

【木材の有利販売】

1) 方策と取組状況

①販売事業の方針

- ・ A材とB材を中心に販売
- ・ A材については、県内外の製材所等および県内外の原木市場への出荷
- ・ 県森連木材流通センターとの連携による需要に応じた供給、販路拡大

②販売事業の状況

- ・ 主な取組
 - 木材流通センターを介した滋賀県型集約化販売
 - 中間土場から需要先への直送
 - 市町との木材の利用促進に関する協定の締結
「多賀町、甲賀市、東近江市(予定)」
 - 林地残材（C材）の現場販売
 - 木材輸出の実行（中国向け）
 - 素材生産にかかる情報を早期に提供

図1 県下の木材流通センターと原木市場

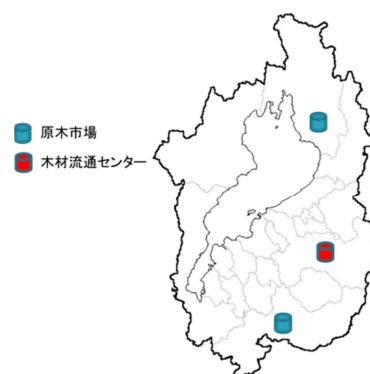


表 材質別供給先（平成 29 年度実績）

（単位：m³）

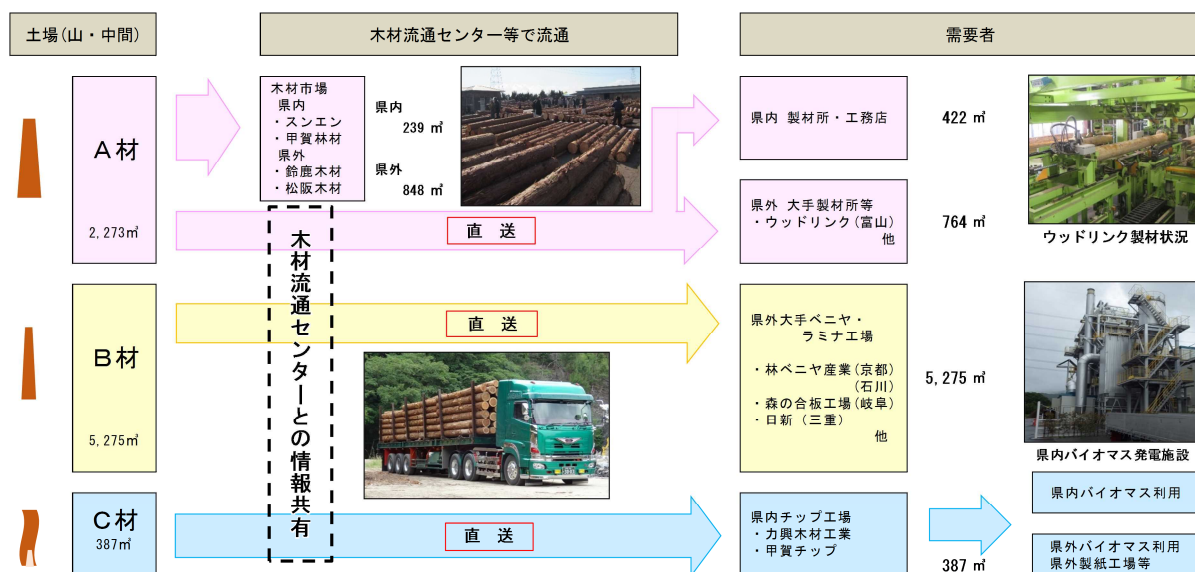
材 質 (シェア)	県内向け			県外向け			計
	原木 市場	製材所 等	チップ 工場	原木 市場	製材 工場	ベニヤ 工場	
A材 (32%)	332	180	—	991	661	—	2,164
B材 (60%)	—	—	—	—	—	4,098	4,098
C材 (8%)	—	—	525	—	—	—	525
計	1,037			5,750			6,787

表 材質別供給先（平成 30 年度見込み）

（単位：m³）

材 質 (シェア)	県内向け			県外向け			計
	原木 市場	製材所 等	チップ 工場	原木 市場	製材 工場	ベニヤ 工場等	
A材 (29%)	239	422	—	848	764	—	2,273
B材 (66%)	—	—	—	—	—	5,275	5,275
C材 (5%)	—	—	387	—	—	—	387
計	1,048			6,887			7,935

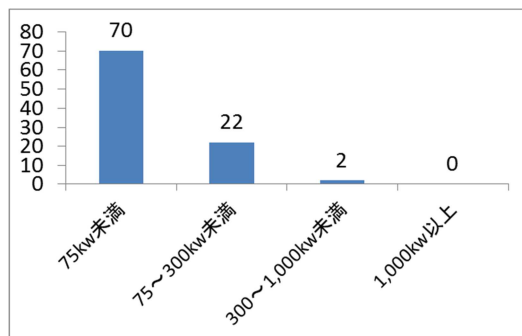
図 木材流通図（山土場から需要者へ）



2) 課題

- ・需要に応じた販売による価格の向上と安定化
- ・運送コストの抑制
- ・素材生産者との連携
- ・小規模な製材業者が大半（75kw未満の動力70者）
- ・人工乾燥機を有する製材業者の数（6者）

図 滋賀県の動力階層別製材業者数



（出典）農林水産省 木材統計

3) 検討事項

- ・収益の確保

需要先との良好な関係の下で、より良い単価で販売しなければならない。⇒A材については、市町との協定や水平連携を目指す製材業者との関係構築によって、県内の需要を掘り起こす。主にB材の大口需要者へは、ロットをまとめて有利に交渉できるよう木材流通センターを通じて販売する。C材の販売や木材の輸出については、好条件が整えば積極的に進める。県としても、補助事業等により県内需要の喚起に努める。

- ・事業地の増加

伐採面積が増えて取扱量が増加すれば、販売管理が行き届かなくなる。 ⇒伐採事業の請負業者に販売まで任せる。

- ・運送コストの抑制

人手不足などで運賃が上昇傾向にあり、木材売上を圧迫している。 ⇒木材流通センター等との連携を密にして、積み合わせや帰り便の利用を進める。

【参考】地域連携型林業モデル構築事業（県事業）

（内容）地域の製材業等を営む事業体間で水平連携を図るための協議会の運営に対して支援を行い、資源循環型の仕組みを構築するとともに、県産材の利用を推進する。

（対象者）地域木材供給協議会（製材所、木材市場等）

（助成）定額 660 千円／1 地域

【参考】木の香る淡海の家推進事業（県民税事業）

（内容）びわ湖材を使った住宅等の新築、リフォームなどに助成を行うもの。

（対象者）県内事業者工務店等

（助成）住宅等の新設改築等→30 万～40 万円／戸、木質化改修→3 千円／㎡