



Title	農業市場構造の変貌と産地集荷商人の存立形態：北海道の長葱産地を事例として
Author(s)	泉谷, 眞実; 坂爪, 浩史
Citation	北海道大学農経論叢, 48, 83-99
Issue Date	1992-01
Doc URL	http://hdl.handle.net/2115/11062
Type	bulletin (article)
File Information	48_p83-99.pdf



[Instructions for use](#)

農業市場構造の変貌と産地集荷商人の存立形態

— 北海道の長葱産地を事例として —

泉谷眞実・坂爪浩史

目 次

1. 課題と構成	83
1) 課題の限定	83
2) 考察の前提	84
2. 北海道における長葱の生産・集荷構造の変化	85
1) 生産の集中化と流通労働の変化	85
2) 集荷構造と産地商人	88
3. 長葱産地集荷商人の存立形態	89
1) S商店の成立・展開過程	89
2) 栗山町における就業構造	91
3) 農協共販の進展と停滞	91
4) 農家の長葱販売行動とS商店による「青田買い」	92
5) 長葱産地価格の水準	95
6) 販売対応と量販店の仕入代行業化	97
4. 要約	98

1. 課題と構成

1) 課題の限定

本論の課題は、1985年以降の経済構造転換期における青果物産地集荷商業資本（以下、産地商人と省略）の存立形態を、農業市場構造、その中でも特に青果物市場と労働市場の変化をふまえて明らかにすることである。

これまでの産地商人をめぐる議論は、産地商人が手数料商人化するか否かを中心として、共販進展下における産地商人の存立形態をめぐるなされてきた。そしてその研究は、主として農産物市場分析を中心とするものであった。しかし、農業・農民は資本主義セクターと農業市場（農産物市場、労働市場、土地市場、農村購買市場、金融市場）を介して相互規定関係にあり、零細多数の農家からの集荷を行う産地商人においても農業市場によって規定されざるをえない。特に現局面の分析においては、農産物市場と労働市場の

変化をふまえた考察が不可欠となってきている。なぜならば、農産物はその使用価値的特性から「流通過程に延長された生産過程」をともっており、近年の流通構造の変化はこの過程を膨張させているのに対して、労働市場の変化はそこでの労働力確保を困難にしているからである。本研究で取り上げる北海道においても、野菜の遠隔産地化のなかで、労働市場の規定性が大きくなっている。

以下、本章第2節では、近年の青果物市場と労働市場の変化を検討することで、1985年以降の現局面の特徴を浮き彫りにする。そして、第2章で北海道における長葱生産・流通の特徴を把握した後、第3章において産地商人の存立形態を明らかにすることで冒頭の課題にこたえたい。

分析の対象としては、北海道の主要な長葱産地において集荷・販売活動を行っているS商店を選定した。長葱を選定した理由は、その生産・流通に大量の労働力を必要とし、労働市場の変化がクリアーに現れると考えられるからである。考察の対象は、後述する理由から栗山町を選定した。

2) 考察の前提

ここでは、戦後日本資本主義の展開の中で、本論の分析に必要な1985年前後の産業構造の特徴と、青果物市場・労働市場の変化を検討する。

①構造不況期(1971～84年)

「高度経済成長」をとげた日本経済は、二度のオイルショックを境にして不況局面に突入する。高度経済成長期における大都市への人口の集中が「都市問題」として顕在化し、71年の農村地域工業導入促進法にみられる工場の地方分散化政策が取られる。このため、農家労働力の流出は中高年労働力の在宅兼業の増加としてあらわれる。

しかし75年以降は、農工間格差・企業規模別賃金格差・地域間所得格差が拡大し、78年からは、これまで農業からの流出超過だった農工間労働力移動が、農業への流入超過に転換する。その中で、工業部門から排除された農家労働力は、施設園芸や野菜などの集約部門に投下されることとなる。また、米の生産調整が開始され、これに大型産地育成政策と選択的拡大政策が重なることで、青果物の生産は増加傾向に入る。しかし、不況期における勤労者の所得の停滞・減少は青果物の消費を停滞させたため、青果物市場は供給過剰になり、産地間競争が激化した。これに対応する中で、大型出荷団体は大

都市偏重の出荷戦略を見直し、分荷を細密化させたが、これは1960年代後半から集中的に整備された地方都市の中央卸売市場の集荷力の向上をもたらした。全国流通に占める地方都市の中央卸売市場の比重を高めたのである。

②経済構造転換期（1985年～）

85年のG 5以降、国内においてはME革命を主軸とする経済構造の転換が図られた。このことは、一方で内需拡大を伴いながらも、もっぱらME技術を軸とした合理化と生産性の向上による輸出の増大をもたらした。

この時期には農家労働力の脆弱化（兼業化・高齢化・女性化）はさらに進行し、大都市近郊産地の弱体化が進む。これに対して、遠隔大型産地においては選別労働が増加し、さらに量販店からの事前包装労働の強制も加わることで、農業における労働力需要は増加傾向に入る。しかし、経済のサービス化は女子パート労働力の需要を増加させ、都市近郊の労働力不足に悩む企業は地方へ工場を移転させたため、農外・農業間で女子労働力をめぐる競争が発生している。他方、消費の多様化・「高級化」によって新たな青果物需要が喚起され、食の外部化は加工・外食産業による食材需要を増加させることで農業労働力需要を増加させている。以上のような生産・消費構造の変化に対応して、青果物市場においては大規模小売業によるインテグレーションの端緒的な展開がみられるようになり、これに対して卸売市場流通の変質、空洞化と新産地市場的¹⁾な機能を重視する動きが出てきている。

2. 北海道における長葱の生産・集荷構造の変化

1) 生産の集中化と流通労働の変化

長葱生産の全国的な動向をみると、1965年から75年にかけて29.5千haから24.4千haに作付面積は大幅に減少を示すが、それ以降は約24千haで推移している。北海道では、68年の1,080haをピークに減少を示し、83年には687haと、この間に353ha減少している。しかし、それ以降は微増に転じ、89年には744haの作付となっている。

作付面積の地域別動向を図1でみると、大野町、伊達市、栗山町の「50

1) 坂爪浩史「新産地市場の形成と産地対応」(北海道大学農学部『農経論叢』第48集掲載)参照。

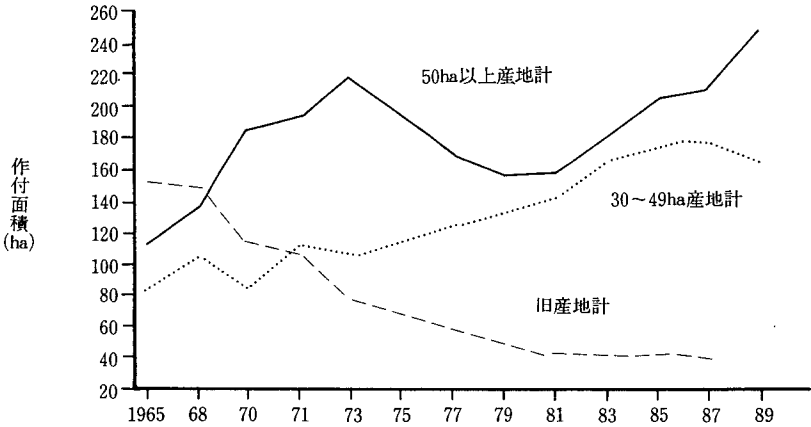


図1 長葱の主要産地における作付面積推移 (北海道)

(資料)「北海道農林水産統計年報」。

注) 産地の類型は、①「50ha以上産地計」と「30ha~49ha産地計」は、それぞれ1989年度の作付面積が50ha以上 (大野町103ha、伊達市92ha、栗山町51ha)、30~49ha (長沼町48ha、旭川市48ha、音更町36ha、北見市33ha) の各産地の合計である。

②「旧産地」とは、①での産地の他に1965年度の作付面積が10ha以上の産地 (札幌市41ha、美幌町29ha、小樽市35ha、美唄市23ha、網走市17ha) と函館市 (1975年度は28ha) の合計である。

ha以上産地」では、70年代後半の落込みはあるものの、それ以降の作付面積は増加に転じている。また、「30ha以上産地」では一貫して増加傾向を示しており、以上の上位7産地で471ha、北海道の長葱生産の66%を担っている。これに対して、札幌市 (70年: 50ha → 74年: 11ha)、小樽市 (65年: 35ha → 74年: 13ha)、函館市 (74年: 28ha → 82年: 15ha) 等の「旧産地」では、作付面積は減少の一途をたどっている。以上のように、北海道における長葱の作付は、総面積では停滞しているとはいえ、産地の移動は高度経済成長期以降大きく進んでおり、主に都市化の進んだ地域においてその作付は減少し、農村地帯においては増加傾向にある。すなわち、総体としての生産の停滞の中で、産地移動を伴いつつ、主産地形成が進んでいるのである。

次に、流通労働の変化を検討する。農産物生産費調査から10a.当りの直接労働時間をみると (87-89年の3ヵ年平均)、タマネギ89.0時間に対して、

農業市場構造の変貌と産地集荷商人の存立形態

長葱は396.6時間と著しく長い労働時間となっている。これを作業別にみると定植19%（67.1時間）にたいして収穫・調製に52%（208.0時間）が必要となっている。このように、長葱の収穫・調製に大量の労働投入が必要なのは、これらの作業での機械化が遅れているだけが要因ではない。

表1から長葱の出荷形態と、作業時間の大半をしめる収穫・調製労働時間の変化を見ると、第一に、89年では群馬が68.5時間に対して埼玉が150.2時間と、労働時間に著しい格差がみられる。この差は、同表から、群馬が土付きで出荷を行っているのに対して埼玉ではダンボール出荷であることに求められる。長葱の土付き流通が中心をしめる時期には、皮を剥く必要がなかったが、流通の広域化に伴うダンボール流通への変化等によって、その容量を少なくするために皮を剥く必要が発生したのである。そして、この作業が一本づつを「エアコンプレッサー」で行うという低次の機械化段階にあるために、収穫・調製に大量の労働時間が必要になるのである。第二に、北海道においても77年には土付きの束出荷が中心であったが、81年にはダンボール出荷が100%をしめるようになってきている。

栗山町における農家調査でも、10aの収穫にのべ5人日、皮剥き調製作業では10aの処理にのべ20人日の労働力を必要としている。以上のような収穫・調製労働の存在が、産地商人の存立条件の一つとなっている。

表1 長葱秋冬どりの荷姿の変化と収穫・調製労働時間

単位：％，時間

	北海道	群 馬	埼 玉
1973	—	ツチ100%(50.8)	ツチ42%、D10：7%(208.4) 紙色：49%
76	D4：100%	ツチ100%(41.1)	D10：3%、D5：15%(194.3) P39：22%、ツチ43%
81	D8：100%	ツチ100%(70.1)	D10：100%(214.8)
83	D10：100%	ツチ100%(60.4)	D10：100%(235.8)
85	D10：100%	ツチ100%(61.4)	D5：100%(198.0)
87	D10：100%	ツチ91%、ムキ9%(59.2)	D5：100%(249.7)
89	D10：100%	ツチ92%、ムキ8%(68.5)	D5：100%(150.2)

(資料)「青果物流通経費調査報告」、「野菜生産費調査報告」。

注1) 1976年荷姿割合の数値は春夏どり、秋冬どりの合計である。

2) D：ダンボール、P：ポリ袋、ツチ：土付き、添数値は単位当り容量(kg)、カッコ内は収穫・調製労働時間を示す。

2) 集荷構造と産地商人

次に、表2から道産長葱の集荷状況をみると、80年で最も多数を占めていたのが個人出荷の9,000tである。しかし、70年以降は農協等の出荷団体数も増加し、集荷量も71年の2,400tから85年には7,500tに増加を示している。また、出荷団体のうち共選を実施しているのは50%、集荷量では59%となっており、共選が大きな位置を占めている。これに対して産地集荷業者は、70年代には7,000t台の集荷実績を持っていたが、出荷団体に押されて85年には2,860tにまで集荷量を低下させている。

以上のように、長葱の集荷は共同出荷団体への組織化の進行と、産地集荷業者の集荷シェアの低下として把握されうるが、長葱の主要産地における産地商人への出荷は現在でも無視できない大きさを示している。

表2 道産長葱の集出荷団体数と集荷量

単位：団体、t

年	出荷団体		集出荷業者		産地集荷市場		個人 出荷量
	団体数	集荷量	団体数	集荷量	団体数	集荷量	
1971	28	2,400	42	3,500	2	0	5,800
1974	24	2,700	33	7,400	2	100	7,100
1977	40	2,850	41	7,100	2	20	7,710
1980	39	3,940	32	3,720	2	20	9,000
1985	58	7,500	27	2,860	1	x	...

(資料) 農林水産省「青果物集出荷機構調査報告」。

表3は北海道の主要長葱産地である音更町、長沼町、栗山町の長葱集荷状況をみたものであるが、農協集荷が行われているのは音更町では50%、長沼町では47%、栗山町では30%となっており、長葱主要産地における産地商人による集荷が大きな位置を占めていることが分かる。また、これら3農協での産地商人への出荷の理由は、共販体制が整備されているにもかかわらず、長葱皮剥き(調製)労働力の不足のために農協の集荷量に限界があるためである。例えば木野農協(音更町)では、100人の女性パートによる皮剥き作業が行われているが、生産量の50%しか処理出来ないために、産地業者による集荷が行われている。なお、音更町と長沼町では、事例分析で取り上げる栗山町のS商店、およびI・K商店によって集荷が行われており、これら

農業市場構造の変貌と産地集荷商人の存立形態

表3 長葱の集荷状況

	単位：ha, %		
	音更町	長沼町	栗山町
総作付面積	42(100)	38(100)	50(100)
農協集荷面積	21(50)	18(47)	15(30)
うち農協が皮剥き	21(50)	6(16)	5(10)
うち生産者が皮剥き	-(-)	12(31)	10(20)
産地業者集荷面積	21(50)	20(53)	35(70)

注1) 音更町は1989年の木野農協，長沼町は1989年の北長沼農協，栗山町は1989年の栗山町農協でのヒヤリング調査による。

2) カッコ内は比率を示す。

の長葱は栗山の長葱として出荷されている。

3. 長葱産地集荷商人の存立形態

長葱の生産・流通の特徴は、生産の集中化と主要産地における産地商人の集荷シェアの高さにある。本章では、広域的な集荷を行っている栗山町のS商店を事例に、現局面における産地商人の存立形態を明らかにする。

1) S商店の成立・展開過程

S商店の創立者であるS氏（現社長）は、1946年に栗山町M地区に戦後開拓で入植した農家の出身であり、会社勤め、精肉店経営などを経たのち70年にS商店を創立した（表4）。S商店は、同町Y商店が行っていた業務を引き継ぎ、伊達・栗山の生産者から長葱を青田で買取り、皮剥き出荷を開始したのである。同また、この年には帯広で馬鈴薯などを扱うJ商店の紹介で、同市近郊の長葱の取り扱いも始めている。創業から5年間の出荷先は全量、札幌中央卸売市場であり、「日々の価格形成において独占的な力を有していた」（S氏）のである。

その後、S商店では安定的な取引を志向し、75年からは北海道最大の生協で、店舗販売を主体とする市民生協との取引を開始したのである。そして、同時に安定的な集荷を確保するため、生産者に対する栽培委託を始めている。市民生協との取引はその後順次拡大し、79年には総取扱量の60%を占めるまでになっている。

さらに、農協共販の進展などに伴って、札幌市場での独占的な地位が揺らぎ始めたため、全国チェーンである量販店I社の北海道進出を契機として、

表4 栗山S商店の展開過程

栗山町農協の対応	年	S 商店の展開		
		集荷	分荷	その他
	1970	創業。栗山・伊達・帯広より集荷し、皮剥き出荷(札幌市場)		
	71			
	72			
	73			
	74			大利益獲得。が相場対応の限界を感じる
	1975	作付委託開始		市民生協と取引開始
	76			
	77			
	78			
	79			T商店(札幌市場仲卸)経由で道外移出開始
	1980	種子の供給開始		対量販店販売率が60%に
	81			I社へ納入開始(道内外。最低価格保証)
長葱の取扱開始	82			寿司店開業
	83	ごぼう取扱(～85年)	札幌市場相場支配力動揺	市民生協取引解消
	84			
	1985	幕別・伊達非農協化	T商店経由の移出やめる。移出はI社のみ	
	86	連作障害多発		
岐阜市場にて銘柄確立	87	技術指導開始		
	88	営農支援開始		
	89	千歳産地開発(農協利用)		
	1990			寿司2号店開業
	91	千歳非農協化		

(資料) S商店・栗山町農協におけるヒアリング調査。

注1) 「非農協化」とは、農協を全く経由せずに集荷をするようになったことをいう。

81年から同社への長葱の納入を開始したのである。当初の依頼は道内店舗への供給であったが、S商店では道外の店舗へも販売することを条件に、同社との取引を始めたのである。83年には市民生協との取引を打ち切り、量販店としてはI社に絞っている。また、89年には栗山町内の夕張川沿いの産地が30 haほど潰廃したため、近隣の千歳市内において農協を窓口として16 haにのぼる産地開発を行っている。

S商店の集荷圏は全道にわたっているが、長葱の皮剥き作業所はすべて栗山町内にあり(3ヶ所)、調製作業はすべてここで行われている。そこで、次に栗山町の就業構造を概観しておく。

2) 栗山町における就業構造

栗山町は札幌市の南東部に位置し、人口は16,725人(1990年度)である。旧来は純農村地帯であったが、農村工業導入によってT住宅建設会社等が進出している。また、札幌市から車で1時間、千歳空港から45分という立地上の有利性から、ゴルフ場の誘致も盛んである。このような工場等の誘致により、70年代以降、農家労働力の脆弱化は急速に進行しており、農作業従事150日以上人口は、70年代の70%台から80年代には50%台にまで低下を示しており、85年以降は再び60%台に回復している。兼業農家戸数は、60年代後半から70年代の前半に急増し、74年以降は総農家戸数の50%以上を占めるようになる。また、恒常的勤務農家戸数は68年の36戸から71年には180戸、臨時兼業戸数は69年の33戸から73年には247戸に増加して現在に至っている。農家雇用労働者は水田の機械化と共に急速に減少しているが、1980年代に入ってからは一戸当たり臨時雇用のべ人数が増加に転じている。農家調査からこれら農家雇用労働者の性格をみると、農家の労働力が中心であり、高齢化が進行している。これは製造業・ゴルフ場等の誘致によって、農外の女子パート労働力需要が大きく増加しており、そこに労働者が吸収されるためである。

3) 農協共販の進展と停滞

栗山町は、旧開の高生産性水田地帯であるが、転作開始後は野菜の作付面積も増加しており、玉葱・メロンを中心とした産地が形成されている。栗山町の長葱の作付面積は、60年代から急速に伸び、70年代後期の落込みはあるものの、85年にはおよそ55 haになっている。

栗山町農協が生産部会(長葱連絡協議会)をつくったのは、80年代初頭の作付面積再上昇期であり、89年には22戸の農家が加盟している。したがって、生産部会の結成までは、産地商人が産地育成を一手に担ってきたといえる。

長葱共販には二つの型、すなわち農家が収穫したものを農協施設で皮を剥いて出荷するタイプ(共選)と、個別農家が各自で皮を剥いた長葱を農協に出荷するタイプ(個選)とがある。農協での集荷量は、共選だけを見ても83年の182 tから87年には444 tとほぼ2倍以上に伸び、そのシェアも13%から30%と大きく進展している。

農協施設では、女性パート労働者10人が長葱の皮剥き作業を行っているが、

その労働力確保が困難なため、共選の面積割当を農家に行っているのが現状である。農協はこの10人を確保するため、5月中旬～7月中旬までをアスパラ選別作業、7月下旬～10月下旬までを長葱皮剥き、そして11月～4月までを玉葱選別作業で雇用することで、雇用の通年化・安定化をはかっており、玉葱と長葱の作業が競合するときには、玉葱の選別にパートを別に雇用しているのである。しかし労働力確保が困難なために、表5に示したように農協施設での皮剥き処理面積は停滞傾向にある。

表5 栗山町農協施設での長葱皮剥作業の概要

	単位：日、のべ人日、a				
	1986	87	88	89	90
稼働日数	120	108	104	108	116
稼働人員	1,439	1,305	1,144	1,154	…
皮剥面積	535	567	500	412	392

(資料) 栗山町農協資料。

特に長葱の皮剥き労働力の確保が困難な理由は、第一に、先に述べたように農外での女性パート労働力需要が増加していることであり、第二に長葱の皮むき作業には強い臭いが発生し、これをパートが嫌うためである。第三に、これらの作業が手作業であることから労働者個々の作業の能率が著しく異なり、そのため出来高払いという不安定な賃金支払の形態をとることである。加えて、平均賃金は1日5千円であり、第二点目に指摘した労働条件を加味すると、低い賃金水準となっているのである。

4) 農家の長葱販売行動とS商店による「青田買い」

産地商人による集荷の特徴は、長葱を畑10a当りで買い上げ、その収穫過程以降を業者が一手に引き受ける「青田買い」にある。

農家の長葱出荷行動を表6から検討するが²⁾、これらの農家は3つに類型化できる。Ⅰ型(No 1, 2)は長葱専作農家であり、大量の雇用労働力を導入することで収穫・皮剥き作業を行い、卸売市場に個人出荷を行っている。Ⅱ型(No 3～16)は玉葱+長葱農家、Ⅲ型(No 17～29)は水田+長葱農

2) 本論で用いた農家経営調査等のデータは、1989年に北海道大学農業市場論研究室によって実施された調査と、その後の補足調査によって得られたものである。

農業市場構造の変貌と産地集荷商人の存立形態

表6 調査農家の経営概況(栗山町 1989年)

単位: a, 人, 人日

作付 類型	農家 番号	経営 面積	作付構成 1988年						家族 労働力		臨 時 雇	うち長葱雇用			
			米	麦豆	野菜	うち 玉葱	うち 長葱	うち 青田 売り	その他	基 幹		補 助	定 植	収 穫	皮 剥
I	<u>1</u>	420	-	-	420	-	420*	-	-	2	1	2,250
	<u>2</u>	320	-	-	320	-	320*	-	-	2	1	77+@	35	30	@
II-1	<u>3</u>	670	340	-	290	140	150	-	-	2	2	185	30	-	120
	<u>4</u>	1,220	630	-	590	500	90	-	-	3	-	17	12	-	-
	<u>5</u>	700	320	-	378	300	65	-	17	4	-	72	16	-	-
	<u>6</u>	2,000	1,200	-	800	740	60	-	-	2	-	300	...	-	-
	<u>7</u>	753	550	-	179	120	34	-	-	4	-	84	...	-	20
II-2	<u>8</u>	635	-	-	630	350	250*	37	-	4	-	130
	<u>9</u>	620	380	-	220	20	200	200	-	3	-	50	50	-	-
	<u>10</u>	750	-	-	750	590	160	160	-	2	-	195	...	-	-
	<u>11</u>	859	599	100	160	10	135	121	-	2	1	-	-	-	-
	<u>12</u>	350	-	-	330	250	80	80	-	2	-	50	10	-	-
	<u>13</u>	438	80	40	318	205	73	73	-	1	2	15+@	15	-	-
	<u>14</u>	418	-	-	418	350	68	68	-	2	2	100	20	-	-
	<u>15</u>	540	-	-	540	490	50	50	-	3	-	130	-	-	-
	<u>16</u>	420	280	-	130	100	30	20	-	1	1	53	9	4	-
	III-1	<u>17</u>	732	515	-	201	-	201	100	-	3	-	30	30	-
<u>18</u>		550	400	-	150	-	150	130	-	2	2	31+@	31	-	@
<u>19</u>		832	630	60	142	-	100	30	-	3	-	-	-	-	-
<u>20</u>		830	600	140	90	-	90	70	-	3	-	18?	14	4?	-
<u>21</u>		390	240	70	60	-	60	50	-	2	1	-	-	-	-
<u>22</u>		677	508	80	77	-	60	48	-	2	-	21	8	10	-
III-2	<u>23</u>	360	50	-	310	-	270	-	-	4	-	630	150
	<u>24</u>	787	413	-	160	-	160	-	-	2	-	40+@	40	-	@
	<u>25</u>	430	250	-	180	-	150*	-	-	2	-	40	-	-	40
	<u>26</u>	927	700	170	40	-	10*	-	100	2	-	-	-	-	-
	<u>27</u>	518	400	20	40	-	10*	-	-	-	3	10	-	-	-
	<u>28</u>	471	341	68	46	-	6	-	-	2	2	-	-	-	-
	<u>29</u>	266	180	24	8	-	8*	-	-	3	1	-	-	-	-

(資料) 栗山町農家経営調査結果(1989年)。

注1) 「…」は調査未了を、農家番号のアンダーラインは長葱生産部会員をそれぞれ示す。

2) 「*」は、卸売市場へ個人出荷を行っていることを示す。

家である。

農家を取り巻く環境としては、先に述べたように農家雇用労働者の確保は困難となっている。長葱作付農家の家族労働力も、後継者の流出で脆弱化が進行している。また、農協の長葱施設でも皮剥き作業は行っているが、ここに作業を外部化できる農家は部会員に限られており、そこへの泥付き出荷量をも制限されているのが現状である。このような環境のもとで、部会員ではないために農協への泥付き出荷ができず、雇用労働力も確保できない農家は、青田売りを行うしかないのである。また、玉葱収穫・選別作業と長葱の収穫・調製作業（7～10月）の競合も、青田売りの要因である。

このような農家と農協の労働力不足の下での、S商店の対応を次に検討しよう。まず、雇用する女性パート労働者は栗山町内に住んでおり、農協よりも地域的な広がりによってその確保を行っているのではない。また、農協・S商店ともに皮剥きパートの出来高賃金は3本当り13～15円と等しく、賃金水準の違いはみられない。

では、S商店は、収穫パート10人、皮剥きパート70人という大量の労働力を、どのような労働政策のもとで確保しているのだろうか。第一に、これらの労働者の特徴は、離農農家が農外に一度流出し、それが還流してきたという点にある。先に述べたように、長葱調製の労働条件は劣悪であり、地域労働市場の最下位に位置するため、その労働力を大量に一般労働市場から求めることは困難である。このような問題点を、農外からの還流した労働力を確保することで克服しているのである。

第二に、S商店は、表7に示したような伊達から帯広にかけての広い集

表7 長葱の地域別集荷状況（S商店 1990年）

単位：ha

産地	作付面積	出荷時期
伊達	4.0	4/10～5/20
帯広（音更・幕別）	2.0	5/20～6/15
栗山（栗山）	8.0	6/29～11/20
（由仁）	2.0	”
（長沼）	8.5	”
（千歳）	8.5	”

（資料）S商店におけるヒアリング調査。

荷圏を持っている。このような道南・道央・道東の収穫時期の差を利用した集荷によって、皮剥きパート労働者の雇用を4月下旬から11月下旬まで可能にし、雇用保険の適用も可能にしているのである。また、収穫も10人のパートがマイクロバスによって産地を移動しながら行っており、これによって労働力の合理的な利用が可能になるのである。

以上のような労働政策を基礎として、S商店は大量の労働力を確保し、青田買いを行っているのである。

5) 長葱産地価格の水準

図2は、販売先別の農家10a当売上金額をみたものである。産地商人の買取り価格は10a当り20万円台で平準化しており、農協への販売金額よりは常

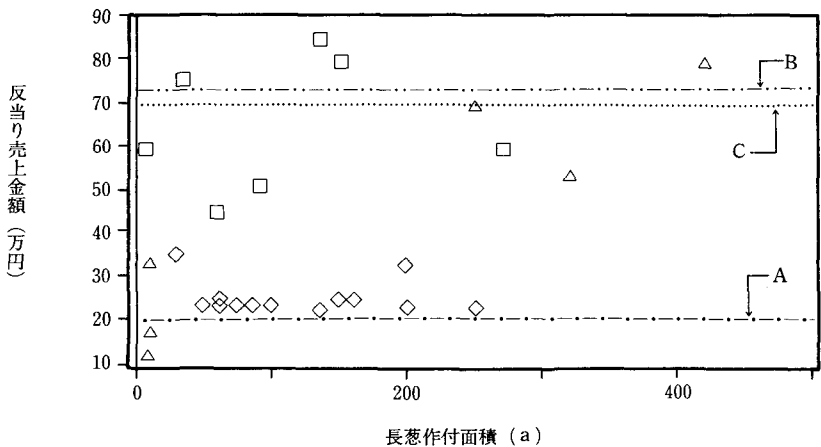


図2 長葱の販売先別反当り売上金額

(資料) 農家経営調査(1989年)、栗山町農協資料。

注1) 記号は、□：農協へ皮を剥いて出荷、◇：産地商人へ出荷、△：卸売市場へ個人出荷、を示す。

2) 横線は、A：長葱の第一次生産費、B：農協へ皮を剥いて出荷したときの平均売上金額、C：農協へ泥付きで出荷し農協施設で皮を剥いた場合の平均売上金額をそれぞれ示す。

第一次生産費(A)は事例データであり、事例農家の長葱作付面積は52a、収穫・皮剥き作業部分のコストは含まれない。

B、Cの数値は、1989年度の農協販売総金額から流通コストを引き、総出荷数量で除したのち、10a当り取量3000tで推計したものである。

に低位にある。その水準は、農協出荷の推計値（直線 B, C, B 線は 734,716円/10 a, C 線は 699,286円/10 a）の 3 分の 1 である。他方で産地商人の買取り価格は、A 線で示した第一次生産費（205,810円/反, うち自家労賃部分は 73,502円）を常に上回っており、農家の長葱再生産費が保証されていることを示している。買取り価格が平準化している理由は、集荷業者が生産者の選択を厳しく行い、均質な農家を把握しているためである³⁾。このように、長葱再生産費の保証が、産地商人出荷農家の長葱作付を維持させる基礎となっているのである。

次に、農協と産地商人のそれぞれに出荷した場合の所得水準の比較をおこなう。まず、農協へ皮を剥いて出荷した場合の 10 a 当所得は 407,408円⁴⁾（収穫・調製は全て雇用で行った場合を仮定）となり、青田売りの場合（約 8 万円）の約 5 倍の所得が得られる。また、札幌中央卸売市場に個人出荷を行っている No 1 農家を事例に 10 a 当所得を推計すると 335,549円になり、雇用労賃支出が多いことにより農協出荷よりも 10 a 当所得では低くなっている⁵⁾。

以上のように、所得水準では農協より低位なのにもかかわらず、買取りにおける再生産費の保証と労働力の補完の二点によって、産地商人は集荷量を確保しているのである。しかし、産地商人の雇用するパートのほとんどは 50

3) 産地商人への販売で 30 万円水準の売上を出している 2 戸の農家は、端境期（7 月）出荷の「早出し長葱」である。また、卸売市場個人出荷農家の売上は作付面積の大小で二極分化しているが、高価格の農家は札幌卸売市場出荷が 2 戸、夕張市場出荷が 1 戸であり、低価格の農家は外品を栗山市場・夕張市場に出荷している農家である。農協の価格のパラツキが大きいのは、生産者の技術水準に格差があり、出荷商品の等級間格差が発生するためである。

4) 農協皮剥き出荷の 10 a 当農家所得推計値

$$= 10 \text{ a 当販売価格} - (\text{収穫前コスト} + \text{収穫・調製コスト} + \text{段ボール代})$$

$$= 734,716 - (132,308 + 180,000 + 15,000)$$

$$= 407,408 \text{円}$$

ここでの収穫・調製コストは 1 束 20円・300 ケース/10 a, ダンボール代は 300 ケース/10 a, 1 箱 50 円で推計した。

5) No 1 農家の 10 a 当農家所得

$$= \{(10 \text{ a 当り販売金額} - \text{収穫前コスト}) \times \text{作付面積} - \text{雇用労賃}\} / \text{作付面積}$$

$$= \{(800,000 - 132,308) \times 42 - 13,950,000\} / 42$$

$$= 335,549 \text{円}$$

才以上と、高齢化しており、また追加的な労働力の供給がほとんど存在しないため、89年から91年の間に皮剥き労働者は70人から40人に、収穫労働者は10人から8人にそれぞれ減少している。

6) 販売対応と量販店の仕入代行業化

次に、販売面における特徴を検討しよう。その際、最も重要なことは、販売先における量販店の比重が高まってきている点である。

表8は、86年以降のS商店の長葱販売実績をみたものである。これによれば、総販売額が急速に縮小しつつあるが、これは先に述べた集荷・皮剥き労働力の減少によるものである。しかし、その内容は大きく変化している。第一に、卸売市場出荷率が低下している点であり、この5年間だけでも33%から11%まで大きく減少している。現在では、札幌中央卸売市場への出荷は春先の早出し品（全量日々の相場対応）に限られている。これに対して量販店I社向けの販売は90%にのぼっている。創業当初には全量卸売市場出荷で日々の相場対応であったことからすれば、非常に大きな変化といわねばならない。第二の特徴は、道外移出率が増大していることである。しかも、それらはすべてI社向けの販売であり、卸売市場仲卸を経由した移出は85年以降、行われていない。

表8 S商店における長葱販売実績

単位：百万円，%

年／	総販売額	札幌中央 卸売市場	量販店I社 (うち道外)	卸売市場 出荷率	道外 移出率
1986	420	140	280 (252)	33.3	60.0
87	380	70	310 (279)	18.4	73.4
88	370	40	330 (297)	10.8	80.3
89	230	30	200 (180)	13.0	78.3
90	180	20	160 (144)	11.1	80.0

(資料) S商店業務資料。

これらのことは、産地商人の消費地卸売市場に対する依存度が大きく低下したことを意味する。特に、遠隔地への移出においても卸売市場に全く依存していないということは、そのことを象徴的に示している。この最大の要因は、量販店による直営集配センターの整備とPOSシステムの導入である（I社は札幌および首都圏に集配センターを有しており、またPOSシステムに

ついても85年、いち早くこれを導入している)。すなわち、これによって、従来、消費地卸売市場が果たしてきた物流機能や商品評価機能を量販店が代行しうることになり、これを基礎として中継段階への進出、消費地卸売市場の排除が可能となったのである。

量販店に対する販売価格は、北海道の卸売市場の相場をもとにして週単位で決められており、さらに出荷全期間を通した最高価格と最低保証価格を設定している。このような販売面における最低価格の保証は、農家の再生産費を維持した買取り価格設定の基礎となっている。

このように、日々の相場による卸売市場対応から量販店への直接対応に移行するにともなって、S商店の機能も変化してくる。それは量販店が、商品政策の中で、品揃えと長期継続出荷を重視しているからである。その第一は、全道に広がる提携産地の季節差を利用した継続出荷体制を組むことであり、そのため第二に、80年からは栽培・出荷時期別（早出し、最盛期、遅出し）に種苗を3段階に分けて、農家への供給を行っているのである。そして第三に、技術の向上と平準化を目的として、伊達、幕別（帯広）において任意組合を組織している。第四に、早期出荷のための春先の定植・保温作業に対する援農パートの派遣である。これは88年から始めており、現在では伊達・栗山・千歳の3市町において春作業の援農を行っている。

このようにS商店は当初、道内の卸売市場における独占的な地位を利用した相場師的な売買差益商人であったが、徐々に量販店との結び付きを強め、産地における仕入代行業者としての性格を強めつつある。その際、生産者に対する技術指導や営農支援を積極的に行い、量販店のニーズに対応しているのである。

4. 要 約

これまでの分析から、1985年以降の農業市場の変化に対応した産地商人の存立条件の変化をまとめると、以下のような。

青果物市場の供給過剰から不足基調への転換、および大規模小売業の伸長と中継過程への進出の結果、産地商人の販売先が消費地卸売市場から大規模小売業へ変化してきた。そして、このことを基礎として、年間を通した最低・最高価格の設定と週値決めが可能になったのである。さらに、均質な生産物

を安定的に出荷する必要が生じ、このため、生産者に対する技術指導・営農支援の機能が強化されるとともに、広域的な産地開発と長期出荷が展開されてきたのである。こうした傾向は卸売市場の新産地市場化の性格と非常に類似性を示している。

また、労働市場の変化による農家労働力の脆弱化と雇用労働力の逼迫を背景として、農家の収穫・皮剥き作業の商人による代位・補完が生じ、これを根拠とした再生産費ギリギリでの青田買いが可能となったのである。しかし、このことは反面で、確保している雇用労働力の能力を越えた農産物の取り扱いが不可能であるということも意味しており、取扱量増大の制限的な要因ともなっているのである。上述した広域的な産地開発と長期出荷は、雇用労働力の確保とその有効利用のためにも必要な対応であったのである。また、その際、産地開発の初期に利用していた農協を、後に排除していく傾向が見られたが、これは雇用労働力が限られている以上、多人数による共同販売を丸抱えするよりも、優秀な少数の生産者に生産規模を拡大させた方が有利であり、交渉力も抑制できるためである。また、収穫・調製作業を商人が代替するため、個別経営での生産規模拡大も容易である。

以上のように、S商店の利潤は売買差益という形で取得されており、その意味では売買差益商人といえる。しかし、集荷面における長葱再生産価格の保証と販売面における最高価格の設定は、その差益が予め一定の限界内に制限されていることを示している。このことは大きな方向としては商業資本としての独自機能がせばめられ、いわゆる手数料商人化を示唆している。このような変化の中で、産地商人がその経営を維持するためには、雇用労働者の生産的労働によって形成された剰余価値部分を不可欠としている。そして産地商人自体も、生産的資本として「流過程に延長された生産過程」のみならず、収穫過程にまでも進出しているのである。このような生産的資本としての性格の深化が、近年の産地商人の存立形態の特徴であるといえる。