

都市と地域青果市場システム

——地方都市のケース・スタディ——

児 島 俊 弘

一、この報告の目的と制度的考察の前提

(1) 目的

(2) 卸売市場の空間分布について観察された事実

二、青果物市場システムの制度的構造

(1) 問題の考え方

(2) システムが成立している場
システムについて観察された事実

三、システムに対する外部からの干渉

(1) 市場整備問題

(2) 自治体行政の意図

(3) 卸売会社の市場整備に対する考え方

(4) システムの核の制度変化が供給側に波及するプロセスの予想

四、まとめ

一、この報告の目的と制度的考察の前提

(1) 目的

この報告のテーマは青果物卸売市場を一つの機能体系^{システム}としてとらえ、そのシステムが都市の成長過程に適應して変化していく過程をとらえようとするものである。ケース・スタディによって論理構成のための素材を集めている段階で、まだ試論の域を脱しない。

はじめの試みとして、その体系が局地的に比較的閉鎖的な形で成立している地方中都市（富山市）を対象とした。問題のとらえ方は次のように考えた。

青果物卸売市場をシステムとしてとらえるには、卸売市場そのものを単独に対象とするだけでは不充分である。その都市市場へ青果物を供給する地元供給圏（都市圏内部の供給圏）の野菜生産農家から、卸売市場を経て、その市場の搬出圏を形成する小売商群に至る商品フローが経過する各段階のチャネルの総体を、一つのシステムとしてとらえ、このシステムを考察の対象とすることが必要である。

このシステムが各段階で運営されている制度の構造を、都市との関連で明らかにすることが必要であると思う。このような構造についてのケース・スタディは二つの目的をもっている。一つは、比較研究をつみ重ね、構造類型を抽出するための素材を提供すること。もう一つはそのシステムが運動するメカニズムの分析に進む準備をととのえることである。手はじめとして、構造の単純な、地方中都市における「地方市場」で、集散市場化していないものを対象としたのである。考察は都市の一定成長段階で生じた問題に限定される。

すぐあとの節（二の②）でのべるように、都市の成長につれて青果物卸売市場の空間的位置が市場効率の低下をまねくという事態が生じた。そこで卸売市場の自発的な立地移動が行なわれた。

しかし、このような立地移動によって解決されるのは私企業の利益（卸売市場の営業効率）に関する部分だけであって、青果物卸売市場が都市機能として果たすべき公益的機能（都市に対する生鮮食料品の経常的な供給）そのものの制度的構造は、当然かわらない。

社会的な観点からみれば、制度的構造の方が問題とならなければならないであろう。そこで、青果物卸売市場機能の制度的構造をシステムとして観察する方法を試論として提出したのである。

本来、消費地市場における青果物卸売市場は、その都市の経常的な活動を維持するために不可欠な機能であるか

ら、その側面について分析の重点をおくのが当然であろう。ふつう消費地青果物市場の分析はそのような立場で行なわれている。

しかしまた、地方中都市では消費地卸売市場が同時に周辺の野菜供給圏の産地市場に代わる役割をもつようになっていく。この点に目をむけると、市場システムの供給側（地元供給圏）の問題となる。

この報告では、従来消費地卸売市場の分析においてやや軽く扱われたように思われる地元供給圏の問題を、その制度的側面について、かなり重点をおいたつもりである。そのため、域外供給の問題を除いて考察した。

注(1) この点は三枝義清研究員の示唆によるところが多い。

(2) 卸売市場の空間分布について観察された事象 —— 制度的考察の前提

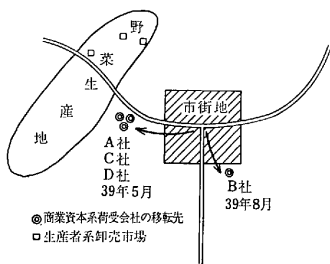
富山市の商業資本系青果物卸売四社は三九年に、いち早く自発的に市街地中心部から周辺地域へ移転した（第一図）。

理由は中心部の交通が過密になって駐車場難と市場機能の低下をみたからである。

生鮮食料品の卸売市場は、もともと取引が一定の時間帯のうちに集中する性質をもっている。そのため都市の過密化にはとりわけ敏感なわけである。青果物卸売市場の空間的位置が、市場の機能におよぼすマイナスの影響は、次のような条件が重なることによって、比較的早期にあらわれ、市場の営業効率が急速に遞減することが調査の結果観察された。

その条件とは次のようなものである。

第1図 青果物卸売市場の市街地から周辺地域への移転



- (i) その卸売市場で多数の小売人が競買に参加する制度が行なわれている(多数の小売人が特定の限られた時間帯に参集する)。
- (ii) 地元青果物産地からの供給は、多数の個人または小規模出荷組合の出荷に依存する(大型の出荷組織が形成されていない)。
- (iii) 卸売市場が市街地に位置し、その都市の街路整備が不充分で、市街地中心街路が通過交通道路になっている(適当なバイパスがない)。
- (iv) 比較的短期間に都市人口の急速な集中があり市街地域の拡大がみられ、そのため青果物の需要地域が拡がって青果物小売店舗数が増加する。

(v) その地域のモータリゼーションが急速に進む。

こうした条件が重なって富士市の商業資本系青果物卸売市場は営業効率の低下をさけるため自律的に市街地周辺部へ移転した。だから、都市機能の空間分布に関しては、その地域的分化が実現したわけである。

しかし、立地移動によっても現在の青果物卸売市場の制度的構造はすこしも変化しない。

そこで、富士市の成長に対して現在の卸売市場の制度が適合しないという問題が発生してきている。だから次に問題となるのは青果物卸売市場が実際に運営されている制度そのものを変えていくことである。

したがって問題は、青果物卸売市場のシステムの制度的構造に移る。

二、青果物市場システムの制度的構造

(1) 問題の考え方

青果物の卸売市場を一つのシステムとしてとらえることは最初にのべた。これを富山市の場合のような「地方市場」であって集散市場の性格をもたないものについて、模型化すると第二図のようになる。

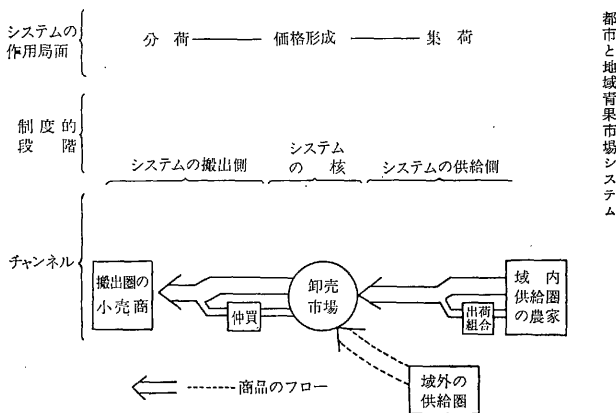
システムには「システムの核」がある。これは卸売市場であって卸売機能をもつ活動体そのものである。核の両側に示したものが卸売機能の作用局面であって、制度的には卸売機能を補完する組織としてとらえることができる。この補完組織がなくては卸売市場機能は活動しない。これを商品のフローからみれば、フローのチャンネルであって、方向性をもっている。

チャンネルは地域に固有な制度的構造をもっている。

核の右側はシステムの供給側である。供給圏の空間的位置によって、それは域内供給圏と域外供給圏に分かれる。域内供給圏と域外供給圏は、原則的には代替的な関係にあり、互いに競争関係にある供給者であるから、これを区別する必要がある。⁽¹⁾

この報告では、域外の供給圏をのぞいたものの総体をシステムの範囲と考える。具体的に言えば県外からの旅荷の供給チャンネルは一応のぞいて考えている。ただ、富山市の成長過程で、都市側の変化によってシステムの構造あるいはチャンネルを流れるフローが影響をうける場合に、域外供給がどういう役割をもったかという点に限って言及される。

第2図 青果物市場システム（富山市の場合）



これは問題を限定して、都市圏の範囲という局面で単純なシステムを観察するためである。

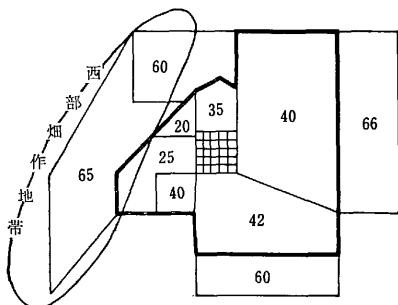
このシステムは、特定の都市環境（社会的・物的）あるいは「場」のもとに成立している。だから、場の変化がシステムの構造あるいはチャンネルを流れるフローに、なにかの作用をおよぼすと考えられている。システムの構造はまた都市自治体の行政的干渉によっても影響をうけるものと考えられている。

その場合に都市自治体は場に存在するシステムの外部の都市機能である。

はじめにシステムが成立している場についてのべる。

注(1) 富山市場でセリの対象になっているのは、主に域内供給圏の野菜果物であって、域外供給の青果（旅荷）はほとんどの部分が（委託による）相対取引である。

第3図 富山市域の拡大



- 注 1). 基盤目印は1920年以前(大正9年)の富山市.
 2). 太線は1950年以前の市域.
 3). 20とある数字は、1920年の略.

(2) システムが成立している場
 (a) 都市の成長

(イ) 富山市の地域的拡大は一九二〇年にはじまり、戦前すでにかなり広がっていたが、戦後一九六〇年から再開された拡大によって、広い農業地域を包含するようになった(第三図)。とりわけ西部畑作地帯の野菜生産地

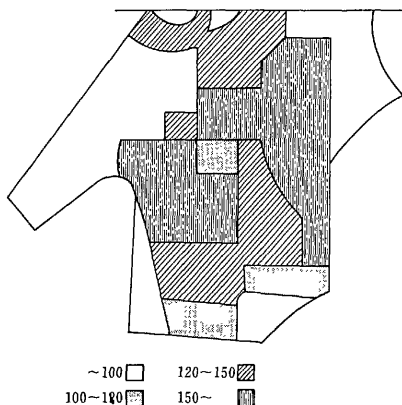
が市域に併合された。

(ロ) 現在の市域に調整して昭和四〇年国勢調査人口は大正九年人口の一・八倍になる。

(ハ) 当初の富山市域(ほぼ現在の市街地域にあたる——第二図参照)の人口は、昭和二年人口と比べても一・一%しか増えていない。最近では減少傾向があらわれ、空洞化の徴候がみえる。

(ニ) 現市域に調整した富山市人口は昭和二五〜四〇年に約二〇%増加した。増加の大部分は第四図にみられるように市街地の周辺地域、とくに北東部、南西部に定着した。増加人口は非農家人口とみてよいから、この期間に広汎な消費人口の地域的拡散が生じたとみられる。

第4図 15年間の人口指数
(昭和25年を100とした40年指数)



(b) 野菜需要の増大と地元野菜の対応

富山市の拡大と、都市化による所得増加は野菜需要量の増大となつてあらわれた。それに対応して富山市青果市場の荷扱い量も増加したが、その過程について次のような事実が観察できる(この期間の富山青果市場の搬出額は大部分が現市域内であるから、入荷増は地元消費量の増加に対応したものとみてよい)。

(i) 入荷増は域内供給圏(富山市都市圏とその周辺)

における野菜生産の拡大によるものと、域外供給圏の開拓(県外ものの荷引き)によるものとあるが、観察した七年間(三三~四一年)に域内供給増(地もの入荷量増)が二〇%であるのに対して、域外供給増は六二%増加した。野菜入荷増加率三六%の三分の一が域内供給圏の寄与で、三分の二が域外供給圏の寄与である(第一表)。

(ii) このことは、富山市都市圏の域内供給圏が都市拡大による需要増加に対応して生産を拡大できなかったことを示すわけである。

それは富山市内とその近傍は水田が卓越していて畑作が少なく、野菜生産の伝統がごく一部に限られているため

第1表 富山市場への野菜入荷量(18品目)の変化

—昭和34年・41年—

(単位: トン)

	34年度			41年度		
	県内産 (1)	県外産 (2)	合 計 (3) 寄	県内産 (4)	県外産 (5)	合 計 (6)
野菜18品目 合計 (1)	8,122	5,063	13,185	9,739	8,211	17,950
41年/34年 指数 (2)	100	100	100	120	162	136
県内外別寄 与率 (3)				12%	24%	*36%

資料: 34年は「昭和34年度青果物市況調査」 富山県.

41年は「青果物の青果市場入荷実績」 富山県.

注 1). 上記の2つのデータは野菜項目のとり方がちがうので、野菜総量が比較できないので、比較可能な18品目の合計に限った.

2). 41年度のデータにはミスプリントがあると思われるので、品目ごとの月別入荷量の合計によって補正した品目がある.

3). *は増加率。(4)と(5)の寄与率の和は(6)の増加率になる.

第2表 富山市主要野菜生産指数 (35年=100)

	栽 培 面 積		生 産 量		生産量指数/面積指数	
	40 年	41 年	40 年	41 年	40 年	41 年
きゅうり	133	125	216	208	162	166
だいこん	106	107	200	122	189	114
なす	92	77	182	155	198	203
トマト	127	120	261	266	205	222
きゃべつ	226	230	497	445	220	193
はくさい	100	97	278	212	278	219
ねぎ	143	152	109	97	76	64
にんじん	93	103	113	122	122	118
ごぼう	109	106	97	103	89	97
さといも	82	48	117	84	143	175
ばれいしょ	88	85	101	108	115	127
甘しょ	78	59	61	65	78	110

資料: 農作物統計原表(富山統計調査事務所)より作成.

注. 昭和41年の市域範囲に調整.

である。

(イ) 野菜価格は値上りをした。それが刺激となつて、(イ)でのべたように二〇%の域内供給増加をみたのであるが、この生産量増加は栽培面積の増加よりも反当収量の増加による寄与が大きい(第二表)。

(ニ) 野菜生産量の増加率よりも価格の上昇率の方が上まわつた。そのため生産量増加は、きゃべつをのぞくと一・二・五倍の範囲にとどまるが、生産価額は四倍になつた。

(ホ) 果菜の生産は資本集約的な施設栽培(トンネル栽培もふくむ)によるものが多く、富山市の果菜の施設栽培特化係数は(県を一・〇として)著しく高い。近郊農業的性格がみられる。

富山市青果市場システムはこのような場において成立している。

(3) システムについて観察された事象

(a) システム全体の性格——零細・多品目の需給バランス

(i) 供給圏と搬出圏との数量バランス

富山市青果市場の青果物など取扱高は年間に重量で約四万トン、価額で二〇～二五億(データ・ソースによつて異なる)である。

そのうち(重量で)五六%が富山市内生産者による出荷であり、入荷総量の八七%が富山市内の小売業者に販売される。

富山市内生産者から出荷される青果物の八二%が野菜であるから、ここでは主に野菜について考察してみよう。

第3表 富山市青果物市場の供給圏と搬出圏（重量による）

—昭和41年—

	給 出 圏						搬 出 圏		
	富山県内より出荷		県外より入荷		輸 入	合 計	富山県内向け販売	市外向け販売	合 計
	富山より出荷	市外より出荷	産地直送	転送					
野 菜	56.6%	1.1%	32.9%	9.4%	—	100.0%	85.0%	15.0%	100.0%
果 物	15.8	2.5	70.4	3.3	8.0	100.0	89.9	10.1	100.0

資料：富山統計調査事務所流通統計課データより作成。

第三表のように市場取扱い野菜量の五七%が富山市域を供給圏としている。また野菜入荷量の八五%が市内を搬出圏としている。

では、この市内の供給圏と搬出圏において、どのような規模の野菜生産農家・小売業者が主体となっているであろうか。

(ii) 市内野菜生産農家と青果物小売商の規模

〔生産者〕

現在、富山市の野菜生産量は年間約一万八千トン。その六三%が富山市場へ、二%が市域外へ、三%が加工向けに出荷され、三二%が農家の自給仕向けと推定される（富山統計調査事務所のデータによる）。すなわち富山市内の野菜生産者から出荷される野菜は約一一、五〇〇トンと推定されるが、野菜を販売する農家は一、六〇〇戸であるから、一戸当り年間野菜販売量は七トンである。

野菜生産農家一戸当りの野菜栽培のべ面積は約三〇アールで、生産・出荷品目はかなり多品目にわたる。このような零細・多品目生産農家は、一応出荷組合に組織されているが出荷組合がグループに分裂しているので（その状況は後述）一グループ当り農家数は一八戸とこれまた零細である。

〔小売商〕

富山市の小売店の規模は（昭和四一年商業統計調査による）一店当りの都市人口でみても、販売高でみても全国都市平均の六〇％にすぎない。つまり、人口にくらべて八百屋の店舗数が平均水準よりも過剰なのである。また、富山市民の青果物消費水準は都市として高い方ではないから（たとえば富山市の消費世帯一戸当り青果物消費量を、昭和四一年度家計調査によって仙台市と比較してみると、野菜で七六％、果物で七五％にしかない）、一店当りの販売高もまた低い水準にとどまるのである。そして、一店当り従業員数は平均よりむしろ多いので、売上高からみた労働生産性は全国平均の五六％である。

富山市青果物小売店の水準がこのように低い理由は調査をしていないので分らないが、推定されるのは次の点である。富山市の消費者行動には「掛買い」の慣習が広く残存していると指摘されているのがそれで、掛買いが多ければ、特定店に客が固定し、小売店の競争も少なく、小売店の収入は小規模安定をするので、人口に比べて相対的に店舗数が多くなるのではないか、ということである。

このように小売店の規模が零細で、しかも小売人が市場で直接セリに参加する制度で卸売市場が運営され、仲買人は極めて弱体なので、需要の側からも多品目を小量ずつ供給するような卸売市場の供給方式が要求され、それに対応して前にのべた多品目・零細生産の地元生産体制もまた一応安定しているわけである。

このように需要側と供給側は零細・多品目という条件で一応バランスしているわけである。ではこの両者を一点で結合する卸売市場における荷受機関の規模はどうであろうか。

(iii) 卸売市場（荷受機関）

富山市場には七つの卸売市場があり、そのうち四つが商業資本系、三つが農協・出荷組合の開設する生産者系で

第4表 資本金規模別荷受機関数の分布

—全国地方市場と富山市—

資 本 金	荷 受 機 関 数	
	全国地方市場	富 山 市
0	10.6 %	— %
～100万円	23.9	25.0
100～1,000万円	55.2	25.0
1,000～5,000万円	8.7	50.0
5,000～10,000万円	1.2	—
10,000～50,000万円	0.4	—
計	100.0	100.0
(実 数)	(1,821)	(4)

資料：全国については、昭和41年「青果物卸売市場における荷受会社の現状」農林省統計調査部。

注 1). 富山市の分は生産者系3社をのぞいてある。

第5表 取扱高規模別・荷受機関数の分布

—全国地方市場と富山市—

取 扱 高	荷 受 機 関 数	
	全 国	富 山 市
～ 1 億円	64.6 %	— %
1 ～ 5 億円	30.0	50.0
5 ～ 10 億円	4.6	25.0
10 ～ 20 億円	0.8	25.0
20 億円 以上	0.0	—
計	100.0	100.0

注. 資料・注とも第4表に同じ。

ある。しかし、生産者系市場の扱い額は富山市場全体の七〇程度であるから、商業資本系四社の資本金と年間取扱高は、全国の地方市場の水準でみるとかなり上位に位置している。農林省統計調査部の「青果物荷受卸売機構調査」（昭和四一年）結果による全国地方市場の資本金分布と富山市四社のそれを比較してみると、資本金一千万円以上の荷受会社は、全国で一〇%しかないが、富山では四社中二社が一千万円以上である（第四表）。

第6表 富山市青果物卸売市場の年間取扱額シェア
—昭和41年—

		野 菜	果 物
商業資本系 { 上位2社 { 下位2社		81.1 %	77.2 %
		11.6	15.9
	生産者系	7.3	6.9
	合 計	100.0	100.0

資料：富山市農林部調査より作成。

また、年間取扱高では五億円以上のものは全国で5%強しかないが、富山市では上位二社がこのトップクラスに入る。富山市の下位二社といえども、一〜五億円のクラスであって、全国ではこのクラスにさえ入らないものが六五%になるのである（第五表）。

とくに、年間取扱高一〇億円以上のものは全国地方市場の荷受機関一、八〇〇のうち一六しかないが、そのうちの一つが富山市にある。

商業資本系上位二社の取扱高は、富山市場において流通する野菜の八一%、果物の七七%と圧倒的な量を支配している（第六表）。

すなわち、富山市において流通する青果物のうち、地元野菜の流通に限定して言えば、需要・供給ともに零細・多品目の性格が強いが、流通を媒介する卸売市場そのものは地方市場の水準としてその規模は大きいのである。

卸売市場の規模が比較的大きいということは荷引き力がそれだけ強いと見てよいのであって、ふつう地方市場の問題点として転送の多いことが指摘されているが、富山市場の場合転送は野菜で九・四%（総入荷量に対し）、果物で三・三%とかなり低い。

対象としたシステムの概括的な特徴は次のように要約される。

(イ) システムの核。そこにおける卸売機能を担当する活動体は、二つの支配的な荷受会社によって代表される。この二つは地方市場の平均水準からみて規模が大き

く、またシステムにおけるフロー総量の八割（域外供給もふくむ）を支配している。したがって、システムの核について制度の側面からみるときはこの二社を中心に考察すればよい。

(四) システムの供給側も搬出側も、その活動主体の規模が著しく零細で多数である。また、各主体ごとに多品目・小量の野菜を生産あるいは販売している。

そこで、システムの供給側と搬出側についてももう少し詳細にその制度を観察してみたい。

注(一) ここで「富山市青果物市場」というのは、商業資本系卸売会社四社と生産者系青果市場三を総合してとらえた概念である。農林省の流通統計における「富山市青果市場」には生産者系市場が入っていないので、少しくいちがっている。

したがって、農林省の流通統計をデータとして使った部分では、商業資本系市場のみが対象となっている。しかし、生産者系市場のシェアは、価額で七％にすぎないから、ほとんど分析のさまたげにはならない（第六表参照）。

(二) 北日本新聞編『物価高を衝く』昭和四十二年、北日本新聞社、一三、三八頁。

(b) システムにおける供給側の構造

(i) 商業資本系卸売会社の集荷組織

富山市の商業資本系卸売市場への地元からの出荷は、個人出荷の比率が低く、小規模な任意組合出荷のウェイトが高い（トップのA社は任意組合出荷が七〇％、農協出荷三〇％、二位のB社は任意組合四〇％、農協四〇％、個人二〇％など）。これらの出荷組合に対し各荷受会社は地元の荷を確保するために強く系列のもとにおいて把握している（各社での聞き取り調査によるとA社は三六出荷組合、B社は三八組合、C社は二〇組合を系列化している）。系列化された任意組合は各卸売市場ごとに「〇〇生産者協議会」などの組織をもっていて、この機関が生産者の利益代表機関の役割をもって系列荷受会社と集荷費用の負担などの交渉をしている。

富山市内にある出荷組合数を正確にあらわすことは難かしい。その理由は、同一部落内部に各社の出荷グループが併存していて、グループごとに代表者をもち、しかもそれが同一名称の出荷組合の一部であったり、あるいは一人の代表者をもつ一出荷組合の内部がA社系グループ、B社系グループなどに分かれていてそれぞれ系列出荷をしているなど各種の形態があるからである。このグループ数は富山市役所で調査したリストによると市内で約九〇ある。

これらの出荷グループと商業資本系荷受機関との間には閉鎖的・固定的な取引関係があつて、出荷グループの系列間の移動はたまにあるが同時にA社へ出したりB社へ出したりする市場選択はあまりみられない。

出荷グループが強く系列化されている一つの原因は、各系列グループがそれぞれの系列荷受会社の株式の三〇～四〇%をもっているということもある。とりわけ最近荷受会社の増資過程で、小売商・荷受会社・生産者のうち最も増資負担力のある生産者側がより多くの増資分を引きうけているため、生産者の持株を通じての発言力は強くなっているものと考えられる。

(ii) 都市の拡大と系列グループの形成過程——一部落の事例

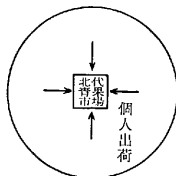
このように細分された系列グループが形成される過程の一つの類型を提示してみよう。

このタイプは都市化の拡大にともなつて、従来の小範囲の局地的市場における「市場と青果物供給圏とのバランス」が破れ、新しい市場を局地の外部に求める農民の行動によって新しい形態のバランスができる、というものである。その典型は北代^{キタゴ}部落の出荷組合にみられる。この部落には約一〇〇戸の野菜出荷農家があつて、現在三つのグループに分かれて出荷をしている。このグループの分裂過程を分析してみよう。

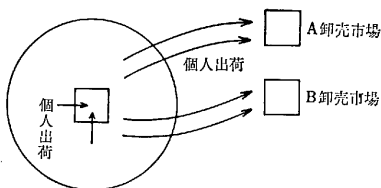
第5図 システムの供給側における系列組織形成の事例

都市と地域青果市場システム

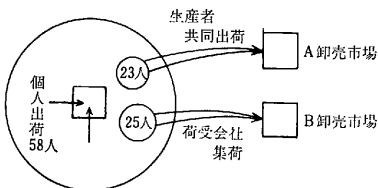
(i) 局地的市場での供給・搬出バランスの段階。



(ii) 生産者の個別行動による搬出圏拡大の段階



(iii) 3つの出荷グループと系列出荷による新しいバランスの形成



(i) 小規模な局地的市場にお

ける供給・搬出バランスの段階

この部落には北代部落出荷組合

の経営する北代青果市場があった。

この市場はもと産地市場の性格を

もって生まれたものと推定される

が、地域自体が市街地に近く富山

市都市地域の拡大につれて近在の

青果小売商が買いに集まるように

なり、消費地市場の性格をもつよ

うになった。売買もセリ方式がと

られるようになった。当時の北代

市場へは北代部落出荷組合員約一

〇〇人全員が出荷をしていた。

富山市の野菜需要が増大し、野

菜価格が上昇するにつれて北代の

野菜出荷量が増加し、産地に立地

していて搬出圏の狭い北代市場では荷をさばききれなくなった（現在、この市場の売買に参加する小売人は、四〇～五〇。毎日セリに参加するのは三〇人くらいで、近隣の八百屋が主である）。すなわち供給圏の生産量増加の方が、搬出圏の需要を超過するようになった。当然、北代市場では野菜の値くずれがおこる。もし、これを契機として出荷組合は地元市場の保持よりも、市街地にある大きな卸売市場へ共同出荷をする機関になれば、すなわち出荷組合本来の機能に純化して産地集荷市場（集荷機能だけをもち価格形成機能や分荷機能はもたない）になれば出荷組合の分裂はなかったかもしれないが、北代市場の責任者は値は下がっても卸売市場として荷扱い量の増加によってそれをカバーするという方針をとった。

(四) 生産者の個別行動による搬出圏拡大の段階

値下りを嫌う野菜栽培面積の（相対的に）大きい、専門的な農家は商業資本系市場へ個人出荷をはじめた。リヤカーによる個人出荷の時期である。個人出荷に際して商業資本系卸売市場上位二社について選択が行なわれ（選択の動機は不明）個人別に特定市場への出荷が固定していった。

(五) 新しいバランスの形成段階——三つの出荷グループと系列出荷による閉鎖的搬出ルート

こうして商業資本系卸売市場へ出荷する二つのグループ（A市場系列・B市場系列）と地元の生産者系卸売市場（北代市場）へ出荷する北代出荷組合の三つのグループが形成された。最後のグループすなわち北代市場グループに残った農家は、前にのべた「個人出荷による搬出圏拡大段階」で商業資本系市場に個人出荷するだけの荷をもたない超小口荷主（主に兼業農家の野菜栽培）である。

三つの出荷グループの状況は第七表にまとめた。

第7表 北代部落の出荷組合

出荷組合	代表者 (1)	組合員数 (2)	野菜栽培の 面積 (3)	1戸当りの 野菜の 生産量 (4)	出荷方法 (5)	売上金の 決裁方法 (6)	会費徴収 の方法 (7)	出荷先 (8)	主な生産 物 (9)
北代出荷組合	H氏	52人	18.0ha	34.6	個人出荷	個人別	売上金割	北代青果市場	ばれいしょ、 長いも、 トマト、白菜、 かんらん
B社系出荷組合	M氏	25	24.0	96.1	荷受会社集荷	出荷組合代表	ナン	B卸売市場	
A社系出荷組合	T氏	23	23.0	100.0	生産者共同出	同上	ナン	A卸売市場	
計		100	65.0	65.0	荷				

資料：富山市農林部の「園芸作物生産団地の組織及び規模に関する調査」昭和41年より。

この表にみられるように、北代市場へ出荷する「北代出荷組合」は五二人で構成されているが、一戸当りの野菜栽培のべ面積は三四・六アールで商業資本系グループの約三分の一の規模である。こうして、生産者系「北代市場」の供給圏は現在でも北代部落地域であるが、その供給農家グループは戸数で五〇%、野菜栽培面積で一五%に減少している。そのため市場の経営も困難で野菜の委託手数料は一〇%と高い（他の卸売市場は商業資本系八・五%、生産者系六・八%）。手数料が高くて商業資本系市場の集荷機構にのれない超小口荷主にとっては北代市場の存在理由があるわけである。

系列グループが固定する過程で、A市場系列はグループの共同出荷を行なうようになり、B市場系列グループはB社にトラックによる集荷を要求し、B社は系列出荷を確保するため、荷受会社側がトラックを出して集荷をすることになった。

こうして、各出荷グループと卸売市場との間には現在三つの固定的・閉鎖的な出荷ルートができて一応の balan

第8表 系列グループ別出荷団体のシェアと団体の規模

		各グループのシェア			1グループ 当たり組 合員数 (4)	組合員1 人当り野 菜栽培面 積 (5)
		出荷団体 グループ (1)	組合員数 (2)	野菜栽培 面積 (3)		
		%	%	%	人	ha
商業資本系 列グループ	A 社	25.3	27.5	38.3	19.7	0.41
	B 社	23.1	19.7	23.6	15.5	0.35
	C 社	14.3	8.3	8.2	10.5	0.29
	D 社	—	—	—	—	—
生産者系 列グループ	E	3.3	2.9	2.4	16.0	0.24
	F	1.1	3.1	3.7	52.0	0.35
	G	1.1	5.2	8.2	85.0	0.47
商業資本系 非系列出荷 グループ	A 社	11.0	15.3	5.7	25.3	0.11
	B 社	5.5	3.8	1.4	12.6	0.11
	C 社	5.5	3.2	3.2	10.4	0.30
	D 社	1.1	2.0	1.0	33.0	0.15
系 列 不 明		8.8	9.0	4.2	18.5	0.14
計		100.0	100.0	100.0		

資料：富山市農林部「園芸作物生産団地の組織及び規模に関する調査」個別リストより報告者が集計したもの。

都市と地域青果市場システム

スがとれている。

(iii) 系列出荷グループの性格と卸売市場別供給圏の分布

系列出荷グループの性格をみるために第八表を作った。
この表によって出荷グループの特徴を指摘すると、

(イ) 商業資本系列グループの出荷組合は一グループ一〇〜二〇戸で、その戸数規模が小さい小グループである(4欄)。

(ロ) 商業資本系市場上位三社の系列グループが全出荷グループに占めるシェアは、グループ数で六三%、組合員数で五六%、野菜栽培面積の七〇%を占める。すなわち富山市場へ出荷される野菜の供給圏のうち富山市内については、そのほぼ三分の二を商業資本系三社が把握しているわけである。

(ハ) 商業資本系上位三社の系列グループについてみると、規模の大きい荷受会社(ABCの順に小さくなる)ほど一出荷グループの戸数規模が大きく、一戸当り野菜栽培

培面積も大きい。

(二) 商業資本系の「非系列」出荷グループは組合規模は「系列」グループと大差ないが、一戸当り野菜栽培面積はC社系列をのぞくと概して小さい。

しかし、以上の特徴だけでは荷受機関の性格と出荷グループの性格との関連がまだ充分つかめないので、もう少し分析をすすめるために第九～第一一表を作った。

第9表 卸売市場別・市内野菜供給園と供給量の地域分布 (41年)

①卸売市場別の地元野菜供給園 (出荷額)				②出荷グループ数の分布										
畑作・野菜産地		水田地帯		計	系列グループ数の分布				非系列出荷グループの分布					
旧奥羽 町	旧市域 西部・ 西北部	旧市域 南部	旧奥羽 町		旧市域 西部・ 西北部	南 部	計	旧奥羽 町	旧市域 西部・ 西北部	南 部	計			
商業資本 系列	A社	44.8%	46.0%	9.2%	100.0%	43%	48%	9%	100%	—	30%	70%	100%	
	B社	58.8%	34.3%	6.9%	100.0%	57%	38%	5%	100%	—	80%	20%	100%	
	C社	39.9%	47.7%	12.4%	100.0%	46%	39%	15%	100%	—	—	100%	100%	
	D社	2.0%	92.9%	5.1%	100.0%	—	100%	—	100%	—	—	100%	100%	
生産者 系列	E	100.0%	—	—	100.0%	—	—	—	—	—	—	—	—	
	F	100.0%	—	—	100.0%	—	—	—	—	—	—	—	—	
	G	92.8%	7.2%	—	100.0%	—	—	—	—	—	—	—	—	
合 計	56.6	36.4	7.0	100.0										

資料：①富山市が各出荷組合から報告させた地区別・卸売市場別出荷額を、筆者が集計したもの。

②は第8表と同じ。

第10表 集・出荷方法別商業資本系3社の系列グループ農家数構成比率

			生産者数の構成比率			合 計
			荷受機関 集荷	生産者共 同出荷	個人出荷	
			%	%	%	%
旧市内西部・西 北部	A B C	社 社 社	43	—	57	100
			42	—	58	100
			73	—	27	100
呉 羽 地 区	A B C		10	83	7	100
			90	8	2	100
			100	—	—	100
南	A B C	部	28	40	32	100
			65	—	35	100
			100	—	—	100
合 計	A B C 計		27	41	32	100
			73	5	22	100
			91	—	9	100
			53	22	25	100

都市と地域青果市場システム

資料：第8表に同じ。

一一〇

第九表の①にみられるように富山市場が集荷する富山市内産野菜の九三%が市の西部（旧呉羽町・旧市域西部・西南部）の古くからある畑作地帯に依存している。したがって同表の②にみられるように商業資本「系列」グループがこの地域に多いのは当然である。他方、「非系列」出荷グループの地域分布は最近富山市域の拡大につれて近郊的野菜生産の増加がみられる南部水田地帯に多い。

第一〇表は商業資本上位三社について、その集・出荷の方法別に系列農家数の割合をみたものである。すなわち、(イ)荷受会社の方がトラックを出して集荷するグループ、(ロ)生産者の方で共同出荷するグループ、(ハ)グループは作っているが出荷は個人である場合の三つに分けて、組合グループ内農家数の構成比率をみた。また第一一表では、その集荷方法別各グループの一戸当り野菜栽培面積を計算してみた。

二つの表からよみとれる特徴は、

卸売市場の規模が大きい先発の荷受会社ほど、個人出荷

第11表 集・出荷方法別・商業資本系3社系列グループの
1戸当り野菜栽培面積

		生産者1人当り野菜のべ面積			
		荷受機関 集荷	生産者共 同出荷	個人出荷	合 計
西部・北西部	A	アール 21.5	アール —	アール 26.1	アール 24.1
	B	23.4	—	19.9	21.3
	C	24.2	—	25.2	24.5
	計	22.6	—	24.1	23.4
呉羽地区	A	41.2	47.5	94.8	50.2
	B	33.6	43.5	58.8	34.7
	C	33.6	—	—	33.6
	計	34.0	47.2	86.1	41.5
南部	A	30.0	14.7	27.6	23.2
	B	40.0	—	50.0	43.5
	C	26.7	—	—	26.7
	計	29.6	14.7	33.0	27.3
合 計	A	25.8	43.6	33.1	35.4
	B	31.9	43.5	25.2	31.0
	C	28.7	—	25.3	28.4
	計	29.5	43.4	30.6	32.7

資料：第8表に同じ。

および生産者の共同出荷のウェイトが高く、荷受機関の集荷が少ない。後発の卸売会社ほど荷受機関の側が積極的な集荷対策をしないと荷が集まらないので、荷受機関集荷のウェイトが高くなる。この関係が最も明確にあらわれているのは市街地から遠い畑作地帯の呉羽地区である。先発で規模も第一位のA社は、生産者共同出荷によって系列内野菜農家の八三%を把握していて、個人出荷も七%あり、荷受機関側からの集荷は一〇%にすぎない。すなわち、大部分の生産者の側の自発的共同出荷によって荷を確保している。後発で規模二位のB社は反対に、荷受機関集荷によって生産者の九〇%を組織している。これが第三位のC社となると荷受機関集荷は一〇〇%になる。

この旧呉羽地区は第一一表にみられるように野菜栽培のべ面積が平均四一アールで、他の地区よりも大きい。そして共同出荷をする生産者の規模

は、平均以上であり、荷受機関集荷によるものは平均以下でその差は三〇%くらいである。また個人出荷をする生産者の規模は一ヘクタールに近い。先発でトップのA社は、この地区で野菜経営規模の大きい農家を把握しているので、集荷に当って有利な立場を維持できるのである。それがB社と集荷方法において差異が生じる原因であろう。市街地に近い「旧市内西部・西北部」ではA社B社とも個人出荷が約六割、荷受会社集荷が約四割であるが、ここでは集荷方法による野菜栽培規模の差がすくなく、全体として零細で二〇～二五アールにとどまっている（第一表）。おそらく卸売市場との距離が近いため野菜規模は小さくても積極的に個人出荷をする労働力の相対的に豊富なグループと、荷受会社が集荷することによって漸く系列出荷のベースに乗る労働力不足のグループとがあるのである。

このように集荷対策という側面からみた各卸売市場と生産者との結びつき方は地区によって多少傾向が異なるが、全体としては規模の大きい先発の荷受会社ほど集荷対策に特別の手を打たなくても荷が集まるという傾向が強いわけである。ここに、あとのべるような卸売会社によって市場機構整備の方向に関する意見が異なってくる基盤の一つが見出だせるように思う。

注(一) この表で「商業資本」系列「グループ」としたのは、原資料に「〇〇系」と呼称を表示しているものである。「商業資本系」「非系列」「出荷グループ」とあるのは、系列の呼称はつけていないが出荷先のきまっているものをあげた。ここであつた「系列」「非系列」の名称はあるいは適当ではないかもしれない。

(c) システムにおける搬出側の構造

(i) 小売商の系列化

富山市の青果物卸売市場では仲買専門の業者は極めて弱体で、その年間扱い量は総量の一・三%にすぎない。庄

倒的な部分は小売商の直接参加によるもので総量の九一%を占める。したがって卸売市場の分荷機能の側面をみるには小売商を考えれば充分である。

商業資本系卸売市場で競売に参加する資格があるのは「富山市青果物商業協同組合」の組合員三三八人（四二年九月現在に聞き取り）でその八四%が富山市内小売商である。小売商の大部分はセリに参加する卸売市場が固定していて市場ごとに系列化している。卸売会社における聞き取り調査によると、その系列実態は次のようになっている。

A 市場——競売に参加するのは小売商組合員の約七〇%に当る二二七人と仲買專業者二人。系列小売商で連絡協議会を組織している。

B 市場——小売商組合員約一五〇人がセリに参加する。「買受人協会」を組織している。

C 市場——組合員約三〇人がセリに参加。「親交会」を組織している。

（各卸売市場での聞き取りによるセリ参加者数を合計すると約四〇〇人となって、小売商協同組合員数を超過する。これは一部に重複して買参するものがあるためと、卸売会社自身がやや多めにいう傾向があるためかと思われる。小売商協組員は最も多い時に三八〇人あった。）

このように、小売商の大部分は買参する市場が固定していて、買参人の市場間流動性は低い。これらの系列買参人グループは、それぞれの系列卸売会社の株をもっているものが多く（各社の株数の二〇～三〇%は小売商がもっている）、株主小売人が系列グループの中心勢力とみてよいので、これが系列固定化の一つの原因となっている。

このほか、非組合員小売商が市内に一〇〇～一四〇ほどあって、このアウトサイダーは商業資本系市場で競買には参加できないが、相対売買取引には直接参加できる。相対取引量は年間総量の五二%（四一年）を占めるから、

これらアウトサイダー小売商も市場参加者に加えて考えてよいであろう。

(iii) 小売商の零細性

非組合員をふくめた各市場の推定（聞き取りによる）取引参加人数で、各卸売市場の年間取扱額を割ったものを第一二表にあげた。

これを見ると、規模の大きい卸売会社ほど参加する小売人の取引規模が大きい。この傾向は聞き取り調査の結果によっても確認できるもので、それによるとA市場（先発・規模一位）に参加する小売商は古くから八百屋を営業していて、相対的に規模の大きいものが多く、B市場（後発・規模二位）に参加する小売商は戦後新しく八百屋をはじめたものが多い。

しかし、富山市の青果物小売商の規模自体は、全体として全国都市水準にくらべると小さく、全国五六都市の青果物小売商一店当り年間販売額平均値は、五二八万円であるが、富山市のそれは三九六万円（四一年度商業統計調査）である。標準偏差が二〇一万円であるから、富山市の八百屋の水準はかろうじて「1」よりやや上にある程度である。

(d) システムの核とシステムの制度的構造の関係

(i) 核における活動体の経営効率——上位二社の経営分析
システムの核における活動体である卸売会社について、先発で規

第12表 商業資本系4社の売買参加人1人
当り年間取扱高推定

		野 菜	果 実	計
		千円	千円	千円
A	社	2,500	2,220	4,720
B	社	1,460	1,640	3,100
C	社	886	1,330	2,216
D	社	750	950	1,700

資料：1) 売買参加人は各市場の聞き取り調査による。

2) 各市場取扱高は富山市調査（ただし昭和40年度）。

注：本文にのべたように売買参加人にはセリ参加の買参人のほか、相対売買に参加するアウトサイダーもふくむ。

模第一位のA社と、後発で規模二位のB社の経営内容を比較してみよう。

第一三表のようにA社の方が経営指標でかなり優位を占めている。

流動比率は二〇〇%が適正比率といわれているがA社はこの水準に近く、B社はかなり低い。売掛金はA社が荷

第13表 商業資本系上位2社の経営指標

	流動比率 (1)	固定比率 (2)	総資本利 益率 (3)	職1人 当り年 間取 扱額 (4)
A 社	% 189	% 76	% 14.4	千円 23,100
B 社	127	305	6.2	21,600

資料：(1)～(3)は両社の昭和41年度貸借対照表より、(4)は市調査結果の加工による。

主未払金の四倍あるのに、B社の方は売掛金の方がすくなく荷主未払金の八七%しかない。これがB社の流動比率を悪くしているのである。流動比率が悪いことは、卸売会社の生産者に対する支払能力に問題が生じやすいということである。B社は系列生産者に対して価格補償（市場で価格が暴落したとき卸売会社が生産者に価格暴落分の一部を補償する）をするなど支払能力水準が低いことから生ずる支払遅延などを別な面でカバーする方策をとっている。ただし、B社での聞き取りによると、その価格補償の源資に市場手数料収入のほか、過去の土地売却代金積立金、社長個人の預金担保による借入金などをあてるといふことであるから、資金繰りにかなり無理があるのではないかと思われる。

固定比率はB社が極端に悪い。しかし、両者の貸借対照表の項目構成が少し異なるので、B社の固定比率が高いことをもって一概に営業資本の固定化の危険が高いということとはできないであろう。

収益性は、総資本利益率でみるとA社一四・四%、B社六・二%である。B社の値は地方市場のうち取扱額五億円以上のものの全国平均水準とほぼ同じである。A社はこれよりかなり高い水準にあるわけである。

経営効率の指標として職員一人当り年間取扱額をとった。これはA社の方が七%ほど高いだけで大差はない。全国平均は、資本金一千万円以上の地方市場で一人当り一、七〇〇万円であるから富山のA・B社ともその水準を大分上まわっている。

すなわち、A・B両社は経営の効率では大差なく全国水準よりも高いが、経営内容では先発A社と後発B社とで大分差があるのである。

(ii) 卸売会社の社会的性格と系列グループの性格との関係のまとめ

これまで、供給側と搬出側に分けてのべた特徴を、システムの核における活動体の性格と結びつけてみると、次のように要約できる。

(i) 規模の大きい卸売会社ほど、その系列の生産者小売商とも規模が大きく、卸売会社の規模が小さくなるにしたがって系列生産者・小売商の規模も小さい。ということは、システム全体の特徴である小規模・多品目における供給と需要のバランスという性格は、卸売会社の規模が小さいほど強くあらわれている、ということになる。

(ii) 規模の最も大きい卸売会社は、戦前からある先発企業で、主要な野菜産地の出荷グループを強力に組織しているが、後発で規模の小さいものほど新しく供給圏を開拓しなければならない。その努力の結果が前にのべた第一〇表にあらわれている。また、トップのA卸売会社は古い小売商を系列に組織しているが、二位の戦後できたB卸売会社は、新しく戦後開業した小売商を中心に組織している。C社・D社については小売商の系列性格の聞き取りをしていないがおそらくB社と似た事情にあるものと推定できる。

(イ) 卸売会社は系列生産者団体に対して集荷・歩もどし・出荷指導・市場情報の提供など、出荷を誘導する方法をとると同時に、生産者に卸売会社の株をもたせて系列グループを強化し供給圏の確保につとめているが、後発の卸売会社ほどサービスの強化が必要であるため荷受側の集荷のウェイトが高くなっている。

(ニ) 卸売会社の先発企業と後発企業との間にみられる右のような性格のちがいは、先発と後発の間の経営内容にも反映している。

三、システムに対する外部からの干渉——市場整備問題

(1) システムの外部

システム内部の制度的な構造について二でのべた。このような構造はシステムが成立している場——都市環境——と関係があることは一でのべたとおりである。

この「場」には、いろいろな都市機能が存在することはいうまでもない。そのような外部の都市機能の一つに都市自治行政体（市役所）がある。

行政体は、青果物市場システムの核の部分の活動体——青果物卸売市場の行動について、行政的干渉をする場合がある。現在は、県・市とも市場条例を施行していないから強制力はないが、行政指導による勧告はできるし、中央卸売市場が開設されれば行政体は青果物市場を直接コントロールすることができる。

そのコントロールの影響は、システムの核における活動体を媒介として、システム全体の構造に波及する可能性がある。それは「市場整備」とよばれているものである。いま、この問題を考察してみよう。

(2) 自治体行政の意図

富山市の行政当局、とりわけ生産行政担当部課の考え方は聞き取り調査によると次の通りである。

- (イ) 現在、市内野菜生産地が小規模・多品目生産の状態から脱出できないのは、生産者が卸売市場の分断的な系列のもとにあるからである。各市場が閉鎖的なため価格は不安定で、一品目の大量供給が困難である。
 - (ロ) そこで流通過程における小規模・多品目バランスを打破して、その衝撃によって産地の大型化と専門化を促進し、富山市の野菜需要増大に対応できる地元供給力の増加を意図しようとする。
 - (ハ) 産地行政としての生産計画は具体的には次のようなものである。一生産グループ一品目三ヘクタール以上に特化したものを「専門大型団地」単位とし、別に一品目に特化していない五ヘクタール以上の野菜生産団地を育成し、この両者をつみあげることによって大型産地へ誘導する。
 - (ニ) その背後には、畑作地帯の外に、水田地帯でも現在水田プラス・アルファ部門として経営されている野菜部門を、野菜専門経営へ育成したいという意図があるようである。
- すなわち、システムの核における制度を改変することによって、システム全体に衝撃をあたえ、供給側の生産構造への波及効果をねらったものである。供給側の生産構造が変われば生産量がふえ、供給側のチャネルもふとくなるものと期待されている。

(3) 卸売会社の市場整備に対する考え方

では卸売市場の側は、この問題をどう考えているか。

A社とB社とは市場整備に対する考え方にかなりな差がある。

A社は中央卸売市場の開設に賛成で、現在の営業地も中央卸売市場の開設を予定して仮移転である。

B社は中央卸売市場開設に反対である。聞き取り調査によると反対の理由は次のようなものである。

(イ) B社系列の小売商は戦後に開業した八百屋が多く、B社が創業する以前にはA社の独占的運営のもとで不利な立場にあった。これらの小売商は中央卸売市場の開設によって一社の独占的運営が再現することをおそれている。

(ロ) B系列生産者の方も、以前には一社の独占的運営で不利益をこうむったものが多い。現在B市場に参加する生産者とB社とは、「家族協同主義」による結合でむすばれている。中央卸売市場の開設はこの結合を破壊する。

(ハ) 富山市に中央市場を開設しても、すでに金沢、新潟に中央卸売市場があり、県内でも西は高岡市場圏、東は魚津市場圏があつて、富山市場が集散市場としてのびる可能性はすくない、などである。

(ニ)と(ロ)の理由は、前にのべたようにB社系列の生産者、小売商にニュー・エントリーが比較的多く、しかも規模が相対的に小さい上に、荷受機関係荷の方法で出荷している生産者が多い、という事情を反映しているのである。

C社は後発という点でB社と同じ条件のもとにあるが、D社とともに中央卸売市場方式に賛成している。これは現在C社はA社の影響下にあり（A社の仮移転先の一部をC社・D社が又借りしている）、小規模なのでB社のような対抗意識がないせいであろうか。D社は個人営業に近い有限会社で、中央卸売市場開設の際にはむしろ仲買人となる方向も考えているようである。

(4) システムの核の制度変化が供給側に波及するプロセスの予想

(i) プロセスの予想

いま(3)でのべたような都市自治体の意図が実現されるとすれば、どのようなプロセスをとるであろうか。考えられる過程は次のようなものであろう。

(i) 現在の卸売市場系列グループが、野菜生産の大型化・専門化を阻害している理由として、グループ内部の経営競争が不完全であることがあげられている。それは、

(α) 荷受会社の方は当面必要とする多品目の一定出荷量を確保するため、系列出荷一グループ当り一定品目・一定数量の野菜出荷をもとめる。

(β) 超零細生産者もだきこんだ出荷グループ内では、この要求に応じる生産体制をとるために、規模の大きい経営が独力で特定品目の大量生産に特化する動きは阻止され、大きい経営は零細経営の水準に引づられる傾向がある、という現象となつてあらわれる。

このような状況のもとで、卸売市場における制度的改変の衝撃の波及は、野菜生産農家のタイプごとに差別的に作用するであろう。

整備された市場機能による差別作用は、零細な小口荷主を現在よりも不利な競争条件におくであろう。

具体的にいうと、中央卸売市場の開設によって、卸売市場に対する市行政のコントロールを強化する法的権限が市当局にあたえられる。その場合に、中央卸売市場が単数制をとるか、複数制をとるかによつて地元生産者に対する制度改変の作用は多少異なってくるが、複数制をとつたとしても、荷受会社の経営を不健全にするような過度の

第14表 富山市場における県内産・県外産野菜単価の比較

——昭和41年——

(1,000円/トン)

	県内産	県外産	月
だいこん	15.3	23.0	9月
にんじん	36.4	58.8	8月
はくさい	15.6	25.5	10月
きゅうり	23.3	27.6	12月
ほうれんそう	51.7	84.4	12月
なす	82.8	123.8	6月
トマト	49.1	75.3	6月
きゅうり	19.4	27.8	8月
甘しよ	55.7	83.0	8月
きといも	56.8	50.8	12月

資料：「青果物市場調査集計表」富山統計調査事務所より作成。

- 注1). 主要野菜について、取引量が比較的多く、しかも地ものと県外産とが競合するような月を選んだ。
 2). 市場入荷重量で、価格を割ったものであるから、それほど厳密な単価とはいえない、大体の傾向をみるだけである。

集荷競争はチェックされるであろう。たとえば荷受機関による集荷費用の一部負担や支払保証制度などは問題となるかもしれない。前にのべたように、B社の場合に支払保証制度をとっているが、その原資の運用に問題がある。また、B社は系列グループの要求によって生産者が負担する集荷費用を、卸売会社間協定価格よりも割引しているが、これも卸売会社の経営に影響するかもしれない。

もし、市当局のコントロールによって荷受機関の集荷サービスが現在よりも縮小するとすれば、零細荷主ほど不利な影響をうけるであろう。

(四) 中央市場が開設されれば市場信用力がついて、県外荷に対する荷引き力は強化されるであろう。

現在は、県外ものは地ものにくらべて、同時期（県外産と地ものとが競合するような時期）でもかなり高値に取引されているが（第一四表、県外荷に対する荷引き力の強化によって域外供給がより安価になれば、地もと野菜は対抗上品質の向上、品ぞろえの向上など質の標準化と栽培・出荷技術の向上をはからなければならなくなる。このように域外供給がより強力な競争者としてあらわれれば、

域内の零細生産者は脱落するであろう。

(i) これらの差別作用によって限界的な野菜生産農家の一部はプラス・アルファ部門の生産から後退して、賃労働へむかうであろう。現在賃労働兼業農家が行なっている野菜栽培は放棄されるか、さもなくばそのような超零細野菜生産のための産地に立地する小規模卸売市場が場外市場として併存することになるかもしれない。現在ですでに生産者系市場三つのうち二つはそういう機能を果たしている。しかし郊外地域における青果物小売商の規模が拡大すれば、このような局地的卸売市場の果たす機能はあまり重要でなくなるかもしれない。そうなれば兼業農家の零細野菜経営は放棄される方向にむかうかもしれない。

こうして市場制度の整備によって、野菜生産部門に対する差別的な作用が働けば、システムの外部で問題が生じるであろう。たとえばそれは農民層の分解を促進するであろう。だから、仮にこのようなプロセスが展開するとしても、システムがその「場」と関連する部分に問題が生じる。すなわち排出される労働力を吸収するだけの労働市場が富山市およびその周辺に展開するかどうかである。もしその十分な展開がなければ零細野菜生産農家はその家計が依存していた所得の一部を失うことになる。

また、果して、ここにのべたようなプロセスが展開するかどうか疑問である。それについては(ii)で多少ふれる。

(ii) 単数・複数のジレンマ

中央卸売市場が開設されたとしても、入場する卸売会社について単数制をとるか、複数制をとるかによって、(i)のべたようなプロセスが行政当局の意図のように展開するかどうかに影響するであろう。

単数制を採用すれば、市が意図する効果はある程度期待できるかもしれない。しかし〔現在係争中の独禁法適用問

題は別にして、富山市で単数制を採用することは現在の時点でかなり困難のように思われる。なぜならば、二位のB社が現在（四二年九月）強力に中央市場開設に反対していて、反対の根拠をつきつめていけば「単数制が実施されることに對する反対」に帰着すると思われるからである。

B社が単数制に強く反対する背景にはまえにのべたようにB社系列の生産者・小売商の利害關係がある。系列グループが解体して個々の生産者・小売商が公開競争的条件のもとで経済行為を行なう場合に、不利な影響をうけるのはB社系列の生産者・小売商に多いと推定される。現在の時点で単数制を強行すればB社は類似市場として場外に独立する可能性が強い。しかし富山市場の年間取扱額の三四%を占めるB社を場外に出しては、中央卸売市場の機能は著しく損なわれ、市場の経営にも問題が生じるであろう（昭和四一年現在で中央卸売市場が開設されている都市のうち、年間取扱額が中央卸売市場よりも類似市場の方が多いのが、千葉市と高知市である。そのためこの二市の中央卸売市場の取扱額は一〇億に達しない状態である。たとえば千葉市中央卸売市場が七億九千万円でこの金額は富山市のB社一社よりもやや少ない）。

他方、複数制を採用すれば、地元生産者に対する荷受機關の集荷競争が現在の状態から急に变化するかどうか疑問である（仙台市には中央卸売市場が開設されているが、青果部門の卸売会社は二社の複数制になっていて、地元青果物に対する荷引き競争はかなり激しい。富山市におけるほど系列化が強固ではないらしいが、産地大型化が阻害されている事情はかなり似ている）。

もし現在の事情が急速に変化しないとすれば、(i)のべたようなプロセスはとらないであろうし、市当局が意図するようなシステムの核における制度的構造改善効果を野菜生産部門に及ぼすということも困難なわけである。

四、ま と め

地方の人口二〇〇〜三〇万位の都市においても都市の成長にともなうて青果物の総需要量は増大する。野菜の所得弾性値は品目によって（たとえば根菜）マイナスの値をとるものもあるが、中都市の場合に全体としてはプラス〇・六〜〇・八くらいの値をとるものと考えてよいであろう。また人口増加率もそれほど高い方ではないが、たえず社会増をつづけることは間違いない。したがって、その都市の青果物卸売市場の取扱量は年々増大するであろう。そこで、都市の成長にともなうて、青果物市場システムはチャンネルの太さを大きくしなければならないが、それにはチャンネルに固有な、「システムの制度的構造」をかえる必要がある。

富山市のように、システムの供給側に域内供給のチャンネルを太くする条件が不利な地域、すなわち地元野菜生産地が未発達で、増加需要の半分以上を県外産荷に依存しなければならない状態では、野菜価格は一般に上昇するであろう。野菜価格の上昇はまた、地元の野菜生産拡大を誘導するが、地元野菜生産の伝統がなく、大規模な野菜生産・出荷のための制度的構造が十分に発達していない場合には、既存の野菜生産農家の大幅な規模拡大は当面あまり期待できない。そこで、農家の対応形態は (1) 比較的小規模な資本集約的野菜栽培（施設栽培）への投資と、(2) 零細自給型野菜栽培農家の商品生産への参加、という二つの型をとることによって地元供給量を増加するであろう。

(1) の形態をとる野菜栽培農家のうち相対的に規模の大きいものは、古くから野菜栽培をやっていたものに多いから、⁽¹⁾これらの農家グループは、歴史の長い先発の卸売会社と取引関係を結ぶ確率が高いわけである。そのため後発

の卸売会社は、(イ)のうち、おかれて参入したものおよび(ロ)の型の農家を把握しようとするであろう。したがって、後発の卸売会社は限界的野菜生産者を中心に集荷を組織しようとするであろう。ここで、もしこれらの限界的野菜生産者が規模を拡大する条件があれば、後発の卸売会社はそこに有利な地位を確立する足場を作ろうとするであろう。こうしてある段階で固定した構造がシステムの供給側に形成される。

同じことは搬出側の構造についても言える。

都市の成長につれて需要地域の拡大がみられ市街地外延部における小売店の新規開業が盛んに行なわれれば、卸売業者はこれらニュー・エントリーを吸収しようと努めるからである。

こうして卸売市場間の集荷・販売競争の過程で生産者・小売商を確保するために系列化が行なわれ、システム全体の特定の制度的構造が特定段階で成立する。この過程で主導的な役割を演ずるのはシステムの核・卸売市場である。

青果物卸売市場の作用に影響をおよぼす二つの要因は、この報告の最初にのべたように二つある。

第一は、空間上の位置である。都市の成長につれて、都市機能の立地がその機能の正常な活動に適さなくなったり、あるいはその機能の特定な地域における立地が都市の正常な活動あるいは成長にとって阻害条件となる、という場合である。

そこで「都市機能の整備」という用語で表現されるような都市機能の地域分化が行なわれる。それは、自律的に行なわれる場合もあるし、また行政的誘導あるいは規制によって行なわれる場合もある。いずれにしても、この場合に「都市機能の整備」といわれるのは、都市機能の活動が行なわれる施設の整備であって、都市機能の活動体の

空間的位置にかかわる問題の側面を指している。

富山市の青果物卸売市場については、この意味での「整備」はすでに自律的に行なわれたことは一の(2)でのべた。しかし、その整備の結果でも青果物市場システムの制度的構造はほとんど変化がなく、都市成長の特定段階で形成されたシステムの制度的構造が域内供給のチャンネルの太さを規定するようになる。

このようなチャンネルの太さは、都市の青果物需要の拡大に対応せず、かなり多くの部分を域外供給に依存しなければならず、青果物価格の上昇が都市消費行政の重要な問題となってくる。こうして都市成長のより高次の段階に、いま固定化したシステムの制度的構造が次第に対応しなくなってくる。

この段階で、市行政当局はシステムの一部の制度的構造を変えることによって、都市の新しい成長段階に対応するシステムをつくり出そうと意図するようになる。それはシステムの核の部分の制度の改変、すなわち中央卸売市場の開設案である。都市機能の制度的構造を変えることによって、その波及の効果をシステムの域内供給側の生産構造にまで及ぼし、システムの供給側におけるチャンネルを太くしようと意図している。核における制度的改変の波及がどのようなプロセスで行なわれるか、その想定は(4)の(i)でのべた。

実は、この報告のテーマの背後には、私自身次のような問題をもっている。

青果物卸売市場を「都市機能」の一つとしてとらえ、その制度的な構造を具体的に分析してみると「都市機能の整備」という概念の中には、施設の空間立地について地域分化を促がす問題の外に、機能の制度的な構造の改変とその波及効果の問題がふくまれないのではなからうか。ふつう「都市整備」は都市計画の側面からとらえられるので、その施設計画の側面だけが問題となるが、都市機能の作用の社会・経済的側面を都市の成長に適

合させるように変えていく問題について、具体的なデータのつみあげをする必要がある、ということである。

この観点を展開するのは別の機会としたい。

注(1) 大都市近郊の規模の大きい野菜生産農家の場合には、他産業から農業へ転じたニュー・エントリーがかえって優位を占めることがあるが、地方都市の比較的規模の小さい野菜農家が、追加投資によって資本集約的野菜栽培の規模を拡大する場合は、やはり個別的な野菜栽培の伝統に依存することが多いと考えられる。

〔付記〕

この報告は渡辺研究員の主催する富山市農業調査班に参加したとき蒐集した資料を、別な観点から再構成したものである。

その際に窪谷研究員の行なったインタビュー調査のテープを沢山利用させて頂いた。また青果物卸売市場について高橋研究員、森研究員から種々の助言と指示を得ている。

調査に当っては、富山市役所農林部、農林省富山統計調査事務所流通統計課の皆さんに大変お世話になった。

(研究員)