

# 生シイタケ産地の市場対応について

— 大分県九重町の任意組合を事例にして —

大分県きのこ研究指導センター 一瀬 恵子

## 1. はじめに

大分県の生シイタケ生産は、80年代半ばまでは増加傾向にあったが、1987年の2,141tをピークにそれ以後は停滞し、92年は1,913tとなった。しかし、県内の生産状況を市町村別にみると、拡大しているところ、停滞しているところ、縮小しているところと、地域により差がでているのが特徴である。

昨年までに、県内の原木生シイタケ主要4産地において、経営調査を実施し、産地別に経営比較を行った。その結果、産地によって経営内容に大きな差が生じていることがわかった。今回はその中で経営内容の良かったA組合を例に、出荷伝票から集・出荷状況を分析した。

## 2. 産地の概要

A組合は、県内で最も早く、昭和47年に組合員数20名で任意組合を結成した。昨年には設立から20年を迎え、県下では生シイタケ生産の先駆地である。毎年開かれる出荷協議会では、市場関係者との話し合いを通じて、市場動向の把握に努めているほか、市場での試食会や、スーパーでの宣伝販売を行うなど、組合員自らが、主体性をもって活動している。設立当時は、

露地栽培が主体だったが、現在は全ての組合員がハウスを導入している。月毎に出荷品種を決め、一定品質での周年出荷に努めている。選別の規格は、露地・ハウス2種、品質で秀・優・良、傘の大きさを5種、また定数詰め他に1kg詰めもあり、合わせて84通りにも分けている。個人で選別・格付け後、当番が再検査している。現在の組合員の年齢構成は、60代—1人、50代—5人、40代—6人、30代—5人、20代—3人である。

## 3. 出荷状況

A組合は、90年には179t、91年は167t、92年は157tを出荷しており、年により増減はあるが、毎年160t前後の出荷量を維持している。

図-1は、92年の規模別の出荷状況と、単価をみたものである。年間出荷量が、12万パック以上をI階層、9~12万パックをII階層、6~9万パックをIII階層、3~6万パックをIV階層、3万パック以下をV階層と分けている。92年の規模別の戸数は、I階層からV階層までそれぞれ、4戸、5戸、5戸、2戸、4戸である。90年はそれぞれ、5戸、5戸、5戸、3戸、2戸であった。90年に比べ、92年は規模を縮小した組合員がいたため、V階層が増えている。

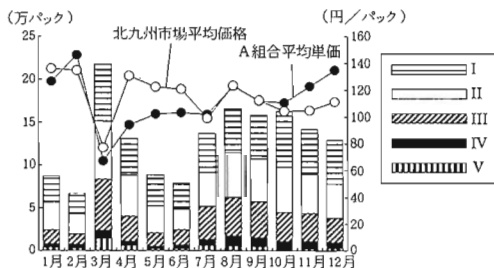


図-1 A組合の階層別出荷量と平均単価 (1992年)  
資料：出荷伝票より作成

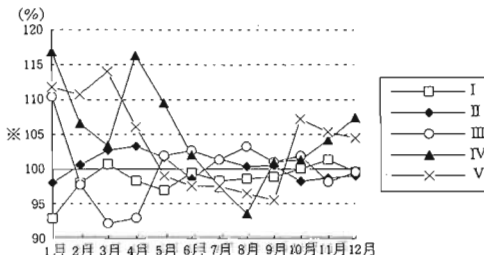


図-2 A組合の階層別にみた月別価格差 (1992年)  
資料：出荷伝票より作成  
※階層別の平均単価÷組合平均単価×100

出荷量を月別にみると、7～12月は安定しているが、1～6月は、3月と他の月との差が大きく、安定していないことがわかる。価格をみると、3月は自然発生期であるため、市場に大量の露地物が出回り、価格を大きく下げている。また、3～6月は市場平均単価より安くなっている。

図-2は、月別の階層間の価格差を表している。I階層はII階層よりも、価格が安い傾向にあり、これは、規模の大きいI階層では、選別が甘くなるということが原因だと思われる。また、IV・V階層は、露地物が出る、1～4月と10月以降に、平均より価格が高いことがわかる。これは小規模層では、ハウスで採る割合が高いためと思われる。6～9月は出荷量のほとんど全てがハウス物であるため、どの層でも価格は安定している。

次に、経営分析を行った7戸の中で、一番経営成果の良かった組合員1を例に、品柄別の出荷状況を見てみる。組合員1は、生シタケ14万パックを生産しており、組合の中では3番目に出荷量が多く、I階層に属している。

図-3はハウス・露地についてそれぞれ、秀・優・良品の割合を月別にみたものである。全出荷量の37%が露地物で、それ以外はハウス3棟を利用して採取している。1～3月と10～12月は秀品率が高く、3月の自然発生期以外は、単価が高い時期となっている。4～9月は秀品率が低く、良品率が高くなっている。このため、平均単価を下げる結果となっている。

図-4は、露地・ハウスについて、それぞれ秀・優・良のM品について価格変動をみたものである。11・12月のように、露地物の方が高単価になる時期もあるが、年間を通してみると、ハウス物の方が高単価で安定していることがわかる。また、良品では露地とハウスの価格差は少ないが、秀・優品では大きくなっている。年

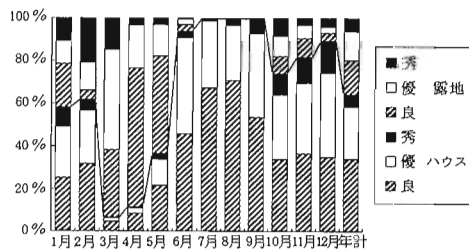


図-3 組合員1の月別に見た品質割合 (1992年)  
資料：出荷伝票より作成

間平均では、露地物が84円、ハウス物が120円で、ハウス物の方が36円高い。

#### 4. まとめ

A組合は周年出荷は実現しているが、1～6月は出荷量が安定しておらず、この時期の出荷量をどう組合員間で補っていくかが課題である。しかし、この時期は選別・バック作業と、植菌作業とが競合するため、出荷したくてもできないというのが現状である。選別を厳密に行うほど、市場での評価は高いため、産地は年々選別を厳しく行う傾向にあるが、選別労働は時間もかかり、生産者にかなりの負担を強いるものとなっている。生産者を残すためには、規格の簡素化を進め、選別の負担を軽減することが必要である。また、価格が高く安定したハウス物の比率の上昇と、夏場にハウス物の上級品率を上げることが必要である。

近年は県内でも、菌床栽培が増加している。A産地の中にも菌床栽培を開始した組合員がおり、夏は原木、冬は菌床2本立てで生産を行っている。この組合員は、1～6月の出荷量が減る時期に、菌床シタケを出荷し、定量周年出荷を実現していきたいと考えている。組合の中には、原木シタケを評価する声が多く、菌床栽培の導入には慎重な生産者が多いが、これから組合員の高齢化が進むことを考えると、労働がきつくない菌床栽培の導入も考えざるをえない、という意見もある。将来的には菌床栽培を導入したいとする生産者もいることから、原木産地として、そういう動きを取り入れていくのか、今後の大きな課題であろう。また、菌床産地を含め、他産地とどう差別化をはかっていくか、販売戦略の見直しが迫られている。組合設立から20年が経ち、組合員の生シタケ生産に対する姿勢も変化してきている。規模の違う組合員間のギャップをどう埋めながら、組合を運営していくかが今後の課題である。

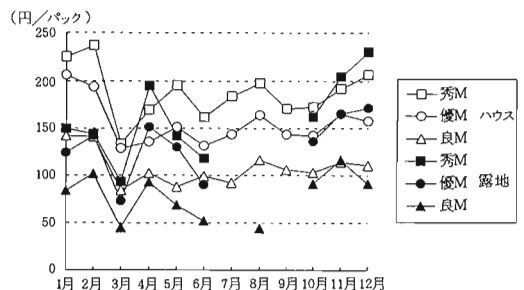


図-4 組合員1の月別に見た品質別単価 (1992年)  
資料：出荷伝票より作成