

農業者組織が農家行動に与える影響に関する研究：施設園芸経営を対象に

石塚 修敬（資源環境経済学講座・国際開発学分野）

【目的】

本研究では、市場への販売対応を目的とした農業者組織の活動実態や組織行動（集団の論理）が、成員である農家の階層分化や多様化（個の論理：農家行動）に対して与える影響として、対立（コンフリクト）の状況やその解決に向けた調整の実態を明らかにし、その課題と取り組むべきことを提示する。

表題に示す「農業者組織」とは、「農業者が中心になって産地（最大で単協の事業地域程度を想定）において結成する機能集団」という、広範な概念として設定し、具体的な対象は各章において明示する。「集団」とは「成員性によって基礎づけられた比較的明確な境界を有し、程度の如何はあるが持続性を誇る集まり」（山田，2017）を、「組織」とは「目的達成のために権力関係と分業関係が制度化された機能集団」（山田，2017）と定義する。また、「内部集団」として「ある集団・組織の方針に賛同する動機を持たない構成員らによって、その内部に生まれる組織化していない集団」と定義する。「個」とは「農業者（経営主）」であるが、個別経営体が所属する集団や組織での方針が最終的に「農家の経営」として表出するため、題目では「農家行動」と表記している。

【方法】

分析視角にはミクロ組織論における“組織内コンフリクト”に関する概念を採用する。コンフリクトの解決には主に「協調」「強制」「服従」「回避」「妥協」がある。

調査は、文献調査と、概況調査として地域農業の関係者（農協職員・自治体職員）への聞き取り調査と、その結果を踏まえて農家への個別聞き取り調査によって実施する。これは、農家行動の分析を目指して過去・現在・未来（今後の方針など）の情報を収集するには、回答に即して質問を柔軟に設定できる対話形式が適しているからである。なお、調査の実施にあたって、農家の代表性の保証にも触れておく。その手順は、概況調査の結果から留意すべきと判断した事柄（作付規模や販路など）に該当する農家の抽出を自治体職員に依頼、農協部会を対象とする場合は更に JA 職員を経由して事例農家を選定した。また、対象とする農業者組織のリーダーや役員経験者を必ず含むようにした。

【分析結果】

第1章の事例は、全国一の輪菊産地の愛知県田原市である。対象とする農業者組織は JA 愛知みなみ輪菊部会である。この輪菊部会には 823 名の農家が所属し、全国最大級の組織規模（人員・産出額）である。販売方針の異なる 3 つの部会内組織（以下「チーム」）MAX, STAR, SKY が結成されており、それぞれの機能性も異なる。MAX はチームの販売方針と農家の生産課題に共通点が見られ、個と組織の一致が見られたが、STAR は販売をめぐり内部集団が形成されて意見調整が困難となっていた。よって組織力については MAX が相対的に強く、STAR は弱いと判断できる。一方、SKY は規約等が“ゆるい”，言わば個人の組織であり、

組織力は無いと評価できた。というのも、SKYは周年栽培のMAX・STARと異なっていて、高齢化によって経営規模を縮小する農家や、他品目の栽培と並行して行う「自由な栽培」を志向する農家の集まりだからである。SKYの農家Fは、かつてMAX所属時に自らの経営状況ではチームの周年栽培に対応できないとして、チームの「移動」によってコンフリクトの解決を図っている。ところで、MAXはチーム専用の出荷施設を有するが、稼働が限界に達しており、新規の農家の受入れができない状態にあり、チーム移動はSKYへの移動、つまり「無理のない経営を行う」方向にのみに作用していた。つまり、田原市の輪菊生産力は縮退する構造にあった。この状況にあってMAXは移動希望者を受け付けられずにいるのだが、MAXの総生産量も高齢化により減少しており、これを補填するべく生産規模拡大に舵を切る農家がいる。生産力を落とす農家がいる中でMAXに入りたい農家を受け入れられない状況は、販売対応を中心に据えるチームでありながらも経済合理性は徹底されていないことが示唆された。

第2章の事例は、東北一のカーネーション産地の宮城県名取市である。対象とする農業者組織は、N生産組合（以下「N組合」）と、X出荷組合、Y出荷組合で、いずれも任意組合である。N組合の農家が生産するカーネーションは、ほぼ全てが仙台中央卸売市場（以下「仙台市場」）のX、またはY卸売会社に出荷される。どちらの社に出荷されるか、すなわちどちらの出荷組合に属するかは、各農家の先代、先々代からの社会関係に依存する。N組合は“販売が分化しても資材購入・研修など経営改善や技術協力で結束する”ために組織された。県・市職員、農家、市場関係者への調査の結果明らかになった事は次のとおりである。

まず、N組合は、高齢化と後継者不足により所属農家と出荷量は減少の一途で、単価は輸入花との競争状態にあり、資材価格の高騰や単価の伸び悩みから、薄利多売になっている。このため、産地全体としては縮小構造下にあると言える。次に、若手が多く“頼れる支部長”のいるX出荷組合は比較的高品質な花を出荷し、市場から先の“売り方”に課題を見出しているが、高齢農家の多いY出荷組合では選別のバラツキが大きいため生産段階に課題を見出している。この背景には若手とベテランの意識の差（コンフリクト）があり、産地段階であるN組合には若手の内部集団が形成されている。この世代間の意識差が品質格差にほぼそのまま反映される。産地段階での調整は外部機関の連携も薄いため行われず、若手集団はX社との関係を強固にし、コンフリクトの解決は「回避」されたままである。

第3章の事例は、東京都足立区と江戸川区である。江戸川区はコマツナ栽培の発祥の地である。東京都はコマツナ生産量全国4位で、江戸川区は都内1位、足立区は3位である。卸売市場はもちろん、消費地も近く、これまでの事例のような出荷組織は無く、市場出荷は個選個販である。それにも関わらず事例に選定した理由は、都市農業政策の転換（政策的与件の変動）によって集団組織化の動向が見られるかを確認するためである。

JA、区役所職員、市場出荷をする農家2戸と給食出荷をする農家2戸（学校向け、業者向け各1戸）への聞き取り調査の結果は次のとおりである。市場出荷でも最終消費地は下町周辺で、その性格は地産地消に近い。給食出荷のうち学校向

け出荷は、個人と学校との契約であるため集団組織化の見込みは無い。しかしながら、区外の給食業者への出荷に取り組む農家 F3 は他 3 戸と出荷グループを結成していた。組織化には至っていないが、独自に栄養士や運送業者を圃場に招き、農業の勉強会を開き、流通関係者への理解醸成のための活動もしている。今後も新規就農者が現れれば声をかけていくつもりであるという。

事例地域全体の動向として、高齢農家の都市農地制度への不理解が指摘されている。農家は私有財産なので行政の役割は限定的である指示できないため、周知に徹底せざるを得ず、緩和した制度の下で農地が維持されるよう、古くからの農家どうしの結束力が今一度要請される。なお、当事例ではコンフリクトは確認されなかった。都市内部の産地は販路、経営が多様化し、集団組織化の契機に乏しいため、そもそもコンフリクトが発生する環境とは言い難い。

【結論】

終章では全体結論を提示した。1章の STAR と 2章の実態から、農家は基本的にコンフリクトに対して「回避」行動をとることが示された。しかも、1章の事例は「移動」による解消が可能で、大規模産地特有の組織構造である。2章の事例では「移動」する先は無いが、N 組合と別に市場対応の X・Y 出荷組合があることで、産地段階の対応と市場段階の対応が分化し、後者への意欲の程度が前者を鈍らせている事が明らかになった。いずれの組織も無い 3章の事例では、個々の販路の多様化が進み組織化の契機が認められずコンフリクトも確認されないが、都市農家どうしで共通の問題意識を持てなくなっていることが農地保全の見通しを不透明にさせており、ここにも世代間の意識差が背景に確認された。

農家は、農業者組織に属することで対立や生産格差に直面するが、それを解消する組織行動には所属する農家の同意が要求される。世代間の意識差がこの対応を鈍らせて、産地が弱体化する可能性がある。

今後、高齢化によって集団・組織は動きが鈍くなることから、事例のような機能不全化は全国で増えていくと考えられる。このため、外部機関との連携がこれまで以上に重要となる。また、縮小構造下の産地内で高齢農家が若手農家に技術を含めた経営資源を託せる環境づくりを整えることが重要である。

文献

山田真茂留 (2017) 『集団と組織の社会学 集合的アイデンティティのダイナミクス』世界思想社。