日合商解説
vol.46
2022年
6月6日
Japan Plywood Wholesalers Association

発行所：日本合板商業組合
〒101-0045 東京都千代田区神田鍛冶町 3-5-4
TEL 03-(5256)-9080
https://www.nichigosho.net/
e-mail：jpwa@oboe.ocn.ne.jp

安定的な木材確保体制整備事業について

今回の日合商解説（vol.46）では、「安定的な木材確保体制整備事業」について解説していきます。現在、コロナウイルスの影響とロシアによるウクライナ侵攻による影響を受けて木材・原材料の高騰や物流問題等が継続しています。木材についてもその影響は大きいものがあり、国土交通省は、地域の中小工務店が安定的に木材を確保できるようにするため、地域の中小工務店や木材関連事業者等が協力して行う先導的な取組の検討について、「安定的な木材確保体制整備事業」を通じた支援を行っています。
2022年度の安定的な木材確保体制整備事業に取り組むグループについて
約１０件程度の採択を予定し、5月24日より募集を開始しました。
締め切りは同年7月5日まで。

概要：https://chiiki-grn-mokuzou.kennetserve.jp/

INDEX

① 安定的な木材確保体制整備事業の目的
② 安定的な木材確保体制整備事業の概要
③ 国が提示している３種類の事業主体類の取り組み例について解説します
④ 体制整備システム構築に係る費用の補助対象経費/補助率・補助額
⑤ 今後の木材・合板流通事業者としての取り組みについて

① 安定的な木材確保体制整備事業の目的

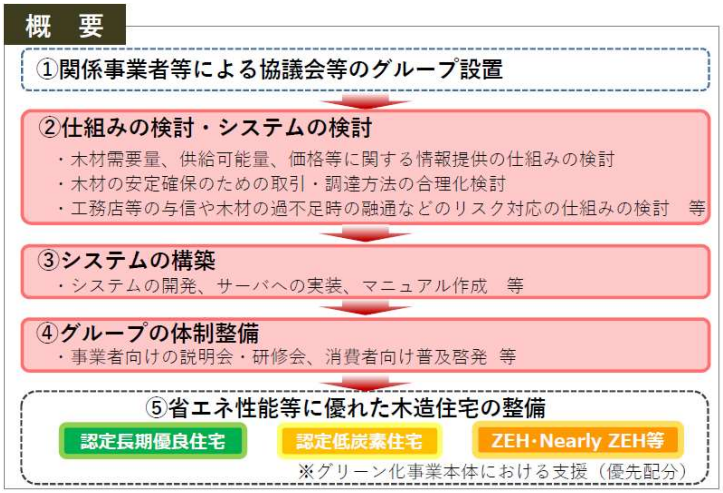
安定的な木材確保体制整備事業
地域型住宅グリーン化事業の一部

目的

木材の価格高騰・需給逼迫を踏まえ、中小工務店等による良質な木造住宅等整備の引き続きの促進を図るため、中小工務店、建材流通事業者、製材事業者、原木供給者など関係事業者の連携による安定的な木材確保に向けた先導的取組を促進する。

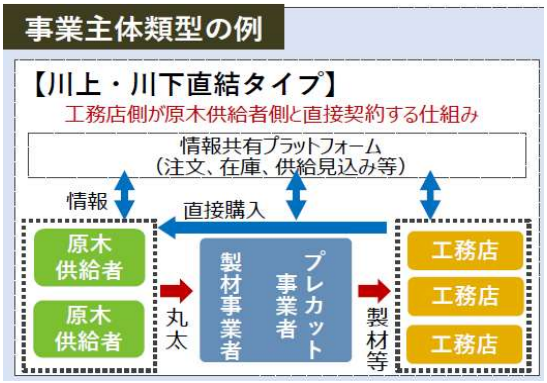
② 安定的な木材確保体制整備事業の概要

安定的な木材確保体制を行う為には仕組みの検討・システムの検討が重要です。とくに、「木材の需要量」と「供給可能な量」が適正なバランスであるかどうかを把握出来ていないとシステムが機能しません。また、これは省エネ基準適合義務化に向けた流れを汲んでおり省エネ性能等に優れた木造住宅の整備に繋がるものだとされています。

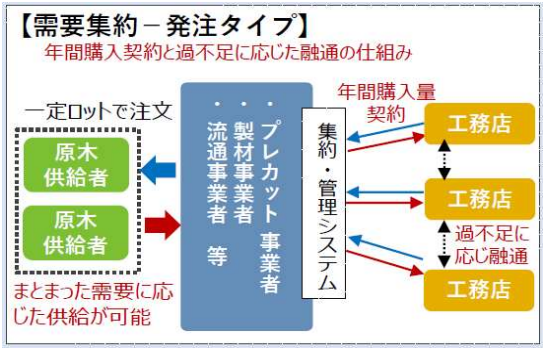


●木材の需要がどの程度予想されるか常に把握出来ている環境づくり
●消費者向けの普及啓発

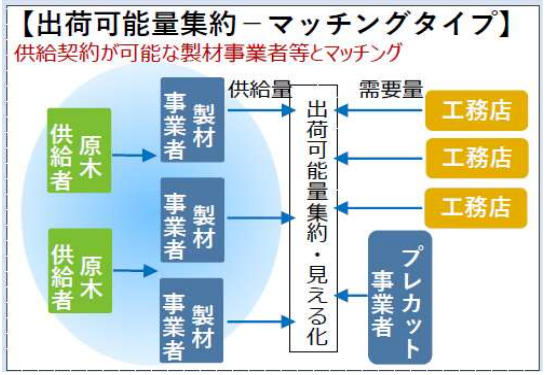
③ 国が提示している３種類の事業主体類の取り組み例について解説します



工務店が直接、原木供給者（林業事業者）と契約を行い、製材事業者・プレカット事業者を介して木材を納入してもらうタイプでは、工務店が主導となる為、ある程度の企業規模の会社が想定されています。もしくは、工務店が地域団体で集まって直接購入に向けて働きかけるパターンも考えられます。重要になるのが情報共有プラットフォームで注文・在庫・供給見込が見える化されるシステムが必要になります。



次は流通事業者が集約・管理システムを構成するパターンです。年間購入量契約を先に結ぶことが求められますが、過不足分を工務店間で調整することが可能で、汎用性が高く、流通事業者が担う役割も多い為、一番現実的なパターンだと思われます。工務店の年間の木材需要についても細かく把握する必要はありますが、とても有効な手立てだと思われます。



マッチングタイプでは、供給契約が可能な製材事業者とのマッチングが行われます。流通事業者からすると、現在の取引先に向けて行うものというよりは、新規のマッチングを期待するタイプといえるかもしれません。逆に他事業者に取引先を取られないようにするには、より工務店さんの状況を把握することに注力することが求められていきそうです。

④ 体制整備システム構築に係る費用の補助対象経費/補助率・補助額

補助対象経費

(1)安定的な木材確保の体制整備等に係る費用：

現況把握など必要な調査・整理、検討資料作成、検討内容とりまとめ、専門家への謝金、検討会の運営（会議室・機材のレンタル等）、グループ関係者間で当面の需給情報をリアルタイムで共有するなど有効なシステムの大枠検討、検討結果のグループ内事業者向け説明会　等

(2)システム構築に係る費用：

システム開発、サーバへの実装、マニュアル作成等

補助率・補助額

		（補助限度額）
(1)体制整備等に係る費用	定額	1,000万円
(2)システム構築に係る費用	１／２	1,000万円

※応募状況や提案内容等にもよるが、１０件程度の採択を想定。

⑤ 今後の木材・合板流通事業者としての取り組みについて

今回の「安定的な木材確保の体制」は、国の支援の有無ではなく、すべての流通事業者にとって対応する必要がある喫緊の課題だといえます。

2021年のニュースでは、オープンハウスや三栄建築設計、ケイアイスター不動産「一般社団法人　日本木造分譲住宅協会」という組織を設立したことが話題となりました。

流通事業者が中心となって、早い段階で工務店・取引先事業者に対して安定的に木材供給を行うことが出来る体制を構築することが求められます。そのために重要になってくることは、工務店の需要量＝顧客動向の把握、工務店の事業戦略の把握です。これを行う為に、より密接に地場工務店さんとの距離を縮められるように勉強会を開いたり、未来の暮らしづくりを一緒に検討していける場を設置する等、流通事業者は率先したサポート活動が今後重要になっていきそうです。

＜ポイント＞
- 工務店さんの顧客動向・事業戦略を把握する
- 消費者向けに国産材普及の為のイベントや活動を強化する
- システム分野において、IT人材を強化する（情報管理の面）