

集落農場における稲作プラスシイタケ経営の安定拡大

阿部健一郎・佐々木昭太郎・渋谷 功

(秋田県農業試験場)

Study on the Development of Rice and Mushroom (Shiitake)

Management in Village Cooperative Farm

Ken-ichirō ABE, Syotarō SASAKI, and Isao SHIBUYA

(Akita Agricultural Experiment Station)

1 はじめに

集落農場化事業には矛盾する二つのねらいがある。一つは農業労働力の流動化対策である。この事業等で稲作の育苗・田植作業の機械化が促進され、「一貫体系」が確立した。これに併行して農業労働力が農外に流出し、稲単作・兼業化が進行している。

事業のもう一つのねらいは、兼業化に歯止めをかけるため、副次部門の導入拡大を図る点にある。事業実施集落(昭51まで374)における副次部門の導入状況は、畜産が36%, 葉タバコ・ホップ等が20%, 野菜が19%, キノコ類が13%の順である。しかしこれらの多くは、上層農家の一部に個別に導入された段階で、必ずしも定着していない。こうした中で稲作・副次部門の集団化を背景に、経営の拡大を実現している先進集団をみる事ができる。男鹿市T農林生産組合(以下T組合)はその一つである。本報告ではT組合の事例分析により、集団化による経営拡大の諸課題とその展開方向を明かにしたい。

2 T組合の概要と組織化の経過

T組合は寒風山東麓の3集落(138戸)のうち、16戸が属人的に結合した組織である。地区の1戸当り耕地面積は県平均以下で、1ha未満の農家が54%を占める。しかも秋田市の通勤圏内にあり、比較的安定的な兼業が多く稲単作・兼業が支配的である。

このように兼業に強く依存した地区に、稲作とシイタケの集団的な複合経営を成立させた要因はつぎの3点に要約できる。第1はこの地区に41年50戸が参加した集落ぐるみの集団栽培組合が設立され、T組合はその再編組織として位置付けられること。第2にこの集団栽培組合は米生産調整の頃、多くの集団と同様その活動は名目的なものになっていたが、リーダー層の5戸が45年シイタケを導入したこと。同年シイタケ組合を発足させ、46年以降着実にその規模は拡大された。47年特用林産物主産地育成事業の助成を得て、自然栽培をフレームを利用した不時栽培にきりかえ、拡大部門としての位置が確立した。第3は両部門の労働力競合が大きくなった時点に(利用ほだ木で1.5万本)、

49年集落農場化事業(事業費20,303千円)で稲作の機械化「一貫体系」の導入を図ったことである。

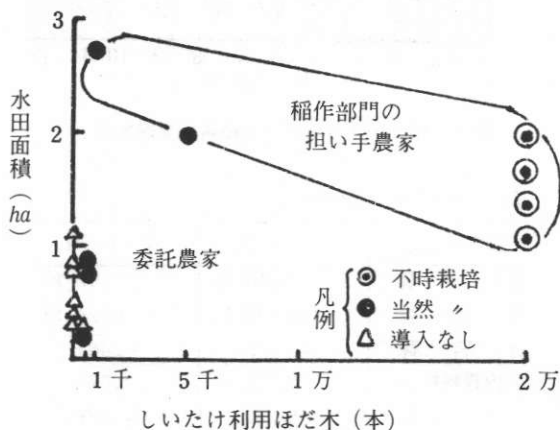


図1 T組合の概要

T組合参加農家の経営条件と集団内の役割分担を図1に示した。「一貫体系」の共同利用(作業・経営の受委託)は3班編成で行なわれるが、機械の所有・運営主体はT組合にある。シイタケ部門を拡大した4戸と上層の2戸が稲作部門の担い手である。10戸の2兼農家は育苗等の手作業には婦人労働力が出役するが、作業・経営の委託農家である。

3 稲作とシイタケ部門の経営的成果

「一貫体系」の共同利用で、稲作の10a当り労働時間は55時間となり、労働ピークも解消し、シイタケ部門拡大の条件が整備された(図2)。また高度な装備にかかわらず、員内外の作業受託も多く(51年の員外受託3,175千円)、農具費が軽減され高い労働所得を実現している(表1)。一方、利用ほだ木で2万本拡大したシイタケ部門では(家族労働力2人で稲作1.4haとシイタケ2万本が可能、図2)、160万円以上の所得をあげている。1日当り所得は5,000円となり、地域の農外賃金水準を上まわり、稲作所得を合せ専業農家として自立している(表2)。

シイタケ部門の成果の要因はつぎの4点に整理される。第1は共同作業と個別作業の特徴ある結合である。原木購

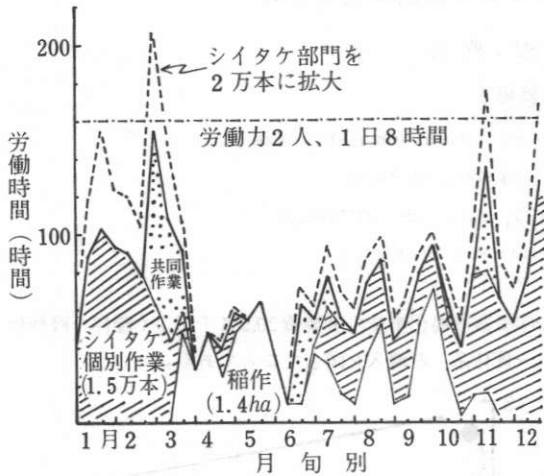


図2 稲作プラスシイタケ経営の労働配分

表1 稲作部門の経営収支

	T 組 合	県 平 均
収 量	600 kg	607 kg
粗 収 益	156,700 円	158,526 円
経 営 費	41,092	47,461
内賃料料金	2,700	5,076
内農具費	8,650	15,699
所 得	115,618	111,065
所 得 率	73.8 %	70.1 %
10a 当り労力	54.9時間	76.3時間
1日当り所得	16,843 円	9,136 円

注. 1) 県平均は昭50米生産費
2) T組合はK農家の総合資金借入申込書より作成

表2 シイタケ部門の経営収支

項 目	金 額 等	備 考
収 量	1,800 kg	Y 農家の実績×90% 昭50地元販売価格
単 価	800 円	
粗 収 益	1,440,000	
経 営 費	618,000	
所 得	822,000	Y 農家の実績
所 得 率	57.1 %	
1万本当り労力	1,368時間	
1日当り所得	4,818 円	

注. 1) 昭49~50年
2) 利用ほだ木1万本当り

入から植菌・伏伏・本伏までを共同で技術水準を向上させ、最も労働力を必要とする収穫・包装は個別作業とし家族労働力を最大限に活用している。第2は地元市場の積極的な開拓である。生産量の80%が地元で販売され、しかも1年契約で価格が安定している(包装労力の軽減効果も大)。第3は稲作の省力化であり、第4は優良ほだ場に恵まれている点である。

こうして一般的には兼業農家である1~2haの4戸が、シイタケ部門を拡大し、専業農家として地区の稲作生産の担い手でもあるという成果は大きい。しかし今後とも自立化していくためには、稲作部門が零細であること等から、シイタケ部門の一層の拡大が必要となる。それはまた市場対応の強化を意味する。秋田市場をみても価格の時期別格差は大きく、不安定である。したがって市場出荷の増加は出荷時期をめぐる技術の緻密さ、品質規格の統一、生産量の確保等が要求される。このような結果として、成果の第1・第2のメリットが喪失し、必ずしもシイタケ部門の所得を向上させないという矛盾を生ずる。

4 む す び

T組合では集団活動を前提に、シイタケ部門を拡大し家族労働力の年間就業を実現した。しかしシイタケ部門の拡大が下層農家まで及ばず、結果として稲作の「一貫体系」の導入は、集団内の作業・経営受委託を促進し、経営の分化を拡大するものとして機能した。

同時に稲単作地帯として、複合化の限界が多い。すなわち副次部門の拡大は稲作と労働力競合を引きおこし、導入される部門は単一、もしくは少数作目に限定される。しかもT組合のシイタケに典型がみられるように、副次部門の商品化率が高く、その規模は零細であるが産地化もねらわざるを得ないという矛盾を持つ。また所得追求が優先し地力維持、土地・機械利用の高度等有機的な複合経営になりがたい側面を持つ。したがって当面これらの欠陥を補完する経営間結合も必要である。

T組合のみならず稲単作地帯の兼業農家では、婦人労働力を中心に副次部門を導入し、農業内部に就業機会を得ようとする要求は強い。したがって、秋田県農業の複合的発展を図るためには、まず稲作と特定作目だけの販売・指導という農協の体質がされ、さらに現在自治体等が実施している価格補償をより強化するなかで、これらの要求を組織していくことが重要である。