

農産物加工組合の展開と畑利用方式の変遷

第1報 加工組合の展開過程と展開要因

鈴木 久雄・渡辺 正孝

(福島県農業試験場)

Development of Agricultural Products Processing Association
and the Transition of Upland Utilization1. Development processes of the processing association
and an important factor of its development

Hisao SUZUKI and Masataka WATANABE

(Fukushima Prefecture Agricultural Experiment Station)

1 はじめに

福島県の土地利用(耕地面積に対する作物の収穫もしくは作付面積の割合)は昭和30年代以降低下の一途を辿り、最近では94%(1980年センサス結果)となった。とりわけ畑(樹園地を除く)のそれは87%と極めて低い。これらは麦類等冬作物の激減、二毛作田の減少、不作付地の増加等を直接の要因としながらも、生産力主体的にみると兼業、とくに第二種兼業農家の増大と対応している。

しかし農業生産はその生産体制によって異なる場合が少なくない。すなわち劣弱化した個別生産主体であっても組織的集団の生産体制のもとでは一定の生産力維持発展は期待できるものと思われる。

そこで農産物加工組合の展開と土地(畑)利用との関係について調査検討したので報告する。

2 調査対象の概要

対象組織は、福島県の浜通り地域原町市石神地区(以下地区)に存する「石神食品加工組合」(以下組合)である。

地区の農業概況は、水田率75%と水田化が進み、古くから水田作経営を主体にした既存地区としての北部と明治期及び戦後の開拓により畑作養蚕経営を主体にスタートしその後水田化が進んだ南部とに大別できる。

現在の農家経営は専業9%(県11%,市10%),第二種兼業66%(県56%,市63%)と、県や市と比較して兼業化の進んだ地区である。

組合は、それまでの任意組織「石神沢庵組合」(以下前身)を再編し、昭和39年に農事組合法人として設立されたものである。組合の組織運営体制は組合長を含めた5名の

表1 年次別役員会開催回数(回)

	昭 39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	平均
理事会	13	14	10	12	10	7	11	10	11	11	11	11	11	8	11	9	13	10.8
合同 会議	2	2	2	2	2	1	3	3	3	3	2	2	2	5	2	3	4	2.5

理事(3年任期、総会で選出)による理事会と、集落(小字)毎の世話人としての組長(3年任期、各組推薦)をも含めた合同会議及び全組合員による総会より成る。とくに理事会の開催頻度は高く(表1)、組織運営の中核的位置にある。

3 組合の発展経過とその要因

(1) 前身の展開概要

前身は昭和5年頃、南部地区の開拓二世(後継者)ら40数名により、干しダイコン及びその一次加工品の生産販売組織として誕生した。当初は近傍の常磐炭坑地域を主な市場としたが、途上二次加工(沢庵)の樽詰製品の製造販売も加わって漸次事業規模が拡大され、仙台〜旭川から京浜地区へとその販路を拡張していった。そして組合設立の段階では組合員数も300名を超え、販売金額3,000万円余りと、着実な発展をしてきた。

(2) 生産実績の推移

組合設立以降の生産実績の推移は図1、2のとおりである。原料ダイコンの入荷数量、製品販売額とも変動を繰り返しながらも増大傾向を示している。更に加工内容別では加工度の高い樽詰製品が着実な増加傾向を示している。し

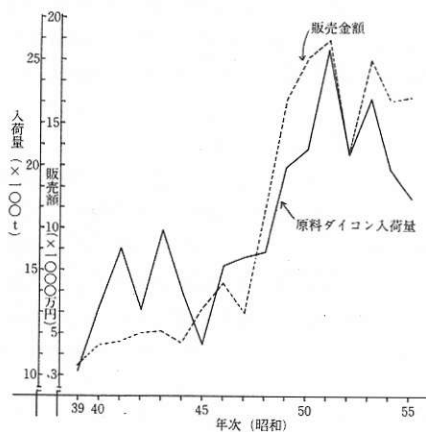


図1 加工組合の生産実績推移 (1)

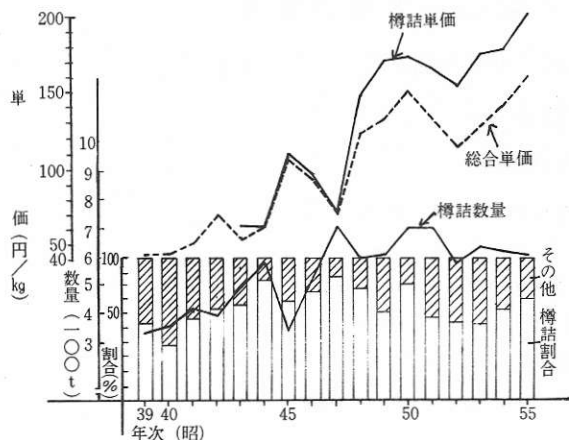


図 2 加工組合の生産実績推移 (2)

かしその全出荷量に占める割合は周期的に高低を繰り返している。これは施設規模と入荷量との関連によるものでその低下は入荷量の増加に伴う施設の一時的不足を示している。また樽詰製品は価格的に他製品に比べ高い水準にあり、その上昇は販売量の位置からも組合財政、究極的には組合員の利益拡大に連なる。

(3) 構成員

組合員は、地区内 21 集落のうち南部 8 集落と隣接する地区外 2 集落が中心で、その一戸当たり平均経営耕地面積は 144 a (昭 53) で地区のそれ (139 a, 昭 55) を若干上まわる。また畑は 69 a と地区 (25 a) を大きく上まわる。とくに 100 a 以上の畑を経営する組合員が約 30% もいる。畑面積の比較的大きな農家による組織である。

組合員数は昭和 44 年の 427 人を頂点に減少し続け現在は 300 人余りとなっているが実出荷者は更に下まわり 230 人余りである。その減少は主に 10 t (ダイコン作付面積で約 30 a) 未満の少量出荷者の減少によるもので、30 t (同 1 ha) 以上の大量出荷者は増加し出荷量全体でもその位置を高めつつある。しかし 10 t 未満出荷者数はなお約 4 分の 3 の組合員と過半数の出荷量を占め組合での位置は高い。

組合員数減少下での総出荷量の増大は一戸当たり出荷量の増加を示し、設立時対比 55 年の平均出荷量は 2 倍を超える。

(4) 生産技術対策の経過

組合の生産活動の中心は二次加工としての樽詰沢庵の生産販売であるが、生大根や一次加工 (下押) の段階でも出荷販売を行っている。そしてこれらの量の増減は前述したように主として入荷量に対する施設規模によって変わってきている。したがって組合はより付加価値の高い製品の出荷量増加のために数回にわたって加工施設の増設を行い (表 2), 事業規模の拡大を図ってきた。

また組合は原料ダイコンの生産技術に対して直接的に係

表 2 施設の拡張経過

	設立時	昭 46	昭 49	昭 50	昭 51
建 物 (㎡)	513.6	701.7	978.4	978.4	1,016.9
塩蔵タンク (基)	24	36	45	53	57
詰込量/1 回 (t)	16	20	25	30	35

わってきた。とくに原料ダイコンの良否が加工製品のそれに直接的に影響を及ぼすので組合としてもとくに重要視してきた。すなわち栽培技術の統一と向上のために栽培暦の作成配布をはじめ、肥料、農薬、種子等生産資材の銘柄統一と一括購入、一括配布、技術講習会の開催、更には関係機関の協力を得ながら技術試験圃の設置による技術問題の解決等、その栽培技術対策に積極的に取り組んで来た。

更に加工技術の向上にも積極的に取り組み製品品質の維持向上を図ってきた。熱湯式殺菌方式 (昭 42) から蒸気殺菌方式 (昭 45) へ、単味調味料から混合調味料 (昭 48) への移行、当日入荷当日詰込みの厳守、更には加工過程での数回にわたる選別と品質チェック等はその証である。

(5) 販売対策

現在の出荷先は東京、千葉を中心に関東地域の市場を主として、30 数社に及びほぼ固定している。

販売対策上の特徴は、組合設立以来毎年理事らを中心に「得意先市場訪問」を行っていることである。これは市場確保の安定化と同時に製品に対する市場 (消費者) 側の評価や要望、更には加工情勢全体の把握に役立ちその後の生産活動の改善向上に生かされている。たとえば樽詰規格が数回にわたって変わっていることや、人工着色料の無添加、低塩分化などである。

4 ま と め

組合は設立以来作柄豊凶や市況の変動を受けながらも着実な発展を遂げてきた。

その発展条件としては、第一に古くから展開した任意組合における活動によって事業基盤がある程度確立していたこと、第二に有利な販売によって組合員の所得増加を図り、その規模拡大を実現させたこと、第三に理事らを中心とした企業的努力が積極的に行われてきたこと、とくにマーケティング活動とも言うべき、栽培技術過程までもを含めた生産技術対策や販売対策が積極的に講じられ、これによって製品に対する市場 (消費者) の評価を高め「㊦沢庵」としての銘柄を確立してきたことは重要である。

しかし最近の生産量の停滞的な現象は組合展開の新たな段階にあることを示している。すなわち今後の発展への課題としては組合員の減少が進むなかでの原料ダイコンの確保、拡大、低コスト生産と㊦銘柄の安定化のための施設の周年利用、それに基づく周年出荷体制の確立が強く望まれるところである。