



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 [全文の要約]
Author(s)	何，梁棟
Description	この博士論文全文の閲覧方法については、以下のサイトをご参照ください。 https://www.lib.hokudai.ac.jp/dissertations/copy-guides/
Degree Grantor	北海道大学
Degree Name	博士(農学)
Dissertation Number	甲第15224号
Issue Date	2022-12-26
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/87766
Type	doctoral thesis
File Information	He_Liangdong_summary.pdf



博士論文の要約

共生基盤学専攻 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。

第一章「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、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を明らかにした。そのため、第1節では、中国果樹農業の動向とライチ農業の位置づけを把握するために、中国果樹農業の概要を整理する。第2節では、ライチの品目品種の特性を把握するために、地域分布、作付面積と収量変動、樹木の経済寿命と栽培管理、品種区分と品種構成、用途と保存上の特性を整理する。第3節では、ライチを巡る政策動向を把握するために、2000年以来の主要政策を整理する。第4節では、事例地域におけるライチ産地の概要を把握するために、ライチ生産の動向、ライチの品種構成、ライチの品種別価格を整理する。第5節では、事例地域におけるライチ国有農場の展開を広西省ライチ農場となかで事例となるライチ農場にわけて整理する。第6節では、ライチ国有農場の職工農家の特徴を把握するために、事例ライチ農場における職工農家の実態分析を行う。第7節では、小括をまとめる。その結論は次の通りである。

改革開放以来、中国国内では所得弾力性の高い果物の消費が拡大していた。それに対し、主要品目の作付面積をみると、新興産地の創立により面積が拡大している品目と、旧来型産地のまま一定面積で推移している品目という2パターンに分かれていた。亜熱帯作物であり気候条件により栽培エリアが限定されているライチは、後者のパターンに含まれる品目であった。本論文で分析対象としている2000年以降は、既存のライチ産地が面積安定期となり、作付面積が一定で推移している期間である。このことから、本論文は、形成された果樹産地の再編と、そ

れに適合する経営主体の形成に関する事例研究の一つに位置づけられる。

中国ライチ産地の主要な課題は、先行研究で示されている中国果樹産地全体の課題と同様、いかに高品質果実の産出を拡大するかという点にあった。ライチ特有の制度的背景として、アセアン産ライチの関税撤廃（2004 年）による加工用・低品質ライチの価格下落が指摘されている点を踏まえると、ライチは、高品質品種への転換がより強く求められる品目であった。

このような状況をうけて、中国農業部は、ライチの振興地域を特定し、高品質品種への転換のための改植と接ぎ木への支援を重点化していた。しかし、品種転換の進行は緩慢で、依然として生食用・高品質ライチ品種のシェアは低い状況にあった。

事例対象（広西省）における国有農場の動向をみると、2000 年代後半にかけてライチ作付面積が減少していることが明らかとなった。特に、主要な道路から外れた山間部に位置し観光開発が遅れており、尚且つ地域的な品種転換への指導が手薄な国有農場（華山農場）では、地域農業の減退が深刻化していた。このように国有農場内は、産地内でも特に作付面積および産出量の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は、以下のとおりである。職工農家は、請負開始から変わらず、ライチ樹園地の経営権をもつ主体として存在しているものの、[A] 生産物販売農家：ライチを栽培し生産物を販売、[B] 収穫権売却農家：ライチの栽培途中で収穫権を売却に分化していることが明らかとなった。[B] は先行研究では、農作業委託農家として捉えられていた存在である。

職工農家は、一般農村農家に対し相対的に①ライチ専門比率が高い、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る。このような職工農家であっても、調査時点（2017 年）では、[A] 生産物販売農家の中のごく一部を除き、ライチ部門所得への依存度が低い農家が大層を占めており、「その他の収入」によって中国農村居民平均の純収入を上回る所得を確保していた。また、一部を除く [A] と [B] では、若年層の多くは都市部（近隣の広東省）に出稼ぎに行っており、「脱農化」が進行していることが明らかとなった。

第二章「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。そのため、第 1 節では、一般農村とライチ農場の農地流動化政策の動向を整理し、その相違点を分析する。第 2 節では、ライチ農場における農地市場の実態を調査し、重層化の農地市場を示すとともに、ライチ農地市場の実態解明の課題を提示する。第 3 節では、売却者と購入者の取引詳細を分析し、「収穫権取引市場」の実態を明らかにする。第 4 節では、売却者と購入者の取引詳細を分析し、「経営権取引市場」の実態を明らかにする。第 5 節では、小括をまとめる。その結論は次の通りである。

国有農場は、一般農村と全く異なる法制度により農場管理委員会が管理していた。「農地流動化」政策においては、先行して農場管理委員会による経営権の移転政策が推進され、厳選した「招聘農家」の受入が開始された（事例国有農場では 1995 年）。ただし「招聘農家」の募集、配置の実績は限定的であった。

国有農場では、職工農家に請負経営権を付与してから現在まで（1995 年から 2022 年現在まで 27 年間）、同質性の高い専門農家が、優等地で専門的経営を行うことが基本となっている。このような原則があるものの、職工農家の営農実態をみると [A] 生産物販売農家はごく少数で、[B] 収穫権売却農家が存在していた（第 1 章）。さらに、営農実態がない [C] 経営権売却農家：インフォーマルに経営権を売却の存在も確認された。なお、[C] は、研究として初めて区分する存在である。

「職工農家の脱農化傾向」により [B] [C] が出現したことで、エリア内には、1990 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」における取引を詳細に分析した結果は、以下の通りである。一定数の職工農家を相手に、多数の参加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」が共有されていた。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。

売買双方を対比してみると、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た。それに対し、購入側は、探索コストと収益変動リスクを負担することが取引条件となっており、不確実な高リターンを求めて取引に参加していることが明らかとなった。

第三章「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。そのため、第1節では、ライチ農家を対象とした実態調査により、ライチの販路現況を整理し、販路の多様化と新型販路の台頭を示す。第2節では、霊山県において農産物電子商取引の先駆例（S社）を取り上げ、その設立経緯と概要を整理する。第3節では、S社のライチ販売事業の概要を整理する。第4節では、S社のライチ集荷の実態を整理し、その特徴を調査地域の主流販路（①集荷業者）の集荷方法と対比してまとめる。第5節では、参加農家の概要を説明したうえで、販路選択と販売対応の実態を整理し、その販売対応の特徴を明らかにする。第6節では、小括をまとめる。その結論は次の通りである。

ライチ産地における主要な販売ルートは、ライチ産地を跨いで横断的に活動している集荷業者による現地買取であった。集荷業者による買取は、2000年以降も変わらず高いシェアを占めており、現在でも、加工用・低品質から生食用・高品質ライチまで、幅広い品質・価格帯で集荷買取を行っていた。

このような中、事例地域においては、生食用・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が形成されていた。新設会社は、ライチ集荷販売を主たる業務とする電子商務会社であった。この会社は、地方都市（事例とする霊山県の中心部）を商圈に、小売業（デパートなど）によって商業資本を蓄積してきた企業家が、急速に発展する電子商務取引に対応した「ネットビジネス」への事業転換の一環として設立した会社であった。

この会社は、①経営者は農産物流通分野での事業経験がない、②農業分野の政策支援を受けていない（電子商務会社設立支援など商業・物流関連の補助事業のみ利用）、③果実集荷・加工会社や観光農園などとの資本関係はないという意味で、ライチ国有農場を含めた「地域農業政策の枠外」で設立・活動している会社であった。

この新設会社が、従来の販売方法とは異なる点は以下のとおりであった。①地域ブランド化を志向している（現地の最長樹齢ライチ園を核に商標を登録しブランド化）、②コールドチェーンへ対応している（小規模ながらも産地内で最も充実した予冷库・選果場を整備）、③個人消費者による高価格帯需要に対応した包装を行っている（小ロットかつ精緻包装販売）、④SNSアプリを介した仲買人への販売を主要な取引先としている。

このような販売対応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販売後決済であった。従来型販路に対し、⑤は変わらない集荷方法である。その一方、③品種選択と④選果・納品基準は産地内で最も厳しい条件を提示しており、さらに②小ロット・高頻度による細やかな対応を要求している。ただし、その見返りとして①買取価格は、常に従来型販路に対して高い水準を実現していた。

このような新規需要に対応し、販路を確立した新設会社と連携して継続的な取引により高品質ライチを供給している農家には「参入農家」とあるという共通点があった。

第四章「参入農家の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。そのため、第1節では、参入農家の属性を分析する。第2節では、ライチ部門の営農実態を整理する。第3節では、2事例の代表例を取り上げて、拡大プロセスを確認する。第4節では、参入農家のライチ部門及び世帯収支を確認する。第5節では、小括をまとめる。その結論は次の通りである。

参入農家におけるライチ部門の特徴は、①長期間（1990年代以降20年以上）、収穫権購入を繰り返すことで豊富な栽培・販売経験をもつ、②収穫時の雇用労働力の調達コネクションがある、③職工農家以上にライチ事業規模（収穫権・経営権および事業受託）が大きい、④高品質品種の比率が高い、⑤主要な取引先が生食用・高品質ライチ販売に特化した現地新設会社である、⑥自己資金を主な資金として経営しているという点にあった。

このような①③④の特徴により、高品質ライチの地域内では突出した産出量を確保し、②雇用労働力を活用して、⑤現地新設会社の集荷要求へ対応していた。また、⑤への有利販売などで得た⑥自己資金を原資に、高品質品種の経営権を購入することに加え、劣等地を購入し、複数年かけて品種転換を行う事例もあった。このように参入農家は、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。

重層的な「農地市場」における高リスクな取引条件に対応した経営展開は、以下のとおりであった。ライチを基幹部門とする経営確立を目指しつつも、ライチ以外の部門をもち、果樹関連事業の多角化、林業部門の複合化、農外所得の獲得などにより収入源を多様化することで、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・広域化により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。事例経営の収益性をみると、①②により「赤字幅の縮小」効果を発揮しつつも「毎年黒字」には至らない経営も存在していたが、複数年でみると、基幹とするライチ部門単独で、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、政策上は、職工農家と農場管理委員会が厳選した「招聘農家」のみが、担い手経営として認められている。ところが、ライチ国有農場においては、職工農家の「脱農化」傾向が顕著であること、「招聘農家」の配置が限定的であることから、生産減退が深刻化していた。

このような状況下で、周辺の一般農村に在住する農家の一部が、インフォーマルな手段を併用して農地・樹体を集積し、参入農家として上向展開を続けていた。参入農家は、中国政府による政策的な承認はないものの、農地集積により大規模化を実現している点から、「新型農業経営主体」の一形態として捉えられる存在である。

参入農家の経営の内実をみると、高品質品種の樹園地と、経験的に獲得した優れた栽培技能をもち、産地内でも希少な高品質ライチの供給主体として、生産拡大を行う経営が存在していた。このような経営は、「地域農業政策の枠外」で高品質ライチに特化したネットビジネスを展開する新設会社と連携することで、高価格・高収入を得ていた。事例経営は、事業拡大の途上にある現時点で、ライチ部門単体による高い収益形成力を実現しており、ライチ部門基幹の経営を確立している経営主体であった。

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、高い農業生産力をもつという点から、担い手経営として評価できる存在である。職工農家の「脱農化」と国有農場内の生産減退が一層進行することが想定される地域状況にあっては、農場管理委員会が実態を追認

するかたちで、参入農家の存在を承認し、その上向展開を政策的に支援することが求められていると考える