

産地家畜商の性格

——長崎県における家畜商アンケートの分析——

楠 原 憲 一

- 一、はじめに
- 二、和牛の流通過程と産地家畜商
- 三、産地家畜商の社会的性格
- 四、産地家畜商の経済的性格
- 五、むすび

一、はじめに

農産物の商品化が経済外的な強制あるいは何らかの社会的な束縛によって、生産者の自由な意志でおこなわれていないというような事例は、今日では国の統制品——例えば米のような——や専売品などを除けばほとんど見ることはできない。もっとも或る種の蔬菜などに見られる地域的な市場選択の不自由さなども、産地の商品化組織の発達（共同出荷や産地協定など）、あるいは運輸手段の向上（交通手段の発達、出荷技術の向上など）によって市場選択の範囲は急速に拡大されている。また肥料や種子代金の前借による商人との特約関係などの経済的束縛も非常に少なくなり、農協組織を中心とする共同出荷態勢の確立や導入資金あるいは営農資金の融資などによって農民の自主的な農産物の商品化がおこなわれるようになった。つまり少なくとも米などの統制品あるいはタバコなどの専売品を除いては、農民は彼等の生産物を市場の自由な選択の下に商品化するし、またその機会を与えられていると見ることができる。

ところが同じ農産物でも家畜、とくに和牛の商品化、あるいは売買取引は以上のような農産物の一般的な商品化のあり方とは甚だしく異なっている。

和牛は一般には、その最終商品としての食肉化——使役牛も最終的には老廃牛として食肉化されるが——のみを目的として生産、育成され、また取引されるものではない。他の農産物が最終生産物の商品化を主要な目的として生産されるのに対して——畜産においても養豚や養鶏などは同じであるが——和牛の飼育は農耕あるいは運搬などの使役を主要な目的としておこなわれるのである。これは肉牛の流通組織を問題にする場合に考慮されなければならない第一の点である。

次に和牛は一般には、生産、育成、飼養が地域的に、また経営的に比較的明確に分化されており、それぞれの地域間、あるいは経営間においてかなり頻繁に移動、交換がおこなわれている。この場合に見られる交換による差金（追銭）収人も、何がしかの現金収人を得るわけであるが、これが決して主たる目的ではなく、役畜の導入、補充あるいは更新を目的としたものである。これが考慮されねばならない第二の点である。

第三に和牛の流通が、家畜商あるいは馬喰と呼ばれる家畜商人に握られ、仔牛市場あるいは一部の成牛市場を除いては公開セリ売買ではなく、庭先における相対い袖の下の符牒取引という前時代的な取引方法によって牛の移動がおこなわれているということである。

第四にこのような和牛流通の特殊な性格とからみあって、肉牛の生産、流通が一般的な和牛のそれとは商品生産として経済的に全く別の範疇にあると考えられるにもかかわらず、和牛の古い流通組織と取引慣行の上に織り込まれていることである。

以上のような和牛流通の特殊な性格にもかかわらず、食肉生産としての肉牛生産は、今後いっそうの増産が期待される。しかもその需要弾性は価格弾性、所得弾性ともに高い。つまり将来非常に大きく伸展が予想される商品なのである。したがって和牛の生産・流通のあらゆる過程に、肉牛の商品生産としての機能が如何に組み込まれていくか、云いかえるならば現在の和牛の流通組織が、従来の役用牛の飼養とは全く異質な商品生産に機能する流通組織として如何に成長するかが当然問題となることは云うまでもない。

以上のような視点から、和牛の流通過程に残された非近代性の追求をこころみようとするわけであるが、特に本稿においては、和牛の生産、および産地流通に多大な役割を持つ産地家畜商の性格を検討する。

二、和牛の流通過程と産地家畜商^①

一、和牛の流通経過

和牛流通のおおよそその経過を長崎県の実態を中心にしてたどってみる。

(イ) 和牛の生産は、その多くが山草の豊富な山間地帯か、離島などでおこなわれている。全国的に見ても但馬牛、鳥取牛などがあるが、長崎県でも五島などが仔牛の生産地として知られている。

このような生産農家で生産された仔牛は、約六カ月後に仔牛市場に出される。県の条例によって仔牛の家畜市場を制定している場合が多い。牛籍登録などここで発行される。

仔牛市場の売買はセリ売買がおこなわれる。市場の開設者は主として市町村、畜産団体などである。セリ売買は県内あるいは県外からの家畜商によっておこなわれ、その大部分は産地家畜商の手で育成農家に引き渡される。一

部は直接加工業者に買取られるか出荷業者によって食肉問屋へ送られ、また県外の育成地帯へ送られる場合もある。仔牛の導入が農協、あるいは畜産団体などの手によっておこなわれる場合は、それらの職員が直接仔牛市場から買取する場合もある。

市場への出場は原則としては生産者が直接引込むわけであるが、生産者と小屋関係あるいは取引関係にある家畜商が代って引込む場合がある——これは成牛になるに従ってそのような場合が多くなる——。

(四) 育成農家は産地家畜商と同道するか、あるいは産地家畜商に委託して仔牛を仔牛市場から買入れる。一部の家畜商は多量に仔牛を購入して、他の産地家畜商を通じてか、あるいは生産者と直接取引をおこなう仲買問屋的性格のものもいる。特に長崎県などのように仔牛の生産が離島でなされる場合は、このような取引方法が広くおこなわれている。

育成農家での育成期間は大凡一年前後で、牛の成長期にあたる。この期間に使役の訓練と若干の使役がおこなわれる。ここで成長した牛は、役牛は使役農家に、肥育素牛は肥育農家に販売される。鹿児島県の日置、肝属郡の一部、長崎県では西彼杵、北松浦の各郡などが育成地帯である。

育成地帯から、肥育・使役地帯への移動はその殆んどが家畜商の手によっておこなわれ、その売買は直接農家の庭先でおこなわれることが多い。一部は成牛市場に出されるがその数は僅かである。農家庭先での売買は育成農家およびその小屋関係にある産地家畜商と、買付けに來た農家およびその農家の小屋関係にある産地家畜商の双方によっておこなわれるが、直接の取引操作（一般に袖の下取引と呼ばれている）は農家を除外して家畜商間のみにによっておこなわれる場合が多い。

(イ) 肥育農家および一般使役農家は育成された成牛をこのようにして小屋関係（後述）にある産地家畜商を通じて育成農家から購入する。同一地域内において経営間で牛の移動がおこなわれる場合でも家畜商の手をわづらわさなければ取引が出来ないようになっている。

使役牛はこの後経営規模や経営状態に応じて（一般には経営規模の小あい農家は若い仔牛を飼養し、経営規模の大きくするにしがって高令牛を飼養する）使役農家間を数回移動する場合が多い。このような移動も全て家畜商の手によっておこなわれる。

(ニ) 肥育農家で肉牛として最後の飼育を終った牛や、使役後の老廃牛（最後に若干の肥育を行なうのが普通であるが）は、成牛市場に出荷されるか、又は庭先で家畜商を通じて肉問屋あるいは出荷業者に売られる。成牛市場ではセリ取引がおこなわれるが、庭先では袖の下取引である⁽²⁾。この場合も取引は全て業者と産地家畜商の間でおこなわれる。

以上が鹿児島、長崎両県の事例によってみた和牛の流通事情である。全体として農家が直接売買をおこなう場合は非常に少なくそれぞれの段階での農家間での移動は殆んど産地家畜商の仲介によっておこなわれている。これらの取引に応じる家畜商間（それぞれの地域間の）には必ずしも特約的な（経済的な裏付けによる）関係はないが、慣行的な得意があり、ほぼ一定の家畜商間で取引はおこなわれている。出荷業者と産地家畜商との取引も原則としては自由な買付けがおこなわれているが、買子などを通じて資金の融資などもおこなわれ、また生産される肉牛の種類などによって慣行的に得意取引がおこなわれている場合が多い。

以上に見られるように肉牛の流通組織は仔牛の生産から、食肉化に至るまで全機構的に家畜商の介在の下にある。農家が家畜の売買をする場合は全国的に見ても家畜商が取あつかう割合が非常に高く、繋畜の結果によれば（第1

表) 農家が家畜商を通じて役肉用牛の売買をおこなう割合が最も多いとする集落数は、売る場合は全集落の七二・九%で、これは長崎の五九・四%、鹿児島の一七・五%を上廻っている。また買う場合はさらにこの割合は高く、全国、長崎、鹿児島ともに八〇%を上廻っている。すなわち役肉用牛の殆んどは全国的にも家畜商を通じて売買されていることがわかる。この家畜商をつうじて売買される以外は、農家が直接市場で売買する場合がこれに次いでいるが、売る場合に比して買う場合の割合は非常に低くなっている。これは各県の条令で規定されている強制的な仔畜の市場出荷が示されていると思われる。

家畜の売買は以上のように全国的にも殆んど家畜商の介在をみる。その他の農産物に限らず一般に商品が、商業機構を通して流通することは自明のことであり、何らかの形で商人の介在を必要としている。したがって家畜商の取引の方法、また家畜の流通機構に非合理的なもの、あるいは非近代的なものがあるということを一応置けば、流通組織内に家畜商の介在するということは、それ自体だけでは家畜流通の近代化の過程の中では、それを阻止する何らの条件も持っていない。すなわち云い換えるならば、家畜商の取引方法の非近代性、非合理性と見られる要素は、あるいは取引市場の整備強化、取引方法の改善という、いわば家畜商をとりまく外部的な条件の改正、整備によって充分に近代的な、そし

第1表 家畜(役肉用牛)の売買方法別集落数(割合)

(単位: %)

	売 る 場 合			買 う 場 合		
	全国	長崎県	鹿児島県	全国	長崎県	鹿児島県
農家が直接市場で	15.8	22.3	41.1	5.7	6.6	12.0
農家が家畜商を通じて	72.9	59.4	57.5	84.3	84.2	86.0
農家が農協での取引で	10.4	17.2	0.9	8.1	4.7	1.2
農家と農家との取引で	0.9	0.6	0.5	1.9	4.5	0.8
計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

注。昭和22年緊急畜産センサス結果による。

全国は内地計である。

て合理的なものへと改変出来る性格のものである。現在各県で組織されている畜連組織はその多くが家畜商を主体として構成されたものであり、取引市場の開設者もその大半は畜連主催である。このような組織化によっても家畜流通の古^きから明らかに前進した（全機構的な近代化という点から見れば問題は残るが）ことは確かである。しかしながら農協による家畜移動の組織化（共同購入、共同販売など）が常にスムーズに運ばないと云われていること、あるいは飼養技術など当局からの指導が直接農家には仲々普及せず、家畜商を通じてこれがなされる場合は比較的これがスムーズに普及していく、などの事例は、家畜商の介在が単なる流通過程への寄生にとどまらないことを充分に物語るものではなからうか。すなわち家畜商による生産過程の把握——それは小屋制度に代表される——について考察されなければならぬだろう。

二、小屋制度

和牛の取引が仔牛から屠牛に至るまで、また生産地から消費地に至るまで全く家畜商の手を経ておこなわれているという実態の背景には、その流通機能のみにかぎらず、和牛の飼育管理全般にわたって絶対の発言権を持っている小屋制度の存在を無視することは出来ない。小屋制度は地方によっては「ウマヤ」「マヤ」「ツボ」などと呼ばれる一種の家畜商による縄張り制度であり、この小屋関係にある農家の家畜は（牛だけではなく馬あるいは豚についても同様の制度があり、馬は同一家畜商に結びついている場合が多いが、豚については多くは家畜商を異にしている）その出し入れは勿論、牛の選択、購入時期、その飼養管理全般、病氣治療全てに家畜商の指示がおこなわれ、さらに販売時期、販売先、価格すべて家畜商の手によって左右されるのである。すなわち農家は、家畜商の監督の下に労働力の提供

者にすぎなくなるのである。このようないわゆる小屋制度が今日どれ程維持され、また現在の和牛の流通にどれ程の影響を及ぼしているか、地方的な差によって必ずしも明らかではないが、長崎県における調査事例においては調査家畜商の約七〇%が固定的に世話する農家を持っている（第2表）。さらにこれらの家畜商のうちでも大きい家畜商ほど固定的な農家を持つ割合が高くなり、年間一〇一頭以上を取扱う大家畜商では実に八三・七%とその殆んどが固定化されていることがわかる。

もつとも固定的に世話する農家が必ずしも確然とした小屋関係にある農家とは云えないが、長崎県の西彼杵半島での次の事例はその実状を物語っている。

長崎県西彼杵郡三重村M部落の例

同村は畑六割、田四割の畑地帯で一戸平均四反二畝、六割が五反未満という零細な経営規模である。M部落は二つの小字を合せて二四〇戸の大きな部落であるが、部落の平均経営面積田七畝、畑二反の畑地帯である。調査対象は一小字一六〇戸である。この小字に家畜商が四人居住し、四人で八〇戸の小屋（ウマヤと呼んでいる）を持っている。この部落は主として去勢牛の育成をおこなっている。

A家畜商——田四反、畑五反の農家で小屋を現在一六戸持っている。祖父の代からの家畜商で、父の代には三五戸位的小屋を持っていたが、戦時中の労働力不足のために家畜商を希望していたBに分割した。それ以外の増減は殆んどない。

B家畜商——田三反、畑五反の農家、食料品店兼業、Aから譲り受けた三〇戸の小屋を持っている。

第2表 世話する農家の
固定した家畜商数

取扱規模	農家数	同上%
101頭以上	36	83.7
51 ~ 100	90	79.6
11 ~ 50	390	71.6
10頭以下	165	67.1
0	34	41.0
計	715	69.4

注．昭和35年春、長崎県下で家畜商を対象におこなわれたアンケートの集計結果である。

C家畜商——田五反、畑三反の農家、一五戸の小屋を持っている。これに父の代から受けついでたもので、この他に戦時中に譲り受けた三〇戸あまりの他部落の小屋は其後返済した。

これらの家畜商に共通することはいずれも村平均の経営面積を上廻る農業経営者であり、部落でも上層農家である。それぞれの小屋数は、家畜商の死亡、あるいは出征による労働力不足などの不時の事態がおこらない限り殆んど移動することはない。彼等は小屋の牛については去勢、削蹄から、飼料の配分まで全ての指示や世話をし、素牛の購入、あるいは育成牛の販売は殆んど家畜商のおもわく通りにおこなわれる。他村からの購入者（全て家畜商）はまず家畜商を訪れて希望の条件を出すと、家畜商はその条件に合う小屋内の牛を自由に選び出して売却する。勿論この場合飼養者に一応の相談がおこなわれるのは当然であるが、殆んどは家畜商の意志通りに販売されるという。しかも地元家畜商間では相互に侵し合わないという不文律があり、部落間の農家相互間の交換でも必らず相互の關係家畜商の手を経ておこなわれる。

彼等の取引方法は売買の世話をおこなうことによって手数料を得るわけであるが一回の取引で六百円の手数料である。したがって例えばA家畜商（小屋一六戸）は年間の収入は七千円〜一万円、つまり各農家がほぼ年一回の移動を行なうことになる。しかし実際には家畜商間で売買がおこなわれた差益が得られるようである。

以上のように和牛の生産過程への家畜商の干渉は甚だ大きいものがある。とくに小屋で肉牛肥育がおこなわれている場合などは一日数回小屋を見廻って飼養管理の指導をする。生産過程へのこのような発言権の大きさは、まさにかつての牛小作に見られるほどであるが、しかし前例においてもみたように小屋制度の強固さは、それ自体必ずしも家畜商の経済的な収入の大きさと直結しない。すなわち経済的な裏付けは、少なくとも表面的には殆んど無いといつてよい。

実際彼等が得る手数料収入は、往々にして酒代に投ぜられるそうであるが「タバコ銭にもなりません」と云う家

畜商の言葉は、それがどれほどの信用を持つものであるかは別としても、家畜商が単なる商人ではない特殊な性格の一面を表わしたものと見る事が出来るのではなからうか。

また一方生産者つまり農家の立場から、このような家畜商のあり方を考えてみれば、一頭数万円におよぶ資産が、殆んど家畜商のおもわくによつて飼養され、売買されるのである。しかもある場合には飼養者の努力が全く報いられないという危険の下においてである。つまり飼養中の家畜の災害（とくに疾病）、あるいは市場価格の下落などによる損失などの危険負担は全て飼養者に負わされているからである。にもかかわらず家畜商に対する家畜に關しての全面的な依存の意味するものは何であらうか。家畜商と生産者とを結ぶこのような特殊性こそ、家畜の流通組織の改善が叫ばれ、畜産振興が計られている現在、充分に考慮されねばならない点ではなからうか。

以下長崎県において調査された一、〇三〇人の家畜商実態調査アンケートと⁽³⁾鹿児島県における事例を参考にしながら、家畜商の性格を中心に検討してみよう。

注(1) 彼等は一般に地馬、喰と呼ばれる地元の家畜商で、県外への成牛の出荷を専門とする出荷業者（この出荷業者も家畜商免許を持っている）や肉問屋の買付け人（買子あるいは手代などと呼ばれる）などと区別される。産地家畜商は家畜の飼養管理についての指導、家畜の世話をおこなうが出荷業者や買付け人はこれをおこなわない。

(2) 家畜の取引をおこなう場合、その値段の表示方法は色々あるが家畜の庭先での表示方法は殆んど袖の下取引という方法がもちいられている。これは相方が互に相手の袖の中に手を入れて互にその指を握りあつて値段を相手に知らせる方法である。例えば食指一本を握れば「一」の意味であり、一円、一〇円、百円などを示し、食指と中指二本を握れば二の意味である。この方法によると部外者に値段の知れることが絶対ない。

(3) このアンケートは昭和三四年末から三五年春にかけて長崎県下の全家畜商（二千人余）を対象に調査されたものであり、約半数の回答を得ている。

三、産地家畜商の社会的性格

和牛の流通過程において、自由な商品化がおこなわれていないことを見た。もしもその原因が、和牛の生産から育成、販売の全過程を単に流通面の担当だけではなく、その飼育の技術的、あるいは経済的な面にいたるまで殆んど何らかの理由で把握、あるいは干渉する産地家畜商の存在にあるとするならば、それは家畜商の如何なる社会、経済的性格の上に可能なのであろうか。

産地家畜商は昭和三四年現在鹿児島県で五、二一一名、長崎県では二、〇四七名と非常に多い。これを全国の家畜商数五六、四二五名（三一年、農林省畜産局調）と比較すれば両県の家畜商数が如何に多いかがわかる。これらの家畜商は、昭和二四年九月までは家畜種類別の試験制度による免許制であったものが、その後は登録制へ切替えられ、登録料五〇〇円を支払えば未経験者でも容易に家畜商行為をおこなうことが出来るようになった。このために昭和二四年以降急速に増加している。とくに昭和二四年から二五年にかけては家畜価格の高騰もあって家畜商の増加を促し、戦前の無免許家畜商（もくりの取引をおこなっていた家畜商で、カマサジなどと呼ばれていた）などが殆んどこの機会に正式に免許を受けたものと思われる。

そもそも産地家畜商（馬喰）は、旧藩時代においては庄屋の一部がこれをおこなっていたといわれている。すなわち彼等は封建的な特権的性格の上に、資本力と養畜知識によって、いわば恩恵的に畜牛の世話、移動をおこなったものであるが、土地に比して牛が比較的容易に商品化されて蓄財の対象になったために単なる売買の仲介だけではなく、積極的に牛小作⁽¹⁾などによって彼等自身の資本の拡大を計ったものと考えられる。このような家畜商と農家

との關係が、後年まで小屋制度（うまや制度）と呼ばれる強固な制度を残す社会的な基礎となったのであろう。したがってこのような社会的条件のもとにおこなわれた調教、削蹄、矯角、鼻輪通し、あるいは育成管理などの家畜の世話も、その歴史的な発生的意味を尋ねるならば、それは地主が小作地の生産力を高めると同様の意味をもっていたと理解されるのである。勿論このような性格が今日の家畜商にそのまま維持されているとは考えられない。しかしながら、小屋制度に代表される家畜商と農家との關係が、單なる生産者と商人の關係にとどまらないということは、以上のような歴史的、社会的背景を決して見すごされて良いとは思われない。しかしこの点の検討は後にゆずり、現在の家畜商の実態から、その社会的經濟的の性格を追求していこう。

家畜商は、その特殊な技術と取引の地盤相統という点から親から子へと引統がれる場合が多かったようである。即ち地盤は小屋制度成立の基礎条件であるし、また技術的にも個々の農家の飼育条件の違いや、能力によって牛の選択、あるいは飼育の方法をことにしなければならないなどの個別的な管理技術が相統されていかなければならない。相統者は常に家畜商に同行することによって農家の個別的な条件を把握する。相統が子供におこなわれない場合は、多くの場合永年同行して技術的な指導をおこなった弟子にゆずられる。

このようないわば世襲的な地盤の相統は、小屋制度の強固な地方ほどくずれずに残された。したがって家畜商の地盤の移動は、純粹な商行為上の競争によっておこなわれるというよりも（勿論家畜商の不正な行為や、技術的な力の差で他の家畜商の地盤へ移動するというようなこともあるけれども）、家畜商自身が養成した新家畜商への地盤の分割がおこなわれるとか、あるいは飼養農家の中からその血縁關係を地盤にして家畜商が新しく誕生し、地盤の分離がおこなわれるのである。

戦争は一時このような慣行に大きな影響を及ぼした。召集あるいは徴用によって家畜商が居なくなったり、価格統制令による取引価格の規制によって全く家畜商の活動能力が封ぜられて単なる移動担当者になったために本来の家畜商の機能は全く押えられることになった。これが世襲的な家畜商の存在が戦時のこのような混乱によって、戦後の乱立へと変っていった条件となった。

長崎県において一、〇二〇人の家畜商のうち、家畜商を始めたのは自分の代からが最も多く(第3表)、全県下で七〇％弱の七一〇人が自分の代から家畜商を始めている。したがって先代から家畜商をおこなっていたのは三〇％強にすぎない。ところがこれを取引規模別に見れば、取引規模の最も大きい一〇〇頭以上層(年間取扱頭数)では、他の層に比較して本人の代に始めた率が最も低く、父および祖父の代から家畜商をおこなっていたという率が最も高くなっている。このような関係は、取引頭数の少ない層では大体逆の関係がみられるようである。つまりこれは一面戦前からの地盤がそのまま受け継がれた家畜商ほどその規模が大きく、戦後の新しい家畜商ほど零細であることも示している。すなわちこの関係を免許取得の時期によってみればさらに明らかにこのことを示している。家畜

第3表 始めた代別家畜商数

(単位:人)

取扱規模別	本人の代	父の代	祖父以前
101頭以上	24	12	6
51 ~ 100	74	24	14
11 ~ 50	367	113	48
10頭以下	190	52	13
0	55	19	8
合 計	710	220	89

(同上 %)			
101頭以上	55.8	27.9	14.0
51 ~ 100	65.5	21.2	12.4
11 ~ 50	67.3	20.7	8.8
10頭以下	77.2	21.1	5.3
0	66.3	22.9	9.6
合 計	68.9	21.4	8.6

注. 前表に同じ.

家畜商数の合計が1,030人にならない場合があるが、これは同所の記入もれ、あるいは不明の場合である。また比率も取扱規模別の総数に対する割合であるために必ずしもその合計は100%にはならない。以下同じである。

第4表 免許受時期別家畜商数

取扱規模別	昭和23年 以前	昭和24 ～30年	昭和30 年以降
101頭以上	20	17	2
51 ～ 100	56	44	11
11 ～ 50	205	228	82
10頭以下	80	111	62
0	24	21	27
合 計	385	421	184

(同上 %)

101頭以上	46.5	39.5	4.7
51 ～ 100	49.6	38.9	9.7
11 ～ 50	37.6	41.8	15.0
10頭以下	32.5	45.1	25.2
0	28.9	25.3	32.5
合 計	37.4	40.9	17.9

注. 前表に同じ。

第5表 年令別家畜商数

取扱規模別	明治年間 生	大正元年 ～10年生	大正11年 ～昭和4 年生	昭和5年 以降生
101 頭以上	23	10	4	2
51 ～ 100	78	18	8	1
11 ～ 50	406	79	40	11
10頭以下	184	31	22	4
0	60	7	12	1
合 計	751	145	86	19

(同上 %)

101 頭以上	53.5	23.3	9.3	4.7
51 ～ 100	69.0	15.9	7.1	0.8
11 ～ 50	74.5	14.5	7.3	2.0
10頭以下	74.8	12.6	8.9	1.6
0	70.6	8.2	14.1	1.2
合 計	72.8	14.1	8.3	1.8

注. 第2表に同じ。

商法の改正によって家畜商が容易に免許を得られるようになった昭和二四年以降、急速に零細家畜商が増加したことを物語っている(第4表)。取扱頭数一〇頭以上の家畜商は、昭和二四年以降に免許を受けた者が七〇・三% (うち三〇年以降二五・二%)、取扱頭数零の家畜商は同じく昭和二四年以降五七・八% (三〇年以降三一・五%) と二四年以後の開業者が半ば以上を占め、とくに昭和三〇年以降に零細な家畜商増加の傾向が著しくなっている。これからみても戦後の家畜商の急増振りをうかがうことが出来る。さらに取扱頭数が零という家畜商に三〇年以降の免許者が多いことは戦後、とくに最近の家畜商の零細化を著るしく進めたものとして注目される。

このような戦後の家畜商の急増が、戦前からの家畜商の取引慣行に大きな影響を与えたであろうことは容易に予

第6表 経験年数別家畜商数

取扱規模別	3年以下	4~5年	6~10年	11年以上
101頭以上	人 —	人 6	人 9	人 24
51 ~ 100	4	8	33	65
11 ~ 50	43	57	150	238
10頭以下	39	22	81	89
0	11	8	12	25
合 計	97	101	285	441

(同上 %)				
101頭以上	—	14.0	20.9	55.8
51 ~ 100	3.5	7.1	29.2	57.5
11 ~ 50	7.9	10.5	27.5	43.7
10頭以下	15.9	8.9	32.9	36.2
0	13.3	9.6	14.5	30.1
合 計	9.4	9.8	27.7	42.8

注. 第2表に同じ.

第7表 学歴別家畜商数

取扱規模別	小学校	高等小学校	中学校	高校以上
101頭以上	人 9	人 25	人 5	人 1
51 ~ 100	34	70	4	2
11 ~ 50	221	302	14	1
10頭以下	116	114	8	1
0	37	38	4	—
合 計	417	549	35	5

(同上 %)				
101頭以上	20.9	58.1	11.6	2.3
51 ~ 100	30.1	61.9	3.5	1.8
11 ~ 50	40.6	55.4	2.6	0.2
10頭以下	47.2	46.3	3.3	0.4
0	43.5	44.7	4.7	—
合 計	40.4	53.2	3.4	0.5

注. 第2表に同じ.

想されるところである。にもかかわらず小屋制度に代表される古い慣行が、今日に残された社会的条件は何であろうか。次に家畜商を年令別構成によって見てみよう(第5表)。五〇才以上(明治年間生)が全体の七二%を占め、三〇才以下(昭和五年以降生)は一・八%にすぎない。家畜商という職業が牛の管理、選定などに技術的な高度さや、経験が必要であることによって、このように高令者への集中を見るのであるが、しかし後でもふれるように多分に顔を(信用とも云えるが)必要とするこの社会の慣行を裏付けるものに外ならない。つまり同時にこのことは家畜商社会の保守性と封建性を支える一因ともなっていると思われる。このように家畜商が高令であることと関連して、

家畜商の経験年数を見れば（第6表）一年以上の経験者が圧倒的に多く、零細規模層でも同様の傾向である。

次に学歴では（第7表）殆んどが高等小学校ないし小学校で、旧制の中学卒業者は全県で三・四％、新制高校ないし旧制高専以上の卒業者は僅かに〇・五％にすぎず、学力の程度も低く、家畜商が必ずしも高質でないことを裏付けている。したがって家畜商が公職、名誉職につくことも比較的少なく（第8表）、過去市町村会議員が一・一％、学校役員、社寺役員にそれぞれ五％余、最も多い部落役員に一四％がついたにすぎない。取扱規模別には明らかな傾向が見られないのは、家畜商規模が農村での社会的な地位とは直接関連しないことを示すものであり、これに対して家畜商間の役員および畜産団体のそれが取扱規模別に明らかな差が見られるのは当然のことと思われる。

次に家畜商の農村における社会的な位置づけを、耕地および山林の所有規模からうかがってみよう。それは云うまでもなく、農村における社会的な位置づけが——直接農業経営に関係あるなしにかかわらず——応々にして耕地山林の所有規模（特に山村での山林所有規模）に規制されるということから見ても必要であるし、また、多くの場合彼等が家畜商であると同時に農業経営者であり、少なくとも家畜商を開業する以前の職業が、圧倒的に農業が多

第8表 家畜商の公職名誉職就任状況

取扱規模別	市議	町員	村員	学校役員	社員	社役	寺員	部落役員	落員	家役	畜員	商員	畜体	産役	団員
101 頭以上	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
51 ~ 100	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
11 ~ 50	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
10頭以下	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
合計	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

	(同上 %)														
101 頭以上	—	2.3	7.0	16.3	41.9	11.6	—	—	—	—	—	—	—	—	—
51 ~ 100	3.5	8.0	5.3	16.8	31.9	9.7	—	—	—	—	—	—	—	—	—
11 ~ 50	0.7	4.0	5.9	12.7	16.3	6.2	—	—	—	—	—	—	—	—	—
10頭以下	0.8	5.3	3.7	16.7	8.5	5.3	—	—	—	—	—	—	—	—	—
0	1.2	3.6	4.8	9.6	12.0	4.8	—	—	—	—	—	—	—	—	—
合計	1.1	4.7	5.2	14.0	16.9	6.5	—	—	—	—	—	—	—	—	—

注。第2表に同じ。

いからでもある。すなわち第9表のように総数で八三・六%が前職農業である。ただ同表で興味を引かれる点は取扱規模別に見た場合、最も大きい層と取扱頭数零の層とともに農林業の割合が低いことである。同じく家族の従事する職業（後出第16表）においても同様の傾向を見ることが出来るが、これは大規模家畜商では専業の家畜商が多いことを示すものであり、前職にもつとめや商業が多くなっている。したがってこれらの家畜商では直接山林耕地の所有規模との関連は薄いことが考えられる。

まず耕地の所有面積についてみれば、それほど明らかではないが、やはり傾向として大家畜商の土地の所有面積は大きく、零細家畜商では小さくなっている（第10表）。

大規模家畜商に全く耕地を所有しない割合が多いのは、前に示したように専業的な家畜商の存在を物語るものである。

次に山林所有では（第11表）、これも家畜商の規模別には山林所有に明らかな差は見られないが、取扱いが零の階層を除く各階層いずれも七〇%弱が山林所有者であることを示し、二四・一%つまり約五分の一の家畜商は山林五反以上の所有者である。

第9表 前職別家畜商数

取扱規模別	農林業	漁業	商業	その他 自営	つとめ	質労働
101 頭以上	人 34	人 —	人 3	人 3	人 4	人 —
51 ~ 100	91	—	8	5	6	3
11 ~ 50	474	10	16	26	10	3
10 頭以下	207	8	4	8	10	2
0	55	—	7	7	4	2
計	861	18	38	49	34	10

(同上 %)

101 頭以上	79.1	—	7.0	7.0	9.3	—
51 ~ 100	80.5	—	7.1	4.4	5.3	2.7
11 ~ 50	87.0	1.8	3.0	4.8	1.8	0.6
10 頭以下	84.1	3.3	1.6	3.3	4.1	0.8
0	66.3	—	8.4	8.4	4.8	2.4
計	83.6	1.7	3.7	4.8	3.3	1.0

注。第2表に同じ。

以上のような土地の所有規模を農家の平均所有面積と比較すればどうであろうか。昭和三年の長崎県の平均耕地所有面積は六・二反である(第12表)。これに対して家畜商平均所有面積は七・四反とかなりに広面積であり、先に長崎県の一村の例にも見られたように家畜商の農業経営規模は必ずしも零細ではない。⁽⁴⁾とくに長崎市、西彼杵郡、東彼杵郡、南松

第10表 耕地所有状況

取扱規模別	耕地所有面積				
	0	～5反	5反～1町	1町～2町	2町以上
101頭以上	人7	人12	人9	人15	人—
51～100	14	23	43	32	—
11～50	31	116	233	150	10
10頭以下	16	53	96	74	7
0	19	20	22	22	—
計	87	224	403	293	17

産地家畜商の性格

(同上 %)

101頭以上	16.3	27.9	20.9	34.5	—
51～100	12.4	20.4	38.1	28.3	—
11～50	5.7	21.3	42.8	27.5	1.8
10頭以下	6.5	21.5	39.0	30.1	2.8
0	22.9	24.1	26.5	26.5	—
計	18.2	21.7	39.1	28.4	1.7

第12表 市郡別耕地

所有面積(田・畑計)

	農家平均 所有面積	家畜商 所有面積
	反	反
長崎市	2.8	4.7
島原市	5.9	6.9
諫早市	6.3	7.4
大村市	6.6	5.6
西彼杵郡	5.3	8.0
東彼杵郡	6.9	9.7
南高来郡	5.9	6.9
北高来郡	5.9	7.3
南松浦郡	5.9	8.1
北松浦郡	8.3	7.0
壱岐	8.8	9.3
県平均	6.2	7.4

注・農家平均所有面積は『県統計書』より。

注・第2表に同じ。

第11表 山林所有状況

取扱規模別	0	5反未満	5反以上
	人	人	人
101頭以上	15	19	9
51～100	38	44	31
11～50	165	244	136
10頭以下	74	108	64
0	50	25	8
計	342	440	248

(同上 %)

101頭以上	34.9	44.2	20.9
51～100	33.6	38.9	27.4
11～50	30.3	44.8	25.0
10頭以下	30.1	43.9	26.0
0	60.2	30.1	9.6
計	33.2	42.7	24.1

浦郡などは両者の所有面積にかなりに大きい差が見られるが、このいずれもの市郡は、県内でも家畜商の多数存在し、小屋制度も比較的強固な地方であり、畜家商が必要以上に家畜の移動回数をふやし、小屋制度を強固に維持しようとするうごきも、彼等の単なる零細性ないしは貧困さからのみは説明されるのではなく、農家に対する彼等の支配力の強さ、あるいは農村における彼等の経済的位置づけが必ずしも低くはないという経済基盤の上にこそ維持されているということが考えられるのである。

注(1) 牛小作は発生的には名子制度の中に求めることが出来る。名子は耕地、家屋敷の他に役畜のすべてを地頭から借用して飼育使役をおこなっていた。後馬喰あるいは商人資本による家畜小作が形成されたが、その具体的な集積の過程は第二に牝牛馬の貸付による立分・仔分の制度を通じて増殖していく方法であり、第二は、抵当流れによる集積である(松尾幹之『畜産経済論』後編第一章参照)。

(2) これを鹿児島県における調査事例についてみてもほぼ同様の結果を見ることが出来る。すなわち調査家畜商三四人のうち(川辺・加世田地区一六人、末吉地区一八人)父の代以前からの家畜商九人に対して自分の代から家畜商を始めたものは二人あり、また昭和二四年前に免許を取ったもの一人に対して二四年後に取ったものは二三人に達している(『鹿児島県における肉牛の流通経済』五五頁参照)。

(3) 鹿児島県の家畜商アンケートによれば家畜商総数三四人中四〇才以下一〇人に対して四〇才以上二四人である(同前書五九頁参照)。

また全国的にみても四〇才以下四三六人にに対して四〇才以上一、八八一人と圧倒的に高令者が多い。昭和二八年農林省畜産局経済課調査。

(4) 鹿児島県の家畜商二四人についてみれば川辺・加世田地区の家畜商の平均耕地所有面積は七・九反、同じく末吉地区は九・八反でそれぞれ同地方の平均経営面積を上廻っている(同前書六二頁参照)。

四、産地家畜商の経済的性格

家畜商、および家畜商をめぐる家畜の取引について一般に指摘される点は、大きく分ければ次の二つである。すなわち小屋制度を中心とする家畜商の農家把握の強固さとそれに伴う農家の自主性の低さ、第二は私慾的な非近代的取引による農民への寄生収奪である。前章では主に前者についてそのような制度が維持される社会的条件を考えてみた。指摘されるような産地家畜商の色々な古さは、これをささえる条件としての彼等の社会的立場づけのみからは必ずしも明らかにされえなかった。本章ではしたがって主として第二点を中心とその経済的条件を考えてみよう。前章にしたがってここでも家畜商の経済的な性格を中心に考察を進めることにする。

一、家畜商の取扱い規模

家畜商が農民に寄生し不当に収奪していると指摘される場合は、その経済的条件としては第一に家畜商の規模の零細さが取り上げられる。まずこの点から検討してみよう。

第13表は長崎県における家畜商と飼育される大家畜頭数とを主要な生産および育成地帯別に対比したものである。まず県総数では、家畜商数二、〇三二人、大家畜頭数九四、五九二頭、したがって家畜商一人当りの大家畜頭数は約四六頭である。これは鹿児島県（一人当り四〇頭——昭三三年）とともに零細な家畜商の多数の存在を示している。さらにこれを地域別にみれば生産地では家畜商数は比較的に少なく、一人当り大家畜頭数も県平均を遙かに上廻っているのに対して、育成および飼育地帯においては多くの零細な家畜商の蟄集を見ることが出来る。

以上のような家畜商一人当り大家畜頭数に示される家畜商の零細さは、したがってまた当然彼等が関係する小屋数の少なさを示す。第14表はこの関係する小屋規模別に家畜商数を見たもので（ただしこの小屋数は固定した小屋制度の小屋数のみではなく、一般的に牛馬の世話をおこなう農家も含む）、一〇内至二〇戸の小屋を持つ家畜商が最も多く、五〇戸以下では八三%の家畜商が含まれることになる。一人当り大家畜頭数四六頭、その殆んどが五〇戸以下の農家の世話をするということになれば、彼等の年間取扱頭数は非常に限られたものにならざるをえない。

第15表は主なる市郡別に和牛の取扱数量を牛の種類別に示したもので、売却頭数のみを取りあげた。最も多い地域（大

村市六三・七頭）と少ない地域（島原市一四・一頭）ではかなり大きな開きが見られる。大体生産地帯では少なく育成肥育地帯で多いが、県平均では三〇・九頭が一八の家畜商によって一年間に取扱われる頭数であるにすぎない（¹）もっとも実際の取扱数量は一頭の牛について売買二度の商行為が行なわれるわけであるから、取引回数はこの数の倍になる。すなわち五〇

第14表 関係小屋規模別家畜商数

小 屋 数	家畜商数	同上比率
	人	%
100 戸以上	51	5.0
70 ～ 100	42	4.1
50 ～ 70	81	7.9
40 ～ 50	114	11.1
30 ～ 40	115	11.2
20 ～ 30	175	17.0
10 ～ 20	196	19.0
10 戸以下	153	14.9
0	91	8.9
計	1,018	100.0

注．昭和35年春、長崎県下の家畜商を対象におこなわれたアンケートの集計結果による。

第13表 主なる和牛の生産・育成地別
産地家畜商数（昭和33年）

		家畜商数	大家畜数 頭	家畜商1人当り大家畜頭数
生 産 地	い び 市	人	頭	
	浦 郡	108	10,681	99
	南 郡	152	8,412	55
	壱 岐	43	7,980	69
育 成 地	長 崎 市	122	1,851	15
	島 原 市	47	1,801	38
	西 彼 杵 郡	420	12,054	29
	東 郡	84	3,136	37
北 高 来 郡		87	3,390	39
県 計		2,032	94,592	46

注．長崎県統計資料による。

戸以下の小屋を持ち、年間三〇頭あまりの移動をおこない、出し入れにして六〇頭の仲介をするというのが長崎県の代表的な家畜商の実態である。いま取扱う牛の価格を平均三万円として、その手数料を一分とするならば一回の仲介で六〇〇円、年間収入三万六千円にすぎない。勿論取引の内容によって異なるが、一般的に家畜商を専門的におこなうためには一五〇戸の農家の世話をしなければならないと云われていることからみても、専門的な家畜商規模からは遙かに零細な規模の家畜商であることがわかる。このような零細さのためにはいさかい必要以上に私慾的な家畜の移動がおこなわれることになる。家畜商本位の家畜移動の弊害も結局はこのような家畜商の零細性に根ざしていることをこれらの数字は物語っている。また家畜商は牛の売買をおこなう場合多くは数人連立って小屋廻りをし、農家に対して売買の煽動などをおこなうが、これを単に牛の評価の相談あるいは飼養管理についての技術の交換などの理由だけではなしに、零細な家畜商が何がしかの目入れ銭を得るための行為とも見ることが出来る。

家畜商の零細さはまた家畜商専門を非常に少なくしている。その殆んどは兼業で、農業を営むもののがもつとも多い。第16表は家畜商およびその家族が従事している職業であるが、彼等の七五・三％が農業に従事し、これに次

第15表 家畜種類別取扱頭数
(家畜商1人当り売買頭数)
(単位:頭)

	めす	おす	去勢	仔牛	合計
長崎市	0.4	4.1	12.3	6.9	23.7
島原市	12.3	0.8	—	1.0	14.1
諫早市	1.1	7.9	15.9	4.1	29.0
大村市	20.2	16.2	19.9	7.4	63.7
西彼杵郡	3.9	5.8	10.8	5.0	25.5
東 "	15.9	12.8	23.7	5.6	58.0
南高来郡	15.0	8.7	3.2	4.3	31.2
北 "	2.7	4.8	17.1	3.4	28.0
北松浦郡	5.0	0.3	—	25.9	31.2
南 "	11.3	2.4	—	5.4	19.1
壱岐	23.4	3.7	3.4	14.2	44.7
計	8.8	7.0	9.9	5.3	30.9

注・前表に同じ。

いで商業およびつとめにそれぞれ一〇%余が従事している。取扱階層別にはそれほど明らかな傾向を見ることは出来ないが、一〇〇頭以上の大規模家畜商で商業を営むものが多いことは、商人としての家畜商の一面を示すものであろう。

二、家畜商の取引形態

家畜商は前に見たように年間平均三〇頭の牛の売買を担当している。しかしながら同じ牛の売買であっても、その取扱う牛の種類によって、また家畜商の性格によって取引の形は必ずしも定められたものではない。今その取引形態を大別すれば三つに分つことが出来る。その一は家畜商が肉問屋の指示に従ってその下買人（買子）とし取引する方法である。この場合は

資金は明らかに肉屋より支払われる。もつとも同じ下買人にも全く問屋の勤務員として（したがって俸給を受取る）家畜の買付けをおこなう者と、肉問屋の依頼によってその希望する種類の牛を買付け、買付けた牛の価格の一定割合を受取るという二つの性格がある。第二には、牛の売買の単なる仲介をおこなう場合で、相方から一定の手数料を受取る。したがって自己の買付資本は殆んど不要である。最後に自己資金で牛の売買をおこなう家畜商である。

第16表 家族が従事している職業

取扱規模別	農林業	漁業	商業	その他の営業	つとめ	賃労働
101 頭以上	人 31	人 1	人 11	人 2	人 5	人 4
50 ~ 100	92	3	20	7	14	4
11 ~ 50	380	21	62	51	51	21
10 頭以下	218	11	21	15	30	12
0	55	1	11	8	9	6
計	776	36	125	83	109	47

	(同上 %)					
101 頭以上	72.1	—	25.6	4.7	11.6	9.3
51 ~ 100	81.4	2.7	17.7	6.2	12.4	3.5
11 ~ 50	69.7	3.9	11.4	9.4	9.4	3.9
10 頭以下	88.6	4.5	8.5	6.1	12.2	4.9
0	66.3	1.2	13.3	9.6	10.8	7.2
計	75.3	3.5	12.1	8.1	10.6	4.6

注. 第14表に同じ。
同一家族で他の職業についている場合があるので比率の合計は100を超えるものもある。

以上のような和牛取引の三つの形態に区別すれば（第17表）、肉牛の肥育が未だ広範囲にはおこなわれていない長崎県では第一の形態の取引は少なく、総数の四・一％の家畜商が問屋下買いとして五割以上の買いつけをおこなっているにすぎない。しかもこのような下買いのみをおこなう家畜商は取扱頭数の少ない零細な家畜商に多く五〇頭以上を扱う家畜商は全部他の取引方法をも合せておこなっている。

最も多い取引の方法は第二の農家の売買の世話のみをおこなう場合で、総数の四五・一％の家畜商がこの方法によつて五割以上の取引をおこなっているが、大規模家畜商ほどその割合は低くなっている。しかも彼等の内の八割以上は自己資金による売買をも合せておこなっている。これは五〇頭以上を扱う家畜商では同じ形であるが、それ以下では自己資金による売買を合せておこなう家畜商は急速に少なくなり、五〇頭以下では約半分である。次に自己資金で取引をおこなう割合が五割以上の家畜商は総数の三一・八％で仲介の四五・一％に次いでいる。この形では取扱規模の大きい程その割合は高く一〇〇頭以上層で五五・八％であるが、規模が小さくなるに従つてその割合は急減している。仲介を合せておこなつた家畜商の割合も規模の

別 数

自己資金で取引をした割合 が五割以上の家畜商			いずれの 取引も4 割以下の 家畜商	不 明
総 数	内問屋の 下買をし た家畜商	内売買の 世話をし た家畜商		
人	人	人	人	人
24	5	20	4	4
42	13	36	8	14
175	33	119	27	72
75	16	44	22	48
12	3	8	4	43
328	70	227	65	181
100.0(55.8)	20.8	83.3	9.3	9.3
100.0(37.2)	31.0	85.7	7.1	12.4
100.0(32.1)	18.9	68.0	5.0	13.2
100.0(30.5)	21.3	58.7	8.9	19.5
100.0(14.5)	25.0	66.7	4.8	51.8
100.0(31.8)	21.3	69.2	6.3	17.6

大きい程高い。すなわち取扱規模の大きい家畜商ほどあらゆる形の取引方法をとっており、自己の資本（これには融資を受けたものも含まれる）による売買、つまり商人的性格が非常に強くなっているのに対して、規模の小さい零細家畜商では資本金を必要としない仲介業者的な性格が強くなっていることを示している。

したがって零細家畜商がそれ程大きな取引資金を必要としないのに対して、大きな家畜商では取引のための準備資金もかなりな額に達している（第18表）。一回の取引に五〇万円以上の資金を用意する者は一〇〇頭以上の家畜商では二五・六％であるが、五〇〜一〇〇頭層では五・三％と急減している。これに対して一〇頭以下を取扱う零細家畜商は六一％が一〇万円以下の資金を準備するにすぎない。

したがってこれらの資金調達には（第19表）、

産地家畜商の性格

第17表 家畜商の取引性格

取扱規模別	肉屋の下買として売買した割合が5割以上の家畜商			農家の売買の世話のみをした割合が5割以上の家畜商		
	総数	単なる世話をした商	内金で買った家畜商	総数	内問屋の下買をした家畜商	内金で買った家畜商
101 頭以上	2	2	2	12	3	10
51 ~ 100	3	3	3	52	17	44
11 ~ 50	21	16	10	282	41	164
10 頭以下	13	9	10	101	8	55
0	3	1	—	18	6	6
計	42	31	25	465	75	279
(同上 %)						
101 頭以上	100.0 (4.7)	100.0	100.0	100.0(27.9)	25.0	83.3
51 ~ 100	100.0 (2.7)	100.0	100.0	100.0(46.0)	32.7	84.6
11 ~ 50	100.0 (3.9)	76.2	47.6	100.0(51.7)	14.5	58.2
10 頭以下	100.0 (5.3)	69.2	76.9	100.0(41.1)	7.8	53.9
0	100.0 (3.6)	33.3	—	100.0(21.7)	33.3	33.3
計	100.0 (4.1)	73.8	59.5	100.0(45.1)	16.1	60.0

注・第14表に同じ。

大規模家畜商では銀行の利用者が多く自己資金は少ないが、零細家畜商ほど自己資金による取引をおこない、親類あるいは世話する農家から資金の調達をおこなう場合も少なくはない。(4)

第18表 用意する資金の金額別家畜商数

取扱規模別	50万円以上	40～50	30～40	20～30	10～20	10万円以下
101頭以上	11	7	6	7	7	4
51 ～ 100	6	7	7	23	35	27
11 ～ 50	6	8	5	40	202	217
10 頭以下	—	2	4	5	32	150
0	2	3	—	3	11	31
計	25	27	22	78	287	429
(同上 %)						
101頭以上	25.6	16.3	14.0	16.3	16.3	9.3
51 ～ 100	5.3	7.2	7.2	20.4	31.0	23.9
11 ～ 50	1.1	1.5	0.9	7.3	37.1	39.8
10 頭以下	—	0.8	1.6	2.0	13.0	61.0
0	2.4	3.6	—	3.6	13.3	37.3
計	2.4	2.6	2.1	7.6	27.9	41.7

産地家畜商の性格

注. 第14表に同じ.

第19表 資金の融資を受ける先別家畜商数

取扱規模別	自己資金	銀行	その他金融機関	農協	食業肉者	その他家畜商	世話する農家から	親類
101頭以上	12	20	1	7	6	5	4	3
51 ～ 100	43	21	2	27	5	11	18	17
11 ～ 50	240	45	5	120	8	41	51	85
10 頭以下	110	8	1	43	4	14	26	28
0	24	9	1	9	1	2	3	7
計	429	103	10	206	24	73	102	140
(同上 %)								
101頭以上	27.9	46.5	2.3	16.3	14.0	11.6	9.3	7.0
51 ～ 100	38.1	18.6	1.8	23.9	4.4	9.7	15.9	15.0
11 ～ 50	44.0	8.3	0.9	22.0	1.5	7.5	9.4	15.6
10 頭以下	44.7	3.3	0.4	17.5	1.6	5.7	10.6	11.4
0	28.9	10.8	1.2	10.8	1.2	2.4	3.6	8.4
計	41.7	10.0	1.0	20.0	2.3	7.1	10.0	13.6

注. 第14表に同じ.

三、家畜商と農家

前述のように小屋制度の下では牛の飼養管理は全く関係家畜商の支配下に置かれることになる。家畜商は関係する農家の畜舎を常に巡廻し、いきとどいた指導監督を行なうのが普通である。彼等の農家に対する世話は（第20表）、家畜商一〇〇人当り九六人が牛の売買をおこなっているがこれは家畜商の役割から云って当然のことである。その他最も多いのが鼻輪通しで五八人がこれを行ない、三〇〜四〇人が飼料のやり方を指導し、牛の調教を行ない、削蹄、矯角などの世話をしている。さらに一〇人あまりが、飼料の購入を斡旋し、去勢、病氣治療および薬剤とうの世話もおこない、家畜購入資金の融通もほぼ同様の家畜商がおこなっている。さらにこれらの小屋に対する世話は、家畜商の規模によりかなり大きな変化を見ることが出来る。まず牛の売買は階層差に関係しないことは当然であるが、其の他はすべて大きな家畜商ほどすべての管理、指導

第20表 家畜商の農家に対する世話の内容

取扱規模別	牛の 売	飼料の 買	飼料の 入	飼料の やり方	牛の 調教	削蹄	矯角	鼻輪 通し	去勢	病氣 治療	牛馬 世話	畜産 金融 通
101頭以上	42	8	28	24	27	25	35	8	9	5	11	
51～100	110	28	58	61	53	55	91	12	16	13	17	
11～50	538	57	195	162	176	217	335	37	42	35	42	
10頭以下	244	21	67	52	58	78	108	9	13	10	7	
0	52	4	18	10	14	13	26	2	4	4	3	
計	986	118	366	309	328	388	595	68	84	67	80	

(同上 100人当り世話内容)

101頭以上	97.7	18.6	65.1	55.8	62.8	58.1	81.4	18.6	20.9	11.6	25.6
51〜100	97.3	24.8	51.3	54.0	46.9	48.7	80.5	10.6	14.2	11.5	15.0
11〜50	98.7	10.5	35.8	29.7	32.3	39.8	61.5	6.8	7.7	6.4	7.7
10頭以下	99.2	8.5	27.2	21.1	23.6	31.7	43.9	3.7	5.3	4.1	2.8
0	62.7	4.8	21.7	12.0	16.9	15.7	31.3	2.4	4.8	4.8	3.6
計	95.7	11.5	35.5	30.0	31.8	37.7	57.8	6.6	8.2	6.5	7.8

注、第14表に同じ。

をおこなっている。特に鼻輪通しでは八一・四人が、また削蹄では六二・八人がおこない。家畜資金の融通も一〇〇頭以上を取扱う大きな家畜商では二五・六人つまり約四分の一の家畜商が融通していることになる。このような広範な世話自体が、結局はあたかも家畜商が関係農家の牛の飼養管理権をもち、農家は単にその監督の下に労働力を提供するだけという家畜商と農家との関係に転化しがちであることは云うまでもない。つまり現在小屋制度を支えている経済的な条件は以上のような家畜の飼養管理と売買斡旋が主体である。

注(1) 鹿児島では肉牛の肥育地帯である川辺、加世田地区で平均一三四頭、生産地帯の末吉で一五頭と非常に大きな差が見られる(『鹿児島県における肉牛の流通経済』六一頁参照)。

(2) 売買がおこなわれる時、その小屋の家畜商に同行して売買の場に立ち合い、横でワイワイとはやしたて取引を成立させる家畜商で「バンゾ」などと呼ばれている。彼等は売買が成立すると、その取扱家畜商から何がしかの目入れ銭と称するバンゾ金をもらい、酒食の饗応を受ける。このような「バンゾ」が多い地方ではいきおい生産者の意志に反した売買が半強制的におこなわれるようになる(同前書六一頁参照)。

(3) 素牛の購入には農家を同行する場合もあるが、家畜商が独自か、あるいは農家の依頼を受けて生産地に買い込みに行くので、一回の購入は必ずしも一頭ではなくて、数頭分の購入代金の用意を必要とする場合がある。

(4) 鹿児島県における調査によっても、家畜商三四人中銀行を利用するものが七人、農協を利用するものが二人、親類知人から九人である(前書六二頁)。また昭和二八年の農林省畜産局の調査によると、自己資金二九・四%、他の家畜商一三%、農協一二・三%、銀行八・二%となっている。

五、むすび

産地家畜商の社会経済的な性格を検討してきた。農産物流通機構近代化の旗の下に取引市場の整備がおこなわれ出荷の共同組織化が進められている今日、畜産物の流通機構には殆んど改革の手がつけられないままに放置されて

きた。勿論家畜市場法が施行され、各県において公營の食肉市場が各地に開設されてはきた。

しかしながらそれらは主として取引の操作を表面的に規制するのみであつて、取引の主体そのものには殆んど手を加えられなかった。まして和牛の生産・流通に多大の影響を持つ産地家畜商については殆んどふれていない。昭和二四年の家畜商免許の改正は、家畜商の門戸を開くことによって、従来までの無免許取引にともなう弊害を少なくし、また旧家畜商の家畜流通上の特権的な位置に多少の影響は与えたものの、一方では零細家畜商の急増に伴なう諸種の弊害を導き出した。

一般に産地家畜商の最も大きな弊害としてあげられる点は必要以上に私慾的な売買をおこなうことによつて不当利益を得ているということである。そしてその原因が家畜商の零細さに理由づけられた。もっともそのような面は確かに現在の家畜商制度の大きな弊害であることには変りがなく、そのような実例はしばしば指摘されるのであるが、しかし一方数万円の資産を容易にまかせられるという現在家畜商が持っている信用ということについても考えてみなければならない。その全てが前期的な古さとしてかたづけるには、農村はあまりにも近代化しているからである。家畜商の農家としての規模が必ずしも低くはなく、むしろ村での指導的な農家である場合すら少なくはないし、家畜商への全面的な依存もこのような経済的な信用の上にこそたもたれているのである。

さらに、現在の家畜商制度を維持させている経済的な条件として、家畜商の飼養管理における高い技術と指導性をあげることが出来よう。家畜商の關係小屋に対する飼養技術の指導、あるいは種々の世話は、それが全く自己の所有物のようにゆきとどいておこなわれている。家畜商の永年の経験によつて高められた技術とカン、は、農家に管理上の全面的な信頼をもたせるに充分なものがある。県あるいは畜産団体の技術指導が、家畜商を通じてなければ

端農家まで容易に浸透しないということはしばしば云われることであるが、これも結局は家畜商の指導性の高さと熱意によるものである。

素牛の購入、あるいは育成、肥育牛の販売についても同様のことを指摘することが出来る。牛の良否を外観から適確に把握することは仲々困難なことであり、農家が家畜商に対して、売買について殆んど全面的に依頼していることも結局は家畜商のカンと知識を信用してのことであろう。

以上は現在の家畜商制度が維持されて来た社会経済的な基盤であり、現在の家畜商のいずれもが必ず持っているであろう条件である。すなわち、現在指摘されている、また前にも指摘したような現在の家畜商制度にみられる諸種の弊害、その非近代的な取引方法、強固な小屋制度の下に生産者が全く無視された売買行為あるいは飼養管理などは、結局は今例記したような産地家畜商の役割、彼等をこのような制度のままに存在せしめる社会経済的な基盤の上にこそ維持されて来ているのである。

家畜の流通機構の近代化が叫ばれ、家畜商存在の不合理性が追求されようとしている今日、それは家畜商の持っている以上のような大きな今日の役割を無視しては、到底達成されないことをアンケートの結果は示していると思うのである。