

中山間地域の農村復活

1. 農村の現状

終戦直後、地主から農地を10アール当たり長靴1足の値段で買収した小作人は今や裕福な兼業農家として小地主となる一方、規模を拡大して生産効率を高め自らの力で新しい農業を展開しようと努力している専業・主業農家は周辺の諸事情に活路を阻まれて苦難を強いられている。

一方、農家の子弟達は、この様に優遇された米兼業農家に対してさえも、束縛が多く自らの夢を自由に膨らませることが難しい環境を嫌って都会に転出し、この様な中で後継者を失った中山間地では高齢化が進み、65歳以上の就労者が実に71%を超える迄になっている。

この様な事態に立ち至ってもなお、長年多額の助成を得、他力本願に馴染んできた米兼業農家は、対策を忘れ行く末を成り行きに任せるが、この様な状態が続けば中山間地の狭隘な農地は遠からず、都市在住の子弟に相続され更に細分化されて、耕作放棄地になっていくに違いない。

本稿はこの様に“豊かな自然と経済環境”に恵まれながら子弟や若者に振り向かれなくなり、静かに消滅しようとしている中山間地の農村を、再び豊かな農村として蘇らせるにはどうすれば良いのか、以下にその問題について考察してみる。

先ずここで与えられた課題の要点は、高齢化と人手不足で限界に近付いた農村を蘇らせること、そのための不可欠の条件となる農村への若者の回帰であり、更には子弟や若者が何故中山間地に興味を失ったかについての原因を真摯に問い直し、対策を立てることである。

そしてその様な見直しによる結果*を結論的に言うと、そこでは就農に対する経済的な不安の他に、努力の結果が成果に有りのまま反映されていく自由経済的な対応や、自由な企画や開発に対する制約など、既成の体制や風土に絡む諸種の懸念があるように思われる。 * 添付資料:「目指すべき農業のあり方」を参照

特に中山間地では、その様な制約や規制が顕著で、そこでは農家との共栄を掲げながらも農協が自らの都合のために統制経済的な運営を展開し、それに起因して両者の間では認識が大きく乖離し、若年層の還流の障害になっているように思われる。

農業の経営において農家の関心事は販売時に手元に残る利益であり、農産物の価格の高い安いには余り関係が無いのに対し、農協は価格に含まれるマージンこそが関心事であり、マージンは販売価格にリンクして決められることが多いから、販売価格が高価である程歓迎することになる。

農協は政府により指導・育成された全戸自動加入の組織であるために、形式は民主主義的であっても、実体的には行政の下請け的役割のみならず、多くの場合は

共同性を大義名分として補助事業の受け皿や事業の実施主体としての役割を受け持って、農業従事者を指導する立場に立ってきた。

そして今や 30 万人の職員を擁する大組織となった農協の運営では、その最優先課題が組織維持のための高収益化となり、政治力や独占的な優越性、補助金交付に関するインセンティブなどを駆使して農家を囲い込み、農産物や農業資材の物流を一手に引き受けて販売手数料を確保することが最大の目標となった。

このような背景事情の中で“営農指導”など、農協と農村の共栄を謳う農協の農村への支援事業は衰微し、今では統制経済的な影だけを残す状態になったが、そのような農協をさえ黙認する農村の和の認識は、若者達には閉塞社会的風土と写り、彼等の参入意欲を阻む大きな原因になっている様に思われる。

2. 流通コストの現状

このような事業環境に置かれた中山間地の農村においては、生産・販売面で農協から独立して、農家が自由に参加運営できる独自ルートを構築することが出来れば農家の収入は倍増する様に思われる。

市場における農協の販売シェアは、化学肥料で 9 割、農薬・農業機械では 6 割、農産物販売では米と野菜を合わせて 5 割を占めているが、今農家はそれらの調達や販売の大部分に関して多額の手数料を支払っている。

白紙委任が建前だとして農協は明細を明かしていない様であるが、例えば米の販売では中間経費として農協は農家が受取る値段から 3,000 円を差し引いているとされ、一般的にも農産物の集出荷経費、卸売経費、小売経費などとして差引かれる流通コストは、米の場合で 3 割、青果物はキャベツの例でいうと 5 割を占めると言われている。

	農家受取	集出荷団体	仲卸業者	小売業者
だいこん	4,611	7,692	8,723	11,523
はくさい	3,430	6,025	7,266	10,223
キャベツ	5,335	8,197	8,722	11,382
ほうれんそう	30,763	45,475	48,977	65,384
トマト	20,154	29,960	33,136	43,740
きゅうり	17,694	24,669	26,149	33,523
みかん	14,884	20,553	22,608	30,543
りんご	16,793	27,129	29,408	39,318

(農水省統計資料 H22-6-22 改より)

農産物を右から左へ動かすだけで小売価格の 25%の報酬を得ているとされる流通市場に比べ、肥料や農薬を事前に調達し長い期間をかけて農産物を育てる農家への報酬が 35~50%程度でしかないという現状は惨めであり、卸売市場の流通や流通全般におけるコストダウンが緊急の課題であることを示している。

農産物は生産者から

中間事業者(農業者団体、卸売市場(荷受)、中間業者) → 小売業者を経て流通するが、そこでは「卸売市場法」で規定された野菜 8.5%、果実 7%の法定

委託手数料が上乗せされ、更に右図の様な諸種の販売費用が発生する。

そのため特に在来のシステムで独占的に運営されている中山間地域では、流通コストの圧縮や削減に自由に挑戦できる新たなシステムが在来システムから独立して設営することが出来れば、コストの圧縮・削減に応じた利益が生産者に直接還元できることになり、農家の生産意欲を高めるのに大いに寄与すると思われる。

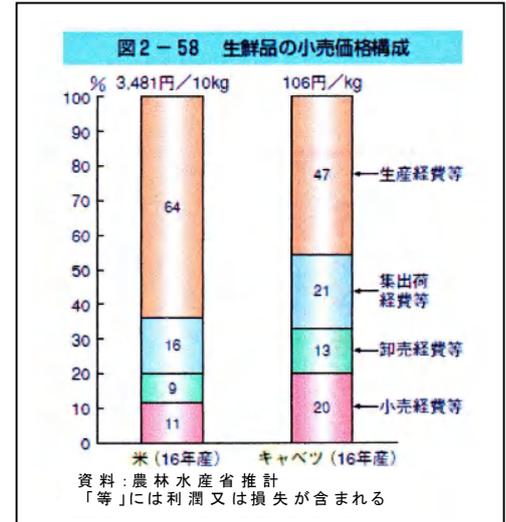
そのため最近では、旧態化し硬直化した今の統制経済的な運営システムから脱却し、農家の努力が有りの俛に反映される自由で開かれた市場の設営を目指して、有志が集まって有機栽培や高鮮度の確保、産地産品のブランド化など、農産物の付加価値をあげ収益を高める活動が各地で展開されるようになってきた。

しかしそれでもなお、それらの活動の多くは既存の体制から完全に独立することが出来ず、農協との共同運営とされることが多いが、実体的には農協は共栄への責務を回避しながら、営業力供与の見返りに

- － 販売価格の13%を販売委託手数料として取得
- － 商品の持込み、残余品の回収などの必要作業は農家負担
- － 最大の出荷数量の制限や登録外の商品の持込み禁止
- － 直接取引や無料提供、生産品の宣伝など、営業行為の禁止
- － 支払いは半月毎の月2回払いなど

多くの制約を農家に課すと共に、販売面でも出荷数量や品目を制限して農家の大規模化や高収益化などの自助を阻んで旧態の維持が図られることが多い。

また農協の参画で農民が特に期待する貢献は、農産物を出来るだけ有利に販売することであるが、現実には農協の立場は農家に比べて販売価格の変動による収益の影響が少ない上に競合相手もないため、有利な販売先の確保などへの努力はそれ程多くが期待出来ない雰囲気にある。



3. 新しい流通システムの確立

現在、卸売市場に出入りをする買手は、その7割が大手の量販店であり、そのため市場の主業務であるセリ等による価格決定機能は弱体化し、そこでは農産物の

収穫期や価格、品質等の産地情報を量販店に流して得た情報をもとに産地と交渉をして価格を決定するという仲介業務が主体になっていると言われている。

流通システム本来の業務は

①生産者への販路提供 ②透明性のある価格形成 ③支払リスクの負担の3つが基本であるが、業界の統廃合や合理化、機能の高度化による流通チャンネルの短縮などの対応が遅れて、今は必ずしも額面通りの運営にはなっていない。

しかしその一方で農産物に関する今の事業環境は、冷凍・冷蔵による需給変動の調整や植物工場による多様な農産物の効率的促成栽培など、各方面で目まぐるしく進化し変化を遂げてきている。

この様な中で中山間地での農産物の出荷販売は、地区で唯一の物流機能である農協に全量が寄託されることになるので、例えば随時・全量引取りの原則などには多くの制限が設けられ、持ち込みや売れ残り品の引取りなどの手間や費用は自己負担とされる等、生産者は不利な立場に立たされているのが現状である。

市場が負担すべき支払いリスクというのは、随時予告無しに市場に持ち込まれる農産物を全量引取るという原則に則って、その日の内に持ち込まれた全量を上場し、その売上代金を迅速決済の規定に従い通常4日以内に支払うという主旨である。

しかし最近の大型量販店との直接取引では、仲卸への支払いは青果で22日程度となり、その影響は農協の支払条件にまで波及してきていて、半年以上前から諸資材を投入して生産に当たる農家は厳しい条件が強いられることになっている。

更に農家にとって深刻な問題は透明性の問題で、持ち込んだ農産物が最も有利な条件で処理されているのか、有利販売に最大限の努力が払われているのかが生産者側からは全く見えないということである。

全量引取りの義務を果たすために農協が、例えば捨て値で処分したとしてもその損失は生産者の負担となり、農協側の収益には殆ど影響が及ばない仕組みで運営されているからである。

このような状態では、夢を求めて中山間地に入り、現状の殻を破って新しい世界を作っていこうとする意欲ある人達が集まって来る筈はない。

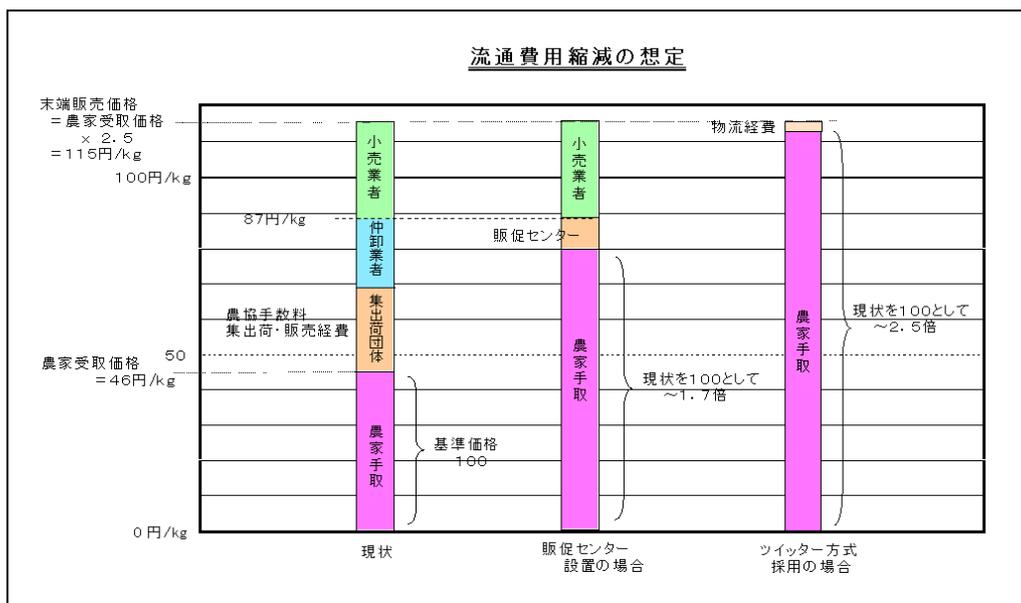
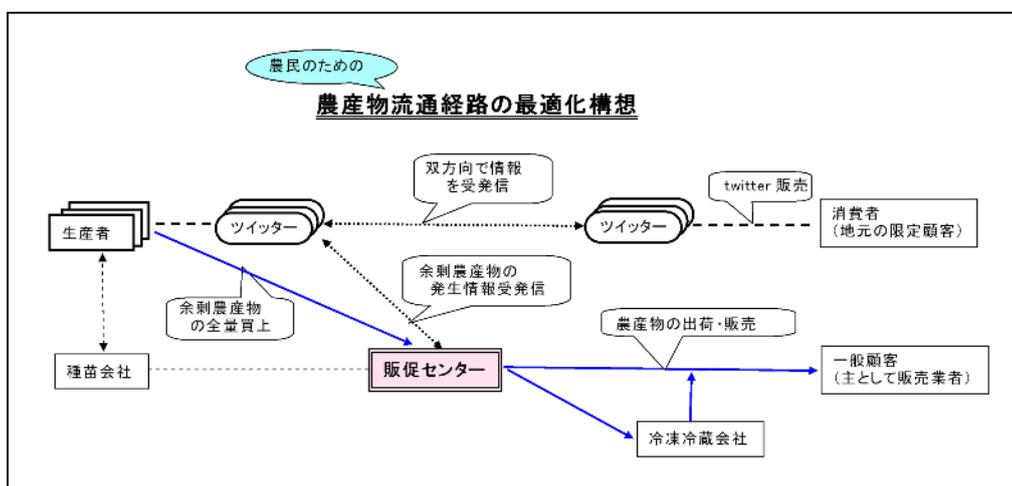
従って中山間地を再生するためには、既存の流通システムから完全に独立した、生産者と消費者を直接結ぶ自由経済的な運営体制を地域内に確立し、卸売市場運営の基本精神を具現する流通システムを定着させることが不可欠の前提になる。

最近では流通コストの削減への関心が高まり、インターネットの活用や「道の駅」等を利用した地産地消活動、農産物の持ち寄りによる直販マーケット、無農薬や有機野菜、自然食品、更には料理教室などのアトラクションを交えた地域興し等、多くの活動が展開されるようになってきた。

またこの様な挑戦では、調達できる商品が販売所迄出向かなければ分からないという弱点が指摘されているが、その対策として中山間地のような狭い領域には、ツイッターの様な道具を活用して生産者と消費者が直接、収穫やその日に必要な産物の情報を交換する等の工夫も有効ではないかとも思われる。

千葉県ではNPO法人が高齢者等の自宅にスタッフを派遣し、スマホを操作しながら購入したい商品と一緒に選び、それを取り纏めて提携スーパーに発注して自転車などで配送する買物支援サービスが既に立ち上がり始めている。

この様な支援サービスや流通システムが普及し、サービス範囲や顧客が徐々に広がれば、中山間地にも自前の流通体制が出来上がることになり、そうなれば農産物は言うに及ばず種々の生活必需品についても地産地消の体制が充実し、村落の再興を一挙に軌道に乗せることに期待も膨らむであろう。



上表は中山間地の住民がツイッターを利用したり、自前で販売促進センターを作ったりして農家の収益を増加させようとする試みをイメージにしたものである。

自前の流通体制に希望を託すのは、農家がマーケティングに自ら係わりを持つようとし始めた証拠であり、そのことは農家が単なる農産物生産の下請け的立場から農産物産業の経営者的立場へ足を踏み出そうとしていることを意味している。

農村に芽生えるこのような企業化の精神を重視し育み育てることこそが、これから先も中山間地が末永く、緑滴る「国のまほろば」としてあり続けるための基本的な方策であろうと考える。

なおこの稿では論題展開の都合上、常に農協を対極において論を進めてきたが、その裏ではいつも可能ならば農協と農民が協調裏に新しい運営体制を模索し構築していくのが最も効率的で本来の展開方法であろうと想着てきた。

しかしその為には、農協が圧倒的な優越性の元にこれ迄進めてきた一方的な運営を改め、総合的な見地から共栄を目指す方向に運営を変えることが必要になる。

それは農協が所轄省庁や族議員と長年に亘り心血を注いで構築してきた資金運用や諸認可など、農村経営に必要な全ての機能を総括した鉄壁の牙城の変革で、その為には余程の決心と熱意が必要になろうかと思われる為である。

例えば今、農家が生産した米は、

- ① 一次集荷業者である市町村段階の農協が先ず集荷し、
- ② 次に第二次集荷業者である都道府県段階の経済連が集約、
- ③ 最終的には全国段階の全農を通じて食糧庁・農水省に売り渡され、
- ④ 政府からの代金は農協が代理受領して組合員の農協口座に振り込み、

代金を代理受領した農協は

- ⑤ そこから農家へ販売した肥料・農薬代等を差し引き
- ⑥ 残った余剰金は、できる限り農協貯金として留保

するというルートによって流通しており、その変革には多大の努力が必要になる。

しかしこの世の中では最早一極集中的な運営は存続せず、自由経済的な運営が基本になるから、早晚農協に並行して他の流通機能が発足する世界になってくる。

農協が独占化を強化しても、それに平行して別の流通ルートが発足し、その参入を強権を以って防圧したとしても、その時は農村自体が衰微していくのは不可避であり、それは農協自体の消滅も意味することになる。

矢張りここで考えられる最善の方法は、農協との協調は飽くまでも独立性の確保を前提に是々非々で対応しながら、先ずは独自の流通システムを少しずつでも立ち上げていくことなのだろう。

以上