国産材流通と森林組合連合会のコーディネート機能

専任研究員　秋山孝臣

1　はじめに

従来、その多段階で複雑な構造から使い勝手の悪さが指摘されていた国産材流通が、近年よりシンプルかつ効率的に変化してきた。

一つの大きな理由は、新生産システム等により、拠点的大規模木材加工場が各地に出現し、国産材の大量、大ロット、同一規格、同一品質の需要が高まり、供給側もこれに合わせて近代的で効率的かつシステマチックな流通を実現することが必要となったためである。

これらの拠点的大規模木材加工場は、外材から国産材への原料の転換を実施するケースも多かったから、国産材流通は外材並みにますます効率的で低コストであることを求められた。

以上の動きのなかで、森林組合連合会は、従来の共販（系統共同販売原木市売）中心の木材販売から、徐々にコーディネート取引による大規模加工場への直送へと事業形態を変化させつつある。

2　森林組合連合会の役割の変化

森林組合連合会は、従来の流通構造のなかで、供給者としての山林所有者や森林組合と製材所や木材業者をつなぐ流通の、ひとつの中心となっていた。全国各地の森林組合連合会が、おおむね複数の木材共販所を運営し、豊富な情報を持ち、需給をつないでいた。

ところが、前述の国産材流通の変化、とくに直送の動きを受けて、共販事業を縮小し、国産材の供給者である森林組合を束ね、供給をコーディネートし、大規模加工場の需要に応えていく必要に迫られた。また、そのことは従来の連合会の役割の延長線上にあることであり、コーディネートの担い手としては最適であったのである。

3　森林組合連合会によるコーディネート事業の例

筆者は、最近、森林組合連合会に対しコーディネート事業についてヒアリングした。いずれも、現段階では先進的と思われる事例である。以下、その事例について若干ふれたい。

(1)　A県森林組合連合会

関東地方の比較的小規模の連合会である。近隣に大規模製材加工場が稼働しはじめたことを契機にコーディネート事業を開始した。

2009年度から、県下森林組合に対し協定価格による直送販売を打診し、素材供給基本協定を締結し、直送によるコーディネート取引を開始した。参加森林組合も徐々に増え、現在では６組合が参加している。

協定価格に基づく原木直送体制のPRポイントは以下のとおりである。

①協定による一定期間固定価格であり、販売量も取り決めているため安定的な素材生産が可能となる。A県森連に販売窓口を一本化

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

しロットをまとめることで価格交渉力がつく。

②国産材需要は安定的(年間平準的)供給が期待されている。相場の変化をにらみ供給(出荷)時期を調整するような旧態依然の考え方は根本的に排除する必要がある。

③場合によっては一時的に協定価格を相場が上回ることもあり得るが、年間を通じての総売上高を安定化することが可能である。

(2) B県森林組合連合会

中部地方の比較的大きな連合会である。B県森連では、原木の取扱量を増やすため、従来の共販所における市売りに加えて、04年から山土場からの工場直送(システム販売方式と呼んでいる)による販売を開始した。05年には木材ネットワークセンターを立ち上げ、06年から需要先との価格協議を四半期ごとに実施し、安定供給に基づく価格決定に努めている。この取組みにより、需要先からの情報を共販所から山元へ的確に伝えるとともに、山土場、中間土場での、仕分け・検知指導を徹底し「売れない材を生産しない」ことに努めている。

(3) C県森林組合連合会

九州地方の比較的大規模な連合会である。

06年、C県森連は森林組合や地場木材市場等構成員24社の中心として「E製材」を設立した。これに際し、共販所を廃止し、製材工場への直送を基本とした原木販売にシフトした。「E製材」に対して、構成員24社が協定書を締結し安定供給取引を実施している。

協定により3か月ごとに価格を決定しているが、協定の価格より市況が好調になると、原木の確保が困難となる傾向があり、安定供給にとって課題となっている。

(4) D県森林組合連合会

北陸地方の比較的小規模な連合会である。

04年秋から「Fベニヤ」と供給協議を重ねる。05年1月より供給開始。近隣県森連と数量、規格、価格等の協議を開始。06年4月よりD県森連を窓口として中部5県森連が連携して、スギ、カラマツを主体に供給を開始。現在はさらに2県森連も加わって供給を実施している。

価格等の交渉は、交渉力アップを目指し、供給7県森連と「Fベニヤ」が一堂に会し、定期的に行っている。供給量は確実に増加しており「Fベニヤ」は外材から国産材への原料の転換を進めている。本取組みによる安定供給体制への信頼度が増した結果である。

4 今後の課題

森林組合や近隣の森林組合連合会の連携により、大規模加工場へ大量の国産材を直送している例がほとんどであるが、まだ需要側が求める量の国産材を集めて供給することができていない事例が多く、供給能力の増大が課題である。また、ハウスメーカー、木材業者、プレカット業者などの需給を全面的にコーディネートするような例は出現しておらず、国産材流通のコーディネーターとしては、まだ力不足であり、今後の課題である。

(あきやま　たかおみ)

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。