

第 3 章

農業産業化における契約取引システムの特徴と問題点 —江蘇省のシルク産業の事例分析—

菅沼 圭輔

要約：

中国の農業産業化の現場で、地方政府の龍頭企業支援が市場を歪曲していること、企業との契約取引において農家の利益が侵害されているという指摘がなされている。本章では養蚕業を例に、先進的産地である江蘇省・東台市における契約取引システムのケースを取り上げその実態を分析した。そして、地方政府が龍頭企業に特定の農村を割り当てており、それが資本市場を歪曲し、農家の契約相手選択の機会を奪っていることを指摘した。他方で、企業は養蚕農家に対して技術指導や各種助成行っており、それらは両者にとって長期的契約関係を締結し経営を安定させる上で利益があることを指摘した。

キーワード：

農民專業合作組織、農業産業化、江蘇省、行政村

1. 課題と方法

本章では江蘇省中部の東台市のシルク産業を事例として、シルク企業による産地組織化の特徴と問題点について明らかにする¹⁾。

1.1. 農業の産業化政策における龍頭企業の位置づけ

(1)農業産業化政策と龍頭企業育成の政策的目的

1990 年代後半の農産物価格低迷の中で政策的にも食糧増産段階が終焉し、農業構造調整が政策の主流になった。そして、生産を需要に対応させることが目標とされた。

その中で提起された農業産業化の推進とは、農業構造調整政策の目標を実現するために、加工などを通じて農産物の付加価値を引き上げることを意味しているが、具体的方途として、生産・販売・加工を担う主体を育成することを通じて、零細な個別農家の生産と需要とのマッチングを可能にする仕組みを構築することが示された。主体としては産地卸売市場、中間組織(農民專業合作經濟組織と呼ばれる)、龍頭企業が挙げられている。中でも龍頭企業については、国家發展計画委員会等「關於扶持農業産業化經營重点龍頭企業的意見」(2000 年 10 月 8 日)の前文(以下「意見」と略称する)では、農産物の付加価値を上げることのできる加工企業で、それを中核として生産・加工・流通を組織して産業連携を創出する主体として位置づけられた。

龍頭企業の育成・支援について、前出の「意見」では、(a)国有商業銀行による融資促進、(b)農産物の産地整備の支援、(c)最低保証価格(原語は「最低保護価格」、以下同じ)での買付を実施した生産者の市場リスクの軽減策採用への支援、(d)税制面での優遇、(e)輸出面での投資資金、買付資金調達への便宜供与と輸出権限の付与、(f)企業の資本調達の支援の 6 項目を提案している。このうち(b)と(c)は、企業による生産・流通の組織化を政府が支援することを示している。

(2)龍頭企業育成への行政の関与と産地体制の問題点

ところが、鄭風田・程郁[2005]では地方政府の農業産業化政策、龍頭企業育成に関わる問題点が指摘されている。同論文によると、市場ニーズに適応できる高品質の生鮮・加工農産物を供給する農業生産体制を構築した事例の 50%近くが流通・加工企業が生産者と契約して技術指導を行い、収穫物を買取るタイプであるという。しかし、実際には次の 6 点にわたる問題があるという。

(a)資金的・技術的制約により純粋な民間企業は多くなく、地元政府が企業を設立・育成するケースが多い。そのため、政府担当者の主観によって必ずしも競争力のある業種が選択されるわけではなく、融資面でも優遇されるため企業の経営・財務管理がルーズになりやすい。

(b)地方政府が市場動向を調査することなく、主観的に支援する品目や作物を決定し、普及することから、結果的に販売できずに産地過剰をもたらしてしまう。

(c)地元政府は、当該企業と企業が指導する特定の地域の支援のみに注意を払い、関連産業の振興やインフラの整備、さらに技術普及組織の整備が軽視されている。

(d)企業が管理・指導できる産地の規模は限られているのに対して、農業生産者である農家の数は極めて多く、地域全体の産地化を牽引する力が弱い。

(e)企業と契約する農民は、契約相手が一つしかないため従属的な地位しか得られず、契約の条件(例えば、農産物の買付価格)の決定においても不利益をこうむっている。

(f)企業が農民をコントロールするのは難しく、そのため栽培契約を締結してもその履行率は 20%程度しかないこと。つまり、農家が技術指導の受け入れや収穫物の売り渡しの面で契約を履行しないケースが多いのである。

そして、鄭・程[2005]は、これらの問題点を克服するためには、流通・加工企業が複数並存し、場合によっては流通と加工それぞれに専門化した企業が複数存在して競争しつつ産地を育成し、生産者である農家も複数の取引相手を選択することで企業と対等な地位を築けるような仕組みを構築することが、技術水準の向上と標準化、市場競争力のある産地の形成にとって有利であると提起している。

ここでは、農業産業化を推進する過程で展開しつつある龍頭企業・農家間の契

約取引関係と地元政府の関与に対する重要な批判と問題点が提起されている。まず(a)、(b)及び(d)は、農産物加工・流通や産地開発に参入する資本の不足と県レベルの政府機関における企業誘致のための情報探索コストが過大であるという実情を示している。それゆえ政府が農業産業化政策を達成するコストの最も低い地元企業の支援を安易に選択し、「政府の失敗」に至ってしまうというのである。もう一つは、企業と農家との契約取引を巡る問題点である。前出の「意見」では最低保証価格での買い付けにより「企業と農民で経済的利益共同体を形成する」ことを掲げているが、(e)では農家が不利な立場に置かれていることが、(f)では逆に農家による契約不履行の問題が指摘されている。ただ、これは、契約取引自体の問題ではないし、鄭・程氏はその内容を分析しているわけではないので、具体例によって検証していくことが必要であろう。

1.2. 分析方法と課題

本章では、上記の議論を踏まえて江蘇省・東台市の江蘇富安繭絲綢股份有限公司及び富安蚕農合作社の事例を具体例として取り上げて龍頭企業により構築された契約取引システムの特質と問題点について分析する。

江蘇省・東台市での現地調査は2007年8月13日～18日に行った。東台市人民政府の関係部局への調査は8月13日に行い、8月14日には江蘇民星蚕絲綢股份有限公司(以下、民星公司与略す)とその産地である梁墮鎮政府と同鎮梁南村村民委員会での調査を行った。本章の事例分析の中心となる江蘇富安繭絲綢股份有限公司(以下、富安公司与略す)については、産地の富安鎮政府、同鎮久勝村村民委員会、建团村村民委員会での調査を含めて8月15日、16日の両日に行った。

このうち富安公司是中央政府認定の重点支援対象となった龍頭企業であり、富安蚕農合作社は2007年7月施行の「農民專業合作社法」に基づく合作社法人としての登録もされており、その産地体制は“富安モデル”と呼ばれている。ここでいう、シルク産業とは、農村における桑栽培、養蚕と繭の買付・乾燥、繰糸・撚糸加工や他のシルク製品の製造を含んでいる。富安会社の業務内容はこれらの各分野に及んでいるが、本章では養蚕業に関わる分野を中心に分析を行う。

ただ、中国のシルク産業は以下に述べるような特殊性を有しているため、政府統制の無い他の農産物と異なる面を整理し、ケーススタディの課題を明確にしておく。

シルク加工品の生産・流通は自由化されているが、今日でも繭の生産は種紙の計画配分を通じて統制されており、養蚕農家からの繭の買い取りも買付業者の許可制が実施されている¹。

そこで、第1の論点として、養蚕業固有の制度的要因と農業産業化のための地元政府の関与の両者について区別した上で、その問題を検討する。

次に龍頭企業を取り巻く市場環境について整理する。養蚕業は、国際市場との関連が強く、生糸の品質基準が明確であり、良質な原料繭を確保する上で生産者との関係のあり方が大きな影響を及ぼす。つまり、品質による差別化が未成熟な青果物と違って、龍頭企業にとって桑や繭の生産段階から生産者を組織して品質向上を目指す動機づけが強く働く業種なのである。本稿で取り上げる富安会社が“富安モデル”と呼ばれる合作社を通じて農家を組織して、単なる繭の買付契約を結ぶにとどまらず、技術指導や様々な設備投資を行っているのもそのためである。

そこで、第2の論点として、企業と農家の取引関係を企業によるハード・ソフトの産地開発投資を含めたシステムとして把握し、そこに鄭・程[2005]の指摘するような取引関係上の問題点があるのか否かについて明らかにすることとする。

以上を踏まえて、第2節では中国のシルク産業、養蚕地域を共通して取り巻く市場環境及び制度的枠組みについて考察する。第3節では、現地調査結果に基づいて企業と市・郷鎮政府と村が一体化した契約取引システムの特徴について実態を明らかにする。続く第4節では、現地調査結果及びインターネットで収集した各種資料から、農家の契約不履行の実態と、その背景となる国内外市場の需給変動によって引き起こされた繭価格の暴騰の経緯を考察する。最後の第5節では、分析結果を整理した上で、政府統制と龍頭企業と農家の契約取引システムの特質と問題点について健全な競争環境の確保という点から再検討する。

¹ 中国商務部、農業部[2007]及び羽田有輝[2005]による。

2. 中国のシルク産業の制度状況と江蘇省の地位

ここでは本章で取り上げる中国のシルク産業の特徴、国内の政策・制度の特徴そして農業産業化政策の一貫としても進められている産地組織の概要について整理する。

2.1. 国際シルク市場における中国のシルク産業の地位

中国のシルク産業は、その生糸の輸出が国際市場において圧倒的地位をしている点に特徴がある。

宇佐美好文・浦出俊和[2006]によると、世界のシルク貿易は、1990年代前半のシルクブーム後、1990年代半ば以降、低迷に転じた。しかし、2001年以降、先進国におけるシルク製品需要が増加し、生糸の需要拡大の誘引となった。例えば、女性のブラウスなどの輸入額は、1995年の12.5億ドルから1999年の5.4億ドルに激減した後、2004年は7.1億ドルに回復した²。

世界の主要な生糸生産国は、中国、インド、ベトナム、ブラジル、北朝鮮、中央アジア諸国である。世界の生糸生産量に占める中国のシェアは、2004年に75%に達しており、第2位のインドは約17%のシェアで、しかも生糸・糸類の輸出力はないのが実情である。そのため、生糸輸出における中国のシェアは8割を超え、中国の独占状態にある。他方、生糸輸入は、1999年以降、インド、イタリア、日本、韓国の順で多く、世界第2位の生産国であるインドの輸入が拡大していることが特徴である。ただ、2003年にインドが中国産生糸に対してアンチ・ダンピング関税を課して以降、インドの生糸輸入は減少傾向にある。さらに、絹織物貿易についてみると、2005年に絹織物輸入への数量規制を廃止したEUは中国産の白生地を輸入し域内で染色することを選択したため、中国産絹織物の輸入が増大しつつある³。

しかし、中国のシルク産業は安定した地位を築いているとは言えない。絹織物

² 以下は、断りのない限り宇佐美好文・浦出俊和[2006]による。

³ 以下は、断りのない限り、羽田有輝[2005]による。

とその原材料である生糸で大きな地位を占めているが、付加価値の高い加工品輸出を目指すことを要請されている。さらに、繭生産の安定も中国の競争力を左右する。例えば、繭価格はシルク製品の原価の 60～70%を占め、中国国内の繭価格の上昇によりシルク製品価格は20%上がるという。また、繭価格が5%上がると、生糸、絹布、絹衣料品の価格は、それぞれ3%、2%、1%上がるともいう⁴。

以上のことから、中国の養蚕業は、国際的な需給関係の影響を強く受け、品質、付加価値向上などの課題に直面している分野であるといえよう。

2.2. 1990 年代以降の中国のシルク産業政策の変遷

中国のシルク産業に関する制度的特徴は、繭・生糸以外の製品についての製造・販売活動と価格形成は自由化されているが、国家繭絲綢協調弁公室(国家繭・シルク調整事務局の意、以下原語を用いる)を頂点として繭と生糸の生産を統制している点にある。以下では、その目的と内容そしてそれと関連する全国及び江蘇省の養蚕業の動向について概観する。

(1) 国家繭絲綢協調弁公室の設置

羽田有輝[2005]及び宇佐美好文・浦出俊和[2006]によると、国家繭絲綢協調弁公室は次のような背景によって設置された⁵。

1994 年から繭の生産量が急増し、多くの郷鎮企業も繰糸加工に参入してきたが、同時に旧式の手繰り製糸設備が急増して低品質の生糸が市場に出回るようになった。その後、国際市況の低迷は国内産地に大打撃を与え、生産意欲を失った農家による桑の伐採現象が発生した。

この市場変動と品質の低下に直面して、それまで養蚕は農業部、製糸・織物は国家紡織工業局、輸出は対外貿易部というように分散していた行政機能を統合する組織として、1996 年に国務院国家経済貿易委員会の下に国務院に国家繭絲綢

⁴ 「秋繭張価帶來多大影響—浙江絲綢行業專家細說緣由」2003 年 11 月 11 日、中国紡織網ホームページ(<http://www.texindex.com.cn/Articles/2003-11-11/20367.html>)による。

⁵ 以下は、断りのない限り、羽田有輝[2005]及び宇佐美好文・浦出俊和[2006]による。

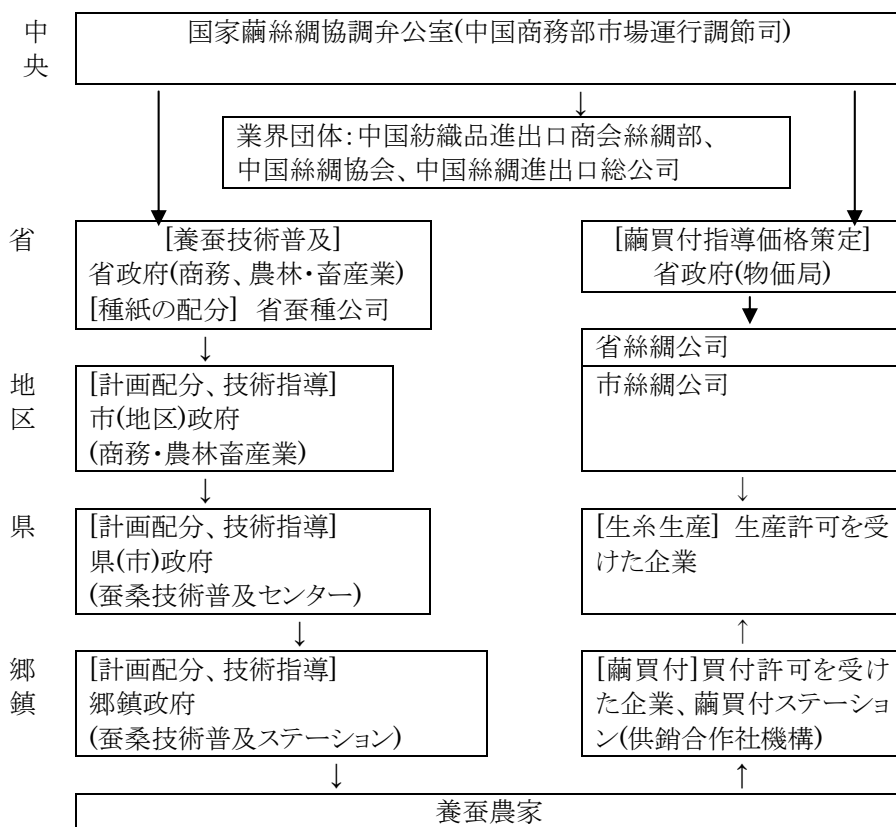
協調弁公室が設置された。

その目的は、製糸・織物の生産能力を国際市場の需給に調整すること、具体的には繭の生産量・価格を統制し、また加工能力を圧縮して繭・生糸の需給調整を図るとともに、生産性及び品質の向上を図ることにあつた。

図 1 中国における繭生産及び繭買付の制度的枠組み

【 生産計画・技術普及 】

【 買付・加工・輸出 】



(資料) 本文中での諸制度の整理に利用した資料及び江蘇省・東台市調査結果による。

(注) 繭の買付、シルク加工品生産、輸出を行う企業は、それぞれの許認可を受ける必要がある。企業には旧対外貿易部門系列の国有企業、旧繊維産業系列の国有企業、供銷合作社、民営企業があるという。

以上の目的を達成するために、国家繭絲綢協調弁公室は図1に示すように、省・市(地区)・県・郷鎮の各行政段階に設置された機関を通じて、村・養蚕農家への生産計画の配分と技術指導、そして繭買付業者と繰糸業者の許認可を通じた産地市場のコントロールを行っている。

図の左半分は繭の生産計画と養蚕技術の普及に関わる機関を示しており、各行政段階に設置されている関係機関を通じて矢印の方向に沿って統制が行われている。右半分は繭の買付や生糸の生産統制の体制を示しており、計画や各種許認可制度に基づく指導は、各段階の国営会社を通じて行われている。以下では各種制度の内容を整理する。

(2) 繭・生糸生産量の国家統制

繭と生糸の生産は、全国家蚕種掃き立て計画、家蚕繭生産指導計画、家蚕生糸生産指導計画という三つの年度計画を各省に配分する方法で統制されている。各省内での配分については、国家指導計画の数量に基づき、省内の各地の近年の単位面積当たり収量や養蚕地域の状況を参考に適切な調整を行うこととされている⁶。

江蘇省と東台市では次のように行われている⁷。同市の蚕生産量は江蘇省蚕種会社が数量計画を策定して市(地区)に配分する。具体的には種紙の配分として行われるが、地区レベルの市である塩城市には7~8か所の蚕種工廠(うち2か所は東台市内にある)があり、ここで、種紙を生産し、冷凍保存される。塩城市から東台市に配分された計画は、市政府の蚕桑技術普及センターを通じて産地に配分される。東台市にある富安鎮では、富安鎮蚕桑ステーションと富安公司傘下の富安蚕農合作社が一体化しているので、生産計画は合作社から農家に分配される。

⁶ 中国商務部、農業部[2007]による。

⁷ 以下は東台市林牧局での聞き取りによる。

(3)「東桑西移」政策と江蘇省の地位

羽田有輝[2005]によると、「東桑西移」(東の桑を西に移す)政策は 1990 年代初頭に始まったが、本格化したのは 2000 年以降であるという。その意図は、伝統的産地である東部地域の江蘇、浙江、山東では、農村工業化や都市・工業団地の拡大により土地取得代金が増大し、買付・加工企業の土地取得が困難になったため、そこでの生産規模を縮小し、中・西部により多くの計画を配分することにある。表 1 で見るように、繭の生産量は国際価格の暴落と桑の伐採などより 1996 年以降大きく落ち込み、近年になってようやく 90 年代前半の水準を回復しつつあるが、東部地域は現在でも全国の 50%のシェアを占めている。本稿で対象とする江蘇省も 1994 年の 25%から後退したとはいえ、18%近くのシェアを維持している。他方で西部地域のうち四川も伝統的産地の一つで全国の繭の 4 分の 1 を占めていたが、近年では広西自治区が拡大している。

表 1 中国省別家蚕繭生産量の推移 (単位：万トン、%)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
全国(万トン)	77.7	76.0	47.1	42.3	47.5	44.8	50.6	60.2	64.5	61.1
構成比(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
東部地域	53.2	52.0	51.0	55.8	53.3	54.1	54.0	54.3	52.9	50.1
山東省	5.4	6.6	8.7	8.0	8.8	9.4	10.6	11.4	10.7	10.9
江蘇省	25.2	24.5	19.5	20.3	17.9	18.3	18.0	16.8	18.4	17.6
浙江省	17.2	16.1	17.8	22.5	21.9	21.0	19.0	18.3	15.3	12.9
広東省	4.6	4.3	4.7	5.0	4.4	5.1	6.2	7.5	8.2	8.4
中部地域	12.9	13.9	13.6	13.9	11.4	12.1	11.3	10.6	10.9	10.2
安徽省	5.3	5.3	5.1	5.7	5.3	4.7	4.9	4.5	4.4	4.3
西部地域	34.2	33.9	35.0	29.6	33.7	33.7	34.7	35.1	36.2	39.7
広西自治区	3.1	2.8	3.6	3.5	3.8	4.2	5.9	9.2	11.5	14.3
重慶市	0.0	0.0	0.0	0.0	4.2	5.4	5.8	5.4	5.2	4.6
四川省	27.5	26.7	25.9	20.1	19.6	18.1	17.4	15.3	14.4	15.2
雲南省	0.8	1.1	1.5	1.7	1.5	1.6	1.5	1.5	1.6	2.1
陝西省	2.1	2.4	3.2	3.3	3.4	3.4	3.1	2.7	2.7	3.0

(資料) 中国国家统计局「中国統計年鑑」及び羽田 有輝(中央蚕糸協会客員調査員)「中国蚕糸絹業現地調査報告(1)」 2005 年 3 月 1 日、独立行政法人 農畜産業振興機構 シルク情報ホームページ、表 5。

(注) 2000 年までの合計数値は四捨五入の関係で各省の合計値と一致しない。

計画配分の変化は、一つの省の中でも進んでいる。浙江省では、東部から西部へ、広東省では、既に東南部にある珠江デルタ地帯の工業化・都市化に伴い西北部への移行が進んでいる。江蘇省では、南部から北部に移転が進みつつある⁸。江蘇省では南部で工業化が急速に進んだため、現在では、揚子江の北岸の南通市、塩城市、海安県などが国内最大の繭の生産地となっている。2006 年の江蘇省内の桑園面積は 136.91 万畝、種紙配分量は 318.98 万枚、繭の生産・買付数量はそれぞれ 11.78 万トンと 8.53 万トンであったが、省中部の南通市のシェアはどの指標を見ても 30~40%で一番多く、第 2 位は塩城市の 20~28%で、南部各市の比重は 5%未満に過ぎない。

省内の種紙の傾斜配分のプロセスについて、計画配分が増えつつある東台市のケースで見よう。東台市内の一部地域の養蚕を組織している富安公司是、翌年の生産量を東台市に申告し、東台市は、塩城市、省蚕種公司に申告している。省の蚕種公司是、東台市は品質の良い産地であるため、市からの申告をそのまま受けて計画を傾斜配分している。つまり、計画配分は養蚕の機会費用を考慮するだけではなく、良質な繭の産地を重視する方向で行われているのである。

他方、養蚕業の効率性は桑園 1 畝当たりの繭生産量と種紙 1 枚当りの繭生産量で測られるが、以下では桑園 1 畝当たりの収量を考察する⁹。

省別の動向を見ると、変動は大きく、また省間格差が大きいことがわかる。表 2 には桑園 1 畝当たりの単収を示したが、1990 年時点で、単収最高の省は四川、広西で 1 畝当たり 99kg であった。1995 年は単収が大幅に低下しているが、最高は広東の 100kg で、次いで浙江の 79.9kg となった。その後、全国平均単収は上昇するが、2002 年時点の単収は広東が最高で、次いで浙江である。本稿で事例分析の対象とする江蘇省は中の上のレベルにあるといえ、2002 年には全国第 3 位の単収となった。

江蘇省内部で見ても効率性の差は大きい。2006 年の桑園 1 畝当たり収量の省

⁸ 以下の江蘇省の状況については、東台市林牧局及び江蘇富安繭絲綢股份有限公司での聞き取りによる。桑園面積などの数値は中国蚕絲綢ホームページ(www.silk-e.org)、<http://www.silk-e.org/silk/061213/8819.htm> による。

⁹ 種紙 1 枚に 2.2~2.3 万粒の卵が付いている。

平均値は 86.0kg であるが、南通市と塩城市は 108.7kg と 103.0kg で江蘇省内でもトップクラスである。ただ、2006 年の東台市について見ると、民星公司の産地では 110.0kg、富安公司の産地では 73.6kg となっている。つまり、塩城市の養蚕の効率性は省平均より高いが、地域ごとにばらつきが大きく、効率化と標準化の課題が存在しているのである¹⁰。

表 2 全国主産地別の桑園 1 畝当たり繭生産量 (単位: kg/畝)

地区	1990	1995	2000	2001	2002
全国	66.1	37.6	49.2	47.4	45.6
浙江	90.1	79.9	80.6	90.5	81.9
江蘇	68.8	44.1	73.5	73.7	71.4
四川	99.7	29.4	53.4	41.9	38.9
山東	39.7	66.7	45.6	49.7	43.0
重慶	-	15.4	23.6	20.7	18.5
安徽	32.8	40.1	46.1	48.6	46.6
広西	99.1	53.8	104.0	59.1	67.9
広東	85.8	100.0	87.5	75.1	84.5
湖北	31.4	36.4	37.3	36.5	32.7
陝西	17.0	20.7	25.8	26.9	24.2

(資料) 羽田有輝「中国蚕糸絹業現地調査報告(1)」 2005 年 3 月 1 日、独立行政法人 農畜産業振興機構 シルク情報ホームページ、表 13。元資料は中国絲綢(シルク)協会資料。

(4)生糸の生産許可制

1997 年から製糸企業に対する生産許可制が導入・実施され、現在に至っている¹¹。この制度は、旧式の座繰り・多条繰糸設備及び関係設備を使った生糸生産を認めず、また 1 年以上生産を停止している企業には生産資格を取り消すこととしたものである。資格の認定期間は 2 年間で、更新できることとなっており、現在に至っている。

その目的は繰糸加工の自動化と品質向上であり、1997 年以降、小規模の製糸

¹⁰ 東台市内の数値は、江蘇民星蚕絲綢股份有限公司、江蘇富安繭絲綢股份有限公司及び東台市富安鎮久勝村村民委員会での聞き取りによる。

¹¹ 以下は羽田有輝[2005]による。

工場の閉鎖や多条繰糸設備の廃棄が進められ、1995年には全国に420万緒あった生産能力は、2002年には約200万緒にまで減少した。同時期に自動繰糸機比率が同期に15%から42%に上昇した。

東台市の2つの龍頭企業も生産許可を有する企業で、生糸生産はすでに自動化されている。他地域のデータがないので比較は難しいが、全国の企業と比べると高規格品の割合が高いという。例えば、民星公司では、生糸生産量1,480トンのうち、90%が5A級と最高の6A級であり、富安公司では、6A級が65～70%であり、6A級の輸出货量は全国の10%を占めているという¹²。

(5)繭買付許可制度と買付指導価格制度

養蚕農家からの繭の買付については、1995年制定の「繭糸生産取扱管理規定」で省絲綢公司とその委託を受けた絲綢公司、各県一つの機関のみが産地での買い付けができるとされた。その後、2001年から、規制が緩和されたが、一定の条件を備えている複数の製糸企業、シルク加工企業が農家から直接に繭の買い付けができるようになった¹³。

しかし、この制度の運用は順調ではなく、2000年以降も繭の不足時には、企業が直接あるいは個人商人を使って許可を得ていない地域に参入して買い争い、繭価格の高騰を招くケースが後を絶たなかったという。そこで、2005年には国家發展改革委員会などの機関が「2005年の蚕繭買付価格及び買付管理を強化する工作をうまく行うことに関する通知」を出して、市場と価格秩序を安定させ、シルク産業の健全で安定的な發展を促進するために、買付許可制度の施行状況への監督を厳格化し、「生鮮繭買付資格証書」の審査と交付を改めて行うことを指示している。

他方で、繭の買付価格についても、1995年以降、それまでは繭の計画数量買入れには公定価格が適用されてきたが、実際に市場価格が存在し機能していることから、中央政府が指導価格を決定し、各省は、国が提示する指導価格の上下

¹² 富安公司及び民星公司での聞き取りによる。

¹³ 以下は断りのない限り宇佐美好文・浦出俊和[2006]による。

10%の範囲内で買入価格を定めることが出来るように変更された。

2.3. 繭の多様な取引方式

以上の制度的枠組みの下では、龍頭企業が繭の買付と生糸生産を行うには許可を受けることが前提となる。しかし、それらの企業が生産者とどのような取引方式を選択するかは別の問題である。ここでは、この点と行政のかかわり方も一様でないことを指摘しておきたい。

龍頭企業が契約取引を採用することに関して、2000 年に開催された全国繭絲綢經營管理体制改革座談会席上で国家經濟貿易委員会副秘書長(国家繭絲綢協調弁公室主任を兼任)は、龍頭企業と養蚕農家が契約取引を行うモデルはシルク産業の健全な発展の基本である、と述べている。このモデルの優位性は、(a)農民の収入向上を実現できる、(b)蚕繭買付秩序の安定化、特に契約買付は、農民の許可のない商人への販売を牽制する意味があること、(c)技術革新や品質向上を実現して養蚕規模の拡大と専門化の促進できること、(d)企業のみが利益を独占する利益分配問題の解決が可能になること、にあるという¹⁴。

江蘇省のシルク関連の龍頭企業である、江蘇富安繭絲綢股份有限公司、江蘇金湖縣絲綢總公司、海安絲綢集團公司、天益繭絲綢有限公司の資料によると、この4社は政府見解が支持する契約取引を採用しているが、次の4つの共通した特徴を持つシステムが構築されている¹⁵。

第1は、特定の企業が各県の範囲で繭買付許可を有し独占的に繭を買い付けて

¹⁴ 「繭絲綢貿工農一体化的優越性」東方財經、2000年12月7日(<http://mil.eastday.com/epublish/gb/paper124/20001207/class012400023/hwz163533.htm>)による。

¹⁵ 以下で取り上げる4つの企業に関して、江蘇啓東天益繭絲綢公司については、「江蘇啓東天益公司晚秋繭收購結束」中華紡織網、2003年11月24日(<http://www.cntexnet.com/Articles/2003-11-24/21002.html>)、江蘇金湖縣絲綢總公司については、瀋建華「風起”桑套揚”」2004年3月31日、江蘇農業網(<http://www.jsagri.gov.cn/njzz/files/160857.asp>)、江蘇富安繭絲綢股份有限公司については、「繭都春蚕—記全國勞動模範、蚕繭大王蘆克松」2004年12月1日、中国農村專業技術協會網(<http://www.china-njx.com/rw/rwb2004-12-lks.htm>)及び、「對東台富安繭絲綢產業化經營的跟踪調查(經濟日報)」2007年1月24日、中部崛起論壇(<http://www.zbjqlt.com/page/readnews.asp?newsid=17135>)による、江蘇海安絲綢集團公司については、「江蘇省繭絲綢行業發展調查(三)」2004年8月9日、錦橋紡織網(<http://www.sinotex.net/news/shownews.asp?id=46343>)による。

いるという点である。第2は、地元政府と養蚕技術普及機関が、繭生産量の計画配分と企業に契約を締結する生産地を割り当て、農家への技術指導を行い、企業と養蚕業関連行政が事実上一体化しているという点である。第3は、企業が農家を合作社などと呼ばれる組織に加入させ、企業独自の事業として養蚕振興のための支援を行っているという点である。第4に、養蚕農家の販売・生産意欲刺激のために、市場価格以上での買い取りや二次分配といった一定の優遇措置を講じている点である。この二次分配とは、繭の買付価格の優遇に加えて、利益の分配を行うことを指している。

他方、四川省の産地の一つである内江市に関する資料では、契約取引方式が採用されていないケースも見られる¹⁶。

内江市の下には2つの区と3つの県があるが、龍頭企業とみなされるものとして、計画配分のルートとなり技術普及を行う公営の蚕業公司11社と繭の買付許可を有する蚕繭買付ステーション62か所がある。

同市内には蚕業公司与蚕繭買付ステーションなどが合併したり、協力して、生産者と契約を結び投資を行い、最低保証価格制度を採用したり、二次分配を行っている産地もある。しかし、こうしたタイプとは違って、ある県では、独立した6社の流通企業が、買付許可を受けた区域内でスポット的に繭を買い付け、県内及び外地の加工企業に転売しており、生産指導は別途蚕業会社が担当している。産地化のための開発投資は行われておらず、買付価格についての優遇措置もなく、企業と養蚕農家の結び付きが極めて希薄になっているのである。

全国的にどのようなタイプがどのような割合で存在しているのかは明らかではない。しかし、地元政府と龍頭企業の産地開発に対する取り組み状況と農家との取引関係は大きく異なり、契約取引システムとスポット的取引方式が並存しているのが平均的な姿ではないかと推測される。

¹⁶ 以下は「四川省内江市蚕繭流通市場調査」2007年6月29日、宿遷経貿 <http://jmw.suqian.gov.cn/jmwjsjl/2866255502.htm>による。

2.4. 小括－養蚕産地における競争の制限－

本節では養蚕業を取り巻く市場環境と制度的環境の特徴を明らかにした。まず明らかになったのは、養蚕業は生糸及び他のシルク製品の輸出を通じて国際市場とも強く結び付き、また 1990 年代以来、大きな市場変動を経験してきているということである。だが、同時に繭の生産・流通及び生糸生産に関しては、国内外市場変動への対応という名目で政府の統制下に置かれている。

そうした環境の下で龍頭企業と養蚕農家が置かれている状況の特徴の第 1 は、農家の養蚕業への参入、企業の繭買付と生糸生産への参入には、種紙の計画配分と買付・加工の許可制度により大きな障壁があり、その統制下に入った企業や農家はその障壁により新規参入者との競争を免れている点である。

第 2 の特徴は、毎年の繭と生糸の生産規模は、政府の計画によって決まり、養蚕農家も買付・加工企業も自ら決定する権限を有しないという点である。ただ、繭価格の決定には事実上市場メカニズムが作用しているため、品質の向上や取引相手との交渉の余地は存在している。

第 3 の特徴は、企業・農家間の取引関係については、契約取引方式とスポット取引方式が併存しているという点である。契約取引方式を採用している地域では、地方政府の技術普及機関も一体となり、企業が産地開発投資を行うシステムが構築されている。そのため、企業・農家間の関係は固定的なものとなっており、農家にとって契約相手の選択の自由が制限されている可能性がある。他方で、スポット的取引を採用している地域では、買付許可を受けた企業間で繭の買付を巡る競争が発生する余地が推測される。ただ、冒頭で紹介した鄭・程[2005]のいうような企業が複数存在して競争しつつ産地を育成するケースは存在しないようである。

次節では契約取引方式を採用した東台市のケースから、地方政府が関与した企業と農家の契約取引システムの実態を明らかにする。

3. 江蘇省における契約取引システムの特質

江蘇省東台市の龍頭企業には、富安公司与民星公司の2社があるが、本節では主に富安公司の契約取引システムの実態を考察する。

3.1. 富安繭絲綢股份有限公司の沿革と産地組織化

(1) 富安公司の産地組織の成立過程

富安鎮政府が経営する集団所有制企業であった富安公司が現在の産地組織を確立するまでには、東台市政府の支援を獲得する政治的プロセスがあった¹⁷。富安公司の創業者が政府機関に働きかけて、江蘇省絲綢公司が実施する養蚕シルク企業改革の実験区の一つに立候補し、1985年に郷鎮企業として全国で初めてのシルク企業を設立して、繭の買付許可権を取得した。その際に、市政府の支援の下で、供銷合作社傘下の鎮レベルの繭買付・乾燥ステーションと行政機関である鎮の蚕桑技術普及ステーションを富安公司の下に再編統合した。1994年に江蘇富安蚕絲綢集団と改称した富安公司是技術指導、養蚕用具・農薬の供給、繭買付・乾燥を行う現行の産地組織を確立した。

1996年に国際市況の下落を受けて全国的に繭価格が暴落したのを受けて、自社支配地域での養蚕振興のために一連の措置を講じた。その第1は農家の生産意欲を回復するために、市場価格以上の最低保証価格での買付と二次分配を開始したことである。第2は桑苗木価格の低迷を利用して生産性の高い桑品種への転換を進めたことである。第3は生糸の生産許可と計画配分を受けるため、生糸の品質向上のために価格暴落で生産を停止した繰糸工場から設備を安値で買い入れて自動化を進めたことである。

1998年には、村を単位に農家の組織である蚕農合作社と呼ばれる專業合作經濟組織を設立した。これは企業の技術指導の受入れと繭の売り渡しの契約を締結する中間組織と位置づけられているが、実態は1994年に確立した産地組織に農

¹⁷ 以下は「繭都春蚕」中国農村專業技術協會網(<http://www.china-njx.com/rw/rwb2004-12-lks.htm>)及び富安公司、東台市富安鎮人民政府、民星公司及び各調査村での聞き取りによる。

家組織の形態を付加したにすぎない。

富安会社が市内で先んじて富安鎮においてこうした体制を確立したことは、市政府の養蚕業政策に大きな影響を与えた。1997 年から東台市政府は生産・加工・生産一貫体制の確立に着手し、1999 年に民星会社の前身である民雲公司を設立した。同社は、富安会社のやり方を模倣して鎮レベルの合作社を設立し、二次分配も開始した。また、市政府は、市内 23 の鎮にまたがる産地のうち、富安会社の支配下にあった地域(当初は富安鎮、後に 7 地域に拡大)の普及機関(蚕桑ステーション)を同社傘下の蚕農合作社と連携させ、その他の 16 の鎮を民星会社の基地として、その合作社と連携させることに決めた。現在の市内の桑園面積 15 万畝のうち、富安会社の産地は 5 万畝、民星会社の産地は 10 万畝となっている。

東台市では、このように行政の支援の下で、富安会社と民星会社のみが繭買付、生糸生産の許可と製品の輸出権を与えられ、両者が別々の地域での技術指導・産地開発と繭買い取りを独占する特殊な体制が確立されたのである。その意思決定過程に養蚕農家の関与は見られない。

(2)富安公司による農家の組織化とその特質

次に現在の富安会社の養蚕農家の組織化の方法と契約取引の仕組みについて分析する¹⁸。図 2 に繭の買付・加工を行う龍頭企業、農家を組織する合作社、技術普及機構の概要を示した。

富安会社は、生糸、撚糸、織布及び養蚕生産資材工場を保有している。他方、富安蚕農合作社は鎮レベルに設立され、その下の村段階に分社を設置して農家を組織している。ただ、後述するように隣接する大豊市を含む富安鎮以外の地域にも産地があるため、49 の分社のうち、市内の他の鎮にある 12 の分社は鎮レベルに、大豊市では 15 の分社が市レベルに設置されている。富安合作社は、理事長を富安会社の取締役が兼任しており、会社の業務機構と一体化している。

¹⁸ 以下は富安公司、東台市富安鎮人民政府、民星公司及び各調査村での聞き取りによる。

図 2 江蘇富安繭絲綢股份有限公司の産地体制

段階	龍頭企業	合作社	市政府の普及機構
市			市蚕桑サービスセンター
鎮	江蘇富安繭絲綢公司 繰糸工場 4 か所 撚糸工場 1 か所 織布工場 4 か所 生産資材工場 2 か所 蚕繭買付・乾燥ステーション (40 か所)	富安蚕農合作社	鎮蚕桑普及ステーション
村	分社 49 組織		
農家	会員農家 5.5 万戸		

(資料) 江蘇富安繭絲綢股份有限公司及び東台市富安鎮久勝村での聞き取りによる。

(注) 1)富安公司に關係する組織に影をつけてある。

2)東台市内の全農家数は 30 万戸、民星公司の産地の養蚕農家は 4.85 万戸。

養蚕農家は全員が会員証を発行され会員となっている。合作社は養蚕農家の組織であるから、本来は、合作社が富安公司と買付契約を結び、買付ステーションに繭を販売し、技術普及を受ける関係にあるのだが、実際は、技術普及、種紙の数量と供給、桑園面積、最低保証価格での買付などを内容とする生産・買付契約は個々の農家と企業との間で結ばれている（現在、最低保証価格制度は採用されていない）。現地では富安公司と農家が取引関係にあると認識されている。

ただ、合作社にも、一定の実質的意義がある。富安鎮建団村での聞き取りによると、合作社に組織された農家には会員証を発行されているが、それは種紙の購入と繭販売契約の有資格者あることを示しており、非社員農家を排除する機能を果たしているという。つまり、合作社は会員証を有する農家のみを富安公司との取引関係に囲い込む機能を果たしているのである。

また、合作社は養蚕技術の指導、繭の買付のために村の協力を得ることに貢献している。

養蚕技術の指導は東台市の蚕桑技術普及センターが鎮レベルに設置した蚕桑

普及ステーションを通じて行われる。鎮のステーションの下に配置される村の技術員の身分は公務員であるが、その賃金は富安会社が負担しており、行政と会社は一体となって技術指導を行っている。さらに、村段階の技術普及は、合作社の分社が実施している。富安鎮建団村では、1998 年に分社が設立され、分社社長を村民委员会主任が兼任し、副社長は鎮蚕桑普及ステーション傘下の技術員が、指導部メンバーに各村民小組の組長が就任した。副社長である技術員は、農民技術員と称する本村の大規模養蚕農家である。日常的な養蚕農家への技術指導は、この農民技術員と村民小組の組長が農家を巡回して行っている。

富安会社の傘下には繭買付・乾燥ステーションが 40 か所あり、富安鎮には 18 か所、その他に台南鎮と後港鎮に各 1 か所、さらに大豊市 20 か所ある。ステーションが行う繭の買付業務に村段階にある分社が協力している。富安鎮建団村の聞き取りによると、分社の社長には農家の出荷動員のノルマが与えられ、出荷量に応じて報酬が与えられているという。

このように分社は村と表裏一体の関係にあり、合作社は、村による養蚕技術指導や繭の買付の面で現場業務に形式を与えている。さらに、富安鎮久勝村での調査によると、村、つまり分社は、桑栽培面積の拡大と、団地化栽培実現のための農家間の土地交換の調整役も担っている。

以上のことから、富安公司による設立した蚕農合作社は、同社の農家指導と繭買付業務への養蚕農家の動員と村民委員会による協力に農家参加の形式を与えたものであることがいえよう。このように富安公司の契約取引システムには、その設立経緯だけでなく、実際の運営システムから見ても、個々の養蚕農家が契約相手を他にスイッチする余地が否定されているのである。

3.2. 富安公司の産地規模の拡大戦略

富安公司のケースで注目すべきなのか、同社が市政府に割り当てられた地域だけにとどまることなく、他の地域でも産地開発を行い、契約取引システムを構築していることである。

(1)富安公司のシルク加工業の概要

富安鎮におけるシルク産業全体の生産額は 8.3 億元で、うちシルク加工業 6 億元、蚕生産額 2.3 億元と、前者が 72%を占めている。つまり、シルク産業全体を見ると、加工業は付加価値を高める上で重要な地位を占めているのである¹⁹。

富安公司は製品の輸出権限を有し、2006 年の輸出額は 500 万ドル、2007 年は 800 万ドルである。生糸の輸出量は 800 トン、輸出率 80%であるが、残りの 20%は他の輸出会社から間接的に輸出しているので、事実 100%輸出である。撚糸の輸出量は 300 トンでイタリア、日本、タイへ、白地絹布の輸出量 300 トンはアメリカ、イタリア、タイへ輸出している。付加価値を高めるためプリント生地を生産を開始したが、リスクが高いため、現在はタイの企業の注文によって生産している。

このように富安公司は、高い品質を維持し、付加価値拡大を図ることを目指している。

(2)産地の外延的拡大戦略

富安公司は、シルク加工と製品輸出を拡大する過程で養蚕業の規模拡大を進めている。養蚕業の拡大戦略は、すでに組織した地域での養蚕農家の桑園面積拡大と生産性向上や農家数の増大、そして新規産地の開発の二つを内容としている²⁰。

図 3 に示したように、1985 年から 2006 年までの間に富安公司傘下の産地における繭の買付・乾燥量は、当初の 9,675 トンから 10 万トンへと約 10 倍に増大した。2001 年までは富安鎮に限られていたが、2002 年から東台市内の台南鎮、五烈鎮(以上 2002 年)、後港鎮、時堰鎮(以上 2007 年)で産地が新規に開発された(表 3 参照)。これらの地域は従来、養蚕業を行わない空白地帯であり、民星公司の支配下にも入っていなかった。2004 年にはさらに隣接する大豊市に進出し、併せて 22 の郷・鎮にまで拡大した。大豊市は古くからの養蚕産地で経験が豊富で単収の高い産地であったが、現地の企業が撤退したため、参入が可能であったとい

¹⁹ 以下は、富安公司及び民星公司での聞き取りによる。

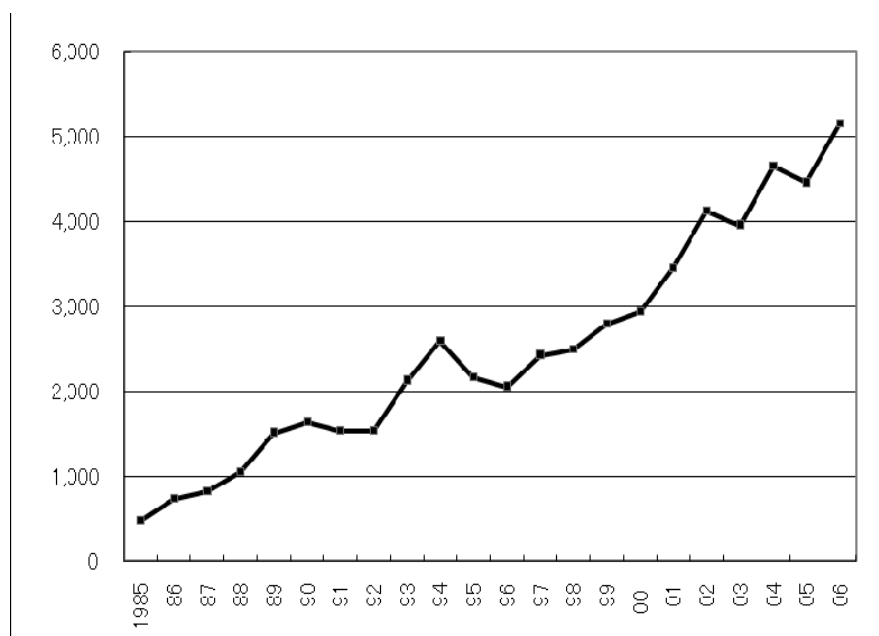
²⁰ 以下は東台市富安鎮人民政府、富安公司での聞き取りによる。

う。現有の桑園面積の43%が富安鎮以外にある。

養蚕地域の拡大過程で富安公司は、桑園5,000畝拡大するごとに繰糸工場1か所、買付乾燥ステーション1か所を新たに設置し、蚕桑ステーションや合作社の分社も組織している。現在ある繰糸工場4か所のうち富安鎮にある3か所は市内の産地の繭を加工し、1か所は新規産地の大豊市に設置されている。

このように、外延的拡大戦略の実施過程で、富安公司は養蚕と加工に関わる機構の整備とセットで産地を拡大し、同時に前項で述べたような契約取引システムを構築しているのである。

図3 富安公司傘下の産地における繭買付・乾燥量 (単位：トン)



(資料) 富安絲綢文化館の展示資料による。

表 3 富安公司の基地の概況(2006 年)

地名	設立年	桑園面積 (万畝)	合作社社員 (万戸)	繭買付 ステーション (か所)
富安鎮	1985 年	3.5	1.8	n.a
台南鎮	2002 年	0.6	0.4	1
五烈鎮	2002 年	0.2	0.2	n.a
時堰鎮	2007 年	0.4	0.3	n.a
後港鎮	2007 年	0.3	0.2	1
大豊市	2004 年	3.5	2.2	20
合計	-	8.5	5.1	40

(資料) 富安シルク文化館展示資料及び富安絲綢公司での聞き取りによる。

(3)技術革新を通じた生産規模の拡大

前掲の図 3 で示した繭買付量の増大は、産地の外延的拡大のみによって実現されたのではない。新規産地が設立される前の 2001 年まで富安鎮内で繭買付乾燥量が 1985 年の 480 トンから 2001 年の 3,450 トンへと 7.1 倍に増えた事実がそれを示している。これは富安鎮で水稻作から桑への土地利用の転換を通じて養蚕農家の規模拡大を図ったり、養蚕農家を増やしたりしてきたことによるものである²¹。

東台市全体で見ると平均経営規模は、従来の 1 戸当たり桑園面積 1～2 畝から 3 畝へ拡大したという。現在、富安鎮では 1 戸平均 2～3 畝、同鎮久勝村では平均 3 畝である。老人のみが従事している農家は 1～1.8 畝であるが、働き手の多い農家では最大 10 畝に達するという。

農家が養蚕規模を拡大するには、養蚕が労働集約的産業であり、農家の労働能力が生産規模を制約することを考慮しなければならない。東台市において養蚕は年間 4 回行われるが、それぞれの作業の繁忙期は、春蚕の 5 月末、夏蚕の 7 月末、初秋蚕の 9 月下旬、中秋蚕の 10 月中旬である。この繁忙期とは蚕の幼虫が全成育期間の 70%の桑を食べる 5 令に達した時期であり、この期間は桑の刈り取り

²¹ 脚注 17 に同じ。

と給餌作業がピークに達する。中でも種紙枚数の多い春蚕と中秋蚕の2回が年間の最大のピークとなっている。

そこで、富安公司は養蚕作業の省力化と品質の標準化のために次の6点からなる技術普及を行ってきた。第1は、富安公司による生産資材の統一供給である。第2は孵化前の種紙の温度管理(原語は「青催」)を行い農家の孵化室での孵化時間の均一化により技術的リスクの軽減を図っていることである。第3は繭の出荷後の蚕飼育室・用具の消毒作業の公司実施による省力化である。第4は桑園の団地化を通じて桑園と水田の混在を解消し、水稻農業による蚕の中毒害を削減することである。第5は格子状簇の導入による作業の効率化である。梁墮鎮梁南村での聞き取りによると、蚕の上簇後の作業は1名で行えるようになったという。第6は桑の品種改良(「育-711」)の導入による桑の収量増大と品質の改善である。繁忙期の省力化の面では、この6点目の効果が最も大きく、同じ量の桑の葉をより少ない刈り取り作業で給餌できるようになったという²²。こうした技術改良により、富安鎮では年間生産規模が、種紙枚数が過去の1労働力当り1枚(生糸100kgが産出される)が3~5枚(同じく1トン)に増えた。

ただ、省力化と同時に規模拡大も進んだため、繁忙期の労働力不足を補うために、農外就業している若年層家族の帰省と臨時雇用が必要になっている²³。富安鎮の建団村では、農家1,064戸、うち養蚕農家が980戸と95%以上を占めているが、主な養蚕従事者は55歳以上の男女であるという。他方で、労働力数1,500人のうち900~1,000人が出稼ぎをしている²⁴。ただ、この出稼ぎ者のうち600人が養蚕の繁忙期に帰省するという。また、養蚕繁忙期の臨時雇用について、建団村では、年2回の市内の他の鎮や市外(主に海安県)からくる出稼ぎ者を雇用するという。1戸当たり雇用人数は最大で2~3人だが、賃金は毎年上昇傾向にあり、

²² 富安鎮建団村民委員会での聞き取りによると、「育7-11」の特性は、枝が直立し、倒伏しにくく、虫害に耐えることで、また葉が大きく、肉が厚いことであるという。

²³ 以下は東台市富安鎮人民政府、富安鎮建団村民委員会、梁墮鎮梁南村民委員会及び各調査村での聞き取りによる。

²⁴ 労働力数の統計では男18~55歳、女18~50歳の青壮年労働力のみが対象とされているが、農業などには統計上の上限を超えた年齢の者も従事しており、実際の就業者と乖離していることに注意が必要である。

2005 年には日当が 30～35 元であったのが、2006 年 40～45 元に、2007 年 60 元に上昇したという。

こうした労賃の高騰は、家族労働力の限界を超えた養蚕規模の維持・拡大を阻害する要因となるであろうし、また繁忙期作業を手伝う若年層家族が養蚕経営を継承していくのかもまた不透明である。この点から見ると、富安会社がシルク加工の拡大を進めるためには引き続き新規産地の拡大が必要となろう。

3.3. 富安公司与養蚕農家の契約取引関係の特質

富安公司是養蚕農家との契約取引の一貫として、技術指導以外に、桑園面積の拡大に対する助成、繭の買付時に養蚕農家及び農家の販売を取りまとめる村などへの奨励を行っている²⁵。

(1) 桑園規模拡大のための助成

富安公司是産地育成のために次のような助成を行っている。

その第 1 は、桑園拡大に対する助成である。この助成金は一時金で、繭の市況により農家の規模拡大意欲が低調な時に引き上げて支給するため 1 畝当たり 100 元から 200 元の幅があるという。平均は 120 元で、うち 100 元が農家へ、残りの 20 元が組織費の名目で村幹部へ支払われる。

この組織費があるのは、桑園面積の拡大と団地化推進のための農家間の土地交換を蚕農合作社の分社すなわち村民委員会が推進しているためである。民星公司の産地である梁墮鎮では、団地化に対して平均して農家の 4 割は反対するという²⁶。それゆえ、農家への助成金に差をつけ、村幹部へのインセンティブを引き出すこと仕組みを示すことが必要なのである。

その他に新規に養蚕を始める農家への年間所得の保証が行われている。富安鎮久勝村での聞き取りによると、助成の基準は桑の生育に伴って植樹 1 年目は 1

²⁵ 以下は断りのない限り東台市富安鎮人民政府、富安公司及び各調査村での聞き取りによる。

²⁶ 東台市では耕地の請負経営権の単位は村民小組であるが、土地所有や利用調整は行政村を単位に行っている。

畝当たり 1,000 元、2 年目は 2,000 元、3 年目以降は 3,000 元と引き上げられ、不足分を補助することになっている。

(2) 繭買付のための助成

富安公司での聞き取りによると、春蚕の買付価格は、市場価格の高かった 2006 年は 1kg 当たり 36 元、2007 年は 28 元であった。従来は最低保証価格を定めて養蚕農家の所得の最低保証を行う考え方を採用していたが、現在は近隣の産地より 8% 上乗せした水準に決めている。

制度的には省で指導価格を設定し、それに基づいて各企業が買い取るのが建前である。その意味で富安公司の買付価格の決定方式は、現実には他産地との買付をめぐる競争が存在し、それにより市場で相場が変動することを前提としている。

その他に企業利潤の二次分配を行っている。これは、富安公司の利潤の 3 分の 1 を原資として、繭 1kg 当たり 1～2 元で、年 4 回、季節ごとに農家の販売量(乾燥前の繭の重量)に応じて支給するというものである。これは単なる買付価格の上乗せではない。買付価格を高く設定することは、収穫時期に繭の公司への販売意欲を刺激する意味を持つが、二次分配は企業に販売した実績についての謝礼金であり、次期に向けた富安公司への忠誠心を高めようという意図がうかがえる。

そのことは、富安公司が 1990 年代に二次分配を導入した経緯を見ても見てとれる。1995 年と 96 年に繭価格が 1kg 当たり 2～3 元まで下落した際に、最低保証価格 5.5～6 元で買い支えて、桑園の大幅縮小を食い止めたが、その結果、富安公司は年間 200 万元の赤字を計上することになった。その後、1998 年には産地の規模縮小を食い止めるために、さらに赤字を出しつつ二次分配を全国に先駆けて開始した²⁷。当時、二次分配を行ったのは、シルク加工企業の一つとして、産地規模を維持することで原料を確保し、加工規模を維持して種紙の計画配分や加工・買付許可を受け続けなければならないという制度的プレッシャーと、さらに富安公司の産地体制が政府の支援によって構築されていることによる行政への

²⁷ 「繭都春蚕—記全国労働模範、蚕繭大王蘆克松」2004 年 12 月 1 日、中国農村專業技術協會網(<http://www.china-njx.com/rw/rwb2004-12-lks.htm>)による。

配慮の二つの理由によるものと思われる。

二次分配実施の意味について、民星公司では次のように考えている。まず、農家一軒一軒から繭を買い集めることは困難が多く、分散した生産では繭の品質も悪くなり、その結果、工場の収益の低下を招く危険性がある。そのため二次分配などの企業負担は決して重くなく、必要なことであると考えている。つまり、二次分配は、自社のシルク加工業を維持・発展と産地開発投資の回収のために繭を集荷する上での必要なコストなのである。

さらに蚕農合作社の分社社長である村民委员会主任に服務費と呼ばれる報酬を支給しているという。村ごとに年間の繭買付量目標を策定し、年末の業績評価を経て、達成すると 50kg 当たり 2 元、目標を下回る場合は 1.5 元、超過達成の場合は 3 元を服務費として支払っているのである。これは、繭を富安公司に販売するよう養蚕農家を指導する動員協力費ともいうべきものである。この服務費の半分は富安公司が、半分は富安鎮政府が組織費という名目で負担している。ここから、企業だけでなく、地元政府も産地維持という側面から支援していることがわかる。

3.4. 小括—契約取引システムにおける企業と農家の関係—

本節で考察した富安公司の契約取引システムの特徴について、次の 4 点が整理できよう。

第 1 に、富安公司は、契約を締結し産地開発を行う地理的範囲を行政により割り当てられることによりその地域で独占的地位を獲得しているという点である。これは、1980 年代からの地元政府の支援を勝ち取る政治的プロセスに成功したことの成果であるが、これが技術普及と繭の買付機構、行政村を企業の業務体制の下に置くことの大前提となっている。そして、蚕農合作社は養蚕農家を、富安公司を無二の契約相手とする閉鎖的關係に囲い込む役割を果たしている。

この点について敷衍すれば、富安公司は二つの異質な政治的環境を利用しているといえよう。一つは東台市内においては、行政的な産地割り当てにより、契約相手の確保を巡る同業他社との競争を免れているが、他方で、新規産地の開拓に

においては他地域からの新規参入に寛容な当地の行政的対応という好条件を享受しているのである。

第2に、富安公司の産地組織の運営には地元政府や行政村の協力が不可欠であるが、それは地元政府の養蚕業振興という政治的利益と、企業の側のシルク加工業を発展させる戦略的利益とが一致した結果にすぎないという点である。そのことは、富安公司が新しい産地を開拓する場合にも富安鎮と同様の産地組織を自力で構築していることから説明できる。

第3は、富安公司は自ら開発した産地において、桑の栽培や養蚕の生産資材供給から繭の買い付けまでの全過程を組織し、繭の買付の際に養蚕農家や行政村への助成という代価を図っているが、それは契約取引関係を長期的に維持して原料繭の安定確保と品質の向上を図るためであるという点である。

しかし、この長期安定の継続を目的とする契約取引システムを農家の側から見れば、このシステムの下では、その設立過程から契約取引の相手を選択する自由が奪われている。ただ、繭の販売で富安公司と他者との比較をする唯一の自由を得ており、その成果と²⁸して市場価格より高めの買付価格や二次分配という条件を引き出していると見ることができる。これが4点目である。

そこで、繭の買付を巡る企業と養蚕農家の関係について次に検討する。

4. 繭買付市場の特質と問題点

前節で指摘したように、富安公司は原料繭の安定的調達のために二次分配などを行っており、繭の買付を巡る他地域の企業との競争に直面していることも明らかになった。本節では、繭の買付を巡る企業と農家の関係を全国的な繭市場の状況を踏まえて検討する。

²⁸ 以下は断りのない限り、富安公司、東台市富安鎮建团村民委員会、民星公司での聞き取りによる。

4.1. 江蘇省東台市の産地における買付率低下問題

前節で述べたように富安公司は、繭の買付のために様々な措置を講じているが、生産された繭のすべてが公司の繭買付ステーションに販売されるわけではなく、一部は政府から買付許可を受けていない個人商人にスポット的に横流しされているという。富安公司の買付率、すなわち地元の生産量のうち富安公司が買い付けた量は、富安鎮内の産地平均で 90%であるという。ただ、新規に開発した産地は 100%であるが、富安鎮の建団村は、他の市との境にあるので 90%であるという。塩城市内の他の市・県では、許可を受けた業者の買付割合が 50%程度である地域もあるという。また、2006 年の江蘇省の買付割合の平均は 72.4%と省内産の繭の約 30%が他省の業者に流れている²⁹。ここから分かるのは、冒頭で触れた契約不履行問題が養蚕業でも存在し、許可を受けた業者がそこでの繭を独占できるという制度が事実上形骸化しているという点である。

東台市で展開する個人商人は主に塩城市下の興化市のシルク加工会社に売り渡している。その会社は産地への投資を行わない開放的産地体制を採用している。そして、個人商人に地元産の繭だけでなく東台市など他地域の繭を買い集めさせているのである。

個人商人は買付許可制度の網をくぐって違法に買付を行うので、その方法は複雑である。彼らは、養蚕農家が他地域の企業に販売するための輸送業務を請け負う輸送業という形態で売買を行っている。そうした方式であれば、違法売買の責任は養蚕農家や他地域の企業に転嫁できるからである。また、養蚕農家が実際には横流ししていても、繭の出来が悪くて売れる量が減ったと言われれば、地元の買付ステーションもその嘘は見抜けないという。

養蚕農家が個人商人に販売することのメリットは、価格面での得失を除外すると、商人は買付ステーションと違って事前に選別をする必要がなく、品質の悪いものも含めて一括して買い取ってくれる点にあるという。そのため、品質に自信

²⁹ 中国蚕絲綢ホームページ、<http://www.silk-e.org/silk/061213/8819.htm> のデータより、繭の生産統計で把握された繭生産量を分母とし、買付許可を受けた地元企業が同年に買い付けた数量を分子として算出した。なお、収穫後の繭は 48 時間以内に乾燥処理しなければ蛾が孵化してしまうため、統計時間の関係で生産量と買付量のずれが生じることはあり得ない。

のない農家や選別をめぐり農家は商人に売ってしまうのである。

こうした事態に対して、富安公司及び地元政府は、養蚕農家に対して地元企業に売り渡すように宣伝し、繭の収穫・出荷期に道路検問を行ったが、それでも完全に横流しを根絶できなかったという。上記の 90%という買付率はこうした対策をとった上での結果なのである。

以上の状況から分かることは、富安会社が二次分配を行うのは、農家が横流しに加担しないようにするための対策であり、企業は産地開発投資や各種支援のコストを回収するのに見合った繭の確保ができないリスクを負っていることになる。

4.2. 繭価格の高騰問題と産地市場変動

こうした繭の横流し現象は、次のような全国的な繭価格の変動と市場変動によるものである。

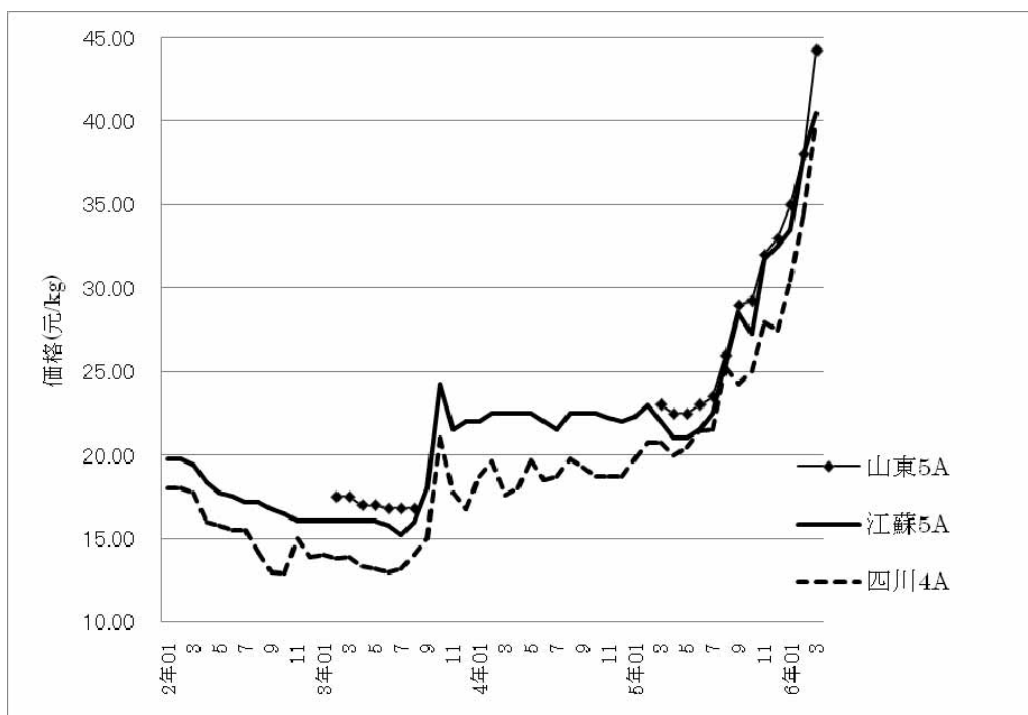
(1)2000 年以降の生糸・繭価格の動向

図 4 はわが国の農畜産業振興機構が公表している毎月の生糸輸出価格情報の中から中国の主な産地の輸出提示価格を整理したものである。ここでは山東省と江蘇省の生糸で輸出量の多い 5A 級の価格と、品質のやや劣る四川省の 4A 級の価格を示した。同図で 2002 年から 2006 年までの価格動向を見ると、2002 年から 03 年の間は生糸価格が緩やかに低下したが、2003 年秋に急騰し、その後 2005 年から 06 年にかけてもう一度急騰していることが分かる。この価格変動は、国内の産地で生じた価格高騰と連動している。以下では 2000 年以降の実態とその原因について整理する。

1990 年代半ばには、小規模の繰糸工場の増大による供給過剰を背景に、国際価格の暴落が起きたが、2000 年 10 月の晩秋繭の出荷時期から繭産地価格の高騰が始まった。この原因としては、①輸出が好調であったこと、②小規模繰糸工場の業況回復による産地での買い漁り、③養蚕農家や繭商人による他産地への横流しの発生が挙げられている。例えば江蘇省では、価格の高い産地への横流しが発

生し、買付率も 1999 年の 75%以下に低下することが予測されていた³⁰。

図 4 産地別・等級別の生糸輸出提示価格 (単位：ドル/kg)



(資料)「生糸・絹糸の流通動向」(2002 年 2 月から 2006 年 4 月)独立行政法人 農畜産業振興機構 シルク情報ホームページ

2 回目の 2003 年下半期の価格高騰の原因としては、①2000 年～2002 年までの価格低迷により繭生産量が減少したこと、②2003 年上半期にも価格下落が進み生産が回復しなかったこと、③夏の高温により夏・秋繭の生産量と品質が低下したことが挙げられている。2003 年の全国の繭生産量は前年よりさらに 10～15% 減少したという³¹。

³⁰ 蚕繭又要”大戦”」「人民日報、華東版」2000 年 10 月 11 日、第 1 面、(人民網 <http://www.people.com.cn/GB/channel3/22/20001011/265821.html>)による。

³¹ 秋繭張価帶來多大影響—浙江絲綢行業專家細說緣由」2003 年 11 月 11 日、中国紡織網ホームページ(<http://www.texindex.com.cn/Articles/2003-11-11/20367.html>)及び羽田有輝[2005]による。

3 回目の 2005 年の繭価格の高騰の際に、江蘇省では平均は 50kg 当たり 1,083.61 元となり、前年より 209%上昇した。その原因については、①欧米市場が中国の紡績品に対する割り当てを廃止し、生糸、シルク製品の輸出が好転したこと、②石油価格が上昇して、化繊などの生産コストと製品価格が上昇し、代替品であるシルクと繭の需要が急増したことが挙げられている³²。

4 回目の 2006 年の価格高騰は前年の延長線上にあるが、国内外の需要が増大し、全国 20 省・市の産地では繭生産量は 12%増えたが、それ以上に国内外需要が増大し、国内取引需要 12 万トンに対して繭供給は 10.52 万トンで供給不足となったことが背景となっている。

以上を整理すると、繭価格高騰は、輸出と国内消費需要の増大と、それまでの価格低迷がもたらした繭の減産とにより形成された需給ギャップが引き起こしたものであるといえよう。そのため、自由化されているシルク加工品の市場変動と繭・生糸生産への統制との矛盾が露呈し、繭の横流し現象が蔓延しているのである。言い換えれば、繭の流通統制は、本来の目的とは裏腹に現実の市場をコントロールできていないのである。

(2)繭の市場変動の問題点

こうした市場変動は、富安公司の支配を受ける養蚕農家にとって、唯一の自由な選択の機会であり、市場の健全な作用と見ることができるのであろうか。

これまで参考にした資料から、繭市場の変動には次のような問題点が指摘できる。

第 1 は価格高騰の悪影響である。価格高騰は農家の桑園面積の拡大を刺激する側面もあるが、繰糸加工企業の原料コストを増大させ、それがシルク製品全体のコスト増大を引き起こして企業経営を圧迫する恐れが指摘されている。さらに、シルク製品の価格高騰により消費需要が他の繊維製品に移ってシルク製品自体の売れ行き不振を引き起こし、それがシルク需要の低下として跳ね返り繭価格下

³² 陳家根「鮮繭価格猛張勿忘昔日”蚕繭大戰”之痛」2005 年 9 月 28 日、新華日報 (<http://news.jschina.com.cn>)による。

落、繭生産量の減少をもたらす恐れも指摘されている。

第2の問題点は、価格高騰時には品質を無視した買付争いが行われ、品質に応じた価格形成が崩壊し、さらに加工企業の側に繭の選別コストが発生することである。2006年の価格高騰時に、四川省の内江市で起きた企業間の買付争いの中で、上簇後、蛹化して間もない繭を買い付けたり、選別せずに買い付けたりする行為が蔓延し、繭の品質低下が発生していたという³³。

第3の問題点は、価格高騰と繭の横流しにより、契約取引方式を採用し、産地開発投資を行った龍頭企業は投資を回収できなくなるので、産地開発の継続に悪影響を及ぼすことである。

以上の3点から、高値を提示する他の企業・商人に売り渡すことは、養蚕農家の側から見ても、また健全な市場競争という点から見てもメリットは存在しないことになる。特に1点目の周期的で大幅な価格変動は、直接あるいは龍頭企業の農家支援体制への影響という形で間接的に養蚕経営の安定を脅かすことになる。こうした変動は他の農産物にも生じ得ることであるが、価格高騰時に品質に応じた買付が行われないことは、工業原料である繭にとっては致命的である。そして、養蚕農家にとっても品質向上を通じて所得増大を図るインセンティブをそぐことになると考えられる。

5. 結論－契約取引方式の意義と問題点－

本章では、龍頭企業と農家の間で行われる契約取引の意義と問題点について、制度的統制や農業産業化を進める地方政府の関与、企業・養蚕農家間の具体的取引関係という二つの側面から分析することを課題とした。

まず、第2節では、政府が繭と生糸の生産を計画的に決定し、また、繭の買付と生糸生産について許可制度が採用され、特に繭の買付においては特定の企業が産地市場を独占していることを示した。ただ、地域によっては政府の関与した契

³³ 四川省内江市蚕繭流通市場調査「2007年6月29日、宿遷経貿(<http://jmw.suqian.gov.cn/jmwjsjl/2866255502.htm>)による。

約取引方式が採用されるケースと、買付許可を受けた複数の企業がスポット的に買い取りを行っているケースとがあることを明らかにした。

第3節では契約取引方式を採用する龍頭企業について、東台市の富安公司を例として、そこでの地方政府の関与と企業による産地組織の機構、農家との契約関係に関する分析を行った。その上で、龍頭企業は地元政府の支援をバックに、農家の契約相手の選択を制限する長期的・安定的な契約取引システムを構築しているが、市場競争に直面しているため繭の買い取りを巡って各種の助成を行い少なからぬ調達コストを支払っていることを指摘した。

第4節の2000年以降の繭産地価格の変動からは、生産地における繭の買付企業と価格を統制する制度がありながら、その制度は形骸化しており、非正規ルートでの流通が、繭価格を決定していることが明らかになった。しかし、繭買付を巡る業者間の競争と農家の契約不履行という選択は、農家を含めたシルク産業全体にとってマイナスであることも指摘した。

以上を踏まえて、養蚕業固有の制度の問題点と養蚕業の産業化における契約取引システムの意義と問題点を整理し、鄭・程[2005]の提起した問題点の関係を検討したい。

一つ目は、富安公司のように国際市場に直面し長期的・安定的にシルク加工業を發展させ、競争力を高めようとするために、その原料繭の生産過程において契約取引システムを選択することは、企業の合理的な営利追求の一環であるということである。言い換えれば、多数の小規模生産者を組織することで生産過程の内部化を進めようとすることは合理的な選択である。

農家にとっても、契約相手を選択する自由が奪われている側面もあるが、養蚕業に参入するには、桑の植樹、飼育小屋の建設などの初期投資が必要であるし、リスクを伴うことから、農家への技術支援や各種助成を含めた契約関係を構築することの必要性も存在すると思われる。

また、繭市場が事実上競争的であるため、買付価格の設定や二次分配の面で農家の利益を増大する力が作用しているといえよう。

つまり、本章のケースにおいて、企業が契約取引方式を採用することで農家の

選択を制限していると批判することは一面的である。ただ、東台市は、「東桑西移」政策の下で養蚕規模が拡大しつつある地域であり、龍頭企業が繭の品質向上のために養蚕農家への各種助成を行うインセンティブが強く働く地域である。

そうでない地域では、生産者助成へのインセンティブが弱いことが想定され、第Ⅲ節で紹介したスポット取引方式が選択される可能性が高くなると思われる。しかし、繭の買付や加工は異なる企業が担っているため、個々の農家との交渉の中で繭の量と品質を確保するコストが割高になる。これは、品質向上と標準化を求める加工需要に応じた養蚕業の発展にとっても不利である。スポット取引が行われている地域では、技術普及機関などの公的機関の役割が養蚕業の安定にとって重要になるであろう。

二つ目は、養蚕農家の繭横流しによる契約不履行の問題についてであるが、契約に関する法律上の問題の処理方法や農家の意識を変えていくことも必要であろう。また、農家が横流しを行う原因の一つである、繭の品質管理や出荷前の選別技術の問題を改善することも必要であろう。

この問題は、繭産地市場の現状の反映である。つまり、契約取引システムを採用している地域で繭の横流しが発生しているのは、他方でスポット的取引を行う地域が併存しているからである。それは、正常な市場競争の一環であり、企業と農家の間に取引価格設定や助成を巡る取引が行われていることも正常な現象である。ただ、品質を無視した取引は是正する必要はあり、広域取引の場として浙江省の嘉興市にある「中国繭シルク取引市場」（1992年設立）だけでなく、産地においても品質・規格に応じた仕組みを整備するが求められている。

三つ目は、地元政府が特定の企業を支援していることは、生産者が契約相手としてより競争力のある企業を選択する機会を奪っている側面があるということである。その意味で、鄭・程[2005]の指摘は正しい。これは現行の買付許可制度の問題でもある。富安公司にとっては、既存の産地では、新規参入者との競争を免れることができるためメリットが大きい。しかし、他地域へ参入しようとする場合、逆に進出先の政府の妨害に遭遇することが容易に考えられる。これは制度的なデメリットである。「東桑西移」政策により産地が移動していく状況下では、

計画配分の増える地域への潜在的な参入圧力は高くなり、この制度的デメリットはますます拡大していくと思われる。

ただ、問題は単に制度的原因によるものだけではない。現行の制度でも繭の買付許可を与える企業の数には制限されていない。にもかかわらず、東台市において富安公司与民星公司の二つの企業の契約相手地域が固定的に割り当てられており、両者が争う可能性が開かれていないのである。この点については、地元政府の介入が資本市場を歪曲していると見るべきであろう。

つまり、生産者あるいは生産者組織が交渉を通じて新規参入者を含めた契約相手を選択できるような環境を整えるべきであり、それを排除するような制度や行政的関与は排除するべきである。その際に、ポイントとなるのは農家から選択されなくなった龍頭企業が投資をして構築したハード・ソフトの資源を埋没費用とせず、新規参入者に譲渡させる仕組みを作ることであろう。

参考文献

- 鄭風田・程郁 [2005] 「從農業產業化到農業產業區—競爭型農業產業化發展的可行性分析」『管理世界』、第 7 号、64～73 ページ。
- 中国商務部、農業部 [2007] 「2007 年度全国家蚕種、家蚕繭、家蚕生糸の生産指導計画」、「中国信息(シルク)2007 年 4 月 2 日号」独立行政法人 農畜産業振興機構 シルク情報ホームページ。
- 羽田有輝 [2005] 「中国蚕糸絹業現地調査報告(1)～(4)」2005 年 3 月～6 月、独立行政法人 農畜産業振興機構 シルク情報ホームページ。
- 宇佐美好文・浦出俊和 [2006] 「近年における中国とインドのシルク産業(1)～(3)」2006 年 9 月～11 月、独立行政法人 農畜産業振興機構 シルク情報ホームページ。

