

秋田県地方市場における地場産地の役割

阿部健一郎・柴田昭治郎・石山 六郎・渋谷 功

(秋田県農業試験場)

The Role of Vegetables Producing Area in Akita Prefecture for the Markets in District
 Ken-ichirō ABE, Syozirō SHIBATA, Rokurō ISHIYAMA and Isao SHIBUYA
 (Akita Agricultural Experiment Station)

1 はじめに

本報告は、「秋田県地方市場における県産野菜の位置付けと問題点」「県内の野菜流通と地場産地の位置付け」に続くもので、実質的には第3報である。前2者は、主に卸売市場の側から、野菜流通の特徴・県内産の地位を検討した

本報告では、秋田市中心卸売市場（以下、秋田市場）・県南青果地方卸売市場（横手市場）・能代青果地方卸売市場（能代市場）を出荷対象とした地場産地の側に視点をおき産地の生産流通対応・強化の方策等について明らかにする。

2 秋田市場を対象とした地場産地の強化策

秋田市場の分荷圏は、仲卸業者を中心に、横手市場等地方卸売市場の分荷圏にも拡大されつつある。一方、秋田市場への入荷は、県外産地・転送が主で、県内産割合は24%にすぎない（昭和58年）。冬期積雪寒冷という気象条件に加えて、最販店を掌握する仲卸業者に、定時定量出荷を可能にする産地が、まだ広範に形成されていないことによるものである。近郊・中間産地の3事例で強化策を検討する。

(1) 近郊産地（秋田市）の現状と強化策

秋田市は県内では大きい野菜産地で、出荷額は約3億円に達している。ハウレンソウ・キャベツ等一般的な葉菜が中心で、上位5品目で出荷額の66%を占めている。

キャベツは、個選・共販によって京浜市場にも出荷されるが、その他の品目は秋田市場出荷である。秋田市場のシェアもシュンギクで35%、ハウレンソウ・カリフラワー、ネギでも20%以上と高率である。

市内の野菜出荷組合は、22組合を数える。この内、上位5組合では2千万円以上の出荷額を上げ、67%のシェアを占めている。兼業化・混住化の著しい進行や、最近における一般野菜の価格低迷等によって、産地規模を縮小している出荷組合も多い。市内の出荷組合員は少量多品目生産である。しかも、出荷は銘柄・容器等の荷姿は統一されているが、個選、個別販売である。このため、市内産野菜の多くは、せり時間帯の遅い移動ぜりに上場される。これらのことから、特に県内の中間産地が強化されつつあるハウレンソウ・ネギ等で市内産の価格水準は低い。したがって、当然共販体制の強化が要請される。しかし、多品目生産ではそれぞれの品目の収穫期に多くの労力を要し、かつ出荷量の確保がむづかしく、共販体制がとりにくい。

これらのことから、近郊産地の強化策としては、品目転換や作期の拡大による野菜経営の集約化の方向が重要となる。洋菜・中国野菜・つま物類が、秋田市場で市内産の販売量が増加し、価格条件も良い。1戸当たり野菜出荷額が約200万円に達する四ツ小屋園出荷組合の事例でも、専門的な農家は従来の一般的な野菜から、これら品目を組合せた集約経営に転換し（組合員18人中4人）、産地の維持を図っている。近郊産地強化策の一つの方向とみれる。

(2) 中間産地（畑屋・西明寺農協）の現状と強化策

畑屋農協では、昭和58年現在で約2,800万円のトマト出荷実績を上げている（表1）。トマト産地化への取り組みは、46年4戸の農家による水稻育苗センターの硬化ハウス利用に始まった。産地の拡大と共に横手市場から秋田市場へと市場を開拓し、現在夏秋トマトは全量京浜市場に出荷されている。7・8月における秋田市場と京浜市場の価格差が大きいことによる。しかも、京浜市場で有利な販売を図るため、畑屋農協を主導に東仙北7農協の共選（リンゴ選果機利用）・共販体制がとられるに至っている。

一方、施設利用のトマト・キュウリは秋田市場出荷である。出荷時期はトマトが9月上旬から10月下旬、キュウリは4月下～7月上と8月下～10月下旬である。この期間、秋田市場と京浜市場の価格差は小さい。以上の市場対応によって、畑屋農協管内にトマト及び施設キュウリの産地化が進行した。なお、これらトマト・キュウリ導入農家はハウレンソウ・中国野菜等も拡大しており、水稻単作地帯に出稼ぎを解消させながら複合経営を定着させつつある。

表1 畑屋農協の出荷実態（昭58）

品 目	戸 数 (戸)	金 額 (円)	単 価 (円/kg)	市 場
夏 秋 ト マ ト	26	2,620.8	241	京 浜
ハ ウ ス ト マ ト	5	164.1	211	秋 田
ハ ウ ス キ ュ ウ リ	7	681.1	154	秋 田

注. 農協資料より作成

西明寺農協管内のハウレンソウの産地化も、単作の克服、育苗ハウスの有効利用等、畑屋農協と共通点が多い。しかし、秋田市場への出荷は56年以降で、普及の緒についた段階である。栽培農家は33戸、出荷額も約2千万円でまだ少ない（59年）。出荷は、個選・共販で日別プールで精算される。秋田市場までの運搬を担当する7人（当初からの導

入農家でリーダー層)が検査係も兼務し規格・品質の統一を強化している。そして、会員を拡大しながら、秋田市場への定量出荷を実現し、高い市場評価を得るに至っている。特に、8月には秋田市場の20%のシェアを占め、807円/1kg(58年、同年8月の平均単価739円)と高い価格を実現している。

西明寺農協では、秋田市を対象に生シイタケ、ナス・食用ギク等でも着実に出荷額を伸ばし、ハウレンソウを基幹品目とした総合野菜産地をめざしている。基幹品目を確立し、これに多品目を組合せた両農協の実践に学ぶ点は多い。

3 横手市場・能代市場を対象とした地場産地の強化策

(1) 横手市場における地場産地の現状と強化策

横手市場へ野菜を出荷する農家は、多品目少量生産農家が多い。しかも、市場開設圏域に広く分散し、館合、旭農協管内を除いて(両農協で14%のシェア)、産地が形成されていない。近年、秋田市の仲卸業者の進出や、山形県等からの移入によって、横手市場の野菜取扱額は減少傾向にあり、野菜出荷農家の経営を圧迫している。これらを克服しつつ、市場圏域内の野菜生産農家・産地拡大の方向は、次の2点に要約される。

第1は、横手市旭農協が実践している方向である。旭農協では小ナスを基幹品目に選定し、秋田市場への共販を強化している。小ナス導入農家は、その他の多品目野菜を個別に横手市場に出荷し、労働力の有効利用・危険分散による野菜部門所得の向上を図っている。以上の中間産地的な野菜総合産地化を市場・農協等が合意の上で育成すること。

第2は、野菜出荷者協議会(56年、登録人162名)の機能強化である。このためには、施設等を導入し、横手市場へ周年出荷を行っている専門的な農家の役割りを重視すること。つまり、まずこれらの農家が「野菜出荷者組合」を組織し、市場との強力な協調を前提に、多品目野菜の計画的な生産や出荷調整を図り、市場への安定供給と生産農家の所得拡大を実現させることである。そして、この組織を出荷者協議会の要として位置付け、市場の運営改善等を要請していく方向である。これは、次に述べる能代市場では「施設園芸研究会」としてすでに定着化している。

(2) 能代市場における地場産地の現状と強化策

能代市場では、かよいコンテナ利用による地場からの多品目野菜の集荷と流通経費の節減(農家負担15円/1箱)、「施設園芸研究会」等市場の積極的な産地育成、これに対する農家の組織的な対応によって、地場産地が強化され、

市場における県産割合の向上、ミョウガ・メロン等での産地市場としての役割を果たしてきた。

一方、能代市農協では集落ごとにミョウガ(57年出荷額1.5億円)・ネギ(1億円)・アムスメロン等基幹品目を定めた総合野菜産地を確立し、基幹品目を京浜・秋田市場等に出荷している。零細な品目は能代市場にも出荷されているが、能代市場出荷を中心とする農家は約30戸の「施設園芸研究会」員である。これらの農家は農協の野菜部会員でもあるが、市場と連携を密にし、施設野菜を中心とした少量多品目の周年出荷を実現している。しかし、能代市場の特産であるネギは主に系統出荷である。つまり、「施設園芸研究会」は、技術研修、作付品種、収穫期協定等を行う出荷組合として、能代市場に3名の役員(能代市場における生産者の持株率11%)を送り、かよいコンテナ利用等市場の民主的な運営を推進する一翼を担い、かつ農協の蔬菜部会員として管内の野菜産地を維持発展される役割も果たしている。

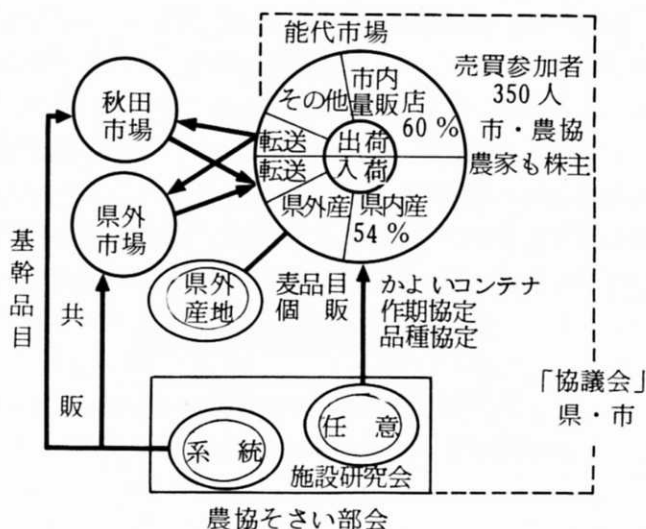


図1 地場産地の役割と強化の方向

4 む す び

能代市場の事例は、地場に産地を育成しながら、県内産割合を向上させた典型の一つである。野菜の全国的な流通体制が整備されている今日、地場産地の強化、地方市場における県内産割合の増大のためには、能代市場を規範としながら、県・市町村・農協系統・生産農家・市場等で構成される「協議会」を組織・強化し、市場のより民主的な運営や、任意出荷組合と系統出荷の調整等、総合的な合意形成の場が重要となる。そのために果す自治体と農協の果す役割は極めて大きいといえよう。