

青森りんごの販売組織と市場対応

－弘前市のマーケティング活動を中心にして－

高 木 禎

I は じ め に

全国のりんご生産量の半分を占め、長い間“りんご王国”の名をほしいままにしてきた青森県。しかし現在、生産・流通・消費拡大などの面で転機に立たされているといつてよい。青森りんごの流通はりんご産業のカギを握っているといわれる。また、一般に流通問題は産地の形成や盛衰の問題を解明する場合の一つの糸口を与えてくれるものと考えられる。よってこの流通の特徴をとらえることにより地域性をつかみ、また岐路に立たされている青森りんご産業の展望が地理学的見方よりできたらと考え、このテーマを選定した。

II 対 象 地 域

対象地域は県りんご生産の82.8%と大部分を占める津軽地方とした。その中でも特に約12万tの大生産地で県全体の約28%を占め、流通面においても中核をなす弘前市を中心に研究を進めた。

III 青森りんごの問題点

現在青森りんごには問題とされる点が多々あるが大きく分けると第一に生産性の低下、第二に価格の低迷、第三に販売体制の不統一があげられる。昭和57年の10a当り粗生産額をみると青森県が30万円であるのに対し、長野県は40.7万円であり実に青森の1.36倍にもなる。この原因としては10a当りの収量の違い、品種構成の違い、輸送費の違い、系統出荷率の違いなどが考えられる。

IV 青森りんごの出荷・販売とその組織

青森りんごは大市場とかけ離れているため遠距離輸送が必然化し、また、りんごは比価が小さい生鮮物であるため鮮度維持の経費もかかり、流通過程は長く複雑で流通比率の高い果物である。県外出荷は昭和57年で292,448tと全体の61%を占めるがその流通経路を大まかにみると図－1のようになる。「移出商」を通る比率が52.7%と大きいのが青森りんごの特徴である。出荷組合とは果実連、生産連、南部連の総称である。しかし出荷組合は年々減少の傾向にあり農協に吸収される場合が多く、また大規模な出荷組合の場合、事実上専門農協のようなものといえる。長野県は図－1でいう農協にほぼ9割入るので経済連の力が強く統一された指導のもとで市場に対応して柔軟かつ合理的に出荷・販売されている。しかし青森県は移出商と農協が牽制しあい歩調を合わせることはない。現在他県産のりんごが伸びてき、青森県全体では販売実績が落ちている状態である。よ

ってぜひとも農協と移出商の協調が不可欠であり、その上で現況に対処していかなければならない。商協連と経済連で全体の約82%を占め、りんご流通のうえで重要な働きを示すと思われるので、この2つの出荷団体を中心に研究を進めた。

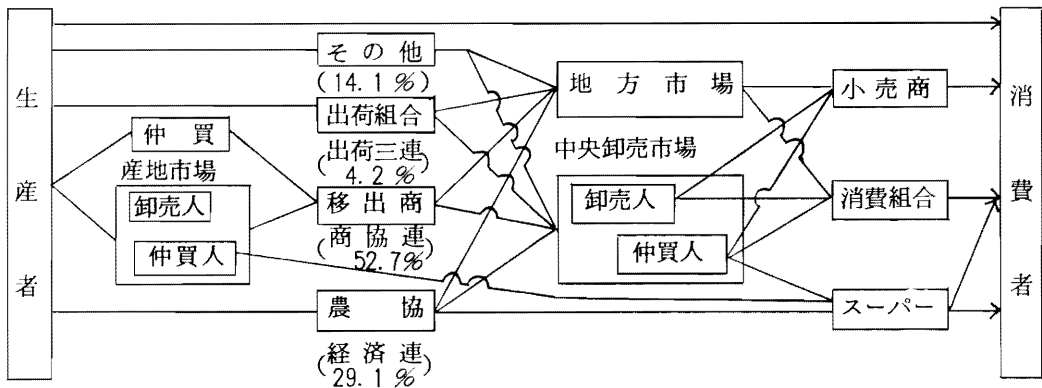


図-1 りんごの流通経路

青森県のりんご産業（昭和56年）に一部加筆

（1）産地移出商（りんご移出商業協同組合連合会）

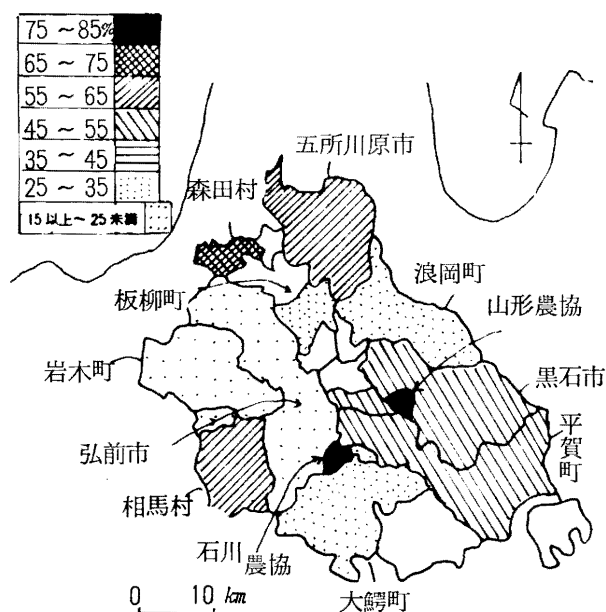
かつては生産者から仲買人を經由してりんごを収集していたが産地市場ができてからは年々産地市場経由で移出商の手に入るケースが増加している。この原因として仲買人の高齢化による減少、生産者の自動車所有のため輸送が機動的に行えること。情報が早くなり生産者が速やかに対応するようになったことなどがあげられる。しかし、明治末期から存在し活躍し続ける移出商は県産りんごの販売拡大や貯蔵設備の研究などで多大な功績があり、それが今なお優位性を保っている要因でもある。

（2）農 協（経済農業協同組合連合会）

農協の系統販売は昭和31年からと歴史は浅くあまり浸透しているとはいえない。長野県の例からいっても共販を押し進めることが生産者農家の利益があがることになる。しかし、図-2のりんご共販統制率をみればわかるようにあまり進んでおらず、進んでいるのはいずれも中小規模の農協である。この傾向の原因は投機性の旺盛な津軽の風土が専門知識の浸透を妨げているためではないかと思われる。

V 各出荷団体の市場対応

県経済連と商協連の市場別出荷実績を示したのが表-1である。この表より経済連は関東中心で商協連は全国にまたがって出荷していることがわかる。弘前市の場合農協側は関西が極端に低く、移出商の方は逆に関西が多いのが特徴である。指定荷受会社の数でみると弘前市農協が43社であるのに対し、弘前市移出商は131社と3倍以上の差があることから商協連側は幅広くかつきめ細か



図－2 各農協のりんご共販統制率（昭和58年）

りんご協会での聞き取りより 白ぬきは資料なし

く市場開拓しているといえる。

輸送手段としては貨車、コンテナ、トラックが主で全体の89.6%を占め、そのうちトラック輸送が64.6%と過半数を占める。さらに市場別にみたのが表－2である。大阪市場への輸送で貨車の比率が異常に高いのは、昔から移出商の力が大阪では強く、移出商は貨車を押さえていたため今なおその経路で出荷されていると思われる。各市場の平均価格と輸送運賃から考えると、りんご1箱当り東京と北九州では1,198円もの差がある。この差を埋めるべく品質の良し悪しで利潤をねらう必要があり上物は東京中心で

良くない物は遠い市場といった傾向がでてくる。次に各出荷団体の時期別出荷実績をみたのが表－3である。商協連は4月以降が全体の4割近いのに対し経済連は1割、それも年々減少し、むしろ1～3月を重点に販売している。商協連はりんごの価格が春先高騰するのを見込んで投機的に出荷しているわけであるが、近年他の果実などの影響で春先必ずしも高値が続くとはいえなくなってきたので、危険を避けるという点で最も消費のある時期に多くの販売をする農協側が無難であるといえる。

こういった出荷時期を左右するものとして冷蔵設備があげられる。その冷蔵設備は移出業者が58%を占め農協の2.5倍にも達する。また最新冷蔵設備であるCA冷蔵庫の保有も移出商が88.6%を占める。このことからいっても設備の面では移出商が断然上であり、これが流通シェアの上で優位性を保っている要因である。

Ⅵ 弘前市の共販統制および市場対応

共販率が昭和58年で24.1%という低さであり、かつ県経済連の中では約20%の出荷量を占める弘前市農協の現状をみてゆく。図－3を参照しながら表－4をみると生産量の多い地域は船沢、高杉、鬼沢の順であるが農協への入庫実績をみると中央、船沢、千年の順である。このAとBから

表－１ 出荷団体別・市場別出荷実績

団 体 \ 地 域	関 東	中京＋北陸	関 西	中国・四国・九州	東北・北海道
県 経 済 連	34,742 t	15,339 t	22,140 t	11,960 t	946 t
比 率	40.8 %	18.0 %	26.0 %	14.1 %	1.1 %
弘 前 市 農 協	5,815 t	4,541 t	2,000 t	4,248 t	0 t
比 率	35.0 %	27.4 %	12.0 %	25.6 %	0 %
商 協 連	49,685 t	16,588 t	43,202 t	37,030 t	6,690 t
比 率	32.4 %	10.8 %	28.2 %	24.2 %	4.4 %
弘 前 市 移 出 商	14,894 t	5,611 t	12,462 t	7,290 t	2,163 t
比 率	35.1 %	13.2 %	29.4 %	17.2 %	5.1 %

県経済連は経済連での聞き取りより
弘前市農協はりんご販売経過報告書より
商協連は商協連での聞き取りより
弘前市移出商は移出商組合での聞き取りより

表－２ 各市場別輸送費

	A		B		A－B
	青森りんご輸送率	1 箱 当りの平均価格	輸送運賃 (コンテナ)		
	貨 車	トラック			
東 京 市 場	% 0	% 100	円 5,136	円 147.2	円 4,988.8
大 阪 市 場	42.2	57.8	4,496	184.4	4,311.6
名 古 屋 市 場	0.7	99.3	4,432	170.2	4,261.8
北 九 州 市 場	23.5	76.9	4,064	273.1	3,790.9
全 国	14.1	85.9	4,512		

(注)

- ・ 運賃は1箱当りの値段
- ・ 基点は弘前駅
- ・ 5トンコンテナに16Kg詰ダンボール282箱積載とした。

昭和58年度りんご指導要項 流通編より

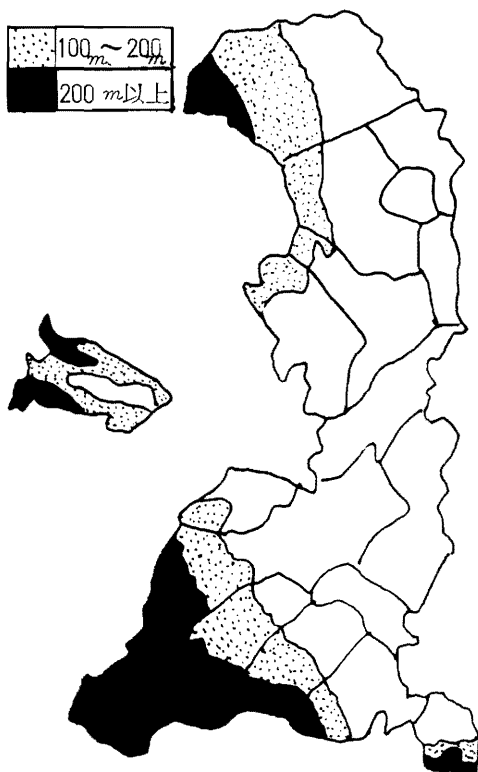
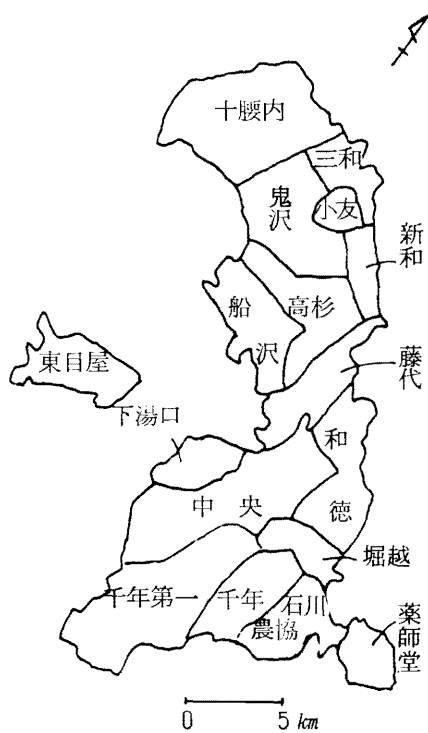
表－３ 時期別出荷実績比率

団体別 \ 区 分	年 内	1 ～ 3 月	4 月 以 降
県 経 済 連	36.2 %	53.9 %	10.1 %
弘 前 市 農 協	28.9	51.4	19.7
商 協 連	22.5	38.7	38.9
弘 前 市 移 出 商	15.7	35.7	48.6
県 全 体	31.9	43.2	24.9

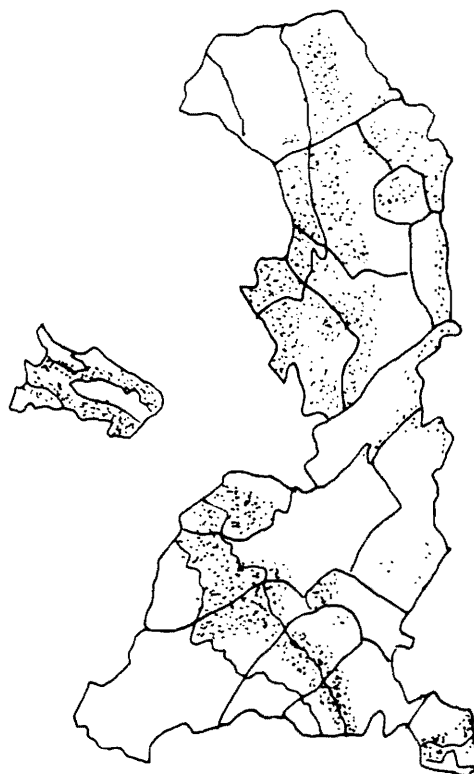
県経済連・商協連・県全体は青森県りんご統計表（昭和57年）より
弘前市農協はりんご販売経過報告書より
弘前市移出商は移出商業組合での聞き取りより

図-3

弘前市農協管内センター名



弘前市の標高



りんご園の分布

みたのが図-4のセンター別共販統制率である。これより薬師堂、藤代、千年が高く、生産量の多い地区では低い値を示す。このことは表-4のCと照らし合わせても重なるところである。よって零細なりんど農家が多いほど共販率が高い傾向にある。以上のことからするとDの値はCより低くなるはずであるが実際は高いケースが多い。これは農協契約者の出荷が100%ではなく、規模の大きい農家でも契約者になっているが、その生産量の何割しか農協へは出荷しないといった形態をとっていることによる。しかしこれでは上物り

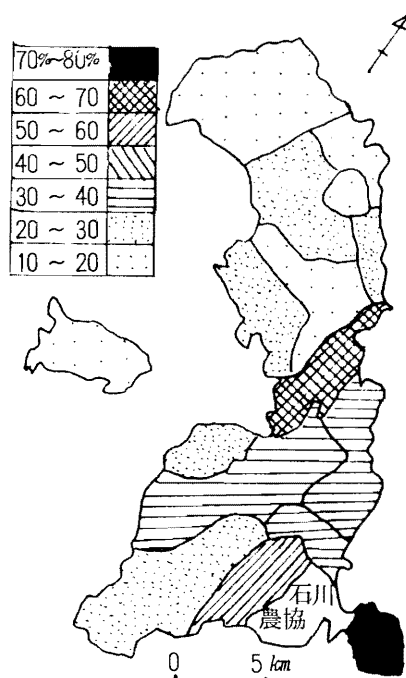


図-4 センター別共販統制率

表-4 センター別生産・流通状況

センター名	A	B	C	D	E			F	G
	センター管内のりんご総生産量	農協への入庫実績	一戸当たりのりんご栽培面積	共販統制下の一戸当たりの栽培面積	時期別出荷実績比率			冷蔵庫収容力	F ÷ B
					年内	1～3月	4月以降		
藤代	箱 173,500	箱 105,865	a 44.7	a 45.6	% 29.0	% 51.9	% 19.1	箱 40,000	% 37.8
船沢	700,000	141,325	95.2	90.8	25.0	55.3	19.6	101,000	71.5
高杉	596,000	106,077	88.6	80.8	29.9	56.0	14.2	35,000	33.0
鬼沢	550,000	117,129	87.3	116.1	24.9	50.5	24.6	89,000	76.0
十腰内	291,500	53,071	80.3	94.9	24.8	60.7	14.5	27,000	50.9
新和	260,000	60,168	76.2	75.4	21.7	53.9	24.4	22,000	36.6
三和	360,000	54,313	75.0	103.4	16.2	68.6	15.2	58,000	106.8
小友	203,000	30,859	97.9	93.5	24.6	60.1	15.0	40,000	129.6
和徳	129,890	48,811	31.0	29.5	28.0	51.5	20.4	37,000	75.8
堀越	82,000	26,804	35.6	47.3	20.0	57.6	22.5	0	0
薬師堂	110,000	79,985	55.0	71.8	19.4	51.8	28.7	33,000	41.3
千年	226,000	133,275	58.5	62.8	25.7	55.1	19.3	95,000	71.3
千年第一	350,000	91,901	86.3	103.6	23.9	57.7	18.2	88,000	95.8
中央	410,000	156,417	94.4	100.4	25.3	57.7	17.0	58,000	37.1
下湯口	330,000	72,240	129.6	158.7	35.1	59.1	5.8	75,000	103.8
東目屋	500,000	80,512	101.0	94.7	28.3	55.3	16.3	77,000	95.6
合計	5,271,890	1,269,698	平均 77.9	平均 82.8	28.9	51.4	19.6	967,000	76.2

んどは集まりにくく、その結果全体のレベルが低下し販売において不利になる。よってうわべだけでなく質として充実した共販体制をとっていかなければならない。

次に流通面からみたのがEである。この中で特異なのが三和・下湯口・薬師堂である。F・Gからその要因を考えると三和・下湯口ともGで100%を越え設備の面で農協サイドの意思が強く反映するため前進販売とか集中販売が可能であると思われる。しかし全体として冷蔵設備が100%を越えないということは今後さらに共販を高めていく上で大きな障害である。

市場別出荷比率をみると関東中心の下湯口、中央、千年第一、堀越、中京・北陸中心の千年、船沢、関西中心の三和、中国・四国・九州中心の和徳、小友といった地域的特徴がある。一般に上物が東京へ出荷される傾向が強いことから関東中心は上物出荷が多いと考えられ、逆に中国・九州中心は上物が農協に集まらない、もしくは上物が少ない地域といえよう。

VII 品種構成の地域性

津軽地域のりんごの品種構成で特徴的なのは減少傾向のデリシャス系と増加傾向のふじとの2種で80%を占め、共にほぼ同じ比率を示すことである。最近の品種更新の状況をみるとデリシャス系、紅玉は年々減少、国光は激減、陸奥とふじは微増、つがる、王林は激増している。これは表-5から考えれば当然のことかもしれない。現在ふじよりサンふじが栽培される傾向にあるがサンふじの栽培は難しく、それが進んでいる下湯口と鬼沢地区は技術的に高い地区といえる。高杉、三和、小友でスターキングの比率が高いのは技術的に低いというわけではなく、上物を作ることとスターキング全体の生産量が減少することにより価格を維持・上昇できると読んでいるものと思われる。陸奥の割合の多い新和や王林の多い中央、青り3号の多い鬼沢なども時代にあった更新が進んでいる地区といえる。ただし、注意しなければならないのは青森県はどうしても同一品種に偏る傾向があり、過剰による価格の暴落を招きかねないので品種の多様化が必要である。よって地域性を生かした適地適産が大切なのではないかと思う。

表-5 10a当りの品種別収益性

	収 量	1 Kg当りの単価	粗 収 益	経 営 費	所 得
つ が る	3,080 Kg	198 円	61.0 万円	20.1 万円	40.9 万円
ス タ ー キ ン グ	2,880	95	27.4	15.4	12.0
陸 奥	3,680	177	65.1	21.6	43.5
ふ じ	3,200	167	53.4	18.9	34.5
サ ン ふ じ	3,200	162	51.8	15.7	36.1
王 林	3,200	193	61.8	15.0	46.8
混 合	3,046	144	43.9	17.3	26.6

青森農業 昭和59年より

VIII む す び

明治末期より活躍している移出商が販路の上でも冷蔵設備の上でも農協を大きく上回り流通シェアの上で優位性を保っている。市場別，時期別にみても移出商と農協は対立することで成立しているかのようである。しかし年明けの後進販売が青森県の特徴であり，それをさらに伸ばすためには両者が対等の力を持つことが急務であり，その上で協調し出荷販売することが不可欠である。

弘前市の共販率の低さは設備の他に専門知識が農家に浸透していないことが上げられ，それを解消するためにも農協職員をはじめ関係者の率先垂範が必要である。またサンふじの推進，適地適産などにより共販が進むのではないかと思う。弘前市農協として銘柄を取るためにも適地に同じ技術をもって，同品質のりんごを大量生産できる環境づくりを進めていくことが必要であろう。

【参 考 文 献】

- 高橋正明（1978）：イチゴ産地の販売組織と市場対応 人文地理 30－3，1～18
- 青木二郎編（1975）：新編りんごの研究 津軽書房
- 青森県りんご協会：昭和56年版 青森県りんご産業
- 青森県農林部りんご課：昭和57年度 青森県りんご統計表
昭和58年産りんご指導要項 — 流通編
〃 — 生産編
- 弘前市農業協同組合：生産販売部りんご課 昭和58年産りんご販売経過報告書