



Title	中国沿海部における農業合作社の展開と類型：江蘇省高郵市を対象として
Author(s)	黒河, 功; 朴, 紅; 坂下, 明彦
Citation	北海道大学農経論叢, 57, 99-108
Issue Date	2001-03
Doc URL	http://hdl.handle.net/2115/11212
Type	bulletin (article)
File Information	57_p99-108.pdf



[Instructions for use](#)

中国沿海部における農業合作社の展開と類型

—江蘇省高郵市を対象として—

黒河 功・朴 紅・坂下 明彦

The Development and Categolizations of Agricultural collaboration in a Coastal Area of China : Case study of Gao You city in Jiang Shu province

Isao KUROKAWA, Hong PARK, Akihiko SAKASHITA

Summary

In this paper, we categorize and observe the present state of selling-cooperatives in a rural area of Gao You city in Jiang Shu province where has shown a rapid expansion of commercial agriculture. The first category is referred to as a "Special Cooperative", which collaborates with agricultural processing firms. This type of cooperative attempts to reorganize farmers, so that the old, social national buying systems can fit into the new market economy. The processing firms wish to assist farmers in responding to new market forces that will arise from the abolishment of social control in marketing. It is regarded as an organization which responds to a new circulation.

The second category includes collaborations that have an individual merchant who has responded to the fresh vegetable market and who has been getting stronger. The merchant manages the circulation of regional agricultural production, which is necessary with the abolishment of market control. This type of organization is especially suited to the rapid increases in demand for fresh produce and is predicted to become increasingly successful in coastal areas. Indeed, from a political standpoint, individual merchants are recognized as a key figure. With the rapid growth in agricultural production and the abolishment of social marketing, it is becoming necessary for farmers to form cooperatives and create new buying systems.

はじめに

現在、中国では商業的農業の進展のもとで、旧来の社会主義セクターにかわる農産物流通組織の形成・確立が大きな課題となっている。それは、「農村專業合作經濟組織」と総称されるものうち販売機能を有するものであるが、地域農業の構造、取扱い品目の属性などにより、組織形態や機能に多くのバリエーションがある。

こうした販売型の農業合作社の類型を組織化の主体に即して仮説的に提示すれば、農村加工企業

主導による「特約組合理型」、農民出身の小商人による「農民經紀人主導型」、従来の農業技術普及センターが核になった「技術指導組織発展型」、そして小規模ながら農民自身によって設立された「農民主導型」に大別されよう（註1）。

第一の特約組合理型合作社は、現在進められている「農業産業一体化」政策によって育成されている「竜頭企業」への原料調達を農民の組織化によって容易にしようとするものである（註2）。この場合、原料が土地利用型産品であれば、その組織化は旧来の技術指導組織の単位である郷鎮一

村の領域で進められるケースが多い。したがって、組織化の単位は「地区合作経済組織」に対応することとなる。第二の農民經紀人主導型合作社は、消費地市場対応の組織化であり、商品経済化・貨幣経済化のなかで農民の中から成長してきた小商人がマーケティング機能を担うことで組織拡大が進展をみせているタイプである（註3）。第三の技術指導組織発展型合作社は、いわゆる「專業協会」といわれる技術習得組織が販売機能を有するようになったものであり、組織数では多数を占めるとみられる（註4）。最後の農民主導型の合作社も技術導入などを目的としたものが多く、市場対応面での弱さから組織的には零細なものが多いと考えられる。

ここでは、2000年夏に実施した江蘇省の農村調査のうち、高郵市における農村加工企業主導による特約組合理型合作社、農民出身の小商人による農民經紀人主導型合作社を取り上げ、その特徴を明らかにする。なお、調査の精度が低く、概略的なものとどまることをあらかじめお断りしておく。

1. 高郵市農業の特徴と農業合作社の類型

(1) 高郵市の農業の特徴

高郵市は江蘇省の中央部、省都の南京市から東北へ車で3時間のところに位置している。32の県レベル市の中の1つであり、揚州市（地区レベル市）に管轄されている。総人口83万人のうち農業人口が67万人であり、全体の80.7%を占めている。1997年農業センサスによると、農村部居住世帯185,659戸のうち、農家戸数は159,139戸（85.7%）であり、專業農家は総戸数の24.1%、第一種兼業農家が32.4%、第二種兼業農家が29.2%であり、前二者（主業農家）で56.5%を占めている（註5）。この数字は省全体の54.6%（ただし、專業農家率は36.2%）をやや上回り、兼業化の進展した蘇州市（17.3%）、無錫市（15.3%）と比較すると農業的色彩が強いことを示している。総面積は13万 ha（196万ムー）であり、そのうち耕地が6.2万 ha、内水面が6.8万 haで、それぞれ47.4%、52.3%を占めている（註6）。

センサスによって土地利用を概観すると、播種面積は13.1万 ha、そのうち糧食が10.5万 haで80.1%を占めている。その内訳は、水稻が5.1万

ha（38.7%）、小麦が4.6万 ha（34.7%）であり、米麦中心である。この他に綿花が10.8万 ha（8.2%）、油糧作物である菜種が9.3万 ha（7.1%）であり、野菜・瓜類は5,000ha（3.8%）にとどまっている。作付の基本は二毛作であり、5月5日から10月10日までが水稻か綿花、10月15日から6月1日までが水稻後作では小麦、綿花後作では菜種を作付けしている。生産量は、糧食が62.6万トン、綿花が1.2万トン、食用油が1.4万トンである（註7）。畜産では、豚の年内飼養頭数が53.8万頭（うち母豚2.1万頭）、出荷頭数が30.6万頭で大きく（省内64県中22位）、家禽の飼養羽数は833.7万羽、出荷羽数は581.4万羽（同19位）である。

全国的には綿花・養豚の生産基地として名が知られており、さらに、蜀氏沼エビ、銀ブナ、双子黄身のアヒル卵、緑色食品（有機農産物）である「珠光米」などが特産となっている。まさに、水郷地帯の農業生産県であり、昔から「魚と米の郷」と称されている（註8）。市街地は高郵湖に面しているため、観光地としても知名度が高い。

市政府では、特色を生かした産地形成を進めており、良質米2.7万 ha、良質食用油の菜種1.7万 ha、綿花6,700ha、養蚕として桑園2,700ha、野菜2,700haを確保するほかに、内水面を生かしたエビなどの特殊水産品（養殖面積1万 ha、内水面の水揚げ量8万トンのうち1万トン）、アヒル・ガチョウ（300~400万羽飼養）を戦略目標としている。

(2) 農業合作社の育成政策

市政府は省内でいち早く1993年から農業合作社育成に取り組んでいる。「農民が組織し、農民が管理し、農民が利益を受ける」を基本に、ロッチディール7原則にもとづき、農業の市場化への対応として組織化を進めたという。高郵市では、農村專業合作経済組織を農業合作社（協会）と呼んでいる。

合作社の組織状況をみると、総数は300組織余りであり、参加農家数は5万戸、総農家数の4分の1を上回っている。合作社全体の総固定資産額は1.73億元、その総売上額は11億元に上っており、市の総販売額の50%に相当する。すでに農業合作社は農業生産、加工、流通システムにおいて重要

な位置にあるといえる。

市政府によると、農業合作社は、組織化のリーダーシップのあり方によって、「竜頭企業」主導型、サービス組織主導型、「有力者」主導型の3つに分類されている。

第一の「竜頭企業」主導型は、「農業産業一体化」政策に基づいて設立された「竜頭企業」が原料調達手段として組織化したものである。高郵市の「竜頭企業」は4つ存在しており、全て国の出資を有する株式会社である。

一つ目は、1998年に設立された珠光集団（グループ企業）であり、国有糧食部門の加工企業を株式会社化したもので、精米・菜種油の加工を主業務としている。この集団は原料を確保するために1999年に「糧油種植協会」（「糧食・油耕種協会」）を組織している。二つ目は秦郵種子会社であり、米と小麦粉の生産を行う「竜頭企業」で、8つの「交雑稲制種合作社」を組織している。現在、珠光集団との合併が進行中であり、合併後は高郵市の糧食部門を独占する巨大企業になるといわれている。三つ目は、1995年に設立された高遠繭シルク総公司（正式名称は高郵市農業産業化高遠合作総社）であり、市蚕種場・製糸・織布・縫製の各国有企業が主管部門を越えて経営一体化した集団である。1999年に合作連合社と8つの養蚕生産合作分社を設立している。4つ目は、1996年に設立された高郵アヒル集団であり、双子黄身のアヒル卵を「紅太陽」というブランドで販売する大企業である。種鴨場を中心に、卵加工場と資材企業、飼料・農業会社などを傘下に納めている。1999年に鴨業合作連社と6つの合作社を組織化している。

以上の「竜頭企業」主導型の農業合作社は、市当局の評価によると、会社と農家の中間に合作社を組織することによって、農家は会社から指導と支援を受けやすくなり、また会社と価格交渉を行うことによって市場価格のリスクを回避することができるという点において前進的であるとしている。ただし、合作社の所用経費は会社が全て負担しており、「特約組合」的性格は拭えないように思われる。将来的には、各会社の合作社に、シルク公司のような連合社を設立することが政策的課題であるという。

第二は、サービス組織主導型であるが、130の合

作経済組織が存在するという。その典型事例は、高郵鎮（旧武安郷）の農機協会である。合作社の主流は生産型と流通型であり、このサービス型の組織は余り多く存在していないため、今後は、育苗センターを主体とした組織化を考えているという。

第三は、有力者主導型（有力者は中国語では「能人」である。このうち、農民經紀人によるものが80数組織、専業農家によるものが20組織ある。その典型として、天山鎮の1万頭飼養の養豚農家趙加竜氏の主導によって設立された「天山鎮養豚協会」が紹介されている。この協会では、豚の繁殖・肥育・加工・販売を行い、揚州・鎮江・南京などの近隣大都市に店舗を構えて販売を行っている。

以下では、我々が仮説として示した4類型のうち、特約組合理型＝「竜頭企業」主導型と農民經紀人主導型＝有力者主導型の合作社の性格を明らかにしていこう。

2. 農村加工企業による特約組合理型合作社の形成 (1) 技術普及センターを利用した協会の形成－珠光集団

珠光集団は、国営糧食部門（市糧食局）の糧食加工企業を中心として種子公司と4つの糧食倉庫（糧食買付機関）により1998年4月に設立されたグループ企業である。種子公司は1995年以前に、在来種を東北部（吉林省）のジャポニカ種と掛け合わせ「珠光米」を開発し、これが後に中国南方のブランドとなった。しかし、この段階では政府による糧食統制が厳しいため、種子の生産団地の指定を得られず、農家にも作付を拒否された。その後、政府の規制緩和による糧食流通ルートが多様化が進んだため、糧食局の買付に乱れが生じ、農家の販売ルートの確保に関する要求も強まり、このグループが設立されることになる。

現在、生産の基幹的役割を果たしているのは糧油工場であるが、年間の加工量は精米2.5万トン、菜種製油3万トンであり、豆乳3,000トンの生産も行っている。工場の敷地面積は10万㎡であり、固定資産額は4,500万元である。資産のうち土地と施設は国からの現物出資であり、個人株は600万元であるが、全ての職員がそれを保有している。

将来的には、政府以外の株の比率を高め、土地・施設は賃借する予定となっている。このほかに3つの工場を所有しており、2つの精米工場を賃借している。糧油工場の粗生産額は2億4,600万元であり、税金の支払いは630万元である。

この「竜頭企業」の下部組織として「糧油種植協会」が1999年に設立されており、10の郷鎮にその「生産基地」が設けられている。「生産基地」は水稻が1.3万 ha（年間総収量6万トン）、菜種が1.7万 ha（年間総収量10万トン）である。1997年の水稻作付面積が50,824ha、菜種が9,291haであるから、水稻はおよそ3分の1、菜種は管内集荷率100%ということになる。これらの郷鎮の農業技術普及ステーションと結びついて10の「分社」を設置したが、実質的にはステーションの二枚看板である。この特約組合の機能の第一は、個別農家と春先に米と菜種の購入計画を結ぶことであり、その基本が原料の安定確保にあることがわかる。第二は、その契約にもとづいた旧種子公司を母体としたセクションによる種子供給であり、この原種生産は農家への委託で行われており、面積は67haに上っている。品種は珠光米の他に、珠光糸苗米、竹香米があり、種子供給によって面積確保が行われている。第三が、稲作の技術指導であり、モデル農家270戸を選定して技術教育を行い、農民技術員としている。かれらは事実上、郷鎮のサービスステーションの指導下にあり、報酬は出来高払いとして競争させるしくみとなっている。また、各農家は「生産管理カード」をもたされ、優良米栽培規定に従って農民技術員や郷鎮長がチェックするシステムとなっている。第四が、保証価格制度であり、市場価格の10%を上乗せして購入している。1999年の実績では、市場価格が1 kg 当たり1.18元であり、保証価格は1.3元である。

協会の会員（農家）の組織率は、水稻で33%、菜種で100%であるが、これは従来の「社会化サービス体系」（注9）の末端組織を通じて稲作・菜種作付農家を網羅的に組織化した結果である。

(2) 繭集荷站を利用した合作社の組織化—高遠繭シルク集団

高遠繭シルク集団は、1995年に設立されている。

これはシルク産業にかかわる主管機関が分裂していたものを、生産から最終生産物まで一体化した企業グループに統合したものである。合作総社には4つの分社があるが、それまで独立していた企業を合同し、新たな投資を行っている。第一が市蚕種場ならびに指導ステーションであり、これは多種経営管理局（桑園は林業局）の管轄にあった。第二は製糸工場（1991年設立）であり、これは経済貿易局の管轄であった。第三は織布工場であり、これは北京の工場であり、国の出資率は75%であった。第四は縫製工場であり、これも経済貿易局の管轄であった。このグループ企業の名称が高郵市農業産業化高遠合作総社であり、それぞれが分社のかたちをとっている。ただし、二枚看板としてそれぞれの分社は独立した法人格をも有しており、制種分社と製糸分社が高遠繭シルク総公司、織布分社が林郵糸織有限公司、縫製分社が中外合資揚州惠盛制衣有限公司に対応している。最後の「三資企業」（外国資本の参入企業）の設立過程は不明である。1995年時点での資産は、持ち込み資産が1,300万元、銀行融資が1,000万元、政府融資が同じく1,000万元であり、総資産は3,300万元である。

こうした体制整備にもとづき、高遠繭シルク総公司是農家からの繭の直接買い付けを1997年から実施している。それ以前は、供銷合作社の郷鎮にある繭買付ステーションが中心であり、個人商人による買付もあったが、供銷社の繭買付ステーションに投資を行って、総社が事実上の支配権を確立している。その際、乾繭の保証価格を50kg 当たり700元に設定して、これを8年間維持することを公約している。これによって、従来の買付価格500~600元に乗せを行っている。また、従来、供銷社からの製糸工場の購入価格が1トン当たり25,000元であったのに対し、直接買付によってコストを20,000元に低減したのである。

こうした集繭システムの確立のために、1999年には9つ（1つは休眠）の養蚕合作社が9つの郷鎮に設立され、上部組織として合作連社が設立されている。実際には、これらの養蚕合作社は郷鎮の技術普及センターの指導下にあり、桑園改良や蚕種の供給、上ぞく技術の向上などの指導を受けている。総公司の技術員の総数は120名であるが、

そのうち技術員資格を有するものは40%であり、彼らは多種経営管理局の国家幹部と郷鎮の技術普及センターの職員から移行したものである。合作社の費用は100%総会社が負担している。

対内的には、このグループ企業は、高遠繭シルク合作総社と称しており、生産者・合作社との一体性を強調している。

(3) 種卵供給による合作社の組織化—高郵アヒル集団

高郵アヒル集団は、1996年に12の企業が集まって設立された企業グループである。「紅太陽」という全国的にも有名な双子黄身のアヒルの卵（塩漬けとピータン）の生産販売を目的としている。構成企業集団は、4つの「階層」に分けられており、その「核心層」が種鴨場である。「緊密層」は雛を供給する鴨研究所、2つの卵加工工場、化粧箱、卵の収納パックの製造工場など6工場である。さらに、その下に「半緊密層」があり、飼料や薬剤工場など4社があり、関係の薄い「松散層」は2企業である。

「紅太陽」ブランドの維持のためには、良質の雛を供給して、アヒル飼養農家から良質な原料卵を調達する必要がある。そのため、1999年10月に鴨業合作連社が設立され、6つの鴨業合作社を傘下におさめている。これにより、アヒル集団の取引農家500戸のうち350戸が組織されている。6つの合作社は6つの郷鎮内のアヒル飼養農家から構成されている。それぞれの合作社は独自に鮮卵の販売を行っており、さらに3つの合作社は加工工場を有し加工卵の「紅太陽」ブランドでの直接販売も行っている。残り3つの合作社と非組織農家150戸の生卵は、集団の加工工場に集荷され、加工・販売される。非組織農家に対しては、集荷人45名が対応しており、運河を利用する運搬船15隻が活用されている。加工卵の販売は、合作社の直販が30%、直営工場によるものが70%である。

アヒル集団からは個別合作社に対し、雛・飼料の供給、防疫を含む技術指導が行われ、合作社は原料卵の供給を行うという関係にある。また、資金対応として、農家への信用合作社からの資金供与に対し会社が保証を行うとともに、雛供給に際しては販売額の50%を卵買付時に清算するという

処置を講じている。技術指導に関しては、郷鎮の獣医ステーション（多種経営管理局の管轄）と連動しており、6つの鎮のそれには年間7,000元の支援金を支出している。また、種鴨場に72名の技術員が配置されている。先の養蚕組合よりは、組織としての内実を有するが、集団の特約組合的性格は共通しており、社会化サービスシステムを利用している点でも同様である。

(4) 特約組合型農業合作社の性格

以上、3つの企業集団による特約組合型農業合作社の特徴をみてきた。ここでは、事例の整理を行いながら、その特徴を明らかにしていこう（表1）。

その第一は、従来業態別に分断され、行政的にも管轄されていた企業が分野として集団化（コンビネート）され、その原料確保のための特約組合として農業合作社が組織化されている点である。企業集団化そのものも1995年以降であり、合作社の形成もそろって1999年であり、新しい動きとして注目される。

第二には、合作社の範囲が郷鎮を単位としており、旧来の農村社会化サービスシステムの積極的活用にはねらいがある。1997年農業センサスによると、高郵市の郷鎮数は32、村民委員会数は652であり、1郷鎮当たりの村民委員会数は20である。農村社会化サービスのセンターは、各郷鎮に農業科学技術普及センター（228名、1センター当たり7.1名）、農業機械サービスセンター（137名、同4.3名）、畜牧獣医センター（366名、同11.4名）、水管センター（149名、同4.7名）がおかれ、その他に種子センターが5つ（9名、同1.8名）、植物保護センターが4つ（4名、同1名）、林業管理センターが24（65名、同2.7名）設置されている。

また、村レベルには農業科学技術員が耕種部門で433名（1村当たり0.7名）、畜産部門で232名（同0.4名）、林業部門で37名、漁業部門で106名（同0.2名）存在しており、その他に農機員942名、水利管理員3,576名が配置されている。また、技術受講者は作物栽培部門で681名、果樹園芸で20名、畜産で174名、林業37名、漁業養殖で274名、農業機械で375名となっている（註10）。

珠光集団においては、稲作と菜種を担当する農

表1 特約組合理型合作社の特徴

名 称	珠光集団	繭シルク集団	アヒル集団
集団設立年	1998年	1995年	1996年
連合組織	糧油種植協会 (1999)	養蚕合作連社 (1999)	鴨業合作連社 (1999)
郷鎮組織	10分社	9 養蚕合作社	6 鴨業合作社
組織率	水稻33%、菜種100%	100%	取引農家500戸のうち350戸
社会化サービス組織	農業技術普及センター	林業技術普及センター	畜牧獣医センター
種苗供給	旧種子会社による銘柄品種	旧市蚕種場による蚕種	種鴨場による雛 (双子卵種)
技術指導内容	農民技術員 (270戸)、「生産管理カード」による指導	桑園改良、上ぞく技術の向上	飼料の供給、防疫を含む技術指導
保証価格	市場価格の10%増	坦当たり700円固定、従来は500~600円	特産物のため市場価格なし

注) 実態調査による。

業技術普及センターが、繭シルク集団では桑園と養蚕を担当する林業技術普及センター（養蚕は多種経営普及センター）が、アヒル集団においては獣医センターが活用されている。ただし、こうした旧組織の活用の際に、繭シルク集団では県・郷鎮レベルの技術員を企業内に取り込み、アヒル集団でも種鴨場に多くの技術員を確保している。こうして、旧来の郷鎮一村レベルの技術普及組織が農業合作社の技術指導にあたり、良質な原料確保を行うという体制が整備されているのである。

第三には、合作社に対する種苗供給体制が整備され、独占されていることである。供給元は、水稻・菜種については市管轄の種子会社であり、銘柄品種の種子供給が作付面積を規定している。また、養蚕についても市の蚕種場からの優良蚕種の供給が行われ、アヒルについても種鴨場からの双子卵種の雛の供給がなされている。

第四が、保証価格による買い取りである。種苗供給と技術指導により原料生産が安定的に確保され（生産基地）、それが合作社によって供給されるのであるから、従来の集荷人による原料確保と比較して集荷コストとリスクが軽減される。その差益が、市場価格と保証価格との差額分の負担にまわされて余りあるのである。当然、価格保証は合作社への農民の結集力を強化する方向に作用している。

こうした特約型の合作社の組織化が可能であっ

たのは、集団の母体が国営企業であり、市政府による産業育成政策というバックアップがあった点が大きいの。また、原料作目が水田、桑園、水面という土地利用型農業であり、技術指導体制も従来から充実していた点も大きく作用しているといえる。

3. 農民經紀人主導型の農業合作社の形成

(1) 鴨卵加工・販売による合作社—司徒鎮興連鴨業合作社

司徒鎮の興連鴨業合作社は、1998年3月に16戸の農家によって設立されている。興連村は、司徒鎮のひとつの村であるが、2000年5月に興樓村、呉陽村、横仲村が合併されたものである。高郵アヒル集団傘下の合作社であるが、事実上の独立組織である。

合併前の興樓村は、糧食面積が73.3ha、水面面積が86.7haであり、農家戸数201戸のうち40%が水面利用をしている。150戸の農家は糧食（水稻、小麦）、綿花、菜種の二毛作を行っている。

この合作社の前身は、1992年に興樓村の党書記（現在社長）が、5戸の農家で集団所有の水面6.6haを10年契約で借地し（年間2,000円）、アヒルの飼養と養魚を行ったことに始まる（「互助組」と呼称）。当初は、800~1,000羽を飼養したが、1996年には5戸で3万羽にまで拡大している。この延長線上に、1998年に合作社が設立され、会員16戸

のうち残りの11戸はそれぞれ水面を借地しており、水面の合計面積は46.7haである。構成員のアヒル飼養羽数の合計は51,600羽であり、興連村（旧興樓村）が10戸（飼養羽数11,000羽が1戸、4,000羽が1戸、3,000羽が3戸、2,000羽が4戸、200羽が2戸）、その他の村が5戸（5,000羽が3戸、4,000羽、2,000羽が1戸）である。また、アヒルの糞で養魚を行っており、その面積は26.7haである。

合作社の機能は、技術指導・生産資材供給と加工・販売に大別されている。第一の資材供給については、高郵アヒル集団から受精卵の供給を受け、孵化場で孵して各戸に配分する。飼料に関しては、主に小麦粉の加工工場から「黄粉」（小麦の殻をむいたもの）を直接購入し、他の材料と配合して農家に供給している。これは、毎回決済している。薬品は揚州大学農学院から購入しており、技術指導も受けている（註11）。

販売については、3～4月は鮮卵の価格が高いので市場で共同販売を行い（販売まで1週間以内）、1kgが7.2元である。価格が低い時期には加工する方式を採っており、1kg5.2元であるが、ピータンと塩漬けは1ヶ月で販売でき、6ヶ月保存が利く。加工場は、1996年4月に5戸の農家で設立したもので、投資額は31万元である。現在の資産は、80万元に達している。

加工卵の販売を専門に行う農民經紀人（1戸）がおり、北京（食品公司）や上海（スーパー）、南京（卸売市場）に3～5トントラックで輸送して、販売している。

アヒルの肉は生体で販売しており、「高郵麻鴨」のブランドは全国的にも有名である。これは、浙江省への販売であり、商人が集荷している。1羽およそ15元で取り引きされている。

1999年の卵生産は1,500万個であり、加工の実績は200万個、うち40%がピータンである。粗収入は1,200万元、うち加工卵が100万元、純利益は60万元、うち加工が10万元である。

結局、興連鴨業合作社は、アヒル集団から種卵の提供を受けており、同一の銘柄販売を行っているものの経営的にはまったく独立した存在であるということができるのである。ここでの、「竜頭企業」の存在は、種鴨場という社会化サービスシ

ステムの位置にとどまっているといえる。

(2) 生け簀販売による合作社—張軒鎮羅氏沼エビ協会

張軒鎮羅氏沼エビ協会の設立は、1998年2月であり、当初会員は228戸であった。協会設立の目的は、特産のエビ（羅氏沼エビ）の養殖農家が多く、技術問題が発生していたからである。以前から養殖していた農家の組織化によって、その指導で技術問題を解決しようとしたのである。1999年の会員は400戸、2000年には600戸にまで増加している。

協会の事業は、稚魚の購入や販売対応、技術指導、飼料の購入とされ総合的なものであるが、実際には技術指導と稚魚の購入のみを担当しており、従来資材購買や販売を行っていた農民經紀人を組織化したものである。

エビ栽培農家の経営方式は、「連戸水面」（農家が共同して内水面を利用する）であり、現在最も面積が大きいのは2戸共同で6.7haである。内水面の借地料は、最高で1年6.7a（1ムー）当たり500元であり、最低は300元である。糧食の借地料は6.7a当たり100元であるから、内水面の収益性の高さがはっきり現れている。アヒルの場合も同様であるが、「蘇北の水郷」の際だった特徴である。このように、内水面養殖は利益が高いので、農家は参入を希望しているが、水面面積が限られているため、農家の60%しか内水面を保有していない。例えば、この鎮の所在地の白馬村は内水面が120haであるため、農家は村外から466.7haを借地し、合わせて586.7haの内水面経営を行っている。

協会の事業の第一は技術指導であるが、毎年6回の講習会を開催するとともに、技術の高い農家を指導農家に指定して、区域毎に10～20戸の農家を指導する体制をとっている。この効果は大きく、6.7a当たりの生産量は50kgから250kgにまで驚異的に増加している。

第二の稚魚供給については、蘇南の卸問屋から4億尾を購入しており、これは鎮の必要量の60%に当たっている。この共同購入によって価格交渉力を持つとともに、品質面での保証がなされている。この公司から協会は協賛金を得ており、經紀

人の支払う会費とともに協会の大きな財源（合計2万円）となっている。

資材供給と販売を担当する農民經紀人は、設立当初は20名程度であったが、現在では40名あまりに増加している。經紀人になる資格は、豊富な資金を有し、生け簀付きのトラックを所有していることであり、最大規模の經紀人はトラックを6台所有している。1台当たりの積載量は500kgであり、協会全体のトラック台数は1999年で50台あまり、2000年には80台あまりに増加している。また、經紀人は独自の販売のネットワークを有しており、販売先は常州や南京、無錫などであり、省外では安徽省にも輸送している。農家との取引はすべて現金払いである。

農民經紀人は、農家と内水面についての管轄区域を有しており、副会長の例をとると、その管轄農家は84戸、内水面面積は160haである。管轄する農家はほとんど固定している。經紀人の機能は、第一が飼料供給であり、農家が必要量を經紀人に電話で連絡し、經紀人は協会が指定している高郵市の富裕太飼料会社に発注し、それにもとづいて工場から農家の庭先まで直接運搬される。手数料は、農家がエビの販売後に飼料代金を支払う際に、利用料に応じて一括して經紀人に支払われる。經紀人は、その一部を管轄農家の会費として協会に支払う。先の事例では5,000円である。技術指導は、協会が行うが、經紀人は講習会などについて管轄農家に連絡を行う。

販売については、集荷商の役割を果たしている。生け簀付きのトラックによる運搬を行い、各地へ独自販売を行っている。1999年の買い付け価格は1kg当たり0.8円であり、販売価格は27円となっている。

農家の金融については、自己資金が40%、飼料工場の後払いが30%であり、残りの30%が信用社からの借入金であり、保証人は協会の会長か経済力のある会員が担当している。

結局、協会の機能は、技術指導と種子供給という従来の社会化サービスシステムの枠内にとどまっており、成長しつつある農民經紀人に大きく依存しているといえるのである。

(3) 農民經紀人主導型合作社の性格

以上、2つの事例から農民經紀人主導型の合作社の特徴をみてきた。このタイプの合作社は、農民經紀人という農家出身の商売人を主導層とすることから様々な形態が考えられる。「經紀人」とは企業のマネージャーのことであり、その意味で商品経済化に対応できる経済感覚のある「農家」のことを指していると考えられる。したがって、その組織の核心は販売事業にあり、それに付帯して資材供給や信用供与などが行われていると考えられる。

興連鴨業合作社では、共同で内水面を確保してアヒル飼育に取り組むとともに、市場での鮮卵販売、さらには加工場設置による加工卵の販売に取り組んでいる。後者では専門の農民經紀人が担当している。この合作社の場合、アヒル集団の機能は受精卵供給に限られている。張軒鎮エビ協会においては、協会の機能は技術指導と稚魚供給にとどまっており、独自の内水面と農民を管轄する農民經紀人が生け簀付のトラックで生鮮販売を担当し、飼料供給も行っている。

興連鴨業合作社の場合には、構成員の生産者的性格が強いが、市場販売にも積極的であり、社員の拡大にともなって、農家から經紀人への転換が強まっている。このように産地拡大が經紀人の活動と共に進行をみせているのである。

その際重要なのは、指導機関における個人商人の位置づけの変化である。1955年から実施された「公私合営」の改造（商業改革）のなかで個人商業セクターは消滅させられたが、改革・開放路線への転換以降も個人商人は消極的肯定という位置づけを超えられなかった。しかし、経済の実態は市場経済化を急速に押し進め、もはや個人商人無くして農村の商業活動は語れなくなったのである（註12）。ここから、農民經紀人を積極的に取り込む政策が登場したのである。高郵市においては有力者主導型の農業合作社の設立推進策である。ここに至って、個人商人の名誉回復がなされたわけである（註13）。ただし、それは農民經紀人を野放しにするのではなく、組織化させてコントロールしようという意図がある。

おわりに—農業合作社による組織化の意義

以上、高郵市を事例として、農業合作社による

農民の組織化のふたつのタイプを分析してきた。

第一のタイプは、農村加工企業による特約組合理型合作社であり、これらは従来の農村社会化サービスシステムを利用しながら農家を郷鎮別に組織化するものである。この形態は、社会主義的国家買付制度の枠組みを新たな市場経済に対応する形で再編したものである。流通統制の撤廃の中で裸のまま市場対応を迫られていた農家に対し、国营企業から転身した加工企業が再組織化を図ったものであり、土地利用型の農産物の流通に対応した組織化として注目される動きである。

第二のタイプは、農民の中から成長してきた農民經紀人を主導者とする合作社であり、スピードが要求される生鮮市場に対応して実力を付けてきた個人商人を組織化し、地域農産物の流通を担わせるものである。これらもまた、流通統制の撤廃のなかで生まれてきたものといえる。このタイプは、特に都市部の生鮮食料市場の急速な拡大に対応したものであり、沿海部を中心に今後も増加をみせるものと思われる。その背景には、個人商人を生鮮食品の流通主体として認知し、その組織化を図ろうとする政策当局のねらいがある。

農産物の過剰基調のもと、農家の「販売難」が社会問題化しているなかで、こうした販売型合作社による農家の組織化と農産物買い上げシステムの形成は、流通統制撤廃後の新しい流通再編の萌芽として重要視されるべきであろう。

【付記】本論文は、文部省科学研究費補助金（国際学術研究）「農業と関連産業部門の一体化による中国合作経済組織機能発現に関する共同調査研究」（研究代表 黒河功）の研究成果の一部である。調査に当たってはカウンターパートである中国農業科学院の朱希剛所長、中国農業部の李惠安・黄連貴氏、ならびに地元関係機関にお世話になった。記して感謝申しあげる。なお、調査には執筆者の他、小林一（鳥取大学）、青柳齊（新潟大学）、志賀永一（北海道大学）、兪炳強（沖縄国際大学）の各氏が参加した。

注

(1) 朴ほか [1999] では、山東省の野菜産地を対象として、特約組合理型と農民主導型の合作社の事例分析を行っている。

- (2) 「竜頭企業」の言葉自体は「巨大企業」ということを意味しているが、農業関連ではじめて使われたのは山東省である。1990年代初頭に山東省では「商品経済を発展させるために、主導産業の確立と主産地の形成が不可欠であるが、その担い手として「竜頭」企業と合作社を先頭に立たせる必要がある」という方針を提示したが、後に中央ではこれを「農業産業化」政策として全国に普及し、定着させた。詳しくは朴ほか [1999] を参照のこと。なお、「竜頭企業」の事例については、黒河 [2000] を参照のこと。
- (3) 太田原高昭・朴紅 [2001] においても、「農協」における農民販売員の活躍が描かれている。
- (4) 「技術指導組織発展型」については、朴・坂下 [1999] の第9章の事例を参照のこと。
- (5) 江蘇省農業普查弁公室 [1999] による。
- (6) 土地利用面積はセンサスに記載されていないため、行政資料による。
- (7) 生産量は、1998年の数字。国家統計局 [1999] による。
- (8) 費孝通 [1988], p.145。
- (9) 「農村社会化サービス」とは農業技術経済部門、農村合作経済組織および社会のその他の部門において、農業・林業・牧畜・水産業等の発展のために提供されるサービスである。この政策は1980年代の半ばに出され、その本質は既存の社会主義セクターの農業関連組織を業務提携の形で統合しようとすることであるが、その後の農村経済組織の発展の結果が示すように、この政策はごく一部の地域を除いて成功を収めることはできなかった。詳しくは朴 [1997] を参照のこと。
- (10) 農業科学技術員（中国語では「農業科技人員」）とは、農家のうち県レベルないしそれ以上の機関から科技人員証書を交付された者をいう。また、技術受講者（中国語では「参加過技術培訓的人員」）とは、県ないしそれ以上の機関による技術習得の講習会を修了した者をいう。
- (11) コストについては、アヒルの雛が1羽3元であり、卵を産むまで120日かかるが、この費用が25元（うち飼料代が22元）である。年間を通じて、飼料代は1羽について60kg、1kg当たり0.4元で24元、防疫費が0.2元、借地料が1.5元（1ムーで最高300元、200羽飼養）、合計28.7元である。1羽の年間の産卵は280~300個である（11ヶ月、夏と冬は余り生まない）。
- (12) 『中国統計年鑑』から、農民の市場への直接販売額が消えたのは、1993年のことである（朴・坂下 [1999] 第5章を参照）。
- (13) 同時に調査を行った東台市の党委員会書記は以

下のように述べている。「これまで、個人商人の社会的評価が低かったので、その地位の向上を図っている。視察の際には村の幹部と並んで經紀人を連れていっていたが、最近ではむしろ我々が連れて行かれるほど彼らは力をつけている」。東台市では、高郵市以上に農民商人に対する期待が大きいようであり、すでに4,000人の農民經紀人が5万人の農家を組織しているという。

【引用・参考文献】

- (1) 朴紅 [1997]「中国における農村経済組織再編成の実態と農協組織化の条件」全国農業協同組合中央会編『協同組合奨励研究報告』第23輯
- (2) 朴紅・坂下明彦・太田原高昭 [1999]「中国にお

- ける野菜産地形成と農村協同組合の機能」『農経論叢』55集
- (3) 黒河功 [1999]「中国農村合作組織に関する一考察」『農経論叢』55集
- (4) 朴紅・坂下明彦 [1999]『中国東北における家族経営の再生と農村組織化』御茶の水書房
- (5) 太田原高昭・朴紅 [2001]『リポート 中国の農協』家の光出版
- (6) 費孝通 [1988]『江南農村の工業化－「小城镇」建設の記録 1983～84』研文出版
- (7) 江蘇省農業普查弁公室編 [1999]『中国第一次農業普查 江蘇省資料匯編』中国統計出版社
- (8) 国家統計局農村社会経済調査総隊編 [1999]『中国農村統計年鑑1999』中国統計出版社