

「我が署の販売業務の取り組みについて」

小坂営林署 総務課経理係 細江 昭代
成瀬 徹

平成9年度の小坂営林署に与えられた製品販売量は、年度頭初においては11,650m³、10億7千万円であり名古屋営林支局の販売量の40%です。ところが、消費税アップによる駆け込み需要の反動、相次ぐ金融業界の破綻に代表される経済不況を受けた、住宅関連産業の伸び悩みは、国産材の市況に大きく影響を与えたと考えられます。

当然ながら昨年木材市況の上昇のピークであった12月の実績から算出した販売指示額を確保するには、大変厳しい情勢にあります。

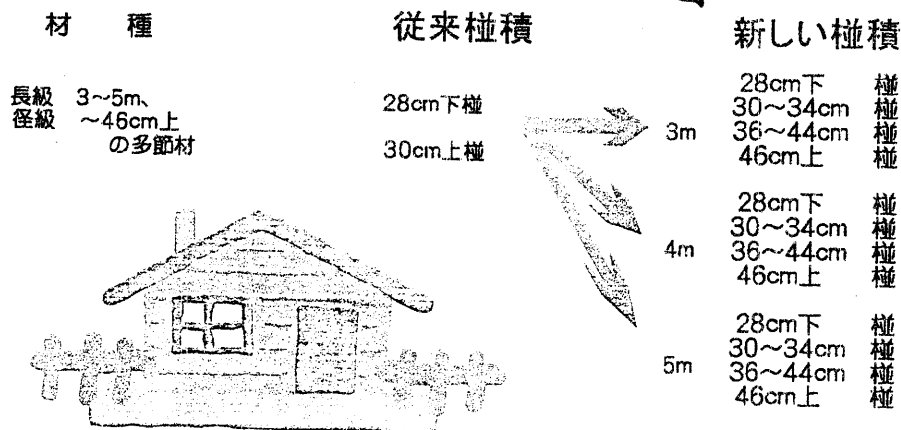
そこで、販売業務が円滑かつ収入確保を達成するために創意工夫した取組について、発表します。

1 桧積み方法の改善

人工林ヒノキ3m元玉柱及びレギュラー柱は、従来、産地込み桧であったものを、産地毎に区分しました。一般材も節、曲り等欠点毎に区分しました。4m材は従来、全て込桧であったものを、16~22cm、24~28cm、30cm以上というように区分しました。また、一般材においても、従来、多節、曲がりを込み桧にしていたものを16~28cm、30cm以上及び欠点毎に区分しました。

木曽ヒノキについては、元玉及びレギュラーの高品質材は長級に関係なく一本売りに、多節材については長級毎に、また径級についても28cm以下、30~34cm、36~44cm、46cm以上に区分し、太物については一本売りをいきめ細かな桧積みにより入札意欲の向上を図りました。

木曽ヒノキ桧積みの改善



一例として、木曽ヒノキ多節材、長級3~5m、径級28~50cm、約39m³の「込み桧」を、ヘリコプター集材後の最初の公売に出品したところ予定価格に達しなかったため不落物件となりました。結果はm³当たりの単価は15万6千円で総額610万円でしたが、この物件を11通りに分割して次の公売に出品したところ92万円の増収となりました。桧積み方法は、3~4mの細物は込み桧としたが、太物は長級及び径級毎に区分した結果、m³

当たりの単価は18万円、総額702万円で販売しました。m3 当たり単価で前回を下回ったのは11口中3口でした。入札枚数は、平均で3枚増、総数でも95枚という結果になり、この数字からも、きめ細かな極積みにより入札意欲の向上を図ったといえます。

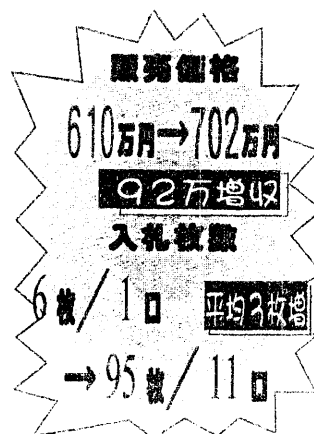
きめ細かな極積 実績例

11月10日公売木曾ヒノキ不落物件 (金額は千円)

長級	径級	本数	材種	販売価格	入札枚数
3.0 ~ 5.0	28 ~ 50	64	39,003	6,100	6

11通りの極積に組み直し、
11月25日に公売した結果 全落

長級	径級	本数	販売価格	入札枚数
3.0 ~ 4.0	30 ~ 34	8	197	4
3.0 ~ 4.0	36 ~ 44	9	879	12
3.0	48	1	269	18
2.0	48	1	125	15
5.0	34 ~ 44	13	1,775	3
5.0	30 ~ 36	18	889	1
5.0	46	1	404	10
5.0	50	1	420	13
5.0	36 ~ 44	9	1,417	6
5.0	46	1	590	11
5.0	28	2	51	2
合計		64	7,016	95



2 有利販売の取組

有利販売の一例として木曾ヒノキ、ヒバ外の優良木を中京圏の市場へ委託販売しました。実行結果は、木曾ヒノキが、234 m3、販売価格が1月現在で総額9,400万円、m3 当たり単価が42万円という高額で販売できました。

次にヒバ、ヒメコマツ、コウヤマキ、コメツガ、モミ等の良材を従来は、大島土場で販売していましたが、価格的には伸びなかったため今回委託販売へ出品したところ、平均 m3 当たり単価で12万円と高額となり、名古屋市及びその近郊の業者に落札され販売地点の選択により有利な販売結果といえます。

その他に、伊勢神宮遷宮用材、公共建築用材、地元工場へ受注販売を140 m3 実施し割増を付して増収を図りました。また、システム販売・地元工場の随意契約販売は側近公売結果を参考にして販売しました。

3 収入確保に向けた改善

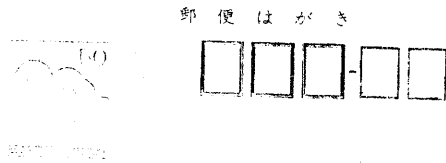
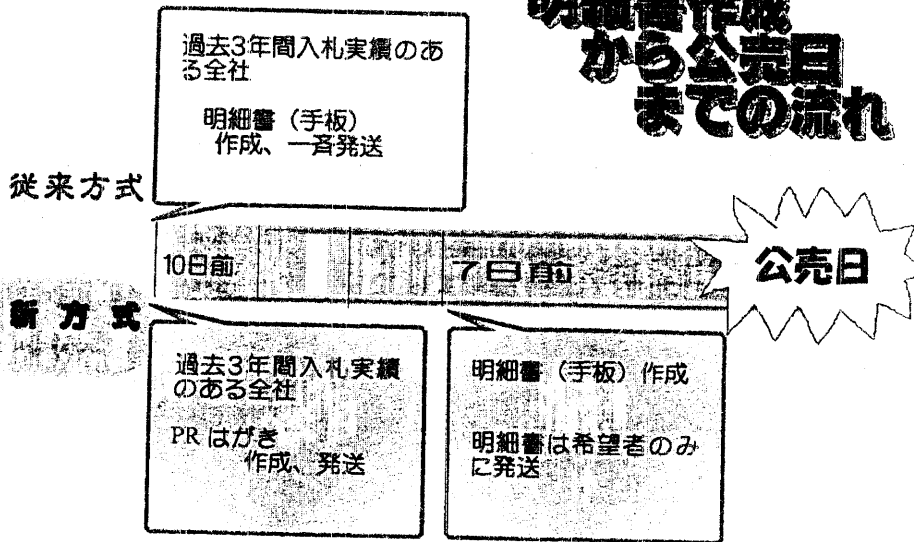
従来は公売明細書を公売日約10日前に作成してましたが、仕掛材を少なくすることや収入の前倒し確保及び新鮮材を供給するために1週間前に圧縮しました。

公売明細書を一週間前に作成することにより、従来は過去3年以内に入札の実績のある全ての会社へ郵送していましたが、今回、一部希望する業者を除き郵送を取り止めました。このことによる公売内容のPR不足を補うために公売日の10日前に公売内容を周知するための「はがき」を送り、出品内容のPRを行いました。なお、明細書は大島土場と森林事務所に設置しました。

「はがき」の内容は、表側に公売日時、郵便入札締切日時、明細書作成日時、明細発送希望告知、裏側には、公売物件内容をコンパクトに概要としてPRしています。

特に公売で関心の的となりそうな物件のPR、樹種、材種毎の数量、次回公売日の案内を周知しています。

明細書作成 から公売日 までの流れ



- 3 公売物件内容 出品数量 254 m³
 人工林ヒノキ、サワラ、スギ
 小黒川15号山(85年生)
 " 13号山(63又は89年生)

地点	樹種	材種	長級(m)	数量(m ³)
矢ヶ野土場	ヒノキ	柱・一般材	3	25
	"	一般材	3	7
	"	一般材	4	32
	"	一般材	2	12
	サワラ	一般材	3~4	2
小黒川山元	ク リ	一般材	2~5	6
	ヒノキ	柱・一般材	3~4	63
	スギ	柱・一般材	3~4	41
	サワラ	一般材	3~4	66

第14回素材公売案内

- 入札場所及び改札日時
 岐阜県益田郡小坂町大島 小坂営林署
 平成10年3月3日(火)
 13時30分締切即時改札
 但し、郵便入札は11時で締切り
- 公売物件明細書作成日時等
 (1) 作成日 平成10年2月20日
 (2) 備付場所 矢ヶ野・大島土場及び森林事務所
 (3) 明細書発送要求
 物件明細書の必要な方は、2月20日午前中までに申し付け下さい。お手元到着は24日頃になります。(TEL 0576-62-3121)
- 公売に当たっての注意事項
 素材公売広告に基づく、諸条件を賦します
- 次回(第1回)公売予定
 平成10年4月7日(火)
 素材 人工林ヒノキ他 約800 m³



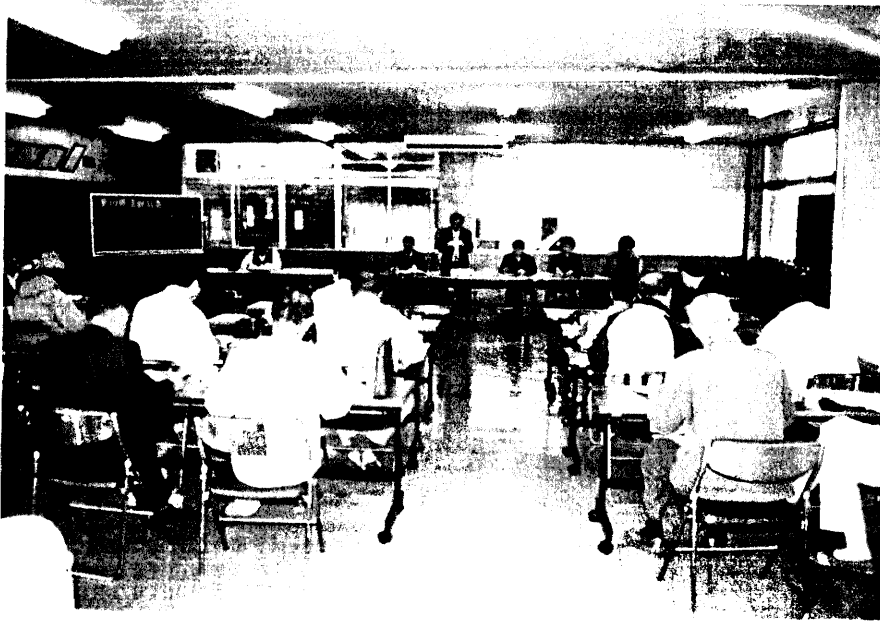
公売内容の「はがき」

4 公売参加者へのサービス

公売明細書の郵送を取り止めたことにより月平均約6,000円の経費の軽減がなされたため、その経費で公売参加者に職員手作りによるコーヒーをサービスしました。従来は、参加者にお茶を出していましたが、一部参加者からコーヒーを飲みたいと声があり、何とかならないかと検討をした結果、喫茶店からの出前では経費がかさむため、職員手作りにより提供した結果、参加者からは大変好評であり「気配りが嬉しい」との声を聞いています。

5 公売事務の改善

公売事務の改善として、公売結果一覧表及び落札者別物件一覧表を従来は2名により手書きで作成していましたが、データベースの検索システムを活用して1名により同時に作成し事務処理の効率化を図りました。



公売会場

6 まとめ

- (1) 採積金をきめ細かく行うことにより、有利な販売及び入札意欲の向上を図りました。
- (2) 有利販売、受注販売により増収対策を積極的に展開しました。
- (3) 公売から公売までの仕掛品を減少させることにより、収入の前倒し確保及び新鮮材の供給を図りました。
- (4) 公売明細書の郵送を希望者のみの郵送に改め、経費の削減を行いました。
- (5) 公売参加者を増やすための工夫を行いました。
- (6) 公売事務を改善し効率化を図りました。