

都市近郊中小産地における農家販売行動の多様化と農協の対応 —栗山町の玉ねぎを事例として—

共生農業資源経済学講座 協同組合学分野

棚橋 知春

北海道は全国の玉ねぎ作付面積の約半数を占め、しかも北海道内における生産は主要大産地への集中がみられる。事例として取り上げる栗山町は、玉ねぎの古くからの生産地であったが、1966年に結成された玉葱振興会が主導し産地形成がなされた中小産地である。その後新規作付農家の参入や市場動向に対応し農家の販売行動は変化し、農協の販売方式も多様化した。都市近郊型産地との性格を維持してきた。本論文では余件に対応した農家の販売行動とそれに規定された農協の集荷方式の展開を踏まえ、現段階における非慣行栽培の一般化の背景とその特質を明らかにする。

農協の販売事業の変化を踏まえ共計開始以後を4つに時期区分する。第1期は農協共計の開始期であり、それは稲作の生産調整による作付面積拡大を背景としている。第2期は農家による市場への自搬形態や商社販売を農協の個選による一日共計（成行）販売として取り込んだ時期である。第3期は作付拡大の中で作業競合や個選設備を持たない新規作付農家への対応として、農協が共選による委託販売を始めた。現段階の第4期には、新たな需要である非慣行栽培玉ねぎの契約販売を農協が取り込み一般化した時期である。

現段階の農家の販売行動は以下の3つの類型として整理できる。第1は10ha以上の大規模玉ねぎ専業農家であり後継者が多く存在し、非慣行栽培がほとんどを占め、販売は商社系の集荷業者との契約販売を主としている。第2は後発の水稲作との複合経営で玉ねぎは2～3haであり、非慣行栽培へ転換しているものの、早出し高価格の実現を目指し、一般品としての出荷を行っている。第3は5～7haの中規模玉ねぎ専業農家であり、ここでも非慣行栽培が主流であるが、第1、第2の販売形態を併せ持っている。

これに対し農協は非慣行栽培への対応並びに早出し個販を代替する成行販売を補完すると位置付け、変化する農家販売行動に対応しながら一定の集荷率維持を図っている。

今後は一般化している非慣行栽培を前面に活かした販売体制と、高齢化と規模拡大に対応した選果方式の構築が大きな役割となるだろう。