

## 1. 研究の背景と目的

木材需要の減少や利用構造の変化による長期的な木材価格の低迷は、原木生産を行う素材生産事業体の経営意欲を低下させてきた。加えて短期的な木材価格の乱高下が素材生産事業体の経営に大きな影響を与えている。価格の乱高下が激しい場合、素材生産事業体は安定した経営の見通しを立てることが難しくなるためである。

林野庁は流通の合理化と国産材需要増加を図り、「新流通・加工システム」(2004~06年)や「新生産システム」(2006~10年)など川下側の整備を取り組んできた。素材生産側も生産量増加のため高性能林業機械の導入や、コスト削減のため原木市場を介さず直接原木を製材工場に持っていく「直送(直納)」の取り組みに対して行政支援がなされてきた<sup>1)</sup>。こうした取組みにより、国産材自給率は近年上昇傾向にある。

しかし、自給率上の局面にあった2012年夏に木材価格の「暴落」が発生した。「暴落」の原因追求のために多くの研究がなされたものの<sup>2)</sup>、既往研究では、素材生産事業体、地域の流通構造にどのような影響があり、どのような対応が取られたかという分析はみられない。

そこで本研究は2012年の材価暴落が九州の素材生産、流通構造にどのような変容をもたらしたのかを明らかにする。そのため、まず第1に2012年の材価暴落の要因を分析し、第2に木材流通において重要な役割を果たしている原木市場の材価暴落時の動向を把握した。そして第3に、素材生産事業体の材価暴落時の経営対応を分析した。

## 2. 対象地と研究手法

調査の対象地は価格下落の影響が大きかった九州の宮崎県、大分県である。なお「暴落」は九州が先鞭をつけたとも言われており<sup>3)</sup>、両県

での実態解明が求められている。

研究方法として、まず大分県西部振興局及び宮崎県の山村・木材振興課にて資料収集を行った。併せて木材統計のデータを用い、原木価格と取扱量推移を分析した。両県の流通構造については流通の起点となる原木市場を対象に、大分県日田市の6市場、佐伯市の1市場、宮崎県の6市場に対して対面調査及びデータ収集を行い、原木市場への影響と対応を把握した。

素材生産事業体については対面調査およびアンケート調査を行った。対面調査は両県の13社を対象に、アンケート調査は大分県では認定事業体47社および日田の市場利用者9社、宮崎県では林業労働機械化センター編纂の平成24年度版企業ガイドブックに掲載の事業体60社を対象とした。主な設問内容は年間生産量や原木入手方法、原木出荷先、材価下落の影響、経営対応についてである。大分県は56社中29社、宮崎県は60社中22社から回答を得た。

## 3. 調査結果

### (1) 対象地概要

宮崎県と大分県はともに林業県であり、2012年の年間素材生産量は全国でそれぞれ2位と7位である。特に宮崎県はスギの生産量日本一を維持し続けている。しかし両県における原木市場における年間取扱量には違いが見られる。元々九州における原木市場占有率は高く、大分県は2012年で90%と特に高い。一方の宮崎県は、同年で65%と近年低下傾向にある。大分県は原木市場を介した流通構造なのに対し、宮崎県は山土場からの直送が進んでいることがわかる(図1)。

大分県は古くからの木材集積地である日田地域と新興林業地である佐伯地域が流通の大部分を担っている。日田地域では「製材工場の材種

別専門化」<sup>4)</sup>が顕著で、素材生産側から製材側まで原木市場が流通を強く掌握している。

宮崎県は都城地域に国内でもトップクラスの生産量を誇る大型製材工場が多く立地しており、主伐を中心とした素材生産活動が盛んである。県北は耳川流域を中心に素材生産に取り組んでいる。

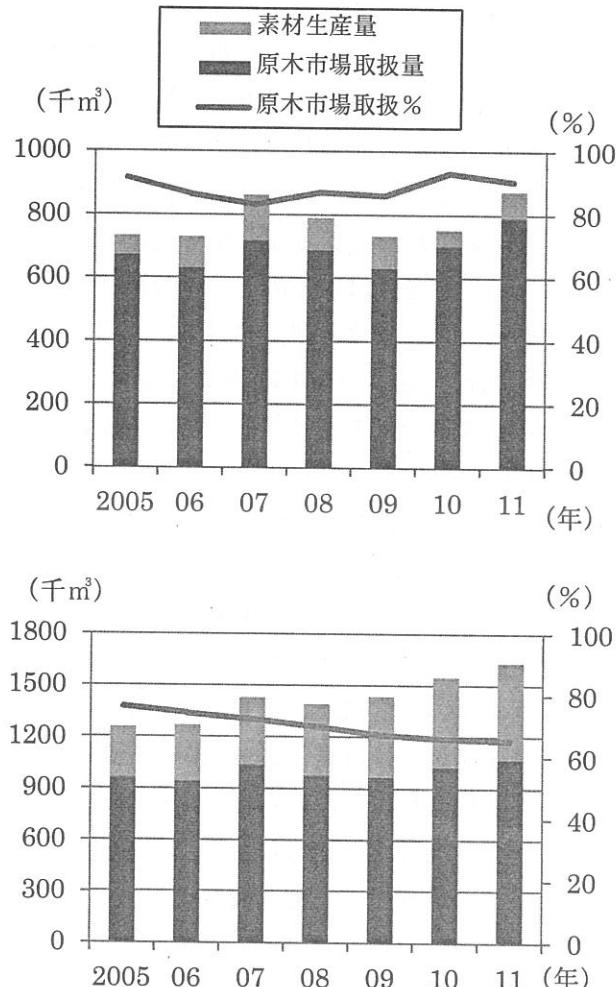


図1. 素材生産量と原木市場の素材取扱量  
およびその占有割合

(上) 大分県, (下) 宮崎県

資料：平成23年度大分県林業統計要覧,  
宮崎県山村・木材振興課資料

## (2) 材価暴落の背景と要因

木材価格は原木市売市場において取引される丸太価格で、一般的にA材(直材)からB,C材(曲材から低質材)までの平均価格を指すことが多い。従って材価暴落に関してもどの等級

の材価が下落したのか分析する必要がある。

市況を分析した結果、ヒノキは直材も曲材も似た推移を示し価格下落していたが、スギはB,C材の下落幅が大きく、全体の平均価格を押し下げていたことがわかった(図2)。

B材は主に合板や集成材として利用されるが、2012年夏は合板用スギB材がだぶついた。九州は熊本県に1つ合板工場が立地しているが、2011年1月に28,000m<sup>3</sup>だった在庫は2012年の同月に34,500m<sup>3</sup>に、同年5月には37,600m<sup>3</sup>まで増加した。そのため5月と6月には大幅な生産調整を行い、各出荷者に3割程度の入荷制限を行った。また全国の合板工場における在庫量もこの時期増加している。2011年3月の東日本大震災の復興需要を見越し、生産量や輸入量を増加させたものの、思ったより需要が伸びなかつたことが背景にある。

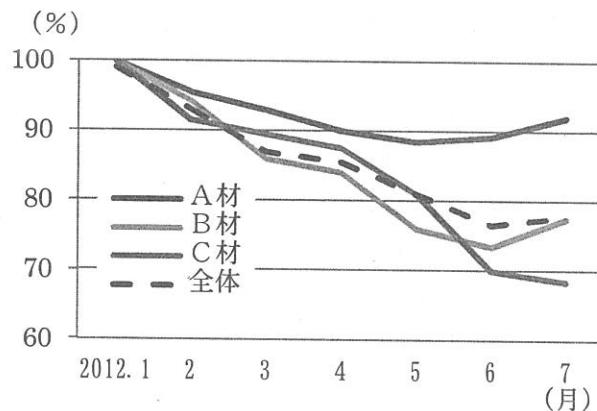


図2. 直曲別平均価格の対前年同月比の推移

資料：宮崎県 X 原木市場資料より作成  
(2011年の同月価格を100とした場合)

材価下落にも関らず、供給側の出材が止まらなかったことも2012年の特徴であった。その背景として高性能林業機械の普及と間伐補助金制度の変更がある。宮崎県では2002年に175台だった高性能林業機械の導入台数が、2011年には368台になっている。また2012年から施業材積に応じて間伐の補助金が出るようになった。さらに機械のローン返済や伐れば伐るほど補助金が出るという状況が供給過多を生んだと考えられる。

さらに直送取引の増加が市場へのB材出材を増加させた。製材工場はA材のみの購入意向が強く、山土場から製材工場へ直送できないB材以下が市場に出材される傾向にある。個別事業体の価格安定を求めた直送が増えてきた反面、それが市場の価格を下げる危険性を指摘できる。

### (3) 各林業地域の影響と対応

材価下落時に大分県と宮崎県では異なる対応が取られた。宮崎県は県が価格対策特命チームを設置（2012年6月）。出材調整の要請を各市場に行った。しかしこの要請が市場では実質的に効果を果たしていなかった。森林組合では出材調整が行われたが、県の要請のためというよりも組合内のリスク回避という面が強かった。

一方大分県の原木市場では独自の対応が見られた。日田市には7つの原木市場が原木市場協同組合を組織している。組合は材価下落を受け、出荷抑制を各市場に要請、取扱量を大幅に減らすことに成功した。ただし原木市場の原木調達形態によって抑制に違いがあった。A原木市場とD原木市場は日田の中でも取扱量が多く、2社で日田の木材流通の半分近くを占めている。協同組合からの出荷抑制の要請でD原木市場は取扱量を減らしたが、A原木市場は逆に増えていた。A原木市場は100%出荷者の委託販売であり、出材はすべて民間の事業体からである。一方、D原木市場は自社で生産班を3班持っており、その分の出材を減らすことで取扱量を減らすことに成功したのである。

宮崎県と大分県の両県で共通して言えることは、森林組合は生産班に下刈など他の施業を行わせることで、材価下落の影響を小さくしたことである。造林事業も行える組合ならではの動向といえる。

### (4) 素材生産事業体の影響と対応

アンケート回答の素材生産事業体（51社）のうち2012年木材価格下落の影響が「0：まったくなかった」と答えた事業体が3社、「1：わずかに影響があった」が6社、「2：影響があった」が19社、「3：非常に影響があった」が17社と、ほとんどの事業体に影響があった。しかし規模別に影響度を見ると両者の相関関係はほとんどなかった。

次に事業体を規模ではなく原木の入手方法で分類し、材価下落時の影響と対応を分析した。図3は原木入手を立木買いと請負、自社所有林の3つに分け、その割合で分布を示したものである。それぞれの原木入手方法に特化した事業体の存在があることがわかる。さらに原木入手が請負型の事業体は、図4のように市場出荷型と直送出荷型があることがわかった。

以上から事業体は以下の4つに分類することができた。①立木買い型（13社）、②自社所有林型（8社）、③請負市場出荷型（11社）、④請負直送型（10社）である。それぞれの型の材価下落時の影響度の点数を平均すると、型ごとに事業体の平均値に違いが見られた。すなわち①が2.6、②が2.4、③が2.2、④が1.5であった。つまり立木買い型が最も影響が大きく、請負直送型が最も影響が低かったのである。材価下落時の生産量の変化においても違いがあった。請負型は生産量をほぼ変化させなかつたが、立木買い型と自社林型のほとんどが生産量を抑制させている。後者で変化なしと答えた事業体もあったが、その理由は「従業員を休ませるわけにはいかないので」というものであった。

対面聞き取り調査でも同様の傾向が見られた。J社は立木買いですべて市場に出荷している事業体であるが、材価下落の影響はかなり大きかった。出材すれば赤字なので山の管理に回ったが、それでも赤字を3分の1にとどめる程度にしかならなかった。ゆえに年度末決算での黒字を目指していた。

K社は主に自社林経営で、出荷は直送がメインである。材価下落時の影響は、パルプ工場の受入停止など少なからずあったものの、切捨て間伐を行うなどして対応した。

L社は施業の6割が請負であり、ほとんどが

市場からの委託である。したがって出荷先は市場が主である。請負型ではあったが、市場との関係が強かったので、材価下落時には市場からの要請で出荷抑制を行った。この間除伐や路網の整備を行っていた。

N社は国有林の請負を中心に大型製材工場への直送を行っていたが、材価下落の影響はほとんどなく、作業の見直しでむしろ同時期黒字になった。このように経営戦略によって材価下落時の影響に差があることがわかった。

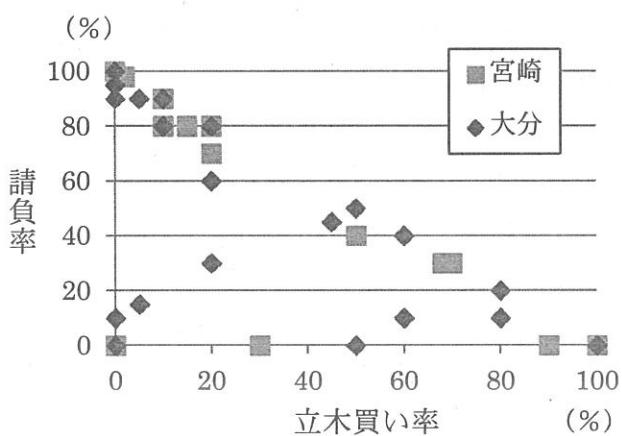


図3. 事業体別原木入手先比率

資料：アンケート結果より作成

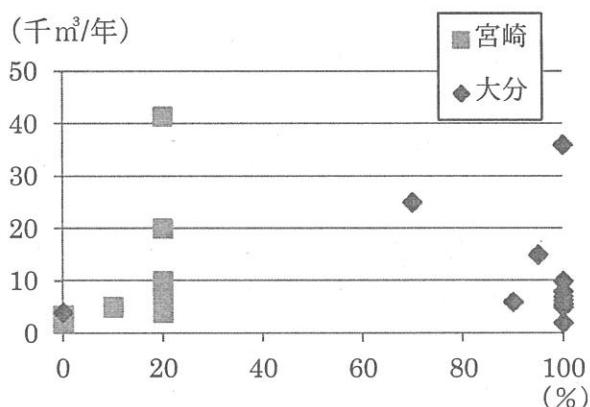


図4. 請負型事業体の規模別市場利用率

資料：アンケート結果より作成

#### 4. まとめと考察

2012年の材価下落は素材生産、流通構造ともに変容をもたらした。

素材生産は立木買いで経営を行っている事業体に最も大きな影響が出た。赤字を抑えるために出荷抑制を行い、その間下刈などで経営を維

持する事業体が多く見られた一方、機械ローン返済のため出材量を減らせない事業体もあった。請負を中心に行っている事業体は材価下落時にも出材量を変化させなかつところが多かった。請負直送型は価格下落時のリスクを回避でき、個別の事業体が取る戦略として効果的であると考えられる。その一方で、個別の出材調整をする必要がないため、原木市場への出荷量に関心を示しにくい。ゆえに材価下落時にもB、C材の出荷を続け、市場の価格をさらに下落させてしまいかねない。直送価格は市況を参考に決定することが多く、請負直送を進めることは自ら価格下落を起こしてしまうという矛盾をはらんでいる。

流通構造の変容は原木市場の経営戦略によって引き起こされた。日田市のA原木市場に代表されるように、原木を素材生産事業体からの委託販売という形で入手する市場は多い。しかし、2012年のように材価が暴落した際は、経営の性格上、事業体からの出荷を拒むことは難しい。市場は出材者からの販売手数料が収入であるため、材価下落時も出荷抑制を要請しない方が経営的には安定する。原木市場協同組合等による出荷抑制は、一時的な市場の経営よりも素材生産事業体との長期的な関係を重要視したもので、材価暴落時の価格安定に寄与したと言える。

アンケート結果から事業体を4つに分類することができたが、立木買いで自社所有林型も出荷方法でさらに分類できる可能性があり、その考察は今後の課題である。

#### 参考文献

- 1) 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』: p.5-6
- 2) 立花敏 (2012) 「木材価格動向とその要因に関する一考察」、『木材情報256』: p.6-10
- 3) 遠藤日雄 (2013) 『丸太価格の暴落はなぜ起るか』全国林業改良普及協会: p.34
- 4) 堀正紘 (2007) 「原木市売市場の成立と発展余話：大分県日田産地を中心に」、『山林』Vol. 1481