HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	生産者との提携的関係に基づく青果物流通企業の機能に関する研究［論文内容及び審査の要旨］
Author(s)	渡辺, 康平
Degree Grantor	北海道大学
Degree Name	博士(農学)
Dissertation Number	甲第13148号
Issue Date	2018-03-22
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/70186
Rights(URL)	https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/
Type	doctoral thesis
File Information	Kohei_Watanabe_review.pdf, 審査の要旨

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

学 位 論 文 審 査 の 要 旨

博士の専攻分野の名称　博　士（農学）　　氏名　渡辺　康平

審査担当者　主　査　准教授　小　林　国　之
副　査　教　授　坂　下　明　彦
副　査　准教授　朴　　紅
副　査　教　授　坂　爪　浩　史

学 位 論 文 題 名

生産者との提携的関係に基づく青果物流通企業の機能に関する研究

本論文は序章、終章を含む6章からなり、図 29、表 33、文献 194 を含む総頁数 93 の和文論文である。別に 1 編の参考論文が添えられている。

本論文は実態調査から，野菜の企業的生産者と「提携的関係」に基づく販路構築に取り組んでいる流通業者を対象に，その取引構造，機能，存立条件を明らかにすることを目的とした。対象事例は，地域商社としても全国的に注目されている，インショップ形式の地場流通を担う有限会社漂流岡山と，農産物商社の株式会社クロスエイジである。

序章では，既存研究から「提携的関係」の理論を整理し、次の分析視角を提示した。①情報・経営目標の共有，②実需者への付加的サービス，③チャネル管理，を必要な機能，④取引の拘束性，⑤持続性，を関係性の評価尺度とした。

第1章では，産地，農協，卸売市場の現状について既存研究，統計資料をもとに整理した。産地では，農産物生産の担い手として企業的な生産者の存在感が増していた。農協の役割として農協共販は重要だが，生産者の販路は農協・卸売市場をメインとしつつも多様化していた。卸・仲卸業者は，量販店の大規模化や価格競争の激化などに伴い，片務的取引関係にあることが指摘された。

第2章では卸売市場流通の中で重要な役割を担う仲卸売業者の実態を解明した。関東圏と関西圏の2社の調査を行い、量販店と産地のリードタイムの違いで起きる需給調整に伴うリスクと，電子受発注システム使用料などの負担の実態を明らかにした。

第3章は県外産野菜の利用が多い岡山県内の量販店に対し，地場野菜を提供することで，地場野菜を扱いたい実需者と市場外の販路が欲しい生産者のニーズとを合致させている流通業者（漂流岡山）をとりあげた。事例のサプライチェーンにおける機能は，生産者の圃場まで出向いた集荷，貯蔵・選別・包装，店舗・物流センターへの納品，までの業務を担い、取引価格を事前契約で決め、全て買取している点である。実需者には，フェアの提案や売り場のデザインといった付加的サービスを提供していた。

第4章は，企業的生産者の販路開拓を支援するコンサルタント事業からはじまり，そこでの農産物を実需につなぐ商社機能を有するようになった流通企業（クロスエイジ）をとりあげた。機能の特徴は次の点である。メインの生産者と集出荷業者などとを組み合わせた供給量の調整，レギュラーの卸先とスポット取引に応じる卸先とを活用した需要量の調整に加えて，生産者のニーズに適した販路設計と，実需者のニーズに適した商品提案や販促支援に取り組んでいた。

終章では，とりあげた事例を序章で設定した分析視角である「提携的関係」から評価をした。漂流岡山では、事前契約、買取、出荷作業の簡素化といった生産者にとって省力的、安定的な流通システムを構築していることから、生産者それぞれが自分の経営に応じて漂流岡山を利用していた。結果として，④取引の拘束性は弱く生産者の主体性が維持され，⑤持続的な関係性を築いていた。

クロスエイジは③チャネル管理によって生産者ニーズと実需者ニーズとを合致させていた。高度なチャネル管理を可能にしているのが①情報・経営目標の共有である。生産者からは生産能力や求める販路，実需者からは最新のニーズや取引条件を聞き取り，情報を生産者と共有していた。そして協働で商品改良やノウハウの蓄積を図ることで販路の開拓・維持・拡大という結果を出した。コミュニケーションが丁寧に行われていることが，独自でもチャネル管理が出来るまで成長した生産者がクロスエイジとの取引を継続している一因であった。結果として，生産者は複数の販路を持っているが，クロスエイジとの取引に限って言えば協働関係が深化している点で拘束性は強く，持続的である。

最後に，総合的考察として事例の経済的存立条件について考察した。既存の流通とは異なる機能を果たしていることによって，また，提携的関係を構築することで流通企業としても存立しているのである。これは，提携的関係に基づいた取引が現状の流通の課題を克服する流通というだけでなく，一般企業のビジネスモデルにも援用することができる。

本論文で明らかにされた生産者との提携的な関係に基づく青果物流通企業の機能については、卸売市場体系による青果物流通の限界が指摘され、生産者による直接販売などが有効な手段として政策的にも進められている中で、流通企業が生産者と提携的な関係を構築することで、効率的な流通システムを構築していることを実態調査から明らかにした点で高く評価できる。またそこでの重要な機能として、流通企業によるチャネル管理、情報・経営目標の共有を実態から明らかにした点は、今後の青果物流通に限らず、農畜産物流通にとっても示唆を与えうる重要な研究である。

よって、審査員一同は、渡辺康平が博士（農学）の学位を受けるのに十分な資格を有するものと認めた。