

# 食料産業局長賞

## 阪和興業株式会社(東京都中央区)

### 【主な品目】

林産物(丸太、製材品)

### 【主な輸出先国・地域】

中国、台湾

### 【輸出取組の概要】

- 丸太輸出のパイオニアとして先駆的に海外マーケットを開拓し、国産材の輸出拡大を牽引。
- 高付加価値化を目指し、国産スギ・ヒノキの品質を評価する需要家を開拓。
- 更なる高付加価値化のため、製材品輸出拡大の取組を展開。

### 【輸出実績】(平成18年から輸出開始)

|       | 輸出額(万円)     | 輸出量(m3)     | 出荷時期 |
|-------|-------------|-------------|------|
| 平成28年 | (概算)198,000 | (概算)150,000 | 通年   |
| 平成27年 | 188,211     | 127,000     |      |
| 平成26年 | 162,519     | 109,000     |      |

### 輸出に取り組んだきっかけ

- 平成18年に東京都花粉対策事業として出材された丸太の販売先を海外に求め、インド向けに試験輸出をしたのがきっかけ。
- 平成22年より、志布志港(鹿児島県)等の九州の港を拠点に、丸太輸出が急拡大しました。

### 取り組む際に生じた課題

- 海外マーケットへの進出時、現地では日本のスギ・ヒノキが認知されていないため、安価でしか販売できず、用途も梱包材用に限られました。また、梱包材用として競合するNZ産ラジアータパイン材の価格乱高下の影響を受け、価格が安定しませんでした。このため、付加価値の向上と価格の安定化が課題となりました。
- 加えて、国内での丸太の集荷体制が整っていなかったことから、安定供給体制の構築も課題でした。



写真: 輸出用に集荷された丸太



写真: 丸太輸出の荷役作業の様子



写真: 船積された輸出用丸太

## 生じた課題への対応

- ・ 付加価値の向上を目指し、輸出先の国・地域において日本のスギ・ヒノキの特性を評価する需要者（木材の加工業者、納材業者等）を開拓しました。また、安定取引の実現のため、海外の直需先との取引を強化しました。
- ・ 安定供給の実現のため、日本国内で年間を通じて安定価格での集荷を行うとともに、山元からの直送での集荷を強化しました。

## 対応の結果

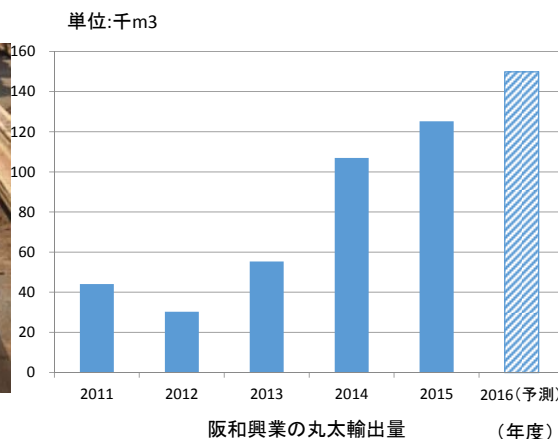
- ・ 元々の主要用途であった梱包用途よりも付加価値の高い需要分野（（例：屋根材、フェンス材 他））への進出を果たすことができました。
- ・ その結果、日本のスギ、ヒノキがNZ産ラジアータパインに影響されない独自の値動きをするようになりました。
- ・ 九州地区において、輸出用丸太を安定的に調達する体制が整ったことにより、丸太の輸出量が急増しました。現在は、九州地区以外の地域でも輸出を展開しています。

## 今後の課題・展望

- ・ 日本からの中国向け輸出は、安価な低質材丸太を中心に数量を伸ばしてきましたが、日本の林業・木材産業の活性化のためには、より付加価値を高めて輸出を行うことが重要であると考えています。
- ・ 付加価値を高めるためには、輸出をしようとする国・地域の需要特性を詳細に把握する必要があると考えています。
- ・ 製材品の輸出にも既に取り組み始めているところです。海外で使われる製材品の規格が国内と異なることへの対応などの課題がありますが、今後、丸太輸出で培った販売網を活かし、製材品の輸出拡大に繋げていきたいと考えています。



写真：屋根材として加工された日本スギ



写真：志布志港ポートセミナーでの講演

### 【活用した支援・施策】

【ウェブサイト】<http://www.hanwa.co.jp/>

【連絡先】担当者名：木材部 国際開発課 角谷 TEL：03-3544-2370