

産業組合による生産・流通過程の統制

—無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合の事例*—

白 井 泉

青森県竹館林檎組合は林檎取引に規格化と商標をいち早く導入した産業組合であり、多数の農家を結集して斉一性の高い「竹館林檎」の大量生産・流通を実現した。この組合は、大都市有力問屋と連携して高い評判を獲得したが、一方で一部の組合員は、良質な林檎を商人にひそかに売却する抜売に走った。組合はその対策に尽力し続けたが、狭い村落共同体の枠を超えた広域組合であったために、自らの意思に従って市場で経済的利益を追求する農家の制御は難しかった。第一次大戦後経済状況が悪化し、事業が停滞して以降は組合員の脱退も相次ぐようになり、遅くとも第二次大戦後には、組合は組合員による自主的販売を認めざるを得なくなっていた。本稿は、後進農業地域というイメージがある東北地方に設立されながらも農作物のブランドの確立に成功した産業組合が、高品質な商品を全国市場に流通させる体制の構築と維持に努めたものの、組合員の自由な販売活動を抑えられなかったこと、逆に言えば共同体規制に縛られず経済合理的に行動する農民を輩出していたことを示した。

はじめに

本稿は、戦前期から高級林檎の生産で著名であった、青森県の一産業組合の販売活動を日露戦後期から1920年代までの時期を中心に解明する。その際、組合の執行部が良質な製品を全国市場に流通させる体制を構築し維持するために、生産者である組合員と商品の販売委託先である問屋との利害の調整をいかに試みたのか、それが成功したのか否かを考察の焦点とする。

産業組合に関しては夥しい研究業績が蓄積されているが、以下では代表的な成果との関連を述べながら、上記の課題の含意を明らかにしていく。近代日本における産業組合は、周知の通り村落を基盤に信用事業を柱とした部落組合が多数を占めていたが、この点については齋藤仁の業績が最も重要と思われる。¹⁾ 齋藤によれば、近世の藩政村の流れを汲む村落共同体の内部に組織された産業組合は、不合理で平等主義的な運営に陥りがちであったが、組合員の統制に困ることはな

* 本稿を執筆するにあたり、阿部武司先生、神田さやこ先生、澤井実先生、杉原薫先生、細田衛士先生、松島茂先生、数量経済史研究会（2009年9月）・慶應京都グローバルCOEヒストリーセミナー（2009年12月）・市場史研究会（2010年12月）にご参加の先生方、佐藤正次氏はじめ旧竹館組合の地域の皆様、匿名のレフェリー、高槻泰郎先生、結城武延先生から、多くの有益かつ貴重なコメントを頂いた。本研究は公益財団法人松下幸之助記念財団（旧松下国際財団）（助成番号09-076）および公益財団法人サントリー文化財団より研究助成の援助を受けた。ここに記して感謝の意を表す。但し内容に関する一切の責任は当然ながら筆者に帰するものとする。

1) 齋藤仁『農業問題の展開と自治村落』日本経済評論社、1989年；同「日本の村落とその市場対応機能組織—批判への答を中心として—」大鎌邦雄編『日本とアジアの農業集落—組織と機能—』清文堂、2009年、118-158頁。

【論説】 産業組合による生産・流通過程の統制（白井 泉）

かった。なぜなら村落は、互いに顔見知りである住民が信頼関係を基礎として相互扶助的であり、各構成員が勤儉貯蓄に励むことを要請するなど、個々の独立した小農をその意思を超えて拘束し、逸脱者に対しては村八分を含む強力な制裁を下す事実上の公権力を備えていたためである。つまり産業組合の構成員は、将来にわたって村落の一員であることを望む限りにおいて、共同体規制のなかに自己を位置づけ、組合の規則を遵守することを選択した。

このように齋藤は、市場原理が全面的に展開するようになった近代以降も長期的な自己利益を追求する農民が近世以来の村落の規制に従わざるを得なかったと強調し、それが産業組合の成立と維持を支えたとする。しかし、産業組合のなかには生産・販売に関する事業を軸に村落を越えて組織され、相互扶助的・平等主義的というよりもむしろ経済合理主義的な動機によって組合員が結合し、成功を取めた組合が存在した。本稿が分析の対象とする無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合（以下、竹館組合と略記）がそれに相当する²⁾。

竹館組合は青森県南津軽郡竹館村大字唐竹在住の大地主であった相馬貞一（1867-1935年）が組合長となり、4カ村に跨る大規模な購買販売組合として1907年に発足した。後述するように、同組合は林檎の出荷に際して商品の規格化および統一商標を導入した産業組合の先駆けであり、品質に優れた組合の林檎は「相馬の林檎」「竹館林檎」として好評を博した。

しかし、竹館組合は高い対外的評価を獲得する一方で、共同販売の体制を維持するのに苦慮した。組合員が組合に隠れて収穫物を商人に売却してしまう³⁾抜売に直面したためである。齋藤が議論に取り上げた部落組合とは異なり、広域に組織されたがゆえに村落の規制が働かず、組合員の行動を監視するのも困難ななかで、竹館組合がいかにして商人に対抗し、組合員の協力を誘引していったのかを本稿は明らかにする。

さらに本稿は、竹館組合と取引先である都市の間屋との関係に目を向ける。玉真之介が指摘しているように³⁾、第一次大戦後の都市化や鉄道網の発達には消費地から離れた地域にも青果物の産地を誕生させることとなったが、産地の荷主は遠方の問屋に利益を吸収される危険に遭遇した。そこで重要な役割を果たしたのが取引先の信用調査や販売代金の回収等に当たった帝国農会の販売幹旋所であり、産地では幹旋所と結合するかたちで急増した任意の出荷組合であった。大門正克や森武磨によれば、出荷組合も村落かそれ以下の単位で組織されることが多かった⁴⁾。このように青果物の流通は農会が主導し、農家はここでも村落を基盤とした組織を介して市場と接したと理解されているなかにおいて、竹館組合の事例は、広域に組織された産業組合が1900年代と比較的早い時期から青果物の流通を担った一例と位置付けられる。それでは竹館組合は、取引の危険をいかに回避して問屋の協力を獲得し、遠隔地の市場へと進出していったのか。本稿ではこの点も解明される。

- 2) 竹館組合は1907年4月に購買販売組合として発足し、同年度から生産事業、1914年度から信用事業、1921年度から利用事業を兼営した。正式名称は幾度か変更しているが、本稿は1914年度時点の名称による。なお、組合では7月から翌6月までを1年度とする。
- 3) 玉真之介『主産地形成と農業団体』農山漁村文化協会、1996年、29-30、34-42、51頁。
- 4) 大門正克『近代日本と農村社会—農民世界の変容と国家—』日本経済評論社、1997年、201-202頁；森武磨『戦間期の日本農村社会—農民運動と産業組合—』日本経済評論社、2005年、35頁。

竹館組合に関してはこれまでも奥谷松治の著作、『青森県農業協同組合史』、ならびに『青森県りんご百年史』が高い評価を加えており、また、大橋治は、同組合が地域振興を目的とした、生産・流通面に中心を据えた組合であったことを示している⁵⁾。

これらはいずれも労作であるが、竹館組合が「竹館林檎」を全国市場に流通させる体制を構築・維持するためにどのようにして組合員および問屋との利害調整に努めたのかという視点からの分析は、これまでなされてこなかった。結論を先取りすれば、組合は問屋との間に信頼関係に基づく協力を実現したものの、組合員の自由な販売活動は抑えられず、逆説的ながら自立的な農民を輩出させていった事実を本稿は明らかにする。

以下、第1章では、生産・販売関連の事業を柱とした広域組合である竹館組合が成立するまでの経緯を、「竹館林檎」の生産・流通機構と関連させて示す。第2章では、発足後に組合が実施した組合員と問屋との利害調整に焦点を当て、1920年代前半に3者の協力関係が観察されるまでの過程を追う。最後に第3章で、1920年代後半以降、組合員の減少が続いた原因を探る。

1 広域組合の結成と「竹館林檎」の生産・流通機構

(1) 組織化の開始

内務省勸業寮は1874年以降、殖産興業政策の一環として海外の蔬菜・果実の種苗を輸入し、全国の道府県に配布した。青森県ではそのうち林檎の栽培に成功し、南津軽、中津軽の両郡を拠点として産地が形成されていった。

本稿が目指す竹館組合の中心を成す竹館村は、1889年に7村が合併して成立した南津軽郡最大の村で、耕地が少なく、凶作にも度々遭遇し、生計を立てるのが困難な地であった。『竹館村誌』によれば⁶⁾、このような状況下で林檎栽培業は1875年頃、郡を通じて唐竹村（のちの竹館村大字唐竹）在住の相馬貞一の父理太郎を含む4名の試作者に苗木が配布されたときに始まり、日清戦争前後に盛んになっていった。

地域で最初に組織された栽培家の団体は1897年設立の苹果樹栽培同志会であった。この会は相馬貞一を会長として唐竹村の栽培家20名によって構成され、栽培法と害虫駆除法の研究が行われたというが、特筆すべき活動はなされなかったようである。

のちの産業組合の母体となったのは1903年に創設された竹館村園芸同攻会であった。同攻会は同志会と同じく相馬を会長とし、唐竹を含む竹館、尾崎、町居、石川の村々、さらには中津軽郡清水村の栽培家も含めて組織された。同会は毎月集会を開催し、栽培や販売方法に関する意見交換を行ったほか、役員による会員の募集、篤農・試験場・農会技師らによる講話会、林檎園の成績考査と会員の表彰、生産暦である林檎園年中行事の発行、害虫・益虫の標本の展示など生産

5) 奥谷松治『日本協同組合史』三笠書房、1938年、145頁；青森県農業協同組合史編さん委員会『青森県農業協同組合史』1976年、334、364頁；波多江久吉・齋藤康司編『青森県りんご百年史』1977年、173-178頁。大橋治「産業組合の兼営化の展開と意義—竹館産業組合を中心に—」『協同組合研究』第30巻第1号（2011年2月）、122-133頁。

6) 葛西寛造・鈴木清四郎『竹館村誌』1953年。なお、竹館村は1889年に唐竹村を含む7村（沖館、新館、唐竹、広船、小国、切明、葛川）が合併して成立した。

【論説】 産業組合による生産・流通過程の統制（白井 泉）

面での活動に主力を注ぎ、会員は80～100名規模に達した。

(2) 商品取引の問題

同攻会で林檎の栽培改良に取り組む傍ら、相馬らは20名程で消費地への共同出荷を開始した。その際主眼が置かれたのは、産地と消費地の間で林檎の価格が甚だしく異なり、常に利益を地方商人に奪われ、品質によって価格に大差が生じるといった取引上の問題を解決することであった。これらの点につき詳しく見ていこう。

竹館組合が設立される前、竹館村周辺の林檎栽培家は貯蔵施設が未整備なため、買付に訪れた商人に林檎を廉価で販売せざるを得なかった。等級分けせずに売却した林檎には商人から目方の引下げを要求されることもあった。また、生産者の大部分は需要地の商況や相場に精通していなかったため、売買価格は商人任せになっていた⁷⁾。

こうした状況は竹館村周辺に限らなかった。青森県農会技師の橋部正農夫は、1911年の『青森県農会報』⁸⁾で、県内の林檎栽培家は収穫物を販売するにあたり、仲買人の訪問を待つ者、個人で進んで市場に直接出荷する者、組合を組織して共同で出荷する者の3者に分かれるが、大多数は最初の部類に属し、価格は商人によって自由に弄ばれ、生産者の利益が保障されていない旨を述べている。

もっとも、地方商人の出荷方法にも問題があった。橋部は、仲買人による荷造が不完全で輸送に耐えず、消費地で商品を開封すると凍結・打傷しているものが多いため、京浜市場において青森県産林檎の名声は失墜しているとし、生産者も少しもこれを省みないと苦言を呈している。当時、果物の梱包は林檎に限らず一般に未熟であったようで、1909年の『果物雑誌』⁹⁾は、容器や荷造、内容物の量目が不統一なため、引受人となる問屋や市場が非常に不便していることを指摘している。

以上のような状況を受けて相馬らは、地方商人との取引を回避して消費地への直接出荷を開始した。組合の地域からは弘前市に通じる街道が走っており、1891年に東北本線（東京－青森間）、1894年に奥羽本線（青森－弘前間）が開通していたことは、東京をはじめとした大都市へ進出する流れを促進したと思われる。

但し、それにも危険があった。1923年以降、東京をはじめ大都市の青果市場では中央卸売市場法が順次適用され、取引は相対から公開で行われる競売に移行し、卸売人が収受する手数料、代金の支払方法、期日などが統一されていった。しかし、それ以前は、中央市場から遠く離れ、商況、販売委託先である問屋の行動、取引の詳細を日々把握することが困難な産地の荷主は、問屋との取引で詐欺に遭う危険性が高かった。

竹館組合発足後、最大の出荷先となった東京神田市場に目を向ければ、のちに東京市の中央卸

7) 農商務省農務局『園芸家畜家禽製紙産業組合事例』1908年、45頁；外山親三「青森県の産業組合」『帝国農会報』第3巻第11号（1913年11月）、36頁；渡邊程治「青森県竹館村林檎生産販売購買組合を見る（上）」『帝国農会報』第1巻第4号（1911年4月）、49頁。

8) 橋部正農夫「京浜市場に於ける本県林檎の声価」『青森県農会報』第14号（1911年3月）、38-39頁。

9) 『果物雑誌』（1909年5月）（波多江・齋藤『青森りんご百年史』310-311頁）。

売市場長となった¹⁰⁾荒木孟は卸売市場法適用以前の取引の様子を『中外商業新報』で次のように述べている。——産地の荷主は消費地の問屋に販売を委託しているが、市場における取引のほぼ全ては時価で取引する相場売買および価格秘密売買（特定の者同士の非公開の売買）となっており、荷主に対する問屋の仕切は「殆んど全く問屋の自由決定」である。代金の支払いは迅速でない上に確実でもなく、一定の手数料を正確に収受して営業する真の意味での委託問屋は殆んど存在しない¹¹⁾と。

こうした状況に対して市場の近隣の荷主は高値を期待して日常的に市況に注意を払い、出荷する市場を日々変更することで対応していたとみられる¹²⁾。しかし、情報の獲得が困難な遠隔地の荷主はそれが叶わず、被害に遭遇したと思われる。ややのちの時期ではあるが、1921年1月の青森県の地方紙『東奥日報』の記事「危険なる果物問屋」¹³⁾は、南津軽郡浪岡村の某が東京の果物問屋に林檎60箱、時価330円を横領され、業務横領罪で訴訟を起こしたが、この種の被害は多発していて皆泣き寝入りの模様、と報じている。

(3) 組合の結成と生産・流通機構

① 組織 竹館組合が創設されるまでの経緯と組合組織の特徴を見ていこう¹⁴⁾。相馬は同攻会の設立当初から前記に示した販売上の問題が共同事業により解決できると考え、産業組合の必要性を会員に説いていた。しかし、出資者が容易に現れなかったため、相馬は私費約1,000円を投じて共同購買・販売事業を興し、同攻会会員をはじめ林檎の栽培農家にその利益を認識させることに努めた。同攻会は1907年2月に解散するが、同月14日には大字唐竹の8名、貞一と彼の叔父清太郎のほか相馬姓の4名を含む竹館村の9名が産業組合創立委員会を開催している。続く24日には参加者の範囲を広げ、竹館村の唐竹以外の村落、尾崎、町居の両村からの出席者11名を交えた計20名で再び創立委員会が開かれ、4月には竹館、町居、尾崎、柏木町の4村に跨る無限責任竹館林檎購買販売組合¹⁵⁾が発足した¹⁶⁾。

竹館組合の組織の特徴として先ず注目されるのが、面積および組合員数からみた規模の大きさである。組合の区域は竹館村のみでも東西24km、南北13kmに及んだ。また、当初50名で

10) 「中央卸売市場に関する諸問題」『中外商業新報』1933年8月26日（神戸大学附属図書館新聞記事文庫、市場-7-115）。

11) 卸売市場法施行後は、帳簿や仕切書の様式が規格化され、仕切書は炭酸紙で3通同時に書き取り、1通は荷主に、1通は市に渡され、1通は保存するようになったという。東京府市青果市場連合会『東京青果市場連合会報』第3巻第38号（1932年5月）、32頁。

12) 東京市商工課『青物市場調査資料』1923年、17頁。

13) 「危険なる果物問屋 林檎生産者は注意せよ」『東奥日報』1921年1月30日。

14) 竹館組合の設立の経緯、組織の構造に関しては、主に、葛西『竹館村誌』と佐藤健造編『相馬貞一翁伝』1984年に収録されている内容・史料に基づく。

15) 長谷川信太郎「財政読本より」『遺響』相馬翁遺響刊行会、1937年、25頁。

16) 産業組合が無限責任の形態を採用するのはそれが自治村落の原則であるためとの指摘がある（齋藤『農業問題』46頁）。竹館組合の場合、無限責任制が採用された理由としては、相馬貞一のような大地主を含む無限責任の組合であれば借入れがしやすかったこと、組合を運営する上で生じた危険や損失は指導者が負担すべきと相馬が考えていたことなどが考えられる（佐藤健造「翁の心の軌跡」『相馬貞一翁伝』17頁）。

[論説] 産業組合による生産・流通過程の統制 (白井 泉)

表 1 竹館組合の組合員数, 出資口数 (1907~1937年)

年度	組合員数 (人)	出資口数 (口)	村別組合員数(人)				年度	組合員数 (人)	出資口数 (口)	村別組合員数(人)			
			竹館村	尾崎村	町居村	柏木町村				竹館村	尾崎村	町居村	柏木町村
1907	50	136					1923	316	1,684	228	44	42	2
1908	102	209					1924	326	1,711	235	46	43	2
1909	149	265					1925	319	1,686				
1910	225	421					1926	316	1,656				
1911	246	523					1927	314	1,622				
1912	243	542	157	50	33	3	1928	310	1,492				
1913	244	542	161	47	33	3	1929	300	1,388				
1914	278	705	191	41	43	3	1930	293	1,315				
1915	280	717	193	42	42	3	1931	297	1,271				
1916	280	726	193	42	41	4	1932	291	1,192				
1917	279	816	190	43	43	3	1933	284	1,155				
1918	280	1,090	194	42	42	2	1934	284	1,152				
1919	284	1,473	201	39	42	2	1935	285	1,901				
1920	280	1,468	200	36	42	2	1936	289	1,902				
1921	287	1,544	207	36	42	2	1937	280	1,862				
1922	302	1,616	214	44	42	2							

注) 空欄は不明。7月から翌年6月までを1年度とする。

出所) 農商務省農務局『農務局報第二十五号: 園芸業ニ関スル組合事例一』1922年; 竹館組合「事業報告書」各年度, より作成。

あった組合員数は設立後急伸し、1年間で倍に、5年後の1912年度には243名に達した(表1)。竹館組合の発足後、県内では南津軽郡を中心に林檎を扱う広域組合の設立が進んだが(表2)、竹館組合はそれらの組合との比較でも、また、産業組合の全国平均値と比べても大規模であった。

次に重要と思われる組合の特徴は、組合員の多くを竹館村、特に大字唐竹からの参加者が占めた点である。竹館村の組合員は村別の組合員数が判明する1924年度までほぼ一貫して増え続けたが(表1)、1911年度には組合員250名の内164名(66%)が竹館村在住で、彼らが出資口数527口のうち405口(77%)を投じ、そのうち唐竹は竹館村の組合員数、出資口数のそれぞれ40%、48%に及んだ(表3)。

加えて、組合員数(1911年度)を林檎栽培農家数(1909年)で除して林檎農家の組織率を求めれば、竹館村¹⁷⁾81%、町居村¹⁸⁾126%、尾崎村89%、柏木町村11%であり、竹館、町居、尾崎の各村では林檎栽培に従事する相当数の農家が組合に加入していた。その水準の高さは1910年における通常の産業組合の組織率(農業者組合員数÷総農家数)12%と比べれば一目瞭然である¹⁹⁾。但し1935年には組合員285名に対して組合区域内の林檎栽培農家数は1,408戸(内、竹館村569戸)²⁰⁾であり、組織率は漸次低下していった。

そして、組合員の大半を占めたのは中上層農家であった。1926年時点における組合地域の階層構成は、地主8%、自作16%、自小作32%、小作40%、その他4%であったが、竹館組合の

17) 1911年度の組合員数は「明治四拾四年度末各組合員持分額表」(佐藤『相馬貞一翁伝』96-102頁)、1909年の林檎栽培農家数は青森縣南津軽郡役所『南津軽郡是』1912年による。

18) 1909年から1912年の内に林檎栽培農家が増加したため100%を越えたと思われる。

19) 組織率は『産業組合要覧』を用いて計算した、齋藤『農業問題』17頁による。

20) 1935年の林檎栽培農家数は青森県経済部『苹果小作事情』1936年による。

表2 青森県内で林檎を扱う産業組合 (1910, 1920年代)

場所	組合名称	設立年月日	事務所所在地	組合区域	組合員数(人)		販売額(円)				組合員1人当りの販売額(円)	受賞歴		
					1912年	1922年	1912年	1922年	1926年	1912年			1922年	1926年
南津軽郡	(無)竹館林檎生産購買販売(信用)組合	1907年4月	竹館村唐竹	竹館村, 町尻村, 尾崎村, 柏木町村	228	302	316	100,811	289,441	201,921	442.2	958.4	639.0	◎○
	(有)乳井信用生産購買販売組合	1907年9月	石川村乳井	石川村, 乳井	71	153	140	11,832	18,190	13,031	166.6	118.9	93.1	○×
	(無)畑岡林檎馬鈴薯生産購買販売組合	1909年1月	畑岡村飯田	畑岡村, 藤崎村, 中津軽郡和徳村	26			10,291			395.8			
	(有)薬師堂林檎生産購買販売(信用)組合	1909年4月	石川村薬師堂	石川村, 薬師堂, 吹上	96	137	144	20,561	24,016	32,138	214.2	175.3	223.2	○×
	(保)藤崎果物生産購買販売組合	1909年6月	藤崎村藤崎	藤崎村, 十二里村, 畑岡村, 光田寺村, 和徳村, 中津軽郡	35			38,800			1,108.6			
	(有)吉内林檎生産購買販売(信用)組合	1909年12月	五郷村吉内	五郷村, 吉内・本郷	49	105	105	6,435	12,623	12,623	131.3		120.2	
	(有)諏訪堂生産購買販売組合	1910年3月	田舎館村諏訪堂	田舎館村	27	40	50	6,270	2,072	2,072	232.2		41.4	
	(有)大鰐林檎生産購買販売組合	1910年9月	大鰐村大鰐	大鰐村, 大鰐	54			5,603			103.8			
	(有)大澤果物生産購買販売組合	1910年10月	石川村大澤	石川村, 大澤	45	70	141							○×
	(有)石川信用生産購買販売組合	1911年2月	石川村石川	石川村, 石川・小金崎・森山	80	82	79	1,693				20.6		
中津軽郡	(有)北中野購買販売(信用利用)組合	1911年3月	尾崎村吉内	五郷村, 北中野	63	161	184	14,632				90.9		×
	(無)尾崎信用購買販売(利用)組合		尾崎村	尾崎村	72			4,074				56.6		
	(有)唐生信用購買販売(利用)組合		蔵館村	蔵館村	92	100		3,695	38,147			40.2	381.5	
	(無)仁賀木信用生産購買販売組合		蔵館村	蔵館村	31	30		2,739	12,410			88.4	413.7	
	(無)長峰信用購買販売(利用)組合		蔵館村	蔵館村	35	35								
	(無)広船信用生産購買販売組合		竹館村	竹館村	89	89	88	12,726	9,970			143.0	113.3	○×
	(無)清水林檎生産購買販売組合	1910年11月	清水村富田	清水村, 千蔵村, 駒越村, 弘前市	81	87	89	25,889	45,488	128,621	319.6	522.9	1,445.2	×
	(無)青柳信用購買販売(利用)組合		清水村	清水村	114	120			39,221				326.8	
	(有)一ノ渡林檎販売購買(信用)組合		千手村	千手村	41	46		7,420	27,113			181.0	589.4	×
	(有)鬼槍信用購買販売(利用)組合		裾野村	裾野村	81	86			5,040				438.5	
北津軽郡	(有)兼平信用購買販売組合		駒越村	駒越村	26	30		35,516				195.4		
	(有)相馬村信用購買販売組合		新和村	新和村	96	96		16,221				169.0		
	(無)高井野信用購買販売組合		相馬村	相馬村	81	92		14,678	20,500			181.2	222.8	
	(無)如來瀬信用購買販売組合		駒越村	駒越村	47	46		20,937	29,964			445.5	651.4	
	(有)藤代購買販売組合		藤代村	藤代村	271	272								
	(有)板柳信用販売(購買)組合	1910年4月	板柳村板柳	板柳村	42	340	340	11,245			267.7			
	(有)三戸林檎生産販売組合	1908年7月	向村大向	向村, 平良崎村, 三戸町, 留崎村, 八戸町, 是川村, 五戸村, 川内村, 浅田村, 斗田村, 館村, 野崎村, 戸米村, 北川村	57			3,945			69.2			
	(無)清水村常磐坂林檎利用販売購買(信用)組合		茂森新町	茂森新町			65		22,806				350.9	

注) 1 空欄は不明
 2 抽出の基準は、販売品に林檎が記載されている。組合の名称に林檎か果物が含まれる。『青森県農業協同組合史』に林檎を扱う産業組合として掲載されている、いずれかとした。
 3 (無)は無責任、(有)は有限責任、(保)は保証責任の略。史料に初出したものに事業を兼営した場合は()で括弧した。
 4 1912年について、販売額に竹館組合は馬鈴薯、諏訪堂組合は馬鈴薯、蔵館組合は米を含む。
 5 受賞歴は1926年までのもの。◎は中央会表彰、○は支会表彰、×は支会表彰。
 出所) 青森県内務部『青森県各種組合要覧』1912年；同『青森県産業組合要覧』1923, 1927年；同『青森県農業協同組合史編さん委員会『青森県農業協同組合史』1976年。

【論説】 産業組合による生産・流通過程の統制（白井 泉）

表 3 竹館組合の出資口数別組合員数（村落別，1911 年度）

	大字	出資口数別組合員数（人）								計		%	
		10口	7口	6口	5口	4口	3口	2口	1口	口	人	口	人
竹館村	唐竹	8	1	3	2	4	4	8	36	195	66	26.4	37.0
	沖館	4	1	3	2	1	2	18	10	131	41	16.4	24.9
	広船	0	0	0	2	0	0	3	11	27	16	6.4	5.1
	新館	0	0	1	0	1	1	1	35	50	39	15.6	9.5
	切明	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0.4	0.2
	小国	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0.4	0.2
	計	12	2	7	6	6	7	30	94	405	164	65.6	76.9
尾崎村	尾崎	0	0	1	0	0	0	4	30	44	35	14.0	8.3
	平田森	1	0	0	0	0	0	0	4	14	5	2.0	2.7
	新屋	0	0	0	0	0	0	0	8	8	8	3.2	1.5
	広崎	0	0	0	0	0	0	1	1	3	2	0.8	0.6
	計	1	0	1	0	0	0	5	43	69	50	20.0	13.1
町居村		1	0	0	0	2	0	2	29	51	34	13.6	9.7
柏木町村	柏木町	0	0	0	0	0	0	0	2	2	2	0.8	0.4
		14	2	8	6	8	7	37	168	527	250	100.0	100.0

出所)「明治四拾四年度末各組合員持分額表」(秋田義信「協同組合の創設者」佐藤健造編『相馬貞一翁伝』1984年に収録)より作成。

組合員のそれは各々 19%、18%、42%、20%、1% と上方に偏っている。²¹⁾

最後に、組合の役員層（組合長、理事、監事）に目を向ければ、組合発足後から 1932 年度までは 1925～1931 年度を除き唐竹在住の相馬貞一が組合長職を続けたほか、理事、監事は 1920 年代まで約 6 割を竹館村、3 割を大字唐竹の在住者が占め、町居、尾崎両村からの選出はそれぞれ 1～2 名に留まった。²²⁾ また、発足時の役員に注目すると、その多くは村内の高額納税者か 1911 年度時点で上限 10 口（1 口 25 円）を投じていた大口出資者であり、竹館村から選出された役員は、品評会、博覧会等での上位入賞経験者が多数を占めていた。²³⁾

以上、組合組織の特徴を見てきたが、このように竹館組合は、竹館村大字唐竹を拠点に 4 村に跨り、林檎栽培農家の極めて高い加入率にも支えられ、大規模な生産・販売組織として結成された。組合員には小作人層も含まれたものの主流を成したのは中上層農家であったと思われる。そして、村を越えた組合組織は上層農家および林檎栽培の実力者たちから成る執行部により統制されていたのである。

② 生産機構 では、組合執行部はいかなる生産・流通機構を整備していったのか。竹館組合の林檎生産への関与から検討しよう。まず、良質な林檎を多数産出するために、組合は、購買事業を通じて栽培に必要な資材を安価に供給するのみならず、1908 年 3 月から県内の産業組合として初めて生産事業を兼営し、栽培管理を実施した。組合は、各組合員に対して林檎園成績表

21) 産業組合中央会『産業組合調査資料二十七：産業組合と小作問題に関する調査』1928 年。

22) 竹館組合「事業報告書」各年度による。

23) 納税順位は原田繁五郎編『青森県納税覧』鈴木隆一編『都道府県別資産家地主総覧青森編』1995 年、出資口数は「明治四拾四年度末各組合員持分額表」、受賞暦は佐藤『相馬貞一翁伝』198 頁による。

を作成し、培養剪定、除草および病虫害の駆除予防に関しては通年で、品質と産額は第3~4四半期に、それぞれ検査人が調査・採点をした。その結果、欠点が認められた組合員には改善方法を説示し、成績が顕著に良好で模範となる者は業績を記録に留めて顕彰した²⁴⁾。1910年には表彰規程が定められ、優秀な組合員には農具等の賞品も与えられた²⁵⁾。

組合員が栽培した林檎は概ね村落毎に設置された荷造所兼貯蔵庫に運び込まれ、組合独自の品質検査ののち、等級・商標別に区分された。商品取引に等級と商標を導入した事例としては1880年代以降の生糸取引が著名であるが²⁶⁾、竹館組合の地域では等級別の出荷は同攻会時代から実施され²⁷⁾、商標は1908~10年に導入された²⁸⁾。竹館組合は青森県の林檎出荷において生産者自らが品質規程を明文化した嚆矢であったとされ²⁹⁾、それは南カリフォルニア青果協同組合が高品質な商品にサンキストの商標を貼付し始めた1908年と同時期にあたる³⁰⁾。そして、林檎の等級は、品質、色澤、大きさを基準に4~5段階に区分され、等級品の中でも特に優良なものに商標が付けられた。

なお、相馬らは竹館の知名度を上げることに意欲的であり、同攻会時代から数々の共進会、博覧会等に出品している。例えば、1908年開催の奥羽六県聯合共進会果実部門(計340名が539品を出品)では1等を獲得した3名中2名、青森県の受賞者39名中25名が竹館組合の組合員で、通常生産者個人の名前が掲載される受賞者欄には「無限責任竹館林檎購買販売組合」の名が挙がっている³¹⁾。加えて組合は、組合の林檎を広告するために共進会で販売店を設け、需要の開拓も進めた³²⁾。

このように、品質を重視し、厳重な梱包を施した竹館組合の林檎は市場で歓迎された。京都帝国大学農科大学園芸学教室の初代教授菊池秋雄は、東京帝大で果樹園芸学を学んでいた頃を次の

24) 農商『園芸家畜』41頁。無限責任竹館林檎生産購買販売組合「第二年度事業報告書」1908年(弘前市立図書館蔵、複写資料)。

25) 無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合「無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合定款附細則、規程、規約等」1918年(弘前市立図書館蔵、複写資料)。

26) 中林真幸『近代資本主義の組織—製糸業の発展における取引の統治と生産の構造—』東京大学出版会、2003年、177頁；谷山英佑「明治前期製糸業における商標の確立と行政による保護—群馬県と福島県の制度分析と比較—」『経営史学』第42巻3号(2007年12月)、68-91頁。

27) 1907年2月に竹館組合の設立総会が開かれた際、林檎の品種査定を行う検査人には「多年ノ経験ヲ有スル」ことを理由に5名が推薦・選出されている(秋田義信「協同組合の創設者—相馬貞一翁を通じていま思うこと—」『相馬貞一翁伝』92頁)。

28) 1908年の「数量及品等査定ニ関スル標準」は商標について触れていないが、1910年の規定に「特に色澤品質優良のものは本組合の商標を貼付」とある(波多江久吉「りんご産業の形成者相馬貞一」『相馬貞一翁伝』205頁)。

29) 波多江「りんご産業」205頁。

30) 'The History of Sunkist', <http://www.sunkist.com/flash/timeline.html> (2011年4月15日)。その後、竹館組合の商標は東京神田市場で市場調査を実施していた山崎磐男の著作(『蔬菜果物の荷造と販売』西ヶ原刊行会、1936年、33頁)の中で、「(山に竹)商標を持つ苹果は、青森県南津軽郡無限責任竹館リング販売購買信用利用組合の商品であり、又Sunkistの商標に依ってカルフォルニア果物生産者取引組合の商品なるを知ることが出来る」と紹介されるほど著名になった。

31) 福島県聯合共進会『奥羽六県聯合共進会事務報告第六回』1909年、148、482-485頁。

32) 竹館組合「第二」。

【論説】 産業組合による生産・流通過程の統制 (白井 泉)

ように振り返っている。1907年頃であるが、秋も半ばを過ぎ、「小売店としては日本一の果物屋」であった神田須田町の万惣を訪ねた。「青森県の竹館組合の林檎が着いたから是非私に見てくれと云ふ。〔中略—引用者。以下同様〕その時の話に、相馬貞一さんと云ふ方は竹館組合の責任者であり、指導者である。この方は大した人格で、此の組合の品物だけは絶対信頼。蓋を開かずに受け入れることにして居りますと云ふ」³³⁾と。また、時期は定かでないが、東京の取引先であった西村吉兵衛は、「東京では問屋も仲買も小売商も亦召し上がる素人迄もが相馬の林檎といったものだ。〔中略〕味の良いのと〔中略〕(大量の継続出荷で然も検査済みの確実な品)大いに歓迎された」と評している³⁴⁾。さらに1911年の『帝国農会報』は、竹館組合では林檎の品等に注意を払ったことが奏功し、組合設立以来、その林檎は名声を高め、他地方に比較して毎年2、3割の高値を示すようになったと伝えている³⁵⁾。

③ 流通機構 商人との取引では詐欺に遇う危険もあるなかで、竹館組合は青森市および仙台駅前に設置した出張店を通じて林檎を販売し、1908年時点では大都市にも直売店を置く計画を掲げていた³⁷⁾。しかし、実際には東京や大阪など大都市の信用・人格とも確実な問屋(以下、特約問屋と呼ぶ)に販売を委託し、長期的関係へと発展させながら販路を全国に拡張していった(表4)。

例えば、東京の取引先となった西村吉兵衛は早くも1893年から神田市場で林檎を扱い、1910年頃には東京府下最多の納税額を誇った有力商人であった³⁸⁾。また、米田市右衛門は1912年時点で営業税157円を納める京都市随一の青物問屋であった³⁹⁾。

但し組合は、特約問屋に販売の一切を任せることはなく、商況や相場などの情報収集は独自に行なった。1912、1913の両年度「事業報告書」(以下、報告書と略記)の「庶務ノ用件」には、組合が取引先運送店や相馬貞一の弟にあたる農学士相馬経治を消費地に派遣して、各問屋の営業状態や信用程度の監視、商況や相場、消費者の嗜好、優良品種に関する情報の入手に努めていたことが記されている⁴⁰⁾。また、組合は、問屋ごとに販売成績表を作成し、次年度の販売品供給割合を決定する際の参考にした⁴¹⁾。

33) 菊池秋雄「相馬貞一翁の想ひ出」『遺響』4-5頁。

34) 西村吉兵衛「林檎の神様」『遺響』83-84頁。

35) 渡邊程治「青森県竹館村林檎生産販売購買組合を見る(下)」『帝国農会報』第1巻第9号(1911年9月)、46頁。

36) 産中『産業組合と小作問題』259頁。

37) 農商『園芸家畜』47頁。

38) 神田市場史刊行会編纂『神田市場史上巻』1968年、522頁；『大水弥三郎聞書』1963年(弘前市立図書館蔵)。

39) 米田を除く23軒の平均営業税額は43円(小菅慶太郎・吉野久和編『京都商工人名録』合資商報、1912年、84-85頁)。

40) 無限責任竹館林檎生産購買販売組合「第七年度事業報告書」1913年、26頁；同「第八年度事業報告書」1914年、28頁(以降、各年度「事業報告書」は青森県立図書館蔵所蔵、複写資料)。

41) 農商『園芸家畜』42頁。組合は月毎に1~10点で栽培状況を採点したようである。

表4 竹館組合の取引先 (1907~1929年)

取引先			取引の有無			
			1907年度	1909年度	1922年	1929年
北海道	函館	岡地大吉	○			
青森県	青森市濱町 弘前市薬師堂 南津軽郡尾上村 組合地域	青浦商会 白取タキ 西谷金蔵 組合員(12名)		○ ○ ○ ○		
秋田県	山本郡富根村	智田恭造		○		
宮城県	仙台市 仙台市元寺小路	伊藤忠助 熊谷小兵	○ ○	○	○	○
東京府	神田区多町2丁目7番地 神田区表神保町10番地 小石川区関口水道町50番地	西村吉兵衛 長谷川徳次郎 唐沢民吉	○ ○	○ ○ ○	○	○
神奈川県	横浜市	横浜冷蔵株式会社			○	
愛知県	名古屋市 名古屋市西枇杷島 名古屋市	名古屋冷蔵庫 佐藤九右衛門 西河長次郎	○	○ ○	○	○ ○
京都府	油古寺魚棚下 不明	米田市右衛門 京都果実業組合	○	○	○	○
大阪府	不明 北区天満市場 南区難波	三木喜平 清原金次郎 法心善次郎	○		○	○ ○
兵庫県	神戸市 神戸市 神戸市 神戸市	丸共合資会社 山の農産商会 帝国冷蔵株式会社 音伍社	○ ○	○ ○ ○		○ ○
その他	1909年度	17名		○		

注) 1 1941年になると、西村吉兵衛は神田市場会社社長、米田市右衛門は京都青果会社社長、清原金次郎は大阪青果会社果実部長、に在任。
 2 青浦商会はウラジオストックに支店を持つ青森県内の輸出業者。
 3 横浜冷蔵株式会社との取引は1910年から。また、1912年度3月10、31日の等外品特売競売入札落札者は、及川佐七(秋田県大曲町)、山本重蔵(同県土崎港)、白取タキ(青森県弘前市薬師堂)、太田豊三郎(青森県南津軽郡金田村)。
 出所) 竹館組合「第二年度事業報告書」(弘前市立図書館蔵、複写資料); 同「明治四十二年度元帳」(青森県立図書館蔵、複写資料); 農商務省農務局『農務局報第二十五号: 園芸業ニ関スル組合事例一』1922年, 51頁; 産業組合中央会『産業組合調査資料第34輯: 販売組合経営事例: 其一園芸品ノ部』1929年, 9頁; 日本全国商工人名録発行所編纂『日本全国商工人名録: 全』1916年, 第6版; 小菅慶太郎・吉野久和編『京都商工人名録』合資商報, 1912年; 波多江久吉・齋藤康司編『青森県りんご百年史』1977年, 167, 289頁; 永市寿一『天満市場誌上巻』1929年, 380頁; 神田市場協会・神田市場史刊行会編纂『神田市場史上巻』1968年, 585, 596頁。

2 組合・組合員および特約問屋の関係

(1) 抜売の発生と販売成績の悪化

① 抜売と組合員の「自暴自棄」 竹館組合は、組合員が個々に生産した林檎を集めて品種・等級別に仕分けし、優良品には統一商標を貼付して厳重な梱包を施した上で信頼のおける特約問屋に出荷する体制を整えた。しかし、組合員や問屋の協力を得るのは難しかった。組合員との関係に目を向ければ、組合は初年度から抜売に直面した。熾烈な集荷競争が展開される産地市場において、産業組合が商人を排除するのは困難であったと指摘されているが、竹館組合も例外ではな

【論説】 産業組合による生産・流通過程の統制（白井 泉）

く、拘束力の弱い組合の性格は当初から現れた。⁴³⁾

竹館組合は抜売に対して無策だったわけではない。組合は設立当初から仮渡金制度を設け、また、第三者に収穫物を販売した者を除名する旨を定款に記載していた。⁴⁴⁾ 仮渡金制度とは、止むを得ない事情により現金を直ちに必要とする組合員には売上金の分配に先立ち物品時価の5割を限度に日歩3銭5厘（国税10円以下の者には同1銭）の利子で現金を前貸しする措置であった。⁴⁵⁾ 但し、1909年度には販売総額6万8千円に対して3万6千円という限度額以上の金額が支払われ、利用者には相馬貞一を含む組合役員の多くが含まれていた。⁴⁶⁾ 上層農家でさえこの制度を利用していたのであり、一般の組合員がこの制度の下で資金需要を満たすには限界があったと言わざるを得ない。

また、これから見ていくように抜売はほぼ恒常的に発生していたにもかかわらず、組合員の脱退理由が判明する1912～1924年度の期間にそれが除名とある者は2名に留まる。⁴⁷⁾ 除名がなされなかった要因としては、仮渡金制度では組合員の直近の資金需要を満たせていなかった点に加え、組合区域が広域に跨るため抜売の監視が困難であったことなどが考えられる。いずれにせよ、集荷競争が激しく展開されるなかで、限度額5割の仮渡金では組合員の資金需要を満たせず、しかも罰則が適用されない状況下で抜売が発生したのは事実であった。1907年度「報告書」は、10月初旬に晩熟種の出荷時期に入ってから、11月には紅玉の価格が1箱2円70銭という未曾有の高値を付け、産地の価格が需要地のそれを上回っているにもかかわらず商人の買付が激しさを増すなかで、組合員が抜売に走る様子を次のように報じている。

産地ト需用地トノ相場ソノ権衡ヲ失ヒタルニ不係商人ノ買込運動弥々激烈ヲ加ヘタルヲ以テ、目前ノ利益ニ眩惑シタル薄志弱行ノ組合員ハ組合ヲ度外視シテ自由行動ヲ執リシモノナキカノ観ヲ呈シ、組合ノ経営ニ非常ノ困難ヲ誘致セリ⁴⁸⁾

ここで指摘されている「自由行動」は、抜売と解釈して誤りない。そして組合は、抜売する組合員を近視眼的と非難している。組合は各需要地の商況や相場を適宜組合員に示していたので、⁴⁹⁾

42) 齋藤『農業問題』12, 99頁。

43) 以下では組合が1907年度以降毎年刊行した「報告書」（1908～1911年度は現存せず）に記載された統計および執行部の視点から書かれたと思われる記述を主たる史料に検討を加えていくこととする。

44) 組合の定款（1908年）第46条には「組合員ハ理事ノ承諾ヲ経ルニアラサレハ前条（林檎、苗木）ノ物品ヲ第三者ニ売却スルコトヲ得ス」とあり、違反した場合には「総会ノ決議ニ依リ之ヲ除名ス」（第65条）とされている。

45) 農商『園芸家畜』30頁、外山「青森県」35頁。

46) 無限責任竹館林檎生産購買販売組合「明治四十二年度元帳」（青森県立図書館蔵、複写資料）による。竹館組合は、販売施設を整備し仮渡金制度を機能させるために設立時から潤沢な資金を必要とした。生産・販売関連の事業を理解する上で財政的基盤に目を向けることは不可欠であり、こうした組合の資金調達に関する議論は別稿で行う。

47) 竹館組合は「除名を敢えてした」との指摘もあるが（秋田「協同組合」168頁）、抜売が理由であったかは定かでない。

48) 竹館組合「第二」。以下、史料を引用する際、原則として漢数字をアラビア数字に改め、適宜句読点を付した。

49) 農商『園芸家畜』45頁。

情報に精通していた組合員の中には産地相場の相対的高騰を察知すると、仮渡金を越える金額を得られるため、商人の買付に応じる者もいたとみられる。一方で組合は、この年、組合員から相場の1割方安値、実質9割の仮渡金支払いとなる条件で林檎を即金で買い取り、販売して得られた利益を組合と組合員の双方で分かち合う協定を結び、外部の商人と対抗したことが「報告書」に記載されている。

組合は、生産面の統制にも苦慮した。1911年度、雹害の被害による減収で「自暴自棄」に陥った組合員は、林檎栽培に精を出さなくなっていた⁵⁰⁾。1912年度には林檎の開花期に未曾有の霜害が発生したのに加え、組合員が剪枝・摘果・施肥・病虫害防除に対する出費を惜しんだ結果、販売量は1910年度の4割、等級品は全出荷量の6割に落ち込んだ。組合は、自己の信用を落とさずに価格を維持しながら劣等品を販売するのが至難と判断し、組合員による劣等品の任意売却を黙認した。その策は、組合の名で販売される林檎の品質を重視した組合にとっても良案であったが、組合員が優良品をも商人に売却してしまったことを「報告書」は次のように伝えている。

販売部ニ於テ組合ノ販売品トシテ受入販売シタル数量ト組合ノ豫メ調査シタル生産額ト甚シキ差異アリシハ、組合ノ販売品トシテ等級ヲ付スル能ハサル劣等品多量ニシテ該劣等品ニ対シ組合ハ止ムヲ得ズ組合員ノ任意売却ヲ黙認シタルニ乗ジ、組合員ハ自己ノ生産シタル優良品ヲモ多少抜売シタルノ形迹蔽フベカラザルモノアレバナリ⁵¹⁾

この年、組合が組合員から販売委託を受けた林檎の数量と組合が予め把握していた生産額との間には甚だしい差が生じたが、組合は、劣等品の任意売却を認めたのに乗じて組合員が隠し切れないほど優良品を抜売したことがその原因としている。なお、組合は、腐敗し易い早・中熟種は数量が少なく保存期間も短く相場も不確定なため、組合員が各自で商人に売却することを承諾している⁵²⁾。つまり組合にとって抜売問題とは、国光や紅玉のように貯蔵性が高く出荷調製が可能な品種の優良品の販売問題だったのであり、組合や地方商人が繰り広げた産地市場の集荷競争は、そうした貯蔵性が高い優良な林檎の確保をめぐる競り合いであった。

なお、1910年代前半は林檎の販売量が減少する傾向にあったが(図1)、その原因は抜売以外にもあった。近隣組合との競合である。1913年度に竹館組合の販売量は事前調査に比べて3割減となったが、組合はその理由を、同一区域内に類似した組合が3つ以上設立され、それらにも加入した組合員がいるためと報じている⁵³⁾。確かに組合員の中には、地縁・族縁関係が強い組合に加入したり所属を変えた者もあったのかもしれない。例えば竹館村の外川平八は、相馬理太郎と並んで村における初期の栽培家の一人で村長を務めた経験もあり、組合初年度には監事にも名を連ね、また、1914年時点では村一番の納税額を誇る農家であった。しかし、自らが居住する大字広船で同業者団体を結成したとの記録があり⁵⁴⁾、1912年には竹館組合を脱退している⁵⁵⁾。

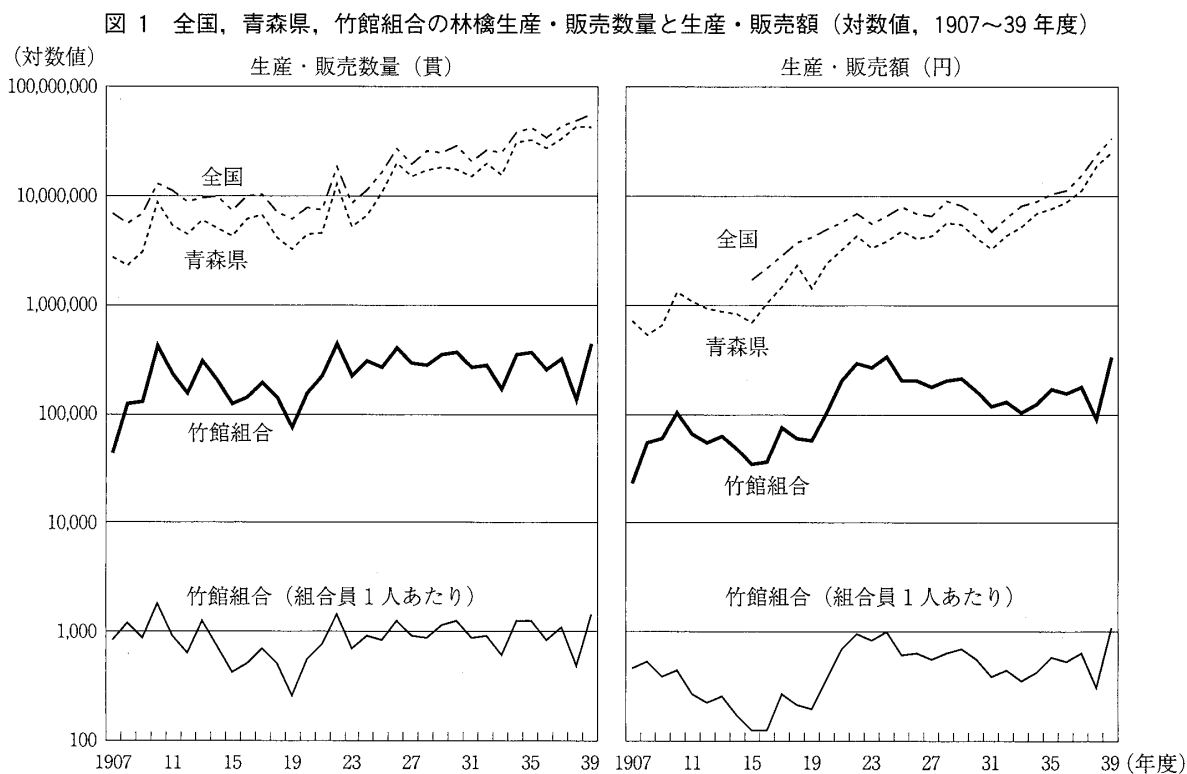
50) 日本勧業銀行『日本勧業銀行創業二十年志』1917年、145-146頁。

51) 竹館組合「第七」10頁。

52) 竹館組合「第二」。

53) 竹館組合「第八」10頁。なお、青森県内の林檎を扱う産業組合は1911年に林檎販路拡張会を組織しているが、販売統制を強化するために1箱の重量と商標の統一を定めたことが紛争の種となり、竹館組合は他の有力組合と共に同会を脱退している(青森県農業協同組合史『青森県農業協同組合史』336頁)。

【論説】 産業組合による生産・流通過程の統制（白井 泉）



注) 全国、青森県については生産数量，生産額。竹館組合については販売数量，販売額。

出所) 竹館組合の数値は農商務省農務局『農務局報第二十五号：園芸業ニ関スル組合事例一』1922年；竹館組合「事業報告書」各年度。青森県の数値は1907年から1919年までの数量は『農商務統計』，以降は『青森県統計表』。全国の数値は1907年から1923年までは『農商務統計表』，以降は『農林省統計表』による。

② 特約問屋からの仕切書回収の遅延 一方、特約問屋との関係では、委託した林檎の取引価格が記載された仕切書を如何に迅速に回収するのが組合の課題となった。1912年度「報告書」は、年度末に至っても販売価格が不明で困惑する組合の様子を次のように伝えている。

損益計算表ニ販売品損失トシテ多大ノ金額ヲ掲記シアルハ形式上本年度ノ販売成績ヲ不良ニ陥ラシメタルモ其前年度ノ販売ニ係ル売品ノ価格ハ其年度末ニ到リテ尚不明ノタメ止ムヲ得ズ前年度ノ不成績ヲ継承シタルニ不過〔中略〕。更ニコノ損失ヲ利用シテ本年度ノ販売品ヲ最モ有利ニ販売シ尚将来販売上有利ナルベキ一大動機タルニ至ラシメタル事実ハ、相手方ノ名誉ト信用ヲ尊重シ茲ニ詳説ヲ忌避セリ心アルモノ親シク組合ニ就キ関係書類ヲ調査点検セバ蓋シ思ヒ半ハニ過クルモノアルベシ⁵⁶⁾

仕切書の回収が迅速に行われていなかったことは、1913年度「報告書」にも報告されている⁵⁷⁾。組合としては、既に商品が販売されているにもかかわらず価格を伝えてこない問屋に対して疑惑を抱くこともあったと思われる。しかし、問屋との良好な関係の維持を望む組合は、相手の特約問屋の名誉と信用を尊重し、取引先は分別があり親しい間柄であるのだから関係書類を点検すれば仕切書の送付が遅れている理由も明らかになると考え、特約問屋側を追い詰めるのを避けた旨が記載されている。

54) 葛西『竹館村誌』467頁。表2に挙げた広船組合を指すと思われる。

55) 秋田「協同組合」94頁。

56) 竹館組合「第七」16頁。

57) 竹館組合「第八」10-11頁。

(2) 竹館組合による利害調整

① 優良特約問屋の表彰 竹館組合は、抜売の発生、組合員の「自暴自棄」、仕切書の回収の遅延といった問題を抱えてはいたものの、なおも優秀な成績を収めていた実績があり、1916年には産業組合中央会から最高位の特別表彰を授与された。この賞は設立後5年以上が経過し、成績が最も顕著な組合に授与されたもので、竹館組合は全国に1万近く設立されていた産業組合のうち11番目にこの榮譽に輝いた。⁵⁸⁾

組合では受賞を契機に新たな取組みを進め、1916年8月には問屋商店表彰規程を新設した。⁵⁹⁾ この制度は組合の林檎をより多く高値で販売し、代金を迅速に回収する問屋を表彰するもので、組合は同規程によって、特約問屋が自己の信用維持のため、市場における組合販売品の相場、組合以外から供給される同一品種の相場と売行き状況、相場の高低に関する原因などを適宜組合に報告することも定めた。⁶⁰⁾ さらに組合は、3年連続で成績が優良と認められた問屋には特別表彰として竹館組合の取引先であることを示す金看板を交付すると共に、受賞した問屋がその後成績不良に陥り表彰の趣旨に反した場合は実績を抹消して金看板を撤去する旨を規程に織り込んだ。⁶¹⁾

従来、竹館組合は、消費地の商況や特約問屋の経営状態に関する情報を独自に入手し、仕切書の送付を遅らせた特約問屋への詰問を避けてきたが、特別表彰の受賞を契機に問屋の競争を促進する制度を設け、一層の協力を引き出そうと試みるようになったのである。

② 優良組合員の優遇と「希望ノ参酌」 生産状況が改善する兆しは1916年度に見られた。「報告書」は、組合員の林檎園を調査した結果、1911年度以来初めて優良な状態に回復した村落がある模様を伝えている。⁶²⁾

改善は、組合員に対する栽培支援が技術、資金の両面からなされるなかで実現した。組合はこの時期、青森県農事試験場で林檎減収の原因究明に取り組んでいた島善鄰技師らを招聘し、栽培法と病虫害防除に関する講習会を3日間にわたって開催した。⁶³⁾ また、竹館村農会と協力して薬剤の散布と噴霧器の利用を組合員に奨励した。農会は相馬貞一の発案で害虫とその卵の買取りも開始している。⁶⁴⁾

資金面での支援としては、信用事業を通じた貸付業務が1914年度に開始されたほか、1918年度からは各村落に害虫駆除奨励金が交付された。⁶⁵⁾ 1917年度には県内各地の林檎生産が不振に陥るなかで組合区域の栽培状態はきわめて良好となった。⁶⁶⁾ 1917年に刊行された『日本勧業銀行

58) 秋田「協同組合」84頁。

59) 産業組合中央会『特別表彰産業組合事績：第五回』1917年、33頁。

60) 第3条で「前年度成績ニ依り次年度販売物供給割合ヲ定ムヘキモノナレハ問屋商店ハ自己信用維持上時々左ノ各項報告スルコトヲ要ス」として3項目が並べられている。

61) 竹館組合「定款：附細則、規程、規約等」64-66頁。

62) 無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合「第十一年度事業報告書」1917年、12頁。

63) 竹館組合「第十一」39頁。島は1927年に退任するまで講習・講話会を竹館組合の地域で毎年開催した(島善鄰「相馬翁を憶ふ」『遺響』21頁)。

64) 佐藤弥作『りんごに生きる』御幸商会、1941年、7-8頁；波多江「りんご産業」221頁。

65) 無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合「第十三年度事業報告書」1919年、31頁；産中『特別表彰：第五回』37頁。

66) 無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合「第十二年度事業報告書」1918年、16頁。

【論説】 産業組合による生産・流通過程の統制（白井 泉）

創業二十年志』は組合の林檎を「竹館林檎」と称しており、組合のブランドが確立していた事実を窺わせる。⁶⁷⁾

しかし、生産状況に恵まれ、認知度が高まったことをおそらく反映して、組合は抜売への対応に追われることとなった。相馬貞一は1917年8月に開催された組合総会で、「生産物を提供せざる者凡ての手続きを為さざる者は除名せん」と述べ、組合は多数の組合員の収穫物を集めることで取引先の信用を獲得し利益を収められるのだから、その点に留意して除名されないように心がけよと警告し、同時に、組合の規則を守る者には今後資金を低利で融通するとしている。⁶⁸⁾ また、総会に臨席した松下南津軽郡長は、組合が優秀な成績を収めているのは天下の認めるところで、組合の林檎は品質佳良、荷造完全、数量正確で他の模範となりうるものの、その産額は近年不思議なほど減少し、協同一致の精神を欠いている疑いがあるとし、「当組合員にして他の方面へ林檎を販売するが如きは当組合の規定に反し、協同一致の完からざる所以ならずや」と戒めてい⁶⁹⁾る。

組合の評判が上がることは商人の買付が熾烈になることと表裏一体であった。組合員で販売主任も務めた佐藤弥作の手記によれば、時期は定かでないが、組合の林檎の声価が高まるにつれ、特約問屋以外ではそれを入手出来ないと知った各地の商人が地方の仲買人を介して法外な高値で買い漁ろうと裏面から組合員に働きかけ、組合員の中にはそれに応じた者があつたとい⁷⁰⁾う。

事実、生産状況に恵まれ、第一次世界大戦の好況期であった1917年度には、紅玉の販売時期になると組合地域に地方商人が一時的に群がり、抜売を煽った形跡が見られた。それに対抗して組合は、組合経由の販売が有利であることを組合員に示すため、紅玉の一部を産地で競売にかけた。「報告書」はその価格1.76円が、組合員が抜売した場合、あるいは非組合員が商人に個々に売却した場合と比較して2～3割以上高値であったこと、さらには通常通り特約問屋を通じて販売した価格（販売諸経費を控除済）より2～3割以上廉価であったことを伝えている。⁷¹⁾

その他にも組合は様々な策を講じて組合員の行動を制御しようとした。即金を望む組合員の要望に応じたものと思われるが、時価5割以内であった仮渡金の支払限度額を1917年度までに8割以内に拡大し、また、定款・規程を遵守する組合員の利子率を1銭5厘以下に引き下げて彼らを優遇した。⁷²⁾ さらに信用事業では、組合の販売事業を利用してより多く収穫物を販売し、定款・規程を遵守する組合員に高い点数を与えて貸付の際に厚遇した。⁷³⁾

しかし組合は、組合員を罰則やこれらの優遇措置によって制御することは出来なかったものと思われる。組合は1917年度の途中から林檎の販売に際して組合員と協議し、彼らの希望を斟酌し、自らが生産した林檎の販売に関して裁量の余地を与えた。例えば、1918年1月には商人に

67) 日本勸業銀行『創業二十年志』145-146頁。

68) 「竹館産業組合総会」『東奥日報』1917年8月20日。

69) 「竹館に對する所感」『東奥日報』1917年8月22日。

70) 佐藤『りんご』15-16頁。

71) 竹館組合「第十二」16-18頁。

72) 竹館組合「定款：附細則，規程，規約等」13頁；産中『特別表彰：第五回』35頁。

73) 産中『特別表彰：第五回』27-30頁。

よる国光の思惑買占が盛んになり、2月には産地相場が稀有の高値となったが、組合はそれを察知すると組合員にその状況を説明し、彼らの希望に沿って産地で国光を競売にかけている⁷⁴⁾。

さらに組合は、組合の利害と組合員のそれとを同時に満たすため、以下の策に出た。1918年度には紅玉を収穫する時期に台風が襲来し、優良品の数が限られた。国光の販売時期を迎える頃には各地の相場が崩落に傾き、しかも回復の見込みなしと判断された。そこで組合は、組合員の希望を聞き入れ、1919年1月以降県外の各市場に国光を出荷して売逃げに努める一方、全販売量の2%に相当する3,402貫を組合員から買い取り、特約問屋に委託する優良品として確保した。この年の販売成績は不良で組合は1,624円の損失を計上したが、「多年来ノ華客」に対する信用保持の上では止むを得ない処置であったとしている⁷⁵⁾。翌1919年度にも組合は、将来の値上がりを期待した仲買人の思惑買占によって産地相場が需要地の価格よりも高くなった情勢を把握すると、組合員の希望を受けて林檎の大半を産地で現金売りし、他方で全販売量の8%にあたる5,297貫の優良品を取引先の特約問屋に対する信用保持のために買い取った。これらの対応は、⁷⁶⁾「竹館林檎」の品質と特約問屋に対する信用を重視する組合の利害と、優良品も含む自己の林檎を自主的に高値で販売し、現金を直ちに入手したい組合員の利害の双方を同時に満たそうとする措置であった。

(3) 「協力一致」の実現

① 抜売問題の解決 1920年3月の株式相場崩落後も実質賃金が高位に安定していた1920年代前半に林檎の消費量は1910年代前半に比べて1.4倍となった⁷⁷⁾。そうした需要の増加にもおそらく支えられ、産業組合の販売・購買事業が全国的に停滞したこの時期に、竹館組合の販売事業は最盛期を迎えた。一等品および商標付の商品が占める割合は1910年代に比べて大幅に高まり、優良な林檎の販売が組合に委託されるなかで青森県産の林檎に対する「竹館林檎」の相対価格は1920年代前半を通じて上昇していった。県内の林檎が大豊作となった1922年度を除いて組合の林檎価格は高値を維持し、第一次世界大戦後の不況や関東大震災の打撃にもかかわらず、1923年度には組合史上最高値を記録した。組合員は1920年度の280名から1924年度の326名へと増加した(表1)。

この時期の組合員は協調性に富んでいた。組合関連史料には抜売の記述が見られず、組合員が組合事業を積極的に活用し、利益の増進に役立てていたことが「報告書」の記述から窺える。1920年度は組合が毎年組合員に訴えてきた事業の開発振興に彼らが目覚め、競って経営の改善に努めた結果、生産品は増収し、殊に品質は著しく向上したと自画自賛している⁷⁸⁾。地売りは引き続き行われていたと見られ、1921年度には、非組合員の農家が容器や倉庫もなく、商機を覗く余裕がないため優良品であっても商人の言いなりで廉売するより他なかった一方で、組合は、容

74) 竹館組合「第十二」17頁。

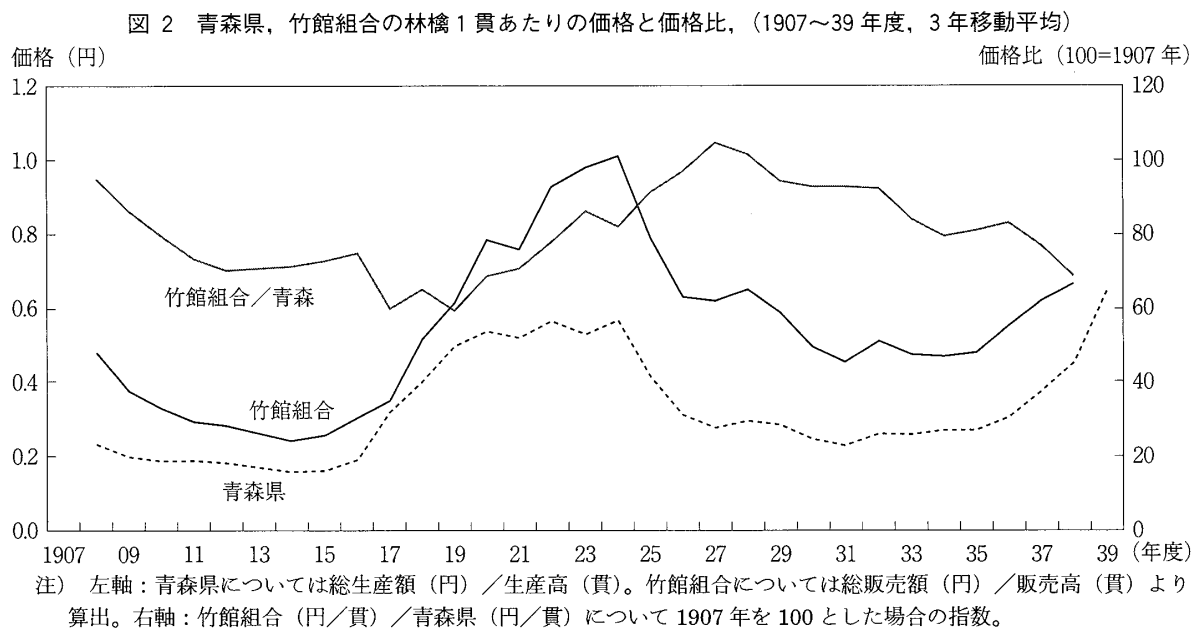
75) 竹館組合「第十三」21-22頁。

76) 無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合「第十四年度事業報告書」1920年、19-20、30頁；同「大正十年度(第十六回)財産目録、貸借対照表、事業報告書、剰余金処分案」1922年、20-21頁。

77) 日本園芸中央会編『日本園芸発達史』朝倉書店、1943年、547-548頁。

78) 無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合「第十五年度事業報告書」1921年、18-19頁。

〔論説〕 産業組合による生産・流通過程の統制（白井 泉）



出所) 竹館組合の数値は農商務省農務局『農務局報第二十五号：園芸業=関スル組合事例一』1922 年；竹館組合「事業報告書」各年度。青森県の数値は 1907 年から 1919 年までの数量は『農商務統計』、以降は『青森県統計表』による。

器や倉庫を整備して常に各市場の動向を見据えて販売するので機敏な商人であったとしても付け入る隙がなく、組合区域内では他地方に比べて常に高値で取引がなされ、組合員のみならず非組合員までその恩恵に浴したという。⁷⁹⁾ また、1922 年度には林檎の販売額およそ 28.9 万円に対して 15.6 万円の仮渡金が支払われ、組合員の経済の発達に貢献したと報告されている。そして、同年の英国皇太子来日の際には、組合の林檎が県からの献上品に選出された。⁸⁰⁾

1923、1924 の両年度「報告書」には、組合の林檎は品質優秀、数量正確、整齐及荷造は完全という評判が一般に認められ、市場において模範的という賛辞を各方面から受け、全国各地の市場で「圧倒的勢力ヲ以テ歓迎」されているとあり、他にもかなりの優良品を産出する地域が出てきたのであるから組合員が「協力一致」して事業の発展に最大の労力を発揮することを望む、と記されている。⁸¹⁾

1920 年代前半は、組合区域が繁栄を謳歌した時期でもあった。1924 年 7 月の『東奥日報』は 2 日間にわたって竹館組合と相馬貞一に関する特集記事を掲載しているが、初日の記事「余の主張する産業組合万能主義 全国的に有名な相馬貞一翁語る」は「全国 1 萬 5 千の組合中の 20 組合中でも首位を競ふ組合」と竹館組合を紹介した上で、以下の相馬の発言を載せている。

無産階級であった者のなかには相当な資産を築いた者もあり、生計に困難であった者も毎年数千円の商売をするようになった。「自分の組合のことを彼是云ふのも変てあるが私の組合は販売

79) 竹館組合「大正十年度」18、23-24 頁。

80) 無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合「大正十一年度（第十七回）財産目録、貸借対照表、事業報告書、剰余金処分案」1923 年、21、23 頁。

81) 無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合「大正十二年度（第十八回）財産目録、貸借対照表、事業報告書、剰余金処分案」1924 年、19-20 頁；同「大正十三年度（第十九回）財産目録、貸借対照表、事業報告書、剰余金処分案」1925 年、19 頁。

では全国一で購買でも一二を争ふて」いる。さらに、過去には地主層の農園で生産された林檎が品評会や博覧会で優等や一等を得ていたが、数年前からそれは小作人層の手に移ったとし、「将来の計画としては他組合と合併して益々組合としての機能を発揮する積り」である、⁸²⁾と。

② 特約問屋への「鞭撻」 1920年代前半に竹館組合の林檎が全国市場における評判を高めていくなかで、組合と特約問屋との関係にも変化が見られた。1920年代に至っても組合の代表者は毎年1~2回は取引用務を兼ねて各地の特約問屋を巡視し、市場調査と監督に当たっていたとあり、組合が問屋の監視や関連する情報収集に努めていた点は以前と変わらない。しかし、特約問屋以外の問屋からも様々な好条件で取引を希望する申し出が届くようになったためと思われるが、組合は特約問屋の競争心を刺激するために、特約を結んでいない問屋に林檎を試売したとい⁸³⁾う。1924年7月16日付『東奥日報』は、竹館組合では荷造夫の記号を押捺するなど梱包でも対外信用を高める工夫に努めたので、六大都市は言うまでもなく、その他の都市でも「最も信用ある果実問屋を自由に撰^{マツ}択」でき、円滑な取引が行われ、「林檎は竹館」と相場が決まっていることを述べ、特約問屋の表彰規程を翌年度の供給割当額を決定する「権威ある方法」と紹介している。⁸⁴⁾このように青森県産の林檎に対する相対価格が上昇し、組合の林檎が全国市場で圧倒的地位を確立したこの時期に、問屋間の競争心を刺激することで組合への協力を促す方式の採用が効力を発揮していたのである。

3 組合員の減少と産業組合の役割

(1) 組合による統制の乱れ

1920年代前半の最盛期ののち、「報告書」は、生産・販売の統制が利かず、当惑する組合の様子を伝えるようになる。1925年度には林檎の果肉が褐色に変化するゴムの発生による品質の低下に不況の影響も加わり、「竹館林檎」の価格は対前年度比で30%下落し、出荷の最盛期には問屋が商品の変質等を恐れて出荷停止を申し出て来る事態が生じた。多量の在庫を抱えた組合は、理事が販売地を訪ね、問屋の実力に応じて販売量を割り当てることで商品を捌いた。⁸⁵⁾1926年度以降は青森県内の生産高が増加したのに加え、県下の出荷機関が未整備なために統制が取れず、価格が暴落していることを告げている。但し組合は、販路拡張を目的として小都市の商人と新たに取引を開始することには消極的だった。1927年度「報告書」は、組合員の生産品を販売するに当たり、万が一仕切金の回収が出来ないなどの問題が発生した場合は組合がそれを補償する重責を負わなければならない、そうである以上、信用力が不確実で「不安ヲ免レザル未知ノ小都市商人」に委託販売する危険は避ける、と述べている。⁸⁶⁾信頼関係の欠如は取引の機会を狭めていた。

経済状況が悪化し病害の影響も受けるなかで、1920年代前半には協調性を発揮していた組合

82) 「余の主張する産業組合万能主義 全国的に有名な相馬貞一翁語る」『東奥日報』1924年7月15日。

83) 農商務省農務局『農務局報第二十五号：園芸業ニ関スル組合事例一』1922年、50-51頁。

84) 「県下の模範優良組合を訪ねて 三、竹館組合」『東奥日報』1924年7月16日。

85) 無限責任竹館林檎販売購買信用利用組合「大正十四年度(第二十回)財産目録、貸借対照表、事業報告書、剰余金処分案」1926年、19頁。

【論説】 産業組合による生産・流通過程の統制（白井 泉）

員の行動にも変化が見られるようになった。各年度「報告書」から推測するに信用事業を通じた貸付の減少も影響したものと思われるが、費用の削減を余儀なくされた組合員は購買事業を通じた肥料・器具・薬剤の購入を抑え、組合の懸念を招いた⁸⁷⁾。

また、1924年12月に相馬貞一が病を理由に組合長を辞して以来、組合長には尾崎村の大地主で組合創立以来理事や監事を務め、相馬とは親戚関係にあった古川七兵衛が就任していたが⁸⁸⁾、1926年12月には青森県議会で長尾角左衛門議員が、「竹館では相馬貞一さんが病気になつてからは選定の方法が旨く行つて居らぬと云ふ〔中略〕東京で益々声価を落して居る様な傾向がある」と発言している⁸⁹⁾。

そして、1928年度「報告書」には以下の記述が見出される。

組合員ハ事業ノ経営ニ又生活ニ必要ナル一切ノ資料ヲ組合ヨリ供給ヲ受ケ而モ其ノ生産品ノ貯蔵並ニ販売ハ組合ノ機能ニ依リ何等ノ不安ナク尤モ有利最終始セルヲ得タルハ最大ノ効果ト称スヘキナリ。然ルニ多年組合ノ効果ニ慣レタル組合員中ニハ偶々組合ノ領域ヲ侵サントスル地方商人ノ一時的甘言ニ籠絡セラレ較々モスレハ組合ヲ疎ンセントスルノ傾向アルハ人類ノホコリトスル共存同栄ノ精神ニ反スルモノニシテ甚タ遺憾トスル處ナリ⁹⁰⁾

組合員は組合を利用することで日々の経営や生活を不安なく有利に行えているにもかかわらず、なかには時折訪れる地方商人の甘言に誘われるがまま、ややもすれば組合を軽視する傾向が見られると、抜売の再燃が示唆されている。続けて「報告書」は、農村の振興を図るために産業組合は不可欠であり、組合員は「排他的利己主義」にとらわれず和衷協力して組合を利用するよう切望する、と結んでいる。つまり、1920年代前半に抜売が一時的に止んだのは、組合を通じた優良品の販売が自己の利益増進に繋がると組合員が判断したからに過ぎなかったものであり、こうしたなかで1928年頃を境に通常青森県産林檎に対する「竹館林檎」の相対価格は緩やかながら低下していった(図2)。

(2) 組合員の減少とその原因

組合員は1925年度の319名から1929年度には300名に減り、1937年度の280名まで減少した(表1)。その規模は産業組合の全国平均値を下回るようになり、大規模な組織という竹館組合の特徴は徐々に薄れていった。ここで重要な点は、脱退者が竹館組合以外の経路を通じて林檎栽培に必要な物資や資金を調達し、収穫物を販売できた点である。彼らは竹館組合との取引から自らが居住する地域の組合や地方商人との取引に乗り換えていったものと想定される。

86) 竹館組合「昭和二年度(第二十二回)財産目録, 貸借対照表, 事業報告書, 剰余金処分案」1928年, 15-16頁。

87) 竹館組合「事業報告書」各年度による。

88) 古川七兵衛は1920年時点で同村の最多額納税者であった(『県下の分限者』1920年(鈴木隆一編『都道府県別資産家地主総覧青森編』1995年に収録)。相馬貞一の三女シゲ(1900年生)は古川七兵衛の三男兵衛に嫁いでおり、相馬と古川は親戚関係にもある。

89) 『青森県会第二十回通常会議事速記録第11号(昭和2年12月7日(水))』455頁(青森県議会図書館所蔵)。

90) 無限責任竹館林檎販売購買信用利用組合「昭和三年度(第二十三回)財産目録, 貸借対照表, 事業報告書」1929年, 18-19頁; 同「昭和四年度(第二十四回)財産目録, 貸借対照表, 事業報告書, 剰余金処分案」1930年, へ頁。

例えば、1911年度の組合員名簿に名を連ねていた長内甚四郎は、古川七兵衛とともに尾崎村の多額納税者第1, 2位に挙がる資産家であったが⁹¹⁾、1920, 30年代のものと思われる組合員名簿にはその名が見当たらず、他方で尾崎組合の代表として青森県、同業組合および産業組合の懇親会に出席していたことが記録されている⁹²⁾。

また、竹館村付近の一般農家にとって産業組合以外に林檎の販売経路を見出すことはさほど難しくなかったと思われる。それを示唆するのが青森県林檎移出同業組合相談役であった南津軽郡黒石町の商人横山慶太郎が1931年に残した記述である⁹³⁾。横山によれば、商人は出来るだけ安く林檎を買おうと利己主義的な取引をしていては「情と云ふものもなくただ自分でよければよいと云ふ様になつて、そこに商業道徳も何もなくなり、将来の取引に影響する様になる」。そこで彼らは一定の相場が立つと商人間で価格協定を結び、可能な限りそれに従いつつできるだけ品質の良い林檎を買い集めるが、それを知る生産者は、「よい物は普通より10銭から20銭時によるとより以上の高値」でなければ販売に踏み切らない。しかし、ひとたびその価格で交渉が成立すれば、その情報は瞬時に附近の生産者間に広がり、「甲の家では相場より高く買ったから、自分のものも其値でなければ売らないと来る。丙丁亦同様の考へを持つので仮令二等品でも一等品の値でなければ買はれなくなるのである。〔中略〕地元から林檎を買ひ出すにも、並大抵ならぬ苦勞をするもので、時にはつくづく商人のつらさを感じる」と言及している。以上の証言は、1930年代初頭の時期に、商人は将来にわたって林檎を確保するため農家から林檎を安値で買い叩くことが出来なくなっていた事実、そして農家は品質の優れた林檎を生産する限り商人に対して有利な立場にあったことを物語っている。そして横山は、例年、比較的優良物を出す地域として南津軽郡内では竹館組合の区域内と思われる尾崎山、沖館を挙げている。

さらに、竹館組合からの脱退者には、組合の販売事業に不満や疑惑を抱く者が含まれていた可能性が高い。佐藤弥作は1941年に出版した手記の中で次のように述べている⁹⁴⁾。組合の販売事業では出荷時期、入荷量、および商人の駆引きによって市場ごとに相場の変動が大きく、東京市場の優良品が大阪市場の中等品に比べて価格が劣るなど、正当な価格が定まらない場合が多かった。優良な林檎を栽培する「苦心を重ねた善良な組合員」は、「それ以下の見るに足らぬ他人」より意外に安い値段しか付かないことがあるため、竹館組合の販売事業に疑惑と不平を持つようになった。そしてやがてはその間に接近してくる地方商人の甘言に惑わされ、その結果、組合の統制は乱れ、組合員の足並みは揃わなくなっていた、と。佐藤の証言から明らかなように、組合員が抜売を選択した一因は、組合を通じた販売では他人と比べて自身が生産した優良品に対し正当な価格付けや評価が得られないと判断したことであり、それはまた、組合員が脱退した原因でもあったと見られる。

91) 鈴木隆一編『都道府県別資産家地主総覧 青森編』。

92) 青森県農業協同組合史『青森県農業協同組合史』336頁。

93) 横山慶太郎「輸出商としての林檎買ひ出し法に就て」『苹果の友』苹果の友社、創刊号(1931年8月)、27頁(弘前市立図書館蔵)。

94) 佐藤『りんご』21-24頁。

[論説] 産業組合による生産・流通過程の統制 (白井 泉)

(3) 産業組合か個人取引か

商人間で農作物の買付けをめぐる集荷競争が展開されている場合、産業組合がそれら商人から組合員を遮断するのは難しかった。地方商人による妨害は、販売組合が一般的に抱えた問題であり、⁹⁵⁾ 事情は優良組合とされた竹館組合でも同様だった。竹館組合の地域は優良な林檎の産地として知られていたがゆえに、地方商人が生産者に盛んに接触し、抜売が止まなかったとも言える。ではその後、組合は如何なる行動を取ったのか。

のちの時期の史料であるが、1957年に刊行された『青森県農業総合研究所研究報告』に問いを解く手掛かりが記されている。⁹⁶⁾ それによれば、戦後の傾向として1部落に1つの農協が設立され、旧竹館村(平賀町)には5組合が存在することになった。しかし、大字唐竹を拠点としたと思われる竹館農協(旧竹館組合)以外は林檎の取扱いにおいて見るべきものはなく、不振であった。

この調査当時、旧竹館村の栽培家には農協出荷と商人との個人取引という2つの選択肢があり、竹館農協の区域では後者が全取引量の65%に達し、農協を通じた販売は3割程であった。農協は取扱量を増やすため、選果や販売の方法について説明会を開催して教育宣伝に務め、生産指導を行っていたという。但し同報告書は、3割という数値は決して低くなく、「商人の取扱量は圧倒的に多いが、農協の存在意義は極めて高い」と評価し、農家は農協の存在により安心して出荷が出来るのみならず、農協の勢力を背後に産地仲買人との取引を有利に展開していることを述べている。また、農協は「歴史的な地盤」を持つため、「竹館りんご」として特色ある出荷が大都市向けになされていること、さらに同地域では産地価格が「安ければ農協へ、高ければ地売り」という農民意識が強く、他地域に比べて産地価格に高値が付いているとも報じられている。

この記述は、竹館組合が1930年代以降も「竹館林檎」を守り続けた一方で、組合員の個人取引を容認するようになったこと、そのなかで組合員が以前には組合の目を盗んで続けていた商人との個人取引を、組合の存在を後ろ盾とし有利に展開するようになったことを示唆している。しかしながら上記の報告書にも記されているように、組合はその存立意義を完全に失ったわけではなく、生産指導を行い、林檎の価格が低迷する際の受け皿として機能するなど、農家の生産と販売を支える組織として役割を果たし続けたのである。

おわりに

産業組合は信用事業を柱としており、また、農民の販売組織は帝国農会の販売斡旋所と結びついた出荷組合という形態でいずれも村落を基盤に組織されるのが通常であったと一般的に言われるが、竹館組合は林檎栽培農家が生産・販売関連の事業を軸に村落を越えて結成した広域の産業組合であった。

竹館組合は、生産者が貯蔵庫や林檎箱といった販売施設を十分に備えておらず、品質や荷造を軽視し、商人に比べて市況や相場等の情報に乏しく、販売面で不利益を被っていた状況を見据え、

95) 飯岡清雄『蔬菜果実取引の新研究』青果同好会、1926年、293-295頁。

96) 青森県農業総合研究所『青森県農業総合研究所研究報告(16)』1957年、69-81頁。

それらの問題を解消するために生産・流通機構の整備を追及した。組合の取組みは青森県内の他の産業組合と比較して先進的であり、品質に優れ、厳重な梱包を施され、商標が貼付されて大量発注にも応え得る竹館組合の商品は、「相馬の林檎」「竹館林檎」として全国市場で歓迎されるようになった。品質の高さや産業組合中央会を通じた特別表彰の受賞などにより評判を確立していたこの組合は、大都市の取引先に対して協力を要請することも出来るようになった。そして、多数の林檎栽培農家を結集した広域組合であったことは、斉一性の高い「竹館林檎」を大量に流通させる上でも有効であった。

しかし、竹館組合は組織内部に問題を抱えていた。齋藤仁によれば、村落を基盤とした組合では共同体の規制が組合組織の秩序を維持する上で効力を発揮したと言うが、竹館組合の場合、村落を越えて組織されたためにそうした拘束力が働かず、販売面では組合員の行動を監視するのも困難であり、抜売に対して明確な罰則も行使されない状況下において、組合員は自己の経済的利益を追求する主体として行動し、なかには抜売に走る者も出現した。貯蔵性の高い優良な林檎を確実に集荷することは「竹館林檎」の生産・流通機構を維持する大前提であり、組合は、組合員との「協力一致」を目指して試行錯誤を重ねた。しかし、「報告書」の記載から判断すると、組合発足から1920年代までの間に組合執行部が望むかたちでそれが実現したのは1920年代前半のみであった。組合を取り巻く経済環境が悪化し、組合の創立以前から地元の林檎栽培を主導してきた指導者相馬貞一の監視の目が一時消滅した1920年代後半以降には自主検査の体制にも乱れが生じ、それ以後、一部の独立心に富んだ農民は組合を離れてゆき、やがては組合を通さない自主的な林檎販売を組合員は組合に承認させたのである。

組合に唯々諾々と従うのではなく市場の動向を自主的に判断し、組合を通じた販売と商人との取引とを相対化する農民の姿は組合発足時から観察される。すなわち組合員にとっての組合は、収穫物を出荷する際の選択肢の1つに過ぎず、抜売の発覚によって生ずる不利益が小さい拘束力の弱い組織のなかで、一部の組合員は容易に逸脱行為に走ったのである。

ただし逆説的ながら、竹館組合が産業組合の成功例であることも間違いはない。組合員は、組合の購買・信用事業を利用して生産に必要な資材や資金を調達でき、組合を通じて最新技術に触れることも可能であった。また、産地および遠方の消費地の商況や相場、嗜好等に関する知識を深める上で、組合は貴重な情報源となった。そもそも組合の地域において商人による集荷競争が激しく展開された一因は、そこが品質の優れた「竹館林檎」の産地として外部の商人たちに認識されていたからであり、その「竹館林檎」は組合が、栽培管理、自主検査の実施、厳重な梱包、商標の導入、宣伝・広告などによって戦略的に育て上げたものであった。組合員が価格に現れる品質の評価に対して敏感な農民として存在し得たのも、組合や、さらにはそれに先立ち組織された同志会によるところが大きかった。

産業組合、競争が展開される市場および指導者の存在は、貯蔵可能で品質に差が生じる林檎という財の性質に加え、組合地域が優良な林檎の産地として発展するには不可欠であった。しかし、相馬貞一は1927年の竹館組合創立20周年の祝典で青森県農業試験場の島技師に、「今日迄、組合を率いるに組合精神を以てせず、利益を以てしたことは大なる失敗であった」と述べた⁹⁷⁾と言う。

【論説】 産業組合による生産・流通過程の統制（白井 泉）

その含意の解明は、1914年以降兼営された信用事業、並びに資金調達に関する分析と共に、今後筆者に残された課題である。

97) 島「相馬翁」24頁。