

## 原木市売市場の機能変化に関する考察：大分県日田 地域を事例に

前田，大輝  
九州大学大学院生物資源環境科学府

佐藤，宣子  
九州大学大学院農学研究院

<https://doi.org/10.15017/8869>

---

出版情報：九州大学大学院農学研究院学芸雑誌. 61 (2), pp.371-380, 2006-10-27. 九州大学大学院農学  
研究院  
バージョン：  
権利関係：

## 原木市売市場の機能変化に関する考察 — 大分県日田地域を事例に —

前田大輝\*<sup>1</sup>・佐藤宣子

九州大学大学院農学研究院森林資源科学部門森林機能制御学講座森林政策学研究室  
(2006年6月30日受付, 2006年7月24日受理)

### Considerationsof functional shift of the log auction market — A case study in Hita area,Oita prefecture —

Daiki MAEDA\*<sup>1</sup> and Noriko SATO

Laboratory of Forest policy, Division of Forest Environment and Management Sciences,  
Department of Forest and Forest Products Sciences, Faculty of Agriculture,  
Kyushu University, Fukuoka 812-8581,Japan

#### 緒 言

##### 1. 研究の背景

国内の森林蓄積が年々増加し、かつては国産材時代が到来するとまで言われた国内林業だが、実際には、安価な外材輸入や代替材の急速な増加により、国産材需要は低迷し、それに伴って木材価格が低下する、といった諸現象が起き、経済的に久しく苦境に立たされていると言える。特に木材価格に着目した場合、建築用材として中心となるものであり、国内林業にとって最も重要と言えるスギ丸太価格(径14-22cm, 長3.65-4.0m)は、この20年間で半額程度にまで下がった。近年に至っては、平均価格が市場へ木材を出荷する際にかかるコストを下回る事態も生じてきている。

こうした状況にも関わらず、素材生産量は、減少傾向とはいえ未だ続けられており、ごく近年に関して言えばむしろ増加に転じている(農林水産省, 2004)。価格が下がれば出荷が抑えられると言う、市場メカニズムに反する現象である。また原木市売市場への出荷についても、極積料など相対的にコスト高になるにも関わらず、依然相当数を維持し続けており、素材流通

における相対的な位置を高めている事が注目されている(川田, 2005)。

原木市売市場は基本的には手数料収入によって経営が成り立っており、一定量以上の事業量確保が不可欠と言えるが、国内林業を取り巻く環境が激変する中、原木市売市場はどのようにして事業量を確保しているのだろうか。またそもそも、どのような主体が原木市場へ出荷しているのだろうか。本論文では特に、原木市売市場への出荷者側に着目し、その属性の変遷や特徴を分析する事によって、原木市売市場の集荷構造の変化及び機能変化に関する考察を行う。

##### 2. 原木市売市場の概要と諸機能

原木市売市場とは、その名の通り原木を取り扱う市売市場の事を言い、国産材流通において山元及び素材生産業者と製材工場との間に位置する(図1)。原木市売市場の持つ機能として大きなものに、素材生産過程の切り離し(伐出業者の独立)が挙げられる。戦前では伐出生産は木材加工業者が、原料調達のための経営の一過程として請負により自身の資本で行っていたが、原木市売市場が出現したため、それらは独自の資

<sup>1</sup>九州大学大学院生物資源環境科学府森林資源科学専攻森林機能制御学講座森林政策学研究室

<sup>1</sup>Laboratory of Forest policy, Division of Forest Environment and Management Sciences, Department of Forest and Forest Products Sciences, Graduate School of Bioresource and Bioenvironmental Sciences, Kyushu University

\*Corresponding author (E-mail: d.maeda@ffp.kyushu-u.ac.jp)

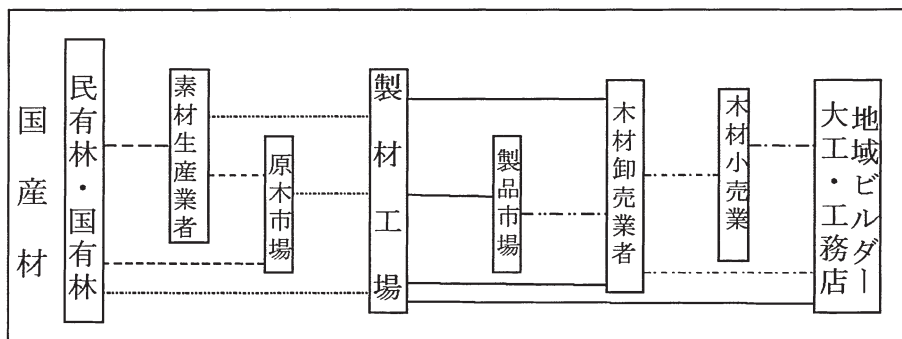


図1 国産材用材流通の概要  
参照：「木材需給と木材の現況（2000）」

本として特化・発展する事が可能となったのである（安藤，1992）。その他にも，製材業にとって経営の合理化に結びつく事や，主な販路を持たない山林所有者にとってはそれを確保出来る事，更に伐出業者にとっては前渡金と言う形で伐出資金等の融資を受けられる事等が挙げられる。つまりは，零細な所有者と製材工場とを結ぶ意味を持ち，物や情報が一点に集まる事による流通の合理化・集約化や自由競争による価格形成機能，金融機能をも果たしていたと言える。

このような様々な背景・機能のために，原木市売市場は素材流通において大きな位置を占めるまでに発展してきた。取扱量に関して言えば，1975年と1980年間の増加以外は近年では目立って大きな動きはないが，1970年と比べて2000年は国産材供給量が半分以下になっていることを考えれば，依然として相当量を維持している事は特筆すべき事である。20年前と比べれば，むしろ増加している（農林水産省，2001）。さらに製材工場の国産原木入手先割合を見ると，確実に原木市売市場からの原木入手シェアは拡大しており，2001年には5割を超すまでになっている（農林水産省，2001）。

このように素材流通における取扱いシェアを拡大してきた原木市売市場だが，昨今の国内林業の衰退による木材伐採及び出荷量の減少や，木材価格の低迷により様々な問題が生じてきている。主なものとしては，自由競争ゆえに価格変動が大きい事，市場手数料や積積料などのコストが相対的に上昇したこと，大規模製材工場や大手ハウスメーカーが求める大量安定供給への対応が難しい事，等の問題が指摘されている。そうした中で，大手素材業者と大規模工場等が，市場を省き，山から直接材を入荷する直送等に取り組み始める動きも出て来た（遠藤，1994）。しかし市場も一つの事業体であり，基本的に手数料によって経営が成り立っ

ているからには，一定以上の事業量の確保が不可欠と言える。果たして市場は，事業量を確保する，つまりは材を集めるためにどのような展開を見せているのだろうか。

## 調査地の概要と研究方法

### 1. 調査地域

原木市売市場の取扱量を地域別に見ると，近年は九州・中四国の占める割合が大きい。また製材工場における国産原木の入手先を見ても，特に九州は原木市売市場からの入荷が多く，しかもその割合はまだまだ高まっている（農林水産省，2001）。この傾向は特に大分県で強く，また古くからの林業地であり，全国的なスギ並材産地でもあるため，大分県日田地域を調査地域とした。

日田地域は大分県の西端に位置し，土壌・気候的条件にとても恵まれている。その林野率は83.2%，人工林率は76.6%と高く，針葉樹人工林の内スギ林が80.8%を占める，日本有数のスギ林業地域である。2005年現在で日田地域には原木市場が7市場ある。その協同組合として「日田地区原木市場協同組合」（1984年設立）が設置され，原木購入者からの集金業務を担当している。

日田地域の製材工場は全国的に見て，著しい専門化と小規模分散化，市場依存率が高いという特徴を有している。日田地域は外材と競合する一般並材産地であり，経営の合理化のために，専門化による単一製品生産と相対的産量化や能率化が強く進んだ（川田，1984）。また，そのために必要とされる緻密な選木・仕分け機能を地域の原木市場が果たし，その結果，原料調達をほぼ域内市場へと集中するようになったのである。しかもこうした構造は，比較的中小工場にとっ

て参入しやすい構造であったため、多くの小規模製材工場が創出し、それがさらに高い市場依存率を生んだとも言える。製材工場は、ある原木消費量までは市売市場依存度が高くなるが、ある値（販売金額1億円）に達すると逆に依存度を低下させるからである（遠藤ら、1999）。

一方、日田地域の原木市売市場は、緻密に仕分けされた極積と市日の多さ、広範囲な集荷範囲を持つ一方、販路はその地域だけに限定される事が特徴とされてきた（安藤、1992）。広範囲から材を集め、緻密に仕分け・選別した材を細かな径級区分により同極で極積し、数多くある市場の市日を重複しないように工夫する事で、特に域内の製材所にとって必要な材を必要な時に手に入れられる体制が作り上げられてきた。

2. 調査方法

本論文の調査方法としては、大分県日田地区原木市場協同組合及び同地区民間市場でのデータ集計・聞き取り調査を行った。具体的には、調査対象市場への出荷者を属性により区分し、荷主精算一覧表（10,855件、5年分）等のデータを集計することによって、属性毎の出荷量や金融機構（前渡金）の利用状況等を分析し、組合及び市場関係者への聞き取り調査と合わせて考察した。

その際、一覧表に個人名で登録され、個人森林所有者か素材業者かの判断がつかないものに関しては、調査対象市場での見解を参考に、一度の伐採による出荷期間を3ヶ月程度までとみなし、1年間にこれが複数存在すると思われる場合は素材業者とした。また、1回の市に100m<sup>3</sup>以上出荷された場合も素材業者とした。

結 果

1. 日田地域原木市売市場取扱量及び木材価格推移

現在日田地域に存在する原木市売市場7市場と、98年に閉市された県森連のものを含んだ、日田地域全体での年間原木取扱量及び木材価格の推移を見てみると、やはりこの地域でも木材価格は下落しており、にもかかわらず原木市売市場の取扱量は一定量を維持していた（図2）。そこで原木取扱量の推移を市場別に見た場合では、市場によってその推移に違いが見られた（図3）。大半の市場、特に森林組合系統の市場は取扱量が減少傾向にあるのに対し、民間のK市場については著しく増加しており、何らかの事業展開を行っていると思われるため、この市場についてより詳細な調査を行った。これ以降のデータはK市場のものである。

2. K市場の概要

調査対象とする民間K市場は、市場開設ラッシュが起きていた時期、1961年6月に個人企業として開設され、1995年7月に株式会社化した。年間取扱量（2004）は11.5万m<sup>3</sup>で総売上は13.6億円。2005年11月現在の従業員構成は、作業班が12人（内、2人は臨時雇用）、事務5人（内、女性3人）、営業5人である。貯木場面積は、おおよそ4万m<sup>2</sup>で取扱量を増やす度に拡大してきた。市場設備は、選木機2台、フォークリフト12台、ホイールローダー3台である。

事業内容は、素材業者や森林組合、森林所有者等の委託を受けての市売り、並びに自社材と買い取り材の販売を行っている。近年の特徴は、この自社材及び買取材の割合が高くなっていることである。地域別販売先は、日田域内が55%、周辺地域（甘木、朝倉、浮羽）が33%、その他が12%となっており、近年もさほど大きな変化は無い。取扱樹種は、概ねスギ8割、ヒノキ2割であり、全て国産材である。市場手数料は7%で、極積料は径級9cm以下がm<sup>3</sup>当り2,200円、

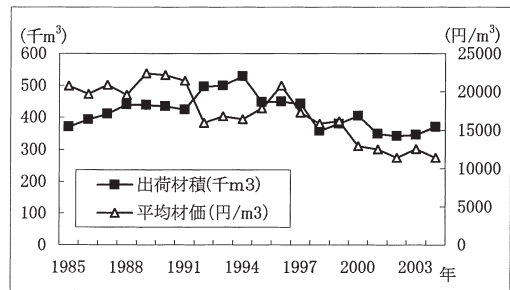


図2 日田地域原木市場総取扱量及び平均材価  
\*協同組合取扱のみ 買方組合外は含まれない  
資料：日田地区原木市場共同組合資料より作成

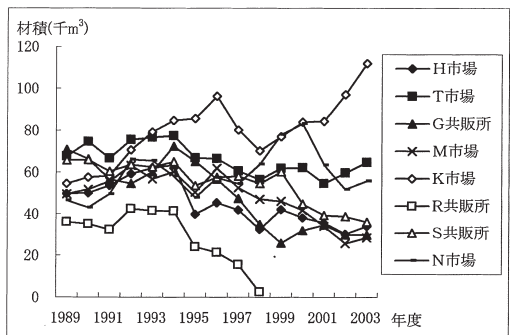


図3 日田地域原木市場年間取扱量推移表  
\*協同組合取扱のみ 買方組合外は含まれない  
資料：日田地区原木市場共同組合資料より作成

10～16cmが1,800円, 18～28cmが1,200円, 30cm以上が800円である。集金業務は日田地区原木市場協同組合が一括して行い, 入札者は20日以内に現金での支払いを行わなければならない。

### 3. 出荷者属性の変化

#### (1) 出荷者別の出荷量

まず初めに, 出荷者の属性別に市場へのお荷量と出荷者数の推移を見てみる(表1)。全体の量としては, 図3と平行して見ると, 1996年度に一旦ピークを迎えた後減少するが, 2002年度頃よりかつての水準を回復し, むしろそれを超えていこうとする傾向が見られる。しかしその内訳は大きく変化している。

属性別では, この十年間で共有林, 森林所有者からの出荷が減少し, 特に共有林からは2004年度で500m<sup>3</sup>程度と, 一番多い1996年度の7,934m<sup>3</sup>と比べれば大きく減少している。森林所有者からも, 一番多かった96年度の16,215m<sup>3</sup>に比べれば04年度の11,510m<sup>3</sup>は3割減の数値である。森林組合は, 1996年度に6,093m<sup>3</sup>と大きく出荷量を減少させるが, その後は年々増加し十年足らずで1万m<sup>3</sup>も回復させた。常に大きな量を出荷するのは素材業者で, 96年度には6万m<sup>3</sup>にも達したが, その増加は頭打ちにあっており, これ以上の成長は難しいようである。02年度以降それを補ったのが自社出荷である。99年度から02年度までの3年間で出荷量が10倍近くに跳ね上がり, 一気に3万m<sup>3</sup>を超えた。04年度も単独で5桁出荷を実現している。一方, 事業体数は総じて減少傾向にあり, よって素材業者のように出荷材積を伸ばしている属性は, 1事業体当りの平均出荷量も大きく伸びている。

出荷量の全体に占める割合を見ると, 素材業者は年々

拡大し1999年には65.5%と出荷者の3分の2を占めるに至るが, 2004年には52.2%と幾分割合が減少している(しかし, なお半数を占める)。森林組合は1996年に5.7%と一時その地位を後退させたが, 年々出荷量は回復し, 2004年には14.6%まで復活している。ここで何より顕著なのが自社出荷の台頭であり, 1999年までは平均3.5%程度しかなかったのが, 2002年26.7%, 2004年15.4%と, 一事業体としては考えられないほどの割合を占めるに至る。かつては15%程度と大きな位置を占めた森林所有者は, 年々縮小し, 2004年には10.0%と後退している。

#### (2) 自社出荷

特に変化の著しい自社出荷について詳しく見てみる。過去5年間の自社出荷量を見た場合(図4), やはり急激な増加が見て取れる。特に値の高い2002年度, 2003年度においては, 出荷者全体の四分の一の量にも及び, 素材供給源として, 市場自身が大きな意味を持つようになってきたことが分かる。ちなみに2004年度には減少しているように見えるが, これはむしろ2002年度, 2003年度が高すぎるためであり, この頃一度に大面積の取引があったことが要因となっている。

自社出荷には, 自社持山由来の自社材と森林所有者からの立木買い由来の買取材が含まれるが, その出荷量が伸びている第一の要因として, 近年の自社持山の急激な増加がある(図5)。木材価格の低迷によって経済的に貧窮し, 林業経営を続けるのが困難となった山林所有者が, 立木を売る際に土地ごと売りたいと申し出る事が多くなったためである。事実, 総取扱量が一時期減少に転じた1997年頃より確実に増加し始め, 2003年, 2004年に急増, 2005年には300haを所有する

表1 出荷者属性別総材積及び事業体数

| 属性    | 1993                |      | 1996                |      | 1999                |      | 2002                |      | 2004                |      |
|-------|---------------------|------|---------------------|------|---------------------|------|---------------------|------|---------------------|------|
|       | 材積(m <sup>3</sup> ) | 事業体数 | 材積(m <sup>3</sup> ) | 事業体数 | 材積(m <sup>3</sup> ) | 事業体数 | 材積(m <sup>3</sup> ) | 事業体数 | 材積(m <sup>3</sup> ) | 事業体数 |
| 自社出荷  | 3,946               | 1    | 2,719               | 1    | 3,281               | 1    | 30,527              | 1    | 17,641              | 1    |
| 共有林   | 3,165               | 31   | 7,934               | 28   | 2,518               | 23   | 1,611               | 4    | 522                 | 7    |
| 森林所有者 | 13,733              | 471  | 16,215              | 576  | 11,385              | 424  | 10,067              | 268  | 11,510              | 323  |
| 森林組合  | 16,816              | 17   | 6,093               | 16   | 7,981               | 13   | 11,856              | 10   | 16,795              | 12   |
| 製材所   | 5,246               | 13   | 13,247              | 20   | 5,170               | 10   | 3,505               | 11   | 6,840               | 11   |
| 素材業者  | 48,091              | 218  | 61,093              | 210  | 58,255              | 170  | 55,647              | 120  | 59,888              | 133  |
| その他   | 382                 | 6    | 1,810               | 18   | 375                 | 11   | 1,270               | 8    | 1,581               | 15   |
| 合計    | 91,378              | 757  | 109,112             | 869  | 88,965              | 652  | 114,482             | 422  | 114,777             | 502  |

資料: K市場「荷主精算一覧表」より作成

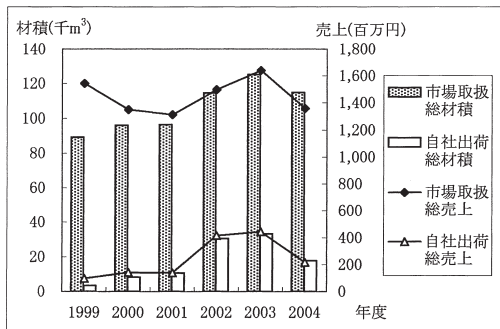


図4 市場総取扱量及び自社出荷量  
資料：K市場「荷主精算一覧表」より作成

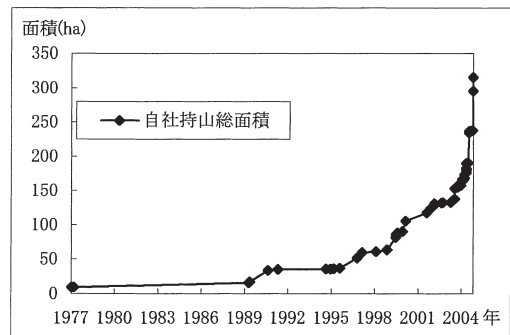


図5 市場自社持山総面積推移  
資料：調査対象市場「登記簿表」より作成

に至っている。つまり自社持山購入は、市場が量を確保するためになされている。地域としては日田域内や下毛郡、甘木市が多い。なお、K市場社長によると、自社持山の伐採を行った場合は、組合委託でほぼ全て植林するとの事である。

また、自社出荷量が増えた第二の要因として、素材業者の成長が挙げられる。かつて市場は、森林所有者から立木を購入し、その立木所有権を素材業者に転売するといった事も少なからず行っていた。しかし現在では、素材業者が力を付け、自力で山元の森林所有者から事業量を確保できるようになったため、素材業者への立木の転売は減少した。かつて転売され素材業者からの出荷として市場に入ってきていた分が、現在では多く自社出荷として計上されるようになり、結果的に自社出荷が増えたのである。

#### 4. 出荷量上位者の占める割合

次に、市場における出荷規模構成を見るために、それぞれの属性の中で出荷量上位5者が占める割合を、①全出荷者②素材業者③森林所有者について見てみる(表2)。

##### (1) 全出荷者

「全出荷者における上位5者」の出荷量割合は、1993年度は全体の2割に満たなかったものが、2002年度には5割を超えている。ただ、この年度(2002)の場合は自社出荷が4分の1を超えており、特例ともいえるかもしれない。しかし、2004年度にも上位5者の出荷量の合計が全体の4割を越えており、上位者による出荷量の割合が高くなったことは明らかである。この状況を生み出している要因として、前述したような自社出荷量の急増とともに、大量出荷を行う素材業者の出

現がある。1993年度には上位5者の中に素材業者は一つも存在していなかったが、2002年度は上位5者のうち3者が素材業者となった。また、自社出荷以外で、年間7,000m³以上の大量出荷を行う事業体は素材業者しかない。

##### (2) 素材業者及び森林所有者

そこで「素材業者における上位5者」について見てみると、同様に上位者が占める割合が高くなって来ており、しかもその値は全出荷者を見た場合よりも高い(47%)。ほぼ半数に達する。この傾向は「森林所有者における上位5者」を見た場合には見られない。これは、出荷量1位の業者が年間1万m³を超える程の出荷を行っているためだと考えられるが、毎年度同じ事業体が大量に出荷しているという訳では無い。上位が安定していないとも言える。

市場関係者によると、素材業者の上位が安定しない要因には、他の市場へ出荷した可能性に加え、大手素材業者の近年の性格変化も考えられるとのことであった。大手素材業者には、素材生産や運送、加工を総合的に経営する事業体も存在し、そのような事業体は、山土場での選木により自社に必要な無いものを市場へ出荷するという傾向が指摘された。

#### 5. 金融機構利用者の変化

原木市売市場の持っている機能の中で重要なものの一つに金融機構がある。これは、山元からの出荷時や市日の前に、「前渡金」という形で資金を先に荷主に渡すシステムである。出荷の際には多額のコストがかかるが、通常では材が売れるまでそのコストを回収できない。「前渡金」を利用することにより、保有資金の乏しい個人森林所有者や素材業者は出荷時の負担を

表2 上位5者の出荷材積及び占める割合

|        |      | 全出荷者上位5者            |       | 素材業者上位5者            |       | 森林所有者上位5者           |       |
|--------|------|---------------------|-------|---------------------|-------|---------------------|-------|
|        |      | 材積(m <sup>3</sup> ) | 割合(%) | 材積(m <sup>3</sup> ) | 割合(%) | 材積(m <sup>3</sup> ) | 割合(%) |
| 1993年度 |      |                     |       |                     |       |                     |       |
| 1      | 市場   | 3,946               | 4.3   | 2,383               | 5.0   | 354                 | 2.6   |
| 2      | 森林組合 | 3,880               | 4.2   | 1,821               | 3.8   | 310                 | 2.3   |
| 3      | 製材所  | 3,257               | 3.6   | 1,678               | 3.5   | 260                 | 1.9   |
| 4      | 森林組合 | 3,212               | 3.5   | 1,657               | 3.4   | 223                 | 1.6   |
| 5      | 森林組合 | 2,814               | 3.1   | 1,529               | 3.2   | 187                 | 1.4   |
| 小計     |      | 17,108              | 18.7  | 9,068               | 18.9  | 1,334               | 9.7   |
| 1996年度 |      |                     |       |                     |       |                     |       |
| 1      | 素材業  | 11,716              | 10.7  | 11,716              | 19.2  | 415                 | 2.5   |
| 2      | 共有林  | 6,404               | 5.9   | 2,660               | 4.4   | 243                 | 1.5   |
| 3      | 製材所  | 4,115               | 3.8   | 2,498               | 4.1   | 205                 | 1.2   |
| 4      | 森林組合 | 2,807               | 2.6   | 2,434               | 4.0   | 193                 | 1.2   |
| 5      | 製材所  | 2,728               | 2.5   | 2,127               | 3.5   | 184                 | 1.1   |
| 小計     |      | 27,769              | 25.5  | 21,436              | 35.2  | 1,240               | 7.6   |
| 1999年度 |      |                     |       |                     |       |                     |       |
| 1      | 素材業  | 10,739              | 12.1  | 10,739              | 18.4  | 155                 | 1.4   |
| 2      | 素材業  | 6,453               | 7.3   | 6,453               | 11.1  | 147                 | 1.3   |
| 3      | 製材所  | 3,751               | 4.2   | 2,430               | 4.2   | 138                 | 1.2   |
| 4      | 市場   | 3,281               | 3.7   | 2,327               | 4.0   | 127                 | 1.1   |
| 5      | 素材業  | 2,430               | 2.7   | 2,117               | 3.6   | 117                 | 1.0   |
| 小計     |      | 26,655              | 30.0  | 24,066              | 41.3  | 530                 | 5.0   |
| 2002年度 |      |                     |       |                     |       |                     |       |
| 1      | 市場   | 30,527              | 26.7  | 10,290              | 18.5  | 482                 | 4.8   |
| 2      | 素材業  | 10,290              | 9.0   | 8,555               | 15.4  | 209                 | 2.1   |
| 3      | 素材業  | 8,555               | 7.5   | 6,518               | 11.7  | 174                 | 1.7   |
| 4      | 素材業  | 6,518               | 5.7   | 2,918               | 5.2   | 134                 | 1.3   |
| 5      | 森林組合 | 3,344               | 2.9   | 2,011               | 3.6   | 126                 | 1.2   |
| 小計     |      | 59,234              | 51.7  | 30,291              | 54.4  | 1,126               | 11.2  |
| 2004年度 |      |                     |       |                     |       |                     |       |
| 1      | 市場   | 17,641              | 15.4  | 16,135              | 26.9  | 266                 | 2.3   |
| 2      | 素材業  | 16,135              | 14.1  | 3,615               | 6.0   | 195                 | 1.7   |
| 3      | 森林組合 | 6,267               | 5.5   | 3,174               | 5.3   | 174                 | 1.5   |
| 4      | 素材業  | 3,615               | 3.1   | 2,856               | 4.8   | 163                 | 1.4   |
| 5      | 森林組合 | 3,309               | 2.9   | 2,377               | 4.0   | 162                 | 1.4   |
| 小計     |      | 46,965              | 40.9  | 28,157              | 47.0  | 960                 | 8.3   |

資料：K市場「荷主精算一覧表」より作成

軽くする事が出来るのである。

(1) 利用金額及び利用事業体数の変化

表3は、荷主精算一覧表に記載された前渡金の利用金額と利用した事業体数を属性別に集計したものである<sup>2</sup>。前渡金の主な利用者は森林所有者と製材所、素材業者であり、素材業者が利用金額の7割以上、利用事業体の6割以上を占めている。しかし素材業者は1996年度に利用金額を急増した後、利用金額、利用事業体数ともに減少傾向にある。

(2) 平均利用金額及び売上金に占める割合

属性別に平均利用金額や、前渡金を利用した事業体の総売上と利用金額との割合、前渡金を利用した事業体数とその属性の総事業体数との割合を、主な利用者である森林所有者や素材業者について見てみる(表4、図6)。製材所に関しては、利用事業体も少なく属性の絶対数も少ないので省略した。

前渡金の平均利用金額をみると、森林所有者は1993年度よりほぼ一定であるが2004年度に増加している。

素材業者は1996年度に急激に増加した後は一貫して減少し、2004年度にはほぼ1993年度の水準に戻っている。

前渡金の利用金額がその総売上金に占める割合を見ると、森林所有者は概ね上昇傾向にあり、特に2004年度には急激な上昇が見られ、8割に達している(利用者数14人)。素材業者は平均利用金額の場合と同様に、1996年度に急激な上昇を見せた後に一貫して減少しており、2004年度の値はむしろ1993年度の値よりも低下し、2割程度となっている。

(3) 森林所有者の前渡金利用の変化と要因

利用金額が売上金に占める割合を見ると、森林所有者は明らかに上昇している。これは、森林所有者の前渡金依存度が上がってきている事を示していると考えられる。

2004年度に前渡金を利用した14人の所有者のうち、

表3 属性別前渡金利用状況

| 属性    | 1993    |      | 1996    |      | 1999    |      | 2002    |      | 2004    |      |
|-------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|
|       | 金額(千円)  | 事業体数 | 金額(千円)  | 事業体数 | 金額(千円)  | 事業体数 | 金額(千円)  | 事業体数 | 金額(千円)  | 事業体数 |
| 共有林   | -       | -    | 31,960  | 1    | 3,150   | 2    | -       | -    | 451     | 1    |
| 森林所有者 | 3,861   | 12   | 3,233   | 13   | 5,466   | 15   | 3,482   | 15   | 8,387   | 14   |
| 森林組合  | -       | -    | -       | -    | -       | -    | 301     | 1    | -       | -    |
| 製材所   | 16,400  | 2    | 76,057  | 5    | 44,191  | 3    | 16,901  | 2    | 28,718  | 4    |
| 素材業者  | 94,653  | 35   | 350,852 | 52   | 262,095 | 46   | 163,709 | 33   | 93,746  | 33   |
| その他   | -       | -    | -       | -    | -       | -    | -       | -    | 700     | 1    |
| 合計    | 114,914 | 49   | 462,102 | 71   | 314,903 | 66   | 184,392 | 51   | 132,002 | 53   |

資料：K市場「荷主精算一覧表」より作成

表4 属性別前渡金平均利用金額 (千円)

|       | 1993  | 1996   | 1999   | 2002  | 2004  |
|-------|-------|--------|--------|-------|-------|
| 共有林   | -     | 31,960 | 1,575  | -     | 451   |
| 森林所有者 | 322   | 249    | 364    | 232   | 599   |
| 森林組合  | -     | -      | -      | 301   | -     |
| 製材所   | 8,200 | 15,211 | 14,730 | 8,451 | 7,180 |
| 素材業者  | 2,704 | 6,747  | 5,698  | 4,961 | 2,841 |
| その他   | -     | -      | -      | -     | 700   |
| 全体    | 2,345 | 6,508  | 4,771  | 3,616 | 2,491 |

資料：K市場「荷主精算一覧表」より作成

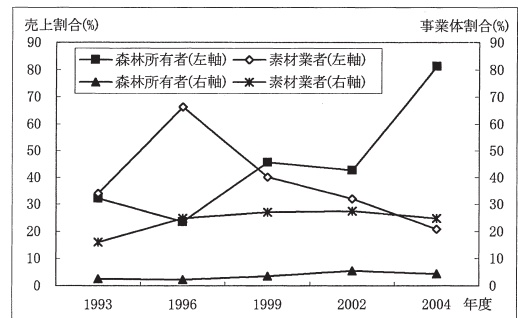


図6 前渡金利用金額売上割合及び事業体数割合

資料：調査対象市場「荷主精算一覧表」より作成

<sup>2</sup>ただし、1993年度の値はデータの制約により多少(15%程度)誤差があるが、後に出てくるグラフの傾向にはさして影響はない



8人(57%)が売上額の50%以上の前渡金を利用しており、3人は100%を超えていた。100%を超えるということは、売上より借りた金額の方が多という事であり、現金で足りない分を支払うか、さらに材を出荷して売上を出すかのどちらかを行う必要がある。この事は、利用目的に関わらず現金が早急に必要になった際に前渡金を利用し、それを返済するために後に木材を出荷するという所有者が増加していることを示唆している。

#### (4) 素材業者の前渡金利用の変化と要因

素材業者は25%の事業者が前渡金を利用しており、属性としては最も前渡金を利用している属性と言える。しかしその平均利用金額や金額売上割合は明らかに減少してきており、売上割合分布を見ても、売上に対して前渡金の利用額が低比率の事業者が増えてきている。

1996年度は、前渡金の利用金額も事業者数も急激に伸びているが、この要因として考えられるのは、この年が素材業者にとって利益を上げやすい年だったことである。当時は、甚大な被害を残した1991年(平成3)の19号台風の風倒木処理による出荷が落ち着き、日田全体として出荷量が減少した時期にあたる。さらに1996年は、前年に出荷量の激減が起こって材価が上がり、しかもその状態が続く事が予想できた年であり、加えて翌年の消費税値上げの住宅駆け込み需要が発生した。市場も素材業者も取扱量を拡大する必要があると言う事で利害が一致し、素材業者にとって市場は、前渡金という形で資金援助を受けられるため最も都合の良い取引相手であったと考えられる。

しかしその後、素材業者の前渡金利用は、事業者数の割合は高いものの、平均利用金額や売上割合は低くなってきており、前述したように前渡金の依存度は下がってきている。利用事業者数の割合が高いのは、出荷量が多い者ほど前渡金を利用する率が高いことを考えれば当然とも言えるが、平均利用金額及び売上割合が低くなっているのは明らかに特異な動きである。これは近年、素材業者が成長し力をつけてきた事で、その保有資金が増え、前渡金に頼らずとも事業を行う事が可能となってきているためであろう。今後前渡金の存在が、必ずしも素材業者を繋ぎとめる事にはならない状況になりつつあると言える。

## 6. 集荷範囲の変遷

調査対象市場の地区別集計表を市場からの単純な直

線距離で分けたものが図7である<sup>3</sup>。また図8は、森林組合を経過した材については、どの森林組合からの出荷かが分かればある程度の出荷元地域が知れるので、荷主精算一覧表の森林組合の値も同様に単純な直線距離で分けてグラフにしたものである。

40km圏内からの集荷が5年間で明らかに減少し、40~60km圏内からの集荷がそれに代わって増加している。森林組合では、1996年度は総量が著しく減少しているために傾向が分かりづらいが、それ以降、域外が増加する傾向が顕著である。ただし日田地域内からの集荷が伸びない理由として、日田地域は森林組合が未だ域内森林所有者に対して影響力が強く、その共販所も域内にあり、民間市場にはなかなか出荷されない事が挙げられる。そしてこの事が、民間市場に集荷範囲を広げさせる一つの要因ともなっている。ちなみに森

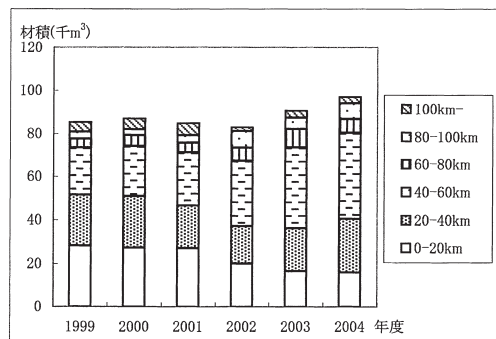


図7 直線距離別入荷量

\*距離が判別できない「熊本」「山口」「その他」は除く

\*自社出荷除く

資料：調査対象市場「地区別集計表」より作成

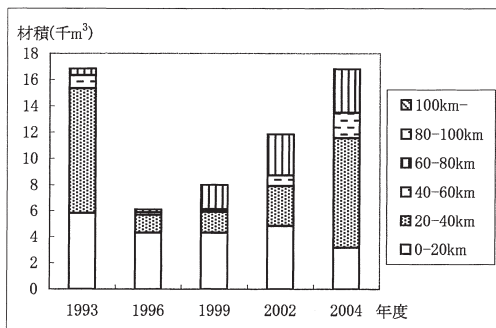


図8 森林組合由来直線距離別入荷量

資料：調査対象市場「荷主精算一覧表」より作成

<sup>3</sup>ただし地区別集計表の値は出荷元の住所で分類されているため、正確にどの山から出荷されているとは言えない

林計画区別では、大分中部や大分南部、福岡の割合が増加している。また間伐補助金等、他県に比べ補助率の良い福岡県の割合が近年高くなっている。

かつて日田は、黙っていても材が集まると言われるほどに集荷が多い地域であった。しかし木材価格が下がり、風倒木処理が落ち着き、努力なしに材が集まるという時代は終わりを告げた。それに対して民間市場は集荷範囲を広げ、営業努力を行う事で生残りを図っている。確かに、より遠くから材を集める事は、それだけ運搬コストが相対的に高くなるため厳しい条件だと言える。しかし、手数料収入が主な市場にとって事業量確保は絶対条件であり、しかも買方（製材工場等）にとっても、常に市場に安定的に材がなければ市場へ行くメリットは薄れる。市場として経営を成り立たせるためには、条件が厳しくなろうとも、やはり材を集める事を最も重視すると考えられる。

## 総 括

かつて原木市売市場は、零細な森林所有者と製材工場とを結ぶ意味を持ち、物・情報流通の合理化・集約化や価格形成機能、そして金融機能をも果たしていた。しかし現在では、国内林業を取り巻く環境が激変した事により、それらの機能が変化しつつある。

例えば物流の集約化については、木材価格の急落や、一筆の伐採面積の大きい大手素材業者等で、技術革新もあり山土場での選木が可能となった事もあって、集約化によるメリットよりも、市場を通す事による流通コスト（市場手数料等）の相対的上昇の方が問題視されるようになった。また価格形成機能についても、需要の低迷により自由競争（セリ、入札）が不活性化して価格の上昇に繋がらなくなっているため、その働きは弱まっている事が示唆される。事実、今回の調査地でセリを見学したところ、かつてはセリに100人ほど買方が集まっていたそうだが、今では多くて70~80人、通常は50~60人程度しか集まらず、一つの山に札が2、3枚しか入っていなかった。中には一枚しか札が入っていないものもあり、ほぼ買方の言い値で価格が決まっているように見えた。さらに金融機能についても、素材業者が成長し保有資金を増加させた事等もあり、その利用目的や依存度が変化してきている事が明らかになった。

そうした中で、市場は生残りのために、自身の素材供給源化や集荷範囲の拡大を図っていた。加えて出荷量に占める上位者や大手素材業者の占める割合が非常に高まっている事も明らかである。それに対して、森

林所有者からの出荷量やその件数は概ね減少傾向であり、さらにその前渡金依存度の高まりや土地込み販売の増加が見られ、森林所有者の市場出荷の目的が、林業利益を上げるのではなく現金調達へと移ってきている事が予想された。これらの事から、かつては零細な森林所有者と製材工場とを結ぶと言われた原木市売市場だが、今では、その機能において強力な集荷能力の方へ重点が移ってきている事がわかった。

一方、原木市売市場と素材業者との関係を見た場合、出荷量全体に占める素材業者の割合が増加し、大量出荷を行う業者が出現しているが、一方で素材業者の前渡金依存度は低下していた。このことから、同一素材業者から安定的な原木出荷が期待できない状況に至っていると言える。

本論文では、特に市場へのお荷者に着目して考察を行ってきたが、原木市売市場の機能変化をさらに検討するためには、出荷先、買方（製材工場等）についても分析を行う必要がある。また、今回は原木市売市場が地域の素材流通に深く浸透している地域での考察であったが、近年の変化をより正確に見ていくためには、大手素材業者や大規模製材工場によって流通が規定される地域との比較分析が必要である。

## 謝 辞

本論文を作成するにあたり、資料収集等、調査に際し多大なる御協力を頂いた大分県日田地区原木市場協同組合増田隆哉氏ならびに市場の方々に謝意を表する。

## 要 約

国産材価格が下落し、伐出生産をしても殆ど利益を期待できない現在の状況下で、主要な原木流通ルートである原木市売市場は、どのようにして事業量を確保しているのか。これらを明らかにする事を目的に、原木市売市場の集荷構造の変化及び機能変化に関する考察を行った。

全国的なスギ並材産地であり、素材流通に原木市場が特に大きな意味を有する日田地域で調査を行った結果、次の4点が明らかになった。

1. 原木市売市場自社出荷、特に自社持山からの供給の増加
2. 出荷量上位者の占める割合の増加
3. 市場金融機構（前渡金）依存度と目的の変化
4. 集荷範囲の拡大

これらの変化から、かつて零細な森林所有者と製材工場とを結び価格形成力を有すると言われた原木市売

市場であるが、国内林業を取り巻く環境が激変する中、その機能において強力な集荷能力の方へ重点が移ってきていると思われる。

## 文 献

安藤嘉友 1992 木材市場論. 日本林業調査会  
 遠藤日雄 1994 スギ並材直送と森林組合共販事業の役割. 日本林学会論文集 105 : 5-6

遠藤日雄・石崎涼子・土屋俊幸 1999 流域林材業システム化と原木市売市場の役割. 林業経済研究45(1) : 75-80

川田勲 1984 製材工場の専門化と製品販売の再編. 黒田迪夫・堺正紘 編著：スギ材産地の進路. 日本林業技術研究会, 142-173頁

川田勲 2005 原木市売市場の構造変化と再編過程. 林業経済58(8) : 13-15

## Summary

The aim of this paper is to clarify the change of cargo booking structure and functional shift of log auction market under the present circumstance where domestic timber price depreciates, almost doing exploitation production cannot expect the profit.

Hita area is the nationwide producing area of cedar ordinary wood, and the market has especially important meaning in material circulation. The result of analysis of log auction market in Hita area showed the following 4 points.

1. Increase of the log auction market itself shipment, especially from itself company-owned forest
2. Increase of the ratio which the quantity of shipment superior companies occupies
3. Change of degree of dependence and utilization object of financial machinery
4. Enlargement of cargo booking range

From these change, while the environment which surrounds domestic forestry changes suddenly, it is thought that the function of log auction market has been shifting away from tying with the small forest owner and the sawmill and formation of log price to merely the source of supply.