



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	農産物の商品化について
Author(s)	川村, 琢
Citation	季刊農業経営研究, 1, 74-79
Issue Date	1955-12-25
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/36227
Type	departmental bulletin paper
File Information	1_74-79.pdf



農産物の商品化について

川 村 琢

1

商品経済の農業への滲透は著しい。農林省 27 年度農家経済調査によれば、農業経営費中の現金部分の占める割合は全体の 71 % に達し、家計費中の現金部分は 56 % に及んでいる。(昭和 27 年度) この現金部分の確保のために、農家収入の主要部分である農業収入の 61 % を現金化している。今日ではもはや商品経済から離れての農業は存在し得ないことはいうまでもない。農業収入の現金部分は、とりもなおさず農畜産物の商品化により、その種類にしたがっているいろいろな比率で商品化がおこなわれている。100 % に近い果樹、畜産物、工芸作物から 30 % から 70 % にまで及ぶ蔬菜類、25 % から 55 % の馬鈴薯、甘藷、比較的自給性の高い豆類、雑穀、麦類、米はそれぞれ 30 %、20 %、40 %、50 % を前後している状態である。(農林省、農産物の商品化に関する調査 26 年) この商品化率は全国平均であつて、地帯により、また、農家の経営規模の大小によつて、この率が相違することはあらためていうまでもない。米の商品化率は全国で 51.7 % であるが、最大は北海道の 62.6 %、次いで東北の 58.9 %、最低は南海の 35.8 % であり、大豆は全国 40.8 %、最高北海道の 66.6 %、最低北九州の 24.3 %、馬鈴薯は全国 54.5 %、最高北海道の 74.6 %、最低北陸の 16.4 % 等の如くである。また農家の経営規模の大小によつて米の商品化率は次の如くに違つている。すなわち、東北、北陸、東海、瀬戸内とも 1 町未満の経営では商品化率は 26.4、20.1、22.0、20.0 % であるが、東北の 5 町以上の農家、北陸の 2 町以上、東海の 2 町以上、瀬戸内の 2 町以上は 75 % を越えている。北海道でも札幌地区の 3 町以上の各階層の農家は 71 % 以上の商品化率を示してい

る。商品化率の高い果実、工芸作物、畜産物は各主要生産地帯において、著しく高い比率を示しているが、これら商品化率の高い生産物は地区によつて生産の比重が異つている。果実は、90 % 前後の商品化率であるが、地区の 1 戸当平均としてみた販売代金の構成の比率からいえば、全国では 4.5 % で近畿の 12 %、瀬戸内 8.8 %、東海 6.3 %、北関東 5.0 % で北海道は 0.1 %、北陸は 0.2 %、北九州、南海は 2.0 % 以下となつている。工芸作物についても南海、東海、瀬戸内が高い比率を占め、畜産(養畜、養蚕)では北関東、山陰、南関東、東海、瀬戸内海が高い。大ざっぱにいつて商業の発展している地帯ではこれら商品化率の高い作物の栽培が多いといえよう。

さきに農家経済の貨幣への依存度が高いことを指摘したが、各個々の経営規模農家にとつて現金の収入を見ると、いずれの地区においても当然のことながら現金収入の総額は、経営反別の大きさにしたがつて大となつている。ところで、各生産物の商品化された金額の比率、いいかえれば、販売された金額の全体の現金収入に対する比率をみると、階層の大なるにしたがつて、販売金額の比率の大きくなつているものは、各地区ともに稲作、園芸であつて、麦作や雑穀、豆類、落類、養蚕、養畜は必ずしもそうではない。稲作は地帯によつて比率も違い、例えば東北、北陸では五階層の最下層 47.4 % から最上層の 80 % 前後にまで至つているが、東海、近畿、瀬戸内では 20 % 前後から 40 % 以上までに過ぎない。園芸は東北や北陸では階層の高低とは余り関係はなく東北では最下層が最大の比率 25 % を占めているに対し、上層は約 7 % に過ぎない。ところが近畿、瀬戸内になると最低の 23 % から 40 % を越えている。この比率は、各個の経営

の現金収入の総額が著しく大中小の反別に応じて相違しているから、少ない比率でも大きな反別では現金の額は大きい。いわば、各地区とも大経営ではその商品化率も金額も大きいということである。しかるに零細な反別では必ずしも適当な生産物を商品化しているとは限らない。

この生産物の商品化に対する相違は経営反別の大小が実は経営条件の相違をあらわしているためであることはいうまでもない。これらの経営条件を、いわゆる投下資本の大小や、その資本の固定部分や、流動部分の比率と労働賃金(自家労働や雇傭労働)との関係に基いて、生産力の水準を打ち出す試みはここでは行なわれない。ただ一般的にいわれている、反別の大きい経営では投下資本が大きく、生産力の水準も高いという例証をわれわれは知っているからに外ならない。そうであるとすれば、商品化の率や金額の多い階層はいろいろな面で有利な生産を行っていると一応いえる。ところで、これら各階層の農家が現実に彼等の経営から受取る農業所得は、1日当り最低111円から330円までであつて、もし1カ年300日働くとしても3万円から10万円のものに過ぎない。(25年)勿論これだけの収入では家族を養うことができない。このためには兼業収入を行っているわけであるが、この農外収入の総現金収入に対する割合は最下層においては北陸の86%を最高に、瀬戸内及び東海の70%、東北では67%に達している。農外収入はこれより上層になるにしたがつて激減しているが、大体総現金収入の2割以内の農外収入は各地区とも2町前後であろう。そしてこの2町前後はまた1人1日当りの所得も200円に達するのであつた。(昭和24年)

以上は農家経済調査を主たる対象として論議をすすめたのであるが、もし以上の前提に立つとすれば、農業を主とする農家は約2町前後の農家であり(北海道を除く)この農家は商品化率も高く、現金収入もこれ以下の農家とは格段の相違を示している。

2

さきに日本の農業の生産物が商品化される態様を、大ざっぱであるが農家経済調査を基とし

て追求してみた。農産物は各地帯、農家の経営の大小によつて著しく多様であり、そして商品化の程度は、商業の進んでいる地帯や、経営規模の大きい農家ほど進んでいるのを見たのであつた。けれども日本の農業においては、1町5反未満の農家が圧倒的に多く、全農家戸数約610万のうち約500万戸がこの層に属しているのである。これら農家は、さきの農家経済調査でいえば農外収入に依存する程度が70%に及ぶ1町未満の約400万戸と、同じく40%に達する1町5反未満の約100万戸の農家であつて、ここでは農業生産の1農家当りは15万から20万程度に過ぎず(24年)したがつてその生産物の商品化も著しく低い。いわゆる自家飯米的な生産を行つている農家が主体をなしているということができよう。1町5反以上の農家は約100万戸であり、約90万戸は1町5反以上5町未満の農家であつて、5町以上は8万戸をわずかに越えるに過ぎない。これら1町5反以上の農家はさきに指摘したように商品化の率も高く、収入も大きい。そしてこれらのうち規模の大きな農家では、その地帯に適した作物を栽培し、また農業経営の技術からいつてある程度の輪作形式をとり入れたり、あるいは生産物の価格次第では自由式な経営を行つている例も少なくはない。彼等にはこれに応ずるだけの資本の投下が可能であり、またこれを実践するだけの教養も与えられ、更に労働力の必要さは零細な農家から供給されるという便宜もある。しかしこれは著しく限られた小数の農家であつて、生産物の種類によつてはすでに資本家的な生産様式をとり入れるものもあるのであろう。果樹園芸や畜産にみられる特殊の商業的農業である。これら特殊の農家をのぞく大多数の農家にあつては依然として生産は小規模のもので行われ、2町前後の90万戸はほぼ小農的な生産として、水田と畑では作物の種類や数量の比率は異なるが、各種の生産物を小量ずつ生産している、細分化された生産であるといえる。

小農以外の零細農はここでもくり返しのべるまでもなく、飯米確保のための農業とでもいうべきものであるが、その数は500万に達し個々の生産物の商品化率が小であつても、全体として

みるならばその数量は相当多いものである。彼等は食糧生産を主とし、自己の食糧以上の余裕のある場合において販売するに過ぎない性質のものである。しかるに商品経済の農村への侵入にともなつて、彼等といえども自家消費以上の部分だけを商品化するというわけにはゆかない。必要にせまられては彼等の自給部分までさえ販売するという、いわゆる窮迫販売の形にまで追いつめられている。彼等は飯米農家であり、窮迫販売農家である。したがつて自家保有量にくい込んだ商品化が、彼等の商品化率を高めるわけである。小農の場合においても、かかる性格がないわけではない。豊作の年だけしか余裕がえられないとさえいわれた小農の性格は程度の差こそあれ窮迫販売であることには間違いないようだ。現在行なわれている農手制度は明らかに青田売りの一形式であり、あるいは北海道のように積雪のさ中にとりきめられるこの制度は、白田売りとでもいう方が適切であるかも知れない。このように日本の農業生産物の商品化は著しく細分化された単位のもので生産され、その生産物は生産者である農家の貨幣獲得の必要から売りいそぎを強いられているばかりではなく、細分化されている単位からの、きわめて少量の商品が提供されるという点で販売者としては著しく不利な立場に立たされているのである。すなわち、農林省調査によれば1戸平均反別1町6反の農家の販売代金は約145千円であつて、そのうち稲作収入は46.8%を占め約68千円、養畜収入が9.4%で約14千円、麦作収入7.9%で約11千円、工芸作物7.7%で11千円等である。1個の事業体として国内市場に参加するには余りにも微々たる販売であるといわなければならない。(26年)もとより、この平均反別や1戸当りの販売代金は地区によつて相違し、そのなかで北海道は反別も5町4反で収入も約32万円に達するが、その他の地区では反別も平均に近く収入もまた平均に近い。これら平均反別以上の農家は、すでに指摘した通り100万戸に過ぎず、この平均以下の農家が500万戸に達している現状では、これら大部分の平均以下の農家は販売代金の総額もおそらくこの平均以下であると推測され、したがつてこの著

しく細分化された単位の生産物が、地方市場や中央市場に結びつくためには取引単位からいつても、生産者の経済的な能力からいつても単独では不可能で、何等かの取引機関の仲介を予定せざるを得ない。

3

もとより産業資本として確立を見た農業においても販売は生産物の価値実現の過程として、流通過程として当然経過しなければならないところのものである。そしてこの流通過程を経て生産物の価値が実現されて、はじめて生産の目的が達せられる。したがつてこの流通過程が完了するまでは再生産は行なわれ得ない。この流通の期間中生産が休止しないとすれば少なくともそれに必要な追加投資が行なわれなければならない。この追加投資の部分が商業資本の介入によつて節約されるとすれば、商業資本に相応する平均利潤を産業資本の利潤部分から与えることはかえつて産業資本が追加投資によつて流通過程に参加するよりも有利なわけである。そしてこの流通過程の中で生産物の価値を附加する運輸業や倉庫業の機能からも産業資本がはなれることができれば、産業資本として生産事業に専念できることになる。ところで産業資本として確立を見ない過渡的な段階にある商業的農業や、更に自給的農業を主として余剰部分を販売するような零細農の場合には勿論産業資本と商業資本との関係のように資本制社会のルールに完全にのつた関係でないことは明らかである。ここでは商業資本としてではなく、むしろ前時代の商人資本として零細な小農相手の、小農の弱点につけこんだ買いたたきを実施し、いわゆる不等価交換を行う余地が与えられることになる。ここでは多数の売手と限られた買手との関係として、売手に不利な不完全競争が行なわれることとなる。

この市場への結び付きはかつて商人資本の活躍の機会を提供したものであつた。少量の生産物しか商品化しえない農家の弱点は、更にこの商品化部分だけは必ず販売しなければ生産のための肥料、農機具類の購買に必要な現金を確保し得ないという弱点とからみあつて、商人資本

のいわゆる買いたたきを可能ならしめる条件であつた。生産物の買取りが低価格であればあるだけ、これに対応する農家の態勢は量で以ておぎなわれたのであつた。そして、これらの諸条件は絶えず生産者の販売者としての立場を弱めていたものということができる。この事情は農家の商人資本に対する関係ばかりではない。近代的な産業資本に対する販売に際しても、産業資本はこの条件を活用することをきまげなかつた。特約形式による農業生産は、産業資本に対する農家の生産物の販売においても、持ちこまれたところのものである。すでに以前から問題になつている養蚕や、ビール麦等の例に見るばかりでなく、北海道ではビート、アマ、牛乳などにおいて、会社側は技術指導を行い、肥料その他の生産資材を提供して独占的に生産物を確保するわけである。ここでは商人資本の介入はないが、すでにのべた細分化された生産者たる多数の農家と、強力な産業資本との間に取引が行なわれるのであるから、生産物が他に販売することが不可能であるという事情も加わつて、生産者の立場を不利にしていることは明らかである。この特約制度のもとでは生産者は産業資本のための実質上の労働者になつているといつても過言ではない。

この追いつめられた販売を余儀なくされていることは、一般の商品が市況に応じて取引されるのとはちがつて、農家にとっては市況を無視した態度を強制されることとなる。すでに過去の米の販売が出来秋の価値の低い時期に多量に放出され、端境期には販売するどころか高い価格で購入しなければならない事情におかれたのであつた。この供給のかたよりは、食糧のように需要の一定した、いわゆる弾力性のない需要には著しく価格の変動を大きくせしめるものである。米価指数が8月に106に達するのに、11、12、1月は99から93.8に低下をみせているのは、農家が1年の販売量の52.5%を11、12、1月に販売し、6、7、8には12.4%を販売するという事実によつて裏付けられているのであつた。のみならず農産物の需要の変動に対して、一般的に小農生産では自然条件による豊凶に左右され、また耕地の増減の困難さや、市場への距離

の違い、貯蔵の困難さなど、そして更に生産が細分化されていて、これを組織だつた供給に導くことのむづかしさが、農産物の供給を著しく非弾力的にならしめ、農産物価格の変動を上げしきっているのである。そしてこの変動の上げしきが市場が拡大されて、国際的規模にまで発展すると更に一層はげしくなるのであるが、この変動を投機的に利用しうるのは、市場とのつながりをもたない、これら零細な農家ではなくて、実に商人資本であるということである。かつて肥料商や米糶殺商が、農産物の買取りには農家の窮迫に応じ、また貸付金の有利さを利用して買いたたき、販売に際しては市況の変動に応じて有利に販売することができたのであつた。

農産物の価格の低さを、だからといつて、商人資本の独占的機能に求めようとする議論は正當ではない。前時代の商品化が偶然的であり、またその他の経済外的な事情に強制されて商品化が強いられているところでは、商人資本はその独裁的威力を発揮できたのであるが、今日の日本において継続的に正常に商品化が行なわれている段階では、前時代的な威力をもちうるものではない。のみならず商人資本自体が農家から買上げ価格の決定に際して、一つの暴利を考えていること自体、一つの価格の基準が前提されているはずである。われわれはここで農産物価格が低いという理論的根拠を展開しようとは思わない。しかし商人資本との関係において農家が弱点としてもつて、農家の零細な経営、生産の細分化の形こそ、農家が自らの生産物に対して最小限の出賃の保障、いいかえれば費用価格（農具、肥料、農薬の現実的な出賃に労働報酬）が実現されさえすれば生産物を販売するという、すでにのべた農家の生産上の弱点が、一般の利潤や正当な自家労働の報酬を無視する事態に農家を追い込んでいるといえよう。したがつてこの生産上の弱点が価格の決定に際して農家の立場を不利に落しこんでいるわけである。

このような小農の生産上の弱点が存在する限りは、農産物は基本的に低い価格を打ちやぶることは、需要の面で急激な増大が発生した場合を除けば、あり得ないことである。ただ取引の

機構においては自主的な農家の自衛組織が確立されるとすれば、商人資本の暗躍を防ぎ、彼等に流れこむ特殊利潤の排除に効果のあることを否定するわけにはゆかない。しかし協同組合の機能もいろいろな点で限界や制限があつて、全く商人資本の存在を否定することはできないが、少なくとも農産物の流通過程における諸費用を節約し、流通過程の資本の合理的な存在をある程度主張する可能性を与えるものといふことができる。

4

さきに地区によつて農産物の商品化の程度が異なり、また農家の経営の規模によつても商品化率の違う事態を指摘した。そして一般の小農以下においては商品化率は少なく、商品化も窮迫販売であることを示した。これら一般の小農以下の農家をのぞけば、或る程度近代的な生産様式をとり入れた農家の存在を暗示したのであつた。この近代化された農家は程度の差があるが、農産物を高度に商品化して、零細な農家に対しては比較的高い所得をあげているのであつた。いま、販売数量を比較してみると、みかんの主産地である東海、近畿の地区で5反未満に対して2町以上では、それぞれ40倍、70倍であり、同じく柿は2,449倍、米も販売数量の比重の大きい東北地区では1町未満と5町以上、北陸地区の5反未満と2町以上では約30倍以上の違いがある。この販売数量の大きいことは同時に商品化率も高く、収益率も多いという事情に裏付けられていと推測できる。ところで第一にこれら商品たる農産物は特定の地区に集中されていて、しかも経営規模の大きい、いいかえれば投下資本の多い、技術的にもすぐれた経営で多量に生産されているという事情は他の地区の、任意の規模の農家の任意の生産を容易に許さないということを意味している。生産物の種類によつて相違はあるが、例えば果樹や種子の生産はこの事情を端的に示しているものと思われる。すなわちこれら生産物には適地の選定や、栽培上の高度の技術、施設その他の最低限の条件があつて、この条件を満足させるものでないかぎり、かかる種類の生産は任意におこ

なわれえない。この条件をみたすものは、いうまでもなく、ある程度立地において、投下資本において制限をうけるわけである。

この生産上の条件はまた生産物数量を固定化している要因にもなつている。生産物の商品としての性格がつつけられれば当然出荷前における選別、検査などが厳密におこなわれ、これまた生産の制限に強く反作用を及ぼすことはよく知られているところである。しかし、だからといつて生産が固定化してしまうとは限らない。限られた生産者や生産上の反別であつても、反当りの収量を増加することは技術的に可能である。生産統制が反別についておこなわれている場合、この統制を打破る要因はいつでも反収の増加にあつた。

われわれはここで農産物の需要の問題をとりあつかうわけにはゆかないが、一般に弾力性の少ないといわれる農産物の需要に対し、もし供給の条件が固定化できるとすれば、農産物を有利に販売することができる前提が与えられることとなる。勿論いまや農産物もその主要な部分は世界的商品として、一国の供給の変化を国際的に平均化しようとする傾向にあり、特に戦後国際的に農業が戦争の被害から恢復するにつれて、過剰生産の状態に追いこまれている。この場合日本だけが国内の生産では不足であるという理由で、有利な食糧の価格を夢みることはできない。そして今後ますますこの傾向は強まるに相違ないと思われるが、特定の生産物、すなわち国内で生産され消費される生産物は条件によつては、需要の固定性と供給の固定的性格に基いて、一応バランスのとれた関係におかれ、これを取引する機関が圧倒的にこの生産物を独占できる場合においては——この場合には当然協同組合なり、あるいは生産者の会社なりが登場するが——生産物の価値の実現に有利な条件となることはいうまでもない。このような特殊条件は恐らくは種子の生産に見られるに過ぎず、したがつてその量は比較的少ないものであるが、ここでは需要者は一定の農家であり、生産者は防疫法による検査制度によつて特定の条件をもつた特定地帯の特定農家であるし、これを圧倒的に取扱う取引機関は協同組合の系統で

あるという特殊な事情に置かれている。

以上の例に示したように、農産物も特殊な条件が具備される場合には現在の経済事情のもとでも特殊な恵まれた商品化の状態をもつことができる。しかし一般的には大多数の窮迫化された農家によつて販売される農産物は需要の如何にもかかわらず農家の手もとを離れる場合の価格は原則的に最低の価格におさえられ、市況の如何によつて展開される投機的利益は中間に存在する商業機関によつて行なわれるに過ぎない。

一般に農産物の商品化は、1) 零細な多数の農家によるか、特定の少数の商業的農業を営む農家によつて販売される商品であるかによつて、2) 需要者が不特定の多数の消費者である

か、特定の需要者であるかによつて、更に、3) この取引の機関が商人資本であるか、産業資本直接であるか、あるいは協同組合の系統組織によるかによつて異つた形態をとるものである。これらの結び付きがいろいろ複雑なからみあいをとつてあらわれるが、これに加えてその生産物の性質が貯蔵にたえるものか、輸送の便不便、更に食糧であるか、加工原料であるか、あるいは嗜好品であるか否かも、この形態の複雑性を増すことになる。この性質がまた国際的な商品となるかどうかをもきめるものであつて、ここにこれら複雑な形態を述べることはできないが、ただこの形態如何が農家の生産形態にも逆に作用を及ぼすものであることを指摘するにとめよう。

三ツ星

V ベルト
平 ベルト
コンベヤーベルト

V ベルト

T I S 許可番号
3560 3776



三ツ星調帯株式会社

本社 神戸市長田区浜添通4丁目
北海道出張所 札幌市南2条西9丁目 T ③ 1404 ③ 2675