

対象会社	株式会社フジイチ		
カテゴリ	森林所有者・製材工場	組合員数・従業員数	56名
資本金	3,000万円	取り扱いm³	
名前	専務 内山忠彦氏		
住所	静岡県浜松市天竜区船明 8 8 0		

調査結果
・株式会社フジイチについて 株式会社フジイチは地場の工務店と顔が見える関係で国産材を供給しているため、需給関係は良好である。B材は野田市の合板工場へ渡すため余る事が無い。 流通ルートは原木市場→フジイチ（製材所）→小売店（プレカット工場はその下請け）→工務店の順である。 材種や規格などは工務店及びその下請の構造事務所、プレカット工場が決めている。 静岡県では静岡県産の木材の品質、寸法、乾燥、強度の基準を定め、適合する木材を「しずおか優良木材」とする認証制度があり（強度基準 杉E70檜E90）それに準じた材を供給している。 各社の標準仕様、構造のクセも把握しているため翌月の出荷予定棟数を小売店に電話で聞くだけで必要材料とその数量が予測できる。その予測から生産を行っている。 定尺物は在庫から生産するのでいつでも用意ができるが、特殊な寸法は1ヶ月前に情報を頂けるように約束をしている。現在はこの流通ルートが機能しているため非常にスムーズに流れており特に問題は無い。 ・原木市場の機能 大手製材所がある地域では原木市場が目的別に原木を分けて、専門製材所が加工している。 正角専門工場等が存在出来るのもそれら原木市場が有効に活動しているからである。 ・国産材について 全国平均で考えれば山と住宅消費でバランスが取れているのかもしれないが、すべての地域でバランスが取れているわけではない。 本州の山は九州や四国と違い、様々な樹齢が混在している為に大量生産に向かない。 天竜地域はスギ65％ ヒノキ25％ 雑木10％で状況は良いほうである。放置林は多く、手入れがされていない山が増えてきてはいるが、森林組合が健全な森林の育成に努めている。 また天竜地域は伐期を過ぎ太った物が多く、4寸柱が主流のため1本の木から様々な材を販売する体制となっている。フジイチでは柱や梁材は地元工務店、板材や羽柄は販売店や市場に販売している為に大手住宅会社から柱と梁材の大量供給を要求されても応えられない。 ・SCMについて フジイチは工務店と顔が見える関係にあるのでそれほど必要と感じないが、一般的に木材情報が早く手に入ると助かる。 特殊な寸法ほどその効果は大きい。 現在は小売店からの突然の連絡から受注する大規模公共物件等設計に関しては、確定した段階でデータが共有され、それに対して受注活動できるような仕組みが有れば便利だと思う。 ネットでの木材の売買に関しては、製材業者としては原木の品質は大変重要であり、現物を見ないと買うことはできない。 また製材市場も品質が様々なため、現物を見ないと売れないと思う。 単にネットに数値と写真を載せるだけではなく、品質ごとに評価をする目利きのコーディネータを用意する必要がある。



写真2.8 株式会社フジイチ



写真2.9 株式会社フジイチ

対象会社	伊万里木材市場		
カテゴリ	原木市場、プレカット工場	組合員数・従業員数	75名
資本金	1,000万円	取り扱い㎡	575,000㎡/年（チップはこの内150,000㎡/年）
名前	代表取締役 林雅文氏/常務取締役 伊東貴樹氏		
住所	佐賀県伊万里市山代町楠久津145番30		

調査結果
・株式会社伊万里木材市場について 1960年11月、伊万里市大坪町に会社設立して素材市売開始。森林整備、製材の仕入れ販売、プレカット事業、サプライチェーンの構築など、川上から川下までの様々な事業に取り組んでいる。森林設備事業の一環として植付が困難な森林所有者と森林整備協定を結び、伐採・植付・下草刈り行い、5年後に育成した森林を所有者に返還する取組を実施。本来山主が負担する経費を伊万里木材市場が負担することで山元への収益還元ができる。 2013年に株式会社さつまファインウッドを設立。九州内の製材工場と連携し、国産2×4部材を安定供給できる独自のサプライチェーンを構築。さつまファインウッドだけではなく九州圏内における各所でサプライチェーン構築を実施している。 ・国産材について 最近の外材は乱高下しているから安定していない。 近年、木材流通も変わってきており国産材は安定してきている。集成材需要が高まり、ラミナを大量生産する傾向になってきているため国産材の使用量は増えていくと思う。 昔、外材は強度面で優位だったが、国産集成材の強度も増しているため十分戦える。 強度問題は必ず議論にはなるが、 J A S 認証で強度証明されるので用途に合わせて使えば良い。 外材の普及の背景として日本が植林した後、代替えとして外材を使用しており、その中で住宅メーカーは曲がりや節が少ないと外材を販売してきた歴史があるため国産材を切り替えようとすると手間になる。ただ最近は施主から国産材を使いたいという声が増えてきたため住宅メーカーも使わざるをえなくなってきた。 伊万里木材市場は材種の特性や国産材の有効性を住宅メーカーに対して説明している。 ・SCMについて 共有される情報は確度が高い情報であり、乾燥までいれたら2ヶ月～1年先の情報でないと意味がない。 部材ごとの情報は細かすぎるため、規格が統一されている中である程度まとまった棟数分が共有されれば有効である。 ・山側の情報 需要情報だけではなく山の情報（供給情報）もクラウドにあげてないと需給関係が成り立たない。長崎県の県立図書館を設立するのに「スギの芯材が30cm」という指定がきた。これは設計者が長崎生産量はヒノキが7割という川上の情報を知らないためである。 また県産材はという指定は調達のコストがかかる可能性が高いので国産材や地域材という大きな枠組みの中で指定にすることがコスト削減になる。 ・コーディネーターはだれが担うべきか 木材量、生産量及び製材所ごとに要望する等級の把握ができるのは市場である。 A材の需要があったとしても同時にBC材もとれるためBC材の販売先がないとA材は採ることはできない。その中で市場は販売先を割り振ることができる（山でとれる割合：A材3割、それ以外は7割） 仮に製材所が山から直送して行う場合、販売先の割振りに加えて、選別機的能力（平均的月間3,000～4,000㎡）や場所の確保などがボトルネックになる。 A,B,C材の販売先を割り振ることは重要で、長崎でバイオマス発電所の説明会が開催されたが低質材が5,000 t 必要と言われて実現不可能という判断になった。それはその分のA材を生産して販売しなければいけないためである。 ・伊万里木材市場のSCMシステム 素材生産者と製材工場と協定販売を制定していて、期間・数量・価格を3～6ヶ月ごと設定をしている。 それに基づいて川下（プレカット、住宅メーカー）は製材工場と協定を結んでいる



写真2.10 株式会社伊万里木材市場



写真2.11 株式会社伊万里木材市場

対象会社	宮崎県森林組合連合 都城林産物流通センター		
カテゴリ	森林組合（共販所）	組合員数・従業員数	152名（宮崎県森林組合全体）
資本金		取り扱いm³	160,000m³/年
名前	所長 深川隆行氏		
住所	〒885-0002 都城市太郎坊町1065		

調査結果
・都城林産物流通センターについて 宮崎県森林組合連合会の流通センター。宮崎県内で生産された原木の流通・販売を行っている県内5箇所の流通センターのひとつ。販売先は製材所のみ。 国産材活用の流れもあり、設立当初は50,000m³/年だったが、現在生産量160,000m³/年と伸びてきている。 3m材の取り扱いが多く、曲がり目は目視で判定、径級と長さは機械で判定している。 10年前はC,D材の売り先に困っていたが、最近は国内ではバイオマス発電所用の原料、また中国を中心に輸出も盛んになっている。
・SCMについて SCMによって川下の情報が閲覧できるなら良い。 特に製材所がどういう情報を出しているのかが気になる。 これにより採材の依頼がしやすくなると考える。
・需要予測 都城林産物流通センターは過去の販売実績から予測している。 素材生産業者は宮崎県森林組合連合会ホームページで共販速報を公開しているため取引価格や販売量をみて需要予測していると思われる。 製材所は都城内の市場の特性を理解したうえで調達をしている。
・原木市場の役割について 原木市場の役割は、山から出荷された材を樹種、長さ、径級、品種、摘要などに細かく分け、定期的に市を開催して製材所等に販売することであり、仕分け機能が重要となっている。 都城林産物流通センターは入荷した材の99.5%は市開催時に売り切っている。 市場は回転率が重要なため、稀に製材所が入札後材を取りにこず、倉庫として短期利用する場合は困る。



写真2.12 宮崎県森林組合連合 都城林産物流通センター



写真2.13 宮崎県森林組合連合 都城林産物流通センター