

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））

石川智代

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。近年の材価の低迷やニーズの変化により、市場に出荷される原木は優良材から低価格な並材まで多様化している。しかし、川下の需要情報は川上にほとんど伝わらないことから原木需給のミスマッチが生じている可能性がある。当プロジェクトではこのような状況を改善するため、川下と川上の需給情報をマッチングするための仕組みづくりに取り組んでいる。平成 30 年度はマッチングの基礎データを得るために原木市売市場の特別市において売買状況調査を行い、買い方の取引特性について分析した。

1. 調査方法

県内のある原木市売市場において、平成 30 年 4 月から平成 31 年 3 月に開催された原木競り市のうち特別市 12 回を対象として、樹種、規格（径級、材長等）、荷主、買い方、落札単価を調査した。特別市の開催当日に、出荷原木に添付された取引伝票と木口に書かれた落札結果をデジタルカメラで動画または静止画に記録し、スギ 6,946 取引とヒノキ 8,504 取引を分析対象とした。

2. 原木の規格と買い方の数および平均落札単価

特別市で取引を行った買い方数は開催月ごとに変動し、最多の月と最少の月ではスギで 4 倍、ヒノキで 3 倍程度の差があった。また、市ごとの買い方数は、スギ、ヒノキともに 3m 材よりも 4m 材の方が多く、ばらつきが大きかったため、3m 材に比べて 4m 材の需要は流動的であることが示唆された。また、特別市ごとの平均落札単価は、スギ・ヒノキともに 3m 材よりも 4m 材の方が高くなる傾向を示し、その傾向はヒノキの元玉において顕著に表れた。元玉と二の玉を比較すると、スギはほぼ同じ価格帯にあるが、ヒノキは元玉の方が高くなる傾向がみられ、ヒノキ元玉の取引における競り売りの有効性が示唆された。

3. 買い方の市場利用頻度と原木取引量

調査期間中に取引した特別市が 1 回のみだった買い方はスギで 45%、ヒノキで 34% を占め、2 回以下の買い方はスギ・ヒノキともに 6 割程度を占めた。一方、毎回取引した買い方は 1 割に満たなかった。また、特別市ごとの平均取引本数が 10 本以下の買い方はスギ・ヒノキともに半数以上を占めた（図-1）。

これらの結果から、当該原木市売市場では、取引本数の多い数社の買い方が特別市の原木取引の大半を占める一方で、そのほかの多くの買い方は不定期に少量の原木調達を行う傾向がみられた。

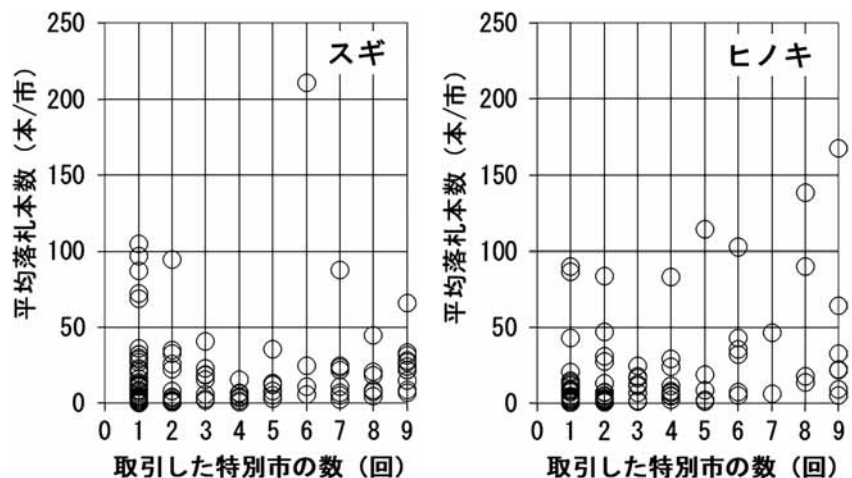


図-1. 買い方が取引した市の回数と平均落札本数（2018 年調査）

ヒノキの買い方 1 社（取引した市 9 回、平均落札本数 472 本/市）は図示しなかった。