

第七十一回国会 衆議院 物価問題等に関する特別委員会議録 第九号

昭和四十八年四月十九日(木曜日)

午前十時五分開議

出席委員

委員長 山中 吾郎君

理事 稲村 利幸君

理事 小坂徳三郎君

理事 松浦 利尚君

石井 一君

大村 襄治君

近藤 鉄雄君

三塚 博君

中村 茂君

野間 友一君

石田幸四郎君

出席政府委員

公正取引委員会 三井物産株式会社 三井物産株式会社 三井物産株式会社

事務局経済部長 三井物産株式会社 三井物産株式会社 三井物産株式会社

委員外の出席者

参事 考人 辻 豊治君

参事 考人 寺田 忠次君

参事 考人 三橋 邦夫君

参事 考人 福田 繁君

参事 考人 三橋 邦夫君

参事 考人 三橋 邦夫君

参事 考人 三橋 邦夫君

参事 考人 三橋 邦夫君

参事 考人 三橋 邦夫君

参事 考人 三橋 邦夫君

参事 考人 三橋 邦夫君

参事 考人 三橋 邦夫君

参事 考人 三橋 邦夫君

参事 考人 三橋 邦夫君

参事 考人 三橋 邦夫君

同(津金佑近君紹介)(第二九三九号) 公共料金の値上げ反対に関する請願(金子満広君紹介)(第二八八六号)

木材、建設資材の異常価格の引下げに関する請願(阿部助哉君紹介)(第二九四〇号)

同(有島重武君紹介)(第二九四一号)

同(木島喜兵衛君紹介)(第二九四二号)

同(北側義一君紹介)(第二九四三号)

同(久保三郎君紹介)(第二九四四号)

同(山田壯司君紹介)(第二九四五号)

生活関連物資の価格安定に関する請願(赤城宗徳君紹介)(第二九四六号)

は本委員会に付託された。

本日の会議に付した案件

生活関連物資の買占め及び売惜しみに対する緊急措置に関する法律案(内閣提出第八六号)

生活関連物資の買占め及び売惜しみに対する規制措置等に関する法律案(松浦利尚君外三名提出、衆法第一三三三)

○山中委員長 これより会議を開きます。

内閣提出、生活関連物資の買占め及び売惜しみに対する緊急措置に関する法律案及び松浦利尚君外三名提出、生活関連物資の買占め及び売惜しみに対する規制措置等に関する法律案の両案を一括して議題といたします。

本日は、両法律案審査のため、参考人として、全国家具工業連合会副会長辻豊治君、日本綿スフ織物工業連合会会長寺田忠次君、全日本紳士服工業組合連合会理事長三橋邦夫君、全国消費者団体連絡会代表幹事福田繁君に、御出席をいただいております。

この際、一言ごあいさつを申し上げます。

参考人各位には、お忙しいところ本委員会に御

出席をいただきまして、まことにありがとうございます。

両法律案につきましては、すでに大手六商社の代表者から買占め及び売惜しみ等の実態について調査を行なう等、鋭意審査を進めております。本日は、特に生活関連物資の実需及び消費等に関する深い各位から、それぞれの立場において忌憚のない御意見を承り、もって、両法律案審査の参考にいたしたいと存する次第でございます。

なお、議事の進め方といたしましては、最初に、辻参考人、寺田参考人、三橋参考人、福田参考人の順序で、おのおの一人十五分程度要約して御意見を承り、その後、委員からの質疑にお答え願いたいと存じます。

それでは、辻参考人。

○辻参考人 本日は、われわれ業界のためにいろいろ諸先生方の御高配をわざわざしまして、ありがとうございます。お礼を申し上げます。

しばしば諸先生方にお願ひ申し上げましたとおり、われわれの家具の製造業界、これが、思いがけない合板並びに木材の高騰ということで、たいへん窮境に追い込まれております。

概略、われわれ家具製造業界の現況を申し上げます。まず、総従業員は約十五万でございます。月平均の生産額が三千万、仕入れ費が約六〇％でございます。加工高が四〇％でございます。その人件費分配というのは六十数％というふうな平均になつておりまして、非常に収益の低い業界でございます。

その力のない業界に——ふだんわれわれ、資材その他の蓄積ができないというふうなかつこうで営業を続けておるわけでございますが、

○山中委員長 辻参考人、もう少し大きい声でお願いします。

○辻参考人 はい。そういう力のない、蓄積のないわれわれの業界が、資材の手当てその他その日暮らしというふうなかつこうで経営を継続しているわけでございます。そこへ昨年の夏以来、思いがけない合板及び木材の高騰というものでござい

ます。諸先生方にかねがね、いろいろお願ひに上がっておりますが、これは政府の関係官庁にもそうでございますが、現在までに木材が約倍強、合板が約二倍半ないし三倍というふうな非常な急騰を告げたわけでございます。これは先生方よくお

わりのことと存じますが、原価を組織しておりますうちの六〇％の仕入れ費のうちの約四〇％というものが、概略、木材及び合板の費用というところになっておるわけでございます。その四〇％が、平均いたしました二倍ないし二倍半上がつてしまったというわけでございまして、これはわれわれメーカーにしますと、仕入れ価格自体が、すなわちその生産の販売額というものに直接響かざるを得ないというふうな状態でございます。値上がり分だけを考えまして、家具の製造価格が約四〇％近く上がるということでございます。

ところが、家具の中で一番主要な需要と申しますのは、婚礼用の家具というのが総体の約四〇％を占めておるわけでございます。この四〇％を占めております婚礼用家具というものは、どういふふうにお客さまが買いになるかと申しますと、

当然一年、二年前から計画を立ててになりまして、それぞれ貯金の手当てをいたしまして、それをもつて家具を買い入れるわけでございます。でございますので、われわれメーカー自体が出します価格がかりに一〇％、一五％というふうにながりますと、これはすぐ店頭におきまして、お客さまたちの非常な御不満の声というものはね返ってくるわけでございます。そういうふうな消費者の非常にお困りになるという御意見によりまして、われわれ家具のメーカーというものが、資材の値上がり分だけを販売価格にはね返すというわけにいきませんで、現在までに、全部の平均いたしま

して四〇％高い仕入れ買のうちの約半分が、実際販売価格というものによって値上げがされたというかつこうになっております。これは大体、家具の生産額自体が月に約四百五十億くらいでございますが、その約二〇％、九十億というのがわれわれの業界自体のしよ込みになっているというところでございます。

これは一体どういうことかと申しますと、はっきり申しますと、どうも政府の需要の予測の誤りということになるんじゃないかと思うのでございます。

そもそも、木材自体が値上がりをしていたしました一番の原因となりましたのは、住宅用の木材でございます。これはおもに針葉樹でございますが、住宅用の木材が、住宅需要自体が多くなったために急騰したということでございます。それで、その住宅木材の急騰分を、われわれ一般の家具のメーカーが使っております。合板用材にも使っておりますが、ラワン材にいま切りかえよう、それから板類はできる限り合板類に切りかえようじゃないかというような御意見が、建設省から出されたわけでございます。昨年の秋に林野庁の林産課に私お伺いいたしまして、そういう建設省の御意見自体によって家具用材及びその家具用の合板、これを急遽建設用に切りかえろということになりますと、家具用材自体が非常に逼迫するおそれがあるんだ、急遽増産体制をとっていただきたいというのを申し上げたのでございますが、事実はなかなか、その需要に増産が満たなかったという状態でございまして、昨年の夏過ぎから月々約十円ないし二十円刻みに上がっております。それが、暮れ間近になりました。毎月五十円、六十円というふうな幅で急騰したわけでございます。

それに対して、政府自体としましては、急遽輸入に振りかえらんだということをおっしゃっておいでになりましたが、この輸入先と申しますものはフィリピン及び韓国、台湾でございます。非常に日本の近くでございますし、現在、情報の伝達が非常に早いのでございます。日本の市価の

値上がり自体が産地にすぐ響いてしまったということでございます。

二月に、私どもの会社の人間が台湾へ行っているいろいろな事情を調べてまいりましたが、台湾あたりのメーカーが、一枚に対して百五十円ずつもかるんだということでございます。約十萬枚ばかりつくっておりますメーカー、これは日本のメーカーに比べて非常に小さいメーカーでございますが、手つかずに、ただすわっているだけで、日本の商社の方々が約四十社ほど買い付けに来ているんだ、夢中になって買いあさっている。従来、台湾、韓国は、日本向けの合板というのは非常に量が少なかったわけでございます。ほとんど大部分がアメリカ向けでございます。当然、アメリカ向けの輸出自体は長期のＬＣ契約になっておるわけでございますから、生産能力はほとんどアメリカ向けの輸出でもってカバーされたということでございます。それを無理をいまして、日本向けの輸出を皆さんが買いあさったということでございます。そのために輸入先自体の市価も非常に急騰を告げたというわけでございます。

しかも、そういうようなことがあって合板類が逼迫いたしましたもので、これは一面には合板が、昨年の三月末まで不況カルテルを結成してございまして、非常に苦境に追い込まれたということなのでございますが、約三年ほど通じまして百億近い赤字を出したということ合板業界の方々はおっしゃっておいでになります。それをこの値上げでもって埋め合わせをするのだということでございます。

合板と申しますのは、大体原木は商社が輸入いたしまして、つくりましたうちの約七〇％近い製品を商社がまた買い上げる、それでまた市場へ出すというかつこうになっておるわけでございますが、合板に關しましては、そういう住宅需要というものが、自体から生産が間に合わないで価格がね上がった。しかも合板業界の方々の気持ちの中には、前の赤字をこれで埋めるのだというお考えがあったようにございますが、現在、われわれが

ちよつと推定いたしますと、一カ月間で約五十億くらいずつの過剰利益を得ているように感じるわけでございます。それが昨年から今日までまだ続いているということでございます。

それに加えて、輸入先の韓国及び台湾のメーカーたちも非常に喜んでおるわけでございまして、ただすわっておればもうかるのだ、日本の商社の方が高値をつけて買っていくてくれるのだというところで、非常に喜んでおります。ただし、その輸出先の方々も、これは長続きはしないであろう、日本の商社の方はすぐ手のひらを返すような行ないをするのだ、需要を満たせば一べんに契約は打ち切りになって、アメリカのような長期契約という買い付け方はしないのだ、その場限りの買い付けであるのだ、これは当然長続きはしない。韓国ないし台湾のＬＣが大体六月ごろでほとんど切れるわけでありまして、彼らは、商売の本質としましてはアメリカ向けの輸出というものを考えているようでございます。

そういうように合板が急騰いたしましたして、合板業界が非常に収益をあげておるということを見まして、昨年の十一月ごろからでございますが、商社の方々が輸入原木自体の価格を引き上げてまいりました。

御存じでございますけれども、この輸入原木と申しますのは、われわれ家具の用材ではほとんど南洋材でございます。この南洋材は、大商社におきましては当然年間契約をしておるわけでございまして、輸入価格、原地の出荷価格というものは、ほとんど変化してはいないはずでございます。中には昨年末になりましてフィリピンだけは、原木の出荷調整をやっておりますので、合板用のラワン材は、契約時の改定に對しまして一五％ほど値上げをしたという事実はあるようでございまして、そういうようなことなんでしょうが、よく日本の商社の方がおやりになることなんでしょうが、五年ほど前にニューギニアは、それまで原木の輸出を禁止しておりましたのを、いろいろ

経済事情その他から原木の輸出禁止の解除をしたということがございまして、その解除をいたしますときに、ニューギニアの原地の造材業者——原木を切り倒して海まで運び出す業者でございまして、これは非常に古めかしい機械を使って造材をしておりまして、能力が非常に低いのでございまして、ニューギニア全部に約二十四の業者がございまして、この方々が、日本の商社が買い付けに来るんだ、おれたちはあまり安く売らないようにしようじゃないか。一石と申しますのは一尺角の長さ十尺のものでございまして、これ当たりで八百円以下に売らないようにしようじゃないかという造材業者の申し合わせがございました。そこに日本の商社の方々が十八社買い付けに行かれたわけでございます。しかも、現地の事情をお調べにならずに、いきなり配船の手配をしたというところでございまして、現地の造材能力以上の船を持っていってしまつた。そのために買いあさりをやつたわけでございます。ウナギ登りにのぼりまして、約四カ月ぐらいうちに、向こうが八百円以下で売らないようにしようじゃないかという申し合わせをしたにかかわらず、最高千八百円までの買い付けをしております。それがいわゆる日本の市場自体の価格にはね返ってくるということでございます。

今回の木材の合板の値上がりに伴いました合板用材の値上がり、それからそれに付帯いたします家具用材の値上がりということ自体は、大商社の方々に言わせると、よく現地の価格自体が高いからということをおっしゃっておいでになります。が、さほどの値上がりということは、われわれは承知しておりません。木材の担当者と言わせますと、前はもうからない、もうからないといつて上司におこられていたけれども、いまは船さえ出せば六割、七割、ただすわっていてもうかるのだというところでございます。

商社の方は、いわゆる買いだめ——買いだめということは当たり得るかどうかわ存じませんが、船を右から左へ一次問屋に流してしまひます。しか

も、その一次問屋のうちの値よく買い付けてくれるところへ船をつけてしまおうということがございます。われわれのほうにも一応話がございました。昨年の夏過ぎ、九月ごろでございまして、一石当たり約三千円ほど買っておりまして、原木でございまして、それが秋になりまして、暮れ間近でございまして、船が参りました。五千円で買わんか、こういう話がまゐりまして、そんな高い値じゃ買えないという話をいたしましたら、それでは名古屋か大阪へ持っていくてしまおう、こういう言い方でございます。その需要自体の逼迫を見越しまして、しかも、われわれ自体のストックがないということを見越しまして、値のいいところへ船を回してしまつて売り込んでしまおう、こういうやり方でございます。

原木の、商社の通関経費と輸入手数料というものがございまして、これがごく安い材料でもって一石当たり大体五百円。一般材のうちのごく高い材料と申しますと、たとえばラワン合板の表面材に使うラワンの良質のものでございまして、これあたりで約千円近い手数料を取つたわけでございまして、高価のものでも三千円ほどの取り扱ひ経費をいきなり上げてきたというところでございまして、それで、高いではないかというのを言いますと、現地が高いからと、こういうお話なんですけれども、この現地の高いというのは、一部には、いわゆる中小の商社の方々が現地に出かけていって、無理に造材能力以上のものをかき集めてくる、そのために高い値が出てしまつたというところでございまして、先ほどのラワンと同じような状態でございます。そういう高値が出ますと、大商社の方々は、その相場を理由にいたしまして、現地相場が高いからと、こつこつとやるわけでございまして、われわれとしましては、冒頭に申し上げましたとおり非常に零細な業者の集まりでございまして、資金のストックがないわけでございまして、ますます高くなるということがわかつていながら、買い置くといいことができませんで、やむを得ず、

その日その日高いものを言うままに渡されておるというわけでございまして。当然、原木のままわれわれが使うわけではございまして、それには中間の問屋さん、たとえば家具用材なら家具用材向きに分類された木材を扱う問屋さん、あるいは家具用材向きの製材屋さんがございまして、高値から高く売らざるを得ないのだというところでございまして、そういう方々は非常にしあわせなものでございまして、そういう方々には比較的、直接消費者の方々に近い業種といたしましては、お客さまの聲がじかに響いてくるわけでございまして、仕入れ費が高いからといって、すぐそのまま高い販売価格では売れないということで非常に悩みがあるわけでございまして。

ちなみに、これは先生方もよく御存じだろうと思つたのでございまして、たとえば商社の方々の先ほどのニューギニアの例、これはよく各地で起こる例でございまして、アメリカあるいはヨーロッパあたりの原木を扱つておる業者はどういうことをいたしたかといふと、たとえば一つの島なら島といふものを開発したと、この島に対してたとえば十年なり十年の開発予定といふものを立てまして、それに伴う機材を投入するわけでございまして、それで林道の準備からそれに匹敵する港の準備まで全部いたしまして、伐採を始める。で、コンスタントに木材が入り、木材価格自体を移動しないといふかつかうになつておるわけでございまして。ところが、日本の商社の方々は、そういう長期的なお考えを持たずに、その場その場でもって勝負するといふことでございまして、そのために、先ほどのニューギニアの例のように、必要以上に、合板もそうでございまして、国外から高いものを買い付けなければならぬ。それをわれわれの業界を通じてお客様にその高いものを押しつけて、どうも計画性がないといふふうに感じます。まず、われわれ家具をつくつていますのは、外

材ばかりじゃありませんで、国内材もございまして、約四割強の国内材も使つております。これに對しまして林産課のほうにお願いいたしまして、非常にそういうような状況が見えますもので、昨年のうちに造材計画といふことをお願いしたわけなんでございますが、それはなかなかできないといふことでございまして、これはいづゆる環境保全の関係もあり、木材の伐採量は年々減るばかりである。しかも家具に使いますのは広葉樹でございまして、広葉樹自体が生長速度が非常に遅いものでございまして、二百年、三百年という年数をかけませんと国内材は使えません。南洋材は五十年ないし六十年でりつぱに使えますが、国内材は二百年、三百年という年数がかかるわけでございまして、

年々山が深くなる、ために供給力は落ちるといふことでございまして。なるだけ払い下げ価格を上げないようにするけれども、こういうことをおつしやるのでございまして、現実には払い下げ量が減るために、その国内材を製材しあるいは流通して生活されている方々は、取り扱ひ数量が減れば当然その減つたものに対して、常時必要とする経費といふものをかけていかざるを得ないもので、割り高になるわけでございまして。それに加えて、いわゆる建築材関係が非常に暴騰しているんだから、おれたちも少しも上げようじゃないか。ある県などは、県ぐるみそろいまして製材業者、問屋さんたちが集まりまして、幾ら以下には売らないようにしようや、そういうような価格調整をした、申し合せをやつたという例も聞いております。しかもその際に、ある程度やはり出庫の調整をやるようでございまして、そのために、われわれの業界の中ではあつて買ひ付けにかけずり回つていふという状態でございます。製材業者あるいは木材問屋さんが、国内のことでございましてね――

○山中委員長 辻さん、時間が過ぎていますから、一応まとめたいので、あと質疑でまた補充してください。

○辻参考人 きめた価格以上の値段でもって買ひ付けておるような状態でございます。

こういうような状態を、ひとつ先生方のいろいろなお知恵をおかりしまして、窮状を打開できるような道が開ければと、こう考えております。どうぞよろしくお願いいたします。

○山中委員長 次に、寺田参考人。

○寺田参考人 御紹介いただきました私は、日本綿スフ織物工業連合会の会長寺田忠次でございます。

綿スフ織物業の振興に關しましては、平素格別な御高配を賜つておりまして、まことにありがとうございます。

さて、きょうは、生活関連物資の買占め及び売惜しみに對する規制措置に關する法律案について意見を述べよ、かように申されたことでございまして、まず、綿スフ工業の傘下の中小零細織物業の経営の実態を御説明申し上げて、これらの中小零細業者の立場から意見を申し上げたい、かように存じます。

綿スフの織物業は、全国に約一万七千軒の業者が散在しております。従業員数は十一万五千人、織機の数は一十四万五千余台でございまして、年間約五十億平方メートルの綿織物あるいはスフ織物、合成繊維織物を生産しているわけであります。これを一企業あたりの平均規模で申し上げますと、従業員は六・八人、織機台数は二十台になります。このうちには家族労働が平均二人くらい含まれておりますので、こつこつとたいへん小さい、零細な企業でございまして。

そうして、その商売のやり方は、私どもよりはるかに、大企業であります紡績会社あるいは化繊会社、商社、問屋等からの注文によりましての下請生産方式が大部分でございまして、しかしながら、その下請取引の方法には、大きく分けて二通りでございます。その一つは、原材料を支給される下請方式でありまして、大体六割でございまして、もう一つの方法は、仮りの売買方式によりまして、原材料を仮りの価額で仕切りまして、製品はこれ

に加工賃を加えた価額で仕切る方法でありまして、約三割七、八分はこの方法でやっております。そのいずれもが危険の負担はしておりません。残りのごく一部に、完全に自主的に原料を買い、あるいは製品を売るものもあります。

ただいま申し上げましたような取引の機構になつておりますが、私どもが生産した大部分の製品は、直ちに委託先あるいは契約先に納入されますので、私どもの業界の段階で製品が滞留するということは、まずほとんどありません。また、零細企業が大部分でありますので、売惜しみをしたり、あるいはそういったようなことはいたしませんで、しかも経済能力もないというのが実情でございます。

したがって、私ども織布業者がこの法律によって規制の対象となるというようなことは、ほとんど考えられません。しかしながら、織布業の原料である綿糸あるいはスフ糸、合繊糸等につきまして、買占めや売惜しみ等が行なわれますと、私どもは重大な被害を受けることになります。

さきにも申し上げましたように、そういった取引あるいは機構であります関係上、私どもの関心事は賃織りの工賃でありまして、製品代と糸代の差額、すなわち付加価値のみでございます。賃織り工賃は糸値と製品価格とによって決定されるものでありまして、糸の買占めあるいは売惜しみが行なわれますと、糸高あるいは製品安というような結果を生じまして、賃織り工賃を大幅に下落させざるを得ないようなことになっております。

また、このようにして暴騰した相場は必ず暴落を招くことになりまして、投機家には、上がつても下がつてももうかるというようなことがありましようが、私どもの中小企業者は、相場の急激な変化による悪いほうの影響はすぐに受けまして、工賃や売り値の引き下げを要求されるばかりでなく、万一これによって取引先の経営が破綻するようなことがあった場合にはたいへんなことになります。そのような意味合いから、今年の六月あるいは七、八月ごろにはあるいはこの危機が来るの

ではないかと、いまから心配をしているわけであります。

何といたしまして、私ども中小織布業者が常に望むことは糸値、製品値の合理的な安定でございますので、投機筋の介入を排除して、安心して事業が営まれるようにしていただきたい、かように考えるわけでありまして、

さて、問題の法案につきまして考えを申し上げます。わが国は自由主義経済でありますので、このような法律をつくらずに、経済の自律調整作用によって諸物資の価格がほとんど変動のないように、また変動するにしても小規模な変動にとどまるようにすることが好ましいと考えます。しかしながら、現在はいくく急激な変動が大変動であります。したがって、このような法律を制定して、行き過ぎた経済活動を規制することはやむを得ない、かように考えるわけでありまして、

しかしながら、本法の効果にはおのずから限度があると考えます。今回の綿糸相場の高騰につきましても、本年一月以降急速に上昇を始めて、二月三月と見る見るうちに八〇%近くも上昇したのであります。すでに最近では大暴落をしまして、一ポンド三百九十円近くまで上昇しましたものが百円も下落しまして、私は機屋を始めましてから五十年以上になります、こんなばかげた相場は全く経験したことがございません。

このように短期間に大幅に変動する相場の波に法律の規制でもって対処することと間に合うかどうかということが問題だと思ひます。それは、この法律に基づいてお役所へ調査し、勧告し、売渡命令を出したりしている間に情勢が一変してしまつたといつたことも考えられるからであります。したがって、このような問題に対しては、常に財政、金融政策によつて事前に的確に対処しまして、このような事態の発生を未然に防止するというようなことが何より大切であります。不幸にして、もし、今回のような事態が発生するような心配が感ぜられましたならば、それこそ間髪を入れずに行政当

局は、勇気をもって取引所の規制、適切な処置等を、簡単にして、しかも的確に効果をあげ得るような対策をとっていただくべきではないだらうかと、よく考えるわけでありまして、

以上、簡単に申し上げますが、中小織布業者を代表いたしまして、意見を申し上げます。本日は、このような機会を与えていただきまして、まことにありがとうございます。

○山中委員長 次に、三橋参考人。

○三橋参考人 私は、紳士服の全国連合会の理事長をしております三橋でございます。

私どもの業界の概略を申し上げますと、東京、大阪、岐阜、名古屋、京都、石川、新潟、岡山に、全部で五百三十社ございます。その営業規模は、十億以上の企業は大体全体の五%くらいです。一番大多数を占めるものは二億から三億というようなところが多いでございます。

なお、紳士服の生産の工程でございますが、この冬の冬物を例にとりますと、機屋さんが、大体去年の八月、九月ごろから糸手当てをいたします。そして柄出しをしまして、私どもの業界が、商社あるいは元売り、卸売業者を通じて十月の末から大体十二月に、あるいは一月に一部入りますが、色柄の契約あるいは反数の契約をいたしまして、私どもがそれを、大体三月から五月ないし一部六月、七月になるのもございますが、大体この間に引取りまして生産に入るわけでありまして、

なお、最近、羊毛が非常に高騰しておりますので、各週刊誌とかあるいは新聞社等のなを見ますと、羊毛が上がつて毛糸が上がつたからこうだと簡単に申されておりますが、現在の紳士服、セビロを例にとりますと、生地が製品価格に占める割合は約三分の一でございます。その他、工賃と付属でございます。ただ単に紳士服と申しまして、付属の中には十七、八種類のものが必要でございます。その中で、特に最近、糸の値上がりからくるおまな表地の原料よりも、むしろ付属に使う綿のスレキとか、あるいはこまかいものではボタン等が非常に値上がりして、綿のスレキなんか、

八十円から九十円ぐらいしているものが二百何十円になり、ボタン一個が二円ぐらいのものが八円ぐらいになり、というようなことで、特にこういうふうな環境になりますと、縫い糸のようなものは付加価値が非常に低いものですから、紡績さんにしても、また専業者ににしても、なるべく付加価値の高いものにとつて、糸が六十円ぐらいのものが倍以上になつてしまつて、いまマスコミで騒がれている私どもの現状は、毛糸の高騰による表地の値上がりよりもむしろ付属の値上がり、同時に工賃の値上がりのほうが、大きく頭を痛めておるわけでございます。

御参考までに、最近十年ぐらいの原毛あるいは毛糸の価格の状況を申し上げますと、大体朝鮮動乱当時の二十五年には、一時七百三十一セントという異常な高値を示しておりましたのですが、停戦とともに、昭和二十六年から三十二年には、大体三百セント台を維持しておりました。三十三年から四十三年には二百セント台で推移し、しかも四十四年から百セント台に突入して、四十六年十月には、百二十九セントという未曾有の安値を出したわけでございます。この間、毛糸は、二十七年から二十九年に、一時三千五百五十六円といつた超高値もございました。ところが、三十年から三十二年は下がって、二千六百円から二千八百円、そして三十三年には暴落して、四十一年まで大体千五百円から千九百円台を往來しておりました。

四十六年十月には八百三十円という超安値になつたわけでございますが、昨年の後半、八、九月ごろから徐々にこれが上がりまして、千六百円ぐらゐから千九百円、そしてことしの春になりまして、一時毛糸の取引所の停止とかいろいろございまして、たしか三千七百七十円で定期市場が閉鎖されたわけでございます。その間、一時取引所がないために、まあ市中では、一種の自由取引が三千五、六百元までいったというふうに記憶しております。

現在取引所が再開されて、きのうは二千二百円ですか、しかし、原毛がこういうふうな乱調

子になった原因は、やはり羊毛の主要国である豪州の放牧業者が、非常に引き合わないで他の食肉に転向するとか、また昨年は特に干ばつ等で非常に羊毛の産量が、とれが悪いといいますが、そういうことも手伝ってこういうような結果になったのだと思いますが、私も羊毛の業界としては、やはり相場が安定するということが、先ほど申し上げましたように、非常に早く発注をして長い期間生産、備蓄にかかるものですから、昨今の羊毛相場の上り下りがありまして非常に混乱、迷惑を来すわけでございます。

なお、羊毛あるいは毛糸が非常に高値を示しておりますので、非常に洋服が上るとかあるいは便乗値上げだとかいうような声を聞くのですが、私自身考えますと、繊維の中でいま、前売り筋、小売りの段階で、消費者の段階で一番値上りをしてないのが私は洋服じゃないか、こう思うわけでございます。ということは、先ほど申し上げましたように、非常にファッション性が強いために、原料を買いだめするとかあるいはまた売惜しみするということができる商品でございまして、同時に、先ほど申し上げましたように非常に零細、小規模の業者が多いために、資金的にもそういうことは不可能な状態でございます。

しかし、私も業界といたしましては、物が上がったんだら高く売ればいいんだというようなことは毛頭思っておりません。今度の毛糸相場の投機からくる価格のアップにつきましても、全国の紳士服の小売業界の幹部の方々と数回会合を重ねまして、三月五日に、とかく乱れがちな私どもの取引の正常化あるいは合理化をはかって、極力これが価格アップを合理化、省略化によって吸収していくことが一番好ましいのじゃないかということ、小売りの幹部の方々と話し合いを何回も重ねまして、全国の専門店に対して取引の合理化あるいは正常化を文書をもって要請して、極力最終消費者価格へのはね返りを押えていくような考えで、前売りの業界とも懇談を重ねておるわけでございます。

なお、その他資料もございしますが、後ほど御質問のにおりにお答えさせていただきますと思います。

○山中委員長 次に、福田参考人。

○福田参考人 私は、全国消費者団体連絡会代表幹事の福田繁でございます。

婦人団体、生活協同組合など全国の二十団体が加盟しております全国消費者団体連絡会を代表して、今回の生活関連物資の買占め及び売惜しみ等に関連した法案について、消費者の立場から意見を述べさせていただきます。

このところ、消費者は、一体世の中はどうなっているのだろうというように実感として感じております。消団連加盟団体であります日本生活協同組合連合会の婦人部が全国的に集計いたしております家計簿の資料によりますと、この一月で、毎日一人の家族が食べている食費はわずかに二百三十七円になっております。これは一年前の同じ月、一月とはほとんど同額でございます。

この調査は、主人の年齢が四十歳前後、子供が二人、したがって一人は高校生など一定の教育費も要するという条件を設定いたして、こういう家計調査を行っております。収入総額は十五万八千何がしで、その中で食費に支出できる金額はわずかに三万円余りでございます。それを一人一日で割ってまいりますと、先ほど申し上げましたような二百三十七円という数字になるのでございます。

もともと、日本の生活の中で、お正月というのとて、十二月には多少お正月用品を買っているというところから、一月の食費は、毎年の統計でも一人当たりで十五円、二十四程度安く統計上は出てくるというところはございます。ただ、私がここで申し上げたいことは、収入が名目的にはふえているにもかかわらず、食費に支出できる金額が全くふえていないということでございます。このことは、食費には回せないんだ、家計の足らないところを食費に回さないと、食費を減らすことを詰めて家計のやりくりをせざるを得ないんだという実態を

この数字は示しているということでございます。同じ傘下にございします横浜生活協同組合の二百人の家計簿統計でまいりますと、一月で、前の年に比べて食費の高騰は、ほとんど生活協同組合を利用している者で八・九%高くなっております。そのうちで魚介類は一五・一%、肉類は一四・三%、野菜は実に三三・二%というふうに、物価は高くなっております。さらに二月でいきましたも、ほぼ同様に、魚介類で二三・二%、肉類で四五・五%、野菜類では三二・四%と、こういうように高くなっております。

そういう消費物資の高騰にもかかわらず、実際に支出できる金額は、食費ではほとんど同じだということ、栄養水準が、実は一年前と比べてみて下がらざるを得ない実態になっているんだ。主人の収入が十万円をこえておれば、そこで何とか生活できているのではないかと先生方はお考えになるかも知れませんが、毎日毎日家計をやりくりしている者の実態は、このように非常に深刻な、現代的なゆがめられた状況になっているということを、まず冒頭に申し上げたいのでございます。

そういう毎日のやりくりの中において、これだけ何から何まで生活物資が上ってきたものでは一体どうなるんだということが、消費者の偽らない実感なのでございます。買占め、投機商品によって日常の消費物資で上がっているものうち一部調査したものを、消費者が購入する価格の問題で一、二御報告をさせていただきます。

ごく最近ですと、繊維品で申し上げますと、さし、ガーゼ、白綿布、ブロード、クレープなどは、メリヤス、ジャマなどは品不足というところで、生活協同組合が問屋さんなどに仕入れに行きましても売ってもらえません。そういう状況がございしました。価格暴騰で、たとえばさしでは、ことの春三百八十円であったものが現在では六百八十円、さらには千円という話も出てきているという現状でございします。主婦が台所で毎日使っておりますかつぼう着は、ことしの春同じく三百八十

円であったものが六百円。メリヤスはだ着のキャロンで平均約四〇%の値上げになっております。また、アクリルの毛布で小売り段階で千五百円、二千五百円のもありますが、そういうものが小売りで千円値上がりしてある、卸で五百円値上がりになっている、こういうような状況でございします。特に、最近ほしい品物が仕入れられない、流れてこないというのが、消費者として一番困っております。

品物が無いということが出てくる次の問題は、価格の暴騰でございます。東京にございします下馬の生活協同組合の中で、さらに三月——先ほどは一月の家計簿を申し上げましたが、三月の個別品目の調査で少し申し上げてみますと、繊維関係で、絹糸が、七十四円であったものが百二十円に、呉服白羽二重が、四千円であったものが六千六百円に、長じゅばんの仕立て代は三千五百円から四千三百円に、食品関係では、牛肉のひき肉百グラム百十四円、食品関係では、牛肉のひき肉百グラム百十四円、数え上げていきますと——時間の関係上一々御報告できませんが、とにかく、いま申し上げますように、その他サケでもアズキでも砂糖でも、あるいは雑貨関係ではヘアトニックであるとか固型石けんであるとか、こういうものも大体二十四、三十円は値上がりをしてきております。二十四、三十円はたいしたことはないと思われながらもわかりませんが、率からいえばまことに高率で、毎日買って消費しておる主婦のふところ勘定からいけば、たいへんに響いてくるものでございします。

最近、この委員会に大商社の社長の方もいらしたというように新聞で伺っておりますけれども、お米につきましてもたいへん上がってきております。特にモチ米につきましては、納入価格、昨年の十一月六日に三百八十四円であったものが、十一月の中旬には四百三十円になり、二月一日では四百六十円、二月二十四日には五百四十円というふうになっております。また、消費者に供給される——私どもは供給と言っておりますが、いわ

ば小売価格でございます。それは、四百四十円のものゝ二月末現在では六百円というふうによげざるを得ない。そういう意味では、元値がよがつてくるから小売価格もよげざるを得ない。しかし、それほど高くよげられないから利幅は小さくなる。つまり生協の経営は苦しくなつて、消費者は、三百八十円から六百円になる、昨年の十一月が三百八十円、ことしの二月では小売価格は六百円、こういうふうによくなつてゐるのでございます。

話が前後しますが、繊維関係で参りましても、仕入れが全部高くなっておりますが、特に、たとえばグンゼのはだ着は三割程度高くなっておりますというふうなことでございまして、ここで少し触れておきますと、グンゼは一〇%程度の全国的なシェアだと承っておりますが、零細業者が多い中においてそういうところの持つ比重が全国の価格に与える影響は非常に大きいものだというふうな、私どもは感じております。そしてまた事実、

もしも安売りをいたしますと直ちに荷どめがあるというようなことで、やみ再販が現実に行なわれ続けているというような状況で、このはだ着価格がずっとその価格で押し上げられていくというふうな効果を持っているのじやないかというふうな思っているのです。

そういうふうに、生活を取り巻く小売りの問題で非常に上がってきているということで、私どもはほんとうに困って、いろいろと調べもしたり、またお話も承っていました。その中で特に幾つかの点を取り上げて、私どもが非常に不審に思う点について、さらに申し上げてみたいと思います。

まず、大豆でございます。これは先生方のほうがむしろ十分御承知おきいただいておりますことかと思いますが、生活協同組合等消費者団体では、大豆といえばおとうふ、みそ、しょうゆ、食用油、日常の食生活の基礎物資をなすものが、大豆に関連して価格は全部影響してまいります。

なぜ大豆がこういうふうになるのかというこ
とを、つまりみそも高くなる、しょうゆも高くな

る、たまらないということで、資料など調べてみますと、昨年、四十七年四月で、中国の大豆の仲間相場が一トン当たり五万二千円であった。これが十一月、十二月段階で約七万円になった。ところが、ことしに入りましてウナギ登りにのぼってまいりまして、一月十六日では九万一千円、一月末では実に二十五万五百万円、昨年の四月に比べますと五倍の価格になっております。このあたりから、新聞でもテレビでも消費者の間でも、なぜ大豆が暴騰をしているんだという声が高くなってまいります。そういった状況の中で三月以降徐々に値段が下がってまいりまして、三月では十三万円、十一月、四月に入りまして、四月三日では底値で七万八千五百六十四円という値段に下がっております。ところが、さらに四月中旬以降現在では八万四千円前後ということで、昨年四月に比べますと大体六〇％高というような状況になっていると思います。

中国大豆は二十五万トンだということですが、アメリカの大豆につきましてもやはり同様なことが言えるわけでございまして、通関実績等を見てまいりましても、日本国内で消費している大豆の需要量を十分まかなうに足るだけの大豆は実績上は出ている。その大豆がないというよう

な状態が出てきて価格が暴騰する。アメリカの大豆におきましても、昨年の一―三月で三万九千九百円から四万二千五百六十円、四月―六月で四万五千二百二十円から四万七千八百八十円ということで、後半価格が多少つり上がっているわけですが、こういった大豆等はほとんど大手の商社が輸入している。そして、こういう点でいえば、商社

みずからが外国で買いあさって高値をつくり出してきているということも、私どもとしては感ぜざるを得ないというような状況でございます。

そういう意味で、大豆をとってみましても、なぜ上がつたのかということについては私どもも消費着者としてはわからない、いままでの実績からいっ

てみてわからないというふうに感じております。

先ほども木材関係の参考人の方の御意見がございましたが、木材につきましても、調べてまいりますと、これまた、わからないというような実感でございます。時間がございませぬので、こまかくは省かしていただきたいと思いますが、木材の、原木丸太の一立米当たりの昨年一月の価格一万五千円程度のものが、ことし一月になってまいりますと二万円、二万一千円というふうにながってきております。確かに上がつてはおりますが、それに比べますと国内卸売価格の上がり方は、十月、十一月、十二月とつてまいりますと、十月で一・三九倍に上がっており、十一月では一・四倍に上がつて五万五千円。こういうふうに入輸出価格と国内での価格というものが異常な形で違つてきている。こういう点、私どもとしてはなぜそうなるのかと思わざるを得ないような状況でございます。さらに、最近特に問題になっております繊維の関係で綿糸、羊毛等をちよつと申し上げてみたい

のですが、羊毛につきましても、輸入価格を調べてまいりますと、昨年の一月現在で、一キログラム当たりオーストラリアのドル五十一セント、こういう価格が、昨年の十月では三ドル五十二セント、一月と比べますと二・三三倍、さらにはことしに入っておりますと、ことしの三

月では四ドル九十セント、三月十五日では五ドル八十五セント、実に三・八七倍というような価格になっております。

こういった原毛等につきましても、商社が買い占め、在庫をふやしている一方で、原毛、羊毛不足を宣伝して価格をつり上げている、こういうことを私どもはこういう数字からも考えるわけでご

ざいます。輸入は四十七年度におきまして、通常の年と比べまして二・七％多く輸入されてお
り、消費は七％しか伸びていない。で、商社では
在庫は三倍にも多くなっているというふうに資料
ではうかがっているわけでございます。そういう
点を考えてみますと、最近言われているように、

繊維につきましても在庫がなくなつて上がつてい
るのではないかというについては、通産省で

御発表の資料等からしても、決して羊毛、綿糸はないのではないというふうに私どもは考えているのでございます。

申し上げたいことはたくさんございますが、飛ばしまして、あと灯油とお魚のことについてちょっと申し上げておきたいと思ひます。

灯油につきましては、実は三月になりまして北海道、東北、関東地区で、灯油不足が非常に深刻になりました。雪が三月にも降った中で、特に東北地区では、一升びんで灯油を分け合つて自分のところの燃料に使うというような深刻な状況が続きました。そういった中で東北、北海道、関東各地区の消費者が集まりまして、緊急の灯油獲得の決起集会を持つというようなことも起こりました。

その中で、山形の鶴岡地区の人々の代表が集まって、そこはたまたま出光の灯油を使っていたたわけですけれども、本社で交渉を持ちました。それで、取締役の方がそれに会われていろいろ事情話を聞かれ、すぐ仙台の支店長あるいはそういうところと連絡をとられました。そしてその場で、出光の塩釜にあるタンクからタンクローリーで鶴岡に油を運ぶということをし、その役員の方は決定されたわけです。そのタンクローリーは、塩釜を午

後二時に出発する。そうしましたら、鶴岡地区で十日間に上配給されなかつた灯油が、三時前には現地で渡されている。つまり鶴岡地区には灯油はあつたのだというようなことも、この三月の時点で実際に起こっているわけです。

そういうような点から、出光の重役の方が、迷惑をかけないように、これに積極的に対応するところ

いうことで御措置願った点は感謝をしているわけですが、しかし、同時にまた、これは一体どうなっているんだというような気持ちを消費者としては強く持たざるを得なかったということです。

れは日本の場合においては全く輸入にたよっているわけですが、最近、海外で商社の買いあ

こういう点では、金を持ち、買い占める力を持ち、また売るコントロールのできる力を持っているところがこういう問題について人為的に操作をしているんだということを、私も幾つかの事例から、具体的な数字、具体的なあつた実感から、消費者としては申し上げざるを得ないということを強く感ずるものでございます。そういうふううに人為的に、意図的に、特定の企業の利益のために国民生活を顧みられないような政策がもし続くとするならば、私もやはりじつとはしておおれない。黙つてはおれない。何としても立ち上がつて、そのことを大きく世論にして解決を求めているかなければならないということが、全国消費者の切実な共通の声になっていることを、特に先生方に申し上げたいのでございます。

そういう点を考えてまいりますと、やはりそういう力があるところに特定な、過大な資金融資がされる、貸し付けがなされるといったような問題單純に、品物があるとかないとかいうことだけでは、この商品投機の問題については済まされないのではないか。そういうところを買い占めるだけの金をだれが融資したのか、またなぜ融資するののか、そういう点についても私どもとしては感ぜざるを得ない。住む家がない。家賃は高い。少し借りることができれば自分の持ち家にすることができる。しかし貸ししてくれる人がない。だから高い私営のアパートに入って住まわざるを得ないというのが、多くの一般の消費者の実情でございます。そういう中で特定な企業が土地を買い占められるということの中で、今度発表された政府のこの公示価格でも、実に一年前に比べて三〇％にもものぼるような暴騰になっている。こういう点を考えてみますと、どうしても私も消費者としては、こういう国の経済政策、国の財政政策というのは、深くからみ合わせながらこの問題に御解決を願うように、特に先生方をお願いを申さなくてはならない。

こういうふうにした金をもってふんだんに買
 気をおおひ、品物をストックし、売惜しみし、そ
 してまた買い占める。こういうことが土地にいき、
 木材にいき、あるいは有価証券、株式にいき、さ
 らに大豆にいき、綿にいき、生糸にいき、こうい
 うように次々と関連消費物資にその資金が移つた
 たびごとに、値段は暴騰してきているのではない
 だろうか。その証拠には、あれだけ暴騰した大豆
 が、新聞、テレビ等で問題にされ、世論がわき起
 こつてくると、たとに二十五万円という相場が、
 現実的にはそれはずっと下がつてきているではな
 いか。大豆の在庫については變つていないはず
 だ、通関実績から調べてみると。そういう点から
 見ると、やはりどうしても国民が目をしつかりと
 見開いて、消費者がほんとうにそういう当然な自

衛の声を大きくしていくことがいかに重要であるかということ、強く感ずるものでございます。そういう点で、大豆を放出するとかあるいは肉を放出するとかいったような措置が政府で一部なされているわけでございますが、消団連に加盟しており、ます生活協同組合では、消費者団体として、こういった諸物資について適正な価格で消費者にそれを分配して、不当な価格にならないような形で力になりたいということを望んで、特に政府に申しまして、牛肉等につきまして割り当てを、消費者団体である生活共同組合にもぜひしてほしいということ、いままでも繰り返しお願いをしてきているのでございますけれども、こういったことはいまだに、実績であるとかいったようなそれぞれのルールが——私もよく存じませんが、ルールがあるようでございまして、そういうことがかなわない。いまだに実現でき得ないといいたう点を非常に残念に思い、また、ぜひこういった問題についても、具体的な問題として御考慮願いたいと思っております。

何といつても三菱、三井、丸紅、伊藤忠、住友、日商岩井、こういったような大手商社というものの

そういう時期に、今回、生活関連物資の買占め及び売借しみに関連して、政府から、また先生方のほうから、法案が出されたことにつきまして、私どもは非常な期待をいたしております。ぜひこういう措置が積極的になされて、消費者の生活の切実な願いに少しでもこたえるように実績をあげていただきたいということを強くお願いをするものでございます。

しかし、考えてみますと、消費者保護基本法が先生方のお骨折りで制定されて、この五月二十日、ちょうど満五年を迎えるかと思ひます。消費者保護基本法が制定されてどういふ実績があつたんだらうかといふことを振り返つてみますときに、ほんとうに条文的には、私どもがお願いしたことがそこで規定されておりますけれども、實際的には、こういう生活関連物資の暴騰ばかりが続いていゝるのではないか。こういう点でほんとに有効な、法案だけ、紙の上だけではなくて、私どもの生きた生活の中で効果のある措置が、裏づけのあるものにせびしていただきたいといふふうな、心からお願いをする次第でございます。そういう意味ではやはりいつでも実態について、緊急というだけではないと私も思います。実態的にはいつもそういうことは続いているのだ。そういう実態について実情が調査できる権限が、やはり国会を含めてしかるべき場所に必要なのではないか。いつでもそういう措置ができるといつたか、具体的なこと、あるいは売渡命令であるとか、具体的に物価を下げていくための効果のある措置にならぬような法案に、ぜひそういう点は消費者の立場

さらにこういつた議論、運営等につきましてしろうとの集団ではございませんけれども、毎日生活している者の実感なり消費者の切実なまの聲が、ほんとうにそういう運営なり、実際の行政の中にも反映でき得るように、消費者代表というものが、少なくとも実質的な眞の消費者代表がそこに加わつて発言ができ、運営に参加ができるというような措置を、法案の中においてもぜひ実現を希望したいということをお願い申し上げまして、消費者代表としての意見を終わらせていただきます。

○山中委員長 これにて参考人からの御意見の聞
陳は終わりました

○山中委員長　質疑申し出がありますので、順次これを許します。近藤鉄雄君。

○近藤委員　ただいま、各参考人からもいろいろお話があったわけでありますけれども、最近の物価高騰が国民生活に対して非常な影響を与えておりますし、また、御説明の中にもございましたように、実際生産に關係をしていらっしやる皆さまに非常な御迷惑をおかけした、こういうことでございします。私たち、微力ではございますが、日本の政治政策の一部に参画をしている者といたしまして、このような異常事態を招来したことに對しまして心から残念に思い、また私たちの力の足りなかつたことをおわびしなければならぬ、かよに思っているわけであります。そういう考え方から、何としてもこの物価高というものに對して、スを加えて、今後もしういったようなことがないように、できるだけの措置を講じたいというのがこのたび、生活関連物資の買占め及び売惜しみ對する緊急措置に関する法律案を内閣が提出し理由でございますし、一日も早くこの法案の成立に私たち努力をいたしたい、かように考えてい

わけでございます。

そのような考え方から本日皆さんの御意見を承りまして、非常に私たち勉強したわけでございますが、しかし、同時にまた、いろいろ複雑な物価問題に対してわがからない点が若干ございますので、ひとつこの機会に参考人の方から、さらに突っ込んだ御説明を承ってまいりたい、かように考える次第であります。

そこで、先日この委員会で、大手商社の代表の方々に来ていただきました、いろいろ御質問をしたわけでございますが、私たちが、いわゆる今回の物価高騰の非常に大きな理由が大手商社の買占めであったと、かように考えますような質問をいたしました。本日、参考人の皆さんの御意見の中にもそういう趣旨の話があったわけでありまして、けれども、大手商社の代表の方の御説明では、自分たちは、例外はあるかもしれませんが、原則としては買占めはしていないのである。自分たちは商人だから、右から左にただ物を運んでいくだけなんだ。確かに運んでくればそれだけマージンを得る。しかもその運んでくる量がふえれば、当然マージンも全体としてふえてくるわけですから、そういう形で利益を得たことは否定されない。しかし、利益を得たのは決して買占めから来た利益ではない、こういうことをおっしゃっておるわけでありまして。

私は、これは大手の方々の代表の御説明でありまして、そうであるというところで、全部が全部納得できるわけではございませんが、しかし、あえて私はこの際、皆さんに承っておきたいわけでありまして、買占めということが行なわれたのは大手商社であつたかもしれないが、しかし、その大手だけじゃないに、いわゆる中小段階、たとえば羊毛を持つてまいってそれを糸にする紡績会社なり、今度は糸をさらに末端の織物業者に配給をしてまいりますところの中間段階の糸の卸屋さんなり問屋さんなり、そして最後には、実際の糸を使って綿布なりまたメリヤスなり絹織物なりを生産しているそういう生産者、生産工場から末

端に参りまして非常に無数、しかも必ずしも大きな工場じゃない、むしろ零細中小で非常に苦労している方々の方が多いわけでありまして、そういう方々のところにも、ある程度買占めといえますか、私は決してこれは悪意で買占めをしたんじゃないと思うのですが、一般に原料の糸が高くなつてまいるといふようなうわさから、いま買っておかないと将来お客さんの注文があつても応じられないぞ、そういう、言つてみれば非常に善意で、自己防衛的に、できるだけ早い機会に必要な原料の糸を手当てしなければならぬじゃないか、そういう気持で、流通関係から生産の關係の段階でそれぞれ相当、買占めということばがきついのですが、在庫投資の増大が見られたんではないか。それが集まって、国民経済全体として考えますと、あえて買占めと言つてもいいと思

います。買占めといふのは、いゝゆる買占めになり、しかも、いゝゆる在庫投資の増大になつたのではないか。これも、福田参考人のお話もあつたわけですが、気がついてみたら相当に入つておつた。それは、日ごろ、そういう流通から生産段階の各段階においてちよつとずつふくれ上がつていきまして、それが国民経済全体として相当大きな量に結果となつたのではないかと思ふ節もありますので、たとえば家具工業界の場合に、また綿スフ織物業界の場合に、また紳士服工業界の場合に――まあ、紳士服の場合には、これは流行のものだからそんな買占めはしなかつたのだというお話もございまして、わずかの買占めでも集まれば相当な量になると私は思いますので、その点について、各参考人から実情を承つてまいりたいと思ひます。

○辻参考人 お答え申し上げます。

各流通段階自体にストックがふえたんであろうという先生の御質問でございますが、それはまさにそのとおりでございます。

私が冒頭に申し上げましたように、これは需要予測の失敗であるということをおし上げました。が、一昨年暮れから昨年の春にかけて、木材

を扱つております業界自体は、いわゆる急激な木材需要の上昇ということをおし上げておりません。手持ち在庫自体を極力減らしてまいりました。日ごろの商売に差しつかえないという程度まで在庫を減らしてまいりました。これは原木問屋、製材屋さん、それからメーカーももちろんそうでございますが、仕事に差しつかえないという程度まで在庫を減らしたことは事実でございます。

それが、需要が急上昇したということでございます。そして、それにこたへるためにやはりある程度の手持ちを持たなければならぬ。それに加へまして、価格自体がどんどん暴騰を始めたというところでございまして、かりにわれわれメーカーで申しますと、合板類を一つ例にとつてみますと、大体一週間分ぐらゐの在庫を持つのが通常でございまして、それが、メーカー段階で約一カ月近い在庫、これは無理な金融をつけておりますが、在庫を持つていふこと自体も事実でございます。

それから、製材屋さんあるいは原木問屋さんの段階におきまして、それぞれその在庫を持つておりました。東京あたりの原木問屋さんでございまして、いわゆる港の貯木場に入り切れないということがございまして、御存じのとおり、東京港でございまして、河川内その木材の係留は禁止されております。これが現実には、全部川の中まで引き込まれておりました。しかも、普通いかに種類と申しますのは、一かかわりかしておくのが常識でございまして、ひどい場所になると三重ぐらゐに重なつていふようなことでございまして、その原木問屋さんに言わせると、そのぐらゐの手当てをしておきませんと、需要自体が増しておるのだから、流通自体に差しさわりが起きるということでございます。

そういうように、各段階にそれぞれ、膨大なというところは申し上げませんが、ある程度以上の在庫ができたというところは事実でございます。また、これが先生の御指摘のとおり、価格の上昇に拍車をかけたということも事実だと思ひます。

○寺田参考人 ただいま御指摘いただいたわけでございますが、機屋におきまして、いま材木屋さんもおっしゃいましたように、自然に若干はふえていふというところはないと思ひます。ということは、いまの機機なりというたものの機機上、いままで仕掛けが非常に少なくて済んでおつたものが、大きなパッケージになつてきたということもいえますので、自然に若干づつはふえていふということになります。先ほど申し上げましたように、私どもは、故意にふやそうというふうなものはないと思ひます。

ただ、産元とかあるいは商社におきまして、これを急いで――とにかく機屋がだいぶ詰まつてきているから、先物だけれども、ひとつ糸を渡しておかなければ機機ないじゃないかというふうなことを言われまして、なるべく早く早く織つてもらつたために先渡しをしたというのもございます。

それから、私も聞いております。これはたいへん笑うべきことなんです。一般の人たちが、いまのムードに押されて、ワイシャツを二枚とか三枚よけ買おうじゃないか、あるいは敷布もない、これも買つておく必要があるじゃないかというふうなことで、たとえば普通のしろうとさんの奥さんたちが、そういうことではないと言つても、二、三枚ずつ買つていうふうなケースも起こつていたんじゃないか、これも考えます。

そういうことでございまして、私は数年前から役所へいろいろお願いしているわけでございますが、何と申しまして、いまの取引所のあり方、これがもう非常に問題があるというふうに申しております。これを、先ほど申し上げましたように、何らかの制約を設けていただきたい。ただ、ほんとうにいまのあれが目的であり、危険のヘッジのために使われるということでしたらよろしいと思ひますが、それによつて、仕手によつて何らかもつけるというふうなことでございまして、今度もそういったようなことが非常に大きな影響を起している、こう考えます。

○三橋参考人 私どもの業界でも、若干在庫はふ

えておると思います。しかし、先ほど申し上げましたように、ファッション性の強い商品でござい
ますから、そう安なものを買っても売れるもので
もございませぬし、若干一部、無地のようなもの
にそういう傾向があると思いますが、しかし、メー
カーという立場から、やはり工場あるいは下請工
場を持つて若干の予備といひますか、先ほど申
し上げましたように、昨年の十月から十一月に契
約をして、三、四、五に荷物があがつて、必ずし
もスムーズに、昨今のような相場では入つてこな
いものもございませぬ。売りしよんべんといひま
すか、契約はしてあつたのですけれども、向こうか
らしよんべんされたというような、契約を破棄さ
れたというようなこともなきにしもございませぬ
ので、若干ふえております。

しかし、毛糸の織り糸は、糸に引きまると、大
体保証ができるのは六カ月です。六カ月上たち
ますと、織る場合に糸切れとか、あるいはまた虫
が食つておつて糸切れするとか、あるいはまた節
ができるとか、いろいろありまして、八、九カ月
あるいは十カ月たつたら、糸は、織り糸の場合に
は全然使えないという、そういう関係で糸の段階
でも、そう現物を思惑的に抱くといふのもなか
か不可能じゃないかと思ひますが、先ほど寺田さ
んからも申し上げたように、毛糸の場合に、やは
り場違いの投機が大きな混乱の原因でなかつた
かとも思ひます。

週刊誌等で御存じでしようけれども、全然し
うとの人が何十億もつけたなんというのが出てお
りましたでございませぬ、やはりお互いが危険の
ヘッジに正當に使う以外に、投機筋の介入ができ
ないような状態にすることが好ましいんじゃない
かと思ひます。

○近藤委員 そこで、いまのお話の中にもあつた
わけでありましたが、私は、今度の買占めという
のは、大商社もやつたかもしれませんが、あらゆ
る段階で少しずつ買占めを、買占めといふことは
がきついでありますが、やはり自己防衛的にちよこ
ちよこ集めておつたのが集まつての品薄現象とい

うのがあつたという感じがするわけでございます
が、しかし、そういうことに拍車をかけて、いま
お話がありましたように、また先行して取引所
における商品の投機があつた、これがさらにそう
いった品薄現象、投機現象をおこしてしまふ、こ
ういふことであります。

そこで、実際皆さん、関係していらつしやる方
にお聞きしたいのですが、いわゆる商品取引にお
ける投機という問題について大手商社ほどの程度
の動きをしたか、どの程度の実際の投機をしたと
いふように皆さんお考えになるかどうか。それと
も、先ほどちよこつと話があつた、個人で何十億も
つけたという話が新聞に出ておりますけれども、
いわゆる仕手筋といふのは、そういう個人で商売
をやつてゐる人たちのなか、それとも大手商社が
そういう商品取引所において投機操作をしておる
のかどうか、どなたか、御存じの方があつたらお
話をしたいと思ひます。

○辻参考人 事、家具に関係いたします木材とい
うようなことに限しましては、取引所というものは
ございませぬ。輸入木材といふものの価格は、
一切商社自身の意思に左右されるといふことでござ
います。非常に需要情報の掌握が商社は早うござ
いまして、そういう、先ほどの需要自体の上昇
といふものを先取りいたしまして、一方的に価格
自体をつけてくるというところでございませぬ。われ
われといたしましては、先ほどお話ししたとおり、
手持在庫が非常に薄いために、経営を継続する
ために言われたままの価格でもつてものを買わざ
るを得ないという状態でございませぬ。これが家具
の業界の現在の事態の価格の動きの実態でござい
ます。

○近藤委員 取引所の投機について事実御存じの
方があれば御説明していただきたいのでございま
すが、実はこれも私たちが、この物価問題の委員会
で、大手商社の方々をお招きしてお話をお聞き
したのでございませぬが、投機はしてございませぬ、
こういう話であります。私は、現実にはそういう大
手商社によるところの商品の投機があつたといふ

事実があれば、重大なことでございませぬから、具
体的な事実を皆さんお知りの方があれば承つてお
きたいと思ひますのでございませぬ、あとでそう
いふことがございませぬしたらお話をしたいだ
いわけでありませぬが、次にいわゆる過剰流動性
という問題であります。

過剰流動性がたいふ大手商社に回つて、土地を
買った、株を買つた、これは事実なんでもござい
ませぬが、先ほどどこで問題になっております、い
わゆる商品を買ひ占めたかどうかです。私は、これ
についても、どうもはつきりした回答をまだ得て
いない。むしろ私は、確かに過剰流動性が大手商
社にいろいろな活動を許しましたけれども、しか
し各流通段階で、また生産段階でそれぞれ、これ
も繰返し申しますが、自己防衛上若干のそ
う在庫を持たれた。私は山形の人間でございませ
ぬが、山形で米沢の機屋さん、また山形山辺、あの
地帯にメリヤスの工場がございませぬが、最近も、
繰りまして、お話をしたいのでございませぬが、率直
に言つて、相当程度の糸を持つておられまして、
結局、そういうことを可能にしたいわゆる金融も、
これは大手商社だけに限り過剰流動性があつた
けでなしに、ある程度各段階において過剰流動性
といふものがあつたんじゃないか。そういう各段
階における在庫投資といふものを可能にした一
般的な金融の緩慢といふ条件が、状態があつたの
ではないかといふふうに私は考へるわけございま
すが、これについても御意見を承つておきたいと
思ひます。

○寺田参考人 どうも、商社がそういう買占め
をしてゐる事実は知りませぬです。
ただ、金融を緩慢にしたことによつて、ある
は全く、何といひますか、あんまりなれておらぬ
ような、ほんとうに名前も知れておらぬような者
が、私も聞いてゐるのは床屋さんが買つたとか
といふようなことも聞いておりますけれども、綿
布といふのをわからぬで買つた。綿布のわからぬよ
うな人が買つてゐるようなことも聞いておりま
す。それから、綿糸も何億も買つたといふような

ことも聞いておりますが、それも、事実はわかり
ませぬ。いまの、やはり金融緩慢といふことに起
因しているといふことが一番多いのじゃないか、
こう考へております。

○福田参考人 消費者でございませぬけれども、消
費者としても、今度ははだ着の値段が上がる、あ
るいはもうワイシャツがないぞといふように言わ
れますと、いまはいいと思つても、もう秋には要
るからといふことで二枚、三枚と買うといふこと
は、ささやかな消費者でも、これは当然自衛の問
題として起ります。

しかし、問題は、これをどうしてだれが起し
てゐるのかといふところに私はあると思ひます。
で、私も生活協同組合の場合なんかですと、一
部そういう商品を扱つております。しかし、現に
こゝに綿にいたしまして、こゝにいたる関係の
ものはすでに昨年の――いま出てきてゐる商品と
いふのは、いま準備されたのではなくて、昨年の
秋口から準備されております。そういうときに原
反で準備したいといふことをしますときに、す
でに従来の価格ではないぞといふことが、昨年から
起きています。その時点でないぞと言われども、
実際取引するものがなければいけません。幾ら
になりますぞといふことによつて、価格が上げら
れた形で契約せざるを得ない。そのことについて
投機をしたといふ、そういう事実は、どこに事実
があるかと言われること、それ自体の現象をつか
むことは非常にむずかしいかとも思ひますけれど
も、具体的には通関実績なり、その後政府から発
表されておられます在庫数量といふものから見
ていけば、あのときなかつたのではなくて、あつ
たのだ、あつた状況の中において、大手なり、
地元こそ一番根元のところで、ないぞ、いまの値
段ではないぞといふふうに出され、今度は値段
がないから上がるぞといふようなムード、うわさ
はどこから出るのか、そういう点が一番問題
じゃないか、そういうことにかこつてつていふか
連して、それぞれ中小の業者の方はみずからの問
題を守るために、またお得意さん、消費者に商品

を保証する意味で、できる限りは手当てをしたいということはおのずから起こってくる問題だと消費者は考えます。そういう点で、中小の問題よりも、問題は、そういうことをだれが、一番根元でさせているかということに、消費者としては、目を向けなければならぬじゃないかということをおっしゃいます。

○近藤委員 まさに、いま福田参考人のお話のあったとおりだと思うのです。品不足とか値上がりだとかいうことをあおって、それで相当利益を得た人たちがいるわけでございしますが、特に私は、先日商社の方々に来ていただいたときには、強く要望したわけでありますが、まさに日本の大手商社というのは、国際的な情報網を完備して、国内的に末端までの流通組織を持っているわけでありまして、この人たちがそういうことを話し始めたら、これはもう一発でみんなをばっさりと巻き込んでしまふわけであります。まさに投機というのも、結果としてはそういう形で言ってみれば一億総投機家みたいなみんな暗躍して歩くことが、今度の品不足、値上げの現象を惹起した大きな原因であるというふうに、私は考えております。

そこで、今度の法案に関しまして、単に買占め、売惜しみということだけをねらっても、買占め、売惜しみしなくても、じゃんじゃん売ってやって、上がるぞ、足りなくなるぞという言い方だけで、その中に立つておる人が相当利益を得るようなことが可能でございしますので、それに関して、もっと国としても積極的な、現実には物資の需給状況について、テレビ、マスコミを通じてPRする必要がある。同時に、それだけ大きな社会的責任を持つている大手商社のまさにそういう段階における良識、もうかれれば何をやっていいのじゃないのだ、それはあくまでも合法的な中にも、利益を得るために何をやっていいのだということではいけないじゃないかということを、私は強く要望してまいったわけでございします。

そこで、最後に、時間がございませんで一言

承っておきたいのですが、そういうことで、気がついてみたらいろいろなものを持ち過ぎておったということでありまして、われわれとしても、過剰流動性を何とかしてなくそうじゃないか、これが元凶であるということで、いろいろ政府が過剰流動性を吸収する対策をするように強く要望したわけでございします。先ほど申しましたように、それは単に大手商社だけの過剰流動性じゃないに、もう日本経済のすみずみにわたっている過剰流動性でありまして、これを圧縮するということが、逆に、自己防衛上無理をしてある程度原料を抱いていらつしやる方々に御迷惑をおかけするようなことになるのではないかと心配が一つ

パートあるいは大型小売店自身が消費者に對しまして、婚嫁用家具は値が上がりやすということ、まあ事実、先ほど申しましたとおり、われわれの業界としては、四〇%ほど上がるを得ないものを二〇%くらいは値上げでとめております。これは、一つは物品税の問題もございします。物品税で免税点の引き上げ、今回の皆さんの御討議によつて、少し引き上げていただきました。この物品税自体によりまして、価格自体の上限は押えられたということもありまして、それがはずれた場合、上がることは事実でございします。そういうこと自体でもって、婚嫁道具を中心といたしまして非常に需要が多いということもございします。それが、先ほど寺田さんのおっしゃったとおり、六月あるいは八月あたりに相当大きな落ち込みになりはしないか。

したが、と申しますのは、いまもお話がございした、政府は仮需要ということばを使っておるわけですが、仮需要というのは、一つは、私たちは買占めだ、こういうふうに考えているわけですが、政府はなかなかその買占めということばを使わないで、仮需要だ、それが増大をしたために値上りをしていっているんだ、こういう言い方をしているわけだ。

この点に関して、寺田参考人からひとつ御意見を承っておきたいと思ひます。

それから、いわゆる資材の高騰というものの自体の無理を、手形自体のサイドの引き延ばしあるいは手形払いというものの増大ということでは、いま切り抜けておりますが、販売自体がちょうど落ち込もうというおそれのある時期に手形の期日が来る、それで金融を引き締められるということになると、われわれの業界では相当大きな倒産騒ぎが起きるのではないかとこのことを憂慮しております。

したがって、これらの問題でどうしたら解決ができるか。これらについては法律をつくったからと、こういうことだけでは解決しないと思うのです。モラルの問題だろうと思うのです。

○寺田参考人 ごもつともでございしますが、私先ほど申し上げましたことは、この六月から八月へかけてまして、この間の高値の裏が出る、そして金融が引き締められる、金融の引き締めの影響をこうむるのは中小企業であるというような立場から、これを一番心配しております。六月から八月にかけて手形は回ってくる、期日は来る、金融はできないというふうなことになる、ことに売買をしております者は、非常に大きな問題ですから、こう考えます。ごもつともだと思ひます。

○近藤委員 辻参考人のほうの家具はどうでしょう。○辻参考人 そのとおりだと思います。いま寺田参考人のおっしゃったのと同じようなことが、われわれの業界でも起きております。

○福田参考人 消費者としては、一番しろろとで、きめ手ということは一番わからないほうですけれども、一つ考えますことは、消費者が事実を知れば、消費者自身としてはやはり的確な判断をする。物が足らない、ない、根元の数字がわからなくて、ないと言われれば、ないかと、それでは買っておかなければいけないんだということ、ずつとそういうムードというものが社会的にあおられてい

○辻参考人 おのとおりでございします。いま寺田参考人のおっしゃったのと同じようなことが、われわれの業界でも起きております。

○井岡委員 各参考人には、たいへんお忙しのにおいでをいただきまして、厚くお礼を申し上げます。○山中委員長 次に、井岡大治君。

○井岡委員 各参考人には、たいへんお忙しのにおいでをいただきまして、厚くお礼を申し上げます。

く。しかし事實は、輸入実績はこうだ、需要予測はこうだ、従来の実績からいって。そうすれば、十分に在庫もこうなっているという情報が必要で、適当に全国民、全消費者の前の的確に提示されていく、公表されていくということがあれば、ないぞとかあるいは上がるぞということだけで踊らされないで、正確な反応を示すことができるのではない。大豆があれだけ暴騰して、そして現在まだ、上がる前から見れば六割上がったというわけですけれども、一応のところへ下がってきたということは、消費者がそのことを知ってきた、新聞、テレビ等で事実が知らされ始めた、先生方の御活躍もあって事実が明らかになってきたということが、消費者が正確な判断、反応を示すことになったのではない。そういう意味では、消費者、国民が、常に正確な反応、判断ができるような情報活動ということも、基礎としては非常に重要なことではないかというふうに思います。

○三橋参考人 私、他の商品のことは不勉強でよくわかりませんが、国際商品であって、原産地では非常に安いけれど日本では非常に高い、こういうものは、何らかの段階で投機が行なわれたのではないかと判断できるわけですから、羊毛なんかの例をとりますと、非常に安値で、もうとても合わぬので、大体、羊の頭数にして一割五分くらい減った。それからまた、干ばつでなお生産が少し減った。国際商品として、国際価格に近いものがあるいは同等のもの、あるいは外国では非常に安いけれども日本では非常に高いのだというようなものを、もう少しやはり区分して、国際価格と日本価格との比較とか、いろいろなものをももう少しきめこまかく出していただくことがいいんじゃないかと思うのです。

○井岡委員 私は、商社の方にも言ったわけですが、これは商社がみずから国際価格を上げていると思うのです。羊毛の話が出ましたけれども、実は私は、オーストラリアに二回行きました。ですから、オーストラリアの事情はわかってはいるわけです。しかも情報に速いわけですから、日

本で上がったといえは向こうは上げます。しかも商社は、何社というたくさんな商社が行って、価格競争をやるわけですから、だから向こうだって、売り手市場ですから、高いほうに売りますよ。あたりまえの話だ。そこに私は、商社の大きななことがあると思うのです。

同時に、一番原因は、私はやはり商社だと思のです。品不足だ品不足だといって、だれが流すのです。買い手市場である商社が流す以外に方法がないでしょう。ここに問題があると思うのです。が、このことは、私ここで論議しようと思いません。

そこで問題は、私たち、いろいろなところに行つて、いろいろなことを調べてまいりましたが、消費者として、いま言われたように、輸入量というものを早く知りたい、こういうことだろうと思うのです。そこで、通産省来ていますか。

○山中委員長 通産はいないです。

○井岡委員 おらない。では、これは委員長に、次の審議のときにぜひお願いしておきたいと思ます。

ここに問題があると思う。したがって、消費者の方々が御意見がありました。たとえば、われわれが言える場というものを一つつくつてもらいたい、こういうことだと思つたのです。法律をつくつてくれたら、われわれの言える場がなければどうにもならぬじゃないか、こういう意見だったわけですが、この点について、たとえば、われわれだけでなしに、いま加工をやっておいでになる皆さん、辻さん、寺田さん、三橋さん、こういう方々の意見というものを聞く必要があるかどうか、消費者の方、御意見をひとつお願いします。

○福田参考人 あると思います。ぜひしるべき場所がやはり保証されて、関連したところの事実が正確に全体として反映するように、消費者としても措置をお願いしたいと思ます。

○井岡委員 もう一つ、これは辻参考人でも、寺田参考人でも、三橋参考人でも——三橋参考人が

一番いいかわかりませんが、商社が、子会社、孫会社、それからひ孫会社、これをずつつつとついているわけですね。ここに問題があると思ます。これらの問題について御存じかどうか、この点、お伺しておきたいと思ます。

○三橋参考人 他の業界の場合にはあまりよくわかりませんが、私どもの五百数十社ある中でも、商社の系列に入っているところもござります。しかし、これはまことに恥ずかしいのですが、その商社の系列に入つたということは、私どもの業界は、このところ十数年、非常に不況といえます。過剰生産、過剰競争から、またお願いする側のデパートとかスーパーの力関係で、ややとすると回転に振り回されておるような状態で、十社くらいございすけれども、これは大体、企業がピンチに立つて、やむを得ず商社にすがりつたというケースだけでござります。それから、中にはその後立ち直つて、商社の力を借りてよくいっているものもありますけれども、既製紳士服の業界では、商社が初めから、丸紅さんがハートシャフナー・アンド・マックス社と国内企業とを結びつけてどうというのが一時ございましたけれども、それも取りやめになりました。現在のところ商社の系列はございすけれども、系列に入つた事情が、いい段階で将来を遠く、高く展望してでなくて、やむを得ないで商社にすがりついて系列に入つたというケースだけでござります。

○井岡委員 私たち想像しておつたとおりでございまして、そこに問題があると思つたのです。しかし、私の時間は五十八分までですからこれで終わりますけれども、どうか、皆さんのほうからもつと声を大きくしていただきたい、ただ単に物が足らぬ、足らぬだけでなくて、われわれずつと調べていきますと、いま申し上げますように、全部入関は多いわけですね。と同時に私がお願いしたいのは、商社の方々だけでなしに、皆さんが現地にいかれて、原価というものがどのくらいなんだというところをもつと調べていただきたいと思つたのです。商社だけの情報で、高くなる、高くなると言

われて、それで買ひあさり——買ひあさりという表現は適当であるかどうかは別として、政府の言う必要というのか、こうで、ちよつと取つておかぬと、こういうことは私はいかぬのではない、こういうふうに思いますので、ぜひひとつお願いをして、私の質問を終わりたいと思ます。

○山中委員長 松浦君。

○松浦(利)委員 それでは、関連して、若干参考人の皆さんにお聞かせいただきたいと思ます。私の意見は申し上げません。たいへん貴重な御意見をいただきまして、これからの法案審議促進について、十分参考人の皆さんの御意見を反映していきたいと思つております。ただ、その場合に、一、二どうしても聞いておかなければならぬ点がありますからお聞かせいただきたいのですが、実は先ほど辻参考人が、商社が船を一般で、持ち込んで、石炭たり三千円くらいですか、それを五千円で買えといつて売り込みに来た、おまへのところで買わなければこれを名古屋に持つていくぞというふうに言われた、こういう御発言があったわけでありまして、それは商社が行なつておるのか、あるいは商社の次に位する一次問屋というのか、そういったところが行なつておるのか、その点をひとつお聞かせいただきたいと思ます。

○辻参考人 これは商社じかでございます、一次問屋でございます。

○松浦(利)委員 そうすると、その一次問屋というのは、私たちが調べた範囲内では、大体合板関係というのは商社の系列化が進んでおる、特に南洋材については、もう完全に輸入商社によって系列化が進んでおる、こういう調査結果が出ておるのですが、いま来たこの一次問屋も、商社に系列化されておる問屋でございすか。

○辻参考人 これは、系列化と申しますのは、実は合板に関しましては、商社自身が原木の供給をしておりまして、特定の商社から合板工場が原木の購入をする。できました合板の相当部分を、これは一説には約七〇%と申しておりますが、やは

り一時の金繰逼迫のときでございますね、数年前の金繰逼迫のときに商社に買い上げてもらったその習慣がいまだに続いているというかつこうで、現在に至っても、約七〇%近いものは商社へ売り渡されておるといふことはございます。

それから、先ほど申しましたのは、原木の間屋。これは御存じのとおり、南洋材というのは非常に色々な材質がまざつてまいります。一船のうちにいろいろな材質がまざつてまいります。それを、港へ船が着きましておろしまして、いかだに組んで、それを仕分けいたしまして、たとえばこれは家具用材の分だ、これは製材屋さんの分だ、これは合板屋さんへ行くのだ、これは建築屋さんへ行くのだといつて仕分ける人たちがおります。これは一次の間屋でございますが、これが特定商社の下請的な系統になつておりまして、資本関係の關係はないやうでございます。ただ営業上特定の商社と強力に結んでおるといふことでございます。

○松浦(利)委員 それじゃ辻参考人にもう一つお聞かせ願いたいのですが、そういった、たとえれば合板なら合板を不況時代に商社に買い上げてもらった、ですから原木を一次製品にしてまた商社に戻すという、こういう流通のあり方が、従来のものに比べて、あるいは量の面でも、あるいは価格の面でも、あるいは量の問題についても、変化が起こつてきておるのじゃないかというふうに思うのですが、その点は、変化が起こつてきておるとお考えになりますか。

○辻参考人 事、合板に關しましては、商社に屬勤をしておりませんでした。これは合板工場でございました。合板工場自体が、先ほど申し上げたとおり、これは林産課長よく御存じでございますが、過去におきます約百億近い赤字自体を埋めるといふことによって、需要自体の急上昇に便乗して価格を引き上げたということでございます。それを見て商社が、供給する原木価格をあとで引き上げたというかつてになっております。

○松浦利)委員　ありがとうございました。

それで、辻参考人にさらにお尋ねをするのですが、こういった従来の商慣行にないあり方ですね、

そして逆に言うと、商社が根っこをこう締めてしまっており、そういう問題に対して、もったきびしくこういったものを取り締まってもらいたい。逆に言うと、原木なら原木を買いだめておるといふような状態があつたら、きびしくそれに対して政府が放出命令してもらいたい。こういう点についてはどのようにお考えになりますか。

○辻参考人　これは、ただ商社ばかりではございませんで、たとえば合板でも、各地に間屋さんがございまして、間屋さんに例をあげて申しますと、過去におきまして、大体特定の合板で、これは大体二・五ミリの三尺の六尺という一番使用量の多い合板でございしますが、これの一枚当たりの合板の間屋さんの手数料は十円あればよろしかったのでございます。それが、この価格自体の合板工場の引き上げに便乗いたしましたして、一枚当たり五十円ないし、はなはだしいのは八十円ほどの手数料を取ったということでございます。それに伴いま

して小売小売屋さん自体の扱い手数料も引き上がってしまったというのが実情でございます。

合板工場と申ししても、これはなかなか、家具向けの需要が全部でございませぬ、家具向けの需要は約四分の一というようになっておりますが、その他建築関係の需要が非常に多いのでございますが、一例をあげますと、建築のコンクリートの打ち込みに使います厚い合板がございまして、これが、木材価格が上昇したためにやはり非常に

引き上がりまして、一枚当たり千円ぐらいのやつが千五百円ないし六百円まで最高上がった。それが近々、約二週間ほど前から下がり出しまして、一週間はど前には千円を割った線がございます。こういうような、他に大きな事情がございますけれども、われわれの業界としましては、その中間の組織というものは、これは必要でございます。物を動かす上において、種々雑多な種類を広い地区に交流させなければいけないので、流通機構は

必要だと思いますが、この流通機構のあり方を、合板メーカーを含めまして、われわれ需要者が一緒に討議して、妥当な経費と経費率をとるといふ

ような方向に進めたいと思って、合板メーカー団体といま相談を進めつつございます。

そういう状態でございます。

○松浦(利)委員 それから、福田さんにちよつとお尋ねをするのですが、実は私の情報によりますと、従来、生協でたとえば灯油を買う場合には、市価よりも安くで販売をしておった。そのことが、

今度の物価高騰という問題にからませて突然ス
トップされてきた。それで結果的に、油をもうら
う段階になると、従来の安く売っておいた価格を市
価に戻せという圧力がかかってくるわけですが、そ
ういふ情報を私たちは聞いておるわけですが、き
びしく価格を維持せよという要請が生協に来てお
るのかどうか、その点をひとつお聞かせいただ
きたいなと思ひます。

○福田参考人　具体的な事例として幾つかござ
います。いま、たとえば長野県の飯田の飯田生活協

同組合というところで公取のほうに提訴しておりますけれども、数回繰り返し返されまして、実際的には、安くするから云々という理由ではなくて、表面的な理由としては在庫がないからとか条件が合わないからとかいうような形で、実質的に二度目になる。あるいはそこに取引しないように業界に連絡が行くということもございます。そういう点で、特にいま飯田で、長野県で問題にできてきているところでございます。長野だけではなくて、そ

ういう事例は、生活協同組合の場合には、灯油の場合についても多く経験をいたしております。
特に今回の場合に、この値段も非常に切実でございますけれども、御承知のように現在では、この灯油というのは非常に重要な生活物資になっておりまして、おふろも灯油でわかす。そうすると、灯油がないとおふろにも入れない。特に東北地区では、したがって三月には銭湯が非常にはやつたということですが、油がなくてふろがわかせなくて

ということだ。
 そこまでなつてまいりますと、何よりも油がほしいということがまた、消費者の一義的な気持ち

になります。そういうことにかこつけて、もう今度の値段はここにはありませんよということでの次のステップのときにはさらに高い値段へということの上限がつくられてくるのではないかというふうに私どもとしては勘ぐらざるを得ないというような事例は、灯油の場合にも、ほかの生協の場合でもたくさん起きております。

○松浦(利)委員　これは一部ですから、いまお話ししたことにについてさらに情報があればぜひお聞かせいただきたいと思うのですが、どうも従来安くで売っておいたものに対して、これを機会に非常にきびしい規制を加えてきておる。逆に言うとうちもやみカルテルが縦横無尽にこの期間にあれば回ったんではないかという気がするのです。そのあふりを量販店の安売りとかあるいは生協あたりのあふりに受けまして、結果的に、高くても、要するに品物を買わざるを得ないのだから買う。そうすると、従来の安かったという現象は消えま

すので、今度は結果的に、価格は高いところで消費者に流れるという、そういうったケースがあるんじゃないかと思うのです。ですから、そういうった点については、もう時間がありませんから、ぜひひ消団連のほうから、もしありましたら私たちのほうにお知らせをいただきたいと思うのです。

それから、最後にお二人の、寺田さんと三橋さんにお尋ねをしておきたいのですが、皆さん方の自主的な末端価格を決定する場合に、あなた方の自主的な

判断で末端価格が決定されるのかどうか。極端に言うと、末端価格に対して最近垂直的な統合が、先ほども井岡委員からの話がありましたが、もう一度産元まで、織機を持った小さな織物屋までも、極端に言うと系列化されてしまっておる。だから、原毛の輸入から供給から製品の販売についてまで価格についてコントロールされるといふ、そういう条件がわれわれの調査では出てきておるののですが、寺田さん、三橋さん、そういうことが

現実に行なわれておるのかどうか、または行なわれようとする可能性はないのか、この点についてお聞かせいただきたいと思います。

○寺田参考人 原料が末端まで参りますのに価格を制定されるという意味なんでございますか。……

○松浦(利)委員 質問がわかりにくかったかもしませんが、要するにあなた方が販売する段階で、一番末端の消費者に向かつて販売をする段階の価格ですね、これは自主的に業界で定めることができるのかということですか。

○寺田参考人 先ほど申し上げましたように、私どもはほんとうに客細な工場でございますので、ほとんど全部が賃織りでございます。でございまして、賃織りの工賃を決定いたしますのは、産元なり問屋なりと相対して決定するわけでございしますが、販売の価格というものはつきましては、私どもは関知いたしておりません。

なお、先ほど申し上げた、ごく少数の者が糸を買い、あるいは布を売るといふようなことをやっておりますが、この者は、糸代プラス加工賃といふもので、得意先と相対して相談してきめております。そういったことです。

○三橋参考人 私どもの業界につきましては、ごく一部のものに業界指定の商品があると思うのです。その業界指定の商品は、むしろ高価格のものよりも低価格のものに一部ございますけれども、しかし、九〇%までは相手方の意思によって値段がきめられる。先ほど申し上げましたように、零細な専門店、若干こちらの思ふようなことが言えるのですけれども、大量に扱うデパートとかあるいは量販店とかあるいは専門店の大手なんかは、ある程度向こうさんの言いなりになっているのが現状でございます。

○松浦(利)委員 たいへんありがとうございます。なお、この合板の皆さん方から出されておる「木材合板対策についてお願い」たいへんきびしくわれわれに対して、具体的な事実をあげながら指摘しておられるわけですが、こうしたことが再び起こらないように、できるだけ法案審議を通じて御期待におこたえすることをお約束申し上げます。

まして、私の関連質問を終わります。ありがとうございます。

○山中委員長 次に、野間友一君。

○野間委員 本日は、皆さん、御苦勞さまでございます。

いろいろと参考になる意見を聞かしていただきました。特に福田参考人からは消費者の切実な血の叫びと申しますか、そういうような御意見を御聞かせいただきまして、私たちは、できるだけいいものを早急につくりたいというふうに、決意を新たにしたいわけでございます。

最初に辻さんにお聞きしたいと思っておりますけれども、「全国家具工業連合会 木材合板対策についてお願い」と題する書面をきょういただきましたけれども、これについて非常に教えられたわけですが、七ページに木材・合板値上り阻止全国家具工業代表者会議、この決議文がございまして、この代表者会議というのは、家具工業連合会とはどういふ関係にあるのかということをお教えいただきたいのが一点。

それから、そのあとに「自民党の諸先生に告ぐ」と題する文書がつけられております。これは、批判とも敬ともあるいは激励とも、いろいろ内容を含んだ非常に貴重な御意見が書かれておりますけれども、これは家具工業連合会で作られた文書なのか、あるいは代表者会議で作られた文書なのか、このあたりをひとつ教えていただきたいと思ひます。

○辻参考人 お答え申し上げます。

われわれ全国家具工業連合会と申しますのは、これは全国に組織を持つておりまして、各府県の団体が下部会員になっております。その関係上、各府県の代表者をもつて理事会その他を組織しておるわけでございます。そうしますと非常に人数が少くないわけでございます。末端の意見をなまのまゝ反映するというわけにいきませんもので、この代表者会議は、各府県から、これに對しまして非常に関心をもち、あるいはお困りになっている方々にお集まりをいただいたというわけ

でございます。これはもちろん人数に制限がございまして、各府県に平均いたしまして大体十名前後くらいに限る。まあ場所の都合もございまして、で制限をいたしまして、大体各府県の役員連中が集まりまして組織いたしております。それによりまして、この決議文及びこの文書をつくったわけでございます。

全国家具工業連合会といたしましては、この代表者会議でもって決定いたしました文書を先生方にお配りして実情を訴えるということについて理事会にはかりまして、これを通しまして、家具工業連合会の名前をもつて御発送申し上げたいというわけでございます。

○野間委員 この「自民党の諸先生に告ぐ」という文書でございけれども、これによりまして、家具の組合の業者の方々は、材料の急騰で二次加工、三次加工の中小業者が非常に困つておる。倒産が休業かのところまでございまして、語をついで「現在は商社というものが投機価格のつり上げで一夜にして数百億を儲け」という文章もございまして、こういう文章からいたしますと、要するに商社の価格の操作、つり上げ、これによって家具の業者の皆さん、とりわけ二次加工、三次加工、これですべてだと思ひますけれども、こういう方々が非常に深刻な事態におちいつておるといふことの率直な意見の表明だと思ひますけれども、そういうふうな受け取つていいわけですか。

○辻参考人 これは先ほどから繰り返して申し上げておりますとおり、輸入原木に對しましては、輸入元であります商社の価格決定というもので操作されておりました、われわれ需要者としてはこれに對して発言ができないということでございます。

それから、その製品自体の販売価格に木材あるいは資材の値上がり分を反映でき得ない。これは最終需要者自体の反對にあいまして引き上げがでないというわけでもつて、こういう困つた状況に現在も追ひ込まれております。

○野間委員 この文書に關連してもう一点お聞き

しておきますけれども、その次に「田中内閣の支持率は三カ月で二〇%も減る」思ひきつた政策の実行をして「国民の信頼の回復」を願う。こういう文書もくつておられますけれども、これはどういふいきさつでおつけになったのか、ちよつとそのあたりのいきさつをお聞かせ願ひたいと思ひます。

○辻参考人 これは一部極端な意見が入つておるわけでございますが、実は各府県でもつて、これに對しまして政府の動き方自体非常に緩慢であるといふことでございまして、これは東京あたりでもその例が出ておりますが、これでは現在の政府自体を信頼して、安心してわれわれが生きていくわけにいかないといふことでございまして、そのためにいふゆる野党の先生方に、今後選挙のときにひとつできるだけ多く出たかなければならぬといふような発言がございまして、東京におきましては都議選、あるいは次に来ます参議院選でございまして、これに對しまして、全国の零細業者が自民党の先生方から革新の先生方に投票率が移る、われわれもはつきり移しますよといふことを発言しております。それがここに出ておる、こういうわけでございます。

○野間委員 わかりました。

そういう前提で「信頼の回復」が大切か、財閥が大切か、「選挙資金が先か、大衆の大多数の票が大切か」こういうスローガンになってあらわれたものであらうといふふうに私たち考へておるのですけれども、具体的に少しお教へを願ひたいと思ひます。

家具の場合には南洋材が多いといふふうにお聞きしたわけでございますが、この合板価格、これは卸あるいは小売価格ともでございますけれども、昨年の九月ごろから急激に値上がりをしておる。これは林野庁の統計資料でも私たちは理解しておるのですけれども、特に昨年の九月あるいは十月ごろから急騰したといふことの理由と申しますか、原因について、合板メーカーあるいは商社の筋からどのようにお聞きになっておったか。これは参考人の

ほうで実態把握されたこととは別に、商社やメーカーがどのような宣伝をしていったかというようなことを教えていただきたいと思います。

○辻参考人 これは、先ほど申しました、約半数以上の需要を占めます建築需要が急速に伸びたというところでございます。

建築に使用します合板は、比較的厚さが厚いのでございます。合板というのは、御存じのとおり幾つかの層になって上がつておりますが、表面材というのは、非常に薄いものでございますが、上質の材料を使わなければいけません。薄い合板でありましても、厚い合板でございまして、上質の材料を使うのは同じでございます。中身はいわゆる二流品、三流品というものが使えるわけでございますが、同じ一枚を使いましても、価格構成の面からいいますと、厚さの比例からいいますと、薄いものをつくるより厚いものをつくったほうが原価的に利益があるということでございまして、その厚い合板が、建築自体の需要によりまして急騰を始めたということでございます。

これは、昨年の三月末まで不況カルテルが結成されておりました、その間生産調整が行なわれておりました、かりに薄物と厚物と二ラインを持つております工場があるとして、そのうちの二ラインは休止しておりました。それを急速に再開するために人手が集まらないというようなかっこうで、工場のライン自体の動きが非常に遅れたというところにより、需給の逼迫により、建築用の合板が非常に価格が高くなったということでございます。

これに關しまして、実は三年ほど前に不況カルテルを結成する前に、薄い、われわれが使っております、現在ここに問題になっておりますもの、この一行目に書いてあります合板でございます。これは二・七ミリの厚さの合板でございます。これに對しまして、合板業界と価格の打ち合わせをしたことがございました。このカルテルの結成によりまして価格が急上昇することは困るという話をしましたら、いろいろ原価計算その他参考書類

を見せていただきました。一枚当たり二百四十円以上にはしないのだというお話でございました。それがこういうような価格に、十二月以降であります、急上昇して、約束の相場を離れてしまった、上回ってしまったというところに対して、われわれとしては、合板の工業会へ十一月の末に強い抗議をいたしまして、林産課にもお願いしたわけでございます。林産課としましては、輸入の量の増大もあるから決してそう高い価格上昇はないだろう、こういう御説明がございまして、それより需要者のほうであまり買いだめをしないようにしてもらいたい、値上がり恐ろしくて買いだめをしないでもらいたい、こういう内容のおことがございまして、われわれ業界としましては、理事会で決定いたしました、全業種に、買いだめをするなということを通してわけでありました。ところが、需要を求めまして合板価格は相変わらず急騰してしまつたということで、組合としましては、組合員から非常な突き上げがあつて、困つたわけでございます。

それが、一月に入りまして、二百四十円という約束した価格を中心にして、メーカー同士の直取引をしようじゃないか、そういう業者の組織ができなかつたという相談をしておりまして、一月の初めになりましたその会議が持たれる予定になつておりましたところが、十二月の末になりました、合板工業会でもって役員の方を集めて、三百円以上で売らないようにしようじゃないかという申し合わせがあつたそうでございます。これは一部記録にとつてございます。ということは、逆に言いますと、われわれに二百四十円以上に上げないのだという約束をしたものを、十二月の暮れになりました、一月のわれわれとの合同会議の前に三百円までしてしまつたのではないかと、そういう会議があつたというふうになつたわけは、勘ぐりかもしませんが、考えておるわけでございます。

そんなようなことでございまして、その後一方的に、合板業界の価格設定に振り回されてしまつた。それに今度は、暮れ近くになりまして、その合板の原木を供給しております商社から、合板価格が上がつたのだから原木価格を直してもらいたいという申し出があつたそうでございます。それから今度は木材の高騰という問題に発展していったというところでございます。

○野間委員 流通経路についてちょっとお聞きしたいと思つても、南洋材の場合、輸入業者が、まあ商社が多いわけですから、輸入します。それが合板メーカーに行く。合板メーカーが合板にして、それからあと卸、小売り、需要者と、幾つか短絡する場合もありますけれども、お聞きしたいのは、合板メーカーと卸、小売りの間に、再び商社が介在して、一つのクッションを置くというふうなことがあるように聞いておりますけれども、それがもしあるとすれば、その割合はどのくらいのものなのか、もし御存じであればお聞かせ願ひたいと思つております。

○辻参考人 商社がでさう上がった製品を買い上げられる量が七〇％ということが、一応われわれの業界に流れておりました情報でございます。けれども、先般、その量を連合会の方々に確かめたわけでございますが、七〇％までいってない、せいぜい半分ぐらいのものじゃないかというふうなことを言つておりましたが、大体そんなような実態でございます。

○野間委員 そうしますと、輸入してきて、それからメーカーがつくつて、しかもつくつたあと、パーセントは五〇か七〇かは別にしまして、それをさらに買ひ受けて、それを流して行く。不必要な商社がそこに介在する、こういう、私たちは理解に苦しむ一つの経路の中の商社の役割りというものを重視するわけですが、これは業界では、この業者のいわゆるクッションですね、これはやっぱりぜひはほしいというふうな要求でもあるのじゃないかと思つたわけですが、いかがでございますか。これが合板メーカーと共謀して、ぐるになつてつり上げをはかるということが当然予想されますし、私たちはそのように情勢をつかんでいるの

ですけれども、その点いかがでございますか。○辻参考人 それは、われわれはその場に居合わせるわけにまいりませんから、はっきりとした証拠はありませんが、ただ、要するに、合板価格が上がつてしまつた、それに伴つてまた原木価格も上がった、それを合板業界は抵抗せずに受け入れてしまつた、それでしかも合板の販売価格にはね返つてしまつたということでございます。そこらあたりに、深いつながりというものがありませんが、これは、先ほど言ひましたとおり、不況期に金繰り上商社に製品を買い上げてもらいたい、そうしないと原木代も払えないのだという時期があつたように聞いております。そこらあたりからできたつながりだと思つております。

なお、そういうむだな、むだなど申しますか、実は合板と申しますのは、各メーカーが特定のものをつくつておりました、需要は相当多様な種類にわたるわけでございます。でありますから、日本国じゅうの家具業者が利用いたします合板の種類というものは、合板メーカーから出ましてから交錯するわけでございます。ですから、プールのまじりから再配分するという流通機構は、もちろん必要でございます。それに商社が必要であるかどうかというところは、私はちよつと疑問に考えておるのでございますが、ただ、一部、市価を冷やさなければいけませんと、われわれの連合会と合板連合会の間でもって相談ができてまして、各ブロック別にメーカーからわれわれのほうの団体へ品物を流していただくようにお願いしたわけでございます。これはやはり取引業界の流通段階の反対に会ひまして、われわれが期待いたしました量の約一〇％ぐらいの量が現実には流れたというわけでございますが、その流れました量の合板に關しまして、メーカー価格プラス、もちろん運賃、配分費というものがかるのは当然でございますが、それプラス、あと流通段階の方々にバックシなればならない費用でございまして、その相当部分を加算されてしまつたということが事

ですけれども、その点いかがでございますか。○辻参考人 それは、われわれはその場に居合わせるわけにまいりませんから、はっきりとした証拠はありませんが、ただ、要するに、合板価格が上がつてしまつた、それに伴つてまた原木価格も上がった、それを合板業界は抵抗せずに受け入れてしまつた、それでしかも合板の販売価格にはね返つてしまつたということでございます。そこらあたりに、深いつながりというものがありませんが、これは、先ほど言ひましたとおり、不況期に金繰り上商社に製品を買い上げてもらいたい、そうしないと原木代も払えないのだという時期があつたように聞いております。そこらあたりからできたつながりだと思つております。

実でございます。

ただし、正常な流通からいいますと、先ほど言いましたように、多数のメーカーからつくられ、多種類のものをうまく配分していただかなければならぬ関係上、流通段階ももちろん必要でございますが、流通段階の経費を、また合板工場自体の工場価格というものを、われわれの納得できるような最終ページにございまして、われわれの推定いたします、あるいはある程度の資料をもとにいたしました合板価格というものがございまして、これがあまりにも市価とはかけ離れ過ぎていくということでございまして、出ます純益が一枚当たり百五、六十円もあるというようなかっこうでございまして、非常に常識外の収益をあげているということ、こういうようなことをまずなくしてもらう。それから流通段階におきましても、妥当な利益に押さえていただいて、こういう短期間に暴騰、暴落するというようなことの繰り返しはわれわれでございまして、こういうことはわれわれメーカーとして非常に困るわけでございまして、一々最終的なお客さまにこれを返すわけにいきませんので、そのつど被害を受けるために、安定した価格で、しかも国際価格にらみ合わせました安定した価格でもってわれわれ自身が手に入られるような系統をつくりたい、こういうふうな考えをしております。

○野間委員 ありがとうございます。

最後に、福田さんに若干御意見をお聞きしたいと思うのですが、今度の法案に關しまして、政府案とそれからわれわれ野党四党の共同提案とございまして、この中で売渡命令、これが私たちの一つのいわば目玉になっておるわけですが、こういう売渡命令について、消費者の立場からどのような御意見をお持ちなのか、その点を最後にお聞かせ願って、私の質問を終わりたいと思います。

○福田参考人 消費者は、売渡命令が必要であるというふうに考えます。

それで、具体的に効果のある措置をそこでして

いただきますと、事実だけわかつて、あれよあれよという間にどうしようもないということでは、私どもとしては非常に残念だという意味で、売渡命令はぜひしていただく必要があるのではないかと。そのほか、さらに考えられます情報の問題であるとかいうような点もあわせて、みんなに事実を知らせる、そしてそれに対して即座に規制ができる、あるいは効果的な措置として、この在庫の状況にしても、実際の輸入量あるいは価格の経緯にしても、事実関係がすべて公表される、あるいはわかるようなことと関連して、そういう措置がぜひ必要であるというふうに考えております。

○野間委員 どうもありがとうございます。

○山中委員長 小林政子君。

○小林(政)委員 本日は、たいへん貴重な御意見を聞かせていただきました。いろいろありますが、ございまして。時間がございまして、ただいま、私どものほうの野間議員からいろいろと御質問がございまして、各参考人の皆さんに一回だけお伺いをしたいと思っております。

特に福田参考人では、家計簿のお話などから、最近の物価高の中で消費者がどんなに苦しいでいるかという実情等も、つぶさに私どもお伺いをするのでございまして、非常に参考になったと思っております。また、それぞれ業界の参考人の方々からも具体的なお話出ておりますので、私は、現在のこのような状態の中で皆さんが当面している問題、そしてその問題をほんとうに政治の中で、この問題はこうしてほしいというお考えを皆さんがお持ちでございまして、一言ずつお伺いをいたしまして、私の質問を終わらせていただきます。どうぞよろしくお願いをいたしたいと思っております。

○辻参考人 御審議くださいます法案の中でも、われわれ業界の業に携わっておる者自身が希望する、あるいは期待するいわゆる流通方法、あるいは流通価格というものを的確に早く反映していただいて、必要な時期に必要な価格でもって入手

をできるように、そういう機会をわれわれの業界のほうにもぜひ与えて、それに対して一緒に御助言申し上げる機会を与えていただければそれにこしたしあわせはない、こういうふうに考えております。

○寺田参考人 取引所の制度の改革、これをひとつお願いします。

○三橋参考人 私どもの業界は、先ほど申し上げましたように、小売りの段階と話し合いをいたしまして、われわれのいまの業界の流通のあらゆる悪い面を改善して、少なくともコストアップを合理化によって吸収しようという努力をしておるわけですが、最近、新聞等で不買運動というふうなことが伝えられ、実際若干、前売り筋を聞いてみますと、現に相当な売れ行きは低減をしております。実際問題として、中にはそれは極端なものがあるかもしれないが、私、責任をもつて申し上げられることは、紳士服の業界で現在市中で販売されている価格は、何らいままでと変わりございせん。また同時に、ことしの秋冬ものにつきましても、業界あげて、いかにすべきかというのでも、いま真剣に考えているわけですが、そういう点から考えますと、何かここへきて、零細な小売りあるいはまたわれわれメーカー段階に弱い者いじめになっているんじゃないか、こう思うわけですが、こういう点につきましてもしるべき方法を講じていただきたい、こう思います。

○福田参考人 三点だけお願い申し上げます。

第一は、牛肉、タラコ、コンブなど輸入物資についての需要者割り当てというのがございまして、その中に、消費者組織であります生活協同組合などに対しての消費者割り当てをぜひ実現をさせていただきたいと思っております。

二番目には、こういった法案が制定されました中においても、消費者の代表が発言し、そしてまた、意思決定に何らかの形で、しかるべき形で加わる、参加できるというふうな点を保障していただきたいというふうに考えております。

最後に、先ほどの松浦先生の御質問にも関連するのですが、先ほど、やみ再販と申しますが、そういうものがたくさんございまして。実際的には、品物がなにかとあるいは取引条件に合わないからとかいうことで、より安く消費者に商品を提供したいという生活協同組合などの行為がシャットアウトされるというふうな意味でのやみ再販、そういうこと、それに関連してのやみ再販を、ぜひこの中においても重要に位置づけていただいて、何らかの形でしかるべき規制なり、この適切な措置がなされるように希望申し上げます。

○小林(政)委員 たいへんごもつと、しかも貴重な御意見でございますので、私ども、この法案審議を通じて、皆さまの要望、期待に、これを十分生かして、こたえていけるように努力をいたしたいと思っております。

これをもって私の質問を終わります。

○山中委員長 次に、石田幸四郎君。

○石田(幸)委員 参考人各位には、お忙しい貴重な時間をたいへんありがとうございます。

時間がございまして、私から一つ二つお伺いをするわけでございまして、今日のこのインフレ状況、戦後最悪の状況に立ち至っているといわれております。

その理由をいたしましては、一つには過剰流動性の問題、二つにはこういったインフレ傾向に対する政府の無策、また三番目としては情報不足、四番目には消費者の動揺というような問題が取り上げられておるわけでございまして、こういった商品投機によりまして、この価格上昇、さらにまた、慢性化したインフレの状況の中におきまして、一般の国民は生活を守っていかなければならぬわけでありまして。

これはいろんな角度から、過剰流動性も退治しなければなりません、商品投機の問題も取り締まなければならないわけでありまして。さらにはまた、会社法の改正それ自体も必要であらうと思っております。土地の問題もあり、いろいろな角度からイ

ンフレを押えていかなければならないわけであり
ますが、とりあえずできる問題としては、やはり
再びこういうような商品投機が起きないように情
報を活性化することが必要であるわけでありま
す。

これについても田中総理は、三月三十日の閣議
で、NHKなどの報道機関を通じて国民に知らせ
る方法を検討したいというような意向は述べてお
りますけれども、これが単に政府の一方的な報道
に終わってしまったら何にもならないわけであり
まして、そういった意味におきまして、どういつ
たニュースを、情報をどのような形で皆さんは欲
しておられるか、こういったことを各参考人全部
にお伺いしておきたいわけでありまして、いまの
状況でございますと、政府は民放に三本ぐらい
買ってときどきやっておりますが、この意味で
非常にわずかな時間で十分な量でもないし、的確
なそういう情報でもないわけですね。そういった
意味におきまして、これからの商品流通の段階に
おきまして適正な価格で消費者が取得でき得るよ
うなそういう立場に立って、どういう情報をどの
ような形で皆さんは望みになるか、ひとつ御意
見を承りたいわけでありまして。

○辻参考人 実は昨年の秋、私は南米を一回りし
て参りました。いわゆる日本の円が、日本のお金
は日本の国内でもって非常に価値がないといわれ
ておりますが、外国へ行きますと非常に価値があ
る、少しおかしいのじゃないかということを考え
たことがございます。ただ、日本の国内におきま
して卸物価の上昇率が非常に低かったということ
で、幾らか救われたような形になったわけなんど
ございまして、これはやはり、いわゆる流通形態
の変化というもののによる流通面自体の人手の上
昇による価格上昇ということであらうというふう
に理解したわけでございます。

ところが昨年、帰りましたからでございますが、
先生方のうちのご先輩、大先輩の方にお会いし
ましたときに、来年度予算はインフレ予算だとい
うことを言われた。そのインフレ予算という事態

がわれわれ末端の連中にどういった影響が起きる
か、全然わかりませんでした。そういうようなこ
とを、いわゆる情報という機構を通じて、もっ
とわかりやすいような姿で流していただくこと
ですね。それがどういった影響が起きるのか、これ
をいわゆるデータとしまして流していただけたら
な方法がございましたら非常に助かる、こう思
います。

○寺田参考人 私どもは、その日のことをその日
のうちに情報をキャッチしてやるということでは
おそろでございます。ことに国際商品であります
で、そういったことを十分に察知しなければなら
ませんので、まあ、もちろん信用のできる新聞紙、
これを重要視することだと存じます。

それから、先ほど来からたびたび申し上げてお
ります。いまの綿糸相場とかいうようなものは、先
物六カ月までできておりますので、そういったこ
とによって、どういったことでこの先物は高いだ
ろうか安いだろうか、何月はどうだろうかという
ようなことを察知するのが標準でございます。私
ども、綿糸あるいはスフ、合繊等に携わる者とい
たしましては、それをキャッチすることが一番重
要でございますので、そういったことによつて現
在までは生きてきております。そういうことでこ
ざいます。

○三橋参考人 私、今度の羊毛の値上がりでマス
コミに非常に追い回されたわけですが、それを通
じて、私、業界の立場として真実を期待をしてい
るわけですが、何といいますが、上がるといへば
もうとてつもなく上がるような書き方をします。ま
た、われわれ業界を通じて考えてきまして、も
う少し統計業務なんかも、総理府統計局が来る、
通産省のなにか来る、東京都の経済局が来る、ま
じめに出していますと年じゅう統計資料を書いて
なくちやならぬというふうなことになる。こうい
うところをもっと省略、合理化させて、ただ、確
実に統計が出るように、そして確実な資料をつ
かんでいただくようなふうにしていただいて、必

ず真実のものが伝わるような方法を考えていた
きたい、こう思うわけです。

と同時に、先ほど申し上げましたように、そ
ういふものを一方的にしないので、やはり業界団
体の実情、将来に対する予測等も、現在でも通産
省にはひんぱんに資料を出したりあるいは取りに
来られたりいろいろしておりますけれども、一番
私がしほじほじ思っていますのは、やはり複雑な統計資
料をもっと簡素化、合理化して、一年に二、三
回というふうな統計部なら統計部へ出せば、あら
ゆる都道府県の分野ではそれが間に合うのだとい
うようなことにしたいだけならば、もっと確実な統
計が出るのじゃないか、こう思うわけです。

○福田参考人 重要な生活物資、基礎物資、そ
ういった商品、素材についての生産量、輸入量、そ
れに関連した価格構成、流通経路、そういった情
報を望みます。そういったものが的確でなければ
ならないという意味で、となく一般的なメー
カー、商社等の情報で消費者は踊らされるという
ことに、従来はなりがちでございました。そう
いう意味で、的確であるかどうかということに国会
が何らかの形でやはり保証していただくというよ
うな点も必要かと考えます。そういう措置の中で、
消費者団体にもぜひそういう的確な資料がじかに
いただけるように、消費者側としては考えます。

○石田(幸)委員 まだ三分ばかりありますから何
いいますが、福田参考人にお伺いしますが、そうい
った情報手段の問題についてはどうお考えになりま
すか。たとえば資料を提供するというのも一つの
手段でございます。それからテレビを使うとかラ
ジオを使うとか、そういうことも手段でございます
けれども、やはり一番大事なものは、一般の消費
者にそういう情報を提供することが拡大を
されていかないと、消費者が動揺してしまうと、
これからは特にマスコミの時代でございますので、
変な情報に非常に左右されやすいわけですね、
いまの消費者というのは。そういった意味におき
まして、一般の消費者に伝えるいわゆる情報手段
としてはどういふものが適切かというふうなこと

も、ちょっとお伺いしたいわけなんです……。

○福田参考人 いまの時代としては、テレビの特
つ比重は非常に大きいと思います。そういう意味
で、的確な情報がテレビを使って報告されれば、
非常に早く、スピーディーに、また全消費者にか
かりの範囲で広がるであらうというのを考えま
す。同時に、テレビは見えて消えますから、新聞あ
るいは活字にした形での情報がまた別な意味にお
いて非常に求められるというふうにも考えます。そ
ういふ点では、特に新聞、雑誌、そういうものに
ついての運用ということも、現実的には非常に重
要な方法ではないかと思ひます。

○石田(幸)委員 どうもありがとうございます。
なおまた、皆さんの御意見を参考にいたしまし
て、いろいろな角度からこの物価騰貴の問題と取
り組んでまいりたいと思ひますので、どうかよろ
しくお願いいたします。

○山中委員長 次に、和田耕作君。
○和田(耕)委員 もう時間がありませんから、端
的にひとつ御質問をしたいと思ひます。
家具の会長さんにお伺いしたいのですが、この
いただいた資料の二枚目のところに、ベニヤ業界
で全国八ブロックに分かれておるからいろいろな
価格の話し合いがしやすいのだということを書い
ておりますけれども、この前に、ここに木材の輸
入協会の会長さんをお招きしましていろいろ御質
問をしたときに、各委員の質問に対して、私のほ
うは買占めとか、そして値段をつり上げたりとい
うことはしないのだ、末端価格が上がってきたら
しょうがなしに上がったんだという主張をずっと
繰り返しておられたけれども、その後次第に、
ベニヤ業界の実情、きょうお話しになったことか
ら、そういう単純なものじゃないのだということ
がよくわかったわけですね。けれども、ここでベニ
ヤ業界が、ここにありますように、十二月から二
月までの、つまり五十円刻みの異常な暴騰、この
背景にはベニヤ組合の中の話し合いがあるように

思われる、こう書いておられますけれども、事実の度合いですがね、これはどういうぐあいにお考えになっておりますか。

○辻参考人 ベニヤ組合の業界の中におきます話し合いの内容は、その話し合いの時期自体の記録はございません。ただ、それに参加した人の意見、まあ話として、実は正規に記録したものがございまして、これをもとにしまして、価格の話し合いがあったんじゃないかというところで、われわれの業界としては、いま公取のほうへ審査を御請求申し上げております。

○和田(耕)委員 それと関連しまして、ちょうど同じ時期に、十二月から二月の末端価格がずっと上がってくるこの時期に、ちょうどベニヤ組合の理事さんがこういう話をしていました。いままでの取引先は、つくったものを大部分は問屋へ回したけれども、最近では七〇%ないし五〇%というように、大部分を商社の手へ渡した。きょうもそういう話がありました。それで大体実情がわかってきたような感じもするのです。このベニヤ組合の話し合いの中に、やりやすくなったという背景には商社の系列化という問題がありはしないかというふうに私は思うのですけれども、御感想だけでけっこうですか……。

○辻参考人 これは私個人のあれでございますが、ここに記載しておりますように、ベニヤ業界が不況カルテルを結成するために組織自体の強化をはかったというわけでございます。その組織が今日まで続いております。その組織の中でもちろん相談になったとは思いますが、会長さんがおっしゃったように、三百円以上にならないようにしようじゃないかという例が一つ、そうでございます。二百四十円といったのを三百円以上にならないようにしようじゃないかという発言があった、そういうことでございます。そういう発言自体が、いわゆるブロック制のために業界自体に簡単に浸透してしまうというでございます。先ほどからお話ししている原木の取引の状況から各

商社と特別な関係を生じている、商取引上特別な関係を生じておるといふことのために、ベニヤ業界で決定いたしました価格を比較的天やすく取り扱い商社のほうへお願いすることができるといふような状態にあるように考えております。

○和田(耕)委員 これからの問題ですけれども、こうしてずっと暴騰してきた。このときからもっと時点が下がるときに、各部分でそういう価格の実際上の話し合いをする可能性がかなり多いと思うのです。こういう問題についてはどういふふうにお考えになりますか。

○辻参考人 これは実は商社の中で、ベニヤの合板のメーカーから買い上げる者と輸入合板を扱っておる者が、どうも担当者が違ふように感じられます。そのために輸入合板が、昨年の夏前までございまして、日本の生産量の……まあ生産量も低うございまして、二ラインございましてうちのラインが休止しているような状態のときの生産量の二%前後の輸入量しか、枚数にいたしましてございませぬ。それが現在は、生産量も相当増大してございまして、それがかわらず、現在の生産量の約二〇%強というものが輸入されて、これがストックされております。しかも、これがいわゆる大商社ばかりではございませぬで、台湾を一つ例にとりまして、約四十社ほどの中中小の商社が行っております。また、商売違いの、たとえば魚やなんかを扱っている商社の方もお見えになっております。そういう方々がおのの輸入を行なっております。合板と申しますのはつゆどきになりますとかびますもので、どうしてもつゆ前に手放さなきゃならぬという事情がございまして、おそらく輸入合板から値くずれが起きるんではなからうか。そうした場合には、輸入量が多いために、国内のメーカー自体それをとめようとしてもおそれなくとまらずに、一緒にその値くずれが続くおそれがあるのではなからうかというふうにお考えしております。

○和田(耕)委員 もう一つ、スフ連合会の会長の寺田さんに一言お伺いしたいのは、先ほどのお話で非常にごもっともだと思いますのは、いまの

法案に出ておりますように実地調査の権能を持つ、そしてわかったら公表するというのが政府案の中心なんです。そんなことでは間に合わぬじゃないかというお話です。まあ、これは非常に貴重な御意見だと思ふんです。まあ、私どものほうは、そういう事実があればすぐ売渡命令を出せという主張をしておるのですが、実際おやりになつていう立場から、何か効果のない方法がありましてらお教えいただきたいと思うのです。

○寺田参考人 たいへんむずかしい問題でございますが、先ほど福田参考人から申し上げましたように、一応そういったことについての……まあ、そういった機運ができてきたおりにすぐそれを発動するというようなことになりませんと、これはせっかくいい考え方で時期おくれになることがございまして、どういふことにしてくれたいいんです。その辺のことはまだあまりよく考えてはございませぬが、とにかくあらかじめ、それがなりそうになったときに即座に実行できるというようにしていただくことが非常に大事だ、こう考えます。

○和田(耕)委員 非常に貴重な御意見をいただきまして、ありがとうございます。

○山中委員長 これにて参考人に対する質疑は終了いたしました。

本日は、参考人各位には、お忙しいところ長時間にわたり御出席をいただきまして、また貴重な御意見をお述べくださりまして、まことにありがとうございます。ここに、委員会を代表して厚く御礼申し上げます。

次回は明後二十一日土曜日午前十時理事会、午前十時三十分委員会を開会することとし、本日は、これにて散会いたします。

午後零時五十七分散会

昭和四十八年五月一日印刷

昭和四十八年五月四日発行

衆議院事務局

印刷者 大蔵省印刷局