

# 第4章 木材の流通構造

## 1 木材流通の現状と課題

我が国の木材産業は、生産・流通・加工の各段階が小規模・分散・多段階であり、品質・性能の確かな木材製品を低コストで安定的に供給する体制が未確立という課題を抱えています。このため、原木が安定的に供給される仕組みづくりと、需要者ニーズに応じた製品の的確かつ迅速な供給に向けた加工・流通の効率化・低コスト化が必要です。また、地域における森林資源、加工施設の整備状況や規模等を踏まえつつ、大型工場単独での規模拡大や複数の中小工場との連携等による生産の効率化等に向けた体制整備も必要とされています。

原木は、素材生産業者等が伐採した後、原木市場や木材販売業者（商社等）などを經由して製材工場等へ、もしくは直接製材工場等へ流通されます。これまでは、原木市場を經由する場合が大半を占めていましたが、近年は製材工場等への直送が拡大しています。

図8-22のどの流通経路が最も有利であるかは一概にはいえず、いずれの場合も必要である「仕分け」、「検収」の作業をどこで行うか等の、物流や経費に影響する点を考慮して、最も有効な方法を選ぶ必要があります。

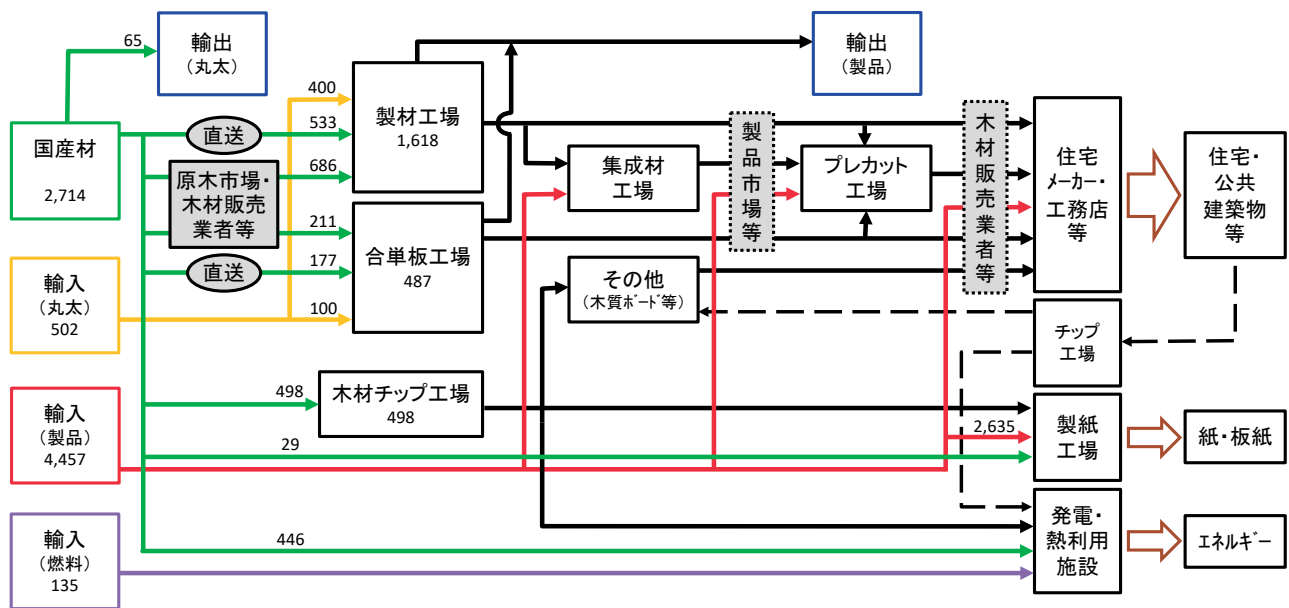


図8-22 木材加工・流通の概観

注1：主な加工・流通について図示。また、図中の数値は平成28(2016)年の数値で、統計上明らかなものを記載している。  
 注2：「直送」を通過する矢印には、製材工場及び合単板工場が入荷した原木のうち、素材生産業者等から直接入荷した原木のほか、原木市場との間で事前に取り決めた素材の数量、造材方法等に基づき、市場の土場を經由せず、伐採現場や中間土場から直接入荷した原木が含まれる。  
 注3：点線の枠を通過する矢印には、これらを経由しない木材の流通も含まれる。また、その他の矢印には、木材販売業者等が介在する場合が含まれる(ただし、「直送」を通過するものを除く。)  
 資料：林野庁「平成28年木材需給表」(平成29(2017)年9月)等を基に林野庁企画課作成。

## 2 ビジネスモデルと結びついた素材流通

納材先については、既存の需要のみに注視することなく、需要者側の動向を適時適確に把握することが必要です。そのためには、さまざまなチャンネルを確保し、需要拡大につなげていく意識が重要です。

ビジネスモデルの例を挙げると、①ロットをまとめて大規模工場へ納入する、②中小規模の工場が互いに連携しているところに納材する、③特徴のある家づくり（「顔の見える木材での家づくり」）を行っている中小企業に対して納材するなどがあり、納材先により流通の特徴も異なります。

大規模工場へ運送する場合は、ロットをまとめることにより物流を効率的にすることができます。また、山土場～中間土場等～製材工場等へどのように運ばば効率的であるかは、主に以下の点に留意して検討する必要があります。

- 運送距離（山土場～中間土場等、中間土場等～工場のそれぞれの距離）
- 積み替えの有無
- 山に入れるトラックのサイズ
- 1日のトラックの回転数

中小規模工場が連携しているところに納材する場合は、地域により必要な素材の種類や流通経路等の特徴が大きく異なりますので、直送する場合は相手方と納入する素材の種類、時期、価格などをよく相談して決める必要があります。

特徴のある家づくり、たとえば、森林所有者、製材工場、工務店など川上と川下の関係者が一体となり、地域材を活用して、消費者の納得する家づくりに取り組む「顔の見える木材での家づくり」に取り組んでいる企業に対して納材する場合は、最終ユーザーである施主の要望を聞きながらの内容となりますので、こちらも関係者と連携を取りながら対応する必要があります。

### （事例）

国産材製材メーカーであるK社が、素材生産～原木直送～製材加工～製品販売の全てに直接関わり、地域材の大量供給・加工システムを形成している例です。

特徴的なのは、同社の山林部門が地域の森林所有者から立木を購入する際に隣接する所有者に呼びかけて施業の集約化を行い、効率的な作業ができるよう工夫をしていること。また、同社専属の伐採搬出チームとして組織化した素材生産業者が素材生産作業を担っていることです。原木の購入は、原木市場等からの買い付けと専属素材生産業者とが半々程度となっており、需要動向に合わせた素材生産が図られています。

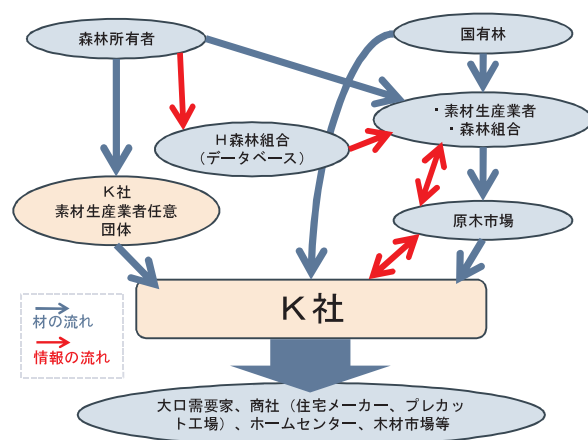


図8-23 大規模工場に原木を直送する事例

【事例】

大分県の林業事業者T社と、九州北部及び山口県を地場とするY工務店は、産地直送型の家づくり（顔の見える木材での家づくりグループとの連携）に協働して取り組んでいます。

- T社は、丸太を井桁状に組んで1年自然乾燥させた後自社工場で製材し、屋根付き壁無しの倉庫で3～5カ月間乾燥させ、社内規定の含水率を満たした製品を出荷。
- Y工務店は、その製品を購入し、自社工場でプレカットし住宅建築に用いている。
- 両者は、住宅購入者を対象とした森林体験ツアーを年4回開催するなど、都市と山村との交流を深めている。

【参考】 顔の見える木材での家づくりの取組例を知るツール

- 図書：『顔の見える木材での家づくりグループ65選2011年版』（木構造振興株式会社）
- インターネットサイト：顔の見える木材での快適空間づくり (<http://moku-expansion.com/>)

【事例】

原木を中間土場に集め、A～C材等に仕分けすることで、製材工場等の用途に合わせた原木のロットをまとめて効率的に輸送できる事例です。

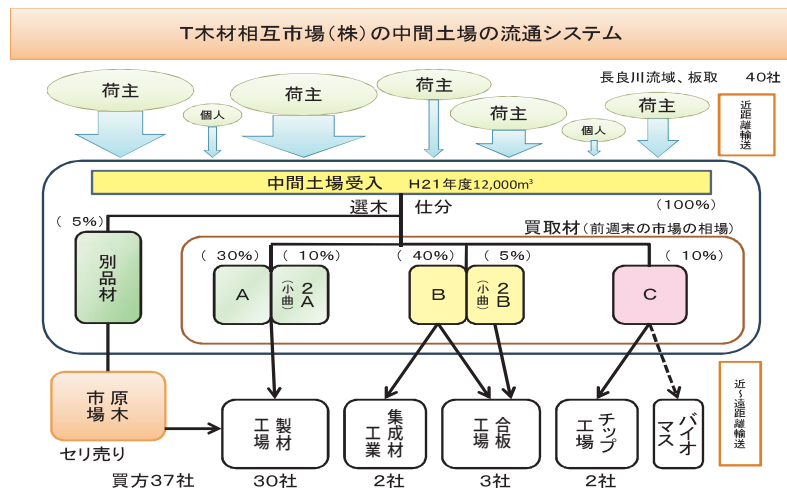


図8-24 中間土場を活用した事例

【事例】

羽柄材加工を行うK協同組合連合会とラミナ加工を行うS協同組合が連携し、森林組合や素材生産業者から直送による原木調達を行っている。年間原木消費量は、それぞれ4万m<sup>3</sup>、1万5,000m<sup>3</sup>あり、集成加工工場やプレカット工場とも連携し、地域材の安定供給体制を構築している（図8-25）。

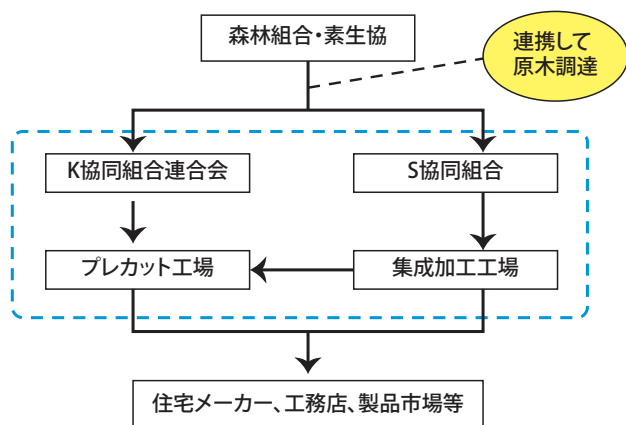


図8-25 地域材の安定供給体制の構築