

戦後のアメリカ林業，林産業の構造変化と
わが国への影響に関する研究 第2報

—輸出市場拡大戦略の展開と市場支配力の強化—

加 藤 隆⁽¹⁾

Takashi KATO: The Postwar Structural Changes of the
U. S. Forest Products Industry and the
Incidental Effects on the Japanese Market II

—Strategies to expand offshore market and step-up export price controls—

要 旨：1970年代中葉以降，アメリカの大手木材企業は，今後の長期的な利潤獲得の機会を求め，本格的に海外市場進出を図り始めている。前報では，このような動きの背後にある同国の林業，林産業のマクロ的構造変化の特質を明らかにした。本報においては，構造変化に伴う輸出拡大戦略の展開が，わが国の木材市場に与えると推察される影響について，対日輸出丸太の価格競争力と産地市場構造の分析に基づいて検討した。

アメリカからの日本向け輸出丸太は，わが国の木材市場で強い価格競争力を有しているが，その基本的要因は，立木原価，素材生産費，造林費などの生産コストがきわめて低い水準で維持されてきていることによる。こうした生産コストの大きな部分を占めているのは労賃であり，大幅な賃金上昇がないかぎり競争力が低下することはないと考えられる。

一方，日本向け輸出丸太は，その大部分が大手木材企業によって生産され日本商社に販売されるが，その市場構造は，1970～80年代を通じて生産の集中化が急速に進み，売り手部分寡占体制へと大きく変化してきている。そして，それとともに輸出丸太の価格形成における大手企業の支配力が強まり，国内向けと輸出向けの価格差別がますます顕著なものとなってきている。

今後，輸出市場拡大戦略の一環として，アメリカ大手木材企業の日本市場でのマーケティング活動がますます強化されていった場合，低廉な生産コストと圧倒的な市場支配力から判断して，わが国の木材市場は，米材のシェア拡大と輸出価格のコントロールを通じて，より安定した利潤獲得の場へと改変されていく可能性が強いと考えられる。

目 次

課 題 と 構 成	2
I 海外市場拡大戦略の展開	3
1. 生産力の巨大な発展と世界へのフロンティア拡大	3
2. 木材企業の市場戦略の展開と海外市場進出	4
3. 戦後の林産物貿易の諸特徴と輸出拡大戦略の方向	7
II 多国籍企業化と企業パフォーマンス	11
1. 巨大木材企業の多国籍化	11
2. 経営成果と市場構造への影響	17
III わが国木材市場への影響	18
1. 日本向け輸出丸太の価格競争力	18
2. 日本向け輸出丸太の産地市場構造と価格形成	25

ま と め.....	33
引 用 文 献.....	36
Summary	38

課 題 と 構 成

本研究は、1970年代後半以降におけるアメリカ大手木材企業の海外市場拡大戦略の動きに、積極的動因を与えつつある同国の林業、林産業のマクロ的構造変化の様相を明らかにするとともに、国境を越えた成長戦略の展開が、今後いっそう本格化していった場合、すでに米材主導体制のもとにあるわが国木材市場に、さらにどのような改変の力が及ぶことになるのか、その方向について考究したものである。第1報では、第2次大戦後の30余年を通じて、アメリカの林業、林産業が生産と資本の大手企業への集中を展開基軸としながら、産業組織、資源基盤、地域的産業配置、および国際競争力といった四つのマクロ的局面でドラスチックな構造変化をとげてきていること、また、これらの構造変化が大手木材企業の次の投資戦略の方向を大きく規定し、海外市場の拡張へと向かわせつつあることを、具体的データを示しながら明らかにした。

この第2報では、以上のように産業全体の様相が一変するような構造変化が進行するなかで、国内市場の支配体制をほぼ確立した巨大企業群が、次の戦略目標として、いかに世界的規模で市場領域の拡張を図ろうとしているのか、さらに、その一環としての日本市場への進出が、どのような形でわが国木材市場の態様を1970年代のそれとは異なったものへと変化させつつあるのか、その方向と問題点を探ることとする。

まずⅠ章では、四つの構造変化を伴ったアメリカ林産業の戦後の生産力の発展と海外進出との関連を、資本の行動論理に即して明らかにする。ここでは、生産力の発展が国内市場の受容量を上回りつつあるなかで、国内供給余剰のはけ口として、また新たな利潤獲得源としての海外市場への進出が、単に国内での企業活動の延長としてではなく、長期高利潤獲得と成長を第一義目的とする巨大木材企業の経営戦略上、きわめて重要な意味を持ち始めていることが示される。

次にⅡ章では、海外市場への進出が本格化していくのに伴い、個別企業レベルでの経営組織がどのように変化し始めているのか、すなわち企業の多国籍化がいかなる特質を持ちながら展開されてきているのか、またそのことが、経営成果ひいては産業組織にどのようなインパクトを与えつつあるのか、について検討する。

そしてⅢ章では、世界戦略の一環として日本市場への進出が、今後も継続的かつ本格的に展開されていた場合、わが国の木材市場にどのような改変の力が及ぶと考えられるのか、予想される変化の方向と問題点を、対日輸出丸太の価格競争力と産地市場構造の分析を踏まえて呈示する。ここでは本研究で到達した一つの結論として、事態がこのまま推移していくと、わが国木材市場は1970年代の商社を軸とする寡占的構造から、原木供給の起点に位置する産地大手サプライヤー（アメリカ巨大木材企業）を軸とした寡占体制に大きく転化していくとみられること、それとともに、産地側資本の価格支配力がより直接的に日本市場に及ぶ危険性が強まってきていることが示される。

第2報の概要は以上のとおりであるが、いうまでもなく対日林産物輸出をめぐる動きは、政策レベル、

産業レベル，さらには個別企業レベルで刻々と変化しており，これらを包括的に分析するには，より多面的なアプローチが必要となる。本研究では，目まぐるしく変わる個々の動きは一切省き，主として産業組織論の視点から重要と思われる事象に焦点を絞って考察を進めてきた。他に重視さるべき事柄が数多く残されていると思われるが，それは筆者の視野の狭さに帰するものである。また分析に当たって，できるだけ具体的データを示すことで実証的に明らかにするよう努めたが，資料不足で不十分なままになった部分も多く残されている。今後，関係者の批判をおおきながら分析を深めていくことにしたい。

I 海外市場拡大戦略の展開

本章では，産業構造の改変がドラスチックに進むなかで，アメリカ巨大木材企業が新たな成長分野，利潤獲得源としていかに海外市場進出を企業戦略の一部に組み込もうとしているのか，その様相を資本の行動論理に即して明らかにするとともに，マクロレベルでの同国林産業の輸出依存度の増大が，いかなる国際間，地域間分業体制を伴いながら現れてくると予想されるかについて，探ってみることにする。

1. 生産力の巨大な発展と世界へのフロンティア拡大

第1報のV章で示した各種指標に明かなように，世界の林産物輸出市場におけるアメリカの占有率は，1950年代以降，紙・パルプ部門を中心に増大傾向をたどり始め，1960年代後半から1970年代になると，他の製品部門を含めてその傾向がいっそう顕著なものになってきている。このことは，アメリカ林産業の輸出依存度の増大として，以前にも増して海外市場を企業の活動領域の不可分の一部にすると同時に，国内市場と並んで，この分野での企業間競争を避けられないものになっている。そして海外市場のウエイトが高まるにしたがい，そこからの新利潤の獲得とその国内投資への環流が，生産，資本の大手企業へのいっそうの集中をうながし，このことが，また世界への市場拡張の動きを促進するという相乗的な効果を生み出すに至っている。

ところで，先端技術産業部門に典型的にみられるように，アメリカの巨大企業が高度に専門化された技術と大規模生産を基礎とする生産力発展の帰結として，国境を越えた資本の活動領域の拡張に乗り出し，本格的な展開をみるに至ったのは，1950年代から1960年代にかけてであった。それは，アメリカ巨大企業の多国籍企業への転化として，戦後アメリカ経済の発展を特徴づける最大トピックスの一つになっている。では，こうしたアメリカ経済のグローバリゼーションの動きから10～20年のタイムラグをもって，林産業が海外市場の獲得に向けて本格的展開をとげた始めた原因は，どこに求められるのであろうか。それは，何よりもまず第1報で詳述した産業の様相をまさに一変させるような構造変化を伴った生産力の巨大な発展が，この時期（とくに1970年代以降）に新たな利潤獲得源，あるいは国内供給余剰のはけ口として，海外市場拡大を林産業発展の不可欠部分にビルト・インすることを要請しつつあることに求められねばならないであろう。

このようなアメリカ林産業の戦後における生産力発展の帰結を最も端的に体现するのが，1975年の全米林産物協会（National Forest Products Association，加盟2500社）における国際貿易委員会（International Trade Committee）の設置であった。同委員会は林産物の輸出振興を第一義的目的とするもので，その事業は市場調査から連邦議会のロビー活動まで広範，多岐にわたっている。1981年，調査活動の一環として同国の林産物輸出白書²¹ともいえるべき報告書をまとめ，加盟企業，協会，政府関係機関に配布したが，このレポートほど現段階におけるアメリカ林産業の世界市場への進出の積極化の最大の

動因が、国内市場の受容量を越える生産力の発展という客観的要請に応じるための、市場領域の拡張にあることを端的に表しているものはないといえる。その骨子は次のとおりである。

アメリカの林産業は、これまでの投資努力の結果、長期的にすぐれた国際競争力を備えるに至っている。豊富な林木蓄積と成長量、高い技術水準、低い加工コスト、発達したインフラストラクチャー、これらを総合すると、ソ連、カナダ、北欧諸国など、どれをとっても、この国をしのぐものはない。

FAOの発表によると、世界の林産物貿易量は、1975年から2000年までの間に倍増すると予想されている。今後、民間、政府レベルで輸出市場拡張のための努力が的確になされれば、低く見積っても、1980年に38億ドルであった林産物輸出額を、2000年には約2倍の水準に引き上げることが可能である。

それは、投資額に十分見合う利潤をもたらすばかりか、すでに一部の企業が実現しているように、国内、海外両市場をあわせた販売と利潤の長期安定的獲得を保証することになる。さらに、国際収支の観点からみても、林産物輸出の拡大は、アメリカの貿易不均衡による赤字を補ううえで、先端技術産業、農業部門とともに少なからぬ貢献をすることにつながるであろう。

いまやアメリカの林産業は、この潜在的な利潤機会を永続的に確保するために、世界の木材輸出基地を旨すべきである。

このように国際貿易委員会のレポートは、アメリカ林産業の世界へ向けての市場拡大の動機が、他国に比類のない生産力の巨大な発展と密接に結びついていることを簡明に表すものとなっている。このレポートで言及されている事柄を含め、これまで述べてきた海外進出の論理を整理すると、次のようになる。すなわち、

- ① 産業の寡占体制への移行段階において競争上優位に立つ大手企業は、長期利潤の極大化と高成長の実現に直接的に役立つ局面に投資を集中した。
- ② それはいっそう、生産と資本の集積、集中を高めるとともに、資源基盤の充実化、地域間発展格差の拡大、国際競争力の強化といった他の三つのマクロ的局面での構造変化を伴いながら、大規模生産を基礎とする生産力の巨大な発展を現出させた。
- ③ こうした生産力の発展は、ついには国内市場の受容量を越える規模に達し、過剰となった経営資源のより有効な利用対象としての海外進出が要請されるに至っている、というものである。

なお、上記のレポートで注目すべきことは、海外市場進出が、林業、林産業独自の問題としてだけでなく、一方で貿易収支不均衡の改善というアメリカ経済の構造的問題との関連において、その重要性が提起されていることである。事実、過去10数年間の貿易動向をみても、工業製品の輸出市場における占有率が低落するのとは逆に、林産物輸出は目立った伸びを示してきており、比較優位産業としての林産業の重要性が経済政策レベルで論議されるようになってきている。このことは、外貨獲得源としての林産物の輸出振興に対する政府の積極的関与の可能性を示唆するものである。上記の生産力発展の客観的要請に適合するために、企業、政府一体の動きとして展開され始めている今日のアメリカ林産業の海外進出は、これまでとは異なった新たな段階に入りつつあるとみなければならないであろう。

2. 木材企業の市場戦略の展開と海外市場進出

以上、今日のアメリカ林産業の海外市場進出が、戦後の生産力発展の必然的帰結であること、すなわち総体としての資本の行動としてみるかぎり、国内に顕在化しつつある諸問題を解決するうえで、たどらざるを得ない発展方向であることをみてきた。ところで、アメリカ林産業の世界へ向けての市場拡大の動機

に関しては、このほかに個別企業の資本運動論理それ自体に根ざす要因が存在していることが、いくつかの研究で明らかにされている²⁻⁸⁾。次にこの点について考察してみることとする。

現在、林産業において海外市場の拡張に本格的に乗り出している企業の多くは、国内市場ですでに支配的地位を確立した巨大木材企業であり、アメリカ産業界を代表するようなビッグ・ビジネスである。したがって個別企業の海外進出動機の解明に当たっては、これら巨大木材企業の利潤追求に根ざした市場戦略の展開パターンに注目する必要がある。

図1は、戦後、既存企業の買収と設備投資を通じて急速な大規模化をとげ、国内市場の支配体制を確立した巨大木材企業の市場戦略の展開方向を、企業間競争の視角から整理したものである。これに基づいて、市場戦略の不可欠部分としての海外市場進出の発現メカニズムを要約すると、次のとおりである。

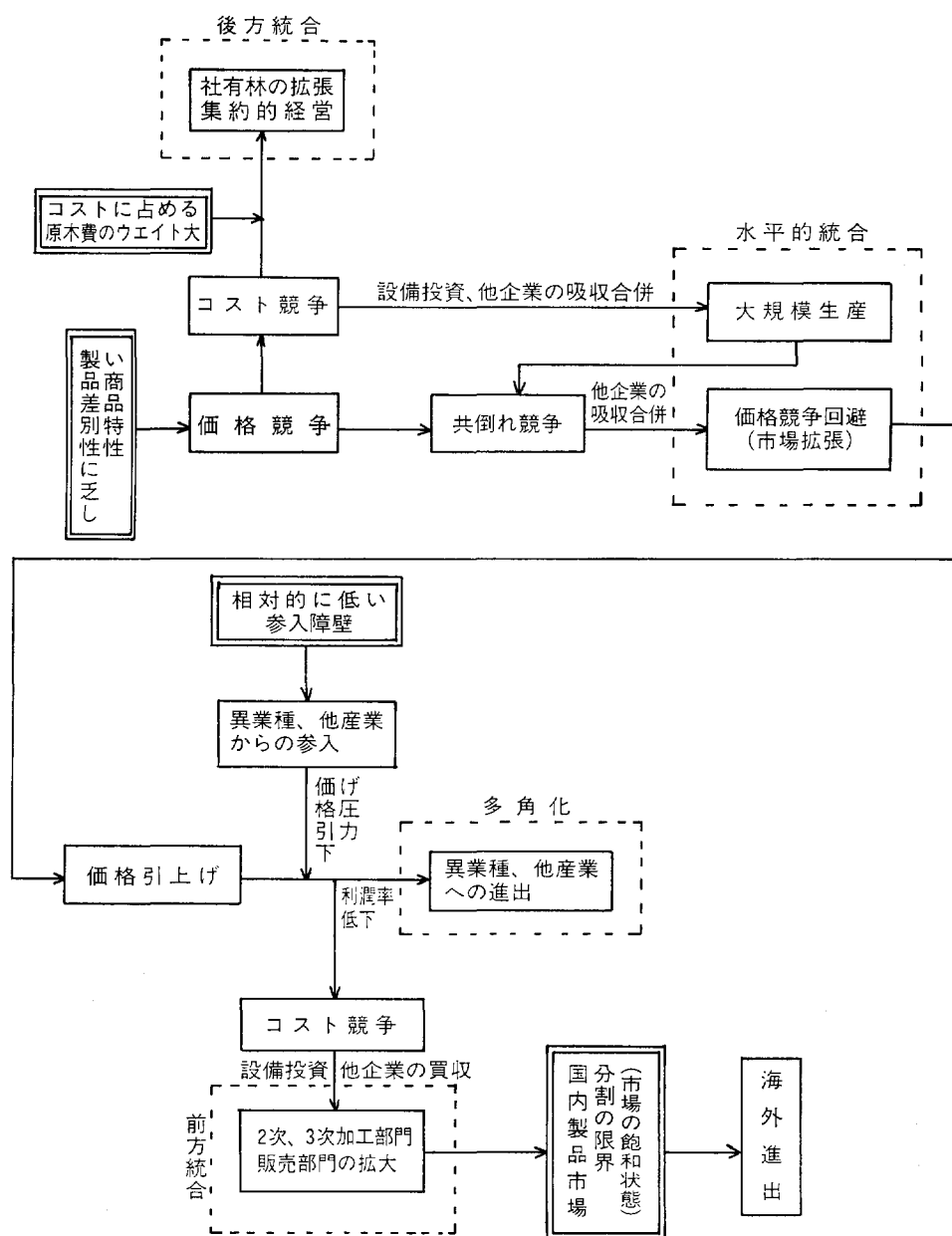
製材品、紙・パルプなど木材を原料とする製品の多くは中間資材であり、製品差別性に乏しい商品特性を有している。この商品特性ゆえに、企業は市場において激しい価格競争に直面する。価格競争はコスト競争力の強化を不可欠とさせ、低廉かつ安定した原木供給源の確保→社有林の拡大→集約的経営という後方統合（backward integration）と既存企業の買収、設備投資を通じての大規模化、つまり規模の経済の追求を促す。一方、価格競争は、大量生産と相まって共倒れ競争（cut-throat competition）へと発展するが、ここで企業はそれを回避すべく同業者間の吸収合併を通じて地域的市場分割に乗り出す。この過程でマーケットシェアの拡張が進み、企業は次第に価格支配力をもつに至る。しかし、価格引上げは、相対的に低い参入障壁ゆえに、ニューエントリーの参入と拡大を招き、再び熾烈な価格競争へと逆戻りする。

こうしたアウトサイダーからの価格引下げ圧力、ひいては利潤率の低下は、企業に新たな対応を迫ることになるが、その一つの解決方向が製品ラインの隣接する異業種あるいは他産業への進出であった。一方、不断に価格競争、コスト競争力強化の必要性に直面する企業は、それを解決する有力な手段として最終製品市場への進出を開始する。最終消費市場の掌握は、流通コストの縮減によるコスト競争力の強化のほかに、いま一つ企業に有利な競争条件を与えることになる。すなわち最終消費市場において販売される自社ブランド製品に対する製品差別性の付与である。それは正常利潤を越えた超過利潤の獲得を可能とさせる。

かくして企業間競争は、中間資材市場から最終製品市場を巻き込んだものとなり、ついには、一連の熾烈な企業間競争で生き残った企業をして垂直的、水平的、さらには多角的に統合化された巨大な経営体に転化させる。

しかしながら、こうした巨大木材企業のいっそうの巨大化、国内市場のシェア拡大にも、やがて限界が現れてくる。一つは支配的地位を占めるに至った企業に対する連邦政府による合併規制の強化であり、いま一つはマーケットシェア拡大競争が最終的に行きつくところの市場の相対的狭隘化である。これら二つの事態は、大規模生産、販売体制を確立した企業をして、政府の規制に触れない形態での余剰資源、余剰設備のより有効な利用分野への移動を余儀なくさせる。

かくして市場が飽和状態に達し、いっそうの成長に困難を感じつつあった巨大木材企業が、限界を打破するために残された手段として見いだしたのが、世界へ向けての市場拡大であった。ここにアメリカ巨大木材企業が海外市場をターゲットとして、本格的投資活動を開始するに至った個別企業の資本の運動論理に根ざす要因が見いだされるのである。



資料：アメリカ紙・パルプ企業の海外進出と西ヨーロッパ紙・パルプ企業の対応，興銀調査，154，62 p. にもとづき作成。

3. 戦後の林産物貿易の諸特徴と輸出拡大戦略の方向

では、以上のような戦後の産業発展の必然的帰結としての、アメリカ林産業の国境を越えたフロンティア拡大戦略は、より具体的にどのような製品部門を核として、また、世界のどの地域をターゲットとして展開されると考えられるのか、次にこの点について、過去の品目別にみた林産物輸出入の動向から探ってみることにする。

表1は、1960～80年の30年間における主要な林産物の生産量と輸出量の推移を、また表2は、とくに輸入依存度の高い製品について、同じく過去30年間の輸入量の推移を示したものである。これら二つの表から、近年における林産物貿易構造の特徴とその変化を要約すると、次のとおりである。

まず第一は、輸出林産物を加工段階で大きく素原料（丸太、パルプ用材、チップ）、中間製品（パルプ、単板）、完成品（製材品、合板、紙・板紙など）の三つに区分すると、原料形態に近い品目ほど国内生産に対する輸出比率が高く、しかも量的にも目立った伸びを示してきていることである（ただしパルプ用材に関しては、運賃負担力が低いためチップでの輸出が一般的である）。

第二は、これらのうちとくに製材品とパルプおよび新聞紙についてみると、三者とも輸出量が国内生産量のかなりの割合を占めるが（1980年実績で順に7%、7%、3%）、一方でそれを上回る輸入が行われており、結果的に純輸入国になっていることである（例えば、輸出量に対する輸入量の比率は、1980年実績で製材品が4.8倍、パルプが1.1倍、新聞紙は実に41.5倍にもなっている）。

さらに第三は、完成品のうちでも紙・板紙に関しては、輸入が相対的にわずかで純輸出国になっていることである。

このように近年におけるアメリカの林産物貿易は、丸太、チップおよび紙・板紙の三つについて純輸出の状況にあり、一方、製材品、パルプ、新聞紙に関して純輸入であるという一見相矛盾したような二つの特徴を有しているのであるが、ではこうした貿易パターンが現れてくる背後にはどのような要因が横たわっているのであろうか。

貿易構造を規定するのは、基本的に当該製品の国際的な価格競争力、輸出入国の各種規制（関税、非関税障壁）、技術、マーケティング上の優位性などであるが、これらがどのように輸出と輸入の両局面に影響して上記のごとき貿易パターンを現出させているのかを整理すると、次の三つに要約される。すなわち、第一に、アメリカと地理的に隣接し、ほぼ同様の製品群を有するカナダ林産業との国内、国際市場での競争が、上記の貿易パターンを大きく規定していることである。カナダ林産業は、アメリカ林産業のほぼ50%に匹敵する生産能力を有しているが、国内市場が限られていることから輸出依存度がきわめて高く、とくにトラックや貨車での輸送が可能なアメリカ市場を最も重要なターゲットとしている。またコスト競争の点でも、市場逆算による安価な州有林立木を原料供給源としているため、ほぼすべての製品に関してより低い生産コストを実現している。アメリカが一部の例外的品目を除き（丸太、紙・板紙など）、主要製品のほとんどで純輸入国になっている基本的理由が、こうしたカナダ製品のアメリカ市場への流入とその強いコスト競争力に見いだされるのである。

第二は、制度的要因として、カナダの州政府による原料形態での林産物輸出の原則的禁止措置があげられる。例えば輸出規制が適用されているのは丸太とチップであるが、この規制のおかげで、アメリカの林産業は両製品に関しては日本を初め海外市場でのカナダとの直接的競争から解放され、数多くある貿易品目のなかでもとくに輸出量を大きく伸ばしてきている。

第三は、加工技術上の優位性が製品差別化を通じて一部の製品に強い市場競争力を与え、カナダ林産業の追従を許さない輸出増加を実現させていることである。その典型がより高度の加工技術と資本装備を必要とする紙・板紙の分野であり、ボード類もこれに含まれる。

このようにアメリカ林産業の海外市場向け製品輸出は、カナダ林産業との競争関係に大きく規定され、丸太とチップおよび紙・板紙の両極に製品特化した形で展開されているのである。

表1. 主要林産物の生産と輸出, 1950~1980

項	目	1950	1954	1959	1964	1970	1976	1980
丸(針葉樹) 太樹	国内生産量 (100万m³)	127.1	139.5	150.4	150.8	156.5	176.5	149.5
	輸出量 (100万m³)	0.1	0.5	0.8	4.6	12.2	14.3	14.1
	輸出割合 (%)	—	—	—	3	7	8	9
製材品(針葉樹)	国内生産量 (100万m³)	72.3	69.1	69.2	69.1	65.0	70.9	58.3
	輸出量 (100万m³)	0.9	1.3	1.4	1.9	2.7	3.7	4.6
	輸出割合 (%)	1	1	2	2	4	5	7
チップ	世界の貿易量 (100万m³)	—	—	—	0.5(1961~65)	5.8	11.8	17.0
	アメリカの輸出量 (100万m³)	—	—	—	—	3.5	5.7	6.5
	アメリカの占める割合 (%)	—	—	—	—	60	48	38
合板	国内生産量 (100万m³)	34	4.5	8.0	11.6	14.1	16.7	16.0
	輸出量 (100万m³)	—	—	—	—	0.1	0.5	0.2
	輸出割合 (%)	—	—	—	—	—	2	1
単板	世界の貿易量 (1000m³)	—	160	340	564	851	1168	1436
	アメリカの輸出量 (1000m³)	—	10	15	32	73	269	295
	アメリカの占める割合 (%)	—	6	4	5	8	23	20
パルポ テイド ク	国内生産量 (100万m³)	—	—	0.6	1.1	3.1	5.3	6.1
	輸出量 (100万m³)	—	—	0	0	—	0.2	0.2
	輸出割合 (%)	—	—	0	0	—	3	3
ボード ファイ バー	国内生産量 (100万m³)	1.8	2.2	2.8	5.6	5.8	7.2	5.6
	輸出量 (100万m³)	—	—	—	0.1	0.1	0.2	0.2
	輸出割合 (%)	—	—	—	1	1	2	3
パル プ用材	国内生産量 (100万m³)	48.8	56.7	68.8	81.1	109.6	103.9	109.4
	輸出量 (100万m³)	0.1	0.1	0.3	0.2	0.3	0.4	0.4
	輸出割合 (%)	—	—	—	—	—	—	—
パル プ	国内生産量 (100万t)	13.5	16.6	22.1	27.8	37.3	40.6	45.8
	輸出量 (100万t)	0.1	0.4	0.6	1.4	2.8	2.3	3.4
	輸出割合 (%)	—	—	2	5	7	5	7
新聞 紙	国内生産量 (100万t)	0.9	1.1	1.7	2.0	3.0	3.1	4.1
	輸出量 (100万t)	—	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2
	輸出割合 (%)	—	11	6	5	4	3	3
紙・ 板紙	国内生産量 (100万t)	20.1	21.7	27.4	33.7	43.1	50.9	59.1
	輸出量 (100万t)	0.2	0.4	0.6	1.2	2.3	2.8	4.1
	輸出割合 (%)	—	1	2	3	5	5	6

資料: Food and Agricultural Organization, "Yearbook of Forest Products" 1950~1980. 各年版より作成。

表2. 主要林産物の輸入，1950～1980

項 目			1950	1954	1959	1964	1970	1976	1980
製材品 (針葉樹)	国内消費量	(100万m³)	78.8	74.6	76.6	78.6	75.71	85.7	75.8
	輸入量	(100万m³)	7.5	6.8	8.9	11.4	13.5	18.5	22.2
	輸入割合	(%)	9	9	11	14	17	21	29
合 板	国内消費量	(100万m³)	3.4	4.7	8.7	12.4	15.7	18.3	16.8
	輸入量	(100万m³)	—	0.3	0.8	0.8	1.8	2.1	0.3
	輸入割合	(%)	—	5	9	6	11	11	5
パ ル プ	国内消費量	(100万t)	14.8	18.0	23.7	29.0	37.7	41.7	46.1
	輸入量	(100万t)	2.2	1.9	2.2	2.7	3.2	3.4	3.7
	輸入割合	(%)	14	10	9	9	8	8	7
新聞紙	国内消費量	(100万t)	5.3	5.5	6.4	7.3	8.9	8.9	10.5
	輸入量	(100万t)	4.4	4.5	4.8	5.4	6.0	6.0	6.6
	輸入割合	(%)	83	82	74	73	67	66	62

資料：Food and Agricultural Organization, "Yearbook of Forest Products" 1950～1980. 各年版より作成。

ところで，第1報のIV章でみたように，アメリカの林産業の生産活動は，地域的に太平洋沿岸と南部に集中しており，しかも前者が東部市場からの後退を余儀なくされているという構造的特質を有しているのであるが，こうした地域間競争もまた上記のような貿易パターンに少なからぬ影響を与えている。例えば，表3は林産物の輸出と輸入の実績を九つの地域にブレイクダウンして示したものであるが，これにみられるように，とくに輸出の大部分が太平洋沿岸によって占められる傾向がはっきりと現れてきている。この理由は，いうまでもなく，太平洋沿岸の林産業が南部との厳しい競争に直面して，東部市場からの後退を余儀なくされ，それに代わる市場として海外への輸出依存を強めてきていることに求められる。なお，輸入に関しては，五大湖諸州と大西洋沿岸の両地域がそのほとんどを占めるが，これは国境を接するカナダからの製品輸入が地理的に近接した消費地市場に集中していることによるものである。また，輸出についてさらに詳しく製品別に地域構成割合を示したのが表4であるが，これから針葉樹丸太，チップおよび針葉樹製材品の輸出量の過半が太平洋沿岸に集中しており（とくに丸太とチップは9割以上に及ぶ），同地域が低次加工品目を中心にアメリカの林産物輸出において重要な役割を果たしていることが知られる。

ここで，この二つの表に示されたアメリカの林産物貿易の特質を要約すると，次のように表すことができよう。すなわち，①加工度が比較的低く安価な製品については，カナダからの輸入に大きく依存する一方で，②輸出に関しては，地域的に余剰生産力のかかえる太平洋沿岸を中心に，国際市場においてカナダ製品と競合しない丸太，チップなどの素原料品目に特化した形で海外市場拡張を図ってきていること，さらには，③こうした国際間，地域間分業体制を築きあげながら，林産業全体として最も高い利潤が獲得される方向に向けて，輸出入活動が展開されていること，である。

以上，アメリカの林産物貿易のマクロ的特徴を素描してみたが，ここで示された諸事実を敷衍すると，次のことがいえよう。

まず第一に，上記のような貿易パターンが基本的に今後も続くものと仮定すると，林産物輸出における太平洋沿岸地域の重要性はますます高まると考えられること。

第二に，これに伴って環太平洋諸国（日本，韓国，中国など）が輸出ターゲットとしていっそう重視さ

表3. 地域別林産物輸出と輸入, 1967, 1976 (単位: 100万ドル)

年	大 西 洋 沿岸北部	大 西 洋 沿岸南部	メキシコ 湾 沿 岸	太 平 洋 沿岸南部	太平洋沿 岸北西部	五大湖 諸 州	アラスカ	北 部 中央部	南 部 中央部	その他	合 計
輸 出											
1967	166.8	145.1	167.5	46.7	312.8	92.3	42.0	6.0	3.5	3.2	985.9
1970	217.4	221.7	309.2	96.7	569.3	107.1	68.7	7.2	6.0	4.1	1607.4
1973	131.4	241.8	305.3	157.1	1254.7	213.6	131.1	22.3	9.5	6.9	2473.6
1976	499.3	492.9	567.7	210.2	1574.8	426.7	144.1	58.6	15.5	6.0	3995.8
輸 入											
1967	477.4	34.3	96.2	130.1	162.4	837.1	0.4	145.0	1.0	48.4	1932.3
1970	527.4	57.8	121.9	133.6	194.0	1028.3	1.4	175.0	1.0	28.0	2268.4
1973	885.1	132.6	239.8	201.5	438.1	1695.1	0.9	385.2	2.9	50.5	4031.8
1976	1005.4	124.0	228.8	241.0	711.4	2387.1	1.9	454.9	1.3	43.7	5199.5

資料: Sedjo A. Roger and Samuel J. Radcliffe: Postwar Trends in U. S. Forest Products Trade, A Global, National and Regional View, Resources for the Future, Research Paper R-22, 1980, p. 131, p. 135.

表4. 主要林産物の地域別輸出比率, 1967, 1976 (単位: %)

地 域 別		1967	1976
丸太 (針葉樹)	太 平 洋 沿 岸 北 西 部	88	91
	太 南 洋 沿 岸 北 部	0	0
	大 西 洋 沿 岸 北 部	7	3
	太 平 洋 沿 岸 南 部	3	4
	ア ラ ス カ	2	1
	計	100	100
製材品 (針葉樹)	太 平 洋 沿 岸 北 西 部	38	48
	太 南 洋 沿 岸 北 部	14	10
	五 大 湖 諸 州	14	14
	ア ラ ス カ	12	14
	太 平 洋 沿 岸 南 部	15	7
	そ の 他 地 域	7	7
	計	100	100
チ ッ プ	太 平 洋 沿 岸 北 西 部	99	85
	太 南 洋 沿 岸 北 部	0	1
	太 平 洋 沿 岸 南 部	0	8
	五 大 湖 諸 州	1	0
	そ の 他 地 域	0	6
	計	100	100
パ ル プ	太 平 洋 沿 岸 北 西 部	27	20
	太 南 洋 沿 岸 北 部	51	54
	ア ラ ス カ	11	8
	太 平 洋 沿 岸 南 部	4	10
	そ の 他 地 域	7	8
	計	100	100

資料: 表3に同じ p. 132~141.

れる可能性が高いこと。

そして第三は、アメリカ林産業の輸出努力と、その一方でのカナダ林産業の長期優位性の低下(伐採の奥地化、原木の低品質化などによる)とが相まって、将来、丸太、チップといった素原料形態の品目以外に、中間製品、完成品の輸出比率が高まっていくと予想されることである。

II 多国籍企業化と企業パフォーマンス

前章で触れたように、1960年代後半、とくに1970年代以降、アメリカの林産業は、対外投資の局面でも特徴的な動きをはっきりと示すようになってきた。すなわち、世界的規模で林産物需要が拡大を続けるなかで、戦後の生産力発展の帰結として国内市場の相対的狭隘化に直面しつつあった巨大木材企業が、供給余剰のはけ口、さらには次の長期利潤の獲得源として海外市場の拡張に本格的に乗り出し始めたことである。それは、後述するように1970年代に入ってから巨大木材企業の多国籍企業への転化という事態を現出させ、産業発展に大きな画期をもたらすに至っている。

本章では、このような国際取引の拡大、対外投資の増大に伴うアメリカ巨大木材企業の多国籍企業化について、それがいかなる特質を持ちながら展開されてきているのか、また企業の経営成果(パフォーマンス)、ひいては産業組織の側面にどのようなインパクトを及ぼしつつあるかについて考察する。

1. 巨大木材企業の多国籍化

よく知られているように、アメリカの産業界をリードするビックビジネスが、海外への直接投資を通じて資本の活動領域拡張に乗り出し、本格的展開をみたのは1950年代以降であった。それは、アメリカ巨大企業の行動様式に大きな質的变化を与えるばかりか、国際間の資本移動、貿易取引など様々な局面で少なからぬ影響を及ぼすことになり、これら企業群を称して多国籍企業(multinational corporation)という新語を生み出すに至っている。

今日、林産業の分野で巨大木材企業の多国籍化がどの程度進みつつあるかを分析するに当たり、まずこの多国籍企業という言葉そのものを明確にしておく必要があるが、学界での概念規定の規準がいまだ統一されておらず、確立した定義をみしていない現状にある。しかしながら、ここでは、企業の活動内容の質的变化に注目して、包括的に次のような行動様式をとるようになった企業を多国籍企業と呼ぶことにしよう⁴⁾。すなわち、

- (1) 自社製品、技術の販売対象を国内と同様に海外に求めるようになった。
- (2) そのため、国内生産による輸出(完成品、部品)を含めて、世界各地で経営資源を有利に利用する現地生産、販売、輸出を行うようになった。
- (3) この活動は、原則的に現地子会社の永続的支配を軸として、長期的、国際的視野にたって展開されるようになった。
- (4) この活動を推進するための意志決定を容易にするような、本国本社における機構上、戦略上の変革が進められるようになった企業である。

さて、このようにマーケティング、生産、投資、その他の意志決定に当たり、全世界的な志向を示す段階に至った企業が、今日のアメリカ林産業のなかにどれくらい存在しているのだろうか。

表5は、Stopfordらが企業活動の国際化に伴って企業実体が従前と明確に異なる段階に至った企業の数を、国別、業種別にグルーピングして示したものである。これによると、世界的にみて多国籍企業とし

表5. 多国籍企業の国別、業種別分布

国名	研究集約度の高い業種					研究集約度	
	宇宙工学	事務機 コンピューター	石油	エレクト ロニクス	化学製薬	産業機械 農業機械	ゴム
アメリカ	3	9	20	16	42	15	5
カナダ	—	—	—	1	—	1	—
EEC	—	—	1	3	6	4	1
西ドイツ	1	1	9	10	18	6	4
フランス	—	—	2	2	3	—	1
イタリア	—	1	1	—	1	—	1
オランダ	—	—	—	1	2	—	—
ベルギー	—	—	1	—	1	—	—
イギリス	1	—	3	4	5	2	1
イギリス/オランダ	—	—	1	—	—	—	—
その他ヨーロッパ	—	—	—	3	4	6	—
スウェーデン	—	—	—	2	—	4	—
スイス	—	—	—	1	3	2	—
日本	—	1	1	10	5	5	1
合計	4	11	30	40	69	33	10

資料：J. M. Stopford, J. H. Dunning & K. O. Haberich : The World Directory of Multinational Enterprises, 1980, pp. 34~35.

てグローバルな活動を展開している企業は、総数で424社、うち216社と過半がアメリカによって占められている。ここで注目されることは、コンピューター、石油、化学薬品といった研究集約度の高い業種と並んで、製紙、木材の分野において上記のような多国籍企業の定義に含まれる企業が13社にものぼることである。いまこれら13社の製紙、木材企業が、いかなる事業活動を対象として、またどのような地域的広がりを持ちながら、世界規模での経営戦略を展開しつつあるかを総合的に示すことはできないが、一例として最も多国籍化が進んでいるといわれるウェアハウザー社の1973年時点における分野別、地域別海外進出状況を示すと、表6のとおりである。これによると、約310存在する事業所のうち海外事業所は約50と6分の1を占めている。その進出地域は、先進国から開発途上国まで広い範囲に及ぶが、地域一事業分野の組合せをみると、カナダは原料生産と製材、ヨーロッパ、アフリカ諸国は梱包用コンテナ、板紙の生産といったように、地域ごとに特化する傾向が現れている。

また、表7は同社の全製品販売高に占める海外事業所の販売高と製品輸出高の推移を示したものであるが、両者とも1970年代を通じて顕著な増加傾向をみせ、1980年時点でこの二つを合わせた海外市場での販売高はおよそ3割にも達している。これから明らかに、海外市場はいまや同社の経営戦略にとって国内市場と並ぶ大きな柱となるに至っているのである。

こうしたウェアハウザー社の事業展開は最も先進的な事例であり、これをもってアメリカ巨大木材企業の多国籍化の一般的ケースとみることはできないが、いずれにしても、同社を筆頭にグローバルな企業活動を展開している木材企業が13社にものぼり、しかも、このいずれもが売上高で上位を占めているという事実は、成長を求める企業間競争に大きな変化が生じつつあること、すなわち世界規模での利潤追求をめ

（企業数，1978年）

中位の業種		研究集約度の低い業種						その他 製造業	合 計
自動車	金属製品	建築材料	食飲 タバコ	製 材 木	紙 材	織 衣 皮 製	維 服 品		
15	22	10	33	13	5	8	216		
—	5	—	2	3	—	—	12		
4	8	—	—	—	—	3	30		
11	23	6	19	2	3	6	119		
3	4	2	1	—	—	1	19		
1	—	—	—	—	1	—	6		
—	1	—	1	—	—	1	6		
—	2	—	—	—	—	—	4		
3	7	4	16	2	2	1	51		
—	—	—	1	—	—	—	2		
2	4	1	1	3	—	—	24		
2	2	—	—	3	—	—	13		
—	1	1	1	—	—	—	9		
9	7	2	2	1	5	4	53		
37	61	19	57	22	13	18	424		

表6. ウェアハウザー社の企業活動の国別（地域別），業種別分布（事業所数，1973年）

業 種	アメリカ国内			カナダ	中米，カ リビア海 諸国	極東，オ セアニア 諸国	ヨーロッ プ，アフ リカ諸国	合 計
	東 部	中央部	西 部					
社有林（伐採権保有地）管理	3	6	17	6	—	4	—	36
販売用パルプ製造工場	1	—	6	1	—	—	—	8
製紙工場	3	1	1	—	—	—	—	5
板紙工場	2	3	3	—	1	—	3	12
梱包用コンテナ工場	9	13	7	—	2	—	12	43
カートン工場	2	3	2	—	1	—	1	9
製材工場	3	5	11	6	—	1	—	26
合板・単板およびドア工場	5	7	7	2	—	1	—	22
パーティクルボード工場	1	2	3	—	—	—	—	6
ハードボード工場	—	1	1	—	—	—	—	2
石こうボード工場	—	1	—	—	—	—	—	1
顧客サービス・流通センター	25	20	14	—	—	1	—	60
販売事務所	20	24	17	—	—	8	—	79

資料：Weyerhaeuser Annual Report, 1973

ざすことが，企業成長の主要条件の一つになりつつあることを端的に物語っているといつてよいであろう。

ところで，表5に示されるように，アメリカにおいて基幹産業部門のビッグビジネスの多くは，1950年代以降，多国籍企業として展開したが，こうした産業界をリードする巨大企業の成長戦略に即してみた

表7. ウェアハウザー社の製品販売高の推移, 1972~80

(単位: 100万ドル, %)

年	製品販売高	海外事業所	製 品 輸 出 ¹⁾		
			全 世 界	日 本 向 け ²⁾	その他諸国向け ³⁾
1972	1676 (100)	78 (4)	273 (16)	154 (9)	119 (7)
1973	2302 (100)	157 (6)	570 (25)	357 (16)	213 (9)
1974	2529 (100)	178 (7)	676 (27)	367 (15)	309 (12)
1975	2421 (100)	140 (5)	626 (26)	347 (14)	279 (12)
1976	2868 (100)	193 (6)	699 (24)	406 (14)	293 (10)
1977	3283 (100)	325 (9)	708 (22)	433 (13)	275 (9)
1978	3799 (100)	370 (9)	729 (19)	486 (12)	273 (7)
1979	4423 (100)	482 (10)	978 (22)	649 (14)	329 (7)
1980	4536 (100)	493 (10)	1140 (25)	666 (14)	474 (10)

資料: Weyerhaeuser 社 Annual Report 各年版より作成。

注: () 内は、総生産高に占める割合。

- 1) 製品輸出の中には、自社の海外事業所向けに再加工作として出荷される素原料、中間製品も含まれる。したがって、これを除く製品輸出高は、表より若干低い数値となる。
- 2) 日本向けの、パルプ、新聞紙、丸太、チップが主体である。
- 3) ヨーロッパ向けのパルプ、ライナボード、製材品、合板が主体である。

場合、木材企業における多国籍化はどの程度進んだ段階に達していると考えられるのであろうか。

図2は、企業戦略、とくに経営視野の段階的移行を基準として、アメリカ系多国籍企業の多くがたどってきた成長過程を示したものである。この図をもとに、アメリカ企業の多国籍企業への転化とその後の発展のコースを一言で表せば、次のようになる。すなわち地域的市場圏において、単一製品、地方企業としてスタートしたあと、製品多角化、地域拡大を通じて、全国市場志向企業に移行し、さらに世界への地域拡大、進出国での市場拡大を実現して、国内、海外両市場志向企業に転化する。そして、これがさらに進むと、世界的視点から製品、市場の組合せを決定する世界市場志向企業の段階に至るというコースである。

今日一般に多国籍企業と呼ばれているのは、IV、Vの段階にある企業であるが、先にみた林産業で13社を数える多国籍木材企業の多くは、このIVの“国内対海外”志向企業の段階にあるものとみてよいであろう。それは次のような理由による。

- ① 国内、海外の二つの市場を基本的柱として事業活動が遂行されている。すなわち、海外市場の位置づけが国内市場の延長ないし一時的問題解決の場ではなくなっている。しかし、国内市場重視の経営視野から脱しておらず、一方でVの企業のように世界的視点で国内、海外両マーケティング活動の有機的統合、調整が図られるような段階には達していない。
- ② これを最も端的に示すのが管理組織形態であるが、図3のウェアハウザー社の例でみるように、「製品、事業分野別」と「地域別」の両基準にもとづく事業部制組織への移行が、これら多くの企業でなされてきている。それは、成長し複雑化する海外事業活動への適合度を高めるための組織変更であり、多国籍企業化の初期的段階にあることを物語るものである。国際化がさらに進展すると、国内市場は、世界市場の一部となり、事業遂行上、国内、海外の区別はとり除かれ、世界を地域分割し、それを本社が統轄する、よりグローバルな地域組織が一般的形態となる。しかし、アメリカ巨大木材企業にあっては、このような組織変更はまだ全くみられない。

以上のように、アメリカのビックビジネスの一般的成長戦略の展開方向に即していえば、巨大木材企

業の多国籍化は，その初期的段階にあると考えられるのである。

では，このように多国籍企業として従前と異なった成長の道をたどり始めたアメリカ巨大木材企業は，いかなる事業分野を対象として，またどの地域を主たるターゲットとして，海外事業活動のいっそうの拡張を図っていかうとしているのか，さらに，その行動様式は経営資源の効率的配分といった観点からみて，どのように特徴づけられるのであろうか。

ここでは資料上の制約から全体像を示すことはできないが，先述のウェアハウザー社の事例を含めて得られた資料，データに依拠していえば，次のように要約することができよう。

(1) 事業活動の対象分野は，国内と同様，所有林地の管理経営から製品マーケティングまで多岐にわ

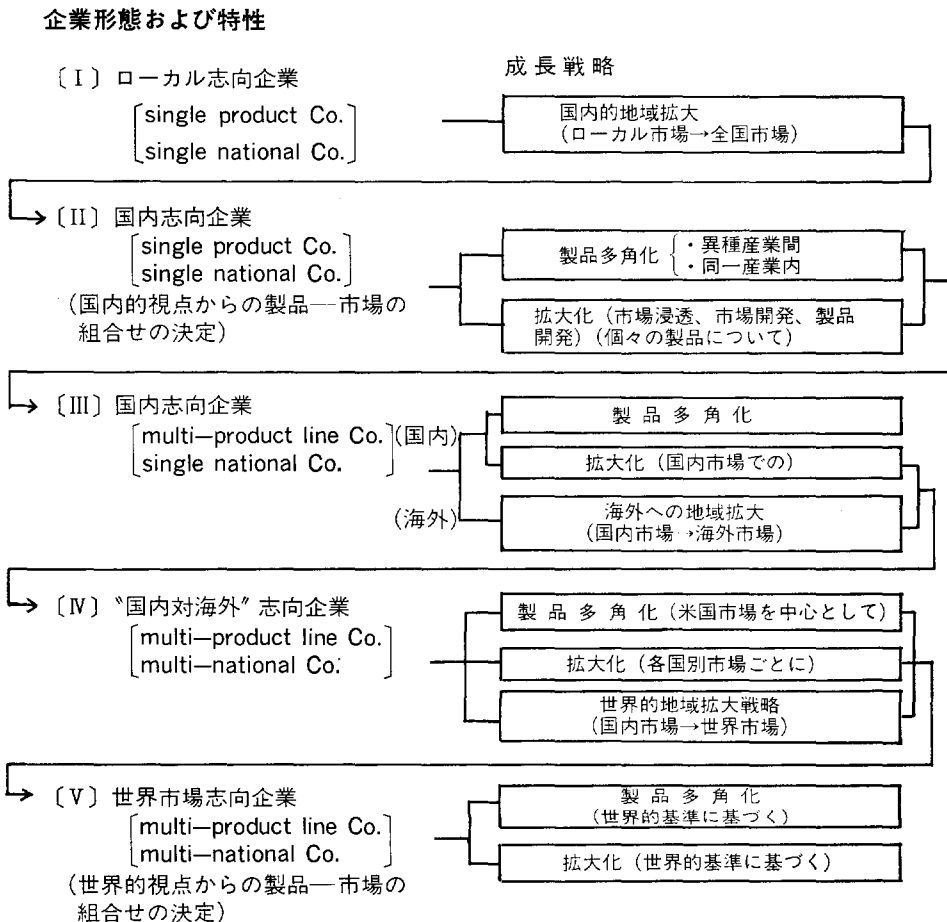


図2. 米国系多国籍企業の成長戦略展開の系譜

注：「海外への地域拡大」と「世界的地域拡大」を区別した理由——前者が国内，海外両活動の有機的統合，調整を前提としないのに対し，後者は国内，海外両活動の有機的統合，調整が前提となっていること。

資料：多国籍企業研究会，「多国籍企業の経営」ダイヤモンド社，1976，p. 64 より引用。

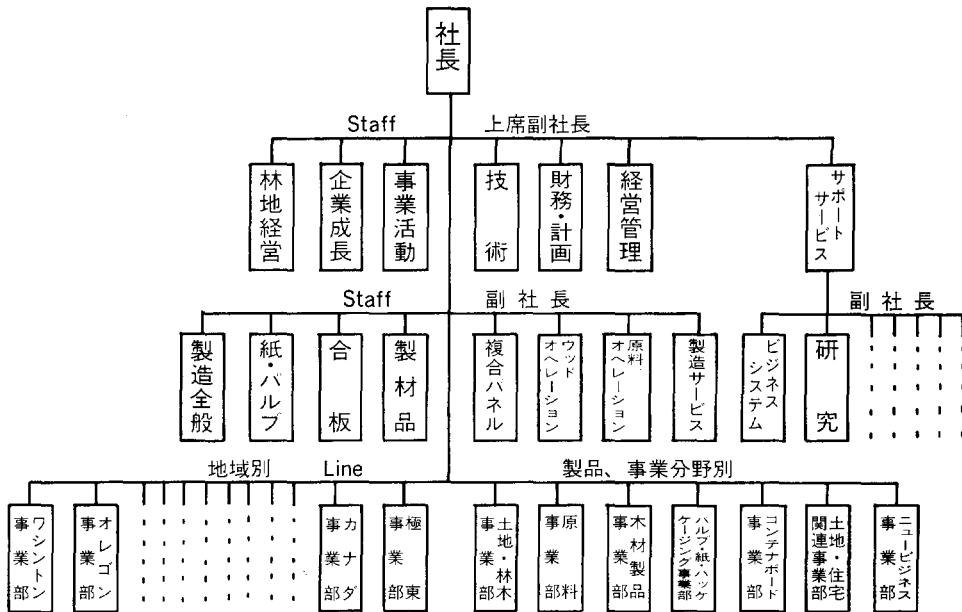


図3. ウェアハウザー社の組織図(1973年時)

資料: Weyerhaeuser World より作成。

たるが、なかでも、アメリカ本国から輸出された各種製品の販売、マーケティング活動、および技術的優位を確立した製品部門での現地における製造、販売活動が大きなウエイトを占めている。とくに前者の海外での販売活動は、国内の生産活動と密接に結びついた形で展開されており、海外市場が国内市場と切り離され独自性を持つ段階には至っていない。

- (2) こうした海外での販売、マーケティング活動に関して、主たる製品としては、丸太、チップといった素原料からパルプ、単板などの中間製品、さらには製材品、紙、板紙といった完成品まで広い範囲に及んでいる。また地域としては、総じて素原料形態の製品は日本を初めとする極東諸国が、紙、板紙などの完成品は西ヨーロッパ、中南米が主たるターゲットとなっている。こうした製品—市場の組合せは、製品別に異なる価格競争上の優位性が大きな規定因子となっており、コストが最も低い地域に生産を集中し、市場が豊かで高価格の地域において販売するという、グローバルな利潤追求論理が推し進められている。
- (3) 他方、海外での原料資源取得を軸として、製造、販売さらに輸出にまで手を伸ばす原料取得型の企業進出が増加し、そのウエイトが高まってきている。従来、アメリカの木材企業は、紙・パルプ部門を中心にカナダB・C州および東部における原料資源の獲得と安い中間原料の本国への輸入を目的として進出を果してきたが、1960年代以降はこれに加えて、現地企業買収ないし合併企業設立を通じて、中南米、東南アジア諸国への進出が相次いで行われてきている(表8)。この主な動因は、低い立木価格と低労賃、そして開発途上国の経済発展に伴う林産物需要の増大である。
- (4) 以上、(1)~(3)のような行動様式を包括的にいえば、アメリカ巨大木材企業は、製品ごとに異なる国内と海外との間のコスト、技術上の優位性の差に基づき、最適の生産、販売拠点(国内、先進諸国、

表 8. アメリカ木材企業の海外における林地および伐採権所有面積（カナダを除く），1970

（単位：1000 エーカー）

企 業 名	林 地	伐 採 権	国，地 域 別
Boise Cascade Corp		359	コロンビア共和国 フィリピン
Georgia-Pacific Corp	640	1432	ブラジル，ボルネオ エクアドル，フィリピン
ITT-Rayonier, Inc.		500	スマトラ
Owens-Illinois Inc.	23	160	バハマ諸島
Potlatch Forests, Inc.		762	コロンビア共和国 サモア諸島
U. S. Plywood-Champion Papers, Inc. ¹⁾	30	356	ブラジル ナイジェリア
Westavaco		60	ブラジル
Weyerhaeuser		990	ボルネオ フィリピン

資料：Paul V. Ellefson and Michael E. Chopp: Systematic Analysis of the Economic Structure of the Wood-Based Industry, Department of Forest Resources, University of Minnesota, Staff Paper Series No. 3, 1978, p. 248.

注：1) はかにペルー，ホンジュラスおよびフィリピンに伐採権を所有するが面積は不明。

開発途上国）に経営資源を集中させることによって，自己完結的に国際分業体制を築きつつあるとみることができる。

2. 経営成果と市場構造への影響

ところで，こうしたアメリカ巨大木材企業の多国籍化の動向を分析するに当たって，欠くことのできない視点の一つに，海外進出が個別企業の経営成果（パフォーマンス），ひいては林産業の市場構造に対してどのような影響を及ぼしつつあるかを明らかにすることがあげられる。従来，この点についての調査，研究は皆無にひとしく，ここで包括的に示すことは困難であるが，考えられる事柄を列挙すると，次のとおりである。

まず第一に，製品輸出（素原料，中間製品，完成品）に関して，少数の企業による寡占的供給体制が確立されているような場合（丸太，チップなどに典型的にみられる），しばしば国内市場と輸出市場の価格差別を通じて超過利潤が発生することである。技術的優位性あるいは強いマーケティング力を背景とする製品差別化（プレミアム価格の設定）も，同様に超過利潤の獲得を可能とさせる。

第二は，原料確保，支配を目的とする海外進出に関して，生産された素原料，中間製品が本国に逆輸入され，それが当該企業によって排他的に利用されるとき（カナダからのパルプ輸入など），国内で販売される製品に強い価格競争力が付与されることである。それは当然のことながら国内市場におけるシェアの拡張につながる。そして，輸入原料の支配が企業の存立にとって主要な条件になるような事態にまで進めば，それはニューエントリをねらう企業に対する大きな参入障壁要因となる。

第三は，工場を買収ないしは新たに建設して現地生産，販売に乗り出す場合であるが，完成品を逆輸入するケースを除き（きわめてまれである），国内市場に対する直接的影響が及ぶことはほとんどないといえる。しかし直接投資による現地生産，販売は，製品輸出の代替としていっそう積極的な意味を持つものであり，一般に製品輸出より高い利潤を当該企業にもたらす。こうした特別利潤が，現地での生産，販売

活動の拡張以外に、国内での投資に振り向けられた場合、当該企業の国内市場における競争力はより強化されることになる。

第四は、前記の一～三に共通していえることであるが、海外市場への積極的進出によって獲得される新利潤が、国内における生産基盤充実化のための投資に向けられ（例えば、ウェアハウザー社の場合、日本向け丸太、チップの輸出による膨大な利益が、南部やカナダにおける製紙工場の建設、あるいは自社所有林の集約的経営の資金源になったといわれる）、その結果、国内市場、輸出市場の両局面で企業間の競争力にますます大きな差が生じることである⁵⁻⁷⁾。それは、必然的に大手企業による中小企業の駆逐、吸収を促進することになる。すなわち、アメリカ巨大木材企業の多国籍化は、一方で国内市場における企業集中を加速化させ、産業の組織構造をいっそうの寡占化へと導く可能性を内包しているとみることができるのである。

Ⅲ わが国木材市場への影響

これまでアメリカの林業、林産業が、戦後 30 余年を通じて産業組織、資源基盤、地域的産業配置および国際競争力の四つの局面で、ドラスチックな構造変化をとげてきていること、さらに、その帰結として直接的投資を伴った海外市場への進出がとくに 1970 年代以降急速に進展し、いまや産業発展に新たな時期を画するに至っていることを明らかにしてきた。本章では、このようなマクロ的構造変化に規定された海外市場進出が、21 世紀へ向けてのアメリカ林産業発展の必然的方向としていっそう本格的に展開されていった場合、すでに大量の丸太輸入を通じて米材主導体制のもとにあるわが国の木材市場に、さらにどのようなインパクトが及ぶと予想されるのか、とくに市場構造への影響に焦点を絞って考察する。

前章でも触れたように、一般に国際間の貿易取引は、輸出入国の資源内容、価格水準、技術レベル、あるいは資本力の強さなど様々な要因によって規定されながら展開していくが、政策上の規制措置が存在しない、またはあっても効果が限られている場合、最終的にそれを決定づけるのは、何といたっても価格競争力である。そこで、ここではまず第 1 節において、今後、アメリカ太平洋沿岸の丸太生産に占めるウェイトが大きく高まると予想される 2 次林および人工林材が、日本市場でどの程度強い価格競争力を持ちうるのかを、コスト分析を通じて明らかにする。次に第 2 節において、低廉な生産コストを基底とする価格競争力の差を背景に、アメリカ巨大木材企業がどのような形でわが国木材市場を直接的支配下に組み込もうとしているのかを、対日輸出丸太供給市場の集中度の変化と価格差別の分析を通じて探ってみることにする。そして第 3 節では、これまでに明らかにされた諸点と 1、2 節の分析結果を踏まえて、アメリカ巨大木材企業の市場支配力の強化が、わが国木材市場に対し、とくに市場構造、価格形成、利潤分配といった局面で、いかなる影響を及ぼすと考えられるのか、予想される変化の方向とその問題点を提示する。

1. 日本向け輸出丸太の価格競争力

1960 年代に日本向け丸太輸出が本格化して以来、今日まで資源的にそれを支えたのは太平洋沿岸地域に残されたダグラスファーとヘムロックを主体とする豊富な天然林材であり、その低い生産コストゆえに、わが国のスギ、ヒノキといった人工林材に対して強い価格競争力を持っていたことは周知のとおりである。ところが、こうした天然林材も先に触れたように 20 世紀中には公有林を除き大部分伐採し尽され、ダグラスファーの 2 次林ないし人工林に移行するものと予想されている。では、こうした太平洋沿岸地域における資源基盤の人工林への転換によって、わが国の人工林材との競争関係に今後どのような変化が起

ことと考えられるのか。本節では，価格競争力を大きく規定する生産費に焦点を合わせ，関連する諸因子，すなわち林分収穫量，造林費，立木価格，伐採・運材費の比較分析を試み，その結果から将来におけるダグラスファー人工林材の日本市場での競争力の強さについておしはかってみることにする。なお，比較の対象としてとりあげた日本のスギに関しては，地域によって収穫量や造林費，素材生産費にかなりの差が認められることから，ここではなるべく一般性を持たせるために，民有林が多く，人工造林が進んでおり，しかも林木の成長が相対的に良好な地域として，大分県と和歌山県を選んでいる。

(1) 林地の生産力比較

表9（図4）は，アメリカ太平洋沿岸と日本の林地の生産力を比較する指標の一つとして，両者の現実林分のha当たり材積を示したものである。アメリカ太平洋沿岸の針葉樹はワシントン州政府天然資源省の調査資料をもとに，同州西部における経済林の齢級別針葉樹蓄積を面積で除した値であり¹⁸⁾，一方，日本の針葉樹は森林資源基本計画の基礎資料として林野庁計画課が作成した九州地方の民有林（スギ，ヒノキ，マツの人工林総平均）の現実林分収穫予想材積である¹⁹⁾。したがって，両者とも，それぞれの地域における地位の高い林分から低いものまで，また集約的施業が行われている林分から粗放なものまでのすべてを含んだ，総平均の数値とみなすことができる。

これによると，ワシントン州西部のダグラスファーやヘムロック等の針葉樹林と日本のスギ，ヒノキを

表9. 現 実 林 分 の 材 積 (単位：ha当たりm³)

齢級（林齢）	日 本 ¹⁾		ア メ リ カ ²⁾
	南 近 畿・四 国	九 州	ワシントン州西部
I (5)	1	1	—
II (10)	3	6	—
III (15)	45	52	—
IV (20)	90	98	—
V (25)	136	149	—
VI (30)	184	200	125
VII (35)	224	251	—
VIII (40)	254	283	250
IX (45)	283	314	—
X (50)	312	343	337
X I (55)	333	367	—
X II (60)	345	391	422
X III (65)	355	410	—
X IV (70)	362	426	521
X V (75)	368	432	—
X VI (80)	—	—	498
X VII (85)	—	—	—
X VIII (90)	—	—	670
XX~XXX (100~150)	—	—	556
XXX~ (150~)	—	—	643

注：1) 民有林における人工林（現実林分）の収穫予想材積（主林木，副林木合計）である。

2) 齢級別蓄積（天然林，人工林合計）を齢級別面積で除したものである。

資料：8)，9)

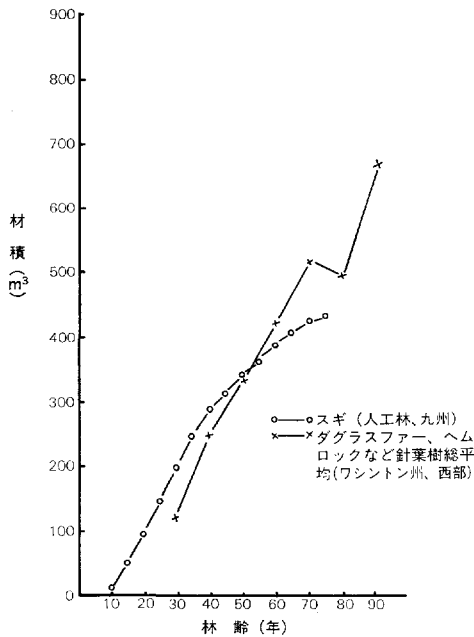


図4. 現実林分材積

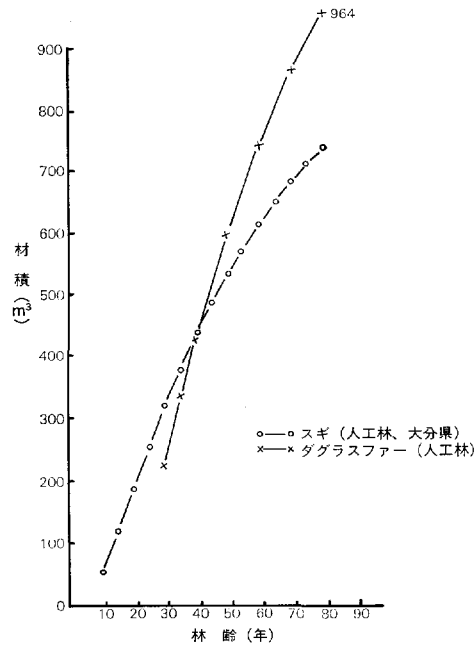


図5. 収穫予想材積

中心とする針葉樹人工林の現実林分材積には、林齢40年から60年くらいの間ではほとんど差は認められない。しかしながら、それ以上の林齢になると、ワシントン州西部の針葉樹林が日本のスギ、ヒノキの人工林をかなり大きく上回る傾向が認められる。すなわち、長伐期の林分に関しては、ダグラスファーやヘムロックの林分の方が、日本のスギ、ヒノキの人工林よりも生産力が高いということを、この表から読みとることできる。

一方、表10(図5)は、ワシントン州西部のダグラスファー人工林と日本のスギ人工林のそれぞれ地位(中)の林分について、現在の技術、投資水準のもとで標準的施業が実施された場合の収穫予想材積を示したものである^{8)10)~18)}。現実林分と同様に、林齢が40年ないし50年前後では、ほぼ同程度の収穫材積となっており、きわだった差は認められない。しかしながら林齢が60年を越えると、ダグラスファーの方がスギを上回るようになり、100年近くなると、その差はかなり大きなものとなっている。つまり、伐期が長くなればなるほど、長期にわたって旺盛な成長を続けるダグラスファーの方がスギの生産力を大きく上回るようになることを、この表の数値ははっきりと物語っている。

(2) 造林費とその収益性

次に表11は、造林費(累計費用)の比較を示したものである。これによると、日本のスギの場合、1976年において和歌山県竜神村がha当たり117万円、大分県日田市が91万円であり、およそ100万円が平均的水準となっている¹⁴⁾。ところが、アメリカ太平洋沿岸地域では、保育間伐や施肥まで加えた最も集約的な施業が実施された場合でも、1975年においてha当たり15~19万円であり¹⁵⁾、日本のスギに比べて5分

表 10. 収 穫 予 想 材 積 （単位：ha当たりm³）

林 齢	スギ（日本） ¹⁾		ヘムロック ²⁾ （B・C州海岸部）	ダグラスファー （ワシントン州西部） ³⁾		ロブローパーイン （アメリカ南部）	
	大分県 人工林 地位（中）	和歌山県 人工林 地位（中）	天然林 地位（中）	人工林 地位（中）	人工林 地位（上）	天然林 地位（中）	人工林 ⁴⁾ 地位（中）
10	56	63	—	—	—	—	80
15	120	142	—	—	—	122	155
20	188	222	69	—	—	166	219
25	255	297	—	—	—	213	269
30	319	363	161	224	321	259	310
35	379	421	—	—	—	303	337
40	435	472	280	429	502	339	358
45	486	515	—	—	—	371	—
50	533	552	399	596	816	397	—
55	569	583	—	—	—	418	—
60	614	610	490	740	988	434	—
65	649	633	—	—	—	448	—
70	681	652	560	861	1150	458	—
75	710	669	—	—	—	469	—
80	735	683	616	964	1280	478	—
90	—	—	672	1064	1406	—	—

注：1) 標準的施業が実施され，被害その他損障がなく健全な生育をしている同齢単純林の収穫予想材積である。

2) 樹皮を含む。

3) 植栽，施肥，除伐が実施された林分の総収穫材積である。

樹皮を含むが，伐根，梢端，損傷部を除く。

4) 植栽本数がha当たり1,235本の場合の収穫材積である。樹皮を含む。

資料：8), 10), 11), 12), 13)

の1から6分の1の水準となっている。先に触れたように，アメリカ太平洋沿岸地域では伐採跡地の更新方法として現在も天然更新がかなりの割合を占めており，このことを考え合せると，同地域と日本の造林費の差は表の数値よりさらに大きいものと推察される。

このようにアメリカ太平洋沿岸における造林費は，日本に比べて桁違いといってよいほど低い水準にあるが，その最も大きな原因は下刈作業の有無に求められる。すなわち，日本のスギの場合には，平均的にみて造林費の約半分が下刈り作業に要する経費で占められるのに対して，アメリカ太平洋沿岸の人工造林の場合には，夏の間の雨量が少ないことから雑草の繁茂がなく，下刈り作業がほとんど必要ないという恵まれた条件を備えているのである。

なお，表12は両地域の造林投資の採算性を内部収益率を指標として比較してみたものである。ここでは，1976年時点の間接費（管理費，税金，減価償却費など）を除く造林，保育費と伐採収入に基づいて計算しており，その結果は表の最も下の欄に示されているとおりである。これによると，日本のスギは，和歌山県（竜神村）が6.3%（累計収入891万円，累計費用117万円，伐期40年），大分県（日田市）が8.5%（同収入1039万円，同費用91万円，伐期35年），一方，アメリカのワシントン州西部のダグラスファーが7.5%（累計収入144万円，累計費用20万円，伐期40年）となっている。このように内部収益率でみかぎり，アメリカ太平洋沿岸の会社所有林における人工造林の採算性は，日本の代表的な民有林

表 11. 造林費¹⁾ (スギ—1976 年; ダグラスファー, ロブローパイーン—1975 年)(単位: ha 当たり円)²⁾

項 目	ギ ³⁾		ダグラスファー B・C州海岸部	ダグラスファー アメリカ 太平洋沿岸	ロブローパイーン アメリカ南部
	竜 神 村	日 田 市			
地拵え	130000	45000	22500—37500	45000	—
シーリング(shearing)	—	—	—	—	20300
パイリング(piling)	—	—	—	—	14600
チョッピング(chopping)	—	—	—	—	15300
全面火入れ	—	—	—	—	1300
列状火入れ	—	—	—	—	1100
植栽 (苗木代を含む)	287500	190500	51300	58500	20100
播種	—	—	—	12000	—
補植 (苗木代を含む)	38500	47400	—	—	—
下刈り	390000	607500	—	—	—
枝打ち	292500	—	—	—	—
除伐	32500	22500	21600—37200	25200	—
シーリング(shearing)	—	—	—	—	13300
チョッピング(chopping)	—	—	—	—	8900
保育間伐	—	—	52500—117000	40200	—
施肥	—	—	24000—45000	25200	—
薬剤注入 (広葉樹除去)	—	—	—	—	12000
合 計	1171000	912900	171900—288000	147000—194100	21400—56100

注: 1) 再造林, 2) 1ドル300円(1975年)で換算, 3) 労働費と苗木代のみで, その他の材料費は含まない。
資料: 14), 15)

地帯とはほとんど変わらない水準にあると判断されるのである。

(3) 立木原価と素材生産費

次に表 13 は, 立木原価を含む 素材生産費について比較したものである。スギに関しては林野庁企画課による人工林伐採のサンプル調査の結果を, 全国, 九州および東海, 近畿について, それぞれ平均値で示したものであり¹⁶⁾, 一方, ダグラスファーとヘムロックはカナダ政府による北アメリカの主要林業地域における素材生産費調査の集計結果を 1 m³ 当たり円に換算したものである¹⁷⁾。

この比較で特徴的なことは, 立木価格 (ないし立木原価) に著しい差がみられることである。例えば, 1976 年において日本のスギの全国平均が 1 m³ 当たり 25000 円であるのに対し, アメリカ北西部のダグラスファーとヘムロックのミックス材が約 110—9000 円 (平均 530 円) という きわめて低い数値となっている。このアメリカ北西部の平均 530 円という立木原価は, 現在伐採されている立木の多くが大規模木材企業の保有する社有林と国有林, 州有林の天然林材および 2 次林材であることを大きく反映したものであり, 将来, 人工林材のウエイトが高まるにしたがい, 少なくとも造林投資の収益性が保証されるような価格水準に上昇していくことが予想される。しかしながら, 表 12 の会社有林における人工造林の収益率の計算例にみられるように, 40 年伐期 (更新期間を含めると 45 年) のダグラスファー 人工林の主伐材の価格が 1976 年時点で 1 m³ 当たり 4000 円にも満たないこと, しかも, この立木価格水準で造林, 保育投資に十分見合う収益率 (7.5%) が実現されていることから判断して, 21 世紀にむけてアメリカ太平洋沿岸の資

表 12. 造林投資の内部収益率（1976 年価格）

（単位：ha 当たり円，％）

ス				ギ				ダグラスファー			
和歌山県（竜神村）				大分県（日田市）				アメリカ・ワシントン州西部			
年	作業	費用	収入	年	作業	費用	収入	年	作業	費用	収入
1	地拵	130000	—	1	地拵	45000	—	6	植栽	59300	—
	植付	274500	—		植付	190500	—	9	薬剤散布	11100	—
2	補植	51500	—		下刈	45000	—	19	除伐	25900	—
	下刈	65000	—	2	補植	47400	—		施肥	33400	—
3	下刈	65000	—		下刈	67500	—	29	施肥	33400	—
4	下刈	65000	—	3	下刈	67500	—	34	間伐	—	87800
6	枝打	65000	—	4	下刈	67500	—		m ³ 円 75×1170		
	下刈	65000	—	5	下刈	67500	—	39	施肥	33400	—
8	下刈	65000	—	6	下刈	67500	—	44	主伐	—	1348700
10	枝打	97500	—	7	下刈	67500	—		m ³ 円 354×3810		
	除伐	32500	—	8	下伐	67500	—				
11	下刈	65000	—	9	下刈	45000	—				
20	枝打	130000	—	10	下刈	45000	—		合 計	196500	1436500
	間伐	—	785000	18	除伐	22500	1650000		労 賃	6.7 ドル/時 (2000 円/時)	
25	間伐	—		23	間伐	—			間伐材積	75 m ³ /ha	
30	間伐	—		30	間伐	—			間伐材純収入	1165 円/m ³	
40	主伐	—	8120000	35	主伐	—	8740000		主伐材積	354 m ³ /ha	
									主伐材純収入	3810 円/m ³	
合 計		1171000	8905000	合 計		912900	10390000		更新期間	5 年	
労 賃		6500 円/日		労 賃		4500 円/日			伐 期	40 年	
苗木単価		38 円/本		苗木単価		38 円/本			内部収益率	7.46%	
植付本数		5000 本/ha		植付本数		3000 本/ha					
間伐材積 第 1 回		22 m ³ /ha		間伐材積 第 1 回		30 m ³ /ha					
第 2 回		30 m ³ /ha		第 2 回		90 m ³ /ha					
第 3 回		25 m ³ /ha		主伐材積		380 m ³ /ha					
主伐材積（地位中）		280 m ³ /ha		主伐時立木単価		23000 円/m ³					
主伐時立木単価		29000 円/m ³		伐 期		35 年					
伐 期		40 年		内部収益率		8.43%					
内部収益率		6.28%									

資料：1) 長谷川敬一・久田喜二：造林投資の採算性の比較，林業試験場研究報告，311 号，1980 年。

2) Larson, David N.: Washington Forest Productivity Study, Phase II, Economic Analysis, Department of Natural Resources, State of Washington, U. S. A, 1977.

源基盤が人工林に移行しても，同地域の立木価格（立木原価）は，日本のそれに比べて依然としてきわめて低い水準にとどまるものと考えられるのである。

次に，立木価格を除く素材生産費についてみると，アメリカ北西部のヘムロック，ダグラスファーが 1976 年において 1 m³ 当たり約 4200～5800 円であるのに対し，日本のスギの全国平均は 8900 円と約 2 倍の水準になっており，やはりかなり大きな差が認められる。これには様々な因子が考えられるが，その主たるものとしては，アメリカ北西部においては，①単位面積当たりの収穫材積が日本のそれを大きく上回っていること，②地形が相対的に緩やかなため林道建設コストがきわめて低いこと，また，③大型機械の

表 13. 素 材 生 産 費 (1976 年)

(単位: m³当たり円¹⁾)

項 目	ス ギ			項 目	ヘムロック B・C州海岸部	ヘムロック・ダグラスファー アメリカ北西部	ロブローパー アメリカ南東部
	全 国	東海・近畿	九 州				
立 木 価 格(A)	24540	30740	26200	立 木 価 格(A)	420～ 640	110～ 9000	1060～1590
労 賃	5310	6160	4970	伐 木, 集 運 材 費	4240～5300	2650～ 3710	2120～2650
伐 木, 造 材	2000	2500	1720	キ ャ ン プ コ ス ト	1060～1590	—	—
集 材	3310	3660	3250	伐 採 ・ 玉 切 り	420～ 530	530～ 950	420～ 635
物 品 費	840	1280	630	集 運 材			
消 耗 材 料 費	390	640	380	伐 採 地 点—道 路 わ き	953～1270	850～ 1060	640～ 850
固定資産償却費	450	630	240	道 路 わ き—工 場	1910～2650	1270～ 1910	640～1270
運 材 費	1470	1460	1400	道 路 建 設 維 持 費			
間 接 費	1300	1800	1270	道 路 建 設 費	850～1060	110～ 320	0～ 110
素 材 生 産 費(B)	8900	10700	8290	維 持 費	110～ 320	110～ 320	0～ 320
素材価格 ³⁾ (A)+(B)	33500	41400	34470	設備費(減価償却費, 賃貸料)	320～ 740	— ²⁾	— ²⁾
				管 理 費	530～1060	320～ 850	530～1060
				造 林 費(薬剤散布を含む)	— ²⁾	110～ 320	210～ 420
				素 材 生 産 費(B)	7410～8470	4240～ 5820	3710～4770
				原木価格 ³⁾ (A)+(B)(工場着価格)	7940～9000	4700～14830	4770～6350
取 引 量: 50～300 m ³				立 木 本 数 (ha当たり)	250～740 本	120～370 本	120～370 本
搬出距離: 200～800 m				平均胸高直径	56 cm	51 cm	20 cm
				平均輪伐期	50～90 年	50～80 年	25～35 年
				伐 採 材 積	420～1050 m ³	420～630 m ³	30～60 m ³
				搬 出 距 離	170 m	180 m	200 m

注: 1) 1ドル300円(1976年)で換算。

2) 伐木, 集運材費に含まれる。

3) 四捨五入のため合計に一致しない場合がある。

資料: 1) 林野庁企画課: 「立木市場動態調査報告書」, 昭和53年。

2) Peat, Marwick and Partners: Analysis of Wood Costs in the North American Forest Products Industries, Department of Industry, Trade and Commerce, Canada, 1977.

導入が容易なことから、搬出コストも非常に低い水準にあること、④そして何よりも伐採ロットが大きいこと、などがあげられる。

ともあれ、このようにアメリカ北西部における立木価格（立木原価）が日本に比べ桁違いに低い水準にあること、さらに素材生産費に関しても約2分の1であることの二つが、同地域から日本向けに輸出される木材に強い価格競争力を与える基本的要因になっているのである。

（4）人工林資源への移行と日本市場での価格競争力

以上、造林費を含め、アメリカ太平洋沿岸と日本における丸太生産コストに関連する諸因子を比較しながら、大きな格差が生じている要因について明らかにしてきたが、この結果から、現在および将来における米材丸太の日本市場での競争力に関して考えられる諸点を整理すると、次のとおりである。

- （1）現実林分および人工林の予想収穫量でみるかぎり、齢級が高くなればなるほど、アメリカ太平洋沿岸のダグラスファーの林分収穫量がスギの収穫量を大きく上回るようになる。つまり、日本のスギの伐期が50年あるいは60年を越えて長くなればなるほど、ダグラスファーとの生産力の差が大きくなると考えられる。
- （2）素材生産費の比較で明らかにように、今日においてもアメリカ太平洋沿岸のヘムロックとダグラスファーが日本市場で強い価格競争力を有しているのは、基本的に日本のスギに比べて桁違いといつてよいほどの立木価格（立木原価）と約2分の1という低廉な伐木、集運材コストの二つの要因に求められる。とくに輸出丸太が会社有林から生産される場合、立木原価は1970年代後半において天然林材、ないし2次林材で1m³当たり1000円以下（数十年前の取得原価と伐採時までの保育、管理費のみ）、また人工林材であってもおよそ5000円前後の水準にあるものと推察され、いずれにしても日本のスギ人工林材の立木価格に比べて格段の差が認められる。
- （3）アメリカ太平洋沿岸の資源基盤が21世紀に向けて人工林に大きく移行しても、造林費がきわめて低いことから、それによって立木価格が大幅に上昇する可能性はほとんどないと考えられる（長期的には、人工林材の供給増によって丸太需給が緩和し立木価格が下落傾向に転じるような事態が起こることも一部で予想されている¹⁸⁾）。
- （4）以上のことを総合すると、将来、アメリカ太平洋沿岸から日本向けに輸出されるダグラスファー、ヘムロックの2次林材および人工林材は、素材生産費を大きく規定する労働者の賃金水準によほど大幅な上昇が起こらないかぎり、日本のスギ人工林材に対して強い価格競争力を持ちつづけるものと思われる。

2. 日本向け輸出丸太の産地市場構造と価格形成

第1報で詳しくみたように、アメリカ林産業は、戦後、需要が長期的に拡大を続けるなかで、スケールメリットを追求する巨大木材企業の台頭とそのいっそうの成長を基軸に、他国に比類のない規模拡張をとげてきた。そして、巨大企業のあくなき成長は、少数企業による生産集中化、すなわち市場構造の寡占体制への移行という、それまでの自由競争的体質を塗り変える大きな構造変化をもたらすに至っている。

ところが、こうした巨大寡占企業による国内市場支配体制の確立、強化という産業組織の大きな変革は、一方で新たな成長分野として重要性を増してきた輸出市場の構造にもドラスチックな変化を招来することになった。すなわち、国内で確立された巨大木材企業のマーケット支配力が不可避免的に輸出市場にまでも及ぶところとなり、それとともに輸出向け林産物の生産、販売の大手サプライヤー（巨大木材企業）

表 14. ワシントン州における輸出丸太生産量¹⁾, 所有別, 1972, 1976, 1980

(単位: 100 万 SCR. bd. ft.)

所 有 別	1972		1976		1980	
	総生産量	輸出向け	総生産量	輸出向け	総生産量	輸出向け
会 社 有 林	3401	1107	3574	1226	3042	1425
その他私有林	805	235	631	200	806	393
国 有 林	1444	107	1229	50	1045	5
州 有 林	955	494	825	519	677	419
その他公有林	391	13	381	81	266	67
総 数	6996	1956	6640	2116	5835	2308

注: 1) 輸出丸太のほとんどは日本向けである。

資料: Washington Mill Survey, Department of Natural Resources, State of Washington, 1972, 1976, 1980.
各年版より作成。

への集中化が進み始めたことである。そして、この輸出市場の大手集中化、市場支配力の強化は、供給主体間、取引主体間の有効競争の後退、価格メカニズムの機能低下を通じて、輸出価格に少なからぬ影響を及ぼすようになってきている。

本節では、林産物輸出のなかで最も重要な位置を占める日本向け丸太輸出に関して、大手サプライヤーへの生産集中がこの 10 年間でどの程度進んできているのか、また、それが輸出丸太価格形成にいかなるひずみを与えつつあるのか、を明らかにする。

(1) 輸出向け丸太市場の集中度の変化

まず、日本向け輸出丸太の供給地域である 太平洋沿岸の 丸太供給構造からみていこう。表 14 は日本向け供給の 8 割近くを占めるワシントン州における所有別輸出丸太生産量の推移を示したものである。この表から、次のような変化が起こりつつあることを読みとることができる。

- ① ワシントン州全体の丸太生産量に占める日本向け丸太の割合は、1972 年には 28%であったものが、1980 年には 40% にも達するようになった。
- ② 輸出向け丸太生産量の所有別割合をみると、会社有林産が 1972 年の 57%から 1980 年の 62%へと、そのウェイトを少しづつ高めてきている。
- ③ 一方、州有林産は同期間に 25% から 18% に低下、また国有林産は 5%からほとんど 0%となった（とくに後者の急減は、1974 年の国有林産丸太の代替輸出禁止の影響によるものである）。
- ④ この結果、会社有林産とその他私有林産とを合わせた輸出丸太供給が全体の約 8 割を占めるようになってきている。

このように、総丸太生産量に占める輸出向けの割合が大きく高まるなかで、とりわけ会社有林産を中心とする私有林産のウェイトが増大傾向をたどりつつあることが、はっきりと現れてきているのであるが、では、輸出向け丸太生産を担う個別企業の供給シェアは、どのように変化してきているのであろうか。

日本商社での聞き取り調査によると、およそ 1960 年後半における 太平洋沿岸地域の日本向け輸出丸太供給は、①長期契約に基づきウェアハウザー社など大手サプライヤーが生産、販売するもの、②日本商社みずからがダミー会社を通じて国有林または州有林入札に参加して伐採権を獲得したもの、③大手サプライヤーを含め様々なソースからスポット的に日本商社に売り渡されるもの、の三つの形態からなり、それ

表 15. 対日輸出丸太供給量¹⁾，供給主体別，1972，1977，1982

(単位：億 SCR. bd. ft.)

供給主体別	1972	1977	1982
Weyerhaeuser	6.0	9.0	8.0
Burlington Northern	0.5	0.5	1.5
ITT-Rayonier	1.0	1.8	1.5
International Paper	1.0	0.2	1.5
Scott Paper	1.0	1.0	1.0
Crown Zellerback	1.0	1.5	1.0
Boise Cascade	0.5	0.4	1.0
Murry Pacific	—	—	1.5
Pacific Lumber Supply	—	—	1.5
St. Regis Paper	—	1.0	—
Georgia Pacific	0.5	0.3	—
Evans Products	0.5	—	—
Simpson Timber	0.5	—	—
その他小手サプライヤー	2.0	4.5	2.0
州 有 林	5.5	5.0	(4.0) ²⁾
国 有 林	2.0	—	—
総 数	22.0	25.2	20.5

注：1) 聞き取り調査による概数である。

2) 1982年の州有林産丸太供給の50%は，大手サプライヤーの生産によるといわれている。

資料：米材ウィクリー，No. 181，1977. 7. 18，および1972年，1982年時点での聞きとり調査による。

ぞれ①が約6割，②が3割，③が1割を占めていたといわれている¹⁹⁾。とくに②の公有林入札は，日本商社みずからの手によるものであり，大手サプライヤーとの取引交渉において弾力的対応を可能とさせ，輸出丸太価格の安定化に少なからぬ貢献があったといわれている。ところが，1973年頃からこうした供給体制に際立った変化が起こり始める。すなわち，日本商社の公有林入札からの後退が相次ぐ一方で，大手サプライヤーの供給シェアが大きく増大し始めたことである。例えば，表15は，この10年間における太平洋沿岸地域の輸出丸太供給に占める大手サプライヤーの生産量の推移を示したものであるが，これから明らかなように，1972年時点で上位5社のシェアは約45%であったものが，1977年には約56%に，さらに1982年には約68%にも達している。とくにウェアハウザー社の伸びが著しく，1972年には約27%であったものが，1977年35%，1980年が39%という急速な集中化傾向を示している。

このように，最近10年間に現れてきた集中度の変化から判断するかぎり，日本向け輸出丸太の供給側の市場構造は，ウェアハウザー社をプライスリーダーとする部分寡占体制（核となる支配的企業のほかに多数の小企業が存在する市場類型）にはっきりと移行しつつあると考えられるのである。

では，以上のように1970年代に入ってから大手サプライヤーへの集中化がかくも急速に進展した原因は，どこに求められるのであろうか。最も重要な因子と考えられるのは次の3点である。

すなわち第一に，1974年以降，国有林産丸太の輸出規制がいっそう強化され，ほとんど禁止に近い状況になったことである。国有林材の多くは大径で年輪幅の狭いカスケード材からなり，日本の製材工場の選好する良質な丸太をより多く含んでいる。このため，その輸出禁止は商社の買い付け戦略に重大な影響を与え，結果的に残された良質大径木の供給源である州有林と大手サプライヤーの社有林への依存を強め

る方向に向わせることになったのである。第二は、国有林に代わる良質丸太の供給源として依存を強めた
州有林からも、日本商社が後退を余儀なくされたことである。1973年および1979年をピークとする立木
価格の異常な高騰が繰り返し起こるなかで、投機的立木入札のリスクをカバーしきれなくなったことが、
その直接の原因となっている。一方、自社有林をもたないブローカー的な中小サプライヤーも、日本商社

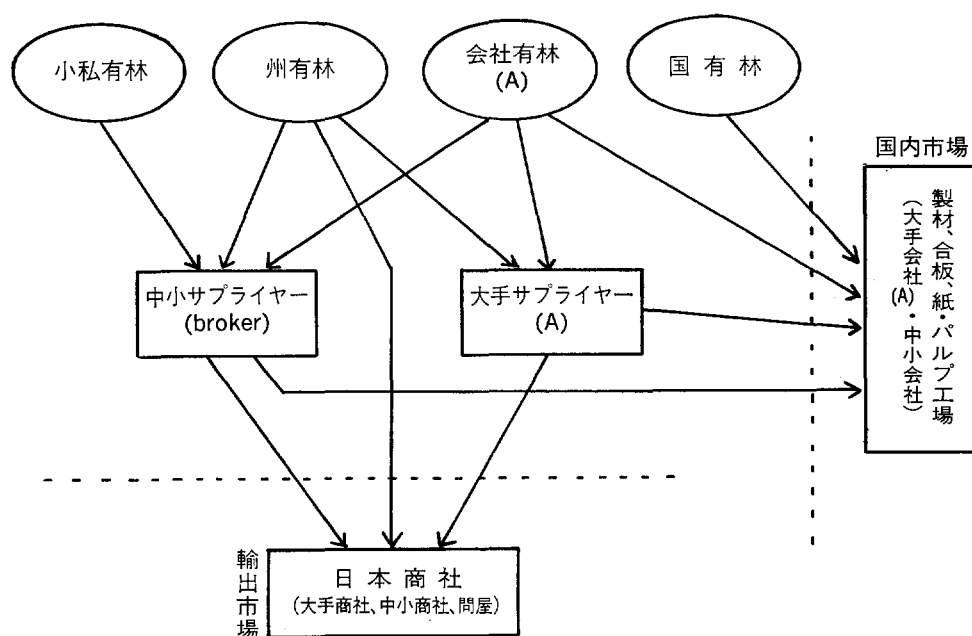


図6. 対日輸出丸太の流通

注：(A)は、同一主体（大規模木材企業）

表16. 商社別米材丸太輸入シェア推移

(単位：%)

1972		1977		1981	
商社名	シェア	商社名	シェア	商社名	シェア
三菱商事	11.7	三菱商事	16.1	三菱商事	15.0
日綿実業	10.8	日綿実業	9.5	日綿実業	7.5
日商岩井	9.5	日商岩井	6.9	安宅木材	6.0
住友林業	7.9	丸紅	4.9	日商岩井	5.6
トーマン	7.5	伊藤忠	4.7	丸紅	4.0
新旭川	6.9	住友商事	5.3	住友林業	5.1
安宅産業	6.7	トーマン	5.1	伊藤忠	3.8
三井物産	6.7	三井物産	4.0	ユアサ産業	3.7
丸紅	6.2	新旭川	4.9	トーマン	3.7
住友商事	5.5	山陽国策パルプ	3.6	住友商事	3.4
その他	20.5	その他	34.9	その他	42.0
合計	100.0	合計	100.0	合計	100.0

資料：「木材統計資料」，日本木材輸入協会米材部会，1972，1977，1981各年版より作成。

と同様に、州有林入札から後退する動きをみせ始めており、代わってより強大な資金力をもつ大手サプライヤーのウエイトが高まってきている。そして第三は、太平洋沿岸地域全体の丸太生産そのものが、自社所有林蓄積をバックに5割を越すような高い丸太自給率を達成している大手木材企業の手掌握される傾向が強まってきていること、そしてその対極において、中小製材、合板会社、丸太ブローカーの後退、市場からの排除が進行しつつあることである。

かくして、産地の全体市場における大手企業への集中化が進むなかで、国有林産丸太の輸出禁止、そして州有林立木価格の乱高下という事態に直面した日本商社にとって、大手サプライヤーへの依存を強めることが、対日輸出丸太を確保する残された唯一の道となりつつあるのである。

ところで、以上のような供給サイドの動きに対して、買手側である日本商社の集中度はどのように変化してきているか。表16は、この10年間の企業別米材丸太輸入シェアの推移を示したものである。これによると、1972年には上位10社で約80%を占めていたものが、1977年には65%、そして1981年の58%と、はっきりと低下傾向をみせてきており、売手側とは逆に平準化が進行している。これからみれば、買手側は1970年代を通じて均等分布寡占の市場類型にあるものの、かなり激しい企業間競争を内実とする、弱い寡占体制に移行しつつあると考えられるのである。

(2) 部分寡占支配下の輸出丸太価格形成

では、このように過去10年間で売手側と買手側の力関係が比較的均衡していた双方寡占から、ウェアハウザー社を核とする売手側の部分寡占が、買手側の均等分布寡占に対して、市場支配力を行使することが可能と思われるような市場構造に変化してきたことにより、日本向け輸出丸太価格の形成にいかなる影響が現れてきているのか、次の表17(図7)をもとに検討してみよう。

同表には対日丸太輸出で大きなウエイトを占めるヘムロックの輸出丸太価格と国内丸太価格の推移が示されているが、両者の価格差に注目すると、一つの顕著な特徴が見いだされる。すなわち、1973年の高騰を契機に輸出価格と国内価格の乖離が大きくなり、それ以降もとの価格差に縮まる気配がみられないままに推移してきていることである。もし市場メカニズムが以前と同じように機能していれば、両者の差はもっと小さくなってよいはずである。こうした動きは輸出丸太価格の形成に需給要因以外の力が働いていることを示唆するものといえてよいであろう。

ところで、この価格差の説明要因の一つに、同じ等級の丸太であっても輸出向けと国内向けとで質的に異なる事実があげられる。例えば、商社での聞き取り調査によると、アメリカ太平洋沿岸地域の丸太市場は、良質、大径のカスケード材(主に州有林)、およびコースト材でも年輪幅のそろった比較的良好な材(主に大手サプライヤーの所有林産)を中心とする輸出向けの丸太の市場と、それらを除いた相対的に質の劣る国内向けの丸太の市場とに大きく分化しているという。そして輸出向けの丸太については玉切り、選別などの諸経費とプレミアム(輸出向けに売る気持を起こさせるための価格上のせ分)が加算されるため、同じ等級ではあっても国内向け丸太よりは当然取引価格が高くなるといわれている。では、この質的な違いとプレミアムによる価格差分がどの程度であるかが問題になるが、これに対しては同じ表17のダグラスファー丸太(No. 2)にみられる価格差が近似的な数値を与えてくれる。なぜならば、ダグラスファーの場合は、ヘムロックと異なり、これまでのところ良質、大径材に対する商社の買付け競争がそれほど激しくなく、しかも国内向けが大きな割合を占めていることから、そこにみられる価格差はより小さく、諸経費とプレミアムの割増分に近いものと考えられるためである。そこで、日本とアメリカの木材

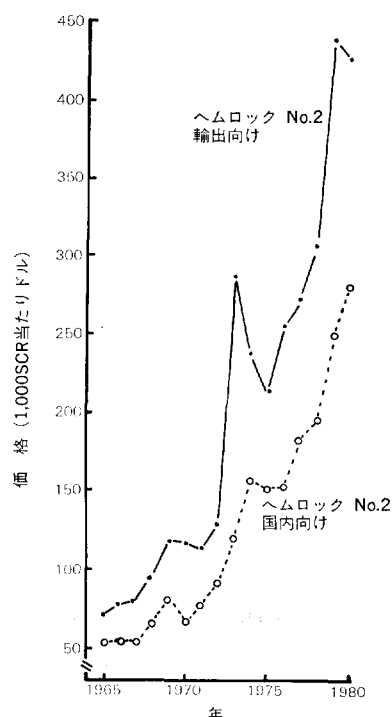


図7. 丸太市場価格(ヘムロック, No.2)

価格がおおむね安定していた1970～71年と1975～78年について、このダグラスファー (No. 2) の価格差をみると、それぞれ 1000 SCR. ボードフィート (÷5.34 m³) 当たり 16～39 ドル, 38～57 ドルとなっている。したがって、これから判断するかぎり、輸出丸太と国内丸太の価格差のうち質的な違いとプレミアムによる部分は、1970年代の前半でおよそ 20～30 ドル、後半においては 40～50 ドル程度と推察されるのである。

ところが、表 17 の 1973 年以降におけるヘムロック丸太の輸出向けと国内向けの価格差は、なおそれを大きく上回っている。例えば、異常な高騰が起こった 1973 年と 1979 年は例外としても、1976～78 年についてみると、実に 90～100 ドルもの差が認められる。このような現象は何に起因するのか。それに対する答えは、残された市場構造それ自体がもつ内部的要因、つまり市場の不完全性に求めざるを得ないであろう。すなわち、先にみた丸太供給の大手集中化とその一方で買い手側の日本商社の集中度の低下によって、対日輸出丸太価格の形成に売手側の大手サプライヤーの寡占的市場支配力がより強い影響を及ぼすようになり、その結果が輸出丸太の質的差異とプレミアムを大きく上回る価格差となって現

表 17. 丸太市場価格 (ヘムロック, ダグラスファー)

(1000 SCR¹⁾ 当たりドル)

年	ヘムロック (Peeler)		ヘムロック (No. 2)		ダグラスファー (No. 2)	
	国内向け	輸出向け	国内向け	輸出向け	国内向け	輸出向け
1963	64.2	72.6	47.5	60.1	61.9	69.7
1965	77.2	84.8	52.7	71.0	66.6	78.7
1970	111.5	144.8	66.2	116.4	82.2	120.9
1971	110.2	139.3	77.2	110.5	96.4	112.3
1972	122.2	169.9	92.2	128.6	112.4	133.5
1973	167.8	422.8	119.0	287.4	159.1	301.1
1974	215.3	358.7	154.6	236.7	184.3	250.2
1975	215.0	331.9	149.6	212.8	185.5	232.9
1976	222.0	378.4	151.3	254.7	207.7	264.0
1977	269.3	388.1	182.6	272.1	238.6	276.8
1978	232.8	415.4	194.8	305.6	261.3	318.7
1979	434.4	582.3	250.1	437.8	322.2	489.7
1980	556.8	650.6	280.1	426.8	343.1	438.1

注: 1) 1000 SCR≐5.34 m³

資料: Production, Prices, Employment and Trade in Northwest Forest Industries, Quarterly, U. S. D. A. Forest Service, 1963～1980. 各年四半期版より作成。

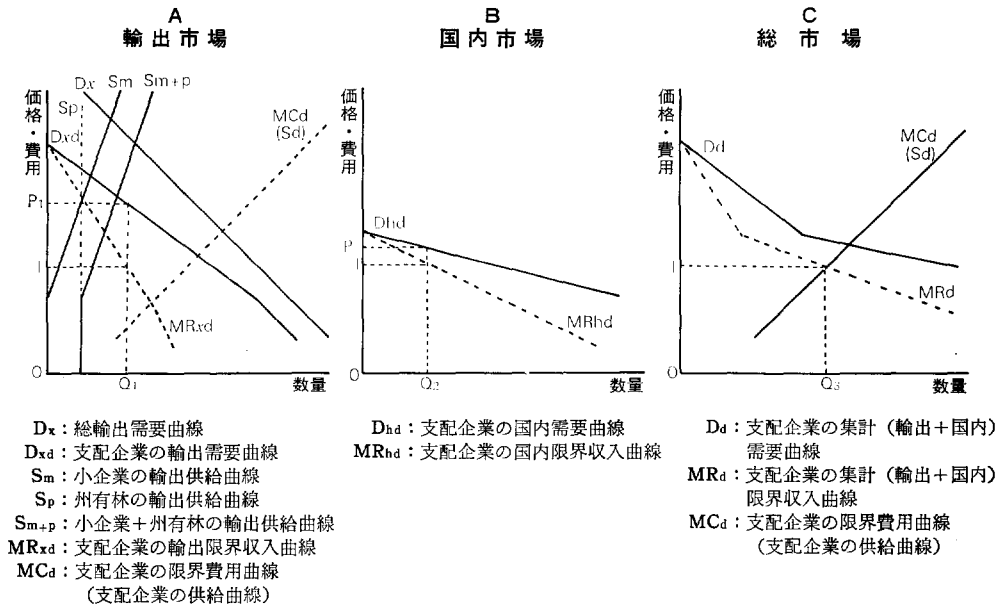


図8. 部分独占下の輸出市場における差別価格形成

れてきていると考えられるのである。

(3) 差別価格設定の単純化モデル

以上のようなウェアハウザー社を核とする部分寡占的な市場構造のもとで、どのようなメカニズムで価格差別が行われていると考えられるのか、以下、価格理論で例示されるプライス・リーダーシップのモデルと市場分割による価格差別モデルの二つを応用しながら検討してみよう²⁰⁻²⁹⁾。

ここでは、価格差別が生じる最も典型的な場合を想定して、輸出市場に関しては際立って高い市場シェアを持つ一つの支配的企業のほかに、若干の小規模な競争企業が存在するような部分独占市場が形成されているものとする。そして、この大企業と小企業の間には、市場シェアだけでなく、費用条件にも著しい格差があり、それゆえ支配的企業が市場価格の決定権を有していると仮定する。一方、国内市場に関しては、この支配的企業に対抗する有力な企業がほかに数社存在しており、輸出市場に比べ、より競争的な市場が形成されているものとする。したがって、支配的企業は輸出市場では価格決定権を有するが、一方、国内市場では価格に対してそれほど強い影響力を持っていないと仮定される。

これら二つの異なった市場における支配的企業の価格決定を図示すると、図8のとおりである。まず、図8-Aの輸出市場に関して、総需要曲線を D_x とし、他の小企業群の供給曲線を S_m 、州有林の供給曲線を S_p 、そしてこれら両者を合わせたものを S_{m+p} とする。このとき、市場支配的企業は自社にとっての需要曲線を、輸出市場全体の需要曲線 D_x から小企業群と州有林を合わせた供給曲線 S_{m+p} を横軸方向に差し引いた D_{x_d} に見いだすことになる。この D_{x_d} から支配的企業の限界収入曲線 MR_{x_d} が導かれる。

次に図8-Bの国内市場に関して、支配的企業が直面する需要曲線を D_{h_d} とする。 D_{x_d} の弾力性がかなり大きく水平に近いのは、輸出市場の場合と異なり、支配的企業の国内市場での価格に対する影響力がそれほど強くないと想定されるためである。 MR_{h_d} は、この支配的企業の需要曲線から導かれる限界収入曲線である。

一方、図 8-C の総市場に関して、 D_d および MR_d は、それぞれ支配的企業の輸出と国内の両市場を合わせた集計需要曲線と集計限界収入曲線である。これらは、いずれも輸出市場と国内市場の二つの曲線を横軸方向に足し合わせることによって得られる。また同図において、支配的企業の限界費用曲線（＝供給曲線）を MC_d とする。それは先述のように、他の小企業に比べ費用条件に著しい格差があることを反映して、図 8-A の小企業群と州有林を合わせた S_{m+p} よりさらに右下方に、かなり弾力的に描かれるものとする。

さて、以上のように、有利な費用条件を背景に弾力的な供給曲線を持つ支配的企業が、輸出市場と国内市場とで弾力性の異なる二つの需要曲線に直面するとき、それぞれの市場での販売量をどのように定めると考えられるのか。いま支配的企業が利潤の最大化を目指して行動するものと仮定すれば、その答えは、輸出市場での限界収入 (MR_{xd}) = 国内市場での限界収入 (MR_{hd}) = 集計限界収入 (MR_d) = 限界費用 (MC_d) が同時に成立するときの、それぞれの市場での販売量 Q_1 (図 8-A) および Q_2 (図 8-B) に求められる。なぜならば、これらの販売量において、両市場を合わせた収入と費用との差、すなわち総利潤が最大となるからである (図 8-C)。

このとき、支配的企業が満足する価格は、輸出市場においては販売量 Q_1 に対応する価格 P_1 、また国内市場では販売量 Q_2 に対応する価格 P_2 となり、輸出市場の価格は国内市場よりも高く設定されるのである。

以上が輸出市場での差別価格設定のメカニズムであるが、いうまでもなく現実の市場はこれほど単純ではない。輸出市場に関しては、支配的企業としてのウェアハウザー社のほかに、同社につづく大手サプライヤーが数社存在しており、これらが常に追随者として行動しているとは限らない。一方、州有林からの丸太供給の大手への集中化が進み始めている。また、この 10 年間の価格変動パターンが示すように、輸出需要も国内需要もともに不安定で、短期間にそれぞれの曲線の弾力性が大きく変わったり、大幅なシフトが起こったりしているに違いない。

しかしながら、このモデルが日本向け輸出丸太価格の差別化現象に基本的に当てはまるものとすれば、それを敷衍して今後予想される状況変化が輸出価格にどのような影響を及ぼすと考えられるかを示すことができる。その主なものを挙げると、次のとおりである。

- ① アメリカの木材価格が下落すると国内向け供給量は減少するが、一方、輸出向け供給が増加して輸出価格の下落が起きる。国内の木材価格が上昇した場合は、この逆となる。
- ② 州有林産丸太の輸出規制が強化された場合、代わって大手サプライヤーの供給量が増え、価格も上昇する。
- ③ ヘムロックの良質、大径材の資源が減少していても、大手サプライヤーは、国内向け供給量を抑制して、ある一定量の輸出向け供給水準を確保しようとする。
- ④ しかしながら、②および③の場合にあっても、買手側の日本商社間の競争が激化した場合、すなわち輸出需要曲線の形状がより非弾力的となり、しかも右方向へシフトした場合、輸出価格の大幅な上昇が起こる。

(4) 寡占体制の深化と問題点

以上、市場構造の変化が日本向け輸出丸太の価格形成局面に、国内向けと輸出向け価格の大幅なかい離、すなわち価格差別という“ひずみ”を与えつつあることを明らかにしてきたが、ここでの分析結果と

問題点を整理すると、次のとおりである。

- (1) 日本向け輸出丸太の市場構造は、太平洋沿岸地域の丸太供給の大手集中化が進むなかで、国有林産丸太の輸出禁止、日本商社の州有林立木入札からの後退という事態が重なり、それまでの買い手側と売り手側との力が比較的均衡していた双方寡占から、ウェアハウザー社をブライ斯拉ダーとする売り手部分寡占の形態に大きく移行してきている。
- (2) こうした輸出丸太市場の競争的市場から不完全競争市場への移行は、その取引主体である日本商社と大手、中小サプライヤーとの間の丸太価格形成に顕著な影響を及ぼすようになった。すなわち、競争条件の低下に伴い、大手サプライヤーによる市場分割を通じて、輸出丸太価格と国内丸太価格の差別化が行われるようになってきている。
- (3) 今後、太平洋沿岸地域の丸太供給の大手集中化が進展し、それとともに日本向け輸出丸太市場の大手サプライヤーによる寡占供給体制が、なおも深化していくようであれば、供給主体間、取引主体間の有効競争のいっそうの低下を通じての輸出丸太価格形成における不完全性（在庫調整による価格引上げ、価格差別の固定化など）はますます強まっていくものと思われる。

ま と め

これまで、四つの構造変化を伴ったアメリカ林産業の生産力発展の帰結として、巨大木材企業を軸とする世界への市場拡大戦略が1970年代後半以降急速に進展しつつあることを明らかにするとともに、それが産業レベル、個別企業レベルでどのような特質を持ちながら展開されてきているのかを示した(I, II章)。また、こうした国境を越えた市場拡大戦略のわが国木材市場への影響とかかわって、III章の第1, 2節で日本向け輸出丸太の価格競争力と産地市場構造の変化について分析を試みた。ここでは、以上の分析で明らかになった諸点を要約するとともに、その結果を踏まえ、今後、事態の変化が過去の延長上に描かれるとすれば、すでに大量の丸太輸入を通じて米材主導体制のもとにあるわが国木材市場に、さらにどのようなインパクトが及ぶと考えられるのか、とくに価格形成を大きく規定する市場構造への影響と内包する問題点を呈示することにする。

(1) 生産力の外延的拡大

1960年代以降、とくに1970年代に入ってから、アメリカ林産業は国際取引、対外投資活動の側面でもその特徴的な動きをはっきりと示すようになってきた。すなわち、国内市場での支配体制をほぼ確立した巨大企業群が、次の戦略目標として海外市場に利潤獲得領域の拡張の場を求めて本格的活動を開始したことである。それは、この20年余の間に巨大木材企業のほとんどが多国籍企業として世界的視野で経営活動を繰り広げるようになり(表5)、それに伴って海外市場での販売高のウエイトが著しく高まってきている事実(表6)のなかに端的に現れている。こうした国際取引の増大が、何よりもまず世界的な林産物需要の急速な拡大という基本的条件によってもたらされたことは、いうまでもない。だが、戦後のアメリカ林産業の巨大企業を軸とする展開過程に即していえば、1970年代に入ってから国境を越えた市場領域拡張の動きを規定した最大の要因は、規模の経済性の追求に基礎をおく生産力の巨大な発展であった。つまり、生産力の拡大が国内市場の受容量を上回るものになるにつれて、新たな利潤獲得源として、また経営資源のより有効な利用対象としての海外市場への進出が、林産業発展の不可欠部分にビルトインされるようになってきたことである。しかしながら、資本があくなく成長を求めてその活動領域を拡張していく

のは、本来時代にかかわりない展開方向である。それがアメリカ林産業において、1970年代という時期にそれまでにない本格的展開をみたのは、すでに述べたように対内的、対外的局面での産業の様相を一変させるような構造変化に求められるべきであろう。すなわち、①少数巨大企業群による寡占体制の確立と国内市場の相対的狭隘化、②資源基盤の充実化と供給余力の急速な増大傾向、③地域間格差の拡大による西部林産業の東部市場からの後退、および④国際競争力における長期優位性の確立、という客観的要請が、海外市場を巨大木材企業の活動領域の不可分の一部にしつつあるのである。

では、以上のようなアメリカ巨大木材企業の海外市場へのフロンティア拡大戦略は、経営資源の効率的配分といった観点からみて、どのような特質を持ちながら展開されてきているのか。資料上の制約から実証的に示すことはできないが、およそ次のように要約できる。すなわち、製品ごとに異なる国内と海外との間のコスト、技術上の優位性の差異に基づき、最適の生産、販売拠点（国内、先進国、開発途上国）に経営資源を集中させながら、市場が豊かで高価格の地域において販売するという、自己完結的な国際分業体制を築きつつあることである。より具体的には、輸出入取引に関して、①加工度が比較的低くコスト競争上劣位にある製品については、カナダからの輸入に大きく依存して国内生産を補完する一方で、②地域間競争の結果、余剰生産力をかかえる太平洋沿岸を中心に、国際市場でカナダB・C州と競合しない丸太、チップなど素原料品目に特化した形で輸出拡大を図ってきていること。また、海外生産、販売に関しては、③原料資源の取得と安い中間原料の本国への輸入を目的とするカナダへの進出と、④立木価格と労賃が低く、経済発展により林産物需要が拡大しつつある東南アジア、南米への進出を軸に、いっそう高い利潤の獲得を目ざした活動が展開されてきていることである。

以上が1960年代とくに70年代以降の巨大木材企業の海外進出積極化の発現論理と、その具体的行動様式の特質であるが、これらのことがらは将来の日本への林産物輸出とかわかって、次のような問題を提起している。すなわち、第一に上記のような地域分業と製品特化を伴った貿易パターンが基本的に続くことと仮定すると、太平洋沿岸からの丸太、チップ輸出の重要性はさらに高まると考えられること、第二にこれに伴って環太平洋諸国が輸出ターゲットとしていっそう重視されると予想されること、そして第三に巨大木材企業を軸とする輸出努力とカナダ林産業の長期的競争力低下とが相乗的に作用して、今後、素原料形態の品目以外の中間製品、完成品の輸出比率が高まっていくと考えられることである。

(2) 産地国資本による寡占体制への移行と価格支配力の強化

以上のように1970年代以降のアメリカ林産業の海外市場進出は、単に国内と海外市場の価格差や技術上の優位性に規定された国際取引、現地生産の拡張といった概念では説明しきれない性格と意義を持っている。すなわち、これまでしばしば強調したように、ドラスティックな構造変化を伴った国内受容量を越える生産力の巨大な発展に適合するための市場領域の拡大という、あくなき資本の利潤追求論理を体現した形で展開されてきているのである。

では、その担い手としての巨大木材企業の国境を越えたフロンティア拡大戦略が、今後21世紀に向け、アメリカ林産業発展の必然的方向として継続的かついっそう本格的に展開されていった場合、すでにアメリカからの大量の丸太輸入を通じて米材主導体制にあるわが国木材市場に、さらにどのような影響が及ぶと考えられるのか。ここでは本研究の主題との関連においてのみ若干の検討を加えることにとどまらざるを得ないが、最も重要な点として触れておかなければならないのは、価格形成を規定する基本的要因である市場構造にいかなる影響が現れ、それが分配局面にどのような新たな矛盾を惹起することになるか、と

いう問題である。この設問を解く鍵は次の2点に求められる。一つは、太平洋沿岸地域のダグラスファー2次林、人工林の日本市場における価格競争力の側面であり、他の一つは日本向け輸出丸太の産地市場構造と取引主体間の力関係の変化の側面である。

第一の側面についていえば、すでに本章の第1節でみたように、近い将来、太平洋沿岸のダグラスファー、ヘムロックを中心とする天然林の多くが、2次林、人工林に移行しても、その日本市場での価格競争力に大きな変化が生じることはないものと思われる。とくに立木価格（立木原価）を規定する重要な因子である造林費が桁違いに低いこと、また伐木集運材コストがスケールメリットを反映して日本の約2分の1という低廉な水準にあること、の二つがこのことをはっきりと裏づけている。ただし、米材輸入をめぐる他の外部条件、例えば船運賃や為替レートに大きな変化がない場合を前提にしていることはいうまでもない。

次の第二の側面についていえば、本章の第2節で示されたように、日本向け輸出丸太の取引市場における売り側の産地大手サプライヤーの市場支配力は、今後強まりこそすれ逆の方向に向うことはないと考えられる。その根拠は、太平洋沿岸地域の丸太供給の大手集中化傾向が強まるなかで、日本向け輸出丸太の市場構造が、供給側の大手サプライヤーへの急速な生産集中と買手側の日本商社の集中度低下の同時進行によって、それまでの両者の力が、比較的均衡していた双方寡占から、ウェアハウザー社をプライスリーダーとする売り手部分寡占の形態に大きく移行してきている点にある。このことは、供給主体間、取引主体間の競争メカニズムのいっそうの低下となって、大手サプライヤーによる価格支配力（国内向けと輸出向け価格差別、在庫調整による価格引上げ、など）の行使がますます容易となるような条件が整いつつあることを意味している。

では、このような二つの基本的動向のもとで、日本の木材市場構造の態様にもたらされるであろう最大の帰結とはどのようなものか。それを一言で要約すれば、事態がこのまま推移していくと、わが国木材市場は、1970年代の商社を軸とする寡占的構造から原木供給の起点に位置する大手サプライヤー（巨大木材企業）による産地側資本を軸とした寡占的構造を特徴とするものに転化するであろうということである。

周知のように、1960年代から1970年代初めにかけての商社を担い手とする外材輸入、わけても米材輸入の著増は、原木供給者としての商社、産地大手サプライヤーのシェアを高め、わが国木材市場をして国産材主体時代の完全競争的構造から弱い寡占的構造に移行せしめることになった。この寡占的構造への移行、確立段階において最も重要な影響力を行使したのは、いうまでもなく日本商社であった。すなわち、米材丸太生産を担う産地側サプライヤーとわが国の問屋、製材工場の間には介入し、リスク負担、金融力（長期手形決済）および木材専用船による効率的輸送を推進力として、国内の原木流通過程における支配体制を築いたのである。それは、他産業に比べ相対的に低い集中度、原木流通段階のみの系列化、弱い協調体制を特質とする、なお、かなり激しい競争の展開される余地を残すものであるが、このような市場の弱い寡占体制への移行が、価格形成面に原木価格の階段的上昇、下方硬直性、あるいは短期的乱高下といった以前の国産材時代と異なった変動パターンを与え、また流通主体間の分配面にも一定のかたよりをもたらしたことは、まぎれもない事実であった²³⁾。

しかし、このような商社の金融力、組織力を媒介にして形成されたわが国木材市場の寡占的体制の基本図式は、産地における輸出丸太市場の大手サプライヤーと日本商社との力関係の変化によって、これまで

と異なった秩序のものに組み替えられてきている。すなわち、先述のような両者の力が均衡していた双方寡占からウェアハウザー社をプライスリーダーとする売り手部分寡占への移行に伴い、日本商社の産地大手サプライヤーに対する価格交渉力が著しく弱まり、それとともに供給側の利潤動機がより直接的にわが国木材市場に及ぶようになってきたことである。1973年以降鮮明化してきた価格差別による超過利潤の吸取、近年における供給量削減を通じての販売価格下落の阻止といった現象は、その端的な現れにほかならない。いまや商社は、米材丸太供給の起点に位置する大手サプライヤーの支配の構図に完全に組み入れられ、産地側資本によって設定される価格の受け手としての機能しか持たないものに変質を強制されつつあるのである。

これらのことは、次の問題、すなわち利潤分配局面にどのような変化が生じると考えられるかについての問題と強い関連を持っている。これまで分析したところから明らかなように、アメリカ林産業の市場領域拡張を旨とした海外進出は、今後も積極的に展開されていくものと思われる。わけても太平洋沿岸地域からの対日丸太輸出がその大きな柱として重要な位置を占めていくであろうことは、輸出入取引における地域分業、製品特化という基本的特質に照らしても、必然的方向と想定される。ところが、この日本向け輸出丸太市場は、これまでと異なった性格のものに大きく変化し始めている。つまり、先述のように、売り手部分寡占への移行によって、産地大手サプライヤーの価格支配力がより直接的に日本市場に及ぶようになってきているのである。すなわち、これら一連の事態の変化は、日本向け丸太輸出の市場、ひいては日本の木材市場がアメリカ巨大木材企業の世界戦略の重要部分として、より強固な支配、より徹底した利潤獲得の場へと組み込まれつつあることを意味しているのである。

引用文献

- 1) International Trade Committee : Increased Wood Products Exports—A Bonus for the Industry and Nation. National Forest Products Association, 65 pp., (1981)
- 2) ELLEFSON, Paul V. and Michael E. Chopp : Systematic Analyses of the Economic Structure of the Wood-Based Industry. Department of Forest Resources, College of Forestry and the Agricultural Experiment Station, University of Minnesota, Staff Paper Series Number 3, 335 pp., (1978)
- 3) 日本興業銀行：アメリカ紙・パルプ資本の海外進出と西ヨーロッパ紙・パルプ企業の対応。興銀調査 No. 154, 140 pp., (1970)
- 4) 竹田志郎：多国籍企業の支配行動。中央経済社, 27, (1976)
- 5) CONNELLY, Joel : Log Export……Job Exports? Seattle Post-Intelligencer, March 5, (1978)
- 6) BINGHAM, C. W. : North America's Role in Future Wood Supply. J. of For., 74, 513, (1976)
- 7) LAMBERT, Herb : Wood Exports—a market we can't afford to miss. Forest Industries, 108, 48 (1981)
- 8) LARSEN, David N. : Washington Forest Productivity Study. Phase II, 62~65, (1977)
- 9) 栗屋仁志：林分密度管理図を利用した人工林林分材積表。未公表資料
- 10) 森林計画研究会：我が国森林・林業の長期ビジョン，「森林資源基本計画」および「林産物需給の長期見通し」の解説。地球社, 301, (1981)
- 11) Forest Service : Volume, Yield, and Stand Tables for Second-Growth Southern Pines. U. S. Department of Agriculture, Miscellaneous Publication No. 50, 58 (1976)

- 12) SMALLEY, Glendon W. and Robert L. Barley : Yield Tables and Stand Structure for Loblolly Pine Plantations in Tennessee, Alabama, and Georgia Highlands. U. S. Department of Agriculture, Forest Service, Research Paper So-96, 34~35, (1974)
- 13) BARNES, George H. : Yield of Even-Aged Stands of Western Hemlock. U. S. Department of Agriculture, Forest Service, Technical Bulletin No. 1273, 19, (1962)
- 14) 長谷川敬一，久田喜二：造林投資の採算性の比較——とくに主要造林樹種の経年変動と地域別変異——. 林試研報, 311, 24~28, (1980)
- 15) Reed, F. L. C. : Forest Management in Canada. Volume I, Forest Management Institute, Information Report FMR-X-102, 66~72, (1978)
- 16) 林野庁企画課：立木市場動態調査報告書. 14~15, (1978)
- 17) Industry, Trade and Commerce, Government of Canada : Review of the Canadian Forest Products Industry, 168, (1979)
- 18) ADAMS, Darius M., Richard W. Haynes, George F. Detrow and Others : Private Investment in Forest Management and the Long-term Supply of Timber. American Journal of Agricultural Economics, 64, 232~241, (1982)
- 19) 加藤 隆：米材産地における対日輸出丸太の市場構造と価格形成. 林業経済, 329, 3, (1976)
- 20) 植草 益：産業組織論. 筑摩書房, 227~230, (1982)
- 21) ヘンダーソン, J. M. & R. E. クオント：現代経済学. 小宮隆太郎，兼光秀郎訳，創文社, 266~268, (1973)
- 22) SEDJO, Roger A., editor : Issues in U. S. International Forest Products Trade. Proceedings of a Workshop, Resources for the Future, 252~258, (1981)
- 23) 依光良三：木材価格形成をめぐる理論的実証的研究(2) ——木材市場構造の寡占化——. 林業経済, 306, 9~17, (1974)

**The Postwar Structural Changes of the U. S. Forest Products Industry
and the Incidental Effects on the Japanese Market II**

—Strategies to expand offshore market and step-up export price controls—

Takashi KATO⁽¹⁾

Summary

In the last decade or so, the U. S. West Coast forest products companies, especially large-scale firms, have been more heavily oriented to the Pacific Rim countries, and have increased efforts in Japan in particular. Much of the impetus of expanding export markets comes from the expectation that the West Coast, which has been losing its competitive edge against the south in the domestic market, could regain its dominant position in the offshore export market. The other stimuli originate indirectly from the macro scale structural changes of the U. S. Forest products industry over the last decades such as (1) concentration of production by fewer dominant firms and their strengthening market power, (2) transition of the resource base into having considerable margin of growth over harvest, and (3) enlarged potential as one of the most competitive producers in the world market. In response to the evolving environment, the largest forest products companies have been making a sustained commitment to the export market. In the phase I report of this study, the most distinctive features of the structural changes, making up the stimuli for stronger export orientation, were examined and major factors causing changes were analysed.

The main objective of this phase II report is to identify the characteristics of U. S. producers' strategic activities to capitalize on export opportunities and examine the prospective influence of these activities on Japanese market.

The major study results are as follows :

- (1) Under the changing environment, the making of investments to capitalize export opportunities is becoming one of the critical components of overall business strategies of the U. S. forest products companies, who are altering the scope of their business activities and organization structure into those having much the same features as multi-national corporations.
- (2) In terms of commodity groups, the production and marketing activities aimed at the expanding export market is fairly specialized with two categories, solid wood products (logs and chips) and finished products (paper and allied products). This largely stems from the comparative advantage over Canadian producers in the international market.
- (3) The export expansion effort by West Coast producers has also decisively linked with interregional competition. Namely, depressed Western producers, as an alternative to the domestic market, have aggressively stepped forward to Pacific Rim countries, especially Japan and China.
- (4) As for the prospective influence on the Japanese market, close analysis on cost competitiveness of U. S. logs with Japanese domestic logs indicate that for some time in the

Received March 29, 1986

(1) For. Management Division

future the U. S. West Coast producers could retain a strong competitive position in Japanese market. Another close examination on the structure of log export market indicates that the imperfection of the market is already at the stage of enabling the dominant firm selling export logs to exercise monopoly power. Based on the study results depicted above, it seems more reasonable to anticipate that the export expansion activities of the U. S. West Coast producers could become more aggressive and Japanese softwood products market would, in turn, increasingly be under more distinct price controls by the United States' largest forest products companies for the coming few decades.