

対象会社	株式会社茨城木材相互市場		
カテゴリ	製品市場・プレカット工場	組合員数・従業員数	46名
資本金	4,000万円	取り扱い㎡	3,200㎡/月
名前	代表取締役専務 大谷知行氏/取締役 木材統括部長 鈴木裕二氏		
住所	茨城県水戸市渋井町50番地		

調査結果
・茨城木材相互市場について 1995年木材市場として設立、県産材や外材の製材品を材木屋に販売している。 茨城県産材である「八溝材」を中心に販売しておりしており、自社オリジナル商品「結」は県産材を使用した合板・複合フローリングを製造。 外材は北米の米マツ・米ツガ、ロシアの赤マツ、ヨーロッパのホワイトウッドを取り扱っている。 またプレカット事業、床材や内装建具などの販売、工務店支援なども行っている。
・国産材について 木材比率は一般的に外材7：国産材3と言われているが、柱や横架材など部位によって割合はかわるので単純に7：3というわけではない。 茨城木材相互市場は国産7：外材3の割合になる。 国産材自給率50%を掲げているが、A材はそのままA材として売るとというのが理想であり、バイオマスに頼って自給率を上げるのは本来の目的からは外れているように思える。
・SCMについて 茨城県林政課でもコーディネーター制度の施策をにかけている通り、情報の共有及び伝達をスムーズにするのは重要である。 大型物件の場合は確認申請段階ではなく、見積り段階でクラウドに情報があがるといい。そこからある程度予測が可能になるため。 自然災害があったときは丸太価格が倍になり、大量の在庫を持って対応することができるのは大手に限られる。価格を安定させるためにも情報はあげておくべきである。 また産地市場は首都圏に出荷しているため川下の情報は必要ないが、地方市場は消費者の情報を必要としている。
・コーディネーターとしての役割 材料調達、設計（意匠&構造）、納まりが確認できる人材が適任。 茨城県では建築士と茨城県木材協同組合連合会が行っている。
・茨城木材相互市場の取組み 茨城の製材所・材木店含めた20社で茨城県産材推進協議会を発足して独自のサプライチェーンの構築に向けて動いている。 製材所に前もって必要な材情報を伝えることができれば、製材所も仕事の効率化を図ることができる。 将来的にはビルダーも含めたサプライチェーンにしていきたいと考えている。 栃木県はKD材日本一にしようと取り組んでいるが、茨城県は県の担当職員が3，4人しかいないためそのような取組は難しい。独自の方法で県内での繋がりを強化していきたい。



写真2.14 株式会社茨城木材相互市場



写真2.15 株式会社茨城木材相互市場

対象会社	都城木材株式会社		
カテゴリ	製材工場	組合員数・従業員数	80名
資本金	1,800万円	取り扱いm³	62,000m³/年
名前	社長 五十嵐可久氏		
住所	〒885－0006 宮崎県都城市吉尾町7 5 8－1		

調査結果
・都城木材株式会社について 機会等級区分JAS認定工場として九州産のスギ・ヒノキで構造材や下地材などの建築用材を生産。50基以上の乾燥機を所有しており、天然、高温、中温、除湿乾燥の4種の乾燥方法を用途に応じて最適な乾燥を施している。 またバークや端材はバイオマス燃料として乾燥機の熱源として有効活用をしている。 取引先はプレカット工場、問屋。
・SCMについて 林業のSCMに関しては10年以上前からでているがうまくいった例がない。 現在製材所に部材情報が共有されるのはとても遅い。 特殊材でも4~7日納期となっていることが多く、その影響でプレカットの納期もより短くなる。 部材情報は1ヶ月前に共有されるのが理想である。 製材所という立場からプレカットCADデータとデータ連携はしていきたいと考えている。 部材情報がぎりぎりまで共有されない原因としては木造軸組住宅の木材が占める費用割合は少ないので、住宅メーカーにとって優先順位が低いのだと思う。 また大手住宅メーカーは国内の住宅市場の縮小により、海外展開に目を向けている。 各社海外売上比率は低いものの成長軸を確立しようと今後も海外展開に注力していくことが予測されるため、優先順位が改善されることは難しいと思う。
・海外の林業 市場という機能は日本特有のもので、他の国は受注生産型であるため存在しない。 ニュージーランドでは樹木の伐倒、枝払い、玉切りの1連の作業を行う林業機械のハーベスターを利用して人が森にふれなような伐採を心掛けており、製材所とデータが連携されているため、需給のマッチングの円滑化が進んでいる。 ただ日本と外国の現状に違いがあるため日本での活用は課題がある。
・九州地区の流通の変化 九州地区では原木市場が以前から整備されたことで、製材の分業化、専門化が進んだ。 素材業が成長することで、原木市場のない海外のように、原木市場を通さず合板や製材工場との直接取引が増えてきている。 バイオマスも中国輸出も変動が大きい市況だが、都城木材は素材生産の拡大に貢献していきたい。



写真2.16 都城木材株式会社



写真2.17 都城木材株式会社

対象会社	銘建工業株式会社		
カテゴリ	構造用集成材製造・販売、バイオマス事業	組合員数・従業員数	313名（2020年1月）
資本金	3,780万円	取り扱いm³	年産32万m³
名前	木質構造事業部 事業部長代理 鈴間浩氏		
住所	（本社）岡山県真庭市勝山1209 （東京事務所）東京都中央区東日本橋2-15-5		

調査結果
・銘建工業株式会社について 構造用集成材とCLTの製造販売で国内最大手。「木を使い切る」をモットーにバイオマス発電事業も手掛けている。小・中・大断面構造用集成材を年間320千立方米出荷と欧州の同業大手と構造用集成材で肩を並べる。2012年よりCLTを試験生産、2016年に量産開始のCLT工場は年間30千立方米の生産能力で国内最大手。関連会社に、(株)くまもと製材、高知おおとよ製材(株)、真庭バイオマス発電(株)。 ・SCMについて 木材産業以外の業種、例えば近年木構造に本格参入している大手ゼネコンなど鉄骨造やコンクリート造を主力としてきた企業が必要とする木材情報（地域別、樹種毎の生産量・強度・サイズ・価格等）をクラウド化することは木材利用拡大に繋がると思う。 ・外材を使用する理由 原材料ラミナ（ひき板）の約9割は北欧から輸入するオウシュウアカマツとスプルースを使用。主に木造戸建住宅の主要構造部材に使用される銘建工業製の小・中断面構造用集成材の標準品は、オウシュウアカマツやスプルースのE95-F315（主に柱角）とE105-F300（主に梁桁）という強度等級。これら構造用途に適したラミナの強度、品質、供給量が欧州から安定的に入手できる。（そもそも、量的に日本市場に投入可能な国産材の仕組みが出来ていない） ・国産材のメリット 合板メーカーは、国策に加え、高強度のロシア産カラマツの高関税化問題もあり、国産材（主にスギ、カラマツ）の利用が早くから進んだと思う。CLTに使用している樹種は国産スギや国産ヒノキ。CLTの構成層の内層部分にはスギのB材やC材を利用できることから国の後押しがあると思われる。スギで構造用集成材を製造する場合、強度等級がE65程度と弱いことに加え、含水率も高いため、乾燥に要する時間とコストがボトルネック。 ・伐採後に植える木 気候風土等、その地に適した自然環境と市場ニーズに合致した木を植えるべき。日本の一部の地域に生息するコウヨウザンという中国や台湾に由来する樹種は、強度が高く、成長も早いことから森林総研などが研究を進めている。



写真2.18 銘建工業株式会社 新本社外観

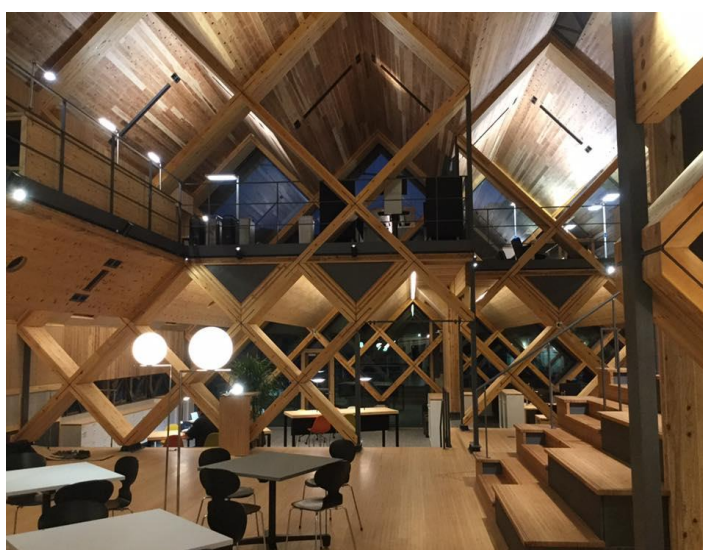


写真2.19 銘建工業株式会社 新本社内観

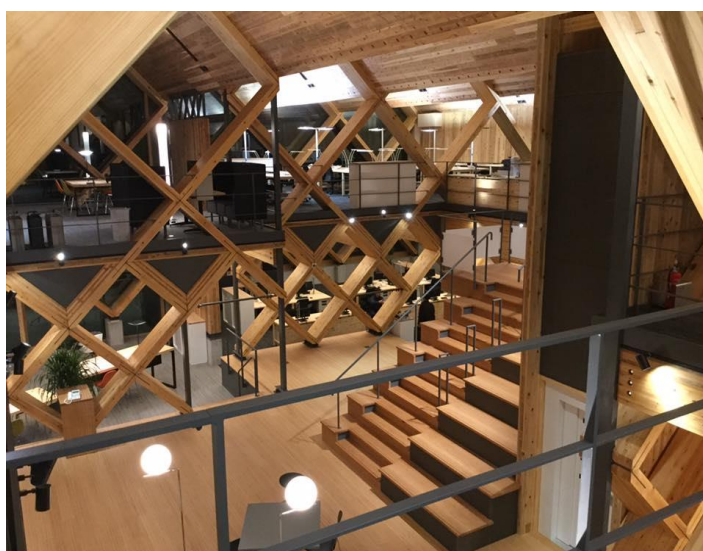


写真2.20 銘建工業株式会社 新本社内観