

# 地域工務店による林業再生の取組

## ～新たなビジネスモデルと地産地消による山元への還元～

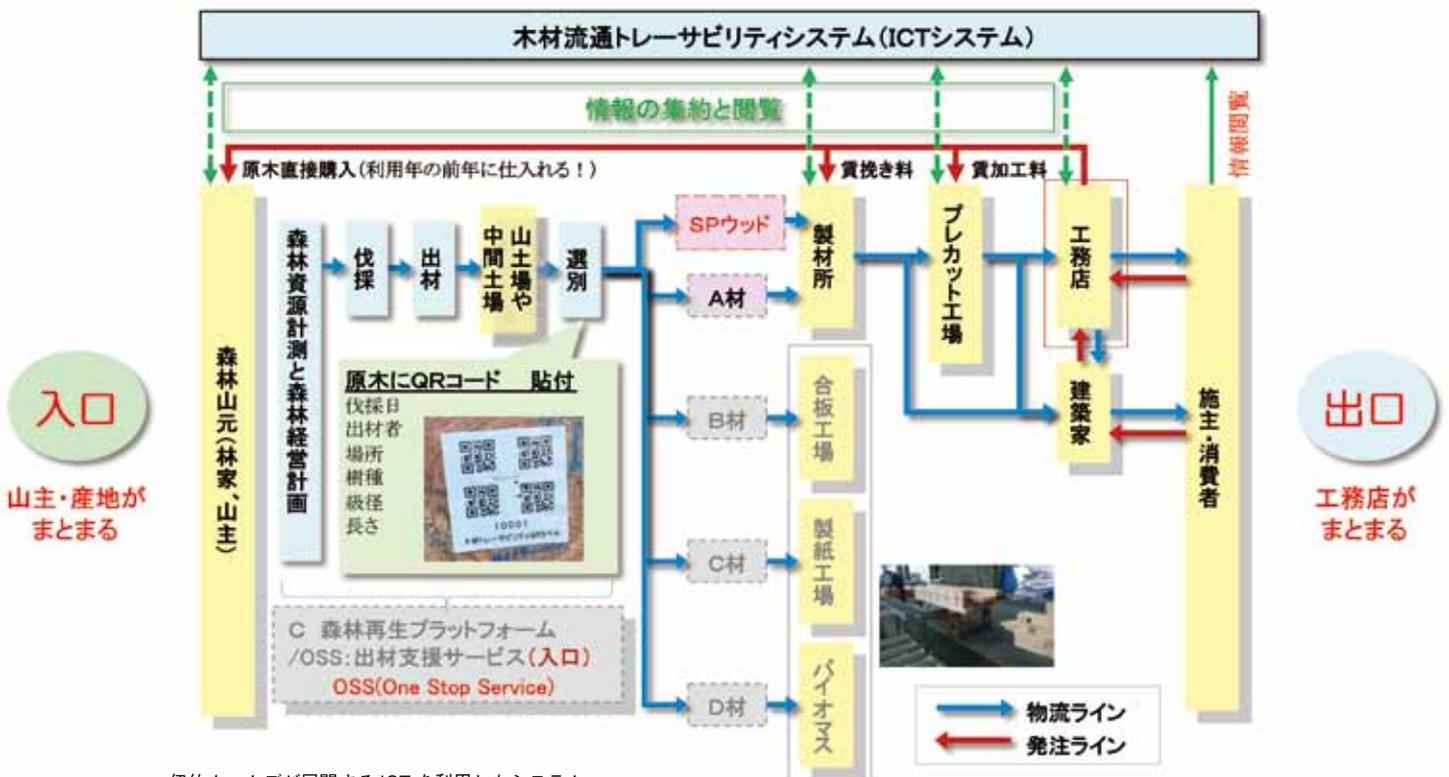
我が国の森林は、戦後造林された人工林を中心に本格的な利用期を迎えており、国内の豊富な森林資源を循環利用することが重要な課題となっています。この循環を形成する上で木材需要の掘り起こしと同時に課題となっているのが「山元」への還元です。森林所有者等（山元）が木材を生産し、植林をしようという意欲を持つには、山で育った木材がしっかりと市場で評価されることが大切です。その中で、「流通全体」の効率化も図りつつ、川上から川下までの事業者が需給情報を共有しながら各事業者の連携による効率的なサプライチェーン構築することが重要となっています。

今回ご紹介するのは、「山元」への還元をICT（情報管理技術）の活用により可能とした工務店グループの事例です。

東京都世田谷区に本社を置く伊佐ホームズ(株)を中心に、工務店、プレカット工場、製材工場、山元が共同出資しH29年に設立された森林パートナーズ(株)は、工務店が原木を直接取引（購入）する「産直システム」を確立。工務店側には木材の安定供給の実現と顔の見える木材という付加価値、山元側には直接代金が支払われ、かつ定期的な発注に基づく無理のない伐採計画の実行という、ウィンウィンの関係が築かれています。

具体的に流れを見ていくと、まず埼玉県西部にある山元が、工務店から、木材の利用前年度にICTシステムにより必要な木材の出材量について打診を受けます。山元は計画に基づき伐採・搬出し、山土場で木材を選別。そしてこの取組の目玉でもある、木材の生産者や寸法など材の情報を入力した「QRコード」を木材に付与し、JAS認定工場である製材所に輸送します。製材所は工務店からの発注に基づき必要な製材や乾燥を行い、材の強度（曲げヤング率）などの情報をQRコードに追加し、プレカット工場に輸送します。プレカット工場はシステムを通じて共有したプレカット情報に基づき加工を行い、施工現場に輸送。施工現場では使用した一本一本の材のIDを構造伏図（床組みや小屋組みを表した図面）に落とし込み、どの材がどこに使われたかを見える化。施工主は誰が生産し、どんな強度を持つ材がどこに使われているかをQRコードを通じて知ることができるところから、工務店への信頼感が醸成されます。

また、このシステムでは木材の品質へのこだわりから、住宅に供給される木材を「SPウッド」とネーミングし付加価値を高める取組も行っています。このSPウッドは、山土場での選木にあたり、直材を



伊佐ホームズが展開するICTを利用したシステム



住宅に使用する木材に QR コードを貼って品質を管理。様々な情報が付与される。

限定することや、40mm以上の節があるものは除く、など様々なルールを設定しており、JAS製材としてグレーディングを行うにあたり質の高い木材の選別を徹底していることも特徴の一つです。

この取組には、森林パートナーズの代表取締役である伊佐ホームズ(株)の伊佐裕社長の山に対する強い思いがあります。これまでの工務店像にはない、林業の再生や国産材の利用拡大に取り組みことを第一とした企業理念を打ち出しています。伊佐社長の思いは、木材の需要創出には「川下ありき」の視点が必要であるということ。これらにより、より多くの企業の参加を促すことで、ICTシステムの流れを全国規模化し、山から需要を拡大し出材量を増やすという狙いを実現化させるため、森林パートナーズを立ち上げました。現在は関東地区でのネットワーク化に重点化していますが、今後は他地域の木材や工務店ネットワークと連携し、全国展開に繋げていくことを視野に入れていきます。

また、伊佐ホームズ(株)は内装にも木材をふんだんに使用することで「空間の豊かさ」を大事にしているほか、木材のカスケード利用や非住宅分野での木造建築にも取り組んでおり、柱取りから製材された羽柄材などを集材材にして利用したり、寺社仏閣の改修や地元世田谷区での公共木造施設の建設などを通じて地域貢献にも力を入れています。さらに、秩父の木材生産者と共に樹液由来の商品の販売やバイオマス発電の取組にも力を入れています。

林野庁では、林業の成長産業化を進めるにあたり、このように川上から川下までが一つにつながることで、都市部での木材利用拡大と地方創生が共に実現する取組に注目し、今後このような事例が全国に拡大するよう様々な施策を講じていく考えです。



「かお 貌の見える」木材で建てられた伊佐ホームズの住宅。  
内装にもふんだんに木材が使用され空間の豊かさを演出。