

## 大阪における市売市場の衰退と変貌について

鹿児島大学農学部 赤井英夫

### 1. はじめに

この報告の課題は、近年の大阪における製材品市売市場の衰退と変貌のメカニズムを明らかにすることである。大阪は西日本における最大の製材品市場であり、広く産地市場から製材品を集荷している。その市売市場が衰退変貌することは、影響するところが少なくない。そればかりでなく大阪は、全国の市売市場発祥の地であり、戦後も東京その他地域の市売市場の成立発展に大きな影響を与えたところである。その意味で大阪における市売市場の衰退と変貌は、単に大阪という一地域の問題としてばかりでなく、広く全国的な立場からも問題としなければならないであろう。

### II 発展期における市売市場

昭和30年代なかばまでの大阪市場は、市売市場を中心に発展をみてきた。戦後いち早く大阪木材市場株式会社（大木）一問屋資本による一・大阪木材相互市場株式会社（相互）一仲買資本を主とする一が大型の市売市場を開設し、さらに30年代に入ってからは、小規模ではあるが南港木材市場株式会社（南港）一産地製材資本による一と中央木材市場協同組合（中央）一製材業者の組合一とが加わって、30年代なかばまでは市売市場の全盛時代を形成していた。20年代後半の大阪市場において、市売市場を流通する製材品のシェアは50パーセントをこえていたし、最盛期の35～6年の市売市場での製材品販売量は90万立方メートルに近い。

（35年度には、大木・相互の2社だけで75万立方メートルに達している。）この段階においては、市売市場は大阪における製材品流通の主軸を形成しており、各流通組織は、市売市場を中心に位置づけられていたとみることができよう。

このような当時の市売市場の発展を支えていた条件は、次のようなものであったと考えられる。

- (ア) 製材品は国産材が支配的であり、市売市場は多種目少量生産の製材工場と多種目少量消費の建築業を背景にした仲買小売店を結びつける機能的な組織であったこと。
- (イ) 需要の増大と価格の上昇傾向。
- (ウ) 中小の木材業・木材加工業にとって、金融条件

が悪まれておらず、市売市場の金融がはたす意義が大きかったこと。

- (エ) 信用関係の不備。(オ)大阪においては、市売市場をめぐって他にはみられぬ慣行が存在し、これが市場の安定的発展の方向に作用したこと。

### III 市売市場の衰退

ところが30年代後半以降、大阪の市売市場は明らかに後退をはじめた。大木の場合35年に39.7万 $m^3$ であった市売販売量は、49年には12.8万 $m^3$ にまで減少したし、相互においては、35年の35.1万 $m^3$ が48年の12.9万 $m^3$ にまでおちこんだ。この2市場ばかりでなく、南港も35年の6万 $m^3$ から49年の3.6万 $m^3$ に減少したし、中央は43年に市売市場をやめて問屋業に転向した。全体として著しい減少衰退をみたといわなくてはならないであろう。かって大阪市場の過半を占めた市売市場のシェアは、今日では12～13%を占めるにすぎなくなっている。当然のことながら市売市場が流通全機構のなかにおいて占める地位も、低下したといわなくてはならない。このような市売市場の相対的絶対的な激しい地位の低下は、他の市場においてはみられないところのものである。

### IV 市売市場衰退のメカニズムと市売会社の対応

それではこのような激しい市売市場の衰退を招いた原因はなんであろうか。この原因は、先きのべた市売市場の発展を支えてきた条件に変化が生じたことと、新たな流通機構形成の条件がうまれてきたことの二つにわけてみる事ができる（両者は関連しているが）。その要点をのべれば次のとおりである。

1. 市売市場の発展を支えてきた条件の変化
  - (ア) 外材の増大・国産材の減少。産地製材工場の発展と大口需要の増大。
  - (イ) 増大を続けてきた需要のびなやみ、価格もまた上昇基調から横ばい傾向にかわったこと。
  - (ウ) 中小の木材業・木材加工業にとって、銀行信用の拡大等金融条件が次第に改善され、市売市場のもつ金融機能の意義が低下してきたこと。
  - (エ) 木材業者間の信用関係が強まったこと。
  - (オ) 市売市場の買方制限等の慣行が、市売市場の販

売を制約する結果を生じたこと。

## 2. 新たな流通機構形成の条件

市売の後退にかわって発展した流通経路は、(ア)製材工場から納材業者を経由して大口需要者へ、(イ)製材工場から直接仲買小売店へ、(ウ)卸売としての付売（特に市売問屋が推進）、の三つである。このうち(ア)は他の市場でもひろくみられるところであって、ここで特筆しなければならないのは、(イ)と(ウ)であろう。

製材工場と仲買小売店との直結（47年の農林省の木材流通構造調査によれば、販売店乙の製材品仕入先は、市売市場よりも製材工場の方が多い）をおしすすめた条件としては、次のものが考えられる。

(ア) 市売市場を経由する場合のコストの増大。

(イ) 製材工場が仲買小売店へ直接販売する場合、従来は資金ぐりと販売代金の回収の点で問題があったが、金融条件・信用関係の改善からその点の改善をみたこと。

(ウ) 仲買小売店にとってみると、製材工場からの直接仕入れは、とかくすぐいらぬものまでできあわせて購入しなければならないという問題があったが、外材の増大・産地製材工場の発展・仲買小売店の資本力の強化等からその改善をみたこと。

(エ) 情報伝達機構・木材輸送条件の整備。

(オ) 市売市場をめぐる旧慣。たとえば市売市場で購入できぬ小売店の存在、連帯保証等による仲買の信用強化。

(カ) 大阪市場のドライな体質。

卸売としての付売を増大させる条件としては、次の点が考えられる。

(ア) 市売市場でせることの意味の少ない外材の増大。銘柄材の増加。

(イ) 市売会社のマージン上昇。はえづみ料高騰等、市売市場をめぐる流通コストの増大。大阪市場のはえづみ料は1回目980円/m（産地負担）もとおち2回目以降1回ごとに450円/m<sup>3</sup>（原則として問屋負担）で、他の地方の市売市場にくらべて著しく高い。

(ウ) はえづみ作業をおこなう作業会社作業員のストライキ。

(エ) 産地製材工場からの買い取り要求。指値材の増加。

(オ) すでにのべた信用関係・金融条件の改善。

(カ) 市売をめぐる旧慣の存在。製材品を市売市場と購入できぬ小売店があること。連帯保証による仲買の信用強化等。

(キ) 大阪市場のドライな体質

これらを総合して、市売衰退の原因を一口でい

ば、流通経路の短縮化・付売化に、大阪の特殊性である旧慣・ドライな体質が加わったものということができよう。

このような市売市場の後退のなかで、市場会社は収入ののびなやみ・人件費等支出の増大から、次第にその経営が苦しくなり、種々なる対応をこころみた。大木の場合、東大阪・長堀にセンターを開設したが、あまり発展をみなかった。もともと問屋資本による会社であるため、問屋の活動と競合する業務をおこなうべく、衰退の傾向を強めている。販売の低下のなかで、売場の整理（長堀浜の一部をのこし売却）、人員削減（40年の73人から49年の45人へ）等によって対応しているが、このままでは経営の存続が困難な状況に達している。相互の場合は、公害等もあって道頓堀市場を整理し、港区に移転（この際、ある程度機械化による省力化をも意図した）した。一部売却せずに残した道頓堀の土地に賃貸マンションを建設し収入をあげている。この収入は当面の人件費の過半をカバーするもので、市売事業の経営を安定化させるのに役立っている。このほか岡山その他に土地を取得して、ツーバイフォー構法等新たな需要構造の変化に対応する事業を検討中である。相互の場合は、大木よりも、もともと会社としての資産をより多くもっていたこと、仲買資本を中心としている会社であるため、事業をおこなうにあたって問屋との競合をそれほど考慮する必要がないこと等の点で、苦境にたっているとはいえ、大木の場合よりはゆとりがあるといえる。南港は、市売市場としての発展をみかぎり、付売問屋としての発展の方向を指向した。特に輸入製材品の卸売に力を入れている。今日では、すでに市売は会社全体の事業のごく一部にすぎなくなっている。中央は43年に市売事業をやめて問屋業に転身した。

## V むすび

以上のべてきたように、大阪の市売市場は著しい衰退の傾向をみせている。このような顕著な衰退現象は、他の地方の市売においてはみられないところのものである。とはいえ近年における市売市場の変貌は、決して大阪に限ったものではない。たしかに大阪の場合、市売市場をめぐる大阪固有の条件が、その衰退を加速していることはみとめられるとしても、基本的にはすでに明らかにしたような流通短縮化・付売化に集約される市売変貌のメカニズムは、多かれ少なかれ他の市場にも作用しているのであって、その意味で大阪における市売市場の衰退は、全国的な製材品市売市場変貌の一つの表徴としてとらえなければならないであろう。