

## 阿蘇久住飯田地域における夏秋野菜の流通の現場と課題

誌名	農業経済論集
ISSN	03888363
著者	甲斐, 諭
巻/号	40巻
掲載ページ	p. 35-49
発行年月	1989年10月

農林水産省 農林水産技術会議事務局筑波産学連携支援センター  
Tsukuba Business-Academia Cooperation Support Center, Agriculture, Forestry and Fisheries Research Council  
Secretariat



# 阿蘇久住飯田地域における 夏秋野菜の流通の現状と課題

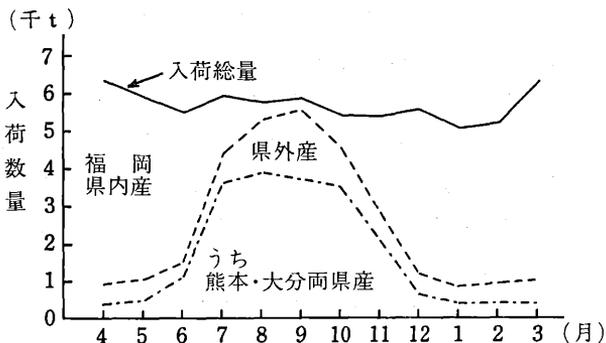
甲 斐 諭

## 1. はじめに

近年の野菜の消費は多様化、高級化、周年化が急速に進行<sup>(1)</sup>しているものの、野菜の生産は施設化が普及したとはいえ、依然として、季節性などの自然的条件の制約を強く受けている。特に、7～10月期の夏秋野菜についてみると、九州の平坦地のような温暖多湿な地域での生産は非常に困難である。従って、温暖な地域での夏秋野菜の消費を充足するには冷涼な地域からの移入が必要である。

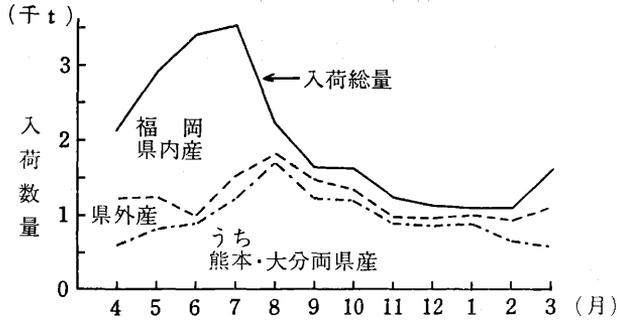
その典型的な事例を、図一と図二に示した福岡県におけるキャベツとトマトの県内外別入荷量の図は示している。夏秋期には県内産入荷量が急減し、一方、冷涼な阿蘇久住

図一 福岡県におけるキャベツの入荷数量（昭和62年度）



資料：福岡県『福岡県における青果物流通の動向（昭和62年度版）』  
1988年より作成。

図一2 福岡県におけるトマトの入荷数量（昭和62年度）



資料：図一1に同じ。

飯田地域に立地する産地を擁する熊本、大分両県からの入荷量が激増している。このように、阿蘇久住飯田地域は九州の夏秋野菜の生産と流通において重要な役割を担っている。

周知のように、阿蘇久住飯田地域は、新全国総合開発計画（昭和44年閣議決定）において、大規模畜産供給基地としての整備を図るべき地域として位置づけられ、現在まで約5,300haの草地造成と約400kmの道路整備など、主に畜産開発を中心にした整備が推進されてきた。だが、上記のような消費者ニーズに対応しながら、今後、地域農業を発展させるためには、従来の畜産中心的地域整備から夏秋野菜の増産も可能にするような既耕地の基盤整備をも含めた総合的な整備が必要になっている。

同地域内には、夏秋野菜の生産適地といわれる標高500m以上の既耕地が2万5,000ha程度（九州全体の80%）賦存しており、この高度差による気象条件を利用した夏秋野菜の増産が同地域農業発展の一つの鍵になっている。同地域の野菜生産は主に昭和50年以降に発展し、歴史は浅いが、夏秋野菜を中心にして産地指定を受けている市町村は23（同地域内市町村の68%）に達している。

ところで、九州農政局の「夏秋野菜生産振興対策協議会」の資料によれば、九州の主要野菜27品目の総出荷量は約109万1,000t（昭和61年）であり、そのうちの約46万4,000t（43%）を関東、近畿などに出荷しているが、7～10月期の夏秋野菜に限定してみると九州の気候が同期間は高温多湿であるため、その27%（昭和61年）を域外の長野県や群馬県などから移入している。しかも、九州の夏秋野菜の域外依存割合は年々増加しているの

## 阿蘇久住飯田地域における夏秋野菜の流通の現状と課題（甲斐）

で、阿蘇久住飯田地域の冷涼な気候を利用して、既耕地における夏秋野菜の増産を図り、それによって同地域農業の発展と九州の夏秋野菜の域内自給率の向上に寄与することが期待されている。

そこで本稿では、阿蘇久住飯田地域内の矢部町における夏秋キャベツと荻町における夏秋トマトを事例にして、夏秋野菜の問題点を流通の側面から分析し、今後の課題について考察する<sup>(2)</sup>。青果物の流通形態には種々あるが、一般には卸売市場経由の流通が主流で、昭和60年の場合の卸売市場経由率は88.9%になっているので<sup>(3)</sup>、本稿での分析考察も卸売市場経由の流通を対象とする。

### 2. 矢部町における夏秋キャベツの流通

#### (1) 集出荷の機構と形態及び集出荷施設

##### 1) 戸数、面積、収穫量、農協共販率

矢部町の夏秋キャベツは、昭和41年度に国の指定を受け、520戸が26haに栽培したことから始まった。その後戸数は減少したものの面積は順調に増加し、昭和62年度には83戸が150haに栽培し、10a当たり収量は2,400kg、全収穫量は3,600t、うち出荷数量は3,240t（全量生食向け）で、指定消費地域向けは1,545t（全量農協共販）であった。すなわち、指定消費地域向け出荷数量割合が48%、3農協合計の共販率も48%である（上記の数値には以下の研究対象にした矢部郷農協のほか町内の矢部町農協、御岳農協の数値が含まれている）。

農協共販以外の部分では、業者による青田買い、個人出荷などが行われている。最近では、①個人出荷の荷姿もバラ出荷からダンボール出荷になり、個人出荷のメリット（ダンボール代の節約）がなくなり、②2ha以上の規模の大きい農家が多くなったため、栽培管理時間が多くなり、個人出荷のために時間をさけなくなり、③また、経営者の高齢化も進んだため、個人出荷が減少する傾向にある。

##### 2) 荷姿、格付け、集出荷施設

昭和62年度からは、それ以前の15kg入りダンボール出荷にかわって、10kg入りの透かしダンボール箱に入れて輸送することが可能になり、それによってキャベツの蒸れを防止することができるようになった。

透かしダンボール箱に6～10玉を入れて、個数を明記して出荷している。

農家が、透かしダンボール箱に入れて持参したものを、農協が雇った格付け員が格付けしている。等級は、秀と優の2区分であり、階級は玉数を基準に決定される。すなわち、6, 7, 8, 9, 10の玉数区分が、2L, L, M, S, 2Sに相当する。選果は、矢部郷農協の場合、3支所に1か所ずつある3か所の選果場で実施されている。農協ではキャベツの生産指導員2名、販売配送係1名の計3名が、キャベツの生産と流通を担当している。

## (2) 月別出荷量と出荷先

### 1) 月別出荷量と単価

昭和63年度の矢部郷農協における総出荷数量は、表一1のように、2,008tであり、総販売金額は1億9,474万円、年間平均単価は97円であった。月別の出荷数量割合をみると、7月の出荷量が最も多い(30.3%)が、1kg当たりの単価の動きをみると7月は60円であり、結果的には、単価の安い7月に最も多く出荷していることになる。9月の単価が最も高いので、今後の生産計画の立案には9月の出荷量拡大ができるように、病害虫の防除に努力することが販売額を増加させる対策の一つと考えられる。

表一1 矢部郷農協のキャベツ共販実績(昭和63年度)

項目 \ 月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	合計
出荷量 (t)	63.2	607.8	470.9	426.5	314.0	126.0	2,008.4
同割合 (%)	3.2	30.3	23.4	21.2	15.6	6.3	100.0
販売高(千円)	3,369	36,459	55,515	56,996	31,752	10,645	194,737
同割合 (%)	1.7	18.7	28.5	29.3	16.3	5.5	100.0
単価 (円/kg)	53.3	60.0	117.9	133.6	101.1	74.5	97.0
年平均比率	54.9	61.9	121.5	137.7	104.2	76.8	100.0

資料：矢部郷農協資料より作成。

### 2) 出荷先と単価

昭和63年度の出荷先は、表一2のように、福岡大同が最も多く(45.0%)、2番目が新下関青果、3番目が長崎大同であった。一方、年間の平均単価は新下関が最も高く1kg当たり121.7円であった。現在の各市場へのお荷割合(分荷割合)はほぼ固定的な割合になっているが、単価の高い市場へのお荷割合を若干でも増やせば販売額の増加が可能になる。

阿蘇久住飯田地域における夏秋野菜の流通の現状と課題（甲斐）

表－2 矢部郷農協のキャベツの出荷先（昭和63年度）

単位：t, %, 千円, 円/kg

	年間出荷量		年間販売額		年間 平均単価
		同割合		同割合	
福岡大同	822.9	45.0	94,657	48.9	115.0
新下関青果	574.3	31.4	69,870	36.1	121.7
長崎大同	185.6	10.2	14,352	7.4	77.3
北九州青果(西部支店)	8.5	0.5	1,063	0.5	124.9
その他	235.8	12.9	13,778	7.1	58.4
合計	1,827.1	100.0	193,720	100.0	106.0

資料：矢部郷農協資料より作成。

(3) 輸送手段

1) 出荷担当者と輸送手段

農家が夕方、4時までにキャベツを選果場に搬入すると、すぐ選果が行われ、町内の輸送業者によってトラックを用いて出荷される。農協の規模が大きいと、農協独自でトラック輸送をすることは有利でなく、特に帰り荷が確保されにくいと、業者への委託が行われている。

2) 輸送費

トラックによる輸送費の農家負担は1kg当たり7円である。これは下関、福岡、長崎などの各市場への輸送費をプール計算した値である。実際に輸送業者に支払われる輸送費は、トラックの大きさによって異なり、福岡市場への出荷は6t車の場合1台当たり38,000円、8t車42,000円、10t車45,000円となっている。下関と長崎への輸送費は各々3,000円割り増しとなっている。現在のところ、この業者支払い費用は4年間据え置かれており、トラック1台当たりの費用の削減は考えられない。

(4) 市場との距離及び時間

1) 市場との距離

主要な市場は福岡、下関、長崎に立地している。そこまでの距離は福岡が約200km、下関約250km、長崎約350kmである。福岡、下関、長崎までのトラック出荷には、昭和62年度からは輸送業者の費用負担によって高速自動車道が利用されており、時間の短縮が図られ

ている。長崎への出荷には海路は利用されず、陸路だけである。

## 2) 市場到着時間とセリ日

各市場へ向けての出発は、午後9時半頃である。福岡市場には同日の午前0時頃、下関（北九州青果西部支店経由）には翌日の午前3時頃、長崎には翌日の午前2時頃に到着している。セリに上場されるのは、各市場とも畑から収穫された翌日の朝であり、新鮮さを保ったまま上場されている。

## (5) 市場価格の形成要因と産地間競争

矢部町のキャベツは、品質が良く、風味があり、加えて盛夏の品薄の時に出荷されるため、他の産地のキャベツの平均価格と比較して高く評価されている。しかし、福岡市場では大分県の飯田農協や熊本県の波野村との産地間競争が激しくなっている。新下関市場では、矢部郷農協のシェアが高いため（年間約30%）、価格は高く維持されている。長崎市場では、昭和62年度は高く評価されていたが、63年度は長崎県産、群馬県産のシェアが高くなり、矢部郷農協のシェアは数%に低下し、価格も安くなっている。

## (6) 集出荷経費及び農家収入

### 1) 集出荷経費

1箱（10kg）当たり卸売価格が830円の場合の10kg当たり出荷経費は、表-3の通り、281円となる。すなわち、出荷運送料（各市場プール）は70円、農協手数料（2%）17円、経済連手数料（1%）8円、卸売手数料（8.5%）71円、包装資材費（ダンボールなど）

表-3 矢部郷農協のキャベツの出荷経費（昭和62年度）

単位：円/10kg

費 目	経 費	備 考
出 荷 運 送 料	70	プール計算値
農 協 手 数 料	17	2 %
経 済 連 手 数 料	8	1 %
卸 売 手 数 料	71	8.5 %
包 装 資 材 費	110	10 kg 入り
選 別 検 査 料	5	
合 計	281	

注：卸売価格830円/10kgの場合。  
資料：矢部郷農協資料より作成。

## 阿蘇久住飯田地域における夏秋野菜の流通の現状と課題（甲斐）

110円、選別検査料5円の計281円である。集出荷経費ではダンボールなどの包装資材費が39.1%を占めており、この改善が1つの課題である。

### 2) 出荷マージン率と生産者受取価格及び他産地との比較

農家への支払い計算は、1日毎の各市場価格のプール計算で行われている。卸売価格が10kg当たり830円の場合の卸売市場段階までの出荷マージン率は34% ( $281 \div 830$ ) である。生産者受取価格は549円 ( $830 - 281$ ) であり、卸売市場価格に対する生産者受取率は66% ( $549 \div 830$ ) となっている。これを農林水産省『昭和62年青果物流通経費調査報告』から計算した表-4の他の産地の出荷マージン率と比較してみよう。10kg当たり卸売価格が822.4円と矢部郷農協の水準に近い群馬県の場合、出荷経費は402.6円であったので、出荷マージン率は48.9%となっている。矢部町の場合は、北海道に比較して出荷マージン率がやや高いが、その他の産地と比較して低く、その分だけ生産者受取率が高いといえよう。

表-4 夏秋キャベツの10kg当たり集出荷経費と出荷マージン率  
単位：円/10kg, %

産地	卸売	出荷	上部	集出荷	負担金	合計	卸売価格	出荷マージン率
	手数料	運送料	団体系					
北海道	62.1	65.0	2.6	90.1	—	219.8	730.0	30.1
岩手	56.7	88.6	16.7	242.9	25.1	430.0	667.6	64.4
群馬	69.9	102.9	8.2	215.4	6.2	402.6	822.4	48.9
長野	74.4	114.4	10.5	332.9	37.8	570.0	875.7	65.1
熊本	56.2	63.3	6.6	205.8	8.9	340.8	660.6	51.6
大分	109.3	100.0	—	278.3	14.3	501.9	1,285.2	39.1
平均	63.3	79.5	6.4	218.6	13.7	381.5	744.5	51.2

資料：農林水産省『昭和62年青果物流通経費調査報告』1989年より作成。

## 3. 荻町における夏秋トマトの流通

### (1) 集出荷の機構と形態及び集出荷施設

#### 1) 戸数、面積、収穫量、農協共販率

荻町の夏秋トマトの生産は、転作作物の一つとして、昭和45年度に農家数7戸（合計35a）の試作から始まった。昭和47年度の露地栽培の拡大（14ha）と産地形成、昭和53年度の雨よけハウスへの転換を経て、昭和62年度には荻町農協管内の151戸の部会員によって、

43haの面積に栽培され、3,870 tが収穫されている。現在の10a当たり収穫量は約9,000kgに高位平準化している。その間、昭和55年度に栽培品種を多収型のサターンに切り替え、また、61年度には品種を桃太郎へ転換して、秀品率の向上（現在の秀品率は60%）と市場価格の引き上げに成功している。

昭和47年度から始まった荻町農協の共販は、集出荷施設や共同育苗施設の整備を伴いながら徐々に拡大し、昭和62年度の全収穫量3,870 tのうち3,401 tを共販で出荷している。農協共販率は87.9%である。10a当たり平均販売額は約200万円に達し、10a当たり平均所得は約110万円であるので、所得率は約55%である。

販売先は従来、鹿児島県などの南九州及び福岡県などの北部九州の市場が中心であったが、昭和62年度からはこれまでの市場に加えて、広島、大阪にも販路を広げている。

## 2) 荷姿、格付け、集出荷施設

圃場にて採果したものを農家では1次選果をすることなく、コンテナ（20kg入り）に入れて選果場に搬入する。持ち込みは各自で行うが、一部には農協に委託する農家もある。受け入れ時間は午前8時から午前11時までである。荷受け係はコンテナ数で受け入れを確認する。多数のブラッシをつけた清浄機で、トマトに付着したごみを落とす。格付け員によってまず等級の区分が行われ、次に重量選別機により階級区分が行われる。

箱詰めは手作業により色分けされ、自動梱包機により3箱が1組に梱包される。製品の一部（九州以外の地域への出荷分）は予冷施設に入れられ、予冷される。4kg入りダンボール箱には、15個から33個のトマトが詰められる。重量づめではなく、個数による満杯詰めになっている。個数は明記されていないが、後述するように、階級によって個数が判明できるシステムになっている。

格付けは等級と階級からなっているが、等級はA、B、C、外の4等級であり、階級は3L、2L、L、M、Sの5階級である。階級と個数との関係は3Lが15個、2Lが20個、Lが24個、Mが28個、Sが33個である。選果場では部会員内外の主婦約80名（農家の主婦約50%）及び男子約25名の計約105名で、選果、配送準備が実施されている。2基の選果機で選果されているが、2基が8時間稼働した場合の処理能力は8,000箱（32t）である。

選果機は年間110日稼働している。選果に伴う年間経費は延べ約1万2,200人分の労賃が中心であり4,100万円である。昭和62年度の最盛期には1日に1万8,000箱が処理され、そのピークが1週間続いた。労働力の確保が次第に困難になっているため、将来は、選果機を6基に増やしたい意向であり、出来れば、色も判別できる選果機の導入が課題になって

阿蘇久住飯田地域における夏秋野菜の流通の現状と課題（甲斐）

いる。

トマトの選果分荷には、2人の農協職員が責任者として従事し、選別指導、箱詰め検査、分荷、市場情報の管理を行っている。

集出荷施設には予冷库、保冷库を備えている。九州域外の出荷については、予冷库、保冷库で温度管理されたトマトを保冷トラックで出荷している。

(2) 月別出荷量と出荷先

1) 月別出荷量と単価

昭和62年度の収穫量は3,870tであるが、荻町農協による共販量は3,401t(7億6,232万円)であり、月別出荷量は表一5の通りである。ピークは7月と8月であり、8月の出荷量が最も多く、次いで、7月が多い。7～8月に63%が出荷されている。一方、1kg当たり単価をみると7～8月は安く、9月が高くなっている。

2) 出荷先と単価

昭和62年度の出荷先は18市場になっている。表一5に示すように、出荷先は鹿児島青果が最も多く718.2tになっている。しかし、その年間平均単価は236円で、大果大阪青果北部支社の261.2円より安くなっている。単価の最も高い市場に最も多く出荷されている訳ではないことがわかる。

表一5 荻町農協のトマトの共販量と単価（昭和62年度）

単位：t, 円/kg

	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
鹿児島青果	10.7 232.6	207.4 158.0	213.6 264.0	167.4 331.6	97.5 201.4	21.0 121.8	0.6 125.9	718.2 236.0
大果大阪青果北部支社		71.6 198.5	152.2 251.2	109.1 316.3				332.9 261.2
福岡大同本社	5.9 215.8	106.5 129.4	87.5 221.5	62.6 320.8	56.4 230.3	9.5 96.5		328.4 208.4
北九州青果	2.4 131.7	93.3 120.6	92.1 239.0	69.4 332.5	42.0 201.6	5.5 134.3	0.2 140.3	304.9 216.1
合計	26.11 211.9	1,054.1 137.4	1,088.4 242.1	812.9 325.8	365.6 211.3	52.4 119.5	1.03 133.6	3,400.6 224.2

注：上段が共販量，下段が単価である。

資料：荻町農協資料より作成。

現在では、各市場への出荷割合（分荷割合）はほぼ固定的な割合になっているようであるが、単価の高い市場への出荷割合を若干でも増やせば、販売額の増加が可能になる。

### （３）輸 送 手 段

#### １）出荷担当者と輸送手段

農家がトマトを選果場に搬入するとすぐ選果が行われ、町内の輸送業者によってトラックを用いて出荷される。農協が輸送を業者に委託している理由は、荻町農協の場合、大型トラック輸送が必要になるのは、米の出荷と野菜の出荷のときに集中し、他の期間はあまり必要でなく、自前のトラック輸送システムを保有することは不経済であるからである。

#### ２）輸 送 費

トラックによる輸送費の農家負担は1kg当たり14円である。これは全期間全市場への輸送費をプール計算した値である。実際に要する輸送費は、市場までの距離とトラックの形態によって異なり、大阪市場への出荷の場合冷蔵車を用いて24円、広島市場へは冷蔵車で20円、鹿児島市場へは常温車で12円、福岡市場へは常温車で11円、その他市場への出荷は常温車で9～10円である。

福岡市場と大阪市場との輸送費格差は13円（＝24－11）であるが、現実には15円以上高くないと大阪への出荷は有利でないと考えられている。

### （４）市場との距離及び時間

#### １）市場との距離

主要な市場は関西以西に立地している。各市場までの距離と所要時間は、大阪市場までの距離は約726kmで所要時間は11時間である。広島市場までは380kmで8時間、北九州市場までは250kmで6時間、福岡市場までは180kmで4.5時間、佐賀市場までは180kmで4.5時間、長崎市場までは194kmで6.5時間、熊本市場までは82kmで2時間、鹿児島市場までは290kmで8時間、宮崎市場までは220kmで6時間、大分市場までは60kmで1.5時間である。

#### ２）市場到着時間とセリ日

受け入れ時間は午前8時から午前11時までである。荷受け後、清浄、等級選別、重量選別、箱詰め、梱包まで約1時間で終了する。一部の九州域外に出荷されるものだけが、予冷施設に入れられ、一晚冷却される。福岡市場向けは、午後6時頃出発し、午後10～11時に到着、鹿児島市場には午後6時に出発し、翌日の午前2時頃に到着して、いずれも出荷

## 阿蘇久住飯田地域における夏秋野菜の流通の現状と課題（甲斐）

した翌朝のセリにかけられる。大阪市場への出荷は1晩の予冷後、翌朝の午前10時に出発し、その日の午後9時頃に到着し、翌日のセリにかけられる。

以上のように、大阪市場と広島市場への出荷分は、収穫後翌々日のセリにかけられるが、その他の市場への出荷は鮮度を保持し、翌日のセリに上場されている。

### （5）市場価格の形成と産地間競争

荻町のトマトは、品質が良く、風味があり、完熟トマトとして高い評価を受けており、福岡市場では平均価格より高い価格を達成している。しかし、福岡市場では阿蘇町や久留米市との産地間競争が、北九州市場では清和町との、また鹿児島市場では久住町との産地間競争が発生している。

荻町の桃太郎トマトの高い価格形成要因は完熟トマトとしての評価であり、「安心、高品質」が高く評価されているからである。今後は、消費者の安全性志向に対応していくためには、減農薬トマトの生産とそのブランドの確立も重要であろう。荻町のトマト生産は雨よけ栽培であるため、農薬の散布回数が露地栽培に比較して3分の1程度である（1週間に1回程度）。有機質肥料多投による土づくりと減農薬栽培、そのブランド化、トマトの完熟化が今後の課題となっている。

### （6）集出荷経費及び農家収入

#### 1) 集出荷経費

1箱（4 kg）当たり市場価格が800円の場合の4 kg当たり出荷経費は表一6の通り、283

表一6 荻町農協のトマトの出荷経費（昭和62年度） 単位：円／4 kg

費 目	経 費	備 考
市場手数料	68	8.5%
箱代	70	1 kg当たり 17.5円
宣伝資材費	5	1 kg当たり 1.25円
選果料及び宣伝費	58	1 kg当たり 14.5円
運賃	56	1 kg当たり 14.0円
販売手数料	15	農協 2%
価格安定基金	4	1 kg当たり 1円
予冷費	7	1 kg当たり 1.7円
合 計	283	

注：卸売価格800円／4 kgの場合。  
資料：荻町農協資料より作成。

円である。すなわち、市場手数料(8.5%)68円、箱代70円、宣伝資材費5円、選果料及び宣伝費58円(選果56円+宣伝2円)、運賃56円(全市場全期間平均)、販売手数料(2%)15円、価格安定基金4円、予冷費7円合計283円である。

箱代が最も多く(24.7%)、選果料及び宣伝費(20.5%)も比較的多くなっている。選果場での労働集約的な作業を機械化によって軽減すれば、その経費を削減する可能性がある。

## 2) 出荷マージン率と生産者受取価格及び他産地との比較

農家への支払い計算は、1日毎の各市場価格のプール計算で行われている。4kg当たり800円の卸売価格の場合の卸売市場段階までの出荷マージン率は35.4%(283÷800)である。生産者受取価格は517円(800-283)であり、卸売市場価格に対する生産者受取率は64.6%(517÷800)となっている。

これを農林水産省『昭和62年青果物流通経費調査報告』から計算した表-7の他の産地の出荷マージン率と比較してみよう。4kg当たり卸売価格が876円と荻町農協の水準に近い新潟県の場合、出荷経費は449.5円であるので、出荷マージン率は51.3%となっている。萩町の場合は茨城、千葉の両県に比較して、集出荷経費がやや高いが、その他の産地と比較して低く、出荷マージン率もかなり低くなっている。その分だけ、生産者受取率が高いといえよう。

表-7 夏秋トマトの4kg当たり集出荷経費と出荷マージン率

単位：円/4kg, %

産地	卸売 手数料	出荷 運送料	上 部 団 体 手 数 料	集出荷 経費	負担金	合計		出荷マージン率 (A/B)×100
						A	B	
岩手	75.9	58.0	22.3	156.9	—	313.1	892.6	35.1
福島	83.0	41.7	14.6	176.2	2.8	318.3	976.2	32.6
茨城	57.2	20.0	5.3	182.9	—	265.4	672.6	39.5
栃木	80.1	42.0	26.9	210.9	—	359.9	942.4	38.2
千葉	42.8	40.0	5.0	176.4	3.5	267.7	502.9	53.2
新潟	74.5	54.1	35.0	277.1	8.8	449.5	876.0	51.3
平均	72.2	39.4	13.5	204.8	4.7	334.6	855.4	39.1

資料：農林水産省『昭和62年青果物流通経費調査報告』1989年より作成。

#### 4. むすび

##### （1）矢部町における夏秋キャベツの増産と流通の課題

①農業労働力の高齢化や病害虫の多発により農家の生産意欲の低下が懸念されている。後継者の確保を図るとともに、現在広く栽培されている品種の「秋徳」に代わる病害虫に強い新しい品種の導入が必要である。

②夏秋キャベツの大産地である群馬県嬬恋村では、キャベツの連作から牧草やレタス、ジャガイモなどとの輪作に転換することによって、病害虫被害の回避に一定程度成功している<sup>(4)</sup>、輪作と土づくりの推進が必要である。

③ここ4年間トラックの輸送費を据え置いており、運送会社から値上げの要請を受けているので、一台当たりの輸送費引き下げの可能性はない。しかし、大型車を利用すれば1kg当たりの輸送費は削減できる可能性がある。ちなみに、福岡市場への出荷の場合1kg当たり輸送費は6t車で6.3円、8t車で5.3円、10t車で4.5円となっている。このように輸送費を削減するには出荷市場の整理と大型車の利用が必要である。

④また、輸送費を削減するもう一つの方法は、農協共販率を高めることである。現在の共販率は48%で、全国の昭和60年の49.8%<sup>(5)</sup>とほぼ同程度であるので、これを高めて、大型車の利用を推進すべきである。

⑤出荷経費のなかでダンボール代などの資材費の占める割合が大きいのので、これを安く供給できる可能性を検討すべきであろう。

⑥単価の高い9月の出荷が必ずしも多くない。病害虫問題など技術的な問題を克服し、9月に出荷量を増やす努力が必要である。

⑦また、単価の高い市場への出荷割合をもう少し拡大するなどの市場対応が必要である。

⑧秀品と優品の価格格差は大きく、しかも8玉入りの単価が最も高くなっている。秀品の8玉を多く生産出荷するような対策が重要である。

⑨出荷に際してはトラックが3選果場を巡回して集荷しているが、2選果場へ通じる道路が狭いため、スムーズな大型トラックの通行を困難にしている。大型車を利用し、輸送費を削減するには、この道路の拡幅が必要である。

##### （2）荻町における夏秋トマトの増産と流通の課題

①トマト生産は、従来、面積、収穫量ともに順調に伸びており、農家の収入も増加して

いる。トマト部会員は62年度の151人から63年度には161人に増加している。今後も生産増加の可能性があり、現在の43haを50haに拡大する予定であるが、販路を関西方面に拡大すれば、生産増加部分を吸収できるであろう。

②しかし、トマト生産農家も高齢化の傾向にあり、部会員の入れ代わりも激しくなっている。今後は、後継者を確保し、生産の増加を推進すべきである。

③最近の消費者志向は多様化しているが、なかでも安全性志向が顕著である。土作りを推進し、雨よけ栽培の特徴を活かせば減農薬トマトの生産とそのブランド化も可能であろう。

④選果場での労働集約的な選果作業が、選果経費を割高なものにしているため、色と形を識別できる選果機を導入し、選果コストの軽減に努めることが必要である。

⑤7月の出荷量は多いにも拘わらず、九州各県産の出荷が多いために、福岡市場で安くなっている。7月の出荷先のウェイトを関西方面に変更するなど7月の出荷先の再検討が必要である。

⑥単価の高い9月の出荷量が必ずしも多くないので、9月の出荷量を増やすような計画生産も所得拡大のための1つの方策である。

⑦昭和62年度の出荷市場数は18市場であったが、63年度には15市場に減らしている。将来はさらに出荷市場数を10市場に減らし、残った出荷市場での市場シェアを高め、価格形成力を強める方が、所得拡大の方策として望ましい。ちなみに、福岡市中央卸売市場におけるトマトの単価をみると、萩町の単価は9月、10月、11月に市場平均より安くなっている。9月と10月の市場シェア拡大が必要である。

以上の2事例の分析を踏まえて、阿蘇久住飯田地域の夏秋野菜の生産と流通の今後の課題について考察してみよう。

単価の高い時期や市場や品質の出荷が少ないなど必ずしも適切な市場対応が図られておらず、夏秋野菜の生産と消費の間には時間と場所と品質の不均衡<sup>(6)</sup>が存在しており、その不均衡が十分に調整されていないことが明らかになった。

従って、今後は土づくりや輪作の推進、新品種の導入、適期防除などによって、単価の高い時期に出荷のピークを移動させるなどの調整を図り、また市場情報の分析によって単価の高い市場に出荷のウェイトを移したり、単価の高い品質の増産を図るなどの調整を図ることによって、適品を適所、適時に<sup>(7)</sup>消費者に供給していくことが、阿蘇久住飯田地域における夏秋野菜の生産と流通の今後の課題である。

阿蘇久住飯田地域における夏秋野菜の流通の現状と課題（甲斐）

（参考文献）

- (1) 梅木利巳『多様化する農産物市場』農山漁村文化協会，1985年。
- (2) 拙稿「夏秋野菜の流通の現状と課題」九州農政局『阿蘇久住飯田地域における夏秋野菜の生産と流通』1989年。
- (3) 野菜生産流通問題研究会編『日本の野菜』地球社，1988年。
- (4) 土屋 実「キャベツの輪作による根こぶ病防除と増収」東京近郊そ菜技術研究会編『野菜生産の問題と解決』誠文堂新光社，1977年。
- (5) 高橋徳行「青果卸売業」国民金融公庫調査部『日本の生鮮食料品卸小売業』中小企業リサーチセンター，1988年。
- (6) 桂 桂一「農産物流通政策の経済理論」頼 平編『農業政策の基礎理論』家の光協会，1987年。
- (7) 高橋伊一郎『農産物市場論』明文書房，1984年。