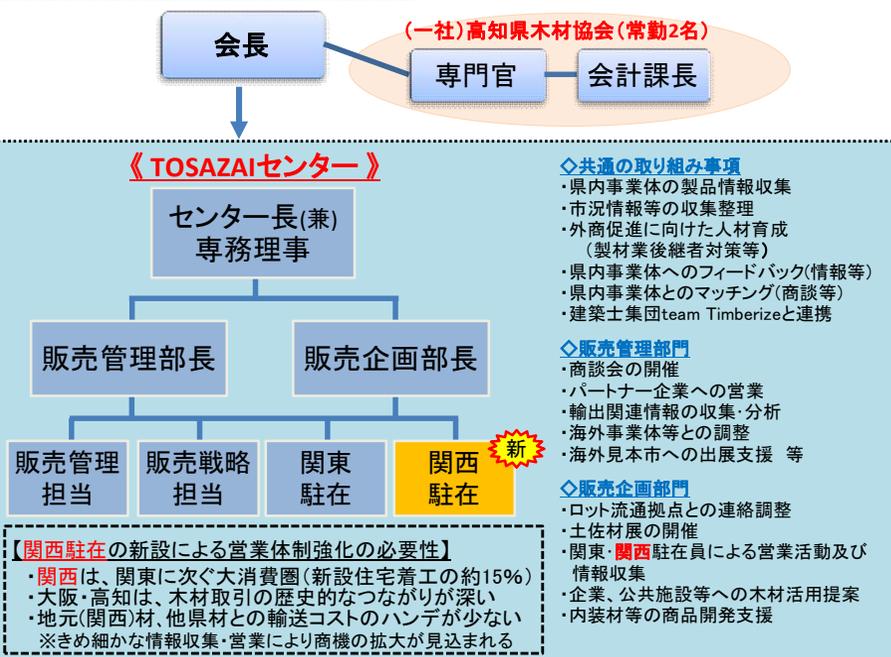


R3 県産材需要拡大サポート事業

成果目標 (KPI) : 県産製材品の県外出荷量 98m3(H30) ⇒ 131m3(R5)
 ※うち関西 23m3(H30) ⇒ 31m3(R5)

高知県木材協会 組織図 (R3)

(一社)高知県木材協会にTOSAZAIセンターを設置し外商の取り組みを強化
 外商職員数 (H28:2名)→(H29:4名)→(H30~:6名)→(R3~:7名)



- ◇共通の取り組み事項
- 県内事業者の製品情報収集
 - 市況情報等の収集整理
 - 外商促進に向けた人材育成 (製材業後継者対策等)
 - 県内事業者へのフィードバック(情報等)
 - 県内事業者とのマッチング(商談等)
 - 建築士集団team Timberizeと連携
- ◇販売管理部門
- 商談会の開催
 - パートナー企業への営業
 - 輸出関連情報の収集・分析
 - 海外事業者等との調整
 - 海外見本市への出展支援 等
- ◇販売企画部門
- ロット流通拠点との連絡調整
 - 土佐材展の開催
 - 関東・関西駐在員による営業活動及び情報収集
 - 企業、公共施設等への木材活用提案
 - 内装材等の商品開発支援

【関西駐在の新設による営業体制強化の必要性】

- 関西は、関東に次ぐ大消費圏(新設住宅着工の約15%)
- 大阪・高知は、木材取引の歴史的なつながりが深い
- 地元(関西)材、他県材との輸送コストのハンデが少ない
- ※きめ細かな情報収集・営業により商機の拡大が見込まれる

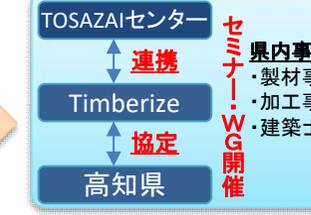
販売促進事業を実施

商品開発

土佐材流通促進協議会



高知都市木造ワーキング



主要な取り組み

- 土佐材展の開催
 県内外木材市場で展示会を開催
 ・複数メーカーの土佐材製品を一堂に集める記念市として開催し、販売拡大及び知名度向上に繋げる
- 産地商談会の開催
 県内製材工場等を視察・訪問
 ・県内の森林、製材所等を視察し、土佐材の新規取引先の獲得に繋げる
- 消費地商談会の開催
 工務店等を対象とする商談会を開催
 展示場への出展による土佐材のPR
 ・県外で商談の場を設定し、土佐材をPRするパートナー企業の新規登録、新規取引先の獲得に繋げる
- 土佐材の輸出促進
 海外における営業活動等の実施
 ・輸出に向けた商談、展示会への出展、トライアル出荷を実施
- 都市木造化に向けた商品開発
 建築部材や木製品の連携開発
 ・先進的な木造建築の普及・開発に取り組む建築士集団「NPO法人team Timberize」と「TOSAZAIセンター」が連携し、県内事業者が参画する新商品の開発に向けて各WGを開催
 「都市木造(高知モデル)WG」・「まちづくりWG」・「PR-WG」

R3年度の取り組み

- 土佐材展の開催 ※土佐材流通促進協議会と協定を締結した県外市場(流通拠点)を活用
 ・13回(茨城県:1、千葉県:1、愛知県:5、福岡県:1、大阪府:1、石川県:2、岡山県:1、香川県:1)
- 産地商談会の開催 ※県に登録した土佐材パートナー企業等が実施する高知県の現場視察等を企画、支援
 ・12回
- 消費地商談会の開催
 ・6回(東京都:2、大阪府:1、山口県:1、香川県:1、鹿児島県:1)
- 土佐材の輸出促進 ※海外見本市等への出展の支援など
 ・2回(韓国:1、台湾:1)
- 都市木造化に向けた商品開発
 ・高知県の特徴(素材・技術)を活かした非住宅建築用の部材開発
 ※素材:ヒノキ高強度材など ※技術:土佐組子耐力壁など
 ・個別の建築物・施設等の木造化・木質化の提案
 ・DIY資材、木製品のキット化等の商品開発
 ・開発した製品のPRコンテンツの制作
- 県内外での営業活動
 【参考】R元(H31)実績 952回(県外:771、県内:181)
 R2.11月時点 849回(県外:741、県内:108)



新規対策

- 関西戦略との連携
- ・最も近い大消費圏での情報収集・外商活動の強化 ※関西駐在の新設【再掲】
 - ・企業などの木材利用の理解醸成と需要の掘り起こし
 - ・万博、IR関連施設への提案
- withコロナ対応
- ・新しい生活様式に対応し、DIYや内装木質化等の新たな需要に対応
- step①~③
- ①市場調査、情報収集
 - ②市場のニーズと県内メーカーの製品をマッチング
 - ③県内メーカーが供給できない製品について、商品開発の体制づくりを推進
- ※①、② 関西駐在員の新設【再掲】

R2年度の主な成果

- ・土佐材パートナー企業の新規登録数
 8社(R元) ⇒ 6社(R2.11月) 《前年度比75%》
- ・土佐材住宅補助件数(R2:申込件数)
 159棟(R元) ⇒ 152棟(R2.11月) 《前年度比96%》
- ・県外流通拠点企業の土佐材取扱量
 8,187m3(R元) ⇒ 6,218m3(R2.11月) 《前年度比76%》
 ※進捗の目安:8ヵ月(4~11)/12ヵ月=67%
- 【主な県外新規取引】
- ・成約済み
 - ①土佐材とCO2固定認証のセット販売
 5m3×350棟/年×5.5万円/m3=96百万円(試算)
 - ②高級注文住宅向けヒノキ幅広材 10百万円/棟
- ・商談中
 - ①商業施設(R4着工)向けヒノキ幅広材 約20百万円/棟
 - ②プレカットとの連携による国産無垢材のブランド化
 当初:数棟/年 ⇒ 将来:100棟/年
 - ③大型製材工場の新設に向けた木材市場の受入調整