

木頭林業における木材市場の展開

戦後那賀川下流製材業を中心として

北 尾 邦 伸

Development of Timber Market on the Forestry of Kitō

—With Special Reference to the Lumbering Industries on the—

Lower Nakagawa after the World-war II

Kuninobu KITAO

目 次

要 旨……………	192	b. 中期(昭和28年～36年)—製材工場の 合理化	
1. はじめに……………	193	c. 後期(昭和36年以降)—産業資本とし ての製材業の成立	
2. 戦前段階の下流製材業発展の概要…	193	4. 若干の帰結……………	210
3. 戦後における木頭林業構造の展開と解 体……………	199	文 献……………	211
a. 前期(昭和20年～28年)一下流製材業 の最盛期		Résumé……………	212

要 旨

典型的に地主林業型発展構造を形成したと考えられる木頭林業をとりあげ、木材市場の展開について、その林業地帯を流れる那賀川の下流製材業に視点をすえながら考察する。

1. 戦前、問屋商人の系譜をひく下流大手製材業者は、唯一の木材輸送手段である川を支配し、彼等自身が素材買取価格の決定権を持つにいたる。この「買占的独占」による安価でかつ大量安定的な原料を基盤に、大量生産方式によって薄板を生産し、阪神市場と直結する形で製材素を発展させる。そして、その発展自体また、地域構造を確固たるものにさせていたのである。
2. 戦後、彼等製材業の基盤は崩れる。それは、地域構造の統一的国民経済構造への解消として位置づけることができよう。

まず、流送が陸送に転ずることにより、彼等の原料集荷独占は破れ、逆に新興製材業をも含めての過大な原木獲得競争が繰り広げられることになる。こうして、「中期」(昭和28年～昭和36年)までに、買占的独占による独占利潤を失い、そして「後期」(昭和36年以降)には、木材価格の変動を利用して得ていた投機的利潤をも失って、加工生産純化の方向を辿らざるを得なくなる。かくして彼等は、技術革新による生産力の増進に伴って発生した原木の不足分を外材に求める。かつての閉鎖的市場圏は崩れさり、完全競争市場へ向って進むという、地域構造解体への方向をとるのである。産業資本としての製材工業の成立は、「地域」を越えたものとなるのである。

当地域の製材業は、製品販売市場との取引関係においては、山に対しての地主的関係と異なり戦前からすでに近代的関係にあった。しかし、かつて製品市場で銘柄形成をなしとげていた薄板

の市場が崩壊することにより那賀川下流製材業の経営はより厳しい立場に立たされることになる。そしてこのことも、地域構造の解体を加速化するにあずかって力があつたのである。

1. はじめに

「われわれが林業経営を対象とする認識体系をうちたてようとするれば、それをとりまく林業構造がいかなるものであり、またその内部の経営がいかに位置づけられているか、の検討を欠くことはできない。」¹⁾しかるに従来の林業論においては、林業をめぐる経済構造をあまりにも無視し、また、育林経営のみを取り出して論ぜられることも多かった。木材価格論にしても、地代論との関連で述べられることが多く、「需給がよってもって結合される装置としての市場構造」²⁾が捨象されがちであった。

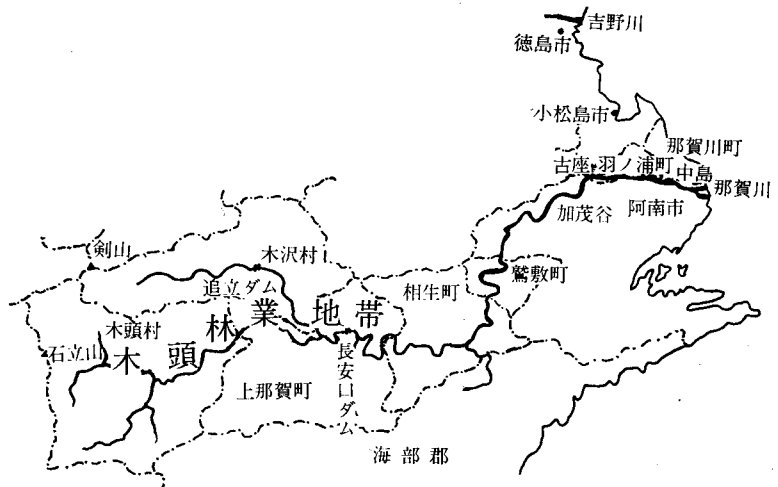
これに批判を加え、林業経営をとりまく構造的諸条件を吟味し、さらにその上でわが国に普遍的にみられる林家ないし林業経営を、林業における資本主義発展の歴史的過程に照らして認識し位置づける、という研究方法が半田良一氏から提起された³⁾。われわれはその問題に迫る作業仮設として、ひとまず、「地主林業型発展構造」と「農民林業型発展構造」という二つの路線を設定した。この構造という抽象的な概念が、歴史上、地域を単位とした育林生産から素材生産流通、製品加工、製品販売にわたる一つの有機的な「地域構造」というすがたをとって、具体的に現出していたのである。

本小論は、地主林業型発展構造の典型と考えられる徳島県那賀川流域（木頭林業地帯はこの上流に位置する）をとり上げ、この地域の製材工業の発展展開に視点をすえて考察し、地主林業構造の形成、発展、解体の過程を総合研究する際の手がかりを与えようとしたものである。

地域林業構造の展開方向は、木材採取資本と林地所有の対抗関係によって基本的に規定されると考えられる⁴⁾が、この木頭林業地域においては、外部の那賀川下流製材業者が素材業を含めた流過程を担当し、その集荷活動を通じてこの地域構造の枠を「外から与える」面を強く持っていたと思われる。かくして、その経済主体たる製材資本自身の態様およびその変化の究明が、当地域構造形成、解体のメカニズムを説く際の重要な手がかりとなるのである。製材業の展開の仕方は、とりもなおさず、木頭林業における木材市場構造の展開の仕方でもある。

今回の小論においては、木頭林業を含む地域構造を枠組みしていたこの市場構造の解体過程に焦点を合せて論じる。それは一言で述べれば、地域構造の統一的国内市場への解消の過程であり、それへ向って進むメカニズムの跡づけである。

なお、那賀川下流製材業とは、第1図に見るように那賀郡羽ノ浦町、同那賀川町、そして阿南市のうちの旧富岡町（昭和30年4月における）に含まれる製材業を示すことにする。



第1図 地域の概況図

2. 戦前段階の下流製材業発展の概要

戦前の那賀川下流は、「少数かつ大型製材工場が群立」することを特徴とした。昭和8年12月末当時の山林局による調査で見ると如くである(第1表参照)。那賀川下流製材業(以下、下流製材業という)の一工場当り平均動力数は、95.3馬力であり、当時の全国平均(内地のみ)が15馬力であるのと対比

第1表 製材工場の

	動力数 馬力数	大 1 2		昭 8		昭 1 2	
		馬 力	(人) 石	馬 力	(人) 石	馬 力	(人) 石
過去 100 馬力 以上 に 達 し た こ と の あ る 製 材 業	佐々木製材	22	(16) 9,639	90	(51) 16,800		
	横井製材			125	(36) 4,000		
	三枝製材	12	(23) 50,000	200	(109) 70,000		
	玉置商店古庄製材	25	(27) 5,000	120	(125) 98,000		
	平島木材合資会社			100	(67) 20,000		
	中島木材KK(大和家)	195	(150) 60,000	325	(119) 100,000		
	稲実製材	8	(16) 6,145	20	(54) 21,000		
	山田製材	15	(30) 20,000	215	(52) 28,000		
	岩城製材						
	福本商店						
	◎商會	22	(30) 2,000	100	(52) 7,980		
	新岩城商店						
	杉本木材						
	新興木材						
	林製材			30	(5) 2,100		
	植田商店						
関口製材							
梶本喜八商店							
那賀川 下流 合計	R ₁ 層(10~30馬力)	7工場119馬力(146人) 93,989石		5工場95馬力(83人) 24,160石		4工場100馬力	
	R ₂ 層(30~50馬力)	1	37 (18) 24,096	2	60 (21) 4,100		
	R ₃ 層(50~100馬力)	2	140 (43) 20,400	1	90 (51) 16,800		
	R ₄ 層(100馬力以上)	1	195 (150) 60,000	7	1,185 (560) 327,980	12 1,927	
	総計	11	491 (357) 198,484	15	1,430 (715) 373,040	26 2,027	

(資料) 大12:農務省山林局「民設製材工場一覧」, 昭和8:農務省山林局「木材関係工場調」, 昭12:林業地製材工場の実態調査報告書, 昭35・昭38・昭41の3ヵ年は県林政課資料 よりそれぞれ

するとその大規模性が知れるのである。昭和16年には、総工場数16にもかかわらず、総動力数は2,027馬力で、一工場当たり平均は126.7馬力に達する。これらの中でも超大手の大和家、横井家、佐々木家、三枝家、玉置家、山田家等はずもと藩制下に育ってきた問屋商人であり、廻船問屋、炭問屋、日用

規模の推移

馬力 (人) 石	昭 2 6		昭 3 1		昭 3 5		昭 3 8		昭 4 1	
	馬力	(人) 石	馬力	(人) 石	馬力	(人) 石	馬力	(人) 石	馬力	(人) 石
	250	(110) 45,000	147	(64) 54,090	208	(69) 54,090	200	(69) 58,500		
	150	(69) 15,000	224	(62) 51,984	229	(42) 55,800	270	(78) 82,656		
	200	(76) 48,000	112	(37) 38,974	181	(44) 40,288	181	(43) 40,748		
玉置孝雄商店 →	210	(105) 50,000	225	(66) 52,200	221	(42) 51,120	269	(29) 39,960		
玉置増一商店 →	180	(104) 76,000	186	(63) 55,800	248	(56) 55,800	121	(26) 36,000		
	450	(104) 55,000	200	(65) 41,630	200	(31) 25,200	124	(33) 29,880		
	200	(88) 40,000	160	(24) 17,971	160	(18) 15,876	107	(18) 12,240		
	130	(105) 24,000	174	(84) 47,369	164	(78) 53,294	164	(79) 49,680		
	118	(57) 14,000	156	(57) 34,830	156	(57) 34,830	156	(71) 34,754		
			107	(25) 9,515	53	(26) 10,987	53	(26) 10,987		
			51	(28) 41,630	55	(24) 10,944	56	(24) 10,944		
			55	(27) 14,670	137	(24) 25,200	103	(39) 30,600		
			69	(20) 19,800	137	(25) 26,532	137	(29) 32,879		
					100	(19) 17,626	111	(24) 7,200		
			85	(20) 10,786	85	(17) 12,697	116	(19) 18,000		
			42	(15) 9,515	42	(15) 9,515	157	(15) 8,640		
			42	(21) 12,096	46	(23) 12,600	101	(39) 36,000		
	155	(23) 15,000	65	(27) 13,104	65	(19) 12,096	137	(18) 20,000		
	24工場471馬力(?) 79,300石		17工場287馬力(106)人 42,559石		21工場398馬力(165)人 67,543石		19工場358馬力(54)人 76,864石			
	20	(?) 720 100,680	13	(163) 497 92,822	23	(263) 866 167,195	22	(238) 836 171,180		
	12	(?) 703 124,300	14	(301) 870 136,044	16	(323) 1,002 172,422	15	(300) 996 180,342		
	10	(841) 2,043 382,000	10	(547) 1,691 404,363	12	(505) 2,141 460,066	16	(629) 2,454 537,737		
36工場4,155馬力	66	(?) 3,935 686,280	54	(1,117) 3,345 675,788	72	(1,256) 4,407 867,226	72	(1,221) 4,644 966,123		

発達史調査会「木頭林業発達史」P164, 昭26: 林業発達史調査会「前掲書」P227, 昭31: 林野庁「生産作成

雑貨問屋等の系譜をひくものであった。彼等は明治後期には自ら黒木の伐出生産を大々的に展開する。それに引続く結果として林地集積を行ない、育林生産にも乗り出すのである^{注)}(第2表参照)。

注) この間の事情は、林業発達史調査会刊「木頭林業発達史」(昭34)が克明に論述している。

これら問屋商人は、黒木伐採時代からすでに木挽を使い、盤生産を行っていたのであるが、林業生産が天然林依存から人工林依存にかわる大正中期に、人工林の杉材を主体とした「機械」製材を始める。^{注)}彼等流通商人が本格的に加工過程なる「生産」をとり込んだのである。ちょうど、第一次世界大戦を契機としての、日本経済の発展と時期を同じくする頃であった。

注) 黒木対象の製材工場はすでにこれより以前から存在していた。那賀川流域に製材工場が最初に設立されたのは明治24年頃のことであったが、それは数年で廃止される。以後、明治34年に中島製材合名会社、35年に那賀製板合資会社、37年に佐々木製材所、39年に平島製材合名会社、続いて40年に中島東製材合名会社などが生れてき、5工場の総馬力数は149HP、職工113人であった。しかし、佐々木製材を除いては、この当時の製材は個人として経営されるのでなく、有力な木材業家が共同で設立し、賃挽きの形で多くの業者がこれを利用していったという。日刊木材、昭和42年6月24日付)中島製材合名会社の場合は、県知事の指導のもとに中島業者10軒(大和、玉置、佐々木、山田、横井、薩摩、小川、田村等の諸業者)が共同で設立したもので、秋田に輸入されたイギリス製製材機械を大阪で模作させたものを購入し、英国人技師を入れ、火力によるスチームエンジンを用いたという。(横井次郎氏談)しかし、この間の事情は定かではないが、これら製材工場は長続きせずに消え去る。

大正期に入って起った主な製材業は次のようなものである。大正2年住友製材、三枝製材、稲実製材、4年宇川製材、6年島田製材、7年玉置製材、丸邦商会、8年岩城製材、佐々木製材(明治37年の工場を移転)、9年中島木材工業、11年小川製材、12年横井製材。

彼等の利潤作出⁹⁾の基本的部分、いまだ流通に求められていたのであるが、以後漸次、加工過程をも強化していくことにより、大阪を中心とする消費市場からの遠隔地に位置する那賀川地域木材生産圏の内部における自らの支配的な地位を益々強固なものとして行くことを可能とした。経済立地論の面からも運送手段が未発達な戦前において、重量喪失原料^{注)}たる木材を用いる製材工業は消費地よりも原料地立地を指向⁷⁾するが、原料生産地の中では河口における立地を決定的に有利としていた。そして生産地域の範囲が広大でその集散地たる河口に位置する製材業が強力な場合には、彼等に率いられた生産地は都市の間屋資本に対して対等あるいはそれ以上の力を保ちえたのである。

注) 加工によって重量を減少する原料

また、林業後発地でありながら急速に、しかも大手問屋資本自らの手によって製材加工が行なわれ出した那賀川流域では、他の系譜を辿って、彼等と競争できる程の製材工業へと成熟してくる^{注)}のは困難なことであった。

注) 大正時代に入って那賀川中下流域に相当数の工場の設立をみ、その興亡は相当激しかったようである。しかし第1次大戦後の不況期をきりぬけて生き残り、しかも発展していった工場は矢張り、古庄、中島及び富岡の間屋の系譜をひく工場であった⁹⁾。上、中流域にはほとんど製材工場の発展はみられなかった。

かくして、那賀川下流という集散地を基地としての隔地間交易は長らくの間、これら大手問屋＝大手製材業に一手に担われて行くのであり、山元木頭のもともと市場に対して商品の販売者として弱い林地所有者は、ますます不利な市場を強制されることになる。^{注1) 注2)}昭和17年に那賀川木材生産組合という形で現われた大手下流製材業者による「買占的独占」⁹⁾への道を歩むことになるのである。

第2表 村外地主所有山林面積の比率

a 木頭村における村内外地主所有山林面積の比率の推移

	村内地主 所 有	村外地主 所 有
明治36	88%	12
大正 2	64	36
大正12	62	38
昭和 8	46	54
昭和25	38	62
昭和34	41	59

「木頭村誌」より

b 木頭地方各村における村外地主所有山林面積の百分率

	昭和 9	昭和24
六ヶ村全域	53%	70%
木 頭	38	62
上 木 頭	37	41
平 谷	45	70
沢 谷	84	92
坂 州	33	61
宮 浜	50	80

京大人文研「林業地帯」より

(これら「買占的独占」を可能にした自然的条件がまず与えられていたことを見落してはならない。かつまた、当時の輸送技術水準から与えられていた筏流を行なうには、川を「共同で」改修管理しなければならなかったことも、この閉鎖的市場圏を形成するに力があつた。)

注1) 村内林地所有者がこのような市場構造のもとにおかれたことは、「内生的・継起的・均衡的發展」¹⁰⁾を遂げた想定できる農民林業型発展構造の場合と大いに異なる。農民林業型地域構造の場合、山元に対して独占的買手市場を形成できるような集散地市場の存在がなく、集散地という中間機構を通過することによって歪められることなく消費市場と直接につながる。そこにおける製材工業の発生と発展展開は、当那賀川下流の場合とは全く違ったものとなる。この研究はまた別の機会に行ないたい。

注2) このような不利な市場構造下にあつたとしても、市場の急速な展開、商品経済の急速な浸透のもとに村内林地所有者も盛んに造林を行なう。彼等上層は、下流製材業者が集積した林地で行なうのと同じ焼畑小作を利用して造林を行ない、また村内の中小規模層も、「土地所有者にして一家経済上林野を売却する場合ある時はその価格が植付なき焼畑よりは植付あるものの方遙かに高価なるが如く、……彼等の予想以上の時価を以て買収する焼畑跡には造林を為すを有利なりとの考えより漸次隆盛に趣きたるもの如し。」¹¹⁾に見るように造林を行なうのであり、それら成木に達しない造林地が下流業者に土地つき集積されて行くことも多かつたのである。

このようなことは、農民林業型地域において、まず上層農民から造林を行ない出し、下層農民はたとえば薪炭生産等を通じて資金蓄積を行ない浮揚力を形成しながら造林を行なっていく、という展開と大いに異なるのである。

前述のごとく、大正中期より発展してきた大手製材業は、昭和初期に、世界恐慌の波を日本経済も正面から被り各企業の倒産の相つぐなかで生残り、かつ以降の見覚ましい発展の足がかりを築くことになる。

原木入手面では流送路独占の強化を行なつて立木価格、労賃の切下げを行ない、「買子制度」を確立する。この点を京大人文研刊「林業地帯」は次のように叙述している。「従来下流製材業者は木材の買付を主として仲買人を通じて行なつていた。仲買人は、彼自身の責任において原木あるいは山林の売買を仲介して手数料を稼ぎ、あるいは投機的な売買に従事していたのであるが、恐慌の結果、苦境に陥りすべて姿を消した。やがて恐慌は、昭和6年の満洲事変を境とする軍需景気によって一応回避されてゆくが、製材業者がその活動を再び開始するにあつて、彼らは買子といわれるものを生み出していった。買子は製材業者自らが、木頭の山林に精通した村民のうち、才能とある程度の資力とを有する者を自己に直屬する駐在員として配置したものである。」¹²⁾

また一方、この昭和初期の不況への対応として加工過程の技術革新を行ない高速度帯鋸機の導入を図る。製材歩留りの向上、特に挽減りの減少に力が注がれた結果である。この製材機械の導入によりゲージ24番ないし25番の薄鋸が自由に使えるようになり、生産費コストの低減は相当なものであつたといわれる。因みに、ゲージ20番では挽減りは6厘、25番鋸では2厘5毛であり¹³⁾、薄板(2分3厘～3分板)生産の際のこの挽減り減少の意義は大きい。(戦後、27番まで薄くなる。)

この機械の導入により、歩留りの向上という原料コスト節約と同時に、労働生産性の引き上げを通じてのコスト低減も達成された。以前の鋸では、薄く挽くことと速く挽くこととは相矛盾することであつたが、特殊金で作られたこの高速度帯鋸機は双方を同時に達成することを可能にしたのである。従来の帯鋸の走行速度は、毎分8千ないし1万呎であり、当機械では1万4千呎は可能となつた¹⁴⁾。流送路支配というかたちで、えられた前期的独占利潤が原始的に生産部面に注入され、技術革新によって危機を乗り越えた下流製材業者は、これを機会に地域的な杉薄板(2分3厘および3分板)の、見込生産による大量生産方式を確立することになる。そして良質の製品でもって阪神市場と直結し、そこで下見板^{注)}、へい廻板の8割を供給するにいたつたという。(大阪、橋本愛蔵商店専務談)特に良質で巾のあるものは天井板にも使われたという。この時期に、「日本一悪い木で、日業一いい材をつくつた」(神戸：名田商店社長談)と評せられ、「阿波の二分三、三分板といわれる那賀川材の名声が全国的に高まつたのである。」(日刊木材新聞、昭和42年6月24日付)

注) 家屋外廻の壁を被覆するために張られた。

第3表で示すごとく、下流製材業者の製品の8割以上が板によって占られており、しかもそれは薄板であった。

育林生産の後発地であった当地域では、加工過程において銘柄形成をやったのけたのである。^{注)}

注) 林木生産にきわめて良好な自然条件のもと、しかも一番床からの産である木頭材のもつ性質から次のような規定が与えられた。

i) 生長が早すぎ、柱材に適するような小丸太、中丸太の産出は少ない。

ii) 生長が早すぎる結果、極端なウラゴケ材が産し、そこから多くの製品をとろうとすると、どうしても板類でしかも間物(2m物)が有利となる。那賀川の製材品は最近まで大半が間物であった。

iii) 材質は赤味の部分が多く、下見板に使った場合、白味よりも腐りにくく好まれた。(大阪の羽柄問屋の中には下に焼き屋を抱え、腐りを防ぐため板を焼かして下見板をつくるものもいた)。

iv) さらに下見板に使用した時、節の部分が長期間抜け落ちない、いわゆる「生き芯」であり、その点からも下見板として木頭材は良材とされた。

なお、このように地域的に薄板生産に専門化したことは、逆に、育林生産の技術的展開を地域的に固定化する面をもっていたと考えられる。

一方、これら製品を販売する消費地の製品問屋との取引価格の決定は「中立的な関係」で行なわれ、「付売の出荷する場合、向うからの注文品ということではなくて、でき合の製品を送ることが多い。そういう点では問屋に対して優位に立っている」¹⁵⁾面が強かったのである。また、前渡金を通じて一定の消費地問屋と結びつくようなことは全くなかった。逆に、昭和初期に外材製品が大都市消費市場に出廻っている頃は、「この地区の業者は製品の販売を阪神問屋を通さずに外材加工品の出廻っていない兵庫、山陽、福岡、長崎、大分、五島列島から朝鮮、台湾にまで直接販売の手を延した」¹⁶⁾のであり、「戦前には台湾、朝鮮向けの出荷が多く、小松島港や橘港から5,000~10,000トンの船で満船輸出をした。当時は中島と羽ノ浦の三大工場が協力すれば、三工場のみで海外積出しの10,000石を容易に引受けることができた」¹⁷⁾のである。常に自ら市場を開拓する力をもっており、市場開拓こそが彼等のもっとも得意とするところであった。なお、これら下流製材業者の基本的な取引相手は阪神市場の付売問屋であり、しかも大手の付売問屋であった。^{注)}

注) 神戸の名田商店の場合、現在(昭和42年)市売、附売両方で製品を扱っており、全量の85%程度は市売方式によっているが、うち那賀川材は現在でも70%までが附売方式で扱われているという。(名田商店名田富士雄社長談)

このように成立してきた下流製材業は、昭和の年頃からの内地材黄金時代(外材の後退)に入り安定化し、昭和14年頃から秋田の薄板が阪神市場から退き出すことにより、さらに第2次世界大戦用の軍需材の需要急増に支えられて、ますますその製品市場を確固たるものとしたのである。

かくのごとく下流製材工業の大量生産方式を可能にし、しかも当時隆盛を極めた都市消費地問屋との取引において中立的関係を維持できる程に発展した背後には、前にもふれたように原料を大量安定的かつ安価に供給する機構が存したのは勿論である。その関係をもう少し見ておこう。

昭和11年に大手14業者によって製材工業組合が設立され、同17年には前述したごとく同じ14業者によって那賀川木材生産組合が設立される。その業務は、「流送を共同で行ない、着材は組合の一手受取とすることであった。すなわち市場における公定価格制度の下にあって、有力業者間の相剋を避け、一致して山元の立木所有者に対抗して原木価格の引下げを図らんとするわけである。そのために組合は山元に約15人の出張員を駐在させて集荷に当らせ、従来の各店専属の出張員(=買子)を廃止するにいたった。いわば買子制度の再編成である。要するに山材所有者、流筏労働者に対抗しその支配を維持するための業者組織として、製材工業組合と木材生産組合とはいわば極限の形態を意味する。下

第3表 製品別、消費地別製材数量

昭和10 単位万才

消費地	製品		小角	横	垂木	合計
	板	合計に対する比率				
県内	592	49%	276	201	127	1,196
県外	2,100	81%	151	191	141	2,583
計	2,692	71%	427	392	269	3,779

「徳島県山林会報」より

流大製材業者の独占的山元支配の体制は、形の上ではここに完成したといえよう。」¹⁹⁾ 彼等自らの手で原料を共同購入し、従来の実績に照らして各工場にそれを分配する、という機構をつくり上げたのである。(しかし、このような機構は統制経済下にあったが故に可能であった面も多分にもっていた。戦後、経済統制がゆるぎだすに伴ないこの機構も崩れだすのである。)

かくして、唯一の輸送手段である「川」を支配することによって、下流製材業自身が素材買取価格の決定権をもつにいたったのである。注) ①直径の1~2割に当る頭巾を元口、末口両端に附するための材積及び経費、②陸送なら2~3寸の延寸でよいが流送では8寸乃至1尺の延寸を附す要があるがその材積、③流送による木材の損傷、流失に対する保険料、④筏組用鉄線及び蔓式その他楫水竿、立杭、スシメ切等の諸雑費、⑤立木を買入れて秋放流してから河口の製材工場に入る迄約6ヵ月を要するその金利、等々が見込まれて流送費に組み込まれ、すべてその負担を山林所有者に転嫁させたのである¹⁹⁾。

注) 下流製材業者による素材買取価格の決定権を補強していたのは、彼らが以前から集積してきていた山林である。彼等はそれらを産業備林として実に有効に活用した。不況の経済収縮期には、「自己所有林を伐採し激しい自由競争にうちかちながら村民の持山を捨値で買いたたいて集積し、好況期にあっては村民の持山を買付け製材した」²⁰⁾のである。昭和初期の「恐慌に直面した那賀川下流の製材集が、木頭における木材の買付をさし控えたこととはいうまでもない。」²¹⁾そしてこの時期に、第2表で見たごとく、更に多くの林地集積をして行くのである。

如何に原木価格が低く押し留められていたかは第4表で窺い知ることができよう。昭和22年での木頭材におけるスギ立木価格は石当り36.5円で、当時の全国平均123円(同年における日本不動産研究所の資料数値による)と較べると著しく低い。また、長安口ダム工事が着工され、次第に自動車輸送が行なわれだすにつれて、(この時期が激しいインフレーションの時期であることを考慮に入れたとしても)すさまじい勢で立木価格が上昇したことを見ても(昭和28年には石当り580円となる)以前の価格の低さが分るのである。

第4表 立木価格(スギ)

地名	年度		
	昭和22	昭和27	昭和28
木頭村	36.5	530.0	580.0
沢谷村	33.0		840.0
上木頭村	29.9	593.7	738.7
平谷村	33.9	670.0	885.3

半田良一、森田学「木頭地方における林業生産の性格とその展開過程」林業経済誌, 74, P6 (1954)

戦前期において、以上のような原木入手市場、製品販売市場の基盤をもつ大規模な十数ヶ工場が那賀川下流に林立するという、木頭林業にとっての市場構造が形成されたのである。

3. 戦後における木頭林業構造の展開と解体

a. 前期(昭和20年~28年)

—下流製材業の最盛期

今までみてきたような形で戦時経済を乗り切ってきた下流業者は、戦後も戦災復興建築の大幅な需要に支えられて順調な発展をとげた。ともかく製品は作れば売れる時代であった。「昭和25年頃は那賀川筋の大手工場にとっての最盛期であり、同年に玉置孝雄商店が全国初の天覧工場となったとき、同社の工具数は200名に達し、そのあと朝鮮動乱時には300名を越した」(日刊木材新聞、前出号)のである。佐々木木材店も規模の点では昭和28年に最大に達し(佐々木哲也専務談)、中島木材工業も朝鮮戦争の頃が最大の製材規模になり、180人もの工具を使用した(西田工場長談)という。設備の点でも「中島、古庄等の大手工場は早くから機械等の設備投資に力を入れており、特に昭和24~25年頃には最新の機械を入れて、その設備は恐らく西日本一であろう」²²⁾といわれたものであった。第1表のように昭和26年には下流製材業の総動力数は4,155馬力に達する。昭和27年12月1日現在で那賀川下流の上位6工場の平均1工場馬力数は212.1馬力、平均労務者数93.7人に達し、これら上位6社

による昭和26年製材実績は同地区の62.6%に当り、同上位16社で83.6%を占めていたのである²³⁾。第5表で見るように、下流業者による製品産出高は順調に伸び、昭和27、28年に一応のピークに達しているのである。昭和25年～26年に下流に動力ケーブルが引かれ、製材の動力源が蒸気を主体としたものから電力に変わるのもこの頃である。

戦前段階での下流製材業にとっての基本的な製品販売市場は阪神地方であったが、昭和26年頃から大阪の業者が東京に市売市場を開設したことを契機として、那賀川下流製材業者も積極的に東京市場進出を図った。戦後の復旧は、いち早く東京を中心として行なわれ、製品価格も常に大阪市場を上廻っていた。大手の中にはそちらに主力を振りむけるものも現われる。玉置製材、横井製材は東京に出張所を設け、佐々木木材店も昭和28年に東京に販売直営所を設けてそちらに本店を移した程である。昭和33年度の資料になるが、東浜方面

への出荷は35.8%に達しているのである。(第6表参照)「那賀川流域の製材工場の大きな生産力は東京市場において重視されるようになり」²⁴⁾、「戦後は戦災復興材として関東地方にその販路を拡大した。このことは那賀川町の製材工場がもっている製材能力をいまだかつてないほどに発揮させた」²⁵⁾のである。そして、工員を昼夜2交替制にして生産を行なったのである²⁶⁾。

しかし、下流大手製材業のこれら現象上隆盛を極めた最盛期は、次の分解、再編の前夜であった。戦後自由経済への復帰を見越して戦時中に上げた生産組合の実績の上に乗れ、同じ14業者の構成員による一層大規模な素材共同仕入(他県へも出かけて共同購入を行なう)と製品の共同販売を計画した那賀川木材株式会社が昭和22年末に設立されるが、それは失敗に終り、昭和24年に解散する²⁷⁾。もはやかつての下流製材業が乗っかっていた基盤は崩れようとしていたのである。戦後、製品市場はいち早く統制が自由化され、材質が問われるようになり出すと(戦前統制期には、製品も統制下にあり、軍需材等として作れば買ってくれたから品質はあまり問題にならなかった)、共同購入による材の割り振りが問題化しだした。

さらに、地元徳島市の戦災復興資材の供給を足場に、大手製材業の流通支配力の比較的及ばない那賀川下流の里山や海部郡の近くの山の原木に依存しながら成立してきた多くの中小製材業^{注)}が成長してきたために(昭和25年頃には地元需要は一段落し、これら中小製材業は以後大阪方面の市売問屋と結びついて発展することになる。第5図参照)木頭林業地帯においてもそれら業者と原木買付けの競争を行なわなければならぬことになってきた。そして、昭和25年から長安口ダムが着工されて(昭和30年完成)遂時トラック輸送が伸びてくることにより、大手工場と中小規模工場とが集荷

第5表 那賀郡内製材生産量の推移
単位 千石

地区名 年度	富岡	平島	羽ノ浦	その他	那賀郡計
昭24	28.3	36.8	69.1	44	178
25	52.4	61.1	101.2	62	277
26					390
27					462
28					387
29					369
30	100.7	72.7	92.8	68	334
31	114.9	81.4	96.4	79	372
32	104.4	77.9	86.5	105	374

林業発達史調査会「木頭林業発達史」P220より

第6表 那賀川地区製材業の地区別出荷比率：昭和33年

	東京横浜 方面	大阪神戸 方面	北九州 方面	中国 方面	四国 方面	計
比率	35.8%	58.7%	0	2.1%	3.4%	100.0%

県商工課「那賀川地区製材業産地診断報告書」

昭和34年 P41

第7表 那賀川下流中小製材工場主の前職業

工場主の前職業	比率 (%)	備考
製材工場従業員	10	熟練労働者ではない。練達事務家でない。
精米・精麦・製麺業	30	食糧事情の好転のため転業、動力の利用。
建具業・木工業	10	建具の売行不振。
農業・林業労働者	30	農業は耕地の狭少、林業者は賃乗り多し。
俸給生活者	20	役場吏員、教員、警察官。

林野庁「生産地製材工場の実態報告書」昭和33年 P169

うな木材生産圏がいつそう拡大され、これら業者間の立木買付け競争は避けられないものとなるのである。

注) 新規に製材業を戦後に始めた経営主の前職業は第7表のようなものであった。買子から戦後製材業に転化したものもいた(速水製材、栗坂製材等)、また「後期」に100馬力以上層に成長してくる杉本製材、関口製材はいずれも前身は大手製材業の番頭であり、梶本喜八商店、小川製材(これらは戦前からのものだから)は建具業から製材業を始めたものであった。

これら条件の変化のもとに、大手工場の原木の集荷独占は今にも崩れようとしていたのであり、一度崩れると、今まで競争を避けながらお互に成長してきたが故に、新たに始まる競争はより激しいものが予想されたのである。

しかし、それはしばらくの間持ち越されることになる。横井、佐々木はじめ下流大手業者^{注)}は昭和25年以降、積極的に県内他地域(吉野川流域、海部川流域)や県外(高知県、愛媛県等)へ出かけて大口の立木購入を行ない、当時のインフレーションを利用して多大の商人資本的行動による利潤をえていたからである。運送費を償う以上の立木価格差が「いまだ」各生産地相互間に存在したことが、それを可能としていたのである。そして木頭林業地帯においてもいまだ買子制は根強く残っており、立木ないし山林は買子を通じて売買が行なわれ、「昭和26年ごろからはかなり増加して現在では約20名に達し、村内における新しい支配層を形成するまでになったのである。」²⁸⁾とまで『林業地帯』は描写している。「トラックの台数も増加してきたので河口以外の木材業者も入り込むようになり、従来独占的地位にあった那賀川生産組合の威力もいくらか減殺されるようになったけれどもまだまだ本村(木頭村)木材の90%迄は独占力を振っている」²⁹⁾のであった。

注) 横井製材の場合、昭和25年~28年まで各地(麻植郡、高知県、淡路、広島等)から原木を広く購入し、素材生産業をも行なっていた。(横井次郎氏談)

b. 中期(昭和28年~36年)

——製材工場の合理化

下流製材業にとって、原木入手面での決定的な外見上の変化は上で見たごとく、ダム工事による原木の流送から陸送への転換であった。昭和28年に長安口ダム締切りが行なわれ、それを境に本流の流送は全面的に停止される。このダム工事に並行する林道開設の推移に伴う木頭林業地帯の立木価格の急上昇は前に見たごとくである。

昭和25年から30年は、戦後の混乱からようやく抜けだした政府が、食糧と基礎エネルギー(電力と石炭)の絶対量の増大を目ざして国土開発に乗りだした時期³⁰⁾であり、中でも次の工業中心発展時代を用意するものとしての電源開発が、国土総合開発の中心に据えられていた。木頭林業構造の一大転換点は、まさにこのような一国民経済の発展段階に照応したものとして与えられたのであり(長安口ダムの建設は県の那賀川総同開発計画の一環として県営工事によって実現された)、また、戦後のトラック輸送の発達によって、筏流によるよりも陸送の方が経費が少なくて済むという国民経済の段階、にさしかかっていた時期のことである。この頃になると買子の中には下流製材業者から独立して、自らの才覚で素材業を始めるものもでき、また「流送が陸送にかわり、架線搬出が盛んになるにつれて、村内の労務者のうち才能技術にすぐれ、資本のあるものが機械や資材を買入れて伐採からトラック道までの搬出、つまり、伐出事業を請負ってやるものがでてきた……5~9名から30名位の集団であるが、その中心は親方であり、……親方は特定の業者から資本の援助をうけているものもあるが、組内の労働者に仕事を与えるためには何れの業者の仕事でも請負ってやるし、村内林家が市場へ出荷する場合にはその事業もやってやる。このような組のうち、地区外からは行って来ているものもいくつかある。特に高知県から来ているものは集材技術にすぐれている。」³¹⁾といった風に村内には、伐出事業を請負う組が多く存在するようになっていくのである。

さらに原木市場をめぐる変化として、昭和31年木頭林業地帯の在村地主が中心となって小松島に原

木市場を設立するが、その価格決定機構を通じて、従来の閉鎖的市場圏の崩壊は決定的なものとなる。多くの売手と買手が、完全知識をもって自由参入してくるといって完全競争の市場に近づいたのである。いな、買手が今まで競争を回避して成長してきたが故に、一度その機構が崩れ去った現在、買手間の一層の競争をもたらし、むしろ売手市場に転じたのである。大手製材業者はいまだ買子と称せられる者を4~6人を擁して原木を調達はしている、しかしかつての「買子制度」は崩れ去っているのである。「地区内における大所有者の場合は自ら素材生産するものがほとんどである。……10町歩以上の所有者の場合は大体自分で素材生産を行なっているという。」³²⁾そして「大工場が従来は小工場だけしか行なわなかった県下の小口立木の買付け、山林所有者の伐出販売する丸太を、県道ばたで買受けるような丸太調達方法まではじめたのである。」³³⁾下流大手製材業はこのように素材買いをはじめめるのであるが、原木の調達はやはり大半は立木買によっている。しかしその場合も、「立木売りの場合は、大体那賀川下流の製材業者一買子一7~8人を集めて競売にするのである。その場合、売手一K氏一は市場価格を目安にして、その逆算で才単価を決めており、それにあわないと売らない」³⁴⁾という。このように山林所有者が買子を通じて売る場合も、広い範囲の販売機会の中での選択の結果であり、以前のような一方的に与えられた販売機会のもとにあるのではない。村内山林所有者自らも構造をつくるのに参加しているのであり、特定の内部的機構をもった従来の「構造」は崩壊したと理解できるのである。また、原木市売市場は、駐在員を各地区毎に配置し^{注1)}、買子と買付け競争を行なう体制を備え、中小規模山林所有者が素材生産を行なう際には前渡金を出し、出荷に際しては運送会社と契約して原木購売者に斡旋して運賃の立替払にするという方法をもとっている。昭和35年からは伐出の直営事業にも乗りだすのである。このような情勢のもとに買子の機能は衰え、ある地区に欠員のできた場合も補充しないことがあるという^{注2)}。かくして、かつての「買子制」は崩れさったと見てよいであろう。

注1) 昭和35年で、駐在員は次のように配置している。三好郡1人、美馬郡1人、麻植郡1人、勝浦郡1人、海部郡1人、那賀郡5人でそのうち、相生町1人、桜谷(木頭村)2人、平谷(上那賀町)1人、出原(木頭村)1人³⁵⁾。(昭和42年には那賀郡で4人になった他はかわりはない。)

注2) 梶木喜八商店の例では、戦前6人いた買子は昭和42年現在2人に減じている。この2人の買子で年60~70万才集荷し、素材業者から100万才、そして市売市場から少々の原木を購入するという。(梶木忠男専務談)

なお、上記の原木市売市場は、戦後の立木価格の値上りや買子マージンの増加等によって資本を蓄積する機会を掴んできた山元地主が、(トラック輸送が可能になったという物理的条件に支えられて)小松島に設立したものである。株主がすべて山林所有者に限られ、設立時の発起人である会社幹部8人は、いずれも那賀川上流ないし海部川地区における森林組合の首脳部を兼ねているのに対し、下流製材業者たちは等しく大山林所有者でありながら、全く株主として参加していないのを特徴とした³⁶⁾。この原木市売市場は、昭和31年2月に資本金500万円で出発し、4月に第1回市売を行ない、5月には徳島市にあった協同組合徳島県原木市場を吸収して名称を株式会社徳島県原木市場と改め、資本金を2,000万円に増資して那賀川筋以外の山林所有者にも参加の途を開いた。(小松島から徳島市へ移転)。第6表のように漸次増資を行ない、現在(昭和42年)、資本金8,000万円、株主99人、発行株数8,000株に達する。昭和35年からは製品市売をも行なっている。原木市での買手は、徳島市の業者、その他地区の業者も多く、那賀川地区の業者が買取る割合は33%(昭和34年度)³⁷⁾である。なお、徳島市には、他に大一木材会社、木材センターの2社が原木市売を行なっている。

かくて、下流の大手製材業者は従来の譲渡利潤の多くを失う。そしてこのような情勢のもとに下流業者達は、木材ブームが終った後に昭和29年頃から全国的傾向として始まるいわゆる「原木高の製品安」(原木価格の伸びに製品価格の伸びが伴わずその伸びの差がますます激しくなるという現象)に対処していかなければならなかったのである。

もっともこの「原木高、製品安」傾向の大手製材業者に対してもつ意味と、新興中小業者に対して

もつ意味とは、かなり違ったものであった。大手業者は前に述べたごとく資力にものをいわせて那賀川流域以外のいまだ立木価格の低い地域を狙い、立木で大口原木を購入することができた。当時県外からかなりの原木供給が可能であったことは第8表の示すところであり、これら県外からの原木はほとんど下流大手業者が購入していたと考えられる。大手業者のうちには70%までを県外材に求めるものもあった³⁸⁾。そして、原木価格、製品価格が激しく変動し、しかも趨勢的には一貫してその価格が上昇する時期にあっては、それを利用した投機的な利潤を得る機会も多かったのである^{注)}。

注) 下流大手製材業の一つM・T商店(馬力数143kW、自己所有山林約800町歩)の場合、「7月頃から(原木価格)が下るといふ予想のもとに今年のお原木買入は手控えてきた。それと昨年は相当多く買っていたために、それだけで今年1年分のお原木は充分あったのでそれを今年に生産している」³⁹⁾といった行動をとったのである。そしてもし「予想」がはずれた場合には、産業備林たる自己所有山林が有効に働いたことであろう。逆に、自己所有山林を多く持っていたが故に、このような行動が可能だったのである。

また、従来木頭林業地帯で広大な林地を集積しながら、その山林には殆んど手をつけずに過してきた大手業者はこの時期になって、ついに工場用の原木として手山伐採を本格的に開始しだす^{注)}のであり、「原木高、製品安」傾向に対処しえたのである。「村外地主(製材業者)は、原木価格が騰貴したのでその買付けを手びかえ、これまで温存してきた自己所有の山林を本格的に伐採するようになった……昭和18年には(木頭村)村内所有者の伐採量166万に才対して、村外所有者の伐採は105万才であった。それが昭和32、33年には、(第9表のように)村内所有者の伐採量も18年の2倍に達しているが、村外所有者のそれははるかに多く7倍ないし8倍を越えている」⁴⁰⁾ということからも大手業者の手山伐採増加の事実が分るのである。

注) 佐々木材木店の場合も、自山を主に手がけたのは昭和30年頃からという。(佐々木哲也専務談)

他方中小業者は、県外などへの大口買付をする資力をもたず、同じような規模の業者が提携して原木の共同買付^{注)}行なうものも出てくるが、概してはむしろ資金回転を早める必要上、原木市売市場と結びついて行くことになる。そして市売市場の買方組合を組織してなるべく値をつり上げないような行動に出るのである。大手業者が扱わないマツやヒノキ類もかなり取扱う者もいた。しかし、昭和29年に木材価格が下落した際には、多数の中小業者の倒産も生じ、戦後乱立した多数零細工場の整理がなされたのである。

注) I製材(28kW)、S木材(58kW)、S製材(32kW)、Y製材(134kW)の共同買付が行なわれた⁴¹⁾。

また、U商店(32kW)、K商店(45kW)、F製材(49kW)F商店(81kW)H商店(65kW)はマルゴ協同組合を組織し、共同の連帯保証によって資金を借入れることも行なった⁴²⁾。

一方、製品販売市場面のこの時期の変化ならびに下流製材業者のそれへの対応を見ておこう。那賀川材は戦前段階で阪神市場において下見板、へい廻板用の薄板の銘柄形成をなしていたことは前に述べたごとくであるが、それがこの時期に崩れ始める。戦後の著しい製材用機械の発達によって薄板生

第8表 那賀川流域製材業の他県材依存度

年次	総原木消費量	他県からの供給量
昭29	471,000石	90,000石
30	477,000	91,000
31	639,000	146,000
32	819,000	126,000

林野庁「生産地製材工場の実態調査報告書」

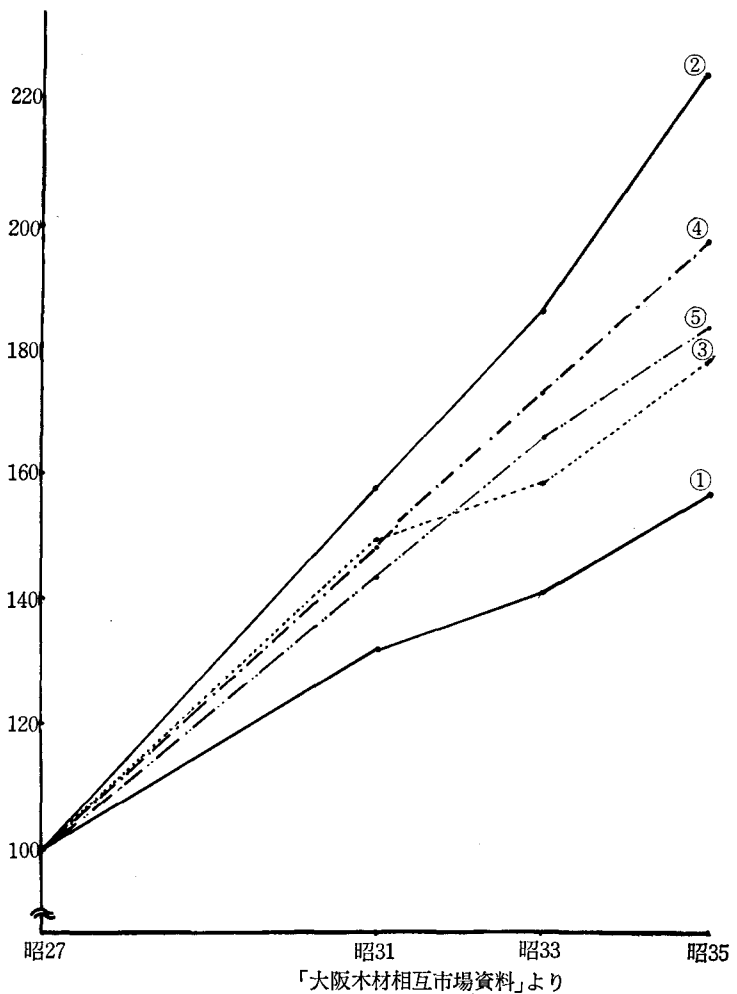
昭33 P147より

第9表 木頭村における村民及び村外所有者の伐採量推移

	伐採量(万才)	うち村民の伐採量比率(%)	うち村外地主の伐採量比率(%)
昭和18年	271	61%	39%
26年	611	47	53
27年	812	45	55
28年	810	51	49
29年	944	?	?
30年	963	42	58
31年	925	36	64
32年	1,100	25	75
33年	1,095	33	67
34年	926	29	71

「木頭村誌」P674より作製

産の「技術」というものがあり、あまり意味を持たなくなったのも一つの原因ではあるが、薄板生産に与えたなお決定的なものは、朝鮮戦争以降急速に伸びてきた合板や新建材の市場進出であった。第2図で見るように昭和27年から昭和35年にかけての製材品各品目の価格の伸びの中で、杉薄板価格の伸びの相対的停滞は著しい。第10表で示すように、昭和27年には杉薄板（厚さ2分3厘の間物）の石当り単価を100とした場合、杉正角のそれは68であったのが、昭和31年に100対82、昭和33年には100対90に、昭和35年には100対98になっている。このことは製材加工過程において他の製材製品よりも原木に附加価値を付け加えることを可能にしていた薄板生産^注が以前よりもはなはだ不利なものとなったことを示している。



第2図 製品別価格の推移 (昭和27を100とした各製品単価の伸び) ①～⑤は第10表参照

注) 秋田(能代)ならびに那賀川下流の製材業がともに大規模であったのは、多分にこのことが影響していると思われる。

第10表 大阪市場における製品別価格の推移 (第2図参照)

ここに量産体制による薄板で生産地形成していた有利性^注を失い、新興の産地との競争を強いられることになる。

注) アルフレート・ヴェーバーのいう「集積因子」すなわち、生産をある場所においてある特定の集団として統合して行なうことによって生ずるところの生産または販売の低廉化による「利益」⁴³⁾

薄板価格の下落に対処して那賀川下流製材業者は、間物の2分3厘ないし3分の薄板から、中板や2間の5分板、6分板を生産するようになる。それと並行して昭和26年頃までにゲージ27番まで(試験的には28番まで)に薄くなっていた鋸は、24番、23番にまで逆もどりする現象が見られた(そ

製品名	昭和27年	31年	33年	35年
① 杉薄板 (上 6尺6寸 0.23×8.0)	100	100	100	100
② 杉正角 (小節 13尺2寸 3.5)	68	82	90	98
③ 杉板 (小節 13尺2寸 0.4×5.0)	86	98	97	98
④ 杉正割 (小節 13尺2寸 1.3)	76	85	92	95
⑤ 杉平割 (小節 13尺2寸 3.5×1.5)	79	86	93	92

注) 各製品の石当り単価を、同年度内における①の単価を100として指数化したもの
大阪木材相互市場資料より

して昭和36, 37年頃には薄板は全面的に姿を消す。) また、板類の他にタルキ、ヌキなどの割物、さらに小巾板が増してくる^{注)}。昭和33年には、前に見たように戦前段階では81%を占めた板類の総生産量に対する割合は、56%に留まるようになり、昭和35年には48%にまで下る。しかもこれら板類は以前と異なりいろいろな厚さの板を含んでいるのである(第11表参照)。この薄板の衰退とそれに代るタルキ、ヌキ類の伸びの現象は、大きく見て戦後の木材需要構造の変質とそれに対する那賀川業者の積極的対応という流れの中で捉えることができるのである。

注) 中規模層の中にはこれを機に集約化、多角化の方向をとるものが現われる。地元の土建業に納材を行ったり、阪神の附売問屋に出荷する際も注文生産が多くなる。ヒノキの柱角を東京へ振り向けるものも現われる。

このように製品販売市場において、大量生産体制を支えていた銘柄の崩壊、さらに原木入手市場においての原木高、が進行する中で、これまで工場規模を一貫して拡大してきた下流大手製材業者にとっても、製材工業(加工過程)における経営がシビヤナーなものとなる^{注)}。そして遂に、規模を縮小し、合理化を迫られるのである。より抜んでた製材工場が他の工場を打ち砕いてさらに大規模化するという、「資本が資本を包摂する」⁴⁴⁾形を製材工業の場合なかなかとりにくい性質をもっているのである。第1表で見ると、昭和26年で4,115馬力に達していた那賀川下流製材業の総動力数は、昭和31年には3,935馬力、昭和35年には3,345馬力と確実に減少をするがとりわけ上位10の大手工場のそれは、昭和21年には2,043馬力であるのに対し、昭和35年は1,691馬力となっている。

注) 那賀川下流の「戦前の資本構成、自己資本60%、他人資本40%の比率が戦後逆転して」(昭和33年度)⁴⁵⁾自己資本率は24.4%になる。昭和35年度の調査でも、大手業者も事業資金の大半を銀行から借り入れている⁴⁶⁾。

合理化に先鞭をつけようとしたのが横井製材であ、昭和29年7月に従業員61名の3分の2に及ぶ人員整理を発表する。しかし、労働組合の結束によってそれは果せずに終る。(これを機会に横井次郎氏は工場を甥の横井昭氏に譲り、製材経営から全く手を引き、以後山林経営に没頭する。) 昭和32年4月には、大手工場の従業員を横断的に組織化した那賀木材産業労働組合が結成され、賃金値上げを叫んで40日間のストに入る。しかしこれは全面的に経営者側の勝利に終り、これを機会に経営者は労働組合の切崩しに全力を傾け、続く昭和33年から35年にかけての大巾な人員整理が実施されることになる。昭和31年には大手10工場にいた841人の従業員は、昭和35年には547人に減少

第11表 那賀川下流製材業の製品別生産量 (昭和33年度)

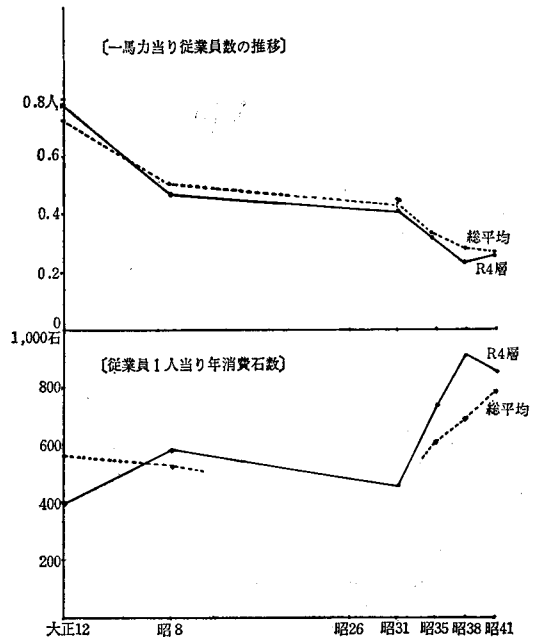
	板類	角類	小割類	仕組板	その他	合計
生産量(千石)	190.2	65.5	61.2	20.8	4.0	341.7
同比率(%)	56	19	18	6	1	100

注) 上の数値は、調査対象の30工場の実績の集計結果である。徳島県商工課「那賀川地区製材業産地診断報告書」昭和34年 P8

(昭和35年度)

製品名	板	角	ひき割	仕組板	その他	合計
生産量(千石)	334.0	129.7	157.0	45.1	21.9	697.7
同比率(%)	48	19	23	7	3	100

林野庁「産地における素材の生産構造及び流通構造に関する調査研究」昭和36年 P133



第3図 一馬力あたり従業員数の推移

している(第1表参照)。それに伴って第3図のように一馬力当り従業員数は減少し、また、従業員1人当り年消費石数は上昇して行く。そしてこの期に自動送材車付帯鋸盤(昭和下流地域で33年には33台に達する)を導入し、コンベアシステムを採用するものもでてくる。また、工場土場をコンクリートにし、フォークリフトを入れて輸送の能率化をはかり(横井製材は昭和31年からフォークリフトを入れる:横井昭社長談)、「雑然とした製材工場という概念からは遠い近代的な工場」⁴⁷⁾に変わっていく。全国でも最も早く、製材工場の近代化に乗り出して行くのである。

c. 後期(昭和36年以降)

——産業資本としての製材業の成立

昭和36年頃より日本に多量の外材が輸入され、以後原木価格のみならず製品価格も安定する。木材価格の相対的安定期に入るのである。これまで見てきたような前期的独占利潤や木材価格の変動を利用しての投機的利潤は得にくくなり、利潤作出の基本的部分を「生産」に求めるといふ製材業者にとっては、加工純化の方向をとらざるを得なくなる。この時期において初めて、市場調査、販売計画、工程管理(生産計画)等々の経営問題が発生するのである。経営内部の技術革新こそが生きる道であり、経営合理化と真剣にとり組むようになるのである。那賀川下流業者もまさにこの流れに添って行動をせざるを得ない。さもなければ存立基盤を失って、過去の蓄積を喰いつぶすのみとなる^{注)}。

注) 南谷製材所、梶本市二商店、玉置孝雄商店はそれぞれ、昭和35年、41年、42年に、この地区のエリート集団である那賀川木材工業組合を脱退している。経営の失敗からだという。他にも、赤字を抱えた製材業も多いという。なお、この組合は、昭和23年に税金攻勢と労働攻勢に対する経営者の連絡会議の性格の組合として発足したもので、上記三製材業の他、佐々木材木店、玉置増一商店、三枝商店、横井製材、岩城製材、山田製材、中島木材工業、福本商店、古庄製材、稲実製材、林商店、小川商店の計15製材業者が加わっていた。現在(昭和42年)19業者が加盟しているが、組合としてさしたる活動はしていない。

まず、那賀川下流製材業をとりまく、この時期の原木事情の変化とそれへの業者の対応から見て行こう。

イ) 昭和36年頃になると全国的にみて各府県間の立木価格の地域差はほとんどなくなり、下流大手業者による県外からの入荷は困難となる。一方、原木市売市場の集荷も市売機構自身のもつ限界さらに、当地域に立地する製材業の性質からさしたる伸びは示さず^{注)}、他地区から広く原木を集めることはこれ以上望めない状態に達する。第12表のごとく昭和37年の原木取扱量は286千石で、以後横ばい状態となる。(この内、那賀川流域以外から集荷する材は2~3割にすぎない。)また、昭和36年以降那賀川流域の素材生産量はほとんど伸びない。第13表に示されたごとくであり、近年の年間50万石程度が那賀川流域の生産力の限界に達した伐出量と考えられる。

注) 原木市売市場がとり扱う原木流通のシェアは3割程度であり桜井市場のように市売市場が発展しないのを、地主型構造が残存しているからと考えるのは正しくない。大阪の消費市場圏が地域的に拡大(ドーナツ化現象)した結果、桜井市場はもはや集散地ではなく、消費地の中にくみ込まれたのである。そこでの製材業は専門分化し、注文生産を主としている⁴⁸⁾。一方当那賀川下流製材業の大半はまだまだ見込生産を行なっている。(この点、同じ見込生産方式を行なっている生産性の高い外材専門工場には太切打ちできないと考えられる。)徳島県原木市場ではいまだ径級別に仕分して積積することをしていず、ただ出荷者別に並べただけで市売される。

第12表 徳島県原木市場原木取扱量

(単位 千石)

昭31	昭32	昭33	昭34	昭35	昭36	昭37	昭38	昭39	昭40	昭41
107	173	169	226	232	226	286	274	312	314	267

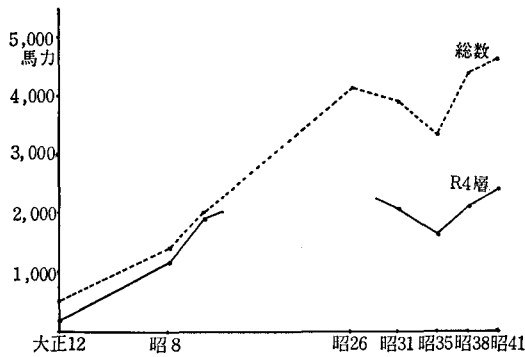
同市場資料より

第13表 那賀郡の素材生産量の推移

昭33	昭34	昭35	昭36	昭37	昭38	昭39	昭40	昭41
311	553	594	454	508	425	507	521	500

徳島県那賀林業事務所資料より

ロ) 一方、木頭林業地帯における原木入手競争の激化の結果、その競争を少しでも有利にし、原木獲得のシェアを拡げるようとし、また原木市場における高い原木を確保しようと各製材業者は個々の経営の合理性を追求し、規模を拡大して行く(規模の経済性)結果、地域の製材能力は、昭和35年



第4図 製材動力数の推移

の3,345馬力から昭和38年の4,407馬力に、さらに昭和41年には4,644馬力に達する。再び規模拡大期に入るのである(第1表および第4図参照)。原木獲得競争の結果としてのこの規模の拡大は原木入手事情の特に悪い中規模層の業者(手持山をほとんど持たない)に顕著に見られ、植田、杉本、新岩城、新興、林、関口、梶本喜八の各製材業は昭和41年に100馬力を越し、旧来から100馬力を越えていた10業者と規模の点で肩を並べるにいたる。しかし、旧大手10工場の1馬力当り年間消費石数が240石に比べ、これら新興大手工場のそれは178石と、原木事情が特に悪いことを示している(第1表参照)。しかしそれはともかくとして、このようは技術革新^{注1)}規模拡大を可能にした経済的基盤は、前述したように他人資本が増えているとはいえ外部経済の発展に求めることができる。たとえば交通、通信条件の発達によって原木及び製品の必要な庫量は著減した。そのことによる資本節約は莫大なものであった^{注2)}。また、流通過程で発生する利潤が少なくなったこの時期において、流通費を縮小して(たとえば立木買から原木買に転化)それを生産過程に振り向けたからである。

注1) 過去10年間、日本経済は世界史上類を見ない速さで成長をとげた。そして一國経済が一度完全雇用水準に近い状態に達すると、労働賃金は上昇の一途を辿る。そして高賃金化が進行するもとの付加価値生産性の向上は、資本装備の高度化でもってしかなされない。それは、過剰人口下の低賃金—低生産性—低資本装備率に対応するものである⁴⁹⁾。そして、当下流製材業の規模拡大と工場内運搬過程の機械化はこのようなもとの高賃金に対処するものであった。

この時期に馬力数が増えた要因として、付帯設備が増えたことも数えられる。普通150馬力の製材工場で100馬力が主要製材機械で、他に集塵用ファンに20~30馬力、目立室に10馬力、ラッパーに10馬力、それに搬送装置に10馬力を要するという。集塵用ファンをこの時期に取り付け出したということも、高度経済成長下での労働環境改善の一つと見ることができよう。

注2) 大手製材業のM・T商店(143kW)の例でみると、「大体、現在(昭和35年)常時工場土場に2~3ヵ月分、山元に立木手当てである原木が半年分位は持っている。……流送によって運材していた頃には工場土場に1年分、山元に素材生産したものが1年分、買付した立木が1~2年分あったのが普通であった」⁵⁰⁾という。

イ)ロ)のことから、「以前のように安く原木を買えない」という意味であった「原木高の製品安」はここに、製材機械の固定施設の能力に対する「原木不足」の時期に入ったのである。県全製材工場の3分の1を対象に行なった地域別、規模別の製材業の経営診断の資料で、那賀川下流製材業の製材機械の名目能力に対する実動状況を見ると第14表のごとくであり、那賀川下流製材業が原木不足のもとに置かれていることがよく窺われる。

以上のような状況のもとに、「外材の導入は避けえない」ものとなる。当地域への外材入荷はかなり遅れており、昭和38年には3万石弱、昭和41年には11万石弱の外材が入荷したのみである。昭和41年の全原木供給量のうち外材の占める割合は10%に過ぎず、全国平均(30%)よりもずっと低位にある。(しかも、当地域への外材入荷の大半である8万石は、昭和39年より外材専門工場に転化した横井製材^{注)}で消費されている。)しかし、現在、共同

の3,345馬力から昭和38年の4,407馬力に、さらに昭和41年には4,644馬力に達する。再び規模拡大期に入るのである(第1表および第4図参照)。原木獲得競争の結果としてのこの規模の拡大は原木入手事情の特に悪い中規模層の業者(手持山をほとんど持たない)に顕著に見られ、植田、杉本、新岩城、新興、林、関口、梶本喜八の各製材業は昭和41年に100馬力を越し、旧来から100馬力を越えていた10業者と規模の点で肩を並べるにいたる。しかし、旧大手10工場の1馬力当り年間消費石数が240石に比べ、これら新興大手工場のそれは

178石と、原木事情が特に悪いことを示している(第1表参照)。しかしそれはともかくとして、このようは技術革新^{注1)}規模拡大を可能にした経済的基盤は、前述したように他人資本が増えているとはいえ外部経済の発展に求めることができる。たとえば交通、通信条件の発達によって原木及び製品の必要な庫量は著減した。そのことによる資本節約は莫大なものであった^{注2)}。また、流通過程で発生する利潤が少なくなったこの時期において、流通費を縮小して(たとえば立木買から原木買に転化)それを生産過程に振り向けたからである。

注1) 過去10年間、日本経済は世界史上類を見ない速さで成長をとげた。そして一國経済が一度完全雇用水準に近い状態に達すると、労働賃金は上昇の一途を辿る。そして高賃金化が進行するもとの付加価値生産性の向上は、資本装備の高度化でもってしかなされない。それは、過剰人口下の低賃金—低生産性—低資本装備率に対応するものである⁴⁹⁾。そして、当下流製材業の規模拡大と工場内運搬過程の機械化はこのようなもとの高賃金に対処するものであった。

この時期に馬力数が増えた要因として、付帯設備が増えたことも数えられる。普通150馬力の製材工場で100馬力が主要製材機械で、他に集塵用ファンに20~30馬力、目立室に10馬力、ラッパーに10馬力、それに搬送装置に10馬力を要するという。集塵用ファンをこの時期に取り付け出したということも、高度経済成長下での労働環境改善の一つと見ることができよう。

注2) 大手製材業のM・T商店(143kW)の例でみると、「大体、現在(昭和35年)常時工場土場に2~3ヵ月分、山元に立木手当てである原木が半年分位は持っている。……流送によって運材していた頃には工場土場に1年分、山元に素材生産したものが1年分、買付した立木が1~2年分あったのが普通であった」⁵⁰⁾という。

イ)ロ)のことから、「以前のように安く原木を買えない」という意味であった「原木高の製品安」はここに、製材機械の固定施設の能力に対する「原木不足」の時期に入ったのである。県全製材工場の3分の1を対象に行なった地域別、規模別の製材業の経営診断の資料で、那賀川下流製材業の製材機械の名目能力に対する実動状況を見ると第14表のごとくであり、那賀川下流製材業が原木不足のもとに置かれていることがよく窺われる。

以上のような状況のもとに、「外材の導入は避けえない」ものとなる。当地域への外材入荷はかなり遅れており、昭和38年には3万石弱、昭和41年には11万石弱の外材が入荷したのみである。昭和41年の全原木供給量のうち外材の占める割合は10%に過ぎず、全国平均(30%)よりもずっと低位にある。(しかも、当地域への外材入荷の大半である8万石は、昭和39年より外材専門工場に転化した横井製材^{注)}で消費されている。)しかし、現在、共同

第14表 製材機械の名目能力に対する実動状況

i) 工場馬力当り1日原木消費量(石/馬力)

工場規模	R ₁ 層	R ₂ 層	R ₃ 層	R ₄ 層	平均
徳島市製材業	0.50	0.47	0.81	1.91	0.80
那賀川下流製材業	0.49	0.62	0.76	0.95	0.73

ii) 工場従業員1人当り1日原木消費量(石/人)

工場規模	R ₁ 層	R ₂ 層	R ₃ 層	R ₄ 層	平均
徳島市製材業	4.34	3.17	2.50	7.86	4.02
那賀川下流製材業	1.41	1.67	2.99	4.67	1.90
全 国	3.27	1.89	2.35	4.51	2.24

工場規模R₁、R₂、R₃、R₄については第1表参照
徳島県中小企業総合指導所「徳島県製材業産地評価報告書」昭和42年

荷受により北洋材を大々的に入手しようといった外材導入の動きが目立ち出している。低質材を量産する「薄利多売方式」はもともと当地域の製材経営に合ったものであり、最近の大阪市場における外材製品需要の伸びは、この外材導入の可能性の展望を与えるものである。そしてこのことは、売り手市場に傾きがちな現在の木頭林業地帯をめぐる原木市場をより競争市場に引きもどす役割りを果たすであろう。

注) 当製材では、那賀川下流に内地材の下請工場を6ヵ所持ち、新しい経営をうちたてている。

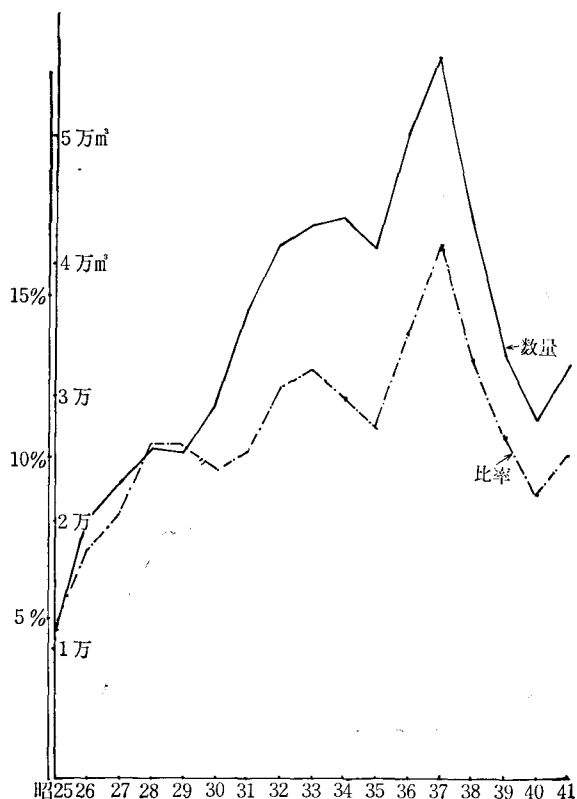
次に製品販売市場に目を転じよう。全国的にみると外材製品は昭和36年、37年頃から着実に増加し、やがては製品市場の価格をリードするようになる。外材輸入は国内需給の穴うめの意味を越えて、それ独自の貿易と市場流通のメカニズムを主張しはじめ、その価格条件が木材市場価格を規制することになるのである。

ところで、那賀川下流製材業者は、前述したように中期（昭和28年～36年）の間に、従来の薄板専門製材から転じて、多種の板類や板割、小巾板を挽くようになった。しかし、木頭材のもつ材質の制約から5分板、6分板にしる座板用の板であり、タルキ、ヌキにしる低級品が主体となる。そして、これら低級建材部門こそが、外材製品の一番進出してくる部門である。板材と最も関係の深いソ連材製品が昭和36年以降他の消費地市場に先がけて東京に出廻ることによって、那賀川下流製材の製品の東京送りが急激に減少することを見てもその影響がうかがえる。

那賀川下流製材業の製品は、戦前期において、阪神市場の、市売問屋にはなく、大量取引のできる附売問屋によって扱われていた。彼等附売問屋の活動によって大阪は戦前、木材の消費市場であると同時に、それ以上に集散市場としての地位を得てきたのである⁵¹⁾。しかるに戦後大阪の発展テンポは他の地区のそれに較べて遅い。戦后市売問屋が早やばやと復興し伸びて来るに反し、かつての附売問屋は、戦時統制期に決定的打撃を受けてそのまま立直れないものが多かった。このことが関係して、那賀川下流の大手製材業も戦前ほどには大阪市場との結びつきは見られず、昭和36年以前にも、戦前附売問屋が果してきた機能を自ら果す^{注)}ような形で、岡山、淡路、姫路等々の問屋へ出荷したり、また前に見たごとく東京市場へ進出することもあった。しかし、総じて昭和36年まではやはり基本的には、阪神市場と結びついていたと考えられる。

注) 横井製材は昭和26年に大阪に附売問屋井筒木材をつくる。(昭和30年までの名称は井筒林業)なお、横井家の屋号は井筒と称した。

しかし昭和36年、37年を境にしてその結びつきは大きく崩れていく。下流業者の製品出荷地の変遷でそれが窺い知ることができる。まず、第5図によって大阪市売問屋への出荷量の推移を見てみよう。(那賀川下流業者としての統計資料がないため一応徳島県の数量として見る。徳島県からの移出材の大半が那賀



第5図 大阪木材相互市場の徳島材取扱量の推移およびその全量に占める割合の推移

川材によって占られているのでさして支障はない。)昭和37年まで出荷は順調に伸びてくるが、昭和37年を境に急減しだす。第15表でも示されるように、各市売問屋が扱う那賀川材は、昭和38年から昭和41年の間に大幅に減少している。那賀川下流にあって市売問屋へのお荷は、中小業者によって大半が占られているが、彼等もこの時期にいたって、従来とってきた販売方式を改め、他地区へ進出したり、または、阪神の仲買業に直接売りさばくといった「販売活動」を活発に行ない出したものと考えられる。

次に大手製材業の場合をN木材株式会社の例で見よう(第16表)。大手の場合、今まで幾度も述べてきたごとく付売問屋との取引が多く、しかも規模の大きい問屋^注)との取引が主体となっている。

注)第13表にある名田商店は、現在神戸で一番の大手問屋であり、年取扱高は27億円(昭和42年度)を越える。このうち那賀川材は2割5分を占める。那賀川下流業者とは以前に較べて比較的結びつきが薄れてきた現在でも、12の一流業者と多量の取引を行なっている。(なお、最近では鹿児島から共同出荷してくる鹿木連が一番の得意先となったという。)

表で見ると、昭和37年には阪神へ88%出荷していたのが、漸次その比率を減じ、昭和39年には68%、昭和42年には32%に過ぎなくなっている。阪神市場にかわってこのN木材の場合は、四日市への出荷が伸びてくる。さらに岡山・新潟にもかなり出荷される。他の業者についても各地に4~5%づつ出荷し、N木材が四日市であるようなその業者特定の結びつきを持つ取引地域を作っていく傾向が見られる。N木材は那賀川下流から徳島市へ移転した工場であるが、それにより地元販売が増えている(21%)のは特徴的である。新興大手であるK商店の場合は第17表に掲げるとくである。阪神市場の他は滋賀、淡路、広島への出荷が多い。また製品別では割類が多くなっている。

以上のことは、生産性の高い機械をフル操業するためにマーケティングをいかにするか、という問題が発生してきた現在、「販売活動」を活発に行ない始めたことを示している。種々の規格の製品の価格変動に、敏感に反応していることもこの時期にいたっての特徴である。外材専門工場に踏みきれず、さりとて桜井型にも徹しきれない姿を示すものであるが、前述のような経営の合理化が行なわ

第15表 市売問屋別にみた徳島県製品の取扱量の推移

(大阪木材相互市場において同県製品を)
(昭和38年で1,000m³以上取扱った問屋)単位 m³

問屋名	北村	大五	成瀬	楠	一致	
昭和38	総取扱量	50,831	47,338	23,454	15,380	11,160
	うち徳島県材	16,733	16,086	9,755	2,938	1,725
昭和41	総取扱量	56,856	39,879	3,152	11,501	8,788
	うち徳島県材	13,106	13,404	1,405	3,095	136

大阪木材相互市場の資料による

第16表 大手製材業の地区別出荷比率の推移

(N木材工業株式会社の場合) 単位 %

地区名	昭37	昭38	昭39	昭40	昭41	昭42
兵名田商店(43)	(37)	(23)	(27)	(24)	(15)	
山原神戸木材(4)47	(24)65	(21)44	(0)32	(0)27	(0)19	
庫その他附売問屋(10)	(4)	(0)	(5)	(3)	(4)	
大小浜木材(26)	(14)	(13)	(11)	(12)	(8)	
阪その他附売問屋(0)41	(0)16	(1)24	(0)18	(3)16	(4)13	
市売問屋(5~6軒)(15)	(2)	(10)	(7)	(1)	(1)	
四日市	0	0	0	12	21	23
岡山(武本材木店)	0	0	1	7	10	10
滋賀(太田商店)	2	5	7	3	0	0
新潟(2軒)	0	0	2	2	3	4
高松	2	2	2	2	2	2
松山	0	0	2	3	0	0
和歌山	0	0	1	0	2	2
徳島	4	6	5	9	7	21
京浜	3	0	12	9	5	6
その他	1	6	0	3	2	1
合計	100	100	100	100	100	100

注) N木材工業株式会社は、昭和42年で7,740m³(29,257石)の製品を生産している。同社資料より

れ出したことを示している。ここに産業資本としての製材業の姿を見ることができるのである。そして、横井家のごとく、山林経営と製材経営の経営分離がこの地域の業者の間に進展することが予想されるのである。

なお、このように述べてくると、製材工業が加工生産へ純化していき、そのまま順調な発展を遂げていくように映ずるかも知れない、しかし問題はそれほど簡単ではない。すでに製品市場において独占資本による大口需要（たとえば住宅産業の成立）が製品価格をコントロールしだしているのである。しかしこの分析にはまた別な研究が必要であり、日本経済論⁵³⁾における中小企業論として説かねばならぬものであろう。そこでは、独占資本主義段階における、上に述べてきたのとはまた異なった市場構造論が必要となるのである。

4. 若干の帰結

以上、木頭林業における木材市場の特にその戦後の展開について、那賀川下流大手製材業に視点をすえて考察してきた。そして、かつては地主林業型構造の形成に主導的役割を果たした者として統一行動をとってきた大手製材業の行動が「中期」以降、単一には論ぜられなくなった。製材業から身を引いて育林業に専念するもの、自分の手持山の原木生産を本格的に開始しそれに製材規模を適合させて行こうとするもの、外材専門工場に転換し積極的に製材規模を拡大させていこうとする者、が現われ、中には没落して行くものもあった。これらは、旧来の大手業者間の競争の開始、および、新興業者との競争、成長してきた山元地主との対立、そして賃労働者との対立、が上に見てきたメカニズムをもって本格的に展開された結果であった。「後期」にいたって、原木不足のもとで製材規模を拡大してきた下流業者にとって、「外材導入は避けえない」ものとなった。また一方、「販売活動」の積極的展開が当地域製材業の死活問題であることを見た。しかし、この2点とも那賀川下流という「位置」は他地区、たとえば隣の徳島市に較べていたって不利な条件下に置れている。（大型の船を横付けできる港湾がなく、また一方、那賀川町、羽ノ浦町にはいまだ直通電話が通じていない。）製材業においても経営の問題が厳しく発生した現在、工場の「位置」決定^{注)}についても、利潤追求のための合理的な行動を追られるようになったのである。

注) 製材工業の立地指向に関しては、戦前段階における服部希信氏のすぐれた論文⁵³⁾が存する。しかし、それはその立地要因を運送費だけに一義的にしぼって論じたことにその限界がある。製材業のごとく附加価値率の低い産業においては、確かに流通費が最も重要な立地条件の要素と考えられ、運送費を含めた、「より広い意味での流通費」から立地条件を考える必要がある。近年、運送事情の変化や、廃材利用の一般化から、木材の重量喪失原料としての意味を減じてきたことにより、立地条件の要素たる流通費中の運送費の持つ重要性は縮小した。むしろ販売面にかかわる流通費用節約からの牽引力が強い。従来「原料立地」型であった製材業は、大都市立地、ないしは地元需要の増大現象と並行して、求心的な地方都市に立地する「消費地立地」を指向する傾向にある。外材を受け入れなければならなくなった状態がこの傾向を加速させていることも見逃せない。

昭和37年には中島木材工業が徳島市に移転をした。また外材導入を機に徳島市へ進出しようとする工場が数工場ある。（横井、一楽、梶本喜八、山田、杉本、関口の各製材は、徳島市に昭和45年に完成予定の木材工業団地への移転に正式に申し入れをしている。）製材加工という「生産」に純化すること自体、すでに他の工業生産と同様、「地域」を越えたものなのである。そしてもはや今やその意味からいっても「地主林業型構造」——閉ざされた地域のもとに、林業をめぐる諸生産を結ぶ循環が、

第17表 新興大手の地域別製品出荷量及び製品内容
(K商店の場合)昭和42年度 単位m³

地域名	出荷量	製品の内容
神戸	1,441	杉2m, 4m割り類, 小巾板多く
近江八幡	664	杉4m割り類が多し
淡路島	652	杉4m割り類が多し
大阪	476	杉2m小巾板, 4m割り多し
岡山	420	杉2m小巾板多し
広島	336	杉2m小巾板のみ
京都	188	杉4m割り類, 2m板, 檜正角等
姫路	110	杉4m割り類多し
東京	62	檜正角多し
徳島	43	雑種類の品
計	4,392	

同商店資料より

常にその地域外縁部に位置する商人資本に多大の譲渡利潤を与えながら閉じている、という再帰性をもった closed な循環結合体——は解体したといえるのである。

このように商人資本による製材工業をめぐる地域構造の解体——→統一的国民市場への解消、という動きの中で木頭林業における木材市場は、従来の閉鎖的市場圏を打ち破り、競争的市場へと史的推移をしていったのである。

引用文献

- 1) 半田良一：林業経営と林業構造、林業経済, 224, P. 20, (1967)
- 2) 美土路達雄：農畜産物の市場体系と流通政策, 農業経済研究, (1964)
- 3) 半田良一：林業経営と林業構造, 林業経済, 224, (1967)
- 4) 森田学：吉野林業における木材市場の展開, 京大演報, 39, P. 247, (1967)
- 5) 林業発達史調査会：木頭林業発達史, 昭34
- 6) 大塚久雄：近代資本主義の糸譜, P. 14, 弘文堂新社
- 7) 服部希信：林業経済研究, P. 42~75, 地球出版
- 8) 林野庁：産地における素材の生産構造及び流通構造に関する調査研究報告, P. 153, (昭36)
- 9) 大塚久雄：近代資本主義の糸譜, P. 90, 弘文堂新社
- 10) 長州一二：二重構造分析の方法論, 伊東光晴編, 日本経済分析の再検討, P. 47, 広文社
- 11) 徳島県経済部：徳島県木頭の林業, P. 126, (昭10)
- 12) 京大人文研：林業地帯, P. 285, (昭31)
- 13) 日本木材研究会：木材, P. 19, (昭9)
- 14) ——：同上, , (昭9)
- 15) 林野庁：産地における素材の生産構造及び流通構造に関する調査研究報告, P. 173, (昭36)
- 16) ——：同上, P. 156, (昭36)
- 17) ——：産地製材工場の実態調査報告書, P. 174, (昭33)
- 18) 林業発達史調査会：木頭林業発達史, P. 165, (昭34)
- 19) 林野庁：林業実態調査報告, 徳島県海部郡木頭村, P. 63, (昭26)
- 20) 京大人文研：林業地帯, P. 318, (昭31)
- 21) 京大人文研：同上, P. 318, (昭31)
- 22) 林野庁：産地における素材の生産構造及び流通構造に関する調査研究報告, P. 130, (昭36)
- 23) 京大人文研：林業地帯, P. 281, (昭31)
- 24) 林野庁：産地製材工場の実態調査報告書, P. 149, (昭33)
- 25) ——同上, P. 164, (昭33)
- 26) ——：産地における素材の生産構造及び流通構造に関する調査研究報告, P. 174, (昭36)
- 27) 林業発達史調査会：木頭林業発達史, P. 231, (昭34)
- 28) 京大人文研：林業地帯, P. 287, (昭31)
- 29) 林野庁：林業実態調査報告, 徳島県海部郡木頭村, P. 57, (昭26)
- 30) 福武直：地域開発の構想と現実 I, 東大出版会, P. 7
- 31) 32) 林野庁：産地における素材の生産構造及び流通構造に関する調査研究報告, P. 206, (昭36)
- 33) 林野庁：産地製材工場の実態調査報告書, P. 167, (昭33)
- 34) ——：産地における素材の生産構造及び流通構造に関する調査研究報告, P. 210, (昭36)
- 35) ——：同上, P. 232, (昭36)
- 36) 林業発達史調査会：木頭林業発達史, P. 215, (昭34)
- 37) 林野庁：産地における素材の生産構造及び流通構造に関する調査研究報告, P. 225, (昭36)
- 38) ——：産地製材工場の実態調査報告書, P. 175, (昭33)
- 39) ——：同上, P. 170, (昭33)
- 40) 徳島県那賀郡木頭村：木頭村誌, P. 673, (昭36)
- 41) 42) 林野庁：産地における素材の生産構造及び流通構造に関する調査研究報告, 190~193, (昭36)
- 43) アルフレート・ヴェーバー：工業立地論, 江沢譲爾監訳, P. 142, 大明堂
- 44) 都留重人：新しい政治経済学をもとめて, 勁草書房
- 45) 徳島県商工課：那賀川地区製材業産地診断報告書, P. 24, (昭34)
- 46) 林野庁：産地における素材の生産構造及び流通構造に関する調査研究報告, 167~194, (昭36)
- 47) ——：同上, P. 131, (昭36)
- 48) 村島由直：木材流通について, 林業経済, (1966)
- 49) 伊東光晴：日本資本主義分析の評価と遺産, 伊東光晴編, 日本経済分析の再検討, P. 35, 広文社, 伊東光晴, 二

重構造論の展開と反省，日本経済の基礎構造，春秋社

- 50) 林野庁：産地における素材の生産構造及び流通構造に関する調査研究報告，P. 171，(昭36)
 51) ——：大阪市場を中心とする木材流通機構の調査研究報告，P. 1，(昭34)
 52) 大内力：日本経済論，東大出版会，P. 6
 53) 服部希信：林業経済研究，地球出版

Résumé

I took up the Forestry of Kitō which is thought to be typically formed the structure of the landlord-forestry model, and made a study of the development of the timber market, focussing my efforts on the lumbering industries on the lower reaches of the Nakagawa river.

1. Before world war II, the big lumberes, who had been wholesale dealers, controlled the river which was the only means of transportation of logs and came to have decisive power of their price. Based on the cheap and stable materials, they established the system of mass production of thin boards and directly tied up with the market of Osaka and Kōbe, they development itself also contributed to making the regional structure strong.

2. After the war, their foundation broke down. In other words, it can be examined that the regional structure has been dissolved to form the national unified market.

First of all, the means of transportation of logs was changed from a raft to a track, and thus their corner in logs business was broken. Then the excessive competition among lumber traders, including the newly-established ones has begun. The monopolizers lost profits from transfer based on the corner and lost moreover, profits from speculation in fluctuations in lumber price, and they were driven to purify the industrial processes. Gradually they began to demand the foreign-produced logs for covering the deficit of logs of Kitō. Thus, the closed market in the past is gone and the more competitive market is come; the regional structure has been dissolved. Meanwhile, at the manufactured market demand for thin boards is lagging. All circumstances have accelerated the dissolution of the regional structure.