

資 料

戦前における愛媛県長浜町の素材市売[≡]

酒瀬川 武五郎*

1. 周知のように戦後産地原木市売は産地製材工場のいちじるしい増加を背景に、産地素材市場の再編成という形で全国的に出現し展開している（とりわけ昭和30年以降）。

もちろん愛媛県の場合もまたその例外ではない。ところでここで検討される愛媛県長浜町の素材市売は、そうした成立基盤のみられない戦前期（大正8年～昭和16年）に成立しているものであり、したがってまた、産地市場におけるその機能も当時の長浜を中心とした産地市場構造を背景に理解されなければならないものであることはいうまでもない。

以下の検討は、そのことを追求することによって、当事の素材市売が産地木材問屋の機能といかに結合して成立していたか、またその内容がどのようなものであったか、について資料整理をおこなったものである。

2. 長浜町において、最初に素材市売が開設されたのは大正8年である。一体どのような背景にもとづいて導入されたのであろうか。その点の理解をまず大正初期～中期の長浜を中心とする素材市場構造および木材問屋の「営業概要」から検討してみよう。

長浜町への木材集荷は、明治初期以降、肱川流域に属する森林資源を背後に有して肱川を主要な搬出路として行なわれてきた。いまその入荷量をみると大正初期においてすでに18万石に達している（表1）。

樹種別にみると松丸太、松角がもっとも多く61%を占め、ついで杉、桧30%となっており、この頃の素材市場はなお天然林材たる松材によって支配されていた。

表1 長浜町における木材（一般用材、坑木）入荷量（大正5年）

材 種	入 荷 量 計 (石)	郡 別 比 率 (%)		
		喜 多 郡	東 宇 和 郡	上 浮 穴 郡
松 丸 太	72,110 (39.3)	28,844 (31.1)	21,633 (47.8)	21,633 (47.7)
松 角	40,981 (22.4)	20,490 (22.1)	12,295 (27.1)	8,196 (18.1)
杉 丸 太 及 角	48,229 (26.3)	28,975 (31.3)	7,252 (16.0)	12,002 (26.5)
杉 長 丸 太	3,747 (2.0)	2,249 (2.4)	561 (1.2)	937 (2.1)
桧 丸 太 及 桧 角	214	128	33	53
桧 長 丸 太	4,701 (2.6)	1,410 (1.5)	2,821 (6.2)	470 (1.0)
そ の 他	13,297 (7.3)	10,553 (11.4)	708 (1.5)	2,036 (4.5)
計	183,279 (100.0)	92,649 (100.0)	45,303 (100.0)	45,327 (100.0)

資料：農商務省山林局 林産物集散及価格調査書（大正6年11月）

≡ Takegorō SAKASEGAWA: On Timber Market in Nagahama, Ehime Prefecture before the World War II

*林政学講座 助教授

表2 H木材株式会社年別木材（一般用材，坑木）入荷量の推移

	入 荷 量 (石)	(指 数)	材 種 別 比 率			
			松 丸 太	松 角	杉, 桧丸太	そ の 他
大正3年	97,422	(100)	49.0	24.5	25.5	1.0
4	66,856	(69)	49.7	14.8	34.1	1.4
5	107,764	(110)	42.4	22.6	33.0	2.0
6	120,107	(123)	28.6	35.7	31.0	4.7
7	127,001	(130)	29.9	34.0	31.9	4.2
8	123,382	(127)	36.2	19.5	39.7	4.6
9	122,218	(125)	38.1	19.3	41.6	1.0
10	123,968	(127)	25.7	13.8	60.0	0.5
11	137,208	(140)	29.4	16.8	50.5	3.3
12	121,778	(125)	30.5	13.0	53.7	2.8
13	124,492	(128)	26.5	16.5	48.0	9.0
14	113,843	(116)	21.4	14.0	56.9	7.7
15	140,805	(145)	29.1	9.6	54.4	6.9
昭和2	121,668	(132)	26.7	13.7	54.8	4.8
3	152,883	(157)	36.9	8.9	40.6	3.6
4	176,300	(181)	37.2	4.8	56.2	1.8
5	170,156	(175)	37.3	5.5	48.3	8.9
6	185,793	(191)	20.8	6.0	64.4	8.8
7	224,676	(231)	24.4	8.4	64.2	3.0

資料：H木材株式会社営業報告書

このことはH木材株式会社の入荷量をみても、ほぼ同様な割合を示しており、杉、桧が全入荷量の半ば以上を占めるようになるのは大正末期以降である（表2）。

表3 長浜町における用材移出実績（大正5年）

単位：(石)

移出先	広 島	香 川	山 口	福 岡	阪 神	そ の 他	計
材種							
松 丸 太				49,034 (80)		12,259 (20)	61,293 (100)
松 角	16,803 (50)		10,082 (30)			6,720 (20)	33,605 (100)
杉 丸 太		28,474 (70)				12,203 (30)	40,677 (100)
杉長丸太	1,600 (50)		960 (30)			640 (20)	3,200 (100)
杉 角	157 (50)		157 (50)				314 (100)
桧丸太及桧角						188 (100)	188 (100)
桧長丸太	1,928 (50)		1,157 (30)			770 (20)	3,855 (100)
そ の 他	761 (21)	554 (15)	147 (5)		890 (24)	1,283 (35)	3,635 (100)
計	21,249 (14.5)	29,028 (19.8)	12,503 (8.5)	49,034 (33.4)	890 (0.6)	34,063 (23.2)	146,767 (100.0)

資料：農商務省山林局 林産物集散及価格調査書（大正6年11月）

注：木材については以上のほか小細工物用椎丸，檜丸の移出（阪神）42万貫がある。その他の林産物は掲載を省略した。

表4

H 木材株式会社材種別地方別移出材積 (昭和4年)

単位：(石)

	阪 神	香 川	岡 山	広 島	山 口	福 岡	県 内	製 原	計
杉丸太2間下 5.5寸下	432 (0.9)	35,887 (59.3)	851 (1.4)	4,372 (7.2)	2,983 (4.9)	911 (1.5)	13,091 (21.6)	1,945 (3.2)	60,472 (100.0)
杉丸太2間下 6.0寸上	29 (0.3)	3,038 (29.2)	137 (1.3)	2,006 (19.3)	960 (9.2)	36 (0.3)	3,221 (30.9)	985 (9.5)	10,412 (100.0)
杉, 桧長丸太	46 (1.0)	1,011 (23.2)	336 (7.7)	1,492 (34.2)	394 (9.0)		985 (22.6)	89 (2.0)	4,367 (100.0)
松 角 (建 築)	86	191		1,131 (44.5)	235		831 (32.7)	70	2,544 (100.0)
松 角 (造 船)			20 (0.4)	4,430 (76.3)	1,038 (17.9)		315 (5.4)		5,803 (100.0)
松 丸 太	3,190 (5.4)	1,283 (2.2)	614 (1.0)	8,021 (13.6)	2,633 (4.5)	26,137 (44.3)	8,543 (14.5)	8,625 (14.6)	59,046 (100.0)
そ の 他 押 角 類	341	973	313	2,500	976	34	2,867	5,124	13,128 (100.0)
計	4,124 (2.6)	42,383 (27.2)	2,271 (1.5)	23,952 (15.4)	9,219 (5.9)	27,118 (17.4)	29,853 (19.2)	16,838 (10.8)	155,772 (100.0)

資料：H 木材株式会社「材木統計」

() 内%

一方長浜からの県外移出は、大正初期においてその地域別割合は昭和初期とはほぼ同じ比率を示し、広島県(呉・尾道・倉橋島)、香川県(高松・詫間)、山口県(大島郡)の瀬戸内地区と北九州で7割前後が占められている。これに対し県内移出は2割前後で主要な移出先は東予(今治・新居浜)であった(表3, 4)。移出材の内訳は瀬戸内地区が造船用材(骨組, マスト, 甲板), 建築用材(柱, タルキ, 桁, 板, 根太板), その他(電柱, 稲架材), 北九州は坑木が主であった。

このように長浜を中心とする素材市場は肱川流域の産地と北九州, 瀬戸内沿岸の諸地域というかなり広範な地域を結びつけることによって成立していたのであるが, それは(表5)に示されるように長浜が瀬戸内地区においてもっとも大きい移出能力をもつ木材集散地であったことが, そのことを可能ならしめていたのであった。

つぎにこのような木材集散の機能を果す問屋(H 木材株式会社, N 材木店, S 材木店)の取引機構についてみ

表5 瀬戸内地区主要木材集散地の入荷と移出(大正5年)

入荷高 (石)	他県移出が5割を越える 集散地	地元消費が5割を越える 集散地	地元産地の入荷が5割 を越える集散地	他県産地入荷が5割を 越える集散地
3万以下	三津, 郡中	丸亀, 多度津	三津, 郡中	丸亀, 多度津
3~5万		玉島		玉島
5~10万	今津, 西条	福山, 松山, 高松, 岡山	今津, 西条, 松山	福山, 高松, 岡山
10~15万	岩国, 宇和島	尾道	岩国, 宇和島	尾道
15万以上	長浜	広島, 呉	広島, 長浜	呉

資料：農商務省山林局林産物集散及価格調査書(大正6年11月)

るとはぼつぎのごとくであった。荷主は肱川流域(小田川・重川・下川)の各村で活動する山方で立木購入, 伐出の過程を経て筏流または馬車で長浜へ搬出する。

山方の多くは農民的な中小規模の材木仕成業者一素材生産業者であり, それらの山方から買入または販売を委託された問屋は, 筏の水揚げ後, 極積し買客を待って売捌く。その時の価格決定は問屋と買客の相対交渉でおこなわれる。荷主決済は売買成立より1ヶ月後でその際, 水揚げと販売手数料(問屋口銭8%)を徴収する。買入れの対象となる材種は松丸太(坑木・用材)でその他は主として委託であった。

松丸太は土場で切断, 選別され各種用途に振り分け, 販売されていたわけである。

一方買方決済期間に原則はなく, 多くは問屋が配船, 船積を代行し目的地着船後決済するのが普通であった。

しかし事実はそれで決済が完了しない場合が多かったようである。買方¹⁾は地方木材卸小売業者、製材業者、造船業者、坑木業者、建築請負業者、大工、仲買人、仲立人などであった。こうした買方の業種別構成から明らかのように販路は、(1)地方都市を中心とする消費市場への卸売、(2)地方直需に対する小売、(3)地方木材問屋への販売に区分されるが、取引の比重は(1)がもっとも大きくついで(2)で(3)は少なかった。

注 1) 大正9年下期の取引買方を業種別にみると、木材卸、小売業者20名、製材業者4名、造船業者12名、船大工1名、建築請負業者2名、大工6名、坑木業者3名、仲買人6名、仲立人8名、その他自家用消費者11名、不明7名、計80名(県外39・県内41)となっている。なお仲買人とは自らの計算で沖合の造船業者、材木業者、大工などとの間で取引をするもので帆船持が多かった。また仲立人も多くは船頭であり、船荷運搬のさい注文主の依頼をうけて必要材を手当てし運搬しわずかの口銭を稼ぐものであった。

問屋の重要な機能としては以上のほか山方資金の融資がある。多くの零細中小規模(したがって資力の弱い)の流域素材生産業者にとって、前貸しされる問屋資金は彼等の営業活動を支えるものとなっていたのである。

これらの資金は、山方と山林所有者の山林売買契約書を書入れさせた後、一定の契約書(先為替証書)を作成して貸与される場合と、問屋の土場着材に対して貸与される場合があったが、その金利水準は、荷主によって高低の中があり、月歩または日歩3.5銭~5.0銭であった。

さて以上のような流通経路と市場機構のもとで問屋の機能はどのように展開していったか。大正初期~昭和初期の商況は大正初期の不況、第一次欧州大戦による大正5年から9年上期にいたる好況、9年下期以降から昭和初期にいたる慢性不況のほぼ三つの段階に区分できる。しかし好況過程においても、大正7年における造船用材の市況悪化と売行不振、8年上期の戦後における一時的不振、9年下期以降においても、大正10年下期の中間景気下の品薄による一時的活況などを含み商況の変動は局部的に激しいものがあった。

このような過程のなかで大正5年以降、需要増大と市況好転によって入荷量は増大し、問屋の営業は積極的な方向(山方資金貸付の増大、買入品の増大、直営、有力山方との共同生産の開始 etc)へと展開し、売上もまた上昇していった(図1)。

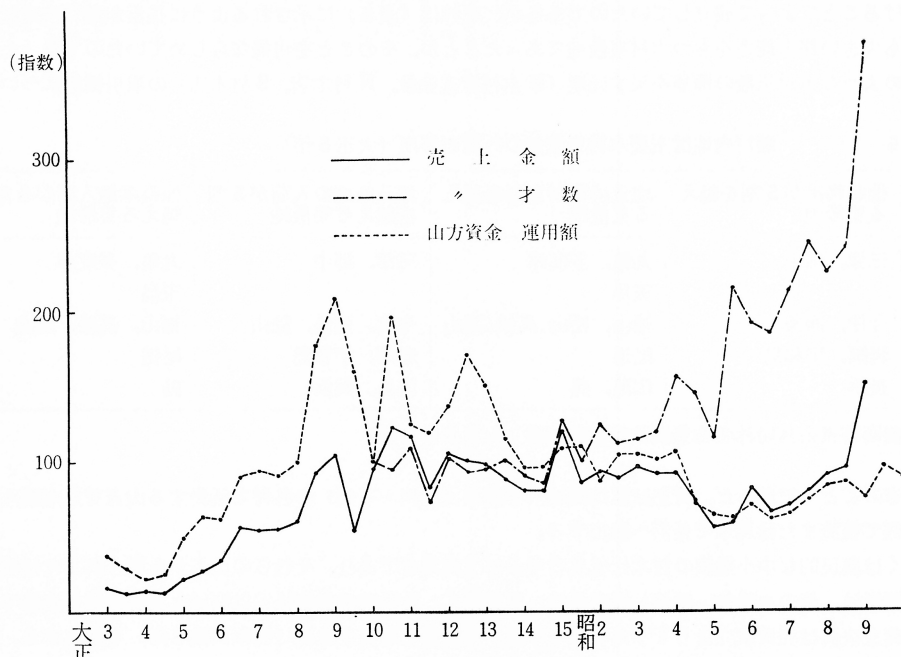


図1 売上才積と金額(一般用材)および山方資金運用額の推移 大正10年上期=100
資料: H 木材株式会社営業報告書及材木統計

しかしこのように入荷の増大と売上の上昇がみられたとはいえ、それは多分に国内経済の異常な況好を反映し

ての現象であり、そうした条件を除外すると販路はもともとかならずしも安定したものではなかったようである。

長浜の場合、その販路は消費地に遠く、需要は若干の木材卸売業者をのぞけば、その多くはすでにのべたような地方に分散した、購買力の面からみてかならずしも有利とはいえない中小零細業者の小規模需要を対象としており、したがってその販路も継続安定的なものでなく、好況、不況による、荷捌きの格差のみられることが多かったといわれる。

いまそうした事情の一端を「営業の概要」より引用すると以下のごとくである。

まず不況期である大正4年上期においては、荷捌きの停滞により「委託品中古木ニ属スル分ハ買客ノ見込立ザルト且ハ腐朽ノ恐レアリテ無止大阪其ノ他ノ市場ニ積出シ大半ノ始末ヲ付ケ」ることがおこなわれ、また下期では「一般財界ノ不振ヨリ斯業ノ影響モ不少加之現金制度ノ実行シタル為メ買客ハ殆ト其跡ヲ絶チ極メテ閑散ヲ告ケ……荷主ハ相場下落ト金融ノ円滑ナラサルヨリ沖合ハ延売セサルト荷捌ケノ渋滞スルヨリニ、三破綻者ヲ出シ……」と同じく荷捌きの停滞を示している。

一方これに対し大正5年以降の好況期では、「各事業ノ勃発ニ連レ材木ノ需要一般ニ増シ相場モ序次引キ上ケ来リ杉丸太ハ秋伐リ当時ヨリ約一割以上松角ハ三割以上ノ騰貴ヲシテ却テ売品ノ沸底ヲ告クル景況ト」（大正5年上期）なり、造船材については造船ブームを背景として「造船材料ハ愈々好況ヲ持シ品切ヲ告クル事多ク」、また一般材についても「金融ノ潤沢ナルニヨリ一般俄ニ活気ヲ帯ヒ来リ買客ハ踵ヲ接シテ入り来リ、目下ハ積込船繰ニ困難ヲ感ズル」（大正5年下期）という状態であった。

しかし大正7年の造船材需要減少＝市況下落とそれにつづく第一次欧州大戦終結直後の8年上期においては、戦後貿易の輸入超過を背景とする「財界ノ前途懸念」によって「客足至テ少ク斯業一般ニ不振ヲ告ルヨリ二回ノ市売ヲ決行シ或ハ大阪市場ニ上シテ僅ニ腐朽材ノ予防ニ当」という状況で荷捌きの推移において変動の大きいことが示されている。

ところでこのような荷捌きの変動のなかで、さらに問題とされたのは材種（樹種、規格差）別の需要格差（杉、桧小丸太の末口2.5寸～4.0寸、その他の特殊用材）、および天然林材たるマツ用材（造船用材中心）の形態的多様性と限定的消費との矛盾などによる滞貨の発生であった。こうした要因による滞貨発生に対しては、その防止のため、後述のような荷主単位の規格混合極積がおこなわれていたが、不要材の混合いかんでは滞貨となる可能性がつよく、かつ不況時にかかる傾向が多くみられたことは否定しえないところであった。それは問屋にとっては商品の品質低下、資金回収のおくれ、保管費の増大を意味し、もちろん営業上好ましい条件ではなかった。とりわけマツ材の品質低下はいちじるしいため、その処分は取引上無視することができなかったといわれる。かくてこのような条件を排除するため、従来の委託方式である「客待ち販売」から一定日に買客を集めセリ（または入札）によって積極的に売捌く市売制度が導入²⁾されたのであった。

注 2) 市売の内容についてはH木材が大阪市場における市売を参考にしておこなったといわれているが、その導入契機については以下のように指摘されている。

「買方が来るのを待って委託販売をやるのでは滞貨の処分ができにくいと、時間がかかる。また資金の回収もうまくいかない。だから買いにくるのを待たずして市売参加を呼びかけて滞貨の一扫をはかるというのが、直接の目的であった。またずこちから積極的にお客を引張るとというのが目的ではなかった。木材はでてくるが買うのを待ってでは滞貨が生じやすいまた木材の品質が低下し単価も下る。だからなるべく早期に処分し、そのことによって山方資金の早期回収をはかり（資金ぐりの改善）、同時に山方の負担をいくらかでも軽減してやるということが目的であった」（元H木材株式会社職員西村正直氏談）「つまり客を待ちよったのではないから……つまり販路拡張ですね。それまでの取引きでは売れるものは売れるが、売れないものはいつまでも売れない。市ならば高かれ安かれ新たな付手が多くいるからいきおい安くても処分できるということです。要するところ出材が多くなったから従来のままでは処分しきれんということです。自然に販路を求めるとのことにおいてつまり客人を呼ぶうえにおいて市がよかろうということになった」（N材木店主松田五月氏談）

3. このようにして第一回目の市売がH木材の呼びかけにより、大正8年3月三問屋連合でおこなわれたのであるが、それ以後は各問屋により単独で実施された。ではその内容はどのようなものであったか。

市売規定²³⁾は各問屋ほぼ類似していたが、いまH木材株式会社の場合についてみると以下のとおりであった

といわれる。

- (1) 市売方法は糶上によっておこなうこと（場合により入札売することあり）。
- (2) 落札者は落札額の20%を保証金として納入すること。
- (3) 現物は市日後20日間以内に引取ること。契約不履行の場合は保証金を違約金として申し受けること。
- (4) 残額は現物目的地到着後に支払（現金または手形）うこと。なお残額現金支払の場合、売上の1～2%を歩戻しすること。
- (5) 荷主希望により市引する場合、最高値の方（または最高落札者）に対し罰金を支払うこと（引退報）。その他2番札に対する退報の規定。（市引については、もちろん問屋が代行する場合もあった）。

注 3) 戦前の市売規定は資料として残されていないため、主要な規定と思われる点を、当時H木材株式会社職員であった西村正直氏からのききとりによって整理した。

以上のごとくその内容は殆ど買方に関するものであり、売方に関する規定は(5)についてみられるのみである。山方荷主に対してはそのほか従来の水揚賃に若干の市売費用がつけ加えられたこと（H木材株式会社）、販売手数料が8%から7%に下げられたこと（N、S材木店）などが、従来に比較して変化した点であった。

出品される素材は杉丸太が最も多く50～60%を占め、ついで松角、松丸太、桧丸太であった。またその土場極積は市売導入前と変りなく、つぎのような仕方であった。

すなわちスギ、ヒノキの一般用材は5.5寸下、6.0～9.5寸の末口径級区分毎に、長級はその径級区分毎に最長尺を最下段として順次長級区分しながら短いものを積み上げていく。

すなわちその区分は以下の如くであった。

5.5寸下 14尺、10尺、8尺、7尺

6.0～9.5寸 21尺、17尺、14尺、7尺

すなわち径級、長級共に一定範囲の混載した極積である。尺上材（6～10間、造船向け多し）は出品される量がきわめて少なく、したがって水切りすることなくバラのまま水際に並べて販売された。一極の材積は5.5寸下では3,000～5,000才、6.0～9.5寸で1,000～1,500才程度で、荷主区分は5.5寸下がほとんど荷主別、6.0寸上では荷主混合が多かった。なおスギ丸太のうち電柱向けは、6.0～9.5寸の長尺もの（21～35尺）が一般用材と同じように長級区分され極積されていた。

以上のほかスギ、ヒノキでは特定材のみを必要とする小口買方業者のために6.0～9.5寸の7尺材、5.5寸下のうち柱材向けの2間材、タルキ用丸太などが極積されていたようであるが、もちろんその量は全体からみれば少なかった。

一方マツ丸太は買取りであったため、切断選別されたあとと主としてつぎのようなものが出品され極積されていた。

3.0～3.5寸（直材） 14尺、10尺

5.0～8.0寸 17尺、14尺

その他造船向け用材は、用途によって長級はいろいろなものがあつたが、長尺（21～42尺）ものが多かったといわれる。マツ杣角は造船用（曲材）、建築用（直材）別々に極積され前者は6間まで、後者は10～28尺が混載されたが、両者とも多く出品されたのは10尺、14尺であった。その一極の材積は2,000～2,500才程度で荷主単位が多かったようである。

以上はH木材会社の場合であるが、S、N材木店ではすべて荷主別の極積であった。

このように当時の市売極積は今日のそれと比較すれば、かなり大まかなものであったといえよう。その理由として当時の山元における素材生産条件、筏流という運材条件によって速に同一規格材を一定量まで確保し極積することが困難であったこと、また需給条件による規格差別の荷捌きの差が大きかったこと、したがって問屋の側からすれば、需要の集中する品目と需要度に格差のある品目を混載することによって、全体としての荷捌きを促進しなければならなかったことなどが指摘されるが、もちろん主たる理由は後者にあつた。

市売の開催は、当初各問屋共、入荷量と貯木状況を勘案しての不定期開催であり、各問屋によって集荷量に大

小があるため、開催回数は異なっていたがもっとも多かったのはH木材株式会社であった。

素材市売の開催予定案内はほぼ1ヶ月前に買方、荷主の双方に通知されるのを常とし、開催期間は普通2～3日にわたり、参加買方人数は30～50人、多いときは60～70人であったといわれる。また山方荷主の立会もすくなくみられたという。

なお三問屋のうちS材木店は数年後に倒産したため、それ以後はH木材株式会社、N材木店によって長浜の素材市売が維持せられていくことになる。

このようにして長浜の素材市売は運営されていったのであるが、市売規定の適用はかなりルーズであり、もちろん荷主に対しても金利、手数料の歩戻しが行なわれるというのが実状であった。

つぎに市売の実績をH木材株式会社の場合について検討してみよう(表7)。

注目しなければならないのは、大正11年から昭和初期にいたる不況期において市売開催回数が増加していること、またそれにともない「市売開始後一般ニ其趣向ニ傾キ今ヤ平素ニオケル普通取引ハ次第ニ減少シ取扱高ノ三割強ニ止レリ……」(大正11年上期)といわれるように、用材部門での素材市売による売上比率が上昇していることであろう。

資料を欠くため、大正11年～昭和6年の正確な実績は明示できないが、月別用材売上から推定すると用材総

表7 H木材株式会社素材市売の実績

	市売会 開催回数	売上材積 (才)	売上金額 (円)	平均単価 (銭)	対用材総売 上材積比 (%)	対用材総売 上金額比 (%)	備 考 (その他の年度の市売開 催回数)
大正10年上	2	1,957,510	195,462	9.8	54.1	43.0	大正8年 2回
下	1	1,500,000	196,000	13.1	42.8	41.0	9 1
							11 3
昭和7 上	5	3,164,895	107,575	3.4	40.6	38.0	12 4
下	3	3,104,397	96,958	3.1	36.6	33.0	13 6
8 上	3	2,673,833	120,405	4.5	33.8	34.8	14 6
下	3	2,102,164	91,979	4.4	25.7	26.0	15 6
9 上	3	2,121,650	98,888	4.7	16.2	18.3	昭和2 7
下	3	2,632,195	111,273	4.2	18.5	18.2	3 9
10 上	3	2,696,665	109,794	4.1	15.8	14.6	4 8
下	4	2,169,475	86,638	4.0	12.2	11.4	5 8
11 上	6	2,979,986	134,107	4.5	17.5	17.7	6 7
下	6	2,259,109	110,313	4.9	11.3	12.8	
12 上	6	2,221,519	112,344	5.1			

資料：H木材株式会社営業報告書

注：大正8年の実績は売上金額で8万円総売上金額に対する比率35%であった。

売上金額に対しほぼ50～80%を占めていたと考えられる。

素材市売による売上比率が増加したのはいうまでもなく市売のもつ販売機能(市場公開による売買能率の向上)によって貯材=在庫の荷捌きを促進せしめたからであった。

以下に示される事情はそのことを示唆しているといえよう。「財界ノ末ダ安定セサルヨリ平素取引高俄ニ減少シ、期末ニハ二百万才近キ貯材ヲ以テ更ニ第二回ノ市売ヲ促スニ至レリ……」(大正9年下期)、「財界ノ不振ヲ見越シ一月四月ノ二回市売ヲ挙行シ……平素取引閑散ニ不拘今期ノ売上金ハ前期ニ比シ四割強増加シタル所以ナリ」(大正10年上期)、「貯材大部分各市毎ニ殆ド売切ルコトヲ常トスレドモ才積ノ次第ニ膨大スルニツレ殊ニ杉材ハ新木伐り込ミニ破格ノ相場ヲミルガタメ多数ノ伐採搬出トナリ次回市計画スルニ至レリ……」(大正10年下期)、「売上金ハ前期ニ比シ材木ニ於テハ八万二千九百円餘……増シタリ而シテ其理由ハ一月ト五月二回市売ヲ挙行シタル……ニ由ル」(大正12年上期)。

このようにして「委託品ノ多数ハ市売ノ方法ヲ以テ」処分することが市売導入後における販売方式の基軸となったのであるが、それは市売による商品回転の促進と取引機構の変化が必然的に山方、買方双方の市売に対する

依存をつよめさせ、かくて問屋営業も市売を主体とする方向へ転化したからであった。すでにのべた市売開催回数増加と市売の中心品目である杉人工林材の入荷増（表2参照）はそのあらわれであった。

とはいえ、この市売という販売方式も、大正13年以降、次第に深まっていく不況と外材輸入の影響下で市況は傾向的に下落の一途をたどり、とりわけ昭和初期の恐慌下においては、いちじるしい入荷増大（表2参照）によって需給のバランスはくずれ、その成績は悪化し不振^{注4)}を続けたようである。

すなわち「山方荷主ニ放テハ未ダ不況ノ減ヲ脱セザルニ不拘山林ノ売物続出シタルニ乗シ本年秋春伐ノ如キハ近年ニナキ多数ノ仕入レヲ為シ常ニ供給過剰ニ」（昭和3年上期）、苦しむという状態であった。いま昭和4年の月平均在庫率をみると2.7ヶ月となっている。

かくして市売相場下落はすすみ、「各手持品ハ値段ノイカンヲ問ハス急掃スルノ状態」（昭和4年下期）さえみられたのであった。

注 4) この頃の事情をN材木店主はつぎのように述べている。「出材多く市の客人少く市最終日には2～3の大手客にたたかれ買占められ初日と最終日とは値段に大変の違いができ、全出材を売ることができないので問屋同志で申し合せ、販路視察にいったが販路を見出すことはできなかった」と。

ところでこうした不振を打開する契機となったのが昭和6年より始まる台湾、青島へのスギ小丸太移出（＝一括大量需要の出現）であった。それは翌年から次第に本格化し、それにともなまってまた木材問屋による伐出過程の掌握＝直営主産も拡大されていった。

この結果、問屋営業は海外移出市場に対する直営、買入販売、内地市場に対する市売という方向へ再編されてゆくのであるが、前者の急速な拡大により、素材市売の比重は急速に低下してゆく。そして昭和16年上期木材統制法の下でその機能は中断されることになるわけである。

4. ではこのような市売という取引機構の導入は、長浜市場の内部に対しどのような影響をおよぼしたか。

まず取引の中心をなす問屋営業についていえば、増大した入荷の荷捌きを促進することによって、不況過程（＝市場価格下落期）における委託手数料中心の営業を確保せしめたという点が指摘されよう。

いまH木材株式会社の収益構成比、資本利益率の期間平均値の推移をみると、不況過程（大正10年～昭和5年）の資本利益率は当然ながら最低値を示しているが、収益構成比では手数料収入がもっとも高い比率を示し、好況過程および景気回復の過程（大正5年～9年、昭和7年～10年）では以上と全く逆の傾向を示し、買入益の比率がもっとも高くなっている（表8）。

表8 資本利益率、収益構成比の推移

	半 期 平 均 収 益 構 成 比 (%)			半 期 平 均 資 本 利 益 率 (%)
	手 数 料 収 入	買 入 益	収 入 利 子	
大正5年～9年	27.6	49.9	18.0	11.9
大正10年～昭和5年	31.8	27.6	27.7	2.5
昭和6年～10年	8.8	65.6	19.7	3.7

資料：H木材株式会社営業報告書

このことは価格上昇期には積極的に買入品を増加して価格差利益を追求し、価格の横ばい、下落期には「委託品ヲ主トシ買入直営ヲ手控」えるという問屋営業のあり方を示すものであったが、問題は委託品を主とする営業においてすでにのべたように市売がその中心をなしたことであろう。

問屋自らの意図はともかくとして、客観的な立場からみれば、かかる市売による配給機能の促進によって安定した手数料収入を取得し、それを基礎として、更に収入利子と買入益を加えることによって、消極的ながら不況期における営業が維持せられていたと考えられるわけである。

つぎに山元生産の担い手である荷主については次のような点が指摘されよう。

一つは、従来の委託方式に比較して、長浜への出材後における販売期間が相対的に短縮されたこと、二つは、
 いうまでもなく市場公開によって山元伐出生産活動の前提となる市況が明らかにせられるようになったこと、三
 つは需要に適合した素材商品規格がどのようなものであるかが明になったこと、これらは流域における農民の伐
 出生産活動（自伐生産を含む）を相対的に容易なものとし、結果としてその新たな参加を促進し、荷主数を増加
 せしめたのであった（もちろんその他の条件として、山元における道路の発達、昭和初期頃における人工林の伐
 期到達、恐慌期における山林売物の増加などもあろう）（第9表）。

しかしこの増加も小規模荷主を主体とするものであり、したがって問屋の側からみれば「本社ノ市売歳ト共ニ
 其声価ヲ揚ゲ今ヤ各産地ヨリ之ヲ利用シ販売ヲ委託シ来ルモノ年々増加スル
 ヲ思ヘバ到底従来ノ如ク市売制度ノミヲ以テ消化シ能ハザルハ勿論、営業ノ
 安全ヲハカルニハ製材業ノ兼営モ………」（大正15年上期）といわれるよう
 に、山元における小規模生産の集積を促進する機能を果たしたのであった
 （第10表）。

表9 H木材株式会社取引山
 方荷主数の推移

	大正3年上期を 100とする指数
大正4年上	103
下	106
8年上	135
下	138
12年上	170
下	188
昭和2年上	190
下	202
6年上	232
下	183
8年上	128
下	101
10年上	128
下	98

もっとも以上の半面において一般に指摘されている市売制度のもつ弊害、
 すなわち買方の思惑による価格形成や市引の規定はあっても殆ど「成行値」
 で売らざるをえない場合が多かった、という荷主にとって不利な条件があっ
 たことも指摘しておかねばならない。

またこのように増加した小規模荷主はもちろん問屋資金を媒介として取引
 関係にある弱小荷主が多く、したがってすでにのべたように問屋自らが伐出
 過程へ進出する昭和7年以降においては、その影響を受けて次第に減少して
 ゆく。その結果取引関係をもつ流域の荷主は、その売上規模からみられるよ
 うに生産の少数上位への集中という方向へ変化してゆくのである。そしてか
 かる上位への集中という過程において、それらの荷主が自立的生産者となっ
 ていたか、あるいはその方向へ転化しつつあったかどうかはなお今後の分析
 にまたなければならぬ。

資料：H木材株式会社営業報
 告書

最後に買方の側についてみると、市売導入後において取引関係をもつ買方
 の増加していることが指摘される。すなわちH木材株式会社において、貸借

表10 売上金額規模別取引荷主数と売上金額

	昭和2年		昭和6年		昭和10年	
	人数	金額	人数	金額	人数	金額
100円未満	43 (21.7)	1,424 (0.3)	70 (33.0)	1,963 (0.6)	42 (31.6)	1,891 (0.4)
100～500円	37 (18.7)	10,066 (2.0)	64 (30.0)	15,315 (4.3)	27 (20.3)	7,228 (1.5)
500～1,000円	28 (14.1)	20,817 (4.1)	22 (10.3)	15,347 (4.4)	16 (12.0)	12,064 (2.5)
1,000～3,000円	46 (23.2)	81,860 (16.0)	29 (13.6)	49,653 (14.1)	24 (18.0)	40,092 (8.4)
3,000～5,000円	15 (7.6)	51,666 (10.1)	10 (4.7)	38,972 (11.1)	5 (3.8)	18,771 (3.9)
5,000～10,000円	17 (8.6)	100,090 (19.5)	12 (5.6)	88,160 (25.0)	9 (6.8)	58,094 (12.1)
10,000円以上	12 (6.1)	245,625 (48.0)	6 (2.8)	143,277 (40.5)	10 (7.5)	341,557 (71.2)
計	198 (100.0)	511,548 (100.0)	213 (100.0)	352,687 (100.0)	133 (100.0)	479,717 (100.0)

資料：H木材株式会社営業報告書

() 内%

関係にある沖合買方人数の推移をみると、大正4年（上期95名、下期84名）、大正7年（上期、下期同じく93名）、大正10年（上期123名、下期130名）となっている。しかしその主体は荷主と同様小規模零細業者が主であり、したがって需要主体の性格においては市売導入前の事態と殆ど不変である。

5. 以上戦前の素材市売をめぐる諸事情についてみてきた。

戦前における長浜市場は、同じく山元集散市場とはいっても、すでにみたとおり、一般用材については大消費地と密接に結合しそこに安定した販路を有する中継市場ではなかった（大阪市場への移出もみられたが、量的に少なかった）。

要約すれば、山元における小規模分散生産と地方消費市場の分散需要を結合する素材の流通＝市場であった。そうした流通＝市場条件のもとで素材市売制度は、長浜市場における素材需給の変化を背景に、流通経路の要をなす問屋の配給機能を促進する取引機構として、いいかえれば問屋営業の安定化をはかる一手段として導入されたのであった。したがってその第一のねらいは買方対策＝販売促進策であった。それ故その取引機構も荷主に対する関係においては、市売開設前と殆ど不変の取引関係（もっとも買方との取引機構の変化による間接的影響はあるが）を以て開設されたのである。

そしてその取引機構の改変が市場の内部におよぼした影響は（なお検討の余地は残されているが）すでにみたとおりである。

いまそれらの影響のなかで、産地市場の発展に対応する山元伐出資本の形成展開という点について付言すれば、素材市売が主として問屋資金に依存する山元生産者によって支えられ、また一方においてそうした単に浮動的な小規模荷主を簇生せしめたにすぎなかったとするならば、かならずしも前向き作用のみを有していた、とはいえないのではないかということである。しかしこの点については、なお今後における山元段階の多角的な検討が必要とされよう。

（付記） N材木店には戦前の市売関係の資料が残されていないので専らH木材株式会社を中心に取扱った。しかし規模の点をのぞけば買方、荷主、取引機構などをめぐる事情は殆どかわらないことを指摘しておく。

（1970年2月17日受理）