The University of Osaka
Institutional Knowledge Archive

Title	日露戦争後の名古屋木材業
Author(s)	松村, 隆
Citation	大阪大学経済学. 2014, 64(2), p. 45-54
Version Type	VoR
URL	https://doi.org/10.18910/57060
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

https://ir.library.osaka-u.ac.jp/

The University of Osaka

日露戦争後の名古屋木材業

松　村　　隆[†]

要　約

日露戦争直後の時期の名古屋木材業界は輸出には積極的ではなかった。その理由として，木曽，飛騨とも従来の事業林は御料局の所有に編入されその立木は御料局において製材され一般の公売法によって払下られたこと，また木曽材のような高価な良材は，到底清韓地方への輸出品として適当ではなかったことがある。

木材業の不振を打開するべく，名古屋木材業界では愛知材木株式会社を設立，運営することにより従来からおこなわれてきた木山業や木材搬入の取引の安全，リスクの軽減にとりくもうとした。費用の節約も問屋業・会社の合併等を通じてとりくんだものと考えられる。しかしその成績は振るわなかった。

一方で名古屋木材業界は，近代化，工業化への対応を枕木，輸出用箱など木材工業製品の供給というかたちではたしていた。しかし枕木は美濃のクリ材，木曽のヒノキ材をもちいたものであり，原料の枯渇は容易に予想される。製陶業界に供給されたアカマツも払底していた。

JEL 分類番号：N55，N95，O13
キーワード：日露戦争，木材輸出，工業化，愛知材木株式会社，木山業者

はじめに

本稿では，日露戦争直後の時期の名古屋木材業界について検討する。これまで明らかにしたように，当該期の日本木材業では木材輸出が進展した。東京，大阪といった大都市，神戸，門司，長崎といった西日本の港湾都市では，特に中国への木材輸出が顕著に増大した[1]。これに対して名古屋では，木材輸出はおこなわれなかった。従来からの代表的木材市場を擁した名古屋は，なぜ中国輸出に消極的態度をとったのであろうか。

一方で日露戦争以降の時期には，日本の工業化も進んだ。木材にも工業化に対応する素材としての役割が期待された。すでに明らかにしたように，材摠は枕木納入や製函業において活躍した[2]。名古屋木材業界全体としてみると，工業化への対応はどのようであったか。それはどのように評価できるであろうか。

† 大阪学院大学経済学部教授

1 東京，大阪・神戸，門司，長崎の木材輸出については，拙稿「東京における木材取引―明治 30 年代後半の状況―」（『大阪学院大学国際学論集』第 22 巻第 1 号，2011 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），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），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）でそれぞれ検討した。

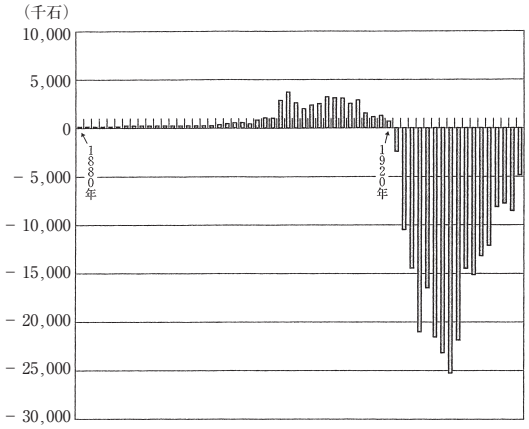
2 材摠については，拙稿「工業化と都市木材業の経営―名古屋・材摠の場合―」（『経営史学』第 31 巻第 2 号，1996 年）参照。

表 1　木材輸出先構成（単位は円）

（年）	韓国	清国（中国）	関東州	香港	その他アジア	ヨーロッパ	北・中央アメリカ	その他
1884	4,317	43,495		0	0	36	155	0
1885	2,007	83,829		0	0	335	312	0
1887	6,561	181,170		0	13	679	8	327
1890	25,820	134,814		16,797	275	333	4	271
1893	11,610	170,240		24,535	3,806	419	18	1,491
1896	23,458	342,437		7,132	73,918	63	265	55
1899	228,360	976,079		10,840	26,715	3,500	210	201
1900	85,632	1,028,296		189,628	383,326	662	49	1,327
	153,591	1,048,381		161,242	213,024	1,365	0	1,935
	315,047	947,420		192,735	272,120	30	0	1,964
	461,612	1,403,319		277,502	347,880	16	1,372	3,675
	1,322,495	1,279,972		181,932	412,544	1,223	15,084	4,976
	1,341,007	3,831,981		149,642	376,487	556	9,319	4,714
	1,641,553	6,346,983		164,156	578,712	74,633	89,596	392,180
	2,681,097	5,296,759	3,014,942	138,726	547,899	470,072	324,736	839,235
	1,942,939	2,718,624	1,756,406	32,914	815,263	312,762	192,787	1,028,176
	1,157,481	2,400,032	1,088,533	59,440	589,151	152,654	372,140	462,496
1910	1,098,175	2,630,825	921,229	42,548	702,703	329,115	1,095,017	223,713
		2,099,874	1,128,130	61,569	975,438	1,209,066	1,063,587	493,464
		2,251,560	830,671	168,476	1,220,877	1,370,672	1,052,338	580,277
		3,688,814	1,028,113	90,409	1,160,597	1,652,746	1,256,187	1,079,182
		4,449,887	1,118,825	90,151	1,636,871	1,259,414	929,739	1,101,922
		3,091,331	716,026	146,342	2,916,627	866,335	801,071	617,857
		3,823,643	774,712	72,340	4,739,988	484,629	800,239	1,546,249
		3,690,164	1,267,386	167,757	8,441,506	313,754	45,704	858,498
		6,967,514	1,839,708	296,604	7,031,387	189,369	9,695	1,470,648
		9,433,000	3,862,000	596,000	6,744,000	1,822,000	53,000	1,487,000
1920		6,157,000	1,849,000	1,005,000	6,995,000	2,944,000	731,000	5,021,000

出典：萩野敏雄「明治大正期における木材輸出の発展（1）—出超時代形成の起動力—（『林業経済』第 296 号，1973 年）pp.19-20。

図 1　木材純輸移出量



出典：『長期経済統計 9 農林業』（東洋経済新報社，1966 年）pp.238-239。

1. 日露戦争後の木材輸出と工業化にともなう需要

まず，日露戦争後の木材輸出の伸長について確認しておこう。図 1 にみられるとおり，1920（大正 9）年を境にして，日本は木材輸出国から木材輸入国に変化している。特に日露戦後の 10 数年間は，300 万－ 400 万石規模の木材輸出をつづけてきたことがわかる。

輸出先についてみると，表 1 のようである。日露戦争期以降，韓国，中国への木材輸出が大きく伸びた。1910 年代に入ると，その他アジアへの輸出が急伸する。これは，茶箱用板などの輸出によるものと思われる。また 1910 年代には，ヨーロッパ，北・中央アメリカへの輸出

表２　需要部門別用材消費量（単位は千石）

（年）	国内消費	建築	家具建具他日用雑貨	公共事業	運輸通信	電力	鉱業	機械器具	包装	紙パルプ	合単板	軍需
1880	23,177	12,916	4,610	455	56	0	209	2,403	2,430	0	0	98
1890	21,930	9,659	4,356	682	780	0	613	2,465	3,128	27	0	220
1900	39,781	21,052	6,735	998	815	41	1,753	2,897	4,363	237	0	890
1910	44,217	20,489	7,108	1,531	1,238	272	3,700	2,880	5,352	612	0	1,035
1920	62,236	26,280	8,959	1,306	1,631	1,746	6,904	3,411	8,290	2,378	61	1,270
1930	70,437	26,095	10,019	2,738	2,584	1,342	7,404	2,815	11,799	3,573	252	1,816

出典：前掲『長期経済統計 9』pp.240-241。

も大きくなった。ヨーロッパへの輸出は意外に思われるかもしれないが，これは北海道産の一般用材，鉄道枕木である。日本の工業化の進展は，原材料，機械類の輸入を拡大させ，その帰航船の荷物とされたものである[3]。

輸出品は，概して付加価値のついた加工材であった[4]。丸太，割材もむろん輸出されたが，鉄道枕木は，1900 年には 555,504 円，1910 年には 2,631,745 円，1920 年には 3,996,000 円の輸出があった。茶箱用板は，1900 年には 372,293 円，1910 年には 694,709 円，1920 年には 6,445,000 円の輸出があった。マッチ軸木は，1900 年には 153,305 円，1910 年には 179,243 円，1920 年には 3,247,000 円の輸出があった。マッチ箱用経木は，1900 年には 94,230 円，1910 年には 110,779 円，1920 年には 1,256,000 円の輸出があった。

製品別の輸出先についてみると，丸太，割材については，中国，韓国が多いが，1920 年にはオーストラリア，イギリスにも多量に輸出された。鉄道枕木は，韓国，中国への輸出が中心であったが，1910 年にはアメリカへも多く輸出された。茶箱用板については，インド，海峡植民地が主であった。

次に，日露戦争後の工業化にともなう木材需要について確認しておこう。表２をみると，木材消費の主役は建築部門であったことがわかる。しかし，伸びの大きさをみると，公共事業，運輸通信，電力，鉱業，包装，軍需といった工業部門の消費が大きい。これら部門はまた消費量においても，1910 年以降は無視できない規模となった。機械素材として木材が一定用いられたことも確認できる。鉱業では鉱山開発に坑木が用いられたと考えられる。包装部門は，木箱，木枠といった梱包に利用された材と考えられる。

以上みたように，日露戦後期の日本は，中国，韓国，インドなどを中心として，鉄道枕木，茶箱用板など付加価値をつけた加工材木の輸出を大きく進展させた。中国，韓国へは，丸太，割材，板なども大量に輸出された。また，工業化にともなう木材需要も順調に伸びていた。木材業界は建築部門だけでなく，日露戦後期には工業化にともなう木材需要にも対応した。

2. 日露戦争後の名古屋木材業―木材輸出はなぜおこなわれなかったか

この章では，中国輸出他を積極的にはおこなわなかった名古屋木材業の状況についてみたい。東京，大阪という２大木材市場の間に立地する名古屋の木材業者は，古来より巧みな商略

[3] 萩野敏雄「明治大正期における木材輸出の発展（1）－出超時代形成の起動力－」（『林業経済』第 296 号，1973 年）p.22。

[4] 以下の２段落については，萩野敏雄前掲書 p.23。

をもちいて東西両市場で活躍した[5]。日露戦争後の時期において，業者数は約300名におよぶ。50万円，2，30万円の巨大な資産を有する者もいた。市選出の代議士は2名とも木材商であり，有力者も多かった。名古屋市場で取扱う1年間の木材総額は，約200万円であった。

ところが当該期に，名古屋の木材業者は準則組合，統一協商の機関をもたなかった。したがって木材出入の概観，相場の高低さえわからない状況であった。2，3の例外をのぞくと，古来木曽の山々の伐木に巨利を得ようと企てた木山業者も，仲買商，小売商となっていた。かつて東西両市場の需給に力があった業者にも，勢いがなかった。愛知材木株式会社は唯一の問屋業を営んでいたが，資本の払込みは6万円であり，1年間の販売高は10万円程度であった。株主への配当の原資は，木材販売の手数料よりも荷為替・諸貸金の利子にあった。

名古屋木材業の以上のような状況の原因については，次の事情が考えられる[6]。元来名古屋の木材業者が勢力をもっていたのは，大阪，東京と営業方法が違っていたことにある。すなわち，単に木材を売捌くのみでなく，背後に木曽など大森林がひかえていた。業者の多くは自身山へ入り，巨木を伐採した。木曽川を流し，名古屋の堀川河口に木材を蓄積した。しかし当該期には，木曽，飛騨とも従来の事業林は御料局の所有に編入された。その立木は御料局において製材され，一般の公売法によって払下られた。このため，他地方の木材業者と激しい競争がおこった。

飛騨地方には民有山林はあったが，その面積は一千町歩をこえるものは少なく小さかった。また，山林じたい漸次減少していた。飛騨地方より産するヒノキ，榾の民材は，御料材にくらべれば材質は劣等であった。価格も安かった。こうした材の唯一の需要地であった東京は，交通の発達により東北地方の諸材に圧倒され，取引額は減少した。

木曽材のような高価な良材は，到底清韓地方への輸出品として適当ではなかった。また，業者のなかには木曽以外に業務地を発展させ，越前，伊勢，相州等の山林に入り，製材を営むものもいる。しかし，元来名古屋の木材商が木山事業をおこない巨額の利益をおさめえたのは，当該地域の山林事業に熟達していたからである。他州の熟知していない山林に資金を投じ，その地の伐木業者と拮抗して利益を得ることは困難なことである。すなわち新しい需要地，供給元を開拓することは，容易ではなかったとみられる。

以上のように，日露戦争後の名古屋木材業界は苦境にたたされた。公売法の導入や，交通の発達により，旧来もっていた強みが失われていったことが原因と考えられる。こうした事態に，名古屋木材業はいかに対応したのであろうか。

3. 問屋業の会社設立と経営

愛知材木株式会社は，明治30（1897）年に創立された[7]。資本金は15万円（明治38年当時払込済6万円）であり，名古屋唯一の木材問屋業を営んだ。尾州材木株式会社，名古屋材木株式会社，東海材木株式会社が合併して設立された。問屋業を営んできた牧田茂兵衛，服部小十郎，島津屋はその業務を廃した。問屋業を営んでいた業者には，愛知材木の株主となった者，卸売業者・小売業者になった者がいた。取締役は，鈴木摠兵衛他6人である。支配人は鈴木虎之助であった。株主の大半は材木商であった。

愛知材木は，木主（伐木をなす木材業者）よ

[5] 以下の2段落については，『東京外十一市場木材商況調査書』（1906年，農商務省山林局。以下『木材商況』と略記する。）pp.7–8。

[6] 以下の2段落については，『木材商況』pp.8–9。

[7] 以下の3段落については，『木材商況』pp.268–269。

り委託された木材類の販売をおこなった。また荷為替，前貸等をなした。委託販売の手数料と諸貸金の利息等が収益であった。明治38年下半期の営業成績は，利益金（前期の繰越を含む）が5,179円余であった。500円の積立等を引去り，1株につき年1割の配当がなされた。また明治38年中の売上高は100,463円41銭3厘であり，委託販売手数料は6,302円51銭9厘であり，諸貸金の利子は10,672円96銭4厘であった。諸貸金の利子収入が重要な地位をしめていることがみてとれる。

愛知材木の本社は市内正木町にあり，支店は木挽町にあった。本店では主として角丸太の粗材を取扱った。支店では，小白木（板），磨丸太，棹ブチ，小角類の販売がなされた。入札に参加する木材業者は市札立会同盟と称したが，明治38年当時およそ120名が加入していた。この中には木山業者が25名程度おり，自身伐出した木材の販売を愛知材木へ委託していた。

次に具体的に営業方法をみたい[8]。売買相互の中間にたちその合意を得て売買を成立させる直組売と，期日を定め買主を招集し入札をもって売却する市売とによって取引はなされた。市売には，水中桴尺〆凡30本内外を1口となして入札に付す桴市，陸並尺〆凡7，8本位をもって1口となして入札に付す木場市，主として小白木類を入札に付す上市があった。委託販売手数料は直組売，市売ともに，販売価額の5パーセントであった。落札法は名古屋木材業界従来の慣習により，1番札の者に2番札の入札価格をもって落札させた。落褒美として桴市では1口に付50銭，木場市では8銭，上市では1銭2厘が与えられた。2番札の者にはそれぞれ20銭，2銭，1銭2厘が交付された。

代金の仕切期限は，直組売ではその月末日，桴市では市売当日より30日以上60日以内，木場市及上市では市売当月より起算して3箇月目の末日（25日以降はさらに1箇月の猶予あり）であった。

他にも水揚費，持込費，置場料等が発生した。置場料については堀川通の木場賃借料1箇月坪当約7銭であり，会社の置場を使用した場合これに準じて賃借料を支払う必要があった。荷主からみると，ひとたび委託販売を依頼したならばある程度早期に販売が実現して欲しいと考える要因はあったとみることができる。

年に3回程度開市された桴市は，熱田町・内田町に繋留された木材を入札者が一覧し，その近傍の旅店，割烹店等でとりおこなわれた。入札者は市札同盟員であるかどうかに関わらず，すべて木材業者であれば入札できた。その入札口数は平均100番ないし120番くらいであった。1番当金額は約120円（尺〆15本ないし18本）であったから，1回の入札価額は10,000円ないし14,400円くらいであった。入札手続きでは，寸銘書という書面が入札者に配布されたが，入札物の番号，樹種，本数，角丸太の区別，丈，直径，品位，疵の有無等が記載されていた。入札者は自分の目で入札物を確かめることができ，さらに以上のような書面による情報が入手できた。取引の安全が相当確保されていたとみることができる。売主は立ち入れることができ，不在等の場合は会社員がこれを代理した。入札額が止め札に達しなかった場合，会社が仲介，協定した。このように，荷主，売主の危険についても軽減する工夫がなされていた。検尺方法については，長1丈3尺より1丈2尺までは八五掛，長1丈2尺未満より1丈までは七五掛，長1丈未満より6尺までは1間，長6尺未満より3尺までは半間とあらかじめ決められていた。品質に異動が生じた場合は，丸太上より選になった場合は1割減，丸太選より並になったときは1割5分減，角材上より中になった場合は5分減，角材中より並になった場合には5分減，丸太角材が本木より疵になった場合には2割減，丸太角材が本木より

[8] 以下の5段落については，『木材商況』pp.268−273。

少々疵になった場合には5分減とすることが，あらかじめ定められていた。取引の円滑化がはかられていたと考えてよいだろう。

木場市は月3回くらい開市された。約100畳の広さを有する会社の入札場でとりおこなわれた。入札者は市札同盟員にかぎられた。1回の入札口数は100番から200番におよんだ。1番当価額はおよそ35円であった。入札手続きは市とほぼ同じであったが，並べ方は木場にあるままとされ間明を置かず疵物は中に積まれたこと，丸太材は長短大小にかかわらず1並中の平均1本を選んで入札価格を付すこととされていた。木材業界に精通した業者のみの市として構成されていた，それにより費用を節約したと考えられる。

以上みてきたように，名古屋木材業界では愛知材木株式会社を設立，運営することにより，従来からおこなわれてきた木山業や木材搬入の取引の安全，リスクの軽減にとりくもうとした。費用の節約も，問屋業・会社の合併等を通じてとりくんだものと考えられる。従来の木材業のあり方を，維持発展させようとつとめたすがたがうかがえる。

しかしその経営成果は，評価はふるわなかった。すなわち愛知材木株式会社は唯一の問屋業をいとなんでいたが，明治38年当時，資本の払込みは6万円にすぎなかった。1年間の販売高は10万円程度である。株主にたいして1割か1割5分の純益を配当しているとしても，その純益の要素は先にみたように本業の木材販売手数料6,302円よりもむしろ，荷為替，諸貸金の利子10,672円からでているほうが多い。その営業の過半は，貸金業者，普通銀行の業務に近いものである。したがって近来は各銀行等の進出により，貸出区域を縮小しつつあった。将来の営業成績は危ぶまれていた[9]。

実際名古屋には木材業者と取引の多い銀行があった[10]。名古屋銀行は払込資本47万円，明治銀行は払込資本75万円であり，資本規模において愛知材木株式会社を圧倒していた。この両銀行は木材を担保として貸出していたが，実態としては木材業者その人の信用に重きをおいての貸出であった。この点，愛知材木とは異なる。両銀行では，木材業者の発行する約束手形（ただしこれには裏書人を要した）にたいして，割引日歩は2銭ないし2銭2厘，最低で1銭8厘くらいであった。

愛知材木の金融サービスは木材業に不可欠のものであり，それ自体が本業かどうかといった議論にはなじまないと考えられる。すなわち，前貸金，荷為替，立替金の利息は1円につき1箇月金1円，年14.4％であったが，荷為替は主として名古屋市在住の材木商にたいしておこなわれた[11]。荷の時価6，7割までの貸付であり，時価を反映した対物信用であったとみられる。貸金としては比較的安全であったとみられる。貸付期間は，長い場合で半年，短い場合は2箇月くらいであり，木山業を営む場合は2年3年の貸付も可能であった[12]。以上のように木材業の仲間の金融であるとも考えられ，銀行業等にはない強みはあったものとみられよう。このように貸金業は，広義では木材業であるとみてもよいであろう。

むしろ愛知材木の不振は，木山業をはじめ，木曽地域の木材業の問題であったとみたほうがよいであろう。

4. 木山業者の動向

明治38年当時名古屋木材業者は，約300名いた[13]。木山業を兼業する者は，有力な業者であった。その資産をみると，50万円以上を有

[9] この段落については，『木材商況』p.8。

[10] この段落については，『木材商況』p.304。

[11] この段落については，『木材商況』p.304。

[12] ここまで『木材商況』p.271。

[13] この段落については，『木材商況』p.198。

する者もいた。古来木曽，飛騨の伐木をおこない，盛んにこれを東京地域へ輸送した。

木山事業は以下のようなことがらにより構成されていた[14]。まづ山林を買い入れる。その際は，スギ，ヒノキ，マツ等の混淆林であったから，杣にその品質，数量を概算させる。そして取得すべき造材材積を計算，代価を決定した。もしケヤキ，ヒノキの多い山林であった場合には，杣に１本ごとの算定をおこなわせた。名古屋の店より適当な店員を現地に派遣して，ともに調査をおこなわせた。また，樹種を限定しての山林購入であり，雑木等は伐木事業に利用する材以外は伐採しない習慣であった。これらは，輸送費の節約等を考えてのことと思われる。

伐木がおわると，小谷を流下させた。本流にでるころには，各木主の木材が混淆して飛騨地域の木材は下麻生綱場，木曽地域の木材は錦織に流着した。綱場で各木材業者の切判，極印により，区分した。

伐木人夫は杣があたった。杣は熟練を要する角物の製材を業務としていた。杣は通常25人を１組とし，各組に１人の組頭がいた。杣にたいしては木主から米塩類を貸与して，のちに杣賃より差引精算した。また杣月ごとに１日，15日に乾魚，酒２合があたえられ，慰労をうけた。杣賃は，角材であればその幅により１本あたりで，丸太材であれば末口の直径により定められた。もっとも杣は名古屋では荒削の木片を所得とした。その収入は多いとき１日１円以上になった。したがって名古屋では賃銭に重きをおいていなかったともいわれる。名古屋木材業界としては杣は50人程度いた。技術の必要もあり，飛騨地方の角物の多い山林で木山事業を営む場合，木曽の杣を雇入れることになった。

以上みたように，木山事業では杣のはたらきが重要であった。名古屋で木材業をいとなむ木材業者としては，優秀な杣との関係を維持する必要があった。また，山林にたいする情報，知識も事業の成功にとって重要であったとみられる。そしてここに利益発生の理由があったと考えられる。

御料局が木曽材，飛騨材の製材をおこなうようになっていた明治38年当時，名古屋の木山業者の事業地域の範囲は限られてきていた[15]。すなわち裏木曽と称された飛騨の一部（益田，大野），美濃の民林を買入れて伐採した。これら地域の民林は欠乏していた。そのため越前，勢州，遠州，相州，三河の南北設楽地方で木山事業はいとなまれた。遠方地域では，山林にたいする情報は不足したと考えられる。この時期名古屋の木山業者としては，鈴木摠兵衛，服部小十郎，長谷川糾七，伊藤彦八，深谷竹三郎，日下部武六，富士田虎蔵，吉村喜兵衛，吉見徳四郎，長谷川武七，篠田金八，永田甚蔵，金原明徳，前島丈之助，熊谷常光，野口合名会社らがいた。

木山事業は明治38年当時苦境にたっていた。愛知材木株式会社設立により木材売買の円滑化を意図したが，先にみた成績不振に直面した。木曽，飛騨地域の木材業の変化は，名古屋木材業界に以上のように重く作用していたといえよう。

5. 名古屋木材業と工業化にともなう需要

日露戦争後の名古屋木材業界は，以上みたように苦境にあった。木曽木材業が変化したことへの対応は，なされたものの効果は限定的であったと考えられる。中国貿易をはじめとした輸出についても，なされなかったと考えられる。一方で，日露戦後には，工業化のさらなる進展に呼応して，木材の工業，商業への利用がすすんだ。新しい産業にかかわる木材需要への

[14] 以下の３段落については，『木材商況』pp.198−200。

[15] この段落については，『木材商況』p.198−199。

対応は，名古屋木材業にとっても重要であった。

名古屋木材業界は，年間200万円の木材移入があり，120万円相当は地元消費され，80万円は他地方へ仕向けられた[16]。名古屋地域は中京といわれ，商工業が盛んであった。しかし人口，住宅戸数は多いとはいえない。古来木曽木材の集散地であったため，原料豊富で自然と木工業が隆盛していた。すなわち，明治38年当時茶箱，桶，樽，櫃，建具類の製造価額合計は，100万円以上に達していた。これら木製品は，京阪地方から中国九州地方まで輸送された。これらの製造についてみると，茶箱製造高は明治37年に500,769組，価額153,308円であり，桶製造高は明治37年で425,643個，価額55,359円であり，樽製造高は明治37年で620,446個，価額277,819円であり，櫃製造高は明治36年で564,546個，価額148,860円であり，建具類製造高は明治37年で障子239,701本，価額108,042円，戸197,608本，価額186,356円，襖136,969本，価額123,131円であった。

また枕木等の鉄道用材は，名古屋木材業界がもっとも得意とする分野であった[17]。競争入札では，名古屋の業者は東京，大阪の業者と競争して，多くは落札した。名古屋堀川河岸からは木材が東京を筆頭に大阪，神戸ついで岐阜，三重，静岡へ輸送された。明治37年についてその樹種別順位をみると[18]，ヒノキ63,560円，ケヤキ50,817円，枕木40,747円となっており，枕木は重要な産品であった。枕木は，明治35年には32,475挺，16,361円，明治36年には45,067挺，19,828円，明治37年には86,351挺，40,747円の移出があり，安定した生産をほこっている。鉄道作業局への納材は，ヒノキ1尺〆あたり8円50銭から9円程度であった。通常のヒノキは明治37年当時9,065尺〆で63,560円，すなわち1尺〆あたり7円程度であったから，鉄道用材の納材はそれなりに特別の利益があったものと思われる[19]。

以上のように名古屋木材業界は，近代化，工業化への対応を木材工業製品の供給というかたちではたしていたみることができる。

6. 挽木業，製函業，陶器の燃材供給

名古屋木材業にとって特に重要であったとみられる挽木業，製函業，陶器の燃材供給について検討したい。明治期の工業化とのかかわりを具体的にみたい。

名古屋市とその付近には，セメント樽の製造をおこなう浅野木工場，各材の挽立をおこなう木材挽立工場，製板をおこなう名古屋挽木社，挽立・製函業をいとなむ愛知挽木株式会社があった[20]。

愛知挽木株式会社は明治29年に創立された。主としてインド向け茶箱と，政府専売の煙草箱等を製造した。資本金は5万円であり，明治38年の製造高は254,694円であった。明治38年前期の配当は1割6分3厘，後期は1割6分であった。木材の消費量（加工量）は，明治36年には尺〆57,434本，価額146,730円であり，明治37年には尺〆53,973本，価額157,713円であり，明治38年には尺〆54,376本，価額171,286円であった。

愛知挽木株式会社の製造する茶箱，煙草箱の寸法は規格があった。モミ茶箱は，大は縦24吋，幅19吋，深19吋，厚み半吋であり，1組45銭であった。小は，縦18吋，幅17吋，深17吋，厚み半吋弱であり，1組34銭であった（これらは神戸桟橋会社着の価格であり，鉄道運賃を大は約2銭6厘，小は約1銭8厘をそれぞれ控除する必要あり）。茶箱は神戸からイン

[16] この段落については，『木材商況』pp.86−88。
[17] 『木材商況』p.8。
[18] 『木材商況』pp.88−89。
[19] 『木材商況』p.88。
[20] 以下の4段落については，『木材商況』pp.420−423。

ド（コロンボ）へ輸出された（商標はトラの首が用いられた）。煙草箱については，朝日印は杉製であり，長3尺，巾1尺3寸6分，深1尺6寸2分，1個46銭5厘であり，4号は杉製であり，長2尺2寸，巾1尺3寸，深1尺3寸，1個30銭であり，5号は杉製であり，1件は長2尺4寸3分，巾1尺1寸7分，深1尺2寸9分，1個35銭であり，もう1件は長2尺5寸，巾1尺4寸3分，深1尺3寸2分，1個35銭であった。8号は杉製であり，1件は長2尺3寸5分，巾1尺3寸4分，深1尺3寸4分，1個34銭であり，もう1件は長2尺4寸7分，巾1尺5寸5分，深1尺3分，1個36銭9厘であった。誉は杉製であり長2尺5寸5分，巾1尺1寸5分，深1尺5寸2分，1個42銭8厘であり，カメリアは杉製であり長2尺7寸9分，巾1尺6寸9分，深1尺2寸8分，1個55銭であり，ピンヘットは杉製であり長2尺5寸7分，巾1尺6寸4分，深1尺5寸2分，1個75銭であり，フィニックは樅柾6分5厘板製であり長3尺2寸3分，巾2尺6寸，深1尺4寸6分，1個1円34銭であり，ハ印はパイプ入，樅柾6分5厘板製であり長3尺8寸，巾3尺3寸5分，深2尺5寸5分，1個2円64銭であり，上海向け5号は樅柾6分5厘板製であり長3尺6寸，巾2尺6寸2分，深1尺6寸5分，1個1円55銭であり，ドラゴンは樅柾6分5厘板製であり長3尺5寸4分，巾2尺6寸，深1尺6寸，1個1円30銭であった。なお煙草箱の多数は京都専売局の注文にかかるものであり，京都の商人をへて納入されていた。

愛知挽木株式会社は，アメリカ製の縦鋸2台，円鋸1台を有していた。茶箱，煙草箱には上述のような規格があったから，量をこなすうえでも機械製材は不可欠であったのであろう。杣による製材からのチャレンジとみてよいだろう。

つぎに瀬戸陶器の燃材供給について検討したい[21]。瀬戸陶器の製造は，愛知県下の重要産業の1つであった。製品は多く外国へ輸出された。アメリカへ35％，清国へ25％輸出された。総生産額は1年間でおよそ100万円前後であった。その費用として，燃材は総生産額の34％をしめた。具体的な燃材消費高をみると，明治36年では153万束，価額348,200円であり，明治37年では161万3千束，価額335,700円であり，明治38年では167万8千束，価額337,000円であった（1束は平均6貫500目である。直径1尺のアカマツを8ツ割（長1尺）にして，5尺弱の縄〆としたもの。この時期の相場は，1束20銭）。

瀬戸地方は濃尾平野に属し丘陵は所々に起伏していたが，多くは砂防等に必要な山林であった。燃材を供給する所は，ほとんどなかった。三河国西加茂郡の百月山，勘八山等の御料林より払下げられたアカマツ，渥美半島，岐阜，伊勢，熊野地方より鉄道，和船によって搬入されたものが用いられた。価格は年々上昇しており，10年前とくらべて6，7割の暴騰であった。製陶業界はこれ以上の価格上昇にたえられないところまできていたが，アカマツは存在量をへらせており，苦境に直面していた。石炭を用いる方法も試験されていたが，白木地に仕上げるものには不適切であった。マツ材は火力が強く，燃焼後すべて灰分となり炭滓を残さないというすぐれた性質があった。マツ材のなかでも，特にアカマツがすぐれたものであった。他の木材は木炭のようなものが残留し，陶器に斑点等を付着させることがあったが，近年はマツ材の払底にともないナラ材等も用いられるようになっていた。木材が製造業の進展に貢献したとしても，資源制約が深刻であったことがうかがえる。

[21] 以下の2段落については，『木材商況』pp.423−424。

結論

以上検討したように，日露戦争直後の時期の名古屋木材業界は輸出には積極的ではなかった。その理由として，木曽，飛騨とも従来の事業林は御料局の所有に編入されその立木は御料局において製材され一般の公売法によって払下られたこと，また木曽材のような高価な良材は，到底清韓地方への輸出品として適当ではなかったことがある。木材業の不振を打開するべく，名古屋木材業界では愛知材木株式会社を設立，運営することにより従来からおこなわれてきた木山業や木材搬入の取引の安全，リスクの軽減にとりくもうとした。費用の節約も問屋業・会社の合併等を通じてとりくんだものと考えられる。しかし御料局が木曽材，飛騨材の製材をおこなうようになっていた明治 38 年当時，名古屋の木山業者の事業地域の範囲は限られており，裏木曽と称された飛騨の一部（益田，大野），美濃の民林を買入れて伐採した。木材の不足を補うため越前，勢州，遠州，相州，三河の南北設楽地方で木山事業を営んだものの，遠方地域では山林にたいする情報は不足したと考えられる。愛知材木株式会社の成績は振るわなかった。

一方で名古屋木材業界は，近代化，工業化への対応を枕木，輸出用箱など木材工業製品の供給というかたちではたしていた。しかし枕木は美濃のクリ材，木曽のヒノキ材をもちいたものであり，原料の枯渇は容易に予想される。製陶業界に供給されたアカマツも払底していた。

東京のような需要の大きさがない限り，他地域から木材が集まってくることは一般論として考えられない。大阪では，市売で木材が確実に換金できるメリットを提示，さらに木材が不足すれば直接買付をなしてリスクをうけもった。門司は距離の近接性などを活かして中国輸出に特化した。長崎は従来からの中国商人の居住を輸出に活かした。産地にとっての新しい魅力が名古屋木材市場には求められていた。日本経済の進展は，以上のような都市間の競争を引起したのである。

The lumbering industry in Nagoya after the Russo-Japanese War

Takashi Matsumura

The lumbering industry in Nagoya was not positive to export immediately after the Russo-Japanese War. The reason is because the Kiso material was expensive and was not suitable as an export. In order to overcome the depression of lumbering industry, Aichi Zaimoku incorporated company was established.

It tried to construct for the safety of dealings. A risk was reduced and saving of expense was also performed. However, the result was not good.

On the other hand, the lumbering industry in Nagoya was positive to correspondence to modernization and industrialization. Wood processing industry products, such as a tie and a box for export, were supplied actively.

JEL Classification: N55, N95, O13

Keywords: Russo-Japanese War, Timber exports, Industrialization, Aichi Zaimoku incorporated company, Kiyama business