

平成28年度 国有林材の安定供給システム販売(後期)協定者企画提案主要内容

	取組内容
西垣林業 (株)	- 取引先のニーズに合わせ山土場で仕分けを行い、山土場から工場へ直送販売を実施することにより、市場の仲介手数料等を約2,000円/㎡のコスト削減を図っている。一方直送困難な現場は市場着販売(作業料・手数料なし)を実施しており、この二面方法を臨機応変に駆使し、流通コストの低減を図っている。 - 取引先との出材のタイミングを擦り合わせし出材時期を見越した販売を提案している。また、スギ・ヒノキの大径木は県内及び桜井本社市場にて付加価値販売を行う。 - 北関東・中部・関西・四国に拠点のある素材・製品の流通業者として、中間の立場から川上・川下の情報を有利に取得することができ、取得した情報を双方へ発信することで、今まで見ていなかったお互いの状況を把握し効果的な生産・流通が可能となる。
住友林業フォレストサービス	- 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、輸送費で500円～1,000円/㎡、積込・手数料で500円/㎡程度のコストを抑えることができる。 - 合板工場で利用できず、従来バイオマス工場へ納入するしかない元口60cmを超える大径木の曲材についても、同原木を1,500㎡/月ほど納入できる本州の製材工場へ販売することで、合板工場と同等の価格での仕入れを可能とし、付加価値向上へ繋げる。 - 国産材需要拡大の取組として、今年度上半期(4月～9月)では、当社の四国営業所で、原木6,600㎡の輸出を実施した。下半期についても継続した原木及び製品の輸出へ注力する。 - 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。
ドライウッド 土佐会	- 東京、名古屋、大阪等の都道府県に、10カ所(邸別)の拠点を設置しており、木造住宅成約後の製品輸送は個別運送料金協定の運送会社2社に委託し輸送のコストダウンを図っている。 - 当組合では、県産材の付加価値の向上を図るとともに、木造住宅部材の強度等を試験し、その結果を公表(パンフレット、各種会議等での説明)し、土佐材の優良品性を明確にすることによって付加価値の向上を図っていく。 - 韓国では、県産の杉、桧原木の評価は高く当組合では両材合わせて年間6,000㎡の原木を輸出している。 - 現在南国市に建築中で本年11月稼働を予定されている集成材工場(原木利用量15,000㎡)から、杉、桧原木の調達を要請されている。当組合としても地元工場の発展及び県内随一の集成材工場になる当工場を育成するためにも、また、新規需要開拓を図る観点からも要請に応えていく考え。
向井工業 (株)	- 今までの4m・3m製材では、パレット用は1.1mでの製品が多いため専門製材で長さのロスが多く歩留まりが悪すぎ原木価格での調整しかできなかった。建築材、パレット用に同じ材長3.65mを取り入れることにより、製材過程で直・小曲を建築用、黒芯・大節材をパレット用として製材し価格の維持に努める。 - 尺上原木で生産している品目は、平角・野縁・破風板・化粧板を生産していたが、新しい長さを作ることに、梱包、パレット、ハウスメーカー、輸出などビジネスチャンスを増やすことができる。 - 現在、弊社は米マツ50%、杉・桧50%で製材しており、原木安定仕入れができるようになれば、国産材比率を増やすことができ、目標の90%国産材さらに年間60,000㎡に持って行くために、3.65mを作ることで製品歩留まりを改善し国産材の新規需要を開拓する。輸出においても、某商社より韓国輸出用の杉KD製品の見積もりが3.65mで来ていることから、かなり商圏が広がり拡販しやすくなる。
高知県林材 (株)	- これまで原木市場として、民有林、国有林材の委託販売を主体に四国各地の多数の素材生産業者等から、特殊・選木材・高品質材を集荷し、120社を超える製材工場に原木を供給してきた。今後は、市内の民間原木市場が連携してそれぞれが、持っている販売ノウハウを最大限活かし、土場の活用・素材流通・手数料のコスト削減に取り組み流通の合理化を進めていく。 - 木材製品市場など製材品販売部門と連携して、需要動向を把握し、素材生産事業者等へ情報提供を積極的に行い、製材工場とも連携し川上から川下更に需要者までとシステムティックに原木の選木から流通、製品加工・販売までのトータルコーディネートする役割を果たしていく。 - 木材協会、市場連絡協議会(製品流通販売事業者等の協議会)、関連する製材工場と連携して木材住宅への無垢材使用、非住宅、店舗等への利用拡大、公共建築物の木材使用の普及に努める。 - 地域材を使用した建築について、需要者ニーズや規格に適した造材の方法、流通・販売価格等について先進地視察を含め研究・検討を進める。また、木材需要が増加しているアジア諸国への輸出についても検討を進めている。

藤岡建設 (株)	・チップ加工施設整備を完了させ、原木の調達から加工販売まで一貫した事業を開始した弊社の関係するえひめ林業担い手建設事業(協)とチップ事業連携を強化し、集材・加工・配送コスト等、生産・流通に係るコストの縮減体制を確立し、後期でのこれらの総コストの10百万円の縮減を目指す。 ・付加価値生産を強化し、住友大阪セメント(株)、愛媛県森連、(株)グリーンエネルギー研究所での取引シェアアップを図り、後期でのチップ生産量22千m³・販売高241百万円の達成を目指す。 ・平成30年に稼働が予定され、4万トン/年のチップ供給が決定しているえひめ森林発電との取引体制の整備に着手、原木の円滑かつ効率的な流通及び高品質な二次製品の加工と効率的な供給・流通システム確立に取り組む方針である。
(株)徳信	・現在自社トラック14台を所有しており、用材班、バイオ材集荷班と運送部門は2グループに分かれており現場により担当のトラックを専属で配置させている。ドライバーと現場とで状況の把握をし予定を組み集荷するよう取り組んでいる。このおかげもあり、貯木場でも常に材がストックできる状態を保つことに繋がっている。 ・徳島県内で今年度より本格稼働を始めた木質バイオマス発電所への燃料供給を弊社にて全量供給契約を締結している。そのため、本年度より月間約5,500～6,000tのバイオマス発電用チップの供給を行っている。この数量には、丸太のみではなく以前まで山で廃棄されていた端材、枝葉、バークも含まれ山より搬出可能な材、全てを有効に活用している。 ・貯木場でのストック量は、最大で約40,000m³が可能であることから、万が一事業箇所が全てストップするような事態が起こっても、貯木場のストック分より供給が可能である。
高知県森林組合連合会	・県下の流域単位に直営4ヶ所、組合との共同運営で5ヶ所の市場を形成し、単体での販売体制ではなく、9ヶ所連携した販売体制を行っている。直営土場を核として、川下が求める製品のニーズを素早く掴み、森林組合や素材製材業者とのコミュニケーションを取り、各組合の土場との情報の共有化を図り、川下が求める採材指導等を強化し、生産のコストの縮減を促している。 ・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。 ・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組として「CLT建設推進協議会」の事務局を努めるなど、CLTの普及に積極的に努める。 ・山元への収益還元については、従来の手数料、極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・極積料の還元を行っている。
丸和林業 (株)	・山元でのチップ原木とB材以上の選別にて仕分け作業・横持ち運賃コスト削減(チップ直送納入)、自社土場確保にてB材以上の規格選別を行い(C材をのける事で仕分け作業が楽になる)、製材工場直送にて市場手数料の削減を図る。 ・山元に捨てられていた未利用材、低質材、製材・市場より発生する(樹皮・オガ・端材)等の買い取りを行い、森林資源の継続有効利用を図る。 ・広葉樹低質材物件がシステム販売されることになり、弊社にては長年椎茸菌床原木として販売があり、製紙用・バイオマス燃料用と違った使用にて新規需要販売を図る。