

Ⅰ 背景と目的

近年、国内の木材流通においては、国産材製材工場の大規模化や集成材・合板工場の国産材利用により、国産材大量安定供給への要求が高まっている。九州でも、宮崎県都城市、熊本県球磨郡、大分県佐伯市、同県日田市等の大規模製材工場、同県水俣市の合板工場等、大規模木材需要が多数点在しており、これらの事業体による原木確保は山側の原木流通に大きな影響を与えている。このような動きに伴って、国内の木材流通拠点である原木市売市場においても、市場自らが立木段階での原木調達を行ったり（原木市売市場の素材供給源化）、前渡金と呼ばれる経済支援によって素材生産業者を囲い込んだりするなど、原木集荷量を確保するための動きがみられる⁽¹⁾。しかし一方では、流通コストの削減を理由に、山から製材・加工までの原木流通を市場を介さず行う、いわゆる直送の動きが活発化し、原木市売市場の存在意義について疑問視する声もある。先行研究では、スギ並材大型量産工場の大規模化の過程で地域の木材流通構造が変化し、原木市売市場からの購入が減少して直送による原木調達が増加したという報告もなされており⁽²⁾、大規模木材需要に対する原木市売市場の対応方向がどのように変化しているのか注目される場所である。

そこで本研究では、2000年代以降の原木市売市場の経営展開、大規模木材需要に対する原木市売市場の対応を明らかにし、原木市売市場の機能変化について考察する。

Ⅱ 方法

2002年に広島県の製材加工事業体である中国木材(株)が、佐賀県伊万里市にスギ・ベイマツ集成材工場開設を決定したのを契機に、地元の原木市売市場である(株)伊万里木材市場が中国木材への国産材供給を提案し、事業所を中国木材伊万里事業所の隣接地へ移転した。2004年には中国木材、伊万里木材市場を含む7事業体によって西九州木材事業協同組集成材ラミナ工場が開設

された。これにより、原木市売市場、ラミナ製材工場、集成材工場が集積した大規模木材コンビナートが形成された。年間生産量10万 m^3 超の製材加工部門を有する木材コンビナートは全国的に見ても例がなく、中でもその一角を担う伊万里木材市場は、コンビナート設立と同時に原木取扱量を大幅に増加させており、九州の木材流通に大きな影響を与えていると思われる。

本研究では伊万里木材市場とその関連事業体を対象に、2009年に聞き取り調査を実施した。調査項目は、集荷量、集荷先の地域、原木販売量、原木販売先、取引形態などである。

Ⅲ 調査結果

1 原木取扱量の推移

伊万里木材市場における2008年の原木取扱量はスギ25.9万 m^3 、ヒノキ5.3万 m^3 であり、木材コンビナート設立時(2004年)と比較すると、5倍に増加している(図1)。特にスギ取扱量の増加が著しい。また、この取扱量の伸びは佐賀県の木材流通にも影響を与えている。佐賀県が九州圏内から入荷している製材用材材積の推移は、伊万里木材コンビナート開設を境に2.8万 m^3 (2004年)から15.4万 m^3 (2006年)に急増しており、九州各地の木材が佐賀県に流入していることが分かる⁽³⁾。特に大分県からの入荷量の伸びが大きく、2004年にはほとんどなかったのに対し、2006年には3.6万 m^3 と、佐賀県産材に次いで第

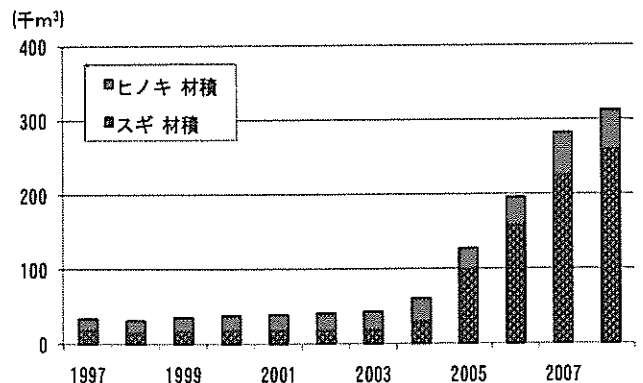


図1 伊万里木材市場における原木取扱量の推移
資料：伊万里木材市場業務資料

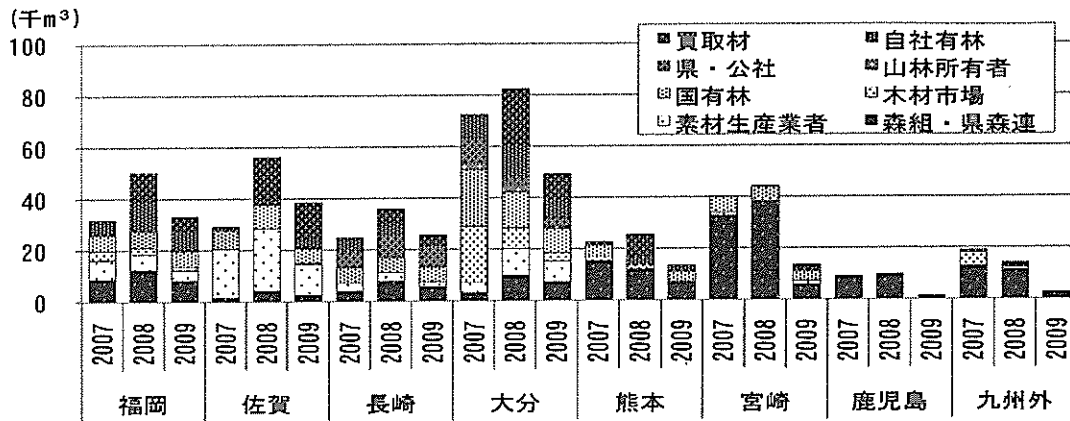


図2 伊万里木材市場における県別事業形態別集荷材積

資料：伊万里木材市場業務資料

注：2009年は1～10月までの数値。

2位の入荷量となっている。

2 原木集荷

同市場は取扱量を確保するために、集荷範囲を九州北部地域のみから九州南部、中国地方までに拡大した。集荷材積を地域別に集計したところ、佐賀、福岡、長崎、大分の九州北部地域は様々な事業形態で集荷しているのに対し、宮崎、熊本などの九州南部、九州外地域からの集荷は、主に県森林組合連合会（以下、県森連）・森林組合との取引によるものであるという特徴が見られた（図2）⁽⁴⁾。県森連・森林組合とは月単位で取引材積と価格を決定した協定取引である場合が多く、従来の市売りを前提とした取引に代わり、協定による原木確保が一定割合を占めるようになってきている。

集荷地域に関して近年の集荷材積の推移を見てみると、各地域からの集荷量が総取扱量に占める割合は、佐賀、福岡、長崎の3県で34.4%（2007年）から55.0%（2009年）に増加している。逆に目立って割合を減少させたのは、宮崎、鹿児島、九州外の地域で、中でも宮崎からの集荷割合は16.2%（2007年）から7.6%（2009年）と、最も大きい減少幅となっている。この変化について、佐賀県と宮崎県の2県を取り上げ、2007年～2009年7月までの集荷材積の経月変化を比較すると、佐賀県では2009年においても前年と同様に集荷量は横ばいであるのに対し、宮崎県では2009年の2月～3月にかけて集荷量が激減している（図3）。これは、2008年からの世界同時不

況の影響で、主要な協定販売先である同コンビナート内のラミナ製材工場が減産を行ったのに合わせ一旦原木取扱量を減少させたため、原木協定取引の節目に当たる年度末に影響が表れたためと考えられる。

また、原木集荷には市場自身が立木や林地を購入して素材生産を行ったものも含まれ、このような自社の立木在庫からの集荷も約4,000 m³

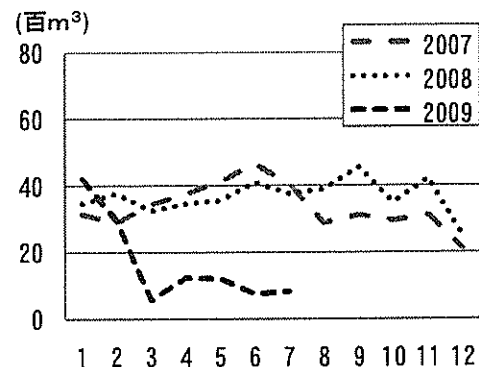
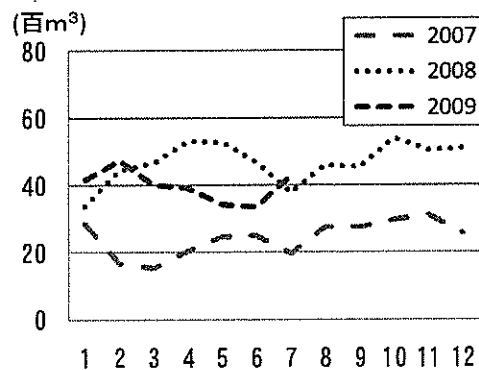


図3 伊万里木材市場における佐賀県（上）と宮崎県（下）からの集荷材積の経月変化
資料：伊万里木材市場業務資料

注：2009年は1～7月までの数値。

(2004年以前)から約3万 m^3 (2008年)に増加している。素材生産は同市場の直営班4班と素材供給協定を結んだ事業体に請負に出している。直営班は宮崎や大分の素材生産業者に対して、伊万里木材市場が雇う班長クラスの人材を4人出向させ、素材生産業者が雇用する作業員と作業班を組織させ、伊万里木材市場の専属班として活動させている。作業員は素材生産業者による雇用だが、賃金は出向の2人と合わせて伊万里木材市場が支払っている。同市場はこのような素材生産業者との協業という形態の直営班を、今後も増やしていく意向である。

3 原木販売

販売方法は大きく分けて、市売りと協定販売の2つがあり、市売りによる販売先は九州北部の製材所が主である。木材コンビナート設立以前と比較すると、販売先(地域)に変化はないが、販売相手(事業体)自体は入れ替わっており、販売規模も大規模化している。協定による販売先は同木材コンビナート内のラミナ工場が主で、年間18万 m^3 程度(2008年)を販売している。その他、島根県の合板工場へも協定販売を行っており(3,000 m^3 /月)、2009年までの協定販売先はこの2社であった。しかし、2009年末から新たに熊本、宮崎、大分の大規模製材工場等への協定販売を開始しており、山土場から上記の協定販売先へ直接原木を輸送する予定である。こうして2009年に原木集荷を減少させた九州南部地域から再び集荷を強化しているのである。伊万里木材市場の原木販売における協定販売の割合は木材コンビナート設立以前には全く行っていなかったのに対し、近年では5割を超えている。2010年現在、協定販売先を拡大させていることから、協定取引は今後も増加すると考えられる。

4 立木在庫・自社所有林

伊万里木材市場は2008年時点で、自社所有林を含めた立木在庫を九州各県に計6万 m^3 所有している⁽⁵⁾。林地の所有区分別割合は民有林65.7%、国有林30.5%、県有林3.8%である。木材コンビナート設立以前には良質材確保の目的で少量所

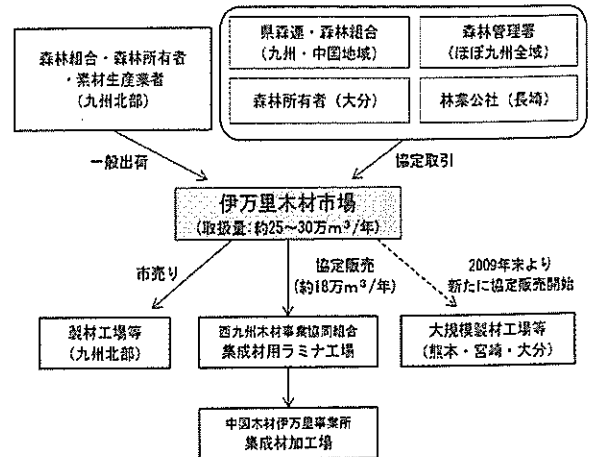


図4 伊万里木材市場を中心とした流通構造
資料：2009年12月の聞き取り調査より作成

有している程度であったが、設立後は、同コンビナート内のラミナ製材工場への原木供給量を確保するために、立木在庫を増加させてきた。しかし、ラミナ工場への供給は他の事業体(特に県森連等)からの協定取引による集荷が順調だったためにこの観点から立木在庫をもつ必要性が薄れた。代わりに近年増加していた合板工場からのC材(大曲がり材)要求に対応するために立木在庫を確保するようになった。そのことによって、木材コンビナート設立以前から行っている間柱材製材工場等向けのA材(直材)販売、木材コンビナート設立後ラミナ工場向けにシェアを拡大したB材(小曲がり材)販売に加え、C材の販売を行うことが可能となったのである。また、近年立木購入をする際に、土地込みで購入してほしいという要望が多くなっており、自社所有林としての立木在庫が増加している。

5 森林整備事業

伊万里木材市場では2008年から新たな原木確保策として、私有林からの立木購入時に協定を結び、植林と5年間の下刈り、森林国営保険加入を無償で行ったのち、森林所有者に造林地を戻すという「森林整備事業」を開始している。2008年度の事業実績は、大分県を中心に5ヶ所計10.2haである。うち1ヶ所は伊万里木材市場の自社所有林に同市場社員が植林を行ったもので、社員教育を兼ねた試みとのものである。2009年度には20ha程度の事業面積を見込んでいる。事業契約の流れ

表1 伊万里木材市場における森林整備事業地一覧

年	事業地域	林地所有者	造林作業請負者	面積 (ha)	材積 (m ³)
2008	大分	共有	森林組合	3.57	1,109
	大分	個人	森林組合	0.73	215
	大分	個人	個人林家	2.16	1,118
	大分	自社	素材生産業者	3.18	-
	佐賀	自社	自社社員	0.59	-
2009	大分	個人	森林組合	0.56	180
	熊本	個人	素材生産業者	5.70	2,200
	大分	共有	森林組合	3.00	1,000
	大分	個人	森林組合	2.00	670
	大分	個人	森林組合	0.81	200
	大分	共有	森林組合	0.56	150
	大分	個人	森林組合	2.54	600
	大分	自社	素材生産業者	4.00	-
	佐賀	自社	自社社員	0.30	-

資料：伊万里木材市場業務資料

注1：-は不明。

注2：2009年は見込み。

は、まず市場社員が現地調査を行って材積と作業経費を見積もり、立木価格を決定する。ここで所有者側の合意が得られた場合は契約成立となり、立木代もその後すぐに支払われる。伐採作業は基本的に、契約年度末までに植え付けが完了できるように進められる。事業は造林補助金を使用して行っているが、補助金を支払った時点で利益は残らない。自社所有の原木を自社で販売する際にも販売手数料を自社に支払うことになっており、その販売手数料部分が森林整備事業の利益と観念されるのである。また、同市場は九州における人工林の齢級構成の偏り（したがって加工歩留まりの良い径級・年数の原木を将来にわたって持続的に供給することが危ぶまれること）に危機感を感じており、今後の事業継続も考慮に入れて、伐採跡地はすべて経済林としてスギなどの針葉樹を植林している。

IV 考察

伊万里木材市場は大規模木材需要に対応して急速に原木取扱量を増加させ、その過程で集荷範囲の拡大、自社有立木在庫からの集荷、協定取引に取り組んでいることが明らかとなった。

集荷範囲の拡大に関しては、取引先の事業形態の種類や2008年からの世界同時不況の影響などから見て、九州北部地域を主要集荷地域、九州南部、中国地域を補助的集荷地域とし、原木確保に

柔軟性を持たせていると考えられる。2009年末には九州南部地域の大規模製材工場等を新たな協定取引先とすることで、一旦集荷量を減少させた補助的地域からの集荷を再び増加させる意向である。中国木材伊万里事業所開設の際に伊万里木材市場側から原木供給を持ちかけていることから、同市場は積極的に大規模木材需要との取引を増加させていることがうかがえる。

伊万里木材市場は従来の市売りに代わり協定取引を増加させており、従来の原木市売市場における価格形成機能は弱まっていると考えられる。

協定販売の際、同市場を経由することなく山土場から直接販売先へ輸送することもあり、仮にこれが市場所有の立木在庫からのものだった場合は、原木市売市場が素材生産に加えて「直送」に近いことを行っていると言え、新たな機能として注目される。また、伊万里木材市場は素材生産業者との協業化によって直営班を拡充する意向であることから、同市場の素材供給源化も進むと考えられる。

「森林整備事業」への取り組みから、原木市売市場が原木調達後の造林・育林まで行い、森林資源管理主体としての役割も担うようになってきていることが分かる。

注および参考文献

- (1)前田大輝 (2008)「大規模需要発生に伴う原木市売市場の機能変化」九州大学大学院生物資源科学府修士論文
- (2)遠藤日雄 (1999)「流域林業システム化と原木市売市場の役割—岩手県気仙川流域の大型量産工場への原木供給の事例を通して—」林業経済研究, Vol.45 No.1, p.75-80.
- (3)木材需給報告書 (2002~06年各年度版)より。
- (4)図1における「買取材」とは、山土場で素材生産業者等から直接買い取ったものや、伊万里木材市場に出荷された材のうち買い手が付かない等の理由で不落にしたものを、同市場が再び買い取る形にした材を指す。
- (5)伊万里木材市場では自社有林も立木在庫もm³換算で集計しており、自社有林の面積は不明。