



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	北海道産小麦における商系流通への出荷要因：雑穀卸三社を事例として
Author(s)	井野，哲利；東山，寛
Citation	北海道大学農経論叢，78，23-33
Issue Date	2025-03-31
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/94432
Type	departmental bulletin paper
File Information	03_ino.pdf



北海道産小麦における商系流通への出荷要因 －雑穀卸三社を事例として－

井 野 哲 利・東 山 寛*

Factors in the Shipment of Hokkaido Wheat to Distribution without Utilizing Agricultural Cooperatives: A Case Study of Three Minor Grain Wholesalers

Satori INO, Kan HIGASHIYAMA *

Summary

The purpose of this study is to identify the factors that influence producers' shipments to distribution without utilizing agricultural cooperatives in Hokkaido. In recent years, the percentage of distribution without utilizing agricultural cooperatives for Hokkaido wheat has increased, and minor grain wholesalers are responsible for a large portion of this increase. There have been three cases of minor grain wholesalers and three cases of contract farmers in Hokkaido. The research method was an interview survey, which enabled us to identify five factors: an increase in product volume, acquisition of information, interaction with actual consumers, trust in minor grain wholesalers, and expectations for future changes. We also uncovered a variety of effects that are expected to be seen in the domestic wheat industry. These effects include an increase in options for producers, competition between minor grain wholesalers and agricultural cooperatives, and a reduction in the gap between the supply and demand of domestically produced wheat by shortening the distance between producers and actual consumers.

Key words : distribution without agricultural cooperatives, minor grain wholesalers, wheat farmer, wheat supply chain

1. はじめに

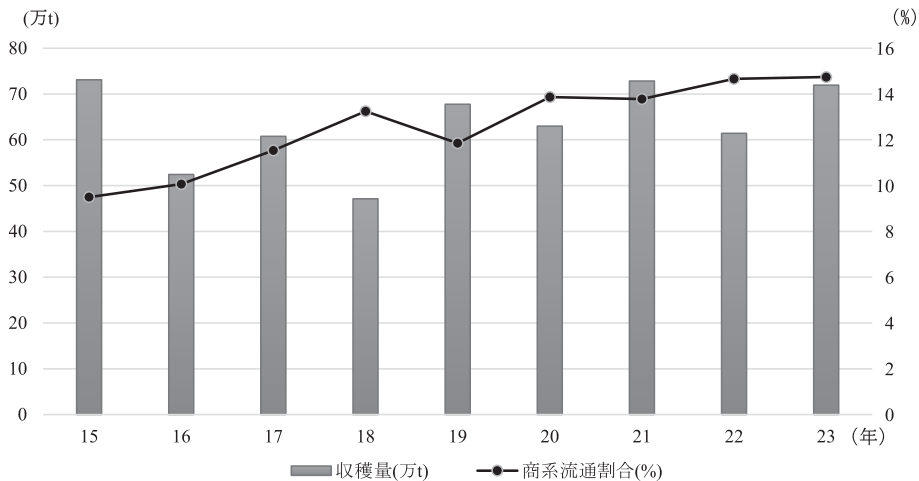
1) 背景

周知のように、国内産小麦については、2000年に民間流通制度が導入された。政府の役割は主に農協に移行されるかたちで民間流通が開始されたが、これと同時に農協を介した系統流通とは異なり、農協を介さない商系の集荷業者による商系流通が台頭するきっかけともなった。2000年の制度見直しの背景として、需要を考慮しない国内産小麦の生産により、供給過剰などによる需給ギャップの発生が問題視されていたことが挙げられる。

その背景にあるのは、小麦が原料農産物であり、大部分が製粉企業で製粉され、二次加工メーカーによって製品化されるという多段階のサプライチェーンを形成していることである。民間流通制度の導入以降、政府による関与は希薄となり、生産サイドと需要（実需）サイドとの距離が縮まったことにより、需給ギャップ（いわゆるミスマッチ）をめぐる状況は改善されてきたと見ることができる。民間流通制度の下で、商系流通がミスマッチの解消に一定の役割を果たしているのではないか、というのが本研究の問題意識である。

そこでまず、北海道における小麦の生産と流通をめぐる、商系流通割合の推移を見ようとしたのが第1図である。この限りでは、最近10年間程

*Corresponding author: khiga@agr.hokudai.ac.jp



第1図 北海道産小麦の収穫量と商系流通割合の推移

資料：北海道農産協会資料などより筆者作成

注：1)「収穫量」は北海道全体の数値

2)「商系流通割合」は「(「収穫量」-「ホクレン入庫数量」)÷「収穫量」より算出

度の動きの中でも商系流通割合は上昇傾向にあり、2023年産ではおよそ15%に達している。商系流通には様々なパターンが存在するが、集荷・選別を行う雑穀卸を中継して行われるものが多い。雑穀卸の集荷した小麦は主として北海道農産物集荷協同組合（以下、ホクシュウ）に出荷され、販売されるが、それ以外にも自社製粉による販売、製粉や二次加工メーカーとの直接取引など、様々なサプライチェーンを形成している。この点は、後述する実態調査結果の中で確認しておくこととしたい。

雑穀卸が生産者から小麦を集荷する場合は、雑穀卸の集荷施設では乾燥を行わず、基準水分量以下に乾燥された小麦のみに限定して集荷している場合が一般的であり、出荷する生産者は自身で乾燥を行うことが求められる。他方、系統流通である農協の集荷施設（いわゆる麦乾施設）では、基準水分量を超過していてもペナルティの徴収に対応しているため、生産者は収穫したままの小麦を出荷することが可能である。農家自身で乾燥を行うためには、乾燥機の導入や、場合によっては収穫コンバインの保有も求められるため、導入コストの負担や作業スケジュールの圧迫、複雑化などの問題が考えられる。この点についても、後述する実態調査結果の中で確認しておくこととした

い。

以上を踏まえ、商系流通割合の上昇を生産者の視点から考えると、雑穀卸に出荷する「生産者目線」での出荷要因が存在するのではないかと考えられる。

2) 既存研究の整理

2000年の民間流通開始以降に限定し、先行研究を概観しておく。まず、吉田（2017）は、民間流通制度の導入後の国産小麦のフードシステムの変容と、需要と供給のミスマッチの緩和、国産小麦に対する需要の拡大の動きに着目した代表的な研究である。横山（2019）は、2010年代を中心として小麦の需給・生産をめぐる動向を、産地品種レベルでの動きを含めて分析し、道産小麦については、需給のミスマッチの縮小に向けた動きを指摘している。続く横山（2022）では、国産小麦の作付動向を規定する諸要因を分析し、国産小麦の作付動向は、品種を捨象した「全体的動向」と「品種別動向」という2つの面で捉えることができるとしている。さらに横山（2023）では、小麦生産・小麦作経営の動向を農業地域別に分析した上で、小麦作経営の採算は作付助成（各種交付金）に支えられていることを指摘している。このように国産小麦の需給ギャップや生産動向の研究は蓄積されているが、本研究で着目している商系流通

に触れたものは見当たらない。

その中で、北海道東部（道東）の十勝地域の動きを取り上げた金山（2013）は注目に値する。金山（2013）は、十勝地域に製粉工場が立地しなかった歴史的経緯に触れた上で、強力系の品種である「ゆめちから」の登場と帯広市食産業振興協議会の活動により、十勝産小麦に付加価値をつけようとする動きが活発化していることに注目している。そして、この動きに連動するかたちで、十勝地域に初めての大規模製粉工場が建設されたことを紹介している。本研究においても、北海道における小麦生産の主産地である道東地域の動きに注目しておきたい。

3）課題の設定

以上を踏まえて、商系流通を選択する小麦生産者が増加しており、生産者目線で見た商系流通への出荷要因が存在していることが想定される。本研究では、道東地域で活動している雑穀卸3社とその契約農家についてそれぞれ実態調査を行い、北海道における小麦の商系流通の現状を把握するとともに、生産者目線で見た商系流通への出荷要因を明らかにすることを課題とする。

以下では、2節において北海道における小麦生

産の状況について簡単に触れた上で、3節では雑穀卸及び出荷生産者（契約農家）の実態調査結果をまとめて述べておく。それを踏まえて最後の4節では生産者の商系流通への出荷要因について考察し、結論を述べておくこととしたい。

2. 近年の北海道産小麦をめぐる状況

2023年産の北海道の小麦の作付面積は13万2,300haであり、全国に占めるシェアは57%である（作物統計）。また、収穫量は71.7万トンで同様に66%を占めている。北海道内の14地域（振興局）別に見ると、作付面積では第1位が十勝地域（4万4,600ha）、第2位がオホーツク地域（3万100ha）であり、この道東の2地域で56%と過半のシェアを占めている。

次に、品種構成の特徴について触れておく（第1表及び第2表参照）。2022年産の北海道小麦の品種別作付面積は、多い順に「きたほなみ」（構成比69%）、「ゆめちから」（15%）、「春よ恋」（12%）、「はるきらり」（2%）となっており、「キタノカオリ」「ハルユタカ」がそれに続く。「ホクシン」は2010年頃まで秋まき小麦の主力品種であったが、後継の「きたほなみ」への交代に

第1表 小麦の品種別作付動向（北海道）

	作付面積(ha)			
	2007	2012	2017	2022
きたほなみ	0	103,368	87,837	90,356
ゆめちから	0	1,793	13,444	20,140
キタノカオリ	1,976	1,471	2,076	1,086
ホクシン	103,937	131	84	22
春よ恋	7,133	9,466	14,294	15,113
はるきらり	1	1,455	2,147	2,671
ハルユタカ	893	780	928	813
	作付割合(%)			
	2007	2012	2017	2022
きたほなみ	0.0	86.7	72.2	69.2
ゆめちから	0.0	1.5	11.1	15.4
キタノカオリ	1.7	1.2	1.7	0.8
ホクシン	88.8	0.1	0.1	0.0
春よ恋	6.1	7.9	11.8	11.6
はるきらり	0.0	1.2	1.8	2.0
ハルユタカ	0.8	0.7	0.8	0.6

資料：北海道農政部調べより筆者作成。

第2表 小麦の主要品種の特徴

	きたほなみ	ゆめちから	キタノカオリ	ホクシン
小麦粉の種類	中力粉	超強力粉	強力粉	中力粉
用途	日本麺用	パン・中華麺用	パン・中華麺用	日本麺用
育成年次	2006年	2008年	2000年	1996年
開発	北見農試	北農研	北農研	北見農試
播種時期	秋まき	秋まき	秋まき	秋まき
	春よ恋	はるきらり	ハルユタカ	
小麦粉の種類	強力粉	強力粉	強力粉	
用途	パン・中華麺用	パン・中華麺用	パン・中華麺用	
育成年次	1997年	2007年	1987年	
開発	ホクレン	北見農試	北見農試	
播種時期	春まき	春まき	春まき	

資料：農林水産省「品種登録ホームページ」より筆者作成。

より、2012年産以降はほとんど作付けされていない。秋まきの「ゆめちから」「キタノカオリ」と春まきの「春よ恋」「はるきらり」「ハルユタカ」は「パン・中華麺用品種」であり、この5品種の占める割合は、2012年の12.5%から22年の30.4%に上昇している。これは2011年産から「パン・中華麺用品種」への直接支払交付金（ゲタ）の加算措置が導入されたこと、また、同じく11年に「ゆめちから」が品種登録され、単収の高さ、耐病性、市場評価などから道東地域、特に十勝地域を中心に作付けが拡大したことを背景としている。

以下の実態分析でも述べるように、商系流通に出荷される小麦は、この「パン・中華麺用品種」を選択しているケースが多く見受けられる。北海道全体に見られるこれら品種のシェア拡大は、商系流通が牽引している面があると言えよう。

3. 雑穀卸及び契約農家の実態調査結果

2024年11月～2025年1月にかけて、道内に所在する雑穀卸3社とその契約農家に聞き取り調査を行った。対象としている雑穀卸は小麦の集荷量が相対的に大きく、自社販売部門を有している。契約農家については、雑穀卸と同一地域内に所在している生産者に限定し、各社に学術的調査に協力的である生産者の選定を依頼した。調査内容について、雑穀卸に対しては「生産者に自社が選ばれている理由」、契約農家に対しては「商系に出荷している理由」についてオープンに質問する形式

をとった。以下、雑穀卸3社（A社、B社、C社と称す）の順に、実態調査結果を整理して述べておきたい。

1) 雑穀卸A社と契約農家の調査結果

(1) A社の概要

A社の概要を第3表にまとめた。A社は、今回調査した3社の中では最も設立年が古く、伝統のある企業であり、社員数120名、小麦集荷量も年間20,000～25,000トンと3社の中では最多である。契約農家数は300軒程度であり、毎年数軒の入れ替わりはあるが、横ばいで推移しているという。事業内容は豆類・小麦を中心とする穀物の集荷・卸販売を行っているとともに、自社で製粉工場を有しており、製粉事業も行っている。小麦の集荷は、2000年の民間流通制度の開始時から行っており、製粉事業は2012年より開始している。製粉部門では、年間4,000トンの自社製粉を行っており、自社製粉分以外はすべてホクシユウに出荷している。小麦の集荷品種は6品種である。

A社に小麦を出荷している契約農家で組織された生産者団体が存在し、活発な活動を行っている。実需者を訪問する本州視察や最終製品の生産者への送付、地域の教育機関への食育授業、小麦の刈り取り体験なども提供している。

これからの会社の展望について、①製粉部門の販売量の拡大、②製粉工程での無駄を削減し、自社製粉量を増加させること、③地域内での地産地消の推進、を挙げており、契約農家数や集荷量に

第3表 雑穀卸A社の概要

社員数	120名程度
集荷開始時期	2000年
業務内容	豆類・小麦集荷事業 製粉事業 飼料販売事業 その他卸売事業
契約農家数	約300軒
小麦集荷量	20,000～25,000t
集荷品種	6品種
製粉工場の有無	あり
製粉事業開始年	2012年
自社製粉量	約4,000t
自社販売量（製粉）	約4,000t
ホクシュウ出荷量	16,000～20,000t
倉庫容量	サイロ：18,000t（750t×24基）
フィールドマンの人数	6名

資料：聞き取り調査（2024年11月）及びA社HPより筆者作成。

第4表 A社の契約農家・S氏の概要

経営面積	75ha	
作付品目	小麦	22ha
	大豆	14ha
	小豆	15ha
	加工用バレイショ	9ha
	長いも	2ha
	玉ねぎ	5ha
	そば	3ha
集荷施設までの 所要時間	系統	約20分
	商系	約20分
乾燥機の有無	あり	
コンバインの所有	個人	
契約年数	14年	
作付品種	ゆめちから	22ha
商系出荷割合	100%	

資料：聞き取り調査（2025年1月）より筆者作成。

については現状維持の意向であった。製粉部門の強化を当面の課題として認識していると言って良いであろう。

その上で、生産者に自社が選ばれている理由として、①実需者とのつながりの機会、②小ロット製粉による顔が見える流通、③契約農家同士のつながり、を挙げる。これは企業（雑穀卸）サイドからの見方であり、生産者がどのような点を評価

しているのかについては、次項で確認しておくこととしたい。

(2)A社の契約農家

A社の契約農家であるS氏の概要を第4表にまとめた。経営面積は75haと大きく、小麦、豆類、加工用バレイショ、長いも、玉ねぎ、そばを作付けしている畑作農家である。

小麦の作付面積は22haで、品種は「ゆめちか

ら」のみである。その理由として、耐病性と作りやすさを挙げる。10年ほど前までは「きたほなみ」のみであったが、全て「ゆめちから」に切り替えた。A社とは豆類を2009年から、小麦を2011年から契約出荷しており、小麦は10年前から全量A社に、豆類も現在は全量A社に出荷している。

収穫・乾燥は個人で対応しており、12台の乾燥機を保有している。小麦収穫用のコンバインについては、父親の代から個人で所有している。ただし、圃場から自家の乾燥施設に運搬する人員を確保できないため、その工程は運送会社に委託している。自身の小麦のほかに畑作2軒、酪農1軒、計3軒の小麦の収穫・乾燥も受託しており、4軒の面積を合計すると70haほどである。これら受託している生産者の分も含めて、全量をA社に出荷している。

A社のもとで先述した生産者団体が組織されているが、S氏の場合、営農指導を担当するA社のフィールドマンや仲の良い契約農家との研修旅行（冬期間）、実需者との交流、団体メンバーの圃場視察などが行われている。また、A社は年2回、最終製品を返礼品として生産者に届けているが、そうしたサービスにも満足しているとのことであった。その上でA社について、地域活性化に

取り組む意識の高さ、社員の人柄の良さ、要望に応じた柔軟な対応といった点で農協との違いを指摘し、評価している。加えて、出荷した「ゆめちから」の品質評価については、農協の方がA社に比べてシビアであり、2等の比率も高くなる場合がある、という理解であった。

その上で、商系に出荷している理由については、①話し合いによって交渉を進めることが可能であること、②社員の人柄が良く、フィールドマンの圃場視察の頻度も高いこと、③地産地消など、地域活性化への期待、④出荷した小麦に対する品質評価が好意的で、収入にもつながること、を挙げる。総じて、生産者に対するA社の対応が評価されていると言えよう。

2) 雑穀卸B社と契約農家の調査結果

(1)B社の概要

B社の概要を第5表にまとめた。B社の設立年は3社の中では2番目に古く、小麦の集荷については、同じく民間流通制度の開始時から行っている。契約農家数は約500軒であり、元々B社と豆類の取り引きがあった契約農家を中心として構成されている。毎年数軒の入れ替わりはあるが、契約農家数は横ばいであり、小麦集荷量も同様である。集荷品種は3社の中で最も多様であり、「き

第5表 雑穀卸B社の概要

社員数	80名程度
集荷開始時期	2000年
業務内容	豆・小麦・小麦粉販売 農産物集荷・選別・加工 製粉 農業コンサルティング
契約農家数	約500軒
小麦集荷量	18,000t
集荷品種	7品種
製粉工場の有無	あり
製粉事業開始年	2009年
自社製粉量	約1,000t
自社販売量（製粉）	約5,000t
ホクシュウ出荷量	約13,000t
倉庫容量	サイロ：30,000t（1,500t×20基） 倉庫：3,500t 外部倉庫：4,500t
フィールドマンの人数	10名

資料：聞き取り調査（2024年11月）及びB社HPより筆者作成。

たほなみ」「ゆめちから」「はるきらり」を中心に7品種を取り扱っている。

A社と同様に、B社も自社で製粉工場を有しており、全粒粉に特化して年間1,000トンペースの生産を行っている。これとは別に、本州の製粉会社への委託製造も行っており、それと合わせると自社販売量は5,000トン程度になる。主な販売先は本州であり、本州のリテール・ベーカリー業界からは高い評価を受けているという。

事業内容のひとつとして農業コンサルタント業務を掲げており、A社と同じくフィールドマンによる営農指導に力を入れている。10名のフィールドマンを配置しており、ほぼ毎日契約農家を訪問し、蓄積した情報は本社に持ち帰って共有され、生産者が求める情報をタイムリーに提供する仕組みが構築されている。現在は特に環境負荷低減型の農業、有機農業の推進に力点を置いており、契約農家の中でも実践者が現れている。

実需者との交流にも積極的に取り組んでおり、10年間で約1,000人を圃場見学ツアーに案内した。契約農家に対しては、夏季に契約農家を招待する感謝祭を開催し、最終製品を生産者が賞味する機会も作っている。

これからの会社の展望として、①製造工程での無駄を削減し、会社の基盤をより一層固めること、②持続可能な農業を目指して、有機農業の拡大及び環境再生型農業（リジェネラティブ農業）の推進、の2点を挙げる。

その上で、生産者に自社が選ばれている理由として、①実需者となつがった顔が見える流通、②全道各地の契約農家の情報を集約した、質が高く、精度の高い営農情報の提供、を挙げる。①はA社も挙げていた点であるが、②はB社独自の視点であり、営農指導に力を入れている印象である。

(2)B社の契約農家

B社の契約農家T氏の概要を第6表にまとめた。経営面積は63haと大きく、小麦、小豆、加工用バレイショ、ビートの畑作4品で輪作体系を取り、生食用スイートコーン（SC）の作付けも行っている畑作農家である。

B社との契約年数は15年であり、B社の製粉事業開始時に出荷を開始した。B社とはもともと大豆の取引引きがあり、小麦の出荷を開始したきっかけは「ホクシン」から「きたほなみ」へと転換した2009年に1～2割程度の増収があり、増収分を自社製粉という新しい取り組みを始めたB社に出荷することを決めたことである。小麦の品種は「きたほなみ」のみであり、その理由としては、1品種に絞ることで作業効率が向上し、圃場ごとの出来不出来も明確になるため、営農課題が見えやすいことである。

現在、小麦は約25%をB社へ、残りの約75%を農協に出荷している。この割合を当面変えるつもりはない、とのことであった。T氏は商系と農協の双方に出荷するメリットとして、ふたつのこと

第6表 B社の契約農家・T氏の概要

経営面積		63ha	
作作品目		小麦	19ha
		小豆	16ha
		加工用バレイショ	13.5ha
		ビート	12ha
		生食用SC	2.5ha
集荷施設までの 所要時間	系統	約10分	
	商系	約10分	
乾燥機の有無		あり	
コンバインの所有		個人	
契約年数		15年	
作作品種		きたほなみ	19ha
商系出荷割合		25%	

資料：聞き取り調査（2024年11月）より筆者作成。

を挙げる。ひとつは、集荷施設での混雑を避けることができる点である。B社は道内全域から集荷を行っているが、農協は地域内のみであるため、双方の集荷施設で最盛期が異なる。混雑具合に応じて、集荷施設を選択することも可能である。ふたつ目は、商系は基準水分量（12.5%）以下の小麦のみを集荷しているが、農協は基準を超えた場合でもペナルティ付きではあるが受け入れるため、自家の乾燥施設の運用上の都合により、基準水分量での乾燥が難しい場合は農協出荷を選択することができる。生産者レベルでは、系統と商系という選択肢を持つことのメリットも実感されていることがうかがえる。

B社は先述したように実需者を招いた圃場見学ツアーを実施しており、B社に出荷することで実需者と直接交流する機会を持つことができる点を評価している。特に製粉事業を通じて、リテール・ベーカリーなどのエンドユーザーとのつながりを持てることは、生産者の眼から見てもB社の強みであると感じている。

農協と商系の双方に出荷しているため、手元で金銭的な比較を行うことも可能である。T氏によれば、双方の製品歩留まりや支払い回数（概算払い＋追加・精算払い）に大きな差はなく、収入比較をすることにそれほどの意味を見出していない。金銭的な比較という点では、生産者によって様々な受け取り方があるということであろう。

その上で、商系に出荷している理由についてT氏は、①小ロットによる顔の見える流通に可能性を感じており、B社への出荷はそれに対する「投資」という意味合いがある、②農協系統が大きなシェアを持つ中で、集荷団体が多様化することによる変化への期待、③B社の企業理念に共感しており、応援するため、④実需者と直接交流する機会の提供、⑤全道各地の情報を取得できること、⑥出荷先を増やすことによるリスクヘッジや作業効率の向上、の6点を挙げ、出荷要因としては①から⑥の順に大きいとしている。

生産者サイドが挙げる出荷要因は、企業（雑穀卸）サイドが考えている「選ばれる理由」よりも内容が豊富であり、その内容自体も興味深い。企業サイドも折に触れて生産者の「本音」に迫り、生産者側の「選んでいる理由」から学ぶ姿勢を持つことは重要であるように思われる。

3) 雑穀卸C社と契約農家の調査結果

(1)C社の概要

C社の概要を第7表にまとめた。C社は2018年に設立された比較的新しい会社であり、2021年に小麦の集荷を開始している。取扱品目は小麦・豆類であり、小麦の集荷品種は4品種と、3社の中では最も少ない。初年度の集荷量は2,400トンであったが、現在は8,300トンに拡大している。契約農家も初年度の40軒から105軒に増加している。先の2社が2000年の民間流通制度の開始をきっかけ

第7表 雑穀卸C社の概要

社員数	20名
集荷開始時期	2021年
業務内容	小麦・豆類の集荷精選・保管及び卸販売
契約農家数	105軒
小麦集荷量	8,300t
集荷品種	4品種
製粉工場の有無	なし
自社販売量（玄麦）	約4,000t
ホクシユウ出荷量	約4,000t
倉庫容量	サイロ：4,050t（1,350t×3基） 倉庫：5,000t（2,500t×2棟） 外部倉庫：2,000t 施工中：サイロ8,100t（1,350t×6基）
フィールドマンの人数	5名

資料：聞き取り調査（2024年11月）及びC社HPより筆者作成。

けに小麦集荷事業を開始した「老舗」であるのに比べると、C社は新興企業であり、商系流通の世界では新規参入が生まれているという事実は興味深いものがある。

C社は、本州の農産物取扱業者（D社としておく）の調達拠点として事業を開始しており、自社販売もD社を経由している。主な販売先は、本州の醸造会社や製粉企業である。そのため、自社販売の割合が上の2社と比べても大きく、5割程度となっている。集荷量の増加に伴って倉庫・サイロを増設しており、サイロは2024年7月に3棟完成、2025年3月にも6棟が増設される予定である。

小麦の集荷は、基準水分量（12.5％）以下に乾燥された小麦のみを受け入れている。この点も、先行する2社と同じである。C社の立地する地域は乾燥機を個人で保有している農家が少なく、C社への出荷を契機に数軒共同の乾燥施設を整備した生産者や、小麦の収穫・乾燥を受託している地元業者への委託を開始した生産者も少なからず存在する。また、C社が設立されたことで商系の出荷先を切り替えた生産者も現れたとのことであった（運搬距離が短縮できるため）。

これからの会社の展望として、①集荷量をさらに増やす、②同様に契約農家数を増やす、③生産者と実需者を結びつける機会の創出、を目標として掲げている。新興企業として、拡大路線をとる

ことが基本線になっている。具体的な目標（集荷量）は、2030年までに小麦20,000トン、大豆3,600トンとのことであった。

その上で、生産者に自社が選ばれている理由として、①農協と比較して高い製品歩留まり、②この地域に競争相手となる商系が存在しないこと、③取引における透明性の高さ、を挙げる。今回調査した3社の中で、真っ先に①を挙げたのはC社のみであり、事業拡大路線を歩んでいることとの関わりでは、生産者に対するセールスポイントという意味合いもあると思われる。

(2)C社の契約農家

C社の契約農家U氏の概要を第8表にまとめた。経営面積は55haで、小麦、大豆、加工用バレイショの畑作3品に玉ねぎを加えた畑作農家である（ビートは調査前年に作付中止）。小麦の作付けは秋まきの「ゆめちから」（16ha）、春まきの「春よ恋」（10ha）の2品種である。ただし、C社からの要望があれば品種選択は柔軟に対応しており、2年前までは「キタノカオリ」「きたほなみ」の作付けも行っていた。

C社との契約年数は4年で、C社が小麦の集荷を開始した初年度から契約を行っている。初年度はC社の要望で「キタノカオリ」のみの出荷であったが、出荷量は年々増加し、2024年から全量がC社への出荷となった。近隣の農家4軒で共同利用を組織し、この組織でコンバインと乾燥機

第8表 C社の契約農家・U氏の概要

経営面積		55ha	
作作品目		小麦	26ha
		大豆	6ha
		加工用バレイショ	16ha
		玉ねぎ	3ha
		休閑地	4ha
集荷施設までの 所要時間	系統	約15分	
	商系	約15分	
乾燥機の有無		共同利用	
コンバインの所有		共同利用	
契約年数		4年	
作作品種		ゆめちから	16ha
		春よ恋	10ha
商系出荷割合		100%	

資料：聞き取り調査（2024年11月）より筆者作成。

(計8台)を利用している。収穫・乾燥作業も共同で行っている。この4軒共同の小麦の全体面積は70haほどになっている。

U氏によれば、農協と商系の違いは大きくふたつあるという。ひとつ目は歩留まりで、農協施設では一般的に90%前後であるのに対し、C社はそれよりも数ポイント高く、その差は大きいという。ふたつ目は信頼関係で、C社のフィールドマンや役員が圃場を訪れる頻度は高く、最低でも月に2回ほどのペースだという。ここでも、農協との差を感じているようである。

その上で、商系に出荷している理由については、①農協施設の品質評価が相対的にシビアであると感じられること、②相対的に高い製品歩留まりと、それによる所得の向上、③C社のフィールドマンや役員との信頼関係、④他地域の情報が取得できること、が挙げられた。ここでも②のように、経済的メリットが強調されていることがひとつのポイントである。

4. まとめと考察

以上の実態調査結果を踏まえて、生産者が商系流通に出荷する要因を、①品質評価に起因する経済的メリット、②幅広い情報の取得、③実需者との交流機会、④雑穀卸との信頼関係、⑤今後の変化に対する期待、の5点にまとめておきたい。以下、それぞれについて述べていく。

1) 品質評価に起因する経済的メリット

農協と商系の双方に出荷しているB社の契約農家では、双方の品質評価にそれほどの差はないということであったが、全量を商系に出荷しているA社とC社の契約農家では受け止め方が異なり、後者のように製品歩留まりで「数ポイント程度の差」を意識している生産者がいることも事実である。他方、商系に出荷することでコンバイン・乾燥施設の導入にかかわる負担も発生するため、生産者レベルでの経済的メリットを厳密に比較することは難しいと言える。品質評価の差に起因する経済的メリットを実感している生産者が存在するのは事実であり、それが商系への出荷要因となっていることを否定することはできないが、この点に関する受け止め方は生産者によって様々であると言えよう。

2) 幅広い情報の取得

事例として取り上げた商系(雑穀卸)は農協(単協)とは異なり、全道をエリアとした広範囲の生産者から小麦を集荷している。各社には農家に出向くフィールドマンが配置されており、フィールドマンが各地で収集する情報は会社の中に蓄積され、共有される。そうした情報の中から契約農家が求めるものをタイムリーに提供することで、生産者は自らの地域に限定されない幅広い情報を取得することができる。また、自社製粉を行っているA社・B社では実需者からの情報を得る機会もあり、それを生産者にフィードバックできることはメリットであろう。さらに、A社のように契約農家の活動組織を整えている場合は、異なるエリアの生産者同士が情報交換を行う機会も豊富である。この情報の量と質が、商系流通を選択する大きな要因となっていることは間違いない。

3) 実需者との交流機会

小麦は原料農産物であるが、製粉はエンドユーザーである実需者とつながっており、今回の事例ではA社・B社がそれにあたる。特にB社では、自社が選ばれている理由として「顔の見える流通」を挙げており、その契約農家も商系出荷の理由として「実需者との交流機会」を挙げていた。この点では、企業(雑穀卸)サイドと生産者サイドの考え方は一致している。裏返して言えば、北海道の農協系統は原料農畜産物の加工事業を複数の品目で手掛けているものの(てん菜糖、でん粉、ばれいしょ食品加工、乳業)、これまでの歴史的な経過の中で製粉事業だけは自前で持つことができていない。その点では商系のA社・B社は優位性を持っていると言え、事業的にも成功している。原料農産物の場合は、製品加工までを行うことで初めて実需者となることができ、生産者もそのメリットを大きなものとして捉えていると言えよう。

4) 雑穀卸との信頼関係

契約農家と企業(雑穀卸)の両者をつなぐ立ち位置にあるフィールドマンが果たしている役割は大きい。生産者目線からは、生産者一人一人の要望を汲み取り、実際の集荷場面でも柔軟で、きめ細かな対応を行っていることが評価されている。

商系のフィールドマンとは顔を合わせる機会も多く、生産者の要望が反映されている実感を契約農家が有していることから、信頼関係が構築されていると言える。事例3社の契約農家は、いずれもこの点を出荷要因として挙げている。また、企業（雑穀卸）の役員層が自社のポリシーやヴィジョンを契約農家に直接伝達する機会も比較的多く、中小企業ならではのメリットと言えるだろう。

5) 今後の変化に対する期待

生産者の中には、依然として系統流通が支配的なもと、商系流通のように集荷団体が多様化することで引き起こされる変化への期待、また、実需との直接的なつながりがもたらす変化への期待、もあるように見受けられる。前者については、競争関係が意識されることで、生産者が受け取る経済的メリット、また、農協（単協）による品質評価の見直しや集荷施設の利便性向上など、少なくとも系統サイドが改善の必要性を自覚するきっかけになることが期待されている。後者については、生産者と実需者の交流が深まることで相互理解が進み、我が国の小麦生産を国民全体で支えようという意識が醸成されることへの期待である。原料農産物では実需者・消費者との交流機会が希薄であり、生産者サイドからアピールできるポイントを見つけ出すのも難しかったが、その突破口を開いたのがA社・B社のような自社製粉を行う商系流通なのかもしれない。この点は、系統流通も教訓とすべきであろう。

最後に、今回事例とした3社の小麦集荷量を累計すると約5万トンとなり、北海道全体の商系流通量（2023年産の推計でおよそ10万トン）の5割近くのシェアをこの3社で占めているのではないかとと思われる。商系流通の全容を把握することは難しいが、本研究ではその一端を明らかにすることができたと考える。系統流通も商系流通も同じく生産者を支える存在であり、集荷をめぐる利害が対立する面は致し方ないとしても、生産者が商系流通を選択する要因を冷静に分析することで、系統流通サイドも学ぶべき点があるように思われる。

引用文献

- 金山紀久（2013）「十勝型フードシステム『フードバレーとかち』を考える」斎藤修・金山紀久編著『十勝型フードシステムの構築』農林統計出版：23-38.
- 横山英信（2019）「2010年代における国産小麦の需給・生産をめぐる動向：産地品種レベルでの動きを射程に入れて」『Artes Liberales』105：43-66.
- 横山英信（2022）「国産小麦の作付け動向を規定する諸要因の総合的・体系的把握：その基本的視点の検討」『Artes Liberales』110：87-108.
- 横山英信（2023）「現行基本法下の農政・農業の動向と同法見直しに向けた政策課題：小麦政策と小麦輸入・国内生産に焦点を当てて」『農業市場研究』32（3）：5-21. https://doi.org/10.18921/amsj.32.3_5
- 吉田行郷（2017）『日本の麦：拡大する市場の徹底分析』農山漁村文化協会.

要約

本研究の目的は、北海道内の生産者の商系流通への出荷要因を明らかにすることである。近年、北海道産小麦の商系流通割合が増加しており、その大部分を雑穀卸が担っている。事例は、北海道内の雑穀卸商3社と各契約農家3軒である。調査方法は聞き取り調査である。結果として、出荷要因としては、製品量の増加、情報の取得、実需者との交流、雑穀卸との信頼関係、今後の変化に対する期待の5点にまとめることができた。また、商系流通は小麦業界にさまざまな影響を与えることも考えられる。具体的には、生産者の選択肢が増え、集荷業者と農協との間で競争が起こること、生産者と実需者との距離が縮まることで、国産小麦の需給ギャップの解消などである。

キーワード：商系流通、雑穀卸、小麦生産者、小麦サプライチェーン

