

原任利(ユアン・レンリ)さん / 岐阜大学
Dr. Yuan Ren Li / Gifu University

<外国人研究者プロフィール Profile>

国籍: Nationality:	中国 / China
日本留学時の滞在期間: Period of Stay During in Japan:	1999年 4月 26日 ~ 2006年2 月10日 Apr 26, 1999 ~ Feb 10, 2006
日本留学時の大学: Education Background in Japan:	岐阜大学応用生物科学部生産環境科学課程 Gifu University
専攻分野: Major Field:	農業経済学 Agricultural Economics
現在の所属/職位: Present Institution / Status:	中南財経政法大学 講師 Zhongnan University of Economics and Law/ Lecturer

<研究報告 Follow up Research Fellowship>

受入研究者氏名: Research Adviser:	今井 健教授 / Prof. Ken Imai
受入れ期間: Researching Period:	2010年9月22日~2010年12月20日(90日間) Sep 22, 2010 ~ Dec 20, 2010 (90Days)
研究課題: Theme of Research:	農産物流通のグローバル化と中国の農業市場の構造改革 Globalization of agricultural product marketing and agricultural reform of China

■研究概要 Outline of Reserch

中国やブラジルを代表とする新興国において、目覚ましい経済発展が続くと同時に、国内における農産物需給の面に大きな変化が現れた。特に中国の場合、これまで食料自給率が100%であったが、近年少しずつであるが確実に下がりつつある。そのうち大豆は輸出品から輸入品へと転じて、輸入大豆がすでに国内需要量の80%近くを占めるようになっている。農産物のグローバル化に対して、中国の農業にもある危機感を持たなければならないと考えられる。これを背景に、日本農業が経済の国際化につれて積み重ねてきた経験と教訓が中国にとってきわめて重要な参考になると思われる。



12月3日、JAにしみの海津トマト部会会長への聞き取り調査

今回、中国農業の実態から日本における農協共販に関する課題を絞り込んで重点的に勉強・研究を行った。まず、日本における農協共販の意義と役割に関する既存研究を整理した。1950年代から農協による共同販売が零細多数の農家を牽引する役割を果たしてきたが、今日に至って販売事業が脆弱化しつつある。これに対して「販売事業改革」の特質、販売事業理論の再構築、新たな展開方向等が議論されている(小池恒男編著『農協の存在意義と新しい展開方向』昭和堂2009)。次に、文献整理の上で農産物の共同販売に関する実態調査を行った。結論として厳しい市場競争の中で「異質化」する生産者を一体化し、特に高齢小規模な生産者を支え、新規就農者に資金・技術指導等を積極的に支援する等を通じて、産地を維持・発展することに農協による共同販売組織が依然として大きな役割を果たし高く評価すべきだと思われる。

■研究成果 Result of Reseach

1. 既存研究の整理

日本において、農協共販に関する研究は1970~80年代を中心に行われていた。1966年の「野菜生産出荷安定法」の実施に伴い、野菜指定産地制度を推進された。1971年に「卸売市場法」が改正され、大都市を中心とする中央卸売市場を整備し、全国的な広域流通システムが整った。このような市場の動きに対して、零細多数の農家が生産した農産物を共同の力により市場に出荷し、販売力を強めることを求めたため、農協による「共同販売」の形態をとり、日本全国に数多くの産地を形成するようになった。

共販論に関して数多くの研究成果があるが、その分析視角は、資本による上からの商品化ではなく、農民的商品化を展望するというものであり、農民による自主的組織的対応の重要性が指摘されてきた(引用資料:小林国治『農協と加工資本』日本経済評論社2005年)。共販論をめぐる研究の到達点は、①商業学的研究と経済学的研究の結合による方法論の確立、②主産地形成論等にみられる理論分析とマーケティング論等にみられる具体的・実践的分析の両側面からの研究、③農協販売事業における産直等市場外流通の位置づけの付加であることを指摘できる(引用資料:岸上光克「変革期における農協共販の意義と役割に関する研究—大規模果樹産地・野菜産地の再編動向を手掛かりに—」博士論文)。

高度経済成長以降、兼業・高齢農家が増加するとともに、農協共販を支える農家が「同質化」から「異質化」に変化してきている。それに加え、農家の農協共販離れが発現しつつあり、この動きが農協共販組織の弱体化につながり販売事業の停滞と農協経営の悪化を引き起こしているといえる。さらに、食の外部的に伴う加工食品産業の拡大、スーパーにおける青果物の取り扱いの変化等はこれまでの卸売市場流通に大きな影響を与えて、青果物取引の相対化がかなり進んでおり、流通チャンネルが多様化しつつある。このような状況に対して、農協による共販組織がいかに対応するか注目される。

2. 農産物の共同選果・共同販売に関する実態調査と分析

農協共販に関する実態調査は三回行った。

(1)11月4日、岐阜JAIにしみのブロッコリー生産協議会目揃え会を見学し、同農協の指導販売部長への聞き取り調査を行った。JAIにしみのは岐阜県の南西部に位置し、大垣市・海津市・安八郡・養老郡と不破郡をエリアとしている。今回、調査したブロッコリー生産協議会は大垣市を中心とするものである。大垣市は岐阜県で有数の産業都市まで成長してきた一方、農業の兼業化・高齢化が進んでいる地域でもある。

近年、地域経済の振興、健康ブームによるブロッコリーの需要増大等を背景に、2008年からブロッコリーの生産に取り組み始めた。生産者は六つの水田営農組織、DIB(若手の農業後継者4、5人で組織した新しい営農集団)と個別農家3戸で、栽培総面積が約17haである。2009年出荷量は8,395ケース、総売上金額は約1,200万円で、出荷規模がまだ小さいことが分かる。したがって、生産協議会にとって最大の課題はいかに生産者をまとめて有利に販売することである。そのために、農協を中心に栽培技術・品質の標準化・均一化を指導する体制で取り組んでいる。選別は農家が選果基準に従って各自で行い販売は共同で、いわゆる「個選共販」である。販売は全農を通して卸売業者も介しているが、市場流通ではなく大手量販店との値決め取引方式を取っている。精算は共同計算方式を採用している。ただし、共同計算の場合、出荷量、出荷市場の大きさや期間によって販売単価が異なっている。このような販売方式に関して生産者の合意を得るために、生産者と農協との間で時間をかけた議論と検討が成されている。

(2)11月25日、岐阜JAIにしみの指導販売部営農企画課長への聞き取り調査

今回は、JAIにしみの海津トマト部会を調査するために、事前にJAIにしみの担当者に話を聞くことになった。聞き取り調査によれば、海津トマト部会の前身は1958年に結成した海津園芸組合である。当時生産者は60名で、栽培面積は6haであった。園芸組合は農家が自ら組織していかにより有利に販売できるかという意思で結合したもので、自主運営の性格が強いことは特徴である。1980年に海津町農協トマト部会となった。現在、部会員71名、栽培面積25haで、2010年の出荷量4,463tで、平均単収約18t/10aとなっている。部会員数も栽培面積も比較的安定的であることがわかった。

これまで生産面、市場の需要の変化、機械選果機導入等をきっかけに産地は大きく変化してきた。まず、生産技術の向上と栽培の装置化によって、トマトの促成栽培と抑制栽培を実現し、出荷時期を10月から翌年の6月まで長期間化することによって有利販売を実現している。また1993年マルハナバチの導入のため農協の指導による生産者の意思を統一し、トマトの品質も高まった。さらに、2000年にトマト共同選果のために自動選別箱詰め機が導入されて、生産者は重労働の出荷調整作業から解放され、生産に集中するようになり規模拡大を実現し、高齢者も生産を続けることができるようになった。このようにさまざまな組織的努力の積み重ねによって海津トマト産地が維持され発展してきたといえる。

(3)12月3日、午前中JAIにしみの海津トマト選果出荷貯蔵施設を見学した。

当施設は2000年に稼働し主にトマトを選別する。出荷されたトマトは、まず作業員が等級別(A・B・C・D)に選別する。次に、手選別されたトマトは、カメラセンサーを通ることで、色・キズ・形状を判別し、より正確な選別を行う。等階級に選別されたトマトは、吸着ロボットにより自動で箱詰めをする。最後に、3ケースごとに梱包されたトマトは、全自動により倉庫の棚に収納される。5~6月頃には予冷して出荷することになる。出荷先や数量もパソコンで自動管理されていて、市場ごとにデータを入れることで、煩雑な出荷作業も自動化されている。担当者の話によれば、よりスムーズ・正確に選別するために、いろいろと工夫している。まず出荷用のコンテナは地域によって色分けして、コンテナに生産者に配られた番号が付いている。生産者は各自のバーコードを持っていて、当日収穫したトマトをその日に選果場に持ってきて、次の日に選別されたトマトは量販店の店頭と並ぶように、鮮度保持が成されている。このように、当部会は「共選共販」を通じて、統一した品質・規格で市場から高い評価を得て有利な販売を実現している。しかし、選別機は10年前に導入したもので糖度を非破壊センサーで測る機能が付いていない。最新の機械施設では3D技術で立体的にトマトを選別し、より高品質を確保することができるが、そのための設備投資には産地規模の拡大が必要とされる。

午後、JAIにしみの海津トマト部会会長に話を聞くことができた。

3. 小括

JAIにしみのブロッコリー生産協議会はまだまだ新しく、出荷規模を埼玉、愛知等の大産地に比較すれば、まだ産地形成の途中にあると言わざるを得ない。設立当初から、生産者の兼業化・高齢化と女性化の問題を抱えながら、ブロッコリーの生産をスタートするため、農協の共販体制の形成・整備に果たす役割がきわめて大きいと思われる。

JAIにしみのブロッコリー生産協議会と対照的に、JA海津トマト部会は最初から生産者が均質で自主性が強くコンパクトにまとまった組織を十分活用し、有利な販売を実現している。しかしながら、兼業化の進展等という農業生産基盤の変化と市場条件の変化に直面してさまざまな問題を抱えている。高齢化に伴う栽培技術向上の課題、新規就農者の育成、補助金制度の変化による経営維持の課題等、いずれも短期的な対策ではなく長期的視点から問題解決の方法を検討しなければならない。

最後に、JA海津トマト部会も以前は100%の市場出荷であったが、現状8割が市場流通となり、2割が市場外流通となっている。取引はJAIにしみのブロッコリー生産協議会と同じで外食産業や大手量販店との販売取引では「値決め方式」となっている。しかし、そのような場合でも全農や卸売業者が介在しており、直接取引に伴うリスクを回避するため手立てが取られている。このように「市場外流通」の増加と言っても農産物流通において市場などの果たす機能が完全に否定されているわけではないと言える。

■日本留学の思い出 Memories of Studying in Japan



日本に留学することで人生が大きく変わったと思っています。いろいろな人に出会って、さまざまな活動に参加して、いろいろな話題を交流することができて大変勉強になりました。留学によって専門知識を勉強し、身につけることがもちろん重要なことですが、グローバル化の進む中、異なる国々、異なる人々がいかに共存して幸せな生活を実現するか、考えるようになりました。

10月15日岐阜大学応用生物科学三年生の農業演習授業に参加