

農と暮らしの新たな視点を探る

# 産直コペル

*sanchoku coper*

2015.3 Vol.10

定価 680円

「地域の未利用資源を  
生かす循環型養豚」

広島県三原市桜の山農場

特集「今」問い直す

直売事業が直面する  
問題とその社会的意味

# 契約栽培は産直か

東京農工大学 野見山敏雄

私はこれまで産直、有機農産物流通、その延長線上にある地産地消の研究を行ってきた。1997年に出版した『産直商品の使用価値と流通機構』（日本経済評論社）では、産直を広義の産直と狭義の産直に大きく分類し、産直の諸形

態を類型化した。広義の産直は消費者直接取引であり、不特定の売り手と買い手が取引し、販売量は不安定という特徴がある。狭義の産直は、特定の売り手と買い手が交流し、相互理解と相互信頼の下で行われる計画的で、継続的な商品の取引と定義した。

表1 産直の類型化 (2015年版)

広義の産直  狭義の産直	生産者直売（朝市、青空市、店舗・無店舗販売） 専門小売店・量販店との取引 流通業者（卸売・仲卸業者）との取引 外食企業との取引
	個別農家と消費者との取引 生産者グループと生協等との取引 有機農産物専門流通事業体との取引 農協と消費者グループとの取引 農協と生協との取引 食品加工業者との契約取引

品を取りと定義した。そして、食品企業が行う契約取引は非産直とした。2009年以降に加工用野菜の契約取引について研究を開始した。契機は留学生の論文研究だった。研究対象は加工トマトで、茨城県と長野県のトマト農家の生産費調査を行った。そして、そのトマトを買い上げる大手企業K社と長野県に工場を持つ中小企業N社の機関調査も行った。

その結果、それまでの学説では加工資本と農家の関係は支配・従属関係とされていたが、互いの存在を尊重するパートナーシップを持った売り手と買い手の関係であることを明らかにした。それは、トマトの契約方法に端的に表れており、定植前の契約は数量契約ではなく標準単収を前提にした面積契約であり、もし豊作になったときは全量取引を行い、不作の時でも出荷の義務はない。つまり、農家は面積契約のため市況の影響を受けず、経営計画を立てやすく、安定的な収入が得られるという一定の評価をしていた。

また、トマト部門の純収益は地域の最低賃金で家族労賃を見積つた場合、黒字になっているが、建設業平均賃金による家族見積もり労賃では純収益は赤字だった。つまり、①加工企業と農家は契約の内容に基づき、契約栽培のメリットを共有している。②加工トマトは収益性の面でそれほど悪くはないが、価格決定は加工企業側が決定権をにぎっており、農家が十分満足する価格水準とは言えないことを明らかにした（註1）。

ひるがえって、産直を代表する生協産直の現状をみると、1970年代の生協産直の創世期は生産費価格保障方式を堅持していたが、現在の価格決定は市況スライド方式と生産費保障方式の中間をとっている生協がほとんどである。産直産地と生協の関係性を見ても、生協が巨大化し、事業連合化を進める中で、価格や取引方法についての決定権は生協側が支配する場面が多い。

以上のように、契約栽培は生協産直と同等以上に産直らしい内実を持っているのではないかと考えている。この研究は今後も継続したい。

**野見山敏雄さん**  
 東京農工大学大学院農学研究院 教授  
 東京農工大学で教鞭をとっており、最近の研究テーマは、半商品経済を組み込んだ農林産物の生産と流通に関する総合的研究である。主な著書には、産直商品の使用価値と流通機構（日本経済評論社）や食料・農業市場研究の到達点と展望（筑波書房、共著）など多数。2012年11月より地産地消優良活動表彰審査委員会・委員を務めている。



（註1）張娟・包高娃・野見山敏雄「加工トマトにおける契約栽培の実態と評価に関する一考察」契約価格を中心に、「農業市場研究」20（2）、22-27、2011