

新 叢
農
443
京大附図

京都北山地方における林業産地の形成

— 磨丸太育林経営を中心として —

昭和31年

岩 井 吉 彌

京都北山地方における林業産地の形成

—磨丸太育林経営を中心として—

岩井 吉彌

— 目 次 —

序章 はじめに	2
第1節 課題と方法	2
第2節 北山地方の概要	9
第1章 北山地方の旧生産構造（昭和初期まで）	13
第1節 磨丸太の育林技術	13
第2節 磨丸太の育林経営	18
第3節 加工・流通構造	28
第4節 育林生産方法の多様化と周辺地域での生産開始	35
第2章 旧構造から新構造への転換（昭和初期から30年代まで）	40
第1節 中川地区の育林経営の構造変化	42
第2節 磨丸太仕立方法の転換とその意味	46
第3節 中川地区周辺及び京北町での新たな磨丸太育林生産の拡大	55
第4節 転換期の加工・流通構造	65
第3章 北山地方の新構造の形成過程	67
第1節 人工絞丸太の登場とその需要拡大の背景	67
第2節 人工絞丸太原木の育林生産の展開	74
第3節 新たな加工・流通構造の形成	85
第4章 北山地方の現在の構造	96
第1節 京北町及びその周辺部の育林生産構造	96
第2節 中川地区を中心とした育林生産構造	111
第3節 北山地方の産地構造	122
第5章 要約	127
参考文献一覧	139

序章 はじめに

第1節 課題と方法

一般に林業の産地と呼ばれる地域は数多くあり、その中には、とくに戦前から形成され、現在まで維持されているものが多い。

わが国の林業産地について、まず戦前段階をみると、「その多くは、現在先進的林業地とされるものと重なっている。私有林業地に限定すると、吉野・天竜・尾鷲・北山・智頭・能登・青梅・西川・山武・木頭・日田・飯肥等々がその具体例である。」⁽¹⁾ これに国有林地帯を入れるならば、秋田などがその典型例であるといえる。

これらの地域では、その自然条件に適合した林木を生産するしくみが、自然発生的に形成されてきた。そこでは自然条件と一体化した一定の育林技術（むしろ技能と言った方がよい）が存在し、それによって特定の用途に用いられる生産物を生み出し、主に都市部へ販売されていた。「例えば吉野—樽丸材、北山—磨丸太、尾鷲—ヒノキ柱材、飯肥—弁甲材、天竜—スギ造作材、木頭—下見板・雨戸板のごとくである。」⁽²⁾ ここで注意しなければならないのは、自然条件及びそれと一体化した育林技術を基盤にして、特定の需要に対して一定の生産量を維持するという特産地的な性格をもっていたがゆえに、産地としては独占的な地位を築いていたということである。その意味では、戦前の産地は、特産物の原材料である原木の質に規定されるところがきわめて大きかったといえよう。従って産地としては比較的安定的な展開を示した。

ところが第二次世界大戦から戦後にかけての、木材需要や社会経済構造の変化は、戦前の産地（以後旧産地とよぶ）のしくみを大きく変えることになる。

20年代は、戦後復興用材の大量需要によって、山元では数多くの製材工場が発生すると共に、小規模山林所有者が用材生産に参入することになる。当時は、供給力がなお不足していたので、「とにかく生産すれば何でも売れた。」という状況であったから、戦中の強制伐採に追い打ちをかける形で森林の乱伐がつづいた。こうした戦後の状況は、産地問屋の地位低下とあいまって、自由な木材の生産・流通を展開させることになり、新しい木材生産地を数多く発生させると同時に、旧産地が新たな産地へと再編していくための前提をなしたといえる。

30年代になると、機械・鉄鋼をはじめとする重化学工業部門を中軸として、わが国経済は、高度経済成長段階に入る。とくに工業部門における民間設備投資は大きく、それは、都市部での工場・事業所建設や住宅建設を促進させることになった。「その建築資材として仮設用木材（足場板・足場丸太・バタ角・パネル板など）や小径材（小角材）需要の急増をもたらすものとなった。」⁽³⁾ この期にみられた木材需要の特徴は、

(1) 大量商品としての木材需要

(2) 需要の均質化に対応した単純・規格商品としての木材需要

このように30年代は、木材需要の大量化が進行すると同時に、その均質化傾向をも含むものであった。一方、これらの材を供給したのは、戦前からの旧産地と、戦後の新しい木材生産地であり、概して売り手市場的な状況を呈した。しかし木材の供給総量は増大したものの、木材の供給単位そのものは、小量分散・間断的なものであり、また、供給力の相対的不足は否めず、やがて外材の大量輸入へとすすんでいった。

こうして40年代に入って本格的な外材時代を迎え、日本の林業は、一転して大きな岐路に立たされることになる。

では、以上のような20年代の復興需要、30年代の高度経済成長に伴う大量需要、40年代からの外材段階という、めまぐるしい変化の中で、旧産地や新しい木材の生産地はどのように対応し、変化していったのであろうか。

20～30年代を通じて、旧産地もちろん、木材生産の増大を実現したものの、その供給力には当然限界があり、余りにも急激な需要増大には対応し切れなかった。点として存在していた旧産地の木材供給を補う役割を果たしたのが、新しい木材生産地であり、ここに生産地は面としての広がりをもつに至る。しかしその多くの部分は、小量・分散・間断的な供給しかなしえなかったがために、外材中心時代を迎える中で、「多くの木材生産地が、自立展開の過程に入り得ずに解体せられ、あるいは又以後の発展が限界づけられ、総体として混迷・衰退に陥って行くという現象がみられた。」⁽⁴⁾ それは「現実には需要は明らかに大量性とより良質性を求めたのだが、そのいずれにも原木集荷・生産技術・販売技術のあらゆる面ですでに能力を欠いていた。」⁽⁵⁾ からである。けれどもこのような状況の中で、部分的にはあれ、生産の拡大を実現していく地域

がみられた。これが新しい戦後型産地の一端を形成していくのである。

高度経済成長は、とりわけ都市部での建築需要をまき起こすが、地価の急上昇によって、建築材としては低廉であることが要求された。一方、建築構造が真壁構造から大壁構造へと変化したことによって、技術的にも住宅の大量生産が可能となって大量供給性をもつことになった。ここに新しく住宅産業が形成される。住宅産業としては、スケールメリットを生かして、建築コストの低減をはかることに意を用い、その建築材としては、低廉・均質で大量供給性をもつ外材が一般化することになる。

しかしそれと同時に、国民の生活水準がしだいに向上する中で、住宅産業は「積極的なマーケティングを図らねばならず、それはこれまでの画一的な大量規格住宅を『多様化』した住宅供給に転換させることになった。その『多様化』住宅は、外観・間取りの組み合わせ、あるいは内装の『高級化』などで多様性を強調するものであるが、……」⁽⁶⁾ その中で、意匠建材や化粧材を用いての意匠化が推進された。意匠建材・化粧材としては例えば張天井板、銘木特殊合板・集成材・人工絞丸太の使用などがあげられる。

住宅産業によって主導されたこのような住宅建築様式の転換に対応し、部材を供給していくのが戦後型の産地といってよい。「こうした意匠建材の多用または建材の意匠化（ヒノキ通し柱が構造材としてよりも和風木造建築の強調として用いられるのもその一例である）こそがまず旧産地を中心とするヒノキ材・スギ大径材・磨丸太など、いわゆる『良質材』の需要増大とその価格上昇をもたらすものであったのである。」⁽⁷⁾ しかし旧産地だけではなく、戦後の新しい木材生産地の中にもこの方向をめざすものがあった。

その典型的な例が、とくにヒノキ産地としての地位を確立した東濃地域や岡山県北地域（勝山・津山）である。両者は共に40年以降、ヒノキ産地として頭角をあらわし、以後、着実に地位を築いてきた。

まず東濃地域は、一応は加子母村を中心とした公有林ヒノキ、岡山県北地域は勝山・津山近辺のヒノキを主たる原木としてはいたものの、それだけでは到底、需要増大に対応しえず、その後、原木集荷圏を急速に拡大していくことになる。東濃地域では、隣接町村はもちろんのこと、愛知県や静岡・長野県からも集荷され、また三重県のヒノキ製品が東濃ヒノキとして販売されるようにな

る。原木集荷だけでなく製品集荷も行われているのである。岡山県北地域では、東濃よりもさらに原木条件に恵まれず、現在では中国地方一円から原木集荷が行われ、きわめて広域にわたる集荷圏が形成されている。そしてそれぞれが、東濃ヒノキ、勝山ヒノキといった一定の銘柄を持っているが、どちらかという、製材品の加工技術や製品の販売機能の充実に基礎をおいた銘柄形成である。

しかしここで両者の原木に注目してみると意外なことが明らかとなる。「この東濃地方はヒノキの人工造林が古くから比較的盛んに、とりわけ戦後活発に行われてきたところであるとはいうものの、その施業の内容はつい最近まで放置的な『野育て林業』であった。……加子母村は、現在県内で最高水準にある70%の人工林率を誇り、かつ当村の村有林ではすでに明治期に大規模な造林が行われているように、比較的早くから人工用材林業を行ってきたところである。ところが御多分に洩れず当地の施業は粗雑未熟なものであった。」⁽⁸⁾ もともと当地では枝打はおろか、「下刈さえもかつては手抜きがちだったという。」⁽⁹⁾ そして加子母村では44年からようやくヒノキの枝打がはじまったのである⁽¹⁰⁾。ヒノキ産地の中核部分ともいべき加子母村のヒノキでさえがこのような状態だったのである。従って、東濃ヒノキは、まず「ヒノキ」であることが重要なのであり、ヒノキ原木の人為による「質」はそれほど規定性をもたなかったといえる。だからこそ、製材品に重点をおいて加工し販売せざるをえなかったのである。そして原木による規定性の少ない産地であるがゆえに、広範囲にわたる（集荷圏が面として存在している）原木の集荷が可能なのである。40年代以降、建築部材としてのヒノキ柱角にも量的な品揃えが要求されたのに対して、広範囲の集荷によって大量性を実現した。しかし同時に、その原木の規定性が小さかったがために、逆に加工・販売過程での展開が可能であったことにより、はじめて産地を形成・確立することができたのである。岡山県北地域においても、東濃とほぼ同様のことが言えると思われる。

以上のことから、これら戦後の新しい産地は、木材産地ないしは製材産地なのであって、林業産地とは必ずしも言えない。界が「域内産出材を基盤にしなが、その後の展開過程でそれとの関係を薄めたため、育林生産にほとんど言及されない、ヒノキ産地の分析……」⁽¹¹⁾ と言うように、これら新興産地は育

林生産との相互関係をとり結ばずに展開してきたとあってよい。

それでは他方、戦前からの旧産地は、いかに対応してきたのであろうか。すでにふれたように、旧産地の多くの部分も、外材中心段階で良質材生産の供給体制を整えた。(ただ、日田や木頭は戦前からの旧産地であるが、しかし戦後から40年代にかけては、必ずしも良質材産地を志向してきたわけではない。

「スギ材産地の進路」⁽¹²⁾ にみられるように、日田ではあくまで並材としてのスギ材産地として、展開してきた。従って、戦後の産地形成を良質材生産ということのみでとらえることはできない。このような産地が何故現在に至るまで存在しているかを解明することは、むしろ良質材産地をとくよりも、今後の日本の林業を考える上には重要であると思われる。)しかし、いくら良質材といっても、旧産地体制のままに特産材を少量供給することは許されない。何故なら、この期の意匠材や化粧材も、住宅産業に主導されたものであっただけに、ある程度の大量性と規格性が要求されたからである。

しかし旧産地においては、すでに20～30年代の木材需要急増期に、この市場からの要求に対応しうる基盤が形成されていた。伐期の低下などに端的にみられるように、戦前の旧産地時代に比べて、生産材の質的低下をある程度まで押し進めていた。伐期の低下はそれだけ地域内の伐採可能林分を増加させることになるし、また地域外の後発林業地へも原木集荷を広げていく。一方、旧産地がもっていた一定の育林技術が単純化・簡易化されることによって、一般的に伝達しうる技術となり、旧産地の周辺部にはこの技術を基盤とする育林生産が展開することになる。いわば技術の平準化をテコとして産地が拡大していくのである。吉野でいうならば、川上村を中心として吉野郡一帯から三重県・和歌山県へ、京都北山でいうなら中川地区を中心として京北町をはじめとする周辺部への育林生産の拡大がそれであった。しかし吉野の川上村、北山の中川地区など旧産地の中核部分では、部分的にではあれ、なお依然として旧特産物に近い原木が生産されているのであり、これらの材が吉野・北山の質的な中核商品になっている。意匠材を生産する産地であるが故に中核商品となりえているのである。従って、周辺地域へと拡大されていった育林生産であっても、原木に対して一定限度以上の質の確保が要求された。中核商品がある限り、中核商品からの大幅な質的乖離は許されないのである。

このように旧産地の拡大は、原木集荷圏を拡大した。吉野業者による遠隔地市場への原木買付や、北山業者による県外立木買付がそうである。これらの事実は、あたかも先のヒノキ産地の広域集荷と同じように見える。しかし旧産地の場合は、ヒノキ産地よりもはるかに原木規定性が強かったのが特徴である。だからたとえ原木買付が広範囲にわたって行われるにしても、一定水準以上の質をもった原木が対象となるのであって、いわばつまみ食いの少量ずつの買付となる。このつまみ食いの買付は、他方では、その地域で新しく産地が形成されるのを阻止する役割を果たした。

このように考えると、旧産地は、先のヒノキ産地（新興産地）の場合に比べて、加工・販売過程を軸にするよりも、むしろ育林生産に比重を置くことによって、産地を再編する方向をとってきたといえる。つまり、産地として再編していくに当って、自らが必要とする原木を、たえず旧産地の周辺部において育林拡大再生産するしくみを形成してきたのである。これが成功し、周辺部で同様の商品生産を目的とする育林経営が一定の広がりをもって発生し定着する。ここにはじめて、育林生産から加工・販売に至るまでの再生産システムが再編・完成する。このような地域こそが、まさに林業産地というにふさわしい。

しかし新たな育林経営の成立をメルクマールとすると、旧産地が林業産地として再編され軌道に乗ったと思われるのは、今のところ磨丸太産地に限られるとあってよい。また磨丸太林業では、磨丸太という特定の材を生産するための育林技術というものが明確に存在している。そして、磨丸太生産は、用材林業と密接なかかわりをもって展開してきた。

本論では、育林技術の展開と育林経営の行動についての分析を通じて、磨丸太の林業産地の形成のしくみを明らかにすることを目的としている。そのことによって、まず、旧産地が新たな林業産地として再編成されていくメカニズムが解かれることになる。それはまた、戦後の新興産地である木材産地ないしは製材産地の現在の位置づけを可能とするであろう。また分析の中で、用材林業経営から丸太林業経営への移行過程を論じるが、そこでは磨丸太林業経営の成立条件が呈示されると共に、磨丸太林業と用材林業との相互関連も明らかとなる。そのことによって、わが国の戦後造林木の間伐処理問題への新たな可能性

とその限界が示唆される。

具体的な対象としては、磨丸太林業が最も純粋な形で展開した、京都北山地方を選び、旧産地である狭義の北山地方と再編された産地である広義の北山地方において、磨丸太の育林生産がどのような有機的関連をもちつつ展開してきたかを実証的にみていくことにする。そのために、育林経営体を中心として、これをとりまく加工業者、産地問屋、都市問屋、産地市売をはじめ、育林労働者をも含めた総合的な調査を実施したものである。

注)

- (1) 森田学 「林業における産地形成と森林組合の役割」
農林金融 1977.11 p8
- (2) " " " " p9
- (3) " " " " p10
- (4) 林 進 「『戦後型』の産地構造」 林業経済 No403 1982.5 p21
- (5) 松本謙蔵 「産地成熟化の課題」 林業基金 No32 1977 p32
- (6) 森田学 前掲 農林金融 1977.11 p12
- (7) " " " " "
- (8) 村尾行一 「東濃松物語」 (都市文化社) p262
- (9) " " " " p263
- (10) " " " " "
- (11) 堺正紘 「製材産地形成の構造と林業地帯」
林業経済 No401 1982.3 p14
- (12) 黒田迪夫・堺正紘 「スギ材産地の進路」 昭和59年

第2節 北山地方の概要

京都北山地方は、京都市街の西北20～30kmのところに位置し、磨丸太林業地帯としての特色をもっている。その中でも、現在の京都市北区中川を中心とした地域は、江戸期以前より、恐らくは南北朝期から磨丸太を生産していたという説もある。⁽¹⁾

中世には、御室仁和寺荘園の一つとして存在し（中河荘）、その後、高雄神護寺領から西明寺領へと推移していった。そして隣接する小野庄（現在の北区小野郷）や梅ヶ畑庄（現在の右京区高雄）と共に、京都御所への産物献上によって、「供御人」としての地位を得、ある程度の特権を有して、磨丸太類の生産と販売を行っていたことが、現存する古文書⁽²⁾によって知ることができる。

京都御所及び京都市街への生産物の供給は、近郊農村からは各種農産物、近郊山村とくに京都市街北部の山村からは、各種林産物という形で行われていたのであるが、一般用材・薪炭材と並んで、磨丸太もその中の一つとしてあったと思われる。山国を中心とする丹波地方からは用材が、小野郷・鞍馬・大原からは薪炭が供給された中で⁽³⁾、唯一中川のみが磨丸太類を供給していたことは特異なことであった。

江戸期から明治期にかけて、この中川地区を中心とした山林3000haの中の、ごく一部で磨丸太の育林生産が行なわれていた。地元で磨加工されて、鷹ヶ峰の中継問屋（鷹ヶ峰も現在同じく北区に属し、洛北及び北山・丹波地方の諸産物の集荷地であった。）を通じて、京都市内はもちろんのこと、関西地方一円に販売されていたと思われる。

昭和初期以降、磨丸太需要が増大していく中で、地元の磨丸太林分も増加すると同時にしだいに外延部へと拡大し、小野郷・大森・高雄地区でも磨丸太育林が始まる。さらに戦後になると北桑田郡京北町一帯にまで拡大し、昭和40年代以降は、船井郡八木町や日吉町をはじめ、隣接市町村にまで波及していった。ここに中川地区を中心として高雄・鷹ヶ峰・小野郷を含めた地域からの産出材「地山丸太」に対して、「丹波物」という呼称が一般化する。前者が狭義の北山地方、後者を含めたものが広義の北山地方とすることができる。

狭義の北山地方の面積は約5000haで、そのうち95%以上が山林であって、農

業生産はごく一部に限られ、純山村地域である。磨丸太林業地帯というイメージからは、地域の山林全体が磨丸太用のスギ林であるかのように思われがちであるが、全山林のうち磨丸太類の林分（タルキ林を含む）は1/3程度にすぎず、アカマツ林が約1/2を占め、残りはヒノキ及びスギ用材林である。北山地方は秩父古生層に属し、スギの成育には比較的恵まれてはいるものの、アカマツ林の多いことは、総体的に地味の低い地域であることを示している。それだからこそ、一般用材や薪炭材を含めた多面的な林地利用が行われてきたのであり、その一環として磨丸太の生産があった。その中ではじめて抑制栽培としての磨丸太生産を実現した。従って有名林業地帯であるにもかかわらず、現在においても人工林率は日本の平均をわずかに上回る程度にしかならない。

一方、広義の北山地方をみると、約3万haの林野面積をもつ。狭義の北山地方を除くと、もともと一般用材林地帯であった地域と薪炭林地帯であった地域とを含んでいる。

すでに昭和初期に、この地域の用材林中の純粹間伐材⁽⁴⁾として磨丸太用原木が採取され、中川地区の加工業者によって加工・販売されていた。しかし、それはあくまで用材育林生産の一環でしかなかった。昭和30年代以降の磨丸太需要の急増期に対応して、並丸太生産の増大を実現したのに続いて、高度経済成長に伴う規格性の高い大量需要の時代に至って、以後、急速に人工絞丸太原木の生産地としての地位を形成・確立していった。

現在、北山地方の年間磨丸太生産量は約10万本（製品3材換算）と推定されるが、そのうち地山材は3万本、丹波材は7万本であり、すでに量的には丹波材が地山材を圧倒している。磨丸太産地としては、わが国最大の吉野地方に次ぐものである。

磨丸太は、柱材・桁材・垂木材及びその他の内外装材（長押・棟木・霧除・ポーチ柱など）として使用されるが、そのうち床柱としての用途が80%を占めると推定される。またその中でも、人工絞丸太が約70%を占めると思われる。磨丸太は原則として丸太のまま、化粧用材として使用されるので、無節・通直・適寸が三大必須条件となり、その他に完満・光沢・年輪のち密さ・日割れの少なさなどが副次的に要求される。そしてとくに三大必須条件が、立木の段階ですでに備わっていなければならないところに大きな特徴をもつ。そのため

にきわめて集約的な施業が必要となる。集約的施業は地拵えからはじまり、植付・雪起し・下刈を経て、枝打過程でそのピークを迎えるといつてよい。しかしこれらの施業は、磨丸太生産にとっては、必要条件ではあるが、必ずしも十分条件ではない。磨丸太育林生産では、単に人間労働力を増投するだけでは土地生産性を高めることはできず、自然条件と生産目的に適合した品種の選抜が重要な鍵を握る。

従つて、磨丸太生産は、用材林生産の単なる延長上に成立するものではないと考えられる。

注)

(1) 坂本喜代蔵 「北山台杉と磨丸太」大日本山林会 昭和45年 p89より

(2) 中川村文書

参考資料 1

乍恐口上書

私共義無役ニ而木挽渡世仕候付木挽仲ヶ間より御願申上御吟味御座候ニ付下ニ而対談仕度先達而与追々御猶予願之通御聞届被成下難有奉存段々懸ヶ合候得共和談難相調旨双方連印ニ而申上候付猶御尋被成候此義無役木挽難相成義と再応御触流之趣奉承知罷在候得共私付之儀者往昔諸商売御免除之論旨頂戴罷在候由緒を以無役木挽稼仕来候趣先達而申上候付

当村内杣稼之もの共為取締人数並稼場を定中井主水様御焼印提札を以杣渡世仕来候儀ニ御座候上在梅ヶ畑木挽者午年御吟味之節下ニ而対談之上人数を定村内者格別村外へ出相働候節者同印札捨させ其日通ひニ相働不致逗当村内ニ而も他国へ無役木挽衆入方口と唱働セ間敷申候和談相調事済候義ニ付………(以下略)

文化八年子年六月十七日

城州葛野郡中河印付

庄屋 吉右エ門

無役木挽 幸次郎 吉 蔵

文 蔵 久右エ門

□□□

参考資料 2

御繪旨御添状之写

当郷内御用木事今度□□相応之為禁裏御口所者規免除之段被披露□然
間可停止催促旨被御仰付□□之通封伝奏可申入等被仰出上者不可有相
違者也仍而状如件

天文九十月卅日

賢秀印

四ヶ郷 梅ヶ畑地下人中

参考資料 3

山城国葛野郡中河村

納 くら木之事

合卅足

右請取申如件

永祿拾貳年八月拾七日

高屋右京進清久（花押）

参考資料 4

中河築所中

梅ヶ畑之内中河村供御人等請商売東西南北関渡被相懸竹木人夫等事從
往古一切免除之上者堅命相除諸果役可令專公役之由天氣所候也仍而上
如件

天正元年五月廿三日

右中將

進上左大將殿

(3) 学芸書林 「京都の歴史 3 近世の胎動」 p191

(4) 一般に磨丸太原木が用材林から採取される場合には、間伐と称しながらも優良木から優先的に抜き伐りされる傾向が強いが、ここではそうではなく、本来の間伐木として採取されることをさして純粹間伐木と呼ぶ。

第1章 北山地方の旧生産構造（昭和初期まで）

第1節 磨丸太の育林生産技術

明治42年発行の京都府山林誌はその第7章において「北山台杉作業」⁽¹⁾について述べている。

「抑モ北山トハ京都市ノ西北約三四里ニ位スル葛野郡小野郷、中川、梅ヶ畑村ノ總稱ニシテ京都市ヨリ北桑田郡周山村ニ通スル街道ノ付近ニ散在セル部落ナリ。臺杉ノ栽培区域ハ此ノ北山一帯及ヒ愛宕郡鷹ヶ峯村、北桑田郡細野、黒田、周山、山國ノ各村ニ跨カリ面積約四百二十餘町歩ニ及フ、之レヲ細別スレハ葛野郡中川村五百十町歩同郡小野郷村百十町歩同郡梅ヶ畑村四十町歩愛宕郡鷹ヶ峯村三十町歩北桑田郡山國村七十町黒田及細野村其他十町歩ナリトス而シテ其栽培ノ盛ニシテ然カモ良材ヲ出スヲ北山一帯殊ニ中川村ヲ最トス、……中略…… 臺杉ヲ植栽セル箇所ハ之中ニヨリテ最モ優秀ノ地ヲ占據セルモノナレハ一谿谷一帯臺杉ノ蔽相セル者殆ントナク間絶断絶只僅カニ中川村ノ一部ニ於テ之ヲ視ルヲ得ルノミ」⁽²⁾。ここでの台杉作業については後に述べるが、当時、磨丸太を生産目的とした台株林分が中川を中心としてその周辺部に広がっていたことを示している。小野郷・梅ヶ畑（今の高雄）・鷹ヶ峰といった隣接村にも約二百町余りの林分があることを記しているが、これは行政区に区分した場合の数字であり、当時すでに中川の山林所有者がこれら隣接村にもかなりの林地を所有していたところからすれば、これら隣接村の台株林は、主に中川の山林所有者によって所有されていたとみてよい（行政区画としては中川村のはずれから数百mで鷹ヶ峰村であり、また梅ヶ畑である。同様に1kmで小野郷村であった）。そして北山杉の種類について、^{ホシノ}本白・^{ミヤマシロ}峰山白・^{オスキノ}鬼灯白・^{シハラ}柴原の四種をあげ、このうち本白については、「材質堅緻色白ク光澤アリ枝根ノ恢復良好ナリ磨材後亀裂ヲ生スル事少ナク柱用トシテ最モ適ス、材質ヨリ謂ヘハ本種ヲ以テ第一位トス」⁽³⁾そして峰山白については「柱材トシテハ不適當ナリ。」⁽⁴⁾ 鬼灯白については「材質ハ堅緻、色澤共前ニ種ニ劣ル専ラ垂木用トシテ栽培セラル。」⁽⁵⁾最後に柴原について「葉ノ附着粗ニシテ剛硬普通ノ杉ト大差ナキモ抽穂稍良好ナリ材質ハ四種ノ中最モ劣ル丸太用ナリ。」⁽⁶⁾と述べている。ここで後論との関係で、注意しなければならないのは、当時の品

種としては本白、つまり今でいうシロスギを「色が白くて光沢が最もよい」ということで、材質上最良のものとしている点である。一斉仕立方式になった現在、シロスギはタルキ用に植林される以外は植林されるのは皆無であるのと比べると全く対照的である。また伐採に当って枝締を施すことによって「色澤ヲ良好ナラシメ」⁽⁷⁾ること、その伐採時期について「就中八月ヲ以テ尤モ適當トス此時期に伐採セルモノハ色澤殊ニ鮮麗ナリ」⁽⁸⁾とし、磨き加工に当っての磨き砂について「此白砂ハ中川村菩提ノ瀧ノ砂ニ非サレハ充分光澤出テスト云フ」⁽⁹⁾と、いずれの過程においても色澤についてはきわめて重視していることがわかる。

次に台株仕立方式について述べている。植栽密度は台株仕立のため、2500～4000本/ha、とりわけ3500本が最も適当としている。植付後7年生まで年1～2回の下刈をし、8～9年生で第1回目の枝打を行なう。しかしこの時、地上から約60cmのところ放射状に枝を残す（これをとり木という）のが台株仕立方式の大きな特徴である。以後立木の枝打を3～4年毎にくり返し、また下刈を枝打2回目までは毎年、それ以降は枝打の都度実施する。30年生になった段階で、とり木を残して伐採されるが、これは床柱になるような太いものではなく、それよりも細い丸太でゴロンボと称されるものである。伐採後、とり木を残存させたことにより、切り口より新しく萌芽が生長し、以降、この萌芽の枝打と伐採をくり返すことによって台株仕立方式による磨丸太生産が本格的に開始されるのである。この立条の本数は人為的にコントロールされるが、「二回目ノ臺株ヨリハ二三本三回目ノモノニテ四五本漸次其数ヲ増加シ百年生ノ生氣旺盛ナルモノヨリハ普通八九本、内ニ八十数本ヲ見ルコトアリ」⁽¹⁰⁾というほど、1つの台株より多数の立条が生立するのであり、40年生以上になって適寸に達したものから択伐して行って、残存立条の生長を促進させるのである。

こうした台株仕立方式による丸太生産は、現在全く消滅しているが、ただそのミニチュア版として、垂木の生産方法として、北山では依然として健在である。この作業から推測しうるに、台株仕立方式には次のような長所・短所があったと思われる。

長所 ①萌芽による更新なので植林する必要がないこと。

②シロスギのような比較的通直である品種を一度選択すれば、かなり

の長期間にわたって直材が生産しうること。

- ③ 伐採は択伐なので、磨丸太としての適寸に達したものから、つまり需要に適したものから順次伐採していくことができるので、磨丸太という、立木の段階で適寸ものが要求されることに対応した育林方法であること。
- ④ 台株仕立方式は、台株の上に立木が乗っているため、一斉仕立方式に比してはるかに風雪害に強いこと。
- ⑤ 皆伐によって林地が裸地化されることなく、地力維持及び林地保全方法としては適していたこと。
- ⑥ 台株仕立方式は台株の上に数本ないしはそれ以上の立条を生立させ、林分全体からみればかなり密度が高くなるので、肥大生長はきわめて遅い。それに無節材生産のための枝打が加わるので、いっそう肥大生長は抑制されることになる。いわば抑制栽培のような形となるが、しかしこのような方式をとることによってはじめて年輪幅の小さい、しかも光澤の良い材を生産しえた。

- 短所
- ① 台株のとり木を枯損させない為に、たえず下刈を実施しなければならないこと。一斉仕立方式のように7～8年生で下刈が完了するということはなく、永久に下刈が必要である。
 - ② 枝打は数年に一回行なわれるが、1つの台株から生立する立条の樹高がそれぞれ異なるため、一斉林仕立に比べて枝打の工程がきわめて非能率的となる。
 - ③ 立条の肥大生長がおそいため、当時としては最も地味のよいところを選んで植林された。というのは枝打によって無節材生産を行うには、ある程度の肥大生長が必要だからである。従って、この方法では、2等地以下にこの林分を拡大していくことは困難である。
 - ④ また当時、この方法による伐期は少なくとも40年生以上、多くは50～60年前後であったといわれているところから、小規模林家の経営には余り適していなかった。
 - ⑤ 択伐方式なので、伐採対象木は少量分散的となるし、またとり木を損傷しないように伐採しなければならないので、伐出の生産性が劣

る。

⑥台株方式は永久的に行なわれるものではなく、樹令が200～300年生程度になれば急速に立条の生長力が低下すること。

⑦枝打作業は単に一定の分量の枝をとるだけではなく、対象木の生長度合に応じてとる枝の量を決定し、かつ、できるだけ残枝長をゼロにするような高度な技術が要求されること。又、樹冠が他の各立条の生長を阻害しないように、不必要な枝の除去（むしろ有害な枝ともいべきもので、上り枝・すり枝・突き枝・威張り枝など）をも同時に行なわなければならない複雑な枝打作業が必要とされる。

以上、台株仕立方式の長所と短所について述べたが、最後にこの作業の最大の特徴は次の点にある。つまり極めて熟練度の高い技術が必要とされるということである。それは技術として一定水準のマニュアルをつくってはいるものの、きわめて技能的で、個々の労働者に体化しており、技術の伝達に時間のかかる特殊な技術である。第1はミクロ林分ともいえる台株上の立条密度の調節であるが、これは台株上の立条間の距離を考慮した上で、数多くの立条のうち健全なる生長をするであろう数本の立条だけを残して、あとは伐り捨てる作業であり、換言すれば台株上の立条密度の調節を通じて磨丸太立木を仕立て上げる方法である。第2には、萌芽更新促進作業ともいべきもので、放射状に出た台株のとり木の生長を抑制することによって台株からの新しい立条発生を促進させる作業である。ただしとり木は立条数が多過ぎても、また林内下部への陽光量が不足しても枯損する恐れがある。とり木の枯損は必然的に萌芽更新を不可能なものにする。従って、このとり木調節作業は枝打・立条の密度調節と密接な関連をもつものであって、この意味において台株仕立方式は非常な熟練が要求される高度な作業なのである。

注)

- (1) 台杉作業というのは台株作業と同義なので以下台株という表現を用いる。
- (2) 京都府山林会 「京都府山林誌」 明治42年 p166以下
- (3) 同上書 p167以下

(4)	"	p167f9
(5)	"	p167f9
(6)	"	p167f9
(7)	"	p170f9
(8)	"	p170f9
(9)	"	p171f9
(10)	"	p170f9

第2節 磨丸太の育林経営

前節では磨丸太の育林生産技術の特徴について、とくに品種と台株作業についてみてきた。ではこうした生産方法の下で、育林経営はどのように展開されていたのであろうか。

まず当時の中川の上層及び中層林家の記録から、明治・大正期の林産物収入についてみてみよう。表1-1は当時の上層林家で山林所有面積が90ha前後と思われる岩井家の品目別の販売量及び販売額の推移を示したものである。これによると磨丸太の販売が中心であるとはいえ、タルキの販売額がほぼ丸太に匹敵するほどの高い比重を占めているし、年によっては丸太を上回る販売額を示している。とくに明治末から大正にかけての増加ぶりが目立っている。丸太については明治期には年間100本～300本、大正期に入ると500本の伐採量を示

(表1-1) 岩井家の品目別販売量及び販売額の推移 (年平均で表示、単位は円、%)

時 期	丸 太			タ ル キ			生 駄			一 般 用 材			合 計	
	本数	金額	金額%	本数	金額	金額%	駄数	金額	金額%	材積	金額	金額%	合計額	%
元治元～明治2	335	?	?	645	?	?	298	?	?		?	?	?	?
明治11～15	301	86	36	521	48	20	135	107	44		—	—	241	100
明 16～20	227	67	47	649	37	26	86	24	17		14	10	142	〃
明 21～25	110	201	10	325	18	4	128	34	8	明	350	78	447	〃
明 26～30	234	326	31	1045	206	32	130	57	9	記	187	29	651	〃
明 31～35	149	416	44	2103	291	39	172	121	16	な	7	1	745	〃
明 36～40	226	416	53	1568	241	31	221	129	16	し	—	—	786	〃
明 41～45	265	524	34	2752	859	57	165	135	9		—	—	1515	〃
大正 2～5 ①	564	?	?	2135	?	?	153	?	?		?	?	?	?
大 6～10	640	1139	42	2347	1262	47	172	286	11		—	—	2687	100
大 11～15 ②	103	322	32	951	395	39	158	299	29		—	—	1016	〃
昭和 2～5 ③	156	937	46	1201	872	43	162	215	11		—	—	2024	〃
昭 6～10 ④	599	1254	45	2214	1366	50	100	138	5		—	—	2758	〃

*小丸太、ゴロンボはタルキの中を含む

*大正2～5は1年分のみであとは不明

*岩井家林産物販売帳より集計

*①③④の数字は各期間のうち1年、3年、4年分しか資料のないことを示す

*生駄とは雑木薪材である。なお一駄とは長さ1尺6寸の薪材を横10尺高さ4尺につんだものであり薪材1束がおよそ周囲3.5尺であったので、この1駄の中に50～55束の薪材があった。

1人1日当たり20束程度の薪材をつくることができたといわれる。

すが、年度による変動も激しい。しかしながらすでに明治初期において年間300本以上の伐採が恒常的に行なわれていたことは注目し得る。なお一般用材の伐採は恒常的には行なわれず臨時的である（たとえば明治21～25年の伐採は、火災家屋の復旧のためであったと推測される）。またこの表には現われていないが、この他に松茸収穫が毎年かなりの額を示していた。たとえば、松茸最盛期の10月には、常雇労働者2～3名を山泊させて連日数十キロ以上を採取して販売していたという⁽¹⁾。なお他の林家の例では、明治30年代において毎年約200円程度の松茸収入をあげていたという記録がある⁽²⁾。以上のことから岩井家では、すでに明治期には、磨丸太とタルキによる収入を中心とした経営を展開していたのであり、これに薪材及び松茸収入が加わっていた。そして用材生産は臨時的に行なわれ、スギ・ヒノキ・アカマツ林は経営体のストック部分としての機能を果たしていたと思われる。

ここで各作目の伐期についてみると、台株仕立丸太は50年余、タルキは20～25年、薪材（雑木林）は12～15年で一般用材は不定である⁽³⁾。このうち丸太の伐採は表1-2に示すように、ほぼ3年に1度同一林分から択伐された。又タルキに関しては隔年の択伐であった⁽⁴⁾。このように松茸・薪材・タルキ・丸太・一般用材といった収穫期の異なった5つの作目を組み合わせることで、さらにタルキ・丸太に関しては2～3年毎の択伐形式をとることによって、複雑な経営を展開していたのである。一方、育林施業についてみると、とくに台株丸太林には3～4年毎に、タルキ林には2年毎に、枝打・とり木調節・下刈といった三種の作業を相互関連させながら、高度な熟練作業として実施しなけれ

(表1-2) 岩井家台株丸太林分の伐採例

(単位は本)

林分	林分面積																		
a	0.4ha	伐採年	明13	16	20	27	30	33	36	39	42	大1	5	6	10	昭11			
		伐採本数	125	108	55	200	115	110	110	107	1	66	75	58	50	400 (皆伐)			
b	0.2ha	伐採年	明13	?	27	30	33	36	39	41	大6	昭4	8	11	14	18	21	22	
		伐採本数	22	?	15	28	12	11	8	12	30	10	65	25	46	121	21	377 (皆伐)	
c	0.5ha	伐採年	明14	20	21	26	31	34	37	40	大5	昭2	3	11					
		伐採本数	45	121	65	30	77	76	45	?	20	31	30	225 (皆伐)					
d	0.3ha	伐採年	明3	?	11	14	17	20	?	31	38	41	44	?	大5	6	7	昭8	10
		伐採本数	40	?	58	30	25	21	?	10	8	8	61	?	10	14	50	50	412 (皆伐)

*岩井家伐採台帳より作成

ばならなかった。

それではここで、これら各種林産物の生産基盤となった経営林分の状況について示すと表1-3のとおりとなる。これは聞き取りによって集計したので昭和期以前にはさかのぼることはできないが、昭和元年の状況によってほぼ明治・大正期の状況を推測することができるであろう。

昭和元年の状況は、丸太林・タルキ林はそれぞれ7~8%程度にすぎず、マツ林・雑木林・ヒノキ林の大きさが目立っている。丸太林をみると、7.5haのうち半分近くが一斉仕立林分によって占められるが、この段階では依然として台株仕立林分が中心である。これは先述したように、総体的に地力の低い中川地区にあって、丸太台株林・タルキ林は中でも最優等地に植林されねばならなかったことによる。つまり地力的にみた丸太・タルキ林の適地としては15%程度であったということができよう。従って「京都府山林誌」でもみたように、台株丸太林分は散在し、岩井家の場合でも20ヶ所に分散して1林分当り0.3ha程度であった⁽⁵⁾。しかしこの両者の林分からは合わせて林産物販売収入の70%以上が確保されていたのであり、經常収入の中軸をなしていた。これに対して面積比で20%近くも占めた雑木林からの収入割合は多い時でも30%に満たないのである。ただ丸太林・タルキ林への集約的な労働力投下に比べて、雑木林へはその何十分の一かの投下ですんだところから、丸太林・タルキ林経営と雑木林経営とはどちらが有利であったのかはいちがいには言えないにしても、丸

(表1-3) 岩井家所有林分の構成比率の推移

年 度	丸 太		(うち台株)		タ ル キ		ヒ ノ キ		スギ用材		マ ツ		雑 木		合 計	
	面積ha	%	(面積 ha)	面積ha	%	面積ha	%	面積ha	%	面積ha	%	面積ha	%	面積ha	%	
昭和元年	7.51	8.6	(4.10)	6.67	7.6	12.38	14.2	6.47	7.4	37.19	42.6	16.98	19.5	87.27	100	
10	15.32	15.4	(3.40)	8.57	8.7	13.50	13.6	6.57	6.7	41.26	41.7	13.74	13.9	98.96	〃	
15	17.42	17.9	(2.20)	7.97	8.2	13.80	14.2	6.07	6.3	41.26	42.5	10.54	10.9	97.06	〃	
25	15.01	20.8	(2.20)	7.97	11.1	8.30	11.5	1.88	2.6	27.96	38.8	10.94	15.2	72.06	〃	
30	16.01	22.6	(1.90)	7.97	11.3	7.88	11.1	1.28	1.8	27.48	38.8	10.14	14.3	70.76	〃	
35	18.11	24.7	(1.50)	7.47	10.2	11.81	16.1	1.28	1.7	29.73	40.5	4.96	6.8	73.36	〃	
40	20.57	25.7	(0.50)	7.65	9.5	14.35	17.9	5.08	6.3	28.23	35.3	4.33	5.4	80.21	〃	
45	23.96	30.3	(-)	3.95	5.0	14.85	18.8	5.08	6.4	28.23	35.6	3.14	4.0	79.21	〃	
50	24.65	30.8	(-)	3.95	4.9	17.03	21.3	5.08	6.3	27.33	34.1	2.12	2.6	80.16	〃	

*岩井家の老労働者から聞き取りしたものを集計

*これは現在所有する林地と過去に所有していた林地について、さかのぼって聞き取りしたものを各時期毎に集計したものである。

太生産・タルキ生産は、労働力を投下すればそれに見合った収入が実現しえたということは確かであろう。それが後に述べる丸太林分の拡大へとつながっていった一つの要因である。

それでは最後に昭和初期の岩井家の労働力についてみておこう⁽⁶⁾。これだけの規模になると、ほとんど全面的に雇用労働力に依存しなければならなかった。高度の技術（技能といった方がより適切である）を持った地元の数名の労働者が、経営内部で養成された。彼等がかかりつけの労働者であるが、複雑な育林作業を担当するので、請負作業の入る余地は全くなく、すべて日給制によっていた。

彼等の中にはほぼ年間を通して育林労働者として就労する者もいたが、一部

(表1-4) 新谷家・福岡家の品目別販売量と販売額の推移 (年平均で表示)

	時期	丸太			タルキ			生 駄			一般用材			合 計	
		本数	金額	金額%	本数	金額	金額%	駄数	金額	金額%	材積	金額	金額%	合計額	%
新 谷 家	明26~30	336	247	63	556	57	14	169	34	9		57	14	395	100
	31~35	200	256	50	944	124	23	232	61	12		81	15	532	〃
	36~40	191	223	27	931	176	22	58	35	4		382	47	816	〃
	41~45	342	354	35	1270	433	43	98	99	10		116	12	1002	〃
	大2~5	231	340	34	1276	382	38	—	—	—		274	28	996	〃
	6~10	876	1960	58	1088	1040	31	133	304	9		55	2	3359	〃
	11~15	311	718	29	1163	871	35	22	—	—		912	36	2501	〃
	昭2~5	400	811	35	905	495	21	31	49	2		983	42	2338	〃
6~10	584	812	28	1969	1374	47	58	54	2		664	23	2904	〃	
福 岡 家	明26~30	497	316	80	30	5	2	84	44	11		28	7	393	100
	31~35	194	131	54	198	20	8	107	63	26		27	12	241	〃
	36~40	215	177	73	349	46	19	34	21	8		—	—	244	〃
	41~45	150	133	28	369	94	20	88	68	14		182	38	477	〃
	大2~5	171	146	44	547	129	39	70	55	17		—	—	330	〃
	6~10	456	868	54	768	469	29	76	170	11		96	6	1603	〃
	11~15	218	459	49	538	300	32	72	132	14		45	5	936	〃
	昭2~5	241	670	63	748	319	30	28	44	4		29	3	1062	〃
6~10	318	688	51	1203	513	38	109	120	9		34	2	1355	〃	

*小丸太はタルキを含む

*金額の単位は円

*各家の林産物販売台帳より作成

*用材は材積表示なく本数表示なので記入せず

は夏期の磨丸太伐採期に、立木を買付けた加工業者に伐出労働者として臨時雇用される者もいた。また労働者の多くは育林作業の途絶える冬期には、雇用主の保有する雑木林の立木を買い、この買付けた薪炭林の伐出加工を行なって年間の収入を確保した。ただ後にみる中層林家の場合とは異って、岩井家の場合は雇用労働者との間には磨丸太やタルキの売買関係はなかったようである⁽⁷⁾。なお北山には耕地がほとんどない為、林業労働者は農業とは全く関係をもたなかった。

以上、中川地区の上層林家についてみてきたが、ここで少し中層林家についてもみておこう。ここでいう中層というのは山林所有面積が30～50haの階層をさす。まず品目別の販売量と販売額の推移についてみると表1-4のとおりである。

両家共にすでに明治期より丸太とタルキの伐採収入が中心を占めることは確かであるが、新谷家の場合は福岡家に比べて一般用材生産の割合が高いのが目立つ。丸太の年間伐採量は明治期は200本前後であったのが、大正期以降増加している。これは先の岩井家の場合も同様であるところからすると、地域全体の生産量がこの期以降増加したものと考えられる。なおとくに新谷家の丸太伐採量は先の岩井家を上回るほどに多く、またタルキにしても同様であって、丸太・タルキ生産に対する新谷家の活発な様子うかがえる。これら中層においても岩井家と同じく多作目経営という点で全く同じであった。

丸太の育林方式としては同じく台株仕立が中心であったことは確かであるが、その伐期は岩井家の場合よりも10～15年程度低い40年生前後であったと思われる⁽⁸⁾。同じく聞き取りによって新谷家の昭和元年の林分を推定したのが表1-5であるが、丸太林の合計面積が2.54haと先の岩井家の1/3程度であるにもかかわらず、同家を上回る伐採量を維持しえたのも、一つは伐期の低さによるものであったと思われる。また先の岩井家と同じように、新谷家の丸太林分の中のすでに50%が一本仕立てによる一斉林によって占められている。そしてこの林分は、のちにもみるように、明治20年代の植林にはじまるものと推定されるので、昭和初期にはすでに伐採対象林分になっていたと思われる。

中層林家の労働力状況を大正期の福岡家についてみたのが表1-6である。これによると年間の延べ雇用日数は130日前後でほぼ一定しているが、雇用労

働者についてはかなり不安定である。年間を通じて最も雇用日数の多いのは（イ）であるが、この労働者でも、年間雇用日数は50～90日にすぎない。従ってこの（イ）とても常雇労働者であるとは到底言えないであろう。以下2～3名の者が年間1ヶ月程度雇用されているが、それ以外の者はすべて1～2日程度の雇用であり、全くの臨時雇いである。同じく同家の日雇帳によると、労働者のうち、（イ）（ロ）（ハ）といった比較的雇用日数の多い労働者は丸太及びタルキの枝打作業を中心に担当していた。また雇主と労働者の間には丸太及び薪材に関して売手－買手の関係が半数程度見られ、とくに丸太の売買関係は上層岩井家では見られなかったものである。なお福岡家の年間支払賃金額は年間山林収入の20%程度であったと推定される⁽⁹⁾。

以上、中層林家の経営についてみてきた。上層と中層とでは、確かに山林所有規模は異なるが、経営上、どのような差異があったのであろうか。

表1-7は三家の丸太の立木単価の推移をみたものであるが、岩井家が最も高く、新谷家が2位、福岡家が3位という順序になる。丸太については明らかに10年余りの伐期の差によるものであった。当時の磨丸太はすべてが並丸太で

(表1-5) 新谷家丸太林分面積の推移

年度	丸太一斉林		丸太台株林		丸太林合計	
	面積ha	%	面積ha	%	面積ha	%
昭和元年	1.27	50	1.27	50	2.54	100
10	2.85	74	1.02	26	3.87	〃
15	4.25	82	0.92	18	5.17	〃
25	4.75	84	0.04	16	5.67	〃
30	6.23	99	0.04	1	6.27	〃
35	10.11	100	—	0	10.15	〃
40	11.68	〃	—	—	11.68	〃
45	13.63	〃	—	—	13.63	〃
50	13.78	〃	—	—	13.78	〃

*新谷家より聞き取りによって作成

(表1-6) 福岡家の労働力雇用状況

人名記号	年間雇用日数		
	大正10年	大正11年	大正12年
イロハニホヘトチリヌルヲ(ワ)カヨタレソツ	63(生)	54(生)	87
	37(丸)	17(丸)	14.5
	21.5	51	7
	1	—	—
	1	—	—
	1	—	—
	1(生)	—	—
	—	2(生)	—
	—	1(丸)	—
	—	4.5(生)	—
	—	—	—
	—	—	—
	—	—	—
合計	127.5	134.5	130

*福岡家日雇帳より作成

*人名記号の()は女子をさす

* (生) 及び (丸) は生駄及び丸太の雇主との売買関係を示す。大正12年分は不明。

あり、三大条件の通直・無節・適寸に加えて色沢が重視された。先にもみたように、この色沢は、育林過程では「本白」と呼ばれる品種を用いて、できるだけ年輪巾の小さい材を生産することによって実現された。昭和初期に中川地区に磨丸太製品を買付けにきた大阪の都市問屋は、この「本白」を最高級品とし、その中でも年輪数の多い重い製品を優先して買付けたといわれている⁽¹⁰⁾。従ってこうした伐期の高い原木からはすぐれた色沢の並丸太製品が加工されたし、又、年輪巾の細かさがその品質を決定するといわれる面皮柱が生産されたのである⁽¹¹⁾。更にこの10年余りという伐期の差は、樹高の違いとなってあらわれ、伐期が高ければ樹高も高く、長押や化粧桁丸太といった長尺丸太の生産に適した⁽¹²⁾。それは次節でもみるように単価的には3m材に対してはるかに有利なものであった。いわば当時の50年生以上の丸太原木は、全国市場を販売先としていた大阪・京都などの銘木問屋が取扱うにふさわしい銘木磨丸太そのものであった。伐期の違いはすなわち商品価格の差なのであった⁽¹³⁾。

では最後に当時の中川地区の下層林家はどのような経営を展開していたのであろうか。ここで下層とは15ha以下の林家をさすが、この規模では当時の銘木磨丸太を恒常的に生産して経営を自立させることは不可能であった。なぜなら銘木磨丸太を生産するには、50年以上、少なくとも中層のような40年の伐期が必要であった。そして台株方式によってこれを生産しようとするれば、植付から

(表1-7) 岩井・新谷・福岡家の
丸太単価の推移
(単位円)

時 期	岩井家	新谷家	福岡家
明26~30	1.39	0.73	0.64
31~35	2.79	1.33	0.68
36~40	1.84	1.17	0.82
41~45	1.98	1.03	0.89
大 2~ 5	?	1.47	0.85
6~10	1.79	2.24	1.90
11~15	3.13	2.31	2.11
昭 2~ 5	6.01	2.02	2.78
6~10	2.09	1.39	2.16

*三家の林産物販売帳より作成

第2回目の伐採までの60～70年間という長期間が必要であったからである。従って明治・大正期にあっては、この層では台株丸太林はほとんど所有していなかった、つまり磨丸太はほとんど生産していなかったと思われる。表1-8は当時の下層林家であり12ha余りの山林を所有した松本家の所有林分構成をみたものである。これも聞き取りによって作成しているので昭和初期の状況しか推測できないが、この段階で0.68haの丸太林分を持ってはいるものの、すべてが一斉仕立林であり、しかもその面積は小さい。従って松本家の中心的な作目はタルキであった。そして同家では昭和30年代に至るまでタルキ中心の経営を展開していくのである。そしてこのタルキの他にアカマツ林からの松茸収入やアカマツ薪材の生産をすべて自家労働によって賄い、なおかつ時に応じて臨時育林労働者として雇用されたり、薪材や磨丸太の立木買付加工を兼業して経営を維持した⁽¹⁴⁾。

なおこの松本家よりも更に規模の小さい山林所有者は、タルキ生産もままならず、雑木林やアカマツ林からの薪材生産程度で、あとはむしろ常雇に近い労働者として、また磨丸太の仕入加工を中心にした経営をしていたと思われる。

(表1-8) 松本家の所有林分構成の推移

年 度	一斉丸太林		タルキ林		ヒノキ林		スギ用材林		マツ林		雑木林		合 計	
	面積ha	%	面積ha	%	面積ha	%	面積ha	%	面積ha	%	面積ha	%	面積ha	%
昭和元年	0.68	6.0	2.72	22.1	0.87	7.1	—	—	7.61	61.9	0.42	3.4	12.3	100
10	0.89	7.2	3.02	24.6	1.08	8.8	—	—	7.31	59.4	—	—	“	“
15	0.89	7.2	3.02	24.6	1.08	8.8	—	—	7.31	59.4	—	—	“	“
25	0.99	8.0	3.02	24.6	2.15	17.5	—	—	3.89	31.6	2.25	18.3	“	“
30	1.51	12.3	3.02	24.6	2.89	23.5	—	—	4.88	39.7	—	—	“	“
35	1.62	13.2	2.91	23.7	2.89	23.5	—	—	4.88	39.7	—	—	“	“
40	3.39	27.6	1.14	9.3	2.89	23.5	—	—	4.88	39.7	—	—	“	“
45	4.23	31.7	0.60	4.5	3.01	22.5	0.38	2.8	4.88	36.6	0.25	1.9	13.95	“
50	4.73	35.4	0.60	4.5	3.11	23.3	—	—	4.88	36.6	—	—	“	“

*松本家叩取りより作成

注)

- (1) 岩井家の労働者(故永峰蒸吉氏)より聞き取り
- (2) 中川北山町 森下久治家の記録による
- (3) 岩井家の労働者及び中川北山町(故)森信之助氏よりの聞き取り
なお「京都府山林誌」や「白杉北山丸太培養法」が述べている30年とか40年とかの伐期は、北山地域での最低限の伐期であり、中・上層林家ではこれらよりもかなり高い伐期であった。
- (4) 岩井家の労働者からの聞き取り
- (5) 〃
- (6) 岩井家の労働者についての状況は、中川北山町 千代藤茂一氏より聞き取り
- (7) 岩井家の林産物売上帳によれば、この事実はすでに明治期からみられた。
- (8) 「竹と台杉」 京都府山林会 大正15年 p49によれば、磨丸太の伐期は30年あるいは40年としている。これは台株仕立の第1回目伐採が30年生であり、その後の択伐が40年程度で行なわれていたことをさすものであろう。これは日下部大助「白杉北山丸太培養法」明治32年 p23 にもみられる。
- (9) 福岡家資料より推定
- (10) 中川北山町 西政商店店主 西栄太郎氏により聞き取り
- (11) 〃
- (12) 〃
なお10年余りの樹齢の差は、立木としては2~3mの樹高の差となつてあらわれたと思われる。これによって長尺物のとれ方が異なつたのである。
- (13) 磨丸太育林生産については、全面的に雇用労働力に依存する上層林家であっても、抑制栽培をして年輪巾を細かくする作業はほぼ完全に実施した。従つて磨丸太の原木としては、通直性は別として適寸の範囲内での樹齢の高さが、その商品価値を左右する最大の要因であった。

(14) 中川北山町 松本家当主 松本富三氏より聞取り

第3節 加工・流通構造

ここでは立木が山林所有者から地元加工業者へ、そして磨丸太製品が地元加工業者から都市問屋へと販売されていく過程をみてみることにする。

まず表1-9は岩井家及び福岡家の明治25～30年の6年間における丸太・タルキ立木の販売先の業者名と販売回数を示したものである。岩井家では計15名、福岡家では計24名の業者に対して販売されている。販売単位は1件当り丸太で10本から800本とまちまちであるが、概して30～90本程度のものが多い。このバラツキと単位の小ささは台株林の択伐によるものであろう。岩井家と福岡家が共に販売先としているのは業者No1～7の業者であるが、この中、1～3は当時の大手業者と思われるものである。これら大手業者はタルキと丸太を中心として買付け、一般用材を取扱うこともあったが、生駄の類は扱わなかった。一方、小規模と思われる業者は同時に生駄を生産することも多く、育林労働者をも兼ねていたようである。岩井家のような上層の経営体では大手の加工

(表1-9) 岩井家及び福岡家の丸太タルキ立木販売先(明治25～30年)

岩井家			福岡家					
業者No	業者名	販売回数	業者No	業者名	販売回数	業者No	業者名	販売回数
1	西 太吉	3	1	西 太吉	1	17	寅本 藤助	3
2	森本 喜三郎	2	2	森本 喜三郎	1	18	中川 儀兵衛	2
3	吉川 栄吉	5	3	吉川 栄吉	2	19	三木元 佐	1
4	田尻 亀之介	1	4	田尻 亀之介	1	20	中田 源	1
5	明石 卯兵衛	2	5	明石 卯兵衛	1	21	高畑 喜之助	1
6	前田 丑之助	2	6	前田 丑之助	1	22	清水 亀吉	1
7	福井 繁次郎	1	7	福井 繁次郎	1	23	森 庄吉	1
8	松本吉郎兵衛	2				24	永峰三左エ門	1
9	山中政右エ門	3				25	平松 勝治郎	1
10	橋本 孫七	1				26	吉田治郎兵衛	1
11	森下 岩次郎	1				27	森 利	1
12	永峰 寅吉	1				28	川瀬 清七	2
13	井上 岩吉	1				29	川岡 長吉	1
14	前田権右エ門	1				30	橋詰五郎右門	1
15	寅本 又兵衛	1				31	福岡 文吉	2
			16	中村 仙松	4	32	福岡 音吉	2

*両家の林産物販売帳より作成

業者とのつながりが強く、その他に中小の加工業者との取引があったことがわかる。岩井家と福岡家だけで合計32名の業者と取引があったことは、少なくとも中川地区には40名以上の加工業者がすでに存在していたことを示す。なお立木の販売方法は相対売りが一般的であったが、福岡家では明治25～26年に入札によって売却を行っている⁽¹⁾。

次に加工業者の加工・販売活動をみてみよう。ここに取り上げるのは、当時中川地区の大手業者であった森本商店である。表1-10は森本商店の明治27年後半から32年に至る間の仕入帳をとりまとめたものである。当店は一般用材の買付も同時に行っていたが、ここには丸太及びタルキだけを抜き出してある。丸太に関しては明治29年までは専ら製品仕入れであったが、30年からは立木買付による加工生産が中心となっている。この6年間の製品仕入をみると、磨丸太の中では丈材つまり3m材は80%近くを占めており、残りが4m以上の長尺丸太であった。少数ではあるが、中には4間以上、つまり8m以上のものも取扱っていた。

製品及び立木の仕入先について表1-11、表1-12で示しているが、これら3つの表から明らかになることは次の点である。

- (1) 森本商店はすでに当時、製品だけを仕入れて販売する純粹の流通業者として成立していた。
- (2) 表1-11中の仕入先Noは先の表1-9のNoと共通であるので、これと対比させると、1～32までは先の岩井家又は福岡家から立木買付をして

(表1-10) 中川森本商店の仕入品目別数量 (単位は本)

	明治27	明治28	明治29	明治30	明治31	明治32	合計
丈	60	440	301	105	78	17	1001
丈しほ	—	1	—	9	—	—	10
2間	3	84	62	19	2	7	177
2間半	—	32	8	3	—	2	45
3間	—	41	6	—	—	—	47
3間半	—	4	—	—	—	—	4
4間以上	—	3	—	—	—	—	3
丸太立木	—	—	—	1351	964	199	2514
タルキ	328	2089	633	—	81	1722	4853

*森本商店仕入帳より作成

(表1-11) 中川森本商店の仕入先と仕入品目 (明治27~32)

仕入先No	仕入先名	主な仕入品目	仕入先No	仕入先名	主な仕入品目
1	西 太吉	タルキ	45	(余野) 丑之助	こぶし
3	吉川 栄吉	1間丸太	46	坂 源	丈シボ
5	明石 卯兵衛	丈丸太	47	川井 丑之助	丈丸太
9	山中 政右ヱ門	丈・長尺丸太	48	〇〇 仙松	2間丸太
13	井上 岩吉	丈シボ	49	(杉坂) 玉吉	丈丸太
14	前田 権右ヱ門	長尺丸太・アカツ	50	(小野) 梅吉	こぶし
18	中川 儀兵衛	2間丸太	51	堀坂 三左ヱ門	ヒキヤル・アカツ
20	中田 源	丈・長尺丸太	52	岩井 忠次郎	丈丸太
24	永峰 三左ヱ門	丈・長尺丸太	53	中田 竹次郎	タルキ
26	吉田 治郎兵衛	丈丸太	54	藤岡 久吉	丈丸太・タルキ
28	川瀬 清七	丈丸太	55	川岡 嘉治郎	丈・長尺丸太
31	福岡 文吉	丈・長尺丸太	56	三木元 伊三	赤松
32	福岡 音吉	丈・長尺丸太	57	(大森) 寺谷	☆ 丸太立木
33	藤岡 長四郎	タルキ	58	(大森) 上稜	☆ 丸太立木
34	中西 又助	丈丸太	59	(大森) 沢田筏	☆ 丸太立木
35	吉田 辰之助	☆ タルキ	60	新谷 市太郎	☆ 丸太立木
36	中田 升	タルキ	61	(細野) 西谷	☆ 丸太立木
37	福岡 カメ	タルキ	62	(杉坂) 梅田	☆ 丸太立木
38	西山 辰之助	丈・長尺丸太	63	(梅ヶ畑) 渡辺	☆丸太立木・赤松
39	橋本 久六	タルキ	64	岩本 吉兵衛	☆ 丸太立木
40	岩井 吉右ヱ門	☆ タルキ	65	(小野) 大助	☆ 丸太立木
41	福岡 新之丞	☆ タルキ	66	福岡 久吉	タルキ
42	山本 治郎右ヱ門	タルキ	67	(大森) 和平	☆ 丸太立木
43	(杉坂) 辻井浅之丞	丈・2間丸太	68	(大森) 沢田利	☆ 丸太立木
44	西山 太兵衛	ヒキヤル・こぶし			

- * ☆印は立木による仕入れを示す
 * 明記のないのはすべて中川地区
 * 仕入先Noは表1-9と共通Noである

(表1-12) 森本商店の立木丸太買付内容 (明治30~32年合計)

地域名	買付丸太本数	買付額	平均立木単価
中川	658本	1021円	1.56円
小野・大森	669本	311円	0.46円
高雄	205本	150円	0.73円
細野	80本	26円	0.33円

* 森本商店仕入帳より作成

いる加工業者であることがわかる。この中の数名は当時の大手業者であると思われるので（No1・3・18など）、彼等との取引は仲間取引で、相互の不足分を融通し合う取引であったと思われる。従ってそれ以外の業者は、岩井家又は福岡家から立木買付をし伐出加工した製品を森本商店に販売するという仕組みであったことがわかる。

- (3) なおその他に、37軒の仕入先があり、そのうち明らかに立木仕入と推定されるものが14軒あるが、その他は製品仕入と思われる。従って、先にみた中川地区で40名という加工業者の数は更に増加し、少なくとも60名以上の数に上る。広汎な加工業者の成立がうかがえるがこの中には労働者や零細な山林所有者も含まれていたようである。
- (4) その加工業者のうちで中川地区以外の者は杉坂（中川の隣接地）2名・余野（細野）1名・小野1名であるが、磨丸太を加工しているのは杉坂の業者のみで、余野・小野の業者はコブシ、つまり広葉樹床柱材の加工業者であった。
- (5) 森本商店は明治30年より丸太立木の買付を開始している（再開かもしれない）が、表1-12によると本数的には小野・大森地区が第1位で、地元中川・高雄・細野と続いている。当時すでに中川地区には加工業者が広汎に形成されていた中で、森本商店が立木買付を開始するには、中川以外の隣接地区での買付を余儀なくされたものと思われる。
- (6) 丸太立木の仕入単価についてみると、中川地区の1.56円を最高に、以下高雄・小野・大森・細野といった地域序列が明らかに存在していた。中川と細野との間には約5倍の格差があったことがわかる。なお中川での買付先は先の新谷家及び当時70~80haクラスの上層林家であった。一方、細野の買付先は100ha以上の大手の山林所有者であったと思われる⁽²⁾。なお「京都府山林誌」の記述からみて、中川・高雄・小野郷・大森・細野地区の丸太立木はいずれも台株仕立によるものであったと推定される。
- (7) 最後に表1-11によって総括すると、立木買・製品買を含めて実に多くの仕入先をもっていた。そして丈丸太から長尺丸太・タルキに加えてヒノキシャレ材⁽³⁾・こぶし丸太・アカマツ丸太と、床廻り銘木材のすべ

てを集荷しており、取扱品目もかなりの種類にのぼった。また、中川地区以外での磨丸太の立木買付もこの頃から開始されたようである。

続いて中川加工業者の販売についてみてみよう。表1-13は森本商店の明治30年、31年の製品の売上内容を示したものである。売上高からみると、丈並丸太と丈しぼ丸太とで50~60%を占めてその中心をなしているものの、二間以上

(表1-13) 中川森本商店の売上内容

製品種		明治30	明治31	製品種		明治30	明治31
丈丸太	売上 本数	420 本	782 本	四間丸太	売上 本数	なし	なし
	〃 高	377.03円	402.84円		〃 高		
	〃 単価	0.90円	0.51円		〃 単価		
	〃 比率	39.6 %	43.1 %		〃 比率		
丈しぼ丸太	売上 本数	21	25	四間半丸太	売上 本数	なし	2
	〃 高	223.05	54.9		〃 高		3.2
	〃 単価	10.60	2.11		〃 単価		1.6
	〃 比率	23.4	5.9		〃 比率		—
二間丸太	売上 本数	73	137	五間丸太	売上 本数	なし	2
	〃 高	119.2	122.7		〃 高		10.0
	〃 単価	1.63	0.90		〃 単価		5.0
	〃 比率	12.5	13.1		〃 比率		—
二間半丸太	売上 本数	25	66	五間半丸太	売上 本数	なし	1
	〃 高	46.54	101.2		〃 高		6.0
	〃 単価	1.86	1.53		〃 単価		6.0
	〃 比率	4.9	10.8		〃 比率		—
三間丸太	売上 本数	18	53	その他	売上 本数	68	23
	〃 高	52.7	108.2		〃 高	33.41	8.17
	〃 単価	2.93	2.04		〃 単価	0.49	0.36
	〃 比率	5.5	11.6		〃 比率	3.5	—
三間半丸太	売上 本数	1	6	タルキ	売上 本数	335	538
	〃 高	4.0	16.13		〃 高	96.2	96.65
	〃 単価	4.0	2.69		〃 単価	0.28	0.18
	〃 比率	0.4	1.7		〃 比率	10.1	10.3
四間丸太	売上 本数	なし	1	合計	丸太売上本数 (丈丸太換算)	619.5	1245
	〃 高		4.0		全売上高	952 円	934 円
	〃 単価		4.0				
	〃 比率		—				

*その他とは、赤松・ヒノキ・出節・コブシなどの丸太をさす

*丈しぼ丸太とは天然の絞丸太をさす

*森本商店売上台帳より作成

の長尺丸太も20～30%を占めている。丈丸太と長尺丸太をすべて丈丸太換算にして年間の取扱本数をみると600～1200本となる。当時は1000本取扱えば大手といわれた⁽⁴⁾。

ここで丸太の長さによって単価が上昇するのは当然のことであるが、1m当りの単価をみると表1-14のとおりとなり、長尺丸太の短尺丸太に対する有利性ははっきりと読みとれるであろう。先に述べた年輪の細かさや色沢の違いによる単価の違いを検討することは不可能であるが、長尺丸太の有利性、つまり樹齢の高い原木の有利性を裏付けることができるのである。なお丈物丸太の販売単位は15～40本程度が多いが、しほ丸太や長尺丸太は1～数本単位である。次に製品の販売先をみると⁽⁵⁾、住所不明のものがかなりあるので確定したことは言えないが、大阪銘木問屋への販売の多いのが目立つ。森本商店の場合で住所の明確なものだけをとってみても、明治30年には全売上のうち大阪売が55%である。明治31年分は、1位大阪、2位京都鷹ヶ峰、3位京都市内となる。京都及びその周辺だけでなく、すでに大阪問屋との広汎な取引が展開されていたことを示している。なお取引先数は明治30年が25、明治31年が35とかなり分散しているが、その中には全取引高の10%以上を占める大口取引先が2～3軒ある。

次に当時の中小加工業者の状況を加工業者坂本の例で示すこととする。明治25年の資料⁽⁶⁾でみると年間売上215円60銭で売上本数で丈物が189本に対し、2間以上の長尺物が113本と長尺物の比率が高い。販売先は大阪が60%京都市内及び鷹ヶ峰が40%で、先の森本商店と同じく大阪売が中心となっていた。

以上のことから、明治中期においては、大手業者であれ、中小業者であれ、丈丸太から5間を越える長尺丸太までと巾広く取扱い、その他にタルキや雑木類に至るまでの製品を取扱って京都よりもむしろ大阪問屋を中心に販売していたといえる⁽⁷⁾。ただ加工業者坂本は、翌26年には取扱量を半減させ、この年は

(表1-14) 1 m 当りの単価 (明治31年)

	丈丸太	二間丸太	二間半丸太	三間丸太	三間半丸太	四間丸太	四間半丸太	五間丸太	五間半丸太
単価	0.17 円	0.23	0.31	0.34	0.38	0.50	0.18	0.50	0.55

*森本商店の売上帳より作成

販売先が1位京都市内、2位鷹ヶ峰、3位大阪と順位が逆転するところから、小規模の業者は大阪よりもむしろ、京都や鷹ヶ峰業者との取引が中心であったとも考えられる。少し時代は下るが、大正12年の西政商店（当時中川業者の中では屈指の大手業者であった）はその90%以上が大阪販売であった⁽⁶⁾ことを考えると、大手加工業者は大阪売りが中心であったことは明らかである。ただ先の明治期の森本商店はすでに地元加工業者から製品仕入れをして都市部へ販売していたものの、販売期間は8月～11月に限られていた。しかし大正12年の西政商店の場合は一年間を通じて販売していた事実からすると、すでに大正期には在庫機能をもった産地問屋が成立していたとみてよい。

以上みてきたように、北山地方の自然条件・地力条件と一体化した、技能とよぶにふさわしい特殊な育林技術を基礎として銘木磨丸太が生産され、都市部へ流通していた。当時、奈良県吉野地方でも用材林の間伐材として磨丸太が生産されていたが、しかしとりわけ施業体系の違いによって、北山丸太は明らかに吉野丸太と一線を画していたのである。北山地方においては、銘木磨丸太がいわば独占的に生産され、特定の用途を目的として都市部を対象にして販売されていた。こうしてすでに明治期から大正期にかけて、育林生産から加工・販売までの特産地としてのシステムを形成していたのである。

注)

- (1) 福岡家の林産物売上台帳より
- (2) 表1-11に出てくる細野の西谷家は、表4-3の2の西谷家と同一と思われる
- (3) 辺材部の大部分が腐朽してなくなり、心材部の赤味部分が露出した材で、茶室の柱などに用いられる。
- (4) 中川北山町 西栄太郎氏より聞き取り
- (5) 森本商店の売上帳より
- (6) 中川北山町 坂本喜代蔵家の資料による
- (7) " "
- (8) 西政商店の売上帳より

第4節 育林生産方法の多様化と周辺地域での生産開始

明治期には、中川地区の育林経営においても注目すべき変化があらわれ始めた。すでに明治20年代において、先の新谷家・福岡家において丸太林分の皆伐がみられることである。両家の林産物販売帳によると、明治20年代中葉より、「丸太払伐〇〇〇本」⁽¹⁾として、台株林からの択伐とは異なる表現でしかも台株林1林分からの通常の伐採量の数倍から10倍以上のものが1度に伐採されるのが散見されるようになる。もっとも台株林自体の老齢化がすすんで改植される場合もこの中には含まれていたと思われるのであるが、しかし福岡家の明治29年分には、明らかに台株丸太林分が皆伐され、1350本の丸太が売却されている。その後当該林分は昭和11年に2度目の皆伐がなされ、1274本の売却がみられる。つまりこの林分は明治29年に、明らかに台株作りから一斉林仕立へと、生産方法が転換されたことを示している。福岡家にしても新谷家にしても、明治20年代後半から30年にかけて、こうした転換林分と思われるものが毎年1件あらわれる。これに対して岩井家では明治21年と28年にごく小規模(100本以下)な皆伐林が2件見られるだけで、両家の皆伐の多さとは比較にならない。しかしすでにみたように、岩井家も昭和元年には丸太林のうち半分が一斉仕立林であったことを考えると、台株林の改植と並行して明治～大正期に一斉丸太仕立林の造成が進んでいたことになる。この期における福岡家・新谷家のこうした育林方法の転換が、単なる一経営体としての事象にとどまらず、その後北山地方における育林生産方法の大転換や生産地域の急速な拡大につながっていたという意味において、それは極めて重大な現象であった。ただし、こうして転換された林分から磨丸太が伐採され始めるのはようやく昭和に入ってからのことであった。

次に明治45年発行の「木材の工芸的利用」をみると、「北山トハ京都市ノ西北約三四里ニ位スル葛野郡小野郷、中川、梅ヶ畑村ノ總稱ニシテ京都市ヨリ北桑田郡周山村ニ通ズル街道ノ付近ニ散在セル部落ナリ北山丸太トハ北山一帯及愛宕郡鷹ヶ峰村、北桑田郡細野、黒田、周山、山国ノ各村ニ跨リ面積約四百二十余町歩ノ山林ニ植栽経営セル所謂榎杉作業林ヨリ取りタル磨丸太タイプ 北山丸太ハ質堅緻ニシテ純白ニ長ク光澤ヲ保有スルヲ長所トス 吉野磨丸太ハ帯黄色ニシテ光澤ヲ保ツコト長カラズ 似タ山丸太ハ北山地方ニテ普通ノすぎ林

中ヨリ生長ノ劣レルモノヲ伐採シテ製シタルモノニシテ北山丸太ノ模擬品ナルニヨリ此名ヲ得タリ 其質軟ニシテ光澤弱シ」⁽²⁾とある。書出し部分は明治42年発行の「京都府山林誌」によっているが、北山丸太及び似た山丸太の定義を明確にしている点をここで注目したい。純粹の北山丸太というのは台株仕立てによって育林生産されたもので、それ故に「質堅緻ニシテ純白ニ長ク光澤ヲ保有」するのであり、この点において用材林中の間伐材から生産される吉野丸太とは決定的に異なるというのである。しかしすでに当時、狭義の北山においても吉野と同じ間伐材で生産されるものがあったが、しかし台株によって生産される本来の北山丸太とは一線を画されていたのである。

さてここで、中川地区内での似た山丸太生産の事実をみてみると、以外に少ないことがわかる。岩井家及び新谷家の売上げをみても用材林からの間伐丸太という記録はない。ただ福岡家の売上げ記録の中に明治40年・大正2年・大正9年・大正10年・大正15年の各年に1件ずつみられるところからすれば、明治40年頃には中川地区でも似た山丸太は生産されていたことは確かである。そしてその後、隣接地域においても一般用材林からの間伐どりが一般化し始めるのであろう。

ところで先の「木材の工芸的利用」の北山丸太の記述からすると、すでに当時、小野郷・細野・山国・黒田といった諸村の台杉林から北山丸太が生産されていたことを示すが、小野郷では日下部大助氏の例⁽³⁾にみられるように、磨丸太生産を目的とした台株育林であったと思われる。しかし山国・黒田といった古くからの用材生産地帯で積極的に磨丸太のための育林が行なわれていたという記録はないし、又そうは思われぬ。それは次のように考えられる。本吉瑠璃夫氏の「先進林業地帯の史的研究」によると、山国地方の株杉について、「天然株杉の存立とその利用に示唆を得て、人工株杉を育成することに成功し、近世中期に株杉の造林が開始されて以来、幕末期に一本仕立普通植杉造林が発達するまで、約100年間人工株杉時代が続くのである。……(中略)……しかし株杉造林の盛期はそれほど長くはなかった。幕末期から、主として商人型山林所有者によって普通植造林が開始され、以後積極的な株杉造林をみることはできない。……(中略)……明治中期以後には、雑木林の普通植杉、桧用材林への改植とともに、従来の人工株杉山の普通植造林地への転換が始まり、

株杉は次第に駆逐される。」⁽⁴⁾としている。しかし一方では明治15年東京上野で開催された山林共進会に出品し入賞したもののの中に、北桑田郡山国地方の山林所有者3名の名がみえ、次のような記事が載せられている。「丹波の国北桑田郡第三組中江村字伝土山林は大堰川の水源にして久彦栄吉郎萬次郎祖先の代より該山の内を所有せしか道路至難にして立木の声価なきを憂ひ亭保年中株杉の利益あることを發明し創めて該苗を移植せしに地味に適應し生長頗る宜しく伐採毎に多くの利益を得るを以て爾来近傍の村民之に感格し年々株杉の栽培に意を用ひしかは現今37町歩余の山林は勿論近傍の山林追々蕃殖を致し独り水源を涵養するのみならず該村第一の物産となり即ち北山杉の名稱を博するに至れりと云。」⁽⁵⁾株杉が次第に衰退し見放されつつあった時期に北山杉という名称をもって山林共進会に出品されたという事実は一体何を示すのであろうか。大正期から昭和戦前期にかけて山国地区へ磨丸太原木の買付に進出した中川の加工業者西栄太郎氏は当時を振り返って次のように言う。「当時山国では板木（一般用材のこと）の中から原木を選んで買いもしたが、それよりもむしろ台株仕立てでできた磨丸太もかなりあった。それは枝打もよくしてあり、中川の丸太に負けないようなものもあった。」⁽⁶⁾と。しかもその台株は山国伝来の一般用材用のものではなく、丸太用に手入れをした台杉で、中にはシロスギ品種のものもあったという。

以上、山国地区の株杉が衰退し始める明治期にあって、北山杉という名称をもって山林共進会に出品したということと、西氏の言を組み合わせると次のように推測することが可能である。山国地区の株杉が衰退し、植杉方式に轉換されていく中で、一部の林分で用材用株杉から磨丸太用株杉へと途中轉換されたのであると。そして一部にはシロスギによる台杉仕立てが先の小野郷村日下部大助氏と同じように行われていたと。

明治42年の「京都府山林誌」は北山磨丸太を記述する冒頭で、山国地区に存在する台杉林の面積を述べているが、これはまさに丸太用台株に轉換された用材株杉であったろう。

こうしたひとつの仮説をたてることができるならば、中川地区での台株仕立ての丸太をその原点として、明治期には山国地区及びその周辺部の用材株杉の一部が、まず丸太生産林として中川加工業者に取り込まれた。この台株仕立てに

よる磨丸太のみが北山丸太なのであった。なお山国地方の株杉は、用材生産を目的にしていたとはいえ、もともとそれほどの大径材を生産することは不可能であり、多くは柱角材であったという⁽⁷⁾。ましてや間伐材のような形で伐採されるものは磨丸太に近い太さのものであった。こうして明治期の北山地方での磨丸太材は、台株仕立によるものに限られていたのである。

しかし明治も40年頃になると、先にもみたように、中川地区において一般用材林からの間伐材を利用した磨丸太の生産が始まった。これが北山地方において、磨丸太生産が一般用材生産と関連をもち始めた最初であったと考えてよい。ここに磨丸太生産は、台株仕立という特殊な施業の枠から解放され、広大な用材林業地帯である京北町をはじめとする地域に拡大していくための、大前提が形成されたのである。以後磨丸太の生産方法が台株仕立に限定されることは全くなくなり、一斉仕立方式や用材林からの間伐方式も加わって、ここに生産方法は多様化することになった。依然として色沢を中心とした品質が重視され、シロスギ信仰は存在したものの、次第に相対化されていく。ここに育林技術が平準化されていく契機が存在し、次章においてみる、旧構造から新構造への転換の準備がなされたのである。

注)

- (1) ^{はらいぎり} 払伐とは北山地方では皆伐のことをさす
- (2) 農商務省山林局 「木材の工芸的利用」 明治45年 p168より
- (3) 中川地区に隣接する小野郷の山林所有者日下部大助氏（明治14年当時 150haの所有規模）の記録によると、「天保年間に中川村より白杉苗を5000本購入し急峻地へ土砂止めの目的をもって台株作りとした。一反当り 250本植付けた。」とあり、明治14年の林産物販売の中で北山丸太として 300本計30円を売上げしている。
- (4) 本吉瑠璃夫 「先進林業地帯の史的研究」 p313より
- (5) 林業発達史調査会 「明治16年山林共進会報告書（履歴の部）」（「林業発達史資料60号」 昭和31年） p23 より
- (6) 中川北山町 西栄太郎氏よりの聞き取り

(7) 本吉瑠璃夫 「先進林業地帯の史的研究」 p316より

第2章 旧構造から新構造への転換（昭和30年代まで）

一 並丸太生産から人工絞丸太生産へ

磨丸太生産量の推移については明治期の終わり・大正末期・昭和戦後期についての資料はあるものの、磨丸太とタルキの合計値であったり、また同じ年度でも資料によってかなりの格差があったりして、正確な数字をつかむことはむずかしい。ただ狭義の北山地方での生産量は2～3万本（3mに換算して）が限度であると思われる。これまでみてきたことからすると、明治20年代より磨丸太の需要量が増加し始めたことを背景として、生産方法が多様化し、生産地域も拡大していった。一方流通面では、大正中期に中川出身者が東京で銘木商を興し、北山との取引を始めた。そして「大正12年の関東大震災以降、丸太需要が増加した。」⁽¹⁾といわれており、更に大正後期から昭和初期の段階は、需要サイドにかなり質的・量的変化があったことは確かなようである。

例えば当時の大手加工業者の一人であった中川西政商店の売上帳によれば、大正12年段階の販売先はほとんどが大阪問屋であり、関東地方への販売は全く見られなかったのに対し、昭和2年の販売先には、東京木場の銘木問屋の名があらわれはじめ、その中の2店は当時木場での大手問屋であった。そして同店の年間売上高は大正12年の8,743円に対して昭和12年には24,456円と約3倍近くに増加している。同時に販売本数も2040本から6274本へと大きく伸びているのである。

また中川中仁商店は創業が大正9年で、当初は京都千本と大阪の問屋にのみ販売していたのであるが、昭和以降、名古屋市場を開拓し、昭和7～8年頃には名古屋に取引先7～8軒をもち、これが同店の販売の中心をなしたという⁽²⁾。もっとも昭和戦前期において、中川業者のうち比較的大手の2～3店のみが大阪・京都千本以外の販売先をもち、それ以外の大手並びに中小業者は、依然として大阪・千本への販売が中心であった。そしてこの期には、千本問屋が東京を中心とした関東方面⁽³⁾、大阪問屋が大阪を中心とする西日本をその主な販売先としていた⁽⁴⁾のであり、北山材の大部分が、千本及び大阪・東京問屋を通じて流通していた。

更に注目すべきことは、昭和に入って間もなく、京北町細野地区に磨丸太加工業者がはじめて成立したことであった⁽⁵⁾。これは、中川業者による京北地

区での丸太原木の買付が一段と活発化する中での新しい現象であった。

注)

- (1) 中川北山町 西栄光太郎氏よりの聞取り
- (2) 中川北山町 中仁商店 岡本忠雄氏よりの聞取り
- (3) 京都千本 松文商店より聞取り
- (4) 大阪銘木問屋 井上銘木より聞取り
- (5) 京北町細野 藤原秀雄氏よりの聞取り

第1節 中川地区の育林経営の構造変化

上に述べた流通加工面での目立った動きの中で、中川地区の育林経営はどのように変化していったのであろうか。前章と同じく、育林経営の資料を中心にみることにしよう。表2-1は上層林家岩井家の品目別販売量・販売額の推移をみたものであるが、先の表1-1と比較しながら見ると、次のような特徴を指摘できる。

- (1) 大正期の前半に年間500本を越える丸太の伐採量がみられたものの、昭和初期までは概して伐採本数は100～300本の範囲であった。しかし、昭和6年以降それは急増し、600本レベルから更に1000本を越えるほどに増加したことがわかる。以後30年代40年代を通じて生産量はこのレベルでほぼ安定している。つまりこの時期は同家が一段と丸太生産量を増加させる飛躍段階であるといえる。
- (2) 次にタルキの伐採量をみると、丸太とほぼ時を同じくして増加しはじめ、戦前戦後を通じての年間3000～4000本時代の先がけをなした。以後タルキは、昭和30年代末まで3000本以上の伐採量が維持された。ただし、経営の販売合計額に占めるタルキ売上の比重は30年代には急減し、それまでのようにタルキが全売上の50%を占める、いわばタルキ黄

(表2-1) 岩井家の品目別販売量及び販売額の推移 (年平均で表示)

時期	丸 太			タ ル キ			生 駄			用 材		合 計	
	本数	金 額	金額%	本数	金 額	金額%	駄数	金 額	金額%	金 額	金額%	合計額	%
昭11～15	1297	1945 円	36	3365	3209 円	61	142	186 円	3	—	—	5440 円	100
③16～20	680	?	?	2072	?	?	?	?	?	?	?	?	〃
21～25	2004	19.2万円	37	4410	27.5万円	53	104	1.1万円	1	4.46万円	9	52.3万円	〃
26～30	1554	110	45	3856	123.5	50	?	—	—	11.1	5	244.6	〃
31～35	1338	324	70	2742	65.1	14	—	—	—	75	16	464	〃
36～40	2081	576	82	3575	80.7	12	—	—	—	44	6	701	〃
41～45	2112	1548	77	2365	218	11	—	—	—	247	12	2013	〃
46～50	1931	3522	91	1494	359	9	—	—	—	2	—	3883	〃

*岩井家林産物販売帳より作成

*各時期5年間の平均を示すが、③というのは3年分の資料しかないことを示す
その場合は3で除してある

金時代に別れを告げることになった。これは昭和34年より施行された建築基準法の防火規制によって、化粧タルキの使用に制限が加えられたことに基づく。

- (3) 雑木林の伐採は昭和10年以降急減しはじめ、売上割合も昭和初期で11%、それ以降は数%へと減少していく。そして戦後に入ると、薪材の販売収入はほぼ消滅してしまうのである。ここに、明治期以降岩井家の収入の少なからぬ部分を占めてきた1つの柱が消え去ってしまった。
- (4) 一般用材については、明治中期に臨時的に伐採された他はほとんど伐採は行なわれていない。戦中の強制伐採もかなりあったといわれるが販売記録としては出ていない。ただ戦後は40年代中葉に至るまでは10%前後の販売比を示すほど伐採されている。これは昭和20年～30年代においては、大型台風の被害が頻発したので、その風倒木処理によるところが大きい。
- (5) このほか、この表には現われていないが、戦後アカマツ林中の柴や落葉を採取しなくなったことが、松茸成育に悪影響を及ぼすところとなり、特に昭和30年代以降松茸収入は急減し、40年以降は皆無となった。
- (6) 以上をまとめてみると、岩井家では昭和初期にまず薪材収入を切離すことによって、以後丸太とタルキにほぼ全面的に依存することとなる。戦前から戦後初期は丸太よりもむしろタルキ収入の割合が大きく、薪材収入の消滅をカバーしたといえる。しかし昭和30年代にはそれまで収入の中心を占めたタルキが激減し、これによって、ここで同家の収入は次第に丸太中心へと転換していった。昭和30年代後半から40年代にかけて丸太収入の割合は80%を超えるに至る。つまり同家ではこの過程において林産物の多作目経営から丸太にほぼ限られた単作目経営へと変化し、経営としては明治期とは全く異なる構造へと転換したといえる。

ここで岩井家以外の林家についてみよう。中層では新谷家の資料がないので、福岡家の林産物販売の推移についてみたのが表2-2である。先の表1-4と対照させつつ特徴をみると、福岡家でも昭和初期段階でまず薪材の販売収入が激減しはじめ、戦前戦後を通じて次第に消滅していった。同家ではその減少分をタルキで補うことはなく、むしろ一般用材の伐採によってこれをカ

バーしたといった方がより適切であろう。その結果、岩井家よりやや早く、昭和20年代後半からタルキ収入の比重を低下させた。このタルキ収入減の補充は薪材の場合と同じく用材伐採によって行なわれた。40年以降の記録はないので、当主からの聞き取りによると、この段階では経営はほぼ丸太収入でもって維持され、タルキや用材の収入はほとんどなくなった。従って当福岡家にあっても岩井家と全く同様に多作目から丸太を中心にした単作目経営へと次第に移行してきたことがわかる。

中川地区の上層及び中層経営にみられたこのような丸太への単作目化は、各階層・各経営が自主的に推進したという側面と、タルキ需要の変化などの外部要因によるものがあった。しかしいずれにしても多作目から単作目へと転換していく構造は、当地域の中において、また各経営の中において着々と準備されてきたものであり、転換に必要な技術及びそのための資金も十分に蓄えられていたのであった。その転換していく過程を、各経営の林分の変化を通じてもう少し詳しくみてみることにする。

まず岩井家の場合を表2-3によってみてみると、昭和元年から10年の間に12ha近くの林地を拡大しているが、更に林分毎の明細をみるとその変化は一率ではなく、かなりの差のあることがわかる。その中でも、丸太林分の増加が目

(表2-2) 福岡家の品目別販売量及び販売額の推移 (年平均で表示)

時期	丸 太			タ ル キ			生 駄			用 材		合 計	
	本数	金 額	金額%	本数	金 額	金額%	駄数	金 額	金額%	金 額	金額%	合計額	%
昭11~15	897	2767 円	65	975	918 円	22	④119	128 円	3	402 円	10	4240 円	100
16~20	500	3420	30	778	1206	11	③143	122	1	6566	58	11314	〃
21~25	300	3.9万円	28	1423	4.8万円	35	—	—	—	5.0万円	37	13.7万円	〃
26~30	②287	21.4	35	②1060	9.8	16	—	—	—	30	49	61.2	〃
31~35	③375	59	63	428	5.3	6	—	—	—	30	31	94.2	〃
36~40	①400	100	78	400	5.0	2	—	—	—	23	20	128.0	〃
41~45	400	?	?	?	?	?	?	—	—	?	?	?	〃
46~50	409	?	?	?	?	?	?	—	—	?	?	?	〃

*福岡家林産物販売帳より作成

*各時期とも5年間の年平均を示すが、③・④などはそれぞれ3年分・4年分の資料しかないことを示す。
その場合それぞれ3・4で除してある

立って大きく、マツ林、タルキ林がこれに続く。一方雑木林は逆に減少を示す唯一のものである。この10年間には買入れによるものと林種転換によるものと重なっているのので、これを分離して表示すると、表2-3のようになる。これによると、この間の増加分(α)から林地買得による拡大分(β)の林分をさしひくと、($\alpha-\beta$)がこの間における従来からの持山分の増加として示されるから、結局丸太林分面積が6ha余り増加していることになる。これに対して従来からの持山分の雑木林が4ha余り減少している。このほか減少しているのはヒノキ林・マツ林などである。従って、この昭和初期の10年間に、主として雑木林とわずかのヒノキ林とマツ林が丸太林に林種転換されたと推測される。10年間に丸太林が6haも一挙に増加するというのは、岩井家の歴史上、全く例のないことであった。すでに当時同家では、薪材売上げが急激に減少していたのであるが、その中でこの丸太林造成のための資金は、表1-1からも明らかのように、丸太及びタルキの増伐によって調達されたと思われる。この期においては岩井家だけでなく、当時の上層林家は競って丸太林の造成を行なったといわれており、この頃から量産には比較的適した品種であるシバハラがかなり導入されたようである。これらの林分が伐期を迎えるのは昭和40年中葉以降の、丸太ブームがピークを迎えた時であった。

一方中層新谷家の場合を見てみると(表1-5参照)、昭和初期～戦前期においてすでに丸太林面積を拡大していることがわかる。上層林家のようには大巾な増加ではないにしても、薪材生産の切捨てと丸太林への転換が明らかに進行していたのである。さらに下層林家松本家の場合は表1-8に示されているが、ここでは丸太林分の面積とその拡大はなお低位に止まっている。むしろタルキ生産経営としての特徴を示している。

(表2-3) 岩井家林分構成変化 (昭和元年→昭和10年) 林分面積はha

記号	項目	丸太林分	タルキ林分	ヒノキ林分	スギ用材林分	マツ林分	雑木林分	合計
α	昭和元年→10年間の増加林分面積	7.81	1.90	1.12	0.10	4.07	-3.24	11.76
β	この間の買得による増加林分面積	1.64	2.15	2.14	0.10	4.50	1.23	11.76
$\alpha-\beta$	この間の従来からの持山の増加林分面積	6.17	-0.25	-1.02	0.00	-0.43	-4.47	-

*岩井家労働者の間取りより作成

第2節 磨丸太仕立方法の転換とその意味

以上、昭和初期段階における上層林家を中心とした丸太林分造成の積極的な拡大過程についてみてきたのであるが、ここで本論の展開上、丸太の生産方法が台株方式から一斉仕立方式へと全面的に転換していく過程についてみておかなければならない。表2-4は、岩井家の丸太林を中心とした林種転換の推移を示したものであるが、これから読みとれる主な点を挙げると次のようになる。

- ①丸太林造成のための最大の土地基盤は雑木林であった。
- ②この雑木林のうち、戦前は比較的地味良好な林地が対象であったが、戦後は次第に劣等地へと拡大していった。(戦後における雑木林→ヒノキ林への転換の多さがこれを示す。なぜなら雑木林一林分を拡大造林する場合、上部をヒノキ林に、下部を丸太林にといった植分けの行なわれたことが多いからである。)
- ③雑木林→一斉丸太林への転換時期としては、昭和初期にかなり集中してい

(表2-4) 岩井家林種移行の推移 (単位 ha)

移行種類	昭元～ 昭5	昭6～ 昭10	昭11～ 昭15	昭16～ 昭20	昭21～ 昭25	昭26～ 昭30	昭31～ 昭35	昭36～ 昭40	昭41～ 昭45	昭46～ 昭50	昭51
雑木林→一斉丸太	2.4	1.4	0.6	—	—	0.8	1.0	0.9	0.7	0.1	—
台株丸太→一斉丸太	0.2	0.5	1.2	—	—	0.3	0.4	1.0	0.5	—	—
タルキ林→一斉丸太	—	—	—	—	—	0.5	0.9	0.9	3.8	0.2	—
						(火事あと)				(崩壊)	
スギ用材→一斉丸太	—	0.5	—	—	1.0	—	0.3	—	—	—	—
					(強)		(風害)				
ヒノキ用材→一斉丸太	—	0.2	—	—	—	—	—	—	—	—	—
マツ用材→一斉丸太	—	0.4	—	—	—	—	—	—	—	—	—
一斉丸太再造林	—	—	0.8	—	—	0.4	0.9	2.0	2.0	1.2	0.6
雑木林→スギ用材	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
雑木林→ヒノキ	—	—	0.3	—	—	1.6	2.5	1.2	—	0.9	—
雑木→マツ	—	—	—	—	—	—	0.2	—	—	—	—
マツ→ヒノキ	—	—	—	—	—	—	0.4	—	—	0.9	—
							(風害)				
スギ→雑木	—	—	—	0.2	—	—	—	—	—	—	—
				(強)							
丸太一斉→ヒノキ	—	—	—	—	—	—	—	0.3	—	0.7	0.2

*この表には岩井家が戦中戦後に売却した20ha余りの山林分は含まれていない。従って前の表2-3とは必ずしも一致しない。

*この表は現在所有する山林についてのみ算出したものである。

*岩井家が戦後新たに取得した林分であっても、取得後に植林活動をしていない林分については含まれていない。

*表中、「火事あと」というのは、火災跡地への造林、「崩壊」は崩壊地への植林、「強」は強制伐採跡地への造林、「風害」は風倒木処理後の植林をさす。

*岩井家聞き取りにより作成

る。

④台株丸太林から一斉丸太林への転換は先にも述べたように、主に昭和期に入ってから始まったとあってよい。以後徐々に進行してそれが完了するのは昭和40年代のことである。それは、老齢台株で生産性の低い林分から徐々に行なわれた結果であり、台株であっても比較的生産力の高い林分は、ごく最近まで生産林として存在していたのである。一つの生産方式から新たな生産方式への転換が、数十年にわたって実行されたことを示している。

⑤タルキ林から一斉丸太林への転換は、昭和40年代前半に最大のピークを示す。

⑥一斉丸太林→一斉丸太林という、一斉丸太林が再造林軌道に乗るのは、昭和20年代以降のことである。

以上のように、岩井家では昭和初期の雑木林から一斉丸太林への転換を一つのピークとして、以後雑木林・台株丸太林・タルキ林の三大基盤から、一斉仕立の丸太林化をはかり、経営部門構成としての丸太単作目化を推し進めてきた（ただし一斉仕立の丸太林はすでに明治・大正期から徐々に造成されてはいた）。この昭和初期から30年代の30～40年間において、同家は台株丸太林方式から一斉仕立方式へと全面転換を完了すると同時に、丸太林分面積を2倍以上に拡大したのである。

更に表1-5によって新谷家の場合をみてみよう。第1章でもみたように、新谷家の台株仕立から一斉仕立への転換は、すでに明治20年代から始まっていた。昭和元年当時、丸太一斉林と丸太台株林とが1/2ずつであったものが昭和10年までに丸太一斉林が倍増し、以後徐々に面積を拡大していった。一方、台株林は減少の一途をたどっていった。すなわち中層においても上層と全く同様の動向をみることができる。下層松本家については台株丸太林はほとんどなく、当初から一斉仕立方式によって出発したと思われる。

次に、中川地区と同じように台株方式で磨丸太生産を行ってきた小野郷・梅ヶ畑でも一斉仕立方式へと転換した。しかし、山国・黒田・細野といった京北町内では、そうした転換は起こらずに、むしろ丸太を目的とした育林生産は次第に消滅していき、一般用材生産へと移行していったのである。この地方は

かつて、一般用材を目的とする株杉が衰退していく過程では、丸太生産目的の台杉としての活路を見出したにもかかわらず、昭和初期には丸太台株方式から一斉仕立方式へと展開していかなかった。その理由は次のように考えられる。

台株方式であれば、立木が台株の上に乗っているために風雪害に強い。積雪地帯である京北町地域でもこうした台株方式であれば、2玉どり以上の丸太原木の生産が可能であったが、一斉仕立方式だとそうした形状比の小さい立木を生産することはきわめて困難なことである。そのためには、少なくとも耐雪性に富んだシバハラのような品種の開発ないしは導入が必要であったが、それは内発的には行なわれなかった。品種をも含めた新しい施業体系が形成されなかったのである。この点、シバハラなどを中心とした品種の開発と、それに適合した新たな施業体系を形成し確立していった中川地区とは対照的である。

ここでつけ加えておかなければならないのは品種についてである。従来、台株方式による磨丸太生産の場合は、ほぼシロスギ系統、とくにホンジロがその中心をなしていた。通直で光沢があり、しかも年輪巾の小さい銘木並丸太を生産するための品種が、台株仕立方式という育林方式との組み合わせの中で用いられたのである。ただシロスギは地味に対する要求度が高いために、中川地区の中でも最優等地のみがその適地であった。しかし台株方式から一斉仕立方式への転換と丸太林分面積の拡大は、シロスギとは異なる新しい品種を要求したのであった。

大正15年発行の「竹と台杉」の品種の項では、まずホンジロについて「材質は極めて堅密である上に白色の光沢を有し幾年を経るも亀裂を生ずること少なく上等の床柱として優越する。」⁽¹⁾として、シロスギ系の他品種であるミネヤマジロやホオズキジロよりもすぐれていることを述べた上で、シバハラについて次のように言う。「……造林容易の樹種とされている、材質色沢等は四種（シロスギ系3種とシバハラ）の中一番劣等であるが、発育旺盛のため、臺礎からの生立多く丸太専用としては収益上遜色がない。」⁽²⁾と。ここではシバハラを台株仕立て品種の一つとして述べているのであるが、ここで重要なのは、明治42年の「京都府山林誌」が劣等品種の代表のように取り扱ってきたシバハラに対して、この「竹と台杉」がはじめて、生長良好で丸太専用の品種として

収益上劣らないという、積極的な評価をしたという点である。シバハラをホンジロと並んで評価しているのであって、ここに品種に対する評価の変質がみられる。

昭和初期以降、丸太林分面積の拡大と台株方式から一斉仕立方式への転換に当って、盛んにシバハラが導入されたようである。しかしシバハラは挿木の発根率がきわめて低い品種であるために、実際にはシバハラ植林面積はそれほど多くはなかった。そのためにこの段階においてシバハラ品種が他地区に流出することもなかった。従って、実生系品種から選抜された丸太適合品種が挿木によって植林されたものがむしろ多かった。現在タネスギと称されるものがこれであるが、この中には数十種のもが含まれているのをみても、当時、かなり広汎にわたって品種が選抜されたことがわかる。その選抜は各階層の林家ごとに行なわれたようである。以後こうした品種の中から再び選抜して挿木によって品種固定がなされていくことになる。このタネスギは生長に関してはすべてシロスギをしのぎ、更にシバハラを上回るものであった。

以上のように、この期に植林された品種はいずれも生長の良好なことが一つの大きな条件となっていた。ここに至って伝統的な生長の遅い品種ホンジロから生長の早い品種への転換が生じた。

では以上述べてきた一斉仕立方式と新しい生長品種の採用は、それ以後の磨丸太林業の育林生産にいかなる意味をもったであろうか。以下これについて少し述べてみる。

①旧来のシロスギは生長品種ではなく、しかも台株方式は生長を抑制する育林法であったがために、二重の意味で生長は遅かったと言ってよい。まさに抑制栽培であり、それ故に限られた優等地でのみ銘木磨丸太が独占的に生産されたのである。しかし、一斉仕立方式と生長品種の組み合わせによる新しい施業体系は、こうした独占的生産を打ち破り、丸太林造成可能地を一挙に拡大した。岩井家の林種転換にもみられたように、従来は台株造成不適地であった雑木林をはじめとして、アカマツ林に至るまでその対象地を拡大しえたのである。それは新谷家のような中層にとっても、また松本家のような下層にとっても全く同じであった。

②こうした新しい施業方式は旧来からの台株林分、つまり最優等地にも適用

されたのであるが、ここでの丸太立木の生長力は著しく、その結果、丸太適寸に達するまでに必要な年数がかなり短縮されることになる。むしろ短縮されざるをえなかったといった方がより適切かもしれない。それは次にみる磨丸太の伐期低下を必然化する要因となった。

③昭和25年発行の「スギの研究」中の「北山のスギ林業」の項で、伐期齢に言及して、「伐期齢は品種、仕立法等により異なるが、垂木仕立にあっては15～25年、丸太仕立にあっては30～60年である。いずれの場合も苗木より成立した初代のは短かく、代をかさねるに従い若干長くする。また一代限りにあっては20～30年である。品種についていえば、シロスギは長く、シバハラ及びタネスギは短い。」⁽³⁾ ここで一代限りとは一斉仕立方式のことを指すが、かなりの短伐期生産が行なわれていたことを示している。

④磨丸太生産の短伐期化傾向は、言うまでもなく、従来の高い伐期では育林生産に参入しえなかった下層林家の参入を容易なものとした。松本家の場合もそうであるし、また加工業者や林業労働を主業とする者による小規模な所有林においても、少量分散的にではあれ、次第に丸太林分が形成されることになった。いわば新たな丸太育林生産の担い手が登場し、その中からやがて自立林家が形成されてくる。その例をあげてみると次のとおりである。

(自立林家の形成例) 以下の内容は主として昭和30年発行の「林業金融基礎調査報告(Ⅵ) 京都府上京区北山中川町」⁽⁴⁾による。この調査報告書では昭和30年当時で21haの山林を所有する中川地区の一貫生産林家が対象となっている。その前身は第1章で登場した小規模業者である加工業者坂本である。明治期から仕入加工業での利潤を山林取得へとふりむけることによって、次第に林地を集積し、昭和初期には10ha余りの山林所有者でもあった。当時の山林収入の中心はタルキで、薪材がそれにつづいた。戦後28年までは仕入加工業が中心であったがそれ以降、仕入加工を中止して一貫生産経営として経営を展開している。昭和30年現在の所有林分は一般用材林の杉・桧・松を合わせて6.5ha、丸太仕立林5.0ha、タルキ仕立林6.0ha、丸太及びタルキ仕立の新植林2.5ha、一般用材林としての新植面積は1haである。そして丸太仕立林の齢級構成は、1～10年生4.5ha、20年生前後2.0ha、30年生以上1haとなっているが、この30年生以上のものもほとんどが30年生であ

る。タルキについては毎年1200本程度の恒常的な生産が可能であるが、丸太については伐期を30年とするとその齢級蓄積からみても、年間伐採可能な面積はせいぜい 0.1haが限度であったであろう。

当時の年間収支をみると表2-5のとおりである。林業経費並びに加工経費合計が約50万円、林業収入が垂木と丸太で54万円余りであるから、その収支はほぼゼロである。従って、家計費の50万円余りはタルキ・丸太収入では全く賄い切れず、この分は一般用材収入に依存しなければならないことになる。また臨時支出の分はすべて一般用材の増伐によってカバーしなければならない。当経営は昭和30年の2~3年前まではこれらの不足分を仕入加工業によって賄っていたと思われる。それが丸太一貫経営体として自立せんとしているのが、この昭和30年段階なのである。自立のためには一般用材の伐採が大きな役割を果たしていたことも明らかである。そしてやがて人工絞丸太生産の展開期を迎えることによって、はじめて一貫生産経営として自立して

(表2-5) 坂本家の収支

収入の種類	収入額	支出の種類	支出額
	垂木(1000本)		350,000円
丸太(130本)	195,000円	撫育費	205,450円
一般用材	1,500,000円	伐採・加工費	71,000円
農産物	2,000円 (自給のみ)	諸資財費	22,000円
合計	2,047,000円	労賃(常雇)	105,000円
		その他諸経費	5,000円
		タルキ育成費	50,000円
		丸太育成費	14,300円
		農業経営費	1,400円
		小計	496,650円
		公租公課等	94,100円
		家計費	428,400円
		小計	522,500円
		恒常的支出合計	1,019,150円
		分家費用	2,500,000円
		台所改造費	500,000円
		結婚費用	1,000,000円
		臨時支出合計	4,000,000円

昭和30年林業金融基礎調査報告 京都府上京区北山申川町 p55~p56 より

いったのである。

なお第1章でみた下層林家松本家の場合もほぼ同様であって、大正期までは仕入加工業が中心であったが、その過程でしだいに山林を買い入れて、主にタルキ林を造成し、一部一斉仕立丸太林も造成した。戦後20年代末頃よりタルキを中心とし丸太を従とした一貫生産経営として自立しはじめ、40年以降はタルキよりもむしろ丸太収入に依存した一貫生産体となった⁽⁵⁾。

以上いずれの一貫生産経営においても、30年生前後の磨丸太原木の伐採が収入の主要部分を占めることによって、はじめて経営として自立しえたのである。

⑤上層林家に対しても、やはり伐期の低下を必然化させた。そのしくみは次のとおりである。従来の台株方式で、しかも生長のおそいシロスギであれば50～60年という磨丸太としては超長期の伐期を維持することは、技術的には容易なことであった。何故なら台株方式は、いわゆる「腰」が強く、また林分として多層林をなすために、立木の風雪害に対する抵抗力は大きかったし、また施業的にも品種的にも比較的通直性を維持しやすかった。しかし一斉仕立方式となると、たとえ同じ形状比であっても、その抵抗力は急激に低下する。それだけ風雪害を受けやすくなり、たとえ決定的なダメージを受けなくとも、曲りやすくなって通直性の維持が困難となる。こうした理由から、一斉仕立方式によって50～60年の伐期を維持するのはきわめて難しいこととなり、たとえ維持できたとしてもかえって立木の価値が低下することとなる。従って、一斉仕立方式では伐期の上限が45年程度となってくる。

⑥以上の伐期の低下は、旧来からの銘木磨丸太の品質評価からすれば、当然、品質の低下につながるものであった。上層が生産する長伐期丸太にしても、10年前後の伐期低下や品種の転換によって、年輪の緻密さや色沢において以前より劣るのは当然であり、とくに面皮柱のように表面を削る場合はそれが典型的にあらわれた。従って従来の50～60年伐期ものに比べると、45年伐期ものは需要側にとっては品質的には1ランク低位のものであるということができ、北山地山丸太の最高級品の品質が低下することになる。一斉仕立林の伐採が本格化する30年代にはそれが顕著になったといってよい。中層でも同じく5～10年低下した。下層では先にみたように、従来は中川地区では

みられなかった30年生前後の低い伐期で伐採されることになって、いわば従来の地山丸太の最低品質以下の商品が新たに生産されるようになったことを意味する。上層から下層に至るまでの全層にわたる品質低下であったと言ってよい。

⑦しかしこうした品質低下であっても、とくに戦後から高度経済成長期の需要急増の中では、「そのような伐期の低い磨丸太でもかまわない、それでも使用してもよい。」といった需要があったことを示している。急増する磨丸太需要に対して北山地方は伐期の低下即ち品質の低下によって供給量の増大をはかっていくのであり、それが需要側に対しては、「磨丸太とはそういうものだ。」という新たな基準をつくり出したのであった。すなわち需要側ではこれを必ずしも品質の低下とは受けとめなかったのである。それがやがて育林生産をして、「短伐期材でも磨丸太として売れる。」というフィードバックとなり、次節において述べるような一層の拡大段階へ結びついていったのである。

⑧一斉仕立方式では、台株方式のあの複雑な育林作業工程に比べて、はるかに単純な工程となる。はじめにもみたように、台株方式では枝打だけでも一般の枝払いに加えて不必要で有害な枝の除去作業が必要であったし、更に立条密度の調節と萌芽更新促進作業が不可欠であった。そのためいきわめて高度な熟練を要した。これに対して、一斉仕立方式では一部、不要な枝（すり枝・突き枝）の除去作業と上記二作業が不要になる。また枝打工程からみれば、かの有名な北山の枝打作業……枝から枝へと飛び移る作業……が一斉林ではクローネの高さが揃うために可能となる。台株方式ではこの作業ができないので、立木1本毎に梯子をかけて登る作業をくり返さなければならない。

従って一斉林仕立では、熟練を要する作業が減少すると同時に、枝打作業能率が何倍にも上昇することになった。つまり枝打作業の単純化と労働過程の合理化が実現したのである。もっとも一斉仕立方式になると、伐採の度ごとに地拵・植林・下刈の過程が必要となり、その意味では単位面積当りの枝打以外の必要投下労働量が増加する。ただ台株方式では2～3年に一度、半永久的に下刈をくり返さなければならないので、トータルとして台株方式と

第3節 中川地区周辺及び京北町での新たな磨丸太育林生産の拡大

前節においては、中川地区での一斉仕立方式と生長品種の組み合わせによる新しい施業体系の形成と、それが磨丸太育林生産に対してもつ意味について述べた。中川周辺部において、戦前から戦後初期という、かなり早い時期に、新たな磨丸太育林生産が始まる前提をなしたのが、この中川地区での新しい施業体系であったといえる。一斉林仕立方式への全面転換による枝打作業の簡易化・単純化、丸太適用品種の選抜、更に戦後になると30年以下という短伐期材の生産が開始されて一定の市場を支えたことなどは、中川周辺地域の丸太生産未経験林家に対して、一般用材生産や薪炭材生産の中に、しだいに丸太育林生産を取り込ませるための大きな契機となった。以下、中川周辺の真弓・大森・細野・周山地区での育林生産の展開についてみていくこととする。

(1) 真弓地区谷口家の場合

真弓地区は中川の中心より北方3kmのところに位置する十数戸の小集落である。比較的田地が多いために自給程度の食料は賄うる地域であるが、大正期までは薪炭生産を主とし、用材生産を従とする林業生産を行っていた。現在この地区のトップクラスの林家である(所有山林30ha)谷口家の場合についてみる。大正期から昭和36年までは不在村地主(京都市内)の山守管理を行っていた。昭和初期にはそれに加えて、磨丸太の仕入加工や製炭を兼業していたというから、この地区でも、しだいに磨丸太生産が始まりかけていたことがわかる。山守収入・加工収入・製炭収入の余剰分を林地取得とそこでの拡大造林・磨丸太林造成に振り向けた。そして早くも昭和7～8年頃には、一部ではあれ、シバハラ品種を植林し、本格的な磨丸太育林を開始している。そして昭和20年代の後半に至ってはじめてこの林分の伐採を行い、以後、丸太用立木を毎年恒常的に立木売りしてきた。昭和20年代には、一般用材収入にもかなり依存していたのであるが、30年以降には、山林収入の中心は丸太用立木となって、丸太育林専業林家として自立した。中川地区の小規模層とほぼ類似した展開過程である。昭和55現在年間の丸太伐採量は約400本であるが、このうち半分が40年生近くのシバハラ、残り半分が25～30年生の実生苗林分である。後者は、昭和30年前後の造林拡大期に、大量の実生苗を兵庫県や福井県などから導入した分であるが、通直性に劣るので、現在改植しているものである。現在、真弓

地区は地山丸太生産地として位置づけられており、地域のスギ適地はほぼすべて丸太林分となっている。こうして、中川周辺地域の中規模林家によって新たに磨丸太育林がシバハラ品種と共にとり入れられたのだが、その資金源としては、山守収入をはじめ、丸太仕入加工・製炭収入があてられた。ここに昭和30年以降に育林経営として自立していった例がみられる。

(2) 大森地区田尻家の場合

大森地区は小野郷の北東2kmに位置する数十戸の小集落である。昭和初期にはすでに中川加工業者による丸太原木買付が一般用材林中の間伐木を対象に行われていることからわかるように、早くからスギ用材林地帯であったといっ

てよい。真弓地区と同じく自給分食料は賄えるだけの農業基盤をもっている。この中であって、田尻家は古くからの中規模林家(35ha)であり、昭和戦前期より、不在村地主(京都嵯峨の製材業者)の山林100haの山守管理と共に、素材業を営んでいた。当方も先程の谷口家とほぼ同じ昭和7~8年頃に挿木苗を導入し、10年代に至って本格的な育林施業を開始した。当初は水田跡に植林を行ったために成育よく、すでに昭和20年代の中頃までに樹齢14~15年生の超若齢木で伐採している。昭和30年より磨丸太の一貫生産を開始すると共に、35年からは毎年恒常的な丸太伐採をはじめた。一方、40年には山守管理を、43年には素材業を廃止して、以降、磨丸太一貫経営として完全に自立している。当家では、丸太用の品種としては、シバハラよりもむしろタネスギと呼ばれる、実生林から選抜した挿木が中心をなしている。

以上、谷口及び田尻家の二例についてみてきたが、両家共に昭和初期に挿木苗を導入して磨丸太育林生産を開始し、それを昭和20年代に早くも伐採して商品化している。すでに当時、並丸太原木としては20年生前後のものが充当され商品化されていたのである。すでにみたように中川地区の小規模層でも昭和30年前後に25~30年生程度の原木を生産するようになってはいたが、隣接地域ではそれよりも更に若齢の丸太原木が生産されていたのである。

京北町では、すでに昭和初期に、中川業者による丸太原木買付がかなり積極的に展開されていたが、これは比較的大手の加工業者数名が中心であった。買付地域は、細野・周山・山国・宇津といった地域で、山国の一部には台株仕立

のものも残存していたが、地域全体としては、一般スギ用材林の中からの純粹間伐材（30～35年生以上のもの）の方が多かったと思われる⁽¹⁾。

その中であって、戦前段階において、すでに挿木苗を導入し磨丸太育林生産を試みる林家も存在したが、それは細野・宇津地区のほんの一部の林家に限られ、とうてい一般化するような状況ではなかった。従ってこの段階では、京北町全体としての林業経営は、あくまで用材生産及び薪炭材生産が中軸であり、磨丸太生産は全くの副次的部門であった。京北町においては一般用材林も、かなり集約的な施業が行われていた。例えば古くからの用材生産地帯である山国地域では、品種の厳選にはじまり、枝打もかなり熱心に行われており、無節材・通直材生産に重点をおいていた。その中でヤマグニスギといった通直性に富んだ丸太用に適した品種も選抜されてきたのである⁽²⁾。こうした山国林業の影響を受けて、京北町全体としても、枝打の2回実施や通直性にすぐれた品種の植林が行われていたのである。一般用材林中の間伐木が磨丸太原木として、かなりの量が供給できたのもそのためであった。しかし枝打が2回程度実施されたとしても、あくまで一般用材生産を目的とした枝打であったから、使用される道具からしても、また枝打残枝長にしても、磨丸太を目的とした枝打とはかなり異質なものであった。そういった枝打がなされた林分中の間伐木を磨丸太つまり並丸太用に利用するわけであるから、中川地区で生産される地山磨丸太に近い品質を確保するには、少くとも30～35年以上の樹齢が必要であった。とくに枝打あとの癒合の点で、30年生以下の樹齢では磨丸太としての商品価値をもちえなかったのである。

このような、京北町での磨丸太原木生産構造の中から、磨丸太生産を意識した育林生産ははじまるのは、戦後のことであるといつてよい。すでに昭和20年代前半からそうした目的をもった育林方法をとる経営もないわけではなかったが、かなり目立った動きとして見られるようになるのは、昭和20年代後半から30年代に入ってからである。その直接的契機になったのは、20年代後半に中川業者による京北町内での原木買付活動が一層強まったこと、また、京北町内でも戦後、新たに業者が生まれたことである。そして間接的には、20年代に中川及びその隣接部で、20～30年生若齢丸太の伐採が始まったことである。

表2-6及び表2-7は、中川及び京北町業者の加工開始の年度を示したも

のであるが、中川地区では20年代から徐々に増加しはじめていることがわかるし、一方、京北町でも20年代からの業者の漸増がみられるのである。これらの新しい業者が、京北町での原木買付競争に参入したことは容易に想像しうる。中川加工業者は、直接立木買付に進出するタイプが一般的ではあったが、ほかに、すでに20年段階に、細野加工業者から製品仕入れをすることによって、いわゆる丹波材を集荷するタイプもあった。そして中川業者による京北町への原木買付進出が一般化するのには、昭和30年代中葉のことであった。

昭和30年代から京北町で目立ち始める磨丸太育林生産のタイプには大きく分けて次の2つがある。

- (1) 昭和20年代後半から植林された戦後造林スギに対して急拠枝打が実施されて、若齢用材林が丸太仕立林へと転換されたもの。

(表2-6) 中川地区磨丸太加工開始年次別事業所分布 (単位 社)

加工開始年次 従業員数	明治 以前	明治	大正	昭和 元~19	昭和 20~29	昭和 30~39	昭和 40~	未記入	合計
1人		1				3	3		7
2人		1		1	1	3	2	1	9
3人					3	1	2	4	10
4~9人		1	2	1	1	2	3	1	11
10~19人			1		3	1	1	2	8
20人以上					1		1	1	3
未記入							1		1
合計 (%)	0 (-)	3 (6)	3 (6)	2 (4)	9 (19)	10 (20)	13 (26)	9 (19)	49 (100)

*昭和51年3月 京都府立中小企業総合指導所 「京都北山磨丸太業界産地診断報告書」より

(表2-7) 京北町磨丸太加工開始年次別事業所数 (単位 社)

加工開始年次	昭和元 ~9	昭和10 ~19	昭和20 ~29	昭和30 ~39	昭和40 ~49	昭和50 年代	未記入
合計 (%)	1 (1.8)	1 (1.8)	4 (7.3)	5 (9.1)	33 (60.0)	7 (12.7)	4 (7.3)

*昭和54年3月 京都府商工会連合会 「京北町磨丸太産地の現状と課題」

(2) 当初から主に挿木苗を用いて植林し、以後、丸太育林の施業を行うもの。

次章において詳しく見るが、現在、京北町において磨丸太育林生産経営として自立しているものは、遅くともこの昭和30年代に大々的に丸太育林生産を開始したものに限られるとあってよい。従って、40年代以降の急激な人工絞丸太ブームの中で、多くの経営が磨丸太生産にかかわりを持って、しだいに磨丸太生産に比重を移していったことは事実であっても、これを仔細にみると、その展開の仕方にはかなりの相違がみられる。ここでは、現在磨丸太林業経営として自立しているとみられる経営の、とくに30年代における動きをとらえ、用材林経営ないしは薪炭林経営から磨丸太林業経営への展開のしくみをみてみたい。

(1) 細野石井家の場合

当家は現在、105haの山林を所有し、細野地区の上層林家である。大正期には、用材林中の間伐材の中から、いくらかは磨丸太原木として売却していたようである。昭和10年頃には、ほぼ現在の山林所有規模となった。薪炭原木や松茸の収入が主体で、用材収入も一部存在したが、用材林はむしろ経営内のストック部分としてあった。戦後20年代からは、中川の業者に対してかなり積極的に間伐材磨丸太原木の販売をはじめ、これを松茸収入・薪炭原木収入に加えることになった結果、用材林の伐採は極力控えられた。

次に磨丸太を目的とした育林は次のようにしてはじまった。昭和15年に植林した1万8000本の用材林分は、ヤマグニスギの優良品種であったので、戦後間もない頃から磨丸太用に枝打が実施されて、用材林から丸太林へと途中転換された。その後も一部の林分は丸太林へと転換されたものの、当家において本格的な磨丸太施業がはじまるのは、30年代に入ってからのことである。

30年頃になると、従来からの主要な収入源であった松茸や薪炭原木の収入が激減しはじめる。これに代わって主たる収入源となりはじめたのが、用材林間伐材からの磨丸太原木の選木販売であった。先にもみたように、この頃から中川業者の原木買付が盛んとなるが、戦前期からすでに用材林の枝打を実施して

いたことによって、当家もその恩恵を大いに受けた。30年代前半には、毎年350本程度の磨丸太立木を販売した。以後、当家は急速に磨丸太育林生産に重心を移していった。なお、すでに中川地区や真弓・大森地区などで、若齢木による磨丸太生産が実現していたことが、この方針転換の一つの支えになったことは確かである。

30年代に入ると、20年代に植林された用材林にも磨丸太生産を目的とした枝打が広汎に行われたが、更に、一部挿木苗を導入して、植栽時から磨丸太生産を意図した施業が開始された。こうした磨丸太林の造成は、主に薪炭林の林種転換という形で行なわれた。また、これを資金面で支えたのが、用材林から間伐どりされた磨丸太立木の販売であった。当時、業者による買付競争が激しくなる中で、有利な立木販売に支えられたのである。なお用材林とくにヒノキ林は、この期においてもほとんど主伐されることなく温存された。

当家は、中川地区の山林所有者と親戚関係にあったので、丸太用品種の導入とその選抜、丸太育林の方法などについては、中川地区とほぼ同様に実施することができた。そして20年代から30年代にかけて急拗枝打が実施されて、磨丸太林へと途中転換された林分は、その後の人工絞丸太ブームの起こる40年代に盛んに伐採された。前にみた15年に植栽された林分は、40年代には漸伐⁽²⁾という形で伐採され、25～30年生の人工絞丸太原木として、合計1万本の立木販売を実現した。この段階で得られた立木販売収入が、挿木による再造林と拡大造林のための資金となり、磨丸太育林経営としての基盤を形成していった。

(2) 細野米嶋家の場合

米嶋家は細野余野地区で50haの山林を所有する中規模林家であるが、農業も営んでいる。戦前の山林収入は薪炭材の立木販売が中心であったが、スギ用材林の間伐として磨丸太原木を販売していた。

戦後は20年代末まで製炭業を営むが、薪炭林としての更新は行なわずに、伐採跡地に磨丸太生産を意図した拡大造林を実施した。当家は、小野郷の大手山林所有者と親戚関係にあって、磨丸太育林技術の修得や挿木苗入手については有利な立場にあった。ただし20年代の磨丸太用苗木の植栽は、一時的に4000～5000本植林した年もあったが、平均して毎年200本程度であった。

30年代に入ると、中川業者の丸太原木買付が積極的になる中で、当家は用材林の間伐材売却によってこれに対応した。当地区のスギ用材は黒芯が多くて良材がとれにくいことから、磨丸太を間伐どりしたあとの林分を用材として皆伐し、丸太林に積極的に改植した。同時にヒノキ林・雑木林を伐採して磨丸太林を拡大した。

30年代以降の磨丸太原木（並丸太用）の積極的販売による収入と、スギ・ヒノキ用材林の伐採収入を磨丸太林造成のための資金とした。当時の用材価格水準の高さをたくみに利用した丸太林造成であった。そして、スギ用材林の途中転換ではなしに、植栽当初から丸太生産を意図して林分を拡大してきたのである。

ただ丸太仕立には、挿木苗不足のため、当初はかなりの実生苗を導入した。40年代に入って農業部門の機械化が進んで、余剰労働が生まれたことによって、挿木苗の自家生産が可能となり、以後全面的に挿木苗を用いるようになった。それ以前の実生苗は通直性に劣るので、近年はこの実生林を優先的に伐採して、挿木林分を温存している。

47年に自家加工を開始し、49年以降は一貫生産経営として完全に自立した。

（3）周山牧野家の場合

当家は30ha余りの山林を所有し、昭和30年以前は用材収入を主とする農家林家であった。昭和31年相続が発生するが、用材蓄積の大きい経営であったために相続税負担が大きく、これの支払いの為に用材伐採が行なわれた。当経営はそれまで間伐木としての丸太原木販売の経験はなかったが、この用材伐採を契機として、以後全面的に丸太林経営へと転化していった。又、丸太育林のための資金調達には、用材の追加伐採があてられた。当初からシバハラと実生苗の二本立てで植林・撫育を行った。中川の山林所有者と親しい関係にあったところから苗木の入手や育林技術の導入には有利であった。35年からは自家養苗生産が可能となった。人工絞用原木を販売しはじめたのは昭和42年からであり、これが46年には本格化して48年からは一貫経営として自立した。

当経営は、用材林蓄積の大きさをその基盤として、昭和30年代の用材価格の高さをフルに利用して丸太林経営へと全面的に転換した例である。

(4) 周山野村家の場合

所有山林22haの林家である。戦前から用材生産を中心として展開し、スギ・ヒノキとも積極的に枝打を実施してきた。従って用材林中の間伐材は磨丸太原木として販売してきた。昭和28年の大風害を契機として、被災跡地に優良実生苗を用いて磨丸太を目的とした植林を開始した。当時原木買付に来ていた中川加工業者のすすめもあったという。以後実生苗を中心に積極的に丸太林造成を行った。造成の為の資金は用材と間伐丸太の伐採収入と松茸収入とがあてられたが、用材蓄積の高さが、丸太育林生産展開のための大きな支えとなった。こうして用材伐採跡地に丸太林造成が行なわれたのである。スギ用材林がほぼ全面的に丸太林へと転換されたといつてよい。人工絞用の原木は40年代のはじめから漸伐の形で毎年伐採されている。その伐採跡地には厳選された挿木苗が植林され、こうして磨丸太育林生産はほぼ軌道に乗り経営として自立している。

(5) 神吉谷口家の場合

神吉地区は、現在、船井郡八木町に属するが、町村合併前は北桑田郡に属して細野地区に隣接しているために、比較的早くから磨丸太生産に関わりをもった地区である。農業生産も盛んである。林業はとくにスギ用材生産に特徴をもち、品種としてはカミヨシスギとして評価の高いものを持っている。従ってすでに昭和初期から間伐材として磨丸太原木を供給した。

当家では昭和25年に新潟県から導入した苗木を密植し、丸太及び用材生産の両方を目的とした。昭和30年に中川の山林所有者の指導を受けて、カミヨシスギの挿木苗を導入し丸太一斉林分として造成した。なおシバハラは40年代に入ってから植林している。40年代初期から中川の大手加工業者に対して、先の新潟産苗の林分中から人工絞丸太原木を販売しはじめ、以後3～5回の漸伐をくり返して皆伐した。その後恒常的に毎年立木販売を行ってきており、とくに里山は丸太林、奥山は用材林という原則を設けて、これによって丸太林の再生産を実現している。用材蓄積が大きい経営であり、こうした丸太仕立のための資金はすべて用材伐採収入によって賄われてきた。

(6) 神吉地区松崎家の場合

当家は約60haの山林を所有する古くからの上層林家である。昭和27年に植林した実生の用材林分に対して、30年代の末に急拠、丸太仕立を意識して枝打を実施した。この枝打は細野の山主がやっているのを見よう見まねで見習ったものという。この林分を40年代の前半から絞丸太原木として売却を開始し、漸伐から皆伐に至っている。48年からは丸太の一貫生産を開始した。用材蓄積が大きいにもかかわらず、現在、丸太による収入が中心をなしている経営である。

以上見てきたように、(1)・(5)・(6)は実生林用材林の途中転換、(2)・(3)・(4)は最初から丸太仕立を目的として丸太林造成を実施したものである。少し繰り返しになるが、これらの方針転換に共通している特徴をあげると次のような点になる。

- ①丸太林造成の開始が昭和20年代から昭和30年代という早い時期にみられること。
- ②育林技術や苗木導入に当っては、先進地である中川地区の山林所有者との個人的な関係が利用されたこと。
- ③育林技術、とくに枝打については、直接技術指導を受けた例もあるが、(6)のように見よう見まねでも可能であったこと。
- ④丸太林造成は一部に止まることなく、経営林分中のかなりの面積において継続して行なわれてきたこと。
- ⑤丸太林造成の為の資金は、経営内において比較的スムーズに調達される仕組みになっていたこと。とくに用材蓄積の大きさや間伐丸太原木の有利販売が可能であったことが大切である。用材価格が高水準にあった段階での丸太林造成に注目しなければならない。
- ⑥造成された初期の丸太林の伐採が40年代に入って開始された。原木価格の急上昇期に商品化されることにより、実生林の不利な点がカバーされ、挿木による丸太林の再生林にうまくつながっていった。それは同時に磨丸太林業経営としての自立化を保障するものであった。

以上において、中川地区において、簡易化・単純化された磨丸太の育林技術が、周辺地域へと伝達され、それが経営内の具体的な生産の場に適用されるこ

とによって、磨丸太育林経営として新たに自立していく過程をみることができた。

注)

(1) 中川北山町 西榮太郎氏よりの間取り

(2) 本吉瑠璃夫 「山国スギに関する研究 I、II」

京都府立大学農学部演習林報告 No12,13 昭和44年 参照

(3) 漸伐というのは、磨丸太に適した立木を抜き伐りすることを2～3年おきに3回程度くり返して、残存木を皆伐して改植する形式をいう。

第4節 転換期の加工・流通構造

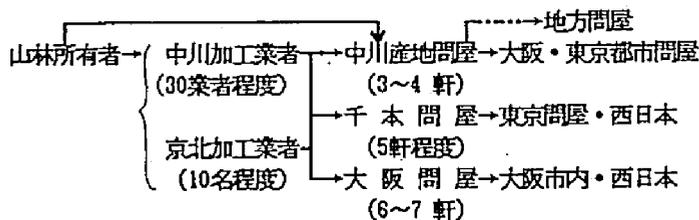
先の表2-6によって、現在の中川加工業者（問屋を含む）の創業年度をみると、昭和30年代に10業者、40年代以降が13業者と、30年代から40年代にかけての急増ぶりがうかがえる。一方、京北町ではその増加時期は少しおくれ、30年代に5業者、40年代に33業者と、とくに40年代の急増が目立つ。

すでに述べたように、30年代は人工絞丸太の生産が増加しはじめるものの、磨丸太の量的な中心は並丸太にあったので、この時期に創業を開始した業者は、取扱いの中心は並丸太にあった。その並丸太も、この頃から20年～30年生の若齢木による生産もはじまるものの、その中心部分は少なくとも30年生以上の原木からの製品であった。従ってこの期の磨丸太の流通構造は図2-1のようであった。その特徴をあげてみると次のように言うことができよう。

昭和30年代の流通構造は、一部地方売りもあらわれはじめてはいるものの、基本的には戦前と同様であり、京都千本問屋と大阪問屋を経由するものが大部分を占めた。千本問屋の主な販路は東京問屋であったところからすれば、北山磨丸太の主要部分は、東京問屋・大阪問屋といった大都市銘木問屋を通じて販売されていたといつてよい。それは、北山磨丸太の主力商品がいぜんとして並丸太であったことによる。

並丸太は人工絞とは異って、使用個所が床柱ばかりでなく、化粧用材として横物にも盛んに用いられた。従って、並丸太は人工絞丸太のように規格が3mというように一定しているわけではなく、長さや太さについては多規格のものがあった。使用個所や使用方法によって規格が異ったのである。従って買手も使用個所や使用方法を考慮して1本1本吟味して買付けた。こうして並丸太は一品流通していたのである。また都市銘木問屋は販売に際して、他の内装材や造作材との調和を考慮した磨丸太の使用方法を指導することも少なくなかつ

(図2-1) 昭和30年代の流通構造



た⁽¹⁾。つまり、磨丸太流通にとっては、都市銘木問屋は、総合銘木問屋として必要不可欠の存在であった。だからこそ、この段階においても都市銘木問屋ルートが中軸をしめたのである。

注)

(1) 大阪銘木問屋 井上銘木より聞き取り

第3章 北山地方の新構造の形成過程

第1節 人工絞丸太の登場とその需要拡大の背景

表1-13の中川森本商店の売上内容をみると、明治30年の段階ですでに「しほ丸太」という品目がみえる。そして3mの並丸太（磨丸太）の平均単価が0.9円であるのに対し、3mのしほ丸太は10.6円と10倍以上の高価格を示している。1本単価が10円をこえるのは、五間・五間半といった長尺丸太といえども他には存在しない。稀少性ゆえに、いわば群を抜いた高級材であった。ここにしほ丸太というのは言うまでもなく、天然絞丸太のことであり、これは一般用材林ないしは、実生苗による磨丸太仕立林の中から、全く偶然的に発見され、商品化されるものであった。しかし昭和に入り、中川地区でシバハラ品種やタネスギがさし木によって固定されることによって、中川地区においては、この天然絞丸太が生産されることが少なくなった。とくに昭和10年代から20年代にかけては、その供給源は専ら京北町の一般用材林の間伐木であったという。京北町に原木買付に進出した中川業者の利潤獲得の一大源泉がこの天然絞丸太にあったとさえ言われている。とはいえ、当時京北町へ原木買付に進出していた西政商店でさえ、しほ丸太の取扱いは、大正12年の52本に対し昭和12年でも83本とそれほど増加していない⁽¹⁾。しほ丸太の取扱本数は業者によってかなり異なっただと思われるが、全くの自然力に依存して形成されるものだから所詮その生産量はきわめて限られていた。

ここで注目してよいのは昭和12年に西政商店が人工絞丸太を6本取扱っており、主に東京問屋に販売していること⁽²⁾である。この売上額75円からすると単価は12円強となるが、並丸太単価が1.6円、天然絞丸太が6.6円という水準⁽³⁾からみると、人工絞丸太はきわめて高い単価を形成していた。銘木中の銘木であったといっても過言ではない。しかし人工絞丸太は針金等で立木を固く締めつけて生産されるため、とくに中川地区では「木を苦しめる」という考え方が根強く、たとえ高価に販売されようとも生産する者が少なく、戦前段階ではついに量産されることはなかった。だから当時はその稀少性によって天然絞丸太の2倍にもものほる高価格で取引されたのである。

さて、人工絞丸太は、昭和30年代からしだいに生産量が増加し、40年代はじめには並丸太に匹敵ないしはこれを上回り、磨丸太業界の主力商品の地位を確

立した。以後、磨丸太といえば人工絞をさすほどにまでなったのである。では、こうした人工絞丸太の需要増加の要因は何であったのか。わが国の昭和住宅建築史との関連で見ていくこととする。

わが国の伝統的な建築の一つに、数寄屋建築・茶室建築があるが、これらの建築の技法を支え、伝えてきたものに数寄屋大工ないしはそれに準じる技能的な大工や棟梁がいた。またそこで用いられた伝統的な建築材が銘木類であり、その中の一つに磨丸太やタルキがあった。戦前から昭和30年頃までは、磨丸太はこうした数寄屋建築や高級住宅に用いられ、施主ないしは施工者が直接、銘木問屋に出向いて、他の銘木類と共に、一本一本吟味しながら磨丸太を調達していたのである。従って銘木問屋自身もそういった伝統的工法に用いられる銘木の種類と品質の取揃え、更に一定の様式の下で用いられるべき銘木類を中心とした建築材料の組み合わせについての深い知識が必要とされた。従ってそういった深い知識をもつ銘木問屋は、銘木全般を扱う総合銘木問屋でなければならなかった。大正から昭和初期段階において、そういった総合銘木問屋と呼ぶべきものは、東京・大阪・京都を中心とした大都市部と、これに準じた都市部に存在するにすぎなかった。これら総合銘木問屋は、自らの卸売先である地方問屋や都市域の小売店並びに大工等に対して、絶えず銘木の使用に関しての指導を行うことによって、はじめて営業を成り立たせていた。いわばノウハウ提供を営業の1つの柱にしていたのである。

一方、こうした古典的・技能的な大工・棟梁といった系列ではなしに、近代的な建築家や設計者によって、数寄屋の近代化が試みられたのが昭和初期であった⁽⁴⁾。ここにおいてはじめて、数寄屋建築が従来からの伝統的な枠を離れて、近代建築家の近代精神によって再編されることになった。本論との関連で注目すべきことは、その再編過程で、建築材料そのものが持つあじわいを生かすことにも十分な配慮がなされ、そういったあじわいを持つ材料が積極的に求められた。磨丸太もその材料の一つであった⁽⁵⁾。

「とりわけ戦後において、堀口捨己・谷口吉郎らも含めて現代数寄屋の伝統が明確な形を結ぶに至るのである。」⁽⁶⁾ それはまず有名人の大邸宅⁽⁷⁾をはじめとして、有名料亭⁽⁸⁾・高級ホテル⁽⁹⁾などに舞台を見出した。野田は言う。「高度経済成長が続く中で、……(中略)昭和45年の万博をピークにレ

ジャーブームがおこるが、これにともなって旅館・ホテルをはじめ料亭などの増改築が急増することになる。ところでこうした建築は、大手を中心とする建築業者によるもので、その和室部分の床柱として磨丸太が大量に使用されることになった。……（中略）そしてとくに床の間については“くつろぎ・やすらぎ”という観点から、……（中略）……その床柱としては丸味をもち柔らかい感じのする、そして自然木でもある磨丸太—とくに表面にしわ紋という彫刻性を加味した紋丸太が、最適な演出材料として一般的に採用されたのである。」⁽¹⁰⁾と。ここに有名料亭並びに高級ホテルの和室の数寄屋意匠が、その後一般の旅館やホテルへと拡大使用されていく仕組みが明らかになる。

しかしそれが、旅館・ホテル・料亭といった規模の大きい、しかも接客業建築の範囲に止まっていたとしたら、数寄屋の手法や磨丸太の使用は、わが国の戦後の一般住宅とは何の関連も持たなかったはずである。その後こうした現代数寄屋の手法が、昭和30年代から40年代において、一般住宅にまで拡大採用されるという画期的段階を迎えるのであるが、そこに至る要因をあげると次の3点である。

- ①高度経済成長を背景として、一般国民が住宅への関心をもちはじめたこと
- ②現代数寄屋のディテール（詳細図）とその意匠が一般化され、客観化されたこと
- ③住宅様式の変化に対して、数寄屋の手法が適用されたこと

まず第1点についていうと、高度経済成長がつづく中で、国民所得水準が上昇することによって、戦後の衣食の問題がほぼ解決されるようになり、やがて国民の関心は住宅の方へと移行していったということである。ただ一方では、人口の都市集中によって、核家族化が進行すると同時に、宅地価格の急上昇を招くところとなったので、第3点でみるように、建設される住宅は小住宅が大部分であった。

次に第2点についてみる。伝統的な数寄屋建築が、近代建築家によって現代数寄屋という形で再編されたということは、数寄屋の手法が特殊技能をもつ大工や棟梁によって独占されていた段階から、一般の建築家や設計者にとって、はるかに身近なものになったことを意味する。それは、一般化・客観化されたディテールと意匠⁽¹¹⁾が、近代建築家によって用意され、公開されることに

よって、一般の住宅にも広く用いられることになった。

第3点の数寄屋の手法の適用についてみると、「数寄屋の問題は全体をつらぬくプリンスプルを持たぬことである。いってみれば、それは部分の上に立つ美学であり、部分の構成原理ではあっても、全体を律する構成原理ではない。そのフレキシビリティがあればこそ、また数寄屋は細部にも、建具や棚の意匠にも、あるいはささやかな玄関脇のあしらいにもたやすく廻ることができたといえる……。」⁽¹²⁾これによると、数寄屋は、元来必ずしもトータルデザインとして存在しなければならないというものではなく、部分あるいは細部に分割しても、それだけで意味を持ち、機能を果たすということである。そこでこの手法は、「1960年代の後半以降、都市の小住宅が外に向かって閉された『箱』として意識される中で、あらためて住宅の空間構成の主要な手段として廻るのである。」⁽¹³⁾すなわち、人口が都市へ集中して住宅が小規模化し、しかも閉された様式として建築が進んでいく中で、居住性の改善のための一つの方法として、現代数寄屋の手法が縦横に駆使されることになるのである。

以上のようにして、高級料亭やホテルからさらに一般旅館や一般住宅にまで、こうした現代数寄屋の手法が用いられることになったが、それはさらに進んで独り歩きさえするようになる。野田は40年代後半の住宅建築について次のように考察している。「さて、この時期の住宅建築をみると、住宅産業に主導された、商品としての住宅供給がとくに都市部を中心に一般的となる。住宅産業は住み手の潜在化した住意識を巧みにとらえながら、その市場操作をとおしてくつろぎの場としての家、個性を持った家をといた住意識をつくり出す。」⁽¹⁴⁾そして規格化によって建築コストの低減をはかる一方で、住宅産業は住宅の多様化をおしすすめるのである⁽¹⁵⁾。建売住宅という住宅にさえも小さな床の間をとりつけたり、玄関脇のささやかな部分に数寄屋の手法がとり入れられたのもその一例であろう。野田のアンケート調査によっても「この時期には大手住宅メーカーを中心として床柱に磨丸太、とくに人工絞丸太が非常に高い割合で使用されており、また分譲住宅においても床柱としては前彫柱を中心としているが、磨丸太も約3割も占めている。」⁽¹⁶⁾ことを示している。

又一方では、住宅の洋風化がすすむ中で、最後に残った一つの和室の「和風らしさ」の強調材料として人工絞丸太は使用された。和室の中でも床の間部分

がかろうじて数寄屋の趣きを残存させているのであり、絞丸太の床柱はその演出材料なのである。

以上見てきたように、人工絞丸太は現代数寄屋の手法の中で、住宅様式の変化に対応する材料として、高級感や個性をもった住宅の演出材料として、更に和風らしさの強調材料として巾広く使用されることとなつて、ここに人工絞丸太の需要は一挙に拡大することとなつた。

人工絞のこうした用いられ方は、恐らく当初は都市部分ないしはその周辺部から発生したであろう。何故なら、住宅様式の変化とそれに対する方策はまず都市部で適用されるべきものであつたし、また、近代建築家によるディテールと意匠の一般化・客観化は、まず都市部において行なわれたと思われるからである。都市部において始まった住宅の多様化・洋風化・高級化はしだいに都市部周辺から地方都市へと波及していった。こうして人工絞丸太の需要も、大都市にはじまり、やがて都市周辺部から地方都市へと拡大していったのである。大都市→都市周辺部→地方都市から更に農村部に至るまでの人工絞丸太需要のいわば全国化が「人工絞丸太ブーム」と呼ばれるものであつた。

しかし人工絞丸太が登場しそれが全国化していく過程は、即ち磨丸太の大量需要の過程であり、大衆化の過程でもあつた。もはや稀少価値に支えられた商品としての銘木磨丸太ではなく、「銘木性を漂わせた建築部材」へと転換したのである。その意味で、無垢天井板や無垢造作材が、張り物として大衆化していったのと全く軌を一にしていった。数寄屋の手法が、高級料亭やホテルから一般旅館へ、そして一般住宅へと採り入れられたのは、「銘木や奇木のあしらいを配し、ディテールを純粹の形態の問題に還元することによって実現した。」⁽⁷⁷⁾からである。一般住宅への手法の拡大は、本来の銘木よりもはるかに安価な材料が調達されることによつてはじめて可能であつたといえる。

人工絞丸太の場合も、後にみるように、中川地区に限られた原木だけでなく、その周辺部からの安価な原木を大量に調達し、製品を生産供給していくことによつて、その需要にこたえたのである。丸太ブームによつて確かに人工絞丸太の価格は急上昇したが、それは供給力をはるかに上回る需要量の急激な増加によつて引き起された現象であつた。中川地区に比べて相対的に安価であつた京北町及びその周辺部からの原木供給は、その中であつて、より急激な

価格上昇を抑制した。このように、相対的に安価な材料の安定的な供給体制が成立することによって、広義の北山地域は、磨丸太産地としての地位を形成し確立していったのである。

注)

- (1) 西政商店売上帳より
- (2) 〃
- (3) 〃
- (4) その先駆が藤井厚二であった。明治21年福山市生まれ。東大建築学科卒業後、竹中工務店に入社。ビル設計に手腕をふるうが、大正10年京大建築学科助教授となる。建築設備の講座を担当する中で、先駆的な工学研究や住宅研究へと入っていく。その後茶室を含む住宅建築の設計のみに終始した。京都市の南部乙訓郡大山崎村に実験住宅を次々と建て、自ら居住した。その1つが「聴竹居」であり、そこでは椅子席の茶室が設けられ、和風と洋風の統一が試みられ、その茶室の重要な部材に磨丸太が用いられた。
- (5) 注(4) 参照
- (6) 新建築 昭和住宅史11月号臨時増刊(1976) p23所収
横山正 「住宅の50年」より
- (7) 昭和30年 志賀直哉邸 設計 谷口吉郎
昭和33年 梅原龍三郎邸 設計 吉田五十八
昭和35年 水谷八重子邸 〃
- (8) 昭和39年 京都岡崎つる家 〃
- (9) 昭和34年 京都都ホテル佳水園 設計 村野藤吾
- (10) 半田良一・森田学 「日本林業の進路をさぐるⅠ」 p13より
- (11) ディティールとは、建築の全体を示す図に対して、特定部分の詳細を示す図又は図面。縮尺は普通は、1/20前後で示される。これによって各部材の詳細な寸法・規格や用いられ方が明らかとなる。また意匠とは内装及び外観のデザインを示す。
- (12) 前掲書 昭和住宅史11月号 p24より

- (13) " " p24より
- (14) 半田良一・森田学 「日本林業の進路をさぐる」 p17より
- (15) " " p17より
- (16) " " p19より
- (17) 前掲書 昭和住宅史11月号 p140より

第2節 人工絞丸太原木の育林生産の展開

北山地方において、人工絞丸太の生産はすでに大正期から始まっているものの、一部の篤林家と加工業者に限られ、少なくとも昭和20年代までは、特殊材としての取扱いがなされていた。その後、人工絞丸太の生産量にわずかながらまとまりがみられはじめたのは、20年代後半のことであり、主に京北町内の立木が生産対象となった。

当初は、中川地区や京北町には巻付技術を持った者がいなかったため、奈良県東吉野村小川地区から巻付労働者を招いて生産が行なわれた。このことは、すでに吉野地方では人工絞丸太の生産がかなり広範囲に進行していたことを示し、人工絞丸太生産については、北山地方は後発地域であったのである。それはさておき、昭和30年頃になると北山地方にも絞巻付の技術をもつものもあらわれ、細野の業者もその頃より徐々に絞丸太生産を開始する。中川業者の中で、最も早く人工絞丸太の量産を開始したと思われるのは、中仁商店であり、それは細野地区の同店所有山林の30年生以上の立木に対してであった。昭和25年のことである。そして人工絞丸太が同店全磨丸太取扱量の1/3を占めるようになったのが、昭和30年、1/2を占めるに至ったのが昭和35年のことであった⁽¹⁾。同店以外の中川加工業者も、30年代後半からしだいに人工絞丸太の生産を開始し、生産量を増加させていく。しかし、人工絞丸太が各業者の取扱量の過半を占めるのは昭和40年代に入ってからのことである⁽²⁾。ではこのような、30年代後半から40年代にかけての人工絞丸太生産に対して、その原木供給はどのように行なわれたのであろうか。そのしくみをみるのがここでの目的である。

人工絞丸太の材料となる原木は、京北町内では当初、30～35年生程度の用材林中の間伐木であり、並丸太原木と同じものであった。しかし、用材林中の間伐木では肥大生長が小さく、絞加工に余り適していない。また用材林中から間伐木としてとると、当該林分の残存立木は、その後の肥大生長によって、人工絞丸太としての適寸を越えることになり、以降その林分からは絞丸太原木はとれなくなる。なぜなら、人工絞丸太は床柱にだけ用いられる商品であるので、とりわけ適寸範囲が限定されるからである。このように、一般用材林からの間伐としての原木供給方法では、当該林分からは全く一過的に原木が供給される

だけであるので、人工絞丸太の需要の急増に対しては対応し切れない。

一方、中川地区でも人工絞丸太の原木は、35～40年といった樹齢の高いものがほとんどであった。しかしこの35～40年生立木も、本来は並丸太用に育林生産され、どちらかという、やはり肥大生長を抑制した立木であるので、人工絞丸太生産には不向きであった。こうした限界を解決する方法は、30年生以下、極端な場合には20年生以下の超若齢木を原木として人工絞加工を行うという画期的な方法であった。

ただここで注意しなければならないのは、人工絞巻付に若齢木が適していたという単純な理由ではなく、そうした若齢木を原木とした製品でも、磨丸太商品として十分に許容され、商品化される状況がすでに準備されていたということである。先にみたように、20年代中葉から30年代にかけて、中川地区の下層林家をはじめとして、その隣接地域である真弓・大森地区では、20年生～30年生、極端な場合には20年生以下の並丸太原木を伐採していた。「スギの研究」でも昭和25年当時の中川地区での一斉仕立丸太林の伐期を20～30年と記している。つまり磨丸太生産地域の中核をなす地区で、30年生以下の伐期で並丸太生産が行なわれていた。それは戦後から30年代にかけての磨丸太需要の増大に対する、産地側の一つの対応方法だったのである。こうして並丸太原木の条件としては、樹齢による材質の良否はそれほど問われない段階に至っていたのであり、それが磨丸太産地の中核部分から生じはじめていたことは重要な意味をもつ。何故なら「20年生丸太でも北山磨丸太であり、地山丸太である。」からである。こうして、人工絞丸太原木についても、商品化にさいして樹齢という枠からはほぼ自由になったといえる。先の中仁商店の例をみると、30年代末から40年にかけて、八木町神吉や京北町の宇津地区で20～30年生の立木を対象に盛んに絞巻付を行なっている⁽⁹⁾。こうして、人工絞丸太の育林生産が、中川地区とその周辺部、とくに京北町を中心とした地域に急激に拡大していく条件は整った。

以下、40年段階において、人工絞丸太の原木生産に積極的にかかわった育林経営についてみていくこととする。

①中川地区の上・中層林家

中川地区で生産される並丸太は35～50年という高い伐期であったために、人工絞丸太生産の材料としては比較的不利な立木であった。これらの立木は30年代までは、ほとんどが本仕込⁴⁾という、特殊な伐採・天然乾燥方式がとられ、いわば色沢のよい、伝統的な銘木磨丸太に生産・加工されていた。ところが人工絞丸太需要の拡大と地山丸太供給量の少なさから、こういった高樹齢木にも絞巻付加工が行なわれ、人工絞丸太生産の渦中に巻き込まれることになる。肥大生長の小ささから、絞加工には不向きであるとはいうものの、立木の枝打あとの美しさ、絞の浅さを逆に強調することによって、「高級絞丸太」としての地位を獲得していくのである。すでに述べたように、当北山地域は、旧産地を中核部としながら周辺部での生産拡大を実現してきた。その拡大過程においてもなおかつ、中核部においては旧特産物に近い生産品が健在で、それが意匠材磨丸太としてのイメージを具現する機能を果しているところに、この「高級絞丸太」の意味がある。

②中川地区下層林家

これらは、30年代まではタルキ生産を中心に経営を維持しており、磨丸太の生産量は未だ少なかった。しかし40年代に入ると、25～30年生の人工絞丸太の自家加工を恒常的に行なうようになった。それは昭和10年代において造成されはじめた一斉丸太林が、若齢ながら伐採の対象になったからである。そして戦後20年代の植林木にその伐採対象が継承され拡大されていく。従来、生産の中軸をなしていたタルキが、30年代中葉より需要が減少したので、人工絞丸太需要の拡大は、まさに渡りに船であった。中川地区の下層林家は、25～30年生という若齢木を所有していたがゆえに、否、それしか所有していなかったがゆえに、下層林家にとっては人工絞丸太は適合的な品目であった。こうして40年代を通じて、下層林家はタルキ中心経営から丸太中心経営へと転化・自立していく。

ただし、これらの林家はいずれも、10～20haの小面積山林所有者であり、しかも磨丸太林分はその中の20～30%程度であるため、年間の原木伐採量はわずかにとどまり、せいぜい200本程度であった。しかし、人工絞丸太生産により適した伐採方式である抜き伐り方式を採用し、人工絞丸太原木生産林家として

の性格を一段と強めた。その特徴は、全面的に自家労働力に依存し、それをふんだんに育林生産に投下することによって、人工絞丸太原木に最も適した立木を生産しているところにある。たとえば、枝打には可能な限り鎌を用いているが、これは大変手間がかかる反面、若齢木であっても枝打あとの埋まり具合は最高によい。

しかしその小規模性ゆえに、人工絞丸太を中心とした育林経営だけでは自立しえないので、自伐材の加工過程を併設することによって所得に結びつけ、はじめて専業林家として自立できた。

なお10ha以下の小規模層になると、専業林家としては自立しえず、育林労働や仕入加工をも兼業せざるをえなかった。

③真弓・大森・高雄地区の中小林家

すでにみたように、これらの地区の林家は、中川地区に隣接していたものの、磨丸太の育林生産とのかかわりは、昭和に入ってからのものである。すなわち素材生産や製炭ないしは山守管理等の兼業の中で、はじめて育林生産を展開しえたのであるが、戦後の並丸太需要拡大期、さらに引続いて人工絞丸太需要拡大期に、積極的に人工絞丸太原木供給にかかわった。磨丸太用に仕立てられた林分は、必ずしも挿木ではなく、実生品種もかなり多かった。従って通直性に照らして適木率にかなり問題があった。しかし、人工絞丸太原木需要の急増期に際して、ある程度の枝打さえしてあれば「少々の曲がりがあっても売れた」という状況の中で、実生苗の欠陥を最小限にとどめることができた。彼等は上述のようにすでに昭和30年代において、磨丸太収入を中心に自立をなしとげたのであるが、40年代に入ると、そのまま人工絞丸太用原木を生産する経営体へと移行していった。

④京北町の林家

京北町内の林家の中では、早いもので戦後20年代、遅くとも昭和30年代に、磨丸太育林生産、とくに磨丸太用の枝打を開始した経営が、40年代の人工絞丸太原木の供給に大きな役割を果たしたといえる。その典型例が前章でみた数戸の林家であった。この中には、それまでに磨丸太用立木を販売した経験のない林

家も含まれてはいるが、概していえば、20年代～30年代に並丸太原木を恒常的に生産した林家である。そして40年代の人工絞丸太段階になると、もはや、用材林中の間伐材では原木として対応しえず、若齢林、それも20年代から30年代にかけて磨丸太用に枝打が実施された若齢林分が、絞丸太原木の供給林として登場してくる。このような林分をかなりの割合で所有していたのが先述の数戸の林家であり、それゆえに人工絞丸太原木を恒常的に生産しえたのである。こうした林家の他に、磨丸太加工業者が自ら取得した山林で、磨丸太向けの育林を開始した例もかなり見られた。彼らは昭和30年代までに加工業を開始し、その過程で獲得した加工利潤を林地購入とそこでの磨丸太育林生産に投下したのである。こうした例は、とくに細野地区に多く見られた。

ただ先述の林家にしろ、加工業者にしろ、保有する磨丸太林分には挿木のものもあったが、その多くは実生林であった。言うまでもなく、実生林は一般的に挿木林よりも通直性において劣る。それは藤原の研究⁽⁵⁾によっても明らかである。磨丸太は丸太のままで用いられるから、曲っているからといって製材加工して修正することはできない。その意味で、柱角材よりもはるかに厳しく立木の通直性が要求されるのが磨丸太商品の特徴である。ましてや人工絞丸太が一般住宅にまで使用されはじめ、狭い住宅の中で収納を考慮して戸当りも兼ねた床柱として使用されると、ますます通直性についての条件は厳しくなる。このような状況の中にあつた、京北町を中心とした若齢実生林は、人工絞丸太生産に対しては、どのような位置にあつていかなる対応をしたのであろうか。ここで実生若齢林と人工絞丸太生産の関係について述べてみることにする。

まず京北町において、磨丸太用に枝打された実生若齢林の特長をあげてみると次のようになろう。

第一点……京北町の丸太林は薪炭林や一般用材林から転換されたものが多いが、これらの林地は概して地力が高い。その典型的な地区は細野や宇津である。並丸太生産に適していたと思われる中川地区に比べた場合、地力の差は明確である。「人工絞の時代だから、林地を購入するなら、地の固い（地力の低い）中川（地山）よりも、むしろ丹波の方がよい。」という中川のある山林所有者の言葉が端的にそれを言いあらわしている。

第二点……北山地方での実生苗と挿木苗を比べてみると、実生苗の方が概し

て肥大生長にすぐれている。通直性では劣ると思われる実生は、生長の点では挿木をしのぐのである。

第三点……藤原も指摘しているように、中川地区では立木の枝打高は、立木の太さに応じて調節する傾向がみられるが、京北町では、枝下4m一率という方法が行われてきた⁽⁶⁾。そのようになった要因は、3mの絞丸太が1玉とればよいという考えから、根曲りなどを考慮して4mの枝打でやめてしまうということである。京北町の用材生産のさいの枝打では、3m無地角1玉をとる枝打は枝下4m、6m通し柱無地角1玉をとる枝打は7~8mというように、仕様が定まっており、その手法がそのまま磨丸太の枝打に適用されているのである。逆にいうと、枝下4mまで枝打をすれば、あとは樹高がいくらになろうと枝打はしない、ということである。あとは「枝をもたせてやる」だけで放置されて肥大生長を待つ。適寸に達し、枝打あとが治癒すれば伐採可能なのである。中川地区のように立木の太さに応じて枝打高を調節する方法と違って、まことに単純な枝打であり、肥大生長をうまく利用した原木育成方法である。

以上述べてきたことから、肥大生長に大きく依存する人工絞丸太生産にとっては、京北町ではまことの都合のよい条件が揃っていたのである。ただ実生苗である上に4m一率の枝打であるから、各立木の太さにはかなりのバラツキが生じることになる⁽⁷⁾が、その点については、何年かおきの数回にわたる漸伐という伐採方式でもって補うことができる。中川地区と比較した場合の枝打作業の未熟さ・粗雑さは、肥大生長条件に恵まれてかなりの程度許容されることになる。人工絞の絞様によって、枝打あとがカムフラージュされることも利点の一つであった。

しかしながらこの実生苗による丸太仕立林の最大の難点は、通直性の問題であった。通直性ばかりは品種に基づくところが大きく⁽⁸⁾、人為的にはいかんともし難いのである。だが、40年代の人工絞丸太需要の急増期にあっては、この通直性の問題はさほど重大な欠陥としては顕在化しなかった。後にもふれるように、広義の北山地方にあって40年代には、磨丸太原木のとれる20年生前後の林分面積が相対的に小さく、とくに枝打あとがほぼ治癒した若齢の適木は比

較的少なかったのである。だから、中川業者や京北業者は、京北町からさらに外延地へと原木を求めて進出したのである。

とにかく、この期の人工絞丸太原木の絶対的不足の状況の中で、かなり曲りのある立木であっても、人工絞丸太に加工生産され、商品化されたのである。40年代は、一般住宅や建売住宅にまでその需要が拡大した時期であり、原木としては一定の規格（3mの 3.3～4.5 寸の太さ・ある程度の無節・ある程度の通直性）を備えておれば商品化が可能だったのである。このような状況の中で、当時は人工絞丸太として備えるべき条件が最も緩和された時期であった。

こうして育林生産者は、通直性に問題をかかえた林分をも、かなりの歩止りでもって磨丸太原木として立木販売できた。ある林分から適木の抜き伐りを何回か繰り返すことによって、当該林分密度は急速に疎となり、やがて林分としての意味を失う。林分はその時点で皆伐され改植されることになる。ここに磨丸太仕立林としての一代は終わる。しかしその間の選木の歩止りの「よさ」に支えられて、当林分からの原木の販売収入の合計はかなりの額に上ったので、これを財源として後継林分の造成が順調に行われた。そしてその際、挿木苗の全面的な導入へとつながった。40年代に入ると、挿木苗を自給しうる一部の林家もみられたが、大部分は、中川地区・杉坂地区をはじめとする他地区からの買入れに依存しなければならず、苗木の単価は一般実生苗の5～6倍以上もの高値であった。それだけの高価な苗木を、量的にまとめて購入し、植林するには相当の費用を要したことは確かである。さらに、その後も中川地区に準じた下刈・雪起し・枝打といった撫育が必要で、それ相応の経費を要した。この挿木導入と、育林実施の資金の多くが、先の「歩止りのよい」実生林の販売収入によって調達されたのである。40年代という特殊な段階で、実生苗林分から適木を歩止りよく選ぶことができ、しかもそれを連年、数百本というかなりのまとまった量として販売しえた経営のみが、挿木苗の全面導入を実現し、磨丸太育林経営としてのその後の自立的な展開が約束されたのである。ここに、30年代段階で並丸太需要に対応し、つづいて40年代段階で人工絞丸太需要に積極的に対応しえた経営の典型例を見ることができる。

さて京北町内を見ると、この40年代の人工絞丸太のブームの中で、実生林分の枝打を実施し、丸太原木の生産を目ざしたものは、大は 200ha以上の経営か

ら、小は 1ha以下の林家に至るまで多数に上った。しかし、丸太仕立は30年代から開始されたものの、その仕立林面積は少なく、彼等の所有林分のうちのごく一部分にすぎなかったことから、大部分の林家は40年代には未だ原木を連年恒常的に販売できる態勢にはなかった。大多数の林家は間断的・少量分散的にしか原木を販売しえなかったために、先の経営例のように、40年代を通じて磨丸太育林経営として自立していくことはなく、あくまで用材林業経営の中の一部として磨丸太育林を行なうという程度に止まったのである。また、40年代末になってから保育を開始した林家は、その後の不況過程の中で、実生林分の歩止りの悪さが顕在化したために、抜き伐り→資金蓄積→改植へというコースを歩むことはできなかった。

さて、表3-1は昭和45年段階での京北町の民有人工林の齢級別面積構成をみたものである。京北町の民有林面積は約2万haで、人工林率は約40%であるから、人工林は約8000ha存在している。その齢級構成がこの表であるが、人工絞丸太原木として最も適した20年生前後のものが極端に少ないことがわかる。16～20年生及び21～25年生林分を合わせてもスギ・ヒノキ合計 600ha余りしか存在していないことになる。6～10年生及び11～15年生林分の大きさが目立つが、昭和45年段階では未だほとんどが適木に達していない。ましてやそれ以前の40年代前半であれば、なお更のことであった。このように、林野面積の大き

(表3-1) 京北町民有人工林の
齢級別面積 (昭和45年現在)

林 齢	面積(ha)
1～5	1172
6～10	1464
11～15	1372
16～20	308
21～25	300
26～30	341
31～35	300
36～40	455
41～45	625
46～	1856
計	8193

*1970年世界農林業センサスより

い京北町にあっても、人工絞丸太原木の生産基盤となる16～25年生スギ林分の絶対的な少なさがわかる。そういった資源状況の中で、丸太生産を意識した枝打は一部にすぎないことや、挿木よりも歩止りがはるかに低かったことなどを考え合わせると、結局は40年代における京北町内での人工絞丸太原木の供給力はそれほど高いものであったとは思われない。人工絞丸太需要の拡大に対しては、広義の北山地方においても十分に対応することはできなかったのである。

広義の北山地方でさえも十分に対応しえなかったがために人工絞丸太の供給はしだいにその周辺部の市町村や他府県へと広がっていった。後の表3-5にも示されるように、中川地区の大手業者だけを見ても、船井郡（八木町・園部町・日吉町・和知町）をはじめとして、京都市南部・三重県・奈良県から岐阜県にまで買付地が広がったことがわかる。更に中川大手業者に加えて、中川及び京北町の中小業者による立木買付もほぼ同様の地域（ただし岐阜県は除く）で展開された。その買付進出の状況は次節で述べるが、ここでは、40年代後半になって人工絞丸太生産を開始した綾部市上林地区の育林生産について少しみておく⁽⁹⁾。

この地区も戦後の拡大造林部分が過半を占める。40年代前半までは間伐小径木は足場丸太やバタ角として販売していたが、43年以降販売不振となって若齢林分からの間伐材は途絶えてしまう。これに代わる新しい利用法として目をつけられたのが、人工絞丸太原木の生産であった。綾部市の場合は北山業者の買付進出ではなく、地元山林所有者が京北業者を招いて指導を受けたのがはじまりである。昭和47年にはじめて数十本の人工絞丸太原木の販売が実現することによって、以降急速に磨丸太用の枝打が進むことになる。その際絞巻付技術も修得すると同時に、昭和48年には綾部市磨丸太生産組合を設立して、一貫生産を目ざしたのである。

磨丸太の育林生産は20～30ha以下の中小規模林家に限って導入されたが、いずれも用材林を目的に植林された若齢実生林の枝打からはじまった。しかし、用材林経営に対する追加的な労働力投下が必要とされたわけだから、経営主が臨時に賃労働に出て家計を支えているような場合には不可能であり、経営主が農林業に専念しうる場合にはじめて可能であった。あととりが勤務していて父親が農林業専業であるとか、椎茸や近郊野菜の販売収入のある林家に限られた

ようである。生産組合を中心とした原木販売は、その後50年代前半に1000～2000本といった量に達するが、その後は業界の不況により低迷することになる。一貫生産による製品の販売も、地元や京都府北部への販売に限られ、数十本レベルで低迷した。

このように、40年代末から人工絞丸太生産のはじまる地域では、一般用材仕立林中からの抜き伐りという形で伐採が進行するが、枝打を本格的に開始したのが40年代中葉からという遅れもあって、生産量には限度があった。枝打の完了した立木がかなり量的に出来上るのは漸く50年代前半からであるが、すでにその頃からはじまる一般的不況と磨丸太価格の低落によって、立木選抜基準が格段に厳しくなったために、綾部地域からの原木生産にも強力なブレーキがかかることになる。しかしこうした磨丸太原木生産への最小限度のかかわりであったがために、その後、スギ用材林としての健全性が失なわれることがなく、用材林としての林型を保つことができたと考えられる。

注)

- (1) 中川北山町 中仁銘木店 岡本忠雄より聞き取り
- (2) 中川地区の大手並びに中規模加工業者よりの聞き取り
- (3) 中川北山町 中仁銘木店 岡本忠雄より聞き取り
- (4) 本仕込方法というのは、北山地方の伝統的な並丸太の伐採・乾燥方法である。伐採する立木を前もって枝払いし、光沢を出すための手段とする。伐採は8月中旬から9月にかけて行なわれるが、伐倒せずに、林地上に「ヤリ」を組み、立木を互いにもたせかけて剥皮して一週間ほど自然乾燥させる。この方法は最上の光沢を出すために行なわれるとあってよい。ただしこの伐採・乾燥方法は「ヤリ」作りや立ったままの剥皮及び乾燥後の伐倒には高度な技術を必要とし、専門技術をもった労働者グループ（1組5～6名）が数グループ形成されていた。
- (5) 前掲書 「日本林業の進路をさぐる」 p214参照
- (6) " " p199 "
- (7) " " p210 "

第3節 新たな加工・流通構造の形成

人工絞丸太という新たな商品が出現し、それが磨丸太の中で並丸太を凌駕して中心的商品に成長するのが昭和40年代であった。これに対応して育林生産も新たな展開を示すのであるが、それについてはすでに見てきたとおりである。では一方、絞丸太の生産・加工及び流通のしくみはどのように変化したのであろうか。30年代までの並丸太を中心にした段階の生産・流通構造とはかなり様相の異なった構造が形成され、それが人工絞丸太という新しい商品の供給を担うことになるのである。以下その過程をみていくこととする。

表2-6及び表2-7にみたように、中川地区と京北町では共に20年代から加工業者の創業がふえはじめ、30年代には一段と加速された。そして40年代にはそれを上回る業者が発生したが、とりわけ京北町では業者の激増現象⁽¹⁾があらわれた。現在の業者数のおよそ60%が40年代に創業した者である。ただし40年代以降に発生した加工業者については、中川の場合と京北町の場合とでは少し様相が異なるので各々についてみてみよう。

(1) 中川地区の場合

中川地区に現存する加工業者の前歴を聞き取りによって推測すると、林業労働者出身が圧倒的に多く、これに続くのが、山林所有者や既存の加工業からの分離独立などである。林業労働者の中でも育林労働者が約70%を占め、残りが伐出労働者である。中川地区では30年代中葉までは、育林労働及び伐出労働はほぼ地元で調達されていたのであるが、その後林業労働者の加工業者への転業が相次いで、小規模加工業者が多数発生した。そのうち伐出労働者の場合は、中川地区の伝統的な伐出方法であるところの本仕込による丸太原木の伐出及び一般用材の伐出を担当していたが、30年代後半から人工絞丸太生産がしだいに広がって、本仕込方法が減少しはじめたことや、中川地区の山林所有者が丸太生産に単作目化して、用材伐採を行わなくなったこと等により伐出労働量が減少し、転換を余儀なくされたものである⁽²⁾。これに対して育林労働者の場合は、地元で育林労働の機会が少なくなったということではなく、むしろ加工業経営の有利さを求めての転換であった。雇用主の側からみれば中川地区の磨丸太育林方式が一斉仕立林へと変化し、とくに枝打過程が単純化されたことによって

地元熟練労働力をそれほど必要としなくなったこと、また戦後に造林された若齢林分面積が拡大し、非熟練労働力でも十分管理できるようになったこと、等による。従って地元育林労働者が加工業者へ転換した穴埋めは、京北町の労働者の導入によって行われた⁽³⁾。

しかしながら、40年代に新しく発生した中川地区の加工業者は、自らの加工材料たる立木を地元で買付けることは困難であった。なぜなら、中川地区には、すでに戦前からの業者に加え戦後創業の業者が多数存在し、地元の立木は彼らによって独占されていたため、新規業者がここに参入することは容易でなかったからである。そこで彼等の立木買付は、主に中川の周辺部や京北町、更には他府県が主舞台となった。そのさい彼等には育林技術、とくに枝打技術と選抜された挿木苗の提供という強力な武器があった。磨丸太を目的とした枝打に関しては未経験な山林所有者や、枝打技術者を雇用できない山林所有者に対しては、自らの枝打労働力を提供し、その見返りとして枝打実施林分が成育した段階では立木買付を優先的に行えるという約束をとりつけた。また幾分かの人工絞丸太用の原木を所有している山林所有者に対しても、若齢林分の枝打労働力の提供を条件に原木の買付を行なった。こうして、これら新規業者の手で中川周辺地域や京北町をはじめとする地域の林分に、急激に丸太仕立用の枝打が行われたのである。中川地区の枝打技術がそのままの形で適用されたわけだが、すでに枝打作業の様式は著しく標準化されていたので、地元でそれを修得する林家もあらわれ、磨丸太の枝打技術は急速に普及した。

彼らのもつもう一つの武器は中川地区の挿木品種の提供であった。30年代の京北町では、すでにみたように一部の林家で丸太一斉林仕立への積極的な動きがみられたが、新植部分をすべて挿木で賄うことはできず、かなりの実生苗が用いられていた。それだけ丸太用の挿木苗は不足していたのである。40年代の人工絞丸太段階になると、先の林家は漸伐→改植というパターンをとりはじめが、ここには全面的に挿木苗が用いられ、「丸太づくりなら挿木」という考え方が北山地方の内外を問わず普及した。その結果挿木苗の一層の不足が起ったのである。従って新規業者による挿木の供給は、山林所有者にとっては大きな魅力であった⁽⁴⁾。そこで挿木苗を販売する交換条件として立木買付を行ったのである。挿木苗の養苗には2年あれば十分であるから、供給側としてはさほ

ど困難はなかった。こうして、丸太林造成の基本的な条件といわれる挿木苗の供給が、中川地区業者自らの手によって行われた。この挿木苗を大量に導入したのは一部の林家だけであり、その他の林家では少量かつ散発的なものであったといつてよい。

中川業者による他地区への立木買付進出は、単に買付地域を拡大したというだけでなく、磨丸太育林生産を基本的に規定するところの、枝打技術と挿木苗の両者を供給しつつ行われたことが重要である。中川業者は、中川地区の単純化された磨丸太育林生産技術そのものを移植していく役割を担った。

中川の新規加工業者は絞巻付から伐出・加工に至るまで、すべて自家労働力によって行った。生産した製品は、地元中川問屋と千本問屋を中心に販売した。一部東京や大阪の銘木市場へ出荷したものもあったが、すでに40年代には、中川の大手業者が産地問屋化していく中で、新規加工業者→中川産地問屋と新規加工業者→千本問屋の流通ルートが追加形成された。

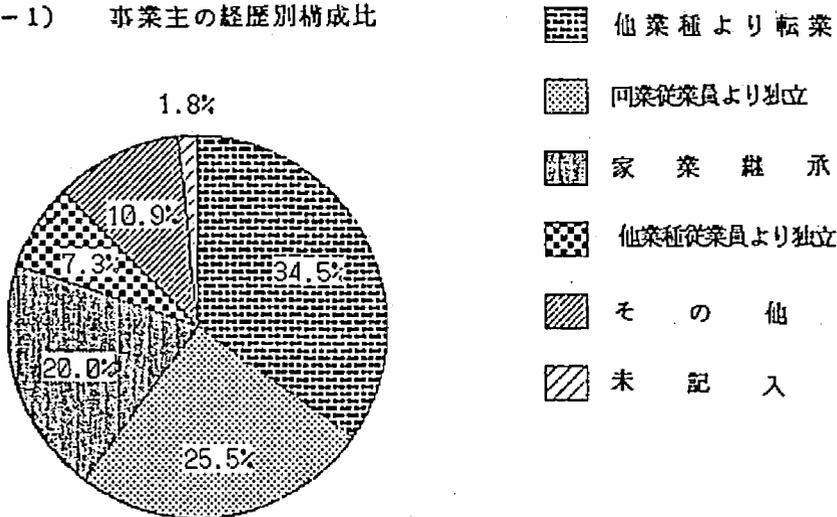
(2) 京北町の場合

京北町の新しい加工業者の出自をみると実に様々である。事業主の経歴別構成をみると図3-1のようになる。ただしこれは昭和54年現在の全業者にわたって調べたもので、とくに40年代創業のものに限ったものではないが、大まかな傾向は指摘できるであろう。最も多いのが他業種よりの転業であるが、この中では農業と素材業が主体であり、続いて運送業・林業と続いている。経歴の第2位は、同業従業員からの独立となっているが、この中心は中川加工業者の従業員として雇用されていた者が独立したものである⁽⁴⁾。このように京北町の場合は、中川地区と異なって、農業・素材業・運送業と中川加工業従業員からの転身が多いこと⁽⁵⁾、反面、中川のように育林労働者からのものが少ないことが、大きな特徴である。

ここでもう少し詳細にみとみることにする。表3-2は京北町での素材生産量の推移を示したものであるが、昭和40年代初期までは、年間4万 m^3 で、京北町の木材業並びに製材業は活況を呈していた。しかしながらその後生産量は急速に縮小しはじめ、昭和50年には2万 m^3 をも割り込んでしまうのである。それに伴い素材業者も減少した。表3-3は素材業者数の推移をみたものである

が、40年代中葉からの急減が目立っている。43年から44年にかけては一挙に50名近くの大巾な減少を示す。この中には、町内で用材立木を買付けていた地元製材工場が外材へと転換していったものや、廃業したものも含まれるが、磨丸太加工業者へ転進した者もかなり存在した。彼らの中には、すでに30年代から実施した用材生産事業の過程で、立木買付をした林分の中から並丸太や桁丸太に適した中小径木を選んで中川業者に転売した経験をもつものが多かった。ま

(図3-1) 事業主の経歴別構成比



『京北町磨丸太産地の現況と課題』昭54
京都府商工会連合会 p14より

(表3-2) 京北町における素材生産量の推移 (単位m³)

年度	昭36	昭37	昭38	昭39	昭40	昭41	昭42	昭43	昭44	昭45	昭46
生産量	43,000	43,580	49,050	41,310	41,900	38,700	43,930	25,480	30,860	33,420	25,144
年度	昭47	昭48	昭49	昭50	昭51	昭52	昭53	昭54	昭55	昭56	
生産量	34,130	22,000	24,624	19,250	16,100	15,100	19,500	26,500	22,500	18,700	

*京都府京北地方振興局「北桑の林業統計」より

(表3-3) 京北町における素材業者数の推移 (単位 人)

年度	昭38	昭39	昭40	昭41	昭42	昭43
素材業者数	147	144	120	122	123	123
年度	昭44	昭45	昭46	昭47	昭48	昭49
素材業者数	76	67	71	67	43	52

*京都府京北地方振興局「北桑の林業統計」より

た彼等は一方では、用材の立木買付を通じて山林所有者との密接なつながりをもっていた。そのように、原木の仕入れと販売との両方の面で有利な取引関係を保持していたために、素材業から加工業への転換は比較的スムーズに行なわれたようである。中には、用材の立木買付先だった林家自体が、丸太仕立に重点を置きはじめたため、それと歩調を合わせるように業者自らも加工業へと変化せざるをえなかったケースもあった⁽⁶⁾。

さらに、素材業者から磨丸太加工業者への転換にさいし、古くからの用材生産地帯という京北町の性格を特徴的に反映するのが、桁丸太専門加工業者の出現であった。磨丸太加工業者が、細野及び宇津地区に集中して発生したのに対し、桁丸太業者は古くからの用材生産地帯である山国地区で集中的に発生した。彼等は当初、磨丸太のほかには雑木類をも取り扱い、中川や千本業者と取引を行っていたが、40年代を通じて徐々に桁丸太業者として専門化していった⁽⁷⁾。

一方、京北町内の素材生産・製材生産にかかわって、それらの運送を担当していた者も⁽⁸⁾、素材生産量の減少と共に転業を余儀なくされた。その一つに磨丸太加工業があった。

最後に、中川加工業者に雇用されていた労働者の自立についてみてみよう。昭和30年頃の中川地区では、育林生産及び伐出・加工過程を合わせて、ほぼ地元労働力で賄われていた。しかし30年代以降の並丸太生産量の増加に加えて、新たに人工絞丸太の生産が展開されることによって、追加的労働力が必要とされた。育林部門でも薪炭林やタルキ林の丸太林への転換が行われ、育林労働の追加需要が発生していた。従って中川地区地元での労働力調達はどうも不可能であった。地元育林労働者の加工業者への転化はそれにいっそう拍車をかけた。労働力不足に対する最も手取り早い方法が、隣接地域である京北町—とくに細野や宇津地区からの労働者の雇用であった。彼等は農業生産を主業にしていたものの、薪炭収入等の減少によって新たな副収入源を必要としていたから、中川地区への就労は順調に進んだ。中川地区のとくに加工業者に雇用されたこれら労働者は、絞巻付とその管理はもちろんのこと、伐出・磨加工の方法から、更に枝打を中心とした育林作業まで担当することによって、育林から生産加工までの一連の技術を修得することになった。そして彼らが加工業者とし

て自立していくのが40年代であった。彼らがその後、立木を買付けるに当たって、中川地区で修得した一連の技術が大きな武器になったことは言うまでもない。先にみた綾部市上林地区に枝打や絞巻付指導に招かれ、その後恒常的に立木買付を行うようになった京北町の業者も、この類型に属するものであった⁽⁹⁾。さらに彼等は自らの所有山林にも磨丸太仕立林を造成した。ここにも、中川地区の育林生産技術や絞巻付技術が、京北町出身の従業員が加工業者として自立することにより、周辺地域へと拡大していった例を見ることができる。

以上、中川地区及び京北町において新しく形成された加工業者についてみてきたのであるが、いずれも当初は小規模で、ほとんどが自家労働のみで生産を行った。しかし、その立木買付先は京北町内はもちろんのこと、船井郡一帯にまで及んだ。中川地区の例でもみたように、40年代に恒常的に磨丸太立木をまとめて伐採する林家にはすでに既存の加工業者が出入りしていたから、彼等は買付先を新たに開拓する必要があったのである。もっとも京北町の素材業出身の加工業者の場合には、従来からの取引先からの仕入れも可能ではあった。しかし40年代に入っても、恒常的に人工絞丸太原木を伐採していた林家以外では、その所有林分の中から人工絞丸太原木を選抜するのは容易なことではなかった。急造丸太向けの枝打が実施された林分ではあっても、また、人工絞丸太需要の急増期で「少々曲っていても売れる」という売手市場状況ではあっても、やはり急造林分では適木が限られていたのである。従って、一ヶ所当り数本しか適木がなく、それが数ヶ所に分散している場合も少なくなかった。いわば、少量の原木が分散して存在していたのである。このような人工絞丸太原木の存在状態に比較的適応しやすいのが、自家労働を中心とした小規模加工業者であった。散在した原木の選抜、それへの絞巻付とその管理、そして少量分散材の伐出に当たっては、経営主自らが労働者としてきめ細かく段取りしかつ作業することができたからである。さらに彼等は、人工絞丸太という労働対象を、自らの所有物とすることによって、巻付と巻付後の管理及び伐出をより集約的に実施すべく自ら工夫することができたのである。一般用材とは異なり、磨丸太は丸太の表面が化粧材として用いられる。更に人工絞丸太は絞の紋様が立木の段階で施され、そのものが化粧性の主役となる特殊な性質をもつ。それ故に

こそ、その化粧性を最大限に引き出し、作り出すことが付加価値生産の要諦である。それを可能にする条件が自らの所有となった原木に対する自家労働力なのであった。次に述べるような、雇用労働力に全面的に依存した大手加工業者では、人工絞丸太に対する、このような対応は不得手だったのである。ここに小規模加工業者が、人工絞丸太の直接生産者として広く存在する根拠があった。

本節のしめくりとして、中川における産地問屋の成立とそれに伴う流通構造の変化について述べる。

30年代を通じて並丸太の取扱量を増加させて資本蓄積を実現した中川の加工業者の中から、新しい産地問屋が形成されてくる。図2-1でもみたように、すでに30年代に3~4店の産地問屋が成立していたが、いずれも戦前からの老舗の業者であった。彼等は自ら立木買もするが同時に地元及び京北町の加工業者からも製品ないしは半製品の仕入れをし、年間在庫を調節しながら都市銘木問屋を中心に販売をしていた。

しかし40年代に新たに成立してくる産地問屋は、そのほとんどが戦後に営業をはじめ、20年代~30年代にあっては、他の中小業者と同様の位置にあった業者である。一部には地方へ直接販売をする例もみられたが、販売先の中心は千本問屋ないしは大阪問屋にあった。40年代に成立した産地問屋の出自とその成立年及び主な販売先を示すと表3-4のとおりである。出自は様々で一定しない。ここで産地問屋成立のメルクマールとしているのは、第一に年間在庫を実現したこと、第二に総仕入量のうち製品ないしは半製品仕入れ割合が50%以上の比率になったこと、第三に販路として、東京・大阪といった大都市の問屋以外に地方の問屋への販売を増加させたこと、以上の三点である。中西及び加藤は主要な取引先にいぜんとして東京・大阪の銘木問屋を持つものの、しだいに地方売りの比重が増加した。宇都宮・新潟・横浜などである。石川は、主要取引先が大阪問屋であったのをしだいに中国・四国へと転換した。山政は、販売先を千本問屋から大阪問屋へ、更に全国各地へと大きく変化した。岡清は、従来大阪問屋売りが100%であったのに九州中心に変化した。森栄は東海地方への進出が目立った。

こうした大都市問屋中心から地方販売中心への転換の要因は、2つのことが考えられる。まず第一は、人工絞丸太の需要が都市及びその周辺部だけでなく地方都市やその周辺部でも発生し、需要が全国化したことがあげられる。これこそが人工絞ブームであり、需要激増の一大原因であった。

その二は、人工絞丸太の規格部材化であった。繰り返し述べてきたように、昭和30年代までの磨丸太商品の中心は並丸太であり、床柱以外の各種の部材として用いられた。だから長さや太さなどの規格は多様であり、単品流通をする非規格商品であったといつてよい。現代数寄屋の手法が一般化される以前のことであるから、古典的・伝統的な数寄屋や高級住宅の建築内装材に用いられたのが大部分であった。その使用に関しての知識と部材の品質についての識別能力をもち合わせていたのが、都市の総合銘木問屋であった。都市銘木問屋がそういったノウハウをもっていた点に、彼等が並丸太の流通に介在する最大の根拠があった。

しかし磨丸太商品の中心が人工絞丸太へと変化することによって、都市銘木問屋の今までのような機能は必ずしも必要ではなくなってきた。人工絞丸太は専ら床柱として用いられ、その他の用途は皆無といつてよい。床柱は、使用される地域によって絞の深さの程度が異なるものの、太さは、末口直径が3.3～4.5寸という範囲に集中している。そして長さは一率3mでよい。それ以上の長さは床柱としては必要ではない。つまり規格としては長さ3m、末口直径3.3～4.5寸にほぼ統一されているから、この商品規格のものを生産し供給すればよいのである。人工絞丸太が広く一般住宅や建売住宅ひいてはプレハブ住宅にま

(表3-4) 新しい産地問屋の出自と成立年

問屋名	出自	成立年	主な販売先
石川	輸送業	昭和40年頃	中国・四国
山政	丸太加工業	昭和45年	全国各地
岡清	勤務	昭和49年	九州
中西	山林所有者	昭和40年代前半	東京・大阪中心 宇都宮・新潟
加藤	"	昭和40年代	東京・横浜
森栄	山林山守	"	東海

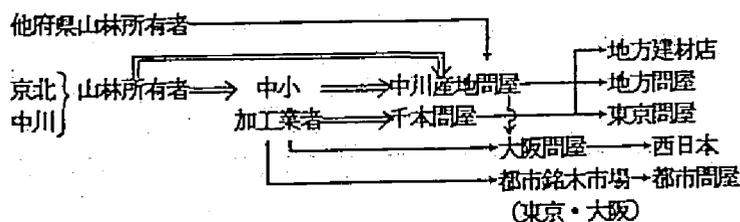
*各問屋の聞取りによる

で用いられるようになったこの段階では、特別の高級絞丸太は別として、品質の識別や評価はさほど重要ではない。従って人工絞丸太の用途に関しての知識やノウハウはほとんど必要でない。ましてや現代数寄屋の手法の一つとして用いられ、使用のされ方が単純になればなるほどそれは不必要となる。つまり人工絞丸太の使用については、もはや固苦しい基準や約束はなく、ごく気軽に用いられる部材となったのである。だからこそ、人工絞丸太の流通に都市銘木問屋が介在せねばならぬ根拠はなくなるのである。こうして、産地の加工業者から都市銘木問屋を経由せず直接に地方の問屋や材木店・建材店に販売されるルートが形成されはじめた。磨丸太のもつ商品性の変化と共に流通構造も変化したのである。

一方、千本問屋もこの期において、それまで東京問屋売りを中心としながらも、しだいに北海道・東北・東海・中国地方への販売にも比重を置くようになり、それに伴って原木の仕入確保のために立木買付にも積極的になり、生産過程を包摂した⁽¹⁰⁾。こうして千本問屋も中川の間屋とほぼ性格を同じくした産地問屋に変貌をとげた。

ここで40年後半の流通構造を示すと、図3-2のとおりとなる。中川・千本問屋を中軸とした基本的な流通構造がこの期の最大の特徴であるが、40年代のもう一つの特徴は、北山丸太が都市の銘木市売市場を通じて販売されはじめたことである。東京の3市場、大阪の1市場がその中心であるが、北山の小規模加工業者と吉野の加工業者が主な出荷主であり、都市部の銘木問屋がその主な買主となる。都市部の大手問屋も産地直接買の補充を市売市場で行うようになる⁽¹¹⁾。これは上述した産地問屋を全く経由しない第二のルートであり、産地問屋の独占を牽制する作用をもったが、一方ではかえって産地問屋の地方売りを促進する要因ともなった。

(図3-2) 昭和40年代後半の流通構造



以上のように40年代は、人工絞丸太という新しい規格商品が、産地問屋を中軸に全国に供給されていくシステムが形成される時期であった。それは規格品の大量需要が契機になったが、北山地方では、それに対応する機構が形成され、吉野地方に次ぐ大産地の地位を確立していく過程となった。その資材は、主として京北町の実生林分から大量に供給されたのであるが、歩止りの低い実生林から少量分散的に生産されざるをえなかったものを、大量流通・大量供給システムに変換しえたのは、数多くの中小加工業者と産地問屋であった。すなわち、少量分散的に存在する原木を、自家労働力を中心にして製品化する中小加工業者とこれらの製品を大量に集荷し販売する産地問屋、という垂直的な分業関係が形成されつつ、大量流通のパイプが形成されたのである。

さらに、人工絞丸太の安定的確保のために、産地問屋は自ら立木買付を行い、生産過程を堅持すると同時に、北山地域外への立木買付にも進出した。その様子は表3-5に示すとおりで、進出先は三重県・奈良県をはじめとして、遠く岐阜県にまで及んだ。40年代末から50年代にかけては、京都府下船井郡や天田郡までが加わってくる。同表の中で☆印をつけたものが、その後、買付量が増大して取引関係が定着した例であるが、それは人工絞丸太適木が比較的多く存在した地域であった。このような他地域での立木買付は、一部の中小加工業者によっても行われた。地域外での立木買付は、北山産地としての量的確保のあらわれであると同時に、地域内での原木価格を相対的に低くおさえ

(表3-5) 中川大手業者の地区外立木買付(京北町は除く)

業者名	買付進出年と進出先
石川	昭和48年 三重県(製品・半製品)
山政	昭和40年代前半☆ 三重県飯高郡(立木)
岡清	昭和49年 京都市左京区静原及び山科区(立木)
中西	昭和41年 八木町神吉(立木) 昭和45年 吉野・三重県名張(立木と製品)
加藤	昭和43年☆ 岐阜県下呂(立木) 昭和49年 三重県美杉村・奈良県曾爾村(立木) 昭和50年 船井郡など(立木)
森栄	昭和48年 三重県美杉村(立木)
中仁	昭和43年☆ 吉野(製品)
西政	昭和40年代前半 吉野(製品)

☆はその後の買付が拡大したもの
*各問屋からの開取りによる

る機能も果たしたと思われる。ちなみに地域外の立木価格は、北山地域内でのそれに比較して50～60%程度であった。そのことによって人工絞丸太は、はじめて相対的に安価な建築部材として広汎な需要に対応しえたのである。

注)

- (1) 第2章 表2-7参照
- (2) 中川北山町 森本喜治氏より聞取り
同氏は本仕込及び用材伐出を専門とする労働者から丸太加工業へと転身した者の一人である。
- (3) 中川北山町の山本徳次郎家の場合はその典型的な例である。
- (4) こうした事実は、京北町の山林所有者及び、中川の新規加工業者からの聞取りによって広く確認される。
- (5) 京都府商工会連合会「京北町磨丸太産地の現況と課題」昭和54年 p14
- (6) 北桑田郡京北町山国 新井銘木店より聞取り
- (7) 北桑田郡京北町山国 新井銘木店より聞取り
- (8) 北桑田郡京北町細野 上里昭六氏より聞取り
- (9) この業者は中川北山町の一貫生産経営森久商店に雇用されていた
- (10) 京都市上京区千本通り 松文銘木店 北山銘木株式会社からの聞取り
- (11) 東京都内銘木店
篠田銘木店、前山銘木店、西林銘木店、銘林、福清銘木店
上久銘木店、梶本銘木店などからの聞取りによる
- (12) 買付に進出した中川の業者からの聞取りによる

第4章 北山地方の現在の構造

第1節 京北町及びその周辺部の育林生産構造

京北町は民有林野面積約2万haで、人工林はそのうち約40%を占める。人工林率は全国平均に比べてさほど高くはないが、民有林の1ha当りの蓄積は針葉樹が226m³ときわめて高い⁽¹⁾。古くからの用材林業地帯としての特徴を示している。森林は民有林が98%を占め、活発な育林生産が行われてきた。とくに山国地区と細野地区の一部が用材生産の中心をなしてきた。これに対し西南部の宇津地区は代表的な薪炭生産地帯であった。すでにふれたように、大部分の林家は何らかの形で磨丸太の育林生産にかかわりをもってきた。「昭和54年度京北町地域林政推進調査」⁽²⁾では、町内の在住林家790戸のうち公簿面積0.5ha以下の小規模層を除いて55年にアンケート調査を行っている。その中で、育林経営の中での磨丸太生産に関する項目をみると、表4-1のようになる。主な特徴をあげると次のとおりである。

- ① 5ha未満及び5～20haの林家は、工場や事業所勤務を兼業する者の多いことが目立つが、20ha前後になると育林業を主業とするものが増加する。ただ育林業が主業であっても専業とするものはほとんどなく、育林専業として自立しうるのは少なくとも20ha以上であると思われる。
- ② 人工林のうちで磨丸太仕立林の割合をみると、20%以上を占めるものは5～20ha層に最も多く、5ha未満層がこれにつづく。一方、20～50haの中規模層でも15戸、100ha以上の大規模層でも4戸の林家があることから、小規模層から中・大規模層にわたって、磨丸太林造成に積極的な林家が分布している。
- ③ 経営方針として磨丸太を中心とするものは、5～20haに最も多く、5ha未満層がこれにつづく。中・大規模層でも30～40%の林家が磨丸太中心の方針をもっている。
- ④ 最近5ヶ年間で林業収入の構成割合をみると、20ha以下層での磨丸太収入の比重の高さが目立っている。20～50haの中規模層になると用材収入が磨丸太収入を凌駕し、大規模層では用材収入が主軸をなす。
- ⑤ 最近5ヶ年間で磨丸太収入のあった年数をみると、20ha未満層では1～2

(表4-1) 京北町林業経営アンケート集計 その①

(単位 戸・%)

		5ha未満		5~20ha		20~50ha		50~100ha		100ha以上		計	
解答者総数		114	(33)	117	(34)	69	(20)	24	(7)	19	(6)	343	(100)
林家の主業	ア 農 業	18	(16)	16	(14)	9	(13)	4	(17)	1	(6)	48	(14)
	イ 育 林 業	11	(10)	24	(21)	26	(38)	10	(43)	10	(56)	81	(24)
	ウ 伐 出 業	--	--	1	(1)	--	--	--	--	--	--	1	(0)
	エ 木材販売・製材	5	(5)	4	(3)	3	(13)	2	(9)	2	(11)	22	(7)
	オ その他目営	11	(10)	11	(10)	8	(9)	--	--	1	(8)	29	(9)
	カ 工場・事務所勤務	28	(25)	19	(17)	10	(15)	2	(9)	3	(17)	62	(19)
	キ 山林労働	10	(9)	8	(7)	3	(4)	--	--	1	(6)	22	(7)
	ク その他日雇	4	(4)	6	(5)	1	(1)	--	--	--	--	11	(3)
業	ケ 無 職	4	(4)	4	(3)	1	(1)	1	(4)	--	--	10	(3)
	コ その他	19	(17)	22	(19)	3	(4)	4	(17)	--	--	48	(14)
	回 答 数	110	(100)	115	(100)	68	(100)	23	(100)	18	(100)	334	(100)
最近5年間の 林業収入の 割合	ア な し	14	(13)	7	(7)	1	(2)	1	(4)	1	(6)	24	(8)
	イ 5%未満	28	(26)	24	(23)	21	(33)	9	(39)	8	(44)	90	(28)
	ウ 5%~10%	15	(14)	13	(13)	13	(21)	3	(13)	5	(28)	49	(16)
	エ 10%~20%	16	(15)	18	(17)	13	(21)	5	(22)	--	--	52	(16)
	オ 20%以上	35	(32)	42	(40)	15	(24)	5	(22)	4	(22)	101	(32)
回 答 数	108	(100)	104	(100)	63	(100)	23	(100)	18	(100)	316	(100)	

*林野庁企画課 地域林政推進調査報告書 p192~193 より

(表4-1) 京北町林業経営アンケート集計 その②

(単位 戸・%)

		5ha未満		5~20ha		20~50ha		50~100ha		100ha以上		計		備考
解答者総数		114	(33)	117	(34)	69	(20)	24	(7)	19	(6)	343	(100)	
経営方針	ア 用材短伐期	26	(23)	34	(29)	24	(35)	7	(30)	7	(39)	98	(29)	複数回答 4.9
	イ 用材長伐期・優良材	27	(24)	30	(26)	26	(38)	11	(48)	10	(56)	104	(30)	
	ウ 磨丸太中心	52	(47)	64	(55)	27	(39)	9	(39)	5	(28)	157	(47)	
	エ 副産・観光	8	(7)	--	--	2	(3)	--	--	--	--	10	(3)	
	オ その他	10	(9)	5	(4)	1	(1)	--	--	1	(6)	17	(5)	
回 答 数	111	(100)	116	(100)	69	(100)	23	(100)	18	(100)	337	(100)		
最近5年間の 林業収入の 割合	ア 用材主伐		22		26		36		46		54			注1
	イ 用材間伐		14		6		7		16		14			
	ウ 磨丸太		58		48		32		25		19			
	エ その他・銘木		--		2		2		1		3			
	オ 副産物 マツカ・シカ		14		6		9		5		10			
回 答 数	85		83		60		22		16		239			
最近5年間で あった年数	1 年	20	(49)	10	(20)	6	(17)	1	(7)	--	--	37	(25)	
	2 年	12	(29)	21	(41)	6	(17)	6	(43)	4	(44)	49	(32)	
	3 年	6	(15)	8	(16)	6	(17)	1	(7)	--	--	21	(14)	
	4 年	--	--	4	(8)	6	(17)	1	(7)	--	--	11	(7)	
	5 年	3	(7)	8	(16)	12	(33)	5	(36)	5	(56)	33	(22)	
回 答 数	41	(100)	51	(100)	36	(100)	14	(100)	9	(100)	151	(100)		

注1 この算出方法は、例えば用材主伐の数字が22%の時

用材主伐比率	20%未満	20~40%	40~60%	60~80%	80%以上	$10\% \times 8戸 + 30\% \times 3戸 + 50\% \times 6戸 + 70\% \times 3戸 + 90\% \times 5戸 = 62$ 91戸
戸数	8	3	6	3	5	

*林野庁企画課 地域林政推進調査報告書 p196~201 より

年で収入は間断的であるのに対し、20ha以上層になると毎年恒常的に磨丸太収入のあることがわかる。

以上をまとめてみると次のように言うことができる。京北町ではほとんどの林家が何らかの形で磨丸太育林にかかわりを持っているが、そのかかわりの程度は各林家によって多様である。小規模層では磨丸太収入への依存度が高く、丸太原木林の造成に積極的であるが、大部分の林家ではその収入は間断的である。すなわち農業やその他何らかの兼業に支えられて、はじめて磨丸太生産を行っているのであって、磨丸太生産林家として自立するには不可能な階層である。ただしその数がかかなり多いので、全体としては、この階層から生産される人工絞丸太原木の総量は相当の量になると思われる。

一方、所有規模が大きくなると、用材生産を中心にする経営が目立ち、人工絞丸太原木の生産には消極的である。従って、磨丸太生産を経営の基軸におき、かつ恒常的に生産を行うのは中規模林家に多い。

本節は、京北町で磨丸太の育林生産がどのような経営の仕組みの中で行われているのかを分析することが目的である。従ってここでは、他業との兼業の中において行われているものはできるだけ排除して、育林経営体としてほぼ自立的に展開している林家を対象としてみていく。その場合、京北町は古くからの用材林業地帯であり、各経営ともに用材の育成を古くより行ってきているので、とくに用材生産とどのようなかかわりをもって磨丸太の育林生産を行っているのかについて、重点的にみていくことにする。そのことによって、用材林業と磨丸太林業との共通点及び相違点を見出すことができるであろう。更にその中から磨丸太林業の特質を指摘することもできるであろう。

さてここでは、昭和55年から56年にかけて実施した林家の聞き取り調査資料を中心に分析していく。調査対象とした林家の数は19戸で、その規模及び所在地については表4-2のとおりである。この中には小野郷の林家1戸が含まれているが、これは京北町に大面積の林地を所有して、そこで大規模な磨丸太育林生産を行っているの、京北町と同類のものとして取扱った。ほかに京北町に隣接する八木町神吉で3戸、日吉町天若で2戸の林家が対象となっている。その他の13戸はすべて京北町内の林家である。

これらの調査結果の分析に当っては表4-3-①と表4-3-②に示したように、経営の類型区分を行った。この類型化に当っては次のような基準項目4点を取りあげた。

- (イ) 所有している人工林の中の丸太林・ヒノキ林・スギ用材林の面積比率
- (ロ) 山林収入の中における丸太収入の比重
- (ハ) 磨丸太の伐採方法
- (ニ) 経営目標

以下類型ごとにその特徴を見ていく。

(1) A類型=磨丸太林業として自立しているもの

(A類型のうち第2章で述べたのと対照させると、A₂ は石井家、A₃ は松崎家、A₄ は牧野家、A₅ は野村家のことである)

所有面積は26haから 272haに及ぶが、A₁ だけが群を抜いて大きいのに対し、あとはそれほど大規模ではない。まず所有している林分のうち人工林の割合をみると(項目(2)~(4))、A₄ が79%と高いが、あとは40~50%台であり、地域平均の45%より少し高い程度である。けれども人工林の中の丸太仕立林は、他の類型よりも明らかに高い比率を示す。最低がA₃ の20%で、最高がA₁ の70%である。A₁ とA₄ を除いて他の経営では、丸太仕立林は1/2にも達しない。このことはA類型が磨丸太林業経営として、ほぼ自立してはいるものの、昭和30年代までは用材生産を中心とする経営であったことの一つの

(表4-2) 調 査 対 象 林 家

林家No	林家名	所有山林面積	所在地	備考	林家No	林家名	所有山林面積	所在地	備考
1	日下部	271 ha	京都市小野郷		10	谷口重	82	八木町 神吉	
2	高宮	260	弓 削	郵便局	11	谷口哲	70	細 野	
3	草木	250	山 国		12	由里	70	黒 田	製材業
4	西谷	243	細 野	幼稚園経営	13	松崎	60	八木町 神吉	丸太一貫生産
5	石井	105	"		14	寸田	30	弓 削	長男会社員
6	村山	90	周 山		15	野村	26	周 山	
7	上野	90	田 貫		16	小川	20	八木町 神吉	
8	上殿	90	弓 削	長男木材業	17	湯 浅	20	日吉町 天若	牛乳販売店
9	西	90	山 国	事務機会社	18	吉田	15	日吉町 天若	
					19	牧野憲	33	周 山	一貫生産

(表4-3-①)

類型	林家記号	林家名	所有山林面積 ha	所有人工林中の各林分面積			山林収入割合 丸太:桁丸太:用材	丸太以外の山林収入の容	丸太の伐採方法 年間伐採本数	伐採丸太の伐期 1立木の玉数	伐採丸太の採木割合 立木丸太単価	丸太仕立の目標	採木導入年 丸太立木販売開始年	丸太林分の採木割合	労働力の自家割合	ヒノキの中心樹齢	スギ用材林の中心樹齢	経営目標
				丸太林 ha (%)	ヒノキ林 ha (%)	スギ用材林 ha (%)												
A	A ₁	日下部	272	84 (70)	32 (27)	3 (3)	70: 0:30	ヒノキ間伐中心	皆伐 2500~4000本	13~23年生 1玉一部2玉	20% 0.95~2.4万円	1玉どり	S12 昭和初期	62%	10%	60~70年生以上	60~70年生以上	丸太収入で経営を回し ヒノキはできるだけ貯蓄
	A ₂	石井	105	14 (28)	20 (40)	15 (32)	68: 6:26	ヒノキ間伐 改良林	皆伐・間伐 600~700本	20~40年生 1玉一部2玉	10%以下 1.6万円	2玉どり	S30年代 明治期	?	28%	41~50年生と 60年生以上	若合林	丸太収入で経営を回し ヒノキは高産とする
	A ₃	松崎	60	7 (20)	6 (17)	22 (63)	63: 4:33	スギ皆伐	皆伐・間伐 300~400本	15~25年生 1玉一部2玉	20%以下 1.95~2.0万円	一部 2玉どり	S43 S45	10%	100%	55~60年生	10~20年生	収入の80%を丸太で 回す
	A ₄	牧野	33	16 (61)	9 (35)	1 (4)	92: 0: 8	スギ・ヒノキ皆伐 少シ	皆伐 600~700本	20~24年生 1玉	15% 0.9~2.0万円	1玉どり	S33 S42	43%	16%	20年生 40年生以上 3ha	---	丸太の一貫生産
	A ₅	野村	26	5.5 (38)	9.8 (62)		63: 8:29	ヒノキ皆伐・間伐	皆伐 150~900本	20~34年生 1玉	0% 1.3~1.7万円	2玉どり	S45 S42	20%	86%	50年生	?	丸太を中心とし ヒノキも伐採とする
A'	A ₁	谷口哲	70	15 (37)	24 (59)	2 (4)	17: 0:83 (平均45: 0:55)	スギ・ヒノキ皆伐 と間伐	皆伐 150~350本	20年生 1玉	0% 0.9~1.8万円	1玉どり	S42 戦前	74%	100%	10年生以下10ha 50~60年生 6ha	60~70年生	丸太を中心とし不足分 はヒノキで補完していく
B	B ₁	谷口直	82	85 (15)	12 (21)	36 (64)	25: 0:75	スギ皆伐	皆伐 100~300本	17~24年生 1玉	0% 1~1.4万円	1玉どり	S30 S41	88%	60%	法正に近い	法正に近い	用材と丸太2本立て
B'	B ₁	村山	90	5 (13)	15 (40)	20 (47)	8: 9:83	スギ・ヒノキ皆伐	皆伐・間伐 120~190本	22~60年生 1玉	0% 1~1.2万円	1玉どり	S41 戦前	30%	16%	法正に近い	法正に近い	用材生産と間伐丸太 桁丸太、丸太立木

注 *項目(5),(6),(7),(8),(9),(11)は昭和53~54年又は昭和53~55年の平均数値を示す
*○印は丸太の一貫生産を行うもの

(表4-3-②)

類型	林家記号	林家名	所有山林面積 ha	所有人工林中の各林分面積			山林収入割合 丸太:桁丸太:用材	丸太以外の山林収入の容	丸太の伐採方法 年間伐採本数	伐採丸太の伐期 1立木の玉数	伐採丸太の採木割合 立木丸太単価	丸太仕立の目標	採木導入年 丸太立木販売開始年	丸太林分の採木割合	労働力の自家割合	ヒノキの中心樹齢	スギ用材林の中心樹齢	経営目標
				丸太林 ha (%)	ヒノキ林 ha (%)	スギ用材林 ha (%)												
C	C ₁	西谷	243	1 (1)	39 (40)	57 (59)	39: 4:57	スギ・ヒノキ皆伐・間伐	間伐 300本	25年生以下 1玉	0% 1.4万円	1玉どり	戦前	100%	10%	50年生以上	50年生以上	大径材生産と間伐丸太
	C ₂	上野	90	1 (3)	7 (18)	29 (79)	29: 1:70	スギ皆伐	*皆伐 130本	27年生 1玉	0% 1.5万円	1玉どり	?	100%	38%	50年生以上	60年生以上	用材生産と間伐丸太
D	D ₁	草木	250	0.5 (-)	64 (30)	148 (70)	23:45:32	ヒノキ間伐 皆伐	間伐一部皆伐 400本	25年生 1玉	0% 1.1万円	1玉どり	S30 ?	100%	10%	20年生以下 40~50年生	20年生以下 40~50年生	用材生産中心で間伐丸太 桁丸太をとる
	D ₂	高宮	260	2 (2)	18 (21)	67 (77)	3:11:86	スギ・ヒノキ皆伐	皆伐 70~100本	25年生 1玉	0% 0.85万円	1玉どり	戦前	100%	0%	10年生以下	30年生以下	用材生産を支えるために 桁丸太を生産
E	E ₁	上殿	90	1 (-)	25 (40)	38 (60)	14: 0:86	スギ皆伐	皆伐 年に1度40本	20~25年生 1玉	0% 1.1万円	1玉どり	S54 ?	0%	0%	?	?	用材生産中心
	E ₂	西	90	2.5 (8)	3 (10)	24 (82)	0:29:71	スギ皆伐	---	---	---	1玉どり	戦前	0%	10%	法正に近い	20年生以下	用材生産中心
	E ₃	由里	70	?	?	?	23: 0:77	スギ・ヒノキ間伐	皆伐 50~70本	20~25年生 1玉	0% 1.0万円	1玉どり	?	0%	10%	?	?	尺上材生産
	E ₄	寸田	30	0.15 (1)	6 (54)	5 (45)	5:17:88	スギ・ヒノキ皆伐	間伐2~3年に 1度50~60本	20~25年生 1玉	0% 0.8万円	1玉どり	S49 S45	100%	40%	法正に近い	法正に近い	用材生産
	E ₅	小川	20	2.2 (30)	1.4 (15)	3.7 (51)	100: 0: 0	---	皆伐2年に 1度50~70本	23年生 1玉	0% 0.9万円	1玉どり	S48 S50	50%	100%	---	法正に近い	用材生産の中で 間伐丸太
F	F ₁	沼茂	20	12.4 (74)	4.1 (24)	0.3 (2)	100: 0: 0	---	皆伐 150本	15~22年生 1玉	0% 1.5~2.0万円	1玉どり	S36 S37	16%	40%	16~20年生 56~60年生	---	天然出材中心 採伐で丸太どり
	F ₂	吉田	15	7 (54)	2 (16)	4 (30)	100: 0: 0	---	皆伐 50~100本	20年生 1玉	0% 1.3万円	一部 2玉どり	?	0%	100%	16~20年生	65年生以上 2ha	桁丸太林造成 の中で丸太間伐

注 *項目(5),(6),(7),(8),(9),(11)は昭和53~54年又は昭和53~55年の平均数値を示す
*○印は丸太の一貫生産を行うもの

証左でもある。項目(14)～(15)で、ヒノキ林及びスギ用材林の齡級構成の特徴を見ると、いずれの経営においても、ヒノキ林の齡級の高さが目立っており、すでに伐期に達した多くの林分を維持、蓄積していることがわかる。昭和30年代に用材林業経営から丸太林業を指向した過程で、雑木林を拡大造林したり、スギ用材林を磨丸太林に転換したが、そのさいヒノキ林はそのままの形で残されてきたのである。つまりヒノキの適地はヒノキ林として残存させ、スギ用材林や雑木林の部分が丸太林に転換されてきたといえる。後にみる中川地区の場合のように、地力の低いアカマツ林分を伐採して丸太林を造成するということは行われなかった。京北町ではスギ用材林と雑木林という相対的に地力の高い林地を対象に丸太植林が行われているのであるから、丸太林分そのものの生長がすぐれていて人工絞丸太原木に適しているのも、けだし当然のことである。

次に項目(5)によって、近年の山林収入の割合をみると、山林収入の50%以上が丸太立木ないしは製品販売(A₃及びA₄は丸太自伐一貫生産を行っている)収入に依存している。A₄では収入の90%以上が丸太収入である。一方、用材の伐採収入はほぼ30%前後の比率を占めるが、その内容は項目(6)に示されている。A₂はヒノキの皆伐を行っているが、これは要改良林分に限られる。A₄も皆伐を行っているが量的にはごくわずかである。皆伐らしい皆伐はA₃でみられるにすぎない。つまり、各経営とも、用材林の伐採を行い、その収入比も30%程度を占めるものの、そのほとんどは間伐から得ている。ここで注意しなければならないのは、この間伐には保育のためという意味もあるが、実は、丸太収入だけでは年間収入を賄いきれないために、その補充として、スギ・ヒノキの間伐を実施しているのである。従って、磨丸太林業としてほぼ自立してはいるとはいえ、完全に事業化し切っているわけではない。この点は、中川地区の諸経営とやや異なる。

次に丸太立木の年間伐採本数とその内容は、項目(7)～(10)に示されている。年間伐採本数は基本的には丸太仕立林の面積にほぼ比例しており、40年代以降はほぼ連年伐採を行っている。従って京北町内では最も安定的に原木を供給する類型であるといえる。立木の伐採方式は、ごく一部を除いて丸太仕立林の皆伐ないしは漸伐によっている。A₂だけが、現在なお一部ではあるが40年生のスギ用材林から丸太の間伐を行っており、これが唯一の例外である。なお

漸伐というのは、先にもみたように、立木の太さにバラツキがあるため、人工絞丸太の適寸に達したのから順番に、数年おきに数回の伐採を繰り返す、最後には丸太林として皆伐し再造林する方法である。これは、とくにバラツキの多い実生苗であるために、育林技術によって1つの林分中の各立木の直径を均一のものにしえない、という欠点を補うと同時に、枝下高4mといった一率の枝打基準を容認する根拠をなす。また、人工絞丸太の加工過程からすれば、この漸伐は最も適した方式で、このような理由から、京北町では広汎に行われている伐採方式である。伐採立木の樹齢はほぼ20年生前後で、大部分が立木1本からは3m材が1玉しかとれない。磨丸太育林生産としては最も短伐期で、しかも枝打技術としては最も容易である。人工絞丸太原木の育林方法としては、中川地区で新しく形成された20～30年生伐期の並丸太生産方式にきわめて近い。一部2玉どりの例もあるが、これは20年生以上の林分で上長生長のよい一部の立木にみられるものであって、意識的に生産されたものではない。現在伐採されている立木には未だ挿木は少なく、ほとんどが実生苗である。今後しだいに挿木の比重が増加してくることは、項目(11)の挿木導入開始年と(12)の丸太林分の挿木割合の大きさからみても明らかである。

このA類型各林家の経営目標をみてみると、いずれも今まで以上に丸太収入に重点を置いていることは確かである。現在のところ、丸太収入の不足分を用材林の間伐で補っているが、いずれは丸太収入だけで賄っていくことを意図している。一方、豊富な蓄積をもつ用材林、とりわけヒノキ林はほとんど伐採することなく温存していく方針である。A₂にいわせると「ヒノキ山はわが家の蔵山」なのである。このように丸太に全面的に専門化した経営を展開していく中で、A₂・A₃・A₅は今後2玉どりの丸太立木生産を目指している。2玉どりともなれば、枝下高7mまでの枝打が必要で、かなり高度の枝打技術が必要とされるし、また、少くとも30年生以上の伐期を設定しなければならない。立木販売単価は、1万円以下のものもあるが、中には一部ではあれ、2万円前後の高い水準に達するものを所持している。この点が他の類型とは大きく異なるところである。このような高価格品を安定して生産できる内部的・外部的条件を保持していることが、2玉どりという形の集約化によっていっそうの収益拡大を目指す根拠と考えられる。

要するにA類型では、経営の内部に蓄積の高い用材林を所有しながらも、間伐材生産にとどまっている。A₁・A₂では、「丸太の手入れに忙しくて高齢用材林の枝打まで手が回らない」と言っているほどで、用材林は育林の対象とはなっていない。一方磨丸太生産は、用材林分からは完全に独立した丸太仕立林分で行われており、通常の経営は専らこの林分を対象にして営まれているとあってよい。その意味では、モノカルチャー化した中川地区の林家にきわめて類似したものとなっている。丸太専業経営として自立した段階では、中川地区の経営とほとんど区別する差異はなくなるであろう。ただ大きな用材蓄積を所有するという点において中川類型とは異なり、経営基盤の点で中川類型に優るといことができる。なぜなら、磨丸太育林経営にとっては、大きな用材蓄積は、経営の備蓄資産の機能をもつものであり、経営の安定化につながるものだからである。総じて言えば、磨丸太育林経営としては、中川類型に限りなく接近しているのがA類型である。

(2) A' 類型 = A類型に急速に接近している経営

A'₁は丸太仕立林を15ha所有しながらも、100%自家労働力で賄っている。これは家族内に3名の男子労働力があるからである。林分構成にもよるが、一般に自家労働力だけでカバーできる丸太仕立林の面積はほぼ10haとみてよい。53~55年は、A'₁にとっては、分家などの臨時出費があったため、用材林の追加伐採によって対応したので、項目(5)の用材収入の割合が80%を越えた。しかし平年の場合は、丸太収入が45%と半分近くを占める。漸伐形式で年間150~350本の丸太立木を伐採しているものの、経営費と家計費を充たすには、かなりの用材伐採によって補わなければならないことを示す。一般に単価1.2~1.3万円の立木の伐採だけで500~600万円の収入を得ようとすれば、年間400~500本程度の伐採量を維持しなければならない。この水準に未だ達していないのがこのA'₁である。またA類型と同じくヒノキ用材林の高齢林分を所有し、この一部の伐採による収入が磨丸太専業林家への道を歩む支えとなっている。A' 類型からA類型への移行に当っては、それなりの資金が必要とされるが、このA'₁では、その資金源をヒノキ用材林に求めている。A'₁の所在する細野地区余野という所は、良材ヒノキを生産するところとして評価が

高いが、かかる評価の果たす役割も大きい。

(3) B類型=用材生産と磨丸太生産を併行して行なう経営

(このうちB₁は先の2章でみた神吉谷口家のことである)

B₁は八木町神吉地区にあるが、この経営は、現在、用材林業と磨丸太林業を共に積極的に展開しているものとして、京北町及びその周辺部では数少ない類型に入る。もともとスギ用材林地帯であるため、豊富なスギ用材林を所有し、その林分構成は法正に近い。ヒノキ林はスギ用材林の1/3の面積にしかすぎないが、これも法正林に近い構成をなしている。山林収入の割合はスギの皆伐によるものが中心をなしているものの、磨丸太立木販売収入が25%を占め、増加傾向にある。B₁では、磨丸太生産は丸太仕立林から漸伐形式によって行っており、年間100～300本程度を恒常的に伐採している。1玉どりの20年生前後の立木がその対象となっている。現在伐採されているのはすべて実生苗の林木であるが、所有する丸太林分のうち挿木苗の割合が88%と高いことからすれば、今後は更に年間伐採量を増加させることができるだろう。経営目標としても、用材生産と丸太生産との2本立てで経営を行っていくとしている。すなわち、B類型は、用材林及び丸太林の双方を経営の対象として、恒常的な育林生産活動と伐採活動を併行して行っている。その点で、先のA類型とは基本的に異っている。しかし、磨丸太生産の技術体系についてみると、用材林とは別個の丸太仕立林を中心に行っているという点で、A類型と何ら異るところはない。一方、A類型がしだいに用材林を経営の対象から除外してきたのに対し、B類型は用材林を恒常的に経営の対象としてきたので、スギ・ヒノキ用材林ともに法正林にきわめて近い形になっている。同じように高い用材林の蓄積を所有しながらも、経営全体の収入の中における丸太生産の相対的地位の違いによって、A類型とB類型のような異なった類型が形成されたのは、興味のあるところである。ただ今後、丸太の年間伐採量が年間必要経費を賄うことが可能となった段階では、用材林の伐採を中止し、A類型と同様の形になることも考えられる。

(4) B' 類型=B類型への移行過程にある類型

B₁'はB₁と類似の丸太林・ヒノキ林・スギ用材林面積を持っている。しかし、雇用労働力に依存する部分が多いため、年間150本前後の丸太伐採量では育林経費を賄うことはとうていできず、かなりの用材伐採量を維持している。ヒノキ林は40～60年生林分が多く、スギ用材林は法正林に近く、用材林蓄積に恵まれていることが経営の大きな支えとなっている。しかし近年丸太仕立林の面積拡大に積極的であると同時に、一方では用材林に積極的に枝打を行うことによって、磨丸太・桁丸太や更に柱の無地角を、いずれも間伐によって生産していこうともしている。また台杉仕立の庭園木生産にも意欲的である。

このようにB₁'は、いわば現在京北町内で行なわれている、スギ・ヒノキの育成方法をすべて取り込んでいる。とはいうものの基本的には、用材生産を中心としながらも、これとは別個に磨丸太仕立林分をできるだけ拡大して、2本立ての経営を指向していると思われる。その意味で、B類型をめざして移行しつつある類型とみられる。ただそれには、磨丸太育林生産への移行投資を可能とするような十分な用材蓄積のあることが必要条件となる。従って、京北町ないしはその周辺部にも、この類型に属するものはそれほど多くはないと思われる。確かに次にみるC及びD類型でも用材蓄積が多く、用材林生産を中軸としているのであるが、磨丸太生産への意欲は低く、これらがBやAといった類型へ移行する可能性はきわめて小さい。

(5) C類型＝用材林からの間伐材として磨丸太生産を行う類型

C₁及びC₂をみると、人工林中のスギ・ヒノキ用材林の比率が圧倒的に大きいのに対して、丸太仕立林は各々1haときわめて小さいのが特徴である。しかしながら山林収入の割合をみると、丸太収入の比が29～39%と、B類型を上回る比率である。用材の伐採が皆伐中心に行われているところから、この類型は、用材林経営が中軸であることがわかる。その林分から間伐材として人工絞丸太原木を生産しているのである。ただ丸太の伐採方式は、C₁では確かに間伐のみであるが、C₂は皆伐となっている。もっともそれは、たまたまこの数年間だけ皆伐方式をとったのであって、それ以前は用材林の間伐方式の生産によったし、今後もそうすると思われる。ちなみに両経営とも、今後の経営目標を用材生産林業の過程で間伐丸太をとることにおいている。C₁にして

もC₂にしても、丸太仕立林を積極的に拡大していく意図はあまりなく、あくまで間伐対象木の中から通直材を選んで人工絞丸太原木として販売していく方針を堅持している。こうしたC類型が恒常的に100～300本の間伐丸太を生産していくための第1条件は、用材林業そのものの循環を維持していくことであり、人工絞丸太原木を選木しうる20～30年生の林分をたえず再生産していくことである。用材林から間伐丸太をとるこの方式は、吉野地方でも広く行われてきた生産方法であったが、吉野では近年、用材林の皆伐などの伐り控えによって、しだいに若齢林や幼齢林が少なくなり、人工絞丸太の再生産基盤がくずれはじめている。(吉野地方では間伐材の価格が高いため、間伐のみをくり返すことによっても経営を維持できるのである。)京北町の事情はまさに対照的である。用材林業経営の活発な生産活動によってはじめて人工絞丸太が供給されているわけで、それを代表するのがこのC類型である。(京北町では間伐材価格が吉野のように高くないので、間伐のくり返しでは経営は維持できず、皆伐が中心となる。)また、間伐丸太による収入が、用材林経営を少なからず支える構造になっているのが、このC類型であり、ここに用材生産と丸太生産との相互関連をみることができる。

(6) D類型=用材林経営の中で桁丸太生産を積極的に展開している類型

D₁・D₂共に京北町の代表的な大規模林家である。D₁は山国地区にあって祖父谷⁽²⁾を中心に古くから林業経営を行ってきた。D₂はどちらかというど薪炭林やマツ林の多い弓削地区にあり、100ha以上の規模になったのは昭和戦前期で比較的新しい。その歴史的な違いが用材林の蓄積内容の差としてあらわれている。両者共に磨丸太林造成にはきわめて消極的であり、D₂では「遊び」として2haの丸太林をつくっているにすぎないという。C類型と同じく磨丸太生産に対する消極的な姿勢がうかがえる。従って磨丸太は用材林の間伐材として生産されているのである。C類型に比べてスギ用材林の所有面積が大きいわりに、相対的に間伐どり丸太の年間伐採本数は少ないが、これはその枝打の方法に最も大きな原因がある。先のC₁などは、中川地区に隣接している細野地区にあるために、用材林の枝打もかなり丸太生産を意識して行っているのに対し、このD類型では積雪の大きさも原因して、用材生産向けに枝打が実施

されている。従って用材林分からの丸太適木がそれだけ少なくなる。また、山林収入の割合をみると、桁丸太の伐採収入の多いことが大きな特徴である。桁丸太生産を意識的に展開しているために、間伐のさいには、人工絞丸太に適する林木であっても桁丸太候補木として伐り残されるものも多い。だからその分だけ人工絞丸太原木は少なくなる。従って単価においても他の類型と比べると低い方である。

さて桁丸太の生産は、かなり以前からも用材林からの間伐として行われていたが、両経営が桁丸太生産を意識して枝打を積極的に行いはじめたのは昭和40年代以降のことである。とくに一般用材価格が低迷をしはじめる段階で、他の経営のように人工絞丸太生産に積極的になるのではなく、むしろ桁丸太生産の方向を選択した。

桁丸太は50年生前後の用材林から通直・適寸木から選木される一種の磨丸太である。伐期が50年であるということ及び用材林の中からの間伐材として生産されるということは、大正から昭和戦前期に、中川業者が京北町の用材林の中から間伐並丸太を「似た山丸太」として選木生産していたのと類似している。しかし当時の「似た山丸太」は被圧木であり、結果として抑制栽培された磨丸太であった。それに対して、現在の桁丸太は、長いものになると18mで胸高直径が30cm以上という太材であり、 m^3 単価も用材の数倍に達する。同じ50年伐期でも、以前の磨丸太と比べると相対的に促成栽培された磨丸太であると言ってよい。桁丸太を生産するためにはかなりの枝下高までの枝打が必要であるが、それはあくまで無節の長材を生産するための手段であって、以前の磨丸太のように抑制栽培をするための手段ではない。桁丸太の生産には、肥大生長と上長生長の大きさが必要とされるところから、生長のすぐれた実生品種と地力の高い林地が要求される。このように考えると、桁丸太生産も基本的には何ら人工絞丸太生産と変わるところはない。それは人工絞丸太生産の伐期がそのまま2倍に延びたという程度のものである。桁丸太生産は育林技術的には人工絞丸太生産の延長上にあると考えられる。従って桁丸太は床柱に用いられる人工絞丸太とは別個の商品ではあるが、用材林に磨丸太の育林技術が適用される中で、育林技術の単なる副産物から、次の専用林造成にみられるように、しだいに独自のものへと分化していったと考えられる。

D類型の経営目標はいずれも用材生産を中心としながらも、桁丸太生産をもう1つの主軸にしようとしている。中でもD₂では、とくに利便のよい林地には、桁丸太専用林を造成しはじめており、スギ用材林からしだいに桁丸太林が分離独立していく姿を見ることができる。この類型の林家とは40年代に新たに形成された桁丸太専門業者が取引関係をもっている。北山地方の新しい量産商品である桁丸太生産の担い手としての地位を、より一層明確にしはじめているのがこのD類型である。

(7) E類型＝少量間断的に磨丸太を生産する経営

京北町内あるいはその周辺地域にあって、数の上からは最も多く存在する類型であると思われる。所有人工林の中に占める丸太仕立林も2～3haどまりであって、比重は低い。そして、とくに30ha以上の中～大規模層では、年間収入の大部分は用材林収入に依存している。E₃のように比較的規模が小さくなると、丸太収入の比重が高くなる。

いずれにしてもこの類型の特徴は、間伐という形で、2～3年に1度数十本の丸太を伐採するという、間断的な供給を行うことである。E₃は連年伐採を行ってはいるものの、伐採量は30～40本と少ない。経営目標をみても用材林業をめざしている。

最初のアンケート調査でみた、20ha以下層の、磨丸太収入が最近5ヶ年間のうち1～2年しかなかったと回答した部分も、この類型に属すると考えてよい。ここで注意しなければならないのは、この類型の林家では、他に安定した主業や副業による収入がなく、山林収入に大きく依存しなければならない場合は、磨丸太の伐採方式は、間伐というよりもむしろ抜き伐りになる傾向があるということである。スギ・ヒノキ用材価格の低迷している状況下では、山林収入を少しでも高めるために、丸太収入に大きく依存せざるをえない。そのため用材林育成のための間伐という原則が、往々にして人工絞丸太適木を優先的に伐採していくという、優良木の抜き伐り方式へと容易に移行してしまうのである。こうして用材林分における丸太生産が、用材生産の原則を越えて独り歩きしはじめることになる。すなわち丸太生産と用材生産との競合から矛盾へと移行する。かつての並丸太の間伐の段階であれば、こうした矛盾は決して生じな

かったはずである。従ってこの矛盾は人工絞丸太生産段階に特有の現象であるといえる。

こうした現象は主として次の二つの場合に生じやすい。一つは林業経営自体の経営方針があいまいな場合、一つは林業経営の維持がしだいに苦しくなってきた場合である。いずれにしても、こういった用材生産と丸太生産の競合・矛盾の生じることは、林業経営そのものの存立が問われる重大な局面にあることを意味する。この矛盾が、当該林分の改植という形で解決されていくなればさして問題はないのであるが、劣等木ばかりが残存した林分として放置されるなら、もはやそこからは磨丸太原木が生産されることもなくなり、用材生産自体も危うくなるからである。

現在、京北町を中心に、こういった林分がしだいに増加しつつあるように思われる。「少々の劣等木であっても年数がたてば一人前の立木になる。」と楽観視する人も多い。けれどもそうなるという保証は何もない。京北町だけでなく、吉野地方においても同等ないしはそれ以上の規模で同様の問題が生じている。この点、京北町のさらに外延部、例えば綾部市や和知町といった地域にも同様の契機が存在したわけだが、人工絞丸太原木の用材林からの抜き伐りが、40年代の末から50年代にかけての人工絞丸太ブームが終熄しはじめる頃からようやく開始されたばかりなので、抜き伐りの程度は余り激しくなかった。その結果、用材生産との矛盾はそれほど強くは発生しなかったとみてよい。

(8) F類型=新しい試みを展開する経営

F₁及びF₂はいずれも日吉町天若地区に存在する経営である。F₁は今須林業を一つのモデルとして、択伐林施業によって丸太原木を生産していこうとしている。また天然出絞の用材林造成も考えている。それにはかなり集約的な施業が必要であるが、牛乳販売業などの余剰投下でこれを賄っていく予定である。F₂は、専ら桁丸太林の造成を最終目標とし、その過程で間伐で丸太生産をしている。これは今まで北山地方で見られなかった新しい施業で磨丸太を生産していく方法が京北町周辺で芽生えつつあることを示す。吉野地方の一部でも同様の試みがあることは、従来の施業体系に止まらず、新しい模索と可能性を追求するという、いわば産地としての潜在力を示すものといえる。

以上AからFまでの類型に区分して、京北町及びその周辺部林家の、磨丸太育林生産のしくみについてみてきた。その結果、従来から行われてきた用材林業部分を経営の中でどのように位置づけるかによって、磨丸太の育林生産方法は大きく異なることが明らかとなった。20～25年生の磨丸太原木の中でも若齢の立木から、3m材が1玉生産されているのが、現在の京北町の基本的な丸太育林生産である。これは第3節でもみるように、北山地方の中で量的な中心を占める部分であり、従って北山産地の中軸商品である。その部分が、単一の生産様式ではなく、施業面でもまた経営体の中での位置づけでも様々な姿をとっていることがわかった。いわば多彩な生産様式のもとで、ほぼ同規格の原木が生産されているところに、この京北町の育林生産の特徴がある。これは中川地区の場合とは大きく異なる点である。多様な中から生産されてくるということから、今後も地域全体としての供給の安定度はかなり高いとみられる。しかし、この地域の多くの経営体では、用材林業の展開の中で磨丸太生産を行っているわけだから、総じて今後の磨丸太生産の安定性は、用材林業の経営いかんにかかっていると見える。

注)

- (1) 京北町 「京北町振興計画」昭和56年 p22
- (2) 林野庁企画課 「地域林政推進調査報告書」 昭和54年
- (3) 祖父谷は山国地区にあって、スギの生育のもっともよい谷筋であり、山国地区の林家にとってはここに林地を所有するのが最高の理想といわれている。

第2節 中川地区を中心とした育林生産構造

すでにみてきたように、中川地区は明治期から多作目ながらも磨丸太を中心とした林業経営が展開していたところである。その後とくに戦後過程で磨丸太生産へ急速に単作目化した。30年代から人工絞丸太生産がはじまり、40年代には人工絞ブームといわれる段階を迎えるが、その中で京北町が人工絞丸太生産の供給地帯として、それも3m1玉どりの若齢原木を生産する地帯として登場し、現在も基本的にはその構造を維持している。そしてその過程で中川の磨丸太専業林家と類似した経営が形成され、2玉どり丸太仕立をめざしている林家も現れていることを指摘した。昭和30年以降の20～30年の間に京北町はこのように変化し、原木供給面で北山地方の主要部分を形成してきたのである。

これに対し、旧来から並丸太の生産地であった中川地区は、どのように対応し変化したであろうか。磨丸太の育林生産構造としては、京北町の経営体と中川のそれとは、どこがどう違うのであろうか。とくに人工絞丸太という肥大生長を利用した新しい商品に対して、中川地区は北山地方の中でどのような位置を占めているのであろうか。本節は、以上の点を分析し明らかにすることが目的である。

京都大学農学部磨丸太研究グループは、昭和50年から51年にかけて、磨丸太の施業及び経営の調査を行ったが、筆者はその一員として中川地区の育林生産を担当した。その後、「低成長経済下における磨丸太林業の研究」⁽¹⁾として56年に追跡調査を実施した。各経営体における伐採量等の多少の変化はみられたものの、経営の基本的なしくみについては全く同じであることがわかった。そこで本節では、主に56年に実施した育林経営調査について分析することとし、50～51年調査はその補充のために使用することとした。56年調査は対象戸数は少ないものの、中川地区の経営については、50～51年調査の分析で用いた類型の典型例だけを再調査したものだから、これら典型例だけでも中川地区の基本的な育林生産構造をほぼ把握することができると考えられる。ただし大森・真弓・高雄地区の林家は56年に新たに追加対象としたものである。

表4-4はその主な調査項目について総括し、かつ、4つの類型に区分したものである。中川の場合は京北町とは異なり、経営の大部分が磨丸太原木の販売で賄われているので、丸太収入の比率によって類型を区分することは適当で

(表4-4) 中川及びその周辺部の育林経営

類型	林家記号	林家名	所有山林面積 ha	所有人工林中の各林分面積			山林収入割合 丸太:タルキ:用材	丸太以外の 山林収入の 内容	丸太の伐採方法 年間伐採本数	伐採丸太の 伐期 1立木の玉数	伐採丸太の 抑木割合 立木丸太単価	丸太分の 抑木割合	労働力の 自家割合	年間山林 収入 年間 経営費	ヒノキ林面積 その中心樹齢	経営目標
				丸太林 ha (%)	タルキ林 ha (%)	スギ用材林 ha (%)										
A	A ₁	岩井	85	26 (49)	3.3 (5)	24 (45)	90:10:0	—	皆伐・ヒノキ植林 の間伐 800本	45年生23年生 2.5-3 1-1.5	90% 1.1~3.7万円	98%	数%	2500万円 1600万円	20ha 10~20 50~60	品種の厳選・ヒノキ造林・ タルキ林造成
	A ₂	清水	65	27 (77)	1.7 (5)	6.3 (18)	80:7:13	マツ皆伐	皆伐 900本	25~40年生 1玉 3玉	100% 1.2~4.0万円	77%	25%	2500万円 1200万円	6ha 50年生以上	外産品種の厳選(丸太) ヒノキ植林35年伐期
B	B ₁	福岡高	33	8.7 (50)	2.1 (12)	6.5 (38)	90:10:0	—	皆伐 250~450本	35~40年生 2~2.5玉	100% 1.8~3.1万円	74%	75%	1000万円 170万円	6ha 50年生以上	ヒノキ植林 丸太は現状維持
C	(C ₂)	松木	13	5.4 (53)	0.6 (7)	4.2 (40)	60:40:0	—	漸伐・丸太林の間伐 200本	27~28年生 1~2玉	100% 0.3~3.0万円	100%	100%	550万円 100万円	用材の大部分 26~30年生	2玉どり丸太林 多作目化志向
D	D ₁ 真弓	谷口	35	13 (73)	(—)	4.7 (27)	100:0:0	—	皆伐・用材間伐 600本	23~39年生 1~2玉	40% 0.8~1.5万円	84%	60%	700万円 100万円	? 25年生以下	品種厳選 30~35年生の丸太伐期
	(D ₂) 大塚	田尻	35	14 (82)	0.1 (--)	3.0 (18)	100:0:0	—	皆伐・漸伐 700~1000本	26~28年生 1~1.5玉	8% 1.5~2.0万円	88%	65%	800万円 450万円	3ha ?	伐期35年の2玉どり丸太 ヒノキ林は温存・品種の厳選
	D ₃ 沼田	中川	56	8.2 (50)	0.5 (3)	7.8 (47)	50:0:50	マツ用材主伐 スギ林道支障木	皆伐 100~200本	28~30年生 1玉	100% 1.0~2.5万円	100%	21%	900万円 400万円	スギ・マツ用材林 25~45年生以上	品種の厳選 用材林温存

注 *○印は丸太の一貫生産経営 従って立木丸太単価は1本当り加工経費5000円として逆算して算出した
*山林収入は加工収入で計算

ない。他方、中川地区にはタルキ林分があり、タルキ収入があるので、これの収入割合は一つの基準となりうる。また中川地区の磨丸太育林経営を類型化するための最も大きな基準となりうるのは、丸太立木の伐期である。明治期から磨丸太育林生産を展開していることもあって、磨丸太原木としては高伐期のものが存在することが、中川地区の大きな特徴である。それも一般用材林業にもみられるように、山林所有面積が大きいほど概してその伐期も高いといえる。ただ、その伐期には限度があり、せいぜい50年どまりで、用材林業のように70年とか100年といった伐期は存在しない。そこで中川地区の場合は山林の所有規模と丸太の伐期によって類型を区分することとした。そして中川周辺部の場合は、中川地区の経営に限りなく近いものとして、一括して一類型とした。それでは以下、各々の類型についてくわしく見ていく。

(1) A類型……中川地区の上層の林家

A₁ は第1章でふれた岩井家のことである。中川地区での最大規模の林家は250haで、A₁ の3倍程度の規模であるが、磨丸太の育林生産に関してはこのA₁ やA₂ とほとんど変わらない。すなわち全く同様の伐期で同質の原木を生産しているのであり、単に丸太林分面積をより多く所有し、より多くの生産経費をもって、より多くの年間収入をあげているにすぎない。従って、100ha以上の大規模林家の経営構造も、A₁ やA₂ を見ることによって明らかとなるはずである。そこでここでは、中川地区の大規模林家の代表例としてみていく。

A₁ の所有人工林をみると、85haの全所有山林のうち丸太林は1/3以下の26haしかない。人工林としてはスギ・ヒノキ用材林が24haも存在し、そのうちヒノキ林が20haと大部分を占めることがわかる。山林収入は90%が丸太によるものであるから、高齢のヒノキ林は全く伐採されずに、単に所有されているだけといってよい。このようなヒノキ林の所有面積とその蓄積の大きさを見る時、先にみた京北町のA類型ときわめて類似していることがわかる。丸太林からは年間800本程度の伐採を恒常的に行っているが、1本の立木からは2.5～3玉平均もとれるので、実際には1玉どり立木に換算すると1600～2000本の伐採をしていることになる。伐期は45年が中心であるが、一部23年生立木も人工絞丸太用として伐採している。立木の単価は23年生のものは1.1～1.6万円で

あるが、45年生のものは2万～4万円になる。なお、数名の常雇労働者を雇用して育林施業を行っている。

A₂もA₁とほぼ同じく、ヒノキ用材林の高齢級のものを6ha所有しているが、これは当経営の経営対象とはなっていない。丸太の伐期も45年を中心とする一方、人工絞丸太用の若齢伐期も採用している。なおA₂はマツ用材林の皆伐を実施しているが、これはヒノキ林を造成するためのものであって、用材収入を確保するためのものではない。A₁では10～20年生のヒノキ林を数ha所有しているが、これは昭和40年代に獲得した丸太売上の余剰をヒノキ林造成に投下したものであり、A₂はそのあとを追ってほぼこれと同様のことを実行しようとしているのである。余剰の投下先の一つにヒノキ林造成が位置づけられていることがわかる。一般に中川地区のA類型は、昭和30年代から40年代にかけてかなりの余剰を獲得してきたが、その投下先は大きく分けて2つあった。1つはヒノキ林の積極的な造成であり、1つは、中川地区外での新たな林地拡大とそこでの磨丸太林の造成であった。林地拡大は京北町をはじめ、大森・雲ヶ畑などで顕著にみられた。ここにあげた経営は、いずれも前者の方向を選択してきたわけである。

それではこのA類型が供給する45年生という高伐期の原木からは、一体どのような材が生産されるのであろうか。枝下高が平均12～15mにもなるので、3m材にすれば3玉はとれるはずである。並丸太が中心であった30年代までは、桁丸太・長押用丸太・棟木丸太といった長尺丸太をはじめ、床柱・面皮柱や床框材に用いられた。柱物のたて物だけでなく、横物としての利用も多かったのである。現在でもこうした部材としても用いられてはいるが、坪単価が100～150万円以上の特別に高級な建築にほぼ限って使用されるといってよい。従って、使用量は30年代よりもはるかに少なく、限定されざるをえない。桁丸太はすでに京北町産で代替されていることもあって、中川A階層の供給する材には、供給量に見合った需要量が存在していない、ということが出来る。だから、こうした立木は、以前のように上述の多様な部材にきめ細かくふり当てられるのではなく、かなりの部分が人工絞丸太に加工されるのが現実である。その場合、3mの人工絞丸太を最大限3玉とるべく、「3丁巻き」が行なわれることもある。とりわけ元玉と2番玉からは品質の良い人工絞丸太が生産され、地

山紋丸太という呼び方がなされている。従って、このA類型の経営林の立木からは、旧来から引続いて、銘木としての並丸太と共に、高級絞丸太が生産されているのである。次にみるB類型でも高級絞丸太は生産されているが、銘木級の並丸太が生産されることはほとんどない。

今後の経営目標をみると、いずれも植栽苗木の品種の厳選と共にヒノキ林造成に積極的な姿勢がみられる。とくに40年生以上の磨丸太林になると形状比がきわめて小さくなるために、通直材を育成することがむずかしくなってくる。

「細長く真直ぐ」に育てることの困難さが、とくに品種の厳選に向かわせているのである。ただ45年生の立木を生産するには、ヒモ打から始まって約10回の枝打が必要であり、かつ、熟練労働者を養成しなければならず、必然的に育林生産コストは膨大なものとなる。後にも分析するように、長伐期の採算性は相対的に低下していることもあって、A類型は、今後は伐期を35年程度に低下させることも検討している。人工絞丸太時代の中であって、旧来からの並丸太生産も何らかの対応を迫られてきたとあってよい。

(2) B類型……35～40年伐期で高級人工絞丸太原木を生産する経営

B₁は中川地区では中規模に属し、すでに明治・大正期から並丸太中心の経営を展開してきている。第1章の福岡家がこのB₁である。A類型と同じく、40年代以降はモノカルチャー化し、わずかなタルキ収入はあるけれども、丸太収入が100%近くを占める。35～40年の伐期で、連年250～450本程度の伐採を行っている。自家労働力の比重の高さが育林経費を低くおさえているので、300本程度の伐採量でも経営は維持できている。なお50年生以上のヒノキ林6haを所有するが、すでに枝打も完了しているので、現在は保育の必要は全くない。経営内部におけるヒノキ林の位置づけは、京北町のA類型や中川地区のA類型と全く同じであるといえる。

丸太立木の単価は、A類型のように4万円前後といった飛び抜けたものではないが、2～3万円といったレベルで安定している。35～40年生ともなると枝下高が10～13mほどになり、かなりの長尺丸太がとれる計算になる。ただ30年代まではA類型に準じる銘木並丸太を生産していたが、銘木並丸太の需要が減少し限定された現在では、もはや、このB類型の立木が並丸太として商品化さ

れることはほとんどない。銘木並丸太の需要は、A類型からの供給量でも多すぎるぐらいなのであるから、B類型の原木がここに参入する余地はない。従って、このB類型が供給する丸太は、専ら高級絞丸太として加工生産される。経営目標としては、余剰をもってヒノキ林を拡大していく計画はあるが、丸太生産に関しては全くの現状維持である。中川地区で、現状維持でよいと考えている類型はこのB類型だけであるといつてよい。その理由は後に述べる。

(3) C類型……中川地区の平均的な人工絞丸太を一貫生産しつつ、タルキ供給を行なう経営

C₁は、第1章でみた松本家であり、30年頃まではタルキ中心に経営を行ってきたが、それ以降はしだいに丸太の一貫生産に比重を移してきた。タルキ林分から丸太林分への改植が積極的に行なわれ、現在0.6haのタルキ林しか所有していない。しかしながら当経営の労働力構成は自家労働力100%という利点があり、磨丸太生産にとっては理想的な最良質の労働力をタルキ林へも投下できる。それによってタルキ林では最大限の土地生産性を発揮している。C₁は1000本程度のタルキを恒常的ほぼ隔年に生産しており、北山タルキ生産の担い手としての評価は高い。何故なら、第1章でもみたように、タルキ台株施業は高度な技術が要求されるだけに、最良質の自家労働力が最も適しているからである。そのことによってC₁は、0.6haの林分から年間収入の40%を賄いえているのである。

一方、磨丸太原木生産は、27~28年生の林分から数年おきに適木から順に伐採する漸伐方式によって行われている。その為の補助作業としては間伐どりも行っている。総体的に地力の低い中川地区で、挿木による丸太生産を行う場合は、27~28年生で2玉どりを実現するのは容易ではない。2玉どりのためには少なくとも30年、通常は35年の伐期が必要とされる。つまりB類型の伐期に近づかなければならない。現在、1玉どりの丸太林分をかなり所有しながらも、つとめて伐採量を抑えているのは、今後できるだけ伐期を引き上げて、2玉どり丸太林をつくるためなのである。そのためには一貫生産やタルキ収入が大きな支えともなるし、更に別の収入源の確保も必要となる。当主の妻が勤務に出ていることや、当主自身、枝打の請負労働を積極的に行っていることは、直接的

な所得確保につながっている。また、近年、庭園用のスギ台株の育成につとめて、多作目化を志向している。このように家族内の労働力をフルに燃焼させることによって、いそう有利な磨丸太生産を展開しようとしているのである。

(4) D類型……中川地区の経営を理想型としてこれに近づきつつある経営

中川地区の隣接地域である、真弓・大森・高雄などでは、用材林業や薪炭生産から、丸太林仕立への転換が比較的早くから進んだ。高雄のD₃では大正期から、真弓・大森では戦前期から丸太生産が行われ、現在、人工林中に占める丸太林分の割合は中川地区以上に高いことがわかる。D₃は地代収入が大きいために丸太伐採量はかなり抑えられているが、丸太収入に全面的に依存するD₁とD₂では、連年600本以上の伐採を行い、ほぼ同じ所有規模である中川のB₁よりもはるかに生産本数は多く、むしろA類型に迫る数量である。伐期は30年生前後を維持しているものの、平均すれば1玉しかとれない。それは樹齢に応じて枝打が頻繁に実施されていないために枝下高が低いことによる。人工絞丸太が中心となった40年以降は、よりいっそうこの傾向が出てきたように思われる。京北町の経営体でも、3m1玉どりをめざすために枝下高を一率に4mに揃える例がみられたが、D₃でもこれに類似した枝打が行われている結果である。また、D₁・D₂では現在なお実生の丸太林を伐採しているために比較的歩止りが悪いので、そのため品種の選抜には積極的である。今後はより枝打高を高くし、平均2玉どりの丸太林をつくり上げることを目標としている。現在の立木単価は1～1.5万円のものが多く、単価からみれば京北町のA類型よりもむしろ劣るくらいである。D₁・D₃のように立木売をしている場合はその販売先が中川業者であるし、またたえず中川地区の育林方法を取り入れうる立場にあるので、中川地区の経営像、とりわけB類型をめざしているといえよう。

以上中川及びその周辺地区の育林経営についてみてきた。中川地区では山林所有規模によって、生産される立木に明らかに違いのあることがわかった。とくにA類型では伝統的な並丸太用の原木を生産しており、北山地方の質的な中核をなしていると思われるが、しかし、並丸太生産よりもむしろ人工絞丸太に

適した原木づくりをめざそうという動きが見られる。一方、小規模層のC類型では、家族労働力のメリットを基盤として、1玉どり立木生産から2玉どり生産への展開をめざしている。周辺地区のD類型にしても、2玉どり生産を目標にしている。B類型だけが現状維持なのである。

では中川及びその周辺地域でのこういった動きは一体何に基づくのであろうか。丸太育林生産の収益性を類型間で比較をするために、ここで伐期純収入の現在価の計算を試みることにする。この指標は、単位面積において、今後育林投資を行おうとする場合、一生産期間に得られる収入（間伐と主伐）の現在価から、一生産期間の植林・撫育・管理・地代といった費用の現在価の合計をさし引いた値によって収益性を算出しようとするものである。その計算式は図4-1のとおりである。そのために、中川の各類型の中から、A₁・B₁・C₁の各林家を選び、昭和56年現在でのそれぞれの育林方式と投下費用に加え、伐採時の立木単価や伐採方法などについて詳細に聞きとった。その上で、具体的な林分につきha当りの印付本数を測定して算出したものが表4-5と表4-6である。

まず表4-5では、A₁の45年生挿木林分を対象とし、しかもA₁の所有林のうち最良と思われる1等林分、平均的と思われる平均林分、そして最も悪い

(図4-1) 伐期純収入の現在価の計算式

$$E = \frac{A_u}{1.0p^u} + \frac{D_a}{1.0p^a} + \frac{D_b}{1.0p^b} + \dots$$

$$\left[\begin{array}{ll} E : \text{収入の現在価} & A_u : \text{伐期収入} \\ p : \text{林業利率 } 0.04 & u : \text{伐期} \\ D_a, D_b, \dots : a\text{年 } b\text{年} \dots \text{における間伐収入} \end{array} \right]$$

$$I = C + B - \frac{B}{1.0p^u} + V - \frac{V}{1.0p^u}$$

$$\text{ただし } C = \frac{C_1}{1.0p} + \frac{C_2}{1.0p^2} + \dots + \frac{C_n}{1.0p^n}$$

(C₁=1年目 C₂=2年目……の費用)

$$\left[\begin{array}{ll} I : \text{費用の現在価} & C : \text{上記のとおり} \\ B : \text{林地価格} & \text{ここでは推定時価を採用し} \\ & \text{1ha当り 500万円とする} \\ u : \text{伐期} & p : \text{林業利率 } 0.04 \quad V : \text{管理資本} \end{array} \right]$$

∴ G = E - I で算出される

(表4-5) 各類型の主伐・漸伐収入

(ha当り)

林家記号	伐採木の種類	伐採木の樹齢	伐採方式	主伐			漸伐			全収入	漸伐回数	漸伐樹齢	植栽密度
				印付木数	立木単価	収入	立木木数	立木単価	収入				
中川A ₁	挿木	45年	皆伐	2640本	最高 3.7万円	9768万円	—	—	—	9768万円			5500本
				2640本	平均 2.8万円	7392万円				7392万円			
				2640本	最低 1.6万円	4224万円				4224万円			
中川B ₁	挿木	35年	皆伐	2960本	最高 3.1万円	9176万円	—	—	—	9176万円			6000本
				2960本	平均 2.2万円	6512万円				6512万円			
				2960本	最低 1.1万円	3256万円				3256万円			
中川C ₁	挿木	最終伐30年	漸伐26~30年	1625本	最高1.73万円	2761万円	875本	2.17万円	1898.5万円	6557万円	2回	26年生	6500本
							875本	2.17万円	1898.5万円			28年生	

(表4-6) 伐期純収入の現在価の計算

林家と林分	A ₀	$\frac{A_0}{1.0p^a}$	D ₀	$\frac{D_0}{1.0p^a}$	D _b	$\frac{D_b}{1.0p^b}$	E	C	B	$\frac{B}{1.0p^a}$	V	$\frac{V}{1.0p^a}$	X=C+D+V	$Y=\frac{1.0p^a \cdot V}{1.0p^a}$	I=X-Y	G=E-I	備考	
1 A ₁ 等	9768	1672					1672	851.6	500	85.6	282	48.3	1633.6	133.9	1499.7	+ 172.3		挿木
平均A ₁	7392	1265					1265	851.6	500	85.6	282	48.3	1633.6	133.9	1499.7	- 234.7		挿木
1 B ₁ 等	9176	2325					2325	725.3	500	126.7	127.5	32.3	1352.8	160	1192.8	+1132.3		挿木
平均B ₁	6512	1650					1650	725.3	500	126.7	127.5	32.3	1352.8	160	1192.8	+ 457.2		挿木
1 C ₁ 等	2761	851	1898.5 (26年)	685	1898.5 (28年)	633	2169	928.7	500	154	145	44.7	1573.7	198.7	1375	+ 794		挿木

と思われる3等林分での立木単価を計算して、各林分のha当りの収入を計算する。B₁についても35年生挿木林分を対象とし、同様に計算する。C₁については、近年、最良と思われる1等林分の伐採しか行っていないので、他の林分の計算は不可能であった。またC₁では、とくに漸伐の形で26年生から4～5年間で皆伐されるので、この形に従って計算してある。次に表4-6には、A₁・B₁の各々の1等林分・平均林分とC₁の1等林分についての、伐期純収入の現在価の計算の各要素を示した。

さて計算結果をみると、表4-6の最終項目Gのようになる。ここで特徴的なのは次の点である。

- ① A₁のもつ45年生林分では最良の林分の場合のみプラスの値を示し採算はとれるが、平均的な林分ではもはやマイナスの値を示す。たとえ林地価格を考慮しなくとも、平均的な林分ではマイナスの値で採算はとれないことになる。
- ② B₁の35年生伐期林分であれば、1等林分はもちろんのこと、平均林分であってもかなりのプラスを示す。
- ③ C₁の26～30年生の漸伐方式でも採算はとれ、とくに1等林分でのプラス値は高い。
- ④ B₁とC₁とを、1等林分で比較してみると、B₁の方が50%以上の高い値を示す。

以上をまとめると次のように言うことができる。現在のような人工絞丸太の段階にあっては、45年生という旧来の銘木並丸太生産に近い伐期を維持するのははなはだ不利なことである。先にも述べたように、A類型の林家では、45年生という高い伐期の自らの経営にとっての意味が喪失しつつあるのを感じはじめていることから、このことはうなずける。一方、C₁のような小規模林家では30年生以下の短伐期にならざるをえない。この伐期では平均2玉どりの立木を生産することはむずかしいものの、かなり良質の人工絞丸太原木を生産しうる。採算性はA₁を上回るが、しかしB₁と比べてみると採算性が劣る。つまり中川の各類型の中ではB₁の35年伐期による丸太育林生産が最もすぐれていることがわかる。C₁が更に伐期を5～10年程度延長して平均2玉どりの立木生産を志向していることは、十分に根拠のあることといわねばならない。

このように中川地区の育林経営の中では、旧来からの並丸太育林生産の採算悪化によって、今後はさらに伐期が低下するであろうことが十分に予測される。それに対して、30年生以下の1玉どり育林生産は、いっそう有利な2玉どり育林生産をめざして伐期は上昇するであろう。35年生へと取れんするようなベクトルが明らかに存在するのが、中川地区の育林経営の特徴である。前にみた京北町のA類型の中で2玉どりをめざすものがあらわれはじめているのも、磨丸太専業経営として自立しはじめているがゆえのベクトルと考えてよい。現在の人工絞丸太需要が存在する限り、磨丸太専業経営は、一つの取れん点へ向かって収束していく可能性が大きい。長い目でみれば、中川地区から拡大していった磨丸太育林生産は、人工絞丸太が主軸商品となる中で、しだいにその地域格差を縮小させていく様相を見せはじめている。しかし京北町のA類型以外の大部分の林家では、専ら1玉どりを指向していることを考えると、当面は北山地方全体からすると、20～25年生林分からの1玉どりと30～35年生林分からの2玉どりという2つの方向に展開していくことであろう。

注)

(1) 京都大学農学部磨丸太研究グループ

「低経済成長下における磨丸太林業の研究」 昭和57年

ただしこれは公刊されていない

第3節 北山地方の産地構造

これまでに見てきたように、京北町やその周辺地域を含めた広義の北山地方には、地域によって、また経営によって、多様な磨丸太の生産様式のあることがわかった。それによって、人工絞丸太からタルキや桁丸太まで、磨丸太商品が巾広く生産される産地が形成されている。

中川地区のA類型では最も伐期が高く、長尺丸太・並丸太・面皮柱といった従来からの銘木級並丸太原木の生産に加えて、高級人工絞丸太原木を供給している。ここでいう高級人工絞丸太というのは、昭和56年の製品価格でいうなら3万円以上の卸値のつくものを指している。これに類するものには特殊絞丸太がある。これは20年生前後の肥大生長のすぐれた立木に対して、特殊な絞巻付を行って生産されるものであり、北山では主に地力の高い京北町で生産されている。しかし中川地区の高級絞丸太はそういった加工度の高さではなく、原木そのものの品質のよさに依存しているところが大きい。並丸太用に長年月かけて育林生産されたものが、人工絞用に転用されているともいえる。

中川のB類型も、同じく高級絞丸太用の原木を生産している。これらの絞丸太は、規格住宅ではなく注文住宅に用いられるのであり、人工絞丸太の中でも旧来からの銘木的な性格を残した商品である。従って、産地問屋から東京・大阪・名古屋といった大都市の銘木問屋を通じて一品流通する傾向がなお強い。人工絞丸太一般が与える高級イメージ感の実質的な担い手がこの高級人工絞丸太なのである。その意味で北山磨丸太産地の質的な中核商品であるといえる。反面生産地域が中川地区及び高雄・鷹ヶ峰などの周辺地域に限られるため、生産量は少なく、並丸太も含めて3材に換算して年間1.5万本程度と思われる。

中川C類型は、小規模ゆえにほぼ全面的に自家労働力に依存している。磨丸太の育林生産では、とくに自家労働力が最も良質とされていること、またこのC類型は高度の施業が必要とされる北山タルキ生産の担い手であることから、25～30年の伐期としては最上質の丸太原木を生産している。枝打には原則として鎌が用いられることをみてもうなずけるであろう。製品単価でいうなら2.5万円前後の原木を生産する。従って、北山地方では、先の高級絞丸太を1等品とするなら、このC類型は2等品丸太を生産しているということができ

る。なおこうした2等品丸太は、周辺部のD類型や一部京北町からも生産され、生産地域としてはかなり広範囲に及んでおり、少なくとも1等品丸太よりも生産量は多いと思われる。

またC類型を特徴づけるタルキは、以前に比べて生産量は数分の一に減少しているものの、いぜんとして台株方式によって育林されている。生産量の多い吉野産海布タルキとは異なり、銘木としての地位を保っている。1等品絞丸太と同じく、産地問屋から都市銘木問屋を経由して高級建築に用いられるが、この商品は北山地方の独占商品であるといつてよい。3m材に換算して1万本程度の生産量である。

以上見てきた並丸太・1等品丸太・2等品丸太・及びタルキが、吉野地方に対して北山地方を特徴づける品目であるといつてよい。タルキを除いて、これらの品目が吉野地方において全く生産されていないわけではないが、その絶対量からすれば、はるかに北山地方の方が上回っている。

さて次に、京北町とその周辺部に目を向けてみよう。すでに見てきたように、京北町での磨丸太の育林生産は、用材林生産との多様な組み合わせの下で行われている。京北町のA類型でさえも、磨丸太林業経営の自立化をめざして用材林伐採が行われているし、C類型では、用材林分からの純粋間伐材として人工絞丸太原木が生産されている。その中には特殊絞丸太のように、特殊な絞巻付加工が施されて数万円以上の単価がつくものもあるが、生産量としては数千本程度にとどまる。その他の大部分は、製品価格で2万円前後ないしは2万円以下のいわば3等品の人工絞丸太原木である。すなわち3m材1玉どり立木で20年生前後のものが主体である。京北町が中心であるが、その周辺部の八木町・日吉町をはじめ、中川地区及び中川周辺の京都市域からも生産され、生産地域としても最も広範囲に及ぶ。総生産量も7~8万本に達すると推定され、北山地方における量的な中核商品を構成している。これを3等品丸太と名づけておく。

なお3等品丸太は生産される地域が最も広く、それを担う育林経営も様々である。また地力も異なりスギの品種も多様であるのに加え、数多くの中小規模加工業者がその加工生産の担い手である。これらの理由から、生産される人工絞丸太の大部分は当然のことながら形質にバラツキがみられる。枝打あとの巻

き込み具合、絞の入り具合、加工の仕上げ具合のどれ一つをとってみても、然りである。さらに、これと同等の商品として、奈良県・三重県をはじめとして他府県材が産地に集荷される結果によって、そのバラツキは一層拡大されることになる。この3等品丸太こそ最もバラエティーに富んだもので構成されているのである。

しかしながら、人工絞丸太の需要が拡大することによって、それはもはや単品流通することなく、規格品として流通し消費される。建売住宅やプレハブ住宅などは、住宅そのものが規格住宅であるから、そこに使用される人工絞丸太は、あたかも双子のように似たものでなければならない。住宅展示場の展示住宅やマンションのモデルルームは住宅の見本でありカタログなのであるから、実物住宅もそれと同一でなければならない。床柱という重要な部材に用いられる人工絞丸太も然りである。昭和40年代までの北山地方では、人工絞丸太ブームの大量需要に対して、新しく産地問屋が形成され、数多くの中小加工業者が広汎に生まれることによって、曲りなりにも供給を持続しえた。しかしながら、とくに大手住宅産業の抬頭とそこでの規格品人工絞丸太の大量需要に対しては、従来の供給システムでは対応し切れなかった。北山の問屋には、40年代の後半に、住宅メーカーからの規格品大量取引の商談があったにもかかわらず、問屋の方から断ったという事実が少なからずあった⁽¹⁾ことは、それを示している。

オイルショック以降、京北町につづいて中川地区にも磨丸太の産地市売市場が成立した。その後小規模ながら小野郷地区に1ヶ所、中川地区に1ヶ所が追加されて、現在4ヶ所の市場が存在している。そこへの主な出荷者は中小加工業者であり、買方は中川及び千本の産地問屋が中心である。特別オープン市には全国からの業者が買方として集まるが、年間を通じて70~80%が産地問屋によって買取られるとみてよい⁽²⁾。また市場へ出荷される材は、2万円前後の人工絞丸太が中心であり、高級絞丸太や並丸太、タルキ、桁丸太などはきわめて少ない。つまり市売の形で売買されるのは、北山地方の量的な中核商品であるところの3等品人工絞丸太が中心であるといつてよい⁽³⁾。この部分こそが大量規格品として流通し消費される中軸部分なのである。ちなみに北山地方の最大手の産地問屋である加藤林産の場合、48年頃からプレハブメーカーへの納材は

あったものの少量に止っていた。しかし産地市売が成立した昭和50年以降、しだいにプレハブメーカーへの納材部分の比重を増加させ、今では最大の取引先となっている。そのための仕入れには、立木買付もあるが、産地市売での選別買付が大きな支えとなっている。

また中仁商店も大手住宅メーカーへの納材を行っているが、その主な仕入れは産地市場である。岡清商店は大手建材店との大量取引を50年以降開始しているが、その商品の仕入れ先はほとんどが産地市場である。その商品の価格帯は1.5～2万円前後のものが中心であるという。

このように、北山の産地問屋は、産地市売が成立することによって自らの必要とする人工絞丸太を集中的に集荷できるようになり、住宅メーカーや大型建材店との新たな取引の開始とその拡大を実現した。それは、産地市場が3本～7本といった小さな櫃を数多く設け、その櫃には同一規格品はもちろんのこと、エクボの具合や絞の入り具合といった、外見上も同一の商品を一櫃にまとめるようになった結果、買手たる産地問屋は自らの必要材をたやすく調達できるようになったからである。自然条件の異った、また育林技術レベルの異った広汎な地域において、多様な人工絞丸太原木が少量分散的に存在するのである。ただ人工絞加工を施すことによって原木の形質のバラツキをある程度おさえることは可能であるが、しかし一般の製材品のようにこれをさらに修正加工することは不可能である。大量集荷と品揃え機能によって、このバラツキを規格品大量需要に結びつける役割を果たすのが、産地市売であるといえる。しかし単に3等材人工絞丸太を大量に集荷し販売するのなら吉野においても同様に可能であり、各種条件を考慮すれば、むしろ吉野の方が有利であると考えられる。しかしそういった状況の中で、北山産地が吉野産地に十分に対抗しうるのは、大量規格品に対して高級イメージ感を与える高級人工絞丸太の生産基盤が北山地方に存在するからである。中国地方の某大手業者が、「同じ程度の価格であるなら、北山材の方がイメージ的に売りやすいから、吉野材よりも北山材を取り扱う。」⁽⁴⁾と述べていることがそれを端的に示している。高級感をかもし出すための材料としての側面がここにあらわれている。またいくら3等材を中心に取扱う大型建材店であっても、銘木級の並丸太やタルキが必要な時もあるし、桁丸太の受注をすることもある。そういった高級材を常時在庫している

のが北山の産地問屋である。

北山地方は、その自然的条件（とくに地力条件）や用材林業とのかかわりの中で、磨丸太商品については、3等材の並材商品から高級絞丸太まで、さらにタルキから桁丸太までの商品をすべて生産しうるしくみをつくり、かつ主力商品の量的生産を実現している。地域を通覧すると、中川地区とそれ以外の地区とで育林生産されるものが異なるのであるが、それを統合することによって商品の品揃えを実現している。

育林生産に関して言うなら、地域間で水平的分業が行われている。旧産地の周辺部に新たな磨丸太育林経営体が成立して、安定的な供給基盤が形成された。さらにその外延部には、用材林中からの間伐材として間断的・限界的な供給部分が存在し、需要の変動に弾力的に対応しうる構造となっている。

一方、加工流通に関して言うなら、垂直的に分化した加工業者・産地市売・産地問屋が、それぞれの機能を分担している。このことによって、旧来からの銘木問屋ルートはもちろんのこと、地方への直接販売や大型建材店・製品市場・大手住宅メーカーといった、あらゆる流通ルートにも対応しているわけで、ここに新しい商品である人工絞丸太の加工流通構造を確立した。

以上の育林生産から加工流通に至るまでの全構造が、京都北山地方における磨丸太林業産地のしくみである。

注)

- (1) 北区中川北山町の大手産地問屋 加藤林産での間取りによる
- (2) 北区中川北山町 北山丸太生産協同組合での間取りによる
(昭和58年)
- (3) 北山丸太生産協同組合での間取りと、売上資料による (昭和58年)
- (4) 岡山市の総合建材問屋である 野崎住建での間取りによる

第5章 要約

第1節 北山地方の旧生産構造（昭和初期まで）

北山地方の中核部分をなす中川地区は、およそ1000haの林野面積をもち、秩父古生層に属するものの、スギ林業地としては地力は低い方である。このような土地条件の中で、すでに明治以前から、山すその最も地力の高い所には台株によるスギ磨丸太林とタルキ林が、中腹部には雑木林とヒノキ林を、上腹部の地力の低い所にはアカマツ林を配して、かなりきめ細かな土地利用が行われてきた。

磨丸太はシロスギ品種が用いられ、択伐萌芽更新による台株仕立方式によって生産され、伐期は40～60年であった。この育林過程は、地元の熟練労働者によって担当されたが、とくに台株の枝打は複雑な作業内容を含むため、育林技術というよりはむしろ技能に近い特殊な技術というべきものであった。こうした自然条件と特殊な育林技術により、通直・無節・適寸という三大必須条件に加えて、年輪幅の小さい色沢のよい磨丸太が生産された。なおこの段階の磨丸太は、後にみる人工絞丸太ではなく、絞のない並丸太であった。つまり総体的に地力が低いという土地条件を利用して、生長の遅いシロスギ品種を用い、台株仕立方式で強度な枝打を繰り返すことによって、はじめて銘木に値する磨丸太が生産されたのであり、まさに特産物としての内実をもっていた。

磨丸太育林生産の担い手は、中川地区の上層及び中層林家であった。明治・大正期には、いずれも磨丸太原木の販売収入が中心であるとはいえ、タルキの販売もかなりの比重を占めた。これに薪材や一般用材、さらに松茸の売上げを加えて、多作目経営を展開していた。なお20ha以下の下層林家では、磨丸太生産をほとんど行わず、タルキを中心としていた。上層の林家では、常雇労働者によって、また中層林家では、常雇ではないがかりつけの労働者によって育林が行われた。とくに上層の場合は、磨丸太としての伐期が高かったので、磨丸太の中では最上質のものを生産しえた。

明治期には、すでにかかなりの数の加工業者が形成され、明治末には問屋的な性格をもつものもあらわれた。しかし大部分が零細であって、育林労働者を兼ねるものが多かった。加工された製品は、京都及び大阪の銘木問屋を通じて全国に販売された。当時の磨丸太は、床柱をはじめ、長押・面皮柱・化粧桁丸太

等に幅広く利用され、現在の規格商品たる人工絞丸太とは異なって、太さや長さはかなり多様であった。従って、都市銘木問屋が一本一本販売していく単品流通形態をとった。

当時すでに、奈良県吉野地方でも磨丸太が生産されてはいたが、ここでは用材林中の間伐材として生産されていた。従って、とりわけ施業体系の違いによって、北山磨丸太は吉野磨丸太とは質的にみて一線を画していた。このように、北山地方では特定の磨丸太が、ほぼ独占的に生産されていたといえる。以上のように、明治期には、育林生産から加工・販売に至るまで、特産地としてのシステムが出来上っていたのである。

しかし明治中～後期には、すでに次の段階へ移行をはじめるといえる諸変化が生じていた。まず育林方式では、従来からの台株仕立方式に加えて、新たに一斉仕立方式が採用されると共に、品種としてシバハラが選択された。この品種は、シロスギに比べて色沢などにおいて劣るものではあったが、生長の点においてはるかにすぐれていた。又、一斉仕立方式も生長の点では台株方式を上回るものであったし、その技術もはるかに簡易化された。従来シロスギ一斉仕立方式では、その適地は地力の高い所に限られていたが、シバハラ一斉仕立方式は、磨丸太育林の適地を一挙に拡大することになり、中川地区での磨丸太林分面積が増加した。

さらに、この頃より用材林中の間伐材からも磨丸太が生産されはじめたが、これは磨丸太育林生産が中川地区周辺のスギ用材林業地帯へも拡大していく、大きな契機となった。

いずれにしても、磨丸太の育林生産は、台株仕立方式に限定されることがなくなり、ここに新しい生産方法が加わり、多様化することになった。それは、磨丸太の育林生産が、技能的ともいえる特殊技術から解放されたことを意味し、これが次にみる旧構造から新構造への転換の最大の要因をなした。

第2節 旧構造から新構造への転換（昭和30年代まで）

磨丸太の需要は大正末から昭和初期にかけて増加すると同時に、流通ルートも今までのルートに加えて、直接東京や名古屋の大都市に販売されることも多

くなった。

このような一般的状況の中で、北山の育林経営はしだいに次にみるような大転換をはかっていくことになる。従来、磨丸太を中心としつつも、多くの作目でもって経営を展開していたものから、しだいに薪材・松茸・タルキといった作目を減少・消滅させていき、磨丸太単作目経営へと転換していったのである。これは中川地区の上層及び中層のいずれの林家についてもあてはまるものであった。

磨丸太への単作目化は、台株仕立林を一斉仕立林へと改植することと雑木林を一斉仕立林へ拡大造林することによって遂行された。この磨丸太林分の拡大は、先にみた生長品種による一斉仕立方式という新しい施業体系を前提として、はじめて実現したものである。

この新しい施業体系は、同時に伐期の低下と育林技術の簡易化を含むものであった。その各々の意味するところは次のとうりであった。

- (1) 伐期の低下……これは、ある一定の直径をもった磨丸太をつくるに当っては、従来の施業体系に比べて、新しい施業体系による方が、生産期間が短くてすむということである。伐期の低下は、必然的に磨丸太の品質低下を意味するものであったが、戦後復興期から高度経済成長期にかけての需要急増期には、それが許容されたのである。早くも昭和20年代には、20～30年という短い伐期が出現した。それまでの一般的な伐期が40～60年であったのに対し、この伐期低下は、中川地区の下層林家が磨丸太の育林生産に新しく参入する道を開いた。
- (2) 育林技術の簡易化……台株仕立による方法は、枝打をはじめとして萌芽更新のための作業が必要で、緻密さと熟練が要求された。これに基づいて北山地方は独占的な地位を保っていたのである。しかし、一斉仕立による方法は、萌芽更新作業を不必要とし、枝打もはるかに簡略化された。このことは、先の伐期の低下と相乗作用をなして、磨丸太育林生産が、中川地区周辺部の用材林業地帯へ拡大していく契機をなしたのである。

以上のようにして、中川地区内をはじめとして、周辺部地域に、新たに磨丸

太の育林生産を行う経営を数多く発生させることになった。真弓・大森地区をはじめ、京北町の細野や周山、八木町神吉などに、その典型的な例がみられた。この動きは真弓・大森地区ではすでに昭和戦前期にはじまるが、それ以外の地域では、中川の加工業者が積極的に磨丸太の立木買い（用材林中の間伐材として）に進出しはじめた20年代から30年代にかけてのことであった。この場合の生産開始の方法には二つのタイプがあった。

- (1) 昭和20年代後半から拡大造林された用材用のスギ実生林に対して、急拠、磨丸太用の枝打が実施されて、丸太仕立林へと転換していくタイプ。
- (2) 当初から、主に挿木苗を用いて造林し、丸太生産のための枝打をするタイプ。

そして育林経営としてみるならば、用材林経営ないしは薪炭林経営を行っていたものが、しだいに磨丸太育林経営へと移行していくのであるが、それが磨丸太育林経営として自立していくには、次のような条件が必要であった。

- (1) 丸太林造成が、20年代から30年代という比較的早い段階から開始され、しかもその造成が所有山林の一部に止まることなく、かなりの面積において継続的に行われたこと。
- (2) 挿木苗や枝打技術の導入が、中川地区の育林経営者などとの個人的なつながりを利用して行われたこと。
- (3) 丸太林造成のための資金は、すべて経営内においてスムーズに調達された。とくに用材価格がなお高水準にあった段階で用材の伐採収入が造成資金にあてられたこと、また、間伐材による磨丸太伐採が積極的に行われ、有利な価格で販売しえたこと、があげられる。

ここに簡易化され、また平準化された磨丸太育林技術が周辺地域へ伝達され、具体的な育林生産の場に適用されて、その結果としてしだいに磨丸太育林経営が自立していく過程を見ることができる。

第3節 北山地方の新構造の形成過程

現在、磨丸太の中の主力商品となっている人工絞丸太は、30年代から生産量が増加しはじめ、40年代になると並丸太生産量を上回って、主力商品の地位を確立した。その背景は次のように考えられる。

伝統的な数寄屋建築の様式が、近代的な建築家や設計者によって、現代数寄屋様式へと再編され、その手法が旅館・ホテルから一般住宅へと拡大採用されていく過程で、人工絞丸太の使用が拡大された。とくに高度経済成長過程で、都市住民の関心事がしだいに衣食から住へと向けられたが、一般住宅の低価格化や洋風化がすすむ中で、逆に住宅の個性を強調する材料として、また、最後に残った和室の「和風らしさ」を演出する材料として、人工絞丸太が大衆向け部材として大量に需要されたのである。こうした動きは住宅産業の主導によるところが大きかったが、しだいにそれは大都市部からしだいに地方都市へと波及していき、人工絞丸太ブームが全国化した。40年代後半のことであった。

人工絞丸太は、立木段階で肥大生長を利用して加工生産されるため、従来の40年生以上の磨丸太原木や用材林中の間伐材では、相対的に不向きであった。むしろ30年生以下の若齢木の方が、人工絞丸太原木に適していたのである。北山地方の中心部でも、すでに並丸太原木の若齢化がすすみ、北山産磨丸太としては樹齢による材質の良否はそれほど問われない段階に至っていた。このことが、人工絞丸太生産が若齢木を対象にして急速にひろがっていく大前提をなした。こうして人工絞丸太原木は、樹齢という枠からはより自由となって、中川地区の周辺部、とくに京北町を中心に原木が求められることになった。

とくに京北町は地力の高い地域である上に、肥大生長にすぐれた実生苗で磨丸太育林の行われていたケースが多かったので、人工絞丸太原木として適したものが多かった。ただし実生苗は挿木苗に比べて通直性に劣っていたことと、育林技術が簡易化したとはいえ、京北町での枝打技術はなお未熟であったということは、人工絞丸太の原木としては不利な点であった。しかしながら、40年代の需要急増期には、これらの欠点もかなりの程度許容されたし、人工絞の加工によってもカバーされた。ということは、実生林分であっても、ある程度の枝打さえしてあれば、かなりの歩止りでもって原木を生産できたことを意味し、このことが実生林分の漸伐から皆伐へ、そして挿木苗による再造林へと移

行していく要因となった。

従って、この段階で連年数百本という、かなりまとまった原木を恒常的に販売しえた経営のみが、磨丸太育林経営として自立していくことを保証された。ただし40年代にはこうした経営はごく一部に限られていたので、多くの経営は磨丸太育林経営として自立していくことはできなかった。また、40年代後半になってから枝打を開始したものは、オイルショック後の不況過程の中で、実生林の歩止りの悪さが顕在化し、漸伐から挿木苗による再生林へというコースはたどらなかった。その典型的な例が、京北町よりもさらに周辺部に位置する綾部市の場合であり、そこでは実生林から一部磨丸太原木をとったあとは、スギ用材林として位置づけられた。

一方、40年代に入ると、北山地方には加工業者が多数形成された。中川地区では、育林労働者や伐出労働者が加工業者に転向するのが目立った。彼等は主に、中川地区以外の地域、とくに京北町内で立木買付を行ったが、買付の見返りとして枝打の指導を行ったり、挿木苗の提供をしたりして、買付先を確保した。中川地区の枝打技術と品種が、ほぼそのままの形で伝達され、磨丸太育林生産が促進された。

また、中川地区の加工業者や山林所有者に雇用されていた京北町の労働者の多くが、加工業者として自立していくケースも目立った。彼等が中川地区において修得した枝打や絞巻技術が、そのまま京北町に伝達されていったのである。

この時期に発生した加工業者は、そのほとんどが自家労働力に依存した零細加工業者であった。量的にみて、人工絞丸太原木の多くは実生林分からの選木であったから、当然のことながら少量ずつ分散して原木が存在したのであるが、こうした原木の存在形態に比較的うまく対応したのが、彼等零細業者であった。何故なら彼等は、自家労働力を中心としていたため、原木つまり労働対象を自らの所有物とすることによって、選木から巻付加工・伐出をより集約的に実施することができたからである。

また40年代には、戦後創業にかかる加工業者の中から、しだいに産地問屋が形成されはじめた。彼等は、自ら立木買付・加工もしたが、それよりもむしろ、零細加工業者が少量ずつ生産した製品・半製品を仕入れ、大量に集荷する

ことによって直接地方に販売するという機能を果たした。これは、人工絞丸太需要が増大していくと同時に、地方にも需要が拡大するという動向に、北山の産地が弾力的に対応したことを示す。従来の並丸太は非規格品であるがゆえに、都市問屋がその使用方法を指導しつつ単品販売せざるをえなかったが、これに対し人工絞丸太は床柱としての用途に限定され、しかも規格材化したために、もはや都市銘木問屋を経由しなくても流通可能になったのである。このようにして人工絞丸太は、一般住宅や建売住宅用にも供給されるようになった。

以上のように、40年代は人工絞丸太需要が増加する中で、従来は少量分散的に生産されざるをえなかった人工絞丸太を、大量性をもった規格品として、産地問屋を中軸にして全国に販売していくシステムが形成された段階である。

第4節 北山地方の現在の構造

京北町及びそれに隣接した地域の磨丸太育林生産をみると、現在、この地域の多くの林家が何らかの形で磨丸太生産とかかわりをもっている。京北町は林野面積2万haを占め、古くからの用材林業地帯であるが、量的には、北山人工絞丸太生産の中心をなし、年間6～7万本の生産量を示す。しかし磨丸太育林生産にかかわる程度は、各林家によってまちまちである。とくに小規模林家では、兼業をしながらも、磨丸太伐採収入の依存度が高く、その育林生産に積極的である。しかしその大部分は、間断的な生産に止まり、磨丸太育林経営として自立するのは不可能である。ただこの階層から生産される人工絞丸太原木の総量は、相当の量になると推測される。

一方、大規模林家では依然として用材生産を中心としており、磨丸太生産には消極的である。従って、磨丸太生産に経営の基軸をおいて、かつ恒常的な生産を行っているのは、中規模林家に限られるとあってよい。ここで、19戸の育林経営の聞き取り調査に基づいて、経営の類型区分をすると次のようになる。

A類型……所有山林面積が20～100ha程度の経営で、もともとは用材林業経営（一部は薪炭林経営）として存在していた。現在、所有人工林の中に占める磨丸太仕立林の面積割合は、20～70%を示し、これは他の類型よりも明らかに

高い数値である。近年では挿木比率も上昇し、ようやく挿木林分が伐期を迎えた。他方、高齢級のヒノキ林分を所有し、ほとんど主伐されることなく温存されている。経営の年間山林収入に占める磨丸太収入は、60～90%を占めている。その不足分は、主にヒノキ林の間伐などで補充されている。磨丸太原木の伐採は連年恒常的に行われ、京北町内では、最も安定的に原木を供給する類型である。ここにほぼ磨丸太専業経営として自立している姿を見ることができる。そして、いわば備蓄資産の形で所有されているヒノキ高齢林は、その経営の安定性を支えるものとなっている。現在、原木の伐期は20年生前後であり、3m1玉どりの立木であるが、北山産地としては並材の原木であるといえる。しかし経営によっては、30年生2玉どりの原木生産をめざすものもあらわれている。磨丸太育林経営としては後にみる中川地区の経営に限りなく接近しつつあるとあってよい。

B類型……八木町神吉地区に典型的にみられる中規模林家であるが、スギ用材生産と磨丸太生産とを同時併行して行っている。スギ用材林は、ほぼ法正林に近い。山林収入は、スギ用材林の主伐によるものが中心をなすが、磨丸太収入も25%を占め、しだいに増加しつつある。スギ用材林と磨丸太仕立林とは完全に分離され、共に生産林として経営の対象になっている。今後、歩止りのよい挿木林分が丸太原木としての伐採対象になれば、磨丸太収入でほぼ経営をまかなうことも可能になると思われる。その段階では、用材林での生産活動を中止し、A類型とほぼ同様の形になることも十分に考えられる。なお京北町にも、このB類型の経営をめざすものが散見される。

C類型……90%ha以上の比較的大規模の林家で、あくまで用材生産を中心としている。磨丸太原木は、用材林中の間伐材として生産する方法を堅持しており、今後も磨丸太仕立林を積極的に造成していく方向は見られない。なお、間伐材として生産される磨丸太の量は、少量ではあるがかなり恒常的である。従って、丸太収入が用材林業経営をあるていど支える機能を果たしている。しかしこの類型での磨丸太生産は、用材林業経営の活発な生産活動を基盤としてはじめて行われるものである。

D類型……古くからの大規模林家がこれに属し、用材林業を中心としている。磨丸太原木を意図した枝打を余り行っていないので、間伐材として磨丸太を生産できる割合はかなり限られている。しかし近年、とくに桁丸太の育林生産に積極的で、現在連年一定量を供給している。桁丸太は戦前は中川地区の台株仕立林から生産されていたのであるが、現在中川地区ではほとんど生産されなくなった。桁丸太需要は近年増加傾向にあり、北山産地としてはこれにも対応しなければならないのであるが、その原木供給は主にこの類型が担当している。

E類型……年間収入の大部分を用材収入に依存している。磨丸太は、間伐によって2～3年に1度、数十本程度伐採し、間断的である。今後も磨丸太収入を恒常的に行う基盤はもっていない。この類型に属する林家が京北町では最も多いと思われる。しかしこの類型では、用材林経営そのものが動揺することによって、磨丸太原木が優先的に抜き伐りされ、用材林分としての林型が破壊される可能性が強い。ここに用材林と磨丸太生産との直接的な矛盾が顕在化する。

現在、北山地方の主力商品である人工絞丸太の産出は、量的には京北町が中心をなすが、京北町では多様な形で生産されていることがわかった。磨丸太育林経営も新しく自立して、地域総体としての原木供給の安定性はかなり高いと思われる。しかし多くの経営では、用材林業の展開の中で磨丸太生産を行っているので、今後の供給安定性は、用材林業経営の動向にかかっているとみえる。

それでは次に、中川地区についてみてみよう。中川地区の育林経営は、いうまでもなく経営収入の大部分が磨丸太収入でまかなわれている。所有規模が大きいほど伐期が高いが、45年生あたりにその限界がみられる。ここでも類型に区分してみると次のようになる。

A類型……中川地区の70ha以上の上層林家がここに属し、45年を中心とした伐期で、1立木から3材が2.5～3玉もとれる磨丸太原木を恒常的に生産している。この立木は、以前の銘木磨丸太に近く、現在でも面皮丸太や長押などの長尺丸太にも使用される。しかし近年はこうした需要も減少しているため、多くが人工絞丸太に加工される。磨丸太としては樹齢が高く、肥大生長が小さいために、人工絞加工には長期（2年間）を要するが、原木としては北山地方随一を誇り、これを用いて高級絞丸太が生産されている。30年代から40年代にかけて各経営が獲得した収入の余剰は、中川周辺部での林地取得またはヒノキ林分の造成に向けられた。各経営ともに、概してヒノキ高齡林を多くもち、経営安定のための一つの基盤となっている。その意味では、先述の京北町のA類型が所有するヒノキ林分と、ほぼ同様の位置づけにあるとよい。今後の経営方針としては、人工絞加工に不向きな45年生伐期を引下げて、35年生伐期をめざす動きもみられる。全面的に雇用労働力に依存している。

B類型……30ha前後の中規模林家で、現在35～40年伐期で磨丸太生産を行っている。ヒノキの高齡林分もある程度所有している。磨丸太原木は年間300本程度の伐採量であるが、これでほぼ経営を維持できるのは、ある程度の自家労働力を投下しているからである。この伐期では、A類型のような長尺丸太などには余り適さないので、現在ではほとんどが人工絞に加工されている。従ってこのB類型も高級絞丸太生産の担い手である。今後の経営方針は、現状を維持することを原則としている。

C類型……15ha前後の小規模林家である。100%自家労働力で、育林生産はもちろんのこと、絞巻村から伐出・加工までの一貫生産体制をとることによって、はじめて自立的経営を展開している。収入の多くは磨丸太によるが、現在でもなお、タルキ収入の比重も高く、北山タルキ生産の担い手として位置づけられる。磨丸太の伐期は、27～28年であるが、最良質の自家労働力を基盤として、今後は2玉どりの可能な30～35年伐期をめざしている。

D類型……真弓・大森といった中川周辺部の中規模林家である。現在磨丸太

育林経営として自立しているものの、ほとんどが1玉どりの立木しか生産していないので、今後は2玉どりをめざし、中川のB類型に接近しつつある。

以上中川地区の各類型をみてきたが、その中で目立った動きとしては、近年、人工絞丸太加工に適した35年伐期の育林生産を指向するのが見られた。そこで中川地区の育林生産の収益性について、各類型間の比較を行なうために伐期純収入の現在価の計算を試みた。これによると、現在の価格水準では、最も高い値を示すのがB類型、これにC類型が続く。C類型までは経営としての採算がとれると思われるが、A類型になると、もはや林地価格さえも保証されなくなる。つまり人工絞丸太時代にあっては、旧来からの特産品的な銘木級の磨丸太を生産することは、はなはだ不利なことなのである。しかし一方、30年生以下の短伐期では、収益性を改善する余地がある。結局中川地区では、B類型の35年伐期をとることが最も高い値を示すところとなる。

中川地区のA類型・C類型が共に2玉どりの35年伐期をめざそうとしていること、また京北町のA類型の中にも2玉どりをめざすものがあることは、いずれも中川B類型の有利さをあらわすものである。つまり現在、磨丸太生産としては、2玉どり35年伐期に取れんする傾向にあることがわかる。

以上、京北町及び中川地区の育林経営についてみてきた。京北町では20年生前後の1玉どりの若齢木生産が中心であり、人工絞丸太としては並材に相当するものが生産されているが、これは北山地方における量的生産の担い手といえる。現在の北山地方の総生産量15万本の70～80%を占めるものと思われる。それと同時に京北町では桁丸太生産が、大規模林家によって行われている。

一方、中川地区では面皮丸太や長尺丸太、高級人工絞丸太とタルキの生産が行われており、北山地方の中では質的生産の担い手となっている。

このように京北町と中川地区とで、あらゆる種類の、また各グレードにわたる磨丸太商品が生産されて需要に対応しているのである。ただいくら育林技術が平準化したとはいえ、とくに京北町を中心として、いぜんとして原木にはかなりの形質上のバラツキが存在する。そして人工絞加工によっても、このバラツキは完全には修正しえない。他方、人工絞丸太の需要はますます規格・大量

性を要求するようになってきている。その典型的な例が、プレハブメーカーにみられる人工絞丸太の消費形態である。

このような規格・大量性に対する対応の一つが、北山地域における産地製品市売の開設であり、これによって産地問屋は需要の要求する商品の品揃えを実現することができる。そしてその上に、北山産地がより量産体制の吉野産地に対抗しうるのは、大量規格品たる並材人工絞丸太に対して高級イメージ感を与えるところの、高級人工絞丸太や旧特産品的な並丸太を生産しているからである。

以上のように、京都北山地方では、旧産地の周辺部に新たな磨丸太育林経営を自立させて原木の安定的な供給を確保すると同時に、これらの地域の用材林業に対して間伐などの形で間断的に限界供給部分を担当させることにより、弾力的に需要に対応しうる構造が作り出された。そしてこの育林生産と加工・流通過程をも統合した再生産システムが形成されているわけで、かかる構造こそがまさに、林業産地というにふさわしいと考えられる。

完

参考文献

- (1) 京都大学農学部磨丸太研究グループ
「京都府を中心とした磨丸太林業の研究」 昭和52年
- (2) 京都大学農学部磨丸太研究グループ
「低経済成長下における磨丸太の研究」 昭和57年
- (3) 半田良一・森田学 「日本林業の進路をさぐる I」
日本林業協会 昭和54年
- (4) 京都府立中小企業総会指導所
「京都北山磨丸太業界産地診断報告書」 昭和51年
- (5) 坂本喜代蔵 「北山台杉と磨丸太」 大日本山林会 昭和45年
- (6) 岩水豊 「磨丸太のすべて」 大日本山林会 昭和50年
- (7) 岩井吉弥 「京都北山の育林生産構造」 林業経済 No337 昭和51年
- (8) 日下部大助 「白杉北山丸太培養法」 明治32年
- (9) 京都府山林会 「京都府山林誌」 明治42年
- (10) 農商務省山林局 「地方山村林業経済調査書」 大正13年
- (11) 農商務省山林局 「木材の工芸的利用」 明治45年
- (12) 京都府山林会 「竹と台杉」 大正15年
- (13) 帝国森林会 「本邦代表的優良林業第2輯」 大正13年
- (14) 全国森林組合連合会、林業金融調査会
「林業金融基礎調査報告書Ⅳ 京都府上京区北山中川町」 昭和30年
- (15) 佐藤弥太郎 「スギの研究」 養賢堂 昭和25年
- (16) 学芸書林 「京都の歴史3 近世の胎動」
- (17) 林野庁 「森林の公益的機能増進基礎報告書」 淀川流域編
昭和57年
- (18) 京都府 「地域林政推進調査報告書—京北地域—」 昭和54年
- (19) 京都府商工会連合会 「京北町磨丸太産地の現状と課題」 昭和54年
- (20) 京北町商工会 「豊かで活力ある21世紀をめざして
京北町地域ビジョン報告書」 昭和58年
- (21) 本吉瑠璃夫 「先進林業地帯の史的研究」 玉川大学出版部
昭和58年

- (41) 堺正紘 「製材産地の構造と林業地帯」 林業経済 No401
昭和51年11月
- (42) 林進 「戦後型の産地構造」 林業経済 No403 昭和57年 5月
- (43) // 「銘柄材産地形成の理論」 林業経済 No398 昭和56年12月
- (44) 黒田迪夫・堺正紘 「スギ材産地の進路」 日本林業技術協会
昭和59年
- (45) 川田勲 「外材支配体制下における国産材産地市場の再編過程に関する研究」 高知大学農学部紀要 38号 昭和56年
- (46) 小嶋睦雄 「振興林業地域と地方木材消費地市場の統合と再編」
静岡県林業会議所 昭和58年
- (47) 松本謙蔵 「産地成熟化の課題」 林業基金 No32 昭和52年
- (48) 吉田忠 「農業経営学序論 対象と方法」 同文館 昭和52年
- (49) 金沢夏樹 「農業経営学講義」 養賢堂 昭和58年
- (50) 岩片磯雄 「農業経営通論」 // 昭和40年
- (51) 岩田龍子 「日本的経営の再編原理」 文真堂 昭和54年
- (52) 北尾春道 「茶室の材料と構法」 彰国社 昭和48年
- (53) 「新建築 昭和住宅史」 新建築社 昭和51年11月
- (54) 浦島勇 「今日の数寄屋造り」 井上新書 昭和45年
- (55) 西山卯三 「住居論」 勁草書房 昭和43年
- (56) 倉沢博 「林業基本法の理解」 日本林業調査会 昭和40年
- (57) // 「日本林業の生産構造」
- (58) 宇野弘蔵 「林業経営と林業労働」 農林統計協会 昭和29年
- (59) 半田良一 「林業経営」 地球出版 昭和47年
- (60) // 「林業経営と林業構造」 林業経済 No224 昭和42年
- (61) // 「日本の林業問題」 ミネルヴァ書房 昭和54年
- (62) 鈴木尚夫 「林業経済論序説」 東大出版会 昭和46年
- (63) 有木純善 「林業地帯の形成過程」 日本林業技術協会 昭和49年
- (64) 岡村明達 「木材産業と流通再編」 日本林業調査会 昭和51年
- (65) 赤井英夫 「新日本林業論」 日本林業調査会 昭和59年
- (66) 藤田佳久 「現代日本の森林木材資源問題」 汐文社 昭和59年