

少人数の強みを生かす JA常総ひかり石下地区契約レタス部会

主事研究員 尾高恵美

今回は、部会員が一致団結して契約取引に取り組んでいる茨城県南西部にあるJA常総ひかり石下地区契約レタス部会を紹介する。

1 当部会の概要

JA常総ひかり石下地区契約レタス部会（以下「当部会」）は、1996年に露地栽培レタスを外食業者等に契約取引で出荷する生産部会として設立された。現在の部会員数は9人であり、全員がエコファーマーの資格を有する。

当部会のレタスの出荷期間は春と秋の各2か月計4か月であり、この期間は契約に基づく一定量を毎日出荷する。一般的に、レタスのような葉物野菜は天候変動の影響を大きく受けるため、毎日一定量を出荷する契約取引を継続することは難しい。しかし当部会では、全農県本部から提案を受けた取引が軌道に乗り、さらに農協が開拓した取引先も加わって、現在の作付面積は設立当初の2倍に拡大した。06年度の売上高は1億8千万円であり、このうち約8割を契約取引が占めている。

2 契約取引を支えるシステム

それではなぜ、当部会では契約取引を継続し、売上高の約8割にまで高めることができたのか。それは、当部会では契約取引を支えるシステムを確立できたからである。

契約取引継続の最も重要なポイントは、契約通りに納品することである。そのためには、確実に出荷する仕組み、品質水準維持の仕組み、といった通常の出荷とは異なる契約

取引のためのシステムが不可欠である。

確実に出荷するために、当部会では天候変動等による単収減を想定した面積を作付けているほか、生育状況をこまめに把握し、これに基づいて各部会員に出荷数量を割り当てている。また、ひょうや台風等の被害を受けた場合には即日に全員が集合して対応を協議している。

注目すべきは、生産・出荷の過程における部会員同士の協力である。例えば、出荷数量は生育状況を加味して割り当てているが、冠婚葬祭や体調不良等により出荷できない部会員の分は、他の部会員が全員で補っている。冠婚葬祭や体調不良は日常の社会生活を営む上で避けては通れない。それを補い合う仕組みは、定量を一定期間続けて出荷するためには欠かせないものである。

またレタスの収穫適期は短いため、収穫作業が間に合わない圃場があれば、他の部会員が無償で収穫作業を手伝っている。

さらに契約取引の場合は雨が降っても出荷しなければならぬが、雨天時の収穫・梱包は農家にとって最もきつい作業である。当部会では、各農家が収穫した後の梱包作業を農協の集出荷場で協力して行っている。このような協力によって、部会員同士の連帯感は一層強められていると考えられる。

一方、品質水準を維持する仕組みとして、全員が参加して、定植後出荷前の期間に栽培上の注意点を確認する現地研修会を複数回開催している。また出荷規格や品質基準の確認



契約レタス部会の部会員(収穫前のレタス畑にて)

は、目ぞろえ会以外に、出荷期間に毎週開催する定例会でも徹底している。

加えて、農協担当者は、数年前から品質基準の遵守等に関する誓約書の提出を部会員に要請している。作付面積の拡大に伴い作業量が増加し、作業が粗雑になる懸念があるため、部会員の意識を高める必要があると、担当者が判断したためである。部会員の状況に応じた助言は、品質を維持しつつ、作付面積を拡大するために欠かせないものといえよう。

このように契約取引は、個々の農家が単独で取り組むことは容易ではなく、生産者同士の協力や農協の支援が不可欠である。換言すれば組織化の効果が大きい取引形態といえる。しかし単に組織化しただけで契約取引のシステムを確立できるわけではないだろう。

3 契約取引のシステムを確立できた背景

それではなぜ、当部会において契約取引のシステムを確立できたのか。ここでは部会員の志向、部会の範囲や規模に注目したい。

(1) 安定価格を志向する部会員

現在の部会員は、契約取引によって農業経営の安定性が高まると期待し、農協からの提案に応じた生産者である。市況の一時的な高

騰よりも、安定した価格のメリットを重視する生産者といえる。このような部会員は、前述した契約取引を支えることにかかわろうとする意識が強くなると考えられる。

仕組みを構築する前提として、生産者の経営方針や志向に応じた販路を提案することが重要であることを示している。

(2) 旧農協を範囲とする少人数の部会

当部会の部会員は、石下地区センター（合併前の旧農協）管内の9人である。比較的狭い範囲の少人数の部会であることは、不測の事態にも迅速に対応でき、また仕組みを支える強固な協力関係の構築にも寄与していると考えられる。

迅速な対応については、被害時の臨時的会合の場合にも、地区センター範囲であるため距離的に参集しやすく、また少人数で意見がまとまりやすいため、意思決定が速い。

さらに前述のように個々の農家では対応できない場合に部会員同士の協力で補っている。このような協力関係が築かれている背景には、互いの状況を理解しやすい環境が大きく影響していると考えられる。すなわち圃場や住居が比較的近くにあること、頻繁に開かれる全員参加の会合や部会員共通の趣味を通じて、密接なコミュニケーションが図られていることである。

卸売市場出荷においては、ロットの面で大規模な生産部会が有利である。しかし多様化している現在の農産物流通において、生産者の所得を向上させるために、少人数の生産部会の強みを生かした販売戦略も可能であることを、当部会の取組みは示している。

(おだか めぐみ)