

経営部	178
経 済	-50-



40

建築用材価格変動要因の解明

昭和50年 9 月 20 日

農林省林業試験場経営部

ま え が き

昭和36年より開始された本格的な高度経済成長の展開を背景として開幕された外材輸入激増時代の到来と共に、木材需要の増大傾向にもかかわらず、木材価格は傾向として相対的に安定した歩みをみせてきた。

ところが昭和47年の7月頃から48年の初頭に亘ってクレージイともいえるほどの木材価格の急騰現象を経験し、あらためて木材価格変動の不安定についての再認識が高まり、これはその後尾をひいて行政的には木材備蓄機構の設立ともなっており、あらわれている。

こういった外材輸入激増時代にみせた一般物価に対比しての激しい木材価格の急騰現象を理論的に解明し、政策的には今後における木材価格の不安定的変動の安定化に一つの指針を提供することを目的としてプロジェクト研究が組まれたが、本レポートはその研究成果をとりまとめたものである。

この分担は、第1章 外材輸入激増時代における木材価格変動の原因について、野村勇、第2章 木材産地における対日輸出丸太の市場構造と価格形成 加藤隆 第3章 外材輸入の市場構造分析 第4章 輸入シェアおよび在庫変動の素材価格に及ぼす影響、行武潔、第5章 建築用材価格変動要因の解明（近畿、中四国における考察） 久田喜二 第6章 建築用材価格の変動要因（能代） 安永朝海 となっている。

第1章 外材輸入激増時代における木材価格変動の原因について

目 次

1. ここでの課題
2. 昭和47年の上昇時までの価格動向とその原因
 - (1) 閉鎖経済期における価格動向とその背景
 - (2) 開放経済期における価格動向とその背景
 - (3) 要約
3. 昭和47年の価格急騰とその原因
 - 資源戦略化時代の幕あけか
 - (1) 価格急騰の実態
 - (2) 構造的要因
 - 1) 木材需要の動向とその役割
 - 2) 外材、とりわけ米材供給にみられる変貌
 - (3) 短期的要因
 - 1) 商社の行動
 - 2) 木材流通の近代化の遅れ
 - 3) 零細な建築業者
4. むすび

1. ここでの課題

昭和47年における、しかも短期間においてみせた木材価格の急騰は太平洋戦争敗戦以来これまで経験しなかったほどの激しいものであった。

しかも昭和36年以降逐年漸増をみせた外材輸入のもとで相対的に傾向として安定を示してきた、そしてまた安定をつづけるものと考えられていた時期における木材価格の急騰という点において、この急騰の原因については林業界のみならず広く一般経済界においても強い関心を呼び、なかには商社の買いため、売りおしみが最大の原因であるという、いわゆる商社悪玉論も登板するなど（赤旗 第8014号、1972年12月24日）、多くの議論がなされた。そして行政的には公正取引委員会も調査にのりだし、また林野行政においても木材価格安定対策研究会が結成され、その原因の解明と対策が検討され、その具体的結果の一つとして木材備蓄機構の設立をみている。

ともあれ、外材輸入激増期における、短期間にみせた木材価格の急騰については、基本的にこれまでと相違した原因に起因しているものとも考えられる。

もしそうであるとすれば、この価格急騰の原因を理論的に解明することは、ただ単にそれだけの問題にとどまるものでなく、今後の木材価格変動の事前的な理解に役立つことになろうし、また日本林政の一つの課題ともいえる木材価格安定政策の樹立と遂行に若干の参考資料を提供することにもなるであろう。

本稿では上述のような意図のもとに昭和47年の7月以降にみせた木材価格急騰に焦点を合わせて、その原因について私見を述べることであるが、この問題に答えるために、まず太平洋戦争敗戦後から47年の急騰時に至るまでの価格の傾向的歩みと、その原因について概述しておきたい。このことによって本題の理解を一層鮮明にすることに役立つものと思われる。

2 昭和47年の価格急騰時までの価格動向とその原因

太平洋戦争敗戦後から昭和47年の価格急騰時（以下価格急騰時と略称する）までの価格動向とその原因については、敗戦後から昭和36年まで（その木材需給、とりわけ供給にみられる特徴からして閉鎖経済期と略称する）と36年から価格急騰時まで（開放経済期）とに分け、以下、前者よりふれる。

(1) 閉鎖経済期における価格動向とその背景

この期における一般用材価格の動向は、わが国の一般物価との対比においてだけではなく、諸外国における木材価格との比較においても顕著な上昇傾向をみせてきている。

これについては第1および第2表をみていただきたい。

わが国における一般物価総平均指数は昭和27年以降はほぼ横ばい状態であるが、一般用材国産材価格は相当の上昇傾向を示している。たとえばスギ小丸太価格は27年を100として35年には189と上昇している。

第1表 昭和27～35年(昭和27年基準)の価格推移

年次	一般物価総平均	スギ小丸太	スギ尺上丸太	ヒノキ尺上丸太
昭和27年	100.0	100.0	100.0	100.0
28	100.4	144.6	133.9	122.9
29	99.7	154.3	141.0	139.8
30	97.9	140.3	129.4	123.8
31	102.2	145.2	132.5	131.9
32	105.3	166.0	150.1	176.8
33	98.4	164.7	149.6	164.2
34	99.4	169.8	150.3	154.8
35	101.3	188.6	156.7	159.3

注)「林業統計要覧」時系列版 1972年

第2表 昭和27～35年の各国木材価格の推移

年次	日本	アメリカ	イギリス	西ドイツ	スウェーデン
昭和27年	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
28	130.3	92.5	87.7	85.1	99.9
29	141.8	93.3	87.6	84.7	105.1
30	127.9	102.7	95.1	101.6	110.5
31	133.5	102.4	96.5	96.6	108.4
32	154.2	93.9	94.7	96.2	108.4
33	149.6	91.8	86.1	95.2	105.5
34	151.5	101.1	79.6	91.4	105.6
35	161.1	95.5	87.1	92.2	113.9

(注) 日本については「林業統計要覧」時系列版 1972年86頁より引用(昭和27年基準)。

外国はFAO資料より引用。

また諸外国における木材価格動向との関係は第2表のとおりである。すなわちアメリカ、イギリス、西ドイツおよびスウェーデンにおいては昭和27～35年においてはほぼ横這いないし微減傾向を示しているのに対して、わが国においてはのみ上昇傾向をみせているのである。

以上のような木材価格動向は如何なる原因に起因しているというのであろうか。

その原因は基本的には需給要因以外にはない。まず前者よりふれる。

同期の木材需要は戦後の経済復興と急速な発展のもとでその基礎資材の一つとして逐年大巾な増加を示してきた。これを計数的にみると昭和21年の総木材需要量2,044万㎡を100とすると、25年には130、30年には216、そして35年には268と一路増大してきている。すなわち35年には21年の約2.7倍となっている(林野庁監修 林業統計要覧 累年版 昭和47年3月に依拠)。

こういった当期の需要動向に対応しての木材供給の歩みは如何であつたろうか。

それについてごく簡潔にいうと敗戦による森林面積および蓄積の両面における喪失と、戦時中の過伐により荒廃を受けた国内林業の双肩によって担われてきたといふことができる(別言すればその後に見られるごとく外材輸入の激増はなく、この意味で木材経済は上記のように閉鎖的であつたといふのである)。

これを計数的に紹介するために国内材生産と外材輸入を加えた総木材生産量に対する国内材生産量の割合を算出してみると、昭和21年には100.0%、25年には99.7%、30年には94.9%、そして35年には87.5%と、漸次その割合は減少を示しているといつても大部分が国内材生産によって供給がおこなわれていたことを知ることができる。

上述のような当期の木材需給事情のもとでは、容易に推察できるように傾向としては超過需要気味であつたことが知られ、かくて結果として既述したような木材価格の上昇傾向を現出したものといふことができる。

(2) 開放経済期における価格動向とその背景

昭和36年から価格急騰期にいたるまでの価格の歩みとその背景は如何であつたろうか。

まず同期における価格の動向についてであるが、それは第3表に示めされるように一般物価に対比しての素材価格は傾向的にいつて36年から40年までは横這い、その後46年まで微騰を示しているといふことができる。

第3表 素材価率の年次別推移（昭和9～11年＝1）

年次	総平均 物価指数 A	素材 価格 B	素材価率 B/A	
昭和36年	355.7	703.7	197.8	100.0
37	349.7	703.1	201.1	101.7
38	356.0	718.0	201.7	102.0
39	356.7	727.1	203.8	103.0
40	359.4	742.1	206.5	104.4
41	368.1	817.8	222.2	112.3
42	374.7	959.5	256.1	129.5
43	377.9	1,031.0	272.8	137.9
44	385.9	1,047.9	271.5	137.3
45	399.9	1,059.7	265.0	134.0
46	397.2	996.3	250.8	126.8

（注）「木材市況月報」より引用

なお40年から46年までの木材価格の相対的な価格上昇傾向の事実について若干補足しておくべきことは、実はこの期において価格上昇をみせたのは第4表によっても知られるように国産材ではヒノキ、外材では米材といった特定材であり、米ツガとかスギ小丸太といった一般的な、そして数量がらいつて一番多く使用されている木材の価格はそれほどの上昇を示していないわけで、したがっておしなべていえば同期における木材価格は前期よりかなりおだやかな上昇傾向を辿ってきているといえることができる。

第4表 国産および輸入原木の年次別推移（昭和40年＝100）

年次	国産原木				輸入原木	
	マツ小丸太	マツ中丸太	マツ大丸太	ヒノキ中丸太	米 材	米 ツ ガ
昭和40年	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
41	109.8	108.3	110.1	124.0	124.8	100.4
42	130.2	131.1	127.3	165.1	181.9	107.0
43	137.7	141.6	141.1	182.3	176.0	112.9
44	132.6	137.8	137.2	208.3	180.6	116.7
45	131.4	137.7	141.0	208.4	191.4	114.9
46	121.7	125.9	131.4	184.1	200.9	115.3

（注）「木材市況月報」より引用

こういった価格変動を出現させた需給の動きはどうであったろうか。

まず需要についてであるが、1960年代に入って本格的に開始されたわが国の高度経済成長の進展を受けて、趨勢として前期におとらず堅実な増加傾向をみせてきている。

すなわち昭和21年の需要量を同じく100として、36年には293、40年には337、45年には497、そして46年には490と漸増を示してきている（野村勇 日本林業の隷属的展開 地球社 61頁参照）。

このように需要動向そのものは前期の動向とおおきな相違はなく、したがって前期と相違した同期の価格動向の主要因をそこに求めることは困難である。

とすれば同期の供給動向の中にその主要因がなければならない。しからば同期の供給動向はどうであったか。結論より先にいえば当期の木材供給は大きな質的变化をみせる。

この質的变化とは前期を通じて逐年深化された自由化（為替管理の廃止）と開放経済体制化（関税の軽減と撤廃）といった理由のほか木材価格水準の相対的上昇およびわが国の主要商社の積極的な輸入活動等の諸理由によってもたらされた外材輸入の激増である。

外材輸入量は1960年代に入って逐年漸増し、総外材輸入量は昭和36年においては1,075万㎡で総木材供給量のうち17.5%を占めていたものが、40年には2,016万㎡で28.6%、45年には5,644万㎡で55.0%、そして46年には54.7%と過半を占めるにいたった。

このように当期の外材輸入量は量的に増加したばかりではなく、輸入外材の中において、わが国林業の主要生産樹種であるスギ、ヒノキと直接に競合関係に立つ米材およびソ連材の輸入量の激増したことである。

すなわち昭和30年の外材別シェアをみると米材が8%、ソ連材が1%であり、また35年においては米材が9%、ソ連材が14%であって、外材の中にあつて南洋材が圧倒的に高い位置を占めていたが、その後、米材とソ連材、とりわけ前者が顕著な傾向をみせてきている。すなわち36年には米材が23%、ソ連材が16%、45年には米材が30%、ソ連材が17%、そして46年には米材が23%、ソ連材が18%となっている。46年にいささか米材の輸入割合が減少はしたが、しかし傾向としては当期において米材の漸増傾向は顕著であったといえる。

以上のような外材輸入にみられる量的および質的变化の結果、木材需要の前期にしきつづいての増加傾向があつたのにもかかわらず、36年から46年まで、とりわけ60年代の前半における木材価格の停滞現象がみられたといえることができる。

(3) 要 約

以上、敗戦後から昭和47年の価格急騰時にいたる木材価格の動向とそれを現出させた理由とについて、敗戦後から36年までと、36年から価格急騰時までの両期間に分けて概観した。

この概観を通じていえることは、価格変動の一つの要因である木材需要の動向については両期間を通じておしなべて一貫しての増加傾向がみられ、したがってその動向の中に両期間における相違した価格動向の積極的理由を求めることができず、むしろ積極的にはもう一つの価格決定要因としての供

給の構造的変化の中に求められるというのであった。これは別言すれば両期の相違した価格動向は、基本的には閉鎖経済性と開放経済体制といった体制的相違の中にもとめられるというのである。

しからは同じ開放経済体制下にあるといえる昭和47～48年に経験した価格急騰の原因は一体奈辺に求められるというのであろうか。

それはこれまで述べてきたような構造的要因と違った別の構造的要因によるのか、あるいは唯単に流通過程といった短期的要因に起因しているというのであろうか。

以下、こういった設問、つまりここでの本題に入る。

3. 昭和47年の価格急騰とその原因

— 資源戦略化時代の幕あげか —

(1) 価格急騰の実態

木材同製品価格の時系列推移をみると、第5表および第1図によって知られるように、昭和35年以降47年6月まで一般物価に対比して相対的に上昇を示してきたといっても微騰の程度であったといえる。あるいは昭和45年以降についてみれば一般物価に対比して漸次下降をみせてきているといえる。

ところが、昭和47年7月から急激な上昇を開始する。

これを計数的にいうと、一般卸売物価は47年7月に113.2%であったものが12月には121.6%とわずか7%の上昇にとどまっているのに対して、木材同製品価格は7月の168.9から12月の264.9と、57%の上昇を示している。さらに48年の2月には一般卸売物価は122.2と対前年12月比でわずか0.5%の上昇となっているのに対して、木材同製品価格は48年2月に271.9で3%のアップをみせている。

その後、木材同製品価格は傾向として漸減傾向を示し、そして48年末の石油ショックにおいて再び上向をみせるが、49年の春以降漸減傾向を辿って今日にいたっている。

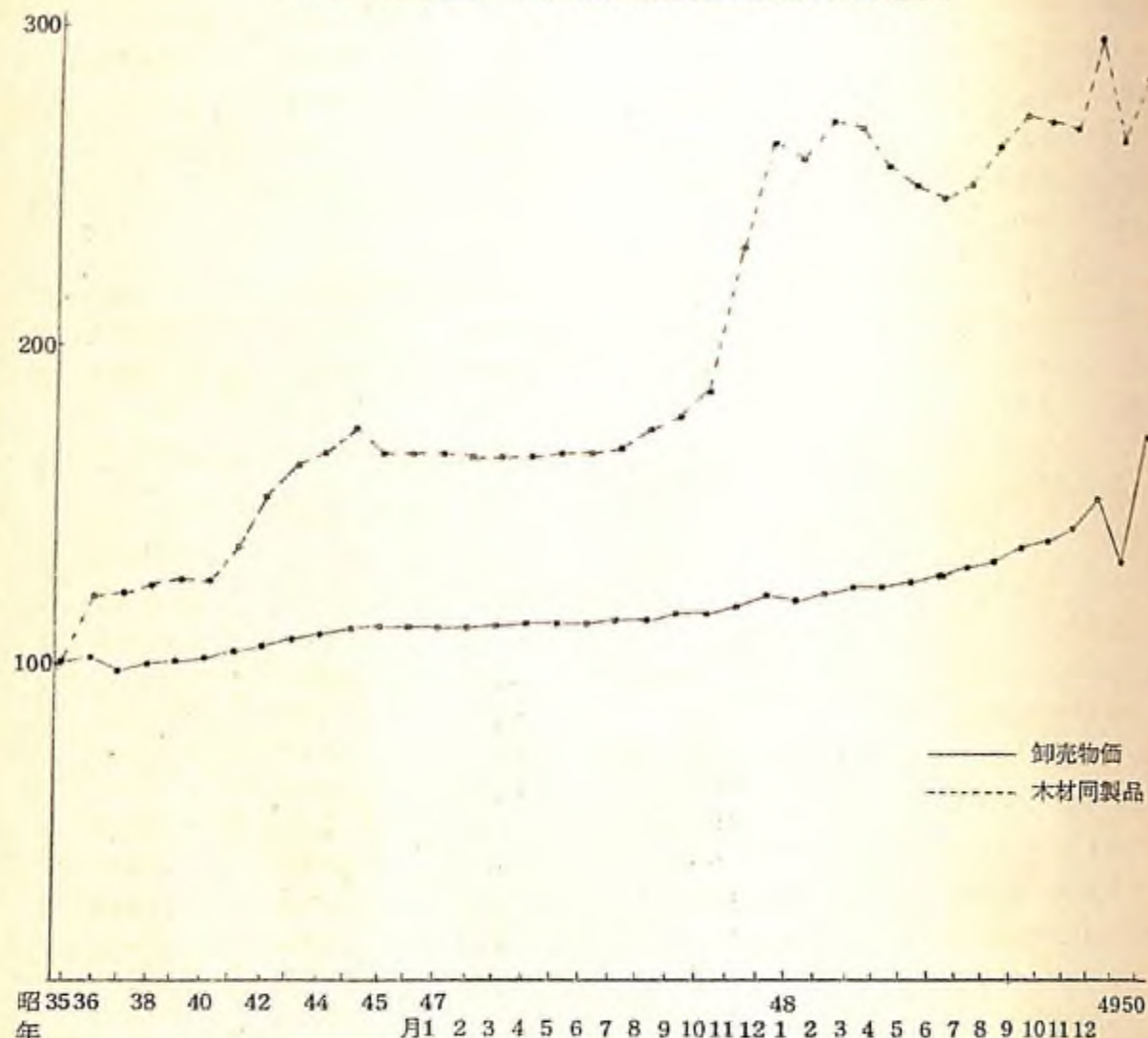
以上が47年の7月から48年の2月までにみせた木材価格の急騰の動向を中心にしてみた最近の木材価格の歩みであるが、つぎに急騰の原因についてふれる。

この原因については、基本的な、つまり構造的な要因と、流通過程に存在する、つまり短期的な要因とに分けてふれることができる。

第5表 卸売物価および木材同製品価格指数時系列推移

年	月	卸売物価指数		木材同製品	
昭 35		352.1	100.0	632.3	100.0
36		355.7	101.0	764.0	120.8
37		349.7	99.3	769.7	121.7
38		356.0	101.1	786.9	124.5
39		356.7	101.3	795.7	125.8
40		359.4	102.1	797.5	126.1
41		368.1	104.5	861.5	136.2
42		374.7	106.4	962.9	152.3
43		377.9	107.3	1,024.0	161.9
44		385.9	109.6	1,058.1	167.3
45		399.9	113.6	1,104.3	174.6
46		397.2	112.8	1,057.7	167.3
47	1	394.6	112.1	1,048.7	165.9
	2	395.3	112.3	1,046.3	165.5
	3	396.4	112.6	1,039.9	164.5
	4	397.5	112.9	1,043.1	165.0
	5	397.5	112.9	1,043.1	165.0
	6	397.9	113.0	1,050.3	166.1
	7	398.6	113.2	1,067.9	168.9
	8	401.4	114.0	1,109.3	175.4
	9	405.0	115.0	1,134.0	179.3
	10	409.0	116.2	1,180.3	186.7
	11	418.3	118.8	1,473.0	233.0
	12	428.0	121.6	1,674.8	264.9
	平 均	403.3	114.5	1,159.2	183.3
48	1	423.5	120.3	1,647.6	260.6
	2	430.3	122.2	1,719.4	271.9
	3	438.3	124.5	1,708.4	270.2
	4	440.7	125.2	1,629.9	257.8
	5	444.7	126.3	1,601.2	253.2
	6	450.3	127.9	1,573.6	248.9
	7	459.1	130.4	1,597.6	252.7
	8	468.7	133.1	1,671.9	264.4
	9	477.1	135.5	1,731.5	273.8
	10	486.7	138.2	1,727.1	273.1
	11	502.3	142.7	1,715.0	271.2
	12	537.9	152.8	1,885.0	298.1
	平 均	463.3	131.6	1,684.0	266.3
49		608.7	172.9	1,810.2	286.3

第1図 卸売物価および木材同製品価格指数の時系列推移



(2) 構造的要因

この要因は一般経済理論の教えるごとく需要と供給の二つの要因に分けられる。そしてまずここでは前者よりふれる。

1) 木材需要の動向とその役割

昭和35年以降の木材価格の動向は既述のとおりであるが、大小合わせての上昇は3回経験している。つまり35年7月から36年10月にかけての上昇(34.0%の上昇)、41年5月から43年3月にかけての上昇(23.9%)、それに47年7月から48年2月までの上昇(61.0%)とである。この3回の価格上昇を通じていえる大きな特徴の一つは、第1回目の上昇期は岩戸景気(35~36年)、第2回目の上昇期はいざなぎ景気(41~43年)、そして第3回目の上昇期は日本列島改造ブームが存在していたこと、つまりいずれも一般経済の活況が、これを一層木材価格に関連づけ

ていえば建築部面から誘発されての木材需要の増加があったことである。

こういった実態によっても推察できることでもあるが、理論的には木材需給量と木材価格の軌跡が右回り曲線ないし直線をなしていることによって明白に知られるように、木材価格の始動的・能動的な要因は需要であるといえることができる。そしてしかも木材価格形成においてこういった機能をもっている木材需要は一般経済の動向から結果される、いわゆる派生需要(Derived demand)という性格をもっている。

ところで47年7月~48年2月の木材価格急騰をもたらした始動的・能動的な要因としての木材需要の動向についてふれるが、残念ながらその月別資料はない。そこでそれを端的に派生していく、したがって動向としては同じものと思われる建築動向について以下紹介したい(木材価格安定対策研究会報告書 第1部より引用)。

①47年1~6月の住宅着工面積の対前年同期比をみると、150%以上の都道府県が北海道、千葉、石川、大阪、奈良、熊本であり、地域別では北海道、東北地域の伸びがとくに大きい。このように47年前半においてとくに地方における住宅建設が活発であったことは地方における木材需要も旺盛であったことを示しており、地方の方が木造率も高く、国産材の使用割合も高いこと等ともあいまって、47年、とくに前半において国産材を中心に東京等への入荷の減少を招き、秋需をひかえながら東京等における問屋、小売店等における在庫がきわめて少なくなっていたことの一つの原因ともなったものと思われる。

②住宅着工面積は年初来、きわめて高い水準を示しており、対前年同月比でも2月以降120%前後以上の非常に高い伸び率となっているが、秋に入って毎月の住宅着工面積はいつそう高い水準を示し9月~12月において45年同月を4~10%上回っていた46年9~12月の水準をさらに29~39%上回る水準となっている。このような47年秋における住宅着工の急増は民間資金住宅の新設住宅着工面積の推移にいつそう明らかであり、その9月~12月の前年同月に対する伸び率は37~57%となっている。

以上のような47年における建築動向は、36年および42年当時よりも急激な価格上昇の主要な要因の一つであったこと、いいかえればそれから派生された大巾な木材需要の増大が主因の一つであったことは明白なことであると思われる。

2) 外材、とりわけ米材供給にみられる変貌

47年の木材価格急騰の構造的な原因としては供給構造になにも求められないというのであろうか。

答は否である。以下、木材供給の構造的変化についてふれる。

木材供給はいうまでもなく国産材供給と外材供給とに大別される。

前者の国産材供給については、昭和36年以降一貫して停滞ないし微減傾向をみせてきている。すなわち昭和36年の生産量5,082万㎡を100とすると、40年99、45年91、そして47年には86となっている。こういった動向をみるととりわけ47年の木材価格急騰の要因ともみられる変貌はみられない。

とすれば、47年を例にとっても同年の製材用材6,116万㎡のうち57%と過半を占め、わが国

の木材市況の動向に大きな影響を及ぼしてきている外材供給についてはどうか。

外材供給についてはいうまでもなく南洋材、米材、北洋材およびニュージーランド材等があるが、木材需要の中心の製材用材についていえば、昭和47年を例にとると、総外材供給量3,472万㎡のうち米材が43%を占めてブライス・リーダーの地位にあることが知られる（南洋材24%、北洋材21%、ニュージーランド材6%、その他6%）

したがって、ここでは米材を中心にふれる。

47年以前との対比において米材供給にみられる構造的変化として、2つの動向を次に指摘したい。第1の変化は、アメリカ、とりわけ対日輸出において重要なウエイトをもっているアメリカ太平洋沿岸地域における大規模山林所有・木材関連企業（対日木材輸出においても支配的位置を占めている）の経営の積極化と流通における市場支配の強化である。

これら大資本の木材生産と流通に占めるウエイトの大きさについて理解を得るために計数値をもって示すと1970年における太平洋沿岸地域における素材総生産量約1億㎡のうちWeyerhaeuser Co., Georgia Pacific Co., International Paper Co., St Regis Paper Co., 等の巨大資本によって約70%の生産が占有され（このうち半分がWeyerhaeuser Co.）

のとり30%が中・小業者によって生産、供給されているといわれている。これによっても巨大資本の生産と流通に占めるウエイトの大きさが推察されることであろう。

こういった巨大資本の経営積極化と市場支配化の動向について全貌を伝える紙巾も資料もないが、これを直截に伝えるものとしてここではアメリカ最大の巨大資本であるWeyerhaeuser Co. の動向について紹介しておきたい。

同社はアメリカ随一の森林資産をもち、そしてその経営内容は森林経営、製材、繊維板、合板、パルプおよび紙等の製造からさらに住宅部門への進出と多岐に亘っている。その資本金は2億2,400万ドルで、最近の売上額は23億ドルほどである。

同社の創立は1900年であるが、非常に活発な展開は1966年以降になってからである。この理由として同社上席副社長カルバート・スードセン氏は1973年9月にサンフランシスコで開催された会合において、これまでの同社の有形無形の財産と会社設立のメンバーの一人の曾孫にあたるジョージ・ウエアハウザーといったすぐれた人物の社長就任をあげているが、このほかアメリカおよび日本経済の傾向的発展とを主因とする木材価格の上昇といった経済的条件の変貌をあげなくてはならないと思う。

ともあれ、同社の1966年以降の展開は目ざましい。まさに眠れる獅子の目ざめといった感がある。

同社の意欲的にして、かつ実質的な展開を計数的に紹介するために、同社の森林資産の年次別取得動向についてみると、第6表に示されるとおりである。すなわち1966年以降のアメリカ南部、カナダさらにフィリピン、マレーシア、インドネシアと広域に亘っての積極的な森林資産（伐採権をふくむ）の取得動向は全く激しいの一言につきる。計数的には総森林資産16,442,000エーカー（

約658万ha）のうち約68%が1966年以降に取得されたものである。

第6表 ウエアハウザー社の森林資産（伐採権をふくむ）取得動向

（1974.1月現在：単位エーカー）

森 林 面 積	取 得 場 所	取 得 年	備 考
1,699,000	ワシントン州	1900～ 1960年	
1,090,000	オレゴン州		
28,000	カリフォルニア州	大部分1956年	
633,000	ノース・カロライナ州		
876,000	アーカンサス州	1964年	
877,000	オクラホマ州	1964年	
321,000	ミシシッピ州	1966～ 1970年	
129,000	アラバマ州		
42,000	カナダ・オンタリオ州	1970年	
5,000	カナダ・B・C州	1970年	
1,000	カナダ・ケベック州	1970年	
18,000	不 明	不 明	伐採量 伐採権、ミンダナオ サバ カリマンタン
8,804,000	カナダ・B・C州	1970年	
1,919,000	東南アジア	1970年	
合 計			このうち10,723,000 エーカーは伐採権
16,442,000			

（注） Handy Facts About Weyerhaeuser Co.

High Yield Forestry 1974 Highlights を基礎にして同社
でのききとり調査にもとづいて作成

上述のようなウエアハウザー社にみられる動向は、もちろん同社ほどではないとしても他の大資本にもみられるものである。

ともあれアメリカの木材生産と流通の中において支配的なウエイトをもつ大資本の1970年代に入ってから動きは質的にいえば独占化ないし市場支配への動向であるといえることができる。

次にあげる木材供給にみられる構造的特徴は積極的な資源戦略化への動向である(野村勇 外材生産の資源戦略化への動向 林業経済研究会会報 4687参照)。

アメリカの林業関係団体の総元締めである全米林産物協会(NFPA)のM.C.コルビン会長が最近、アメリカは国際収支改善のために「ウッド・パワー」を行使すべきであると提唱して注目をあつめている。これはアメリカの木材資源をアラブ石油産出国によるOPECや他の資源保有国と同様に、輸出に当たっては資源外交政策をとるべきことを提唱しているものだといわれる(米材ウイクリー 昭和49年12月9日号)。

しかし実は石油危機の発生以前の46~47年において、すでにアメリカは国際収支改善を意図しての農産物を中心として木材にもおよんだ資源戦略を採用し、これがわが国における47年における価格急騰の有力な一つの要因ともなったのである。以下、この点についてふれる。

アメリカは昭和46年以降急速に貿易バランスの悪化を示した。この貿易バランスの悪化は日本、カナダおよび西ドイツ等との関係において発生したものである。

この結果、アメリカの金・外貨準備高は昭和44年の169億ドルから46年には122億ドルと大巾な減少を示した。こういったアメリカ経済のピンチの中でニクソン大統領は2つの経済政策を採用した。

その第1は、対外政策として46年8月に輸入課徴金の暫定的賦課、海外経済援助の削減等をふくむ金・ドル交換の一時的停止と同年12月のスミソニアンにおける主要国間多角的通貨調整(この時さきの課徴金は撤廃した)といった経済政策の採用があり、第2に、特徴深い国内経済政策があげられる。

一体、特徴深い国内経済政策とは何にか。

昭和42~45年にわたって、アメリカ政府は一貫してインフレの抑制と国際収支の改善をめざして高金利、引き締め財政政策を採用しつづけてきた。ところが一層、国際収支の悪化をみせた46年以降、いままでの経済政策とうってかわって低金利、積極的財政へと変貌をみせた。それは昭和48年度の世界経済白書によると、「ドルを切り下げたアメリカ自身がこれまでの切り下げ国のように耐乏政策をとることなく、逆に積極的な経済成長政策を強化した」ということになる。

ともあれ、「これまでこういった事態のもとで到底考えられなかった」ような積極的な経済政策の遂行によって、一体、如何なる事態が出現したというのであろうか。

第1の事態は、企業の設備投資を刺激して、それは生産力の相対的な上昇をもたらし、47年後半からのアメリカの輸出増大の有力な一因となり、貿易バランスの改善に役立ったこと、そして第2の事態として、物価と賃金締結の漸進的解除と共に、46年以降、とりわけ47年以降、一般物価の上昇を基本的背景として、それにアメリカの減反政策、さらにソ連の買い占めが加わって農産物価格の上昇が顕著であったこと、が指摘できる。

これを計数的にみると、総合卸物価は対前年比で47年に4.6%、48年(1~10月)に13.0%と上昇を示している。これに対して農産物は47年に10.7%、48年(1~10月)に41.8%と非常に大巾な上昇をみせている。

木材価格も同じように上昇傾向をみせる。いま米ツガ製品価格をとってみると、わが国において価格急騰の開始された47年7月以前の46年当時からアメリカの積極政策による住宅着工の増加を背景として上昇をみせ、それはアメリカのインフレ化の中でさらに拍車がかけられ48年4月まで急騰をみせる。これを計数的にみると46年1月の78ドルから48年4月には188ドルと約2.4倍の上昇を示している。

かくて農産物を中心とした物価の上昇は、47および48年における輸出金額を大巾に増加させ、アメリカの同年における貿易バランスの改善におおきく貢献することになった。これについて、世界経済白書は「73年1~9月の輸出を農産物と非農産物に分けてみると、農産物の46.7%増に対し非農産物は23%増にとどまった。前者から物価の騰貴を差し引くと物量での増加は半分程度のものであろう」と述べている。

以上のごとく、アメリカは貿易バランスの悪化傾向の中で、その対策としてドル切り下げを断行しておきながら逆に積極政策を採用し、それに伴うインフレの促進によって保有資源の価格を上昇させ、一挙に貿易バランスの改善を実現させたやり方は、まさに豊かな保有資源を武器として危機的状況を逆利用し、一挙に諸矛盾の解決をおこなった、いわゆるバラドックス・ポリシーの資源戦略ともいえる。

こういったアメリカによって採用された間接的・迂回的な資源戦略は、石油紛争を契機にして色濃く打ち出された世界的な資源戦略化の動向の中で、その意味を再確認された形で、そしてパスポートを得た形で、今後太い路線として展開されていくものと思われる。

以上ふれた、わが国における木材供給のプライス・リーダー的ウエイトをもつ外材、とりわけ米材にみられる構造的特徴(以前との対比においては構造的変貌ともいえる)は、47年にみられた価格急騰の木材供給における構造的要因であるといえる。

(3) 短期的要因

1) 商社の行動

赤旗は47年の木材価格の高騰について、その主因が「大商社の買い占めによる値のつりあげの結果」であると主張した特集号(第8014号 1972年12月24日)をだしている。そしてその実証として価格高騰時に「都内の大手の木場や貯木場に丸太がぎっしりとあつた」。そして「大手商社は十分にある丸太を製材することを避けて、倉庫にいれっぱなしにしていた」というのである。

しかしこの実証は必ずしも正しくはない。というのはまず価格高騰時におけるわが国の在庫量は後述する外材の在庫量によっても知られるように相対的には減少を示してきているわけであり、しかもわが国の港の貯木場とかさらにそれ以降の流通段階における在庫については商社の所有分はそれほど大きいものではないのである(たとえば東京港に入荷し、貯木場に入っている木材のうち10%ぐらいが商社の所有分であるといわれている)。つまり商社は原則的に輸入外材はわが国の港に入る前に販売してしまうのである。

しからば商社は47年の価格高騰に対して関係はなかったというところではない。

まず第一に、彼等の積極的な在庫調整の動向と、第2に、利益の分配において商社の取得分が圧倒的に大きかったという事実を通じての程度については問題は残るとしても商社の独占的行動、(平たくいえば独占的なりおしみ)等によって価格高騰の一つの原因ともなっているといえよう。

結論が先になったが以下、上記の事実について説明を加える。

ふたたび米材をとってその在庫量の逐月推移をみると、昭和42を100(128万3,200㎡)として、45年1月には152であったものが、その後逐月増加して同年12月には最高の202を記録するにいたった。しかし43年以降つづいた木材価格の低落傾向(とりわけ、円切り下げ騒動の中で景気の沈滞をみせた46年から47年6月頃までつづく不況動向)を背景として、46年1月以降輸入量の大巾な縮減がおこなわれ、在庫量もこれに対応して逐年減少し、同年10月には最低の84を記録した。しかしその後、若干漸増し、47年2月には124、4月には153、価格上昇開始前の6月の在庫量は、45年12月の在庫量の約2割減となっている。

以上のように米材輸入は木材市況軟調傾向に対応しての在庫調整が46年末に終わっていたわけで、そこに結果としては47年6、7月以降の大巾な建築需要の増大から派生された木材需要に達着して価格高騰を結果したといえるわけである。

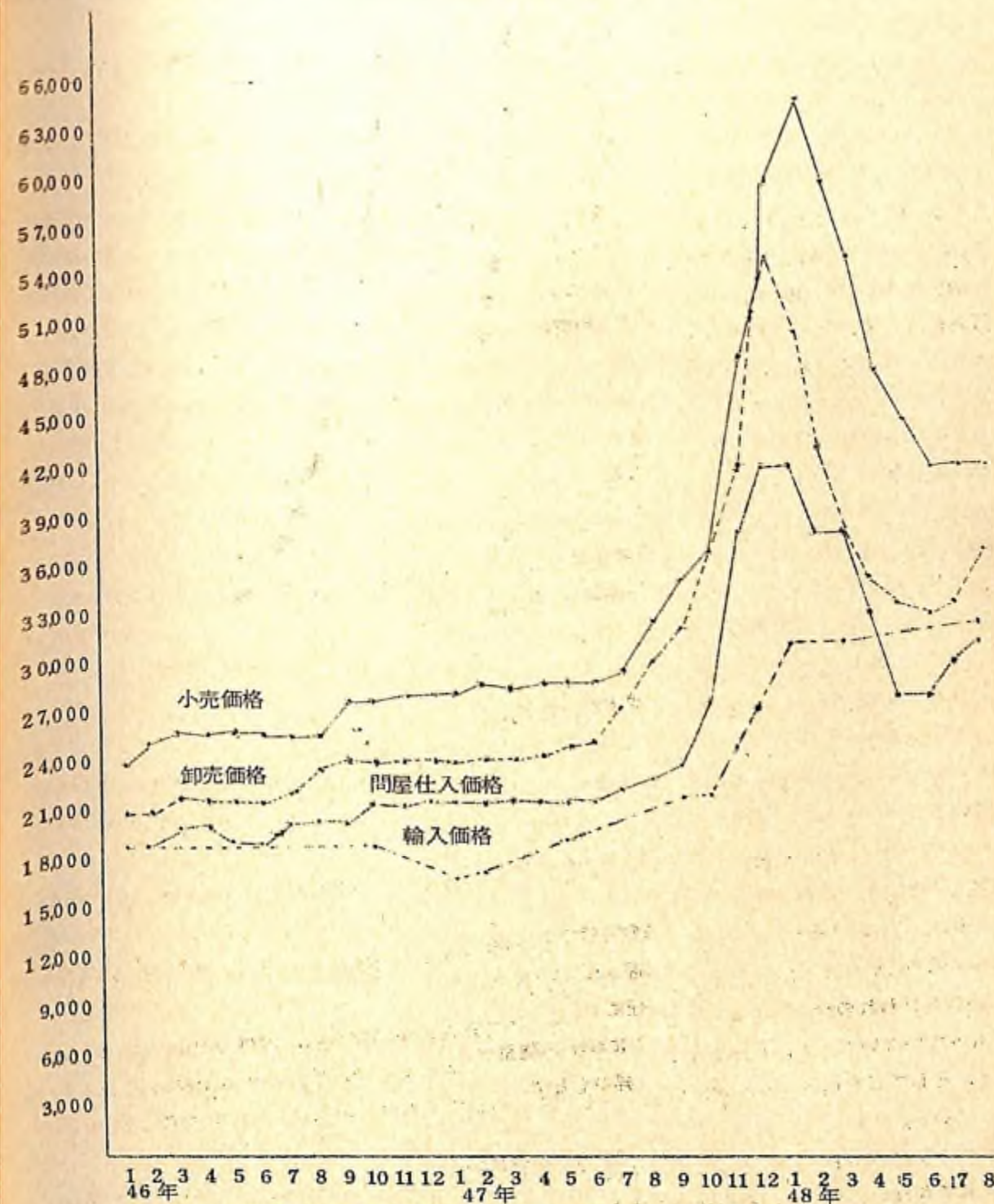
ところでこういった米材在庫量にみられる在庫調整はたしかに価格高騰の原因となったことは否定できないとしても、それは47年6月以前の価格低落期に対応しての企業の合理的行動と考えることができ、何等世の批判の理由ともなりえない。

現に公正取引委員会においては指弾されるような商社の独占的事実はなかったとしている。

しかしよしんば指弾されるべきほどの独占的事実はなかったとしても、第2の、価格高騰時にあらわれた利益分配の実態をみる時、程度の問題はあれ、商社独占化の事実と、そしてそれを背景としての価格操作の疑念の存在は払拭されまい。

46年1月から48年8月までの米ツガ小角の段階別の価格動向は第2図に示されるとおりである。この図によって一目瞭然ではあるが、この分析をおこなった輸入品価格動向等追跡調査報告書(林業経済研究所 昭和48年10月)は、47年の「暴騰によってだれが一体利益をえたのかという分配問題からみていくと、結論からいうと商社と問屋とは間違いなく大きな利益を手に入れている。小売店については在庫状況のデータの不足から十分に分かりにくい、やはりかなりの利益を手に入れていると思われる。これに対して、最も不利益をうけたのは最終消費者であるが、値上り過程では建築業者もかなりの損失をこうむっている」としている。そして利益取得の大きさの順序は「商社、問屋、小売店の順である」と指摘している。

第2図 米ツガ小角の段階別価格動向



(注) 輸入品価格動向等追跡調査報告書 林業経済研究所 48年10月

2) 木材流通の近代化の遅れ

木材流通機構にみられる遅れは木材需要の増加に対応しての木材供給の弾力的対応を欠除させその結果、木材価格の短期的急騰を惹起させる。

この木材流通の近代化の遅れについて、木材価格安定対策研究会報告書(林野庁 昭和48年10月15日)は以下のように述べている。

木材流通をめぐる環境は、建築様式の変化、各種企業の住宅産業への進出、外材輸入の増大、さらには都市化の進展等により著しい変化をとげつつあるが、木材流通のこれらの変化に対応した近代化は立ちおくれている。たとえば、物流の問題であるが、国産材の場合、製材品の種類がきわめて多い。うえ、日本農林規格JASの普及率も低く、さらに同じ種類あるいは同じ等級の材であっても産地、工場等によって品質が異なるし、ブランド化もなされていないという状況にある。このため、製材品の取引においては現物取引が多く、見本取引が進んでいないし、したがって流通の短絡化、大型化も行われにくく、さらには長期安定的取引契約が行われない一因ともなっている。また卸小売業の企業体質等の問題であるが、問屋にしても、かつてはストック機能、金融機能等いわゆる問屋機能を果たしていた。しかし近年においてはストック機能も小さいものとなっており、一般的に、問屋等に需給調整機能を期待することはできなくなっている。これは直接的には、これら従来からの問屋等の企業規模が取引単位の増大からみて相対的に客細化しており資金調達力に乏しいこと、都市の過密化による立地条件の悪化等によるものであろう。しかし、より基本的には、木材の需要、供給両面にわたる構造変化、流通の大型化等卸小売業をとりまく情勢の変化についての業界の認識が十分でなく的確な対応を行っていないことに問題があると思われる。

3) 零細な建築業者

わが国の建築業界の構造はピラミッド型をしているといわれる。

すなわち、トップは鹿島、大成、大林等々といった大手業者であり、中間は某工務店といった中小建築業者であり、その下に数においては圧倒的に多いが、全く零細の一言につきる親方大工店が存在している。

トップ層の大手建設会社は木造建築の比重は小さいうえに、かつ木材使用量はあまり変動を示していない。

問題は中小およびそれ以下層の業者の実態であるが、これらが木造建築の中心的担い手であることは間違いないとしても、全くその全貌は把握されていない。

しかしわれわれの今回の不十分な調査によっても、これらの業者は日頃、木材等の在庫は全くいってもっていないことと、しかも47年における建築ブームのもとで、例年の倍以上の仕事量をもったこと、そして日を追っての木材価格上昇のもとで、あわてて木材の購入にのりだしたことが明らかになっている。

これらの業者のあわてての木材の手あて購入が如何に価格の上昇を加速度化させたかについて計数的に確認できないとしても、その影響の大きかったことについては否定はされないところであろう。

4) むすび

本稿では昭和47年の木材価格の急騰とその原因について、それまでとの対比において考察を加えた。

結論としていえることは、47年の価格上昇は、それまでと同じく、積極的にして能動的要因は依然として木材需要にあったことが、まずあげられる。

それから、47年の価格上昇の原因を、便宜的に、構造的な要因と、より短期的な流通過程に属すると思われる短期的要因とに分けて考察してみたが、質的には47年以前の価格高騰の原因と大部分の点において相違はなく、ただ大きく質的に変化した要因としては外材、とりわけプライス・リーダーとしての米材供給にみられた変化であり、それは一言にしていえば、供給の一層の独占化と、それから資源戦略化への進展ということであった。

以上のとき考察は、47年の価格高騰に焦点を合わせてのものであったが、得られた考察の結論は、今後の木材価格変動を考える場合、一つの示唆をわれわれに与えてくれるものと思う。

第2章 米材産地における対日輸出丸太の市場構造と価格形成

1. 本章の課題

わが国の製材用材需給量に占める米材の割合は、昭和36年以降急速な増大を示し、昭和47年には、24.2%と国産材の代表樹種であるスギ・ヒノキの合計をも上まわるほどとなっている。いまや米材はソ連材、ラワン材とともに、わが国の木材市場構造および木材価格形成における主導的役割を果たしているといえる。本報告は、従来の木材市場構造および木材価格形成問題において資料不足のために十分な実態分析がなされていない外材産地、とりわけ米材産地のワシントン州およびオレゴン州における対日輸出丸太の市場構造と価格形成との関連について明らかにすることを課題としている。

2 対日輸出丸太の供給構造

まず最初に米材産地であるワシントン州およびオレゴン州における全体的な丸太の供給構造からみてゆこう。

第1表は所有別の経済林面積と丸太生産量を表わしている。経済林の所有者は、大きくみて私有林、連邦有林、および州有林に区分されるが輸出丸太の生産主体として重要なのは、会社有林、国有林、および州有林である。それぞれの所有面積と丸太生産量の割合は、ワシントン州においては会社有林23.6%（面積比）、50.0%（生産比）、国有林29.5%、21.0%、州有林11.5%、14.7%、オレゴン州においては会社有林20.3%、35.1%、国有林46.8%、41.0%である。これらの数値から指摘できることは、まず第1にワシントン州においては会社有林が、またオレゴン州においては会社有林と国有林が丸太生産量において高いウエイトを占めていることであり、第2に、両州ともに会社有林の丸太生産量の割合が、その所有面積の割合に比べ非常に高い数値を示しているということである。

このように米材産地であるワシントン・オレゴン両州における丸太の生産主体は、国有林と会社有林とが中心となっているのであるが、両者の丸太供給構造は異なった特徴を有している。まず国有林産丸太の場合は、そのすべてが立木入札によるものであるため市場への丸太の供給主体は、素材業者から中小規模の製材、合板会社、大規模会社など広い範囲にわたっており、かなり競争的な供給構造となっている。これに対し会社有林産丸太の場合には、少数の大規模林業会社が林地所有から丸太生産、さらに加工段階まで握っており、寡占的供給構造となっている。たとえば、林木蓄積量でみると北太平洋沿岸地域における会社有林の針葉樹蓄積の約70%は上位10社によって保有されており、丸太供給における集中度は寡占的といえる程度に高いものと思われる。

第1表 所有別経済林面積と丸太生産量 ワシントン州、オレゴン州

州別 所有別	ワシントン州		オレゴン州	
	面積(1)	丸太生産量(2)	面積(1)	丸太生産量(2)
	1,000エーカー	100万Sc bd ft(3)	1,000エーカー	100万Sc bd ft(3)
私有林	8,883	4,415	10,154	3,919
会社有林	4,348	3,185	5,206	3,383
その他私有林	4,535	830	4,948	536
連邦有林	7,233	1,998	14,581	5,446
国有林	5,424	1,488	12,003	3,944
土地管理局	48	3	2,246	1,419
その他連邦有林	1,761	508	332	83
州有林	2,116	1,004	800	246
その他公有林	169	63	138	19
総数	18,401	7,080	25,673	9,630

(出所) Forest Service U. S. D. A.

(注) (1) 1970年 (2) 1972年 (3) 1,000Sc. bd. ft. (スクリブナー) $\div 4.8 m$

以上のように対日輸出丸太に限らず全体的にみた場合のワシントン、オレゴン両州における丸太の供給構造は、国有林産丸太の場合はかなり競争的であり、会社有林産丸太の場合は寡占的であると特徴づけられるが、次に対日輸出丸太の場合に限定してその供給構造の特徴をみてみよう。

第2表はワシントン、オレゴン両州における対日丸太輸出量の所有別構成割合を表わしている。これによると両州合計では総対日丸太輸出量のうち大手14社の大規模会社有林産の丸太が59%、州有林産が19%、国有林産が10%、その他が12%であり、大規模会社有林産の丸太が非常に大きな割合を占めている。これを対日輸出の約7割を占めるワシントン州についてみると大規模会社有林産が65%、州有林産が23%、国有林産が9%、その他が3%であり大規模会社有林産の割合は一層高いものとなっている。このように対日輸出丸太に限定した場合、その供給構造は大規模林業会社を主体にかなり寡占化しているとみられるが、ではその寡占がどの程度の強さであるのか、第3表に示される集中度を手がかりに検討してみよう。

第2表 対日丸太輸出量の推定，所有別， 1972

所有別	ワシントン州	オレゴン州	両州合計
会社有林 (I)	1,364	188	1,552
州有林	492	—	492
国有林	182	88	270
その他	72	233	305
総数	2,110	509	2,619

(出所) Stanford Research Institute

(注) Boise Cascade Corp.; Burlington Northern;
Crown Zellerbach Corp.; Evans Products Co.;
Georgia Pacific Corp.; International Paper Co.;
Longview Fibre Co.; Port Blakely Mill Co.;
Publishers Paper Co.; ITT-Rayonier Inc.;
St. Regis Paper Co.; Scott Paper Co.;
Simpson Timber Co.; Weyerhaeuser Co.;

第3表 対日丸太輸出量の推定，所有別， 1972
(単位: 1万 Sc. bd. ft., %)

所有別	数量	%
国有林	20,000	9
州有林	55,000	25
会社有林	145,000	66
Weyerhaeuser Co.	60,000	27
Crown Zellerbach Co.	10,000	5
Scott Paper Co.	10,000	5
International Paper Co.	10,000	5
ITT-Rayonier Inc.	10,000	5
Georgia Pacific Co.	5,000	2
Boise Cascade Co.	5,000	2
Burlington Northern.	5,000	2
Evans Products Co.	5,000	2
Simpson Timber Co.	5,000	2
その他中小会社 (製材、合板)	20,000	9
総数	220,000	100

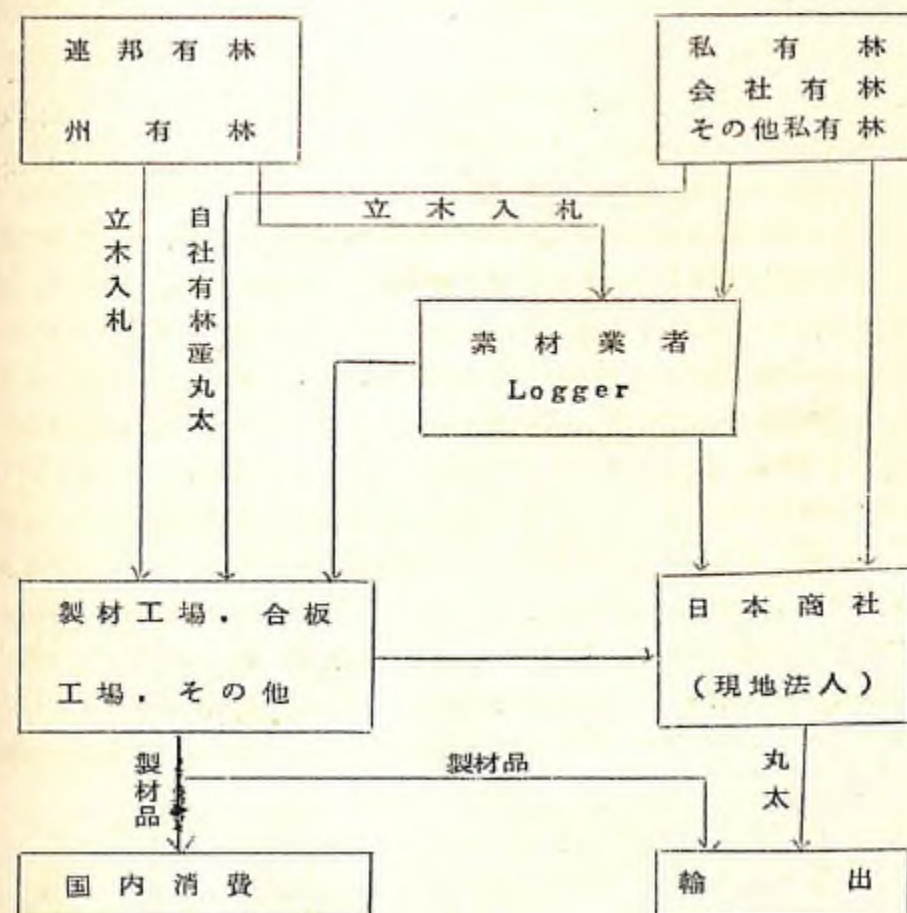
(出所) 某商社での聞き取り調査による。

第3表は、商社からの聞き取り調査をもとに作成したものであり、公的に発表された数値ではない。しかしながら大まかな集中度の傾向を知るのには十分であろう。これによると大規模会社の対日輸出丸太生産量に占めるシェアは上位5社で約40～50%、上位10社で約60%近くにも達している。これをさらに私有林産丸太に限定すると上位10社のシェアは9割前後の水準にもなっている。このように寡占の程度を規定する主な要因の1つである供給側の集中度だけから判断しても対日輸出丸太の供給構造はかなりの程度寡占化しているとみることができる。

3. 対日輸出丸太の市場構造と価格形成

前節では対日輸出丸太に限定した場合の供給構造の概要をみてきたが、次にその流通過程で形成される市場の構造について商社からの聞き取り調査をもとに分析してみよう。

第1図 ワシントン州、オレゴン州における製材用、輸出用丸太の流通



第1図はワシントン、オレゴン両州における製材用および輸出用丸太の流通機構を示したものである。前述のように対日輸出丸太の所有別構成割合（第2表）は大規模会社有林産が約6割、州有林産が約2割、国有林産が約1割、その他産が1割とみられるが、流通過程において形成される丸太市場は、大きく公有林産丸太（約3～4割）の市場と私有林産丸太（約6～7割）の市場とに区分される。

まず前者の公有林産丸太の市場からみてゆこう。日本商社の手元に渡る公有林産丸太は通称ダミー会社と呼ばれる日本商社の系列下にある子会社、または素材業者を通じて商社が間接的に立木入札に参加して落札したものが大部分を占めている。しかしながら間接的といってもそれは外見上だけであり実質的には日本商社が直接的に立木入札において落札、購入したものとといっても過言ではない。というのは、日本商社と素材業者との間の取引関係は、ダミー会社と同様にかなり強い固定化ないし系列化の傾向にあり、したがって素材業者間の競争はこの系列化による市場分割と輸出港による地域分割とによってかなり排除されているからである。しかしこのことは公有林産丸太の市場において買手側である日本商社が寡占構造にあることを意味しているわけではない。むしろ非常に競争的構造をもっていると判断される。なぜならば、ダミー会社と素材業者は丸太の売手としてよりも日本商社によって系列化された公有林立木の買手として規定され、したがってそこでの市場は、公有林と日本商社および中小製材、合板会社によって形成されているとみなされるからである。すなわち、日本商社は公有林入札において商社間の競争に加え、常に産地の中小製材、合板会社との競争関係をもっておりそこでの競争の程度はかなり激しいものと推察されるのである。このように輸出向け公有林産丸太の市場は、常に産地の中小製材、合板工場向けの公有林産丸太を含む全体的市場との関連において形成されており、日本商社側がかなり集中度（第5表）をみせているとはいえ、日本商社、素材業者、中小製材、合板会社で構成される非常に競争的な市場構造になっていると理解される。

ここでの価格形成は、主に需要サイドの諸条件の変化に応じてかなり激しい短期的変動を繰り返す競争的均衡過程としておこなわれている。第4表はワシントン・オレゴン両州における公有林の平均立木価格を表わしているが、これによると1968～69年と1972～73年において立木価格はかなり急激な上昇を示している。1968～69年はアメリカ国内の住宅着工が150万戸の水準に回復した時期である。また1972～73年はアメリカ国内の住宅着工が200万戸を越す水準を記録し、一方日本の住宅着工も急速な増加をみせた時期であり、立木価格の変動はこの影響を強く受けている。なお、公有林の場合、落札後の伐採期限は通常2～3年、長いもので4～5年といわれている。したがって立木価格はその時の外部諸条件の変化だけでなく、将来の見通しによっても強く影響されながら形成されており、第4表に示されるように短期的にかなり激しく変動する性質をもっている。

第4表 公有林立木平均価格、ワシントン、オレゴン両州平均、

1966～1973

(単位: 1,000 bd・ft・当りドル)

年・四半期	価 格	年・四半期	価 格
1966	30.01	1972:1	42.54
1967	29.74	2	43.88
1968	40.40	3	57.91
1969	59.31	4	74.37
1970	31.41	1973:1	99.93
1971・1	28.01	2	109.78
2	27.99	3	...
3	32.51	4	117.23
4	40.23		

(出所) Forest Service, U. S. D. A

しかしながら公有林産丸太の場合、このような立木価格の激しい変動傾向にもかかわらず日本商社にとっては後に述べる私有林産丸太の場合よりも低価格での丸太確保が可能である。落札した立木価格がかなり高い水準であっても輸出用丸太として商社の手元に渡るまでには早くても数カ月、遅い場合には4～5年というタイム・ラグがあり輸出丸太価格の上昇傾向が激しければ激しいほど立木価格と輸出丸太価格との間には大きな差が生じるからである。このことは予想していたほどの輸出丸太価格の上昇がみられなかった場合日本商社にとっては損失をこうむる危険も大きい。逆に輸出丸太価格が急激に上昇した場合、タイム・ラグによる価格差を通じて日本商社にかなり大きな利潤をもたらしているということを意味している。

次に私有林産丸太の市場についてみてゆこう。商社の購入する私有林産丸太の流通経路は、さらに大規模会社から購入する場合、素材業者から購入する場合、中小製材・合板工場から購入する場合の3つのタイプに分けられるが、ここでは量的に大部分を占める大手会社から購入する場合についてみることにする。第2表でみたように大手会社としてあげられるのは、ウエアハウザー社を筆頭にクラウンセラパツク、スコットペーパー、インターナショナルペーパー社等10数社でありその数はかなり限られている。各社の対日会社有林産丸太供給に占めるシェアはウエアハウザー社が約40%、クラウンセラパツク社以下4社がそれぞれ約7%、ジョージアパシフィック社以下5社がそれぞれ約3%である。このように売手側であるアメリカ大規模林業会社の集中度はかなり高く寡占的供給構造になっているといえよう。

第5表 商社別米材丸太輸入数量 (昭和47年)

商 社 別	輸 入 量	
	1,000 m ³	%
三 菱 商 事	1,112	11.7
日 綿 実 業	1,028	10.8
日 商 岩 井	909	9.5
住 友 林 業	753	7.9
ト ー メ ン	716	7.5
新 旭 川	654	6.9
安 宅 産 業	643	6.7
三 井 物 産	641	6.7
丸 紅	590	6.2
住 友 商 事	528	5.5
そ の 他	1,958	20.5
合 計	9,532	100.0

(出所) 「昭和47年米材諸統計資料」

日本木材輸入協会

これに対し買手側である日本商社の集中度はどうであろうか。第5表は、日本商社大手10社の米材丸太輸入量(会社有林産丸太に限定した場合の各商社のシェアではないが、傾向として大差はない)に占めるシェアを表わしている。その集中度は売手側ほどではないにしても大手10社で約8割を占めておりかなり寡占的である。

このように集中度でみるかぎり、会社有林産丸太の場合は売手側も買手側もかなり寡占的であり、いわゆる双方寡占的市場が形成されているとみられるが、では集中度のほかに寡占的市場を特徴づける他の要因、すなわち売手相互間、買手相互間の協調体制、売手と買手との間の系列化、さらに両者の力関係についてはどうであろうか。これらの要因は次に述べる価格形成問題において重要な意味をもっている。

まず売手であるアメリカ大手林業会社の協調体制に関しては、結論的にいえばとくに価格決定段階において「暗黙の協調」ともいえる市場行動がとられており、かなり協調的な寡占状態にあるといえることができる。価格決定段階における暗黙の協調とは、ここではプライスリーダー(先導者)としてのウエアハウザー社とフアロー(追随者)としての他の10数者との横の協調関係を意味している。

ウエアハウザー社が常にプライスリーダーとして機能していることは4割にも達する同社のシェアからみても寡占企業として当然の市場行動といえよう。商社員の話によれば売手側の大手10数社と日本商社との間で取引価格をめぐって数カ月間折り合いがつかない場合でも、ある商社とウエアハウザー社との間で価格が決定されるとほぼ一斉に他の大手会社と日本商社との間の取引価格が決定されていくといわれている。

一方、買手である日本商社間の協調体制についてはどうであろうか。市況の変動期によって協調(または競争)の程度は異なるが全体的にみて売手側ほどではないにしてもやはり協調的段階に入っていると判断される。協調的と判断されるのは第1に程度の差はあるにしても価格決定段階において売手側と同様の暗黙の協調、相互依存の関係がみられること、第2に昭和45年末から昭和46年中頃にかけての在庫整理期(日本国内)においてカルテルとも受けとられる協調体制がみられたこと、の2つの理由からである。第1の取引価格をめぐる商社間のプライスリーダーとフアローの関係は、購入量の全量をウエアハウザー社に依存している三菱商事と他商社との間においてしばしば見受けられる。しかしそれは売手側ほどにはっきりした関係ではなく市況が上むく時期にはこの関係はくずれより競争的な価格形成が行なわれているといわれる。第2の在庫整理期にみられた日本国内での商社間の協調体制に関しては、産地での買付行動もこれと無縁ではありえず、当然この時期を境目として会社有林産丸太買付に参加する商社の数は減少し、買手としての商社の寡占体制はより協調的な寡占へと変化したものと考えられるのである。

次にアメリカ大手林業会社と日本商社との間の取引の固定化ないし系列化、そこでの相対的力関係についてはどうであろうか。ここでは会社有林産丸太の売手側と買手側の取引関係を表わす十分な資料が得られず、どの程度取引が固定化しているかを全体的に明らかにすることはできない。しかし部分的に得られた資料によると第6表のように取引先の固定化傾向をうかがい知ることができる。商社からの聞き取り調査によると、このような傾向がより強く表われてきたのは昭和45年末ないし昭和46年以降であるといわれている。たとえば昭和45年末には住友林業、三菱商事、丸紅、伊藤忠商事の4社がウエアハウザー社と将来3～4カ年間の長期契約を結んだのをはじめ、その後他商社も次々と同社と長期契約を結んでいる。このような取引の固定化は、長期安定的取引量の確保のためにどちらかといえば売手側の主導の下に過去の実績と経験にもとづいて行なわれている。

第6表 米材丸太部門における商社の主要取引先 昭和48年

商 社 名	主 要 取 引 先
日 商 岩 井	ウエアハウザー, I T T, レイオニア
丸 紅	ウエアハウザー
三 井 物 産	ウエアハウザー
ト ー メ ン	ウエアハウザー, クラウン, ゼラバツク, I T T, レイオニア
三 菱 商 事	ウエアハウザー
住 友 商 事	ウエアハウザー, クラウン, ゼラバツク, ルイジアナ, パシフィック, ボイス, カスケード

(出所)「総合商社年鑑, 1974」 政経通信社

以上のように会社有林産丸太の市場は、大手会社による取引先の固定化、すなわち市場の分割を通じて売手側の市場支配力がより強い形態の双方寡占的構造になっていると理解されるが、次にこの相対的力関係がより具体的に表われてくる価格形成についてみることにしよう。

第7表 ワシントン州西部およびオレゴン州北西部における2等級製材用丸太 (#2 Sawlog) の平均価格, 1963-1972 (1,000bd.ft.当りドル, スクリプナー丸太材積)

年	ヘ ム ロ ッ ク			ダ グ ラ ス フ ァ ー		
	平 均	輸 出 向 け	国 内 向 け	平 均	輸 出 向 け	国 内 向 け
1963	\$ 51.90	\$ 60.10	\$ 47.50	\$ 62.70	\$ 69.70	\$ 61.90
1964	55.20	64.60	50.10	64.90	71.70	63.50
1965	63.10	71.00	52.70	67.90	78.70	66.60
1966	66.50	77.80	53.30	70.00	80.50	67.60
1967	75.50	81.70	53.30	73.40	85.00	67.80
1968	89.90	96.00	65.60	87.50	97.90	79.10
1969	110.30	119.30	81.70	107.80	123.80	94.90
1970	102.90	116.40	66.20	100.70	120.90	82.20
1971	93.60	110.50	78.00	101.80	112.30	92.80
1972	111.20	128.60	92.20	119.10	133.50	112.40

(出所) U. S. F. S., Pacific Northwest Forest and Range Experiment Station

第7表はワシントン、オレゴン両州における輸出向け丸太および国内向け丸太価格の推移を表わしている。輸出向け丸太の市場価格は、一部スポット買いによる公有林産丸太価格等が含まれるが大部分が会社有林産丸太で占められるためほぼ会社有林産丸太価格とみなすことができる。

この表から指摘できる第1の特徴は、同じ等級の丸太でも輸出向けと国内向けの価格では30~40ドル(1,000スクリプナーbd.ft.当り)もの差がみられること、すなわち産地の丸太価格が国内市場と輸出市場とで差別化されているということである。従来、米材産地における丸太価格の2重構造は、日本の製材工場(とくに米材専門工場)の強い要望に応じて日本商社がヘムロックの大径材を選択的に買い付けるために生じたものであるといわれてきた。しかし、第7表に示されているような同じ等級の丸太にみられる2重価格構造は、市場分割による価格差別化といった観点を抜きにしては説明しえない現象である。一般に、寡占的な市場において価格の差別化が成立するためには、(1)両市場の需要の価格弾力性が異なる、(2)需要者(輸出、国内両市場を含む)の市場間移動が限られている、(3)差別化のためのコストが差別化による利益よりも小さい、といった必要諸条件が満たされなければならないとされている。ここでの会社有林産丸太の市場においては、これらの諸条件は、かなりの程度まで満たされていると考えられる。このようなことから米材産地における会社有林産丸太価格の二重構造は、価格形成における売手側の価格支配力が相対的にかなり強いこと、また、日本商社側としては差別化された丸太価格であっても輸入、国内販売段階で十分な利潤を確保できる条件下にあるということを物語っているといえよう。

次に第2の特徴としては、輸出向け丸太価格の形成は基本的にアメリカの市況と日本の市況によって規定されるのであるが、価格の推移に下方硬直的な動きがみられることである。

たとえば、1968~69年はアメリカ国内の木材価格が急激な上昇をみせた時期であり輸出丸太価格(ヘムロック、以下同様)は、対前年比で1968年18%、1969年24%もの上昇を示している。しかしその後1970年において国内向け丸太価格が19%の下落を示したのに対し、一方の輸出向け丸太価格は2%の下落しか示していない。このような輸出丸太価格の下方硬直性は先に述べた価格の二重構造とあわせ売手側の価格支配力の強さを物語るものといえよう。ところでこのことは買手である日本商社側が価格形成段階において常に寡占価格の受け手としての役割しか果たしていないということを意味しているわけではない。国内向け丸太価格が対前年比で18%の上昇を示した1970~1971年の時期において輸出向け丸太価格は逆に対前年比5%の下落を示している。この下落は基本的には国本国内の市況を反映したものといえるが、市場構造と価格形成の関連からみた場合、商社相互間の協調関係とさらにはアメリカ大手会社と日本商社との間における取引の固定化、系列化を通じての協調関係を反映しているとみることも可能である。

4. 輸出価格の短期的変動と長期的上昇

前節では商社の手元に渡る対日輸出向け丸太が、大きく公有林産と私有林産とに分けられること、そして両者の市場構造と価格形成が異った特徴を有していることをみてきたが、最後にこのような異なった特徴をもつ2つの市場で形成される丸太価格がどのように関連し合って輸出価格に影響を及ぼ

しているかを検討してみよう。

第8表はワシントン、オレゴン両州における対日輸出丸太の輸出平均価格（FOB）の推移であるが、その変動傾向は次の様な特徴をもっている。その第1は、ほぼ毎年1回、とくに第4・四半期に短期的上昇がみられること、第2にすう勢的に上昇傾向を示していること、第3に1972年第4・四半期から1973年第1・四半期にかけて伸び率50%以上の短期的急上昇を示していること、第4に1973年第3・四半期以降にみられる下落傾向はかなり緩く1974年第2・四半期においても依然として高い水準にあることである。

第8表 対日輸出丸太平均価格、両州平均

(単位：ドル/1000 S& bd ft)

年・四半期	輸出平均価格	年・四半期	輸出平均価格
1968.1	104.31	1971.2	123.04
2	100.34	3	124.02
3	101.30	4	133.77
4	109.27	1972.1	135.73
1969.1	108.31	2	136.34
2	116.42	3	139.18
3	120.94	4	149.97
4	128.54	1973.1	233.09
1970.1	126.91	2	265.28
2	125.47	3	301.68
3	127.79	4	299.67
4	131.01	1974.1	288.36
1971.1	127.23	2	277.41

(出所) Forest Service, U. S. D. A

第1の短期的変動は、より競争の激しい公有林産丸太の市場価格、とくに不安定なスポット買いによる丸太価格の変動を反映していると考えられる。公有林産丸太が中心のスポット買いの場合には、日本とアメリカ国内における住宅着工の動向をはじめ、産地の気候条件、積出港における在庫水準の変動、商社間の買付競争等、数多くの外部的、内部的条件の変化を敏感に反映する。従って競争的均衡過程で形成された丸太価格は短期的に非常に不安定な動きを示している。

第2のすう勢的にみた上昇傾向については、アメリカ国内の賃金上昇等、いくつかの外部的諸要因が考えられるが、市場構造がもつ内部的要因として次のことをあげることができる。それは、先にみたように対日輸出量の約6割にも達する会社有林産丸太の市場構造が、相対的に売手側の独占的な力

がより強い形態の双方寡占的構造となっていることである。丸太価格の二重構造と下方硬直性にみられたようにアメリカ大手林業会社の価格支配力はかなり強いものと考えられ、したがってそこで形成された丸太価格の安定的上昇傾向は輸出丸太価格の上昇傾向に強い影響を及ぼしていると思われる。

第3の1972年第4・四半期以降にみられた輸出丸太価格の急激な上昇は、上述した2つの市場における丸太価格の変動パターンが短期的に重なった結果生じたものと考えられる。すなわち第1で述べたような一時的な外部諸条件の不均衡（例えば、アメリカ国内の景気上昇を背景とした住宅着工の高水準の持続、日本における住宅着工の急増、積出港における在庫の不足等）から生じたスポット買いによる公有林産丸太価格の急激な上昇を契機として、その後大手会社からの会社有林産丸太価格が1～3カ月程度のタイム・ラグをもって急速に上昇したことを大きく反映しているものと理解される。

第4の1973年第3～四半期以降の下方硬直的ともみられる緩やかな輸出丸太価格の下落は、基本的にはアメリカ国内と日本の木材市況を反映したものといえるが、市場構造と価格形成との関連でみた場合、会社有林産丸太の価格形成における売手側の価格支配力の強さと、さらには、取引の固定化、系列化を通じての売手・買手間の協調関係を物語っているといえよう。

第3章 外材輸入の市場構造分析

1 問題の所在

近年、木材総供給に占める外材輸入の割合は、60%以上にもなり、木材価格を変動させる要因として、外材が重視される場合が多くなってきている。そして、その外材輸入の60~70%以上は、上位10数商社に依存して輸入されてきている。外材の輸入構造は一般に寡占的で、大手商社の輸入行動は、価格に対してかなりの影響力を持つといわれている。

ここでは、これら商社の輸入構造が、一般の寡占定義からみて、どの程度に寡占的であるのか、その市場は競争的であるのか、協調的であるのかについて、計量的な分析を試みる。

まず、外材の輸入構造は寡占的といわれているが、その寡占的市場とは一体如何なる市場をいうのか検討しておく必要がある。

公正取引委員会（以下、公取という）では、生産の集中度を指標に、わが国における産業内の競争関係あるいは市場支配などの企業行動をみるため、表-1のような分類を行っている。

(1) 静態類型	基準	(II) 形態類型	基準			(III) 総合類型	静態類型
			3社累積集中度	4～10社集中度	11社以降集中度		
I 極高位型	5社累積集中度 100% 3社累積集中度 90%以上 1社集中度 60%以上	集中高度化型	大きく増	増	減	1. 高度寡占型〔I〕 企業数 1～7 1社集中度50%以上で2位との格差大	極高位型
	増		安定	減			
II 高位型	10社累積集中度 100% 5社累積集中度 90%以上100%未満 3社累積集中度 70%以上90%未満	平準的集中化型	安定	減		2. 高度寡占型〔II〕 企業数 1～7 格差小	極高位型 高位型
	増		大きく増	減			
III 準高位型	10社累積集中度 90%以上100%未満 5社累積集中度 70%以上90%未満	二極分解型	安定	増	減	3. 寡占型〔I〕 企業数 8～30 1社集中度30%以上で2位との格差大	極高位型 高位型 準高位型 中位型
	増		増	増			
IV 中位型	10社累積集中度 75%以上90%未満 5社累積集中度 60%以上70%未満	安定型	安定	安定	安定	4. 寡占型〔II〕 企業数 8～30 上位2～4社の集中度が高く(2社累積集中度50%以上、3社累積集中度65%以上、4社累積集中度75%以上)、それ以下の企業との格差大	高位型 準高位型 中位型
	増		安定	安定			
V 準位中位型	10社累積集中度 50%以上75%未満 5社累積集中度 50%未満	集中低下型	減	増	増	5. 二極集中型 企業数 約40以上 上位1～4社の集中度が高くそれ以下の企業との格差大	極高位型 高位型 準高位型 中位型 低位型 高位型 準高位型 中位型 準中位型
	増		安定	安定			
VI 低位型	10社累積集中度 50%未満		減	増	増	6. 平準的集中型 企業数 8～30 格差小	中位型
	増		安定	安定			
			減	増	増	7. 競争型〔I〕 企業数 40以上 10社累積集中度が約50%以上 格差小	準中位型
			減	安定	増		
			減	安定	増	8. 競争型〔II〕 企業数 70以上 10社累積集中度が約50% 格差小	低位型
			減	安定	増		

註 1) 4~10社集積度とは、10社集積集中度とを差し引いたものをいう。

2) 集中度は、昭和41年の集中度で除し、この増減率が5%以上変動しかつ集中度の絶対値が0.5ポイント以上増減しているものとした。(本報告もこれに準拠して分類している)

(3)

というのは「3社累積集中度 4～10社集中度」とともに増大するが、3社累積集中度の増大の方が大きいもの」という意味である。以下同様である。

3 社累積 集中度	4~10 社 集中度	11 社以上 集中度
大きく増	増	減

表1に加えて、公取では次のような順位変動によるタイプ分けも行っている。

＜順位変動によるタイプ分け＞

順位固定型	首位不動型
順位変動型〔Ⅰ〕	首位交替型
順位変動型〔Ⅱ〕	a 型
	b 型
	c 型

④ 順位固定とは、昭和38年と41年の上位3社が同一企業で順位にも変化がない類型をいう。順位変動型〔Ⅰ〕とは、38年と41年の上位3社が同一企業ではあるが、順位に変化がある類型をいい、そのうち第1位が同一企業である場合を首位不動型第1位が替わっている場合を首位交替型とした。

順位変動型〔Ⅱ〕とは、41年の上位3社に38年の上位3社以外の企業がみられる類型をいい、そのうち第1位と第2位は同一企業で第3位のみが異なる場合 a 型、第1位のみが同一企業で第2位と第3位が異なる場合を b 型、第1位が異なる場合を c 型とした。

ただし、本報告では、分析期間中、ほとんど首位が不動な場合、順位変動型〔Ⅰ〕首位不動型とし、順位変動型〔Ⅱ〕の a 型を1位、2位の順位変動がほとんどない場合、b 型を1位の変動がほとんどない場合、c 型を1位の変動頻度が多い場合とした。なお、分析の期間は、昭和35～48年で、原則として、対前年との順位変動をみることにした。

この公取分類によれば、寡占的市場と明示出来るのは、総合類型の寡占型〔Ⅱ〕以上ということになろう。つまり、企業数8～30、上位2～4社の集中度が高く（2社累積集中度50%以上、3社累積集中度65%以上、4社累積集中度75%以上）、それ以下の企業との格差大の場合となる（この寡占型〔Ⅱ〕に属するものには、電子計算機、乗用車、トラック、新聞用紙、帯鋼、大形形鋼、線材などがある。また、高度寡占型〔Ⅰ〕には、ビール、写真、フィルム、板ガラスなどがある。）。しかしながら、上位5または6社とそれ以下の企業との格差が大なる場合でも寡占的市場といわれるものもある。これら公取の市場構造類型化の基準の理論的根拠は、必ずしも明白ではなく、経験的に最も妥当と思われた基準ということである。現在、公取ではこれも必ずしも理論的根拠は明白ではないが、独占禁止懇話会で、経験的に上位3社の累積集中度が60%以上を寡占産業の一応の目安としている。

＊)
また、小林は、大企業が支配的影響力がある場合を寡占的とし、集中度を何%以上とするかはまったく常識によるものであるが、と前置きして、公取よりも低い次のような基準を出している。

「上位5社の累積集中度が50%以上を占めるか、30%以上のシェアを有する企業が存在するばあい、その市場を寡占的市場とする。」

このように寡占的市場を識別するため、集中度によって、その水準を明示することはかなり難しい。ともあれ、市場構造を詳細に類型化し、国内産業全般について、その競争状態を計量的に把握している公取分類にしたがって、外材輸入の市場構造の寡占的度合を検討することは、外材輸入の競争状態

がわが国産業の中でどこに位置づけられるかを理解する上で、極めて有意義であろう。

ところで、市場の寡占的構造は集中度の水準のみによって、把握されるものでは、勿論ない。次に寡占的市場の企業行動のとりえ方についてみておく必要がある。周知の通り企業行動については、協調的と競争的の両側面から把握することが出来る。

これまでの一般的な分析結果をみると、景気上昇期には企業行動は競争的、景気下降期には協調的となるといわれている。外材輸入市場における企業行動については、どうであろうか、これが第2の問題点である。競争と協調をみる指標の1つとして、最も一般的に用いられるのは集中度の状況である。これによって、企業格差の存在形態を知り、競争的傾向を有するものか、協調的傾向を有するものかについて検討することが出来る。つまり、企業格差が安定し、順位も固定的な場合は協調的、逆の場合は競争的といえる。

※) 小林好宏：わが国寡占市場における競争と協調、馬場、田口編、産業組織（日本経済新聞社、170～171頁 昭45.1）

2 寡占的か競争的か

分析対象期間は昭和35～48年までで、上位商社の輸入態度が整い、米材丸太輸出制限が強まった（モース法案）昭和42、3年を境に前後2期間に分け、さらに米材において、米国大手シッパーと日本商社との関係に質的变化のみられた昭和46年頃を境に、後期(1)と後期(2)とに分けている。なお、昭和43年は、岩井産業を日商が合併した時期で、南洋材の場合も米材同様この期を境に前期後期に分けている。

公取分類に基づく外材輸入市場の類型化は表2に示す通りである。これによると、外材輸入を合計でみた場合、あるいは米材、南洋材、北洋材別にみた場合でも、静態類型では準中位型（10社累積輸入シェア50～75%の場合）、総合類型では競争型〔1〕（企業数40以上、10社累積輸入シェア50%以上、企業格差小の場合）という類型化は共通している。つまり、外材輸入構造は寡占型というよりも競争型〔1〕に相当する。動態類型では外材輸入合計でみると、集中低下型（上位3社累積輸入シェア減少、4～10社増加、11社以降増加の場合）、北洋材は平準的集中化型（上位3社累積輸入シェア減少、4～10社増加、11社以降減少の場合）、米材の場合、前期と後期(1)が集中低下型（上位3社累積輸入シェア減少、4～10社増加または安定、11社以降増加の場合）、後期(2)が二極分解型（上位3社累積輸入シェア安定、4～10社減少、11社以降増加の場合）、南洋材は、前期、後期(1)とも平準的集中化型（上位3社累積輸入シェア増加、4～10社増加または安定、11社以降減少の場合）、後期(2)は安定型（上位3社；4～10社、11社以降とも輸入シェア安定の場合）となる。したがって、外材輸入合計では集中低下型であるが、米材の後期(2)が二極分解型、南洋材の前期、後期(1)と北洋材は平準的集中化型、南洋材の後期(2)が安定型と輸入材別には異なった型がみられる。しかし、上位3社の集中度が顕著に増加する集中高度化型はみられない。

順位変動による類型化に共通した面は、昭和45、6年以降、北洋材を除いて、米材、南洋材または外材輸入総合計でみた場合でも、順位変動型〔1〕の首位交替型となっている点である。その他、

特徴的なのは、南洋材が前期から比較的安定していること、米材は前期が上位2社の順位が安定的で、4位以下の順位変動が顕著であること、また、米材、南洋材とも後期は上位4社がほとんど常に同一商社で占められていることなどがあげられる。

これらの輸入シェアの順位変動から、以下のような競争状態を各期ごとに読みとることが出来る。米材の前期は、上位輸入商社の競争力がある程度均衡状態に到達するまでの時期で、競争進行期・後期(1)はその均衡がある程度安定した時期で、競争安定期、後期(2)は上位4社安定かつ4位内競争といった特徴づけをすることが出来る。南洋材は、前期と後期(1)が首位不動期、後期(2)は上位3、4商社安定かつ4位以内競争期といえ、どちらかという、南洋材の方が安定的である。

これらを市況との関連でみると、米材の場合、前期は需要増大期で価格は横ばいから上昇傾向を示す時期、後期(1)は価格がほぼ横ばい気味の時期、後期(2)は価格上昇期といえ、順位変動による競争状態と比較すると、好況下の競争、不況下の協調という傾向をある程度伺うことが出来る。南洋材の場合、上位4商社が出揃った昭和43年以降、常に素材価格指数は輸入価格指数を上廻っている。この間、昭和44、5年の価格上昇期に幾分増加するが、上位10商社の輸入シェアは65～66%台で安定している。上位商社の顔触れも比較的安定しており、米材よりも協調的である。しかし、米材より価格停滞期が少なく、不況下の協調といった傾向はみられない。

このように、米材、南洋材別にみるとある程度相違がみられるが、上位3、4商社が安定的でも、内部の順位変動は顕著である。また、先の公取分類の結果からも、競争型〔1〕に属し、外材輸入市場はよしんば寡占的であるとしても、かなり競争的な寡占的市場であると結論づけられよう。

表2 外材輸入構造の類型化

材種	期	動態類型	動態類型	総合型	順位変動型
外材輸入合計	昭.45~48	準中位型	集中低下型 (増,増,増)	競争型(I)	順位変動型(I) 首位交替型
北洋材	昭.45~48	"	平準的集中化型 (増,増,増)	"	順位変動型(I) C型
米材	前期 (昭.35~42)	"	集中低下型 (増,増,増)	"	順位変動型(I) a型
	後期(1) (昭.43~45)	"	集中低下型 (増,安定,増)	"	順位変動型(I) 首位不動型
	後期(2) (昭.46~48)	"	二極分解型 (安定,増,増)	"	順位変動型(I) 首位交替型
南洋材	前期 (昭.35~42)	"	集中高度化型 (増,増,増)	"	順位変動型(I) 首位不動型
	後期(1) (昭.43~45)	"	集中高度化型 (増,安定,増)	"	"
	後期(2) (昭.45~48)	"	安定型 (安定,安定,安定)	"	順位変動型(I) 首位交替型

注()内の増・減・安定などは上位3社、4~10社、11社以降のそれぞれの輸入シェアの変化である。

第4章 輸入シェアおよび在庫変動の 素材価格に及ぼす影響

1 問題の所在

ここでは、先にみた輸入市場の競争度合が、木材市況と如何なる関係にあるか、上位商社の輸入シェアが素材価格に及ぼす影響をみることににより計量的に把握する。また、港における在庫変動に、投機的な可能性がみられるかどうかを、製材品、普通合板、紙の各工場における場合と比較しつつ、非適正在庫量の弾性値と価格のすう勢をみることによって検討する。

分析のアプローチとしては、以下のような方法によった。

商社の輸入行動の因果序列を示せば、まず、過去の市況を基に売上予想量を想定し、それにしたがって輸入し、非適正在庫量を通して、価格に影響するということになる。つまり、好況期には、輸入量を増加し、在庫調整を経て価格に影響するという上記の因果関係をたどる。しかし、これでは価格との関係で上位商社の輸入行動をコンパクトにみることは出来ない。したがって、ここでは次に示すように、価格の先決説明変数とは必ずしもいい難いが、上位商社の輸入行動を表わすものとして、上位商社の輸入シェアを説明変数に組み込んだ次式によって、計量的な把握を試みている。

$$X_{14} = f(X_i, X_{13} \text{ または } X_{16}, X_{15})$$

(但し、 X_{14} ; 外材素材価格、 X_i ; i 商社輸入シェア、 X_{13} または X_{16} ; 輸入価格、 X_{15} ; 港における外材の非適正在庫量である。)

したがって、この式は事後的に経済行動を表わすモデルとなっている。ところで、上位商社の輸入シェアは、価格上昇期には増加し、下降期には減少するであろう。したがって、上式の上位商社の輸入シェア(X_i)の符号条件は正となろう。しかしながら、価格上昇期であっても、上位商社の輸入能力が限界に近く、下位商社の市場拡大、市場参入が容易に可能な程の好況期には、 X_i の符号条件は負となるであろう。

一般に企業の投機的行動は、市況に対応した在庫調整に表われる。企業が投機的動機に基づいて在庫を保有するのは、将来の価格変化を予想して、現在よりも将来の収益を期待して在庫を保有する場合である。したがって、企業に投機的動機がある場合、将来も価格が上昇すると予想すれば、在庫を多く保有するであろうし(この傾向は価格上昇期に多くみられよう)、価格が下降すると予想すれば在庫を減らすように行動するであろう。したがって、一般の市況に対する在庫反応とは逆の動きを示すことになる。しかしながら、投機的動機に基づく在庫量は把握出来にくい。もっとも、第85回林学会でも報告したように、ストック調整原理に基づく在庫投資 数から適正在庫量を算出し、期末在庫量からそれを差引いたものを非適正在庫量として識別することは出来る。ここでは、その非適正在庫量と価格との関係を見ている。したがって、投機的可能性があれば、非適正在庫量(X_{15})の増大にもかかわらず、価格は上昇することになる。

これを非適正在庫量の価格点弾性値(η)で表示すると次のようになる。

価格上昇期に投機的可能性がなければ

$$X_{15} \searrow \Rightarrow X_{14} \nearrow \Rightarrow \eta = - (\Delta X_{14} / \Delta X_{15}) (X_{15} \searrow / X_{14} \nearrow)$$

で、ηは大きくなり、投機的可能性があれば大きくなり得るであろう。また、価格下降期には、投機的可能性がなければ、 $X_{15} \nearrow \Rightarrow X_{14} \searrow \Rightarrow \eta = - (\Delta X_{14} / \Delta X_{15}) (X_{15} \nearrow / X_{14} \searrow)$ で、ηは小さくなり得るであろう。

なお、分析対象期間は、米材と南洋材が昭和36年第1～42年第4四半期(前期)と昭和43年第1～47年第4四半期(後期)の二期に分けている。また、その他の製材品、普通合板、紙は昭和40～47年の四半期データによって、計量的に分析している。

2 上位商社の輸入シェアの素材価格に及ぼす影響

米材における上位商社輸入シェアの素材価格との関連をみると、前期(昭和36～42年)において、上位3商社輸入シェア(X18)の推定パラメータは負で、その価格弾性値は-0.156である。しかし、4位以下の商社は必ずしも負の相関を示していない。

後期(昭和43～47年)についてみると、X18の素材価格に対する平均値点弾性値は-0.317で、前期よりも一層弾力的になっている。しかし、3位以下についても負の相関を示したものが増加し、上位に商社(ΔX)の素材価格との関係は、単相関で-0.121と僅かではあるが負の相関を示してきている。

これらのことは、先に述べた昭和42年以前(前期)を競争進行期、昭和43年以降(後期)を競争安定期として分析してきた事柄の妥当性を物語るものといえる。

前期は木材需要増大期で、上位3商社と他商社との格差が縮まり、各商社の競争力がほぼ均衡するに到る時期である。つまり、上位3商社を除いた他商社は、輸入シェアを増せば自身の利益を増加させた時期、一方、上位3商社の輸入シェアが素材価格と負の相関を示しているのは、シェア獲得のほぼ限界域にきていたことによるとと思われる。輸入シェアの推移をみると、輸入シェアが11～12%を越えると低下する傾向がみられ、12%あたりが1商社の輸入シェアの限界のように思われる。

南洋材の場合、上位10数社の輸入シェアと素材価格の関係は、前期が正・後期が負である。米材と異なる点は、上位3・4商社とそれ以下の上位商社との間に、前期、後期を通じて、素材価格と輸入シェアとの関係に相違がない点である。これは、南洋材の場合、比較的早くから輸入市場が確立していたこと、また、先進国と発展途上国との生産構造の相違が、そのまま日本商社と産地国シツパーとの関係に表われていることなどに起因するものであろう。また、前期と後期の輸入シェアと価格との関係を示す符号条件の変化から、米材と同様に南洋材においても、前期が木材需要増大にともなう市場拡大にともなう市場拡大競争期、後期は競争が定着し、協調的傾向がみられる条件が整い始めた時期といえよう。

3 投機的可能性の有無

価格に対する非適正在庫量、輸入価格、原材料価格などの弾性値の変動によって、米材、南洋材、製材品、普通合板、紙の投機的可能性を検討すると次のようになる。

①まず、表3にもみられるように、価格に対する非適正在庫量の推定パラメータはマイナスを示していることから、長期的傾向として基本的には、投機的可能性は認められない。しかし、短期的に投機的可能性の存在する傾向をみると、次のような特徴がみられる。

②投機的可能性の存在が最も顕著にみられるのは、普通合板である。それも価格上昇期ではなく、価格下降、低滞期にみられる。これは、普通合板の場合、一般に在庫機能に乏しく、不況カルテルが認められやすいといったことを表わすものであろう。また、原材料価格(ラワン素材価格)弾性値の変動をみると、価格上昇期にはマイナスの非適正在庫量(起過需要)の増大から、原材料価格弾性値は小さくなり、価格下降、低滞期には大きくなる傾向を示している。普通合板については図10～12を参照されたい。

③普通合板ほど顕著ではないが、投機的可能性の有無および輸入価格弾性値の変動には、米材についても同様の傾向をもっている。(図1～3)

④南洋材は、価格上昇期、下降期ともに、投機的可能性の存在する傾向を示している(図4～5参照)。これは市場が早くから確立し、米材に比較すると、商社の競争も安定していること、また不況カルテルが認められやすい普通合板の原材料であることなどによるものであろう。なお、普通合板、米材にみられるような一定した変動はラワン材輸入価格弾性値の場合にはみられないが、昭和47、8年の価格下降、上昇期には、輸入価格弾性値は下降期に大きくなり、上昇期に小さくなっている(図4・6)。

⑤製材品、紙には余り投機的可能性はみられない。(図7～8、図13～14)ただ、製材品については、普通合板にも幾分みられたように、価格が上昇しきった時にある程度投機的可能性が伺われ、昭和47年第4期から昭和48年第1期の価格高騰期にもその傾向をみることが出来る(図7～8)。

原材料価格弾性値は、普通合板、米材ほど明らかではないが、価格上昇期には小さく、下降期には大きくなる傾向を幾分示している(図9、図15)。

⑥昭和47年末から昭和48年にかけての価格高騰期前後は、全般的に投機的可能性が伺われる。

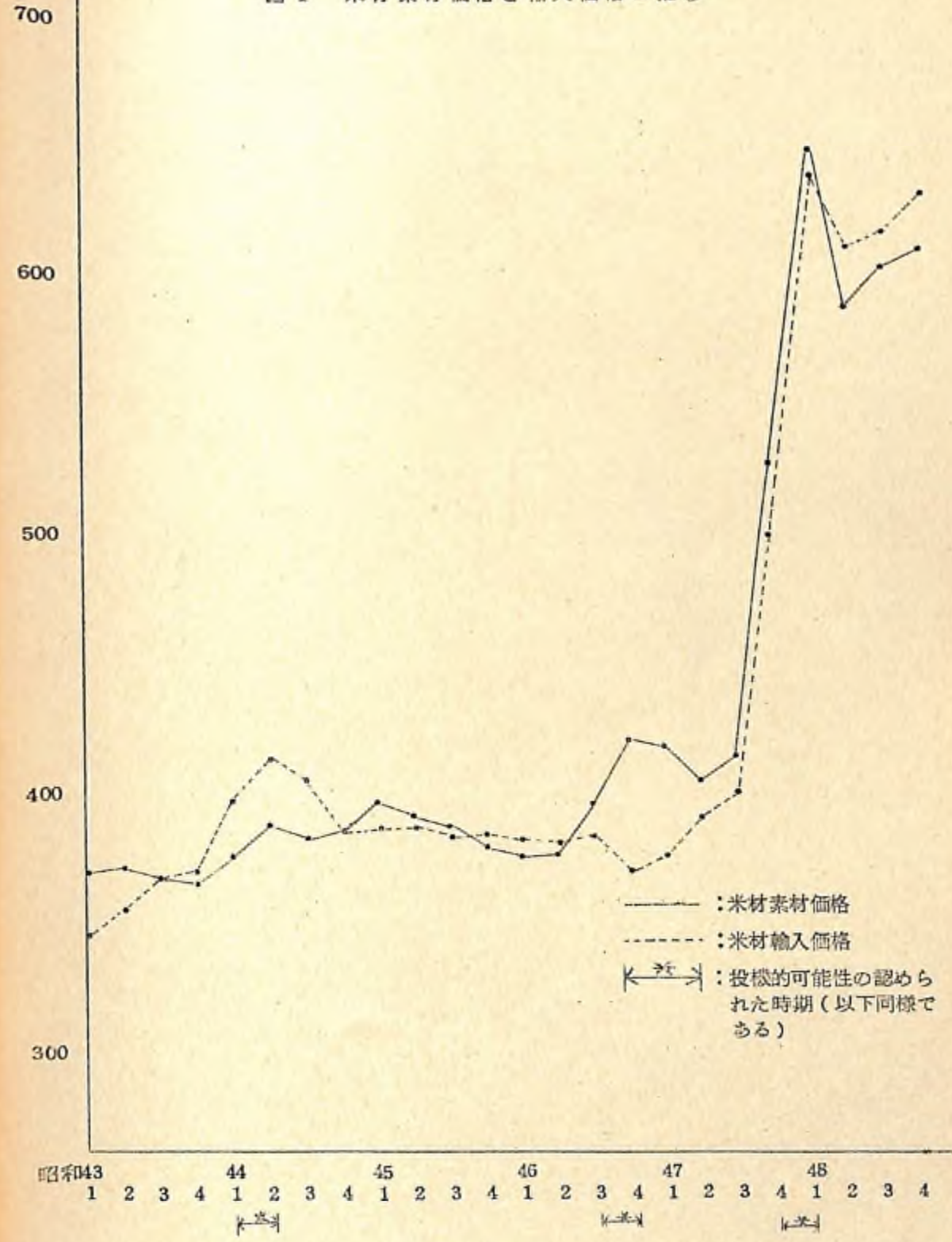
なお、以上の分析結果の詳細は「外材輸入市場の計量的研究(I)」「(II)」として林試研報によって発表の予定である。

表 3 計 測 結 果

変 数 名	パラメータ	t 値	R [*]	標準誤差	D.W比	弾 性 値
米	X14	-1.416008	3.317			
	X16	0.793788	3.640	14.856	0.6417	-0.156
	ΣX	2.053606	1.320			0.793
	X16	0.887656	3.327	17.867	0.3813	0.518
材	X14	-4.515141	3.238			
	X15	-0.009859	1.382	15.360	1.063	-0.317
	X16	0.975396	7.654			0.009
	ΣX	0.965362	2.354	4.62756	1.4435	0.887
南	X14	0.687235	1.252			
	X13	1.152425	27.678	0.9853	1.7878	0.051
	ΣX	0.995362	23.344	4.26689		1.176
	X13	1.088310	1.267	0.9875		0.199
洋	X14	0.875701	1.4529			
	X13	0.998681	23.02	0.9722	1.7233	-0.065
	X15	-0.004465	0.715	7.05907		0.946
	ΣX	-0.17155	14.414	0.9703	1.5864	0.011
材	X13	1.016019	20.15			
	X15	-0.003940	2.430	0.5170	0.9168	-0.015
	ΣX	-5.462569	2.402	25.80098		0.962
	X15	-0.015635	2.192	0.4799	0.9153	0.010
	ΣX	-1.708140	2.210	26.44385		-0.406
	X15	-0.014529				0.040
	ΣX					-0.317
	X15					0.037

(注) X14 ; 素材価格, X3 ; 上位 3 商社輸入シェア ΣX ; 上位 10 商社輸入シェア
X13 or X16 ; 輸入価格, X15 ; 非最正在配量

図 1 米材素材価格と輸入価格の推移



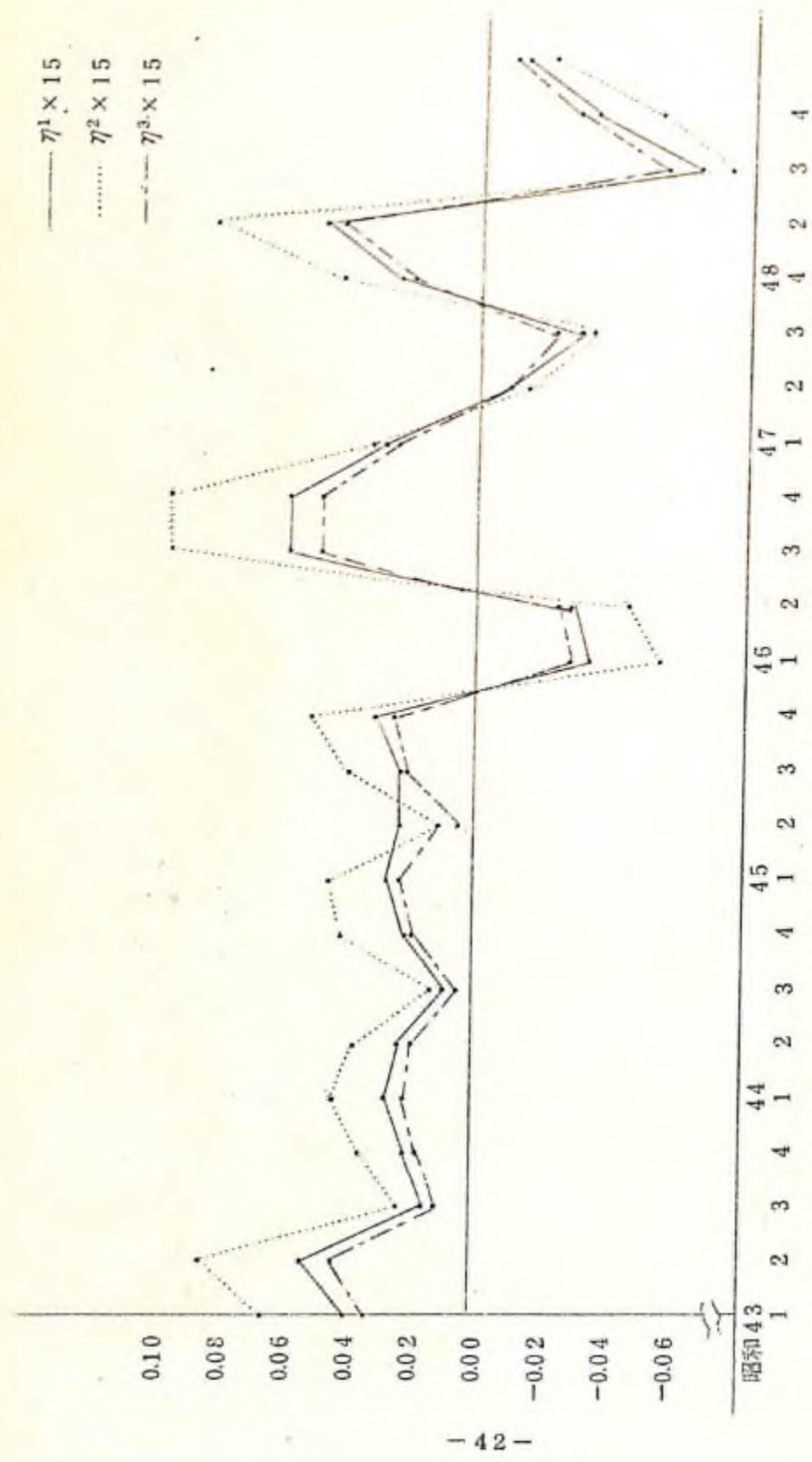


図2 米材意図せざる在庫量弾性値の推移

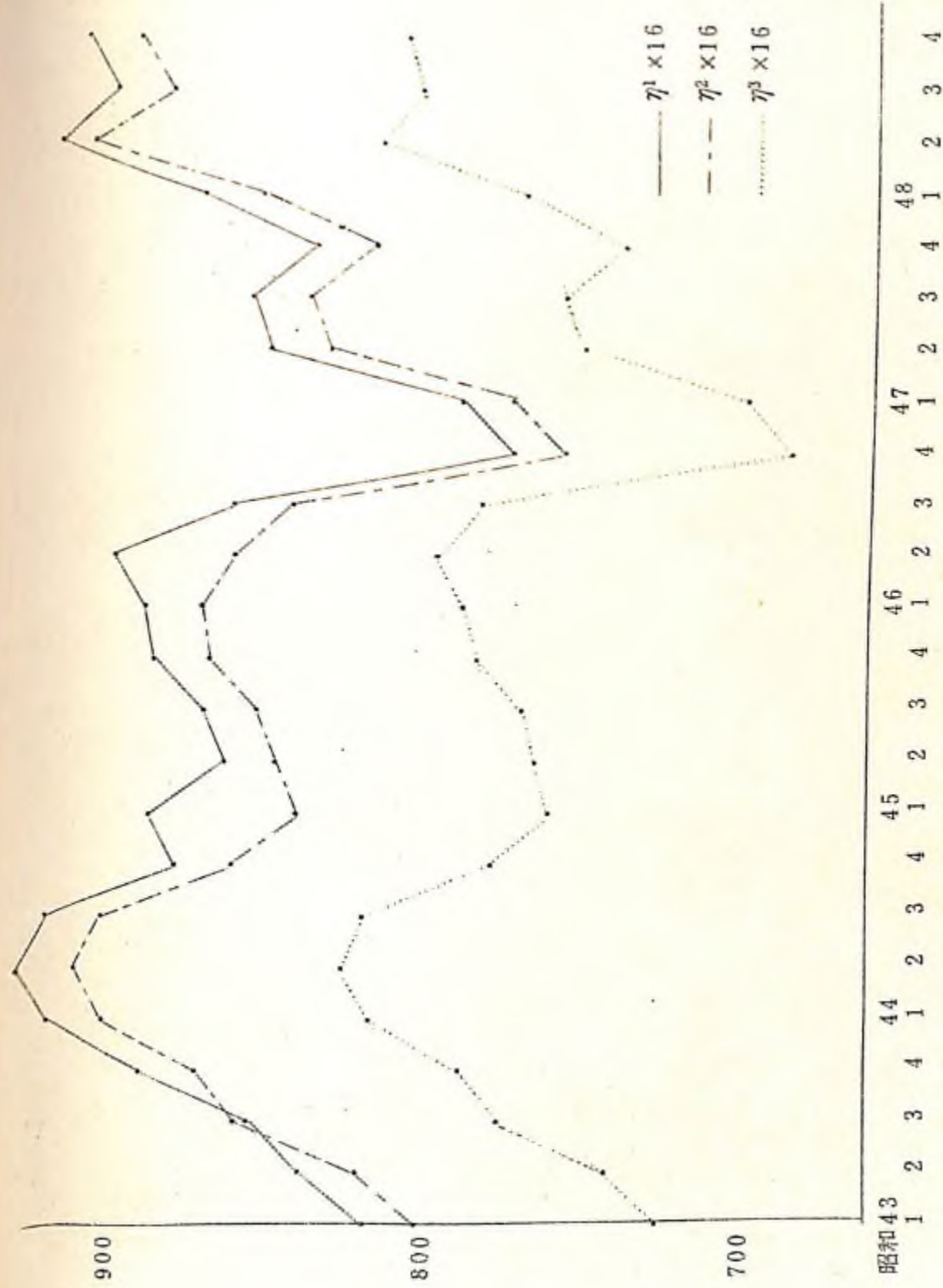


図3 米材輸入価格弾性値の推移

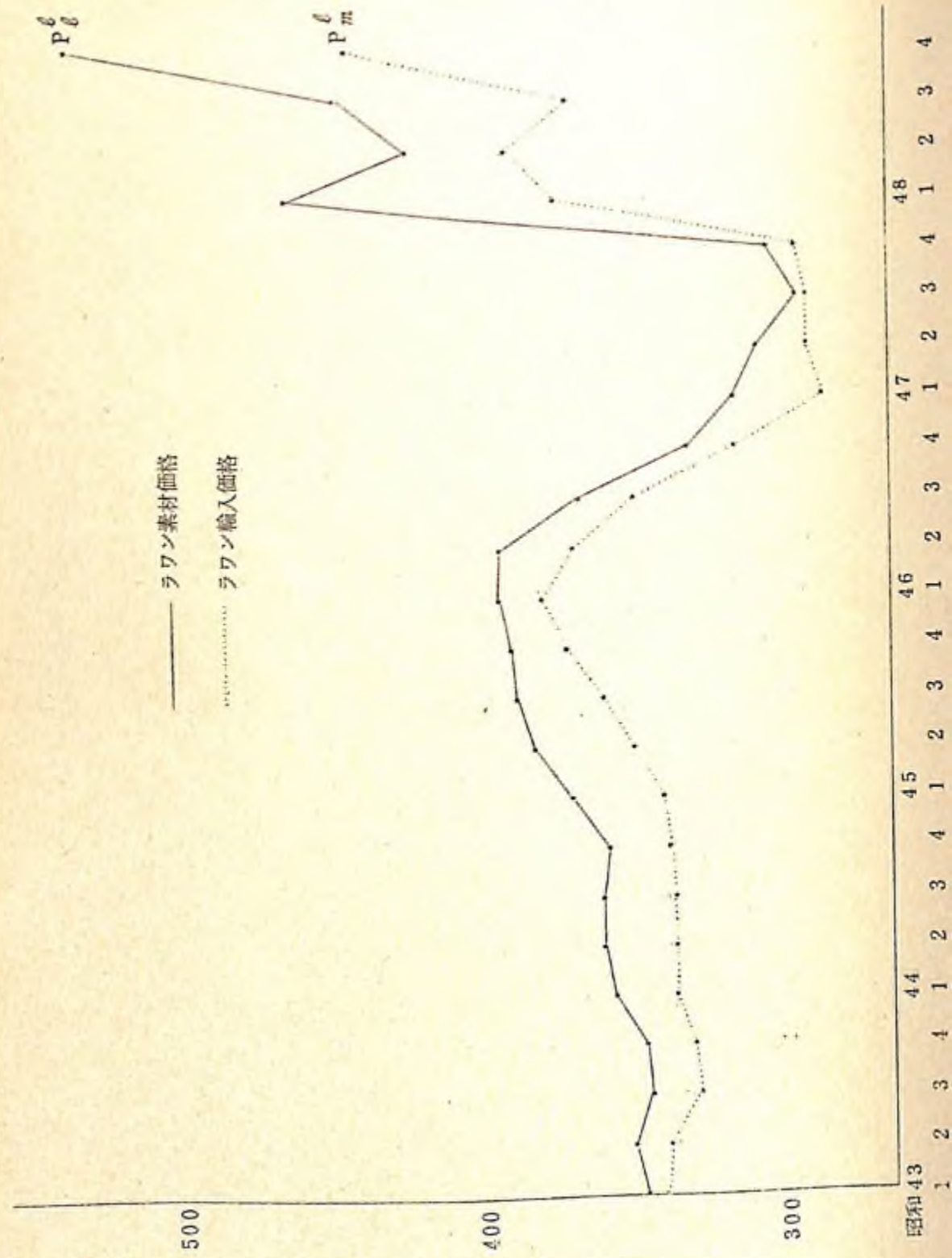


図4 ラワン素材，輸入価格の推移

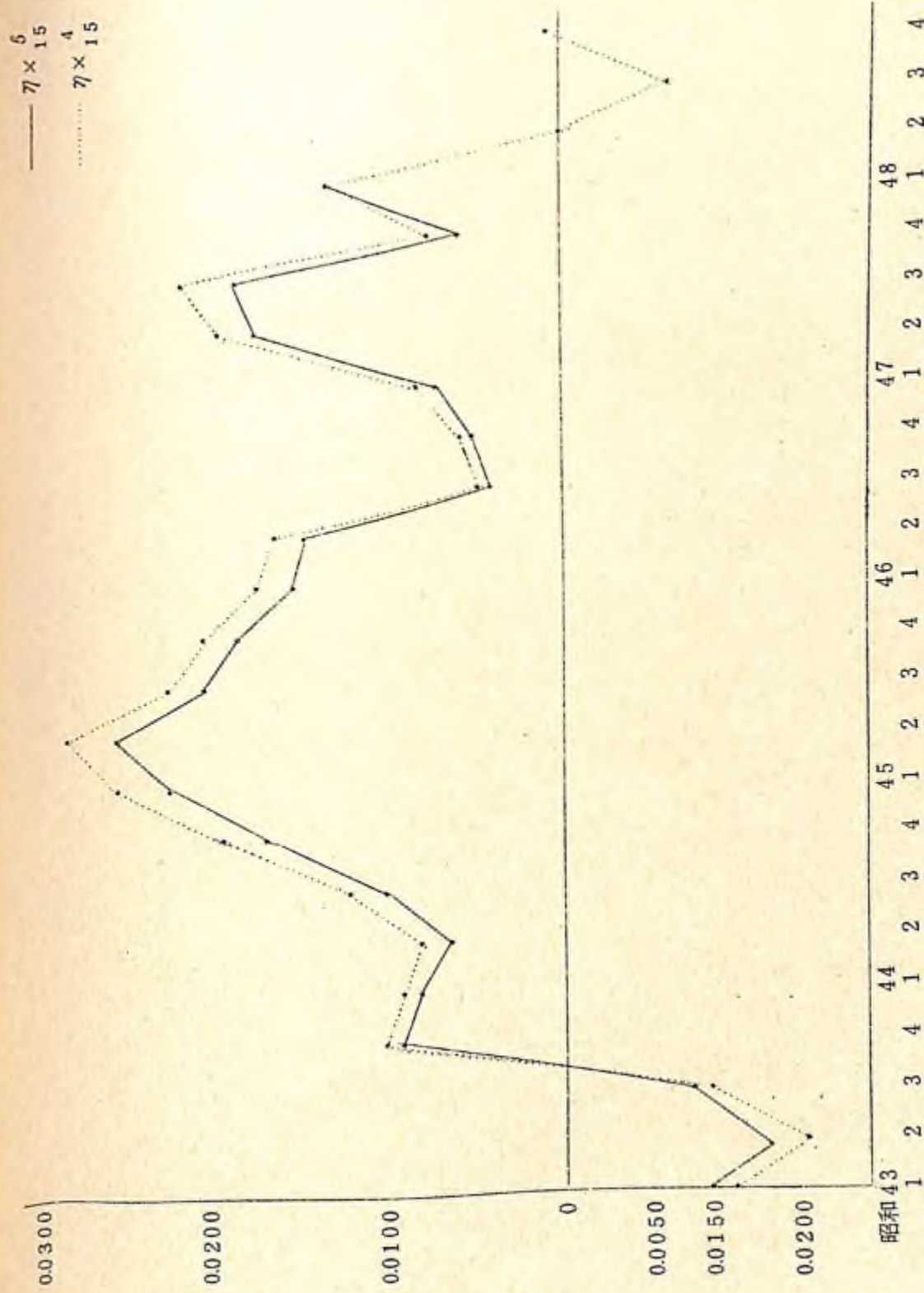


図5 ラワン材意図せざる在庫量弾性値

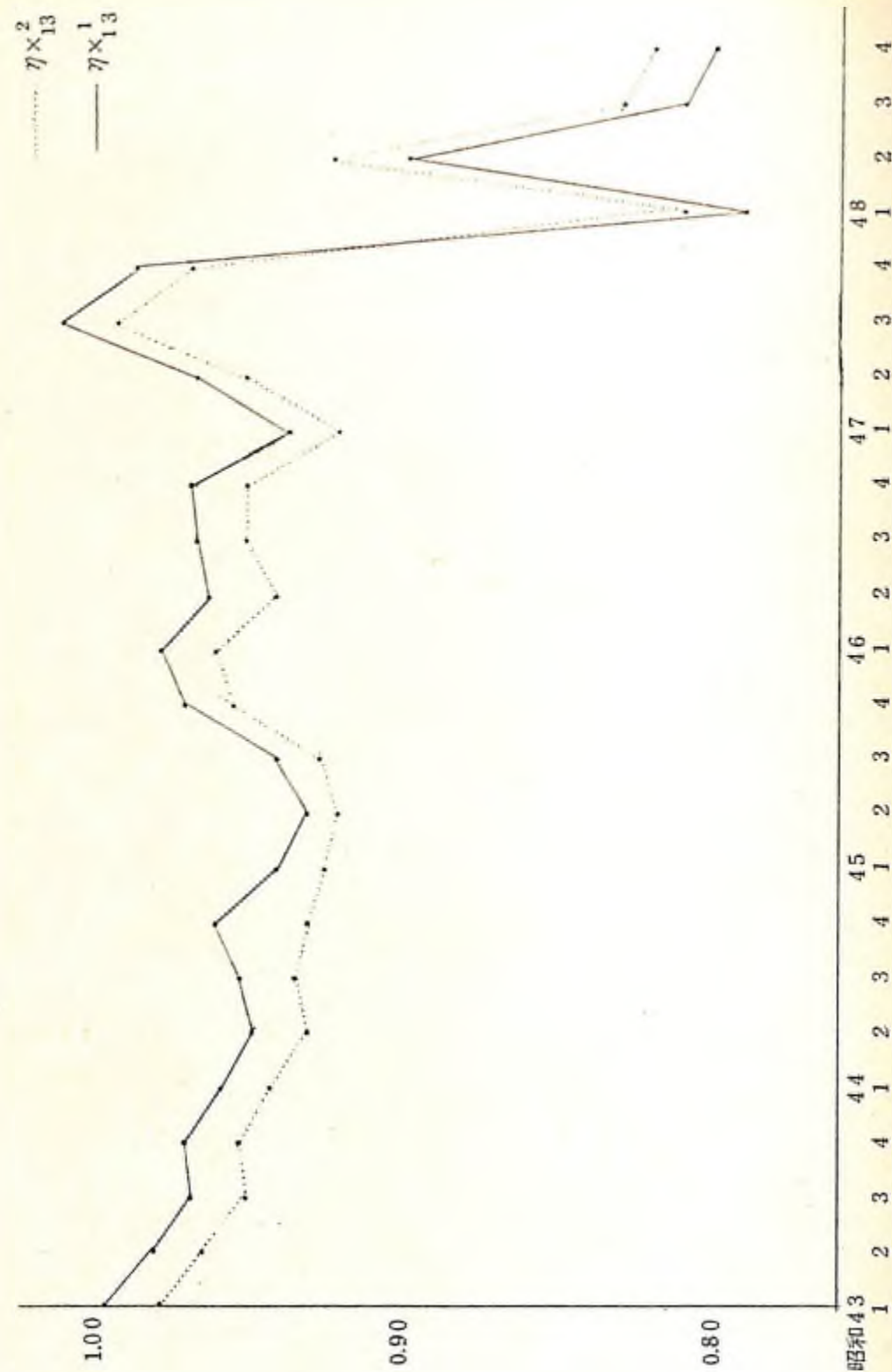


図6 ラワン材輸入価格弾性値

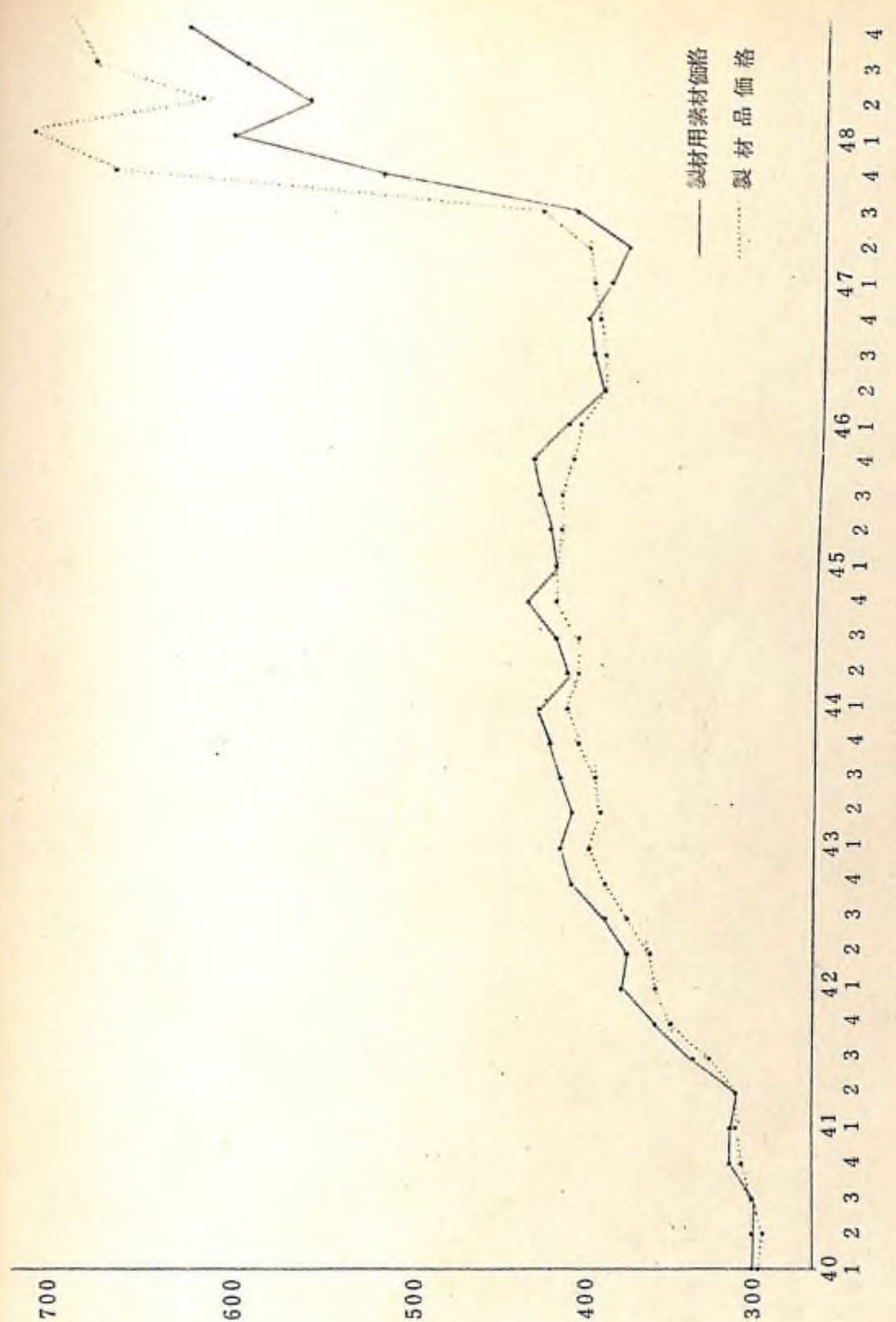


図7 製材品、製材用素材価格の推移

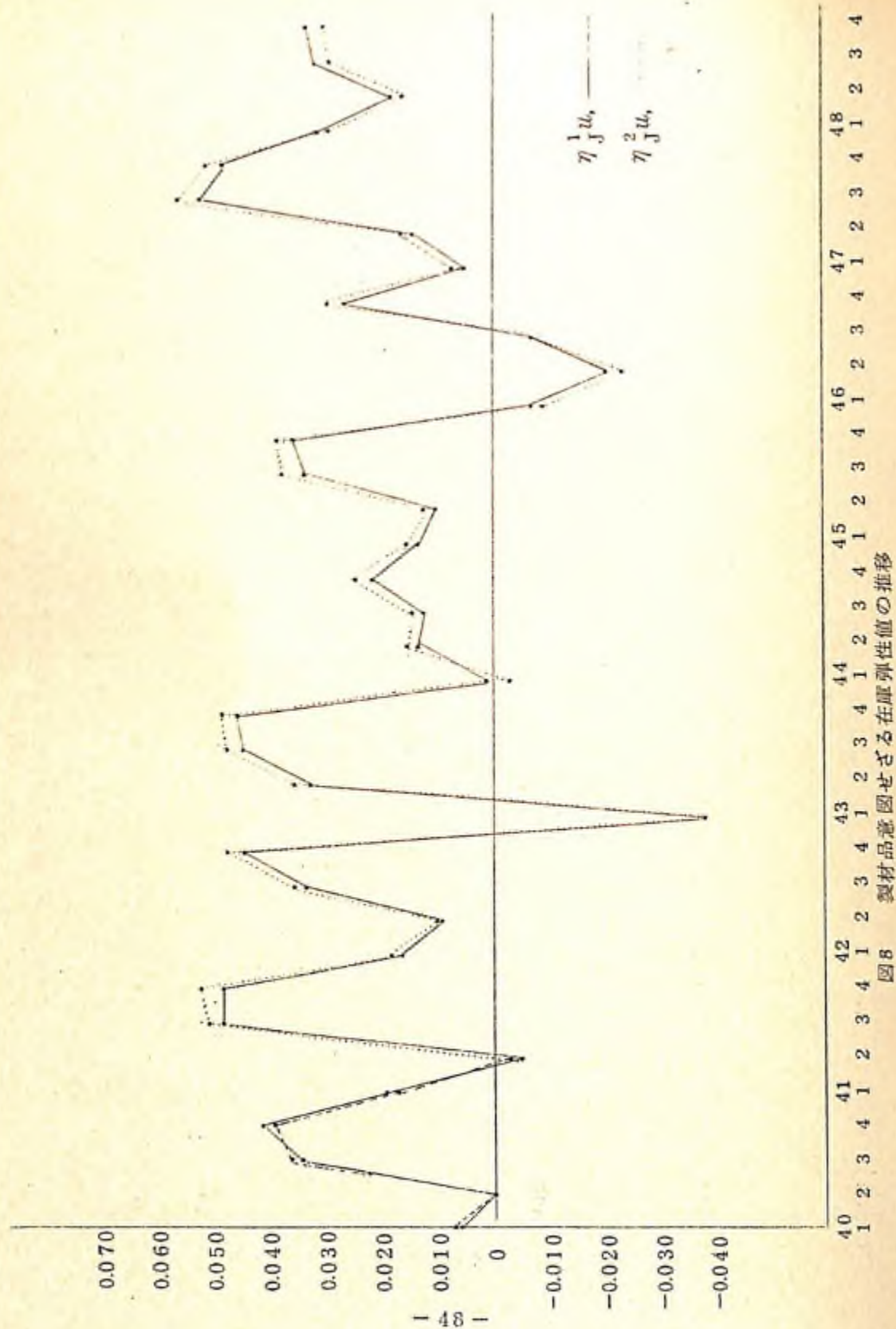


図8 製材品意図せざる在庫弾性値の推移

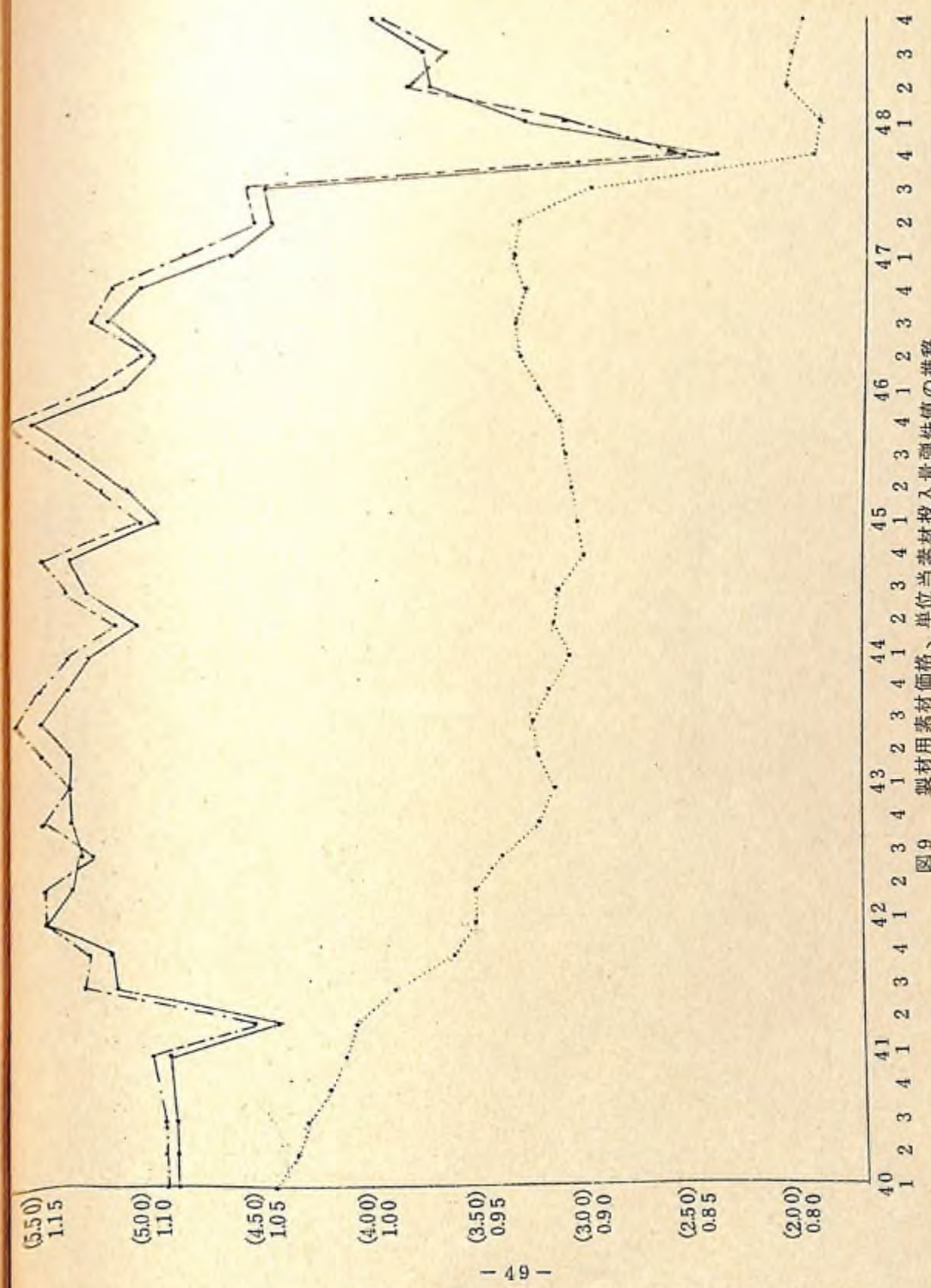
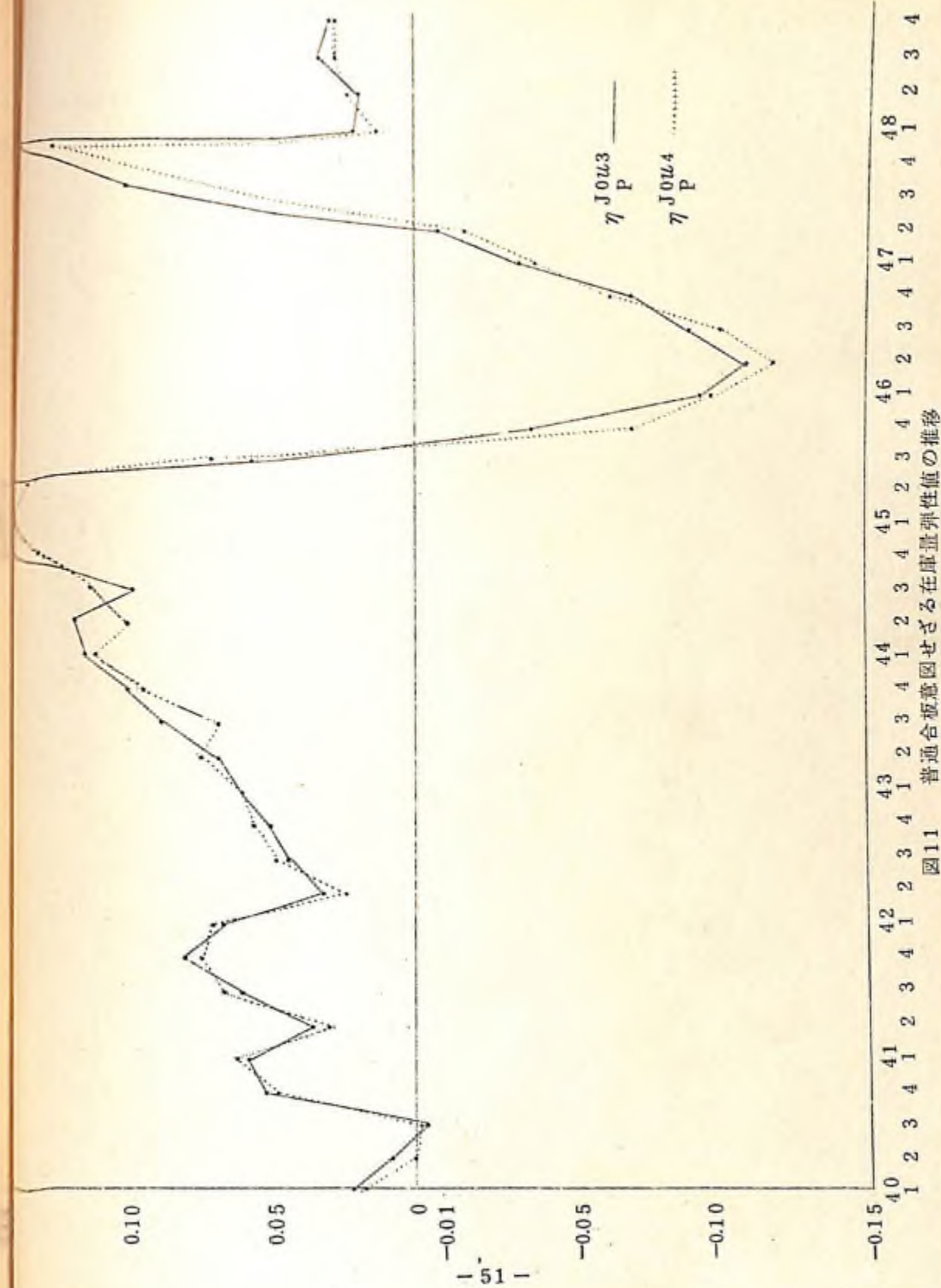
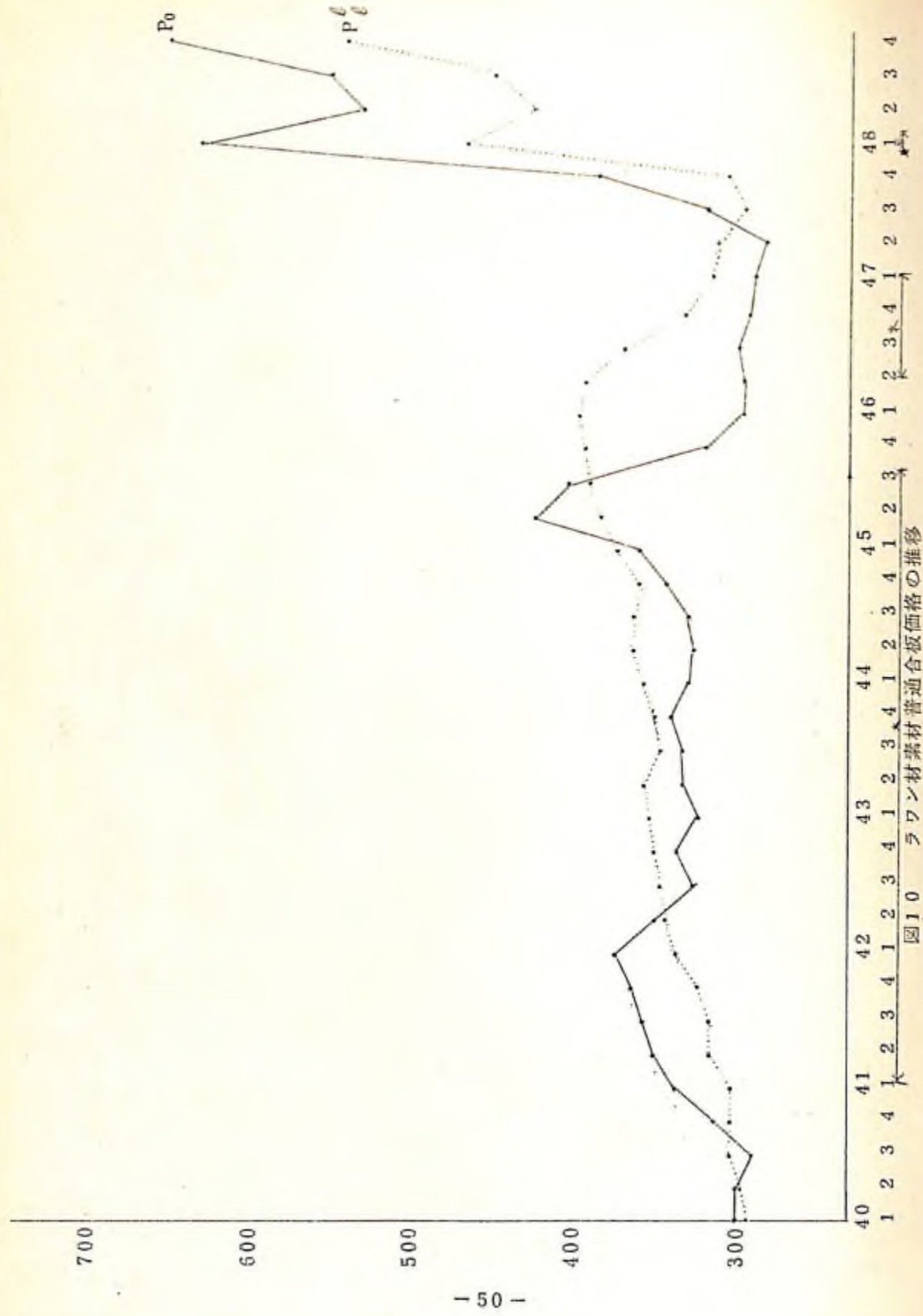
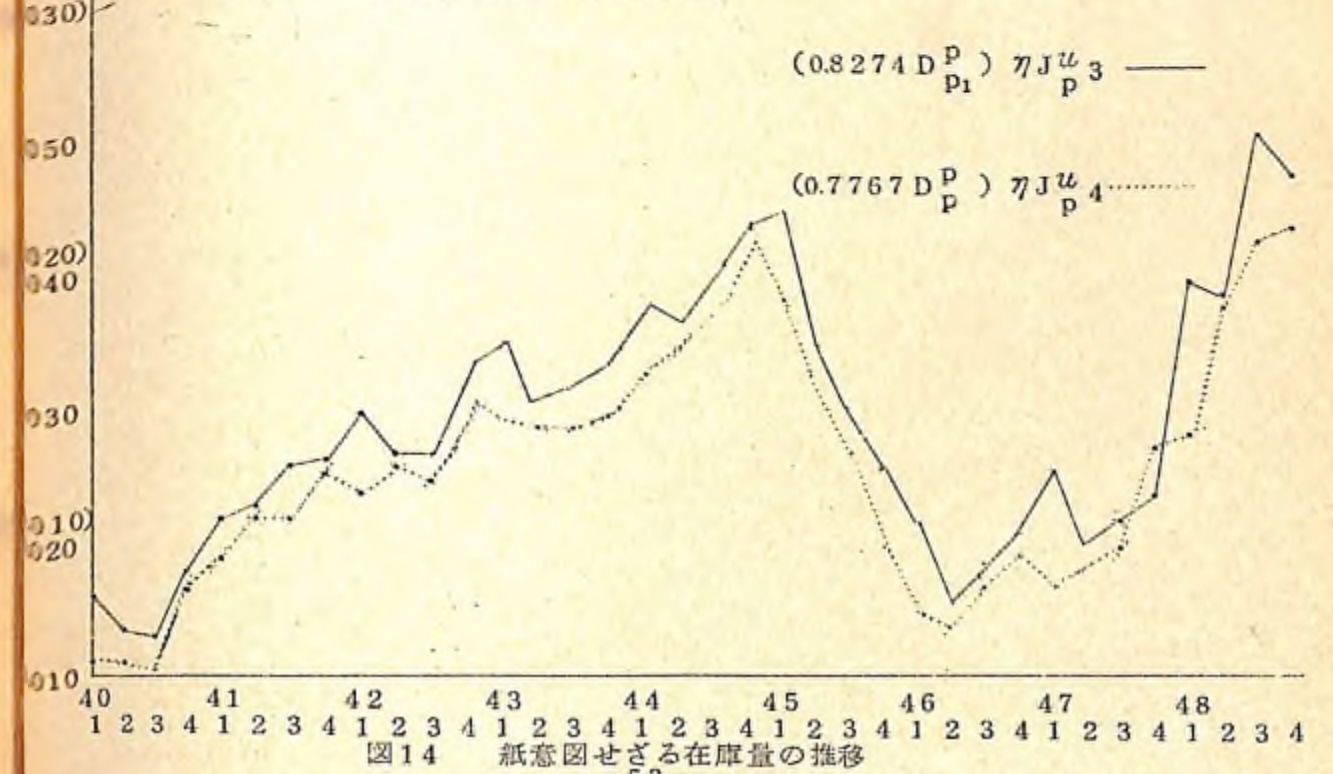
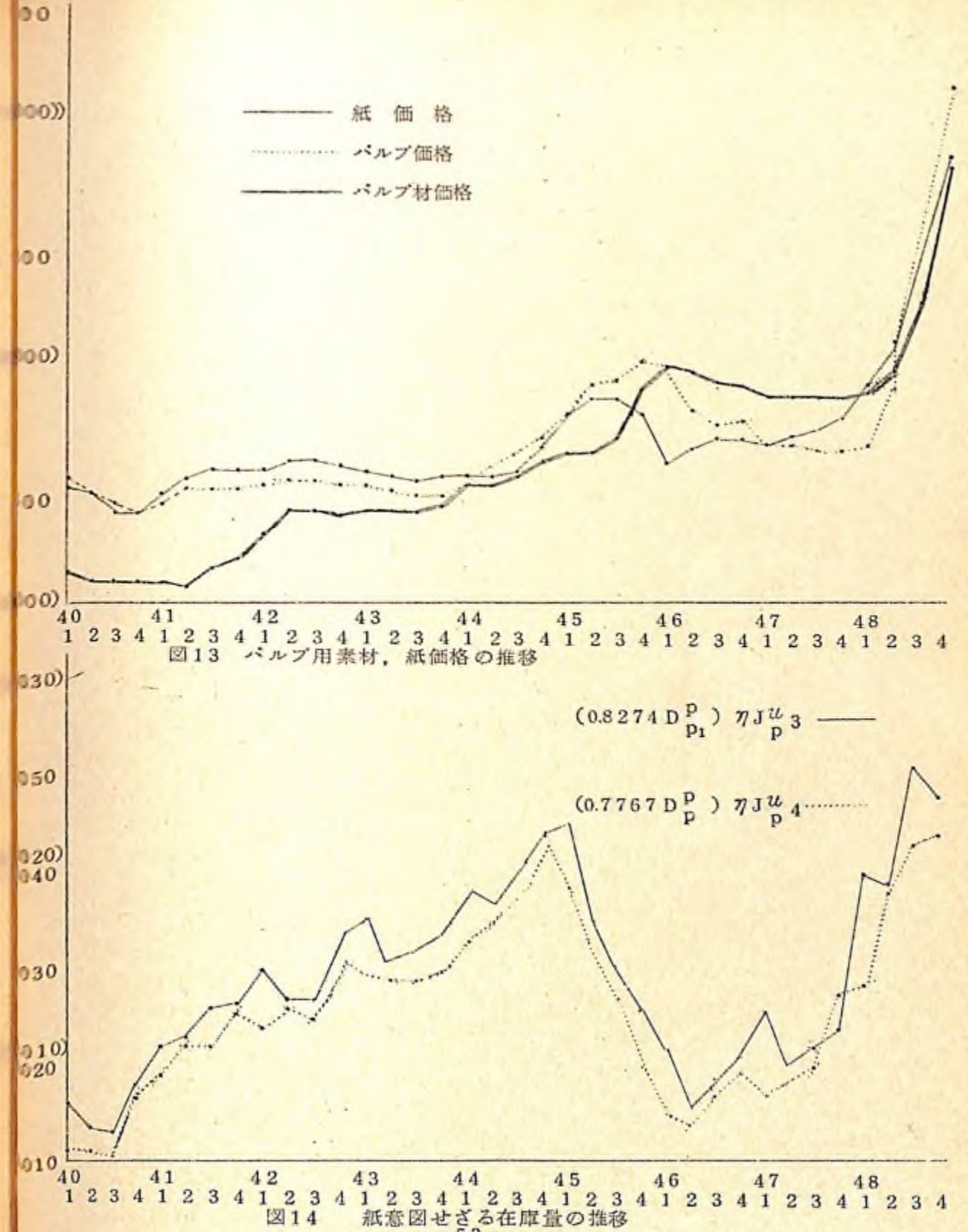
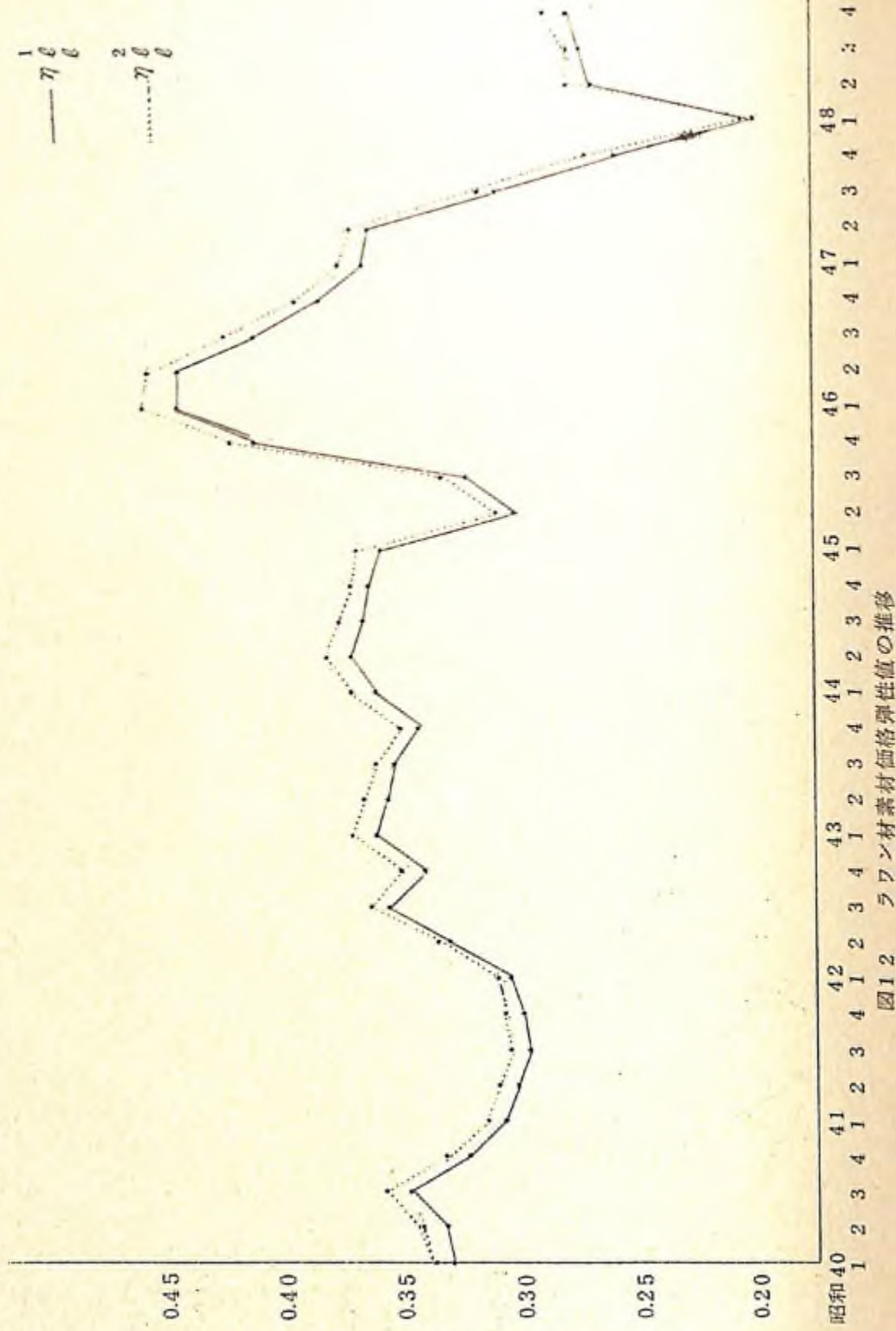


図9 製材用素材価格、単位当素材投入量弾性値の推移





第5章 建築用材価格変動要因の解明

近畿・中四国における考察（主として大阪・桜井・広島・松山市場）

目次

はじめに

1. 近畿・中四国圏の概況
 - A 全国に占める木材需要量
 - B 四市場の概要
2. 木材価格騰貴要因の解明
 - A 広島における価格変動の概況
 - イ 当時の一般的社会経済事情について
 - ロ 広島における関連事情について
 - ハ 広島における木材価格の動きについて
 - B 近畿・中四国における価格変動の実態分析
 - 1) 原木および製材品の入・出荷・在庫状況
 - イ 製材品在庫について
 - ロ 素材在庫について
 - ハ 製材品と素材在庫との関連から
 - 2) 47年高騰の時期と価格差
 - イ スギ製品の小売価格
 - ロ ヒノキ "
 - ハ 米ツガ "
 - 3) 原木と製品卸売価格指数からみた検討
 - イ 製材品卸売価格
 - ロ 原木丸太価格
 - 4) 産地の原木価格の動き
 - 5) 桜井市場は木材のブライズ・リーダーか
 - イ 住宅建築動向
 - ロ 奈良県下原木市場の動向
 - ハ 桜井と松山の市場動向

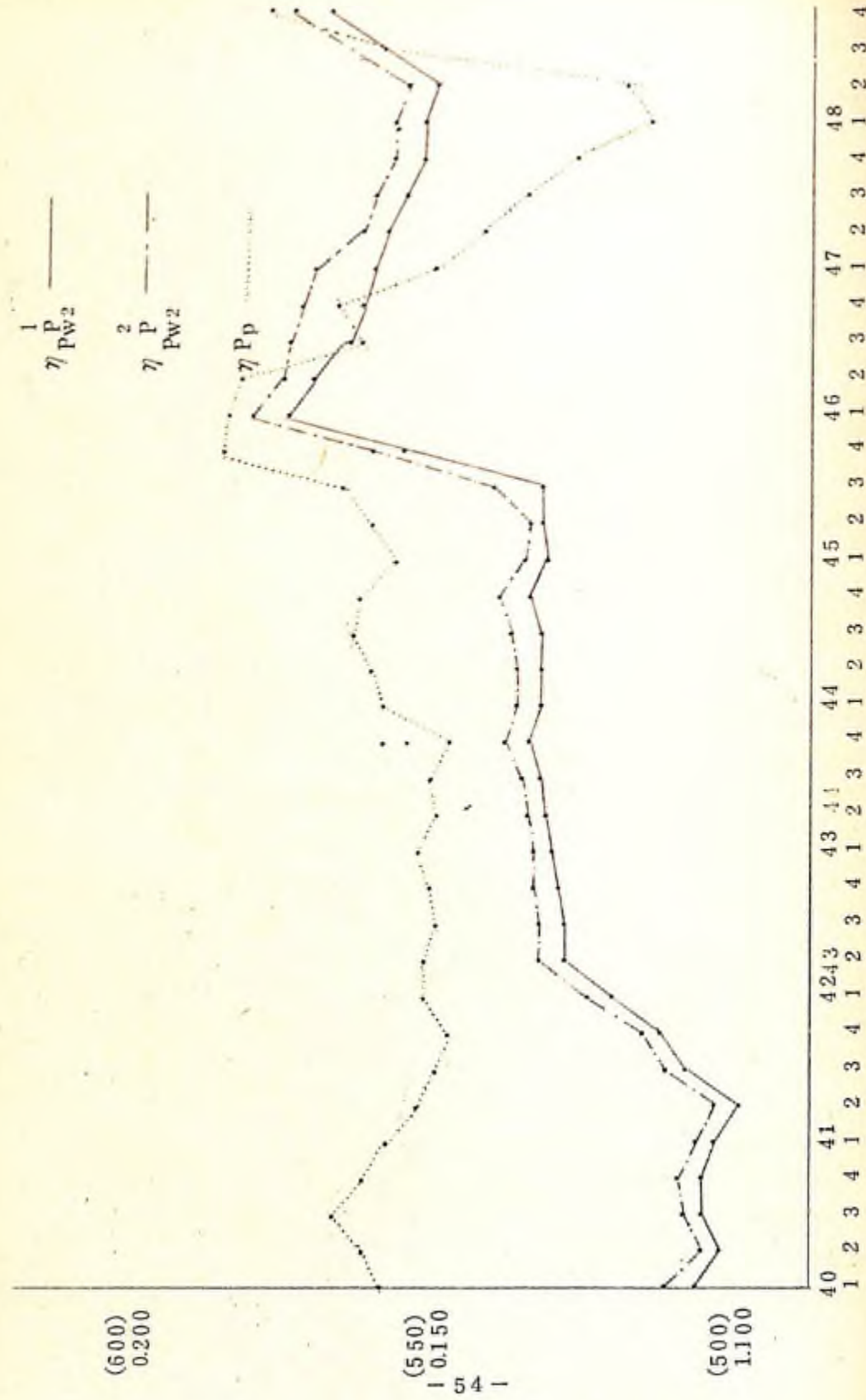


図15 パルプ用材、パルプ価格弾性値の推移

3. 買い占め売惜みに関する検討

- イ 大工・工務店について
- ロ 小売業者について
- ハ 製材工場について
- ニ 製材工場・素材販売について
- ホ 問屋について

おわりに

はじめに

戦後、木材需要はわが国の経済成長に支えられて需要の増大をみたことは衆知のことで今更いふべくもないことである。しかもこれにともなって、木材価格も幾度びの波動を画きながら上昇の機運を呈してきたことも同様である。

ところで課題に対する研究は、昭和47年前半には低迷状態にあった木材価格が後半以降騰貴に転じ、しかもその騰貴が異状な急騰を出現したところにある。これは過去の例において窺い知ることのできない事態とみることができる。とくに木材消費の大宗を占める建築用材（製材品）の異状な動きにおいて、それが特徴的に現れたことは問題とされるところである。かかる異様な不安定性は日本林業の安定的発展のためには好ましくないことは明らかであり、この要因解明が本課題に求められるところである。

ところで、関西支場の担当は近畿・中四国圏の大阪・桜井・広島・松山の四市場を対象としたものであるが、この種問題の解明に充てる統計資料も少なく、かつ収集は意にまかせず、相互補完な考察に終始せざるを得なかったとお断りしたい。

1 近畿・中四国圏の概況

A 全国に占める木材需要量（表1）

わが国の木材需要量は昭和35年56,785千 m^3 のものが遂年の増加し、48年には93,258千 m^3 と64.2%増加し、広島、大阪、奈良の伸びが高く、東京、愛媛は全国の伸びよりも低いが増加している。

表1 木材需要量の推移（全県木材需要量の全国木材需要量に対する割合）

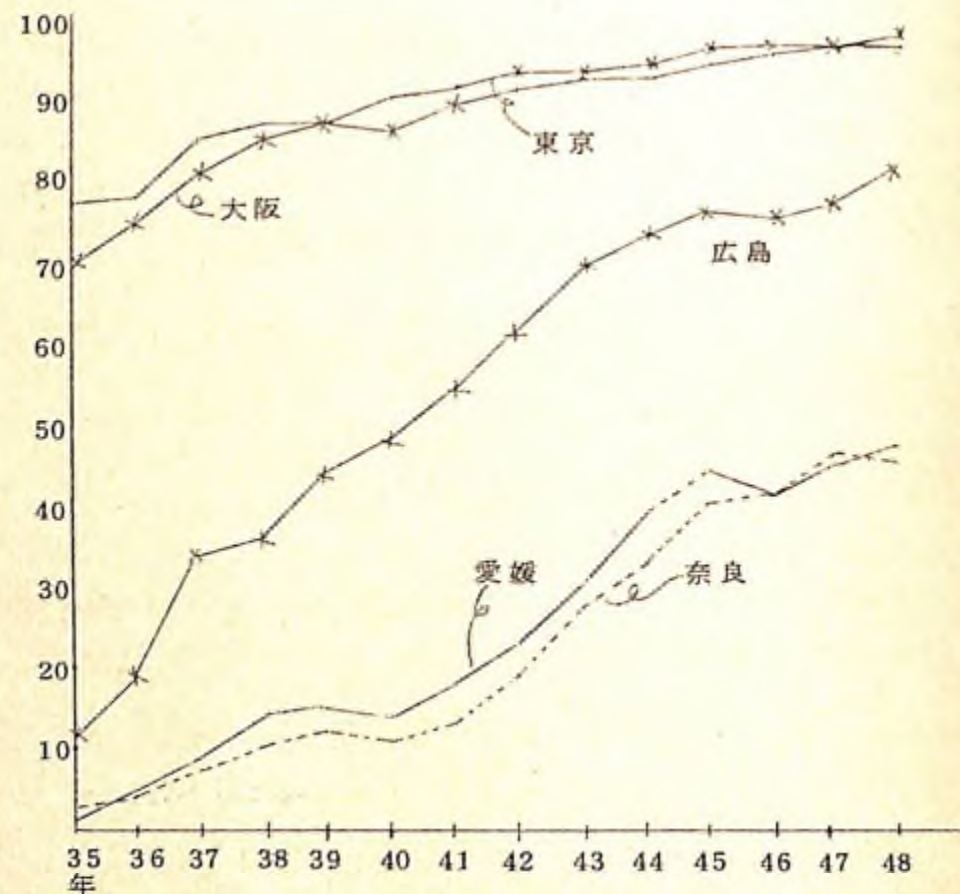
（千 m^3 ）

年	全 国		東 京		大 阪		奈 良		広 島		愛 媛	
	需要量	増加率	需要量	増加率	需要量	増加率	需要量	増加率	需要量	増加率	需要量	増加率
35	56,785	100.0	2,326	100.0	1,419	100.0	755	100.0	1,582	100.0	1,452	100.0
40	63,930	112.6	2,671	114.8	1,621	114.2	960	127.2	2,115	133.7	1,534	105.6
45	876,477	152.3	3,165	135.7	2,967	209.1	1,304	172.7	3,366	212.8	2,398	165.2
48	93,258	164.2	3,238	139.2	2,947	207.7	1,485	196.7	3,510	221.9	2,139	147.3

また、外材需要の変化については、35年の6,571千 m^3 （木材需要量に占める割合11%）が53,176千 m^3 になり、48年には全国木材需要量の57%を占めるまでになったことは衆知のことである。

都府県別（図1）では東京（35年78%→48年96%に）、大阪70→97%、広島11→81%、奈良3→45%、愛媛1→47%と主要市場に関連するところは何れも大巾に外材依存率を高めている。

図1 国内需要に占める外材の変化率



と高い。

表2 木材工業の現況とその全国的地位 (S 48年度)

県名	大 阪		奈 良		愛 媛		広 島	
区 分	数 量	順位	数 量	順位	数 量	順位	数 量	順位
素材入荷量 千 m^3	2,947	7	1,485	27	2,139	13	3,510	4
(県内生産量) "	24	46	761	14	652	18	578	21
(他県材入荷量) "	72	22	61	24	480	1	97	19
(外材入荷量) "	2,851	4	663	29	1,007	18	2,835	5
うち外材依存率 %	96.7	2	42.6	34	47.1	31	80.8	8
製材工場数 工場	212	45	512	21	485	22	536	18
" 動力出力数 km	23,264	27	26,656	19	30,689	16	47,743	4
" 従業員数 人	2,860	38	40,34	30	5,517	18	6,960	11
製材品出荷量 千 m^3	924	21	1,028	18	1,145	14	2,039	3

製材品の出荷量では広島3位、愛媛14位、奈良18位となっており、大阪も21位と続いている。

次に図2の県間交流図についてみると、大阪は出荷量が151千 m^3 と少ないが愛知へその3分の1

図2-イ 大阪府製材品県間交流図 (48年)

(手持材のみで賃びき材は除く)

図2-1 大阪府製材品県間交流図(48年)

(手持材のみで質びき材は除く)

													北海道 (51) 0
				福井 (3) 2	石川 (3)	富山 (3) 3	新潟 (1)	埼玉	群馬 (1)	栃木 (1)	山形	秋田 (14)	青森 (0)
島根 (22)	鳥取 (62) 0	京都 (84) 11	滋賀 (7) 10	岐阜 (16)	愛知 (9) 55	静岡 (0)	長野 (3)	山梨	東京 15	茨城 (0)	福島 (1)	宮城	岩手 (5)
山口 (1)	広島 (63) 1	岡山 (143) 3	兵庫 (96) 30	大阪 347	奈良 (293) 10	三重 (65) 7	和歌山 (421) 3			神奈川	千葉		

長崎 (7)	佐賀 (5)	福岡 (8)	大分 (24)	愛媛 (274)	香川 (10) 0
鹿児島 (83)	熊本 (14)	宮崎 (83)	高知 (176)	徳島 (194) 1	

不明 0

上段(移入量) 2258千 m^3
下段 出荷量 151千 m^3

また、木材工業の現況とその全国的地位 (表2) の目星しい事柄についてみると、素材入荷量では広島4位、愛媛13位、奈良27位ということになる。また素材入荷量のうち国産材の自県内生産量は奈良が14位、愛媛18位、広島21位であるが、大阪は未位。国産材の他県からの移入量は愛媛が全国一である。

外材入荷量は大阪4位、5位に広島と続いている。このため外材依存率でも大阪2位、広島8位

の出荷は特記される。入荷先は和歌山、奈良、愛媛等の近県とか四国、九州方面が多いが、広島は生産量の割に少ない。

奈良の出荷先は大阪が多く、次いで東京であるが、新潟が比較的多く、裏日本の多いのが特記され、中国以西は少ない。

図2-ロ 奈良県製材品県間交流図(48年)

(手持材のみで貸びき材は除く)

図2-ロ 奈良県製材品県間交流図(48年)

(手持材のみで賃びき材は除く)

北海道

青森

2

岩手
(1)

福井	石川	富山	新潟	埼玉	群馬	栃木	山形	秋田	青森
10	6	26	(0) 43	3	(0)		2	(0) 4	2

島根	鳥取	京都	滋賀	岐阜	愛知	静岡	長野	山梨	東京	茨城	福島	宮城	岩手
1	0	(7) 46	4	(1) 3	11	(0) 11	(2) 8		173	0	(2) 0	4	(1)

山口	広島	岡山	兵庫	大阪	奈良	三重	和歌山	神奈川	千葉
		(0) 0	(3) 36	(10) 293	301	(3) 5	(21) 10	10	11

長崎	佐賀	福岡	大分
0	0	0	
鹿児島	熊本	宮崎	

愛媛	香川
(27)	
高知	徳島
(0)	(2)

不明 2千 m^3

{ 上段(移入量) 79千 m^3
下段 出荷量 724千 m^3

広島は県内消費が多く、岡山、兵庫、大阪、山口等の近県が多く、離れては東京よりも神奈川、

図2-ハ 広島県製材品県間交流図(48年)

(手持材のみで貸びき材は除く)

図2-ハ 広島県製材品県間交流図(48年)

手持材のみで賃びき材は除く)

北海道
(1)

福井	石川	富山	新潟 (0) 2	埼玉 0	群馬 (0) 2	栃木 —	山形 —	秋田 (3) —	青森 —
—	1	—	2	0	2	—	—	—	—

島根 (32) 11	鳥取 (3) 2	京都 11	滋賀 21	岐阜 27	愛知 29	静岡 14	長野 —	山梨 —	東京 23	茨城 —	福島 —	宮城 —	岩手 —
11	2	11	21	27	29	14	—	—	23	—	—	—	—

山口 (42) 54	広島 927	岡山 (25) 98	兵庫 (1) 88	大阪 (1) 63	奈良 —	三重 0	和歌山 (5) 34	神奈川 39	千葉 2
54	927	98	88	63	—	0	34	39	2

長崎 0	佐賀 —	福岡 (3) 22	大分 (0) 0
0	—	22	0

鹿児島 (0) —	熊本 —	宮崎 (5) 4
—	—	4

愛媛 (34) 1	香川 —
1	—

高知 (7) 1	徳島 (2) 0
1	0

不明 2千 m^3

上段(移入量) 164千 m^3
下段 出荷量 551千 m^3

愛知が多い。

愛媛県の出荷先は大阪が頭抜けて多く、次いで兵庫、東京、広島が続いている。

以上の概況から集約すると、大阪は東京に次ぐ消費地として、その多くの供給を近傍の和歌山、奈良と四国に仰ぎ、しかも上位の入荷先は長年に亘って変っていない。

図2-ニ 愛媛県製材品県間交流図(48年)

(手持材のみで貸びき材は除く)

図2-ニ 愛媛県製材品県間交流図(48年)

(手持材のみで質びき材は除く)

北海道
(2)

福井	石川	富山	新潟	埼玉	群馬	栃木	山形	秋田	青森
0		1					1		(0)

島根	鳥取	京都	滋賀	岐阜	愛知	静岡	長野	山梨	東京	茨城	福島	宮城	岩手
(0)	1	(1) 12	5	0	(0) 12	2			48				

山口	広島	岡山	兵庫	大阪	奈良	三重	和歌山	神奈川	千葉
(7) 1	(1) 34	17	124	274	27	0	2	3	1

愛媛	佐賀	福岡	大分
		3	1

愛媛	香川
488	(6) 29

不明	0
----	---

鹿児島	熊本	宮崎
(0)		(0)

高知	徳島
(10) 4	(0) 0

{ 上段(移入量) 27千 m^3
下段 出荷量 602千 m^3

奈良については、吉野材に代表される優良国産材供給地として、近畿以東の根強い需要を背景にした全国商品ということができる。特に大阪・東京の結びつきが強いことが明らかである。

広島については、県内消費も盛んであり、外材のウエイトも高く、かつ加工技術も低調であるため、東京、大阪、愛知方面の出荷が減じ、岡山、兵庫、大阪、山口等の近県のローカル需要に向けられる傾向をみせてきたが四市場の中では変った動向である。

愛媛にあつては、大阪、兵庫等の京阪神需要に比重が高いが、国産材のウエイトも高いので東京との結びつきを保っている。

次に各県の中心的市場の性格のあらましについてふれることにしよう。

B 四市場の概要

大阪市場＝本市場は歴史的、経済的にみても、古くから西日本における木材集散地・消費地としての機能を果たしてきたことは衆知のところであり、昭和48年における需要量が東京4648千 m^3 に対して大阪は2595千 m^3 (東京の55.8%)でわが国第二の消費市場である。しかもその範囲は京都・奈良・兵庫・和歌山等の他府県と関連をもちつつ、大阪府下を対象として統一的な流通秩序を形

成している。

表 3 製材品の入荷別入荷量と順位

順位	入荷量 都府別	大 阪 府			東 京 都		
		42年	45年	48年	42年	45年	48年
1	県	和歌山	和歌山	和歌山	静岡	静岡	静岡
2	入荷量	269	430	421	537	526	553
3	"	大 阪	大 阪	大 阪	秋 田	秋 田	福 島
4	" 千 ^m	287	374	347	455	386	482
5	"	奈 良	奈 良	奈 良	和歌山	和歌山	和歌山
6	" 千 ^m	285	304	293	383	376	349
7	"	愛 媛	愛 媛	愛 媛	北海道	福 島	秋 田
8	" 千 ^m	268	295	274	336	286	316
9	"	徳 島	徳 島	徳 島	東 京	東 京	東 京
10	" 千 ^m	173	149	194	286	282	296
11	"	高 知	高 知	高 知	福 島	北海道	三 重
12	" 千 ^m	144	135	176	260	247	261
13	"	宮 崎	岡 山	岡 山	長 野	岩 手	長 野
14	" 千 ^m	131	120	143	220	232	193
15	"	鹿 児 島	鹿 児 島	兵 庫	富 山	長 野	北海道
16	" 千 ^m	122	116	96	199	208	187
17	"	兵 庫	宮 崎	京 都	岩 手	青 森	岩 手
18	" 千 ^m	110	113	84	198	200	187
19	"	広 島	兵 庫	鹿 児 島	栃 木	富 山	富 山
20	" 千 ^m	90	96	83	176	185	187
21	"	京 都	広 島	宮 崎	青 森	三 重	奈 良
22	" 千 ^m	79	93	83	162	176	173
23	"	岡 山	京 都	三 重	奈 良	奈 良	青 森
24	" 千 ^m	59	73	65	159	146	166
25	"	鳥 取	北海道	広 島	三 重	栃 木	茨 城
26	" 千 ^m	56	55	63	141	107	105
27	"	北海道	三 重	鳥 取	茨 城	茨 城	山 梨
28	" 千 ^m	51	52	62	128	106	92
29	"	三 重	鳥 根	北海道	千 葉	広 島	埼 玉
30	" 千 ^m	39	50	51	91	99	85
31	"	鳥 根	鳥 取	大 分	広 島	群 馬	栃 木
32	" 千 ^m	36	47	24	90	94	84
33	その他の入荷量	278	185	136	910	982	932
34	合 計	2,477	2,687	2,595	4,731	4,638	4,648
35	東京 同年比	52.4%	57.9%	55.8%			

しかも製材品の供給地は表3のとおりほとんどが西日本にあって、特に和歌山・大阪・奈良・愛媛・徳島・高知の近傍からが多く、この上位6県で入荷量全体の66%を占めている。しかもこの順位は42年以降現在まで変化は全くないことである。なお、この表の数字には賃びき材が含まれていないので、これを加えると、出荷県のトップには和歌山県でなく、大阪府が位置することになる。

以上のほか、大阪市場の特徴については、先にみたごとく東京市場と同様に外材消費の比率の高いことがあげられ、また、大阪は古くから市売市場が発達してきたところであるが、市場における市売のシェアが後退してきた昨今でも、なお、製材品の流通にある程度の影響を与えている。

卸売段階としては、市売市場・センターが中心で、附売問屋はごく少数みられるだけで、市売市場の占めるシェアは高い。しかし産地の製材業から小売店へ、直接製材品が販売されるものも多い。

以上の点から製材品の流通経路をみると次のように整理される。

国産材 産地製材工場→市売・センター→仲買・小売業→小口需要者
産地製材工場→仲買・小売業→小口需要者
外 材 大口需要=製材工場→納材業者→大口需要者
小口需要=製材工場→仲買・小売業→小口需要者

桜井市場=本市場は奈良盆地の東南部にあって、地勢的には交通網の結節点にあり、商業と宿場町として有利な位置にある。しかし、桜井のかかる機能は、明治前の大和地方においては、これ以上のめぐまれた多くの集落があり、停滞が続くのである。桜井が着実に発展をとげるようになるのは明治後半以降、それも木材業、製材業の集積と比例する形で進んだ。このことは昔時、木材運搬が流送による時代には小河川であったため、木材を集積する可能性は全くなかったのである。しかし、宇陀・竜門両地方と吉野の森林資源に近接していたことは、木材業を成立せしめる潜在力を与えていたことは確かである。かくして、明治後半に木材運送方法が流送から陸送へと変化し、明治39年に奈良県では最初の製材工場が稼働したのである。

その後、幾多の曲折を経て販売と集荷組織を確立した桜井は、吉野と共に、この地域における木材集散地として発展し、製材工場も急速に発展し、昭和35年段階では吉野が製材能力では優っていたが、40年以降、外材インパクトが浸透する中で外材を扱う大型工場が出現し、高品質材を扱う加工技術も向上し、吉野を抜いて製材産地に成熟し、吉野材の名声を高めつつその地位を絶対的なものとしてきたのである。

以上、桜井市場の特徴は立地条件からみて、内陸製材工業地帯の産地市場として、国産材を中心とした高度の加工技術を伴った市場といえることができる。

松山市場=松山は四国地方の北西部に位置する当地方では最大の製材産地である。しかし、第二次世界大戦までは僅か10工場を数えるに過ぎず、いわば地方消費を中心とした国産材産地市場に

すぎなかったといわれる。これは松山のように河川を持たぬ市場は、原木立地的に産地市場形成はいちじるしく困難だったことによる。

これが発展の芽をみたのは戦後のことであり、しかもトラック輸送の発展が一般化する20年代中期以降ということになる。この背景をなすものは原木に恵まれた立地条件にあり、30年代後期以後の外材輸入の拡大と、地元にかんがりの消費力のあったためといえる。もちろん港湾が近く、外材輸入、製品移出に恵まれたことも現在の発展を支えた条件であることは確かである。これらのことから現状をみると、国産材と外材型の複合市場と云ってよいであろう。

製材工場における原木の入手経路は次のような形態にほぼ統一されている。

国産材 $\left\{ \begin{array}{l} \text{山林所有者} \rightarrow \text{素材生産業} \rightarrow \text{原木市} \rightarrow \text{製材工場} \\ \text{山林所有者} \rightarrow \text{森林組合} \rightarrow \text{県森連共販所} \rightarrow \text{製材工場} \end{array} \right.$
外材 = 商社(松山港) $\rightarrow$ 原木問屋(含協同組合) $\rightarrow$ 製材工場

製品の販売については次のようである。

$\left\{ \begin{array}{l} \text{製材工場} \rightarrow \text{木材販売業者} \rightarrow \text{消費者} \\ \text{製材工場} \rightarrow \text{直需者(外材が多い)} \\ \text{製材工場} \rightarrow \text{市売・流通センター} \rightarrow \text{木材販売業者} \rightarrow \text{消費者} \end{array} \right.$

広島市場=広島は県の南西部に位置し、瀬戸内海に面した太田川の河口に在る。この太田川の上流域は古くから用材と薪炭の生産地として栄え、広島へ向けての舟運、流筏が盛んで、この地方の需要に応じてきたのである。しかし、それも日清戦争以来第二次大戦までは陸軍の補給港となり、商港としての利用は極度に制限を受けていたが、戦後広島市復興、経済発展につれて整備され、木材港としても主要な一つに数えられるようになった。

このため昔時は広島市内各所に運河が開削され、舟運によって交流がもたれ、産地市場的性格が強かったが、現在は港湾整備と木材製材団地の形成と相まって外材中心の形態をなすに至っている。また、最近では内陸製材団地構想も進みつつある。

広島における製材工場は従来は県内で生産されるマツ材を主原料として発展してきたが、36年以降、原木を米ツガ、ニュージーランドマツ、アビトンに転換し、大型量産工場として成長し、東の清水に対する西の広島として位置づけられている。

外材を輸入する商社(附表2)は日綿実業、三井物産、三菱商事、日商岩井が10万 m^3 以上を入れ、上位四社で広島港輸入量1,193千 m^3 (47年)の52%を占めている。このほか総合商社が上位にランクされているのは他港と同様である。商社は数社の有力業者と木材問屋、製材業者に大量に販売している。この中には広島興産協同組合のように原木を共同購入、製品の共同販売ということとで、中国筋を中心として本州14カ所に販売センターを持つところもある。

2 木材価格騰貴要因の解明

A 広島における価格変動の概況

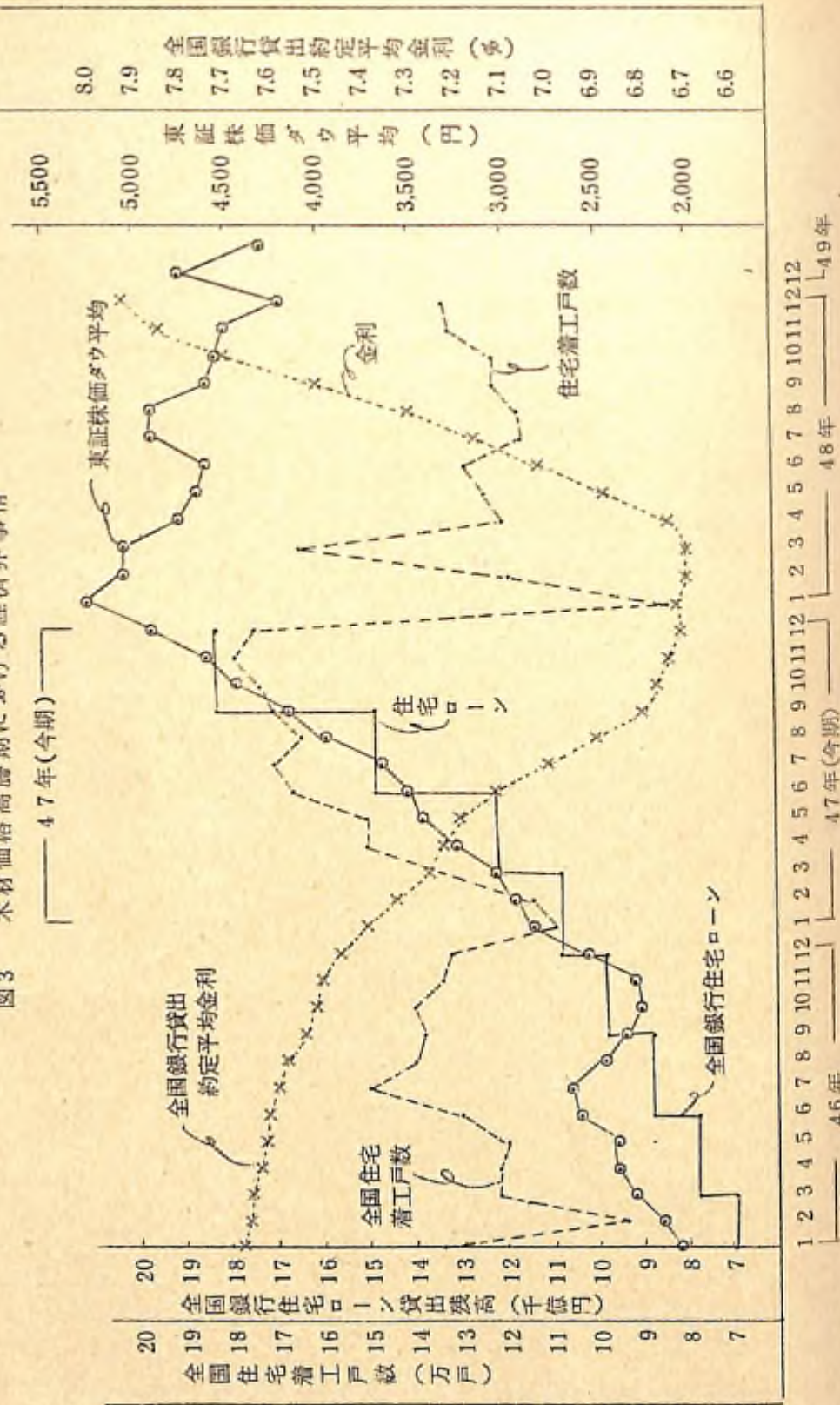
1) 当時の一般的社会経済事情について

昭和47年度夏ごろまで比較的安定していた木材市況がその後物価の中でも他の何れよりも上昇をみせたのである。もちろん木材価格も一般物価と同様に本来需要と供給の関係できまるわけであるから今期のそれも需要と供給のアンバランスから誘発したものであることは当然とされる。そこで以下これら要因について考察を加えることにしたい。

特にここでは四市場のうち広島での動向の素描をとりあげプロローグとしたい。

当時の一般経済界の動向(図3)如何は、すなわち需要側の要因とみられるわけであり、これを簡単に整理すれば次のようなことであろう。1) 高度経済成長に伴う経済活動の活発化と資金的余裕の増大、2) 国家財政の膨張と日本列島改造論にはじまる地価の上昇と慢性的インフレ傾向。3) 低金利政策への移行と金融超緩和を背景にした建設ブーム。特に社会資本の充実ということから持ち家の奨励、これに伴う住宅ローン制度の普及である。これらのことは図3から視野にとられられるところであり、東証株価の上昇や全国銀行貸出金利の低下から建築に対する潜在需要を刺激したことも明らかである。

図3 木材価格高騰期における経済界事情



ロ) 広島における関連事情について

また、木材需要と直接関連する建築動向にあっては住宅ローン貸出状況(表4)にみられるように、広島についても緩和されたことは確かである。これに伴って建築着工戸数(表5)は対前

表4 広島県内住宅ローン貸出状況

単位:百万円

区分	46年 1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	47年 1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	47.1~9 46.1~9月
新規	1,845	2,098	2,435	2,747	3,608	4,279	6,252		221.7
期末残高	14,467	15,559	16,692	18,263	20,608	23,813	28,524		170.9

年比は全国が134%, 広島は125%と伸びてきたことからして前記要因が因となり果となって木材価格の高騰に拍車を掛ける土壌は出来つつあったことは明らかである。

表5 建築着工等の動向住宅着工戸数の推移 (建設省調べ)

年 月	46年		47年		47年/46年(%)	
	全 国	広 島 県	全 国	広 島 県	全 国	広 島 県
1	133	2,279	108	2,165	81	95
2	96	2,471	114	3,791	119	153
3	124	2,863	205	4,331	165	151
4	124	3,253	150	2,863	121	83
5	120	3,801	150	4,461	125	117
6	130	3,762	166	4,105	128	108
7	148	2,994	170	3,228	115	109
8	140	3,254	164	3,812	117	117
9	138	2,682	170	3,325	123	124
10	140	3,700	173	3,864	123	104
11	134	3,299	177	6,085	132	184
12	132	3,538	175	5,495	133	155
計	1,435	37,896	1,922	47,525	134	125

(注) この戸数は全国は新設住宅とその他の住宅の合計であり、県内は新設住宅のみである。

次に、広島における当時の木材在庫量はどおりであったかということであるが、外材については(表6)46年当時よりも増加の傾向にあって荷入れの状況にあったが、国産材は原木の入荷量

表 6 広島市場における外材入荷・在庫量

(単位: m^3)

年 月	入 荷 量				在 庫			
	S ₄₆	47	48	49	46	47	48	49
1	108,920	110,010	76,129	77,792	167,700	201,642	161,121	197,367
2	48,460	49,425	112,848	74,535	117,630	135,391	206,215	183,182
3	120,630	124,245	116,027	88,921	141,800	189,192	182,806	211,078
4	87,950	87,953	85,591	62,800	127,890	173,929	185,519	180,218
5	123,490	138,312	108,326	112,600	146,700	198,536	208,477	242,561
6	83,040	58,129	137,355	123,269	141,290	156,829	238,793	271,346
7	102,160	92,964	105,146	132,907	145,530	174,641	256,198	315,890
8	69,800	101,223	109,867		133,900	192,826	210,767	
9	129,550	76,433	91,716		160,340	168,355	206,289	
10	82,780	107,620	121,089		134,700	183,191	239,146	
11	118,960	109,440	97,137		162,850	198,073	232,279	
12	110,836	116,922	101,671		165,702	188,317	217,604	
年 月	うち水面貯木場港頭在庫				うち製材工場在庫			
	S ₄₆	47	48	49	46	47	48	49
1	127,200	141,975	131,449	154,259	40,500	59,667	29,672	43,108
2	81,970	95,095	134,946	149,537	35,660	40,301	71,269	33,645
3	117,480	126,443	128,460	149,116	24,320	62,749	54,346	61,962
4	104,230	111,528	126,105	127,620	24,190	62,401	59,054	52,598
5	122,000	149,693	119,139	161,775	24,700	48,843	89,338	80,786
6	113,040	120,951	140,977	166,824	27,390	35,878	97,816	104,522
7	111,010	124,339	139,745	184,356	34,520	50,307	116,453	131,734
8	109,600	135,970	147,426		24,300	56,856	63,341	
9	129,240	125,398	140,819		31,100	42,957	65,470	
10	104,900	131,419	169,091		29,800	51,772	70,055	
11	119,200	135,878	159,406		43,650	62,395	72,873	
12	123,038	150,396	157,386		42,664	37,921	60,218	

は僅かに低下しているが原木・製品ともに在庫量(図4)は急速に減少傾向を示していることである。この原因については国産材価格が外材に押されて低迷した時期であり、危機が叫ばれたことからすると必要以上の伐採をセーブし、一方需要が急速に高まったことから生じたものといえる。かかる点では需給関係からして、価格高騰の舞台装置は次第に出来上りつつあったことを認めざるを得ないのである。

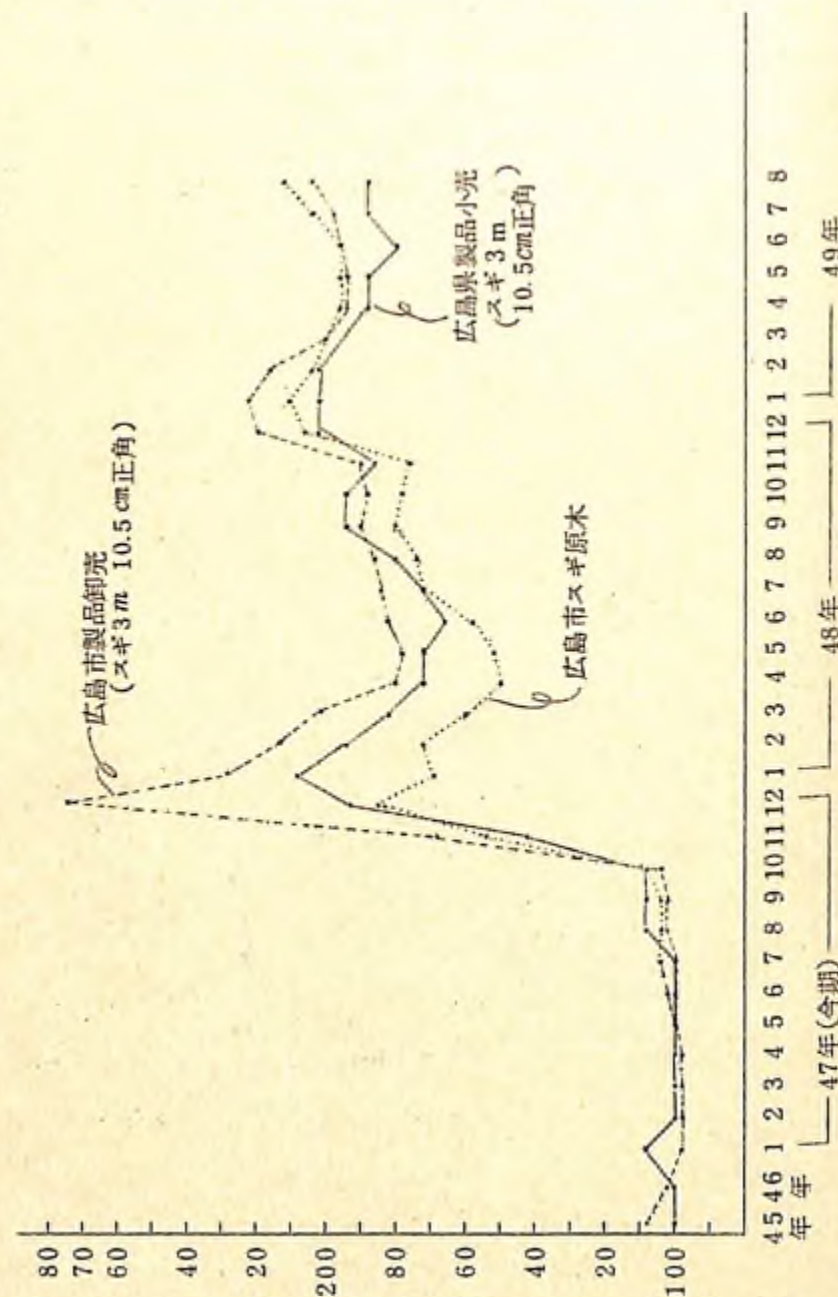
図4 広島市における国産材の入荷、在庫、製品在庫



ハ) 広島における木材価格の動きについて

ところで、需要増加に伴う木材価格は、製品小売→製品卸売→原木価格へと需要の側より波及して行くと思われるが、広島における実態からみると、かかる事情を明らかにすることはできない。それは今期における高騰期にあつて、これら三者の動きを指数(図5)でみると、まず10月までは三者ともそれほど動きがないが、それも6月には素材価格が僅かに上向し、8月に

図5 広島における原木製品価格指数(47年1~6月=100)



入ると三者のうちで製品小売価格が最も高く上向き、素材、製品卸売の順となっている。これが11月以降何れも大巾な高騰期に入り、製品卸売価格は275% (12月)、素材価格が185% (12月)、製品小売価格が163% (47.1月)と差が生じてきた。その後下向に向うのであるが、その動きは48年8月までは依然とした格差を保ち、その後若干の乱れが生じたが、49年3月以降は素材と製材品とは入れ代り、原木高の製品安という状況である。ただ、図5より明らかなごとく、急騰期のごとき大巾な格差はないが、製品卸売と小売の間には依然とした差が続いていることである。またこのことはヒノキ材についてもほぼ類似の動きを見せていることでもあり、広島だけにみられる現象とは思えない。

かかる点から大胆な結論が許されるならば急騰期以降、製品を扱う問屋、市売市場、製材工場等の価格決定に及ぼす影響力が強化されたとする見方もできるように思われるし、このことが逆に原木価格を強調し推移せしめることになったともいえよう。

B 近畿・中四国における価格変動の実態分析

これまで、当時の社会・経済的様相と木材価格の急騰を素描したところであるが、経済活動の源泉たる原料材の一つとして木材が存在する以上、木材に対する需要の強弱も、いわば国民経済的な規模で起り得ると考えるのは至当なことである。ために当時の潜在需要を顕在化せしめる需要の高まりに対して供給側にそれに対応する供給量と弾力性が備わっておれば今期のような異様な急騰は起り得なかったと一義的に解釈されるのである。

まずこの点を地域の動きの中から分析を進めることにしよう。

1) 原木および製材品の入・出荷・在庫状況

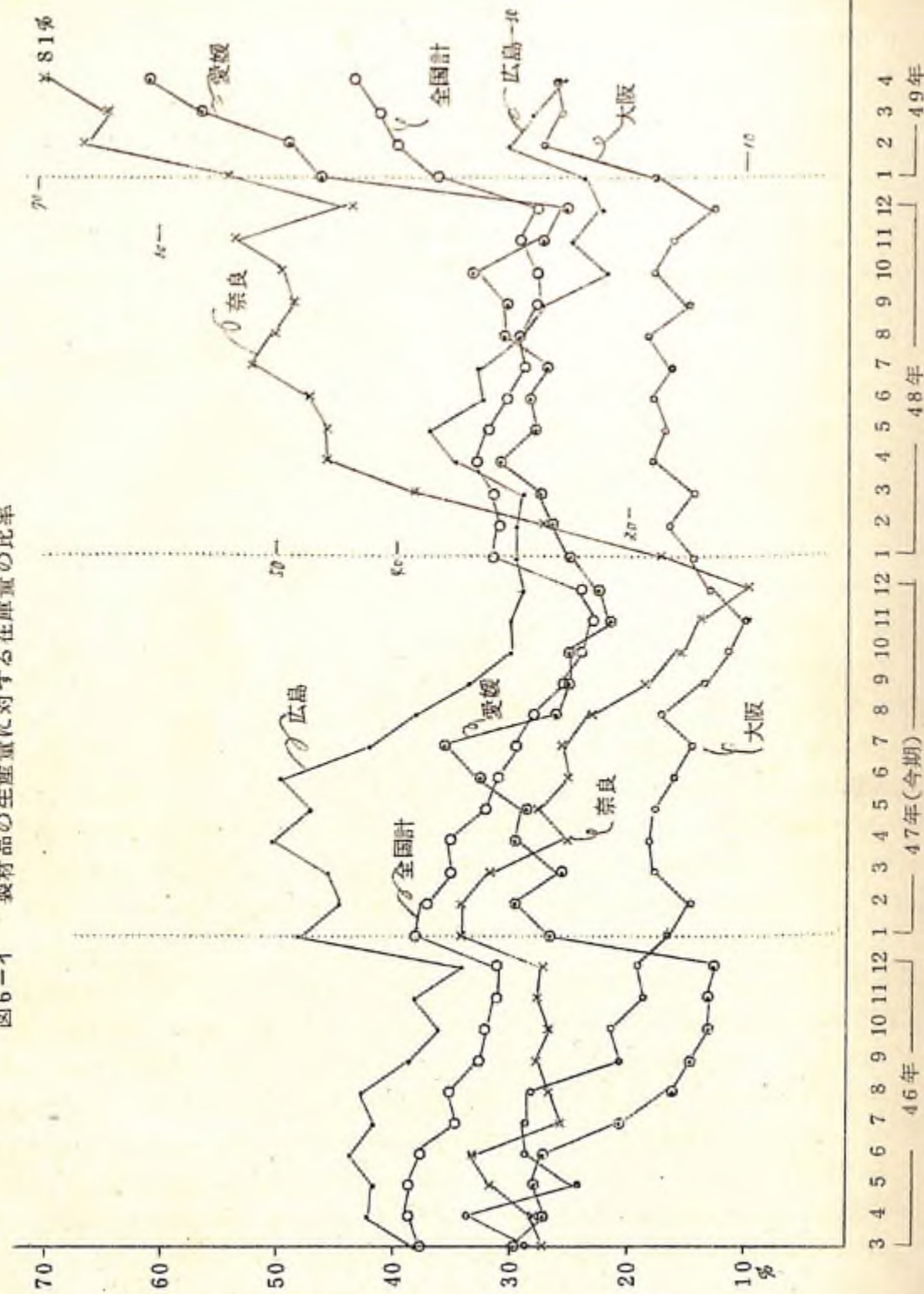
イ 製材品在庫について

今期の木材価格の高騰は、一般的には製材品価格が原木価格のそれより2~3ヵ月先行したとされているが、これは建築用材需要の急増が大工・工務店→製材小売業→製品卸売業・製材業→原木卸小売業というルートで原木価格高騰に波及したものと解され、これが需要の法則であろう。この波及の仕方が各段階でどのようになされたかは検討を要することであるが、ここではまず、製品生産、流通のかなめである製材業段階について検討する。この関係を製材品の生材品の生産量に対する在庫量でみると(図6-イ)のとおりである。

まず全国の動きをみると、36年1月在庫率39%であったものが12月には31%ごとに漸減してきたものが、47年1月に38%に増加し、高騰した年末には24%と直線状態に減少した。つまり、毎年類似のパターンを示しているものの46年末では、その差7%と聞いたことは建築着工延面積(図10)の増加と相まって需要も急増し、価格上昇に拍車を掛けたといえることができる。

この全国傾向線を基準として他の県について見ると、大阪は46年の30%程度から47年末の10%まで大体一貫して漸減傾向をみせていることである。奈良については、46年は27%前後と大体平均した在庫率であったものが、47年1月の34%上限にして12月には大阪と同様に10%まで漸減し、特に8月以降は直接的に15%も急減している。広島につい

図6-1 製材品の生産量に対する在庫量の比率



ては46年は月平均40%前後、47年前半には47%程度の高い在庫率であったものが7月以降減少に転じ、10月以降は30%まで減少した。しかし、これは他県に比して高い在庫を示しているものの、これが売り惜みを示しているかどうかは明らかでない。愛媛については、46年は30%台から12月には12%まで減少したが、これ以降47年7月まで35%と増加し、その後減少に向い12月には12%まで下った。

以上が製材品の生産量に対する在庫量の比であるが、かかる推移を通してみるに、適正在庫率は市場の性格を含めて奈良にあるかということになるが、47年末の奈良、大阪の10%程度ということは、いかにも少ないと判断されるし、それだけに需要が大きかったということを示すものであり、また広島、愛媛は高騰前、47年前半の在庫の動きからして急騰前は冷え切った状態にあったと判断されよう。特に広島は外材維持率が高いだけに、当時過剰在庫といわれる事情もあることからすると余計に指摘されるであろう。

なお、48年以降の動きで特記されることは、奈良が急激な製材品在庫の上昇をみせていることであり、49年以降は全国動向でもそうであるが、殊に奈良、愛媛の在庫率は他に比して高い。

ロ 素材在庫について

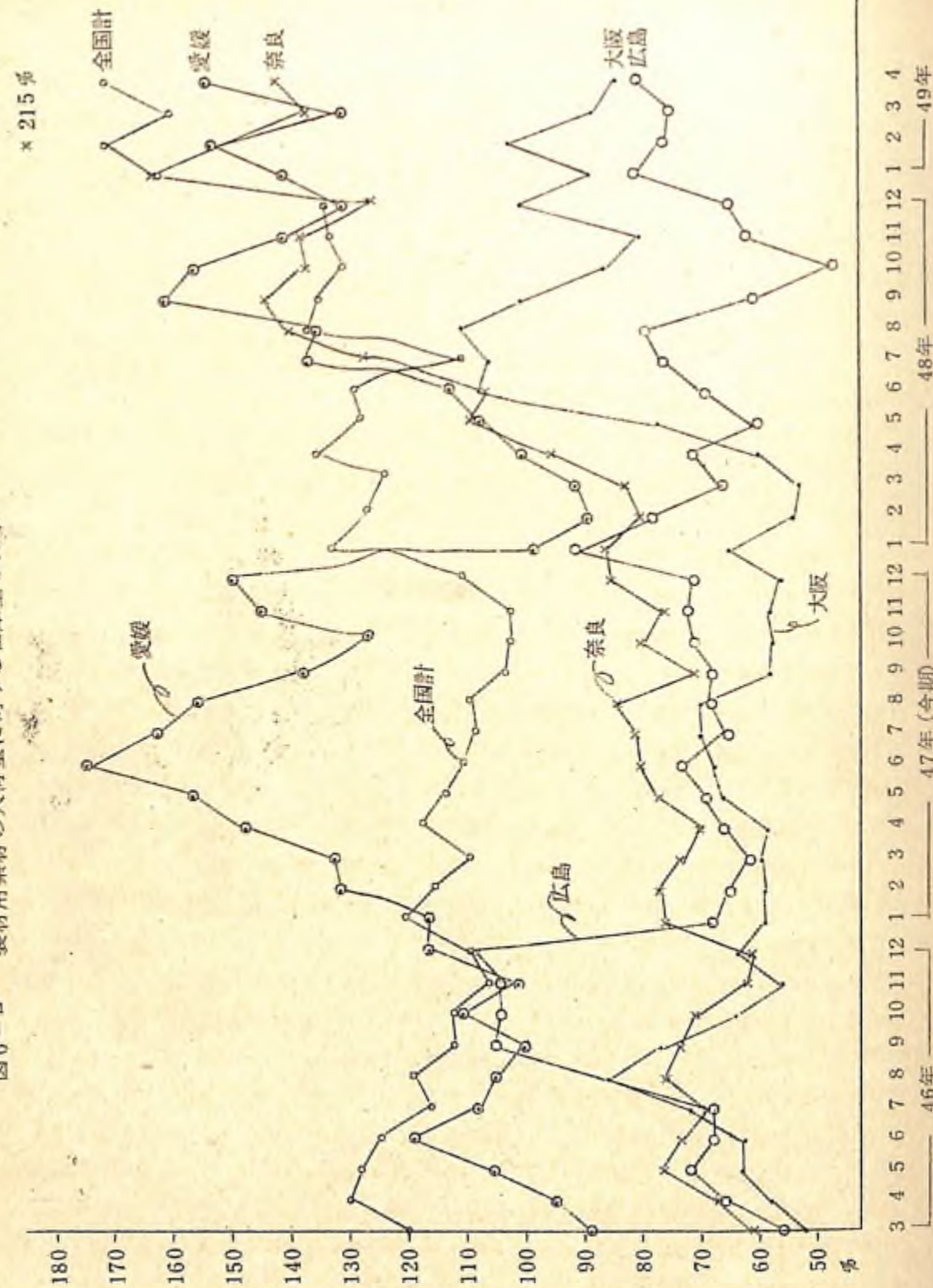
次に製材用素材の入荷量に対する在庫量の比率を図6-ロに示すと、まず全国動向については、46～47年では130%～100%の巾の中で前半は高く、後半は低いという傾向をみせており、48年は130%を中心に上下し、49年に入ると160%に在庫率を高めた。

この全国的傾向を基準として四府県の動きについては特記できる点を明らかにすると、48年以前の大阪、奈良、広島(46年後半は高いが)は大体60～80%の巾の中に推移し、全国的傾向より在庫率は低いことである。また愛媛はそれよりも高く、大きく振幅を画いていることである。本分析期間を通じて漸減傾向を示しているのが奈良である。なお、明瞭ではないが47年の価格高騰期において、全国の動向は年初より年末にかけて減少状態を示しているに對して大阪を除く広島、奈良、愛媛は必ずしもそうはいえないように思われることである。

ハ 製材品と素材在庫との関連から

以上の分析から47年の高騰期に限って製材用素材と製品在庫率の動きから両者を関連して集約すると、全国動向では製品は年初の38%から年末の24%へ直線的に14%の減少巾、素材も120%の水準から102%へ18%の減少巾とやや類似している。これは製品・素材とも需要がありながら、製品生産や素材入荷が思うにまかせなかった現れであり、特に奈良は年初と年末の素材在庫率は10%上昇したにもかかわらず、製品生産量が横這であったため、逆に年初に比して年末には26%も下っている。このことは製材工場の余力とも関連するので睡々な判断は避けなければならないが、46年の奈良の製品生産量が1,024千 m^3 に対して47年は991千 m^3 (前年の96.8%)と減少していることは、前述の社会・経済の動向からみて、木材需要の増加が見込まれたわけであるから、意識的な生産調整を行なったわけではないが、結果的には価格の高騰、不良在庫一掃(大阪・奈良製材在庫率10%=47年末)という現象をも

図6-ロ 製材用素材の入荷量に対する在庫量の比率



たらしめたといえる。かかる奈良のような典型的な例は免角、これと程度の差はあっても類似の動きは残る三府県についても製材工場段階で当てはまるように思われる。

このことから在庫調整機能のあり方が、価格に及ぼす影響を大きく左右することは理解されることであり、また、調査中の聞き取りであるが、急騰期には建築工事請負業者の契約破棄が相次いだ、製品の買い付けのためにトラックを横付け、現金を持って買い廻り、販売側はこれまでの不良在庫品を一掃したということもあり、異様な心理状態に陥ったことは翌48年の日用物品の狂乱物価のとき衆知されたことである。

なお、全国的な製品需要増加のなかで、需要動向と情報を正確につかむことも必要であり、しかも地域的な態応体制と共に、地方による建築様式の違いが、製品の流動化をさまたげていることも高騰に拍車をかけたことも窺われる。

ところで、次にスギ・ヒノキ・ミツガの三種について検討したい。このことは当時・外材が価格騰貴の先導的役割を果たしたともいわれることから、この点を値動きの巾と時期から窺うことは意味あることと思われるからである。

2) 47年高騰の時期と価格差

最終消費(需要)の反映が製材品の小売価格にどのように現われていたかということを知ることは、価格は需給関係において決まるわけで必要なことである。そこで産地間における樹種別の騰貴の時期と価格についてみることにする。

イ) スギ製品の小売価格(図7-イ) = 47年前期を平常期と仮定すると1本当り(10.5×3m)正角、1等)価格は東京1,500円、広島1,400円、愛媛1,300円、奈良1,200円、大阪1,100円ということとで上下の較差は400円で7月まで続いたことが分る。それが8月に入って東京、広島、大阪が100円上昇し、愛媛・奈良は1ヵ月遅れて9月に入って上昇を始めている。しかも東京、大阪は10月まで毎月100円づつ切り上げており、他の産地とは動きを異にする。

10月以降狂乱的急騰を示すのであるが、この10月を基点にしてみると、東京は1,800→3,400円(+1,600円)、愛媛1,400→3,000円(+1,600円)、広島1,500→2,900円(+1,400円)、奈良1,500→2,600円(+1,100円)、大阪1,400→2,500円(+1,100円)と2~3ヵ月後に頂点に達していることである。この間を騰貴率でみると愛媛(214%)、広島(193%)、東京(189%)、大阪(179%)、奈良(173%)の順となるが、これを7月以前の年初と対比すればさらにこの騰貴率の高まることは云うまでもない。

ロ) ヒノキ製品の小売価格(図7-ロ) = 前例にならって1本当りの小売価格をみると、東京・広島が2,700円、大阪・奈良が2,300円、愛媛が2,100円と最低で、上下の差は600円でスギと同じく7月まで続いた。それが8月に入って東京が300円、大阪が100円と上昇し、残り三県は9月に入って上昇に向い、特に愛媛は500円上った。しかし、ヒノキもスギと同様に10月まではそれほどでなく推移した。そこで10月価格を基準にその後の上昇をみると愛媛3,000→6,200円(+3,200円)、東京3,300→6,000円(+2,700円)、奈良3,000→5,400円(+2,400円)、大阪2,900→5,000円(+2,100円)、広島2,900→4,400円(+1,500円)。

図7-イ 製材品小売価格 (スギ)

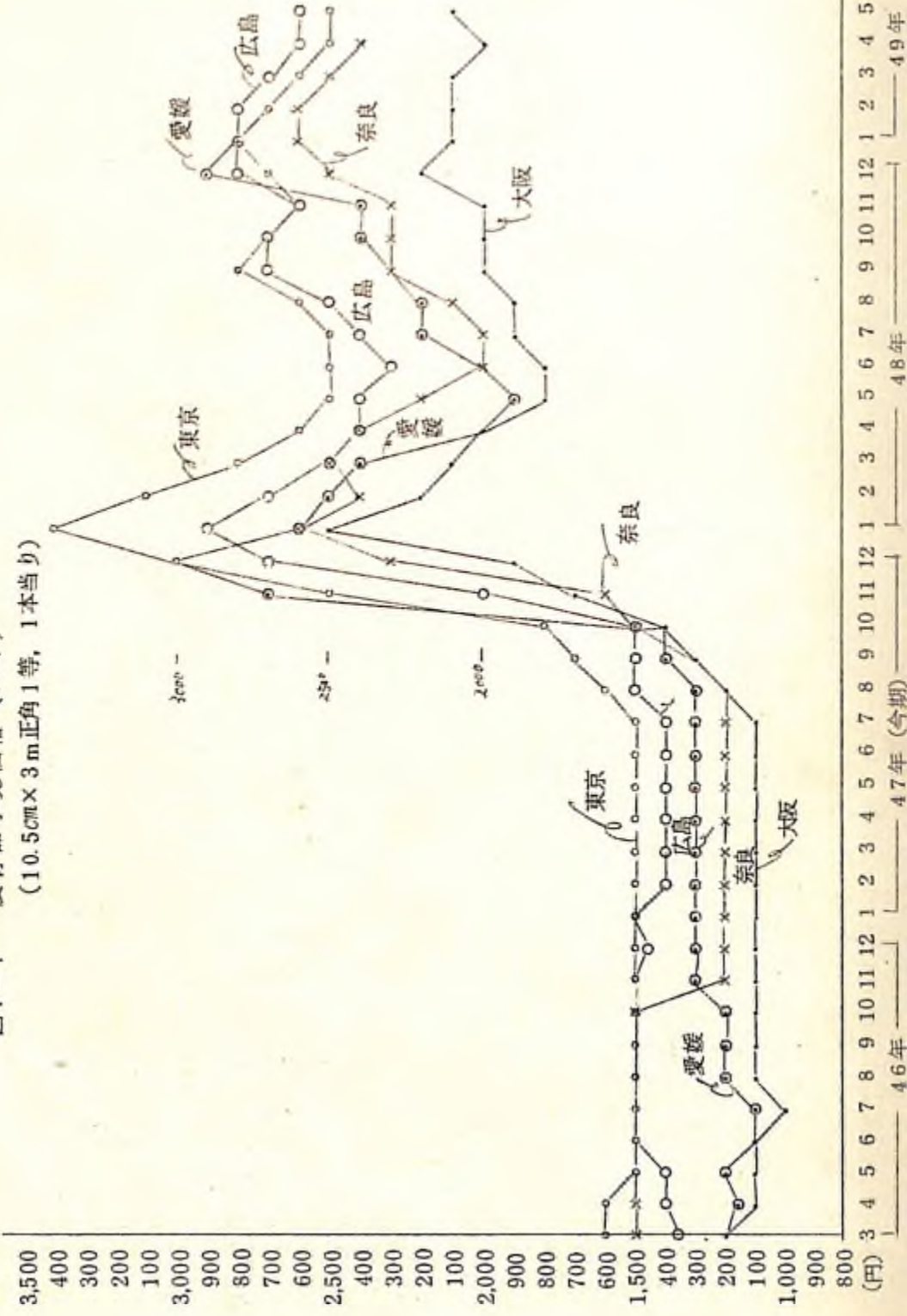
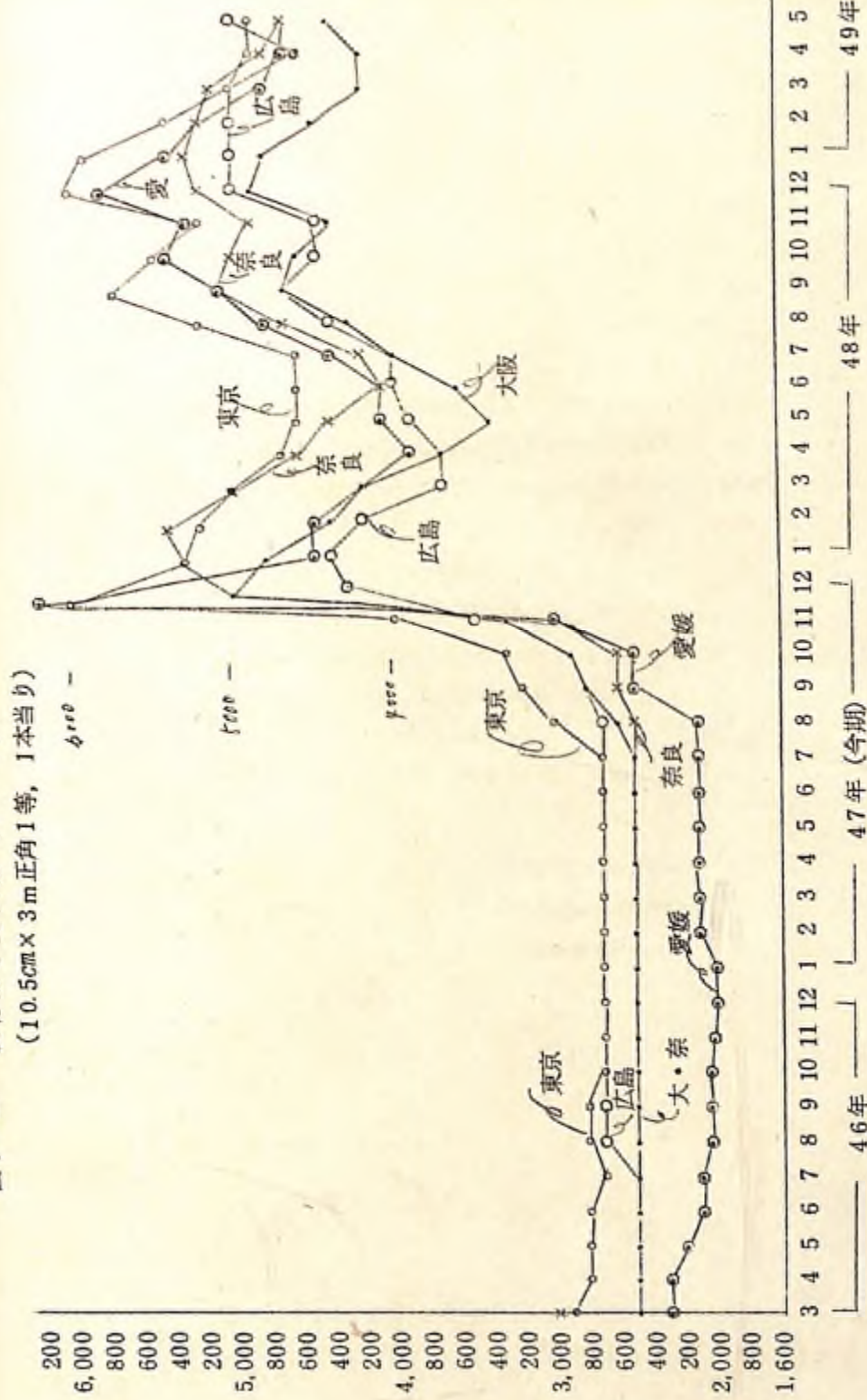


図7-ロ 製材品小売価格 (ヒノキ)



1,500円)と2~4ヵ月後に頂点に達している。

この間の騰貴率をみると愛媛(207%),東京(182%),奈良(180%),大阪(172%),広島(152%)となり、スギ・ヒノキとも愛媛が最も高く、広島のヒノキは比較的低かったということがわかる。

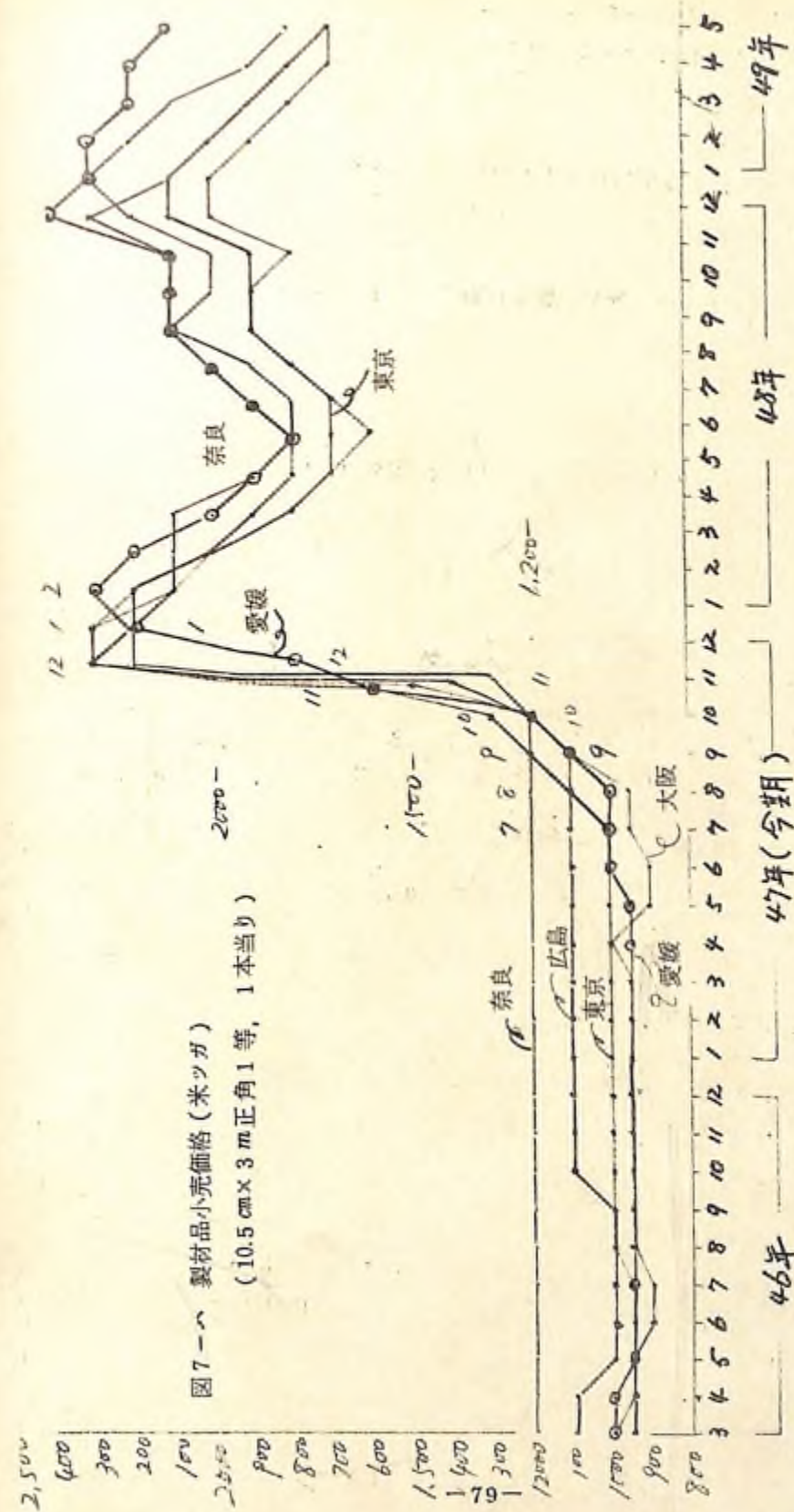
ハ) 米ツガ製品の小売価格(図7-ハ)=1本当り小売価格をみると、奈良が1,200円、広島1,100円、東京1,000円、大阪・愛媛が950円と格差は250円でスギ・ヒノキの国産材に比べて少ないことは、製材品の物質性からみて理解できよう。

ところで上昇の兆候であるが、前述のスギ・ヒノキに追従してみることができよう。まず8月に東京が100円上昇し、大阪・愛媛・広島は9月に100円、奈良は比較的高かったためか10月まで変らなかった。前例にならって10月基準で算定すると大阪、広島、愛媛が1,200→2,300円(+1,100円)、東京1,300→2,300円(+1,000円)、奈良1,200→2,200円(+1,000円)と2~4ヵ月後に頭打ちとなっている。ただ、スギ・ヒノキと比べて最高が2,200円と2,300円ということで殆んど変らなかったことが指摘される。この間の騰貴率をみると、大阪、広島、愛媛が192%,奈良(183%),東京(177%)の順となり、当初の価格水準の問題もあるが騰貴率でみる限り、三樹種とも愛媛が最も高かった。

また騰貴の時期からみて、東京は8月から上昇しているが、大阪と共に二大消費地を形成するだけに理解されるところであり、東京市場の動きが価格決定のインシヤをとることは理解されるところである。また、これら時期ならびに価格差にみせた産地間の多様性を如何に判断すべきかは知り得るまでに至らない。

図7-ハ 製材品小売価格(米ツガ)

(10.5 cm x 3 m 正角 1等, 1本当り)



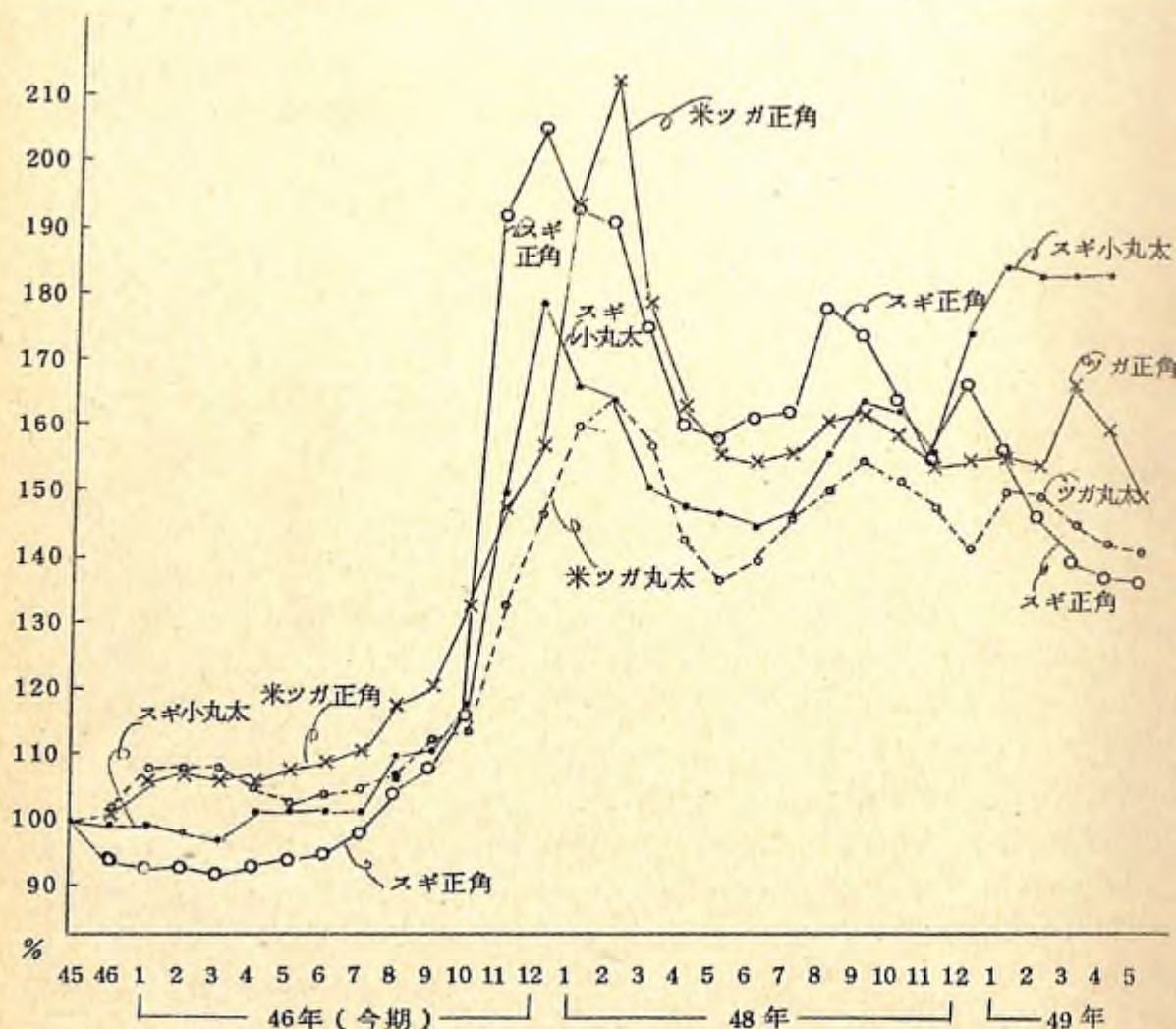
3) 原木と製材卸売価格指数からみた検討

前に製材品の小売段階の動向をみたが、これと関連する製品の卸売価格と丸太価格を指数の動きから明らかにする。この場合、スギと米ツガとを対比した目的は競合材として両者の動きを把握したいと考えたところにある。

イ 製材品卸売価格(図8)

スギ製品については、45年の基準時に対して本期の当初は92%と停滞状態にあり、米ツガは105%と一応の水準にあったことは明らかである。(但し、別の見方をすれば米ツガ製品

図8 原木と製材の価格指数(日銀統計局)(昭和45年=100)



はすでに価格水準を切り上げつつあったとみられる。) その後上昇の兆候をみせるのは両者とも4~5月以降ということである。この時期を前述の製品小売が8月からという傾向と対比すると、数カ月前にすでに卸売において反騰傾向を示していたことが指摘される。しかも、この状態は両者とも7月までは極めて緩慢な動きをもって上昇していたことになる。その後8→10月まではある程度小売の上昇と類似の上昇を続け、10月以降は小売と同様な急騰をみせ、特にスギにその傾向が明らかである。しかもスギは12月、米ツガは2月に頭打ちとなり、両者ともそれ以後下落した。

ロ 原木丸太価格(図8)

両者とも前半7月まではスギは101%、米ツガは若干の起状はあるが105%程度で安定的であったが、その後上昇に向い、11月以降は騰貴を見せている。しかし、原木は製品より高騰率は低いと全体を通観するに両者とも相関連して類似の動きをするともよいのかも知れない。しかし別の見方をすれば原木は製品小売の動きに類似しているから、大胆な表現が許されるならば、製品卸売関係(市場、問屋、製材業者)の価格決定が有力な要因の1つとして波及すると認めてよいであろう。

また、米ツガの製品と原木価格指数の動きをみると、大体がスギのそれよりも時期も価格指数も劣ることからすると、あながち先導役を果たしたということとはできない様に思われる。もちろん、これは今期11月以降の狂乱的急騰期には、これを肯定し得ない他の要因も介在したことも認めなければならないといえる。

以上は、これら資料の関連でみたものであるが、現実には原木価格の決定がかかる平板的な理解で済むものではないので、以下、これについてみることにしよう。

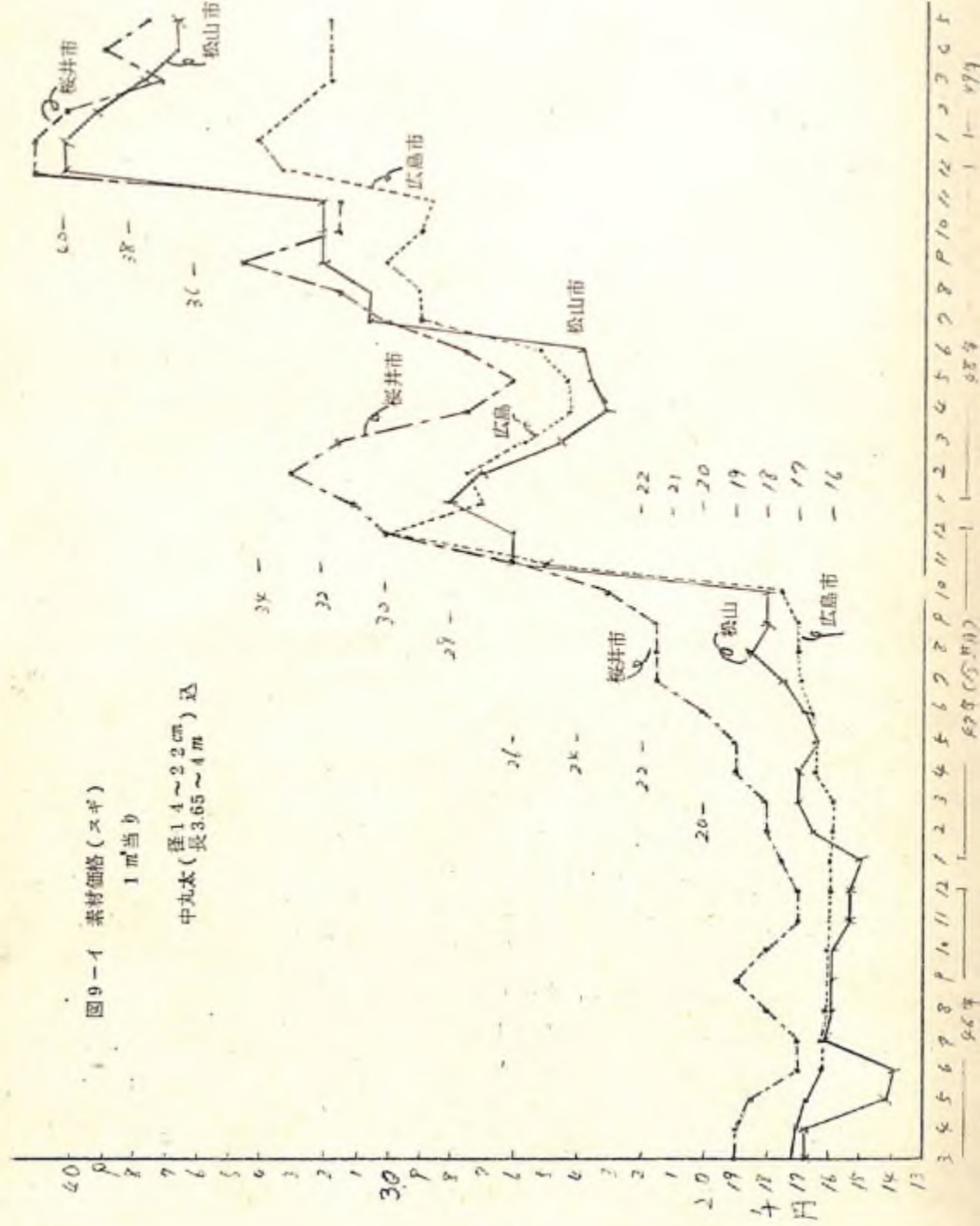
4) 産地の原木価格の動き

スギ(図9-イ)=三市場における46年の価格差は桜井と松山・広島は1㎡当り2~3千円で推移していたことが明らかであり、後二者は48年6月頃まで類似の動きを示しているが、7月以降松山は桜井の動きに類似し、49年に入って広島との差を5千円に開くがこの原因は明らかにし得ない。

ところで、高騰期前後の動きであるが、桜井は三市場のうちで最も早くから上昇の兆候を見せていたことである。すなわち、46年12月を底にして、1月から次第に水準を切り上げ9月には1.7万円のものが2.15万円(+3,500円)になっていた。これに対して松山は波動を画いているが2月から、広島は4月からと見ることができる。しかも、その上げ巾は9月で松山3千円、広島僅かに千円であった。この後11月から急騰に移るが桜井は2月(3.3万円)、広島12月(3万円、桜井も12月は同値)、松山1月(2.8万円)で頭打ちとなったのである。

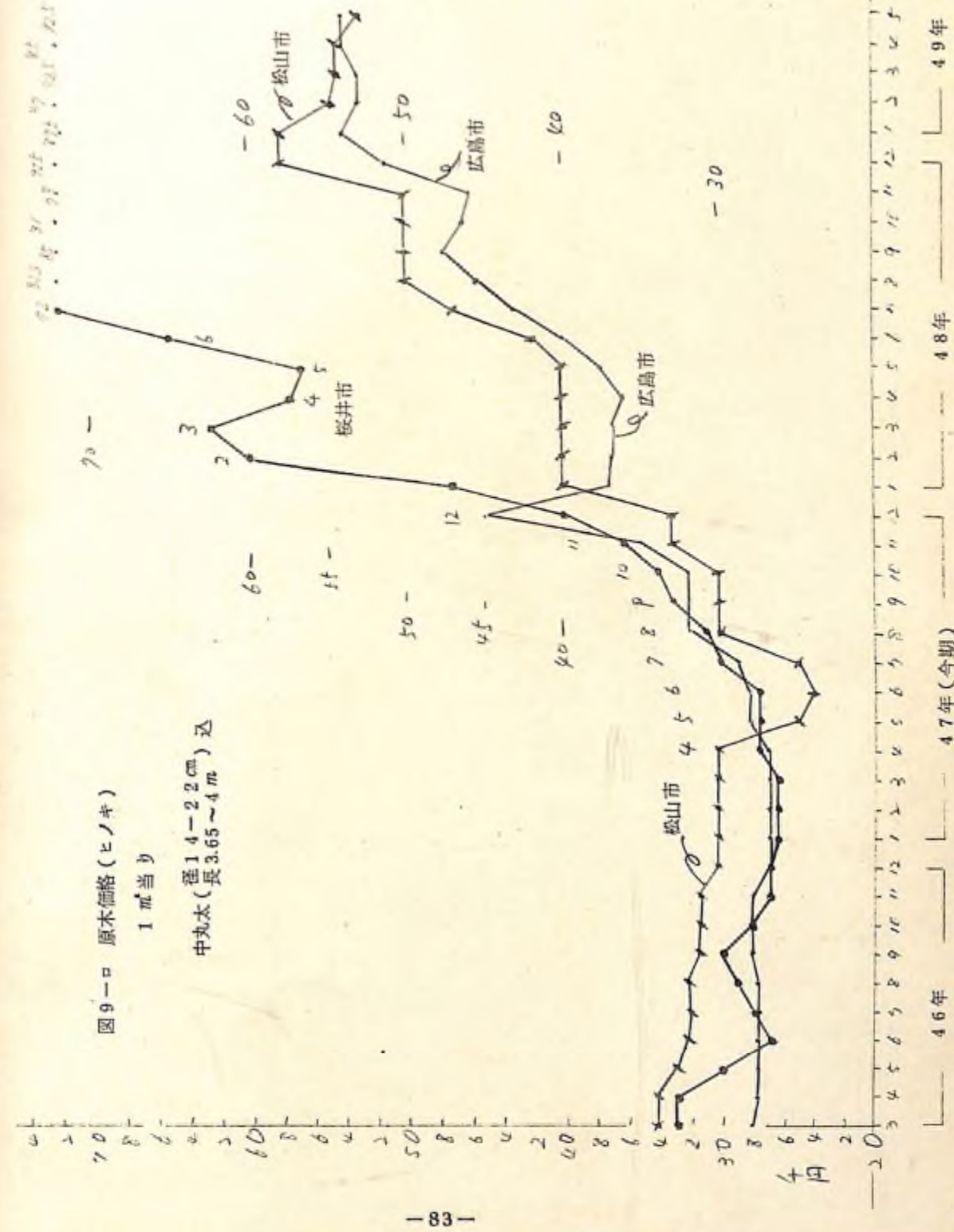
ヒノキ(図9-ロ)=46年後半から47年前半を平常期とみると、松山と桜井・広島は3千円程度とみることができよう。しかし、これも5月を境に両者は入れ代り、その後上昇に転じ、桜井は急騰の峠を3月に打ったが、その後再び急上昇を続けた。松山は1月4万円で横這状態を5月まで続け、6月から再騰したが桜井に3万円の差をつけられて及ばない。広島は12月

1 厘当分



1 戊午

中丸太(径14-22cm)込



に4.5万円(12月の桜井4万円, 松山3.3万円)をつけたが1月に3.7万円と下落し, その後松山に3~4千円の下値にある。

以上の分析から今期の高騰期における原木価格の推移からして大胆な発言であるが, 価格の決定に際して桜井が大きな影響力, つまり, プライス・リーダーとしての役割を果たしているといえそうな気がするものである。

また, 桜井のヒノキが48年以降, 今期と同様の再騰貴をみせたことは, 外材等との競合が少ないことも関連するが, 松山・広島のヒノキがこれに及ばず低い水準にあることを, どのように理解したらよいか気にかかる問題である。ただ, 資料を欠くが今期の高騰期において広島・松山に比して2万円程度の価格差があったわけであるから, 生産者は有利な売却のために優良材が桜井市場に多く出荷されたことも原因の1つにあげられるかも知れない。

なお, 47年度の急騰時, 広島の12月はスギは桜井と同値であり, ヒノキは桜井より5千円高, 松山とは1.2万円の上値にあり, しかも, 1月からは松山より3千円の下値に落ち込んだということは, 広島の狂乱の度合が異状の中の異状であったと是認される。さらにこれを前述の製材品の小売価格の動きと関連せしめると, 原木ほどの異状現象が認められないだけに, 狂乱期には地域の事情によって別個の動きをするものと理解してよいのかも知れない。

5) 桜井市場は木材のプライス・リーダーか

ところで, 桜井を木材価格のプライス・リーダーと位置づけたが, 横道に外れるが若干の考察を加えることにしたい。

イ 住宅建築動向(図10)

この場合, まず住宅の建築事情についてみるならば, 新築住宅延面積の前年同月比で全国的傾向をみると, 47年を高原としてオワン型をなしていることが明らかである。

愛媛県については相対的にみて46年は高く, 47年は低く, 48年が高いということで全国的傾向と趣を異にした凹型をなしている。広島県は全国傾向のオワン型に対して皿を伏せた型をなし, 奈良県は前者と逆に凸型をなしている。この動向からして奈良県の本期は46年に増して阪神圏のベッドタウンとして, 非常な建築ブームであったことが明らかで, これが原木価格決定に反映したことは想像に難くないところである。かくみるならば前述のプライス・リーダーはいささか怪しいことになる。ただ, 現地調査に際して桜井の影響を言う関係者の多いことからしても, また, 製材品の大阪・東京への強い関連と銘柄商品になっていることや, 市況の情報の解説に卓越していることを考え合えると否定することは躊躇せざるを得ない。

(以上の検討資料は大方公開されたものであるが, 以下, 未公開の資料を基に述べることにしたい。)

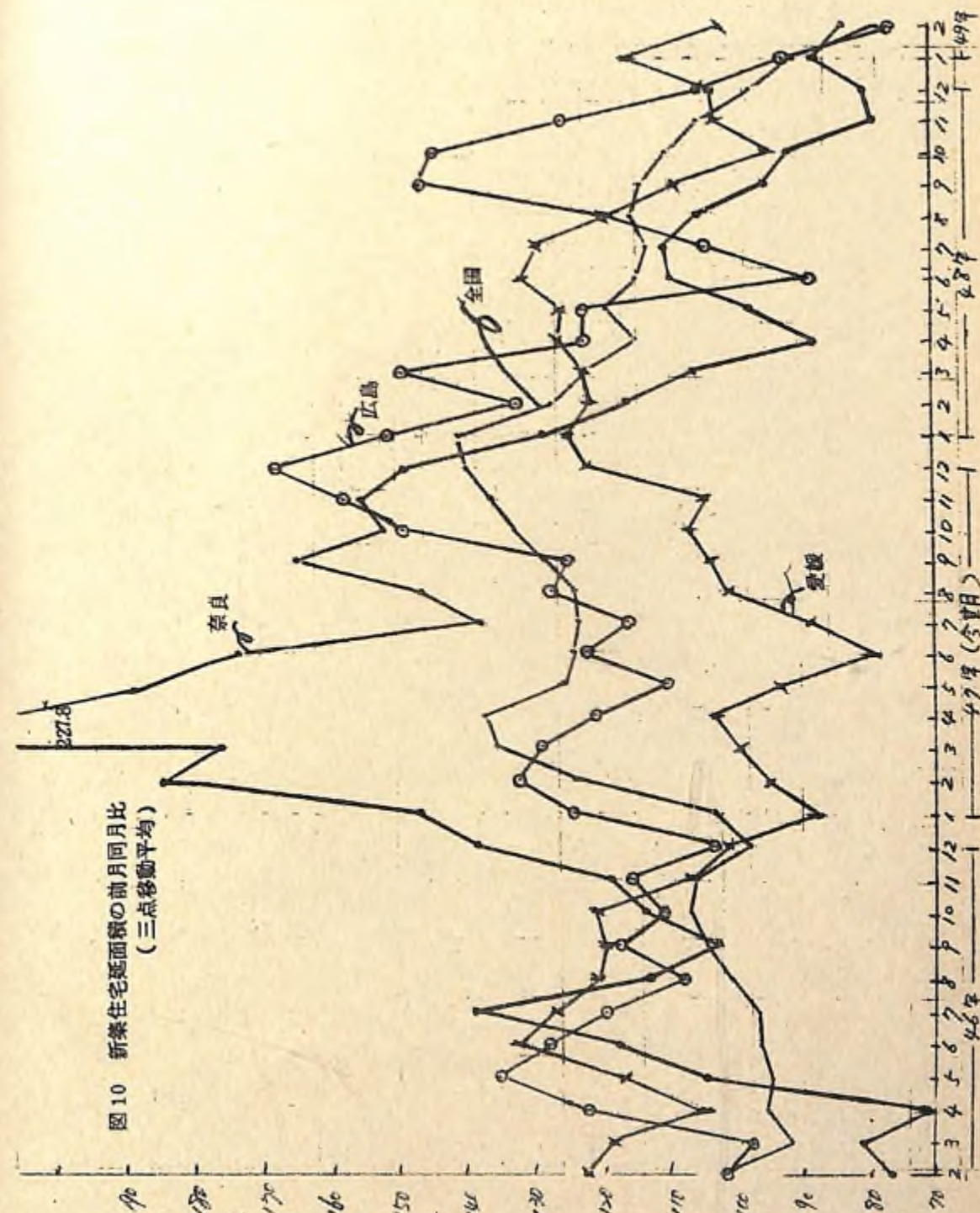
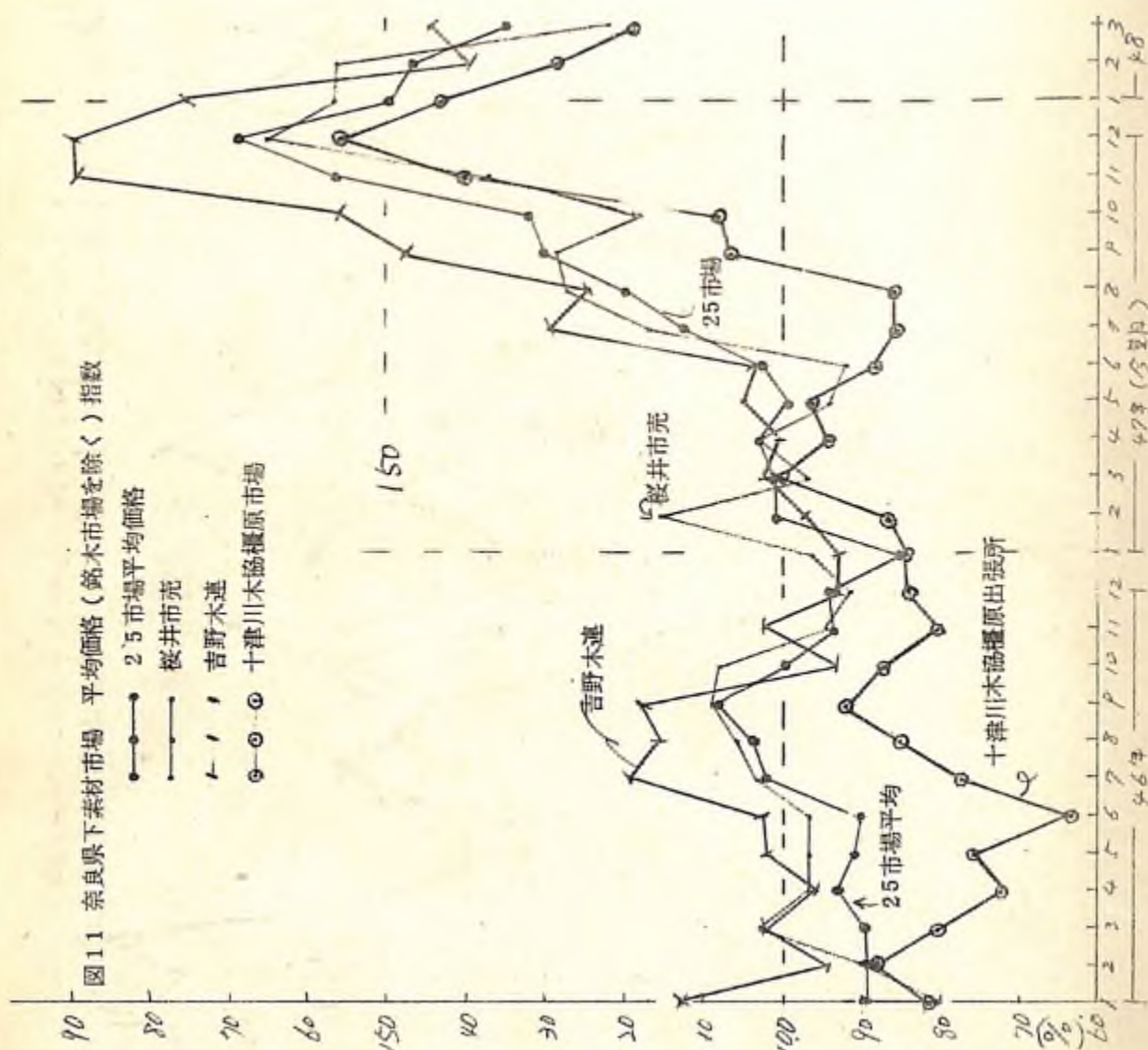


図10 新築住宅延面積の前年同月比
(三点移動平均)

奈良県下原木市場の動向（図11）

ところで桜井がブライズ・リーダーであるかどうかに対しては、高騰期前後の奈良県下の市場の動きを次に見ることによりしよう。

これは十津川木協榎原出張所以外に詳細な資料を欠いたためであるが、主な市場との対比から榎原市場の位置づけが明らかになると思われる。



奈良県下には25市場（銘木市場2市場を除く）があり、図示した市場の特色を略記すれば桜井市売は銘柄的ヒノキ材を主体に取扱ひ、吉野木連は銘柄的吉野スギを、以下、問題にする十津川木協榎原出張所は一般材を主としている市場である。

これら市場の平均価格指数の動向は、図11に示したところであるが、本格的な高騰期に向うのは銘柄材を扱う桜井・吉野が7月から、榎原は2ヵ月遅れて9月からになっており、何れも12月で頭打ちを示している。この市場の動きからしても優良材を取扱う桜井市売、吉野木連の価格上昇が先行し、しかも大きかったことは明らかであろう。この点からみて榎原市場は桜井市場の一環を占めながら常にその影響を受け低位にあるわけで、この問題の解明には十分な客観でないことは確かであるが、前述のとおり中核的市場の資料の入手ができなかったため、それだけに榎原市場の動きは割引きした考慮がなければならないであろう。

以上、ローカル的分析を通じ、しかも国産材価格の原木市場動向を考察したものであるが明確な帰結を生むに至らなかった。

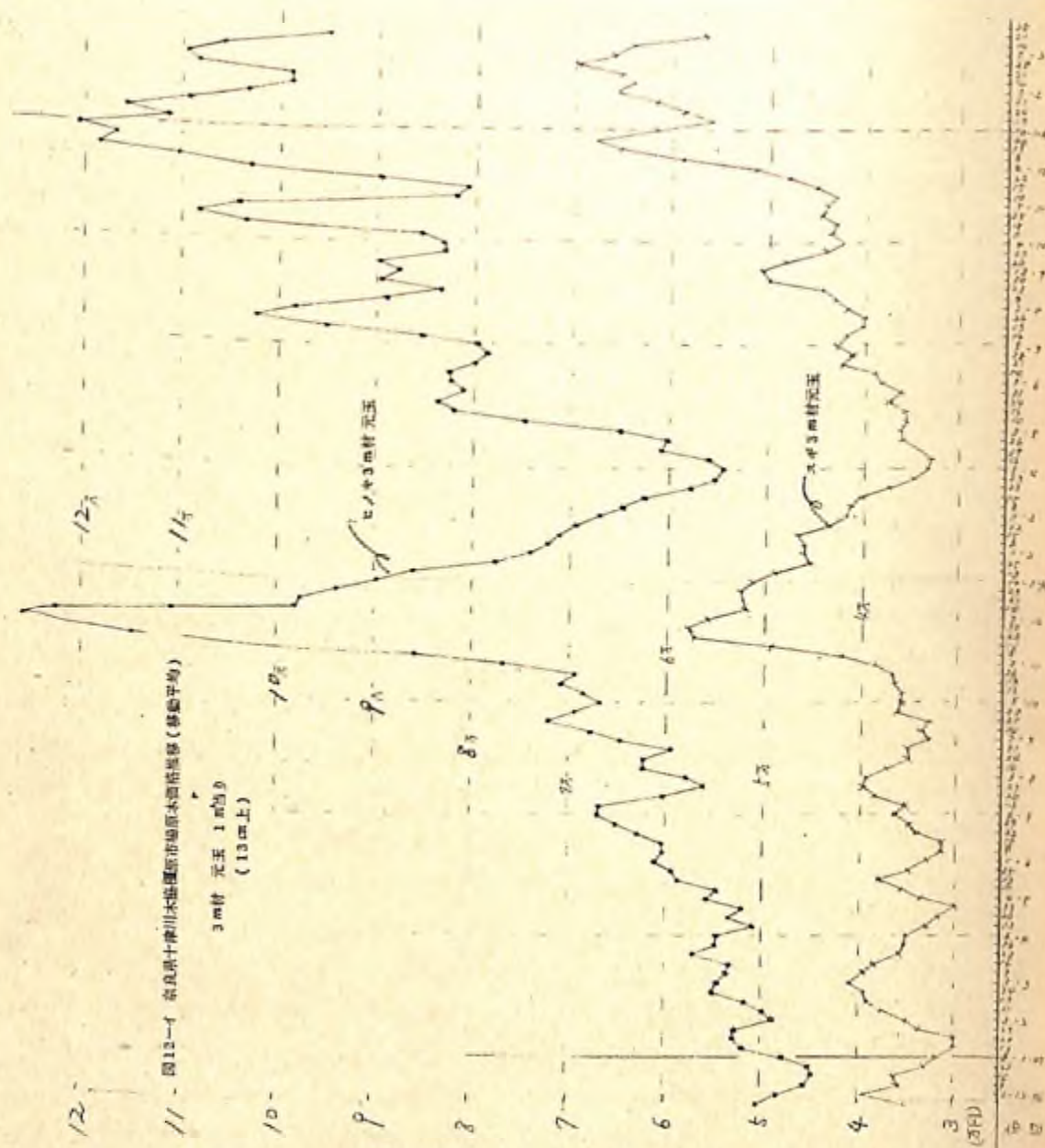
ハ 桜井と松山との市場動向

ところで桜井が原木価格決定のブライズ・リーダーであったかどうかを当時の価格と時期について市売の値動きの中から検討してみることにしよう。この場合桜井については前述の十津川木協榎原出張所（以下桜井と称す）、松山では松山相互原木市場（以下松山と称す）の両市場との対比である（図12-イ、ロ）。

高騰期前後の動向をスギについてみると、桜井の年初の市売で㎡当り3万円（2番玉2.3万円）であったものが、9月14日の市まで1万円幅の上下で三度び振幅を画いているが、これは上昇の兆しを示しているものであって松山原木市場よりも烈しい。そしてこの月の14日市売の2.7万円（2番玉2.6万円）を底にして、次の21日の市売から緩い上向を示し、11月16日市から急騰に向い23.30日の両市売の5.8万円（2番玉5.4万円）で頭打ち、その後次第に下り、4月12日の3.3万円（2番玉2.6万円）で底を打ち、以後緩やかな上昇に入った。

これに対して松山では年初の㎡当り1.8万円（当時桜井が3万円と高いが、これは元玉であるから2番玉の価格の2.3万円と比較すると5千円程度の差ということになるが、吉野材の高いことは理解されよう）から緩やかに上向し、8月28日市売で2.2万円、それ以降上昇し、11月28日5.6万円で頭を打ち、次の12月8日の市売では3.5万円と一気に2.1万円も下落し、4月7日の2.6万円で底を打ち、以後緩やかな上昇を続けた。ところで高騰期における図示の曲線からみて特徴的に云えることは、松山が鋭角をなしているに対して桜井は鈍角をなしていることである。このことは松山における狂乱が一時期であり、しかも急騰にともなって買い手が手を引いたためであり、市場の底の浅さを示しているものであろう。また、狂乱後の48年頃の底値が桜井は3.3万円（2番玉は2.6万円）、松山が2.6万円とすると前述の年初の5千円の格差は殆んど解消したとみられることである。

次にヒノキについてであるが、桜井では46年末を底にして1月8日初市の4.8万円（2番



玉 3.5 万円) から数度の振幅を重ねて水準を切り上げ、10 月 19 日 7 万円 (2 番玉 5 万円) まで上げ、次の 26 日の市から急上昇に転じた。そして 11 月 23 日 12.6 万円 (2 番玉 8.5 万円) で頭を打ち、12 月 7 日以降直線的に下落を続け 4 月 5 日に 5.4 万円 (2 番玉 4.5 万円) で底を打ち再騰に向った。

松山の場合は年初の 2.7 万円から 3 月 18 日の 3.2 万円まで上ったが、その後 6 月 28 日まで横這となり、7 月 28 日には 4.6 万円も急昇し、間もなく 4.2 万円まで下がり、高騰は 11 月 18 日の市から始まる。そして 10 日後の 28 日の市で 8.6 万円を打ち、その後急速に 4 月 7 日の 4.7 万円まで下がり、その後反騰している。

両市場の傾向的な動きとしては桜井と大差がないと思われるが、年初、桜井 4.8 万円 (2 番玉 3.5 万円)、松山 2.7 万円と差のあったものが高騰期桜井の 2 番玉 8.5 万円、松山 8.6 万円、48 年 4 月時点では桜井の 2 番玉 4.5 万円、松山 4.7 万円とその差を失ったことである。これは前述のスギも同様のことであったから、銘柄材 (元玉) は兎角一般材については情報網の進んだ昨今、産地や市場の特殊事情はあるとしてもやや平準化された類似の価値判断をなすことを読み取ることができよう。

ところで、桜井が木材価格のプライス・リーダーであるかどうかを急騰期前後の市場の動きからみると図 12 のとおりである。急騰前の小波動は桜井についてはスギ・ヒノキ合せて 6 回、松山は 4 回ということであり、図 12-イ・ロからみられるとおり桜井の方が変動も烈しく、上向傾向をみていたことがわかる。また、両市場ともスギよりもヒノキの方に強いことが窺われる。急騰の時期については松山のスギが 10 月 18 日と早く、次いで桜井・松山のヒノキということになり、桜井のスギが最も遅れて 11 月 16 日の市からとなっている。このようにみると桜井のプライス・リーダーはいささか怪しいことになる。しかし、前述したごとく、梶原市場は桜井市から離れ、しかも、銘柄材というよりは一般材の取扱いが多く、ために急騰期の

表 7 価格変動の時期

	小波動の騰貴月日				急騰日	最高日	急降日	最底日
	スギ	ヒノキ	スギ	ヒノキ	急騰日	最高日	急降日	最底日
桜井	3.9	3.30	5.11	6.29	11.16	11.30	12.7	4.17
				7.13	10.26	11.23	12.7	4.5
松山			4.18 (不明確)	8.18	10.18	11.28	12.8	4.7
	3.18			7.28	10.28	11.28	12.8	4.7
47.1~3月		4~5月	6~8月	9~10月	11~12月	48年前半		

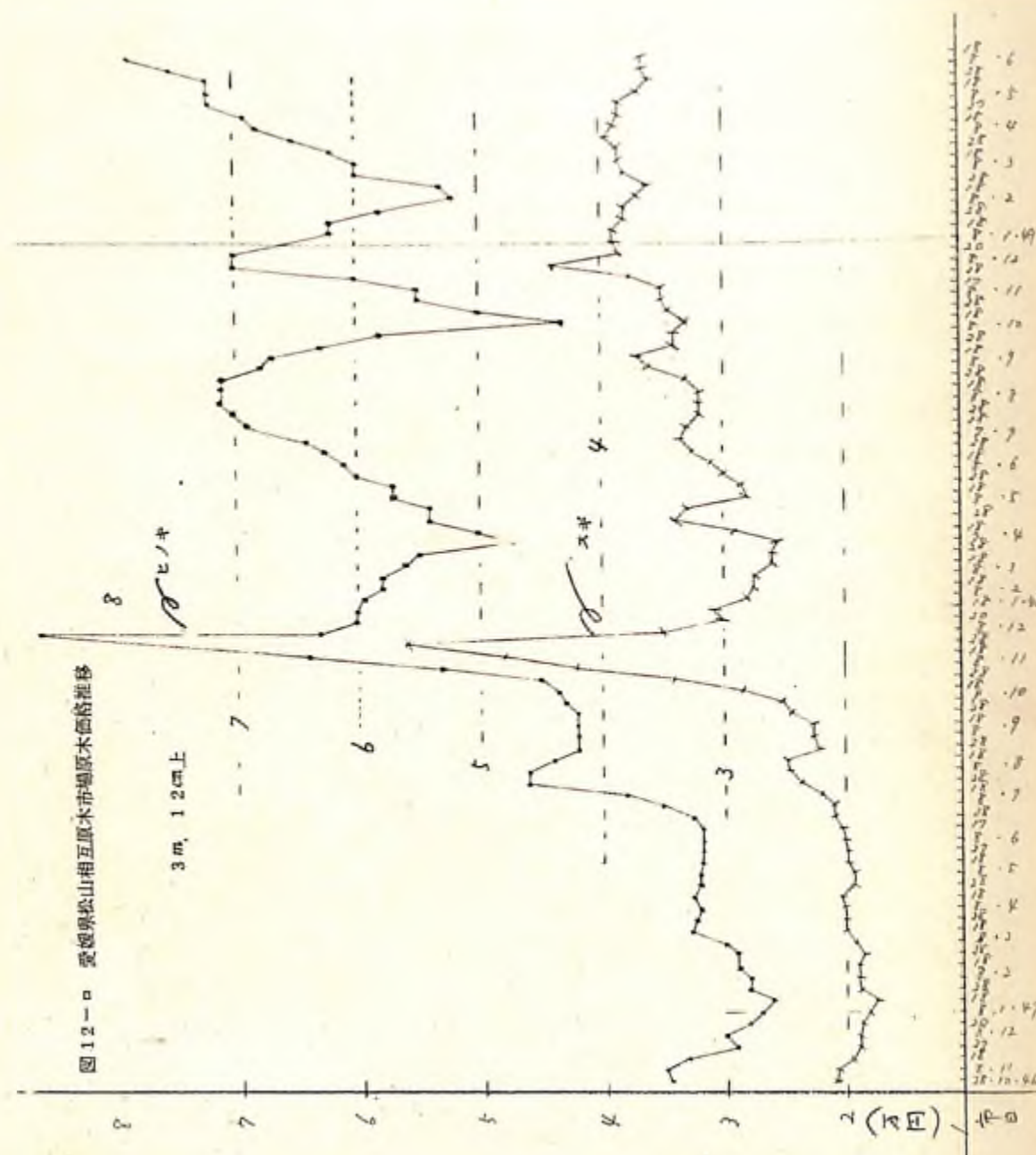


図 12-1 愛媛県松山相互原木価格推移

遅れたことは図 11 で明らかであるところである。殊に、吉野木連、桜井市売、県下の 25 市場平均でも 7 月から急騰（梶原市場は当時まだ下向に向っていた）の傾向をみせていたことは、松山市場の実態を知るに及んで、かえって市場をリードしてきたことが明らかであるといえる。しかし、それぞれの市場は環境条件を異にし、しかも独立的平等の關係に置かれ、従属關係はあり得ないが、こと原木価格問題に関しては吉野材に代表される桜井の動きは過去の実績からみて、全国的に注目される市場の 1 つであることは確かであり、特に西日本に及ぼす影響は強いと認めて差支えないであろう。

ともあれ、47 年の高騰は木材界にとって狂乱に値する状況であったから、両地方とも情報は錯乱し、しかも、市場のローカル性からみて、この種問題は齊一的・法則的に秩序づけることは難事といわざるを得ないのが実感である。

3) 買い占め、売り惜みに関する検討

以上、ローカル分析を行なったものであるが、明確な帰結を生むに至らなかった。ましてわが国木材総需要量の 54%（昭和 47 年）占める外材依存の実情からおして単に国産材の動向からだけでは不十分なことは明らかであり、しかも一方では木材需要の要因は、いわば国民経済的な規模のものであるから余計にその様に云われるところである。

なお、47 年から 48 年にかけてはいわゆる寡占的企業（商社）による買い占め、売り惜みが問題にされた時期であるが、木材価格急騰前後において、このような事実が有ったかどうか、すなわち木材価格形成において寡占的位置を占める企業ないし流通組織が意識的に価格形成に介入したかどうか問題になるであろう。

この点を検討するために外材輸入商社→原木卸・小売業者→木材加工業者（主として製材工場）→製品卸・小売業者→大工・工務店という一連の各経営体の動きについて述べなければならないが外材輸入商社については全国的検討に待って割愛し、それ以降の問題について大阪・広島について行ったアンケート調査資料の中から目ぼしい動きを紹介したい。

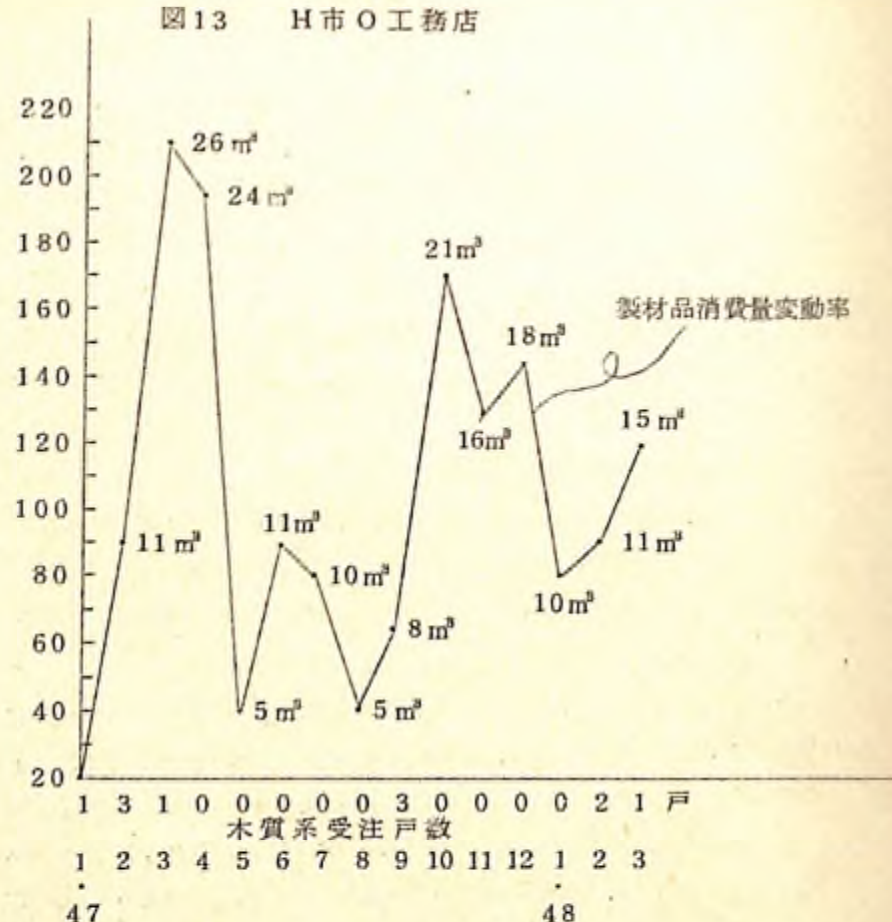
注（図中の変動率とは 47 年 1～3 月の数値を 100 とした指数である。）

イ 大工・工務店について（図 13）

数列の回答を得たが、ある程度の原料手当をしたと思われるのが 0 工務店であった。

すなわち、建築受注戸数が 47 年 2 月（1 戸）、3 月（3 戸）、4 月（1 戸）の合せて 5 戸で製材購入が 77 m²であったものが、9 月（3 戸）で 68 m²の購入をはかっていることである。しかも、図 13 にみるとおり 10～12 月と受注を欠く時期に高いことは延坪の大きな住宅受注でないだけに、先高を見越した買い占めということができよう。しかしながら年間の受注戸数からみても小規模の工務店であるから、当然資金的に余裕があるわけでないで殆んど問題にされないともいえるが、類似の動きが他の業者にもあったことが予想されるので過少に評価することはできず、買い占めの末端需要も活発であったといえよう。

図13 H市O工務店



ロ 小売業者について(図14)

回収資料の中の典型的な一例であるが、在庫については記載を欠くのでその動向を明らかにし得ないが、47年の製材品の仕入量5,914m³であるに対して、販売量は5,288m³であるから差引626m³が年初に比して年末の在庫量を増したことが明らかである。この点を図14にみると、前半9月までは仕入・販売ともバランスがとれ大きな変化がないが、11・12月は割合平穏な10月より少ないことである。この事例から推測されるとおり、末端需要の反映を受けて製品の仕入を図りながら、販売を縮めてストックを増すという、いわゆる買い占め、売り惜みという行動をとったと一義的に判断されるのである。もちろん、かかる動きを全部のアンケートの中から読み取ることとは不可能であったが、一面では小売段階でもかかるビヘービヤを取り、価格高騰に拍車を掛けたことが是認されるのである。

ハ 製材工場について(図15)

M木材については売り惜み、買い占めということには当らない事例と思われるが、10月以降の商行為が極めて活発であったということである。つまり、前半9月までの商行為に比して

10月以降は素材の仕入量・製品生産量、他からの製品の仕入量・製品の販売量ともすべて2~3倍の規模に拡大したことである。もちろんこの背景には需要の拡大があるが、これらの実態でみる限り木材価格の急上昇は避けられなかったといふべきであろう。

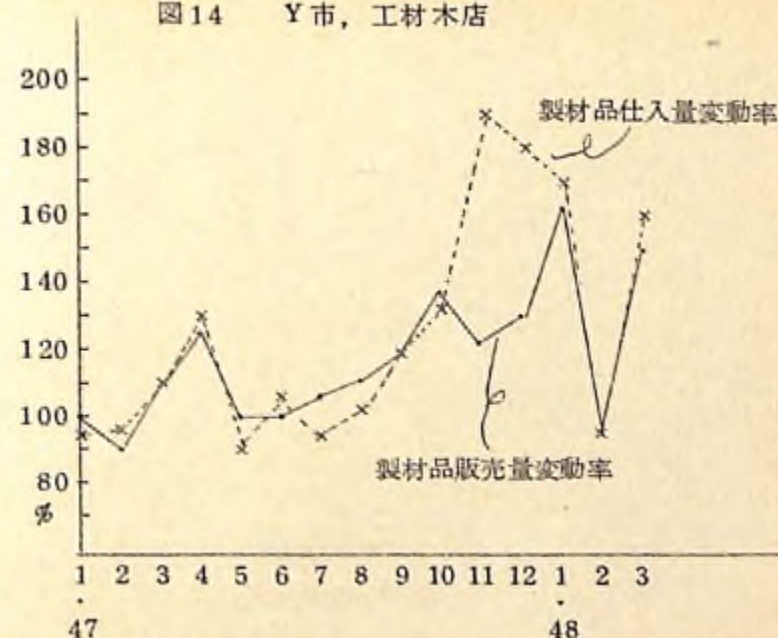
また、M木材は資本金19万円で総馬

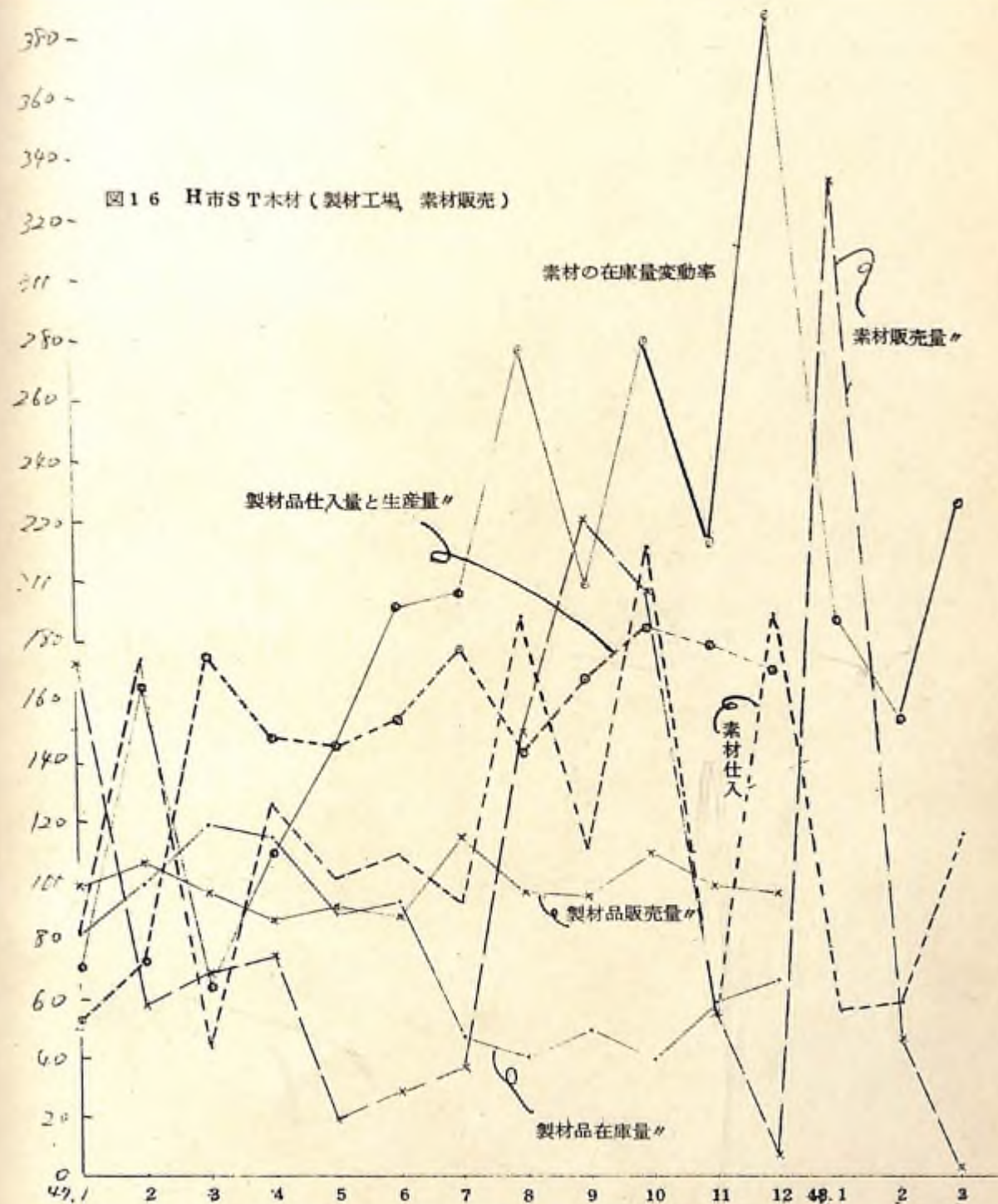
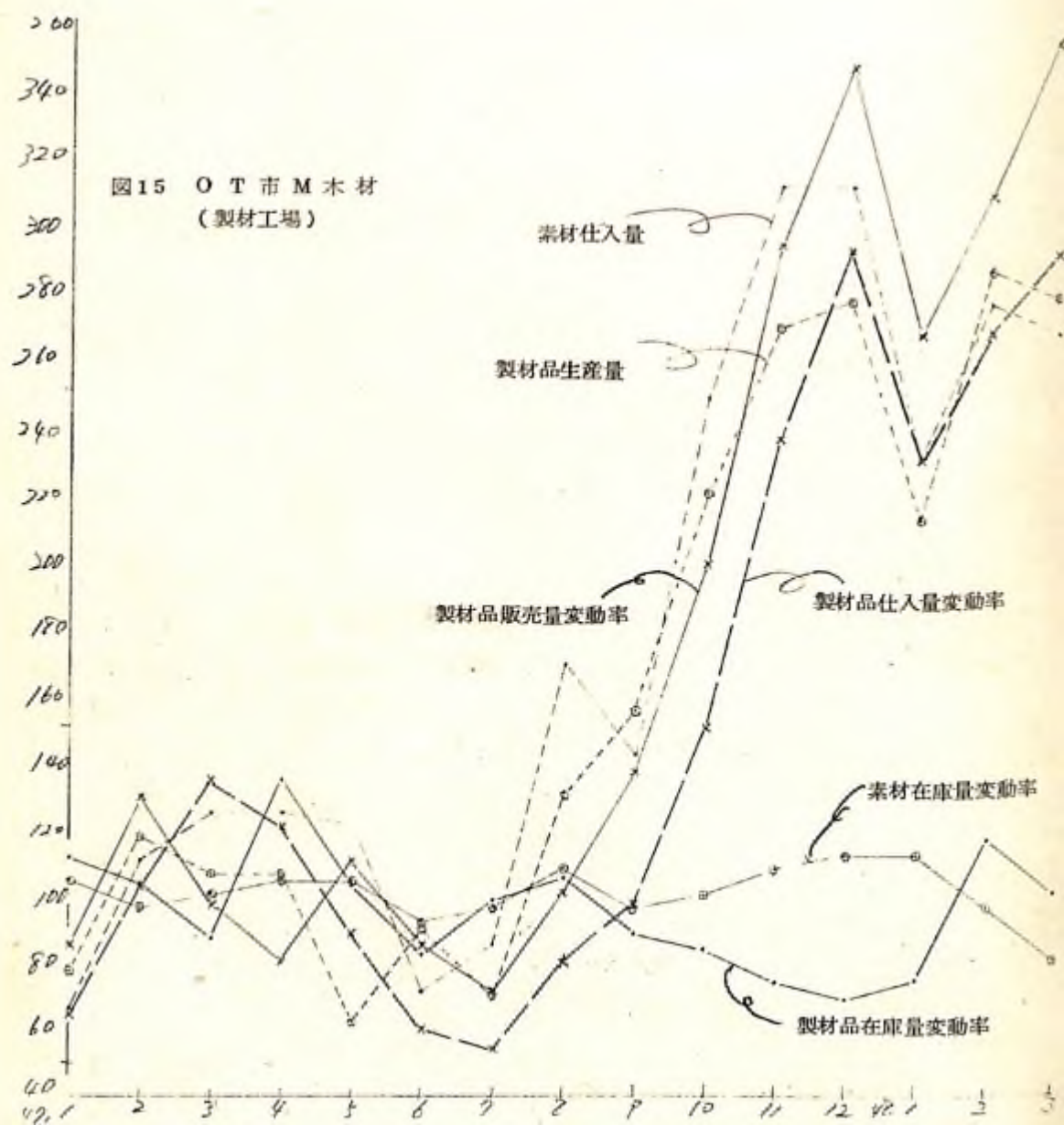
力数55馬の小規模であるが、これら量的な生産動向からみて意外と生産の適応性が高いことも明らかであろう。ただ、前期に比しての2~3倍の弾力性は適正稼働率に比してどうであったかということがあるので問題は残る。

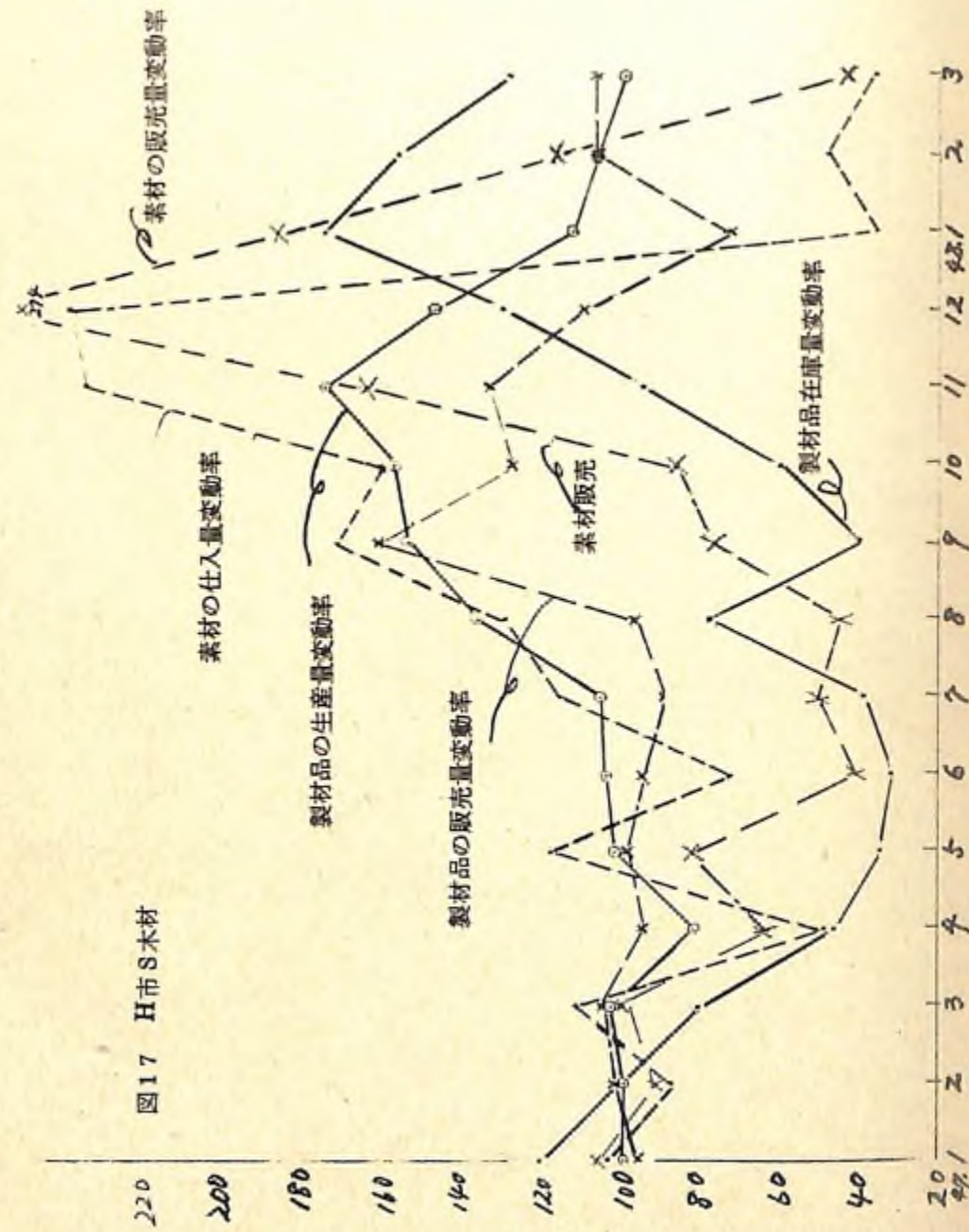
ニ 製材工場・素材販売について(図16)

事例1=S木材は製材品と素材の販売とを兼営している。まず製材についてみるに47年中を通じて生産、販売量とも殆んど変化がない。もちろん、総馬力数820馬で、62人の従業員を雇用していることからすると前述のM木材と異なって弾力性を欠くことが予想されるので当然のことであろう。しかし、素材入荷については8、10、12月の各月は高い波動をみる。これも外材入荷の変動とも関連するので一義的に断定はできないが、かなり意欲的に入手を図ったことは確かであろう。しかも素材の他所への販売量も8、9、10月は多かったが価格の急騰した11、12月は僅かである。このため素材の在庫量は増加し、年末には年初在庫の4倍近くに増加したことがわかる。かかる動向からすると、素材については買い占め、売り惜みという行動を取ったことを是認しても差支えないと思われる。もちろんS木材の場合は工場の自家用原木の確保ということもあったから、当初からかかる不純とも思える意志が働いたかどうかは明らかでない。事例2(図17)=前述のST木材に比して総馬力数95馬、従業員12人と小規模であるが、素材の仕入量は8月から12月までは大体毎月増加し、1月以降激減している。素材のままの販売量は10月までは、それほどでないが11月以降増加し、特に12月は高い。しかし、素材の在庫量の記入が欠けているので明らかになし得ないが、動きを見る限りにおいては相当活発な商活動と認められ、木材価格高騰に微量なりといえども力を貸したことは確かであろう。

図14 Y市、工材木店







また、製材品についてみると8月以降生産量は12月まで増加したにもかかわらず販売量は9月をピークにして49年1月までの各月とも押えている。このため在庫量の急増という、いわゆる売り惜みの行動をとったことが是認されるわけであり、この点は経営規模の大小を問わず商慣行として経営者の共通的ビヘービヤールということであろうか。

ホ 問屋について(図18-イ、ロ、ハ、ニ)

展型的な事例としてK市T社の動きを紹介しよう。T社は米材の取扱いを主とし、47年の素材仕入量111,665m³の実績を持つ問屋である。

図18-イは全体の動きを集約したものであるが、仕入、販売量とも4月と6月から11月までは可成り積極的な営業姿勢を続けてきたことが明らかである。ただ年初の2月から一貫して在庫量を漸減し、49年3月時点では379m³と殆んど在庫をなくしたことである。このことから巧みな商活動を47年の高騰期に果したというべきであろう。ために今期の利潤は相当なものであったと想像されることであろう。

図18-イ K市, T社



表 8 K 市 T 社

単位: (m²)

	4.7.1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	4.8.1	2	3
素材の仕入量	9,274	5,414	1,697	19,488	5,399	11,482	8,319	15,465	10,223	10,959	10,447	3,497	4,991	5,803	7,793
変動率%	169.8	99.1	31.1	356.8	98.9	210.2	152.3	283.2	187.2	200.7	191.3	64.0	91.4	106.2	142.7
" 販売量	3,550	5,194	12,577	20,465	4,418	12,000	11,034	1,515	15,589	9,795	11,905	4,440	9,006	5,970	8,171
"	50.0	73.1	177	288.0	662.2	168.8	155.3	213.4	219.3	137.8	167.5	62.5	126.7	84.0	115.0
" 在庫量	17,655	23,988	13,098	12,121	14,720	14,209	11,832	12,132	7,866	8,040	6,582	4,802	930	763	379
"	96.8	135.5	71.8	66.4	80.7	77.9	64.8	66.5	43.1	44.1	36.1	26.3	5.1	4.2	2.1

次に、この取扱い材種別に考察を加えることにしよう。

取扱い材種は米材関係の米マツ、米ツガ、米ヒノキ、スプルース、米スギ、ノール、その他と南洋材であるが、特に巧みな在庫処理を行なったとみられる。

米マツ、米ツガ、ノール、その他材種について紹介しよう。

米マツ＝仕入量は4月が最も多く8.6.

7月と続く、これを販売量でみると4月が多く、8.7.6.12月が活発であった。

在庫量は6月を最高にして漸次9月まで下がり、10月には若干上ったものの11月以降翌年3月まで急激に17m²と在庫零の状態にある。

米ツガ(図18-ハ)＝年初高かった在庫率を次第に減じ9月には殆んど零に近い44m²ということである。この面では従来の不良の在庫を一掃したことが予想される。その後9.10.11月と積極的な営業姿勢をとったことを読み取ることができよう。

図18-ロ 素材の仕入・販売在庫量(米マツ)

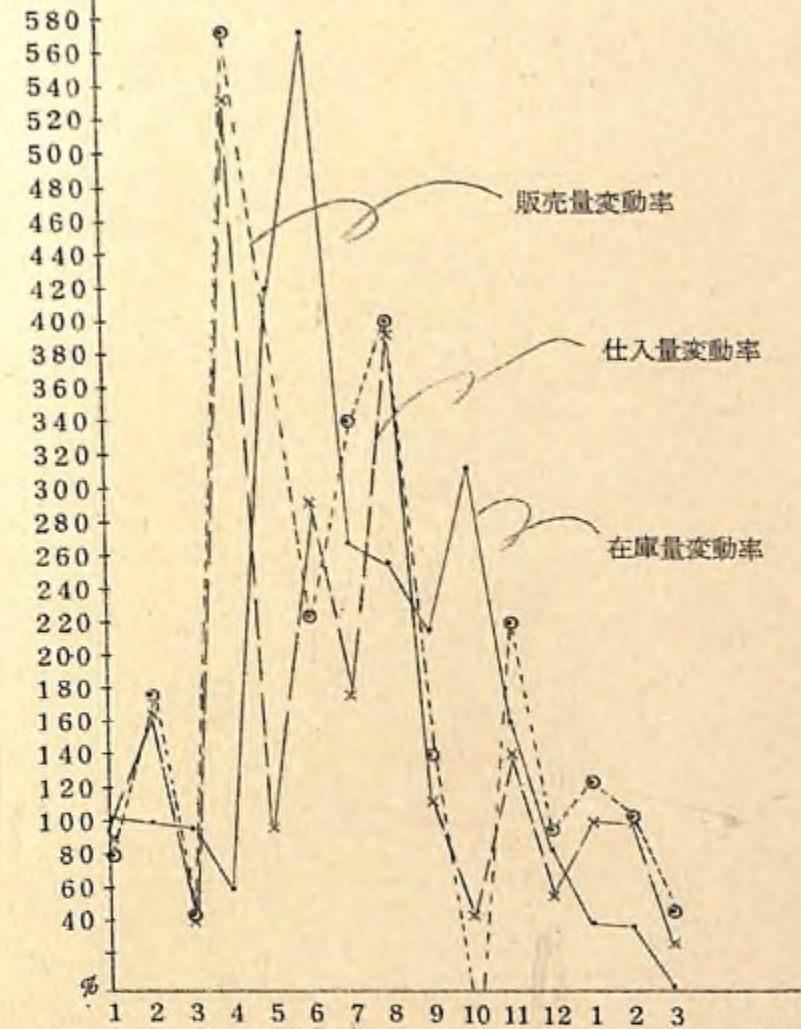
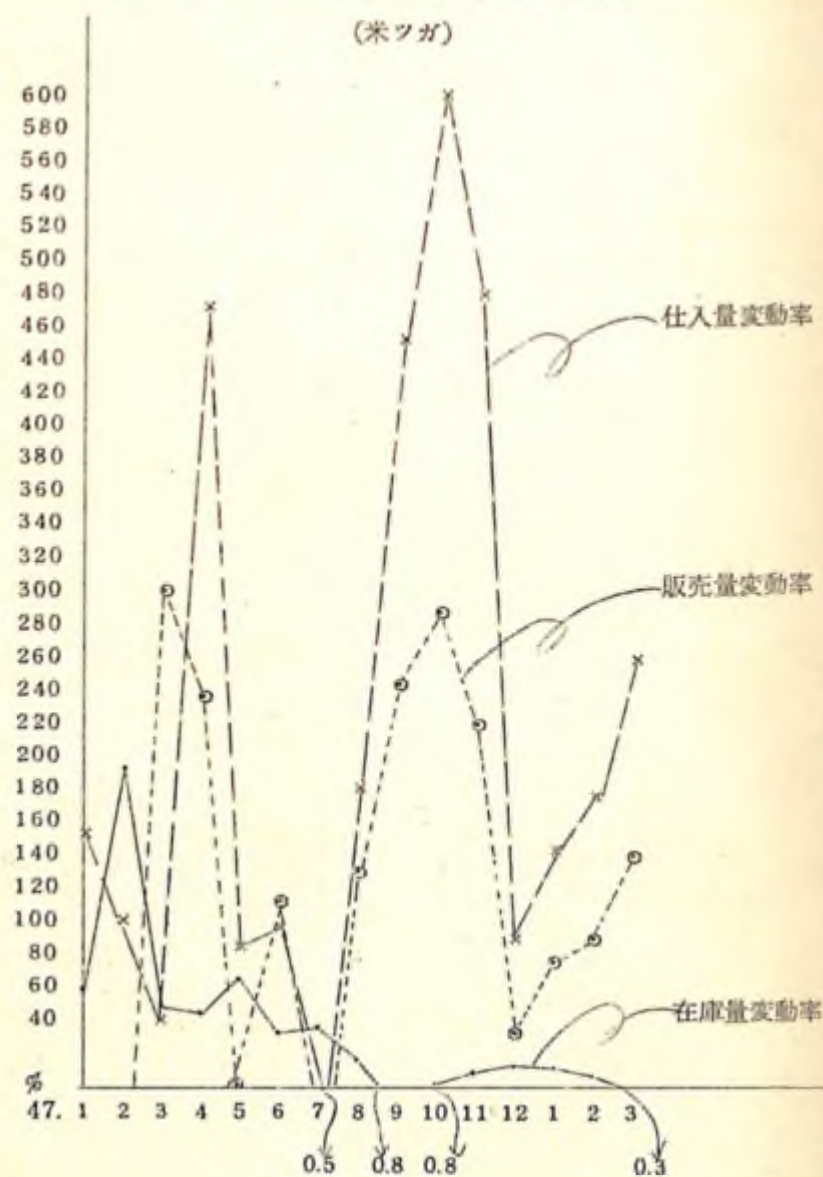


図18-ハ 素材の仕入・販売・在庫

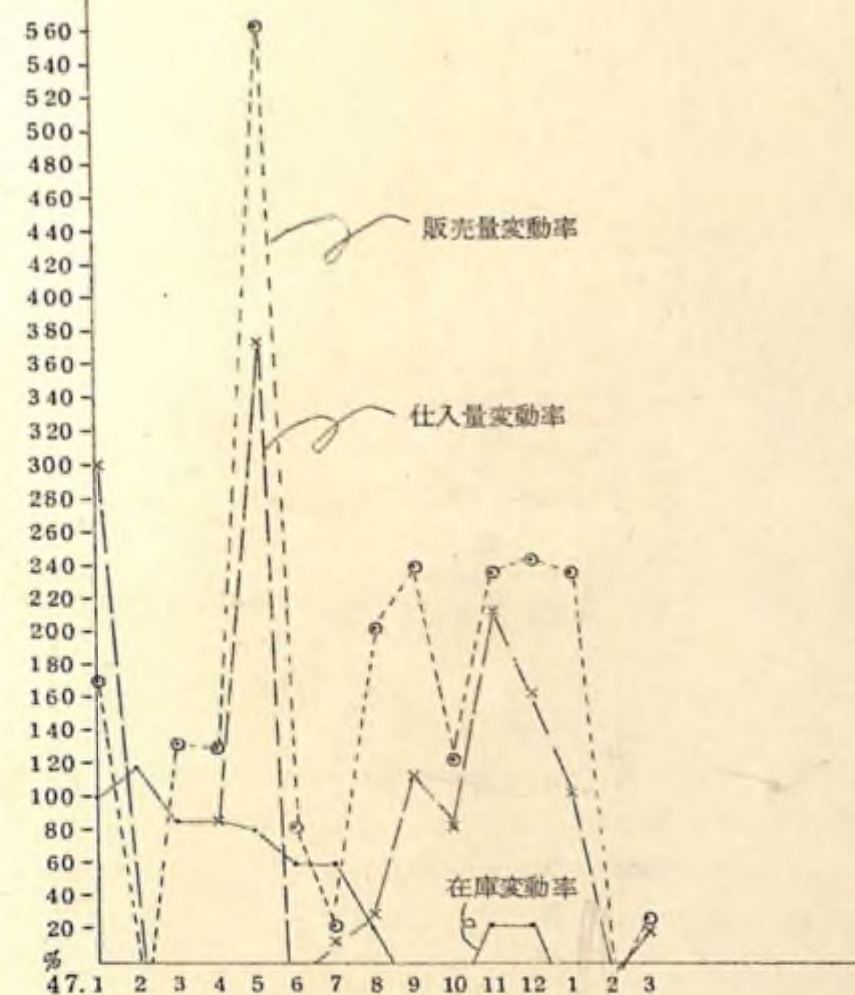


ノーブル (図18-ニ) = 殆んど米ツガの商法と同様であって、年初の在庫を減し9, 10月には在庫量を皆無とし、身軽な状態で後半の高騰期に対処したことが明らかである。

米材のその他材 (図18-ホ) = これについても年初の675%の在庫から翌48年の1月には在庫量零の状況であって、不良在庫は払底したとみることができよう。

以上、T社の活動状況をみるに10月以前のある程度の価格上昇期において持ち越しの在庫

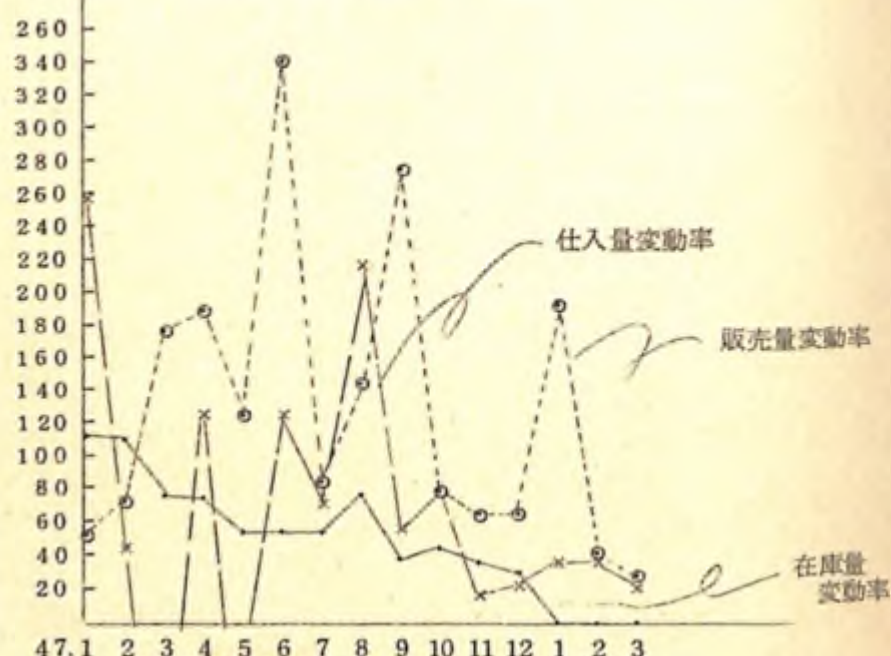
図18-ニ 仕入・販売・在庫
(ノーブル)



(不良)を始末し、身軽な状態になって高騰期の商活動を活発に行なったことが明らかである。ただ、何れの間屋もそうであったかは他の回収資料の中から明らかになし得ないが、軽重はあろうがこれに類似の行動を大方の間屋はとったものと思われる。

これまで本章では買い占め、売り惜みを、流通部門に応じて段階的に検討してきたが、木材需要の拡大に応じて、木材関連業界の動きも膨張的に活発であり、これにともなって夫々の分

図18-ホ 米材のその他



野に及ぼした波及作用は大きかったと思われるので、経営者それぞれの感覚に応じた行動をとったことは想像に難くない、ましておや異状的心理まで加味すると資金量に応じた行為が各分野に起り高騰に拍車をかけたとする見方は、拙ない分析の中からでも是認されるものといえよう。

おわりに

以上、47年の木材高騰期前後の動きについて努めて資料に基づいて素直に考察してきたところであるが、明確な価格高騰要因の解明ができなかったことはキャリアーの問題としても残念なことである。

また、木材価格そのものは国民経済的な諸条件を受けて需要の側から発源されることも確かであり、しかも情報網の卓越した現代社会において地域への波及も速やかであり、独自の産地価格を形成することは不可能なことは当然とされるところである。

ただ、わが国木材総需要量の中で外材の占める維存度の高い昨今、これら供給側に何んらかの恣意の働くことも当然考えられるし、また今期においても無かったとはいえないであろう。

ところで、これら突発的変動を含めた急騰は国民経済上好ましいことではない。しかも、自給率は低下したといえ国産材の自給率の向上、わが国の林業発展のためには漸高的上昇が望ましいことは論を待たないところである。

このための手段と方法もまた究明されなければならないこととされるのであって、需要側に対しては金融引締め、総需要の抑制によって、需要をおさえる一方、好ましいことではないが、基準価格の導入など政策的におさえることなどもあろう。今期の場合、量的にも質的にも、かかる対応策の欠除していたところに高騰の原因をみいだすことができる。

供給側については木材の重量物としての移動の緩慢性もあるが、わが国における地方によるバリエティに富んだ在来の建築様式（畳の仕様でも全国に8種類あるといわれる）により、利用材の仕様が異なるところにも、地域的に需給のバランスを失って高騰に結びつくことも考えられるのである。この面については建築仕様の単純化（規格化—例えば積雪地帯（寒地帯）、暖地帯、台風常襲地帯等）も忘れてはならないこととされ、関係者（特に建築基準法において）の意志の統一と簡略化の再検討を提案したいのである。もちろん、現在外材利用対策としてツーバイ法の確立も計られているが、国産材についても製材品そのものの柱の太さ（例えば10.5cm角）など使用寸法の統一、国民の身長が伸びてきたことも考慮（例えば鴨居高6尺）して改正することが必要なことと思われる。さらに、中小規模の製材工場からの製材品を愛媛県森連にみられるように統一的品等区分を図り、相互信頼の下で消費に結びつける大量販売ルートづけも流通経路の短絡化と、中間マージンの削減のためにも緊要のこととされるのである。

また、情報網の組織的整備（行政サイドと全森連サイド等）と地域的なストック、ポイントの問題も政策的観点から存置せしめることも供給体制の一環として忘れてはならないとされよう。

（文責、関西支場、久田喜二）

第6章 建築用材価格の変動要因

(能 代)

目 次

1. 能代市場、木工業の特色

(1) 概 要

(2) 現 状

(3) 解決しなければならないとされる課題と対策方向

2. 能代における木材価格の推移と特徴

(1) 原木価格

(2) 製品価格

(3) 原木と製品価格の関係

3. 木材価格の高騰要因とメカニズム

(1) 需要側の要因

(2) 供給側の要因

1 能代市場、木工業の特色

(1) 概 況

能代市場は素材にして約55万 m^3 (昭和47年現在)を取り扱うわが国でも有数の木材集散、加工地である(図-1)。

歴史的には、①米代川の河口に位置するという立地、②後背地(米代川流域)における豊富な、いわゆる天ノ木資源(主として国有林材)、③米代川流送-日本海海運という水運体系、の3条件を基盤とし、天ノ木の1次的加工品の全国的供給地として成立した。

その後、水運から陸運(鉄道、後にトラック)への輸送体系の変化、後背地森林資源の変化、製品需要動向の変化等に対応して、①原木入荷面では天ノ木から外材への依存強化、②製品出荷では、戦前(一般製材品と樽丸)、昭和20~30年代(一般製材品)、40年代以後(張天井板と一般製材品)という一連の文化をとげつつ、発達して来た特徴のある生産地市場である。

(2) 現 状

1) 天ノ木資源の枯渇

天ノ木と能代との密接な関係は歴史的なものであって、現在でもその性格に変わりはない。たとえば全県の数字であるが、木材工業総生産額904億円のうち、多少とも天ノ木に関連のある生産額は61%にあたる552億円に達している(表-1)。

しかし、これを量的にみると、天ノ木の入荷量は年々低下の一途で、これも全県の数字であるが、昭和47年における原木入荷総量に占める天ノ木の割合は7.4%にすぎなくなっている(表-2)。これは長期にわたる天ノ木の伐採によって資源が少なくなったためであって、今後この方向は強まっていくであろう(表-3)。

したがって、当市場において天ノ木が木材価格形成に与える影響からみると、銘木、張天表面材、集成材表面材、家具、建具、曲物、小木工の材料としてなくてはならないものであり、決して軽いものではない。しかし反面、天ノ木価格に一喜一憂した住時の天ノ木一辺倒の構造は変わりつつあり、木材価格の形成要因も天ノ木ばかりでなく外材その他を含めたものとして多面化しつつあるといえよう。

2) 外材への依存強化

他市場に比して相対的に国産材への依存度が高いとはいえ、原木需要の増大に対応する国産材の増産には限度があり、ここにおいても徐々に外材のウエイトが高まりつつある(表-4)。

したがって単純に量的にみても、木材価格形成上外材の影響力が高まるのは当然である。また外材は一般製材品ばかりでなく、能代の特徴である張天の不可欠の材料として定着しつつあることは重要で張天原価構成上大きな比率を占めるまでになっている(表-5)。たとえば、張天(目透かし)の裏材は現在では、ほとんどすべて南洋材の一種であるブライが使用されているが、外材全入荷量の44%をも占めている(表-6)。

昭和47年についてみると、秋田港に揚る南洋材が主流となっているが(表-7)、今後は能代港の開発、整備によって、北洋材を中心として、ますます外材入荷量の急増が予想されている

(表-4)。

3) 製品の多様化、張天の比重増大

原木事情の変化にともなう、製品も変化しつつある。全県においてはなお一般製材品が主体となっているが、能代においては、木製品出荷額中張天が製材品をはるかに上回っていることが大きな特徴である。これは原木事情の変化によって豊富な天ノ木資源を基盤とした低次加工だけでは在来の規模を維持することができなくなり、天ノ木を貴重材として生かして行こうとする努力によるもので、この傾向は30年代に入って強まり、ついに、昭和38年において、従来の製材品主体から張天主体へ逆転したのである(表-8)。

張天井板の出荷先は、県内はわずか5%程度にすぎず、東京関東地方(50%)をはじめ関西(30%)その他全国にまたがっており、張天井板に占める能代のシェアはラミネート天井板においても20~30%、天然物においては70~80%、両者あわせて50%は下らないと推定されるほどの、独占的地位を占めている。

したがって、現在の能代では、全国における張天需要、価格動向が能代の木材界を左右するといっても過言ではなく、ここでは張天が木材価格形成上の大きな要因となっている。

(3) 解決しなければならないとされる課題と対策の方向

能代を伝統ある木都として維持して行くためには、大きくは、天ノ木枯渇、外材、民林への依存強化にともなうおこる変化に対応して、市場、木材工業のあり方を改善することにおかれるが、具体的な目標としては、次の項目があげられる。

- ① 原木供給部門においては、天ノ木代替のための外材の開発、低質造スギの高度利用。
- ② 加工部門においては、より高次の、集約的加への移行。
- ③ 製品供給部門においては、住宅部材供給システム化。

そしてこれらの目標を達成するために、原木生産、流通(とくに国産材)、加工、製品流通の各部門について、経営の零細性、流通の小口分散性を改善することを中心として、外材時代に対応することとしている(この項は秋田県利用課：近代的木材工業育成方策、昭和48年12月、による)。

2 能代における木材価格の推移と特徴

(1) 原木価格

(1) 国産材(図-2)

- ① 張天生産のために不可欠の資材である天ノ木は能代独特のものであるが、47年10月より一貫して暴騰しており、他の樹種との対比で、騰貴率、パターンとも特色がある。
- ② 一般製材品のための造スギは径級にかかわらず同じような動きをしているが、全国との対比では、47年末の騰貴の時期が若干おくられているが、その後の反落がほとんどみられず一貫して上昇している。
- ③ 一般に高価格材ほど、騰貴の時期が早く、騰貴率も高い。すなわち、その順序は天ノ木>造スギ>マツである。

- ④ 全国スギ中丸太(14~22cm×3.65~4.0m、込み)および秋田造スギ(12尺×30cm下、込み)の価格は、昭和48年1~12月平均で、28,575円/m²に対し、24,792円/m²で、秋田は全国の86.8%である。

2) 外材(図-3)

- ① 米材、北洋材とも同じようなパターンであるが、高価格材ほど騰貴の時期が早く、騰貴率も高い。また全国との対比では、騰貴の時期が国産材と同じく1~2ヵ月のおくれがある。
- ② ラワン材は騰貴の時期に3ヵ月ほどのズレがみられるほか騰貴率が低い。
- ③ 北洋材の他の樹種(ベニマツ、アカマツ、カラマツ)はいずれも、エド・トドマツとほとんど同様に推移している。

3) 国産材と外材の関係(図-4)

- ① 天ノ木を除いていずれの材種も47年末より48年初にかけて急激に上昇して、その後48年2~3月より6~7月にかけてやや下落した後、7月以降再び上昇するという、同じようなパターンがみられる。
- ② とくに国産材と外材との間で一定の差異はみられない。むしろ、国産材、外材のいかんを問わず、材価の高いものほど、急騰の時期が早く、その率(幅)も高い(ただし、国産マツ原木は例外)。

(2) 製品価格

1) 製材品

(1) 国産材

- ① 天ノ木は原木と同じく、製品についても、他の材種とはちがった独特の動き方をしている。
- ② 造スギ製品は板割、ヌキ、タルキ等材種にかかわらずほとんど同じである。
- ③ 造スギ製品の全国との対比では価格高騰の時期がいずれも2~3ヵ月おくれるほか、その高騰率も小さく、原木の場合と同様な点が指摘される。

(2) 外材(図-6)

- ① 大きく3グループに分けられる。第1は米スギ、第2はラワン、第3は北洋材を含むその他の材種である。
- ② 第3のグループは国産製材品と同様の推移を示しているが、米スギは価格高騰の時期が、おそかったにもかかわらず、その後は強気に推移している。ラワン(秋田)は全国のそれに比して高騰の時期も早く、やはり強気に推移している。これは秋田において米スギ、ラワンとも張天関連材種であるためである。
- ③ 米材北洋材とも正角、板割、ヌキ、タルキ等の間での差はほとんどみられず、同様に推移している。

(3) 国産材と外材の関係(図-7)

a 米スギ、b 造スギ、北洋材、c ラワンの3グループに分かれる。米スギは張天関連資材であり、ラワンは製材品としては低質であり、結局製材品については国産材と外材のちがいはほ

とんどみられない。

2) 張天井板(図-8)

① 47年後半の暴騰、48年前半の反落、同後半の反騰という形は全体として原木価格、製材品価格と共通している。

② この傾向はラミネートにおいていちぢるしい。

③ この中にあって天然物張天は高騰の時期が非常に早く、高騰率が高いことにおいて特異である。これは柱目の張天について極端にあらわれている。

3) 集成材、合板(図-9)

(3) 原木と製品価格の関係

1) 製材品

(イ) 天ノギ製材品(図-10)

原木価格と製材品価格とは大体平行しているが、47年においてはむしろ原木主導型である点に特徴がある。まだ48年後半においては逆に製品主導型に変っている。

(ロ) 国産材

① 造スギ製材品(図-11)

47年末においては製品先行、48年後半については原木先行と、かなりはっきり変っている。

② プナ合板、床板(図-12)

とくに明瞭な差はみられない。

(ハ) 外材製材品(図-13)

ラワンについては明らかな差はないが、米スギおよび北洋材については製品価格が原木価格に先行して高騰している。

2) 張天(図-14)

① 張天の主要製品種類である張天(柱)いわゆる張柱についてみると、張天の生産費中に占めるラワン合板の割合は18%にすぎないにもかかわらず、両者のパターンがよく類似していることが特徴である。一方、単板として不可欠の天ノギとの関連をみると、天ノギ価格は、製品の価格動向とはほとんど無関連に一貫して上昇している。

② 張柱については47年末の高騰期では明らかに製品が先行して高騰しているが、48年後半高騰期については、とりたてて指摘される傾向はない。張柱に比して安価な張天は天ノギには先行されているが、ラワン合板に対しては先行している。

3 木材価格の高騰要因とメカニズム

(1) 需要側の要因

1) 金融の緩和

全国的規模での一般経済活動の活発化、金融の超緩和状態は周知のとおりで、たとえば公定歩

合についてみると(表-9)昭和47年6月~48年4月にかけては最低となっている。

2) 建築(住宅)着工面積の増大

住宅着工面積を季節別にみると、例年5~7月をピークとし、1月を底とするカーブがみられるが、秋田の特徴としては、当地が積雪、寒冷地域であるために冬季の落ち込みがはげしい(図-15)。

前年対比についてみると(図-16)、全国と秋田県の間には年によって若干の開きがあるが、共通していえることは、46年においてはほとんど100%前後で推移しているのに対し、47年2月から48年3月にかけては120~140%の高水準で推移していることである。

3) その他

(2) 供給側の要因

1) 製材業における生産、出荷、在庫(図-17)

47年中の製材品の生産は46年のそれをかなり上回って推移しているが、それにもかかわらず出荷が好調であったために、製材品の在庫は急激に減少し、47年11月に底をつく結果となった。これに対して原木在庫は、47年後半急激に回復しており、また一たん48年初めに減少しているが、同後半にいたって急増しており、原木不足要因は認めがたい。

2) 第2次加工合板業(主として張天)における生産、出荷、在庫(図-18)製材業とやや異なり、47年末において生産は急増しており、需要の増加に比較的よく対応しており、48年をも含めて、生産(出荷)曲線と価格指数曲線とが適応している。ただし、47年10月から48年2月までの価格高騰期においては、それでも出荷が生産を上回わり、在庫がかなり落ちている。

張天において製材業とやや異なる動きをした理由としては、本県の張天が全国の5割近いシェアを有し、需要動向をかなり正確に把握しうる条件を持っていることによると考えられる。

3) 港における原木事情(図-19)

能代における外材入荷量の割合は47年で45.5%であり、その85.3%が秋田、船川両港に揚がるものである。

47年は前年に比して月別消費量の上下変動が激しいが全体としては消費量が増大している。しかし入荷もそれ以上に好調であったために、在庫量も47年4月を底として急増しているので、ここにおいても原木不足要因は指摘できない。

4) 商社およびその他の組織による意識的な生産、出荷調整の可能性と影響

いわゆる買いしめ売りおしめ等の事実と影響力の問題であるが(表-10および図-20)、組織と影響力が全国におよぶ外材取扱商社と張柱を取扱う杉合板連合会以外は、いずれも零細で地方的なものであるから、価格形成に与える影響力は小さい。

したがって商社と杉合板連合会が検討の対象となるが、結論としては、限られた資料の範囲内であるが、両者において意識的な生産、出荷調整が行なわれたという資料はえられなかった。

すなわち商社の港における前述の状況は、必ずしも出荷において順調に伸びていないが、これは製材工場における豊富な原木ストックを反映したものと理解される。張柱については、前述の

とおり生産量とのギャップが若干あるが大体において、出荷は順調に伸びている。需要増にある程度対応していたと判断される。

5) 47年7月水害の影響

米代川流域の集中豪雨によって能代市内の堤防が決壊し、未曾有の大水害をもたらした。

木材、木製品生産施設も大きな損害を受け、このことが木製品生産に悪影響をおよぼしたことは当然であるが、その復旧は意外に早く、9月20日時点で10社が8割程度の操業度で、このほかは完全に復興していた。

したがって製材品の生産が伸びなやんだ理由の一部にはなりうるが、これが大きな原因になったとはいえない。

なお、これにより多額の災害復旧資金（約9億円）が流されたが、その多くの部分が原木購入にあてられ、生産の増加に直接つながっていなかったことが指摘されている。

経営部	178
経 済	50

40



建築用材価格変動要因の解明

(付 表)

昭和50年 9 月20日

農林省林業試験場経営部

図-1



表-1 秋田県木材工業総生産額とそれに占める天スギの地位 (47年)

区 分	総 生 産 額 (A)		内天スギ関連額(B)		天スギ関連額の 割合 (B/A)
	金 額	比 率	金 額	比 率	
総 数	904 億円	100 %	552 億円	100 %	61 %
製 材	441	49	257	47	58
張 天	204	23	204	37	100
建 具	47	5	42	7	89
集 成 材	27	3	23	4	85
銘 木	16	2	16	3	100
樋 樽 等	15	2	10	2	67
そ の 他	154	16	—	—	—

注 秋田県利用課：近代的木材工業育成方策 昭48.12

表-2 秋田県における木材工業の原木事情 (1,000m³)

区 分	昭和35	昭和40	昭和45	昭和47
総 数	2,528	2,896	3,009	3,390
総 数	2,491	2,793	2,250	2,388
国 天 ス ギ	460	475	369	327
産 造 ス ギ	1,190	1,356	761	794
材 プ ナ	241	303	300	269
材 そ の 他	293	356	613	791
県 外 材	307	303	207	207
総 数	37	103	759	1,002
外 米 材	0	8	114	128
北 洋 材	11	13	185	225
材 南 洋 材	26	82	382	580
そ の 他	0	-	78	69
総数に占める天スギの割合	18.2%	16.4	12.3	9.6
総数に占める外材の割合	1.5%	3.6	25.2	29.6

注 1. 秋田県利用課：近代的木材工業育成方策 昭 48. 12
2. チップを除く。

表-4 能代市における製材、材種別、原木等の需要実績と見込み (48年4月現在)

区 分	計			製 材										合 板				機 維 板			A の 指 数 37=100	B/A	C/A	D/A	
	A 合 計	B 国 産 材	C 外 材	国 産 材			外 材				計	合 板		計	機 維 板										
				計	針	左 天 の ス 内 外	広	D 計	北 洋 材	米 材		ラ 材 ワ ン	そ の 他		国 産 材	外 材	チ ュ ッ プ	素 材							
37	320	289	31	271	256	247		9	15					16	0.9	15	33	20	8	5	100	90.3	84.7	5.5	
38	325	292	33	267	252	246		6	15		4	10	1	0	19	1.0	18	39	23	10	6	102	89.9	82.2	5.6
39	327	292	35	261	252	246		6	9		3	3	2	1	26	0.6	26	40	24	10	6	102	89.3	79.8	3.5
40	342	311	31	279	274	267		7	5		4	-	1	-	26	0.3	26	37	23	9	5	107	90.9	81.6	1.8
41	373	320	53	298	279	272		7	19		9	6	2	2	35	0.3	34	40	26	8	6	117	85.8	79.9	6.4
42	418	307	111	338	266	259		7	72		32	35	2	3	39	0.3	39	41	31	4	6	131	73.4	80.9	21.3
43	449	328	121	361	280	268	064	12	81		27	42	3	9	40	0.2	40	48	34	6	8	140	73.1	80.4	22.4
44	457	336	121	359	285	272		13	74		10	37	4	23	47	0.2	47	51	36	9	6	143	73.5	78.6	20.6
45	492	325	167	382	261	257		4	122		9	61	3	49	46	0.1	46	64	42	16	6	154	66.1	77.6	31.9
46	459	294	165	356	236	234		2	120		12	49	2	56	45	0.2	45	58	39	13	6	143	64.1	77.6	33.7
47	550	300	250	440	240	237		3	196		12	59	0	125	54	-	54	60	40	15	5	172	54.6	80.0	44.6
(48)		(260)							(205)	(25)	(65)	(115)	(55)	(55)	(55)	-	(55)								
(49)		(270)							(210)	(45)	(70)	(95)	(60)	(60)	(60)	-	(60)								
50	702	331	371	467	246	233	(64)	13	221		65	78	78		150	-	150	85	66	13	6	219	47.2	66.5	47.3
60	1,041	389	652	570	248	235	(24)	13	322		106	16	110		330	-	330	141	105	30	6	325	37.4	54.8	56.5

注 1. 昭 37~46 年の実績は農林統計事務所調べ

2. 47 年実績は農林統計未発表のため能代市建設課調べによる。且し、国産材等については利用課推定
3. 50 年, 60 年の見込みは「能代市木材工業再開発構想」による。
4. 48, 49 年については、外材のみの概数見込みを参考までに記入した。
5. 繊維板分は便宜上全て国産材としてある。

表-3 秋田スギ用材伐採量の推移

(立木材積 m³)

年次	伐採量	指数 (昭20=100)	年次	伐採量	指数 (昭20=100)	年次	伐採量	指数 (昭20=100)
昭20	355,138	100	昭32	368,189	104	昭44	426,651	120
21	857,681	242	33	471,388	133	45	388,864	109
22	727,132	205	34	462,013	130	46	368,357	104
23	448,681	126	35	470,439	132	47	341,798	96
24	405,853	114	36	532,189	150	48	238,325	67
25	388,672	109	37	502,213	141	49 (予定)	200,000	56
26	354,858	100	38	505,439	142	50 ()	170,000	48
27	367,838	104	39	511,738	144	51 ()	130,000	37
28	343,964	97	40	483,317	136	52 ()	120,000	34
29	369,719	104	41	459,799	129	53 以降 (予定)	60,000	17
30	341,204	96	42	451,112	127			
31	383,560	108	43	441,898	124			

注 秋田営林局事業統計書, その他より作成。

表-5 張天原価構成比率の推移

(%)

区 分	昭和27年 (イナゴ)	昭和41年 (イナゴ)	昭和48年 (目透かし)
ラワン合板	47	53	18
イナゴ	5	5	-
裏 機	-	-	13
単 板	21	20	36
目 板	-	-	2
接 着 剤	5	1	2
労 賃	16	9	12
諸 経 費	6	12	17

注 1. 秋田県：張天の現状と展望，昭和49年3月

2. 裏機は，大部分が南洋材（ブライ）である。

3. 目透かし単板の中には量で約半分の外材（米杉，紅檜，米松，レッドウッド，香杉）が含まれている。

表-6 能代市のブライ入荷量

年 次	入 荷 量(m³)	外材全体の中 での比率 (%)	入 荷 量 推 移 (昭43=100)
43 年	6,884	5.5	100
44	12,839	8.6	187
45	53,843	30.7	782
46	64,856	37.2	942
47	98,581	39.4	1,432
48	126,096	43.7	1,832

注 能代市建設課調べ。

表-7 能代市における樹種別，輸入港別外材入荷量と主要用途

区 分		数 量	比 率	備 考 (主 要 用 途)	
輸 入 港 別	総 数	250,462 m³	100%	東京(10,944), 名古屋(9,400), 新潟(5,830), 木更津(3,946), 八戸, 直江津, 市原, 千葉, 川崎, 大船渡	
	秋 田	204,824	81.8		
	船 川	8,740	3.5		
	県 外	36,898	14.7		
樹 種 別	北 洋 材	総 数	11,786	4.7	5
		エゾ, トドマツ	7,005	2.8	一般製材品, 集成材中芯材
		カラマツ, ベニアカマツ	4,781	1.9	"
	米 材	総 数	59,370	23.6	張天表面材, 一般製材品, 張天裏棧 集成材中芯 建具, 集成材表面材
		米 ス ギ	57,704	23.0	
		レ ッ ド ウッ ド	516	0.2	
		ス ブ ル ー ス	850	0.3	
		ビ ー ラ ー	300	0.1	
	南 洋 材 其 他	総 数	179,306	71.7	普通合板, 一般製材品 張天裏 棧 " " " 一般製材品 箱, 張天裏棧 張天表面材
ラ ワ ン		54,172	21.6		
ブ ラ イ		98,581	39.4		
セ バ テ イ ー		9,400	3.8		
ジ エ ル ト ン		6,918	2.8		
ベ ト ナ ム 松		8	0.0		
メ ラ ン テ イ ー		2,350	0.9		
ニ ュ ー ジ ー ラ ン ド 松		427	0.2		
台 湾 檜		7,450	3.0		

注 1. 能代市調べ。

2. 昭和47年1月～12月の実績

表-8 能代市木製品出荷額中に占める製材品、張天の割合の推移

年次	製材 (%)	張天 (%)	年次	製材 (%)	張天 (%)
34年	41.5	37.2	42年	23.6	41.2
35	44.5	32.3	43	27.7	41.6
36	40.5	29.0	44	29.7	40.0
37	39.0	28.3	45	27.6	45.3
38	34.7	35.0	46	27.7	41.5
39	32.2	35.6	47	27.3	42.0
40	30.1	37.7	48		
41	28.4	42.8			

注 前掲張天の現状と展望

表-8-1 能代市における木材工業業種別工場数、生産額

業種	工場数	生産額(百万円)	比率 (%)
製材	82	6,891	27.2
銘木	41	2,229	8.8
張天	87	13,213	52.3
集成材	6	752	3.0
小割	44	522	2.1
チップ	14	120	0.5
桶樽	23	83	0.3
製函	7	67	0.3
建具	88	1,009	4.0
家具	15	383	1.5
計	407	25,274	100.0

注 1. 秋田県利用課：近代的木材工業育成方策 昭. 48. 12
2. 昭和47年

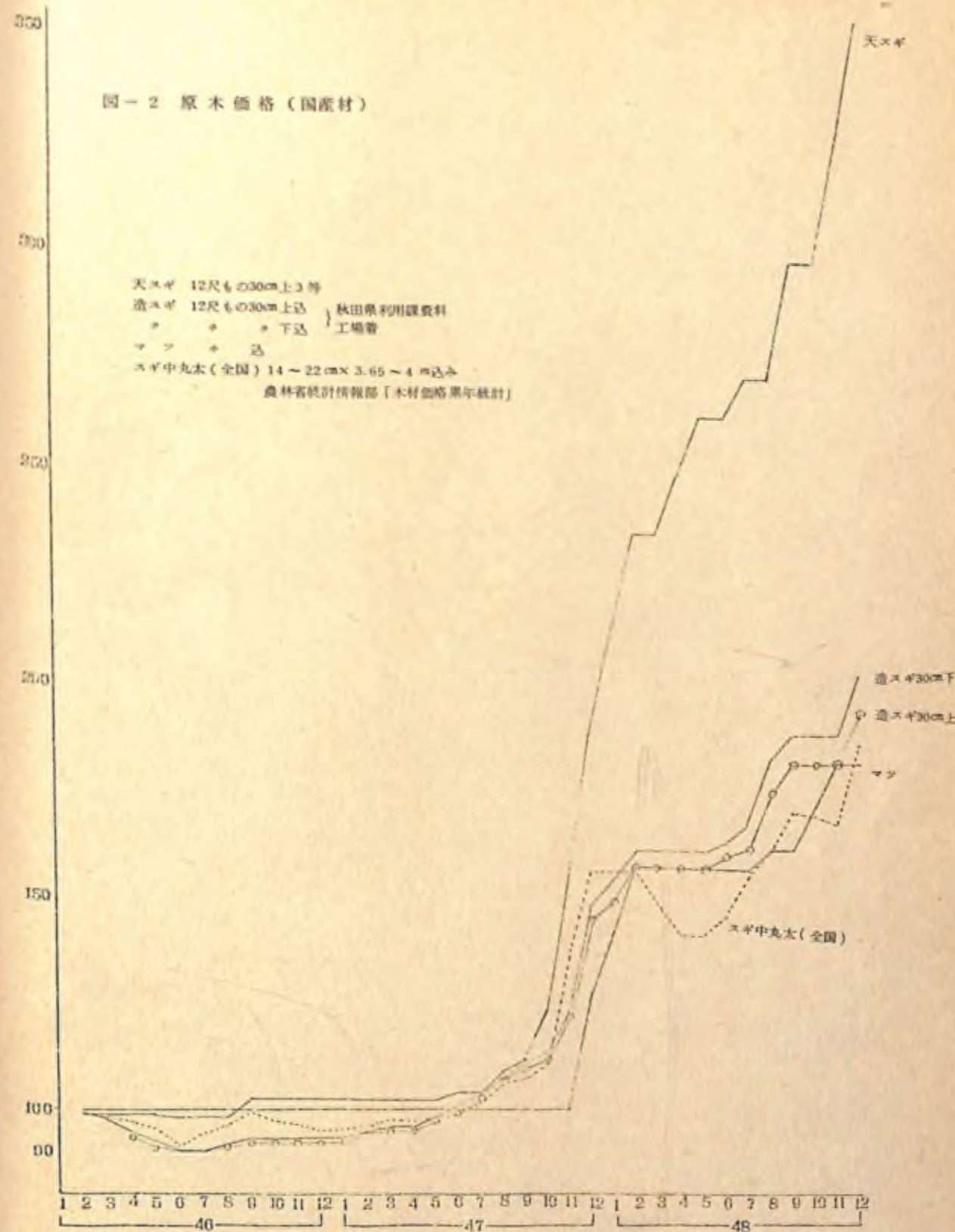


図-3 原木価格（外材）

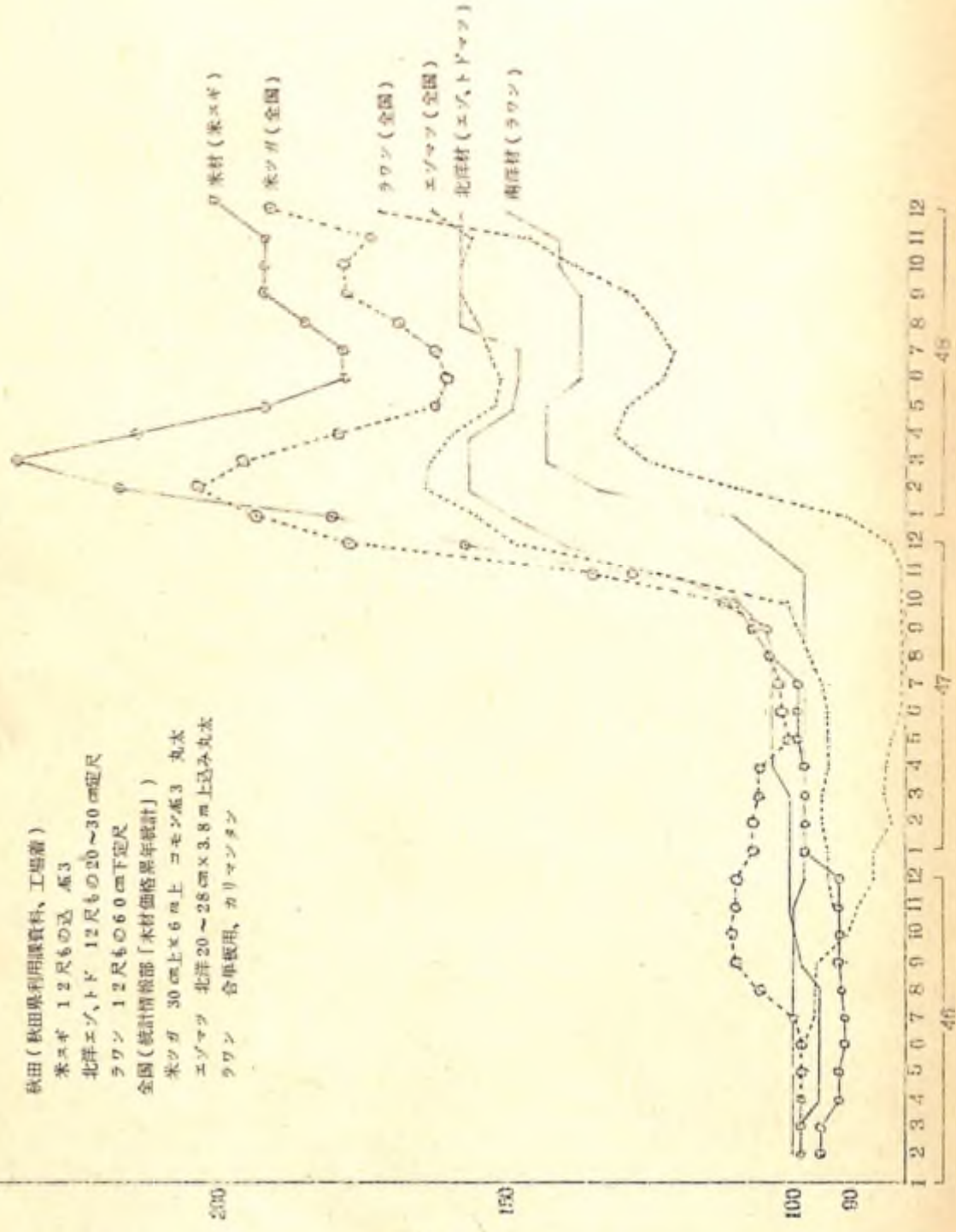
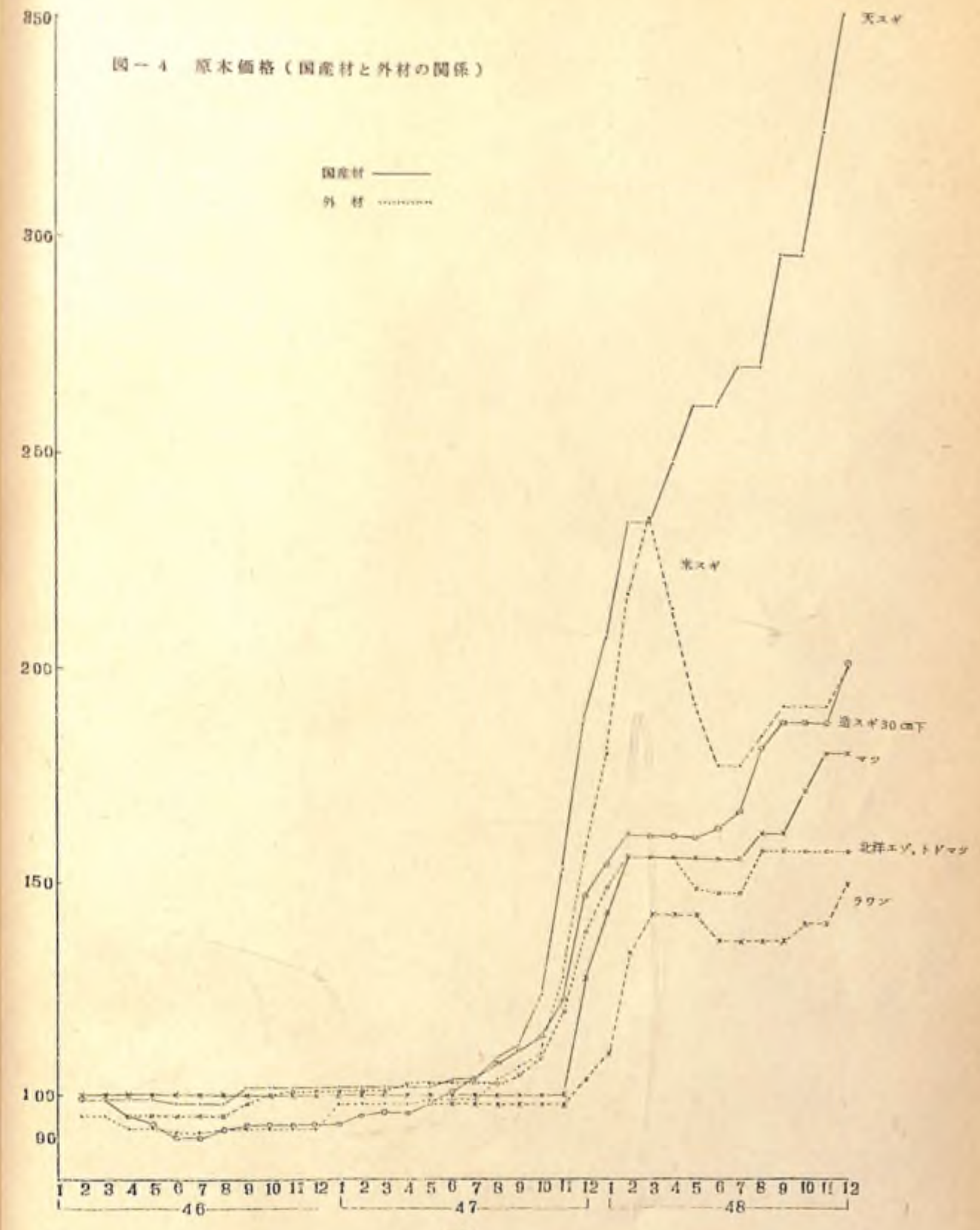


図-4 原木価格（国産材と外材の関係）



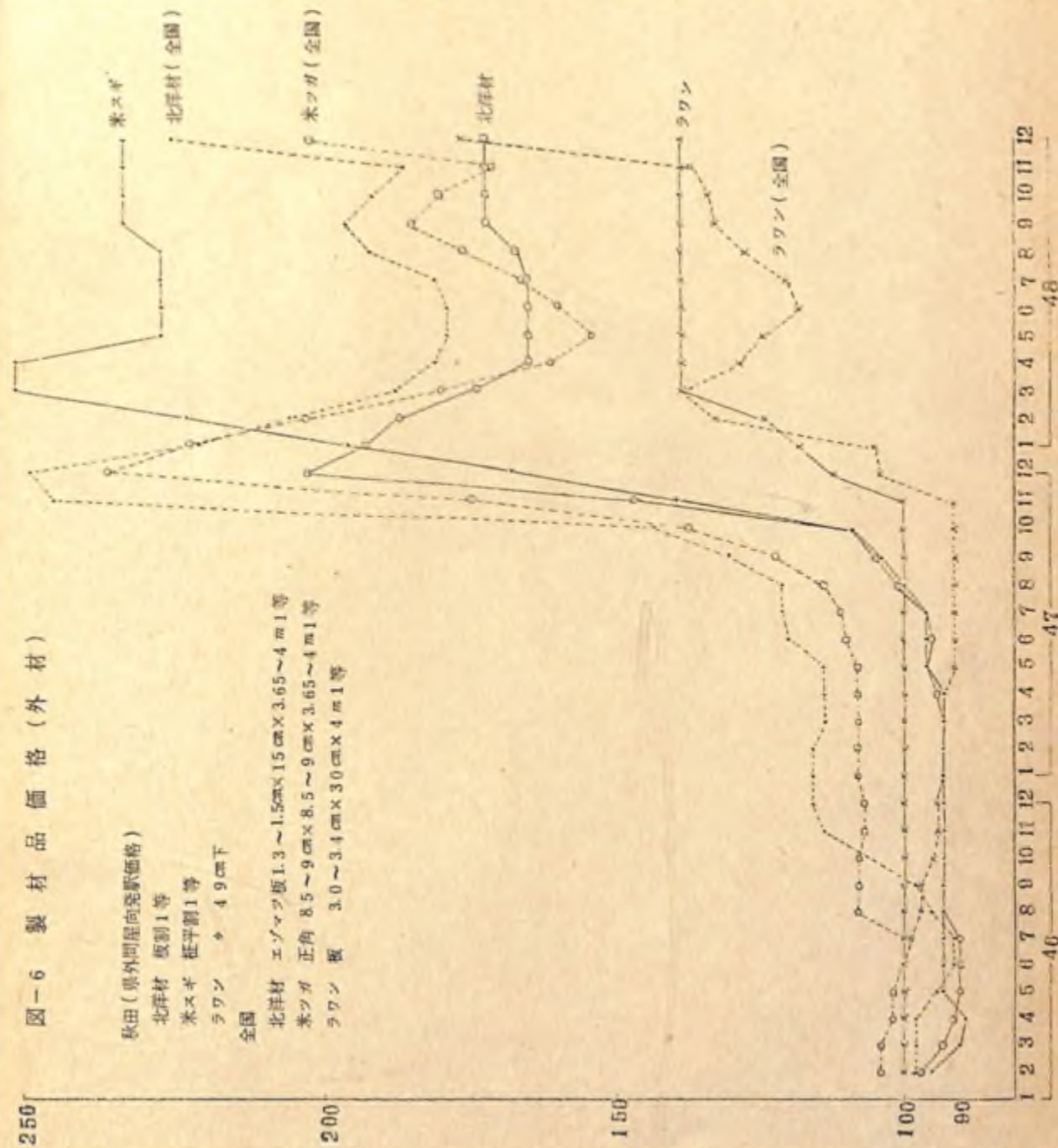
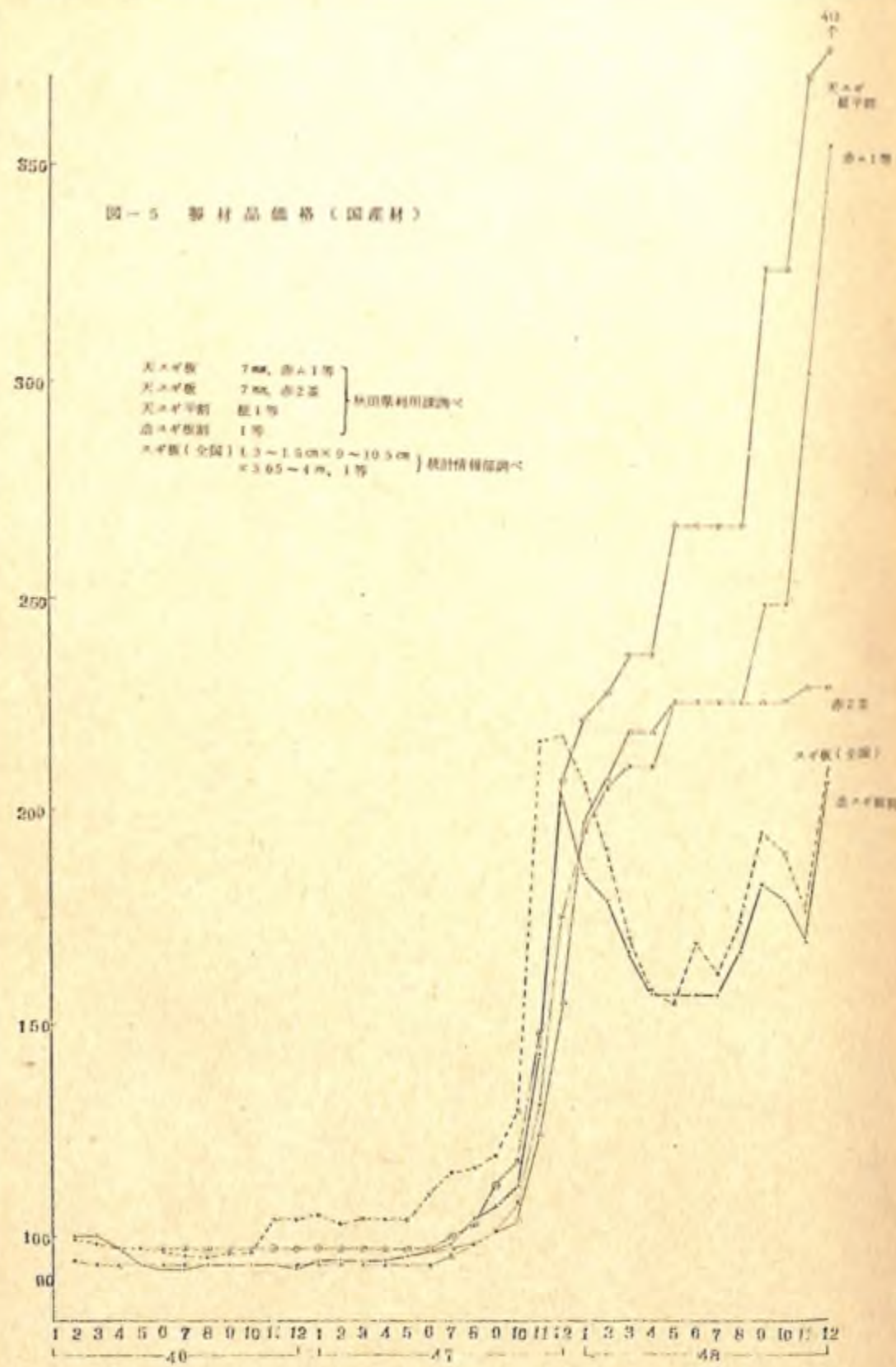


図-7 製材品価格 (国産材と外材)

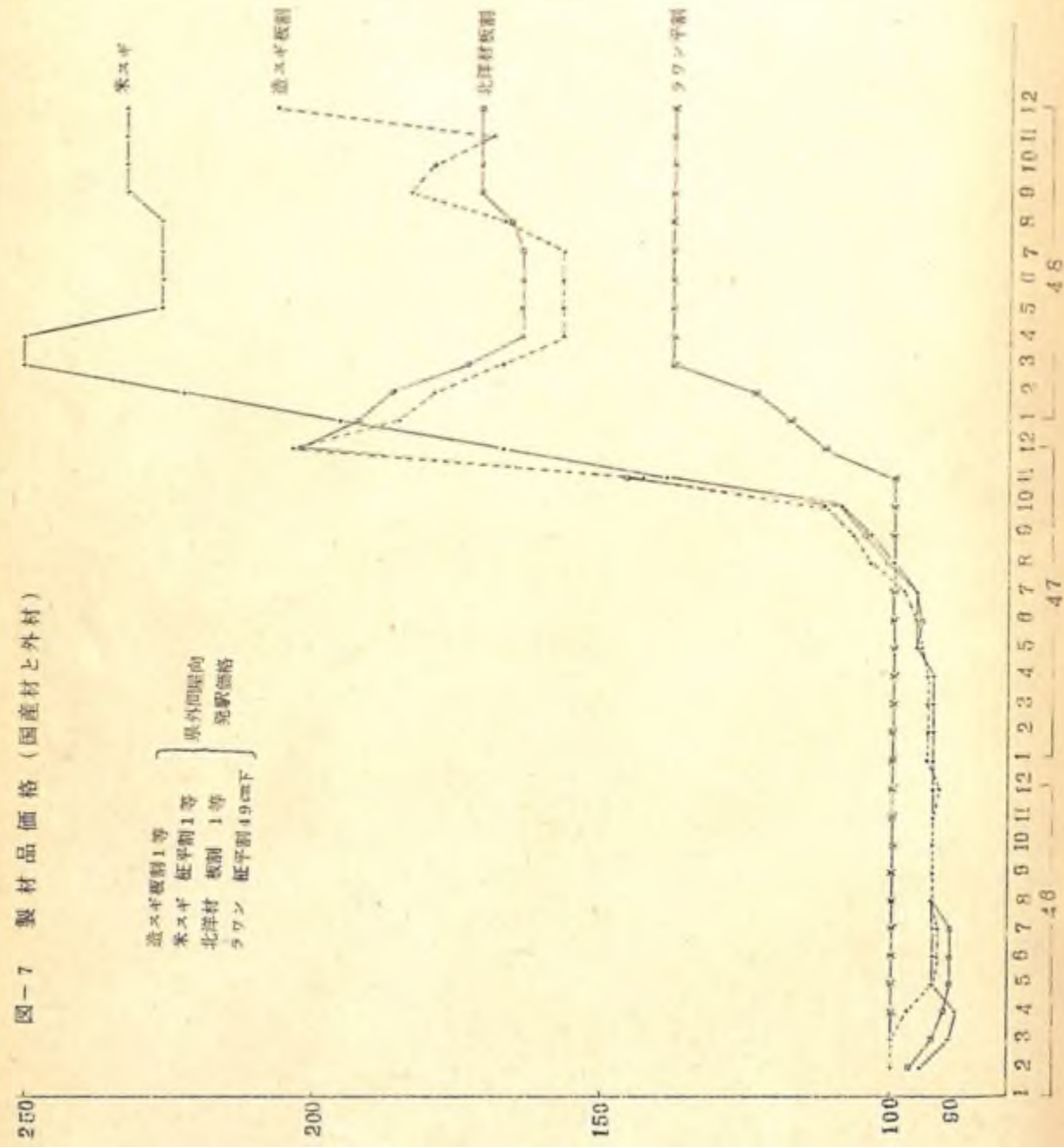


図-8 張天価格

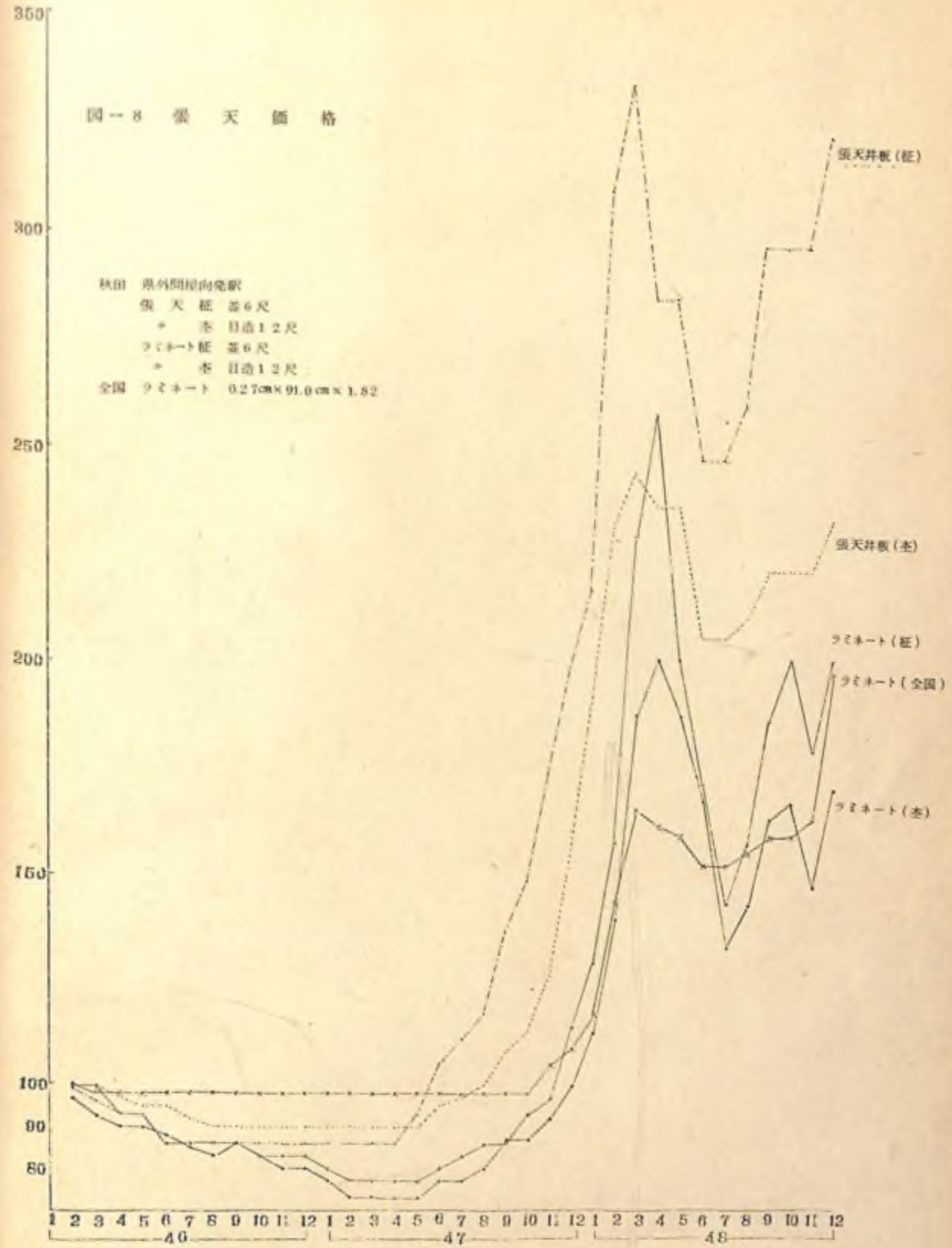


図-9 集成材、合板価格

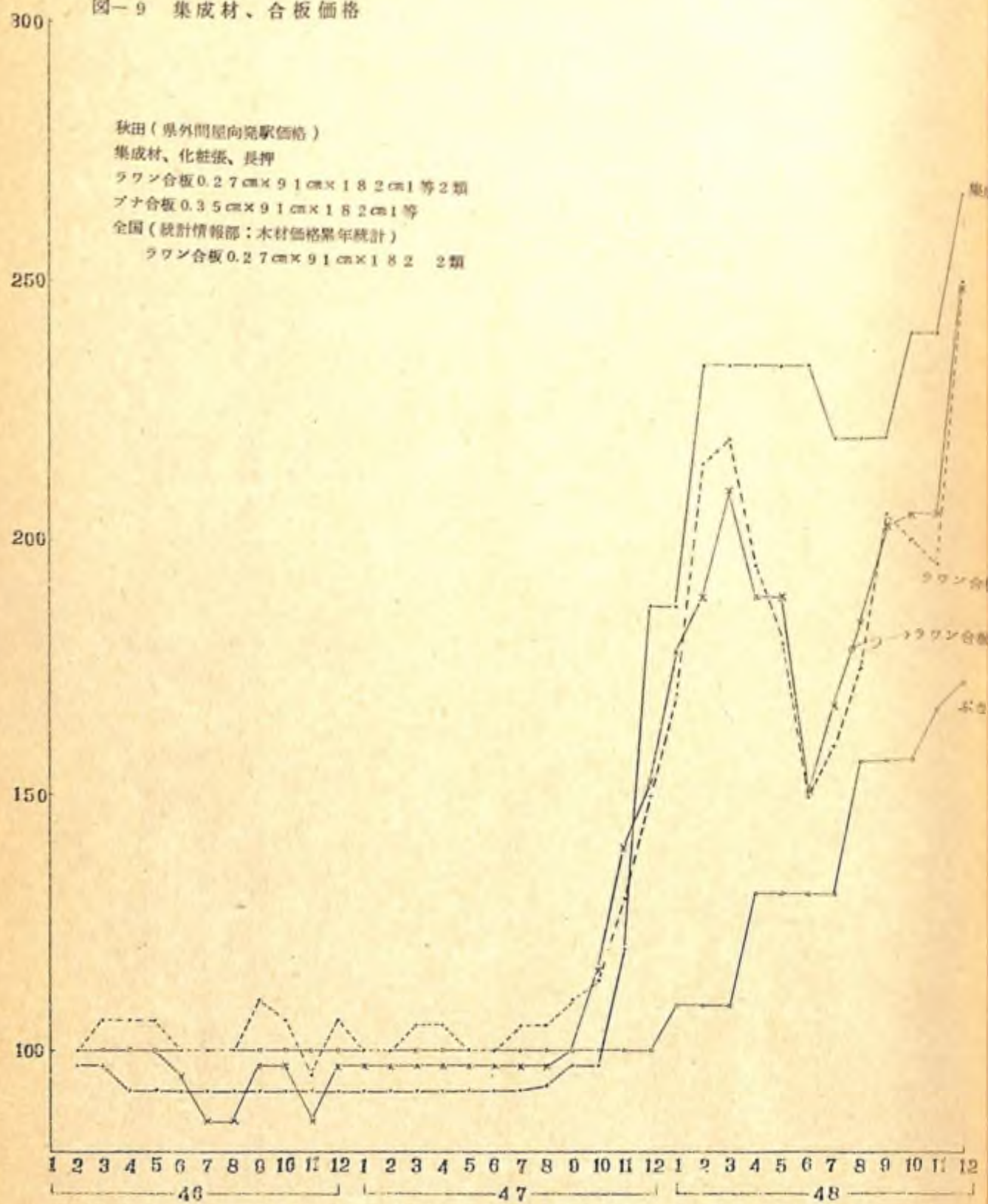


図-10 原木と製品価格（天坪）



図-11 原木と製品価格（造スギー製材品）

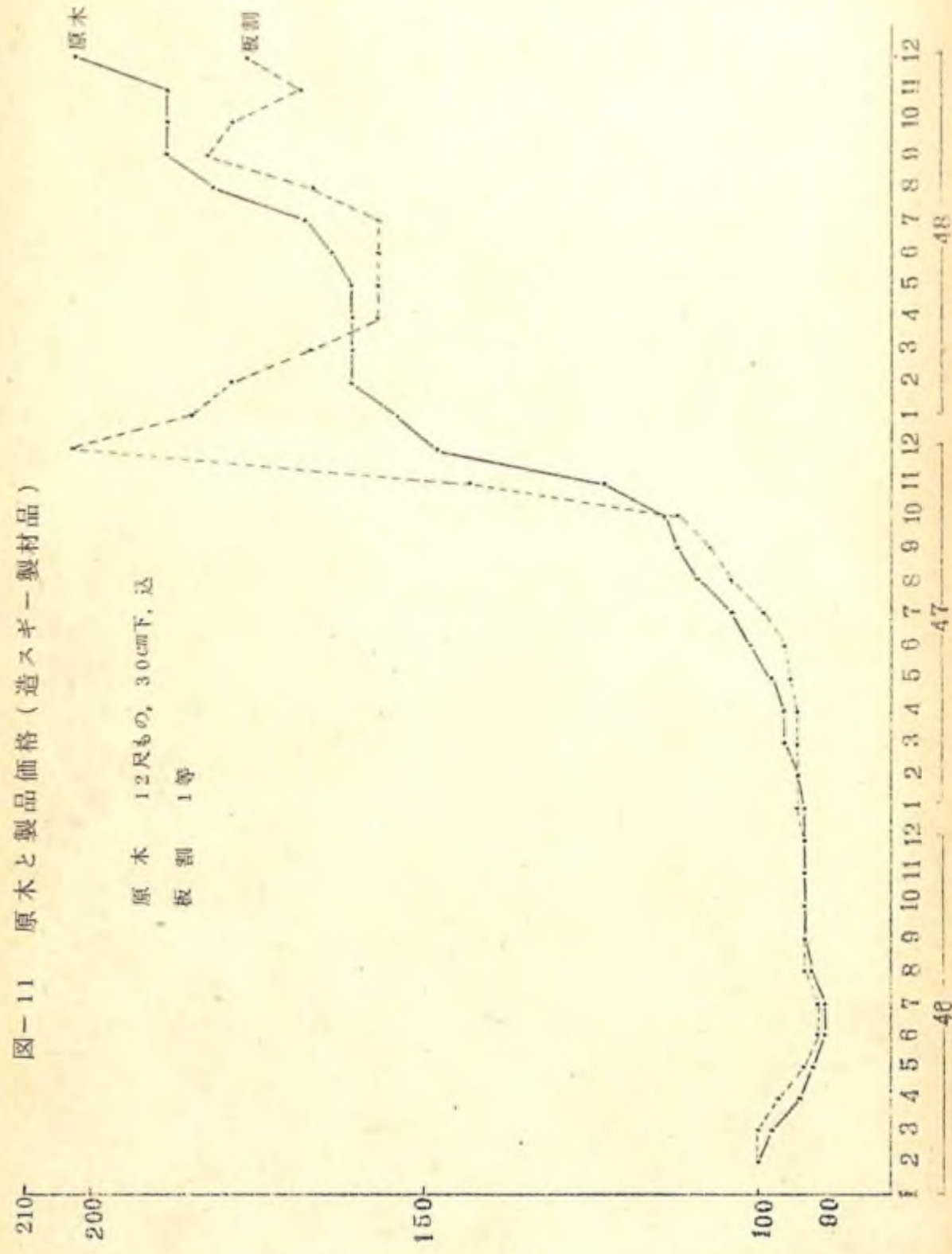


図-12 原木と製品価格（ブナ）

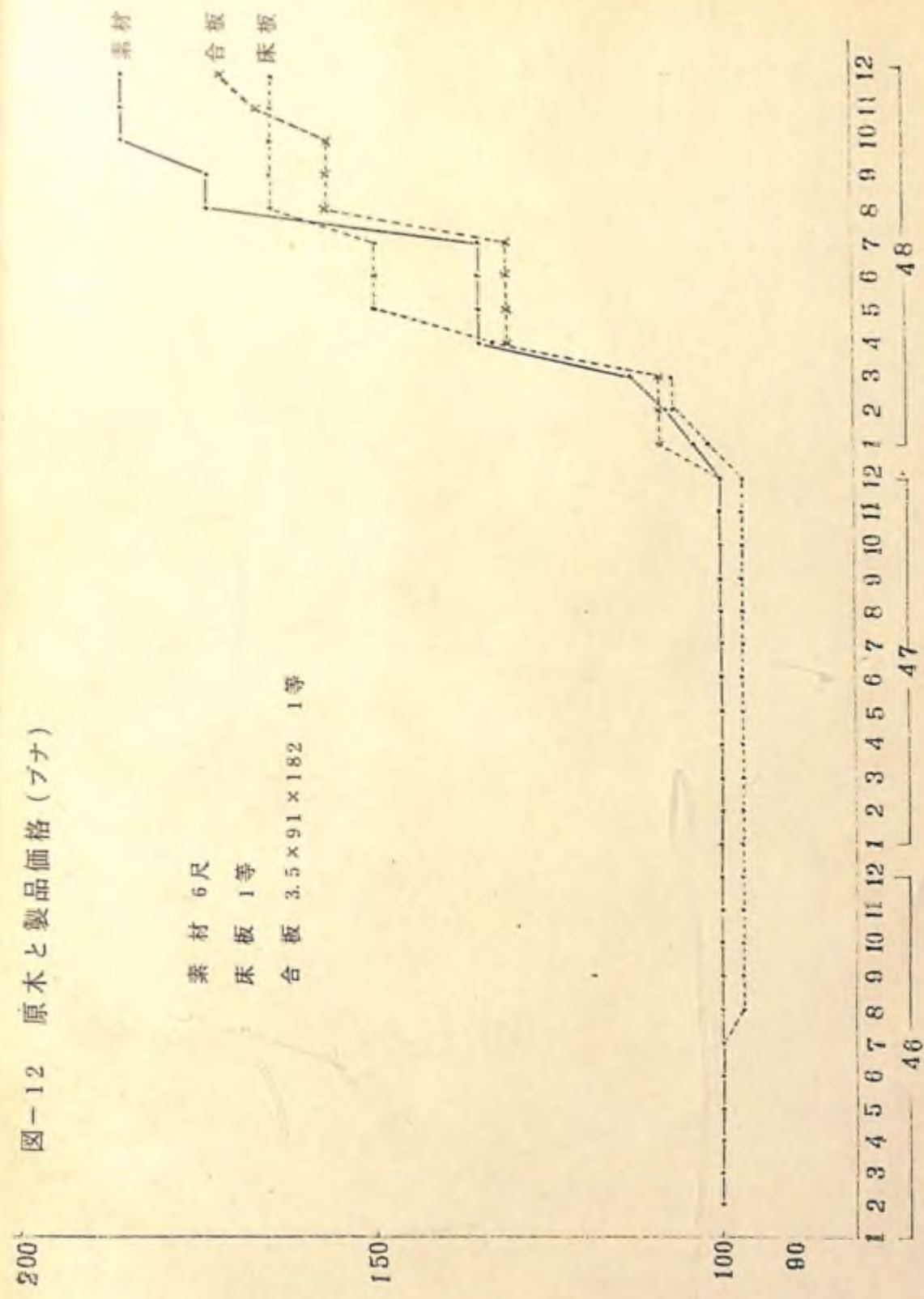


図-13 原木と製品価格（外材）

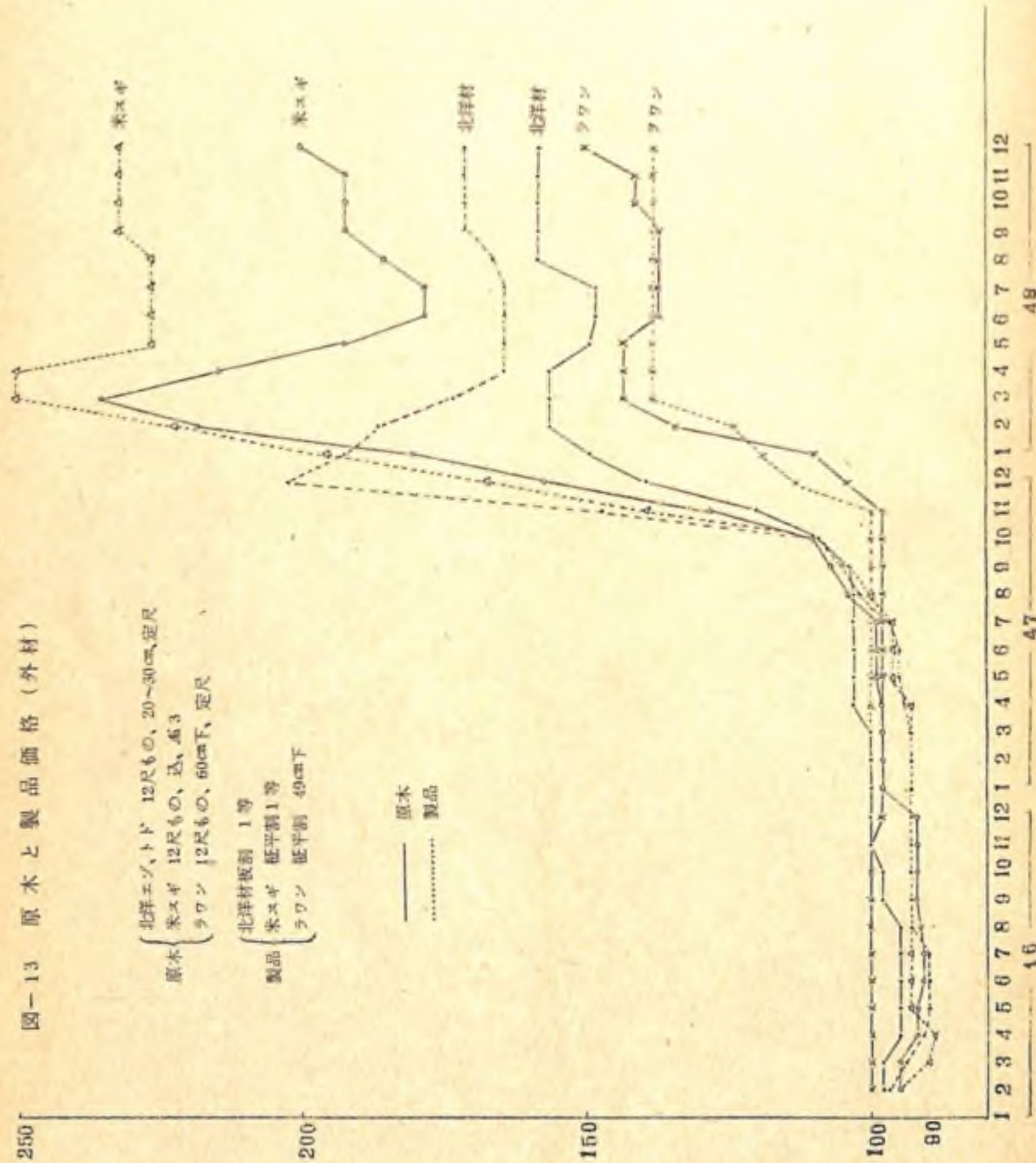


図-14 原木製品価格

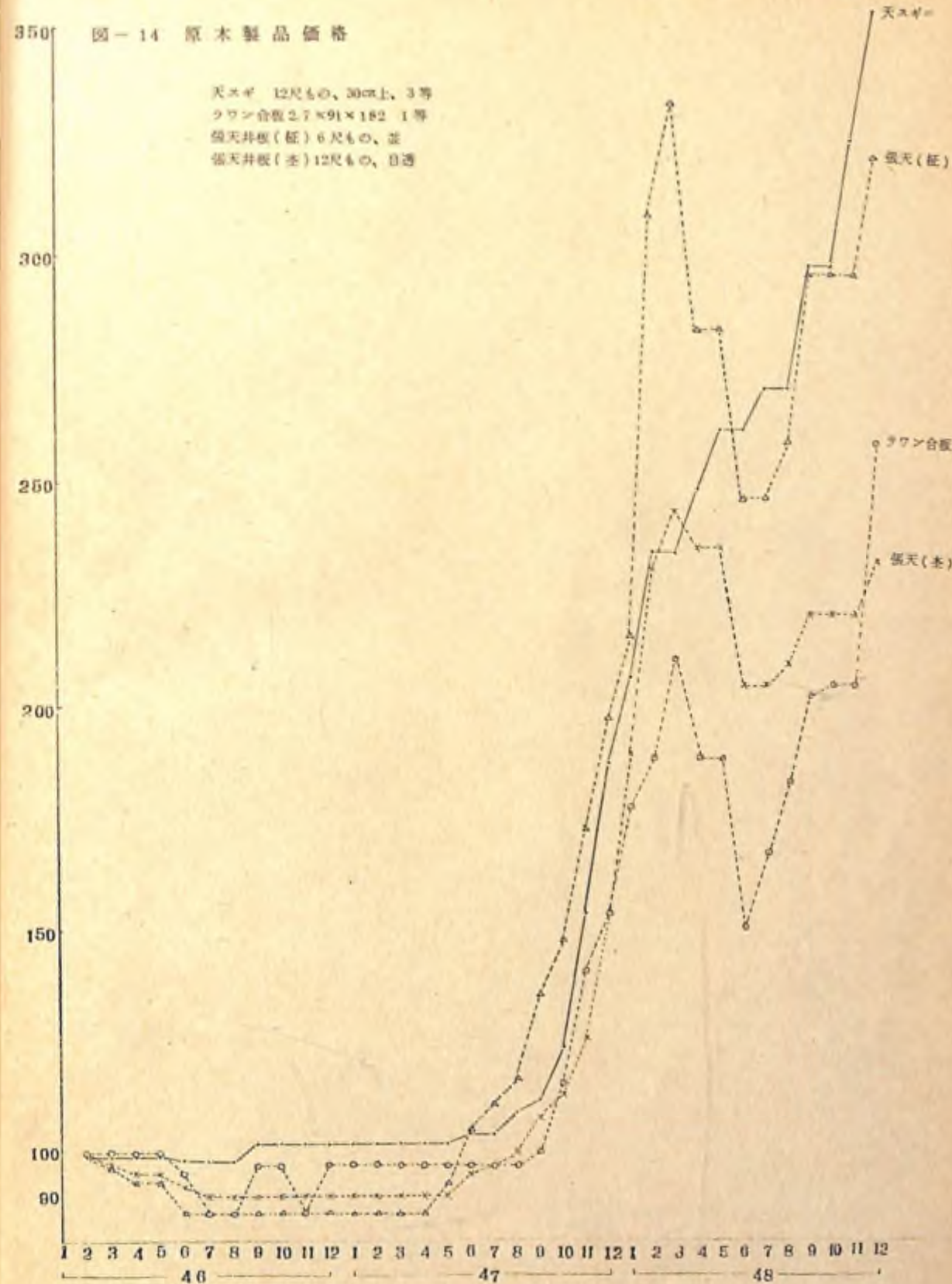


図-15 昭和46～48年における住宅着工量の推移状況

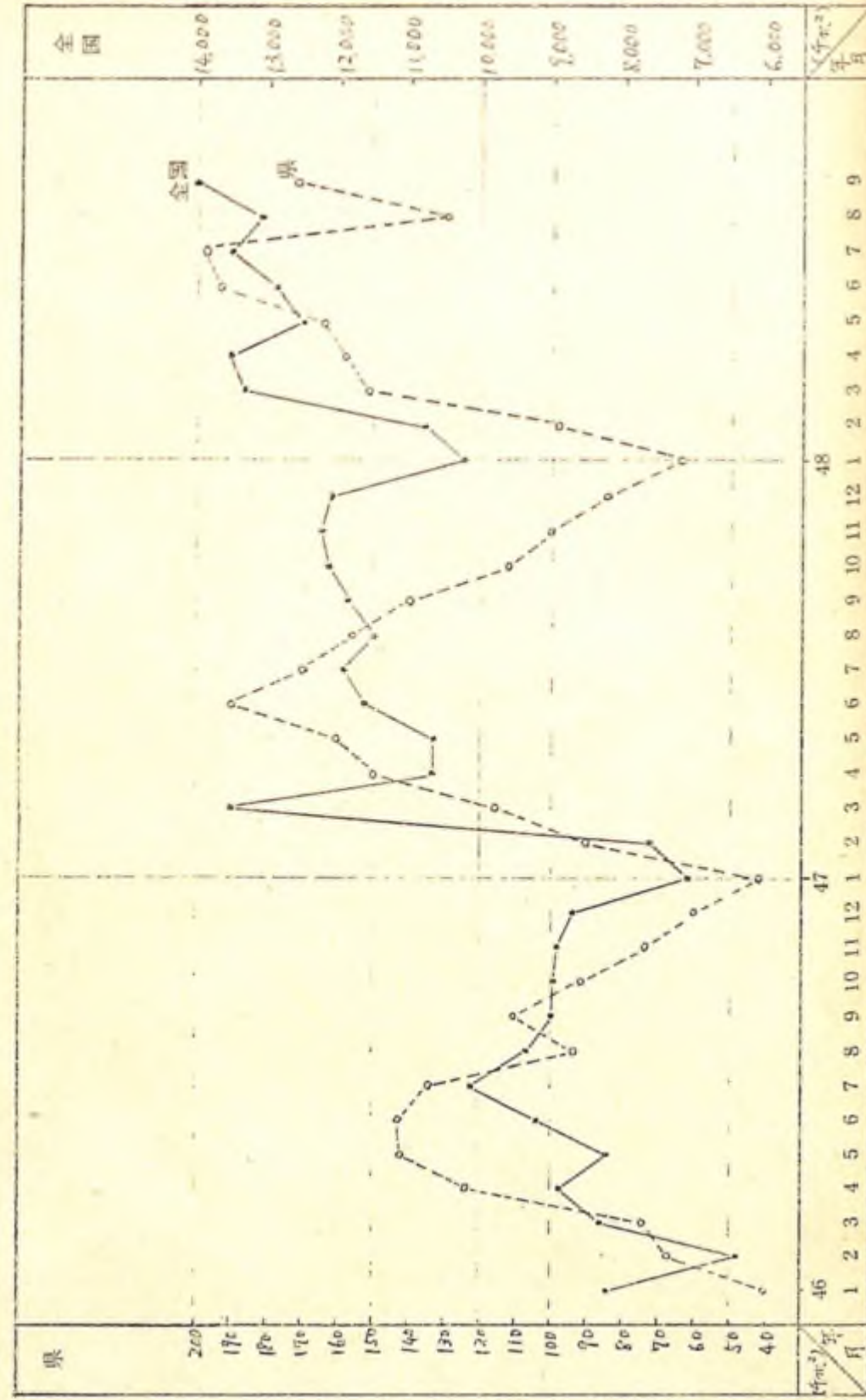


図-16 昭和46～48年における製材品価格と住宅着工量の前年対比

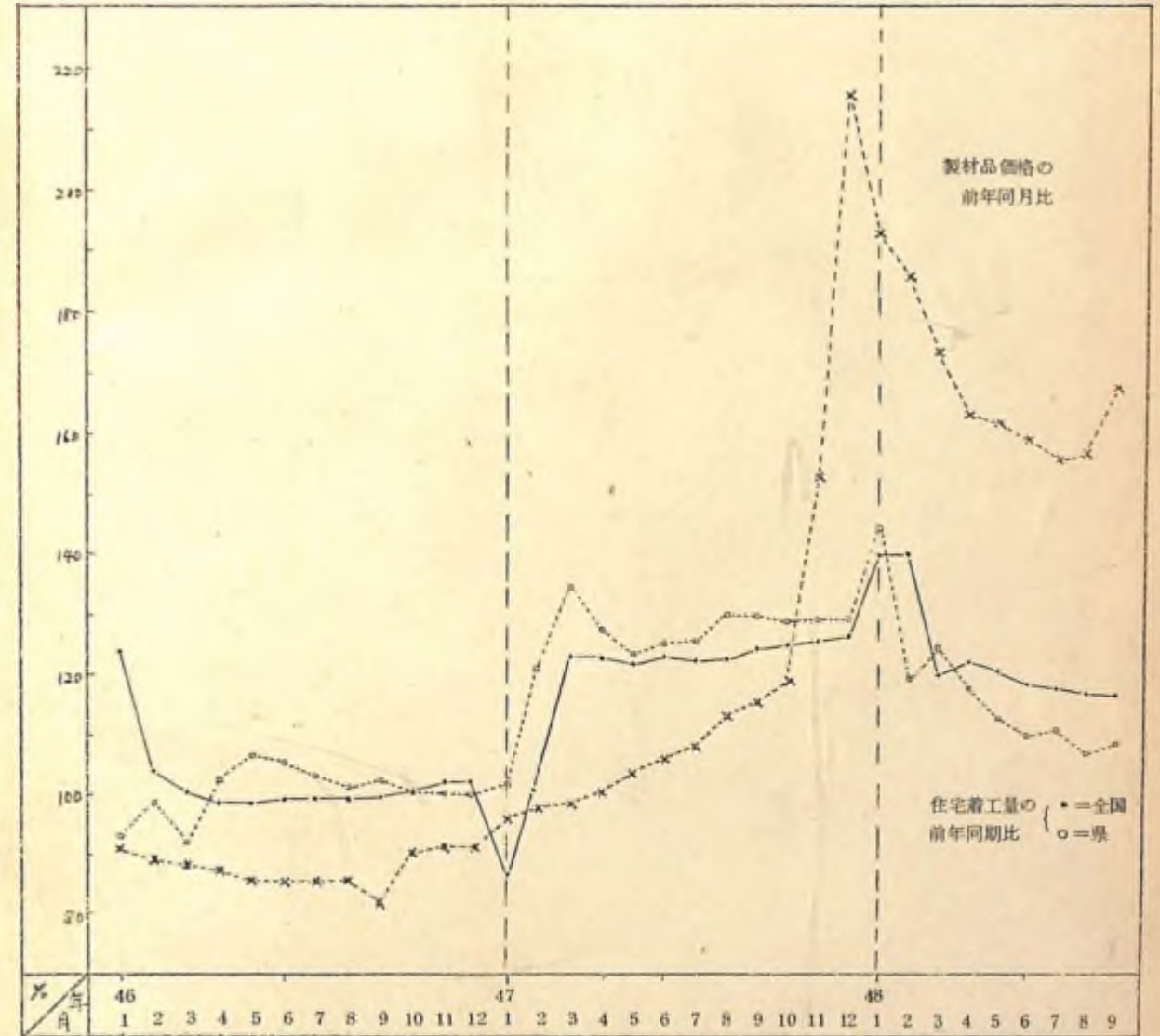


図-17 製材工場における原木・製材品の消費・生産・在庫量の推移（熊代）

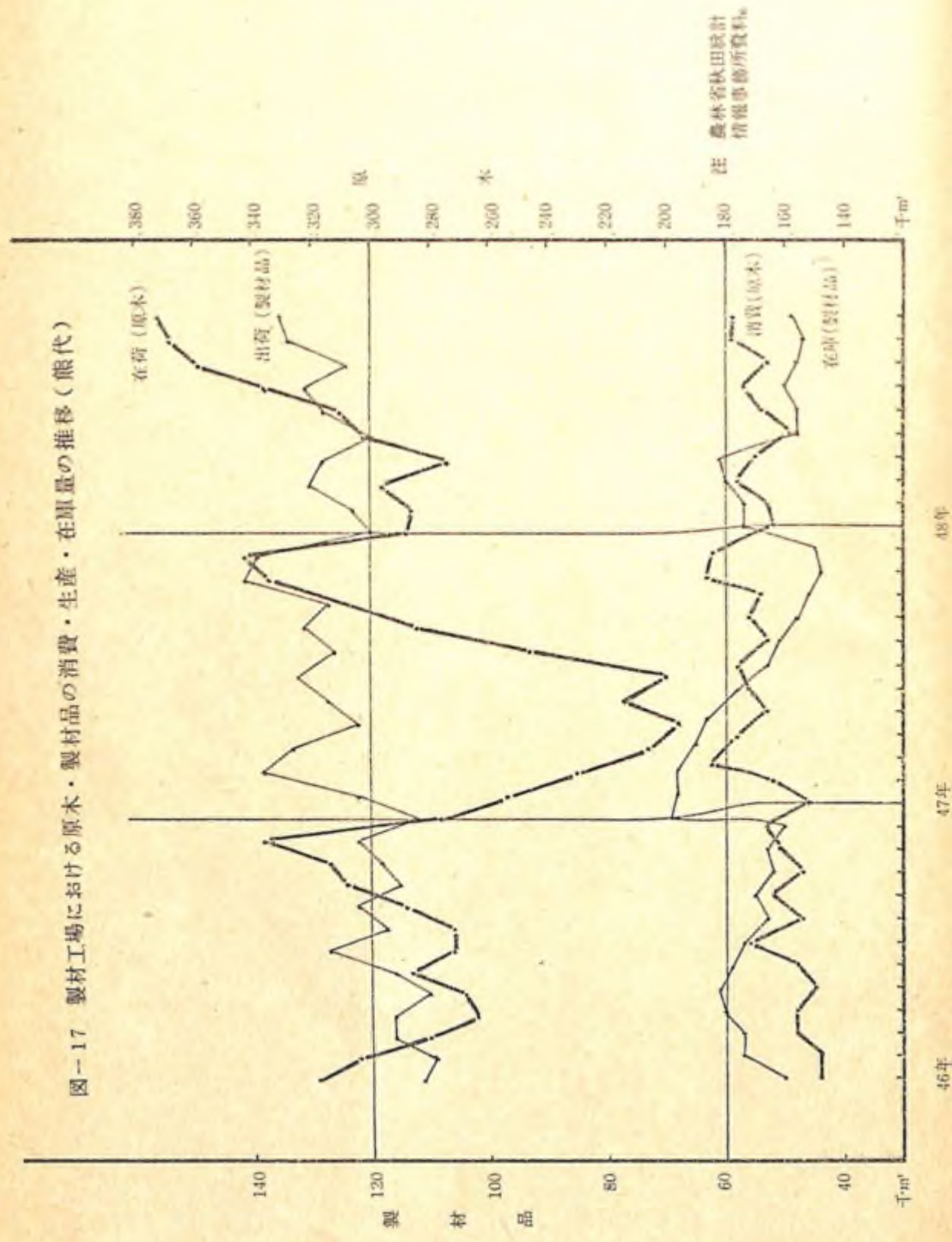
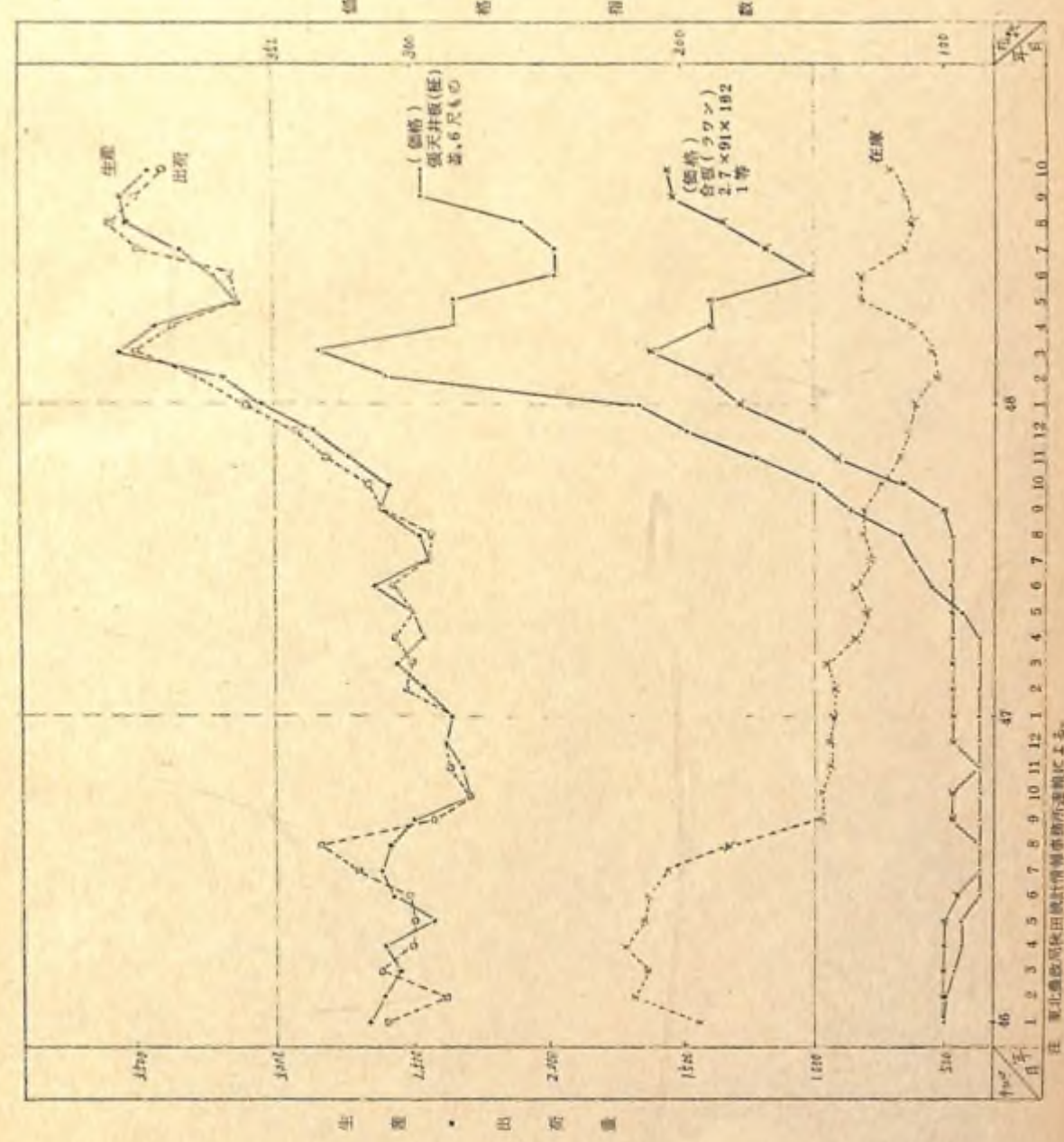
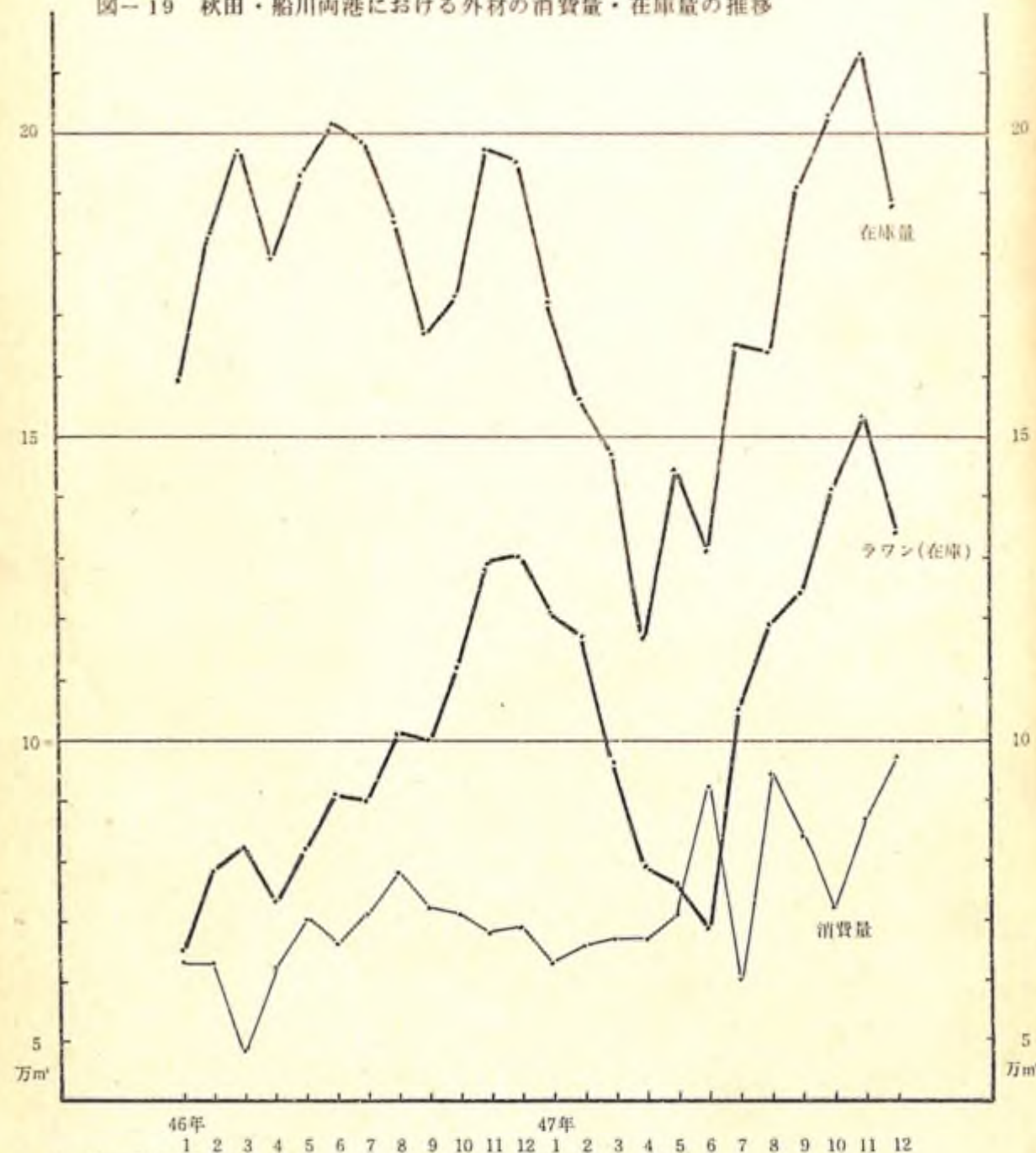


図-18 昭和46~48年における県内二次加工合板の生産・出荷・在庫の状況



図一 19 秋田・船川両港における外材の消費量・在庫量の推移



表一 9 昭和 40 年以降の公定歩合推移

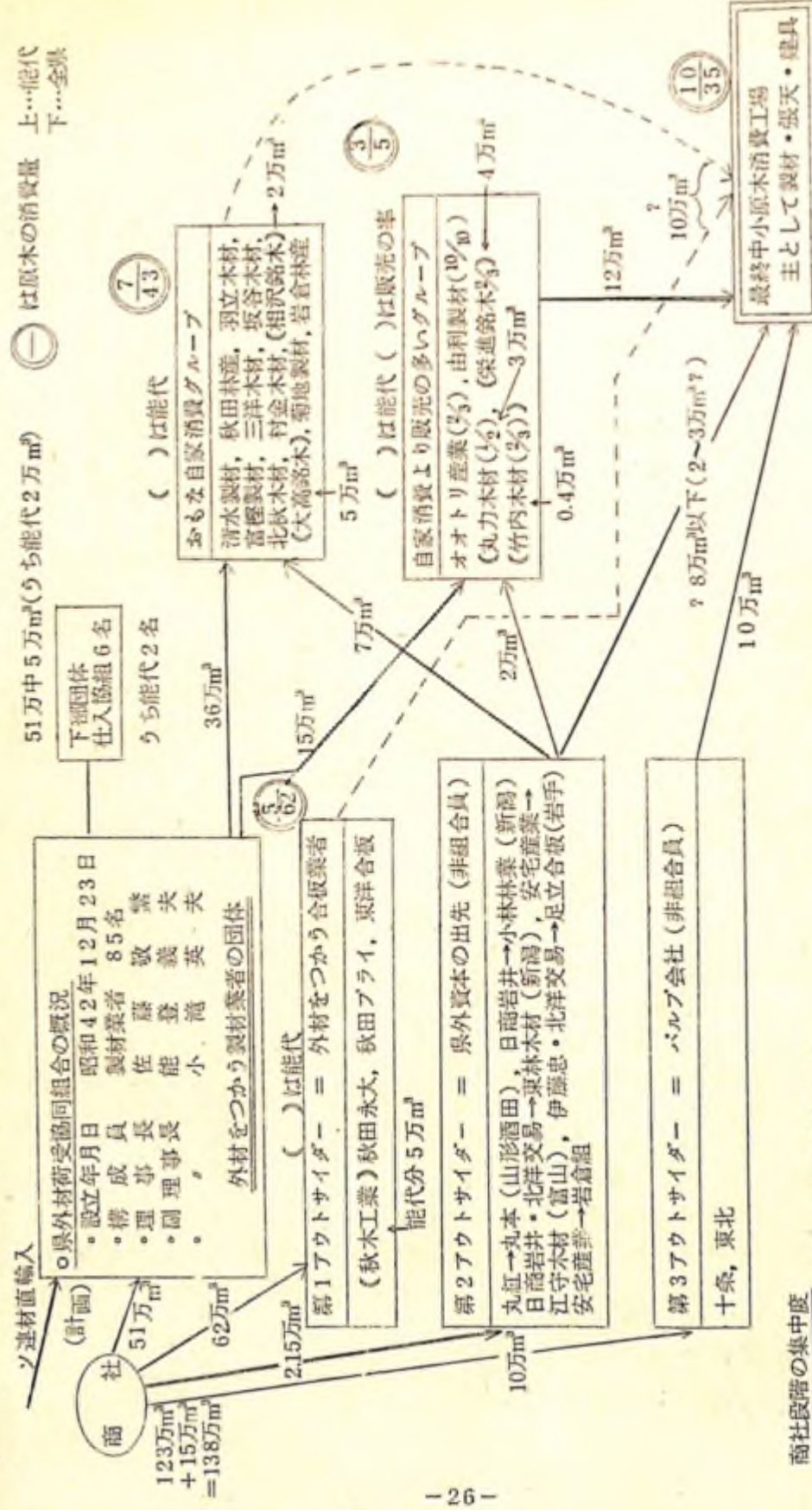
年 月 日	商業手形割引歩合	年 月 日	商業手形割引歩合
40. 1. 9	年 6.21 %	46. 5. 8	年 5.50 %
4. 1	5.84	7. 28	5.25
6. 26	5.48	12. 29	4.75
42. 9. 1	5.84	47. 6. 24	4.25
43. 1. 6	6.21	48. 4. 2	5.00
8. 7	5.84	5. 30	5.50
44. 9. 1	6.25	7. 2	6.00
45. 10. 28	6.00	8. 29	7.00
46. 1. 20	5.75	12. 22	9.00

表一 10 商社およびその他の組織状況と集中度

区 分 ・ 名 称			員 数	集 中 度
原 木	国 産	秋田県素材生産事業協組連合会	75	全県専業者(398)の19%で 全県素材生産量(2,081千m³)の33.5%を生産
	国 産 (国有林)	秋田県国有林材生産協組	165	
	外 材 商 社		約40	上位3社 29.8% 上位5社 45.9% (図-20参照)
製 品	製 材	秋田県製材協会	10 23	全県建具業者(989)の56% 全国生産量の73%(昭和40年現在) 41年4月独禁法違反容疑。
	"	広葉樹製材協組		
	"	米材製材協組		
	"	北洋材製材協議会		
	チ ッ プ	木材チップ協組	552	
	集 成 材	集成材工業協組		
	建具, 家具	家具建具工業協組		
	建 具	建具組合連合会		
	張 框	杉合板連合会		
合 板	合板協会			
銘 木	銘木協会連合会			

注 秋田県利用課資料および聞き取りにより作成。

図-20 外材原木の流通



商社段階の集中度

第2アウトを除く123万m³について

上位10社	丸紅, 伊藤忠, 住友商事, トーメン, 新旭川, 日商岩井, 大倉商事, 三井物産, 日本海貿易, 日綿実業
	843,639 m³ / 1229,715 = 68.6%
上位5社	564,493 m³ / " = 45.9%
上位3社	365,830 m³ / " = 29.8%