

NJ素流協 News

平成28年2月10日発行・発行所 ノースジャパン素材流通協同組合 〒020-0024 盛岡市菜園1丁目3-6（農林会館5階）
TEL 019(652)7227 / FAX 019(654)8533 / <http://www.soryukyo.or.jp/index.html>

平成28年2月10日

第133号



講演する林社長

J素流協は1月26日、盛岡市において林業講演会を開催し、協議会員等約90名が出席した。佐賀県伊万里市の(株)伊万里木材市場代表取締役社長林雅文氏をお招きし、木材のサプライチェーンをテーマにご講演いただいたので、その内容をご紹介する。

講演に先立ちN J 素流協下山理事長(協議会会长)は、「平成23年3月

1 はじめに

伊万里市は佐賀県の東部に位置し、伊万里焼、伊万里牛、フルーツ(梨、ぶどう、みかん等)等の生産が盛んな地域である。また伊万里港は国の重点港湾として選定されており、最

東北地区広域原木流通協議会とN J 素流協は1月26日、盛岡市において林業講演会を開催し、協議会員等約90名が出席した。佐賀県伊万里市の(株)伊万里木材市場代表取締役社長林雅文氏をお招きし、木材のサプライチェーンをテーマにご講演いただいたので、その内容をご紹介する。

11日の東日本大震災では沿岸の合板工場が被災し、当組合は原木の供給先を失った。その際、林社長からす

講演する林社長

「伊万里木材市場の事例を通じて、

東北地区広域原木流通協議会・N J 素流協 林業講演会
サプライチェーンで新需要開拓

林 雅 文 氏

立され、現在は伊万里港に面する「伊万里木材コンビナート」内に本社を

近は国内でも有数の木材輸出港として、韓国や中国向けの原木輸出が盛んに行われるようになってきている。

(株)伊万里木材市場は昭和35年に設立され、現在は伊万里港に面する「伊万里木材コンビナート」内に本社を置いている。現在の従業員数は85名、年間取扱量は40万2000m³で、このうち33万m³がA材・C材、残りが

バイオマス用D材である。原木集荷、

ぐに連絡があり、西日本の合板工場に材を供給してはどうか、とのお話をいただいた。その後、6月には内航船で材の供給を開始し、これが当組合にとって、木材流通のあり方を改めて考える契機となつたわけである。伊万里木材市場は國內でも最大規模の木材流通組織であり、様々な取り組みについて参考にさせていただきたい」と挨拶した。

2 伊万里木材市場の6つの事業

当社では事業の根幹とも言える森林整備事業のほか、素材生産事業、販売事業、市売り事業、コンビナ

ト事業、そして昨年後半から取り組んでいるバイオマス燃料事業の6つ

の事業を行っている。

①再造林事業

自力での再造林が困難な森林所有者に対し、立木購入の際に伐採と併

せて森林整備の実施を提案し、森林整備協定を締結している。これは当社が伐採・植付け、下草刈りを行い、5年後健全に育成した森林を所有者にお返しするもので、補助残分の費用については当社が負担しており、所有者の負担はゼロである。

この取組みは平成20年にスタートし、当初は「やらなければよかつた」と思うほど苦労したが、次第に赤字幅が縮小してきている。現在年間50ha実施しているが、山主さんは非常に喜ばれおり、更に拡大したいと考えている。27年12月末現在の協定箇所は223箇所、協定面積は30.5haとなっている。

②森林経営受託事業

また森林経営受託事業として、森林の現況や森林所有者のビジョンに合った森林経営を提案し、長期施業受託（5年又は10年）に基づいた森林経営計画の作成を行っている。受託面積は再造林事業とは別に300ha程度となっている。

②素材生産事業

①皆伐・間伐生産事業

素材生産事業として、森林整備事業での皆伐・間伐のほか、国有林・公有林公売購入物件、一般民有林購入物件の生産を行っている。

②直営・請負事業体の組織化

自社直営の作業班が1組あり、緑の雇用制度を活用して高校生を採用する等、徐々に体制を強化している。

また当社の素材生産を専門的に行う事業体として、本社直轄の肥前林産事業協同組合があるほか、南九州21社による森榮会があり、皆伐・間伐から森林整備までを担っている。

③原木システム販売事業

現在、九州各地で常時20組の素材生産班、造林班が作業しており、素材生産量は少しづつ増加している。平成27年実績は約9万5千m³で、九州の素材生産事業体の中では規模の大きい方である。28年は12～13万m³を目指している。

①製材工場向けシステム販売

生産された原木の販売方法には2つある。1つは原木市場での市売り、もう1つは原木システム販売、いわ

ゆる協定販売である。これは森林管理署、林業公社、市町村、森林組合などから安定供給協定に基づき価格、数量、期間を定めた皆伐・間伐材を購入し、大型製材工場、合板工場を中心とする需要者に安定供給を行う

業での皆伐・間伐のほか、国有林・公有林公売購入物件、一般民有林購入物件の生産を行っている。

④市売り、プレカット事業

①素材、製品市売り事業

素材、製品の市を毎月2回開催しない仕入れという形である。その仕入れ価格に経費を上乗せして販売する。仕入れも安定しているし、販売も安定している。販売先は九州を中心とした製材工場、合板工場等で、平成27年の供給量は23万m³だった。

また、商社、外国需要者などの才フアーリに基づき詳細な材の規格を取り決め、定期的にバルク船やコンテナによる輸出販売を行っている。木材価格が大暴落した平成23年頃、九州では材の売り先が無く、中国への輸出が始まったのがきっかけである。

②プレカット加工事業

⑤コントラクト事業

工務店等からプレカットの加工を受注し、提携工場で加工して販売を行っている。

①伊万里木材コンビナート事業

我が国の木材輸出量は近年急激に増加しており、27年実績は70万m³程度になると見込まれ、今後100万m³程度まで伸びるとの見方もある。国内需要が増加していることもあり、

原木輸出については賛否両論あるが、当社では真剣に取り組んでおり、27年の輸出量は1万8500m³で、中國向けはスギ、韓国向けはヒノキが主である。

構成されている。原木集荷・製材・加工・製品出荷の一貫体制により、

ハイブリッド集成材（スギ・ベイマツ）や国産材集成材・国産材構造材（スギ）等が生産されており、量産と高品質製品の供給が可能になつている。同コンビナートでの平成26年の原木供給量は8万7000m³、材量は8万6600m³、集成材生産量は6万5000m³となつていて。

②さつまファインウッド

平成25年、南九州地域材のJAS 製品生産流通拠点として、鹿児島県霧島市に子会社である株式会社さつまファインウッドを設立し、27年に操業を開始した。主な生産品目は国産材の2×4材、2×6材、構造材、羽柄材等で、地域の製材所で製材された材の加工を行つていている。地域内の川上・川中・川下が一体となつた原木生産・製材・加工・販売のサプライチェーンを通じ、需要者にジャストインタイムで高品質な木材製品を供給しており、販売先は大手賃貸住宅メーカー等である。詳細は後ほど紹介する。

⑥ 木質バイオマス燃料供給事業

九州では現在17箇所の木質バイオマス発電所が計画されており、原木が不足する状況になつていて。当社では原木、チップのどちらも供給を行つており、平成27年の原木での供給量は4万8500トンだった。中国木は伊万里木材コンビナートにバイオマス発電所を新設、2月に稼動する予定であり、更に原木需給が逼迫する状況になるだろう。原木を確保できない発電所ではPKS（ペーミヤシ殻）を使う動きも出ている。低質材の需要を逃さないためにも、しっかりと供給を行つていきたい。

②バイオマスチップ販売

九州ではバイオマス原木が7000円～8000円／生トンで取引されている。これより高く売るためには付加価値を付けなければならぬと考え、移動式チッパーを導入し、チップ化して販売することとした。現在非常に引き合いが多く、フル回転で生産している。平成27年の供給量（5月～12月）は2万2000トントだつた。

3 サプライチェーンで新需要開拓

このように、様々な事業を行う中で、需要に見合つた取組みを行う必要があると考えている。マーケットが要求するものを供給する「マーケットトイン」の考え方を基本として、当社だけでは難しいので、地域の皆さんと協力して供給するのが我々のサンライチエーンの取組みである。

①最近の国産材の動き

平成23年、素材価格の大暴落が起きた際は、ヒノキ原木価格が1万2000円／m³を下回つた。一方で25年には原木で3万8000円／m³、製品で10万円／m³を超える大高騰となつた。住宅メーカーはこの乱高下でヒノキに見切りをつけ、外材に戻つた。これが今でも続いているとの見方もあり、それ位信用を失つたといふことである。つまり「需要と供給のミスマッチ」が起きたといふことであり、その調整機能が国産材にはほとんど無い。例えば九州では、1～3月に出材が集中し、本当に欲しい9～11月には出てこない。このよう

と信頼が失われる結果に繋がつてゐる。

②新たな木材需要の創出

昨年後半から、業界全体の潮流が変わってきた。CLTについては国を挙げて取り組んでいるし、従来原料のほとんどがSPF等外材だった2×4材についても、昨年のJAS改正により樹種区分にヒノキ、スギ、カラマツが新設されたことで、今後国産材の利用が進むだろう。3～5年後には、CLT、2×4材、バイオマス燃料、輸出等で1000万m³の新たな木材需要が創出される、と推測している。平成26年の国産材生産量2300万m³にこれを加えると3300万m³となり、森林・林業再生プランに基づく目標値3900万m³の達成も夢ではない。しかしこれだけの需要に対し「適切な取組み」が行われないと、我々は千載一遇のチャンスを失うことになるだろう。

③林業の変化

以前の林業は、森林を健全に育てることで、需要に見合つた取組みを行つて、需要に見合つた取組みを行う必

要があると考えている。マーケットが要求するものを供給する「マーケットトイン」の考え方を基本として、当社だけでは難しいので、地域の皆さんと協力して供給するのが我々のサンライチエーンの取組みである。

成長期、バブル経済の中で「出せば

高値で売れる」状況だった。今は森林資源が充実し、備蓄量50億m³、年間成長量1億m³と言わっている。国内の木材需要量7300万m³に対し山での成長量の方がはるかに多く、利息で食べていけるような状況である。我々はこの資源の充実と需要とをきちんと結び付け、需要に即した原木製品を安定供給していくような取組みを行わなければならないのではないか。これが今業界に求められている「適切な取組み」であり、そのためにはサプライチェーンの構築が必要なのではないだろうか。

(2) 木材サプライチェーンとは

① 木材サプライチェーン

木材サプライチェーンとは、需要に応じて、原木の生産から需要者までの生産流通過程を一体化し、原木・製品の品質維持、価格安定を図り、ジャストインタイムで必要供給量を安定供給できる体制であり、場当たり的な対応ではなく、需要と森林資源の成長量をしつかり見据えて、組織だった考えに基づき取り組むことが重要である。そうすることで林業・

木材産業に安定的な収益構造を構築することが可能である。
② サプライチェーン構築の必須事項
 サプライチェーン構築のためには、まずマーケットイン、つまり新たに需要を的確に捉え、それに合うような生産、流通、販売体制を作ることが必要である。

しかし川下だけが頑張つても、原木が安定的に供給されなければ需要を取り込むことは出来ない。川上、川中、川下が一体となり取り組む必要があり、そのためには、全体を俯瞰するコーディネーターの役割が重要になる。また市場というものは変動が激しいものであり、ITを活用してジャストインタイム供給体制が求められる。

③ 流通コーディネーターの役割

流通コーディネーターの役割は、原木や製品の生産流通過程の中で、生産、加工、物流、情報をジャストインタイムでそれぞれのサプライヤーに提供することである。

④ 森林整備とサプライチェーン

以上を踏まえると、森林整備とサ

プライチェーンの全体像は図のようになる。九州には柱やラミナ等の専門工場が多く、納入先によって原木の仕分けが必要になる。森林經營計画をベースに森林整備を行いながら、そこから生産される木材をストックヤードに集め、需要者毎に仕分けをして供給する、という流れになる。

となつて原木生産から製品供給までのサプライチェーンを構築し、地域内の需要者及び住宅メーカーに高品質な木材製品を供給している。国産材の2×4材を本格的に生産する

手住宅メーカー等であり、マーケットを押さえた上で生産・流通体制を整えている。

① 取組みの特徴

この取組みの特徴として、住宅メー

カーと長期供給契約（基本的に5年間）を締結し、需要を確定させたことがある。一方で、山側の林業事業

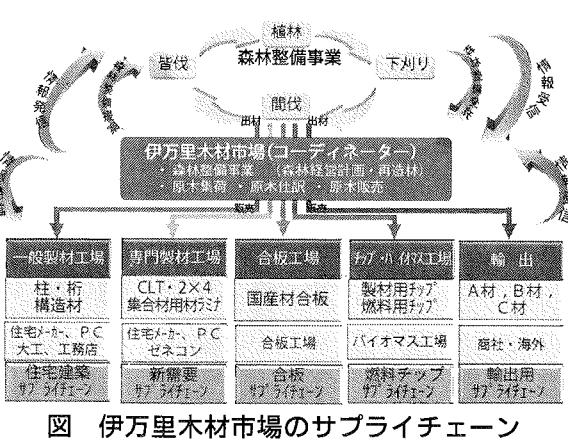


図 伊万里木材市場のサプライチェーン

③ さつまファインウッドの取組み

実例として、JAS製品流通加工プロジェクトの取組みを紹介する。

先ほど紹介した鹿児島県霧島市の州エリアの川上・川中・川下が一体

となりて原木生産から製品供給までのサプライチェーンを構築し、地域内の需要者及び住宅メーカーに高品質な木材製品を供給している。国産材の2×4材を本格的に生産する手住宅メーカー等であり、マーケットを押さえた上で生産・流通体制を整えている。

この取組みの特徴として、住宅メーカーと長期供給契約（基本的に5年間）を締結し、需要を確定させたことがある。一方で、山側の林業事業体や製材工場とも業務提携、供給協定を締結し、製品のほぼ2倍の原木を確保するようにしている。このように、川上・川中・川下が一体となつたサプライチェーンを構築し、長期安定供給に取り組んでいる。

さつまファインウッド自体は製材工場を持つていないため、地域内の製材工場のうち、余力のあるところに協力いただいている。我々は、大きな工場を作つてそこで全て供給す

るという形よりも、既存の製材工場

との水平連携により、裾野の広い産業として 2×4 材を生産し需要者に使っていただく、という考え方で取り組んでいる。 2×4 材加工施設ではJASを取得し、品質の高い製品を供給している。

②期待される効果

これらの取組みにより、需要者からの信頼を獲得することができ、それが国産材に対する信頼にも繋がる。また、原木の価格から製材品の価格、 2×4 材の価格までオーブンにすることで、適正な利益配分が可能になる。

2×4 は世界共通の基準である。我々は国産材の 2×4 材を中国や東南アジアに輸出することも考えている。国内においても、これまで 2×4 材における外材のシェアはほぼ100%であったが、今後国産材のシェアを徐々に増やしていきたい。

③今後の課題

今後の課題として、原木の確保、林業従事者の育成と確保があり、チヤンスを逃さないためには外国人労働者の雇用も必要ではないだろうか。

また国産材CLT、 2×4 材の利用推進にあたっては、業界だけではなく行政の取組みをお願いしたい。現在生産している 2×4 材は柱等縦するだけでは事業として成り立たない。補助金はいつまで続くか分からぬ、という危機感のもとに、自分達が儲かるような事業を行う必要がある。森林は木材生産だけではなく、例えば教育や観光産業にとつても価値のあるものであり、それらと結び付けての森林整備の促進と循環型森林の育成が必要なのではないだろう

せるかが課題であった。今、林業は成長産業として位置付けられており、様々な需要が発生している。林業・木材産業は、取り組めば必ず日の目を見る産業であり、成長できる産業である。皆さんは東北で、我々は九州で国産材利用を推し進め、日本全国が国産材をどんどん使うよう風潮を持って行きましょう。今までにその時です。

視察報告

欧州での林業機械展とドイツ・オーストリア国境地帯の森林の視察研修（その2）

経営企画部長 外館 聖八朗

▽木質ボイラー製造工場

ドイツからオーストリアの林業機械展への移動途中、オーストリアのホ

ウフキルヒエンに所在する木質ボイラーラーの製造会社「エタ(ギリシャ語でエネルギーを意味するとのこと)」を視察した。

全従業員約200名のうち65%が

(写真1)。

オーストリア国内にはこのような大型工場3社と中小の10工場がある

この会社は、全製品自社開発しているが、全て自社工場で製造するのではなく、各部品を下請工場に作らせて、

自社工場では組み立てを行っている

組み立て工場のためか、あるいは工

場が広いためか、従業員の姿はあまり見られず、130人の職員が働いて

これまで、林業をいかに再生させるとすると、国産材の使用量アップに貢献できるだろう。

4 おわりに

これまで、林業をいかに再生さ

製造部門の職員で、35%が研究者や事務職、営業職の職員である。女性職員は25%である。

いるとは思われなかつた。

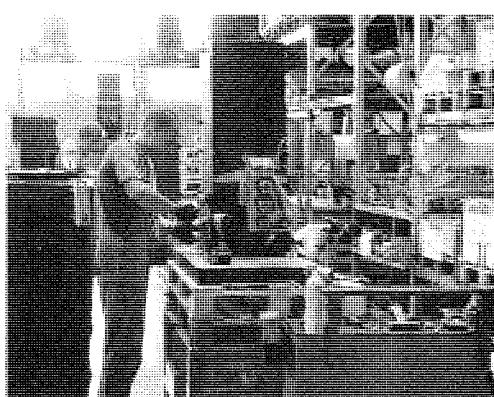


写真1 組み立て風景

かし、日本での電圧の違いや電気規定の細やかさ、書類の煩雑さなどがあり、日本への輸出は難しいとのことである。

多くの需要があることから、規模拡大して2万台を生産する計画となつてゐる。工場のある地方の世帯数800、人口1000人規模の集落では、セントラルヒーティング用に1300kWと900kWの2台のボイラーガ使われており、国からの助成は、パイ

プラインの埋設を行われている。電柱と電線があるところは、住環境整備の遅れている地域と思ってよいとのことで、大小合わせて年間1万2千台の木質ボイラーを生産、出荷している。50kWクラスのボイラーが最も多く売れており、500kWクラスの大型ボイラーは週1台の割合で生産されている。出荷されたものの85%は輸出されており、その主な国はドイツのことである。

日本には山口県の温泉ホテルへ温泉の加温用として輸出され、7台の重油ボイラーが2台のペレットボイラに変更になり好評を得てゐる。し

この会社では、一般家庭用の16kWの小型(最小)のものから病院等の大型建築物用の500kWのもの(最大)まで、大小合わせて年間1万2千台の木質ボイラーを生産、出荷している。50kWクラスのボイラーが最も多く売れており、500kWクラスの大型ボイラーは週1台の割合で生産されている。出荷されたものの85%は輸出されており、その主な国はドイツのことである。

チップ、薪があるが、この会社ではいずれのボイラーも生産している。チップは大きさや乾燥度合の条件が揃わないと燃料供給がスムーズに行われず、また、薪は人手がかかり過ぎることから、ペレット用ボイラーが一番出荷されていることである。こので生産しているペレット用ボイラーの耐用年数は15~20年で、重油用(7~8年)の2倍の期間となつて



写真2 燃焼炉開口部扉の耐熱煉瓦

いる。しかもメンテナンスは年1回で十分であり、燃料代も重油より少なくして済むとのことである。

この会社のボイラーの特徴は、自社で、案内者が現物を手に取つて説明してくれた(写真2)。

当然のことながら出荷前に作動テストを行つて出荷しているが、この会社のもう一つの特徴は、会社が経費を負担して出荷先の操作技術者に来てもらい、研修をしていくことである。その人数は年間5千人にも達する。操

作法やメンテナンス、実際に故障させての修理法等、2日間に亘つての技術研修であり、この研修を実施すること



写真3 応接室のカウンター
(ビールサーバーが取り付けたある)

により、結果的に費用が安くなつてゐることである。

会社見学で驚いたことは、この会社に限つたことではないと思うのだが、のほかにビールを出されたことである(写真3)。オーストリア自体が、アルコールに対して日本程厳しくなく、アルコールを飲んでも、血中濃度が一定以下であれば自動車運転は構わないとのことである。

従業員は仕事を終えると、のどをビールでうるおしてから自動車を運転して帰宅するとの説明であった。16歳から飲酒、喫煙が許される国である。真

トピックス

森林・林業基本計画 地方意見交換会に出席

森林・林業基本計画にかかる地方意見交換会(東北プロソク)が1月21日、秋田市において開催され、当組合高橋常務理事が意見発表を行った。同計画は、森林・林業施策の基本的指針を示すものとして概ね5年ごとに見直されており、本年5月の策定が予定されている。国は林政審議会、地方意見交換会等により国民の意見を把握し、計画に反映させることとしている。東北プロソクでの主な意見は次のとおり。

- 森林整備事業の予算減少を懸念。林地流動化など森林所有者の整理等が重要。
- 造林の低コスト化に向け、伐採造林の一貫作業等の取組みとともに、国有林による実証・普及、技術者の育成が必要。
- 林業労働力の確保・定着率向上に向け、林業技術者の養成が重要。
- 国産材の競争力向上のため、生産コストを要望。
- 森林経営計画は森林所有者にはハーナードが高く市町村の指導も不十分。
- バイオマス向け未利用材の需要増に対して懸念。全木集材等の作業仕組みが重要。

山火事防止にご協力を!

岩手県山火事防止対策推進協議会が1月22日盛岡市において開催され、当組合高橋常務理事が出席した。

平成27年の岩手県内の林野火災被害面積は28.52haで前年の約2割に減少したものの、発生件数は51件で前年より5件増加し、3～5月に全体の約6割を占める32件が発生している。

同協議会は28年の山火事防止対策実施計画について協議し、3月1日、5月31日を山火事防止運動月間と定め、関係機関が連携して山火事防止対策に重点的に取組むこととされたので、組合員の皆様におかれましても一層の取組みをお願いいたします。

ト低減対策や集約化対策、物流の効率化を要望。

○森林経営計画は森林所有者にはハーナードが高く市町村の指導も不十分。

○バイオマス向け未利用材の需要増に対して懸念。全木集材等の作業仕組みが重要。

林野庁関係予算の概要

1月20日に成立した林野庁関係平成27年度補正予算の総額は59.2億円(公共事業27.7億円、非公共事業31.5億円)で、26年度補正予算82.4億円に対し71.8%の規模となつた。TPP対策として「合板・製材生産性強化対策事業」に29.0億円が計上され、合板・製材工場等の整備と、原木を安定供給するための間伐材生産・路網整備等が事業内容となつてている。

現在国会で審議中の28年度当初予算の総額は29.33億円(公共事業19.0億円、非公共事業10.33億円)で、前年度当初予算29.04億円に対し10.1%と伸びている。重点事業として、低コストで効率的な木材の生産・供給システムの構築等を目的とする「次世代林業基盤づくり交付金」に61億円が計上さ

れています。

策に重点的に取組むこととされたので、組合員の皆様におかれましても一層の取組みをお願いいたします。

「誓います 森の安全 火の始末」

【理事会】

理事会、監査会及び第13回通常総会を組合員をお願いいたします。

「全国山火事予防運動統一標語」

次のとおり開催します。

お知らせ

27年度第3回…3月17日(木)
・28年度第1回…5月9日(月)
・28年度第2回…5月24日(火)
【監査会】4月28日(木)
・28年度第1回…5月9日(月)
・28年度第2回…5月24日(火)
【総会】5月24日(火)15時～17時
※懇親会 17時30分～
会場：ホテルメトロポリタン盛岡
ニューウイング

【訂正】前号8頁及び前々号12頁に掲載した販売実績の数値に誤りがあります。お詫びして訂正いたします。合計欄の数値は変更ありません。

131号

| 掲載号 | 合板用 | 前年同月比 (%) | |
|------|--------|-----------|-------|
| | 樹種 | 誤 | 正 |
| 131号 | スギ | 6,335.0 | 123.0 |
| | カラマツ | 4,327.9 | 115.0 |
| | アカマツ | 2,272.3 | 43.9 |
| | その他針葉樹 | 0.0 | * |
| | 広葉樹 | 0.0 | * |

132号

| 掲載号 | 合板用 | 前年同月比 (%) | |
|------|--------|-----------|-------|
| | 樹種 | 誤 | 正 |
| 132号 | スギ | 6,335.0 | 139.7 |
| | カラマツ | 4,327.9 | 112.9 |
| | アカマツ | 2,272.3 | 179.7 |
| | その他針葉樹 | 0.0 | 28.4 |
| | 広葉樹 | 0.0 | * |

平成 28 年 1 月分の販売実績

| 樹種 | 合板用 | | | その他 製材用等 | | | 計 | | |
|--------|----------------------------|------------|--------------|----------------------------|------------|--------------|----------------------------|------------|--------------|
| | 当月出荷量 (m ³) | 前月比 (%) | 前年同月比 (%) | 当月出荷量 (m ³) | 前月比 (%) | 前年同月比 (%) | 当月出荷量 (m ³) | 前月比 (%) | 前年同月比 (%) |
| スギ | 6,773 | 82.0 | 108.9 | 5,307 | 85.4 | 91.1 | 12,080 | 83.5 | 100.3 |
| カラマツ | 2,477 | 100.3 | 122.5 | 1,699 | 101.2 | 98.2 | 4,175 | 100.7 | 111.3 |
| アカマツ | 2,590 | 107.0 | 86.0 | 221 | 64.5 | 70.2 | 2,811 | 101.7 | 84.5 |
| その他針葉樹 | 0 | 0.0 | 0.0 | 0 | * | * | 0 | 0.0 | 0.0 |
| 広葉樹 | 0 | * | * | 14 | 13.3 | 20.3 | 14 | 13.3 | 20.3 |
| 合計 | 11,839 | 89.7 | 101.8 | 7,241 | 86.8 | 91.2 | 19,080 | 88.5 | 97.5 |

| 樹 種 | バイオマス用素材 | | |
|------|--------------|------------|--------------|
| | 当月出荷量 (t) | 前月比 (%) | 前年同月比 (%) |
| ス ギ | 1,279 | 70.1 | 89.3 |
| カラマツ | 503 | 50.7 | 53.2 |
| アカマツ | 1,370 | 172.9 | 186.0 |
| 合 計 | 3,151 | 87.3 | 101.2 |

| 樹種 | 今年度累計 | | | |
|----------|--------------------------|----------------------------------|------------------------|--------------|
| | 合板用 (m ³) | その他 製材用等 (m ³) | 計 (m ³) | バイオマス (t) |
| スギ | 71,805 | 57,867 | 129,672 | 18,308 |
| カラマツ | 34,205 | 10,884 | 45,089 | 17,400 |
| アカマツ | 22,073 | 1,541 | 23,614 | 10,605 |
| その他針葉樹 | 413 | 112 | 525 | 0 |
| 広葉樹 | 0 | 1,344 | 1,344 | 0 |
| 合計 | 128,496 | 71,748 | 200,244 | 46,314 |
| 目標達成率(%) | 69.5 | 84.4 | 74.2 | 43.9 |
| 計画量 | 185,000 | 85,000 | 270,000 | 105,500 |

注)＊印は前月又は前年同月実績がなかったことを示す。

【平成28年1月の需給動向】

- 1月に入り急な降雪により出材が一時停滞するがスギ原木のダブツキ感は改善されない。
 - カラマツ原木の引き合いがさらに強まり原木価格の値上げ改定が行われた。
 - アカマツ原木は順調に出材されているため、需要先に原木受入の増量を要求した。

スペンサー物の中のある作品の中での会話である。スペンサーが「人間は、容易な時は、高潔でなければならないのだ。困難な時に、初めて高潔でありうるのだ」。この言葉に対し、スペンサーの恋人スザン・シルバマン（精神科医）は、「人は、自身について抱いているイメージを守るために、非常に努力をするわ」と言う。二人がこの会話を交わす情景を思い起こすと、スペンサーが依頼人から託された難しい問題の解決法に苦慮しているとき、自分の心根を確認するために思わず吐いた言葉であろう。スザンはスペンサーが事に当たる時に常に「高潔さ」を保持するよう努力していることを知っているので、人は自分自身が大切にしている「気高らかな心情」を守るために常に心を碎く

時は2月8日（月曜日）、朝4時30分。老いた落穂拾い子は、早寝早起きが習い性になつて朝4時頃になると目が覚めてもう寝つけないのである。飛び起きて目をこすりながらホテルの9階の部屋の窓越しに眼下を眺めると、白一色の光景が目に飛び込んできた。駅前広場の照明灯が雪の白さをくつきりと浮き上がらせている。静かである。無音である。ふと思いついた。二年前に亡くなつたアメリカの作家ロバート・パークーの小説の中にある言葉である。作中の主人公・スペンサー（探偵）が小説の中で、「考えてみると、静けさがほんとうに無音であることはない。静けさというのはいろいろな大きな音が消えたときに聞こえる小さな音なのだ」と言つている。落穂拾い子が耳を澄ませると、部屋のエアコンディショナーから叶き出す暖気がほんのかすかな音を発している。なるほど、これがスペンサー流の静けさなのだ。ベッドに戻つたが再び寝付けるわらはないので、夢見てこぼり出でた。

若者達がギョツとして振り返ると、壁に腕組みしたホークが寄りかかっている。ボスは振り向くもせず、スペンサーを注視して、「ホークか。スペンサー、この件はここで終わりだ」という。事務所を出て、二人が肩を並べながら歩きはじめると、スペンサーは感謝の念を込めながら、ホークに言う。「老体、なかなかのものだね」。ホークはそっぽを向きながら、「人間、なにか習うのに、歳がとりすぎている、ということはないんだ」。

老体落穂拾い子の夢想の時間が長くなつた。さて、今日一日、なにか習うのに、歳がとりすぎているということはないんだと呟きながら頑張るか。

ある時、スペンサーが依頼人のために、ボストンのマフィアのボスに話をつけるべく出掛けるのだが、相手の事務所の応接室に入ると、ボスが豪華なソファに座つていて、スペンサーに前の椅子に座れとアゴで示す。ボスの後ろに血気はやつた若い衆が拳銃を懐に呑んで数人立つてゐる。二人が話し合つてゐるうちに、若い衆が息巻いてスペンサーに今にも飛び掛ろうと身を乗り出す。その時、彼らの後ろから「やるのか?」と低い声が掛る。

スペンサーには、ホークという一匹狼の用心棒稼業の友人（相棒）がいるが、ホークは黒人で身長1メートル90センチを優に超える、しかしソックピ型のスタイルリストである。スペンサーはホークに対し、拳銃も腕力も自分よりも上だと秘かに考えて いる節がある。ホークはホークで、スペンサーの心情：生き方に惹かれている。

いているのよ（今の貴方がそうよ。自分の信じるスタイルで事に当たればいいのよ」と、スペンサーの苦悩に理解を示しながら激励しているのである。なんと素晴らしい、麗しく、ジーンとする会話ではないか。私には