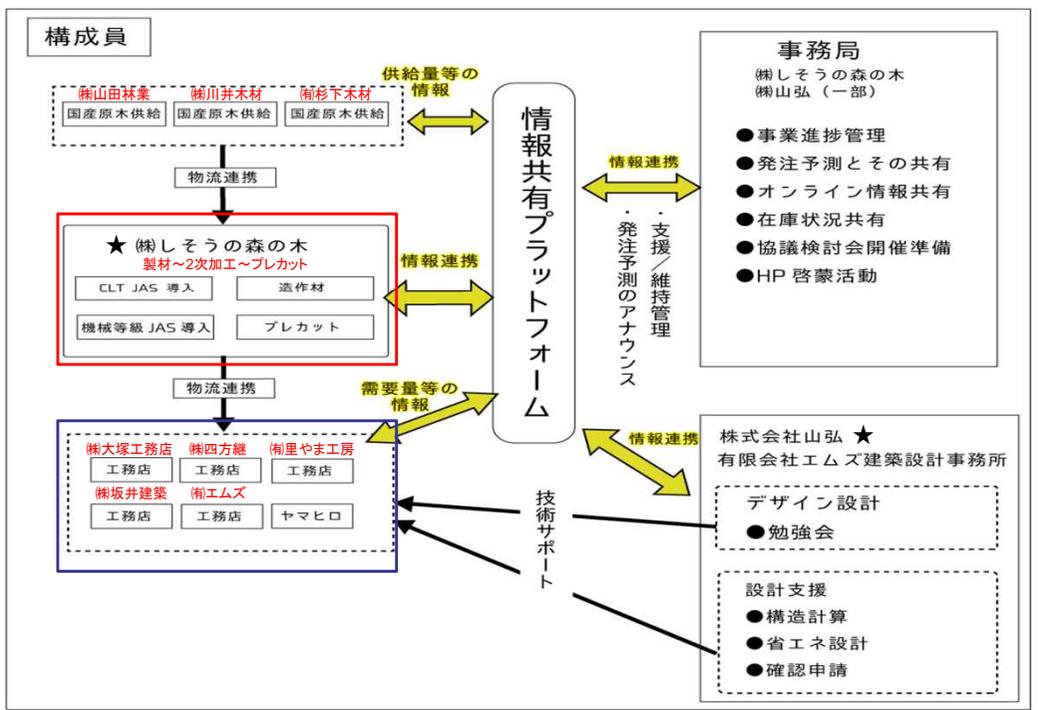


## 1. 全体概要

### 里山製材グループ

- 事業実施 / 承認
- 会計監査
- 協定の締結



## 3. 取組の概要、成果

### ○オンラインでの情報共有の体制整備と実施

新規専用Webサイトを活用した情報共有により、川下(工務店需要)情報が中流(製材・プレカット)及び川上(原木供給)まで届くようになり、製材所は安心感のある在庫の保有と計画生産が素材生産業は情報をもとに産地選定や原木生産が出来るようになり、国産材の安定した流通が可能となった。

### ○パンフレットの作成と配布、HPを活用した啓蒙活動

本事業の概要を紹介するパンフレットを作成し、各構成員に配布した。Webサイトには事業の啓蒙活動に活用するための専用コンテンツページを設けた。

### ○発注予測の共有

木材の需要量と供給可能量、半年先までの材料発注量、在庫状況、製材やプレカットの加工スケジュールなどのデータから「発注予測の共有」体制を実現した。発注予測を共有する仕組みは、ICT技術を活用し情報連携用のシステムを構築した。

### ○デザイン設計勉強会

国産材の強度性能や性質に合った住宅設計とブランディングに取り組む工務店の技術力底上げのため、定期的にデザイン設計勉強会を実施した。(5回)

### ○設計支援

プレカットと工務店の連携体制構築のため、設計業務支援体制を整備した。

### ○協議検討会

本事業の進捗管理及び事業を遂行する上での問題点や改善点を協議した。(5回)  
**【問題】** 流通量豊富で短納期な外材に慣れている工務店の発注は、常にタイトであり一般的に納期の長い国産材の場合、竣工に間に合わない等の不都合が生じる。製材業にとっては受注機会の損失や繁忙期等の無駄が生じたりする。原木供給側も産地の事情によっては、短納期での供給は難しい。  
**【改善】** 工務店は毎年3月に年間目標棟数を入力。プレカットの全体工程を共有し、空いている日程に予約していく。製材業は前年度実績と目標棟数に基づいて在庫計画生産をする。また、原木供給者にも情報を共有し、年間発注する。不良在庫の低減や短納期、無駄の少ないレイバーコントロールにつながった。

### ○協定の締結

国産材供給を安定させるため、しそりの森の木は資材供給義務を原木供給者は原木供給義務を工務店は受発注情報提供義務を協定書として明文化した。

## 2. 取組の背景、地域の課題

- 従来の木材流通体制は、価格と物量主導による供給が原因で長く外国産材に依存してきたことで外的要因に左右されやすい環境。
- 国内の木材流通が、長年にわたり大量消費とコスト優先で外国産材に依存してきた結果、国産材の流通において川上業者(原木供給者)と川下業者(中小工務店)の連携が全く取れていない。
- 外材と比較した場合の住宅用材としての品質の問題、どのように国産材のデメリット(強度)を補うか。
- また、兵庫県は大手HMシェアが50%を占有し、特に地場工務店のマーケティングの能力が脆弱である。
- 国内の原木供給業者や製材業者は年々減少している。品質面で、特殊な乾燥機など億単位の設備投資が必要となるため、製材業者は新たな先行投資になかなか踏み切ることができない等の課題。

外国産材から国産材利用への移行促進

小さな製材所による里山流通開発

川上～川下まで、信頼関係を構築

※情報共有がされた産直生産体制

国産材の強度に適した設計手法や営業手法を持たない工務店にノウハウを提供し、受注機会の創出やスキルアップに貢献

減少傾向にある製材業者が真似できるモデルプランとなる取組が必要

川上～川下へ安定した木材確保の仕組みで100%国産材供給体制を確立

## 4. 今後の取組、課題

○デザイン設計勉強会は5回開催したが、事業終了後も継続的に行うべきとのグループ内の各構成員からの声も拾い上げ、改めて今後、永続的な開催をグループの方針として定めている。今後は、グループの内外に関わらずオープンな形で参加者を募り、勉強会を実施し、新規工務店の加盟につなげる。また、国産材原木を増産したり、余すことなく使用するにはユーザーへの訴求効果の高い木材を使用したデザイン、ディティールが必要だが、地場工務店の苦手の分野でもある。ここに手厚く支援をしていくことで、より安価で安定的な木材供給に繋げたい。

○木材の需要量と供給可能量、半年先までの材料発注量、在庫状況、製材やプレカット業者の加工スケジュールなどのデータから「発注予測の共有」体制を実現した。発注予測を共有する仕組みは、ICT技術を活用して情報連携用のシステムを構築し、今後システムを活用した情報連携でさらなる木材供給体制の安定を図る。