

課題となっています。 外における市場の開拓に向けて、 部材の開発・普及や、 体制の構築と木材需要の拡大により 循環利用を図りつつ、 に当たっては、 「林業の成長産業化」 輸出促進にも取り組んでいます。 本格的な利用期を迎える中、 我が国では、 利用などを進めるとともに、 木質化、 CLT等の新たな木質 木質バイオマスのエネ 戦後造成され を進めることが 公共建築物の木 原木の安定供給 木材需要の拡大 た人工林 資源の 海

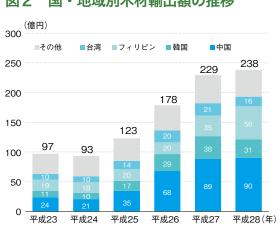
の増加となりました。 となり、 成28年は対前年比4%増の238億円 00億円前後で推移していました 我が国の木材輸出額は、 平成25年以降は増加に転じて、 平成25年と比べると、 最近まで、 93 % も

います 出が多くなっています(図3)。 州から、 みると、 台湾のアジア諸国で8割を占めていま に使用される丸太が3分の1を占めて 品目別にみると、土木資材や梱包用 (図2)。港別にみると、 製材は東京や名古屋からの輸 中国、 (図1)。また、 韓国、 フィリピン及び 輸出先国別に 丸太は九

農林水産物の輸出額1兆円の達成に向 の国別・品目別輸出戦略」の目標である 25年8月に策定した「農林水産物・食品 こうした中、農林水産省では、 輸出拡大の取組を進めています。 平成

> 中国で建設した木造軸 組のモデル建築棟

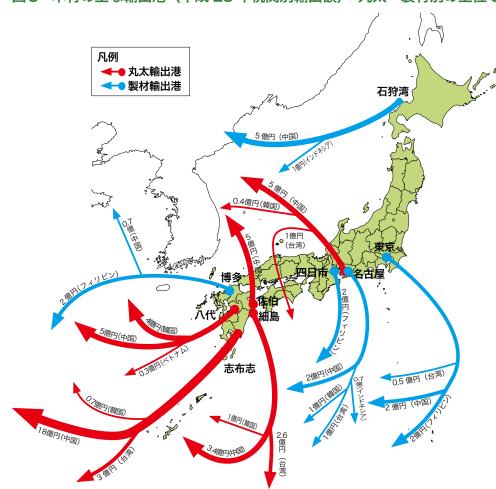
国・地域別木材輸出額の推移 図2



主な品目別木材輸出額の推移 図]



木材の主な輸出港(平成28年税関別輸出額): 丸太・製材別の上位5港



不材		(億円)
金額順	輸出港	金額
1	志布志	22
2	境	21
3	名古屋	20
4	秋田船川	19
5	大阪	17
	その他	139
	計	238

丸太		(億円)	(千 m³)
金額順	輸出港	金額	数量
1	志布志	22	199
2	八代	10	70
3	細島	7	64
4	名古屋	7	10
5	佐伯	5	46
	その他	34	261
	計	85	650

製材		(億円)	(千 m³)
金額順	輸出港	金額	数量
1	石狩湾	6	2
2	名古屋	5	6
3	東京	4	26
4	博多	3	10
5	四日市	2	6
	その他	18	37
	計	38	87

(乗) 木材輸出拡大に向けた取組

取組方針」

を取りまとめました。

が

このため、

林野庁では、

本年6月に、

都

道

木材・木材製品の輸出拡大に向けた取組方針

として、

及びベトナムを対象とする具体的な取組方針

Ŋ

林産物の

輸出取組事例集

0

「木材・木材製品の輸出拡大に向けた

木材 輸出

木材製品の

輸出拡大に向けた取組方針.

林野

で、

注

戦略」 造本部」 ため、 中国及び韓国、 需者向けのPR等を行うとともに、 道府県等の意見も踏まえ、 輸出から付加価値の高い製品の キを主として、 平成 絈 これを受けて、 では む方針が示されました。 の中で、 本年6月に、 28年5月に が策定した「農林水産業の輸出力強化 このような方針を更に具体化する 中国 新たな輸出先として有望な台湾 林産物については、 輸出戦略実行委員会林産物部 「農林水産業・地域の活力創 輸出が活発になっている都 韓国 主要な輸出先である 台湾を中心に、 輸出促進に取 スギ・ヒノ 丸太中心の 実

えば、 等の PR、 関心が高まってきており、 に向け 知度向上と技能者の育成が必要であることか ゲット 輸出の現状と課題を整理した上で、 同方針では、 マ 能者の育成などに取り組むこととしてい ンションモデルルーム設置による内装材 中国については、 た方向性と取組内容を示しています。 (品目・対象者)を絞り込み、 展示会への出展 下表のとおり、 木材・木造建築物への 日本産木材製品の認 木造軸組構法の普 各国別に、 輸出の拡大 輸出のター 木材 例

ます。 林野庁としては、 今後、 同方針に基づき、 木

> ることとしています。 材 木材製品の輸出の拡大に向けた取

ぜひご覧ください。 庁の 「農林水産業の輸出力強化戦略」の ては、 場として、 の下に、 が戦略に基づく取組状況を検証し、 れています。 輸出戦略実行委員会」 取り組 ホー 本取組方針と次に紹介す その司令塔として、 輸出商社等の む民間団体や関係省庁で構成される ムペ 品目ごとの 林産物については、 、-ジに掲載しており 専門家を含めた議論の が設置されており、 「品目部会」 農林水産物の 実行に当 る事例集は、 「林産物部会」 が設けら 今後の輸 ます 輸出 たっ そ の

に向けた取組方針の検討を行っています。

わせて施工技術指導も行うなど、 !見られるようになっています。 輸出や、 これまでの 各地では、 住宅用プレカット構造材の輸出と合 木材輸出拡大に向けた取 耐久性に優れた高温熱処理木材 工夫ある取 組

ます。 県からの情報提供を踏まえて、 産物の輸出に向けた取組事例を収集・ |林産物の輸出取組事例集~日本産木材を世 4品目に分け、 ~」として取りまとめました。 同事例集では、 高付加価値木材製品、 住宅用部材 全20の取組事例を紹介してい 丸太、 (構造材・ 各地における林 特用林産物 整理. 内装材

現状と課題

「木構造設計規範」に、日本産木

木材・木造建築物への関心増。

材(スギ、ヒノキ等)の位置づけ

技能者の育成が必要。

内装・家具等へ利用。

能者の育成が必要。

技術の向上が必要。

木製家具の生産が盛ん。

日本の木材製品の認知度向上と

ヒノキの人気があり、主として

構造材としての利用促進と、技

内装・構造材としての木材利用

の普及、利用に当たっての施工

日本産木材を認知してもらうこ

事例を紹介します。 次ページ以降では、 同 事例集に掲載した4 つ

表

玉

の

なお、 組を進

主な取組 マンションモデルルーム設置による内装材等の PR、展示会への出展、セミナーの開催 等による日本産木材製品の認知度向上

内装メーカーやホームセンターへの<u>売り込み</u>、<u>商談会</u>の開催、<u>バイヤー等の招へい</u>等 による販売促進活動

建築士等を対象とした研修等による木造軸組構法の普及、技能者の育成

マンションモデルルーム設置による内装材等の PR、展示会への出展、セミナーの開催 等による日本産木材製品の認知度向上

内装メーカーやインテリアショップへの<u>売り込み</u>、<u>商談会</u>の開催、<u>バイヤー等の招へ</u> い等による販売促進活動

建築士等を対象とした研修等による木造軸組構法の普及、技能者の育成 など

常設展示施<u>設による内装材等の PR、展示会への出展、セミナーの開催</u>等による日本産 木材製品の認知度向上

内装メーカーやインテリアショップへの<u>売り込み</u>、<u>商談会</u>の開催、<u>バイヤー等の招へ</u> い等による販売促進活動

建築士等を対象とした研修等による木造軸組構法の普及、技能者の育成

建築基準法の改正 など

常設展示施設により木材製品等を PR

現地の木材利用等を調査

・木材加工業者等を対象としたセミナー・技能研修等の実施

・公共建築物の<u>木造化への普及・PR</u>

とが必要。

ASEAN各国にオンリーワンの藍染建材「凛」を 大利木材株式会社 です。 きっかけは、高度成長に支えられたASEAN 製衣料のデザイン・販売を手がけるメーカー。 そんな当社の思いを形にしたのが、 み合わせた、全国に類を見ない藍染建材「凛. と同県の地域資源である藍でつくった染料を組 にもマッチする日本特有の建材をつくりたい。 輸出先は、シンガポールで知名度の高い日本 安全性の高い無垢材と自然塗料を使った、洋 専務取締役 小濱 利郎さん 徳島県産杉



さまざまな藍染木製品を提案しています。

インテリア家具、生活雑貨プロダクト小物など、 開設した提案型アンテナショップで、建築建材、

・日本の両メディアからも 注目を浴びる



藍染め木材を使用した製品が数多く 売られている

心にASEAN各国と た、シンガポールを中 と考えています。 クトにも取り組みたい 製品を広く伝えていき もに、中国にも展開し、 の取引を拡大するとと たいです。 オンリーワンの藍染木



する」という戦略でした。今では、同メーカーが

した「デザイン力を駆使した和の木製品を販売

の建築需要に応えるため、同メーカーが打ち出

パリで開催されたインテ リア・デザイン見本市「メ ゾン・エ・オブジェ」にも 出展

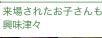


木製玩具ブロック MOKULOCK 木材から、木製の組み立て玩具ブロック 「MOKULOCK(もくロック)」を製造して 山形県産のサクラやカエデなどの未利用

ジア・オセアニアなど約30ヵ国へ輸出して います。 評価され、今ではヨーロッパ・アメリカ・ア 様でも安全・安心に遊べる点が世界中から 製の組み立てブロックということで、お子 でした。化学薬品を一切使用していない木 アのWEBマガジンに取り上げられたこと ターネット上で MOKULOCK の画像を見 たいとの思いから開発したこの商品。 た外国の方が興味を持ち、その後、 へ輸出するようになったきっかけは、 山形の自然の素晴らしさを知ってもらい イタリ イン

て必要な手続きを調べます。その上でパッ を検査で実証しています。 ケージやラベル、説明書などを用意し、 国内でも JETRO や輸送会社さんへ相談し るため、輸出先の販売店へ問い合わせたり、 種安全基準の要求事項を満たしていること 基準や法律に則った手続きをする必要があ 一方、玩具の輸出には、それぞれの国の 各

と思います。 お客さまに MOKULOCK をお届けしたい ワークづくりに力を入れ、 今後は、現地の卸業者などとのネット 一人でも多くの







件を受注する一方で、プロダクト製品やインテ

動き始めるまでに長い時間を要する建築案

ア家具、小物の充実を図り、短期プロジェ

トラブルもない上、新しい案件も上がっていま

輸出先とは信頼関係を築いているため、輸出



木製玩具ブロック

「MOKULOCK」を世界中に届けたい

株式会社ニューテックシンセイ

販売戦略室

三浦さん

(郷) 木材輸出拡大に向けた取組



台湾にて完成した木造住宅 (外観・内観)

るいでは、八溝山のスギやヒノキ「八本たちは、八溝山のスギやヒノキ「八本になりました。そうした中、2012年にグループ企業が新工場を稼働させた際、元々お付き合いのあった台働させた際、元々お付き合いのあった台側させた際、元々お付き合いのあった台側させた際、元々お付き合いのあっために来訪。その高気密高断熱住宅用部材を輸出するよりになりました。

取り組んでいます。伴う工具なども輸出し、現地職人の人材育成にも日本の職人による在来工法の技術指導やそれにだけでは建築することができません。そのため、め、住宅用部材を輸出しても現地の職人

)かし、台湾には木造住宅が少ないた

重要なポイントだと考えています。
一市場をつくっていくことが木材輸出を行う上でた取り組みを通して在来工法を現地に根付かせ、お互い苦労することもあります。しかし、こうしに理解できるように教えなければならないため、要があり、教える日本の職人も、経験のない相手要があり、教える日本の職人も、経験のない相手高気密高断熱の木造建築用工法を身につける必合湾の職人にとっては、今まで見たこともない

開拓することができればと思っています。 ||ブランド」を発信し続け、いつかは世界の市場を切です。そして海外に対して「木材のJAPAN術)」を加え、付加価値を高めて輸出することが大木材輸出に関しては、「モノ(製品)」に「コト(技ートの優れた製品が数多く輸出されている中、



建物には外装用の越秀木を使用

活動を行うまでに至りました。
は、言品質・高付加価値を売りには、主に富裕層をターゲットに対ランド化し、主に富裕層をターゲットに営業を行っていましたが、参入した当初は一個格を聞いただけでお客さまが引いてしまうような状態でした。しかし、地道な営業努力を積み重ねた結果、お客さまに製品を「越秀木」と名づけての良さを理解していただけるようになり、の良さを理解していただけるようになり、一つの良さを理解していただけるようになり、一つの良さを理解していただけるようになり、一つの良さを理解していただけるようにも対している。

しでも貢献できればと考えています。 今後は、現地の市場にマッチした新商 今後は、現地の市場にマッチした新商 今後は、現地の市場にマッチした新商 今後は、現地の市場にマッチした新商

貢献

海外に

(

Ă

PANブランド_{*}を発信

局耐久木材の

地産外消で日本の森林再生

中国市場開拓部

部長

邱克

祚春さん

株式会社棟匠

代表取締役社長

石川

忠幸さん