

農林水産大臣賞

日本一の木材加工・流通基地を目指して
 スギ一般材をブランド化
 加工規模大型化均質な製品供給

都城地区製材業協同組合

理事長 外山 勝

□事業体の構成

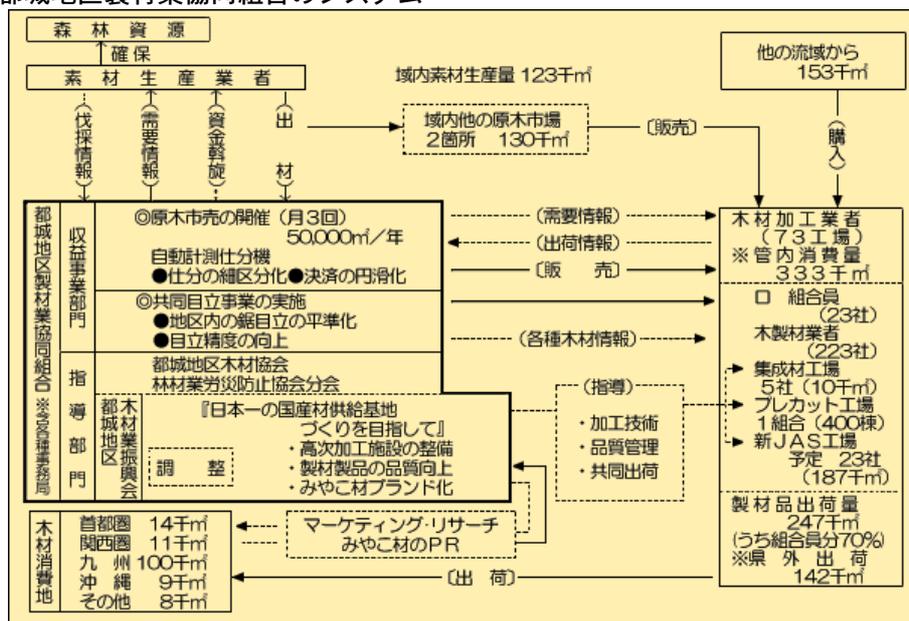
製材業21社 木材加工業1社 その他（製品販売）1社

〒885 宮城県都城市上水流町2,878番地

TEL0986-36-3010



□都城地区製材業協同組合のシステム



1 南九州最大の木材供給基地

宮崎県の南西部に位置する都城地区は、都城市とその周辺の5町からなる圏域で、古くから霧島山系の豊かな広葉樹やモミ・ツガ資源を背景として家具材、柄木加工及び一般製材業は発達してきた。特に前後植林されたスギなど針葉樹資源の充実に伴ってスギ製材が急速に発展した。現在は木材産業が基幹産業として定着しており、本県の中核的な木材供給基地に成長している。

森林は地域面積の約6割に当たる4万4,700haで、民・国有林半々となっているが、このうちスギを主体とする人工林針葉樹面積は3万1,600ha（79%）である。

このような森林資源の下に、域内には93の素材生産業者が年間15万m³（域内12万4,000m³）の素材を生産しているが、森林組合を除いて比較的零細なものが多く、年々減少する傾向にある。素材は、域内3箇所の原木市売市場に出荷され、域外の集荷分を含めて年間18万m³が取引されている。

また、域内には73の製材工場があるが、外材専門工場は皆無で、一部の広葉樹、カツ専門工場を除き、大半は国産材専門工場となっている。これら工場の原木消費量は33万3,000m³（うち国産材31万1,000m³）と、域内の素材集荷量を大きく上回っているため、残りは隣接する鹿児島県曽於郡や耳川地域などに依存している。

なお、域内の国産針葉樹工場については比較的規模の大きいものが多く、1万m³以上を消費する大型工場が9社と、県全体の2分の1を占めている。

製品出荷量は年間24万7,000m³で、このうちの57%を県外に出荷しており、首都圏などへの出荷も年々増大しているところである。

2 外材に対抗できる安定供給

都城地区の原木市場は、全国的にみても早い段階（昭和31年）に開設をみているが、昭和46年に県森連及び民間市売市場が相次いで開設されたことにより原木の集荷力（吸引力）は一段と高まり、それに伴って域内の製材業者は原木市場での調達比率を増加させてきた。しかし、このような傾向は、必然的に工場間の原木調達競争を激化させるとともに、一方では製材工場の素材生産分野の切離しを加速させることとなった。

そのため、域内の製材工場では昭和50年代当初に経営戦略の見直しを行い、小径材・中目材加工への転換、集成材など高次加工への進出、流通・建築分野への参入など「住み分け」を模索することとなった。このうち小径材・中目材加工へ移行した工場については、ツインバンドソーを積極的に導入して量産工場への脱皮を図り、低コスト・大量供給を実現させることとなったが、このことがスギ一般材（並材）供給基地としての都城地域の地位を不動のものとする基礎となったのである。

この結果、主要市場であった地場及び鹿児島県など南九州地域においては、母屋、タルキなどを中心として外材需要の減退を招き、国産材の優位性を示すこととなった。昭和50年代後半になると、南九州地域の製材品価格が中央と連動するようになり、南九州市場の優位性は徐々に解消されてきたため、新たな市場開拓を志向せざるを得なくなった。

しかし、新たな市場を開拓するとなると、輸送面でのハンデの克服が必要であり、一層のコストダウンを進める一方、外材に対抗できる品質の向上、品揃え、安定供給を実現しなければならないことになった。そのため、

- 〈1〉製材工場の一層の合理化
- 〈2〉原木の安定集荷と選別の強化
- 〈3〉プレカットなど時流に沿った高次加工体制の整備
- 〈4〉高品質材の安定供給ロットの拡大とブランド化の推進

などの課題に対して、地域一体となった具体的な取り組みが必要となり、ここに地域戦略としての「日本一の木材加工・流通基地づくり」を目指した活動が始まったのである。

3 地域一体化による新たな挑戦

都城地区製材業協同組合は、昭和29年に設立されて以来、地域の木製材業界を代表する組織として事業を展開し、広く業界の育成・指導にも取り組んできたが、当製協ではこのような戦略の実現に向けて、まず地域での共通認識の醸成を図るべく昭和58年に「都城地区製材行振興会」の結成を域内木材製材業者に呼び掛け、振興会を設立した。この結果、関係者がそれぞれの立場を通じて、

- 〈1〉個々の生産性、品質の向上
- 〈2〉原木市場など拠点施設の整備・拡充
- 〈3〉情報ネットワークの構築
- 〈4〉高次加工分野での連携強化
- 〈5〉協同出荷体制の確立
- 〈6〉県外市場開拓の展開

などについて組織的に取り組むこととなった。

4 地についた生産体制整備

これらの取り組みの中で昭和62年にはスギ一般材を中心に「みやこ材」のブランド名で、北九州をはじめ首都圏への積極的な出荷拡大活動を開始した。

また、平成2年度から国産材産地体制整備事業を導入して、当製協原木市場の移転拡充、自動計測原木仕分装置の設置をはじめ、製品の均質化を図るための共同目立施設の整備、研修施設の整備を行った。同時に当製協組合員が主体となって設立した「都城地区プレカット事業協同組合」は、年400棟規模のプレカット加工施設を建設した。

さらに平成2年には、域内の素材生産体制を強化し、原木需給情報の一元化を図るため、素材生産事業協同組合の設立を指導し、15社による「都城地区素材生産事業協同組合」の設立を見たところである。

5 着実に増加する供給量

このような取り組みの結果、当地域の原木市場の取扱い量は活動を開始した昭和58年の14万m³から平成2年時点では18万m³と飛躍的に増大した。また製品出荷量も15万3,000m³から24万7,000m³と市場での原木取扱い量を上回る伸びをみせ、このうち県外出荷分は7万1,000m³から14万2,000m³と倍増している。特に製材製品については、毎年横浜市で「みやこ材」の製品展示市を開催し、出荷量、品揃え、品質なども上々の評価を得ている。今後生産量のより一層の増大が期待される。

また、集成材やプレカットなど高次加工工場も順調に生産量を伸ばしており、特にプレカットについては、需要に応じきれない状況である。

6 目標は真の「木材供給日本一」

業界の順調な発展に伴い、原木の安定確保はますます重要となっている。また製品の安定かつ迅速な供給や高品質化についての需要サイドの要請も一段と高まっており、これらに対応できる供給体制の整備も早急に取り組む必要が生じている。

そのため、当製協においては、域内の出荷・買方だけでなく、域内外の原木市場と原木需給ネットワークを構築するとともに、一般製材用原木価格形成においても従来のせり方式から「固定価格」方式の導入を図り、原木お安定供給、価格の平準化に対応できるように検討を進めている。

また、「みやこ材」のブランド化を推進するため、製品規格・品質管理基準の統一、製品の在庫管理、共同配送などを域内の工場に指導していくとともに、首都圏など大消費地における需要情報の的確な把握も併せて検討している。

なお、大消費地での交通渋滞に対応するため、流通業界ではモーダルシフトを指向しているところであるが、今後は運輸関係業界も巻き込んだ輸送方式の確立が必要であり、当製協においてもピギーバックの導入など具体的対応を研究しているところである。

これらのことからは、「情報」の一元化と異業種間との連携の必要性を意味しており、そのため、「木材VAN」及び情報加工システムの構築と異業種との調整機能の発揮が当製協の最大の課題となると思われる。

これら実現できたあかつきには、真の「日本一の木材加工・流通基地」として認知されることになるろう。