

生協産直と農業振興

— 京都生協「グリーンボックス久美浜」の10年を中心に —

庄 司 俊 作

はじめに

農業振興という観点からみたとき、生協産直の意義と問題点をわれわれはどのように歴史的に評価すべきなのか。本稿は事例研究を通してこの問題を検討する。事例として取り上げるのは、京都生協が「府内産直」として重視した久美浜町川上営農組合との産直事業であり、特にその中で「グリーンボックス久美浜」（以下「グリーンボックス」と略記する）と呼ばれる野菜の詰め合せ産直を中心に考察する。

最初に、分析の方法として以下の3点を指摘しておきたい。第1に、本稿では、研究の今日的な意味を考え、生協産直の歴史的な展開過程を通してその性格を解明する。生協産直の動向を単に現状分析的に明らかにすることを目的とするものではない。生協産直は1970年代に始まり、かれこれ30年近い歴史を有している。また近年、消費低迷と小売業のメガコンペティションの中で生協陣営は一様に経営不振に陥ったばかりか、いくつかの生協では不祥事にまみれた。生協の「躍進の時代」は終わり、21世紀に生協が生き残れるかどうか真面目に議論される時代となった。かつて生協産直は農業振興の切り札のように考えられ、積極的な事業展開が図られた。ところが現在、大型スーパーが生協のオハコを奪い、「産直」「減農薬」「地場産」等の触れ込みで消費者ニーズに応えるようになった。産直は生協の専売特許ではなくなった。生協とその産直事業をめぐる問題状況は大きく変化し、今日転機に立っ

ている。かかる現状認識が正しいとすれば、生協産直とは何だったのかを改めて問うことが必要となる。そして、この点の検討は今後の生協とその事業のあり方を考えるにあたって重要な意味をもつ。

第2に、本稿では生協産直のケーススタディを行う。特に生協産直の問題点を明らかにするには、全体的な動向の統計的分析だけでは不十分であり、個別の事例に即してその内包的な展開・軌跡を検証することが必要になる。生協産直の全国的な展開については、中島紀一氏によって次のような時期区分が行われている（中島、147～49ページ）。第1期1970年代——生協産直の創始期、第2期1980年代前半期——基本的な政策整理の段階、第3期1980年代後半期——産直の事業的確立整備の段階、第4期1990年代半ば以降——産直の位置づけ直しの段階。このうち、本稿が主として対象とするのは、第2期から第3期までの時期に当たる。

第3に、分析の視角でも、本稿には特徴がある。従来生協産直の研究ではもっぱら生協サイドだけの検討に終わり、事業の内実を解明したものや、生産者サイドからの分析は管見の限りほとんどない。しかし、生協産直と農業振興の関係を考察するには、事業の展開過程とそれをめぐる各主体の動向をトータルに解き明かすことが必要である。

以上を要するに、本稿では、歴史的な研究の方法によりながら生協産直を取り上げてみたい。比較的長期の期間を分析対象とし、生協産直の歴史的な個性と変化、そしてそれらを規定した条件を解明することによって、農業振興という観点から、生協産直の歴史的な意義と問題点を考察することになる。これはスケールを大きくとれば、生協産直という視点からみた、「農業と日本経済」あるいは「農村と都市」との関係変化を明らかにする研究ということになる。

さて、京都府の丹後地域にある久美浜町は、京都市から車で約3時間半の距離にある、日本海に面した町である。京都府の北西の端に位置し、すぐ隣は兵庫県の豊岡町である。1995年時点で見ると、人口は1万2,300人余り、65歳以上の高齢者比率が27%となっている。農業は全就業者の21%を占め、

経営耕地の82%が水田である。水稲と黒大豆・枝豆・みず菜等の特産物を組み合わせた複合経営による水田農業や、砂丘地を利用したメロン・スイカ等の施設栽培、国営畑における葉タバコ・大根・サツマイモ等の畑作農業および梨・桃・ブドウ等の果樹農業がこの町の農業を特徴づけている。なお、同町では昭和30年代以降農家の副業として機業が盛んになった。現在は大きく衰退したが、1980年代にはまだ家族就業によって盛んに機織が行われ、農家の重要な現金収入源となっていたことを付言しておく。川上地区は町内でも最も南に位置する山間の地区で、日本海に注ぐ河川に沿った細長い平野部に広がる。人口は1,600人弱、この町の中でも農業中心の村である。

1 京都生協の産直政策

1) 府内産直方針の策定

1980年代は生協産直が飛躍的に拡大した時期であった。例えば日本生協連実施の第3回生協産直調査(1991年)によると、生協が取り扱った青果物の産直供給高は1982~90年の間に6.1倍に増加した。ほとんどの生協が産直の目的として「食品の安全性確保」を挙げ(96%)、そしてこの比率は80年代に急上昇していること、また、「地域の農業振興」を目的に挙げる生協も多かった点が注目される。上述の80年代前半期における基本的な産直政策の整理を受けた、産直事業の躍進、消費者の安全志向の高まり、生協サイドの農業や農村社会に対する関心の強まりがこの時期の特徴として確認できる。

かかる動向の背景には生協陣営による産直理念の構築があった。全国的にみて、その主導的役割を果たしたのが、京都生協の取り組みであった。同生協による産直3原則の定式化(1983年)は基本的な政策整理の「典型」とされているし、府内産直の理念は産直にかける生協サイドのあるべき姿勢を示したものとして他の生協に大きな影響を与えた。

ここで指摘しておきたいのは、こうした京都生協による産直の政策的位置づけを規定した条件についてである。京都生協の取り組みには歴史的な背景があった。

それは第1に、蜷川府政の歴史的継承という側面である。この点に関しては、市民運動レベルおよび行政の対応の2面から理解する必要がある。まず前者から。農林漁業33団体は1973年に蜷川知事7選出馬を要請する中で京都府農林漁業関係団体協議会を発足させた。その直前には全日農府連・府職労・府農協労連等8団体主催による「京都の農業を発展させる研究集会」が開催されており、協議会の発足は明らかにこの集会の成功を踏まえたものであった。協議会は76年に地域食糧確立運動を提案した。そしてこの提案を踏まえ、京都生協のほか府農協連合会・農協中央会・農林部・農業会議や市経済局等7者が「農協と生協の提携強化について」の申し合わせを行った。地域食糧確立運動とは、①地域の生産物を重視する食生活の確立、②地域特産を柱にした「総合産地づくり」による食糧供給力の強化、③合理的な地場の生産・流通体制の構築、を目標とする運動と定式化された。かくして、この時に産直の理念および生協と農協の提携関係が形成された。これが京都生協が農協と提携して、つまり農協を通して産直を行う方針をとった歴史的条件である。

次に、行政の対応については、府農政が1970年代に生産者組織の育成を基本課題として重視した点が重要である。府は、市町村・部落を単位とする作物別生産組合の組織化を奨励した。京都生協は農協と産直協定を締結する際、農家と個別に結びつくのではなく、必ず生産者組織と契約を交わす方針で進めた。それは単に産直の基盤をより強固なものにするという考え方からだけではなかった。行政の支援によって提携先となる組織が現実に育っていたことからこうした方針が可能になったという面を見落としてはならない。つまり、歴史的にみたととき、蜷川府政の遺産として京都生協の産直を捉えることが必要である。

京都生協が産直の政策的位置づけ作業に取り組んだ条件として第2に指摘したいのは、生協サイドの事情がそれを必要としたという点である。それは、80年代前半期の組織の急速な拡大とそれを支えた店舗展開の急激な進展である（店舗数81年11、86年25）。

組織拡大と積極的な店舗展開には当然、商品供給力の強化を図る必要があ

る。ところが、後掲表6にみるように、80年代とりわけその前半期は、特に野菜は、種類が非常に少なく、供給力は極めて大きな限界があった。京都生協は82年に「商品元年」宣言をして以降商品開発を大々的に進めるが、その背景にはこうした事情があった。ややシビアに言えば、京都生協による産直事業の本格化は、特に限界があった野菜の供給力を克服し、生協の独自性を明確にするため必要に迫られた野菜取り込みの行為、とも評価できる。

京都生協で商品力強化の核になったのは、商品活動委員会の活動である。この委員会は30前後の事業所を単位に1委員会当たり30名前後の委員から組織された。委員は産地・業者見学によって商品知識と生産・流通の現状への認識を深めるとともに、一般組合員への情報伝達、組合員からの開発希望商品の掘り起し、商品テストや食糧問題等の学習活動を通して商品開発に積極的に参加した。また、この委員会を補完する専門委員会として産直等の部会が設けられ、重点課題や「運動商品」について集中的な取り組みが行われた。商品力強化のための活動では、特に①組合員の商品学習活動と一体となったコープ商品の多品目開発と、②産直商品や地場商品を新たなコープ商品として位置づけることが重視された。産直商品とコープ商品を品揃えの中心とすることで、生協らしい、組合員の要望を基礎にした商品供給力の整備が追求されたのである。

このように、久美浜町農協との産直協定が提携された1982年やグリーンボックスが始まる85年は、産直への追い風が吹いていた時期であった。

2) 生協側の対応の変化

1980年代後半期に入って、以上で述べた京都生協の産直事業をめぐる条件は変化する。その最初のメルクマールが87年のブロック制への移行による生協の組織改変であった。ブロック制とは事業エリアを府下5ブロックに分割し、分権化によってブロックごとの活動を推進しようとするものであった。これには次のような背景があった。第1に、京都生協の組織拡大である。第2に、80年代前半期における積極的な店舗展開の影響である。店舗数の増加

に応じてその事業規模も増大した反面、経営的に、供給高を経費の伸びが上回り、収益構造の悪化をまねいた。第3に、85年、京都市のスーパー出店凍結宣言が解除されるなど生協を取り巻く小売業の経済環境が変化した。競争激化が予測される中、生協側もそれに対抗しうる経営力量を求められることになった。

ブロック制の導入によって、商品開発組織の編成と役割は大きく変化することになった。商品活動委員会の役割はブロックごとの商品活動に重点が移行し、組織替えに伴って商品開発過程に参加する一般組合員は大幅に減少した。この結果、「ブロックごとの意志を尊重する結果として、商品の開発と普及（利用結集）との提携が希薄に」なり、さらに「商品の普及や学習などの『運動』的視点、あるいは政策的視点よりも機能性、消費者ニーズの把握を重視する方向に活動スタイルがシフトする傾向」（京都生協調査資料室、124ページ）が生まれた。

この変化は、京都生協が産直協定を結んだ提携先農協をみても明らかである（表1）。82、83年は、久美浜町農協をはじめ府下の農協（漁協）との提携がほとんどであった。ところが、85年からは、一転して府外の遠隔地農協と積極的に提携するようになった。京都生協の府内産直の方針は変化したとはいえないまでも、生協サイドの姿勢に何らかの変化があったことがうかが

表1 京都生協の提携先農協（所在地）の変化

	京 都 府 内	京 都 府 外
1982	久美浜町, 美山町, 三和町	
83	夜久野町, 綾部市, 福知山市, 佐賀加工, 両丹茶, 府漁連	青森県黒石市
84		長野県あずみ
85	綾部酪農	福岡県糸島郡, 大分県臼杵市, 鳥取県大山乳業, 滋賀県経済連
91		北海道芦別市, 長崎県諫早市
92	府経済連, 加悦町	

出典：京都生協資料より作成。

える。なお、92年の加悦町農協との提携は地域的には府内産直ということになるが、後述のように産直取引の方法において初期の久美浜町農協等との提携とは異なる。

全国産直の比重の増大を受けて、京都生協は府内産直と全国産直の位置づけを明確にした。89年の資料でみると、それは①組合員の商品要求に応えること、②府内提携産直を前進させること、の2つを重視することとされている。組合員の商品要求への対応が最優先課題とされている点に注目したい。したがって、京都生協としては、品質、価格、量、供給の安定性等を第1の条件として考えるということになる。そして、府内産直はその条件を満たす限りで優先的に進めるが、そうでないものは全国の産地に求めるという方針が確認された。また、それに付随した方針として、全国産直と同一の品目でも、一定の時期・季節に取引が可能なものや、「主張が明確なもの」は府内産直を進めるという方針も確認された。このように、京都生協の府内産直という理念はトーンダウンし、経営の論理が強まった。

府外の農協との産直はその取引の方法を変化させることになる。京都生協が「系統流通型」と呼ぶ方法による取引である。これは市場流通を介した産直取引である。生協関係者は違うと言っているものの、形態的には大型スーパー主導で一般化した市場での予約相対取引と同じものである。京都生協は価格や取引量について仲買卸売会社と契約を結んで取引を行う。市場に調整機能をもたせるので、商品利用の安定性が増すなど事業はシステム化し、円滑になる。産直産地は一定の産地規模と集品力量をもち、複数の供給先をもっていなければならない。先述の府下加悦町農協とのトマトの産直はこの方法によっている。取引の方法でも、京都生協の産直に経営の論理が貫くようになった。

以上が、京都生協に即してみた1980年代後半期の「産直の事業的確立整備」過程である。この延長線上に、1995年から「京都野菜箱」と名付けられた野菜の詰め合わせ方式による産直が開始され、それに伴って京都生協の府内産直の象徴であったグリーンボックスが解消されることになった。継続的な安

定供給の困難さが従来の府内産直のネックとされ、「府内産直の野菜の取り扱いを増やす受け皿」を作ることを目的に京都野菜箱はスタートした。なお、京都野菜箱については第5章で詳しく述べることにする。

問題は、以上で述べたような産直事業のシステム整備がグリーンボックスをはじめ府内産直の事業にいかなる影響を及ぼしたのか、ということである。以下で検討するグリーンボックスの実態についてはこの点を分析軸とする。

2 「生産者の主体性」としてのグリーンボックス久美浜

産直事業は「運動」であり、消費者も生産者も「主体性」が関わっている。久美浜町川上宮農組合のグリーンボックスのような事業の場合、特にその要素が濃い。消費者はいったん登録すれば、登録期間中選択の余地を与えられない中で、毎週箱入で届けられる野菜を食べ続けなければならない。欲しい野菜を必要だけ消費する選択的消費が可能な環境の下では、農業や久美浜町に強い関心をもつなどよほど自覚的でなければ行えることではない。かたや、生産者側も計画生産・出荷を実施するために生産者間の様々な協同が不可欠となる。

川上地区には、地域づくりや農業を守る生産者の主体的な行動が過去にあった。そして、グリーンボックスの立ち上げは、これらの上に可能となった。その過程を簡単に振り返ることによって、産直事業への発展の歴史的アウトラインを描いてみよう。

久美浜町には住民自身の手による様々な調査活動の歴史がある。その中で特に注目されるのが、1970年の川上地区実態調査である。これは、川上小学校教師が主事を務める地区公民館、小学校、同育友会の呼びかけの下に地区内のほとんどの組織が参加して行われた。住民自らそれを「住民が問題を出し合い、住民が調査分析し、住民が政策をつくって取り組む」運動と位置づけた。調査準備のための学習会は36回、その参加人員はのべ400人にのぼったといわれる。調査の対象は農業や昭和30年代に盛んになった機業等の経済問題から、子育てや子供の健康状態・食生活等の地域の生活問題まで広範囲

に及んだ。なお同地区での調査は78年にも実施された。

この運動の結果は、まず教育に現れた。全国にも紹介された川上小学校の学校給食の取り組みである。同校は一貫して米飯給食を実施し、今日に至っている。しかも、1976年の水田総合利用対策の実施をきっかけにして自校炊飯方式が始まった。週3回学校でご飯を炊き、3年生以上は年間7升、2年生以下は6升を持ち寄るのである。ちなみに給食用の米購入には政府から補助金が支給されるが、それにもかかわらず同校はこの方式をずっと続けてきた。米、特に地域で収穫された米の消費拡大のためである。また副食に関しても、各生徒が10kgの野菜を持ち寄っていた（1998年からO-157問題等により業者納入に変更）。さらに、同校では「学ぶ」「働く」「食べる」の3つの課題を重視し、40aの学校農園をもつなどして生徒に実地に米や野菜作りをさせてきた。保護者と教師が一体となった「土づくりからの教育」、「地域に根ざした教育」等の実践である。

ところで、川上地区では、1960年代後半に土地基盤整備事業が実施された（総面積187ha）。これは水田の裏作を可能とするとともに、農業の機械化を促した。事業を実施する中、農民組合が結成され、機械利用集団組合が生まれた。また、「新庄方式」と呼ばれる生産者の創意と要求に基づく方法で事業を行った集落もあった。この事業に関して、川上宮農組合の初代会長である野村重嘉氏は「農業破壊政策の真っ只中で、自分たちの労働に価値と誇りを見出し、子供たちが喜んで受け継いでくれるよう、農業を守り、発展させる運動と一体であった」（京都の食糧を考える会編、189ページ）と述べている。

地区実態調査で培われた生産者の主体性はその後、減反への対応において農業を守るための具体的行動となって現れた。すなわち、生産者は単なる転作奨励金の獲得に満足せず、生産者組織を作り集団転作を実施した。1980年から市場・金谷・新庄等の集落に次々と組織が作られた。生産者自身、「減反政策を逆手にとる」「米も転作も」「政治にたよらない集落営農の確立」などと表現した行動である。そこで、直ちに直面したのがマーケットの問題で

ある。京都生協との産直提携はそれを打開する重要な方策と産地サイドは受け取った。産直の開始をきっかけとして、82年、転作の積極的活用を考え、4つの生産者組織が合同して川上営農組合を設立した。「安心して売れる作物で産地づくりをはかろう」が、その時の合言葉となった。

さて、ここで、久美浜町と京都生協の産直の特徴について概観しておこう。まず産地側の体制整備について。前述のように京都生協は産直事業を始めるに当たり地域農業の振興を目的として府下の農協との提携、つまり府内産直を積極的に進めた。久美浜町農協との提携に基づく川上営農組合との産直は、その府内産直の第1号であった。それはキャベツ約3ha、10万個から始まった。その後白菜・ニンジン・黒大豆・カボチャと品目が増加した。その過程で砂丘特産研究会など他の産直組織も生まれ、84年には町内の産直組織によって久美浜町産直協議会が設立されるに至った。川上営農組合がグリーンボックスを始めるのは、この後の85年であった。そして、久美浜町農協も85年から川上支所に産直担当職員1名を配置し、産直事業を積極的に支える体制を整えた。

表2に、久美浜町の対京都生協への産直販売額の推移を示した。91年の実績をみると、販売総額8,264万円のうち、川上営農組合のそれは5,581万円(67.5%)にのぼり、断然トップである。川上営農組合の販売額の内訳では、グリーンボックスが2,124万円とほぼ4割のウェイトを占めている。これは、川上営農組合が久美浜町の産直の中心となり主導したこと、グリーンボックスの開始が久美浜町農協の産直への支援を一段と積極化させ、産直担当職員の配置にまで踏み切らせるきっかけとなったことを反映している。

3 京都生協・消費者にとってのグリーンボックス久美浜

1) 短かった躍進の時期

久美浜町と京都生協との産直を振り返ったとき、まず指摘されるのは、事業の躍進期が意外と短かったことである。この点は表2からも明らかである。産直販売額から久美浜町の産直事業の画期と特徴を概観してみよう。

表2 久美浜町の対京都生協産直販売額の推移

	(単位：千円)																		
	川上 営農組合						その他の						合計						
	グリーン ボックス 久美浜	キャベツ	白菜	黒大豆	ゴボウ	白玉粉	黒大豆 枝豆	大根 (国産地)	野菜	小計	さつまいも (砂丘地)	メロン (ハウス ・露地)		小玉 スイカ	キュウリ	ナシ	リンゴ	トマト (砂丘地)	小計
1982		8,000							8,000	4,518	4,191	4,155						13,152	8,000
83		8,294	1,270	2,514					12,078	5,264	5,853	4,404	2,296	6,618				24,613	25,230
84		12,617	4,219	3,915	4,043				24,794	4,969	7,582	2,292	7,520	6,700	2,000			32,033	49,407
85	5,812	6,481	4,030	2,713	4,508	4,980			28,526	4,977	8,789	2,080	5,966	5,557	1,647			29,144	60,559
86	27,262	7,880	4,462	14,882	3,504	4,752			62,742	5,641	2,961	2,247	5,472	8,621	3,410			31,195	80,009
87	21,030	7,428	2,659	9,839	3,382	4,476	1,113		48,814	4,027	5,296	2,607	640	8,621	5,881			31,640	75,610
88	17,386	8,644	2,519	10,250	1,452	3,719	1,438		43,970	3,718	2,383	483		6,680	5,634			22,642	55,290
89	15,294	5,275	1,778	4,550	2,226	3,495	2,562		32,628	5,511	4,055			10,543	4,202	1,638		28,558	66,918
90	16,162	5,373	1,056	7,200	2,452	4,378	2,564	1,739	38,360	5,451	2,770			9,488	3,613	1,280		26,834	82,643
91	21,236	6,197	3,884	13,560	2,933	3,646	3,421	4,353	55,809	4,399	1,669			6,178	2,643	1,627		17,697	78,157
92	25,727	7,518	3,138	11,756	2,578	3,240	3,406	3,910	60,460	4,212	1,174			5,506	4,084	1,641		16,677	89,287
93	28,768	8,684	3,169	13,941	3,990	5,250	4,470	4,334	72,610	3,007	1,781			8,925	1,891	1,689		15,144	75,946
94	20,740	7,978	3,434	11,131	3,167	2,648	3,366	4,961	60,802	1,817				5,384	1,359	947		10,536	64,236
95	12,862	7,227	2,698	12,596	3,315	2,590	5,051	4,475	53,700	4,741	335		105	4,256	808	664		13,218	62,876
96		6,171	2,076	13,336	4,463	2,367	6,217	6,134	49,658	4,741	393			3,718	720	355		7,154	55,256
97		6,475	1,880	14,587	3,000	2,069	4,857	6,951	48,102	1,968	393			3,276	764			6,343	48,138
98		5,417	1,203	15,532	2,840	2,788	1,430	5,437	41,795	1,787	516			3,774	475			6,165	46,768
99		5,690	2,261	13,351	2,650	3,578	764	5,469	40,603	1,520	396								
2000 (計画)		5,600	2,300	13,400	2,700	3,600	800	5,500	40,800	1,600	400			3,800	500			6,400	47,200

出典：JA 京都丹後の資料より作成。
注）他に、川上営農組合では玉葱、その他では大根（砂丘地）、みょうが等がある。いずれも少額で短期間の取引で終わっているので省いた。

販売額のピークは1986年であり、9,200万円弱にのぼった。この年はグリーンボックス開始2年目であり、前の年から3,100万円強増加した。増加分の3分の2はグリーンボックスの販売額が増加したことによるもので、その寄与度は大きかった。また、グリーンボックス以外の単品の産直も87年にかけて次々と始まっている。なお当時、農協が産直担当職員を配置して採算がとれる目安は販売額1億円といわれたが、86年はほぼその水準を達成していたことになる。この時期が久美浜町の産直の躍進期であり、それはだいたい87年までで、産直が始まってからわずか6年ほどの間であった。

販売額は87、88年と2年続けて減少した後、89、90年の両年に大幅に落ち込んだことが注目される。早くも、事業の低迷期を迎えたのである。この要因としては、グリーンボックスの販売額の減少が大きく影響していた。

91年を境に再び販売額は大きく増加し、8,200万円を超えた。それ以降94年までの4年間は、年によって変動はあるものの、総じて比較的好調な時期で、7,000万円台後半のレベルをクリアしている。躍進期には及ばなかったが、産直事業が持ち直した時期といえる。この背景には、主にグリーンボックスでの健闘があった。

次の画期は95年である。この年、販売額は6,000万円台に落ち込む。それ以降一路減少し、99年の販売額は4,700万円弱となっている。川上営農組合の黒大豆など販売額を増加させているものもあるが、全体として久美浜町の産直は後退局面に入ったといえる。この要因は次の2つにあった。1つは、最大の要因として、95年をもってグリーンボックスの取引が終わりを告げたこと。もう1つは、単品の産直でも、川上営農組合関係のものは、キャベツ・白菜・カボチャ・白玉粉など、1、2を除いて軒並み販売額が減少したことである。

ここで同時に注目しておきたいのは、川上営農組合の販売額は、町内の他の産直組織のそれに比べ相対的に落ち込みが少なかったことである。他の産直組織は90年代とくにその後半になって取引を止めるか、販売額を大きく減少させている。これに比べ、川上営農組合はまだ黒大豆・大根・白玉粉等を

かなり販売している。また、表2の「野菜」というのはグリーンボックスに代わって取引がスタートしたが、その販売額は99年でも700万円近くにのぼり、決して少なくない。これらは川上営農組合の生産者にとって産直が特別の意味もっていることを表している。全体として産直が後退した中ではあるが、この違いを見落としてはならない。

以上で明らかかなように、グリーンボックスの動向が久美浜町の産直販売額を一貫して規定する関係にあった。グリーンボックスは久美浜町の産直にとってドル箱であり、かつその様々な意味と問題点が集約された象徴的な事業であった。本稿でこの事業に注目するのも実はこの点に1つの理由がある。グリーンボックスは当初から不安定性を逃れえず、ついに95年に終わった。そこで、京都生協・消費者サイドの対応をみることによってその背景を探ってみよう。

2) 生協サイドの対応

川上営農組合がグリーンボックスの取引を行ったのは、京都生協東ブロックの城南・伏見・洛東の3支部（洛東支部は1989年開始）である。その取引の方法等を示した表3を参照しながら、グリーンボックスに対する生協サイドの取り組みとその変化を検証することにする。

1985年の事業開始に当たって、事業内容について生産者・消費者の間で次の点が確認された。①名称はグリーンボックス久美浜、②供給価格は1箱1,500円とし、旬の野菜を中心に5品目以上の詰め合わせで、3～4人で分けられる量とする、③生産者は減農薬栽培をする、④品質規格について当分は市場出荷基準とするが、格外品もその旨を明記して取り扱うようにする、⑤収穫の翌日に組合員に届けることにし、夜間荷受けを生協で行う、⑥共同購入と同時配達で600箱の限定登録制にする、⑦分け合い時の参考になるように「ふれあいカード」を毎回入れる、⑧生協組合員は「ふれあいカード」に鮮度・量目・価格等について感想を記入し、次週の配達時に返すようにする、⑨10月から毎週連続で8週間の供給。

表3 グリーンボックス久美浜の総括表

	期 間	供 給		品目数		箱単価 (円)	供給高 (千円)	備考 (生産者 所得率%)
		総数	週当たり	生産	1箱当たり			
1985	8 ^(週間) 10・2～11・4 (秋)	4,800	600	20	5～6	1,500	7,265	
86	26 5・4～7・4 (春) 9・2～11・4 (秋)	15,600	700	30	7～8	2,000	34,078	
87	26 5・4～7・4 9・2～11・4	14,800	650	50	8～10	2,000	22,070	80
88	26 5・4～8・1 9・2～11・4	17,600	800	35	7～9	1,500	17,889	80
89	21 6・1～8・1 9・3～11・4	17,400	900	32	7～8	1,000 ～1,100	18,092	68.4
90	19 6・1～8・1 9・3～11・4	19,260	1,000	32	6～8	1,000 ～1,100	18,764	69.2
91	19 6・1～7・5 9・4～11・4	25,400	1,400	32	6～8	1,000 ～1,100	27,726	73.9
92	20 6・1～7・5 9・4～12・1	26,900	1,400	30	5～8	1,200 ～1,300	33,199	74.5
93	20 6・1～7・5 9・4～12・1	27,700	1,400	30	5～8	1,200 ～1,300	32,465	69.3
94	20 6・1～7・4 9・4～12・1	24,300	1,250	28	5～8	1,200 ～1,300	26,763	68.1
95	20 6・1～8・1 9・4～12・1	17,400	春1,200 秋 600	25	5～8	1,200 ～1,300	18,413	春64.9 秋72.9

出典：グリーンボックスを考える会「京都生協府内産直グリーンボックス久美浜の10年」資料
No.3より作成。

注) 生産者所得率 = $\frac{\text{生産者取り分}}{\text{生協代入価格}} \times 100$ 生協サイドの計算したもので、後掲表4に示した生産者の計算とは若干違うがそのままとした。

1985年は秋の1シーズンだけであったが、86年から春秋の2シーズンとなった。利用者はシーズン開始前登録し(登録制)、毎週利用する(89年からは隔週の利用も可能となった)。2シーズン、毎週利用するとして、19～26週つまり年間の半分、グリーンボックスの野菜を食べ続けることになる。例えば91年をみると、春は1,400個が9週、秋は1,400個が10週届けられた。生産者はシーズン中日曜から木曜まで週に5日間出荷する。91年の箱単価は1,100円であり、1箱当たり6～8品目、全体で32～34品目にする取り決めであった。価格は春先に生協・農協・川上営農組合の3者間で箱単価と品目ごとの

単価を年間価格で決定し、市価と乖離したときは量目によって一定の価格調整を行うことになっていた。毎回入れられる「ふれあいカード」には生産者名、栽培方法が簡単に記されたほか、野菜の調理方法や次週・次々週のメニューなども書き加えられた。特に注目されるのは、89年6月以降、農業について野菜ごとの散布状況や収穫前最後の散布日を久美浜町の平均と比較して記入するようになったことである。当初の確認通りの、利用者に対する生産者の「安全安心」の配慮であった。

生協組合員は85年、事業の推進母体である「久美浜と手をつなぐ会」を結成した。利用の呼びかけと調整がこの会の重要な任務であった。生産者との交流会の世話、利用者の苦情への対応から、シーズン終了ごとにアンケートを実施したり、利用者向けニュース「ほっとらいん久美浜」を発行し生産者の声等を知らせるなど組合員・生産者間のパイプ役となった。生産者側で人手が必要になったときには「特別行動隊」を作って手伝いに出ることもあった。なかでも、食生活の見直しを目的に、情報提供・料理提案を通して野菜の消費促進に活躍したことは特筆に値する。なお、この会はグリーンボックスの事業が終わる直前の94年に解散している。

生協職員も大事な役割を負っていた。グリーンボックスは生協の共同購入と同時配達なので、職員は登録数が決まると配達のコースごとに箱数を振り分ける作業が必要となる。配達コースごとに目標を立て、絶えず組合員に普及の呼びかけをしなければならない。また、当初は、登録開始前や期間終了後の会議などにも組合員・生産者とともに参加するものとされていた。グリーンボックスに関わる職員には通常業務以外にこれらの業務が課せられた。

事業を継続する上で問題となったのは、何といても利用者の確保であった。91年春ボックス終了後に行われた利用者アンケートの結果では、グリーンボックスを好む理由は「安全」71%、「新鮮」64%、「生産者が明確」47%、「おいしさ」44%の順である。それなりに事業目的が理解され、支持された結果が出ているといえる。しかし、利用となると話は別である。過去の実績から、91年時点では、固定登録者は東ブロック全体で800名前後といわれて

いた。なお、右のアンケートによると、91年春ボックスの全利用者のうちグリーンボックスを3回以上利用している者は61.4%である。これを実数に直すと、固定登録者の数とほぼ等しい。91～93年の登録者数は1,400名であるから、毎年、600名前後は登録が流動的な層、つまり再登録が当てにできない者ないし新たに登録を募らなければならない者が占めていたことになる。

グリーンボックスの事業末期になるが（1994年5月）、城南支部が生協職員に行ったアンケート結果が残されている。登録目標の達成については、20名中「とても大変」と答えた者が4名、「大変」が12名であったのに対して、「普通」は3名、「簡単」は1名にすぎなかった。利用を訴える職員に強い負担感があったことがうかがわれる。

では、生協サイドはこの状況にどのように対応し、グリーンボックスの事業継続を図ってきたのか。結論的にいえば、グリーンボックス10年の歴史は、京都生協・消費者サイドが利用しやすい方法を一貫して追求してきた過程であった。それは、前述の京都生協による産直の事業的確立整備に対応するものであり、またグリーンボックスの商品性を高める行動であった。この点を再び表3を参照しながら具体的に述べてみよう。

第1に、品質規格が年とともに厳しくなった。当初は、当面「市場出荷規格のよいものを中心に」としながらも、他方では「規格外品も含めて対応（全量取引の方向へ）」することを将来の課題として残していた。しかし、これは87年を境に変化する。まず「産地で自主基準の設定」が求められることになった。そして88年には、「商品価値のないものは除外」ということになった。グリーンボックスの取組規格は秀品、優品込み（秀品の量目3割増し）の取り扱いとなる。

第2に、1985～88年の間の変化に注目してもらいたい。86年に箱単価が1,500円から2,000円に引き上げられたのは、運賃など流通コストを抑えるためであった（久美浜町は京都市から車で4時間近い距離にあることに注意、後掲表4参照）。これに伴い、1箱当たりの品目数が5～6から7～8に増やされた。87年には、同じ箱単価で品目数は8～10へとさらに増えている。

そして88年、箱単価は85年と同じ1,500円となったが、品目数は7～9と箱単価2,000円の86年と同じかそれ以上を求められた。次にみるようにこの動きは89年も続いており、1980年代後半の品目数追求の動きは極めて顕著なものがあつた。

第3に、89年に箱単価は1,000～1,100円に引き下げられた。これは組合員の生活の変化や消費税の導入に伴う変化であつた。つまり、分け合いが難しい、独りでは利用しきれないといった利用者の声に応じて「分け合いボックス」から「個人ボックス」に切り替えたことに伴う箱単価の引き下げであつた。しかし、それにもかかわらず、品目数は7～8とほとんど減らされておらず、箱単価1,500円だった85年のそれを上回り、箱単価2,000円の86年とちょうど同じであつた。

なお、92年以降箱単価が若干引き上げられるとともに、1箱当たりの品目数も若干少なくなった。この背景と意味は重要であるが、これについては次章で詳しく述べることにする。

以上が、グリーンボックスの販売額が91年から回復した背景にある条件であつた。

4 生産者にとってのグリーンボックス久美浜

1) 生産者のメリットと負担

川上営農組合の生産者にインタビューすると、京都生協との産直のメリットについて様々な答えが返ってくる。黒大豆の産直をしているある生産者は生協の機関紙「コーポロ」に無料で宣伝してくれるのが有難いと言つた。また、グリーンボックスの事業に加わっていた高齢の生産者は、出荷作業場に行くとき必ず仲間に会え話ができたのが楽しかつたと述べた。生協組合員との交流会については、一面面倒だが楽しく励みになることを多くの生産者は指摘した。これらは産直が生産者、産地に与えたメリットとして貴重なものである。

以上を認めた上で、生産者のメリットと負担という観点から、グリーンボッ

クスの事業をめぐる問題点についてポイントを絞って考察してみたい。

まず、生産者サイドからみた、グリーンボックス実施方法改変の意味についてである。この点で象徴的なのが、1989年における「分け合いボックス」から「個人ボックス」への変更である。これによって生協・消費者サイドは野菜の分け合いに伴う種々の煩雑さや矛盾から解放された。しかし、生産者になると、そうでなくても少量多品目化の傾向があったのに、これによっていっそうそれに拍車がかかり、少量多品目化に伴う生産・出荷の負担が重くのしかかることになる。これに対して産地側は、個々の生産者が栽培品目を増やすのは各々負担が大きくなるので、グリーンボックスに関わる生産者を増やすことで対応しようとした。もとより価格の引き下げの意味も大きかった。これによって運搬コストが膨らみ、その結果生産者の所得率が低下する。

少量多品目化に生産者の拡大で対応するといっても、後で述べるように現実には80年代後半から90年代にかけて生産者は減少した。出荷する箱数の割に生産者が少ないため、1人が1回につき多くの数量を出荷しなければならず、その結果労働面や品質面から生産者の負担が過重になるのは当然の帰結であった（川上営農組合の1991年度総会記録）。

また、88年度の総会記録には、グリーンボックス部会の関わりで「少量多品目の問題、生産者の意識低下、生産・出荷調整の困難化、量目調整から価格調整に変更」と書かれている。生産者サイドが80年代後半の一連の改変を深刻に受けとめたことが分かる。そして、「改善点」の1つとして「消費者ニーズに合ったBOXの模索」が指摘されている。生産者をめぐる状況が厳しくなったこと、そして生産者はその状況をグリーンボックスの商品性を高めることで乗り越えようとしたことがうかがえる。

次に、生産者サイドからみたとき、グリーンボックス事業の価格メリットはどうか。表4に、89年のグリーンボックス1箱当たり各価格と生産者取り分・経費の関係を示した。これは生産者サイドで作成したものである。生協仕入価格に対する生産者所得率は68.9%である。同じく生産者側の資料では、キャベツ・白菜の単品産直の場合生産者所得率は85%前後であり、それより

表4 グリーンボックス久美浜の各価格と
生産者取り分（1989年、平均）

（単位：円、％）

	1箱当たり	同左割合
生協販売価格	1,039.00	
農協販売価格	814.00	100.0
経費 容器代	123.05	15.1
運賃	68.80	8.5
労賃	38.83	4.7
雑費	2.00	
手数料	38.00	4.7
計	253.03	
生産者取り分	560.97	68.9

出典：川上営農組合の資料より作成。

- 注）1. 生協取り分は生協販売価格の21％と決められていた。
 2. 容器代のうち生協から18円30銭の補助があった。
 3. 労賃は箱詰め作業に対するもの。
 4. 手数料の内訳は農協25円、川上営農組合が13円である。

約16％低かった。しかし、共選経費や市場手数料等がかかる同じ産地の市場出荷農産物と比べると、生産者所得率は高くなっている。また、グリーンボックスは秀品・優品込みの取り組みとなっているので、市場流通に比べ生産者・消費者サイドとも価格メリットがあるというのが京都生協担当者の判断であった。

生産者には確保すべき所得率の目安があった。それは生協仕入価格の70％を確保することであった（前掲表3の備考欄も参照）。他の産直品との釣合いを考えると、最低この線を確保しなければ持続的な事業継続が困難であると見なしていた。そこで、容器コストの削減や運賃の引き下げ（生協からの一定の補助を含む）など考えられるコスト削減策を講じた。その上で、1992年、ついに生協側に箱単価引き上げを強く要求することになった。80年代後半において生協・消費者側の要求を次々に受け入れたのだから、今度は

価格面で配慮してもらいたいという生産者サイドの思いも、背景にはあったと考えられる。これが先述の川上営農組合の総会記録にあった「量目調整から価格調整に変更」の意味であろう。その交渉の経過と帰結を次にみてみよう。

生産者側の要求は、箱単価を1,300円にアップすること、および、単品価格の引き上げであり、これによって生産者所得率75%を実現し、グリーンボックスの販売総額を増やすもくろみであった。交渉の結果、箱単価は「限りなく1,300円に近付ける努力をする」ことを前提に、「普及しやすい単価を協議して決め」という原則が確認された。そして、当面の92年度については、前年度の事業計画に単価アップ分5～10%を上乗せすると1,100～1,200円になるので、生産者が品目・量目を調整することを前提として、1,200円に引き上げるという結論に落ち着いたのである。

表4にみるように、その後価格は引き上げられることなく、グリーンボックスの事業は終わった。また、生産者の要求は箱単価と単品価格の両方の引き上げであった。しかし、結果は生産者が品目・量目調整をすること、つまり単品価格の抑制を条件に、品目数については若干条件が緩くなったが、箱単価200円アップの要求のところ100円アップで妥協させられている。すぐ後で取り上げる松宮久基氏は、1984年にもたれたある集落交流会で、京都生協との産直について「産直の特徴としては生産者と消費者の間で価格決定ができるということです。(中略)『最低これだけで買ってもらわなければもうつくれへん』ということが言える」(久美浜町、147ページ)とその価格決定方を積極的に評価する発言をしていた。たしかに、システムとしてはその通りであるが、少なくとも1990年代においては生産者がその要求を通すことは相当困難になっていたといえる。グリーンボックスの事業は生産者にとってさほど価格メリットがあったとはいえないだろう。グリーンボックスが終わる直前に行った生産者からの聞き取りでは、価格面に対する不満が強かった。そして、不満は年々強くなっていると言い、担当の生協職員への憤まんをぶちまける者もいたほどである。その気持に現実的な根拠がなかったとはいえ

ない。

2) 産直の担い手と専業農家

グリーンボックスに関わった生産者は1985年のスタート時は14名であり、ピーク時には約50名をかぞえたが、終了直前の95年には20名に減少していた。91年の販売額の個人別内訳をみると、10万円未満16名、10～50万円10名、50～100万円4名、100～200万円2名、200～300万円1名、300万円以上2名である。50万円未満が全体の74%を占めていた。その中でも10万円未満というのが47%と半数近くにのぼったことが注目される。生産者はグリーンボックスに出荷するほか様々な方法で作物を販売しているので全体の販売収入はこれより多くなるが、零細な農家がグリーンボックスを中心的に担っていたことは明らかである。

川上宮農組合の1986年度総会記録には、グリーンボックスに触れて「農業がおもしろく取り組めた。又、地域が活気づいたと評価される。専業農家は余剰労力を利用し、第1種兼業農家は年間生産計画を立て取り組んだ。(中略)消費者に久美浜の野菜を丸ごと供給したことは意義がある」と記されている。事業がスタートした直後の希望に満ちた雰囲気をつかかわせるが、この時点では専業農家も兼業農家も階層差を超えそれぞれの経営の条件に応じてグリーンボックスの事業に加わっていたことを確認しておきたい。

ピーク時の50名が91年には35名、そして最終的には20名に減少した。聞き取りによると、特に若い生産者から離れていったと言われる。たしかに、事業終了時には大正末、昭和一桁世代の生産者がほとんどであった。もう1つの問題は、専業農家のグリーンボックスへの関わりである。次に、この点をいくつかの事例を通して検討する。

川上地区の金谷集落には国の認定農家となった専業農家が4名いる。なお久美浜町の認定農家の目安は農産物販売額700万円以上である。50才代が3名、60才代前半が1名である。全員農業のみの就業であるが、妻は、3名が保育園、学校調理員など農外の常雇として家計を支え、1名のみが農業専従

である。4名ともかつてグリーンボックスに野菜を出荷していたが、現在京都生協と産直の取引があるのは2名だけとなった。

現在も産直取引を続けている事例として、現川上営農組合長の小幡松之氏(59才)のケースをみてみよう。

小幡氏の経営の特徴は、水稻と採種を基幹にした複合経営にある。水稻1ha(うち30aは白玉粉の原料を栽培)、黒大豆50a、キャベツ(露地)20aのほか、ハウス7棟(面積24a)でキャベツの種と京野菜のみず菜を栽培する。本人の年間農業労働日数は250~300日に及び、妻は学校調理員として勤めに出る。農業粗収入は600~700万円であり、大まかにキャベツ・白玉粉・黒大豆の産直と米、採種がそれぞれ約3割ずつという売り上げ構成にある。経費は粗収入のほぼ4割を占め、そのうち支払労賃が40~50万円にのぼる。4棟のハウスは5年前タキイ種苗から資材を借り受け自分で建てた。露地での採種ができなくなったため、7年後自分のものになる約束である。3棟は3年前京野菜振興の府の補助金をもらい建てた。建築費は1棟当たり約120万円であった。

小幡氏が産直取引を続けているのは、複合経営で、かつ黒大豆や白玉粉といった産直品として売れ筋の作物を栽培しているために(前掲表2参照)、京都生協との産直がマーケットとしてメリットがあるからである。ただし、産直に不満がないわけではない。特に、「産直の宿命」と言いながらも、需給の調節が順調にいかないことに対する不満は強い。以前は生協の店舗で売ったり、生協職員が個人的に努力して売る「引き売り」をしてくれたが、2、3年前からは厳密に個数で注文してくるようになったというのが小幡氏の言い分である。価格の問題はそれに比べると不満の程度は弱い。

産直取引を取り止めた事例は、松宮久基氏(51才)のケースである。

松宮氏の経営耕地面積は1.6haで、そのうち半分は借地である。3.5aのハウス16棟をもち、トマト80a(40aを二作)、春キュウリ7a、ほうれん草3.6a、そら豆3.6a、ストック10aを施設栽培するほか、米60a、露地18aで表作アスタ、裏作ブロッコリーを栽培する。トマトは全て最新鋭のロック

ワールシステムによって栽培する。1998年の農業粗収入は2,000万円を超え、久美浜町でも屈指の農家である。妻も農業に従事するほか、長女夫婦も最近家に帰り目下農業見習い中である。

10年前（1991年）の松宮氏はすでに現在と同じ棟数のハウスをもち、野菜の施設栽培を精力的に行っていた。当時から経営の主力はトマトであった。後で述べるように新たなシステムを導入してトマトの水耕栽培を始め、そのウェイトを高めたこと、それによって売り上げを伸ばし経営の強化を果たしたことが、この10年間の大きな変化である。当時から粗収入2,000万円、純収益1,000万円が目標であったが、最近の状況をみるとそれは実現されたことになる。

松宮氏はグリーンボックスの事業では春ボックスのキュウリを独りで受けもち、その他露地物でブロッコリーや大根等を出荷した。91年のグリーンボックス出荷額は227万円で、そのうちキュウリが177万円であった。キュウリ栽培を中心的に担ったのは、妻であった。産直を始めた頃、産直出荷額は最も多く、粗収入の8割ほどを占めたという。氏は久美浜町の産直紹介記事に頻繁に取り上げられ、そこで産直のメリットとして価格保証や緩い規格について述べ、将来の農業の課題として「地域的な共同」の必要性を力説していた。このように松宮氏は産直に大変熱心な生産者であった。それが現在、川上管農組合に加入しているものの、京都生協との産直取引の戦列からは離れてしまった。

松宮氏の変化は何に原因があったのだろうか。1994年に行ったインタビューで氏は次のように語った。

「産直ではキロ単価や1玉単価を設定してあるが、全量取引の取り決めがなく、専業農家には怖い、というより、耐えられないところがある。特に92年のように農作物の豊作時には、出荷できず田に敷き込むことになる。市場出荷では豊作の場合量が出るので、市場でつぶすか、田でつぶすかの違いだが、作ったものが売れないほど辛いことはない。農作物の8割が売れないことには儲けにならない」

「全国的な傾向だと思うが、グリーンボックスのような産直は、特定の品目を大量に作る専業農家には難しいところがある。また、自分の農作物を評価してもらいたい気持ちがある。その点、産直は『ふれあいカード』によって消費者の声が聞けるようになっているが、物足りない。やはり、セリで仲買の評価が形になり、努力が経済的に報われるとなると、違う。それは農業への意欲に関係する」

「問題農薬を使わないことになっているが、農薬問題は生産者が一番困っている。しかし最近では虫も強くなって普通の農薬ではなかなか死なない。無農薬だ、問題農薬はダメと頭から言われるのも、気に入らない点である。一方で産直品の規格をどんどん厳しくしている。虫食いは無農薬の証明だと消費者の方に教育してもらいたい。いずれにしても、産直を伸ばすも伸ばさないも、間に入っている生協と農協の腕一つである」

94年当時、生協に対する厳しい注文を聞きながら、松宮夫妻の産直に対する期待はまだ衰えていないと感じた。氏は、春のキュウリについて、市場出荷を主体にしながらグリーンボックスへの出荷を行うことで需給調整を図り、全量取引でないリスクを回避していること、そのさい市場出荷は段ボール詰め、産直品は最高500グラム＝5本の袋詰めと2本建ての作業になるので大変な手間がかかり、産直品に多少価格メリットがあっても損した気になること、また妻は、久美浜町の農家の女性と地元3か所に全品100円均一の無人販売所を設置し、産直に出せないキュウリや大根を販売するようになったが、これがなかなか人気を呼んでいることなどについても語った。

2000年11月時点の松宮氏。後継者を確保し、ますます農業に意欲的となり、大きな自信を漂わせるようになった。新たな設備によるトマト栽培の前進と、市場での高い評価がその背景にある。

松宮氏は7年前補助金を利用してロックウールシステムを導入し、トマトの水耕栽培を始めた。経費は約3,500万かかったが、町内のトマト栽培農家6名で作る施設園芸組合についての補助金（経費の6割補助）を利用した。水耕栽培によって、連作障害回避、反収大幅アップ、労働軽減が可能となった。

農薬の散布も現在のところ施設導入前に比べ半分程度に済んでいる。問題は肥料が約5倍増でコストアップとなる点であるが、2、3年後には自家配合によって経費節減を図る予定である。なお水耕栽培を行っているのは施設園芸組合では松宮氏だけである。

トマトは施設園芸組合の仲間と京都中央市場に出荷している。日持ちが違ふということで、市場では最も高い評価を受けている。4名の仲買いに買ってもらっているが、いくらでも買うと言われている。トマトが「京野菜」のブランドに入れば、市場が全国へと広域化し、さらに売りやすくなる。規格の悪いものは地元のJA店に出し、全部売っている。

以上の検討から、松宮氏が京都生協との産直取引を取り止めた理由が明らかになったと思われる。第1に、京都生協との取引は全量取引ではなく、松宮氏には「中抜き」、つまり良いところ取りをしていると感じられた。最近のインタビューでも、繰り返し強調したのはこの点である。その結果、需給調整の失敗、ロスは一方向的に生産者に負わされることになる。第2に、松宮氏のようなトマト主体で経営発展を目指す専業農家には、京都生協との取引は経済的なメリットにならなかった。この点は、小幡氏の経営との相違点である。第3に、生産者としての職業的矜持の問題である。松宮氏は農業粗収入が2,000万円にも及ぶ上層の専業農家である。営農意欲はこのほか強く、良質の作物を生産し生産者としての迫力も十分である。氏が自己の作物について然るべき社会的評価を得たいと考えるのは当然のことである。しかし、京都生協との取引はその気持ちに応えることができず、「市場」が応えている。

松宮氏の事例は、例外ではない。それは、専業農家や若い意欲的な生産者がなぜ京都生協との産直取引に入ってきてても離れていったのかその構造的な要因を端的に示しているのである。

5 新たな産直と川上地区

(1) 「京都野菜箱」のスタート

1995年9月、京都生協の新たな野菜産直の方式として「京都野菜箱」がス

タートした。その内容は、①価格1,000円以下を目安に4～5品目の野菜を詰め合せる、②毎週の企画で通年供給する、③生協の「キャンパス」(商品カタログ)に毎週セットの内容を知らせ、利用者はその都度注文する(注文制)、④品温・品質保持のため蓄冷剤入り保冷箱に入れて供給する、⑤市場流通を利用し府内産の野菜中心に企画する、⑥規格やサイズの不揃いを気にせず、品質・おいしさ・鮮度・安心を優先する、⑦産地や栽培状況など情報伝達に配慮すると同時に、生産者との交流を重視する、というものである。

それは、従来の産直事業の経験をふまえながら、現実の条件にあった新たな産直の方法を模索したものと生協サイドは捉えた。つまり、府内産直という精神を生かしながら、市場流通の利用、産直野菜セット企画の拡大などによって、それまでの府内産直の野菜取引上の困難を解決し、野菜の共同購入に対する組合員の要望に応えたものという位置づけである。グリーンボックスが京都生協東ブロックの取り組みであったのに対して、京都野菜箱は京都生協全体の取り組みとなった。

しかしながら、この生協サイドの捉え方には疑問がある。従来の府内産直の理念に照らして、京都野菜箱は明らかに変質した。京都生協の産直3原則の精神に沿った変革と果たしていえるだろうか。ただし、生協サイドとしては、組合員から注文をとり、必要に応じて市場から野菜を抜き箱詰めして届けるだけだから、グリーンボックスに比べ格段に負担が軽減されることだけは明らかである。組合員も格段に利用しやすくなり、運動的要素はなくなった。この点で、京都野菜箱のスタートはグリーンボックスの例で検証した産直の事業的確立整備の帰結といえる。

この変化の原因を、生協サイドと農協サイドに即してここで整理しておこう。

第1に、生協組合員をめぐる問題状況をみてみよう。表5に、グリーンボックスの利用率の推移を示した。92年から利用率が低下し、最終の95年には2.8%になった。89年の「個人ボックス」への移行をはじめ様々な利用促進策を講じた上で、なおこのような結果になった。初期の頃に比べ組合員の支

表5 グリーンボックス久美浜の
利用率の推移
(単位：%)

	グリーンボック クス久美浜(1)	かもめ ボックス(2)
1985	4.7	※
86	4.2	※
87	3.6	6.9
88	4.2	6.0
89	4.5	3.3
90	3.4	4.9
91	4.2	3.7
92	4.0	2.9
93	3.8	2.9
94	3.4	2.1
95	2.8	1.9

出典：前掲「京都生協府内産直グリーンボ
ックス久美浜の10年」資料№4より作
成。

注) 1. (1) = $\frac{\text{利用ボックス数}}{\text{東ブロック組合員数}} \times 100$

(2) = $\frac{\text{秋期利用ボックス数}}{\text{共同購入組合員数}} \times 100$

2. ※は共同購入組合員数が不詳のため、算出不可。利用ボックス数は、1985年5,229、86年4,402、87年3,261、88年7,593であった。

持低下は明らかである。一方、次の点にも注目すべきである。まず、表6に示した海産物の府内産直である「かもめボックス」の利用率と比較すると、91年以降グリーンボックスの方がかなり高くなっている。また、京都野菜箱の95年の利用率は1.6%であり、これと比べてもグリーンボックスのそれはかなり高い。かもめボックスや京都野菜箱は生協全体の取り組みという相違がある。しかし、グリーンボックスに対する一般組合員の支持は、終盤になっても、この種の取り組みの中では相対的にかなり高かったのである。

グリーンボックスに対する組合員の支持低下の背景を表6から明らかにしよう。この表には、キャンパスに掲載された商品全体と野菜のアイテム数の変化を示した。1990年代と、グリーンボックスが始まった85年頃の状況との相違は明確である。野菜の企画が飛躍的に増加し、内容的にも、85年頃は根菜類に限られていたが、89年以降軟弱野菜を含め多様な野菜が供給されるようになった。スーパーでの野菜購入を別にしても、組合員は生協から欲しい野菜を必要なだけ購入することが可能となったのである。

表6 京都生協の共同購入における商品アイテム数の変化

	アイテム 総 数	野 菜 アイテム数	備 考
1981	100		4月, OCR注文開始
82	110		水産加工センター開設
83	144		7月, 南部物流センター開設
84	※	6	
85	165	7	10月, 支部拡大
86	190	8	10月, 「商品あんない」のカラー化と非食との合体
87	217	13	ブロック運営開始 7月, 5回信州高原野菜ボックス実施
88	217	15	
89	245	32	4月, 「商品あんない」改善・青果SS開設 11月, 個人別セット実施
90	270	35	農薬農法表示指針策定
91	300	45	アイテム=青果10, パン12拡大 8月, OCR注文書拡大
92	600	45~55	4月, アイテムの本格的拡大
93	※	※	組織改革(行政区委員会スタート)
94	※	※	
95	600	※	9月, 京都野菜箱開始

出典：前掲「京都生協府内産直グリーンボックス久美浜の10年」資料No.1より作成。京都生協の職員が1995年7月、「商品あんない」、「野菜の企画」からアイテム数をかぞえあげたもの。

注) ※印は不詳。

生協東ブロック事務局は、95年、グリーンボックスの取り扱いについて検討を行った。事業開始後10年という節目を迎えたことと、組合員から様々な不満や注文が出されるようになり、何らかの改善が必要になったという認識からである。次の3案を提示して組合員からアンケートをとった。その結果は、①「従来通りでよい」16%、②「改善(蓄冷剤入り保冷箱使用)し継続する」26%、③「京都野菜箱に合流する」45%であった(回答者=利用経験者382名, 未経験者92名)。また、東ブロック内の7行政区委員会の意見をみると、③案支持が3、その他「ボックス方式にこだわらず、キャンパスの単品企画で年間購入できるようにする」、「グリーンボックスも野菜箱と併用で注文できるようにする」、「グリーンボックスは大切に、組合員センターで扱

い、量を減らす」、「今のままでよい」が各1であった。

京都野菜箱との合流というのは現実的にグリーンボックスの中止を意味する。組織の意向としてはこの考え方が圧倒的に優勢であった。これがグリーンボックス推進母体、「久美浜町と手をつなぐ会」解散（1994年）の背景である。一般組合員も、③案が優勢であった。しかし一方、グリーンボックスの継続という意見がそれに拮抗し、まだ根強くあった点が注目されるべきである。これは上述のグリーンボックス利用率の高さに対応している。総じてグリーンボックス中止の意向が強まった中で、組織の意向と一般組合員との間には一定の齟齬があったということになる。

第2に、生協職員をめぐる問題状況が重要である。生協職員がグリーンボックスの事業継続に強い負担感をもつようになったことは前述したが、そうした中で、職員として事業を十分に推進することができなくなったことが指摘できる。「取組当初は現在ほど業務課題が多様化されていなかったので、充分、学習する機会に恵まれたが、年々グリーンボックスだけの学習課題が取れないのが現状である。（中略）登録開始前の会議や期間終了後の反省会にも参加することもなく、決定されたことを目標数も含めて流動的な業務のなか受動的に行なうようになってきた。そのため、新規採用や人事異動などで東ブロック以外からきた職員にはボックスの持つ意味すら十分に理解されないまま、押し付けられた数値目標をノルマの様にこなしている担当者がある」（グリーンボックスを考える会、3ページ）。この背景に生協をめぐる経済環境の悪化、職員の労働負担強化があることは指摘するまでもない。

以上、グリーンボックスの中止というのは、生協サイド全体の意向になっていた。しかし、そこには強弱の差があって、その方向性は生協職員の意向や組織の方針のレベルにおいて最も強く現れ、一般組合員は最も弱かったという点が極めて重要である。

第3に、問題状況は産地においても同様であった。1995年5月、久美浜町農協を含む京都府丹後地方10農協が合併し、JA 京都丹後が発足した。これに伴い久美浜町農協は同久美浜統括支店となり、久美浜町農協が1985年以来

川上支所に配置してきた産直担当職員1名は統括支店に引き上げられ、その後は同支店所属の営農指導員として川上営農組合の産直事業を支えることになった。川上地区に常駐職員がいなくなったことの意味は大きい。いま現地でインタビューすると、生産者は共通して産直事業に対する農協の支援弱화를指摘する。

先の東ブロックでの検討は当面グリーンボックスを改善して扱い、同時に京都野菜箱も扱うという結論を出したが、前述のように現実的に2つが両立することは当面であってもありえない。後者のスタートと同時に、グリーンボックスは終わりを告げた。

(2) 川上地区のその後

グリーンボックスの事業が終わった後も、川上営農組合の生産者は京都生協と産直を続け、生協組合員との交流会ももっている。町内の他の産直組織と比べ、粘り強く産直を続けていることについては前述した。取引高は減少した。また地元丹後支部との取引が中心となるなど変化がみられる。しかし、キャベツ、黒大豆、白玉粉等の単品産直を行う生産者がおり、また細々と京都野菜箱に入れる産直野菜を出荷する年老いた生産者がいる。

産直にかける生産者の熱意、姿勢だけの問題にとどまらない。

川上地区でも、高齢化、後継者不足など農業を取り巻く条件は深刻である。その中で、注目すべき動きとして、川上営農組合の中心集落である市場や金谷では、農地保全のため集落で農地管理を行い、集団転作を実施している。農機具の共同利用も盛んである。農業を守る運動の伝統はなお健在で、現実の変化に合わせて発展している。農業生産も後退局面ばかりではない。前述した小幡氏や松宮氏の経営の発展は、その良い例である。松宮氏によると、最近5年ほどの間に、金谷集落でもハウスが約20棟増加した。みず菜が京都府から「京野菜」ブランドの認定を受け、その栽培のためのハウス建設に補助金がついたからである。農協のみず菜部会は現在町内で51名のメンバーをかぞえるまでになった。同じ「京野菜」ブランドの認定作物であるが、黒大

豆「紫ずきん」の栽培も盛んになった。川上営農組合の黒大豆の産直が伸びているのは、その結果である。また、前述の施設園芸組合メンバー6名のトマト栽培面積は7年前のほぼ倍に増え、現在合計で約1.6haにのぼる（メンバーは1名減）。

こうした生産者の創意や努力、経営の発展があるにもかかわらず、京都生協の産直事業はそれと結びつきをもちに大きく後退した。農業振興というそれが掲げた理念に照らしたとき、この点はやはり重大な問題点といわざるをえない。

おわりに

京都生協と久美浜町との産直を通じた協同は、蜷川府政時代に培われた思考や地域の農業を守る運動を歴史的な前提とし、それを引き継いで展開した。それは府内産直のプロトタイプであった。また、京都生協の府内産直は産直の事業面や政策面で全国の先駆けとなる歴史的な役割を果たした。1980年代は、そうした運動が生協・消費者サイド、生産者サイドの両方において大きな活力を発揮した時代であった。

1980年代後半から90年代にかけて、京都生協も、他の多くの生協と同じく折しも急成長していた大型スーパーと足並みを合せるかのように飛躍的な「成長」をとげた。組合員の支持拡大を目的に店舗拡大路線を突っ走り、これには生協のスーパー化だと皮肉る声も出るほどであった。日本の産業の中で小売業が最も競争の激しい業界の1つであり、大型スーパーの労働者が最も非人間的な労働条件のもとで働かされていることは周知の点である。生協から生協らしさが失われる一方、現場では生協の職員が余裕をなくし、やりたくても、産直などにはまともに関われなくなるのは、この「成長」からの当然の帰結ということになる。

グリーンボックスの中止は、生協職員の意向や組織の方針に強く引きずられて決まったという側面がある。その直前においても、一般組合員のレベルでは、事業中止が多数派を占めたとはいえ、事業継続を望む声はまだ、それ

に拮抗するぐらいに強かったのである。この点をみたとき、上記の、生協がその発展によって失ったものについて改めて注意を喚起せざるをえない。

店舗、組織の拡大は、それによって産直など生協らしい活動の幅が広がるという理由で進められた。現実はどうであったか。80年代後半の、産直を事業的に確立整備するための取り組みはもとより必要なことであった。しかし、京都生協の場合、地域の農業振興という理念に照らしたとき、それは生協・消費者サイドの効率性や利便性を一方的に追求するだけにおわり、生産者サイドの利害は基本的になおざりにされた。産直がスタートしたときから今日に至るまで、全量取引の実現が川上営農組合の生産者の最も強い要求である。しかし、それは実現することがなかった。この点に、産直の戦列から専業農家、若い生産者を中心に生産者が次々と離れ、産地の基盤が脆弱化した根本的な原因がある。

「生協のスーパー化」という現実があるとすれば、「スーパーの生協化」というのも近年の顕著な傾向である。前者を京都生協の産直事業に即していえば、1995年の京都野菜箱のスタートがそのメルクマールになる。後者の傾向は日本のスーパーの重要な特徴と考えるが、日本の異常に低い食糧自給率の中で、外国産より国産、その中でも地場の産物という志向が消費者に確実に強まったことをスーパーなりに受けとめた結果であろう。京都生協がかつて地域の農業振興と旗印を掲げて府内産直に乗り出したことは間違っていない。その理念には、普遍的な意味がある。問題はこの理念とそれに基づく産直を現実の変化に合わせて事業として確立するための創意と工夫がなかったことにある。

久美浜町は京都市から遠く、もともと農業基盤も必ずしも強固とはいえない。この点で産直にとって不利な条件にあったことは事実である。しかし、京都生協が関係をもった川上地区の生産者は地域づくり、農業を守る運動の伝統をもち、農業に対する意欲も強かった。グリーンボックスが終わり、産直事業が全体として後退局面に入っても、残された生産者は粘り強く産直に取り組んだ。また、産地では90年代後半に農業経営の発展局面もみられる。

その経営発展は、京都生協との産直事業が大きく後退し、京都生協と経営発展の担い手との関係が弱くなったり、無くなった中でおこっている。これらは京都生協の産直の問題点を集約的に示す事実である。

以上を要するに、本稿では最終的に、生協のスーパー化といわれる路線に対するオールタナティブを産直事業の展開に即して考えてみたかった。そして、この問題の根本的検討は、生協の再生の道を探るうえでも重要な意味をもつに違いない。

参考文献

- 大木 茂〔1997〕「地域総合産直の現状と課題」（日本農業市場学会編『農業市場の国際的展開』筑波書房）
- 京都生協調査資料室〔1992〕『生協実態分析調査報告（Ⅱ）——京都生協編』生協総合研究所
- 京都の食糧を考える会編〔1987〕『産直物語』大月書店
- 久美浜町〔1985〕『村を、農業を、見直そう』NO.3
- グリーンボックスを考える会〔1996〕「京都生協府内産直グリーンボックス久美浜の10年」
- 自治体問題研究所京都民主府政研究会編〔1974〕『京都民主府政』自治体研究社
- 渋谷忠男〔1988〕『学校に何ができるか』農山漁村文化協会
- 庄司俊作〔1993〕「協同組合間提携型地域産直の歴史的意義」（全国農業協同組合中央会編『協同組合奨励研究報告』第19輯）
- 中島紀一〔1998〕『生協青果物事業の革新的再構築への提言』コープ出版
- 日本経済新聞「集落全体で農地管理」1999年8月6日付記事
- 日本生活協同組合連合会編〔1992〕『生協産直 新たな可能性』コープ出版
- 渡辺信夫・長迫 正〔1984〕「京都生活協同組合」（日本生協連・食糧問題調査委員会編『産直』日本生活協同組合連合会）