

いものは国有林として官民一致協力して各々その分野を担当して国運の進展に寄与すべきではなからうか。かくすることにより、全国農民も公平に天の利、地の

利を利用することが出来、乏しき中にも明るい安定した生活が送られ、ひいては国民経済の膨脹、国力の進展を期し得られるものと確信するものである。

61. 九州における森林組合共販の実態と問題点

九大農学部 安永朝海・堀谷勉

森林組合による共同販売の実態は、共販そのものが今までごく一部にしか行われていなかつたためもあつて、問題の俎上にのせられる機会が殆んどなかつたといつてよい。したがつて共販の現状や問題の所在といつたものについて、まとまつた報告は皆無である。特に九州に於ては坑木やパルプ材について若干の連合会や単位組合が共販を行つて来た以外には大分県連が整備促進指定以来、宮崎県連がそのあとで、一般用材について最近開始したばかりである。

しかし組合による共販活動乃至考え方が猛烈な勢いで、単組や県連を通じて滲透しつつあることは事実である。これは全国的には栃木県や静岡県、九州では大分県連の行つた共販所設置という新しい方式が大きな刺激になつたといえる。又農協においても森組とはちがつた形で共販問題が論議、検討されはじめている。農協においては森組に比較して共販の歴史も古く、その規模でも雲泥の差があつて、同一には論じられないことは云うまでもないが、同種の協同組合として農協共販の問題点も考慮しながら、森組共販の実状と問題点をうきばりにしたいと思う。

まず共同販売の最も基本的な形は、生産者（又は販売者）対消費者（購買者）の関係である。そのうち消費者の性格によつて二つの形がある。具体的に述べると、

① 消費者が大口の産業資本である場合。鹿児島、熊本、大分の県連や単組で行つている坑木やパルプ材の共販がこれである。単組が単独でこれを行う場合、組合は組合員である各生産者より施業受託、販売或いは林産事業の形で生産物を取扱い、駅土場或いは工場着で消費者であるパルプ会社、炭坑へ直接納品する。しかしこれらの生産物は価格構成上、小規模取引は相当のハンディキャップがつく。周知の通り一般に報償金と呼ばれる価格のディスクリミネーションがあるからである。したがつて集荷能力に限界のある単位組合がこれを行うことは、価格の点だけでも相当の不利を覚悟しなければならない。

県連がこれを行う場合は集荷能力が大きいだけ有利である。しかし実際には県連が伐出、運送、販売過程に直接関与することはなく、販売事務、集荷事務を行うに過ぎないのが実状のようである。したがつて、生産物の大量販売によつて得られる利益といえば、その価格差が組合系統へ流れるということだけである。それも組合員である生産者に手取りの上昇となつて現われるというより、手数料として相殺されるという結果になつている。この種の共販の伸びなやみはこの点に一つの原因がある。又もともとパルプ材や坑木の対象となりうるような生産物が分散的であつて、共販体が個々の活動、例えば運送におけるトラック、船舶の利用事業に直接参加出来ない事情もあろう。

しかし結局は産業資本の原料乃至資材集荷機構が、消費者の面から整備されていて、生産者の共販はむしろ受動的な地位に立たざるをえないことが一つの大きなギャップになつてみるとみる。

② 消費者が小口で市場が分割されていて、組合が共販所を設けて販売を行う場合。大分県連、宮崎県連熊本県の単位組合などで主として一般材を対象として行つているものである。

大分県連で行つている共販に例をとると、県連の負担で県内に3カ所共販所を設け、定期的に市を開く。木材は原則として単組の施業受託（間伐選木のものから伐出までのもの種々ある）として単位組合から集つて来た間伐材である。代金は県連が短期資金として中金より借入れ、伐採前に組合員に仮渡される。

この形の共販では購買者（消費者）は中小の木材業者であり、①の形のように消費者が資本的に優位に立ち圧倒される場合と異なる。この点で共販の成立する可能性は大きいと云える。しかしここでも問題はある。少くとも定期的に市が開けるほどの規模の生産物を集めうる集荷規模を持たなければならないことが第1. 第2にその集荷範囲内の生産物が共販所を経由して販売出来る程度以内のコスト——具体的には運送コストの面で——を維持することである。即ち濃密な林

産物生産地であるか、濃密ではなくとも一度は林産物がその地点を通過しなければならないような地点において実績を競わなければならないことになろう。

共同販売は商業資本と競争すること自体にその目的があるのではない。しかし生産者である組合員が合理的と思う価格を実現させようとするれば、不可避的に競争の過程をふまなければならないまでである。そして結局は両者の経済的競争力、言い換えれば組合共販がその内部でいかにしてエコノミーを見出すかということが大きな課題となろう。

共同販売は原理的には、結局生産者が流通過程における商業資本の運動を規整し、つきつめていけばこれを揚棄するものである。その限りに於て、以上述べた二つの形は共通の地盤をもつと云える。しかし現象的には両者の果たす機能、又問題点はちがった形、ちがった過程を通つてあらわれるのである。

第1の場合、即ち林産物が生活資料としてでなく工業原料とか鋸業資材に使用される場合を要約してみる。この場合共販は各生産者にとつて小業者から買い叩かれることを考えればはるかに有利であり、この点で共販が推進される内部的な要因はある。しかしこの場合の共販は消費者側からの要請として購買の面から積極的に組織される場合が多い。組合共販は会社の集荷系列の中に組み入れられた一業者にすぎない。しかもその集荷機構は整備され、がんじがらめに組織化さ

れているのである。組合共販は現段階ではどうしても受身にならざるを得ない。組合共販がの中で地位を高めて行こうとすれば、商業資本との競争力を強めるために、技術合理化の壁を破りつつ発展しなければならない。しかし技術合理化の道さえパルプ会社が下請の業者に集材機購入の手当をするという一部の状況では、森組が独自でこの壁をつきやぶるということは容易でない。これが停滞の基本的な要因であろう。

第2の市場の設置による共同販売の方式は、第1の形のような産業資本とその集荷機構との直接の対決を避けた一般用材に指向したものである。この分野での流通機構においては、多分に前期的な要素を含むものであつて、業者によるマージンを排除することは相対的に容易である。大分共販の場合、行政や中金の強力なバックアップのあつたことは大きな力であつたが、その裏には成功すべくして成功した、このような要因があつたことを見落すべきではなからう。

したがつて、このような方式による共販は、一般に価値法則が純粹の形では貫くことの少い、即ち合理性の乏しい木材流通過程の現状では、大いに可能性がある。特に南九州ではもつと進展してもよいのではなからうか。

しかし最終的には、やはり産業資本と流通資本と組合共販との競争力、したがつてその組織力、資本金との対決が、その内部では解決出来そうもない大きな課題となつて残るであろう。

62. 「改良枝打鋸の使用に伴う作業者の疲労に関する研究（第1報）」

九大農学部 中島 能道・吉田 武夫

1. 研究の目的

従来使用されている作業道具を検討して、新しく改良工夫された道具を作り出す場合、それは作業者の心身の諸機構に適應する度合が、旧来のものより一層有利な形質を具えたものであることが必要である。例えば作業人員の縮減、能率の増進、作業強度の引下げ、疲労の軽減及び作業実施上の危険度の減少化等が当然に考慮されて改良されるべきであろう。

旧来の枝打作業における要素作業群の中で、「木登り」は高いRMRを示し、更にこれは相当の熟練を要し、又かなりの危険をも伴うものであるから、この点を考慮して、枝打を地上から行い得るように長柄の先に取付けて用いる「改良枝打鋸（仮称）」を導入し、

労作量及びTGE係数の変化によつて疲労度がどのように現れるかをフリッカー値により把え、併せて作業能率をも考慮に入れて、旧来の方法と比較実験を行い、これが基準作業量設定の資料とすることを目的とする。

2. 実験方法の概要

(1) 実験地とその概況

福岡県粕屋郡 九州大学粕屋演習林 新谷団地 第18林班の「ほ」

海拔約430m、概して西向の溪谷を占め、一部は南向の斜面をなし、傾斜角度は20°-30°。地質は主に秩父古生層で肥沃適潤であるが、一部に岩石の露出する所が点在する。作業の対象となる樹種は48年生のヒノ