

YASAI が安い

関根芳朗

今年の秋も野菜が安い。キャベツ、はくさい、大根、レタスなど露地野菜はほとんどそうだ。安いと生産者は困る。流通業者も、あるいは加工業者も困るであろう。私は、農協でこのような青果物流通の仕事をやっている。

10年前は、安くなったら生産調整、出荷削減、良品出荷を徹底させようなどとやっていた。現在では、農協の共同販売シェアも下がり、流通の複雑化もあってこのような産地での価格浮上策はむずかしくなっている。豊作の年は必ず良い品質の物ができるのだが、なぜあまりにも価格が安くなってしまうのか。不作の時は、通常なら廃棄処分するものも、単に品薄という理由で品質にさほど関係なく高値で流通する。生産者から見ると何かおかしいと矛盾を感じる点である。

話は変わるが、最近の農協内部の動きもちょっと気になる。2000年までに、事業二段、組織二段などと茨城県でもしきりに関係者討議を行っている。農協の基本的な役割や必要性を実務的に理解せず事業論をただ展開しているのは、はなはだ疑問である。すでに、農家は農協を当てにしない一面もあり、10年、20年前の農協事業論では、何ら進展が見られない。だからといって、農産物の全てを農協に関係なく流通させることができないのも事実だ。我が地域では、多数の農家はいまだ組織に密着しているからだ。

生産者側に立った模索の一つとして、私たちが今進めている野菜の組織的契約販売について説明させていただくこととする。種子を播く前に実需者との交渉に入り、契約数量、契約単価を決め、それを希望生産者にフィードバックし、生産から出荷までの計画を作る。契約単価は基本的に再生産費に基づく設定をする。

実需者は、安定的な計画数量の入荷により

日々の工程、ローテーションが組みやすくなり、また、売価設定、加工費を加えた納入価格（売価）の安定も見られ、産地、実需者ともに喜ばれるパターンであった。

ところが、今年はいまより安くない。野菜が安い、契約単価よりズッと安い。実需者の不満は大きい。商談は常にユーザー先行だ。農業生産を守る立場で、これは歯がゆい。対等な立場確保のため、こたわり野菜の生産、出荷へと進む。減農薬、有機、特別栽培などと。

また昨年からは、野菜のパッケージを始めた。都市近郊での農協組織の産地パッケージということで、量販店等から関心を持たれている。果菜類（トマト、なす、きゅうり）は、生産者の市場出荷への手間がだいぶ掛かる。それを、出荷規格を簡素化し、省力化につなげ、生産者の作付維持を図ることが、大きな狙いだ。コンテナで搬入されたものを量販店等の要望に応えた荷姿でパッケージをし直納入する。

しかし、これにも新たな悩みがある。一つには、物流である。10ケース、20ケースと小口の配送がむずかしいこと。二つには、季節野菜のため年間同一商品の供給が難しいということである。パッケージすれば農産物ではなく、商品となる。そこで商品価値、位置づけをどうするかが、目下の課題になってくる。

都市近郊の野菜農家も、ここ数年大きく変貌してきている。大規模農家と中小農家との格差が広がり、大規模農家では30～50ヘクタールと作付けを増やし他県まで耕作地を求めている状況も見られる。また、中小農家の中には、水稲以外の耕作放棄がかなり見られるようになった。このような中で、農協組織の必要性はあくまでも農家から見た機能的役割の存置だと思う。経済事業の中で仕事を進めている私たちは、生産者の生産基盤の維持拡大を図るために何をなすべきかをテーマとして、組合論ではなく、事業論として展開することにあると思っている。

（茨城県総和町・茨城県経済連）