

# 演習林生産販売品の新規開拓

三重大学大学院生物資源学研究科附属紀伊・黒潮生命地域

フィールドサイエンスセンター技術部演習林グループ

○上尾 智洋, 山本 拓史, 上尾 京子, 新田 昌臣, 浅原 理

ueo@bio.mie-u.ac.jp

## 1. はじめに

三重大学演習林の生産販売品は主に木材市場での丸太販売と伏流水を利用した人工池でのアマゴ販売で、過去には何度か木工品（テーブルベンチ・スツール・花台等）を中心とした学内販売も実施した。すべての生産品は学生実習・試験研究等の教育研究材料、長期的な森林管理を行う上で必要な主伐・間伐作業からの丸太生産品（木材）である。また、教育研究・森林管理を行う上で重要な業務である歩道整備を定期的に行っている。試験地および実習地の整備、歩道整備、間伐作業を実施する際には必ず安全を確保するために、作業上の支障木となる下草灌木刈払い作業が行われる。その中で最も多く植生し、刈払い処分の対象となる支障木がシキミ・アセビである。特にシキミ・アセビはニホンシジカによる食害の影響がほとんどなく、今後も増え続ける事が予想される。今まで現場にて刈払い処分の対象であったシキミ・アセビの天然資源を有効活用し商品化する事で、今年度からの新たな演習林生産品としての企画・商品化・販売を実施した。

## 2. 商品化

教育研究（学生実習・試験研究等）、森林管理上（間伐・歩道整備等）の支障木となるシキミ・アセビを伐採した上で、人力で運搬可能な程度に枝払いを行い（写真1）、さらに作業室にて枝を商品用に細かく加工した。その際、商品としての枝葉の色・形（虫害による変色等）・大きさを見極めながら約5本の枝葉を一束にまとめ（写真2）、さらにフラワーパック（透明色）で包む事で商品化に成功した。



写真1. 歩道整備での支障木伐採・収穫作業



写真2. シキミ（左）墓前用（右）仏壇用

## 3. 販売

附属教育研究施設チーム事務部とフィールドサイエンスセンター技術部農場グループの協力を得て、農場生産品の販売実績がある【道の駅津かわげ】及び【高野尾花街道朝津味】で販売することにした。また、シキミ・アセビの需要が最も見込まれるお盆、彼岸（春・秋）、年末に合わせて販売を実施することにした。

道の駅津かわげでは、お盆にシキミ・アセビ各10束、秋の彼岸にシキミ・アセビ各15束を販売した

(写真3)。販売価格は三重大学演習林産の付加価値（国産・天然・質・量・形）を踏まえて、店内の相場より約2～3割増しで設定した結果、シキミ1束350円、アセビ1束300円とした。

高野尾花街道朝津味も同様の基準で査定した結果、お盆にシキミ1束300円、アセビ1束200円とし、秋の彼岸にシキミ1束300円、アセビ1束250円（お盆時期より50円アップ）とした。販売数はお盆をシキミ・アセビ各10束、秋の彼岸をシキミ・アセビ各8束で販売を実施した（写真4）。

また、両施設の販売箇所の一角に演習林紹介用のポスター2部（A4・ラミネーター）を設置する事を快く了承して頂き、三重大学演習林を多数の御来店客に紹介をすることが出来た。



写真3. 道の駅津かわげでの販売風景



写真4. 高野尾花街道朝津味での販売風景

#### 4. 結果

【道の駅津かわげ】 お盆に販売したシキミ・アセビ各10束は完売し、売上げ6,500円、委託手数料（15%）976円、ラベル経費20円を差引いた精算金額は5,504円であった（振込手数料は別途差引き）。秋の彼岸に販売したシキミ・アセビ各15束は、シキミ11束、アセビ14束の売上げで8,050円、委託手数料（15%）1,208円、ラベル経費30円を差引いた精算金額は6,812円であった（振込手数料は別途差引き）。2回の販売で合計12,316円（振込手数料は別途差引き）の売上げを得ることができた。また、購入率はお盆の販売でシキミ・アセビ100%、秋の彼岸でシキミ73%・アセビ93%であった。

【高野尾花街道朝津味】 お盆に販売したシキミ・アセビ各10束は、シキミ7束、アセビ9束の売上げで3,900円、委託手数料（18%）702円、ラベル経費20円、振込手数料216円を差引いた精算金額は2,961円であった。秋の彼岸に販売したシキミ・アセビ各8束は、シキミ0束、アセビ3束の売上げで750円、委託手数料（18%）135円、ラベル経費17円（本来は16円だが1枚を打ち間違い）、振込手数料216円を差引いた精算金額は381円であった。2回の販売で合計3,342円の売上げを得ることができた。また、購入率はお盆の販売でシキミ70%・アセビ90%、秋の彼岸でシキミ0%・アセビ37.5%であった。

#### 5. まとめ

教育研究（学生実習・試験研究等）・森林管理上の支障木となる天然のシキミ・アセビを今まで現場にて刈払い処分をしていたが、お盆と彼岸（仏壇・墓前用）の需要が最も見込まれる時期にシキミ・アセビを商品化する事で、道の駅津かわげ及び高野尾花街道朝津味にて2回の販売を実施し、合計15,658円の収入を得ることができた（道の駅津かわげの2回分の振込手数料は別途差引き）。

道の駅津かわげでの合計2回の購入率はシキミ 86.5%、アセビ 96.5%、全体で 91.5%であった。高野尾花街道朝津味での合計2回の購入率はシキミ 35%、アセビ 64%、全体で 49.5%であった。

今年度から新たに通常業務の延長線上に新たな発想と工夫をする事で、演習林の森の恵みを最大限に有効活用し、また演習林の新たな収入源としての位置付けが証明された。さらに、販売箇所の一 corner に演習林紹介用のポスター2部を（A4・ラミネーター）を設置する事で、三重大学演習林を幅広く紹介する事が可能となった（写真5・6）。



写真5. 演習林紹介プレート（風景）

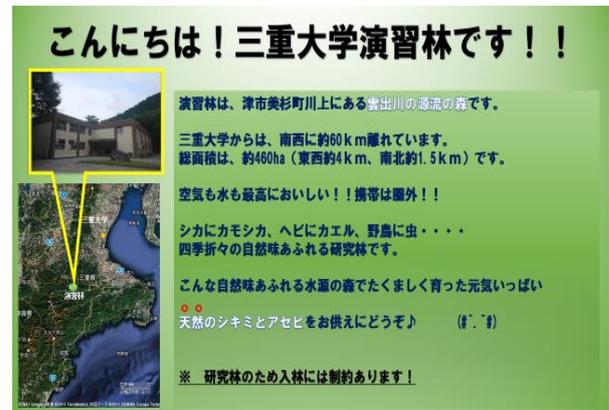


写真6. 演習林紹介プレート（概要）

## 6. 今後の課題

年間を通して需要が増す時期を選択した上で、的確な量と質を安定的に確保した供給体制を構築する。また、シキミ・アセビと同様に現場にて刈払い処分の対象となり得るサカキ・ヒサカキ等を新たに商品化した上で販売を目指す。同時に販路の新規開拓を進めながら、市場のニーズに適應した柔軟な発想と対応力で、商品の充実化を今後も進めていく。

## 7. 謝辞

今年度から新たな演習林生産販売品の新規開拓を進めるにあたり、木佐貫博光演習林長、沼本晋也演習林次長、瀧上祐樹助教、附属教育研究施設チーム事務部の皆様、前川豊孝フィールドサイエンスセンター技術長、また葛西勇特任一般職員には企画・商品化・販売についての御指導・御助言を頂きました。この紙面を借りまして深く御礼申し上げます。