

半商品を介した社会関係 ——イノシシ猟に関する社会学的考察

福田 恵（東京農工大学）

1. 「半」の思想と社会関係

近年、半所有、半栽培、半管理など、「半」を冠した用語がにわかに注目を集めている。もともとの語義からすれば、「半」は物事の中途、不完全を意味するから、必ずしも良いイメージを含意しているわけではない。だが最近では、近代という時代に対する疑問、反省から、「半」に積極的な意味づけを付与する機運が高まっている。

民俗学者の菅豊は、次のように述べている。近代という時代が、『半』所有・『半』管理などのあり方から、『半』のあり方を刮ぎ落とし、『全』へ切り替えようと奮闘努力してきた時の流れであった」と指摘し、共同資源管理（コモンズなど）の事例を念頭に置きながら、そうした今日的営為の中に、「あいまいさや不確実さを受け止め、人間の営為の極度な行き過ぎを是正する『半』の思想が貫かれている」とみている（菅、2009、153-154頁）¹。

また「半」の思想は、近代の中で画一化され、失われた「社会」を取り戻す指向性を有している。野生と栽培の間に位置づけられる「半栽培」の見直しを進める宮内泰介は、人間と自然との多様な関係性の背景に、社会の仕組み（所有制度、ルール、権利など）の深い関与を示唆している（宮内、2009、17-18頁）²。

以上のように、「半」の思想は、第一に、完全なる近代の遂行、達成を自省しその矛盾を緩和、再調整するものとして提起されたのであり、第二に、「半」の状態を安定化ないしは豊饒化させるものとして、「社会」（規範や人間の繋がりなど）の関与を想定するものだと言えよう。

本稿で取り扱う「半商品」は、半栽培や半所有などと異なる知的脈絡から想起されたものであるが、期せずして「半」の思想的意味合いを有している。経済社会学者渡植彦太郎によって提起された半商品という言葉には、近代的経済交換を自省し、その交換の中に「使用価値」と「技能」に基づく人間性を回復しようとする考えが織り込まれていた。

渡植は、「近代化の中核をなすものが貨幣経済の経済機構と科学技術との結合体」であるとみなす（渡植、1987、13頁）。その上で、この世の中の様々な諸価値をことごとく計量化して表現する経済価値に代えて、「人間性と結びついた労働」に裏打ちされた「使用価値」の重要性を指摘する。商品経済的生産物がもつ「量的性格」と「質的相違」のうち、後者の性格を取り戻そうとしたのである（渡植、1986、14-57頁）。また、知識の体系である科学技術に対して、肉体的修練と潜在的知能に裏打ちされた「技能」と、それによってつくられた生産物の「贈答的交換の復権」を提起している³（渡植、1987、7-114頁）。

渡植の考えは、内山節によって再評価され、一層具体化された。内山は、半商品を「商

品の合理性が貫かれていない」商品と述べている。つまり、通常、商品に合理性を与えるはずの生産・流通に要した労働時間が必ずしも想定されないというのである。芸人や職人、農家の例をとりながら、提供する商品の生産に「誇り」や「納得」の基準をもち、消費者もそれを「見抜く力」やこだわりをもっているので、できあがった商品は、労働時間を前提とした経済的合理性や商品の論理にはなじまない性格をもつ。また、作り手を源泉としながらも、受け取り手によってもその価値が左右される性格ももつ。それ故、商品固有の価値ではなく、「関係的価値」によって、半商品の使用価値は生起するのである（内山、2006、121頁）。

以上の渡植と内山の議論を踏まえると、半商品を「商品の取引において社会的な関係性を重視し、生産者の個性が残っているため、市場取引を超えた交換形態が相応しいもの」と集約的に規定することも可能であろう（野見山、2012）。社会的関係性、生産者の個性、市場とは異なる交換形態が半商品の要件であるとすれば、その詳細な内容こそが問われねばならない。

本稿では、半商品の一例としてイノシシ肉を取り上げ、その背後にある狩猟者の集団的性格と売買・贈答のあり方について、社会学的考察を加える。以下、半商品の一つの要である「社会関係」について、いくつかの規定と留意を加え、本稿の分析視点を整理しておく。

多種多様な人と人との繋がりのうち、「相互行為している2者間の関係」を社会関係とみることができる（安田、1981、21頁）。その際、それぞれの行為の意味内容ないしは動機がこの関係性を支えることに注意を向ける必要がある（ウェーバー、[1922]1972、7-42頁）。相互の意味や動機がずれたり、一致することによって、社会関係の性格は大きく異なってくるからである。

それゆえ、メンバーの主観的一体感に基づくような関係もあれば、利害の一時的一致に基づく関係もあるし、自由に参加しうる関係もあれば、効力ある秩序によって参加が制限される関係も生じうる（ウェーバー、前掲書、66-70頁）。また、一見、社会関係とは対照的な二者間の対立、葛藤、闘争も社会関係の一契機と見なすことも必要である（ジンメル、[1923]1966）。

以上のように、社会関係自体は、必ずしも継続的かつ調和的な共同関係であるとは限らない。重要なのは一体感や利害、開放や閉鎖の背後にある動機やそこに意味をもたらす文化的脈絡の性質如何であり⁴、対立関係も含めて関係性を読み解く視点にある。

以下では、イノシシ猟に関する先行研究を振り返りつつ、本稿の調査課題を明確化する（第2節）。その上で、イノシシ猟に関わる人びとの集団形成プロセス（第3節）と狩猟者の社会関係の性格およびイノシシ肉を介した交換の実態（第4節）を明らかにする。最後に、イノシシ肉という半商品を介した社会関係について整理を試みる（第5節）。

2. イノシシ猟研究の成果および調査課題

イノシシ猟に関する研究は、民俗学において多くの蓄積がある。柳田国男の初期の著作である『後狩詞記』は、宮崎県椎葉村におけるイノシシ猟の話を書き留めたものであり、とりわけ共同狩猟の手法と肉の分配慣行から、狩猟者の相互扶助的な性格を明らかにし、また数々の伝承から狩猟者の世界観が象徴的に示唆された（柳田 [1909]1997）。その後、狩猟の研究を継承した早川孝太郎は、猪に関する昔話や信仰、狩猟者の話など多数の伝承を収集した。このうち、猪の肝を買い受ける「猪買い」と狩猟者についても論及している（早川 [1926]1974）。同じく千葉徳爾は、イノシシの行動・習性などの生態に加え、狩猟者の心理や信仰、狩猟方法などを明らかにしたが、このうち、まき狩りを含む共同狩猟の解明は重要な成果の一つであった（千葉、1975）⁵。

一連の民俗学におけるイノシシ猟研究を俯瞰すると、柳田が企図した社会的な相互扶助と文化的な狩猟伝承（狩猟者の信仰、動物観、世界観などを内在化させた伝承）のうち、後者に傾斜したことで、狩猟者の社会的側面（ないしはイノシシ肉の売買などの経済的側面）に関する論及はごく限られてしまった。また伝統的な狩猟を題材とする方向に向かったため、近代以降展開していたはずの狩猟形態についても、十分議論されなかったといえる。

イノシシ猟の近代的変遷および狩猟の社会経済分析に関する端緒となったのは、地理学者高橋春成の研究である。高橋は、京阪神を起点として、中国地方に広がるイノシシ肉の商品化および食肉流通のプロセスに関する詳細を明らかにした（高橋 1980）。また、京阪神と島根県の流通ルートについては、高橋の他に神崎伸夫も明らかにしている（神崎 2001）。この流通ルートの詳細については、本調査の成果とあわせて4節で紹介する。

本稿では、島根県と兵庫県に確立されたこの流通ルートを考察の一対象として取り上げる。高橋と神崎が明示したとおり、1970年代から80年代の島根県におけるイノシシ猟の興隆は、流通ルートの確立によって支えられ、イノシシ肉の商品化も促進された。また、従来、両者によっても十分に把握されてこなかったが、同時期に生じた狩猟者の急増と狩猟集団の拡大過程は、狩猟者の経済的動機のみならず、複数の社会的動機にも支えられていた。本稿では、そうした社会的動機や社会関係の特質を特定することによって、イノシシ肉の売買や贈答の質的性格にも迫ることにしたい。

調査では、イノシシ猟をめぐる社会経済的特質を明らかにするために、以下の四種の調査を実施した（【表1】を参照のこと）。狩猟者調査：島根県安来市（旧伯太町および旧広瀬町）を中心とした狩猟者グループへの聞き取り（6名）、集落調査：同市伯太町下十年畑における住民への獣害および狩猟者との関わりに関する聞き取り（6名）、行政調査：県・市の鳥獣害部門での聞き取り・資料収集（3機関）、流通調査：兵庫県篠山市における猪肉店等での聞き取り（4名）である。主な調査期間は、2009年8月9日～11日（兵庫県篠山市）および2009年8月17日～8月23日（島根県安来市、旧伯太町、旧広瀬町含む）である。調査の方法は、インタビュー、資料収集などの質的調査による。

具体的な調査課題は、①狩猟者拡大の社会経済的および技術的背景、②狩猟集団の社会関係とその社会的性格（職業・職種、出猟者の数、参加資格、参加動機、利害対立・葛藤、一体感・継続性）、③イノシシ肉の商品化および売買・贈答の実態、以上三点とした。

3. 狩猟集団の形成過程

3.1 イノシシの出現と捕獲数の増加

【図1】は、島根県におけるイノシシの捕獲頭数を示したものである。1950～60年代には、200～600頭程度で推移（1962年1253頭のぞく）していたが、1970年代以降1000頭を超え、5000頭に迫る捕獲数に達している。内訳としては、「駆除」も増えているが、そのおよそ2～3倍が「狩猟」による捕獲であることがわかる。その後、1990年代から現在までは、イノシシの急増による「獣害拡大期」に相当し、駆除数、狩猟数とも激増している。現在、全国的に狩猟者の高齢化と減少が進んでいるとはいえ、狩猟先進県でもある島根では、狩猟集団による狩猟圧が他県以上にかけられていることも事実である。こうした狩猟集団は、歴史的に連綿とあったわけではなく、1970年代80年代にかけて急速に形成されたものである。それは、同時期に生じたイノシシの出没と当然関わっている。ここでは、該当する期間を「狩猟拡大期」とみなし、イノシシの出没後、いかに狩猟集団が形成されたかについて確認する。

島根県東部（特に安来市能義郡一円）では、一時期までイノシシが出没することはなかったという。鳥取県との県境沿いにある下十年畑の大谷集落では、次のようなイノシシの出没談がある。

【YK氏】「(イノシシが出没し始めたのは)昭和60年くらいから。(それまで)イノシシなんか見たことないけん。(島根で出るのは出雲市の奥の)多岐までだったな。」

「家のもんや年寄りが『お前、夕べ犬放したか』っていうけど、犬なんか放しちよらん。稲が倒されて、犬が踏んだもんかと思われた。同じようなことが続いて『そげな馬鹿な』って思ったら、結局イノシシだگان。かわいげな蹄の跡があつて。それまでここらへんのもんはイノシシなんて分からんだけん。」

【YG氏】「私が嫁に来たときには、おらへんかったけどね。いつの頃からか出だしたか。はじめはね、何がこげなことすうだあかって。田んぼのほう、輪っこのようになつちようし。畑で豆つくつちようし、豆がなくなるし、囃んで散らかつちようしね。なんだあかと思つて、不思議だったけんね。そうするとイノシシだと言うことが分かった。」

イノシシは島根県西部から東部へと中国山地沿いに広がっていった。大谷集落をはじめ、集落近辺での出没は1980年代中頃であったが、集落奥の山間部ではイノシシの拡大がもっと早かったと考えられる。伯太町の西隣の広瀬町では、狩猟者による次のような目撃談が

ある。

【KD 氏】「(昭和) 三十五年ごろから、イノシシがぼちぼち出だした。 (このあたりでは) MM が一番初めにシシを獲ちよるだけ。ほうでも六つ獲った言っとった。こまいもんから親から。そうしたら半殺しにしたシシが向かって来て、(仲間の一人から)『助けてごいてー』が始まった。結局、イノシシが半殺しになったのは、ほら、今みたいな、いい弾がないが。鉄砲はボロだし、弾も悪いし。なかなかその、コテンと死なんだが。」

狩猟者は、1960 年前後に山中でイノシシと遭遇しており、集団での狩猟を開始していたが、イノシシ用の装備はおろか、狩猟形態もままならず、イノシシの確保に手こずる状態であった。捕獲数がこの後、急激に上昇することになるが、その背景には、狩猟技術の改良、狩猟集団の社会的拡大、流通ルートの開拓といったプロセスがあった。

3. 2 狩猟集団の形成・拡大と猟法の改良

島根県安来市近辺において、最大の狩猟集団を形成したのは、旧広瀬町と旧伯太町および鳥取県旧西伯町に及んだグループである。

猟友会は旧市町村ごとに設置されるフォーマルな団体であるが、ここで記述するのは、あくまで出猟時に実際に繋がりを持ったインフォーマルなグループを指す。その概略については、【図 2】に示した。

総勢 30~40 名の狩猟者を記しているが、大型の出猟時には、小グループ (点線で明示) を母体として、その都度、狩猟集団を編成した。このなかで、グループ拡大の要になったのは、KK、KD、HR の 3 名である。以下、3 名の狩猟経験を記しながら、集団形成のプロセスに迫る。

【KK 氏】狩猟グループの中心人物の一人。昭和 17 年伯太町井尻生まれ。幼少の頃から、山遊びに興じ、小学生の時には町場遠方から来る猟師 (医師や金持ち) の山案内をつとめた。中学高校になると、率先して猟に出向いた。20 歳に狩猟免許を取って、一時期射撃に夢中になるが、弾代が必要以上にかかるため、猟犬に関心を移す。鳥猟犬の競技大会に出場し、県大会、西日本大会で何度も優勝を経験する。20 代にして、大会審査員となり、その役目に嫌気がさし、「シシもやっちゃろう」と思っていたこともあり、イノシシ猟に転身。県の猟友会長の紹介で和歌山の紀州犬を知り、以後紀州のシシ犬の見学・購入を皮切りにして全国各地を奔走する。良いシシ犬を確保し、グループ員に提供した。

【KD 氏】狩猟グループの中心人物の一人。昭和 2 年広瀬町生まれ。広瀬町における猪の出現情報を入手し、自らもイノシシ猟に乗り出す。猟のかたわら、安来市の有名料亭社長の誘いでイノシシ肉の料理法を考案し、安定的なイノシシ肉の入手ルート (島根西部) を開拓した。遠方のため肉の管理不足が生じ、結局失敗するも、自前の本格飼育に乗り出す。兵庫県篠山市のイノシシ肉業者 (O 社) と太いパイプを保持

した。飼育業で名を馳せた上に、山中で猪と格闘し、大けがを負い親指を失った武勇伝をもつことから、各地の猟仲間でも名が通っていた。

【HR氏】 狩猟グループの中心人物の一人。昭和8年西伯町生まれ。生家の相次ぐ火事により、幼い頃、山小屋で生活を送った。その生活のなかで、農林業の手伝いのかたわら、ウサギや鳥の狩猟【写真1】をはじめ、見切りや犬猟の技術を若くして身につけた。伯太町在住の親方筋の元で、建設関係の仕事につき、最終的に左官業を営んだが、その間も狩猟は続けた。結婚相手が広瀬町出身で、町内狩猟仲間のリーダー格にあたるMM氏の家と妻の生家が近隣であったため、西伯町、伯太町、広瀬町にまたがる人脈をもった。イノシシ猟が開始された頃には、「見切り」などウサギ猟の応用、狩猟者の紹介、打ち合わせ場所の提供など、グループ形成・拡大の上で重要な人的役割を果たした。

この狩猟グループが拡大したきっかけは、3者が体現した、①人的ネットワークの派生、②狩猟技術の改良、③流通ルートの確立という諸点にあった。以下、③については次節にゆずり、①②について詳述する。

まず①については、HR氏の経験からも分かるように、職業移動と婚姻関係、地縁関係の形成によって、町および狩猟の小グループを超える狩猟者の人的関係の網が生み出された。1960-70年代には、伯太町西伯町にイノシシが少なく、広瀬町などを主な猟場としたが、そうしたイノシシの目撃情報は、人脈を通じて西から東に流れ、大がかりの出猟時には東から西へ人が加勢するという体勢がとられたのである。この時期に生じた狩猟者の繋がりには、従来の狩猟とは異なり、町村（あるいは県境）や猟友会の縦割りを超える、横断的性格をもったといえる。後述のとおり、こうした狩猟者同士の横断的繋がりをベースとしながら、猟犬愛好家やイノシシ肉飼育・流通・販売業者、あるいは建設業者、左官大工の自営業者のネットワークなどが絡み合い、異業種かつ複数地域の相互接触・交流が図られたのである。

つぎに②については、高性能の猟銃、弾、トランシーバー、車両（トラック、ジープなど）などの調達・改良に加え、見切り、逃手とまき狩り、犬猟などの改良が必要であった。

【見切り】

猟は見切りにはじまるといわれる。基本的には、山の中で獲物の足跡を見つけ、巣や寝屋を確認する作業を指す。日頃の山通いや経験から、獣道、えさ場、住処を探し回り足跡を見つけ、その足跡から、ウサギやイタチ、テン、タヌキなど獣種を区別し、いつ頃の足跡か（当日、前日、数日前の足跡等）の判断を下した。突然方向転換し、数メートルも跳躍するウサギなどの場合には、足跡の微妙な角度から次の足跡を追うことになる。そうしたウサギ猟の見切りが、大型のイノシシにも応用されることになった。ただし、徹底した山通いと熟練した経験が必要であるため、信頼できる見切りはかぎられていた。こうした見切りの結果を待って、次にみる犬の仕掛け方、狩猟者の配置等が決められた。

【逃手とまき狩り】

ウサギやイノシシは、逃手（のて）と言われる逃げ道にそって、人間や犬から逃げようとする。動物ごとに逃手は異なり、それを熟知することが猟の生命線となった。ウサギとイノシシの逃手の違いについて、KD は次のように指摘している。

「ウサギだったら、イヌが待ちよって、ゆうべ餌をあさったところに（イヌを）放して、探しておこいで〔掘り起こして〕わんわんわんわんと追ってくる。（ウサギは逃げ道を）ぐるぐるまわるけん。おんた〔雄〕で発情期だったらとんでもないところまで跳んでいくけど、だいたいその山におるやつは、同じようなところをまわってくるけん、そこで待ちよって来るのをばーんと（銃で）獲る。それがウサギだけけん。イノシシは、なかには（一つの山道を）回るやつもおるけど、だいたいもう生息範囲は広いけん、一気にばーんと逃げる。それに足が速いから、待ちで撃とうとしても、つまあへん〔つまらない、どうにもならない〕。車で先行ったやなところの峠で、おーきな待ちをかけないけん。（逃げ道のことを）逃手（のて） っちゅうけど、ここらへんの者は、「かよい」っていう。通い道。「本通い」とか「枝通い」とか。全国的には逃手。その逃手を押さえて、そこにシシが跳んで来るのを待っていて撃つのが、まき狩り。」

イノシシ猟の一つの難しさは、イノシシの広い行動範囲に起因していた。そこで、広範囲に及ぶ大小の逃手（「本通い」「枝通い」）を把握し、どの当たりの逃手で獲物を集団で待つか（まき狩りの場所）が狩猟者間の重大な関心事となったのである。

【猟犬の確保】

猟犬はイノシシ猟に不可欠であった。広範囲に移動するイノシシを山中で追いかけることは、人間には到底難しく、犬の役割は殊の外大きかった。ただし、イノシシ猟に求められる猟犬は、鳥やウサギなどのように追いかけて吠える能力のみならず、多くの力能が求められた。猟犬確保のために、全国を駆け回った KK 氏は次のように述べている。

「イノシシは向かってきてイヌをぶち切る牙があるしね。イヌはケガすうし、死ぬし。その（気持ちの）弱いイヌではダメで、腰の強い、とにかく粘りのあるイヌじゃないといけん。・・・略・・・ウサギ犬を使っても、狸犬を使っても、みんなあんなもんイノシシがえらい音させて捲ってきたら、もう全部尻尾巻いてよう行かんわね。恐れてね。それからシシ犬って言うのは、根性がないといけんし、粘りがあって、向かって行くし、駆け引きやるしね。だいたい、おおざっぱに言うといノシシ猟の犬は4種類に分けられる。大きくは、**絡み犬**と**追い犬**。絡み犬には吠え止め、絡み止め、咬み止めとがある。「吠え止め」って言う犬は、シシが止まっちゃってごすと、山のところ探いて行って、イノシシが藪のところにおると、わんわんわんわんってやって、・・・略・・・どーっと犬を追っかけて来ると、犬が逃げる。そいつを待ちよって（人が）撃つのがまあ、吠え止め。寝屋（藪などが鬱蒼とした住処）が多いところでやる。それから「絡

「み止め」っていうのは、今度は寝屋でわんわんわんわんと吠えて、シシが怒って捲ってくると、うまいこと逃げて、またシシが（崖の上などに）上がりかけると、足をがばっと咬む。だんだんだんだん、けんかして、谷に落として。逃げかけると咬む。逃げかけると咬む。シシが向かってくるときには、わんわんわんわんって。これがいわゆる絡み。これが芸の最高。いい芸としたものは絡み。それから、「咬み止め」というのは、パワーの強い犬で、見つけたら、がばあっと咬んでいく。ぶら下がって、とにかく咬んで咬んで、咬む犬。だいたい、止め犬は、吠え止め、絡み止め、咬み止め。あとは「追い犬」だね。止めるのではなく、追ってわんわんわんわん。ウサギを追うやに追っていく犬。

イノシシ猟には、猟場の状況に応じた犬の活躍が必要であった。逃手を追うスタミナのある犬ばかりではなく、イノシシの足止めをして人に居場所を教えるために吠える犬、また咬んだらなかなか離さないパワーのある犬、なかでもイノシシと絶妙の駆け引きをする「絡み止め」の犬はシシ犬としては最高とされた。こうしたバランスの取れた犬の組み合わせがイノシシ猟の隆盛とともに盛んに試されたのである。

以上のように、HRを中心とした人的ネットワークの派生によって、イノシシ猟に関する情報共有や狩猟者の交流・調達が可能となり、さらに近代狩猟技術の導入と、見切り、逃手、まき狩り、猟犬など在来の狩猟技術の継承・改良によって、捕獲技術は飛躍的に向上し、狩猟者集団も拡大の一途を辿ったのである。次節では、このように形成された狩猟者集団がいかなる社会関係を保持し、どのようなイノシシ肉の売買・贈答をしていたかについてふれる。

4. イノシシ猟の社会経済的側面

4.1 狩猟者の職業特性

イノシシ猟に関わる狩猟者の社会関係は、通常、農山村でみられる人的繋がり（例えば、家族・親族、地域組織、農業組織等々）とは大きく異なっていた。

そうした関係性の前提となる狩猟者の職業・業種の特徴をはじめに押さえておきたい。【図1】をみると、まず目につくのは、建設業（土木建築、鉄工）、運輸業（貨物運送）などの業種である。安来市の建設会社F組、A建設、西伯町の運送会社T、N、鉄工会社Mなどがそれに該当する。いずれも中小規模の会社であり、KT、AG、TN、MYなどは、経営者（ないしは役員）である。彼らは昭和30年代から50年代にかけて、会社を興した「成功者」であり、なかでも従業員を抱える者は「社長」「親方」などと呼称された。イノシシ肉を譲り受けたり、知り合いの狩猟の話聞きつけ、興味本位と趣味の延長線上で、「箔をつける」ためにはじめた者が多い。多くの勢子が必要な際は、各会社の従業員に声かけられ、一時的に参加する者もいた。

今ひとつ建設関連で言えば、大工、左官などの職人層は無視できない存在だった。広瀬町のFM、伯太町のHR、TH、TG、KK、HB、YM、西伯町のISは、いずれも従業員を抱え

ない自営業者である。彼らは一人仕事を基本としたが、大工左官の仲間内で独自の人脈を保持していた。大工の仕事が終われば、懇意の左官が現場を引き継ぐことは少なくなく、大工同士、左官同士でも大きな仕事になると加勢し合うなど、お互いの繋がりが密であった。イノシシの出没情報は、こうした大工、左官によってもたらされるケースが多かった。定期的に仕事現場を変え、方々の農家や地域の人と接触する機会があったため、しばしば有力な情報が得られたのである。彼らが狩猟をはじめた理由は多種多様であるが、大半の者は猟を冬季間の収入源として期待していた。島根県鳥取県の山間部では冬場になると、積雪の影響で大工・左官の仕事は減少傾向にあり、なかには月の収入が10万円以下になる者もいた。そこで、様々な仕事で穴埋めすることになるが、狩猟は一つの有力な手段であったといえる。彼らのなかには、イノシシ猟を始める前から、毛皮、羽毛、食肉、剥製用に鳥やウサギ、タヌキ、テンなどの狩猟を手がけた者がおり、その後のイノシシ猟の技術的中心になっていった。

狩猟者のなかには林業従事者も散見された。森林組合作業員が、広瀬町3名（FM、AK、FW）、伯太町1名（KO）、西伯町1名（ED）、製材業者も広瀬町に1名（MM）いた。彼らは、山仕事の最中にイノシシの足跡や寝屋を目撃することが多く、山中の移動にも慣れていたため、欠かせない役割を果たしたといえる。

このほかにも、パン屋、縫製業、理髪業などの自営業者、ガソリンスタンド勤務、郵便局員、農協職員なども含まれたが、ほとんどは仕事の繋がりから狩猟に参加したわけではなかった。彼らは、隣人や同級生、その他の知人などに連れられて狩猟に興味を持った者が多い。

概略、狩猟者の職業特性についてふれたが、農山村部に居住しているわりには、農業従事者はごく限られていた。伯太町母里地区や井尻地区の各グループは、いずれも農業者から構成されており、それぞれグループ単独で出猟することが多かった。前者は、ウサギ猟が専門のグループであり、後者は狩猟好きのNZが中心となって、隣近所の仲間と結成したグループであったが、ともに冬場に大がかりなイノシシ猟に参加することはほとんどなかった。このほかにも元農業者や第二種兼業農家も若干含まれたが、建設業者や運送業者、大工、左官などがあくまで中心であった。こうした棲み分けは、次に述べるように、狩猟者と農業者が持つ社会特性が大きく異なることも背景にあったと考えられる。

4. 2 狩猟者にみる社会関係の諸相

狩猟者集団は、どのような人的繋がりを保持したのだろうか。以下、出猟者数、参加資格、参加動機、利害対立・葛藤、一体感と持続性に着目して、その社会的性格を記述しておく。

【出猟者数】

イノシシ猟が隆盛を迎えた頃、狩猟者仲間は拡大の一途を辿ったが、出猟時に、すべてのメンバーが参加したわけではなかった。出没情報に応じて、メンバーがその都度、入れ替わり立ち替わり集められたからである。例えば情報が定かでない場合は見切りもかねて、数人で出猟することもあったが、確実に群れ数頭がいるというケースや 100kg を超す大物がいるような場合は、10~20 人程度、時には 30 人前後の狩猟者がかき集められた【写真 2】。猟場が居住地の近くか否か、仕事の都合や人の相性、犬の相性によっても、参加者は増減した。

【参加資格】

新たな仲間を加える際には、グループの中でそれなりに出猟経験のある者が紹介者となった。会社経営者や役員が従業員を連れてくるケースや近所の知り合いや同級生、仕事仲間を連れてくるというケースがよくみられたが、猟銃免許をもって間もない者は、勢子や「待ち」（まき狩りで最も補佐的な役）などに回された。参加自体は知り合いのツテでできたとしても、狩猟への本格的な参入は段階的に与えられたのであり、特に捕獲時の重要な役どころは経験豊富な狩猟者に一任された。

やや例外的ではあるが、遠方の猟師が参加するということがあった。例えば、1975 年前後に、島根県中部の多伎町から数回の応援（3 名程度）を得ていたが、これは、近辺でイノシシの姿が消え、出猟機会がなくなったことから、KK のツテを辿り、イノシシのメッカ島根県西部（川本、多岐、日原、津和野など）に狩猟の遠征を行ったことがきっかけとなっている。他所の猟場であるから、段取りは先方に一任されたが、猟場での腕や人、犬の相性が良ければ、関係は長く続いた。KK のように猟犬の情報に精通する者や HR など優れた見切りの技をもつ者は、他所の猟場でも歓迎されたわけである。情報と技術を持つ猟師同士は、異なる参加基準で判断され、知り合いさえいれば比較的容易に他所の狩猟グループに参加することができたのである。

【参加動機】

つぎに、各狩猟者の参加動機についてであるが、この点は先にみた職業特性との関わりからとりあえずみる必要がある。いずれの狩猟者もイノシシを捕獲したいという点で考えは一致するが、狩猟を趣味の延長線上で捉えるか、それともなにかの生活の糧と捉えるかでその姿勢は異なってくる。例えば、建設、運送会社の「社長」や「親方」にとつては、一つの趣味や道楽に過ぎず、「箔を付ける」ための機会かもしれないが、冬期間の一収入源として捉える自営業者にとっては「小銭を稼ぐ」千載一遇のチャンスとして狩猟は映っていた。

ただし、そうした何らかの目的を持っている場合、狩猟はあくまで手段にすぎないが、なかには、知らず知らずのうちに狩猟自体が目的となる者も少なくなかった。例えば、大工や左官のなかには、仕事があるにもかかわらず猟期解禁となる 11 月半ばから、仕事をキ

キャンセルして出猟し続ける者もいたし、噂が回り猟期中に仕事がほとんど回ってこないという悪循環に陥る者もいた。また「社長」や「親方」も本業そっちのけでのめりこみ、従業員を連れ回すようなことも少なからず生じていた。

【対立・葛藤および関係の流動化】

狩猟が猟師を虜にする理由は、捕獲時の興奮や達成感にあったことは間違いない。だが、出猟までのプロセスをみると、様々な利害が対立し、参加者の葛藤が生じていたことも見逃せない。例えば、前日の見切りを終えた後、猟の方法について相談の場が設けられたが、逃手の検討や犬のかけ方、まき狩りの布陣をめぐって、参加者の意見が割れ、仲違いや口論になることも少なくなかった。誰しも獲物を仕留めたいわけだが、まき狩りで決定的な場所（最有力の逃手や予定の追い込み場など）を任せられる者は限られていた。趣味の延長でありながら獲物を仕留め箔を付けたい者、本人は気づいていないが射撃能力が落ちてきたベテラン猟師、それぞれの小さな狩猟グループを率いるリーダーの面々、なけなしの金で新たな銃や犬を購入した自営業者など、一筋縄ではいかないメンバーを二番手三番手の場所で待つよう説得するためには、それ相応の話し合いが必要となったのである。

話し合いは、日常的な地位や経済力で決まるわけではない。例えば、「社長」や「親方」であっても猟場ではただの人であるから、下手な口を聞けば、ベテラン猟師にたしなめられ一蹴された。実質的にグループを引っ張り、場を取り仕切る熟練狩猟者に対しては、無条件に尊敬の念が向けられたのであり、そこには仕事上の関係や日常生活では起きないような上下関係（ないしは関係の流動化）が生じしえたのである。

しかしながら、長い話し合いの末に決められたとしても、段取り通りに事が運ぶとは限らなかった。逃手の予想や犬を仕掛けるタイミングを間違えれば、追い込みの場所はズレてくるし、イノシシの逃げ方次第で、思わぬ人物が獲物を仕留めることは珍しくなかった。「損して得取れ」「マチ（条件不利な場所・役割）の運」といった一種の役割関係の逆転現象が、狩猟者に興奮をもたらしたのである。

ちなみに捕獲したイノシシの肉は、以上の役割分担や上下関係があったとしても、平等に分けられた。同量の肉に分けても、多少、良い部位、悪い部位が不均等にならざるをえなかったので、くじ引きやジャンケンで優先順位を決めた。時には最も年輩の狩猟者や活躍した者が先を取ることを許されたが、基本は平等であった。

補足的だが、対外的関係性についてもふれておく。狩猟者は、周囲の人びとから「箔」のある者としてみられた反面で、一風変わった存在として見られた面もある。動物を殺めるという行為や解体時の作業がそうした意識の根底にあると言う狩猟者もいた。狩猟者のなかには、仕事や結婚の都合で地域内で移動経験をもつ者がおり、「よそ者」としてみられていた向きもある。一戸建ての家や農地などの土地がなかったため、当時、隆盛しつつあった建設関係の仕事や職人の世界に身を投じてきた者も少なくない。なかには、「鉄砲うち」というだけで、意図しない差別的待遇を受けた者もいた。狩猟者が、猟に没入し関係の流

動化や役割関係の逆転を求めたのは、こうした潜在的葛藤への対処とも受け取れる。

【一体感と持続性】

こうした状況下で狩猟集団の一体感や関係の持続性も理解する必要がある。狩猟集団はその都度メンバーが寄せ集められたため、限定されたメンバーで長期的に一体感を保つことはきわめて困難であった。多くの狩猟者が口にするように、狩猟の興奮や達成感が強い欲求となり、狩猟者に独特の一体感をもたらしていた。ただし、一見本能的にみえる欲求の中身をみえてみると、イノシシ猟に付きものの役割分担とそれをめぐる個々の利害や対立、また二番手三番手の予想もしなかった獲物獲得、さらには日常生活では味わえない尊敬のまなざしと関係の流動化といったきわめて社会的な動機付けが狩猟のプロセスに埋め込まれていたことも明らかである。そうした関係性の変化（あるいは逆転）を孕んだ一体感は、強烈な興奮を狩猟者にもたらす反面、時折吹き出す地位や経済状況の違い、あるいはちょっとした言葉の綾や「喜怒哀楽」の激しさ故に、すぐにでも崩れかねないものであった。頻繁に猟仲間を変えたこともそうした集団的性格の故である。その意味で、狩猟者は「離合集散」を基本としながらも、イノシシ猟の前後に生じる強力かつ定期的に訪れる「一体感」に身を置いていたといえる。

4. 3 イノシシ肉の商品化と売買・贈答

狩猟者集団が拡大した背景として、イノシシ肉の売買・贈答が活発に行われたこと、また大都市圏との流通ルートが確立されたことは無視できない点である。調査対象グループのなかにも、狩猟者集団を核とした相当数の売買、贈答が確認されたし、また後者についてはKDがイノシシの飼育業を開始して、京阪神との繋がりを深めていた。

ここでは、まず高橋（1980）、神崎（2001）の指摘および本調査の聞き取り結果にもとづきイノシシ肉の流通プロセスと商品化の実態について確認しておく。

京阪神を中心としたイノシシ肉の流通、商品化の近代的起点は、明治後半期にまでさかのぼる。兵庫県篠山町（現篠山市）における聞き取りによれば、イノシシ肉は古くから食されていたが、明治期に町内のT店が取り扱ったのが商いの始まりとされる。明治末に篠山近隣に軍隊（歩兵第70連隊）が配置され、イノシシ肉が滋養強壮用の食事（ないしは薬用）に出されたのが一つのきっかけとなり、篠山一帯で消費が拡大した。当時の仕入れ先は「篠山から30km圏内」であり、もともと「年間の取扱量は100頭以下」だったが、明治末には「200～300頭に増加」、その後、冷蔵庫の導入により昭和30年代には1000頭、「自動剥皮機や大型冷蔵庫などの技術革新」により、現在は「4000～5000頭に達した」（神崎、前掲書、273頁）。この過程のなかで、1960年頃より本格的に「捕獲猪の商品化」が始まり、1975年頃「肥育猪の商品化」がなされたという（高橋、前掲書、74頁）。島根県と篠山の間で流通ルートが確立されたのは、やはり肥育体制ができあがった1975年前後と考えられる⁶。

1970年代後半には、捕獲イノシシの約3割が売却され（高橋、前掲書、74頁）、1990年代には、西日本を中心としながらも全国的なイノシシ肉の商品化がなされるに至った（神崎、前掲書、263頁）⁷。

この際、商品化と流通ルートには、「地元の温泉地などの食堂や旅館、あるいは食肉店などに出荷される場合」と、「兵庫・福岡・奈良などにある猪問屋に出荷される場合」があった（高橋、前掲書、80頁）。聞き取り結果からも、狩猟者-小売業というローカルな流通と、狩猟者-仲買人-問屋-小売業という広域的な流通があった点が確認された⁸。

さて、以上の流通ルートのなかで、イノシシ肉は商品としてどのような性格を保持したのだろうか。商品化されたとはいえ、牛肉や豚肉、鶏肉とは異なり、イノシシ肉全体からいえば1970年時点でも推計約3割が売買される程度であった。大半は自家消費されていたのである。さらにいえば、売買されたイノシシ肉も、地元の流通については、「売手である狩猟者と買手である旅館・食堂などとの間に、すでになじみの関係」（高橋、前掲書、80頁）ができていたわけであり、市場を介した商品としての側面をもちながら、人間を介した関係としての意味合いも濃厚に保持した。

以下、広域流通と地元流通、贈答の実態について、狩猟者グループの諸事例からその内実を把握しておく。広域流通と地元流通については、地元取引きから京阪神との取引きもこなしたKDの例が参考になろう。

【地元料亭と兵庫県篠山との取引き】

KDは、先にもふれたとおり、猟のかたわら、イノシシの飼育を始めた人物である。KDの自宅の近くには、鷲ノ湯温泉という温泉地（隣接する足立美術館とともに県内屈指の観光地）があり、数軒の有名料亭が軒を連ねていた。その内のY料亭社長の誘いでイノシシ肉の料理法を考案し、イノシシ肉を料亭のメニューに加えた。イノシシの調達先は島根県西部に定め、浜田市に集荷し、料亭に送らせた。しかし、遠方にある集荷先の肉の管理が直接できなかったことから、肉のなかに質の悪い肉（発情期の雄ややせた雌など）が混ぜられたことで評判を落とし一旦は断念することになった。

ただし、この直後に自前で肉を料亭に提供することを思い立ち、すぐにイノシシの飼育業を開始した。飼育のための従業員は、料亭社長のツテで確保し、設備面などでも協力を得た。1970年代半ばに着手した飼育が軌道に乗りだした頃、「狩猟界」という雑誌に情報交換欄があり、KDは「イノシシの子譲ります」「犬譲ります」などの記事を出していた。また当時、イノシシの飼育はまだ珍しく、多くの「武勇伝」をもっていたKDは猟仲間ではちょっとした「有名人」でもあった。

狩猟界の情報や噂を聞きつけた兵庫県篠山のO店（戦後以降、全国最大のイノシシ肉問屋に成長）から接触があり、取引きが始まった。直接、KDのもとに来たのは、岡山の「買い子（仲買人）」で、初回の取引きで一頭分の肉を5万円を持ち帰ったため仰天したという。当時1kgあたり、1万～1万2000円で取引きされており、その後は1回の取引で200万～300万円を手にした。飼育頭数も最高で100～150頭に達した。当然、地元料亭よりも、篠山に送るほうが圧倒的に多くなった。飼育向きの猪の選定、伝染病の予防、客の希望に沿った脂のせ方を体得するなど飼育方法は自己流ながら改善されていった。

ピークは1980年頃に訪れたが、こうした高値の取り引きを耳にして、中国山地一帯で飼育業を始める者が激増し、肉質や脂のりを判断できない業者や豚を掛け合わせる業者まででてきた。みるみる間に値崩れを起し、1kgあたり5~6000円に落ち込んだ⁹。岡山の「買い子」との売買は減ったが、狩猟もこなし「気があう」相手でもあったので、猟のための山歩きや犬の訓練などをして付き合いを続けた。この「買い子」からはたびたび猟犬を譲り受けることになった。

KDの例をみると、地元料亭のためにおこなったイノシシ販路の開拓（および挫折）と飼育業の開始が呼び水となり、篠山の間屋との取り引きが始まっている。地元最大の料亭需要が供給体制を整備させ、全国最大の消費地との結びつきを生じさせたのである。1980年前後における、1万~1万2000円/kg、1回で200万~300万円という高値の取引が、イノシシ肉の商品化を後押ししたとことは疑いない。その中で重要な役割を果たしたのは、KDと料亭社長との関係、またKDと岡山の買い子の懇意な関係であったといえる。

こうしたKDをはじめとした関西との取り引き量は、実際には捕獲イノシシ全体量のごく一部に過ぎなかった。先にも示したとおり、地元料亭など小売業への売却を含めても3割程度であった。また、飼育業をしていない一般の猟師は、大量に京阪神等へ送る手だてはないため、必然的に地元での売買か、自家消費、あるいは贈答に向かうことになった。次に、一般猟師の売買、贈答の例から、大半のイノシシ肉が辿ったゆくえについてふれておく。

【地元売買、自家消費、贈答の事例】

大工や左官を始め冬場の「小銭」を稼ぎたい猟師は、イノシシ捕獲直後に良い部位をなじみの料亭や飲食店を訪ね歩き、買い受けてもらっていた。ある猟師は、新聞やローカル紙などで、牛肉のグラム当たりの値段をみてから料亭（KDとの付き合いがあったY料亭など）に向かい、相対で時価交渉をおこなった。上質の肉は、「牛の上ロースくらいの値段」で落ち着いた。料亭側もただ待つだけではなく、良い肉の部位や季節に応じた脂のりを熟知している猟師、あるいは評判のいい名うての猟師を信頼し、互いのつながりを作ろうとしていた。

このほかにも、個人的に高値で買い受ける「上客」なる人びとがいた。例えば、町医者、町会議員、その他地元の有力者などである。彼らは猟師にとって、料亭と同じくらい優先順位の高い買い手であった。

飲食店に対する売値は様々だった。日頃、よく通う店に対してはただ同然で売ることもあったし、人づてに店から頼まれた場合には、「そこそこ」の値段で売っていた。こうした飲食店は、常時、イノシシ肉を看板にしている店というよりは、冬場、なじみの客を喜ばせるために買い取るケースがほとんどだった。猟師の中でも、空威張りや自慢話ばかりする者は敬遠されたが、狩猟の場面（見切りの成功・失敗、犬の活躍やイノシシとの戦い、猟仲間の協力や内輪もめなど）を臨場感豊かに伝え、喜怒哀楽に満ちた語りをする者は歓迎された。そうした飲み屋で「本物の鉄砲うち」とみられたことで、「上客」や「常連」をつくり、思わぬイノシシ肉の取引を呼び込む者もあった。

猟師はもちろん自宅でイノシシを食すこともあった。捕獲直後に、猟師仲間、家族などで鍋、ステーキ、

刺身にするなど様々な料理法を駆使して、イノシシを食した。ただし、連日イノシシを食べるような機会は減多になかった。イノシシが捕獲される機会は、猟期のなかでも数回であり、猟師自身にとっても「珍しいもの」だったからである。そのため、一度に食べるのではなく、余った肉は必ず冷凍保存して、冠婚葬祭や家族にとって大事な日に解凍し味わって食べるような雰囲気があった。「珍しいもの」は、猟師同士の内輪もめやすれ違いの時、妻が肉を持って行くなどして関係を修復するときにも用いられた。また引退した猟師や亡くなった猟師の家族への「お礼」や「思い出（話）」、あるいは病気やけがの「見舞い」にも扱われた。

冷凍肉は家族や仲間うちばかりではなく、それ以外の人びとにも、ちょっとした「贈答品」や「手みやげ」として贈られた。売買や自家消費よりも、むしろ贈答のために狩猟を続けていた者も少なくなかった。例えば、大半の猟師は、仕事場の仲間に積極的にイノシシ肉を分け与えており、隣近所や知人に譲ることもしばしばであった。大工や左官などの猟師は、仕事の依頼主（かつての依頼主も含む）に譲渡し、代わりに物品をもらうケースが多かった。大半の場合、相手は農家であったから、米や野菜などが手渡された。ある猟師は、「鉄砲うち（イノシシ猟）を始めてから、米を買ったことがない」、「30kg の米（ほとんどは古米、古々米）を2つ3つもらってくることはざらだった」「（収入が減る冬場も）米などあれば何とかする」と語っている。こうした非狩猟者への積極的贈答は、物々交換としての経済的意味や相互扶助ばかりではなく、「鉄砲うちもわるもんじゃね〔悪い者ではない〕」という狩猟へのマイナスイメージや猟師が抱える潜在的葛藤を緩和する役割も果たした。

以上のように、狩猟者は、料亭、上客を相手に一定の相場でイノシシ肉を売却したが、飲食店の場合には自らの関係の濃淡、世話になっている程度によって値段は上下された。また「本物の鉄砲うち」とみなされることで、高値の取引を引き寄せる者もいた。イノシシ肉は狩猟者にとっても貴重な珍味であったから、自家消費は捕獲時と重要な飲食機会に限られていた。「珍しいもの」であったから、内輪もめなど関係修復や引退猟師、（亡くなった）猟友の家族、傷病中の猟師などへの「お礼」「お見舞い」としての意味も持った。

また仕事場、近所、知人への贈答も盛んだった。特に農家との相互贈答によって、冬場の大工・左官の最低限の生活を支える糧ともなった。イノシシ肉は、身近な人間関係を円滑化させる潤滑油であり、狩猟者の潜在的葛藤を緩和し社会的信頼を穴埋めしていくための貴重財でもあった。このようにして、イノシシ猟の拡大とともに、肉の贈答は急激に広がったのである。

5. おわりに

本稿では、半商品を介した社会関係の一特質を明らかにするために、島根県におけるイノシシ猟の事例から、狩猟集団とイノシシ肉交換の社会学的考察を行った。以下、冒頭で掲げた三つの調査課題にそって結果をまとめ、イノシシ猟研究における位置づけと半商品としてのイノシシ肉の学問的な意義と射程を明らかにしておく。

【狩猟者拡大の社会的技術的経済的背景】

1970年代におけるイノシシの捕獲数の増加は、狩猟者の急増と連動していた。より多くの人員と諸種の技術・情報を必要としたイノシシ猟師の社会的繋がり、従来の狩猟とは異なり、町村（あるいは県境）や猟友会の縦割りを超える横断的性格をもった。猟犬愛好家やイノシシ肉飼育・流通・販売業者、あるいは建設業者、左官大工の自営業者の人脈などが絡み合い、異業種かつ複数地域の相互接触・交流が図られたのである。3町にまたいだHRの人脈はそうした複合的な人的ネットワークが生起し、派生していく一起点であった。

狩猟技術の点では、猟銃、銃弾、トランシーバー、車両（トラック、ジープ）などの近代技術の導入と、見切り、逃手の見極め、まき狩り、猟犬など従来の狩猟技術の継承・改良によって、捕獲技術は飛躍的に向上し、狩猟者集団の拡大を後押しした。

経済的には、1980年前後からイノシシ肉の流通開拓、商品化の動きも進行していた。地元料亭を中心とした消費拡大とイノシシ販路開拓（および挫折）、飼育業開始などの試みが、全国最大の流通拠点として成長しつつあった兵庫県篠山（問屋）の目にとまり広域的な取り引きがはじまった。KDの例のように、1980年前後における、1万～1万2000円/kg、1回で200万～300万円という高値の取引が、イノシシ肉の商品化を後押し、狩猟の拡大を側面から支えたのである。その際、KDと料亭社長との関係、またKDと岡山の買い子との懇意な関係は、流通を支える重要な人的要件であった。ただし、島根県における売買取引量（地元料亭などへの売却含む）は、捕獲イノシシ全体量のごく一部（3割程度）に過ぎなかった点に留意を要する。

【狩猟集団の社会関係とその社会的性格】

狩猟者は職業・業種的には、建設業（土木建築、鉄工）、運輸業（貨物運送）、また大工、左官などの自営業層、林業従事者などを中核としていた。出猟者の数は、その都度、入れ替わり立ち替わり集められ、数人の時もあれば、10～20人程度、30人に迫ることもあった。参加自体は知り合いのツテ伝いになされ、狩猟現場への参加機会は段階的に与えられた。

ただし、情報と技術を持つ猟師は、知り合いさえいれば比較的容易に遠方のまったく別の狩猟グループに参加することが可能だった。

参加動機については、狩猟を趣味の延長線上で捉え、「箔を付ける」ための機会と考えるケース（例えば、「社長」や「親方」など）、冬期間の一収入源として捉えるケース（例えば大工や左官などの自営業者）があり、この中には狩猟自体が目的となる者も少なからずいた。

狩猟者は、様々な利害や葛藤も抱えていた。猟法に関する相談の場では、逃手の検討や犬のかけ方、まき狩りの優先的な場所をめぐって、それぞれの考えがたびたび衝突した。そうした話し合いおよび猟場では、日常的な地位や経済力に基づく関係は流動化し、熟練狩猟者に対する尊敬や支持に支えられた上下関係が場をおさめる上で重視された。ただし、

狩猟者のなかには、周辺地域からこの地に移入し、田畑や一戸建ての家などない「よそ者」も多く、イノシシを含めた獣の殺傷および解体作業の印象から意図しない噂や差別的待遇を受ける者もいたため、そうした潜在的葛藤への対処から、益々猟にのめり込んだことも否定できない。

狩猟者の関係性は、限定されたメンバーで長期的に一体感を保つことがきわめて困難であり、基本的には「離合集散」の性格をもちつつ、日常生活では味わえない尊敬のまなざしや関係の流動化、条件不利の中での幸運といった社会的動機に裏打ちされ、イノシシ猟特有の定期的かつ強力な一体感を生起させた。共同狩猟に加え、捕獲肉の平等な配分などは、狩猟場に一体感をもたらす主要な結合契機だったといえる。

【イノシシ肉の商品化および売買・贈答の実態】

狩猟者は、料亭、上客を相手に一定の相場でイノシシ肉を売買したが、飲食店などの場合には自らとの関係の濃淡、世話になっている程度によって値段を設定した。飲み屋などでの話や噂を通して、猟師の技能・ワザ・勘に一目置き、売り買いする人びとも少なからずいた。またイノシシ肉は狩猟者にとっても貴重な珍味であったから、自家消費も重要な飲食機会に限られたし、また、猟師間の内輪もめの時の関係修復や引退猟師、(亡くなった) 猟友の家族、傷病中の猟師などへの「お礼」「お見舞い」としても活用された。また仕事場、近所、知人への贈答や農家との相互贈答(物々交換)など、人間関係を円滑化させる潤滑油、狩猟者の潜在的葛藤を緩和し社会的信頼を穴埋めする貴重財ともなった。

【イノシシ猟研究における位置づけ】

高橋と神崎が明示したとおり、1970年代から80年代の島根県におけるイノシシ猟の興隆は、流通ルートの確立によって支えられ、イノシシ肉の商品化も促進された。ただし、高橋も指摘したとおり、商品化して流通した肉は捕獲イノシシの一部にすぎなかった。本調査で明らかになったのは、地元の飲食店などに対しては、狩猟者との関係性で値段が決まっていた点、またイノシシ肉の多くが自宅で冷凍され、家族、狩猟仲間、周囲の知人、農家、(大工、左官の)仕事先などへの贈り物として珍重された点であった。柳田国男が明らかにした分配慣行や相互扶助が形を変えながらも、イノシシ猟の興隆に伴い、多彩な贈答慣行の形成・拡大をもたらしていたのである。狩猟者は、単に商品化という経済的動機や(本稿では扱えなかったが)文化的信仰や世界観のみによって狩猟に向かったわけではない。そこには、贈答を中心として生起するさまざまな社会的動機(「箔を付ける」という理由や猟自体に埋め込まれた「尊敬の念」や「関係の流動化」、「条件不利の中での捕獲」など)が介在したのである。イノシシ猟研究においては、狩猟者の総合的(経済的文化的技術的社会的)解明を目指す場合でも、また獣害の拡大を背景とした今後の狩猟の再生、普及を見据える場合でも、狩猟に埋め込まれた社会的動機や狩猟者間の社会関係の更なる解明が不可欠となる。

【半商品としてのイノシシ肉：その意義と射程】

イノシシ猟を介した社会関係を明らかにしたことで、イノシシ肉が半商品としての性格を濃厚に保持したことも確認された。第一に、イノシシ肉の商品化が積極的に試みられたものの、渡植彦太郎が半商品に見出した「贈答」の意味をより強く有していた。市場や小売店に並ばない「珍しいもの」であればこそ、「お礼」「お見舞い」「おみやげ」、物々交換、関係改善、葛藤の緩和などの社会関係財としても、有効に使用できたのである。

第二に、売買や贈答の際には、熟練した狩猟者の「技能」（見切りの勘や犬の鍛錬、狩猟者の統括、肉の仕分け能力など）を高く評価したり、尊敬する人びと（料亭社長、飲食店経営者、「買い子」あるいは猟仲間やその他知人など）がいた。狩猟者ばかりではなく、内山節が指摘した受け取り手によってもイノシシ肉の価値は左右されたのである。

こうした売買や贈答が、「離合集散」と定期的かつ強力な一体感を基調とした狩猟者の人的つながりのなかでなされ、猟師の抱える潜在的葛藤やその裏返しでもある対面的な交換や相互扶助関係によって支えられたことは無視できない点である。

本稿で記したイノシシ肉は、普通の農産物とはずいぶん異なる性格を有している。特に、有機農産物などを介した生産者と消費者との顔が見える一連の社会関係は、お互い知らなかった者同士が全国市場、近代市場への反省や食の安全などを契機としてつくられたものだから、近代化ないし市場形成を未だ十分に経験していないイノシシ肉を介した関係よりも時代を先取りしていよう。

しかしながら、狩猟集団やイノシシ肉を「伝統」的關係、商品として一蹴することもできないだろう。なぜならば、近代以降、市場に巻き込まれ続け苦悩する「農業」とともに、近代に乗り遅れ商品化に失敗しづける「狩猟」もまた、内容は異なるものの近代への固有の対応と教訓を蓄積してきたからである¹⁰。イノシシ猟からの一教訓は、「顔の見える」関係に内実を持たせることが、人びとに共同や連帯ばかりではなく、利益対立や葛藤、あるいは「離合集散」や「喜怒哀楽」といった、ある意味できわめて人間的な「顔」を取り戻していくプロセスと不可避的に結びついているという点であろう¹¹。

そういう意味で、イノシシ肉やイノシシ猟は、単なる「伝統」ではなく、現代の半商品を介した社会関係が持ちうるであろう「未来の顔」をそのうちに豊富に織り込んでいるし、人間関係がもたらす必然的な対立や葛藤といかに付き合うかの一例を示唆していると考えられる。

参考文献

- 内山節、2006、『農の営みから』（人間選書 254 創造的であるということ・上）農山漁村文化協会
- 神崎伸夫、2001、「イノシシの商品化と個体群管理」高橋春成編『イノシシと人間——共に生きる』古今書院

- 菅豊、2009、「『半』の思想——不完全な資源の不完全な所有と不完全な管理」『半栽培の環境社会学——これからの人と自然』昭和堂
- 高橋春成、1980、「猪肉の商品化——中国地方を事例として」『史学研究』149、73-90
- 渡植彦太郎、1986、『仕事暮らしをこわす——使用価値の崩壊』農文協
- 渡植彦太郎、1987、『技術が労働をこわす——技能の復権』農文協
- 千年篤、2012、「半商品の性格に関する一考察」未定稿
- 千葉徳爾、1975、『狩猟伝承』（ものと人間の文化史 14）法政大学出版社
- 中尾佐助、1977、「半栽培という段階について」『どるめん』13
- 野見山敏雄、2012、「半商品の概念規定」2012年度日本農業経済学会報告原稿
- 波多野豪、2012、「半商品経済視点からのCSA分析——産消提携とAPC」2012年度日本農業経済学会報告原稿
- 早川孝太郎、1926、『猪・鹿・狸』郷土研究社（再録：1974、『早川孝太郎全集』4、未来社）
- 宮内泰介、2009、「『半栽培』から考えるこれからの環境保全——自然と社会との相互作用」『半栽培の環境社会学——これからの人と自然』昭和堂
- 宮本常一、1958、「狩猟」『生業』（郷土研究講座第4巻）、角川書店
- 安田三郎、1981、「相互行為・役割・コミュニケーション」『社会過程』（基礎社会学第2巻）東洋経済新報社
- 柳田國男、1909、『後狩詞記』（再録：1997『柳田國男全集』1、筑摩書房）
- 遊寒山、2003、「熊野地犬と紀州犬の軌跡（2）」『狩猟界』狩猟界社
- Sinmmel, G, 1923, *Soziologie: Untersuchungen über die Fomern der Vergesellschaftung* kap. IV. *Der Streit*（堀喜望・居安正訳、1966、『闘争の社会学』法律文化社）
- Weber, Max, 1922, *Soziologische grundbegriffe*（マックス・ウェーバー、清水幾太郎訳、1972、『社会学の根本概念』岩波文庫）

¹ このほかにも菅は、近代を「完全で確固たる所有を目指し、完全に管理される動植物を育て、完全な価値を持つ資源とするために邁進した時代」（菅、2009、153頁）とも表現している。

² 宮内は、民族植物学者中尾佐助が栽培化のプロセスを説明するために歴史的概念として提起した「半栽培」を、ある時点（特に現代社会）における野生と栽培のパリエーションないしは自然と人間の多様な関係を考えるための共時的概念として、今日的な脈絡に即して再定義している（宮内、2009、9-10頁）。

³ 渡植は、交換を「相補的交換、贈答的交換、商品交換」に区別し、なかでも「贈答的交換」を重視している（渡植、1987、105-114頁）。

⁴ ウェーバーは、「メンバーの主観的（感情的或いは伝統的な）一体感に基づくような社会的関係」を共同社会関係、「合理的（価値合理的或いは目的合理的）な動機による利害の均衡や、同じ動機による利害の一致に基づくような社会的関係」を利益社会関係とみなしている。それぞれの動機として、社会的行為の意味内容（感情的、伝統的、価値合理的、目的合理的）を重視している（ウェーバー、前掲書、66-70頁）。

⁵ このほかにも、千葉は、狩猟者の性格分類（寡黙型、豪傑型、楽天型）などユニークな分析を行った（千葉、1975）。

-
- ⁶ 神崎も「1975年頃、毛皮の価格が暴落し、毛皮獣猟からの転換を目指していた狩猟者と新たな仕入れ先を探していた兵庫県のアノシシ肉問屋の思惑が合致し、流通経路が成立した」と指摘している（神崎、前掲書、272頁）。
- ⁷ 高橋の調査は、1978-79年に「捕獲猪の商品化の状況」を把握するため、「中国地方各県の猟友会各支部に対しておこなった配布調査」である。「配布調査票の発送数は73、うち回収されたものは37で、回収率は51%」であった。捕獲アノシシの約3割が売却されていたという根拠は、「情報の得られた猟友会における昭和53年・54年の猪の年間平均捕獲数は4,089頭」に対して、「31%にあたる1,264頭が、捕獲後売却」されていた事実に基づくものである。神崎の調査は、1992年に「狩猟者によるアノシシの消費方法、流通業者の分布、狩猟対象の変化、アノシシ猟の方法の変化」の把握を目的として、「戦後継続的に二桁以上の捕獲が報告されている36都府県の猟友会師部を対象」としておこなわれた。「発送数は927部、回収率は45.2%」であった（神崎、前掲書、262頁）。
- ⁸ ここでいう小売業、仲買人、問屋の規定は以下の神崎の規定にしたがった。「小売業者とはアノシシ肉を扱う旅館、料亭、食肉店、問屋とは狩猟者または仲買人からアノシシを仕入れ、保管し、小売業者に卸す業者、仲買人とは狩猟者から直接アノシシを買い上げ、問屋、小売業者に卸す業者とした」（神崎、前掲書、262頁）。
- ⁹ 1980年前後のアノシシの値段については、次のような報告がある。「中国地方では、冬期においてはキロ当たり2,500～7,000円、その他の期間はキロ当たり1,500～2,000円」で取引されているが、これに従えば体重50kgの猪（並の猪：体重の40%が肉で、残りは骨・皮・内臓などをとる）一頭は、冬期で5万～14万円、その他の期間で、3万～6万円取引されることになる。（高橋、前掲書、81頁）
- ¹⁰ この点に関連して、農産物がもつ本来的な「半商品」的性格を経済学的に解明した千年の指摘（千年、2012）は、農業と狩猟を比較する上でも参考となろう。
- ¹¹ 産消提携研究において、生産者側の理念や営農スタイルの違い、あるいは「置き去りにされてきた消費者」に着目する波多野豪の視点（波多野、2012）は、狩猟研究及び社会学上の示唆を含む。

【表 1】 インフォーマント一覧

	氏名・機関名	居住地	備考
狩猟調査	HR 氏妻	安来市	狩猟グループ中心人物の妻
	KD 氏	旧広瀬町広瀬	狩猟グループ中心人物（飼育・流通）
	KK 氏	旧伯太町井尻	狩猟グループ中心人物（猟犬）
	KW 氏	旧伯太町井尻	狩猟者
	IW 氏	安来市	狩猟者
	MM 氏	旧広瀬町上山佐	狩猟者
集落調査 旧伯太町 下十年畑	BK 氏	用土集落	元教員
	SD 氏	市場集落（中組）	大工
	NT 氏	市場集落（中組）	大工、ウサギ猟経験者
	YG 氏	大谷集落	獣害対策実施者
	YK 氏	大谷集落	獣害対策実施者
	YM 氏	市場集落（東組）	狩猟者、農業、元町会議員
行政調査	島根県庁鳥獣害担当者		
	安来市鳥獣害担当者		
	篠山市役所鳥獣害担当者		
流通調査	T 店	篠山市篠山	イノシシ肉の問屋、兼小売
	O 店	篠山市篠山	イノシシ肉の問屋、兼小売
	旅館 J 経営者	篠山市篠山	イノシシ肉料理店
	旅館 J 従業員	篠山市篠山	イノシシ肉料理店

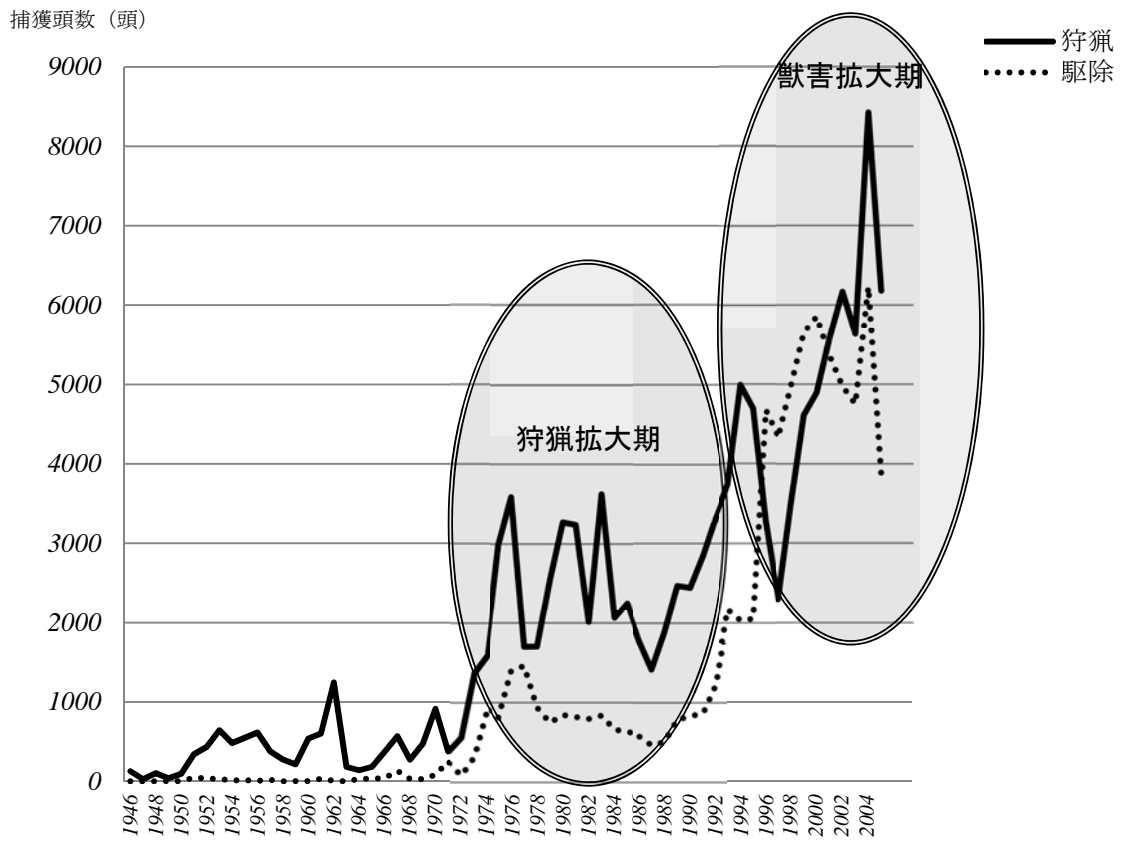


図1 島根県におけるイノシシ捕獲数の推移



写真1 1960年前後における鳥猟の様子



写真2 1980年代におけるイノシシ猟の様子

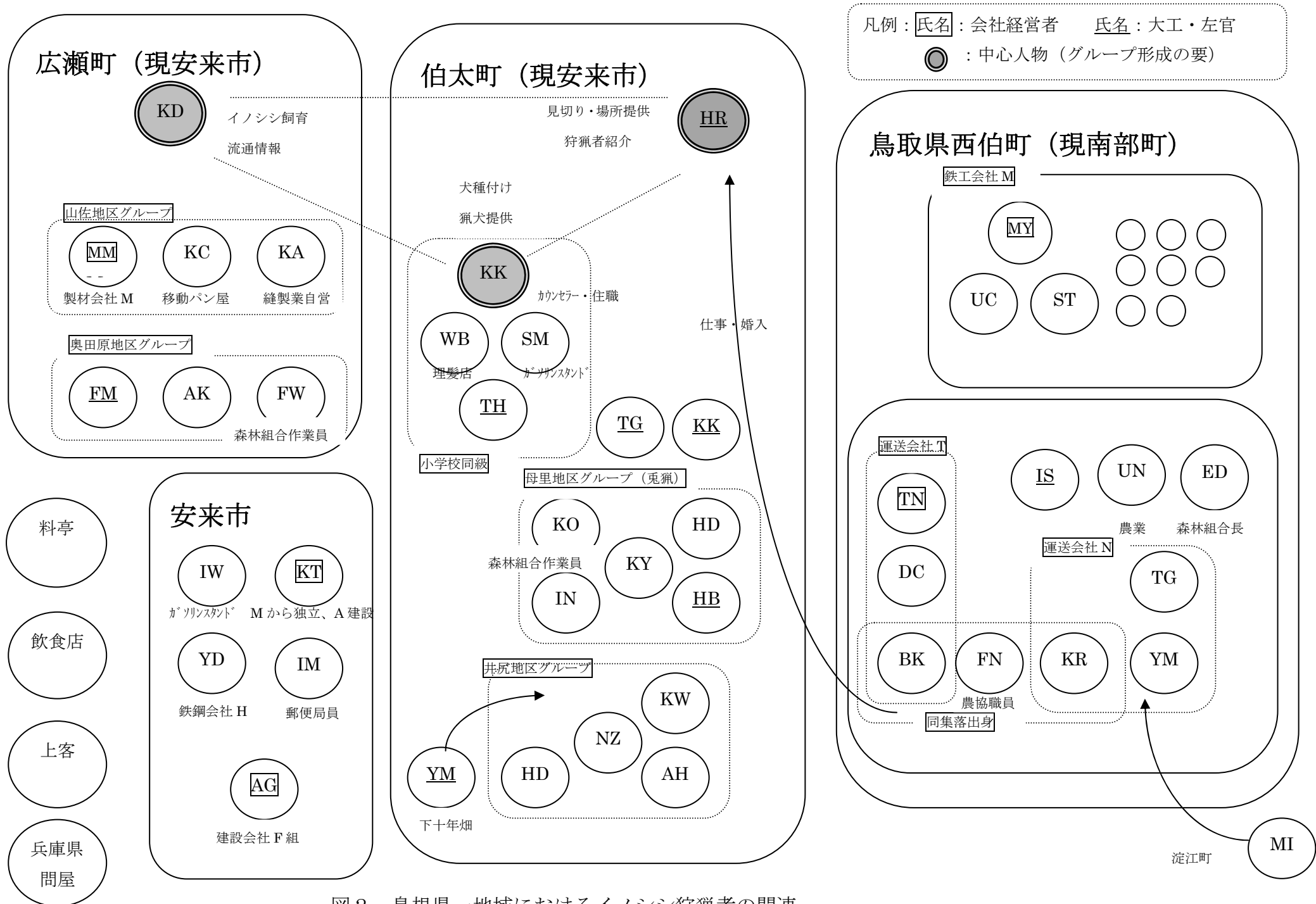


図2 島根県一地域におけるイノシシ狩猟者の関連