

第 5 章

ミャンマーのコメ産業の現状

—米穀専門会社の動向を中心に—

岡本 郁子

要旨： ミャンマーのコメ産業の新しいビジネス・モデルとして米穀専門会社（Rice Specializing Companies）は 2009 年に始まった。これは生産から輸出までの包括的なサプライチェーンの構築し、1）農家への信用供与、2）品質向上、3）輸出増を同時に達成しようという野心的な試みであった。本稿では RSC に対するヒヤリングをもとにその現状を整理し、ミャンマーのコメ産業の現状や課題を検討する。

キーワード： コメ、商業生産、輸出、信用供与、品質向上

はじめに

農業部門はミャンマー経済の要である。約四半世紀に及ぶ軍政を経て 2011 年に成立したテインセイ新政権は経済の大きな目標に工業化と貧困削減を掲げた。その実現には十分な食糧供給と農村住民の所得増が不可欠であり、その鍵を握るのが米作である。これは、コメが国民の主食であるだけでなく、総耕作面積の約 35%を占める基幹作物であり、その動向が生産者、消費者双方の経済厚生に大きく影響するからである。

コメはその政治的・経済的重要性ゆえに、長期間にわたって生産から流通まで政府統制がもっとも厳しくかつ広範に行われてきた作物である。しかし、2000 年代初頭より政府統制は流通面を中心に徐々に緩和されてきた。それは後述するように政府が一定の安心感を持つ水準までコメの増産が実現し、「国民の胃を満たすための」コメ政策を脱する準備が徐々に整いつつあったことを意味するのだろう。

そうしたなかで、政府は 2008 年に主たる貿易企業（必ずしも農産物貿易とは限らない）に米穀専門会社（Rice Specializing Company 以下 RSC と略）の設立を呼びかけた。2013 年 12 月の段階で RSC は 59 を数える。後述するように、RSC 設立は生産から輸出までの包括的な民間サプライチェーン構築の試みであり、コメの商業的生産・流通の統

制に注力してきた政府の姿勢の変化を示唆する。この方向性は新政権樹立後も変わらず、経済自由化の流れのなかでコメの民間セクターはビジネスとしての発展を目指す段階に移りつつある。しかしながら、RSCの実態はこれまでほとんど知られていない。新政権樹立後、ミャンマーの民主化の進展に伴う海外援助の再開ともにミャンマー経済の現状に関する種々の分析が出され、そのなかには米作部門の現状に関するものもいくつかある。これら報告書でも RSC はコメ産業の新しいモデルとして注目されつつも(Wong, 2013, pp.37-39 ; Dapice , 2010, pp.26-28)、その実態にまでは踏み込まれていない。2013 年になると 59 社のうちの大半が実質的な活動を停止しているとされる。しかし、その実際のところは不明な部分が多い。スキーム開始から 4 年が経過し、RSC の一部のみが操業を継続し、残りは停止したのはなぜなのか。継続している RSC はどのような形で事業を展開しているのか。本稿では 2013 年 9 月に実施した RSC に対するヒヤリングをもとにその現状を整理し、ミャンマーのコメ産業の現状や課題を若干なりとも浮き彫りにしたいと考える。しかし、ミャンマーのコメ産業の現状に関する予備的考察であり、今後分析を進めるための材料提示という域を出ないことは予め断っておく。

本稿の構成は以下のとおりである。第 1 節では、RSC 設立にいたるまでのコメ流通政策を簡単に整理し、RSC がどのような文脈で設立されたかを述べる。第 2 節はヒヤリングを実施した RSC の概要とその実態を整理する。第 3 節では、政府の描いていた役割をどの程度 RSC は実現したのかを検討する。最後はまとめである。

1. RSC 設立の背景

(1) 米穀政策の変遷

社会主義期から軍政期の米穀政策では、2000 年代初頭までコメの作付け強制、公定価格で政府が生産量の一部を買い上げる供出制度、そして国営企業（Myanmar Agricultural Produce Trading : MAPT）による輸出独占が柱であった¹。社会主義期初期の段階では米穀政策の目的に輸出外貨の獲得も含まれたが、軍政期にかけてむしろ重要になったのは国内市場でのコメの低価格安定供給の実現であった。すなわち、コメの作付け強制を通じて増産をはかり国内需給を緩和させ、その一部を低価格で買い上げて軍人・公務員に市場価格より低い価格で配給し、余剰米の輸出独占を通じて国内米価調整を行うという仕組みである。地域ごとにコメ生産計画を割り振り、適地適作の原則や経済合理性を考慮することなく政府はひたすらコメの増産を推進した。その政策には軍政の体制維持とコメ問題が密接に関わっていたことが背景にある。すなわち、軍政は正当

¹ ミャンマーの米穀政策と稲作部門のパフォーマンスに関しては、高橋（1992, 2000）、藤田・岡本（2005）、藤田（2013）を参照のこと。

性に欠ける暫定政権であり、また社会主義期の数度の社会騒乱が米価高騰に起因していたという「記憶」が政権内部にあったことで、コメの低価格安定供給が政権維持の至上命題化したからである(岡本, 2008)。そのため、この時期の増産は「国民を食べさせるため」以外のものではなくその意味で自給的志向がきわめて強かった。そうした半ば生産者に無理を強いる増産政策は農家の困窮を深める結果となったものの、結果的には2000年代初頭頃までに一定の増産は達成されたと考えてよい(藤田・岡本, 2005)²。

それを背景として2003年からは段階的にコメの流通自由化が進められる。まず2003年4月に供出制度(加えて公務員に対する配給)が廃止され、国内流通は完全に自由化された。同時に民間輸出の解禁も発表されるが、それは政府が設定する輸出量の枠内で輸出ライセンスを民間業者に発給し、輸出獲得外貨を政府と民間で折半(10%の輸出税が控除下残りとなるため実質的に45%)、そのかわりに政府はその45%分の輸出コストを現地通貨で払うというやや複雑な形がとられることとなった。1990年代末から政府は供出量の増加を通じて輸出拡大を試みた節があるが、その実現は困難であったために民間企業を通じた輸出拡大戦略に切り替えたのだと考えられる(岡本, 2005, pp.259-260)。とはいえ輸出を完全自由化するほどの政治的意思は固まっていなかったためにこうした中途半端な形となったのだろう。そして、輸出解禁発表後の国内米価の急騰を受けて、本格的輸出シーズンが始まる2004年1月にライセンス付与済みだった分の輸出も含めて民間輸出は指し止めとなった(ibid., p.260)。しかし、この後もかつてコメ輸出を独占していたMAPTには輸出権が戻されず³、その後3年ほどの間軍系持ち株会社のミャンマーエコノミックコーポレーション(Myanmar Economic Corporation, 以下MEC)、もしくはミャンマーエコノミックホールディング社(Union of Myanmar Economic Holding 以下UMHL)を通じた輸出が行われた(Wong, 2013, p.11)。そして、2007年12月(2007年度米輸出)に導入されたのが輸出クォータ制である。ここで再び民間企業にコメ輸出が開かれたことになる。初年度(2007年度米)は主要産地である(エーヤーワディー、バゴー、ヤンゴン)の軍管区ごとに設定されたクォータが軍管区司令官の推薦する業者に割り当てられた。軍部が強く関与したことの帰結としてMEC、UMHELへの割当量が多くなったと考えられる。その翌年(2008年度米)はMEC、UMHELに配分した残り⁴をミャンマー米穀協会(Myanmar Rice Industry Association : MRIA⁵ 同団体は2012年に

² 2001年の米価の大暴落は国内市場が飽和状態に近づいている一つの証左と考えられる(藤田・岡本, 2005)。

³ 社会主義期から軍政期を通じてコメを一元的に管理してきたMAPTの役割を突然停止させた背景ははっきりしない。ひとつの仮説として、経済活動の拡大をはかりたいこれらの軍系企業がそうした圧力をかけた可能性はある。

⁴ 2010年のコメ輸出実績を見ると、全体の54%を軍系企業2社が占めている。(久保, 2013, p.152)。

⁵ MRIA(現在のMRF)は精米業者、コメ卸売商などで構成される業界団体であり、官民パー

Myanmar Rice Federation : MRFに格上げ) が実質的に配分する形となった(久保, 2013, p.151)。2003 年の自由化案に比べれば、輸出税支払い後の利益はすべて輸出企業のものとなることから、民間輸出の自由化はもう一步進んだとも解釈できる。

RSCへの政府の呼びかけはそういった文脈のなかで行われる。直接的な契機は実は2007 年8月から9月にかけて起こった僧侶を中心とする抗議活動(サフロン革命とも呼ばれる)とされる。この抗議活動は最終的には政治色を帯びたが、そもそもの発端は民主化活動家が燃料費や公共交通機関の値上げへの反対など、(僧侶ではなく)庶民の経済状況の改善を求めたことにあった。同時期にハーバード大学の研究チームが実施した実態調査から農村住民の困窮が政権上層部に伝わったこともあり(Dapice, 2009)、国全体の経済低迷の深刻化と、人口の7割が居住する農村経済の疲弊は、政権基盤を揺るがしかねないという懸念が政権内部に拡がったとされる。そうした状況の下で当事の商業大臣(U Tin Naing Thein 現首相府相)から提案されたのが、“包括的コメサプライチェーン”(Comprehensive Rice Supply Chain Development Model)⁶であり、その具体的な形がRSCであった。とはいえ、RSCに関してなんらかの公式な政府通達が出されたわけではなく、貿易業者などの関係者を集めた会合において口頭で提案されたに過ぎない。

スキーム開始時に想定されたサプライチェーン・モデルは以下のようなものであった。ヤンゴンに拠点をおく企業がリーディング・カンパニー(leading company)となり、産地の精米業者、商人、ブローカー、農家などが産地株主(local Shareholders)となってRSCを構成する。リーディング・カンパニーは必ずしも農産物関連企業とは限らない。資本比率はリーディング・カンパニーが80%~85%を占める場合が多かったようである⁷。一方、産地株主の数はRSCによってばらつきがあり、株は1口10万チャットで1人につき10口以上というのが一般的である(すなわち最低100万チャットを投資)。ヤンゴンの大きな企業の資本力とコメ産地の事情に精通した流通業者・生産者をうまく結び付けることで、産地から輸出までのサプライチェーンの円滑な機能を促す意図があったと考えられる。さらに、RSC間の競争をあらかじめ回避するために、「1郡(township)⁸に1RSC」という原則もおかれたが、この原則は後に見る様に次第に緩んでいったようである。

トナシップ(Public Private Partnership) の名のもとに、政府と密接な関係を維持している。

⁶ コメ以外の作物にも同様のサプライチェーン・モデルの適用が考えられていたようだが、もともと輸出作物であり一部企業による農家への前金渡しが行われていたマメ以外は具体的な動きにつながったものはない。

⁷ 企業1及び5からの聞き取り。

⁸ ミャンマーの行政単位は、地域(Region)ないし州(State)―県(District)―郡(Township)―村落区(Village Tract)ないし町区(Ward) となっている。

政府の RSC 設立奨励の意図は以下の 3 つがあったと思われる。

第一に農家に対する信用供与である。既述したハーバード大学の調査報告では、農家に十分な融資へのアクセスがなく、たとえあったとしてもそれは概して高利であるという点をミャンマー農業の深刻な問題として指摘し、その解決のために農村部への資本注入が提言された(Dapice, 2009, pp.3-4) 実際のところ、政府系銀行であるミャンマー農業開発銀行の作物融資は低利（年利 8.5%）ではあるが化学肥料 1 袋相当にも満たないほどの小額に長年抑えられてきた。そのため農家の多くは生産費調達のためにインフォーマル金融に依存しなければならないが、その場合の利息は担保なしで月利 10~15%、担保ありでも月利 5%が一般的であった。そして、この頃の状況として、たとえ農家がこの利子を払う用意があったとしても融資を受けること自体が困難になりつつあることが報告されている (ibid., p.3)。この報告を受けて、政府は、農業開発銀行の融資額を 2009 年度以降毎年増額するようになるが（表 1）、それと平行する形で RSC という民間企業を活用して、農家に対する作物融資チャンネルを増やそうとしたのである。RSC は、現金だけでなく優良種子や化学肥料などの投入財をパッケージとして農家に供与し、収穫後に生産物ないし現金で回収する方式の契約栽培を実施することとなった。なお、この際の農家に科される利息は一律月利 2%と決められた。

表 1 MADB の米作に対する融資額の変化

年度	チャット/エーカー
2005/06~2008/09	8,000
2009/10	10,000
2010/11	20,000
2011/12	40,000
2012/13	80,000
2013/14	100,000

（出所）MADB 資料。

第二には、コメの輸出増である。既述したように国内供給が一定程度安定したことから、政府としてはコメの輸出増をはかりたかった。クォータ制による民間輸出がすでに開始されていたこともあり、そのクォータの優先配分をもって、それまでコメ流通事業とは無縁だった企業や産地のコメ関連業者に RSC 設立のインセンティブを与えることとした。⁹

⁹ 2003 年の輸出解禁時のスキームだけでなく、1990 年代末にデルタの深水田開発の推進が計画された際にも、参加企業には収穫物の 50%の輸出権が付与されることとなっていた。

第三には、コメの品質向上である。ミャンマーのコメの品質向上には生産から精米、運搬など流通過程で様々な改善を要するが、なかでも優良種子の利用拡大が近年強調されるようになってきている。ミャンマーの稲作農家の大半は自家採取の種籾を使用する¹⁰。地域に適した品種がない、優良種子供給が不十分である、または種籾市場の未発達であるなどの理由から優良種子の利用は一般農家に普及しているとは言い難い。そうしたことから、優良種子の配布をRSCの契約栽培に組み込むことで、優良種子の利用拡大を推進する狙いがあった。また、RSCに新たな精米所建設を奨励するとともに一部のMAPT精米所を払い下げることで、精米品質が良好な精米所の拡充も図る意図もあったと考えられる。¹¹

2. RSCの現状 —11社の事例から—

(1) ヒヤリング対象企業11社の位置づけと概要

表2はRSCの設立年と地域分布を示したものである。

表2 RSCの設立年と地域分布

設立年	RSC数	エーヤーワディー	バゴ― (西)	バゴ― (東)	ヤンゴン	ザガイン	カイン	ヤカイン	モン	シャン	不明
2008	1	1									
2009	28	19	4	3		1		1			
2010	9	3	3			1		2			
2011	15	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
2012	6	1		1	1	1				2	
合計	59	27	9	6	2	5	1	4	1	3	1

(出所) Myanmar Rice Federation 資料。

RSCはまずエーヤーワディー地域、そしてバゴ―地域といった下ミャンマーのコメの主産地（コメ余剰地域）に最初の2年の間にほぼ半数（29社）が設立され、その後次第に全国各地に拡大したことがわかる。ザガイン（シュエボー郡）は上ミャンマーのコメ

その意味では、民間企業経由で輸出増をはかる発想自体は決して新しいものではない。

¹⁰ 3年に一度程度の割合で他の農家の種籾と交換することもある。

¹¹ これに加えて、上述の諸点よりもマイナーな点ではあるが、政府はRSCに社会政策の実施も担わせようとした節がある。具体的には、RSCの利益の25%をその地域に病院、学校を建設したり、奨学金を用意したりするなどで、地域還元することが求められた。

産地であり、立地的に中国向け輸出に適していることから複数のRSCが設立されたとみられる。同様にヤカイン州はバングラデシュ向け輸出を念頭においたものかもしれない。一方、カイン州、モン州、シャン州で 2011 年にいくつかのRSCが立ち上げられているが、これらの地域は本来コメ不足地域であり、また後に見るようにRSC設立の大きな誘因であった輸出割当制が撤廃されつつあった段階での設立である。したがって、設立の動機がどこにあったのかは今後の検討を要する¹²。

2013 年 5 月に実施したミャンマーコメ連盟(Myanmar Rice Federation: 以下 MRF)からのヒヤリングでは、RSC の 59 社のうち多くが操業停止ないし解散状態に陥り、操業を継続しているのは 4-5 社とのことであった。それを念頭に、2013 年 9 月の調査では、同一産地にある操業継続企業と操業停止企業の両方から選定することとした。これは操業継続・停止企業の比較を通じて RSC の現状や問題点を明確にすることができると考えたためである。MRF の支援を受けて選定した企業が 11 社(表 3)である。ところが、実際に聞き取りをすると、事前情報では操業停止中とされた企業もコメ取引自体を完全に停止したわけではないことが判明した。RSC は政府の肝いりスキームであったこと、さらに MRF が輸出割当の際に推薦状を用意する必要があったことから、RSC の操業状況（特に契約栽培面積、契約農家数、投資額など）に関する情報収集を MRF は求められてきた。しかし、輸出割当の廃止に伴って MRF の直接的な関与が不要となったため、このような情報ギャップが生じたと推察される。言い換えれば現時点で RCS を包括的に把握している機関や組織はなく、そうである以上この 11 社の情報をもって RCS の一般化は危険であることは否めない。そうした限界を念頭におきつつも、筆者はこの 11 社は一定の代表性と多様性をカバーしていると考える。まず、これらがエーヤーワディー、バゴーという重要なコメ産地（潜在的な輸出基地）に設立された RSC であること。次に、RSC 設立が集中した 2009 年に設立された企業が多いと同時に、他の年に設立された企業も含まれていること。そして、政府案のとおりリーディング・カンパニーのある RCS もある一方で、産地資本だけの RCS も含まれていることである。

（2）企業形態と設立動機

RCS の企業形態は大きく二つに分かれる。一つは政府の当初の想定通りに、ヤンゴンベースのリーディング・カンパニー（親企業）をもつグループである（企業 1～7）。二つ目のグループは、こうしたリーディング・カンパニーを持たずに、産地商人・精米業者の出資のみで設立されている RCS（企業 8-11）である。本稿ではそれぞれを都市一産地連携型、産地型と便宜的に分けておこう。

¹² RCS には国産の肥料が補助金価格での入手も許され、それがインセンティブになった可能性がある（企業 5 のヒヤリング）。ただ、これは RCS に公平に行われたというわけではない可能性があり（企業 11 のヒヤリング）、その詳細は不明である。

表3 ヒヤリング実施企業

	主な操業地域		設立年	リーディング・カンパニー	リーディング・カンパニー業種	産地株主
	郡	地域				
1	ダヌピュー・パンタノー	エーヤーワ ディ	2009	有	建設・燃料・農産 物貿易	20人（商人17、精米業者3、 その他15人）
2	ピー（バゴ西）	バゴ西	2009	有	不動産・建設・貿 易	47人（商人30、精米業者17）
3	ジョービンカウ	バゴ西	2009	有	農産物貿易	不明
4	イエチー	エーヤーワ ディ	2009	有	不動産・建設・貿 易	22人（コモ商人 11、精米業 者5、その他 5）
5	ヒンタダ	エーヤーワ ディ	2009	有	化学肥料・農薬	17人（コモ商人5、精米業者 2、肥料商10）
6	ニャウンドン	エーヤーワ ディ	2010	有	農業機械	4人（商人1、精米業者2、農 家1）
7	パテイン・カンジーダウ ン	エーヤーワ ディ	2009	有	農産物貿易	20人（精米業者 20）
8	パテイン・カンジーダウ ン・タバウン	エーヤーワ ディ	2009	なし	-	50人→100人（内訳不明）
9	パテイン	エーヤーワ ディ	2009	なし	-	50人（商人 20人、精米業者1 2、農家28）
10	ジョービンカウ・シュエ ダウン・パンデー・テー ゴン、ピー	バゴ西	2009	なし	-	15人（商人3、精米業者8、 農家4）
11	タナピン	バゴ東	2011	なし	-	なし

（出所）筆者調査。

都市—産地連携型 RCS（企業1～7）のなかで企業1,2,3,4,7のリーディング・カンパ

ニーは、ミャンマー有数の巨大グループ企業である。企業 1,2,3 は MRF の中央執行委員会の幹部（会長、副会長、書記）の企業でもある。一方、企業 4、7 はそれまでコメ関連事業は手がけていなかったが、軍政時代に政権上層部と密接な関係をもってきた企業であり、主に貿易事業を中心に成長してきた企業である。それに対し、企業 5、企業 6 は農業資材関連事業がメインの企業である。企業 5 の AWBA はミャンマーの最大の農薬・肥料供給会社、企業 6 の Good Brothers も農業機械組み立て・輸入販売のトップ企業である。企業 1,2,3,4、5,6 はヤンゴンから派遣したマネージャーと産地株主のなかの有力者から選ばれた取締役が実質的な経営を行っている。これら都市一産地連携型 RSC の場合、リーディング企業が単に資本提供するだけでなく、経営判断にも関与する傾向がある。しかし、企業 7 の場合はやや状況が異なり、リーディング・カンパニーの役割は資本提供のみで、その他の経営判断は基本的には産地の取締役 4 人（全員精米業者）に一任する体制をとっていた。

産地型 RCS（企業 8～11）はさらに大きく二つに分けられる。産地株主の取締役が複数いるパターン（企業 8、企業 9）と実質的には社長一人（とその家族）というパターン（企業 10、11）である。企業 8,9 にはいずれも、精米業者、コメ商人、農家 10 人が取締役として就任し、10 人の合議制で経営判断は行われる。それに対し、企業 10、11 は実質的には社長一人（とその家族）が経営判断を行っている。

RSC 設立の動機は大半の企業にとっては米輸出クォータの輸出割当であったことは間違いないようである。しかし、例外もある。企業 5 の場合、コメビジネスそのものへの関心よりも、RSC の契約栽培のパッケージに農業資材供与が含まれることから、自社が強い販売力をもつ地域への他社の参入を阻止するという意味合いのほうが強かったという。企業 6 もコメ輸出への参入よりもそのものよりも精米所投資（100 トン規模の乾燥施設を含む）に重点をおき、それに付随する形で RSC 設立に踏み切ったと見られる。企業 7 は政府の呼びかけに応えることが一義的な目的であったと見られ、コメビジネス自体への関心は相対的に低く、それが経営へのコミットの低さに現れているようであった。

また、設立動機の特異な例といえるのが、企業 11 である。企業 11 は 2011 年にバゴ一管区（当時）のタナッピンという町の一人の有力な精米・コメ流通業者が設立した RCS だが、農家に対する信用供与事業は RSC 設立以前の 2009 年から始めていた。これはバゴ一管区平和評議会議長の呼びかけによるものだったという。2008 年 5 月にミャンマーを襲ったサイクロンはデルタやバゴ一などのコメ産地に未曾有の被害をもたらした。そうした被災農家を救済するために、バゴ一管区平和評議会議長がこの流通業者に信用供与を手伝ってほしいと依頼したのである。具体的には、この業者が管区政府から月利 2.5% で借り入れた資金を、月利 3% で農家に貸し出すという形をとった。2011 年の政権交代後、管区予算を原資とする信用供与はできなくなったことから、RSC を設立

し合法的形で農家信用供与を続けることとした。地方予算からの資金借入れがなくなりすべての融資の原資を自分で調達せねばならなくなったことから、RCS 設立以後は信用供与対象の農家数を絞り込むようになった。この RCS にとっては、輸出やサプライチェーンの構築ということが一義的な目的ではなく、農家信用供与のフォーマライゼーションが重要だったということになる。

（3）契約対象農家の選定

RCS がこれまでのミャンマーの稲作推進計画と大きく異なる点は、農家との契約栽培の実施を柱に据えたことである。契約栽培を安定的に継続するための一つの鍵は、契約農家をいかに選定するかである。RCS の大半は、零細農家の場合契約不履行のリスクが高くなると判断し、5 エーカー以上、場合によっては 10 エーカー以上の農家との契約が中心となっていた。11 社の農家選定方法を具体的に見ると、大きく分けて以下の 3 つに分けられる。

（ア）各地域の地域行政との協議に基づいて選定（企業 1,2,3,4,8,10）

RCS の多くは、農家の信用力の確認にあたって地方行政当局（郡行政事務所、農業局、等）や村落区長の情報に依存する。実際の経営面積や農家の経済状態を把握しているのはこうした機関や村落区長であること、またこうした行政機関の協力を得ることによって債務未回収のリスクの軽減をはかる狙いもあると考えられる。都市—産地連携型 RCS の場合、資本金力の差から相対的に契約面積も広くおのずから対象とする農家も多くなり、こうした地方行政機関との連携がより必要となる。RCS の契約栽培が純粋に民間企業の自発的な動きではなく中央政府の指導に端を発することが、地方行政機関の協力を促す要因ともなっている。

たとえば、企業 4 の場合、以下のような形で農家を選択した。例として 5 ヶ村からなる村落区での契約栽培を考えよう。まず 5 人の代表的農家を選ぶ。一人は村落区長である。残りの 4 人は村落区長が居住する村外の村からそれぞれとりまとめ能力のある農家を一人ずつ選ぶ。言い換えれば各村に代表が 1 人いることになる。そしてこの 5 人が各村の農家のなかから契約候補となる農家を選定する。そのリストが RCS に提出されると、会社は各農家の経営面積などを農業灌漑省の郡レベルの出先機関（土地査定局や農業局）からの情報と照合し改めてチェックした上で契約する。

企業 8,10 のように、都市—産地連携型ではないものの、契約面積、契約者数が相対的に多い RCS の場合も村落区長の推薦を契約の要件としていた。企業 8 は、村落区長等に農家選定を依頼するのではなく、村で会合を開いて社員が契約内容を説明し希望農家を募るが、最終的には村落区長の推薦も必要とする形とした。企業 10 は、初年度の 2009 年度には一戸あたりの信用供与面積に上限を定めていなかったために、中には実際の経営面積よりも多い面積を申請する農家が存在したことが判明したため、翌年度か

ら農業局が発行する記録帳で実際の栽培面積を確認することとした。

(イ) 産地精米・流通業者の知識・人的ネットワークに基づく選定（企業 7,9,11）

長年の産地でのコメ流通・精米事業の展開過程で蓄積した知識や人的ネットワークで契約農家を選択する RSC もある。企業 7 の場合、4 人の取締役がこれまでの取引を行ってきた村落区を担当し他の取締役の担当地域には原則関与しない方針をとっていた。その結果、契約対象となる農家もそれぞれの取締役が信用度などを熟知する農家が中心となる。企業 9 は契約栽培開始後 2 年の間農家の十分に選別せずに希望者に供与していたが、（後述する）貸付の未回収問題が発生後、以前からの取引関係のなかで信頼できる農家のみに供与する形（供与対象を 4 分の 1 に縮小）に転換した。企業 11 は農家選択にあたってはオーナー個人の知識やネットワークをフルに活用する一方、実際の契約時には郡行政事務所、農業局担当者の署名も得ることで、一定の公的保証を担保するようにしていた。

(ウ) 農業資材の販売活動を通じて得られる農家の信用度をベースに選定(企業 5,6)

企業 5、企業 6 のリーディング・カンパニーは農業資材の販売会社である。その販売のために通常農村部に販売代理業者（農機販売の場合メカニック）が存在する。こうした代理業者は農薬（企業 5）、農機（企業 6）の販売や代金回収を通じて担当地域の農家の信用力を一般に把握している。たとえば全国で肥料の後払い販売を行っている企業 5 は、代金の未回収率を 1%程度に抑えることができおり農家の信用力の把握には自信をもつ。一方、企業 6 の場合、農機販売の際の手続きや代金回収は対象村落区に在村のメカニックを通じて行うので、そうした過程で得られた情報をもとに契約農家を選定していた¹³。

(4) 契約内容

表 4 は農家あたりの供与額である。11 社すべてが契約栽培を実施していた 2011 年度雨季米の数値である。投入財の部分は現金換算している。1 エーカーあたり 5 万チャットがひとつの目安となっているようである。信用力に応じて経営面積すべてに供与している RSC もあれば、上限を定めている RSC もある。

¹³ ただし、企業 6 は 2012 年には信用供与をせず肥料販売のみを行い、村落区長に販売・代金回収を委託したため、農家との直接的な取引はなかった。

表4 農家当たり供与額 (2011年度雨季米)

企業NO	
1	50500 k /ac 最大10エーカー
2	45000 k ~ 10000 k /ac 最大10エーカー
3	50000 k /ac 最大10エーカー
4	50000 k /ac 最大10エーカー
5	50000 k /ac 上限なく農家の信用力に応じて
6	50000 k /ac 上限なく農家の信用力に応じて
7	25000 k -50000 k ・個々の農家の信用力に応じて(上限があるか要確認)
8	55,000~87,000 k 最大10エーカー (信用力のある農家は上限なし)
9	42000k/ac 上限の有無不明
10	35000k/ac 上限なく農家の信用力に応じて
11	30000~150,000/ac 上限なく農家の信用力に応じて

(注) 肥料などを現金換算。
(出所) 筆者調査。

さらに契約パターンを詳しくみると、以下の4つのパターンが観察された。

(ア) 生産形態別に信用供与額を変え、買取価格、最低販売量を契約書に明記。(企業1)

同社は、契約農家を3つのグループに分ける。一つのグループは種子生産を行う農家、ふたつめは特定品種の配布種子を用いて生産する農家、三つめが自家採取種子での生産する農家であり、そのカテゴリー別に信用供与額を設定する。また、品種別、集荷場所別(表5の買取価格はその一つ)に細かく契約価格を設定していた。契約書には納入するコメの品質スペック(乾燥率など)も明記されている。仮に契約価格を時価が上回った場合には時価で買い取り、下回った場合には契約価格どおりに買い上げる。2012年度雨季米の例では、契約販売量は1エーカーにつき最低25バスケットで、残りの粳米の販売・処分は個々の農家の自由とした。

表5 企業1の2012/13年の信用供与

	現金	投入財					合計	買取価格 (チャット/ バスケット)
		肥料			種籾	合計		
		窒素 (1袋)	リン酸 (2分の1袋)	カリ (2分の1袋)				
種子生産	61,000	17,000	6,250	5,750	10,000	39,000	100,000	5,000
特定品種 (RSC配布種子利用)	51,000	17,000	6,250	5,750	20,000	49,000	100,000	4,000
その他	30,000	8,500	6,250	5,750		20,500	50,500	3,500
2011/12 未返済農家	15,000	8,500	6,250	5,750		20,500	35,500	3,000

(出所) 企業1資料。

(イ) 契約書には信用供与額のみを記し、買取価格、最低販売量は、会合で農家に口頭で伝達。(企業8)

企業8は、2012年度雨季米の契約(エマタ種)では、販売量1エーカーあたり40バスケット、契約価格4,000チャット/バスケットと定めた。収穫時の時価は3,800チャットと契約価格よりも低かったため、農家にとっては40バスケット/エーカー分に関しては契約価格が最低保障価格として機能したことになる。ただし、同社の場合、契約書には買取価格を明記せず、口頭で農家に伝達するのみであった。こうした契約と平行して、肥料やディーゼル燃料などの後払い販売も一部村落区で実施された¹⁴。

(ウ) 信用供与額、買取価格を契約書に明記。ただし、最低販売量は未規定。(企業2)
企業2も最低保証価格を契約書に明記し、時価がそれを上回れば時価で買い取りとしている。2012年度の雨季米契約価格は3,500チャット/バスケットであり、同社が操業する地域の時価とほぼ同じであった。なお、供与された信用の返済は粳米でも現金でも可としているため、同社へ納めるべき最低販売量は定められていない。

(エ) 契約書には信用供与額のみを記し、買取価格、販売量とも未規定。

(企業3,4,5,6,7,9,10,11)

11社の中では、この契約パターンがもっとも多い。買取価格も販売量もあらかじめ決められてはおらず、供与額を利息分も含めて現金で返済できれば、農家は当該RSCに粳米を販売する義務を負わない。このパターンではRSCと農家は契約栽培関係にあるというよりも、単に信用供与関係があるのみと解釈したほうがよいだろう。むしろ現物返済が可能であるのでその意味で現金が不足している農家にとって便宜をはかっていることにはなるのだろう。とはいいいえ、実際には運搬コストなどを考慮して近隣の精米所など他の業者に販売したうえでその代金を返済に充当する農家も少なくない¹⁵。なお、企業5によればRSC向け説明会では買取価格は時価でなくてはならないとの政府指導があったされる。その一方で、上の(ア)や(ウ)のケースに見られるようにMRF幹部が関わる企業が一

種の最低価格を導入している。このことから、RSC間で価格設定に関する理解に齟齬があった可能性がある。

すべてのケースに共通するのは、RSCの信用供与は6月～8月の間に行われ、収穫期直後にあたる1月末日以前が返済期限となっている点である(返済期限を供与から4ヶ月としているRSCの場合、1月末日よりも早く返済日が来る)。すなわち農家は収穫期

¹⁴ 筆者によるカウンジーダウン郡の農村での聞き取り。

¹⁵ カウンジーダウン郡の農村における筆者による聞き取り。

直後に債務を返済せねばならず、それは米価がもっとも低い時期でもある。企業経営という観点からすれば合理的な契約設定であるが、農民に返済期限に若干の猶予を求める傾向がある。

また、契約にあたって5～10人の連帯責任制をとることで、農家間の相互監視を強める工夫をするRSCが多い。たとえば、企業4では、相互監視の効果を高めるため、ある一つの村の契約対象の農家が5人に満たない場合でも、他村の農家と組み合わせて5人連帯責任の契約にするのではなく、そのままの人数で契約する。それは、他村の農家を組み合わせたとこで期待する相互監視の効果は得られないからである。そして、連帯責任制といいながらも（そしてたとえ契約書に明記されていても）メンバーの一人が返済不能になった場合に他の農家に対して返済の肩代わりを要求することはほとんどないという。あくまで農家の相互監視を促しつつ、問題が生じた場合の情報収集を容易にするといった観点から連帯責任制が採用されているとみたほうがよい。企業1のように、後述する未回収問題の発生後、連帯責任制に実質的な意味はないと判断しむしろ個々の農家の責任を明確にすることを重視して個人契約に切り替えたRSCもある。

（5）契約栽培面積・農家数の変化

それでは、RSCの契約栽培はどの程度広がったのだろうか？ 表6-1と表6-2から明らかのように、2011年をピークに契約栽培は大幅に縮小ないしは停止する傾向にあり、それは契約面積が相対的に大きい都市連携型RCSほど顕著といえる。¹⁶ 繰り返しになるが、RCSへの政府の期待の一つは栽培契約を通じた農家への信用供与であった。契約面積の減少はすなわち信用供与の縮小をそのまま意味する。

契約栽培を2013年に完全停止したのは、企業3、6、10の3社である。企業3はRSCのなかでも契約栽培面積が大きかったが、2013年以降契約栽培を完全に停止し今後も再開する予定はないとする。企業6は2012年に面積を縮小し、さらに2013年は肥料販売のみに転換した。企業10は2012年、2013年雨季米の契約栽培をやめたが、2013年度乾季米から契約栽培の再開を予定していた。一方、契約面積、契約対象農家を大幅に縮小した企業は、企業1、企業2、企業9である。企業2の場合は、ハイブリッド米やバスマティ米の生産といういわば試験的な試みを行っておりそれを委託する農家のみに信用供与をしているに過ぎない。

¹⁶ ここでは雨季米契約実績のみを示した。11社のうち（乾季米栽培地域に立地していない）1社を除いて乾季米に関しても契約栽培を実施していた。ただし、乾季米の契約面積は小さい。企業4は乾季作にも信用供与はするが、相対的に低価格な乾季米は買い付けないとしていた。

表6-1 契約栽培面積（雨季米のみ）

企業NO	2009	2010	2011	2012	2013
1	35,929	45,822	60,416	17,809	4,859
2	2,000	11,654	49,257	70	-
3	8,000	16,665	25,000	25,000	-
4	11,000	20,000	29,978	27,969	29,242
5	3,222	7,000	4,000	954	6,000
6	-	1,000	14,000	4,130	-
7	3,374	2,250	7,272	6,549	5,354
8	3,157	11,782	12,272	13,116	13,914
9	1,024	2,500	3,648	n.a.	n.a.
10	7,404	6,864	11,000	-	-
11	4,030	9,241	6,000	6,000	6,000

（出所）MRF資料、各社資料、及び聞き取りから筆者作成。

表6-2 契約農家数の変遷

企業NO	2009	2010	2011	2012	2013
1	4,823	6,490	6,867	3,311	2,173
2	500	3,403	6,556	24	-
3	n.a.	n.a.	3,689	3,689	-
4	400	2,319	4,184	3,940	4,358
5	559	700	378	122	400
6	-	102	2,730	n.a.	-
7	182	129	663	605	498
8	203	1,457	1,608	1,754	1,322
9	n.a.	n.a.	200	50	50
10	1,422	1,156	1,982	-	-
11	192	537	120	120	120

（出所）MRF資料、各社資料、及び聞き取りから筆者作成。

その他の企業を見ても、2011 年以降に契約栽培面積を飛躍的に増加させているところはない。それまでの水準をкаろうじて維持するか若干増加しているのが、企業 5、7、8、11 の 4 社である。このうち企業 5 は 2012 年に一端大きく面積を減少させて、2013 年にまた増加させたというやや複雑な動きをみせている。一方、企業 8 は操業開始 2 年目に飛躍的に契約面積を拡大した後、その後も少しずつだが面積を増加させているという意味で、今回の 11 社のなかではいわば例外的な展開をしている。ただし、契約者数は 2013 年に前年よりも減少していることから、おそらく対象農家を減らすかわりに信用力の高い農家あたりの供与面積を増加させたと考えられる。

(6) RSC の展開別の類型

11 社の現状を見る限り、現在操業を継続している RSC の事業展開の方向性は多様

であり、以下のように分けることができよう。（）内の数字は企業番号）。

- ・輸出・種籾生産（1,2）
- ・輸出（3）
- ・国内販売・種子生産（9,10,11）、
- ・国内販売（4,7,8）
- ・農業資材販売促進(5,6)

農家に対する信用供与とならんで重要な目的は輸出増と優良種子供給による品質向上であった。しかしながら輸出を継続しているのは3社に限られる（表7）。このうち企業3はすでにみたように契約栽培そのものをやめてしまい、輸出用米は市場で調達し精白加工を施す方向で動いている。一方、企業1,2はある程度の輸出は行っているものの、自社田、また契約農家を通じて優良種子生産に力を入れる傾向が見られる。しかし、その規模はまだ小さい。

11社のうち6社は市況次第で輸出を行う用意はあるとするが、基本的には国内市場向け流通に重点をおく。企業10、11の場合、軍用備蓄米や刑務所用配給米を納入しており、質よりも量の確保を重視しているのが現状である。企業4,7,8の3社は品質向上には優良種子供給が不可欠とは十分認識しており、実際に企業8のように台湾の技術者を招聘して生産を試みる企業もあるものの、十分な供給ができる段階には至っていない。農業資材関連の2社は、そもそもの目的がコメ輸出にあったわけではないことがこの実績に端的に示されている。

	2009	2010	2011	2012
1	5,500	21,270	5,500	1,688
2	79,989	60,277	25,793	6,096
3	0	30,821	20,040	1,000
4	0	9,991	4,850	0
5	0	0	0	0
6	-	-	-	0
7	0	0	0	0
8		0	3,688	25
9	0	0	400	0
10	0	0	1,000	0
11	-	-	0	0
	818,464	536,414	656,686	577,348

(出所) MRF資料

以上、まとめると、2013 年 9 月時点では、RSC では当初の想定されたビジネス・モデル、すなわち契約栽培による生産から輸出までのサプライチェーンを維持している企業は皆無とってよい。

(7) RSC が当初モデルと乖離した要因

これまで見てきたように、スキーム開始から 4 年が経過し当初想定されていたモデルに沿った形で展開している RSC はない。その要因はどこにあるのだろうか。

(ア) 農家に供与した信用の未回収問題

信用供与額の変遷を見ると、RSC 設立当初は企業と農家の双方にとって馴染みのない仕組みであったこともあり、信用供与額は低めに抑えられる傾向があった。供与額が本格的な増額をみるのは、多くの RSC にとって 3 年目となる 2011 年度雨季米のシーズンからであった。しかし不幸なことに、まさにその年が天候不順による農作物不作の年となったのである。エーヤーワディー、バゴー地域の一带は洪水被害のため雨季米が被害を受けた。そして、現金収入源としてはコメ以上に重要な乾季マメ作も、収穫期の雨で被害を受けただけでなく国際価格が前年比ほぼ半値と暴落した。こうした要因が重なって多くの農家が負債返済に窮する結果となり、多くの RSC の貸付回収率が極端に悪化した。

表8 2011年雨季米用貸付の未回収率

1	18%
2	50%
3	15%
4	1-2%
5	1%
6	5%
7	1%以下
8	n.a.
9	25%
10	2%
11	1%

(出所) 筆者調査.

表 8 の企業 2 にみるように、未返済率が 50%にまで及んだ RSC すら存在する。企業 1、企業 2 は、融資を少しでも回収するため、融資開始から 6 ヶ月を経過した段階で利息を月利 1.25%に引き下げ、また 1 年を超えた場合には利息はとらず原資の返済のみを

求めることとした。こうした状況から、RSC の大部分が翌年度から契約栽培面積の縮小や対象農家の圧縮や契約栽培を停止に踏み切らざるを得なかった。

(イ) コメ輸出にかかわるインセンティブの消滅

既述したように、多くの RSC にとっての設立誘因は RSC へのコメ輸出割当の優先配分にあった。しかし、2011 年から段階的にコメ輸出が自由化されたため、そのインセンティブは 2012 年までにはきれいに消滅してしまった。輸出割当を受けるために RSC としての経営実績、端的には契約栽培の実績が必要とされたが、その必要がなくなったのである。

同時に、現地通貨高を背景にコメ輸出自体への関心が低下したこともあるのだろう。外国為替レート（実質）は 2011 年を通じてとチャット高で推移した¹⁷。表 9 は 2011 年の米輸出価格の変化を示したものである。ミャンマーの国内価格はコメ卸売価格のデータが得られなかったため小売価格（輸出米に同じエマタ種であるが破碎米比率は不明）を実勢レートで換算したものである。小売価格であるため若干割高な価格となっている点を差し引いても、ドル建ての国内価格がタイやベトナムの輸出価格を上回る水準で推移したことがわかる。これは推察の域を出ないが、2011 年のコメ輸出割当制廃止の背景には輸出割当が実質的な意味をも有さなくなっていたことがあるとも考えられる。

表 9 2011年の米輸出価格の比較（25%破碎米） (米ドル/トン)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
タイ	472	490	476	465	460	468	490	520	550	556	594	597
ベトナム	455	420	426	428	430	466	530	415	524	524	515	464
ミャンマー国内小売価格	512	502	508	524	542	549	528	564	527	516	526	506

(出所) 国内小売価格 CSO Selected Monthly Economic Indicators, October 2012, 輸出価格 MRF資料、為替レート JETROヤンゴン事務所 資料。

(ウ)資金調達面での制約

このスキームの問題のひとつは、RSC の資金調達にあった可能性も否定できない。すなわち、輸出に必要な資金と契約栽培のための資金の両方を調達することはごく一部の大企業グループをバックにもつ RSC を除くと、それほど容易なことではない（企業 5 からのヒヤリング）。RSC の契約栽培にあたっての貸付の利子率が一律に設定されたことも影響している。当初の銀行からの商業貸付利子が年利 17%（2012 年以降は 13%に

¹⁷ ちなみに 2013 年 9 月現在は 1 ドル=970 チャットである。

引き下げられている)であるのに対し、貸出利率が月利2%であったため、取引コストやデフォルトリスクへの対応を考慮すると貸付からの利益はほとんどなかったと見られる。

3. 若干の考察

ここでは RSC がスキーム当初の3つの目的（信用供与、輸出の拡大、コメの品質改善）に照らしてどこまで達成できたのか、若干の考察を加えよう。

(1) 信用供与

RSC の提供する供与パッケージ（信用・投入財等）にかかわる利率が一律月利2%と定められたことはすでに述べた。インフォーマル金利が月利8-10%であることを考えると、借り手の農家にすればはるかに廉価な信用であることは間違いない。少なくとも、2011年まで供与額が低水準であった MADB の作物融資を補完する役割は果たしたといえそうである。また、RSC の活動開始後、その影響でインフォーマル金利が全体的に低下したという地域もあったようである（企業4が操業するイエチー地域）。

しかし、契約対象農家の選定の項で触れたように、基本的に供与対象は中規模以上の農家であり、零細農家は対象から外れる（インフォーマル金利の相場がわずかでも低下した場合には間接的には若干の恩恵はあったことにはなる）。Dapice (2011, p.27)も指摘するように、RSC が関与する農家はごく一部である。仮に政府が RSC に農村貧困対策の一端を担うことを期待していたならばそれはそもそも過大な期待だったといえよう。そして、天候不順による不作のために債務回収問題が深刻になった2011年以降、大半の企業が対象農家を絞ったことから、作物融資の一チャンネルという意味合いは大幅に減じた。

多くの RSC が農家の負債返済にあたっては粳米でも現金でも可としたことは、RSC はむしろ信用供与に特化した企業として展開したと捉えたほうがよいかもしれない。農家に対する精米所・商人等の融資は、青田買い（ザパーペーと呼ばれる）を含めインフォーマルな形でこれまでも行われてきた。RSC に参画した産地精米業者や商人の大半は大なり小なりその経験があったと考えられる。ただし、この種の青田買いともいべき取引は、（政府に実際に取り締まれることはなくとも）あくまでインフォーマルなものであった。そうした中で、企業11に端的に見られるように、金融機関ではない組織・団体が合法的に広範かつ多数の農家に信用供与する枠組みとして RSC という枠組みが活用されたとも解釈できる。2011年にマイクロファイナンス法が制定されたことで、様々な組織・団体が登録をすれば小規模金融業に従事することが可能となったが、それ以前は RSC 以外にはなかったのである。なお、企業5のリーディング・カンパニーは

マイクロファイナンス団体を別途登録し、上ミャンマーのコメ産地で中・大規模農家を対象に融資を始めている。今後はこうした動きが活発化する可能性もある。

（２）輸出の拡大

現状から判断すると、RSC 推進というスキームがコメ輸出拡大に貢献したとは言い難い。11 社の事例では、現時点ではむしろ国内流通に力点をおく企業の方が多い。輸出を積極的に展開しようとしている企業 3 の場合は、もはや RSC の契約栽培という枠組みとは関係なく、粳米を調達、輸出していることが示唆的である。

ただ、RSC の設立によって、コメ産地の精米業者や商人にもそれまで無縁であった輸出市場やその関連情報へのアクセスが可能なものになった点の一つのプラスの効果と捉えてよからう。

（３）コメの品質向上

コメの品質向上に関しての RSC の貢献は小さかった。その要因としては以下の点が挙げられる。

第一に優良種子供給の困難さである。コメの品質向上のためには優良種子の供給が重要であるという声はいずれの企業からも聞かれた。しかし、自社生産には限界があり、市場での流通量も限定されているのが現状である。たとえば、10 エーカー保有の農家が 2 エーカー分の優良種子を使って、残りの 8 エーカーでは同じ品種だが自家採取の種子で栽培したとしよう。RSC が買取りをする際に農家が（故意か故意でないかは別として）混ぜてしまった場合、その品質をどこまで見極められるかはきわめて疑問である。

第二に、RSC は運転資金や精米施設を回転させるために一定の粳米確保が必要となる。そのためにも、契約を結んだ農家以外からも粳米を購入するのが一般的である。また、農家側も RSC の提示す価格によっては契約農家が他の農家から手数料をとり自分の米として RSC に販売することもあるようである。

したがって、たとえ RSC が良品質のコメ確保を目的に契約栽培を実施したとしても、生産・流通の様々な局面でいろいろな出自の粳米が混合してしまい厳密な品質管理は困難であるといわざるを得ない。

おわりに

テインセイ政権の成立後、経済改革が経済の広範な分野で進められている。農業も例外ではない。本稿で述べたコメを筆頭とする農産物の完全輸出自由化だけでなく、社

会主義期からの農地法制を撤廃し、公的な農地の売買や農地を担保とする資金の借入れを認める新農地法も制定された。また、農村の貧困対策としてマイクロファイナンスの推進が重点政策となっており、先に触れたマイクロファイナンス関連法の制定や協同組合の組織化を通じた農村部への資本注入に力を入れている。これを大きく捉えるならば、軍政期を通じて（あるいは社会主義期から）インフォーマルな形で継続してきた様々な農村内外の経済取引がフォーマル化されつつある段階といえる。

このように生産と流通面の政府統制解除の方向が新政権樹立後に決定づけられたなかで、米生産および関連事業をビジネスとして初めて捉える環境が整ってきたといえる。RSC の推進は（その開始自体は新政権樹立以前だが）、いわばその一つの大きな実験であった。その実験は、天候というコントロールし難い要因もあったとはいえ、想定されたようには展開せず、生産から輸出までのサプライチェーンの構築にはいたっていない。

RSC のこれまでの展開から導かれる点は以下の二つである。

ひとつは、民間企業が多数の農家を対象にして一般的な品種のコメの契約栽培を実施するのはかなり困難であるということである。巨大な企業である企業 1、2 ですら債務未回収問題への対応に苦勞したことがそれを端的に示唆している。大きな面積、多数の農家との取引には多大なコストがかかりリスクも大きく、他の農家が栽培した粳米との差別化も現実的には難しい。しかしながら、たとえば限定した数の農家を対象として優良種子、もしくは限定した品種に限定した契約栽培ならば発展の可能性はあるだろう。種粳や特殊品種ならば生産物を明確に判別することができる、一般に高い価格設定となることから価格インセンティブも働きやすい、また技術指導を詳細に行うことも可能となることから契約栽培の枠組みは有効となりえる¹⁸。

ふたつめは、民間部門を経由する信用供与は契約栽培にこだわらず、マイクロファイナンス法のもとでの実施を推進することである。RSC の信用供与には根拠となる法律や公的通達はなく、RSC の取引の透明性が十分担保されていないだけでなく、大規模な債務未回収のような問題が生じた場合への対応まで十分考慮されてはいなかった。農地法の制定によって土地権証書が個々の農家に付与され、今後農地を担保とする融資の活発化が予想される。また政府の農村金融拡大政策もあって現場では小規模融資の様々な性格のものが混在する状況が進んでいる。こうした状況を一度整理し、互いに整合性があり透明性が確保される農村金融制度の構築が必要となってくるだろう。

こうした小規模金融の推進の際に注意しなければいけないのは、RSC の事例がそうであったように、ミャンマー政府の様々な政策に垣間見られる、貧困対策などの社会救済の役割を民間企業に担わせるという発想からの脱却が必要である。民間企業も社会的責任を負う必要はあるとはいえ、あくまで営利企業である。瞬間的に政治的配慮から対応

¹⁸企業 1 では、きちっと生産された優良種子であれば、現在 1.5 バスケット必要な種粳が 10 ピー（現状の 4 割程度）、すなわち 4 割程度削減できるとしている。

する企業があったとしてもそれは持続するものではない。社会救済政策は政府が中長期的観点から推進せねばならないものである。

参考文献

【日本語文献】

岡本郁子 (2005) 「ミャンマー市場経済移行期のコメ流通」(藤田幸一編 『ミャンマー移行経済の変容』 千葉：アジア経済研究所 231-271 ページ)。

----- (2008) 「ミャンマーの食糧問題-体制維持と米穀政策-」(工藤年博編『ミャンマー経済の実像-なぜ軍政は生き残れたのか-』千葉：アジア経済研究所 89-116 ページ)。

久保公二・塚田和也.(2013) 「コメ輸出管理制度」(久保公二編『ミャンマーとベトナムの移行戦略と経済政策』 千葉：アジア経済研究所 ページ)。

高橋昭雄 (1992) 『ビルマ・デルタの米作村—「社会主義」体制下の農村経済』 東京：アジア経済研究所。

高橋昭雄 (2000) 『現代ミャンマーの農村経済—移行経済下の農民と非農民—』 東京：東京大学出版会。

藤田幸一 (2013) 「ミャンマーの農業と農村発展—稲作部門を中心に—」(尾高煌之助・三重野文晴 『ミャンマー経済の新しい光』 東京：勁草書房 65-98 ページ)。

【外国語文献】

Dapice, D. (2009) *Assesment of Myanmar Agriculture*. Prepared for International Development Enterprise. Harvard University.

Dapice, D., T. Valley, B. Wilinon, M. Mcpherson (2011) *Myanmar Agriculture in 2011: Old Probelms and New Challenges*, Harvard Keddy School Ash Center for Democratic Governance and Innovation.

Dapice, D. ,T. Valley, B. Wilinon, M. Montesano (2010) *Revitalizing Agriculture in Myanmar: Breaking Down Barriers, Building a Framwork for Growth*.

Wong, L., Eh Mywe Aye Wai (2013) “Rapid Value Chain Assessment:Structure and Dynamics of the Rice Value Chain in Myanmar” *Strategic Agricultural Secotr and Fodd Security Diagnostic for Myanmar*: 1-46.