

原木流通効率化のための需給マッチングシステムの開発

令和元年度～2年度（国補）

石川智代

尾鷲市と紀北町を合わせた尾鷲地域は、三重県を代表する林業地の1つであり、伝統的な尾鷲ヒノキ林業地として知られる。当地域で唯一の原木市売り市場は、かつては高品質柱材生産を目標とした尾鷲ヒノキ林業の原木流通拠点として機能してきたが、近年の高級材志向の低下といった消費者の木材ニーズの変化によりその流通実態も変化していると推察される。そこで当地域における市場機能の方向性を検討するための基礎資料を得るため、原木の市売り状況調査と合わせて地元製材業者への聞き取りを行い、当地域における原木市売り市場を介した原木取引の傾向を分析した。

1. 調査方法

市売り状況調査は、三重県尾鷲市内にある尾鷲木材市場において、平成30年4月から平成31年3月に開催された19回分の原木競り市を対象として実施した。競り取引ごとに樹種、規格（径級、材長等）、本数、荷主、買い方、落札単価を集計し、スギ原木の4,461取引（3,213 m³）及びヒノキ原木の8,708取引（6,994 m³）に関するデータを得た。

2. 原木の取引状況と原木市売り市場の役割

出荷原木は、尾鷲地域の荷主が総材積の75%を占め、次いで和歌山県と奈良県の荷主で18%であったが、県内他地域は3%にとどまった（図-1）。出荷原木の樹種構成は、ヒノキ69%、スギ31%、その他の樹種1%未満であった。特に、尾鷲地域の荷主が出荷したヒノキは、市全体の57%を占めた。尾鷲地域の荷主が原木出荷量の上位3位を占め、出荷量は全体の4割を占めた。そのうち2社は市19回のうちそれぞれ17回、18回出荷し、ほぼ通年で当市場を利用していた。この2社は立木買いかから一貫製材を行っていることから、自社の製材品目に適さない原木を随時出荷し、伐採コストの早期回収に努めていると考えられる。出荷原木の規格については、ヒノキは曲り材とフシ材と直材がそれぞれ3割程度を占め、スギは直材が5割程度を占めていた。曲り材やフシ材などの欠点材は、直材と比較して取引単価が低く、利益を上げるためには伐採や運送などの間接経費の節減が必要となる。しかし、尾鷲地域は県内の大型合板工場から50km以上離れていることや、近年の人手不足を背景としたトラック運賃の高い状況が続いていることから、尾鷲地域の荷主にとって当市場は、原木の運搬コストを抑えるための貴重な出荷先と考えられる。

調査期間中に原木取引を行った買い方は60社あり、市ごとに27~38社が取引を行った。買い方の所在地は尾鷲地域15社、県内他地域13社、近隣県17社、その他15社であった。尾鷲地域の買い方の取引材積は市全体の2割にとどまり、地域外の買い方の取引材積が8割近くを占めた。

これらのことから、当市場は尾鷲地域外へ向けた原木の流通拠点になっていると考えられる（図-2）。

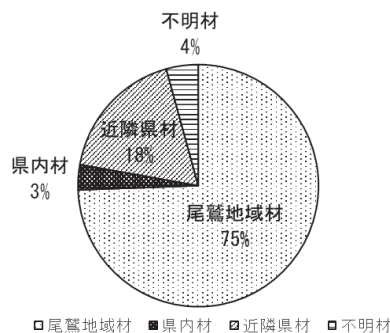


図-1. 荷主別原木出荷量

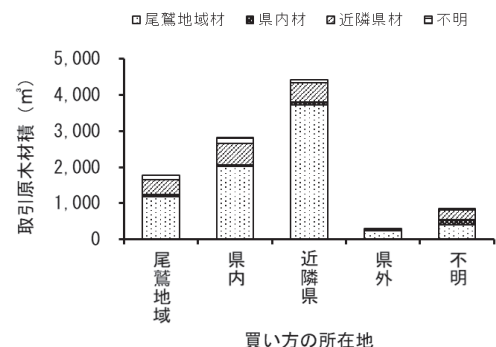


図-2. 買い方別原木取引量