

我が署における有利販売

—ニーズに応じた極積工夫—

南木曾・事業課 ○早 川 壽 郎
橋 詰 剛
三殿貯木場 曾 我 金 吾
西 尾 賢 一
大山製品事業所 小 原 逸 夫

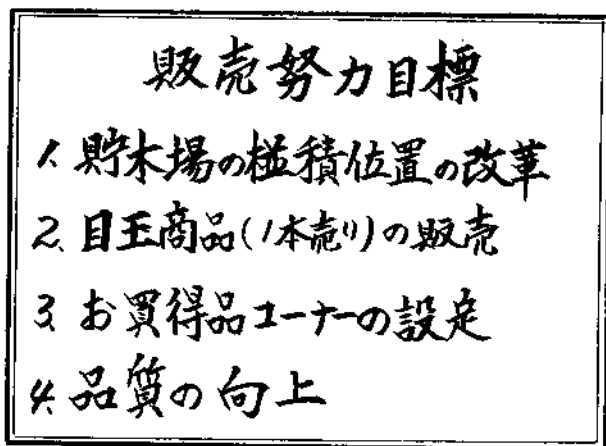
要 旨

本署ヒノキ等の優良天然木が年々減少する中であって、収入確保に努めなければならない。そこで我が署としては、貯木場における極積方法等を全面的に見なおし、ニーズに応じたきめの細かい極積工夫による有利販売に取組み、1～5本までの単木販売を50年度から5か年間に2,300 m³、販売したところ0,200万円の増収になった。

は じ め に

今後は、量より質への転換を求められ一層付加価値の高い生産販売が望まれる。そこで、我が署として、貯木場における極積方法等について、全面的な見なおしを行いきめの細かいニーズに応じた極積工夫等による有利販売に取組んだ。

表-1



I 販売努力目標の樹立

1. 極積位置については、図-1のような品質の良いものは、良い場所に積むなど色分けをして目立

つようにする。

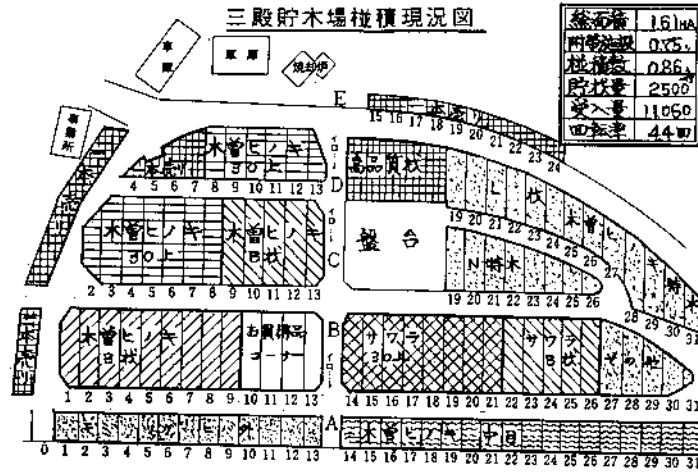


図-1 三殿貯木場様積現況図

- 目玉商品は、木曾ヒノキ等の長大径材の1本売りを積極的に行う。
- お買得品コーナーは、公売の不落物件等を見なおし、お買得品の看板標示をする。
- 節高、頭巾の悪いものには、小袖により化粧掛けをして見栄えをよくする。

II 情報の収集及び伝達

有利販売を進めるには、いろいろな方法があるが、最も重要なのは、公売分析、情報の収集、伝達である。

- 有利採材のために分析表の一部を紹介する。
- 単木販売についてユーザーからの聞き取り。

III 実行結果

- 5年間の販売努力によって、63年11月末で年平均落札率97%、値開き率137%、5年前の58年度落札率75%、値開き率113%を大きく上ることができて、収入確保に貢献できた。



(注) 小袖掛けの蓄積が発行1ヶ月3週間=ユース発行1ヶ月7年になる。

表-2

く上廻ることができて、収入確保に貢献できた。

- 有利販売の実行結果の具体的内容についてであるが、限られた時間のため、お買得品コーナー等の実行結果の説明は省略して、最も効果の上った1本売り等の単木販売について説明する。

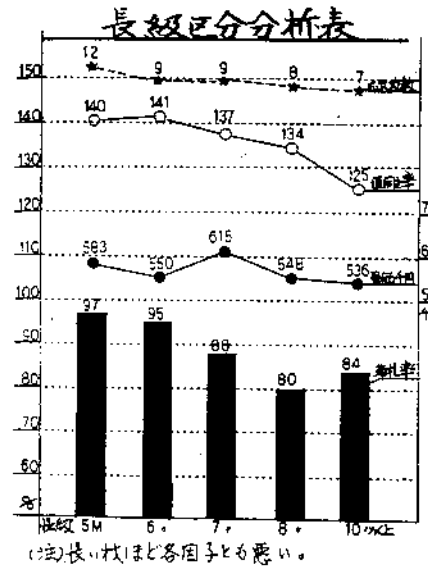


図-2 長径区分分析表

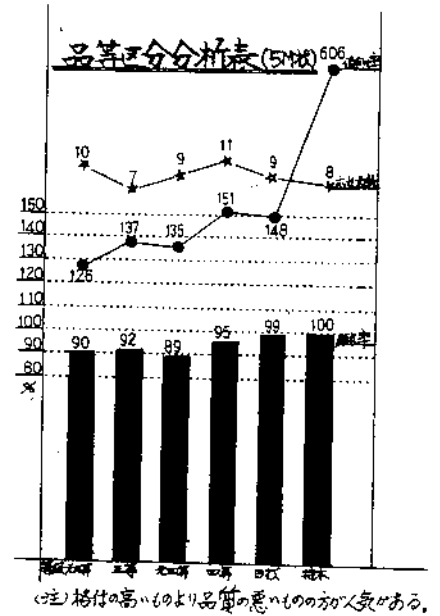


図-3 品等区分分析表(5m材)

表-3

単木販売についてユーザーからの聞き取り

- 普通材(20号)は材面が見えないので欠点かわからないため十分な計算ができない1本売りは十分下見ができる安心して買える
- 大径材が少量欲しい場合単木販売が恰好よい
- 1本売りの材についてはもう少し材材面の工夫をすると高く売れる
- 長大径材は値段が高いので十分下見ができる配慮をして欲しい。

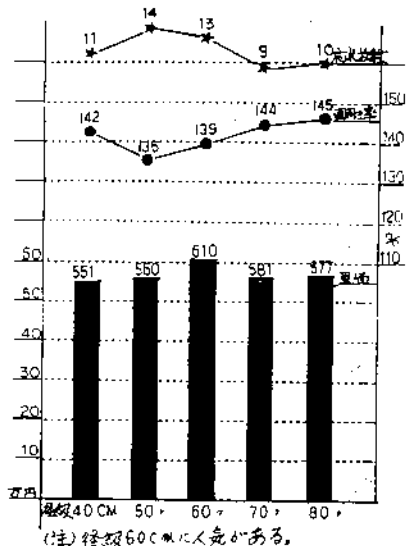


図-4 径級区分分析表

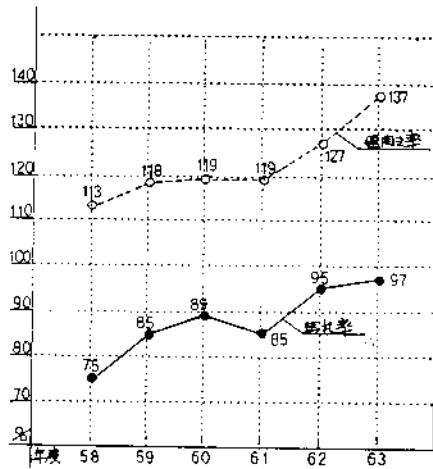


図-5 年度別売落札率と値開き率

単木販売は、59年度から5年間にわたり木曾ヒノキ等の長大径材を主体に6m以上の長材は、末口40cm以上、5m以下の材は末口50cm以上を目安にして1～5本までの区分で一般材、多節材、特木等に分けて2,300m³を実行した。

普通桧は、木曾ヒノキ30上材で、一山20～30m³の大きな桧である。

普通桧の一般材を公売で販売すると、値開き率は116%、1本売りは138%と普通桧より22%高く売れた。

以下2～3本と本数が多くなるに従って値開き率は低くなった。

多節材、特木も同じ傾向で1本売り等の単木販売の方が有利という結果であった。

1本売りの場合は材面がよく見えるので十分な計算ができるのと、気に入ったものだけ

表-4 単木販売取りまとめ表

区分	普通桧	1本売り					計
		A	B	C	D	(A+B+C+D)	
件数	136	344	70	117	34	511	
数量	3,673	603	240	552	193	1,661	
子定額	604,215	770,586	70,862	101,316	65,381	607,143	
販売額	700,015	384,856	80,632	229,727	80,973	785,193	
販売率	115.84%	50.00%	113.88%	227.33%	123.86%	129.51%	
値開き率	116%	138%	116%	123%	124%	122%	
件数	175	94	25	24	0	149	
数量	4,144	191	94	112	41	4,442	
子定額	122,685	17,084	19,211	21,860	7,847	95,947	
販売額	496,681	69,512	27,071	25,972	8,959	131,514	
販売率	405.00%	407.00%	140.94%	119.00%	114.00%	138.00%	
値開き率	118%	145%	141%	119%	114%	133%	
件数	215	50	0	0	0	215	
数量	4,142	84	15	27	24	4,272	
子定額	125,041	3,091	605	892	825	5,424	
販売額	190,391	18,734	2,160	3,362	2,062	26,324	
販売率	152.26%	607.00%	358.68%	376.00%	250.00%	150.00%	
値開き率	114%	600%	356%	370%	243%	483%	
件数	530	490	114	148	40	792	
数量	12,272	960	309	694	264	2,399	
子定額	1,161,959	329,761	90,680	214,011	74,057	706,509	
販売額	1,387,091	473,095	118,868	259,063	91,999	943,028	
販売率	119.34%	143.46%	131.10%	120.58%	124.33%	133.46%	
値開き率	119%	143%	131%	121%	124%	133%	

を買うことができる利点がある。

普通桧の場合は、材面が全部見えないのと、気に入らないものも買わなければならない等不利な点がある。

3. 単木販売による増収額について

単木販売総額欄は、5年間の単木販売の実績で、数量2,300m³、販売額9億4千300万円である。

単木販売想定額欄は、単木販売の2,300m³を1本売り等をしなくて、普通桧で販売したと仮定し、普通桧と同じ値開き率で算定すると8億5千100万円となる。

従って、単木販売総額9億4千300万円から想定額8億5千100万円を差引くと9千200万円の増収となる。

表-5 単木販売による有利販売額

区分	普通桧	単木販売総額				単木販売想定額 (普通桧の値開き率による)				有利販売額		備 考
		数量	子定額	販売額	販売率	数量	子定額	販売額	販売率	増収見込額	C-D	
59	114	390	118,525	137,978	116	390	118,525	114	135,119	2,859	1. 単木販売は普通桧(20～30)に比べ14%高く売れた	
60	113	386	114,573	134,305	117	386	114,573	113	129,467	4,838		
61	118	559	150,068	205,314	137	559	150,068	118	177,081	28,233	2. 単木販売想定額は単木を普通桧に混入して販売したものと同定して普通桧の値開き率を乗じて算定してある	
62	124	550	177,261	249,811	141	550	177,261	124	219,804	30,007		
63	128	415	148,081	215,620	146	415	148,081	128	189,544	26,076		
計	119	2,300	708,509	943,028	133	2,300	708,509	119	851,015	92,013		

註 63年度は11月現在

IV 今後の検討課題

表中の2の課題については、今後O A化、木材情報システムの活用により解決を図ってきたい。

表-6

検討課題

1. 野木場が狭猛のため単木販売特に1本売りの数量が制約される
2. 1本1件ということから単価算定契約事務等連の事務量が多くなる

V まとめ

1本売り等の販売結果の分析と活用を図ることが有利販売につながる。これがどのような利点があるかまとめたものが表-7である。

おわりに

今回5年間で、2,300m³の1本売り等を実行したところ、大変面倒であったが、1本売りは断然有利という結果が得られ、貯木場における有利販売に大きな自信となった。

今後も収入確保のため関係者一丸となって頑張るので、関係各位のご指導をお願いする。

まとめ

1. 貯木場における有利販売(単木販売等)
5年間で約9200万円の増収になった。
2. 単木販売は普通桧に比べ値割率が高い中でも1本売りは断然有利である
3. 1本売りの販売結果も山元の有利採伐に活用できるのが大きい。
4. 1本売りは生産期間が短く鮮度低下が少い。
5. 1本売りの販売結果は基準価格の
-長級径級等級格差の見直しに活用できる