

共販組織と生産者意識

——高知・宮崎の施設園芸産地を事例として——

楠 原 憲 一

一、はじめに

二、青果物流通の近代化と共販組織

三、施設園芸と共販組織

(一) 高知県における出荷組織の成長過程と

その特質

(二) 宮崎県における出荷組織の成長過程と

その特質

四、共販組織と生産者意識

(一) 調査農家の経営概況

(二) 共販組織への姿勢

(三) 共販組織と生産のあり方

五、生産者の行動モデル

六、むすび

一、はじめに

最近の青果物流通の問題は、野菜という日用品の消費者価格の高騰を直接の契機として、その流通機構、価格形成に対する非合理性、非近代性の追求・検討といういわばシリヤスな問題としてその多くが取り上げられている。

たとえば今日、各地でこころみられている青果物の産地と消費地との直結・直販の問題は、たとえそれがいろいろな課題を残しているまだ実験段階を出ないとしても、このような事実をめぐって、現状の卸売市場を中心にしたわ

が国の青果物流通機構への再検討という問題が、より具体的なものとしてクローズアップされてきていることは否定出来ない。

また一方、加工メーカーや商社などを中心にした、資本による生産—流通の把握、いわゆるインテグレーション（垂直的統合）は、ようやく青果物にも現われてきつつある。これは青果物の流通構造の直接的改変としてその重要性が注目されるのである。

以上のように、今日の青果物流通の問題はとくに最近の急速な経済の変貌の下での青果物需給をめぐって、より実践的な課題として提起されているところにその大きな特徴があり、この理論的説明は必ずしも十分に果たされているとはいえない。

ところで現実の青果物の流通機構の下では、販売組織としての農協のもつ役割は極めて大きなものである。すなわち、今日の流通市場における農協の位置づけは、わが国の小商品生産者の共同販売組織として、商業資本による既存の流通機構に対抗しながら、その商業利潤の節約と生産者手取の拡大を目的としながらも、現実には卸売市場に対応して、すぐれてその集荷組織の性格を強くしてきた。

これに対して、少なくとも将来の農協組織へ課せられている課題は、より積極的に流通の全機構的な担い手としての可能性如何にあることはいうまでもない。ここに農協の農民的限界性⁽²⁾あるいはその体質的性格とともに、現実⁽¹⁾に果たしつつある末端の流通担当者としての姿勢が、あらためて注目されなければならない今日の意義があると思われる。

本稿は、青果物流通構造の解明という主テーマのもとで、青果物流通の近代化への展望と、その中での農協のあ

り方をめぐっての、理論的あるいは実証的追求という問題意識による、施設園芸農家の対共販意識の分析である。記述はつぎのような内容でおこなう。まず青果物流通の近代化の意義とそれに対応する農協のあり方を見る。つぎに高度な技術と資本投下を要求される、より企業的な施設園芸生産において、現在ともに主産地化の方向にある高知・宮崎両県の二つの産地を対象としておこなった「共販組織と生産者の対応」を目的としたアンケートの結果から、いわば流通の原点における組織と生産者（個）の問題として生産者の意識と行動を分析する。またその前提として、両県の共販組織の成立過程とその性格について簡単にふれた。

注(1) 御園喜博氏は、農産物共販の基本的な原理的目的として次のような点を指摘している。

(1) 中間商業資本の排除・代替と中間経費（流通費）の節減、節減された流通費（利潤）部分の生産者農民への可及的とり戻し、(2) 大量集積による取引力（価格形成力）の強化と小農生産物の有利な価値実現、(3) 同じく大量集積による販売調整（流通調整）とそれにもとづく価格の平準化・安定化（『農産物市場論』四七頁）。

(2) 「共販というものは(一)その成功のための必要条件（組合員の経済的な地位と力の均質性、共販利用の階層性の少ないこと）が実態上は到底満足にみたされず、そうした階層的雑多性・不均一性と成功条件との矛盾がかえって共販の発展を阻害する。」(二)「上層農家に事実上より大きく貢献して、中とくに下層農家への貢献度は少くない。」(三)「共販による中間経費・中間利潤節減の利の生産者農民の側へのとりこみは一時的・短期的のものである。」(四)「共販というものは直接の取引相手資本に対する意義と役割が現実に至大であって」「生産者農民の利となることはきわめて少ない」「ここに共販というものの最も最大の対農民的な限定性・限界性がある」(『前書五三頁』)。

二、青果物流通の近代化と共販組織

わが国における青果物流通の現実の姿はかなり複雑である。大消費市場の形成と、それに対応して産地の大型化

も進行してきた。しかし他方では地方中小都市の存在と、なお自給生産を主体とした副業的生産、あるいはアウトサイダー的な未組織産地が多数存在している。そしてこれらの産地と消費地は、相互にあるいは交錯して結びつきながら、もともと原始的な生産者の個別振売りの段階から、組織化された共販体制と中央卸売市場における大量取引に至るまで、青果物の流通形態は複雑に混在しているというのが現実である⁽¹⁾。したがってその限りでも青果物流通は、農産物商品化のいわば原基的な形態である零細分散的生産—市場不完全—零細分散的消費⁽²⁾という市場構造を未だその底辺に内包しながら存在しているとすることが出来るよう。

しかしながら青果物流通のもっとも普遍的形態は、個別生産者—共販組織—卸売市場—仲買商—小売商—一般消費者という流通経路である。すなわち、農協組織を中心とした共同販売組織の青果物流通体系の中での位置づけは次第に大きくなってきている。しかしこれを機能的に見ると、従来の共販組織は主として産地における集荷機能の一部を担当するだけで、流通体系の中で最も重要な機能とされる価格形成機能と分荷機能は、卸売会社—仲買を中心とした商業資本に握られていると見ることが出来る。

このような青果物流通体系に対して最近いろいろのインパクトが内外部から加わりつつある。その一つが流通の「近代化」あるいは「システム革命」の構想である。このインパクトの背景はいうまでもなく、大消費市場の形成、交通運輸手段の発達、あるいは情報通信の発達など、より高度化された資本主義経済であり、その下で現われてきているとみることが出来る。もちろんこのような「近代化」の要請に対応して現実に既存の流通諸機構、諸制度に対していろいろの改革が遂行されてきている。中央卸売市場の諸制度の改正——例えば取り扱い手数料の引き下げ、取引単位の引き上げなど——、地方市場の整備統合、さらに交通運輸手段としてはコンテナ輸送、フェリーボート

による海上輸送、コールドチェーンの開発などをあげることが出来よう。しかしながらこのような現在進められつつある近代化・合理化の実態は、少なくとも現状の下においては既存の流通体系を前提とし、容認した上での制度的・部分的改革で、その限りでは現状の流通体系そのものを基本的に変革しようとするものではない。すなわち青果物流通の基本的な構造は、依然として零細分散の生産つまり小農による小商品生産を基底として存在しているという限り変化はないであろう。

そこで、このような現状の流通体系を、全体系として近代化するとすればどういうことが考えられるか、あるいは体系そのものを変革しようという考え方が最近出てきている。それがいわゆる「システム革命」の構想である。⁽³⁾

ところでこの「システム革命」の構想を青果物流通にあてはめてみると、結局のところ既存の卸売会社という商業資本を中心とした流通組織と、小商品生産を基軸とした生産者ならびにその組織体としての農協との対抗関係としてとらえることが出来よう。とすれば青果物流通における近代化の課題の主要な側面は、いうまでもなく既存の流通体系に対抗する農業生産組織、つまり農協組織が今後いかにその「システム」の担い手となりうるかどうかにかかることになる。もちろんこのことは、より積極的には生産者の利益をいかに擁護するかという視点からも重要な課題である。⁽⁴⁾

すでに青果物についても新しい流通経路の開拓ということで、アメリカのデストリビューションセンター（分配センター）を参考にした生鮮食料品の集配センターがいろいろと検討されており、昭和四三年には全販連の集配センターが埼玉県戸田市に建設された。同センターは敷地一万八六五五平方メートルに総工費八億五千万円をかけて青果物、食肉、鶏卵の三部門を中心に近代的な加工保管、冷蔵、冷凍、プリパッケージ、荷さばき所などの施設を

造ったものである。しかしこの集配センターも現状の流通体系の中では、価格形成機能や分荷機能に欠け、十分にその成果を上げていないようである。

またこのような集配センターは、全販連においてもさらに大阪・名古屋にも計画あるいは建設されつつあるが、全販連以外にもビッグストア、荷受会社などが名乗りを上げているといわれている。したがってこのような集配センターを将来誰が掌握するか、そのいずれが新しい青果物流通の経路を開拓し、流通機能を握るかは非常に注目されるところである。すでに畜産物について加工メーカーや商社などによるインテグレーションが進められているという情勢のもとでは、よりいっそう重要視されなければならない点である。

ともあれ青果物では現状の集配センターや、あるいは原材料（肥料、資材、農機具等）を対象とする資本による供給の系列化などを含めても、青果物の既存の流通体系を変えるまでには至らない。しかもなお農協組織もまた出荷のすべてを掌握するまでには至っていない、という青果物流通の今日の実態がある。他の農産物についてはタバコなどのような国家専売の契約生産、マユ、ビール麦のような大資本の原料生産などの場合には、それぞれの販売対象との結びつきによってその流通体系は規定されている。

青果物の場合、その流通体系を規定するものは少なくとも現在までは零細分散的生産、つまり小農による小商品生産と商業資本としての卸売市場との対抗関係であった。しかしながら将来では、その流通体系を規定するものは流通過程の中で主要な位置を占めつつある共販組織と農協のあり方、つまりよりすぐれて既存流通資本と農協の対抗関係によることになるであろう。

そもそも農協組織の本来のあり方は、小商品生産者としての小農の販売組織として、流通部門における部分的協

業をはかる役割をもつて流通過程の合理化、すなわち商人との競争を通して商業利潤を節約し、生産者手取りを大きくすることを中心にして組織されたものであるが、しかしその本質は「部落ぐるみ」の組織化によって小農の共同的諸關係を保護し維持するという役割をもっていた。つまり流通をめぐる部落的な共同的結合は旧来からの部落の統一性ととも、その方が経済的にも有利だということによって必然化されたのであった。さらに農協はその前身としての戦前の産業組合設立以来、すぐれて官制的な農民組織として、いわば上から与えられた組織としての性格が強かった。⁽⁶⁾

したがって、このような組織の下では自発的な組織意識の芽生えは困難で、特定の目的のために機能的に組織されるという固有の意識観念は成立しにくい。ここに農協が往々にして主体性の欠如を指摘される要因があつた。⁽⁷⁾

もちろん今日の高度経済成長の下で、大量消費、大量流通に対応しながら、一方では常に外部資本と対抗しなければならぬような条件の下では、もはや農協は小農の防衛的組織としての行動原理のみには従うことは出来ない。したがって一方で機能集団への純化を迫られながら、他方では部落ぐるみの農協組織として行動せざるをえないという農協のもつ内部矛盾をますます深めざるをえなくなる。このような農協組織をめぐる外部条件の変貌は、農協が部落組織としての解体化の方向を示すとともに農業生産を媒介とする機能集団の発生を促がすことになろう。

注(1) 青果物の流通形態は現実の流通経路によっていろいろに分類されるが、桑原正信監修の『青果物流通の経済分析』によれば次のように分類されている。

第一の形態Ⅱ野菜生産者と消費者との直接形態、第二の形態Ⅱ野菜生産者の「いちば」を通ずる直売形態、第三の形態Ⅱ産地商人の農家庭先買取あるいは青田買による流通形態、第四の形態Ⅱ野菜生産者が市場へ個人出荷する流通形態、第五の形態Ⅱ野菜生産農家が共同出荷団体を組織して中央卸売市場へ出荷する形態。

(2) 御園喜博氏は、農産物の種類と生産者側の条件を考慮した「需要者がわの条件を基準とした流通形態を分析し」、「農産物市場の原基形態としての諸特徴がもつともシャープにあらわれる典型的形態」として「対零細消費者直接消費費用農産物市場」をあげ、その特徴として「生産の小規模零細性と孤立分散性、同じく消費者の規模零細性と孤立分散性によって、市場は全体としてなお多分に不完全」であると指摘している（御園喜博『農産物市場論』一二七頁）。

(3) 「今日わが国で問題とされなければならないのはその面者（物資輸送の近代化・高度化、商取引面における近代化）を有機的に高次元の世界で統合した近代化ないし変革を指すものでなければならぬ。それはまた流通を構成する個々の要素の近代化というよりは、システムとしての近代化であるところに革命の革命としての意義がある」（林周二『流通経済の課題』一八一頁）。

(4) 例えば農産物流通のシステム化がより進行しているアメリカについてIFAP（世界農業生産者連盟）の総会において次のような報告がなされている。「垂直的に統合された集団は農家の最大の脅威である。……その市場組織は破かいされ、結局農家は不利になった。彼等は農村社会や小さな町村を無視して売買や、金融業をおこない、農家を破かいするような価格で商品を買いたたいだ。」つまりこれは農業生産者が資本へ一方的に従属するという形で農産物流通のシステム化が進行していることを示している。

(5) 「農協の……こうした生活ぐるみの・共同体的補強的性格は……組織末端の共同体場面においては、絶対的に高い組織率、いいかえれば共同体全成員を機械的にくみ入れることが第一前提であるのはいうまでもない。そのことは「全員くみ込み組織」が成員を一元的・排他的に組織するという「閉鎖性」と、自然的・即自的一体感に支えられるという「同調性」を、第二の組織化の前提とする。つまり組合員には、組織人としての自覚性・任意性による組織観はもたれないわけである。そのことは第三に共同体のヒエラルヒーがそのまま移行することであって、白紙委任の指導体制が成立し、指導者の身分的定着を可能にもする。そして第四に、特定の目的のため機械的に組織されるという固有の組織観念が成立しないから、小農民の防衛や自己拡張といっても、運動の組織という機能面ははたされずに、組織の制度化の方が先行する」（綿貫譲治他編『農村社会構造と農協組織』九頁）。

(6) 美土路氏はわが国の農協組織の重層的な性格として、「機能集団・部落丸がかえ」の下部組織と「頂点では政府機関化」

した農協組織と指摘している。

(7) 生田靖『日本農業と協同組合』六二頁。

三、施設園芸と共販組織

わが国の野菜生産においては、特に昭和三〇年代の後半からかなり顕著な立地移動がおこなわれている。その特徴は大都市周辺の産地の後退と中間産地ならびに遠隔産地の伸びである。これは東京・関西を中心にした野菜供給圏の再編成としてとらえられる。

都市周辺の野菜産地の後退の要因としては、大都市への人口の集中に伴う都市周辺農村の都市化現象とともに、労働力の都市への吸収などによる都市周辺農業の一般的停滞があげられる。また最近の技術革新なり運輸交通機関の発達、従来野菜の商品的特性とも関連して、市場近郊地に比して非常に不利な条件の下にあった市場遠隔地の野菜生産を可能にした。同時に大都市需要の急速な拡大に伴う野菜供給の絶対的不足、ならびに消費の高度化、周年化を背景として市場遠隔地も次第に大都市への野菜供給圏に組み込まれて行った。

このような野菜の立地移動の中で特に顕著なのが果菜類を中心にした施設園芸生産である。その代表的なものとしてキュウリについてみたのが第1表である。これによると次のような点が指摘出来る。(1)大消費市場の大型産地への依存が高まった。(2)九州や四国の西南暖地とともに中間産地——例えば東京を中心としては埼玉県・千葉県など——の伸びが大きい。以上のような動きに示されることは大消費市場をめぐる供給配置が大きく変化し、わが国の野菜、とくに施設野菜の需給関係における構造的変化ともみられる立地移動である。つまり施設園芸についての

第1表 キュウリの市場占拠率

(単位: %)

共販組織と生産者意識

		総 量		促成(1~5月)		抑制(10~12月)	
		昭 37	42	昭 37	42	昭 37	42
東 京 市 場	茨城	15.0	8.1	2.7	4.5	—	3.8
	栃木	5.4	7.1	0.6	1.2	—	2.1
	群馬	1.8	6.1	1.6	8.8	0	8.5
	埼玉	2.7	22.5	7.9	18.0	21.2	10.0
	千葉	9.6	10.2	3.6	4.3	0	19.6
	神奈川	8.4	1.3	3.7	0.8	—	0.1
	山梨	2.3	2.4	0.6	1.7	7.0	2.6
	高知	16.6	19.5	58.0	51.3	32.1	36.5
	宮崎	—	0.8	—	1.6	0	2.7
	以上計	61.8	77.9	78.7	92.3	60.3	85.9
大 阪 市 場	三都	4.0	6.6	—	0	13.0	0.7
	京大	8.0	2.0	—	0	3.0	0.2
	阪神	4.0	0.1	2.0	0	0	0
	奈良	27.0	11.8	8.0	2.7	14.0	6.5
	兵庫	10.0	4.5	—	0.1	0	—
	岡山	3.0	10.5	—	0.6	3.0	13.5
	徳島	—	21.5	13.0	38.0	0	7.3
	高知	31.0	22.0	75.0	35.8	66.0	38.1
	宮崎	0.5	9.7	1.0	14.0	—	23.7
	以上計	77.5	88.8	99.0	91.3	99.0	90.2

主産地化が技術革新を背景として自然条件の差にかかわる相対的有利性の後退の中で、いわゆるコストの競争を通して進行していることを示している。高知県・宮崎県はその温暖な自然条件を利用して古くから端境期の不時野菜の特産地として知られていた。しかしこれは市場の稀少価値に支えられた生産で、消費の対象も特殊なものであった。しかし現在のそれは第1表でも見られるように非常に大量に出荷され、年間の総供給量として見ても非常に多い。しかもこれらの県の生産物の出荷時期には相対的にはもちろんのこと、ある場合には絶対的にも価格は低下し

ているのである（第2表）。

このように古い特産地の生産から、新しい主産地化への過程にある高知・宮崎両県について、園芸生産物の流通実態を個別生産者の対共販組織という視点から調査をおこなった。

両県の出荷組織は、現在形態としてはほぼ同じような体制がとられている。その主流は単協―県連―販売斡旋所―卸売市場という農協を主体とした共販組織をとっている。もともと高知県では任意出荷組合―園芸連という下部組織が並列的に存在するとともに、県段階における出荷業務はすべて園芸連が受け持っている。宮崎県ではすべて経済連である。しかし共販率ということからみれば、その実績にはかなり大きな隔たりがある。例えば両県の主要

第2表 キュウリの入荷量と価格の
変化（昭和38～42年）

	東京市場		大阪市場	
	入荷量 増減率	価格 変動率	入荷量 増減率	価格 変動率
1月	21.6	-2.1	26.8	-5.0
2	20.9	0.5	24.1	0.7
3	14.2	8.4	14.1	5.4
4	12.2	2.9	8.6	2.7
5	13.1	-2.0	13.7	-4.6
6	3.5	1.5	10.1	6.6
7	0.4	11.6	7.1	12.1
8	2.4	10.8	11.3	6.9
9	4.0	21.0	16.6	0.2
10	17.5	47.6	22.8	-4.1
11	6.4	60.6	5.2	11.7
12	11.3	18.0	13.3	1.8
年平均	7.0		13.0	

注。増減率、変動率は最小自乗法によって求めた回帰係数の平均値に対する相対値である。

な生産物であるキュウリについて比較してみても高知県では九六・五%が出荷団体によって販売されており、集出荷業者や生産者個人による出荷は僅か三・五%にすぎないという徹底した共販体制がとられている。これに対して宮崎県では共販率はかなり低く、昭和四三年度の県資料によれば四四・七%と報告されている。しかも年によって共販率にかなりの変動があり、共販率の低い年では四〇%程度の場合もある。

宮崎県の園芸生産物販売で県外出荷のウエイ

第3表 キュウリ仕向け都市別出荷形態（昭和41年）

（単位：トン）

	共同出荷	同上 %	集荷市場 (個人出荷)	同上 %	計	仕向地別 割合
県 計	9,773	49.6	9,699	49.2	19,711	100.0
1類 都市	5,992	75.4	1,838	23.1	7,942	40.2
東 京	602	88.8	71	10.5	678	3.4
大 阪	1,597	82.4	323	16.7	1,937	9.8
福 岡	279	68.6	118	29.0	407	2.1
2類 都市	2,979	43.9	3,729	54.9	6,789	34.4
3類 都市	644	16.4	3,231	82.4	3,921	19.9

共販組織と生産者意識

注 1. 宮崎県資料による。

2. 計には共同出荷，集荷市場以外の販売分も含まれる。

トの高いのは出荷業者である。その主な者は宮崎市を中心に産地市場（宮崎市内に九社ある）を開設し、あるいは直接産地買付をおこなっている総数三〇人あまりの出荷業者である。

共販組織が大消費市場への出荷の優位性⁽²⁾と安全性によって大都市中心の市場対応の姿勢を示しているのに対して、これら出荷業者は常に新市場の開拓と、共販の販売ルートをはなれた中小市場あるいは青果物問屋への配給に主点が向けられているようである。第3表は宮崎県から出荷されたキュウリの都市規模別の共販率であるが、一類都市七五・四％、二類都市四三・九％、三類都市一六・四％と共販率にかなり大きな差が見られる。中小都市への出荷がほとんど商人によっておこなわれていることを物語っている。

このような両県の共販率の差をもたらした原因にはもちろん色々な条件が考えられなければならないであろうが、ここでは両県の共販組織の形成過程とその組織のあり方をとりあげてみたい。

(一) 高知県における出荷組織の成長過程とその特質

高知県の出荷体制は歴史的には次の三段階をへて整備された。⁽³⁾

(1) 生産者による共同輸送段階。早熟野菜を中心に県外への出荷が始まったのはかなり古く、大正五年頃から生産者の組合が組織され、共同出荷のもっとも初歩の形態である輸送の共同化がおこなわれた。その後大正一〇年頃まで各地に自主的な園芸組合が組織され、これらの任意組合による共同輸送がおこなわれていた。

(2) 県・郡単位の連合会組織の設立。大正一一年にこれらの任意組合を組織して高知県園芸組合連合会、安芸郡園芸組合連合会が設立された。

(3) 県の販売斡旋機構の整備。昭和八年に県と連合会の共同機構として（両者からの職員派遣、経費県負担）丸高機構が発足し、各主要都市に販売斡旋所が開設され、出荷された青果物の各市場への配分や市況情報の連絡などをおこなった。ここに県の丸高機構を中心とした全県下一本の共同出荷体制が確立した。

以上のような経過で高知県の出荷体制は整備されたが、その出荷組織の特徴を整理すると次のようである。

(4) 自主的に生産者によって組織された任意組合を基盤とし、その県、郡の連合会組織によって出荷組織が形成されるという流通形態は、高知県の出荷組織を特徴づけるものであり、この組織体制が同県のその後の園芸生産展開の基礎をなした。

(5) 戦後統制期を経た出荷組織の混乱期においても、任意組合―園芸連を農協組織と同一機構内で並列的に組織化するという態勢がとられ、相互の競合をさけ、その意味では極めて機能的な組織化がおこなわれた。

(6) 一般に出荷組織のもっとも欠点とされるのは分荷機能や配給機能の低さであるが、高知県ではこの配分、分荷を丸高機構が受け持ち、生産、集荷を園芸組合およびその連合会が受け持つという出荷機構の各段階での機能の分担が、それぞれ流通機能を純化させながら有機的につながっている。

(二) 宮崎県における出荷組織の成長過程とその特質

宮崎県においても高知県とほとんど同じ時期に出荷組織の整備をみている。主な経過をたどれば次のようである。⁽¹⁾

(1) 宮崎県においてもかぼちゃを中心にした早熟野菜の出荷組合が組織されたのは古く、大正末年には二、三の出荷組合が出来ていた。

(2) 昭和元年、県および県農会が主体となって宮崎県出荷組合連合会が組織された。その後、出荷組合の設立を促進し、昭和四年には一二〇余りの組合が組織された。連合会の事業は品種の統一、品質検査、荷造規格の統一、販売幹旋所の開設など当時としては全国的にもっとも完全だといわれる出荷販売組織であった。昭和一〇年には宮崎県のかぼちゃ総出荷量の七九%がこの組織によって共同出荷されている。

(3) 昭和一一年には移出野菜の品位向上のため、移出野菜に対する県営検査を始め、さらに一四年にはかぼちゃ、キュウリのプール計算を実施した。

(4) 戦後各地に出荷組合が再編成されたが、大多数の出荷組合は農業協同組合に吸収されて、同組合の出荷事業としておこなわれた。しかし農協の盲出荷、販売代金のこげつきなどのためにすぐに資金難におちいり、農民もその経営に積極的に協力せず、いたずらに生産者の不満をかい、遂には中間商人の進出を見た。

(5) 昭和二五年には県営検査が再開され、県外出荷品はすべて検査を受けることが義務づけられた。このばあい共販ものは農協において、商人出荷のものは青果市場において、それぞれ委託された検査員（農協および青果市場の職員）によって検査がおこなわれている。

宮崎県における共販組織は以上のような経過をたどって整備されてきたが、その特徴を高知県と対比してみると、

次のような点をあげることが出来る。

(イ) 高知県では生産者の自主的な生産出荷組合として任意組合が組織され、それを基盤として郡、県の出荷体制が確立した。これに対して宮崎県では比較的早い時期に県および県農会において上部機関が作られ、その下でのいわば上からの組織化がおこなわれた。この差は戦後の組織の再編成期に、高知では自主的な下部組織がすみやかに再建されて商人の侵出、成長を防ぐことが出来たけれども、宮崎では農協不振に商人の台頭ということで共販不振の原因となった。

(ロ) 次に第一の特徴と関連して、高知では出荷組織を農協系統一本にしほることをせず任意出荷組合―郡市園芸連を共販の同一機構内において並列的に組織化するという態勢がとられたため、他県に見られたような園芸連と経済連の組織上の摩擦を防ぐことが出来た。そして組織が一本化するという形で、きわめて機能的な組織化が高知ではおこなわれた。

(ハ) 第三に一般に出荷組織のもつとも欠点とされる分荷配給機能について、高知県ではこれを県のかかなり大きな出資による「丸高機構⁽⁵⁾」という販売輪旋機関が受け持ち、生産集荷を園芸組合およびその連合会が、また資材配給を経済連が受け持つというように生産出荷の各段階における機能の分担が、それぞれの流通機能を純化させながら有機的につながっている。これに対して宮崎ではかつてはもつともすぐれた出荷販売組織といわれながらも、生産者の志向を十分に把握することが出来ず組織の形骸化が問題とさえなりつつある。例えば宮崎県の特徴として県外出荷品の県管検査をあげることが出来る。これはかつては宮崎県産早熟野菜の市場確保のために非常に大きな役割を果たしたものであるが、現在ではほとんど形式化したものとなり、その存在意義すらも疑われてきている。

以上のように両県の出荷組織の歴史的な経過ならびにその体質は、高知県のそれがきわめて機能的であるとすれば、宮崎県の出荷組織は、対比的にいえば制度的であり、あるいは官僚的であるとさえいえるようである。

注(1) 昭和四二年度の高知県資料による。

(2) 穴見博「蔬菜の共同出荷についての一考察」(『農業総合研究』九州支所特集号)に、宮崎県の園芸産地を対象として、大規模市場と大型産地との結びつきの優位性についての論究がある。

(3) 高知県「高知県園芸農業の振興を図るための生産販売にいたる体制の具体策答申資料」(昭和三九年)、桑原正信、若林秀泰編「青果物流通の経済分析」三二九頁、その他の資料による。

(4) 宮崎県農協中央会「二〇年のあゆみ」(昭和四三年)、拙稿「早熟蔬菜」農業総合研究所研究叢書第二〇号「宮崎県の農業」、その他による。

(5) 丸高事務所の職員として県から二〇人、園芸連から五人が出向している。

四、共販組織と生産者意識

(一) 調査農家の経営概況

調査対象地域は高知市仁伊田地区、宮崎市住吉地区の一〇二部落について、それぞれ五〇戸あまりの施設園芸農家を対象にした。

対象地区の仁伊田ならびに住吉地区は、両県における施設園芸の主要な産地でその歴史はともに古い。両産地ともに市街地に近接した海岸の砂地で、その自然的・社会的立地条件は比較的似ている。もちろん高知の仁伊田は三里農協として有名で経営の企業者の展開も見られる先進産地である。他方宮崎の住吉は古くは県外からの移住者を中心にした早熟野菜の産地として知られ、今日においてもピーマンの加温栽培を県内でも先駆けて取り入れようと

第4表 アンケート農家の構成

	施設面積	戸数	比率(%)	経営面積				施設(早熟)栽培を始めた時期		
				ha ~0.5	0.5~1	1~2	2ha~	戦前	戦後	最近
住吉(宮崎)	坪 ~300	8(100)	17	—	7(88)	1(13)	—	—	6(75)	2(25)
	300~600	36 "	75	—	2(6)	31(86)	3(8)	9(25)	25(69)	2(6)
	600~900	4 "	8	—	—	3(75)	1(25)	1(25)	3(75)	—
	900~	— "	—	—	—	—	—	—	—	—
	計	48 "	100	—	9(19)	35(73)	4(8)	10(21)	34(71)	4(8)
仁伊田(高知)	坪 ~300	4(100)	8	3(75)	—	1(25)	—	1(25)	—	3(75)
	300~600	12 "	25	3(25)	5(42)	3(25)	1(8)	4(33)	2(17)	6(50)
	600~900	14 "	29	2(14)	7(50)	2(14)	3(21)	10(71)	2(14)	2(14)
	900~	18 "	38	—	3(17)	8(44)	7(39)	14(78)	4(22)	—
	計	48 "	100	8(17)	15(31)	14(29)	11(23)	29(60)	8(17)	11(23)

いう農家もあり栽培技術も高い産地である。

この二地域の調査農家の概況は第4表のようである。その特徴として次のような点が指摘出来る。

(1) 施設園芸の規模では仁伊田地区が大きく、両産地間にかなり大きな差が見られる。住吉では三〇〇〜六〇〇坪の施設面積の農家が圧倒的に多く、四八戸中三六戸で七五%を占め、六〇〇坪以上は四戸で八%にすぎない。これに対して仁伊田では九〇〇坪以上の農家が三八%と最も多く、三〇〇〜六〇〇坪で二五%、三〇〇坪以下の施設農家は僅かに四戸で八%にすぎない。この両調査農家の一戸当たり平均施設面積では住吉の四五〇坪に対して仁伊田では八五〇坪とほとんど二倍に近い規模である。

(2) しかしながらそれぞれの対象農家の経営の全面積では住吉が広く、したがって経営内での施設面積比率は小さい。住吉では経営面積一〜二ヘクタールの農家が全農家の七三%を占め、とくに施設面積が三〇〇〜六〇〇坪の農家では八六%が一ヘクタール以上の経営農家である。他方仁伊田では三一%が〇・五〜一ヘクタールの経営農家層で、三〇〇坪以下の七五%、三〇〇〜六〇〇

坪層の二五％が経営面積〇・五ヘクタール以下の農家である。一戸当たり平均の経営規模は住吉の一・四八ヘクタールに対して仁伊田では一・〇一ヘクタールである。

(8) 両産地ともに最近施設栽培を始めた農家は比較的施設規模の小さい農家に多いが、仁伊田地区で戦前から早熟栽培を始めた農家に比較的施設面積の大きい農家があるのに対して、住吉では戦前の施設農家の方が比較的小面積である。つまり仁伊田の施設栽培農家は、戦前からの促成技術の古い歴史の上に、その後順調に展開してきていることを示し、これに対して住吉では施設栽培産地としては未だ未成熟であり、戦前からの早熟栽培農家が施設栽培農家として順調に規模を拡大することが出来なかったことを示している。

(二) 共販組織への姿勢

それぞれの産地の施設園芸農家についてのアンケート調査の結果を施設面積規模別、施設あるいは早熟栽培を始めた時期別に分類して示したのが第5表である。両産地の共販組織への対応の姿勢には大きな格差が見られる。まず住吉では、生産物をほとんど個人で販売する（商人あるいは市場へ）という生産者が五四％、市況によって農協と商人の両方へ出すというのが四二％である。特に戦前からの生産者では共販への出荷は皆無になっている。このような住吉の共販の実態に対して仁伊田ではほとんど一〇〇％の生産者が共販出荷であることを示している。もっとも住吉でも将来の方針としては、さすがに四六％が共同出荷一本にもって行くことを希望している。しかしそれでもなお四八％が個人出荷へのみれんを残して「両方を利用」することを希望し、調査農家中二戸はあくまで個人による出荷を希望している。

では何故共販にのらないのか。住吉での理由では「昔からの関係で商人に販売する」というのがもっとも多くて五四%で、これは比較的施設規模の小さい生産者と戦後栽培を始めたという生産者に多い。次には「共販では良いものが正しく評価されない」というのが二一%あるが、これは比較的規模の大きい生産者と戦前からの生産者に多いようである。つまり戦後の生産者は、いわば消極的な共販への不満として商人との結びつきが考えられるが、戦前の生産者では積極的な共販のあり方に対する不満を見ることが出来る。これは代金の支払いについても同じことがいえ、施設園芸では個人的な技術差が大きく、規模の大きいいわば先進的生産者と、古い経験を持つ戦前からの生産者のいわば篤農的なあり方を反映しているものと思われる。

次に個人出荷の理由を共同出荷に対する評価という視点からみれば、共販組織が今のままでよいとするものは僅かに一二%で、共販に何らかの不満がある生産者は八三%に達している。この不満の内容のもっとも多いのは荷造り・選別で、これは理由の七〇%を占めている。とくに選別に不満を持つ生産者が多く、次に多いのが代金の計算方法に対する不満で、これは規模の大きい農家に多く、そして選別への不満は最近始めた生産者あるいは戦後の生産者に強く、代金の計算方法への不満は戦後派に強い。

これに対して仁伊田では共同出荷に対して現在のやり方で良いとするものが八一%に達し、積極的な不満は集荷について二件見られただけであった。

また共販体制の強弱を知るメルクマールになるプール計算に対する生産者の意向も両産地で大きく異なっている。住吉では全体として単協プールに留める意向が強く、全県プールへの希望は少ない。施設規模別では小規模層でプール計算に反対が多いが、これは戦前からの生産者でプール計算そのものの反対、つまり、主として自分の技術

のアンケート結果表

区 (宮 崎)					仁 伊 田 地 区 (高知)									
始めた時期			計		施設面積規模				始めた時期			計		
戦前	戦後	最近			坪 300~600~900~				戦前	戦後	最近			
					~300	600	900	900~						
10	34	4	(100%)	48	4	12	14	18	29	8	11	(100)	48	
—	3	—	2	1	100	83	86	89	69	88	100	87	42	
—	9	—	6	3	—	17	36	6	24	—	—	17	8	
20	41	100	42	20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
80	50	—	54	26	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
10	3	—	4	2	75	25	50	44	52	38	27	44	21	
20	59	—	46	22	25	17	29	11	14	38	18	19	9	
20	—	—	4	2	—	—	7	—	3	—	—	2	1	
50	41	100	48	23	—	8	7	—	3	—	18	4	2	
40	53	100	54	26	—	—	—	6	3	—	—	2	1	
20	21	—	15	7	—	—	7	6	7	—	—	4	2	
40	29	—	21	10	—	8	—	—	3	—	—	2	1	
70	41	—	44	21	—	8	—	—	—	—	9	2	1	
—	12	—	8	4	—	8	—	—	—	—	9	2	1	
10	15	—	12	6	100	75	93	72	79	88	82	81	39	
—	—	—	83	40	—	8	—	6	7	—	—	4	2	
10	21	—	17	8	—	8	—	6	—	—	—	4	2	
40	56	75	56	27	—	—	—	—	3	—	—	—	—	
20	29	25	27	13	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
10	6	—	4	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
40	32	—	33	16	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
10	3	—	6	3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
—	3	—	2	1	—	17	64	33	49	25	9	35	17	
70	77	100	77	37	75	25	21	17	24	25	27	25	12	
30	9	—	13	6	—	—	7	1	3	—	—	4	2	
—	9	—	6	3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
—	18	—	13	6	100	75	79	83	86	88	64	81	39	
40	53	75	52	25	—	8	—	6	7	—	—	4	2	
40	32	25	33	16	—	17	21	17	7	13	27	17	8	
—	—	—	—	—	50	25	7	11	17	—	27	17	8	
20	59	75	52	25	—	—	—	—	3	—	—	2	1	
100	41	—	46	22	50	58	86	83	76	100	64	75	36	
—	3	—	2	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
20	62	—	48	23	100	42	57	56	65	75	55	56	27	
80	88	100	88	42	—	50	29	33	34	50	27	33	16	
20	44	—	31	15	—	—	—	11	3	13	—	4	2	
10	12	—	8	4	25	—	—	—	7	13	9	2	1	

共販組織と生産者意識

規模別・時期別のそれぞれの項目の総戸数に対する％である。

第5表 生産と出荷について

		住 吉 地			
		施設面積規模			
		坪 ~300	300~ 600	600~ 900	900
総 戸 数		8	36	4	
現在の出荷方法は	全部農協で 農協で扱わないものだけ個人 市況によってどちらにも出す 大部分は個人で	— — 75 25	3 8 39 56	— — — 100	
出荷についての 今後の方針は	現在の方針をかえない 共同出荷一本にもっていきたい 個人で市場を選択したい 市況によって農協・商人両方を利用	— 38 — 75	6 44 6 44	— 75 — 25	
個人で出荷する 理由は	昔からの商人との関係で 皆んながそうしているから 共同出荷だと良い品が評価されにくい 代金の受け取りが現金で早い 共同出荷は手数料が多い	75 13 25 38 —	53 17 17 42 8	25 — 50 75 25	
共同出荷について	現在のやり方で良い 次の点に不満がある（総数） 集荷について 荷造り・選別について 市場の選択について 手数料について 代金の計算方法について 役員の構成について	13 88 13 75 38 — — —	11 83 19 58 25 6 39 6	25 75 — — 25 — 50 25	
プール計算につい て	全県プールにもっていった方が良い 単協プールで良い プール計算に反対（技術の評価） 全県プールはうま味がない	— 75 13 13	— 78 14 6	25 75 — —	
新しい品目や品種 を取り入れるのは	組合の申し合わせ以外は作らない 自分個人で試作してみる 自由に選択して作付けする	13 50 38	8 58 31	50 — 50	
野菜の作付増減は	組合の申し合わせによる グループの話し合いによって 自分だけの判断によって 業者にすすめられて	— 50 38 —	— 50 — —	— 25 50 25	
抑・促成などの新 しい栽培方法はど うして習得しまし たか	農協や普及員の指導で 自分達の栽培グループの研究で 技術書などを読み自分で 業者の指導で	50 100 — —	47 86 42 11	50 75 — —	

注。答えが重複する場合があるので比率は必ずしも100にはならない。比率は

が認められないという理由と結びついたもので、共販への積極的反対と関連している。また全くプール計算には反対だというのは六件であった。一方仁伊田では全県プールへの賛成者が多く三五％に達しているが、これは昭和四三年から実施されているピーマンの全県プール計算の成果を反映したものであろう。そして特にこの賛成者が戦前からの生産者に多いことは住吉と対照的であり、両産地の施設園芸の歴史的展開とも関連して注目される。

以上共販組織に対応した生産者の姿勢とでもいべきものを整理すると、(1)まず第一に両産地の姿勢には大きな格差がある。(2)次に住吉の共販の実体を見れば、規模差、歴史差によってかなり大きな差違がある。これは生産力あるいは技術差が背景にあって、戦前からの古い技術歴を持つ生産者や比較的規模の大きい先進的生産者が積極的に反共販の姿勢を見せ、戦後からの生産者、あるいは規模の小さい生産者では消極的な反共販として商人と結びつくという傾向がある。このような実態は宮崎県の園芸生産の歴史的展開、あるいは共販組織の成立展開のあり方とも関連するものであると思われる。

(三) 共販組織と生産のあり方

次に、このような共販体制の下での生産のあり方について、品種の統一や作付面積の決定などがどれほど計画的におこなわれているか、生産物の商品性を高めるための技術の高位平準化が如何に進められているか、つまり共販組織が如何に生産に関与しているかを見てみよう。このために両産地の生産者が作付計画を樹てる場合の判断のよりどころは何か、また技術の習得の方法およびそのルートは何かなどの項目をとりあげた。

まず、栽培する作目の作付面積の増減は、住吉では「組合の申し合わせによる」というのはなく、「グループの

話し合いによって作付増減をきめる」というのが五二%もあり、これに次いで「自分の判断による」というのが四六%である。施設規模では比較的小さい層でグループによる割合が高く、また戦後や最近栽培を始めた生産者に多くなっている。一方仁伊田では自分の判断によって作付面積をきめる、つまり組織の固さと対比して面積の決定という私経済の面では七七%と圧倒的である。これに対して前に見たように住吉ではグループによる生産活動が非常に特徴的に見られたわけである。

次に栽培技術の習得という面から見れば、これは施設園芸という、とくに高度な技術や経験を必要とするものであるだけに、農協の技術員や普及員の果たす役割は大きく、仁伊田では五六%が彼らの指導によると答えている。一方住吉では八八%が「グループの研究による」と答えている。これは戦後あるいは最近栽培を始めた生産者で施設面積の大小にかかわらずこのように答えた生産者が多いようで、グループ活動が従来の篤農技術にかわって大きな力を持つものであることを示している。

次に新しい品種の導入がどのような方法でおこなわれているかを見れば、仁伊田では八一%が「組合の申し合わせ以外のものは栽培しない」と答えているのに対して、住吉では五二%が自分で試作した新しい品種を取り入れており、「組合の申し合わせによる」と答えた生産者は僅かに一三%にすぎない。とくに戦後や最近に栽培を始めた生産者に「自分で試作する」という生産者が多く、また比較的小さい層に多い。これは前述のグループによる生産活動と関連したものといえることが出来る。

以上、共販組織に対応した生産のあり方、つまり組織がいかに生産に関与しているかをいくつかの側面から見たが、その特徴的なことは、まず第一に阿産地において共販組織つまり農協の生産活動への働きかけに非常に大きな

格差があることがわかる。それは品種の統一、面積の規制、掌握。そして技術普及の画一性、技術の高位平準化の差などとしてとらえられる。第二に住吉における生産のグループ活動である。とくに戦後の生産者を中心にした生産活動は共販体制の遅れとも関連して注目されることであり、これは既存の共販組織に飽きたりずに、その内部からの機能的な集団の発生を物語っていると理解することが出来る。

このことは農協組織の基本的な体制としての「流通過程オンリー方式」から「流通過程プラス生産過程方式」への移行、つまり農協は単なる販売機能にのみとどまるべきではなくて、組合員の生産過程に強力な営農指導体制を整備充実しなければならないという組織化の基本的な方向、流通と生産の一元的把握という論理的な方向からみても考えられなければならないことである。

では実際に住吉においてこのようなグループ活動が、どのような経過で組織されたか、その二、三のグループを例記してみよう。

その中の一つに「住吉鉄骨組合」と呼称しているグループがある。構成員は八名で昭和四一年各自の鉄骨ハウスを建設することを中心に結成されたグループである。このグループはまず鉄骨の建設のための建設計画、建設技術の研究から始め、資金の調達、資材の共同購入、ハウスの建築をすべてグループ員の相互援助で進めていった。さらにハウス建設後も栽培技術の交換や研究をおこなった。しかし販売については、初年度はこのグループ員で相互に連絡しながら商人に対応して販売したが、その後は個々で販売している。

このようにハウス建設を中心にしたグループ化がもっとも多いようであるが、その外にも先進地を見学に行った同行者によるグループの結成、あるいは特定の商人を通しての資金調達をした生産者によるグループなどがある。

このようにグループ結成の契機についてはいろいろであるが、その共通点は生産者の自主的な組織化として生まれてきていること、たんなる地縁的血縁的なものではなくハウスの建設（ハウスの建設だけを目的にし、建設と同時に解散したグループもある）、あるいはさらにハウス栽培を有利に進めて行くことを目的に結成されたグループ、つまり目的集団であり、その性格は機能的なものである。したがってこのグループは、グループ員にとっては生産のより所として大きな存在になっているのである。

注(1) 三里農協の施設園芸については高橋正郎「高級蔬菜園芸における企業的農業経営の成立史」『農業総合研究』第二四巻第二号、桑原正信、若林秀泰編『青果物流通の経済分析』三二九頁、「連關園芸産地の形成」『日本の農業』四五等を参照。

(2) 生田靖『日本農業と協同組合』一四九頁。

五、生産者の行動モデル

以上のような生産者の行動原理を支える要因は何か、これを知るためにアンケート調査の結果によって生産と販売の各要素、つまり生産者のそれぞれの意識がどのように結びついて構成されているかを検討してみた。生産における対応と共販に対する対応とのそれぞれの要素の結びつきを、各要素の形態別ウエイトの相乗積によって表わしたのが第6表である。このようにして示された数値は、いうまでもなくその結びつき——同時性が強いほど大きな数値となる。

この表から次のような幾つかの特徴的な結びつきを指摘することが出来る。まず始めに時期別では、戦前からの

第6表 生産と出荷の各形態の結合度（住吉地区）

（単位：％）

		現在の出荷方法		個人の理由		共に出荷に不満	同業者への出荷	将来の出荷方針	出針の両方	ブルについて		計算してブル反対
		個人で	両方に	昔からの関係	評価される	代金が早い				全県へ	単一ブル	
始めた時期	戦前	25	2	6	18	23	20	2	11	—	13	15
	戦後	39	31	37	2	27	54	54	25	3	53	5
	最近	—	20	15	—	—	10	—	17	—	11	—
技術の習得	農協・普及員	15	—	1	5	5	10	5	5	—	5	4
	農協・グループ	18	23	24	1	12	30	35	18	—	32	1
	グループで	21	28	33	8	20	40	16	23	4	38	7
	自分で	19	19	21	—	32	45	37	2	—	30	15
新品種導入	組合の申し合わせ	12	1	3	—	13	15	12	1	17	7	3
	市場の評判	27	25	35	1	19	40	26	2	—	52	1
	自分で	20	21	24	17	16	30	12	21	—	20	4
作付決定	組合の申し合わせ	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	グループで	16	39	52	3	20	34	49	18	—	50	3
	自分で	48	8	8	4	25	53	10	32	—	34	11

注. 結合度は行と列の各形態別ウエイト（行・列における合計を基準とした百分率によって示した）の相乗積である。

共販組織と生産者意識

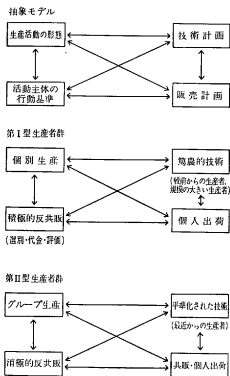
一一〇

生産者——個人出荷の結びつきが強く、さらにこれは個人出荷の理由として生産物の評価、あるいは代金の支払いといったいわば農協への積極的批判と結びついている。一方、戦後からの生産者を中心にした比較的新しい生産者では共販、個人両方への出荷の型が多く、これは商人との昔からの関係で一部を個人販売するという、いわば消極的な反共販の態度と結びついている。

次に技術の習得では、グループによるという生産者と両方に出荷するという生産者の結合が比較的強く、また個人出荷の理由との結びつきはグループ——昔からの関係（三三）、自分で——代金が早い（三三）などに強い結合度を見ることが出来る。

また作付増減ではグループ——昔からの関係（五二）、自分で——代金が早い（二五）にそ

第1図 住吉（宮崎）における生産形態
の構造（モデル）



それぞれ強い結合がみられ、またグループ——両方へ出荷、自分で——個人出荷（四八）が強く結合している。

以上のような生産と出荷をめぐる各要素の結合度を示した第6表から、個別生産とグループ生産という生産活動の形態を一応の基軸として技術計画（これは生産の歴史的要素として）、さらにこれらの生産の要素に対して販売の要素を共販組織への意識差、およびその行動基準としての出荷態度、という生産と販売をめぐる基本的な四つの要素について、その結合度の高い各形態を結び合わせて見ると、その結びつきはおおよそ第1図のような二つの生産者群の結合の形を画くことが出来る。各線の方はそれぞれの形態の結びつきを示している。個別生産を中心とした生産者群を第Ⅰ型生産者群、グループ生産を中心とした生産者群を第Ⅱ型生産者群と呼ぶ。この二つを抽象化したのが抽象モデルである。

まず第Ⅰ型生産者群は、戦前からの比較的古い生産者を中心とし、いわば篤農的生産技術を持つ生産者群である。したがって彼らは共販体制には自らの技術に対する評価が十分に反映されないというこ

とで積極的な反組織の姿勢を見せ、したがってまた篤農的な技術の保持、あるいはそのような幻影のうえにグループ化することにちゅうちょし、その結果個人出荷つまり個人的に商人あるいは市場と結びつくという生産者群である。彼らはいわば古い型の生産者群で、宮崎県の古い特産地的生産の担い手を代表するものと見ることが出来る。次に第Ⅱ型生産者群は、戦後あるいは最近施設栽培を始めた比較的新しい生産者で、グループ活動の主体になっている生産者群である。したがって生産技術も平準化され、共販への姿勢も商人との前からの関係で、出荷の一部を共販外にも販売するという、いわば消極的な反共販（共販組織への不満は第Ⅰ型生産者と同様にかなり強いけれども）の姿勢を示している。この生産者群は前者に対して宮崎のより新しい主産地化の担い手になりうる要素をもつ生産者群と見ることが出来る。

つまりこれから二つの生産者群のそれぞれの要素の各形態は、この一連の結合形の中で、それぞれの形態の必然的な結びつきのなかで比較的安定的に成立していると見ることが出来る。すなわち二つの生産者群の間で、相対応したそれぞれの要素の間には、生産者の生産と販売をつうじての経済的行動と意識との結びつきに明らかに変換が見られ、この変換された形態が、それぞれの結合形の中で相互规定的に存在していると見ることが出来る。

したがって、それぞれの結合形は、一つの要素の変化によって他の要素も必然的に変化する性格のものである。

そして第Ⅰの生産者群から第Ⅱの生産者群への移行の最も能動的な条件として、個別生産からより機能集団としてのグループ生産への生産活動形態の転化にその誘因をもとめることが出来る。いいかえるならばこのようなグループ化を通して第Ⅰ型生産者群から第Ⅱ型生産者群への移行の可能性をもつもので、このモデルの移行のモメントとして住吉地区の施設園芸生産者の意識と行動を読みとることが出来る。すなわち少なくともこのような二つの生産

者群があらわれる基本的な要因は、やはり共販組織と生産者の結びつきの問題であり、この結びつきを規定するものは、一つは組織の形態・体質であり、いま一つは商品生産としての生産力の発展であり、商品生産者としての意識の生長ではなからうか。

以上、住吉の施設園芸農家について、二つの生産者群をそれぞれの結合形としてとらえ、機能集団としてのグループ化を一つのモメントとして第Ⅰ型生産者群から第Ⅱ型生産者群への各要素の移行・変換がおこなわれるのである。この論理から容易に生産活動の形態としては組織された計画的生産、活動主体の行動基準としては共販の全面支持へ、技術計画ではさらに高位平準化された技術、販売計画では全面共販出荷という各形態の変換を予想することが出来る。つまり第Ⅲの生産者群への展開の可能性が示されているのである。われわれはこの第Ⅲ型生産者群として、前のアンケートの結果から仁伊田におけるすぐれて企業的な生産者群をこの結合形に近いものとして見ることが出来る。ところで今日進められている農協、共販組織を中心とした選別、販売をめぐる装置化——物的施設の規模の拡大は、それ自体農協の機能的組織化の主要な要因であるとともに、このような装置化を中心とした組織の形態は、むしろ個別活動を規定するものとして、仁伊田地区の生産形態を第Ⅲ型に移行させた主要な要因になっているであろうことを推測させるのである。

六、むすび

以上、高知県と宮崎県の二つの産地について、施設園芸農産物の生産と販売をめぐる生産農家の意識と行動様

式の変換のモデル化を、かぎられたアンケート調査の項目の中からだけではあるが、生産者の主作目をめぐる作付計画、技術計画、販売計画などを通してこころみてみた。そしてこのような生産者の、いわば活動主体の行動基準として示されるものは機能集団化の方向であり、これを規定するものとして既存組織としての農協の体質と、これに対応する小商品生産農家の行動原理に見た。

以下要約によってその整理を試みよう。青果物流通の基本的構造は、小農による零細分散的小商品生産を基底として成立している。したがって今日まで進められてきているような流通過程の制度的、部分的改正では、流通構造の体系的、したがって基本的な変革は期待出来ない。それには企業の経営がその主流を占めるか、あるいは既存の共販組織として農協の体質的転換にそれを求める外はない。

農協組織の本来のあり方は、小農の小商品生産の販売組織として、流通部門における部分的協業をはかる役割をもって流通過程の合理化、すなわち商業利潤の節約を中心にして組織化されたものであるが、しかし、その本質は“部落ぐるみ”の組織化によって小農の共同体的諸関係を保護し維持するという役割をもっていた。したがってこのような組織の下では、自発的な組織意識は仲々芽生えず、集団の中の個の確立は困難で、特定の目的のために機能的に組織されるという固有の意識観念は成立しにくい。つまり与えられた組織、上からの組織として機能した。これは国や市町村などの行政機関と農民との対応関係と同じ意識であったと思われる。このような農協の体質は現在主産地化の過程にある園芸生産、とくに施設園芸のような企業の経営とは基本的に矛盾するものである。今日の高度経済成長の下で、大量消費、大量流通に対応しながら、一方では常に外部資本と対抗しなければならないような条件の下では、もはや農協は小農の防衛的組織としての行動原理のみには従うことは出来ない。したがって一方

で機能集団への純化を迫られながら、他方では部落ぐるみの農協組織として行動せざるをえないという農協のもつ内部矛盾をますます深めざるをえなくなる。このような農協組織をめぐる外部条件の変貌は、農協が部落組織としての解体化の方向を示すとともに、農業生産を媒介とする機能集団の発生を促すことになる。とくに施設園芸農家の次のような性格は農協組織を支える小農の論理とは矛盾し、機能的な集団の発生を要請することになる。(イ)経営規模が大きくて、資本集約的である。(ロ)専業農家が主体であり、栽培技術も高度化し、また経営間の技術格差も大きくなる。(ハ)企業の経営に近づくとともに投機的性格も強くなる。以上のような性格は、農協の部落ぐるみの指導と運営では明らかに不利益をこうむることになる。

施設園芸農家のこのような性格は、自己主張という面では閉鎖的であるが、しかし同時に市場性を高めるということから、品質規格の統一のための技術の高位標準化、大量化のための産地規模の拡大が要請され、このためには生産者間の連帯性を高めざるをえない。すなわち小農的性格からは脱皮することが出来ずに、他方では企業者的性格を要求されるという性格の二重性がより尖鋭的にあらわれるのである。アンケートに示されるように、ある場合には商人を通してその篤農的な技術を生かそうとし、また狭隘な市場を占有しようとし、他方では常に機能的な集団化を求めることになる。比較的機能的な組織化に成功した高知県で圧倒的な共販体制がとられているのも、また共販にほとんど背をむけながらもグループ化を必要とし、グループを通して企業の経営に進もうとする住吉地区の生産者の姿勢もそこに求められるのである。

ではこのようなグループ化という生産者の行動原理を支える要因は何か。われわれは住吉地区のアンケートの分析の結果、二つの生産者群を析出した。第Ⅰの生産者群は、戦前からの比較的古い生産者と大規模生産者を中心と

した、いわば篤農的な生産技術を持つ生産者群である。彼らは自己の技術の評価に十分でないという理由で積極的な反組織の姿勢を見せ、個人的に商人あるいは市場と結びつくという生産者群である。第Ⅱの生産者群は、比較的新しい生産者を中心とし、グループ活動の主体になっている生産者群である。したがって生産技術もグループを通して平準化しており、共販への姿勢も弾力的である。

それぞれの生産者群は、その作付計画、技術計画、販売計画それに組織対応という各要素について、相互に結びついた一つの結合形の存在を示した。すなわち、この二つの生産者群のそれぞれの要素は、この結合形の中で相互规定的により安定的に成立しており、それぞれに相對應する生産者群間の要素の変換は、一つの要素の変換によって他の要素も必然的に変換する性格のものである。すなわち、現象的には機能集団としてのグループ化を契機として第Ⅰ型生産者群から第Ⅱ型生産者群への各要素の変換が相互规定的におこなわれるわけである。この論理から第Ⅲ型生産者群として、アンケートの結果は高知における生産者群をこれに近いものと予想することが出来よう。つまり第Ⅱ型生産者群は第Ⅰ型生産者群から、いわば高知型生産者群への移行の過程として現われた形態であって、そのインパクトとなったものが、農協の矛盾した体質の下での施設園芸というより企業的な経営——産地における機能集団化の要請にあると理解されるのである。

〔後記〕 本稿は、昭和四四年度本・支所合同研究会での報告をもとに取りまとめたものである。そのさい児島研究員から貴重なコメントを受けた。記して謝意を表したい。