

西九州地方におけるスギ製材品の流通

九州大学農学部 堀 正 紘

1. はじめに

日田地方は、1960年代以降のわが国木材需給の外材化過程にあって、他の多くの集散地市場が衰退を重ねる中で、スギ一般材産地として顕著な発展を示した最も典型的な製材産地である。日田製材産地の販売市場は、現在、福岡県と長崎県を中心とする西九州地方とが最も主要な市場であり、これらとの強い結合によって販売市場を確保してきたことが、スギ製材産地としての発展の条件であった。なかでも、市売市場を中心に日田製材産地と組織的な結合関係を形成している西九州地方は、スギ指向性も高く、極めて重要な位置を占めている。

そこで本稿では、製材品販売の組織化の視点から、長崎県の市売市場を対象を絞って、西九州地方の木材流通、なかんずく日田スギの流通を分析する。

2. 製材産地の形成と販売の組織化

製材産地の形成にとって最も重要な条件は、①製材工場の生産能力の向上、②原木の安定供給、③製材品販売態勢の整備を図ることの3点である。産地を代表する特定材種の品質や規格、品等を、原木供給機構の整備を基盤に、製材技術の向上によって安定化し、かつ量産化、低価格化を図ることによって、消費地における需要に対応しうる量的供給態勢を整えることができるかどうか、産地化の条件なのである。

とくに、消費市場とのかかわりでは、品質の安定した特定商品の量的供給力、すなわち数量的な品揃えの問題が重要である。小規模な国産材製材では、消費地の大量需要に個別の出荷で対応することはできず、何らかの組織化を必要とするからである。

ところで、製材品の場合にも、販売組織化の基本が共同出荷であるとしても、具体的には多様な形態があり、次の4つのパターンに整理される。

- ① 産地における共販機構（市売市場、センター等）の開設
- ② 消費地における共販機構（市売市場、センター、問屋等）の開設
- ③ 消費地問屋（市売市場、センターを含む）との結合

(i) 産地共同（木協、グループ等）出荷によるもの

(ii) 個別出荷によるもの

これらはいずれも日田産地でも見られ、それぞれに重要な役割を果たしているが、量的に最も大きなウェートを占めるのは、③の(ii)である。個別的な出荷を消費地の荷受機構に集中して、量的品揃えを図るこの形態は、多くの産地で一般的に認められるところであり、日田スギでは、西九州との結びつきの中に典型的に見られる。

3. 長崎県の木材流通構造と市売市場

1980年の長崎県の製材品入荷量は370千 m^3 である。県内材は34%にすぎず、県外材が66%を占め、しかもその比率は年々高まり、県内材は低下している。

県内材の供給を担う製材工場（205工場、80年）は平均出力49.4kw（全国65.4kw）、原木消費量1,058 m^3 （同2,342 m^3 ）と小さく¹⁾、しかも「販売業を主とする工場」が34%（同9%）にも達し、また「製材業を主とする工場」の63%が直接需要者に販売（同40%）する²⁾など、木材販売店化の傾向をつとめている。つまり、製材工場といっても、その多くは、特殊材の注文挽きに対応するために製材機械を据えているにすぎず、通常の大工、工務店の小口注文には市売市場等での規格品仕入れに依存しているのであり、実質的には材木店である。

一方、県外材の入荷先は、大分県が県外入荷量の28%を占めて最も多く、ついで福岡、熊本の順であり、これら3県のシェアは県外材の71%に達する¹⁾。以前は熊本県のウエートが高かったが、外材に任せられて日田スギが大都市から撤退し始める60年代後半からトップに立つようになった。

これらの県外材は主に5つの市売市場を通して入荷される。長崎県の市売市場は、1950年に戦災復興用材の共同集荷機構として長崎市の木材業者らによって開設されたのが最初であり、その後、60年までに4市場が開設され、途中いくつかの変遷を経て、今日に至っている。

取扱品目は、製品専門の1市場を除き、原木と製品であるが、80年の取扱量は原木34300 m^3 、製品15530

0 m³と、製品のウェートが圧倒的に航い。製品の取扱量は、60年代前半に著しい増加を示して65年に110,100 m³に達し、さらに70年代後半に、同前半の停滞期を経て再び増加に転じ、上の15万 m³余となる。これは県外入荷量の64%に相当し、県外材の大半が市売市場を通して入荷していることになる。市売市場は県外材の荷受機構として機能し、発展しているのである。集荷先は、伝統的に筑後川流域と熊本県南部地域のウェートが高い。とくに、大分県を中心に熊本県小園地方と福岡県浮羽、朝倉地方を含む筑後川流域が、各市場によって力点の置き方は異なるが、最も重要な集荷先となっている。

4. 市売市場における日田スギの集荷構造

諫早市の(株)諫早木材市場は県内最大の市場であり、79年度の取扱量は原木13461 m³、製品31409 m³で、総売上高は34億円であった。佐世保市の大手製材業者が60年5月に開設以来、日田製材産地との強い結合関係を維持している。

同市場の取扱製品の材種構成は、80年6月からの1年間の実績では、樹種はスギが圧倒的に多く、材積の72%、売上げでも65%を占めており、ヒノキは13%(売上げ20%)にすぎない。以下米マツ7%(同6%)、米ツガ5%(同4%)の順である。

スギの内訳は割類が材積で41%、売上げで40%と最も多く、ついで板類の22%(売上げは15%)、正角類の20%(同23%)である。平均単価が割類59900円、板類46000円に対して柱角を含む角類が、76700円と高いため、⁴⁾売上げでは角類の比率が板類を上回っている。

集荷先は日田地区(一部熊本、福岡県を含む)が材積の50%、売上げでも36%を占めている。これに熊本、鹿児島、宮崎県(3県で材積の34%、売上げの39%)が続く。日田地区ではスギが82%に達し(他米マツ12%、米ツガ5%)、しかもその材種も割類(50%)、板類(38%)が中心であり、角類は12%(柱角は0.1%)にすぎない。割及び板類については日田地区からの出荷材が同市場取扱量の70%前後を占めている。一方、熊本県外ではスギ柱角及びヒノキ材が主力商品である。

日田地区の出荷者数は66人、1人当たり平均出荷回数は189回、同1市平均出荷量は126 m³、616千円である。年間36回市中24回以上出荷の常時出荷者は26人(39%)で、彼らの出荷量は日田地区の86%(売上げは87%)を占め、平均出荷回数や1市出荷量は337回、155 m³、764千円である。臨時出荷者同9.7回、5.8 m³、254千円に比べ極めて安定的で、出荷規模も大きい。

また、出荷者は材種毎に専門化しており、割類専門が28人で最も多く、出荷量も材積で36%を占めている。ついで板類の12人、18%、角類の8人、10%、柱主体の3人、11%、各材種を総合出荷の5人、8%などである。常時出荷者のシェアはいずれの材種においても圧倒的に高く、また1人当たりの出荷回数や1市平均出荷量も臨時出荷者より大きい。なお、常時出荷者と臨時との間には、価格面においても、例えば割類で前者の43700円に対し後者の43000円、板類で45300円と36800円というように、かなりの開きがある。

このように同市場は、特定材種に専門化した製材工場から常時、一定量の出荷を得ることによって、日田スギを大量安定的に集荷しているのであるが、その基盤に市場開設以来の「日田友の会」の活動と、日田出張所の設置があることも忘れてはならない。

5. むすび

日田スギは、長崎県においては、市売市場を基軸に展開している。販売活動はもっぱら市売市場に委ねられており、それだけに市売市場の行動様式や日田スギに対する評価が重要な意味をもつ。

ところで日田スギの価格は、他県の同一材種に比べ5~20%安いのが、その要因として目あら、歩切れ、選別の甘さの3点が各市場によって共通に指摘されている。そしてそのことを理由に、究極的には安いことによる利幅の低さの故に、「材質に見合う価格であり、安いので需要も安定的」と評価しながら、日田スギの取扱いに消極的な態度を示す市場が少なからず存在している。

市売市場の高価格品指向の高まりの中で、スギ一般材については「需要はあるが流通の担い手がない」という需給のギャップが拡大しつつあるのである。市売市場の役割を積極的に評価しつつも、その限界の克服についての方途を探ることも必要であろう。

(本研究に際しては長崎県内の木材市場、材木店等の協力を得た。とくに(株)諫早木材市場の鈴木忠義常務には経営資料の提供など格段の便宜を賜った。心から感謝申上げる。なお、文部省総合研究「外材支配体制下における国産材産地の再編方向に関する研究(研究代表者 黒田迪夫)の成果の一部である)

引用文献

- (1) 農林水産省：木材需給報告書，88～157，1980。
- (2) 農林水産省：木材流通構造報告書，62～147，1980。