

平成28年度 国有林材の安定供給システム販売（前期・通年）協定者企画提案主な内容

	取組内容
藤岡建設 (株)	<ul style="list-style-type: none"> ・前期は人手不足の要因により流通部門は全量外注で対応したが、今期は内製化比率を50%として、流通コストを対前期比20百万円（集材コスト:10百万円・配送コスト:10百万円）・25%削減する計画であり、収益基盤を強化のうえ山主への収益還元を果たす。 ・目利き力を利かせ、厳選した原材料を活用し、安全・安心・良質な製品加工供給体制を構築し、供給先の信頼度向上を実現させる。 ・県森連との事業連携やバイオマス発電所との取引が開始されたことから、四国内各地木材市場内でのコネクションが可能となり、土場からの輸送の効率化、チップ加工場への原木積込や運送手間等輸送コストの削減、原木回転率の向上等木材市売場の土場利用率の向上が図れ、四国全域から大量の原木集荷が可能となり、広範囲での集荷・流通システムの効率化が期待できる。
三好木材センター	<ul style="list-style-type: none"> ・原木等の選別・仕分け及び輸送の効率化を図る為、合板材、低質材などまとめられる製品は荷卸しの段階で選別をする事によりグラップルで製品全体を見る事ができより良い品質の製品ができ、選別機での仕分けの種類も減り作業の効率化を進める。また協定者との打ち合わせを綿密に行い遠隔地の協定者へは製品の帰り便などの大型トレーラーを生かし、近距離の協定者とも木材センターへの入荷便の運送業者の帰り便を生かし流通コスト削減を図る。 ・木材業界においても地域型ブランド化事業、公共建築物等木材利用促進法など諸施策を打ち出し住宅関係においても木材利用ポイントの延長が決まるなか、木材センターは「川上と川下」への橋渡しとして木材の安定した注文販売を確率することによる適正価格の維持に努め、求められる認証制度の取り扱い安定供給に取り組み付加価値を高める。
ドライウッド 土佐会	<ul style="list-style-type: none"> ・消費地への製品の輸送は、首都圏内等に拠点を作り、輸送コストの低減に引き続き取組む ・運送会社と個別運送料協定を結びコストダウンを図る。 ・2機の減圧式人工乾燥機の導入を図り、高知県森林技術センターに依頼し各種の試験を実施し、品質の向上と他社との差別化を図る取り組みを実施。 ・年間5万m3を目標に生産を行うCLT対応の大型製材工場へ丸太の供給をドライが担当 ・国土交通省が実施している地域型住宅グリーン化事業に参加し高知県産材の東京都へ販路開拓する。当事業の東京都の事務局である「関東匠の会」グループに参加し、実施する
高知県森林組合連合会	<ul style="list-style-type: none"> ・山側に近い各組合の土場のメリットを活かし、流通コストの削減に繋がっている。このような取組により、各組合の土場の機能強化を図り、材の集荷能力を高め、大型製材工場への安定供給に努め、協定販売を有利に進め、森林所有者への手取り価格の向上を図っている。 ・良質な土佐材の知名度向上に取り組みむ為、海外への販路創出にも積極的に挑戦している。今年度も韓国・中国コンテナ輸出している。今後の継続取引に向けて着実に歩みを進めて行く為に、原木の安定供給に努める。 ・高知県森林組合連合会としては、国産材の新規需要拡大のための取り組みとして、「CLT建築推進協議会」の事務局を努めるなど、CLTの普及に積極的に取り組んでいる。 ・山元の収益還元については、従来の手数料、積積料に拘ることなく、①出材量 ②出材の受け入れ状態から、6パターンの分類によって、手数料・積積料の還元を行っている。 ・「幡多流域活性化協議会」・「四万十ヒノキブランド協議会」及び国土交通省所管の「地域型住宅ブランド化事業」の会員として、各地域の製材業者が携わる物件（公共事業、民間事業・長材等の注文材）に対して、各地域に所属する「共販所」から材を積極的に供給している。
(株) 徳信	<ul style="list-style-type: none"> ・選別、仕分に関しては14cm上の仕分のみで販売して頂いても弊社貯木場での選別ストックが可能である。輸送面では、自社輸送を基本としている。自社トラック（フルトレーラー、トレーラ含）を12台所持し、各トラックに現場の担当を持たせトラックごとでの責任を与え各ドライバーが現場の状況を報告し、状況に合わせ稼働するようにしている。 ・第1の目標は安定供給の実施。これが最も付加価値を上げることだと考える。万が一山事業がストップしても供給が停滞しないために、貯木場のストックが最低量4,000~5,000m³を維持するようにしている。 ・低質材に関しても、徳島県内の木質バイオマス発電所の本格稼働が本年より始まり、220 t /日、年間約72,000 t の供給を予定し前年度後期より集荷に取り組んでいる。 ・多業種からの転職希望者の受入も今後増やしていく予定。今期は解体業からの転職希望者を4名雇用予定。新卒採用にこだわらず、中途採用も受け入れをしていく。 ・韓国向けの供給は安定しており、韓国1社のみでヒノキ材を年間4,000m³の供給を行ない、その他取引を行う業者があり、全体量としては約6,000m³の予定数量を達成する見込。今後は、特A材、選木材の高級材の販売について検討をしている。

<p>サイプレス・スナダヤ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・流通に関しては桧原木の取り扱い拡大とともに、製品出荷トレーラーが帰りに原料原木を積んで帰るサイクルを拡大して流通コストを抑えるべく努力している。 ・また山からの伐採や搬出ロスを少しでも少なくするため、仕入れ原木の許容範囲を副4cm上全て許容大曲り材、節材など腐っていなければ全て受け入れを行っていく。 ・集成材の販路拡大を強かに推し進めている。今年度の原木取扱量は昨年度よりも+12,000m3を目指している。またひきつづきCLT生産に向けての活動を積極的に行う。すでに新工場建設に併行してCLT導入を推進している。 ・弊社製品の国産材比率を55%~60%へ引き上げる。原木製材は国産材比率80%以上となる。取引先である各ハウスメーカーやプレカット工場には弊社が国産桧の大型製造メーカーであることが浸透してきており、桧製品に関する発注や問い合わせは増加傾向にある。 ・原木の径級やグレードにほとんど縛りを設けず、かつ他業者が扱いにくい曲り材や大径材を積極的に仕入れを行っている。さらにこれまでの大曲り材などの低級材にこれまでよりも高い価格を設定して桧全体としての価値を維持させることに努め、B材以下の原料価格をできるだけ向上させ、山全体としての収益に還元できることを目指す。
<p>住友林業フォレストサービス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・素材生産業者へ選別・寸検までを依頼し、山土場より、製材工場へ直接納入することで、一般的な木材流通の方法である原木市場を介する場合と比較し、運送費で500円~1,000円/m3、積込・手数料で500円/m3程度のコストを抑えることが出来る。 ・元口60cmを超える大径木の曲材については、合板工場で使用出来ないため、従来はバイオマス工場へ納入することが大半だったが、同原木を1,500m3/月ほど納入出来る本州の製材工場を販売先として持っているため、合板工場と同等の価格で購入することが可能となる。 ・新規需要開拓として輸出に注力しており、昨年度は、四国事業部で8,600m3、当社全体で、108,500m3の原木を、中国・韓国へ輸出した。今年度については、150,000m3を取組む計画である。 ・国有林材の安定供給システム販売にて出材が開始された際には、隔週以上での現場訪問をし、土場の現状・今後の出材動向を把握、配車手配をすることで、より効率的な土場の活用・原木生産・流通に繋げる。