

産地市場の再編に関する研究 (1)

— 日田産地市場を事例として —

川 田 勲

(農学部森林経営学研究室)

Studies on the Reorganization of Producing District (1)

— Analysis of Hita District, Oita Prefecture —

Isao KAWATA

Laboratory of Forest Management, Faculty of Agriculture

目 次

- | | |
|--------------------|-------------------------|
| 1. 課 題 | (2) 立木買の後退と市売依存の強化 |
| 2. 日田市場の特徴 | (3) 製材工場の専門化と市場の組織化 |
| 3. 昭和35年以前の日田市場の構造 | (4) 中央市場からの後退と九州市場の確立 |
| (1) 製材資本の性格と原木調達 | 5. 集荷圏の拡大と産地市場間競争の激化 |
| (2) 製品の販売構造 | (1) 原木市売市場の発展と集荷圏の拡大 |
| 4. 市場構造の変貌と実態 | (2) 後退を辿る隣接産地 —中津・下毛地方— |
| (1) 製材工場の展開と構造変化 | 6. 小 括 |

1. 課 題

戦後「高度経済成長」過程で、わが国の外材輸入量は激増し、臨海部を中心に大型外材専門工場を台頭せしめた。当初、外材は国産材の補完的供給部分として輸入されたものであったが、今日ではわが国木材市場の60%を占めるに至り、今や木材市場は外材を軸として展開しているといっても過言ではない。

一方、国産材をとりまく諸条件は一段と厳しさを増してきている。販売市場の縮小、外材製材対国産材製材の対立激化と国産材製材工業の後退、また、都市化の進行に伴う山村からの労働力流出といった中で、木材生産の停滞、造林事業が衰退している。こうして今日、外材の市場支配の中にあつて、国産材市場・日本林業は大きな変貌・再編を迎えている。国産材市場の動向が、林業の動向を大きく規定していることは言うまでもない。それだけに国産材市場の再編構造の検討は、日本林業を理解し、将来の方向性を模索するためにも重要な意味をもつといえよう。

そこで、本論文においては、わが国国産材市場がどのような構造変化を遂げ、その結果どのように再編されてゆくのかを明らかにすることを主要な課題とする。

ところでわが国の国産材市場の再編構造を分析するには、生産から消費までの総体としての市場構造を明らかにすることが必要なことは言うまでもない。しかし、国産材市場の動向は、基本的には、生産（林業）と消費（消費市場）との結接点に位置する産地市場の動向に集約される。逆にいえば、産地市場の分析を通して、国産材市場の動向を知り得るといえよう。そこで以下の分析では、産地市場の中でも特にその主軸となる製材工業に視点を置いて分析を進める。

わが国の製材工場は、戦後日本資本主義経済の復旧発展過程での木材需要、特に中央消費市場の需要増大を背景に、全国的に著しく設立され、新たに製材産地も形成されていったのである。

30年以降の日本経済の重化学工業化と輸出を基調とする合理化・近代化設備投資は、木材需要の

増大に一層拍車をかけることになった。これは一方では、木材価格を著しく高騰させるとともに、「製品安の原木高」といった価格構造をつくりあげていった。

製材工業はいかに商業的とはいえ、それが工業である限り、また木材需要増大基調の中にあっては、原木の大量・均質性を要求する。それゆえに、30年代の製材工業の課題は、資本（需要資本）がいかに原木の供給構造（林業の構造）の矛盾を克服⁽¹⁾するか、いかに林業を包摂するかということであった。

しかし、製材工業は資本力の脆弱性と、製材技術、加工度の低さ、さらに原木調達構造に規定され、原木取得を巡って階層間競争に終始していたといえよう。このことは小規模零細工場の後退を意味する。それゆえに、これまでの製材工業の分析は、原木取得問題と同時に階層性に主として分析視点がおかれ、30年代に台頭してきた原木市売市場の原木取得の意義・役割について検討がなされたといえる⁽²⁾。

木材需要の増大を基本的背景に、価格高騰を直接的契機とした外材輸入の増大と、それに伴う国産木材価格の相対的低下・全国的均等化、さらに販売市場の縮小等は産地と消費地との結合関係を変えるばかりでなく、産地市場そのものにも大きな影響を与えたのである。

また外材輸入の増大基調の中で、商社の激しい輸入競争の結果、外材の過剰在庫とこのテッドストック解消のため、商社は積極的に内陸部への販売を図った。このことは外材との製品市場での競合ばかりでなく、素材市場での直接的競合関係を生むことを意味している。すなわち、商社は内陸販売の場合、信用取引であるだけに、比較的大手の製材工場をつかまえており、これら大手工場の外材への転換は、国産材産地としての展開を一段と厳しいものにしていく。

このような、外材の影響による販売市場の縮小、中央市場からの後退、さらに外材の産地への浸透といった中で、産地そのものの後退が目立ってきた。外材の産地への浸透とそれへの転換は、国産材産地としての集荷機能を著しく弱め、特に弱小産地の後退は著しいものがある。しかし、一方においては、国産材素材の地域的集中が著しく進行している。つまり全国的な林業生産の停滞、また道路交通機関の発達、製材工場の原木調達構造の変貌等は、いわゆる集荷圏の拡大をひき起し、集中を辿る産地と、後退を辿る産地との地域的集中の較差を著しく高くしている。いわば比較的生産の地域的集中度が低い製材工業も産地市場の変貌過程の中で、著しい集中を辿っているのである。

このことは製材工業立地とのかかわりで、重要な意味をもってきている。すなわち、これまで製材産地の形成については、原料立地指向が一般に言われていた⁽³⁾。確かに木材という商品の特質と、林業と製材工業との結合構造に規定され、原料立地指向が容易に肯定されていたわけである。それゆえに、産地は分散的に形成され、その規模は多分に地域林業の規模によって規定されていたといえる。また、これまでは産地自体の規模拡大には一定の限界もあったし、その一方では産地内での競争が繰り返えされていたといえよう。

だが地域林業の停滞の中にあって、集荷圏の拡大を伴った素材の集中が進行している今日では、すでに、産地市場の展開条件は必ずしも原料立地指向だけでは説明できなくなったばかりではなく、新しい市場機能、すなわち、市場構造とのかかわりにおいて、産地市場の集中構造を明らかにする必要性が出てきたといえよう⁽⁴⁾。またそのことが、市場に対応する林業の方向性を規定すると考えるからである。国産材素材の集中は、基本的には産地そのものが規模拡大を図ってゆく過程で出来上っていったものである。しかし、その集中構造はいたって地域性を伴っており、高級品材種の特化、原木集荷機能の強化、さらに製材工業の分解促進を伴いながら、また、小規模工場の再生産を維持しながら進行しており、画一的にはその構造を規定できない。

西日本における素材の集中動向を市郡別にみると、国産材素材入荷量8万 m^3 以上の地域は、表1の通り37地域となっている。純然たる産地（製材品の地区外出荷を目的とする）で、しかも国産材産地として集中を辿っている約10万 m^3 以上の地域を示せば、次のような地域が上げられる。まず、

表1 西日本における国産材素材の集中地域 (年間8万㎡以上)

単位: 千㎡

			昭和44年					
			昭和34年			昭和44年		
			素材消費量	素材入荷量		製材工場	パルプ工場	チップ工場
国産材	外材							
中国地方	津山市	山庭郡	63.3	92.7	30.0	38	—	19
	真庭郡	山庭郡	84.7	156.1	44.0	52	—	11
	八頭郡	八頭郡	120.8	131.9	19.6	76	—	24
	西伯郡	西伯郡	?	174.7	9.8	16	1	34
	益田市	益田市	97.9	167.1	88.8	31	—	26
	江津市	江津市	241.1	416.0	19.2	11	1	3
	邑智郡	邑智郡	28.9	90.5	2.6	17	—	7
	広島市	広島市	?	82.3	1,042.5	101	—	—
	福山市	福山市	38.1	94.0	356.1	75	—	2
四国地方	岩国市	岩国市	582.1	350.8	262.3	25	1	17
	高知市	高知市	279.2	276.1	154.2	94	1	40
	安芸郡	安芸郡	76.4	97.3	4.1	43	—	28
	阿南市	阿南市	?	175.9	97.8	53	1	20
	那賀郡	那賀郡	?	176.2	99.0	68	—	27
九州地方	三好郡	三好郡	70.0	130.5	6.9	37	—	24
	松山市	松山市	?	113.3	306.2	69	—	43
	浮羽郡	浮羽郡	?	99.7	23.6	76	—	11
	大分市	大分市	?	228.2	77.6	62	1	8
	日田市	日田市	166.7	253.8	53.1	130	—	20
	佐伯市	佐伯市	288.5	132.8	230.5	26	1	7
	八代市	八代市	?	440.1	64.0	39	1	11
	人吉市	人吉市	64.7	80.3	10.3	20	—	5
	球磨郡	球磨郡	95.0	188.7	2.2	45	—	11
	阿蘇郡	阿蘇郡	132.3	114.8	5.7	57	—	7
	宮崎市	宮崎市	?	98.9	26.8	44	—	10
	都城市	都城市	?	227.2	22.0	60	—	18
	日向市	日向市	?	332.9	4.0	39	1	12
	日向市	日向市	?	154.8	23.4	41	—	22
	西都	西都	?	119.1	2.2	15	—	4
東臼杵郡	東臼杵郡	?	81.8	4.9	22	—	9	
鹿島市	鹿島市	199.9	158.4	284.1	74	—	14	
川内市	川内市	314.0	156.2	12.0	18	1	6	
出水市	出水市	?	142.8	3.9	13	1	8	
薩摩郡	薩摩郡	83.2	80.1	4.3	42	—	19	
始良郡	始良郡	71.2	99.5	34.9	46	—	17	
贈喉郡	贈喉郡	?	109.9	3.4	35	—	9	
肝属郡	肝属郡	?	109.1	1.4	36	—	20	

注) 1. 1970年センサスと1960年センサスより。

2. 本表では必ずしも製材産地として集中を辿っている地域ばかりではなく、パルプ工場立地、チップ工場立地、さらに、広域面積による集中地域も含まれる。

真庭郡、津山市、益田市、福山市（以上中国地方）、安芸郡、那賀郡、三好郡（四国地方）、浮羽郡、日田市、人吉市、球磨郡、都城市、日向市（九州地方）が西日本における国産材素材の集中地域といえよう。この中でも、特に代表的な産地市場として日田地方が上げられる。日田地方は表に

もみられるように年間254千m³の国産材素材の入荷をみており産地市場としては西日本では最大の規模を誇っている。そこで、本報告ではこの日田地方を対象に、産地市場の分析を通して素材集中構造とその規定要因を明らかにしよう。なお、西日本における他地方の分析は順次継続する予定である。

- 注 1) これはひとり製材工業のみでなく、木材を原料とするパルプ工業においても、外材チップ依存までは同一の課題であったわけである。ただパルプ資本の場合は資本力による規模と、技術革新によって、原料を針葉樹から広葉樹に転換するとともに35年前後からチップ工場を設立・系列化し、原木集荷圏の拡大を図ること等によって、この問題を解決していった。なお、こういった視点からの分析については村島由直「戦後木材加工資本の発展と木材市場」(塩谷勉・黒田迪夫編『林業の展開と山村経済』、御茶の水書房1972年2月所収)に詳しい。
- 注 2) 原木市売市場の評価を巡っての研究は、松本謙蔵「産地市場における木材流通問題」林業経済、No. 208, 1966, 村島由直「木材流通について」林業経済、No. 208, 1966を参照。
- 注 3) これについては、服部希信「林業経済研究」地球出版、昭和42年、p. 43~75参照。
- 注 4) 例えば、こうした視点からの分析は、川田勲「国産材産地市場の再編に関する研究」第84回日本林学会大会講演集、1973。

2. 日田市場の特徴

本論文で対象とする日田地方は築後川の上流に位置し、日田林業を背景に、戦前期にすでに製材工業は相当の展開をみていた。戦後も戦災復旧需要、さらには日本経済の高度成長による木材需要

表2 日田地方における製材用素材入荷量

単位：千m³

	素材入荷量		指数	1工場当り素材入荷量
	合計	うち外材入荷量		
昭和22年	150 (144)	—	76	10
23	135 (84)	—	69	16
24	144 (74)	—	73	19
25	124 (69)	—	63	18
26	182 (80)	—	92	23
27	203 (78)	—	103	26
28	220 (78)	—	112	28
29	159 (70)	—	81	23
30	167 (94)	—	85	18
31	171 (98)	—	87	17
34	187 (103)	—	95	18
35	197 (99)	—	100	16
36	198 (?)	—	101	?
39	285 (124)	—	145	23
40	281 (116)	—	143	24
41	302 (128)	15	153	24
42	329 (138)	25	167	24
43	320 (141)	?	162	23
44	318 (144)	54	161	22
45	359 (141)	76	182	25
46	366 (138)	86	186	28

- 注) 1. 昭和21~31年・35年は大分県・大分県産業能率協会「日田市製材業産地診断報告書」昭和39年2月より。なお、本資料の生産量から製材歩留70%で換算。
 2. 昭和34年は1760年センサス、以下は製材工場基礎調査。
 3. ()は製材工場数、指数は35年を100とする。

の激増を背景に一段と発展をみせ、表2のような工場数の増大と素材の集中をみている。また階層別工場数の動向を32年以降についてみると、階層構成に際立った変化はみられず、若干、中規模層への集中が進んでいるものの、今日においても、37.5 Kw以下の小規模需細層が80%近くを占め、これらを主体とした市場構造を形成している(表3参照)。また素材の樹種別入荷動向をみると、

表3 日田地方における階層別工場数の動向

	合 計	7.5~22.5Kw	22.5~37.5Kw	37.5~75.0Kw	75.0Kw以上
昭和28年	82	72			10
32	91	57	21	10	3
33	94	61	19	12	2
36	104	65	24	13	2
40	116	53	34	25	4
41	128	62	41	22	3
42	138	70	42	23	3
43	141	55	53	28	5
44	144	61	52	27	4
45	141	55	46	36	4
46	138	54	41	39	4

- 注) 1. 本表では参考工場は含まれない。
 2. 昭和28年 佐藤敬二・宮島寛「日田の林業」昭和30年2月。
 昭和32年 林野庁調査課「地域木材資源と工業立地」(九州地方編)昭和35年3月。
 昭和33年 大分県農林水産統計表。
 昭和36年 林野庁林産課「産地における素材の生産構造及び流通構造に関する調査研究」昭和37年6月。
 昭和40~46年 製材工場基礎調査。

日田市場にも42年頃から、外材の導入がみられるようになったが、外材が60%を占める今日においても、日田地方では表4のようにわずか25%に過ぎず、また国産材のうちスギが86%を占めてい

表4 製材用素材の樹種別入荷量 (昭和47年)

単位: 千㎡

出力階層 Kw	工 場 数				素 材 入 荷 量 合 計	国 産 材				外 材
	計	国 専	外 併	外 専		計	す ぎ	ひ の き	そ の 他	
7.5~22.5	19	17	2	—	21.1 (100)	20.7 (98.1)	17.0 (80.6)	3.3 (15.6)	0.4 (1.9)	0.4 (1.9)
22.5~37.5	32	22	7	3	72.8 (100)	57.7 (79.3)	50.8 (69.8)	4.4 (6.0)	2.5 (3.4)	15.1 (20.7)
37.5~75.0	41	31	5	5	172.4 (100)	140.9 (81.7)	123.2 (71.5)	16.6 (9.6)	1.1 (0.6)	31.5 (18.3)
75.0以上	5	2	1	2	61.1 (100)	27.0 (44.2)	21.1 (34.5)	4.7 (7.7)	1.2 (2.0)	34.1 (55.8)
合 計	97	72	15	10	327.4 (100)	246.3 (75.2)	212.1 (64.8)	29.0 (8.9)	5.2 (1.6)	81.1 (24.8)

- 注) 1. 農林省統計調査事務所日田情報出張所の資料より作成。
 2. ()%, ただし四捨五入のため必ずしも100%にならない。
 3. ただし、22.5 Kw層以下は30%の抽出工場。

る。いわば日田地方の素材の集中は国産材、特にスギを中心に集中しているという特徴をみることが出来る。

以上のように、国産材、特にスギで、中小規模層主体の市場構造といった意味では、日田市場の性格は戦後基本的には変化はみられない。しかし、35・36年前後を境に日田産地市場は、大きな変貌過程を辿ってきている。

その第1は、郡部製材工場の後退、市部への新規製材工場の設立と、製材資本の性格変化である。第2に、原木調達立木購入から素材購入への転換と、原木市売市場等の素材の供給組織の確立、第3に、外材等の影響による中央市場からの後退、などがあげられる。さらに昭和40年以降、特に製材工場の専門化、さらに大手を中心とした地区外からの原木集荷、さらに素材市売市場の集荷圏の拡大といった動きが顕著になりつつある。そこで、昭和35～6年を転期として発展してきた日田市場を、35年以前とそれ以降の2つの時期に区別することができる。以下その展開過程と現状分析を通して市場構造の変貌と集中構造をみてみよう。

3. 昭和35年以前の日田市場の構造

(1) 製材資本の性格と原木調達

日田地方の製材工場は、戦後の復旧需要によって、著しく設立された。戦前は31工場に過ぎなかったものが昭和22年には144工場を数えたが、これらは丸鋸1台程度の需細なものであり、24・5年の不況で転廃業を余儀なくされ、25年には69工場と半減する。しかし、25・6年の朝鮮動乱を契機とした特需ブームは、再度製材工場の設立を増大させることになった。いわば、25・6年以降が、戦後日田地方が本格的に展開してゆく時期といえる。

このように、戦後一気に増大した製材工場は、日田地方では、特に「下駄製造業者が、戦後の好景気で産をつくり、それを資本として製材業へ進出してきた⁽¹⁾」といわれている。さらに、これまで製材工場の番頭などが独立したり、山林所有者が設立してゆくなど、また、戦後輸送手段の発達と筏流しの後退の中で、筏師が製材業を始めたケースもかなりみられる。ともあれ、戦前から戦後にかけての市場条件の変化の中で、諸々の資本が製材業に進出したわけである。

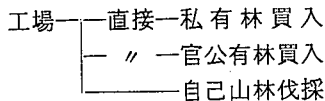
戦前、素材は築後川の上流、大山川、玖珠川を主体に、日田市の隈河岸まで管流され、そこで集荷され製品あるいは素材のまま下流大川・久留米方面に流送あるいは船輸送されていた。また昭和9年には久大線の開通をみるに至って、製品の場合かなり貨車輸送が行なわれていた。しかし、戦後、トラック輸送の発達は、徐々に筏・船輸送からトラック貨車輸送に変えていった。昭和28年には夜明ダムの完成によって、長い間木材の主要な輸送手段であった筑後川の筏流しは完全に杜絶した。また一方、これまで管流しによって、日田の隈河岸に集荷されていた素材は、林道の開設等も手伝って、徐々にトラック輸送に切り換えられていった。

こうした輸送条件に規定され、これまでは日田市のしかも比較的大手の業者にしか、製材業への参入条件が与えられなかったが、戦後の輸送条件の変化は、小資本にも製材業への参入条件が与えられることになった。

特に当期の製材資本の特徴として注目されることは、山林所有者の製材業への進出である。上記のような輸送条件の変化の中で、山林所有者は、続々と製材工場を設立していった。それは、戦後、日田市内は勿論、郡部にもかなりの工場の設立をみていることから明らかである。また昭和30年前後の当地方の製材工場は「その8割程度が山林経営と製材業の兼営という形をとっている⁽²⁾」と言われるところでもある。

このような製材資本の性格に規定されて、原木調達は自己山林に依存する度合いが、階層によっては比較的強かったのである。すなわち、当時の製材工場は伐採夫をかかえ手山生産を行なってお

り、昭和27年当時の原木調達先は、日田地方では、山林買付80%、国県有林8%、自己山林12%となっている⁽³⁾。これは日田地方全体の割合であって、階層性をともなっている。とりわけ、大手製材工場は山林買付、国・県有林依存を主体に原木調達を行なっており、立木購入の場合はいたって、上層階層に集中し、自己山林伐採は比較的小規模零細層によって行なわれていたと考えられる。それは当時の立木取引形態からして、大山林所有者に結びつく大手の製材工場の場合は、古くからの信用と規模から比較的分割払が認められていたが、当時の零細工場にとっては、信用力もなだけで、伐採に入る前に全額完納であり、それだけに資金力の弱い小規模工場にとっては山林買付はなかなか難しい問題であった。当時の小規模工場(20馬力程度)の原木仕入方法は⁽⁴⁾、



となっており、量的には明らかでないが、自己山林伐採による原木調達が一般的であったとみなされなければならない。

以上のように、日田地方の製材資本は、手山生産を主体に、しかも、山林経営との結合という形で展開しているが、一方、製材労働者は今日ほど専門的でなく農業兼業が支配的であった。このような資本・労働両面における農林業との結合が、当時における日田市場の構造的特徴としてあげられると同時に、製材資本の運動様式を規定していたといえよう。こうした山林経営との結合関係にある製材経営は、製品の市場価格が高まると製材活動が活発化し、立木購入依存を強める。逆に市場価格が下ると自己山林依存にとどめる。つまり容易に生産縮少が可能なのである。

製材資本の性格とそれに規定された経営の有り方が、30年以降、全国的に中小零細工場が後退を辿っていく中で、日田地方においては、比較的小規模零細工場が持続展開していった要因となっているといえよう。

(2) 製品の販売構造

日田材は、戦前すでに「年々販路の伸出ニ依リ益々多量ノ売捌ヲ見ルハ日田材(豊後材)ノ需要価値ヲ認識セラレ……全国的ニ⁽⁵⁾」名声を博していたのであるが、中央にはほとんど出荷されておらず、九州圏内を中心に西日本一帯を主要な販売先としていた。

戦後、中央における戦災復旧事業とそれともなう需要増大を契機に、日田木材協同組合(以下日田木協)を通じて、昭和24年頃から中央市場に出荷するようになった。それは「関東・関西地方の大量需要を組合にて一括受注し、規格の統一と価格の安定を図り、また統制撤廃後は、地域における乱売防止等、組合員相互の団結⁽⁶⁾」を図るものであった。

以後、日田市場は昭和30年代後半まで、中央出荷を主体に展開してゆくことになる。

昭和28年には中央出荷率は25%であったが、その後の木材価格高騰の波にのって順調な伸びを示し、32年にはこれが50%、35年には55%を占めるに至っている(表5参照)。

このように、日田地方は戦後中央出荷を主体とした販売構造を形成していたのであるが、その出荷形態には、日田木協を通じての共同販売と、大手製材工場を中心とする直売の2つの形態があった。当初、日田木協の共同販売事業が主体であったが、徐々に大手製材工場が、中央問屋と直接取引するようになったのである。

昭和26年の共同販売実績は、144千石(40千 m^3)で、同年の当地方の製品出荷量が443千石(123千 m^3)であるので、実に日田地方の製品出荷量の33%を占めており、日田木協の製品販売における共販の位置は非常に高かったといえよう。勿論この共販は中央出荷のみでなく、特需、市場出荷、輸出、大口特需等を含んでおり、至って複雑な形態を取っていたのである。

昭和26・27年当時の製品流通(販売)について「産地日田の流通機構は製造業者が卸商の行為を

表5 製材品の出荷先別出荷割合の動向

単位：%

年度		昭和33年	35年	39年	42年	46年
出荷先						
京	浜	40	40	14	3	
中	京	} 10	15	8	} 6	} 8
京	阪		25	8		
福	岡	27	10	35	43	45
長	崎	12	7	12	18	19
佐	賀	8	?	5	9	7
大	分	?	?	18	20	15
そ	の他	3	3	—	1	6

- 注) 1. 33年は、林野庁調査課「地域木材資源と工業立地」(九州地方編)昭和35年4月。
 2. 35~42年は、堺正祐「日田林業」山村経済構造研究会 1971. 11。
 3. 46年は、日田木協調。

兼業するものが多く、産地卸商としての機構は極めて弱めである。……日田木材協同組合が組織体としての問屋機能の一部を果している⁽⁷⁾としている。この製造業者の卸商行為は、個別企業の直接中央問屋出荷を意味するものであって、産地の集荷問屋としての性格をもつものではない。むしろ日田木協の集荷問屋としての機能を重視しなければならない。なぜならば、このことが日田地方の販売面における中小製材工場の存立条件と大きくかかわってくるからである。

戦後、全国的に著しい設立をみた製材工場は中央消費市場と結びつく形で展開していったのであり、またその結合形態は多様ではあったが、基本的には消費地問屋の前渡金によって支配され、また結合されていた。一般に中央市場と結びついた産地においては、中小零細な製材工場は、後述する隣接の中津・下毛産地にみられるように、資金枯渇を余儀なくされ後退をしていった。

ところで、前述の日田木協の共販についてみると「製品の販売先についてみると、工場数では組合共販を通じて販売するものが最も多くなっている。……特に30IP未満の階層になると組合共販、九州地区販売及び九州地区市売出荷という組合(筆者注…場合)が多くなっている⁽⁸⁾」さらに「規模が大きくなるに従って組合共販の割合は少なく⁽⁹⁾」なっており、共販の利用工場はいたって階層性を伴っている。いわば当時の共販出荷は基本的には中小規模層に対応していたのである。

このことは、量的にはともかく、少量出荷を受け入れる市売市場がさほど発達しておらず、一般に販売力が弱い中小零細工場が中央市場に対応できたということ、さらに、中央問屋の不等な中間搾取を許さず、それなりに有利に販売できたことを意味しており、日田木協の共販を通じての販売市場の拡大と販売力の強化は、当期における日田産地市場の大きな展開条件となっていたといえよう。

- 注 1) 黒田迪夫「日田林業発達史」林業発達史資料、第65号、昭和32年、p. 59。
 注 2) 志村賢男「北九州における輸入材の需給構造とその将来」九州経済調査協会、1962年12、p. 23。
 注 3) 大分県経済部商工課・日田市役所産業課「日田木工産地診断資料」昭和27年10月。
 注 4) 前掲「日田木工産地診断資料」昭和27年10月。
 注 5) 日田郡木竹商同業組合、昭和11年業務成績・日田木協資料。
 注 6) 林野庁林産課「製材品の共同出荷事業等の優良事例集」昭和46年3月、p. 127。
 注 7) 前掲「日田木工産地診断資料」昭和27年10月。
 注 8) 9) 林野庁林産課「産地における素材の生産構造及び流通構造に関する調査研究」昭和37年6月、p. 262, p. 269。

4. 市場構造の変貌と実態

(1) 製材工場の展開と構造変化

日田地方の製材工場はすでにみたように、ジグザグ過程を径ながらも、全体的には増大の一途を辿っている。しかし、内的にはかなりの構造変化を伴って今日に至っている。

戦後著しく設立された山元製材工場（郡部工場）は後退の一途を辿り、昭和30年には22工場立地していたものが、46年には13工場に減少している。一方、日田市内では30年の92工場が46年には125工場と著しい増大を示しており、日田地方の製材工場の増大は市内への立地集中という形で展開してきたといえる。

このことは単に山元立地の有利性を失うということの意味するのではなく、日田市場の構造変化の中で、35年以前の日田地方における製材資本の特徴であった山林経営との兼業とそれとの結合（製材資本＝山林所有＝自己山林伐採）という構造が崩れたことを意味する。すなわち、製材資本の原木調達構造の変化、具体的には日田地方における立木買の後退と原木市売市場の発展、それに伴う自己山林伐採の消滅である。後述するように、日田地方では日田市内を中心に30年代後半から著しい市売市場の発展をみている。また製材資本も立木買から素材買、さらに市売依存へと原木手当を転換している。

このことは製材業への参入条件のみならず製材資本・経営の性格も大きく変ってきたことを意味する。すなわち、これまで「原木高の製品安」といった価格構造と立木購入といった原木手当の中で、原木調達面で製材業への参入条件が比較的制約されていたものが、市売市場の台頭によって、資金的余裕があれば誰でも進出出来るようになった。一方、山林所有との結合といった製材資本のメリットは喪失すると共に、特に郡部に立地する製材資本にとっては、立地的条件からして原木調達面においてむしろ不利な関係となってきたといえる。こうして35年以降、製材工場での従事者、また素材業者等の各種の資本が製材業に進出してきたのである。

このような変化の中で製材資本・経営の性格も大きく変ってきている。というのも、立木買を主体とした段階において、製材資本は売買を利用した投機的な面が強く、いたって商業資本的性格も強く、またそれは手山生産であっただけに経営的には素材資本的性格も非常に強かったといえる。しかし、36年以降の木材価格の相対的低下、また原木市売市場の発展、森林組合の林産事業の発展と共販の確立等の諸条件は、立木市場の投機性を薄くし、さらに、市売依存強化の中で、伐出過程を徐々に切り離してきた製材資本の性格を、加工資本へと純化させていったといえる。

また、いかに小規模零細工場が支配的で、家族労作的性格が強いとはいえ、雇用労働力も徐々に専門化しており、経営規模の縮小も容易には出来にくくなっている。こうした労働力の性格の変化が、加工資本への純化を一層助長しているといえよう。

すなわち、今日の製材経営の課題は、原木をいかに安く購入し、また製品をいかに高く販売する

表6 日田地方における製材工場の経営指標

	1 当 工 場 の 生 産 性	労 働 生 産 性	1 人 当 の 馬 力	従業員1人当りの年間 生産高		機械投資効率	
				大工場	小工場	大工場	小工場
				千円	千円	回	回
日 田	2,893.7	252.6	4.1	5,782	6,478	4.3	4.1
全 国	2,234.3	211.8	5.3	6,059		4.0	

注) 1. 大分県中小企業総合指導所「日田地区製材業業界診断報告書」昭和47年3月。p. 22～23。

2. これらは128工場を対象とするが、従業員1人当りの年間生産高においては、大規模工場（50HP以上・平均93.2HP）14工場、小規模工場（49HP以下・平均35.3HP）12工場の調査から計算された。

か、ということが重要な課題であることはいうまでもないことであるが、生産過程においていかに生産性を高めるか、またいかに資本の回転を早めるかということにある。このような視点から、製材工場は市売依存強化の中で、専門化が進行している。特に日田地方では後述のように市売依存率の高い小規模工場ほど専門化が進んでおり、機械投資効率、また労働生産性とも高くなっている。表6は昭和47年調査の結果であるが、表からも明らかのように日田地方では中小工場ほど経営的にはむしろ有利に展開しており、このことが日田地方の製材工場が急速な規模拡大をみていない、また小規模工場が再生産されている大きな要因となっている。

(2) 立木買の後退と市売依存の強化

日田地方の35年以前の原木入手構造は基本的には立木手当を主体とした構造であったといえる。昭和36年時点においても60%が立木買である。ところが、この立木購入も、労働力流出、立木価格の高騰、さらに原木市売市場の発展といった中で、徐々に後退し、42年には、逆に60%が素材買となっている。全国平均に比べると、外材の入荷率が低いだけに比較的立木購入比率が高いが、特に40年以降、急速に後退し、47年にはわずか21%を占めるに過ぎなくなった(表7参照)。

表7 日田地方における製材用素材の入手方法 (昭和47年)

単位: 千 m^3

出力階層 Kw	工場数			入手先				
	合計	市売依存工場	立木購入工場	合計	立木買	国・公有林	素材購入	
							計	うち市売市場
7.5~22.5	17	16 (13)	1 (1)	22.3 (100)	1.5 (6.7)	—	20.8 (93.3)	200 (89.7)
22.5~37.5	29	28 (13)	7 (2)	57.4 (100)	5.8 (10.1)	1.9 (3.3)	49.7 (86.6)	46.8 (81.5)
37.5~75.0	36	34 (15)	9 (6)	143.5 (100)	25.4 (17.7)	0.3 (0.2)	117.8 (82.1)	103.8 (72.3)
75.0以上	3	2 (1)	2 (2)	27.0 (100)	18.7 (69.3)	0.8 (2.9)	7.5 (27.8)	7.5 (27.8)
合計	85	80 (42)	20 (11)	250.2 (100)	51.4 (20.5)	3.0 (1.2)	195.8 (78.3)	178.1 (71.2)

- 注) 1. 農林省統計調査事務所日田情報出張所の資料より作成。
 2. 本表では外材専門工場は含まれない。
 3. 「工場数」の()は市売依存工場では100%市売依存工場、立木購入工場では50%以上立木購入工場。
 4. 入先先の()は%。
 5. なお、7.5~22.5 Kw 階は30%抽出工場である。

このような立木買の後退は、立木購入に多額の資金を投入し、しかも資本回転が遅い伐出生産を行ない金利を負担するより、素材を購入する方がより有利だからである。さらに特にこれまで製材工場は、価格上昇が一貫して続いていたため、利益の主要な源泉が期間価格差益であったという面が強かった。それだけに製材資本の性格も前述のように、商業資本的性格をもっていたといえる。ところが36年以降の外材輸入の増大に伴って、価格上昇が相対的に低下しており、また労賃高騰、山村からの労働力流出による労働力不足と相まって、素材生産過程で十分な利潤を得るだけの規模をもたない製材工場にとっては立木購入のメリットがなくなったことなどがその理由として考えられる。

こうした製材資本の立木買のメリット喪失と同時に、一方、森林組合の林産事業の進展、さらには大規模森林所有者の一貫経営化による素材生産等といったように新たな素材生産の展開がみられるようになった。森林組合の素材生産量を日田市森林組合についてみると、昭和35年には3,130 m^3 に過ぎなかったが、40年には19,500 m^3 、45年には38,664 m^3 と著しい増大を示している。このよう

に日田地方においては、日田市森林組合に限らず、郡部の森林組合においても、林構事業等を契機にかなりの伸びをみせており、中小山林所有者を主たる対象として、地域林業の担い手として大きく台頭してきている。一方、山林所有者の素材生産についてみると、日田林業を代表する林業地であり、大山林所有者の支配的な上津江村では、森林所有者による伐採生産が40%⁽¹⁾ 近くを占めていると言われており、林業生産の総過程が山林所有者によって把握されている。

こうして製材資本は、製材経営の一貫としてこれまで重要な位置を占めていた伐出過程を切り離していった。前表7からも明らかのように、立木購入量は全体の21%であったが、そのうち50%以上立木買に依存する工場はわずかに11工場にすぎない。また立木購入量の86%を37.5 kw 層以上で占めており、立木買は比較的上層の一部の工場で行なわれていることが指摘できよう。このような製材資本の原木調達構造の変化の中で、製材用原木供給組織である原木市売市場が著しい発展を示し、これが、製材工場の素材買への転換を一層助長するとともに、当地方の製材工業の原木調達構造を特徴的なものにしてきている。具体的に日田地方の原木入手方法別入手量をみると、昭和42年にはすでに市売依存率53%を占め、市売主体の入手構造が出来上っていたが、その後も市売市場の発展、道路交通機関の整備充実と相まって、日田地区内の市売市場のみでなく、日田地方を中心に立地する市売市場依存によって、今日では71%をこれに依存している(前表7参照)。

市売依存工場についてみると、94%の工場が市売依存で、うち100%市売依存の工場は、実に49.4%を占めている。本表では22.5 Kw層以下の零細工場は17工場にすぎないが、実際には54工場(46年)が存在しており、小規模工場ほど市売依存率が高いことを考えれば、日田地方全体での市売依存率はもっと高くなるといえる。

以上のように、日田地方では立木買の後退=市売依存の強化といった形で展開している。逆にいえば、日田地区内の素材の集中は、日田地区内の原木市売市場をテコとして、また一部大手製材工場の地区外原木市売依存の強化といった形で展開しているといえる。これについては、5で述べるので、次に製品生産と販売構造の変貌と実態についてみておこう。

(3) 製材工場の専門化と市場の組織化

日田地方の製材工場は立木買→素材買=市売依存の強化といった過程で専門化が著しく進んでいる。前述の様に当地方は、中小零細層を主体とした市場構造を形成している。立木購入を主体にしても規模が大きくなるにしたがって製品生産も多様化するが、小規模階層になるほど専門化が進んでいる。特に選択的購入可能な市売依存と生産性向上、経営合理化過程で、スギ専門、ヒノキ専門、さらに同樹種でも大・中・小丸太、曲物・間物といった樹種・径級による専門化とそれに対応した製品生産の専門化が進んでいる。製材工場の専門化の度合は、原木入手過程ですでに明らかである。昭和44年時点における日田素材買方組合の調査から、各個別企業の素材入荷量に対する材種・径級別集中度をみたのが表8である。表は主として市売市場から素材を購入している工場に対するものであって、「不明」の工場は記載もれか、立木購入を主体としていることを意味する。特に37.5 Kw層以上の「不明」工場は立木購入を行なっている工場とみてよい。ともあれ、本表からも明らかのように、123工場のうち、60%の工場が特定材種に集中しており、かなり径級別専門化が進んでいることがうかがえる。これを階層的にみると、大規模階層になるほど大中丸太を主体に、一方小規模階層では杉小丸太・タルキさらに曲物・間物等に集中する傾向が強い。このような原木に規定され、製品生産の専門化もかなり進んでいる。製品の場合は、いわゆる特殊商品専門化と、一般建築用材に分けられるが、建築用材の中でも、板専門、間物、柱、タルキ等といったように種々雑多の形で進んでいる。特殊商品生産として、近年日田地方では、ダンネジ、造船用材等がかなり行なわれている。ダンネジ生産は昭和39年頃から始められたもので、これは「スギ、ヒノキの小径木で製材した角物で、鉄鋼、機械、雑貨物を主に貿易船の船積する場合陣木または荷と荷の

表8 製材工場の原木入手における材種別集中度

出 力 階 級 Kw	工 場 数 合 計	70%以上の集中工場			そ の 他	不 明
		桧土合・中丸太 杉大・中丸太	杉小丸太・杉 タルキ	杉 曲物・間物		
7.5~22.5	47 (100)	9 (19)	16 (34)	7 (15)	12 (26)	3 (6)
22.5~37.5	37 (100)	16 (43)	5 (14)	2 (5)	11 (30)	3 (8)
37.5~75.0	34 (100)	10 (29)	5 (15)	1 (3)	1 (3)	17 (50)
75.0以上	5 (100)	2 (40)	—	1 (20)	—	2 (40)
合 計	123 (100)	38 (31)	26 (21)	11 (9)	24 (20)	24 (20)

注) 1. 日田素材買方協同組合の資料より作成(昭和44年)。

2. ()内%。

間に使用する⁽²⁾」ための7.3cm~8.7cmの角製品で3~4mの長さのものである。最近では日田がダンネジ生産の重要な産地となっており、ダンネジ製材品の販売ルートを独占していることもあって、小丸太素材価格が日田において特に高くなっている。現在、ダンネジ生産工場は5工場あるといわれている。また造船用材は、日田地方では大手の数工場によって、しかもこれはかなりの大径材を要するため、造船用材工場のほとんどは立木購入を主体に国有林等から原木手当を行なっている。

一方、一般建築用材の中でも製品による専門化が進んでいるが、間物で板を専門に製材しているW製材工場は、昭和28年に製材工場を設立し、当初は立木購入によって原木手当を行っていたが、市売依存強化に伴って、間物専門工場に切り換えた。現在出力数60Kwで国産材、特にスギを専門に挽いている。日田地方では平均より若干大手の部類に入るが、専門化の理由は、①色々な物を挽くと「はんば物」が出る。さらに②専門化によって生産性が高く能率的である。このほか③トラック等への荷積問題、④製材品の品質向上、製品価格の問題等、をあげているが、このことは当工場に限ったことではなく、日田地方一般の製材工場専門化の理由といえる。

以上のように、製材工場は多様な形で専門化を進めてきているが、一方、日田地方では木材関連企業も著しい発展を示している。木材関連企業としては日田家具工業の発展は近年特に目覚しいが、しかし、この家具工業の木材原料は主として南洋材の広葉樹(例えばフィリピンのタウン)さらに国産材広葉樹ということもあって、日田地方の製材工業とは現段階では余り結びつきがない。製材工業とのかかわりにおいて重要な意味をもつのは、製材工場の廃材利用、あるいは第2次加工業である。現在、日田地方では、カマボコ板製造業(5工場)、木履製造業(7名)そのほか、パネル生産業者(7名)、製函、桶製造業(5名)などの零細ながらも、木材加工業が著しく発展している。そうして、今日では日田地方の木材加工業は奈良県の桜井、さらには最近素材の著しい集中を辿っている岡山県の勝山地方にみられるように、各種専門化した製材工場と、廃材利用加工業との相互補完関係のもとで、展開しており、このことが木材の高度、合理的利用と、経営合理化の役割を果たしている。

ともあれ、このような製材工場の専門化とそれに伴う製品の異質性は、経営構造は勿論、原木素材の径級・材質の違いをもたらし、地区内における原木入手の競合の緩和、また生産性の向上、製品の向上といった生産過程における大きなメリットをもつ。さらに、製品販売においても、今日の大量需要、大量流通に対応しており、一定の流通の合理化、販売促進に役立っている。

表9 製品(スギ正角)の市場別価格の動向 (毎年9月価格)

単位: 円

	㎡当りの製品(スギ正角)価格			日田市との価格差	
	東 京	大 阪	日 田 市	東 京	大 阪
昭和36年	23,200	22,000	18,360	+ 4,840	+ 3,640
37年	21,200	20,000	18,000	+ 3,200	+ 2,000
38年	21,300	19,500	18,300	+ 3,000	+ 1,200
39年	21,200	19,000	18,000	+ 3,200	+ 1,000
40年	21,200	18,500	18,500	+ 2,700	0
41年	23,300	21,000	21,500	+ 1,800	- 500
42年	27,000	25,000	24,500	+ 2,500	+ 500
43年	27,000	26,000	26,000	+ 1,000	0

注) 1. 木材市況月報。

2. 東京・大阪は「店先渡価格」日田市は「発駅ホーム渡」。

(4) 中央市場からの後退と九州市場の確立

製材品の販売についてみると、すでにみたように、昭和35年には中央出荷が55%を占めていたのであるが、昭和36年以降の全国的な外材輸入の増大に伴って、日田材は中央市場からの後退を余儀なくされ、39年には23%、さらに42年にはわずか9%を占めるに過ぎなくなった(前表5参照)。

特に日田地方はスギ材を主体にしており、米ツガ等の外材と直接的に競合することになり、その影響は大きかった。すなわち、外材輸入の増大は国産材価格の相対的低下と価格の全国的均等化をもたらすことになった。例えば、スギ正角の価格についてみると、表9のように、36年には中央市場と日田市の間に3,500~5,000円/mの価格差がみられたが、43年にはほとんどなくなっている。こうした価格差の減少は消費市場から遠く離れ運賃負担力の弱い木材商品だけに、中央出荷を困難にする。このため遠隔地産地としての日田地方の後退は言うまでもないことであるが、特に全国的市場からみれば日田材は下級材(仮設材)としてこれまで位置づけられており、運賃負担力が弱いだけに、いち早く中央からの後退を余儀なくされていったといえよう。

中央から後退する一方、地方消費市場の需要増大に伴って九州を主要な販売市場とするようにな

表10 日田地方における製材品の出荷先別出荷量

単位: 千㎡

	出力階層 kw	合 計	九 州 圏 内					九 州 圏 外		
			計	自県内	福岡県	長崎県	その他	計	中 央 都	その他
実 数	22.5~37.5	888 (48)	854	172	410	190	82	34	12	22
	37.5~75.0	1,641 (41)	1,424	246	718	291	169	217	101	116
	75.0 以上	526 (5)	435	101	198	92	44	91	17	74
	合 計	3,055 (94)	2,713	519	1,326	573	295	342	130	212
比 率	22.5~37.5	100	96.2	19.4	46.2	21.4	9.2	3.8	1.4	2.5
	37.5~75.0	100	86.8	15.0	43.8	17.7	10.3	13.2	6.2	7.1
	75.0 以上	100	82.7	19.2	37.6	17.5	8.4	17.3	3.2	14.1
	合 計	100	88.8	17.0	43.4	18.8	9.7	11.2	4.3	6.9

注) 1. 九州農政局大統計情報事務所日田出張所の資料より作成。

2. 22.5 Kw 層以下については資料の関係上、掲上していないが、傾向としては22.5~37.5 Kw 層に類似している。

3. () は出荷工場数。

4. なお、比率は四捨五入のため必ずしも100%にならない。

った。現在(47年)では、製品出荷量の88%は九州圏内となっている。九州地方でも特に九州最大の消費都市であり、日田市からわずか60~70 kmの距離にある福岡県への出荷が著しく増大し、35年にはわずか10%に過ぎなかったが、今日では43%を占めるに至っている。福岡県への出荷は、小規模階層ほど高い出荷率を示している(表10)。

福岡県は、福岡市と北九州市の2大都市を中心に、大消費市場を形成している。福岡市は九州随一の商業都市として、北九州市は日本四大工業地帯の一つにあたり、両市場の経済構造は、機能的には大きく違っているが、都市化による人口集中と住宅需要の増大に伴って製品の需要は順調に伸びている。特に近年福岡県でも都市圏の木材需要の伸びは著しい⁽³⁾。

外材による中央市場からの後退と、一方、このような地方消費市場の拡大の中であって、日田材は日田産地市場の「先産地としての優位性⁽⁴⁾」から九州市場における主産地としての地位を確保しえたのである。しかしながら、単なる地方消費市場(特に福岡市場)の需要増大が、中央市場から後退した日田材の販売市場化を許したのではない。そこには日田産地市場と福岡市場を結ぶ流通機構、すなわち日田地区の製品出荷構造と福岡市場の需要構造(流通構造)が、マッチしていたことをあげなければならない。福岡県には43年現在43の木材市売市場(直需センターを含む)があり、これは全国でも最大の数である。うち27の市売市場が製品を取扱っている。市売市場は、福岡都市圏(福岡市及びその周辺)と北九州市に集中しており、これらが国産材製品の流通主体となっている。市売市場は取引形態からしても、また金融機能の面においても、小規模零細出荷者にとって都合の良い組織である。こうした需要構造(流通機構)をもつ福岡市場に対して、日田地区の製材工場は小規模零細性を特徴としており、このことが、福岡市場の増大とともに、産地日田市場と消費地福岡市場を結びつけた要因といえよう。

また、このような中央市場からの後退と福岡市場への販売強化過程で、産地製材資本が福岡都市圏に販売小売店を設けるなど積極的に消費地市場に進出している。その中でも注目されるのは、日田地方の業者が主体で福岡市に隣接し福岡市のベッドタウンとして著しい住宅建設が進んでいる大野城市に大工・工務店のいわゆる直需者を対象とした直需者センターを設立していることである。

当センターは産地製材業者19名(地域別内訳、日田地方15名、吉井2名、福岡都市圏2名)で昭和40年10月に設立したもので、年商6億円でセンターとしては規模は小さいが、「マンモス小売・スーパー販売」として着実に伸びをみている。当センターは当初付売を目的として設立したのであるが、需要者の要求(月に一度顔を合わす・情報交換)により、またセンターとしても残り材を処分するために月1回市売(入札)を行なっている。

当センターの年間取扱量の70%は、株主工場出荷で占めている。株主出荷の場合は委託、他はすべて買取りを行なっている。すなわち、株主工場の製品を有利に販売するために、他の工場から必要材を仕入れて需要者の要求に応じようというもので、産地製材工場の共同販売機能的性格が強い。

ともあれ、これまでの市売あるいは問屋に対する委託販売から、産地製材資本が生産から製品の最終流通過程までを担い、しかも共同販売といった販売動向は、流通段階の短縮・大型化をもたらし、また、このことは産地製材資本が、積極的に販売過程に乗り出してきたことを意味し、国産材産地製材の新しい対応形態として注目される。

福岡市場に直結し、このような流通構造を反映して、日田地区の製品販売先は中央出荷がかなり行なわれていた昭和39年には、木材販売業者(木材問屋)が主体で、これが52%を占めていたが、現在では40.9%に後退し、これにかわって小規模層を中心に市売市場への出荷が著しく増大している。

以上のように、距離、市場規模、市場構造等との関係から、福岡市場を主要な販売市場としながらも、長崎、熊本方面にもかなり出荷されているが、ここ2～3年の動きの中で、鹿児島県への出荷がみられるようになった。これは、日田市の大手製材工場6社で、親和木材販売KK（昭和46年設立）を設立し、鹿児島市の木材問屋（2社）とタイアップして共同出荷という形で市場開拓を行なったものである。当初は共同受注の共同出荷といった形態をとっていたが、徐々に個別工場が直接この問屋と取引するようになり、現在では共同出荷の意味はうすれている。しかし鹿児島に出荷するということは、日田市場の販売構造を理解する上で重要な意味をもっている。すなわち、これまで鹿児島県は、スギの産地としてむしろ中央にもかなり出荷が行なわれており、現在においても産地市場としての性格は変わっていない。このように産地市場に日田材が進出するということは、日田市場の販売力を示すとともに、いわば、日田材の産地市場への割込みが始まったということの意味する。

一方、一部の大規模工場では依然と中央出荷を行なっている。中央出荷の場合は誰にでもできるものではなく、東京、京阪地方の市場状態に明るい永年の取引経験を有する者に限られているのである。そのため、中央出荷の場合には多分に個別製材工場の規模とその歴史性、信用度等に規定されている。また日田地方の中央出荷で注目されることは、前述の日田木協を通じての共同販売である。今日では、製材品の均質大量化の要請に対応し、大型流通による流通費の節減、販路の拡大等、流通の合理化・組織の整備強化を目的に中央出荷を主体に共同販売を行なっているが、共同出荷量は昭和42年の17千 m^3 が、45年には12千 m^3 と、むしろ減少化にある。

これまでは共同出荷の場合は、すでにみたように、中小零細層を中心に、材質にかかわらず、中央に出荷していたのである。だが中央出荷からの後退と、中小工場の福岡都市圏との結合の強化に伴い、今日では、日田地方では比較的大手の30工場によって、また製品は、運賃負担力の強い良質材が主体となっている。このように、これまで日田市場の販売を大きく規定し、展開条件となっていた日田木協共販は、相対的にも絶対的にもその位置を低下させているとともに、その販売構造も大きく変貌過程を辿って今日に至っている。

注 1) 塚正紘「日田林業」山村経済構造研究会1970, 11, p. 4。しかし、これは積極の意味での一貫生産化ではなく、製材資本が素材生産過程を切り離していったにもかかわらず、その後、それを担う素材資本の展開が、森林組合を除いては余りみられず、山林所有者が自から伐採生産をしなければならなくなってきたためである。さらに、山林経営そのものが、労働力不足が進行しているなかで、困難となってきており、これまでのような農山村の余剰労働力を簡単に吸収することができず、林業労働者の通年雇用化の必要性にせまられてきている。このような労働力調達条件の変化を背景として、これまで製材資本に立木売していた山林所有者は、一貫生産化を余儀なくされ、素材生産過程にとりくんでいるというのが実情である。

注 2) 林野庁経済課「間伐材の生産および需給に関する調査研究」昭和46年3月, p. 257。

注 3) 福岡都市圏の木材（建築用）需要量は、昭和44年時点で、40～45万 m^3 と推定されているが、48年度の我々の調査、福岡県林務部「福岡都市圏における建築用木材の流通実態と価格形成に関する調査」昭和49年3月によれば約70万 m^3 で実に55%の伸びをみせている。

注 4) 前掲「日田林業」1970. 11. p. 4。

5. 集荷圏の拡大と産地市場間競争の激化

(1) 原木市売市場の発達と集荷圏の拡大

日田地方における今日の製材工場の原木入手構造を特徴的なものにしてしているのは、市売依存の強化ということである。このことは一方では、日田地方における原木市売市場の発展状況を示すものであると同時に素材の流通構造の大きな特徴となっている。

日田地方の市売市場は大分県森産日田共販所（昭和31年2月に設立）をはじめとしてその後、33

年（1市場）、36年（3市場）、41年（1市場）、42年（1市場）と相次いで設立され、現在8市場があり、市売市場の集中度は非常に高い。このように、30年代後半に著しい設立をみ、40年以降も市売市場の増大も手伝って、表11にみるように取扱量は増大の一途を辿っている。

表11 日田地区における原木市売市場の取扱量の推移

単位：千 m^3

市場名	設立年月日	昭和40年	41年	42年	43年	44年	45年	46年	47年
共 販 市 場	県森連共販	31年1月 33.9 (100)	21.8 (94)	19.0 (56)	22.2 (65)	17.7 (52)	18.7 (55)	24.4 (72)	27.2 (80)
	日田郡市共販	41年6月		24.1	26.7	28.5	39.0	47.2	53.7
	大山町共販	42年2月			2.3	6.3	9.2	11.1	14.5
	小計		33.9 (100)	45.9 (135)	48.0 (142)	57.0 (168)	66.9 (197)	77.0 (227)	97.2 (287)
一 般 市 場	日田木材市場	33年11月 14.0 (100)	12.6 (90)	13.7 (98)	10.5 (75)	11.0 (79)	12.1 (86)	13.1 (94)	16.7 (119)
	日田木協市場	34年2月 16.9 (100)	15.2 (90)	18.7 (111)	15.6 (92)	22.7 (134)	21.1 (125)	23.3 (138)	24.9 (147)
	九州木材市場	36年5月 8.1 (100)	8.0 (99)	8.4 (104)	8.2 (101)	11.7 (144)	14.0 (173)	13.9 (172)	22.5 (278)
	中央木材市場	36年7月 36.0 (100)	29.3 (81)	33.7 (94)	38.0 (106)	35.0 (97)	38.2 (106)	42.2 (117)	56.2 (156)
	南部木材市場	36年8月 6.7 (100)	5.5 (82)	5.6 (84)	6.7 (100)	7.3 (109)	8.1 (121)	6.7 (100)	7.5 (112)
	小計		81.7 (100)	70.6 (86)	80.1 (98)	79.0 (97)	87.7 (107)	93.5 (114)	99.2 (121)
合計		115.6 (100)	116.5 (101)	128.1 (111)	136.0 (118)	154.6 (134)	170.5 (147)	196.4 (170)	2,232 (193)

注) 1. 日田素材買方組合の資料による。
2. ()内は40年を100とした指数。

日田地方におけるこうした市売市場の発展は、先に述べた製材工場の立木買の後退を基本的条件として、市売市場を中心とした原木の出荷、需要構造が市売の制度的機能とマッチしていたことがあげられる。

すなわち、日田地方の製材工場の原木需要構造は、小規模零細企業が支配的で少量需要を基本構造としており、そのため心要なとき、必要な材が、必要なだけ購入できる原木市売市場は、こうした需要構造をもつ製材工場にとってはまことに都合のよい原木入手機関であるといえる。このような結合関係にあるだけに、製材工場と原木市売市場とは相互依存関係でもって拡大発展してきたといえよう。

一方、市売市場への出荷構造をみると、森林組合共販所を除いては各市場とも素材業者が主体となっているが、日田地方の素材業者は、土地所有⁽¹⁾の性格に規定され、一般に小規模零細業者が支配的で、それだけに市売出荷を支える素材業者は既して少量出荷である。原木市売市場はこうした少量供給を受け入れる体制を機能的に備えている。さらに小規模素材業者は一般に資金力に乏しく市中銀行から借入れることはなかなか難しい。それだけに市売の前渡金を中心とする金融機能は、これら小規模業者にとって重要な意味をもっている。

このように、市売制度のもつ機能と需要・出荷構造が結びついていたことが市売発展の大きな要因となっている。そういう意味では日田林業の特性と日田産地市場の性格が、市売発展の大きな要因となっているといえよう。

以上のような背景のもとで、市売市場は著しい発展を示してきたのであるが、市売市場の中でも40年以降著しい伸びを示してきているのが、日田市森林組合を中心とした共販市場である。昭和42年に日田郡市共販市場と、大山町共販市場の設立をみるに至って、以後順調な伸びを示し、46年には一般市場（5市場）に肩をならべるほどの取扱量を示している。特に森林組合共販市場は森林組合林産事業の拡大に対応して伸びてきたもので、系統出荷を中心に地区内を主体に集荷している。森林組合は、資金の融資、また受託生産を通じて、森林所有者をがっちり把握しており、このことが地区内集荷の強みとなっている。当初、一般業者の間隙をぬって間伐材あるいは中小山林所有者を対象としていたが、労働力不足下において、豊富な労務班員をかかえる森林組合は、大山林所有者もつかまえていきつつある。

一方、一般市場においては、これまで豊富に存在していた業材業者をバックに、地区内を主要な集荷先としていたが、森林組合の台頭、業材業者の後退といったなかで、徐々に地区外からの集荷を強めてきた。表12にみるように、昭和46年においては共販市場では76%が地区内集荷であるのに対して、一般市場では逆に68%を地区外・県外から集荷している。地区外、特に県外の場合は、九州の宮崎、福岡、熊本を主要な集荷先としながらも、最近では中国、四国地方からもかなり入って

表12 日田地区における原木市売市場の集荷先別集荷割合

		昭和46年				昭和42年		
		業材集荷量 千m ³	地区内 (日田市郡) %	県内地区外 %	県外 %	地区内 %	県内地区外 %	県外 %
共 販 市 場	県 森 連 共 販	24.4	31	69	—	20	60	20
	日 田 郡 市 共 販	55.3	90	9	1	100	—	—
	大 山 町 共 販	17.5	90	9	1			
	小 計	97.2	76	24	0			
一 般 市 場	中 央 木 材 市 場	42.2	26	31	43	50	30	20
	九 州 木 材 市 場	13.9	8	38	54	60		40
	日 田 木 材 市 場	13.1	43	17	40	60	40	
	南 部 木 材 市 場	6.7	50	21	29	70	20	10
	日 田 木 協 市 場	23.3	43	9	48	70	30	
	小 計	99.2	31	24	44			
合 計		196.4	53	24	23			

注) 1. 大分県日田農林事務所調。

2. 42年は、林野庁「大規模林業の経営動向に関する調査研究」(九州地域)昭和44年3月より。

いる。特に日田地方は小丸太が高値を呼び⁽²⁾、県外の業者がかなり出荷している⁽³⁾わけであるが、中には県外の市売市場から購入した材を日田の市売市場に出荷するケースもみられるという。そのため、日田市場では、スギ材の中では、小丸太の集中が著しい。以上のように、日田地方では市売市場の著しい発展をみており、これをテコとした集中構造を形成している。これは一方では製材工場への業材供給組織の確立であり、市場構造の視点からみれば、社会的分業体制の確立といえよう。

さて、日田地方の製材工場はこの地区内の原木市売市場を主要な原木入手先としながらも、地区外の原木市売依存も強めてきている。昭和44年の調査によると、地区外の原木市売市場から2万m³

を購入しており、かなり地区外からの市売市存度を強めてきているが、今日ではかなりこれを上廻るものと考えられる。

農林省統計調査事務所の資料から46年について、おおまかに推察すると、約4~5万 m^3 と計算される。すなわち、46年における日田地区の製材工場への素材入荷量は、特に国産材についてみると、275千 m^3 (全体36万 m^3)である。一方、日田地区の市売市場の年間取扱量は196千 m^3 (前表11参照)であるが、そのうち、39千 m^3 が地区外(福岡県の筑前筑後地区)に流出しており、157千 m^3 が地区内業者によって需要されることになる。すなわち、日田地方の製材工場への素材入荷量275千 m^3 のうち、57%が地区内の原木市売市場でまかなわれ、残り、118千 m^3 は地区外の原木市売市場、あるいは地区内外を含めての立木購入(国有林を含む)素材・販売業者仕入れということになる。ところで、46年度の日田地区製材工場の原木入手方法別入荷量は不明であるが、47年の調査によると立木購入・素材・販売業者からの仕入れは72千 m^3 となっている。これを46年にあてて計算すると、46千 m^3 が主として地区外の原木市売市場から購入していることになるといえる。

以上のように、市売市場を利用している製材工場では、これら日田地区内の市売を主要な入手先としながらも、道路網の整備、輸送機関の発達により、地区内での不足材、さらに必要な原木を、地区外の原木市売市場に求めている。日田地区周辺の原木市売市場としては、小国林業を背景に小国町に2市場、さらに福岡県でも八女・浮羽林業を背後にひかえる浮羽・朝倉郡には3市場、大分県内では、日田郡に隣接する玖珠郡に2市場、また、中津・下毛地方に6市場、さらに熊本市、菊池市を中心に6市場が立地するなど、福岡・熊本県境に位置する日田地区を中心に素材市売市場が散在している。いわば原木市売市場からの購入条件としては、日田地区の製材工場は非常に恵まれているといえる。

以上、日田地方における素材の集荷圏の拡大についてみてきた。このような原木市売市場をテコとした、また製材工場独自の集荷圏の拡大過程は、一方において弱小産地の後退を招いているのである。

特に、日田市場に隣接する中津・下毛地方は、戦後はかなりの規模の産地市場として展開していたのであるが、外材輸入の激増と、日田産地市場との競合の結果、今日では国産材産地として崩壊しつつある。そこで、この地方を対象に展開過程と実態をみてみよう。

(2) 後退を辿る隣接産地 —中津・下毛地方—⁽⁴⁾

(1) 製材工場の展開過程

当地方は下毛郡に豊富に存在する森林資源を背景に、戦後中津市を中心に著しい製材工場の設立をみた。工場数は昭和30年には87工場を数えるに至っており、当時は日田産地市場と肩を並べるだけの規模をもっていったといえる。当地方では、これまで北九州を主体に製品出荷を行っていたが、昭和25・6年頃から中央消費地問屋が製品集荷に乗り出してきた。そのため中央出荷が著しく増大していった。かくして30年頃には中央出荷主体の製材工場と、地場あるいは北九州を主体とした工場との二重構造のもとで展開することになった。一般に産地と中央消費市場との結合形態は、産地問屋が地区一帯の集荷にあたり、これが一括して消費地に出荷する形態をとるが、当地方においてはこのような産地問屋は存在していない。当時、大阪の市売問屋が4業者ぐらい入っていたが、これら問屋資本は地区内に出張所を設け、ここの駐在員が直接集荷にあたり一定の集荷量になると、宇島・吉富港から船送りをしてきた。これは木材だけでなく、石炭、綱材、その他等の物資をも運んでいた。一般には前渡金によって製品になったものを集荷していたが、問屋によっては立木購入も行ない、製材工場に原木を手当した問屋もみられる。このように当地方では日田地方と違って、消費地問屋の産地への著しい進出がみられたのである。

消費地問屋に対応し、中央出荷をしていたのは当地方では比較的大手で、しかも運賃負担力の強

いヒノキを主体に製材していた工場が多かったといわれる。中央には36年まではかなり出荷されており、盛んな時には日田地方と同じく地区内出荷量の40~50%を占めていたと考えられる。

30年以降の「製品安の原木高」といった価格構造、さらに36年以降の外材輸入の増大過程で、当地方も郡部に立地する零細工場は著しい後退を辿っていった。一方、消費地問屋も産地から徐々に手を引き、これまで消費地市場と結びつき前渡金を主要な資金としていた製材工場も、販売市場の喪失と資金的な行詰りを惹起し、後退を余儀なくされていった。こうして41年には工場数は43工場と対30年の半数に減少している。

(ロ) 外材入荷量の増大と市場構造の変貌

中央市場からの後退に伴って、再び北九州と地場需要を主要な販売先とするようになった。一方、生産面においては地場需要の増大も手伝って、直需者・小売店対象の注文生産を主体とした生産構造に変わっており、市売出荷は41年の44.9%が、現在では7.6%（市売・センター出荷）に過ぎなくなっている。こうした構造は基本的には販売市場を失なう過程で製材工場が方向転換していったためであるが、当地区においては、古くから、小売店・直需者を対象に製材生産していた工場が生きのびた結果、出来上がったという性格が非常につよい。

一部の製材工場では大手の住宅企業と結びつき、比較的大量生産を指向しているが、全般的には小売・工務店を対象とした零細需要と結びついている。直需者を対象としているだけに、日田地方にみられるような専門化は進んでおらず「なんでも屋」的性格が強い。また、階層による生産構造の異質性はみられず、単一的な販売構造の中で内部競争をひきおとしていると言える。

原木入手事情についてみると、36年にすでに外材に転換した工場もみられるが、41年においても外材入手工場は7工場（うち外材専門工場3）に過ぎなかった。

ところが道路交通機関の整備拡充、地元市売市場の発展といったなかで、原木取得を巡って地区外業者（主に日田）が進出するようになってきた。そのため地区外業者との競合で、地元製材工場は徐々に原木手当が困難となり、40年以降急速に外材に切り換えていった。47年には当地区素材入荷量（素材の転売分は除く）の80%を外材が占めている。外材転換に伴って、素材入荷量は41年の102千 m^3 が47年には138千 m^3 と増大しているが、外材入荷量の51.6%は75.0 Kw（4工場）層以上で占めており、一部上層階層の集中性が非常に高い。全体的には工場の階層構成に大きな変化はなく、規模拡大も一部の工場を除いては余りみられていない。

こうした中で国産材の製材用素材入荷量は41年の68千 m^3 が47年には28千 m^3 と40年以降著しい入荷量の減少をみている。当地方の素材生産量そのものも、44年以降急速に後退を辿ってきているが、特に注目されることは素材の流通構造の変化である。これまで、下毛郡に豊富に存在する森林資源を背景に製材工場は立木手当を行っていた。ところが、30年代後半からの原木市売市場の発展、また40年以降の地区外業者との競合の中で、立木買→素材買に転換するとともにさらに外材へと切り換えていった。こうした中で、製材工場の素材生産に代って、森林組合、また一部の素材業者が、地域林業生産の主体となっていった。年間素材生産量約10,000 m^3 で、下毛郡では山国町に次ぐ生産量をみている耶馬溪町では近年森林組合が著しい伸びを示し、46年には4,000 m^3 の生産量をみている。この生産材はほとんどが日田の大分県森連の共販市場に出荷されており、この森林組合のみでなく、一般素材業者もかなり日田地方に出荷しており、町内で生産される素材は80%が地区外（日田、中津）に出荷されている。当地方でも大手にランクされ年間4~5,000 m^3 の素材生産規模をもつK産業（KK）は国有林材、県有林材の購入を中心に、民有林の場合は下毛郡内特に耶馬溪町、本耶馬溪町を中心に素材生産を行なっているが、特にヒノキを主体にしているため、素材の販売先は50%は県外販売である。県内出荷の場合は、中津市の市売市場を主とするものの、比較的大口でスギ山だけを購入した場合は、日田地方に出荷している。素材価格は、中津と日田では素材

の内容、市況によって違いはあるが、1 m³あたり2,000円内外の価格差がみられるといっている。

国産材を主体に製材工場が立木買による手山生産を行っていた30年段階においては、素材生産量のほとんどは地元消費に組込まれていたと考えられる。だが今日では、先のK産業の事例にみるように、かなり地区外に出荷されており、また40年以降大きく台頭してきた森林組合も日田にある大分県森連共販市場に出荷している。日田地方ではスギの小径木は特に高値が形成される。他方、当地方では比較的短伐期生産が行なわれており、大体30年位いで伐採され、そのため当地方から生産される素材は日田地方にかなり出荷されているといえよう。

一方、中津市を中心とする原木市売市場は、国産材の地元消費の後退にもかかわらず、取扱量は増大の傾向にあり、原木集荷、販売圏は広がってきている。また47年には2つの市売市場が設立をみるなど盛況を博し、現在6市場が立地している。これら市売市場の販売動向をみると、地区内業者の購入割合は各市場とも30~40%で、地区内消費の占める割合は低下してきている。特に地区外の場合は、日田・浮羽地方の業者の購入割合が高く、市場によっては60%がこの地方の買方で占められている市場もみられる。

当地方で最初に設立(昭和31年)をみたN市場は、年間取扱量15,000m³で、樹種はスギ45~50%、ヒノキ40%、他は松となっている。40年頃までは中小製材工場も立木買をやっており、買手市場的性格がかなり強かったが、40年以降製材工場の素材買への転換に伴って買方も増え、現在では延100名を数えるに至っている。当初は地区業者が購入量の100%を占めていたが、現在ではわずか20%程度(中津市、下毛郡)にすぎない。特にヒノキの良材を取扱うといった関係上、ヒノキに関しては岡山県の勝山地方、山口方面からも業者がきている。一方、スギ特に中目、小丸太は日田・浮羽の業者が主体で、これらは比較的大口購入である。買方は数の上では中津、下毛、築上、京都、行橋等地元近辺が圧倒的に多いが、これらは小口である。原木集荷面でもこれまでは下毛郡を主体に集荷していたが、2・3年前から国東半島、愛媛、延岡方面からの出荷がみられ、集荷圏は拡大化の傾向にある。

以上、N市場を事例として、市売市場の動向をみてきたが、当地区一帯の市売市場においては、程度の差こそあれ、このような傾向が強いといえる。

以上のように、原木入手においては、産地市場間競争激化のなかで、地区外業者の進出は原木価格を著しくつり上げることになり、地元製材工場には良材は手に入らないといった状態をつくり出しており、弱小産地の製材工場は、外材へと転換を余儀なくされている。

このことは、地元市売市場にとっては、むしろ発展条件となっており、地元製材工場が後退してゆく一方で、市売市場は発展してゆくという、皮肉な結果を生んでいる。

注 1) 日田地方の林野所有の性格は、一部の大山林所有者に集中する傾向が強い(50ha以上が、戸数0.8%、面積31.2%)が、しかし、林野面積の70%近くは、50ha以下によって所有されており、基本的には、中小零細規模層を主体とした、所有構造を形成している。

注 2) ちなみに日田市場の素材価格をみると、昭和44年(7~12月平均)において、小丸太3~7cm, 22,100円/m³, 8~14cm, 21,133円, 中丸太19,750円, 大丸太21,000円と小丸太の価格が非常に良く末口30cm以上の大丸太に匹敵するが、かえって高い状態にある。

注 3) 小丸太(60%以上)を中心に取扱っている日田木協市場の集荷動向をみると44年には地区内依存50%、県内地区外を含めると66%を占めていたものが、47年には51%に後退している。また出荷業者も県外業者が75%を占め地区内での出荷者はわずか9名(13%)に過ぎない。

注 4) 本項は川田勲「国産材産地市場に関する研究—中津・下毛地方の分析—」(日本林学会九州支部研究論文集第27号 1974)を基礎に補充追加したものである。

6. 小 括

以上、日田市場を対象に、市場構造の変貌と実態をみてきた。日田地方への素材の集中は製材工場の規模に対応したのではなく、工場数の増大に対応したものであった。そして地区内の原木市売市場の発展を背景に、これをテコとして、また一部の大手工場の地区外原木市売依存といった2重の構造のもとで集中が行われており、著しい集荷圏の拡大を伴っている。

このような素材の集中構造の形成は、日田市場が変貌してゆく過程ででき上がったものであって、そういう意味では、素材集中構造の規定要因は、以下のように基本的には市場構造の中に求められる。当地方においては、とりわけ原木供給機関である原木市売市場の発展による集荷機能の強化、それに対応する製材工場の増大と専門化による生産性向上、さらに木材関連工業の発展と製材工業の有機的結合の進行が、社会的分業体制の確立となり、市場自体の組織化が形成されたことである。一方、製品販売においては、中央市場から後退しながら、福岡市場との結合を強め特に製品市売市場と結合してゆく。また産地製材資本の消費市場への積極的進出と、それによる流通段階の短縮、大量流通への対応、さらに、九州圏内全域における販売網の確立（生産市場鹿児島へまでの割込）、木協を通じての共販体制の維持等があげられる。

このような市場条件のもとに、日田地方は著しい国産材素材の集中を辿ってきているが一方では、中津・下毛地方に端的に示されるように、国産材産地として著しい後退がみられ、国産材素材の地域的集中の較差が著しく進行している。そうして、後退を辿る産地においては、これまで、地元製材工場と比較的結びつきの強かった市売市場、素材業者は徐々にこれと遊離し、集中産地の集荷機関、集荷業者としての役割を担わされている。このような産地市場における生産と消費の分断は、いわゆる、これまで一般にいわれていた製材工業の原料立地指向性が、うすれつつあるということの意味する。また、これまで比較的分散的に形成されていた産地市場は、一特定産地の集荷圏の一選に組みこまれる形で再編されつつあるといえよう。

Résumé

Our object, in this study, is to define the reorganization structure of domestic timber market through the analysis of producing district. In this report, the concentrate structure and its important factor in Hita district, where domestic timber has been going on concentrating after the war, will be defined.

The results are as follows.

- 1) The concentration of saw-log in Hita district doesn't depend on the scales of sawmills but the increasing in numbers of them.
- 2) And the concentration in Hita district is thought to be done in two different cases. One is the way the public log selling market concentrates logs and the other is the way the saw-mill directly gets logs from the market, which is outside.
- 3) And this makes the extent of collection increase remarkably.

The transfiguration of Hita market since 35 or 36 of Showa has made up such a concentrate structure. So an important factor which provides for the concentration of logs is thought to consist in the structure of market.

The following points as the charactor of market in Hita district can be pointed out.

- (1) The development of the public log selling market and, based on it, the strength of

function in collecting.

(2) Increasing of saw-mills and specializing of them based on (1).

(3) Still more, the development of logs correlated and the organic combination of it and saw-mill industry.

(4) As mentioned above, the formation of systematic market based on social division of production.

(5) Combining with a local large city, Fukuoka market, in products-selling. Specially, combining with the public lumber selling market.

(6) Positive inroads into a consuming city of saw capitals and the shortening of the step of circulation based on it and the formation of large scale circulation.

(7) Moreover, the establishment of selling system in all Kyushu.

(8) A joint selling of Hita co-operative society of timber.

(昭和49年 8月22日受理)