

輸出事業計画

※申請者名：高知米国市場開拓協議会、品目：製材

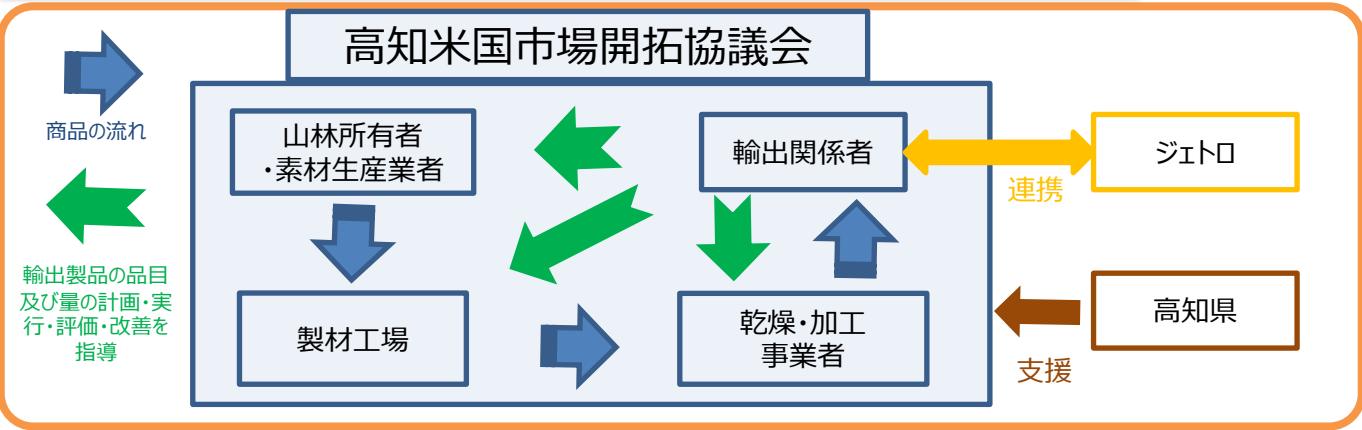
1. 輸出における現状と課題

- 【現状】
- ・米国では、住宅周りの屋外に、サイディング、デッキ、ベランダ、フェンスなどの部材（エクステリア材）として、伝統的にシダー系の樹種を使用する文化がある。
 - ・北米産シダーに近い樹種である日本のスギが米国エクステリア市場でシェアを高めており、2021年は25～30万m³（中国等で加工されたものを含む）ほどのスギ製品が消費されている。
 - ・スギの丸太は芯に近い部分で赤っぽい色の「心材（赤身）」と、外側部分で白っぽい色の「辺材」から構成されているが、屋外に使うエクステリア材には腐りにくい赤身が適しており、米国でも赤身が好まれる。
 - ・日本で生産量は増えているが活用方法が課題となっているスギ大径材（丸太）は、赤身のスギ製材品生産に適している。
- 【課題】
- ・スギ大径材の有効活用、用途拡大
 - ・米国へ輸出するスギ製材品において、既存の製材工場では適度な乾燥とフィートサイズへのカットの対応が難しい。
 - ・上記の乾燥とカットへの対応が求められるため、輸出事業への新規参入はハードルが高い。

2. 輸出事業計画の取組内容

- ・米国向け製材品輸出において、南四国の成熟していく森林資源を活用し、伐採、輸送、製材、乾燥において現地需要に即した最適なサプライチェーンを構築することを目的として、令和3年6月に高知米国市場開拓協議会を設立。
- ・協議会メンバーが流通上適した場所に最適な乾燥とフィートへのカットを専門に対応する設備を設けることによって、各製材工場が設備投資をせず、既存の4mや3mでの製材でも輸出向けに加工できる体制を整えていくことを目指す。
- ・上記により、輸出事業に参入希望する企業が小ロットからでも参画しやすくなる。また、協議会メンバーでまとめて大ロットとして出荷することにより、物流コストの低減を目指す。

3. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制



4. 輸出目標額

	現状（令和2年度）	目標年（令和6年度）
輸出額（円）	13,312,000	166,000,000
輸出量（m ³ ）	254	3,000
輸出先国	米国	米国