

系統農協の加工事業に関する流通機能論的分析

誌名	北海道大学農経論叢
ISSN	03855961
著者名	杉村, 泰彦 宮入, 隆 飯澤, 理一郎
発行元	北海道大学農学部農業経済学教室
巻/号	60集
巻号補足	
掲載ページ	p. 249-258
発行年月	2004年3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



系統農協の加工事業に関する流通機能論的分析

杉 村 泰 彦・宮 入 隆・飯 澤 理一郎

The analysis on the primary processing business of the agricultural cooperative.

Yasuhiko Sugimura, Takashi Miyairi, Riichiro Iizawa

summary

Recently, processed food such as cut vegetable is paid attention in vegetable distribution. This is because more and more people eat vegetables at restaurants etc. Vegetable growing areas are trying to increase their profit through value-added products.

In this paper, change in vegetable distribution was analyzed in view of change in a distributional function.

As an example, we took up processing business of agricultural cooperatives.

Conclusions are as follows.

1. The reason vegetable growing areas began primary processing is that there is an increasing problem of garbage in city areas and a movement in the food industry to cut production costs.
2. The vegetable growing areas have to bear the burden of primary processing, but it is uncertain whether or not they can earn further profit by doing so, because they are not Channel captains.
3. In order for the growing areas to earn more money, they should not only do primary processing but also equip other new functions, such as full assortment of vegetables, etc.

1. はじめに

現在の農産物市場では、最終消費者の購買形態が「生食」から加工品へと変化しているといわれる。このような「食の外部化」傾向は、1970年代から急激に強まり、不況下の今日においても中食を中心として拡大を続けている（註1）。従来は「生食」用として原体で流通し（註2）、家庭での調理が必須であった野菜類においても、この傾向は顕著に現れている。それは、家庭用仕向けが逡減する中で、カット野菜の需給拡大に端的に示されている。もともと外食産業などの業務用需要を中心としていたカット野菜であるが、今日ではその市場は末端消費者への直接販売にまで大きく拡大している。

他方、供給側である産地は「総自由化体制」の

下で、単に野菜作を導入するだけでは確実な所得向上へと結びつかない状況にある。そのことを背景に、多くの野菜産地が加工需要に直接的ないし間接的な高付加価値化を見出している。近年の「産地振興計画」には、必ずといって良いほど加工仕向けを意識した記述が見られる。

このように、需要サイドの変化を要因とし、供給サイドがそれに応えることで、野菜加工は着実に需給を拡大させている。フードシステム論の嚆矢である高橋正郎は、消費者の野菜消費行動の変化を踏まえ、加工食品、調理食品や外食の増加が、生産と消費の間に「食品製造業、惣菜産業、食品流通業、外食産業といった多くのビジネスを介在」させるようになったことで、これまでの「生食」を中心とした野菜流通システムが構造的に変化しているとまで指摘している（註3）。このこ

とが、産地の販売チャネルを変化させることは当然だが、より重要なのは、この構造的変化が流通機能の分担関係を変更することを意味していることである。つまり、上記の変化により、各流通主体（註4）が従前の販売チャネルには存在しなかった加工という流通機能を直接的に担当、あるいは間接的にそれに関与することとなったのである。

ところで、流通機能の分担関係は様々な環境要因の変化や革新的企業行動の出現により変更されるが、その結果として再編成される新たな分担関係は、新たな流通システムの構造を決定する。流通論的観点では、「有効な競争により、流通主体間で効率的な機能の編成が達成されるとき、流通システムは全体として望ましい状態に到達」（註5）するはずであるが、果たして野菜流通における流通機能の担い手変更は生産サイドに何をもたらしたのであろうか。上記の通り、野菜産地側も流通機能の追加的確保を積極化しているが、実際に機能を保持した主体にはいかなる課題が残されているのであろうか。

本稿では、野菜加工の市場拡大に伴う流通機能の移転、つまり流通加工を担当することが産地にとっていかなる意味があるのかを検討する。そのための事例として、経済連の野菜加工事業であるホクレン石狩野菜センターを対象とし、加工機能の保有を前提に対需要サイド、対生産サイドとどのような関係を構築し、いかなる役割を果たしているのかを明らかにする。

2. 野菜加工における分業と流通機能の移転

1) 業務用カット野菜における流通主体の分業化

野菜流通における加工については、依然として事実の発見が重要な段階にあり、必ずしも豊富な研究蓄積が存在するわけではない。

野菜の流通過程において、何らかの商品形態の変化を施す「加工」は、パックや結束といった相対的に程度の低いものから、カットやそれを伴う冷凍、液状化など、施設による処理を前提とする加工、さらには調理食品の製造など最終消費形態に近い状態に高度な加工をするものまで幅が広い。ただし、いずれのケースでも流通加工を行う主体

にとっては、「川上」との関係は常に原材料の調達となる。そこで本稿では、その程度にかかわらず、これらを加工野菜流通の範囲に一括して分析する。

さて、このような野菜流通の中間段階における加工業の存在を考える上で、清野〔4〕の研究はきわめて重要である。この研究は、業務用野菜流通の一形態としてのカット野菜に着目し、特に外食産業との関係においてその実態を明らかにした。さらに、それを踏まえ、業務用食品卸売業としての対応の方向性について考察している。フードシステム論に基づいて展開される同論文では、市販用食品と業務用食品の加工野菜の流通チャネルを整理し、業務用のカット野菜について「川上」および「川下」との主体間関係の現状を明らかにしている。

それによれば、カット野菜業者は、一方の「川下」との関係においては、外食産業における調理現場の省力化ニーズに応えることで発展してきたとし、今日では衛生管理の確保というニーズがこれに加わるとしている。他方、「川上」との関係については、近年のカット野菜企業の特徴として、原料調達において下処理業者からの仕入のウェイトが高まっていることを指摘している。つまり、カット野菜企業は、かつては自ら下処理を行っていたが、今日では下処理済みの原料を仕入れ、カット野菜へと最終的な加工を行っているのである。

このような業務用野菜流通における分業化の論理について、清野は大きく二つの段階に分けて説明している。つまり、第1段階ではかつて飲食店の厨房作業であった野菜のカッティングが外部化され、第2段階では分業化したカット野菜業者が、さらに原料仕入の段階で下処理を行う業者と分業したのである。そして、この分業化の直接的要因は、第1に生ごみ処理コストの軽減と、第2に歩留まり計算が容易となる利点があるためと指摘し、その背景には外食産業による人件費削減の動きがあるとしている（註6）。清野によれば、「こうした外食産業における野菜調達をめぐる分業化は、わが国の飲食業者が外食企業への産業化の道を歩んだことに伴い、「川下」企業の効率化を背景とし、原料仕入から下ごしらえの各工程を専門企業

・業者がそれぞれ、その分業を担当しているものとして捉えることができる」(註7)のである。

この研究は、業務用野菜流通における分業化の実態を明らかにした上で、その背景を詳細かつ論理的に説明している点できわめて重要である。しかし、業務用野菜流通において明らかにされた構造変化は、単に主体間の分業化ということだけではなく、流通主体間で流通機能の分化と統合が生じていることを示している。特に、その変化が相対的に産業化が進展した「川下」企業の効率化を背景としている点で、産地側にとってきわめて重要な意味をもつ。なぜなら、そこには機能の移転をめぐる従属関係が生じうるからである。したがって、これを産地における市場対応の問題として捉える場合には、流通機能の分化と統合という側面からの分析が不可欠であろう。

2) 野菜流通における機能移転

流通機能の把握については20世紀初頭から多くの研究者が取り組んでおり、その結果、最も一般的となっているのが、表1に示したF. E. クラークの分類に基づく機能表である。ここでいう流通機能とは、流通過程で行われる活動を整理したものである。また、これらの流通機能は分割可能であり、かつ流通主体間で担当する機能の移転が可能である。そして、そのような流通機能の移転によって、流通システムは再編成される。ただし、重要なのは、野菜流通におけるいわゆる「中抜き」現象に象徴されるように、流通主体を省略することは可能であるが、流通機能そのものは省略することができないことである。したがって、ある流通主体が流通過程に存在しなくなった場合、流通過程にある諸主体のうちのいずれかがその機能を担当し遂行しなければならない(註8)。

さて、本稿でもこの分類を踏まえ、各流通主体における流通活動を総合したものを流通機能として捉える。前記の通り、流通主体間における流通

活動の分担関係は、環境要因によって規定されている。野菜流通の場合には、高橋が指摘しているように「食生活の変化」に伴う「食の外部化」によってこれが変更された。言い換えれば、野菜の生産と消費において、加工(調理)の大部分を消費者が担当していたのは、それが固有の機能であったからではなく、あくまでそれが最も合理的となる特定の条件下に野菜の生産と消費が存在していたからであり、「生食」から野菜加工への変化とは、この分担関係が変更されたということに他ならない。

ところで、このような流通機能の分担関係は、機能代置論として把握が試みられてきた。機能代置は垂直的にも水平的にも発生するが、このうち垂直方向の機能代置の方法としては、第1にある流通主体の機能の一部または全部を流通過程の前方の別の主体に転嫁するケースと、第2に逆に後方の主体に転嫁するケースがある。矢作は前者を「前方機能代置」とし、後者を「後方機能代置」とした(註9)。このような現象はあらゆる商品の流通において日常的に見られるものであるが、重要なのは、ある主体から機能が分化したということは、新たな主体が形成されたか、またはその流通過程に存在する別の主体において機能が統合されたということを意味している点である。したがって、機能を統合した主体はその商品価値に占める構成比も上昇することとなり、利潤の配分もそれに応じて増加しなければならない。

流通論の解釈では、産地による野菜加工事業とは、生産サイドが流通機能を統合することであり、それによって「有利販売」つまり利潤の増大を図ろうとする行動であるということができる。

3. ホクレン石狩野菜センターにおける一次加工の現状

1) 施設の概要

本稿で事例分析するホクレン石狩野菜センター

表1 流通機能の分類表

交換機能	①購買(集荷)	②販売(需要創造)		
物流機能	③輸送	④保管	⑤流通加工	
補助機能	⑥金融	⑦危険負担	⑧市場情報	⑨標準化

資料：木立[1] p.27. および矢作[6] p.28.を参考にした。

(以下、石狩野菜センター)は、都市部でも農村部でもない、石狩湾新港に近い流通団地に位置している。この施設はパック野菜やカット野菜など需要が拡大していた加工品の供給能力を向上させる目的でホクレンが設置し、1992年から稼働を開始している。主たる業務は、野菜のパッケージングとカット野菜製造である。約11,300坪の敷地内には、パッケージ部門棟と並んで一次加工部門棟があり、原料貯蔵庫の収容能力は前者に関連したものが合計で3,604.5トン、後者が70.8トンとなっている。保有機械・設備については、その構成がこの業務内容をよく示しているため特に表2に示した。

ここでの流通加工のうち、パッケージングは比較的低レベルの加工であり、カット野菜についてもコンシューマー・パックとして直接消費者に向けて販売するものではない。したがって、カット野菜製造企業から見れば、石狩野菜センターは「下処理」段階に位置付く。実際、ここで製造されるカット野菜は、加工原料として他の製造企業へと販売されている(註10)。本稿ではこれを一次加工段階にとらえ、その施設である石狩野菜センターを一次加工施設とする。

2) 販売経路と特徴

石狩野菜センターの取扱高は約16億円であり、

表2 石狩野菜センターが保有する機械設備

部門	作業工程	保有設備	処理能力
パッケージ	計量	トラックスケール	秤量30t
	選別	馬鈴薯選別機	25t/日
		玉ねぎ選別機	25t/日
		人参洗浄選別機	10t/日
	包装	自動計量包装機×3	1200パック/時間/台
		横ビロー自動包装機 シュリンクパッカー	900パック/時間
部門	作業工程	ライン名	保有設備
一次加工	原料荷捌	馬鈴薯ライン	原料ホッパー、ブラシ洗浄機
		葉物ライン	原料供給コンベア
		人参・ごぼうライン	ブラシ洗浄機
		玉ねぎライン	原料ホッパー、スリッター
	前処理	馬鈴薯ライン	カッターピーラー、砥石ピーラー×2、 トリミングコンベア×2
		葉物ライン	供給コンベア、トリミング台×4
		人参・ごぼうライン	供給コンベア、トリミング台×3、完全自動皮剥機
		玉ねぎライン	自動玉ねぎヘタ切り機、トリミングコンベア
	加工	馬鈴薯ライン	一次殺菌洗浄機、さいの目カッター、調整台、 二次殺菌洗浄槽、冷水洗浄槽
		葉物ライン	一次殺菌洗浄機、フードスライサー×2、調整台、 二次殺菌洗浄機、冷水洗浄機、脱水機×2
		人参・ごぼうライン	一次殺菌洗浄機、短冊カッター×2、 フードスライサー、さいの目カッター、調整台、 二次殺菌洗浄槽、冷水脱水槽、脱水機
		玉ねぎライン	むき玉殺菌洗浄機、冷水洗浄機、調整台、 フードスライサー×2
		充填・包装ライン	コンテナ供給コンベアー、ベルト式真空包装機、 ノズル式真空包装機
		ピッキング 共通ライン	金属検出機

資料：ホクレン石狩野菜センター資料

そのうち野菜パッケージングが約10億円、カット野菜が6億円となっている（註11）。数量ベースでは、パッケージング：カットの比率が過去5年間は概ね2：8となっている。品目別には、最も多いのがたまねぎ、次にばれいしょとなっており、全体では30品目前後となっているものの、図1の通り、この2品目だけで全体の約7割にも達している。このような品目構成が北海道の野菜作付動向に強く規定されたものであることは当然だが、近年は需要側の意向により品目数は増加傾向にある。

図2は石狩野菜センターの販売チャネルを示している。パック野菜については、約5割が道外の総合量販店（以下では、GMS）グループI社への販売、残りは同じI社の道内地区本部、道内の生協およびホクレン直営店となっており、一部は札幌市中央卸売市場にも出荷されている。また、カット野菜については、約5割が大手コンビニエンスストアの北海道地区弁当納入業者への販売となっている。残りは外食産業、冷凍野菜製造メーカー2社への販売であり、さらに一部は道外の外食チェーンへと仕向けられている。

取引は、いずれの販売先についてもスポット的な販売ではなく、特にカット野菜については原則1年間を単位とした長期契約取引となっている。契約は作付前に行われるが、ここでの契約は大ま

かな取引数量、品質ランクなどを取り決める程度であって、具体的な発注はパック野菜が1週間、カット野菜については月間に区切って行われている。

販売先からの発注では、取引数量と品質ランクについて指定されるが、品質に対する要求は、パック野菜とカット野菜では大幅に異なっている。パック野菜については、主としてGMSにおいて直接消費者へと販売されるため、秀品など高品質野菜が使用される。さらに、I社のプライベート・ブランドの独自基準に基づく減農薬野菜など、高付加価値商品のパッケージングも行われている。これに対し、カット野菜の場合は、品質の指定はあるものの、現在のところ産地指定の要請はない。むしろカット野菜では、複数産地の原料が混合されていることが前提であり、そこで重視されるのは味覚や鮮度など品質面の均質性である。

価格についてもカット野菜は比較的安定しており、ユーザー企業が大規模であればあるほど安定度は高くなる。たまねぎ、ばれいしょはその典型であり、「道内産の供給が主となる期間」と「道外産が中心となる期間」などといった大まかな価格設定で契約し、時期によってはコスト割れを来しつつも、石狩野菜センターの利益は年間を通じて確保される仕組みとなっている。これに対し、パック野菜の価格は週決めであり、基本的に素材

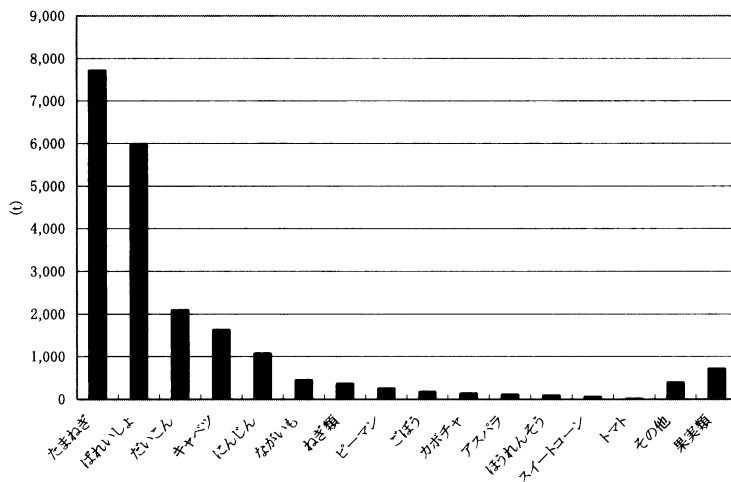


図1 石狩野菜センターにおける品目間の処理量（2000年）

資料：石狩野菜センター業務資料。

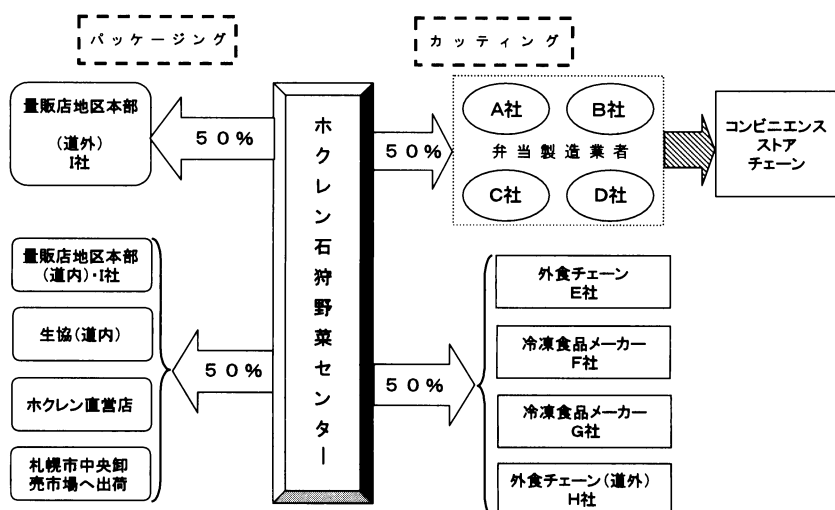


図2 石狩野菜センターの販売チャネル

資料：ヒアリングによる。

の販売であるため、青果物市況の影響を強く受ける。しかも、ユーザーであるGMS等は野菜販売をめぐり激しい価格競争を展開しており、納入価格についての要求はきわめて厳しい。カット野菜と異なりパック野菜では、価格条件で合意できない場合、GMS等は他の青果卸売業者に発注を振り替えるため、結果としてパッケージングを行う企業間で価格競争に陥らざるを得ない。そのため、年間取引額についても、カット野菜が概ね安定しているのに対し、パック野菜は年度ごとに大きく変化している。

3) 原料調達における特徴

石狩野菜センターの原料調達は、当然、道内農協からの出荷品が中心となり、それがおよそ8割を占めている。残りの約2割は、第1に端境期で道内から調達できないケース、第2に小ロットで、後述する産地との契約生産に適さないケースであり、札幌市中央卸売市場を経由して確保されている。

石狩野菜センターにおける産地からの原料調達は、すべて買い付けによって行われる。前述の通り、石狩野菜センターとユーザー企業は長期的な取引関係を結んでおり、その際に確定する大枠の受注内容に基づいて、対応可能な産地を探索するのである。具体的には受注内容に基づく契約条件

を支所を通じて各単協に提示し、それに対応できる単協がホクレンと契約を結ぶ。そして野菜自体は、直接、契約した産地から石狩野菜センターへと適時出荷されてくるのである。

さて、石狩野菜センターの原料調達方式における特徴として、次の点が指摘できる。

第1に、産地から買い付けられている野菜は、パッケージング仕向けは上位等級であるが、カット野菜原料については下位等級を使用している点である。現在の野菜流通では、依然として品質的に高位のものを生食向けとして市場出荷することが通例となっている。そこで、産地にとっての課題は、それ以外の下位等級の商品をどのように有利販売するかということとなっている。石狩野菜センターは、前記のようなカット野菜の特質を踏まえ、産地の課題を実需に結びつける存在となっている。

さらに第2に、カット野菜原料については、原則的に無洗浄で、かつ無選別でも受け入れることが可能である。品質については前述の通りだが、規格など形状についても生産者にとって都合の良い契約となっているのである。ただし、内的品質の均質化とは異なり、原料の形状が不一致であることは野菜のカットting工程において問題を生じさせる。一般的に産地では野菜加工を規格外品の仕向先と捉えているが、現実的には、特にカッ

ティング工程は機械処理が原則であるため、生食向けと同等以上の高度な規格化、つまり形状の統一が要請される。なぜなら、それが野菜のカッティング工程における効率的操業の条件となるからである。ところが、石狩野菜センターでは、そのような規格の指定がなく、産地の選果段階では上位等級品を市場出荷仕向けとして、その残りを同センターに出荷する。したがって、搬入時の荷姿も市場出荷用の段ボールとは異なり、様々な規格が混入したコンテナなどが中心である。そのような集荷方式とすることで、一つに産地の課題である下位等級品や規格外品の販路を確保するとともに、二つに産地の選果労働の軽減も図っているのである。

ただし、第3に、一方で産地の利益を優先させる対応が、他方では負担となることも事実である。前掲表2で示した機械設備のうち、選別機や洗浄機はパッケージングやカッティングに必要という

よりは、このような対応のために必要となっている機器である。また、石狩野菜センターでは様々な規格の野菜を同じラインでカッティングできる機器を導入しているが、同業他社のそれと比べて生産性は低く止まらざるを得ないのである。

4) 流通機能移転に関する考察

石狩野菜センターが担当する流通加工機能は、その設立とともに新たに生じたものではなく、他主体からの機能移転である。図3では、石狩野菜センターを中心とした機能分化と統合の関係を示した。一方のパッケージング野菜については、小売段階の業態変化に伴い新たに発生した包装であり、新業態であるスーパー・マーケット（以下、SM）のセルフ・サービス方式を中心とした販売形態において合理的な包装である。SMとともに生じたパッケージングだが、その外部化は比較的早くから進展しており、卸売市場経由の流通にお

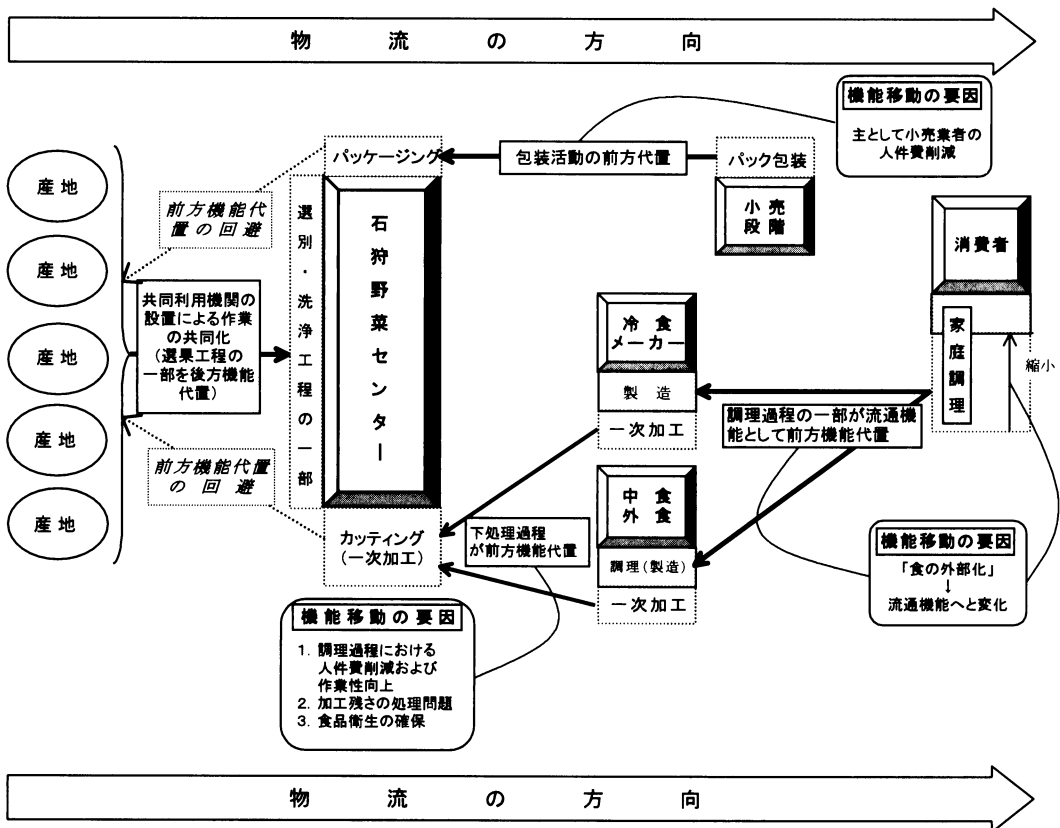


図3 流通加工機能の移動

いても従来から仲卸業者を中心にこれへ対応している。このようなパッケージングの外部化、つまり機能移転はユーザーである SM および GMS のコスト削減、特に人件費の圧縮を最大の要因として展開している。

他方、カット野菜流通における機能移転は、前述の通り、背景に「食の外部化」という環境変化が存在している。最初の機能移転は、野菜消費における家庭内調理の役割の縮小と分化であり、それが流通活動として流過程で行われるようになったことである。同図の通り、家庭内調理の一部は流通加工となり、加工食品製造業および外食・中食産業へと移転統合された。次に、これらの食品関連産業からさらに一部の機能が分化し、後方機能代置されている。この要因としては、次の3点が考えられる。第1には、パック野菜と同様に、調理過程ないし製造過程における人件費削減によるコスト圧縮である。原体である素材からの調理では、下処理の労働力が必要不可欠となるが、ここを外部化することで、外食であれば厨房作業を大幅に軽減することが可能である。また、食品製造業においても下処理工程の人員を削減できるとともに、一定の形状に統一された原料を使用することで効率的操業を確保できるのである。第2には、原体からの調理ではつきものである加工残さ、つまり生ごみの発生を回避する目的がある。この背景として、事業系生ごみの処理は既に有料化されており、その排出自体がコストとなることが指摘できる(註12)。また、近年は社会全体があらゆる企業に対してごみの排出削減を要請しており、これに対応できる企業が高く評価される傾向がある。そこで、企業イメージを向上させたい食品製造業者は、生ごみ処理についてきわめて敏感になっている。前記の通り、野菜加工において生ごみの発生を回避することは不可能あるものの、生ごみを排出する作業工程自体を別の流通主体へと移転させることは可能である。そこに、石狩野菜センターの一次加工が成立しているのである。さらに、食品加工は一定の衛生管理が確保された環境で行わなければならないが、このことも下処理を後方機能代置させる要因となる。なぜなら、衛生管理の確保も、土が付着した原体から扱う場合と、生菌数も把握されている下処理済み原料を扱

う場合とではその難易度が異なるからである。

ところで、野菜消費における「食の外部化」の動きは、生産サイドに加工需要への対応を要請するものに他ならない。これに産地が個別的に対応することは、それぞれにとって著しい負担の増大となる。その点で、石狩野菜センターは各産地の共同利用機関としての性格を帯びている。つまり、産地に対して共通的に要請されているパッケージングおよび一次加工を、専門的な流通機関を共同で設置することにより中間段階で受け止め、直接的に産地段階へと機能移転が及ぶことを回避しているのである。さらに、各産地は選別や選果など個々に行っている流通活動の一部を分化し、それを統合させていた。

このように、石狩野菜センターは、需要側に対しては販売形態の変化によって生じたパッケージングとともに、作業効率が悪い一次加工の受け皿としての役割を果たし、供給側に対してはそれらの流通活動が産地段階の負担となることを回避する役割とともに、既存の流通活動を前方機能代置する対象としても機能しているのである。加工需要への対応を無視することはできない今日の野菜流通では、産地にとってこのような流通機関の存在はきわめて重要である。

4. まとめ

今日、産地マーケティングとしても加工需要への対応が重視されている。本稿では、このような野菜加工市場の拡大について、部分的ではあるが流通機能の移動という側面からその意味を分析した。

これらの流通活動を包含する流通加工機能とは、本来は最終的な商品形態の決定という意味をもち、より最終消費に近い流通主体によって行われるのが原則である。ところが、今日の野菜流通では、いくつかの要因によりこれが後方へと機能移転される傾向がある。また、パッケージングについては、小売段階の中心的販売形態において合理性を追求するものであるにもかかわらず、これもまた後方機能代置する傾向がある。ここで生じている一連の流通活動は物的流通に関する機能の一部ではあるが、きわめて生産的な活動であり、しかも、前掲表2で示したように、相当な設備投資を伴う

ものである。したがって、重要なのは、機能統合によって負担する流通機能が増加するのであれば、それに見合った利潤の分配が行われなければならないという点である。

この点について、現在の野菜流通は大きな問題を抱えている。それは、機能の分化と統合がどのようになされようとも、価格決定において重要な位置付けにあるチャンネル・キャプテンは常に小売段階の中心である大手 SM ないし GMS となっていることである。今日、石狩野菜センターがユーザー企業から要求されていることは、第 1 に低価格化であり、第 2 に供給原料の差別化、つまり高級化である。前述の通り、現実的にも、パック野菜については他の業者への発注の振り替えがしばしば発生している。石狩野菜センターは前方からも後方からも機能を統合したものの、ユーザー企業からは依然として低価格化と高級化を同時に厳しく要請されているのである。石狩野菜センターにおける機能統合が、直接的に有利販売につながっているとは必ずしも言い得ないのは、取引の主導権を保持していない、つまりチャンネル・キャプテンではないからということに他ならない。

冒頭でも触れたように、野菜の加工需要は産地における有利販売の手段としても高い関心が寄せられている。しかし、重要なのは、それによって販路が確保できるかどうかではなく、新たな機能の負担が利益配分の増加に結びつく見込みがあるかどうか、であろう。したがって、野菜産地には需要のあり方を踏まえた「市場対応」が求められているのは事実ではあるが、安直な「市場対応」で加工事業を取り込み、需要側の要求に応え続けることは、単に需要先を確保するためだけにより多くの流通機能を負担しなければならない、という流通構造を生み出しかねない側面ももっているのである。したがって、産地の加工事業を有利販売とするためには、流通機能の統合にとどまらず、それと同時に流通経路上で他の主体に対して対抗する地位を獲得する方策をも必要とするのである。

本稿で事例とした石狩野菜センターは、チャンネルで主導的地位にある「川下」からの強力な機能移転の要求に対し、産地が流通機関を共同的に設置することで機能を集中させ、需要サイドの要求が個々の産地に突きつけられるのを回避している

点できわめて優れた対応であるといえよう。ただし、産地の共同利用機関であるが故に、産地の課題の解消をも求められており、流通機能だけではなく矛盾の集中という側面も持ち合わせていた。石狩野菜センターにとって、それは共同利用機関としての存立意義とも関わり、今後も保持する以外の選択肢はない。しかし、前掲図 1 に表れた品目の極端な偏りについては、必ずしも必然的ではなく、流通主体として主体的な対応が可能であると考えられる。確かに、現状の取扱品目構成は安定供給できる絶対的品目を持つ「強み」としてとらえることもできる。だが、清野も指摘しているように、今後の業務用食品卸売業者は全般的に食材のフルライン供給へと展開することが考えられ（註13）、そうだとすれば、ばれいしょとたまねぎに偏った現在の品目構成は「弱み」ともなりかねない。北海道の野菜生産自体は多様な品目を抱えていることから、今後は現在の役割を保持しつつ、積極的に品揃え構成の充実化を図るといったマーケティングを展開することが望まれる。

註

（註1）美土路〔2〕pp.105－106.

（註2）一般的なケース単位での流通を指す。原料形態と表記される場合もあり、その場合にはカット野菜等を製品形態として対置する。小田〔3〕p.144.

（註3）高橋〔5〕p.28.

（註4）流通論では流通機関とするのが通常であるが、本稿では産地の対応として分析するため、流通主体と表記している。

（註5）矢作の整理による。矢作〔6〕pp.146－147.

（註6）清野〔4〕p.86.。なお、外食産業の野菜調達における製品歩留まりの問題は、小田〔3〕において詳細に分析されている。

（註7）清野〔4〕p.87.

（註8）端的に言えば、近年、生産者マーケティングの新たな手段として注目されている直売所は、流通過程における主体としては生産者と消費者しか存在しないが、流通機能を省略できるわけではないので、そのすべてをこの2者によって分担している流通形態であると言える。

（註9）機能代置論の整理は、矢作〔6〕pp.147－150.

（註10）ユーザー企業では必ず加熱処理される。石狩野菜センターのカット野菜は加熱を経ずに消費者に渡ることはない。一般的に、カット野菜とはサ

ラダやカットフルーツを指すことが多いが、ここではそれとは異なる用途に仕向けられている。

(註11) ヒアリングによる。価格および数量データは非公開扱いとなっているため、記載できない。なお、石狩野菜センターに関するこれ以降の記述は、すべてヒアリングに基づく。ヒアリングは2001年12月、2003年11月に行っている。

(註12) 産業廃棄物としての処理には、1kg 当たり20円前後の費用が必要となる。

(註13) 清野 [4], pp.87-88.

引用文献

- [1] 木立真直「流通の機能と流通機構の変化」滝澤昭義・甲斐諭・細川允史・早川治編著『食料・農産物の流通と市場』, 筑波書房, 2003年, pp.25-40.
- [2] 美土路知之「中・外食産業と農産物市場」滝澤昭義・細川允史編『流通再編と食料・農産物市場』筑波書房, 2000年, pp.105-118.
- [3] 小田勝己「外食・中食産業における野菜およびその加工品の利用とその意義」高橋正郎編著『野菜のフードシステム-加工需要の増加に伴う構造変動-』農林統計協会, 2001年, pp.121-149.
- [4] 清野誠喜「業務用食品卸売業者におけるカット野菜の取扱い-カット野菜事業の概要と業務用食品卸売業者の対応-」高橋正郎編著『野菜のフードシステム-加工品需要の増加に伴う構造変動-』農林統計協会, 2001年, pp.74-94.
- [5] 高橋正郎「わが国フードシステムと農業」高橋正郎編著『わが国のフードシステムと農業』農林統計協会, 1994年, pp.1-32.
- [6] 矢作敏行『現代流通』有斐閣, 1996年