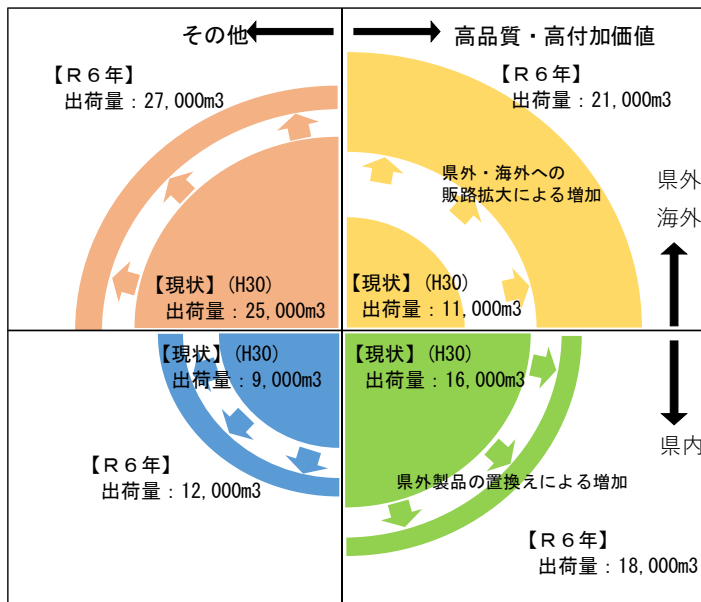


(4) 高品質・高付加価値木材製品の出荷拡大

1. 取組の必要性（背景）

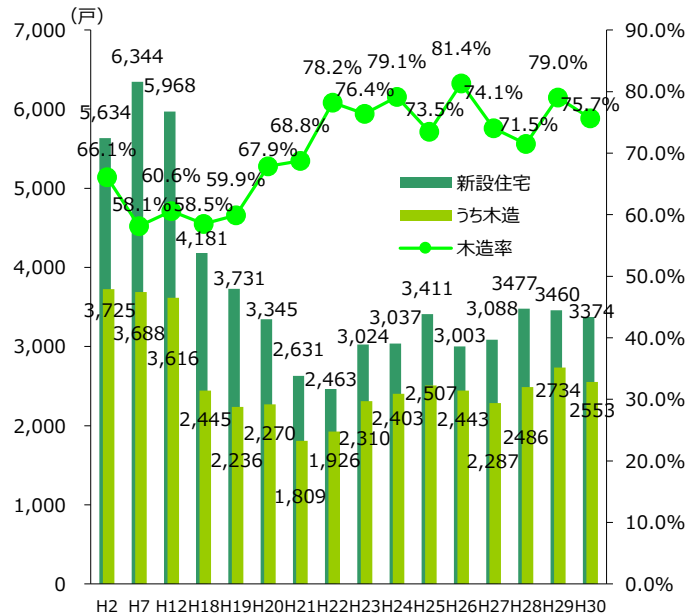
- 県内の製材需要を拡大させ、森林所有者への利益還元を増やすためには、A材の安定供給という山側の取組もさることながら、製材工場が利益を確実に確保できる安定的な販路を開拓していくことが重要です。
- 全国の木材製品出荷量のうち約6割が人工乾燥されておらず、未乾燥材や付加価値の低い木材製品が安価で加工され、大量に流通しています。県内の製材工場が今後、出荷拡大を図るためには、付加価値の低い木材製品で競争するのではなく、高品質かつ高付加価値の木材製品を安定的に出荷する対策に軸足をおくことが適当と考えています。
- 県内では県外産製品から県内産製品への置換えを進め、県外に向けては、高次加工を施した内装材など付加価値の高い製品の出荷を拡大していくことが基本となります。

■木材製品の出荷目標



出典：県林業課

■島根県における新設住宅着工戸数の推移



出典：国土交通省（建築着工統計調査）

■高品質・高付加価値加工・製品例



実加工



異樹種三層パネル



フローリング



高耐久化天然無公害木材

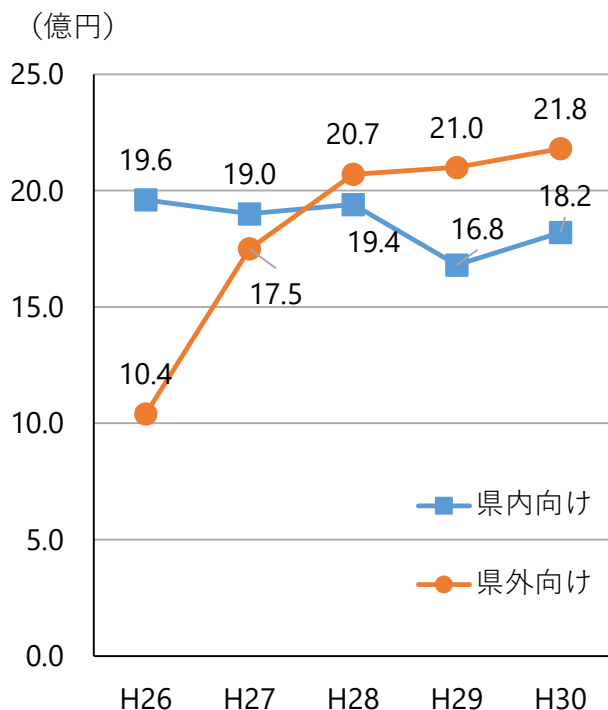
※高品質・高付加価値製品とは

高品質製品とは、JAS法や建築基準法による大臣認定等により強度や乾燥などの性能が明確なもの、高付加価値製品とは、実加工などの仕上げ加工、柱や板といった一次加工済み製材品の貼り合わせや、防腐処理などの高次加工を施すことで販売単価を高めたものを指します。

2. これまでの進め方の課題

- 県外向け県産木材製品の出荷額は、平成30年に約21.8億円と4年前の約2倍に伸びていますが、県内向け出荷額は、平成26年の19.6億円に対し平成30年は約18.2億円と伸び悩んでいます。
- 県内向け出荷が伸び悩んでいる原因としては、次のようなものがあると考えています。
 - ① 県内の主な出荷先である工務店や建築士にとって、県内製材工場の生産する木材製品の品目や品質等に関する情報が少なく、県産木材製品の調達をあきらめる場合や製材工場が工務店の求める品質・規格・量に対応できない場合があるなど、県産木材製品を積極的に使用できるような関係づくりができてこなかったこと
 - ② 建築士の中に木造設計を体系的に学んだことがある者が殆どおらず、特に柱の少ない空間を必要とする非住宅分野について、木造設計の知見が不足していること
- 一方、県外向けの出荷については、納期や取引数量等の条件が合わずに県外の需要を取りこぼしたり、県外出荷の相手先が限られている実態があります。
- 今後、さらに出荷額を伸ばすためには、複数の製材工場が連携して大ロットの需要への対応を強化するとともに、建築材から家具・建具等まで県外の様々な木材製品ニーズに対して共同出荷する体制の整備、新しい取引先への製品情報の提供、商談会等の機会創出、需要拡大が見込まれる分野の情報収集などが必要となっています。

■ 県内・県外向け県産木材製品の 出荷額の推移



出典：県林業課

■ 県産木材を積極的に使用した建築物例



自動車販売店（展示ルームに木材を使用）



福祉施設（内観）

3. 今後の進め方のポイント

(1) 県産木材製品を活用する工務店・建築士に対する支援

令和2年度から、県産木材を積極的に使用する県内外の工務店や建築士を支援するとともに県産木材を納材する製材工場とのグループ化を促すことで、県産木材の安定的な供給体制を構築します。

県産木材で建築された木造住宅については、従来の施主への支援から、県産木材の使用に積極的な工務店に支援対象を切り替えることで、業界側が県産木材を積極的に使用するインセンティブを強化します。

加えて、県産木材を積極的に使用する建築士が設計した民間木造非住宅建築物について、木造設計を担う建築士に支援する制度を新たに創設するとともに、セミナー等により知見を向上させ、非住宅分野においても県産木材利用を促進します。

区分	～令和元年度 木の家ですくすく子育て応援事業	令和2年度～ 「しまねの木」いきいき暮らし応援事業
制度設計	①県産木材を使用した住宅建築を支援 ②子育て世帯を対象を限定し、三世帯同居、UIターン者等には加算	①県産木材を使用した住宅建築を支援（これまでと同様） ②令和元年度まで措置していた限定・加算を削除
支援額	2万円/㎡（最大30万円/戸）	1戸当たりの県産木材使用割合が60%以上の木造住宅を支援 80～100%部分：5万円/㎡ 70～80%部分：3万円/㎡ 60～70%部分：2万円/㎡ } 最大37.5万円/戸
支援対象	施主	認定工務店 (県産木材を平均60%以上使用する工務店を認定)
その他		①県産木材を積極的に使用する建築士・工務店の認定制度を創設 ②認定建築士、認定工務店、納材する製材工場をグループ化することで、県産木材を安定的に使用・供給できるような環境を整備

(2) 高品質・高付加価値製品の生産拡大に向けた木材加工体制の整備

製材工場ごとに需要拡大が見込まれる木材製品や木材製品出荷量の目標を定め、目標達成に必要な高品質・高付加価値製品を加工・乾燥する施設の導入に向けて、補助事業や制度融資の積極的な活用を提案するとともに、金融機関からの円滑な借り入れが可能となるよう事業計画の作成等に協力します。

高品質・高付加価値製品であることを公的に証明し県内外に喧伝できるよう、木材製品の品質を保証するJAS認定の取得を引き続き支援します。

新製品や加工技術の開発については、県で現在取り組んでいる大径材の加工及び強度測定等に関する研究成果等を製材工場にフィードバックするなど、売れる商品づくりや効率的な加工技術の開発を推進します。

これらの取組について確実に成果を出すため、令和元年度から製材工場ごとに県の担当職員を配置して支援しており、引き続き積極的な支援を展開します。

(3) 県外出荷の拡大に向けた対応

- 主要な県外出荷先である関西方面への出荷拡大については、県大阪事務所の担当職員が主となって、県外の新規取引につながる情報収集や関西の需要者と県内製材工場とのマッチングを行っています。
 - ・単独の製材工場では対応できない大口・多品目の高付加価値製品等について、製材工場間で連携して円滑に共同出荷するため、県の職員が木材製品の数量や納期などを確認し、県内各地の製材工場に対応を依頼しています。
 - ・今後は、こうした取組に対する県内製材工場の関与度合いを高めていくことも必要であり、県大阪事務所が、民間コンサル等のノウハウを活用したり、業界による自立的な体制の構築に向けての支援を検討していきます。
- 一大消費地である大阪・東京などの大都市圏や海外での現地展示会への出展により、建材・家具メーカーや建築士等にPRするほか、県外の工務店などを対象に県内製材工場を巡り現地商談を行うツアーを新たに始めています。

今後は、大都市圏における常設展示場への出展やツアーごとに商談品目やテーマを定めて参加者を募ることにより、県産木材製品に高い関心を持つ商談相手を集める工夫を凝らしながら需要の開拓を進めます。
- 上記の取組により、県内各地の製材工場と既に取り引関係がある大手住宅メーカーや建材商社などと連携し、さらに県外・海外に向けた新たな販路開拓につなげていきます。



首都圏や関西圏での展示会の開催



県外需要者向けの県内製材工場視察ツアー

4. 5年後の目指す姿

成果指標	県産木材を積極的に使用する工務店の認定数を5年間で65社以上 ※県産木材を使った住宅を継続的に建てている工務店数50社（H30）
	木材製品の県外への出荷額を31.2億円以上（平成30年度21.8億円）



- 製材工場の出荷量のうち高品質・高付加価値製品の出荷割合を現状（平成30年）の44.3%から50.0%以上に引き上げ