

## 有機農業経営における連携活動の役割に関する一考察

—産消提携との比較を通じて—

東北農業研究センター 高橋 太一

### 1. はじめに

我が国の有機農業は1970年代に取り組みが始まり、有機農産物販売においては、個別経営において独自にチャンネルが形成されてきた。そのなかでは、生産者と消費者が共同して様々な活動を行う「産消提携活動」が形成された。提携活動による有機農産物の流通販売が有機農業の形成、安定に大きな役割を果たしてきたことは多くの研究成果において指摘されている。

また、我が国の有機農業において、有機農産物の流通を事業として行う「流通事業体」も産消提携の考え方に基いて活動するものが多いことが明らかにされている。しかし、提携が有機農業に大きなメリットをもたらす反面、共同ゆえのデメリットも大きく、提携相手の動向、提携関係の展開次第で有機農業に大きな問題が発生する場合も報告されている[1]。

一方、我が国の有機農業は有機農業関係者の取り組みの成果として、徐々にではあるが拡大してきおり、実態として提携まで行かない、あるいは提携ではないが有機農業に寄与する活動が様々な場面で見られる。

そこで本報告では、提携のデメリットの回避、あるいは異なる利点からの有機農業の安定に寄与する活動のあり方を仮定し、協力関係＝連携活動という視点を置き、有機農産物流通販売における提携活動の役割と位置づけを明らかにする。先行研究においては、内容として連携的な活動への言及は散見されるものの[2]、異業種間の協力にもとづいた「連携活動」を明確に位置づけつつ有機農産物流通販売活動の分析はほとんどない。

以下では、連携活動と提携活動を比較しつつ、有機農業に対し連携活動がどのような役割を果たしているかを明らかにする。本報告の調査、分析の対象は有機農業であるが、その内容は、有機農産物と同様に一定の有利性を持つ農業生産においても有用な情報を提供するものとする。

### 2. 有機農産物流通販売における連携活動

有機農業における提携活動においては、有機農業・有機農産物の有用性と必要性に対する認識を提携活動主体間で共有しつつ、再生産に必要な有機農産物価格水準の形成、有機農業の計画的生産を実現するための需要供給量と物取引期間の設定、有機農産物流通に関わる業務全般の分担等が行われている。これらの活動は、有機農業経営側からみれば、包括的に一体化されており、連携活動を行う各主体への影響、作用はかなり強いものとなっている。

しかし、有機農業経営における有機農産物の流通販売活動を個別具体的にみると、提携まで達していない場合もかなりある。これを見るために、報告者がこれまで調査した有機農業経営における有機農産物販売方法を整理したものが表1である。

表中で有機農産物の流通販売において産消提携活動に位置付くものは全量販売かつ期間取引である。全量販売は生産者側には有利であるが、生産量に変動が伴うために、購入側における活動負担が大きくなりがちである。

一方、定量販売は各有機農業経営の有機農業生産全体を保障するまでの役割はなく、ばら売り、スポット買いなどは定量販売に比較して、さらに限定的な働きしかもっていない。しかし、定量販売・期間取引の組み合わせも、販売購入のいずれか一方だけ

表1 調査経営における有機農産物の販売単位と販売方法

販売単位		販売先主体と期間					
		組織				個別	
		組織内会員		組織		期間取引	スポット
		期間取引	スポット	期間取引	スポット		
全量	セト野菜 鶏卵 豚肉 リンゴ 米	--	セト野菜 鶏卵 アト'ク'メ'ス 米 麦 大豆 リンゴ	--	セト野菜 鶏卵	--	
定量	米	--	米 麦 大豆	--	米	--	
ばら	--	米	--	クルミ	--	米 クルミ 大豆 リンゴ 野菜	

註) 1 各経営の聞き取り調査より作成。  
 2 スポットは、購入する期日が定まっておらずその都度販売すること。代金の精算、生産方法の内容、取引相手の特定等を販売契約内容とする。  
 3 定量とは、あらかじめ一定量の販売を定めるもの。  
 4 個別は消費者個人、個人経営商店によるもの、組織は複数の販売先をもつ、組織、企業、店舗等。

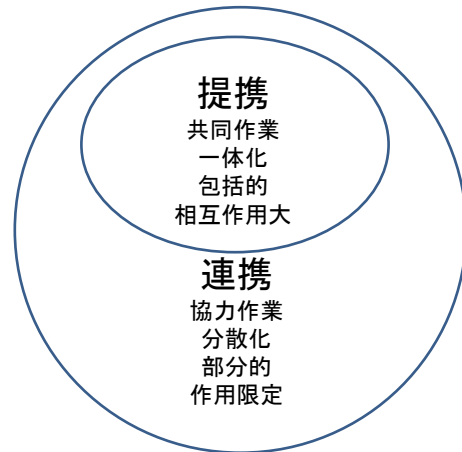


図1 提携活動と連携活動の関係と特徴

にメリットがあるのではなく、相互にメリットがある場合が多くなっている。定量販売では販売側、購入側の双方に該当取引が量的に確定し、各種活動の計画性、安定性が増大するからである。また、ばら売り・スポット買いだけをみれば連携活動的な要素は見られないが、価格決定方法、流通実務の分担等、内容として連携活動の要素を持つ場合がある。

本報告では、流通販売を具体的に形成する、販売価格、取引量の決定等の権限の配置、物流、商流に関わる各種作業の分担関係などについて、具体的な事例を交えて報告する。また、提携、連携の全体的な枠組みについても可能な範囲で比較し報告内容に加える予定である。

### 3. 結論

図1に示したように、連携活動は提携活動の性格をその包含しつつ、提携と区分される特徴としてまず協力関係という性格がある。次いで、各主体における個別作業を対象とすることが多く関係主体が分散化する傾向を持つ。また、その役割は各主体に対して部分的である場合が多い。このため提携と比較すれば、メリットは少ないがデメリットも少なくなっている。

提携は主体間の活動を一体化した状態において、全体としての最適解を求めるという活動の性格を持

ち、農業経営側からすれば包括的であるので、単体あるいは均質な性格をもつ小数の主体との関係を持ち、提携先の活動水準に依拠、依存することになりやすい。また、農業経営活動から提携関係に対する働きかけには限界があり、提携相手の活動水準を農業経営活動だけで維持できるとは限らない。一旦、提携相手の活動水準が低下すれば、農業経営には大規模なマイナスの作用が働くことになる。

連携活動は、メリットは制限されているがデメリットも回避する形で、部分的な最適解を実現して行くものである。相手先の活動水準に依拠するのは提携と同様であるが、部分的な関係が多いため、経営活動の維持、安定に必要な連携相手は提携に比較すれば多様、多数となりやすいが、個別連携先の活動水準変化の影響は小さい。

### 参考文献

- [1] 波多野豪、有機農業の経済学、日本経済評論社、1998、pp125-148。
- [2] 高橋太一、有機農業経営における流通販売の役割と実際、三恵社、2007、pp22-119。