

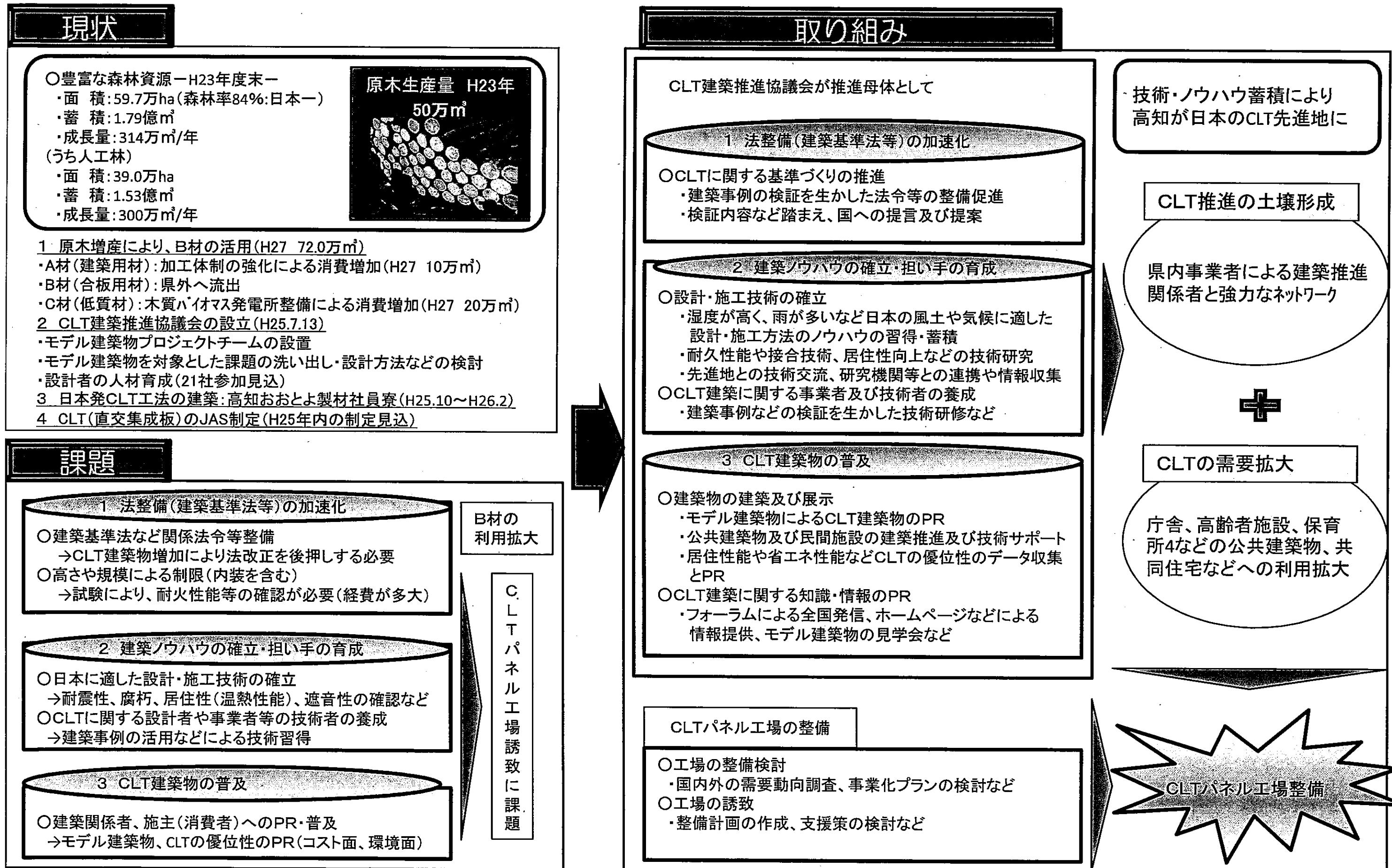
飛躍への挑戦！
高知県産業振興計画

改定のポイント（案）について

（目次）

- 戦略の柱 2. 加工体制の強化【C L Tの推進】 ······ ······ ······ ······ ······ 1
- 線表 戦略の柱【2. 加工体制の強化】 ······ ······ ······ ······ ······ 2
- 線表 戦略の柱【3. 流通・販売体制の確立】 ······ ······ ······ ······ ······ 3
- 産業振興計画の推進によって実現を目指す本県産業の姿（林業分野） ······ ······ 4

戦略の柱2. 加工体制の強化【CLTの推進】

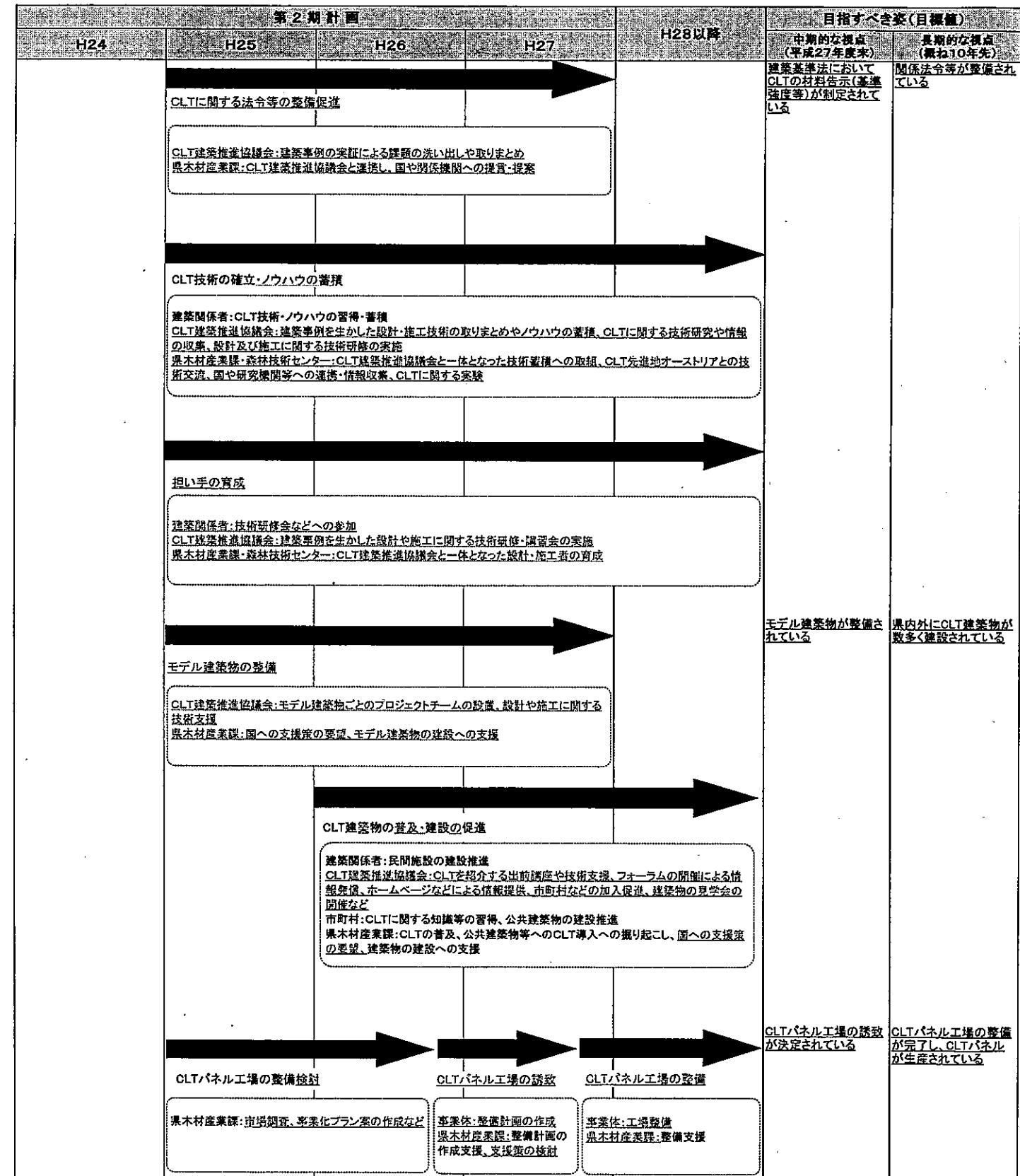


【林業分野】

戦略の柱【2. 加工体制の強化】

取組方針	背景	これまでの取組と成果 （◆取組 ◆成果）	実施上の課題	これからの対策	改革の方向						
					1	2	3	4	5	6	
(3)高次加工施設の整備	<ul style="list-style-type: none"> ◆開発された高付加価値製品の中に、飛躍的に需要拡大など期待できるものがある ◆先駆けて加工施設を整備することにより、新たな市場が開拓できる 	<ul style="list-style-type: none"> CLT建築推進協議会の設立 		<ul style="list-style-type: none"> ◆★CLT(直交集成板)の推進 	○	○	○				

※これらの対策の ★は新規事業
◎は拡充事業
○は継続事業



※改革の方向

- 足下を固め、活力ある県外市場に打って出る
- 老若問わずの活性化
- 足場を強め、新分野へ展開
- 新たな産業づくりに挑戦する
- 地域人材を育てる
- 移住促進により、活力を高める

戦略の柱【3. 流通・販売体制の確立】

【林業分野】

取組方針	背景	これまでの取組と成果 （取組 ◆成果）	実施上の課題	これからの対策	改革の方向
	施策				1 2 3 4 5 6
1. 地産地消・地産外商の推進	(1) 流通の統合・効率化	<ul style="list-style-type: none"> ◆大消費地から遠隔地にあるとともに、取引単位が小さいことから、輸送コストがハンディとなっている ◆個々の事業体では営業力に限界があるため、市場に頼らざるを得ないが、年々売り上げは減少している 	<ul style="list-style-type: none"> -大消費地に流通拠点を設置(12箇所) ◆流通拠点を利用した土佐材の流通が進んだ 	<ul style="list-style-type: none"> ◆○大消費地に設置した流通拠点を活用した土佐材流通量の拡大 ★県外中堅プレカット工場の販売先の確保 	○
	(2) 販売力の強化 【地産外商】	<ul style="list-style-type: none"> ◆顔の見える取引や产地ブランドの確立に向けた取引が始まっている ・土佐材流通促進協議会の設立 ・消費地セミナーの実施 ・産地セミナーの実施 ・展示販売会の実施 ◆県内企業が一体化し、県外への活発な外商活動を開始 	<ul style="list-style-type: none"> ◆製品の高品質化と販売・供給力の強化 ・共同輸配送や定期輸送体制の検討 ◆協同組合高知木材センターによる製品流通を開始 ◆関西方面への共同輸配送を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ◆○販売組織の抜本強化に向けた取組の促進 ◎県外販売の窓口の一元化に向けた取組の促進 ○共同乾燥等の共同事業による商品力と販売力の向上を支援 ★販売窓口一元化に伴う加工力向上 	○
		<ul style="list-style-type: none"> ・JAS認定取得への支援 ・性能表示木材の流通支援 ◆JAS認定工場が15社となり、性能表示木材の生産と流通が進んだ 	<ul style="list-style-type: none"> ◆消費地セミナー等の出席者へ継続的にアフターフォローを実施することにより、商取引につなげることが必要 	<ul style="list-style-type: none"> ◆大消費地への販路拡大 ○消費地セミナーを、消費地商談会にステップアップし、新たな顧客との関係構築 ○消費地商談会での新規顧客等に向けた、产地ツアーや実施により商取引を拡大 ○展示販売会の実施により、土佐材の知名度アップとロット販売量を増加 	○
		<ul style="list-style-type: none"> ・トレーサビリティのガイドラインを作成 ・产地を明らかにした規格化住宅の開発 木づかい固定量認証制度の実施 ◆地域材のブランド化や商品力が高まった 	<ul style="list-style-type: none"> ◆付加価値を高める地域材のブランド化の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ◆○产地や品質の証明など、地域材ブランド化を推進し、商品力を向上 	○

*これからの対策の ★は新規事業
◎は拡充事業
○は継続事業

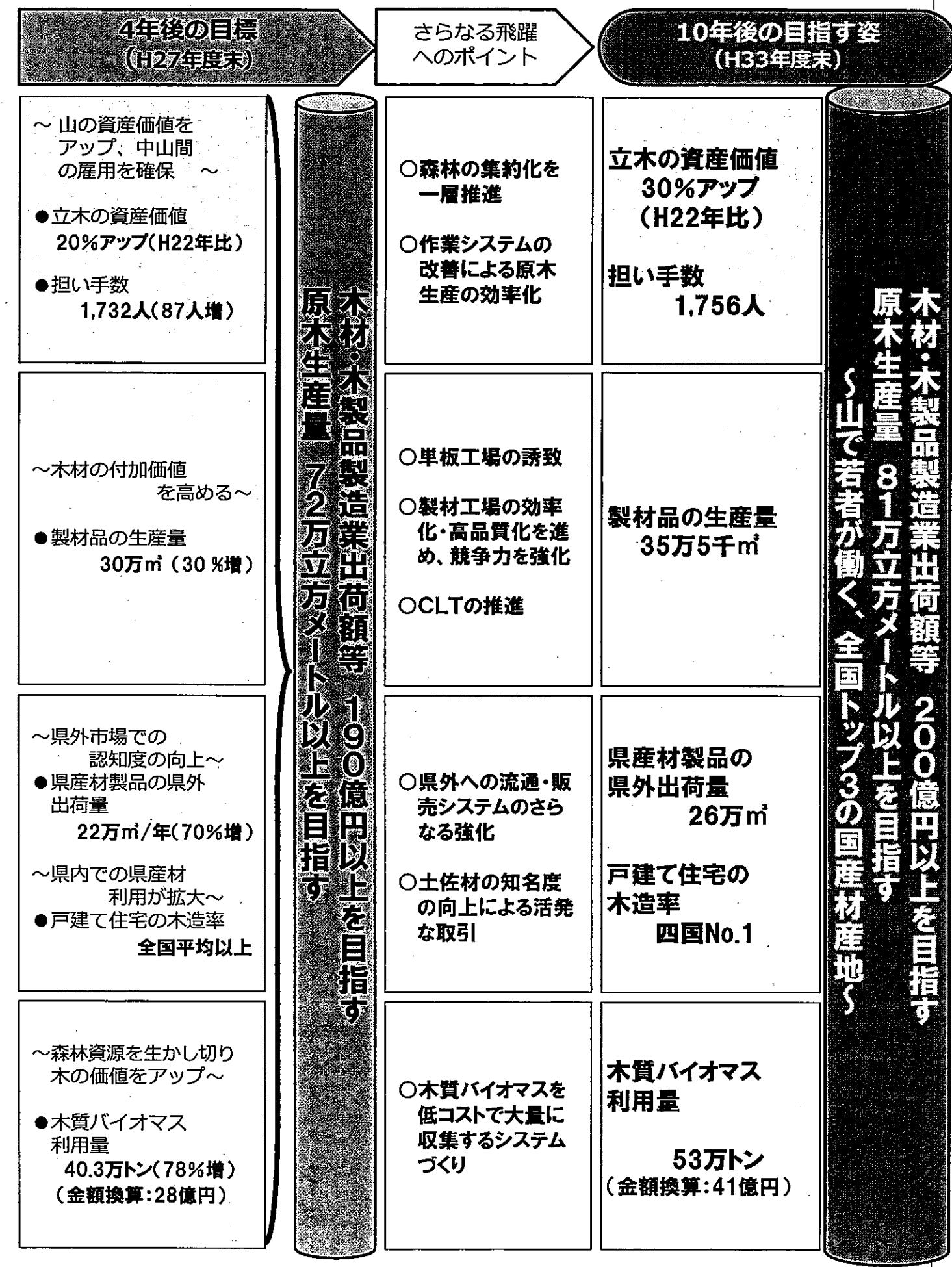
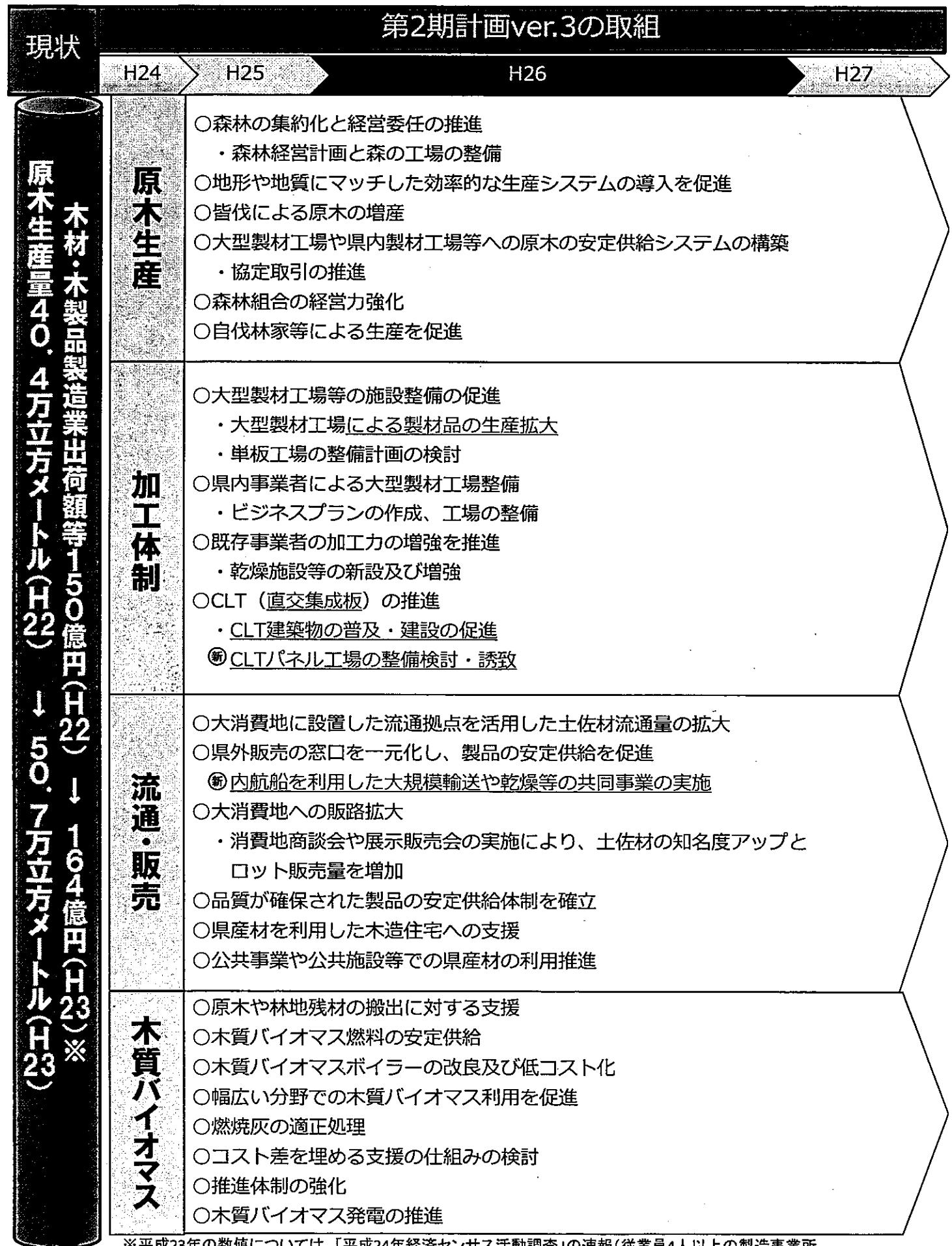


※改革の方向 1 足下を固め、活力ある県外市場に打って出る
2 産業間連携の強化
3 足腰を強め、新分野へ展開
4 新たな産業づくりに挑戦する
5 産業人材を育てる
6 番住促進により、活力を高める

中期的な視点 (平成27年度末)	長期的な視点 (昭和10年先)
◆既存企業の製品は、窓口を一元化することで、効率的な流通体制が確立されている	◆製品市場の機能を改善・活用することで、営業力を強化し、消費者の求める製材品の質・量を確保、供給できている
◆県外の土佐材等の建築棟数 150棟/年間	◆パートナー企業が増加し、大消費地などで土佐材の知名度が定着し、取引が展開されている ◆JAS認定工場の製品出荷量に占めるJAS製品の割合が30%以上となっている

高知県産業振興計画の推進によって実現

を目指す本県産業の姿 林業分野



*平成23年の数値については、「平成24年経済センサス活動調査」の速報(従業員4人以上の製造事業所、高知県独自集計分)によるため、詳細な分析については確認を待つ必要がある