

事業計画名 流通コストの大幅な削減による国産原木の海外競争力向上計画

対アジア圏への原木輸出事業の拡大を図るため特許技術を取り入れた
運搬器材等を導入してコストダウンを図り競争力強化

計画の概要

供給量が不足しているアジア圏の原木市場に対し、海運による輸出コストを大幅に削減することでアジア圏へ向けた質の高い建材用国産原木の供給体制を構築する。

日中東北物産 有限会社

■事業者名	日中東北物産有限会社
■代表者名	代表取締役 近藤 賢市
■設立年月	1995年(平成7年)5月
■所在地	本社/〒680-1243 鳥取県鳥取市河原町佐貫109番地1 Tel.0858-85-5101 Fax.0858-85-5102
■資本金	20,000千円
■従業員数	6人(平成29年8月末時点)
■業務内容	(その他卸売業) コンテナハウス、化学製品、融雪剤、塩製品 他



代表取締役社長 近藤 賢市

事業の取組内容

●事業の概要とその成果

(概要)

- ①フォークリフト用アタッチメントの開発(特許出願)
 - ・フォークリフトの先に設置する原木荷積み用特殊アタッチメントを開発し、原木を水平にコンテナに搬入
- ②原木専用コンテナの開発(特許)
 - ・フォークリフトでコンテナの左右から原木の積み込みが可能な原木専用コンテナを開発
- ③山林からの原木搬出設備(グラップル付フォワーダ)の導入
 - ・山林から自社運搬車両への原木の搬出が可能
- ④グラップル設備の導入
 - ・原木を車輻に搭載する機械で、自社保有トラックに組み込むことが可能

(成果)

- ①独自に導入したフォークリフトアタッチメントと原木専用コンテナの採用により、物流面の中間コスト(人件費等)が大幅に削減できた
- ②グラップルフォワーダとグラップル式設備の導入により中間コスト(人件費等)が削減され、利益と競争力の向上が可能となった



原木荷積み用特殊アタッチメント



自社一貫流通体制により山林から港まで原木の低コスト輸送が実現

事業化の可能性と展望

●事業化への目標

(現状の事業化への動向)

- ①輸出国に比較対象される九州(九州の港)との低コスト運営をPR活動している。
- ②燻蒸(木の中の虫の殺虫)工程の無い韓国向けに対する実績作りを行っている。
- ③中国向けのトライアル輸送の展開に着手している。
- ④将来的な中国と韓国への出港の並行実施に向けて検討中



事業のポイント

当社の対アジア圏への原木輸出事業は、メインである凍結防止剤の輸入・販売が春先から秋口にかけての売上高は大きく減少し、年間を通した安定的な収益の確保が難しいことから取り組んでいる。今回開発した原木の運搬器材などは自社で特許を取得が多く独自性に富み、低価格対応が可能となった。将来的には原木等を活用した6次産業進出等の多角的事業に取組む予定もあり、新たな事業展開する。

企業概要

当社の従来の事業は、中国と日本間との貿易を主に営む会社であり、現事業のメインである凍結防止剤の輸入・販売においては、日本全国の港を拠点に、年間4～6万トンの輸入販売実績を作っている。



境港での輸送の様子

事業の計画概要

●設備導入のきっかけ

(現状)

- 現在、中国・ロシアの原木の総量が激減し、中国・ロシアの原木伐採に大きな規制がかかり、近隣諸国も含め、深刻な原木不足に陥っている。
- 日本で伐採される原木の需要が高まっている。

(課題)

- ①凍結防止剤の販売量が減少する春先から秋口にかけての売上高は大きく減少し、年間を通した安定的な収益の確保が課題となっている。
- ②日本で最も原木輸出の多い港は九州(鹿児島・志布志港)であり、海外への原木販売価格の相場はこの地域の販売相場に左右されている。
- ③当社が原木輸出するには、九州の販売価格より低い価格で販売する必要がある、事業拡大にはコストダウンが課題となっている。

(課題の解決策)

- ①流通に係る費用につき革新的な省コストを実施し、アジア圏へ供給可能な流通体制を構築する
- ②今後は、加工設備の近代化を図り、自社製品の開発において難度の高い加工技術に対応できるノウハウを蓄積する。

(事業実施期間)

開始:平成27年12月～完了:平成28年9月

機械装置名	利用方法
・グラップルフォワーダ ・グラップル設備	原木を車輻に搭載する機械装置



グラップルフォワーダ



原木専用コンテナ(特許)での積み込み作業