

利根川中流右岸農村における 青果物産地市場・産地仲買商と産地形成

新井 鎮久

はじめに

埼玉県妻沼町西部から深谷・本庄両市の北部にかけての利根川中流右岸農村（図1）は、農村恐慌期以降の冬の葉菜類の産地として有名であり、今日では伝統的なネギ、ホウレン草のほか春から秋にかけての施設および露地ものキュウリ、各種根菜類等の総合的な産地を形成している。

一方、戦後の青果物統制解除と前後して、ここ利根川中流右岸農村では産地仲買商（以下とくに理由のない限り仲買商と略記する）たちの「山出し」（積雪・寒冷地向け野菜の移出をい

う）と「東京送り」が復活し、以来、市場の開拓ならびに生産と流通の分離に伴う生産規模の拡大を通じて、野菜産地の発展を促す大きな要因となってきた。

本論文では、青果物統制解除から現在に至る間の妻沼町を除く標記地域（具体的には上武生産市場の集荷圏・図2）における産地市場と、地元仲買商の展開過程を明らかにし、あわせてその産地形成機能の一端について考察を試みるものである。

なお、これまで「青果物産地市場および産地仲買商」に関して検討した論文はごく少なく、地理学的側面からのものとしては、農村恐慌期



図1 利根川中流右岸農村

- 注 1) 楢円内地名は合併（1954年）以前の旧村名である。
2) 1954年に八基村と新会村を合わせて豊里村が成立し、翌1955年に中瀬村が加わる。1973年深谷市に合併する。
3) 5万分の1地形図，高崎・深谷図幅より合成。

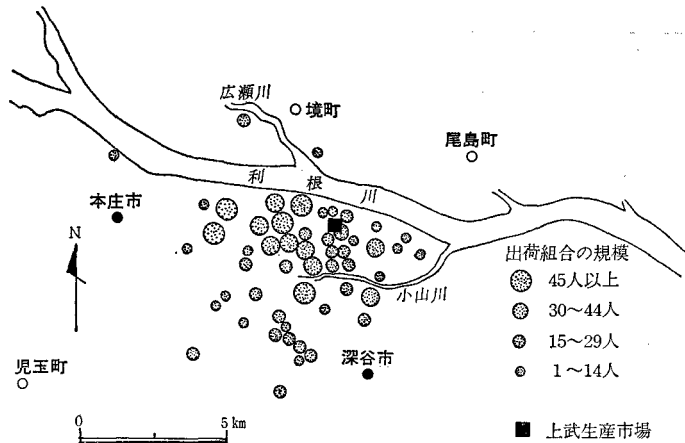


図2 上武生産市場の集荷圏 (上武生産市場資料により作成)

の埼玉県北部農村における産地市場の地域的性格や、仲買商の発生機構の吟味をとおして、その社会・経済的機能に論及した新井(1982)¹⁾、戦後の利根川中流右岸農村の仲買商について、その成立過程と経営実態を概観した河田(1980)²⁾、北関東地方の産地市場について、集散市場体系の中での産地市場の位置づけを試みた三上(1978)³⁾らの報告を得たに留まる。

またこの論文は、前記地理評掲載論文とは分析視角、フィールドともに若干異なり、必ずしも姉妹編ではない。したがって前記論文で分析視角に据えた洪積台地農村との比較や、競合産地としての利根川中流左岸農村との関連については、稿を改めて報告する予定である。

I 産地市場および産地仲買商の分布と推移

1 産地市場の性格と変遷

戦前からの伝統的野菜産地である利根川中流右岸農村では、戦後の青果物統制解除と同時に各地に産地市場が簇生した。当時の産地市場の多くは、統制経済時代の集荷所や空地を利用したヨシズ張り、ムシロ敷きの仮設市場であったが、地元仲買商のほかには京浜地区の市場からも積極的に集荷活動の手が伸び、活況を呈していた⁴⁾。京浜地区の市場資本の一部は、さらに自らの手で集荷所を設け、荷集めに乗り出し、あるいは産地育成資金と称する多額の子約金を出荷組

合に支払うなどして産地の育成と掌握に努めた⁵⁾。

一方、こうした京浜市場資本による産地市場支配に対抗して、農協資本による直営または委託市場の開設をみることになる⁶⁾。市場経営に参入した農協は八基、新会、中瀬、藤田の4農協であった。戦後の利根川中流右岸農村における、混乱した青果物集出荷体系に、ひとまずの秩序をもたらすことになった農協営市場も、その性格と形態は、農協からの出向職員が事務処理をする農協委託型市場(藤田地区・宮戸市場)、組合員である生産農家と仲買農家(生産者兼移出業者)の要望に基づいて開設された農協直営型市場(中瀬、八基両農協市場)、あるいは農協直営であるが開市期間が冬～春に限られた季節型市場(藤田農協市場)や、八基農協市場(火・木・土)と宮戸市場(月・水・金)のような隔日開市型市場など、さまざまであった。

その後輸送機関の復興、青果物の生産増加、生産者の自覚などによって、統制撤廃後に乱立した投機的仮設市場は次第に淘汰され、消えていった⁷⁾。また農協経営型市場も、仲買商への売掛け金の回収不能や、延滞金の累積によって経営上の危機に直面し、1954年の八基農協市場の株式組織への再編成を皮切りに、1960年代初頭までには、各農協とも市場経営から手を引いてしまった。

結局、利根川中流右岸農村では、農協経営から

表1 利根川中流右岸地域における生産市場

	市場名	所在地	開設年度	市場の性格	資本金	売場面積	買参人	年間取扱額	開市時刻	休業日	備考
					(万円)	(㎡)	(人)	(万円)			
一九六四年	(株)宮戸青果市場	本庄市宮戸	1950	生産市場	200	429	28	4,000	9時	土曜日	
	(株)豊里青果市場	大里郡豊里村下手計	1949	生産市場	120	413	26	4,250	11時	土曜日	
	(株)上武生産市場	大里郡豊里村中瀬	1954	生産市場	1,217	1,155	100	21,660	9時	土曜日	
	(株)中瀬青果市場	大里郡豊里村中瀬	1949	生産市場	400	950	41	17,133	9時	土曜日	
	(株)岡部青果市場	大里郡岡部村岡	1948	生産市場	400	957	80	5,720	8時30分	日曜日	
	(株)深谷並木青果市場	深谷市原郷	1957	中間市場	50	990	50	15,000	14時	土曜日	
一九七四年	(株)埼玉北集配センター	本庄市宮戸		生産市場	400	1,201	27	32,100	9時	土曜日	旧宮戸青果市場 上武生産市場に合併
	(株)豊里青果市場										
	(株)上武生産市場	深谷市中瀬		生産市場	6,000	4,600	35	189,177	8時30分	土曜日	
	(株)中瀬青果市場	深谷市中瀬		生産市場	1,600	1,254					
	(株)岡部青果市場	大里郡岡部町岡		中間市場	600	2,133	85	46,142	8時30分	土曜日	
(株)深谷並木青果市場	深谷市原郷		中間市場	1,800	1,600	118	103,308	13時30分	土曜日		

「埼玉県青果市場連合会」資料より作成。

株式への組織替えを遂げた市場と、有力仲買商を多く抱えた株式組織の市場とが、経営者交替（宮戸市場）や近隣市場との統合（上武生産市場+豊里市場→上武生産市場）による経営基盤の強化を図りながら、現在の埼玉北集配センター（旧宮戸市場）、中瀬生産市場、上武生産市場として存続することになった（表1）。

2 産地仲買商の分布と推移

利根川中流右岸農村に立地する産地市場のうち、現在最も広い範囲から買参人を集め、かつ最大の市場規模と集荷力を有するのが上武生産市場である。以下上武生産市場を中心に、市場登録仲買商の分布と動向について考察を試みる。

上武生産市場に登録する仲買商は、高度経済成長期の野菜需要の増加と、養蚕経営の衰退を背景とする野菜生産の急速な拡大と連動しながら増加の一途をたどった（表2）。もちろん産地形成と密接なかかわりをもつ仲買商のすべてが、市場買参人として登録されていたわけではない。たとえば1960年10月現在の八基地区には

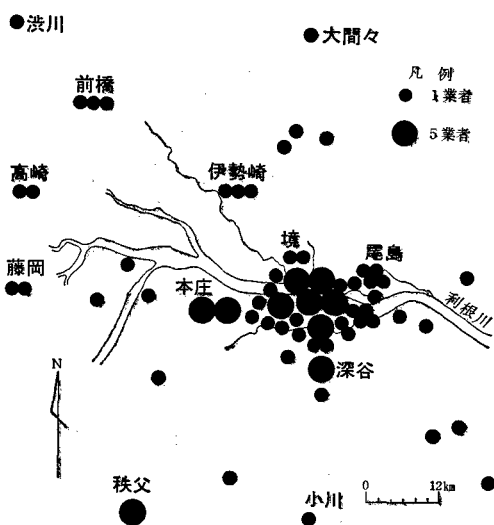


図3 1965年の上武生産市場登録の仲買人の分布（上武生産市場資料により作成）

ネギ商10名、ヤマト芋商21名、「山出し」商4名の合計35名が営業していたが、この頃（1961年）の上武生産市場への登録業者は18名にすぎ

表2 上武生産市場登録仲買人の分布と推移

埼 玉 県				群 馬 県・静 岡 県							
市	町	村	1961年	1965年	1980年	市	町	村	1961年	1965年	1980年
深 谷 市	(八基)		18	14	8	境 町	(鳥)			1	
	(中瀬)		8	15	9		(剛志)				1
	(新会)		2	6	4		(世良田)				
	(明戸)		1	1			(境)		2	2	1
	(大寄)				2	東 村			2	2	1
	(藤沢)		1	1	1	伊勢崎市			1	3	1
	(深谷)		3	5	1	尾島町	(世良田)				1
岡 部 町			1	1			(尾島)		7	6	2
妻 沼 町	(男沼)			1	3	藪塚本町			1	1	
	(妻沼)		1	1		大間々町			1	1	
寄 居 町			1	1		大 泉 町			1	1	
熊 谷 市				1		東 村			1		
本 庄 市	(藤田)		1	3		新 町			1	1	
	(本庄)		3	10	2	前 橋 市			4	3	
児 玉 町			4	1		高 崎 市			4	2	2
上 里 村			1	1		藤 岡 市			1	2	
皆 野 町			1			渋 川 市			1	1	1
秩 父 市			4	5	1	富 岡 市			1	2	
小 川 町			1	1	1	沼 田 市			1	1	
吹 上 町				1		小 計			(29)	(29)	(10)
松 伏 町				1		静 岡 県 伊 東 市				1	
小 計			(51)	(70)	(32)	小 計				(1)	

上武生産市場資料による。

なかった。このことは利根川中流右岸農村では、仲買商の層が市場買参人登録にあらわれた数値よりずっと厚く、市場買参型、農家直取引型、自家生産物移出型、上記諸類型の混合型等に多様化していたことを示すものである。

ともあれ、市場買参人の増加とともに買参人の分布範囲も拡大され、1960年代の中頃には伝統的かつ中枢の野菜産地である八基、中瀬、新会の3地区を中心に、埼玉県の中・北部および群馬県のほぼ全域に及んでいった(図3)。しかしその後の野菜栽培地域の拡大と、野菜専業農家の増加に伴う市場出荷量の増大にもかかわらず、近年買参人の減少が続き、今日では最盛期の半分以上にまで落ち込んでしまった。買参人の減少は、輸送単位と市場出荷荷口の大型化に伴う零細仲買商や小売商の脱落によって引き起

9) こされ、また、遠方買参人の撤退については、中央市場の建値市場化と転送荷体系の確立に伴う価格の平準化、ならびに産地の拡散によることが考えられる。

利根川中流右岸農村の産地市場に買参する仲買商たちは、群馬・埼玉両県にわたって分布する。しかも仲買商たちと産地市場との結合関係はきわめて複雑で、これを右岸の埼玉県側に分布する仲買商に限ってみると1市場登録(19業者)、2市場登録(25業者)、3市場登録(12業者)とに分散し、さらに56業者中の41業者(73%)が群馬県側の境中央市場に登録している(表3)。これは群馬県側に分布する44仲買業者中の13業者(30%)しか、埼玉県側の市場と結合していないことに比べるとかなり顕著な特色といえる。

10) また河田(1986)によると八基、中瀬、新会

表3 上武生産・中瀬青果両市場後背地域における仲買業者の登録産地市場

業者所在地	登録市場			業者所在地	登録市場			業者所在地	登録市場		
	上武	中瀬	境		上武	中瀬	境		上武	中瀬	境
深谷市	○	○	○	(No.)11		○	○	(No.)2	○		○
八基地区(No.)1	○	○	○	12		○	○	3	○		○
2	○	○	○	13	○			藤沢地区 1		○	○
3	○		○	14		○		2			○
4	○		○	15		○		本庄市 1	○		
5	○		○	16		○		2	○		
6	○		○	17		○		3			○
7		○	○	新会地区 1	○	○	○	妻沼町 1	○	○	○
8		○	○	2	○		○	2	○	○	○
9	○		○	3	○		○	3		○	○
中瀬地区 1	○	○	○	4	○		○	4		○	○
2	○	○	○	5		○		5		○	○
3	○	○	○	明戸地区 1		○	○	6		○	
4	○	○	○	2		○		7		○	
5	○	○	○	3		○		小川町 1	○		
6	○		○	大寄地区 1	○	○	○	秩父市 1	○		
7	○		○	2	○		○	2			○
8	○		○	3	○		○	尾島町(前小屋) 1			○
9		○	○	深谷地区 1	○	○	○				
10		○	○								

上武生産(1980年)・中瀬(1980年)・境中央(1979年)市場資料による。

3地区の27業者中上記の3市場仕入れが14業者、3市場のほか近隣の岡部・深谷(並木)両市場や若干離れた熊谷、上尾、前橋の各市場仕入れを加えたものが3業者、農家仕入れのみが2業者、その他が1業者となり、市場との結合形態はかなり多様であることが指摘されている。なお、最近の買参人(仲買商)と市場の結びつき¹¹⁾(登録)はわりあいに固定的であるが、実際の買参面では若干の流動性がみられ、メインとなる買参市場が年度によって交替する事例も少なくないようである。¹²⁾

II 産地仲買商の経営形態と流通機構の変化

1 産地仲買商の経営形態と特徴的变化

利根川中流右岸農村における仲買商の経営的性格は多様であるが、雇用労働力、出荷先、送り荷等を指標に分類すると、若干の類型を見出すことも可能である(表4)。

まず労働力構成の面からみると家族労働力依

存型(No.2・3・8・9・11・12)、臨時雇依存型(No.10・17・28)¹³⁾、臨時雇を含む常雇依存型(No.5・18・27)とに分類される。仲買商が雇入れる労働力は臨時雇、常雇を問わず3~10人の枠内に留まり、市場出荷規格の強化によって荷造りの手間が省かれた結果、以前のように15~20人を抱える業者はまったくみられなくなった。営業期間は雇用労働力を抱えていないNo.9業者とNo.11業者とが季節を限っているほかは、雇用労働力の有無にかかわらず、通年型営業を行っている。

つぎに出荷先から分類すると北海道(No.5・10・17)や京浜(No.9・11・27)送りにみられる単一地域集中出荷型と、京浜、中京、阪神、東北、北海道の各地域を2乃至それ以上組み合わせた複数地域分散出荷型(No.2・3・12・28)とに分けられる。

取扱品目についても単品目出荷型(No.9・18・28・八基地区Y業者)¹⁴⁾と多品目出荷型(No.3・

表4 利根川中流右岸地域所在の産地仲買商の経営形態

No.	所在地	業者形態	営業形態	出荷先(主要出荷品)	輸送方法	労働力構成	備考
2	中瀬・原	II	A	京浜・阪神・中京・北九州・福島(ネギ)	自家用トラック(東京) 貸切トラック(関西) 夏季冷凍トラック使用	家族労働力	食品産業2社へニンジンを契約出荷
3	中瀬・原	I	A	京浜(ネギ・キュウリ) 東北(ホウレン草・キャベツ)	自家用4tトラック(京浜) 貸切4tトラック(東北)	家族労働力(4人)	
5	中瀬・伊勢島	I	A	北海道(ヤマト芋・ネギ・ホウレン草・ゴボウ)	水産物輸送用トラック(10t車)の復便	家族労働力・常雇(5人)	10t車年間使用台数約200車両
8	中瀬・向島	III	A	全国(野菜全般)	貸切トラック, 水産物輸送用トラックの復便	家族労働力	旧ヤマト芋専門業者
9	中瀬・向島	I	C	東京(ネギ)	自家用2tトラック	家族労働力(本人)	月平均20車両出荷・兼業農家
10	中瀬・原	I	A	北海道(白菜・キャベツ・大根・ホウレン草・ネギ)	水産物輸送用トラック復便	家族労働力・臨時雇(10人)	
11	中瀬・川岸	I	B	横浜・川崎(野菜全般)	自家用トラック	家族労働力(兄弟2人)	
12	中瀬・上中瀬	I	A	埼玉南部・東京北部(ネギ・キュウリ)	自家用4tトラック	家族労働力(親子2人)	
17	新戒・落合	I	A	北海道(ネギ・ホウレン草・キュウリ・トマト・レタス)	水産物輸送用トラックの復便	家族労働力・臨時雇(4~5人)	
18	八基・横瀬	IV	A	京浜(半加工ゴボウ)	自家用4tトラック	家族労働力・常雇(7人)	1976年に東北移出業者より転業
27	八基・横瀬	I	A	東京西部・神奈川北部(ヤマト芋・ネギ・ホウレン草・ナス・キュウリ)	自家用4tトラック	家族労働力・常雇(3人)・臨時雇(5人)	
28	新戒	IV	A	京浜・中京・栃木(ヤマト芋)	自家用2tトラック 貸切トラック	家族労働力・臨時雇(7人)	農家直仕入と自家生産物出荷

注 1) 1980年11月の筆者調査による。

2) I (移出業者), II (移出兼契約出荷業者), III (代理買付専門業者), IV (半加工移出業者)

3) A (通年営業), B (夏季以外の3季営業), C (冬季営業)

5・8・10・11・17・27)に区分することができる。取扱品目にみられる上記2類型は、最近の仲買商の経営的性格を類型化する場合に、最も顕著に識別されるようになった点である。なかでも特筆すべきことは、ゴボウを半加工して移出する専門業者、ネギの葉をスーパーダイエーのブランドに移出する専門業者、ニンジンやサッポロラーメンとスカイラークの加工工場に契約出荷する業者などのように、加工による付加価値の創出を指向する仲買商や、大手商業資

本もしくは外食産業に契約出荷することで、より確実・安全な手数料商人化の途を選択しようとする、単品出荷型の仲買商が出現したことであろう。その点、産地市場仕入高が1億円を超える大規模仲買商(No.5・8・10・17・27=1979年度)や委託買専門の仲買商(No.8)の成立も、手数料商人化の徹底を指向する動きの一部として注目すべきことである。

単品出荷型仲買商に対する多品目出荷型仲買商の出現も、新しい業者形態として注目される

ところである。すなわち、かつての冬～春ものはネギとホウレン草に限られていたが、ここ7～8年来、これにレタス、カブ、ニラ、白菜、あるいは加温温室ものを5～6品付け合わせるようになり、また夏～秋ものでは従来からのナス、キュウリ、大根、トマト等に三寸ニンジン、キャベツ、ハニーパングム、枝豆等を組み合わせて荷口を編成するようになった。こうした多品目編成はとくに冬～春ものにめだつようになった傾向であるが、実はこうすることこそ「経済連」の一元出荷体制に競合する方途であり、すでに確立された転送荷体系の間隙を縫う手段でもあった。反面、そこにはかつての差益商人的仲買商の性格が温存されていることもまた論をまたない。

2 輸送手段と仕向先の変遷

戦後の産地仲買商の仕向先と輸送方法は、貨車輸送による積雪寒冷地向け出荷と、自動車による近隣中小都市および京浜地区向け出荷とに大別することができる(図4)。このうち「山出し」とよばれる積雪寒冷地向け貨車輸送は、戦前からの伝統をもつ業者が、青果物統制の撤廃と前後して業務を再開したケースが多い。

当初、小口荷扱いで始まった貨車輸送は、出

荷量の増大にしたがって専用貨車仕立て運ばれるようになる。最盛期にかかる1955年頃には、およそ45人の同業者集団となり、「深谷駅貨車送り出荷組合」が組織されるまでになった¹⁵⁾。出荷量の増大は同時に仕向先の遠隔化、広域化を伴って進行した。このため輸送時間の延長に対応して、当初の普通貨車から通風貨車や冷凍貨車が工夫され、使用されるようになった。

この間、小口荷扱いから専用貨車仕立てへの移行に伴って業者の淘汰が進行し、貨車輸送の終末期には、小売商兼仲買商を中心に多くの脱落者をみるに至った¹⁶⁾。生産者兼仲買商が専業生産者と仲買商(移出業者)に分解する¹⁷⁾のも、この段階とその後の1960年代後半の水産冷凍車の導入期とであった。なお、深谷駅からの貨車輸送は、1960年代の末頃までにはほぼ全面的に自動車輸送と交替し、その役割を終えた。

1960年代の後半に貨車輸送に代って普及しはじめた自動車輸送の場合をみると、貨車から自動車に切替えた仲買商の多くは、はじめの数年間は平ボディ車をチャーターする(No.10・17・18・27)が、まもなく三陸や北海道から水産物を京浜に移送する冷凍車、または保冷車の復便を利用して東北、とくに北海道方面へ販路を

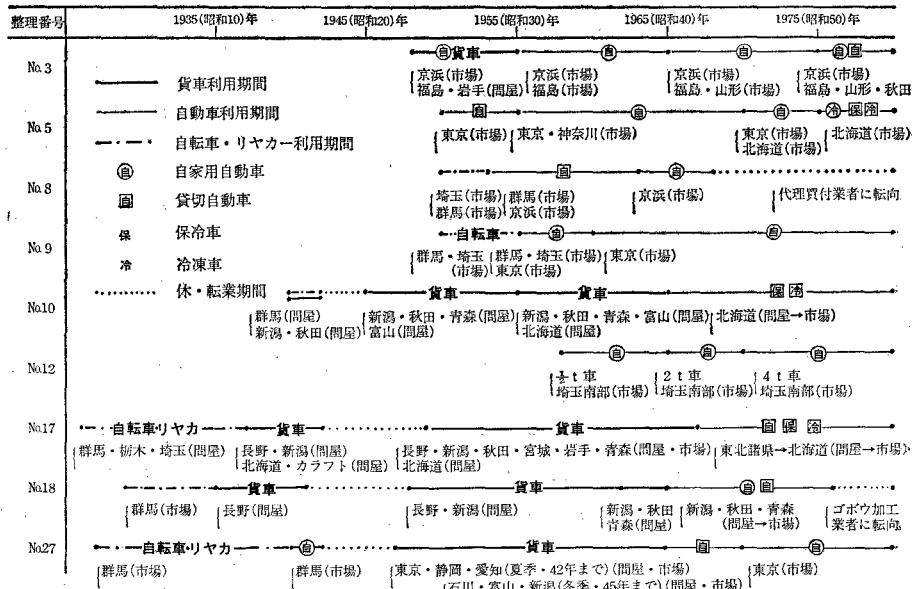


図4 青果物仲買商の移出先と輸送手段の推移(1980年11月の筆者調査により作成)

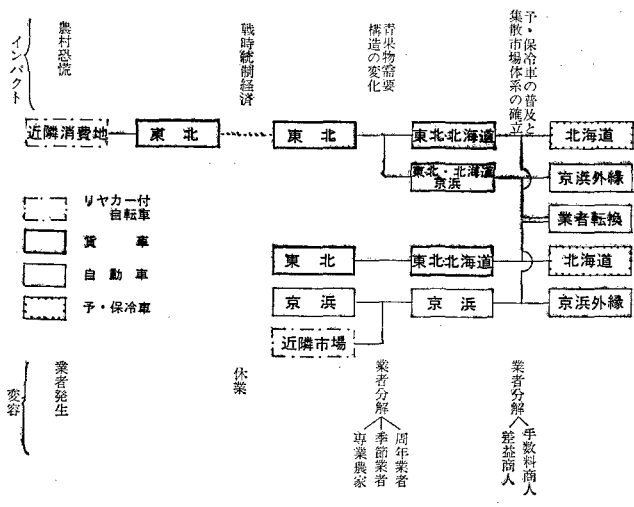


図5 青果物仲買商の展開模式図 (筆者作成)

拡大するようになる。当然この時期には、北海道方面を中心に大きく伸びる仲買商(No.18・17)が出現する。反面、自動車の借入能力をめぐって、1956年度対1970年度の上武生産市場における仲買商の仕入高推移(表6参照)からも推定できるような、業者の階層分化が進行した。

一方、近隣消費市場や京浜市場を対象とする仲買商には、一般に戦後に成立した中小規模の業者が多かった。彼らの一部には戦後の数年間、自転車(リヤカー)を主要輸送手段として利用するものもみられたが、営業規模と行動範囲の拡大につれて、貸切貨物自動車(No.8)や自家用自動三輪車(No.9)を利用するようになっていった。もちろん、はじめから貸切貨物自動車(No.5業者)を導入し、あるいは自家用貨物自動車(No.3)を購入する業者もないわけではなかった。

III 産地仲買商の展開過程

産地仲買商の経営的性格は労働力、出荷先、送り荷等を指標にして検討すると、前章のような諸類型に分類できるが、その特質を踏まえながら総括的に類型化すると「多品目山出し型」、「多品目京浜送り型」、「多品目分散出荷型」、「経営転換単品出荷型」の4類型に大別され、さらに「経営転換単品出荷型」は「付加価値志

向型」と「手数料商人化徹底志向型」とに区別することができる。ここでは分類された4類型のうち「多品目分散出荷型」を除く3類型について、それぞれを代表するとみられる4業者を取り上げ、聞き取り調査を中心に戦後30年間の展開過程を整理してみよう。

1 「多品目山出し型」業者の場合

戦前、信越、北海道、樺太方面へのネギの貨車輸送の実績をもつNo.17業者は、戦後、青果物統制の解除(1949)をまって直ちに「山出し」を再開する。送り先は長野、新潟、仙台、盛岡、秋田、青森の間屋を中心に一部市場を含むものであった。移出品目はネギを主体にし、長野、新潟等の近場ではこれに青菜とホウレン草を付け合わせて荷口を編成した。移出方法は貨車の小口荷扱いであったが、1951年頃から10トン積み の貸切貨車を利用するようになる。この頃、農家からの集荷は自家用三輪車を利用し、深谷駅までの出荷は日本通運のトラックを使用した。

1955年から冷凍貨車輸送が始まる。当初は春先きの利用に限られ、厳冬期は普通貨車と通風貨車を利用していたが、1960年頃には全面的な採用をみるようになる。冷凍貨車輸送はその後1967年まで継続された。冷凍貨車による移出期間、東北地方へは12月から4月中旬まで、北

海道へは同じく12月から7月上旬までであった。これは普通貨車輸送に比較した場合、前者で約1カ月、後者では実に3カ月の期間延長をもたらすものであった。

専用冷凍貨車利用による移出期間と、移出範囲の拡大ならびに品質の保全とは、必然的に仲買業務の発展、すなわち取扱量の増加を促した。その結果、No.17業者はそれまでの農家庭先買いに大きく依存した仕入方法から、産地市場仕入へとその比重を急速に移行させていった。さらに5～6月産の露地キュウリ・レタス、施設トマトなども新たに移出対象品目に加えられることになり、それまでの冬もの中心の季節業者的性格に大きな変化をもたらした。

1965年頃より融雪期に限って、冷凍貨車輸送から普通貨物自動車（平ボディー車）輸送への転換をみるようになるが、これを追うようにして、冷凍¹⁸⁾貨物自動車の普及が急速に広まっていった。輸送手段の変化は、増大する「山出し」に高崎鉄道管理局からの配車に応じきれなかったことと、競合産地の出現に対応すべく、輸送時間の短縮が強く求められたために生じたものであった。¹⁹⁾大型冷凍貨物自動車の採用に伴う輸送期間と輸送距離の拡大は、ついに農業兼業のNo.17業者を専業仲買商に押し上げ、常雇3人を抱え、年間市場仕入高が3億円を上回る²⁰⁾大手業者に仕立て上げることになった。²¹⁾

輸送手段の変化と並行して、1965年頃より問屋から市場への荷受機関の変更が行われた。これは流通機構の整備（中央卸売市場体系の確立）に伴って問屋組織の解体が進行し、必然的に市場取引が増大したこと、および代金回収の安全性を求め、No.17業者自身が問屋から市場への切換えを積極的に行ったことによるものであった。この問屋から市場への移行も、業者取扱量の増大→産地市場依存度の高まり→産地市場の発展→産地の発展という一連の動向と、不可分の関係にあったことは論ずるまでもないことである。

2 「多品目京浜送り型」業者の場合

戦前、青果物統制の緩やかだった群馬県に留まらず、近隣消費市場（高崎、前橋、安中、

伊勢崎）への自転車による営業を続けてきたNo.27業者は、戦後の営業再開も早く、1947年にはすでに近隣市場回りを始めていた。しかし地元回りの期間は短く、統制が撤廃される1949年には東京市場へ、続いて静岡、名古屋へと県内資本のS運輸を利用して販路を広げていった。移出品目は地場キュウリ、群馬県孀恋産キュウリ、白菜を主体とする夏場のものであった。

東京、東海地方への移出は1967年まで継続されるが、これとほぼ平行して1953年から金沢、富山、新潟へのホウレン草、ネギ、青菜のいわゆる「山出し」に着手する。これら冬もの²²⁾葉菜類の移出は、12～3月にかけて行われ、1965年頃までは貨車で、その後1970年までは貨物自動車²³⁾で搬送された。「山出し」における荷受機関は前半は問屋であり、後半は市場であった。

No.27業者の仕入方法をみると、戦後しばらくは農家からの直買いが多く、1960年の上武生産市場仕入は21万円、同じく1965年のそれは549万円にすぎなかったが、産地市場の地位が定まる1970年には、一挙に2,914万円の仕入高となる。その後も産地市場からの仕入依存度の高まりは続き、1975年の5,626万円を経て1979年には境中央市場仕入分（3,583万円）を含めると9,170万円の仕入高に達している。²³⁾

1970年、No.27業者は同業者の参入によって競争が激化し、市場制度の整備によって差益商人的うま味の失われた北陸積雪地帯への移出に見切りをつけた。一方、「経済連」出荷の間を縫って、東京近辺（八王子、福生、相模原）の地方卸売市場に出荷を集中するようになる。²⁴⁾こうして統制経済の撤廃と同時に再開された「東京送り」は、ここに夏もの（キュウリ、ナス、ヤマト芋）と冬もの（ネギ、ホウレン草）が出そろい、ほぼ通年で行われることになった。

なお、No.27業者の特色はNo.17・18業者が農業兼業の移出業者として推移し、業界が手数料商人化していく過程ではじめて専業化を選択したのに対し、はじめから通年型専業経営を行っていた点である。

3 「付加価値志向型」業者の場合

青果物統制の解除と同時に長野、上田へのネギとハウレン草の貨車送りを再開したNo.18業者は、引続いて新潟県内の高田、直江津、新潟、新発田へと出荷範囲を拡大していった。その後、1959年には折から普及中の冷凍貨車を利用して鶴岡、酒田、本荘へ、さらに1962年には大館、秋田から青森、弘前へと問屋からの引き合いに応じながら取引空間と荷扱量を広げていった。

1959年の出荷量の増大を契機に、深谷駅までの出荷方法も馬車、牛車から自家用2トン車に変わり、また従業員数も山形方面への進出開始から1967年頃までの間は、荷造り関係の若者を常時4～5人と束ね屋の女子を10人余り雇用するほどの規模になっていた。この頃のNo.18業者の送り荷の調達は、農家からの直買いと市場仕入に自家生産物を加えたものであった。市場仕入が卓越するようになるのは、地元産地市場の地位が確立する1970年頃であった。

1966年に当主が上武生産市場の社長に就任したため、移出業務は後継者に移行される。経営者交替の行われたこの時期は、たまたま輸送手段も貨車から貨物自動車への交替期にあっていた。当然No.18業者も自家用貨物自動車を導入することになるが、まもなく荷扱いの増加により貨物運送業者に委託するようになる。ただし当時普及しつつあった冷凍（保冷）車については、当業者が農業兼業の冬季型移出業者だったためにほとんど利用されなかった。なお1966年の経営者交替当時は、前任者の父親が開拓した問屋に向けて、ハウレン草とネギの移出が行われるが、やがてNo.17業者と同じ理由から全面的な市場出荷に移行する。

その後、大都市中央市場の建値市場化や転送荷体系の確立に伴って、仲買商の市場移出業務が手数料商人化の傾向を次第に深めていたこと、あるいは新興産地の市場参入によって競争が激化したことなどから、1976年、ついにNo.18業者はゴボウの加工業者に転じた。以来、7人の従業員を常雇し、6～10月までは地元産秋蒔きゴボウを、また11～5月までは茨城産春蒔きゴボウ

をそれぞれ加工し、通年出荷するようになった。

その結果、戦前の開業（1929年）以来一貫して中堅兼業農家として推移し、今日に至ったNo.18業者も、ここではじめて季節営業から常雇を保有する通年営業に転換をみたわけである。その間、所有耕地の耕作は常雇労働力に大きく依存し、作付品目も農業兼業者の性格上、1976年以前はネギとハウレン草を主体にし、同年以降はゴボウ（一部キャベツ）に中心が置かれたことはいうまでもないことである。

4 「手数料商人化徹底志向型」業者の場合

大量の代理買付で知られるNo.8業者が仲買商になったのは、青果物統制解除（1949）の翌年である。当時の営業空間は、リヤカー付き自転車の日帰り行動圏内に分布する群馬県の主要都市（前橋、高崎、桐生）と、埼玉県北部の諸都市（熊谷、行田）の消費市場であり、営業形態は農家の庭先仕入によるネギの単品移出であった。

1953年、貨物自動車による依託輸送の採用を機会に、近隣都市市場への出荷を前橋と高崎に縮小する一方、京浜（東京、横浜、川崎）地区の諸市場を対象とするネギとハウレン草の出荷に力を注ぐようになる。この頃の営業形態は冬季の京浜市場出荷を主体にし、春～夏季にかけてのカブを中心とする近隣都市市場への出荷は、あくまでも副次的なものであった。

1955年、No.8業者は京浜市場を対象とするヤマト芋専門業者となる。専門業者への転向理由は、ヤマト芋は労力配分と市況対策の関係から、収穫時期の選定を弾力的に行えること、商品としての保存性が良く出荷調整が可能であること、などのために流通が年間²⁸⁾にわたり、それだけ経営的にも安定していたからである。

1960年頃にヤマト芋の専門仲買商を経営するかたわら、近隣町村の仲買人の依頼を受けて、産地市場での代理買付を始める。依頼先は近隣の同業者から次第に新潟、秋田、北海道等の積雪寒冷地の業者へと広がっていった。代理買付実績の増加に対し、他方では地元産ヤマト芋の著しい減産が続いたため、1968年に移出業務から完全に撤退し、代理買付専門業者となる。買

付けられた野菜類は、貨車輸送から自動車輸送への移行期を反映して、この頃から平ボディ車や冷凍車で移出されるようになる。同時に依頼先も、積雪地域の中心都市から付近の小都市へ、東日本から西日本へと広がり、取扱品目も野菜全般に拡大されていった。

代理買付における依頼主との関係には、不特定要素が必然的につきまとう。このことに付随する経営的な不安と危険を避けるべく、近年、No.8業者は経営方針を変更して、利根川左岸(群馬県境町)に所在する孀恋キャベツの大手移出業者の専属的仲買商となる。以来、営業実績も1970年の産地市場での買付額9,287万円から、1975年の1億9,404万円、1979年の4億4,024万円と急速に拡大し、地元仲買商の最大手業者となる。²⁹⁾

専属代理買付の場合、買付品の仕分け、梱包、積み込み等の関連作業は、すべて依頼主が派遣する従業員によって行われるため、業者は経営的にも著しく安定性を増すことになった。また、市場歩戻金(買付額の2.5%)と大量買付奨励金(買付額の0.5%)を収入の源泉とする経営方式は、手数料商人化への徹底を如実に示すものである。

IV 産地市場および産地仲買商の動向と野菜産地の発展

戦後、桑園間作に始まり、³⁰⁾ ついで普通畑の澱粉質作物を駆逐しながら進展した利根川中流右岸農村の野菜栽培は、産地仲買商の活動ならびに、京浜市場資本による活発な集荷活動(I章一1)によって発展の契機を与えられ、中瀬、八基等³²⁾の伝統的産地における野菜主業型農家群の成立をみることになる。

まもなく京浜市場資本の産地支配に対抗して、農協市場が相次いで開設され、仮設市場期の混乱した青果物流通に秩序をもたらすことになる(I章一1)。以来、京浜市場資本の集荷活動も次第に後退していった。代って農協市場による産地仲買商の活動が活発化し、やがて1959年代後半から1960年代初頭にかけての「山出し」

最盛期(II章一2)を迎える。

仲買商による最盛期1日30車両に達する「山出し」と、京浜市場へのいわゆる「東京送り」とは、きめ細かな分荷に基づく産地価格水準の安定をとおして、野菜主業型農家群を出現させる要因のひとつとなった。加うるに「山出し」の発展は、III章一1で指摘したように、農家の庭先買いに依存する従来の集荷方法に限界を生じさせ、代りに大量集荷の容易な産地市場依存を高めることによって、市場発展の基礎的条件となった。またこの段階は業者出荷とあいま³⁴⁾って、農民組織の組合出荷が積極的に実施され、産地の形成と発展にとって軽視できない要因となっていた。

1960年代前半の産地では、表5に示すとおり、養蚕不況を反映して急激な桑園面積の潰廃が進行する。³⁵⁾これと対応して野菜販売額1位農家が中瀬、八基、新会地区の農家のほぼ100%に達し、産地形成前期ともいえる段階をここに創出することになる。同時期、周辺地域の本庄市旭、仁手、藤田の各地区や、洪積台地縁辺の岡部町岡部地区、台地上の深谷市藤沢地区などでは、桑園面積の緩い減少と同時に野菜面積の緩い増加とが進行していった。

この段階の「東京送り」は自動三輪車の普及を背景に活発化した。また「山出し」も新興産地(前橋近在および赤城南麓の農村)の市場参入動向の中で、高度経済成長に伴う需要の伸びに支えられ、依然、堅調で推移する。その結果、産地市場は農家の野菜栽培面積の拡大(表5)と、仲買商の移出量の増大(表6)との接点にあって、急速な発展過程をたどっていった。市場の著しい発展ぶりには、無償増資を重ねた中瀬青果市場にみる如く、当初の1株が12株(1962年)に増殖されるほどであった。³⁷⁾上武生産市場が南に2kmほど離れた豊里市場を併合し、中心的産地市場化への第一歩を印すのもこの段階であった。

ただし、産地市場の発展に伴って生産物の大部分が市場に集中し、買参人(市場登録仲買商)たちの手で移出されるようになったわけではない。I章一2で指摘したように、確かにこの段

表5 上武生産市場圏における桑園面積と野菜収穫面積の推移 (単位: ha)

地 区		桑 園 面 積					野 菜 収 穫 面 積				
		1950	1960	1965	1970	1975	1950	1960	1965	1970	1975
沖 積 平 野	本庄市旭地区	98.7	99.2	90	45	22	65.5	125.5	163	235	224
	仁手地区	81.5	54.1	45	13	7	31.6	94.3	97	141	138
	藤田地区	111.5	84.4	60	18	7	145.5	310.5	298	334	356
	深谷市八基地区	88.8	71.4	19	1	1	165.7	378.0	403	439	423
	中瀬地区	43.0	35.4	11	3		57.3	168.9	186	164	166
	新会地区	70.5	63.6	26	5		138.2	297.1	343	342	289
	大寄地区	77.8	49.1	22	6	2	105.1	162.1	292	231	195
	明戸地区	81.3	74.1	38	11	3	122.3	279.1	332	317	328
洪 積 台 地	岡部町岡部地区	247.4	190.0	170	173	106	212.7	360.5	397	508	575
	榛沢地区	118.7	122.4	129	139	138	64.1	92.1	123	131	91
	深谷市藤沢地区	365.5	435.7	366	486	349	141.9	296.4	481	394	450

農林業センサスによる

表6 上武生産市場における仲買業者の仕入高別分類

仕 入 高	年 度				
	1960年度	1965年度	1970年度	1975年度	1979年度
50 万 円 未 満	5 (17) %	2 (7) %	4 (12) %	1 (3) %	%
50 ~100万円 未 満	1 (3)		2 (6)	1 (3)	
100~500万円 未 満	12 (41)	3 (10)	3 (9)		1 (4)
500~1,000万円未 満	9 (31)	4 (14)	3 (9)	3 (10)	2 (7)
1,000~2,500万円未 満	2 (7)	14 (48)	3 (9)	5 (17)	3 (11)
2,500~5,000万円未 満		6 (21)	12 (36)	4 (13)	2 (7)
5,000~1 億円 未 満			5 (15)	8 (27)	9 (32)
1 ~ 5 億 円 未 満			1 (3)	8 (27)	11 (39)
5 億 円 以 上					
計	29 (100)	29 (100)	33 (100)	30 (100)	28 (100)

上武生産市場資料による

階では、市場の発展とともに市場買参人も著しく増加したが、八基地区の場合、市場買参人は地区内居住仲買商の50% (18名) にすぎず、他は農家直取引型もしくは、農家直取引と自家生産の混合型仲買商であった。いわば前期からの組合出荷や、後に産地市場と拮抗するようになる農協出荷等もからみあって、最も複雑な集出荷機構を示すのが、この段階における特徴のひとつであった。

1960年代の後半に入ると利根川沿岸の旭、仁手、藤田の各地区で桑園が急減し、同時に野菜販売額1位農家が80~90%を占めるまでになった(表7)。一方、伝統的な産地である中瀬、

八基、新会等のいわゆる豊里地区では、1960年末までに野菜販売額1位農家のほぼ100%が単一経営(野菜専業)となり(表8)、ここにキュウリ、ニンジン、ネギ、ハウレン草の産地指定(1966~1968)とあいまって、利根川中流右岸農村における野菜の主産地形成をみることになる。

この間、野菜産地の形成を反映して、上武生産市場への出荷量は増加の一途をたどり続ける(図6)。このため前期に引続き、隔年連続の倍額無償増資が行われ、市場内容もさらに充実していった。出荷量の増加傾向は、隣接中瀬青果市場や宮戸青果市場でも同様であった。

表7 上武生産市場圏における蒔・野菜販売額1位農家数の変遷

地区		1965年		1970年		1975年	
		蒔	野菜	蒔	野菜	蒔	野菜
沖積平野	本庄市旭地区	113(26)	261(54)	52(13)	324(79)	10(3)	323(79)
	仁手地区	68(23)	161(55)	12(4)	223(83)	1	237(93)
	藤田地区	37(7)	465(86)	4(1)	511(96)	2	489(97)
	深谷市八基地区	5(1)	536(97)	2	521(97)	1	500(99)
	中瀬地区	2(1)	238(98)	1	222(98)		193(97)
	新会地区	1	420(95)		410(96)		386(96)
	大寄地区	8(2)	367(73)	3(1)	335(70)		327(72)
洪積台地	岡部町岡部地区	220(33)	374(57)	124(19)	477(75)	20(3)	520(89)
	榛沢地区	344(72)	43(9)	322(67)	54(12)	201(47)	90(21)
	深谷市藤沢地区	946(80)	170(14)	940(74)	176(14)	486(42)	466(40)

- 注 1) 農林業センサスによる。
 2) () 内数字は生産物販売農家総数に占める割合。
 3) 野菜農家には施設園芸農家を含む。

表8 上武生産市場圏における野菜販売額1位農家と単一経営農家の割合
(1970年) (1975年)

地区		施設園芸農家(A)		露地野菜農家(B)		施設園芸農家(A)		露地野菜農家(B)		備考	
		1位農家率	(うち単一経営)	1位農家率	(うち単一経営)	1位農家率	(うち単一経営)	1位農家率	(うち単一経営)	平均反別	水田率
沖積平野	本庄市旭地区	6	(67)	74	(77)	9	(97)	85	(96)	a	77
	仁手地区	10	(75)	72	(86)	23	(95)	70	(94)		78
	藤田地区	14	(80)	82	(90)	23	(87)	73	(98)		85
	深谷市八基地区	7	(89)	91	(100)	12	(98)	87	(99)		74
	中瀬地区	3	(100)	95	(97)	6	(91)	92	(100)		62
	新会地区	10	(82)	86	(98)	25	(96)	70	(99)		69
	大寄地区	5	(52)	65	(86)	23	(56)	49	(82)		83
洪積台地	岡部町岡部地区	2	(36)	64	(69)	4	(64)	79	(92)		105
	榛沢地区	1	(40)	11	(51)	2	(88)	19	(74)		94
	深谷市藤沢地区	3	(64)	11	(81)	12	(54)	28	(87)		93

- 注 1) 農林業センサスによる。
 2) 1位農家率とは農産物販売農家総数で(A)および(B)を除いたもの。
 3) 単一経営とは農家の販売総額に占める施設園芸または露地野菜の販売額の割合が60%を越えるもの。

こうした産地市場の発展と相互補完的に関連し合いながら、「山出し」業者たちは東北から北海道へと新市場を開拓していった。とりわけ、この段階での専用貨車輸送から大型冷凍貨物自動車への輸送手段の転換は、取扱品目の増加ならびに出荷期間の延長と出荷範囲の拡大(Ⅱ章一2)をとおして、直接的には「山出し」の発展に、また間接的には産地や産地市場の発展に

それぞれ大きく貢献した。

産地市場の発展と連動する仲買商の対応は「東京送り」においても認められた。とくに中・大型貨物自動車の導入は、前期の自動三輪車輸送に比較して飛躍的な機動力アップとなり、人口集中を伴う高度経済成長期の需要の伸びとあいまって、ここに仲買業者移出量の過半を占める「東京送り」の最盛期が到来する。「東京送

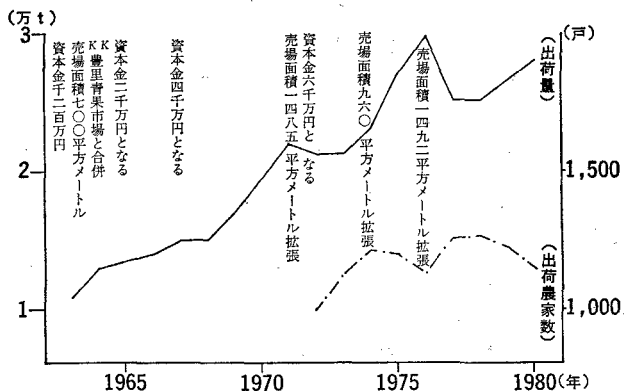


図6 上武生産市場年度別出荷量の推移
(上武生産市場資料により作成)

り」の発展は集荷競争の激化を招き、ついに各
地で青田買いを頻発させるほどの過熱ぶりとな
った。³⁹⁾

ともあれ、1960年代後半の利根川中流右岸農
村では、輸送手段の転換に伴う取扱品目の増加
が、キュウリのハウスものとカブ、春ダイコン、
春夏ニンジン等のトンネルものの増反を促し、⁴⁰⁾
冬の葉菜産地に新たな特色を加えた。また出
荷期間の延長は、直ちに営業期間の拡大となっ
て、仲買商の経営に一応の安定をもたらすこと
になった。もちろん出荷範囲の拡大や輸送力の
増強が、新市場の開拓や仲買商の経営規模拡大
(表6参照)に大きく関与したことは、いうま
でもないことであった。

1970年代の前半は、周辺地域の旭、仁手、藤
田の各地区で単一経営農家が大勢を占め、濃密
野菜産地の空間的拡大が進展する。いわば産地
の充実期ともいうべき段階を迎えることになる。
この段階における野菜の生産流通上の特徴的な
変化を指摘すると、生産面では主として秋蒔き
夏穫りゴボウの普及による作付体系の変更が、⁴¹⁾
野菜作付率の変更を伴ってみられたことであり、
また流通面では夏枯れ期におけるゴボウの出荷
によって、仲買業務に通年営業化の途が開かれ
たことである。

施設ものあるいは夏穫りゴボウの導入によっ

て、通年営業化の途が開かれたとはい
いえ、その生産量は限られたもので
あった。このため通年営業に踏み出
した仲買商たちは、品薄期とくに夏
枯れ期の産品を確保すべく、夏秋型
産地を擁する、利根川左岸の境中央
市場への依存をさらに強めることにな
った (I章一2)。同時に移出空
間の拡大に対応して、輸送費の低減
を図るべく各種の自動車輸送——た
とえば、1960年代後半にはじまる水
産物冷凍輸送車 (東北・北海道) の
復路便利利用を中心に、家具輸送車 (東
北)、アルミサッシ輸送車 (北陸)、
畜産輸送車 (北海道) 等の復路便利

利用——が盛んに行われるようになった。

1970年代前半の産地市場の動向は、中瀬青果、
埼玉集配センター (旧宮戸青果) の各市場とも、
野菜生産の増大に即応して取扱量も増加軌跡を
たどるが、1970年代の後半に入ると、有力仲買
商の集中を背景とする上武生産市場の継続的な
発展と、残り2市場の停滞がみられるようにな
る。⁴²⁾ とくに中瀬青果市場と埼玉集配センターの
集荷圏を蚕食して、増加のすう勢に乗った上武
生産市場は、変動含みながらも、依然出荷量の
増加傾向を保ち続け、その間再三の売場拡張を
行い、ついに1976年には売場総面積4,637㎡、
資本金総額6,000万円の大市場に成長した。

なお図6によれば、変動含みながらも増加傾
向にある出荷量に対して、出荷農家数はほぼ横
ばいで推移することから、この時期の利根川中
流右岸農村での野菜栽培は、より一層の集約化・
専業化志向を強めていることが推定される。し
かもこの濃密産地化の動きを背景とする取扱量
の増加は、後述するように、少なくとも上武生
産市場が、国の産地指定と結びついた大里一元
出荷組合の共選・共販攻勢によって、特筆する
ほどの影響を受けていないことを示唆するもの
である。

V 産地市場と農協の集荷競合・産地支配

1960年代後半の利根川中流右岸農村における野菜の核心的産地では、冬春キュウリ(1966)、春夏ニンジン・秋冬ネギ(1967)、冬春ハウレン草(1968)の4品目が産地指定を受けた。指定産地制度のねらいは、単品専作による産地規模の大型化と大型共販体制の確立であり、その推進主体が八基・豊里両農協と、1974年に発足をみた大里一元出荷組合八基・豊里両支部であった。

大型共販体制による東京中央市場へのキュウリの集中出荷は、転送荷体系と建値市場化をモデルとする流通近代化政策にのって、京浜中央市場から仲買業者出荷をほとんど駆逐することになった。その意味では、主力品目の産地指定と一元出荷体制の成立とは、流通近代化の桎梏といわれた仲買商主導の出荷体制に楔を打ち込んだかにみえた。しかし春夏ニンジンを除く指定3品目が、大里一元出荷体制に組み込まれているにもかかわらず、八基・豊里両支部とも中心的農産物であるネギとハウレン草を未だに傘下に納め得ず、辛うじて冬春キュウリの単品支配を実現したにすぎない。

キュウリ以外の指定品目は、依然、産地市場⁴⁴⁾經由仲買商の手で大半が出荷されている(表9)。もちろん指定外農産物の産地市場出荷量も、段階的ながら増加傾向をたどり続け、仲買商たちは集散市場体系の間を縫って、京浜地区外縁、東北、北海道はもとより九州地方にまで

進出する勢いをみせている。産地市場出荷率の著しく低下したゴボウにしても、決して伝統的な業者支配の崩壊を意味するものではなく、連作障害による生産量の減退分を上回る利根川左岸ものの流入が続き、結果的には地元産ゴボウの対農協取扱比率の低下にもかかわらず、上武生産市場の取扱総量はむしろ増加の一途をたどっている⁴⁵⁾。

ところで、過渡的存在といわれながら、一向に衰えをみせない利根川中流右岸農村の仲買商と産地市場の経営基盤は、何によって支えられているのだろうか。関東農政局統計情報部(1980)⁴⁶⁾によれば、「当該産地市場に対する農家の見方は、荷造りが簡単で価格も比較的安定している。また現金化が早く、市場が近いので便利である。一方、農協扱いは出荷規格が厳しく、その割に価格の変動も大きく、さらに一元出荷の場合は出荷時間に追われる。現金がすぐ入らない等の意識が強く働いている」という。

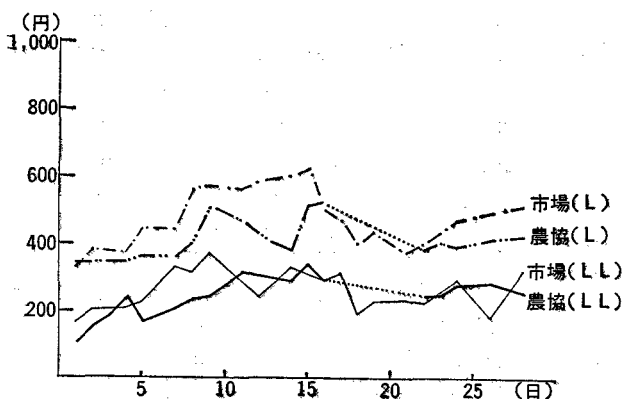
総括的にいえば関東農政局の指摘するとおりのであるが、このうち生産農家が最も重視するのは、価格と規格の問題である。このうち価格については、1975年に発足した大里一元出荷体制の傘下にあるキュウリを除くと、図6に例示するように産地市場出荷は相対的に高水準価格で安定し、生産農家を強く吸引していることがわかる。相対的な高水準価格の実現が仲買商の不断の努力——たとえば、大型産地の共販態勢の間隙を衝くきめの細かい分荷や、複数品目の付け合わせ出荷による差益商人的性格の追求、各

表9 野菜核心地区における主要野菜の出荷先割合

	八基・中瀬・新会地区(1970)		八基地区(1981)		中瀬・新会地区(1981)	
	産地市場	その他	上武市場	八基農協	産地市場	豊里農協
ハウレン草	80	20	80	20	80	20
ネギ	78	22	80	20	80	20
ヤマト芋	50	50	20	80	50	50
ニンジン	60	40	90	10	80	20
ゴボウ	35	65	20	80		
キュウリ	73	27	20	80	15	85

注 1) 産地市場とは上武・中瀬両生産市場をいう。

2) 上武生産市場資料ならびに豊里農協での聞取りにより作成。



市場：八基地区O氏の上武生産市場出荷手数料額
 農協：中瀬農協出荷者のプール計算手数料額
 八基地区O氏および中瀬農協資料により作成

図7 生産市場ならびに農協出荷ネギ手取価格の比較 (1982年2月)

種委託買いによる手数料商人化の徹底、あるいは半加工による付加価値の創出——などによることはすでにII章—1で指摘したとおりである。

規格については一般に、出荷単位の大きい大規模専業農家の産品にクレームがつくことが多いといわれる。⁴⁸⁾それはかつての貫束・未包装時代の出荷と異なり、近年、出荷農産物の規格化、包装化が一般化し、品目によっては旧倍の手間がかかるようになったことと密接な関係がある。つまり規格と包装の強化は、仲買商にとっては格段の省力化となったが、生産者とくに大規模専業農家にとっては逆に労働配分上のネックとなった。しかも栽培規模が著しく大きくなるにつれ、適期収穫が不完全となり、生産物の品質低下を招くことが多くなる。当然、規格管理の厳しい農協出荷では二・三等級品の占める割合が高まることになる。⁴⁹⁾

いわば労力負担の増大と一部生産物の低位ランク付けとが、農協出荷上の難点として意識され、農協離れの大きな原因となっている。その点、野菜生産規模の大きい農家が集中している濃密産地にとっては、この問題のもつ影響力はことのほか大きかったようである。

結局、小泉(1969)⁵⁰⁾も指摘するように「地場に消費市場がなく遠隔出荷を必要とする場合には当初、業者出荷、業者依頼輸送の方法が取ら

れ、産地規模が拡大する中で、ひとつは業者出荷の定着、産地市場の形成の方向に進み、ひとつは任意組合の結成、共同輸送の方向に進む。さらに東京市場の大規模化、集散市場化によって出荷の大量性、均質性、計画性が要求されるようになると、(1)任意出荷組合の拡大改組、(2)農協一元化(出荷組合の系列化)がみられるようになる」のが一般の産地動向であろう。

これに対して利根川中流右岸農村の場合をみると、野菜流通上の副次的地位を占める任意出荷組合は「成⁵¹⁾立——拡大改組——系列化」とまさ

に図式的展開を示すが、主流部門ともいふべき仲買業者出荷・産地市場体制からの農協一元出荷体制への移行は、長期間にわたって停滞し、産地掌握も進んでいない。したがって青果物流通の近代化に向けて機構は整えられたが、機能は必ずしも十分に発揮されず、一面の合理性によって支えられた伝統的な産地市場体制の中に、依然留まっているのが利根川中流右岸農村の現状であり、同時に産地としての特質であろう。

むすび

戦後の青果物統制解除と前後して経営を再開した産地市場と産地仲買商は、その後、高度経済成長期の野菜需要の増大、ならびに養蚕経営の衰退を背景とする野菜生産の急速な拡大と連動しながら発展の一途をたどった。

その結果、1960年代中頃の仲買商の分布は、利根川中流右岸農村を中心に、埼玉県の中北部から群馬県のほぼ全域に及んだ。その間、産地市場も統廃合を経ながら大型市場に向けての再編過程を歩んでいった。

まもなく輸送手段の発達に伴う輸送単位の大型化と、野菜専業経営の成立に伴う市場出荷単位の大型化によって、零細な仲買商と小売商の脱落が進み、また産地の拡散や転送荷体系の確立に伴う野菜価格の平準化によって、遠方買参

業者の離脱が進行し、産地市場買参人（産地仲買商）の性格と分布に大きな変化をもたらすことになった。

市場条件の変化、とくに転送荷体系の確立と大都市中央市場の建値市場化が、仲買商の経営の性格に与えた影響はことのほか大であった。差益商人から手数料商人化への転機に際し、彼ら仲買商たちは、収益性の低下を取扱量の増大で補填しようとする規模拡大業者をはじめ、依託買専業者、特定品目の契約出荷業者、特定品目の加工出荷業者等々、手数料商人化の徹底を求める業者と、転送荷体系の間隙を縫っての分荷や多品目出荷によって、差益商人的利潤の追求に努める業者とに分化した。

一方、輸送手段の発達、とりわけ水産用冷凍貨物自動車を中心とする復路利用は、野菜移出期間の延長と移出品目の増加をとおして、専業・通年型仲買商の成立を可能にし、さらに輸送コストの低減によって市場競争力を高め、仲買商の経営基盤をより強固なものにした。反面、移出期間の延長や移出品目の増加は、養蚕不況に次ぐ折りからの施設園芸技術の普及とあいまって、伝統的な冬の葉菜産地に、総合的な野菜専業農村の性格を付与することになった。

利根川中流右岸農村では、一元出荷体制の発足にもかかわらず、依然、産地市場と産地仲買商の活動が産地の性格を大きく規定している。このことから、特定品目の指定産地を育成し、これと巨大都市の中央卸売市場を一元出荷体制によって結合しようとする、いわゆる生産と流通の近代化政策は、産地市場の存在と産地仲買商の活動に影響されて、必ずしも主産地形成機能を十分に発揮し得ず、産地支配も確立していないといえることができる。

[注]

- 1) 新井鎮久「昭和初期の埼玉県北部農村における青果物産地市場の展開と産地形成」地理学評論55-7, 1982, 473~491頁
- 2) 河田重三「利根川中流域の野菜生産の発展と産地形成」埼玉地理4, 1980, 7~15頁
- 3) 三上美智子「北関東の野菜産地における産地市場の分布と機能」日本地理学会予稿集15, 170~

171頁

- 4) 埼玉県青果市場連合会『埼玉の青果市場』1964, 150頁
- 5) 前掲書注4) 150頁
- 6) 1955年3月当時の市場経営主体は、農協(直営・依託)、生産者、業者(産地仲買商・京浜地区の仲買商)のいずれかであることが、埼玉県農産課の調査によって明らかにされているが、利根川中流右岸農村ではとくに農協営市場がめだっていた。
- 7) 前掲書注4) 153頁
- 8) 八基村誌編纂委員会『八基村誌』1962, 15頁
- 9) 上武生産市場社長からの聞き取りによる。
- 10) 前掲論文注2) 7~15頁
- 11) 1980年当初の上武生産市場買参人42名のうち、小売商は比企郡小川町と伊勢崎市の各1名にすぎず、残る40名はすべて仲買商であった。
- 12) たとえばNo.3業者は1969年には境中央市場を中心に仕入れ、1979年には上武生産市場をメインにしている。一方、No.8・17業者は1969年には上武生産市場を、また1979年には境中央市場をそれぞれメイン市場にしている。
- 13) 農家からの直買いによるヤマト芋の専門仲買商である。1965年に開業したが、それ以前は妻沼町で種ヤマト芋を栽培する農家であった。
- 14) 旧八基村血洗島地区所在のガーリック原料用のネギ業をダイエー食品に契約出荷する業者で、1951年に会社員から転身した。
- 15) No.17業者からの聞き取りによる。
- 16) 1955年頃に約45人いた業者は、貨車送り末期の1970年頃になると約20人に減少している(No.17業者からの聞き取りによる)。
- 17) 利根川中流左岸の群馬県境町中島Y, K氏からの聞き取りによる。K家も新潟市の間屋へホウレン草を出荷する生産者兼移出業者であったが、1960年代の中期に近隣の2同業者と前後して移出業務を廃止し、野菜専業農家に転換した。
- 18) No.17業者の場合、1970年頃の冷凍(保冷)貨物自動車輸送の導入率は、同業者の平均70%に対し、ほぼ100%に達していた。
- 19) 1960年代後半、北海道へは貨車で5日、トラックで4日を要したが、現在は最短28時間で札幌まで到達し、3日目のセリに間に合うようになった。なお冷凍トラック輸送の確立した1970年当時のチャーター代(深谷-札幌間, 4トン車)は28万円

- であり、これはトン当り貨車の4倍であった(No.17業者からの聞取りによる)。
- 20) 常雇3人を保有していた1970年頃でも、出荷最盛期にはさらに臨時雇を7～8人も入れていた。その後、1977年頃から産地市場の出荷規格が厳しくなり、荷造り労働が軽減された結果、現在では4～5人の臨時雇で足りるようになった。
- 21) No.17業者の営業実績の概要を主要取引市場からの買代金を中心にみると、1960年度が4,343万円(上武生産市場)、1975年度が3億742万円(境中央市場)、1979年度が2億6,147万円(境中央市場)となっている。
- 22) 1950年代後半の出荷最盛期には、ネギの皮むきとホウレン草の小束づくりのために農家の主婦約15人を使用していた。
- 23) 上武生産市場および境中央市場資料による。
- 24) この頃のNo.27業者は常雇3名、臨時雇5名を保有し、自家用4トン車2台を使って出荷していた。
- 25) 当時の市場出荷規格はきわめて大雑把(買束)で、束ね直す必要があったこと、および農家からの青田買いの場合、これを同一規格の小束に束ねる必要があったために雇われた人たちである。
- 26) 1960年度の上武生産市場からの仕入高は640万円であったが、1970年度のそれは3,089万円に急増している。
- 27) 創業者のS・T氏は当時としては数少ない熊谷農学校卒業者であり、耕地面積も戦前から1ha余を有する当地方としては平均以上の中堅農家(冬野菜・夏養蚕)であった。
- 28) ヤマト芋の月別出荷状況(1979年10月～1980年9月)を利根川左岸の境中央市場資料からみると、年間取扱額1億8,300万円のうち6・7月を除く各月で1,000万円(6%)～2,600万円(14%)を占め、流通が年間平均して行われていることを示している。
- 29) No.8業者の仕入先市場は上武生産市場と境中央市場が主体であって、中瀬青果市場には登録しているものの仕入れはまれである。したがって営業実績も前者2市場の合計額によった。
- 30) 桑園間作の場合の畦間・株間は、165cm(5尺)×86cm(2.5尺)の標準型に対して、230cm(7尺)×100cm(3尺)とかなり広くとり、仕立も根刈仕立が一般的である。主要作物はホウレン草、青菜、インゲン、馬鈴薯、キャベツ、ネギ苗などである。
- 31) 1950年・1960年農林業センサスによると、普通畑では1950年から1960年の間に麦類で20%、陸稲で60%、甘藷・馬鈴薯で80%の減少がみられ、これは実面積にすると221haの減少であった。
- 32) 中瀬地区の場合、野菜(主)プラス養蚕(従)類型農家が58%、養蚕(主)プラス野菜(従)類型農家が29%、乳牛(主)プラス野菜または養蚕(従)類型農家が10%、野菜(主)プラス乳牛(従)類型農家が3%となり、野菜栽培の比重の大きさを示している。越田享「深谷葱の経営と技術」東京教育大学農学部総合農学研究室編『昭和30年度卒業論文集』1955、123～130頁
- 33) 前掲書注4) 81頁
- 34) 1959年の八基地区の場合、12の出荷組合に全農家の約70%(440戸)が加入し、京浜を中心に年間4,500万円の売上げを記録している。取扱量は全生産量の約30%を占め、主要取扱農産物はネギ、ホウレン草、ヤマト芋、キュウリであった。前掲書注8) 237頁
- 35) 1958年の糸佃大暴落を契機とする農林省の桑園減反声明や野菜の増反、梨園の造成などに圧倒されて、その後の生糸市況の好転もついに養蚕を再浮上させることはできなかった。
- 36) ここでは野菜収穫面積(表5)と仲買業者仕入高(表6)をもって野菜栽培面積と業者移出量に読み替えた。
- 37) 前掲書注4) 80～81頁
- 38) 県道伊勢崎―深谷線を軸にして、西側のネギ、ホウレン草、半促成キュウリ地域と東側のネギ、促成・露地キュウリ地域とに大別することができる。
- 39) No.18・27業者からの聞取りによる。
- 40) ちなみに上武生産市場圏(集荷圏)内のハウス面積の推移をみると、1965年度の655aから1970年度の5,582a、1975年度の11,955aへと急増し、このうち本庄市仁手・藤田地区と深谷市八基・新会・大寄地区とで全体の70%を占めている。またトンネルものについても増反を反映して、上武生産市場への出荷量の増大がみられるようになり、1971年度にはニンジン740t、カブ1,828t、大根732tを記録している。
- 41) 1970年以前の作付体系は、一般に「ネギ(ホウレン草)―カブ(時なし大根)―キュウリ」にみられるような1年三作型であったが、その後、

- 在圃期間の長いゴボウが導入されて以来「ネギ（ハウレン草）—ゴボウ」に代表されるような1年二作型が増加し、統計上の野菜収穫面積（延べ面積）の減少を招いた。
- 42) 各種輸送車の復路便チャーター料は冷凍施設の有無、コースの取り方などによって異なるが、北海道移送の場合、冷凍車の料金は1台平均17～18万円となり、オーダーの24～25万円に比較すると節減率は30%弱に達する。
- 43) 中瀬青果市場の場合、1972年の取扱高5億2,000万円に対し、1979年には9億6,300万円から39億1,500万円（3.3倍）に急伸している。一方、埼北集配センターの場合は近年、買参人が減少し、この頃では社長が隣接市場の市況を参考にして仕切りをするような状況さえみられる。
- 44) 1981年度の上武生産市場の冬もの（ネギ、ハウレン草）の分荷先（割合）は、北海道（50%）、東北（25%）、北陸（15%）京浜外縁（10%）であるが、同じく農協の場合は東北・北海道（75%）と京浜（25%）に集中している。なお、大里一元出荷（農協扱）のキュウリは京浜地区の中央市場を中心に出荷されている。
- 45) 1971年度の八基農協のゴボウ取扱量832.7 tを100とすると、その後1980年までに100を越えた年度は、1973年度（115）と1975年度（102）の2年度だけである。一方、上武生産市場の取扱量は、1971年度の971.9 tを100とすると、各年度とも最低134から最高240の間にあって、依然強い集荷力を示している。
- 46) 関東農政局統計情報部『関東における野菜産地の現状と方向』1980, 116頁
- 47) この場合の価格とは、市場仕切価格から諸経費を差引いた農家手取価格をいう。諸経費の内容はネギの農協出荷の場合、「運賃+包装費（70円）+組合費（5 kgにつき1円）+市場出荷手数料（経済連=0.5%、市場=8.6%）-市場出荷奨励金（1.7%）」である。同じく産地市場出荷の場合は「包装費（68円）+市場出荷手数料（8%）-市場出荷奨励金（1%）」である。したがって諸経費の面でも産地市場出荷は有利といえる。
- 48) 深谷市八基地区字血洗島Y農家、群馬県境町大字中島K農家からの聞取りによる。
- 49) たとえばネギの出荷規格についてみると、産地市場では生産物を「LL, L, M」の3等級に包括してしまうが、農協規格では「LL, L, M, S, B, 割れ」の6等級に区分する。農協出荷はこのように厳しく分級され、手間がかかる上に、「B」か「割れ」の価格は一等品「L」に比べると格安（約3分の1）の仕切値となる。
- 50) 小泉浩郎「流通機構の変化と市場対応」平山完二編『産地形成と流通—青果物を中心として—』農林省農業技術研究所, 1969, 8～23頁
- 51) 1955年に21任意出荷団体の拡大改組が行われ、豊里村園芸出荷組合連合会の成立をみる。その後、1974年に大里一元出荷組合の傘下に併合され、出荷団体としての役割を終えている。

The Development of Local Vegetable Markets and the Brokerage System, in Relation with the Formation of Truck Farming Areas: A Case Study in the Mid-tone Basin of Saitama Prefecture

Yasuhisa Arai

The local vegetable markets and the brokerage system, which were reestablished immediately after World War II showed a remarkable development in the period of rapid economic growth (from the mid-1950's to the start of the 1970's) with the increasing production of vegetables in the surveyed area. Thus, in the middle of the 1960's, the distribution of vegetable brokers came to be extended along the area to the south of the Tone River, ranging from the north-central part of Saitama Prefecture to almost all parts of Gunma Prefecture. In the meantime, the local markets were also reorganised, becoming incorporated into larger markets. To a great extent, innovations in the means of transportation enabling the shipments of large units, and the changing system of wholesale markets resulting in the collection of vegetables over an extended area, and in the standardisation of wholesale prices, brought about the transformation of the character of local brokers; on the one hand there was a group of merchants who adapted to a new system, that of the commission system dealing in a large quantity of products; on the other, there was a group of merchants who tried to maximise the marginal profit, availing themselves, speculatively, of the price differences between production and market places.

Further development of the road transportation system, especially the introduction of the all-round refrigerator car (both for marine and agricultural products), has consolidated the managerial basis of the specialised brokers in the garden farming areas who operate throughout the whole year. This, in turn, has prompted these areas, which traditionally specialise in the production of winter vegetables (Welsh onion, spinach and other greens) to extend their production period with the diffusion of new techniques such as vinyl plastic hothouse agriculture.

Thus, in the surveyed area, we are able to observe that the existence of local vegetable markets and the activities of local brokers still exert a definitive influence on garden farming, although various attempts have been made at rationalising the distribution system by directly connecting it to the central markets of metropolises having specialised production areas.