

発展条件は収益性や経済性だけに集約される。ところが農地や山林の持寄りによる場合は、平等主義が貫徹せず運営は繁雑を極めトラブルの要因となる。このよう

な団地は持寄り土地の再評価を行って社会的な運営にするか、または組合が組合員の土地を借地した形と前と同じ運営方法をとるのが望ましい。

水田地帯における野菜部門の拡大と産地形成

嶋崎 善治・柴田昭治郎

(秋田県農試)

1 はじめに

これからの野菜経営は、市場取引の大型化に伴って、生産の側でも、産地を単位とした取組みに転換しなければならないが、その産地化の条件として、一般的には、まず、大量、均質、継続供給ができて、市場における大量迅速な取引に適合していることと、次に産地間競争の最終的な決め手として、産地の各農家の生産力が高く、生産費の安い、すなわち収益性の高いことが重要となる。

さて、秋田県においては、米の特化係数が1.8と著しく高い反面、野菜、果実、畜産部門では、大幅に全国水準を下回っている。

すなわち、米単作のしかも野菜は自給的傾向が強く、その規模も零細である。

これを経営の中に定着させて、さらに産地として発展するためには、いろいろな問題があり、その解決が迫られている。この研究は、これらの点を解明し、野菜部門規模の安定拡大と産地の形成確立の対策を明らかにすることをねらいとして行ったものである。

2 試験方法

研究対象としたのは、生産力の高い稲作地帯で、野菜部門の拡大により産地化を進めつつある地域を選定し、種類は、比較的粗放作物としてのすいかと、労働集約の典型作物である夏秋きゅうり、専門的な期待の持てると思われる。ハウスメロンの3つを選び、農家調査により検討した。

3 試験結果

まず、作物別経済性についてみると、すいかは、10a当たり粗収益108千円、所得59千円、所得率55%で、家族労働10時間当たりの所得は4,530円と高く、しかも、稲作との労働力競合は少ない。また、育苗は専門農家が分担するので、10a当たり、130時間と稲作なみの労働時間ですみ、複合部門としては取り組みやすい作物である。しかし、価格変動の大きいことが

問題であり、前述の所得は、過去3カ年の市場価格を平均したものの試算である。

また、一戸当たりの規模拡大目標は、転換田などに拡大できるとすれば、労働力の面から現状の20~50aから1haまでと考えられる。

次にハウスメロンの粗収益は、330㎡当たり201千円で、所得は100千円、所得率47%で、家族労働10時間当たりの所得は2,000円である。これは現状では稲作の60%程度の水準であるが、秋田メロンとしての銘柄確立、栽培の団地化がなされ、農協系統による東京市場への一元出荷が図られているので、水田地帯において、主業的なウエートまで拡大できるものと思われる。しかし、東京市場への出荷期間が、9月5半旬から10月3半旬の約1カ月間に限られていること、それに一定の技術協定に基づく生産過程の統一が図られてはいるが、収量、品質の個人差の縮小が十分でないことなどに問題があり、市場評価を高める対策が迫られている。

また、一戸当たりの規模拡大方向としては、施設、装置の高度化によって、労働力の面から現状の1,650㎡から3,000㎡までの拡大目標が考えられる。

さらに、夏秋きゅうりの粗収益は、10a当たり、363千円、所得200千円、所得率55%で家族労働10時間当たりの所得は、2,730円となり、メロンを上回るが、何よりも、家族労働力からくる面積制限が厳しいので、一戸当たりの部門規模は、20a程度となり、どうしても稲作の複合部門としての性格が強く、それだけに、稲作部門の機械による省力化あるいは委託などによって、刈取時期の労働力競合を緩和するための組織作りが伴わなければならない。

以上が、作目別の基本的な経営的性格であるが、さらに具体的な経営の発展条件として①収益を支配する生産力、②規模の拡大条件、③生産の組織化の3課題について検討してみる。

まず、収益性を支配する技術の高位平準化については農家の個人差に加え、作物別の技術的、経営的性格が著しく異なるので、ただ単に機械的に増産するので

はなく、品質向上による収益性増大である。

46年のすいかは、需要期に低温に遭遇して消費が減退し、価格の下落をもたらしたことは否定できないが、より以上に規格別構成割合(第1表)の秀、優ク

ラスが前年の $\frac{1}{2} \sim \frac{1}{3}$ に減少し、技術水準が品質に大きく影響したことが明らかで、収量性よりも、品質に力を注がなければ高収益が期待できないことを示している。

第1表 すいか規格別構成割合

(新成農協取扱分)

	昭 45				昭 46			
	構成割合	1 kg 当たり			構成割合	1 kg 当たり		
		販売単価	流通費用	精算額		販売単価	流通費用	精算額
秀	66.7%	55 円	11 円	44 円	1.7%	25 円	9 円	16 円
優	29.7	37	7	30	46.0	22	8	15
良	3.0	25	5	20	45.2	16	6	10
外	0.6	10	2	8	7.1	9	3	6
計	100.0	49	9	40	100.0	19	7	12
		100.0%	19.5%	80.5%		100.0%	37.3%	63.7%

これら、生産面の対策として、育苗を専門農家が分担することは技術安定に大きく貢献すること、さらに、有利販売のためには、8月より常に20~30%高い7月の早出しをねらう徹底したマルチ栽培などの対策が必要である。

次にハウスメロンでは品質の問題はいうまでもないが、大きさからみれば(第1図)1ケース当たり、最低1,000円くらいから、最高2,800円と3倍の価格差があるので、市場好みの1ケース6玉入りの生産にポイントを置くことを生産目標とすべきで、農家の収益性

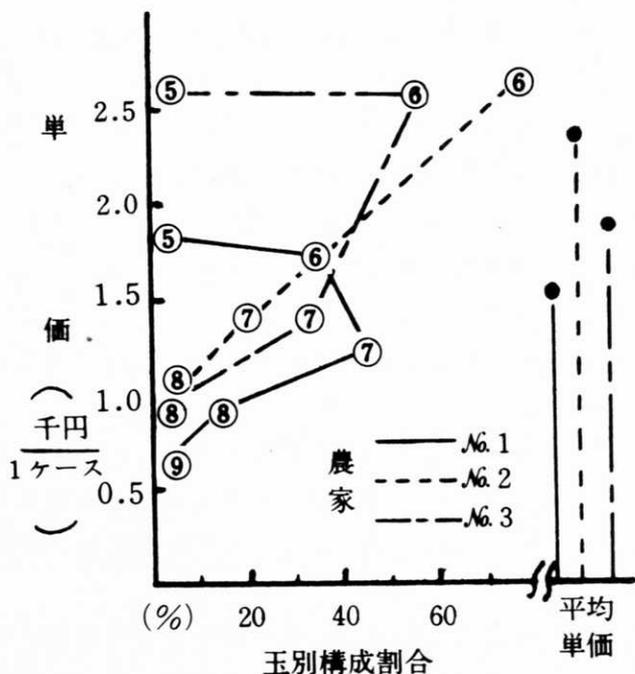
の違いも、その生産割合に比例している。また、育苗分担により技術安定を図ることはすいかの場合と同様である。

次に第2の規模拡大の課題については、収穫から選別過程における機械化の立遅れから依然として、家族労働力の限界により規模が制約される。施設栽培など導入した一部の大規模農家を除くと、一般に総収益が低いので、雇用労働を組み入れて、積極的に面積拡大するまでは、期待しにくい。

そのために、所得拡大の観点から、重要なことは、メロンのように、6玉生産割合の違い、さらにきゅうりでは、10a当たり、5トンと9トンの収量の違いは、所得で150万円、所得率で15%も違ってくるので、単なる面積規模拡大の前に、技術の高度化や集約利用によって内延的な充実を図ることが、先行すべき大前提となる。

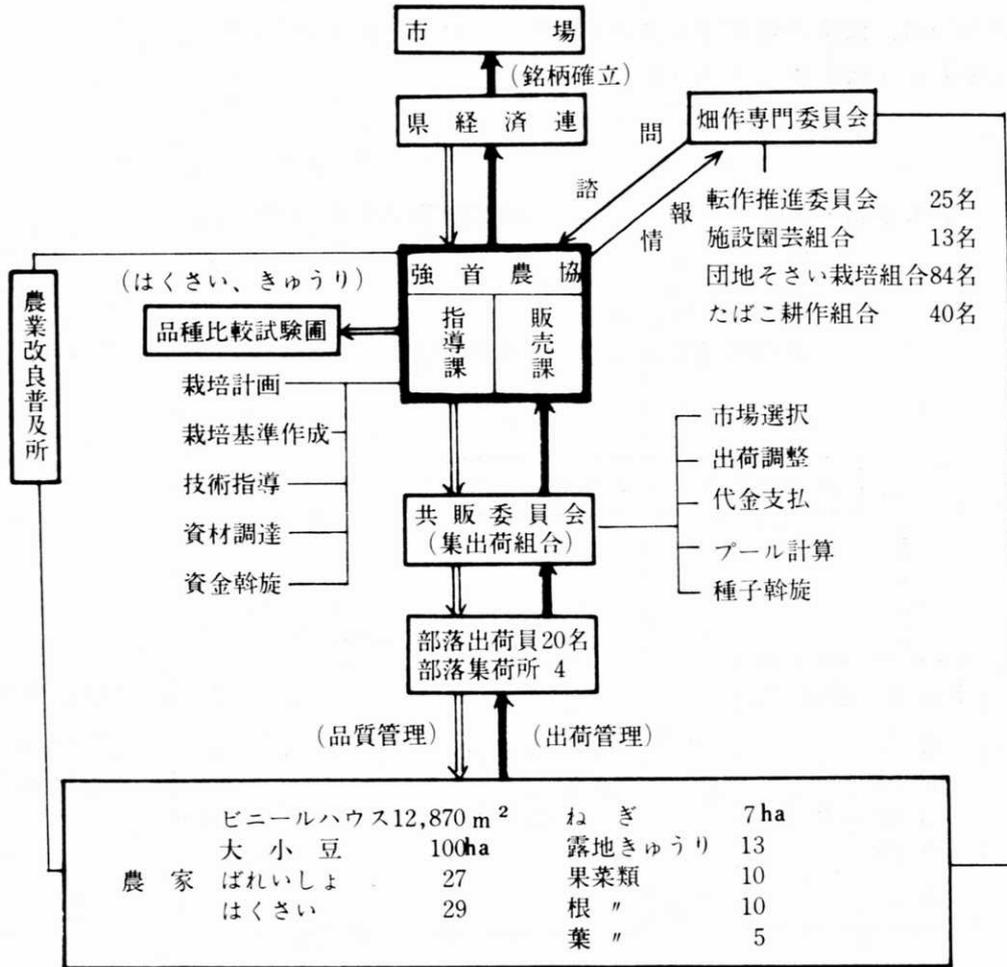
次に、経営の発展条件としての第3の要因である生産の組織化の課題がある。一般に野菜部門は、共同作業をしても、特に大きなメリットはないとみられる。しかし、すいかのような育苗の専門分担、メロン、きゅうりにおける圃場の団地化、稲作の集団化が野菜部門を支えている大きな条件となっている。

野菜団地化は(第2図)、複合部門としての単なる省力化だけを期待するのではなく、圃場の排水をはかり、さらに圃場の交換分合により、積極的に生産力を上げるためのものである。また、野菜グループが、稲作でも共同化を進めて、労働力、機械、施設の利用共同な



第1図 ハウスメロンの玉別生産割合と単価

注. ○の数字は1ケース当たり玉数



第3図 農協を中心とした野菜産地形成の仕組み(西仙北町強首)

産地化のための第2点は、個別あるいは小グループ範囲の野菜拡大には限度がある。そこで、土地の集団化、機械化などは、野菜部門を含めた取組みをする必要があり、技術革新の進んだ稲作生産の組織化による

労働力競合の緩和、野菜の育苗部門の専門分化による合理化、畜産農家との提携による堆肥利用を巡る補完関係など、地域の農業生産全体として組織化をはかることが、野菜作振興をはかる上で重要な条件である。

砂丘地メロンの裂果防止

藤本 順治・畠山 順三

(秋田県農試)

1 ま え が き

秋田県の野菜総生産量のうち砂丘地産の占める割合は37%と極めて高い。

本県砂丘地における作目は土壌的立地を生かした果菜類の早熟栽培、とりわけプリンスメロンの作付けが多く、1団地200ha近い大型産地が形成されている。

このプリンスメロンの栽培に当たって問題となっているものに、収穫期に裂果の発生が多くみられることである。裂果の発生は生産農家の所得減として直接ひびくだけにこの防止対策の要請が強い。そこで裂果防止対策の要請が強い。そこで裂果防止対策の資料を得るため、裂果に及ぼす環境条件について検討している

が、ここに昭和46年に実施した試験の結果を報告する。

2 試 験 方 法

この試験は当農試内に裂果のみられる現地と同質の砂を運び、深さ1mに造成した砂土圃場で行ったが、試験区は第1表のとおり、土壤水分および蔓をはわせる地面の土性を違えた区を設けた。

プリンスメロンは3月22日に播種し、新土佐1号南瓜に接木した苗を5月14日に定植を行い、慣行に準じてトンネル・マルチ栽培とした。試験区の土壤水分調整のためのかん水は収穫近くになって、7月26日から開始した。なお、土壤水分測定にはイケダ式テン