

奈良の工務店・はし問屋など

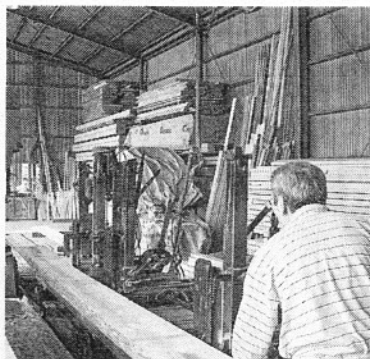
「吉野杉」復興へ連携

需要創出に知恵

奈良県内の中小企業が「吉野杉」で知られる地元林業の復興に向け連携している。吉野杉製の内装材や建材を各地の販売業者を通じて低価格で直販するほか、高級感のある割りばしを低コストでつくる取り組みも始まった。吉野杉の販売量は輸入木材に押され減少し続けている。地域の工務店や林業会社、はし問屋などが知恵を出し合い、新たな需要の創出を急ぐ。

内装材などを直販するのは約10社の中小が参加する「Yoshino Heart プロジェクト」。材木商など中間に介在する流通業者の数を

建材直販 ■ はし製造、高級感・低コスト



優れた素材を生かすアイデアが活路につながる(奈良県吉野町)

減らし、販売価格を現状より少なくとも3〜4割引き下げる。メンバーの1社である住宅メーカー、イムラ(檜原市、井村義嗣社長)が林業組合「川上さぶり」(川上村)と提携して販売用の木材を調達。店舗計画だ。

プロジェクトは、はし問屋の内原商店(下市町、内原弘嗣社長)や林業を営む中神木材(吉野町、中井章太社長)などが集まり2008年に発足。建材をつ

地域スコープ

く際に発生する切りくずで割りばしを製造し、コンビニエンスストア経由で無料提供するなどし

て「吉野杉」をアピールしてきた。大手メーカーが景品として顧客に配る小物類などの製造も請け負い、木材の需要底上げを図る。はし問屋の箸源(下市町、堀江登規夫社長)や陶器卸の山本陶器店(下市町、山本純司社長)などは、はしの企画製造会

社、大和サンクリエイトを共同で設立。外食チェーンなどで使うはしの製造販売を6月末から始める。木材を運ぶ林道を整備して搬送コストを抑える。はしを自動で加工する機械も新たに開発し製造コストを圧縮する。「大和一会箸」のブランド名で、焼き目を入れ

たタイプや先端を丸く加工したタイプなど3種類を用意。「吉野杉」を素材に使用して高級感を出しながら、1膳あたり3円から20円程度と、一般的な国産の割りばしと同水準の価格に抑える。月産300万膳の体制を整え、初年度2億〜3億円を売り上げる計画だ。