

北関東地方の桐材加工業者における原木調達動向

田中亘

森林総合研究所

要旨：北関東地方の桐材加工業者はかつて地元の材を利用していたが、近年は東北地方から原木を調達する状況にある。本研究では秋田桐共販市の落札データ、および北関東地方から参加した桐加工事業者に対する聞き取り調査をもとに近年の原木調達動向を明らかにした。市は販売材積の減少傾向が2000年から長く続き、その結果、2020年以降は休止することが決められた。事業者に対する聞き取りからは、いずれの事業者も桐材の調達地に変動があったこと、北関東地方から東北地方へ原料調達地の移動が見られることが分かった。また、2020年には共販市が休止となることへの対応として、いずれの業者も代替的な供給者と相対取引することで必要量を確保する意向であった。

キーワード：桐材, 原木市, 秋田県, 北関東, 桐材加工業者

Procurement of Kiri (Paulownia) logs by processors in north Kantō region

Wataru TANAKA

Forestry and Forest Products Research Institute 1

Abstract: Kiri (Paulownia) log processors, located in north Kantō, used to procure logs within the Kantō region. However, in recent years, they have begun procuring them from the Tōhoku region. This study focuses on clarifying the present situation of their log procurement. This was achieved through data analysis on the Akita Paulownia auction market and through interviews with Paulownia log processors who worked in the market in north Kantō. The sales volume of the auction market has decreased since 2000. As a result, the organizers decided that the Akita Paulownia auction market would be suspended indefinitely 2019 onward. Every log processor has experienced changing sources of log supply. Many of these log processors have moved from the north Kantō region to the Tōhoku region. Their intention was to step up negotiated transactions with other log producers to procure enough logs in the following years.

Key-word: Paulownia wood, log market, Akita prefecture, north Kantō region, Paulownia wood processor

1 はじめに

キリは古くから全国的に植栽され、各地で生産されてきた。しかし、戦後は植栽地が限られるようになり、1970年に30,000 m³以上だった生産量が2017年には500 m³を割っている。近年では統計的に把握されている生産県は4県(秋田・山形・福島・群馬)のみである(1, 2)。本研究の対象とする北関東地方も、かつては4,000 m³以上の桐材生産があり(図-1)、近在の桐を原料とする加工業者が数多く存在した(3)。北関東地方で桐材加工業が盛んだったのは、東京を中心とする消費地が近かったことも大きな要因の一つであった。つまり、原料立地と消費立地の両面に関して優位にあったと考えられる。

国内の桐材生産が低迷する状況にあつて、その動向を取り上げた調査研究もまた少ない。林野庁(1982)は桐材の生産流通の全体像をまとめながら、需要者の原料調

達動向を示した。すなわち、北関東地方の加工業者は既に県内での桐材調達が困難となっているため、東北地方

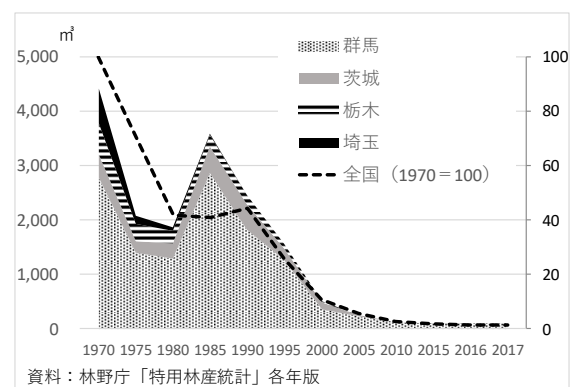


図-1. 北関東各県の桐材生産量の推移

Fig.1 Trend of production volume of Paulownia in north Kantō

から調達をしていることが示されている。近年では八重樫による全国統計を用いた報告があるが、流通の実態は不明である(5)。田中(2019)は福島県三島町の事例を取り上げ、おもに町内の生産体制について論述した(4)。

本研究では北関東地方の桐材加工業者を取り上げ、原料の調達がどのように変遷してきたかを明らかにする。対象としたのは、2018年及び2019年に秋田桐共販市から原木を調達した北関東地方の4業者である。本稿では次節で秋田桐共販市の取引データを分析し、桐材の需給動向を概観したあとで、調査対象事業者の動向をまとめる。調査は2019年6月から8月にかけて実施した。

II 結果

1. 秋田桐共販市における需給動向

秋田桐共販市は秋田県南部に位置する雄勝広域森林組合によって開催されてきた全国で唯一の桐専門の競争入札市である。同市は1985年に始まり、1年に1度を基本としてこれまでに37回の入札会が開催された。桐の原木は森林組合所有地の土場に入札会の3日前からは積みさされ、入札者は事前に熟覧が可能である。高品質材は1本単位で、通常材は数本から数十本単位で入札される。

桐の原木は秋田県南部を中心にしながら、一部は山形県からも出荷される。1990年代には1開催当たり約800m³を取り扱い、ピークの1998年には1,209m³を取り扱っていた(図-2)。しかし、2000年以降は取り扱い材積の減少が続き、2017年からは100m³前後まで落ち込んでいる。

2019年では、素材生産業者やその他の個人が原木を出荷、委託販売するものが約4割、雄勝広域森林組合が立木を購入、伐採、自らが出荷者として販売するものが約6割であった。近年は周辺の桐材生産者の活動が不活発になっており、委託販売材積が減少傾向にあるという。

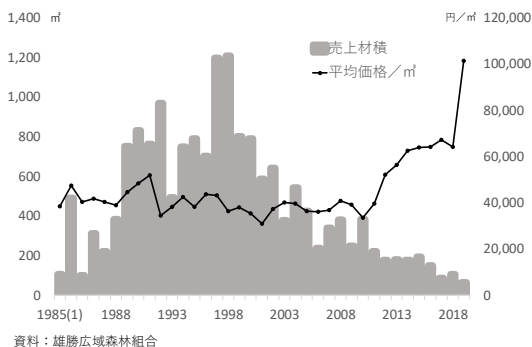


図-2. 共販市の売上材積と平均販売価格

Fig.2 Change in production volume of Paulownia wood

それに対して森林組合は自らの桐材生産によって出荷材積を維持しようと努めてきたため、自らの出荷割合が高まることとなった。ただし、森林組合自らによる桐の伐採に関しても、針葉樹の伐採等と比較すれば生産性と収益性の高い事業とはいえない。また、森林組合が市を開催することで得られる手数料や積み込み料等の収入も減少してきたため、共販市を続ける経営的メリットが小さくなっていった。そういった状況を考慮して、森林組合は2020年以降の開催を休止することを決定した。

平均単価は2000年代まで40,000円/m³前後で推移していたが、2010年代に入ってから60,000円/m³台に上昇した。2019年にはさらに急騰して100,000円/m³を超えた。近年の価格上昇に関して、入札業者それぞれが必要とする材を高価でも購入しようとする一方、比較的安価な材を在庫分としても購入しなくなっている影響がある、と雄勝広域森林組合はみている。

市の入札会には2015年頃までは全体で約20業者が参加してきたが、2018年、2019年には14、15業者へと減少した。北関東地方の業者数は2005年に7業者、2010年に6業者だったが、廃業が複数あったために2016年以降は4業者程度となっている。近年に参加するこれら4業者は固定的であり、次項で詳細に取り上げる。

2. 加工業者の原木調達

(1) A社 A社は1945年から茨城県石岡市内で多様な桐製品を作り続けてきた。初代は桐タンス、2代目は陶器類を収める桐箱、3代目はおもちゃ、まな板などの日用品がそれぞれ主力商品であった。

かつては石岡市に桐の仲買人がいて、県内の笠間地域や筑波山周辺で調達された桐材を購入することができた。しかし、仲買人が廃業して以降は自身で桐材を調達することとなり、1990年頃から県内産の他に岩手県産の桐材を扱うようになった。県内産の桐材が減少した上に、質が悪化していたことも調達地を東北地方に変えた要因である。茨城県産材は安価に調達できていたとはいえ、材料として使える部分が3割程度と歩留まりが悪かった。

秋田桐共販市へ初めて参加したのは2000年頃であり、県内の同業者から紹介されたことがきっかけである。近年の取扱材積は20~30m³だが、その全量を共販市から購入している。一定の時期に一カ所でまとめて購入することができ、丸太の移送も運搬業者に委託しているため、自己で運送用トラックを保有する必要がなくなるなど、材料調達のための費用が低減されることが共販市を利用する利点であると認識している。

共販市経由での材料調達に依存しているため、2020年以降に市が休止となる影響は大きい。今後の調達方法と

して、共販市へ委託販売している出荷業者等と相対取引を始めることを検討している段階である。

(2) B社 B社は1963年にB氏が親族から独立して桐の丸太を仲買いし、群馬県内の下駄屋に卸売りにしたことに始まる。1977年に製材機を導入してからは東日本各地で桐の原木を購入、乾燥、製材、板加工まで一連の工程を行うようになった。販売先は主に茨城県、埼玉県、東京都の箆箆屋、琴屋等であった。しかし、2000年以降は桐箆箆の需要が大きく落ち込んだため、近年は小箱製作業者との取引が主流となっている。かつては年間100m³以上を取り扱っていたが、近年では減少している。

B氏は創業時から丸太の購入ルートを独自に開拓する方法を採った。すなわち、桐資源の豊富な地域を見つけて、伝手を作りながら生産者から相対で買い付ける方式である。近隣の桐材商との競合を避けるため、当初は長野県東部で桐丸太の購入を始めた。1970年頃には長野県での購入が困難となったため、岩手県の桐材商から購入するルートへ変更した。しかし、価格等条件が良好でなかったこと、群馬県東部で新たな桐資源を確保できたことから、1970年代後半からは県内で桐材を調達することとなった。そして10年ほどで県内の資源が枯渇したため、後継として秋田県中部で一まとまりの桐資源を確保した。秋田県の桐林は全体では約70haあり、1985年から年間約5haずつ計画的に伐採することを続けた。秋田桐共販市の入札に参加するようになったのは、この秋田県内の伐採が終了する2000年頃からである。ただし、共販市での購入量は取扱量全体の20%程度であり、近年では新潟県等での調達と並行している状況にある。

こうした国産桐材の調達の傍らでB社は輸入桐材も取り扱っている。1970年代半ばからは中国産の桐材を輸入して、洋家具の引き出しの部材用等として加工した。また、1980年代半ばにはアメリカ産の桐を輸入して加工販売していた時期もあった。

秋田桐共販市が休止になる影響は、依存度が2割程度であることからそれほど大きくないと捉えている。これまでもB社は桐材調達地を時期と条件によって大きく変えてきた。東北地方には依然として複数の桐材商が残っており、それらから代替的に購入できると考える。

(3) C社 C社はC氏の先代が埼玉県春日部市で戦後に創業し、桐箆箆の製作を主業としてきた。1980年代には年間60~70棹を平均的に製作するなど需要が旺盛であった。また、1980年代後半のバブル景気の頃は1棹100万円以上する高級箆箆の注文も多かった。しかし、近年は桐箆箆の需要が減少したことから、米びつなどの製作、あるいは博物館の収蔵物を収める高級桐箱製作な

ど商品を多様化してきた。

先代は近隣の農家の保有する桐を直接購入することもあったが、春日部市内の桐材商が集めた北関東産の丸太を購入することが主であった。その後、C氏が箆箆製作を始めた1980年代前半には、茨城県の桐材商からの材料調達が主となっていた。2000年頃、上記の桐材商が板材の取扱を減らしたため別の調達地を探すこととなり、新しく秋田県の桐材商との取引が始まった。2000年代に秋田県から調達していた材は年間約30m³、平均価格は20万円/m³程度の比較的高級材であった。その後、上記の桐材商が廃業となったため、その代替として2013年から秋田桐共販市で調達するようになった。現在取り扱う材の全ては秋田県から調達するが、共販市からが9割、その他の桐材商からが1割である。

秋田桐共販市における調達のメリットは全て一括で取り扱えたことであった。個人で資源を探し回る必要がなく、決済と運搬まで一カ所で完結することができた。現状では、共販市が休止になることで大きく困ることはないと考えている。これまでに蓄えた在庫でC氏自身が引退するまでの利用量の多くをまかなうことができ、それでも不足する分についてはスポット的に秋田の桐材生産者等から購入することも可能と予見するためである。

(4) D社 D社が桐材を扱うようになったのは、1980年からである。それ以前は輸入材を用いた洋家具を生産していた。1990年頃には洋家具の生産を止め、桐材の製板と卸売、および桐製品の加工を主業とするようになった。桐板の卸売りと箆箆を初めとする桐製品の販売比率は同程度である。近年は箆箆の需要が減少したため、箱やまな板などの生産比率も高くなっている。

桐の取り扱いを始めた頃はD氏の出身地である山形県から桐材を調達していた。当時、山形県内でも桐材の仲介業者が多く、新規参入でも調達に困ることはなかった。1985年頃より、山形から福島県会津地方へ調達ルートを変更した。会津産の桐は山形産よりも年輪が締まっていて肌目もよかったこと、また、会津桐のブランドを用いた方が商売上有利と判断したことが要因である。

一方、1990年代後半から小箱の製作用に中国の桐材を輸入するようになった。中国産桐丸太は約3万円/m³と廉価で購入できたが、近年は桐丸太の輸出制限により、丸太として輸入することができなくなった。輸出制限以降は板材として、約10万円/m³で輸入している。

1990年以降、年間約30m³を取り扱う時期が続いたが、近年は年間10m³程度と規模を小さくしている。調達地の内訳は会津産が5割、中国産が2割、秋田産(共販市で入札)が1~2割、他の同業者からの購入が1~2割

である。秋田桐共販市の入札には 2007 年から参加するようになった。当時、取引のあった桐の伐採業者が同市に出材しており、参加を勧められたことがきっかけである。同市には良質材も出品されているため、高級桐箱用の材料に絞って購入してきた。出品材積の減少等を考慮すれば、秋田桐共販市の休止は致し方ないと捉える。同市に対する依存度は 1～2 割とそれほど大きくないため、自社にとっては次年度以降も大きな影響があるとは考えていない。

III まとめ

調査事業体の性格を表 1 にまとめた。業態は多様ながら、いずれの業者も桐材需要の変化に合わせて生産品目等を変化させていた。とりわけ、箆筒需要の落ち込みが認められ、まな板、米びつなどの生活雑貨へ品目を多様化して新たな販売先を確保する業者があった。生産品目によって求める桐材の質と価格が異なることは、秋田桐共販市からの平均購入価格から確認される。日用雑貨の生産を主とする A 社では約 30,000 円/m³と廉価だが、箆筒等の高級材料を他社と競合しながら調達する B 社、C 社および D 社では 100,000 円/m³を大きく上回る。

原木の調達地に関してはいずれの業者もこの数十年の間に変動があった。後発の D 社を除く 3 社は創業時から地元近県で桐材を調達してきたが、利用可能資源の減少や桐材仲介業者の改廃等によって北関東周辺での調達を 2000 年頃までに止めている。その代替として秋田県を含む東北地方の桐を求め、一部の品目においては輸入桐材で対応した状況が把握された。つまり、北関東の桐材加工工業においてはこの間に原料立地的性格を消失させて消

費立地的性格のみを残したといえる。

秋田桐共販市が休止する影響と今後の対応については、事業体により異なる。すなわち、全量を依存していた A 社は、秋田県からの調達を主として継続することを望み、同市への出荷業者との相対取引を検討している。同様に依存度の高い C 社も秋田県からの継続的な桐材調達を優先する意向である。A 社と C 社は秋田桐共販市への依存率が高かったことと同時に、取引費用の低減を共販市で購入する利点として挙げていた点で共通する。これらの業者は今後、同市への出荷業者と相対取引する関係を構築することが取引費用を抑えることにつながるとして、原料供給地が絞られる中で経路依存的な選択をしたものと推測される。他方、同市への依存度の低い B 社と D 社は、他産地からの調達で代替可能と考えている。聞き取り調査結果を踏まえれば、こういった今後の対応方針の違いが生じる要因としては共販市への依存度、並びに新たな経路の構築に要するコストの差が重要な要素となっていると考えられる。

引用文献

- (1) 熊倉國雄 (1981) 桐栽培総論. 東洋館出版, 東京, 214pp
- (2) 林野庁 特用林産統計各年版
- (3) 林野庁 (1982) 桐材需要開発調査報告書
- (4) 田中亘・手代木徳弘 (2019) 福島県三島町における会津桐生産の動向. 関東森林研究. 70(1) : 13-16
- (5) 八重樫良暉 (2001) 桐材の流通とキリの植栽. 山林 1400 : 30-38

表 1. 桐材加工業者の性格

Table.1 Features of Paulownia log processors in north Kanto

	A社	B社	C社	D社
所在地	茨城県石岡市	群馬県吉岡町	埼玉県春日部市	埼玉県越谷市
業態	小物製造	板加工及び卸売り	箆筒及び小物製造	箆筒、小物製造 板加工及び卸売り
加工従事者	2名	1名	2名	1名
代表者年齢	42歳	78歳	60歳	76歳
年間取扱材積 (m ³)	20～30	50～100	20～30	10～20
主要調達地の変遷	茨城県→岩手県→ 秋田桐共販市場	長野県→岩手県→ 群馬県→秋田県→ 新潟県	茨城県→秋田県→ 秋田桐共販市場	山形県→福島県、輸入 (中国)
供販市初参加年	2000年頃	2000年頃	2013年	2007年
供販市依存率 (%)	100	20前後	90	10～20
購入平均単価 (円/m ³ 2018、2019年)	29,104	234,102	133,826	161,938
今後の調達方法	市場出荷業者と 相対取引	他産地	市場出荷業者と 相対取引	秋田県内で他業者、 または他産地
供販市購入の利点	取引費用の低減		手間の軽減 取引費用の低減	良質材の熟覧購入

資料：聞き取り調査より作成