

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。当地域における原木市売り市場（以下、市場）を介した原木取引を調査したところ、取引原木のうち約8割が尾鷲地域から出荷され、約8割が尾鷲地域外へ流通していることが明らかになった。このことから、当市場は尾鷲地域産原木が尾鷲地域外へ流通する重要な拠点となっていると考えられた。そこで、市場における原木流通の効率化を目的に、市場を介した市場利用者（荷主および買主）間の原木需給情報のやりとりについてアンケート調査を行うとともに、市場における原木需給マッチングのための情報集約支援ツールを作成した。

1. 調査方法

アンケート調査は、市場を利用する荷主と買主を対象として令和2年7月から8月に行った。アンケート用紙は郵送または市場において直接配布し、回答用紙は封書で回収した。荷主7社と買主18社から回答を得た（表-1）。

2. 原木市売り市場を中心とした原木需給情報のやりとり

市場利用者（荷主および買主）による市場に向けた情報発信について、荷主6社と買主9社が「時々」または「市ごと」に自社の出荷・仕入れ予定を提供すると回答した。また、荷主4社は買主の仕入予定を、買主13社は荷主の出荷予定を知りたいと回答した。荷主と買主双方に、市場を介して原木需給情報をやりとりする素地があり、今後のやりとりにも前向きな意思があることが確認できた。一方で、荷主にとって買主が需要情報を発信できる時期は遅く、買主にとって荷主が発信できる供給情報は内容不足であったため、情報のやりとり時期の調整や市場による情報の補足が課題と考えられた。

荷主・買主が市場と情報をやりとりする手段について、現状は買主1社を除き「来場（対面）」や「電話」に限られたが、今後は「FAX」「メール」「インターネット」を希望する意向が確認された。そのため、市場がより正確で効率的に情報の受発信を行うためには、メールやスマホアプリなど新しい手段を取り入れ、受発信する情報を規格化・電子化（ICT化）することが有効と考えられた。

3. フリークラウドサービスを利用した原木需給情報の集約支援ツール

フリー（無料）のクラウドサービスを利用して、荷主や買主が提供する需給情報を自動的に出荷予定一覧表および仕入予定一覧表に整理するツールを作成した（図-1）。このツールは情報入力フォームによって需給情報（出荷・仕入の時期や量など）を規格化・電子化し、インターネットを閲覧できる環境であれば、時間や場所の制約なく最新の情報を一覧表で確認することを可能にした。

表-1. アンケート調査の回答事業体の概要

1) 山主	
回答数	7社
内訳:所在地	尾鷲地域3、県内他地域1、近隣県3
業種	自伐林家1 素材生産業4、製材業1、森林組合1
年間素材生産量	1,800～50,000m ³ /年
2) 買主	
回答数	18社
内訳:所在地	尾鷲地域6 県内他地域7 近隣県5
年間原木仕入量	170～11,000m ³ /年

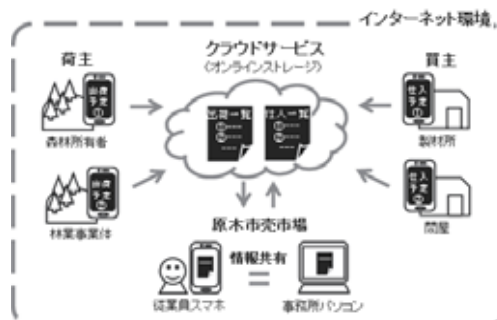


図-1. クラウドサービスを利用した原木需給情報の集約支援ツールの概要