



# **Discussion Papers In Economics And Business**

青森林檜の生産と流通：南津軽郡竹館産業組合の取組み，  
1870年代～1920年代

白井 泉

Discussion Paper 10-24

Graduate School of Economics and  
Osaka School of International Public Policy (OSIPP)  
Osaka University, Toyonaka, Osaka 560-0043, JAPAN

青森林檜の生産と流通：南津軽郡竹館産業組合の取組み,  
1870年代～1920年代

白井 泉

Discussion Paper 10-24

September 2010

Graduate School of Economics and  
Osaka School of International Public Policy (OSIPP)  
Osaka University, Toyonaka, Osaka 560-0043, JAPAN

## 青森林檜の生産と流通：南津軽郡竹館産業組合の取組み，1870年代～1920年代

### 大阪大学大学院経済学研究科博士課程

白井 泉

#### 要旨

無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合は1907年に青森県南津軽郡竹館村周辺地域に設立された産業組合である。本稿は同地域が林檎の産地として発展しブランド林檎を生産・流通させていく過程で組合が果たした役割を青果物の取引慣習の問題と関連付けながら1870年代から1920年代を対象に明らかにした。分析からは以下の諸点が明らかにされた。

(1) 組合地域では産業組合が組織されることによって斉一性が高く品質の良い林檎の大量生産と市場の動向に照らした商品出荷が可能になった。(2) 組合は組合員・消費地の問屋との利害調整に長けており，遠隔消費地の問屋との長期相対取引関係では主導権を獲得していった。地方名望家的な手作地主である組合長は上層から下層までを包摂する組合組織を統治する結集軸となった。(3) 商標や等級別の出荷や林檎の加工業への着手等，組合は利益を生み出す革新的な仕組みを自ら作り出していった。同組合は1930年代に至って本格的な展開を示したとされる産業組合の先進的事例であり，後進的農業地帯として理解されてきた東北に位置しながら組合ブランドの確立に成功した点で注目される。

**JEL Classification:** N55, N75, N85

**Key Words:** 近代日本経済史，産業組合，取引制度，青果市場，地域ブランド

\* 本稿を執筆するにあたり，阿部武司先生，澤井実先生から多大なるご教示とご支援を頂きました。数量経済史研究会（2009年9月）では宮本又郎先生，斎藤修先生，谷本雅之先生，中林真幸先生はじめ諸先生方から，慶應GCOEヒストリーセミナー（2009年12月）では古田和子先生，牛島利明先生，神田さやか先生はじめ諸先生方から貴重なコメントを頂きました。福重元嗣先生，細田衛士先生，高槻泰郎氏，結城武延氏からは重要な示唆を頂きました。またこの研究は，松下国際財団，サントリー文化財団より研究助成の援助を受けました。ここに記して感謝の意を表します。但し，本文中の内容に関する一切の責任は，著者によるものとします。

† 大阪大学大学院経済学研究科，博士課程。

〒563-0043，大阪府豊中市待兼山町1-7。E-Mail：izumishirai@zav.att.ne.jp

## はじめに

明治初期，農業部門の勸業政策の基調は内務省勸業寮が中心となって進めた泰西農法の導入であった。1870年代にはその一環として林檎をはじめサクランボ，白菜，トマトといった欧米の果実や野菜の種苗が日本に輸入され，移植が全国各地で試みられた。しかしながらそれらの定着は容易に進まず，1881年以降の農政は農商務省主導のもとに米と繭に重点が移され，米と繭以外の商品作物生産が本格的な展開を見せ始めたのは第一次世界大戦期であった。そのうち林檎は既に1915年の段階で在来の蜜柑，柿，梨等に次いで果実の生産額中第7位の地位にあり，そのおよそ6割を占める筆頭産地が青森県であった<sup>1</sup>。

本稿が分析の対象とする無限責任竹館<sup>たけだて</sup>林檎生産購買販売信用組合（以下，竹館組合と略す）は1907年に青森県南津軽郡竹館村（現・平川市）周辺地域に設立された県内初の林檎の産業組合である。産業組合とは1900年に公布・施行された産業組合法に基づき全国に設置された農民の協同組合で，信用，販売，購買，利用の各事業を行い，農会と並ぶ戦前日本における代表的な農民組織であった。竹館組合は後進的農業地帯であったとされる東北地方に位置しながら商標と等級別の出荷を果物の取引に先進的に導入し，東京など大都市の消費地で組合ブランドの確立に成功した。組合は設立当初から産業組合の模範例として脚光を浴び，その活動は『帝国農会報』等を通じて全国に紹介された。本稿は，竹館村周辺地域が林檎の産地として発展し，ブランド林檎を生産・流通させていく過程で竹館組合が果たした役割を，組合と組合員，消費地の問屋との関係に注目して明らかにする。対象とする期間は1870年代から1920年代である。

先行研究と関連付けながら本研究の位置付けを確認しておこう。青果物の主産地形成において農民組織が果たした役割に注目した玉（1996）によれば，第一次世界大戦期以降，その中心的役割を担ったのは帝国農会の販売斡旋事業と結合して躍進した出荷組合であった。出荷組合とは法律に規定されない農作物の出荷に関わる任意の申し合せ組合の総称で，業務内容は，需要地の取引問屋の信用調査や販売状況の調査，市況通報の発行，販売代金の取立，企画・荷造・輸送の指導，購買品の斡旋とされ，それらは産業組合の販売・購買事業と類似していたが，出資金や煩雑な手続きを必要とせず農繁期等に結成される点は産業組合とは異なっていた。玉はこうした出荷組合の「手軽」さが1910年代後半から1920年代にかけて停滞を示す産業組合とは対照的に出荷組合を増加させた<sup>2</sup>と指摘している<sup>2</sup>。

一方で産業組合が本格的な展開を見せたのは，1930年代の昭和恐慌以後，時に1932年9月に開始された農山漁村経済更正運動の実行機関と位置付けられてからであった。加瀬

(1979)によれば、1910年代の産業組合は村を単位として村内の上層部によって信用部を柱に設置されることが多く、1920年代には下層農民を取り込んで村内の組織率を高めたものの信用以外の事業は拡大せずに停滞した<sup>3</sup>。暉峻(1981)は4種の各事業ともに有効に機能した例は少ないとしている<sup>4</sup>。

こうした通説とは異なり、竹館組合は販売購買組合として発足し、設立された1907年には県内で初めて生産部を兼営して信用部の開始は1914年と最も遅かった。組合は村の「オトサ(父)」とも呼ばれた手作地主・相馬貞一の強いリーダーシップの下に「共同心」に基づき下層農家も含めた大規模な組織を結成して運営された。その活動は林檎の出荷時期に限らず組合員の林檎園の栽培指導など年間を通じて行われた。阿部(1989)が解明した戦間期の播州織物産地の工業組合の事例と類似して、竹館組合は組合員である農家、公設試験場等と強固な繋がりを持ちながら林檎の産地形成の核として精力的な活動を展開した<sup>5</sup>。

竹館組合の活動は経済更正運動に至るまで停滞していたとされる産業組合の先進的事例として注目されよう。しかしながらこの組合に関する本格的研究はこれまで十分になされてこなかった。生産・販売事業についても『青森県りんご百年史』及び相馬貞一の伝記で断片的に取り上げられているに過ぎない<sup>6</sup>。そこで本稿は、竹館組合設立の経緯を見た上で、組合の生産・販売事業の実態を青果市場の取引制度の問題と関連付けて示す。続いて、生産・販売事業に関わった組合首脳部(以下、組合と略称)と組合員、さらに消費地問屋との関係に目を向ける。組合は設立当初から市場の取引慣習に適応した生産・流通の仕組みを備え、組合のブランドを確立していた。また、組合、組合員および消費地問屋は林檎を高い価格で販売する点で利害が一致していた。但し三者の連携は無条件には成立しなかった。組合は、販売成績の良否は主に経済界の趨勢、病虫害の蔓延等によって変動する林檎生産額の多寡、組合員の共同心の強弱等によるとしたが、組合は三者の利害の一致を目指してどのような行動を取り、ブランドを維持しながら生産と販売事業を展開させていったのか。組合設立から1915年度までの日露戦争後不況期、1916年度から1919年度までの第一次世界大戦による好況期、1920年3月以降の不況期に対象時期を区分して見ていこう。

## 1. 前史—竹館組合設置の経緯：1875年頃～1907年

### 1. 1. 林檎栽培の開始

明治期以降、青森県の主な産業は農業であった。なかでも南津軽、中津軽両郡では1875年以来稲作を中心とした農業経営に林檎の栽培が加わった。表1は青森県における米と林

檜の作付面積の推移を示している。特に南津軽郡で、1900年代から1920年代にかけて農業生産における林檎の比重が増していったことが分かる。

南津軽郡は県内では稲作に適した地域であった。1890年に調査された『青森県農事調査』には同郡で供給過剰となっている農作物として米が挙げられている<sup>7</sup>。しかしながら竹館村をはじめ郡内で林檎栽培の拠点となった村々は稲作生産に関しては比較的恵まれない地域であった。郡内で広い林檎栽培面積を有した蔵館、山形、竹館、大鰐、畑岡の上位5村は郡全体の林檎栽培面積の56%を占めていたが、農家一戸あたりの米の産額(1909年)は郡の平均値239円をいずれも下回っていた<sup>8</sup>。

竹館組合の拠点となった竹館村に関して林檎栽培が導入される以前の様子が次のように記録されている。村は「交通不便なる山間の寒村」で「天恵甚だ少く、村民は田畑山林の収入によりて僅かに糊口を凌ぐに過ぎ」なかった<sup>9</sup>。「村民は生計に困難」な結果、「山林の濫伐盛に行はれ各種の犯罪発生して人情頽廢」を極めていた<sup>10</sup>。また、「往々」凶作に遭遇し、普通農作物の栽培だけでは「生活上不安」で「収益」も少なかった。こうしたなかで村では1875年頃に郡役所から4人の試植者に林檎の苗木が配布された。林檎栽培業は1890年頃から盛んになり、1909年には村全体で米の作付面積271反に対して林檎は177反、その栽培から得られる収入は1910年時点で「田畑山林総収入」の「約二倍強」に達した<sup>11</sup>。

## 1. 2. 先駆的団体による林檎栽培家の組織化

竹館村における林檎栽培家の組織化は林檎の栽培開始から20年程経過した1897年に病虫害の共同防除と共同出荷を目的に始まった。同年10月、唐竹部落の20余名は相馬貞一を会長にして苹果樹栽培同志会を結成した<sup>12</sup>。のちの時期の数値であるが、相馬は1924年時点で南津軽郡内6村に田畑66町歩小作人75戸を保有し7町歩を自作する在村の大地主であり<sup>13</sup>、同年6月まで竹館組合の組合長として強力な手腕を發揮していた。

組織化は1903年に竹館村園芸同攻会(以下、同攻会と略す)が結成されてから本格化した。害虫の発生が著増し生産力が「漸次ニ衰弱」し、栽培家が病虫害の恐ろしさを「感知」して共同駆除の必要を「自覚」する中で実現した同攻会は、周辺の尾崎、町居、柏木町の3村からの加入も認め、80余名もの会員を有するようになった<sup>14</sup>。

相馬貞一は同攻会創立以来、会長として「組合組織」の必要性を会員に説いた。林檎栽培には「手入れ」や「植物的生理」の「研究」が必要で、施肥や薬剤に多額の資金を要すること、また、林檎を「個々」に販売したのではその「声価」を高めることが出来ないと

判断した為である。しかしながら「公経済観念」の薄かった時代ゆえに出資者がなかなか現れず、相馬は約 1,000 円の私費を投じて共同購買・販売事業を興し、その成績を公表した。具体的には米糠、重化リン酸等を購入して使用を希望する会員や同業者に原価で無利子又は低利で貸付けた。販売面では 1903 年以来 20 名程の同業者で林檎を直接消費地に出荷し、①産地と消費地の売買価格に「甚しく懸隔<sup>かけへだ</sup>」てがあること、②「常に利益を地方商人に壟断」されていること、また、③「品質」によって「価格に大なる差」があるという諸問題を認識した。そしてそれらを一般に知悉させ、共同の購買・販売の利益が多大であることを会員に広めた<sup>15</sup>。その他、同攻会の活動として『竹館村誌』は、「老練家」や青森県農事試験場技師であった新渡戸稲雄等を招聘して林檎栽培に関する講話会を開催したこと、会員の林檎園の成績を考査して当業者を奨励したこと、「林檎園年中行事」を発行して栽培上の注意を与えたこと、害虫の標本を調製して明示したこと、「共同事業の利益」を認識した役員や主な会員ら 20 余名が「切望」して発起人となり 1907 年 2 月に産業組合を組織したことなどを記している<sup>16</sup>。以上見てきた取組みは同攻会が産業組合に移行したのちにも引継がれた。全国から注目されることになる竹館組合の礎は、その前身である同攻会の時代に既に固められていたと言えよう<sup>17</sup>。

### 1. 3. 青果取引の問題

#### (1) 竹館組合設置前の商品取引

竹館組合は先に挙げた販売上の諸問題の改善を主な目的として発足した。組合の設置以前には林檎の生産者は地方商人に利益を壟断されていたと言われるが、その原因は生産者が需要地の商況に通じておらず、また、収穫した林檎を「貯蔵」する「設備」がなく「園圃ニ於テ廉価ニ販売スルノ止ムヲ得サル」状況にあった為であった。「中少数者ヲ除」いて生産者は「需用地ノ商況及相場等ニ不案内」で、売買にあたって「何等準拠スヘキ標準」がなく、当事者相互の「不健全ナル意志」によって価格を定めるしかなかった<sup>18</sup>。また、等級を分けずに林檎を売却していたため、商人によって量目を盗まれることもあった<sup>19</sup>。こうした販売上の問題は組合区域に限らず青森県全域で見られた。青森県農会技師の橋部正農夫は 1910 年頃の県内の様子を次のように述べている。県内の林檎栽培家は「自らは安居して仲売（買）人の来るを待つ者」、「進んで個人にて直接市場に輸出する者」、「組合を組織し共同して販出する者」に区別でき、大部分は最初のタイプに属し、価格は「仲買商人」によって「自由に弄ばれ」ている。商況や相場に疎く販売施設が未整備である為に

大部分の生産者は商人の買付に依っていたが、地方商人の販売能力にも問題があった。橋部は、商人が行う荷造りは不完全であるため輸送に耐えず、開封すると「或は凍結し或は打傷」しているものが多く、京浜市場において「本県重要産物の随たる林檎の名声」は「失墜」している。これは商人が「己の利に汲々たるの余りか、果た荷造不完全なるを気付かざる無智に依るか」、生産者も「毫も之を省みぬ」と苦言を呈している<sup>20</sup>。

## (2) 遠隔地の消費地問屋による産地買付

同攻会は産地と消費地の売買価格に「甚しく懸隔<sup>かけへだ</sup>」てがあることを認めたというが、その一因は青果物の取引慣習にあった。1923年以降、大都市の青果市場では逐次卸売市場法が適用されていったが、それ以前の青果市場には様々な取引上の慣習があった。そのうち問屋による産地買付と消費地の市場における<sup>あいたい</sup>相対掛売の慣習は、消費地における取引の詳細を知ることが出来ない遠隔地の荷主の利益を不確実にする危険があった。

卸売市場法適用以前の商品取引の流れを見てみよう(図1)。林檎栽培地域に買付に訪れる商人には2つのタイプがあった。1つは産地問屋やその代理人としての仲買人など地方商人、もう1つは東京神田市場等の消費地問屋やその使用人である。一般に消費地の問屋は産地の荷主(生産者、地方商人、産業組合等)から商品販売の委託を受け、問屋名義で仲買人や小売店等に商品を販売することを業としていた。彼らは販売代金の一部を手数料として徴収し、「自己が損益の危険を負担して売買をすること、即ち買付販売を為す」のは「極めて稀」であった<sup>21</sup>。しかしながら、1891年に東京と青森を結ぶ東北本線が開通した例が示すように鉄道網が発達したことを背景に都市での果物消費が伸び、また、全国的に果物の栽培が盛んになってゆく中で、日露戦争前後に消費地の問屋は「山廻り」と称して自ら遠隔地の産地に足を運ぶようになった<sup>22</sup>。表2は1898および1913年の『日本全国商工人名録』に掲載された東京府と青森県の果物を扱う商人である。1898年の段階で東京には神田(現・千代田区)と京橋(現・中央区)を中心に果物を扱う問屋や小売店が存在した。林檎を取り扱う産地問屋や仲買人等が登場する以前、消費地の問屋が青森県に参入する余地は充分にあった。

価格情報に疎く倉庫等の施設もなく「安居」する生産者にとって、消費地の問屋による買付は林檎の販路拡張に有効な一面もあっただろう。しかしながら遠隔地から買付に訪れる商人のなかには「不徳」なものも存在し<sup>23</sup>、産地の荷主は消費地から訪れる商人との取引で詐欺に遭遇する危険が1910年頃から「大正年間迄」続いた<sup>24</sup>。

### (3) 消費地市場における相対取引

竹館組合の林檎の最大の出荷先であった東京神田市場を例にとると、問屋と買手間の取引の多くは一对一の相対で売り手は後日まとめて代金を受け取るという掛売でなされていたが<sup>25</sup>、それにも産地の荷主の利益を不確実にする危険があった。東京市で中央卸売市場長となった荒木孟は、卸売市場法が適用される以前の相対取引について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、「多くは委託の実質を没却」し「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。取引の「真実」と「正確」とは一に問屋の「商業道德上の良心」と「信用維持」の為の「自衛的謹慎」による他ない。「真に生産者の委託を受け、其販買を代理し、正確に一定の手数料を收受して営業する真の意味の委託問屋は殆どないといっても過言ではない」。しかも、問屋が入荷品を譲り渡す仲買人の多くは問屋の元使用人で取引は固定化しており、「問屋は親仲買で仲買は子仲買である」とも表現された<sup>26</sup>。

更に問屋の帳簿は「極めて旧式不完全」で「他人が之を判読」し「取引の品種、数量等」を正確に判読することは難しかった<sup>27</sup>。特にここで注目すべきことは、消費地の問屋は産地の荷主に対して圧倒的優位に立ち、価格の決定は消費地の問屋に従属していたことである。こうした市場の問題に対して消費地に近い荷主は「何人も高値を希望し、平素市況に注意を払ひ」出荷する市場を「日々」変更することで対応できた<sup>28</sup>。しかしながらそうした対策を講じるのが困難な青森県のような遠隔地の荷主にとって、消費地問屋の買付や相対取引の慣習から生じる上記の問題の解決は、買付販売を原則禁止し、相対取引を廃して競り売りとし、卸売人の收受する手数料や売上代金の支払方法、期日等を統一した卸売市場法の施行を待たなければならなかった。

## 2. 竹館組合設立当初の生産・販売事業

### 2. 1. 商品の品質と梱包の重視

#### (1) 生産部の兼営と高品質な林檎の生産

以上に見た販売上の諸問題を克服する為に竹館組合は生産・流通の仕組を整えてその活動を開始した。設立早々に矢継ぎ早に断行されたこれらの革新について詳しく見ていこう。

竹館組合の事業の骨子は品質の良い林檎を生産することであった。その為に組合は生産部を兼営し、組合員の林檎園の栽培管理と奨励に務めた。組合は組合員ごとに「林檎園成績表」を作成し、1年を4つの四半期に分割して「培養剪定及除草」「病虫害ノ駆除予防」

に関しては通年で、「品質及産額」は第3～4 四半期について「検査人」が調査・採点をした<sup>29</sup>。調査の結果「欠点」がある組合員にはそれを「指摘シテ之カ改善ノ方法ヲ懇篤ニ説示」し、成績が「優秀」なものは「奨励」した<sup>30</sup>。

## (2) 自主検査と等級・商標別の梱包

従来青森県から出荷される林檎は梱包が不十分で消費地に届くまでに商品が腐敗し劣化を招いていたが、竹館組合は組合員が生産した林檎に独自の検査を実施し、等級・商標別に厳密な梱包を施して出荷した。等級や商標の導入は1880年代以降の生糸取引の事例が著名であるが<sup>31</sup>、それは工業製品を移出・輸出する場合、斉一性を高めることが必須であった事情に深く関わっていた<sup>32</sup>。商標は農作物の林檎を扱う竹館組合でも1911年までに導入された<sup>33</sup>。アメリカで南カリフォルニア青果協同組合が設立したのが1893年、高品質な商品にサンキストの商標を貼付して販売を開始したのが1908年である<sup>34</sup>。組合がサンキストと比べて同時期かそれよりも早くに商標を導入していた点は注目される。そしてのちに組合の商標は、「(山に竹) 商標を持つ苹果は、青森県南津軽郡無限責任竹館林檎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、サンキストと対比して紹介される程有名になった<sup>35</sup>。

組合員が栽培した林檎の検査と梱包は次の手順でなされた。1913年の『帝国農会報』によれば、組合員は林檎の収穫後、竹館組合に販売ないし保管を委託する収穫物を荷造所兼貯蔵庫(1913年時点では、計5箇所)に運び検査を受けた。「検査人」は基準に従って銘柄別・等級別に林檎を区分し、量目を確認して受け入れの手続きをした。組合員中には自ら林檎を梱包して「商標を貼付」し指定問屋に出荷の手続きをするものもいたという<sup>36</sup>、1929年までに荷造りは全て組合が行う規約に変更されている<sup>37</sup>。

受け入れた林檎の箱詰めは以下のように行われた。ややのちの1922年時点の方法を記した資料によるが、鋸屑と果実を4段に充填し底部には古新聞紙を敷いて箱の隙目から鋸屑が漏れるのを防いだ。箱のなかには荷造検査証を入れ、新聞紙を折り返して蓋をし、釘付けと縄かけをした。箱の蓋には出荷地、取引先名、荷造所、品等数量査定証の証を記し、箱の側面には品種、数量、量目、等級の他、陸奥国南津軽郡無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合と記載して果実の色沢と外観がとくに良好なものに限って商標が貼付された<sup>38</sup>。

等級は「品質、色沢」と「大きさ」が基準とされ、商標は等級品のうち特に「色沢品質優良」なものに貼付された(写真)<sup>39</sup>。品質の差は価格差にも現れた。主要な販売品種で

あった紅玉について見ると、等級品のうち商標付の林檎は無商標のそれよりも平均して4割ほど高い価格で、等級品はしばしば等級外品の2倍以上の価格で取引された(表3)。

品質と梱包を重視した竹館組合の林檎は通常の本州他産地の林檎に比べて高い値段で取引されていた。1911年の『帝国農会報』によれば、組合の林檎には「地方の当業者」「非組合員」が「地方商人」に販売した価格に比べて1割から3割以上高い値が<sup>40</sup>、1913年の弘前仲買相場では通常の本州産が0.7~0.8円の時に組合の上等品は1.2~1.3円の値が付けられたとある<sup>41</sup>。

## 2. 2. 高級果物店での販売と共進会への出品

竹館組合の林檎は高級果物店で販売された。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ように振り返っている。1907年秋も半ばを過ぎ「小売店としては日本一の果物屋」であった神田須田町<sup>まんそう</sup>の方惣を訪ねた。

「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)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」<sup>42</sup>。方惣は1846年に創業した果物屋で幕末には貴族などの上流階級に出入りをし、1910年には果物業界で初めて宮内庁御用達となった<sup>43</sup>。

また、竹館組合は共進会への出品を通じて品質の高さを証明すると同時に、組合の名を世に認知させ、需要開拓を進めた。表4は1908年4月から5月に開催された奥羽六県聯合共進会における林檎部門の受賞結果である。青森県で受賞した39名のうち25名が組合員で、通常生産者個人の名前が掲載されている受賞者欄の三等賞の欄には「無限責任竹館林檎購買販売組合」の名が挙がっている。組合名の認知度を上げようとした組合の意図が読み取れる。更に組合は、「組合販売品ヲ天下ニ広告」する為に共進会で販売店を設け、「損失(中略)覚悟」で売り捌いたという<sup>44</sup>。

## 2. 3. 長期相対取引関係の構築と消費地市場の情報収集

消費地の問屋による産地買付や相対取引の慣習は竹館組合のように市場の遠隔地に位置する荷主の利益を不確実にする危険があったが、組合は林檎の販売を委託する取引先には東京や大阪等「枢要ノ都市」にあつて「信用人格共確実」な問屋(以下、指定問屋と呼ぶ)を選定し、「一手販売ヲ特約」して長期相対取引関係を構築することで対応した。

1907, 1909 年度の取引先に目を向けよう (表 5)。竹館組合は大都市の間屋と林檎の「一手販売ヲ特約」を建前としながらも実際には同都市内に複数の取引先を持っていた。東京市に注目すると、組合は西村吉兵衛と長谷川徳次郎の 2 店と主に取引をし、その後組合は西村と長期的な取引関係を結んだ。1909 年度の『元帳』には<sup>45</sup>、長谷川が 10 月に納入した売上金 500 円、11 月に納入した 400 円は前年度分であったことが記載されている。一方で西村は 1893 年から神田市場で林檎を取扱った商人で、1910 年頃には東京「府内最高の納税額」を誇るまでに成長した有力者であった<sup>46</sup>。また、京都府の取引先であった米田市右衛門は 1912 年時点で営業税 157 円を納める京都市内第一の青物問屋であった(米田を除く 23 軒の平均営業税額は 43 円)<sup>47</sup>。組合は複数の商人と取引をしながら有力で「信用人格共確実」な取引先を選定し、長期的な取引関係を結んでいったと考えられる。

但し組合は指定問屋に販売の一切を委託せずに「需要地ノ商況及ビ相場」に関する情報を収集して組合員と共有してそれを標準とし<sup>48</sup>、倉庫や林檎箱等の施設を充実させて「商機ヲ考量」する「余裕」を持って林檎を出荷した<sup>49</sup>。また、組合は各地の商況や相場だけでなく取引先の営業状態や信用程度、消費地の嗜好を把握することにも努めた。例えば 1912 年 7 月には南津軽郡大鰐駅西村運送店西村久治郎に各地の「経済状態、商況及取引先営業状態」を、1913 年 4 月には農学士相馬経治に「取引先信用程度営業状態各地商況」に加えて「最近ニ於テ優良種ト認メラレタル苹果ノ種類」について調査を依頼している<sup>50</sup>。更に組合は、指定問屋の販売成績表を作成して次年度の販売品供給量を決定する際の参考にした。こうした施策は指定問屋の協力を促し、長期相対取引関係を強固にする為に機能したのである<sup>51</sup>。

## 2. 4. 商品と金銭の流れ

竹館組合、組合員、指定問屋の間の商品と金銭の流れは次の通りである (図 1)。組合は組合員から受入れた林檎の販売を市場の相場を覗いながら消費地の指定問屋に委託した。指定問屋は仲買人や小売商等と取引をし、販売代金を徴収すると仕切書と売上金を組合に送った。組合は売上金から販売実費 (問屋手数料、運賃、荷造費) を控除し、更に組合手数料として歩合金 (1908 年の定款で 3%, 1918 年には 5%以下と記載) を引いた額を出荷量に合わせて組合員に分配した。組合は「組合員の利益を増進」することを組織の目的とし、「利益を得んよりも意外の損失」に陥る「危険」を避けることを行動基準にした<sup>52</sup>。また、組合員から物品を受け取った後に生じた「危険」は基本的に組合が負担した<sup>53</sup>。

竹館組合が設立した後も組合地域には商人が林檎の買付に訪れたが、組合は組合員が商人に林檎を販売する<sup>ぬけうり</sup>抜売行為を禁じた。抜売は「偶発的ノ事情」によって「一時ノ僥倖ヲ<sup>ぎょうこう</sup>贏得<sup>えいどく</sup>ベキモノ。決シテ自己ノ貴重ナル生産品ヲ安全ニ売却スル所以ノ最良方法ニアラズ、  
「組合ノ本旨ニ背戻スル<sup>はいれい</sup>悖徳<sup>はいとく</sup>行為」と見なされ<sup>54</sup>、定款で「組合員ハ理事ノ承認ヲ経ルニアラサレハ前条ノ物品（林檎と林檎苗）ヲ第三者ニ売却スルコトヲ得ス」と定められた<sup>55</sup>。  
更に通常は物品の販売後に売上金を計算して分配するところを「止ムヲ得サル事由」があつて現金を必要とする組合員に対しては「物品時価ノ十分ノ五以内」を仮渡金として利子をつけて支払う仮渡金制度が設けられた<sup>56</sup>。

## 2. 5. 竹館組合の組織構成

竹館組合は上層農家だけでなく下層農家までも包摂する組織として拡大した。表6は投票によって選出された1907年度の役員一覧である。1914年における国税20円以上の納税者はその額と村内での順位を右の欄に示した。表からは、組合の役員が上層農民によって占められ、初年度の出資口数136口のうち6割に相当する82口が役員と雇員からのものであったこと、役員と雇員には相馬姓が6名含まれており組合創設期には相馬一族が力を持っていたことが窺われる。設立時には50名であった竹館組合の組合員数は設立3年目に2倍、5年目には4倍の200名以上に達し、1915年には竹館村の35%（193/535戸）の農家が加入する迄になった（表7）<sup>57</sup>。全国の産業組合では村を単位として1910年代の村民の加入率は1割、1組合の組合員が110名程度であったのに比較すると<sup>58</sup>、竹館組合は組織率が25%程高く4か村に跨って運営されていた。青森県内で林檎を扱っていた他の組合と比べても組合員数、出資金額、販売額のいずれも最大規模であった（表8）。また、先と同様の資料を用いて組合員に占める納税者率を計算すると、1907年に氏名が判明する組合員35名のうち納税者は14名、比率40%であったのが、組合設立から4年後の1911年度には組合員250名中44名、比率は17.6%に低下した（表9）。同年度の1口出資者は168名と全体の67%に上っている。全国的には1920年代に至って初めて下層農家までを含めた産業組合の規模の拡大が見られたとされているが、竹館組合は既に1910年代に上層のみならず下層農家をも取り込みながらその規模を上げていたと推測される。

## 3. 日露戦後不況下における組合・組合員・指定問屋の関係：1907～1915年度

### 3. 1. 組合事業の停滞期：1907～1915年度

竹館組合は設立当初から市場の制度に適応した生産・流通の仕組みを備え、その設立後から4年目までは目覚ましい革新がなされたことや組合規模の拡大もあって販売数量、販売額の両指標は高い伸び率を記録した(図2)。しかしながら同時に組合を取り巻く状況は厳しかった。設立年から1913年度にかけて組合の林檎1貫あたりの販売価格は通常の本州産林檎1貫あたりの価格に比較して大きく下落し、組合林檎のブランド力は低下した(図3, 第2軸)。1911年度から1915年度には組合員の増加にも拘わらず販売数量、金額が共に減少し、特に組合員1人あたりの販売額は組合設立以降1915年度にかけて低下する一方であった(図2)。この時期の組合は、日露戦後不況による物価の下落、病虫害の蔓延が見られるなかで、組合員による抜売や周辺組合との競合に由来する販売数量の減少、組合員の生産費削減による品質低下の問題に直面した。指定問屋との関係では販売代金回収の問題も発生した。組合が毎年発行した『事業報告書』を主な資料に1907年度の状況から見ていこう。

### 3. 2. 販売数量の減少

#### (1) 組合員による抜売

組合員による抜売は1907、1912両年度の『事業報告書』で報告されている。1907年度は12月から翌年にかけて不況に見舞われた時期であったが、それ以前は日露戦後の好況期であり、10月初旬に紅玉の出荷が始まって以降相場は「弥々騰貴ノ傾向ヲ持続」して11月には「産地在所直般(販) 価格が1箱2円7,80銭という「未曾有ノ珍値」となった。国光や柳玉と呼ばれる品種は「更ニ一段ノ高値」となり1箱3円の値が付けられた。こうして産地と需要地との相場の「権衡」が失われているにも拘わらず「商人ノ買込運動」は「激烈」を加えていった。組合は、「目前ノ利益ニ眩惑シタル薄志弱行ノ組合員」が組合の存在を「度外視」し、「自由行動ヲ執リシモノ、ナキカノ観」があり「組合ノ経営ニ非常ニ困難ヲ誘致」していると危惧した<sup>59</sup>。

また、1912年度は生産状況が品質・数量ともに振るわず、竹館組合は「組合ノ販売品トシテ等級ヲ付スル能ハサル劣等品」を「多量」に抱えた。組合は「自己ノ信用」を落とさずに価格を維持しながら劣等品を販売するのは「手腕アル商法家」であっても至難であるとし、組合員の自由な売却を黙認した。しかしながらそれに乗じて組合員は「優良品ヲモ多少抜売」に走り組合の販売数量を減少させた。組合はこれを「甚タ遺憾」としている<sup>60</sup>。

竹館組合は組合員の抜売を禁じたが多くの組合員はなぜ抜売に走ったのか。組合員から

見た場合、組合への委託と商人への抜売という2つの取引で異なるのは、①価格の交渉を主体的に行えるか<sup>61</sup>、②取引によって定まる価格と手取額、③価格が判明して現金を受け取れる時点であった。1911年の時点で組合員は組合を通じた販売が「地方商人」に販売する場合に比べて高く取引されることを「認識」していた<sup>62</sup>。しかし同時に組合員は組合から発信される情報によって消費地の市況にも通じていた。組合員は買付に訪れた商人が提示する林檎の価格が消費地の価格を上回っていると判断し、なおかつ即金を得られるのであれば抜売に走る動機を持ったと言える。

こうした意味において仮渡金制度は即金を求める組合員の資金需要に応える仕組みであった。実際にその利用状況を1909年度についてみると（表10）、仮渡金は年間で776回、合計で3万6千円（販売額の合計は6万8千円）が支払われている<sup>63</sup>。同表によれば指定問屋からの販売代金の回収はその半分以上が2月以降であるのに対して仮渡金支払いのピークは12月下旬となっている。推計値であるが総支払額のうち3割程が組合の役員、納税者に対するものであった。上層農家でさえ仮渡金制度を利用して資金需要を満たしていたことを考慮すると、組合員の大半を占めたであろう下層農家は、尚更、即金を欲して抜売を選択したことが考えられよう。

## (2) 近隣の産業組合との競合

林檎の販売数量の減少は抜売だけが原因ではなかった。1913年度、竹館組合が販売した林檎の数量は事前調査による予測が外れて3割減になったが、組合はこれを「同一区域内ニ同性質ノ組合三個以上」が設立され、「本組合員ニシテ之レニ加入シタルモノアレバナリ」としている<sup>64</sup>。例えば表8が示すように柏木町村に設置された薬師堂組合は1910年代から1920年代にかけて規模と販売額を拡大させている。1913年刊行の『帝国農会報』によれば、周辺の組合の多くは設立間もないために基礎も確実でなく十分な成績を挙げていないが、「先輩たり且つ地方組合の重鎮」である竹館組合が「厳然地方仲買商人競争の渦中に立ち」「市価の標準」を明らかにしており、「之に力を得て、よく商人の好策に乗ぜらるることなく、組合員を結束し漸次発展の気運に向つて居」た<sup>65</sup>。

## 3. 3. 病虫害の蔓延と生産費の削減による品質の低下

1910年代前半の竹館組合は林檎の品質面での問題も抱えた。1911年度、組合事業の「生命」である林檎は「空前ノ<sup>ひょう</sup>霉害」を蒙り収穫が「皆無」となった。以来、病虫害も蔓延す

る中で組合員は「生産費」を惜しむ傾向を強めていった<sup>66</sup>。1912年度には「最モ慎重」に林檎園の経営成績を考査して「栽培上必要ナル警告」を組合員に与えた。それにも拘わらず組合員が生産した林檎の品位は「甚ダ劣等」となり販売額も減少した。組合はこの原因を林檎の開花期に霜害に遇ったのみでは説明が付かないとし、組合員が「剪枝、摘果、施肥、病虫害ノ駆除予防其他万般ノ施設」において「生産費ヲ惜」しんだ結果であり、「天災、人為、相待（俟）チ以テ、苹果ノ生産状態ヲ不良ニ陥」らせたのだとしている<sup>67</sup>。1913年には林檎の豊作に恵まれたが「市価」が下落した。更に、花腐病、褐斑病等の病虫害に犯され「収益ノ激減」を来たした結果、栽培者は「生産費」を惜しむ傾向をより一層強めた<sup>68</sup>。同年は東北地方が未曾有の凶作に見舞われた年でもあり、組合は農家の「購買力薄弱」を考慮して購買品を安価に提供し<sup>69</sup>、1914年度以降は信用部を兼営するなど組合員の支援に努めたが、林檎栽培に改善の兆しは見られなかった。

竹館組合の『事業報告書』によれば、1914年度には「施肥、剪枝、病虫害駆除ノ労費」が「益々増大」して「事業最後ノ目的タル純利益」は「特殊ノ天恵」がある少数の組合員が「僅カニ所得セラルル」に過ぎない。組合員数は「年々増加」し林檎栽培区域は「非常ノ速度ヲ以テ拡大」したが生産額は1911年以来「漸次逋減」し価格も「需要供給ノ割合」に伴わず「逐年低下ノ傾向」。「組合事業ノ骨子」である林檎の生産状況は「貧弱」とされている<sup>70</sup>。1915年度には「生産額」が減少しているのは「林檎ノ販売価格低落ノ趨勢、大正二年稲作ノ大凶荒、次テ米価ノ下落等、実ニ回避シカタキ原因ニ胚胎」するものであるが、原因の一半は組合員が「自己ノ資力労力ノ程度」を考慮せずに「漫然」と事業を「膨脹」しているからであるという。「樹勢衰弱、病虫害ノ蔓延」が見られるなかで組合は組合員に警告を「一再ノミナラズ」しているが「未ター一人ノ断乎」として栽培区域を「適当ニ制限シ、施設ニ改善ヲ加ヘタルモノ」はなく、組合員の経済状態は「自然枯渴衰替（退）」「殆ント救フベカラサル窮境ニ沈淪センコト鏡ニカケテ見ルカ如シ」と述べられている<sup>71</sup>。

### 3. 4. 指定問屋からの仕切書回収の遅延

竹館組合は、1912、3年度には指定問屋からの仕切書と売上金の回収が遅れる問題にも直面した。例えば、1912年度には損益計算表に販売品損失として2,900円が計上されているが、これは「前年度ノ販売ニ係ル売品ノ価格」が「其年度末ニ到リテ尚不明ノタメ止ムヲ得ズ」損失にした結果であった<sup>72</sup>。1913年度は年度末になっても「未販売品」を抱えたのに加えて「既ニ問屋ニ於テ販売シタルモ其販売仕切書ヲ回収セサルモノ多々有」る状況

で組合員に売上金を年度内に分配できなかった<sup>73</sup>。但し組合は指定問屋に苦情を述べることはせず、「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、<sup>けだ</sup>蓋シ思ヒ半ハニ過クルモノアルベシ」としている<sup>74</sup>。

#### 4. 第一次世界大戦の好況期における組合・組合員・指定問屋の関係：1915～1919年度

##### 4. 1. 組合事業の発展期：1915～1919年度

第一次世界大戦の開戦後、1915年頃から好況が到来するなかで竹館組合の林檎価格は著しく上昇し（図3）、組合設立以来減少する傾向にあった組合員1人あたりの販売額は増加に転じた（図2）。病虫害の蔓延による販売数量の減少はあったものの1915年度から1919年度の間には総販売額は約2倍となった（図2）。1915年度以降1919年度にかけて信用部を通じた土地購入資金への貸付は金額で7倍、件数で2倍となり、林檎栽培資金と肥料購入資金への貸付も増加していった（図4）。1920年度の『事業報告書』は両三年来の状況として、「今ヤ本組合員ハ一般ニ経営振堅実」となり林檎の品質も「特ニ優秀」となって「各地市場ヨリ一斉ニ賞賛ヲ博シ」た。これは組合員が「合理的経営ノ培養ニ努メ良果ヲ多産」し「抜売等ノ不正行為ナク」行動した為である、と報告している<sup>75</sup>。指定問屋との関係では主導権を獲得していった。先ずは林檎栽培の改善がどのように実現したのかを各年の『事業報告書』から見ていこう。

##### 4. 2. 林檎栽培の改善

竹館組合は1916年10月に開催された奥羽六県聯合共進会の「農業経営生産ニ関スル方法成績」で一等賞を獲得した<sup>76</sup>。翌年の6月、組合は組合員の林檎園の生産状況を調査した結果を、「組合区域内<sup>まとい</sup>縦令一部落タリトモ明治四十四（1911）年以来絶無ノ優良状態ニ快復シ得タルモノアルカ如シ、若シソレ組合員ノ覚醒、組合施設ノ反応ナランニハ、快心ノ至リニ不堪」と記録している<sup>77</sup>。続く1917年度、県内各地の生産状況が「不良」に陥るなかで組合区域は「頗ル良好」となった。組合はこれを、組合が「病虫害ノ駆除、施肥其他栽培上必要ナル施設奨励警告ニ最善ノ労力」を尽くした結果であるとした<sup>78</sup>。

この時期、竹館組合は青森県農事試験場や農会、更には地域の小学校等と連携しながら林檎栽培の改善に取り組んだ。組合員の佐藤弥作は次のように記している。1918年頃、病虫害の甚大な地方は県の命令に従って林檎の伐採処分が強行された程であって林檎栽培業は「悲観のドン底」に陥った。こうした中で組合は、竹館村農会と協力して薬剤の散布を

励行し、噴霧器の利用を奨励すると同時に「害虫及び其の卵果の買取」りを行った<sup>79</sup>。害虫の駆除には唐竹尋常小学校の生徒も駆り出された<sup>80</sup>。

1918年度には生産部の事業として「病虫駆除督励指導委員」が組合員の林檎園を巡回し、栽培上「須要ナル警告」を与えた。組合は、「例年専門学者ヲ聘シ、農事講習会ヲ開キ、組合員又ハ其子弟ノ教養ニ努メタル結果」として「学理ヲ応用シ、即チ合理的経営」を試みるものが「漸次増加」している、と自賛している。実際、1916年には青森県農事試験場に島善鄰技師（のちの北海道大学学長）が着任したが、島は在任中、組合地域に視察や品評会等で年に数度は訪れ、1927年に退任するまでの間、組合地域で毎年講話を行った<sup>81</sup>。更に1917年度から組合区域の各部落に「害虫駆除奨励金」を交付して害虫駆除上「最善ノ施設」に取り組んだことが功を奏して「猖獗ヲ極メタル害虫類」も「多少被害程度ヲ低下」し、とくに「薬剤使用者」が「激増」したのは栽培知識の普及によるとしている。他にも栽培に必要な薬品や肥料は「組合と組合員相互の便益」を図って組合側で調合して組合員に売却する等、組合は組合員の生産活動の支援に努めた<sup>82</sup>。このように「県郡当局ノ指導」もあって「共同シテ薬剤散布」を行い「不時ノ落葉ヲ防止シ」収穫が「良好」となった結果、組合員は林檎栽培業の「前途ニ再ビ光明ヲ認ムルニ至」った<sup>83</sup>。

#### 4. 3. 抜売の「防衛」と組合員の「希望ノ参酌」

第一次世界大戦の好況が広まってきた1917年度、青森県内の他地域の生産状況が「不良」に陥る中で収穫に恵まれた竹館組合の区域には紅玉の販売時期になると「地方商人」が「蝟集」し、組合員に「抜売ヲ煽動」する形跡が見られるようになった。この年組合は抜売の「防衛策」として紅玉の若干を競売にかけた。その価格1.76円は（表3）、「組合員ノ抜売」または「非組合員カ個々ニ商人ニ売却シタル価格」と比較しても「二割乃至三割以上ノ高上」となった。組合員の中には「利益シタルモノ不少」とある。更にこの価格は「予定ノ方法」、すなわち委託販売で東京、大阪等へ出荷した場合の価格と比較すると「尚二割乃至三割以上ノ低価ナルヲ知ルベシ」としている<sup>84</sup>。

1918、1919年度には2年間にわたって相場の動乱に見舞われた中で竹館組合は組合員の「販売上ニ関スル希望ヲ参酌」して林檎を出荷した。1918年度、紅玉を採集する時期に台風が襲来し美果の大半が脱落したのを理由に相場が「昂騰」したのに加えて、「商人ノ思惑買占等」により林檎価格は上昇した。しかしながら組合が「人為的不自然ナル相場ノ昂騰ハ決シテ長ク持続スルベキモノアラズ」と表現したように、1918年11月の第一次世界大

戦終了後の12月以降、林檎の価格は「崩落ノ徴候（中略）下落ニ次グニ下落」となった。組合は元来県外販売に「主眼」を置いてきたが、「相場ノ前途豫測シガタキモノ」があるので「止ムヲ得ズ産地相場ノ趨勢ニ順応」して紅玉、柳玉、倭錦等の半分以上を産地で「現金販売」した。国光を販売する時期が近付くと「各地相場ハ既ニ崩壊ニ傾キ、前途快復ノ成算ナキ」ため組合員の「希望」を「参酌」して1919年1月以降「県外各市場へ輸送シ、其売逃ゲニ努力」した。2月から5月にかけては「漸次悲況」に陥り、通常なら高値で取引される冷蔵保存された林檎も「何等効果ナキノミナラズ、却テ保管料タケ不利益」となった。青森県産林檎の価格に対する組合林檎の価格は大きく落ち込んだ（図3）。組合は指定問屋に委託する分の林檎を確保する為に組合員から林檎を「買取」ったが、「不況」のため販売成績は「甚タ不良」となり「巨額ノ損失ヲ招致」した。但し組合はこれを、「多年来ノ華客」に対して「信用ヲ保持スル上ニ於テ機宜止ムヲ得ザル処置」であったとしている<sup>85</sup>。

翌1919年度は青森県全体で林檎が不作となる中で投機的な戦後ブームを迎え、地方商人による「思惑買占」の勢いが増した。産地相場が市価よりも高値になる「奇現象」を察知すると組合は「組合員ノ希望ヲ参酌」して「大半」を「産地現金売」とし、一方では1918年度と同様に「優良品ノ買取」をして「多年ノ取引先ニ対スル信用保持」に努めた<sup>86</sup>。従来組合は産地価格が高騰する中で組合員が買付に訪れた商人に林檎を売り渡す抜売を禁じていたが、組合は組合ブランドと取引先への信用を確保する為に「優良品」を買取ったその上で、組合員の希望を参酌し、産地価格で林檎を販売することを容認した。

#### 4. 4. 組合員のための施策

その他にも1910年代後半には組合員に対して様々な施策が取られた。まず、仮渡金支払率の拡大である。1908年の規程で時価の5割以内であったそれは第一次世界大戦期の1918年までに8割以内に拡大した。仮渡金支払率の拡大は組合員の資金需要に対してより柔軟に答えることを可能にしよう。また、売上金の精算も従前は早・中・晩という林檎の熟期に区別して行われていたのが3ヵ月毎となり、1922年迄には月毎に支払われるようになった<sup>87</sup>。表11によれば、売上金のうち組合側が手数料として徴収する歩合金の率は1918年度から1920年度にかけて低下している。一方で、組合員に分配される割合（手取率）は1917年度から1920年度にかけて上昇した。林檎の販売成績が好調であったこの時期、組合はその利益を組合員にも還元するかたちで組合の運営を進めたと言えるだろう。

#### 4. 5. 指定問屋に対する主導権の獲得

##### (1) 問屋商店表彰規程の導入

続いて竹館組合と指定問屋との関係に目を向けよう。1916年5月に組合は事業の経営状態が良く成績も顕著であることを理由に産業組合中央会から特別表彰を受けた。組合は「今後益々奮励努力」し「陛下ノ聖旨ヲ奉体シ（中略）組合ノ発展」の為に新たな取組みを進めることとなったが<sup>88</sup>，そこで着手されたのが販売成績の向上を目的に優良な指定問屋を表彰する「問屋商店表彰規程」の導入であった<sup>89</sup>。先にも指摘したように組合は1908年時点から指定問屋の販売成績表を作成し，その結果に基づいて次年度の林檎の供給割合を決定していた。新たに定められた「問屋商店表彰規程」は従来の規程を元に指定問屋の評価基準を明文化したもので、「販売品ノ価格，数量，代金回収ノ遅速等」を基準とし，組合の林檎をより多く高い価格で販売し，代金を迅速に回収する指定問屋を優良とするものであった。表彰は毎年行われ，3年以上続けて受賞した指定問屋には特別表彰として金看板が交付された。組合が全国に名を馳せるなかで金看板は指定問屋の信用力，格の高さを誇示するものとして意味を持っただろう。また，表彰を受けた指定問屋がその後成績不良に陥り表彰の趣旨に反した場合には，表彰を取り消して金看板を撤去することが定められた<sup>90</sup>。

指定問屋への表彰は間もなく実施され，1916年度には東京の西村，兵庫の音伍社，大阪の清原の3店が受賞した<sup>91</sup>。1917年度には神奈川の横浜冷蔵庫，音伍社，清原が<sup>92</sup>，1918年度には愛知県の佐藤，西村，清原が受賞し，初の特別表彰は清原に与えられた<sup>93</sup>。

さらに竹館組合は，「問屋商店表彰規程」の中で指定問屋への報告義務を定めた。先述のように従来組合は消費地の商況や指定問屋の経営状態に関する情報を運送店や農学士・調査員等を派遣して入手してきた。但し新設された表彰規程は指定問屋自らも「自己ノ信用維持」の為に市況や経営状態を報告するように義務付けるものであった。報告内容は3項目で，市場における竹館組合の販売品の相場，同組合以外から供給される同一品種の相場とその売れ行きの状況，相場の高低に関する特種の原因と結果等，であった<sup>94</sup>。

##### (2) 問屋手数料の低下

竹館組合の名が全国に広まり林檎の価格も上昇する局面にあったこの時期，指定問屋に対する組合の立場は強まっていった。問屋手数料率の推移を見よう（表11）。神田市場を例にすると，通常問屋が受け取る販売手数料は売上額の10%であった。それが竹館組合の

場合には 1916 年度の 8.4%をピークに減少し、1919 年度には 4.2%に迄低下した。市場・取引先によって手数料率が異なる可能性を考慮したとしても指定問屋への分配が減少したことは事実であろう。組合の『事業報告書』には 1916 年度以降仕切書や売上金の回収を問題とする記述も見られなくなる。

## 5. 1920 年代不況下における組合・組合員・指定問屋の関係：1920 年～1929 年度

### 5. 1. 組合事業の発展・安定期：1920～1929 年度

1920 年 3 月の株式相場崩落後、慢性不況期を迎えてからも竹館組合の事業は好調であった。減少する傾向にあった組合林檎の販売数量は 1920 年度を境に増加に転じた（図 2）。出荷される林檎は優良品により一層の重きが置かれるようになり、紅玉を例にすれば 1 等品の占める割合は 1910 年代から 1920 年代前半にかけて 2～3 倍の 2～30%台に達し（表 3）、1922 年度以降は等級品の全てに商標が貼付された<sup>95</sup>。林檎の販売価格は大豊作で価格が大幅に下落した 1922 年度を除いて高値で推移し、1921 年度には戦前の最高値を記録した。組合林檎のブランド力は 1923 年度以降 1920 年代後半にかけて圧倒的に高まっていった（図 3、第 2 軸）。組合員 1 人あたりの販売数量と販売額は不況下にも拘わらず 1920 年代を通じて 1921 年度のピーク時の水準を維持した。

但し竹館組合の 1920 年代の事業展開は一様ではなかった。1920 年代前半は実質賃金が高止まりした時期で林檎の消費量も 1910 年代前半に比較して 1.4 倍と増加し（表 12）、林檎価格が騰貴する中で組合事業は急速な発展を遂げ、土地購入や林檎栽培への投資が積極的に進められた（図 4）。一方で 1920 年代の後半には組合事業にも不況の影響が及び始め、1924 年 6 月に相馬貞一が組合長を退任してからは林檎の品質問題が再浮上し、『事業報告書』内では組合員の「倦怠」が指摘されるなど組合の運営に乱れが生じた。まずは 1920 年代前半の状況から『事業報告書』を資料に見ていこう。

### 5. 2. 販売価格のピークと「市場」における「模範」

1921 年度、竹館組合の林檎価格は戦前の最高値を記録した。組合は 1921 年度の『事業報告書』で「財界ノ不況ハ当然諸物価ノ低落ヲ招致スベク何人モ之レヲ予期」したが「事実ハ全ク之レト反シ、諸物価ハ勿論、苹果ノ如キモ近来稀有ノ高値ヲ現出シ、（中略）農村経済ノ発展上少ナカラザル好影響ヲ与ヘタリ」としている。組合は林檎の販売成績の優勢はこうした価格の「騰貴」が「主因」とであると述べたが、その一方で「当業者ノ努力ノ結

品」として生産状態が「向上」したこと、「組合員諸君ノ理解アル組合精神ノ発露」の結果でもあると自賛した<sup>96</sup>。1920年度には「今ヤ一般ニ当業者ノ覚醒トナリ、競フテ学理経営ヲ試ムルニ至レルハ誠ニ嬉フヘキ現象」であり、「生産品ノ増収トナリ、殊ニ品質ヲシテ著シク昂上セシメタルハ本組合販売品ノ声価ヲ一層高」めていているとしている<sup>97</sup>。1921年度には青森県の林檎の生産状況は前年度に比べて「不良ノ形勢」が見られたが、組合区域は前年度を「凌駕スルノ好況」を呈した。

また、竹館組合は販売施設を充実させ商況等を組合員と共有していたが、こうした取り組みが効力を発揮した。1921年度には「初冬、厳寒」の中で非組合員は容器や倉庫もなく「銘果」も「商機考量ノ余裕」がない為「唯商人ノ云ヒナリ」に従って「廉売」するより他ないのに対し、組合は「容器倉庫等ノ整備ヲ整へ常ニ各地市場ノ商況ニ照ラシ」て販売するので「機敏ナル商人輩」といえども「爪牙ヲ入ルルノ余地」がなく、そして、「本組合区域」に限っては「他地方」に比べて「常ニ高価」で取引され、「組合員ハ勿論組合員外」も「其ノ利益」を「均霑」している<sup>98</sup>とされている。

1923年度には最大の消費地である東京が大震災に見舞われたにも拘わらず、竹館組合の事業は好成績を収めた。1923、1924両年度の『事業報告書』で組合は、組合の林檎は「品質優秀」「数量正確」「整齐及荷造ノ完全」という評価が一般に「認識」されるようになり「市場ニ於テ模範的ナリト賛辞ヲ各方面ニ宣伝セラレツアル」、「全国各市場ニ於テ恰モ圧倒的勢力ヲ以テ歓迎」されているとし、他にも優良品を産出する地域が出てきているのであるから組合員には「協力一致、本業ノ発展ニ最大ノ労力ヲ惜マザランコト」を切望するとしている<sup>99</sup>。更に組合は設立時から等級や商標別の出荷を行うなど販売上の革新を打ち出してきたが、こうした姿勢は1920年代の組合運営にも継承された。相馬貞一は欧米への視察から帰国した青森県立農事試験場の島善鄰からアメリカの組合における荷造法や貯蔵庫の設備等について傾聴し、1923年には青森県で初となる「空気冷却倉庫」の建設に着手している<sup>100</sup>。

### 5. 3. 「薄資階級者」の利益

このように1920年代前半の竹館組合の地域では一時「農村経済ノ発展」迄も見られたのであるが、『事業報告書』によれば組合の恩恵を最も授かったのは「薄資階級者」であった。1921年度には、「却テ薄資組合員中ニ優秀ナル成績ヲ収メツアル者多」く、これは「他地方ニ余リ見ザル現象」とある<sup>101</sup>。翌年度には、「本組合ノ施設ニヨリ最モ便宜ヲ得

ツツアル薄資階級者ノ事業ハ着々成功ノ域ニ進ミ、今ヤ多キハ数千金少ナキモ数百金ノ所得ヲ見ルニ至リ」。そして、「富力ヲ著シク増大」させただけでなく「事実ニ大ナル趣味ヲ喚起」し「随テ遊惰ニ耽ルモノ殆ト絶無ト云フモ不可ナク、氣風又自ラ穩健氣質ノ度ヲ加へ、組合ノ団体的訓練ノ結果ハ公共心ノ發達ニ資セルモノ鮮少ニアラズ」としている<sup>102</sup>。

1910年代に引き続き竹館組合は林檎を販売するにあたって組合員の希望を参酌したが、それに加えて林檎の出荷票に組合員各自の屋号、林檎園名を記載することも認めることになった<sup>103</sup>。こうした取組みは組合員の生産意欲を高めることに貢献しただろう。

#### 5. 4. 指定問屋への「鞭撻」

指定問屋との関係に目を向ければ、1920年代に至っても竹館組合は毎年1~2回「組合代表者」が取引要務をかねて「市場ノ調査」と「問屋ノ監督」の為に各地の指定問屋を「巡視」したとあり組合が取引先の信用状況の把握に労力を費やしていた点で従来と変わりはない。但し1922年の資料によれば組合は、「指定問屋ヲ鞭撻」することを目的に「指定問屋以外ノ問屋ニ試売」することもあると記録されている<sup>104</sup>。組合の林檎が高値で取引されブランド力を高めた1920年代前半の時期、組合は指定問屋に対して強い立場にあった。

#### 5. 5. 1920年代後半の組合事業

##### (1) 組合長の交代と統治力の低下

最後に1920年代後半の組合事業について見ていこう。先ず、竹館組合を取り巻く状況の変化としては組合長の交代があった。1925年度以降の組合は理事であった尾崎村の古川七兵衛を新たな組合長に迎えた。東京の指定問屋であった西村吉兵衛は1937年、相馬貞一の生前を回想しながら、組合の林檎は「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。竹館組合の林檎を買ふ御方は相馬を下さいと云ひ、味の良いのと何時でも後荷が間に合ふと云ふ処から、(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<sup>105</sup>。一方で、相馬が組合長の座を退いた後の状況としては次の発言が残されている。1927年12月に開催された青森県議会で長尾角左衛門議員は、「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やうな何があり(中略)東京で益々声価を落して居る様な傾向がある」としている<sup>106</sup>。相馬貞一という強力な結集軸を失った組合の統治力は幾分低下したと思われる。

事実、1925年度には組合員が生産した林檎のサイズが大き過ぎ、各品種共にゴムの発生

が夥しく品質上の問題が発生した。加えて「一般農産物ノ価格」は「低下」し、なかでも「高級果実ノ称アル苹果」の「暴落」は凄まじく価格は前年の「半値」となって組合は「多大ノ打撃」を蒙った。出荷の最盛期には「果実ノ変質故障ノ頻発ニ恐レタ」指定問屋が「送荷停止」を申し出てくる事態になった。1926年の春を迎えても「多数」の商品を抱えた組合は極力「地方売」に努め、組合の理事は市場を歴訪して指定問屋の実力に応じて荷の配給をし、4月上旬に至って販売を終了させたという。また、1928年度の『事業報告書』には、「多年組合ノ効果ニ慣レタル組合員中」には「地方商人ノ一時的甘言ニ籠絡」され組合を「疎ンゼントスルノ傾向アル」<sup>107</sup>、1929年度には「多年組合効果ニ慣レ之カ倦怠ノ情緒ニ流ルルノ傾向」があり「洵ニ遺憾」とされている<sup>108</sup>。

## (2) 高い販売成績の維持

但し、農作物価格が低落し不況の影響が竹館組合の事業に実質的な影響を及ぼすようになってからも組合員1人あたりの販売額が1920年代前半のピーク時の水準を維持したことは評価される。それが実現した要因としては2点を挙げられよう。先ず、組合は市場の情報収集に努め、常に有利な販売を模索していた。1927、1928両年度には中央市場よりも産地相場が割高であることを察すると、組合は組合員の意見を参酌して地方売の割合を増やした<sup>109</sup>。第二に、組合は指定問屋に対して指値で取引できる立場にあった。1928年度から1929年度の2年間には、「従来商談深キ問屋ト商談ノ上（中略）地方相場ヲ参酌」して「指値」で林檎を販売した<sup>110</sup>。1934年においても青森県から出荷される林檎の「全産額の八割は委託販売であつて、此価格を指定してやることは出来な」かったと言う<sup>111</sup>。組合設立以来、林檎の品質と梱包を重視し、指定問屋との間に強固な関係を構築し、なおかつ取引で主導権を獲得していたことが1920年代の不況期に有効に働いたのであった。

## (3) 林檎加工業への着手

また、竹館組合は1928年度から林檎の加工業に着手し、林檎ボイル、林檎ジャム、林檎羊羹等の製造に取り掛かった。青森県全体の林檎生産量が増加して価格が崩落したことや屑実処理の必要性を感じた佐藤弥作（当時・販売主任）が1926年以来企画し、相馬貞一の下承を得て実現させたものであった<sup>112</sup>。1929年度の『事業報告書』では、不況によって「生果」の価格が「逐日下落」していく中で新たな収益源として加工業が益々重要になると述べられている<sup>113</sup>。1930年には「将来最モ有望視」できる加工品としてリンゴシャンペン醸

造を企画し、組合はフランスのシャーマン会社から「東洋」における特許実施権を獲得した。1933年には大日本シャンパン株式会社を設立して埼玉県川口市に工場を設置したが<sup>114</sup>、不況下で需要を喚起することが出来ずに組合は大損失を上げることとなった<sup>115</sup>。

## 終わりに

本稿は青森県南津軽郡竹館村周辺地域がブランド林檎の産地として発展していく過程で中心的役割を果たした竹館組合の生産・販売事業の実態をその設立時から1920年代までの時期を対象に明らかにした。当地域は内務省勸業寮が進めた泰西農法の導入に成功し、第一次世界大戦期以前から米と繭以外の商品作物で農作物産地の形成を実現させていた。同組合は1930年代に至って全国的に本格的な展開を示したとされる産業組合の先進的事例であり、後進的農業地帯として理解されてきた東北に位置しながら地方名望家的な手作地主相馬貞一の強いリーダーシップの下で市場の取引慣習に適応した生産と流通の仕組を整備して組合ブランドの確立に成功した。

竹館村周辺地域が林檎の産地として発展し、ブランド林檎の生産と流通を実現させた理由としては以下の諸点が挙げられる。第一に、竹館組合が組織されることによって農家が単独で行うには困難な病虫害や価格変動への対応、斉一性が高く品質の良い林檎の大量生産と市場の動向に照らしながらの出荷が可能になった。組合は青森県農事試験場や農会等から技術を導入して組合員に普及する拠点として機能し、組合員による高品質な林檎の栽培を管理・奨励した。消費地や産地の市況を収集してそうした情報を組合員と共有し、第一次世界大戦の好況期であった1910年代後半以降は組合員の希望も参酌しながら優良品と劣等品をそれぞれ流通させた。組合は生産者が市場で健全な活動をするのを保障する仕組みであった。第二に、竹館組合は組合員・指定問屋との利害調整に長けており、指定問屋との長期相対取引関係では主導権を獲得していった。また、上層から下層まで経済状況の異なる農家を統治する結集軸となり、組合林檎の品質や信用を保証するリーダー相馬貞一の存在意義も大きかった。さらに、利益を生み出す革新的な仕組みを組合が自ら作り出していった点も注目されよう。例えば組合は青森県全域で県営検査が実施される1933年以前から独自の検査を行い、1920年代の不況下には空気冷却倉庫を建設し、劣等品に付加価値を付けて販売する為の加工業にも着手していった。こうして1920年代迄に構築された組合活動は1930年代の農業不況期に全国で経済更生運動が展開される中でも高く評価され、竹館組合は1935年に特別助成町村に指定される。

竹館組合の取組みは今日ややもすればその存在意義が疑われる農業協同組合の役割を考察する上でも示唆を与えてくれるように思われる。竹館組合が確立した特色ある地域ブランドは農村地域を活性化しうる先駆的事例と言えるのではないだろうか。1914 年度以降、兼営されていた信用部の活動や、竹館組合の設立が農村の生活水準に及ぼした影響については今後の課題としたい。

<sup>1</sup> 『明治七年府県物産表』（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、252頁。）、農商務省『農商務統計』1915年。

<sup>2</sup> 玉真之介『主産地形成と農業団体—戦間期日本農業と系統農会—』農山漁村文化協会、1996年、35～37、40頁。

<sup>3</sup> 加瀬和俊「昭和恐慌と産業組合」斎藤仁編『日本資本主義の発展と産業組合』日本経済評論社、1979年、62～66頁。

<sup>4</sup> 暉峻衆三『日本農業史—資本主義の展開と農業問題』有斐閣、1981年、105頁。

<sup>5</sup> 阿部武司『日本における産地綿織物業の展開』東京大学出版会、1989年。

<sup>6</sup> 波多江久吉・斎藤康司編『青森県りんご百年史』青森県林檎百年記念事業会、1977年。佐藤健造『相馬貞一翁伝』相馬貞一翁頌徳会、1984年。

<sup>7</sup> 青森県『青森県農事調査』1891年。

<sup>8</sup> 南津軽郡役所『南津軽郡是：全』1912年。

<sup>9</sup> 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。

<sup>10</sup> 長谷川「財政」、25頁。

<sup>11</sup> 産業組合中央会『特別表彰産業組合事績：第5回』1917年、21～22頁。葛西・鈴木『竹館』、371、465頁。

<sup>12</sup> 「苹果」は林檎の意。

<sup>13</sup> 農商務省編『五十町歩以上ノ大地主』1924年。（鈴木隆一編『都道府県別資産家地主総覧青森編』1995年。）。

<sup>14</sup> 佐藤『相馬貞一』、510頁。葛西・鈴木『竹館』、466頁。

<sup>15</sup> 葛西・鈴木『竹館』、467、475頁。長谷川「財政読本」『遺響』、25頁。

<sup>16</sup> 葛西・鈴木『竹館』、466～467頁。産中『特別表彰：第5回』、23頁。

<sup>17</sup> 相馬は1907年6月に大日本農会から農事功労者として名誉賞状を授与されている。

<sup>18</sup> 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。

<sup>19</sup> 外山親三「青森県の産業組合」『帝国農会報』11号（1913年11月）、36頁。

<sup>20</sup> 橋部正農夫「京浜市場に於ける本県林檎の声価」『青森農会報』第14号（1911年3月）、38～39頁。

<sup>21</sup> 東京市商工課『青物市場調査資料』1923年、17、26～27頁。

<sup>22</sup> 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、563、615頁。

<sup>23</sup> 飯岡『蔬菜』、38～40頁。

<sup>24</sup> 「大正年間迄は県外商人の横行時代で、腕に縊をかけて産地に買い込みに来た。（略）村でも一寸気の利いた栽培家や移出商人を訪問すると先ず子供等に五十銭銀貨を握らせて主婦のご機嫌をとつた上、然るべき手土産を差出して話し込む弁の流暢さと態度の鷹揚さにこちらは既に参つてどんな力のある商人だろうと早くもほれ込んで了ふ。そして結局五十円か百円の手付き金で一車、二車の輸送を約束する。所謂、商談成立である。此手で次から次からと決めて商人は帰るが、積んだ荷物の仕切は待てど暮せど来ない。あれ程の人格者の商人から仕切の来ない筈はないと、何回も何回も至急親展の手紙や電報を出すと、やつと来た返事には到着が後れて期待した日に間に合はなかつた、荷が傷んで来た品が腐つてみた文句ばかり書いてあつて肝腎の為替が入つてゐない。（略）それも三、四ヶ月中に返事の来るのは未だよい方で半年も来ないのはざらにあつた。」（東奥日報社「りんご読本」『月刊東奥臨時増刊』第2巻第13号（1940年12月）、110頁。（弘前市立図書館蔵））。

<sup>25</sup> 東京市『青物』、16、27頁。

<sup>26</sup> 荒木孟「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）。（神戸大学新聞記事文庫、市場 7-115。）。

- 27 東京市『青物』, 30 頁。卸売市場法が適用されて以降は、帳簿や仕切書の様式が規格化され、仕切書は炭酸紙で三通同時に書き取り、一通は荷主に、一通は市に、一通は保存するようになった。(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。)
- 28 東京市『青物』, 17 頁。
- 29 農商『園芸』, 41 頁。
- 30 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』。(弘前市立図書館蔵, 複写資料。以下、第7年度以降の『事業報告書』は全て青森県立図書館蔵, 複写資料による。)
- 31 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。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巻第3号(2007年12月), 68~91頁。
- 32 今津健治「工業化に果した勸業政策の役割: 農商務省商工系技師をめぐって」南亮進・清川雪彦編『日本の工業化と技術発展』東洋経済新報社, 1987年, 237~259頁。
- 33 1908年時点における「数量及品等査定ニ関スル標準」に商標に関する記述はないが, 1911年4月の『帝国農会報』に「特に色澤品質優良のものは本組合の商標を貼付すべし」と紹介されている(渡邊「青森県(上)」, 51頁。)
- 34 “The History of Sunkist”(http://www.sunkist.com/flash/timeline.html)(2009年4月7日)。
- 35 山崎磐男『蔬菜果物の荷造と販売』西ヶ原刊行会, 1936年, 33頁。
- 36 外山「青森県」, 35頁。
- 37 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』1929年, 9頁。
- 38 農商務省農務局『農務局報第25号: 園芸業ニ関スル組合事例』1922年, 46~48頁。
- 39 渡邊「青森(上)」, 51頁。
- 40 渡邊程治「青森県竹館村林檎生産販売購買組合を見る(中)」『帝国農会報』第1巻第6号(1911年6月), 37頁。
- 41 波多江『青森』, 282頁。
- 42 菊池秋雄「相馬貞一翁の想ひ出」『遺響』相馬翁遺響刊行会, 4~5頁。
- 43 万惣フルーツパーラ, パンフレット(2009年12月)。
- 44 竹館林組合『第二』。
- 45 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。)
- 46 神田『神田』, 522頁。『大水弥三郎聞書』1963年(弘前市立図書館蔵)。
- 47 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。
- 48 農商『園芸』, 30, 45頁。
- 49 農商『園芸』, 45頁。
- 50 無限責任竹館林檎生産購買販売組合『第八年度事業報告書』, 26, 35頁。
- 51 農商『園芸』, 42頁。1908年時点の採点表は月毎に1~10点で評点するものであった。
- 52 竹館組合『第二』。
- 53 波多江『青森』, 176頁。1908年度の定款による。
- 54 無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合『第七年度事業報告書』, 10頁。
- 55 波多江『青森』, 176頁。1908年度の定款による。
- 56 農商『園芸』, 30頁。
- 57 1世帯1名加盟と仮定。世帯数は葛西・鈴木『竹館』, 374頁。
- 58 暉峻『日本』, 105頁。
- 59 竹館組合『第二』。
- 60 竹館組合『第七』, 10, 15頁。
- 61 竹館組合への委託は「販売権」も含まれ, 組合の販売成績は「死活を左右する」。それを承知の上で「模範的組合員」は「個人販売に比し常に優秀なる成績を収め, 組合員を益したるもの鮮少にあらざる為, 全生産物を組合に委託していた, とある。(産業組合中央会『産業組合調査資料第32輯: 模範産業組合員事績』1929年, 3頁。)
- 62 渡邊「青森県(中)」, 37頁。
- 63 竹館組合『元帳』。
- 64 竹館組合『第八』, 10頁。

- 
- 65 外山「青森県」, 35~36 頁。
- 66 産中『特別表彰：第 5 回』, 24 頁。
- 67 竹館組合『第七』, 9~10, 19, 21 頁。
- 68 農商『農務局報第 25 号』, 40 頁。
- 69 竹館組合『第八』, 15 頁。
- 70 無限責任竹館林檎生産購買販売組合『第九年度事業報告書』, 12~14 頁
- 71 無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合『第十年度事業報告書』, 11~12 頁。
- 72 竹館組合『第七』, 16 頁。
- 73 竹館組合『第八』, 10~11 頁。
- 74 竹館組合『第七』, 16 頁。
- 75 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』, 17 頁。
- 76 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』, 26 頁。
- 77 竹館組合『第十一』, 12 頁。
- 78 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』, 16 頁。
- 79 佐藤弥作『りんごに生きる』1941 年, 御幸商会, 7~8 頁。
- 80 唐竹尋常小学校に 1920 年頃在籍した原田忠太郎氏 (のちの平賀町長) は次のように述べている。「学校では毎年六月の始めから七月の終り頃まで休みと雨の日を除いて毎朝登校前に約一時間位全校児童が相馬翁のりんご園に害虫とりに通った。」(佐藤『相馬貞一』)。
- 81 島善鄰「相馬翁を憶ふ」『遺響』相馬翁遺響刊行会, 21 頁。島の役職は農林技師, 所属は苹果主任であった。(青森県農業試験場『青森県農業試験場六十年史』1959 年, 582 頁。)
- 82 産中『特別表彰第 5 回』, 37 頁。1915 年度に行われた総会で, 「肥料配合薬品ノ配合ヲ為スコトヲ得」という項目が定款に追加された。
- 83 農商『農務局報第 25 号』, 41 頁。
- 84 竹館組合『第十二』, 16~18 頁。
- 85 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』, 21~22 頁。
- 86 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』, 19~20 頁。
- 87 農商『農務局報第 25 号』, 51 頁。
- 88 無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合『第十年度事業報告書』, 25 頁。
- 89 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』, 10 頁。産業組合中央会『特別表彰産業組合事績：第 5 回』, 33 頁。
- 90 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』, 64~66 頁。(弘前市立図書館蔵, 複写資料。)
- 91 竹館組合『第十一』, 36 頁。
- 92 竹館組合『第十二年』, 14 頁。
- 93 竹館組合『第十三』, 18 頁。
- 94 竹館組合『定款：附細則, 規程, 規約等』, 65 頁。
- 95 先の写真は 1922 年時点の商標である。「美人商標」は等級品のうち特に「色澤外觀良好」なものに, その他には「普通商標」が貼付された。美人商標の 1 等と 2 等品はパラフィン紙で包装され, 一粒ずつに丸い商標が貼付された (農商『農務局報 25 号』, 46~47 頁。)
- 96 無限責任竹館林檎販売購買信用利用組合『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』, 18~21 頁。
- 97 竹館組合『第十五』, 18~19 頁。
- 98 竹館組合『大正十年度』23~24 頁。
- 99 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』, 19~20 頁。無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合『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』, 19 頁。
- 100 島「相馬翁」, 22 頁。
- 101 竹館組合『大正十年度』, 23 頁。
- 102 無限責任竹館林檎販売購買信用利用組合『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』, 23 頁。
- 103 『無限責任竹館林檎販売購買信用利用組合定款』(青森県立図書館蔵)。
- 104 農商『農務局報第 25 号』, 50~51 頁。
- 105 西村吉兵衛「林檎の神様」『遺響』, 83~84 頁。

- 
- <sup>106</sup> 『青森県会第二十九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)。
- <sup>107</sup> 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, 剰余金処分案』, 19 頁。
- <sup>108</sup> 無限責任竹館林檎販売購買信用利用組合『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』, へ頁。
- <sup>109</sup> 無限責任竹館林檎販売購買信用利用組合『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』, 16 頁。竹館組合『昭和三年度 (第二十三回)』, 16 頁。
- <sup>110</sup> 竹館組合『昭和三年度』, 16 頁。竹館組合『昭和四年度』, は頁。
- <sup>111</sup> 『青森県会第三十四回通常会議事速記録第 2 号 (昭和 7 年 11 月 25 日 (金))』, 36 頁。
- <sup>112</sup> 佐藤『相馬貞一』, 234~236 頁。
- <sup>113</sup> 竹館組合『昭和四年度』, は~へ頁。
- <sup>114</sup> 無限責任竹館林檎販売購買信用利用組合『昭和五年度 (第二十五回) 財産目録, 貸借対照表, 事業報告書, 剰余金処分案』, ほ~へ頁。
- <sup>115</sup> 詳しくは, 佐藤『相馬貞一』, 234~258 頁を参照。

表1 米と林檎の作付面積(町)と総作付面積に占める米と林檎の割合(%), 1900~1920年

		作付面積(町)				作付割合(%)			
		1905年	1910年	1915年	1920年	1905年	1910年	1915年	1920年
東津軽郡	米	8,010	8,005	7,987	8,425	75.5	74.8	75.9	76.1
	林檎	39	143	300	279	0.4	1.3	2.9	2.5
	総合	10,611	10,707	10,527	11,072	75.9	76.1	78.7	78.6
西津軽郡	米	9,771	10,100	10,815	10,341	78.5	78.2	82.4	81.1
	林檎	36	166	193	313	0.3	1.3	1.5	2.5
	総合	12,442	12,923	13,125	12,748	78.8	79.4	83.9	83.6
中津軽郡	米	6,059	6,030	6,294	6,364	62.9	63.3	64.6	62.6
	林檎	259	737	1,050	1,739	2.7	7.7	10.8	17.1
	総合	9,631	9,527	9,742	10,168	65.6	71.0	75.4	79.7
南津軽郡	米	11,350	11,406	11,850	11,867	78.3	77.1	76.9	68.4
	林檎	686	2,473	3,018	4,636	4.7	16.7	19.6	26.7
	総合	14,494	14,800	15,417	17,357	83.0	93.8	96.4	95.1
北津軽郡	米	9,788	9,836	10,551	10,719	76.4	75.8	79.4	79.4
	林檎	279	549	662	630	2.2	4.2	5.0	4.7
	総合	12,803	12,982	13,292	13,505	78.6	80.0	84.4	84.0
青森県	米	56,976	58,674	62,675	64,195	50.8	50.8	52.8	52.3
	林檎	1,508	4,457	5,618	7,941	1.3	3.9	4.7	6.5
	総合	112,222	115,558	118,625	122,656	52.1	54.6	57.6	58.8

出所) 『青森県統計書』各年より作成。

注) 総合は、全ての農作物の作付面積の和。

表2 東京府・青森県の果物を扱う商人, 1898年, 1913年

1898年(東京府, 岩手県, 青森県)

		軒数	氏名(店名, 住所, 兼業内容)
東京府	神田区	青物仲買商	2 中島忠兵衛(美濃屋, 連雀町17, 兼果物仲買), 江藤ふさ(いまや, 連雀町7, 兼果物仲買)
		果物問屋	2 西村小市(須田町8), 青木金兵衛(須田町17, 兼海苔氷卸売)
		果物仲買商	4 岡村松次郎(武蔵屋, 連雀町2-5, 兼甘藷仲買), 鶴岡辰五郎(金万屋, 多町2-5, 兼甘藷仲買), 杉浦卯三郎(三卯本店, 須田町10), 鈴木弥七(万屋, 須田町1)
	日本橋区	果物商	3 井上安次郎(丹波屋, 木材本町1-2, 兼海草問屋), 中西友太郎(紀伊国屋, 元四日市町4, 蜜柑問屋), 浅川伊助(加賀屋, 元四日市町1, 水菓子商人)
	京橋区	氷水菓子商	6 横倉十郎(三國屋, 入舟町5-3, 西洋果実烏商), 治谷治郎吉(千疋屋, 中橋広小路8), 田中岩次郎(山田屋, 南金六町5), 小林太郎吉(鴨屋, 銀座1-8), 小林徳三(かもや, 尾張町新地4), 齋藤義政(千疋屋, 南金六町4)
		果物仲立商	8 石川平七(伊勢屋, 北紺屋町19), 富本健蔵(綿屋, 北紺屋町17), 折戸新太郎(下総屋, 北紺屋町16), 岡本松次郎(遠州屋, 北紺屋町18), 川口喜太郎(米屋, 北紺屋町14), 河村菊次郎(遠州屋, 南紺屋町6), 大橋米吉(銀座2-5), 村田よね(川村, 南伝馬町3-23, 煮豆佃煮漬物商)
		青物商	1 中川幸七(中川商店, 銀座3-1, 兼果物商)
	浅草区	青物商兼果物	3 渡辺山三郎(馬道街3-6), 船越常次郎(七軒町4), 神保富次郎(花川戸町3, 果物商)
		甘藷卸売	1 吉野ふさ(下総屋, 黒船町17, 兼果物商)
	豊多摩郡	青物商	1 宮岡小三郎(中村屋, 淀橋町)
青森県		0	該当なし

1913年(青森県)

青森県	青森市	青物果物商	15 浜田孝一郎(大町, 果物乾物), 堀内彦次郎(安方町), 太田岩五郎(大町), 奥寺平吉(大町), 萩井安兵衛(米町), 賀田定助(安方町), 松井百太郎(米町), 藤林忠兵衛(米町), 合資会社青浦商会(浜町), 佐々木長太郎(浜町), 篠原善次郎(大町), 七戸実四郎(大町), 鈴木駒吉(鍛冶町), 合資会社東石商店(米町, 果実蔬菜乾物雜貨問屋), 和田喜左衛門(安方町, 蜜柑問屋味噌製造藍元売捌所, 米国, 石油釜屋堀過磷酸肥料燐寸, 硫酸アンモニア量表和洋菓子素麵清酢粉末石鹼特約販売)
	弘前市	果物商	4 鷲尾栄輔(下土手町, 各国果実問屋), 三浦豊五郎(三浦屋, 和徳町, 内外果実甘藷問屋タンク石油特約店), 皆川藤吉(富田町), 合資会社大一組合(代官町)

出所) 日本全国商工人名録発行所編纂『日本全国商工人名録: 全』1898年12月, 第二版。(渋谷隆一編『明治期日本全国資産家・地主資料集成』柏書房, 1984年収録。); 同『日本全国商工人名録: 全1916年, 第六版。

注) 神田区の青物仲買商の2/6, 京橋区の青物商の1/7, 甘藷卸売の1/3, 奥多摩郡淀橋町の青物商の1/2が果物を扱っていた。

表3 竹館組合の林檎(紅玉)の等級・商標別の割合と1箱あたりの価格, 1911~1924年

		数量(割合)										価格				
		等級品							合計	等級外	その他	等級品		等級外	承認売却	競売
		1等	2等	3等	4等	5等	有	無				有	無			
1911年	6年度	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.52	1.09	-	-
1912年	7年度	8.1	18.3	18.8	12.4	4.3	-	-	61.8	10.1	28.1	1.87	1.15	1.58	-	-
1913年	8年度	8.0	20.8	30.1	20.8	9.0	-	-	88.6	11.4	0.0	1.36	0.99	0.59	-	-
1914年	9年度	14.1	20.9	20.7	13.3	5.5	19.2	55.3	74.5	12.4	13.2	1.56	1.12	0.63	1.11	-
1915年	10年度	11.4	14.5	13.8	8.6	1.5	23.5	26.3	49.9	8.8	41.4	1.91	1.86	0.93	1.40	-
1916年	11年度	18.7	22.4	20.6	14.2	6.1	20.6	61.4	82.0	18.0	11.3	1.36	1.17	0.61	1.20	-
1917年	12年度	15.8	25.2	27.9	2.8	-	17.2	54.5	75.7	17.6	10.7	2.48	1.79	0.88	-	1.76
1918年	13年度	5.9	13.6	16.5	20.1	-	2.4	53.7	56.1	43.9	0.0	5.09	2.91	1.72	-	-
1920年	15年度	25.0	32.5	17.7	12.6	-	23.9	64.0	87.9	12.1	0.0	4.68	3.33	1.48	-	-
1921年	16年度	33.2	27.5	16.0	7.7	-	46.7	37.6	84.4	15.6	0.0	6.01	4.04	2.48	-	-
1922年	17年度	22.5	25.9	19.1	12.9	-	100.0	-	80.3	19.7	0.0	1.88	-	0.79	-	-
1923年	18年度	26.9	18.1	11.8	5.8	-	100.0	-	62.6	37.4	0.0	5.57	-	3.57	-	-
1924年	19年度	38.2	26.4	12.0	5.0	-	100.0	-	81.7	18.3	0.0	4.76	-	2.32	-	-

出所) 農商務省農務局『農務局報第25号: 園芸業ニ関スル組合事例其ノ1』大日本農會, 1922年; 竹館組合『事業報告書』各年度より作成。

注) 1. 等級品について, 有=商標付, 無=商標なし。2. 平均価格は諸経費を控除し組合員に払い渡した価格。

表4 奥羽六県聯合共進会, 林檎部門への出品数と結果, 1908年

	出品者数	出品数	1等	2等	3等	4等	合計
宮城県	34	35	0	1	4	10	15
福島県	56	70	1	2	3	11	17
岩手県	32	55	0	1	2	4	7
青森県	127	234	2	4	10	23	39
うち、組合員	-	-	2	2	6	15	25
うち、組合地域	-	-	0	1	2	0	3
山形県	24	32	0	0	1	5	6
秋田県	67	113	0	4	4	13	21
合計	340	539	3	12	24	66	103

注) 3等のうち1件は, 竹館組合の名義で受賞。他は組合員個人名での受賞となる。

出所) 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年より作成。

表5 竹館組合の取引, 出荷先

	取引先	1907 (第2)年度	1909 (第4)年度	1922年	1929年	1941年	1909(第4)年度			1929年	
							額(円)	%	取引回数	量(斤)	%
北海道	函館	○									
青森県	青森市濱町		○				4,641.9	6.8	5		
	弘前市土手町		○				32.3	0.05	4		
	南津軽郡尾上村		○				2,208.0	3.2	7		
	組合地域		○				625.5	0.9	32		
秋田県	山本郡富根村		○				0.7	0.0	1		
宮城県	仙台市	○	○	○	○		3,463.7	5.1	14	28,495	1.9
	仙台市元寺町小路	○	○								
東京府	神田区多町2丁目7番地	○	○	○	○	○	10,165.7	14.9	18	302,072	20.1
	神田区表神保町10番地	○	○				9,834.7	14.4	20		
	小石川区関水道町50番地		○				1,500.0	2.2	1		
神奈川県	横浜市			○							
	横浜冷蔵株式会社			1910年~							
愛知県	名古屋市		○				623.6	0.9	1		
	名古屋市西枇杷島	○	○	○	○		7,642.8	11.2	4	251,390	16.8
	名古屋市				○						
京都府	油古寺魚棚下	○									
	不明		○	○	○		9,220.3	13.5	14	185,940	12.4
	不明					○					
大阪府	北区天満市場	○									
	北区此花町(?)			○			5.5	0.01	1		
	北区天満市場			○	○	○				534,320	35.6
	南区難波				○						
兵庫県	神戸市	○	○				3,662.5	5.4	6		
	神戸市	○	○				2,693.8	3.9	9		
	神戸市		○				9,465.0	13.8	10		
	神戸市			○	○					197,305	13.2
	神戸市湊川					○					
その他	1909(第4)年度の取引先		○				1,096.1	1.6	41		
	不明						1,558.3	2.3	27		
合計							68,440.4	100.0	215	1,499,522	100.0

※ 1912(第7)年度3月10, 31日の等外品特売競売入札落札者 及川佐七(秋田県大曲町), 山本重蔵(同県土崎港), 白取タキ(白戸?) (青森県青森市業師堂), 太田豊三郎(青森県南津軽郡金田村)。

注) 1. 1941年の取引先のうち, 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, 米井連三郎は神戸青果会社社長である。2. 青浦商會はウラジオストックに支店を持つ青森県内の輸出業者である。

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25号: 園芸業ニ関スル組合事例』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; 佐藤弥作『りんごに生きる』御幸商會, 1941年, 14頁(弘前市立図書館蔵); 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, 第六版; 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・斎藤康司編『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, 111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; 『東奥日報』1923年9月22日(波多江・斎藤編『青森県りんご百年史』1977年, 276頁.); 橋部正農夫『京浜市場に於ける』

表6 竹館組合役員・雇員一覧, 1907年

	氏名	住所	出資(1907年)		納税(1914年)	
			口	順位	円	順位
組合長・理事	相馬貞一	竹館村大字唐竹	10	1	77.6	4
理事	内山勘弥	竹館村大字唐竹	10	6	-	-
理事	相馬藤太郎	竹館村大字唐竹	6	16	29.4	28
監事	相馬清次郎	竹館村大字唐竹	10	10	20.6	45
監事	古川亀吉	尾崎村大字平田森	10	7	173.8	2
監事	外川平八	竹館村	-	-	272.6	1
検査人	岩淵由太郎	竹館村大字沖館	10	4	-	-
検査人	相馬東朔	竹館村大字唐竹	10	9	-	-
検査人	相馬源太郎	不明	-	-	-	-
検査人	相馬源八郎	竹館大字唐竹	10	11	-	-
検査人	中田富夫	竹館大字新館	6	22	-	-

出所) 佐藤健造『相馬貞一翁伝』相馬貞一翁頌徳会, 1984年; 原田繁五郎編『青森県納税覧』1914年より作成。  
 注) 1. 住所, 出資口数とその順位は1907年度, 納税額とその順位は1914年度のもの。2. 組合内における順位は, 払込済み出資金及びそれに比例算出した準備金・積立金に対する組合員の権利額による。3. 納税は国税20円以上の者に限る。

表7 竹館組合の組合員数(人数), 1907年~1929年

		合計	竹館村	尾崎村	町居村	柏木町村
1907年	1年度	50	-	-	-	-
1907年	2年度	51	-	-	-	-
1908年	3年度	102	-	-	-	-
1909年	4年度	149	-	-	-	-
1910年	5年度	225	-	-	-	-
1911年	6年度	246	-	-	-	-
1912年	7年度	243	157	50	33	3
1913年	8年度	244	161	47	33	3
1914年	9年度	278	191	41	43	3
1915年	10年度	280	193	42	42	3
1916年	11年度	280	193	42	41	4
1917年	12年度	279	190	43	43	3
1918年	13年度	280	194	42	42	2
1919年	14年度	284	201	39	42	2
1920年	15年度	280	200	36	42	2
1921年	16年度	287	207	36	42	2
1922年	17年度	302	214	44	42	2
1923年	18年度	316	228	44	42	2
1924年	19年度	326	235	46	43	2
1925年	20年度	319	-	-	-	-
1926年	21年度	316	-	-	-	-
1927年	22年度	314	-	-	-	-
1928年	23年度	310	-	-	-	-
1929年	24年度	300	-	-	-	-

出所) 農商務省農務局『農務局報第25号: 園芸業ニ関スル組合事例其ノ1』大日本農会, 1922年; 無限責任竹館林檎生産購買販売信用組合『事業報告書』各年度(青森県立図書館蔵, 複写資料)より作成。

表8 林業を取り扱う産業組合, 1910年代～1920年代

	設立年月日	組合区域	組合員数(人数)		1口の金額(円)		販売額(円)		1911年		1918年		受賞歴 ～1919年			
			1911年	1921年	1911年	1921年	1911年	1919年	1921年	出資金 (円)	払込済 (円)	%		出資金 (円)	払込済 (円)	%
中津軽郡	(無) 清水林檎生産販売購買(信用)組合	1910年11月	清水村※, 千蔵村, 駒越村, 弘前市	88	84	20	22	58,800	107,950	5,560	1,390	25	25,140	1,114	9,955	40
	(有) 相馬村信用購買販売組合	1914年2月	相馬村五所	-	85	-	41	28,215	2,823	-	-	-	1,190	1,114	94	
	(無) 如來瀬信用購買販売組合	1917年6月	如來瀬村如茶瀬	-	42	-	15	26,407	17,464	-	-	-	1,620	960	59	
	(無) 兼平信用購買販売組合	不明	不明	-	60	-	20	16,065	44,692	-	-	-	2,420	1,275	53	
	(有) 大鰐林檎購買販売(生産)組合	1910年9月	大鰐村大鰐	45	58	20	20	7,946	-	900	135	15	1,920	1,900	99	
	(有) 薬師堂林檎(信用)生産購買販売組合	1909年4月	石川村薬師堂※, 柏木町村高畑, 吹上	50	129	10	10	13,666	28,447	24,709	1,530	459	30	2,720	2,720	100
	(有) 吉内林檎生産購買販売組合	1909年12月	五郷村吉内※, 本郷	20	-	20	-	-	2,977	1,420	426	30	-	-	-	
	(有) 大澤果物生産購買販売組合	1910年10月	石川村大澤	64	68	20	18	-	-	4,500	450	10	3,810	2,305	60	
	(有) 乳井信用生産購買販売組合	1907年9月	石川村乳井	67	110	10	10	9,799	14,579	11,088	1,940	1,131	58	2,390	2,190	92
	(無) 竹館林檎生産購買販売(信用)組合	1909年4月	竹館村※, 町居村, 尾崎村, 柏木町村	195	284	25	25	58,236	55,110	202,142	9,025	9,025	100	36,825	35,220	96
南津軽郡	(無) 畑岡林檎馬鈴薯生産購買販売組合	1909年1月	畑岡村※, 藤崎村, 中津軽郡和徳村	26	-	10	-	8,888	-	260	260	100	-	-	-	
	(保) 藤崎果物生産購買販売組合	1909年6月	藤崎村※, 十二里村, 畑岡村, 光田寺村, 田舎館村, 中津軽郡和徳村	30	49	10	25	29,623	-	3,000	954	32	9,723	1,946	20	
	(有) 吉内林檎生産購買販売信用組合	1909年12月	五郷村吉内	-	100	-	20	4,251	-	-	-	-	3,400	3,042	89	
	(有) 吉野田林檎購買販売生産組合	1914年1月	不明	-	27	-	10	-	-	-	-	-	1,390	807	58	
	(無) 長峰林檎購買販売組合[長峰信用購買販売利用組合? (1921年)]	1908年11月	不明	-	35	-	20	-	[1,425]	-	-	-	1,400	1,245	89	
北津軽郡	(有) 板柳信用購買販売組合	1910年4月	板柳村※	42	-	20	-	10,000	-	2,960	296	10	-	-	-	
三戸郡	(有) 三戸林檎販売組合	1908年7月	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, 戸菜村, 北川村	57	-	10	-	3,945	-	570	8	1	-	-	-	

注) 1. 抽出の基準は、販売品目に林業が掲載されている。組合の名称に林業・果物が含まれるのいずれかとした。2. 無は無責任。有は有限责任。保は保証責任。3. 組合区域の※は、事務所所在地を示す。4. 受賞歴は1919年までのもの。◎は産業組合中央会の特別表彰。○は中央会表彰。×は支会表彰。

出所) 青森県内務部『青森県各種組合要覧』1911年。青森県内務部勸業課『青森県産業組合要覧大正八年度』1921年。『青森県中津軽郡統計書』1917年度より作成。

表9 竹館組合の出資口数別組合員数(1911年度)と国税20円以上の納税者数(1914年)

出資口数	組合員数(人数)	うち納税者(人数)
1	168	21
2	37	7
3	7	2
4	8	1
5	6	2
6	8	5
7	2	0
8	0	0
9	0	0
10	14	6
合計	250	44

出所) 佐藤健造『相馬貞一翁伝』相馬貞一翁頌徳会, 1984年; 原田繁五郎編『青森県納税覧』1914年より作成。

表10 竹館組合の仮渡金支払いと販売代金の回収, 1909年度

		仮渡金		販売代金回収と支払い	
		払(組合→組合員)		回収(問屋→組合)	
		額(円)	件数	額(円)	件数
7月	上	4	2	0	0
	中	160	6	0	0
	下	48	4	0	0
8月	上	58	5	50	2
	中	264	14	159	7
	下	365	7	70	4
9月	上	315	11	801	7
	中	420	10	1834	13
	下	140	9	582	6
10月	上	171	11	1361	4
	中	1750	34	2196	5
	下	2266	45	1280	2
11月	上	528	15	1688	5
	中	1779	48	1257	3
	下	1563	30	2425	4
12月	上	909	24	1108	4
	中	1520	36	4740	9
	下	5394	98	5593	10
1月	上	1026	22	1193	7
	中	929	22	1920	7
	下	492	18	2962	10
2月	上	1167	19	1319	4
	中	140	5	1423	3
	下	694	19	2487	7
3月	上	1870	14	2713	6
	中	650	15	846	3
	下	991	21	6187	14
4月	上	1247	23	2778	5
	中	610	12	3667	8
	下	570	19	2825	9
5月	上	661	25	1755	3
	中	925	16	533	1
	下	3567	29	2781	3
6月	上	885	18	1700	1
	中	955	21	3606	3
	下	1675	49	2602	9
合計		36709	776	68440	188

出所) 竹館組合『明治四拾貳年度元帳』(青森県立図書館蔵, 複写資料)より作成。

表11 竹館組合の指定問屋手数料(率), 組合員手取額(率), 組合歩合金(率)

		売上額 (円)	販売実費(円)			組合員 手取額 (円)	組合 歩合金 (円)	問屋 手数料率 (%)	組合員 手取率 (%)	組合 歩合金率 (%)
			問屋手数料	運賃及掛	荷造費及掛					
		a	b	c	d	e	f	b/a*100	e/a*100	f/e*100
1912年	7年度	79,466	6,631	7,831	10,717	54,286	2,463	8.3	68.3	4.5
1913年	8年度	105,777	8,570	13,286	21,334	62,586	1,888	8.1	59.2	3.0
1914年	9年度	77,454	6,824	9,348	14,158	47,124	1,466	8.8	60.8	3.1
1915年	10年度	51,474	3,900	6,180	6,491	34,903	1,300	7.6	67.8	3.7
1916年	11年度	54,156	4,551	5,406	8,301	35,899	1,138	8.4	66.3	3.2
1917年	12年度	98,812	6,957	5,956	11,758	74,141	2,237	7.0	75.0	3.0
1918年	13年度	76,348	4,007	3,969	8,537	59,836	1,308	5.2	78.4	2.2
1919年	14年度	72,487	3,067	3,574	6,011	59,836	1,303	4.2	82.5	2.2
1920年	15年度	137,682	8,825	8,338	17,734	102,786	1,811	6.4	74.7	1.8
1921年	16年度	251,680	14,005	12,466	23,067	202,142	5,013	5.6	80.3	2.5
1922年	17年度	289,442	20,307	33,853	63,036	172,246	4,594	7.0	59.5	2.7
1923年	18年度	262,374	15,179	21,366	23,609	202,220	4,994	5.8	77.1	2.5
1924年	19年度	331,301	25,813	25,903	24,481	255,103	7,416	7.8	77.0	2.9

注) 売上額は、純売上額に問屋手数料、運賃及掛、荷造費及掛を足し合わせた推計値で、消費地の市場において指定問屋と買い手とのあいだに成立した取引額の合計値。組合員手取額は、売上額から販売実費を控除した金額。歩合金は、組合が組合員から徴収する販売手数料。

出所) 農商務省農務局農務局報第 25 号：園芸業ニ関スル組合事例其ノ 1』大日本農会、1922 年；竹館組合『事業報告書』各年度より作成。

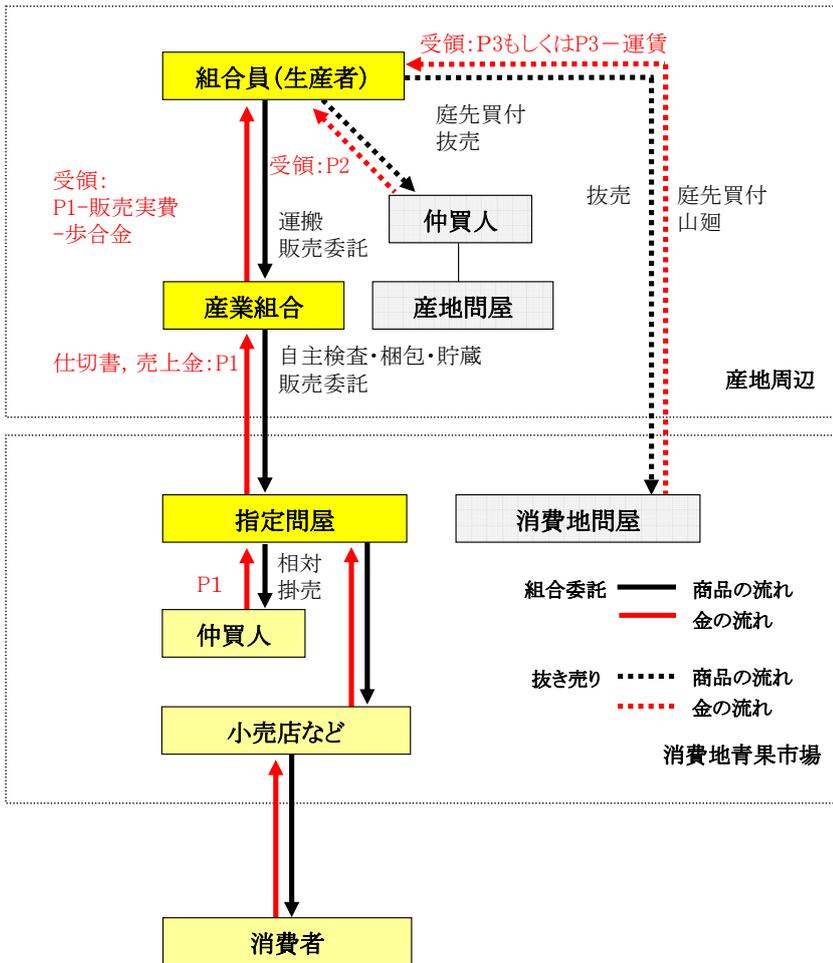
表12 各種食物、一人当たり消費量の変化(5カ年平均値, キロ)

	林檎	葡萄	サクランボ	ミカン	梨	柿	枇杷	桃	梅
1911~15年	0.48 (100)	0.23 (100)	0.02 (100)	1.9 (100)	1.25 (100)	2.39 (100)	0.1 (100)	0.65 (100)	0.97 (100)
1921~25年	0.67 (140)	0.4 (174)	0.03 (150)	2.36 (124)	1.61 (129)	2.41 (101)	0.1 (100)	0.59 (91)	0.7 (72)
1931~35年	1.49 (310)	0.76 (330)	0.04 (200)	3.05 (161)	2.02 (162)	2.66 (111)	0.14 (140)	0.64 (98)	0.58 (60)

出所) 日本学術振興会『昭和十四年国民食糧の現状』1939年。(日本園芸中央会編『日本園芸発達史』朝倉書店、1943年、547~548頁を元に作成。)

注) () の中は、1911~1915年を100とした場合の数値。

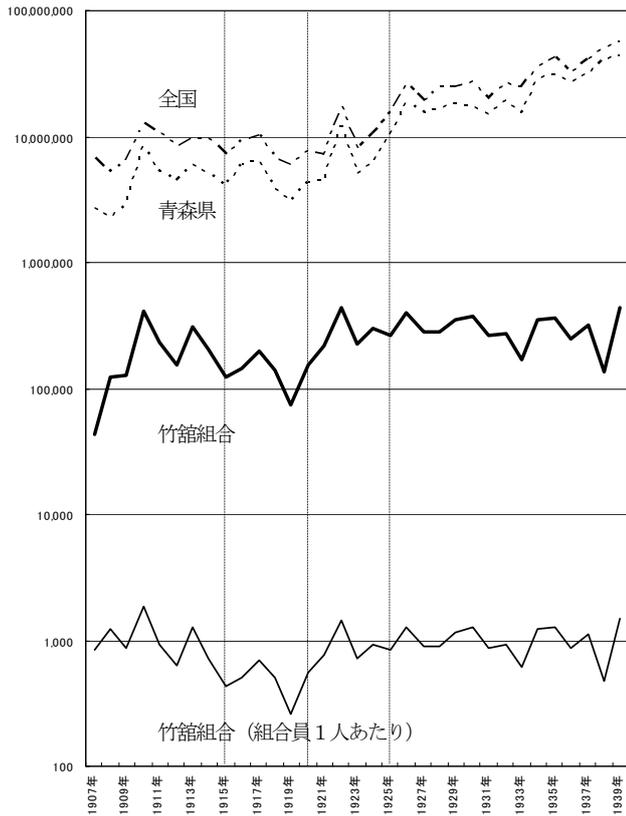
図1 取引図



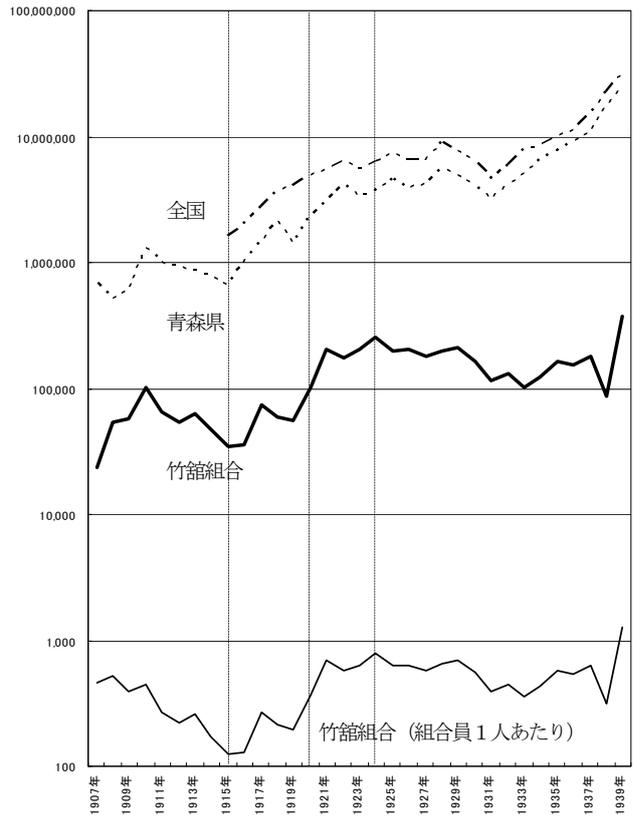
注) 1. 価格は、P1：消費地の問屋と仲買人・小売店が、消費地の市場で、相对、掛売で取引する価格；P2：産地の生産者と産地の商人が、生産者の庭先で、相对、即金で取引する価格.：P3：産地の生産者と消費地の問屋が、生産者の庭先で、相对、即金（内金の場合もあり）で取引する価格. 2. 組合員の受け取り額は、産業組合へ販売委託：P1-販売実費-歩合金；商人に抜き売り：P2,P3,もしくはP3-運賃。  
 出所) 商工省事務局編纂『商取引組織及系統ニ関スル調査（蔬菜及果実）』日本商工会議所，1930年，48頁；産業組合中央金庫仙台支所『青森苹果の概況』1938年，23頁を参考に作成。

図2 全国、青森県、竹館組合の林檎生産数量(貫)と生産・販売額(円), 1907年度~1939年度

生産・販売数量



生産・販売額



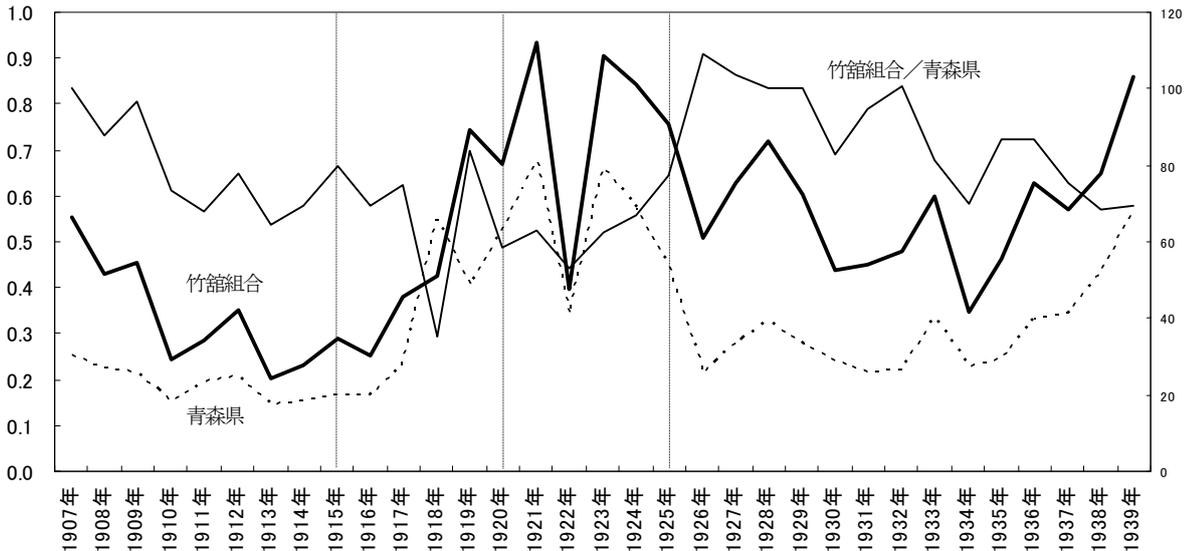
出所) 竹館組合の数値は農商務省農務局『農務局報第 25 号：園芸業ニ関スル組合事例其ノ 1』大日本農会，1922 年及び各年『事業報告書』，青森県の数値は 1907 年から 1919 年までの数量は『農商務統計』，以降は『青森県統計表』，全国の数値は 1907 年から 1923 年までは『農商務統計表』，以降は『農林省統計表』による。

注) 1. 軸は対数軸。2. 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。

図3 青森県、竹館組合の林檎 1 貫あたりの価格(円)と価格比(100=1907 年), 1907 年度~1939 年度

価格 (円)

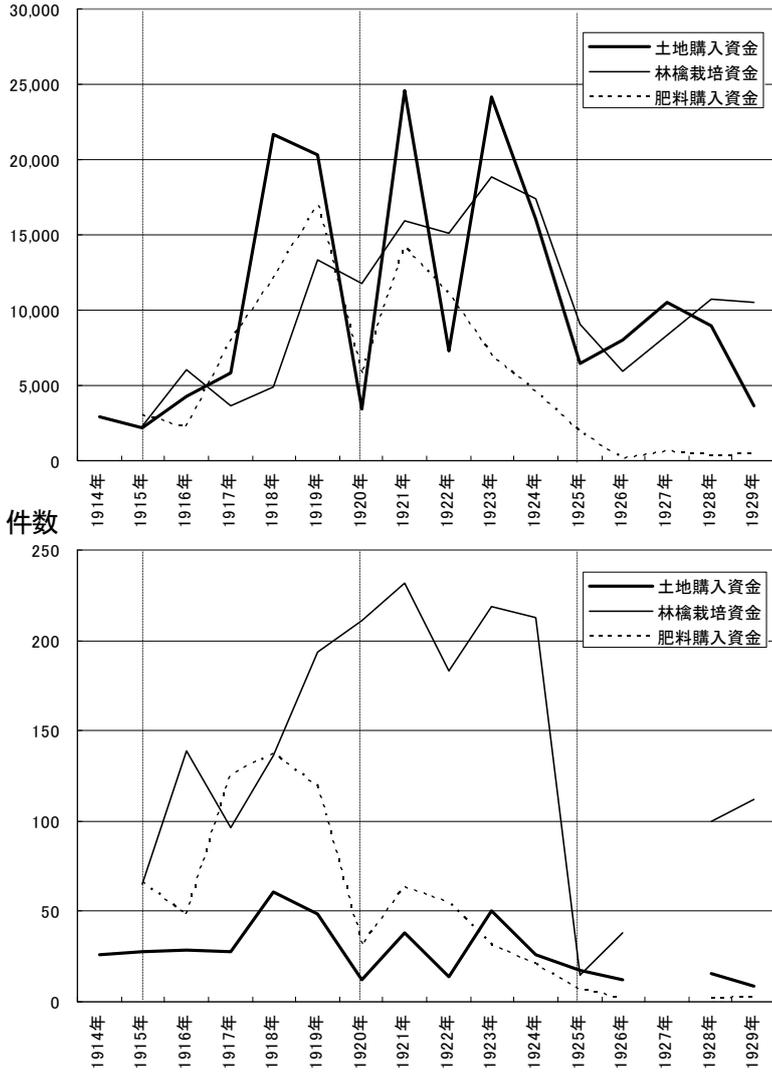
価格比 (100=1907 年)



出所) 竹館組合の数値は農商務省農務局『農務局報第 25 号：園芸業ニ関スル組合事例其ノ 1』大日本農会，1922 年及び各年『事業報告書』，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』から算出。

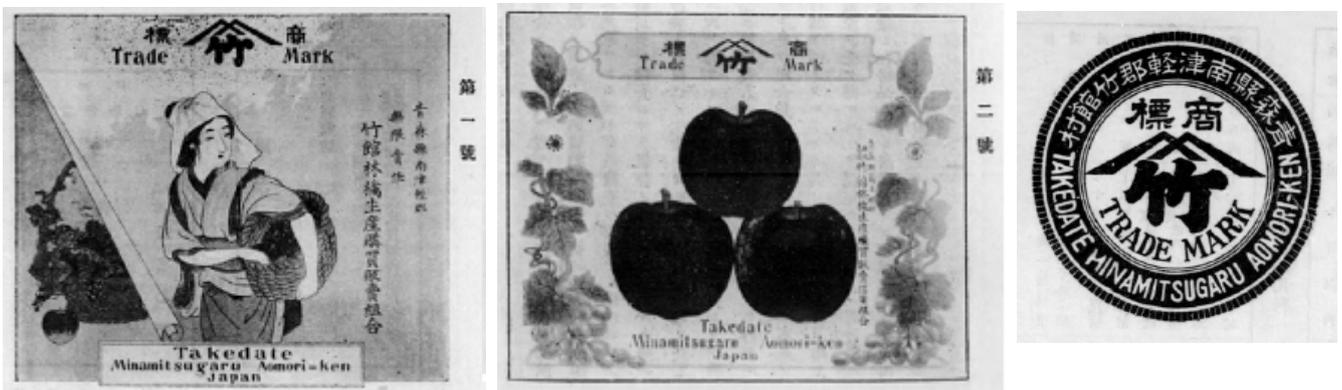
注) 1. 第 1 軸：青森県については総生産額 (円) / 生産高 (貫)。竹館組合については総販売額 (円) / 販売高 (貫) より算出。2. 第 2 軸：竹館組合 (円/貫) / 青森県 (円/貫) について 1907 年を 100 とした場合の指数。

図4 竹館組合の信用事業を通じた土地購入、林檎栽培、肥料購入資金への貸付額と件数, 1914年度～1929年度  
貸付額 (円)



出所) 竹館組合『事業報告書』各年度より作成。

写真 商標



出所) 農商務省農務局『農務局報第25号：園芸業ニ関スル組合事例其ノ1』大日本農会，1922年。

## **Production and Marketing Activities of the Agricultural Co-operatives Association in Aomori Prefecture between the 1870s and 1920s**

**Izumi Shirai†**

This article analyzed the production and marketing activities of the Agricultural Co-operatives Association established in Takedate Village in the Tsugaru district of Aomori Prefecture in 1907. In the early stages of the Meiji period, this area was considered as backward in terms of commodity production and circulation. However, the Agricultural Co-operatives Association, *Takedate-kumiai* had been highly evaluated for its business marketing across the nation, and had built a brand name for itself. *Takedate-kumiai* was the cutting-edge case of the industrial associations which is supposed to have spread out in earnest in the 1930s.

We obtained the followings results. (1) By means of production inspection before packaging, the association made an effort toward not only the production of high-quality apples but also their trusted shipment in accordance with the brand name and standards established for itself. All these were extremely advanced efforts in agricultural commodity transactions. (2) However, until the early 1910s, the business sales of the association encountered certain problems. One problem was that the association partners had illegally sold apples to merchants and therefore, could not gather enough apples to sell. Another problem was that the specification wholesalers in the great city did not make all their payments smoothly. While being such status, the association thought much of the trust and the autonomy at the partners and the wholesales. It supported without laying down compulsion and a penalty regulation. (3) The problems mentioned in the above point were solved in the latter half of 1910s. The association received special awarding in 1916 and became flagrant nationwide and succeeded in establishing a brand name image. The partners recognized that apples sold on behalf of the association should be done so at favorable prices. As the association's apples became famous in the markets of consuming regions, wholesalers came to recognize special wholesale contracts with this association as an honor. Consequently, the association grew to be an economic organization that took the initiative in product sales to wholesalers even in important cities such as Tokyo.

**JEL Classification:** N55, N75, N85

**Key Words:** Japanese Economic History, Agricultural Co-operatives Association, Brand, Marketing, Market

† Graduate School of Economics, Osaka University, 1-7 Machikaneyama-machi, Toyonaka, Osaka, Japan

e-mail: izumshirai@zav.att.ne.jp