

環境緑化木生産事業の販売成果について

上田・和緑化事業所 高山 正大

造林係 山崎 昭治郎

要 旨

当署の環境緑化木生産事業は、生活環境改善のため、道路、住宅、工場団地等公共施設の整備に必要な樹木の供給を目的として昭和48年からその生産と販売に努めてきた。

厳しい財政事情のなかで、60年度は国際森林年に併せ、特に販売活動に力を入れ取組んだ結果、目標額を上廻る販売収入を得ることができた。

販売を通じて得た成果は、①資源の有効活用と、販売技術の向上を得たこと。②職員的一致協力を得たこと。③地域住民と、緑についてコンセンサスを得たこと。など、その果たした役割は大きなものがあった。

は じ め に

当署の環境緑化木生産事業は、生活環境改善のため公園、住宅団地、道路等にかかる公共的施設の整備に必要とする樹木を供給することを目的として、昭和48年度からその生産と、販売に努め現在に至っている。

厳しい財政事情の中で当事業として収入増大を図るため、特に60年度は販売活動に力を入れることとし、国際森林年行事に呼応しながら県内各地における即売会をはじめ、地域の諸行事に参画して販売するなど、職員が積極的に取組んだ。この結果、目標額を39%上廻る1,670万円余の販売収入を得ると共に、販売を通じて一般住民の緑に対する関心度、理解度が深まった意義も大きな成果につながるものとして発表するものである。

1 事業所の概要

1. 所在地、長野県小県郡東部町大字和山国有林24林班内
2. 位置、浅間山麓の西南に位置する緩傾斜地
3. 海拔 1,050 m～1,150 m
4. 面積 全体 9.38 ha
うち、育苗地 4.43 ha
5. 気象 年平均気温 7.8 °C
年平均降水量 873 mm
6. 生産量 年 102 千本
7. 主要生産樹種
山取木 アズマシャクナゲ、レンゲツツジ、シラカンバ、ナナカマド、アカマツ、ほか30種類。
養成木 サラサドウダンツツジ、ナナカマド、ヒカゲツツジ、イチイほか50種類。
その他 山野草。

II 販売方法の取組み

即売会日を決定し、県内外の各地で出品販売するものと、緑化事業所でその都度販売するものとに大別される。以下60年度に実施した取組みは次のとおり、

1. 県内各地の官民合同即売会の日数と、場所を多く計画し、国際森林年に併せて地域の諸行事にも参画して販売を行った。
2. 従来から緑化木の移動販売適期は、春季（4月中旬～6月初旬）、秋季（10月）であったが、60年度は夏季であっても需要に応じ、取扱いに工夫をこらし販売を行った。
3. 造林地内に生育している灌木類のうち、緑化樹木に適するカシワ、カエデ、シラカンバ等を山取りして販売を行った。
4. 職員のアイデアを生かした岩鉢と、緑化木のセット商品、山野草（イワカガミ、キンセイラン等）のポット商品、整枝剪定による品質の向上に努めた。
5. 職員を対象に販売に当っての基礎知識を修得するため緑化木の研修を行った。
6. 職員の取組みは、担当課を中心に全体的にとらえ、即売日及び準備作業に必要な人員配置を行った。

なお、一回の即売会を計画する場合の作業内容と人員配置例を示せば、図-1のとおり。

区 分	内 容	日 数								備 考	
		曜日	1 月	2 火	3 水	4 木	5 金	6 土	7 日		8 月
作業内容	掘取・梱包・育苗・畑作業 評 定										延 5日 ・ 2・ ・ 2・ ・ 2・ ・ 2・
	積込・運搬・会場準備										
	即 売 会										
	会場及び残木整理運搬										
人員配置	事業所主任他現場職員 署 職 員	5	5	5	5	5	2	2	1	延30人(臨時女子3名を含む) ・ 21・	
自動車配置	ト ラ ッ ク 小 型 ト ラ ッ ク ス ラ イ ド 駐 自 動 車										延 4白 ・ 6・ ・ 2・ ・ 7・
備 考											
1. 出品数量 約 2,000 本と基準とした例である。 2. 掘取・梱包とはじめ 作業はすべて手作業である。 3. 即売会は、土・日・祝祭日が多いため、休日振替を行っている。											

図 1 一回の即売会に必要な作業配置

Ⅲ 即売会のPR

1. 著独自で計画した即売会について

- (1) 地域住民に対してチラシ35,000枚の新聞折込みを行うと同時に上田市及び近辺町村の有線放送（農協）で周知した。
- (2) 道路の要所には案内標識をたて、来客の誘導に努めた。
- (3) 職員自ら知人、近隣へチラシ及びくちコミで依頼した。
- (4) 地域の造園業者、団体等に対して電話等で周知し、在庫量についてもメモ等で知らせた。
- (5) 即売会に訪れたお客さんにも知人、近隣へくちコミで依頼した。

2. 営林局で計画した合同即売会については、当該地域の局・署職員による近隣・1場への新聞折込み等を行った。

3. その他

- (1) 営林局の協力を得て長野市内の官公署に対して販売の依頼をした。
- (2) 当署管内の官公署については会議等のつど、即売会及び随時販売の依頼をした。

Ⅳ 販売結果

1. 昭和48年～昭和60年販売実績、図-2のとおり、

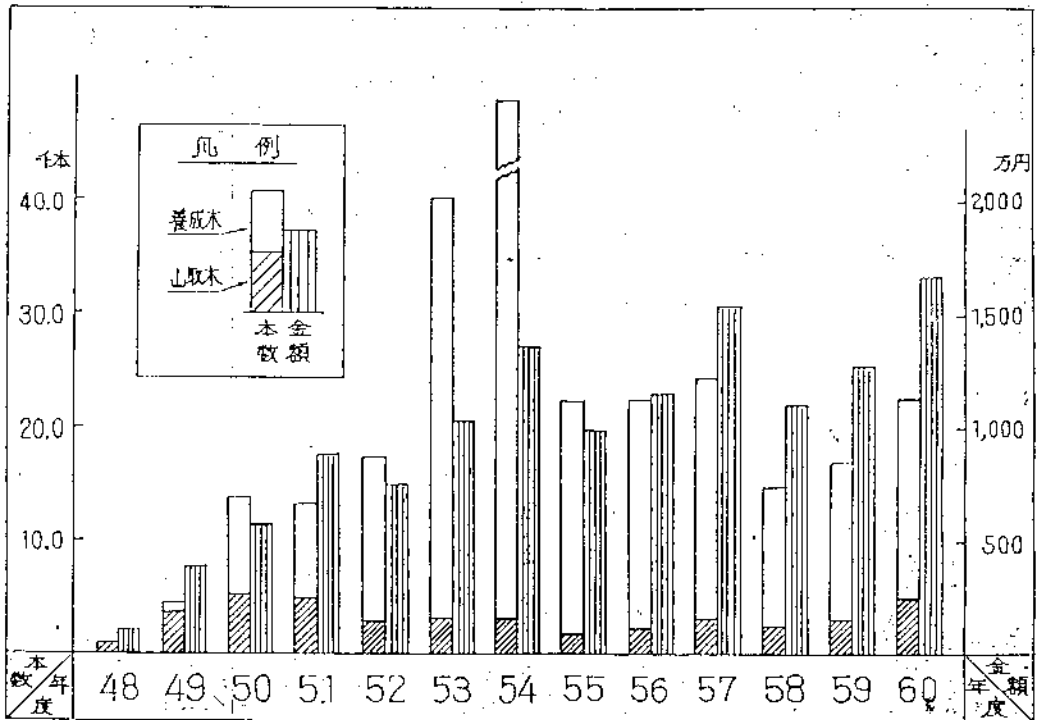


図-2 年度別販売実績（昭和48年度～昭和60年度）

山取木は横ばい傾向にあった。しかし、具体的には3年～4年ごとの周期となる。

51年……養成木が生長し需要と供給が一致した。

54年……住宅、道路の建設が着実に伸びたことが緑化木の販売につながった。

57年……即売場所の範囲が広がった。

山取木シャクナゲなどの質の高いものを販売した結果である。

60年……販売回数が多かった。また、積極的に販売に取り組んだ。

2. 販売の内訳

図-3 のとおり、

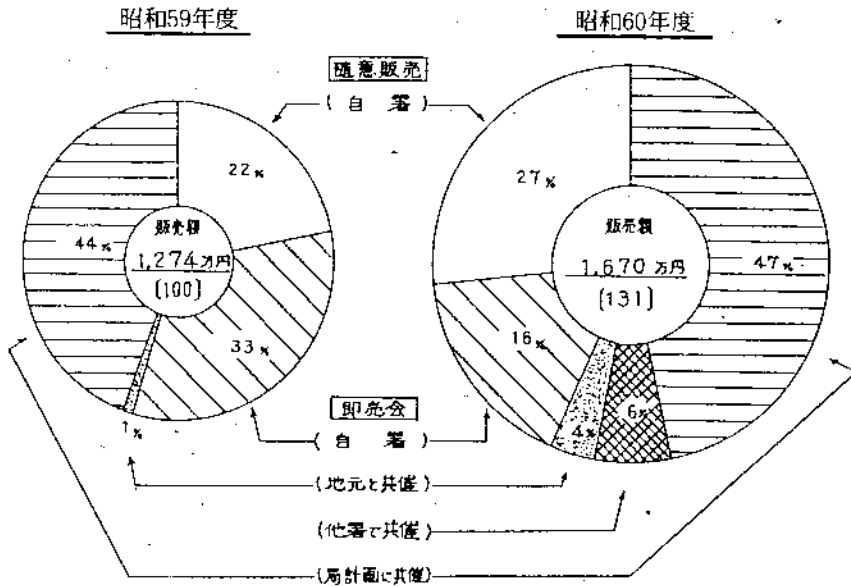


図-3 販売方法別実績 (対前年・構成比)

即売会日数 前年に比し58%増 (49日)

出品量 前年に比し27%増 (21,566本)

販売額 前年に比し31%増 (1,670万円)の結果を得た。

- (1) 緑化木の需要が増加した。(60年冬期寒害により一般家庭で補充買い)
- (2) 民間業者の品薄が目立ったことと、当署の出品物の品質、価格共に好評を得た。
- (3) 在庫品の各樹木が需要の規格に一致したものが多かった。
- (4) 造園及び建設業者等の大口販売があった。

3. 上位樹種別販売実績

図-4 のとおり、

(1) 過去3ケ年のうち60年度は、販売量、販売額とも伸びている。

(2) 山取木では、アズマシャクナゲが圧倒的に多い。以下ツツジ類と、アカマツの順。

養成木では、サラサドウダンツツジなどのツツジ類が多い。以下イチイ、ナナカマド、コケモモ、コウヤマキの順となっている。

この結果からみて、いぜんとして山取木に人気強い。

(昭和58～60年度分実績)

養 成 木		順 位	山 取 木	
金 額	樹 種		樹 種	金 額
9,779	サササ ドウダンツツジ	1	アズマ シクナゲ	8,730
2,630	イ 4 イ	2	レンゲツツジ	1,464
1,988	ウラジロモミ	3	アカマツ	1,315
1,028	フナカマド	4	トウゴク ミツバツツジ	1,021
1,014	ベニ ドウダンツツジ	5	ヒカゲツツジ	872
749	ウジロヨウラク	6	ヤマツツジ	787
739	コケモモ	7	サササ ドウダンツツジ	752
732	コウヤマキ	8	コメツガ	442
598	ヒカゲツツジ	9	コウヤマキ	403
529	ヤブガタケヒ	10	シラカンバ	403
7,508	その他		その他	2,990

(単位:千円)

図-4 樹種別販売額上位10傑

V 成 果

本年度緑化木販売実績については、前表に示した人気のあった樹種のはかに一畝一品運動の主旨から、岩鉢と、緑化木のセット商品、キンセイランの販売に活路を開いたことが特徴である。

1. 緑化事業の収入目標1,200万円に対し39% (1,670万円)の増収を得た。
 2. 全職員が緑化事業の販売を「前垂精神」で積極的に取組んだ姿勢が大きな原動力となっている。このことは、即売会日程が一旦組まれると、暗雨にかかわらず実行されるので、ときには早朝～夜半まで泥と、汗のなかで責任を果たした結果である。
 3. 販売を通じ、地域住民の緑に対する関心度、理解が深まった。
- また、即売会場では緑化木の育てかたや、その他緑の相談コーナーを設けて好評を得ている。

お客さんの声から

- 営林署も昔と違って一生懸命だ。
- もっと安く、まけないのか。

- 緑化木を売るとは、今まで知らなかった。
 - 注文すれば幾らでもあるのか。
 - 私達が……………宮林署の山で植物採取することは禁じられているが、宮林署ではどんな物でも採って売っても良いのか。
- と云った相談やら質問が多かった。

おわりに

緑化木の販売を中心に述べたが、今後資源活用の面から養成木の販売、及び造林地内等に生育する天然生樹木で緑化木に適するものはもちろん、山野草についても採取し、商品価値を高め一層有利販売に努めてまいりたいと考えている。

生きた樹木を商品として販売するため傷めないよう慎重に取扱うこと。また、時には専門的知識（緑化木の特徴、活着のコツ、管理のコツ等）も必要であるが、職員一人一人のやる気と、協調性が最も重要である。

過去の体験をみんなで生かし、緑化木の生産から販売までの作業をより効率的に進めていきたいと考えているので、各位の御指導を賜りたい。