

丸美産業株式会社

主な品目

林産物(丸太、製材品)



主な輸出先国・地域

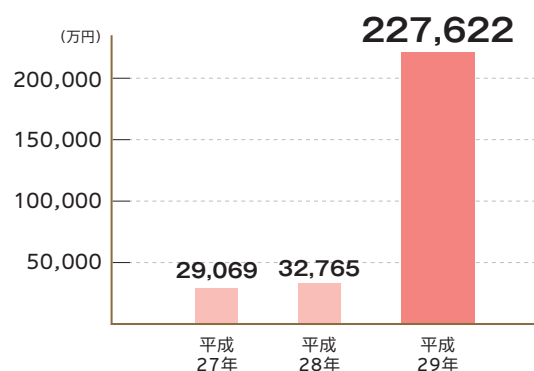
中国、台湾、韓国

〈輸出取組の概要〉

- ◆ 現地のニーズに合わせ、丸太を国内の規格にはなかったサイズに造材することにより輸出が拡大。
- ◆ 国内では商品として利用されていなかった間伐材等について、海外での需要掘り起こしを行ったことにより、未利用材の新たな需要開拓となり、生産者の生産意欲向上に大きく寄与。
- ◆ 平成29年、世界基準であるCOC認証(FSC、PEFC)取得。

〈輸出実績〉(平成25年から輸出開始、輸出実績は各年1月～12月分)

	輸出額(万円)	輸出量(m)	出荷時期
平成29年	227,622	157,647	通年
平成28年	32,765	24,417	
平成27年	29,069	18,433	



輸出に取り組んだきっかけ

- ・日本国内の山林を伐採する際、国内では商品として利用されていなかった間伐材等を商材として海外に販路を求めることとし、中国、台湾、韓国へ丸太や製材品の輸出に取り組み始めました。

取り組む際に生じた課題

- ・輸出に取り組む上で、特に丸太の輸出が急拡大したこともあり、輸出港自体の不足、作業員と港の設備不足、安定的な供給元の確保という課題が生じました。
- ・販売面では、他国からの安価な丸太との競合になり、また為替の大幅な変動の影響が大きく、収益を安定させることも難しい課題でした。



出荷前の国産材丸太



船への積み込み作業中



丸太運搬船

生じた課題への対応

- ・輸送課題については、新たな輸出港の開拓、運搬する船のサイズを大型化する等細かく改革していき、出荷の回転・スピードがより速くできるよう取り組みました。
- ・他国との競争を避け、収益面を上げるため、海外の顧客と商談の機会を増やし、取引先の需要にあった国内の規格にないサイズに変更を行い、独自の造材・製品化を行いました。

対応の結果

- ・港の整備や山林から港への運搬など、輸送システムを再構築し、少しずつ改善していった結果、大幅な輸出量の増量を達成することができました。
- ・海外の顧客との商談を増やしたことにより、海外での新たな需要を開拓し、さらに新たな顧客の開拓に繋がるといった好循環に繋がり、また未利用材が商品になる可能性を示すことができたことで、生産者の生産意欲向上にも大きく寄与できました。

今後の課題・展望

- ・海外では、日本の木材に関して、まだまだ認知度が低く感じられます。中国では、ニュージーランド、ロシア、欧米諸国と比較すると、圧倒的に日本の材の入荷量は低いですが、輸出拡大の余地はあり、特に製材品の輸出量の拡大は、今後国内の需要が減少していくことが見込まれる中、重要な課題と考えております。
- ・今後は、国内への周知はもとより、幅広く海外へ積極的な展開をしていきたいと考えております。



伐採現場の様子



間伐の様子



輸出用の新たな製材品

ウェブサイト／ <http://www.marumi.com>

連絡先／ 担当者名：国際貿易部 奥野 TEL:0567-55-0161