

おわりに

以上で私の発表を終わります。皆様のお気付きの点をご指導願ひ、今後も引き続き本器の改善、実用化に努めてまいりたいと思います。

助言

着想もよく実用化は十分であり良い発表である。

今後ストッパーによる主索の摩耗、エンドレス索にかかる張力などについてさらに検討を加えるとともに、安全性について完全なものとされたい。

収入確保に対する当署の取り組み

坂下・経理課分係 丸田 隆 司  
 経営課収獲係 稲 葉 正 則  
 事業課販売係 熊 崎 信 久

はじめに

世界的不況の波の中、我が国の経済、とりわけ林業をめぐる情勢も一段と厳しく、外材輸入の増大、他産業の代替品の進出等木材市況の不振に基因して国有林の財政事情が年々悪化の一途をたどっている現在、いかにして収入を確保していくか、これは当面の至上命令とさえなっている。

その中であって当署も赤字営林署ではあるが、限られた資源をいかに有効に活用するかを全署員一丸となって努力している。

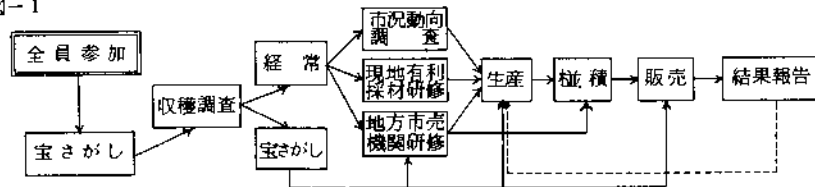
かつての研修で、「今まで一生涯懸命いた。知恵も出した。今後は汗を皆で出し合おう。」の言葉が思い出される。

当署が収入確保に対してどのように取り組んできているか、その実態の一面を紹介し問題提起と今後の参考に資したい。

1 販売・収入への取り組み

全署員が当署における財務事情等をよく認識し、年間の決められた資材から生産される丸太の有利採材、積積、そして販売方法、その成果の反復動作により、目標達成へ努力し更に「宝さがし運動」を展開している。

図-1



1 収入目標達成の手法(手段)

図-1の取り組みにより経常の一般材については、市況の動向、地方市場機関での実務受講、現地での有利採材研修等により生産、積積に反映させる。

販売結果は現地を重点に報告し、その成果を知ることにより、次の生産材に活用するなど反復作業の繰り返しから盛り上がりができた。

このような一般材での目標達成もきることながら、一方資源維持増進はもとより防災、安全という基本的な考え方に立った「宝さがし運動」を展開した。

例えば、過去、手の回らなかった事案で収入につながるものなどを利用し、目標達成へのプラスアルファにて取り組んでいる。

図-2

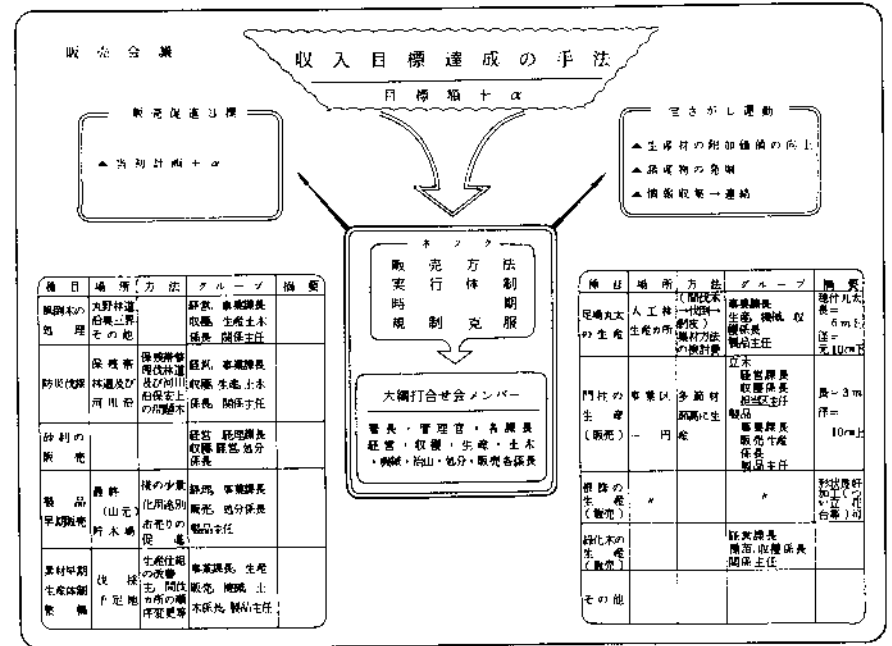




表-3 経常収入

区 分	51年度	52年度
	金額	金額
立木販売	1,835千円	9,944千円
製品販売	509,507	477,204
雑収	2,200	500
計	513,542	487,648

2. 宝さがし、について

- (1) 関係者による販売会議
- (2) 現場からの情報収集により検討実行

例 ア. 川上国有林の奥地の笹の中に眠っていた被害木を調査し売払う。

イ. 打出木の売払い。

表-4 宝さがし運動による成果

区 分	51年度	52年度
	金額	金額
立木販売	24,305千円	18,515千円
被害木他		
計		
製品販売	打出木	1,345
	根 株	547
	特殊材	283
	計	2,962
雑収	砂利その他	725
	計	2,813
合計	27,992	22,772

3. 1と2の成果

表-5 収入目標に対する実行

区 分	51年度			52年度		
	目標額	実行額	指数	目標額	12月末実行額	指数
立木販売	1,000千円	26,140千円	2,614%	12,894千円	28,459千円	221%
製品販売	478,551	512,469	107	502,581	478,648	95
雑収	2,200	2,925	133	500	3,313	663
計	481,751	541,534	112	515,975	510,420	99

Ⅳ 問題点

実行の結果から次の事項が考えられた。

1. 固有林材のPR不足。
2. 需要に見合った供給(樹種)ができない。
3. 2に関連して年ごとの生産樹種が異なるためコンスタントな供給ができない。
4. 自署生産材の市況調査出品の確保が困難。(含販売委託)
5. 生産量、樹種その他商品の陳列場としての貯木場数が狭い。
6. 各種の規制がある。(例:立・製別、会計法、予決令)
7. 市場範囲が複雑。(各市屋局)
8. 今後漸増する人工林ヒノキの販売対応策。
9. 被害木等が点在し数量の面から処理の不可能な物がある。

Ⅴ 今後の望み

1. 標準伐採量の範囲内において需要に見合った供給生産ができないか。
2. 販売方法の改善。(誰でも自由に買える方法)
3. テレビによるPR。
4. 流域価格の統一。
5. 被害木等の処理を木曾谷流域全体とし署間にこだわらず一定量をまとめて処分する。

おわりに

以上当署の取り組みについて紹介したが、当署では小回りがきき署員一同の努力でこの成果を得ることができた。

国有林が非常に困難な事態に直面しており、今後ますます厳しくなる財政事情を乗りきるためには何としても収入目標の達成だけは私達の総体責任として、完遂しなければならないと考える。皆様の御批判、御指導をお願いしたい。

助 言

販売にあたっては、民間の販売機関を利用して実務研修を行い、生産から販売まで有機的に連動させ、収入確保に全職員が取り組んでいることは推奨される。