



Osaka Gakuin University Repository

| | |
|------------------------|---|
| Title | 東京における木材取引—明治 30 年代後半の状況— The Lumber Merchants of Tokyo and the Market at the Russo-Japanese War Period |
| Author(s) | 松村 隆 (MATSUMURA TAKASHI) |
| Citation | 大阪学院大学 国際学論集 (INTERNATIONAL STUDIES), 第 22 巻第 1 号 : 1-18 |
| Issue Date | 2011.06.30 |
| Resource Type | Article/ 論説 |
| Resource Version | |
| URL | |
| Right | |
| Additional Information | |

東京における木材取引 — 明治30年代後半の状況 —

松 村 隆

The Lumber Merchants of Tokyo and the Market at the Russo-Japanese War Period

MATSUMURA TAKASHI

ABSTRACT

This thesis examines the lumber industry in Tokyo at the Russo-Japanese War period.

The development of the railway, the maintenance of harbors, and the institution of a bank proceeded at this time. The lumber merchants in the city had a hard time in correspondence to new circulation. There was a person who had experienced a large change like the trader in Nagoya and Osaka. However, the lumber merchants in Tokyo succeeded in continuing traditional wood dealings. On the contrary, they demanded the standardization of the product from the wood home.

The bargaining power of such Tokyo depends on the consuming market for hugeness and the existence of the trade organization.

Moreover, the lumber industry in Tokyo had a lot of mechanisms that actively did the wood dealings. This is because there is a decision that do the proportion of the profit of the wholesale store to sales. Owners had an advantage that realization was able to be done if the lumber was taken to the market.

はじめに

本稿では、明治30年代後半の東京における木材業の状況について検討する。これまであきらかにしてきたように、当該期は大阪、名古屋において、木材市場が旧来の状況から大きく変化する時期にあたる。¹⁾また日露戦争後の中国大陸への木材輸出が隆盛をみせる時期に相当、西日本の諸都市を中心として中国輸出が増加した。²⁾このような状況のなかで、日本最大の都市であった東京の木材業は、どのようであったか検討したい。

1、東京木材市場の概況と木材問屋の歴史

東京は、木材類の一大消費地であり、明治39（1906）年当時、1年間の輸入額はおよそ800万円であった。他に類例がないくらい市場は大いに賑わい、大いに取引がなされた。東京の木材市場は、深川の本場が中心であった。南千住町には千住材木問屋組合があったが、そこには問屋は少なく、取引高も小さかった。³⁾

東京の木材業者の起源は、慶長9年、江戸城本丸築造の際、幕府の御普請御用方として木曾その他の地方から、木材の伐採、漕運に従事した者が

1) 名古屋について、伝統的な木材流通については、拙稿「明治期都市木材業と山林事業—木材伐出・流送業経営の安定化」（『大阪大学経済学』第46巻第4号、1997年）、その変容については、拙稿「明治期山林事業における網場料金—名古屋木材業と下麻生網場—」（『大阪学院大学国際学論集』第10巻第1号、1999年）を参照。大阪については、伝統的な木材流通については、拙稿「明治期大阪木材市場における市売」（『大阪学院大学国際学論集』第17巻第2号、2006年）、その変容については、拙稿「北海道産木材の導入と大阪木材市場」（『大阪学院大学国際学論集』第19巻第2号、2008年）、拙稿「日露戦争と大阪木材市場」（『大阪学院大学国際学論集』第20巻第2号、2009年）を参照。

2) 西日本諸都市の木材中国輸出については、拙稿「日露戦争期における下関・門司木材業の展開」（『大阪学院大学国際学論集』第20巻第1号、2009年）、前掲拙稿「日露戦争と大阪木材市場」、拙稿「日露戦争と長崎における木材業の展開」（『大阪学院大学国際学論集』第21巻第1号、2010年）を参照。

3) この段落については、『東京外十一市場木材商況調査書』（農商務省山林局、1906年、以下『木材商況』と記す）p.1による。

来たことによる。城落成となり、彼らは、その功績として、東京での材木商の免許を得た。店舗は、本材木町の川通、南茅場町に構えた。その後、延宝元年までの約60年間は、問屋と仲買の区別はなかった。山方仕切金に関する訴訟があり、その判決にしたがい、以後は山方を営む業者を問屋、市内にあって商売する業者を仲買とした。仲買から問屋へは、一定の口銭を支払うこととして、五箇町の仲買組合と11戸の問屋の間で規定書が取交された。当時の仲買は、本材木町組15戸、南茅場町4戸、新材木町11戸、三十軒堀組33戸、神田材木町組10戸であった。⁴⁾

元禄期には、木材業問屋の一時的移転(替地)があった。天保12年、水野忠邦が一般商業問屋組合に株数をかぎって許可するのは、独占的利益であるとして、問屋株の制を廃止した。しかし、ほどなく嘉永4年、阿部正弘は従前の問屋制度を復興、さらに、95組の問屋を置いた。材木問屋もその1つであり、問屋、仲買は区別された。⁵⁾

明治39年当時、問屋と仲買の商域は相紊れ、問屋にして仲買小売を兼営する業者は多かった。しかし、「相応の」問屋が営む小売は、多くは官衛会社への納材であり、仲買がおこなう個人売は稀であった。⁶⁾

2、東京における木材業者と木材商組合

(1) 木材業者

明治39年当時、東京府下の材木問屋は、千住組合に属する業者を除くと248名があり、いずれも東京材木問屋組合に加入していた。⁷⁾問屋の所在地は、深川組では上木場、中木場、下木場の3木場にわかれていた。上木場の問屋は山本町、霊岸町、西永町、三好町、久永町、扇橋町、島崎町、吉永町、石島町に存していた。中木場の問屋は、扇町、鶴歩町、和倉町、大

4) この段落については、『木材商況』pp.1-2による。

5) この段落については、『木材商況』p.2と、『木材ニ関スル経済調査』(鉄道省運輸局、1925年)p.200による。

6) この段落については、『木材商況』pp.2-3による。

7) 『木材商況』p.181。

和町、冬木町、東平野町、西平野町に存していた。下木場の問屋は、数矢町、入船町、島田町、木場町、東仲町に存していた。大きい問屋が多かったのは、上木場では、三好町、島崎町、久永町であり、中木場では、大和町、東平野町、西平野町であり、下木場では、数矢町、木場町であった。角物問屋が多いのは三好町であった。本所組の問屋は、菊川町、柳原町、松代町、亀井戸町、花町、徳右衛門町、緑町、相生町、深川区西町・東町に存していた。本所組の問屋は、川辺物と称される両野材、松丸太等の端柄物を取扱い、豎川、横川の沿岸に住む者が多かった。⁸⁾これら248名の材木問屋のうち、164名は木場（深川）に、60名は本所にあり、残る24名は他の各区、郡部にあった。⁹⁾

問屋を取扱品により分類すると、次の7種に区分できた。角材を専門とする問屋は角問屋と称し、角材・丸太の「大物」を取扱った（60名）。端柄屋と称する問屋は、角材・丸太の「小物」・板・貫類を取扱った（154名）。他に川辺物と称する野州材・武州材、長杉丸太の類を取扱う問屋（73名）、竹類を取扱う問屋（5名）、銘木と称する唐木類を取扱う問屋（4名）、桐材、檜材、下駄材を取扱う問屋（3名）、外国材とくにアメリカ松の類を取扱う問屋（2名）に区分できた。「巨壁たる」材木問屋である角物問屋をはじめ、重要な問屋は深川（木場）の一地区に居ることが普通であった。また、深川、本所には、問屋・仲買の2枚招牌をかかげ、小売を営む問屋もあった。これら7区分をこえた兼業は多くみられた。大きい問屋は、角問屋、端柄屋に属していた。資本の額は、5万円以上15万円までのものが多かった。¹⁰⁾

仲買業者の数は、東京材木商組合に加入していたものが317名であり、全体では450-460名であった。市内15区のうち神田区に71名、浅草区に48名、京橋区に39名、芝区に31名がいた。仲買業者のうち大きいものは、これら4区に存した。売上高は、10万円前後に達する業者もいたが、普通は

8) 問屋の所在地については、『木材商況』p.3による。

9) 『木材商況』p.181。

10) この段落については、『木材商況』pp.181-182による。

3万円から5万円の売上であり、これ以下のものも多かった。仲買商についても、問屋同様、取扱う製品による区分で可能であり、長杉丸太を扱うもの、板を扱うもの、板割を扱うもの等がいた。¹¹⁾

このように、東京の木材業者は、当該期において、次の特徴を有していた。すなわち、営業を営む地域が特定の地域に集中していること、取扱う製品が定まっていたことである。この特徴は、問屋業、仲買業ともにみられたが、木材問屋は木場等の存した深川・本所に集中するのにたいして、仲買業者は、東京市内の木材消費地とおもわれる地域に集住した。

(2) 木材商組合

本節では、明治期における問屋業、仲買業の同業組合についてみたい。問屋業者の組合としては、明治4年、東京材木問屋組合が成立、東京府達により営業を開始する場合にはその組合行事（組長）の連署をもって府へ出願、鑑札の下付を請い、免許を得ることとなったことが出発点である。¹²⁾明治10年には、材木問屋業則が制定された。明治12年、深川木場本組合と、本所堅川組合とを合同、組合行事の呼称を廃して新たに頭取をおき、その名義をもって東京府へ組合設立の申請書を提出して、認可をうけた。明治14年、府知事より、組合同規約の公許を得た。明治18年、東京府達甲第2号同業組合準則が発布されたことをうけて、翌明治19年、当時の頭取、支配人らがこの準則に基づき、組合同規約を編成した。この組合同規約は組合の地区、目的、方法、荷主に関する規定、角丸太材間知法、役員選挙法、会議法、その他組合員の権利義務等利害関係をあきらかにしたものであった。これにより、東京府の認可をうけた。明治23年の商法、明治29年の民法発布をうけ、組合同規約が改正された。この当時、各産地の造材は大変乱雑であった。一般取引の円滑が大いにさまたげられたため、角材、丸太材の間尺法を制定、調査委員を設けて挽材調査に従事させた。明治33年、組合総会の決議に基づき、全国主要産地にたいして、寸法その他の改良に

11) この段落については、『木材商況』 pp.183-184による。

12) 『木材ニ関スル経済調査』 p.200。

ついて宣伝をおこなった。これにより、造材、一東の単位等の改良に実績をあげた。明治34年には、高橋付近にあった組合事務所を、深川区仲大工町27番地に移転した。¹³⁾

なお、明治38年、法律第35号重要物産同業組合法が公布、東京でも従来の準則組合を廃止することとなった。明治39年2月、総会の決議をへて組合設立の申請書を提出、主務大臣の認可をうけ、東京材木問屋同業組合と改称されることとなる。¹⁴⁾

東京材木問屋組合には、明治39年当時、東京府下248名の材木問屋業者が加盟していた。組合の地区は、東京市15区と5郡（南葛飾、豊多摩、北豊島、荏原、南足立）であった。役員についてみると、頭取は1名であり、木場の木村許一郎がつとめていた。副頭取は1名であり、本所の鳥飼銀蔵がつとめていた。幹事は13名であり、木場から6名、本所から4名、他区から3名が選出された。監査役は5名であり、木場から3名、本所から2名がつとめていた。頭取、副頭取、幹事、監査役の任期は、1年であった。¹⁵⁾

組合の定式総会は毎年2月であり、頭取は1年間の組合業務を報告、役員の変更がおこなわれた。通常会は毎月10日におこなわれ、頭取、副頭取、幹事他が事務所に参集、当該月中の各木材相場を調べ相場表を作成、府庁へ報告した。このため、組合会議中の最重要会合とされた。組合の経費は、組合員から月額30銭をうけ、充当した。¹⁶⁾

仲買業の同業組合としては、東京材木商組合が中心であった。明治39年当時、府下317名の材木仲買業者が加盟しており、東京府令甲第2号に従い規約の認可をうけていた。対象地区は東京市の15区であり、これを12部に分割していた。組合事務所は、神田区美倉町2番地におかれていた。役員については、頭取は1名であり、斉藤平蔵がつとめていた。副頭取は1

13) 以下この段落については、『木材ニ関スル経済調査』 pp.200-201による。

14) この段落については、『木材ニ関スル経済調査』 p.201による。

15) この段落については、『木材商況』 p.184による。

16) この段落については、『木材商況』 p.184による。

名であり、金井徳右衛門がつとめていた。理事は若干名であり、部員40名以上の部からは4名、それ以下の部からは2名が就任した。年番幹事は2名おかれた。¹⁷⁾

組合の月次会は、毎月10日に、頭取、副頭取、年番幹事等が参集、前月中の木材相場を調査した。ただし実際には、問屋の通常会に幹事が若干名出席、参与するのみであったとされる。組合の費用は、組合員の売上高により月額10銭乃至30銭を徴収して充当した。¹⁸⁾

なお、明治11年、組合の1番組から12番組の組合員の内、山方取引をおこなう仲買業者が共同して、材木問屋2番組を設立、東京府の認可をうけた。通称で材木問屋中組とされたが、上述の商法、民法発布にさいする組合規約の改正のおり、東京材木問屋組合と合同することとなった。¹⁹⁾

このように、東京の木材商組合は、国の法律、制度に対応しながら、明治期をつうじて組織を整備していった。問屋業、仲買業ともに組合は、木材価格、相場の取調べを主たる目的として、定期的な会合がひらかれた。また流通の効率化を企図して、全国の主要産地にたいして寸法、単位についての指針を出し、成果をあげることもあった。

3、木材取引

(1) 問屋と荷主の取引

本章では、東京木材市場における取引について考察する。まず本節では、問屋と荷主との関係をみる。

問屋は、各地の荷主から送致された材木を受託販売した。仮に荷主より指値の指示をうけたとしても、その売捌きは問屋の責任でおこなわれた。荷主からの制約はうけないが、商品の売懸代金、滞貨等の損失は、問屋が一切自弁した。材木は、問屋が自身の都合で、本木物と川辺物を混ぜて売

17) この段落については、『木材商況』p.185による。

18) この段落については、『木材商況』p.185による。

19) この段落については、『木材ニ関スル経済調査』pp.200-201による。

捌くことがあるが、仕切勘定の場合にのみ各地の寸間に引直し計算する等、随意であった。荷主も、ある問屋へ送付した商品を別の問屋へと送換をおこなった（この場合、諸掛として、代価の5歩を支払う）。また、荷主は商品を送置き、自身上京して販売を託する場合のような売止め預けをおこなうこともできた。²⁰⁾

木材問屋は、角物問屋、端物屋のように、各々専門の扱う木材があり、販売を委託する荷主も木材の種類により問屋をえらんで送付したから、両者は長年継続した取引がなされた。問屋、荷主とも、富裕なものは仕切金の授受に寛大であったが、資金送付の途中に仕切金を請求する富裕ではない荷主等もいた。こうした荷主、問屋の資力の違いが、取引交渉に影響する場合もあったが、両者の関係は、たいていは円滑平穩であった。明治39年当時までについては、旧来の問屋を軽視して他の問屋、組合外の店舗に荷物を輸送したため、組合一同の取引を拒絶された荷主はなく、また、荷主への仕切金を懈怠したため訴訟に附された問屋もなかった。²¹⁾

ただし荷主のなかには、抜掛と称して、秘密裏に仲買に売渡すものもいた。また仲買にも、山元へ直接注文を發し、取引するものもいた。²²⁾

問屋の口銭は、仕切代金の5歩とされていた。諸掛は、端柄物類を扱う船積荷物と角材、丸太材を扱う筏荷物とで、料金が異なっていた。端柄物類を扱う船積荷物は、間知、仕訳を必要としたからである。²³⁾

船積荷物は、仕切代金の10分の1であり、内訳は、問屋口銭が5分、陸上賃が3分、置場料が2分であった。筏荷物は、仕切代金の10分の1.25であり、内訳は、問屋口銭が5分、間知料及仕訳賃が2分5厘、水揚人足代及縄代が3分5厘、置場又は堀敷代が2分であった。なお間知料とは、角材、丸太材の寸間を測定するもの、仕分賃とは、その品柄等を選別する費用であり、料金は新宮物の場合だけは1尺メにつき2銭5厘であった。²⁴⁾

20) この段落については、『木材商況』p.233による。

21) この段落については、『木材商況』pp.233-234による。

22) この段落については、『木材商況』p.234による。

23) この段落については、『木材商況』p.234による。

24) この段落については、『木材商況』pp.234-235による。

角材、丸太材の間知は、本木、並本木、川辺木等、各産地は従来の慣習にしたがい、次のように取り扱った。(なお丸太材は末口直径をもって尺メを算出する。沈材、船材、長丸太等は中間知・材の中央直径をもって尺メを算出することがある。)²⁵⁾

本木とは、尾州・参州・遠州等より輸送される、本末直径が正寸造り角材のことであり、1間は7尺(ただし7尺未満のものは、1丈4尺詰の割合をもちいて計算する)、1丈は1丈1尺以上、本文は1丈2尺5寸目、2間は1丈4尺目、2間半は1丈7尺5寸目、3間は2丈5寸目、3間半は2丈4尺目、4間は2丈7尺目、4間半は3丈5寸目、5間は3丈4尺目、5間半3丈7尺5寸目、6間は4丈1尺目の寸尺に、その丈が適合するものである。²⁶⁾

並本木とは、新宮等より輸送する本木より3尺目の曲尺場において直径4分切れまでの造り角材であり、1間は6尺5寸(ただし6尺5寸未満のものは、1丈3尺詰の割合をもちいて計算する)、1丈は1丈以上、本文は1丈1尺5寸以上、2間は1丈3尺以上、2間半は1丈6尺5寸以上、3間は1丈9尺以上、3間半は2丈尺以上、4間は2丈6尺以上、4間半は3丈以上、5間は3丈3尺以上、5間半は3丈7尺以上、6間は4尺以上の寸尺に、その丈が適合するものである。²⁷⁾

川辺木とは、常州、野州、武州から千住川、六郷川を経て輸送する本木より3尺目において直径5寸2分切れまでの造り角材のことであり、その丈が1間は7尺、1丈は1丈5寸、2間は1丈4尺、2間半は1丈8尺、3間は2丈1尺の寸尺に適合するものである。²⁸⁾

荷物の保管期限については、すべての場合、着後3箇月までは無料であった。3箇月を経過した場合は、置場地代、納屋敷、堀敷として、次の費用を荷主が負担した。すなわち、諸材は1尺メに付1箇月6厘、個物は1個に付1箇月3厘、板子物は30才1挺に付1箇月3厘、束物は1束に付

25) この段落については、『木材商況』p.235による。

26) この段落については、『木材商況』p.235による。

27) この段落については、『木材商況』pp.235-236による。

28) この段落については、『木材商況』p.236による。

1 箇月 3 厘、檜、樅平割は 1 束に付 1 箇月 3 厘である。²⁹⁾

荷主への仕切勘定・精算は、売上済をもっておこなうことを通例とする。しかし陸上、湾、堀到着後であり仕切値段さえ折り合ったときは、売上前に支払うことがあった。なお仕切の遅速は、品柄、売払いの時期にかかわり、杉、檜の小角、4 分板、6 分板は早く、これにつづいて板割、貫樫は早い、角材でも樺、檜の大物は遅い。尺内外の松は早い。春の 2、3、4 月、秋の 9、10、11 月は売行きは早い、夏冬はそうではなかった。³⁰⁾

荷為替およびその利子については、荷為替取組高は通常その送荷価額の 5、6 割にとどまる。利子は荷物が問屋に到着するまでの日数を見積もり、運送期間およそ 1 週間程度の場合百円につき 7、80 銭と定め、荷為替金から先取された。もし問屋が荷受をしなかった場合、その日よりさらに元金につき日歩 4 銭程度が徴収された。荷為替を請求する荷主は、多くはその資金力の弱い者であった。荷為替は回漕問屋において荷主の委託により、送荷のさい、その仕切金の幾分を立替えるものであり、支障なく問屋がこれを受取るときはただちに立替えた荷為替金はその運賃とともに支払い得る。しかし、送荷の荷為替つきであるため問屋へ引渡し難い場合等もあり、回収不能となることがあるから、回漕問屋は容易には荷為替をつけなかった。当該期、木材類の回漕を専業として荷為替の扱いをおこなったものは、天龍運輸株式会社が筆頭であり、陸送組中牛馬会社他があった。³¹⁾

仕切金の前貸は、問屋から荷主へ注文した荷物を取付ける場合貸与するものである。通常は仕入額の 3 分ないし 5 分程度である。利子をつける場合は、日歩 4 銭程度であるが、無利子の場合も多くあった。³²⁾

山仕入の貸付もまた、問屋より注文を発した場合に貸付けられた。その目的は、荷主が伐木製材の費用に充当することである。1 回の送荷のつど仕切をたて、これを弁償させることが通例であった。³³⁾

29) この段落については、『木材商況』 pp.236-237 による。

30) この段落については、『木材商況』 p.237 による。

31) この段落については、『木材商況』 pp.237-238 による。

32) この段落については、『木材商況』 p.238 による。

33) この段落については、『木材商況』 p.238 による。

荷物の送換つまり荷主が1度送付した問屋から、その荷物を他の問屋に送ろうとする場合、当該荷物にかかわる荷為替金、運賃のような立替金はむろんのこととして、諸掛として送荷価額の5歩を問屋へ交付、送状に裏書捺印を得て指定の問屋へ引渡すこととされていた。³⁴⁾

通常荷主が問屋に送荷をおこない、これを売捌き仕切精算するまでの順序を整理すると、荷主が回漕問屋へ荷物を委託して指定の問屋に送付するには、まず問屋に宛てた送荷の樹種、本数、寸間尺しめ等詳記された送状、別に封入した仕切書が荷主から回漕問屋にわたされる。回漕問屋はその送状にてらして、その員数他を確認、問屋へ送る。問屋もまた、送状と現物を照合、受領し、運賃を支払う。荷為替がついている場合は、これもあわせて支払われた。送荷が角材、丸太材の大物の場合は、問屋はただちに間知仕訳をおこない、堀にひき入れ、または陸上納屋等へ収蔵した。木材相場の状況により、問屋は荷主へ照会等を発することがあるが、問屋の見計らいで木材を売却、荷主に仕切精算をした。仕切は、売却価額から口銭、諸掛、運賃、荷為替金他を差引精算した残金が送付された。もし荷主の指値他のため売却できずに3か月がすぎると、荷主は置場料を支払う必要が生じた。このため指値は多くは用いられず、指値の場合でも問屋の配慮で3か月以内に仕切が終了するのが通常であった。³⁵⁾

(2) 仲買と問屋の取引

一般に仲買は小売業を兼ねていた。木場問屋から仕入れた木材は、一般の顧客に販売するか、他の仲買と仲間取引された。問屋から仕入をする場合、木場問屋が執行する丘入札の組合に加盟する仲買は、入札買をすることができた。³⁶⁾

仲買と問屋の取引は、通常現金でおこなわれたが、およそ1月の猶予があり、たとえば25日以降の取引の場合翌月14日から30日までは支払を延期できた。売却した木材は通常5日以内に送付された。運賃は仲買の支弁で

34) この段落については、『木材商況』p.238による。

35) この段落については、『木材商況』pp.238-239による。

36) この段落については、『木材商況』p.239による。

あった（売買値段の押引上あゆび合と称し、問屋が負担することも稀にはあった）。売買終了後、問屋は1か月以内は無地代、無手数料でその物件を預かったが、それ以上にいたる場合は置場料金が発生した。³⁷⁾

(3) 入札取引

入札売は、中央会、角屋同盟、共立会に属する問屋が、共通取引をおこなうため相互に角材入札の契約を取換はせ、3派順次に入札の日取を定め実行するものである。問屋同志の入札売とは別に、丘入札と称して、仲買が各問屋にたいして入札買をおこなうものも存した。³⁸⁾

中央会は、会員13名であり、多くの業者は従来の方問屋であった。一部端柄問屋も入っていた。彼らのうち古来の方問屋は当該期にはわずかに5軒となっていた。すなわち、飯塚佐吉、太田徳九郎、武市森太郎、松本忠次郎、木村許一郎である。彼らは旧習をまもり、大概の場合山元から出材した角材、丸太材を商った。一方その他の中央会に属する問屋は、挽角材、板他に製材して、これを販売した。入札場、事務所は鶴歩町にあった。³⁹⁾

角屋同盟は14名が所属し、従前は角材の仲買であったが営業税の関係上、すなわち、卸売は1万分の5、小売は1万分の15であったから、材木問屋組合に加盟、問屋となった業者である。入札売のおこない方は、他の問屋と同様の方法でおこなわれた。事務所は木場町にあった。重要な業者としては、数井政吉、長島吾助、小松合資会社がいた。⁴⁰⁾

共立会は、26、7名が所属しており、中央会に属さない問屋と角屋同盟から分離した問屋から構成されていた。事務所は中央会の事務所を借り受け、入札もここでおこなわれた。主要な業者は、山上信吉、鈴木正吉がいた。⁴¹⁾

37) この段落については、『木材商況』p.239による。

38) この段落については、『木材商況』p.239による。

39) この段落については、『木材商況』p.182による。

40) この段落については、『木材商況』p.182による。

41) この段落については、『木材商況』p.183による。

これら3派の業者を合計すると、およそ54名であり、木場、本所の全問屋の5分の1以上がこれら入札組合に加入していた。入札組合に加入していない問屋は、深川、本所に170名いたが、彼らは自己の物品を入札売しようとした場合、3派所属の問屋に委託した。角屋同盟と共立会とは、入札売の都合上、所属する同盟員、会員を限っており、2派の問屋をまじえることはなかったが、特別の入札が開行されることはあった。中央会は、その会員だけに限定した入札売をおこなうことはなかった。結局通常の場合、これら3派の問屋は、いずれの入札にも参加できた。もっとも、中央会に所属する問屋は大問屋であり角材専門の業者であったから、共立会のような小角物他を販売する入札に出席する者はほとんどいなかった。⁴²⁾

3派の入札法には、多少の相違はあったが、3派ともその入札では、開札日の昼間に現物を一覽させ、午後6時ころより開札した。3派の問屋が取換していた契約の要件は、次の9件であった。第1に、入札の日取は3派各1個の日取を定め順次回転すること、第2に、入札見出帳は表紙に各自会名の印章を捺し、開札の前日正午までに配布すること、第3に、入札は総番数を120番にとどめ1日1回限りとする事、第4に、入札は入札見出帳に各番ごとに買受値段を記入し、開札の最高価格の者に落札させること、第5に、売買勘定は出品者と落札者の直接の計算とすること、第6に、勘定期日は売買執行の日より起算して45日以上60日以下とし、毎月2日、17日をもって支払うこと、ただし、売人より期限内に約束手形をもって支払を請求した場合は、本文満期の日より日数15日を延期すること、第7に、入札の錯誤は2番札から3割以上相違がない場合は解約することができないこと、第8に、当日止め札をなしたものを落札しようとする場合は翌日中に端書を交付すること、第9に、入札時間に遅参した場合には、過怠料として50銭が徴収されること、以上であった。⁴³⁾

なお、入札見出帳とは入札者が入札価格を記入する用紙であり、そこには番号、樹種、品柄、寸間他が不動文字で印刷されており、その下に入札

42) この段落については、『木材商況』p.183による。

43) この段落については、『木材商況』p.240による。

価格を「本レ」すなわち1円50銭、「ハロヨ」すなわち2円70銭といった具合に、符牒をもちいて記入した。また、番数とは口数のことであり、1番の金額は多くは30円となっていた。売手の予定価格に到達しなかったため止め札をなした場合は、買人はその翌日までであれば端書にて申込み、止め札の価格で買取ることができた。⁴⁴⁾

中央会の入札は、角材入札問屋が角屋同盟に所属する仲買人に向けておこなわれるものである。伝統的な旧問屋株の角物問屋が多かったため、入札物件は1人の所有に属し、角屋同盟、共立会のように複数業者の商品をあつめて入札することはなかった。入札の手続は、上述の9つの契約条項と従来慣習とによった。1回の入札価額は3600円程度であり、入札手数料は売買高1円につき1銭2厘または1銭であった。入札物件は、入札事務所・鶴歩町の堀へもちこまれ、入札者に一覧された。⁴⁵⁾

角屋同盟の入札は、かつて角物の仲買であったということから、角物問屋から仕入れた木材の所用の残りおよび見越買をおこなったものが多かった。1回の入札売高はおよそ3000円であった。入札は、月5、6回おこなわれた。入札場は、木場町であった。入札方法は上述の9契約条項にしたがうが、特に次のような手続が定められていた。すなわち、第1に、この入札に出品しようとする場合、その旨事務所へ申込み開札の期日、出品の陳列場等の通知をうける。ただし、大概出品は事務所の堀に持込むものとする。第2に、事務所より前項の通知を得たときは、入札3日前に株書と称する出品書を差出し、現物を堀に回送する。出品番数25番以上であり、木場最寄であれば、出品者の都合によりその場所に置いた状態でもよい。また25番以下の場合であっても、事務所より他の筏をその場所に乗入れ添入札をおこなうことがある。第3に、出品物に止め値段をつけるときは、開札日の午前中に届出るものとする。そうでないなら、成行相場で高値の者に落札させることとする。第4に、落札代金の勘定期日は60日とする。約束手形を請求すればこれを交付する。また1円について1銭5厘の手数

44) この段落については、『木材商況』pp.240-241による。

45) この段落については、『木材商況』p.241による。

料を支払えば、落札代金を同盟の年番において保障する。またただちに現金をもとめる者には、年番において代弁し、勘定期日までは普通銀行の割引歩合に応じてその利子を受領する。第5に、入札手数料は落札代金1円について1銭5厘の割合をもって事務所に払込むこととなっているが、1回の出品高2000円ないし5000円と増加するにしたがって、1割ないし3割の割引がある。また6か月通算して7000円以上ないし30000円以上となれば、1割ないし3割の割戻をおこなう。⁴⁶⁾

共立会の入札については、入札品は小角物が多かった。1回の入札高はおよそ2000円であった。月5、6回の開札があった。入札手続は上述の9つの契約条項にしたがうが、他に申合があった。すなわち第1に、入札番数は100を定度とし、50番以下は出品しない。ただし1人の出品番数は10番以上とする。第2に、勘定期日は75日より90日までとし、開札より10日以内に約束手形を取置くものとする。⁴⁷⁾

丘入札は、角材、丸太材の小物、板、貫類のような陸物を売却する入札であり、多くは端柄物を扱う問屋が構成する丘入札問屋同盟に所属した。入札をおこなう者は材木仲買員中のうち丘入札者同盟と称する組合に属していた。丘入札問屋の同盟員は31人であり、年番、月番、預金委員の役員を置き、その経費は入札1回ごとに1円ずつ積立している予備金から充当した。丘入札者は仲買商の過半、およそ200余名がおり、同盟には12名の委員がいた。委員から月番が選ばれる。経費は会員から月5銭徴収して充当した。⁴⁸⁾

丘入札問屋と丘入札者の間には、相互に契約が取換された。すなわち、物件の拵立、代金の支払期日等重要事項が約束された。丘入札は入札の中では最も精力的におこなわれたもので、雨天休日他をのぞいて隔日ごとにおこなわれることとなっていた。1回の入札には、多い場合は100人、少ない場合でも3、40人が参加した。入札場は木場付近の貸席等であり、席

46) この段落については、『木材商況』 pp.241-242による。

47) この段落については、『木材商況』 p.242による。

48) この段落については、『木材商況』 p.243による。

料、酒飯の費用は入札問屋が負担した。⁴⁹⁾

取換された契約は次のようであった。すなわち、第1に、入札売をおこなおうとするときは開札当日より10日前に月番に申込み、その開札の日取を定める。ただし他の同盟員よりその日に連合入札を申込みときは、1名または2名に限りこれを承諾する。第2に、入札物件は、問屋の置場以外には陳列できないこととする。第3に、入札人は問屋の置場で現物を一覧して、前日に配布をうけた入札帳に入札金額を記入、入札場に差出す。第4に、入札物件の拵立は、1間物は1番おきに間明1尺。2間物は丸身付物は2番ごとに1尺、丸身のないものは間明をつけないとする。第5に、落札物件は開札翌日より10日以内に送達するものとする。第6に、落札代金は約束手形をもって授受することは適当であるが、支払期日は75日限りとする。第7に、落札はその席上限りで破談とすることができることとする。⁵⁰⁾

4、荷主・問屋・仲買の利益

本章では、荷主・問屋・仲買の利益について考察する。もとより容易にその実態が把握できるとは思われないが、通常の場合、およその数値例である。

荷主の所得は、仕切金が1000円であったとすると、問屋の口銭が5歩であるから50円、諸掛が5歩で50円、差引900円であるが、他の費用として、問屋が立替えた運賃200円（1本1円として計算）、荷為替金（500円とする）の利子1か月分6円（4銭日歩とする）を控除すると、640円の収入となる。⁵¹⁾

問屋の収益は、規定の口銭は5歩であるが、諸掛の内からいくぶんの利得があり、6分以上の収益となる場合があった。ただし立替えた運賃の金

49) この段落については、『木材商況』p.243による。

50) この段落については、『木材商況』pp.243-244による。

51) この段落については、『木材商況』p.244による。

利等を負担したから、問屋の利益は5歩をこえることは稀であった。⁵²⁾

仲買の収益は、小売の利益が通常1割とされる。しかし、品物の仕訳と称して板類では並100束から選別して2、3束の無節物をつくることがおこなわれ、利益が1割5歩に達する場合もあった。また東京市内では、山の手の仲買はその数が少ない上に、顧客へ送付するさいの運賃他から利益が出る場合もあり、下町の仲買よりも収益はいくぶん多いことがあった。⁵³⁾

5、結論、東京木材市場の特徴

明治30年代後半の東京木材市場は、以上みたような特徴を有していた。すなわち、第1に、問屋、仲買商は、取扱う製品ごとに原則として分かれて商売をおこなった。荷主と問屋のあいだには継続取引がなされた。荷主から直接に仲買へ売渡すこと、仲買が直接山元へ注文を發し取引することは、なくはなかつたものの、主流とはなっていなかつた。ここに東京の1つの特徴がある。

明治30年代も後半となると、鉄道の發達、港湾の整備、金融機関の整備がすすみ、荷主にとって物流、商業上の選択肢が増加した。このため旧来の取引が継続されないこともあり、大きな状況変化に直面して、名古屋、大阪などの木材業者はその対応に苦慮した。⁵⁴⁾この点、東京市場は、比較的旧来の取引を守っていたとみてよいように思われる。

第2に、このこととも関係して、東京の木材商組合は、全国の主要産地にたいして寸法、単位について指針を發し、いわば規格化を意図していた。こうした動きは、市場規模の大きさが、東京の交渉上の優位性の源泉としてはたらいいたものとみられる。第1、第2の特徴は、東京木材市場の相対的規模の大きいことが要因となつたとみられる。

52) この段落については、『木材商況』pp.244-245による。

53) この段落については、『木材商況』p.245による。

54) 名古屋、大阪の対応については、注釈1参照。

第3に、問屋の利益は、仕切金の5歩であった。このことから、問屋は取引量にも大きい関心をもたざるを得なかったと考えられる。問屋は基本的に、各地の荷主から送致された木材を受託販売したのであるが、商品の売捌きの損失等の責任を負ってまで、問屋は木材を積極的に販売しようとしていたとみることができよう。入札取引を実施していたことも、販売量の確保がめざされた結果であるといえる。同じ現象を荷主側からみれば、都市へ木材を流通させる最大の利点となると考えられる。すなわち、市場にだせば、現金化できる可能性がきわめて高いという利点である。このことは、都市木材市場では、大阪でもみられた現象であった。⁵⁵⁾

第4に、輸出の問題である。当該期の東京木材市場の中国輸出は、規模としては100万円をこえ、大阪等とくらべて圧倒的に大きかった。すなわち東京の木材業者も、当該期に伸張著しかった中国輸出に深くかかわった。しかし、どのような業者が、どのような取引ルートをもちいて商売したのかについて、なお不明の点が多いと言わざるを得ない。⁵⁶⁾

55) 大阪の市売については、前掲拙稿「明治期大阪木材市場における市売」参照。

56) 木材輸出の規模に関しては、前掲拙稿「日露戦争と長崎における木材業の展開」p.35参照。