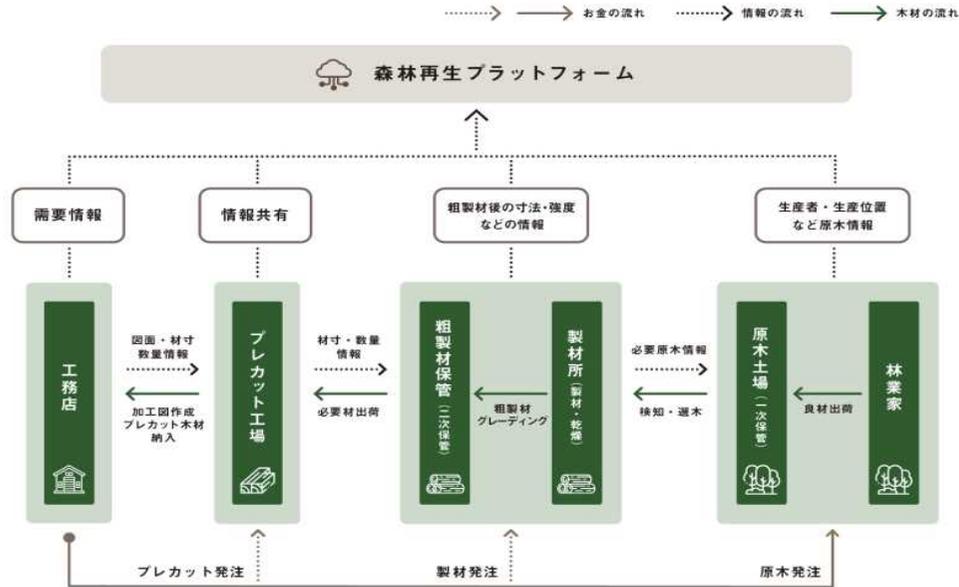


1. 全体概要

構成員:中小工務店3社[★(株)エバーフィールド、(株)モリスデザイン、宮田建設(株)原木供給者2社[小国町森林組合、小国ウッディ協同組合]
その他2社[(一社)JBN・全国工務店協会、★森林パートナーズ(株)]

熊本県小国町のスギを基本とした生産と、熊本市を中心とした木造住宅を施工する中小工務店を結ぶ、ICT技術を活用したサプライチェーン(川上・川下直結タイプ)を構築する。



2. 取組の背景、地域の課題

近年のウッドショック下、日本全国の工務店への構造材としての木材供給が滞っている。これを回避するためには、平時からの木材の供給体制を整備、強化しておく必要がある。他産業を見ても、一次産業と協同するにはサプライチェーンと六次産業化が必要であることは明らかである。

連携する林業家が再植林が出来る価格で構成し、サプライチェーンを構築することで、林業経営が持続的となり、長期的にみると木材が安定的に供給される流通体制となる。また地産地消の観点からも、まずは地域の材の安定供給を構築し、地域の住宅消費者(施主)の共感を得る必要がある。

熊本県の小国杉は、全国的に知名度は高いが県内の工務店における使用率が低く、県外での利用が多かった。県内での使用を増やすためには、年間の着工戸数分の木材量を確保し、安定供給ができる体制を構築することが必要不可欠である。

3. 取組の概要、成果

取引ルールの策定

- プラットフォームの運営内容については、取引ルールを策定し、全参画者で共有する。
- グループでの持続的連携が可能な適正価格を取り決め、ルールに反映した。

在庫管理・ストックによる安定供給を実現

- 工務店が山元から購入した木材(原木・製材)は、原則として山元で在庫する。在庫管理の運用体制は、今後作成予定。
- 住宅施工物件が着工・構造材加工の際に、在庫から必要な製材をピックアップし、プレカット工場へ発送する。
- ランニングストックの適正数量を検討し、事業に反映する。
- 連携する工務店の年間の建設戸数や木材の必要量を把握し、事前に情報が共有されることで、原木伐採から製材・プレカットの需要が分かり、安心して進めることができる。

4. 今後の取組、課題

○ウッドショックのような大きな価格変動にも対応が可能な適正価格の設定

○参画工務店や山元の展開、それに伴う木材加工業の展開