

緑化樹生産経営に関する研究 (Ⅲ)

— 先進産地・田主丸町の緑化樹流通構造 —

九州大学農学部 村 瀬 房之助

1. まえがき

緑化樹の流通は、その基幹的部分を先進諸産地の卸売業者が担っている。卸売業者の販売ルートは固定的で新規取引がむずかしく、取引形態も年2回決済など取引関係はまだ近代的とはいえない。零細な緑化樹生産者の多くは、これらの卸売業者に緑化樹の販売を全面的に依存しなければならないため、生産経営の発展、および合理的、安定的な緑化樹供給体制の確立は、卸売業者を含む流通機構の改善整備が前提条件といわれている。そこで、この小論では、田主丸町を事例として緑化樹流通業者の実態と性格を把握し、流通構造分析とその展開方向を探究することを目的とする。

2. 田主丸町における緑化樹の流通構造

1) 田主丸町における緑化樹流通の概況

田主丸町における緑化樹流通状況、すなわち販売額は、実質的には105～120億円といわれている。これらの販売を担う主体は、約10人の大手卸売業者を中心に約600人に達する中小規模卸売業者、ふりうり、3つの地方卸売市場（以下セリ市場という）からなっている。

大手卸売業者の流通活動は、販売は主に関東・中京・関西・中国地区へ、仕入は、それらの地区の取引相手、地元田主丸町周辺、南九州からである。一般的にみて地元および南九州から仕入れて関東、関西、中国地区への販売量が大部分を占めている。

中小規模の卸売業者は、年間販売高が大手卸売業者より低いのみならず、取引の地域的範囲も狭い。ふりうりは、主として九州、山口の西日本地区を活動の舞台としている。

セリ市場は、3市場とも地方卸売市場である。そのうち2つは専門農協によって経営され、残りの1つは株式会社形態である。セリ市場の運営は、緑化樹の出荷者と買参人の積極的な市場利用によって発展するので、まず第1に利用者の地域的範囲が注目されねばならないが、この点、3つの市場とも福岡県をはじめ九州一円からの利用者がみられる。

2) 緑化樹流通業者の事例分析

流通主体別に実態分析を行なうことによって、田主丸町の緑化樹流通構造を考察する。事例としては、卸売業者は大手と中堅の2つ、セリ市場は全国一の売上げを誇る田主丸町植木農協、ふりうりは田主丸町植木協会を取上げる。

① 大手卸売業者

大手卸売業者の代表的事例としてのR K園は、田主丸町内で最大の売上高を有している訳ではないが、緑化樹業界、地元諸団体の役員を兼ねたり生産者に対する生産技術の啓蒙普及や情報の提供などを行なっていて、指導的地位にある。R K園は福岡県内では大手造園業者、卸売業者、ふりうりなどの小売業者、市場出荷専門業者など約55人と取引関係にある。年間売上高は約1億円である。年によって変動はあるが、昭和53年度における仕入の地域別割合は、関東8%、関西3%、中部10%、中国5%、福岡県外九州23%、福岡県浮羽郡内33%（その90%が田主丸町などの地元）、同郡外12%、その他6%である。販売については、東北6%、関東10%、中部11%、関西4%、中国25%、四国15%、県外九州12%、福岡県内17%（浮羽郡内13%・郡外4%）となっている。

さらに仕入を詳細にみると、地元仕入は40人の生産者から50%、15人の流通業者から50%の比率である。後者は福岡県内と県外は同比率である。県外の取引業者は主要各県に若干名ずついる。とくに鹿児島県の場合は、単位組合に栽培させている県森林組合連合会と他1人との取引がみられる。販売相手は、関東は千葉・埼玉県の造園業者、広島市の製紙関係の緑化企業など3～4社である。愛知県は仕入・販売とも2人の卸売業者に限定している。また販売対象は造園業者4：流通業者6の比率に分けられる。

以上からR K園の仕入と販売の地域的構図を定めると、福岡県、鹿児島県、関東地方で生産されたものを仕入れて愛知県、広島県、四国地方へ販売しているということになる。取扱い樹種のうち10%が庭木、90%が公共用緑化樹である。この

ように公共用緑化樹の比重が圧倒的に高い。したがって、関東、中部地方からの仕入れ分に少数ながら栽培用があるが、それより緑化工事にすぐ利用できるものの取扱いが主体をなしている。昭和52年度の販売樹種と本数は次のとおりである。

常緑広葉樹（29種、高・中木合計13,753本）・クス（581本）、ヤブツバキ（801）、ユズリハ（417）、ネズミモチ（283）、マテバシイ（245）、ヤマモモ（235）、ホルトノキ（176）、シイノキ（158）、クロガネモチ（765）、タブノキ（143）、などが主要なものである。その他にもヒラドツツジなど低灌木類と花木類（30種、合計141,000本）、サクラ類などの落葉樹（25種、合計4,218本）もある。つぎに仕入は、昭和52年度の鹿児島県森連からの事例をみると、クス（750本）、マテバシイ（83）、ヤマツバキ（597）、ヤマモモ（510）、シイノキ（33）、ヤマザクラ（317）、ユズリハ（33）、タブノキ（20）、ホルトノキ（23）、アラカシ（60）、シラカシ（20）、ハマヒサカキ（1,900）、合計4,346本であった。金額にして696万円である。

② 中規模卸売業者

中規模卸売業者であるA I園は、自分で生産したものを販売することを主眼としており、販売するために仕入れるのは少量で、厳密には流通業者とはいえないかもしれない。しかし、このような生産者で販売能力をもつ形態は、商業化の進んだ産地に比較的多くみられ、中核をなす存在である。この意味で、A I園は、田主丸町の伝統的な商業的生産者で、同町の緑化樹流通を支える重要な機能を担っており売上高からみて中小の流通業者グループに属する。生産樹種は庭木の養成木と果樹苗で公共用緑化樹は少ない。

栽培面積は、自己所有地1.5haと借地0.8haで合計2.3haである。樹種は、昭和53年末で、キンモクセイ20a、カイヅカイブキ20a（5～6年生）、ツバキ10a、サザンカ10a、ゴヨウマツ10a、その他となっている。これらの樹種は3年生あるいは6年生で販売される。販売対象は、福岡県内の30人が主なものである。その地域別割合は、北九州市80%、福岡市10%、田主丸町周辺10%である。県外の販売対象は山口県3人、熊本県1人がみられる。また以上とは別に通信販売の顧客を50～60人を福岡県内外にもつ。通信販売は所在地にある諏訪愛苗会で単価を統一してカタログを発行している。年間売上高は3,000～5,000万円である。

③ 田主丸町植木農業協同組合

昭和34年交換会として田主丸町役場の胆入りでスタートして、すでに20年を経過し、現在ではわが国第1位の売上高を誇るセリ市場へと発展している。売上高の推移をみると、昭和42年までは1億円以下であったが、43年にはじめて1億3,600万円となり、46年には3億円となった。以後は順調に軌道にのり、47年4億5,379万円、48年7億2,606万円、49年には11億6,170万円と10億円の台台にのった。引続いて52年には17億8,765万円となっている。

このセリ市場の出荷者を昭和53年10月20日の市日で見ると、総数903人、福岡県内814人、県外89人となっている。買参人は、総数524人で、福岡県内346人、県外178人である。県外からの出荷者は熊本県の40人、買参人はやはり熊本県の41人が最高である。出荷される樹種はツゲ類、マツ類をはじめ庭木が多い。

④ ふりうり

田主丸町におけるふりうりは、①田主丸町役場に事務局をおく田主丸町植木販売協会員91人、②半数は協会員であるが縁祭りに出店するグループ50～60人、③行商をおこなう狭義のふりうり80人、④田主丸町外の各地域でわずかな間口を借りて小売をおこない、また依頼されて造園もおこなうもの30人、合計251～261人が庭木（主に完成木・養成木）の販売活動に従事している。北海道にまで行商にでる一部のふりうりを除いて一般的には西日本地区がその活動範囲である。最近著しい発展を遂げたものに同販売協会の福本市があり、福岡市箱崎での西日本植木祭りは1カ月で最高2億円の売上高がみられた。

3. 田主丸町における緑化樹流通上の問題点と展開の方向

田主丸町における緑化樹流通は、上述のほか、田主丸町総合農協、福岡県苗木農協の卸売りもみられる。したがって緑化樹流通は、多種類の流通主体の存在に樹種や規格の多様性が相乗して非常に複雑な構造を有している。これは緑化樹先進産地特有の現象である。しかし、新興産地の進展などもあって産地間競争も激化しており、田主丸町緑化樹の流通範囲は徐々に狭くなってきている。そのため、その流通構造の再編はこれからの大きな課題と思われる。その際、生産構造との関連において、産地形成的観点から、組織的に緑化樹流通構造を編成することが必要と思われる。