

青森県における大型野菜産地の現状と経営的課題

— 屏風山地域のすいか産地を対象として —

有馬 重大・佐々木 勝美

(青森県農業試験場)

Present Situation and Management Problems at Large Scale Vegetable
Growing Areas in Aomori Prefecture

— With special reference to a watermelon-growing district in Byobusan area —

Sigeo ARIMA and Katumi SASAKI

(Aomori Agricultural Experiment Station)

1 ま え が き

対象地域は、水田中心地帯であるが屏風山地域原野採草地など官地の解放を契機に開畑、開田が進み、第1次減反政策とともに、転換畑および開畑地にすいかの作付が多くなされ、今日の屏風山すいか産地を形成するに至っている。本報告では、この地域の農業の概況と屏風山地域農家の栽培上の問題、畑地利用や経営の方向等をアンケートの結果から明らかにし、また、屏風山すいかの市場対応について農家の販売実態、出荷機関とそこの販売経費ならびに農家取得価格について、その実態を明らかにする。

以上のことを踏まえて屏風山すいかの産地体制の再編整備について考察する。

2 地域農業の概況

対称集落の経営概況を、1975年世界農業センサスでみると、専業農家は7.2%で県計よりやや少ない。この特徴は1兼が69.4%、2兼が23.4%で1兼が高く農業中心の生計が営まれており、経営耕地規模別農家構成は2ha以上層に占める割合が比較的高い地域である。また、主要野菜畑作物の作付面積は、地域全体で最も多いのは、すいかで1戸平均92.1aでそのほかに大根、白菜等がある。

農産物販売金額別農家構成割合も、この地域の家計費の現金支払約193万円に見合った200万円以上の販売額に高い比率(33.7%)がみられた。また、農家のアンケート調査結果では、販売収入の第1位は水稻であり全体の60%をしめる。次いですいか(31.5%)以下メロン、加工とまと、たばこの順である。野菜栽培上の悩み事としてあげられるものに、連作障害と思われる。すいかの急性萎凋症、生産物の価格変動の大きいこと、農用資材価格の急騰、流通経費の多いこと等があり今後の畑地利用の方向についての回答では、すいかと他の作物2~3の組合せを志向する農家が多(52.3%)。したがって農家経営の今後の方向もすいかにかけるとする農家よりも、すいか、メロン以外の作付を多くしたいとする農家や施設野菜を希望する農家が多くなっている。

3 屏風山すいかの市場対応

屏風山すいかの出荷(販売)先の決め方をアンケートで

調査してみると、約69%の農家は1カ所出荷であり、その主な理由は自分達の組合だからとか、経費が少ない、すぐ現金が入手等があげられている。一方、2カ所以上に出荷する人は、分荷出荷により価格の危険分散がはかられるという考え方のようなものである。

出荷業種別の販売取扱数量ならびに出荷先では、53年度の場合は総計15,400tのうち業者が43.6%で一番多く、以下個人売り23.9%、屏風山そ菜生産組合(以下生産組合と呼ぶ)22.9%、農協9.6%であり、農協の取扱数量が一番少ない。また、業種別の出荷販売地域においても、それぞれの業種に特徴がみられ、生産組合は関東主に、農協は東海主で関東従に、また、業者は東海、関東、近畿と高値をねらった広域な取引がなされているようである。

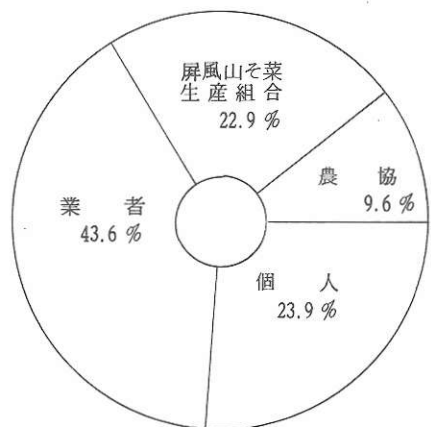


図1 屏風山すいかの販売業種別取扱数量割合(昭和53年度)

つぎに出荷業種別の販売経費ならびに農家取得価格についてみると表2のようになり、昭和53年のkg当り販売価格(卸売価格)では、業者が125.7円で一番高く広域な取引で高値販売に努めていることがうかがわれる一方、両農協はともに約109円で一番安い。一方、集荷販売経費は生産組合が一番少なく1kg当り33.6円であり、業者も34.4円で少ない。つぎに、生産者取得価格(1kg当り金額)は生産組合が85.9円で一番高く、集出荷経費が少なく販売価格の高い業者が60.1円で一番低くなっている。

また、価格の安かった52年においては、生産組合や価格補填額の大きい越水農協は約42円であったが、そのほかはこれより2割強も安値であった。

表1 屏風山すいかの業種別の販売地域と販売数量
(単位: t, %)

業種別 地域	木造町農協		越水農協		屏風山生産組合		業者計	
	53年	比率	53年	比率	52年	比率	53年	比率
合計	1,050.0	100.0	423.5	100.0	3,609.7	100.0	6,724.7	100.0
1. 関東計	296.8	28.3	105.3	24.9	2,233.2	61.9	2,172.1	32.3
(1) 東京	101.3	(9.7)	54.0	(12.8)	2,185.4	(60.5)	1,479.4	(22.0)
(2) 横浜	36.8	(3.5)	26.6	(6.3)	34.1	(1.0)	228.6	(3.4)
(3) その他	158.7	(15.1)	24.7	(5.8)	13.7	(0.4)	464.1	(6.9)
2. 東海計	621.1	59.2	237.7	56.1	723.5	20.0	3,039.6	45.2
(1) 名古屋	557.8	(53.1)	142.7	(33.7)	723.5	(20.0)	2,548.7	(37.9)
(2) その他	63.3	(6.1)	95.0	(22.4)	0	(0)	490.9	(7.3)
3. 近畿計	27.8	2.6	0	0	199.4	5.5	1,297.9	19.3
(1) 大阪	0	0	0	0	155.4	(4.3)	1,102.9	(16.4)
(2) その他	27.8	2.6	0	0	44.0	(1.2)	195.0	(2.9)
4. 東北計	104.3	9.9	80.5	19.0	380.3	10.6	67.2	1.0
(1) 青森県	104.3	(9.9)	35.8	(8.5)	374.5	(10.4)	33.6	(0.5)
(2) 仙台	0	0	0	0	0	0	13.4	(0.2)
(3) その他	0	0	44.7	(10.5)	5.8	(0.2)	20.2	(0.3)
5. 北海道計	0	0	0	0	73.3	2.0	147.9	2.2

注. 業者の取扱数量は推計値 { 屏風山すいかの出荷量 (統計情報事務) - 農協 - 屏風山生産組合 - 生産者直接販売量 (アンケート) の残量とすいか取扱業者数 × 1 業者の屏風山すいか取扱平均数量の双方を勘案 }

屏風山生産組合は53年の地域別出荷先は資料欠

表2 屏風山すいかの業種別の販売経費と農家取得価格 (kg 当り) (単位: 円)

業種別 箱当り項目 (kg)	52				53				業者
	木造町農協	越水農協	屏風山生産組合	平均	木造町農協	越水農協	屏風山生産組合	平均	
費用と価格	18.5	19.0	18.8	18.8	18.5	19.0	18.8	18.8	20.0
販売価格 (A)	59.5	57.8	68.9	62.1	109.2	108.8	119.5	112.5	125.7
包装費	11.9	10.0	9.6	10.5	10.3	9.0	10.6	10.0	9.5
運送費	0	0	0	0	0	0	0	0	0.7
選別費	3.0	3.8	0	2.3	3.5	3.8	0	2.4	3.3
合計 (B)	14.9	13.8	9.6	12.8	13.8	12.8	10.6	12.4	13.5
加手数料	4.2	4.0	4.8	4.3	7.6	7.6	8.4	7.9	8.8
出荷運賃	10.7	10.3	9.8	10.3	10.7	10.7	11.0	10.8	12.1
経費	0.6	0.6	0	0.4	1.1	1.1	0	0.7	0
農協手配料	0.6	0.6	0	0.4	1.1	1.1	0	0.7	0
生産組合・積立	0.6	0	1.4	0.7	1.1	0	2.4	1.2	0
基金用・積立	2.1	6.3	0.7	3.0	1.1	4.4	1.2	2.2	0
小計	3.8	7.5	2.1	4.5	4.4	6.6	3.6	4.8	0
計 (C)	18.8	21.8	16.7	19.1	22.7	24.9	23.0	23.5	20.9
経費合計 (D=B+C)	33.7	35.6	26.3	31.9	36.5	37.7	33.6	35.9	34.4
基金協会価格補填 (E)	5.5	19.5	0	8.3	0	0	0	0	-
生産者取得価格 (F=A-D+E)	31.3	41.7	42.6	38.5	72.7	71.1	85.9	76.6	60.1
生産者取得率 (F/A × 100) (%)	52.6	72.1	61.8	62.0	66.6	65.3	71.9	68.0	47.8

注. 1) 各業種の資料及び問取り調査による。
2) 業者欄の生産者取得価格の算出は A - D - 業者利益。

4 産地の再編整備の課題と方向

以上のような生産上の問題や市場対応の実態から、今後産地の安定した発展を期するための産地の再編整備に関する検討結果 (現地討議含む) では、まず産地の指導体制の整備強化と主軸作目の確立があり、具体的には次の点が指摘される。

1. すいかの単一作付の是正とすいかを軸とする輪作体系の導入。このことは、主軸作目の決定と栽培指導が重要な点であり、屏風山地域で輪作との関連において柱となる複数の作目を検討し、産地化を進めることを提唱したいのである。

2. 単位面積当りの生産量の増加 (密植, 人工交配の導入, 堆肥, 緑肥等有機質肥料の投入など)。これは、現状の生産技術体系をいろいろ検討して改善体系を策定した結果認識された点である。

3. 一元の出荷, 販売体制の確立。先の販売の実態で述べたように、屏風山すいかの販売形態が多様であり、中でも業者主導型販売形態であることと農家の個別販売の多いことにも問題があり、業者や個別販売には規格の統一, 品質管理で市場側の不評を買うことがしばしばあり、このことは産地の名声を危うくするものである。ここに農協を中心とする一元出荷体制の重要性なり必要性がある。この点については、すいかを含む野菜の今後の出荷対応志向についてのアンケート調査からも、35.8%は農協出荷を支持、27.7%は生産組合を支持している。この意味するところは現在農家の農協へのすいか出荷率は1割弱にすぎないが、潜在的には、業者よりも農協などの組織体への販売志向型が多いことが伺える。この点を農協側がどう誘導し発展させるかは農協側の問題であり、農協の経営姿勢と販売体制の在り方にかかっていると言える。

いずれにしても、農協の出荷・販売体制の現状には問題があり、今後農協が主体となって販売を進める必要があると思われるが、その場合次の点が指摘される。

1 つは、農協が販売の主軸により得よう販売姿勢の積極的指向が望まれること、もう1つは農協の販売体制の強化である。それには次のような課題が考えられる。

① 販売, 情報, 調査にたずさわる職員の専任化 ② 市場拡大と計画出荷の実施 ③ 経理の迅速化 ④ 現物 (畑) の巡回と農家への接触指導の強化 ⑤ 集出荷における経費削減策の検討 ⑥ 貯蔵施設の具備 ⑦ 野菜の加工についての検討等々が急務と考える。

5 まとめ

この地域は、米過剰による転作奨励を契機に、すいか産地として今日まで発展してきた。しかし、ここ数年のすいかの価格低迷により農家の経営状態は非常に窮地に陥っている。こうした状況下においても現実には、生産者取得価格がかなり低い業者扱いのシェアが一番高いことが調査結果でわかった。そこで、その対応策として農協や生産組合が販売シェアを高めつつ、将来的には農協の一元出荷による主導権確立の必要性和そのための具体策を述べた。