

木材産業の近代化と伝統的社会関係

塚 本 成 美

1. はじめに

日本における資本主義は、周知のように明治政府の産業化政策により発展する。しかし文化形成が一定のエトスのもとで推進されるのであれば、日本の資本主義は欧米流のいわゆる「近代」資本主義とは本質的に異なるものでなければならない。実際、近代的資本主義の精神の結晶である近代経営の諸制度に関して欧米諸国と日本を比較すると、さまざまな点で異なることがわかる。この相違点は、「日本的経営」として包括的にさまざまな意味をこめて総称される。

それにもかかわらず現代の日本の経営は、外形的・形態的にみれば、欧米の経営ときわめて多くの類似点をもつ。これは、経営が資本主義経済の市場原理のもとで営利追求活動を維持していることとすれば、合理的システムを確立することが不可欠であるからだ。近代経営にみられる形態的な類似点はこの計算的・形式合理性からくるものである。近代経営の合理性と日本の精神的・文化的な伝統性が、均衡をとりつつ相互に補完しあうところに特殊「日本的」な経営は成立する。

従来日本的経営の形成過程に関する研究は、とくに財閥経営を中心とする中央の大産業の大経営についておこなわれてきた。しかし資本主義化が一定の範囲内で社会経済のシステム化を強要することを考えれば、日本の資本主義および産業経営の近代化は、中央の大産業だけではなく、地方の地場産業にも浸透することによって達成されるはずである。このような観点から、われわれ共同研究グループは一地方の地場産業経営からはじまって東洋一の木材企業にまでなった秋田木材株式会社と、その経営者である井坂直幹をとりあげ研究してきた⁽¹⁾。

近代資本主義経営の形成が、M. ウェーバーの言うようにプロテスタンティズムの倫理に源流をもつ近代的・合理的エトスが、伝統的エトスを打破するところに推し進められたのであれば、近代的エトスをもたない日本において伝統性はつねにのこる。ことに地場産業は、地域の社会や文化、風土と密接に結びつき、きわめて強い伝統的性格をもつ。伝統的停滞性をもつ地場産業に近代的資本主義的経営スタイルが浸透していくためには、道徳的にも経済的にも墮落しない経営者の強い意思が必要であった。

共同研究において地場産業としての木材産業を対象とした第一の理由はここにある。井坂直幹以前の木材産業は伝統的停滞性を帯びていたが、井坂は秋田木材という木材経営の近代化をとおしてそれを近代化していったのである。

第二に木材産業は、明治大正期形成過程にあった日本資本主義の中で、それを担う一つの重要な領域をなしていたということである。木材産業は小資本の集合体であり、紡績産業などと比較するとその生産量、資本総額は小規模であったが、きわめて成長性の高い産業であった⁽²⁾。

この事例研究から引き出された帰結は、第一に井坂直幹が日本では例外的な近代的経営者であり、その近代的エトスは福沢諭吉の精神に源流をもつこと、第二に秋田木材経営はまぎれもなく井坂直幹の近代的エトスに指導され、近代的経営戦略とその遂行を支持する合理的管理システム、経営組織を確立することによって東洋一の木材大企業に成長した、ということであった。そして本研究はこの事例研究の前提となる研究として、明治大正期の木材産業——井坂直幹が直面した環境——の諸過程を概観し、そこにおける諸関係がいかにかに伝統的であったかを検証したものである。

明治日本にとって林政は、国民経済を育成・確立し国際社会での地位を形成するための、一つの重要な部門であった。明治九年五月発行の地理寮森林報告第一号の巻頭においては、「経営の急務を言はんと欲せば、富國強兵を以て其要點となさざるべからず。然れどもケリー氏曰く能く敵に勝つ者は兵に非ずして富なりと、噫富國は其れ経営の本たるか。」として「森林経営の急務」⁽³⁾を説いている。

工業技術力をもたない後発資本主義国にとって、天然資源の開発は安い労働力とともに国民経済活性化の即戦力となりえる。なかでも林業は、国土の大半が山林であり豊かな木材資源をもつ日本にとって重視されうるものであったし、初期の産業化社会において木材は——工場、鉄道枕木、兵舎、校舎、機械・設備などの——重要な材料であった。産業化の初期の時代において、木材は収益力のある重要な商品となりえたのである。

明治政府にとって急務とされた資源経営のひとつは林業経営であるが、それが国民経済の領域において産業化され国民の経済活動の場となるのは木材産業である。木材産業とは、一般的に製材業を中心とする軽工業であるが、ここでは原材料である原木供給に関係する伐採業から、木材製品の生産・加工をおこなう製材業、製品としての木材の取引に関係する商業である木材流通業までのひろい範囲をさすものとして用いる。木材事業の経営組織の合理化にとって、原材料市場と製品市場はもっともインパクトをもつ直接的なタスク環境である。

本研究においては、明治大正期には木材が原材料市場から製品市場にいたるまでどのような過程をとって製品となり、販売されたのかを、生産と流通・販売の過程をおいながら具体的に企業経営に関係するかぎりにおいて概観し、その伝統的性格を明らかにしたい。ここで対象とす

るのは、生産地である能代地方の木材産業と最大の販売市場である東京木材市場である。

2. 木材事業の生産過程と伝統的労働社会

2.1 伐出事業の諸過程と労働

秋田材の中心は天然杉である。大正四年における秋田県の伐採用材を樹種別にみると、針葉樹・潤葉樹を合計したもののうち材積にして91.1%が、価格にして95.6%が杉である⁽⁴⁾。秋田杉の産地はそのほとんどが県の北部になる米代川北岸一帯にあり、その大部分が官有林である。したがって、豊富な秋田の杉をどのように処分するか——立木のまま売却するか、官行事業として斫伐造材して販売するか——は、農商務省山林局の出先機関である秋田大林区署にとって最大の懸案事項であった。いずれにしても、大林区署の政策は能代木材産業界にとってもっとも重要な環境要因であった。

木材事業の生産過程とは、原材料である原木の伐採から製材による木材製品化までの過程をさすが、木材産業にとって最初の第一歩となる作業過程は、林業にとっては最終仕上段階となる伐木である⁽⁵⁾。木材産業の生産過程は伐木にはじまり、伐採された林木は造材、運材をへて貯木所にあつめられる。貯木所にあつめられた木材のうち一部は船か鉄道により各地の市場や製材工場に直接送られ、ほとんどは能代の製材工場において挽かれたのち、板などの各種木材製品として商品化され流通・販売経路にのせられる。能代に集積された木材の大部分は秋田木材本社工場で製材され、秋田木材製品として出荷された。

立木の伐木・造材は、通常独自の労働組織をもつ専門の伐採業者によっておこなわれる。この労働組織は一つの伐採区域である「澤」ごとに組織され、「上下ノ階級整然トシテ規律嚴然タル

表 1

職 位	職 務
小 屋 司	澤全体の長、業務全体の統括
山 頭	小屋司の補佐、労働夫の操縦、通常杣夫三十人につき一人
炊 夫	雇夫全体の炊事をする普通炊夫と役所付炊夫がある
手 伝	炊事の手伝い、食料運搬、手伝一人の受持は十二人から二十人
雑 役 夫	小使または薪採取、通信運搬等
木 戸 前	一棟の小屋につき二人で杣子の取締をする
組 頭	杣子の統制、杣子五人を一組として組頭一名をおく
杣 子	伐木・造材

※日本銀行調査局「秋田縣ニ於ケル木材業ニ關スル調査」(秋田支店調査) 大正七年十一月 38-39 頁をもとに作成。

モノアリ皆各其職分ヲ守リ日夜山中ニ起伏シテ粗食ニ甘ンシ孜々營々トシテ勞役ニ服スルノ美風ハ誠ニ推奨スルニ足ル」ものであったという。職務は、表1にあるように、明確に役割分担された八つのものから成る⁽⁶⁾。

伐木は夏季と冬季に行われたが、基本的には夏季には伐木中心で冬季には運材が中心であった。秋田木材製品の最大市場である東京木場において木材の入荷が最も盛んになるのは、上半期では4月から6月下半期では9月から11月であった。杉材は建築用材としての用途が主であったが、建築が盛んになるのは慣例として5・6月と11月であったからである。そこで伐木はこの需要時期にあわせたかたちでおこなわれたのである⁽⁷⁾。秋田木材製品の種類や数も需要にあわせて季節によりさまざまであったが、事業報告書を見ると4月から10月の夏期はその種類も出荷数も圧倒的に多い。

ひとつの伐採区域には、釜場といわれる指令部と現場で労働者が宿泊する杣小屋があり、小屋司・山頭・炊夫・手伝・雑役夫は釜場に、木戸前・組頭・杣子は杣小屋に寝泊りをした。伐採区域は各杣組の分担区域である採面をきめる山割をしてから、伐木は山頂から山麓に向けて行われる。伐木・造材の過程は、立木を伐倒し杉皮をはいだあと、玉切りにし丸太を切り出す作業である。造材過程においてつくられる木材は通常、丸太を扇形断面をもつ柱に縦割した寸甫とよばれるものと丸太、角の三種類であった。なかでも寸甫は能代地方に独特のもので材質もよく船積みにも便利であったが、歩留7割内外という非効率のため徐々に減少していった。

急な山の斜面で杉を割らないようにしかも玉切りや皮はぎ作業がしやすい場所に伐倒するには、相当の経験と技能の熟練を必要とした。そのため杣子はかなり厳格な徒弟制度をもち、それが規律正しい現場組織を形成する核となったのである。

山子（杣夫）は熟練度も賃金も高く、山仕事をする仲間のなかでも別格の存在であった。山で働く人々のなかで山子となるものは、学校を卒業するとはじめ山子加勢として道づくりや枕木の油塗のような無難な仕事を2～3年したあとで本格的に山子の親方に弟子としてつき、一人前の杣夫になる修業をした。ひとりの親方には3～4人の弟子がつき、兄弟子と弟弟子の上下の戒律も厳しいものであった。弟子のあいだに木の伐り方から鋸の目立て方や研ぎ方をおぼえ、3～4年で一人前になると賃金をもらって伐木の仕事をしたのである。山子の働き盛りは三十代であったが、通常は三十歳くらいで親方になった。四十五歳くらいになれば山子をやめて加勢の雑夫となり、五十をすぎれば体も中腰になってしまい飯炊きなどをしたという。それほどの重労働だったのである⁽⁸⁾。

ここでは人格的結合が組織に優先し、企業の統制組織はその職務の内部にまで入り込むことはできなかった。企業は杣夫を臨時雇員として雇うだけであり、企業の論理にしたがって組織化することはできなかった。したがって伐木・造材過程における企業と現場組織の関係は、伐採計画

と賃金だけを媒介としていたといつてよい。

伐採計画は、山主に雇い入れられた小屋司が山主の事業所と相談して決めた。事業所とは林区署の出先機関であるか、秋田木材の場合には伐木所であり、伐木所は支店出張所か本社営業部の統制をうけた⁽⁹⁾。伐木・造材は原則として個人請負であり、大正六年改正の秋田木材会社「申合規則」によれば秋田木材の伐木所では小屋司・山頭・杣夫などは場合によっては臨時雇員によって充たし、社員は主任一名と会計係一名だけであった。事務員は臨時雇員の場合もあったが、明治期には現場系の職員がいたようである。伐木所主任は伐木事業の一切を本社重役の指揮のもとで主宰し、上役にたいして責任を負った。伐木から運材までの生産過程における経営組織と環境の境界線上にあったのは、伐木所主任であった。伐木主任はその権限と責任において計画にそった伐採をおこない、造材された木材の検査をし、伐木・造材された石数によって杣夫に賃金を支払い、本社に報告をしたのである。

造材された木材の検査は検尺とよばれ、小屋司か山頭、組頭、当該杣夫のいずれかが立ち合いのもとで、三人一組となった事業所の計測手がおこなった。検尺の手順はひとりが丸太の寸径をはかり、計測手の組頭が検知紙（野帳またはウグイスともいう）にその寸法と山子の組を記入し、助手である雑役夫が丸太に検知済印をおす筒打ちをした。計測手は事業所にもどると検知紙を整理し、材積を計算し日計簿に記入したのである。また計測手は、造材された丸太に関して山子に注文をつけたり、文句を言ったりしたようである。というのも、たとえば樽材と建築材では寸法がちがひ、どちらの商品として売るかは山元での造材により決まったからだ。建築材となるはずの丸太を樽材の寸法でとることは会社の損失を意味した。ここに事業所と山子のあいだの若干の軋轢があった。山子集団は秋田木材という企業の伐木・造材事業にとってタスク環境の一つであった。

伐木・造材過程がおわると次の過程は運材である。運材過程は、山元からソリで川まで運ぶ過程と川を筏流して能代の貯木所まで運ぶ過程にわけることができるが、一般的には運材過程とは前者の過程をいう。運材は共同請負で山子加勢がおこない、山子加勢の頭は工程頭（または釜前）とよばれた。工程頭は事業所と単価や仕事のすすめ方を交渉し、山子加勢の仕事の割当をおこない賃金を決めた。運材過程は、まず伐木造材のおわった跡地の障害物を取り除き、伐木・造材された丸太を“木落とし”が斜面から沢に落とし、丸太の多いところにそって土ゾリ道をつくる。次にこの道のそばに“木寄せ”が丸太をよせておき、“かげっぱ”がソリに積み、“ソリ引き”が森林鉄道か河川まで運んだのである。木落としや木寄せは丸太の大きさや地形によって2～4人が一組で作業をし、かげっぱは通常4人一組であった⁽¹⁰⁾。

山の運材には、夏季に土ゾリが冬季に雪ゾリが用いられた。夏季には伐木造材されたばかりの木材が、そして冬季には大部分秋までに伐木造材され五十本から百本ごとに集積された“まやが

こい”から木材が引き出され運ばれた⁽¹¹⁾。運材に用いられるソリとロープは事業所が用意した。ソリはひとつひとつ手作りで一台いくらで請負させたので、事業所が来季に運ぶ丸太を計算してソリ打ちに注文したのである。冬山期間はながくても45日から50日程度で、女性労働とりわけ女性のソリ引きが重要な労働力であった。というのも、冬季の農閑期には山元の村の男性労働者たちは遠方へ出稼ぎに出ていたからである。冬山運材では、雪ゾリ引きだけが個人請負で、ひとりで引いた石数により賃金をもらったが、ソリ引き以外の労働者は日給制であった⁽¹²⁾。

伐木の利便性、樹木の皮はぎや材木の乾燥という点では夏季のほうがまさっていたが、冬季は農閑期にあっていたので夏季とくらべて多数の労働者を容易に集めることができたうえ、雪を利用した運材は経済的であった。そのため夏季に伐木し集材しておいたものを冬季に運ぶ方法もとられたが、冬季には能代港は風が強く船による出荷が困難であった。鉄道の開通による出荷量の増大の前段階にはこのような背景もあったのである。鉄道交通の発達が産業化の進展にたいしてもつ重要性は周知のことであるが、全天候型の安定輸送は、自然条件への依存度の高い木材産業の発展にとってはとくに大きな意義をもったのである。

明治中期までの木材の運材は、川を流すかソリで運ぶかあるいは製品にして人が背負うという方法がとられたが、仁鮎（能代背後の米代川上流の土地）から上流の米代川は蛇行が激しく急流も多かった。また川沿いの道も狭く急な岩場が多くきわめて危険であったという。初期の運材の主流であった水運は、木材を流失したり痛めるうえ、増水時の木材流出であるため計画がたてにくく、洪水などによる被害もおおきかった。そこで運材の安全化・迅速化をはかるため、明治四十年頃から森林軌道の新設がはじめられた⁽¹³⁾。仁鮎の場合、明治四十五年から大正二年にかけて軌道が鉄道に改修され、大正五年十月十一日より森林鉄道の運転が開始されたのである⁽¹⁴⁾。大正四年の調査では、仁鮎および長木沢国有林において「仁鮎林道四里十六町長木澤林道一里二十九町アリ其他ハ軌道ニヨルモノ約四十九里餘車道約九里餘及牛馬道二里餘」⁽¹⁵⁾と主流が陸運に移ったことを示している。こうして米代川上流で伐採された木材は仁鮎貯木所に集められ、そこから緩やかな米代川の流れにより筏流しされ、能代貯木所に運ばれた。

仁鮎貯木所から能代の水中貯木所までの木材流送は筏流しが、能代の貯木所において丸太の水揚げから巻立てまでの一切は仲仕組が請け負った。仁鮎貯木所での作業は貨車卸し・巻立て・仕訳・筏組み・筏流しの順序で、約40~50人の川端組によっておこなわれていた。なかでも筏流しは明治三十七年に営林署の直営官行事業が立木処分量をうわまわるようになり、伐採から仁鮎貯木所までの事業を営林署が直営で行うようになってからも請負制であった。そのため筏流しは山仕事に従事する者の中で同じ請負制であった山子について稼ぎの高い職種であったのだが、大正五年に営林署直営となり共同出来高制賃金となった。筏流しは、従来春の融雪期の水量のおおい時期に集中しておこない濁水期にはおこなわれなかったが、大正五年に森林鉄道が運転開始さ

れ伐木・運材事業が季節的にも量的にも拡大されるようになると、春から秋にかけて継続的に筏流しがおこなわれなければならなくなり、官の直営となったようである。

能代水中貯木所を仕切ったのは官直備の筏扱い手であった。明治期には筏扱い手も仲仕組の一員であったが、大正五年以降この職務も官直備となり、水揚げ後の筏の整理から入ってくる筏の場所づくりや誘導・指示をおこなった。貯木所の水揚げでは、まず筏扱手は筏頭が仁鮎貯木所からもってくる送状を受取り計測手にわたす。計測手は送状にしたがって丸太の本数を数える受領検知をし、検知された丸太はチェンコンベアー式インクラインにより水揚げされ、陸上貯木所の計測手によって水揚げ検尺された。検尺の段階で、水揚げされた丸太は本数・石数・等級・種類・大きさ（検尺）を明確にされ、品等区分ごとにきめられた場所へトロッコで運ばれ巻立てられたのである。能代貯木所では水揚げから土場への巻立て作業までを仲仕組が請負い、賃金は水揚げが石いくらトロッコ押しがいくら巻立てがいくらと決めて仲仕組に支払われ、仲仕組はそこから経費や儲けをひいて労働者に支払った。営林署の職員は計測手と貯木所主任と、あと二三の雑役夫が雇員としていただけであった。この仲仕組請負制は昭和三十六年に貯木所の作業が全面的に直営となるまで続いた。

能代貯木所から製材工場までの丸太運搬と、製材工場から能代駅までの製品運搬は荷馬車便によるものであった。荷馬車引きは能代荷馬車組合に加入する組合員であり、貯木所から工場の土場まで丸太を運ぶときでも、工場から製品を運ぶときでも代々その会社に入出りをしている馬車屋が決まっており、それ以外の馬車引きが運ぶことはできなかった。運賃は能代荷馬車組合で定められており、昭和初期のころには丸太は石数、樽丸は個数、製品はトン、店の荷物などは台数と目的地の距離（距離により分けられた区分があった）によって決まっていたという。また冬季には筏が流れてこなくなるため運搬の仕事が減り、同様に仕事のなくなった仲仕たちが、貯木所から製材工場へ水をかけて凍結させた雪道を自分たちで丸太を引いていった。

秋田木材会社は原材料および製品の輸送に関してとくに奥羽本線開通後はきわめて有利な立地にあった。秋田木材能代工場は軌道延長わずかに数十メートルで能代営林署貯木所に連絡し、鉄道によるものは貨車から直接おろすことができた。そのうえ、構内を米代川の支流が流れていたため本流まで筏を上下することができ、流送してきた筏は構内に直接入れることができたのである⁽¹⁶⁾。原木とり入れには理想的な立地条件であった。

工場の土場に運ばれた丸太は製材工程をへて製品化され能代駅に運ばれた。秋田木材の場合、本店工場と奥羽本線能代駅との距離が一里以上もあったため、鉄道輸送される商品はやはり馬車便により停車場に運び、停車場において運送店の手で各地に発送されていた。それが明治四十年に停車場と能代市街の間に貨物線の敷設がなされ、秋田木材の敷地に隣接して貨物取扱所が設置されたのみならず、秋田木材の貨物積出し専用の引き込み線が敷設されたため、秋田木材は専用

のプラットホームと貨物積卸の設備を新設し、明治四十一年一月以降は会社構内より貨物の発送を行うようになった。これによりそれ以後は馬車屋や運送店の手をへずに商品発送ができるようになり、運送経費の節減になったのである⁽¹⁷⁾。

2.2 製材工程と伝統的労働者

木材製品化の最終工程は製材である。当時の製材工場には手挽製材に従事する手工業的操業のものと、新式の機械を導入して大量製材をする工場とがあり、大正五年末の日銀調査によれば秋田県の製材工場の主なものとして25工場をあげている。これらの製材工場のうち7工場（明治三十年代の設立）を除いてすべてが明治四十年以降の創立であり、その時期をさかいに比較的大きな製材工場の増設がなされたことがわかる。つまりこの時期をさかいに、木材が商品として国民経済に根づきはじめるとともに、製材も手挽から機械製材へと推移し、一定の固定資本に裏うちされた近代的工場が木材産業界にもあらわれはじめたのである。なかでも秋田木材能代工場は、馬力・機械種類・職工人夫数において日本の木材産業のなかで群を抜いていた。

当時の主力製材機械は、縦鋸・丸鋸・帯鋸であった。これらを用いて機械製材をおこなうのであるが、その基本的な工程は以下のとおりである。基本的というのは、木材製品はすべての生産工程をへてはじめて商品となるのではなく、生産工程のさまざまな段階においてすでにそれなりの商品となりうるからである。つまり半加工製品であるものが、木材産業ではひとつの製品群を形成するのである。それらの製品群は他の工業のように次の生産工程にとっての製品となるよりは、むしろ最終製品としていろいろな用途に用いられることがおおい。製材工程は木材製品生産の最終工程に位置し、さまざまな木材製品を産出するが、基本的には製板工程のことである。

さてその製板工程であるが、まず工場に持ち込まれた丸太を板として所要の長さに切る（鼻切り）。つぎに帯鋸によって丸太の両面を削って板子とし、縦鋸で適宜、板もしくは板割とする。さらにその板もしくは板割のうち、丸味のあるものは丸鋸によりその部分を面取りしたのち、天然乾燥または蒸気乾燥して亀裂反張を防ぎ、寸法・品質によって仕訳し、商品として市場にだすのである⁽¹⁸⁾。

製材工程において中心となる職工は、墨掛け職工・製材職工・目立て職工である。鋸の目立てと丸太の墨掛けはきわめて熟練を要する作業であり、木材製品の品質の良否は製材職工もさることながら、墨掛け職工と目立て職工の腕にかかっていた。とくに墨掛け職工は丸太からどのように板を切り出すかきめる重要な役目を担っていたため、一本一本異なった丸太の表面を見て内部の木目の乱れや節の数・大きさ・形あるいは腐食を見つけなければならず、品質の高い高価な製品がとれるかどうかはその墨掛けの経験と熟練によったのである。さらに製材工場の中には、（秋田木材の場合）各鋸に専属の製材職工——二号小割縦鋸職工・三号小丸鋸職工などのよ

うに——とともに、製材機械を動かすための動力係——機関手や火夫など——や運搬人などが定雇職工・人夫としていた。

能代木材産業界の前近代性は、業界の趨勢を決定する伝統的商人・企業家層とともに、その労働社会を形成した木材産業関係労働者の伝統的性格によるところがおおきい。能代の木材労働者——木挽職人や貯木所の仲仕組など——は、大部分が出稼ぎ労働者であった。大企業に成長した秋田木材経営では常雇いの賃金労働者が中心であったが、製材工場労働者が存在しなかった初期の時代には木挽職人や出稼ぎ労働者などに依存していたことは推測できる。井坂直幹が製材事業を本格的にはじめるにあたって直面したのは、この怠惰で狡賢い伝統的労働者であった。

生地から離れた労働者が考えられないほどの労働強化や生活の低下にたえること、また住み慣れたものとは全く異なる環境での労働が伝統主義を破壊するのに十分な教育的効果を生むことは、M. ウェーバーも指摘するところである⁽¹⁹⁾。しかし、ウェーバーが確立した資本主義における経営と形成過程の資本主義経営を区別していたことはつけ加えておかなければならない。彼が教育的効果を生み伝統的労働者も合理的で勤勉な近代的労働者になりうるとしたのは、前者の確立された資本主義経営においてであった。

形成過程にある資本主義経営では、合理的近代的で勤勉な労働者は教育されない。逆に資本主義的近代経営が確立するためには合理的近代的労働者の存在が不可欠であり、その意味で形成過程にある資本主義経営において近代的で勤勉な労働者が存在しなかったことが日本における近代的資本主義経営の発展をおくらせたのである。たとえば明治大正期の紡績工場における出稼ぎ女子労働者の怠惰な労働態度と、強制・逃亡の悪循環は周知のことである。

能代の木材労働者は、出稼ぎとはいえ県内の他の地方の出身者が主であり、いわば同じ伝統的生活文化圏に属するものである。彼らは厳しい労働には耐えたかもしれないが、伝統的生活とはなれた質的に異なった環境での労働であったとは考えにくい。伝統主義を打破するというよりも、むしろ伝統主義をそのままちこみ、きわめて類似した意識と労働生活にすんなりと受け込めたと考えるほうが妥当であろう。すくなくとも井坂直幹が木材事業を始めた頃の能代労働社会・労働生活は、伝統的に停滞した社会であった。

産業的近代化以前の社会における伝統的労働者の生活は、基本的にはどこでも似たようなものである。T. S. アシュトンが産業革命以前の労働者の生活について、長期支払制が実施されていたすべての産業では「労働者は支払いのあと数日を思うままに、いな浪費的にさえ金を使い、残りの期間は、もう少し合理的にその資金を配分したならば維持できたであろうと思われる生活水準よりもはるかに低い生活をしていた」と述べている。彼らはさまざまな生活上の必要から雇用主にたいして債務者であることが多く、「一つの借金が弁済される前に新しい借金が発生することもしばしばであった」ようである⁽²⁰⁾。これらの借金返済はもちろん賃金より天引きされた。

これと同様のことは明治期の日本の労働者についてもいえる。明治三十六年に農商務省商工局より発行された『職事情』は、周知のように紡績女工・織物工女をはじめ燐寸職工・セメント職工・硝子職工・印刷職工など他にもさまざまな分野における職工の調査をおこなっている。この調査によって浮き彫りにされた職工の生活は、たとえば硝子職工についても「他ノ職工ニ比スレハ比較的高価ナル賃金ヲ得ルニ拘ラス其生活ハ寧低度ニシテ賃金ヲ以テ遊蕩費ニ充ツル者甚タ多キカ如シ寄宿者ト雖モ賃金支拂日ニハ外泊シテ明日ノ仕事ニ差支ヲ来スモノアリ」としている⁽²¹⁾。

他の職工についても生活事情はほぼ同じで、多額の借金があり、酒や遊蕩賭博にひたる者が多く、その日暮らして給金を徒費するものがほとんどであった。このような労働者であるから節度ある独立自営の意思はなく、生計を立てられる分だけ働き、あるいは足りない分は借金によって補い浪費的な生活をおくっていた。ここにはより高い賃金と自活を求めて、あるいは経営社会におけるより高い地位を求めて勤勉に働く資本主義的労働者の姿はない。

井坂直幹の直面した能代木材産業の伝統的労働社会が、まさにこのような状態であった。木材取引には酒と女がつきもので、事務所では昼間からお茶の代わりに酒が飲まれるというしまつであった。木挽職工も少し目を離せば、能率を上げるために挽き尻を多く残し、監督の目をかすめでは粗雑な作業をするありさまであった。このような伝統的社会に井坂のような倫理的で禁欲的な精神態度は受け入れられるはずもなく、周囲から反感を買い乱暴されたり、放火までされたのである⁽²²⁾。

明治大正期の木材産業の生産過程は、機械化の波がおしよせ近代的工場形態が増加する一方で、まだ機械化できない職人的熟練労働と、厳しい自然条件のゆえに人力にたよらざるをえない伝統的な労働形態が混在していた。しかし農商務省を背景とした官営事業や秋田木材のような大資本はこういった伝統的労働形態を次々と合理化し、近代日本の資本主義の発展を推進していったのである。資本主義的経営が伝統的労働にたいしてあたえたインパクトはきわめて大きなものであった。

2.3 木材製品の諸特性

能代・秋田地方の杉材を中心とした木材製品の良質性は、その伝統や製材技術もさることながら、原材料となる原木の優等性によるところがおおきい。秋田杉の商品価値は、同じ杉産地である吉野の杉よりも高かった。というのも、吉野杉が人工造林であるのにたいして、秋田杉は巨木の自然林から他に類をみない大材がでたからである⁽²³⁾。この杉の大材からは多種多様な木材製品が産出された。秋田木材にしても、その製品種類は季節や時期により若干の違いはあるが、大きさ・形状・材質などにより200から500種類以上ものバリエーションがあった。

表 2

製品分類	規格 (大きさ)	品 等 区 分	用 途
板 割	長さ一丈三尺 (二間) 厚さ正六分より一分ずつ上 がって正一寸まで四種幅五 寸より一寸ずつ一尺までの 五種 通常二三分の余裕あり	極摺, 極摺次位, 間摺, 間 摺次位の四級	板床, 下見板, 小割物, 軍 事用弾丸箱, その他の箱類 など
四 分 板	東京市場向け長さ六尺 関西市場向け六尺三寸また は六尺四寸 厚さは名称は四分板である が実際は二分五厘下級品は より薄い 幅四寸より一寸ずつあがり 一尺まで七種	赤上並, 赤上小節, 赤上無 節, 上並, 上小節, 上無節 の六級	家屋外圍, 軒裏, 天井板, 板塀, 雨戸, 帯戸, 諸道 具, 引出し, 箱類など
六 分 板	厚さ正三分七厘から四分 長さとは幅は四分板と同じ	同 上	家屋外圍, 羽目板, 下見 板, 畳下床板, 鏡板, 天井 板, 箱類など
大 貫	長さ二間 (十三尺) 厚さ六分から八分 幅三寸八分	赤一番 (総赤味), 赤二番 (赤味混じり), 一等 (並), 二等 (小丸味), 三等 (丸 味) の五級	通し貫, 水切, 広小舞, 垂 木, 押縁, 胴縁など
中 貫	長さ二間 厚さ四分五厘から六分 幅二寸八分から三寸五分	一等 (並), 二等 (小丸味), 三等 (丸味) の三級	同 上
小 舞 貫 (三寸貫)	長さ二間, 厚さ三分 幅一寸八分が普通	同 上	屋根地, 小舞壁, 天井漆喰 下, 同張下地の木摺など
木 摺	長さ一間, 幅一寸二分 幅二分五厘のものあり	同 上	
大 小 割	長さ二間 厚さ一寸一分 幅一寸二分より一寸二分 角, 一寸四分角, 一寸六分 角, 一寸七分角, 一寸八分 角の六種	一等 (並), 二等 (小丸味), 三等 (丸味) の三級	垂木, 天井回縁, 押縁, 胴 縁, 瓦坐, 谷坐, 小根太な ど
小 割	長さ二間にして一寸角及び 九分に一寸一分の二種	赤一等 (総赤), 一等, 二 等, 三等の四級	同 上
小 角	長さ二間にして三寸角, 三 寸五分角, 四寸角, 四寸五 分角, 五寸角, 四寸に五 寸, 四寸五分に六寸, 七 寸, 八寸の九種	一等 (正角), 二等 (小丸 味), 三等 (丸味) の三級	柱, 土留杭など

※日本銀行調査局「秋田縣ニ於ケル木材業ニ關スル調査」(秋田支店調査) 大正七年十一月 56-59 頁をもとに作成。

表2は、木材製品の主力である挽材のなかで主なものをまとめたものである。木材製品には製法上の種類と取扱上の種類と二つの分類法がある。製法上の種類には、丸太と角と挽材とあり、挽材はさらに板、板割、貫に分類できる。丸太は樹木の幹を特定の長さనికిり、皮をはいで用途にあわせて加工したもので、長さは用途にあわせていろいろあるが普通三間から五間くらいである。角は、丸太に角取りしたもので、長さは一定ではないが通常二間から三間程度である⁽²⁴⁾。挽材に関しては主要なものは表2に示したとおりだが、前述のように板、板割、貫の三種がある。板は長さ一間、幅四寸以上八寸以下、厚さ二分以上四分以下のものをいい、その大きさによって四分板、六分板、八分板とあった。板割は長さ二間、幅五寸以上一尺以下、厚さ六分以上一寸以下のものをいい、貫は長さ二間、幅二寸以上三寸七分以下、厚さ四分以上六分五厘以下のものをさした。

だがいずれも実際の寸法はそれほど正確ではなく、地方によってもまた製材工場によっても異なった。それにはさまざまな理由が考えられるが、機械化以前には目分量や勘により挽かれたこと、寸法そのものが規格化されていなかったこと、木挽きの鋸が分厚くて四分に墨掛けしても三分以下にしか挽けなかったこと、木挽きの伝統的・前近代的な労働態度などがあげられる。なかでも木挽きの伝統的・前近代的な労働態度・労働様式は、規格化された製品としたがって製品の信頼性という点からもっとも問題であり、井坂直幹が秋田木材の製材工程に機械を導入した最大の理由の一つはそこにあった。とくに能代の板類は、挽尻や丸味がおおく粗雑であったようである。いずれにしても、欧米諸国のようにプロテスタント的倫理の伝統をもたない日本においては、規格化・画一化への観念的基礎は欠如しており、製品の規格化にはその現実的基礎である機械化大量生産システムの確立をまたなければならなかったのである。

木材製品分類の第二は取扱のちがいによるものである。木材製品の取扱は各地の市場によってさまざまであったようだが、秋田木材製品の最大市場であった東京市場の木場ではこれを四つに分類していた。川物、川辺物、端柄物、唐木類の四種類である。川物とは大きな丸太や角の総称であり、通常、川か堀に繫留されている。川辺物は東京近辺の川筋にでるものまたは川の辺りに置くものの意味であり、足場丸太や松杭丸太などの雑木類をさす。江戸期から明治期には荒川や利根川筋に出るものが多かったが、大正期には主流は多摩川、千住川筋に移り、川端の空地などにたてられた納屋などに置かれていたようである。端柄物はほぼ挽材と同じ意味であるが、実際には中以下の角も端柄物として扱われていた。唐木物は輸入材をいい、主として紫檀、黒檀などの南洋材の類をさしたが、木場では扱うものがほとんどなかった。

木材製品の中心は板類であったが⁽²⁵⁾、板類を生産するさいにさまざまな副産物がうまれた。製材機械を運転するのに必要な動力にしても、当時は電力か蒸気力によるものであったが、この燃料として石炭などの購入をすることなく、工場内で生じた木屑を用いたためきわめて経済的で

あった。秋田木材などは製材工場の動力をまかなうためにははじめた電力供給を一事業として確立・拡張し、電気部を組織して重要な事業領域としたほどである。

製板工程においても種々の副次的製品が産出され、それらはいずれもが木材商品として価値をもつものであった。たとえば、丸太の木取りは通常一間材は七尺、二間材は十三尺五寸を慣例としており、これより東京市場向けの六尺板をとれば一間材で一尺、二間材で二枚とって一尺五寸の余片が生じ、大阪市場向けの六三板をとれば一間材で七寸、二間材で二枚とって九寸の余が生じることになる。これらの余片の多くは屋根木羽の製作に用いられ重要な商品となった。それ以外にも、蜜柑箱や煙草箱・菓子箱、壁下地材料、箸類などはすべて製材工場の副産物として生産され、その利益はけっして少なくなかった⁽²⁶⁾。

秋田産の杉材には細かくいえば種々の用途があったが、おおまかにいえば建築用材が大部分であり、それに枕木、樽類、箱類、電柱、帆柱などが付け足される。建築用材として大量需要のある製品は板類であった。したがって明治大正期の秋田・能代地方の製材工場では杉板類の生産を営利活動の主力としており、小割・小角などの特殊な技術も機械も必要とせず比較的価格の低い製品は、原材料の減少化傾向や製品の過剰とも相まって徐々に生産減少の方向にあった⁽²⁷⁾。このことがまた、収益性のおおきな板類生産の増大に拍車をかける結果となり、とくに秋田木材のような資本力のある大産業経営においては機械製材による近代的生産システムの形成と製材機械技術の発展をもたらし、企業経営の大規模化・複雑化とともに経営の近代的形成が推し進められることになる。

3. 木材製品の流通経路—生産地能代と東京木材市場—

製品化された木材の運搬方法には、海運によるものと陸運によるものがある。明治後期から大正期にかけては鉄道による陸運が主流となるが、秋田・能代地方の東北材に関しては明治の中期までは海運が主流であった。海運による流通に関しても、木材製品に限らずさまざまな商品について秋田・能代地方はその地理的隔離性から、きわめてせまい範囲内での流通であった。つまり小樽・函館から新潟までがその主要な商品流通の領域であった。なかでも新潟は能代木材産業にとって代表的な市場であり、明治中期において能代から出荷される久次米商店（支店長井坂直幹）の木材商品は、北越地方において先物取引がおこなわれるほど材質・手挽製材技術・仕訳等において信用を博していた⁽²⁸⁾。しかしこうした信用も、久次米銀行破産による久次米商店の衰退とともに能代地方の木材製品が材質も悪く尺寸も一定しない粗悪なものになるにつれて、失墜していった。

地理的隔離性だけでなく、秋田・能代地方においては海運手段も停滞的であり、秋田県の海

運は明治九年まではすべてが和船・西洋型帆船によるものであった。近代的汽船輸送は、西南戦役後に三菱郵船が汽船による土崎廻米をおこなうようになってはじめて登場する。その後共同運輸会社が参入し、運賃引下競争の圧力により、それまでの西海路以外に東京方面への東海路が実現するが、明治二十二年からは土崎からの東京廻米は稀になり、汽船による東京への木材輸送はなかったようである⁽²⁹⁾。その後も秋田における海運業の発展はなく、商船の所有者も少なく船舶も旧式で小型であった。さらに木材製品の最大積出港である能代港は、海底が浅くて大型船舶は入港できず沖合いに停泊したまま積みおろしせざるをえず、また冬季には風雪がつよくて航海は不可能であった。能代挽材会社も、明治三十二年には天候不良のため船舶の終航が例年より早く、前年の十倍にちかい残品を翌年にもちこしている⁽³⁰⁾。

このような著しい悪条件のもとでも、明治中期までの流通は海運に依存せざるをえなかった。その担い手は特権的商人である回船問屋であり、問屋・仲買などの地元木材商はこの回船問屋の手をへて船手とよばれる来泊船舶の船頭に商品を売らざるをえなかったのである。閉鎖的取引関係は消費地の市場においても同様であった。船主である回船問屋は、幕藩体制以来の海運に関するその特権的・独占的地位を利用して木材仲買をはじめ商品流通を牛耳っていたのである。能代木材製品の東京市場への出遅れは、製品自体の粗雑さとともに、鉄道の未発達や伝統的・前近代的な海運のシステムにあった。

能代において資本主義的経済市場が成立し、能代市場が発展しつつある日本の資本主義経済システムに有機的に組込まれるためには、第一に鉄道交通網の発達が前提であり、第二に、西欧における近代資本主義形成期の産業資本家層が、特権的大商人を中心とした伝統的経済諸形態を打ち砕いたように、近代的経営者の出現が必要であった。ここにこそ井坂直幹と彼によって成し遂げられた木材産業経営近代化の意義がある。

明治後期に奥羽本線が、さらに支線の五能線が開通すると次第に海運から鉄道陸運へと運送の主流は移っていった。秋田地方への奥羽本線の建設は青森から南下しておこなわれ、能代までは明治三十四年に、秋田までは明治三十五年に開通し、全線が開通したのは明治三十八年である。

鉄道路線の位置取りをめぐる誘致運動がおこり、政治家が暗躍し、政争汚職がからんだことは今も昔も同じである。紆余曲折のはてに奥羽本線は能代市街・能代港を通らず、結局市街地から数キロもはなれた能代駅（のちの機織駅＝東能代駅）が建設された。秋田木材の前身である能代挽材株式会社をはじめとする機械製材工場が建設され、能代における木材産業が発展しはじめていたときである。秋田県北の杉材・挽材は能代港に集積され、まさに能代は東洋の木都の様相を呈しはじめていた。このようななかで本線完成の三年後には支線敷設運動がおこり、本線誘致運動の指導者であった谷田部胤道が明治三十八年十二月の町会決定をもとに上京、請願をおこなうが失敗する。

東能代から能代までの支線敷設工事が開始されたのは、明治四十年五月であった。谷田部の失敗後も能代港町会はあきらめず、明治三十九年七月の町会で敷地を町が寄付することを決定し、委員会を結成してねばり強く運動を続けたのである。ここで注目すべきことは、支線期成委員として選任された七人のなかに坂本祐吉、嶋田豊三郎、相沢東十郎、塩谷慶助が、三人の囑託相談役のなかに井坂直幹がいたことである。前者の四人のうち相沢東十郎、塩谷慶助は明治四十年創立時の秋田木材株式会社の取締役であり、坂本祐吉は秋田木材の大株主、嶋田豊三郎は井坂直幹の盟友であった。秋田木材の主力メンバーによるバック・アップのもと、明治四十一年七月能代町駅（現能代駅）が開業されたが、初めはほとんど秋田木材の専用貨物線であったようである⁽³¹⁾。

いずれにしても、能代に東洋一の木材資本である秋田木材株式会社が創設されるのと相前後して、鉄道が能代を日本の資本主義経済市場へと組み込んだのである。秋田木材の初期の発展にはこの鉄道敷設による東京市場との関係強化が不可欠の条件となる。これは秋田木材の事業展開が幸運にも時代の波にのったということはもちろんであるが、自らの事業経営環境を積極的に整備していった井坂直幹の経営戦略ないしは近代的・戦略的センスによるところがおおきい。

生産地である能代市場からの木材製品の運搬経路は、もっとも取引の多かった東京市場の例をとれば、海路の場合横浜まで運送された丸太・角は海で筏に組まれ、小蒸気船で曳かれ隅田川の河口から筏一枚ごとに一人の筏乗りにより上げ潮に乗じて木場に運ばれ、板類などの端柄物は小船で運ばれた。陸路の場合は、鉄道貨物により隅田川駅まで運ばれ、そのあとは海路の場合と同様である。汽船は通常五千石から一万石積みで筏は一枚三百石を慣例とし、一隻の小型蒸気船に15~16枚の筏が曳かれ、一万石をすべて木場に収容するのに横浜一木場間三日を必要とした。3000トンの汽船は丸太・角を一万三千石積むが、貨車は一輛で三十五石積みであるから、一万石を運送するのに286車輦を要することになる⁽³²⁾。それにもかかわらず、能代から東京への木材製品の輸送が鉄道に切り換えられていったのは、全天候型鉄道輸送の確実性ととも、費用面でも運送店の手を経ないぶん経済的であったからである⁽³³⁾。

鉄道輸送が主流になっていったとはいえ、海運がまったく消滅したわけではない。丸太・角などの大型木材製品の運送や大量輸送はやはり船舶によるものであったろうし、能代からの東京直通貨物も数多くはなく、また秋田木材以外の製材工場にとってはどの程度の実用性があったかは疑わしい。秋田木材自体も秋田や北海道において会社の船舶を所有していたようであり⁽³⁴⁾、板類の大量生産をおこなっていた工場では、まだ発展の途上にある日本の鉄道貨物輸送だけでは不足であったことは推測できる。そこで、明治大正期の木材産業の一般的諸事情を概観する意味から、以下これも東京市場を例にとり、出荷から販売・仕切精算までの過程と、荷主である製材会社と問屋、仲買人の一般的諸関係を概観しておく。

荷主である製材会社が指定の木材問屋に商品を送りそれを売り捌いてもらうためには⁽³⁵⁾、まず問屋あてに荷の樹種・本数・寸間尺メなどを詳記した送荷明細書と別封の仕切書を添付して、回漕問屋に荷物の送付を委託する。回漕問屋は送状と照合して員数等を確認のうえ木材問屋へ送り、問屋もこの送状と現物を照合確認のうえ受領し運賃および荷為替付の場合にはこれも併せて回漕問屋に支払う。荷の受渡し方法には、横浜本船渡と居払とがある。前者は、横浜に停泊している本船において現状のまま引き渡され、横浜までは荷主が運賃を負担するが、それ以降は問屋が自己の費用負担により人夫を雇って本船より荷を運搬する。後者は、荷主の貯木所において現状のまま引き渡す方法であり、貯木所からの引出しから運賃まで費用はすべて問屋の負担とする。いずれも天候に左右されるが、本船引き渡しの場合荷主は天候を見計らって運送ができるうえ、問屋としても荷主によりおおくを支払うことになるが、馴れない備船契約や運搬のリスクを避け確定的な代価で仕入れができるためこの方法が過半数を占めていた。

鉄道輸送の場合には、船舶による運送よりも天候に左右されず運賃も画一であるため、居払によるものがほとんどである。送荷が丸太・角などの大型商品である場合には、検知・仕訳をして堀に引き入れるかもしくは陸揚げして納屋へ収蔵する⁽³⁶⁾。これを問屋が売却し仕切精算するときには、売却価格より手数料・諸掛・運賃・荷為替金などを差引精算した残金を支払うのだが、売却代金は製材費・営業費・金利・利益等が加算され仕入代金の五倍程度となるのが通例であった⁽³⁷⁾。

製材業者が問屋を兼ねている場合はすくなくないが、特に地方の製材業者が木材商品を東京や大阪などの大きく古い市場で販売したいときは売買人や問屋や仲買人の手を経なければならぬ。これらの木材商を商法上の定義からいうと、売買人とは「自己ノ名ヲ以テ自己ノ計算ニテ材木ノ売買ヲ業トスル者」、問屋とは「自己ノ名ヲ以テ他人ノ為メニ材木ノ販売又ハ買入ヲ為スヲ業トスル者」、そして仲買人とは「他人間ノ材木取引ノ媒介ヲナスヲ業トスル者」をいう⁽³⁸⁾。

しかし現実的には、これら三者は地域の歴史や慣習と密接に結びついて、その区別はきわめて曖昧であり、商法上の定義とは必ずしも一致しない。木場においても実質的な売買人は存在するが、名義上の売買人は存在しない。むしろ木場において木材取引の主体となる問屋・仲買人は商法上の定義からすれば売買人である。また問屋と仲買人のちがいは仕入先のちがいによる。問屋の仕入先は荷主であるのにたいして、仲買人の仕入先は問屋であった。

4. 東京木材市場の前近代性格

木材製品の取引関係・取引慣行は、各地方の個別木材市場によってさまざまである。それは木材事業自体の伝統性からくるものである。本稿は秋田木材能代本社という産業経営に焦点を絞っ

た、経営環境としての木材市場を対象としているので、秋田木材が木材製品を出荷していた個別市場の中でもとくに最大市場であった東京木材市場＝木場の性格を明らかにしたい。

4.1 木場の歴史

東京木場に木材市場が形成される歴史的発端となったのは、江戸幕府開府翌年の慶長九年(1604年)に江戸城築城にともない建築の資材である材木を調達するために、各地から木材商がよびよせられたことにあるとされている。江戸時代の木材問屋には、開幕以前のふるくから自然発生的に木材問屋を営んでいたグループと、開幕以降に江戸にはいつてきたふたつのグループのあわせて三つのグループがあった。

後者のふたつのグループのひとつは、江戸城本丸築造開始とともに旧領地の駿河・遠州・三河・尾張・伊勢から普請請方御用としてよびよせられた木材商たちで、木材の伐木・輸送を担当した。そのなかには本丸工事終了後も江戸にのこって御府内材木商免許の特権を獲得して御用材調達の営業をつづけたものもあり、彼らは特権的商人として幕府や諸藩との密接な関係のもとにちからをつけていった。もうひとつのグループは、江戸幕府成立によりあたらしく天領になった大和国北山流域の木材を伐出・輸送するために江戸にきた吉野・新宮の木材商たちであった⁽³⁹⁾。かれらは「御用材木屋」とよばれ、慶長九年から十二年の江戸城本丸と天守閣普請の用材調達の功績により、その後ながく江戸の材木渡世を代表する特権があたえられた⁽⁴⁰⁾。

御用材木屋は幕府や武家屋敷の需要にこたえ、町人相手に建築や諸道具の材料となる材木類を提供したのは「川辺もの屋」であった。川辺もの屋は在郷の材木屋とその系統からなり、おもに隅田川上流から竹木・屋根板・薪・炭・木皮から椎茸や川魚の干物までを筏による川流しで商った。後年竹・薪・炭など专业化して商売をしたが、そのときにも小丸太や割物類などの材木をあつかった。それが問屋業として発展したものが「川辺一番組古問屋」としておおきな勢力をもつようになったのである⁽⁴¹⁾。

東京木材市場の構造と過程の原形は、江戸時代に形成される。とくにその形成過程において重要な役割をはたし、明治以降の市場を左右したのは問屋・仲買の組合であった。なかでも川辺一番組古問屋、板材木問屋組合、熊野問屋、深川木場組、本八丁堀川辺一番組などは有力な組合であった⁽⁴²⁾。これらは店舗の地域別あるいは木材の入荷ルート別につくられた組合である。とくに木材の入荷ルートを確保することは、問屋と仲買の双方にとり死活問題であった。

江戸の材木商の場合、「旧来から江戸に店舗を持つ材木商は大体仲買になり、それに集荷供給する組織として問屋が生じたもので、問屋があつて仲買が生じた他の業種とはまったく性質を異にしていた」ようであり、延宝元年(1673年)の史料にはすでに問屋と仲買の分離がおこなわれていたことがしるされている⁽⁴³⁾。御用商人たちも三代目となるこの頃にはさまざまな経済的淘

汰をへて、江戸の材木商のなかに消費にたいする販売に重点をおくものと、山仕出しに重点をおくものが自然分業的に発生し、前者が仲買に後者が問屋になっていった。当時の江戸の木材問屋の主力は江戸に居住せず、仲買が問屋の集荷してくる材木にたいして一定率の口銭を支払い、問屋のような性格をもっていた。そしてこのような問屋・仲買の分業体制が明治以降にまでいたっている。

問屋と仲買のあいだに一定の配給関係が成立すれば、それは商品の一定確保と一定の利益確保をもたらす、それ以外のルートをとって商品が流通することは双方にとって好ましくないこととなる。だが他方でこのルートは双方に一定割合以上の利益をもたらさないことになり、よりおおくの利益をもとめるために問屋は直接消費者と、仲買は直接生産者と取引をしたがるようになる。江戸には特権保持をはかる株仲間の木材問屋組合があったが、組合に入らないアウトサイダーも相当おおく、紛争はたえなかった。そこで取引仲間同士の細則をつくって取引関係・配給関係を維持するため、規則違反をしたものは取引停止やときには訴訟沙汰になることもあった⁽⁴⁴⁾。

享保六年（1721年）には、幕府町触によって材木商の株仲間組合が公認された⁽⁴⁵⁾。株仲間は新規加入の制限と仲間外の営業禁止により、問屋株の制限・競争の排除・供給および価格の安定などをめざしたもので、幕府の統制機能と組合の特権的独占機能の両方をもっていた。双方の利害が一致していたのである。株仲間の結成により、仲買の山仕入れ禁止と問屋の直売り禁止がかなり厳格に実施されるようになり、18世紀後半の安永・天明のころには問屋・仲買の取引形態のなかに萌芽的な人札売買が生じていた⁽⁴⁶⁾。

株仲間組合のなかでも有力であった深川木場材木問屋・川辺竹木薪炭問屋・板材木熊野問屋の三つの問屋組合は、文化四年（1804年）に「材木三問屋」を組織し、その中心的勢力になったのは川辺竹木薪炭問屋であった。川辺問屋の勢力が次第におおきくなっていった理由のひとつは、新規加入者にたいする人数制限がゆるく株の値段も比較的やすかったからである。そのため元文以降川辺問屋には、川辺系商品に無関係な業者がふえた。そのなかには徳島の藍商人として名をなした久次米（大坂屋庄三郎）などもおり、材木屋の支店を設けて四国の材木をあつかった⁽⁴⁷⁾。材木問屋たちは入荷経路や取扱商品別にそれぞれの権益をかたくまもりながら、競争を排除し特権を堅持して共存共栄をはかってきたのである。その後天保十二年（1841年）の株仲間禁止令や嘉永四年（1851年）の株仲間再興令など紆余曲折をへて、江戸東京の材木商たちは明治大正期の近代的経済市場への流れのなかにまきこまれていくことになる。

江戸の材木商は、領主経済の材木需要をみたすための封建領主の権力とむすびついた特権的商人であった。それが特権を維持し利益をあげていくためには、江戸の町にふえすぎた材木商を統制するための封建的な問屋組合を組織し、価格を一定に保持し、きびしい規制による独占をまも

る以外にはなかった。それが商品流通の解放、新興商人の参入による競争の導入によって物価下落をめざした、幕府の政策により解散の憂き目をみることになる。株仲間禁止令が発令された天保十二年には、江戸には555人の材木屋がいたが、株仲間が再興されるまでの十年間にそのなかで廃業したものは330人、新規に開業したものが636人でそのうち廃業したもの126人と、かなりの淘汰がなされた⁽⁴⁸⁾。これにより材木問屋の勢力分布もおおきくかわったことが推定される。

天保の改革により問屋と仲買の区別がなくなり、経済的淘汰がおこなわれ、嘉永年間の株仲間の再興によりふたたび問屋・仲買が復活する。ここにあらしくできた秩序は、問屋の素人売り・仲買の直仕入れなど以前とおなじような問題をあつかいながらも、幕末という時代の転換期にむかう流れのなかで、領主経済とむすびついた封建的・特権的な以前の組織とは異なるものであった。幕府の再興令は以前のような統制経済により商品流通を整備し、物価を引き下げることが目的としていたのだが、あたらしい秩序はむしろ入札売買などにより角材取引の独占をめざした「角屋同盟」のように、業界の団結による自主的な独占維持組織という独占的秩序であった。この秩序が、中心となる団体組織をかえながらも、市場構造の伝統的性格をかたちづくっていったのである。そして明治中期以降、井坂直幹ひきいる秋田木材が東京木材市場進出のさいに直面した伝統的市場構造とは、まさにこの独占維持的な競争排除の構造であり、中心的団体組織は東京材木問屋同業組合であった。

4.2 荷主と問屋の一般的取引システム

ところで問屋が木材商品を仕入れる方法には二通りある。ひとつは委託販売、他は見込買入である⁽⁴⁹⁾。委託販売は、問屋が荷主の委託により木材販売をおこないその報酬として売上代金の一部を受領することを原則とした取引であり、これには契約条件からみて普通委託販売と特別委託販売の二種類がある。

普通委託販売の場合、荷主はあらかじめ打ち合わせのあとで送荷するのだが、このとき通常時価の八掛の荷為替を付けて荷を送る。荷為替手形は距離の長短により一定しないが、東北材の場合は日付の七日後に東京において支払われることもあれば、リスクがおおきいので多くはないが回漕問屋が仕切金の幾らかを立て替えることもあった。

問屋は銀行がその引受を求めたときか、あるいは荷が未着のときでも期日には支払いをおこなわなければならない。無為替のときは、問屋が将来の相場を予測して八掛くらいを内金として現金で荷主に渡す。また為替の有無にかかわらず、委託販売が終了したときは荷主に仕切金を送付するが、これには通常二、三か月を要する。ただし、販売終了以前に荷主が仕切金を希望した場合、問屋は見込みにより送金することになり、このとき生じる損益は問屋が負担することになる。

特別委託販売は、不景気で問屋は受託を好まないが、荷主が経済的困窮などから問屋に懇願し

て引き受けてもらう場合をいう。この場合には、通常時価の七掛くらいを振出手形で交付し、荷為替付であることはない。手形の期限は60日から75日で75日を普通とし、東京の問屋の取引銀行で支払われる。いずれにしても、委託販売は問屋本来の営業形態であり、明治以前には盛んであったが、大正期以降になると衰退し、代わって見込買入をする木材問屋が主流となる。

見込買入は、問屋が自己の計算において自己の予測によって木材商品の買入をすることをいう。したがってこれは問屋本来の業務ではなく、商法上の定義からすれば売買人の業務である。見込買入には、自己あるいは代理人が生産地まで買付けに行く場合と通信契約の場合とがある。通信契約の場合は、通常横浜本船渡であるが、木材商品の質・量とも送状と一致しない危険性があるため、送状の金額の八割程度を支払い残金は木場において検尺したのちに支払われる⁽⁵⁰⁾。いずれも現金取引で手形を用いないのが特徴であるが、信用の確実な荷主に対しては委託販売の場合とほぼ同様に荷為替で取引をした。木材問屋は荷主の信用の厚薄によりいちじるしい差別をしたようである。

能代挽材会社時代に井坂直幹が北海道だけでは販路が狭いので、東京にも販路をひろめようとして深川の二、三の木材問屋に取引を申し込んだが、板類は現品をみないと取引はできないと取り合ってもらえず、しかたなく大倉組出入りの木材商であった長島吾助に荷受けしてもらうことになった。秋田木材会社以前のこの時代はまだ信用もない無名会社であったため、荷為替付で代金を受け取るようなことはできず、運賃のみを立て替えてもらい委託販売にして後で問屋の見込み値段で仕切精算をするという不利な立場にあった。

これらの事情は、上記のような伝統的・前近代的な木材取引の慣行に由来するものであった。その後商品の材質の優等性や規格・仕訳などの厳密性のゆえに信用を博し取引の申し込みが殺到するようになると、伝統的な委託販売はやめてはじめてから値段をきめて売約し、荷為替をつけて代金を受け取るようになる。さらに販路がひろがり秋田木材会社の名が確固たるものになるにつれて、商標による取引ができるようになるのである⁽⁵¹⁾。近代化された産業経営が伝統的な販売・流通機構に改革をもたらし、その資本主義的近代化に影響を及ぼしたのである。

問屋が仕入れた木材商品はさまざまな需要を充足させるために販売されるが、商品は問屋から直接に最終需要者の手にわたるのではなく、まず入札売により仲買人に販売される。木材問屋の顧客となりうるのは問屋・仲買人・最終需要者のいずれかであり、通常木材商品は荷主より問屋に、問屋より仲買人に、仲買人より建築業者などの需要者へと販売されていく。問屋の販売方法も入札売と店売りとがあるが、仲買人への販売は入札を慣例としている。ここにいう仲買人とは、すでに明らかなように、単なる取引仲介人ではなく、自己の計算によって問屋より仕入販売するところの売買人である。

木場には「東京材木問屋同業組合」がある。これは四、五十名の問屋からなり、「同業者問ノ

競争ヲ避ケ懇親ヲ謀リ相場ヲ協定シ市場ノ景況問屋ノ希望ニ依リ入札売ノ道ヲ講スルヲ以テ其目的トスル」団体である。この同業組合によって資格を定められた仲買人の参加により三日おきに入札会が開催され、開票決定は申込所定の夜に料理屋などの特定の場所でおこなわれるのである。入札方法などについては木場特有の制度が党派ごとに存在し、また支払期日・方法や荷の受渡期日・方法などに関する問屋と仲買人の関係もその信用の厚薄によりさまざまあったようであるが、入札売の場合はすべて無条件の60日払の貸売であった。これは小資本の仲買人を保護するところから生じた慣習であった。

以上を要するに、木材問屋は、一方において荷主にたいして仕入れの段階で荷為替として最低でも八割の支払をしなければならず、他方において仲買人に貸売をしなければならなかった。つまり出てゆく現金にたいして入ってくる現金の確実性が少ないため収益計算という点で不安定であり、商品の信頼性も不確実であった。そのうえ木材商品は自然条件におおきく依存するため相場がきわめて流動的であったし、木場には大資本とよべる商業経営はほとんどなく、多くは木材商としては手広く商売をしていても資力は乏しいものであった。

木材取引という商業の性質上、木材問屋は堅実な方針をもち、大きな流動資本を擁し、需給の動向を考量して仲買人に注意を向け、さらに同業者間の無益な競争を避けなければならなかったのである。このような不安定で商品についても確実な予測がたてにくく、多数の同業者が乱立する市場においては、独立自営の商業経営は存立しにくく、いくつかの系統にわかれて伝統的・前近代的な取引慣行をまもりつづけることになる。したがって近代的資本主義的な流通・販売システムが形成されるためには、新しいシステムによる変革が必要であった。合理的な経済的・経営的諸活動とそこから生じる資本主義的市場闘争の圧力であり、その結果としてのシステムの近代化である。それをなしたのが機械製材により規格化・画一化された木材製品であり、秋田木材会社という大産業経営であった。

4.3 独占維持の入札組織

木場の木材問屋が東京市場に集まってくる木材商品を一手におさえ、取引関係と利益を確保するための中心的役割を果たしたのが入札組織である。入札は独占を維持し、競争を排除し、仲買の問屋業への介入を阻止する制度であった。木材問屋は入札制度によって問屋制度を維持することで、伝統的市場構造を維持したのである。

木材の入札による売買は、明暦三年の振袖火事による本丸天守閣等の延焼後、幕府が築城不用材を材木商人へ入札法によって払下げたのがその最初である。その後安永・天明のころ木材同業者間においてさかんに入札売買がなされるようになり、材木問屋会所が設置される頃になるとだんだん規約もつくられ組織的におこなわれるようになり、嘉永四年（1851年）に角屋入札形態

が確立した。これは杣角・丸太に関して角屋問屋で組織した入札問屋(13軒)と角屋仲買唯一の組織である角屋同盟(18軒)のあいだに成立した入札売買契約である。

つまり入札による取引形態と入札組織が最初に形成されたのは角材取引においてであった。角材取引と角屋問屋は木材市場の中心であったため、他にさきがけてこのような入札売買形態が成立したのである。入札問屋と角屋同盟の取引関係は、明治維新、西南戦役後の大不況、久次米銀行の破産整理などの経済的混乱期には解体と再編をくり返し、交通機関の発達や銀行による約束手形の割引などが一般的になってきた明治三十四年一月に解体した。この伝統的な独占維持制度に楔を打ちこんだのも、問屋制度の瓦解をもたらしたのと同様に、鉄道・汽船による運送の発達とそれにとまなう大量取引、従来取引のなかった新産地からの大量入荷であり、とくに東北材の羽柄問屋への直接入荷のはたした役割はおおきかった⁽⁵²⁾。

東北材をはじめとして北海道材やその他の諸地方の木材があらたに東京木材市場に入荷するようになると、それまで羽柄問屋専業であった店にまで東北の荷主から鉄道や汽船で角材・丸太をおくってくるようになった。そこで明治三十二年入札同盟以外の角材営業者を集めて「共立会」が組織され、団体的な入札売買を開始した。これに対抗して角屋同盟でも角屋入札事務所を設けて同盟者間の入札を強化したり、独立して地方に出張所を設け諸材の買付をおこなうものもでてきた。「親子の間柄とまで言われ一種羨望的」であった「歴史ある美しき入札問屋」の独占体制が崩れはじめたのである。

さらに明治三十四年には「中央木材会」というあたらしい相互入札売買団体が組織される。これにより三派が交換約定書を取りかわし三派連合入札方法を定め、明治四十四年三派が解散しあらたに角材問屋入札組合を組織するまで、木場の角材営業者を網羅した連合団体として競争入札をおこない、荷主の信用をえて公定相場ともいうべきものを形成していた⁽⁵³⁾。だが前述のように、入札の開票は通常夜に特定の場所——たいがいは料理屋——においておこなわれたり、支払は相手方が小資本の仲買がおおく信用がうすかったため割引も少なく無条件の六十日払にするなど、問屋としての優越感や殿様商売的な伝統的意識はなかなかぬけなかったようである。問屋と仲買との取引は普通現金売買でおこなわれたのだが、資本のちいさな仲買は手形振出人としての信用もうすく、現金支払もとどこおりがちで取引の漸次減少を余儀なくされるためはじめは三十日払であったものが六十日払になっていった。

「東京外十一市場木材商況調査書」(明治三十九年)によれば、東京府下には千住をのぞいて248名(その内木場164名、本所60名)の木材問屋があり、東京材木問屋組合を結成していた。木場・本所のなかには問屋と仲買の二枚看板を掲げて営業するものもあったが、取扱製品によりだいたい七種の問屋群に分類できる。主流は、第一に角材専門の角問屋で角・丸太などの大物をおこなうもの、第二に羽柄問屋という角・丸太の小物と貫類をおこなうもの、第三に野州

材・武州材などの川辺物と長杉丸太類をあつかうものの三種類の問屋であった。勢力的にも角問屋約 60 名、羽柄問屋約 154 名、川辺問屋約 73 名と東京材木問屋組合員の圧倒的多数をしめ、これらを兼業するものもおおかった。資本もおよそ五万円以上十五万円以下の大問屋があり、太田徳九郎・武市森太郎・長島吾助などの著名な問屋がいた。これ以外の問屋としては、第四に竹類をあつかうもの、第五に銘木と称する唐木類をあつかうもの、第六に桐材、檜材、下駄材をあつかうもの、第七に外国材とくにアメリカ材をあつかうものがあり、それぞれ数名の問屋が営業をしている⁽⁵⁴⁾。

角屋同盟、共立会、中央木材会などの入札団体は、第一の角材問屋間の団体組織である。角屋同盟は 14 名からなり、そのなかには角材の仲買であったものもある。事務所を木場に設け、中心人物には長島吾助・数井政吉などがいる。中央木材会は 13 名からなりそのおおくは角問屋であるが、なかには羽柄問屋も加入している。ほとんどがあたらしい問屋であり、ふるくからのものは五軒だけで、この五軒は旧慣をまもり山元より出材したままの角・丸太を売買しているが、他の問屋は製材して板や挽角にして販売している。共立会のメンバーは 26 名で中央会以外の問屋と角屋同盟からわかれたものからなり、事務所をもたず中央会の事務所を借りうけて入札をおこなった。

以上の三派を合計すると五十数名の問屋、すなわち木場・本所の木材問屋のうち五分の一強がいずれかの入札団体に属していることになる。入札団体に所属しない問屋が入札売をする場合には、この三派所属の問屋に委託するしかなく、もし入札に加わる場合には団体員の問屋の入札帳を借用しその問屋名義でおこなわなければならなかった。角屋同盟と共立会は同盟員と会員にかぎって入札会をひらくことがあったが、中央会は会員にかぎることはなかった。

中央会が角材を専門とする大問屋であったのに対し、共立会などは小角物類を販売するものも多く中央会の入札に参加することはまれであったようである⁽⁵⁵⁾。入札価格は一回につき中央会が 3600 円位、角屋同盟が 3000 円位、共立会が 2000 円位で中央会がもつともおおかったのだが、角屋同盟と共立会は月に五、六回の開札があった。ただし中央会は、前述のようにふるいおおきな角物問屋がおおかったため、他とはことなり入札物件はひとりの所有に属するものであった。また入札方法、勘定の方法や手数料などは団体によりまちまちであった⁽⁵⁶⁾。

上記の角材入札団体とはべつの入札売買で、時代とともに進展していったものに「丘入札」がある。丘入札は、角・丸太の小物または板・貫類などの陸物を売買したものであり、製品の種類から羽柄問屋が主体となっていた。これは 31 名の丘入札問屋同盟と仲買商の過半数をかぞえる約 200 名の丘入札者同盟からなり、雨天休日などをのぞき隔日に木場付近の貸席で酒料理費用問屋持ちでおこなわれていた⁽⁵⁷⁾。丘入札組合のできたのは明治末期の四十二、三年ころのことである⁽⁵⁸⁾。

羽柄問屋および丘入札はおもに板類などをあつかうものであるが、明治後期から大正期にかけて製材技術の発展と製材工場の増加、さらに大量生産と大量輸送・大量販売などが確立してくるにしたがってますます盛況をきわめ、東京木材市場においても角問屋をしのぐようになった。木材商による団体組織などなかった能代にくらべれば、東京木材市場には生き残りをかけた競争が存在し、それだけに競争を排除し利益を確保しようとする独占団体が経済的には合理性をもっていたのである。木材市場における問屋の相対的地位が変化し仲買との関係が崩壊していくなかで、入札団体は問屋制度維持の生命線であった。

問屋制度を核とした木材市場にもいくつかの側面で近代化の波がおしよせ、旧来の伝統的取引関係は画期的な変革に直面した。しかし「それにもかかわらず、この社会における旧伝統の磐根は、非常に根強く、江戸時代以来の旧慣行が、まだ基本的にはそのままに行われている面もすくなくなかった」ようである。ことに荷主との関係においては、問屋の荷主にたいする支配的・独占的に優位な条件をささえていた基盤がすでに崩壊していたのに、旧態依然とした伝統的取引慣行が一般的であった。つまり「無条件な委託販売」や「封建的情義」が問屋と荷主の関係を支配していたのである。なかでも羽柄物にくらべて売れゆきのおそい角材をあつかう問屋と荷主の関係には伝統性が濃厚であった⁽⁵⁹⁾。

5. 結 び

明治大正期における日本の木材産業は、きわめて強い伝統的性格をもっていた。伝統性とは、昔からおこなわれてきたこと、昔からあったものをそれであるがゆえに正当であるとみなす意識や態度から生じるものである。したがって自然とそれは、現状の維持という保守的態度を生み出すことになる。本来これは合理的システムとも、また近代的・合理的エトスとも相容れない。社会構造や経済システムが、本質的な部分で伝統によって成り立っている文化圏においては、構成員の伝統的意識のために自発的な改革、内部からの近代化は困難である。つまり日本における伝統的産業の近代化は外圧によるものであり、しかもそれはシステムや制度、組織などの形態的な側面に限られていた。

この外圧となって伝統的に停滞した明治大正期の木材産業を近代化していったのが、経営者井坂直幹の近代的エトスと彼によって形成された秋田木材会社の近代的・合理的経営システム、そしてそこで生産される規格化された木材製品の信頼性であった。明治から大正の時代にかけての日本の社会経済は、伝統的文化と意識を引きずりながらも確実に資本主義国家の仲間入りをはたしつつあった。そのなかで生き残り成長していくためには、井坂直幹の秋田木材も生産から販売にいたるすべてのシステムを合理化・近代化していく必要があったのである。そしていったん合

理的システムが確立すると、それは環境へ影響を及ぼすようになる。経営の内的近代化が、経営外の社会経済システムに影響を及ぼし、それを変革していったのである。そのひとつの事例が木材産業であった。

戦後五十年日本は廢墟のなかから経済大国にまで成長した、とはよくいわれることである。しかし日本の資本主義は、形態的・外形的にはあるが、戦前期の五十年間においてそれなりの完成度をしめしていたと考えてよい。制度やシステムのような目に見えないものが、具体的な人間の経済活動の場である経営にある程度蓄積されていたことが、戦後の復興の基礎となったのである。

この基礎となる産業経営の近代的形成過程、とくに地方の地場産業における産業経営の近代化・資本主義化の過程に関する研究は、戦後日本の経営の特殊性と普遍性を解明する上で今後ますます重要になるはずである。というのも日本資本主義の形成過程において取り残された、事業諸過程や取引関係の伝統性、あるいは労働組織の前近代性、経営者や労働者の伝統的社會意識が、いまだ経営制度や経営社会構造の根底に残存し、日本の経営文化の本質的性格をかたちづくっているからだ。これらの諸要因は、これまでの資本主義化の過程で、外的圧力によって少しずつは近代化され変形されてきたものであるが、今も根強く経営社会の奥深くにひそんでいて日本の経営を特徴づけているのである。

《註》

- (1) この研究は、1991年から2年間にわたり常磐大学研究助成金をうけておこなわれた共同研究であり、その成果は石坂巖編『文明の実業人—井坂直幹と近代的経営のエトス—』巖書房1997年にまとめられている。
- (2) 詳しくは同書参照。
- (3) 渡辺全「明治初期の森林事情断片」、大日本山林会編『明治林業逸史』大日本山林会 1931年 31頁
- (4) 日本銀行調査局「秋田縣ニ於ケル木材業ニ關スル調査」(秋田支店調査)大正七年十一月、35-36頁。なお以下の記述はおもに本調査報告書および日銀『日本金融史資料・明治大正編』23巻所収の日本銀行「材木ニ關スル研究」大正四年五月、野添憲治『聞き書き資料 秋田杉』無明舎 1983年による。
- (5) 木材産業研究家である萩野敏雄氏は生産過程 = 森林開発、流通過程 = 木材市場と定義している。これは商品としての「木材」を中核とした経済史的叙述を目的とした定義であるが、本論述においては「産業経営」を中核とした経営社会学的研究であるため、このような定義をした。本論にとって重要なのはあくまでも製材を中心とした産業経営と、その環境である。(萩野敏雄『発展期における秋田材経済史』財団法人林業経済研究所 昭和47年2頁参照)。
- (6) この部分の山方の労働組織に関する日銀の記述は、秋田県「秋田県林業要覧(明治41版)」を参照しているようである。
- (7) 木材の伐採時期が、木材原料の供給側の事情により決まるのか木材製品の需要の趨勢により決定するのは、双方の市場において自然条件がおおきな影響力をもつ木材産業では断定しがたい。だが、資本主義経済がある程度発展し産業化がすすんでくれば、需要形態が供給形態を決定するようにな

り、さらに社会の資本主義化かすすめは、商品の供給者が需要を喚起し決定するようになる。

- (8) 野添憲治, 前掲書 62 頁
- (9) 「申合規則」により、伐出運材関係は大正年間においては営業部伐木係の所管であることが確認できるか、明治年間においては営業部以外に伐木部が存在したので、伐木部が管轄していたと推定される。伐木部の存在に関しては古内龍夫『井坂直幹伝』(昭和 44 年) 183 頁の記述より。なお大正年間の秋田木材の経営組織に関しては前掲『文明の実業人』を参照。
- (10) 野添憲治, 前掲書 92-94 頁
- (11) 造材された木材を集積することを「巻立てる」ともいった(日本銀行調査局, 前掲書 41 頁)。
- (12) 野添憲治, 前掲書 102-106 頁
- (13) 秋田営林局『八十年の回顧』昭和 39 年 255 頁
- (14) 野添憲治, 前掲書 125 頁
- (15) 日本銀行調査局, 前掲書 43 頁
- (16) 浅野吉十郎『大能代の権威』昭和 7 年 139 頁
- (17) 秋田木材株式会社「第壹回事業報告書」明治四十年度 16-17 頁
- (18) 日本銀行調査局, 前掲書 55-56 頁
- (19) M. ウェーバー『プロテスタンティズムの倫理と資本主義の精神』大塚久雄訳 岩波書店 1988年 22 頁
- (20) T. S. アシュトン『産業革命』中川敬一郎訳 岩波文庫 1992 年 64-67 頁
- (21) 農商務省商工局編『職工事情』名著刊行会 昭和 55 年 78 頁
- (22) 詳細は前掲の石坂巖編『文明の実業人』巖書房 1997 年を参照。
- (23) 日本銀行調査局, 前掲書 34 頁
- (24) 日本銀行「材木ニ關スル研究」大正四年五月 388-389 頁。以下木材製品の分類に関する記述は同所から。
- (25) 前述のように能代地方には寸甫という独特の材種の木材製品があり、明治期にはこれが主流であった。しかしこの製品そのものの歩留りの悪さと機械化大量生産による板類生産の増加により、寸甫は徐々に減少し、大正八年には消滅している。なお詳細については、萩野敏雄『発展期における秋田材経済史』財団法人林業経済研究所 昭和 47 年 94-97 頁を参照。
- (26) 製材工場において収入となるものは、製品売上と賃挽である。家屋建築等のために消費する丸太・木材を材木商より買入れ製材工場に依頼して賃挽に付するものが時々あるがきわめて小口であるため、秋田木材においても、製品売上の十分の一程度の収入であるにすぎない。
- (27) 日本銀行調査局, 前掲書 59 頁
- (28) 萩野敏雄, 前掲書 31 頁
- (29) 同書, 38-39 頁
- (30) 能代挽材合資会社「事業報告書 第三回」明治三十二年度 59 頁
- (31) 北羽新報社『能代のあゆみ—ふるさとの近代—』昭和四十五年 84-86 頁
- (32) 日本銀行, 前掲書 390 頁
- (33) 前述したように、明治四十年秋田木材株式会社の第一回事業報告書では貨物線の引込線敷設による運送費の低減を報告している。
- (34) 事業報告書に掲載された貸借対照表の資産の部には「秋田丸」「五十鈴川丸」「船舶」などの勘定科目が見られる。これらはいずれも秋田木材が船舶を所有していたことを示しているとおもわれる。
- (35) 通常木材製品の荷主となりうるのは、伐採業者・製材業者・売買人であるか、ここでは製材会社を念頭において議論をすすめている。
- (36) 山林局『東京外十一市場木材商況調査書』明治三十九年 238 頁

- (37) 大正四年五月までの一年間の木場における木材需要高は約七十万石であり、問屋の仕入代金は300万円、売却代金は1500万円であった。(日本銀行, 前掲書 391頁)
- (38) 日本銀行, 前掲書 394頁
- (39) 萩野敏雄『東京木材市場の史的研究 一戦前期における一』日本林業調査会 昭和56年 17頁
- (40) 東京材木商協同組合『東京材木仲買史』昭和41年 164頁
- (41) 同書, 168-169頁
- (42) 野村兼太郎「問屋と仲買 一江戸材木商」三田学会雑誌 第39巻3号 43頁
- (43) 東京材木商協同組合, 前掲書, 192-193頁。小林文之助らの「東京木材市場の變遷」(『明治林業逸史』677頁)によれば、延宝元年に山方仕切金のことに關して同業者間に訴訟がおこり、その判決で「自今山方直仕切を為すものを以て問屋とし、府内諸侯伯の用達を弁ずるものを以て仲買と定め」られ、それ以来問屋と仲買が分立したことが記されている。
- (44) 野村兼太郎, 前掲論文参照。
- (45) 東京材木商協同組合, 前掲書, 215頁以下参照。
- (46) 萩野敏雄, 前掲書, 19頁
- (47) 東京材木商協同組合, 前掲書, 242-243頁。なお、久次米は大倉組と共に秋田木材会社の前身となる経営の母体をつくった。詳細は『文明の実業人』を参照。
- (48) 同書, 280-286頁
- (49) 以下の記述は、日本銀行, 前掲書 397頁以下を参照。
- (50) たとえば、一万石の丸太・角を検尺するには約一ヵ月かかった。したがって検尺後に残金を精算したということは、自然一ヵ月後に支払いをしたということになる。
- (51) 井坂直幹「製材法の改善に關する講演」, 『井坂直幹』大正11年 135-136頁。ここに登場する長島吾助は、問屋業だけではなく、大正期には機械化された製材工場をもつ木場最大の木材商のひとりであった。
- (52) 萩野敏雄, 前掲書, 27頁
- (53) 小林文之助ほか, 前掲論文, 684-685頁。明治三十四年における加入者は、角材入札同盟15名、共立会23名、中央木材会13名であった。
- (54) 『東京外十一市場木材商況調査書』181-185頁
- (55) 同所
- (56) 同書, 241-242頁
- (57) 同書, 243頁
- (58) 小林文之助ほか, 前掲論文, 686頁
- (59) 「東京木材市場發達史 一明治時代後期から大正時代前期一」, 高村象平編『林業發達史資料』No.36, 昭和30年 63-63頁