

## 大阪地方に於ける北海道産広葉樹用材の 流通について

栗村 哲象\*・中山 哲之助\*\*

### On the Distribution in Osaka-district of Hardwood Produced in Hokkaido-district

Tetsuzo KURIMURA,\* Tetsunosuke NAKAYAMA\*\*

#### Summary

By this investigation, we can point out the problems of distribution with which Osaka business-circles of hardwood produced in Hokkaido are now confronted as follows :

1) The wholesalers of hardwood, the sliced veneer-makers and the furniture-makers are recognizing the problem of finding difficulty in purchasing the hardwood-logs produced in Hokkaido. It is said that the excellent logs which are suitable for raw material for the sliced veneer among the plenty of the hardwood-logs produced in Hokkaido are gradually decreasing, and that at present such excellent logs turned out to be only about 2% of the hardwood-logs produced in Hokkaido.

2) Auction markets of hardwood-logs produced in Hokkaido are held as many times as 17 times a year in Hokkaido and 9 times in other districts, so the wholesalers of logs are forced to buy the high-priced logs in some auction markets as a tolerable amount of logs laid in stock. Therefore the buying costs are becoming too expensive. The wholesalers of logs have been rapidly losing the function of distribution system of their own.

3) The wholesalers of lumbers in Osaka of hardwood produced in Hokkaido are also losing the functions of their own gradually, for the lumber-makers in Hokkaido are directly connecting in business with the furniture-makers in the furniture-manufacturing districts without transactions with the wholesalers of lumber of hardwood in Osaka.

4) As results of diminution of output, deterioration of quality, and rise in prices of hardwoods produced in Hokkaido, the foreign hardwoods are used by degrees for the hardwoods produced in Hokkaido.

---

\* 鳥取大学農学部附属演習林研究室 ; Laboratory of Forest Science, University Forest, Faculty of Agriculture, Tottori University.

\*\* 鳥取大学農学部林学科林業経済学研究室 ; Laboratory of Forest Economics, Department of Forestry, Faculty of Agriculture, Tottori University.

## I 緒 言

わが国広葉樹用材のうち、北海道産のそれは、後述するようにその品質においてもっともすぐれていると同時に、量的にも中心をしめる。この道産広葉樹用材がわれわれの調査対象である近畿特に大阪地方においてどのように流通しているかを明かにするのが本稿の目的であるが、この地域に流通する道産材の殆んどは大阪で消費されるか、或いは大阪を通じて流通している。

本稿は以上の意味あいから道産広葉樹用材の大阪地方における流通を調査したものであるが、この調査対象としての流通担当業者には、その代表的なものとして、原木付売問屋（2社）、原木・製材付売問屋（2社）、製材付売問屋（4社）、ツキ板加工化粧合板製造会社（1社）、木取加工会社（2社）を選び、聞き取り調査を行った。又、大阪地域全体の流通状況については、北海道庁大阪事務所からその調査資料を含めていろいろな教示頂いた。御協力頂いたこれら関係会社、地方事務所の方々に厚く謝意を表す。なお本調査は文部省科学研究費（昭和57年度）によるものであることを付記する。

## II 道産広葉樹の有用樹種とその利用の概況

北海道産の広葉樹用材はその木目、色合いなど材質の優秀性から、世界的にもその評価は高く、高級家具、建具等の部材として、又高級合板用のツキ板などの材料として使用されている。古くは主として英国向けであったが、最近では英国をはじめ、米国、ベルギー、オランダ向けには主に家具用材としてインチ材（ナラが主）、西独には主としてツキ板用としてフリッチ材（センが主）、また北歐三国向けには主としてツキ板や単板など（ナラ、セン、ヤチダモ）が輸出されている。しかし、近年これらの用材となる上質の道産広葉樹資源が次第に減少しつつあり、又全体として低質化しつつあると言われ、これらの将来の供給に大きな危惧が抱かれるに至っている。

この道産広葉樹の有用樹種のうち主なものは、ナラ、タモ、カバ、ニレ、セン、カツラ、シナである。樹種別にその特質・用途などについて概略を述べる。

### 「ナ ラ」

ナラのうち北海道に多いのはいわゆるミズナラである。これは比重、強度も大きく、特有の重味があり、やわらかい外観を持ち、加工しやすく耐久性も大きい。ナラは他の樹種に比べ蓄積も最も多い。ナラは現在、北海道の優良広葉樹の象徴とも言える代表的な樹種となっているが、これは最近の傾向である。ナラは戦前は家具材としては主として木製冷蔵庫などの材料として用いられたが、戦後電気冷蔵庫の出現により使用量が減り、あまり利用されない状態が続いた。これに対してマカバ、タモ、センなどは何度か道産広葉樹の花形材となってその価値を認められて来ている。外国では以前からナラはその価値を認められていたが、特に近年、英国を始めとするヨーロッパ諸国では、道産のナラにその華麗な木目、重厚な風格を備えた深みのある木味から最高の評価を与えるようになった。わが国では、ナラが人気の中心となったのはこれと前後した昭和49年頃からで、特に昭和50年春頃からは高級家具用の花形材となって価格も急騰し、銘木市ではナラなどのツキ板向き特選木には $m^3$ 当り120万円

を越す高値がつくまでになったという。

#### 「タモ」

タモにはヤチダモ、アオダモその他があるが、このうちヤチダモは広葉樹中、樹幹が最も通直で枝下が長く、材の欠点が少ないとされ、家具材、器具材、ベニア材、建築材等その用途が広く有用樹種として著名であった。従来から人気のある材ではあったが、昭和47年頃からいっそう人気が上昇していわゆる、タモのブームが巻き起った。当時建売りの全盛時代で、建売住宅にタモの階段をつけるのが流行したためである。タモの階段からラワンの階段かでその家の評価に相当の格差が出来たといわれる。

#### 「カバ」

カバ類にはマカバ、シラカバ、ダケカバなどがある。このうちマカバは、材質がすぐれ重用されているが蓄積が少く、良材の生産が減少している。強度、加工性、比重など中程度であるが、表面仕上がりが良好で固有の光沢がある。用途については特に合板材として価値が高く、また建築材、家具材などにも用途が広い。価格からみてもⅡ等材(原木)でみる限り各樹種中最高値を示していることは以上の性格によるものであろう。(ちなみに50年前の価格表をみても、マカバが最高値を示している)。

#### 「ニレ」

割れが多く、狂いが甚だしく、切削、塗装、接着などの加工性も不良と言うことで、合板の心板用、枕木、車輛、床板、器具材に用いられる程度で、有用材としては長らく殆んど顧みられなかったが、ツキ板にした場合、センやケヤキよりはるかに深い味があることが判りその価値が見直されて来ている。

#### 「セン」

木目が美しく、狂いが少なく軟質材で切削等加工が容易であり、ウルシ塗装をするとセン独特の美しい木目が出るなどのため以前から広い用途を持ち、タンス、机などの和家具やラケット、丸台食卓、洗濯板等の用材であった。道産広葉樹を代表する材は現在は、ナラであるが、戦前には最も広い用途をもった樹種であったと言ってよいであろう。近年は高級輸出用合板材として声価が高く、家具材、器具材、建具材、運動用具材に用いられている。不況の中にあってアメリカへセンの合板の輸出、ヨーロッパからはセンのフリッチの受注とセンはナラ、タモ、マカバと共にいまを時めく道材の花形材として人気沸騰、我世の春をうたっていると言う。

#### 「カツラ」

大径木が多いが木理の旋回しているものが多い。保存性は低いが材質は軽く、軟かい。従って切削、その他の加工性もよく、表面仕上は良好で木目も密である。用途は建築材、家具材であるがその他の特殊な用途にも向く。戦前はナラ、タモよりも高価な時代もあったが、現在はカツラの需要は落ちて値段もセンより安い。代替材としてアガチスと言う割安で立派な外材が輸入されているためという。

#### 「シナ」

色が淡黄白褐色、辺心材の境界年輪不明瞭、木目は緻密、従曲性に富み材質均斉、軽軟で切削・加工容易等々の特質が見られ、用途は特に合板材に適し、現在では道材合板の代表的なものとして確固

たる地位を占めている。

以上、北海道産の広葉樹の主なものについて略述したが、一般的に言って道産広葉樹は内地産広葉樹に比べ木目、色合いが良く、大径、長尺、通直性にすぐれ、節、狂いが少ないなど格段に良質と言える。

最後に、広葉樹用材の特徴として流行による変化が多く、そのテンポの早いことがあげられる。これらの流行は家具メーカーや専門のデザイナーによって商業的に創り出される所が大きいといわれる。道産広葉樹も今後時代により樹種によって花形材の地位と人気も変遷すると言いうるのであろう。

### Ⅲ 道産広葉樹用材流通における用材の形態

道産広葉樹用材の流通は原木（丸太、素材とも言う）のままの形態で流通する場合と、北海道で原木を加工し、製材（製材品とも山板とも言われている）の形態で流通する場合とある。

原木（丸太）で流通する場合は、現在ではその用途はツキ板の直接の材料としてのフリッチに木取りすることを目的とするのが大部分である。原木購入者が、独自の工夫や判断でフリッチに木取りをしようとするためである。

製材（品）で流通する場合は、北海道で製造した製材は家具用材を目的とするのが普通であるが、以前は家具用材を目的とする場合でもすべて原木（丸太）で流通し、購入された原木は家具業者自らが製材して天然乾燥し、或は更に人工乾燥して使用するのが普通であった。これが北海道で製材されるようになったのは次のような理由による。

(1) 北海道で製材して乾燥（天然乾燥）した方が安上がりであり、又日割れが少ないなど乾燥の結果がよいこと。（このため近年は関西の製材問屋、木取加工メーカー、大手家具メーカーなどは北海道で原木を購入し、それを現地の自社工場で製材するか、或いは他社の製材工場に下請に出すことが多く、天然乾燥も自ら現地で行うか、下請で行ってから内地に移出することが普通となった。）

(2) 家具の製造工程が基本的に変化したこと。すなわち、以前は家具は主に受注で家内工業的に手工で生産されていた。この場合、原木は注文を受けた家具の部材に適するよう製材されるわけである。それが昭和30年代の半ば以降、工作機械の格段の進歩があり、また塗料、接着剤なども非常に進歩した結果、原木を挽く場合、挽き方の特殊性、個別性が減少し、大量生産的ないわゆる機械的な製材が出来るようになり、家具製造が工企業的に行われるようになった。このことが或程度一定の規格の製材を生産することを可能としたのであった。

(3) 大阪の製材工場が戦災により焼失したのに対し、北海道のそれは温存されたこと。すなわち、大阪では戦災によって製材工場の多くが焼失したため、製材能力が不足し、又経営的にも大きな損害を受けたのであるが、戦災復興用の需要に即応できる製品の要求が多かった。一方、北海道では戦災に会うことなく規模的には全体としてやや小さかったものの製材能力は温存され、直ちに製材能力の拡張も可能であった（終戦当時、全道で約300工場があった）。このため昭和30年代から40年代にかけては、後でも触れるように製材工場は急激に増加し、昭和38年頃には1,360工場にもなった。

(4) 国有林材払下げの関係。戦後、地域産業の発展を助成する目的で、地域の原木の最終消費者（メーカー）のみが随意契約、或いは指名入札で国有林材の払下げを受けることが出来ることになり、製材工場や合板工場を持ち、その生産をしている業者だけが立木及素材の払下げを受けることが出来ることとなった。このため製材工場の増設が多く行われたが、製材工場など生産設備を持ち得なかった造材業者は多くの損害を蒙ることになった。

#### Ⅳ 道産広葉樹用材の大阪地方への入荷状況

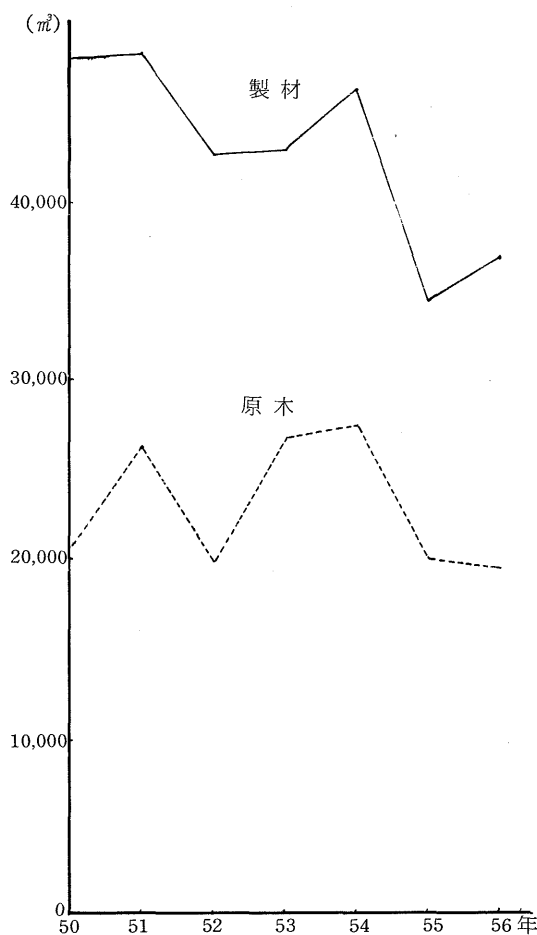
前述したように道産広葉樹用材の流通は原木と製材（品）の形で行われる。

大阪への原木と製材との入荷状況（問屋取扱い量）を大阪広葉樹協会調べによる大阪の木材問屋の扱い量でみると次のようなものである。

製材については、昭和56年、大阪に入ったのは約22,000  $m^3$ であり、大阪以外への販売先への直送分約14,200  $m^3$ も含めると約36,800  $m^3$ となる。又原木としては大阪には19,400  $m^3$ 入っているが、この原木の多くはツキ板用である。ツキ板業者は大阪に集中している関係もあり、大阪以外への販売取扱いは少なく統計はとられていない。

このように製材と原木の大阪問屋取扱い量は約2対1となっているが、昭和56年度の取扱量を樹種別にみると、製材はナラ（25%）、ニレ（20%）、セン（13%）、カバ（13%）、タモ（10%）、カツラ（9%）、シナ（0.2%）、その他（10%）、となっており、又原木はタモ（18%）、セン（18%）、カバ（13%）、ニレ（11%）、ナラ（9%）、カツラ（5%）、シナ（0.0%）、その他（26%）となっている。

次に昭和50～56年の傾向をみると、第1図のとおりで、原木については年度により変動はあるものの量的には大体横ばいないし微減の傾向にあると言えよう（しかし質的にみると優良材は次第に減少していると言われている）。これに対して製材は明らかに急速に減少傾向をたどっていることが見られる。この理由は後述するように北海道の製材メーカーから需要者である内地各地の家具メーカーなどが問屋を通さず直



第1図 大阪地方への道産材の入荷総量

注：「大阪広葉樹協会」調べ

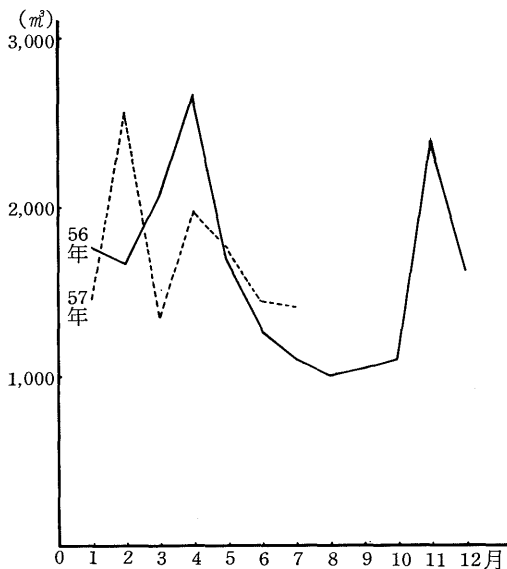
取引することによると推定される。

以前はすべて原木で移入していたのであるから、製材が急速に伸びた時代があったのであるが、昭和42年(54,175 m<sup>3</sup>)をピークとして年々変動をしながら近年は急速に減少に向っているのである(以上「大阪広葉樹協会」調べ)。

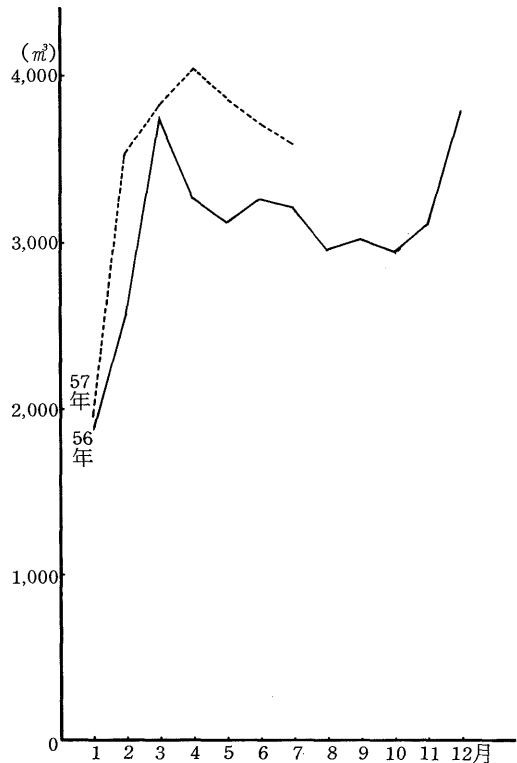
以上は大阪の間屋が取扱った道産広葉樹の製材・原木の大阪への流入状況であるが、その他に大阪のツキ板業者(大阪ツキ板協同組合員数29)が直接北海道の広葉樹原木の銘木市売市場(年17回)に出向いて仕入れる原木や、更に名古屋(年5回)、静岡(年1回)、東京(年1回)で開かれる市売市場に出向いて仕入れる道産広葉樹原木も大阪への流入量としてあるが、これらについては統計は取られていない。

又量は少ないようであるが、北海道でツキ板用のフリッジも大阪に流入しているが、これについても統計は取られていない。

なお、この原木・製材の間屋取扱量の56~57年の年間の月別の変動をみると、第2図、第3図に見るように原木では56年度は4月と11月にピークが現れ、夏期はピーク時の1/2以下に下がっている。北海道における原木生産(造材作業)の時期に左右される結果である。立木の伐採は材質の関係上冬期を最適とすると同時に般出も積雪期を最適とする。



第2図 大阪地方への道産広葉樹原木の月別入荷量



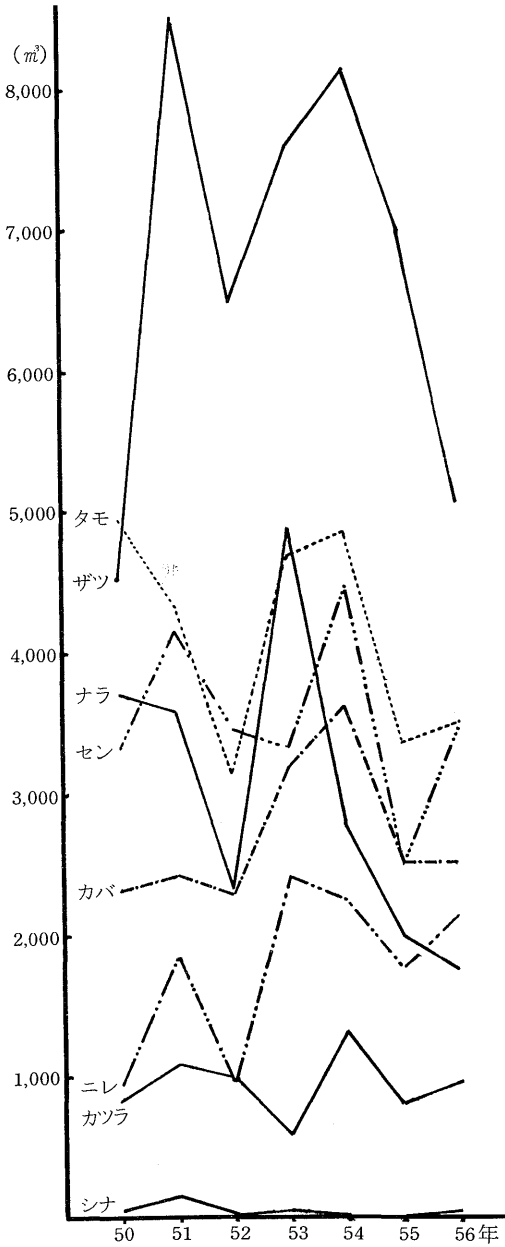
第3図 大阪地方への道産広葉樹製材の月別入荷量

注: 「大阪広葉樹協会」調べ

注: 「大阪広葉樹協会」調べ

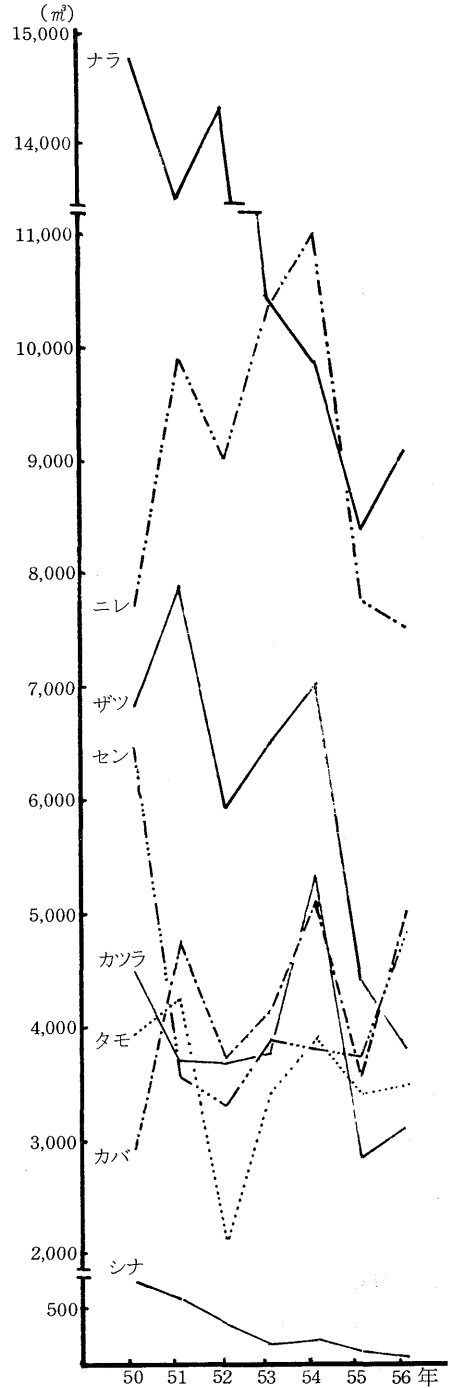
次に製材についてみると、56年度では3月と12月の2回にピークがみられるが、夏期はやはり減少しているものの原木程ではなく、ピーク時の $\frac{1}{2}$ 程度減少するに過ぎない。これは製材の場合伐採時期にそれ程左右されないことによるものと言えよう。

次に以上に見た大阪の間屋取扱いの原木・製材を樹種別に見ると第4図及び第5図のとおりである。



第4図 大阪地方への道産広葉樹原木の樹種別年度別入荷量

注：「大阪広葉樹協会」調べ



第5図 大阪地方への道産広葉樹製材の樹種別年度別入荷量

注：「大阪広葉樹協会」調べ

先ず原木については、年度によって変化はあるもののナラは減少傾向にある。タモ、セン、シナも同様である。その他のザツは中間に山型をなして増加した後減少しつつある。やや増加傾向にあるのはカツラ、カバであり、明らかに増加傾向が見られるのはニレである。

次に製材についてみる。減少の最もはげしいのはナラであり、その他ザツもかなり減少している。カツラ、タモ、セン、シナなども減少傾向がみられる。ニレは中間に山型をなして増加した後、最近減少に向っている。増加傾向が見られるのはカバのみである。

最後に大阪の間屋による製材(品)の取扱量をその販売地域別に54～56年の3年間についてみると、第1表のとおりである(原木の取扱いは殆んどすべて大阪地方への販売にかかるものであり、地方への販売は極めて僅少である)。

この期間に明らかに見られるのは大阪地方への販売の割合が47→59→61%と増加している反面、中国地方への販売割合が19→10→9%と減少していることである。これは広島(府中)などの家具メーカー

の北海道との直取引が増大していることによるものと思われるが、この点の調査は行っていない。

以上は各年度別の割合による変化であるが、絶対額は全体で2割減のなかで大阪地方は横ばいないし微増で、中国地方は6割以上の減少、四国は3割減、九州は横ばい、山陰は4割弱減、北陸3割以上の増、その他の地方は4割減となっており、僅か3年の短期にあっても製材品流通の著しい変化がみられる。

## V 道産広葉樹用材及び同加工品等の業者間における流通状況

道産広葉樹の原木、製材(品)及びそれらを原料として加工した製品、即ちツキ板、化粧合板、新建材等々が、北海道の原木産地から、最終消費地までどのような業者によって流通が行われているかを大阪の間屋や加工業者等について聞き取り調査した。その結果、基本的な流通経路は原木については(国・道有林)→(素材業)→(市売市場もしくは原木問屋)→(ツキ板メーカー)→(新建材メーカー)→(建築工務店)であり、又製材(品)については(国・道有林)→(素材業)→(製材業)→(製材問屋)→(家具メーカー)であると言える。

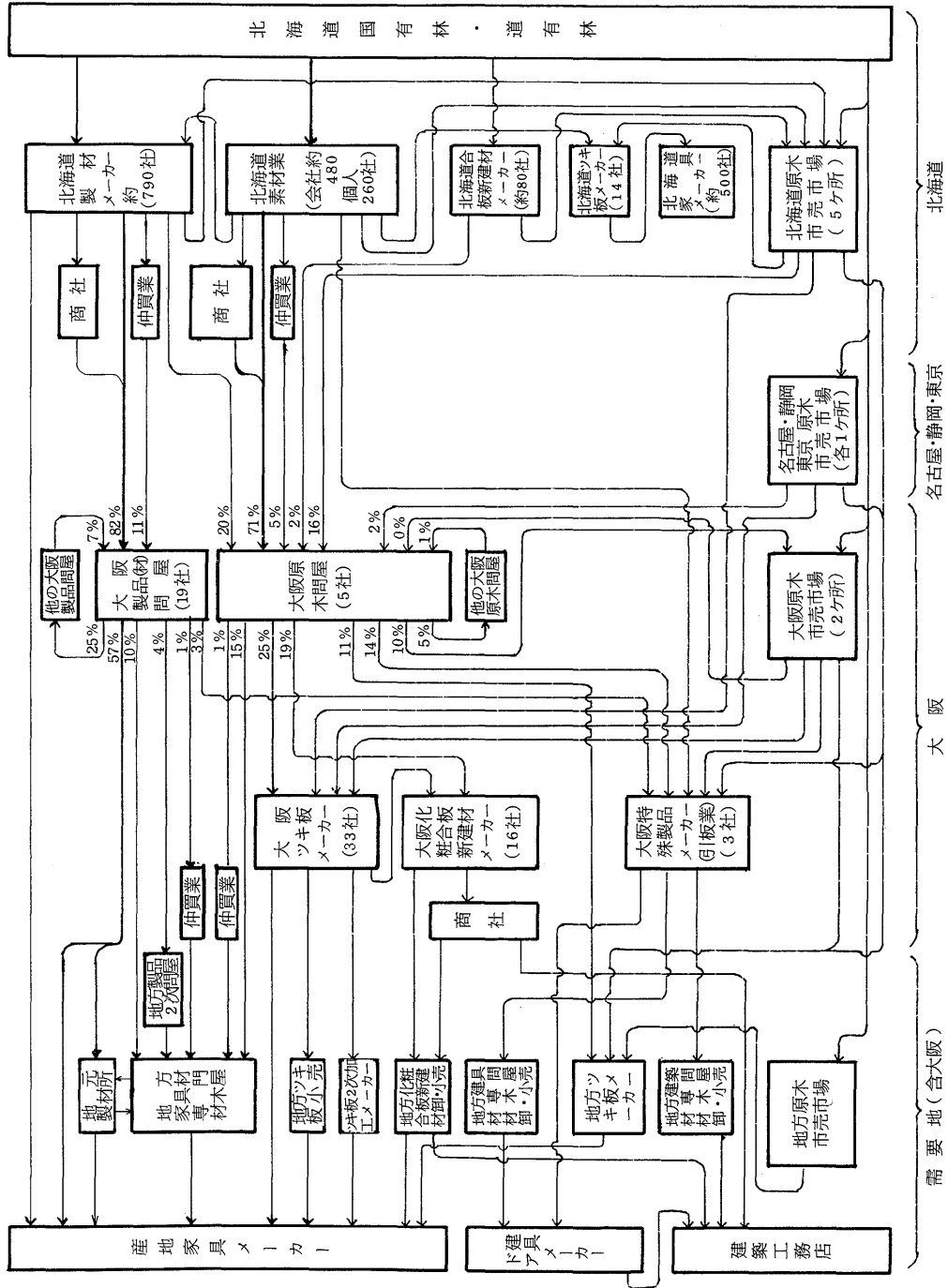
しかし細かく見ればこれらの業者間に商社・仲買業が介在したり、又逆に直取引が全面的にもしくは部分的に行われたり、又1つの会社が2つ以上の業種を兼ねたりすることも少なくなく、又同業者間の取引も行われることもあるなど、流通の実態は極めて複雑となっている。これら取引の実態も考慮して道産広葉樹用材・同加工品等の流通の全体像を出来るだけ分かり易く図示してみると第6図のよ

第1表 道産広葉樹製材販売地域別材積

販売先地域	年度		54年		55年		56年	
			m <sup>3</sup>	%	m <sup>3</sup>	%	m <sup>3</sup>	%
大阪			21,503	(47)	20,169	(59)	22,544	(61)
中国			8,717	(19)	3,258	(10)	3,099	(9)
四国			9,660	(21)	6,547	(19)	6,662	(18)
九州			644	(1)	226	(-)	726	(2)
山陰			1,876	(4)	1,276	(4)	1,185	(3)
北陸			540	(1)	391	(1)	723	(2)
その他			3,184	(7)	2,408	(7)	1,853	(5)
計(取扱量)			46,124	(100)	34,275	(100)	36,792	(100)

注:「大阪広葉樹協会」調べ





第6図 北海道産広葉樹用材製材建材等の流通

うになろう。

なお、図中に記した%の数字は、聞取調査した各社の仕入先割合と販売先割合とをそれぞれ平均して得た製材問屋、原木問屋別の仕入先割合と販売先割合とを示したものである。

これによってほぼ分るように、製材問屋仕入先の大部分(82%)は北海道の製材メーカーであり、販売先の大部分(57%)は家具メーカーや一部地元製材所(仲買業を兼ねるものが多い)である。

又、原木問屋の仕入先は大部分北海道の素材業者(71%)で、販売先はかなり分散しているが、その中もっとも大きい部分を占めているのがツキ板メーカー(36%)とすることが出来よう。

## VI 道産広葉樹用材流通における仲買業者

一般に仲買業は家具業者などから注文を聞いて製材ないし素材を集めて来る。

大阪一円にどれ位の仲買業者が存在するかは明らかでない。問屋が1軒つぶれると仲買業(ブローカー)が10軒は増えると言われている位で、これはつぶれた問屋に勤めていた人が問屋での取引関係、仕事の経験を生かしてとりあえず仲買業を始めることによるものである。大阪ではこのような形で仲買業が生まれる。

大阪や地方のツキ板メーカー(小規模)や家具メーカーなどの注文によってこれら仲買人が問屋に買いに来ることになる。

一方、北海道においては仲買業としての機能を製材業者(約790社)或いは素材業者(会社約480社、個人約260人)が兼ねることが多く、独立の仲買業者は少ないと言われている。

このような仲買業の必要性は次のように言えよう。

例えば、大阪の製材問屋(製品問屋)が北海道に支店を持たない場合、北海道在住の仲買業者(製材業者や素材業者が兼ねる場合が多い)に必要な製材(品)の注文をしておけば、仲買業者が北海道各地の製材業者に当ってその注文の品物を集め送って来ることになる。手数料は一般に購入額の2~2.5%であり、売買双方より取る。このような薄口銭で支店の役目を果たすことになるため、支店を置くより安上りとなるなど、仲買業としての役割が現に認められている。このため一般に中間業者排除の傾向の中にあって、仲買業者はなかなか消滅することはないとの見方が問屋側では一般的である。

しかし製材・素材の流通量全体に占める仲買業者の取扱量は少量に止まっている。聞き取り調査によれば、大阪の製材問屋が仲買業(在北海道)を介して仕入れる量は全体の約1割に過ぎず、又、仲買業を介して販売する量は全体の1~2%位に止まると見られる。

大阪の原木問屋が仲買業(在北海道)を介して原木を仕入れる量は全体の5%程度であり、又、仲買事業を介して販売する量は全体のこれ又、1~2%に過ぎないと見られる。

製材(品)を取扱う仲買業者は問屋と小零細業者(家具メーカー)とのパイプ役となり、問屋が信用上直接売れないような零細なメーカーに売ることによって問屋にとって、保険機能を果たすものもなっていると言える。

## Ⅶ 道産広葉樹製材の流通における直取引

道産広葉樹用材流通の近年における顕著な傾向は、北海道の製材メーカー（製材設備をもつ合板・新建材メーカーなどを含む）と全国地方産地における家具メーカーなどとの製材（品）の直取引の量が増加して来たことである。この直取引の実態をみると、通常は家具メーカー等の側から北海道の製材メーカーに積極的に買いに出ることも少なくないが、景気の悪いときは北海道側から家具メーカーなどに積極的に注文取りに来ると言う。又、原木については、各地の地方ツキ板メーカーや建材メーカーなどが北海道に出向いて、北海道で素材業者や製材業者などが主催して開かれる年17回の原木市売市場から直接仕入れることが多くなっている。この形態の流通も本質的には直取引と見ることが出来る。中級品以下のものについては、家具メーカーなどは北海道の製材メーカー、素材業者、新建材メーカーなどの手持ちの原木を購入することも少なくないが、これは文字通りの直取引に他ならない。これら製材・原木の直取引数量がどれ位にのぼっているかは調査困難であるが、一説では製材については15,000  $m^3$ 位と言われる。これが事実であれば、大阪の製材問屋を経由しない直取引量は、大阪の問屋の扱い量（36,792  $m^3$ ）の約4割にも相当することになる。このようなことから、問屋消滅論も根強く言われているのである。

以上のような直取引増加の傾向はトラック輸送の発達も大きな原因となっている。かつては問屋が道材を購入する場合、すべて船積みによった。これは量的にも大量となると同時に期間も長期を要するものとなる。これは問屋のような木材の備蓄的業者を必要とし、メーカーは必要な製材を問屋から求めることを便宜とすることになるが、トラックの発達はメーカーに必要な製材に必要に応じて産地から随時、適量の購入（トラック1台分まとまればよい）を可能ならしめるからである。

## Ⅷ 道産広葉樹原木の流通における市売市場

道材広葉樹の市売が現在成立しているのは、原木の市売市場のみであって、その製材（品）或はフリッジの製品市売市場は、大阪でも、又、北海道でも二・三回試みられたことがあるが、値が張らず成りたちにくいと言われ、現に大阪では存在していない（製材は専ら付売問屋で取扱う）。

我国において道材（原木）を主体にした広葉樹のみを対象とした、市売の始まりは道材業者の連合会結成を機に生まれた大阪における記念市で、昭和31年11月20日であった。以来、毎年1回大阪では記念市売市場が開かれて来た（その雰囲気はお祭り気分的と言われている）。今年（昭和58年）で28回目になる。この市売では銘木級の原木をのみ取扱い、道産材は冬山の伐出が多いことから、毎年2月に開かれている。この記念市には地元産のクス、ケヤキなどの広葉樹原木が一部入っている。

この市売の年商は最近では5億円（3,000  $m^3$ ）に達している。1  $m^3$ 当り総平均は165,000円になると言う。これは全国的にみて最も高いと見られている。

参考までに他の地区の道材（原木）の市売市場についてみると、名古屋では昭和37年から始まり、

今では年に5回も開かれている。

名古屋ではツキ板業者も多く30社を超えることもあって、市売の規模も大阪の3倍にも達し、年商12億円(10,000 $m^3$ )に達していると言う。

又、北海道では昭和48年から始まり、今では5ヶ所で年に17回も開かれていると言う。

九州地区でも広葉樹の市売が5ヶ所で開かれ、これは九州産の原木が大部分であるが道材(原木)も1部出品されている。

東北地方も最近道材の市が開かれるようになったと言うことである。これら市場では広葉樹が主体の場合でも一部針葉樹も同時に出荷されている。

さて、このように現在は定着し隆盛をきわめつつあるように見える市売市場であるが、これに対して、市売の発展が果して広葉樹用材の流通の発展につながるかどうか疑問とする見解がある。

即ち上述のように市売が頻繁に行われるために、市自体、思うように原木の集荷が出来なくなり、銘木とは言い乍ら一般材までも出品されるような状況となっているが、これでは市場運営のコストが相対的に割高となる。市売を開くためには、敷地面積は少なくとも2,000~3,000坪を必要とし、その地代だけでも相当の負担となる。

市売は一本売りで行われるので、購入者の個人的な嗜好によって価格が極端に値を飛ばすことがある反面、同じ品質の原木でも時には値が張らないと言う場合があり、或いは元落が極度に多くなると言うように、価格に安定性を欠く事態となる場合が多くなる。まして一般材では極端に安くなり、コスト割れになることもある。

従って価格安定と言う点から言えば従来の付売り問屋による流通が好ましいと言う見方が強い。このため必然的に市売市場開催の回数は或る程度減少の傾向をたどるものと予測する見方も行われている。

以上のような諸面を原木市売市場は持つが、現在これが原木流通の一大拠点として定着している事実を否定することは出来ず、従って、その必要性を無視することはできない。

## Ⅹ 道産広葉樹用材の流通における付売問屋

既にみたように道材の消費者たる全国各地の大手家具建材メーカーなどが、問屋を抜きにして直接北海道の業者と直取引をすることが多くなっている。

しかし、今日でも問屋の役割はなくなったとは言えない。

北海道の産地から家具建材メーカーが製品(原木・製材)を直接仕入れようとする場合、伐採時期等の関係もあって北海道産地に求める製品(原木・製材)が常にあるとは限らない。すなわち家具・建材メーカーが問屋から仕入れる場合、問屋は1車1ロットで大量に各種の製品を仕入れる結果、年中各種の製材・原木をストックして置くことが出来、又、何時でも大中小零細各企業のそれぞれの需要に応ずることが出来る。このことは問屋は丁度プールの役目を果していることになる。又、北海道の業者の側からみても、メーカーとの直取引によるときは、規模の大きいメーカーにはよい製品だけ

を「つまみ食い」されるため、一時的に一部の高品質のものには高値がつけられることになる反面、品質中以下の大部分のものは逆に安くなり、平均してみると結局利益は多くならないと言う現象が出て来ると言われている。

問屋（特に製材問屋）以後の流通（販売）の現状は、規模の大きい、信用の高い産地メーカーとの大量の取引は問屋が直接扱うが、小零細企業との小量の取引は仲買業者を通して行われることが多い。

以前は販売は殆んどすべて仲買業者を通して行われていたが、近年は仲買業者を通さず直接問屋から家具メーカー等への取引が多くなった。この理由はやはり取引対象の企業の規模が以前に比べると全体が大きくなったため、取引の規模が大きくなったこと、企業の位置する地域が広範となったこと、一方において陸運（トラック輸送）が極めて発達したことなどがあげられる。

このように問屋（付売）の機能は決して軽視すべきものでなく、不可欠で重要なものではあるが、道材の流通における問屋の相対的・絶対的な地位低下はまぎれもない現実である。

この地位低下を経過的にみれば次のようなものである。

かつて（明治・大正時代）の北海道の道材業者（造材業者、素材業者）の業態は、国有林・道有林（国有林が道産広葉樹用材資源の中心をしめる）との立木購入の契約（「随契」が多かった）において、資金力がなく立木の支払代金を殆んど満身に持ち合わせなかったため、その契約書をもって産地問屋（或いは移出業者）を回り、産地問屋（或いは移出業者）から資金を借りるか、或いは原木の注文をとって、その代金の一部としての前受代金を受取り、これで国有林に立木代を支払い、伐出作業に入るのが一般的であった。即ち造材業者は自己資金がないため他人の資金によって事業を行っていたわけであるが、これは造材業者が自分の生産した材の処分権を移出業者に握られることを意味する。

当時は原木のまま専ら船舶による海上輸送が行われたから小樽、釧路、室蘭、留萌の諸港に自然に原木が集まり、移出業者はこれらの地に店舗を構え道材の流通を支配することとなった。これら諸港のうち小樽は樺太との連絡上からも最大の取引港となっていたので、ここを大手一流企業が揃って道材流通の本拠としていた。

このような強大な移出業者（たとえば三井物産、王子製紙、増田合名、ユアサ、奥村、山中、亀田、島崎など）に比して当時の生産者（造・素材業者）は余りにも微力であり、これら業者は資金力の豊富な大移出業者より資金を仰いでいたわけで、中には造材の下請業者に等しいものも少なくなかったと言う。当時の造材業は人力に依存すること多く、従って天候に左右され易く、リスクの多い不安定な事業であったので、当時の大手移出業者（王子製紙、三井物産など）は直接生産にはタッチせず、造材業者に下請けさせるか、出材したものを買取の方針をとっていた。

当時の道内木材業界がこれら流通業者によって牛耳られていた、このような状態は長く続いていたのであるが、北海道では移出業者が、そして内地市場では原木問屋が、戦前最も栄えた時代は昭和7～8年頃から大東亜戦突入までの期間であったとされている。このような流通業者の繁栄、造材業者の下積みと言う状態が逆転する契機となったのは、戦時中に発令された木材統制法であった。本法の施行によって流通業者は全部地木社に吸収されることになったので、生産に関係のない木材業者（流

通業者)は否応なく長年に亘って築き上げて来た商権を無補償で、国家に差し出すこととなり、没落の道を迎らざるを得なくなった。反面、生産者(造林業者)は戦時必需物資確保の見地から、保護奨励される有利な立場におかれ、地位は逆転した。

流通業者によって繁栄をつづけていた小樽、釧路、室蘭の業界が火が消えたように衰微したのはこのような事情によるものである。

流通業者の没落に代って生産業者が急速に台頭し、資金力をたくわえて成長するにつれ、地域的にも従来の小樽、釧路などの集散地から、北見、旭川、帯広などの生産地に業界の中心勢力が移った。

終戦後、復興資材として北海道材が華かな第2次の黄金時代を迎えた時、一時流通業界は勢をもり返えしたかに見えたものの、昭和29年の15号台風による風倒のため、生産材の材質の低下によって、内地市場に移出する適材が急減したことが移出業者に大きな痛手を与えた。

更に合板の対米輸出が盛んとなり、合板の生産が道内の花形産業となる一方、道内のこの木材工業による道材の道内消費が増大したことも移出業者を窮地に追いやる要因になった。

かくして、道材業界から移出業者(移出問屋)は完全に姿を消すことになり、移出業者の没落につれて、内地の移入業者(問屋)も次第に姿を消していった。大阪業界の場合でも、戦後の復興時代最盛期には30数軒あった移入問屋も現在催かに6~7軒となってしまった。それも製材問屋(山板問屋と言う)も含めての数である。

以上の道材を取扱う問屋が衰微するに至った原因は、次のように言うことができよう。

- ① 道材の資源そのものが減少すると同時に品質も低下し、道材の取扱い量が減少したこと。
- ② 生産者(造材・製材業者)が下積みの地位から一躍主役の座に躍り出したこと。

生産者が実力(資金力)を蓄え、またその多くが仲買業ないし問屋の機能を兼業的に発揮するようになって来たこと。

- ③ 原木についてみると輸送体系が完全に変わり、取引ロットの大きい海上輸送からロットの小さいトラック輸送(フェリー利用)となったこと。海上輸送には移出・移入業者にとって原木の量がまとまった場合、相当割安の船便を利用することが出来たなど大きな「うま味」があったが、トラック輸送ではこの「うま味」がなくなった。

(製材についてみると、製材の移出が行われるようになったのは主としてトラック輸送になってからのことであるが、取引ロットの小さい製材の取引にはもともとうま味は少なく、又、製材の取引、特に販売は手間のかかる仕事であって問屋としては、余り魅力のあるものではないということである)。

- ④ 北海道の産地で原木を製材(品)に加工し、製材(品)の移出が主流を占めるようになったこと。これは北海道の産地における過疎対策として地元産業の振興・育成のため付加価値を高めてから移出する政策が進められたことによる。又、これは北海道の国有林の労務対策などにとっても都合の良いことであった。

即ち国有林は以上の意味あいから指名入札(限定公売)によって主として、北海道の製材業者に払下げすることになり、北海道に製材工場を持たない内地の原木問屋は限定公売の権利を持たず、原木

の入手が困難になってきた。又、地元業者の抵抗が強く、内地の間屋には直接原木を渡さなくなったとも言われている。

⑤ 銘木級の原木の市売が北海道各地で盛んに行われるようになり（現在年17回）、又、消費者（ツキ板メーカーなど）が直取引をするようになったため、値も張って原木問屋の介入の余地が少なくなったこと。これは産地の所得増大を意図してのことであるが、これを可能にしたのは航空機などの交通機関が発達し、簡単に日本の全国各地から北海道の市売市場に内地の業者が出かけることが出来るようになったことが挙げられよう。ともかく、道材銘木の需要者であるツキ板業者などが問屋を通さず、直接買入れるようになって来たことが原木問屋衰退の決定的な原因となったと言えよう。

又、製材（品）にしても北海道の地元製材業者と全国各地の大手家具メーカーとは直接取引をするようになって、製材問屋を通すことが次第に減って来たため製材問屋も衰退の道をたどりつつある。

## X 総 括

本調査報告の結びとして現在大阪の道材関係業界がかかえている問題について、最も基本的な次の二点にしぼって述べ総括にかえることとしたい。

### 1. 原木の入手難

道産広葉樹原木のうちツキ板等の原料になる優良材は次第に減少し、現在では出材全体の2%程度までになったと言う。このような良質材の絶対量減少に加えて、更に流通上からも原木の入手が困難になっていると言われている。

すなわち、原木問屋は北海道において素材業者などからの原木入手が次第に困難となり、北海道における市売市場からも仕入れなければ充分な量が確保出来なくなっている。これは問屋の仕入価格を高めるものとなる。

又、ツキ板メーカーについてみると、従来は主として大阪の原木問屋から原木を入手していたが、原木専門の間屋の軒数が減少し、又、取扱量も少なくなった関係もあり、直接道内及び本州で頻繁に開催される原木の市売市場から入手することが多くなったため、高品質のものを得ようと思えば高値入札を余儀なくされ、これが市況の高騰を促し、これが結果的に家具メーカー等が代替材を外材に求めることの一因ともなっている。又、入札のための出張等の諸経費もバカにならず、この傾向に拍車をかけるものともなっている。

### 2. 原木問屋の機能の衰退

本来問屋は、産地と需要者の間に介在して、商品の適正な用途への配材を行い、多様な需要に対して直ちに対応出来る供給態勢をととのえ、更に在庫調整による供給の安定、価格の安定等をはかるなどの諸機能を果たすべきものであり、又、現に果して来たと言われている。

ところが、現在は原木市売市場が北海道内5市場で年17回、本州では大阪、名古屋、静岡、東京で

合わせて年9回程度も開催されている。これらが道産優良原木の入手拠点として定着しており、ツキ板業者など業者需要における応札に太刀打ち出来なくなっている。更に、一般材まで原木市売市場で手当せざるを得なくなることによるなど、原木問屋としての存立基盤が危くなっていると言われ、原木問屋消滅論もささやかれている。

製材問屋についても、原木問屋程ではないにしても北海道の製材業者と本州各産地の家具メーカーとの直取引が製材問屋の頭越しに行われるなど問屋のいちじるしい機能低下が見られる。しかも、北海道の製材メーカーは不況時には大阪問屋の相場を無視して、家具業者に安売りをし、又、好況時には相場を釣り上げると言う具合で価格・供給とも不安定ならしめていると言われる。

## 文 献

- (1) 北海道庁：北海道林業統計（昭55年度）（1981）
- (2) 北海道林務部監修：北海道の林産業（昭57年度）（1982）
- (3) 岡田勝利著：北海道の雑木と私（非売品）（1980）