

## <研究論文>

### 適正な外材輸入のあり方について

はじめに

森 宏

昭和53年度に、私の研究室に農林水産省、林野庁の研修生を迎えまして、本報告と同じ題名で9カ月の研修を行いました。相模正芳さんですが、成果が林野庁から『国際経済の動向と適正な木材輸入のあり方』という題名で、昭和54年1月に出されています。私は、この報告書について不満に思いましたのは、「適正」という問題を回避しまして、どのような法律に基づけばどういふ輸入制限をすることができ、価格の暴落を防ぐことができるかという、法律論、あるいは方法論ないし制度論に終始して、「適正」という問題の視点に全然触れていない点です。

私は、ここでは法律なり、制度の問題よりも、適正という問題を中心に論じてみたいと思います。そのあとで、きわめて非現実的な提案かもしれませんが、私なりに考えているその実現の方途みたいなものについてふれてみたいと思います。

#### 1 目的意識

わが国の木材の供給は、ここ数年、約60%ないし65%強を外材輸入に依存しております。昭和40年には木材の輸入材割合が28.6%で、3割を割っていたのですが、45年に55%になり、そ

## 目 次

### <研究論文>

適正な外材輸入のあり方について.....	森 宏.....(1)
編集後記.....	(32)

れから、年々増加の一途をたどりまして、49年に65%、53年には68.5%というような、高い割合で外材輸入に依存しております。

そのうち、丸太、あるいは素材ともいいますが、その形での輸入が大半を占めておりまして、製品輸入は年々増大傾向にはありますけれども、ウエイトはまだかなり低いわけです。

すなわち、52年に素材が4460万 $\text{m}^3$ であったのに対して、製材は410万 $\text{m}^3$ 、合単板12万 $\text{m}^3$ です。53年が同じく4620万 $\text{m}^3$ に対して、製材の輸入は450万 $\text{m}^3$ 、合単板の輸入は14万 $\text{m}^3$ ということで、著しく低いわけです。製材の大半はカナダからきているというふうにご理解いただければよろしいかと思えます。

さて、木材の輸入業者及び製材、合板メーカー等の関係者は、特に昭和49年後半ごろから、「買値高の売値安」の構造的な不況を訴えてきております。特に「原木高の製品安に泣く——こんなふうな言い方がよくされるわけですが——そういう合板製造業者については、昭和50年1月から、やや断続的ではありますけれども、不況カルテル業種に指定されております。

この不況カルテルは昭和53年の9月30日に実質的に終了しております。これはあとから申し上げますが、53年の後半から木材の価格が反騰するといいますが、急激な勢いで上がり始めていきましたので、そこで不況カルテルの必要がなくなったわけです。

外材（これには丸太及び製品が含まれますが）の「安値」は国内産木材の価格にも強く影響して、途中若干の上下はありましたが、昭和53年にも、昭和49年度前半の水準にも回復しておりません。これにつきましては、いくつかの図を用意しましたが、まず図1をご覧くださいますと、いま私が申し上げましたように、昭和49年の前半の水準にも大半の材種が戻っておりません。

図2及び3をご覧くださいますと木材についても価格は53年の後半から、素材についても、製品についても、急激な勢いで上がり始めたことがわかります。業者によっては、いまだに、「原木が高く製品は安い、相対的に安い、不況である」ということを訴える人もいますが、少なくとも昭和49年から53年の前半にいたる長い不況、あるいは価格の構造的な低落傾向といったものが53年の後半に終了した。そしてそのあとは今度逆にバカ高くなってきたというのが実態であります。従いましてこの報告のイメージしている年次というのは、大体昭和49年から53年くらいの期間というふうにご考えていただければ幸いです。

木材価格は、材種及び流通、加工段階によって多少の違いや、ズレはみられますが、たとえば米ツガ正角及びスギ正角の卸売価格は、昭和47年の10月から同年12月にかけて倍以上に急騰して、一転48年の年明けから年末にかけて、逆に急落し、また再び急騰し云々ということで、大きな社会問題になったことは多くの方々のご記憶に新しいところだと思います。

先ほど、合板のカルテルが53年の9月の30日で実質的に終了になったと申し上げましたが、まさに終了になるにふさわしく、上げ相場に転じて、53年の10月に1㎡当たり3万円を若干割っていた、あるいは3万円くらいだったのが、54年の7月には6万円近くに、ほとんど倍近く値上がりしているわけです。これは図3をご覧いただければおわかりと思います。

このことについては、図2にみられますように、合板に加工しますラワン丸太も同じように、同じ時期に非常に上がっているわけです。その上がり方は製品の上がり方よりももう少し急でありまして、昭和53年の10月の底では1㎡当たり1万8千円くらいだったのが、昭和54年の9月にはほとんど5万円近くにもなっているというようなことで、合板の原料が上がったから製品も上がった、という言い方もあるのですが、そうした見方には私はなにか納得できないものを感じます。

なぜならば、あとからも申し上げますが、最近、韓国及び台湾などが、合板のためのラワン材を南方諸国でかなり大量に買っております。それにしましても、わが国が大体6割ぐらいのシェアを持っているわけですし、向こうが上げたから、あるいは原料が上がったから製品が上がった、という言い方ではどうも私は納得できない。日本国内の製品が上がったから、それにつれて原木が上がっていったと考えるほうが自然ではないか。

業界（これは国内林業者を含みますが）及び政府筋では、これまで述べましたような高い供給ウエイトをもつ外材の輸入を、より「適正に」行い、価格の乱高下や価格水準の慢性的低さを防ぎ、国内の林業家を保護するとともに、製材、流通業者のリスクを低下させ、間接的に消費者の利益にも資するような方途を真剣に検討しつつあったわけです。

その結果、ひとつの模索のあらわれとして林野庁から私の研究室に、「適正な木材輸入のあり方について」というテーマで、9カ月間の研修生を送り込まれてきたというような事実もあるわけです。

他方観点は違いますが、木材が昭和51年5月のUNCTADで輸出所得安定を求める第一次産品計画に加えられましたこともありまして、インドネシア、マレーシアなど、南洋材の輸出国は、南洋材の主要輸入国である（年、また輸出国によっても違いますが、大体総輸出量の60%強をわが国が輸入しているといっている）わが国に、輸入のより「安定化」を強く求めてきているわけです。こうした要求というのは、途上国のみならず、米国などからも出されております。

世界における最大の木材輸入国たるわが国といたしましては、当然こうした国際的観点にも目を向ける必要があるわけです。

この報告では、以上のような観点から求められている木材輸入の「適正化」の方途をめぐっ

て、考え得る幾つかの試案を、木材の産地調達、輸入、価格形成、流通などの実態を踏まえた上で、批判的に検討してみたいわけです。

おそらく、最初に申し上げましたように、この報告では単なる批判、及び非現実性の指摘などに終始しまして、こちらのほうから具体的などいとか実行可能な提案はあまり出てこないと思うのです。また、そういう能力も私にはございませんが、木材の関係者以外にはあまり知られていない木材の輸入や、流通の実態の一部を、木材関係以外の多くの方々に知っていただくというような、そういう役割りをこの報告が果たせればそれでもいいというふうに思っております。

次は2節に移るわけですが、ここではいろいろの方策、あるいはその「適正化」をみる視点を紹介し、検討事項などを、多少箇条書き形式に列記することにいたします。

## 2 「適正化」を考える視角

これには幾つもあると思いますが、私なりに整理したところでは、以下見ますように大体(イ)、(ロ)、(ハ)、(ニ)の四つで、あともう一つ(ホ)としまして—5番目になるわけですが—これははじめの四つのいろいろな組合わせによるバリエーションということで、基本的には四つの「適正化」を考える視角があるのではないかと思います。

### (イ)需要に見合った輸入

これは総需要から国産材の供給を引いたものです。ただし、国産材の供給はそのときどきの需要及び輸入量、これはまた価格に影響をしますので、価格が安くなれば国産材の生産も少なくなってみたり、場合によっては多くなってみたりするというので、無関係ではありません。従って需要に見合った輸入、イコール総需要マイナス国産材供給、こういってしまっても、これは必ずしも一義的に求められるものではないわけです。

少し余談になりますが、先ほど、価格が下がれば国産材の供給がふえる場合もあるし、減る場合もある、というふうに申し上げましたが、価格が下がってどうしてふえるかといいますと、特に林野庁などではある売上高ノルマがありまして、価格が下がりますと、そのノルマを達成するためにどうしてもたくさん切らなきゃならないということもあります。また同じように林業家にとっても、1年間のある固定的な生計費を維持するためには、単価が安くなればたくさん切らなきゃならないということもあります。逆に、価格が安いから今年は待って、来年まで、あるいは再来年まで切るのは待とうということで減るという、そういう側面もありまして、この点につきましてはこれまでほとんど実態研究がなされておられません。

というのは、国産材の月々の生産量に関する統計というものがないのです。林野庁の国有

林についてはありますが、国有林の占める割合というものは国産材の3割強でありますから、その他7割弱については、月々の価格にどういふふうに民間の林業家が反応しているかという事は、統計がない以上、計量的な分析もできないということです。従って、価格の上下に対応して国産材の供給量の変動するということはわかるのですが、その方向性について、あるいは量的な関係については全くわかっていないわけです。

(ロ) 価格の安定化、あるいは国内・国外の林業家の所得保証価格の実現。

先ほど来みてきましたように、国産材にしろ、年々、月々、非常に価格が乱高下いたしますので、同じだけのものを伐材していたのでは、ときにはほとんどネットの所得がないというような場合もありますし、逆に、笑いがとまらないほど儲かるときもある。こういうふうなことで非常に困るので、安定的な所得を保証するような価格を実現してほしいという要求というものが、国の内外から非常に強く求められているわけです。他方、それを製品にする木材業者たちからも、同じ様にあまり大きな価格の乱高下というのは困る、というような声があります。

しかし、それに対して批判的な方は、流通業者は価格の乱高下を利用して利益をあげているので、彼らは必ずしも価格の安定化を望んではいない、というような声もあります。それについては私はどっちともいえないのではないかというふうに思います。

(ハ) 輸入量の絶対的な安定化、あるいはかなり長期の契約量の履行。

これは、たとえばオーストラリアとわが国の間で、49年から6年間の期限でやられております砂糖の長期輸入契約(量および価格固定)などもそういう考えに沿っているものであります。

一般的に長期間の契約の履行ということですが、この場合には量だけではないに、いわゆる「コスト価格」というのでしょうか、あるいは「国際相場」をインプリシットないしはエクスプリシットに包含しているともお考えいただきたいと思います。ただ、値段はその場、その場の相場で量だけを決めるということでは必ずしもない。

(ニ) 輸入業者、加工業者等関係業者の経営の安定化、リスクの軽減。

このリスクの軽減というのは(イ)あるいは(ロ)とある意味では裏腹の関係にあるのではないかというふうにも思われます。

(ホ) その他

これは、前記の(イ)から(ニ)の各種の組合わせ、あるいはバリエーションということです。

### 3 前記の「適正化」の各項目の検討

まず(イ)に対する検討ですが、わが国の立場に立つ限り、最も妥当と思われる視角ではないかと思えます。ただし、輸出国側からの批判は、これに対しては大変強いわけです。

また、次の節で考察いたしますように、伐材計画の策定からわが国で製品化するまでの時間的ラグと申しますか、ないしタイム・スパンを考えただけでも、(イ)の現実的困難性というものには想像に難くないわけです。

そういっただけではちょっとおわかりにくいかと思うのですが、たとえば、丸太を原地の港からこちらの港を持ってきて、検疫・通関などの手続きをへて製品化するまでのタイム・スパンが少なくとも2ヶ月なり、3ヶ月あります。製材の間期を除いた製品輸入の場合につきましても、たとえばカナダの代表的なマクミラン・ブローデル社の製品輸出の契約は、たとえば今年の1—3月の積み出しというものは大体3月から5月に市場に出廻るわけですが、その契約は去年の11月ごろに行われるわけです。

かように、製品化というプロセスをカットした製品についてすら、3月から5月に市場に出廻るものを前年のおわり頃、ほとんど半年近く前に契約する。すなわち半年前に需要の読みをしなきゃいけないというわけであります。加えて、先ほど申しましたように外材輸入に対する需要というものは総需要から国産材の生産量を引いたものですが、予測をしなきゃならないのは半年先の相場であり、また国産材の生産量であります。こういうような事情でありますから(イ)の案は、いうは易いのですが、行うはなかなか難いということであります。

それから、二番目の(ロ)ですが、激変する国際経済のなかでは、価格の実質的な安定化とは何であるか、そもそも木材価格は米国などでも、別のペーパーで示しましたように非常に乱高下するものであります。(後出表1や拙著『物価と流通機構』東洋経済新報社、第7章)

まず激変する国際経済をドルと円の関係でみたのが図6、図7に示された円・ドル相場の推移ですが、(私どもはいまここでイメージしている状況、これは51年から53年、54年という頃ですが)図6では、53年の年頭明けは237円だったドルが、9月には181円にまでなり、今度は一転しまして、53年の10月をピークに、54年の11月には250円に落ちる、こういうような実態であります。

先ほど、1—3月積みのマクミラン・ブローデル社の製品輸出の契約が前年の11月ごろになされるといふふうに申し上げましたが、短期間にも、たとえば為替相場ひとつとってもこういうふうに非常に変動が激しいわけです。こういうなかで安定した価格で輸入する、そして、国内外の林業者の所得を保証するといっても、一体円建てで考えるのか、ドル建てでやるのかと

というような話もありまして、なかなかむずかしいのではないかというふうに思われます。

話が重複すると思いますが、アメリカでも、図8をご覧くださいますと、ここに「2×4価格指数」とあります。これはツウ・バイ・フォーといいまして、2インチと4インチ角の向こうのいわゆる構造材ですが、この価格は短期間の間に非常に大きく揺れ動いているわけです。

そもそも木材の価格というものは野菜の価格と同じくらい（一部の野菜ほどひどく上下しません）変動するわけですから、そういうときに日本が買う木材だけは、それがドル建てにしる、円建てにしる、安定的な価格ですということとは必ずしも現実的でないのではないかと、こんなふうに思うわけです。

第3に、(ハ)ですが、これは重複いたしますが、輸入量の絶対的な安定化ということですが、この要求というものは、一次産品、特に木材輸出に国の経済動向を大きく依存しておりますマレーシアとか、インドネシアなどの途上国のみならず、企業レベル及び木材産業が地域経済の大きなウェイトを占めている米国の西海岸、特にワシントン州がそうですが、そういうところから強く求められている要求であります。

多少脱線になりますが、私が最初にアメリカに木材の調査に行ったときに、日本の価格の乱高下を防ぐためには、米国からの輸出をフレキシブルにすること以外にはない。すなわちものがないときには、あるいは需要が多くて、相対的に需給がタイトになったときには米国からたくさん入れる。逆に需給が軟化したときには米国からの輸入を減らす、そういうふうにフレキシブルにすることができないものかどうか、そういうことを実現できないかどうか、ということ向こうでたずねたのですが、大手のシッパー達に全くけんもほろろに一蹴されまして、とんでもないことだ、といわれて、本当に叩き出されないだけでもよかったぐらいに思ったことです。

私がそう考えたのは、日本は世界のなかで最も大きな木材輸入国であり、さらに、日本の木材輸入の約5分の1強を米国に依存しているわけですが、米国の総需要、あるいは総供給（カナダからの輸入を含む総供給といってもいいかと思いますが）、それに占める日本の輸入量というのはわずか2ないし3%でして、それは本当にごく微々たるものではないかとみていたからです。

ただ、相手にとって微々たるものでも、こちらにとっては非常に大きい割合を占めるから、そういう意味で相手が、日本の需要が弱いときには供給を調整し、逆に需給がタイトになったときにはもう少したくさん出してくるというようなことにしても、わずか2～3%部分の、そのまた10%なり、20%ですから、米国にとってみては本当に0.5%とか、0.3%ぐらいのものを

徴調整しさえすればいいのではないかと、こういうふうに行ったのです。これに対し、企業レベルでは、たとえばウエアハウザー社みたいなところは日本に対する輸出の割合というものが非常に大きくて、しかも、米国で売れる材質と日本に輸出する材質とでは基本的に違う（私自身は「基本的」に違うとまでは思わないのですが）と、彼らはそういうふうにいるわけです。

ちなみに、アメリカでは、たとえばダグラス・ファー（米松）であるとか、米トガ（ツガ）をとりましても、エクスポートブル（これはほとんど日本を念頭に置いているわけです）、それから、ドメスティック（これは国内用）、それから、コリアン・ソート（Sort）（コリア向けということで）それら三者は基本的に材質が違うのだそうです（エクスポートブルが最上で、コリアン・ソートが一番低い）。ですから、総体でいって、日本がアメリカの全体需要のたとえば3%弱しか輸入していないからといっても、上記のような日本向けの「エクスポートブル」というものだけをとった場合、また、日本への輸出にかなりコミットしている企業にとっては、そういったことは企業の生命にもかかわる。また、地域の経済にも非常に強い影響を及ぼすというようなことで、これは非常に強い反対を受けました。（\* ワシントン州でも海岸沿いの地域と東側の内陸部では、国内の販売地域、従って輸送手段も海運と陸運という風に違う。）

また本題にもどりまして、しかし、木材輸入産業としては、ほとんど全くといってよいほど制卸しえない（年々、月々の）住宅建設戸数が大幅に変動する現実の前には、むこうの希望するとおりにもいかない。

たとえば昭和48年には新設住宅戸数が190万戸だったのですが、同49年には132万戸に急激に減りまして、50年には136万戸、51年には152万戸、52年には153万戸、53年にはまた150万戸と、この3年ほどは非常に安定しているのですが、もう少し前をとりますと、昭和46年には、おそらく私の記憶では149万戸ぐらいだったのが、昭和47年には180万戸に20%以上ふえているわけで、住宅建設というのは、年々のみならず月々に非常に大きな変動をするわけです。（月々の変動の図省略）

月々の変動も、決して季節性がきちんとしたものではなくて——むしろ大体梅雨期には建設が少なくなって、秋から冬にかけてふえるというパターンがあるのですが——必ずしもそのパターンがそのまま、ほとんど毎年同じように繰り返されるというものでもないわけです。

そういうふうにして、繰り返しになります。木材輸入産業としては、ほとんど全くといっていいほど制卸しえない（年々、月々の）住宅建設戸数がこういうふう大幅に変動する現実の前には、わが国の木材産業の関係者も、「われわれとしても建設戸数のより安定化を願っているんだ」という以外には、ほとんど打つべき手をもっておりません。

また国にも、変動する国際環境や、景気に対する財政金融政策の有効性の相対的な「低下」

の下で——最近「ケインズ経済学が破綻した」というふうにいわれておりますけれども——景気をケインズ経済学の教える財政金融政策で安定化させるということがなかなかむずかしくなっている。こうしたなかで住宅建設戸数の安定化、これがまた、木材輸入の安定化に通ずるわけですが、これを実現する能力というものは事実上ほとんどないと考えてもいいのではないかと思います。

それを間接的に補完するものとして、いわゆる「備蓄」構想があり、現に製材品（これはほとんど米国からの材を対象に実施されている）、と、一部合板について、昭和49年10月から、公的な「日本木材備蓄機構」というものが発足させられております。

しかし、現実的な規模の面からもこの機構が前記の、すなわち特に輸出国側からの要求といえますか、輸入の安定のための備蓄、すなわち建設戸数が年々、月々非常に変動するのであるならば需要が少ないときには備蓄をふやし、需要が多いときにそれを放出するというような、そういう備蓄によって輸出国からの輸入を安定させてくれ、という要求にこたえうるものではない。これは次の節でもう少し詳しく触れたいと思います。

なお、前記のUNCTADで提案された「共通基金」も18品目（当面は6ないし10、あるいは7とかいうふうにいっていますが）に対して総額10億ドルに足りないわけです。そのうち、緩衝在庫用の基金が「第一の窓」といわれているわけですが、それが10億ドルのうちの5億ドルから7億ドルぐらいというのであっては、おそらく「焼石に水」程度の効果しかないだろうというふうに私は思います。

なぜならば、南洋材だけでも、わが国の年間の輸入は総額でFOB価額で20億ドル近くであるわけです。で、「第1の窓」の基金が6、7億ドルである。そして、そのカバーする品目数が最終的には18品目にもなるというような場合に、それだけでわが国の南洋材の輸入を、あるいは輸出国たる南洋諸国の林業家たちの所得を保証するというようなことはなかなかできない。ただそれは絵に描いた餅にすぎないのではないかというふうに思います。

それから、4番目の(ニ)に対する批判ですが、輸入外材の約半分を占める南洋材は、スギとか、ヒノキなどの内地材とは直接ほとんど競合しません。したがって、この輸入の「適正化」は需要面からもそれ自体として行う必要があるし、前述のように、産出国及び輸出国が途上国であるという特殊事情からも考えなきゃならないのではないかと思います。

残りの5分の2弱を占める北洋材についても、相手が計画経済国であるソ連の準国家機関である輸出公団というところが全体の95%以上を占めていて、準国家輸出でありますので、こういうことを考えますと、北洋材の部分も、ある意味では量、価格とも所与、しかもそれは、相手の事情によって非常に不確定である。たとえばかつてシベリアですごい山火事があった。四

国全土に相当するぐらいの山が焼けたなんていう、そういう話があったのですが、それはアメリカの衛星からの撮影によるとそんなに大きくはないとか、いやそうだとか、そこいらのところ非常に不確定でありまして、その独占的な公団は、日本に対する輸出の量、価格とも、かなり自分の都合次第で押しつけてくる。そういうようなことですから、こちら側の要求は容易に通じないと考えるほうがよいのかもしれないわけです。

といたしますと、内地材の価格の「安定化」との関連をも考え合わせまして、外材の輸入の「適正化」を検討するとき主たる対象となるものは、米材（これはカナダも含むわけですが）ということになるように思われます。したがって、この報告の外材というのは、主として米材が念頭に置かれていてご承知願いたいわけです。

#### 4 前記の各項目、すなわち(イ)から(ホ)までの五つ、あるいは(イ)から(ニ)までの四つの実現の具体的な方策及び有効性の検討。

まず順序はちょっとちぐはぐになりますが、3番目の(ハ)について申し述べたいと思います。これはすなわち輸入量の絶対的な安定ということです。

これにつきましては、昭和49年の住宅建設戸数は、さきに述べましたように、その前の年の190万戸強から132万戸弱へ36%も激減しました。

しかし、49年の南洋材の輸入は、48年の月平均223万 $\text{m}^3$ から200万 $\text{m}^3$ へ、10%弱しか減少しなかったわけです（正しくは49年8、9月までは）。すなわち住宅建設が40%近くも落ちた49年の8、9月までは前年同期とほぼ同様の高水準の「安定した」輸入が続けられたのであります。その結果が同年10月の史上最高の660万 $\text{m}^3$ という原木在庫量（これは国内の港頭在庫ですが）となりました。翌50年も住宅建設が、多少は回復したものの、あまり振わなかったこともありまして、49年11月から在庫の取りくずしが始まったわけです。

木材丸太というのは、野菜とは違いまして、かなり保存がきくというふうにはいわれているわけですが、専門家にいわせますと、製材品でも、きわめて良好な状況で備蓄しても2年間がようやくだ。それから、丸太にいたっては、大体1年もしますと——彼らの専門的な用語では「白太が見える」という言い方をしますが——商品価値が非常に落ちることです。

ですから、49年の11月から在庫の取りくずしが始まって、そのことが南洋材輸入の減少に一層の拍車をかけることになったわけです。50年11月の原木在庫は420万 $\text{m}^3$ 弱に落ちました（表省略）。

さらにそのことが現地価格の低落をも一層大きくしまして、あるいは価格の回復を遅らせる

という、量と価格両面のマイナス効果を現地産業に与えたであろうということは疑いようもないわけです。これは表1および図1などをご覧いただければおわかりになるのではないかと思います。

たとえば南洋材につきまして、一番高かったときは、たとえばラワンで、サマリダのFOBをとりますと、48年の12月に60ドル（ $\text{m}^3$ 当たり）だったのが49年3月には65ドルから68ドルぐらいになったのですが（48年末から建築着工が極端に落ち込んだにも拘らず）、49年の9月には30ドルという低い水準に落ちてきて、この低い水準は51年の3月ぐらいまで続くわけです。

私はちょうどそのころ現地に行く機会があったのですが、現地でも大変そのことは問題にされてきて、日本はもっともっと安定した価格で、安定した量を買ってくれないと、もう本当に暴動が起こるかもしれない、なんて物騒なことをいわれたわけです。

2、3カ月間の短期変動であれば別なんですけど、半年以上にわたって最終需要の落ち込み（ないし回復）の場合、民間在庫ないし公的備蓄のいずれを問わず、無理にかかえこんで（ないし放出）、輸入の絶対量を安定させようという試みというのは、かえって輸出国側に対しても有害であるのではないかとこのころには私は思うわけです。

これは、繰り返しになりますが、49年に住宅建設が前年に比べて4割近くも減ったにもかかわらず、9月までほとんど前年同期と同じぐらいの高い水準で安定的に輸入をしていた。そのために国内の備蓄がふえていって、もう商社としても持ち切れないということで、その備蓄の取りくずしを始めた。しかも、最終需要が回復しないから、産地に対しては国内の需要が少ない、その上に在庫を取りくずすということで、いわゆる「ダブルパンチ」を与えてしまったというようなことですから、これは（備蓄・放出）は国がやるにしろ、民間がやるにしろ、あまり無理をしないほうがいいのではないかと、私には思われるわけです。

その際輸入国の関係者などからいわれることの一つは、「一たんキャンプを閉鎖すると、道路はこわれ、労務者が散って、いざ輸入を増大しようとしても、すごい手間・ヒマがかかる」という点であります。しかし、われわれの聞き取りでは、伐材のための直接的労務費は丸太のFOB価格の約6%ときわめて低いわけです。道路の維持、補修費も、伐材の労働者をうまく転用すれば、多く見積っても同じく15%程度ではないかと推定されます。

といたしますと、将来生じうべき需要の回復のために、需要されない樹木を伐材し、搬出し、海上輸送し（ここで海上輸送の費用にふれますが、これは積込み、運賃などでFOB価格の30%から50%ぐらいになります）、そしてわが国で港頭備蓄をする。

これも、先ほど専門家の用語を使いまして、白太が見えて商品価値が下がるというようなことを申し上げましたが、そういう品傷みのロスに加えて、金利、倉敷料がかかって、これが大

体1年に20%、あるいは品傷みが大きい場合にはもっとコストがかかるということがあります。

そうだとしますと、無理してこちらの需要が落ち込んだときに安定的に輸入するよりも、上記のようにかなりのコストのかかることをして日本まで持ってくるよりも、より賢明な別途の方策が考えられるのではないかと私は思うわけです。

すなわち、先ほど労務者の伐材のコストはFOB価格の6%ぐらいといたしましたが、これに対しては何らかの社会的な保障で救済して、できればこれを道路の維持などに使えばもっといいのではないかと。また、現地政府の林業からの税収の低下に対しては、国家間の話し合いで、何らかの援助を供与する、こういうような政策です。

さて次に、1番目の(イ)と、それから(ニ)のこれは相互に関係があるように思うのですが、これはどういうことかといいますと、需要に見合った輸入量を確保すれば、過剰（あるいは過小）輸入に伴う業者のリスクを軽減するということです。

①として現在農林水産省が、食肉、生糸、砂糖などについて行っている方法です。

まず価格安定帯（豚・牛肉は枝肉段階）を毎年設定する。他方準政府機関たる事業団を設置して、前記の安定帯に入るように、輸入量の調整を、政府との協議で行わせるということです。それでも国内価格が安定帯の下限を下回りますときには、事業団が市場から買上げ、保管し、逆に上限を上回るときは保管分を放出して値を冷やすというようなことであります。

木材につきましても以上の方式を適用しようという声もありますが、まず木材はほぼ完全自由化品目であるという事実があります。したがって、事業団設置によって、輸入を制限することには、国際的な承認が非常に得にくいであろうというふうに思われます。

2番目には、かりに国際的な問題が起らないとしても、安定価格帯の設定というものが非常にむずかしいのではないかと。それには国産材の生産費の把握がほとんど不可能に近いということが関係しております。木材は、材として利用できる迄に一番早くとも30年とか、40年かかるわけですが、その木材の生産費が一体幾らであるかということとは——きわめて安定した物価、経済の成長等も安定した、そういう状況の下ではあるいは算定できるかもしれませんが——わが国のように、物価も年々高騰し、経済も非常に大きなテンポで成長したりスローダウンするというようなところでは、国産材の生産費、しかも金利も年々変わりますし、労務費もどんどん変わりますから、これを算定するということはほとんど不可能に近いわけです。そういう意味では、たとえば豚肉について安定帯を設ける場合とはかなり違うというふうに思います。（\* 豚肉の場合でも生産費は直接的でなく、基準年の価格に掛ける指数とし

て用いられている)

さらに現在のように外材依存率が高くて木材の国際価格が短期的に激変する状況ではなかなか的がしぼれない。もっとも、ウエアハウザー社の(図8参照)硬直的な安定価格には問題があるというふうに私は思っておりますが。

3番目といたしましては、木材の輸入は、素材だけでも年間1兆円をこえており、砂糖の3千億円、食肉の(これは羊の肉を除きますが)120億円ないし130億円(これは51年度で、53年度は500億円ぐらいにふえましたが)、いずれにしてもこういう砂糖とか、食肉などに比べるとはるかに木材の輸入は規模が巨大であるということであります。それにふさわしい行政組織を新しく設置するということは国民のコンセンサスが得にくいであろうというふうに私は思うわけです。

ちなみに、先ほど「木材備蓄機構」が49年に発足したといいましたが、そのときに目標とされた備蓄量が——ペンにそのレベルにもっていくのでなしに、数年かかってある一定の備蓄量にもっていくとしたわけですが——その最大の備蓄量が製材品で30万 $\text{m}^3$ です。合板はノミナルで、予算の額では製材品の約10分の1しかありません。

しかも、現実には53年まで、先ほど申しましたようにずうっと価格が低落一方だったものですから、限度数量の30万 $\text{m}^3$ にまで買いつけるということについては、大蔵省などが強く難色を示して(途中で1~2度暴騰して放出によって利益を出していれば話は多少異なっていたかもしれない)、30万 $\text{m}^3$ すらもなかなか備蓄することができなかったというような事実があるわけです。こういうような事実を考えた場合に、備蓄機構をつくって、食肉・生糸・砂糖などのような形で価格を安定化させるというようなことは非常にむずかしいというふうに思われます。

私は、いま申し上げた理由にさらに次の点をつけ加えたいと思います。すなわち木材の素材の場合には(これは丸太の場合ですが)、先に述べましたように現地で伐材計画を立て、わが国で製品化されるまでには、平均的に半年前後の期間を要します。製品化されても、それが実際の住宅建設に使用されるようになるまでにはさらに1、2カ月を要すると思えます。

といたしますと、政府にしろ、事業団にしろ、需要の見通しを策定するためには、3 IV半期前に作業に着手しなければならないわけです。

それについては、肉や、砂糖については比較的楽でありまして、たとえば食肉の場合、卸売市場や食肉センターで需要と供給が会合する時期と、最終製品を放出する、あるいは備蓄するという期間は非常に短いわけです。また砂糖の場合も需要の予測は、次のIV半期の見通

しをすれば比較的うまくいくのに対して、木材の場合には少なくとも3 IV半期前、ほとんど1年近く前に需要の予測をしなきゃならないということです。

すでにこれまでみてきましたように、住宅建設というのは大変エラティックな動きをし、非常に捉え難い動きをするわけです。それに加えて、予測し難い国産材の供給量——これは先ほど申し上げましたように、国産材の供給量については月々のデータすらない——したがって、供給函数に関しては推計は皆無であります。そういうことでもありますから、「適正な」輸入需要量を予測するということは、公的機関にとってもきわめてむずかしいものになるだろうというふうに考えられます。

②として現在、台湾産のたまねぎなどについて行われている輸入組合方式というものが考えられます。これは、最初に紹介いたしました相模正芳氏が、報告書のなかでこういう方式を適用できないものかどうか というふうに書いておられるわけですが、これは輸出入取引法によって、i) 輸出が独占的であること、また輸入が過度に競争的であることなどの不利な輸入取引の除去、ii) 政府間取りきめなどに沿った輸入の実現、iii) 開発産品の継続的輸入の実現が必要であることなどが、組合設立の条件とされております。

ソ連材を除けば、輸出が独占的であるとは断じ難いわけであります。他方輸入は米材（カナダも含むわけですが）の場合も、南洋材の場合も、大体総合商社上位10社で70%くらいのシェアを占めているわけです。

近年大手総合商社がかなり買い控えているなどといわれていますが、48年とか、47年をとりますと、木材の専門業者として新旭川と住友林業というのがありますが、それと、いわゆる大手総合商社の10社を合わせた12社では大体80%前後のシェアをもっている、いわゆる「寡占的」な輸入構造ですらあるわけです。ある人によりますと、「寡占的なほど過度に競争的になりがちである」というような主張もあるのですが、経済学的にはその見解は、少なくとも私には受入れ難いわけです。

ii) の条件につきましては、最近ではオーストラリアの砂糖について「にがい」経験がありますし（契約後、国際価格は長期間契約価格を大幅に下廻っている）、iii) の継続的輸入の実現にはすでに繰り返した述べました、木材の最終需要、すなわち住宅建設の年々の激しい変動が現実的な障害となると思います。それ以外にも、多くの場合、実需に結びつき、継続的ではないが、時としては相当規模で輸入に参加する、いわゆる「小手商社」など、確立した実績をもたない業者からの反対も強いただろうと思うわけです。

こういう組合方式をやりますと、どうしても実績主義におちいりやすいわけですから、総合商社とくらべ金融力が弱く、ある建設業者から注文を受けて、それを背景に輸入をすると

というような、いわゆる小手の商社が多数存在している（かれらのシェアは3割前後）事実を考えると、こういう商社から非常に強い反対を受けるであろうことが予想されます。

実需があらわれたときに、むこうのシッパーとの間に事前の契約もなしに短期間に「スポット買い」をするこれらの業者は、6ないし9カ月前に輸入申込の受け付け、それを集計し、調整し、割当てするといった組合方式にはどうもなじまないのではないかというふうに思います。

③として、私の私見が強いのですが、この報告にコメントをいただくため来ていただいた安藤嘉友さん（林政総合調査研究所）も参加された、物価安定政策会議が昭和50年7月に出した提言「建築用木材の流通価格対策について」のなかにももり込まれております思想を紹介したいと思います。

i) まず木材輸入の主体の多元化ということです。多元化というのは、組合や、事業団などによる一元化の方向とは全く逆な方向であります。

ii) 次に売りつなぎ、買いつなぎなどを含む木材業界の商機能の充実。

こういうように木材輸入の一元化ではなしに多元化ということと、商機能の充実ということを外材輸入の適正化のための方途として私共は考えたわけです。

まず最初の多元化についてですが、これはちょっと言葉は悪いのですが、大手の商社の一部の方があだ名をつけていわれる「ゲリラ業者」の積極的育成ないし活用という考え方です。大手の商社はウエアハウザー社なり、ITT・レオニア社とか、スコット社というところとかなり長期の契約をしている——特にウエアハウザー社の場合には3年間の長期契約をしている——、価格もIV半期ごとにかなり固定した価格で取引されているわけです。そういう場合には日本の需要が減っても買わざるをえない、日本の需要が多くなっても契約量以上を買うことはできない。こういうふうにかなり固定的な取引の形態に米材の場合にはなっている場合が多いわけです。特に大手の10社、あるいは12社についてはかなりその傾向が強い。ところが、いわゆる「ゲリラ」というのが出てきまして、日本の木材の需要がふえるときには、パッと現地に飛んでいってスポットでサッと買って行く。

先ほど図8で、アメリカのウエアハウザーがわが国に出す価格の動きと、現地のツウ・バイ・フォーの価格の動きの間にかかなりの乖離があることをわれわれはみたわけですが、わが国の需要が強くて、しかもアメリカの需要は弱くて価格が下落しているような場合には、こういう「ゲリラ」は直ちに飛んでいってスポットで買うわけです。

そのかわり、向こうの価格が高くて、他方わが国の需要が停滞しているようなときには全然出てこない。したがって、貿易統計にも、大手の12社以外には、月別に区分けしますとせ

ロ、ゼロと続く場合が非常に多いわけです。1年をとりましても、全然輸入していないというような、そういう商社もあるわけです。これを大手商社の一部の方は多少悪意をもって、「ゲリラ」と称するのですが、こういうゲリラがもう少したくさんあらわれることが、かえって日本の実需に合った適正な輸入をすることになるのではないかというふうに私には思われます。

それから、「売りつなぎ、買いつなぎ等を含む商機能の充実」というふうに申し上げましたが、そう言うだけでは木材関係者以外の方にはちょっとご理解がむずかしいかと思うので、若干説明します。木材の、特に大手商社による輸入ぐらいリスクの大きなものはありません。彼らは全く日本の実需とは無関係に、3年間の固定的な契約をしているケースが多いわけです。そして多くの場合に、価格は相手から一方的に押しつけられて、そして売る値段は、北米から日本に着いて検疫が終ったところで、そこで値段がつけられる。したがって、安く契約したIV半期は大いに儲ける場合もありますし、逆の場合には大きな損をこうむるといようなこともあるわけです。

その点をもう少し補足いたしますと、それぞれの商社ごとに、いわゆるお得意さんという、原木の間屋なり、製材業者はいるわけですが、極端なことをいいますと、大手商社が輸入してくるときには、どの間屋なり、どの製材業者に幾らの値段で幾らの量を売るかという、そういう目途なしに持ってきて、浜で「勝負する」というふうな、非常に「勇気のいる」商売をしているわけです。

ところが、いわゆるゲリラ的な小手の商社は、金融力も強くありませんから、建設業者なり、建売り業者からの注文を聞いて、それならばこういうものを、これだけの値段で買ってきます、ということで——実需というのは半年先なり、3IV半期先ぐらいになると思いますが——そういう実需に合わせて、値段も大体この程度の頃合いで、という、そういう実需を背景にアメリカやカナダに行けばと大量買付けたり、買ひ控えたりするわけです。

そういう意味では大手の商社にも、これ迄のように誰に、幾らの量を、幾らの価格で売るかということは殆どわからずに、ともかく年間の契約に従って持ってきたものを、「浜で勝負する」といった「リスク」な商売を控えて、もう少し実需にマッチしたような、実需が産地での買いつけにフィードバックするような、そういうふうな商売のしかたに転換してはどうか、こんなふうに私は思うわけです。

そういうことのほうが、たとえば先ほど引用しました相模正芳氏や、あるいは政府関係者の多くがきわめて安易に考えやすい輸入事業団であったり、なんとか事業団、あるいは木材輸入組合方式というようなものよりも、より実際的効果が強いのではないかしらと私自身は

考えているわけです。あとは主として安藤さんの質疑に答えるという形で、舌足らずの点を補足させていただきます。

## コメント

**安藤** 一番最初は国産材の供給統計の問題ですけれども、国産材給量のうちの3割が国有林材が占めているというお話ですけれども、この国有林材の量のうち7割ぐらいが立木処分とって、丸太に生産しないで売るんですね。だから、丸太でなく売った立木が、実際丸太としていつ生産されたかというのは国有林でも捉えられていない。

ですから、森さんが、国有林のほうは月々の生産量がわかる、とおっしゃいましたけれども、それはごく一部ということで……。

**森** 実情は私が思っていたよりもっとひどく、いま安藤さんがいわれたようなことです。適正な外材の輸入量というのは、日本の実需に合ったものということですが、それは総需要から国産材の生産量を引いたものになるわけです。

私は報告で、国産材の総生産量の統計が月々にはない。但し国有林についてはある。が、それはただ3割である、といったのですが、それについて安藤さんから、そのかなりの部分が立木の売買であって、それがいつ切られて、売られるかということはわかってないので、そういう意味では国産材の供給については全く月々の統計はないし、したがって、計量的な計測もなければ、また、これからそういったことをやることもむずかしいということになるわけですね。

しかも、それに加えて、実需というのは実は2～3 IV半期先ですから、そういうときの需要及び国内生産量の予測というのは、ほとんど不可能に近いと考えられます。

ですから、これを公団でやろうと、組合方式でやろうと、そういうことはとてもできない。それよりかは実需が発生したときに、パッとアメリカないしカナダに行って、固定的な契約なり何なりに縛られないでスポットでサッサッと買ってくる、「ゲリラ」とかいう悪口をいわれようと、そんなことは全然気にしないでやる主体が現在より多いほうがいいのではないかというふうに私は思うわけです。

**安藤** 同じように事実関係ですけど、ソ連材の輸出する主体というのは、いま大体大きく3つに分かれているわけで、木材輸出公団と、それからKS方式というのがありますね、それから消費協同組合ですか、そのへんをちょっと補足されればよいのではないかという感じを受けるんです。

**森** それについてはしかし、公団のシェアが95%ぐらいですね。

**安藤** 公団が窓口になっているんですけど、KSという、開発輸入の一種みたいなことをや

っているわけで、あれはかなり長期契約なんです。さっきのお話で、木材とはあまり関係のない人たちにいろいろわかるように、というようなお話ですから、ちょっとそういうのが入っていたほうが親切なのではないかという気がします。

それから、あと2つぐらい事実関係について疑問があるんですけども、最後のほうで述べられた、米材が伐材されて製品になるまで6カ月ぐらいかかる、製品になってからも実際に使われる迄に1、2カ月かかるというお話でしたけれども、ちょっとこれはインターバルが長過ぎるんじゃないかと思います。一般的には、製品になってからは非常に早いというのがいわば米材の特徴みたいなことになっている。

それからもう一つは、生産費の把握が全く不可能だというのは、全くおっしゃるとおりなんですけれども、生産費の中身は何かといいますと、大半が年々の投下資本とそれに対する利子と同じく地代とそれに対する利子分なんです。石渡貞雄氏とか、阪本楠彦氏達が、いろいろ計算しているんですけども、正確な数字は忘れちゃったけれども、そういう利子部分が全体の7割ぐらいに依っていたように思うのです。ですから、利子率がちょっと変わったら、木材の生産費なんていうのは全然違ってきちゃうというふうなことがあるということです。

森 そうすると、一層捉え難いということになるわけですね。

安藤 不可能じゃないでしょうかね。

森 その点、畜産物の場合牛についてはかなり期間が長いので少しむずかしいのですが、豚については生産費の計測というのが非常に簡単ですね。ほとんどが飼料費であるというようなことですから。しかも半年でできるわけですから、これは金利が多少変動してもたいしたことにはならないわけです。

安藤 ですから、生産費の問題というのは、ほんと、木材の場合にはまず計算はできないというふうに考えたほうがいいように、ぼくは思っているのですけど。

森 そういう意味で、同じことの繰り返しになるわけですが、安定価格帯を設けて、その上限や下限で云々というような、そういう場合の基準になるべきものというのは非常に見だし難い。

それから、最近、安藤さんと私とで特に調べてみたのですが、国際価格というものを一応基準にしようということを考えて——砂糖についてはたとえば、LDP：ロンドン デイリー プライスといった国際価格が基準になっているわけですが、木材について一体国際価格というものがあるのかないのかというふうになりますと、アメリカについても、西海岸と東海岸では値段の動きがうんと違うわけですね。

そのことがどういう意味合いかといいますと、木材というのは、先ほど南洋材の輸送費がF

OB価格の30%から50%に近いというふうにいいましたけれども、アメリカの場合、木材は西海岸で多く産出され、南部にもイエローパインというのがありますし、東部にはあまり材木がとれないわけですが、東部の材木需要は南部とカナダと、それからワシントン州から供給され、それもロッキーの東側からは（中西部向けが主）鉄道輸送に依存しているということになっているわけです。

で、そういうふうにしますと、たとえば穀物のシカゴ相場とか、砂糖のロンドン相場というようなものに相当するような、そういうスタンダードな価格というものはありません。アメリカに行きましても、本当に地域によって時期的な動きがずいぶん違うわけです。しかも、木材というのは、（南洋材は別ですけども）、砂糖の場合のようにそれほど多くの割合が輸出に振り向けられているというのではなくて、かなり国内的に多く使われているわけですから、国際価格というものがあるのかないのか、また、それをどういうふうに捉えればいいのかというようなことが非常にむずかしいわけです。

それについては、むずかしいからかどうか知りませんが、林野庁にすらアメリカの木材価格についての統計の年報の『ランダム・レングス』（*Random Length*）がないのです。ということは、ともかく国際価格なんていうのは、そもそもあってなきがごときものだというような、そういうあきらめに近い見方があるんじゃないだろうかと思われまます。

繰り返しますけれども、他方、国内の生産費みたいな、なにか客観的な基準になるものがあるかといえば、それもなし。ということになりますと、安定帯価格の上限、下限でどうするとうような、そういう方式というものも非現実的であるというふうに私には思われるのです。

**安藤** その点では、森さんとは前に備蓄の研究でもご一緒しましたんで、大体意見は一致していると思うんですけども、特に生産費の問題でいえば、50年以上の生産期間というのは、はたして経済学的に解ける期間なのかどうかという点について、ぼくはひとつ疑問を持っているんですけども。

あと、先ほどお話がありました国際価格というのはなかなかわからないということはおっしゃるとおりなんですけれども、最後にいわば提言の問題で出された、売りつなぎ、買いつなぎとかかわって、ぼく自身調べたことはないんですけども、シカゴなんかには木材の商品市場があるわけですね、そのへんのことについてどういうふうな売りつなぎ、買いつなぎとの関係で評価したらいいのか、そのへんはどんなふうにお考えですか。

**森** 一般に売りつなぎ、買いつなぎというのは、いわゆるヘッジ (hedging) ということで、先物市場の存在を前提しているように聞こえると思います。それは売りつなぎ、買いつなぎという言葉が使われる正当な場だと思うからなんでけれども、私がここで使っている売りつな

ぎ、買いつなぎというのはもう少し素朴な話であるわけです。

たとえば建売り業者が、それはあまり小さな会社じゃまずいと思いますけれども、大手の建売り業者たちは、どこかの地域でたとえば50戸なり100戸の家を建てる計画というのは大体1年前くらいにたてると思うのです。そしてそれによって造成工事をし、それから、最初はまず構造材を使い、それからふた月先には内装材を使い、それからあとはサッシなり何なりというものを入れる。そこで、あとペンキを塗って仕上げるといふ、こういうような話になるわけですが、そう決めた以上、彼らの計画はそんなに大きく変動はしないわけですね。

ですから、実需の捉え方は非常にむずかしいとは申しましたけれども、個々の建設業者なり、不動産業者についてみれば、彼らの年次計画というのはかなりきちっとしたのがあると考えて良いと思います。それは多少は揺れ動くと思いますが、かなりきちっとしている。

そういうことであるならば、それに合わせて木材、製材業者なりが供給するタイム・スケジュールを立てる、そしてその製材業者が原木問屋に対して、何月にどういう丸太を入れてくれ、という注文を出す。そしてその先原木問屋は商社に対して、何月ごろどういう原木を輸入してきてくれ、というふうになっていけば、ちょうど6ヶ月なり、6~7カ月なりという需要の計画がたてられてから実需になるまでの間のスパンと、それが産地側に伝えられて伐材され、日本に持ってこられて、製品化されて使われる期間とほぼ一致するのではあるまいか。

こういうことをもって、「売いつなぎ」、「買いつなぎ」というふうに私はいつているわけですが、先物市場でヘッジするという、それでそのリスクを軽減するという意味ではないわけです。ですから、いまの安藤さんのシカゴの商品取引所でやられているいわゆる先物取引、あれとは直接には、私のいつている言葉は関係ないのです。

ただ、ご承知のように、日本でも合板について先物市場をつくらうという動きは業界の一部に数年前からあるわけです。そして、一部、実験的に試みられているようですけれども、それは彼らの危険を分散することにはなるかもしれませんが、実需に合った、必要最適の量を輸入するという、そういうことには全然つなげていかない。ともかく小豆と同じで、価格は上がったり下がったりするんで、その危険を最小限にするためにいわばヘッジ行為をするという、受け身の態勢なんですね。

私は、もう少し積極的に、せつかく実需というものがかなり明確に存在しているのだし、大手の業者については1年前ないしは6カ月前ぐらいにはちゃんとそういったものがある。それから、個々人の建設についても、ネクタイを買うときのように、ちょっと見て気に入ったからきょう買ったというような、そういうふうな衝動的な買い方、需要ではなくて、家を建てたり、建て増したりというときには、少なくとも数カ月前にはその施主は計画を立てるわけですね。

そして大工さんなり、工務店や設計士なりに見積りをさせるということをし、一方では金融筋に——最近では自己資金で家を建てるという、自己資金の比率が非常に少なくなって、ローンの割合が非常に高くなっておりますから——そういう銀行などと接触を持ち始める。これは、家が建ち始める、すなわち木材の需要が実現する数カ月前にそういったことが始まっているわけです。

ですから、銀行のローンの窓口にアンテナを張っておくとか、あるいは、統計的にかなり有効な数だけ大工さんをサンプルとして選び、あなたのところにいま引合いがどれだけきているか、何か月先のものとしてどういう引合いがあるか、というようなことを聞いておけば、かなりの程度需要というものは見込めるのではないかと、こんなふうに私は思うわけです。

これはあくまでも個々のレベルの話でして、国がそういったことをして、来年はふえるぞとか、来年は減るぞというふうな、そういうようなことをやれば、ちょうど47年と48年の狂乱物価のときと同じように、ふえるぞといたら、みんなワァーッと殺到してワシントンの州有林を買いあさり、立木価格を数倍にもはね上げさせちゃう。最近住宅建設はもうだめだということになりますと、みんなバタァッと引いちゃうから、今度立木の価格がガタッと下がるというようなことで、そういうことは、小手の業者たちが、あるいは大手の業者であってもいいと思うのですが、それぞれが個々に独立して、もう少し実需に密着した形で商売を行ってほしい、そういうふうな行政指導をしてほしいんだと私共は先の提言でいったのです。

それに対していまやられているのは、特にウエアハウザー社という、アメリカの対日輸出では4割くらいのシェアを持っているというところの取引は、先ほども何回も繰り返し申し上げましたように、向こう3年間は量的にピシッと決まっているわけです。そして、それがさらにIV半期ごとに決まっている。IV半期ごとに多少の出し入れというのは許されるわけですがけれども、しかし、1年間に、2IV半期続けて契約量より少なくしか買わない場合にはキャンセルされるという、そういうふうにごちら側に非常に弱い契約になっているわけです。

また、価格につきましても、相手のいった価格を、先ほど申し上げました12の大手の商社プラス——小さなところでも若干ウエアハウザー社からコンスタントに買っている会社もあるわけですがけれども——そういう10数社の1社ないし2社がウエアハウザーの言い値をのんだら、その価格がその次のIV半期の価格になる。それをのまなかったら、もう契約は取り消されてもしょうがない。こういうふうなことになっているのです。

そういうような屈辱的な契約というものをもう少しなんとか、いわゆる日本の行政指導かなんかでフレキシブルなものにしていくことはできないものかどうか、そんなふうにぼくは考えているのですが。

もっとも我が国の商社もバカではありませんから、たとえばウェアハウザー社と3年間なら3年間の、たとえ「屈辱的」と言われようと契約をしているということは、それは長期的にみたらそれが一番いい商売の方法なんだ、というふうに思っているからやっているのだとみられる方もいらっしゃると思います。

実際にもう少し詳しく申し上げますと、三菱商事は100%ウェアハウザー社から買っております。それに対して日綿というのは買う先を1社だけにしないで、ずいぶん広げております。ウェアハウザー社との契約も、みすみす損をするということを覚悟の上で積込むことはできないということで、ときには船をまわさないということなどもしております。

それから、先ほど北米から(カナダを含めてですが)製品の輸入が非常に少ないというふうにいっただけですが、丸太の輸入については、安藤さんが何年か前にお書きになったときの推計では、まずウェアハウザー社とか、ITT・レオニア社とか、スコット社とか、あるいはジョージア・パシフィック社というふうな大手のシッパー、そういうところとのかなり長期の契約というものが3分の1、それから州有林の立木の入札をして、それを自分がいいと思う時期に切って持ってくるというのが3分の1、それから、あとの3分の1はいわばスポットで買う、こういうふうになっていたわけです。

立木の買い方ですけれども、アメリカは、国有林はいま丸太のまま日本に輸出することは禁止しております。オレゴン州はもう20年前から州有林について、丸太のまま日本に輸出することを禁止しております。ワシントン州についてだけ州有林の入札をいまだに認めているわけです。

そういう意味で、安藤さんの書かれたものから先ほどちょっと引用しましたけれども、商社の仕入れの3分の1ぐらいが立木買いである。これは入札したあと3年、あるいは5年間の間に切れればいいわけです。最初は入札価格の10%のダウン・ペイメントをしておきさえすればいいわけです。従って、かなり自由がきく。

しかしながら、先ほど申し上げましたように、47年から48年の狂乱物価のときに、日本の製材価格が2倍ぐらいになったときに、日本の商社、あるいは商社の現地のダミー会社が、ワシントンの国、州有林及びオレゴン州の国有林の入札に殺到いたしまして、立木の価格をものすごく上げたわけです。ところが、48年をピークに、49年、50年、51年、52年、および53年の年央まで日本の相場はずうっと下がりっぱなしだったわけです。そのために彼らはかなり大きな損失をこうむりました。それで、「葬に懲りて陰を吹く」と申しますが、いまは(53年時点)殆ど立木買いをしようとしていないわけです。

そういう意味では、あまりにもなにか、未成熟すぎるという感じが、私のような素人は大手

商社のビヘビアをみて感ずるのです。世の中には、大手商社というのは秀れた情報力と金融力云々といえますけれども、現実には彼らのビヘビアを見ていますと、本当に「糞に懲りて膾を吹く」というようなことで、前は3分の1あった立木買いをほとんどやめてしまった。それでみずからのフレキシビリティをまずなくしてしまった。

そういう調達フレキシビリティをなくすということは自分の立場を弱めることになりまから、ウェアハウザーなり、ITT・レオニアというような大手のシッパーの発言力をより強化することになる。そうすると、向こうはもっと強い要求をこちらに出してくる。そして、変にスポットなんかで買ったら許さないぞという、そういうふうなことになってくるというように、現地調達フレキシビリティが、たとえば、47、48年に比べますと現在はるかに減っているようにみえます。

それでは具体的にどうすればいいか、ということは私もわからないのですが、一つは、先ほどいった「ゲリラ」みたいな小手の商社が行ってスポットでやっていくということで補完することにもなりますが、向こうの供給構造はかなり寡占的——ウェアハウザー社の対日シェアというのは4割前後——それに対し日本の三菱商事が1番大きい買手ですが、そのシェアは約1.5割ですから、寡占の構造からすると向こうはガリバー型であり、こちらは平準型の寡占なんです。

かくて、一つは、だから組合をつくらうという声がたくさん出てくるのですけれども、そういうふうにしなくて、具体的な例をあげると、日綿みたいに買い手先を広げると同時に、やはり立木の入札にも、ああいう狂乱的な、熱気をはらんで参入するというのではなしに、もう少し落ち着いた形で参入していく。それから、スポット買いなども、大手の商社がスポット買いをしますと、どうしても産地の価格をつり上げますので、場合によってはもう少し子会社を使って、小さな単位でスポット買いをしていくというような、そういうふうなことをやって、もうちょっとフリーハンドをふやしていくということが必要なんじゃないだろうか、こんなふうに私は思うのです。

**安藤** 私が調査したのは45年ごろなんですね。その当時は、いま森さんがおっしゃったように、商社によってずいぶんやり方が違っていたわけです。たとえば安宅なんというのは立木で大体4割ぐらい買っちゃう。それから、それに対して三井物産なんかはかなり立木で買う量が少ないというふうなことで、各商社ごと、かなりバラエティに富んでいたんですけども、これはいつ、なぜそうなったかしのれないんですけども、ともかく三菱商事がかなり米材輸入で上位を占め始めるような時期から非常にやり方が同じになってきたというようなことがいえるんじゃないかと思うんですね。

それで、森さんは、もう少しフリーハンドをふやしたらいいじゃないか、というふうにおっしゃるわけですが、現実にはそういうことができるかどうかという問題があると思うんですね。ウエアハウザー社なり、あるいはカナダだったらマクミラン社なんかの市場支配力というのがどんどん強くなってきているということになると、ますます輸入の多元化については悲観的なんじゃないかというふうな感じがするんです。

よしんばスポット買いができて、今度は国内の業者に売るときに、それぞれの製材工場とか、原木問屋というのは一応系列の商社があるわけですね。それに断りなしに小手から入れると、今度大手商社から入れられないというふうなことがあって、かなりそういう意味じゃ、47、8年のあの乱高下のときより、一層、なんかむずかしくなっているんじゃないかというふうな印象を持っているんです。

森 私も、現実にはそうなので、私が具体的な提言、しかも有効な提言ができるとは思わないと最初にちょっとお断りしたんですけれども、だからといって、組合方式なり、事業団方式が有効に作用するだろうというふうにも思えない。

ただ、三菱商事は、先ほど申しあげましたように全量ウエアハウザー社から買っているわけですね。それ以外にも、大昭和とか、幾つかありますけれども、だんだんそういうふうな買い方に似てきたというふうにいま安藤さんがおっしゃったんですが、そういったことをそのまま進めていってよいものか。それは、彼らはバカでなくて、みずからの計算でやっているんだから、行政指導なり何なりでなんともできないだろうと、私もそう思います。また、やたらと行政指導というようなことをすべきだとも思わないんですけれども、それに対して向こうが寡占的になってきて、こちらはフリーハンドをなくしてきたから、じゃあ今度組合方式だ、事業団方式だ、というふうな言い方に日本ではいまつながっていきやすいふんいきです。しかし、それもなかなかむずかしいぞというくらいのことをございまして、ともかく現実には商売はやりにくい。

ただ、これははっきりした証拠があつての上ではないんですけれども、たとえば図8で、アメリカの国内価格はかなり下がったり上がったりしていますけれども、ウエアハウザー社が日本に出す価格は1年間くらい非常に固定しているというのをみました。たとえば1974年に、アメリカの代表的な材種であるツウ・バイ・フォーの価格はかなり急落した。しかしウエアハウザー社の日本向け出し値は全く下っていない。

製品が安くなったら、丸太も安くなっているでしょうから、アメリカの国内価格で買うということをするばいいんじゃないかというふうに私などは単純に思うのですが。

それをしないというのは、こういうことをいう人がいます。「アメリカの国内価格が下がって

いるような時期は日本の価格も少し軟調なときで（逆方向にもいえる）、大体そういう意味でアメリカの価格も、日本の価格もかなり似ている」と。

そうしますと、ウエアハウザー社がアメリカの国内価格に合わせて日本向けの値段を同時に下げていきますと、むこうを積出してから日本に到着して検疫を受けて、製材屋なり、原木屋に売るときに少なくとも2カ月なり、3カ月の期間がかかっている。そのときにアメリカの次の価格がさらに下がったということになりますと、これは日本の価格にも敏感に影響があるわけです。

前の期に高く買ったものを、今期下げた価格に影響された安い価格で売らざるを得ないことになると困るから、大手の商社は、ウエアハウザー社なり、ITT・レオニア社とか、そういうところに、値をくずしてもらっては困ると訴えるということも考えられる。

いま日本の国内の価格は軟調なのに、あなたのところが値をくずしてくださったら売り値がますます下がってしまう、それで、損が大きくなるから、なるべく売り値は頑張って長期間高い水準に維持してくれ、というようなことを期待している向きがなきにしもあらずということを手商社の方で、公式ではありませんけど、おっしゃる方がいると聞いたことがあります。

ですから、私がいいたいことは、それは、一種の寡占的なビヘビアの一つだと思うのですが、現在のような寡占的な輸入構造というものをもう少し多元的なものにしていったほうがいいのではないだろうか、こんなふうにも思うのです。

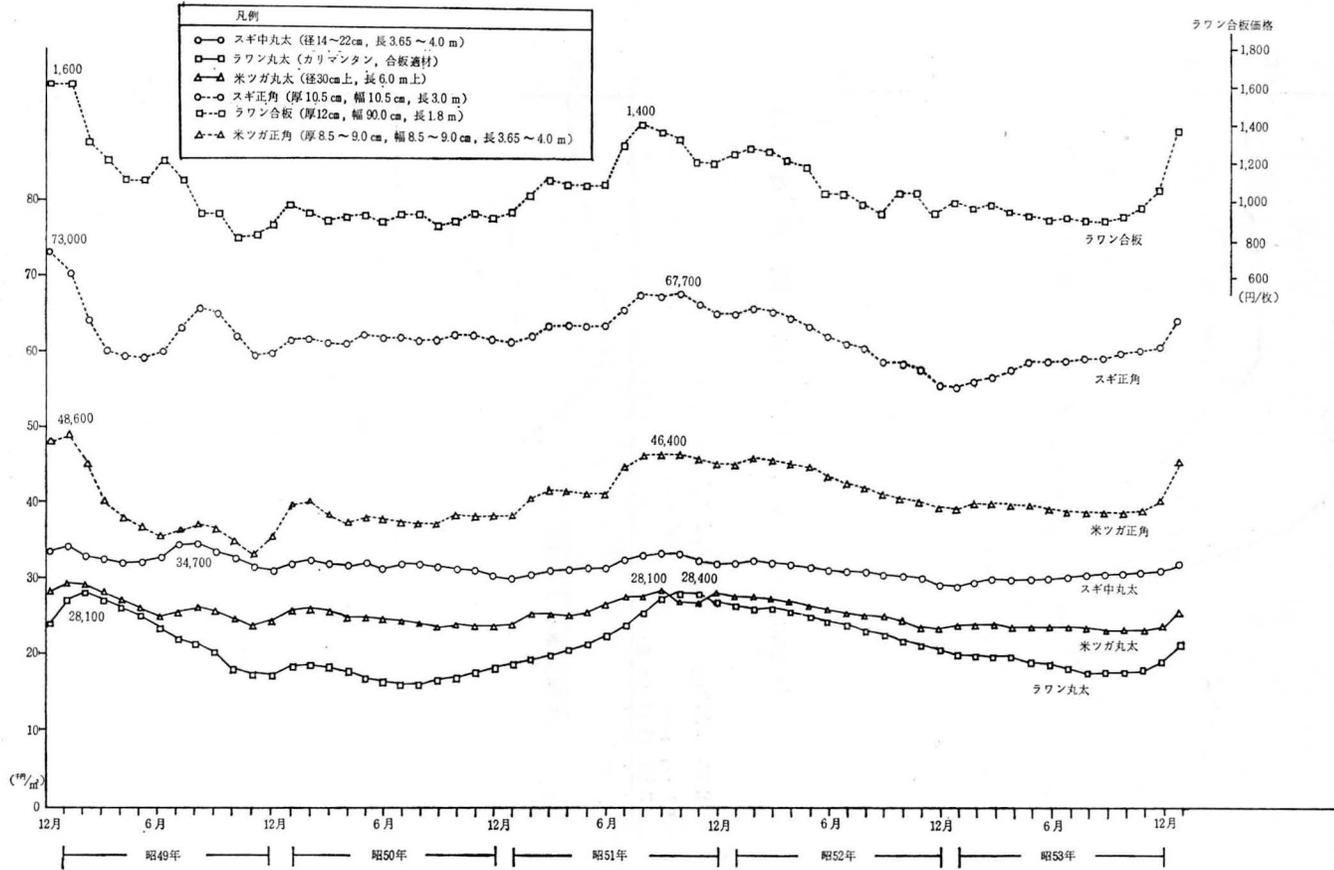
なお最後の私の発言は、これは全く証拠も何もない、非常に非公式的な「げすの勘ぐり」であるというふうにお考えいただいても結構です。

表1 近年の外材丸太産地価格の推移

材種	南洋材		米材		ソ連材		
	ラワン		米ツガ		エゾマツ	カラマツ	
	サマリングダ	ダバオ	カスケード系	コースト系	乱尺中目	乱尺中目	
	FOB	F.OB	FAS	FAS	CIF	CIF	
単位	ドル/㎡	ドル/㎡	ドル/1,000bf	ドル/1,000bf	ドル/㎡	ドル/㎡	
年月							
48	3	54.0~ 56.0	58.0~ 60.0	285	270	3870	3500
	6	45.0~ 50.0	50.0~ 52.0	350	325	4470	4100
	9	50.0~ 53.0	52.0~ 54.0	320	300	4470	4100
	12	60.0~ 63.0	62.0~ 65.0	305	290	4470	4100
49	3	65.0~ 68.0	68.0~ 72.0	290	260	6525	5700
	6	50.0~ 55.0	52.0~ 56.0	290	260	6525	5700
	9	30.0~ 37.0	42.0~ 45.0	290	260	6525	5700
	12	33.0~ 38.0	45.0~ 48.0	290	230	6525	5700
50	3	35.0~ 38.0	42.0~ 45.0	270	230	5340	4515
	6	39.0~ 41.0	46.0~ 48.0	270	230	5340	4515
	9	38.0~ 41.0	45.0~ 48.0	270	230	5340	4515
	12	43.0~ 45.0	—	270	200	5340	4515
51	3	49.0~ 52.0	58.0~ 60.0	270	200	4684	3459
	6	57.0~ 60.0	67.0~ 69.0	280	220	4900	3675
	9	65.0~ 68.0	78.0~ 82.0	305	240	4900	3675
	12	52.0~ 56.0	68.0~ 70.0	335	285	5840	4615
52	3	62.0~ 65.0	80.0~ 82.0	330	285	6100	4950
	6	56.0~ 58.0	83.0~ 85.0	330	275	6450	5340
	9	56.0~ 58.0	80.0~ 85.0	320	250	6450	5340
	12	47.0~ 48.0	80.0~ 84.0	320	250	6065	4480
53	3	57.0~ 58.0	85.0~ 88.0	330	250	5795	4025

林野庁林産課調べ

図1 木材主要品目の卸売価格の推移



農林水産省統計情報部「木材価格」による

図2 素材価格の推移 (1㎡当たり)

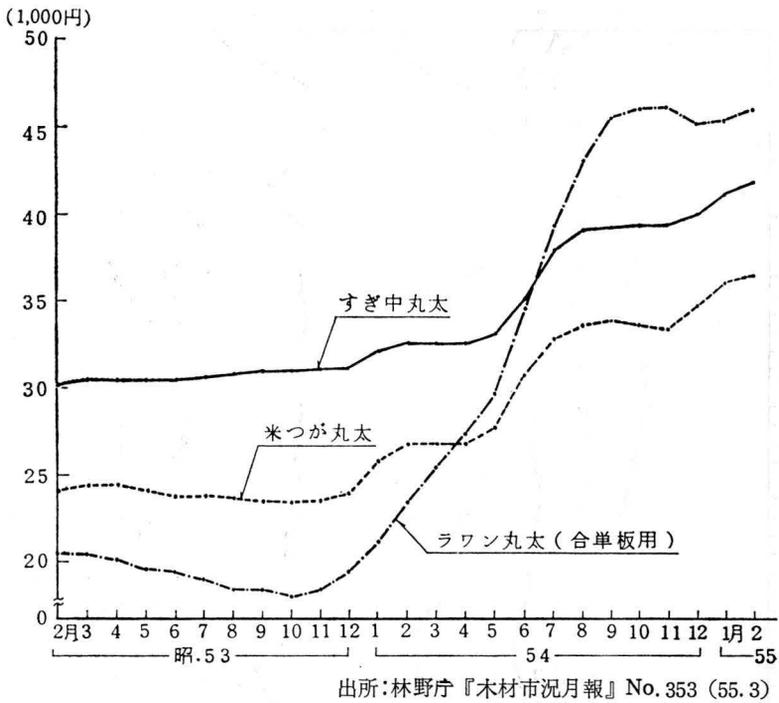


図3 製品卸売価格の推移 (正角: 1㎡当たり, 合板: 100枚当たり)

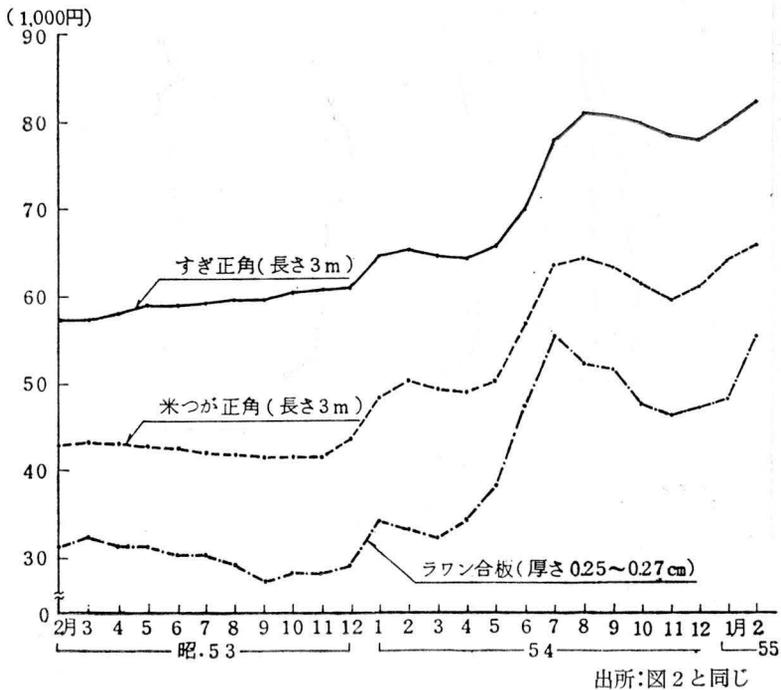
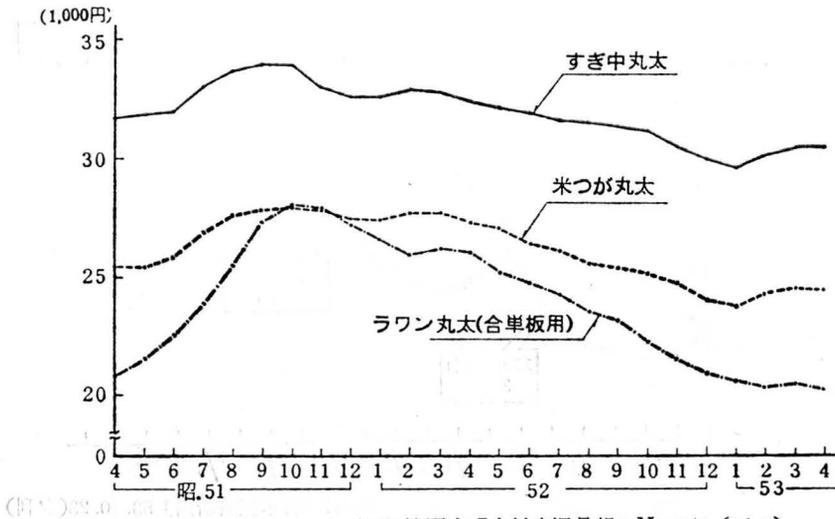
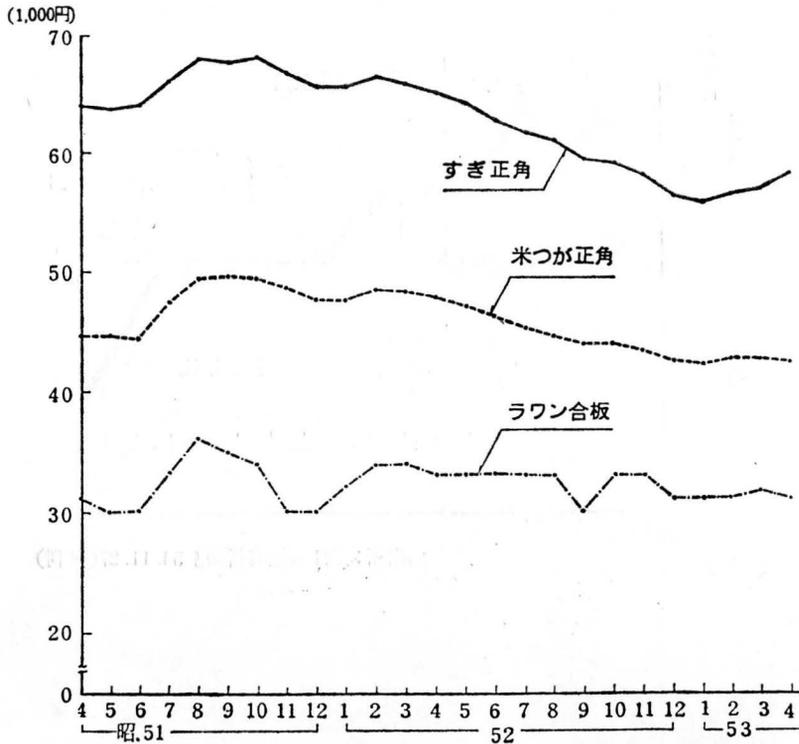


図4 素材価格の推移 (1 m<sup>3</sup>当たり)



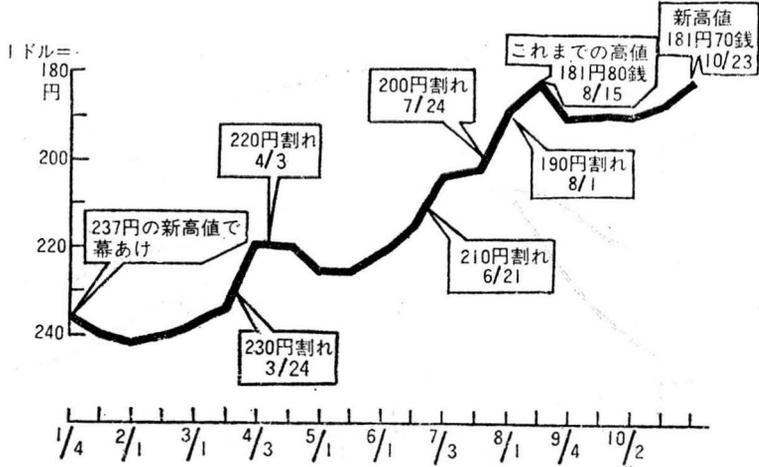
出所:林野庁『木材市況月報』No. 343 (54.5)

図5 製品卸売価格の推移 (正角:1 m<sup>3</sup>当たり, 合板100枚当たり)



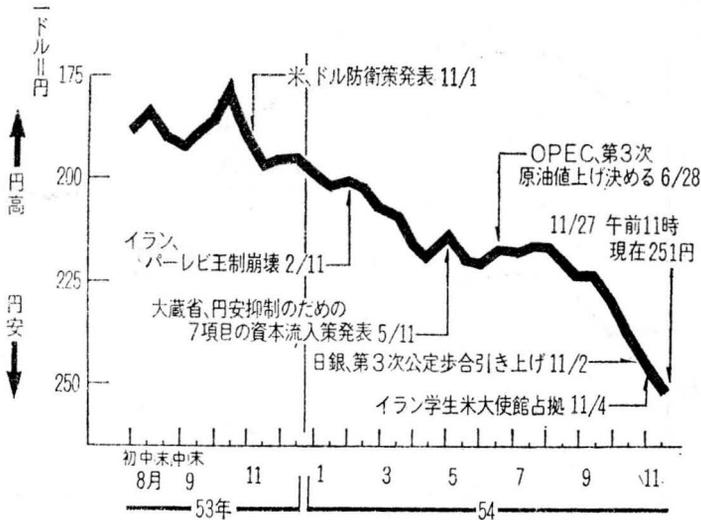
出所:図4と同じ

図6 53年初来の東京市場の円相場(直物翌日渡し終値)



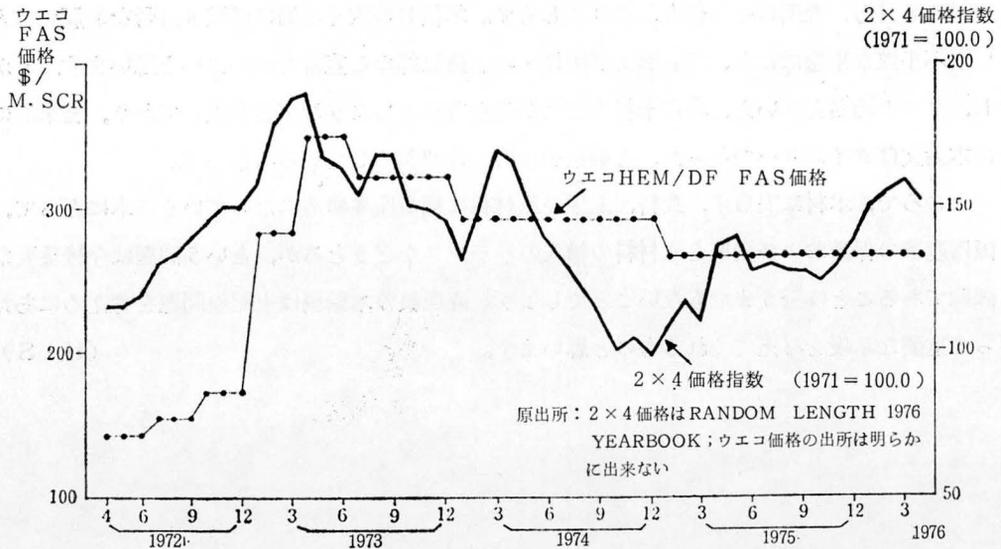
出所:『日本経済新聞』53.10.23(夕刊)

図7 東京外国為替市場の円相場(直物翌日渡し終値)



出所:『日本経済新聞』54.11.27(夕刊)

図8 ウェアハウザー社の日本向け丸太の船側渡価格(Saw Mill 井2)とKiln Driedのツガ(coast) 2×4 (Stud & Better)の価格指数の推移(1972年4月～1976年4月)



出所：拙稿「木材輸入構造と総合商社」『総合商社——現状と展望』流通産業研究所，1977年6月。

### あとがき

本稿はある官庁で出版されるべく、昭和55年3月に報告され、訂正・補筆されたものである。ところが1セットとして出版される予定であった共同研究者の最終稿の提出がかなり遅れたこと、それとも関連して予算的制約ができたこと、次いで担当者が他の部局に転出されたことから出版の予定がたたなくなった。折りも折り、本社会科学研究所の『月報』原稿の集りに多少のゆとりがあることを知り、編集委員会に厚かましくも『月報』原稿として受け入れて下さることをお願いし、了承された。

当初の原稿はかなり大きな表や図が合わせて20近くあったが、本稿では半数にけづり、それに合わせて本文の記述にも手を入れた。それでも図表が本所の『月報』としては多過ぎると思われるが、実態をふまえて表題のテーマに迫りたかったので、これ以上はカットできなかった。読者および出版関係者のお許しを願いたい。

なお本稿と合わせて、米作を中心にわが国農業の構造改善に関する分析提言もペーパーにした。だが、ここ一年程国民経済研究協会の叶氏を中心とした「勇ましい」発言が続いており、その前には拙論はいかにも色あせた感じがするので、編集委員会から『月報』にのせてもいいとの有難い申出もあったが、遠慮することにした。

〔編集後記〕

月報8月号、森所員の労作をお送り致します。木枯しの吹く季節に盛夏8月号をお届けするという不手際な事態になり、著者および所員・読者諸兄姉のご寛容を願いたいと思います。しかし、ケガの功名とはいえ、現在木材市場は倒産企業がでるような事態が生じており、結果的には本論文はタイムリーであった、と編集子は胸をなげおろしている次第です。

ところで、木材に限らず、食料、工学の原材料に頼る産業構造になっている日本にとって、国内産業の保護および発展と原材料の輸入のバランスをどうとるか、という問題は今後重要な課題であることは云うまでもないことでしょう。森所員の本論稿は上記の問題を考えるにあたって重要な示唆を与えてくれるものと思います。

(H・S)

---

神奈川県川崎市多摩区東三田2丁目1番1号電話(044)911-8480 (内線33)

専修大学社会科学研究所

(発行者) 三輪芳郎

製作時潮社

東京都文京区本郷2丁目12番6号 電話(03)811-8024

---