

中国りんご生産・流通過程における
農家組織発展の方向性に関する研究

2008

岩手大学大学院
連合農学研究科
生物生産科学専攻
(弘前大学配属)

宋 曉凱

目次

序章	1
第1節 問題意識と課題	1
第2節 農家組織の定義	2
第3節 先行研究と本研究の位置づけ	3
1)卸売市場流通論	3
2)輸出論	3
3)特別地域集中論	4
4)農家組織化論	4
第4節 論文の構成	5
第1章 統計からみる中国りんご生産・流通の現状	8
第1節 中国りんご生産の特徴	8
第2節 りんご生産の動向	9
(1)りんご生産発展の段階	9
1)第一次拡張期 (1978年～1988年)	9
2)安定成長期 (1988年～1991年)	9
3)第二次拡張期 (1991年～1996年)	11
4)生産過剰期 (1996年～現在)	11
(2)りんご生産の分布	11
(3)主要な品種	11
(4)主産地の推移	12
第3節 りんご生産の実態	14
(1)生産コストと収益の分析	14
(2)ふじ品種への過度の集中	15
第4節 りんご流通の歴史的展開	15
第5節 小括	17
第2章 産地市場流通の機能と農家組織化の課題	

－山東省・栖霞市りんご産地の事例－	20
はじめに	20
第1節 栖霞市におけるりんご流通の展開	21
(1)調査地の概況	21
(2)りんご流通の展開	22
第2節 産地市場の実態と課題	23
(1)市場概況	23
(2)産地市場の実態と課題	33
1)市場の構成と取引方法	23
2)市場の機能	25
3)市場の役割と課題	25
第3節 りんご農家の流通対応	27
(1)対象農家の生産経営状況	27
(2)対象農家のりんご流通実態	29
1)情報収集	29
2)産地における販売先の相異	29
3)グループによる消費地市場への直接販売	32
第4節 小括	35
第3章 りんご生産・流通過程における農民専門合作組織の機能	
－遼寧省大連市東馬屯りんご協会の事例分析－	38
第1節 大連市におけるりんご生産・流通の動向	38
(1)大連市りんご生産の特徴	38
(2)大連市りんご流通の展開	39
第2節 りんご生産・流通過程における協会の機能と役割	42
(1)東馬屯協会の沿革と概況	42
(2)東馬屯協会が果たす機能	44
1)営農指導と生産資材の供給	44
2)高価格かつ安定的りんご販売	45
3)地域づくり	46

第3節 東馬屯協会の役割と課題	47
第4節 小括	48
第4章 農民專業合作組織の法制化	51
第1節 農民專業合作組織の展開	51
(1) 農民專業合作組織の現状	51
1) 專業合作組織の数量と類型	51
2) 專業合作組織の領域と役割	52
3) 專業合作組織に対する政策的展開	53
(2) 農民專業合作組織の課題	55
第2節 法律の制定	55
第3節 法律制定後の動向	57
(1) 中央省庁の動き	57
(2) 法律の制定に対する組織指導者の意識調査	58
(3) 法律に沿った專業合作社の設立	60
事例Ⅰ－青島德興実在果菜有限会社と青島德興果菜專業合作社	60
事例Ⅱ－青島順科卵鶏有限会社と青島順科卵鶏産銷專業合作社	61
事例Ⅲ－青島市 玉養豚産銷專業合作社	62
第4節 小括	63
終章 総括	65
第1節 各章の要約	65
第2節 結論	66
付録Ⅰ 中華人民共和国農民專業合作社法に対するりんご協会リーダー意識調査表	69
付録Ⅱ 青島德興果菜專業合作社定款	71
付録Ⅲ 青島順科卵鶏産銷專業合作社財務管理制度	82

参考・引用文献・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 83

ホームページ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 85

序章

第1節 問題意識と課題

中国のりんご生産は古くから行われてきたが、本格的な発展を遂げてきたのは1978年以降である。1978年中国政府は改革開放政策を打ち出し、農村において生産請負制を始めた。これを受け、農家の生産意欲が高まり、積極的に農産物生産に励んできた。特に、1984年から果樹の請負制が行われ、従来の果樹生産隊による集団経営から農家の個人経営に変わったため、りんごをはじめとする果実生産量は急激に増加した。りんご生産面積は1978年の68.3万haから2006年の189.9万haに増え、生産量は1978年の227万tから2006年の2,605万tに大きく増加した。りんご生産を通じて、多数の農家は貧困状態から脱出し、豊かな生活を送るようになった。

一方、中国りんごの生産・流通において多くの課題が存在している。第1に、経営規模の零細性である。家族経営を基本とするりんご生産は、栽培面積は小さく、しかもりんご園地は数箇所に分散しているため、極めて零細な農業経営を行っている。特に、農地の売買が認められていないため、経営規模の拡大は困難なことである。第2に、商人による流通過程の寡占化である。市場経済の発達により、農家個人が自ら生産したりんごの販路開拓等市場への対応を迫られてきているが、個々の農家の市場対応力が非常に弱いため、流通において大きな力を持つ商人による買い叩き、利益の寡占などの問題が発生している。第3に、りんご販売難の問題である。生産面積の拡大に伴う生産量の増加は需要を大きく上回ったため、1996年りんご価格が暴落した。それ以降、りんご生産は過剰期に入り、一部の地域で生産面積の調整は行われたが、1990年代の初頭に植栽したりんご樹は結実期に入ったため、中国のりんご生産量はしばらくの間増加する傾向にあると考えられる。これらの課題は農家個々人の力では解決できないものであるため、組織の力で対応しなければならない。

近年、中国各地でりんご農家による組織化の動きがみられる。りんご農家は販売グループの形成や協会の設立等を行い、りんごの販売事業を中心としながら営農指導や地域づくり等に取り組んでいる。「生産者の組織化が必要で、将来の発展方向として位置づけるべき」¹⁾であるが、これまでの先行研究はりんご農家組織に関するものがほとんどみられない。そこで、本稿では、農家組織の事例に基づいて、農家組織の形成要因、機能、性格などを

明らかにした上で、りんご生産・流通過程における農家組織発展の方向性について、考察を試みる。

第2節 農家組織の定義

中国において、歴史の長い農村協同経済組織（中国語では農村合作経済組織という。以下、農村合作経済組織とする）は供銷合作社、信用合作社と社区合作経済組織がある。この三つの合作経済組織は中国農村経済の発展に大きな役割を果たした。供銷合作社はICA（国際協同組合同盟）に加盟し、設立当初から農家の合作経済組織であったが、経済体制の変化により、徐々に中国国有商業部門の一員となった。その後、供銷合作社の改革が行われたが、さまざまな要因により供銷合作社を農民の農村合作経済組織に再編できず、今日では株式制の企業的性格を強めている。信用合作社においても同様の問題がみられる。1983年から信用合作社の改革が実施されたが、改革は失敗に終わり、さらに、今日では農家及び農村企業への融資額が低下しており、農家の合作金融組織とはみられなくなっている。一方、社区合作経済組織は主に政府の任務を実行することを目的としており、行政組織の色彩を強く帯びている。これらはいずれも社会主義公有を前提とした強制加入の集団的所有制組織である。

1978年改革開放以降、主に農民自身が家庭請負責任制をもとに任意加入・民主管理・自主経営・利益還元の原則に基づき、新型農村合作経済組織の設立を始めた。改革開放初期では農民專業技術協会が多く、主に農家の生産技術問題を解決するために設立されたものである。1992年以降、社会主義市場経済の確立により、農村合作経済組織は一層大きな発展を遂げ、株式協同制を導入した專業合作社の設立もみられる。新型農村合作経済組織はさまざまな名称があるが、中国農業部はそれらを一括して「農民專業合作経済組織」と命名した（以下、專業合作組織とする）。

專業合作組織は農家自身が「民弁、民管、民受益」（農民自身による創出、管理、利用）原則に基づき運営しているため、前述の供銷合作社、信用合作社と社区合作経済組織とは異なるものである。このように農家組織はさまざまな形態を形成しているが、農家自身が主体となって設立、運営していることから、本稿における農家組織の考察は專業合作組織に限定するものとする。

第3節 先行研究と本研究の位置づけ

中国のりんごに関する研究は活発に行われ、数多く蓄積されてきた。特に、近年においてりんご生産・流通の問題が大きく取り上げられ、さまざまな研究成果が公表された。

1) 卸売市場流通論

劉漢成他(2003a,2003b)は、りんご流通の現状を踏まえて産地の分散、農家の未組織、卸売市場の未整備等の問題が存在していることを明らかにした。特に、「現在、卸売市場の数量は少ないというより、卸売市場機能の未発達が一番の問題である」²⁾と指摘した。「りんご市場流通システムの問題は、りんご価格に大きな影響を及ぼす」³⁾ため、健全な市場流通システムを構築すべきと主張している。このために、「ハードの面において、貯蔵と運輸能力の向上を図る。ソフトの面において、情報システムの完備、市場管理秩序の規範、りんご等級・品質基準の設定を行う」⁴⁾などを提言した。さらに、專業合作社を含む多種多様なりんご販売組織の設立、新たな流通ルートの開拓等も必要であると強調した。

王長君他(2003)は、山東省における果実(主にりんご)流通の分析を行い、5つの流通ルートが存在し、主に規模の小さい商人によって担われていることを解明した。山東省における果実生産量の増加に伴う販売難の問題がますます厳しくなるため、先進国の流通方式を取り入れて、卸売市場を中心とする果実流通システムの構築が早急にとりかかる課題であると指摘した。

2) 輸出論

王宇翔他(2006)は、比較優位と競争優位の理論的分析を行った上で、中国りんごの比較優位及び現状分析を通じて、「広大なりんご生産適地、廉価な労働力、輸出国に近い地理条件の三つの比較優位要因を持っているが、中国りんごの国際競争力は依然として高くない」⁵⁾と指摘した。中国りんごの国際競争力を高める政策を提言し、輸出の拡大することにより、りんご農家の収入拡大と生産過剰問題の解決につながると主張した。

一方、楊振鋒他(2006)は統計資料に基づきりんご生産面積と生産量の増減、産地の分布、品種構成の変化及び輸出入量の増減等の現状分析を行い、中国りんご産業⁶⁾は、生産過剰、低い単収、低い貯蔵能力等の問題を抱えていることを明らかにした。りんご産業を発展させるために、規模の経済化、品種構成の改善、品質の向上のみならず、輸出のため

の生産基地を建設し、海外への輸出の拡大を行うべきと強調した。同じく、劉鳳之他(2002)、李丙智(2002)はりんご産業を発展するための政策提言としてりんご輸出の拡大をあげている。

3) 特別地域集中論

2003年中国農業部はりんご等11種類農産物を優先農産物に指定し、優先農産物生産拠点の集中化戦略を打ち出した。これを受けて、孫智峰(2004)はりんご生産を黄土高原と渤海湾地域に集中することにより、「同一生産条件の下で、りんご生産の平準化のみならず、資源の効率的利用にもなる」⁷⁾と指摘した上で、特別地域への集中が制限されている要因を解明し、特別地域への集中を促進する対策を提起した。

陳益娥(2006)は、陝西省におけるりんご輸出競争力の分析を通じて、競争力を高めるために特別地域集中論を提唱し、りんご生産を陝西省などの主産地に集中するための対策を検討した。

4) 農家組織化論

專業合作組織に関する調査・研究は、2000年代に入って本格的に取り込まれるようになった。その背景には、1994年から中国農業部は陝西省と安徽省などで專業合作組織⁸⁾のモデル実験と創設に力を入れ、專業合作組織が急激に発展してきたことがあった。ここでは、中国と日本で発表された專業合作組織に関する文献を通じて、研究の動向を整理しておきたい。

專業合作組織についての研究は、中国では、国亮他(2001)、苑鵬(2001)、李瑞芬(2004)、宿素雲他(2004)、楊恵芳(2005)等がある。国亮他(2001)は、りんご流通ルートの方針より農家とリスクを負担するとともに利益を享受する組織の設立が必要と論述したものである。苑鵬(2001)は專業合作組織を健全に発展していくために政府の適切な関与が不可欠と指摘した。李瑞芬(2004)は專業合作組織の現況と課題を整理し、今後の発展方策を模索している。宿素雲他(2004)は陝西省りんご産業の問題を明らかにし、洛川県の果農協会の事例紹介をした上で、問題の解決方法として農家組織の設立をあげている。楊恵芳(2005)は專業合作組織が農民の収入増加、技術の普及に寄与しているものの、運営方法が規範されていないなどの問題があることを指摘し、その解決のあり方を提示している。

日本では黒河功(2000)、黒河功他(2001)、太田原高昭他(2001)、青柳斉(2001)、

李中華他（2003）、河原昌一郎（2007）等がある。黒河功（2001）は、山東省と広東省の事例に基づき農業産業化において專業合作社の位置づけを分析した。黒河功他（2001）は江蘇省高郵市を対象として、專業合作社の展開過程を整理したうえで、組織の性格を明らかにしている。太田原高昭他（2001）は黒龍江省、山東省、陝西省と山西省等の地域の事例報告をまとめたものである。青柳斉（2002）は、山西省の事例紹介を行ったうえで、專業合作組織の展開には地方政府幹部のリーダーシップの存在と投資資金の調達が必要となっていることを指摘した。李中華他（2003）は北寧市大棚蔬菜協會の事例を対象に、産業化政策のもとで新型農協の形成・性格・機能などを考察し、中国農協発展の方向性を考察した。河原昌一郎（2007）は專業合作組織の事例紹介をした上で、專業合作組織が果たす農業共同化機能及び制度的課題を考察した。

このように、卸売市場流通論、輸出論と特別地域集中論を提唱する研究は、中国りんご生産・流通を分析しそれぞれの視点から問題解決の方策を提起したが、事例に即したものが少なくほとんど理論的分析にとどまっていることを課題としてあげられる。一方、農家組織化に関する研究は数多く発表されたが、中国で発表された論文はいずれも專業合作社が農業農村の発展のために必要であると主張し、專業合作社の具体的な育成策について述べていたが、その実態をほとんど論じていない。中国での論文と対照的に、日本での論文はそれぞれ事例を基に專業合作組織の事業、組織の内容を整理し、專業合作組織の現状と動向を把握する上で有益なものである。しかし、既存研究の多くは特定地域の專業合作組織全体像の概況分析にとどまり、個別事例に基づく分析はまだ十分とはいえない。加えて、近年、農産物、特にりんごをはじめとする果実生産の過剰問題が深刻化しており、販売の問題を解決するために新たな流通ルートの開拓や販売方式を模索するりんご農家組織の動きがみられる。これまでほとんど研究されていないりんご農家組織の実態や機能などを解明することは、これからの中国りんご生産・流通のみならず、中国農産物全体の展開方向にも重要な意義を持つものと考えられる。

それ故、本稿は統計資料に基づきりんご生産・流通の課題を明らかにし、事例調査により産地市場流通の課題と農家の対応を分析した上で、りんご農家組織の形成要因、性格、機能等の解明を目的とする。また、農家組織の法制化の動きをあわせて考察する。さらに、中国りんご農家組織の発展方向性について、検討することとしたい。

第4節 論文の構成

以下では、本稿の内容と各章の構成を述べておきたい。

第1章では、中国りんご生産の特徴を明確にした上で、統計資料を中心にりんご生産の動向を分析し、りんご生産が過剰基調に直面していることを明らかにする。生産過剰に伴うりんごの収益の減少に加えて、りんご流通における商人の買い叩き等は、りんご農家を厳しい状況に追い込み、りんご生産・流通において農家の組織化が今日的課題であることを明らかにする。

第2章では、産地市場流通の機能と農家組織の課題を明らかにする。中国最大の産地卸売市場が位置する山東省栖霞市の事例を取り上げ、分析を行う。まず、栖霞市におけるりんご流通の歴史的展開を整理する。次に、産地市場の取引主体、取引方式、機能を明らかにした上で、市場が抱える課題を解明する。市場の課題に対して市場に距離の異なる両村農家の流通対応を実態調査に基づき明らかにする。さらに、販売グループの実態を分析する。

第3章では、りんご生産・流通における農家組織の機能分析を行う。ここでは、りんご旧産地の遼寧省大連東馬屯りんご協会を事例として分析を進める。まず、大連市におけるりんご生産、流通の動向を統計資料に基づき明らかにする。次に、大連東馬屯りんご協会の組織形成とさまざまな取り組みを取り上げ、りんご生産と流通においてりんご協会が果たす機能を解明する。さらに、りんご協会の役割を評価しながら、りんご協会の性格と課題を明らかにする。最後に、中華人民共和国農民專業合作社法⁹⁾の施行に合わせたりんご協会の組織再編を検討する。

第4章では、農民專業合作組織の法制化を検討していく。まず、これまでの農民專業合作組織の展開を整理した上で、抱える課題を解明する。次に、專業合作社法の目的と特徴を検討する。そして、法律制定後、りんご農家組織指導者の意識に関するアンケート調査の結果に基づき、組織の再編を分析する。さらに、農民專業合作社法に沿った新たな專業合作社の事例を取り上げ、考察する。

最後に、終章では本稿の考察を行い、中国りんご生産・流通における農家組織発展方向の展望を試みる。

注：

- 1) 安玉発「中国野菜産地における仲買商人の性格と機能－山東省寿光地域を事例として－」『1998年度日本農業経済学会論文集』1998年、325頁。

- 2) 劉漢成・易法海「中国苹果市場流通状況分析」『柑橘与亜熟帯果樹信息』中国農科院柑橘研究所、2003年b、第10号、8頁。
- 3) 前掲8頁。
- 4) 前掲9頁。
- 5) 王宇翔、謝科進「从比較優位走向競争優位—以我国苹果産業為例」『黒竜江对外経貿』黒龍江对外貿易經濟合作研究所、2006年、第12号、23頁。
- 6) りんご産業は、りんご生産・流通・加工・輸出等の分野を含むものとする。
- 7) 孫智峰「促進苹果産業向優勢区域集中的对策研究」『陝西農業科学』西北農林科技大学2004年、第6号、47頁。
- 8) 專業合作組織は專業技術協會と專業合作社に分けられるが、1994年からのモデル実験は專業技術協會を対象としたものである。
- 9) 中国人民共和国農民專業合作社法はこれまでの各種農民專業合作組織を法制化するもので、2006年10月31日に制定され、2007年7月1日から施行された。

第1章 統計からみる中国りんご生産・流通の現状

第1節 中国りんご生産の特徴

第一の特徴は、農家経営規模の零細性である。1978年改革開放の影響を受けて、土地の請負制¹⁾は徐々に実施されるようになり、1982年中央政府は土地請負制を全国で実施することにした。人口数を基準に土地の再分配が行われたため、農家経営は当初から零細的なものに限定されていた。また、すべての農家に公平性を保つために、いくつかの等級に分けられた土地を組み合わせた上で配分した結果、農家の耕地は1箇所に集中しておらず、数箇所に分散してしまった。さらに、「人口増加とともに、頻繁に配分された農地の割りかえが実施されたことによって、1戸あたり耕地面積が減少し、併せて分散化も進行しつつある」²⁾。

黄孝春(2007)のりんご農家に対するアンケート調査によると、1戸あたりのりんご生産面積は3.86畝(1畝=6.67a)で、大部分のりんご農家の生産面積は2~5畝に集中している³⁾。りんご農家の経営規模に関する全国的な統計はないが、一般的に1戸あたりのりんご生産面積は4畝前後といわれている。この数字からみると、中国のりんご生産は極めて零細的といえよう。農地の売買は認められていないため、経営規模の拡大による収入拡大も難しいことである。

第二の特徴は、労働集約的である。りんご生産は労働集約的作業であることはいうまでもないが、家族経営を基本とする中国りんご農家は、数箇所に分散している少ないりんご園での機械の使用が極めて難しいため、ほとんど手作業でりんご生産を営む。日本以上に労働集約的経営を行っている。「1990年から、りんご生産の機械投入費はいったん増加傾向に入ったが、その後減少に転じた。1997年の機械投入費は1990年に比べるとわずか8%しか増えていない。全体からみると、労働投入と機械投入との代替性は弱いもので、中国りんご生産は非常に労働集約的生産である」⁴⁾といえる。

第三の特徴は、行政機関による強力な推進である。改革開放の実施に伴い、都市部は工業の発達により著しい発展を遂げたが、農村部は農家の貧困問題が依然として大きな課題である。貧困問題を解決するために、各行政レベルにおいて1980年代後半からりんごの栽培を推進してきた。1983年りんごなどの特定農産物に課せられた農林特産税⁵⁾制度の実施もりんご生産を後押しすることになった。農林特産税は地方の財政収入になるため、

地方行政機関にとって、りんご生産を推進するのは財政収入を高めることを意味する。このような背景のもとで、陝西省などの行政機関は積極的にりんご生産・販売に力を入れ、りんご生産の発展に重要な役割を果たしたと評価できる。

第2節 りんご生産の動向

表1-1に示したように、1978年以降、中国のりんご生産量と生産面積はともに大きく増加してきた。1978年のりんご生産量と生産面積はそれぞれ68.3万ha、227万tであったが、2005年にはりんご生産量と生産面積はそれぞれ189万ha、2,401万tに達した。1978年以降のりんご生産の歴史は大きく四つの段階に分けることができる。

(1) りんご生産発展の段階⁶⁾

1) 第一次拡張期 (1978年～1988年)

1978年の改革開放政策の実施を契機に、中国各地でりんご生産が盛んに行われるようになった。特に1984年中央政府は果樹の請負制度を実施し、従来の果樹生産隊による集団生産から農家個人経営に切りかえたため、農家は自由にりんご生産ができるようになった。そして、改革開放が実施されたばかりのころ、りんごの需要は高く、その需要に応えるために多数の農家がりんご生産を始めた。

表1-1によると、りんご生産面積は1978年の68.3万haから1988年の166.1万haに急激に増大した。その年平均増加率は14.3%に達した。同時期のりんご生産量も1978年の227万tから1988年の434万tに伸びたが、年平均増加率は9.1%であった。りんご生産量よりりんご生産面積の年平均増加率は高いといえよう。1985年までのりんご単収は比較的高いレベルにあったが、1985年以降りんご単収は減少傾向に転じた。その原因は大量に植樹したりんごの木が結実していないことに起因していると考えられる。

この時期の特徴はりんご生産面積の急速な増加と低い単収があげられる。

2) 安定成長期 (1988年～1991年)

1988年から1991年の4年間はりんご生産の安定成長期である。この時期のりんご生産面積は160万ha台で横ばいに推移していることに対して、りんご生産量は1988年の434万tから1991年の454万tに増加したが、増加率は低い。りんごの単収も極めて低い水準にあった。

安定成長期では果樹剪定技術の普及が積極的に行われた。そのほかに、袋がけ・玉回し

表 1-1 中国における果実とりんご生産状況の推移

年次	果実生産面積 (万 ha)	りんご生産面積 (万 ha)	りんご生産面積/果実生産面積 (%)	果実生産量 (万 t)	りんご生産量 (万 t)	りんご生産量/果実生産量 (%)	りんごの単収 (t/ha)
1978	165.7	68.3	41.2	657	227	34.6	3.3
1980	178.3	73.9	41.4	679	236	34.8	3.2
1985	273.6	86.5	31.6	1,163	361	31.1	4.2
1986	367.2	117.4	32.0	1,347	333	24.8	2.8
1987	450.8	144.1	32.0	1,667	426	25.6	2.9
1988	506.6	166.1	32.8	1,666	434	26.1	2.6
1989	537.2	169.0	31.5	1,831	449	24.6	2.7
1990	517.9	163.3	31.5	1,874	431	23.0	2.6
1991	531.8	166.2	31.2	2,176	454	20.9	2.7
1992	581.8	191.5	32.9	2,440	655	26.9	3.4
1993	643.2	222.8	34.6	3,011	907	30.1	4.1
1994	726.4	269.0	37.0	3,450	1,112	32.3	4.1
1995	809.8	295.3	36.5	4,214	1,400	33.2	4.7
1996	855.3	298.7	34.9	4,652	1,704	36.6	5.7
1997	864.8	283.8	32.8	5,089	1,721	33.8	6.1
1998	853.5	262.2	30.7	5,452	1,948	35.7	7.4
1999	866.7	243.9	28.1	6,237	2,080	33.3	8.5
2000	893.1	225.4	25.2	6,225	2,043	32.8	9.1
2001	920.0	206.6	22.4	6,822	2,001	29.3	9.7
2002	909.8	193.8	21.3	6,951	1,924	27.6	9.9
2003	943.6	190.0	20.1	7,551	2,110	27.9	11.1
2004	976.8	187.6	19.2	8,394	2,367	28.2	12.6
2005	1003.5	189.0	18.8	8,835	2,401	27.1	12.7

資料：『中国統計年鑑』『中国農業年鑑』

等の技術実験も一部の地域で行われた。これらのことにより、りんご生産の技術は大きく向上した。

3)第二次拡張期（1991年～1996年）

1991年から1996年までは、りんご生産が最も発展した時期である。りんご生産面積はさらに拡大され、1991年の166万haから1996年の298万haに増大した。同時期のりんご生産量は1991年の454万tから1996年の1,704万tに急増し、年平均増加率は45.9%に達した。生産量の急増に伴って、りんごの単収も大きく増加した。1996年の1haあたりのりんご単収は5.71tになった。

この時期の特徴として、りんご生産量の急増があげられるが、りんごの品質は大きく改善されておらず、良品質のりんごは総生産量の三分の一も及ばなかった。また、急激に増加したりんご生産量は市場の需要を大きく上回った。

4)生産過剰期（1996年～現在）

市場の需要を上回ったりんごは、1996年を契機に価格が暴落した。価格の暴落によって、中国のりんご生産は過剰期に入ったといえる。すなわち、りんご市場が売手市場から買手市場に変わったことである。

価格暴落の影響を受けて、1997年からりんご生産面積は減少傾向に入った。一方、りんご生産量は翌年に少量の減少が見られたが、すぐに増加傾向に転じた。それは、1996年までに植えつけられたりんごの木が結実期あるいは盛果期に入ったからである。大規模なりんご園の淘汰は行われぬ限り、りんご生産量はしばらくの間増加していくと思われる。今日、りんごをいかに販売するかが大きな課題となっている。

(2) りんご生産の分布

中国のりんご生産は多くの地域で行われている。表1-2は中国におけるりんご生産の分布を示したものである。それによると、2005年23の省でりんご生産が行われていることがわかる。りんご生産の地理的分布は非常に広いが、いくつかの主産地に集中している。陝西省、山東省、河北省、甘粛省、河南省、山西省、遼寧省7つの地域のりんご生産面積は全国生産面積の87%を占めている。そのうち、陝西省りんご生産面積は42.6万haで、中国最大のりんご産地である。

(3) 主要な品種

1960年代以前、主要な栽培品種は国光、紅玉、青香蕉、倭錦等の10数種類であった。1980年代には国光、金冠、元帥系等が主要な品種となり、生産量の約60%を占めていた。

近年、りんご品種の更新がさらに早められたことにより、伝統品種の紅星、秦冠等は徐々に淘汰された。それに対して、着色系ふじ、ジョナゴールド、ガラ等の新品種は大規模に栽培されており、生産面積の75%以上を占めるようになった。優良品種の栽培を通じて、優レベルの果実は山東省などの産地では50%以上、陝西省で65%を超えている⁷⁾。

表1-2 中国におけるりんご生産の分布(2005年)

(単位: 万 ha)

地区	順位	生産面積	地区	順位	生産面積	地区	順位	生産面積	地区	生産面積
全国		189	雲南	9	3.2	天津	18	0.6	江西	0
陝西	1	42.6	新疆	10	2.9	貴州	19	0.6	湖南	0
山東	2	34.3	四川	11	2.7	湖北	20	0.3	広東	0
河北	3	26.4	内モンゴル	12	2.3	青海	21	0.3	広西	0
甘肅	4	18.4	寧夏	13	1.9	重慶	22	0.1	海南	0
河南	5	16.6	吉林	14	1.8	チベット	23	0.1	台湾	-
山西	6	15.1	黒龍江	15	1.6	浙江		0	香港	0
遼寧	7	11	安徽	16	1.4	福建		0	マカオ	0
江蘇	8	3.8	北京	17	1.1	上海		0		

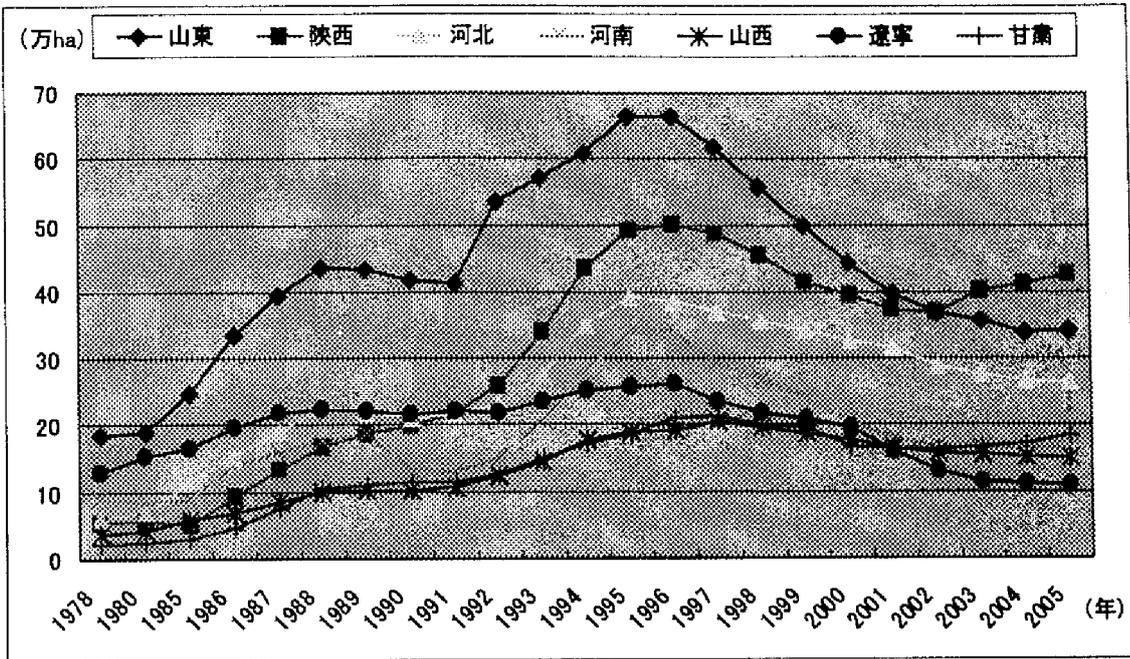
資料:『中国農業統計年鑑』2006年版

注1:台湾のりんご生産面積は不明である。

(4) 主産地の推移

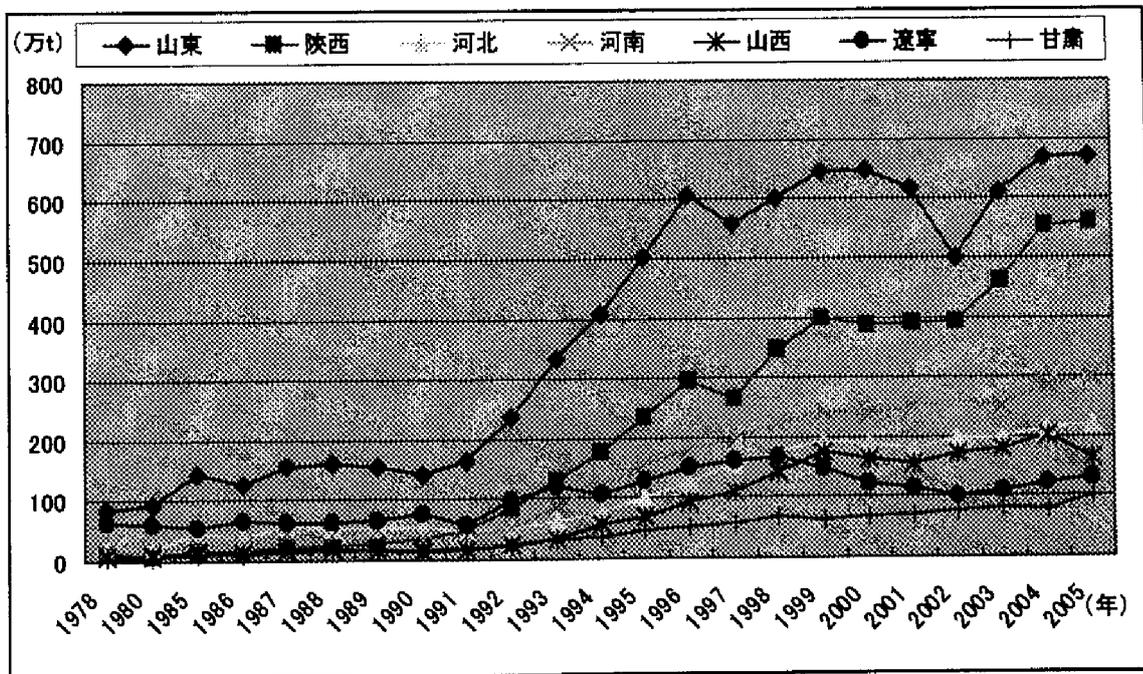
前述したように、現在、中国のりんご生産は主に7つの地域に集中しているが、1978年からの市場原理を取り入れた市場の競争によって、りんご主産地は大きな変化を見せた。図1-1からわかるように、1978年時点で山東省と遼寧省は旧産地として生産面積の1位と2位の地位を占めていた。他の地域もりんご生産を急ピッチで発展させていたが、山東省と遼寧省のあとを追い上げる形になっていた。1980年代後半から産地間競争が激しくなったため、2位を占めていた遼寧省は競争に敗れ、生産面積が徐々に減少する傾向に入っ

図1-1 中国におけるりんご主産地生産面積の推移



資料：『中国農業統計資料』『中国統計年鑑』

図1-2 中国におけるりんご主産地生産量の推移



資料：図1-1に同じ。

た。一方、新興産地の陝西省、河北省などは確実に生産面積の拡大を行った。1996年全国的な価格暴落を契機に、主産地によって程度の差があるものの、生産面積が減少傾向に向かっていた。2002年から陝西省と甘粛省のりんご生産面積は再び増加傾向に入り、2003年陝西省は山東省を抜き、生産面積において中国一の地域になった。

図1-2はりんご主産地生産量の推移を示したものである。これによると、7つの地域は増減があるものの、生産量が増加する傾向にあることがわかる。一方、産地シェアの変化はみられる。旧産地の山東省は産地シェアの1位を保ってきたが、遼寧省は1978年の2位から2005年の6位に転落した。それに対して、新興産地の陝西省は1993年から全国2位の地位に上った。前に述べたように、山東省生産面積の減少に対して、陝西省は生産面積の拡大を行っているため、山東省を追い越して全国1位になるのは時間の問題となっている。

第3節 りんご生産の実態

(1) 生産コストと収益の分析

表1-3は中国りんご農家の経営実態を示したものである。表3によると、1haあたりのりんご生産量は変動があるものの、増加傾向にあることがわかる。単位面積のりんご生産費用は1995年の平均1haあたり16,275元から2003年の平均1haあたり14,895元まで減少している。りんご生産費は主に生産資材費、雇用労働費、公共提留（郷・鎮・村役場などの運営費）と税金から構成されている。生産費用の減少はりんご収益の減少に起因していると考えられる。収益の減少は、りんご農家の生産意欲を減退させ、結果的にりんご生産への投資を抑制することになるからである。

2003年平均1haあたりの純利益は10,260元で、1995年の平均1haあたりの純利益21,990元より11,730元も低くなった。生産資材価格の高騰は純利益の減少に影響したが、最も重要な原因はりんご販売価格の低下である。1kgあたりの販売価格を試算したところ、1995年1kgあたりの販売価格は1.88元であったが、2003年には1kgあたりの販売価格は1.01元に大きく低減している。りんご生産量は市場の需要を大きく上回っているのが現状であるため、今後りんご価格の大幅な上昇は考えにくい。さらに、経済の発展に伴う雇用コストも徐々に上昇してきているので、りんご生産による純利益の大幅な増加は難しくなりつつある。

表 1-3 中国におけるりんご農家の経営実態

(単位：kg、元)

		1995年	1998年	2000年	2001年	2002年	2003年
		平均 1ha					
		当たり	当たり	当たり	当たり	当たり	当たり
生産量		20,220	23,925	24,765	21,330	19,935	24,060
収入	主産品販売額	37,530	24,000	21,480	21,135	19,215	24,900
	副産品販売額	645	555	75	105	165	255
	その他の収入	—	75	—	—	—	—
	粗収入合計	38,175	24,630	21,555	21,240	19,380	25,155
費用	生産資材費用	6,960	6,195	6,780	6,705	5,175	7,065
	雇用労働費	7,140	7,020	6,585	5,940	5,730	6,405
	公共提留	660	1,440	1,290	1,065	450	570
	税金	1,515	1,710	1,320	1,245	870	855
	費用合計	16,275	16,365	15,975	14,955	12,225	14,895
純収益		21,900	8,265	5,580	6,285	7,155	10,260

資料：国家发展和改革委员会能源局『全国農産品成本収益資料汇编』2004年版より作成。

注：—は不明である。

表 1-4 中国におけるりんご農家一人当たりの年間純収入の推移 (単位：元/人)

地域	1999年	2000年	2001年	平均
山西省臨猗	4,340	3,602	2,553	3,498
陕西省白水	4,267	1,766	1,286	2,439
山東省栖霞	3,686	4,300	4,745	4,244
河北省順平	3,086	2,948	2,168	2,734
河南省靈宝	900	556	-297	386
平均	3,256	2,634	2,091	2,660
1999年対比	100	81	64	

資料：『中国におけるりんごの生産・流通事情調査報告書』21頁より引用。

次に、りんご農家一人当たりの年間純収入の動向をみている。表1-4は、5つの主産地りんご農家年間純収入の推移を示したものである。それによると、1999年から2001年の間に、りんご農家一人当たりの年間純収入の平均は2,660円で、それを超えた地域は山東省と山西省であるが、1999年から一人当たりの年間純収入が増加し続けた地域は山東省のみで、その他の地域の一人当たりの年間純収入はいずれも減少した。すなわち、りんご生産は厳しい状況にあることを意味している。

(2) ふじ品種への過度の集中

中国では多様な品種が栽培されているが、ふじは貯蔵性が高く、風味もよいことから80年代の後期から生産面積が急速に増加した。2005年のりんご生産量は2,401万tであるが、ふじがそのうちの64.7%を占め、1,554万tに達している。主産地の山東省、陝西省、河南省、河北省、山西省ではそれぞれ生産量割合の76.5%、70.6%、60.9%、62.1%、75.6%を占めている。唯一60%を下回ったのは遼寧省で、生産量割合の35.5%を占めている⁸⁾。ふじへの過度集中はさまざまな問題を引き起こした。品種構成のバランスを崩すのみならず、多品種を求める市場のニーズにも応えられていないのが現状である。さらに、ふじへの集中はふじりんご価格の低下を招いた。1995年1kgあたりのふじりんご卸売価格は4.67元であったが、それ以来ずっと低下傾向にあり、2004年に1kgあたりのふじりんご卸売価格は2.56元に下がった⁹⁾。このため、いかにバランスの取れた品種構成にすることも大きな課題である。

第4節 りんご流通の歴史的展開

新中国成立の初期から1955年の間、りんごは自由に売買することができ、価格は市場の需要によって決められていた。供銷合作社はごく少量のりんご流通を担当していたが、ほとんどのりんご流通は個人商人によって行われた。

1956年中央政府はりんごの計画買付を行うことを通達し、供銷合作社にりんごの買付・販売を委託した。1957年8月国務院が通達した規定によると、輸出以外のりんごは自由販売になり、その管理権を地方政府に委譲した。しかし、その規定はすぐに変更された。1959年2月にりんごを二類農産物¹⁰⁾に指定し、統一買付が開始された。

1980年、中央政府は統一買付制度を変更した。買付制度の変更により、一部のりんごは

果樹生産隊によって自由市場に販売されるようになった。さらに、1983年りんごなどの果実は二類農産物から三类農産物に変更された。1985年農産物流通制度改革によりりんごの買付制度は撤廃され、りんごの流通も大きく変化した。従来の供銷合作社だけでなく、郷鎮企業や個人商人もりんご流通に加わった。1980年代後半から商品経済の発達により、流通ルートもさらに多元化した。このような変化の中で市場メカニズムと財務制度など多方面の原因が重なり、供銷合作社と国営商業部門はりんご流通において次第に機能を失っていった。1989年までは供銷合作社は依然としてその主要な流通ルートを担い、全流通量の三分の一を占めていた。しかし、1993年以降はその市場に占めるシェアは10%未満まで下がった¹¹⁾。

りんご流通の新しい変化として、市場を通ず流通が大きなウェイトを占めてきたことがあげられる。1985年以降全国各地で卸売市場の設立を契機に、商人によるりんご流通の分業と協業が進められ、りんご流通に大きく貢献した。一方、卸売市場の整備が遅れていることもりんご流通に影響を及ぼしている。現在、中国に600あまりの卸売市場があるが、全て相対取引方式を取っており、価格の形成が不透明である¹²⁾。また、卸売市場を整備する法律はいまだに制定されていないことも問題としてあげられる。こうした状況のもとで、農家は市場での交渉能力がなく、同時に市場情報が不足しているため、商人は有利な立場にあり、農家に対する買い叩き等がよく発生している。

第5節 小括

本章では、りんご生産の特徴をおさえた上で、統計資料に基づきりんご生産・流通の現状分析を行い、中国りんご生産・流通において農家の組織化が今日的課題であることを明らかにした。

中国りんご生産の特徴として、①経営規模の零細性、②労働集約的、③行政による強力な推進があげられる。りんご生産面積の増加は見られないが、生産量の増加が見込まれる中、1996年から過剰期に入ったりんご生産にとっては、今後更なる厳しい状況が待ち受けていると予想できる。ふじ品種への過度集中及び生産過剰により、りんご収益は減少傾向にあることも確認できた。厳しい状況のもとで、いかにりんごを販売し、りんご農家に利益をもたらすかが大きな課題となるが、卸売市場自体及び市場流通を担う主体である商人の問題により、現在の流通体制はりんご販売の問題を解決しておらず、流通段階の利益も

商人に独占されている。このため、限られた力しか持たないりんご農家は組織化を行い、組織の力でりんご流通に参入することが求められている。すなわち、りんご生産・流通において農家の組織化が今日的課題である。

次章から、事例分析に基づいて、産地市場流通が抱える課題、及びそれに対してりんご農家グループはどのような対応をしているのかを、具体的に検討していくこととする。

注：

- 1) 土地請負制とは人民公社による集団所有土地を個々の農家に請け負わせることである。土地請負制の中で最も一般的な形態は農家請負経営「包干到戸」である。農民集団が所有する土地の一部について農家が農業経営を請負ことによって営まれる経営のことである。具体的には、国家への売渡義務と集団への上納義務を果たせば、当該土地の農業生産活動によって得られた生産物は全て請負農家の所有にすることができるというもの。河原昌一郎「中国の土地請負経営権の法的内容と適用法理」『農林水産政策研究』2005年、第10号、1～32頁を参照されたい。
- 2) 大島一二「中国の農産物流通における仲買商人層の機能－陝西省礼泉県りんご流通における「果行」・「果商」－」『農村研究』、2002年、61頁。
- 3) 黄孝春『中国と日本におけるりんご産業の棲み分け戦略に関する基礎的調査研究』平成17年度－平成18年度科学研究費補助金研究成果報告書、課題番号17402024、2007年。
- 4) 劉漢成「中国苹果産業發展与国際競争力研究」華中農業大学修士論文、2003年、12頁。
- 5) 農林特産税とは農林特産物の生産、販売等から収入を得る個人及び企業に対して徴収するものある。1983年11月に国務院が制定した『関与対農林特産収入征收農業税的若干規定』により実施された。その目的は主に作物間の収入差を調整することにより、穀物生産の安定成長を維持し、農業構造のバランスを保つことである。
- 6) りんご生産の発展段階について、(財)中央果実基金『中国におけるりんごの生産・流通事情調査報告書』、2005年を参考されたい。
- 7) りんご品種の更新は、『苹果生産与貿易指南』陝西省果業管理局、陝西人民出版社、2007年を参考されたい。
- 8) 2006年版『中国農業年鑑』より試算した結果である。

- 9) 黄孝春前掲書 37 頁を参照されたい。
- 10) 1978 年までの中国における計画経済体制下の農産物流通は、計画生産と独占流通で行われていた。中央政府は主な農産物を 3 種類に分け、それぞれ別のルートで生産・購入・販売を行う。一類農産物は、国民の日常生活に絶対必要な消費財である食糧や綿花、油糧作物などである。二類農産物は、国家経済と国民生活にとって比較的重要な農産物である肉類、茶、煙草、桐油などである。三類農産物は、一、二類以外の農産物である。一・二類農産物の流通は、国家の指定した国営商業と供銷合作社によって経営され、他の組織や機関、個人の参入は厳しく禁止されている。三類農産物の経営は、一部開放されたが、生産者に対する自由販売の規制がかなり厳しく管理されたので、実際にはほぼ供銷合作社によって取り扱われた。
- 11) (財) 中央果実基金前掲書 24 頁を参照されたい。
- 12) りんご卸売市場の数字は、前掲書劉漢成・易法海 (2003 年 b) から引用したものであるが、前掲書ではデータの出所が明らかにされていない。

はじめに

改革開放以降の中国では市場経済の導入・拡大を契機に、農産物流通システムが大きく変容し、自由市場及び卸売市場を経る流通へと変化してきた。とりわけ、近年において果実生産を中心とする農産物生産が過剰基調にあり、いかに販売するかが大きな課題になっているため、その解決を目的に産地において多数の卸売市場が開設されるようになった。

ところで、中国における産地卸売市場に関する研究は、1990年代に入り本格的に進展した。菅沼圭輔・宮崎宏（1993）、王競（1997）、安玉発（1996）は中国の代表的な野菜産地の市場（山東省）を実態調査により分析し、同市場の特徴、内部構造、取引方式、「取引代理人」の機能等を解明した。また、大都市近郊産地卸売市場の事例分析は藤田武弘他（2002）によって行われた¹⁾。

しかし、産地卸売市場が開設されたことによって農家の農産物販売と流通の効率化に一定の効果がもたらされたが、中国の現段階における産地市場は初期段階にあり、数多くの課題を抱えている。特に過剰基調に直面している中、市場流通を担う仲買商人²⁾による買い叩き、利益の独占があげられる。このため、農家は情報収集、貯蔵や販売グループ³⁾の形成などを通じて、積極的に対応しようとしている。

そこで本章では、中国有数のりんご産地山東省栖霞市を事例に、産地市場流通の機能及びそれに対するりんご農家の対応を明らかにし、農家による販売グループが大規模共同組織へ発展する可能性の検討を課題とする。

世界的にりんご生産の歴史をみれば、日本は130年余の歴史を有し、農家の生産、販売において貴重な経験を蓄積している⁴⁾。特に、小規模のりんご農家が協同組合を設立して、共同出荷・共同販売などの事業で得た利益をりんご農家に還元する仕組みを作り上げたことは注目に値する。このような農協共販システムの実践は中国のりんご農家が目指すべき方向性を示唆していると考えられる。

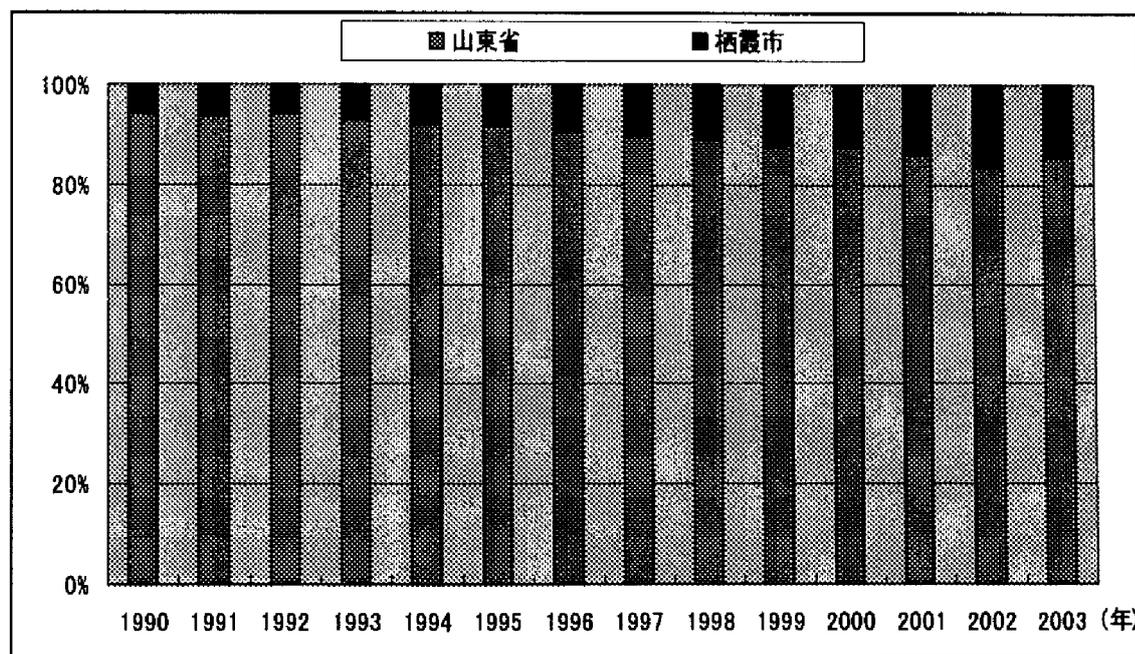
以下では、まず、栖霞市りんご流通の展開を整理する。次に、市場流通の実態を把握し、抱えている課題を明確にする。続いて事例調査に基づきりんご農家の対応を明らかにした上で、販売グループの実態を分析する。最後に、以上を総括し、りんご農家が目指す方向性を検討する。

第1節 栖霞市におけるりんご流通の展開

(1) 調査地の概況⁵⁾

栖霞市は山東省煙台市に属し、19の郷鎮、953の村を有し、人口は68万人、そのうち農村人口が約60万人である(2005年統計)。土地面積は2,017km²で、山間地帯(72.1%)、丘陵(21.8%)、平野地(6.1%)から構成されており、農業がその主要産業である。調査地を栖霞市に選定した理由は、第一に、栖霞市は年間平均気温11.3℃、降水量700mm前後、昼夜の温度差が大きいいため、りんご生産の適地であり、りんご生産面積、生産高がともに山東省のトップであること、第二に、栖霞市には中国の最大のりんご産地卸売市場の蛇窩泊卸売市場があることによる。

図2-1 山東省と栖霞市りんご生産量割合の推移



資料：山東省統計局『山東統計年鑑』(1990年～2003年版)及び栖霞市政府統計資料より作成。

改革開放以前、りんごは中国の二類農産物に指定され割当られた量しか栽培できなかったため、栖霞市のりんご生産は制限され穀類生産を中心とした農業が行われていた。しかし、栖霞市の土地状況からわかるように山間地帯と丘陵が多く、穀類生産に適した地域ではないため農業の生産性は非常に低かった。しかし、1978年に家庭生産責任制が実施され、

農産物を自由に生産できるようになった。それを契機に、農家は積極的にりんご栽培を行うようになり、行政もさまざまな形でりんご生産をバックアップした。それ以来、栖霞市のりんご生産は大きな発展を遂げ、生産量は増加し続けた。現在の年間生産量は100万tに達している。りんご生産面積は山東省りんご生産面積の6%しか占めていないが、生産量は同省りんご生産量の16.3%も占めていることから、同省において重要な産地として位置づけることができる(図2-1)。

(2) りんご流通の展開

栖霞市におけるりんご流通システムの発展プロセスは、煙台市の地方誌⁶⁾と栖霞市果業管理局資料⁷⁾によれば、以下のとおりである。

1978年まで、栖霞市のりんご生産は政府の割当買付のもとに置かれており、りんごの生産規模は非常に小さかった。生産されたりんごの大部分が当時、農産物流通に大きな力をもっていた栖霞供銷合作社により買付され、都市部に供給された。また、一部は国有の流通機関を通じて旧ソ連へ輸出されていた。割当量の達成後の余剰分は農家が自ら販売することが許されたため、市場(イチバ)で販売されていた。

1978年から農産物流通制度改革が行われ、自由市場を通ず流通は年々規模を拡大した。供銷合作社による買付は依然として行われていたが、徐々にその買付力は低下していた。さらに、1985年に市場開放により割当買付制度が取り消され自由生産と自由流通ができるようになったため、農村の自由市場でりんごを買い集め消費地市場へ移送する消費地仲買商人が新たな流通の担い手として登場してきた。消費地仲買商人の活躍で栖霞市のりんごは国内の大・中都市の消費地市場に出荷されていたが、国際市場への輸出は改革開放以前よりも大きく減少した。その背景には品種が古すぎたことが大きな要因としてあった。栖霞市のりんご生産は、1985年以降の品種更新⁸⁾を通じて拡大され、生産面積と生産量ともに大きく増加した。しかし、後進産地の陝西省などにおいてもりんご生産の拡大が進められ、産地間の競争が一層激しくなり、「りんごの生産過剰と価格の低落が1990年代中盤以降に全国的に深刻な問題」⁹⁾となった。こうした状況のなかで、りんごをいかに販売するかが栖霞市にとって大きな課題となった。競争力を強化するために、栖霞市政府は大都市の消費地市場で宣伝活動を推進しながら、輸送(主に道路)、貯蔵のためのインフラ整備を行った¹⁰⁾。また、より多くの消費地仲買商人を栖霞市に呼ぶために、りんごを取引する産地市場を建設した。

第2節 産地市場の実態と課題

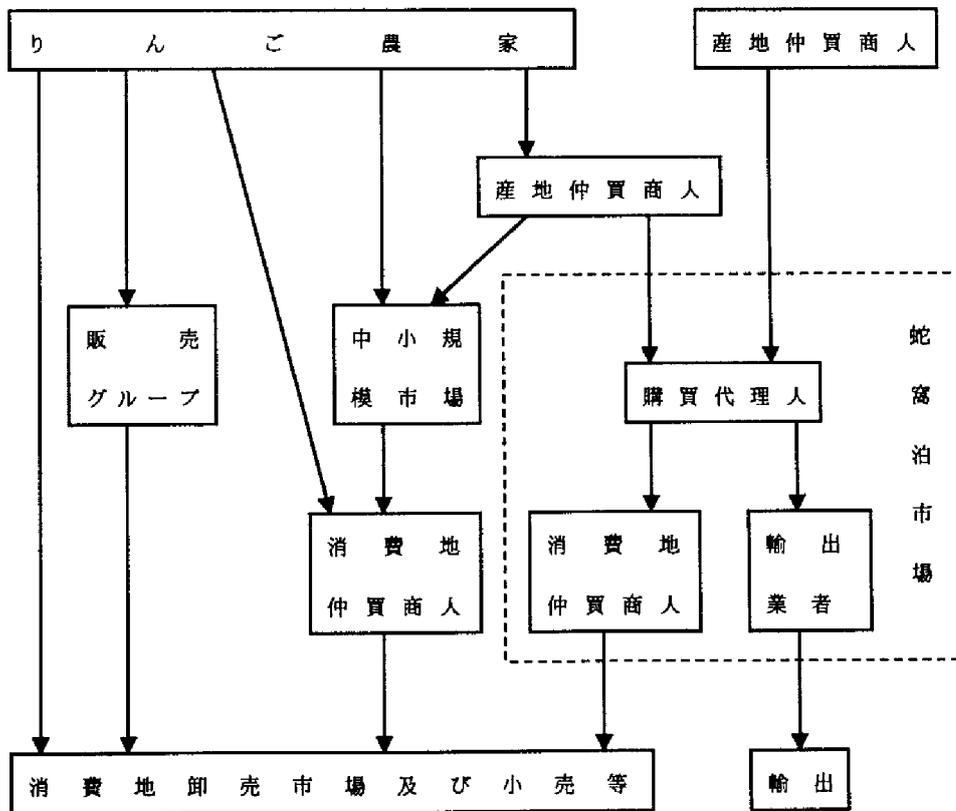
(1) 市場概況

蛇窩泊市場は栖霞市の蛇窩泊村に位置し、1996年7月に市政府によって開設された。建設当初の市場面積は約2万m²であったが、その後拡張工事が行われ、2001年までに市場面積は15万m²にまで拡大された。りんごは主要な取引品目であるが、他に梨、桃、サクランボなども取り扱われている。現在の市場は貯蔵庫28棟¹⁾、貯蔵能力5万t、年間取引量60万t、取引金額12億元、中国最大のりんご産地市場に発展してきた。市場の管理は工商管理局の市場管理所が担当している。具体的には、市場管理条例に基づき場内秩序の維持、衛生管理、管理費の徴収、市場情報の収集などを行っている²⁾。

(2) 市場の実態と課題

1) 市場の構成と取引方法

図2-2 栖霞市におけるりんご流通ルート



資料：2006年2月、筆者の聞き取り調査による。

図2-2はヒアリングの結果から、栖霞市における流通ルートを図式化したものである。りんご農家販売グループによる消費地市場への直接出荷については後述することとするが、産地市場における流通ルートをみると、蛇窩泊市場の取引関係者は、売り手（りんご農家と産地仲買商人¹³⁾）、買い手（輸出業者と消費地仲買商人）と購買代理人から構成される。

市場への出荷は栖霞市内のりんご農家と産地仲買商人によって行われている。買い手は輸出業者と消費地仲買商人である。輸出業者はりんごを貯蔵してから少しずつ輸出しており、輸出先は東南アジアやEU諸国である。消費地仲買商人は省外出身がほとんどで、消費地卸売市場での転売を目的とする。購買代理人とは買い手の委託を受け、売り手からりんごの買付、荷造り、積み込み作業、出荷者との現金決済業務などを代理するものである。購買代理人のほとんどは栖霞市のりんご農家であり、りんごの買付業務は兼業として営まれている。2006年までに蛇窩泊市場に登録されている購買代理人の数は約1,000人であるが、規模の大きい専門業者に成長したのはごくわずかである。

蛇窩泊市場での取引は次のとおりである。市場内に店を構える購買代理人は、購入しようとするりんご等級と価格の情報を店の前にある看板に掲示する。売り手は看板の情報に基づき、購買代理人と交渉する。取引が合意すれば、購買代理人は重量を計った上で代金を現金で売り手に渡す。りんごは買い手の要求に従い選別、荷造りをした上で、搬送業者を手配して買い手が指定した場所に届ける。購買代理の手数料は大体1kg 0.1元前後であるが、手数料には梱包資材代と人件費が含まれるため、購買代理人の純収入は1kg 0.05元になる。

売り手、買い手と購買代理人の三者はどのような関係にあるのであろうか。売り手は消費地での販売力をほとんど持っていないため、産地市場で買付代理業務を行う購買代理人に売り渡すしかない。一方、買い手の消費地仲買商人は消費地での販売力があるが、現地の言葉、生産状況などがわからない弱点を持つ。輸出業者は自身による買付も行っているというが、大量のりんごを確保するにはやはり購買代理人の力を借りなければならない。購買代理人は売り手にとっても、買い手にとっても必要不可欠な存在である。

2) 市場の機能

次に、蛇窩泊市場がどのような機能を果たしているかを検討してみおきたい。

蛇窩泊市場は、栖霞市近隣地域の卸売市場からの転送出荷は見られるものの、出荷量は限られており、基本的には産地市場としての収集機能を持っている。市場を通じて栖霞市

のりんごは全国各地及び海外に移出（輸出）されている。

市場における取引方式はセリ方式ではなく相対取引であるが、買い手と売り手が直接交渉することはほとんどなく、価格交渉は購買代理人に任せられている。価格は基本的に需給関係で決まるが、数多くの購買代理人が存在している中、購買代理人による買付競争は激しいため、ある程度公正な価格が形成されているといえよう。

代金の一部は購買代理人が事前に買い手から預かるので、出荷者に現金で代金を支払う。買い手の資金繰りが厳しい時、信頼関係の高い購買代理人が一時的に代金を立て替えるケースもあるという。

市場管理所が蛇窩泊市場の取引価格・取引量などの情報収集を行うが、それは統計報告を作成するためである。消費地卸売市場の価格情報の収集・公開などは行っていないため、市場の参加者は口コミ情報に依存している。

3) 市場の役割と課題

産地市場の機能と役割は産地形成、流通コストの低減及び産地農産物の広域流通促進等にあると指摘できる¹⁴⁾。栖霞市はりんご販売難の問題を解決するために蛇窩泊市場を開設したが、市場がどのような役割を果たしているかをみてみよう。

蛇窩泊市場の開設を通じて以前より多くの消費地仲買商人が栖霞市に呼び込まれ、栖霞市りんごの販売先の確保につながった。市場の開設もりんごの取引方法に変化をもたらした。従来、消費地仲買商人は農家の庭先まで買付しなければならなかったが、市場の開設により農家が市場に出荷するようになったため、消費地仲買商人にとって集荷の効率性が大きく向上したといえる。さらに、取引を仲介する購買代理人はりんごの買付のみならず、選果・梱包・荷造り・運搬の手配まで行い、消費地仲買商人との分業によってりんご流通の効率性を高めた。

蛇窩泊市場の成功を契機に栖霞市の各地でりんご卸売市場の開設がブームとなり、周辺地域に中小規模の市場が相次いで開設された。市場間の競争を通じて多様な流通ルートが形成されたとともに、農家の出荷費用も低減した。

市場の開設は栖霞市りんご生産及び他の関連産業の発展も大きく促進した。栖霞市の統計によると、市場開設後、果袋、ダンボールなどを製造する企業 300 社余、旅館、レストラン、スーパー、配送センターなどが 120 店舗拡大した。さらに、農薬、肥料と生産資材の関連市場が 3 つ開設された。栖霞市の試算では蛇窩泊市場の開設により、2 万人の就業

機会が作り出された。

このように、蛇窩泊市場は栖霞市における効率的なりんご流通の構築に貢献し、関連産業の発展にも寄与したことで、栖霞市のりんご流通において重要な役割を果たしていると位置づけることができる。しかし、一方、市場の開設は 10 年しか経っておらず、多くの課題を抱えている。

第 1 に、蛇窩泊市場の情報受発信機能が弱いことである。市場管理所は蛇窩泊市場の情報収集を行っているとしているが、それらを公表していないことに加えて、消費地市場取引情報の収集・公表も行われていないから、市場の受発信機能の弱さを指摘できる。

第 2 に、悪質な購買代理人による市場の混乱である。市場は購買代理人資格を制限しておらず、営業許可証を取得し諸税金を納めれば誰でも購買代理人になれるのである。買付競争の激化により、利益を出すために悪質な購買代理人は秤を改造するなどの不正行為を繰り返し市場混乱の誘因となっている。

第 3 に、市場収容能力の限界も指摘できる。蛇窩泊市場は山間地に位置するため、市場までの交通状況は普段でも厳しいが、出荷者である農家のほとんどは 0.5t のオート三輪車で出荷するため、市場の混雑さを一層増している。さらに、市場は道路を挟んで道路の両側に建設されたものであるため、いったん交通渋滞が起きたら何時間も続く状況にある。

このように、蛇窩泊市場は大きな役割を果たしている一方、多くの課題も抱えている。市場流通の課題に対して、りんご農家はどのような対応をとっているかを考察しておきたい。

第 3 節 りんご農家の流通対応

(1) 対象農家の生産経営状況

2006 年 2 月と 11 月、栖霞市の二つの村のりんご生産農家各 50 世帯を対象に調査を実施した¹⁵⁾。A 村は人口 1,200 人、267 世帯、耕地面積 1,995 畝 (1 畝=6.67a) である。B 村は人口 1,080 人、251 世帯、耕地面積 1,740 畝である。両村では主にりんご生産を行っている。そのほかに、自給用の穀物生産も行われている。ちなみに、A 村は蛇窩泊市場の近くにあり、市場までの距離は 1 km である。それに対して、B 村は蛇窩泊市場までの距離が 50 km 以上と離れている。りんご収穫期になると、B 村の近くに集まる商人による臨時的な小規模市場が形成されるが、B 村から中規模の卸売市場まで約 35km の距離がある。

表 2-1 はりんご農家の生産経営状況に関するアンケート調査の結果を示している。りんご生産農家一世帯当たりのりんご生産面積は 4.3 畝である。これを基準に調査対象農家を①大規模農家（7 畝以上）、②中規模農家（4～7 畝）、③小規模農家（1～4 畝）に分類して、階層間の特徴を考察する¹⁶⁾。なお、耕地面積は家族数で配分されている¹⁷⁾。農家の経営規模をみると、A村農家は中小規模に集中していることに対して、B村農家は中規模が多く、大・小規模が相対的に少ない。

表 2-1 りんご農家の生産経営状況

規模	A村				B村			
	大	中	小	A村 平均	大	中	小	B村 平均
世帯数	2	27	21		9	35	6	
平均家族人数（人）	6	4.2	4.3	4.3	6.9	4.3	3.5	4.5
1戸あたりの耕地面積（畝）	9.5	6.5	6.4	6.6	8.5	6.6	5.3	6.7
1戸あたりのりんご面積（畝）	7.8	4.4	3.2	4.0	7.2	4.1	2.8	4.5
1畝あたりの生産コスト（円）	1,435	1,408	1,388	1,400	1,924	1,832	1,552	1,815
1畝あたりの収量（kg）	1,312	1,250	1,220	1,240	1,736	1,654	1,439	1,643
1畝あたりの収入（円）	3,481	3,322	3,081	3,280	4,710	4,502	3,914	4,520
平均りんご収入（円）	27,152	14,617	9,859	13,120	33,912	18,458	10,959	20,340
平均年間総収入（円）	27,652	18,356	28,790	23,110	34,017	19,434	21,776	22,340
兼業農家数	0	6	17		0	1	6	

資料：筆者のアンケート調査により作成。

注 1：サンプル数はそれぞれ 50 戸である。

大、中、小は、大規模農家、中規模農家と小規模農家の略である。

りんご生産コストは主に税金、肥料、農薬、資材費と雇用費から構成される。税金は生産面積によって決まるため、コストの差は肥料、農薬、資材費と雇用費によるものである。1畝あたりのりんご生産コストは、それぞれA村 1,400 円、B村 1,815 円である。A村農家よりB村農家の方がりんご生産に多くの費用が投入されている。一方、規模別の生産コ

ストをみると、規模は大きいほど生産コストが高いことがわかる。A村では規模別のコスト差があるものの、大きな差が見られていないが、B村では規模別のコスト差が大きく、特に小規模農家のコストが低い。

両村では1畝あたりのりんご収量の差も見られる。A村は1,240kgで、B村は1,643kgである。りんご生産に投入した費用の差は収量差の大きな要因と考えるが、2005年の霜による被害も収量差の要因の一つである。山間地に位置するB村に対して、A村は平野地にあるため、大きな被害を受けた。

年間総収入を見ると、それほど大きな差は開いておらず、それぞれA村23,110円、B村22,340円になっている。年間総収入のうち、A村農家のりんご収入13,120円に対して、B村農家のりんご収入は20,340円である。りんご収入以外に、両村農家はそれぞれ外部収入を得ているが、A村農家の方がより多い。

規模別のA村農家年間総収入をみると、小規模農家の年間総収入が一番高く、そのうち、りんご収入以外の外部収入が大きな割合を占めている。A村農家の兼業戸数をみると、23戸が兼業している。特に小規模農家の多くが兼業農家である。一方、規模別のB村農家年間総収入をみると、大規模農家の年間総収入が一番高く、それに次ぐのは小規模農家と中規模農家である。大中規模農家の年間総収入はほとんどりんご収入に依存しているが、小規模農家はりんご収入のみならず、外部収入も得ている。B村小規模農家のすべてが兼業を行っている。このため、兼業による収入は両村小規模農家の大きな収入源になっているといえる。

兼業内容をみると、A村は購買代理人(10戸)、肥料・農薬等の販売(3戸)、レストラン経営(1戸)、運送業(1戸)、売店(1戸)とその他(7戸)で、市場関連業務が多い。B村は購買代理人(1戸)、肥料・農薬等の販売(1戸)、運送業(1戸)、その他(3戸)である。前述したように、産地市場の発展に伴い、多数の就業機会が作り出されたが、その機会に恵まれたのは市場に近距離のA村農家などである。一方、市場に遠距離のB村では兼業農家は少数にとどまっており、ほとんどの農家はりんご生産に専念せざるを得ない状況にある。

(2) 対象農家のりんご流通実態

1) 情報収集

両村のりんご農家は、さまざまな手段を利用して価格情報を収集している(表2-2)。

りんご農家同士による情報収集が一番多く、それに次ぐのは市場の購買代理人からの情報である。これに続いて産地仲買商人を通じて価格情報を収集する農家も多い¹⁸⁾。これらに対してインターネット、テレビ、ラジオなどを利用する農家は少ない。さまざまな手段を利用することによって、産地市場の価格情報のある程度把握することができる。しかし、毎日変化する消費地市場価格の動きを農家が素早く把握することは難しく、商人の流通動向を見ながら近隣農家の販売価格を勘案してりんごの販売を行わざるを得ない。当然、価格情報に敏感な商人に騙されることも多い。

表 2-2 りんご農家の情報収集手段

(複数選択)(単位:戸)

	A村	B村	合計
産地市場の購買代理人に聞く	30	21	51
産地仲買商人に聞く	14	33	47
りんご農家間の情報	27	31	58
インターネットで調べる	1	0	1
テレビ・ラジオ	5	7	12
その他	2	4	6
合計	79	96	175

資料: 表 2-1 に同じ。

2) 産地における販売先の相異

表 2-3 によると、産地における主な販売先は産地卸売市場と集荷に来る産地仲買商人である。産地市場に出荷する農家は両村に存在するが、数的にA村の方が多い。一方、集荷に来る産地仲買商人への販売はB村農家の方が圧倒的に多いことがわかる。農家の経営規模による販売先の違いは見られない。両村農家の主な出荷先が異なっているが、その原因は以下の3点があげられる。

第1に、地理的条件は両村農家の販売先の選択に影響を与えている。前述したようにB村は市場までの距離が非常に遠い。農村部では車が十分に普及していない中国では農家にとって50 kmは極めて遠距離である。中規模市場への出荷も選択肢の一つになるが、B村

までの距離も近くないため、B村農家の多くは集荷に来る産地仲買商人に販売することにしたと考えられる。

第2に、一部の購買代理人の悪質な行為によって農家が市場から遠ざかることがある。「購買代理人への不満」があるかの設問に対して、「少し不満」と「非常に不満」を答えた農家はそれぞれA村37戸、B村38戸にも達している。不満の原因は「等級が抑えられる」、「改造された秤で重量を計られる」などである。

表2-3 りんご農家の経営規模別販売先

(単位：戸)

販売先	A村			B村		
	大	中	小	大	中	小
産地卸売市場	1 (2%)	20 (40%)	17 (34%)	0	5 (10%)	1 (2%)
集荷に来る産地仲買商人	0	6 (12%)	4 (8%)	8 (16%)	26 (52%)	3 (6%)
輸出業者	1 (2%)	0	0	1 (2%)	1 (2%)	0
消費地卸売市場	0	1 (2%)	0	0	3 (6%)	1 (2%)
その他	0	0	0	0	0	1 (2%)
合計	2 (100%)	27 (100%)	21 (100%)	9 (100%)	35 (100%)	6 (100%)

資料：表2-1に同じ。

注1：「その他」を選択した農家からは明確な回答を得られていないため、販売先は不明である。

注2：表2-1の注1に同じ。

注3：B村の集荷にくる産地仲買商人という項目に農家販売グループが含まれている。

第3に、貯蔵施設の利用状況も販売先の選択に影響を与えている。表4によると、A村

農家は簡易貯蔵庫と臨時施設¹⁹⁾を多く利用している。それに対して、B村農家は普通貯蔵庫とCA貯蔵庫²⁰⁾を多く利用していることがわかる。経営規模別の利用状況を見ると、A村では大規模農家は簡易貯蔵庫とCA貯蔵庫を利用しているが、中規模農家は臨時施設を多く利用している。一方、小規模農家は簡易貯蔵庫を多く利用している。簡易貯蔵庫と臨時施設は農家所有のもので、貯蔵費用が発生しないが、長く貯蔵することができないことから、A村農家の多くはりんごをすぐに現金化しているといえる。一方、B村では大規模農家の多くは貯蔵料金のかかる普通貯蔵庫とCA貯蔵庫を利用している。中規模農家は臨時施設と普通貯蔵庫の利用が多く、簡易貯蔵庫とCA貯蔵庫の利用もみられる。このように、B村では農家の多くは貯蔵庫を利用していることから、積極的なりんご貯蔵が行われているといえる。しかし、産地市場は12月末までの営業であるため、貯蔵したりんごは貯蔵専門業者の斡旋により消費地仲買商人に販売する以外、方策はない²¹⁾。

表 2-4 りんご農家の経営規模別貯蔵施設利用状況

(単位：戸)

	A村			B村		
	大	中	小	大	中	小
まったく利用しない	0	5	8	0	6	4
簡易貯蔵庫	1	2	9	2	2	1
臨時施設	0	18	3	1	11	1
普通貯蔵庫	0	2	1	4	14	0
CA貯蔵庫	1	0	0	2	2	0
合計	2	27	21	9	35	6

資料：表 2-1 に同じ。

注：表 2-1 の注 1 に同じ。

3) グループによる消費地市場への直接販売

消費地市場への出荷は主に消費地仲買商人によって行われているが、前述したように産地市場は多くの課題を抱えているため、産地市場流通はりんご農家、特に遠距離の農家にとって有利販売になっていない。それゆえ、消費地市場に直接出荷する農家が存在し、特

に市場に遠距離の B 村では 4 つの販売グループが形成された (表 2-5)。

No.1 グループ

中心人物 (45 歳、中卒、4 人家族) は、1984 年からりんご生産を始め、現在 3.5 畝のりんごを栽培している。1994 年に北京の価格が高いと聞き夫婦二人で北京に出荷した。その後、自ら生産したりんごのみならず、村民からの買付も多少行ってきた。しかし、単独出荷は 3 年間しか続かなかった。妻の病気でやむを得ず親戚とチームを組み、出荷するようになった。現在、No.1 グループの年間販売量は約 30t であるが、そのうちの三分の一はグループ構成員が生産したものである。また、自分を信頼してくれる農家から 1kg0.8 元の手数料を取り、りんごの委託販売を行っている²²⁾。

表 2-5 販売グループの経営情報

	No.1	No.2	No.3	No.4
単独販売時期	1994 年	1995 年		1995 年
グループ販売時期	1997 年	1997 年	1998 年	1999 年
人員構成	6 人/3 戸	5 人/3 戸	4 人/2 戸	4 人/2 戸
構成員りんご生産面積	3.5 畝、3.3 畝、2.6 畝	3.6 畝、4.1 畝、4.6 畝	2.5 畝、3.0 畝	4.1 畝、3.8 畝
出資金総額	4.8 万	2.5 万	3.2 万	2.8 万
出荷先	北京・天津等	広東・福建等	上海	広東
りんご生産の有無	有	有	有	有
販売総量	30 t	25 t	35 t	18 t
買付量	9 t	0 t	31.5 t	3.6 t
委託量	11 t	18 t	0 t	5.4 t

資料：筆者のヒアリング調査により作成。

No.2 グループ

中心人物 (52 歳、中卒、3 人家族) は、1984 年りんご生産を始めた。現在、3.6 畝のり

んご園を有している。1996年の価格暴落の影響を受けて、単独販売のリスクが大きいと判断し、同じく単独で販売を行っていた親戚を誘ったが、その後共通の友人も加わった。現在、主に委託販売を行っている。No2グループの販売量は25tで、委託販売量は約18tにものぼり、それ以外は構成員のりんごである。

No.3グループ

中心人物(36歳、高卒、4人家族)は、2.5畝のりんご園を管理している。りんご生産の栽培歴は比較的短く、1994年の結婚による独立を契機に始めた。しかし、2年後の価格暴落の影響を受けて、生産意欲を喪失したが、販売に目を向ける契機となった。1998年に同じ考えを持つ親戚と組んで消費地市場へ出荷するようになった。資金が少なく、経験もないため、当初は出荷先を青島市に限定したが、商売の経験を積んだことにより大都市の上海に進出した。No.3グループは主に買付したりんごを消費地に出荷している。

No.4グループ

中心人物(40歳、中卒、5人家族)は、1990年の初めからりんご生産を始め、現在、4.1畝のりんごを生産している。りんご販売を始めたのは買付に来る商人の提示価格が低かったからである。グループ販売に踏み切った理由は単独での販売のリスクが大きいことをあげている。No.4グループの販売量は約18tで、グループ構成員のりんごは全体販売量の約50%を占めている。りんご農家からの買付量は販売量の約20%で、残りは委託販売になっている。

聞き取り調査によると、4グループ10戸の内、グループ化する前に消費地市場で単独販売の経験があるのは6戸であった。単独販売からグループ販売に変わった理由は①資金不足、②労働力不足、③経営リスクの分散があげられる。「中国では、生産から卸売までの活動は非常に複雑で、多くの流通機能が求められているため、個人生産者は生産と流通の兼業が困難」²³⁾な状況にある。さらに、1996年から生産過剰期に入り、販売難の問題が生じていることから、グループの形成が促進されたと考えられる。

構成員間の関係は、親戚、友人などの地縁と血縁により結ばれたものである。販売グループでは構成員を規制する規範などが定められておらず、お互いの信頼により関係を維持している。出資金は均一で、構成員外から集荷したりんごの販売で得た利益は出資金に比例して配分するが、構成員の生産したりんごの販売で得た利益は出荷高に応じて分配する。販売グループの経営内容に関する意思決定はすべての構成員の総意によって行われる。

高い利益を得るために、各グループとも一定の規格以上のりんごしか取り扱いをせず、

それ以外のりんごは構成員各自で販売することになっている。消費地への出荷は 10 月から 2 月にかけて行われる。販売先の北京、上海等に一人ないし二人を駐在させ、市況情報を収集しながら販売を行う。買付担当はまず優先的に構成員のりんごの選別・包装を行い、輸送業者に委託して消費地市場まで輸送する。トラックを所有する販売グループは運搬担当者が荷を送る。販売担当者は荷を受け、消費地市場で大口需要者や小売商人などに販売する。専任会計担当はいずれも置いておらず、販売担当者が兼任している。

3 つのグループは構成員のりんごのみならず、他の農家からのりんごを委託方式で販売している。委託販売の始まりは、りんごの販売難によるものである。B 村農家は、距離の問題で市場への出荷が非常に難しいため、産地仲買商人に販売をせざるを得ない。しかし、生産過剰基調を背景に、産地仲買商人は大きな交渉力を持ち、買い叩きが行われていた。このような状況のもとで、B 村農家は新たな販売ルートを求めていた。一方、消費地市場に出荷していた個人農家は、グループの形成を通じて規模の拡大を行ったが、依然として小規模なものである。消費地市場で交渉力と利益を高めるには、取り扱う規模の拡大が必要とされるが、グループにとって資金の調達は困難なことである。委託販売方式は両者のニーズに合致した。委託販売を行ったことにより、農家はリスクを負いながらより高い利益を得ることが可能となるし、販売グループはこれまでの販売ノウハウを利用して、販売量に応じた利益を得ることが可能となる。

委託販売が成り立つ要因は以下の 3 点が挙げられる。第 1 は、グループと農家との強い信頼関係である。この村には昔から農家関係を大事にする風習があり、農家間の信頼関係は強いものである。第 2 は、販売グループによる販売努力と価格情報の開示が挙げられる。グループはまず構成員のりんごを優先的に販売するが、その終了後は買付たりんごと委託されたりんごを区別して、市場に出荷することを心がけている。また、毎日の販売数量と価格を記帳し、決算の際に農家に閲覧させることにしている。第 3 は、お互いに利益を得ていることである。委託販売する販売グループと農家の収益を試算してみる。消費地市場の北京岳各庄市場 11 月～2 月のふじりんご価格の平均を取り、これを消費地市場販売価格とすると、1kg あたり 3.75 元である²⁴⁾。産地市場の価格統計はないが、A 村農家の 76% が産地市場に出荷しているため、A 村農家 1kg あたりの収入 2.65 元を産地市場価格とすると、市場間の価格差は 1kg あたり 1.1 元である。前述したように、No.1 グループは 1kg あたり 0.8 元の手数料を取っているため、産地市場に出荷するより農家の委託販売の収益は 1kg あたり 0.3 元高い。あくまで試算であるが、結果からわかるようにグループと委託

農家の両方が委託販売から利益を得ている。

グループは自ら生産したりんごの販売のみならず、農家からりんごを買い付け、販売していることから、仲買商人組織としての性格を持っているものの、委託販売を通じて、グループの構成員と委託農家に利益をもたらしていることも大いに評価すべきである。

第4節 小括

本章では、栖霞市の調査事例に基づき、産地市場の現状と課題、それに対するりんご農家の対応について検討してきた。

産地市場流通は多くの課題を抱えているため、より多くの収入を確保するために地理的条件の違う郷村の農家は異なった対応をしていることが明らかとなった。消費地市場に直接出荷する販売グループは小規模かつ萌芽的のものであるが、農家との強い信頼関係を背景とする委託販売は中国では一般に見られないものである。近年、他の地域ではりんご流通商人による専業合作社（大規模共同組織）の設立が相次いでおり、大きな発展をみせている²⁶⁾。こうした事例から推測すると、小規模かつ萌芽的販売グループが農民的利益を得るために大規模共同組織を設立する可能性を見通すことができる。すなわち、農家の共同販売組織の形成が喫緊の課題となっている。今後、りんご農家が今以上に発展するためには、りんご生産から販売までの共同事業を通じて、生産と流通の両面から利益を享受できるような組織づくりが必要になっている。

注：

- 1) 産地卸売市場に関する研究は、菅沼圭輔・宮崎宏（1993）「山東省寿光市産地市場を中心とした青果物流通の実態」『1993 年度食品流通技術海外協力事業報告書』食品流通システム協会、1994 年；王競（1997）『華北地域における青果物市場の形成とその改革』農林統計協会、1997 年；安玉発（1996）「中国野菜産地における卸売市場の構造と役割—山東省魯中地区を事例として—」『千葉大学園芸学部学術報告』、第 50 号、1996 年；藤田武弘・小野雅之・豊田八宏・坂爪浩史（2002）『中国大都市にみる青果物供給システムの展開』筑波書房、2002 年、を参考されたい。
- 2) 中国の仲買商人に関する研究は活発に行われ、成果は数多く蓄積されている。詳しい内容は、菅沼圭輔・宮崎宏前掲書、兪菊生（1997）『現代中国の生鮮食料品流通変革』

- 筑波書房、1997年；安玉発（1998）「中国野菜産地における仲買商人の性格と機能－山東省寿光地域を事例として」『1998年度日本農業経済学会論文集』、1998年；王志剛（1998）「中国・北京市の青果物卸売市場における卸売業者の形成と役割－大鐘寺卸売市場における運搬・販売連合体の活動分析－」『1998年度日本農業経済学会論文集』、1998年；大島一二（2002）「中国の農産物流通における仲買商人層の機能－陝西省礼泉県りんご流通における「果行」・「果商」－」『農村研究』、2002年を参照されたい。
- 3) 販売グループとは王志剛前掲書の運搬・販売連合体に相当するものである。
 - 4) 波多江久吉・斎藤康司編『青森県りんご百年史』青森県りんご百年記念事業会、1977年を参照されたい。
 - 5) 煙台市情網ホームページを参照 (<http://szb.yantai.gov.cn/>)。
 - 6) 『煙台市誌』インターネット版を参照 (<http://sd.infobase.gov.cn/shizhi/ztk/B6/index.htm>)。
 - 7) 栖霞市果業管理局『栖霞果品産業化』、2000年を参照されたい。
 - 8) 新しいりんご品種はふじ、ガラ、ジョナゴールド等である。
 - 9) 大島一二前掲書 64頁。
 - 10) 輸送のインフラ整備は主に市場周辺の道路整備が中心であった。
 - 11) ただし、この貯蔵庫は、いずれも個人または企業所有のもので、市場所有ではない。
 - 12) 栖霞苹果網ホームページを参照。 (<http://www.qixiaapples.org/001/aba/s4.htm>) 市場内の取引価格・取引量に関する情報収集と公表の仕方は明らかにされていない。
 - 13) 産地仲買商人の中に、栖霞市の各郷村でりんごを買い付けて蛇窩泊市場に出荷するものあれば、栖霞市の隣接地域から出荷するものもある。近年、栖霞市の隣接地域に卸売市場が次々と開設されたことから、隣接地域から出荷する産地仲買商人は激減している。
 - 14) 安玉発前掲書（1996）を参照されたい。なお、産地市場は産地農産物を安定的に大都市に供給することと、販売先の確保などの役割を果たすことはいうまでもない。
 - 15) サンプルの抽出方法は無作為抽出である。
 - 16) この地域の1人あたりのりんご生産面積は約1畝である。
 - 17) 近年、耕地の転売が行われているため、人口数と耕地面積が一致しない農家が存在している。
 - 18) りんご農家は販売グループと産地仲買商人との区別をしていないため、産地仲買商人

に聞くという項目に販売グループからの情報収集が含まれている。

- 19) 簡易貯蔵庫とは農家が土に穴を掘り、りんごを貯蔵するものである。臨時施設とは農家が庭先に建てる臨時的なものである。
- 20) CA 貯蔵とは従来の冷蔵保存にガス濃度の調整を加えることにより、より長期に新鮮に保存させる貯蔵システムである。B 村に普通貯蔵庫と CA 貯蔵庫はないが、近隣の村に 500t の普通貯蔵庫 2 棟と約 1,000t の CA 貯蔵庫 1 棟ある。それらの所有者はりんご農家及びりんご販売で利益を得た商人等である。
- 21) 貯蔵専門業者はりんご農家と消費地仲買商人との取引を斡旋するが、斡旋料を取っていないという。その理由は農家が貯蔵したりんごを高価格で販売できれば、翌年も農家の貯蔵依頼は継続されるからである。
- 22) その他のグループの手数料金は不明である。
- 23) 王志剛前掲書 94 頁。
- 24) 北京岳各庄市場 11 月～2 月までの富士りんご価格はそれぞれ 3.0 元、3.6 元、3.6 元、4.8 元である。資料出所は中国信息网である。<http://www.agri.gov.cn/>
- 25) 遼寧省東港市果樹協会は專業合作社の代表事例の 1 つであり、現在、発表準備中である。

第3章 りんご生産・流通過程における農民専門合作組織の機能に関する研究

—遼寧省大連市東馬屯りんご協会の事例分析—

第2章では、産地市場の課題に対する農家の対応を検討し、特に販売グループの取り組みである委託販売から、販売グループが大規模共同組織を設立する可能性を見通した。本章では遼寧省の調査事例を中心に、遼寧省大連市りんご生産・流通の動向と農民専門合作組織の一つであるりんご協会¹⁾の実態及びりんご生産・流通過程において果たしている機能の解明を目的とする。以下では、まず、大連市におけるりんご生産・流通の動向を整理する。次に、りんご生産と流通過程においてりんご協会が果たしている機能を協会の取り組みを通じて明らかにする。最後に、協会が抱える課題の解明を行う。

第1節 大連市におけるりんご生産・流通の動向

(1) 大連市りんご生産の特徴

遼寧省のりんご生産は19世紀の末から20世紀のはじめにかけて始まった。遼寧省は中国りんご産地の中で山東省と同じく有名な旧産地として知られてきたが、1990年代後半から同省のりんご生産は低迷期に入った。表3-1からわかるように、1989年には遼寧省りんご生産量は全国2位のシェアを占めていたが、その後、全国での順位は徐々に低下し2005年には全国6位にまで後退してしまった。

遼寧省りんご産業の後退はいくつかの原因があげられる。第1は、80年代後半から産地間競争が激しく繰り広げられる中で、後発産地の陝西省などでは地域の特性を生かした農作物の導入による地域経済振興政策が1990年以降に積極的に推進されたことである。りんご生産を貧困解消対策の一環として行政が大いに推進したことを受けて、陝西省などの農家はりんご生産に力を入れ、遼寧省との競争を勝ち抜いた。第2は、市場価格の安い在来種から価格の高い「ふじ」への転換が他の産地より遅れたことである。「ふじ」の試験的な栽培は山東省と遼寧省で早く行われていたが、品種の転換に対する遼寧省行政の働きかけが弱かったため、現在でも「国光」は主要品種として栽培されている²⁾。

調査対象の大連市は遼寧省の南端にあり、総面積約1万2千km²のうち耕地面積23.43万haで、丘陵や山地が多いのが特徴である。人口約600万人のうち農業人口は263万人を占めており、農業は主要な産業の一つである。近年、大連市政府はりんご生産を再発展

させるために、さまざまな政策を打ち出している。2001年10月に「大連農業現代化発展概要」を制定し、果実、特にりんご産業を主要な産業と位置づけた。その年にりんご園の改造政策を発表し、改造するにあたって1畝あたり100元の苗木代を補助することにした。2002年果実特産品税を免除し、2003年農業税の半減政策を実行した³⁾。それらの政策は徐々に大連市りんご生産の回復に効果をあげはじめた。

表3-1 中国におけるりんご産地の推移

(単位：%)

年次	全国生産量 (万t)	第1位 シェア	第2位 シェア	第3位 シェア	第4位 シェア	第5位 シェア	第6位 シェア
1989	450	山東省 34.7	遼寧省 14.6	河北省 12.1	河南省 11.4	陝西省 6.2	山西省 3.8
1992	656	山東省 35.9	遼寧省 14.9	陝西省 12.9	河北省 8.1	河南省 8.0	山西省 3.6
1995	1,401	山東省 35.9	陝西省 16.7	遼寧省 9.1	河南省 11.1	河北省 7.2	山西省 5.0
1997	1,722	山東省 32.4	陝西省 15.3	河南省 11.5	遼寧省 9.4	河北省 9.1	山西省 6.4
1999	2,080	山東省 30.9	陝西省 19.2	河南省 11.7	河北省 9.3	山西省 8.4	遼寧省 7.1
2002	1,924	山東省 26.0	陝西省 20.4	河南省 13.5	河北省 10.2	山西省 9.0	遼寧省 5.2
2005	2,401	山東省 28.0	陝西省 23.3	河南省 12.5	河北省 9.1	山西省 6.9	遼寧省 5.4

資料：『中国農業年鑑』より作成。

表3-2は遼寧省と大連市におけるりんご生産の推移と大連市のシェアを示したものである。この表からは、①大連市の単収が遼寧省の他の地域より多いこと(35%の面積シェアに対して生産量シェアは50%)、②りんご生産量は大連市だけでなく他の地域でも伸びていること(2002年から2004年の間に大連市11万t、その他の地域も11万tの生産量増加)、③ただし、大連の生産量の伸びのほうが多い(面積で3割を占めるに過ぎない大連市が省全体の生産量増加分[22万t]の半数[11万t]を占めている)、④2002年以降も大連市、省全体とも面積は減っていること、が読み取れる。生産面積の減少に対して、遼寧省全体、

特に大連市のりんご生産量が増加したことがわかる。生産量増加の要因は新技術の普及や新品種の導入によるものと考えられる。

表 3-2 遼寧省・大連市におけるりんご生産の推移

年次	遼寧省		大連市		大連市のシェア	
	りんご生産量 (万t)	りんご園面積 (万 ha)	りんご生産量 (万 t)	りんご園面積 (万 ha)	りんご生産量 (%)	りんご園面 積 (%)
1980	61.0	33.4	15.3		54.8	
1985	54.8	25.8	16.6		47.1	
1990	75.9	43.2	21.6		56.9	
1995	127.7	68.3	25.8		53.5	
1996	150.6	76.0	26.1	6.2	50.5	23.8
1997	161.1	80.4	23.5	6.5	49.9	27.7
1998	167.4	80.9	21.7	7.6	48.3	35.0
1999	147.0	69.8	20.9	7.1	47.5	33.9
2000	123.1	61.3	19.5	6.7	49.8	34.4
2001	113.5	50.7	16.1	5.4	44.7	33.5
2002	100.5	48.9	13.2	4.6	48.7	34.8
2003	109.0	56.1	11.5	4.1	51.5	35.7
2004	122.2	59.4	11.2	4.0	48.6	35.7

資料：『遼寧統計年鑑』と『大連統計年鑑』より作成

注：空欄は不明を示す。

(2) 大連市りんご流通の展開

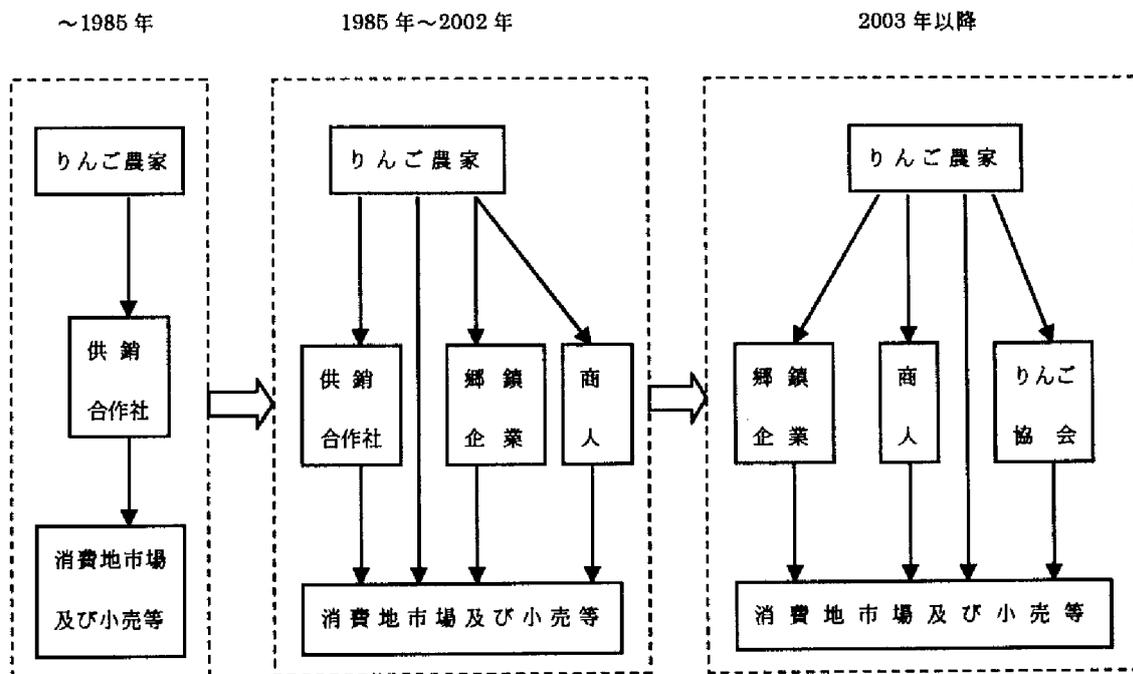
大連市のこれまでの流通システムはどのように形成されたかを『大連市史誌』⁴⁾で明らかにする。

1949年中華人民共和国の成立を契機に、大連市のりんご生産は大きな発展を遂げてきた。1978年の年間生産量は33.3万tを数え、きわめて大きな規模に達した。新中国成立の初

期、りんごはいくつかの市場で自由に売買されていたが、1956年に中央政府はりんごの計画買付を行うことを通達し、供銷合作社にりんごの買付・販売を委託した。1961年からりんごは二類農産物に指定され、統一買付が開始された。りんご農家は一人あたり10kg程度を残し、残りのすべてを大連市供銷合作社に販売しなければならなかった。当時の供銷合作社はりんごの流通を独占し、省外への供給のみならず、旧ソ連やモンゴルなどにも輸出していた。

1980年、中央政府は統一買付制度を変更した。具体的には、産地の生産量に応じて買付量を決めるが、買付量が達成された時点で残りのりんごは政府に販売しなくてもよいこととなった。買付制度の変更により、一部のりんごは集団（＝生産隊）によって自由市場に販売されるようになった。さらに、1983年、りんごなどの果実は二類農産物から三類農産物に変更された。1984年から果樹の請負が行われ、果樹生産隊から個々の農家経営に変わった。1985年流通制度改革によりりんごの買付制度は撤廃され、りんごの流通も大きく変化した。従来の供銷合作社だけでなく、郷鎮企業や個人商人もりんご流通に加わり、さまざまな流通ルートができあがった。

図3-1 大連市におけるりんご流通ルートの推移



資料出所：筆者のヒアリング調査により作成。

しかし、1980年代後半から産地間の競争が激化し、大連市のりんご流通は競争力を持たなかったため、省外市場と海外市場の規模を縮小せざるを得なかった。『大連市史誌』によると、1990年省外市場への出荷量と輸出量は4.93万tと0.97万tで、1975年と比べてそれぞれ約9万tと約4万tも減少した。1985年以降、供銷合作社の集出荷能力が縮小し、商人が徐々にりんご流通の大きなウェイトを占めてきているが、大連市りんご販売の問題が解決されておらず、りんご生産にも大きな影響を及ぼした。

前述した大連市りんご再発展政策の実施によって、2003年から大連市のりんご生産は徐々に回復傾向に向かっているが、りんご販売が依然として深刻な課題になっている。従来のりんご流通を維持しながら、新たな販売組織である農民專業合作組織の育成が積極的に行われ、多数の協会が誕生した⁵⁾。調査対象となる東馬屯りんご協会（以下、東馬屯協会）はこのような背景のもとで形成されてきた。

図3-1からわかるように、2003年以前の大連市りんご流通ルートは主に供銷合作社、郷鎮企業、商人と農家の直接販売から構成されていたが⁶⁾、2003年に農民專業合作組織のりんご協会が新たにりんご流通に参入し、りんご流通ルートに変化をもたらしている。

第2節 生産・流通過程における協会の機能と役割

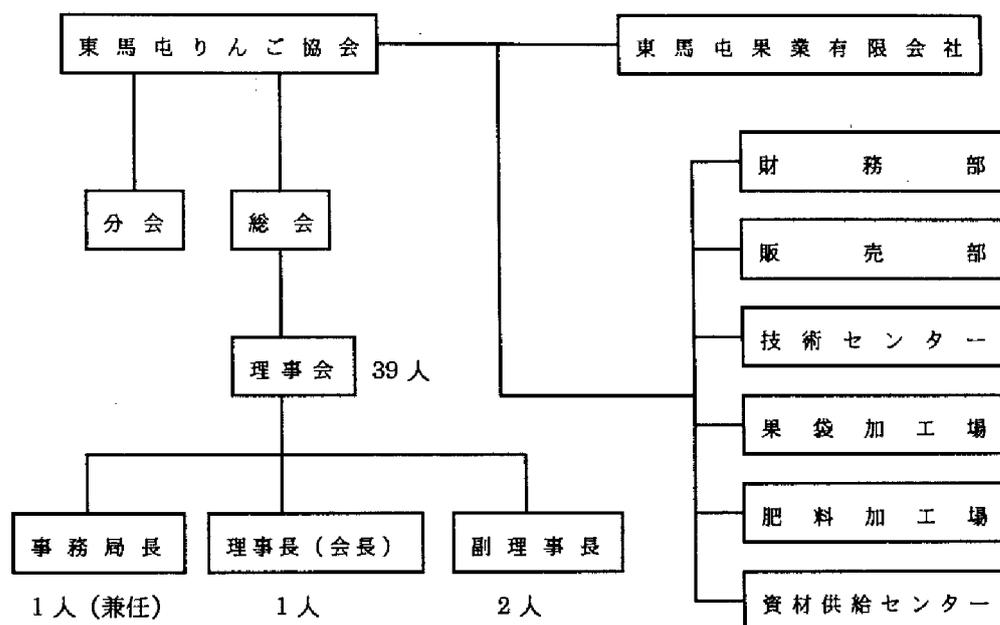
(1) 東馬屯協会の沿革と概要

東馬屯協会は大連瓦房店市許屯鎮東馬屯村に位置する。許屯鎮は自然環境・気候に恵まれた大連市の代表的なりんご産地である。当該地区は山地が多く耕地面積⁷⁾が少ないため、農家の主な収入はりんご生産に依存している。東馬屯村はりんご生産面積が約5,000畝であるが、人口4,180人に対して平地の耕地面積は67畝しか有せず、約5,000畝の山間地でりんご生産を営み、生活を維持する状況にある。加えて販売難の問題も続いており、りんご生産による収入は長期にわたって低迷してきた。こうした状況の中で、2003年に東馬屯村のりんご農家孫経中氏の働きかけにより販売を目的として同協会が設立された。孫氏はりんご栽培と販売のベテランで、影響力と活動力に富み、会長に選出された。同協会の設立において、篤農家は大きな役割を果たしたといえる。

同協会の発足時、他地域の專業合作社の経験を参考して、「東馬屯りんご協会章程（規則）」を制定した。この規則は総則、業務範囲、会員、組織機関、資産管理、規則の改定、財産処理、附則の8章48項目で構成され、同協会の性質、職能、事業目標及び会員の権

利と義務などが規定されている。規則によると、毎年全体総会が開かれるが、日常の業務処理は理事会に委ねられている。理事会は理事長1人、副理事長2人、事務局長1人（副理事長が兼任）と36人の理事から構成されている。財務部、販売部、技術センター、資材供給センターを設置し、りんごの生産・販売を促進することを目指し本格的に事業展開を開始した。さらに、2004年と2005年に果袋加工場と肥料加工場をそれぞれ立ち上げた⁸⁾ (図3-2)。

図3-2 東馬屯りんご協会の組織図



資料：聞き取り調査（2007年4月）

設立当初の組合員数は270名で、そのうち出資組合員が23名であった⁹⁾。農家の資金不足やかつての合作化、人民公社に対する農家の根強い不信もあり、組合員の多くから出資金を集めることができなかった。資金不足の問題を解決するために、同協会は高配当システムを取り入れ、出資組合員に純利益の20%を出資金に応じて分配するという内容とした。一方、協会の運営について、一人一票、民主的な管理方針を堅持することとした。同協会と同時に設立したのは大連東馬屯果業有限公司（以下、東馬屯会社）である。東馬屯会社は事実上同協会と一体化した組織である。対外的には東馬屯会社という名称で事業展開しているが、組合員に対する技術指導などを提供する場合は協会、という名称で行っている。このため、同協会は法人企業でもあるといえる。なぜ「二枚看板」を掲げているかは、当時の中国において、「合作社法（協同組合法）」はまだ制定されておらず、加工や販売、

輸出などに関しては公司法（会社法）によって運営されている。したがって、『〇〇協会』としての名義では、社会的信用が得られず、売買契約の締結や貿易取引などに不利になるケースがある¹⁰⁾からである。一方、大連市は農民專業合作組織設立資金の援助や税制上の優遇政策等を打ち出し、農民專業合作社組織の設立を推進しているため、協会という看板を掲げれば同市の優遇政策を受けられることになる。このため、協会の看板も同時に掲げたと考えられる。

同協会は設立してわずか4年であるが、急激に規模を拡大している。現在、169名の出資組合員に3,219名の非出資組合員を合わせて3,388名の組合員を有する。本部を東馬屯村に置き、37の分会を設置している。生産技術の指導や高価格によるりんご買い取り等を通じて、農家のりんご生産技術を向上させたとともに、販売難の問題を解決したことから、規模の拡大につながったと考えられる。

(2) 東馬屯協会が果たす機能

河原昌一郎(2007)は專業合作組織が生産・購買・販売過程において技術情報の市場補完、外部効果(緑色生産)、買取先の確保や規模の経済などの機能を果たすと指摘した¹¹⁾。東馬屯りんご協会はどのような機能を果たしているかを同協会の取り組みを通じて検討してみよう。

1) 営農指導と生産資材の供給

同協会は農家のりんご生産技術の向上を図るために、定期的に瀋陽農業大学及び遼寧省果樹技術研究所などからりんご技術の専門家を招き、勉強会や現場普及会を通じて組合員及び一般農家に対する指導を行っている。また、毎年生産技術資料を無料配布している。さらに、同協会は8名の技術員を専属とし、主に病虫害の防除にあたるが、生産技術の指導も行っている。

同協会は中国緑色りんご生産基準 NY/T268¹²⁾に基づき、組合員農家に対してりんごの生産から収穫まで統一的に管理している。すべての果実に袋かけを実施し、土壌実験後に肥料を施すことを推進している。また、行政の支援を受け、殺虫灯300台を設置し、蜂¹³⁾を4,000畝に飛ばせ、バイオを利用した駆除にも努めている。りんごの品質を向上するために、大規模組合員農家の果樹園をモデル基地にし、新品種、技術、農薬、肥料の実験的な使用を行い、成功した成果はすべての組合員農家に普及させている。このような厳格な品質管理により、2004年農業部緑色食品センターから「緑色食品」と認定され、「緑色

食品」マークの使用権を取得した。

同協会は組合員農家に生産資材の供給も行っている。同協会は果袋加工場の産品利益を度外視して組合員農家に提供し、肥料加工場の産品を市場価格より低い価格で供給している。一方、協会の生産資材供給センターはメーカーから直接仕入れた肥料や農薬などの生産資材を低価格で組合員に供給している。

上述のとおり、同協会が生産過程において緑色生産を行い、技術情報や支援を提供していることから、外部効果と技術情報の市場補完機能を果たしているといえよう。殺虫灯と蜂を共同で使用していることから、生産過程において生産手段の共同化機能も果たしている。購買過程においてメーカーからの仕入れにより規模の経済を実現している。同協会が所有している加工場では大量生産により規模の経済という役割を果たしていることに留意が必要である。

2)高価格かつ安定的なりんご販売

毎年の初めに東馬屯りんご協会はりんごの販売について組合員と買い取り契約を締結する。組合員に具体的な価格を提示しないが、凶作か豊作かに関係なく市場価格より必ず高い値段で買い取ることを約束する¹⁴⁾。組合員は契約を遵守せず商人に販売することもあるが、契約違反した組合員への罰則はない。あくまで組合員に有利な契約内容となっている。「二枚看板」を掲げている同協会は法人企業でもあるため、大量かつ良質なりんごを安定的に確保するために組合員農家に良い条件を約束して、契約を結んでいると考えられる。個々の農家の立場からみれば同協会と売買契約を締結することにより、りんごの販売先が安定的に確保され、市場での売れ残りリスクを回避できるメリットがある。協会の資料によると、協会が組合員農家に提示する買い取り価格は市場価格より 1kg あたり 0.5 元～1.2 元高い。

同協会は 47,000 個のりんご専用箱 (17.5kg) を所有し、組合員に無償貸与を行う。収穫期になると、あらかじめ分会の代表を通じて同協会に収穫の期日などを連絡する。りんごは同協会の基準に基づき組合員によって選果され専用箱に詰められる。箱詰め作業が終わり次第、同協会の運搬チームによって運ばれる。同協会は出荷する際にパート職員による 2 次選果を行う。

高価格買い取りが可能となるのは高価格販売によることである。同協会は以下のことに積極的に取り組み、高価格販売を図っている。①スーパーと供給契約を締結し、直接販売する。スーパーに出荷するには、品質を厳しく要求される一方、流通段階の短縮により、

従来商人が享受した利益を同協会が受けることになる。②海外への積極的輸出である。国

表 3-3 東馬屯協会りんご販売量の推移

(単位：t)

	国内販売	海外輸出
2003年	3,200	0
2004年	4,500	1,000
2005年	6,000	7,000
2006年	13,000	9,000

資料：東馬屯協会業務資料

際市場に進出するために同協会は 2004 年に輸出権を取得した。現在、シンガポール、東南アジア、ロシアなどに輸出を行っている。さらに、アメリカ、イギリスと取引することにも合意しており、まもなく欧米市場にも出荷する予定がある。同協会は市場の認識度を高めるために、「東馬屯」という商標を登録し、りんごのブランド化を進めている。品質が良いため、国内市場のみならず海外市場でも高い評価を受け、同協会のりんご販売量が激増

している（表 3-3）。

このように、同協会は組合員農家との買い取り契約を締結したことにより、買い取り先の安定確保という機能を果たしながら、集荷したりんごを大量販売により、規模の経済機能を実現させている。

3)地域づくり

同協会は法人企業でありながら、協同組合的性格も持っている。同協会はりんご生産と販売に力を入れるとともに、地域づくりも視野に入れてさまざまなことに積極的に取り組んでいるからである。①三つの夜間学校を立ち上げ、周辺地域の教育レベルを向上することに貢献している。②「映山紅」劇団を設立して、春節パーティーの開催等を通じて農家の余暇生活を豊かにしている。③下部組織として共青团と婦人組織を設立した。共青团はりんご生産技術の交流を目的とするが、婦人組織は女性の余暇生活をさらに豊かにするためにいろいろな活動を行っている。さらに、3 年以内に老人ホーム、小学校の建設も行う予定である。今後、農家利益を増加するとともに、環境整備などの公益事業も手がけることを課題としている。

地域づくりにかかる費用はすべて同協会が負担していることから、地域づくりへの取り組みを通じて地域住民の同協会への理解は高まり、協同活動に関心を持つようになったため、結果的に協会の組織基盤を強化することになった。積極的な地域づくり活動を通じて、当該地域の活性化機能を果たしているといえよう。

これまでの分析結果をもとに同協会の機能を整理したものは表 3-4 になる。同協会は

生産・購買・販売過程において、①技術情報の提供、②緑色生産、③生産手段の共同化、④規模の経済、⑤買い取り先の確保、⑥地域の活性化機能を果たしている。特に、生産過程における生産手段の共同化機能と地域の活性化機能を果たしていることは同協会の大きな特徴となる。

表 3-4 東馬屯りんご協会の機能

生産過程	購買過程	販売過程	地域づくり
技術情報の提供		買い取り先の	
緑色生産	規模の経済	確保	地域の活性化
生産手段の共同化		規模の経済	

資料：筆者作成

第 3 節 東馬屯協会の役割と課題

同協会は設立からわずか 4 年であるが、急速な発展をみせた。組合員数の増加に伴い、組合員農家の分布も大きく変わった。設立当初は東馬屯村のりんご農家のみであったが、現在、許屯鎮、万家嶺鎮の 38 集落まで拡大した。同協会が指導する組合員のりんご総栽培面積 15,000 畝、年間りんご生産量は 25,000 t に増大した。同協会は当該地区においてどのような役割を果たしたかをみてみよう。

同協会は当該地区りんご生産と流通の発展に大きな影響を与えたと考えられる。具体的には、以下のことがあげられる。①りんご生産技術が向上したこと。同協会は積極的に優

表 3-5 年間純収入における東馬屯りんご

協会組合員と各地農家との比較 (単位: 元)

年次	協会組合員	大連市農家	遼寧省農家
2004	5,000	5,106	3,307
2005	6,670	5,903	3,690
2006	8,000	6,984	4,090

資料：同協会の業務資料と大連市、遼寧省統計

良品種と技術の普及に取り込んでおり、これまでに 3 つの新品種と 6 つの新技術を普及させた。農家向けの技術研修会を頻繁に開催したことにより、他の産地では当たり前のような袋がけ、反射シートの使用が当該地区でも普及した。生産技術向上の成果として、りんご生産量の増加が挙げられる。東馬屯村の資料による

と、2003 年以降、村のりんご生産量は年々増え、2003 年の 6,950 t から現在の約 8,000

もまで増加した。生産量の増加のみならず、りんごの品質も大きく向上した。優レベルの果実は 80%以上になった¹⁵⁾。②安定的なりんご流通ルートが構築できたこと。同協会は独自のりんご販売ルートを開拓したため、組合員農家は同協会との買い取り契約を通じて、りんご生産に専念することが可能となった。

同協会は組合員農家の収入増加にも貢献している。低価格による生産資材の供給はりんごの生産コストを低減し、組合員農家の収入増加につながっている。同協会は市場価格より高い価格での買い取りも組合員農家の収入増加に貢献している。また、出資組合員への利益分配を毎年行っており、2006 年は出資組合員一人当たり 2,530 元が分配された。さらに、選果や加工場での兼業機会を優先的に会員農家に提供しているため、兼業による収入も組合員農家収入の一つとなる。表 3-5 は年間純収入における同協会の組合員と他の農家との比較であるが、組合員農家の収入は協会の発展に伴って、顕著に上昇していることがわかる¹⁶⁾。

前述したとおり、同協会はさまざまな面において大きな役割を果たしているが、課題を抱えていることを指摘しなければならない。

同協会は企業としての性格を有していることを前に指摘した。同協会の組合員農家との取引は手数料による委託販売ではなく、買い取り方式を利用している。りんご販売による利益はすべて協会のもものとなる。同協会は利益の 20%を出資組合員に分配し、技術指導や地域づくり等の費用も負担しているが、組合員農家の出荷高に応じた利益の分配システムは同協会において確立されていない。このため、同協会は企業としての性格が強く、組合員農家とは取引の相手として対立する利害関係にもあるといえる。組合員農家に対して市場価格より高い買い取り価格を提示して、一定の優遇措置をとっているが、一定数の組合員農家を確保したのは、原材料を安定的に調達できるように農家生産のインテグレーションを図ったことと考えられる。

同協会は、現状では協同組合にはなじまない要素を多く含んでいるが、りんごの生産・流通過程において大きな役割を果たしていることから、これからどの方向に向かって発展していくかを注目しておく必要がある。

第 4 節 小括

本章では遼寧省大連市りんご生産と流通の動向と東馬屯りんご協会の形成、組織、機能

と役割などについて論じてきたが、以下では総括を行う。

遼寧省りんご生産は様々な要因により長期にわたって低迷していたが、近年地方政府の主導によってりんご生産の再発展が積極的に進められている。特に販売の問題を解決するために、專業合作組織の設立を積極的に支援してきた。このような背景のもとで設立された東馬屯協会は、りんごの販売を目的としてスタートしたが、同協会の発展に伴いりんご生産と流通過程において多様な機能を果たすようになった。

同協会は、りんご販売であげた利益を出資組合員しか分配せず、全組合員に対する利益分配システムを確立していないため、協同組合的性格より企業としての性格が強いといわざるを得ない。しかし、同協会の取り組みによって、当該地区のりんご生産と流通のみならず、当該地区の農家収入及び地域の活性化にも大きく貢献していることから、同協会を協同組合組織に再編する意義が非常に大きいといえる。同協会をいかに再編し、普及させることが急務な課題となろう。

注：

- 1) 事例のりんご協会は商工業管理部門に登録をし、經濟事業を実施する經濟主体であるため、專業合作組織に当たると考える。
- 2) 全国の着色系「ふじ」の生産量割合は 64.7%で、「国光」の生産量割合はわずか 5.9%である。それに対して、遼寧省の着色系「ふじ」の生産量割合は 35.5%で、「国光」の生産量割合は 40.5%である（中国農業年鑑 2006 年版のデータから試算）。
- 3) 中国農業部の農業税減免政策は 2004 年から実施されたが、大連市はそれに先行して農業税の半減を行った。
- 4) 大連市史誌網 <http://szb.dl.gov.cn/> を参照されたい。
- 5) 遼寧省は 1998 年から盖州市、北寧市と昌図県で農民專業合作組織のモデル実験を始めた。專業合作組織の増加により、遼寧省は 2004 年『関与積極發展農民專業合作經濟組織的若干意見』を通達し、指導の方針、原則、目標のみならず、具体的な支援方法も制定した。一方、大連市における專業合作組織の設立は少し遅れたが、市政府は 2002 年から毎年 50 万元の予算を確保し、專業合作組織の支援に当てている。現在、377 の專業合作組織が設立された。
- 6) 1990 年代の後半から供銷合作社は徐々にりんご流通から撤退した。また、郷鎮企業の民営化により、数多くの郷鎮企業は実質的に私營企業となった。

- 7) 中国では耕地面積とは、農作物の栽培として常に耕されている土地の面積である。しかし、茶園、桑園、果樹園、林地、天然牧草地帯などは耕地面積に含まれていない。
- 8) 現在2つの加工場はパート職員110名を有する。
- 9) りんご農家であれば誰でも協会の会員になることができるが、出資会員になるには、一口以上を出資しなければならない。ちなみに、一口1,000元であるが、上限はない。
- 10) 李中華・神田健策「農業産業化政策下の中国新型農協の形成と取り組み—北寧市大柵蔬菜協会の事業展開を事例として—」『協同組合研究』第23巻第2号・冬季号、日本協同組合学会、9頁。
- 11) 河原昌一郎「中国農業専業合作経済組織に関する一考察—その農業共同化機能と制度的課題—」『農林水産政策研究』農林水産政策研究所、第13号（2007年）を参照されたい。
- 12) この基準は中国独自のもので、緑色りんごの定義、生産条件、使用する農薬及び品質の検査方法、検査の規則、包装、運送と貯蔵を細かく規定したものである。
- 13) 蜂は受粉用ではなく、害虫の駆除に使われるものである。
- 14) 規格外品は買取り対象からはずされている。
- 15) 優レベルの認定方法は決まっておらず、一般的に外観に傷などがなく均等に色がついていれば優レベルという。
- 16) 会員農家の収入は農業収入のみならず、兼業などによる収入も含まれている。

第4章 農民專業合作組織の法制化

第2章と第3章ではりんご生産・流通過程における農家組織の実態を分析したが、いずれの組織も農家の協同組合組織に発展しておらず、多くの課題を抱えている。これらの組織をいかに再編することが大きな課題となっているが、本章では專業合作組織に関する法的整備の動き及び新しく設立された專業合作社の事例を取り上げて、考察を加える。

第1節 農民專業合作組織の展開

(1) 農民專業合作組織の現状

1) 專業合作組織の数量と類型

改革開放以降に誕生した專業合作組織は、20 数年で大きな発展を遂げてきた。『中国農業發展報告 2006』によると、2005 年末現在、中国において專業合作組織数は約 15 万社を超えた。專業合作組織への参加戸数は 3878 万で、全国農家戸数の 15.6%を占めている。商標 2.6 万件を登録し、無公害産品、綠色食品、有機食品及び無公害生産基地の認証を受けたのは 3200 社あまりである。業務内容をみると、生産と販売などの総合サービスを提供する專業合作組織 44.5%、技術情報サービスを主とする專業合作組織 20.2%、運輸サービス 8.8%、加工サービス 7.9%、倉庫貯蔵サービス 2.1%、その他のサービス 16.5%である。專業合作組織は中国各地で設立されているが、中部地区が一番多く、東部地区はその次で、西部地区が一番少ない。專業合作組織が進展している地域は山東、湖南、陝西、河南と湖北であるのに対して、青海、海南、寧夏、新疆、福建などがあまり進展していない地域である¹⁾。

專業合作組織は継続的な事業活動の有無で合作社型と協會型に分類できる（表 4-1）。合作社型とは、専従職員や固定的施設・建設等の經濟実体があり、農産物販売、生産資材購買など經常的な經濟活動を行う共同組織であり、商工業管理部門に登録する企業法人である。協會型とは經濟的な事業活動を伴わず、主に栽培技術等の研修会や講習会を行う組織であり、関連機関に登録する社会团体組織である。協會型は專業合作組織の約 65%を占めている²⁾。

合作社型と協會型專業合作組織の設立人として科学技術協會、農業技術普及ステーション及び地方幹部、供銷合作社、龍頭企業及び篤農家があげられる。協會型は「農業生産

表 4-1 中国專業合作組織の諸形態

設立人		①農業生産者（専業戸）組織＝農民專業協會	
①科学技術協會 ②農業技術普及ステーション及び地方幹部 ③供銷合作社 ④龍頭企業 ⑤篤農家	協會型（非事業組織）	②非農業生産者組織	
	合作社型（事業組織）	③生産合作社	農業サービス事業合作社
			農業生産合作社
			農村商工業等合作社
		④農民專業合作社	郷鎮集團企業型
			供銷社系列型
			企業インテグレーション型
		個人企業型	
		農協型	

資料：竇劍久俊（2006）、図 1 を参考して筆者作成。

者組織」と「非農業生産者組織」に分けられ、合作社型は組合員の生産ないし事業自体を共同化する「生産合作社」、組合員＝利用者の協同組合タイプの「農民專業合作社」に分類できる。さらに、組織化の担い手によって、「農民專業合作社」を 4 つに分類する。地方政府の主導によって組織され、経営者のほとんどは行政幹部が兼任している「郷鎮集團企業型」、供銷社の組織を利用して設立され、経営のさまざまな面で供銷社とのかかわりが深い「供銷社系列型」、篤農家の先導によって形成された「個人企業型」、そして協同組合的な規範によって運営されている「農協型」がある。これらは概念上の分類であり、実際には專業合作組織の名称は統一されておらず、地域や事業内容によってかなりの相違が存在し、非常に混乱している。

2) 專業合作組織の領域と役割

專業合作組織の領域が急速に拡大している。專業合作組織の関連領域は、野菜、果実などの栽培から穀物、養殖（畜産業、漁業）、旅行、農業用機械、水利建設、科学技術サービス等各方面に広がっている。現在、生産のみならず加工、販売まで拡大した。業務領域の拡大とともに、地域間、組織間の協力も増加してきている。沿岸地域の農村地域では地域

間の連合や業種間の協力がみられ、徐々に全国に広がっている。

領域の拡大に伴い、專業合作組織の提供サービスも多くなっている。現在、專業合作組織のサービスとして、①新技術の普及及び専門技術の研修・指導、②迅速かつ正確な市場価格情報の提供、③各種情報の提供、④販売の斡旋及び組合員農産物の販売、⑤生産資材使用方法の指導があげられる。2005年の專業合作組織による農産品の販売量は1.7億トンで、肥料、農薬、資料、農業用ビニール等の生産資材896億元相当を代理購入した。営業利益は325億元で、そのうちの22.5%約73億元が組合員に返還され、23%約75億元が配当された。農家組合員一人当たりの返還及び配当収入は381元である。

專業合作組織が提供するサービスを受けることにより、組合員農家は生産技術のみならず、生産資材の購入や農産物の販売などにおいても利益を享受した。また、中央政府にとっても、專業合作組織の設立は重要な政策課題である。專業合作組織を通じて、国家の農業構造調整や特別農産物の生産などを順調に進められるからである。

3) 專業合作組織に対する政策的展開

1990年代から、中国農業部は專業合作組織に対する政策指導とサービスの実施を強調してきたが、專業合作組織の発展を財政的援助と政策的支持の両面から支援する政策は2002年以降に打ち出された(表4-2)。

2002年農業部は6つの地域で100の專業合作組織を対象にモデル実験を開始した。翌年の2003年に中共中央・國務院は「農民の収入増加を促進するための若干の政策的意見」(1号文件)を通達し、2004年から專業合作組織に対する財政支援を明確化した。それを受けて、2004年から農業部が12省・市を專業合作組織のモデル地域と指定し、111の專業合作組織をモデルケースとして、2000万元の財政支援を行った³⁾。2005年4月に農業部は「農民專業合作社の発展を支持・促進することに関する意見」を通達し、專業合作組織の健全な発展を促進するための指導原則や主要な措置を明記した。2006年2月に農業部は「農民專業合作經濟組織モデル定款(試行)」を公布し、各地の專業合作組織に定款の制定を行うよう指示した。さらに、2006年の「1号文件」では專業合作組織の育成を強調し、組織発展の資金・税制・登記などの制度を制定するよう提唱している。專業合作社法の制定を受けて、2007年の「1号文件」では專業合作社を促進する細則の制定、財務會計制度及び関連するサポート措置を取るよう指示し、專業合作社建設モデルプロジェクトの資金規模の拡大などを明記した。

このように、專業合作組織の育成や財政支援に関する政策が次々と打ちされた。このことは、中央政府が專業合作組織の發展を本格的に支援し始めたことを意味している。一方、地方においても專業合作組織の支援政策が積極的に講じられている。『中国農業發展報告 2006』によると、專業合作組織に対して、地方政府は登記から資金の支援、税制上の優遇、土地・電力利用や輸送面などにおいて支援していく方針で、2005年 1.4 億元の財政資金を調達し、650 以上の省レベルモデル地域を設立した。

表 4-2 專業合作組織に関する中央政府の政策・通達

政策・通達	公布元 官庁	期日	主な内容
農民專業合作經濟組織モデル地域 計画	農業部	2002年 7 月	西安、樂山、台州、南通、順義、煙台 6 つの地域で、100 の 農民專業合作組織のモデル実験を開始
農民の収入増加を促進するための 若干の政策的意見（1号文件）	國務院	2003年 12月 31日	專業合作組織の育成を奨励する一方、立法の準備を推進 し、2004年 4 月から專業合作組織が提供する情報、技術研修、 品質基準と認証、販売等のサービスを財政資金で支援
農民專業合作經濟組織モデルプロ ジェクト	農業部	2004年	12 の農産物産地から 35 種類の農産物及び当地名産品の 生産・販売等を行う專業合作組織を選出し、資金援助
農民專業合作組織の發展を支持・ 促進することに関する意見	農業部	2005年 4月 30日	專業合作組織の健全な發展を促進するための指導原則や 主要な措置を明記
「農民專業合作經濟組織モデル定 款（試行）」を公布する通知	農業部	2006年 2月 8日	モデル定款を制定し、それに基づいて各專業合作組織が 定款を制定するよう指導
社会主義新農村建設に関する若干 の意見（1号文件）	國務院	2006年 2月 20日	專業合作組織立法プロセスの加速、支援の強化、貸付・ 税制・登記等の制度の設立を明記
積極的に現代農業の發展、社会主 義新農村建設の促進に関する若干 の意見（1号文件）	國務院	2007年 1月 30日	專業合作社を促進する細則の制定、財務會計制度及び関 連するサポート措置を取るよう各地行政及び関連部門に 指示。專業合作社建設モデルプロジェクトの資金規模の 拡大、有利な税制と金融政策の実施

資料：各種資料に基づき筆者作成。

特に、專業合作組織のモデル地域と指定された浙江省は、他の省に比べて積極的に專業合作組織に関連する法令・政策を打ち出している。2004年11月に「浙江省農民專業合作社條例」が浙江省第10期人民代表大会常務委員会第14回会議において採択され、2005年1月に施行された。この條例は專業合作社の法定概念、設立登記条件、組織構造、株式資本金構成を明確にしたほか、專業合作組織が商工登記を通して、企業法人資格を獲得、農家が出資額によって協同組合に責任を負うことを明らかにしたため、專業合作組織の規範化・秩序化とその促進に対して重要な意義を持つものである。また、浙江省の商工や農業などの担当部門は2005年4月に「浙江省農民專業合作社モデル定款規定」と「農民專業合作社登記における若干の意見」を公表し、專業合作組織の規範化を進めている。

(2) 農民專業合作組織の課題

專業合作組織は20数年の発展を経て、数量的に一定の規模に達したが、その多くはまだ発展途上にあり、数多くの課題を抱えている。

第1は、規模の零細性と内部管理体制の問題である。前述したように專業合作組織の設立人は、科学技術協会、農業技術普及ステーション及び地方幹部、供銷合作社、篤農家などであるが、実際に專業合作組織の理事長、理事、監事等の重要役員を務めるのは篤農家、地方幹部、技術普及員が多い。專業合作組織を発展するために、政府の指導や援助のほかに、專業合作組織役員の役割が非常に重要であるが、数多くの小規模な專業合作組織は管理制度、財務制度など具体的な制度がなく、あるいは制度があってもそれに基づいて行われなかったりして、運営と管理のすべてを何人かの役員に任せている状態である。このため、役員の発言権が非常に大きく、民主的な運営が十分でない場合が多い。

第2は、利益返還システムが確立していないことである。經濟事業を営む專業合作組織の大口出資者の多くは、組織の設立者や経営者でもあるため、經濟事業であげた利益の返還を望んでいないため、多くの專業合作組織は組合員から農産品を買い取る方式を取っており、組合員に対して利益の返還を行っていない。

第3は、專業合作組織を整備する法律が遅れている。專業合作組織の法律上の地位が不明確であり、組織機構や運営管理が規範化されず、專業合作組織を安定的に発展する障害になっているため、專業合作組織の法制化が急務の課題となっている⁴⁾。

第2節 法律の制定⁵⁾

第 10 期全国人民代表大会（以下、全人代）では 2003 年 10 月 28 日の常務委員会第 5 回会議において、農民專業合作經濟組織法の制定が第 10 期全人代立法計画に組み込まれ、專業合作組織の法制化に向けた本格的な検討が開始された。具体的な立法の調査研究や起草は、農業・農村委員会によって行われた。

2006 年 10 月 31 日に專業合作組織についての最初の法律「中華人民共和國農民專業合作社法」（以下、合作社法とする）は、第 10 期全人代第 24 回会議において採択された⁶⁾。合作社法は 9 章 56 条から構成される。各章の内容はそれぞれ「第一章 総則」、「第二章 設立及び登記」、「第三章 組員」、「第四章 組織構成」、「第五章 財務管理」、「第六章 合併、分立、解散及び清算」、「第七章 援助政策」、「第八章 法律責任」、「第九章 附則」である。ここでは、合作社法の重要な点を取り上げて、検討してみる。

「第一章 総則」では、合作社法の目的を「專業合作社の発展の誘導・支持、專業合作社の組織及び行動の規範化、專業合作社及びその組員の合法的權益の保護、農業及び農村經濟の発展の促進」としている（第 1 条）。合作社法第 2 条によれば、專業合作社の定義は「農家生産請負經營を基礎に、同一種類の農産品の生産・經營者、あるいは同一種類の農業生産・經營・サービスの提供者、利用者が自発的に連合し、民主的に管理する互助性の經濟組織」である。專業合作社の事業内容は「農業生産資材の購買、農産品の販売・加工・運輸・貯蔵及び農業生産經營に関する技術・情報の提供」である。これまでに、様々な組織が專業合作組織の名称で運営してきたが、合作社法による定義及び事業内容の規定により、專業合作組織は農業に関係する互助性のある經濟組織でなければならないことが明確にされた。

第 3 条は、專業合作社運営の基本原則を「①組員の主体は農民である。②組員にサービスの提供を本文とし、全組員の共同の利益を図る。③組員の入社退社が自由である。④組員の地位は平等で、民主的な管理を行う。⑤剰余金の分配は、組員と專業合作社との取引高に比例する」と規定した。特に剰余金の分配を明確にした点は大いに評価すべきである。第 37 条は剰余金の配分についてさらに細かく規定した。「(1) 組員と合作社の取引量（額）に基づき返還する。返還額の総額は配分剰余金額の 60%より少なくしてはならない。(2) 前項の規定により返還後の剰余金部分は、組員口座に記載された出資額と積立金に比例して組員に配分」となっている。專業合作組織の多くは利益の配分をほとんど行っていないため、農家に利益を返還することを求める政策的意図を読み取ることができる。

「第二章 設立と登記」では、設立条件の一つを「定款の規定に沿う組合員の出資」と規定している（第10条）。專業合作組織の多くは協会型のもので、組合員との関係は緩やかである。出資を合作社設立の条件にすることにより、全ての組織を協同組合組織に再編していく合作社法の目的があると考えられる。また、登記先を商工行政管理部門に限定し、法律に基づく登記を行った專業合作社に法人資格を与えている（第13条）。

「第三章 組合員」では、組合員の資格を「民事行為の能力を持つ公民、及び農民專業合作社業務に直接関連する生産經營活動を行う企業・事業体あるいは社会団体」としている（第14条）。実際に多くの專業合作社は企業または事業体により組織されたものであるため、団体組合員を認めるのは現実を考慮したためである。また、「農家組合員の割合は組合員総数の80%以上」とし、企業、事業体あるいは社会団体の組合員数を制限している（第15条）。組合員の議決権は、1人1票を基本にしながら、大口出資組合員あるいは取引量の大きい組合員に付加議決権を与えている（第17条）。さらに、組合員は脱退のとき、財務年度終了の3ヶ月前に脱退届けを提出しなければならない（第19条）。

「第七章 援助政策」では、專業合作社に対して財政、金融、税制上の支援等を行うことが盛り込まれているが、現時点では具体的な細則はまだ公表されていない。

第3節 法律制定後の動向

(1) 中央省庁の動き

2007年7月1日の法律施行にあわせて、農業部は積極的に合作社法の宣伝を行った⁷⁾。また、関係省庁は合作社法に関連する様々な法規、制度を次々と公表した（表4-3）。

2006年6月8日に商工行政管理総局は「農民專業合作社法人營業證書」と「農民專業合作社分社機構營業證書」を制定し、登記に当たっての注意事項を通知した。同月21日に商工行政管理総局は「專業合作社登記管理に関する若干の意見」を通達し、專業合作社の登記管理方法を明確にした。同日に「農民專業合作社登記文書様式規範」を公表した。同月29日に、農業部は「農民專業合作社モデル定款」を公表し、これまでの「農民專業合作經濟組織モデル定款」を廃止した。同年7月1日に合作社法が施行されたが、合作社法の施行日に国务院は「農民專業合作社管理条例」を公表した。現在、專業合作社を運営するにあたって必要な財務制度と会計制度の制定は財務部により行われている。それらの草稿はすでに完成したが、関係機関や地方政府に配布され、意見徴収をしているところで

あるため、まもなく公表されるものとする。

表 4-3 專業合作社法に関連する法規、制度等

	公布元官庁	期日
農民專業合作社法人營業證書と農民專業合作社分社 機構營業證書の使用に関する通知	商工行政管理總局	2007年6月8日
農民專業合作社登記管理に関する若干の意見 農民專業合作社登記文書様式規範	商工行政管理總局	2007年6月21日
農民專業合作社モデル定款	農業部	2007年6月29日
農民專業合作社登記管理条例	國務院	2007年7月1日
農民專業合作社會計制度 農民專業合作社財務制度	財政部	草案完成

資料：各種資料に基づき筆者作成。

(2) 法律の制定に対する組織指導者の意識調査

前述のように、農業部は積極的に合作社法を宣伝しているが、合作社法がどこまで浸透しているかは法律の効果に関わる重要な問題であるため、合作社法が施行される前に、遼寧省と山東省の專業合作組織の指導者に対して合作社法の理解度及び法律の施行に向けての準備についてアンケート調査を行った。

今回の調査はりんごを取り扱う專業合作組織の指導者に対して行ったものである。山東省7件、遼寧省6件合計13件で、遼寧省からの拒否回答は1件があった。アンケート調査の内容は組織の設立時期、組合員数、事業内容及び組合員りんご生産量の取扱い割合、合作社法の制定に対する認識度、組織再編の準備から構成されている⁸⁾。

表 4-4 はりんご專業合作組織指導者の意識調査結果を示したものである。これによると、專業合作組織の設立が早いものは1999年であるが、ほとんどの組織は2000年以降に設立されたものである。組合員数の多い組織でも430名しか有せず、いずれも小規模な組織であるといえる。組織を通じて販売される組合員りんご生産量の割合をみると、少ない組織は30%であるが、多い組織は70%に達し、組織間のばらつきが存在している。また、組織の業務内容を見ると、全ての專業合作組織は営農指導、販売及び生産資材の供給を行

っており、一部の專業合作組織はその他の事業も行っている。合作社法が制定されたことをすべての專業合作組織指導者は知っているが、合作社法の理解度は指導者によって異なっている。合作社法の目的まで理解する指導者は1名も存在しない。多くの指導者は法律の内容を多少知っているが、2名の指導者は合作社法の名前を聞いたことがある程度にとどまっている。合作社法の施行に合わせてすべての組織は準備を進めており、地域間の相違はみられない。

表4-4 山東省りんご專業合作組織指導者の意識調査結果

	設立 時期(年)	組合員数 (人)	組織を通じて、販 売される会員生産 量の割合(%)	業務内容	法律を知っ ているか	理解度	準備段 階
No.1	2005	150	30	①、②、③	知っている	②	②
No.2	2003	270	50	①、②、③、④	知っている	②	②
No.3	2004	300	50	①、②、③、④	知っている	②	①
No.4	2000	160	70	①、②、③	知っている	③	②
No.5	1999	430	50	①、②、③、④	知っている	③	①
No.6	2002	351	60	①、②、③、④	知っている	②	①
No.7	2004	150	70	①、②、③、④	知っている	②	②
No.8	2002	300	70	①、②、③	知っている	②	②
No.9	2005	180	40	①、②、③	知っている	②	②
No.10	2001	400	40	①、②、③、④	知っている	②	②
No.11	2002	280	50	①、②、③、④	知っている	②	①
No.12	2003	190	70	①、②、③	知っている	②	②

資料：2007年6月アンケート調査より作成。

注1：業務内容は①「営農指導」、②「販売」、③「生産資材の供給」、④「その他」である。

注2：合作社法の理解度は、①「法律制定の目的を知っている」、②「法律の内容を少しは知っている」、③「法律の名前を聞いたことがある」である。

注3：準備段階は、①「着実に準備を進めている」、②「準備を進めつつある」、③「何も準備していない」である。

注4：No.1～No.7は山東省の結果で、No.8以降は遼寧省の結果である。

專業合作組織指導者の理解度に差異が存在していることから、合作社法は完全に浸透しているとはいえない。しかし、山東省と遼寧省のりんご專業合作組織指導者は、合作社法の施行にむけて組織の再編を行い、合作社法に沿った專業合作社に改組しようとしていることがわかる。

(3) 法律に沿った專業合作社の設立

合作社法の施行に合わせて組織の改組を行い、專業合作社としてスタートした事例を紹介するが、資料の制約により、ここではりんごを取扱う合作社のみならず、養鶏業等を営む專業合作社の事例紹介も行うこととする。

事例Ⅰ－青島徳興実在果菜有限会社と青島徳興果菜專業合作社

青島徳興実在果菜有限会社（以下、徳興会社とする）は、膠東半島の西部、山東省平度市祝沟鎮に位置し、1993年にりんご農家出身の仲買商人孫徳興氏によって設立されたものである。祝沟鎮は56の村を有し、農業人口が3万5,600人である。耕地面積5.6万畝、果樹園面積2万畝（りんご1.3万畝）である。孫氏は長年にわたってりんご流通に携わり、りんご販売のノウハウを持っているため、周囲の農家の要望を受けて、2004年8月24日に青島徳興果菜專業合作社の前身である青島平度市祝沟鎮徳興果品協会（以下、徳興協会とする）を設立した。

徳興協会は社会团体として民政局で登記を行い、主に組合員のりんごを販売することを目的としている。同協会の加入資格は1畝以上のりんご園を經營し、協会の定款を認め指導を受けるものである。同協会は、組合員のりんご技術を向上させるために、①定期的に専門家による技術研修会の開催、②月2、3回の技術新聞を発行して、無料で組合員に配布、③技術員2名を専属し、技術を指導、行っている。同協会の技術指導により、組合員のりんご品質と収量がともに大きく向上した。1畝あたりの収量は平均して3,000kgから3,500kgに増加し、特優レベルのりんごは25%に達した。組合員のりんごは協会が買い取り、全国24省のほか、ロシア、ベトナム、シンガポールなどにも移出している。

同協会は設立当初、組合員数が50人であったが、2006年には362人に増加した。組合員362人はすべてりんご生産農家で、内訳は鎮内280人、その他平度市内60人、市外22人となっている。

合作社法施行後、同協会は合作社の定款⁹⁾を制定するなど組織の再編を行い、2007年8

月 22 日に商工局に登記を行い、法人資格を有する青島徳興果菜專業合作社（以下、徳興合作社とする）を設立した。徳興合作社の組合員数は 30 名で、全組合員から出資を募っており、出資総額は 20 万元に達した。

徳興合作社の定款によれば、同合作社は毎年 1 回組合員大会を開催しなければならない。理事長 1 人、副理事長 1 人を含む 5 人の理事会を設け、理事会の表決において 1 人 1 票の原則を堅持することとしている。さらに、執行監事 1 名を設け、全組合員を代表して理事会と職員の仕事を監督する。剰余金の分配は、組合員との取引量に比例して分配することとしている。

事例 II - 青島順科卵鶏有限公司と青島順科卵鶏産銷專業合作社

青島順科卵鶏有限公司（以下、順科会社とする）は、山東省平度市郭庄鎮前呂家村に位置し、1994 年に養鶏專業戸の呂文順氏により設立されたものである。養鶏業は鶏種と飼料の選定、防疫、疾病の治療及び販売等の問題を抱え、高いリスクを伴うものであるが、順科会社は、飼育技術の向上に力を入れ、飼育の標準化とブランド化を図ったことにより大きな発展を遂げた。一方、同市の小規模養鶏農家は、個別では十分な向上が図れないため、苦しい状況におかれていた。ともに豊かになることを志向する呂文順氏は、小規模養鶏農家を集め、2005 年 9 月に青島順科卵鶏産銷專業合作社の前身である平度綠色卵鶏協會（以下、卵鶏協會とする）を立ち上げた。

卵鶏協會の目的は小規模養鶏農家を組織化し、市場の需要に対応することにある。同協會は「組合員に奉仕、社会に貢献」の理念のもとで、製品の品質向上と組合員収入の増加を目標に、さまざまなことに取り込んでいる。第 1 は、組織運営体制の健全化を図ることである。組織の運営原則、定款及び各種規範制度の制定を行い、民主的管理を実施している。第 2 は、組合員農家飼育技術の向上を図ることである。具体的に、①大学や研究所の専門家を招き、技術研修会を開催した。②「卵鶏標準化生産操作規定」を制定し、飼料添加剤の使用、水と環境の管理、疾病の治療及び飼育技術等を細かく規定した。③防疫指導の強化である。技術員を派遣し、養鶏にかかわるすべての病気及び治療薬の使用を指導している。第 3 は、飼料と鶏種の統一供給である。厳選した仕入先から鶏種と飼料を大量に仕入れ、品質を保ちながらコストの削減を追及している。第 4 は、販売努力である。宣伝を強化しながら、積極的に市場の開拓を行っている。

同協會の組合員数は設立当初の 50 名から 151 名に増え、組合員の地域構成も平度市か

ら周辺地域の即墨、胶州等の県・市まで拡大した(2006年)。組合員の卵鶏は約200万羽、鶏卵生産量は3.6万吨を数えた。

同協会は、「財務管理制度」¹⁰⁾などを制定した上で、2007年8月28日に青島順科卵鶏産銷專業合作社(以下、順科合作社とする)に組織改組した。順科合作社は組合員85名を有し、そのうち団体組合員(順科会社)1名である。全ての組合員が同合作社に出資している。出資総額は14万元で、そのうち最高出資額4万元である。

順科合作社の定款によれば、同合作社の目的は組合員に飼料と畜産薬の供給、鶏卵の加工、運輸、貯蔵及び飼育技術・情報の提供、鶏卵の販売等のサービスを提供し、共同の利益を図ることである。9人の理事会を設けて、理事会の表決において1人1票の原則を堅持する。1人の執行監事が設けられ、理事会に列席する。剰余金の分配は同合作社との取引量に比例する。

事例Ⅲ－青島市鑫玉養豚産銷專業合作社

青島市鑫玉養豚産銷專業合作社(以下、養豚合作社とする)の前身は胶州市養豚協会(以下、養豚協会とする)である。養豚協会は山東省胶州市に位置し、2003年10月に養豚專業戸の鄭方玉氏を中心に設立されたものである。同協会は、理事長(会長)1人、副会長2人、事務局長1人を含む7人の理事会を設けた。同協会の組合員は養豚專業戸と飼料供給商人から構成されている。

養豚協会は主に組合員養豚技術の向上と豚の販売を目的としている。良質の豚を飼育するために、華東農業大学や農業部動物検疫所などから専門家を招き、組合員に対して定期的に研修会を開催している。同協会は「5つの統一」原則を堅持している。すなわち、防疫、飼料、豚種、管理と販売を統一的行うことである。①防疫は同協会によって行われ、使用する薬剤や分量を専門の技術員が管理している。②使用する飼料を統一的に仕入れている。③優良豚種を組合員に飼育させている。④組合員全員の飼育状況に関するリストを作成し、管理している。⑤大企業と販売契約を締結している。これらの取り組みにより、組合員の生産技術が向上し、これまでの販売難や低価格の問題が解決された。

一方、同協会は協会運営の健全化を図るために、民政局の指導のもとで、「財務管理制度」、「民主管理制度」、「印鑑使用管理制度」等を制定した。合作社法の制定を受けて、同協会の理事会は組合員大会を開催し、協会から合作社への再編を提案した。その提案が多くの組合員に認められ、2007年9月に新たな組織である青島市鑫玉養豚産銷專業合作社

を設立した。

第4節 小括

專業合作組織の現状分析を通じて、中国において專業合作組織は20数年の発展を経て、一定の規模に達し、農家の技術向上、収入増加などに重要な役割を果たしている一方、法的規定がなされていないため、多様な類型となり、管理体制や利益分配システムの未成立などの課題を抱えているといえる。中央政府は「三農問題」を解決する一つの方法として、專業合作組織の発展に焦点を当て、2002年から財政的援助とともに政策的支援策も次々と打ち出してきた。專業合作組織の規範化・秩序化及び組織の更なる発展を図るために、專業合作組織を規範する合作社法を制定した。

合作社法はこれまでの專業合作組織の法人地位、組織性質及び組織行為などを明確し、その実施は、農村経済の構造調整や農業産業化経営に重大な促進する意義がある。実際、多くの專業合作組織は合作社法の施行に合わせて積極的に組織の再編を行っている¹¹⁾。合作社法に基づいて設立された事例合作社は、組織の運営において協同組合原則を適用しており、組合員全体の共同利益を図ることを目的としている。剰余金の分配は主に組合員と專業合作社との取引量に比例して返還することになっている。これらの点において、従来の專業合作組織と大きく異なっている。

注：

- 1) 中国農業部編『中国農業発展報告 2006』、中国農業出版社、2006年、52頁。
- 2) 合作社型と協会型の分類について、寶劍久俊(2006)「中国における『農民專業合作經濟組織』の変遷とその実態～概況の整理と実地調査に基づく考察」『現地レポート』、アジア經濟研究所、前掲書青柳齊(2001)「中国農村合作經濟組織の企業形態と諸類型」『農業金融』2001年、第12号を参照されたい。
- 3) 農民專業合作經濟組織モデルプロジェクトは、毎年2000万元の財政資金が投入され、現在でも継続されているものである。
- 4) 專業合作組織の法制化問題は、陳莉(2003)「談農村合作經濟組織立法」『南方農村』、2003年4月、周建華・傅晨(2005)「農民專業合作經濟組織立法滞後的原因与对策」2005年、No.3を参照されたい。

- 5) 神田健策・李中華・成田拓未「中国農民專業合作社法制定の背景と意義」2007年度日本農業經濟学会報告を参照されたい。
- 6) 法律の内容は http://www.gov.cn/jrzq/2006-10/31/content_429182.htm からみられる。
- 7) 2006年11月10日に農業部が『中華人民共和國農民專業合作社法』の学習宣伝及び実施貫徹に関する通知を出し、合作社法の宣伝を始めた。翌月の12月に1月8日から2月9日の1ヶ月を合作社法宣伝月間と決め、全国規模で合作社法の宣伝活動を開催した。
- 8) 付則Ⅰを参照されたい。
- 9) 付則Ⅱを参照されたい。
- 10) 付則Ⅲを参照されたい。
- 11) 合作社法に基づいて設立された專業合作社は17,600社に達した。
(<http://content.caixun.com/NE/00j0/NE00j0dm.shtml>) を参照されたい。

終章 総括

現在、中国りんご生産・流通は農家経営規模の零細性、生産過剰及び商人による流通段階の寡占などの課題を抱え、厳しい状況に置かれている。これらの課題は農家個々人の力では解決できないものであるため、農家を組織化して対応することが求められている。近年、各地ではりんご農家による組織化の動きが始まっているが、これらのりんご農家組織はいかなる性格を有しているのか、いかなる機能を果たしているのかを明らかにし、農家組織の発展方向性を検討することが本稿の課題であった。これまで実証研究にもとづき、解明を試みてきた。以下、総括したい。

第1節 各章の要約

まず、第1章では、統計資料を中心に、1978年以降のりんご生産の展開及びそれに対応するりんご流通の動向を分析し、存在している課題を明らかにした。

第1に、りんご生産は、特に80年代後半から始まった産地間の激しい競争の中、行政機関による強力な推進を受けて大きな発展を遂げてきたが、無制限な生産拡大（りんご農家戸数の増加）により、1996年に価格暴落が引き起こされ、過剰期に入った。りんご生産の問題は生産量の過剰のみならず、ふじ品種への過度の集中もあげられる。これらの問題はりんご販売難の重要な要因になっている。

第2に、農産物流通制度の改革により、従来供銷合作社によるりんご流通は徐々に衰退し、商人が卸売市場を通じてりんご流通の主要な担い手になった。しかし、卸売市場の未整備等の問題により、商人による市場流通は販売難の問題を解決していない。また、産地と消費地との差益の追求を目的とする商人による農家への買い叩きなども後を絶たない。

第2章では、中国りんご産地の山東省栖霞市にある卸売市場を事例に取り上げ、産地市場の実態及び課題を明らかにした上で、産地市場の課題に対してりんご農家の流通対応を分析した。①産地市場はりんご流通において多様な流通ルートの形成に大きな役割を果たしている一方、情報受発信機能の弱さ、悪質な代理人による市場の混乱、収容能力の限界等の課題を抱えていること、②産地市場の課題に対して、市場への距離によって農家の流通対応が分かれた。③一部のりんご農家による販売グループが形成され、農家からの委託販売を受けて、消費地市場への直接販売を行っているが、グループの規模が小さく、商人

的性格を有していること、などを明らかにした。

第3章では、遼寧省東馬屯りんご協会を事例に取り上げ、りんご生産・流通過程においてりんご協会（專業合作組織）がいかなる機能を果たしているか及び抱えている課題を明らかにした。①東馬屯りんご協会は、組合員のりんご販売を目的に設立されたものであること。②組合員のりんご生産、流通において、同協会は技術情報の提供、規模の経済、外部効果、生産手段の共同化などの機能を果たしているのみならず、地域の活性化機能も果たしていること。③同協会は協同組合的性格を持っているが、企業としての性格が強い、などを明らかにした。

第4章では、農家組織の発展を促進する法制化の動きを取り上げた。これまでの專業合作組織の展開状況及び課題を明らかにし、合作社法の目的、法律の制定に対する組織指導者の理解度を踏まえたうえで、合作社法にそって設立された專業合作社の事例紹介を行った。

第1に、改革開放以降に誕生した專業合作組織は、数が大きく増加しただけでなく、組織領域の拡大に伴って、提供するサービスも多くなっている。一方、專業合作組織を整備する法律がなかったため、專業合作組織は多様な類型となり、内部管理体制や利益返還などの課題を抱えている。

第2に、合作社法の目的は、專業合作社の定義と事業内容を規定し、組合員農家の合法的權益を守り、農業及び農村經濟の発展を促進することである。合作社法は、協同組合原則を適用しており、合作社法の施行から従来の專業合作組織を協同組合組織に発展させようとしている。

第3に、りんご專業合作組織指導者の意識調査から、合作社法に対する理解度は差異があるものの、全ての專業合作組織は合作社法に基づいて組織の再編を準備していることがわかった。事例の專業合作社は、従来の專業合作組織を改組したものであるが、合作社の管理体制や利益の分配方法などを明確に規定したことから、従来の專業合作組織とは大きく異なっているといえる。

第2節 結論

りんご生産・流通をめぐる状況が非常に厳しい中、多くのりんご農家は組織化を行い、様々なことに取り組んでいる。山東省栖霞市の事例において、より多くの利益をあげるた

めに、一部のりんご農家は小規模な販売グループを形成し、農家からの委託販売を受けて消費地市場への直接販売を行っている。一方、遼寧省東馬屯りんご協会の事例において、りんご農家によって設立された同協会は、組合員農家に対して営農指導と資材の供給、高価格販売に取り組み、組合員農家の生産技術向上、りんご収入の増加に貢献した。

しかし、これらの農家組織は多くの課題を抱えていることも指摘しなければならない。りんご販売グループは規模が非常に小さく、構成員を規制する規範など定められておらず、農家からの買い取りも行っており、商人的性格が強い。一方、同りんご協会は協同組合的性格を持っているが、組合員のりんごを買い取っており、全組合員に対してりんご販売利益の還元を行っておらず、企業としての性格が強い。このため、りんご農家の組織化はまだ序の口にすぎないといえよう。

農家の組織化を促進するために、中国政府は合作社法を制定し、专业合作社に対して協同組合原則を取り入れることを要求し、合作社法に沿った专业合作社しか支援しないことを明確に打ち出した。国からの財政支援を受けるために、これまでの組織を改組しなければならないが、実際、专业合作社組織から专业合作社への組織改組が急ピッチで進められている。第4章で紹介した3つの事例は、いずれも专业合作社組織から专业合作社に改組したものである。新しく設立された专业合作社は、様々なサービスを組合員に提供し、組合員全員の共同利益を図ることを目的としている。理事会や執行監事を設けるなど組織の管理体制を明確化し、組合員に対して取引量に比例して剰余金の分配を行うとしている。これらの点において、従来の专业合作社組織と大きく異なっていることから、专业合作社法に基づく专业合作社の設立は、りんご農家の組織化を進める一つの方向を示したと思われる。

りんご農家組織が专业合作社として発展するためには、いくつかのことが実行されなければならない。第1に、人材の育成である。人材不足は組織の発展を制限する大きな要因の一つであるため、組織の指導者のみならず、組合員農家及び関係部門の役員や幹部などを対象の人材育成事業を展開する必要がある。協同組合に関する知識を深めなければならないが、組織の規模拡大に伴い、経営専門家の育成も必要になってくるであろう。第2に、事業資金の融資である。金融部門を持たない農家組織は、資金の調達を銀行などの金融機関に頼らざるを得ないが、農業融資の条件が厳しく、利率が高いため、資金需要が満足できない状況にある。したがって、協同組合金融の確立が不十分である現状において、農業金融問題が大きな政策上の課題である。第3に、利益分配システムの健全化を図ることである。まず、財務会計制度に基づいた会計を行う必要がある。次に、リスクへの備えおよ

び拡大再生産を行うために、毎年の剰余金から積立金を優先的に積み立てなければならない。積立金を引き出した後の剰余金の分配は、合作社法の規定に基づき組合員との取引量（額）に比例して剰余金の60%以上を分配することが求められる。

このように、りんご農家組織は協同組合的部分を持っているが、数多くの課題を抱えているため、りんご農家の組織化はまだ胎動期にあるといわざるを得ない。合作社法に基づき設立された事例の专业合作社は、全組合員の共同利益を図ることを目的とし、内部管理体制や剰余金分配システムの確立などを行うとしているため、合作社法に基づき专业合作社を設立することは、りんご農家組織化の方向になる。そのため、人材育成、事業資金の融資、利益分配システムの健全化などを行うことが急務な課題となろう。

付録 I

「中華人民共和国農民專業合作社法」に対するりんご協会リーダー意識調査表

- ① () 年に協会が発足されましたか。
 - ② 組合員の数は () 名ですか。
 - ③ 協会の事業内容はどのようなものかを教えてください。(多種選択)
 - ① 営農指導
 - ② 販売
 - ③ 生産資材の供給
 - ④ その他
 - ④ 協会を通じて、販売されるりんごは会員が生産したりんごの () 割を占めますか。
-

1. 農民專業合作社法が制定されたことを知っていますか。

- ① 知っている ② 知らない

法律知っている方はアンケートを続けます。

法律を知らない方はそれ以下記入する必要がありません。

農民專業合作社法を知っている方に聞きます。

2. 農民專業合作社法をどこまで知っていますか。

- ① 法律制定の目的を知っている
- ② 法律の内容を少しは知っている
- ③ 法律の名前を聞いたことがある。

3. 農民專業合作社法が7月1日に施行されるが、法律の支援を受けるための準備を進めていますか。

- ① 着実に準備を進めている。
- ② 準備を進めつつある。
- ③ 何も準備していない。

何も準備していない方に聞きます。

4.なぜ支援を受けるための準備をしないですか。

- ① 何を準備すればいいかわからない。
- ② 法律が施行されてから準備しようと考えている。
- ③ 今の組織体制を維持したい（現状の体制で満足している）。
- ④ その他

付録II

青島徳興果菜專業合作社定款

「2007年8月6日に設立大会を開催し、設立人の全員一致で可決した」

第一章 総則

第一条 組合員の合法的な權益の保護、収入の増加、本社の発展を促進するため、『中華人民共和国農民專業合作社法』及び関係法律、法規、政策に基づいて本定款を制定する。

第二条 本農民專業合作社（以下、本社）は孫徳興、石明玉、李学東、隋恒科、隋明亭、張美栄、姜振興、孫元飛、王桂英、石作美、崔玉平、石美英、石旭輝、劉愛芳、劉永剛、崔月蘭、孫美亭、姜振芝、崔君蘭、孫秀娟、宋成文、孫美永、隋福開、王淑貞、隋福英、于秀花、姜銅泉、崔学軍、姜娟より發起され、2007年8月6日に設立大会を開催した。

本社名称：青島徳興果菜專業合作社、組合員出資総額二十万元である。

本社法定代表人：孫徳興

本社住所：青島平度市祝沟鎮駐地朱諸路東側 郵便番号：266746

第三条 本社は組合員にサービスを提供し、組合員全体の共同利益を図ることを目的とする。組合員は組合の加入退が自由である。組合員は地位が平等であり、民主的管理を行う。自主経営、共同でリスクを負い、利益を享受する。余剰は主に組合員と本社との取引量（額）に比例して返還する。

第四条 本社は組合員を主なサービスの対象者とする。法律に基づいて、農業生産資材の購買、農産品の販売、加工、運輸、貯蔵及び農業生産経営に関連する技術・情報等のサービスを提供する。主要業務範囲は以下のとおりである。

- (一) 組合員が必要とする生産資材の仕入れ、供給
- (二) 組合員の干し果実、生果実と野菜の買い取り、販売
- (三) 組合員が必要とする運輸・貯蔵・加工・包装等のサービスを展開
- (四) 新技術・新品種の導入、技術研修、技術交流と情報提供サービス等
- (五) 野菜の栽培、販売

第五条 本社は組合員の出資金、積立金、国家財政の直接補助金、非組合員の寄付金及び合法的に取得した財産から構成される財産対して占有、使用及び処分の権利を持つ。かつ、上記の財産に対して、債務の責任を負う。

第六条 本社は毎年の積立金を組合員と本社との取引量および出資額に比例して各組合員の持ち分とし、国家財政の直接補助金と非組合員の寄付によって構成される財産については、等分して各組合員の持分とし、分配可能な剰余分配の根拠のひとつとする。

本社は全組合員に個人口座を開設し、主として組合員の出資額、積立金の持分額及び組合員が本社との取引量（額）を記載する。

本社の組合員は各自の口座に記載された出資金と積立金の持分額を限度として、本社に対して責任を負う。

第七条 組合員大会での議論と裁決を経て、本社は本社業務内容に関連する経済実体の設立；本社業務内容と関連する機関の委託を受けて、代理購入、代理販売などの仲介サービスを行う；政府関係部門に申請し、あるいは政府関係部門の委託を受けて、国家が支持する農業と農村経済の発展プロジェクトを実施する；決定した金額と方式で社会公益寄付に参加する。

第八条 本社及び全組合員は社会道徳と商業道徳を遵守し、法に基づいて生産経営活動を展開する。

第二章 組合員

第九条 民事行為の能力を持つ公民で、鶏卵の生産経営を行うものは、本社が提供するサービスを利用し享受できる。本社の定款を認め、遵守し、定款に規定される入社手続きを行う者は、本社の組合員になるための申請をすることができる。本社は本社業務と直接関連する生産経営活動に従事する企業、事業体あるいは社会団体を団体組合員として受け入れる。公共事務を行う団体は、本社に加入できない。本社の組合員のうち農民の組合員は少なくとも総数の 80%を占めなければならない。

入社その他の条件：青果物の生産規模は 1 畝以上である；あるいは販売能力と管理技術、包装能力を持ち、1 元以上の出資金；特殊な事情がある者は出資しなくても入社できる。

第十条 前条の規定にすべて適合したものは、本社理事会に書面の入社申請を提出し、組合員大会あるいは理事会の審査、議論と採決を通過したものは本社の組合員となる。

第十一条 本社組合員の権利

- (一) 組合員大会への参加、表決権、選挙権と被選挙権
- (二) 本社が提供するサービス及び生産経営施設の利用
- (三) 本定款の規定あるいは組合員大会決議に基づく剰余の享受
- (四) 本社定款、組合員名簿、組合員大会議事録、理事会会議決議、監事会決議、財務会計報告及び会計帳簿の閲覧
- (五) 本社業務に対する質疑、批評と進言
- (六) 臨時組合員大会開催の進言
- (七) 自由に退社申請を提出し、本定款に基づき本社を退社する

第十二条 本社組合員大会の選挙と表決は、1人1票とし、各組合員は1票の基本表決権を持つ。

出資額が本社組合員出資総額30%以上あるいは本社との業務取引量(額)が総取引量(額)30%以上の組合員は、本社経済実体創業への投資、対外担保及び生産経営活動のその他の事項の決定に際して、最大20%の票の付加表決権を有する。組合員大会の開催時、付加表決権を持つ組合員及び付加表決権数は、出席する組合員に告知しなければならない。

第十三条 本社組合員の義務

- (一) 本社定款と各種規定・制度を遵守し、組合員大会と理事会の決議を実行する
- (二) 定款に基づき本社に出資する
- (三) 積極的に本社の各種業務活動に参加し、本社の技術指導を受け、本社が規定する品質基準と生産技術規定に基づき生産に従事し、本社と締結した業務契約を履行する
- (四) 本社の利益、生産経営施設及び本社組合員の共有財産を守る
- (五) 本社組合員の共同利益を損なう活動に参加してはならない。
- (六) 本社及び本社のその他の組合員に対して所有する債権をもって、出資額と相殺してはならない；支払い済みの出資金をもって、本社及び本社のその他の組合員に対する債務と相殺してはならない。
- (七) 本社の損失を負う

第十四条 組合員は下記の状況において、その組合員資格を停止する。

- (一) 自発的に退社を要求したとき。
- (二) 民事行為能力を喪失したとき

- (三) 死亡したとき
- (四) 団体組合員所属企業あるいは組織が破産、解散したとき
- (五) 除名されたとき

第十五条 組合員が退社するとき、財務年度終了の3ヶ月前に理事会に脱退届を提出し、脱退手続きを行わなければならない。そのうち、社会団体組合員の脱退届は財務年度終了の6ヶ月前に提出しなければならない。脱退組合員の組合員資格は当該財務年度終了時に完了する。資格を完了した組合員は資格完了以前の当社損失と債務を分担しなければならない。

組合員資格が完了すれば、当該年度決算後の3ヶ月以内、その組合員の口座記載の出資金額及び積立金持分額を返還しなければならない。当社が黒字経営であれば、本定款の規定に基づき剰余金を返還する。赤字経営であれば、損失の負担額を差し引く。

組合員は組合員資格の完了前に当社と締結した契約を継続して履行しなければならない。

第十六条 組合員が死亡したとき、その法定相続人は法律及び本社定款の条件に適合するとき、1ヶ月以内に入社申請を提出し、組合員大会あるいは理事会の議論と採決、入社手続きを経て、被相続人と本社との債権債務を相続する。さもない場合は、第十五条の規定に基づき脱退手続きを行う。

第十七条 組合員が下記の状況にあるとき、組合員大会の議論と採決を経て除名する。

- (一) 組合員の義務を履行せず、教育が無効のとき
- (二) 本社の名誉あるいは利益に重大な損失を与えたとき

本社は非除名組合員に対して、当該組合員口座に記載された出資額と積立金持分額を返還し、負担すべき債務の清算、剰余所得の返還を行う。前記第2項によって除名を受けたときは、当社に対する相応の賠償を行う。

第三章 組織機構

第十八条 組合員大会は本社の最高権力機関であり、組合員全員により構成される。

組合員大会は下記に示す職権を行使する。

- (一) 本社定款と各種規則制度の審議、修正

- (二) 理事長、理事、執行監事及び監事会組合員の選出と罷免
- (三) 組合員の出資基準及びその増額あるいは減額の決定
- (四) 本社の発展企画及び年度事業経営計画の審議
- (五) 年度財務予算案及び決算案の審議、承認
- (六) 年度剰余金の分配案及び損失処理案の審議、承認
- (七) 理事会、執行幹事あるいは監事会が提出する年度業務報告の審議、承認
- (八) 重大な財産の処理、対外投資、対外担保及び生産経営活動中のその他の重大事項の決定
- (九) 合併、分立、解散、清算及び対外連合等の決議
- (十) 経営管理職員と専門技術職員の人数、資格、報酬と任期の決定
- (十一) 理事長あるいは理事会から組合員数の変動状況の報告を受ける

第十九条 本社組合員数は150人を超えたとき、15名あたり1人の代表を選出し、組合員代表大会を組織する。組合員代表大会は組合員大会すべての職権を行使する。組合員代表の任期は3年で、再選可能である。

第二十条 本社は毎年1回組合員大会を開催する。組合員大会は理事会によって招集され、15日前にあらかじめ組合員全員に会議の内容を通知する。

第二十一条 下記に示すことがあれば、本社は20日以内に臨時組合員大会を開催する。

- (一) 30%以上の組合員が提議する
- (二) 理事会による提議

第二十二条 組合員大会は、組合員総数の3分の2以上の出席で開催することができる。組合員は組合員大会に参加できないときは、書面をもって他の組合員に代理を委託することができる。1人の組合員は最大3人の組合員の表決を代理できる。組合員大会の選挙あるいは決議は、本社組合員の議決権総数の過半数以上でなければならない。本社の定款修正、組合員出資基準の改定、組合員出資の増額あるいは減額、合併、分立、解散、清算及び対外連合等重大事項の議決は、組合員議決権総数の3分の2以上で採決する。組合員代表大会の代表は、組合員による書面委託の意見と表決権数をうけて、組合員代表大会で表決権を行使する。

第二十三条 本社は理事長1名を設けて、本社の法定代表人とする。理事長の任期は3年で、再任可能である。

理事長は以下の職権を行使する：

- (一) 組合員大会を主宰し、理事会を招集、主宰する
- (二) 本社組合員の出資証明に調印する
- (三) 本社経営最高責任者、財務会計職員及びその他の専門技術職員の招聘書あるいは解任書に調印する
- (四) 組合員大会と理事会決議を実施し、決議の実施状況を検査する
- (五) 本社を代表して契約書等に調印する

第二十四条 本社は理事会を設け、組合員大会に責任を負う。理事会は5名の組合員から構成される。副理事長1名を設ける。理事会構成員の任期は3年で、再選可能である。

理事会は下記の職権を行使する：

- (一) 組合員大会を開催するとともに、事業の進捗状況を報告し、組合員大会決議を執行する
- (二) 本社発展企画、年度業務経営計画、内部管理規定制度等を作成し、組合員大会に提出、審議する
- (三) 年度財務予算、決算、剰余分配と損失補填等の方法を作成し、組合員大会に提出、審議する
- (四) 組合員の研修と各種協力活動を展開する
- (五) 本社資産と財務を管理し、財産の安全を保障する
- (六) 執行監事あるいは監事会が提出する質疑と進言を受け付け、回答し、処理する
- (七) 組合員入社、脱退、相続、除名、奨励、処分等の事項を決定する
- (八) 本社経営最高責任者、財務会計担当者とその他技術職員の任免を決定する

第二十五条 理事会の表決は1人1票の原則を維持する。重大事項は全体討論を経て、3分の2以上の理事の同意をもって採決する。理事個人がある議決に異なる意見を有する時、その意見を議事録に記録のうえ署名する。理事会の列席に執行監事あるいは監事長、経営最高責任者と1名の組合員を招待するが、列席者には議決権がない。

第二十六条 本社は執行監事1名を設け、全組合員を代表して理事会と職員の仕事を監督する。執行監事は理事会に列席する。

第二十七条 本社は執行監事を設ける。執行の任期は3年で、再選可能である。

執行監事は以下の職権を行使する：

- (一) 理事会が組合員大会決議と本社定款の執行状況を監督する
- (二) 本社の生産経営事業の状況を監督し、本社財務の審査に努める
- (三) 理事長、理事会の構成員と経理の職責履行状況を監督する
- (四) 組合員大会に年度監査報告を提出する
- (五) 理事長あるいは理事会に仕事の質疑と改善のアドバイスを提起する
- (六) 臨時組合大会の開催を進言する
- (七) 本社を代表して、理事と本社との取引量（額）を記録する
- (八) 組合員大会に委ねられたその他の職権を履行する

引退した理事が監事になるのは理事引退して3年後でなければならない。

第二十八条 執行監事は書面をもって理事会に通知する。理事会は通知を受け取った30日以内に質疑の回答しなければならない。

第二十九条 執行監事個人がある議決に異なる意見を有するとき、その意見を議事録に記録し、署名する。

第三十条 本社の経営最高責任者は理事会に雇用あるいは解任され、理事会に責任を負い、下記の職権を行使する：

- (一) 本社の生産経営業務を主宰し、理事会の決議を実施する
- (二) 年度生産経営計画と投資案を実施する
- (三) 経営管理制度を立案する
- (四) 財務会計職員とその他の経営管理職員の任免を進言する
- (五) 理事会が任免する人員以外の経営管理職員及びその他の職員を任免する

本社理事長あるいは理事は経理を兼任することができる。

第三十一条 本社現在の理事長、理事、経営最高責任者及び財務会計職員は監事を兼任してはいけない。

第三十二条 本社理事長、理事と管理担当者は下記に示す行為をしてはいけない。

- (一) 本社の資産の横領、流用あるいは私的使用
- (二) 定款規定の違反あるいは組合員大会の同意を得ずに、本社資金を他人に貸し出し、あるいは本社資産を使用して他人に担保を提供すること
- (三) 本社と取引をする他人からリベートを取る
- (四) 本社経済利益を損ねるその他の活動

(五) 業務内容が類似するその他の農民專業合作社の理事長、理事、監事、經理を兼任すること

理事長、理事、管理担当者が前項第(1)項から第(4)項の規定を違反した収入は、本社の所有にする。本社に損失を与えたときは、損害賠償の責任を負わなければならない。

第四章 財務管理

第三十三条 本社は独立した財務管理と会計を実施し、国务院財政部門が制定した農民專業合作社財務制度と会計制度に基づき生産經營及び管理のコストと費用を査定する。

第三十四条 本社は、関連する法律、行政法規と政府の関連部門の規定に基づき、健全な財務と会計制度を設け、四半期の3ヶ月目の30日に財務定期公開制度を実施する。

本社財務会計職員は会計従業資格証を取得しなければならない。会計と出納は兼任してはならない。理事会、監事会構成員及びそれらの直系親族は本社の財務会計職員を務めてはいけない。

第三十五条 組合員と本社とのあらゆる取引は、各組合員の個人口座に実名で記載し、取引量(額)に応じて剰余を返還、分配する。本社が提供するサービスを受ける非組合員と本社とのあらゆる取引は、単独に記帳し、別途計算する。

第三十六条 会計年度終了時、理事長は本定款の規定に基づき、本社の年度事業報告、剰余配分方法、欠損処理方法及び財務会計報告を作成し、執行監事あるいは監事会の審査を経た後、組合員大会開催前の15日前に、事務室所在地に置き、組合員の閲覧に供するとともに、質疑を受ける。

第三十七条 本社資金の出所は以下の各項を含む：

- (一) 組合員出資
- (二) 毎会計年度の剰余から積み立てた積立金、公益金
- (三) 未配分収益
- (四) 国家補助金
- (五) 非組合員の金銭の寄付
- (六) その他の資金

第三十八条 本社組合員は貨幣による出資のみならず、倉庫、加工設備、運輸設備、

農機具、農産物などの実物、技術、知的財産権あるいはその他の財産権を現金に査定して出資できる。ただし、労務、信用、自然人氏名、暖簾、フランチャイズ権あるいは担保になっている財産による出資はできない。組合員の非貨幣財産による出資は組合員全員によって評価査定される。

第三十九条 本社組合員は1ヶ月以内に出資金を納めなければならない。

第四十条 非貨幣財産による出資の組合員は貨幣で出資する組合員と同等の権利を有し、同等の義務を負う。

理事長の審査及び組合員大会での議論と採決を経て、組合員の出資は本社のその他の組合員に譲渡することができる。

第四十一条 本社及び全組合員の発展と目標のため、組合員出資を調整する必要があるとき、組合員大会の議論と採決を経て、組合員大会で決定した出資方法と出資額に基づいて各組合員は出資調整を行わなければならない。

第四十二条 本社は組合員に対して組合員証書を交付するとともに、組合員の出資額を明記する。組合員証書に本社の財務印章と理事長印章を同時に押印する。

第四十三条 本社は当該年の剰余から25%の積立金を引き出し、生産経営の拡大、損失の補填に利用するあるいは組合員出資への移転に用いる。

第四十四条 本社は当年の剰余金から5%の公益金を引き出し、組合員の技術研修、合作社知識教育及び文化、福祉事業と生活上の互助に利用する。そのうち、組合員の技術研修と合作社知識教育に利用する金額は公益金総額の50%以上を用いる。

第四十五条 本社が受けた国家財政の直接補助金及び非組合員の寄付はすべて、本定款が規定する方法で明確に記帳し、本社の資金（産）とし、規定された用途と寄付者の意思に基づいて本社の発展に用いる。さらに、解散、破産清算時、国家財政直接補助が形成する財産をもって、分配可能な剰余資産として組合員に分配してはならず、国家の関連規定に基づいた方法で適切に処理する。非組合員の寄付を受け、寄付者と約定があるときは、約定に基づいた方法で処理する。

第四十六条 当該年の生産と管理コストを控除し、欠損を補い、積立金と公益金を引き出した後の分配可能な剰余は、組合員大会の決議を経て、以下の順序に基づき分配する：

(一) 組合員と本社との取引量（額）に比例して返還し、返還総額は分配可能な剰余

の60%より少なくしてはならない。

- (二) 前項の規定に基づき返還した後の剰余部分は、組合員口座中に記載の出資と積立金持分額、及び本社が受けた国家財政の直接補助と非組合員の寄付から形成される財産の人頭割後の組合員持分額に比例して分配するとともに、組合員の個人口座に記載する。

第四十七条 本社の欠損は、組合員大会の議論と裁決を経て、積立金をもって補填し、不足部分は次年度以降の剰余をもって補填することができる。

本社の債務は本社積立金あるいは剰余金によって清算し、不足部分は組合員の個人口座中に記載の財産持分額に比例して分担するが、ただし、組合員口座中記載の出資額と積立金持分額を超えてはいけない。

第四十八条 執行監事は本社の日常財務を審査監督する責任がある。本社は本社財務の年度監査、特定監査、交代・離任監査を市、あるいは鎮の監査事務所に委託する。

第五章 合併、分立、解散と清算

第四十九条 本社は他社との合併は、組合員大会の決議を経て、合併決議の日から10日以内に債権者に通知しなければならない。合併後の債権、債務は合併後も存続し、新設の組織が相続する。

第五十条 組合員大会の決議を経て分立するときは、本社の財産は相応に分割するとともに、分立決議の日から10日以内に債権者に通知する。分立前の債務は、分立後の組織が連帯責任を負う。ただし、分立前に、債権者と債務の返済の書面協議に関する別の約定があるときは、この限りではない。

第五十一条 本社は下記の場合、組合員大会の議決を経て、登記機関に報告し、審査と許可を経た後解散する：

- (一) 本社組合員数が5人以下のとき
- (二) 組合員大会が解散を決議したとき
- (三) 本社が分立、あるいは他の専業合作社と合併後解散を必要とするとき、
- (四) 不可抗力により本社が経営を継続できないとき
- (五) 法律に基づいて営業許可証が取消あるいは撤回されたとき

第五十二条 本社は前条第1項、第2項、第4項、第5項、第6項の理由で解散するとき、解散決定日から15日以内に、組合員大会が推薦する3名の組合員によつ

て清算委員会を組織して本社を接収管理し、解散清算を開始する。期限経過後、清算委員会を組織できないときは、組合員、債権者は人民法院に委員を指定するよう申請して清算委員会を組織し清算を進める。

第五十三条 清算委員会は清算に関連する未了業務を処理する責任を負い、本社の財産と債権、債務を整理し、完済方法を取り決め、債務完済後の剰余財産を分配し、本社を代表して訴訟、仲裁あるいはその他法的手続きにあたるとともに、清算完了後、30日以内に組合員に清算状況を公表し、登記機関に対して登記抹消の手続きを行う。

第五十四条 清算委員会は成立から10日以内に組合員と債権者に通知するとともに、60日以内に新聞紙上に公告しなければならない。

第五十五条 本社財産は清算費用と共益債務の支払いを優先し、以下の順序で完済を行う：

- (一) 農家組合員との取引未払い代金
- (二) 職員の賃金と社会保険費用の未払い
- (三) 税金の未払い
- (四) その他の債務
- (五) 組合員出資金、積立金の返還
- (六) 清算方法に基づいた剰余財産の分配

清算方法は組合員大会の採決あるいは人民法院への申請を経た後に実施されなければならない。本社財産が完済すべき債務に不足するときは、法に基づいて人民法院に破産を申請する。

第六章 附則

第五十六条 本社は組合員に対して公告すべき事項があるとき、掲示板により公表する。社会に対して公告すべき事項があるとき、掲示板によって公表する。

第五十七条 本定款は設立大会の採決によって、全設立人の署名の後に有効とする。

第五十八条 本定款の修正は、半数以上の組合員あるいは理事会の提起によって、理事長あるいは理事会が修正の責任を負い、組合員大会の議論と採決を経なければならない。

第五十九条 本定款は、本社理事会が解釈の責任を負う。

全設立人署名（押印）

付録Ⅲ

青島順科卵鶏産銷專業合作社財務管理制度

- 一、「會計法」と「現金管理暫定規定」に基づいて各種帳簿を設置し、迅速に記帳・決済を行い、經濟活動の状況を的確に反映し、定期的に帳簿を公表する。
- 二、帳簿と現金を分別して管理する制度を厳格に実施し、出納担当以外の人員は現金を管理してはならない。
- 三、支出の審査制度を厳格に実施し、現金の支出は必ず合法的な原始証票で行わなければならない。支出してから審査することを禁じる。制度の違反、手続き上不備のある金額の支出を拒否する。
- 四、迅速かつ正確に現金収入、支出と残高の確認を行い、定期的に金庫の現金を計算し、帳簿と照らし合わせる。帳簿、金額、証票、物と表はすべて一致しなければならない。
- 五、いかなる事業体及び個人はいかなる理由があっても、現金の流用・横領、仮領収証の発行、公金を個人口座への預金、銀行口座の貸出をしてはいけない。
- 六、各種未使用証票及び印鑑を適切に保管し、他人による代理使用及び他人に使用させてはいけない。
- 七、會計資料を整理し、保存する。
- 八、財務担当者に対して終身責任制度を実施する。「會計法」に基づかず、領収証、帳簿、會計諸表の偽造行為をしたとき、在職、離職にかかわらず法律に基づいて責任を追及する。

青島順科卵鶏産銷專業合作社

2007年9月1日

〈参考・引用文献〉

- ・青柳齊「中国農村合作經濟組織の企業形態と諸類型」『農業金融』2001年、第12号
- ・安玉発「中国野菜産地における卸売市場の構造と役割－山東省魯中地区を事例として－」
『千葉大学園芸学部学術報告』、1996年、第50号
- ・安玉発「中国野菜産地における仲買商人の性格と機能－山東省寿光地域を事例として－」
『1998年度日本農業経済学会論文集』、1998年
- ・苑鵬「中国農村市場化過程中的農民合作組織研究」『中国社会科学』中国社会科学雑誌社、
2001年、第6号
- ・王宇翔、謝科進「从比較優位走向競争優位－以我国苹果産業為例」『黒竜江対外経貿』黒
龍江対外貿易経済合作研究所、2006年、第12号
- ・王競『華北地域における青果物市場の形成とその改革』農林統計協会、1997年
- ・王志剛「中国・北京市の青果物卸売市場における卸売業者の形成と役割－大鐘寺卸売市
場における運搬・販売連合体の活動分析－」『1998年度日本農業経済学会論文集』、1998
年
- ・王長君・陶吉寒「建立果品流通体系、促進果品産業化發展」『中国果菜』中国果菜出版社、
2003年、第5号
- ・大島一二「中国の農産物流通における仲買商人層の機能－陝西省礼泉県りんご流通にお
ける「果行」・「果商」－」『農村研究』、2002年
- ・太田原高昭・朴紅『リポート中国の農協』家の光協会
- ・河原昌一郎「中国農業專業合作經濟組織に関する一考察－その農業共同化機能と制度的
課題－」『農林水産政策研究』農林水産政策研究所、2007年、第13号
- ・神田健策・李中華・成田拓未「中国農民專業合作社法制定の背景と意義」2007年度日本
農業経済学会報告
- ・国亮・牛剛「関与果業産業化中營銷模式的思考－以陝西礼泉県苹果産業化為例－」『陝西
農業科学』西北農林科技大学、2001年、第6号
- ・黒河功「中国農村合作組織に関する一考察」『北海道大学農経論叢』Vol.56、2000年
- ・黒河功・朴紅・坂下明彦「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－」『北海道大学農経論叢』Vol.57、2001年
- ・黄孝春『中国と日本におけるりんご産業の棲み分け戦略に関する基礎的調査研究』平成
17年度－平成18年度科学研究費補助金研究成果報告書、課題番号17402024、2007年

- ・『山東統計年鑑』山東省統計局編、1990年版～2003年版、中国統計出版社
- ・周建華・傅晨「農民專業合作經濟組織立法滯後的原因与对策」2005年、No.3
- ・宿素雲・張娣傑「对陝西苹果産業化的思考」『科技情報開発与經濟』山西省科学情報研究所、2004年第11号
- ・菅沼圭輔・宮崎宏「山東省寿光市産地市場を中心とした青果物流通の実態」『1993年度食品流通技術海外協力事業報告書』食品流通システム協会、1994年
- ・『栖霞果品産業化』栖霞市果業管理局、2000年
- ・『全国農産品成本収益資料汇编』2004年版、国家發展和改革委員会能源局、中国統計出版社、2004年
- ・孫智峰「促進苹果産業向優勢区域集中的对策研究」『陝西農業科学』西北農林科技大学、2004年第6号
- ・『大連統計年鑑』1997年版～2005年版、大連市統計局編、中国統計出版社
- ・寶劍久俊「中国における『農民專業合作經濟組織』の変遷とその実態～概況の整理と実地調査に基づく考察」『現地レポート』、アジア經濟研究所、2006年
- ・『中華人民共和國農民專業合作社法』、人民法院出版社、2007年
- ・『中国統計年鑑』1981年版～2006年版、中国統計出版社、
- ・『中国におけるりんごの生産・流通事情調査報告書』（財）中央果実基金、海外果樹農業情報 No.84、2006年5月
- ・『中国農業統計資料』中国農業部編、中国農業出版社
- ・『中国農業統計年鑑』2006年版、中国農業部編、中国統計出版社
- ・『中国農業年鑑』1980年版～2006年版、中国農業部編、中国農業出版社
- ・『中国農業發展報告 2006』中国農業出版社、2006年
- ・陳益娥「向優勢区域集中、做精做强苹果産業」『陝西農業科学』西北農林科技大学、2006年第3号
- ・陳莉「談農村合作經濟組織立法」『南方農村』、2003年4月、
- ・波多江久吉・斎藤康司編『青森県りんご百年史』青森県りんご百年記念事業会、1977年
- ・藤田武弘・小野雅之・豊田八宏・坂爪浩史『中国大都市にみる青果物供給システムの新展開』筑波書房、2002年
- ・兪菊生『現代中国の生鮮食料品流通変革』筑波書房、1997年

- ・楊惠芳「嘉興市農村專業合作經濟組織的實踐與思考」『農業經濟問題』、中國農業經濟學會、2005年
- ・楊振鋒・丛佩華・聂繼雲・李静・李海飛「我國蘋果產業現狀、存在問題與建議」『北方果樹』遼寧省農業科學院、2006年第5号
- ・李丙智「我國蘋果生產現狀與發展」『西北園藝』陝西農業雜誌社、2002年、第1号、
- ・李中華・神田健策「農業產業化政策下の中國新型農協の形成と取り組み—北寧市大柵蔬菜協會的事業展開を事例として—」『協同組合研究』第23卷第2号・冬季号、日本協同組合學會
- ・李瑞芬『中國農民專業合作經濟組織的實踐與發展』中國農業出版社、2004年
- ・劉鳳之・孫希生・王偉東・李蚩・汪景彦・巩文紅「我國蘋果出口問題及對策」『中國果樹』中國農業科學研究院柑橘研究所、2002年第1号
- ・劉漢成「中國蘋果產業發展與國際競爭力研究」華中農業大學修士論文、2003年
- ・劉漢成・易法海・鄭院勛「我國蘋果市場存在的問題與對策」『中國果樹』中國農業科學研究院果樹研究所、2003年第4号
- ・劉漢成・易法海「中國蘋果市場流通狀況分析」『柑橘與亞熱帶果樹信息』中國農業科學研究院柑橘研究所、2003年第10号
- ・『遼寧統計年鑑』1993年版～2005年版、遼寧省統計局編、中國統計出版社
- ・『蘋果生產與貿易指南』陝西省果業管理局、陝西人民出版社、2007年

ホームページ

- ・合作社法原文：http://www.gov.cn/jrzq/2006-10/31/content_429182.htm
- ・大連市史誌網：<http://szb.dl.gov.cn/>
- ・栖霞蘋果網：<http://www.qixiaapples.org/001/aba/s4.htm>
- ・煙台市情網：<http://szb.yantai.gov.cn/>
- ・『煙台市誌』インターネット版：<http://sd.infobase.gov.cn/shizhi/ztk/B6/index.htm>
- ・中國信息網：<http://www.agri.gov.cn/>
- ・財訊 <http://content.caixun.com/NE/00j0/NE00j0dm.shtml>