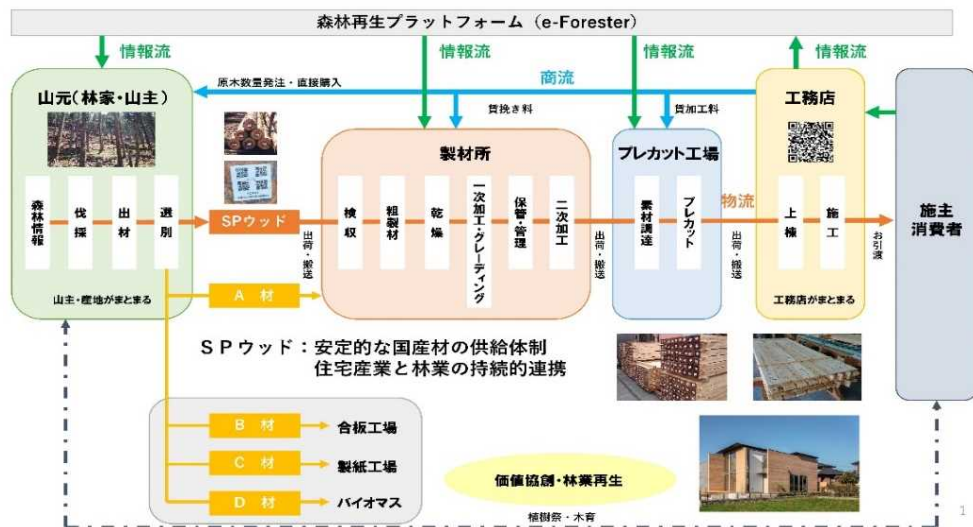


## 1. 全体概要

**構成員:** 中小工務店3社【★大野建設(株)、★伊佐ホームズ(株)、(株)アース】プレカット事業者1社【島崎木材(株)】、製材事業者1社【金子製材(株)】  
**原木供給者3社**【(有)角中林業、秩父広域森林組合、磯村産業株式会社】、**その他2社**【(一社)JBN・全国工務店協会、森林パートナーズ株式会社★】

- 事務局であるSPCは、情報共有プラットフォームを運営。
- 工務店、プレカット工場、製材所、山元の各事業者が受注情報と木材加工状況などをこのプラットフォームに入力することで、情報がグループ全体に共有される。
- 工務店が、山元から原木を直接購入することにより、従来の住宅価格を維持しながら、原木を適正な価格で取り引きしている。



## 2. 取組の背景、地域の課題

これまで日本国内における木材流通の供給体制、そこに必要な設備が整理されておらず、突然の対応ができなかったためと供給元である国内林業の低迷が原因である。東京都・埼玉県では、都産材・県産材の流通会社が限られており、特に顕著な影響が出ている。林業に再植林できるための利益が循環する仕組みを構築し、その上で地域レベルでの需要情報をもとに生産するマーケットインの流通形態が肝要であり、需要量に対応する生産体制を整えるサプライチェーンが求められる。安定的な需要情報とそのニーズに応える生産を結び付けることで、原木供給業者、製材業者側では売り上げの見込みが立ち、安定経営につながる。さらに需給情報、物流だけでなく取り決め価格もプラットフォーム内で見える化することで、六次産業化を実現する。この理念を共有する連携を構築、強化することで、ウッドショックのような全国規模での木材流通トラブル発生時にプラットフォーム内では、需給情報の共有が出来ているためにトラブルが発生しにくくなる。

## 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た。  
(現在は、本事業内容を反映した第4改訂版を策定中)

### 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、原則として製材所が在庫管理を行った。
- 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した。
- 発注見込みを下回った際には、次回発注時にその在庫を考慮した量で発注し、反対に見込みを上回った場合は、製材所が一般流通材から補填するなどして対応した。
- 新規工務店が参画しやすいように、原木を直接購入せず、ストックを活用する流通を構築した。

### EC化(金融プラットフォーム・商流トレーサビリティシステム)

- 本事業内で新しく構築したシステムは、この商流をクレジットカードを介したデジタル決済のものである。  
キャッシュレス化、取引間の与信担保に期待ができ、工務店の原木直接購入のリスクを回避することにもつながり、新規工務店の参画ハードルを下げる。更にデータの集積が詳細で明確になる。

## 4. 今後の取組、課題

- 需要量拡大による供給量確保のための山元展開
- 需要に合わせた配送機能
- 林業従事者不足・伐出コスト高
- 事前購入という慣習が少ない工務店業界に浸透させるための仕組み
- A材だけではなくB材、C材、D材を含めたバランスのある木材利用拡大