

科学研究費助成事業（科学研究費補助金）研究成果報告書

平成25年 6月 5日現在

機関番号：82105

研究種目：若手研究（B）

研究期間：2010～2012

課題番号：22730220

研究課題名（和文） 「小売主体型」製材業が有する社会的役割の解明

研究課題名（英文） Investigating the social roles of “retail” sawmilling

研究代表者

嶋瀬 拓也（SHIMASE TAKUYA）

独立行政法人森林総合研究所・北海道支所・主任研究員

研究者番号：80353720

研究成果の概要（和文）：小売主体型製材業は、中小製材業者の最も一般的な存立形態であり、地元指向、多品種少量生産、大工・工務店（小規模住宅建築業者）への直接出荷の各点に特徴付けられる。かつては国内に広くみられ、地方部における木材流通機構の不足・不備を補う形で、地域社会・経済において重要な役割を果たしてきた。しかし、1990年代に入り、ハウスメーカー（大規模住宅建築業者）やプレカット業の地方市場進出が進むと、これらが新たな木材流通機構として機能するようになり、既存の住宅サプライチェーンに取って代わっていった。市場を失った小売主体型の製材業者の多くは倒産・廃業したが、存続企業の間にも、地元大工・工務店に代えて、都市部の木材市場・問屋に出荷先をシフトさせる動きが広がっている。

研究成果の概要（英文）：Retail sawmilling is commonly seen in small- and medium-sized sawmillers, and is characterized by orientation to the local market, small production lots for multiple products, and direct sales to small local builders. Retail sawmilling is spread nationwide and plays an important role in the local society/economy through enhancing the function of the house-building-materials supply chain by supplementing market defects and insufficiencies. However, in the 1990s, large-scale house builders and machine-precutters began to expand their businesses to the local market. This helped create a well-developed lumber distribution system and put pressure on the existing local system. The number of small sawmills decreased dramatically, and at the same time, many began supplying to distant lumber distributors instead of small local builders.

交付決定額

（金額単位：円）

	直接経費	間接経費	合計
2010年度	700,000	210,000	910,000
2011年度	800,000	240,000	1,040,000
2012年度	500,000	150,000	650,000
年度			
年度			
総計	2,000,000	600,000	2,600,000

研究分野：社会科学

科研費の分科・細目：経済学・応用経済学

キーワード：経済事情、経済政策、農林水産物、中小企業、産業組織

1. 研究開始当初の背景

製材業は、林業の生産物である木材（素材）

の最大の需要者であるほか、人口や経済の規模が小さい農山村にとって、雇用面・経済面でも重要な意味を持つ。さらに、ある種の中小製材業者は、地方部の住宅サプライチェーンにおいて中核的な役割を果たしてきた。すなわち製材業は、農山村（地方部）の社会・経済にとって、とりわけ重要な産業部門の一つということができる。

しかし、国内製材業は、1980年前後を境として、産業規模を縮小すると同時に、地域格差を拡大させつつある。これは、かつて各地に広く存在し、製材生産の大部分を担ってきた中小工場が急減する一方、特定地域へと集積する傾向を持つ大工場がシェアを高めてきたことによる。すなわち、大工場を中心とする産業組織へのシフトが、このような地域格差拡大の一因になっているものと考えられた。

これらのことから、急激に縮小する中小製材工場にも、地域や市場との関わりに照らしたとき、なお今日的な役割があるのではないかと考えたのが、本研究の動機である。

2. 研究の目的

(1) 国内製材業の展開を、特にその産業組織と空間構造の変遷に注目しつつ明らかにし、そこに中小規模層の存立基盤を位置づけること。

(2) 事例研究による実態把握を通じて、中小規模層における個別経営の現状と、層としての衰退要因を明らかにし、その存立条件を探ること。

3. 研究の方法

先行研究レビュー、統計分析および事例研究による実態把握を行った。その際、産業の存立根拠を広汎な社会関係の中に見出そうとする「在来的経済発展論」の視角から、生産・流通機構の多面的な検討により、産業が果たす役割を評価することとした。

4. 研究成果

(1) 製材業における棲み分け構造と、その成立要因を、先行研究のレビューや統計・資料の検討などにより検討した。

国内製材業の産業組織は、その出荷構造の違いなどにより、「産地型（一般材）」「産地型（高級材）」「小売主体型」の3類型に区分できる。1960年以降の統計を精査した結果、このうち、「産地型（一般材）」のみがシェアを拡大し、「産地型（高級材）」と「小売主体型」は、それぞれ異なる要因により縮小しつつある。「産地型（高級材）」の縮小要因には、和室数の減少など建築様式の変化に伴う住宅資材需要の構造変化が、「小売主体型」の縮小要因には、このタイプの業者が主たる市場

としてきた地方部への「産地型（一般材）」の製品の大量流入という供給構造の変化があると考えられた。

(2) 各種統計・資料を用いて、「産地型」製材業の構造変化、すなわち、製材産地の変動について検討した。

わが国では、製材生産が、原木樹種や生産品目ごとに特定の1ないし3地域に集中し、第二次世界大戦前にはすでに成立していた伝統的な製材産地とは異なる地域に新たに製材産地が形成されつつある。これらの産地は、一般に、少数の大型製材工場から成り立っている。これらのことは、わが国の製材品市場が収縮していくなかで、品目ごとに、高い競争力を有する製材業者のみが生き残りつつあることを示している。製材産地再編の動きは、外材製材だけでなく、国産材製材にもみられ、国産材需要の地理的な偏在化を通じて、林業生産の地域格差を拡大させる要因となっている（図1）。

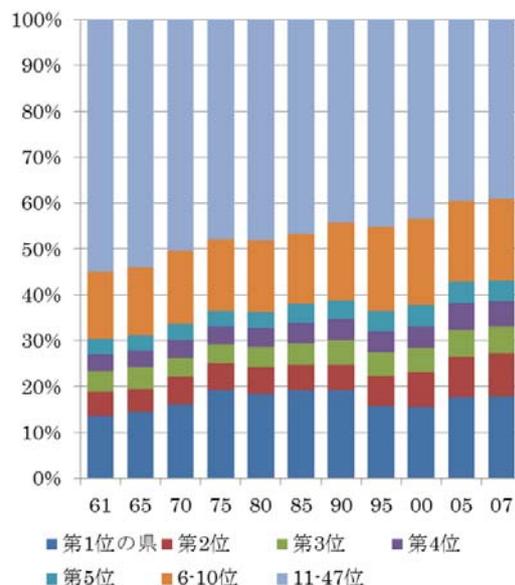


図1 国産材製材の都道府県別シェア

(3) アンケート調査の結果を用いて、住宅建築業者の材料選択とその背景を検討した。

住宅建築業者の規模別に、木造在来工法の主要構造材の一つである管柱の採用状況を見ると、大規模な層ほど集成材の採用比率が高く、小規模な層ほどムク材の採用比率が高かった（図2）。しかし、中規模層に位置づけられる年間建築戸数20~49戸の層を中心に、集成材への転換が急速に進んでおり、より小規模な階層にも集成材が浸透しつつある。反面、この層を中心に、ムク材に（再）転換する動きもみられる（図3）。

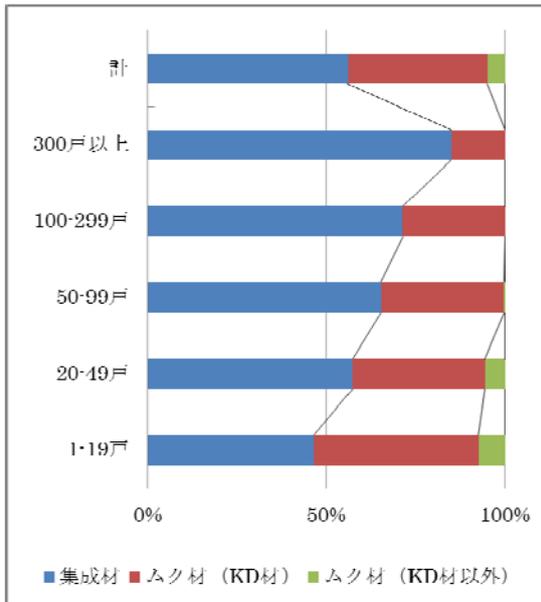


図2 管柱の採用状況 (2007年)

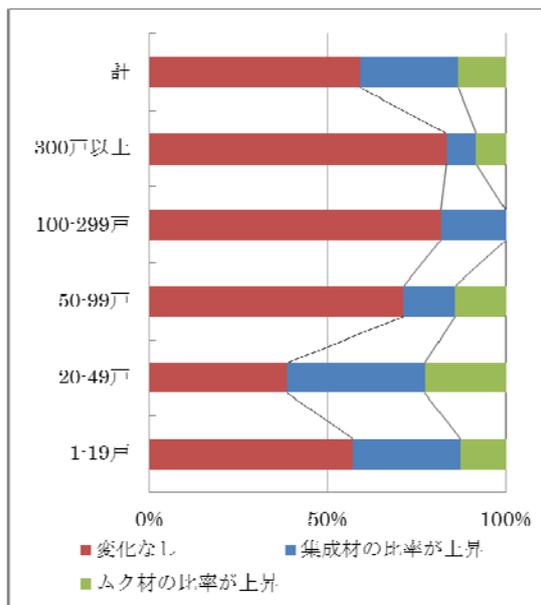


図3 管柱採用状況の変化 (2002→2007年)

このように、中小製材業者の主要な得意先となっていた中小住宅建築業者においても集成材の浸透が進んでおり、中小製材業者の存立基盤は崩れつつある。反面、差別化・高付加価値化を目的に、ムク材へと再転換する動きもみられ、中小製材工場の存立基盤として重要なニッチになる可能性があると考えられた。

(4) 統計・資料の検討と事例研究による実態把握により、「小売主体型」の製材業が地域社会や製材品市場において果たしてきた役

割と、今日急激な縮小に直面している要因を、明らかにした。

小売主体型製材業は、中小製材業者に広くみられ、地元指向・直接出荷・多品種少量生産に特徴づけられる。かつては、地方市場における木材流通機構の未整備や、住宅建築業の零細性に伴う諸問題（資金や人手の不足など）を補う役割を果たし、中小規模層の製材業者にふさわしい形態として合理的に存立しえた。しかし、1990年代に入ると、ハウスメーカー（大手住宅建築業者）やプレカット加工業の地方進出が活発化したことで、地方市場にも木材流通機構の整備が進むとともに、小売主体型の主要な得意先となってきた地場大工・工務店（小零細規模の住宅建築業者）のシェアが顕著に低下し、小売主体型はその存立基盤を失っていった。このような変化を受けて、中小製材業者は急速に減少していったが、同時に、存続企業の間にも、小売主体型を維持できず、出荷先を都市部の木材市場・問屋（木材卸売業者）へとシフトさせる動きが広がった。市場・問屋への出荷は、一般に、利幅が小さく、高能率の製材ラインを導入して低コスト化を図らなければ採算を取ることは難しい。しかし、聞き取り調査において、1990年代以降に市場向けにシフトしたとする製材業者はいずれも、十分な設備投資を行ったうえで出荷先を変えたわけではなく、実際に、多くは存続が危ぶまれる状況にある。

小売主体型製材業を核とする住宅サプライチェーンは地域完結的であり、それゆえに、地域の社会・経済にとって大きな意味を有する。住宅市場の構造変化に対応し、存続を担保しうる方法を早急に見出す必要がある。

5. 主な発表論文等

（研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線）

〔雑誌論文〕（計3件）

- ① 嶋瀬拓也、製材業の産業組織と中小規模層の存立形態としての「大工出し」、日本中小企業学会論集、査読有（原著論文）、No. 32、2013、印刷中
- ② 嶋瀬拓也、住宅建築業者の材料選択—管柱を対象として—、林業経済研究、査読有（短報）、Vol. 58、No. 1、2012、pp. 78-83
- ③ 嶋瀬拓也、地場工務店の信頼確保に道筋を、Journal of Timber Engineering、査読無、No. 100、2011、p. 92

〔学会発表〕（計3件）

- ① 嶋瀬拓也、製材業の産業組織と中小規模層の存立形態としての「小売主体型」製材業、日本中小企業学会第32回全国大会、2012年9月22日～2012年9月23日、嘉

悦大学（東京都）

- ② Shimase, T., Inter-regional specialization in the Japanese sawmill industry. Joint IUFRO Group 5.10 and UNECE/FAO Team of Specialists Meeting, June 15-18, 2011, Oregon State University, Oregon, USA
- ③ Shimase, T., Historical changes in the market segmentation of Japan's sawmill industry from the 1960s to 2000s. XXIII IUFRO World Congress, August 23-28, 2010, COEX, Seoul, Korea

〔図書〕（計1件）

- ① 森林総合研究所編著、日本林業調査会、山・里の恵みと山村振興—市場経済と地域社会の視点から—、2011、pp.367（分担執筆：嶋瀬拓也、製材業における経営規模の拡大とその影響〔第1章1〕、pp.59-74）

6. 研究組織

(1) 研究代表者

嶋瀬 拓也 (SHIMASE TAKUYA)

森林総合研究所・北海道支所・主任研究員

研究者番号：80353720