

査読論文

徳島県における農産物直売所の検討を通じた野菜産地の  
販売対応に関する考察  
—阿波郡東部農協・JA 夢市場を事例に—

橋本直史<sup>1)</sup>・山藤篤<sup>2)</sup>

E-Mail : hashimoto.naoshi@tokushima-u.ac.jp

徳島大学大学院社会産業理工学研究部<sup>1)</sup>

愛媛大学社会共創学部<sup>2)</sup>

**Issues and Possibility of Agricultural Cooperative in Marketing of  
Vegetables Through Analysis of Farmer's Market in Tokushima  
Prefecture : A Case Study in "JA-Yumeichiba" of Awagun-Tobu  
Agricultural Cooperative**

**Naoshi Hashimoto<sup>1)</sup>・Atsushi Yamafuji<sup>2)</sup>**

Faculty of Bioscience and Bioindustry, Tokushima University<sup>1)</sup>

Faculty of Collaborative Regional Innovation, Ehime University<sup>2)</sup>

**Abstract**

Number of farmer's market operated by agricultural cooperative has been increasing under decline of agricultural sector in Japan. For Farmer, to achieve better selling is getting more difficult in wide-area distribution system especially for whole-sale market, they regard farmers market as important. In this paper, we examine issues and possibility of farmer's market operated by agricultural cooperative in marketing of vegetables in Tokushima Prefecture. We find that, first, JA-Yumeichiba has increased the number of visitors and sales from its establishment in 2011 to 2015, and enabled farmer to keep on farming. Second, in this agricultural cooperative, sales for wholes sale market have been declining gradually coupled with their scale after 2015. Results indicate that to bring the success of farmers market into selling for wholesale-market is important especially for agricultural cooperative's vegetables selling.

**Keywords:** Farmer's Market, Agricultural Cooperative, Vegetables Selling

## 1. はじめに

徳島県は、総体的には京阪神地域への販売によって形成・発展してきた移出型の野菜産地である。近年は県外販売が総販売額の7割程度に達し、うち京阪神地域は5割程度を占める。ただし全国の産地一般と同様、長引く市場価格の低迷基調下で、農家数の減少と高齢化ならびに労働力不足等を背景に産地の衰退が進んできた。

徳島県の野菜産地の販売面における特徴は、縮小する生鮮需要をターゲットとし、従前からの比較的小規模な出荷単位によって個別的に卸売市場における高価格販売を狙う志向が強い点である。それ故、産地間の連携による安定供給体制の整備や、増加する業務・加工用や契約取引への対応の遅れも見受けられる。しかし、何れの対応を採ったとしても産地の抜本的な状況改善には程遠い環境に置かれていることは間違いない。

その上で、現代的な野菜流通の特徴として無視出来ないのは、都市・農村を問わない全国的な農産物直売所（以下「直売所」）の展開である。21世紀初頭より傾向的な増加が始まり、2010年の「六次産業化・地産地消法」による政策的支援を受けて本格化した。徳島県においても農協組織を中心に直売所が開設され、定着してきたのである。そして直売所は高齢・小規模生産者、新規参入者等の共販体制に乗り切れない農家の有望な販路、さらには地域農業の維持の有望な方策として位置付けられていることが想定される。従って、衰退傾向にある徳島県内の野菜産地の販売対応について、直売所販売の到達点すなわち成果ならびに課題を踏まえて検討することは、今後の徳島県内の野菜産地を展望する上で重要と考える。

直売所に関する先行研究は豊富な研究蓄積がある。その大半は直売所自体の運営、消費者の評価に重点が置かれ、直売所の有する地域経済および農業への意義について積極的な評価が多い（藤田（2000）、香月他（2009）、李（2010）、小田原（2014））。他方、直売所の競合を認識し直売所の運営の工夫が必要な点を指摘した岸上他（2014）や、農協における直売所の取り組みと広域流通・卸売市場出荷のバランス維持の必要性も言及されている（櫻井（2008）、野見山（2012）、桂（2014））。

ただし、産地における直売所運営を踏まえた総体的な販売対応に関する具体的な検討は殆ど行われていない。その上、所見の限り、徳島県農業を対象とした野菜産地形成・農産物流通ならびに広くは農業経済論的観点に基づいた現状分析に関する研究は、なると金時産地を分析した中嶋（2014）、岩崎（2021）、橋本他（2021）と僅かであり、将来的な徳島県の野菜産地のあり方を展望する上でも、研究の蓄積が必要な段階といえる。

本論文の課題は、徳島県阿波郡東部農協が運営する直売所 JA 夢市場に焦点を当てて、徳島県の野菜産地における直売所販売の取り組みを集荷・販売の側面から検討し、併せて徳島県の野菜産地の販売対応の将来的な方向性について考察を加えることである。そのために、当農協が所在する阿波市地域の農業の概要を踏まえる。その上で、当農協の卸売市場出荷について、取引先の主要卸売業者へのヒアリング等より取引状況や今後の取引上の課題を検討する。その上で、直売所設立の経緯、販売動向・出荷者等の動向から成果ならびに現状で抱える問題点を明らかにすることで、上記の課題に接近する。

本稿で対象とする阿波郡東部農協は、徳島県中西部の阿波市に所在し、卸売市場出荷を軸に展開してきた（註1）。同市は徳島県の中でも野菜の産出額がトップを示す地域である。そして JA 夢市場は2011年の設立以降より2016年度は売上高約4億円に達した直売所であり、徳島県内でも屈指の直売所販売の成功事例と位置付けられる（註2）。

（註1）事例とした阿波郡東部農協は、2021年4月に阿波市内の阿波町農協、市場町農協の2農協と合併し、阿波市農協となった。ただし、合併後の評価は時期尚早かつコロナ禍の影響が多大な為、本稿の分析期間は合併以前を基本とし、阿波郡東部農協の表記を使用する。

（註2）徳島県庁へのヒアリングによれば、2017年1月時点における県内の農林水産物直売所は96施設であった。売上年間1億円以上の直売所数：17ヵ所のうち11ヵ所が農協の運営であり、事例とするJA夢市場は、県内トップであるJA東とくしまが運営するあいさい広場：10億円超に次ぐ規模となっている。

## 2. 対象地域の農業および野菜生産の概況

阿波市は近隣の吉野町・土成町・阿波町・市場町が合併し、2005年に誕生した。2020年の総人口は3.4万人、総農家戸数は3,017戸、販売農家1,848戸と減少傾向で推移してきた（註3）。農家の半数以上は兼業農家が占める。そして、農林水産省「令和2年市町村別農業産出額（推計）」によれば農業産出額総計146.7億円のうち耕種部門が99.6億円、畜産部門が47.1億円であり、耕種部門における作目別の金額は順に、野菜：65.4億円、米：22.7億円、果実：6.5億円と、野菜生産の比重が高い。その上、阿波市の野菜産出額は、徳島県の野菜産出額合計352億円の首位を占め、県内における主要な野菜生産地域と位置付けられる。

事例地域は、明治期までの藍作および以降の養蚕、水田・畑作を経て、野菜を軸とした産地が形成されてきた。野菜品目別にみた県内産における阿波市産のシェア（数量）は、阿波市「第2次阿波市農業振興計画（平成30年）」によれば、なす、レタス類、ミニトマト、キャベツ、はくさい、メロンが6割以上を占める。

阿波市内には板野郡農協（4支所）、阿波町農協、市場町農協、阿波郡東部農協の4農協があり、旧・

市場町区域に後者2農協が所在する。

2015年産における青果物の卸売市場出荷額は順に、16.4億円、15.4億円、4.0億円、5.6億円となっている。そして市場町農協を除く3農協において、直売所の運営が行われている。

（註3）農林水産省HP「わがマチ・わがムラ」を参照。（<http://www.machimura.maff.go.jp/machi/contents/36/206/index.html> 2022/10/18 アクセス）

## 3. 事例農協における野菜販売の全体動向

### 1) 阿波郡東部農協の概要

事例とする阿波郡東部農協は、1999年に旧・八幡農協と旧・大俣農協が合併した農協である。八幡地区は吉野川に面した善入寺島での野菜生産と平野部の水稻・施設園芸、後者は山間部に面し、八幡地区よりも小規模な野菜生産が営まれている。表1によれば、農協管内の販売農家数は八幡地区が145戸、大俣地区が196戸、市場町（：一部が農協管内）236戸と、兼業農家層を中心に20年間で半数程度にまで減少した。農業専従者平均年齢についても、順に63.3歳、67.3歳、65.9歳と、高齢化が著しく進展している。以上より、当

表1 阿波郡東部農協管内の農家・作付の概要

（単位：戸、歳、%、ha）

地区名	旧・八幡町						旧・大俣村						※旧・市場町					
	2000	2005	2010	2015	2020	(増減)	2000	2005	2010	2015	2020	(増減)	2000	2005	2010	2015	2020	(増減)
総農家数	360	330	306	265	229	63.6	489	438	414	366	295	60.3	562	508	486	410	349	62.1
販売農家数	273	228	201	176	145	53.1	381	303	281	249	193	50.7	441	369	353	304	236	53.5
専門農家	83	81	84	74	—	89.2	85	66	79	78	—	91.8	110	95	126	129	—	117.3
第一種兼業農家	61	51	38	35	—	57.4	60	53	30	18	—	30.0	63	68	51	31	—	49.2
第二種兼業農家	129	96	79	67	—	51.9	236	184	172	153	—	64.8	268	206	176	144	—	53.7
農業専従者・平均年齢	58.1	59.3	61.6	63.3	(61.3)		61.9	64.6	66.8	67.3	(69.8)		61.8	63.5	64.1	65.9	(69.7)	
水稻・作付農家数	254	210	184	148	123		332	272	236	191	157		396	337	282	234	169	
水稻・作付面積	183	166	162	135	98		170	152	144	130	—		225	206	166	153	132	
(露地)野菜類・農家数	138	131	114	113	90		140	137	113	112	90		220	204	183	162	115	
(露地)野菜類・面積	127	130	158	—	169		27	28	36	—	45		121	125	118	—	121	
(施設)野菜類・農家数	47	48	45	30	—		76	59	35	31	—		51	44	39	28	—	
(施設)野菜類・面積	11	11	10	—	—		9	6	5	—	—		8	6	6	—	—	

資料：「農林業センサス」各年次より作成。

註1)：表記の地区は1955年の合併（：3地区）以前の区分。旧・市場町地区の一部が阿波郡東部農協管内となる。

註2)：2020年は専門農家、第1種兼業農家、第2種兼業農家の数値が無い場合、2000年を基準とした2015年の割合の値（%）を示した。

註3)：2020年は農業専従者・平均年齢の項目が無く、農業経営体の経営主（男女計）における65歳以上の割合の値（%）を示した。

註4)：2015年および2020年の水稻、野菜（露地・施設）の項目は、農業経営体の値。

農協は高齢化の進展に対応しつつ野菜産地として存続する課題に直面していると考えられる。

続いて当農協の組合員数と取扱高を示す。農協資料によれば、正組合員が2007年の1,600名超から2015年の1,400名以下へと減少し、同様に、総取扱高も9億円台から6億円台に低下した。総取扱高の80~90%を占める野菜も下落傾向にある。農協担当者によれば、管内農家による町内の商系業者への出荷や若手農家の独自販売、徳島県のスーパーK社のインショップへの出荷等が進んでいる(註4)。その為、果実も含めた青果物の共販率の実態把握は困難であるものの、低下してきたことは間違いない(註5)。

(註4) 徳島県内スーパーK社のインショップの取り組みは宮井・小野(2017)を参照されたい。そしてK社によれば、阿波市内の農家は300戸程度が参加しているようである。

(註5) 農協担当者によれば、農家の商系業者への出荷も一定量存在し、共販率の把握は出来ていない状況である。なお、市場町農協の担当者は共販率を60%程度と推測していた。

## 2) 野菜の集出荷体制と各品目部会員数の推移

野菜の流通経路を図1に示した。JA夢市場向け以外は全量が卸売市場の卸売業者に出荷され、部会の存在する品目は個選・共販体制が採られる。品目毎に八幡地区の本所と大俣支所で集荷される。主要な出荷先は関西圏が約70%、徳島県内約10%となっている(註6)。

2015年度時点の生産部会員数は次の通りである。夏秋なす(85名)、ハウスなす(12名)、だいこん(26名)、イチゴ(9名)、青梅(48名)、ブロッコリー(83名)、パセリ(18名)、ネギ(34名)、花卉(5名)の9部会である。農協担当者によれば、2000年前後は夏秋なす:120名、ハウスなす:30名、だいこん:50名程度であり、ブロッコリーとパセリ部会以外は減少傾向で推移してきた。

他方、JA夢市場の部会である直売所部会は2011年:156名、2013年:185名、2015年:172名と一定数を維持し、上記の品目部会の脱退者が加入した影響も多大と考える。なお、当部会は他農協管内の農家の加入・出荷が可能な点を特徴と

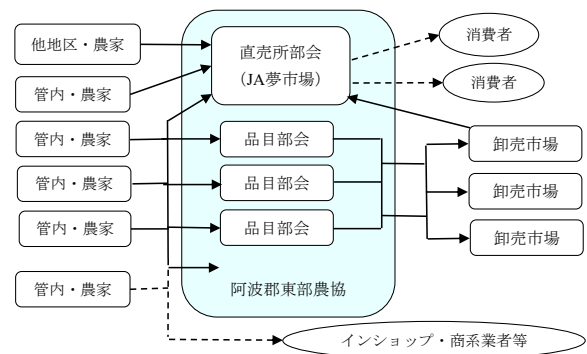


図1 阿波郡東部農協における青果物の集出荷経路  
資料:農協担当者への聞き取りより作成。

し、その際は他地区農家は当農協の準組合員になる必要がある。JA夢市場の拡大過程は後述する。

## 3) 卸売市場出荷の推移と問題点

ブロッコリーを除く主要品目の出荷量・金額は、JA夢市場設立の2011年以降に急減した(表2)。主要品目は多大な労力・手間を要するなす類、イチゴ類、トマトおよび重量野菜のだいこん類と、作業労働の負担が大きい点を特徴とする。先に見た高齢化の進展は勿論、長引く卸売市場価格低迷や施設園芸関連の資材価格高騰を背景に、生産基盤および共販体制が脆弱化してきたものと考えられる。なお、主要品目のなすの管内4農協で産地維持に向けた共同出荷の試みが、出荷主体間の品質格差を解消できずに失敗に終わり、広域的な共販体制形成は容易でない点は見落とせない。

他方、産地側の状況を取引先の卸売業者はどのように捉えているのか(表3)。主要取引先の卸売A社と卸売B社は、なすとだいこんのロット減少を問題点に挙げており、当産地のみならず複数産地を交えた商談や、広く東北産地から集荷する等の対応が採られていた(註7)。また、当農協との関係を密接にし、今後も取引を維持していく意向も有していた。

以上から、当農協の卸売市場出荷向け販売は、一部ブロッコリーに新しい動きがみられるものの、生産者の高齢化等を背景に卸売業者との取引に支障を来す程、衰退傾向にあった。その為、農協側も共販率の維持や安定供給の実現を目指し、栽培に関する講習会を開催したものの出席者数

表2 主要品目の卸売市場出荷の推移(阿波郡東部農協)

品目	2008・09				2011		2015	
	実数		指数		指数		指数	
	数量	金額	数量	金額	数量	金額	数量	金額
出荷総計	4,778	79,468	100.0	100.0	85.1	88.4	60.8	70.7
ハウスなす	460	15,807	100.0	100.0	91.5	88.1	59.5	66.7
なす(露地)	776	16,969	100.0	100.0	61.6	67.2	51.7	62.8
だいこん類	2,603	17,143	100.0	100.0	87.1	91.3	61.6	62.1
イチゴ類	52	5,070	100.0	100.0	87.5	96.1	69.8	86.4
ブロッコリー	264	7,770	100.0	100.0	125.9	129.7	131.1	151.1
洋にんじん					100.0	100.0	95.7	86.6
トマト	27.3	699	100.0	100.0	114.4	113.8	37.6	48.0
7品目計	4,182	63,457	100.0	100.0	86.3	90.0	64.6	76.6
7品目シェア	87.5	79.9	87.5	79.9	88.8	80.7	93.0	86.6

資料：阿波市提供資料より作成。

註1)：各年1月～12月の合計値。2008・09年は両年の平均値を示している。

註2)：品目毎の指数は2008・09年基準、洋にんじんは2011年基準(約33t、約390万円)。7品目シェアは実数値から算出した値である。

が少ない等、卸売市場出荷に適合した産地維持に苦慮していた。2015年以降は産地の一層の衰退によって、問題は一層深刻化したと考える(註8)。

(註6) 阿波市提供資料より金額ベースで算出。

(註7) 2015年は卸売業者計15社との取引実績がある。販売金額総体のうち、卸売A社は16%とトップを占め、卸売B社、卸売C社は各々7%程で主要な取引業者といえる。

(註8) 2021年の農協合併に伴って、合併農協毎にあった品目部会が再編され統合された。JA夢市場店長によれば、従前の個別農協の体制で顕在化していた消費地の卸売市場向け出荷、安定供給体制の確立への対応が目的であったとのことである。

#### 4. JA夢市場における集荷・販売の到達点

##### 1) JA夢市場の概要

###### (1) JA夢市場開設の経緯と売上高の推移

JA夢市場は、農協管内の幹線道路である県道鳴門池田線沿いに所在する。設立の経緯は、当直売所の土地の所有者が2009年に農産物直売所に

表3 事例農協における主要取引先卸売業者との取引状況および業者側の意向

(単位：億円、t、万円、%)

業者名	業者の概要		事例農協との主要取引品目				取引上の課題および今後の対応の意向		
	総取扱高	仕向け先	支所名	品目	取扱量	金額			
卸売A	150億円	量販店 (:60%)  加工・業務 (:40%)	合計		870	8,800	<ul style="list-style-type: none"> <li>だいこん：長期出荷・ロット確保が課題。出荷先市場の集約化を希望。</li> <li>なす：生産量の減少を受け、4～5年前より当産地のみでは販売が不可能。取引先には岡山県・愛知県産を交えた商談を実施。A社の所在する県産のナスの減少も背景にある。</li> </ul>		
			本所	だいこん	730	4,800			
			本所	ハウスなす	90	3,300			
			本所	洋にんじん	30	340			
			大俣	なす	10	250			
			大俣	パセリ	1	100			
			上位5品目シェア	99.9	99.5				
卸売B	353億円	量販店 (:70%)  加工・業務 (:30%)	合計		110	4,200	<ul style="list-style-type: none"> <li>なす：徳島県のみならず近畿圏の近郷産地が衰退している為、近年は山形県産のナスを入荷して対応。</li> <li>その他の少量品目も扱うことで事例産地との取引を維持していく意向。</li> <li>(全般) 5年後には産地の衰退の進行で、集荷に困難を来す可能性。</li> </ul>		
			本所	ハウスなす	110	4,200			
						上位5品目シェア		100.0	100.0
卸売C	158億円	量販店 (:80%)  加工・業務 (:20%)	合計		390	4,400	<ul style="list-style-type: none"> <li>だいこん・なすのロットの減少次第では、取引先を失う可能性。</li> <li>JA夢市場における不足する品目を販売(：直売所の品揃え支援)</li> <li>(全般) 量販店のバイヤーが産地の衰退を認識し、産地訪問を増やす傾向。</li> <li>(全般) 卸売市場でも直売所の商品との差別化を図っていく必要がある。</li> <li>(全般) 将来的に産地を育成・支援していく必要がある。</li> </ul>		
			本所	青首だいこん	360	2,400			
			本所	ハウスなす	20	910			
			大俣	パセリ	4	320			
			本所	豌豆	2	300			
			大俣	小ねぎ	3	300			
			上位5品目シェア	98.5	97.2				

資料：阿波市提供資料および各卸売業者への聞き取り(2017年2月実施)より作成。

註1)：数値は2015年産かつ凡その値。

註2)：(全般)は、全国的な産地の動向もしくは業者の全般的な意向を示す。

関心を示し、当農協の組合長に相談したことであった。農協側も市場流通に適さないB級品・規格外品の販路や高齢農業者の所得確保の場として直売所を指向していた為、2011年に開設に至った。280平米の建物において、従業員3名、パート8名体制で運営されている。

来客数、売上高は開設以降増加し、2015年には4.5億円に至った(図2)。この背景には、定休日の短縮や積極的なイベントの周知・開催がある。ただし以降の伸長はみられず、2019年には来客数：24.5万人、売上高：3.9億円で、2021年も同水準であった。店舗面積、営業日数、従業員数を考慮すれば、今後の大幅な伸びは見込めないと考える。

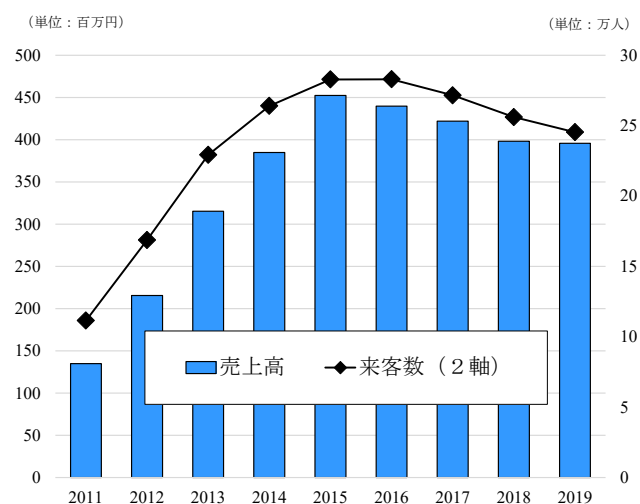


図2 JA 夢市場における利用者数・売上高の推移  
資料：JA 夢市場資料より作成。

## (2) 来客者の特徴と評価

JA 夢市場の来客者の特徴を示す(註9)。来客者の居住地は阿波市が半数程度を占め、近隣の吉野川市、美馬市等の市町村を含めると80%以上を占めた。来店頻度は、週に1回以上の利用が40%、月に複数回利用も34%おり、JA 夢市場は近隣住民の日常的な利用によって来客者が増加したことが伺えた。これにはかつて近隣に所在したスーパーが2012年に廃業した影響も考えられる。なお、要望に比較的多く挙げられたのは、鮮度・価格面ではなく、むしろアイテムの充実と数

量確保の品揃え面であった。

(註9) 阿波市「阿波ブランド販路拡大戦略策定に伴う基礎調査業務(2016)」の一環として、筆者が実施したJA 夢市場におけるアンケート調査結果に基づく(2016年12月と2017年2月の2回、計802名の回答)。

## 2) 運営および集出荷体制

JA 夢市場開設前の2011年1月に「JA 阿波郡東部農産物直売所運営規程」、「JA 夢市場出荷要領」が作成され、会員資格、手数料、運営委員会等の規則が決められた。近隣市町村の農協の直売所の運営を参考に作成され、開設後、これらは実情に応じて数度の改定が行われている。

商品陳列は朝(：開店前)と昼(：追加)の2回可能であり、売れ残り商品は閉店後出荷者が持ち帰る(：青果1日、加工品3日)。出荷者への手数料は、開店初年度は農林水産物：11%、加工品：15%と設定されたが採算が合わなかった為、翌年よりそれぞれ13%、17%に引き上げられた。そして、冷蔵庫利用の際は3%上乘せされる。

出荷規格は定められておらず、また、量販店等の店頭価格の70%程度かつ市況を参考に出荷者が価格を決定している。ただしそれらの設定が極端な場合は店長が助言を行っている。

安全・安心への対策は、JA 夢市場運営委員会の指定する防除履歴の記帳・提出が義務付けられている。また、購入者からクレームが半年に3回以上来た際は出荷停止の措置が採られる。

## 3) 販売・出荷者の内訳と今後の方向性

### (1) 品目別の内訳

JA 夢市場店長によれば、前掲図2の2016年の売上のうち野菜(果実も含む)は2.5~2.6億円程度であり、総売上の約60%を占める。

青果物の売上上位品目を表4に示した。トップのトマト類の中には、いちごトマトが含まれている。早朝より整理券を配る必要に迫られる程の人気を博しており、卸売市場には出荷が行われていない品種である(註10)。そして、阿波市産の割合が比較的高い点と、農協の生産部会が存在しない品目が比較的多い点が指摘できる。他方、人参・

じゃがいも等は阿波市産で賄うことが難しい為、県内の卸売業者を通じて北海道産等の産品を調達することで品揃えの充実を図っている。

そして、徳島県内の農協運営の直売所間との連携を進め、品揃えの充実を図っていた。東とくしま農協のあいさい広場とは、JA 夢市場における東とくしま産のイチゴ販売とあいさい広場におけるブドウ販売、大津松茂農協のえがおとの間では、梨の受け入れ等、相互販売を進めてきた。加えて、県南地域に所在する直売所の海産物についてもスポット的に実施されてきた。

なお、2016年以降、表4でみた主要品目の構成に大幅な変化はないと考える。主要品目のシェア（阿波市産率）は概ね8割以上を示しており、また、月別にみれば出荷時期の影響を受けて品目構成が異なるのは自明であるが、2020年2月にはトマト類とイチゴ類の2品目で総売上高の2割近くを占めていたからである（註11）。

表4 JA夢市場における主要品目の売上の内訳

（単位：万円、％）

順位	品目	金額	シェア	順位	品目	金額	シェア
1	トマト類	4,470	97%	11	ほうれん草	480	98%
2	イチゴ類	1,900	89%	12	レタス	430	88%
3	ミカン類	1,210	74%	13	玉ねぎ	400	33%
4	ブドウ	1,160	87%	14	人参	430	84%
5	椎茸	1,000	84%	15	じゃが芋	320	31%
6	キャベツ	790	87%	16	ねぎ	260	96%
7	ナス	630	98%	17	かぼちゃ	250	80%
8	胡瓜	580	74%	18	里芋	240	100%
9	スイカ	550	89%	19	大根	240	79%
10	ブロッコリー	510	96%	20	小松菜	230	87%

資料：JA夢市場提供資料より作成。

註1）：2016年4月1日—2017年3月31日の値。

註2）：シェアは阿波市産の割合を示す。

（註10）いちごトマト生産農家は1件のみである。ヒアリング（2020年11月）によれば、JA夢市場への出荷のメリットとして、購入者（消費者）の評価が直接分かる点と営農意欲の向上が挙げられた。そして、一般的には農家段階の過重労働と認識されている選果・包装の労働は、確かに負担ではあるものの、生産・販売面で主体性が発揮できるが故に苦にはならない、という興味深い点が挙げられた。

（註11）JA夢市場提供資料より筆者算出。

## （2）出荷者の特徴と動向

2016年時点では、JA夢市場部会の会員数は計170名のうち130名程度が常時出荷を行っており、内訳は、専業農家が60%程度を占め、かつ、年齢構成は40代：3名、50～60代：80%程度、70代以上：20%程度と年齢層が比較的高かった。なかには定年帰農者も一定程度存在し、ハウスなす部会のリーダーであった農家も高齢化の為、JA夢市場への出荷に転換した。

出荷者の地域別構成は、農協管内農家が120名（：八幡地区60%程度：大俣地区40%程度）であり、他地区50名（：JA市場町：20名、JA板野郡土成：10名、JA阿波町：10名）であった。

JA夢市場開設直前に農協の枠を超えて出荷者を募集した際は僅かの応募数に留まったが、開設後には他地区の農家からの加入の要望が強まったことを受けて説明会を開き、直売所運営員会で加入を判断する対応を採った。

出荷者の年間売上規模は、1,000万円以上が2名で他農協管内の土成のトマト及びイチゴ専業農家であった。700万円以上は10名おり、果実生産者（ぶどう・デコポン）が多い。そして大半の出荷者は300～100万円の水準であり、兼業農家を中心に2～3反の圃場で少量多品目の生産・出荷が行われ、最大で50品目に迫る品目を出荷する農家も存在した。

加えて、直売所部会の部会長によれば、八幡地区と大俣地区、他地区の参加農家との交流が深まった点を評価していた。他方で、将来的には2016年時点における出荷農家の中心層の一層の高齢化に伴うリタイヤ・出荷中止の増加は確実であり、JA夢市場運営側での視点で、集荷量の減少と品揃えの不安定化の可能性を危惧していた。

なお、2022年時点では、出荷者数は2016年時点とほぼ同様であるものの、高齢化に伴った出荷者各々の出荷量が減少傾向にある（註12）。

他方、従前は地区外・組織外であった農家が農協合併によって表面上はJA夢市場と同一組織になったことを受けてか、新規の出荷希望者が絶えない状況にある。ただし、従前からのJA夢市場部会員を優先する必要がある、新規の加入を見合わせざるを得ない状況にある。

### (3) JA 夢市場運営の方向性と展望

JA 夢市場運営の方向性として、2017年時点でJA 夢市場店長が挙げたのは次の点であった。従前の販売体制では売上の伸長は展望できないとして、他地区農家の積極的な募集、いちごトマトのような有力品目の発掘が、売上増加に必要としており、生産部会の組織化の必要性であった。加えて、高齢者への弁当宅配事業に取り組むことも構想していた。そして、農協サイドも営農指導員を2016年より2名に増加することでJA 夢市場向けも念頭に置いた栽培の指導の充実を図り、生産・販売の充実による農協共販、産地維持を目指した。

2022年時点では、HPによる情報発信・PRの強化、他方での農協合併に伴う組織再編が進められる中で運営の方向性が見通しにくい点を挙げていた。前者については、コロナ禍に伴う県外を主とした来客数の減少への対応と考えられる。後者の背景には、2021年4月のJA あわ市への農協合併、ならびに2022年で検討中である徳島県内の9農協の合併構想が関係している。2021年の合併では、合併間もないこともあってか、従前からのJA 夢市場の運営体制が踏襲されているものの、将来的には合併に伴う組織再編の影響を受ける可能性が高い。その上、9農協合併の構想が実現した際は、近隣農協が運営する直売所間の競合回避を目的とした直売所の統廃合や、職員の部署異動の促進が図られ、ひいてはJA 夢市場と出荷組合員の人的・信頼関係が希薄化していく可能性も考えられる。

(註12) 2022年12月に実施したJA 夢市場へのヒアリング調査に基づいており、直近は会員数230名、出荷者140名程度となっている。

## 5. おわりに

事例とした阿波郡東部農協はかつては関西圏を中心に卸売市場出荷に安定した強みを持つ野菜主産地であったが、安定供給や低価格の要求が強まる広域流通の環境下で主要品目の出荷量は軒並み減少し、産地としての衰退が顕著となって

いた。それには先に示したように、農家の高齢化が強く影響している。その意味からも2011年設立以降のJA 夢市場の取り組みは、農協共販に対応できなくなった高齢農家や兼業農家層の受け皿となり営農の継続に貢献してきた点に意義が見いだせる。また、出荷に関するルールの確立、購買客の太宗を占める地域住民の信頼、高齢農業者、兼業農家の販売の受け皿となり、農協管内の枠を超えた出荷者の存在も販売拡大を後押ししていた。しかし同時に、売上伸長の限界にも直面しており、また、今後想定される出荷者減少を食い止めるべく更なる対応を模索していた。

他方で、小規模農協である対象事例において依然として販売の中心である卸売市場出荷の立て直しも急務となっていた。主要な取引先業者は、当産地との関係強化や小ロットでの取扱を前提とした意向を示していた点は重要な手掛かりである。その点で、直売所の成功事例と言えるJA 夢市場であるが、高齢農家や兼業農家の販売の受け皿という点を除くと卸売市場出荷との意識的なリンクの取り組みはなかった。その意味で、現状ではリンクしていない直売所と卸売市場向け販売の相乗効果を発揮させていくことが重要と考える。すなわち、人気商品となったいちごトマトは勿論のこと、新たな品目を直売所販売で成功させることで発掘し、その産地育成に取り組むことで広域流通・卸売市場向け販売にも結び付けていくことである。この点は、関西圏の大消費地市場との結びつきの下で形成・発展してきた徳島県の野菜産地の維持・存続の方向性を考える上でも、不可欠な視点と考える。

最後に、農協合併に伴う産地対応の成果ならびに直売所販売・運営に与える影響を検討することは、今後の課題といえる。

## 謝辞

本調査・研究を遂行するに当たり、多大な御協力を得た阿波市役所の森克彦氏、阿波郡東部農協の方々ならびにJA 夢市場店長の重高春夫氏に厚く御礼を申し上げます。



## 引用文献

藤田武弘 (2000) 『地場流通と卸売市場』農林統計協会。

香月敏孝・小林茂典・佐藤孝一・大橋めぐみ (2009) 「農産物直売所の経済分析」『農林水産政策研究』第 16 号, 21-63。

桂瑛一編 (2014) 『青果物のマーケティング—農協と卸売業のための理論と戦略—』、昭和堂、

岸上光克・大西敏夫・藤田武弘 (2014) 「競合下における農産物直売所の存立形態とあり方に関する研究」日本農業市場学会『農業市場研究』第 23 巻第 1 号, 12-22。

小田原巧 (2014) 「愛媛県 JA 農産物直販所の展開と地域農業の活性化」村田武編『愛媛発・農林漁業と地域の再生』筑波書房, 127-144。

橋本直史・豊成傑・津田毅彦 (2021) 「かんしょ輸出拡大下のなると金時産地の集荷・販売対応—輸出を通じた集出荷体制の検討—」徳島大学総合科学部紀要『地域科学研究』, pp.1-9。

岩崎真之介(2021) 「農協共販におけるマーケットとの相互作用を通じた生産者の学習と動機付け—徳島県 JA 里浦の事例からの考察—」板橋衛編『マーケットイン型産地づくりと JA—農協共販の新段階への接近—』筑波書房,133-166。

宮井浩志・小野雅之 (2017) 「チェーン本部主導型

インショップの展開と運営システムの特徴—徳島県のローカルスーパーK 社を事例として—」日本農業市場学会『農業市場研究』第 25 巻第 4 号, 41-47。

中嶋信 (2014) 「重層的協同による甘藷の優良産地づくり—徳島県鳴門市里浦農協—」太田原高昭・田中学編『戦後日本の食料・農業・農村 第 14 巻 農業団体史・農民運動史』農林統計協会, 242-252。

野見山敏雄 (2012) 「地産地消と広域流通のベストミックスによる地域農業の再生」日本農業市場学会『農業市場研究』第 21 巻第 3 号, 13-23。

小田原巧 (2014) 「愛媛県 JA 農産物直販所の展開と地域農業の活性化」村田武編『愛媛発・農林漁業と地域の再生』筑波書房, 127-144。

李侖美 (2010) 「農産物直売所を通じた地域農業生産構造の再編」『農業研究』第 23 号, 193-230。

櫻井清一 (2008) 『農産物産地をめぐる関係性マーケティング分析』農林統計協会。

2022 年 10 月 25 日受付

2022 年 12 月 26 日改訂

2022 年 12 月 26 日受理