

ICT を活用した木材 SCM システムの構築に関する研究

平成 28 年度～30 年度（革新的技術開発・緊急展開事業（うち地域戦略プロジェクト））

野村久子

三重県には古くから優良材生産を行う地域があり、その集約拠点としての木材市場を中心に多くの製材所が存在していた。しかし近年、材価の低迷やニーズの変化により、優良材から低価格な並材まで市場の取り扱う原木は多様化している。低価格材は市場手数料のかかる競り売りにはむかないが、需要情報が川上に伝わっていないことから需給のミスマッチが生じている可能性もある。当プロジェクトではこのような状況を改善するため、川上と川下をマッチングするための仕組みづくりを行っている。今年度は、マッチングするうえで重要な、有利採材と流通のための基礎データを得るため原木市場での売買状況調査を行った。

1. 調査方法

県内のある原木市場で平成 29 年 4 月から 9 月にかけて行われた合計 11 回（特別市 6 回、平常市 5 回）の原木競り市において、出荷者、規格（直径、長さ等）、買方、落札価格について調査した。市場当日に添付される取引伝票と木口に書かれた販売結果を撮影し、エクセルファイルに入力後、集計した。1 取引に複数の径級が含まれる場合はそれぞれを 1 事例とし、スギ 2,690 事例、ヒノキ 4,176 事例のデータを得た。

2. 調査結果

市場への出荷数は月ごと、市の種類（特別市、平常市）ごとに異なる傾向がみられた。梅雨から夏場の出荷数は少なく、特別市に比べ平常市は少ない。また、平均単価（円/m³）も特別市に比べ平常市は低い傾向だった。これらの傾向は聞き取り調査から毎年同じ傾向であった。

樹種別の不落（取引不成立）数は、スギ 11.0%（2,690 事例中 297 事例）、ヒノキで 10.6%（4,176 事例中 443 事例）と同程度であった。不落は規格（元玉、欠点材など）によらず発生していたが、細い径級で不落率が高かった。

また、スギは直径と m³単価に相関は見られなかったが、ヒノキは直径が大きくなるほど単価が高くなる傾向が見られた（図 1）。

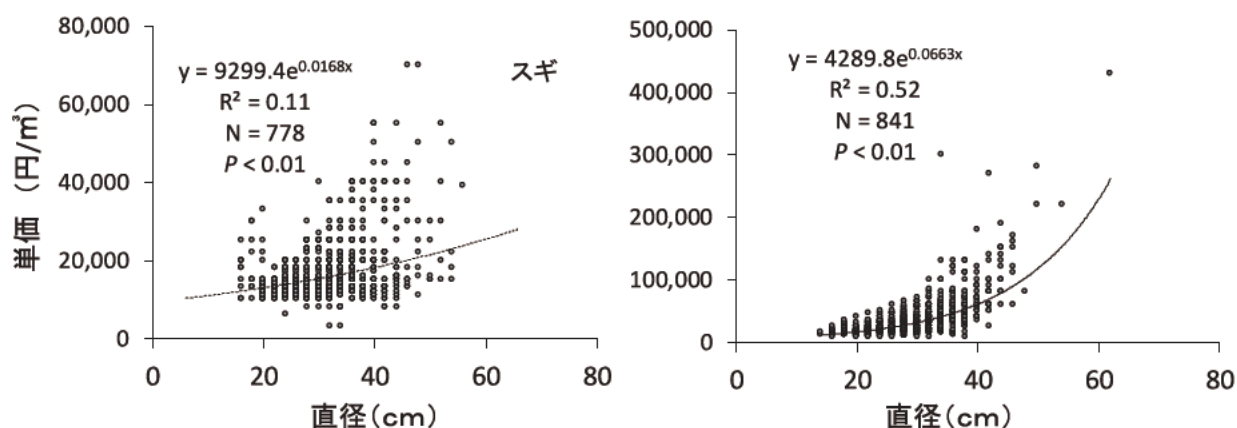


図-1. 樹種別の直径と単価の関係（9月特市）

買方別の傾向をみると、スギ・ヒノキ共に、上位 10 買方の購入材積が全体の過半数を占めており、平均 m³単価や購入した原木サイズ等から購入傾向をある程度把握することができた。このような分析情報は森林所有者や施業実施者に対する経営提案に活用可能であり、今後はこのような売買情報を速やかに分析するための分析手法のマニュアル化や分析ツールの開発が必要である。