

林産物の流通に関する研究

一八女林業地における工務店のアンケート調査一

福岡県林業試験場 福島 敏彦

1. 目的と方法

福岡県下の製材以降の流通形態は大きく次の2つに分けられる。①製材業から工務店や大工に販売される旧態的な流通形態で、国産材製材所であれば多少の差異があってもこの流通形態をとるが、この流通の相対的に多い地域が八女林業地(県南部)・京築林業地(県東部)・田川林業地(県南東部)の比較的山間部の地域に多いようである。地域特性としては製材所が小・中・大径材の素材を対象とするため専門工場化していない。このため、素材市場での権積は小さく径級区分幅が大きく、並材と良質材の価格差が小さいようである。需要量の面では在来工法の着工戸数の増減に大きく作用されるようである。②製材所と工務店の間に品揃え機能を持った市場や問屋が介在したより進化した流通形態で、北九州市・福岡市(県北部)の都市部と日田市(大分県北西部)に隣接した浮羽郡・朝倉郡等の木材集積機能の高い地域である。地域特性としては専門化した製材工場が多いことから素材市場の径級区分等が細かく権積が大きく、良質材の価格も高いようである。

本研究は国産材時代における木材供給の増加に対して需要拡大を図るために製材業は、工務店との協力関係を強化しながら、将来の余剰材の流通を考慮して製材製品市場等の流通拡大をしている八女林業地(八女郡の素材生産地域と製材地域)とその周辺(八女市・筑後市の製材地域)地域の工務店を対象に実態を分析するとともに、その分析結果を基に素材供給のあり方も検討する。方法としてはアンケート(昭和59年調査)による。なお、アンケートは八女地区国産材安定供給推進協議会で調査したもので筆者も協議会の活動員の1人である。アンケート総数は283で回収数は118(41%)であった。回収数の中で休業が2、廃業が1、回答不備が10、下請のみが1でこれらを除いた104業者を分析の対象とする。

2. 分析結果

工務店数の業態別割合は、自営業者(以下、自営)

が67.3%、自営兼下請(以下、自営下請)が32.7%である。工務店の総建築戸数は340戸で年平均建築戸数は自営が3.5棟、自営下請が2.8棟であり、8棟以上の業者は7で比較的に零細な業者が多いようである。建築工法は木造在来工法が90.4%で大半を占めているが、木材を余り多く使用しない枠組工法や非木造住宅の割合は自営よりも自営下請の方が多い傾向が見られた。

建築の受注先割合は地元(八女郡・八女市・筑後市、以下地元)が71.2%、久留米市及びその他の筑後地方が20.6%、遠隔地の福岡都市圏が2.3%、その他が5.8%である。これを業態別に見ると自営は地元と遠隔地において相対的に割合が高く、自営下請は地元の周辺地域(主として久留米市)で相対的に割合が高い。今後考えられる受注先としては地元が72%と、現実の71%とはほぼ同じ値であり、遠隔地は現実の2%に対して12%となり福岡都市圏への近年の実績(八女の家)から受注が拡大するとの見通しである。

工務店の製材品の材質別仕入先は、役物・造作材が製材業49%・市場23%・問屋26%・その他2%、構造材上質が製材業61%・市場22%・問屋15%・その他2%、その他並材が製材業65%・市場21%・問屋13%・その他1%、構造材並材が製材業66%・市場24%・問屋9%・その他1%である。これを地域的に見ると、役物・造作材は地元54%・久留米市41%・福岡市2%・その他3%、構造材上質は地元63%・久留米市34%・その他3%、その他並材は地元69%・久留米市28%・福岡市1%・その他2%、構造材並材は地元77%・久留米市22%・その他1%となる。これらのことから、地元の製材業からの直需が多いものの良質材になると製材業からの仕入れが減少するといえる。久留米市等の市場から仕入れる工務店の割合はどの材質でも21%~24%となっている。問屋からの仕入れは良質材ほど割合が大きくなり製材業とは逆の傾向となる。即ち、市場のシェア約22%を基準に製材業(≒地元)と問屋(≒久留米市)との競合割合が材質によって増減し、八女材に対する材質評価は厳しいようである。一方、八女材は木場作=疎植=年輪幅広し=電柱材に適=建築材不適のイメージが強かったことを考えると材質に

対する評価が高いとも言えそうで、昭和25～30年を界に木場作が終って密植造林した生産材が評価され始めたため、今後はもっと高く評価されるであろう。

1戸当り平均外材使用割合は11%で工務店の建築戸数規模や自営・自営下請等の業態による差異がないようである。部材別外材使用工務店数の頻度は米松が平角56・化粧たる木16・階段2, 南洋桜が敷居15・化粧板1, ラワンが階段3・床板2である。これらから、硬いか大径材であることが外材使用の条件となっているようである。狭い意味での八女林業地はスギ林分が大半で硬いヒノキ林分が少ない。加えて、造林の歴史は古いにもかかわらず戦中の北九州・福岡の需要を賄うための強制伐採により過熟林分が少なく(1980年センサスでは福岡県は全国2番目に少ない), 加えて, 八女林業地の大径材の約50%は地域外に流失していること等から地元への大径材の供給が現段階としては量的に困難な状況である。

今後八女材を使用する住宅部材の工務店数の割合は多い順に、構造材並材32%・構造材上質23%となって、構造材部門では合わせて55%が適当であると答えている。次いで、床柱・縁桁・ポーチ柱は19%となっており、1戸当りに占める磨き丸太使用量の割に大きな値となり、八女林業地における磨丸太を中心とした良質材生産技術が高い評価を得たと言える。今後はこの評価を基に他地区への移出を考え、生産段階(磨丸太素材の関西移出)から流通段階(八女磨丸太製品販売)へと資本装備する時期が迫っているものと思える。造作材13%・その他並材11%であり、八女材が次第に良質になりつつあることが伺われる。次に、業態別では自営の方が八女材が良質であるとの評価である。建築戸数規模別では、規模が大きくなると造作材に使用しないが、構造材上質としての評価は高いようである。

八女材の品質についての注文(意見)は調査者への要求も手伝って造林段階の要求が最も多く、中でも年輪幅に関わる硬い材と、そり等の木材乾燥への要求が強く、品種では生長の悪いホンスギを望んでいる。次に流通・製材業への注文は品揃え・良質材供給・価格の安定に関するものであった。

これらの注文は材質の向上が主なもので既に造林段階としては硬い材を生産目標としたホンスギ・アヤシギ等が推奨品種となっているが、木材の強度の面から見るとヒノキ樹種の選択もあると思われる。

木造住宅をのばすための意見・方策は工務店数の多い順にPR14で「木材の良さ・八女大工」の技術を一般にPRすること、木材価格10と材質7で価格の安定と安価な良質材供給増加すること、建築12で建築技能者の確保、建築コストを下げる、サービスの向上、アイデア住宅の開発、組織の強化をすることであった。

建築技能者数では、技術者が5人以上の工務店は僅

か13社であり技能者1人当り平均建築戸数は1.2棟であることから宥細な工務店が多く家族的な経営形態であると想像される。

建築技能者の確保は確保出来る56%・確保困難44%となる。建築受注量で見ると確保出来る3.7棟、確保困難2.8棟となり建築受注量の違いが確保条件に影響している。また、技能者数の多い工務店ほど確保出来るようであり、在来工法の工務店の企業間較差が拡大する方向にあることを示している。

3. むすび

八女林業地における直需流通量は製材業から見ると総製品の48%, 工務店から見ると木材製品総購入量の62%に相当する。しかも製材業の大半が国産八女材を素材とし、工務店は在来工法が大半である。これらの深い関係から、工務店の建築技術開発や後継者問題までが即林業地まで影響する。

ところが、木材需要の面で建築受注や材質保証等の施工主との最前線にある工務店の規模は小さく個別対応が困難であり、プレハブや鉄筋・鉄骨住宅の進出が増加している。従って、工務店の組織強化により個別対応が困難な後継者教育や社会保証制度の充実を図ることが重要となる。また、工務店・製材業・山林所有者が三位一体となって組織を強化しアフターサービス・品質保証・建築の受注等を新しい方向として地域ぐるみですることが必要である。

一方、大径材の生産量が少なくとしてもその半分が他地域へ流失していることは、工務店の良質材供給増加要求とは異なったものである。当地の工務店の要求が他地域の工務店の要求となることを考えると、林分の年齢配置の面から今後の生産量が増加した時、このままでは八女林業地における製材業の製品移出戦略が他地域よりも劣ったものとならざるを得ない。そして、劣った戦略は山林所有者に循環するであろう。

従って、素材の供給は短期的な価格はかりでなく長期的な価格形成に向けて合理性を追求する必要がある。

また、良質材供給対策の1つには広い意味での八女林業地まで(ヒノキ生産地まで)の集荷体制を強化することが大切である。

この集荷体制強化には八女林業の中核をなす黒木町・矢部村・星野村の各森林組合設立(昭和36年)による素材共販所の果たす役割は大きい。

組織強化の1つの成果として木材乾燥による需要拡大を図ることになった。方法としては素材生産から製材加工段階までの天然乾燥による効率的な木材乾燥をしてコストの分散を図ることである。そして、素材市場への出荷材の70%までは葉枯らし材になるに至ったことは高く評価されて良い。