

農林水産大臣賞

県内住宅メーカーとの直接取引による素材供給システム
ー川上・川下連携により素材生産・流通の新たな方向を開拓ー

株式会社 泉林業（代表者 代表取締役 泉 忠義）

□事業体の構成

素材生産業（年間素材生産量17,000m³）

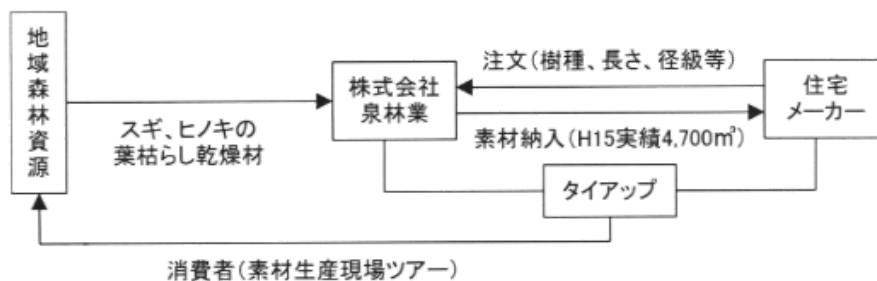
〒883-0109

熊本県人吉市下原田町荒毛1253

電話 0966-22-3018 FAX 0966-22-1202



□事業の仕組み



□事業の実績（目的、事業内容の概要等）

事業は、住宅メーカーとの直接取引により、安定した価格、量の素材の生産を目的としたもので、泉林業は県内住宅メーカー1社との直接取引を平成9年より開始した。

事業の流れは、電話及びFAXのみの見積、注文となり迅速な対応が可能、見積の段階から樹種、長さ（採材寸法）、径級、どの部材として使用するものかが記載されており本数による注文となっている。住宅メーカーからの条件として、葉枯らし乾燥材であることと、スギの場合は林令が50年生以上であることが条件付けされている。

採材寸法も従来の3、4、6mだけではなく、3.3mや3.5m、8mと多材長になるため、泉林業では高性能林業機械であるロングブームグラップルを駆使し、山土場における仕分けを容易にしている。

また、住宅メーカーとタイアップした素材生産現場見学ツアーを年2回開催。（平成9年度より継続）素材生産現場で直接木にふれる機会を設けており、年間100名以上の参加がある。

□事業の成果

平成9年の取引開始当初は150m³程度であったものが、平成15年には4,700m³程度（本数約1万8千本）の取引となっている。また、先に述べたとおり新たな高性能林業機械の改良へと至っている。

□今後の取組み

これからも安定的に供給できるように、高性能林業機械等の改良、利用をすめながら効率よく事業を実施していくことを目指す。

□現地調査結果の概要

調査担当 鈴木 武
（（財）林政総合調査研究所 客員研究員）
事務局 日比野 義光
（（財）日本木材総合情報センター 専務理事）

1. 泉林業について

林野庁が平成8年に作成した「林産加工体制整備基本方針」に記載された同社の特徴は次のようになる。

1. 人吉・球磨地域は、熊本県南部の人吉盆地及びその周辺の1市13町村からなり、豊富な森林資源を背景に古くから木材産業が営まれており、地域内に6市場と約80の製材工場がある。人工林率は約70%で、その内訳はスギ6、ヒノキ4の割合である。
2. 「（有）泉林業」は、この地方の中心である人吉市に所在する素材生産業者であり、年間素材生産量は約2万m³で、パルプ材を除くほとんどの素材を、同社が参画している(株)人吉素材流通センターに出荷している。
3. 同社は、安定的な原木確保を行うためには、森林所有者から立木を少しでも高く買い、林家収入を多くするという山元還元システムを構築する必要があるとしている。そうすれば、森林所有者の伐採意欲が喚起され、素材生産業者の事業量も確保されることになり、設備投資や雇用の安定化も促進される。
そのためには、高性能林業機械を駆使した低コスト生産が必要であり、また、その作業システムの能力を満度に引き出すことができる質の高い作業員を育成することが前提条件となる。
このため、同社では、いち早くプロセッサ導入するなど積極的な設備投資を行う一方、作業員についても、全員月給制、賞与、有給休暇のほか、健康保険、雇用保険、林退協、労災の上乗せなど、社会保障についても手厚い処遇がなされている。
4. 同社の取組は、旧態依然としたあり方に起因して、ともすれば厳しさだけが取りざたされる国内の素材生産業について、その活性化の方向を示すものである。

2. 出会い

人吉木材工業団地の創設に際して、素生協で(株)人吉素材流通センターを開設したが、その後、団地内に倒産工場が出てそこに新産住拓株式会社が入居し、センターとの取引が生まれた。

木を表した「県産材の家」を推進してきた新産住拓は、泉林業の葉枯らし材生産の現場を見て「これは是非施主さんに見せたい」とバス3台で現場見学に訪れた。以来毎年春秋2回葉枯らし見学ツアーを行ってきている。

こうした両者の接触の中で、プレカット工場の残廃材に苦しんでいた新産住拓から、3.3m、5.5mなどユーザーとしての丸太に対するニーズが伝えられ、こうしたユーザーニーズに対応する形で泉林業－新産住拓の丸太取引が生まれ発展してきた。

両社の提携による熊本県産スギ材葉枯らし材天然乾燥材による「県産材の家」については、鹿児島大学遠藤教授の「スギの行くべき道」にも詳しく紹介されている。

3. 取引のシステム等

原木は新産住拓が必要な径級・長さ・本数を注文書として泉林業に送られ、納入する泉林業は見積書を提出する。両社の協議により価格が決定すれば（年1回）、具体的な発注書で発注が行われ、泉林業は請書を提出する。（契約書などは結ばない）

原木は新産住拓から製材を委託された製材工業へ泉林業から直納される。製材工場には新産住拓から製材依頼書で製材する材種・寸法・本数・納期などが指示される。現在は使用する製材の増加に伴い、協力システムに記載された尾方製材（多良木）のほか2社を委託先として協力関係を拡大している。

製材された製品は新産住拓の貯材場で天然乾燥され、現在の貯材は3億5千万円にも達するという。

4. 調査者の所見

泉林業が山元還元や従業員の処遇など経営理念が優れ、高性能林業機械を駆使した低コストなど優れた素材生産業者であることは、つとに知られている。

これと連携した新産住拓(株)もまた、明確な経営理念を持つ優れた地域ビルダーであり、この優れた両社によってこそ、全国でここにしかない素材生産業の「住宅メーカーとの直接取引による素材供給システム」という新しい流通が構築されたといえる。

新産住拓(株)の小山社長が述べた「この両社のような組み合わせができれば、国産材は必ず外材に勝てる」という言葉が強く印象に残る。

- 新産住拓 泉林業 尾方製材の協力システム
(参考文献) 遠藤日雄著 「スギの行くべき道」

