

農協の広域合併による果樹産地の構造変化  
 — JA 筑前あさくらナシ部会における合併後の現状と課題 —

北島敬也・許斐健治（福岡県農業総合試験場）

Keiya KITAJIMA and Kenji KONOMI :

Structural Change at a Pear-Producing Area of Merged Agricultural Cooperatives

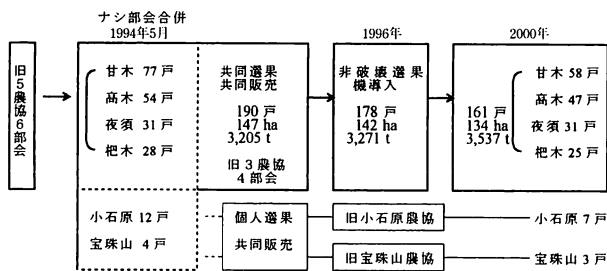
— Situation and Problems after Merged Pear-Producing Groups in Chikuzen-Asakura Agricultural Cooperatives —

1. はじめに

1990年以降、全国的に農協の合併が推進されており、福岡県でも広域合併によって過去10年間に65農協から26農協へ統合された。合併に伴って農協の各生産部会も統合が進み、選果施設の大型化や共販量の拡大等、広域合併の効果が期待される一方、部会合併後における部会員の減少や、共販率の低下等部会離れの問題が指摘されている。ここではJA 筑前あさくらナシ部会を対象に、部会合併前後の部会の動向と個別農家の経営対応、農協および部会合併に伴う部会の現状と課題を明らかにした。

2. 部会合併の経過

JA 筑前あさくらナシ部会は、1994年に5農協の6部会が合併して発足した（第1図）。合併に伴い、主力産地である甘木、高木、夜須、杷木の旧4部会では、共同選果、共同販売へ移行した。1996年には非破壊選果機を含む大型選果施設を導入し、甘木選果場への一元集荷を開始した。一方、山間地域の小規模産地である小石原、



第1図 JA 筑前あさくらナシ部会の動向

宝珠山の2部会は農協合併以降も共同選果、共同販売に加わらず、それぞれ旧部会単位での共販をつづけている。ここでは、一元集荷へ部会再編した旧4部会を対象に分析を行った。再編した旧4部会では、合併以降、部会員、栽培面積ともに減少がつづいている。

3. 合併前後における旧4部会の動向

1) 選果方法の変化

ナシ部会は、部会合併による出荷規模の拡大とともに、品質基準をより明確にし、一層の市場競争力をつけることを目的に非破壊選果機を導入した。出荷規格には糖度区分が付加されたが、出荷規格自体は28区分から23区分へ減少した。新たな出荷規格の導入以降、秀品率の低下がつづいている。これは糖度区分が付加されたことにより、出荷規格が厳しくなったことが反映されているためである。なお共同選果経費は、施設利用料、宣伝費が上昇しているが、人件費、資材費、運賃は低下しており経費全体では変わらない。

2) 価格および出荷先の動向

共販量は、合併当初よりも増加している。旧部会別の共販量は、甘木で増加、高木、夜須では変化がなく、杷

木では減少した。しかし、共販率は部会合併後、旧4部会すべてで低下した。合併前年平均の97.2%から、合併6年後には67.9%へと低下した。甘木、高木、杷木では合併初年度に65%程度まで低下した。一方、夜須は年平均5%前後低下し、合併6年後には67%程度まで低下した。

旧4部会の平均単価は部会合併初年度の407円/kgから、平成11年度は329円/kgに下落した。この間全国市場の平均単価は328円/kgから304円/kgへ下落しており、当部会は依然高いが、価格低下の幅が大きい。平均単価（旧4部会、以下同じ）よりも低位であった甘木は、平均水準に達し、平均単価よりも高単価を維持していた夜須、高木では逆に平均水準に下落した。杷木では、合併前後とも平均水準よりも低位で推移している。この結果、部会合併後は旧4部会間の単価の格差が縮まった。

出荷先は全品種において地場の福岡市場へのお荷割合を高めてきた。量販店の評価が高まり、相対取引がお荷量の3割から7~8割に増えたためであり、合併の効果が現れている。

3) 部会合併後の農家の対応

合併後の個別農家の経営対応に関して、旧4部会毎に1戸ずつ計4戸調査した。合併後の単価が上昇した甘木のA農家では、合併前よりも共販比率を高めた。合併後の単価が下落した高木のB農家は、摘果を抑制し、従来より多収を目標とした肥培管理技術に切り替えた。同じく単価が下落した夜須のC農家は個人販売を拡大し、現在では共選・共販から離脱している。合併前後とも単価の下位にある杷木のD農家は、特別の対応を取らないまま従来通りの共販を継続している。D農家は選果場から近距離で、共販より有利な単価で販売可能な町内の農産物直売施設へ出荷したいとの意向があるが、現部会の取り決めでは参画できない。

4. まとめ

JA 筑前あさくらナシ部会は、農協の広域合併に伴う部会合併以後、秀品率と共販率の低下が進み、部会員の減少や一部農家の共販からの離脱が生じている。秀品率の低下の要因には、①非破壊選果機導入による選果基準の厳格化、②非破壊選果機の選果結果を栽培技術改善へ結び付け得ていないこと、さらに、③高品質産地である夜須や高木地区の農家の共販からの離脱、④多収技術への経営方針の変更等を指摘できる。この秀品率の低下に基づく価格の下落が共販率低下の一要因になっている。

秀品率の向上については、非破壊選果機による選果データを活用した栽培技術対策が不可欠である。共販率の向上対策としては、部会員にとって、地元の農産物直売施設へのお荷は有利販売の選択肢の一つであるため、JAは市場向け以外の地場流通販売形態も掌握し、部会として取り組む方向で検討する必要がある。