

# 総合的な販売戦略をめざして

中津川営林署 中津川貯木場主任 ○片 田 恒 幸  
販売対策委員会

## 1. はじめに

国有林野事業特別会計の収入の大部分は林産物品の販売が占めています。

それだけに、最大限に付加価値をつけての素材販売が求められており、当然第一線の私どもに課せられた責務であると、自覚しております。

当署では、“有利販売”を最大目的に、署長以下関係課長、係、主任等で構成する「販売対策委員会」が常設プロジェクトとして昭和48年から活動してきました。

この委員会は、販売対策の総合的意志統一をはじめ、号山毎の採材銘柄の確定から、積方法に到るまで、文字どおり販売戦略機関として活発に機能しておりますが、その内容と合わせて、それを受けての貯木場での取り組みについて報告するものです。

## 2. 現状の認識

当署の収穫量は、その大部分を人工林ヒノキが占めております。その林分内容も年々悪化してきており、生産される素材は、並材以下がほとんどとなってきています。

従って量的に大部分を占めるこの並材又はそれ以下の素材を、どうして付加価値を高め有利販売していくかが、当然の課題となってきた訳であります。

## 3. 販売戦略

我が署は、この並材に焦点をしばり有利販売のため、つぎの3点に販売戦略をおいて取り組んでまいりました。

▽ 第一点は、採材対策であります。

すなわち、それぞれの生産林分から、「より高額な銘柄を、より多く、より良好な状態」で生産するかの対策あります。

▽ 第二点は、仕訳積対策であります。

すなわち、「より多くの顧客」が「より高価」でといった顧客の購買意欲を、どの様に高めるかの対策であります。

▽ 第三点は、顧客に対するサービス対策であります。

以上の具体的な実施内容と結果は、表1～3のとおりです。

表-1 < 採材対策 > “採材の原則” 1. 最も高額な銘柄を  
2. より多量に  
3. より良好な状態で

実施項目	対象	実施した内容	結果の概要
1. 造材寸法書の配布	生産手及び関係者	市場動向により毎年修正し全員に配布徹底	▽ 基本的な有利採材はもちろん、追加及び修正採材指示もほぼ100%定着し実行されている。
2. 市場で高値及び売筋の銘柄の生産	同上	▽ 6m材の積極生産	▽ 元年度440m <sup>3</sup> 2年度460m <sup>3</sup> 3年度(12月末)300m <sup>3</sup> 平均単価 80,540円(3年度)
		▽ 4m土台向材の生産	▽ 3年度160m <sup>3</sup> 平均単価 67,580円
		▽ サワラ柱向材の生産	▽ 元年度 30m <sup>3</sup> 2年度 50m <sup>3</sup> 3年度 25m <sup>3</sup> 平均単価 29,100円(2年度)
		▽ ヒノキ元曲り欠点材の2m材の生産	▽ 元年度230m <sup>3</sup> 2年度160m <sup>3</sup> 3年度130m <sup>3</sup> 平均単価 42,690円(3年度)
3. 採材研修の実施	同上	▽ 山元盤合で全幹材を教習木に、外部講師による集合研修 ▽ 有利採材の繰り返し教育と市売市場視察	▽ 教習木の採材即単価が判ること で、材価を念頭に日常的採材が定着 ▽ 多様な樹種、材種、銘柄を、直接見ることでの市場での売筋も判り、採材の修正、切替もスムーズ
4. 号山の材質に合わせた採材	同上	▽ 材質、樹高、径級など勘案して、号山毎に採材方法を決めている	▽ 6m材、4m土台向、など号山の林分内容により最も材価の高い銘柄を採材
5. 材価等の情報の伝達	全職員	▽ 公売及び委託販売結果等を中心に“生産と販売”を月1回発行配布	▽ 銘柄別、場合によっては号山別の公売結果が判るもので、採材についての関心が大きく向上 ▽ 材価動向が全署的に周知されてきた。

表-2 < 仕 訳 桧 積 対 策 >

- “桧積の原則”
1. 顧客が必要とする銘柄、必要とする量
  2. 同程度の価値のものを同じ桧
  3. 整然と買気そそる桧姿

実施項目	対 象	実 施 し た 内 容	結 果 の 概 要
1. 良材の小口桧	人 工 林 ヒ ノ キ	▽ 元玉6m大黒柱向きは1本～6本でカンザシ桧積	▽ 良材の小口桧 顧客が欲する品物のみとなるため高値応札となる ▽ 反面遠距離の買手は運賃が割高となるため、小口桧を敬遠する結果もでている。
2. 城山材の桧積	城 山 材 ヒ ノ キ	▽ 通常の銘柄別に加え全て元玉、中玉別とし元玉はさらに少量ずつの小口桧とし桧積	▽ 少量であり、落札価格も分りやすいので職員の関心もあつめている。
3. 生産地毎の桧積	人 工 林 ヒ ノ キ	▽ 同じ生産地(号山)毎の銘柄別桧積	▽ 同一生産地で、品質(色、ツヤ長所、欠点)が揃うことで安定した応札がある。
4. 標準桧の数量	同 上	▽ 最低8m <sup>3</sup> 以上を目安として桧積	▽ 6m材についても8m <sup>3</sup> 以上の桧に遠隔の買方からも応札
5. 安定した美しい桧姿	全 樹 種	▽ 固定支柱、移動カンザシを利用し、安定した美しい桧積	▽ 桧積がキッチリしてであると好評である。 ▽ 買方が下見で桧の上のぼるが安定して事故はない。

表-3 < 顧客サービス対策 >

“サービスの原則” 1. 1件100万円もの顧客である  
 2. 買方も人間誠意は必ず届く  
 3. 貯木場は国有林のショーウインド

実施項目	対象	実施した内容	結果の概要
1. 公売日の固定	顧客	▽ 63年5月公売より固定化	▽ 中津川公売は毎月20日と買方や市売にも固定 ▽ 公売材の毎月確保が義務づけられる反面、20日公売を基準に関係業務が計画的に実行できる。
2. 新鮮材の販売	全物件	▽ 公売毎に在庫全量出品	▽ 鮮度落ちに対する買方の苦情が全くなかった。 ▽ 鮮度落ちの劣材割引はない。
3. 材の傷や汚れ防止	同上	▽ トビ傷防止のチラシ配布 ▽ 完了桧のペンキ標示を鎖方式に切り替え ▽ 標示板足の材面打込方式に改良した。 ▽ 木口標示を省略簡素化した。	▽ 部内はもちろん、運材業者、買方運転手にもチラシで要請し、一応の関心を深めた。 ▽ 鎖方式は、買方にも好評、また繰り返し使用出来るのでペンキ方式と比べ格安となった。 ▽ 打ち込み傷がなくなり苦情はない。 ▽ 以降苦情はない。
4. 公売材下見客へのサービス	顧客	▽ 公売結果を“生産と販売” ▽ 雨天、炎天下の下見用に雨傘、ムギワラ帽を常備 ▽ 不案内の顧客の駅までの送迎	▽ 応札の参考になると喜ばれている。 ▽ 利用されている。 ▽ 感謝され、国有林に好感をもたれた。
5. 落札者への対応	落札した顧客	▽ 公売結果一覧をFAXしている	▽ 従来の電話による騒然とした結果報告もなく、相手側からも喜ばれている。
6. 公売時間短縮	顧客	▽ 入札締切宣言後から結果発表までの待たせ時間を短縮する改善を行った。	▽ 通常の公売で待たせ時間を7～8分に短縮できた。 ▽ 顧客も早いと好評である。
7. 場内整理	場内	▽ 樹皮は発生の都度集め焼却	▽ 降雨時の材の下見も短靴できると好評である。

#### 4. 今後の課題

- ▽ 第一点は、素材の予定価格を総額方式から単価方式に切り替える改善が必要だと考えます。
- 民間市場での素材の取引は、1 m<sup>3</sup>当たりの単価が商品取引の原則です。
- その材の価格を全く知らなくても、関係作業が出来るのは、国有林のみであり、予決令80条を克服し単価方式に切り替える必要があります。
- 単価方式に切り替えることで、伐倒、採材、桎積、販売までの全作業に、“材価”を知る者がたずさわることになり、一層の付加価値向上と、有利販売へと有機的に連動するし、民間市場ともはじめて、言葉が通じ合えるのです。
- ▽ 第二点は、新鮮材販売のため月2回～3回公売への条件整備です。
- 民間市売市場が週1回から月3回市売りをするなか、国有林のみが月1回公売では、商品鮮度の点で競争になりません。
- 障害は、売払規定の公売公告期間をはじめ、明細書作成送付、契約関係からくる契約から搬出までの既存ルールや、予定価格作成手法、劣材割引き手続き等々であります。
- 要員との関連もありますが、仮に月2回から3回の公売を恒常化するとすれば、民間市売市場なみに明細書は、公売当日配布し、公売材については、減率承認事務を省略し、落札物件の引き取りも3日以内とか、従来ルールの抜本的改善と、一部規定等の改正も必要と考えられるので、支局としての条件整備を要望します。
- ▽ 第3点は、貯木場作業への効率的な大型機械の導入促進についてであります。
- 民間市売市場では、自動計測、銘柄選別装置から、高性能グラップル、携帯端末器で目拾いした以降の一貫した電算機処理など、要員不足と、作業能率アップ等に対応しております。
- 製品事業所や、貯木場廃止のきびしい情勢については、認識しておりますが、高性能の機械装置を導入し、年間5万m<sup>3</sup>から7万m<sup>3</sup>の公売が可能な集中的、効率的な“モデル貯木場”を設置し、思う存分働いてみたいと、大きな夢をいただいているところです。
- 以上報告しましたが、わが貯木場も昨年12月ベテラン検知担当職員が退職し、総勢6名体制となりました。
- 結果として女子職員にも、常時検知をお願いするなど、文字どおり6名が一丸となって、全国で初の“机上単価入札”を実行した中津川営林署の貯木場としての誇りを胸に、一層の有利販売をめざして、頑張っていくことを申し上げ終わりとします。