

## 木材産業における現状と将来の展望

福岡県治山課 小柳 博介  
 福岡県林業試験場 福島 敏彦

## はじめに

福岡県木材組合連合会と福岡県木材青壮年連合会が「木材産業の現状と将来」について、福岡県内業者を対象にアンケート調査を実施しており、その結果は今後の林業施策のうえで参考になるとと思われるので、分析・検討結果を報告する。

なお、同調査は素材生産・販売業、製材加工業、製品市場、製材品販売業など木材の生産流通にかかわる1,500社を対象に行い303社から回答をえた。

## 1. 木青連、木材組合の組織活動

木青連への加入率は68%である。木青連の活動に対する評価は「活動は充分である」の42%、「活動が多過ぎる」の16%に対して「活動が不充分・見直し」など積極的な批判も42%を占めた。

一方木材組合への加入率は82%と高い。組織活動については「今のままでよい」が35%、「組織の強化を図るべき」が28%だった。

## 2. 業態について

木材関連の販売形態は複雑で多角経営化が進んでいる。その主な形態は、①. 製材品と新建材とを販売、②. 製材品販売と建築業、③. 木材置場の一部を駐車場や倉庫に利用などである。

資本金500万円未満の企業が58%を占め、年商は5,000万～2億円規模が最も多い。従業員の年齢構成は36～55歳が53%と最も多く、35歳以下は24%、56歳以上は23%である。

## 3. 事業者の生産販売について

## ① 素材生産業

素材の取扱形態には、委託生産、森林組合、素材生産業、自己山林生産、素材販売業及び製材業山林部に分けられる。素材生産業、素材販売業は昭和30年代に全体の80%を占めていたが、現在は51%ま

でシェアを縮小している。逆にシェアを伸ばしたのが森林組合で41%を占めている。

素材の販売先の業態は素材市場が54%を占め、地域別では県外移出が50%を占めている。

## ②. 製材加工業

素材入荷の規模別にみると、国産材を中心とした500～1,000m<sup>3</sup>の階層、国産材だけで調達が困難になり始める2,000～4,000m<sup>3</sup>の階層、及び6,000m<sup>3</sup>の外材占有率が急激に増加する階層の3類型に分かれる。一方販売規模別でみると、2,000m<sup>3</sup>以下の階層のシェアが50%を占め、流通面から小規模製材業の果たす役割りは大きい。製材品の販売先は製品市場の31%、小売業20%、工務店13%、その他36%となっている。又県外出荷割合は国産材が16%、外材は11%である。

## ③ 製品市場（10社対象）

出荷者の地域別では県内の33%に対し県外が67%であり、県外依存度が極めて強い。又、業態では製材業が85%を占める。一方買方の業態は小売業が45%を占めるが、縮小傾向にあり、逆に工務店、建設業が28%を占め、拡大傾向にある。

## ④ 小売業

年間売上高に占める製材品の販売割合は49%である。今や新建材や住宅機器などの関連商品よりも位置が低下している。製材品の仕入先は製品市場が最も多く46%、次いで製材業が35%、問屋12%である。地域別では県外が34%を占めており、県外依存度が高い。小売業の最大の問題は品揃えと資本回転に関係する在庫日数である。品揃えすると販売量は増加するが、全商品の平均在庫日数も増加する。そこでできるだけ当用買いに徹して資本回転を高めるように努力しているようだ。

## 4. 事業者の現状について

## ① 販売方法

木材は48年を境に売手市場から買手市場へと大き

く変化した。にもかかわらず販売戦略的には「専任のセールスを置き新規獲得に努力している」のは14%程度で「昔ながらの待ちの商売」が41%と圧倒的に多い。買手市場では少しでも有利な方に客は流れることから顧客離れの現象が見られる。

② 過去5ケ年の利益

「思った以上に利益がある」7%、「思ったほど利益がない」は41%で合わせると利益があったケースが48%である。逆に「赤字続き」は10%、「収支トントン」が40%を占める。以上から構造不況の時期にしては営業成績は良かったといえる。

③ 売上高

「あまり変わらない」が53%と半分以上を占めるが、「増加傾向にある」は21%あり、逆に「減少する」を25%ある。シェアの増・減傾向から販売競争の激化が推察される。売り上げ増の原因は「従来の取引先からの需要増」が43%、次いで「販売先の開拓に成功」が33%、「木材以外の事業に成功」が17%を占める。反面減少の原因で最も多いのが、「直需者市場の進出」で41%、「大工・工務店の受注が減った」が30%などである。

④ 過去5ケ年の利益率

「年々減少している」が55%で最も多い。売り上げ増、利益増になっても賃金や配送コストが高くなって利益率が低下したのが実情。しかし厳しい状況の中であって「利益率が変わらない」、「増加した」ものが合計45%もあり、企業努力によっては経営内容が良くなることを示している。

5. 事業体の将来について

① 悩みや問題点

同業者との過当競争、大型店や直需市場の脅威など上位4位までは流通再編に伴う売り上げ減少や過当競争である。次いで、「経費の過剰」「配送の効率化」「営業マンの資質」など対策面が掲げられた。

② 今後の経営の重点課題

最も多いのは、「木材製品の取り扱い拡大」で33%、次いで「建設業や異業種への転換及び多角経営」の27%、「関連業種との連携」と「新建材や住器販売の拡大」がそれぞれ17%となっている。

③ 社業の継続

昭和70年をメドに「社業を続ける」は60%で「異業種への多角経営」をして社業を続けるが18%である。今後のことは「わからない」は15%、「転業」や「廃業」を考えているが5%である。

まとめ

1. 組織強化と活動

業界発展のためには組織率と強化が必要であるが、組織活動の効果は形而上的なものが多く、アウトサイダーとインサイダーのデメリット、メリットが明確ではない。このためには連合会事務局の通常業務の拡充を図り、例えば価格情報等のサービスをしてインサイダーへの形而上的なサービスをして、利益向上に努めることも重要であると考えられる。

2. 事業体の体質

事業体の体質では取扱う材料や規模による格差が大きく、その格差が具体的な数値として明確になった点では大きな成果であったと言える。

格差は利益、販売量、後継者、資本量等各項目によって、2極化の方向にあり木材界の再編が急速に進みつつあることがうかがえた。その一方で変化に対する対策が資本投資能力や人材の面で充分でないのが実状のようである。従って、2極化の方向は益々進行するであろう。

3. 木材の流通

流通の面では外材、県外国産材に頼ることが従来より多く、県内の木材界の地盤沈下が大きい。

一つのパイを川上と川下、川上同志、川下同志で奪い合うに熱心な余り、県外産国産材、新建材等の台頭に注意が注がれていないようである。特に川下のパイの奪い合いは直需市場の台頭により激化している。

4. 利益の向上と多角経営

利益や社業の将来では、合理化された専門化の方向と、異業種への多角経営の方向に積極的な事業体が資本回転・利益・利益率・後継者の問題等多くの点で優位に立っているようである。

一方、零細な事業体の多くは後継者や資本回転等いくつかの点で問題があるようである。