



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	野菜主産地の存立構造（1）：道内旧野菜地の事例研究
Author(s)	三浦，賢治；MIURA, Kenji
Citation	北海道大学農経論叢，35，69-96
Issue Date	1979-03
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/10936
Type	departmental bulletin paper
File Information	35_p69-96.pdf



野菜主産地の存立構造 (1)

—— 道内旧野菜産地の事例研究 ——

三 浦 賢 治

目 次

I はじめに一課題と方法一	69
II 北海道における野菜市場展開の若干の特徴	71
III 旧野菜産地の商品化構造	77
1. 小規模・複合経営産地—大野町	77
2. 大規模・専業経営産地—伊達市	87
3. 小 括	94

I はじめに一課題と方法 一

近年、北海道においても稲転作物ないし畑作集約化の作物として野菜作は発展しつつある。これは一面では、従来の「近代化」農政の下での水稲単作化・畑作単作化が行きづまるなかで、プラスα部門として野菜作の導入をはかる農民の自主的な対応として注目される。しかし、野菜は卸売市場流通という典型的な自由市場におかれているため、特別の場合を除いて個別農家の生産・販売には多くの困難があり、地域農業の組織化としての主産地形成如何が個別経営のなかで野菜作が定着・発展するかどうかの重要な条件となる。本研究は、このようなプラスα部門として導入された野菜作が地域農業と個別経営のなかに定着・発展していく条件と可能性を明らかにすることを課題とするが、本稿はその第一報として、道内の代表的な旧野菜産地の事例研究を行なう。

北海道における野菜作は戦前から道内主要都市の発達とともに展開してくが、野菜産地としての本格的な発展をみせるのは、昭和35年の札幌市中央卸売市場開設を第一歩とする道内野菜市場の展開・再編が進展して以降であ

る。その後、40年代、とくに米生産調整が開始される44年以降、道内には新興産地が多数生まれてくるが、ここで取り上げる旧産地は、戦前からの伝統的な野菜作の上に、40年代前半までに野菜産地としての形成・確立をみたところである。このような旧産地の展開過程を解明することは、道内野菜産地の発展方向を探る上で有意義な示唆を得ることができると思われる。また、従来畑作・酪農・水稻中心に論じられてきた北海道農業において、今一つの隠された農業発展の方向を明らかにすることにつながると思われる。

次に、上記の課題を明らかにする方法として、本稿では野菜主産地の形成・発展を野菜における「商品化構造」の形成・展開としてとらえることを試みる。川村琢教授によって提起された、農業発展を主産地形成としてとらえ、これに市場視点と農民の主体形成視点を導入することによって一層豊富化された「商品化構造」の方法は、地域農業の発展とそこでの主体形成が重要課題となっている今日、その継承と発展が益々重要となっている¹⁾。しかし、主産地形成・農協共販・市場条件を総合的に解明することを求めるこの方法を全面的に採用することはきわめて困難である。そこで本稿では、これまで比較的与件として処理されることの多かった市場条件を主産地形成のなかに行きだけ組みこむことを試み、その上で、旧産地を事例に野菜における商品化構造のトルソーを試論的に提示しようとする。

考察対象地域は、戦前からの野菜作地帯であり、しかも、戦後の札幌市場を頂点とした全道的な野菜市場再編に敏感に対応し、40年代前半までに野菜産地として形成・確立をみせた大野町と伊達市を取り上げる。

本稿の叙述は、まず、野菜産地のうけとる市場条件として、卸売市場での野菜価格形成の特徴と卸売市場再編下の地域市場圏の動向を整理する(Ⅱ)。ついで、大野町と伊達市で実施した農家実態調査と農協調査の分析を素材に、旧産地内における対照的な産地形成の事例を示す。最後に、両者を野菜産地の商品化構造として小括し、今後に残された課題を示す(Ⅲ)。なお、主に取り上げた野菜は両産地に比較的共通する白菜とトマトであるが、前者は

1) 川村琢著「農産物の商品化構造」三笠書房1960年、「主産地形成と商業資本」北大図書刊行会1971年、川村教授のこのような視点と方法を積極的に継承・発展させる試みは、例えば、太田原高昭稿「農民的複合経営の意義と展望」(「現代農業と市場問題」1976年)にみられる。なお、本稿はこのような一連の研究成果に多大の啓発をうけている。

需要の比較的安定している在来野菜を、後者は近年需要拡大の著しい果・洋菜類を代表している。

II 北海道における野菜市場展開の若干の特徴

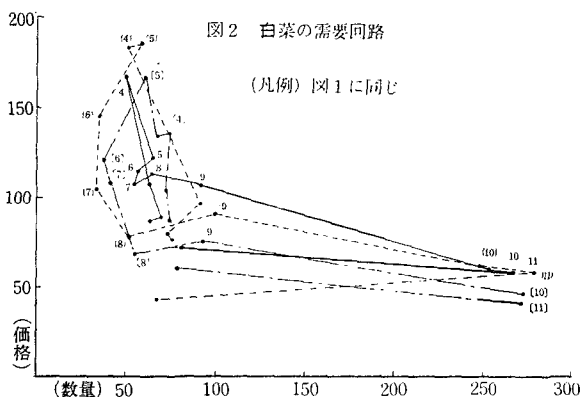
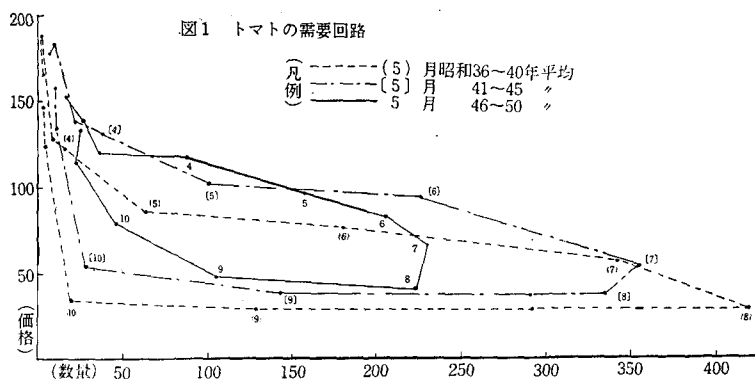
北海道における野菜市場はその気象条件と地理的条件に規定され、冬期間を中心とした圧倒的な道外産依存と夏秋期での根強い道内自給が明瞭に区別されるという著しい特徴を持つ。また、札幌市の著しい人口増加にみるように、道内野菜市場は一方では全国市場の影響を受けると同時に、他方、その中間段階としての札幌市場の集出荷圏の拡大とそこでの強力な価格形成力に規制されていくといういわば二重のピラミット構造²⁾を持っている。このように、道内野菜市場は北海道的特殊性を備えつつ全国市場に包摂されていっているといえる。

ここでは、野菜産地が受けとる市場条件を本稿の課題を解明するために必要な範囲で素描する。それはまず、野菜価格形成における価格差の意味であり、ついで、道内市場再編過程における地域市場圏の変貌の様相である。

① 戦後「高度経済成長」期を通じてもたらされた消費構造の変化は、消費される野菜品目構成の変化と同時に、需要の周年化を著しく進めた。それにつれ、野菜価格の時期別格差が顕著に現われた。この間の道内市場の様相を札幌市中央卸売市場に代表させ、入荷量と卸売価格の月別の季節変動指数を計算³⁾し、両者を相関させた「需要回路⁴⁾」として示したのが図1、2である。これによって、入荷量・卸売価格の一年間における月別水準の相対関係を知ることができる。

トマトに典型的にみるように、7、8月の入荷量指数は36～40年平均の345.3、419.4から46～50年平均の230.0、224.9へと著しく低下し、反面、

- 2) 市場再編下の「市場体系」化の方向については御園喜博稿「青果物における市場体系と市場再編をめぐる課題」（『農業経済研究』第46巻第3号1974年12月）に詳細な実証分析があり、示唆に富む。
- 3) 季節変動指数の計算には札幌市中央卸売市場年報の昭和35～51年の月別データを用いた。計算方法は12ヶ月移動平均したものをさらに24ヶ月平均し、これで原系列を除いた指数を各々5ヶ年平均した。（詳しくは森田優三著「新統計概論」p. 121～127）
- 4) 「需要回路」の命名は楠原憲一稿「そ菜需要の季節変動分析」（『農業総合研究』41年3月、臨時増刊号）



4, 5月の指数は2倍近く増加し、周年化の傾向が顕著に現われている。これにつれ、7~9月の卸売価格指数に大きな変化はないが、11~3月での低下、4~6月と10月での上昇傾向がみられる。このように、8, 9月を最低とするトマトの月別価格は、入荷量の増加につれ11~3月との価格差を縮小させながら、4~6月とは指数で50前後の開差を伴いながら推移している。これに対し、需要の型がほぼ決まっている白菜の場合には、10, 11月には大きな変化がなく、5~8月に周年化に対応した動きがみられる。白菜の場合には入荷量と価格の変動が激しいため断定的には言えないが、4月を例外とすれば、5~7月の価格は入荷量の増加につれて全体として、10, 11月との価格差を縮小しつつある。以上のように、道内野菜市場にも周年化の傾向がみられ、道内産野菜が出廻りはじめる4~6月では、トマトが依然として価

野菜主産地の存立構造 (1)

格差を存在させつつ、白菜で価格差を縮小させつつ推移していることが特徴的である。

さらに、すでに触れた北海道の特殊性から、道内市場の端境期は強く現われざるをえず、しかも、こういった時期の道産野菜は道外産の移入野菜に比較して相対的に高い価格水準を実現できる傾向がみられる(表1)。トマトにみるように、出荷単位もまとまり品質的にも優れた農協共販が中心となっている場合、5、6月で道外ものより高い評価を受けている。

以上のような時期別価格差の存在は、野菜産地にとっては端境期出荷の有利性として反映し、それを可能とするような作付体系の導入・確立による産地形成が、野菜作発展の有力な推進的動機として働くと思われる。

② 35年の札幌市中央卸売市場開設以降の室蘭市(44年)、釧路市(48年)、函館市(50年)での中央卸売市場開設は、道内市場の整備・近代化を押し進めた。それは、大型流通を基本とした「定量・定時・定質」流通の体制を整え、これが可能となる農協共販の進展を促してきた。つまり、野菜市場にお

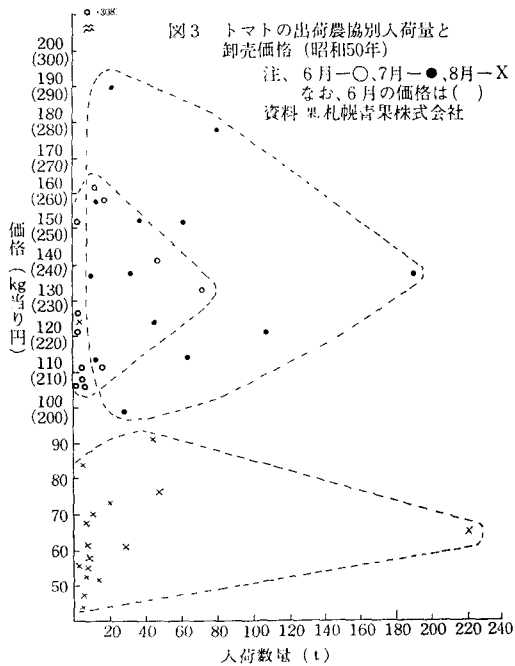
表1 東京市場と札幌市場の価格差 単位 円, %

月	ト マ ト						白 菜					
	東京 都 (A)	札幌市		道内 自給 率	指 数		東京 都 (A)	札幌市		道内 自給 率	指 数	
		合 計 (B)	道内 産 (C)		(B) (A)	(C) (A)		合 計 (B)	道内 産 (C)		(B) (A)	(C) (A)
1	323	359	—	—	111.1	—	25	47	42	14.1	188.0	168.0
2	273	308	—	—	112.8	—	38	64	59	13.3	168.4	155.2
3	248	275	—	—	110.8	—	61	93	71	3.2	152.4	116.3
4	235	266	—	—	113.1	—	113	129	116	2.1	114.1	102.6
5	189	205	364	1.6	108.1	192.5	59	80	87	16.2	133.5	147.4
6	134	176	227	32.0	131.6	169.4	78	63	66	88.2	80.7	84.6
7	104	139	138	92.2	133.6	132.6	35	33	33	99.9	94.2	94.2
8	125	90	90	99.8	72.0	72.0	57	50	51	99.0	87.7	89.4
9	124	83	83	97.6	66.9	66.9	59	26	26	100.0	44.0	44.0
10	139	90	88	91.4	64.7	63.3	34	20	20	100.0	58.8	58.8
11	233	191	142	29.0	82.3	61.2	15	9	9	99.4	60.0	60.0
12	267	268	85	0.8	100.3	31.8	16	26	17	52.9	162.5	106.2

資料 東京都・札幌市の各中央卸売市場年報, 昭和51年度

ける産地銘柄の確立・発展であり、産地銘柄による価格差の形成をもたらしたといえる。

このことを札幌市中央卸売市場でのトマトについて事例的にみたのが図3である。入荷数量と卸売価格には明らかな相関はみられず、最大の出荷量の農協の価格を中心に上下に分布していることが特徴的である。最低、最高の価格差は6月で208円～308円、7月で67円～190円、8月で38円～124円ときわめて大きくなっている。この価格



差を規定している要因は単に出荷量の大小ではなく、品質・規格差をはじめ卸売人の主観的意図など複雑な要因によると思われる。しかし、各産地にとっては、市場信用力を獲得し、銘柄間価格差の有利性を実現するために優れた農協共販を確立することが重大な関心事になるといえる。

③ すでに触れたように、卸売市場整備に伴う市場再編は札幌市場を建値市場化し、全体として市場間価格差を平準化する方向に働くと思われる。これをみたのが表2である。資料上の制約から函館市場を「東一青果」一社に代表させざるをえなかったが、⁵⁾ほぼ全体動向を知ることができる。全体に札幌市場に従属する形での価格形成がみられ、その価格差も前述の時期別、銘柄別価格差よりも小さいものとなっている。この下では、各産地は市場間価格差を狙って市場対応をするというよりは、比較的高価格で安定的な販路を

5) 現在の函館市中央卸売市場の卸売人は東一青果と函館九果の二社制をとっているが、公表されている市場統計は東一青果にしかないため、これで函館市場を代表させた。

野菜主産地の存立構造 (1)

確保・拡大できる市場として札幌市場を志向していると思われる。

さて、かつての野菜市場は主要都市を中心とした需給圏として5つの市場圏に整理・分類された。⁶⁾ここで取り上げる函館市場は函館市を中心とする道南市場圏として、その高い道内自給率が指摘されている。⁷⁾また、室蘭市場は室蘭市と苫小牧市を含む日胆地区市場圏として、「道央市場圏と密接な関係にあり、その影響を強く受けているにも拘らず、かなりの消費基盤をもっていることから、青果物の取引において独自の需給構造をもっている」⁸⁾とされていた。

しかし、その後の野菜市場の展開はこの地域市場圏にも異なった発展をもたらしていると思われる。表3に市場別の道内自給率を示したが、室蘭市場は他の二市場に較べ道内自給率が最低となっている。これに対し、函館市場は

表2 卸売価格の市場間開差

単位 %

月	ト マ ト				白 菜			
	44~46年		50~51年		44~46年		50~51年	
	室 蘭	函 館	室 蘭	函 館	室 蘭	函 館	室 蘭	函 館
1	▲ 15.0	▲ 2.0	▲ 16.9	11.2	0.0	▲ 35.0	▲ 4.9	▲ 22.0
2	▲ 6.1	16.4	▲ 18.8	7.1	4.0	▲ 42.4	▲ 8.8	▲ 24.6
3	▲ 0.7	44.0	▲ 11.2	2.7	0.0	▲ 44.0	▲ 13.3	▲ 19.5
4	2.8	44.0	▲ 4.5	▲ 4.8	▲ 14.6	▲ 45.9	▲ 5.9	▲ 8.3
5	▲ 7.4	2.4	6.2	▲ 6.2	▲ 2.3	2.3	▲ 3.2	▲ 9.6
6	▲ 16.2	7.6	▲ 6.2	▲ 10.8	▲ 13.6	▲ 37.9	▲ 15.4	▲ 27.7
7	▲ 24.5	▲ 11.7	▲ 28.6	▲ 12.9	▲ 33.4	▲ 30.4	▲ 28.4	▲ 30.2
8	▲ 17.1	▲ 14.9	▲ 33.7	▲ 22.2	▲ 17.3	▲ 10.4	▲ 1.8	3.5
9	▲ 20.9	▲ 14.6	▲ 36.9	3.9	▲ 4.0	24.0	▲ 1.9	22.6
10	▲ 17.9	15.1	▲ 23.2	▲ 6.9	▲ 28.6	▲ 14.3	▲ 16.7	6.6
11	▲ 34.5	▲ 22.1	▲ 14.0	▲ 18.4	▲ 23.1	▲ 23.1	▲ 26.1	▲ 11.8
12	▲ 22.6	▲ 22.1	▲ 8.8	2.4	▲ 20.9	▲ 33.4	▲ 21.3	▲ 24.3

注 札幌市中央卸売市場の月別の平均卸売価格を100とし、これとの室蘭・函館両市場の価格差を開差とした。なお▲印はマイナスの開差を示す、なお、文中の注5)を参照

資料 北海道市場協会「生鮮食料品流通情報センター年報」

6) 北海道「北海道における卸売市場の機能に関する調査研究」42年、なお、5つとは、道央、道東、道北、日胆、道南の各地区ごとの市場圏である。

7), 8) 前掲「調査研究」p 13~18.

表3 主要野菜の道内自給率

単位 %

品目	市場	札幌市		室蘭市		函館市	
	年度	45. 46	51. 52	45. 46	51. 52	45. 46	51. 52
大根		71.9	70.7	58.6	71.1	94.3	92.3
人参		76.6	72.6	72.8	62.9	98.0	86.6
白菜		71.9	69.5	71.7	71.3	97.3	88.0
きゃべつ		61.8	65.8	59.8	67.3	87.5	76.4
ほうれんそう		35.0	47.1	30.9	56.8	69.6	52.0
ねぎ		36.0	46.1	36.2	58.2	75.2	74.6
ナス		28.8	19.5	23.6	17.2	51.8	25.8
トマト		56.7	48.7	49.5	51.2	78.6	58.2
キュウリ		32.4	42.2	30.2	34.2	67.1	49.3
ピーマン		33.2	41.5	32.5	42.2	38.3	27.2
レタス		54.4	57.4	53.8	56.8	46.8	42.9
22品目計		58.3	62.7	50.1	58.0	82.8	70.5

注 1. 表2の注を参照

2. 22品目とは表示の他に、ゴボウ、レンコン、カボチャ、青サヤエンドウ、カンショ、パレイシヨ、サトイモ、ヤマノイモ、タマネギ、生シイタケ、根ショウガを含む

資料 表2に同じ

50年の中央卸売市場開設以降、道外産野菜の荷受市場としての機能を強化させつつあるが、依然根強い道内自給率を保持しているといえる。この点、表2の価格差でみても、室蘭市場の価格形成が札幌市場により従属的であるのに対し、函館市場ではその傾向をみせながらも、一定の独自の動きを示すことによっても知られる。これらのことは、室蘭市場の集出荷圏がトラック輸送の発達とともに道央（札幌）市場圏と交錯し、日胆地区に対する拠点的な集散市場としての機能を縮小させつつあることを予想させる。これとは対照的に、函館市場は根強い地場性に支えられつつ、しかも、中央卸売市場化によって道南地方の拠点市場として集散機能を強化していっていると思われる。

このような地域市場の展開の差は、各産地の発展方向を規定する要因となると同時に、一面では逆に、各地域の野菜産地の発展の結果ともいえるのであり、野菜産地は両者の相互規定的な関係のなかで展開しているのである。

Ⅲ 旧野菜産地の商品化構造

(1) 小規模・複合経営産地—大野町

大野町は函館市近郊の純農村地帯であり、北海道の水田発祥の地としてその良質米生産は有名である。また、函館市を消費市場とした野菜生産は古くから行なわれ、伝統的な朝市の存在は良く知られている。総戸数 1,078 戸、収穫面積は合計 2,108 ha、水稲 1,432 ha、野菜 180 ha で、平均経営耕地面積 2.2 ha と小さい。野菜作付農家 947 戸は 30 a 未満が 804 戸、30～100 a が 160 戸、100 a 以上が 10 戸と⁹⁾きわめて小規模で、典型的な「水田+野菜」経営となっている（数字は50年農業センサス）。

大野町が野菜主産地として注目される理由は、まず第一に、道内では最も早く施設園芸を導入し、春白菜、促成トマトで先駆的に産地銘柄を確立していったことにある（年表参照）。第二に、根強い地場性を持つ函館市場をこえて、全道市場に積極的な出荷対応をしていることである。その際に、園芸研究会を中心とした農民の自主的な組織化と農協の強力な援助・指導体制がとられてきたことである。そして、すでに20年以上にわたって野菜産地を維持・発展させてきたのであり、さらに、今日新たな産地再編の努力が続けられていることが第三の理由である。

このように、大野町野菜は戦後の道内施設園芸の発展とその歩みを共にしてきたのであり、しかも、戦後の道内野菜市場の展開・再編のなかで、これに積極的な対応を実現してきた産地として注目されるのである。以下、農家

年表 大野町野菜の発展経過

昭和29年	園芸研究会発足（70名）	昭和41年	渡島そ菜農協に全面委託協力
30	トマトにビニールトンネル導入	43	集出荷場・定温貯蔵所建設
33	集出荷場・定温倉庫建設	44	白菜価格保護制度発足
34	白菜にビニールトンネル導入	47	トマトの機械共選開始
35	春白菜の札幌出荷に成功	52	野菜振興制度発足
	トマトに千代田式ハウス導入	53	長ねぎの共販開始
39	トマトの共同出荷開始		園芸研究会々員（223名）

9) 大野町と伊達市の野菜作については次の文献に詳しい。
佐久間衛稿「近郊野菜園芸の変貌」（専修大学美浜農工短大紀要第2号，昭和45年）
道立中央農試・道南農試編「園芸作経営の展開に関する調査研究」昭和48年。

実態調査によって大野町野菜の今日的到達点とその歴史的発展を確認し〔A〕, あわせて農協共販と市場条件を考察することにより大野町における野菜の商品化構造を解明する〔B〕。

〔A〕 調査地区M集落は同町においても最も古くから春白菜, 促成トマトでの共販体制を作り上げてきたところであり, 専業農家率は高く, 53年から^(注)は長ねぎの共販を開始するなど意欲的な展開をみせているところである。

(注) M集落は総戸数34戸, 内兼業農家2戸, 経営規模別には1ha未満6戸, 1～2ha7戸, 2～3ha9戸, 3～4ha6戸, 4～5ha4戸, 7～8ha2戸となっている。

表4 調査農家の概要 (大野町, 昭和52年)

農 家	労働力(人)		土	地(a)			稲作機械備				ハウス所有										合 計		
	家族 労働	雇用 労働		経営 面積	内作付 面積	水	野	稲	菜	トラ クタ	田 植 機	バ イ ン ダ ン	コ ン バ イ ン 機	乾 燥 機	千 田 棟	代 式 坪	移動 式 坪	式 バ イ ン 坪	固定 式 坪	中 大 型 坪			大 型 坪
1	2.7	—	960	710	70	○	○	—	○	○	—	—	—	—	—	—	—	8	270	—	—	8	270
2	2.8	80	730	620	110	○	○	—	○	○	—	—	—	—	—	4	160	5	200	—	—	9	360
3	3.8	—	480	400	80	○	○	○	○	○	—	—	—	—	—	4	200	1	35	—	—	5	235
4	4.0	100	450	340	110	○	—	—	Ⓐ	Ⓐ	1	200	2	60	5	140	—	—	—	—	—	8	400
5	4.0	—	390	370	20	○	○	○	○	○	1	150	4	110	10	330	—	—	—	—	—	5	260
6	3.8	35	340	240	100	○	○	○	○	○	—	—	11	200	10	330	3	300	24	—	—	830	
7	2.0	—	308	273	35	○	○	○	—	Ⓐ	1	140	3	50	—	—	—	—	—	—	—	4	190
8	3.3	—	300	200	100	○	○	—	Ⓐ	Ⓐ	—	—	1	50	6	180	5	500	12	—	—	730	
9	3.3	30	260	165	95	○	○	—	○	○	1	200	2	60	1	30	—	—	—	—	—	4	290
10	2.0	—	260	220	40	○	○	—	○	○	—	—	1	60	7	180	2	400	10	—	—	640	
11	3.2	100	245	140	105	Ⓐ	Ⓐ	—	Ⓐ	Ⓐ	—	—	—	—	5	160	8	800	13	—	—	960	
12	2.2	—	195	145	50	Ⓐ	Ⓐ	—	Ⓐ	Ⓐ	—	—	2	60	2	80	4	400	8	—	—	540	
13	2.0**	20	185	130	55	—	○	○	—	Ⓐ	—	—	—	—	1	15	—	—	—	—	—	15	
14	2.0*	35	113	93	20	Ⓐ	Ⓐ	—	Ⓐ	Ⓐ	—	—	1	25	—	—	2	200	3	—	—	225	
15	2.0	15	90	25	65	—	—	—	—	—	—	—	—	4	200	4	100	2	200	10	—	500	

- 注 1. 家族労働力は農業従事者で60才未満を1人, 60～64才0.8人, 65～69才0.5人, 70～74才0.2人に換算した。なお, 後継者のいない農家には*印を, また, 後継者のいない老人夫婦世帯には**印を付した。
2. 土地では①番農家が180aの牧草転作を実施している。
3. 稲作機械については個人所有を○, 共同所有をⒶ, 農協への作業委託ないし農協有の機械を利用しているものにはⒶで表現している。

表5 調査農家の野菜作付と出荷先動向（大野町）

農 家 類 型	農 家 番 号	主要野菜の作型, 作付面積, 販売金額						その他野菜の作付の有無						販売粗収入 (万円)			野菜の出荷 先割合 (%)				
		ト マ ト	キ ュ ウ リ	白 菜	長 ね ぎ	長 い も	ご ぼ う	い 菊	レ タ ス	ビ タ マ ン	ほう れん そう	み つ ば	春 菊	大 根	合 計	内 水 稲	訳 野 菜	卸 売 市 場	朝 市	農 協	
I	3	○			80/20	15/5	45/15		◎			○			800	550	250	/	100	/	
	4	I 40/10			240/40	80/10			◎	◎	◎				1,000	400	600	/	100	/	
	9	I 25/10	○	ト 35/10	75/35	7/3	○		○	○	○	○			500	230	270	/	71	29	
II	1				500/70										1,500	1,000	500	100	/	/	
	2			ト 30/10	360/80							○	○	○	1,300	880	420	93	/	7	
	5	I 60/12	ロ 25/4		○										500	400	100	100	/	/	
	7	I 25/6			25/10	40/7	27/7								450	320	130	100	/	/	
	13				120/40	150/20	30/5		○	○	○	○			500	110	390	100	/	/	
III	6	III 160/10	III 50/10	ト 30/10	200/30				◎			○			900	370	530	64	/	36	
	8	III 300/18				50/10	30/10	◎					○		800	270	530	43	/	57	
	10	III 220/13	III 40/13	III 60/13	45/7	20/5	50/5		○		○				750	300	450	38	/	62	
	11	III 160/13	III 160/20	III 40/10	52/10	80/20	30/10				◎				900	190	710	72	/	28	
	12	III 250/10	III 12/10		180/30							○	○	○	○	650	200	450	44	/	56
	14	III 100/7	III 60/7	ト 11/5	27/5					○		○			400	120	280	60	/	40	
	15	III 20/3	III 6/3	ト 30/10		30/5	20/5		○	○	○	○			250	34	216	88	/	12	

- 注 1. 作型はト＝トンネル, I＝千代田式ハウス, II＝小型ハウス, III＝大型ハウスと略記してある。
表示は〔作型, 販売金額(万円)/面積(a)〕とし, 正確な数字が不明で作付があるものに○印を付してある。
2. その他野菜で販売金額が50万円未満のものは○印, 50万円以上のものは◎印を付した。
3. 野菜の出荷先割合は, 野菜販売総額を100としてその比率を概算した。

まず、表5にみるように、各農家の出荷対応には三つの類型があることが分る。類型Ⅰは朝市中心型、類型Ⅱは中央卸売市場だけへの個人出荷をしている型、類型Ⅲは中央卸売市場と農協への出荷を併存している型であり、このⅢ類農家のみが農協を通じて全道市場に出荷している。

さて、このような三類型の商品化の差を規定しているのは、まず、導入する品目とその作型如何にかかっている。後述するように、農協共販が整備されているのは促成トマトと春白菜だけであり、しかも限られた出荷時期のものだけであるため、この両品目の導入とその作型如何が農協出荷の有無を規定している。つまり、Ⅰ・Ⅱ類農家とⅢ類農家を区別しているのは、トマトでの大型ハウスの導入と春白菜の大型ハウスないしトンネルでの導入がなされているかどうかである。

大型ハウスでのトマト作は4月下旬からの出荷が可能であり、簡便な割竹を利用した千代田式ハウス¹⁰⁾では7月上旬から出荷されるのに比べ、その価格有利性に支えられた粗収入はきわめて高い。さらに、大型ハウスでの作型はトマト・キュウリを中心に、三作目にキュウリ(⑩番農家)や白菜(⑩番農家)を作付け、二作目のキュウリの替りにパセリ(⑪番農家)や菊(⑧番農家)を導入するなど、きわめて集約的で高い収益性を実現している。また、春白菜の大型ハウス栽培は4月下旬からの出荷を可能としその収益性も高い。春白菜のトンネル栽培はその跡作にねぎないしレタスが選ばれ、年間の作型としては安定的な粗収入を得ている。しかし、田植期と労働力競合するトンネル栽培での6月上旬出荷は農家に嫌われ出し、しかも、この時期の価格有利性が縮小するなかで次第に減少しつつある。いずれにしても、この両品目での早出しが農協共販の基礎となり、全道市場で大野銘柄を確立している。

一方、農協共販にのらないⅠ・Ⅱ類型農家に共通するのは、明確な作型の形成がみられず、早出し栽培に重点がおかれていないことである。そのなかで、Ⅰ類農家は3.3人以上という比較的豊富な労働力に支えられ、都市近郊

10) 千代田式ハウスは同町内の農家によって開発されたもので、無加温ではあるが、温暖な気候条件に支えられたこのハウスでの7月出荷は35年当時、道内産の端境期を埋めるものとして全階層的に導入される。小野誠志稿「大野町園芸研究会」(「新しい農村'70」朝日新聞社、昭和46年)参照。

産地的な多品目栽培によって朝市に結びついている。これに対し、Ⅱ類農家は水田化率が高く、野菜作は長ねぎを中心に長いも、ごぼうを加えた単純なものとなっているのが特徴的である。

次に、このような農家間の商品化の違いがもたらされてきた要因を各農家の経営の発展に則してみれば次の通りである。

35、6年前後のトンネル栽培による春白菜と千代田式ハウスの促成トマトは、端境期出荷の有利性に支えられ全階層的に普及・拡大された。この両品目の高収益性は、それまで函館市場向けの水稻プラスα部門にすぎなかった野菜作の経営内における比重を高め、個別経営の安定・発展に重要な貢献をした。しかし、40年代に入るとトマトでは有力な競合産地が道内に生まれ、一層の促成化と高品質化が求められてくる。これに対する対応として40年代前半に小型ハウスへの転換がはかられ、さらに、40年代後半に大型ハウスが導入されていく。春白菜にも同様の傾向が貫徹されるが、白菜の場合には大型ハウスへの転換は部分的なものに止まり、むしろ、価格有利性の減少と価格変動の激しさ、労働力競合と連作障害の発生等の理由により、経営内では減少・排除ないし他品目への転換という方向がとられていく。

このなかで、Ⅰ類型農家に共通するのは、いずれの農家も35年当時から春白菜、促成トマトを導入するが、これまで野菜作は副次的部門であり、その技術水準も低かったことに規定され、それ以降の大型ハウスへの転換が進まなかったことである。③番農家は43年からごぼうのきざみ加工品を朝市に出荷するという形で朝市との結合を深め、52年に娘夫婦が帰農するまで老人夫婦世帯だった④番農家は、朝市とは30年以上のつきあいだという母親の技術と朝市での販売に支えられてきたのである。また、⑨番農家は従来の多品目栽培を脱却できずに今日にいたっている。

次に、Ⅱ類型農家の7ha以上規模の①②番農家は、43年頃に初めてトマト、キュウリでの野菜導入を行なうが定着せず、45年からねぎ中心に転換してしまう。これらの農家は40年代を通じて土地拡大を追求してきた農家であり、経営の重点は水稻におかれている。また、⑤⑦⑬番農家は早くから白菜・トマトは導入するが、40年を前後してねぎ、ごぼう、長いもに転換してしまう。それは、⑤番農家の野菜作は母親の技術に支えられた経営内では副次的部門であること、⑦番農家は家族労働力が一貫して2人という制約のために野菜

を拡大できず、むしろ、水稻の規模拡大を志向してきた。また、⑬番農家は老人夫婦世帯（娘が農協職員）で農業経営には廃止の意向を持っている。このように、Ⅱ類型農家の野菜作は全体に単純化の傾向をみせ、朝市と結びつく特別の理由もないため、中央卸売市場の設立と同時に出荷先を朝市から卸売市場へと転換させている。

以上の二つの農家類型に対し、Ⅲ類型農家は白菜・トマトの導入も早く、しかも、40年代を通じて小型ハウスから大型ハウスへと転換してきた農家である。米の2倍前後の野菜販売額はすでに野菜が基幹作物化していることを示す。その技術水準は農協共販を通じて全道産地と競争しえる程に高位平準化している。この類型の農家は中・下層の経営規模に分布しているが、最大のハウス規模を持ち稲作作業を全面的に農協委託している⑭番農家（園芸研究会々長）が、全体に過重労働と労働力競合を訴える農家が多いなかでこれを解決し、高い粗収入を得ていることは、大野野菜の一つの到達点を示すものとして注目される。

最後に、今後の農業経営に関する意向も各農家類型ごとに異なって表われている。Ⅱ類農家は水稻中心の規模拡大を志向し、野菜は収穫期間が長く家族労働力で出荷できるねぎを中心に極力単純化したいとしている。同時に、農協出荷については出荷計画や規格の厳しさ、手取りの少なさ等を理由に否定的である。Ⅰ類型の農家では大型ハウスの導入とそこでの作型の形成には否定的であり、小型パイプハウス等を利用した多品目栽培で、当面は朝市出荷を続けていこうとしている。早朝2～3時には出かけなければならない朝市での出荷・販売は、労働としては過重としながらも、あらゆる品目を少量でも長期間出荷できるため大きなメリットがあるとしている。Ⅲ類農家では全体に野菜作は現状維持し、ねぎ・レタス等で新たな農協共販を実現したいとし、農家の集团的対応と農協共販の必要性を指摘している。ただ、⑧番農家はすでに菊栽培に大幅に転換し、現在のトマトもねぎに転換したいとしていること、⑯番農家は年二回収穫できるいちご栽培の実験を続けていること、これらは新しい動きとして注目される。また、⑩⑪⑫番農家は53年から全出荷品目を農協を通じて精算することを開始し、この層が農協共販の有力な基盤となっていることが知られる。

〔B〕 さて、大野町野菜の出荷機構を模式的に図示すれば、次のような重

野菜主産地の存立構造 (1)

層的な構造となっている(図A)。つまり、一方では朝市ないし函館中央卸売市場への出荷という地場市場依存の性格を持ちながら、他方、春白菜・促成トマトという特定品目の特定時期での農協共販によって全道市場へ出荷対応していることである。実はこのような商品化構造は40年代の前半までに形成・確立をみたのであるが、この間の歴史的展開を農協共販の観点から整理すれば次の通りである。

大野町農協の販売事業に占める野菜取扱いの比重は最高時の45年で10%と、米販売額が80%以上を占めるのに較べきわめて小さい。農協の野菜取扱いの中心は前述した春白菜、促成トマト、長いもにおかれ(表6)、その他の圧倒的な部分は渡島そ菜農協¹¹⁾を通じて朝市に出荷されるという状態が中央卸売市場が設立される49年以前まで続いていた。このなかで、前記の早出し品目¹²⁾での農協共販は、図4にみるような生産者の自主的な組織化に支えられ急速に発展していく。

まず、トンネル栽培による春白菜は40年前後の道内白菜の端境期出荷とし

図、A、大野町野菜の集出荷機構

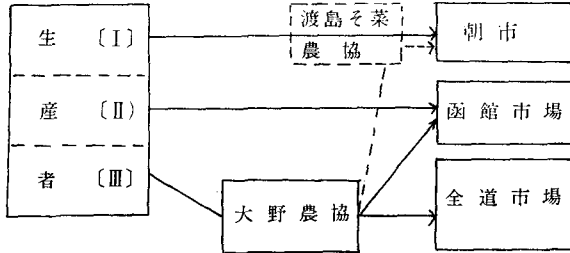


表6 大野農協品目別取扱数量

	昭 42	45	46	47	48	49
白 菜	743	881	762	667	664	603
ト マ ト	284	433	390	549	374	223
キ ュ ウ リ	79	79	68	70	25	8
長 ね ぎ	—	56	61	45	38	34
長 い も	68	66	36	31	97	84

資料 大野町農協

- 11) 渡島そ菜農協は函館市近郊5農協によって設立された専門農協で朝市の開設者。
 なお、50年の中央卸売市場開設に際し、卸売人として資本参加する。
 12) 大野町園芸研究会は49年から現在のような専門部制を採用している。

て独占的な位置を占め、その相対価格の有利性に支えられ急速に拡大していった（表7）。前記の園芸研究会に支えられた白菜の農協共販は、44年の白菜価格保護制度の発足に一つの到達点を見ることが出来る（表8）。この制度は共同出荷の時期を10期に分けた上で基準価格を設定し、出荷価格がその基準価格を下まわったときに不足分を補填するものでその原資は生産者のお荷一

図4 大野町園芸研究会組織図（昭和52年）

資料 大野町園芸研究会規約より作製

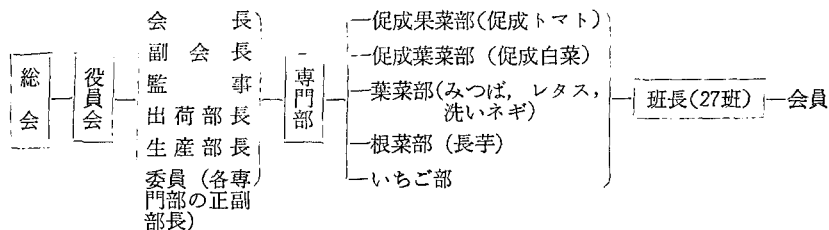


表7 大野町農協の市場別出荷割合

単位 箱, %

	白 菜 ト マ ト							
	昭 45	46	49	50	45	46	49	50
総 出 荷 数 量	58,605	45,737	36,122	29,294	102,391	94,832	55,961	64,911
全 道 市 場	82.3	83.5	75.4	72.6	35.6	44.0	34.1	45.8
内 札幌市場	39.6	42.3	50.7	53.0	35.6	44.0	30.1	44.1
訳 その他市場	42.7	41.2	24.7	19.6	—	—	4.0	1.7
函 館 市 場	17.7	16.6	24.6	27.4	64.4	56.0	65.9	54.2
内 卸売市場	5.8	10.0	19.4	27.2	13.9	8.5	35.1	51.2
渡島そ菜	5.6	6.2	4.2	—	48.2	45.3	17.0	—
訳 そ の 他	6.3	0.4	1.0	1.2	2.3	2.2	13.8	3.0

資料 表6に同じ

表8 大野町の白菜価格保護制度（昭和52年）

単位 円

期 間 (月/日)	4/20 ~25	4/26 ~30	5/1 ~5	5/6 ~10	5/11 ~15	5/16 ~20	5/21 ~25	5/26 ~31	6/1 ~5	6/6 ~10
基準価格	1,150	1,000	900	850	800	700	650	460	380	350

- 注 1. 一箱（15kg）当たり、L規格、9個まで
2. 精算方法は一日毎、品種別のプール計算

箱当り30円の積み立てと農協30万円、町50万円の拠出によってまかなわれ、51年現在で500万円に達している。この制度によって白菜の激しい価格変動から生産者を守り、同時に、出荷市場別の価格差を反映した生産者価格の不平等が発生することを解消している。

このような優れた共販組織の形成にも拘らず、45年以降農協扱いの春白菜は減少しつつあり、当初から目標とされた一千トン出荷は実現されていない。この理由はすでに〔A〕で述べたように、トンネル栽培による春白菜の卸売価格および生産上の有利性が低下するなかで、個別経営から次第に排除されつつあることによる。そして今一つ、函館中央卸売市場の設立による函館市場の集散機能の強化と一定の価格平準化の進展は、農協一札幌市場という共販ルートに結集する必然性を薄め、札幌市場への大量出荷と占有率の上昇による有利販売という方向に対し阻止的条件となっているのである。

白菜とは異なり、大野町促成トマトは函館市近郊の唯一の産地であったため、函館市場への出荷比率が高いまま推移してきた(表7)。また、大型の機械共選の始まった47年にはすでに道内に競合産地があったため、札幌市場で一定のシェアを確保しつつも、その後は全道市場出荷は停滞的である。このことは、トマト栽培に千代田式ハウスが残存していることにみるように、大型ハウスの一律の導入とそこでの生産技術の高位平準化ができないまま発展してきたことによる。つまり、大野農協のトマト取扱いは、秀品は札幌へ、優・良品は函館へという出荷対応を余儀なくされてきたのである。さらに、促成トマトでは函館市場で独占的地位を占めていたため、札幌市場への出荷の集中は函館市場での荷不足と価格上昇をまねくという関係にあり、札幌市場中心の銘柄形成は絶えず不安定な構造のもとにおかれていたといえる。そして、40年代を通じて道内に競合産地が生まれ、一層の早出し栽培が必要となるなかで、〔A〕にみたような農家間の対応差が顕在化しつつあり、促成トマトをめぐる農協共販の基盤は次第に狭隘なものとなりつつある。

以上のように、40年代の前半までに形成・確立をみた大野町野菜産地は、地場市場への出荷と全道市場出荷を結合させたきわめて農民主導的なものであった。生産者の自主的な組織化に支えられた農協共販は、早出しの白菜・トマトでの価格有利性を実現し、これは水稻プラスα部門の高収益性として個別経営の安定と野菜作の定着に重要な貢献をしたといえる。しかし、大野

町野菜の商品化構造は、根強い地場市場の上に存立し、それ故農協共販も特定品目でしか展開しえなかったところに一つの限界性と矛盾をはらまざるをえなかった。

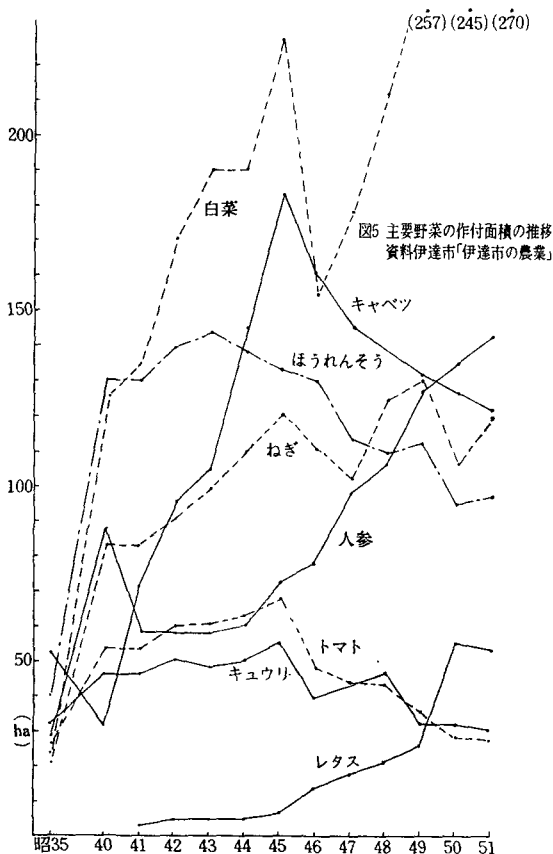
この矛盾は、40年代を通じて当初の春白菜、促成トマトの価格有利性が縮少し、大型ハウスの導入による作型の転換ないし白菜に替る新品目の導入をめぐる農家間の対応差として顕在化しつつある。それは農家間の経営規模差を反映しつつ、さらに、個別経営内の野菜作の比重の差として現われつつある。つまり、上層農家は水稲中心、野菜作単純化の傾向を強め農協共販から離脱しつつある。農協共販の基盤となっている中・下層農家でも、2 ha以下の小規模農家は少量多品目栽培による地場市場依存の傾向を強め、2～4 haの中規模農家でも3 ha以上農家には大型ハウスでのトマト・白菜中心の作型から他品目への転換がみられる。そして、大型ハウスで作型を確立している2 ha規模農家が最も安定的な経営を実現している。これらのことは、かつての千代田式ハウスやトンネル栽培が全階層的に導入されたのに対し、はるかに労働集約的で高い生産技術が必要とされる大型ハウスが導入されうる農家階層はきわめて限られたものとなっていることを示す。さらに、一方では個人出荷の可能な地場市場の存在に規定され、各農家が一樣に大型ハウスに転換しなければならないという条件におかれていない。そこでは、農協共販が一層限られた農家層に依拠せざるをえず、集出荷過程で独自の機能を発揮する余地は狭められているといえる。このように、大野町における野菜の商品化構造は個別経営における異質的な展開類型を内包しつつ展開・再編期を迎えているのである。

なお、最近の動きについては十分に触れることができないが、このような事態に対し、大野町農協は52年からの「野菜振興制度」の設立による大型ハウス導入への資金貸付、「稲作共同組織育成事業」による稲作の共同作業組織の結成に対する助成、稲作の収穫・乾燥での農協有機械による請負い制度の充実など、野菜作の振興につながる諸対策がとられてきている。また、52年からのレタスの集団栽培の開始、53年からは東京送りを目的としたねぎの共販を試みているなど、新しい産地再編の動きがみられる。これらの新しい動きが地域農業のなかにいかに定着し、どのような商品化構造を作り上げていくのか今後の展開が注目されるのである。

(2) 大規模・専業経営産地—伊達市

伊達市は「室蘭市の台所」として戦前から露地葉茎菜類中心の野菜産地であった。とくに戦後は、「北海道の湘南」といわれる気候条件を利用した早出しのほうれんそう、白菜を中心に、露地野菜生産が急速に拡大していく(図5)。しかし、農業資材の開発や交通機関の発達に伴い、道内にも競合産地が生まれるなかでこのような有利性は減少し、新たな対応が迫られている段階に達している。

総戸数 1,035 戸、収穫面積は合計 3,369 ha、水稻 409 ha、野菜 1,075 ha と野菜作の比重が著しく高い。平均経営耕地面積 3.5 ha と野菜作地帯としては



大きく、野菜作付農家 916 戸は30 a 未満が236 戸、30～100 a が150 戸、1 ha 以上が413 戸あり、野菜専門的産地といえる。

伊達市の野菜産地としての特徴は、第一に、露地野菜での一大産地を形成してきたことであり、畑作ないし酪農に野菜及び水稻を組み入れた複合経営から次第に分化し、野菜作は野菜専門化しつつあることである。第二に、伊達市の野菜生産の発展は全道市場への出荷・販売を通じてなされてきたことであり、その中心的担い手が産地商人であったことである。これに個人出荷と農協出荷が絡みあい、その集出荷機構はきわめて複雑となっている。しかし、40年代前半にまで確立をみた伊達市に特徴的な流通機構は、40年代後半の伊達市農協による生産者の組織化が進むなかで、初めて再編期を迎えていることが第三の特徴である。

このように、伊達市野菜は道内露地野菜の発展過程を代表し、しかも、当初から全道市場へ包摂されつつ展開してきた産地として位置づけられるのである。

〔A〕伊達市野菜に占める伊達市農協の集荷率は40%前後とされているが、その全体像をとらえることは非常に困難である。そこで、農家事例調査^(注)を手がかりに伊達市野菜の商品化構造を概観する。

(注) 調査農家の選定は、農協出荷を基準に、農協出荷が中心の農家、農協出荷のない農家、両者の中間の農家を各々経営規模別に15戸選んだ。なお表示は13戸となっているが、調査が不十分な2戸(3 ha以下の兼業農家)は除外してある。

伊達市の野菜農家の商品化対応は、表9にみるようにきわめて複雑で容易に類型化できない。そこで、各々の出荷先別にその特徴を整理すれば次のようになる。

まず、商人出荷(産地商人への出荷ないし産地商人の青田買い)は各経営規模層に存在しているが、これは主に在来の露地野菜である秋白菜、夏秋きゃべつ、ほうれんそう、人参等の品目で結びついている(表10)。これらの農家はほぼ2 ha以上の野菜作付面積を持っているため、労働力不足への対応として雇用労働力に依存せざるをえず、この雇用労働力を通じて根強く商人出荷が残存している。このことは、青田売りが残存していることに典型的にみられ、そこでの野菜作は粗放的なものとなっている。同様の事情は農協出荷にもみられ、農協幹旋の雇用労働力を入れている品目は農協へ出荷されてい

野菜主産地の存立構造 (1)

る。ただし、農協輪旋の雇用労働は人数的に少なく、主に収穫時期を中心にしているため、野菜の大面积栽培をしている農家は商人の把握している雇用労働に依存せざるをえなくなっている。

次に、農協出荷も各階層に分布しているが、その基盤は前述の雇用労働による点と同時に、作付品目による特徴を示している。つまり、トンネル栽培による早出しものや最近導入されつつあるレタス、カリフラワー等を作付けている農家は大部分農協出荷をしている。また、大型ハウスを導入し、トマト・キュウリ、ほうれんそう・セロリー・トマト (9番農家)、トマト・メロ

表9 調査農家の概要 (伊達市, 昭和52年)

農 家 家	労働力(人)			作付面積(ha)			主な野菜の作型別作付面積(a)											野菜の主 な出荷先	
	家 族 労 働	雇 用 常 時 雇 用 時 積	総 面 積	内 記			ハ ウ ス	トンネル			露 地								
				水	野	畑	果	そ	果	洋	葉	そ	果	洋	葉	ス イ ー ト コ ー ン	ア ス パ ラ ガ ス		そ
1	2.2	2	100	13.6	0.6	13.0	—				30	50			630	200	100	290	㊸+㊹
2	3.5	—	400	10.0	2.3	4.8	2.9		10	30	60	30		30				320	A + P
3	3.5	—	76	9.9	5.0	2.3	2.6							180	140	70	30	P + M + A	
4	2.5	3	150	9.8	1.8	6.8	1.2		40	50	60		50	310	180	50	70	A + P	
5	2.2*	—	—	7.6	2.6	4.5	0.5			20	20		20	100			290	㊹ + P	
6	2.0*	—	130	6.2	0.4	2.5	3.3							100	90		60	㊹	
7	2.0	3	?	5.5	0.5	5.0	—	10	20	30	15	40	220		70		80	㊸+㊹	
8	2.2*	1	230	5.2	1.1	3.1	1.0					30	—	120	50	130	65	P + M + A	
9	3.0	2	100	4.3	1.5	2.8	—56	9	20	30	30	30	20	20	130		60	㊸+㊹	
10	2.0	2	25	4.1	—	4.1	—20		40	30		20	130				170	A	
11	2.0▲	—	15	3.4	0.6	0.8	2.0						20				60	M + P	
12	4.0	—	—	2.5	0.5	2.0	—40	20		20	10	20					100	A	
13	3.0	1	—	1.1	0.1	1.0	—26		40	20	10	10	30	30	20		30	A + P	

注 1. 表4の注1を参照。なお、▲は兼業農家。

2. 野菜の主な出荷先は、農協への出荷がA、卸売市場への個人出荷がP、産地商人への出荷をMとして表示。なお、産地商人への青田売りがある場合には⑤、農協が直接収穫するものは④と表示した。

3. スイートコーン、アスパラガス、食用馬鈴薯は野菜に加えた。

表10 調査農家の主要野菜の出荷先（伊達市）

農 家 番 号	トンネル栽培			露 地 栽 培								
	白 菜	ほう れん そう	レ タ ス	春 白 菜	秋 白 菜	春 き ゃ べ つ	夏 き ゃ べ つ	ほう れん そう	ね ぎ	人 参	ト マ ト	レ タ ス
1	Ⓐ				Ⓐ+Ⓜ	A	Ⓐ+Ⓜ	Ⓐ+Ⓜ		Ⓐ+Ⓜ		
2					A	A					A+P	A
3				A	M+P				P			
4	A			A	A	A			A+P	A		
5							Ⓜ			M	P	
6								M	M	Ⓜ		
7	A	A	A	A	A	A	A	M	A	A		A
8					M+P	A+M+P			A+P	M	P	
9	A+M		A		M		M		A+M	Ⓜ		
10	A		A		A	A						
11					M+P							
12	A	A	A				A					
13	A		A				A				P	A

注 表9の注を参照。

ン（キュウリ）－ほうれんそう（⑬番農家）等の作型を確立している農家は農協出荷の比率がきわめて高くなっている。

さらに、個人出荷は次のような特殊な条件にある農家と伊達野菜としては副次的な露地のトマト、キュウリ、ミツバ等にみられる。④番農家は室蘭市内に自分の店舗を持ち、この店舗での販売と室蘭中央卸売市場への出荷とを併存させている。⑧番農家は札幌市内の朝市と結びつき、トラック定期便を利用した出荷を行なっている。その他の農家の個人出荷はトマト、キュウリ、メロン、ねぎ等が中心あり、経営内の比重は小さく、主に室蘭市場に出荷されている。

このように、野菜農家の出荷対応は作付品目別に大まかな特徴がみられるが、これを経営規模別にみれば次の傾向が指摘できる。まず、経営規模が4ha以下の層で大型ハウスに転換しえている農家は、農協出荷と結びつき安定的な農業経営を実現している。しかし、こういった転換をみせていない農家は兼業へと傾斜し、そこでの野菜作は商人出荷が中心となっている。それに

対し、より大規模な野菜作付面積を持っている農家は、葉茎菜を中心に畑作的野菜であるスイートコーン、アスパラを組みあわせ、きわめて粗放的な農業経営となっている。

以上のような伊達市野菜の複雑な出荷対応は、40年代前半までに確立された集出荷機構が新たに再編されつつある過渡期の性格を反映している。

昭和32、3年頃から大豆・小麦の代替作物として白菜・きゃべつ・ほうれんそうが導入され、当初の自然条件の優位性からくる価格有利性に支えられ、以後明確な作型の形成がないまま急速に拡大していく。40年前後から価格の安定した作物としてキュウリ・ねぎが導入され、また、ハウス栽培トマトの導入が試みられ、先に触れたハウス栽培へ転換していく農家が生まれてくる。この45年頃まではほとんどの農家が商人出荷中心かこれに個人出荷を併用させるという形をとっている。このことは、単に雇用労働力の斡旋によるというだけでなく、増大する生産に対応して産地商人が全道的に市場を開拓し、当初の伊達市野菜の価格有利性に支えられつつ、激しい価格変動の間隙をぬった出荷対応によるメリットが存在していたことによる。

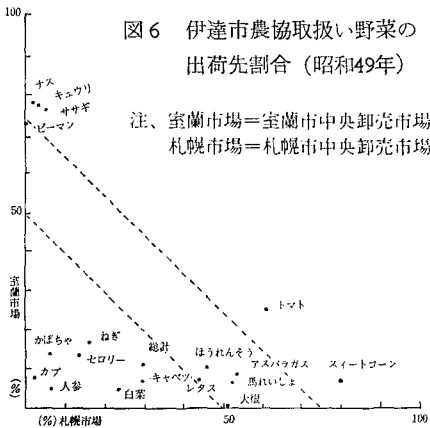
しかしその後、43年の室蘭中央卸売市場の設立にみるような市場再編が進み、当初の伊達野菜の価格有利性が縮少していくなかで、産地商人の出荷・販売上の意義は縮少していく。これに対する産地対応として生まれてくるのが、一方では、秋白菜・人参・スイートコーンでの大面積栽培であり、他方、48年の計画レタス部会の結成を先駆とする生産部会の結成による新品目導入である。レタスは価格もよく、白菜に連作障害がでるなかでこれに替る品目として期待され、さらに、レタスの前作としてきゃべつの新品種であるサボイキングが導入されるなど作型形成の動きが生まれている。また、カリフラワー、ブロッコリーなど洋菜類での新品目の導入が進められ、これらの品目で農協共販の動きが顕在化してくるのが50年以降である。

以上のように、伊達野菜農家は在来野菜の大面積栽培で商人出荷を残存させ、早出しものや新品目での生産部会を通じて農協出荷と結びつき、農協・商人ともに扱われない品目で個人出荷をするという方向で集出荷過程を再編しつつある。

〔B〕 さて、伊達野菜の商品化構造は40年代前半までの産地商人主導的な形から、40年代後半を通じて農協共販が拡大するなかで、きわめて錯綜した

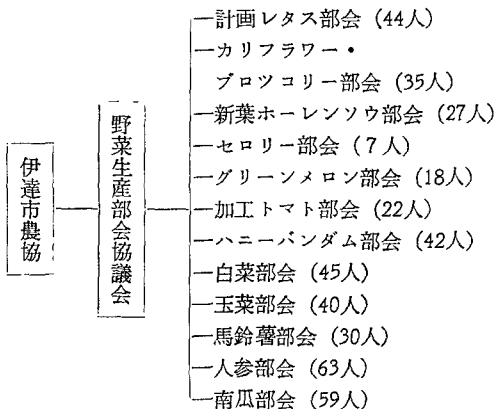
ものとなっている。

この間の動きを農協共販の視点からみれば、伊達市農協販売事業に占める野菜販売高の比率は35年に2.4%，40年8.8%，45年34.4%，50年33.9%となっている。伊達市農協の野菜取扱いは、33年以前は「仲買人」という形の買取販売が行なわれ、その後三年間の中断を経て37年から委託販売で再開されるが、当時の取扱い高はきわめて低かった。40年には出荷組合を全町的に組織するが、部落実行組合的な性格のものだったため積極的な活動はみせず、42年に構造改善事業の導入によってトマトのハウス団地を作るが定着・拡大



しなかった。農協の野菜取扱いが進展していくのは、45年を前後した品目別のグループ活動が活発化してからである。レタスのグループ活動から始まったこの動きは、48年に計画レタス生産部会設立として実を結び、その後品目別の生産部会があいついで結成された（図7）。そして、この生産部会の組織化によって初めて農協共販の確実な基盤を作りつつあるといえ

図7 伊達市農協野菜部会機構図（53年）



野菜主産地の存立構造 (1)

るのである。

このように、伊達市農協の野菜取扱いの歴史は常に商人出荷ないし個人出荷との対抗のなかで進展してきたのである。今、伊達市野菜の集出荷機構を図示すれば次の通りである（図・B）。

このなかでは、伊達市野菜は道内各市場に分散出荷され、伊達市農協扱いの野菜は全道市場で自産地の野菜と競争関係に立ち、単一の産地銘柄を確立することは困難である。また、各農家が市場価格の変動に対応して農協出荷と商人出荷を使い分けるという状況の下では、農協共販の定量・定時出荷も容易には実現できない。表11にみるように、伊達市農協は実に25品目以上の野菜を取り扱い、その年次別変動も激しいものとなっている。さらに、トマ

図・B、伊達市野菜の集出荷機構

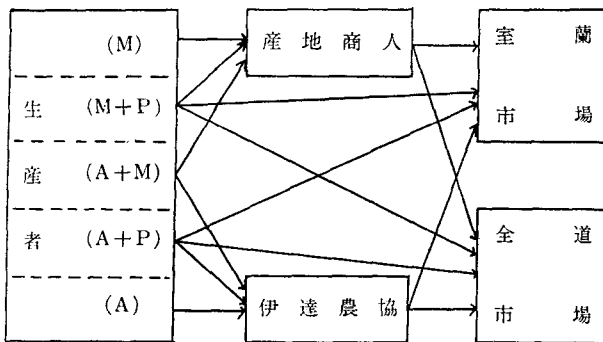


表11 伊達市農協の野菜取扱い実績（主要品目）

単位 千kg

	昭 47	48	49		昭47	48	49
大 根	323	358	309	レ タ ス	205	257	225
白 菜	1,244	1,102	1,423	カリフラワー	43	21	44
き ャ ベ ツ	543	321	539	人 参	275	171	247
ね ぎ	78	184	79	馬 鈴 薯	76	55	117
ほうそんそう	60	77	72	南 瓜	78	64	223
ト マ ト	247	160	88	スィートコー	315	233	196
キ ュ ー リ	133	81	73	アスパラガス	36	49	51
な す	63	37	56				

資料 伊達市農協

ト、大根、人参では44年から共選が実施されているが、その他の品目は個選で共同出荷されている。この点、果菜類で典型的にみられる共選・共販による銘柄形成は露地葉茎菜類の性格から容易に実現できずにいる。

以上の条件を反映した農協の出荷対応は図6のように複雑なものとなっている。まず、伊達市野菜は札幌市場を中心に出荷し、そこでの銘柄確立をはかるという体制にはなっていない。総計では50%以上が苫小牧、旭川を中心として釧路にまで出荷する文字どおり全道出荷となっている。農協は「一市一市場主義」で出荷単位が分散しないよう出荷対策をとっているが、伊達市野菜の全体的な生産量の大きさと同時に、有力品目での産地銘柄を確立しえないことがこのような出荷対応を余儀なくしている。次に、伊達市にとっては地場市場にあたる室蘭市場への出荷が非常に少なくなっている。これは、一般には室蘭市場の抱える消費需要の狭小さによるが、反面、前述の商人出荷、個人出荷との直接的な競争市場となることに規定され、農協共販のメリットが発揮されないことによる。品目的にも露地のナス・キュウリ等の伊達市野菜としては比重の小さいものが室蘭市場へ出荷されている。

以上のように、産地商人主導的に形成されてきた伊達市野菜の商品化構造は、室蘭市場出荷という地場市場依存の性格を薄弱化させながら、全道市場出荷として展開されてきたのである。しかも、在来の葉茎菜類中心の大面積栽培による産地形成は、明確な産地銘柄を形成する根拠を持たず、そこでは、農協共販が出荷・販売において独自の機能を発揮する余地は著しく狭められていたといえる。このようななかでは、野菜作がプラスα部門として個別経営の安定に寄与する条件に乏しく、野菜の大面積栽培・野菜専門化に傾斜せざるを得なかった。その過程は同時に、農家間の経営規模差にストレートに反映し、大規模層の粗放的農業経営と小規模層の兼業化として現われ、野菜産地としては解体化の傾向を内包していったといえる。

しかし、最近の生産部会の結成と新品目への転換による産地形成の動きは、今後の伊達市野菜の帰趨を決するものとして新たな関心がもたれるのである。

(3) 小括 一要約と今後の課題一

旧野菜産地に共通する点は、伝統的な地域消費市場の存在と共に発展し、そこでは個人出荷ないし商人出荷が支配的であったことである。そして、農

協の出荷・販売への進出は遅れ、生産技術の平準化にとって不可欠な生産者の組織化も困難であった。

この段階からの脱却に、大野町では先駆的に施設園芸に転換し、春白菜、促成トマトの新品目導入が水稻＋野菜の作型の形成として定着し、早出し出荷の価格有利性に支えられつつ主産地として確立する。そして、ほぼ全階層的な生産者の組織化に支えられた農協共販は、渡島そ菜農協を通じた朝市への個人出荷と併存しつつ、全道出荷のルートとしてすぐれた発展をみせる。

これに対し、水田比率が低く、畑作集約化として露地葉茎菜類中心の産地形成となった伊達市では、初期の自然条件の優位性を反映した価格有利性に支えられ生産は拡大するが、組織された産地としては確立しなかった。つまり、白菜・きゃべつ等の導入が作型の形成とは結びつかず、しかも、野菜作導入過程で農家間に著しい階層差や時期差をもったため、集団的な技術取得の必要性などの生産者の組織化の根拠を欠いていたのである。さらに、当初から産地商人に主導された全道出荷の体制の下では、農協共販が出荷・販売において独自の機能を発揮する条件も薄弱であった。

その後、前述した市場条件の変化のなかで、両産地は新たな展開・再編を迫られている。

大野町では40年代を通じて中小規模層の大型ハウスへの転換を基調としていくが、このなかで農家間の展開差が顕在化しつつある。つまり、上層の水稻中心化と野菜作の単純化、大型ハウスに転換しえない下層での多品目栽培と函館市場への個人出荷の増加が進み、農協共販の基盤は縮小化の傾向をみせている。このことは、根強い地場性を持つ函館市場の存在が、一方では個人出荷を通じて個別経営の安定を保障するという側面を持ちながら、他方、農協共販がより多くの品目とより広い農家層に拡大していくことを限界づける条件となったといえる。そして、その後の函館市中央卸売市場開設はこの傾向を一層促進していっている。以上のように、大野町野菜の商品化構造は、一方ではプラスα部門である野菜品目の経営内部での位置づけが変化し、他方、卸売市場整備が進むなかで、新たな再編期を迎えている。

産地銘柄の確立のないまま展開した伊達市野菜は、40年代前半にそれ以前の価格有利性が喪失するなかで、露地葉茎菜類中心の大量積栽培へと傾斜していく。そして、このような大量積栽培ができない小規模農家で、しかも施

設園芸に転換できない農家層では兼業化の傾向がみられる。このことは、導入された野菜作が端境期出荷や産地銘柄による価格有利性を実現できないまま推移する場合、個別経営内部のプラス α 部門として定着するのではなく、経営規模差を顕在化させつつ、野菜作専業経営として展開せざるをえなかったことを示す。そのもとでは、室蘭市場への個人出荷の経営内部での比重が低下し、室蘭市場の地場野菜依存性を低下させる結果となったといえる。しかし、40年代後半からはじまる農協共販を中心とした本格的な産地形成の動きのなかで、伊達市野菜の商品化構造は大きく再編されつつある段階を迎えている。

以上のように、旧産地における野菜産地形成は市場条件の変化と密接な関連を持って展開し、地域農業における商品化構造の形成・展開として現われるのである。しかし、この商品化構造は決して安定的なものではなく、激しく変動する市場条件のなかで絶えず新たな再編が求められている。そこでは、経営規模階層差が顕在化し、個別経営において異質的な野菜作経営の発展がみられるように、絶えず産地基盤そのものを縮小・解体化する傾向が貫ぬくといえる。これに対し、個別農家と各農協がいかなる商品化構造を作り上げていくのかは、なお今後の動向を見守らなければいけない段階である。

最後に、本稿では道内旧野菜産地を大野町と伊達市に代表させ、両者を旧産地における対照的な産地形成の事例として示した。しかし、旧産地内における産地類型として整理するためには、その他の道内旧産地の事例研究によって補足・実証される必要がある。また、40年代以降生まれつつある道内の新興野菜産地が、旧産地と比較していかなる商品化構造のもとに発展しつつあるが解明されなければならない。その際、本稿では不十分となったが、商品化構造における担い手の形成に着目しつつ、「矛盾の構造」として解明すると同時に「発展の構造」として整理することが今後に残された課題である。