HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	中国果樹地域における新展開と参入農家の経営確立に関する研究 : 中国広西省ライチ国有農場を事例に [論文内容及び審査の要旨]
Author(s)	何, 梁棟
Citation	北海道大学. 博士(農学) 甲第15224号
Issue Date	2022-12-26
Doc URL	http://hdl.handle.net/2115/87765
Rights(URL)	https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/
Type	theses (doctoral - abstract and summary of review)
Additional Information	There are other files related to this item in HUSCAP. Check the above URL.
File Information	He_Liangdong_abstract.pdf (論文内容の要旨)

Instructions for use

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

学 位 論 文 内 容 の 要 旨

博士の専攻分野の名称：博　士（農学）　　氏名　何　梁　棟

学 位 論 文 題 名

中国果樹地域における新展開と参入農家の経営確立に関する研究
－中国広西省ライチ国有農場を事例に－

近年の中国における農業・農村を取り巻く環境は、大きく変わっている。「農地市場」においては、中国政府は一般農村を対象に農地経営権の流動化を促進し、大規模経営の創出を支援している。このような政策転換後の実態に関する実証研究が集中的に行われているが、全く異なる法制度下にある国有農場を対象とした研究は、ほとんど行われていない。

中国青果物市場では、国民所得の向上、道路網の整備とコールドチェーンの普及、インターネットの整備に伴って、電子商務取引による新たな販路が急成長している。果樹農業を対象とした先行研究では、合作社など生産者による集団的対応により環境変化に適合する産地が先駆的事例として研究されている。一方で、品目特性により集団的対応が困難なライチなどの品目に関する研究は、ほとんど見られない。

そこで本論文では、果樹地域における市場環境変化とそれに適合する経営主体の形成に関する事例研究を行う。本論文の課題は、辺境地域に立地する単作的な国有農場を対象に、参入経営におけるライチ部門基幹経営の確立を実証的に明らかにし、中国農業における「新型農業経営主体」としての評価を考察することである。第一に、ライチ国有農場の「農地市場」の特殊性を踏まえた新展開として、重層的な「農地市場」の形成と取引条件を解明する。第二に、ライチ青果物市場における品目特性を踏まえた新展開として、高品質需要に特化した新たな販路の出現と集荷条件を解明する。第三に、以上のような与件変化を踏まえて、参入農家の経営拡大プロセスと経営展開を明らかにする。

第１章「中国果樹農業の動向とライチ国有農場および職工農家の特徴」では、ライチ国有農場の位置づけと職工農家の特徴を整理した。ライチは、中国果樹のうち、作付面積が一定で推移する品目群に区分され、既存産地の高品質需要に適合した再編が課題となる品目の一つであった。中国農業部は、ライチ振興のために重点地域を特定し、改植と接ぎ木による品種転換への支援を実施しているものの、その進行は緩慢で、依然として高品質ライチのシェアは低い状況にあった。なかでも、単作的なライチ国有農場において作付面積の減少がみられ、事例地域は特に生産維持に問題を抱えているエリアであった。

これを踏まえ、職工農家の営農実態を分析した結果、職工農家は、一般農村農家に対し相対的に①ライチ作付比率が高い、②経営規模が大きい、③樹齢が長い、④単収が高いという特徴を有していた。このような職工農家であっても、調査時点（2017 年）では、若年層の多くが都市部に出稼ぎに行っており、ライチ部門への所得依存度が低い農家が太宗を占め、「脱農化」が進行していることが明らかとなった。

第２章「ライチ国有農場における重層的な「農地市場」の形成と取引条件」では、立地による条件不利性を抱える国有農場（華山農場）を対象に、「農地流動化」の実態を分析した。職工農家の中には、前章で示した［A］生産物販売農家、［B］収穫権売却農家に加えて、営農実態がない［C］経営権売却農家が存在していた。段階的な「脱農化」傾向により［B］

［C］が出現したことで、国有農場内には、1995 年以降、収穫権取引とインフォーマルな経営権取引による重層的な「ライチ農地市場」が形成されていた。

この「ライチ農地市場」においては、一定数の職工農家を相手に、多数の参入者が交渉を行う中で、価格交渉がパターン化しており、それにより「相場観」が形成されていた。取引価格の決定プロセスと決定価格をみると、「売り手市場化」傾向にあることが示された。売買双方を対比すると、収穫権・経営権売却者は、探索コストと収益変動リスクを回避して、安定した収入を得ている一方、購入側は、探索コストと収益変動リスクの負担を取引条件に、不確実な高リターンを追求して取引に参加していることが明らかとなった。

第３章「ライチ青果物市場における新たな販路の出現と集荷条件」では、高品質ライチに特化した現地新設会社（2014 年設立）を起点とする新たな販路に着目し、実態分析を行った。事例とした新設会社は、農業分野での事業経験・政策支援受入・資本受入がなく、地域農業政策の枠外で設立・活動している会社であった。この新設会社の販売方法が従来と異なる点は、①地域ブランド化を志向、②コールドチェーンへ対応、③個人消費者・高価格帯需要向けの包装、④ＳＮＳアプリを介した仲買人への高価販売という点であった。

このような販売方法に即した集荷条件は、①市場価格と連動した買取価格、②小ロット・高頻度買取、③高品質品種への限定、④厳しい選果・納品基準の設定、⑤保冷施設での荷受け、⑥販売後決済であった。⑥は従来型販路と共通しているが、②③④⑤は産地内で最も厳しい条件を提示しており、その見返りとして①買取価格は、相対的に高い水準を実現していた。このような条件に対応し、高品質ライチを継続的に供給している農家には、参入農家であるという共通点があった。

第４章「参入農家の経営拡大プロセスと経営展開」では、優等地を集積して高品質ライチの生産・販売を行う参入農家の経営展開を分析した。事例参入農家は、ライチ部門で獲得した収益を、同部門へ再投下しながら、中長期的視野でライチ事業拡大に取り組んでいた。調査時点で、地域内で突出した高品質ライチの産出量を確保しており、雇用労働力により現地新設会社の集荷要求へ対応していた。

その経営展開をみると、重層的な「農地市場」におけるリスクの高い取引条件に対応するため、ライチを基幹部門とする経営確立を目指しつつも、収入源を多様化してライチ部門のリスクを許容し、単年度の黒字を確保していた。ライチ部門においては、①収穫権・経営権部門の同時展開、②グループ単位による取引の複数・広域化によるリスク分散を図りながら、ライチ部門を複数年継続していた。収益性をみると、①②により赤字幅の縮小効果を発揮し、複数年平均ではライチ部門単独による高い収益を確保していた。

終章では、ライチ国有農場における参入経営の経営確立と「新型農業経営主体」としての評価を提示した。中国国有農場においては、職工農家が「脱農化」により放出した農地・樹体の一部を、一般農村に在住する農家がインフォーマルな手段を併用して集積し、参入農家として上向展開していた。参入農家は、中国政府による承認はないものの、大規模化した「新型農業経営主体」の一形態として捉えられる。参入農家の中には、希少な高品質ライチの供給主体として、高品質品種の樹園地を優れた栽培技能により管理し、生産拡大を行う経営が存在していた。このような経営は、高品質需要に適合した新設集荷会社と連携することで高い収益形成力を保持し、ライチ部門を基幹とする農業経営を確立していた。事例分析により経営確立を実証した参入農家は、市場環境変化へ適合し、高い農業生産力を発揮しており、担い手経営として評価できる主体であることが明らかとなった。