

林政 隔週刊

ニュース

RINSEI NEWS

隔週水曜日発行

平成6年6月9日第三種郵便物認可



森と木と人のつながりを考える

(株)日本林業調査会

発行所 〒162-0822 東京都新宿区下宮比町2-28
飯田橋ハイタウン204

TEL (03)6457-8381 FAX (03)6457-8382

MAIL info@j-fic.com

取引銀行 三井住友銀行飯田橋支店(普)810522

郵便振替 00160-8-98120

発行人 辻 潔

年間購読料16,500円(1部880円、消費税込) (禁無断転載)
電子版(PDF、1部880円、消費税込)も販売しています。

再生紙を使っています。

インターネット・ホームページ <http://www.j-fic.com/>

2022(令和4)年10月26日(水)

第687号

■ニュース・フラッシュ

- ・補正睨み安全保障対策に国産材への転換支援など
- ・林業技能センターが社団法人化、検定制度創設へ
- ・林業復活国民会議の新会長に竹中工務店の宮下氏
- ・第61回農林水産祭天皇杯に渡邊定元氏(静岡県)
- ・47市町村が配分計画策定、経営管理制度速報値
- ・業界リーダーが集結して「木づかいシンポジウム」
- ・優良施設コン総理大臣賞に「おおぐろの森中学校」

■遠藤日雄のルポ&対論

造林ベンチャー・青葉組が挑む“新しい働き方”・下

■突撃レポート

中古林業機械の売買シェアトップ!富士岡山運搬機

■地方のトピックニュース

- ・白鷹町の地縁団体鮎貝自彊会が1,700ha経営委託
- ・中部局森林技術・支援センターの木造新庁舎完成
- ・移住者ネットなどが「くらすべ山形木育の森」整備
- ・異業種協議会が霧島市内の国有林で「次世代の杜」
- ・道森連・中金がコンサドーレ札幌にベンチ等寄贈

3

11

15

18



10月14日に長野県の北相木村で、通信中継器を装着したバルーン(写真左上)を使って下刈り作業機械を遠隔操作する実証試験が行われた。電波が通じない造林現場に対応した新しい作業システムとして開発が進められている。(関連記事 p19 参照)

突撃レポート 中古林業機械の売買シェアトップ! 富士岡山運搬機

インターネットで「中古林業機械」と検索すると最上位に表示されるのが富士岡山運搬機(株)(岡山県津山市、小原茂揮社長)。同社は、建設機械や林業機械などの販売、レンタル、修理、メンテナンスなどを幅広く手がけており、とくに中古林業機械の買い取りと販売ではトップのシェアを持つ。手厚いサポート体制を整え、口コミサイトでも高評価を得ている同社の最新状況をお伝えする。

中古林業機械のオープンな市場を創る、月10〜20台売買

富士岡山運搬機は、2017年から高性能林業機械を中心とした中古林業機械の買い取りと販売を全国レベルで行っている。同社のサイトを訪れると、「林業機械の買取に自信があります!」のキャッチフレーズとともに、各種マシンの買い取り実績が価格を含めて掲載されている。これを見れば、誰でも中古林業機械を売買する際の相場感を掴むことができる。



富士岡山運搬機のWEBサイトでは中古林業機械の仕様や価格が公開されている

同社が中古林業機械に関する情報を整備するまでは、人伝に^{ひとづて}よる水面下での取引が一般的だった。このため、売りたい人と買いたい人のマッチングが進まず、ベースマシンは売れてもアタッチメントは下取りされないなど、ムダでチグハグな取引が目立っていた。

しかし、同社が中古林業機械のオープンな市場をつくったことで、古いマシンの価値が客観的に評価され、流通するようになった。現在、同社では月に10〜20台の中古林業機械を売買している。

担当の本田裕二・建車事業部取締役部長は、「取引先からの要望があつて中古林業機械の買い取りと販売を始めたが、想定以上に反響がある。補助金で購入したものの倉庫に眠っている機械が別の事業者の手に渡ると大活躍するというケースも少なくない」と話す。

突撃レポート 中古林業機械の売買シェアトップ! 富士岡山運搬機

2008年に林業機械のレンタルを開始、サポートサービスも

富士岡山運搬機は1965年に創業し、建設機械の販売やレンタル事業を中心に事業基盤を固めてきた。本社のほか岡山県と鳥取県に4つの支店を持ち、営業の拠点としている。日立建機日本(株)の特約店であり、三菱ロジスネクスト(株)の岡山県総代理店もつとめている。社員数は70名で、このうち30名が技術者だ。

同社が林業機械を本格的に取り扱うようになったのは、2008年のこと。顧客からの要望に答え、まず林業機械のレンタル事業に参入した。

林業機械のレンタル費用は高く、機械を使いこなせるオペレーターがいないう事業者も多い。そこで、2013年に会員制サービス「富士フォレストサポート」を始めた。

同サービスは、当初30社でスタートし、現在は約60社が加盟する。年会費3万円を払うと、20〜30%の割引価格で林業機械がレンタルでき、年2回の定期講習会や特別研修会の受講、最新の情報提供などのサービスが受けられる。

同社が取引している林業機械メーカーは10社以上にのぼる。メーカー別に専任技術者を配置しており、個別にサポートしながら技術力の向上を図っている。

前期は過去最高の収益達成、140台近い中古林業機械を販売

富士岡山運搬機は前期(2021年9月〜2022年8月)、過去最高となる約55億円の収益を上げた。全国的に災害などが多かった影響で、建設・林業機械の需要が膨れ、同社への引き合いも増えた。機械導入にあたって即時償却できる税制特例措置も新規投資を後押ししている。

昨年度は、建設・林業を合わせて合計655台の中古機械を販売した。このうち137台が林業機械で、売上額は約3億円となった。



在庫している中古の林業機械

突撃レポート 中古林業機械の売買シェアトップ! 富士岡山運搬機

いる。

同社は中古の林業機械だけでなく、新品の林業機械も独自に買付け、販売している。半導体不足の影響などで、林業機械は製造の遅れや価格高騰が起きており、メーカーとの取引実績がない場合は納期が未定になるケースもある。本田部長は、「これから林業を始めようという事業者のためにも、できるだけ在庫を持つようにしたい」と言う。

身の丈に合った機械を保有しメンテナンスもして、儲かる林業へ

富士岡山運搬機の強みは、林業機械の販売とレンタルを両方手がけていることだ。それぞれのメリット・デメリットを熟知しており、顧客の要望や条件を踏まえて、最適な利用方法を提案している。

あえて本田部長に聞いてみた。林業機械を保有（購入）するか、レンタルするか、どちらが得か。すると、しばし思索した後、「中古でもいいから購入をお勧めしている」との答えが返ってきた。



本田裕二・富士岡山運搬機建車
本事業部取締役部長

「レンタルの場合、機械のメンテナンス費用などが上乗せされるので、長期的にはコストアップ要因となる。本田部長は、「レンタルの場合は機械が資産にならない。購入すれば資産になり、不要になったら下取りに出せば収入になる。トータルで考えればレンタルより安くなる」との見方を示した。

では、中古と新品ではどちらがいいかと問うと、「身の丈にあった機械を選ぶことが一番重要。『スマホのように高性能・多機能を求めるのか？ それともガラケーのようにシンプルな機能だけがいいのか？』といつも確かめるようにしている」と述べた。さらに、「始業点検、日常点検を欠かさずに行い、オペレーターが常に機械の状態を知り、いかに機械を壊さずに、自分達でメンテナンスをして、稼働率を上げるか。それこそが『儲かる林業』につながる」と指摘し、「もっと実績を増やして、全国で『林業機械なら富士岡山運搬機』と認知してもらえようになりたい」と語調を強めた。