

貯木場における需要者のニーズ に応じた販売方法について (835)

能代署 能代貯木場 ○佐々木 正吾
佐々木 昭夫

はじめに

能代貯木場は、能代駅から北へ約0.8km地点の郊外で、能代営林署に隣接し、米代川下流左岸部に位置しており、面積は約4ha、最大貯材量は約8,000m³で従事職員は主任以下6名です。

私たちの仕事は、現場で直接立木を伐倒・造材して素材を生産する者と、貯木場に搬入された素材を仕訳・極積みする者が、日々それぞれの業務に従事しています。

この日常業務の中で、貯木場を含め現場等で需要者のニーズに応じた販売に取り組みましたので、その実施内容と成果について報告します。

1 取り組んだ背景

当署の製品販売量は、平成元年度は48,400m³・平成2年度は41,900m³で、貯木場への搬入量は、平成元年度は秋田スギ9,400m³・天然秋田スギ1,700m³で、平成2年度は秋田スギ8,700m³・天然秋田スギ2,100m³です。

秋田スギは、樹齢70～80年生を主体とした良質材を搬入しています。

天然秋田スギと同様このような良質材をいかにお客様のニーズに応じて有利に販売できるかの観点から「創意工夫・販売努力」の心構えを持ち、常に需要者の動向に目を向け、話に耳を傾けながらどのように対応したら良いか、また、販売を促進するうえで不可欠なPRをどうするかなど、少しでも有利販売に役立てたいと考えて実施しました。

2 職場体制の充実

(1) 全員参加による良い職場づくり

ア 毎月の緑十字の安全座談会終了後などを活用し、主任からは市況の動向や公売結果などについて必ず話しが出され、全員で意見交換をして理解と認識を深めるとともに仕事に対する意欲を深めています。

イ 事業課では、毎月の公売結果・需要の動向・有利採材等について、ミニ

コミ紙「能代すぎ」を発行し、自分達が採材した商品がどのように販売されているかなど、現場とのコミュニケーションの充実に役立て、署と事業所間のより一層の連携を図っています。

(2) 目的を持った作業の実施

- ア 来客者から好感を持たれるには、素材の仕訳・極積み・配列をどのようにするか、お互いに意見を交換し理解と認識を深めています。
- イ 市況の動向や公売の結果等を聞いて、自分達の作業に対する反省と今後の取り組みを強め、販売促進と有利販売に役立てています。
- ウ 夏期・冬期に需要の動向に対応した採材とか仕訳について勉強会を開催し、機会ある毎に来客からの聞き取りとか、山元作業者との意見交換を実施し、その中で販売先や価格等について貯木場側からの意見も出しながら、貯木場と生産地点との連携を深めています。

3 具体的な作業仕組

(1) 貯木場における仕訳・極積みについて

ア 極積みは各署で実施している普通積みですが、安全を考慮した上で、貯木場の効率的な使用・計測のし易さ・材の安定と品質の維持管理及び虫害を防ぐために風の向きを考えた極積みをしています。

材は商品であることから、丁寧に取り扱い、極の小口面は不揃いにならないように心掛けました。また、極の高さは2mを目安とし、トラックへの積み込み作業が安全で容易にできるように配慮するなど、買受人から苦情が出ないように十分考慮しながら、きれいで来客が見易いように努力しています。

イ 貯木場へ搬入される素材の生産地は、4製品事業所で9～10流域から広く搬入されています。

搬入材は、まず、需要者からの要望、仕訳・極積みに対する意見等を考慮するとともに、署から指示された仕訳の目的を理解し、事業所毎・流域毎に仕訳をしました。

径級別極積み区分についても同様に、事業所毎・流域毎にしかも品質区分毎にきめ細かく実施しました。

「表-1は材長3.65mの1例です。」

各流域から搬入される材長3.65mの寸法だけでも80前後の仕訳となり、4.00m、3.03m、2.00m、根杢付、その他需要に応じた特殊材を入れると1,100程度の桧が必要となります。これも需要者のニーズに応じられればと、関係職員一同が創意工夫をしその処理に当たっています。

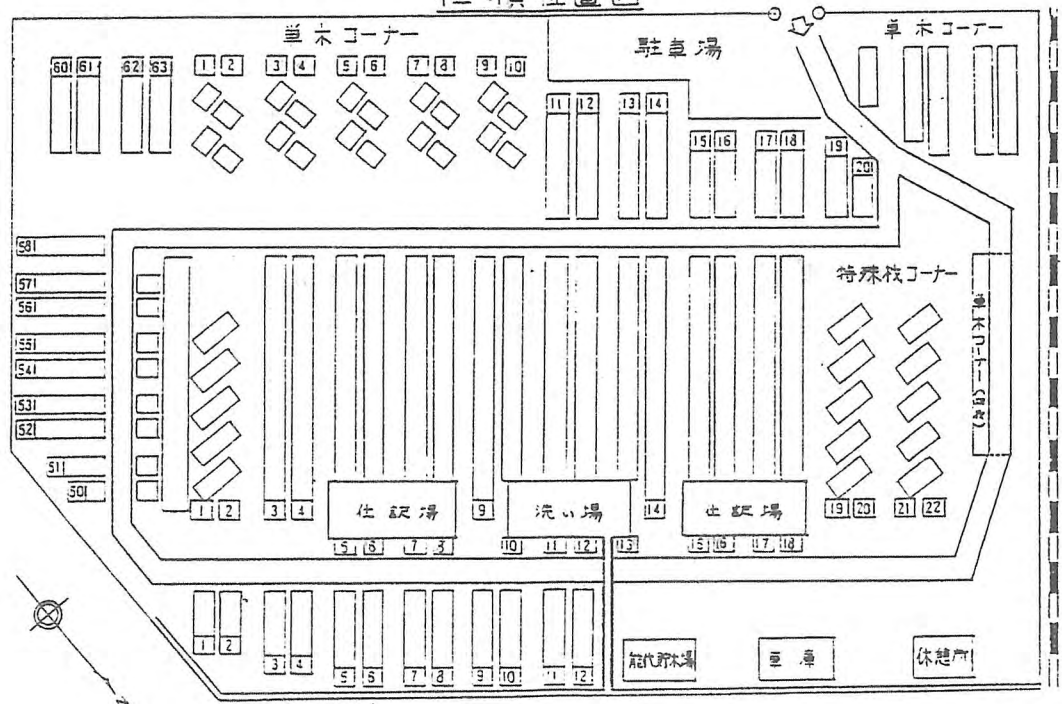
表 - 1 仕訳・桧積基準表
(材長3.65mの場合)

径級範囲	材質区分	巻立数量 (目安)
24 ~ 28cm	元玉	10 m ³
	中玉	20 ~ 30 m ³
30 ~ 34cm	元玉	10 m ³
	中玉 A	10 ~ 20 m ³
	中玉 B	20 ~ 30 m ³
36cm 上	元玉	10 ~ 20 m ³
	中玉 A	20 ~ 30 m ³
	中玉 B	20 ~ 30 m ³

ウ 搬入材を仕訳し、どこにどのように配列したらよいか悩みの種です。

当貯木場では、いつでもどこからでも搬出できる桧積みで、しかも、空いた場所にいつでも巻立が出来るように斜桧「図 - 1」を設けています。

図 - 1 桧積位置図



これはお客様が見易く買い易くは勿論場所の回転率も考えたものです。
 現在、単木販売や小口販売を多くしていることから主としてこの方法をとっていますが、搬入量の少ない流域の丸太にも活用すると大変便利です。

また、買受人にもきれいで感じの良い印象を与えていますし、搬出時の積み込みでも、積込機械と椏との角度が狭いことからアームの作業半径が小さく機械への負担も少ないので、安全でしかも能率的であると搬出業者からも大変喜ばれています。

(2) 多様採材への取り組みについて

最近、本物指向で高くとも良い物をとという気運が高まっていることから、市場で今何が高値で取り引きされているか常に市況動向の把握に努め、そのデータを基に現地で立木を見ながら、どこの事業所のどのセットで何を主体に採材すれば良いのか関係者で検討し、その中から採材の基本を決めて取り組んでいます。

秋田スギの高齢級なものはポスト天然秋田スギを目指すものであり、秋田スギの持っている価値を最大限生かすように努め、目的にあった採材を実行しました。その結果、「表-2」のとおり元年度・2年度夏山とも、材長3.65m材と比較してすべて高く販売されました。

表-2 長級別単価比較表 (単位：千円)

年 度	長 級	材 長	3.65 m	3.03 m	4.00 m	4.00 m + 根 空
		材 質				
元 年 度	36cm上	元 玉	127.6	128.0	133.5	141.4
		中 玉 A	82.7	86.6	87.5	95.4
2 年 度 (夏 期)	36cm上	元 玉	121.2	139.9	122.8	132.1
		中 玉 A	75.6	—	83.9	88.1

4 その他有利販売への取り組みについて

(1) 特殊材コーナーと単木コーナーの設置

このコーナーの設置は、当貯木場を利用するお客様へサービスの一環として設けたものですが、大変好評を得ています。

天然秋田スギについては、銘木・徳用・高品質材及び一般材の中で単木販売が有利なものについては単木仕訳とし、等級無表示により販売に努めています。

秋田スギについては、林齢70年生以上の一番玉（元玉・中玉A）で長級4.00mかつ末口径50cm以上のものについては、単木仕訳による販売に努めています。

（2）PR活動について

販売を進めるに当たっては、PRが最も大切と感じJR五能線沿いに看板を設置するとともに、貯木場構内にも端材や小径木等を活用した手作りの標識・標柱を作設しPRに努めています。

また、来客者には誠意を持った挨拶と案内を忘れないように心掛けました。

（3）品質の管理と環境の整備

山元から貯木場へと一連の作業ですが、搬入後即巻立とはいきません。

仕訳が容易で計測業務もし易い仕訳場所を設け、また、少しでも泥等のついている材は、水洗いするように洗い場を一箇所設けて品質管理に十分配慮しています。

更に、排水をよくするために敷地外縁に側溝を整備しました。

その他、小さな事柄ですが、敷地内の皮集めや草刈り等環境の整備にも努め、お客様が気持ち良い環境の中で落ち着いて品定めができるように配慮しています。

まとめ

平成2年11月当貯木場において国有林素材PRフェアの一環として、サンドライを主体に当署を含め県北5署による連合公売を実施しました。署・貯木場一体となり取り組んだ結果、全体的に高値で落札し国有林のPRフェアにふさわしく、盛大かつ好評で販売促進に多いに役立ったと思っています。

有利販売を図るには、アイデアとPRが大切であるとともに多様化している需要者の意見と要望等に耳を傾け、得られた情報をどのように役立ていくか、常に考えた仕事をしていくことが大切だと痛感しました。

国有林野事業の改善が求められている現在、私達の現場においても日常の小さな積み重ねが大きな成果となることを心に誓い、今後も創意工夫と努力をし「よりよい仕事」を目指して頑張っていきたいと思えます。