

## 南部アカマツ振興センターの販売体制の充実について

### 1 先進地視察

販売体制の充実を図るため、地域材販売を先進的に展開している岐阜県東濃地域で、「協同組合東濃ヒノキ地域木材流通センター」、「東濃ひのきの家木のなんでも市場」、「協同組合東濃ひのきの家」の視察を9月に実施し、以下の情報を得ました。

#### (1) 販売体制について

- ・ 見積は問い合わせから2日以内
- ・ 見積の際に納期も提示
- ・ 現金取引により、与信問題をクリア
- ・ クレーム対策として、製品の説明を実施
- ・ 説明内容は割れ、狂いが主
- ・ 販売、支援体制を確立するため、職員のスキルアップを積極的に実施

#### (2) 製材品の品質について

- ・ 東濃ヒノキは、「背割り-天然乾燥-修正挽き」で仕上げられ、品質管理された流通ブランド
- ・ 製品キーワードは、乾燥、含水率、割れ
- ・ 含水率は15-20%に管理され、乾燥割れは軽微

#### (3) 販売網形成について

- ・ 工務店への支援(設計、断熱、瑕疵、200年住宅申請等)、情報提供を行うことで、信頼関係を構築して販売
- ・ 地域で販売を行い、口コミ等で販売エリアを拡大



### 2 販売体制の充実

得られた情報を基に、10月に当センターで、販売戦略会議を開催し、視察結果を踏まえ、販売体制の充実を図りました。以下に概要を示します。

#### (1) 販売窓口について

- ・ 窓口は久慈地方森林組合とし、製品問い合わせ、サンプル発送、参画企業への商談依頼を行う
- ・ 窓口で情報を集約し、効果的な販促活動を展開
- ・ 本格運用は平成22年4月からとし、11月から試験運用開始

#### (2) 対応の迅速化

- ・ 製品問い合わせに関する対応について、マニュアル、様式を作成し、処理の省力化、参画企業間の情報共有を推進

### 3 今後の予定

地域材活用に関する全国の状況、動向を把握しながら、販売を展開するため、ジャパンホームショー2009での情報収集を行い、さらに、地域での販売強化のため、工務店を対象としたセミナー等を実施する予定です。

