

稲・いちご経営および産地の展開過程

阿部健一郎・石山 六郎・渋谷 功

(秋田県農業試験場)

Studies on the Establishment of Rice and Strawberry Multiple Farming
and the Development Process of Production Districts

Ken-ichirō ABE, Rokurō ISHIYAMA and Isao SHIBUYA

(Akita Agricultural Experiment Station)

1 はじめに

秋田県内陸部の最南端に位置する雄勝町秋の宮地区は、昭和30年代の後半から、いちごの栽培農家・面積が増加した。現在、東京・大阪等の市場を開拓し、「遅出しちご」産地として定着しつつある。このような、秋の宮地区を対象に、産地の形成と稲・いちご経営拡大・安定化のための条件を明かにする。

2 地区の概況といちご導入農家の経営構造

当地区は、宮城県鳴子町に通ずる国道108号線添いの山村で、農家数は519戸である(内専業10%, 1兼43%)。1戸当り耕地面積は、79a(県平均130a)と小さく、また、地区内の労働市場は狭い。このため、DID都市である湯沢市等への通勤兼業化が、最近急増している。

平均気温は10℃で、秋田市より約1℃低い程度であるが、積雪量が多く、積雪期間は140日・4月上旬に及ぶ。

いちご導入農家(229戸)は、非導入農家に比較し、耕地面積が大きく(97a)、農業労働力の保有も多い。また、これらの農家には、いちご「長期株冷(ハウス)栽培」・畜産導入、稲作作業受託によって、農業所得の拡大を志向する農家も多く、地域農業を支える担い手層でもある。

3 いちご産地の発展経過と「雄勝町いちご生産出荷組合」の役割

当地区のいちご導入は、昭和28年頃といわれる。これが53年現在栽培面積が27ha、17,235万円の販売実績を示す。今日に至る産地の拡大過程を整理すれば、つぎの4つの発展段階に区分できる。

導入期(昭和28~34)：自給用から、換金作物としての、いちご部門の比重が増加した時期で、当時の年販売量は、約200kgで湯沢市等に「ふれ売り」された。

産地拡大期(昭和35~42)：34年10戸で「組合」を結成し、仲間づくりといちご生産技術向上のための学習・研究会の開催、地元市場の開拓・品種更新(モナークから幸玉)によるいちご部門所得の増加等が図られた。この期間、組合員は、10戸から150戸に、販売量も100tに達し、兼業農家までいちご導入が浸透し、産地化が急速に進展した。

産地条件整備期(昭和43~49)：経済の高度成長過程での著しい兼業化の進行、価格の低迷等により、組合員数(150戸から110戸)・販売量(100tから43t)が停滞した時期であるが、産地として定着させる基礎的な条件が着実に整備された。その主なものは、①東京市場の開拓(昭和42)、②品種更新(幸玉からダナー)、③「組合」組織の強化(指導部の選出と検査員の設置、図1)、④農道整備・畑地かんがい・集出荷所の増改築等である。

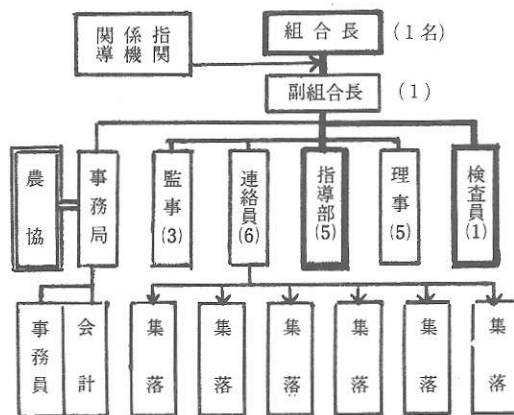


図1 「組合」の組織機構

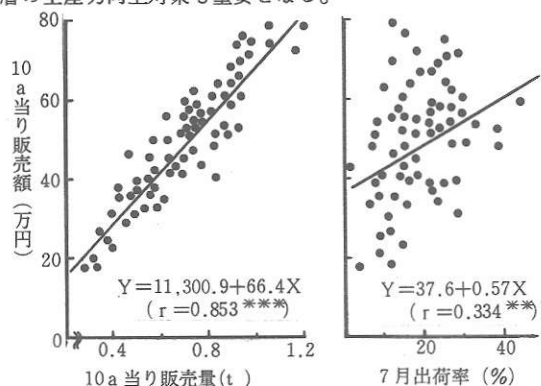
定着期(昭和50~)：「組合」指導部を中心に、盛岡16号への品種更新(現在100%)、協定技術の徹底、ウイルスフリー株の導入・増殖、市場開拓(大阪・名古屋)と品質・規格の統一、株冷栽培技術の導入等が行なわれ、いちご部門は経営の主部門として定着し、戸数・販売量(43tから212t)とも飛躍的に増加した。

以上のように、いちご産地形成に果たした「組合」の役割は、極めて大きいといえよう。

4 いちご部門の経営収支

いちごの価格は、出荷時期と品質・規格によって差が大きい。このため、共販の精算は日別・規格別プール計算で行われる。10a当り販売額は、収量(kg)×単価で表わされ、単価は出荷時期と品質・規格で決まる。10a当り販売額は、農家によって差が大きく、18~80万円の幅を示す。

当然、遅出しほど有利で、価格は7月に急上昇する。したがって、販売額は7月出荷率とも相関がみられる。しかし例年、総販売量の約70%が6月末までの出荷である。したがって、10a当り販売額は、収量と高い相関を示めし(図2)、粗収入の増大は収量水準の向上が決めてとなっている。1戸当り耕地面積が大きく、専業的農家の収量が高い傾向を示すが、産地の維持拡大を図るためには、零細兼業層の生産力向上対策も重要となる。



注. 販売額と規格・品質の相関は $r = -0.212$

図2 いちごの粗収益を規制する要因(昭52)

いちごの10a当り経営費は24万円で、所得は34万円(粗収入を平均の58万円として)である(表1)。しかし、10a当り労働時間が620時間に及ぶ労働集約的な作目であり、労働力1人当り栽培可能面積は、10aが上限となる。

表1 経営収支(10a当り)

区 分	金 額	構 成 比
粗収益	839(kg) 697(円) 584,830	
経 営 費	肥料費 21,550 包装資材費 39,460 農機具費 47,450 雇用労賃 36,620 その他 28,820 合 計 240,070	27.6(%) 9.0 16.4 19.8 15.3 15.7 100.0
所得(所得率)	344,760(59.0%)	
労働時間	618(時間)	
1時間当り所得	558(円)	

5 稲・いちご経営の拡大・定着の条件

いちごの10a当り所得水準は高いが、規模の制約から、いちご(慣行普通栽培)の導入だけでは、農業での自立化が困難である。このため、地域農業の担い手でもあるいちご導入農家の多くは、出稼ぎを排除できず、「稲・いちご+出稼ぎ」が、地区の支配的な経営形態である。

「組合」では、普通栽培に加えて、作型Ⅰの「短期株冷栽培」(7月収穫)と、作型Ⅱの「長期株冷(ハウス)栽培」(10月中旬以降の収穫。「組合」では株冷のための冷蔵庫を新設。昭54以降40戸以上がハウス導入予定)の2つの作型を導入試作段階にある。2つの作型は、稲・いちご普通栽培と労働力競合が少なく、家族労働力3人で、稲100a・いちご普通栽培20a、作型Ⅰ20a、作型Ⅱ10aが可能となる(図3)。試算によるこれらの所得合計は、400万円となり農業での自立を可能とする。

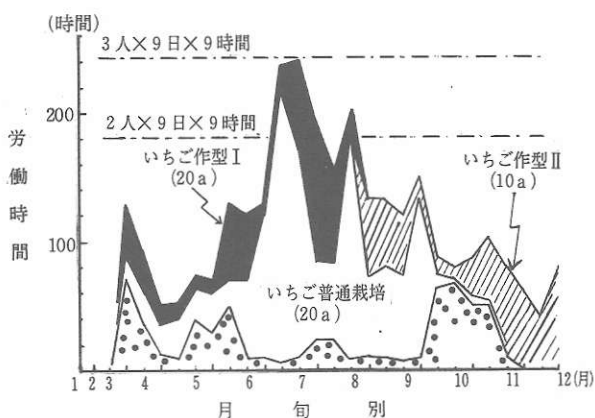


図3 新作型導入の労働配分

2つの作型を定着させるための技術・経営的な課題も多い。しかし、これら作型の定着による自立農家の育成と、兼業農家においても婦人労働力だけでも農業に残存させる方向が、当産地を将来ともに維持発展させる条件でもある。

「組合」のより一層の組織強化に加え、畜産振興(いちご部門の生産力増強でもある)、生産諸組織の育成、価格安定等、農協・自治体の援助も、産地発展と稲・いちご経営の確立のためには不可欠の条件であろう。