

和歌山農林水技セ研報 2 : 135~142, 2001

## 広域合併農協における販売部会組織の再編と今後の課題 —紀の里農協キュウリ部会を事例に—

光定 伸晃・辻 和良

農林水産総合技術センター 農業試験場

Reorganization and Perspectives of Vegetable Sales Organization in Merged Agricultural Cooperatives  
—A Case Study of Cucumber Sales in Kinosato Agricultural Cooperative—

Nobuaki Mitsusada and Kazuyoshi Tsuji

*Agricultural Experiment Station  
Wakayama Research Center of Agriculture, Forestry and Fisheries*

### 緒 言

全国各地の農協で経営の合理化を目的として、広域合併が進行している。和歌山県においても1988年に開催された第19回和歌山県農協大会において50農協を8組合にする構想が提唱された。その構想に基づき、1992年には「紀の里農協」、1993年には「わかやま農協」、1997年には「グリーン日高農協」、1998年には「紀州中央農協」、1999年には「ながみね農協」と「ありだ農協」がそれぞれ誕生している。

一般に、販売面の活動からみた広域合併農協の基本的な経済的効果とは、出荷量を拡大することによって「規模の経済」を獲得し、そこからさらに出荷先に対する「交渉力」を強化することである。そのためには、販売組織の統合を実現することが必要であるが、北川（1997）が指摘するように統合の対象となっている作物別部会組織において、産地としての発展の程度、構成農家の経済的特質、部会組織の運営方法や活動の取り組みレベルなどが異なるケースが多い。和歌山県内の広域合併農協でもこうしたことから営農面でのメリットが十分に發揮されていない場合が多い。

農協の広域合併化に関する問題を対象とした研究は、これまで農協全体の経営問題を取りあげた

ものが多い（高田1989、1991）。しかし、農協の営農指導や販売事業に焦点を絞った研究は少ない。

そこで、本稿では、広域合併後においてキュウリ選別機の導入を契機に部会組織を再編成し、共同選果と2町一元出荷に取り組んでいる紀の里農協キュウリ部会を事例として販売部会組織の再編過程と統合後の部会組織が抱える問題点を明らかにするとともに、今後の課題を検討した。

### 方 法

本研究では、紀の里農協販売および営農指導担当職員ならびに紀の里農協管内施設キュウリ栽培農家8戸（粉河町2戸、貴志川町6戸）に対して聴取調査を実施した。その結果と各種統計資料をもとに紀の里農協キュウリ部会の再編過程と現在同部会が抱えている問題点を分析した。

### 結果および考察

#### 1. 紀の里農協管内の野菜系統共販率とキュウリ生産・出荷の概要

##### 1) 紀の里農協管内の野菜系統共販率

第1表は、県内地域別に野菜系統共販率（スイカ、イチゴ、キュウリ、トマト、ミニトマト、ナ

ス, カボチャ, ピーマン, シットウガラシ, オランダエンドウ, キヌサヤエンドウ, ウスイエンドウ, インゲン, キャベツ, レタス, ブロッコリー, タマネギ, ダイコン, ハクサイ, ホウレンソウ, ネギ, ニンジンの22品目の合計, 数量ベース)を示したものである。同比率は、1997年度における和歌山県農協連合会支所別販売数量を、和歌山県統計情報事務所「和歌山県農林水産統計年報」に記載された管内の出荷量で除して算出した。紀の里農協は同連合会打田支所管内に位置しており、同支所管内の野菜系統共販率は40%と、県平均52%を12ポイントも下回っている。同地域では、京阪神市場に近いという恵まれた立地条件にあるため、野菜の出荷販売には総合農協による系統共販のほかに、専門農協、任意組合、集出荷業者(産地商人), 生産者個人がそれぞれ取り組んでおり、様々な出荷形態がみられる。また、近年、同地域では農産物直売所が増加しており、高齢者や女性を中心に直売所での野菜販売が活発に行われている。

次に、紀の里農協管内の野菜主要販売品目について系統共販率を算出した。ここで取り上げる品目はタマネギ, キュウリ, キャベツ, トマト, ナス, ハクサイ, イチゴ, 青ネギの8品目である。これら8品目の合計販売額は1998年度紀の里農協の野菜総販売額の88%を占めている。第2表

によると、系統共販率は品目により格差が大きい。キャベツ, タマネギ, トマト, ハクサイの4品目では系統共販率が50%を大きく下回っているのに対して、青ネギとキュウリの共販率が80%を超えていることは注目される。

## 2) キュウリの生産・出荷状況

紀の里農協管内のキュウリ生産と出荷の概要は次のとおりである。1999年現在、キュウリ作付面積は23.9ha(うち施設栽培20ha, 那賀地域農業改良普及センター調べ)である。露地栽培は粉河町の山間地域と貴志川町の平坦部で、施設栽培は粉河町と貴志川町の平坦部を中心に行われている。キュウリ専作農家は粉河町と貴志川町にそれぞれ各1戸みられるものの、大半は温州ミカン, モモ, カキなどの果樹や水稻との複合経営である。施設キュウリの主な作付体系をみると、粉河町では「キュウリ年2作」「イチゴ(3月まで収穫)+キュウリ」、貴志川町では「キュウリ年2作」「ナス(7月まで収穫)+キュウリ」であり、両町ともに施設が高度に利用されている。

また、同農協管内キュウリの年間出荷量は1999年産で1,468tであり、そのうち80%が紀の里農協の取扱いである。残り20%は個別生産者や任意組合などによる出荷である。

第1表 和歌山県農協連合会支所別の野菜系統共販率(1997年度, 数量ベース) (単位:t, %)

項目	和歌山支所	打田支所	高野口支所	湯浅支所	御坊支所	田辺支所	新宮支所	県合計
出荷量[A]	41,010	21,027	2,685	2,565	26,404	2,697	1,254	97,700
県農取扱量[B]	26,402	8,307	619	888	13,151	1,061	52	50,482
共販率[B/A]	64.4	39.5	23.1	34.6	49.8	39.3	4.1	51.7

資料: 和歌山県農協連合会資料および近畿農政局和歌山統計情報事務所「和歌山県農林水産統計年報(1998年)」より作成した。  
注: 1) 出荷量および県農取扱量はスイカ, イチゴ, キュウリ, トマト, ミニトマト, ナス, カボチャ, ピーマン, シットウガラシ, オランダエンドウ, キヌサヤエンドウ, ウスイエンドウ, インゲン, キャベツ, レタス, ブロッコリー, タマネギ, ダイコン, ハクサイ, ホウレンソウ, ネギ, ニンジンの22品目の合計である。

2) 出荷量は年次(1月~12月), 県農取扱量は年度(4月~3月)のデータである。

第2表 紀の里農協における野菜主要販売品目の共販率(1999年度, 数量ベース) (単位:t, %)

項目	タマネギ	キュウリ	キャベツ	トマト	ナス	ハクサイ	イチゴ	青ネギ
出荷量[A]	6,045	1,468	1,093	853	668	1,091	711	229
県農取扱量[B]	1,995	1,176	232	339	387	454	354	195
共販率[B/A]	33.0	80.1	21.2	39.7	57.9	41.6	49.8	85.2

資料: 紀の里農協資料および近畿農政局和歌山統計情報事務所「和歌山県農林業の動き(平成11年産)」より作成した。

注) 出荷量は年次(1月~12月), 農取扱量は年度(4月~3月)のデータである。

## 2. 紀の里農協キュウリ部会の組織再編

### 1) キュウリ部会組織の再編過程

那賀地域では岩出町農協を除く打田町農協、粉河町農協、那賀町農協、桃山町農協、貴志川町農協の5農協による広域合併が実施され、1992年10月に紀の里農協が誕生した。

広域合併以前の旧粉河町農協、旧貴志川町農協の両農協では、農家が個別にキュウリの選別、箱詰めを行った後に、集荷場に持ち寄って出荷する個選共販を展開してきた。

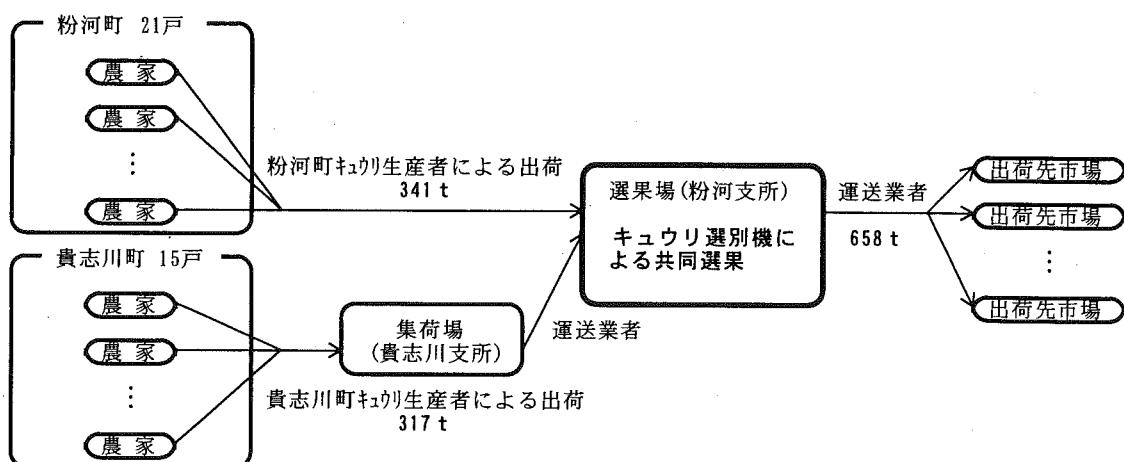
紀の里農協では広域合併農協のメリットの一つである販売面の「規模の経済」を実現するため、旧粉河町農協長田支所ハウスキュウリ部会を中心として旧粉河町農協管内の個人出荷や任意出荷組合で出荷を行ってきたキュウリ生産者に部会への入会を呼びかけ、部会組織の拡大を図った。それと同時に個人所有のキュウリ簡易選果機（3台）を借用し、粉河支所選果場（以下、粉河選果場と略）での共同選果に取り組み始めた。しかし、こうした小型の簡易選果機では選果能力が低かったため、紀の里農協はこの選果方式を約1年で中止し、1994年度に農業農村活性化農業構造改善事業により新たにキュウリ選別機と予冷施設を粉河選果場に導入した。これを契機として粉河町（出荷期の異なる鞆瀬支所管内を除く）と貴志川町の2町のキュウリ生産者で紀の里農協キュウリ部会が結成され、1995年度からキュウリ選別機と予冷施設を利用した共同選果と一元出荷が開始された。紀の里農協ではこの時期に旧貴志川町農協管

内の系統出荷を行っていた農家に加えて旧貴志川町農協管内の個人や任意組合で出荷していたキュウリ生産者に呼びかけ、部会組織のさらなる拡大を図っている。また、紀の里農協キュウリ部会では発足後すぐに栽培品種を‘アンコール10’（促成栽培）、‘インパクトC’（抑制栽培）の2品種に統一するとともに、作型の統一を図っている。1999年現在、同部会に所属する農家は36戸（粉河町21戸、貴志川町15戸）である。

### 2) 統合後の出荷状況

紀の里農協キュウリ部会に所属する農家の収穫から粉河選果場での共同選果、市場出荷までの行程を第1図に示した。

農家は個々の庭先で収穫したキュウリを秀品（曲がり2cm以内）、2等品（曲がり2~4cm以内）、格外品（曲がり4cm以上）の3段階に粗選別したのち、粉河町内の出荷者は午前10時までに直接粉河選果場へ、貴志川町内の出荷者は正午までに貴志川支所に併設された集荷場（以下、貴志川集荷場と略）へ出荷用コンテナで搬入する。貴志川集荷場に搬入されたキュウリは、その後、運送業者により午後1時までに粉河選果場に搬入される。貴志川集荷場から粉河選果場までの搬入に必要な運賃（1コンテナ当たり40円程度）はキュウリ選別機の減価償却費、粉河選果場における光熱動力費や人件費、出荷用資材などとともに同部会の共通経費として計上されている。つけもの加工業者にコンテナで出荷される格外品以外の粉河



第1図 紀の里農協におけるキュウリの一元販売の出荷行程

資料：紀の里農協資料および聴取調査より作成した。  
注）データは1999年産実績を用いた。

選果場に持ち込まれたキュウリ（秀品、2等品）は、午前10時から午後5時頃まで粉河選果場に設置されたキュウリ選別機を利用し、農協担当者とアルバイト職員によって選果、箱詰めされた後、卸売市場に出荷されている。

紀の里農協キュウリ部会のキュウリ出荷量（1999年産）は658tであり、和歌山市中央卸売市場を中心に大阪府内の地方卸売市場にも出荷されている。キュウリ選別機を利用することにより品質が均一化され、品質面で取引先市場から高い評価を得ている。

### 3. 2町一元出荷に対する参加農家の評価

#### 1) 労力面の農家の評価

キュウリ選別機を用いた2町一元出荷に対する参加農家の評価は、農家の共同選開始以前の出荷形態により異なる。そこで、2町一元出荷開始以前に農協以外へ出荷を行っていた農家と系統出荷を行っていた農家に分類し、それぞれの評価を比較した。調査農家の経営概要は第3表に示すとおりである。

まず、一元出荷開始以前に、農協以外へ出荷を行っていた農家（A農家、B農家、C農家）についてその評価をみよう。キュウリを基幹品目に経営を展開しているA農家およびB農家は、一元出荷開始以前に、量販店と契約し、コンテナで出荷していた。このため、両農家は共同選果による労力面の変化はないと回答している。一方、これら農家と同様にキュウリを基幹品目として経営を展開しているC農家は、一元出荷に参加する以前は、個人で系統荷と同じ規格による市場出荷を行っていた。このため、C農家は機械選果による省力化効果を高く評価している。なお、農業経営モデル指標（農業振興課、1995）によると、施設キュウリ（促成栽培）の収穫・調製作業には10a当たり674時間が必要であり、総労働時間の46%を占めている。最も省力化が望まれている作業であるといえる。C農家では、個人出荷を行っていた当時、収穫量の最も多い時期には出荷調製作業が深夜（午後11時～午前0時）におよぶこともあり、1日当たりのキュウリ出荷量は300kgが限界であった。しかし、一元出荷に参加するようになり、家庭内での出荷調製作業が大幅に軽減され、余剰労力が生じたため、新たに施設13aを増設し、キュ

ウリの規模拡大を実現している。2000年現在、C農家は収穫最盛期には1日当たり700kg（一元出荷参加以前の2倍以上）の出荷を行っている。

一方、従来から個人選別による系統出荷を行ってきた農家（D農家、E農家、F農家、G農家、H農家）は、一元出荷を次のように評価している。一元出荷に参加する以前からナスを基幹品目とし、その後作にキュウリを導入しているD農家では、個選共販当時、収穫最盛期には1日当たりキュウリの収穫作業に4時間、出荷調製作業（選別、箱詰め作業）に5時間の合計9時間を要していた。

しかし、現在の一元出荷では、個別農家の厳密な選別、箱詰め作業は不要であり、個選共販当時と比較して出荷調製作業は大幅に軽減されている。現在の収穫最盛期における収穫・出荷調製作業時間は1日当たり5時間程度（共同選果による一元出荷参加以前の56%）である。現在、D農家の経営主は71歳である。このためD農家ではもし、共同選果に参加していなければ、キュウリ作付面積は現在の70%程度に縮小せざるを得ないと回答している。E農家もD農家と同様に共同選果に参加していなければ、キュウリ作付面積は縮小せざるを得ないと回答している。また、紀の里農協キュウリ部会の中でも経営主の年齢が若いキュウリ専作のG農家は、一元出荷以前からキュウリの規模拡大を図っており、その後、キュウリ栽培面積の拡大は行われていない。しかし、一元出荷への参加によって余剰労力が生じ、キュウリの栽培管理に集中できるようになったと省力化効果を評価している。

#### 2) 價格面の評価

労働面の評価と同様に一元出荷以前の農家の出荷形態別に價格面での評価を検討した。

はじめに、一元出荷開始以前に農協以外へ出荷を行っていた農家の評価を検討する。一元出荷に参加する以前に、量販店と契約し、コンテナで出荷を行っていたA農家とB農家では、手取り價格が20%程度下がったと指摘している。これは、一元出荷に参加したことにより共同選果の経費とともに、農協手数料および市場手数料の新たな負担が強いられるようになったためである。しかし、一元出荷に参加することにより、販売代金回収面で安心できるようになったと評価している。

第3表 調査対象農家の概要

農家	家族構成と農業労働力	作物別作付面積	経営形態の変化と特徴	2町一元販売以前の出荷方
A (貴志川町)	◎経営主(66) ◎同妻(62) 長男(32) 同妻(30)	キュウリ 18a(施設) ※年2作 水稻 50a 温州ミカン 60a ハッサク 30a	1969年以前：温州ミカン(100a)、水稻(80a) 1970年頃：スイカ、プリンスマロンなどを導入 1970年代前半：キュウリ(露地)を導入 1970年代後半：キュウリ(施設9a)を導入 1980年代前半：キュウリを拡大(施設増設9a)	任意組合出荷(量販店にコンテナで出荷)
B (貴志川町)	◎経営主(68) ◎同妻(66) 長男(40) 同妻(36) 孫(12) 孫(9) 孫(6) パート4人(キュウリの栽培管理作業など年間延べ200日程度)	キュウリ 28a(施設) ※年2作 水稻 25a 柑橘(温州ミカン、ハッサク) 200a	1999年以前：キュウリ(施設18a)、水稻、柑橘の経営 ☆1998年長男Uターン 1999年：キュウリを拡大(施設増設)	任意組合出荷(量販店にコンテナで出荷)
C (貴志川町)	◎経営主(50) ◎同妻(46) ○母(46) パート5人(キュウリの栽培管理作業と収穫作業、延べ160日程度)	キュウリ 33a(施設) ※年2作 温州ミカン 5a	1984年以前：温州ミカン(100a)、水稻(30a)、キュウリ(露地20a)の経営 ☆温州ミカンの価格低迷 1985年：キュウリ(施設10a)を導入 1990年：キュウリを拡大(施設増設3a) 1992年：キュウリを拡大(施設増設7a) 1996年：キュウリを拡大(施設増設10a) 1999年：キュウリを拡大(施設増設3a)	個人出荷(正式な規格による市場出荷)
D (貴志川町)	◎経営主(71) ◎同妻(64) 長男(39)	キュウリ 13a(施設) ※年2作 水稻 40a モモ 6a	1980年代半ば以前：水稻、モモ、キュウリ(露地)を栽培する兼業農家 ☆定年帰農 1980年代半ば：キュウリ(施設)を導入	系統出荷(個選共販)
E (貴志川町)	◎経営主(71) ◎同妻(66) 長男(43) 同妻(43) 孫孫	ナス 15a(施設) キュウリ 15a(施設) ※ナスの後作 水稻 46a ハッサク 5a 休耕地 20a	1984年以前：ナス(施設15a)、水稻、ハッサクの経営 ☆連作障害による秋季のナス収量低下 1985年：ナス(施設)の後作としてキュウリ(施設)を導入	系統出荷(個選共販)
F (貴志川町)	◎経営主(65) ◎同妻(61) △長男(35) パート1人(キュウリの定植作業に6日程度)	ナス 15a(施設) キュウリ 15a(施設) ※ナスの後作 水稻 100a ハッサク 15a	1984年以前：ナス(施設15a)、水稻、ハッサクの経営 ☆連作障害による秋季のナス収量低下 1985年：ナス(施設)の後作としてキュウリ(施設)を導入	系統出荷(個選共販)
G (粉河町)	◎経営主(55) ◎同妻(52) パート5人(キュウリの栽培管理作業、延べ60日程度)	キュウリ 33a(施設) ※年2作	1982年以前：温州ミカン(200a)、ハッサク(30a)、ブドウ(20a)の経営 1983年：ブドウをキュウリ(施設15a)に転換 ☆かんきつ園地再編対策 1988年：キュウリを拡大(施設増設15a) 1991年：キュウリを拡大(施設増設3a)	系統出荷(個選共販)
H (粉河町)	◎経営主(56) ◎同妻(52) △長男(29) 同妻(28) 長女(26) 次男(24) 孫(2)	キュウリ 13a(施設) ※年2作 水稻 60a モモ 45a	1978年以前：温州ミカン(70a)、ハッサク(60a)、カキ(50a)、水稻(50a)、タマネギ(水田裏作、110a)の経営 ☆春季の農閑期の有効活用 1979年：フキ(施設9a)を導入 1982年：フキをキュウリに転換 1980年代半ば：カキ、温州ミカンをモモに徐々に転換 1991年：施設老朽化のため、施設新設(13a)	系統出荷(個選共販)

注：農業労働力に付した記号はそれぞれ、◎農業従事者、○農業補助者、△農作業手伝いを指す。

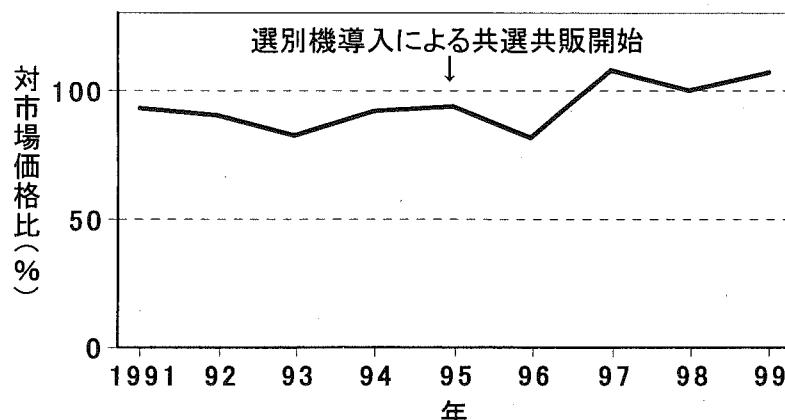
高田（1989）は、販売事業の場合、高価格販売の実現のための価格交渉力を強化していくためには、生産物が高品質で、かつ量がまとまっていることが必要であることを指摘している。先述したように紀の里農協キュウリ部会では、共同選果による一元出荷により系統外出荷を行ってきた生産者の新たな加入、一部の意欲的な生産者の規模拡大により出荷量が拡大するとともに、余剰労力を活用し、キュウリの栽培管理に集中することで、個選共販当時と比較して品質は向上していると考えられる。そこで、紀の里農協キュウリ部会の主な出荷先市場である和歌山市中央卸売市場における紀の里農協産キュウリの対市場価格比を算出し、他産地との価格面での競争力を検討した。なお、紀の里農協キュウリ部会は広域合併以前の旧粉河町農協と旧貴志川町農協管内の施設キュウリ栽培農家により組織化されているが、旧粉河町農協管内では、後述するように農協を経由するもの、一元出荷に参加しない農家がみられるため、系統出荷の全量が共同選果によるものである旧貴志川町農協（現紀の里農協貴志川支所）のデータを用いた。対市場価格比は紀の里農協貴志川支所の年平均価格を和歌山市中央卸売市場の年平均価格で除して求めた。第2図によると、キュウリ選別機を導入し、一元出荷を開始した当初は紀の里農協産キュウリの対市場価格比は100%を下回っており、紀の里農協産が他産地と比較して価格面で競争力が弱いことを示している。しかし、一元出荷開始から3年が経過した1997年以降、同農協産

キュウリの対市場価格比は100%を上回っており、出荷先市場で有利に販売されていることを示している。主な出荷先であるW青果販売担当者（卸売業者）によると、キュウリ選別機導入による一元出荷により、紀の里農協キュウリ部会から出荷されるキュウリは品質が均一化され、取扱量も増加したことから、扱いやすくなったと評価している。

#### 4. 一元出荷の問題点と今後の課題

先述したように紀の里農協では農協広域合併に伴い、キュウリの部会組織を再編成し、共同選果による一元出荷に取り組んでいる。

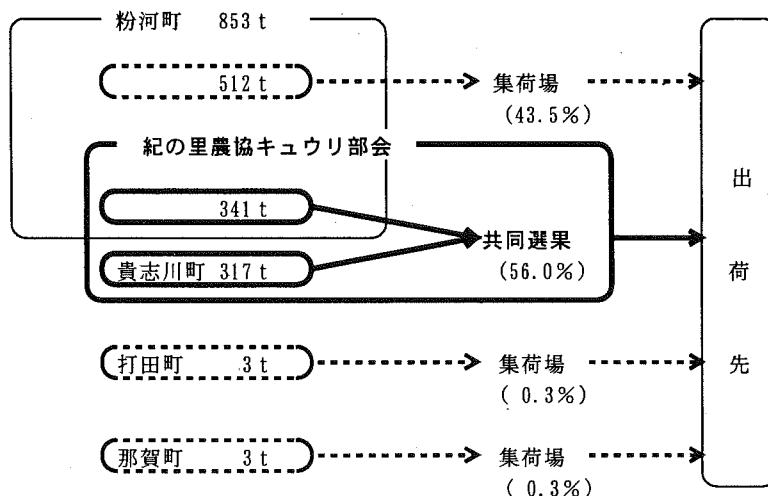
しかし、第3図に示すように紀の里農協を経由し出荷を行っている農家のなかには、一元出荷に参加していない農家がみられる。こうした農家のなかには、生産物の品質が施設ものとは異なるために一元出荷に参加できない露地栽培農家とともに、従来農協を経由せず個人出荷や任意組合により出荷を行ってきたが、卸売業者や仲卸業者の経営悪化が危惧されるもとで、販売代金回収の安定性を高めるために、新たに農協を経由した出荷に移行した施設栽培農家も含まれている。こうした農家は、個別にキュウリの選別、箱詰めを行う従来の出荷方法を継続し、一元出荷に参加していない。その主な理由としては共同選果の経費がかかることがあげられる。一元出荷に参加している農家は、キュウリ1kgの出荷に対して37円の経費を負担している。同経費は、1999年で価格が最も安かった5月ではキュウリ販売価格の25%に



第2図 和歌山市中央卸売市場における紀の里農協産キュウリの対市場価格比の年次推移

資料：紀の里農協資料および和歌山市中央卸売市場「市場年報」より作成した。

注) 対市場価格比は、紀の里農協貴志川支所管内の年平均価格を和歌山市中央卸売市場の年平均価格で除して求めた。



第3図 紀の里農協を経由したキュウリの出荷概要

資料：紀の里農協資料より作成した。

注：1) 太い実線はキュウリ選別機を用いた共同選果を示す。

2) 点線は農協を経由した出荷を行っているが、選果および荷造りは個別に行っており、共同選果には参加していないことを示す。

3) ( ) 内の数値は紀の里農協キュウリ全出荷量に占める構成比を示す。

も相当している。

また、近年、一元出荷参加農家のなかにもキュウリ販売価格の不安定さを理由に他の品目に転換する農家もみられ、同部会の出荷量が減少するという問題も生じている。

一元出荷に取り組んでいる紀の里農協キュウリ部会の今後の課題は、一元出荷の出荷量をいかに確保するかである。先に述べたように、現在、同部会の出荷量は減少しており、今後、新たな同部会参加者の加入や部会員の規模拡大が図られなければ、生産者の高齢化により一層キュウリ出荷量の減少が懸念される。今後、農協を経由するものの一元出荷へ参加していない農家や農協以外に出荷している農家に対して一元出荷のメリットを提示し、一元出荷への参加を促すとともに、意欲的な農家にキュウリの規模拡大を推進するなどの取り組みが必要となる。

安定価格を求めてキュウリから他の作目の契約栽培へ転換する農家も一部みられ、同部会の出荷量は減少している。今後、安定した販売価格実現のために、従来の出荷に加えて、市場における予約相対取引や量販店との契約栽培などの取り組みも検討が必要であろう。

## 摘要

キュウリ選別機の導入を契機に、部会組織を再編成し、共同選果、2町一元出荷に取り組んでいる紀の里農協キュウリ部会を事例に販売部会組織の再編過程と統合後の部会組織が抱える問題点を明らかにした。

1. 広域合併した紀の里農協では、キュウリ選別機の導入がキュウリの販売部会組織の再編に大きく寄与していた。
2. 一元出荷では、個々の庭先で厳密な選別、箱詰め作業が不要となり、出荷調製作業が大幅に削減された。そのため、一部の意欲的な農家ではキュウリの規模拡大がみられる。また、高齢農家ではキュウリ作付面積が維持されている。
3. キュウリ選別機導入による一元出荷により品質の向上、出荷ロットの拡大とともに品質のバラツキが解消し、出荷先市場におけるキュウリの価格競争力が高まった。
4. キュウリ選別機を導入し、一元出荷を実現している紀の里農協キュウリ部会の今後の課題は、出荷量の確保、安定した販売価格の実現などである。

## 謝 辞

本稿は、平成10年度～11年度科学研究費補助金：基盤研究「流通の大型化・国際化のもとでの園芸産地再編の動向とメカニズムに関する研究」（課題番号10660216、研究代表者：大阪府立大学大西敏夫）の研究成果の一部である。本研究の遂行にあたって大阪府立大学大学院農学生命科学研究科助教授大西敏夫博士、講師藤田武弘博士から多大なご助言とご協力を頂いた。また、紀の里農協の方々には資料提供および農家調査に際し、多大なるご協力を頂いた。ここに、深く感謝の意を表する。

## 引用文献

- 和歌山県農林水産部農業振興課.1995.農業経営モデル指標：P.90-93.
- 北川太一.1997.農協の農業面活動の現代的課題と対応方向、P.7-22。藤谷築次編著.農協運動の展開方向を問う.家の光協会.東京。
- 高田 理. 1989.農協合併効果と効果発揮の条件. 神戸大学農業経済.24: 1-18.
- \_\_\_\_\_. 1991.農協合併効果発揮の要因と課題. 神戸大学農業経済.25: 54-68.