

消費地市場における製材品流通の動向

九州大学農学部 堺 正紘

1. はじめに

木材流通論をめぐる議論はその立場から3つに整理することができる。すなわち、

- ① 木材流通担当者のための技術論としての色彩の濃い「木材商業論」
- ② 消費者の立場から流通コストの低減に着目した「流通コスト論」
- ③ 国内林業の振興を目的に国産材の販売拡大の方策を探る視点からの「林業産地化論」

であるが、これらの中で林業経済論としての木材流通論が③の立場に立つものであることはいうまでもない。そして消費地市場の現状ないし流通主体の動向の把握は、国産材の販売戦略の構築、あるいは山元から消費に至る生産、加工、販売過程のシステム化にとって重要な課題である。

本報告では、九州最大の木材消費地市場である福岡都市圏の木材流通の動向を材木店（木材販売業者）実態調査を中心に分析する。

2. 福岡県の木材流通構造の概観

昭和60年の福岡県の製材品入荷量は1,103千 m^3 と、東京都、北海道、愛知県および大阪府について第5位であるが、このうち県内供給量の割合（県内自給率）は48%にすぎない。これは、東京都の5%、大阪府の7%はともかく、入荷量1,000千 m^3 以上の県では愛知県の41%につぐものであり、福岡県は製材品の過半を大分、熊本両県はじめ九州内外の多くの県からの移入材に依存する木材消費地といえよう¹⁾。

消費地市場では流通量の拡大に対応して流通組織の発展がみられるが、とりわけ福岡県は木材市売市場が多く、「市売・材木店型」という形で「卸売・小売分化型」の流通組織の発展しているところに特徴がある。

これらの木材流通主体の動向を『木材流通構造報告書』によってみると、全国では製材工場から需要者への直送が国産材（昭和55年50%、59年44%）、外材（同40%→38%）とも減少し、製材工場から直接あるいは卸売業者を経て小売業者に至る経路が国産材（46%→52%）、外材（56%→58%）とも増加している²⁾。

ところが福岡県ではこのような全国的な動きとは違って、小売業者のシェアの著しい低下がみられた。すなわち『木材流通構造報告書』によって直接需要者への販売量の変化を小売業者、卸売業者および製材業者等の流通主体別にみると、製材品販売事業所数（市売り市場を除く）は昭和55年の1,039が昭和59年には893と14%減少したが、とりわけ小売業者数は470から391、47%減と最も大きく減少した。さらに直需者への製材品販売量も、総数（製材工場および卸売・小売業者の合計）では昭和55年の1,043千 m^3 が59年には853千 m^3 に18%減少したが、なかでも小売業者の取扱量は766千 m^3 から354千 m^3 へと実に54%、半分に激減したのである。

さらに木材市売市場についての特異なケースとして直需者への販売がある。統計が九州一本でしか発表されていないので正確ではないが、その大半は福岡県に集中しているとみられている。昭和59年で175千 m^3 に達し、55年（159千 m^3 ）に比べ増加傾向を示しているが、これをすべて福岡県と仮定して流通主体別に直需者への製材品販売シェアの変化をみると、昭和59年には64%と約3分の2を占めていた小売業者のシェアは59年にはわずか34%と実に30ポイントも低下した。これに対してその他の流通主体は、製材工場が21%から38%、卸売業者が2%から11%、さらに市売市場が13%から17%、といずれもシェアを高めている。小売業者のみが大幅な後退を迎えているのである。

3. 福岡都市圏の材木店

1) 市売・材木店枢軸の後退

福岡市と周辺の5市14町からなる福岡都市圏は福岡県最大の木材消費地市場であり、昭和20年代末から30年代前半に木材市売市場の発展がみられ、材木店とともに福岡地区の木材流通の枢軸を形成していたが、30年代後半以降、このような「市売市場・材木店」を軸とする福岡都市圏の木材流通構造も大きな転機を迎えることになる³⁾。

例えば、福岡都市圏の昭和48年（総需需要量70万 m^3 ）における直接需要者の製材品の入荷ルートを、材木店、直需者市場およびその他（製材工場、納材問屋）の3

タイプに大別してそれぞれのシェアをみると、材木店が50%と過半を占め、しかもその4割が市売市場を経由するものであり、依然として「市売市場・材木店」ルートが支配的な流通経路であったのであるが、しかし同時に直需者市場が14%のシェアを確保しており、産地製材工場からの直送や主に外材を扱う納材問屋の活動も盛んであった。この時期すでに「市売市場・材木店」枢軸の活動力には、その他の流通主体の活発な活動の中で、陰りがみえていたのである⁴⁾。

そしてこれが現在では、昭和57年(総需要量45万 m^3)における直接需要者への入荷ルート別のシェアは、材木店が44%と最も多いとはいえすでに半分以下に後退対照的に直需市場が29%と大幅にシェアを伸ばし、その他(製材工場、納材問屋)も27%のシェアを維持している。材木店のシェアは48年当時の54%と比べ10ポイントの減少であるが、量的には38万 m^3 から20万 m^3 へ、18万 m^3 、47%減とほぼ半分に減少したのである。しかもこれは総需要量の減少分25万 m^3 の実に72%に相当するのであって、この間の木材需要量の減少のほとんどを材木店が被ったことになる。福岡都市圏における木材流通再編は、かつて直接需要者との関係において圧倒的に優位な立場にあった材木店の位置を著しく低下させる方向で展開してきたといえよう。

2) 材木店における木材流通

このような状況下にある福岡都市圏の材木店の現状を、本年実施した材木店調査結果によって概要を摘記する次のとおりである⁴⁾。

- ① 材木店の規模は平均従業員数が4.8人、製材品等の年商額が8,340万円ときわめて零細である。
- ② 建築請負、製材加工、不動産賃貸などの兼業を64%が営み、昭和48年と比べると建築請負が増加し、製材加工が減少している。
- ③ 製材品等の内訳は、内地材41%、外材34%、合板等25%であるが、1億円未満では内地材が過半を占め1億円以上では合板等が比較的高い比率を占める(金額ベース、以下同じ)。
- ④ 製材品の仕入れ先は、都市圏内の木材市売市場が43%で最も多く、地区外市場を加えると56%に達する。2億円以上層では問屋材木店(36%)、産地製材(17%)のウエイトが高いが、それ以下層では市売市場が6~8割を占める。
- ⑤ 製材品の販売先は大工・工務店(52%)、ついで中堅工務店(23%)である。
- ⑥ 製材品の用途は木造戸建(58%、中でも持家は44%)が最も多く、ついで非木造の内装(26%)、その他の木造(11%)であるが、明瞭な階層性は認められない。
- ⑦ 材木店の収支状況は木材不況の過程で極度に悪化60年には42%が赤字を計上、黒字は28%であった。61

年には若干改善され赤字が22%に減じたものの黒字はまったく変わらず、状況は依然として厳しい。

- ⑧ 兼業の有無と収支の関係は、60年の赤字率は兼業なしの62%に対し、兼業ありは35%と少なかった。また61年の黒字率は兼業ありの29%に対して兼業なしは8%にすぎず、材木店の業績は兼業部門の有無および業種に規定されるところが大きい。

さて、このような材木店の地位の後退のもっとも大きな要因として、戸建住宅の供給形態における構造変化をあげることができる。木材需要の大半を占める戸建住宅の供給は近年、大手ないし中堅企業への集中化傾向が強まっており、これに伴って建築資材としての木材の調達主体が木工事担当者としての大工・工務店から住宅供給企業の手に移りつつあることが、それらを中心的な顧客としてきた材木店の後退を招いているのである。しかし、そうした状況に対する材木店の対応はきわめて鈍い。すなわち、次のとおりである⁴⁾。

- ① 材木店の土地生産性の低さ(平均179千円/坪、2千万円未満層35千円、2~5千万円層70千円、2~5億円層でも380千円)にもかかわらず、材木店の立地についての考えは「まあまあよい」が72%と圧倒的に多く、「大変よい」の12%を含めると84%に達する。
- ② 住宅の非木造化や2×4住宅の増加は材木店の後退の別の表現に他ならないが、こうした動きに対して対応策を「考えるべき」とする材木店は9割余りに達するものの、「既に考えている」のは皆無である。
- ③ 今後の経営方針は、「現状維持」と「兼業部門拡大」とがともに36%でもっとも多い。規模別では1億円未満の小規模層で「現状維持」が多く、1億円以上層では「兼業部門拡大」が圧倒的に多い。

4. むすび

福岡都市圏では材木店の後退が著しく、このような構造変化は住宅供給構造の変化に基づくところが大きい。従って、製材産地が消費地市場において地域産材の販売拡大を企図する場合何等かの形で提携先を見いだす必要があるが、その相手として材木店を指定することには無理がある。換言すれば、林業サイドにおける消費地市場対策の対象としては、材木店は考えにくい。

参考文献

- (1) 農林水産省：木材需給報告書(昭和60年)，1985
- (2) ————：木材流通構造報告書(昭55, 59)，1980, 1984
- (3) 全日本木材市場連盟：木材市売三十年史, 1982
- (4) 堺正紘：福岡都市圏木材流通調査報告書，福岡県水産林務部，1987