INSTITUTE OF REGIONAL AGRICULTURE IN HOKKAIDO

ISSN 0917-3889

地域と農業

会　報

第19号
Nov. 1995
Autumn

特集　どさんこ野菜がんばる



社団法人　北海道地域農業研究所



函館市北方民族資料館



霧多布湿原センター



若見沢市郷土科学館

北の大地で芽をだし20年、
今では大地にしっかり根をはり
大きく広がった幹をもつ企業へと育ちました。
北海道で生まれ、北海道で育った私たち、
これからも北海道の歴史と人と未来を見つめつづける
企業でありたいと考えます。

歴史と人と未来を結んで

おもな業務内容
博物館・資料館など展示施設の設計・施工
パンフレット・カタログなど印刷物の企画・制作
映像やコンピュータ装置による観光案内施設
看板・標示板などのサイン計画

株式会社 現代ビューロー
GENDAI BUREAU CO.,LTD.
〒060 札幌市中央区北2条西3丁目 札幌第1ビル7F
TEL 011-231-6049 FAX 011-222-6149

地域と農業

Ｖｏｌ．19



表紙写真「収穫の秋」
十勝・芽室町
撮影者＝谷口雅之

―目　次―

2　観察（みる）　地域農業再構築のための基本戦略　研究所長　七戸長生

4　特集　『どさんこ野菜がんばる』
積極果敢に攻める北海道野菜の市場戦略　ホクレン園芸部長　吉守克美

11　マリーゴールドによるセンチュウ防除の取り組み　ＪＡななえ　営農振興課長　小西鉄雄

18　「でんすけすいか」　ＪＡ当麻　青果課　主幹　角谷寿保

22　北の大地の大産地を目指せ！　ＪＡかわにし　別府事業所長　部田基雄

26　北空知広域野菜ブランド化の取り組み　北空知広域農協連　青果事業部長　新木貢

30　ＪＡ士幌町でのキャベツ生産の取り組みについて　ＪＡ士幌町　農産部長　向井察光

33　『良い玉葱、作る心が産地を守る』～日本一の産地を目指して～　ＪＡ訓子府町　農産課長代理　森豊司

【消費地からのメッセージ】

17　北海道は日本の野菜基地になれる　東京青果㈱　山田光男

21　本気になって北海道野菜に期待　京都生活協同組合　大谷光雄

25　北海道野菜拡大推進プロジェクト活動　横浜丸中青果㈱　深田丈寿

29　大競争時代を迎えた北海道野菜　京都青果合同㈱　窪田家三

32　北海道野菜に期待する　川崎中央青果㈱　菊田実

38　解説　デンマークの農業指導事業＝周到な農業助言センター制度＝　酪農学園大学　教授　中原准一

43　Ｅｓｓａｙ　自由を楽しもう　酪農家　大津美保子

46　連載 No.5　あのマチ・このムラ地域おこし活躍中＝清水町の事例＝　清水町農業・農村活性化ビジョン（レポーター）専任研究員　斎藤勝雄

51　ときの話題　「新食糧法に思うこと」　北海道立中央農業試験場　経営部長　長尾正克

55　お知らせ・掲示板・ＤＡＴＡ　ＦＩＬＥ・編集後記

観察（みる）

地域農業再構築のための基本戦略

研究所長　七戸長生

近年しきりに地域農業の振興とか、地域社会の活性化といった形で「地域」という言葉が強調されるようになったが、その基本的なねらいはどこにあるのだろうか。恐らくそのねらいは多方面に亘っていて、とてもひと口では言い現せないと思われるが、あえて言えばそこに住む人々の行動範囲が大きく拡がり、かつてのように共通の利害・関心を軸にして結集した「まとまり」が失われてきたという現実認識が、その根底にあるように思われる。つまり、近年の社会経済的な変動は、そう簡単には変わらないように見られてきた既存の農村の構造を大きく変化させ、そこに住む人々の活動の範囲を著しく拡大させた。そればかりでなく、お互いの価値観が驚くほど多様になり、旧来の市町村や単協の下に結集してきた住民の同質的・等質的なまとまりが失われて、このままでは新しい社会の動向にとても対応しかねるのではないか、過疎化や混住化の進行の中でムラが崩壊してしまうのではないか、という危機感を募らせるようになった。そこで、従来の市町村や単協が領域としてきたさまざまな農村活動の「ひろがり」や枠組みを思い切って捉え直して、どうしたら人々の活気溢れる「まとまり」を取り戻すことができるか、どうしたら都会の人々にも共感を呼ぶような活動の「ひろがり」を確立できるか、という観点からの問題関心が、「地域」という表現にひき寄せられることになっているのではなかろうか。

もしそうだとしたら、私達の問題意識の根底には、地域農業をいかにして再構築すべきかという明確な戦略構想を早急に樹てなければならないという切迫感があるといってよかろう。戦略構想などと言うと、自治体の首長

や単協の理事者などの専決事項のように思う人がいるかもしれないが、決してそうではない。間違った戦略の下でひどい迷惑を蒙るのは、いつも末端の住民だからである。

では、その戦略構想のポイントに据えるべき中心課題は何だろうか。

その第一は、優れた人材の育成・確保ができる地域のまとまりを考えることである。それも三人、五人といった少人数ではなくて、十人、二十人といったグループの形成が重要である。こう言うと、ただでさえ農家の後継者がいないと言われている時に、そのようなことは不可能ではないか、という反論が予想される。しかし、これからの時代に求められているのは、農業が大好きで専門的な技術・知識に優れているばかりでなく、他産業の人々とも互角に議論ができる高度の見識を身につけており、消費者の関心も十分に理解し行動できる「全天候型の戦闘能力」をもった人材であって、これを特定個人に期待することはとうてい無理である。そうだとすると、三人集まれば文殊の知恵の諺通り、多くの個性、多くの特技の人材を、十人、二十人と集めて、チームを組んで頑張ってくれるように、地域の人達が協力し合って鍛え上げていくことが必要になる。旧来の町村や単協のひろがりでそれが不可能であるとしたら、何らかの策を講じて広域的な対応を採らなければならない。自治体や単協の広域合併の重要性もこの点につながっている。

第二に挙げたいことは、このような広域的なひろがりの中で、住民同士がお互いに技術的にも、経済的にも、より良いもの、より楽しいことを求めて学び合い、励まし合うという雰囲気を昂揚することが、ムラ全体の独自の文化の創造につながり、ひいては都市に住む消費者に向けての、その地域特有の明確なアピールの発信源となっていくという点である。つまりムラ全体がすべての人にとっての学校のようになってお互いに学び合い鍛え合うという気風を築くことこそ、そこを訪れる人々の心を打つ「ふるさとの良さ」をしみじみと訴えかけるセールス・ポイントの核心であり、過疎化や混住化による衰退の懸念を一掃する最大の方途であると考える。若者ばかりでなくお父さんもお母さんも、それぞれの持ち場を手始めに各自の生活をより良く、より楽しくするための工夫と努力を惜しまぬことが、今日ほど求められていることはない。

どさんこ野菜がんばる

積極果敢に攻める北海道野菜の市場戦略

ホクレン農業協同組合連合会　園芸部長　吉守（よしもり）　克美

野菜流通の現状と課題

本道における野菜の作付面積は、水田転作地帯の複合化や、畑作地帯での輪作としての取り込みが進んだことにより大きく増加してきたが、転作緩和によって伸びは鈍化し品目毎には多少の変動はあるものの、安定した推移となっております。

いっぽう全国の作付面積の推移は、昭和五十五年以降六十二万haで安定しておりましたが、五十九年より減少に転じ、高齢化、都市化、リゾート化などで府県の農地は減る一方であります。後継者難が深刻化し、重量野菜が敬遠されて軽薄短小の品目に移行し、生産部会などの組織活動も弱まり産地が弱体化してきています。

関西以西の四国、九州を含めた〝西南暖地〟でも夏場野菜の減少が目立ち、冬場の施設園芸だけになりつつあり、愛知や関東近県も大消費地を擁しながら需要に応える力を失っています。

こうした生産状況を踏まえ、夏野菜の府県生産力減退分を北海道が肩代わりしてほしい、という消費地の期待が強まっていますが本道で全てをカバーできず、一部を東北の産地が担っているのが現状であり、北海道としてはもっと〝上を向いて歩こう〟という取り組み姿勢が必要となってきております。

表1　全国農業地域別野菜作付延べ面積の動向

単位：ha、%

	昭和55年	昭和60年（A）	平成4年（B）	面積増減（B－A）	増減率 B／A
全国	644,000	639,000	611,400	▲27,600	▲ 4.3
北海道	50,800	58,100	69,600	11,500	19.8
東北	81,900	84,900	84,100	▲ 800	▲ 0.9
北陸	30,600	29,000	28,210	▲ 790	▲ 2.7
関東・東山	205,300	197,800	182,990	▲14,810	▲ 7.5
東海	62,800	58,600	50,130	▲ 8,470	▲14.5
近畿	44,500	42,000	36,770	▲ 5,230	▲12.5
中国	37,600	35,300	32,440	▲ 2,860	▲ 8.1
四国	34,600	35,700	33,770	▲ 1,930	▲ 5.4
九州	90,800	92,800	89,780	▲ 3,020	▲ 3.3
沖縄	5,270	4,720	3,470	▲ 1,250	▲26.5

資料：農林水産省「耕地及び作付面積統計」　注：平成4年は速報値

国内の野菜消費は、平成五年度の全国的な冷夏、長雨、台風などによる生産量の大幅な落ち込みにも連動し、総体的には、国民一人当たり一〇〇kg強の消費量で横這いの推移をしております。

消費性向においては、健康・安全志向の高まりなどから鮮度や食味・栄養価や、有機・無（低）農薬といった栽培方法への関心が強まるとともに、多品目少量化や周年化、あるいは外食や調理済食品の形態での消費が増えております。

このような背景の下、国内産地の供給力低下、円高などの要因によってこれまでの業務用中心の塩蔵、冷凍など加工野菜に加え生鮮野菜の輸入が増加しており、とりわけ平成六年は、国内の不作からこのことが大きく取り沙汰された年となりました。

生鮮野菜の輸入は、以前から国内産の端境期を中心にカボチャ、アスパラガス、ブロッコリーなどが輸入されておりましたが、最近は、中国や東南アジアなどへの栽培技術指導や直営農場の設置などの開発輸入も進められております。

現在、国内流通に占める輸入品の割合は、カボチャ四〇%、アスパラガス三八%、ブロッコリー三四%で、流通の中で主体と位置づけられるウエイトを持つに至っております。円高による価格差の問題はありますが、国内生産の不足した部分を埋める役割を果たしており、輸入品の強みとして「どの期間」「どれくらい」「どれだけの価格で」という、しっかりとした契約取引ができることを認知しなければなりません。

国内の市場流通を観ると、豊凶の差、取引形態の違い、思惑などで常に相場が乱高下し、ロットもまとまりにくいこと。量販店や実需加工筋と産地が一定の契約関係を結んでいる場合ですら流通両端にそもそも契約の概念が希薄なため、相場の高低で簡単に契約が破られたりする。この「安定供給」への信頼感の違いが輸入野菜を呼び込む大きな要素になっています。

既に国内の野菜自給率が九〇%を下回っている状況にあって、国民への生鮮野菜供給の責任上からも輸入品を悪者にばかりせず存在を認知し、国産（道産）との共存をいかに図るかの見地から、相手国の状況を把握した上で、生産対策や出荷・販売対策を有効に進めていくことが重要です。

表 2　主要野菜作付面積の上位 5 県の推移（単位：ha）

年　次	第 1 位	第 2 位	第 3 位	第 4 位	第 5 位
55	北海道	千　葉	茨　城	愛　知	長　野
	43,500	38,700	37,000	27,600	24,900
60	北海道	千　葉	茨　城	愛　知	長　野
	51,400	37,500	36,200	25,000	23,600
2	北海道	千　葉	茨　城	長　野	群　馬
	58,700	35,400	34,000	22,300	22,100
3	北海道	千　葉	茨　城	長　野	群　馬
	62,300	35,100	33,400	22,100	21,700
4	北海道	千　葉	茨　城	長　野	群　馬
	63,800	34,660	32,940	21,480	20,340

資料：農林水産省「野菜生産出荷統計」

表 3　野菜粗生産類の上位 5 県（単位：億円）

年次	第 1 位	第 2 位	第 3 位	第 4 位	第 5 位
2	千　葉	茨　城	北海道	愛　知	埼　玉
	1,830	1,758	1,574	1,215	1,131
3	千　葉	茨　城	北海道	愛　知	埼　玉
	1,943	1,764	1,727	1,389	1,169
4	千　葉	北海道	茨　城	愛　知	埼　玉
	1,809	1,629	1,540	1,119	1,078
5	千　葉	北海道	茨　城	愛　知	埼　玉
	1,902	1,896	1,625	1,172	1,098

資料：農林水産省「生産農業所得統計」

表 4　輸入生鮮野菜の国内流通に占めるシェア（平成 5 年）　　単位：トン

	カボチャ	タマネギ	ブロッコリー	アスパラガス	ニンニク	シイタケ	サヤエンドウ
生鮮野菜輸入実績	126,185	61,809	39,513	18,315	16,371	15,586	7,491
国産野菜出荷実績	187,200	1,160,000	70,900	25,000	21,800	72,900	32,900
野菜流通実績（計）	313,385	1,221,809	119,413	43,315	38,171	88,486	40,391
輸入野菜シェア%	40	5	33	42	43	18	19
東京都中央卸売市場の輸入野菜シェア%	44	2	8	37	21	19	38

ホクレン園芸事業の体制強化

こうした野菜の需要動向、流通構造、府県をも含めた生産構造の変化に即応するため事業の推進機構を品目別販売体制（馬鈴しょ・玉ねぎ課、野菜果実課）から販売形態別体制（市場販売課、実需販売課）に改編し、平成七年二月からスタートしました。

市場販売課は、販売を委託している全国約二〇〇の卸売会社に対し、計画的な供給と高位平準化の責任を果たし、需給調整を兼ねた価格形成を図っていくものです。

実需販売課は、府県産地の動向、輸入野菜との関わりなどを睨みながら実需・加工メーカーに対しての安定的周年供給の確立を目指す契約取引を中心とした取扱いです。

また、石狩野菜センターは設立から三年になりますが、カット野菜施設の増設によって直接ユーザーへメニュー提案が出来るところまで到達したので、この施設を核にした前処理加工供給をさらに拡大し、冬野菜の道内供給を含めた通年フル稼働によって需要に応えていく体制が出来上がりました。

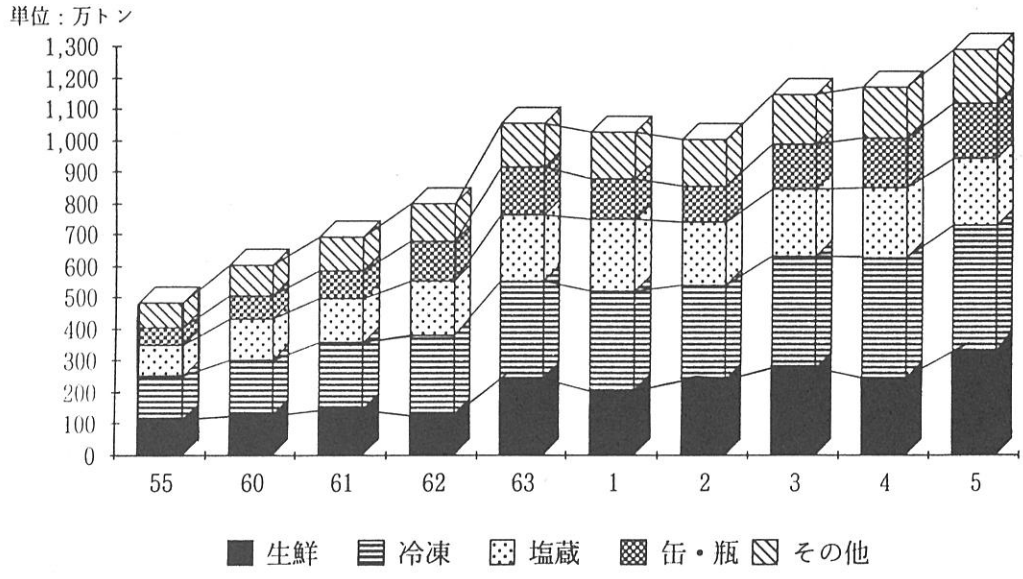
平成七年度の取扱目標は、市場販売課一、四五〇億円、実需販売課二八〇億円で、価格形成に生産者の気持ちを十分反映させた取引の仕組みを長期・継続的に拡大していきたいというのが、その基本姿勢であります。

ゆくゆくは園芸事業総取扱高二、〇〇〇億円、そのうち三〇％を契約的販売に

表5　輸入品と国産品の価格比較（平成5年）　単位：kg/円

品　名	輸入価格（1～12月）	ホクレン道外移出価格（4～3月）	1・2類都市市場卸売価格（1～12月）
トマト	314	506	343
タマネギ	53	75	88
ニンニク	79	495	445
ネギ	175	443	370
カリフラワー	231	276	163
ブロッコリー	178	499	320
レタス	178	241	255
ニンジン	77	143	124
キュウリ	220	408	303
エンドウ	230	2,297	780
アスパラガス	543	1,028	943
セルリー	85	210	252
シイタケ	568	－	1,113
カボチャ	88	133	169

野菜輸入推移



持っていきたいと考えています。

新産地育成事業の取り組み

平成五～八年の各年度ごとに設定した、馬鈴しょ・玉ねぎ以外の野菜の道外出荷指標がありますが、平成六年度は天候不順の影響を受けてこれを下回りました。

平成七年度は目標の三三万三〇〇〇トンを目指し、平成八年度は三六万一〇〇〇トンに拡大すべく取り組んでおります。

この目標達成に向けて、一作物で一〇〇ha規模の産地作りを目指す「新産地育成事業」を平成五年から開始しましたが、五～六年の二年間で六カ所を設定したものの天候の影響もあって足踏み状態の箇所もあり、本年度さらに一カ所を追加し推進しております。

既存の集団産地・リレー出荷のネットワークをふくめ全国への野菜供給基地作りに全力を傾注するわけですが、目標を満度に果たしても消費地の期待値を六〇%程度しか充足できない実態だけに、一層の工夫と努力が求められます。

馬鈴しょ・玉ねぎの販売対策

馬鈴しょ・玉ねぎについては、出荷期間の拡大がテーマであります。生食馬鈴しょは七～八月の前進出荷に重点をおき、出荷のヤマを均すのが課題であります。

玉ねぎも八～九月出荷目標六万五〇〇〇トンのうち、お盆前出荷を四〇〇〇トンと設定し、後半の四～五月にも四万トンの出荷目標を設定しております。これによって北海道産玉ねぎが市場に無い期間は六～七月だけとなり、輸入抑制力も大きくなります。

また、ここ数年つづけてきた規格外中心の加工筋向け玉ねぎの全道共計は、道外支店の販売努力で平成五年には五万四〇〇〇トンまで伸長しました。しかし、平成六年は天候の影響から小玉が多く加工向け該当品が極端に少なく、関係農協の理解を得てどうにか二万二〇〇〇トンの供給ができました。

表6　野菜の輸入状況

（単位：トン）

品目名 / 輸入年次	生鮮野菜	うちかぼちゃ	冷凍野菜	うちばれいしょ	塩蔵野菜	うちきゅうり等	野菜缶・びん詰	うちたけのこ	その他	合計
昭和55年	107,138	－	140,756	29,202	99,801	－	55,601	26,420	77,516	480,812
60年	121,993	－	179,606	56,006	129,365	－	71,824	38,503	99,565	602,353
61年	140,749	－	214,495	72,068	142,306	－	85,476	44,079	110,134	639,160
62年	124,164	－	254,759	97,972	173,397	－	126,813	73,116	120,186	799,319
63年	239,128	81,979	312,505	127,420	206,728	54,561	153,846	85,051	143,665	1,055,872
平成元年	204,168	81,751	315,354	138,584	227,000	71,251	131,382	65,902	150,034	1,027,938
2年	233,155	99,151	305,144	130,794	197,249	57,557	119,715	68,936	148,373	1,003,627
3年	270,378	101,080	359,735	144,486	216,170	60,180	140,867	86,569	160,909	1,148,058
4年	243,709	122,188	380,786	159,102	223,440	61,718	157,383	95,038	165,984	1,171,302
5年	328,890	126,185	400,378	155,433	210,693	60,840	177,554	100,154	174,376	1,291,891
平成5年1月～10月	276,194	99,486	325,843	126,691	160,246	46,814	142,830	81,008	141,174	1,046,287
平成6年1月～10月	419,043	130,425	369,662	141,268	168,224	50,513	151,677	82,151	170,709	1,279,315
同時期比(%)	151.7	131.1	113.4	111.5	105.0	107.9	106.2	101.4	120.9	122.3
主要輸入品目 平5年内訳	1.かぼちゃ 126,185 2.たまねぎ 61,809 3.キャベツ等 53,281 4.アスパラガス 18,315		1.ばれいしょ 155,433 2.えだまめ 51,249 3.スィートコーン 42,323 4.いんげん豆等 23,597		1.きゅうり等 60,840 2.こなす・らっきょう 22,651 3.しょうが 19,822 4.わらび 13,169		1.たけのこ 100,154 2.スィートコーン 58,537 3.マッシュルーム 9,702 4.アスパラガス 5,928		トマトピューレ・ペースト 75,660	
主要輸入国 平5年内訳	(うちかぼちゃ) ・ニュージーランド 71,156 ・メキシコ 25,732 ・トンガ 14,343		(うちばれいしょ) ・アメリカ 135,670 ・カナダ 16,836 ・オランダ 1,826		(うちきゅうり) ・中国 55,675 ・タイ 2,909 ・ベトナム 922		(うちたけのこ) ・中国 79,321 ・タイ 14,446 ・台湾 5,867			

資料：大蔵省「日本貿易月報」
（注）関税分類が63年に改正されたため、その前後では一部について正確な時系列比較に難点がある。

とにかく国産を使ってほしいというギリギリのアピールであり、平成七年は五万トンの目標で信頼回復に努め道産品愛顧先を確保していきます。

今後の取り組み課題

生産・出荷の対応としては、①野菜収穫機の開発、②出荷規格の簡素化、③出荷容器の統一など省力化とコストダウンに力を入れてまいります。また、クリーン・安心・安全志向に対応したフードプランを実践していきます。

販売力の強化では、産地の点と点を線で結び「面」としての力を発揮すること、そしてそれを踏まえてマーケット本部や道外支店を先兵とする本会の販売力が、大消費地で信頼のネットワークを作り上げていくことが重要であります。

そうすれば徒に輸入を恐れず、共存して全国、全道の食卓を支えるホクレンとして、生産者にも消費者にも理解され支持されると信じております。

表7　野菜の需給推移

	昭50	昭55	昭60	平3	平4	平5	平5/昭55
国内生産量（千トン）	15,674	16,470	16,480	15,269	15,605	14,793	94.4%
輸入量（千トン）	230	495	866	1,724	1,747	1,921	835,2%
輸出量（千トン）	8	1	1	2	4	1	12.5%
国内消費量（千トン）	15,896	16,964	17,320	16,991	17,348	16,713	105.1%
1人当たり純食糧 (kg)	109.4	112.0	110.2	105.0	106.7	102.7	
自給率（%）	99	97	95	90	90	89	

表8　北海道の野菜作付面積推移

（単位：ha）

種別	昭45	昭50	昭55	昭60	平2	平3	平4	平5
果菜類	18,426	18,736	17,115	20.670	23,032	23,560	23,504	23,853
葉茎菜類	11,554	14,283	13,627	16,200	17,384	19,037	20,209	18,957
根菜類	10,112	8,866	9,202	11,180	14,021	15,013	15,210	15,403
果実的野菜	2,885	3,370	2,896	2,697	3,121	3,353	3,.423	3,315
洋菜類	4,374	5,564	5,704	5,929	5,928	6,090	5,964	5,826
主要28品目	47,351	50,819	48,544	56,673	63,486	67,053	68,310	67,354
その他品目	2,349	2,881	2,256	1,4727	1,514	1,247	1,290	1,146
合計	49,700	53,700	50,800	58,100	65,000	68,300	69,600	68,500

資料：平成7年1月発刊「北海道野菜地図」（その18）より転載。

種別品目の内訳は次の通り（但しユリネは収穫面積、5年は概数値）。果菜類＝ナス、トマト、キュウリ、カボチャ、エダマメ、スィートコーン、サヤインゲン、サヤエンドウ。葉茎菜類＝タマネギ、ネギ、ハクサイ、キャベツ、ホウレンソウ、ユリネ。根菜類＝ダイコン、ニンジン、ゴボウ、カブ、ナガイモ。果実的野菜＝スイカ、イチゴ、メロン。洋菜類＝ピーマン、レタス、セルリー、カリフラワー、ブロッコリー、アスパラガス。

表9　ホクレン道外移出取扱実績表

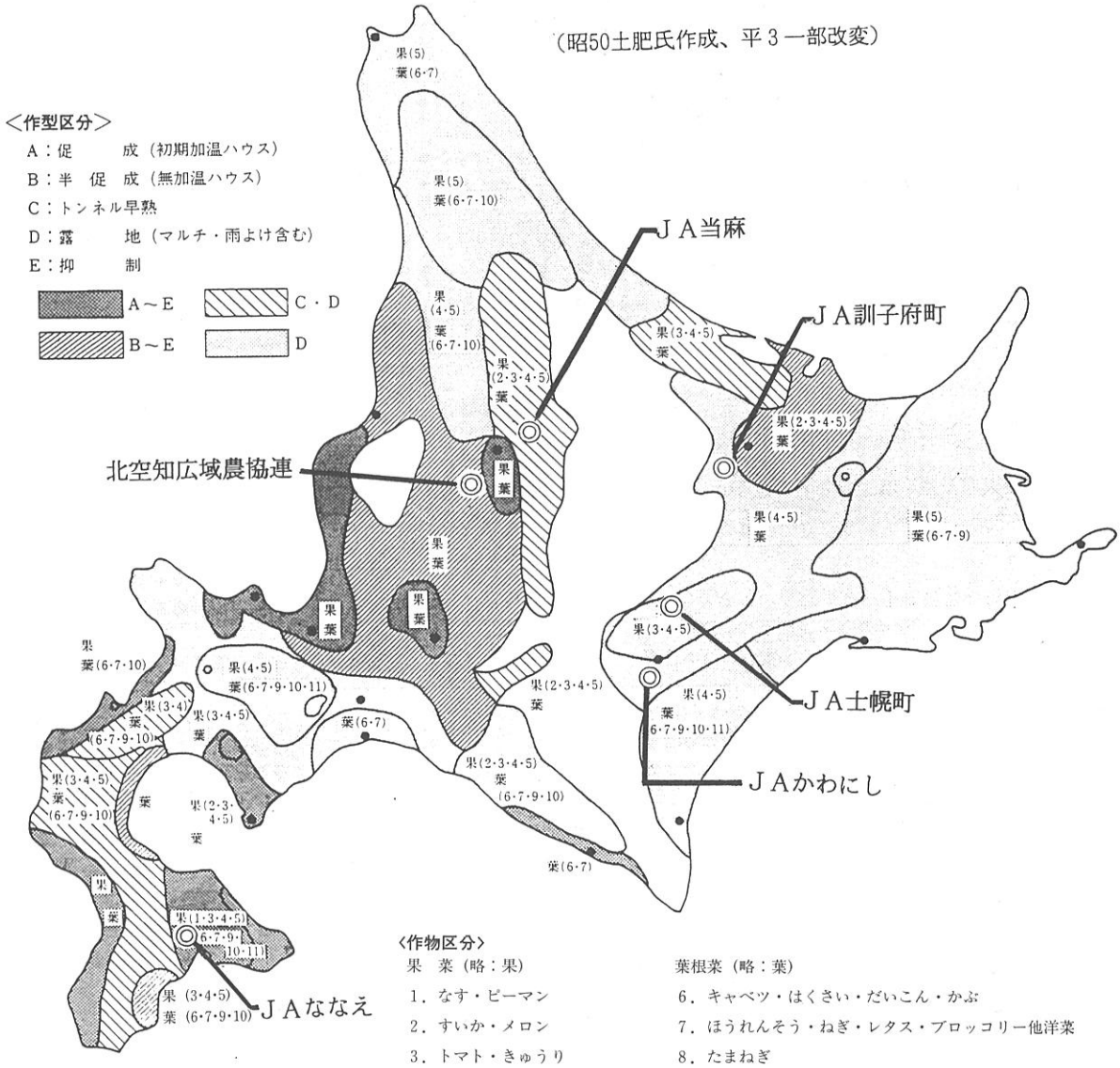
区分	品名	移出対応区分	54年度 (t)	元年度 (t)	2年度 (t)	3年度 (t)	4年度 (t)	5年度 (t)	6年度 (t)
根菜類	だいこん	特産	5,922	43,207	54,534	71,353	67,344	79,498	68,058
	にんじん	特産	31,465	52,876	55,793	71,532	62,065	69,288	67,426
	ごぼう	拡大重点	601	11,978	13,353	12,121	13,111	14,245	15,474
	かぶ	拡大重点	5	77	209	478	641	979	1,034
	ながいも	最重点	740	5,622	10,932	18,001	16,221	10,157	13,683
	ばれいしょ		257,074	235,809	244,453	218,350	233,758	226,708	281,227
葉茎菜類	たまねぎ	特産	221,478	309,410	338,871	356,097	369,360	420,674	291,439
	ねぎ	拡大重点	46	3,747	4,719	5,348	6,129	6,330	7,564
	はくさい	重点	2,195	1,394	1,384	4,882	1,660	4,858	1,743
	キャベツ	拡大重点	1,517	10,324	8,734	17,231	13,923	19,159	14,411
	ほうれんそう	拡大重点	617	2,091	1,981	2,613	2,647	2,864	2,216
	ゆりね	特産	1,942	2,572	2,885	3,096	2,305	1,900	1,831
	にんにく		1,581	82	92	103	100	65	35
	みつば		141	51	35	60	27	33	25
	にら		0	3	3	1	9	13	32
果菜類	トマト	推進	26	589	962	1,345	1,185	1,726	2,454
	きゅうり	推進	15	22	20	183	125	307	542
	なす		3	1	1	0	0	0	0
	かぼちゃ	特産	12,719	34,932	35,132	37,388	33,669	36,750	38,075
	えだまめ		80	38	39	125	39	37	31
	スィートコーン	特産	2,617	3,384	5,183	7,465	6,792	6,532	6,151
	さやいんげん	拡大重点	2	211	262	392	370	390	452
	さやえんどう	最重点	7	251	264	361	296	356	329
洋菜類	ピーマン	推進	125	337	518	569	438	536	732
	レタス	推進	1,279	1,851	1,169	1,802	1,221	1,774	1,440
	セルリー	推進	370	679	709	802	728	812	399
	カリフラワー	拡大重点	95	98	156	161	100	138	112
	ブロッコリー	拡大重点	0	0	966	1,433	1,500	1,476	1,110
	G.アスパラガス	最重点	1,771	1,408	1,082	1,009	1,286	988	1,195
果実的野菜	すいか	重点	578	746	3,131	3,511	1,692	1,292	1,593
	メロン	最重点	888	7,927	8,506	10,430	9,088	8,822	9,727
	いちご	重点	3	6	2	1	14	0	0
合計			545,843	731,723	796,080	848,243	847,843	918,707	830,540

北海道野菜地図

北海道野菜地図

気象(気温・日照)環境からみた地域別適品目及び適作型

(昭50土肥氏作成、平３一部改変)



＜作物区分＞

果　菜（略：果）

1．なす・ピーマン
2．すいか・メロン
3．トマト・きゅうり
4．かぼちゃ・スイートコーン　さやいんげん・えだまめ
5．いちご・さやえんどう

葉根菜（略：葉）

6．キャベツ・はくさい・だいこん・かぶ
7．ほうれんそう・ねぎ・レタス・ブロッコリー他洋菜
8．たまねぎ
9．にんじん
10．アスパラガス・ゆりね・にんにく
11．ながいも・ごぼう

マリーゴールドによる センチュウ防除の取り組み

ＪＡななえ　営農振興課長　小西　鉄雄



七飯町の地理的条件

七飯町は渡島半島の南部に位置し、函館市から十六㎞の距離にあって北方は秀峰駒ケ岳を境として森町、東北は鹿部町、西方は大野町、東南は函館市、南端の一部は上磯町と接しており、総面積は二一三・三㎢である。

気候は温暖で積雪量も少なく、北部に風光明媚な水郷「大沼国定公園」を有し、南部には大野平野を流れる久根別川が函館湾に注ぎ気候、風土と自然条件に恵まれている。

また、三十万都市函館市と隣接しているため函館空港にも近く、鉄道、国道が町を縦断し、ＪＲ津軽海峡線の開通、北海道縦貫自動車道が整備路線に昇格するなど交通体系にも恵まれ、函館圏（函館市、大野町、上磯町、七飯町）の一市三町で中核都市圏を形成する人口約二七、〇〇〇人の町である。

七飯町の農業

当町における農業は米、野菜、果樹、畜産を重点作物として、国営農地開発事業による規模拡大、転作田の有効利用、有畜農家との連携による有機農業を推進し、生産性、品質の向上に努め、機械の共同利用等を推進し、自立経営農家の育成を図っている。

水稲は、良食味米（ほのか224、きらら397など）の安定生産。野菜は、重点品目（ニンジン、ダイコン、ホウレンソウ、ネギなど）を厳選した主産地の形成と品質規格の統一による市場性の向上、施設野菜の拡大による安定生産。果樹はわい化栽培、消費動向に合わせた品種の改植を積極的に推進している。

畜産は乳質改善、飼養管理技術の向上、良質粗飼料生産等によるコスト低減に努める酪農と、専用種の積極的な導入・地域内一貫生産体制の確立を目標とする肉用牛の振興を図っている。

さらには、新規作物として花卉の導入にも積極的に取り組み、共選共販体制の確立を目標に年々生産額を伸ばし、道内でも有数の産地として知られている（表1、表2）。

七飯町野菜の生産推移

野菜は、明治時代から生産されている品目であるが、水田転作が本格化した昭和四十年代後半から急速に拡大し、昭和六十年代以降

共販出荷が強化されると一層伸展した。

野菜の中では、特にニンジン、ダイコン、ホウレンソウ、ネギが四大品目として生産拡大されているが、ニンジン、ダイコンの二品目で全体の七一%を占めている（表3、表4）。

七飯町のセンチュウ類被害と防除方法の検討

土づくりとしての緑肥導入の経過

昭和五十八年頃までは、馬鈴しよの栽培跡地に土づくりと土壌保全のため緑肥用エンバクが栽培されていたが、昭和五十九年に「ヘイオーツ」が紹介され、緑肥効果などが試作された結果良好であった。

その後、馬鈴しよの作付が減少しニンジン、ダイコンへ移行したことにより、土づくりの必要性が高まってきたため、町内へ急速に普及した。

センチュウ類被害の経過

七飯町農家の経営面積は、一戸当たり四・四haと小さいため輪作体系が取りにくいことや馬鈴しよ価格の低迷などからダイコン、ニンジン栽培の増加にともない連作傾向が強まった。

このような状況の中で、連作障害特にセンチュウ（キタネグサレセンチュウ）被害は平成二年頃から目立つようになり、センチュウ類被害対策が急務となった。

防除方法の検討

センチュウ類被害を少なくする方法には、バイデートなどの殺センチュウ剤の施用や土壌消毒などがあるが、各関係機関の情報をもとに検討し、対抗植物の利用による防除体系を確立し、低農薬でクリーンな野菜生産を推進することにした。

対抗植物（マリーゴールド）によるセンチュウ類防除試験は、七飯町4Hクラブがプロジェクト活動として、平成二年から行った。平成二年にはマリーゴールドの栽培方法や品種比較、平成三年にはマリーゴールド栽培跡地でのダイコン栽培を実施し、殺センチュウ効果や被害の発生程度について検討した（別表・マリーゴールド栽培結果参照）。

表1　農家戸数

（渡島の農業1995年版「渡島支庁」・七飯町調べ）

年度＼項目	農家戸数計	専　業	第1種兼業	第2種兼業	非農家戸数
平成5年	751	327	250	174	8，285
平成6年	739	315	249	175	8，617

表2　耕地面積

（単位：ha・渡島の農業1995年版「渡島支庁」）

年度＼項目	田	普通畑	果実園	牧草地	耕地面積計
平成5年	1，370	1，260	160	457	3，247
平成6年	1，370	1，260	160	460	3，250

表3　七飯町野菜生産額の推移

（ＪＡななえ販売実績　単位：千円）

品目＼年次	平成2年	平成3年	平成4年	平成5年	平成6年
ダイコン	557,312	695,331	901,156	714,916	593,802
ニンジン	686,740	776,193	822,986	1,482,655	1,181,146
ホウレンソウ	245,618	267,704	226,117	215,155	184,195
ネ　ギ	106,310	250,360	178,349	291,260	389,764
その他	442,233	431,043	372,694	405,185	363,242
合　計	2,048,213	2,420,631	2,501,302	3,109,171	2,712,149

表4　七飯町野菜面積の推移

（渡島の農業1995版「渡島支庁」単位：ha）

品目＼年次	平成2年	平成3年	平成4年	平成5年	平成6年
ダイコン	170	174	174	225	224
ニンジン	120	124	124	160	150
ホウレンソウ	90	93	93	95	97
ネ　ギ	30	30	30	31	33
その他	380	389	389	385	395
合　計	790	810	810	896	899

調査の結果（別表(1)～(7)参照）

①マリーゴールドの生育状況については、「アフリカントール」の移植が最も良く、「セントール」の直播が最も劣った。

②マリーゴールドの根の観察では、「セントール」が細くて浅い範囲に広がっていたのに対し、「アフリカントール」は太くて作土全体に広がっていた。

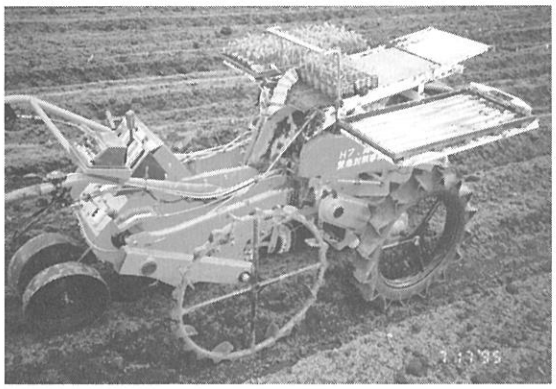
③マリーゴールド栽培前後の土壌調査結果では、品種的には「アフリカントール」が移植、直播とも「セントール」と比較してセンチュウ数の減少で勝っていた。また、無作付地でのキタネグサレセンチュウの増加が著しいのは、無作付のため雑草が繁茂したためセンチュウが増殖したものと思われる。

④マリーゴールド移植栽培跡地でのダイコン栽培では、品質ではどの区も差がなかったが、センチュウ数ではマリーゴールド栽培地ではセンチュウ数が増加していなかったのに対して、無作付地では四十八倍にも増加していた。

⑤マリーゴールドの栽培品種ではダイコンのキタネグサレセンチュウの被害数から「アフリカントール」が「セントール」よりも良かった。

⑥二年間の栽培結果から、対抗植物マリーゴールドを移植栽培することによりセンチュウ密度を低下させることができ、また品種では「アフリカントール」で密度を低下させた跡地では、ダイコンを栽培しても被害が少ないことが確認された。

◀マリーゴールド移植機



マリーゴールド栽培結果

① 場　所　七飯町字大川　宮後　秀明宅ほ場（４Ｈクラブ員）
② 供試品種　（１）マリーゴールド　：　アフリカントール（サカタのタネ）
セ　ン　ト　ー　ル（カネコ種苗）
無　作　付
（２）ダイコン　：　Ｔ　－　３　４　０（タキイ種苗）
③ 栽培概要　（１）マリーゴールド栽培
移植栽培は種日　平成２年６月１１日　ペーパーポット使用
移植栽培定植日、直播栽培播種日　平成２年７月８日
収穫日　平成２年１０月１２日
設置面積　２ａ
栽植密度　畦幅６０cm　×　株間３０cm
施肥量　窒素　５kg、燐酸　５kg、加里　５kg／10ａ
（２）ダイコン栽培
作　型　トンネル・マルチ（３３２７マルチ）
は種日　平成３年３月２５日
収穫日　平成３年５月２９日
施肥量　窒素　19.2kg、燐酸　24.6kg、加里　18.4kg／10ａ
④ 調査結果
（１）マリーゴールド品種、栽培方法比較調査（各区10株調査、平均値）

項目 ＼ 品種名	草丈		草重		根重		T／R比	
	直播	移植	直播	移植	直播	移植	直播	移植
アフリカントール	77.1cm	78.2cm	275ｇ	425ｇ	82ｇ	97ｇ	0.30	0.23
セントール	33.1cm	36.2cm	199ｇ	141ｇ	37ｇ	42ｇ	0.19	0.30

（２）各観察調査（根部）

品種名＼項目	根域	太さ	深さ
アフリカントール	狭	太	深い
セントール	広	細	浅い

（３）マリーゴールド栽培前、後土壌調査

（道立道南農業試験場病虫科、ベールマン法25ｇ反復検鏡平均虫数）

項目 ＼ 品種名・区名		キタネグサレセンチュウ		キタネコブセンチュウ	
		直播	移植	直播	移植
アフリカントール	栽培前	２４	8	0	1
	栽培後	1	2	0	1
セントール	栽培前	１３	１１	0	0
	栽培後	１９	3	0	0
無作付	栽培前	２５		1	
	栽培後	７７		0	

マリーゴールド栽培普及状況

マリーゴールド栽培面積の推移

平成二年、〇・四haの試験栽培から始まったマリーゴールド栽培は、七飯町野菜生産出荷組合役員や4Hクラブ員を中心に栽培面積が徐々に増加し、平成五年には二十五倍、後述する野菜品質向上対策事業がスタートした平成六年には、当初目標としていた七〇haには及ばないが、栽培面積も増え生産者の意識は高まりつつある（表5、表6）。

土壌検診の実施

マリーゴールド栽培の普及に当たって各関係機関では、ほ場のセンチュウ類密度を調査し生産者に対するセンチュウ類被害との因果関係を実証するため、土壌検診を平成五年から行っている。

検診に当たっては道立道南農業試験場病虫科にセンチュウ数の調査を依頼し、JAと普及センターでは指標作物（ゴボウ）を使った作物検診の二本立てで実施した（表7、表8）。

マリーゴールド普及への取り組み

マリーゴールド栽培は各種講習会や現地研修会、野菜組合役員会などで奨励してきた結果、平成五年反省会および役員会において野菜組合の事業として取り組むこととなり、野菜品質向上対策事業と

（4）ダイコン収穫調査（移植栽培跡地、10本平均値）

栽培品種名＼項目	草丈	葉数	根長	根径	根重	葉重
アフリカントール	56.8cm	28.6枚	29.5cm	62.4mm	613g	465g
セントール	60.2cm	27.6枚	29.3cm	66.4mm	698g	504g
無作付	57.2cm	29.5枚	31.9cm	63.7mm	734g	498g

（5）キタネグサレセンチュウ・ダイコン被害調査

（移植栽培跡地、10本調査）

栽培品種名＼項目	被害数	1本当たり
アフリカントール	14	1.4
セントール	21	2.1
無作付	253	25.3

（6）マリーゴールド移植栽培跡地ダイコン栽培前、後土壌調査

（道立道南農業試験場病虫科、ベールマン法25g反復検鏡平均虫数）

品種、区名＼項目		キタネグサレセンチュウ	キタネコブセンチュウ
アフリカントール	栽培前	2	0
	栽培後	2	0
セントール	栽培前	1	0
	栽培後	2	0
無作付	栽培前	1	0
	栽培後	48	0

表5　七飯町マリーゴールド栽培面積の推移

（JAななえ聞き取り調査）

平成2年	平成3年	平成4年	平成5年	平成6年	平成7年
0.4ha	1.0ha	4.0ha	10.0ha	33.2ha	52.0ha
2戸	6戸	10戸	23戸	86戸	102戸

表6　七飯町緑肥面積の推移

（JAななえ聞き取り調査　単位：ha）

品目／年次	2年	3年	4年	5年	6年	7年
ヘイオーツ	135	165	190	195	170	150
その他	55	35	20	15	40	60

※　その他：マリーゴールド、緑肥用エンバク、ソルゴー等含む

表7　平成5年ダイコン栽培ほ場土壌検診結果（土50g虫頭数）

センチュウ名＼頭数	0頭	1～2頭	3～5頭	6～8頭	9頭以上	合計
キタネコブセンチュウ	14	0	0	0	0	14点
キタネグサレセンチュウ	1	0	2	0	11	14点

表8　平成6年ニンジン栽培ほ場土壌検診結果（土50g虫頭数）

センチュウ名＼頭数	0頭	1～2頭	3～5頭	6～8頭	9頭以上	合計
キタネコブセンチュウ	15	1	0	0	1	17点
キタネグサレセンチュウ	7	6	2	0	2	17点

野菜品質向上対策事業
（センチュウ被害対策）の展開

して平成六年からスタートすることになった。

マリーゴールド栽培マニュアルの作成

マリーゴールド栽培の方法については、前述した試験栽培の結果から、「アフリカントール」を移植栽培することとし、栽培日数は九十日以上を確保することにした。また、府県の試験場の結果から一回のマリーゴールド栽培でその効果期間が三年間持続することがわかり、四年に一回ダイコン、ニンジンを栽培するほ場に栽培することを目標にした（表9）。

事業の内容

本事業の目的は「土づくり」を基本に捉え、有害センチュウの対抗植物であるマリーゴールドを導入し、センチュウ防除による①安全でクリーンな野菜生産②地域環境の保全③農村景観の美化を促進し、④高品質野菜生産を目指したものである。

事業実施年数は四年間で七飯町の主力品目であるダイコン、ニンジン（五月下旬～八月上旬出荷）面積二八〇haに全てマリーゴールドを栽培することを目標に、表10にある栽培経費を町、JA、生産者の三者で基金を創設し助成するものである。

負担割合は、前述の期間ダイコン、ニンジンを出荷する生産者が三〇%、マリーゴールド栽培面積の実績で町三〇%、JA四〇%となっている。

七飯町クリーン農業推進広報活動企画委員会の設置

前述のとおり事業が開始され、消費者ニーズに沿った低農薬・クリーン農業の推進を広くアピールし、販路拡大につながるよう、そのスローガンとシンボルマークの公募を行い、応募作品の選考を行うため、委員会を設置している。

その構成メンバーは行政機関、消費者代表、テレビ局、系統組織など総勢十五名である。

▼美しく咲いたマリーゴールドの花



まとめ

マリーゴールド栽培の取り組みが地域に及ぼしたもの

①函館市のベットタウンという特殊な環境の中で、身近に花があり、環境に調和した農業が地域住民へ浸透しつつある。

②クリーン農業のスローガンとシンボルマークの一般公募によって、北海道はもとより本州、四国や九州などの消費者から生の声が寄せられ、全国的に七飯の野菜が認識されてきている。

③道内および府県からの視察件(者)数が増加し、注目度が上がっている。

④マリーゴールド栽培により品質が向上し、今後の面積拡大や品質向上に役立っている。

今後の課題

①一般公募しているスローガンとシンボルマークをどのように有効活用し、どのように消費者へアピールするか。

②マリーゴールド栽培ほ場から出荷される生産物を、どのように差別化商品として市場出荷するか。

③マリーゴールドをとおして、今後流通業界や消費者との交流をどのように図っていくか。

表9　マリーゴールド栽培表

項目＼作型	6月下旬定植	7月中旬定植	7月下旬定植
は種別	6月1日～	6月15日～	7月1日～
は種量	手植え2dl(裸種子)、機械植え 10,000粒(コーティング種子)／10a		
は種方法	手植え　平床育苗すじまき（30㎡） 機械植え　チェーンポット　32冊（直径3cm×高さ5cm、264穴）		
育苗日数	手植え　25～30日、機械植え　20～25日		
育苗施肥量(成分量)	手植え　30㎡当たり　N 180g、P 240g、K 180g 機械植え　用土350ℓ当たり　N 280g、P 560g、K 280g 市販用土使用の場合　ポットエース		
定植期	6月25～30日	7月10～15日	7月25～30日
施肥量	N　10kg, P　12kg, K　10kg／10a（成分量）		
栽植密度	畦幅72cm　×　株間21cm　栽植本数　6，600株／10a		
生育日数	107～117日	92～102日	87～92日
すき込み期	10月10～20日	10月10～20日	10月20～25日
品種名	アフリカントール		

表10　マリーゴールド栽培経費（手植え　10a当たり）

費用＼項目	金　額	試算の算出基礎
種子代	960円	株　数　72cm×21cm　6，600株 種子代　2dl×480円＝960円 種子量　2dl×4500粒×80％＝7，200粒
肥料代	6，137円	育苗床 面　積　10㎡　6cm×2cm 肥　料　NS262　10㎡当たり0.5kg＝37円 成分量　N　6kg、P　8kg、K　6kg／10a 定植畑 栽植本数　6，600株 肥　料　NS262　4袋×1,525円＝6，100円 成分量　N10kg、P12kg、K10kg／10a
管理費	7，188円	
合　計	14，285円	

▼マリーゴールド鋤込み作業



消費地からのメッセージ

北海道は野菜基地になれる



東京青果株式会社
野菜第四部　次長　山田　光男

北海道の主要品目といえば、じゃがいも、たまねぎ、にんじん他重量品目が顧客ニーズを適確にとらえておりますが、今後の展開としては、府県各地の動向を考慮し（高齢化・後継者不足）期間設定品目の拡大路線を歩むべきだと思います。

今、市場では長期低迷型経済の影響をもろに受け、WTO・新食糧法など日本農業を脅かす事象が次々に押し寄せ、完全な市場競争化の時代を迎えてまいりました。

青果物流通についても、産地の方向性として農協合併問題、大型集出荷センターの出現によりコスト競争に立ち向かう大規模化。一方では、差別化やブランド化を促進し市場の条件変化に対応すべく手段の構築に苦慮しているのが現状です。

そのような中で北海道産一般野菜の進出が東京市場では年々顧客、消費者に浸透し位置づけされつつあります。品質面における保鮮度合い、嗜好性などの点からその優秀性が理解され着実な伸長が期待されております。根菜類、葉茎菜類はもとより果菜類、豆類までもが栽培研究、市場進出が伸展し、既存府県産地に対して脅威を与えております。

販売戦略上では、量の安定と供給期間の長期化により顧客確保を図り、信頼性を高めつつ産地間競争に勝っていかなければなりません。そのためには、地域の環境条件を生かし既存品目はもとより新規育成品目に着手し、オール北海道としてのセット流通、産地づくりに努力されることを期待しています。

『でんすけすいか』

JA当麻　青果課
主幹　角谷（すみたに）　寿保

昭和五十八年十月六日農協青年部役員会の二次会が終わり、のれんを分けると外は一面の雪化粧、刈り取り前の稲はその殆どを踏みつけられていました。なんとも天の非情さにあの時ほど無力感を覚えたことがあったでしょうか。

実はこの頃から『黒いスイカ』が青年部の二次会の定番になっておりました。しかし、みんな若かったのでしょう、カタログ片手にまだ見たこともないスイカを作ると言うのですから・・・。

雪害で「困った」などと口にしなかったように思います。

とにかく『珍しい黒いスイカを作るんだ！』の一心で役員が仲間づくりに奔走、しかし半分脅し文句では人数が増えるわけがありません。最終的に青年部役員を中心に十五名が「素晴らしい口マンと予感？」を胸に作付けを誓い合ったのです。

翌五十九年起死回生的な好天に恵まれて、今思えばかなり遅い作付けの『でんすけすいか』も順調すぎるほど生育が良く、着果も物見遊山の蜜蜂が勝手に着けてくれました。しかしながらなかなかカタログ通りの黒皮になりません。「これ、品種違うんじゃない・・・・」と、真剣に悩みました。

この時初めて種苗会社『サカタのタネ』、外丸先生に直接電話を〝賭け〟たのでした。

先生曰く「え！北海道で作った・・・で、どれだけ植えたの？」

「二haほど植え付けしました」。

「・・・・・・・・」。

「いつ黒くなるのでしょうか？」。

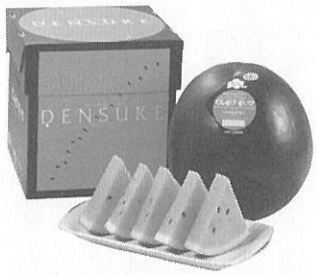
「そのうちに黒くなるよ！」

電話料金のことも考えず一方的な質問責めに「じゃあ近いうちにそっちに行くよ・・・」いやはや笑うに笑えない情景が目に浮かびます。

七月二十五日、初せりは、一玉一万円。テレビ、ラジオ、新聞大騒ぎ、十五夫婦顔を見合せ思わずニンマリ。〝天は我等に味方せり〟あの心地よい汗をいまでも忘れることは出来ません。

（でんすけすいか一〇周年記念誌初代部会長瀬川守氏寄稿より）

JA当麻
でんすけすいか
北海道上川郡当麻町4条東3丁目4番63号　℡代0166-84-3201
FAX 0166-84-3550



商標登録 第2193140号

●当麻町の概況

当麻町は、上川盆地のほぼ中央に位置し、開拓以来稲作を中心とした純農村として発展してきた。気候的には、典型的な内陸性気候であり夏期気温は高く、冬期の気温は低く積雪量も多い。農家一戸当たりの耕作面積は四・九haで北海道としては狭小である。

このため稲作ばかりでなく複合作物として野菜や花卉の導入が積極的に行われている。とりわけ夏期の気温の昼夜間格差を利用した

スイカは道内でも適産地に位置づけられる。

●『でんすけ』の発想

前述のように『でんすけすいか』は、無鉄砲な出発であった。この若い無鉄砲さは数々のアイデアを生み、従来の農産物にないユニークな名称『でんすけすいか』を与えるとともに、ダンボールも当初はイメージキャラクターを中心としたデザイン、その後、黒皮スイカの果皮色の黒と、果肉色の赤で配色した斬新なデザインへと趣向を凝らしスイカの一箱一玉販売へと夢を膨らませていった。

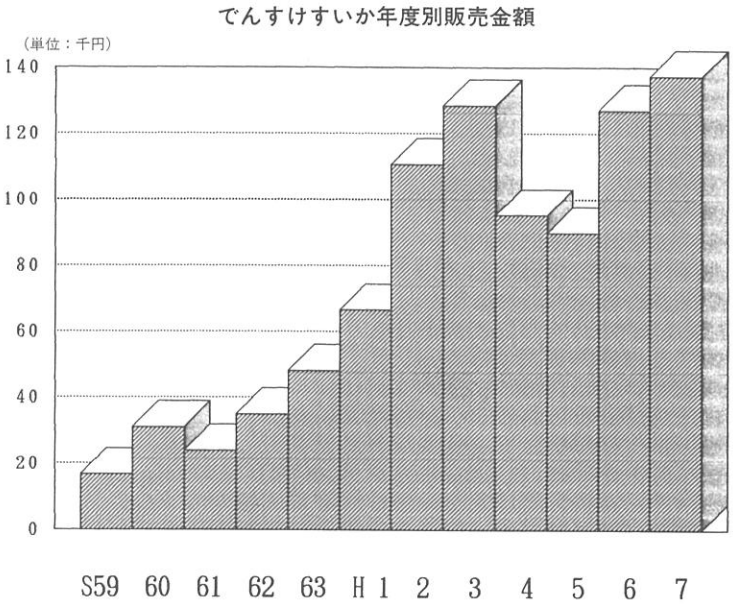
この『でんすけ』の名称は、転作作物として「田を助ける」という意味を含むほかに、この黒皮の外観にハチマキをかませた状態を喜劇俳優の大宮敏光（別名・大宮デンスケ）さんにイメージを重ねてつけられたもので、キャラクターデザインは、青年部仲間の画家によってデンスケさんのイメージから創られた。

●販売・宣伝の展開

商標登録・（第2193140号）『でんすけすいか』の名称はもちろん、ダンボールデザインや生産者シールなど大胆な発想を基本に、商品として強烈にアピールするとともに各種のイベントにも積極的に参加し、『でんすけ』をイメージしたアドバルーン、Tシャツ、風船、ブローチなどを製作して身近な『でんすけ』をPRしている。

また販売では、自信ある商品を提供する立場から『でんすけすいか』一玉ごとに生産者の名前入りラベルを貼付して出荷するとともに、ダンボール内に入れた葉書アンケートによって消費者動向調査を行い、次年度の宣伝、販売対策





に活用している。

さらに『でんすけすいか』の特徴を活かし、ギフト商材としての販売、マスコミによる広告宣伝の展開も積極的に行っている。

●販売網の拡大と消費者交流推進

『でんすけすいか』のギフト販売は、カタログ販売業者、宅配業者との連携により全国へ拡大を図り、さらにはアンケート調査によって結びついた消費者との交流と信頼関係の醸成を目指している。消費者の目に見える産地づくりが必要だと思っている。

◇　◆　◇

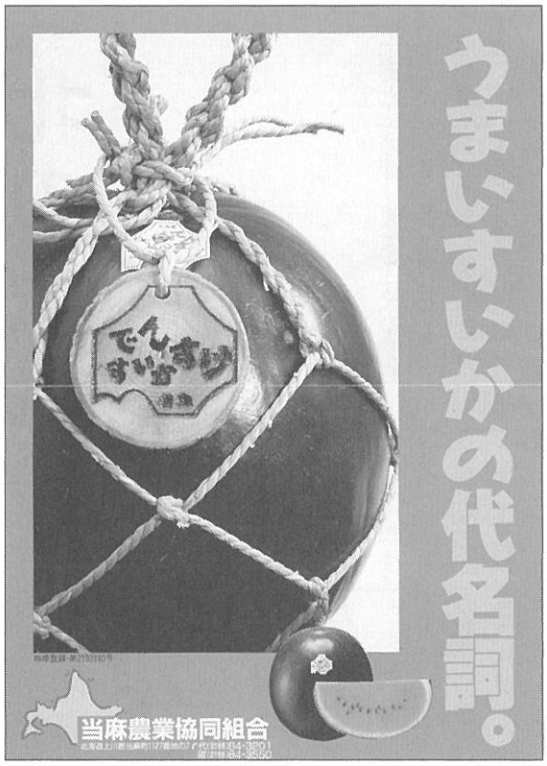
一般に農業分野からの情報は、厳しさばかりが発信される。しかし、もっと豊かで素晴らしい情報が農村に埋もれている。

農産物は、その品質、味だけではなく、都会にはない豊かな自然の中で生まれた情景や愛情を盛り込んでいる。これらを紹介するためには、例えば、その農産物の「おいたち」紹介や「産地写真」、農村発信の「美味しい食味法」などの情報がこれからは大切になるのではないだろうか。

生産者がもっと自信と誇りをもって、素晴らしい情報を積極的に発信することが、農業の本当の理解につながり消費者のコンセンサスを得られるものと考える。

でんすけすいか栽培12年のあゆみ

年　産	栽培戸数 戸	作付面積 a	ハウス	露地	販売期間	販売数量 C/S	販売重量 ton	10a収量 kg	10a金額 千円	概　況
昭和59年	15	206		206	7/25-9/ 1	5,891	101.9	4.946	808	好天、15戸で栽培始まる。
60年	45	803	39	764	7/16-9/28	15,715	271.3	3,392	387	春先天候不順、8月異常高温、農協へ一元集荷。
61年	38	435	120	315	7/ 6-9/18	9,439	139.9	3.216	564	低温日照不足。
62年	44	1,102	190	918	7/ 9-9/25	21,850	308.7	2,806	318	春先の融雪遅れ。
63年	39	1,014	220	874	6/30-9/27	22,463	311.3	3,921	608	好天に恵まれる。接ぎ木栽培の取り組み。
平成元年	42	1,104	230	874	7/ 3-9/21	29,051	244.5	3,121	606	商標登録認可。5L、4Lを2玉入から1玉入変更。
2年	54	1,342	260	1,082	7/ 4-10/3	67,719	683.2	4,595	825	販売額1億達成 3L、2Lを2玉入から1玉入変更。
3年	62	2,151	179	1,972	7/ 3-9/30	75,406	669.0	3,119	597	D/Bデザイン変更。着果後の大雨で肉質悪変果。
4年	63	1,820	367	1,452	6/5-10/13	49,323	432.8	2.378	523	加温ハウスの取り組み。低温着果不良。
5年	51	1,487	360	1,127	6/ 5-9/14	44,852	401,9	2,702	684	障害型冷害。一部規格品出荷停止処置。
6年	50	1,251	419	832	6/20-9/16	44.756	395.1	3,159	1,016	高温猛暑により作柄前進、8月異常高値を記録。
7年	45	1,161	455	706	6/28-9/ 7	46,225	416.1	3,585	1,184	全期間高値。





消費地からのメッセージ

本気になって北海道野菜に期待

京都生活協同組合　大谷　光雄

野菜は何よりも健康の源ですが、年々消費量は減少しつづけ一日当たり七〇～八〇㌘の不足となっているようです。当然、栄養バランスが崩れ、健康が保てなくなっています。

年間三〇〇万トンの野菜消費が減り、この消費を回復させるために三〇〇万トンの本物の野菜が必要になっています。

今、本気になって消費を取り返さなければ後顧に憂いを残します。これが出来るのは北海道野菜ではないでしょうか。

消費者の食品購買判断や動機は、①価格②鮮度③品質④安全性と表示の四つから暮らしに応じて使い分けられています。

知らず識らずのうちに、国内農産物よりも優れた輸入農産物が価格・鮮度・品質で食卓上のスペースを拡げてきています。残念ながら、北海道の農産物は価格・鮮度・品質で遠距離輸送という隘路を完全には打開できず、消費側の期待感に応えきれていません。特に、関西から捉えると夏野菜への大きな不満があります。

北海道の風土と環境の素晴らしさや農業技術の革新性と、いま全道挙げて取り組まれているクリーン農業の推進は、北海道農産物に対する「安心感」と「信頼性」をつくっています。

私たち生協も、より安全で安心な農産物を求めて北海道のいくつかの農協との提携の中、北海道農産物への確信を一歩づつ固めはじめてきました。

「価格・鮮度・品質・安全性と表示」のすべてにおいて優れた北海道野菜の体制強化への取り組みと、日本の食料基地としての北海道農業の存在に大きな期待を寄せています。

北の大地の大産地を目指せ！

ＪＡかわにし　農産部
別府事業所長　部田（とりた）　基雄

十勝といえば、夏は比較的高温ながら爽やかで、冬は寒さが厳しい反面降水量が少なく晴天日数が極めて多い大陸型気候と言われています。

そんな十勝平野の中心帯広市から南西部に広がる一二、三〇〇ha程の経営耕地に、農家戸数五二〇戸（一戸当たり平均耕地面積二三・七ha）が小麦、豆類、てん菜、馬鈴しょを基幹に、長いも、スイートコーン、アスパラガス、ごぼう、かぼちゃ、長ねぎといった青果物も徐々に増えているほか、酪農も盛んで乳牛の一戸平均頭数は七十二頭、総生産量は二六、三〇〇トンになる。

ここが私たちＪＡかわにしのフィールドです。

今回は、当ＪＡの特産となった「川西長いも」の取り組みについて紹介する機会を頂きましたので、振り返ってみました。

昭和四十年頃、経営規模拡大によって収支の改善・安定化を志向していくなか、市街近郊では地価の上昇から規模拡大が進まず、収益性の高い野菜の導入による集約化が意図されました。

当時三十戸前後の農家がグループを作り、消費人口の多い道外への移出品目に的を絞り、人参、玉ねぎ、かぼちゃ、アスパラガス、長いも等の試作に着手した結果、「長いも」が商品性も含めて適作との判断が下されました。

この時代の収穫はすべて手作業



表１　種子体系図

年　数	種子名	増殖率	管理者
１年目	基本種		農協（網室）
	↓	３．５倍	
２年目	原々種		生産組合 種子生産者
	↓	４．８倍	
３年目	原種		
	↓	４．８倍	
４年目	採種		
	↓	８．６倍	
５年目	切片種		青果生産農家
	↓	３．８倍	
６年目	青果		

であり一〇a～一五aの栽培が限界であり、生産量も少ないため帯広卸売市場への出荷が中心でした。しかし、一部は食用馬鈴しょと積み合わせて大阪方面へ出荷していました（たぶん大きな夢も積み合わせていたんだろうナアと思います）。

やがて「川西長いも」の品質が評価され、関西方面から増産の声が掛かるようになりました。当時、関西市場の長いもは、鳥取産、長野産が主流だったと推測すれば、とっくり型の形状、肌の白さ、粘りはセンセーショナルで、今で言う差別化商品だったのではないでしょうか。

手作業での増産には限界があり、昭和四十四年にトレンチャーを導入し面積も拡大、昭和四十六年に「そ菜生産出荷組合」を設立し、より高い次元への意志統一と協同歩調で産地形成するために次のことが取り組まれました。

①ウィルス病に汚染されていない種子が必要であり、原採種体系を地域内に確立しました（表1）。

②消費地への安定供給のため、造成から収穫までの大型機械の導入、さらに貯蔵、選果施設の充実を図り増反を進めました。

③栽培技術の研鑽を図り、収量・品質のレベルアップに努めました。

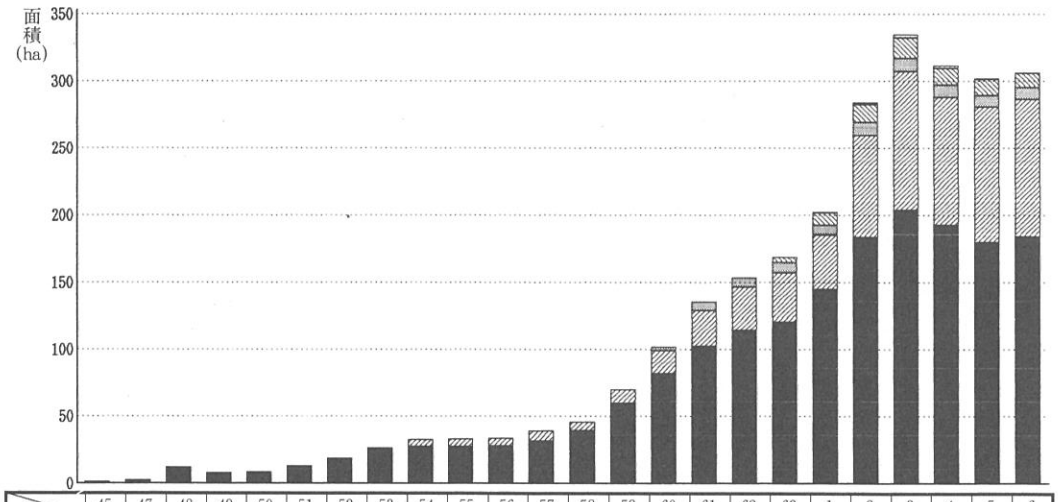
このような取り組み姿勢と、時代背景がうまくマッチし順調な推移をたどったのです（図1）。

昭和五十年代には、労働集約的長いも栽培が機械化体系の整備に伴い、加速度的に普及しました。生産者も高齢者から徐々に後継者に替わり、また二〇ha以上の中規模以上の経営層まで耕作者が拡大していきました。

こうして、急テンポで産地化が進行する中で、選果施設も能力の限界をはるかに超えるようになり、平成四年春には二十億円以上の巨費を投じて現行の施設へと発展しました（掲載写真参照）。

施設整備と前後して、二年続きの豊作が市況の暴落を招き、急テンポだった産地が一歩後退して停滞、整備したばかりの施設への不安がよぎったとのことです（前任者の話）。

図1　川西長いもの年次別推移



	45	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	1	2	3	4	5	6
JA 川西	1.5	3.0	12.2	8.5	9.2	13.1	19.4	26.6	27.4	27.7	28.2	31.8	39.0	60.0	82.1	102.4	114.0	120.6	145.0	183.8	203.8	193.0	180.3	184.7
JA 芽室									5.8	5.8	5.8	7.2	7.2	10.0	17.1	27.2	33.2	37.2	41.0	76.0	103.9	95.3	100.9	102.2
JA中札内															2.7	6.4	6.9	7.2	7.0	9.7	9.8	9.1	8.6	8.5
JA 足寄																		4.0	9.0	13.4	15.1	12.6	11.9	11.0
JA 浦幌																			0.7	1.5	2.4	1.6	0.2	0.4

年度

こうした急成長期には、大切なことを見失い易いものですが、そ菜生産出荷組合（現在は、川西長いも生産組合）の統率は揺るぎなく、ウィルス検定制度や徹底した罹病株の抜き取りなど、生産者自らのたゆまぬ努力が、今日の「川西長いも」を支えてきたのです。そして、もう一つの支えは、地域の枠を超えた広域体制の実現と言えます。昭和五十四年にＪＡ芽室で「川西長いも」の生産が始まり、昭和六十年に「川西長いも運営協議会」を発足。現在、ＪＡかにわし・ＪＡ芽室・ＪＡ中札内・ＪＡ足寄・ＪＡ浦幌と五ＪＡが参加し、種子供給から販売までを一元的に集約したことで、生産量も増大し通年販売が可能となりました。

広域化は産地形成の強力なバックボーンとなり、現在では、日量四〇～五〇トン程度の選果能力で年間八～九、〇〇〇トン、約三十億円の売上を計上するまでになり、南は九州まで全国に出荷しています。

種子体系の整備、機械化体系の確立、栽培技術の向上、専用スチールコンテナ導入での集荷体制の

▼ＪＡかわにし長いも選果施設



整備、広域化、共選体制の増強と、スタートから今日まで多くの関係者の取り組みと努力を「川西長いも」の変遷として紹介いたしました。

私は、今の職場に就いて三年目ですから、前述の内容は大半が文献や諸先輩に聞いてきた内容です。しかしここから先は、私（達）が、この歴史を年表のごとく綴りながら産地を維持し発展させていかなければならないのであり、その重責には押しつぶされそうな気さえします。

▼長いも選果施設外景



量・質ともに一定の市場評価は頂いたものの、今日では輸入野菜の急激な伸長という「強い偏西風」と価格破壊という「台風」がぶつかって、非常に不安定な「天候」です。

生産者と一体になって、生産・流通コストの削減に努力している最中ですし、加工原料への供給も積極的に行いながら、高品質・安定生産・周年販売を旗印に『北の大地の大産地』を目指しています。

消費地からのメッセージ

北海道野菜拡大推進プロジェクト活動

横浜丸中青果株式会社
野菜第一部　副部長　深田　丈寿

今、私たちは「京浜ホクレン会・野菜拡大推進プロジェクトチーム」の活動で、北海道全地域に野菜大産地をつくるため努力しております。最近は、高齢化、後継者不足により日本の野菜生産量が減少し、輸入野菜が日増しに増加しています。

このような輸入野菜の増大に対抗できる産地は北海道であり「美味しさ」「安全性」を前面に出した販売方法をとることです。

北海道野菜は年々販売期間も伸びて、五月からホウレンソウの出荷が始まり十一月のネギの販売終了まで七カ月間にわたり多品目が移出され、京浜市場では欠かせられない大産地です。

しかし、許しを得て言わせて頂けるならば、昨年の異常高温早魃その後の曇天長雨、本年の長雨・日照不足の影響によって二年続きで出荷量の減少、品質の低下が目立ちました。

今後は天候に左右されない野菜産地を目指して頂きたいと思います。これからもプロジェクトチームが産地推進に伺いますので、ご協力を頂き、北海道が今まで以上の野菜大産地に発展するため、共に研鑽が深められることを期待しています。

北空知広域野菜
ブランド化の取り組み

北空知広域農協連
青果事業部長
新木（あらき）　貢



■ 北空知広域連の事業概要 ■

昭和四十八年、前身の深川農産加工農協連から名称・組織を変更し北空知一円・全農協を会員とする現在の北空知広域農協連が設立された。

事業も、広域かつ総合的な北空知農業の振興を図るため、農業管理センターの設置、電算業務の取り組み、農薬容器の処理施設、小豆・タマネギ・麦・野菜などの共同利用施設の建設・運営のほか、広域産地化を推進し、ゆとりある農家経済と魅力ある農村づくりを目指す「元気村五〇〇億円ビジョン構想」、これらを具体的に実現するための「元気村ユートピア構想」の策定など多方面にわたる広域事業を実施している。

■ 統一ブランド『北育ち元気村』の制定 ■

北空知は、米をはじめ農産物の産地として高い評価を受けているが、農協単位の生産・販売体制の枠を越え、より広域的な取り組みの中で高品質化とロット確保による銘柄確立を図ることを目的に、ブランド名の全道公募を行った。

平成四年二月、キャッチフレーズ『北育ち』、ブランド名『元気村』が誕生。このブランドは、北空知で生産されるすべての農産物を対象に使用することとした。

■ 野菜・花卉、広域販売流通体制の整備 ■

北空知十一農協で生産される野菜・花卉は二十一品目。それぞれの農協は独自性はあるものの少量多品目の共通課題を抱えていたため、広域産地化への体制整備が急務となり、平成五年度から本格的な取り組みを開始した。

第一段階として、①パッケージ②出荷規格③品種④販売手数料などの統一を基本事項として定め、作物ごとに幹事農協を決め、同時に生産者の連絡協議会を設立して広域産地化に向けての理解と意志統一を図った。

つぎに『元気村』パッケージの統一デザインを制定。さらに広域体制下における精算システムの確立と、これらに関する電算機器も平成六年度「深川市広域野菜施設」に関連して導入した。

いっぽう平成七年四月、「広域販売流通に関する体制整備計画」を策定。広域産地の本来的な機能を発揮するためには、拠点施設が二～三カ所に集約されることが望ましいが、当面は、作物ごとに販売・流通の拠点集出荷農協を中心としたブロック化を段階的にすす

め、最終的には『元気村』全体の統一を図ることを目標とした。

◀広域野菜施設



■深川市広域野菜の取り組み経過■

北空知広域産地化の論議が進行する中で、深川市内五農協の広域化が再度持ち上がった。

各農協とも米の生産調整政策下で積極的に野菜・花卉の導入を推進してきたが、北空知の各農協が抱える問題と合わせ、施設整備の必要性、人材確保などの共通面から市内五農協の広域体制は早急に実現の運びとなった。

平成四年度に打ち出した「深川市広域野菜施設整備三カ年計画」に基づき、平成五～六年度に集出荷施設二棟を建設した。

平成六年度から市内五農協の共同集出荷施設としてのみならず、北空知広域拠点施設としての事業を開始した。

■深川市広域野菜施設の運営■

平成五年、北空知広域連に青果事業部（企画電算課と販売課）が設置された。平成六年度からのスタートに向けて市内五農協から一名ずつの職員が出向し体制づくりを進めた。

施設運営の基本方針や事業計画の策定、人員確保や作物別の市内統一生産組合の設立など、短期間であったが、なんとか三月から始まるアスパラガスの集荷・販売に漕ぎつけることが出来た。

特に、平成六年度は完成した施設が一様だったため、一部の作物



［建設］昭和60年度・3億2千万円
［施設］建築面積2,213.4㎡
選別機　センサーカメラ測定
処理能力　毎時13.3ｔ（１日80ｔ）

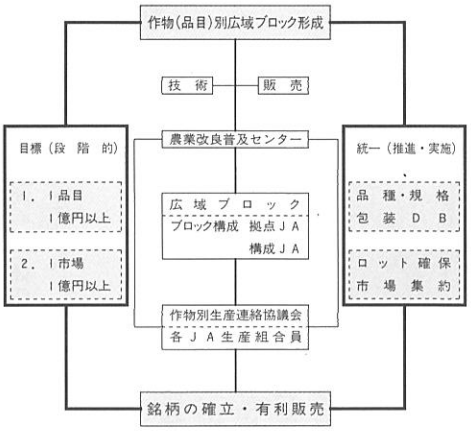
については、従来の農協施設を借りて集荷業務を行ったが、各農協から職員の期間出向を得て、花を除くすべての野菜の集荷・販売業務を終了した。

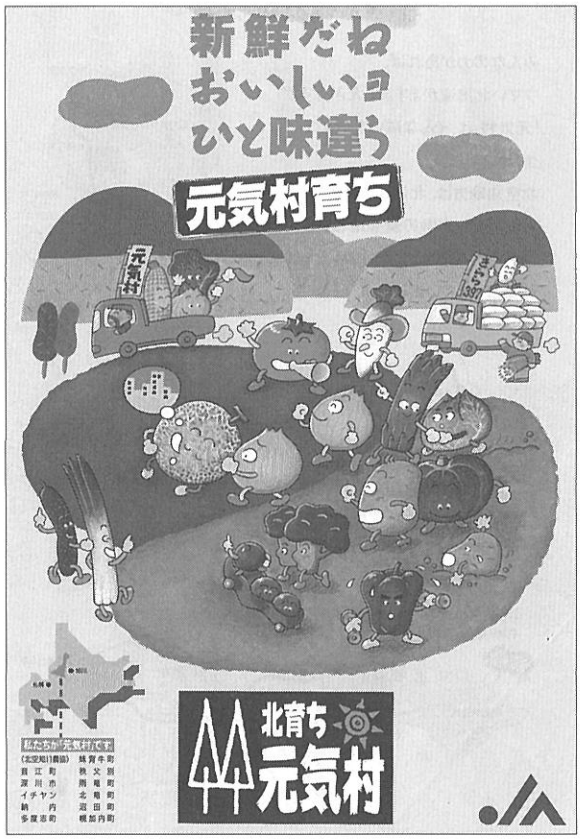
■ 生産・販売の一貫体制 ■

発足当初、青果事業部は野菜・花卉の集荷・販売を主たる業務とし、生産指導や野菜振興などについては各農協が対応することで一年間が経過したが、広域の成果をより一層高めるためには、市内五農協の生産指導の一本化が不可欠との認識に立ち、平成七年二月に生産振興課が併設された。合わせて、職員の専任化を図るため、男子十六名・女子三名の長期出向が決まり、生産から販売に至る一貫体制が整った。

取扱作物も、当初対象外だった果樹・タマネギを加え、深川市内で生産されるすべての野菜（馬鈴しょ、加工用スィートコーンを除く）、花卉、果樹の生産・集荷・販売を一元的に推進している。

販売体制体系図



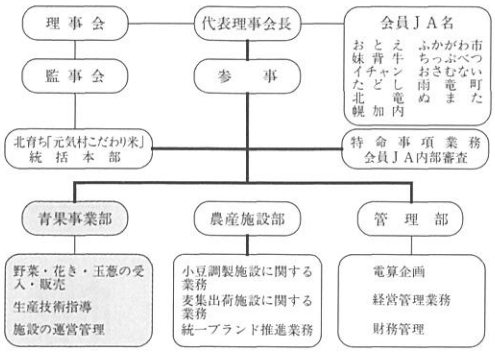


■ 市内広域化の成果と北空知広域化への波及 ■

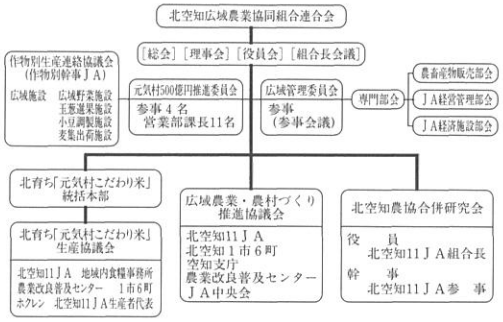
平成七年度は、集荷・販売の対象作物と受入体制からみて、本当の意味では初年度と自覚している。施設の運営・作物ごとの対応面ではいろいろな課題を残し、今後はその整理を急がなければならないが、広域化を否定するような問題点は少々たりともなく、むしろ生産者の理解も浸透し集荷・販売・流通面で概ねその成果が上がっていると確信している。

すでに、メロン・花・アスパラガス・ミツバが市外農協から持ち込まれるなど、広域拠点施設の機能も果たしていることから、今後は作物ごとの幹事農協や拠点集荷農協と連携を密にし、『北育ち元気村』統一ブランドによる産地銘柄確立を一歩づつ進めていかなければならないと痛感している。

北空知広域農業協同組合連合会機構



北空知11ＪＡ広域事業推進体制



消費地からのメッセージ

大競争時代を迎えた北海道野菜

京都青果合同株式会社　野菜部
統括部長　窪田　家三



北海道の野菜は、昭和六十三年から生産拡大が急速に進み、栽培技術の向上、輸送力の増強、貯蔵技術の発達や低温流通の普及など、安定供給と品質改善が着実に進展して参りました。

今日では、品目の多様化、出荷期の長期化、道外移出量の増大など、その評価と位置づけは急上昇してきております。

この成果に自信を得て、道内の各産地の生産意欲は旺盛でありますが、労力不足と生産コストの上昇が大きな障害になってきており、このことは今後の火急的な課題であります。

さらに、今後の見通しに二つのシナリオが考えられます。

シナリオAは、国内生産が農業の構造問題やコスト競争などから縮小を強いられ、それにつれ輸入物が増え供給シェアを今以上に拡大していくようになるという見方であります。

シナリオBは、国内生産が短期的に、他産業の空洞化、失業率の上昇、米の減反強化、原料用産地の生食転換、生産基盤の整備などから、生産力が回復するという新たな展開と、輸入攻勢は内外価格差が存在する限り継続する。それに、消費者の購買行動はデフレ型経済への転換から、モノ余り時代を迎え、各々が自分流の尺度を持ち選択意識を高めてくるという見方であります。

いずれにせよ今後の供給は過剰になり、野菜産地は大競争時代を迎えると考えていかねばなりません。やや極論になりますが、自分が生き残るためには、相手を食いつぶしていくしかないゼロサムゲームを覚悟してかからなければいけないと思います。シナリオ両者の可能性は後者が高いと考えられます。

したがって、このハードルをクリアするには、全道産地が強力なスクラムを組んで攻撃に徹するしか道はない、この姿勢の理解と実戦こそ重要な課題だと思います。

そのために、これまでより一歩進んで『消費者に選ばれるモノを作る』『有利販売の体制づくり』をテーマに、競争力の強い産地形成を目指すべきだと思います。



ＪＡ士幌町でのキャベツ生産の取り組みについて

ＪＡ士幌町　農産部長　向井　察光

士幌町は十勝の北部に位置し、馬鈴しょ・てん菜・小麦を基幹作物とした畑作専業経営を昭和四十年代より展開してまいりましたが、農産物価格の低迷が著しくなってきた平成元年頃から農業後継者の新規作物導入に対する強い要望と、根菜類の土壌病害発生が契機となって農協として新たな作物の導入について検討を重ね平成四年よりキャベツの作付を進めてまいりました。

新規作物の導入に当たって、

①根菜類の土壌病害を助長しない作物でなければならない。

②冷涼な気候でも安定した生育をする作物。

③先進主産地が栽培困難で消費者の嗜好に応えられる品種の導入が可能な作物。

④計画出荷が可能な作物。

⑤既存の施設ならびに農業機械が使用できる作物で、組合員が新規作物の導入に際し、新たな投資を伴わない作物。

⑥既存作物の管理収穫作業に大きく影響しない作物。

以上の観点から検討し、サワー系キャベツの導入を進めることといたしました。

平成四年から後継者を中心にキャベツ栽培の仲間づくりを進め、生産組織を育成し、安定出荷体制をどのように確立するかを話し合った結果、農協が播種日を指定し出荷量の平均化を図り、代金精算については全量プールすることで安定出荷体制を確保し、ルート販売を重点とした販売を行っております。

なお、播種日の指定については生産者ごとに毎年順次ローテーションを行っております。

次にキャベツ栽培の普及にあたって、既存の作業機を活用し少しでも機械化できるようペーパーポットで育苗を行い、移植はてん菜の移植機で行っております。

この点については、キャベツの生育にとってペーパーポット育苗は必ずしも最適な技術と判断でき

ＪＡ士幌町「キャベツ」４年間の生産実績

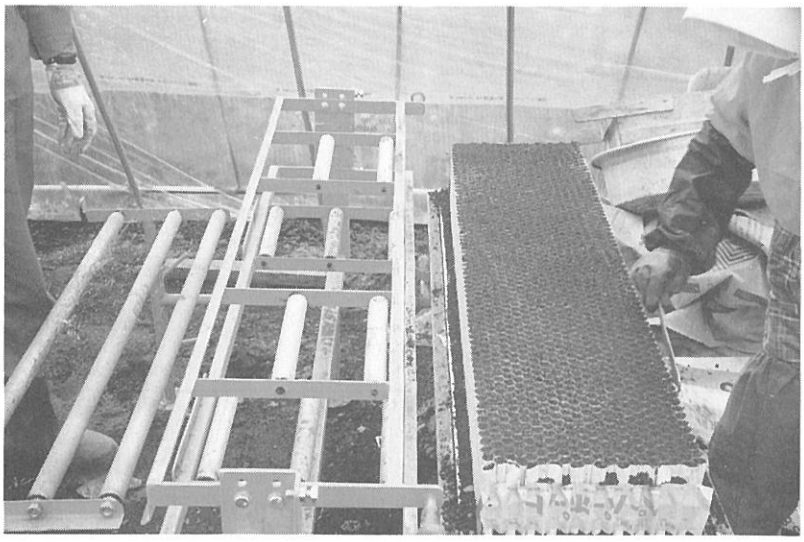
年産	作付戸数（戸）	作付面積（ha）	生産量（ｔ）
４年	４２	１４	３６０
５年	５１	２６	１，０７０
６年	６２	３５	１，１２４
７年	６９	５０	２，００３

ませんが、てん菜の育苗機械が活用できることと、移植作業がてん菜の移植機を使用できるメリットがあり、キャベツ導入によって極力新規投資が伴わないように考えました。

十勝でキャベツを栽培するとき府県の高冷地産地に比べて、投下する農薬の散布量は金額に換算しても半分から三分の一程度であり、地域内の畜産農家からは大量の堆厩肥が供給され、消費者の要望する安全な農産物生産が可能な環境にあります。

また、キャベツの一戸当たりの作付面積は家族労働で収穫が出来る範囲の面積を基本としており、経営面積にキャベツの占める割合は約二・五%と小さく、このことがキャベツの土壌病害を完全に防止出来る要素になっております。

キャベツの産地化に伴い関東を中心とした出荷を行うため、予冷施設の設置が必要となりましたので、平成四年には町にお願いし集荷および予冷施設の設置をして頂き、集出荷体制を整備いたしました。



◀ペーパーポットへの播種作業



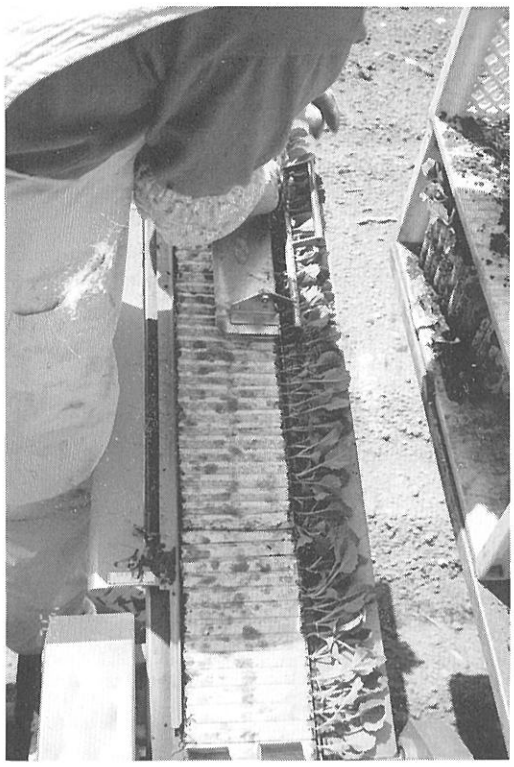
◀移植作業＝ビート移植機の活用

キャベツの導入をはじめて、まだ四年しか経過しておらず生産技術も未熟な段階にありますが、畑作物の所得減少を少しでもカバーしたいと考えております。

更に、平成五年からはホクレンが取り組んでおります野菜の新産地育成事業にも参加させてもらい、有利販売にご努力いただいております。

最後に、新規作物の導入を進める中で、農協としても担当部署を新設し若い営農指導員を配置し、意欲ある後継者と共に産地形成に邁進しております。

後継者の皆さんがキャベツという新たな作物の導入を媒体として、農協との接点を若い時代から持っていただくことは、将来の組合員としてキャベツがもたらす利益以上のものがあると確信しております。



◀移植作業

消費地からのメッセージ

北海道野菜に期待する

川崎中央青果株式会社
野菜第二部　次長
菊田　実



長引く経済不況、価格破壊の思想に代表される量販店の仕入行動の変化、近年急増し定着の動きをみせる輸入野菜、市場外流通、青果物流通を取り巻く環境は厳しさを増しております。

平成七年産の北海道野菜の販売もその例外ではなく、春野菜のスタートであるグリーンアスパラガスの販売苦戦から始まり決して楽な販売ではありませんでした。

しかし、本年産の道産キャベツ、トマトの販売については、京浜ホクレン会「野菜拡大推進プロジェクトチーム」の産地推進の効果もあって将来に向けて手応えのある販売が出来ました。

消費の流れも「価格破壊」の時代から「価値観」の時代へと変化しつつあります。このことが今年のキャベツ、トマトの販売に顕著に現れました。

特にキャベツについては、シーズンを通して嬬恋産の安値が目立ちましたが、一方で春系の柔らかい道産キャベツに量販店の需要が移行し安定した販売が可能となりました。

次年度へ向けて産地は、与えられた出荷時期、品質基準に拠る計画生産を行い、より安定的に供給することが必要です。

そして、さらに末端ユーザーとの信頼関係を構築し、より一層の拡大を目指して頂くよう期待をいたします。

良い玉葱、作る心が産地を守る
～日本一の産地を目指して～

ＪＡ訓子府町　営農部
農産課長代理　森　豊司



◀トランスプランターの後を受けて普及したテープ式移植機

北海道の東部、北見管内の代表的な野菜と言えば北見を知る人なら誰でも「玉葱」と即座に答える。それほどまでに定着した玉葱は、米の転作の申し子でもあった。昭和四十年代初頭に米の生産過剰に関連する一連の農政転換に対応して水田の畑地転換等により玉葱の栽培意欲が高まり、これが今日の北見玉葱の生産基盤を作った。

一方、販売面では昭和四十年に訓子府町、北見市（相内・上常呂・北見市の三農協）、端野町、置戸町の四市町六農協による地区共計が始まり、地域全体での共同販売・共同計算の確立を見た。ここに現在全国一となった「北見玉葱」のルーツがある。

生産した玉葱を一つの窓口に集め、売り上げも一つの財布にまとめるこうした共販・共計はプライスリーダーとしての北見の地位を高め、北見地区の生産量や市場への供給量が全国の相場を左右するまでに成長した。現在は当初からの六農協に温根湯、留辺蘂、美幌町、津別町、女満別町、東藻琴村、常呂町を加えた十三農協でスケールメリットを追及した共計・共販に取り組んでいる。

北見共計が他地区と明確に違う点は、全ての玉葱が同一価格で精算されることにある。発送時期や地域により保管料など若干の微調整はあるが、訓子府の玉葱も北見市の玉葱も同価格、共計参加農協の玉葱はすべて「おらが玉葱」ということである。したがって価格が同じであれば量の確保もさることながら、地域全体の品質の平準化が非常に重要になる。



▲玉葱振興会設立30周年記念塔

◆品質の向上と施設整備

表題の『良い玉葱、作る心が産地を守る』は、本町玉葱振興会の元会長の言葉で、玉葱集出荷施設の横に生産組織設立三十周年の記念碑として建立されている。この言葉に生産者の思いが凝縮されていると言っても過言ではない。

自然災害に泣かされ、品質の低下から価格が暴落した苦い経験から北見玉葱全体の生産管理規則を制定し、生産技術の平準化、品種の統一、商品管理の徹底など地域全体で品質向上に取り組んでいる。

産地としての北見地区は玉葱生産の北限であり、言い換えれば玉葱生産の限界地である。道内でも不利な条件下においていかに産地間競争に生き残って行くか、量の確保が一段落した今、その答えは品質にあることは言うまでもない。

本町においては、本年度品質の向上に向けて大規模な投資を行った。安定的な早期出荷と天候不順時の乾燥促進のための乾燥設備、また、訓子府方式とも言える茎葉付きでの収穫体系確立に向けてのタッピング施設、さらに、生産された玉葱を低コストで大量に処理できる選別施設である。

なかでもタッピング施設は、昭和六十年の価格暴落以後、玉葱産地として生きる道を模索し、品質の向上、コストの低減、販売対策を柱とした経営強化を懸案としている中で、定置型の茎葉切断設備

▼立派に生育した玉ねぎ



▼品質向上のための根切り作業

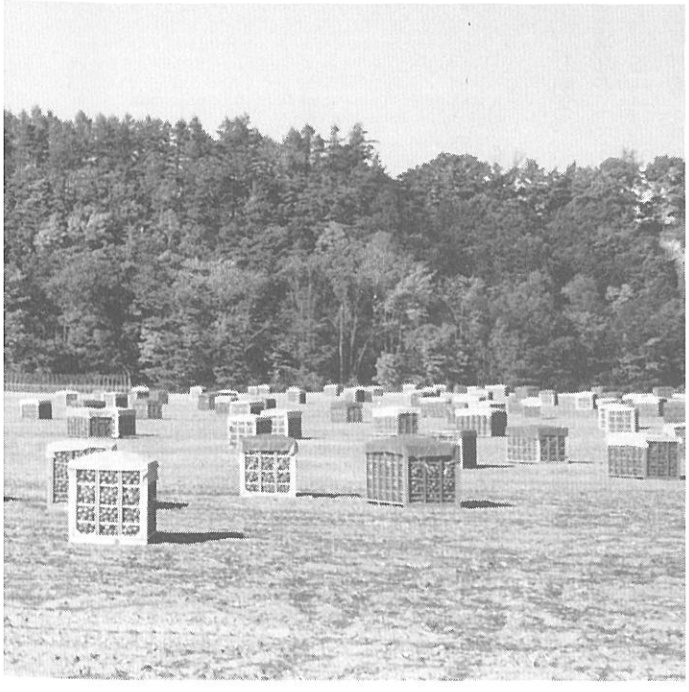


▼収穫直前の玉ねぎ畑

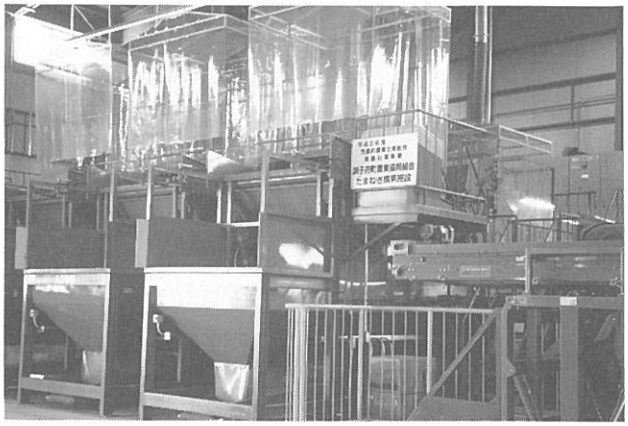


▼圃場型のタンピング施設





を農協が地元の機械メーカーと共同開発した。しかし、この設備はこれまで生産者個々あるいは共同で所有し処理していたが、これでは生産コストの低減と品質の向上の面から不十分との考えの基に、拠点的施設として農協倉庫に設置して一括茎葉を処理するものとして整備を図った。



◀新しくJAの施設内に設置された茎葉を処理するタッピング装置

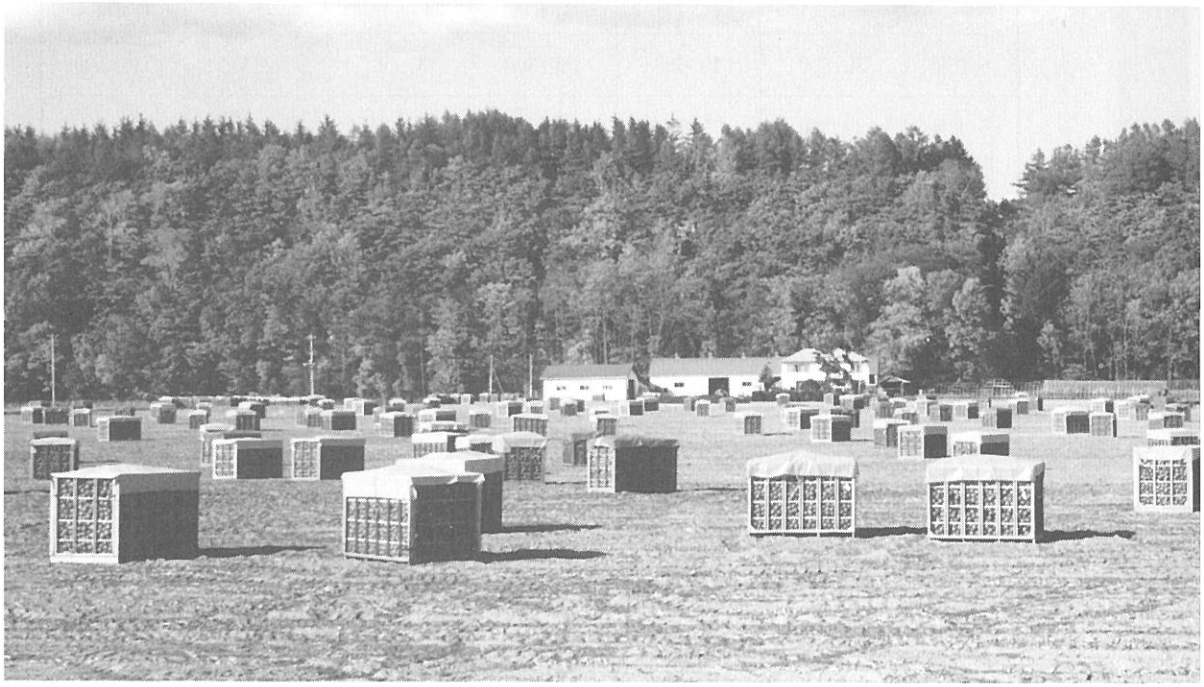
こうした投資はさらなる産地化、銘柄の確立に向けての挑戦であり、「量は力」といった旧来の大規模産地にとどまらず、売り込む産地から選ばれる産地への脱皮にむけての出発である。

◆クリーン農業を目指して

近年の消費需要の多様化に対応して付加価値向上対策として、昭和六十二年から減農薬栽培に取り組み、北海道内では最初にその旨を包装容器に明示し出荷を開始した。現在ではクリーン農業を展開するホクレンのフードプラン事業の中でも主要産地として位置付けられ、減農薬・減化学肥料栽培の玉葱生産量は本年産で約一、〇〇〇トンを優に越え、生産量、品質とも道内では先進的な産地と自負している。

例年、現地懇談会や消費地調査を行うなど消費者との交流に力を入れてきているが、〝顔の見える産地〟作りに努めて行きたい。

▼収穫がおわってコンテナに収納された玉ねぎの壮観





▼消費地へ発送される玉ねぎ



▲玉ねぎ選果作業

玉葱年次別生産動向推移

単位：面積ha生産量トン

年　次	全国面積	北海道 面　積	北海道 生産量	北見管内 面　積	訓子府町 面　積	北見管内 生 産 量
60年	30,800	10,000	480,300	3,950	714	191,500
61年	29,700	9,890	522,500	3,920	684	201,600
62年	29,400	9,920	481,800	3,960	704	205,500
63年	28,400	9,990	506,400	4,110	632	199,600
元年	28,200	10,500	533,600	4,460	714	225,500
2年	29,000	11,700	580,400	5,020	761	244,900
3年	29,800	12,900	636,000	5,590	812	297,400
4年	30,200	13,700	670,400	6,000	881	289,900
5年	28,000	12,500	721,200	5,600	863	314,900
6年	27,300	12,300	533,900	5,560	862	238,700

訓子府町の農業生産高

単位：千円

	総生産高	玉　葱	その他農産物	畜　産
平成４年度	8,098,795	1,042,830	4,390,944	2,665,021
平成５年度	9,111,137	2,155,787	4,326,815	2,628,535
平成６年度	9,510,971	2,557,136	4,349,000	2,604,835



◀減農薬部会のみなさん



◀「フードプラン」消費者との交流

◆おわりに

昨今、玉葱を巡る情勢は大きく変わって来ている。増収性品種の普及と新興産地での栽培拡大で道内の生産量が増加傾向にある中で、円高も相俟って輸入攻勢が強まり旧来の産地を脅かしている。

一方で、過去の府県産対北海道産という図式が、北海道産対輸入品という構図に変わりつつある。しかし、玉葱は日本の農産物の中で数少ない国際競争力のある品目であることを再度認識し、コストの低減、商品性の向上、安全性の追及、さらに系統への結集を基に、需給調整の充実と、実需者への安定供給などに取り組むことが大切であると考える。

北見地区の中核産地として、量・質共になくてはならない産地となることが訓子府の使命であり生産者全体のコンセンサスでもある。

北海道内でも例を見ない、北見玉葱の共計・共販や品質に対する地域全体の取り組みなど、関係機関の協力を得て一層取り組みを強化したい。

解　説

デンマークの農業指導事業
―周到な農業助言センター制度



酪農学園大学　教授　中原　准一

輸出産業としてのデンマーク農業

デンマーク農業のアイデンティティはなにかと問われれば、それは家族農業（ファミリー・ファーム）の強さ、ということに尽きるだろう。そのことは、デンマークがEU（欧州連合）のなかでも有力な農産物輸出国であることに端的にあらわれている。

すなわち、生産された農畜産物の約2／3は輸出に回されているからだ。同国の農家戸数は、七万一、五八七戸（一九九三年）ほど。とくに豚肉や乳製品の輸出に特化している。しかも人口は五一〇万人である。農業指導機関のパンフレットには「畜産物の年間生産量は一、五〇〇万人（農家一戸当たり二一〇人）の需要を満たすことができる」と、誇らしげに記されている。

このようなデンマーク農業の競争力の強さの要因はなんであろうか。農家一戸当たりの耕地面積が約三八㌶と、欧州ではイギリスに次ぐ経営規模を誇るなど、個別経営の相対的な大きさが優位に働いてもいよう。また、メキシコ湾流（暖流）の北上によって、デンマークは高緯度地帯であるにもかかわらず温暖な気象条件に恵まれており、麦類など耕種農業が畜産に劣らず発展しているのも市場有利性の発揮に大きく寄与していると言える。

だが優位性発揮はそれらだけではない。むしろつぎの二点が決定的な重要性をもっているように思われる。

第一、単品毎の加工・販売専門農協が発達していて、それらが豚肉の集荷率九七％、生乳の集荷率九三％などと独占的地位を占める（一九九四年）。専門農協のマーケティング機能は、当然輸出市場でも国内同様の威力を発揮している。

第二、農業者の自立性を高め経営者能力の向上をめざす指導機関が発達している点は見逃せない。その点でアグリカルチュラル・ア

ドバイザリィ（農業助言）・センターの役割は大きい。同助言センターは、日本の農協の営農指導部や地区の農業改良普及センターの役割に似ているが、その組織の独立性と指導の周到さで興味深い材料を提供してくれそうだ。本稿では、この農業助言センターについて紹介することにしている。

第三、モジュール（基準）制による農業教育が完備されており、カリキュラム（教科目）が実習教育と有機的に結合しており、きわめて経営者能力の高い人材が輩出されているのである。いわゆる農業学校で所定の課程（モジュールIII）を修了すると、グリーン・サーティフィケート（緑の認定書）が授与される。

この「緑の認定書」の所持者は、三〇㌶以上の農場を買収することができる資格をもっている。いずれにしてもデンマークの農場の経営委譲は有償が原則だ。たとえ親子間でも、庭木の一本一本まで資産勘定に加えられるという。したがって、第三者による農場買収も積極的に行なわれている。

このような農業教育と一体となった、経営委譲制度がデンマーク農業の競争力の強さの源泉となっていよう。

ところで、ファーマーズ・ユニオン（農民組合連盟）は、全農家数の七〇%を組織する農業者の団体である。

ファミリー・ファーマーズ・アソシエーション（小農民協会）は同一七%の組織率。この両者に加盟しているのは同三%、この両組織への未加入者は同一〇%ほど。そのうち二%の一、四〇〇の経営体は、資本制農場協会に所属する。

農民組合連盟と小農民協会が共同で先述の農業助言センターを運営している。同センターは、生産技術と経営経済の両面から農家を指導しており、その合理的で周到な普及事業は欧州でも、つとに有名である。

農業助言センターは農業電算センターと連携して指導事業を行なっており、個別経営を補完するうえで重要な役割を果している。

農業電算センターは、個別農家の経済収支をコンピュータに登録しており、助言センターの普及事業にデータ提供をおこなうとともに個々の農家に対しても情報サービスをおこなっている。

デンマークの場合、酪農家といえども小麦、大麦などを作付している。北海道のような草地型酪農は見当らない。麦類やビート（砂糖原料用、家畜飼料用）、なたね等々の輪作が今も守られている。しかもこれらの畑作物の収穫作業は、殆どマシン・ステーション（日本でいう農業コントラクタ）に任されている。酪農家は搾乳に専念できる態勢だ。当然、圃場用の収穫・調製の機械投資負担から免れていて、効率的な経営内容が保証されているといってよい。

ここにも合理化を徹底させようとする、経営者マインドが働いている。

デンマークはワンマン・ファームである。同国の既婚女性の八割以上が、なんらかの職業に従事していると言われる。農家もその埒外ではない。いきおい、農作業は経営主（男性）のみのワンマン・ファームとなる。そこで一六・四%の農家が一万七、九七五人の常雇を導入している（一九九三年）。六戸に一戸の割合で常雇がいることになる。

農業助言センターの組織と機能

先述したように農業助言センターは、農業者を代表する二つの組織、農民組合連盟と小農民協会を母体として運営されている。組織力としては農民組合連盟のほうが大きい。前者は農家の七割を組織しているだけでなく、農業総生産額の八五%を占めているからである。それはともかく、表1に示すように、こんにち、デンマークでは九一五人のアドバイザー（助言指導者）が経営経済および作物栽培、家畜飼養（牛、豚中心に）などの技術の両面から約七万戸の農

家に密着して指導事業に従事しているのである。アドバイザー一人当たり八〇戸程度を担当していることになる。

図1にみるように、農業助言センターの本部は、ユトランド半島最大の都市オーフス（人口二五万人）近郊のスカイビューに置かれている。同本部では、約三〇〇人のスタッフが働く。助言指導事業は、助手の二、五七〇人（かれらは、文字通り助言指導者の助手であり、かつ事務の職務も果している）を含む約三、五〇〇人のスタッフで遂行されている。スカイビューの本部は、その一割ちかくの人材を擁しているのである。

三、二〇〇人を超える、他のスタッフは全国七八カ所にあるオフィスで具体的な指導事業に従事しているのである。

地方のオフィスでかれらが担当するのは、農業会計・経営管理に関する経済面のこと、さらに畑作物の栽培技術、牛の飼養や豚の生産・育成などの技術面のことといったように主としてこの四分野を中心にしている。きめ細かな助言指導がなされているのである。

デンマーク人の国民性として、かれらは議論を好む。かれらは、いわゆるディベート好きである。農業者五～六人のグループ討議を行ない、そのなかでかれら自身で問題を発見し、解決の方途を究明させる、といった取り組みもなされている。このほうが、助言指導員の直接的なアドバイスより効果を発揮するという。

表1　農業助言（指導）事業の人員数（1995年）

担当分野	助言指導者	助手
	人	人
畑作物生産	225	110
牛飼養	126	185
豚生産	70	105
農業用建物・機械	45	25
農業会計・経営管理	380	2，100
家禽、馬等	25	11
青年活動	19	29
家政学	25	5
合計	915	2，570

資料：デンマーク農業助言センター資料より

指導事業の利用者負担原則

デンマークでは農業者の自発性を基礎に、日本でいう普及事業が行なわれているのである。

デンマークの農業指導事業は、農業者自身の財政負担によってなされている点も大きな

特徴として指摘できるだろう。

表2は、農業助言センターの一九九五年予算にみる収入構成である。利用料金と農民団体両組織（農民組合連盟と小農民協会）傘下の組合員が所有土地面積に応じて払い込んでいる賦課金とが主たる収入源で、計七〇％弱を占める。政府補助金はわずか五％である。

表3は、地方段階の助言指導事業の収入源の推移を示す。一九七二年に政府補助金は全体の三七％を占めていたが、一九八二年には二二％、さらに一〇年後の一九九二年には一三％にまでその比重を相対的に低下させている。中央政府の財政難から補助金の投入は減らされているのかもしれないが、基本的には農民団体の自主的な活

表2　デンマーク農業助言センターの収支構成（1995年）

収　　入		支　　出	
	％		％
利用料金	46	開発事業費	26
土地賦課金（基金）	23	一般指導費	17
受託研究費	20	専門技術情報普及費	17
農業団体分担金	6	研究調査費	15
政府補助金	5	専門的指導費	15
		訓練・研修教育費	9
合　　計	100	合　　計	100

資料：デンマーク農民組合連盟資料より

表3　地方農民組合連盟の助言指導事業の収入源の推移

	1972年	1982年	1992年
	％	％	％
利用者負担金	46	65	79
政府補助金	37	22	13
組合年会費	17	13	8
合　　計	100	100	100

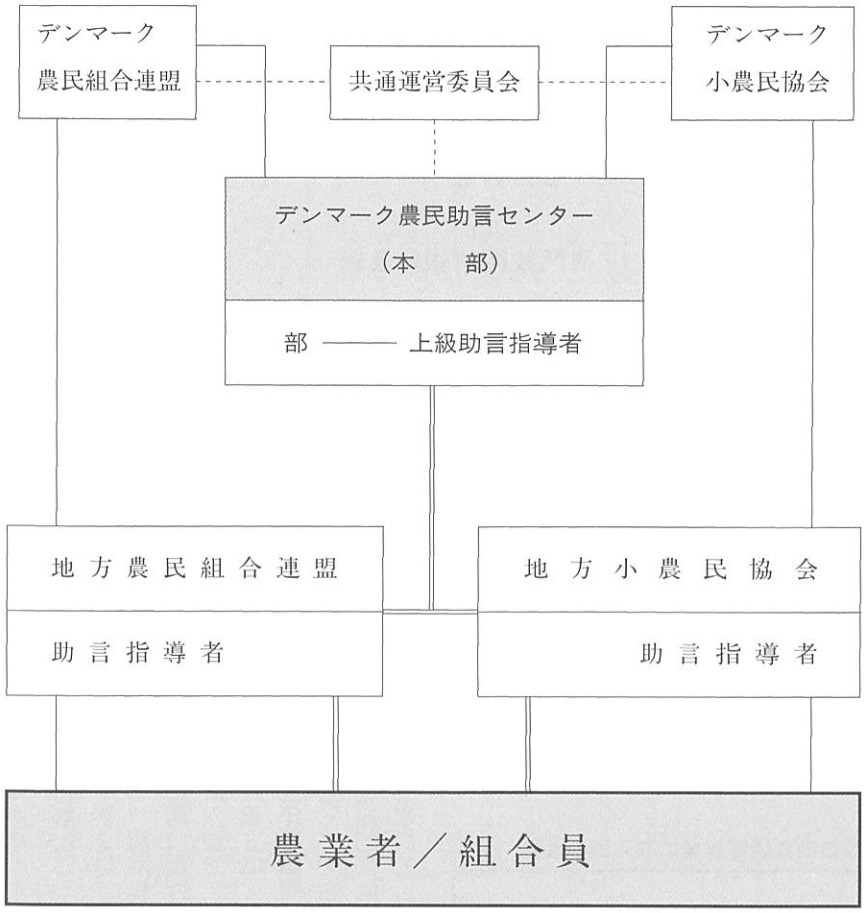
資料：デンマーク農業助言センター資料より

動の範疇に指導事業は委ねられているといえる。

デンマークの場合、唯一の農業系大学である王立農獣医大学を卒業し、ビジネス・スクールでも研修を積んだ、専門的知識に富む人材が民間の経営コンサルタントとして農家の指導に当たるケースも多々みられる。農業助言指導は、民間のコンサルタント業などと競合しつつ事業サービスを行なっており、表2の経費支出の内訳をみてもより高度で専門的な分野の比重が高まっている。

デンマークの輸出に特化し、効率的で生産性の高い農業は、農協事業の発展とともに、このような個別経営を補完する助言指導事業の体系性、ならびにその周到なプログラムに大きく依拠しているといえよう。しかも助言指導事業が、財政的に殆ど農業者の自主財源に近いかたちで推進されている点に注目したい。

図1　デンマーク農業助言センターの機構図



資料：デンマーク農業助言センター資料より

注　：1）農業助言センターの本部は、ユトランド半島オーフス市近郊のスカイビューに設置されている。
この本部には上級助言指導者を含む、約300人のスタッフを擁している。

2）農民連合連盟は地方の計78カ所に助言指導者を配置している。そこには、小農民協会から派遣されている助言指導者も含んでいる。78カ所の指導助言機能は下記の3つに分かれている。

①農業会計・経営管理論、畑作物生産、牛飼養、豚生産の4部門の助言指導を行なう。　……23カ所

②上記4部門のうち、少なくとも3部門の指導助言を行なう。
……34カ所

③上記4部門のうち、少なくとも2部門の指導助言を行なう。
……21カ所

3）上図で、— は組織的・事務的関係をしめし、═ は情報の経路をしめす。

essay

自由を楽しもう

酪農家　大津　美保子



▶大津さんご一家

先日、仙台から後輩の女の子がやってきて一泊して行きました。緬羊牧場に面接を受けに来たというのです。とても大柄な彼女に羊が小さく見えました。

「なぜ羊なのよ。牛もかわいいと思うよ」と言うと、ただ笑っているだけでしたが。

いつの間にか、昔の自分の姿とダブらせていました。

夏休みの牧場実習に来た時、協同牧場に就職した時、一緒に働くおじさんおばさんに、よく言われました。

「なんで牛がいいのよ」

「仙台の方が、楽しいべ」と。

都会で生活している人々は、北海道や大自然に憧れるものです。私も、その一人です。旅人としてではなく、北海道人になりたいと思いました。

それ以上に、牧場生活に憧れていました。朝早くから、熱いお湯で、でかい牛の乳をふいて、乳を搾ることに。

牛たちを広大な緑の牧草地へ放すことに。

そして、陽が沈む夕方の搾乳時間まで、のんびり草を食べる牛を眺めることに。

草の香りと、牧場の空気が、何よりの私の活性剤になると思いました。

牛の糞が汚いとか、臭いとか、大変だとか、考えもしませんでした。動物が糞をするのは当然ですから、その始末をするのも当然なのです。

自然や動物相手に楽しみたいと思いました。だから、私が牛飼いに憧れたのも自然の成り行きかもしれません。

わが子五人が、牛舎へ手伝いに行くのもまた、自然の成り行きかもしれません。

いま五年生の娘は、朝、哺乳をして学校へ行って「臭い」と言われてしょげた時もありました。

でも今では、友達を呼んできては、牛を見せたり、さわらせたりしています。

先日、牛の好きな同級生を呼んできました。一泊して、夕方と朝の乳ふきを教えていました。牛飼いの子供として、胸を張れるひと時です。二人の友達のうち、一人



▲健康な牛たちに囲れて

は乳をふきたくてやってきたのに怖くてしょげていました。

でも私と一緒にふいたら、できたのです。

「やった！やった！」と、大喜びでした。

子供たちのお手伝いは、一種の遊びです。乳ふきをしながらネコを抱いたり、牛舎を走り回りながら掃除したり、と。

また、この搾乳タイムが、父と子のコミュニケーションになっていることは、最大のメリットです。牛や乳の話を交えながら学校や友達の話へと広がります。今では、牛について、経営について、自分の考えや質問が、ポンポンと飛び交います。

家族で自由に話し合えることはストレス発散にもつながります。

牧場で働いていた独身時代、自分のための時間はたくさんありました。蛇の出そうな山の中で昼寝をしたり、人の入ったことのない林へ探検に行ったり、好奇心はおさまりませんでした。

それでも休日は、ちょっと牛をさわりに牛舎へ出かけましたが。

搾乳時間には唯一、牛にさわることができます。それが、子供たちの楽しみにもなっています。ミルカー二台しかありませんので、待つ時間もあり、忙しくはありません。

急ぐ必要が、どこにあるのでしょう。急いでも、のんびりしても人生です。怒っても楽しんでも人生です。それなら、のんびり楽しむほうを、私は選びます。

百姓は自由なんです。人生も自由なんです。

いま私は、パン作りに凝っています。油で揚げてみたり、中味を変えたり、チョコなどでデコレートしてみたり。いろいろ実験しては、友人に味見をしてもらいます。たえず粉をこねているので、ズボンは粉だらけです。

子供は五人とも、粉をこねた経験があります。手伝わされるからです。ついには、娘にこんなことを言われました。

「お母さん、パン屋さんになったら？」と。

夫は、手作りのドブロクに酔っています。遠くから友達が来る時

モーモー・メッセージ

1995・10　No. 21

乾草あげ

大津　美保子

何事もやってみた人でなければ分からない。この乾草あげもそう、毎年、モーモー・メッセージに書いているけど読む人ははたして飽きないだろうか？

熱い太陽、ぬるまゆい空気、吹き出る汗、良い乾草なら軽く感じて、軽快なリズムでどんどん積み上げられる。なのに、悪い乾草なら同じ重さでも重く、気だるく、そして溜め息さえ出る。勿論疲労感も残る。今や機械の時代、家のようにコンパクトに縛って、夫婦でトラックに積んで、乾草舎に下ろすなんてこと、今どき珍しいだろう。時間もかかるし、疲れる。

だけど、なんと言っても、汗を流す快感、仕事をやりとげた充実感、子供も手伝える家庭的なことはやってみた人でなければ分からない。

毎年毎年、あとどの位入るかな？と乾草舎を覗く。日に日に乾草でいっぱいになる様子を見ると満足、逆に春近くに、乾草が減っていくと、さあ今年もたくさんの草をとらなきゃとやる気が出る。

牧場実習でも、これだけは、星や月を見ながらの作業も仕方ない。次の日雨となると終えてしまわなければいけないから。

でっかい缶コーラは北海道にしかないと思った。なんたってうまかった。搾れば水が出てくる程Tシャツはびしょぬれ、顔や手足に乾草がへばりついたってかまわない。どんなに汚れ、日焼けしたってかまわない。家族みんな同じだから・・・

何事もやってみた人でなければ分からないでしょう。乾草あげは最高、充実感。

発行者　大津　美保子
北海道瀬棚郡北檜山町丹羽451
TEL.FAX 0138－4－4728

や親が来る時など自ら台所に立つのです。今は新米を使い、天然の水を山までとりに出かけて楽しそうです。

利害関係は二の次です。楽しければそれでいいと思っています。人生、暇つぶしの想い出づくりだと思っていますから。

入植して間もなく作った盗食柵ですが、牛が舐めたりして上のほうはだいぶん減っています。十年間の牛の暇つぶしでしょうか。

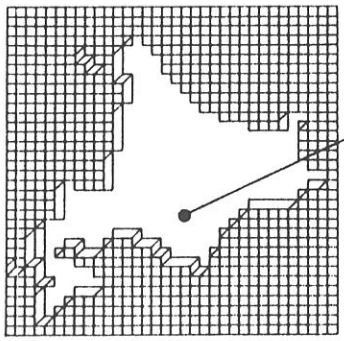
牛もゆとりがあれば、健康でいられるでしょう。

只今、夜間「よさこい踊り」の練習をしています。学芸会で母親も踊ることになったのです。だから、少し早めに搾乳を始めます。とにかく、百姓は自由です。自由を大いに楽しむべきです。

百姓ならではの自由を、大自然の中で使いこなせなければ、辛くなると思います。

自由は、そして農業は、人間を育ててくれると思います。

連載



あのマチ このムラ・地域おこし活躍中 No. 5

十勝・清水町の事例

『清水町農業・農村活性化ビジョン』

国道二七四号線で日勝峠を越えると眼下に十勝平野が広がる。そこが酪農と畑作の町、清水町である。

▼自然条件

十勝支庁管内の西部に位置し、東西に二三・一㎞、南北に三〇・七㎞、総面積四〇二・一㎢。町全体の四五%が森林、農耕地は三九%である。

町の西界を北部日高山脈が南北にはしり、その山麓に十勝川に向かって緩やかに傾斜したスイスを連想させる景観の酪農畑作地帯が広がる。

土壌は通常クロボクと呼ばれる黒または褐色の火山性土壌が大半を占め、一部十勝川流域に沖積土地帯があるが肥沃な農耕適地と言うことができる。

気候は、典型的な内陸性気候で夏暑く冬寒い。また昼夜の寒暖の差も激しい。このことは糖度の乗った美味しい畑作物・野菜が出来ることを意味する。

四～五月の融雪・播種期は、乾いた季節風による土壌の飛散など干害・風害が発生しやすく、逆に六～七月は低温と長雨に祟られる年が多い。八～九月は猛暑の季節を迎えるが、最近はオホーツク海高気圧の影響による天候不順（いわゆる冷夏）のまま早い秋を迎える年も多くなった。十一月～翌年二月までは、大陸の高気圧の発達とともに北西の季節風の最盛期となり山岳部を除いて晴天冷涼な日が続くことが多い。

▼道東と中央を結ぶ交通の要

町内を南北に走るJR根室本線と、これに並行する国道三八号線および日勝峠を越える一七四号線によって日高・上川圏と帯広・釧路を中心とする道東との接点となっている。

このことは道東全体と札幌・都府県を結ぶ交通の要衝と位置づけられ、北海道横断自動車道の完成とともに更にその役割は大きくなるものと思われる。

▼清水町の沿革

清水町は明治31年、十勝開墾合資会社熊牛農場に二十六戸・九十九人の入植に端を発する。同40年には落合～釧路間に鉄道が開通し、往来者の増加とともに市街地が形成されていった。

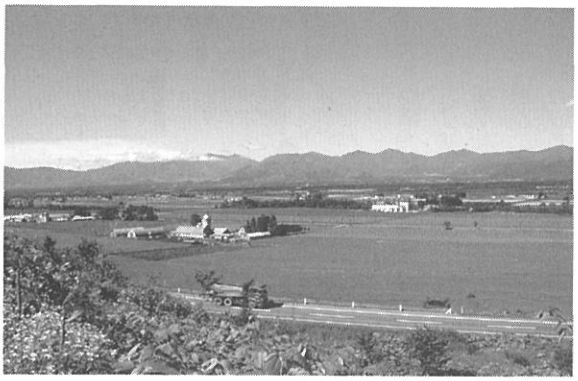
昭和11年に町制施行、同31年に御影村と合併、33年に芽室町との境界変更により一部区域を芽室町に編入して現在の行政区域が確定された。このことが一部農家の芽室農協加入の要因ともなった。

農協も昭和53年、当時の清水、熊牛両農協が合併し、さらに55年御影農協を合併して現在に至っている。

▼人口・世帯数の動向

清水町の人口は、昭和40年以降減少を続けている。原因は他町村と同様離農農家の町外転出と若年労働力の流出である。

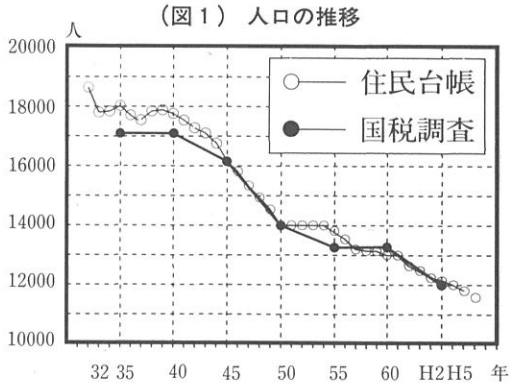
いっぽう世帯数は、昭和40年三、六三七戸に対し平成5年四、〇七二戸と逆に増えている。このことは一戸当たりの世帯員が四・七人から二・九人へ減少したためで、清水町においても核家族化が進んでいることを物語っている（図1、図2）。



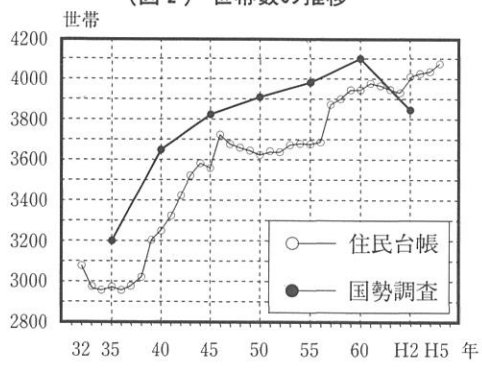
◀清水町の農場景観

また人口の年齢構成をみると、昭和55年と比較して三十五歳以下の青少年層が大幅に減少しているのに対し、六十五歳以上の老年人口が全体人口の減少にも係わらず増加している。特に、介添えなどの福祉サービスが必要となる七十五歳以上のお年寄りが昭和55年四九九人に対し平成5年八〇七人と、町全体人口一二、〇三三人の六・七%を占めていることは、核家族化と合わせて考えるならば深刻な問題と言える（図3）。

（図1） 人口の推移



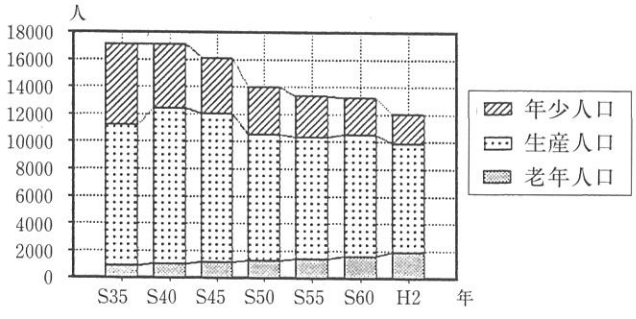
（図2） 世帯数の推移



▼清水町の産業

清水町には、乳製品工場、製糖工場、畜肉加工場、農産加工場があり、町の基幹産業である農産物の加工を主とする工業出荷額が、町総生産額の中で最も多く、ここ数年構成比率に大きな変化はない。しかし問題は、総生産額そのものが昭和60年をピークに停滞もしくは減少していることで、このことが若年層の人口流出とも深く関係しており、町の産業振興策の必要性が痛感される（図4）。

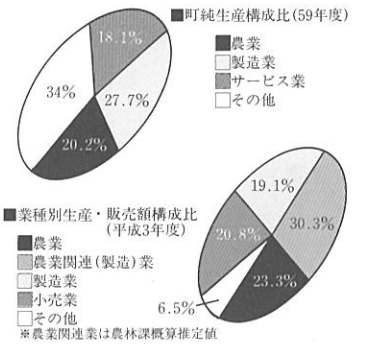
（図3） 年齢別人口の推移



▼清水町農業の概要

清水町はその開村以来、小麦、豆類、てん菜、馬鈴しょといった畑作を主体として発展してきた。しかし山麓地帯を中心に酪農が規模拡大とともに生産を伸ばし、昭

（図４）町内生産構成比率



和63年以降肉牛が急速に伸びてきた。また小規模ながらアスパラガスなど様々な野菜も生産されてきたが、農協の受入体制づくり・基幹作物としての振興体制づくりまでは至っていない。

あわせて、①農業後継者不足②労働力確保③離農跡地・農地再編④機械効率利用など、北海道の各地域と同様の課題を抱えているほかに、清水町として⑤野菜振興にどう取り組むか⑥大型負債農家の再建対策、といった固有の課題もある（図5）。

清水町は、「農畜産物は何でもあるが故に焦点を絞り込み切れなかった」と言えなくもない。

こうした中にあって、地域として取り組んできた政策で目立つものとして以下のことが挙げられる。

「見島F1牛」の生産と「十勝清水フードサービス」の稼働

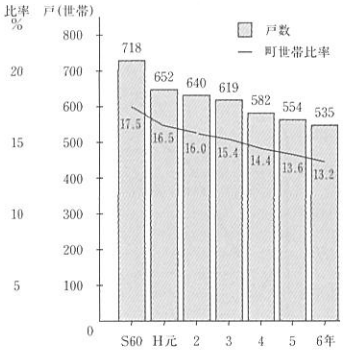
清水町では、輸入自由化、国内競合の激化など様々な問題を抱えながらも、地域で急速に伸びている畜産振興の切り札として、昭和63年から和牛原種として脂肪交雑（サシ肉）の強い遺伝形質を持ち



◀十勝清水フードサービス

肉質評価も高い「見島牛」（国の天然記念物指定）の精子を、酪農家のホルスタインに人工受精した「見島F1牛」の繁殖・育成・肥育の一貫生産農家づくりに乗り出した。

（図５）農家戸数の推移



二十戸の農家で「十勝清水町肉用牛振興組合」を結成し、生産技術の向上と情報交換を行っている。また肉質を評価されてコープこうべとの間で委託生産を行っている。

乾燥・貯蔵施設の整備拡充

麦、豆の乾燥貯蔵施設として昭和50年「西十勝農業センター」を建設し清水町・新得町共同施設として径年的に拡充してきている。

昭和63年には「加工馬鈴しょ貯蔵出荷施設」が完成し、立ち遅れていた加工用馬鈴しょの集出荷機能が増強された。

農業情報システムの稼働

昭和60年に十勝管内一円をカバーする十勝農協連の「酪農情報システム」に加入し、次いで平成3年「営農計画システム」、平成4年「農業情報システム」が稼働開始した。

経営改善意欲のある農家にとってこれらの情報は有力な武器となるが、農家の経営分析では、同程度規模の農家間で経営内容に大きな差があることが清水町の特徴ともなっていることからみると、農家間の情報交換が少ないことが指摘される。

情報はまず足元からということであろう。

第1～2次地域農業振興計画

農協では、昭和61年～平成元年の第1次振興計画に引き続き、平成2年に「地域農業振興策定委員会」を組織し、平成3年～7年の

五カ年計画として『地域からの農業づくりと農協運営』をまとめあげ、平均農家所得六〇〇万円を定めた。

その骨子は次の通りである。

⑴生産性の向上とコスト低減

・農業生産基盤の整備を進める。

・農業機械と生産資材の効率的利用を推進する。

・地域の特性に合った生産性の高い作物の選択導入を図る。

・革新的な農業技術の導入を積極的に進め、畑作物栽培や酪農の高度化を図り生産性を高める。

⑵地域の活性化

・地域営農集団の育成を図る。

・機械利用の計画化により営農の合理化を図る。

・農畜産物の販売戦略を積極的に行う。

⑶生活環境の充実

・健康対策、農作業安全対策の推進。

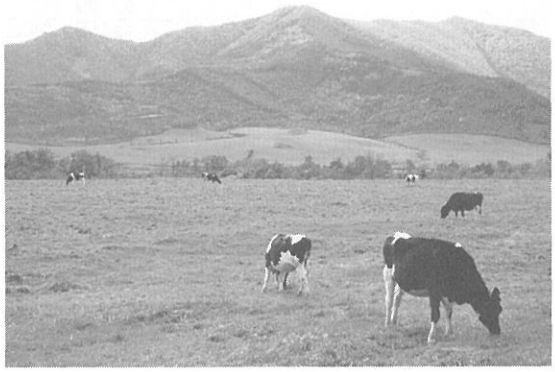
・高齢化、後継者対策の推進。

・青年部、婦人部組織育成強化の推進。

・住宅を囲む環境の整備。

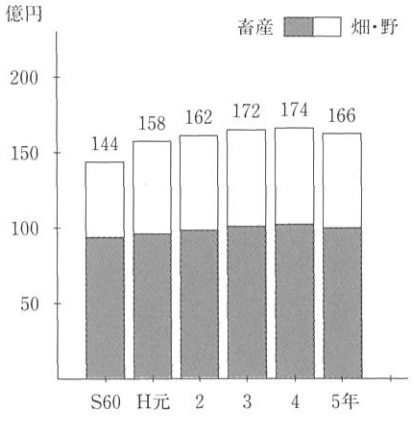
しかし農業を取り巻く状況の激変、特に自由化・規制緩和のために残念ながらこれらの目標の一部は達成に至らなかった（図6）。

平成6年、清水町と農協が一体となって「清水町農業・農村活性化ビジョンづくり」を開始した。まず全農家対象のアンケート調査を実施し九五%の高い回答率となった。



◀清水町営育成牧場

（図6）農業粗生産額の推移





◀小麦の収穫作業

AGRI・MESSAGE NEWS NO.1



〈将来を語ろう! 清水町農業経営者懇話会21設立総会〉

アグリ・メッセージ

農業大国清水

～清水町農林課だより～

これを踏まえて清水町農業の抱える問題点の洗い出しと、改善の具体策を第3次振興計画として纏めるべく精力的に計画策定作業がつづいている。

振興計画策定の過程で農家自らが現状認識を深め、正確な情報交換の場として〝将来を語ろう!〟をキャッチフレーズに「清水町農業経営者懇話会21」が、三月に一二〇名の農家および関係機関、町民を巻き込んで設立された。

彼らが発信する「アグリ・メッセージ」や定期的に行われるであろう「懇話会」が、清水町農業とどのように係わり、変革の起爆剤となるのか見守りたい。

（レポーター　専任研究員　斉藤勝雄）

ときの話題

「新食糧法に思うこと」

北海道立中央農業試験場
経営部長　長尾正克

十一月からいよいよ旧食管法に代わる新食糧法が施行されることになった。われわれ地方自治体の農業経営研究員としての重要な役割の一つとして農政ウオッチングがある。

北海道農業、とりわけ稲作農業が持続するためには、農政の意図を見抜き、地域として、あるいは個別経営としての対応戦略を構築しなければならないからである。

その意味で、新食糧法は個別経営にとってかなり大きな与件（環境）変化となるかどうかを吟味する必要があろう。ここでは、政府の政策意図、あるいは個別農家の対応戦略の視点から新食糧法について検討してみたい。

★　★　★

まず最初に検討しなければならないことは、新食糧法施行の契機となった背景である。

この背景は、周知のとおりガット合意によるWTO体制への移行である。WTO体制の基本理念は、国際貿易における「生産を刺激する国内支持の撤廃」と「例外無き関税化の道」であるから、わが国もガット合意を受け入れた以上は、この理念を前提として国内改革をせざるを得ない。

このような国際協定を踏まえると、まず第一に政府が改革せざるを得ないことは、これまで食管政策の基本理念であった「価格形成における生産費・所得補償方式」を改めて、市場原理を採用することである。

第二には、「例外無き関税化の道」とは輸入障壁を無くし、米市場を限りなく国際市場に近づけようとすることである。

国家貿易品目として国が一元管理をしているといっても、ミニマム・アクセス（輸入義務）を受け入れること自体が、関税化の一里塚になっているとみることができる。

農業保護の必要性を痛感している農水省としても、WTO体制下の農業政策を構築しなければならないからである。

★　★　★

このようにしぶしぶWTO体制



を受け入れたわが国農政も、当然WTO体制の理念に大きく影響されざるを得ない。国際的、とりわけアメリカの監視を受けるからである。

したがって、政府としては国際的にみて比較劣位にあるわが国農業を縮小し、足りない食糧は輸入に依存して、工業製品の輸出をより一層拡大しようとする意図が見え隠れする。一方では、全面的に農業から撤退することは食糧安保上危険である。ある程度の担い手は確保しておかなければならない。

そのための具体的政策が新食糧法ということになる。そうなると新食糧法の内容も、価格支持からの撤退によって食糧自給を縮小しつつ、地域担い手（農家・農協）の近代化（大規模化・商業化）と合理化を促進して、与件に積極的に対応できる農業者、自由化でも生き残れる少数精鋭の農業者の育成ということになろう。

そして、国民に対する食糧の安定供給という国家の立場もあるので、食糧危機対応としての農地保全や減反・転作体制による水田の維持も考慮しなくてはならないのが政府の立場ではないかと、ウオッチングしているわけである。

★　★　★

このような背景の下で誕生した新食糧法は、当然複雑な内容にならざるを得ないので、ここで新食糧法と旧食管法との違いは何かを検討したい。

一つは、旧食管法は米の政府全量管理を建前としてきたが、新食糧法では政府管理は部分管理、つまり備蓄用の管理にとどまるということである。

二つは、価格形成に際してはこれまでの生産費・所得補償方式から政府開設の自主流通米市場の相場を反映させること、つまり限定付きではあるが一部市場原理の導入による産地間競争の徹底ということになろう。この結果、価格引き下げの舞台装置ができあがったと言えよう。

三つは、農家の自主販売を事実上容認したことである。いわば闇米の認知である。

四つは、転作の申告制である。だが転作と政府管理米とは連動しており、自由な申告とは違い、政府からの統制を受けざるを得ない仕組みになっている。

★　★　★

よくよく検討して驚いたことは、旧食管法の後半に実施されていた自由化調整政策の時期の統制内容と実質的には殆ど変わっていないと言うことである。少なくとも紀元二〇〇〇年までは、政府は米を国家貿易品目として統制し、規制を加えようとしていることは確かである。唯一変わったことと言えば闇米を正規流通米として認めたことであろう。

このことは、実はかなり意味があるように思える。

闇米は実質的には程度の差こそあれ、これまで農家や農協の間で一般化していたが、刑事罰を受けないとしても、闇米の摘発という一種の社会的制裁を受ける可能性を有していた。

その意味で農家は、販売ルートの選択肢を著しく制限されるとともに一種のうしろめたさを感じていた。それが無くなったことは、農家が闇米の謗りを受けないで経

営者として堂々と政府や系統以外の米流通に関する選択肢を得ることを意味し、農家に農業経営能力向上の契機を与えることになる。

★　★　★

だが国家貿易品目としては、一国トータルとして統制することであり、その意味でミニマム・アクセスを受け入れたと言ってもあくまでも自由化ではない。国家貿易品目としての米の統制はいつまで続くのであろうか。ガット合意は一応西暦二〇〇〇年までであり、それ以降は改めて外交交渉によって決定されることになる。

私は、次のような理由から二十一世紀以降の食糧の完全自由化は困難だと思う。

その一つは、地球環境がもはや、座視しえないほど深刻化すること。

その二つは、異常気象による災害と人口爆発により、食糧の需給が世界的に逼迫し、食糧安保の面から統制せざるを得なくなることである。

★　★　★

結局、新食糧法の基本的なねらいは安上がりの食糧管理行政、そして担い手のリストラにあることがわかった。その基本的考え方が農業の工業化路線である経済効率一辺倒であることに不安は隠せないが、農家に米の販売権を正式に認めた功績は大きい。

多くの農家をリストラする一方で、ごく少数の農家にとどまると思うが、自分の農産物をある程度自由に販売できるようになることで、経営者機能が醸成される契機を得たことは評価できる。

経営者機能が強化されると、外部条件つまり与件に対応しようとするたくましい農家が育つ可能性を有する。

★　★　★

新食糧法下では、少数ではあるが高い経営者能力を備えた農家群がたくましく生き残る可能性を有している。この点が新食糧法の唯一のメリットと言えよう。そのメリットの内容は、比較的規模が大きく、しかも、負債の少ない農家群において達成される。

何故なら、これらの農家は米の販売において政府用、系統用、及び産直用と三通りの売り方ができるからである。そして、ロット販売を可能にするため農家が他の中小規模農家から米を買う場合も出てこよう。その場合、米はブレンドされ、例えば上質米は産直用、中質米は系統用、下質米は政府米というように、品質によって販売先が多様化することも考えられる。

北海道稲作農家は、府県の稲作農家よりも出荷ロットが大きいので、販売面で有利性がある。良食味でなくても場合によっては、府県のコシヒカリを購入してブレンドすることもあり得る。良食味地帯でなくても、農地の集積率と基盤整備に優れている北海道稲作は今後、十分に府県との産地間競争に対抗できよう。

★　★　★

米の販売権を得ることによって成長する農家の経営能力は、さらに次の飛躍を望むかも知れない。

つまり、もしも系統が自主流通米を農家の納得のいく価格で販売できない場合は、農家が米の販売や加工会社を設立し、場合によっては大手スーパーや商社と手を組むこともあり得る。最終的にはこれら大手企業によるインテグレートに発展することも考えられる。闇米の認知は、これほどの効果を持つのである。

但し、ロットを持たない北海道の中小規模農家は、産直対応ができにくいため品質差別による販売対応のうまみが吸収できない。このため、兼業の機会に乏しい地域における中小規模農家の経営破綻と農家戸数の減少が予想される。

その意味で農村の高齢化や過疎化は避けられないであろう。もっとも旧食管体制下でも同じような傾向に推移するとは思うが。

★　★　★

多少、販売の自由度が与えられたと言っても、農家の立場からすれば、まだまだ規制が多い。本当に与件対応ができる生産者を育成しようとするならば、金融政策においてスーパーL資金を負債対策の借り換え資金にすべきであろう。

大規模化を目指して農地を取得したため、米価下落と連動した農地資産の目減りが、オーバーローンを引き起こしてきた原因であることを直視すべきである。

それでも新食糧法によって、稲作農家は自分で作った米をある程度の限定付きであれ、自由に売れることになったことは、経営者として自覚できる契機を与えられたと言って良いであろう。

これまでは単なる生産者＝労働者であったが、販売機能が付加されることによって付加価値の追求ができ、名実ともに生産者＝経営者となることが可能になる。

★　★　★

これまで北海道稲作を担ってきた経営主体の性格は、通常、労働者と経営者と地主の三位一体的性格を有する小農といわれてきた。しかしながら、これらの性格のうちどの性格が色濃くにじみ出ているかを考慮すると、それは労働者の側面ではないかと思う。

旧食管体制があまりに農家の行動、とりわけ販売活動を規制した結果、稲作農家の多くは、官依存体質、いわば一種の公務員的性格を強めてきたのではなかろうか。

このことは経営に対する責任感あるいは経営者能力の陶冶におおきな影響を与えてきたのではなかろうか。

例えば、経営不振農家の多くは、経営の組み立て、冷害対応のための地力維持採用の有無、家族労働を含めた労務管理、そして会計管理にかかわる意思決定に際しては、自ら意思決定したにも拘わらず、経営不振の理由を国や自治体、あるいは身近なところで農協や普及センターの責任とする傾向が多い。そのように、経営不振の原因を他人の責にすると、他人が反省しない限り経営改善ができなくなってしまう。

自分に責任が無いと考えると、自ら経営不振を打開するエネルギーは生まれるわけがない。結局は手遅れなって離農せざるを得なくなる。

これが従来までの農家衰亡パターンであった。

★　★　★

これまで、自分が生産した生産物を販売する権利が与えられなかった稲作農家が、経営者機能を発揮する場は、どこにあったのであろうか。もちろん、闇米対応がその一つに考えられる。北海道においても、良食味地帯では食管体制下における闇米のうま味が十分引き出せるので、農家の主な関心は闇米を多く出せる技術、すなわち米の安定・増収技術を磨くことであったと推測される。

では、良食味米の生産が制約されている地帯では、どのように対応してきたのであろうか。そこでは、良質米が安定的に生産できないため、価格安定と共済といった制度保護に関心を持ち、そのための政治力の形成に走ったものと推測される。そのほうが、最終経営成果に与える影響が大きかったからである。

かつて太田原教授（北海道大学）は北海道の稲作農民の気質を、「技術の上川」と「政治の空知」と見事に喝破されたが、私はその背景を闇米で説明したことになる。

★　★　★

かくして新食糧法は、旧食管法では十分なし得なかった価格引き下げのライセンスを得る代わりに、農家に米の販売権を返すこととなった。保護が少なくなった分だけ、規制を緩和したと言えよう。農家が経営者として成長すると、自己の経営革新のほかに農協運営に対する要求も当然大きくなる。そうなると、農協再編に契機を与えることも期待できる。

農家が直接生産物の販売に乗り出すことになるとしても、代金決済機能および精米ブレンド機能は農協に依存する局面が多くなり、多少の競合があったとしても総体的に相互依存関係は損なわれないと思う。むしろ良い意味での緊張関係を保てる条件が整ったと言えよう。

新食糧法の唯一のメリットにスポットを当てたので、過大評価していると大方からご批判が出そうである。これまで、販売規制がいかに農家の経営者機能を損なってきたかを強調したかったからである。新食糧法が単なる闇米の追認とは言え、自主販売を公式的に認めたことは、新食糧法の功罪のうち唯一の功である。

功罪のバランスシートはもちろん農業縮小の罪の方が大きいことは言うまでもない。

お知らせ

シンポジウムへのご案内

当研究所は平成二年十二月の設立以来、満五周年をむかえました。これを記念して左記の要領でシンポジウムを開催いたします。

農業生産現場の市町村・農協の関係者や、消費地の生協組合員の皆様方が多数参加されることを期待しております。なお、参加申込み方法などの詳細は十二月中旬に各会員あて正式ご案内の予定となっております。

社団法人北海道地域農業研究所・設立五周年シンポジウム

開催要領

1シンポジウム・テーマ
「世界の食糧展望と北海道農業」
――国民的合意形成を目指して――

2開催月日　平成八年一月二十二日（月）

3開催場所　ポールスター札幌
（札幌市中央区北四条西六丁目）

4基調講演　講師　日本女子大学教授
（東京大学名誉教授）今村　奈良臣氏

5パネラー
北海道農業ジァーナリストの会　副会長　渡辺　藤男氏
北海道農協青年部協議会　会長　森川　和徳氏
市民生協コープさっぽろ　常務理事　海老澤　基氏

掲示板

研究会・研修会等への報告者・講師派遣（平成7年9月～11月）

○第22回技術士全国大会・分科会報告
主　催　日本技術士会・全国大会実行委員会
とき　平成7年9月6日
テーマ「農業技術分野における国際協力を体験して」
報告者　冨田　義昭（当研究所・常務理事）

○日胆管内ＪＡ役員研修会
主　催　ＪＡ北海道中央会苫小牧支所
とき　平成7年9月19日
テーマ「新食糧法下における地域農業とＪＡの役割」
講演者　七戸　長生（当研究所・所長）

○那須野ケ原畜産シンポジウム
主　催　農林水産省草地試験場
とき　平成7年9月21日
テーマ「生産現場と研究の有機的連携方策」
講演者　七戸　長生（当研究所・所長）

○農業開発公社職員研修会
主　催　北海道農業開発公社
とき　平成7年9月21日
テーマ「北海道における農地問題の現段階と対策」
講演者　谷本　一志（北海道東海大学・教授）

○農林漁業金融公庫職員研修会
主　催　農林漁業金融公庫北海道支店
とき　平成7年9月21日
テーマ「農家経済の再建に関する調査・分析について」
講演者　走出　榮八（当研究所・事務局長）

○東欧特設「農産物市場経済コース」研修
主　催　国際協力事業団（ＪＩＣＡ）・帯広市が道内研修を受託
とき　平成7年10月17日
テーマ「野菜の生産と市場動向」
分担講義　冨田　義昭（当研究所・常務理事）

○営農販売部門研修会
主　催　北海道農業協同組合学校
とき　平成7年10月25日
テーマ「北海道酪農・畜産の発展方向と課題」
講演者　七戸　長生（当研究所・所長）

○白糠町農業の未来（あす）を考える学習会
主　催　JA白糠町・白糠町農業振興計画推進協議会
とき　平成7年10月31日
テーマ　①「酪農情勢の展望と酪農経営の対応」
②「農業の豊かさを求めて
―規模適正化の実現を―」
講演者　①長尾　正克（道立中央農試・経営部長）
②吉野　宣彦（酪農学園大学・講師）

○農業農村活性化研修会
主　催　北見市
とき　平成7年11月7日
テーマ　「U・R農業合意と北見市農業の将来方向」
講演者　七戸　長生（当研究所・所長）

○第90回北海道農業経済学会例会
個別報告
主　催　北海道農業経済学会
とき　平成7年11月18日
テーマ　①「北海道における野菜の生産・流通の現状と将来展望」
②「農協技術指導活動と地域技術指導体制―技術者連携組織に着目して―」
報告者　①冨田　義昭（当研究所・常務理事）
②田淵　直子（北星学園女子短大・講師）
河村　彰仁（当研究所・専任研究員）

○幹事会研修会
主　催　東胆振農業改良推進協議会
とき　平成7年11月27日
テーマ　「広域的生産組織のあり方」
講演者　冨田　義昭（当研究所・常務理事）

編集後記

◆労働省が十月三十一日に発表した九月の有効求人倍率は〇・六倍で、一九八九年九月以来の低水準に落ち込み、求職者が百七十九万人に対し求人は百二十五万人だった。同日総務庁が閣議報告した九月の労働力調査結果で、完全失業率は過去最高の三・二%、完全失業者数は二百十九万人に達している。
今春の大卒者就職率は六七%と過去最低を記録した。そして来春卒業予定者の十月一日現在就職内定率は今年を二・四%下回っており、最悪記録の更新が確実視され「就職氷河期」という新語が巷に流れている。
◇十月下旬、オホーツク海沿岸のホタテ漁が経営主体の漁協を訪れて幹部職員から話を聞く機会があった。
そこでは経営主が漁業者年金を受給する頃までには経営委譲が行われ、殆ど満度に後継者が充足されると言う。「都会に出てサラリーマン稼業をしている息子たちも、その時にはUターンしてきますよ」と、語られていた。
つまり育てる漁業が確立し経営が安定してきたからなのだが、その礎は生産・漁獲・加工・販売の経営基盤に関わる事業全てが漁協に一元化されており、協同から逸脱する組合員にはきつい罰則があるとも聞かされてきた。
◆上の二つのことを引用したのは、その一方で、残念ながら「農業は後継者が不足して大変に困っている」事実があるからなのだが、果して農業は、他産業と比べてそれ程までに魅力に乏しいものなのだろうか――。
◇確かに冷たい向い風が吹きつけてはくるが、例えば本号特集で紹介させて頂いた野菜産地のように逞しく事業に挑戦する先進事例も存在している。
稲作・畑作・酪農の各分野でも様々な努力と工夫を凝らして、成果を挙げている地域が数多あることも事実だ。明日の農業・農村をきり拓く雄々しい若者たちのエネルギーに期待したい。
厳しい時代を迎えたからこそ、より一層「協同」への結集が強く求められるのではなかろうか。（K・T）

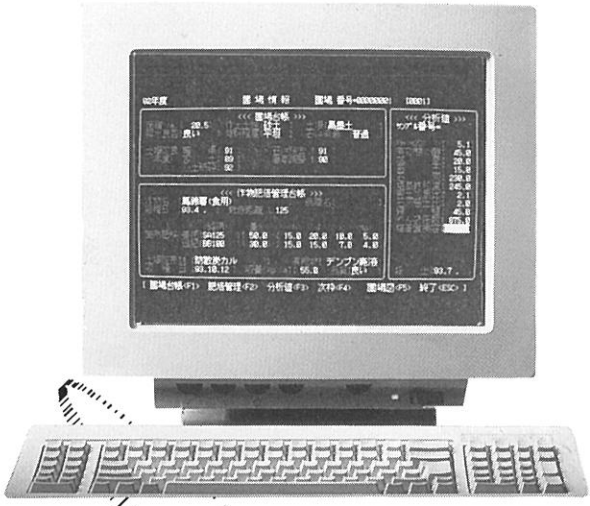
DATA FILE
関連事項／DATA

ホクレン農業協同組合連合会
〒060-91札幌市中央区北4条西1丁目
☎011(231)2111
七飯町農業協同組合
〒041-11亀田郡七飯町字本町311
☎0138(65)2555
当麻農業協同組合
〒078-13上川郡当麻町4条東3丁目
☎0166(84)2121
帯広川西農業協同組合別府事業所
〒089-11帯広市別府町南8線32-1
☎0155(59)2241
北空知広域農協連青果事業部
〒074 深川市メム10号線山3線
☎01642(2)3871
士幌町農業協同組合
〒080-12河東郡士幌町字士幌西2線159
☎01564(5)2311
訓子府町農業協同組合
〒099-14常呂郡訓子府町仲町25
☎0157(47)2151
東京青果株式会社
〒143 東京都大田区東海3丁目2-1
☎03(5492)2192
京都生活協同組合青果物流通センター
〒600京都市下京区西7条西八反田町20
☎075(313)3565
横浜丸中青果株式会社
〒211横浜市神奈川区山内町1番地
☎045(461)6163
京都青果合同株式会社
〒600京都市下京区朱雀分木町私有地
☎075(315)8224
川崎中央青果株式会社
〒216川崎市宮前区水沢1丁目1-1
☎044(975)2281
酪農学園大学
〒060江別市文京台緑町582-1
☎011(386)1112
清水町役場
〒089-01上川郡清水町南4条2丁目
☎01566(2)2111
十勝清水町農業協同組合
〒089-01上川郡清水町南2条東1丁目
☎01566(2)2161
北海道立中央農業試験場
〒069-13夕張郡長沼町東6線北15号
☎01238(9)2001

圃場情報管理システム

施肥設計シュミレーター

土壌分析値データベース





コンピューターコンサルタント

コンピューターシステムの導入計画

土壌分析計とのオンラインデータベース

その他　各種委託プログラムの開発

ISC　Information system consultant CO.,LT

㈱情報システムコンサルタント
札幌市白石区南郷通19丁目北1-31 豊川ビル3F
☎(011)865-8272 FAX(011)865-6596

地域と農業　第19号　Nov. 1995 Autumn　発行人　冨田義昭　編集人　幸健一郎　発行所　㈱北海道地域農業研究所　札幌市中央区北4条西7丁目　TEL〇一一(二八一)二一五六六



農地の効率利用を促進する

農地保有合理化促進事業

この事業は、農地を買入・借入れし、集団化や開発造成を行って、規模を拡大したい方や新規就農者に売り渡し・貸付を行うものです。

（財）北海道農業開発公社

060 札幌市中央区北5条西6丁目 農地開発センター内
TEL 011(271)2231