



Title	中国輸出向け野菜加工企業における原料の集荷構造：山東省青島地域の食品企業の事例分析（1）北海食品
Author(s)	朴, 紅; 坂下, 明彦; 小野, 雅之; 久野, 秀二; 坂爪, 浩史; 太田原, 高昭
Citation	北海道大学農経論叢, 58, 99-110
Issue Date	2002-03
Doc URL	http://hdl.handle.net/2115/11223
Type	bulletin (article)
File Information	58_p99-110.pdf



[Instructions for use](#)

中国輸出向け野菜加工企業における原料の集荷構造 —山東省青島地域の食品企業の事例分析(1) 北海食品—

朴 紅・坂下 明彦・小野 雅之
久野 秀二・坂爪 浩史・太田原 高昭

The Procurement System of Vegetable Processing and Exporting Firms in China

: A Case Study in a Processing Company in Shandong Province (1)

Hong PARK, Akihiko SAKASHITA, Masayuki ONO, Shuji HISANO,
Hiroshi SAKAZUME, and Takaaki OHTAHARA

Summary

In the Qingdao region of the Chinese Shandong province, vegetable processing businesses have concentrated their efforts at exporting to Japan since the beginning of the 1990s. This action has resulted in the rapid expansion of vegetable production areas within the region. In this study, we will present the procurement system of a processing company (Yantai Beihai Foodstuff Co. Ltd.: Hokkai Shokuhin) in Raiyo city, which is handled by commission buyers. As we focused on the expansion of vegetable production areas in the 1990s, we chose five villages within the region, and conducted research on the conditions of the villages, farm management, and the management style of commission buyers. Based on this field survey, we classify the procurement strategy of the company by analyzing the distance between the farm and the factories, and the responses of villagers in the area.

はじめに

中国山東省の青島地域(正しくは青島市[地区]萊陽市,煙台市[地区]萊西市)は,1980年代末から日本向け野菜の加工工場が集積し,それにともない開発輸入型の野菜産地が急速に拡大をみせていることで注目を集めている(註1)。日本への野菜輸入は,量販店や大量需要者からの商社を介しての加工企業への発注,加工企業による「生産基地」からの集荷・加工という過程を経るが,特に集荷体制のいかに「安定的」輸入体制の構築にとってきわめて重要な要素となる。既存の研究では,農家から加工企業,輸出商社をむすぶ流通過程の模式化の試みなどもみられるが(註2),必ずしも綿密な実態調査にもとづくものとはいえない。

そこで,本論では主として中間商人を媒介として集荷を行っている萊陽市の北海食品を事例として,加工企業の集荷構造を明らかにすることを課題とする。加工企業はそれぞれ特定品目の種子供給を行うことで「生産基地」を形成しているが,加工工場との距離によって集荷体制が異ならざるを得ない。なぜなら,工場周辺の基幹的「生産基地」においては農家による原料の直接搬入が可能であるが,遠隔地になるにしたがって他工場の集荷圏と重なり合い独占的集荷が不可能になるからである。こうした集荷圏は固定的なものではなく,1990年代の工場の処理能力の拡充と調達原料の拡大によって広域化したものである。本論では,以上の認識にもとづいて,立地論的視点から5つの村(村民委員会)を調査対象に選定し,集落概況,農家経営,中間商の存立形態に関する調査を

表1 北海食品の関連会社

	設立	出資金	従業員	主 品 目	所在地
北海食品	1990年	600万ドル	1,000人		
恒潤食品	1996年	300万	800	サトイモ・ホーレンソウ	珂洛郷
康盛食品	1999年	100万	500	コマツナ・チンゲンサイ・ゴボウ	龍旺庄鎮
嘉富食品	1996年	120万	300	サトイモ	照応庄鎮
永昌食品	1991年				羊郡郷
華康食品	1999年			レンコン・和風ミックス・サトイモ	安徽省無為県
鴻達有機食品	1999年	150万	400	有機栽培野菜	青島市蒼山
東益食品	1999年			生鮮食品加工工場	
恒泰調理食品	建設中			調理食品工場	

注) 北海食品資料ならびに聞き取り調査より作成。

実施し、工場所在地からの距離による加工企業の集荷戦略と村の対応を類型的に整理することとした。予備調査は2000年9月に、本調査は2001年9月に実施した。

1. 北海食品の概要

(i) 工場の概況

北海食品は、青島地区における4大加工企業（龍大・万福・北海・亜細亜）のひとつであり、1990年に台湾の食品企業が進出して設立した純粋外資企業である（註3）。出資金は400万ドルであり、日本の企業3社が各5%の株を所有している。以降、北海食品が出資するかたちで郷鎮企業との合弁会社を4社設立してグループ企業とし、1999年には安徽省にレンコン加工工場を操業させている。これらグループ工場の出荷の70～80%は北海を通じて販売されている。1999年には有機栽培野菜の加工工場（単独出資）が設立され（註4）、2002年には調理食品工場（日本の冷凍食品企業との合弁）が操業する予定である。冷凍野菜が主体であるが、有機栽培野菜、調理食品が今後の戦略となっている（表1）。

輸出は、北海食品が1.5万トン、グループ企業全体で2.3万トンであり、これは生産の90%に当たる。そのうち、90%が日本向けであり、残りはアメリカ、ヨーロッパ、オーストラリアである。以前は日本がほぼ100%であった。2000年のグループ企業の輸出実績を示したのが、表2である。サトイモが8,137トンで最も多く、続いてホーレンソウ4,259トン、和風ミックス（サトイモ・ゴボウ・ニンジン・レンコン・椎茸・筍・インゲン

表2 2000年のグループ輸出実績

単位：トン、%

品 目	輸 出 量	割 合
サトイモ	8,137	34.6
ホーレンソウ	4,259	18.1
和風ミックス	2,852	12.1
ゴボウ	1,238	5.3
小松菜	875	3.7
オクラ	860	3.7
ニンジン	768	3.3
洋風ミックス	758	3.2
ゴボウ・ニンジン	628	2.7
いんげん	523	2.2
ブロッコリー	296	1.3
ニンニクの芽	269	1.1
アスパラ	252	1.1
チンゲンサイ	209	0.9
キヌサヤ	198	0.8
スナックエンドウ	196	0.8
白菜	196	0.8
レンコン	151	0.6
葉大根	134	0.6
焼きナス	120	0.5
ピーマン	78	0.3
キノコミックス	43	0.2
シメジ	25	0.1
その他ミックス	150	0.6
その他凍菜	300	1.3
合 計	23,522	100.0

注) 北海食品業務資料より作成。

のミックス、椎茸と筍は浙江省産）2,852トン、ゴボウ1,238トンであり、これが主力4品目である。500トン以上は小松菜、オクラ、ニンジン、洋風ミックス（ブロッコリー・ニンジン・カリフ

ラワー・Gアスパラ), ゴボウ・ニンジンミックス, インゲンとなっている。合計輸出量は23,522トンである。北海食品は, 和風・洋風ミックス中心であり, 協力工場は単品という分業関係にある。

輸出先は, スーパー向けと業務用に分かれている。スーパー向けでは冷凍食品会社を通じたものが最も多く7,000トン, 総合商社を通じるものが1,000トンで, 大型スーパーへの直接販売が2,000トンである。業務用は, 台湾時代から取引のある青果会社(北海食品への出資会社)を通じて4,000トンを輸出している。

(2) 生産基地の概況

野菜の集荷対象地域は「生産基地」と呼ばれており, 地元の萊陽市(丘陵部)の他に, 30km圏の海陽市, 40km圏の萊西市にあるが, 地元からの集荷が中心である(表3)。ホーレンソウ, スナックエンドウ, キヌザヤ, オクラ, インゲン, カリフラワー・ブロッコリー, ニンジンの主要7品目は契約生産であり, 栽培農家(個人と集団)と中間商人を集荷先としている。サトイモ・ゴボウについては, 契約を行わず任意集荷している。このうち, サトイモとゴボウの作付面積の推計値は1,247haとなり, 64%を占めており, 原料集荷に占める生産基地の割合は小さいといえる。

生産者(中間商人)との契約は一般的に春先に行われるが, 季節毎の場合もある。購入価格は市場価格である。こうした契約はルートが安定し, 信頼関係も生じているためメリットがあると認識

されている。したがって, サトイモとゴボウを除き, スポット買いは少ない。契約は特に中間商人との場合には書面契約であり, 面積, 播種時期・収穫時期, 品質規格, 収穫量, 価格が明示される。契約面積は当初は小さく, 種子を提供して, 保護価格(コストより高い価格)を保証した。設立当初は契約農家が別の会社に販売することがあったが, 現在はほとんどない。支払は集荷後1週間であり, 少額の場合は現金, それ以外は手形であり, 振り込みは農業銀行ないし信用社である。他の食品会社では精算がルーズなところもあり, 北海食品の農家レベルでの信用度は高い。

集荷は「原料科」の管轄であり, 生産基地の設立と拡大, 栽培・管理・収穫についてチェックを行っている。職員は8名であり, 科長・会計の他の6名が1名当たり5~8の郷鎮を担当している。合計で30~40の郷鎮になる。郷鎮の野菜站(ステーション), 技術站と協力関係にある。トウモロコシや小麦より野菜の収益性が高い点を強調して, 郷鎮政府に野菜導入を迫り, 産地を拡大してきた。収穫時期は工場の稼働に合わせて決定している。

製品の歩留まりは, 葉菜類で30~32%, 果菜類で70%, 根菜類で40~50%である。規格外品は国内市場向けであり, 価格は日本向け輸出の30~40%の水準である。

農家段階での葉菜類(ホーレンソウ)やゴボウの粗選別(枯葉, 根切り)を要請しており, 中間商人に対しては集荷場(加工工場)の設置を要求

表3 北海食品の作物別集荷実態

単位: 戸, ムー

	県別集荷シェア			面積	収穫
	萊陽	海陽	萊西		
ホーレンソウ	67%	10%	17%	3,000	春・秋
スナックエンドウ	80%	20%		600	春
キヌザヤ	50%	50%		800	6月
オクラ	30%		70%	1,500	6月末~9月末
インゲン	70%	(30%)	(30%)	1,000	6月
カリフラワー・ブロッコリー	50%		50%	2,000	5~6月・9~10月
ニンジン	80%	(20%)	(20%)	1,500	7月・10~11月
サトイモ	なし			12,000	10月
ゴボウ	なし			6,700	6~9月
合計				29,100	

注) 北海での聞き取り調査による。



図1 工場との距離と集荷構造

している。

以下では、以上の生産基地の実態をより明らかにするために、図1に示すように工場所在地である龍旺庄鎮のA村とB村、中間的位置にある照旺庄鎮のD村、古柳弁事処のC村、最も遠い距離にある古柳弁事処のE村を対象とした調査から、野菜の集荷構造を中心にその相違を明らかにしていく(註5)。

2. 工場所在地村における生産体制と集荷構造

(1) 北海食品の進出による農地再配分と大規模請負農家の発生

龍旺庄鎮は北海食品の所在地であり、北海食品の初期の原料調達方式が野菜の生産主体に影響を与えたことがひとつの特徴である。

北海食品は1991年に集荷を開始するが、台湾での原料調達方式を導入して「直営農場」方式を採用した。すなわち、龍旺庄鎮36村のうちから8つの村を「実験村」に指定し、鎮政府を通じて各村200~300ムー(13~20ha)の「生産基地」を設置しようとしたのである。この「農場」は借地料を北海食品が負担して、村のなかから経営者を選任して多数の雇用によって経営を行うという構想であった。そのためには、従来の農地配分政策の転換が必要であった。

A村の場合には、1983年の請負制の開始とともに1,500ムー(100ha)のうち400ムーを村営の果樹園として残し(1970年代から生産大隊の経営)、口糧田1,100ムーを1,000人で均等配分(一人当た

り1.1ムー)していた。北海食品からの要請により農地の再配分を行い、口糧田を縮小して500ムー(一人当たり0.5ムー)とし、果樹園を600ムーに拡大して請負制とし、機動地200ムー(のちに建築関係の敷地となる)を確保した上で、北海食品に200ムー(13ha)を提供した。この変更により、農民負担は村が貸地料から支払うようになり、公糧も村が市場で調達して納入するようになった。

B村の経緯は明らかではないが、北海食品の進出とともに耕地1,000ムーのうち口糧田が400ムー(一人当たり0.4ムー)に縮小され、残り600ムーが機動地とされ、うち320ムー(21ha)が「北海農場」とされたのである(註6)。

しかしながら、この直営方式は経営の採算が採れず1年で取りやめになっている。この原因は、現物支給された肥料が農家(労働者)によって横領されたことによるという。台湾方式が中国では通用しなかったわけである。そのため、この農場は翌92年から請負制に転換される。

A村の場合では、農場長に就任していたNo1農家(ただし80ムーしか管理ができず、120ムーは他の農家に管理委託していた)がそのまま80ムーを借地することになり、残りの120ムーもNo1農家の名義のまま、7~8戸に分割して貸し出された。B村の場合にも、村の副書記であったNo2が320ムーを請負い、常雇100名、臨時雇100名で経営を継続した。この体制は、部分的に再編されることは後にのべるが、北海食品の進出により村の均分的な土地分配制度が崩壊したことによって、一部の大規模層による野菜生産体制が作り上げられ、さらに次にみるように一次加工経営へと展開をみせるものも現れるのである。

A村についていえば、2000年現在耕地1,500ムーのうち口糧田が600ムー、機動地(野菜作)が200ムー、果樹園が600ムーであり、農家350戸のうち20戸のみが野菜生産農家となっている。B村では、耕地およそ1,000ムーのうち、口糧田は400ムー、機動地の野菜作が600ムーであるが、野菜生産農家は300戸のうち40~50戸に過ぎない。

北海食品による技術指導は、4~5年間は技術員を村ごとに派遣していたが、技術習得がなされて以降の直接の指導はなくなっている。野菜農家

の販売は、中間商人を介するものは少なく、工場への直接搬入が基本となっている。

注目されるのは、B村においては有機栽培の導入とともに、2000年に400ムー（2001年は260ムー）の減農業生産団地が北海から指定されており、新たな局面での直営農場的な動きが現れている点である（註7）。

（2）「直営農場」崩壊後の大規模・加工場経営農家の展開

以下では、「直営農場」を請け負った2農家の事例を紹介し、その後の経営展開の動向を明らかにしておく。

1) No1農家（1959年生、42歳）の事例

A村のNo1農家は、請負制が始まった1983年から90年までは口糧田2.2ムーの経営面積であり、10tトラックによるリングの南方輸送を主業としていた。しかし、運送業者の増加による収益悪化もあり、村からの要請で1991年に北海食品の直営農場の農場長を勤めている。しかし、直営農場が廃止になったために、1992年に旧農場200ムーのうち80ムー（5.3ha）を借り受け（5年契約、150元/ムー）、北海食品との契約生産を開始した（残りの120ムーもNo1の名義で契約し、7～8戸が借り受けた）。この80ムーは1997年から10年契約で更新している（250元/ムー）。当初の作付はサツマイモの葉、カボチャ、ブロッコリーであった。さらに1997年から隣接F村の機動地100ムー（6.7ha）を8年契約で借地して（400元/ムー）、現在180ムー（12ha）の経営となっている。

1994年にはサトイモの集荷・加工場を建設し、旧暦7月15日から11月の期間大量の雇用を導入して、サトイモの1次加工（皮むき、整形）を行っている。原料のサトイモは、2つの産地から4人の中間商人を通じて購入している。各農家がサトイモの貯蔵庫を有している。こうした加工場は菜陽市で8工場ある。1日の原料搬入は7～8トンであり、北海食品への出荷は3.5トンであり、40キロのポリタンクに入れて出荷している。2000年の加工サトイモの出荷は270トンである。10年間の収益は累計で100万円となるという。

2000年には、村の機動地40ムーを借地して、タ

表4 No1農家の作付実態（1998/99年）

単位：ムー、千元

	作付面積	粗生産額	00年作付
オクラ	60	85	
ホーレンソウ	190	180	150
スナックエンドウ	50	60	50
枝豆	50	40	50
トウモロコシ	40	23	
香葱	40		
ニンジン			30
ブロッコリー			40
カリフラワー			10
タマネギ			80
合計	430	388	410

注) 聞き取り調査による。

マネギ・ブロッコリーの育苗ハウス（7棟）とタマネギの乾燥場・選別包装場を建設し（投資額100万円）、1,000トンのタマネギを村外から購入して選別包装し、北海食品を通じて販売するという集荷商的経営にも乗り出している。

1998/99年の作付は6品目で（表4）、作付面積は430ムー、土地利用率は239%である。1ムー当たりの粗収入はおよそ1,000元であり、ホーレンソウ主体の経営である。2000年にはホーレンソウ・スナックエンドウ・枝豆に、育苗ハウスの設置に伴いタマネギ・ブロッコリー・カリフラワーが加わっている。1999年の総収入はおよそ40万円であり、コストは35万円、純収入は5万円程度である（註8）。出荷はミニコンテナによる工場への直接搬入であり、粗選別はホーレンソウのみである。

資金については、現在は自己資金のみであるが、当初は友人からの無利子借入を行った。種子は北海食品から配布され、代金は原則現金支払であるが、秋払いの場合もある。販売代金は1週間後の手形払いである。化学肥料・農薬は市の供銷合作社で購入する。

2) No2農家（1953年生、47歳）の事例

B村のNo2農家は、1991年までは耕地面積は1.2ムーであり、村の副書記をしていた。1991年に北海食品の要請で320ムー（21.3ha）の野菜生産がなされたが、翌92年にはこれを請負い、常雇

100名、臨時雇100名で経営を行っている（借地料は1年契約でムー当たり300元）。作物は、枝豆、オランダキヌザヤ、チンゲン菜、スイートコン、カボチャ、インゲンであった。翌年も同面積を借地した。1994～95年は、他に借地の希望者がおり、労働力問題もあったので、200ムーを返還して120ムー（8ha）となっている。この時期にはオクラ、秋ホーレンソウ、オランダキヌザヤ、スナックエンドウを作付けしている。1996～97年はさらに40ムーを返還して80ムー経営となった。作物に変化はない。1998年は全地を返還して休耕した。1999年には菜州市で200ムーを3名で借入し（借地料は350元）、ゴボウ、インゲン、ニンジン、ホーレンソウ、ブロッコリー、タマネギを栽培したが、ゴボウ50ムーが水不足のため全滅し、粗収入11万元に対し、コストは15万元かかった。これも北海食品との契約であった。

このため、2000年には村に戻り、村の機動地を70ムー借地した（1年契約、借地料750元）。2000年の野菜の作付けは120ムーであり、土地利用率は171%である。秋ホーレンソウ主体の経営であり、作目は8品目に及んでいる。2000年から開始された減農薬栽培を実施している。粗収入はおおよそ12万元程度である。経営費は借地料が5.3万元、労賃が3万元、種子代が2.8万元、資材費は有機肥料を含め2.1万元などである。資金はすべて自己資金である。野菜の工場への搬出はすべて個別であり、車をチャーターして行っている。

以上の2つの事例は、両村のトップクラスの農家の動向であるが、10年間で大きな動きがあり、特にNo1は一次加工工場や集荷商としての展開を見せている。土地配分制度の変更が、大規模経営を設立させた事例である。北海食品との関係では、直接搬入が基本となっており、工場立地を反映したのとなっている。

3. 中間地域における加工商人型の集荷

中間地域においては、北海食品の影響力はかなり低下し、他の加工企業との競争下にある。ここでは、2つの村の実態を示すとともに、北海食品の進める1次加工工場の存在形態を明らかにする。

(1) 村の土地分配と野菜の生産・集荷体制

1) 古柳弁事処C村の事例

C村は、萊陽市の市区に位置している。1983年に請負制に移行し、耕地総面積500ムーを一人当たり0.25ムーで配分した。1994年の再配分では、耕地面積が転用によって減少し400ムーとなったが、人口の減少で一人当たり配分は同一であった。最後の調整は2000年であり、この時点での村の世帯数は231戸、人口は714人、耕地面積386ムーであった。口糧田が192ムーで一人当たり配分は土地の質により0.2～0.3ムーになった。機動地が30ムー設けられ（3年に1回の入札制）、その他に果樹園（りんご）が80ムー、丘陵地の自留地（無税）が84ムーである。農家のなかで実際に農業を行っているのは140～150戸である。野菜の作付面積はおおよそ300ムーであり、その他は大豆、落花生、トウモロコシなどであり、野菜地帯に変貌している。

野菜生産は1994年からであり、比較的遅い。この転換には、萊陽市政府からの奨励が行われたこと（註9）、村の周辺に野菜加工企業が多数設立されたことがある。野菜作付面積は、野菜生産を始めた1994年には150ムーであったが、1997年から300ムーに拡大している。当初の作付体系は、ホウレンソウ100ムー（後作に食糧作物）、ゴボウ・タマネギ50ムー（後作にホウレンソウ）であったが、近年はホウレンソウ200ムーの3作、ゴボウ40～50ムー、タマネギ40～50ムーとなっている。ホウレンソウの間作としてニンジン、コマツナ、チンゲンサイ、オクラも作付けられている。

野菜の販売ルートは、中間商人と野菜加工企業への直接販売の2ルートがあり、ともに50%の割合である。中間商人は青島の商人が多く、トラックで集荷する。農家からの直接購入が70%、村を通しての購入が30%である。中間商人は、野菜加工企業と卸売市場の両方に販売している。野菜加工企業への販売は、北海と龍大の2工場がほとんどであり、加工企業の買付部門の担当者が直接買付にくる場合が多い。加工企業との間には契約関係はなく、すべてスポット買いである。販売先の決定は購入の時期と価格条件による。買付の方法は、商人、加工企業ともに買付担当者が畑からサンプルをとり合格した場合に、畑全体の買付契約

を行うという方式である。農家の収穫後に商人や加工会社がトラックで搬出する。

2) 照旺庄鎮 D 村の事例

D 村は、400年前から栽培がなされている菜陽荏梨の産地である。人民公社時代には生産大隊のもとに5つの農田小隊があったが（1小隊70～80戸）、同時に5つの果園小隊が選別されて果樹生産を行っていた。畑地は1,200ムー、梨園も1,200ムーであった。農家戸数は350～400戸であった。1983年に請負制に移行したが、1983～85年の3年間は畑の5つの小隊を単位に請負制を実施し、果樹園は数戸が請け負った。

1986年からは村を単位とした両田制が実施された。口糧田は750ムーであり、およそ1,300人で分割した（1人当たり0.4ムー）。責任田は入札方式で、350ムーを配分した。86年の借地料は150～200元であり、契約期間は3年と10年であった。残りの100ムーが住宅敷地・道路用地であり、総畑面積は1,200ムーである。果樹園については、1本ごとの果樹の評価（品種、樹齢）を行い、均等割りにしている。

野菜の導入は、1986年の請負制からであり、それ以前は糧食主体であった。この時点で、1,100ムーのうち300～400ムーが野菜作になった。野菜の収入が相対的に優位であったため徐々に拡大し、これにともない借地競争が激化し、借地料はムー当たりそれまでの500～600元から900～1,000元に上昇している（1998年以降）。

2001年の農家は470戸、人口は1,400人である。耕地1,070ムーのうち、1,000ムーが野菜作付であり、1年3作の作型をとっているため作付面積は3,000ムーである。果樹は1,200ムーでかわらず、1,150人が配分を受けている。梨は果樹園売りであり、北方商人が多い。

村と食品工場の直接のかかわりはない。村内には、中間商の1次加工工場が4つある。北海食品、龍達（龍旺庄鎮）、亜細亜食品（菜西）、大龍（不明）である。ほとんどが買い取りを行う激戦地である。

以上のように両村は土地の配分方式は異なるものの、ともに野菜の作付比率、野菜栽培農家率が

高いが、特定の加工企業との結合関係は弱くなっている。そのため、北海道食品では中間商人を育成して、一次加工を含む集荷に当たらせている。以下では、両村での事例を紹介する。

(2) 1次加工工場経営の実態

1) No 4 農家（1966年生、35歳）の事例

C 村のNo 4 農家は1987年に分家独立し、0.5ムーの口糧田の配分を受けたが、1994年の再配分では0.75ムー、2000年の最終配分でも0.75ムーとなっている。野菜生産は1994年から開始し、借地を増加させている。1994年にはムー当たり150元で6ムーを借地し（村民委員会の仲介）、2年後の96年には20ムーを370元で借入している。98年にはさらに30ムーを拡大して50ムーとなるが、これは前作者が返還したためである（借地料は280元）。2000年には耕地の再配分に伴い、村の機動地を30ムー（280元）、35km離れたG村の機動地90ムー（500元）を新たに借地し、120ムー（8ha）経営となっている。

1996年から98年までは、北海食品の依頼で10戸の農家に対する中間商人となり、さらに1999年からは鉛合金の旧加工場を賃借して、北海食品に出荷する野菜の一次加工を行うようになっていく。借家料は1年契約で年1.4万元、施設には6万元（ラインの台12,000元、カッティングマシン

表5 No 4 農家の加工原料集荷面積

単位：ムー

		2000年	2001年
春ホーレンソウ	自己	50	120
	村内	50	20
	合計	100	140
秋ホーレンソウ	自己	50	110
	村内	50	
	合計	100	110
ニンジン	東栄市	120	100
サヤインゲン	村内	10	10
	庄旺庄鎮	50	50
	合計	60	60
合計	自己	100	230
	委託	280	180
	合計	380	410

注) 聞き取り調査による。

8,000円)の投資をしている。品目は、春・秋ホーレンソウ、ニンジン、サヤインゲンの4品目である。

表5は2000年と2001年の契約面積を示している。

春ホーレンソウについては、2000年が100ムー、翌年が120ムーと増加傾向にあり、2000年は自営地が50ムー、村内の集荷が50ムーであったが、2001年には自営地120ムー、村内20ムー(5戸)となっている。秋ホーレンソウについては2000年100ムーのうち自営地50ムー、村内集荷が50ムーであったが、2001年は110ムー全面積を自営地にしている。自営地の増加は、2000年に耕地の再配分が行われ、これに合わせて外部借地を行ったことで規模が拡大したことによっている。ただし、G村の90ムーに関しては、管理人(「領工的」人)をおき、年手当5,000円を支払って管理労働をまかせている。

ニンジンについては、村内の生産物の品質が悪いので、200km離れた東営市の中間商人から2000年には120ムー、2001年には100ムー分を集荷している。中間商人(「販子」)の手数料はkg当たり0.02円である。

サヤインゲンについては、2000年は村内が10ムー(10戸)、照旺庄鎮の中間商人から50ムー集荷している。2001年も同面積であるが、村内の農家は変化している。

このように、Na5は北海食品との面積契約により、自営地(管理人に任せている90ムーを含む)の生産物、村内農家からの集荷(ホーレンソウ、サヤインゲン)、中間商人による集荷(ニンジン、サヤインゲン)を合わせて、加工工場で一次加工を行い、北海食品に出荷している。2000年の北海食品への加工品の出荷実績は、春ホーレンソウ280トン、秋ホーレンソウ170トン、ニンジン100トン(原料400トン)、サヤインゲン50トンである。農家・中間商からの集荷物はあくまで委託加工であり、北海食品から手数料を得ており、2000年の手数料は5万円である(ホーレンソウ1kg0.05円、ニンジン・サヤインゲン1kg0.1円)。経費はおおよそ2万円であり、これには運搬費、電話代、食費、接待費が含まれる。この他に借家料1.4万円が加わる。したがって、加工部門の所得は1.6万円程度である。加工に関わる人件費は北海食品が

支払う。他に工場では、万福にホーレンソウ20~30トン、ニンジン原料10トンを販売している。これは北海の業務員からの紹介であり、工場間の相互融通も存在していることがわかる。この他に自営地での春・秋ホーレンソウの粗収入が3万円ある。

2) Na5農家(1969年生,32歳)の事例

D村のNa5農家の農地保有面積は80ムーであり、野菜生産(ホーレンソウ、ニンジン、ゴボウ、サヤエンドウ、コマツナ)を行っており、野菜加工場の経営を行うとともに中間商人も営んでいる。野菜生産のために6~7人を雇用しており、マネージャーは5年間継続雇用している。その他に、臨時雇用を作業に応じて10人~150人雇用している。

80ムーの野菜生産の販売額は年間20万円~30万円であり、要する費用は農薬代(500kg)1.5万円、有機肥料(元肥200t)1.5万円、化学肥料(追肥2~3t)1万円である。

Na5農家は1990年から97年の間、たばこ・酒の卸売商を営んでいた。1995年に村民委員会から機動地30ムーを請け負い野菜生産を開始したが、販売対応に困り、周辺の農家も同様な状態にあったために、北海食品と交渉して中間商人の業務を開始している。

同時に、1995年から鎮が所有していた破産した缶詰工場を年5,000円で借入して加工を開始し、2000年からは自己の加工場を建設して一次加工を行うようになっていく。加工場の土地は借地であり、地代は年5,000円である。加工場の建設費は6~7万円であり、自己資金で対応した。

現在は、北海の要望に応じて原材料と1次加工品を供給している。取扱品目は、1995年当初にはホーレンソウ、サヤインゲン、ゴボウの3品目であったが、現在はこれに加えてニンジン、ブロッコリーを販売している。

北海食品への総販売量は、供給を受けた種子に対応した量である。日々の出荷量については、出荷日の2日前に北海から注文が来るので、それに応じた量を出荷している。販売価格については、原料と一次加工品で異なる。原料の場合は、市場価格と中間商の意見に基づいて決定している。原料販売による利益は、毎年5万円程度である。1

次加工品の価格は、原料費、管理費（管理人の賃金、水電費、車両費、利潤）、賃金、工場賃借料を含めたものになっており、毎週1回の精算となっている。加工場での雇用賃金は、1人・1日当たり25元、年間2～3万元である。

集荷先は60～70戸であり、大部分は固定しているが、村の中と外に分散している。農家からの買付方法には、契約と随意買付の二通りがある。ほとんどが契約であるが、この場合には農家に種子を配布して口頭契約を結び、買付当日の市場価格で購入する。随意買付はスポット的なものであり、市場価格が高騰して契約農家が他へ販売して買付量が少なくなった場合や、北海からの注文量が急増加した場合の対応である。

種子代については、北海食品との間では即日支払が原則であるが、そうでない場合は1週間後の支払である。農家との間では、即日払いと収穫時払いの二通りの方法をとっている。収穫時払いにすると口頭契約をしたことになるが、即日払いだと契約したことにはならない。

栽培方法については、北海から特別の要求があれば農家に指導するが、それ以外は慣行栽培によっている。作付時期は、継続供給できるように少しずつづらしている。商品には農家番号をつけており、クレームがあればどの農家が生産したものが分かるため、農家も品質管理に注意し、農薬も減らすようになっている。

4. 村民委員会による野菜基地の形成

つぎの事例は、村が他村をふくめて広域的な野菜産地を形成し、比喩的にいえば「一元集荷多元販売」を行っているケースである。その集荷には村の中間商人が当たっており、村民委員会が野菜販売に関してのイニシヤを發揮しようとするところに特徴がある。

(1) 野菜基地の形成過程

E村は世帯数380戸、人口1,400人で、耕地面積は1,270ムーである（この他に果樹園地がある）。80%の農家が野菜専業戸である。30ムー以上の農家はおよそ10戸あり、50～60ムー規模の農家は村外で借地している。

1999年には土地の再配分が行われ、口糧田は910

ムー（1人当たり0.65ムー）であり、機動地が新設され300ムーである。機動地は5年契約の入札制であり、相場は900元である。

古柳弁事処の中ではE村がもっとも早く、1990年に野菜生産に転換した。この背景には、弁事処（鎮）が野菜生産の振興策を出したことがことがあるが、他の村は応じなかった。以降、村の事業として野菜生産振興が追求され、インフラ整備では野菜栽培のために村営事業として深さ13mの井戸が20本掘削され、水路も設置されている。また、1995年には野菜専門合作社が設立されたが、現在は機能していない。

また、村では1992年頃から資材の共同購入と技術指導を行うことによりハウス栽培を奨励してきた。技術指導については村が給料を払って技術員（1992年～96年1名）を雇用し、ハウス建設と栽培技術の指導を行ってきた。ハウスは、1992年に80ムー、93年と94年に10ムーずつ建設され、99年にも7ムーが建設された。2001年にも建設しており、年末には合計140ムーになる予定である。

野菜基地は、1999年に村長が北海食品、竜大食品、益東食品、淮坊市の金田野菜加工、煙台開発区魯星食品などに働きかけて設立したものである（註10）。基地面積は古柳弁事処、照旺庄鎮合わせて6村であり、農家戸数は3,000戸、面積は6,800ムーである。E村の7～8人の中間商人が集荷に当たっている。村外の中間商人とは友好関係にあり、トラブルはない。他村の中間商人が村内で集荷することもある。これ以前は村の中間商人は2～3人であったが、基地の拡大に伴って村長が農家の中から選任して増員した。野菜基地主任と中間商の取り分は、食品会社からの代理購入費であり、1kg当たり0.04元が支払われる。総額は11～12万元であり、主任（村長）の収入はおよそ2万元である。

2000年の出荷先のシェアは以下の通りである。

	基地内	村内
北海	30～40%	60～70%
竜大	30～40%	10%
益東	10%	10%
金田	10%	
煙台開発	10%	

北海食品は清算がしっかりしているのでE村

表6 E村の野菜の作型

3～5月	春ホーレンソウ	コマツナ	ゴボウ	
5～7月	ホーレンソウ	サヤエンドウ	コマツナ	チンゲンサイ
7～9月	チンゲンサイ	枝豆	コマツナ	
9～11月	ホーレンソウ	チンゲンサイ	コマツナ	タマネギ
11～3月	越冬ホーレンソウ	越冬ゴボウ		

注) 聞き取り調査による。

ではメイン取引としているが、他の村民委員会では野菜振興に熱心ではないのであまりこだわっていない。したがって、E村の野菜は北海食品に積極的に出荷しており、種子の配分もそれに合わせている。

この地区での野菜の作型は表6の通りである。葉菜類が主体であり、ホーレンソウ、コマツナ、チンゲンサイが多く、この組み合わせでは最高5回転が可能である。この他に鞘豆、大根が入る。ゴボウは4月播種、10月収穫である。

村民委員会では、加工工場に依存する限り今後の規模拡大は困難であると考えており、弁事処政府の指示もあり、有機栽培を推奨している。また、前述のように、ハウスが200棟建設されているので、今後は国内市場向けのトマト、キュウリ、きこ生産に力を入れていくことを考えている。

(2) 中間商人の機能—No.6 農家 (38歳)

No.6 農家は、1996年以前は運転手であったが、同年から農業 (16ム) と中間商人を開始している。当時、北海食品と龍大食品が事業拡大し、村長を介して村民に契約生産を呼びかけていた。以降、北海食品中心の中間商人となっている。

2001年現在の経営は、40ムであり (口糧田3ム、機動地37ム)、父と妻の3人が労働力である。収穫期の雇用は40～50人である。作付は、春ホーレンソウ20ム (後作はトウモロコシとモロヘイヤ)、さやいんげん5ム (後作なし)、ごぼう10ム、秋ホーレンソウ30ムである。

中間商人の業務については、兄弟親戚や友人の間で種子配布を行い、その契約にもとづき集荷を行うのが基本である。種子代は現金がある場合は即金、そうでない場合は野菜納入時に支払われる。集荷の50%が北海食品 (本人分は全量) であるが、引き取り価格は低い。残りは菜陽の会社を含む他

の会社へ出荷している。注文量の変動は大きい (7～1.2t/日)。

発注は前日の8時頃に量と価格の提示があり、集荷農家に通知する。加工会社の職員とともに、畑を見て農家と価格交渉をする。農家は他の中間商人からの市場価格情報にもとづいて判断するが、一般的には特定の間商人との専属契約が基本である。取引が成立すると収穫が行われるが、ホーレンソウの1ムへの収穫作業には10人で朝8時から11時までの3時間ほどかかる。雇用労働力は女性であり、時給は2.5元から3元である。収穫作業は、鎌で根のすぐ上部を刈り、腐った葉や枯れ葉を除く作業である。収穫したホーレンソウは、3～4kg単位でビニールテープで結束し、それを中間商人か会社がトラックで集荷する。入金 (講座名義はNo.6 農家) は1週間後だが、引き出せるまで1ヶ月を要し、その後各農家に配分される。

北海食品は価格が低いが、その生産基地に指定されると優先的な発注があるため、長期的な取引関係が維持できるため、主要取引先としている。

近年の変化では、1999年から取り組み始めた減農薬栽培があり、約20戸、100ムとなっている。農薬は北海が指定し、散布回数も指定される (例えば、秋ホーレンソウでは4～5回を2～3回に減少)。北海による技術指導は初年度だけである。会社のマニュアルにしたがって、散布をおこなう。現在は転換期であり、今後は有機肥料を増やしていく予定としている。指定農薬は効果が薄いので虫害も多いが、減農薬栽培ではホーレンソウ1kgが慣行栽培0.4元のところ0.5円で販売が可能であり、また減化学肥料 (有機肥料) 栽培を行うと、収量がム当たり1.5tから2.0tに増加するためである。ただし、有機肥料 (鶏糞ではt当たり40～50元) が高いのが難点である。農家サイドでは、

会社は有機栽培を行うと全量買取るが、有機栽培でないと成長、色づきが悪く購入してくれないため、販売のために有機栽培を行うという認識である。

以上のように、E村の中間商人は技術指導を含めた生産管理と価格形成の主体となっているのである。

おわりに

以上、北海食品の集荷エリアについて、5つの地点を設定してその相違を観察してきた。以下では、地域ごとの特徴を整理しておこう。

工場所在地の竜旺庄鎮は36の村からなるが、北海食品の進出に伴い、鎮政府を通じて村民委員会に対し北海食品の「直営農場」の設置が要請され、1991年に8つの村に設置をみた。その際、「農場」が設置されなかった村も含め、鎮内の各村で口糧田を縮小し、野菜作付のための機動地が拡大されている。この「直営農場」方式の解体後は、No1・No2農家の事例のように旧農場長がその一部を継承し大規模経営を行っている。機動地を拡大したことから、野菜生産は一部の農家に限定され、自給農家は女性が野菜農家の常雇化し、経営主は果樹園や建築業の労働者、商業自営などの兼業に従事するようになっていく。野菜農家は、他の地域と異なり中間商への委託・販売ではなく、直接工場へ搬入する体制をとっている。No1農家の場合には大規模経営による蓄積を加工部門に投下し、1994年からはサトイモ加工工場の経営を、さらに2000年にはタマネギの乾燥場の経営を行い、集荷・加工商として村外へ展開している。このように、工場所在地の村においては「直営農場」を引き継いだ大規模経営と一握りの野菜農家によって野菜生産が担われているのであり、工場の原料調達の本拠地となっているのである。

中間地域においては、1つの加工工場が独占的に集荷を行うことは困難であり、一部は工場集荷部門が（スポット取引）、一部が中間商人を介して集荷されるようになる。北海食品においては、グループ工場との分業体制に加え、中間商人が1次加工工場を運営することが品目によって義務づけられており、新たな垂直統合関係が発生している。ただし、No4農家の場合には委託加工方式、

No5農家の場合には買取加工方式であり、1次加工業者の資金調達能力に応じた対応がみられる。No1のサトイモ・タマネギ加工の事例にみられるように、農家の資本蓄積に対応した垂直分業方式が今後進展し、加工企業は有機農産物加工と食品加工への特化をはかる動きを示すと考えられる。

古柳弁事処E村の対応は注目に値する。これまでの村や中間商人の対応が北海による野菜集荷のための組織化の一環として位置づけられるのに対し、E村においては村民委員会自体が集荷体制を構築し（野菜基地）、生産物を加工企業に売り込むという独自の対応を取っているからである。したがって、村自体が中間商人としての機能を持ち、さらに近隣村を巻き込んで産地の大規模化をはかり、加工企業に対する多元販売を行っているのである。村のもとにある中間商人はその下請け的な存在である。ただし、野菜基地としては、清算のしっかりしている北海食品との取引を希望しているという点で必ずしも対等な関係ということとはできない。こうした野菜基地が形成された要因としては、工場から比較的遠距離にあり加工会社からの直接的な組織化の網の目からはずれていたこと、にもかかわらず野菜生産が比較的早く進行し、出荷先を確保することが急務であったこと、経営手腕にすぐれた人材を確保したことなどが挙げられよう。また、ハウス野菜の導入による国内市場向け野菜生産の拡大も、こうした加工企業一辺倒の構造からのリスク回避として評価されよう。

【付記】

本論文は学術振興会科学研究費補助金「東アジアにおける多国籍アグリビジネスの展開と中国輸出青果物の生産・貿易・消費構造」（2001～03年度、代表太田原高昭）の研究成果の一部である。調査に当たっては、北海食品の関係各位、ならびに調査農家の皆様に長時間の調査を受け入れていただいた。また、通訳を担当していただいた樊培銀（青島海洋大学）、隋方功（萊陽農学院）両氏の協力で多数の農家調査が可能となった。記して感謝申し上げる。

註

(1) 陳ほか（1998）、陳（2000）はわれわれと同様の

- 視点から、石（2000）は農業産業化の視点から、石塚ほか（1999）は加工資本の視点からの山東省を対象とした研究を行っている。
- (2) 例えば陳（2000）を参照。
- (3) 本社は台湾にあり、1967年設立の冷凍野菜会社であったが、現在は持ち株会社のみがあり、タイにも別会社を有している。北海食品の台湾からの派遣役員は5名である。
- (4) 有機野菜の戦略工場であり2001年秋にICSから日本の認証を受ける予定となっている（残留農薬検査を実施）。4ヶ所の減農薬生産団地をもっており、中国の認証を得たものが400ムー（3村）、未認証が800ムー（5村）あり、日本の認証を予定しているものが400ムーある。ブロッコリー、白菜、ニンジンの3品目が対象であり、キャベツ、ホーレンソウも将来認定をめざしている。
- (5) 古柳鎮は、萊陽市の市部に編入されたため、弁事処となっている。
- (6) 聞き取りでは「村営」と理解されていたが、耕地の管理が村にある以上、経営が村へ委託されたという理解も成り立つ
- (7) B村No3農家の聞き取りによると、260ムーのうちNo3はホウレンソウ、サヤエンドウの2作取りを60ムー担当しており、残りの200ムーは北海の直接管理であるという。
- (8) コストのうち、最も比重の高いのが労賃であり15万元（常雇12～13万元 [男6,000元、女2,500～3,000元/年]、臨時雇用2～3万元）、借地料6万元、種子代6万元（台湾産のスナックエンドウで40元/斤）、水利費2万元（1時間42元、村所有の井戸 [10m×8m] から30cmのパイプで引水）、耕起・整地16,200元（耕起25元/ムー、整地20元/ムー×2）、肥料・農薬4～5万元である。
- (9) 萊陽市の野菜への転換助成は、貸付優遇と税制優遇の措置がとられた。農業銀行・信用社の貸付限度額が引き上げられ、野菜については無担保貸付が行われ、農薬と化学肥料の購入代金として利用された。税制面では、食糧作物は6%の農業税、野菜は20%の農林特産税であるが、この村の場合は従来全て口糧田であるということで野菜についても農業税の適用がなされた。
- (10) 村長はE村の出身であるが、1999年4月にもどり村長と野菜基地主任となっている。1979～83年は軍隊、解除後に萊陽市の警察官となり、1986年からは萊陽市の建設会社で総経理となり、93年から戻るまで煙台開発区の総経理をしている。この実績を買われて村長に就任した（選挙制）。
- における対日野菜輸出と野菜産地の形成条件』『フードシステム研究』5--1（陳永福『野菜貿易の拡大と食糧供給力』農林統計協会、2001所収）
- (2) 陳永福（2000）「中国における野菜産地形成の存立条件と流通体制の組織化に関する研究—対日輸出を中心として」『協同組合奨励研究報告』25輯（同上）
- (3) 石 敏俊（2000）「中国における農業経営の垂直的組織化：理念と実践—山東省『農業産業化』の事例を中心に—」筑波大学『農林社会経済研究』17号
- (4) 石塚哉史・大島一二（1999）「日系食品企業による中国での食品加工事業の展開—野菜加工の事例を中心に—」『1999年度日本農業経済学会論文集』
- (5) 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

【参考論文】

- (1) 陳永福・中川聡一郎・中安章（1998）「山東省に