



Title	中国農村合作組織に関する一考察
Author(s)	黒河, 功; KUROKAWA, Isao
Citation	北海道大学農経論叢, 56, 127-138
Issue Date	2000-03
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/11197
Type	departmental bulletin paper
File Information	56_p127-138.pdf



中国農村合作組織に関する一考察

——山東省および広東省における動向——

黒河 功

A Study of the Farmers' Collaborative System with Other Industries in China

Isao KUROKAWA

Summary

In China, it is very important to develop the economy in rural areas. Therefore, the government is promoting a collaboration of farmers with other industries.

The purpose of this paper is to outline the conditions for a collaboration of farmers with enterprises in Shandong Prefecture and Guandong Prefecture in China. These collaborative systems in China have several methods. The typical types are collaborations made by the farmers' leaders and a processing industry, which have nothing to do with the rural government. In the past, the enterprises have been managed by the rural government, but they have not been working well.

This survey concludes by demonstrating that one of the factors of a successful collaboration is to thoroughly search and process the goods demanded, especially for export.

1. はじめに

今日の中国が直面しているもっとも重要な課題のひとつは、とくに内陸地域における農村振興の問題である。この10年間中国政府当局は、開放経済化を前提に「農業の産業化」を推進してきた。文化大革命の終焉後、個別生産請負制を導入してきたが、あまりにも零細規模での農業が非効率的なものであり、しかしながらあくまでも個別生産請負制を堅持した上で、農業を商業ベースに乗せるために資本型企业と農村・農民を結びつける経済構造をうち立てるためである。

本稿の課題は、そのような経済構造への変革の試みを活発化させている中国沿海部地域の中でも山東省および広東省において、とくに農村合作組織化によって展開されていることに注目し、そこにおける実践がいかなる条件の下で行われているのか、それが中国内陸部の農村にも適用可能であるのか、などについて検討していこうとするものである。

問題意識としては、このように中国内陸部農村への適用可能性までも視野にしているが、さらに、日本およびそのほかの東南アジア諸国における中山間地域などの農業・農村振興のあり方との比較においても、種々条件が異なることに配慮しながら検討を加えようとしている。このような作業を積み重ねることによって、単なる中国に限った調査研究ではなく、東アジア諸国に共通する条件を、それぞれの国や地域特有の条件を踏まえて論議ができると思うからである。しかし本稿の内容に限っていえば、まず中国における全国的な農村合作化の動向をとらえた上で、山東省および広東省における産業化の実態にふれ、その位置づけを行い、そこにおける特徴を明らかにしておくことに留めている。

さて中国の農村においては、近年、農村地域発展を単に農業生産の場面のみにとらわれるのではなく、「生産・流通・販売・品種開発・養殖・農産加工・貿易・工業・商業・経済・科学技術開発・教育」などの各部門を複合的に一体化させた協業（共同）組

織、すなわち農村合作経済組織によって農村・農家の貧困問題を打開し、地域農業の展望を拓こうとする動きが出てきている。

その組織化の主体は地域によって様々であるが、いずれにしても今回調査対象とした山東省および広東省はその最も代表的な地域であると中国研究者らによってみなされており、それら典型的な地域において、合作組織の構成主体、農民の参加形態、リスク回避のあり方、請負農家の経営形態、技術開発・普及、生産効率、資金調達・運用、付加価値化のあり方、などの諸点について実態調査を行った。

2. 中国における「農業の産業化」の経緯

1978年に人民公社制度が廃止され、以降、中国農業においても経済発展に伴っていくつかの大きな改革が導入されて今日に至っている。農村改革の最初は、それまでの一定の生産量の達成を請け負わせることから、毎年、一定の農地請負費（土地承包費）を納入して農家が自主的・個別的に経営を行う経営請負制と、郷鎮などのレベルで生産資材供給および農作業支援を行う集団統一経営機能が結合した二段階経営（双層経営）体制の導入であった。この方式は短期間のうちに全土に広まり、農家が農業経営の基本的単位となり、農村経済のミクロ的基礎単位が確立することになった。

この間（1978-1984）、農業生産の急成長を背景として、大多数の農民の衣食問題が基本的に解決に向かい、食糧生産一辺倒であったそれまでの生産構造が変化し、経済作物生産に留意されるようになった。すなわち農業生産においても農産物価格・市場経済への関心が強まってきた。1985年には、主として輸送・貯蔵体勢の不備による出荷難のゆえに、局地的な農産物過剰現象が起り、また食糧・油料に対する財政補填が重荷ともなってきた。

そのため1985年に、それまでの農産物統一買付・統一販売制度を廃止し、主要農産物について「契約買付」制度と自由市場価格での買付とを併用する複線ルート制を導入したことが第2の改革といえる。この改革は、販売制度は旧来の制度としたままであり、また財政補助仕向の変更などによって農業生産資材価格が上昇し、食料と綿花などの主要農産物生産が停滞してしまい、必ずしも成功したとはいえないが、反面では畜産業・漁業・農村企業が急速に発

展し、農村全体としての1人当たり所得の一定のレベルは維持された。

しかし、食糧・綿花の政府買付価格は自由市場よりはるかに安いと、買付業務は大きな困難を抱え、政府は1988年末から1990年にかけて、精米の国家流通専売措置、食糧の契約買付制を「国家買付制（国家定購）」に変更し、綿花についても購販協同組合による独占的取扱を行うこととした。このように経済改革・対外開放の下にあっても、農民は農業の増産には大いに寄与してきたが、農民は都市部の所得水準・消費水準との格差はいつにも縮小しないという状況下にあった（1991年当時）。

このような農業・農村の流れにあって明確になってきた認識は、農民所得の増大にとって農外産業の重要性と、農業増産と農民所得増加との間における諸矛盾であった。また、中央レベルあるいは地方レベルにおいて最低保証価格、食糧卸売市場の開設、食糧専用備蓄などの諸制度を講じて、なかなか実効が伴わない中で、農村振興に対する新たな改革の目玉として打ち出されてきたテーマが「農業の産業化」である。

農業の産業化の発想は、まず、家族請負制に移行し意欲だけは大いに鼓舞されたが、そのミクロ単位における規模の零細性による農業生産の非効率性を克服するという意味合いがある。同時に、農業は単に原材料を都市や非農部門に提供するのみでなく、ますます強まる市場経済化に対して農業生産過程の前後の関連部門との関係を備えておくことが不可欠となっているという認識の下に提起されてきた課題である。

すなわち、農業は国民経済の基礎的産業部門として十分な産業連関を備えておくべきであり、具体的には、耕種業・畜産・水産業と加工業との組み合わせ、生産・資材提供・販売あるいは農業・工業・流通などのような場面における一貫経営を実現して、付加価値や収益性を高め、最終的に自立的に蓄積と拡大再生産を行うことのできる発展メカニズムを形成することである。

このことによって、①農業の市場化を進め、資源配分を合理化し、資源面での利点を発揮させて特産物を開発し、生産の専門化を進めて、良質な主産地を育成する。②農家の経営規模の零細性と広大な市場との間に存在する矛盾を解消する。③「企業と農家の結合」・「専門農業組織と農家の結合」などの組

織化を通じて、農業に関連する「川上」部門の開発と「川下」部門での付加価値を増大させ、農業と工業との間の狭幅価格差を縮小し、農民所得を高めること。④農業過剰労働力の農外部門への移動を促進し、農村の加工企業の立地を集中させて大規模生産の利点を発揮させること。⑤伝統的農業から現代的農業への転換を速めることができると目論まれている。

現在、このような農業の産業化は全国12省で取り組まれているが、一番最初に取り組んできたところが山東省および広東省である。周知のように両省は中国国内においても市場経済化がもっとも進んでいるところであり、農民においても農産物価格への関心、とくに粗収入ではなく所得への関心が強く意識されている。また、農産物に対しても商品としての質の問題および量的不足問題として強く意識されている土地柄であり、農業生産においても消費ニーズを強く意識しなければならないものといえる。

このような中国における農業の産業化の動きにおいて、実際の取り組みの形態は、①企業主導型（竜頭企業、インテグレーション）、②従来型合作組織（農民資本）、③卸売市場と農家との連携型、④その他種々の型に分類することができるが、それらの分類は利益配分のあり方によっても定義づけられる。すなわち、①契約方式（企業と農家間）、②社員方式（合作型）、③株式方式、④其他方式、などである。

合作組織化の対象となるものは、国家が買上・買付するもの（食糧および綿花）以外のすべてが対象となっているが、とくに多くみられるのが家畜と加工農産物である。現在のところ沿岸部あるいは東部における合作化が進んでいるが、西部の内陸部になればなるほどその動きは弱い。

合作化による具体的なメリットは、①農家の個別対応でなく組織対応なので、商品の販売交渉上、比較的高い価格を獲得できる、②加工して付加価値をつけることによって農家への再配分をうるという認識が出てきた、③通常、農家は銀行から直接融資を受けられないが、組織から借入することはできるので、農家個々の資金力がついてきた。組織においても農家へ「先払い方式」するところも出てきた、④購入先との対等交渉による生産資材調達・購入におけるメリットがある、⑤地方財政への貢献、⑥農家の就業先の確保、⑦農業技術の普及・伝播面での効果、などの点について認識されるようになってきている。

課題としては、農家と組織との間の利益配分のあり方について種々様々であり、そこでのルール作りやそれに対する理論的詰めが必要であること。また科学技術の進展やその普及問題に対して、農業の合作組織化・農業の産業化が大きな糸口となるよう仕向けていくこと。また、政府の計画との整合性および市場ニーズとの整合性が不可欠であり、そこにおける組織と政府との関係を明確化させておき、現場での取り組みに対する政策的支援、貸付資金等の援助、税金に関する優遇措置など、政府による必要な措置が講じられることが期待されている。

実際には、未だ多くの地域における市場ニーズへの反応は鈍く、地方によっては産業組織化に対する条例化が未だなされていないところも多い。とくにサービス部門については経験がなく、あまり取り組まれてはいない。また先述した3つの形態のうち、企業主導型が現在のところ主流であり、従来よりの合作組織型はこれまでの経験をもちながらも未だ主流ではないといえる。

3. 農業の産業化・合作組織化の現状 —山東省および広東省の事例—

農業の産業化に重点的に取り組んでいる山東省および広東省において、十数カ所の合作組織について企業組織内容および参加農家において聞き取り調査を実施した。調査対象となった組織は、省人民政府および郷鎮政府によって合作化に成功したと認められている事例である。

(1) 組織の規模

表1によると、事例とした企業の規模について、資本（あるいは資産）を日本円で概算すると（10-12日本円/元）、10億円を越す企業から百万円単位の企業まで種々に渡り、個人的な家族経営を除いて、従業員数においても3千人規模から数十人規模までと幅がみられる。年商データについても山東省についてのみしか得られなかったが、10億円以上から千万円単位の規模となっている。

日本ではいわゆる大企業といわれる規模の日安として、鉱工業・運輸業では資本金1億円以上および従業員数で300人以上、卸売業で資本金3千万円以上および従業員数100人以上、小売・サービス業では資本金1千万円以上および従業員数50人以上と目

表1 山東省における農業の産業化の事例概要

企業名	営業内容	出自・主体	資本金 (資産)	株主構成	従業員数	年商額	契約農家数 (出荷農家数)	農家への 再配分・所得や 価格保障など
(山東省諸城市)								
外貿合資会社	養鶏 加工輸出	元国営企業 の竜頭企業	—	—	—	—	—	奨励金 価格保障
中康野菜公司	野菜 加工輸出	元市営企業 の県営企業、 1993年開業	150万 ドル	日本と合弁	500人	—	1万5千戸と 契約、 野菜基地	奨励金なし 価格市況調整
市対外貿易 集团公司	養鶏 その他 加工輸出	元市経済貿 易部が市営 企業へ発展、 1978年開業	(4億元)	—	16,000人	29.1億 元	養鶏農家 6千戸と契約	利潤再配分なし 価格保障
得利斯 集团公司	養豚 低温加工 国内販売	元人民公社 社隊企業、 村営企業 1981年開業	7.2億元	村民	3,000人	8億元	市場価格で 農家庭先調達、 契約なし	—
(山東省萊陽市)								
龍大企業 集团公司	野菜 その他 食品加工 国内販売	1972年から の郷鎮企業、 1989年から 外国と合弁	5.7億元 (外資891 億ドル)	韓国日本 台湾合資、 一部社員が 持株あり	7,800人	4.6億元	野菜基地を もつが 現地買付 (5省に渡る)	—
山東三業食品 有限公司	ブボウ野菜 食肉加工 輸出	町内会有志 1991年から 外国と合資	(8,500万 元)	香港日本、 自己資本 70%	1,100人	1,700万 ドル	10の合作社、 多数の大規模 借地農家と市 場価格で契約	再配分なし
宏富食品 有限公司	野菜 食品加工 輸出	10戸農家 1993年開業	200萬元 (1,620 萬元)	78戸農家	350人	—	自前の合作社 等のほか野菜 基地の5千戸 農家と契約	1,200元/畝を 最低保障
宏達野菜 合作社	宏達食品加 工公司へ 野菜供給	283戸の借 地請負農家 1994年開業	—	580戸農家	各々の 農家で 雇用	20畝農家 の純収入 37,000 元/年	580戸農家	宏達公司是 保護価格設定、 購入公司株の 配当あり
東方果蔬 供銷合作社	北海公司 宏達公司へ 野菜供給	50戸農家 共同生産 1995年開業	30萬元	50戸農家 + 北海公司 宏達公司	50農家	270萬元	500畝請負	公司与契約制 公司から 運轉資金 融資可能

資料：聞き取り調査による（1998年）

されている。したがって両省で対象としたこれら企業群は、概ね大企業（一部中小企業）とみなしてさしつかえないといえる。

さらに、そのような企業に対し生産物を販売する参加農家数の規模をみると、広範囲にわたる契約農家がみられ、企業と農民を併せた合作組織体としてみるとさらに大規模な経済組織体とみられ、各地域における経済振興の核となっていることがわかる。

(2) 企業主体の性格

企業自体の出自には、国営企業、人民公社の社隊企業、あるいは郷鎮企業などが母体となっている企業、農民自身の合作組織、個人的な家族経営などの3つの類型がみられるが、卸売市場と農家が直接関係する方式はみられない。いずれの公司も市場と農家の仲介機能を果たすものとなっている。合作社組織は山東省の事例の中にみられるが、企業側が主導

表2 広東省における農業の産業化の事例概要

企業名	営業内容	出自・主体	資本金 (資産)	株主構成	従業員数	年商額	契約農家数 (出荷農家数)	農家への 再配分・所得や 価格保障など
(広東省順徳市)								
鰻養殖 加工食品 公司	ウナギ養殖 加工輸出	元郷鎮企業 の養殖場を 5人が譲渡 1993年開業	(3.01 億元)	5人	95+165人	—	100戸と契約	農家へ優待 価格設定
陳村順峰 園芸 有限公司	ソテツの 大規模 栽培輸出	個人 家族経営 1986年開業	—	社長のみ	110人	—	広東・広西 省の鎮から 1,000畝借入	—
宏達蘭卉園 有限公司	ランの 栽培輸出	個人 家族経営	—	同族	息子4家族 と兄弟	—	下請け農家 無数にいる	—
(広東省新興県)								
広東温氏 食品集団 有限公司	中国最大 養鶏企業	親戚友人 7戸8人で 1983年開業	(3.3 億元)	理事11人 +社員 (従業員)	正1,400人 臨時600人	—	取引8,000戸 うち契約農家 は800戸	竜頭企業+農家 方式で、農家は 15,000元/年を 取得
新興県 木輝養鶏 実業公司	養鶏企業 三黄鶏が 目玉	兄弟で 1980年に 開業	(2,000 万元)	実業公司 非株式 (個人)	78人	—	380戸農家と 契約	竜頭+農家方式 最低2元/kgの 利益を保障
中外合作 東賓 食品工業 有限公司	果物を 大量集荷 加工輸出	元県営公司 が台湾資本 と1991年 合併独立	300万 ドル	台湾資本 60%, 30年 契約その後 中国へ譲渡	正50 季節500 仲買30人	—	仲買人に委託	買付価格は農家 と仲買人の間で 決裁

資料：聞き取り調査による（1998年）

して野菜基地などを設ける場合に組織化して作られる場合と、農民自ら組織して作られる場合がみられた。

しかしながらそれら企業組織のリーダーは、例えば農民であれば村民委員会幹部あるいは篤農家、元の供銷合作社や郷鎮政府の農業担当者あるいはサービス担当者など、リーダーとしての経験を積んできたものが多い。このように、現在は私企業とはいえ、かつての公共企業およびそれに関連してきた人物が代表となっている組織であることは、資金調達、生産・加工・販売におけるノウハウ取得、販売ルートや政府支援を取り付ける方法などにおける蓄積・力量が発揮できたからであると思われる。現在いずれも経営は、国や郷鎮政府と無関係な企業である。

(3) 合作化の内容

企業と農家の合作の形態は、契約方式と社員方式（株式方式）とに類別されるが、広東省は「竜頭企業+農家」という契約方式の傾向がやや強いように

みられる。より市場経済が発達してきた地域であり、竜頭企業はより早くから市場対応してきており、それだけ農家に対する主導性が強いものといえよう。山東省にみられるように、農民による合作社は公司に対して大量の農産物を納入することによって、価格交渉において有利性をもたらすことなどを目的とするものであるが、それらの合作社自体が起業を興し公司を設立する気運がみられるなど、農民自体のより主体的な動きがみられた。

農家への利潤再配分あるいは価格・所得保障など契約内容に関して、生産高による配分の例はみられず、持ち株配当についても、一部の例外を除いて実際には配当されず内部留保にまわされている場合が多くみられた。一般的な契約農家対応としては、市場価格変動に対する最低価格の設定が多くみられたが、その最低水準の基準は農家が獲得する年間所得の一定水準の確保にある。養鶏業は、病気による生産物全滅という大きなリスクを抱えるものであるが、その場合に損害額のうち30%を会社が補償する

という例もあった。

政府はそのような利益配分のあり方に対していかなる規制も強いるものではなく、それぞれの合作組織内のあり方として契約内容は決定できる。しかし、ここで取り上げている大方の合作組織において、利益そのものの再配分の事例は事実上なく、価格保障、肥料・飼料・主要資材・技術の提供、販売業務のみが農家へ提供される利便・サービスの内容となっている。農業の産業化の目的は最終的には農家所得の向上・福祉の向上であるが、その前提条件は大規模な資本型企業の成長であり、農業の産業化の振興は開始されてからまだ10年足らずであり、そのためには利益は内部留保して資本蓄積することが当面の最優先事項となっていることが窺える。

(4) 農業の産業化における特徴

農業の産業化構想に当たって考慮されてきた事項は、①大企業化(あるいは大企業を選ぶ)、②農業の市場化、③畜産と耕種の連係化、④貿易化、である。そのためには産業化に結びつきやすい農畜産物を対象とする必要がある。したがって事例にみられるように、いわゆる伝統的農業である米麦の主食作物ではなく、中国で言う経済作物、例えば養鶏、煙草、野菜、果樹、食品、淡水養殖、椎茸、花卉などである。例えば広東省においては、無数の沼地と淡水魚の存在、300年の歴史をもつ漁業と花卉の経験、香港・マカオ等の近距離市場という地域特有な条件を加味して取り組まれている。

また、地域経済への影響効果が早くでることも肝要な事項であり、「少量、単純」に取り組むのではなく、いくつか多様性をもたせ、それぞれが大量生産であり、加工して付加価値をつけることができる、その上で輸出の可能性のあるもの、などが対象となっている。大量生産のために、各地に野菜基地のように生産団地の設置が推進されている。そこに農家を結集させ、効率的な技術指導を行い品質の向上を図ることと同時に、従来仲買人による中間マージン分を農民取り分に転化させるためでもある。生産団地による大量生産のためには大規模な借地を行う必要があるが、広東省のように地代が高騰している地域では、農業の産業化のために郷鎮政府を窓口として広西省にまで借地が求められている。

さらに、企業側は大規模な肥料工場・飼料工場・雛孵化・育成施設をもつことによって、それを農民

へ専売し収入が得られること、農家はそれら諸資材を市況より安く仕入れることができること、またそれら資材の代金は後払いすることができることにより実質的に運転資金が調達できることなどの利点を生んでいる。

4. 中国農業の合作化の課題と条件

これまで農業の産業化について、事例的ではあるがその実態についてふれてきた。しかしながら中国の研究者らによれば、これまで農業の産業化の意味が不明のまま、中国内で振興されてきたのではないかとされている。例えば、資本型企業化が唯一の本題となり、農家は単に企業に附着しているのみという事実が、あまり論議されないままにあると憂慮されている。

そこでは、企業側が生産規模を拡大しあるいは加工部門に進出して、より大きな利潤を追求したり大幅なコスト削減を図ったりするためには、妥当なコストで良質の農業生産物を安定的に大量にうる必要があるが、その原料提供を農民が自ら組織して役割を果たすのであれば、企業と農家は対等的な共同関係にあり、この点から農家が企業に利益再配分を要求することの妥当性が相互に認識されるべきとされている。したがって、竜頭である企業と竜尾である農家との合作関係として契約が結ばれているか否かが問題とされるのである。

同時に検証されなければならないことは、農家の参加の仕方が受動的ではなく主体的であるか否か、あるいは農家が組織化されているか。例えば、野菜基地において栽培技術、集荷などについて農民によって主体的に管理されているか、単に農家が分布しているだけか否かである。現在の農民合作社の推進原則は、個別生産請負制度を遵守した上で(生産単位はあくまでも個人)、双々経営体制の中でいかに分散個別経営を統一させながら新しい組織を作り、産業化(加工・販売)によって農産物に付加価値を付け、農民の所得拡大(就業機会の創出)を図るかが課題とされている^{註1)}。

それゆえ合作社は、農民へ作付計画を示し、企業に代わって原料調達業務を果たすことによって企業利潤から配分を受け取り、それを農民に還元するなど両者の仲介を行うことが期待されている。

以上のような合作社の存在使命から改めて今回の

調査対象をみると、山東省東萊陽市における2つの合作社はほぼその使命を果たしているのではないかとみられる。そこでは政府の支援・助言の下、「合作社は企業と農民を組織・調整し、農民は参加する」という内容を十分に示しているとみられる。合作社に参加した農民は、既に企業の株を購入することによって企業に対する発言権をもつようになっており、さらに今後は、農民自ら会社を設立するという企画構想をもつまでに至っている。

他の事例においてもみられた野菜基地において、農民によって主体的に管理運営されているか否かについての詳細は不明であるが、企業側の主導による団地化の側面がより強いとみられる合作化もみられた。例えば、企業が直接に郷鎮政府と大規模な借地請負を契約し、雇用による作業によって原料を調達する事例などである。また、企業が年々の原料調達量の変動に対して調整を図るため、特定農民とは長期契約するが、その他の農民とは年契約としている場合もみられ、農家の選別化・系列化の側面が窺えた。

以上のような企業と農民とのありうべき合作化の条件に対し、広東省の事例からは長期請負制から短期請負制へシフトしている場面がみられた。広東市は従来より早くから経済発展地域であり、そのため農地価格も相対的に高いこと、同時に、農民は非農業部門での就業がえられやすく労賃あるいは所得も高めにえられること、したがって配分請負地に対する利用権に対する拘泥が薄いことなどがその背景とみられる。

そのため広東市においては、1993年から個別配分請負制から入札制による請負制を取り入れ、土地の流動化はきわめて高いものとなっている。その結果、土地の生産請負制のあり方がより明確化し、企業側にとっても土地の集積化が図りやすいものとなっている。地元当局ではそれを「土地請負制の改革」と称しているが、このことは中国研究者らによれば特殊事例とされている。いずれにしても、合作化あるいは合作社と個別生産請負制の堅持を前提とした土地流動化推進のあり方について、地域条件を踏まえた論議が必要となっている。

さらに現実問題からみれば、農業の産業化・合作化の推進・展開は総じていまだ10年間にも満たない。したがって竜尾の対極となる竜頭企業自体においても、既に大企業とみられるものも多くみられる

が、さらに規模拡大・利潤追求条件を求めようとしている。しかしながらとくに加工輸出部門においては、この10年間において日本を含めアジア経済が混乱・低迷したために、きわめて大きなリスク・損失を被った場面が少なからずみられた。そのため、本来、農民へ還元すべき利潤が出ないあるいは内部留保による増資にまわすという行動がみられた。

山東省諸城市および広東省新興県の事例でみた「企業+農民」形態による合作化は、既に全国的にも典型的な形態として知られている。それを基準としてみると本報告での事例の位置づけは、山東省萊陽市における合作社のあり方は、産業化の過程における合作社の位置づけが明確に示されており、今後において最も参考にすべき事例であるといえよう。それに対し、産業化と称されていても農業内部における一体化に過ぎなく、加工など付加価値を付けるような他部門との関係がみられない事例もあった。

いずれにしても山東省および広東省は沿海地域であり、歴史的にも輸出型産業が存在してきており、そのため輸出ルートが比較的えやすく、この条件が両省における竜頭企業の展開をいち早く推進させた大きな要因であることは間違いのないところであろう。しかしながら、輸出型産業は国際的経済変動にも大きく影響される側面をもつ。したがって、輸出型産業という条件が唯一不可欠のものとも考えることも早計とみられ、輸出部門が不可欠条件か否かにおける問題を整理・検討することが、沿海地域のみならず内陸部にも共通する農業の産業化の条件をうる鍵となっている。

註

(註1) 合作社原則については会社ごとに種々設定されているが、企業、合作社、農民の「三方互利的配分形式」の下で、概ね下記のような項目にまとめられる。

①経済的目的組織であること、②入退社の自由(身分株の外、自由投資株をもつことができる)、③民主的運営(1人1票の投票権)、④最大・最高のサービスの提供、⑤分配原則(生産高、資材購入高、特殊に応じた配分比率の設定)、⑥社員の生産技術、モラル、教育を高めるために訓練を施すこと等である。これらの原則は、かつての合作社制が失敗した経験を基に個別生産請負制を遵守することを前提とした上で設定されている。

付 記

本研究は、科学研究費補助金(基盤研究B)(国際学術共同研究)「農業と関連産業の一体化による中国農村合作組織の機能発現に関する共同調査研究(平成10年度-12年度)」(研究代表黒河功)によるものである。

引用・参考文献

- [1] 仙北谷康, 兪 炳強, 甫尔加甫, 朴 紅, 志賀永一, 小林 一, 太田原高昭, 黒河 功「中国農村合作組織の諸形態と戦略—山東省および広東省の実践の概要—」, 『上記科学研究費補助金 平成10年度成果報告書』, pp.80-154, 1999年2月.

付表 1. 山東省における農業の産業化の事例

地域	名称	企業概要	設立の経過・運営内容
山東省 諸城市	外国貿易合資会社 (元国営企業)	竜頭企業 プロイラー加工・輸出, 日本・欧米へ	①雛のふ化・哺育技術と飼料提供, ②戸当たり2,000羽の雛を提供 ③専門技術員派遣, ④56日後購買専門員が来て買い上げ, ⑤農家にとって雛代・飼料代は他で購入するより安い, ⑥年末に企業利益から農家に「奨励金」の形で還元, ⑦中卒の農家子息を社員として採用, ⑧市況変動があっても価格, 分配金は額を変更せず
	「中康」野菜公司 (市農業局関連会社・千葉県金江津会社との合弁会社)	県営合併企業 大蒜・牛蒡・玉葱・生姜・里芋・大蒜の芽等を加工輸出,	①1993年3月開業 ②雇用500人(2/3公務員=600元+ α /月, 1/3臨時雇い=400元/月) ③社長1人・副社長4人が中国人, 副社長2人日本人 ④加工施設(冷凍庫付き)4カ所, ⑤野菜基地(1万5千戸と契約=2万畝・企業保有農地=5百畝), ⑥提供資材及び農産物の価格は市況によって調整して適用する, ⑦農家に奨励金は支払っていない,
	\$ 資本金=150万ドル (うち日本側1/4)	殆ど日本(一部アメリカ)へ輸出	
諸城市対外貿易集團公司 (独立採算制の60事業単位, うち12が合弁企業-日本・香港・メキシコ等)	集團企業 主として鶏肉・顔料色素・澱粉の生産・加工・流通一貫事業, 日本・韓国・シンガポール・南アフリカ・東ヨーロッパ等へ輸出が80%(日本では太陽物産・東海澱粉・丸紅⑩), 素雛はアメリカAAG社から輸入している	①1975年に肉肉加工から開始, 鶏肉は1978年開始 ②従業員1万6千人(20%公務員, 80%年雇の作業員=800元/月) ③生産額25.3億元, 販売額29.1億元, 税込み利益1.1億元('97年) ④輸出額1.2億ドル('97年) ⑤全国農業産業化モデル地域「先進単位」として表彰された('97年) ⑥鶏肉生産用に大規模雛ふ化場, 繁殖工場, 飼料工場, 冷凍工場 ⑦自社飼養に加え養鶏農家6千戸と契約, 雛6千万羽, 飼料, 医療, 生産技術を提供, 56日後回収し, 提供資材費を相殺して支払 ⑧最低価格2元/羽と価格保障を実施, 市況変動時も価格は不変, ⑨農家が施設化に要する資金融資制度なしは, 利潤再配分もない ⑩95-96%の雛生存率を達成しなければ契約農家から外れる ⑪会社と農家の間に仲介会社として肉鶏管理会社を作り, 各郷鎮に主張所を置き, 契約や技術サービスを行う獣医師を含む職員チーム, ⑫玉蜀黍は山東省内でほぼ調達可能である。ルーツは農家, 市場, 食糧管理事務所などいくつかあり, 質と価格で決めることができる。したがって飼料の輸入はしていない。	
	\$ 固定資産総額=4億元		
「得利斯集團公司」 (元人民公社単位の社隊企業)	昌成村の村営企業 主として豚肉の低温保存加工製品製造	①1981年11月公司として設立。昔は小規模な小麦・コンビーフ加工工場で単なる副業的な社隊企業にすぎなかった。乾燥ラーメンも手掛けた。農家の豚・牛・鶏など生体では域外にもっていても買いたたかれた。加工して付加価値を高める方向と同時に60種の多用途加工を目指した。内蔵・骨など副産物も利用(アザランも)。 ②従業員3千人(2千8百が正職員, 2百人が3年契約常雇), ③総売上=8億元, 税込み利益=5千万元(98年見込み=1億元) ④双十事業(10の支店と10の屠殺場を目標, 現在北京・長春・西安など7カ所支店) ⑤豚調達は各屠場が行い市場価格で農家庭先で購入, 契約関係は結ばない(改良品種=市価+0.3元/斤, 在来種=市価+0.2元/斤)。 ⑥諸城工場に限って, 600人の労働者は全てこの村(西老荘村)から調達, 従ってこの村では個別の養豚農家はいないので, 基本的には他地域から豚調達するが, 農業公司を作り村の土地を利用して小麦・玉蜀黍・豆を耕作し800頭飼養している。 ⑦全員給料制である(正社員9,309元/年, 常雇5,000-6,000元/年)。ボーナス制度(1カ月労働=1株, 1年=12株, 10年=120株となる。常雇も2年以上で持てる)。名目上であり実際には払わない。村にいる限り子孫に譲ることができる。旧人民公社資産に対しては配当あり, 1株=100元とし, 2,800人の村民がもっている。昨年は44元/株配当され今後増加する傾向にある。 ⑧村民子弟の教育費: 小学校から高校まで全額企業が支出(大学生600元/年, 専門学校生400元/年)。帰村率は20%だが戻さなくてもよい)。	
	(29の独立採算制事業単位で構成) \$ 資本金=7.2億元		
萊陽市	「龍大企業集團公司」	郷鎮企業 食品加工製造業 (野菜100種類, 水産加工: アサリ・イカ・タコ, 養豚, 養牛など)	①郷鎮企業として1972年設立, 1986年煉瓦工場, 1986年定温・低温倉庫(野菜保存・近隣・上海)。 ②1989: 韓国と合弁「烟台新味食品有限公司」, 1990: 伊藤忠と合弁「烟台龍大食品有限公司」, 1994: 伊藤忠・三菱・農水と合資「山東龍大食品有限公司」, 伊藤忠「山東龍藤(不二)食品有限公司」, アメリカ合資「山東欣和食品有限公司」, シンガポール合資「烟台寶龍包装ダンボール有限公司」, 日本合資「烟台國際種子製品有限公司」, 台湾合資「烟台龍康食品興業有限公司」, 香港合資「萊陽龍大裝飾家具公司」, 「萊陽市果菜保鮮總公司(ニンニクの芽)」, 「萊陽龍康食品有限公司(豚・牛)」=14の公司(自己資本金会社5, 合資会社9) ③原料調達は5省に渡り, 現在は契約制ではなくなり, 直接現地で買付。市内に3つの野菜基地をもつ。 ④総売上=4.6億元, 税込み利益=2,550萬元。 ⑤労働者の80%が現地農家で賃金700-800元/月, 女性が多く住み込み制で寮費・食費は無料。従業員は7,800人。 ⑥株の6千万元分を内部労働者がもっている。農民はもたない。社員は30%が当鎮の者で優先的に採用, 70%萊陽市以外の者。
	\$ 総株金額=5.7億元 外資金額=891億ドル		
	「山東三樂食品有限公司」	古流街路公事処(町内会)が作った会社	①1976年: 野菜冷凍加工会社として発足。日本から牛蒡種子を購入し, 種子選択して農家配付。1991年: 台資会社に転換。

<p>牛蒡を中心とする野菜 と食肉加工業</p> <p>\$ 固定資本総額= 8,500 万円</p>		<p>②従業員 100 名：現地農家から 60%。500-600 元/月</p> <p>③野菜基地 (400 畝), 20 万羽養鶏場, 400 頭養豚場, 300 頭養牛施設</p> <p>④出資構成：自己資本 70%, 日本農産加工会社 18%, 香港 12%</p> <p>⑤ 10 の合作社及び 40-50 畝の多数の大規模借地農家と契約し, 基本的に市場価格で取引, 保護価格制はとっているが, 利潤再配分は行っていない。合作社と契約すると技術指導を一度に大勢にできる, 作付配分を組織内で行うが, 個別農家へは作付計画を立ててやる必要がある。農民主体の合作社より行政単位の合作社もあるが, 価格交渉は同じレベル。'88 年まで資材を市価より安く提供してきたが, 以降は合作社が代行するようになり中止している。</p> <p>⑥総売上額=1,700 万ドル, 税込み利益 1,140 万円。従業員は 1,100 人。</p>
<p>「菜陽市宏富食品有限 公司・中外合資菜 陽嘉富食品有限公 司」</p> <p>\$ 固定資本総額= 1,620 万円</p>	<p>農民出資 小型野菜加工会社</p>	<p>① 1993 年設立：10 戸の農家出資し (22 万 5 千元), 3 か月後 31 万 6 千元の利益をあげた。1994 年：新たに 68 戸が参加, 178 万円の追加投資があった。</p> <p>②現在 999 株 (2 千元=1 株)：うち理事長=120 株, 20 株以上=6 戸, 10 株以上=15 戸, 残り=10 株以下, 技術株=149 株=18 戸。最初 2 年間は配当せず自己増殖を語り 5 倍まで積み立てた。</p> <p>③利潤配当：持株配当 60%, 会社留保 30%, 社長留保 10%。</p> <p>④保冷倉庫, 低温倉庫, 加工工場</p> <p>⑤従業員 350 人うち 330 人が現地農家。78 戸の農家が株主で, うち 30 人は会社管理者となっており, 48 人は自家で農従している。</p> <p>⑥ 1996 年原材料調達のため 78 戸が「宏富野菜生産合作社」を設立, 面積 180 畝で年間総調達量の 5% を占める。第 2 の調達方法として 400 畝を借入, 現地農家を男性 500 元/月, 女性 400 元で雇用して総調達量の 15% を補填している。借地料は 300 から 800 元/畝 (平均 450 元)。第 3 の調達方法は, 野菜基地農家との直接契約である。畝当たり純収入, 200 元を下らないという保証で, 4 千戸から 5 千戸 (4,500 畝-5,500 畝) を確保し, これで総調達の 60% を占める。残りの 20% は卸売市場から調達している。他の合作社との契約はせず, 必要なれば契約を回避できるように個別農家で調整をしている。他の合作社は市価+5% 手数料をとる。</p> <p>⑦製品販売は台湾商社に 5%-10% の手数料で代行してもらい日本 (ニチレイ k.k.) に輸出する。直接輸出取引先のコネがないことが弱い。</p>
<p>「宏達果菜合作社」</p>	<p>照旺庄鎮長代表 “宏達食品加工有限公 司” へ出荷および株取 得。</p>	<p>① 1994 年から請負開始, 20 畝すべて野菜作とし純収益 12,000 元をえた。作業は雇用労働で自分は管理 (20 人/年=男 2.5 元/時間, 女 2.0 元, 常雇 2 人=6,000 元/年)。宏達食品加工会社に出荷していたが, 「宏達果菜合作社」が設立されたので, 1,000 元の株を支払って合作社入社。合作社計画に従って作付している (ホウレンソウ・青豆・ニンジン・イモ・玉葱)。</p> <p>②'95 から, 市場ではなく合作社に庭先で販売, 資材全てを合作社から購入 (市場より 3-5 元位安い), 37,000 元/年の純収益があった。1 千株の配当 140 元であった。その後銀行利子下がったので配当も下落。</p> <p>③'97 年に, 「宏達食品加工有限公司」の株を 10 万株購入 (配当よりも発言権を得るため)。合作社の 233 戸から 580 戸に増加している。</p> <p>④合作社との関係; 例えば玉葱作付を 8,000 元/畝で契約したとして, 市況がそれを上回っても合作社参加農民は市場に走らない。下回ってもほぼ契約レベルの売買となる。会社と合作社とは各々独立した関係である。この合作社は広く商売をしていない。会員 (580 戸) に限ってのサービスを実施するだけ。会社への要求は遠慮なく行える。合作社の運転資金は「宏達公司」の流動資金を使っている。合作社専用の施設は特にない。合作社によって野菜耕作者は収入が安定化したといえる。</p>
<p>「菜陽東方果蔬供銷 合作社」</p> <p>\$ 資金総額=30 万円 =150 株</p>	<p>龍旺庄鎮梁好泊村の企 業と農家を結ぶ合作社</p>	<p>① 50 戸の野菜作農民が, それまで企業に買い叩かれてきたために, 出資して'95 年 10 月に設立。出荷先は「北海公司 (台湾)」。</p> <p>②'97 年から会社員の土地 500 畝を借用し共同利用する (農場型大規模生産, 産業化を目指した)。牛蒡・イモ・ホウレンソウ・ニンジン・衣サヤ・カボチャ・有機作物など延 500 畝 17 品種。</p> <p>③ 90 年代から加工会社へ農家は野菜仲買人が介入する形で個別販売してきたが, 手数料は極めて大きなものであった。企業の方も原料が不足したりする場合もあり調整する組織が必要であった。市政府が合作社組織化を推奨するタイミングと丁度合った。</p> <p>④'97 年総売上げ 270 万円以上。入社株 (身分株) 200 元/株, 投資株 1,000 元/株。理事会 (企業と交渉, 会計, 購入, 技術), 社員大会, 経営課 16 人。合作社の目的は, 利潤追求型でなく最高度の社員サービスを提供することであり, 社員全員は合作社の作付計画に従うこと。利潤の 40% は農家へ出荷量に応じて還元, 60% を合作社基金として留保してきたが入退者が出てきたので今年から投資株に応じ 100% 農家還元。</p> <p>合作社者のメリットは, 情報・技術・良質・安価な資材の提供・農家経営の代行。</p> <p>⑤北海公司との関係は契約制であり年ごとに出荷量が提示される。公司から種子をもらい, 安価なときに助けてくれるので高騰したときは安値で売る。設定価格は, 市場価格というよりは他の企業の支払価格を参考にする。運転資金不足の折は, 利子なしで公司から借りてくる。関係は良好である。北海は合作社者を傘下におきたい希望があるが, 合作社自体が産業化を図りたいので不同意。年末に一次加工工場を設置する予定。</p> <p>⑥別企業への出荷を求められている。また周辺農家が入社を希望しているの で, 社員拡大を行い, 1,000 畝まで規模拡大したい。</p>

資料：聞き取り調査 (1998 年)

付表2. 広東省における農業の産業化の事例

地域	名称	企業概要	設立の経過・運営内容
広東省 順徳市	「鰻養殖加工食品公司」 \$総資産=3.01 億元	元郷鎮企業。 ウナギ・スッポンの養殖・加工・流通の一貫企業	①郷鎮企業時には小規模養殖場に過ぎなかった。政府の自由化政策と支援によって'93年に株式化を諮らざるをえなくなった。郷鎮企業が5人の地元株主に728万円で、利子は不要だが5年払いで売却したもので郷鎮企業ではない。'94年に、もともと地元で多くの養鰻業者がいたので、販売できると見通しを立て飼料工場を設立した。この工場設立が企業振興の基礎となった。 ②飼料購入農家からウナギを購入するよう要望が出され、それを受けて'95年に加工工場を設立した。食品として衛生面・安全面を徹底して追及すれば日本企業にとっても付加価値の高い商品として買ってもらえると認識されたからである(80の検査項目があり日本以上に厳しい管理を徹底した。社長は鎮の公務員で養鶏・養豚場経営担当、副社長は大卒後上海の生物生産研究所勤務、あとの人も養殖業・養鶏業・建築業を経営していた。大卒社員は16人もいる)。日本水産は、鱈骨粉をウナギ飼料として売りたいので我が社と取引をしている。 ③農家100戸から扱い総量の40%を調達、あとは自社で調達。加工へ60%、国内活魚市場へ40%を充てている。飼料代は大量生産なので市場価格よりも安く優遇価格として評判がよい。飼料代・幼魚代はその場決済が基本契約であるが後払いもok。 ④4つのウナギ場と1つのスッポン場で95人、加工工場で165人が従業している。全員が正社員である(1万円/年+ボーナス=ノルマ達成)。 ⑤株の配当はこれまで行わず全額企業留保し増資してきた。日本市場はバブル崩壊・阪神大震災以降低迷したので、アメリカ・香港市場を開拓し今後は南アメリカも狙っている。
	「陳村順峰園芸有限公司」	借地による大規模ソテツ栽培・販売、個人家族経営	①むかしは煉瓦・石・花がこの鎮の産品であったが、その中で花はこれから生活改善のために伸びる産業であると考えた。種々の地域で研修を重ねてきたが産物の中でも中国ではソテツが有望品種と考え、日本から導入した。 ②1986年に会社を設立。'92年には全国の汽車が走っている地域すべてに移出し、とくに北京市場で有名になってから生産と販売が結びつき、大規模化した。 ③1987年に2畝を2万円で請負し始め、その他6カ所(広西省など)を借り上げ続け現在合計1,000畝の請負耕作規模となっている。 ④正社員110人500元-1,000元/月+月給より高いボーナスを能力によって払っている、3-5月に毎日20人程度の季節雇用(技術者50元/日、その他20元/日)。子会社を3つもち支店長を置いているが、株主は社長のみ。華南農学院に息子が在学しており、後継者を目指している。 ⑤商品は800種を扱っているがメインはソテツである。国内では300万株を販売しているが地元で50万株、広西省で250万株を栽培している。1株から5元の儲けがある。輸出はシンガポール、マレーシア、欧州で、それぞれのニーズを調査し開発してきた。
	「宏達ラン卉園林有限公司」	蘭を栽培しアジア中心に輸出、兄弟家族による経営	①蘭が好きで息子4家族で栽培・販売を行っている。父が1950年から始めている。また弟と一緒に7年前に輸入会社を運営している。蘭栽培面積は60畝で息子たちが分担している。400品目くらいを栽培しているが主力は20種のランである。常時30万株を在庫している。 ②99.5%が輸出で、うち90%が韓国あるいは台湾である。一昨年までは80-100万株を販売してきたが、昨年は30株に下がった。韓国のウォン安と日本の円安が原因である。輸出には農林水産部の許可を受け、香港にある会社を通して韓国・台湾・香港というルートである。 ③鎮のラン協会が12年前に500戸農家によって設立され、理事をしている。技術など情報交流が目的である。ランの場合、農家同志が合作組織化されていると見えないこともないが、実状は規模において序列があり、20-30戸の輸出農家のもとに何百戸の下請け農家が存在し、その又下請け農家が存在するという構造である。 ④弟との貿易会社では1,000品目くらいを扱って中国全土に販売している(内モンゴルや新疆までも)。日本からは、シンビジウムやソテツを輸入しているが、沖繩のソテツは有名であり品不足状態である。日本からの輸入は、直接輸入ルートがないので、台湾経由である。
新興県	「広東温氏食品集团有限公司」	中国最大規模の養鶏企業=代表的な「竜頭企業+農民」形式	①1983年15年前設立。'97年の状態：飼料生産33万t、鶏6,000万羽販売、生産額8億元。公司直営の雛の孵化・養殖工場もっている。2000年までに公司+農家の形態で、養豚部門を拡張する予定。 父と兄2人を含めて7戸8人で開始、1,000元ずつ拠出。父は県食品会社の獣医であったが、他の7戸は農家(親戚・友人)で父がリーダーとなった。郷鎮企業ではなく企業として創業した。 ②「公司+農民」方式で、飼料、技術、肥料、雛、種苗、販売サービスを提供し、農民は成鶏を企業に返す。当初から今年まで生産量は毎年倍増し、同時に農家経済も豊かになっている。契約農家は'87年5戸、'88年36戸、'89年90戸と以後2倍ずつに増えてきた。参加農家の年収は1万円-1万5千元/戸。 ③公司と農家は対抗的ではなく、協調的關係である。契約農家は8,000戸で、うち6,000戸が県内農家。農家は、5元/羽で雛を買い取り、生産コスト13元/羽を掛ける。公司是メス成鶏を12.4元/kg、オス成鶏10.4元/kgで買い取る(1羽はおよそ1.5kgある)。平均的な農家で、4,000羽/回×3回/年=12,000羽を扱っている。中には3-5万羽飼養農家もいる。農家段階での施設化については公司是関与しないが、大規模農家に対しては地域の農家の技術指導・連絡を担当してもらうことがあり、一部費用負担する場合もある。

<p>固定資産＝ 3.3億元以上</p>		<p>④子会社は12あり県内には6つある。子会社(最大1,200万羽)の組織については会社が費用を出し、技術的な面についてもサービスを与える。本社は経営管理を行うのみで、実際の飼養技術管理は子会社が行う。各子会社はそれぞれ飼料工場、孵化工場、雛育成工場をもっている。農家は労働力があること、鶏舎(資金)をもつこと、合作的・協調的であるかどうかを調査して契約する。</p> <p>⑤市場の開拓経過:80年代の中国は鶏が慢性的に不足生産すれば売れる時代、90年代はそれまでの技術開発の蓄積で競争力が占有できた。90年以前では繁殖鶏が1周期(43週間)で生産できる卵が90コであったが、現在は120コ、生存率は90%から96%に上昇、飼料効率は成鶏1kg当たり6.4kgの飼料を必要としていたのが5.2kgに減少、品種も1種類から数品種になっている。広東では白鶏が大主流であったが現在は三黃鶏が主流である。</p> <p>⑥本公司の広東での鶏占有率は10%。今後は、養鶏は省外に同じ組織を拡大する。養豚部門はとりあえず省内で経営拡大する。輸出はない。飼料の調達に主として東北地方からで、一部の米糠をアメリカから。基本的に為替変動に影響を受けないこと。</p> <p>⑦竜頭公司間の系列化について、'94年に一部みられたが、広東の養鶏企業は4つに絞られた。当公司を含めた温氏が3つと古氏である(広東温樹漢養鶏所、新興温木輝養鶏実業公司、新興県万益養鶏公司)。当社が最も大きい。</p> <p>⑧従業員は省外子会社を含め2,000人、うち600人が臨職である。株主は1,400人おり、すべて県内人で、全部で160万株(100元/株)となる。省外の子会社は現地との合併が多いが、こちらから管理職を送りコントロールしている。会社の法人株はない。</p> <p>株主総会は年3回、議決権は1人1票である。株購入の権利は社員(従業員)であれば可能である。10万元以上購入には理事会審査が必要(理事会は温氏4兄弟を含め11人で構成)。給与以外に原資による株購入は一度だけ15万円を目途に認められている。給与以内であればいつでも可。筆頭株主は社長で3%、副社長2%と、温董事、温志芬など一族がもつ株は全体の10%程度。配当は昨年はなし、'96年30%、'95年39%あった。企業利潤の50%を配当金とし、残りはボーナスとして社員に支払い。株に対する配当金は実際には再び株購入資金に回されるので、経営拡大再生産としての原資を内部留保する必要はない。</p>
<p>「新興県木輝養鶏実業公司」</p> <p>\$資産＝2,000万円</p>	<p>「公司+農家」方式を最初に取り入れた。三温のひとつ(温木輝)三黃鶏の発祥の地</p>	<p>①1980年から養鶏業を兄弟で一日当たり200羽から開始(19年目)。現在は、一日に30万羽を出荷している。当初は数百元程度の儲けであったが、現在は数千万元単位。</p> <p>②公司+農家方式を意識的に作ったわけではない。周囲農家も参加したい希望が出され、雛の提供と販売を受け持つようになった。華南大学の先生にも種苗品種・防疫など技術アドバイスを受けるなど、生産・販売の一体的体勢ができてきた。現在は飼料も提供、最低保証価格を設定(5元/羽)、農家にとって最低2元/羽の利益になるように設定している。災害等で全滅しても30%を保証している。</p> <p>現況価格は6元/羽だが契約どおり12元/羽支払っている。公司としての損益分岐点は8元/kg(10元/羽)だから、現在は赤字である。農家段階での飼養規模は2-3千羽であり、年3-4回出荷し最低2千羽出荷を要求している。参加農家は380戸。</p> <p>③正職員78人(大卒、専門校卒、ベテラン)、臨時13人。種苗、飼料、養鶏、孵化の各施設を保有。</p> <p>④80%は広東省、その他は香港、マカオ、武漢、上海、北京(支店あり)が市場である。三温の中では、価格と参加農家に関する情報交換を絶えず行っている。三温の間ではもちろん競争場面はあるが、省外市場に関しては相互に品不足を補い合う。</p> <p>⑤価格下落に対してとくに出荷調整はしないが、基本的には1年後の市況に照準を合わせ、農家の飼養羽数や設備更新のあり方を計画する。予測に当たっては消費傾向、他地域での養鶏場の倒産や洪水など災害程度や年間行事のあり方も踏まえる。</p> <p>⑥現在の心配事は防疫問題である。同じ場所でも長期飼養すると病気が出るので、技術改善方法を検討中である。昨年香港での鶏騒動の影響で価格低下の被害を被っている。</p>
<p>「中外合作 東寶食品工業有限公司」</p> <p>\$資本金＝ 300万ドル</p>	<p>果物を大量集荷し、生産・加工して日本へ輸出、</p> <p>生姜、青梅、発酵笋干 冷凍保鮮野菜など 梅 2000-5000 t 生姜 2000-8000 t タケノコ 500 t 冷凍野菜 1000-2000 t</p>	<p>①1991年に、経営していた新興県南雄果品工場が台湾の東由有限会社と合併、初期投資(280万ドル)はこちら側が40%、台湾60%で、30年後には全ての資産はこちらに無償で帰属することになっている。</p> <p>②80-99%日本が相手なので高品質・高規格が求められる。台湾製の高精度の加工施設を導入し、添加物を一切使用しない。お陰で評判が良く日本から年間200人ほどのバイヤーが来る。この合作には政府の支援が不可欠であったし、政府もこの合作を成功事例として位置づけている。</p> <p>③農家からの買付価格は、農家と仲買人(20-30人)の間で決まる。すなわち公司是農家と直接価格交渉はしない(後払い方式)。</p> <p>④買付先・範囲は会社が決める。例えば、生姜は広西ものが質が良いなどの理由。流通個体戸=仲買商人を通じ集荷するが、不足する場合は公司直接買付けする。全体買付のうち10%が県内だが、広東・広西省が殆どで原料基地を作り(子会社)、モデル地区で技術普及を行い、農家が直接工場に搬入する。</p> <p>⑤社員は50-60人(株主)、季節労働者200-500人。</p>

資料：聞き取り調査(1998年)