

温州みかんの用途別配分方式と配分主体

高橋, 伊一郎
九州大学農学部農産物流通学教室

木戸, 啓仁
九州大学農学部農産物流通学教室

<https://doi.org/10.15017/22305>

出版情報 : 九州大学農学部学藝雑誌. 37 (3/4), pp.109-124, 1983-03. 九州大学農学部
バージョン :
権利関係 :

温州みかんの用途別配分方式と配分主体

高橋 伊一郎・木戸 啓仁

九州大学農学部農産物流通学教室

(1982年11月10日 受理)

System of Allocating Mandarin Oranges by Uses and Nature of Allocator

IICHIRO TAKAHASHI and KEIJI KIDO

Laboratory of Agricultural Marketing, Faculty of Agriculture,
Kyushu University 46-07, Fukuoka 812

はじめに

1. 研究の課題

わが国の温州みかん生産量は、1972年以降3,000～3,500千tの間を上下しながら横這い状態であるが、そのうち加工原料仕向けは2割弱から3割強に増大している。加工原料には缶詰用と果汁用があるが、前者は毎年ほぼ300千t前後に安定しており、増大分のほとんどは後者による。1978～79年産平均で加工原料仕向け量のなかで果汁用の占める割合は3/4に達する。みかん過剰問題が深刻になるとともに、その対策として果汁原料みかんをどのように位置づけるかが重要な問題となった。

果汁用に仕向けられるみかんは、生食用にならない格外品だけではない。過剰時には、生食用みかん価格を維持するために、品質上は生食用となりうるみかんの相当量が果汁用に仕向けられる。逆に不足時には、果汁工場の稼働率を維持するために、生食用となりうるみかんも果汁用に仕向けねばならなくなる。搾汁工場の95%（能力）は生産者団体（県連合会が多い）の管理下にあるから、果汁用みかんの安定供給をどのようにかはかるかは、生産者団体ひいては生産者にとつて大きな問題である。

みかんの用途別配分は用途別価格と密接な関係がある。生食用のみかん価格は卸売市場で決められるが、果汁用は工場を経営する生産者団体と生産者との協議に基づいている。果汁用みかん価格設定方式は必ずしも全国的にまったく同じわけではなく、その価格も県によつてかなりの相違がみられる。合理的な価格設定方

式の確立が急がれている。

同一品質のみかんでも生食用の価格は高く果汁用は低いから、果汁用に配分されたみかんが生食用に再仕向けされ、生食用価格を維持できないおそれがある。そのようなことが起こらないように2つの用途別市場は隔離されねばならない。それを効果的にしうるためにいかなる配分主体が望ましいかという問題を考察する必要がある。

本論文はこれらの課題の解明を目的として、①みかんの用途別配分の現状と問題点を明らかにし、②用途別みかんの価格設定の方式について価格差別理論に基づく試案を提示し、③価格差別理論の実行主体のあるべき姿について、英米両国の出荷調整制度と比較しつつ検討したものである。

2. 研究方法

文献研究のほかに次の実態調査を行った。第一は郵送によるアンケート調査である。1981年3月に、日本果汁農業協同組合連合会会員のうちみかん搾汁を行うものの全員（12県連および4翼下企業）を対象とした。これらの会員はわが国のみかん搾汁工場の95%（能力）を占有している。

第二に、アンケート調査の結果を参考にして主要な県連および全国連について現地聴取調査を行った。前者としては静岡、和歌山、愛媛、山口、福岡、佐賀および熊本の7県、後者としては日本園芸農業協同組合連合会（日園連）、全国農業協同組合連合会（全農）および日本果汁農業協同組合連合会（果汁連）を対象とした。なおこれら7県がわが国のみかん搾汁量に占める割合は75%（1980年）である。

なお本論文の取りまとめは、「みかんの用途別配分の現状と問題点」および「みかんの用途別配分と価格設定の方式に関する試案」を木戸が執筆し、「みかん配分主体のあり方」を高橋が担当し、そして全体の調整を高橋が行った。また本研究は財団法人園芸振興福島財団の研究助成を得たことを記し、謝意を表するものである。

みかんの用途別配分の現状と問題点

1. 用途別配分の概要

まず、仕向け配分がどのような段階（協議の場）で行われているのかを概観する。ところで、この問題は共販の主体の問題であり、用途別配分の決定権を誰がもっているのかという問題である（森，1962）。現状では、全国果実生産出荷安定協議会（以下全国協議会と略称する）と府県果実生産出荷安定協議会（以下県協議会と略称する）の2つの段階の主体にわけることができると考えられる。もちろん、この2つの他に単位農協（以下単協と略称する）と農家という段階がある。しかし、1972年産のみかんの価格暴落を契機に単協独自の仕向け配分は困難となり、上部団体による出荷調整が必要との認識が生まれてきた。共販の主体はこうして単協の段階から県連のそれへと移行したと考えられる。つまり、単協の用途別配分の決定権は既

に県連が保有しているとみられる。このような理由から上記の2つの段階の主体を考える。第1図は果実生産出荷安定基金制度（以下果実基金制度と略称する）の機構図であるが、これはまた用途別配分がどのような段階を経て行われているのかを知るうえで有用であろう。なぜなら、第1図にも示されているように、現行の協議会は果実基金制度に裏付けされたものと考えられるからである。以下、用途別配分の現状を協議会のしくみとかかわらせて検討する。

1) 協議会の開催時期

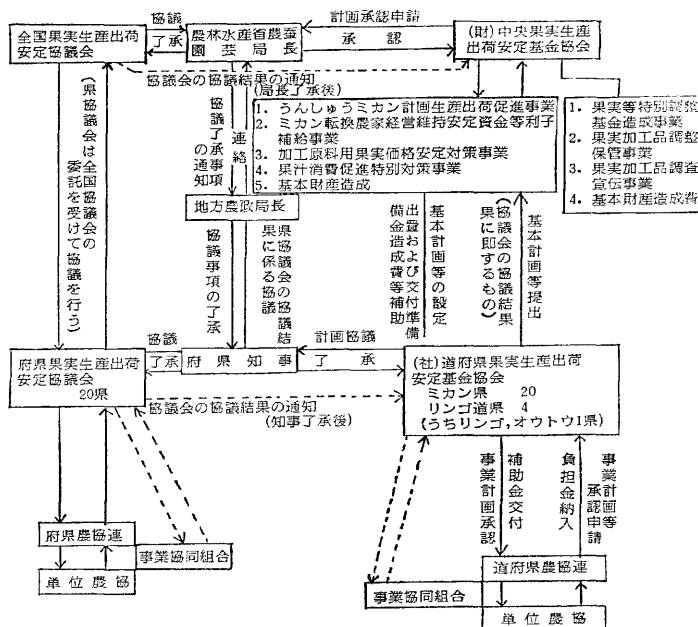
全国協議会の開催時期は、毎年5月下旬であるが、県協議会は県ごとに異なっている。たとえば、九州・山口の諸県についてみると宮崎は8月上旬、長崎・熊本が9月上旬、大分が9月下旬、山口は1月の下旬といわれる。これは宮崎についてみれば、青切り温州が多いこと、山口では普通温州が多く年明け販売になることが理由と考えられる。このように県協議会の開催時期は各県における生産、販売条件に影響を受けているといえよう。

2) 協議会でのリーダーシップ

全国協議会は、全国生産者団体と県協議会の代表により構成される。ここでいう全国生産者団体のうち、日本園芸農業協同組合連合会（以下日園連と略称する）と全国農業協同組合連合会（以下全農と略称する）は、周知のようにともに生産・販売面での実務に携わる団体であるが、とくに日園連はみかんの取り扱い割合が高く、協議会での検討資料の提供等多くの点でそのリーダーシップを発揮していると考えられる。1979年産みかんについてみると、日園連・全農の取り扱い割合はそれぞれ生食用が90%、10%、果汁用が65%、35%である。また、県協議会は県連、生産者代表等で構成されるが、とくに県連は同様に協議会での検討資料の提供等多くの点でそのリーダーシップを発揮しているとみられる。

3) 協議会の協議内容

全国協議会では次の事項が協議される。①需給見通しに関する事項、②改植および摘果の推進等計画生産に関する事項、③生果および加工原料用果実の計画出荷に関する事項、



第1図 果実生産出荷安定基金制度の機構図
(資料：藤谷，1981b).

④果実加工品の調整保管に関する事項、⑤その他果実の生産出荷の安定に関する事項。

4) 協議会の相互関係

図で示されているように、県協議会は全国協議会の協議内容をさらに委託を受けて協議を行う。全国協議会で用途別、県別、市場別仕向け配分の大枠が示された後、この大枠の妥当性について協議を行うのである。そしてその結果を全国協議会にもどし、これを全国協議会は再度協議する。相互に納得のいく結果がない場合、これが繰り返され最終的な合意をうることとなる。つまり、県協議会はその機構上全国協議会の下部に位置するが、独自性(県連の生産、販売事情等)を発揮でき、その協議結果は相互に尊重されているとみられる。

以上、用途別仕向け配分の現状を概観したが、とくに次の2点を強調しておきたい。

①用途別仕向け配分は2つの段階の主体(全国協議会・県協議会)を経て決定される。

②段階ごとの協議会のリーダーシップは日園連・県連が掌握していると考ええる。

したがって以下日園連(全国協議会)と主産地県連(県協議会)を対象に各々の市場対応の基本的な考え方についてのべる。ただし、その考察の内容を用途別配分、価格設定の基本的な考え方の現状と問題点に限定する。また用途別仕向け先として生食用と加工用のうちシェアの高い果汁用の2つを考えることとする。

2. 全国果実生産出荷安定協議会における用途別配分の現状と問題点-日園連の用途別配分の検討を中心に-

1) 用途別配分の現状

日園連の用途別配分の考え方は、1979年産を境として大きく2つに分けることができよう。以下この分け方にしたがって検討を進める。

(1) 1979年産以前について

生食用市場価格は、生産費補償の可能な水準に設定し、その仕向けにあたっては過去の生食用市場仕向け量の実績を勘案し決定されていた。そのさい、生食用を優先的に確保していた。また果汁用については、総生産量(予測)から生食用、生果輸出用、缶詰用を差し引いた残量を仕向けるといった考え方がとられていた。それは生食用価格の維持を目的に果汁用仕向け量が決められてきたことを意味する。そして、果汁用価格は果実基金制度における保証価格に関わらせて決められてき

た。

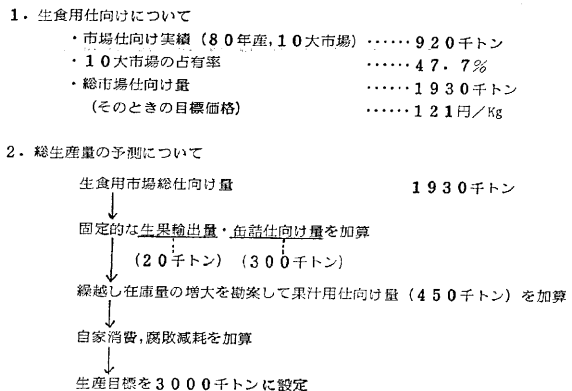
(2) 1980年産以降について

1980年産より生食用仕向けについての基本的な考え方に変化がみられる。つまり、生食用市場のうちから10大消費地市場(京浜、京浜衛星、京阪神、名古屋、札幌、仙台、新潟、金沢、岐阜、姫路)を取りあげ、これを対象に考えていくというものである。県連別、市場別、時期別に入荷量と市場価格を集計し、この10大市場での需要関数($P = f(Q)$ 、ただし、 P : 市場価格、 Q : 入荷量)を計測する。そしてこの計測式を用いてこの市場での収益を最大化できる量と価格を設定する。過去数年におけるこの市場の占有率(全国の生食用総仕向け量に対する)から翌年度の全国生食用総仕向け量を計算し、価格は目標価格とする。これは県連の目標価格でもある。なお、この10大市場の占有率は1979年産で47.9%、80年産では47.6%とほぼ固定的である。第2図は1981年産(予測)の基本的な考え方である。

しかし、生食用の算定方式に大きな変化がみられるものの、残量を果汁用に仕向けるといった考え方は変わっていないと考えられる。また、この生食用総仕向け量は次に県別に割り当てられるが、県連はその割り当て量の順守を求められているようである。逆に、果汁用についてはその順守は求められていないとみてよい。

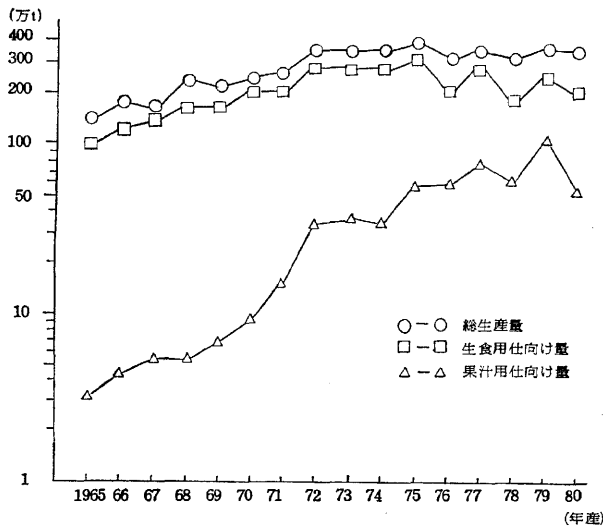
2) 用途別配分の問題点

以上の検討を通じて、まず生食用価格の維持のための調整用として果汁用が考えられていることが問題としてあげられよう。生食用優先の考え方が根強い。しかしこれでは果汁用みかんの安定供給(一定量の確保)は計られない。果汁用の重要性が認識される必要

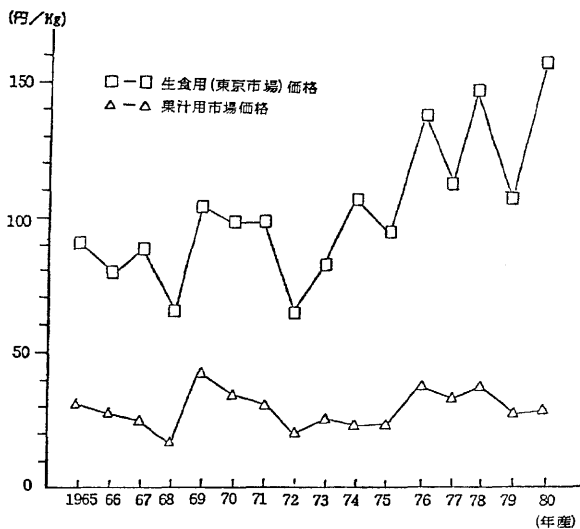


第2図. 1981年産みかん(予測)の基本的な考え方(資料:日園連資料より作成)。

1. 生食用仕向けについて	
・市場仕向け実績(80年産,10大市場) 920千トン
・10大市場の占有率 47.7%
・総市場仕向け量 1930千トン
(そのときの目標価格) 121円/kg



第3図. みかんの生産, 用途別仕向け量の推移. 生食用仕向け量は, 自家消費量, 腐敗減耗を含む (資料: 日園連「果樹統計」).



第4図. みかんの用途別市場価格の推移 (資料: 日園連「果樹統計」).

があると思われる。そして生食用の市場価格について収益最大化が意図され、果汁用での価格は放任されたままである。

しかし、みかんは豊凶変動が激しいため第3、4図に示したごとく生食用価格の変動の幅が大きい。また同時に果汁用仕向け量がさらに変動する。生食用市場のみの収益最大化を計るのではなく、果汁用も含めた収益最大化を計ることが必要であろう。

3. 府県果実生産出荷安定協議会における用途別配分の現状と問題点—主産地県連についてのアンケート調査および現地調査を中心に—

前節では全国協議会が用途別仕向けについて県別に割り当て量を示すことをのべた。そして、生食用については割り当て量の順守が要求されるが、果汁用では量のみを示し、その順守は要求されない。本節では、県連は生食用の仕向け量（大枠）が決まった後でどのような考え方に基づいて果汁用仕向け量と果汁用価格を決めているのかを、主産地県連についてのアンケート調査および現地調査の結果を中心に検討する。

1) アンケート調査の概要

(1) 調査目的

果汁用仕向けの重要性が増大している現在、県連はどのような考え方に基づいてこの仕向けを行っているのかを明らかにすることは重要であろう。そこで本調査は次の点を主要な柱として実施された。①県内みかん生産における県連の地位、②果汁用仕向けの考え方（仕向けの優先順位、仕向けの決定方法）、③果汁用価格設定の方法（価格設定の方法、価格の確定時期）。

(2) 調査方法

調査は1981年3月に実施された。また、みかん加工を行っている農協（県連、または傘下会社）で、日本果汁農業協同組合連合会の会員である16連合会の全部を対象とした。実施方法は郵便調査法で、配布数16のうち回収は11であった。対象年産は1979、80年みかんである。なお、この回収されたもののうち項目によっては無回答、あるいは不明のものがあり、これらは

集計から外してある。したがって以下の集計結果にあらわれている各項目の合計数は一様でない。

2) 用途別配分の現状

本節では県連の用途別配分の現状を検討するが、まず県連の県内みかん生産における地位についてのべる。第1表によると、県連のみかん総生産量に占める取り扱い割合は7～8割以上の水準にあるとみてよい。ただし、7割以下の水準にある県連は、同一県内

第1表. 県内産みかんに占める県連の取り扱い割合別県連の数(1981年現在). 資料はアンケート調査による.

割合 (%)	1979年産	1980年産
10%未満	0	0
10~20	0	0
20~30	0	1
30~40	0	0
40~50	1	0
50~60	1	2
60~70	2	1
70~80	3	3
80~90	2	2
90~100	1	1
100%	0	0
計	10	10

に2系統の生産者集荷団体,あるいは商人系組織が存在していると考えられる.

また,果汁工場の経営主体の多くは県連である.したがって県連の果汁仕向け現状を知るために,果汁工場の規模と果汁仕向け量についてふれておく.第2表は果汁工場の8時間当たり(定時)の日産能力と1978年産の果汁仕向け量のクロス表である.工場の日産能力と仕向け量の規模の相関は高い(相関係数 $R=0.8$).なお1979年産の R は0.6である.豊凶変動の大きさが R に影響していると考えられよう.

(1) 果汁用配分の基本的な考え方

生食用については,全国協議会で決められた県別割り当ての順守が要求されているから,県連が独自に用途別仕向け配分を決めることができるのは果汁用についてである.以下果汁用仕向けの考え方を中心に検討を進める.

ところで県連の果汁用仕向けの割合はどのくらいであろうか.1979年産についてみれば第3表のようである.この割合は最近より高くなつてみるとみられる.では,県連は果汁用仕向けをどのように決めているのであろうか.第4表によれば,多くの県連が生食用を優先的に決め,次に果汁用を決めていると答えている.この回答結果は先の日連連の用途別仕向け配分の考え方と明らかに相違している.このことは主に次の2つの理由によるものと考えられる.1つは,豊凶変動による果汁工場の操業度の不安定性を安定的な仕向けで回避するという認識がすでにあつたこと.特に,後発工場では工場施設の減価償却の負担を軽減させることが急務であつたことから理解されよう.もう1つは,缶詰需要の減退,果汁需要の伸びにより農家手取りを補償する方途を果汁用にみいださなければ

第2表. みかん果汁工場の日産能力とその年間原料処理の規模別県連の数(1978年産).資料は日連連資料による.

年間原料処理の規模	日産能力(定時8時間)				
	100t未満	100~200t	200~300t	300t以上	計
1万t未満	1	0	0	0	1
1~2万t	0	3	1	0	4
2~3万t	0	1	0	0	1
3~4万t	0	1	0	0	1
4~5万t	1	0	1	0	2
5~6万t	0	0	0	0	0
6万t以上	0	0	0	2	2
計	2	5	2	2	11

第3表. 果汁用仕向け割合別県連の数(1981年現在).資料は日連連資料による.

割合 (%)	1979年産
10%未満	0
10~20	3
20~30	7
30~40	5
40%以上	0
計	15

第4表. 用途別配分の優先順位の組み合わせ別県連の数(1981年現在).資料はアンケート調査による.

	優先順位の組み合わせ			1979年産	1980年産
	第1番目に	第2番目に	第3番目に		
㊦	生食用	果汁用	缶詰用	6	6
㊧	生食用	缶詰用	果汁用	2	2
㊨	その他			0	0
計				8	8

ならなかつたことである.

しかし,この回答結果には疑問の余地がある.何故かといえば,第5表によると県連の1978,79年産の缶詰用仕向けはほぼ固定的であるのに,果汁用のそれは大きな変化を示している.果汁用を第2番目に考えているという調査結果とは逆のことを示している.ただ,先の理由をも総合して考えると次のことが言えよう.県連は果汁用仕向けの重要性を認識しているものの生産量に変動があればその変動量を果汁用にまわさざるをえないという現状がある.したがって,やはり生産量の変動による調整のために果汁用が考えられているとみてよい.なお,ここで缶詰用を第2に決めると答えた県連は従来より缶詰中心の仕向け配分の考

第5表. 県連別の果汁用・缶詰用みかん仕向けの実績 (1981年現在). 資料は日関連資料による.

県連名	果汁用仕向け			缶詰用仕向け		
	1978年産①	1979年産②	前年比②/①	1978年産③	1979年産④	前年比④/③
神奈川	4,100 ^t	74,600 ^t	18.2	24,852 ^t	20,156 ^t	0.8
静岡	17,500	43,000	2.5	45,418	83,127	1.8
歌山	43,501	75,293	1.7	3,043	5,232	1.7
広島	19,380	37,000	1.9	7,230	10,029	1.4
山梨	12,600	22,116	1.8	5,570	5,150	0.9
徳島	9,300	30,710	3.3	6,340	10,093	1.6
香川	16,330	33,230	2.0	5,731	7,072	1.2
愛媛	97,000	182,000	1.9	30,703	40,995	1.3
高知	4,200	5,920	1.4	411	78	0.2
福岡	29,600	53,300	1.8	11,288	19,886	1.8
佐賀	85,030	136,030	1.6	11,973	15,635	1.3
長崎	42,025	91,656	2.2	29,553	41,696	1.4
熊本	33,000	76,000	2.3	6,907	11,851	1.7
大宮	33,000	50,600	1.5	10,555	18,878	1.8
分崎	18,647	30,016	1.6	0	0	0.0
計	465,213 ^t	941,471 ^t	2.0	199,574 ^t	289,878 ^t	1.5

第6表. 果汁用みかん仕向けの考え方の組み合わせ別県連の数 (1981年現在). 資料はアンケート調査による.

考え方の組み合わせ ¹⁾	1979年産	1980年産
㊦	8	8
㊦と㊧	1	0
㊦と㊨	0	1
計	9	9

¹⁾ ㊦県連が全般的な仕向けの割合を決めて単協はそれにしたがう。㊧県連が全般的な仕向けの割合を決めるが、単協はこれを一応の基準とするにとどめる。㊨県連は全般的な仕向け割合を決めることをせず、単協の自主性にまかせる。㊩その他。

え方をとつてきたところである。

では、県連がこの配分の考え方に基つて行う出荷割り当てと単協の出荷上の自主性との関係はどのようなものになっているか。第6表はその関係を整理して示したものである。多くの考え方として、単協は県連の提示した配分量に従うと答えている。ただ「その他」と答えた県連は、その内容として単協の予約申し込み数量のとりまとめを行うことをあげている。

(2) 果汁用価格の基本的な考え方

第7表は県連別の果汁用価格 (生産者手取り価格) の推移を示したものである。県連ごとに価格差がみられる。価格差の幅は、大きいところで1kg当たり15円にもなっている。ではどのような理由で価格差が生じているのであろうか。

第7表. 県連別果汁用みかんの生産者手取り価格の推移. 資料は日関連「果樹統計」.

(単位: 円/kg)

県連	1972年	1973年	1974年	1975年	1976年	1977年	1978年	1979年	1980年
神奈川	15.9	24.4	27.2	16.6	39.5	30.0	43.6	23.6	26.3
静岡	13.4	16.4	22.0	19.1	42.5	23.9	44.1	23.7	21.4
歌山	15.3	20.1	23.9	20.8	34.2	25.0	34.5	21.3	22.1
広島	12.8	19.9	25.3	17.0	35.4	27.3	35.5	23.3	24.1
山梨	13.9	20.0	25.4	20.0	38.2	32.0	38.0	17.4	26.2
徳島	13.2	17.4	29.4	19.9	40.5	25.2	39.7	27.4	21.8
香川	15.2	18.7	29.4	22.8	41.6	30.7	37.8	31.4	23.9
愛媛	23.1	39.0	31.4	30.9	46.8	33.4	38.0	30.4	28.3
高知	13.9	21.4	29.4	23.5	41.1	30.7	36.7	24.3	20.0
福岡	13.8	14.4	20.6	16.5	35.6	30.2	39.5	24.9	26.9
佐賀	20.3	20.2	21.5	23.0	37.0	31.0	36.8	24.9	33.0
長崎	14.8	16.8	19.2	20.0	31.5	30.7	33.4	26.7	26.0
熊本	17.9	17.5	20.1	20.7	36.9	33.1	37.8	25.0	25.0
大宮	16.4	19.9	21.1	20.0	35.8	30.9	35.5	25.8	25.0
分崎	18.2	11.1	21.5	22.5	33.7	31.9	32.6	25.5	28.2
平均	18.6	25.7	24.2	23.3	39.2	30.4	36.9	25.6	26.9

第8表. 果汁用みかん価格（生産者支払い価格）の決定方式別県連の数（1981年現在）. 資料はアンケート調査による.

価格の決定方式	1980年産
生産費補償方式 ¹⁾ と工場原価補償方式の併用	8
工場原価補償方式 ²⁾ と生食用価格スライド方式の併用	1
生食用価格スライド方式 ³⁾	0
計	9

¹⁾ 生産費補償方式とは、県連が生産者にみかん生産費を補償することを旨として、果汁用価格を決定する方式.

²⁾ 工場原価補償方式とは、県連が果汁工場の原価生産費を補償することを旨として、果汁用価格を決定する方式.

³⁾ 生食用価格スライド方式とは、生食用価格を基準にして、これをスライドさせながら果汁用価格を決定する方式.

第8表は果汁用みかん価格の決定方式別県連の数を示したものである。果汁用価格の決定方式として、①県連が生産者にみかん生産費を補償することを内容とする生産費補償方式、②県連が果汁工場の原価生産費を補償することを内容とする工場原価補償方式、③生食用価格を基準にして、これにスライドさせることを内容とする生食用価格スライド方式、の3つを考えた。この表によれば、多くの県連は価格決定方式として「生産費補償方式と工場原価方式」の併用型と答えている。「工場原価補償方式と生食用価格スライド方式」の併用型と答えた県連は缶詰加工を中心に行っているところである。この価格の決定時期についてみると第9表のようである。多くの場合、果汁用価格は生食用出荷が終了した後決定されるとみられる。そのさい、毎年早期に価格決定をする県連が他県連のプライス・リーダーとして位置づけられているのかという点についてはそれほどでもないと思われる。なぜなら、果汁用価格は価格安定制度の枠があるものの県連の実情（果汁工場の経営状態等）をより反映して決定されるものと考えられるからである。

ところで、県連ごとの価格差の存在理由については次のことが考えられよう。①県連の果汁工場の経営事情、②果実基金制度との関わり、③品質格差等に基づく価格差のつけ方、④集荷方法の差。

これらは主要な価格差形成要因と考えられる。しかし、ここでは資料等の制約から、あまり明らかにされていないと思われる③と④について述べることにする。

第9表. 果汁用みかん価格の決定時期別県連の数（1981年現在）. 資料はアンケート調査による.

時 期	1980年産
1月	2
3月	4
4月	1
9月	1
10月	1
12月	0
その他	2 ¹⁾
計	11

¹⁾ 「12～2月」および「出荷月の月末」が各1である。

第10表. 果汁用みかん 価格の 格差設定の有無別県連の数（1981年現在）. 資料はアンケート調査による.

格差設定の有無	1980年産
つけている	7
つけていない	3
計	10

第11表. 果汁用みかん 価格の 格差設定基準別県連の数（1981年現在）. 資料はアンケート調査による.

格差決定の基準	1980年産
(生食用仕向けが可能のみかん)と(糖度)と(その他)	1
(階級(S~L))	3
(階級(S~L))と(糖度)	1
(階級(S~L))と(その他)	1
(その他)	1
計	7

註：第10表で「つけている」と答えた県連について

まず価格差をつけているとみられる県連についてみる。第10表によると7割強の県連が果汁用みかんに「価格差をつけている」と答えている。「つけない」と答えた県連の1つの理由として、果汁用の他には仕向けることができないみかんの割合が高いため、あえて格差をつけていないことがあげられよう。

次に「価格差をつけている」と答えた県連の格差決定基準は第11表のようであった。階級のみで格差をつけると答えたところもあるが、果汁用として重要な糖度を考慮していると答えたところもある。第12表は福岡県の園芸農業協同組合が利用している評価法であるが、きめ細かくその格差要因をあげ、それに評価

第12表. 果汁用みかんの採点評価方法 (福岡県園芸連, 1981年現在). 資料は福岡県園芸連資料による.

品 位 点		階 級 点		格 外 採 点 ¹⁾	
青果の割合	加点	S~2Lの割合	加点	格外品の混入割合	減 点
1~10%	5	1~10%	2	10~19%	-5
11~20%	10	11~20%	4	20~29%	-10
21~30%	15	21~30%	6	30~39%	-20
31~40%	20	31~40%	8	40~59%	-30
41~50%	25	41~50%	10	60%以上	-40
51~60%	30	51~60%	12	¹⁾ 格外品の対象は, 3S以下の小玉, カイガラムシ, スス病の被害果お よび寒害果とする.	
61~70%	35	61~70%	14		
71~80%	40	71~80%	16		
81~90%	45	81~90%	18		
91~100%	50	91~100%	20		

糖 度 点				出 荷 時 期 別 加 算 点					
糖 度	加 点	糖 度	加 点	月 日	加 点	月 日	加 点	月 日	加 点
8.6	46	9.8	58	10.25	20	11.6	8	30~31	6
8.7	47	9.9	59	10.26	19	11.7	7	2.1~2	7
8.8	48	10.0	60	10.27	18	11.8	6	3~4	8
8.9	49	10.1	61	10.28	17	11.9	5	5~6	9
9.0	50	10.2	62	10.29	16	11.10	4	7~8	10
9.1	51	10.3	63	10.30	15	11.11	3	9~10	11
9.2	52	10.4	64	10.31	14	11.12	2	11~12	12
9.3	53	10.5	65	11.1	13	11.13~1.21	1	13~14	13
9.4	54	10.6	66	11.2	12	11.22~23	2	15~16	14
9.5	55	10.7	67	11.3	11	11.24~25	3	17~18	15
9.6	56	10.8	68	11.4	10	11.26~27	4	2.19~	16
9.7	57	10.9	69	11.5	9	11.28~29	5		

註: なお計画的加算点として計画達成率が95~110%のものに対し10点加算される.

第13表. 果汁用みかんに占める2級生果の割合別県連の数 (1981年現在). 資料はアンケート調査による.

割 合 (%)	1980年産
10%未満	2
10~20	0
20~30	1
30~40	1
40~50	1
50~60	0
60~70	0
70~80	1
80~90	0
90~100	1
100%	0
計	7

点をつけることにより生食用にも仕向けが可能なもの(2級生果)と果汁用の他には仕向けることができないものを区分している.

では, この果汁用に仕向けられたみかんのうち生食用仕向けも可能なもの(2級生果)の割合はどうか. 第13表はこの点を明らかにしている. 2級生果が7割以上を占める2県連は県内みかんの品質水準が高いと答えている. しかしながらす

第14表. 果汁用みかんの集荷先別県連の数 (1981年現在). 資料はアンケート調査による.

割 合 (%)	県内農協	県外農協	商 人	その他
10%未満	0	2	1	0
10~20	0	0	0	0
20~30	0	0	0	0
30~40	0	1	1	0
40~50	0	0	0	0
50~60	0	0	0	0
60~70	1	0	0	0
70~80	1	0	0	0
80~90	1	0	0	0
90~100	0	0	0	0
100%	7	0	0	0
計	10	3	2	0

註: 本表は, 県連が県内農協から65%, 県外農協から5%, 商人から30%を集荷している場合集荷ごとに県連の数をカウントしている.

すべての県連について言えることは, 果汁用の一部として2級生果を仕向けていることである.

さて, もう1つの「集荷先の差による価格差形成」についてのべる. 第14表は, 1980年産みかんについての集荷先についてみたものである. 多くは県内農協

第15表. 県連別生食用みかんの仕向け計画と実績. 資料は日園連資料による.

県連別	1978年産			1979年産			
	計画①	実績②	計画比②/①	計画③	実績④	計画比④/③	
神奈川 静岡 和歌山 徳島 香川 愛媛 高知 福岡 佐賀 長崎 熊本 大宮	54,400 ^t	58,360 ^t	107	57,170 ^t	54,880 ^t	96	
	212,940	212,420	100	228,250	215,460	94	
	226,390	204,450	90	233,110	239,770	103	
	103,740	95,000	92	111,300	96,750	87	
	52,840	54,860	103	56,160	58,620	104	
	43,290	38,660	89	47,670	50,310	106	
	47,190	46,340	98	47,070	42,300	90	
	291,330	273,170	94	292,080	282,610	97	
	22,030	23,680	107	22,220	20,380	92	
	112,710	110,870	98	112,720	109,300	97	
	167,110	180,900	108	177,560	177,010	100	
	137,080	134,560	98	133,320	115,820	87	
	163,690	166,690	102	175,540	153,100	87	
	98,470	100,500	102	94,940	95,610	101	
	40,170	38,490	96	40,000	35,030	88	
	計	1,773,380 ^t	1,729,240 ^t	98	1,830,110 ^t	1,746,950 ^t	95

より100%の供給を受けている。しかし、県外農協から10%弱を、30~40%をと答えた県連もある。また商人から10%弱を、30~40%をと答えた県連もある。なぜ県外集荷に依存するのかという理由として、工場の操業度を安定な状態におくため、県内みかんが生食用中心であるから等の理由が考えられよう。したがって県外集荷に多くを依存する度合いが高くなる程価格差が生ずる可能性が大きくなる。

3) 用途別配分の問題点

以上の検討をふまえ、用途別仕向けの問題点を明らかにする。

まず生食用中心の考え方についてである。調整用として果汁用が考えられている。また、順守が求められている生食用についてもその達成率には相違がある。第15表はこのことを示している。全国協議会で示された収益最大化のための目標価格は、県連ごとに市場評価が違うみかんであるため容易に実現しえないこと、つまり全国段階での収益最大化は県連のそれにつながらないと考えられる。

また、果汁用価格設定の基本的な考え方は共通しているとみられるが、県連別に価格差が存在する。その理由として4つあげた。しかし果汁用みかんの品質向上の必要性が指摘され(石川, 1979; 三浦, 1979), 生食用みかんの一部(2級生果)を果汁用に仕向けている現状では、この価格差の問題は2級生果の評価の問題として考えられる。この2級生果の確保のためにも早期に品質評価の方法(基準)を確立する必要がある。そのさい福岡園芸連の評価方法は参考になる。

みかんの用途別配分と価格設定 の方式に関する試案 —価格差別理論の適用—

みかんの用途別配分と価格設定の考え方は、その運用主体の在り方によつて異なってくる。既にこの点について種々の考え方が検討されている(高橋, 1976; 藤谷, 1981a; 頼, 1979)。しかし、ここでは現状の全国協議会組織の枠の中で用途別配分と価格設定の方式に関する試案を検討する。ただし、次の現状を前提している。①全国協議会では生食用市場での収益最大化(単一市場での収益最大化)が計られている。しかし、果汁用については放任されたままである。②県連は全国協議会が示した用途別仕向け割り当てに大筋で合意している。③果汁工場の事業主体は県連である。

これらのことは次のことを意味している。全国協議会はみかんの生食用仕向けと価格設定の決定権を有し、県連はそれに合意している。つまり、全国協議会は独占的な用途別配分(供給独占)を行つている。以下この2点をふまえて検討を進める。

1) 用途別配分と価格設定の考え方

まず、基本的な考え方として生食用と加工用のみかんを結合生産物とみることである。つまり、同一の樹木から2種類以上の異なつた用途に仕向けられるみかんが生産されることを考える。そこで、現状の全国協議会が独占的な用途別配分をとつているとみられるから、用途別市場を分離することにより収益最大化が計

られよう。全国協議会で生食用市場のみでなく果汁用市場をも考慮して、両市場での収益最大化が計られることになる。また、現状の用途別市場価格には格差が存在する。果汁用価格は常に生食用価格よりも低位にある。これらのことから、この全国協議会による用途別仕向け配分と価格設定の1つの考え方として、価格差別理論の適用が考えられよう。またそれに伴つてこの独占的な仕向け配分は新たに次のメリットをもつと考えられる。①生産変動のさいの用途別仕向け調整が可能である。超過分は果汁用として調整保管が可能となる。②果汁工場の事業主体が県連であるから、この工場を傘下に置くことにより、より一層の市場の組織化が可能となる。③みかんの生産・用途別需要についての情報交換が容易となる。

ところで、先述したように、品質上果汁用にしか仕向けることができないみかみだけでは果汁用需要を満たせないのが現状であるから、生食用みかみの一部(2級生果)を果汁用に仕向けなければならない。したがって、価格差別理論の適用により設定された価格の水準の下で2級生果の品質評価が必要となる。そのさい、等階級の他に糖度もその評価の重要な要素と考える必要がある。

2) 価格差別理論に基づく試算

独占的な調整販売の行動目標が、調整コスト差し引き後の純売上額最大化にあることから、価格差別理論の成立する前提条件の下で以下の試算を行う。なお、用途別市場へ仕向けられるものについて品質格差はないものとする。

いま、独占体が直面する用途別(生食用、果汁用)市場需要関数、および各々の市場までの短期総費用関数を次のように定式化する。ただし、現状では両市場までの費用構造は異なっているとみられる。つまり、果汁用の場合、果汁用市場までの総費用を全部回収しようという考え方ではなく、集出荷経費と出荷運送料のみの回収を意図していると思われる。したがって、市場ごとに総費用関数を求めた。

また、果汁用価格は果汁用市場での需給関係だけでなくその他の複数の要因を反映して決定される。たとえば、豊凶変動、果汁工場の経営事情、果実基金制度等である。しかし、ここではデータ数数の制約から豊凶変動の影響のみを考えた。

市場需要関数:

$$\text{生食用} \\ Q_1 = \alpha_1 + \alpha_2(P_1/FPI) + \alpha_3(EXP/N \times FPI) \quad (1)$$

果汁用

$$Q_2 = \beta_1 + \beta_2(P_2/FPI) + \beta_3(D \cdot P_2/FPI) + \beta_4(D) \quad (2)$$

短期総費用関数:

生食用

$$TC_1 = r_1 + r_2 Q_1 \quad (3)$$

果汁用

$$TC_2 = \delta_1 + \delta_2 Q_2 \quad (4)$$

Q_1, Q_2 : 用途別市場仕向け量

P_1, P_2 : 用途別市場価格

EXP : 1世帯あたり家計消費支出総額

N : 世帯人員数

D : ダミー変数(豊作=1, 凶作=0)

TC_1, TC_2 : 市場までの短期総費用

FPI : 農産物総合価格指数(1970年度=100.0)

α, β, r, δ : 推定すべきパラメータ

なお、計測にあつて計測対象期間を生産量が3,000千t水準で安定しているとみられる1972~80年産の9カ年とした。利用した資料は、農林水産省「農林水産統計表」、同「果実生産費」、同「青果物集出荷経費調査報告」、日園連「果樹統計」の各年版である。果汁用の出荷運送料については福岡県のそれで代用した。

計測結果:

$$Q_1 = 8641.0600 \times 10^{6***} - 1582.9300 \times 10^{6**}(P_1/FPI) \\ (12.0033) \quad (2.2871)$$

$$- 17459.1000*** (EXP/N \times FPI) \\ (7.5063)$$

$$S. D. = 1065.0200 \times 10^6 \quad \bar{R}^2 = 0.8948$$

$$Q_2 = 556.7850 \times 10^6 - 4.5467 \times 10^6 (P_2/FPI) \\ (1.2126) \quad (0.1689)$$

$$- 100.9450 \times 10^6 (D \cdot P_2/FPI) \\ (1.8980)$$

$$+ 1589.4700 \times 10^6 (D) \\ (1.9780)$$

$$S. D. = 176.1470 \times 10^6 \quad \bar{R}^2 = 0.3449$$

$$TC_1 = 60932.4000 \times 10^{6***} + 28.6612*** Q_1 \\ (3.8636) \quad (4.6271)$$

$$S. D. = 5856.0600 \times 10^6 \quad \bar{R}^2 = 0.7184$$

$$TC_2 = -194.8710 \times 10^6 + 2.4712*** Q_2 \\ (11.0085)$$

$$S. D. = 138.1810 \times 10^6 \quad \bar{R}^2 = 0.8376$$

第16表. 本試算と「農林水産省の見通し」、藤谷(1981b)の試算との比較.

項目	農林水産省の65年見通し	藤谷の試算 (計測期間1966~78年産)	本試算 (計測期間1972~80年産)
生産量(万t)	354	320	248
生食用仕向け量(〃)	225	200	160
加工用仕向け量(〃)	129	120	88
生産者報酬(億円)	2,358	2,388	2,044
生食用市場価格(円/kg)	89	98	119
加工用市場価格(〃)	28	35	16

ただし S.D.: 標準誤差, R^2 : 自由度修正済み決定係数, () 内: t 統計量, *** 有意水準1%, ** 有意水準5%.

また, 果汁用市場の需要関数の計測結果は良好とはいえないが, 以下の試算に利用する.

3) 既存の試算との比較

計測式(1), (2)を P について解き, 各々の市場での限界収入と限界費用の一致する点を求めると, 生食用が1,600千t, 1kg当たり119円, 果汁用が580千t, 1kg当たり16円となる. これらの数値を利用して缶詰用を300千tとみて総生産量を試算すると, 2,480千t水準になる. また, この試算を「農林水産省の65年見通し」ならびに藤谷(1981b)による試算と比較してみると第16表のようである. なお, 本試算の加工用価格は果汁用価格であり, 生産者報酬もこの価格で計算した. 総生産量, 用途別仕向け量はともに本試算の方がかなり低い. これを果汁用についてみれば缶詰用300千tを差し引いても他の2試算は約900千tの仕向けが計算されているが, 本試算では580千tでしかない. 生食用価格は逆に他の試算より高い. また生産者の報酬は2,044億円と他に比べて若干少なくなっている.

以上のように既存の試算と本試算の間にはかなりの相違があるが, その要因として次の2点に留意する必要があると思われる. 1つは計測期間の違いである. 藤谷の計測期間は1966~1978年産であり, 本試算は1972~80年産である. つまり前者は生産量の伸びている時期であり, 後者は生産量が比較的安定的に推移している時期である. そして2つは計測上依拠した考え方である. 藤谷の試算は粗売上額の最大化を目標とし, 本試算は純売上額の最大化を目標とした.

ただ, 本試算に関していえば, この全国段階での収益最大化ははたして県連のそれに直結するのか, そして生食用価格が高位安定化することにより他品目への消費の代替を促進することにならないのか, という2つの問題を残すことになろう.

みかん配分主体のあり方 —英米の制度と比較検討しつつ—

これまで主産地県連における用途別配分と価格設定の現状と問題点を考察し, つぎのような提議を提示した. すなわち①果汁用仕向け分は, たんに生食用仕向け分を優先的に割り当てた残余として算出されてはならない. あたえられた生産量に基づき, 生食用と果汁用の両者の総計について生産者の報酬が極大となるように配分され, 価格が決められねばならない. ②一般に品質の劣つたみかんが果汁用に仕向けられ, その価格は生食用価格より低い. しかし果汁用と生食用の境界にある品質のみかんはいずれの用途にも仕向けることができるから, 果汁用に割り当てられたみかんが生食用市場に現われないことがないように, 用途別市場は隔離されねばならない.

収益極大となるように用途別配分を行い, 用途別市場相互間の隔離を実行できる主体として, 現実の社会的経済的条件のなかでどのようなものが望ましいか. その配分主体のあり方について次のような問題点の検討が必要であろう.

第1に農協組織は加入脱退の自由を原則としている. したがって農協組織を主体とする配分は, アウトサイダーが存在しても規制することができない. アウトサイダーをどのようにして規制できるようにするか.

第2に用途別配分の効果をあげるためには, 配分主体は県を単位とする組織よりも広域ブロック組織, さらに広域ブロック組織よりも全国組織の方が望ましい. しかし広域化するほど, 組織内の生産, 流通条件の同質性が失われ, 統一歩調をとりにくくなる. 配分主体として全国組織と地域組織のいずれを選び, 併せて両組織それぞれの短所を克服するためにどのような措置をとるか.

第3に配分主体の力が強くなるほど規制の仕方に慎重な配慮が必要となる. ①配分調整に止めるか, 生産

調整まで行うか。②規制を強化するほど産業の動態的展開が抑制され、固定、停滞し勝ちである。その弊害をいかにして避けるか。③生産者の利益のみを考え、社会一般の利益に反した独占的運営に走り易い偏向を、どのようにして抑止するか。以下これらの点について考察する。

なお英国（および英連邦諸国）ではマーケティング・ボード（Marketing Board）、米国ではマーケティング・オーダー（Marketing Order）という組織をつくり、アウトサイダーの存在を許さない強力な規制力をもたせている。わが国でもこれらの制度を導入せよという声も少なからず聞かれる。両国のこれらの調整組織の検討をふまえて、わが国の配分主体はいかにあつたらよいかを探究しよう。

1. アウトサイダーの規制と配分主体の性格

わが国の現在のみかん配分主体は、基本的には府県連合会とみてよからう。その理由は①みかん生産県の連合会は搾汁工場を所有、経営し、生食用と加工用の用途別配分を決め、②各用途のみかんについて仕向け先市場別、時期別出荷量を決め、さらに③用途別、時期別、品質別にプール価格制を布いているからである。

生産県では県連がみかん流通に占めるシェアはかなり高いから（前掲第1表）、県連を主体とする県内産みかんの配分はかなりの程度まで成功している。

問題は府県連合会の相互間の配分調整にある。現在は全国生産者団体と府県協議会（府県連合会を構成員とする）を構成員とした全国果実生産出荷安定協議会において、生食用みかんの仕向け先市場別、時期別出荷調整がはかられている。しかしそれは協議会でしかないため、構成員に対して協議結果事項の強制や違反に対する処罰はできない。

協議会の協議結果がたんなる申し合わせ以上の力を現実にもつとすれば、それは政府の行政指導によるところが大きいとみられる。全国協議会は協議結果をさらに農林水産省と協議し、農林水産省は果実生産出荷安定基金協会への助成措置を介して調整の誘導をはかっている。しかしそれにしてもその規制力はそれほど強くなく、たとえば生食用みかんの市場別、時期別出荷調整計画と実績との食い違いは相当大きい（藤谷、1981b）。

農協組織の規制力に限界があるため、わが国では農協組織による規制を行政指導によつて強化する方策がとられている。しかしいま一つの方策として農協よりも大きな規制力をもつ新しい生産者組織をつくること

が考えられる。英国（および英連邦諸国）のマーケティング・ボードおよび米国のマーケティング・オーダーがそれである。前者は農産物販売法（The Agricultural Marketing Act of 1958）、後者は農産物販売協定法（The Agricultural Marketing Agreement Act of 1937）にそれぞれ基づいている（Currie and Rayner, 1979；高橋，1970）。

両者いずれも、生産者が自らの利益を守るために強力な共同行動をとることを促進するものである。一定の手続きを経て、生産者など関係者の一定数（たとえば2/3）の賛成を得て発令ないし設立される。その組織の決定には関係者の全員が従わねばならず、従わないものには罰則が設けられるという強い権限が付与されている。

したがつてアウトサイダーの存在は許されなくなる。しかしその反面、運営のいかんによつては産業の動態的発展の抑制、一般社会の福祉との衝突のおそれもあるので、発令あるいは設立の手続きがきびしく規定されているだけでなく、その運営についても次節に述べるようにいろいろな枠が設けられている。

2. 地域組織か全国組織か

みかん産地は神奈川県以西の21県にのぼり、多数の県から首都圏や近畿圏の大消費地域へ出荷される。したがつて府県組織による府県単位の配分の効果は期待通りに上がらない。それが全国規模の生産出荷安定協議会を設立せねばならなかつた理由である。

しかし全国組織というものの協議会は規制力がゆるい組織である。府県によつてみかんの品質、主な出荷先市場、共販率、加工用仕向け割合、搾汁工場の能力などに相違がある。一定の基準で厳格に規制すれば、地域によつてうける影響の程度が違つてくるので、歩調が揃わなくなり、ついには組織の分裂を招くおそれがある。それが規制力のゆるい協議会組織とした理由であろう。

米国のマーケティング・オーダーは、設立目的の達成が可能ながざりなるべくオーダー地域を狭く限定する建前になっている。その理由として生産、流通条件の同質性が確保され、オーダーの運営が容易となるからだといわれている（National Commission on Food Marketing, 1966）。

しかし一つのオーダー地域が狭く限られ、したがつて全国に多数のオーダーが成立すれば、オーダー間の協調がなければ収益極大の出荷調整は計画通り実現できるものでない。米国でもオーダーが成功する条件として、オーダー地域内の生産条件、流通条件が同質的

であるとともに、全国生産に占めるその地域のシェアが高いことがあげられている。域内の生産、流通上の同質性とオーダー地域の広域化、全国化はかなり背反的な関係にあり、しかもその2条件がそろわないと調整政策の効果が上がらない。

英国のマーケティング・ボードは連合王国の全土またはその一部を対象とすると規定されているが、一部地域といつても現実にはイングランドとウェールズ、スコットランドおよび北部アイルランドの各地域の場合がほとんどである。これらの地域は歴史的にも民族的にも相違が大きく、生産、流通上の経済的条件も違っている。また行政上もかなり独立した性格をもっている。

3. 調整上考慮すべき問題

1) 配分調整と生産調整

配分調整は、みかんの表年と裏年などの収量変動に対する短期的な対策として有効である。構造的な過剰状態になると配分調整では手に負えなくなり、生産調整を求める声が高くなる。しかしかりに配分調整で協調がえられても、生産調整はその影響が長期に及ぶため、構成員の協調を得ることはむずかしい。場合によっては組織の分裂をまねく危険すらある。

米国のマーケティング・オーダーは原則として出荷調整に限定され、生産調整は禁じられている。その趣旨は組織構成員の協調を得ることがむずかしいからというよりも、農業生産者の競争に基づいた生産力のダイナミックな発展が阻害され、また社会一般の福祉がそこなわれるという考えによる。

英国のマーケティング・ボードは原則として生産調整を認めている。ただし現に設立されているもので生産調整の規定を設けているのはホップおよび馬鈴薯の両マーケティング・ボードぐらいである。

2) 生産力の動態的發展条件の維持

調整が強化されるほど、生産と流通が一定の枠にはめられ、固定化、停滞化の傾向がつまより、産業の動態的發展が阻害される結果に陥りやすい。

その弊を避けるために2つの方法が考えられる。1つは計画による規制を緩いものにして、構成員の行動の自由を幅をあたえておくことである。わが国の場合、みかん配分主体を協議会として協議結果の規制力が緩い組織にしておくことは、却つてみかん産業の動態的發展の途を開いておく効果がある。

第2の方法は、調整を強化し規則通り実行するが、調整の仕方に工夫を加えることである。米国のあるマーケティング・オーダーでは、出荷量規制を強化するた

めに総量規制ではなく個人割り当て制としているが、他方では個人割り当て制の固定性を緩和するために割り当て分の売買譲渡を認めている。実際は割り当てに伴い割り当て証書が交付されるから、それを転売すればよい(高橋, 1970)。英国の生産割り当てにおいても同じく生産割り当ての売買譲渡が考えられている。

割り当て証書の売買によつて産業の動態的發展の途が開かれるとしても、割り当て証書に支払われる対価は社会的には空費と考えてよい。構造的生産過剰状態でなく正常な需給状態の下では不要なものであるからである。

3) 社会一般の福祉

調整主体は生産者組織だから、生産者の収益極大を目的とする。調整が成功するほど社会一般の福祉に反することになりかねない。その弊害をどのようにして抑制するか。

わが国では、農林水産省が行政指導する形で事実上調整主体の一翼を形成しているとしてよい。行政指導は、主として全国協議会の構成員が円滑に協調的結論に到達するように行われる。しかし全国協議会による規制力が強化され、一般社会の注目をひくようになれば、行政指導にも一般社会の福祉尊重の趣旨が加味されねばならなくなる。

米国のマーケティング・オーダー制度では、産業の動態的發展と一般社会の福祉の維持のために、マーケティング・オーダー地域をなるべく小地域に限定して競争条件を維持させるとともに、市場価格がパリティ水準を下回らないかぎり価格引上げのための出荷調整を禁止する措置がとられている。

英国のマーケティング・ボードは、事実上全国組織とみられ、それだけに規制力が強い。そこでその運営において流通、加工関係者および消費者の利益を守る措置が講じられている。たとえばボードの役員の人1人は大臣によつて任命され、一般社会の利益代表として参加する。またボードとは別に消費者委員会(consumers' committee)が組織され、ボードの運営を監視し、消費者にあたる影響について毎年、大臣に報告する仕組みになっている。

このようにボードの運営において生産者以外の諸階層の利益にも配慮するだけでなく、さらに最近では組織そのものを、対象品目の関係者全員(生産者、流通、加工業者、消費者)で構成する産業全体の組織としての委員会(commission)とする方向が積極的に求められている。肉豚生産者のマーケティング・ボード設立要求がしりぞけられて、家畜・食肉産業委員会

(The Livestock and Meat Commission) が1967年に設立されたのはその例である。

4. 配分主体に関する試案

これまでわが国のみかん配分問題に関連して、配分主体と配分方法について米国のマーケティング・オーダーと英国のマーケティング・ボードの制度を検討した。3国それぞれのお国柄を反映しているようだが、つぎのように特徴づけることができよう。

わが国は府県連合会のみかん配分の主体であり、全国生産出荷安定協議会は府県連の協議の場であつて統制力は弱い。そのままでは全国規模での協調的行動が期待できないので、農林水産省の行政指導でまもめている。協議結果として打ち出された計画は府県段階に降ろされ、一応順守する建前ではあるが実績はかなり食い違ふことが多いという融通性に富むものである。

米国のマーケティング・オーダーは地域組織であつて1つのオーダー地域内では関係者全員を一定の調整に服させる強い統制力が付与されている。それだけ強力な組織が全国組織として成立すると、独占的弊害を生みやすい。そこで全国組織の結成の禁止、生産調整の禁止(出荷調整のみとする)、出荷割り当て制のさいは割り当ての売買譲渡の容認、パリティ価格を上回る価格引き上げ行為の禁止等々の措置がとられている。

英国のマーケティング・ボードは、一義的に規定しにくい点はあるが全国組織とみなしてよからう。その統制力は強く、生産調整を容認する点では米国のオーダーを上回るものがある。それだけにその設立と運営には独占的弊害に陥らないような抑制手段が執られている。①ボードの役員の一員に当該産業関係者以外の者を大臣任命によつて加えさせる。②消費者委員会によるモニター制度をおく。さらに③生産者の組織としてのボードを産業全体の調整組織としての産業委員会の方角にもつてゆく努力がなされている。

一般にわが国のみかん配分主体の規制力をさらに強化化することが必要だとされている。これまで考察した英米の経験に基づけば、2つの方向が考えられる。1つはアウトサイダーの存在を許さない強力な規制力を付与されたマーケティング・ボード組織をつくることである。その強力な新組織は運営いかんによつては一般社会の利益に反するおそれもあるので、複数の広域ブロック(東海、近畿、中・四国、九州など)として組織し、組織間の競争条件を維持しておく配慮が必要であらう。

いま1つは現在の配分主体組織を踏襲しながら運営面で統制力を強化する方向である。全国生産出荷安定

協議会を場とした調整の協議と農林水産省の行政指導によるアウトサイダーの弱体化を組み合わせる方式がそれである。徹底的な規制やアウトサイダーの根絶は望めないが、その反面、運営上の硬直性によるみかん産業の停滞、あるいは一般社会の利益との背反という問題もシリアスな水準に至らないですむだろう。

日本の経済風土にあつては第2の方向が根付き易いであろう。それはまた日園連や全農など既存の生産者組織の再編という困難な課題を回避できるメリットがある。

しかしわが国のみかん経済のみならず国民経済全体が大不況に陥るような事態においては第1の方向が推進される可能性があるらう。

要 約

最近10年間に、温州みかんの加工原料仕向け、とくに果汁用仕向け量が激増している。本研究は①現行のみかん用途別配分のやり方と問題点を明らかにし、②用途別価格設定について価格差別理論に基づく試案を提示し、③価格差別理論の実行主体のあるべき姿について、英米両国の出荷調整制度を比較しつつ検討したものである。

1. みかん用途別配分の現状と問題点について次のことを明らかにした。①生食用みかんの粗収益が極大となるよう全国の生食用仕向け量が決められ、次に県別に生食用出荷量が割り当てられている。②加工原料用みかんの仕向け量は、全国と県のいずれのレベルにおいても生食用仕向けの残余として算出されている。③これでは加工原料用みかんの収益もふくめた全収益の極大化は期待できないし、また果汁用みかんの安定供給ははかれない。

2. みかん用途別配分量と価格設定について、価格差別理論に基づいて試算した。本試算の方法上の特質は次の点にある。①生食用だけでなく加工原料用もふくめたみかんの収益極大を目的とした。②粗収益の極大化でなく、粗収益から経費を差し引いた純収益の極大を目的とした。

本試算の結果を農林水産省「65年見通し」および藤谷試算と比べると次の点が異なる。①総生産量は大幅に縮小している。②生食用と加工原料用のいずれも縮小しているが、とくに加工原料用の縮小率が大きい。③生食用価格はかなり上昇する。④生産者粗収益はやや減少する。

3. 価格差別理論の実行主体について次のことを指摘した。①同理論における実行主体は独占体である。

独占体による配分は、生産者の利益を実現するとしても、往々にして社会一般の福祉に背反するおそれがあるので、その防止を考慮する必要がある。②そこで主体のあり方として、次の2つのいずれかが望ましいと考えられる。1つは現行の全国協議会を行政指導で補強するあり方であり、いま1つは、全国を少数のブロックに分け、ブロック単位に強力な統制力をもつ配分組織(マーケティング・ボード)をつくることである。

文 献

- Currie, J. M. and A. J. Rayner 1979 The British experience. In "Agricultural Marketing Boards", ed. by Sidney Hoos, Ballinger Publishing Company, Cambridge (U. S. A.), pp. 21-58
- 藤谷築次 1981 a 「需給調整」の概念と「需給調整対策」の諸形態. 梶井 功編著: 農産物過剰. 明文書房, 東京, 13-22 頁
- 藤谷築次 1981 b 果実の需給関係と需給調整の課題. 梶井 功編著: 農産物過剰. 明文書房, 東京, 269-311 頁
- 石川康二 1979 果実の流通, 加工の安定と発展. 森和男編著: 果樹産業の安定と発展. 明文書房, 東京, 156-181 頁
- 三浦 洋 1979 ミカン果汁の品質向上のための問題. 果実日本, 34(3): 28-32
- 森 宏 1962 青果物流通の経済分析. 東京大学出版会, 東京, 41-65 頁
- National Commission on Food Marketing 1966 *Federal and State Enabling Legislation for Fruits and Vegetable Marketing Orders: Evolution and Current Status*. U.S. Government Printing Office, Washington D.C.
- 高橋伊一郎 1970 米国の農産物販売命令による市場組織化の意義—その市場構造論的考察. 丸毛 忍・山本秀夫編著: 現代世界の農業問題. 農業総合研究所, 東京, 101-131 頁
- 高橋伊一郎 1976 アメリカのマーケティングオーダー. 果実日本, 31(5): 17-22
- 頼 平 1979 園芸農産物の供給調整. 農業計算学 研究, 12: 1-10

Summary

Within recent 10 years, the volume of mandarin oranges for processing has been remarkably increased. This paper aims (1) to study the current system of allocating mandarin oranges between fresh and processing uses and its problems, (2) to establish a new system of allocating among uses based on the theory of price discrimination, and (3) to discuss what the allocator should be in Japan in comparison with those in the U.K. and the U.S.A.

1. As far as the current allocation system and its problems are concerned, following points are discussed. (1) The volume of oranges for fresh use is allocated in such way to maximize the gross revenue on the national base, then the volume is apportioned among prefectures. (2) The volume of oranges for processing is allocated as the residuals on both of the national and prefectural levels. (3) The current allocation system assures neither the maximization of the total revenue from oranges for both of fresh and processing uses nor the stable supply for the processing use.

2. A new system of allocation among uses and pricing oranges is established on the theory of price discrimination. The characteristics of the new system are as follows: (1) the maximization of the total revenue from both of fresh and processing uses is dealt with, and (2) the net revenue in stead of the gross is maximized.

As compared with the 1990 long-term projection by the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries as well as with the Fujitani's estimate, following are the expected results of this new system: (1) the total volume of orange production is greater in the rate of decrease than for fresh use, (3) the price of oranges for fresh use is considerably increased, and (4) the total gross revenue is slightly decreased.

3. Following discussions are made on what the allocator should be to take the theory of price discrimination into practice. (1) The allocator must be monopolistic, so it is necessary to take measures which make the allocator refrain from doing evils against the interest of the society. (2) Therefore, it seems desirable to follow either of two ways; one way is to make stronger the regulative power of the current national council of growers associations by the government guidance, and the other is to integrate prefectural associations into 4 or 5 district organizations which are authorized strong regulative power such as the marketing board in the U.K.