

論 説

養蚕農民主導專業合作社の可能性

——中国広西チワン族自治区南寧市上林県 LX 桑蚕專業合作社の事例——

倪 卉

Keyword: Farmers cooperative, Sericulture, Commodity-chain, Family farming, China

合作社, 蚕糸業, コモディティチェーン, 小規模家族農業, 中国

I. はじめに

¹⁾ 本稿は中国広西チワン族自治区にある桑蚕專業合作社の事例を取り上げ、「中華人民共和國農民專業合作社法」が施行された後に、農業生産を行っている農民によって設立される農民專業組織²⁾の実態を明らかにする。ここでは、養蚕業と製糸業の生産流通構造に注目し、個別養蚕農家、農民組織、製糸企業、地方政府及び繭や生糸の流通を担うアクターによって構成される既存の養蚕製糸コモディティチェーンの中で、養蚕農民自らが組織することの内在的要因とその運営を分析する。そして、農民專業合作社が、零細養蚕農民を組織し、養蚕業を促進して地域の養蚕業ないし製糸業の発展において果たす役割と生産組織形成の可能性を検討する。

2007年7月1日に「中華人民共和國農民專業合作社法」(以下「合作社法」と略す)が実施されて以来、「人民公社」と異なった形式の農民組織として“農民合作社”が数多く設立されている。「合作社法」の施行と同時に、³⁾ 國務院により『農民專業合作社登記管理条例』、財務部により『農民專業合作社財務會計制度』⁴⁾などが相次いで頒布された。中央政府が法的整備を積極的に行っている姿勢⁵⁾が見られる。

「合作社法」の実施以外では、80年代以来の中国農業生産の構造変化も農民組織の形成を促す要因として捉えられる。これらの農民合作社は農業生産において、生産から流通、加工ないし貿易まで広範囲でその機能を果たしている。

農民合作社に対する研究は2007年「合作社法」が実行されて以降再び重視されるようになっていく。多くの農民專業合作社がまだ草創期である。

既存研究はそれぞれ研究手法が異なるが、問題意識と内容から以下のように整理できよう。(1)中国における農民組織の歴史的経緯を重視し、今までも多様に存在した農民組織の歴史的段階区分を試みながら、現在の組織の実体を捉える研究。(2)とりわけ2007年以降に成立した農民專業合作社などに対し、大規模調査を行い、調査の結果に基づいた分析を行う研究。(3)特定の地域、または特定の業種における個別事例より組織の実態を把握し、経済効果を分析する研究。(4)現在の組織が初期段階であることを前提におき、政府の行動や政策への提言や、組織の将来性を示す研

究（Louis, 2011）（苑, 2001）。

現在中国では多様な農民組織が混在しているが、徐が指摘したように中国の多元的な農村社会を反映して合作社も多元的であり、複雑な組織形態が存在することも当然である（徐, 2012）。さらに浅見は、現在中国独自に解釈して形成された中国型の農民組織が主流となっているが、その組織化にはそれなりに合理性があるとも指摘した（浅見, 2015）。

農民組織の合理性をいかに最大化し、合作社としての役割を發揮させるのかは今後の議論のポイントとなる。そこで、本稿は小規模農民による自発的な農民合作社に注目し、このような合作社がコモディティーチェーンにおいて、垂直的な繋がり、とりわけ生産農民と農産品加工龍頭企業との間にもつ関係を分析し、合作社の存続の現状と将来の可能性を考察する。

本稿は中国広西チワン族自治区（以下広西とする）蚕糸業のLX荘專業合作社（LX合作社）の事例を取り上げる。なお、著者らは2012年8月及び2014年8月に2回調査を行い、調査では、LX村及び村が所在する上林県農業局と科学技術局、広西大学蚕学研究所、広西桑蚕技術推広総站、広西大宗繭糸交易市场などを訪問し、関係者に対するインタビューと資料収集を行った。

II. これまでの農民專業合作社と合作社

「人民公社」の崩壊、また「改革開放」によって、中国の農業生産構造は大きく変化し、農民の再組織化の必要性が露呈した。1980年代の「農業生産責任制」導入以降、糧食生産地域などの特殊農地を除いて、中国の農地は小分けされ、農地の“使用権”が各農家に与えられ、農業生産は個別農家を生産単位とする零細な小規模生産方式、つまり家族農業経営方式になった。所謂「散・小・弱」状態である。このような小規模生産方式では、市場判断力と交渉力が劣るので、分散した小規模農家が何らかの形で再組織されることが求められる。

一方で、1990年代より中央政府が農業の産業化と現代化を積極的に推進し、農業と農産品の商品化、専門化、規模化、標準化及び国際化を中心目標とする農業産業化政策を⁷⁾実行し始めた。農業生産と直接につながる農産品加工企業が「龍頭企業」として農業生産をリードし、農民と販売契約または生産契約を結ぶ契約農業方式⁸⁾をとり、所謂「企業+農家（農家群）」という生産方式が形成され、中央と地方政府の支持を得た。農業産業化政策の意向も次第に大規模龍頭企業の育成と発展に重心を置くようになった。契約生産方式では企業が個々の農家と契約を結び、取引を行わなければならない。中国の場合、生産原料を提供する個々の農家の規模が小さいため、一つの企業が数万ないし数十万戸の農家と契約していることが⁹⁾少なくない。

莫大な契約農家を管理するために、企業主導または所在地の地方政府主導で農民を組織し、所在村などの地域名に「合作社」を加えた組織名を用いることが見られる。とはいえ、これらの農民組織では、組み方からリーダーの決定まで企業が関与し、参加している農民には発言権が少ないと考えられる（Ni&Hisano, 2014）。

このような合作社は企業と農民の契約関係に基づき形成されるものであり、農民自らの組織によるものは少ない。孔らの調査によると、2012年には一般農民主導の合作社数は全体のわずか8%だったのに対し、政府と企業主導の合作社は既に約57%に達していた（第1表）。

第1表 主な設立者別合作社現状

主な設立者	合作社数	割合
農民主導合計	48	42.1%
大規模農家（生産）主導	40	35.1%
一般農民主導	8	7.0%
政府主導合計	40	35.1%
郷鎮政府	18	15.8%
村委員会	22	19.3%
企業主導	17	14.9%
不明	9	7.9%
調査合作社総数	114	100%

出所：孔祥智等（2012）P65表4-3に基づき、著者が作成。

一方で、既存の合作社の中でも名前だけが存在し、実際に活動を行っていないものも少なくない。潘らが2011年に行った調査によると、東沿岸部の一部の地域では実際に活動が行われていない合作社が約10%にも達している。これらの合作社に加入している農民らは「合作社」というものに対し漠然とした認識しかもたず、農民組織としての実体をうかがうことができない（潘，2011）。

言い方を変えれば、このように本来農民による協同で運営する農民組織の基本原則から脱線した“合作社”の存在によって、農民による自発的組織の形成が難しくなる。このような合作社は中国の農民及び農村社会から逸脱する懸念がある。

確かに、龍頭企業は安価で安定して供給される農産品原料の獲得や、地方政府の支援と優遇政策を享受するために農民と協調している。企業はより高い価格で契約農民の農産物を買上げ、原料製品の品質を保障するために農民に対し技術指導や物資提供などのサービスを提供してきた。農民は契約生産を通じて、企業から現金収入の増加や農業サービスの提供などの恩恵を受けることができた。

しかし不況や利益の不一致などにより、企業と農民の相克が発生するケースがある（大島，2009）。龍頭企業は零細な個別農家より強い力を持つので、個別農家は企業に従属することを余儀なくされている（北倉，2008）。とりわけ換金作物の生産地域では、龍頭企業が地域経済を主導し、経済力、経営力、情報などの面において「大企業 vs. 零細農民」というアンバランスな構図が既に形成されている。

企業と農民の利益の不一致が生じた場合のみならず、本来は農業生産構造の最上流にある農民が主導意識を持ち、農民が主導権のある合作社を設立し、このような合作社が農民を代表し企業と交渉を行うことが期待される。まずは農民及び農民組織の主体形成が重要な課題だと考えられ、企業や政府主導ではなく農民による自発的な合作社の設立が求められている。

とはいえ、龍頭企業や政府主導の合作社以外でも様々な合作社が2007年の「合作社法」が実行される前からすでに現れていた（太田原・朴，2001）。

2007年以前では、農民組織が多様であり、分担する役割も様々であった（太田原・朴，2001）（青柳，2002）。青柳は90年代末までの専業合作社の事業形態を販売購買型、加工型、生産統合型、技術サービス型、資源開発型等に分類した。継続的活動の有無によって「合作社型」と

「協会型」に分類し、それぞれをさらに詳細に類型化していた（青柳，2002）。

2006年までの農民專業合作經濟組織は以下3つの特徴を持つ。¹⁰⁾①組織に参加する農家の総数が増加し、2006年には全国農家総数の15.6%にも達していた。②サービス提供が多様化し、サービス提供機能が発揮された。サービスを提供する組織は総数の44.5%。③專業合作社数が増加した。総数の41%を占めていた。¹¹⁾「合作社法」以降、「合作社」が法人として登録することとなり、継続的かつ經濟実態のある「合作社」がさらに増加することが予測できる（倪，2013）。

農民專業合作社は龍頭企業と並んで、農業産業化を促進する担い手とされてきた。その後の農業産業化政策には、專業合作社の推進政策がしばしば見られる。農民專業合作社の設立を通じて、農業サービスや技術指導以外にも、取引費用の節約、農民自身の経営力、交渉力の向上効果が期待されている（佐藤・寶劍，2009）。市場化の高まる中、個別農家が単独で経営行動せざるを得ない状況が深刻になりつつある現在では、專業合作社のこれらの機能はますます重要視されるようになってきている。組織化に対する農民の意識を高め、より多くの農民組織の形成を促進するため、農民に主体性が求められている。¹²⁾農民の主体性の重要な要素として合作社の形成が重視されなければならない。¹³⁾

Ⅲ. 広西における養蚕と製糸業の発展から農民合作社の形成へ

1. 製糸龍頭企業の台頭

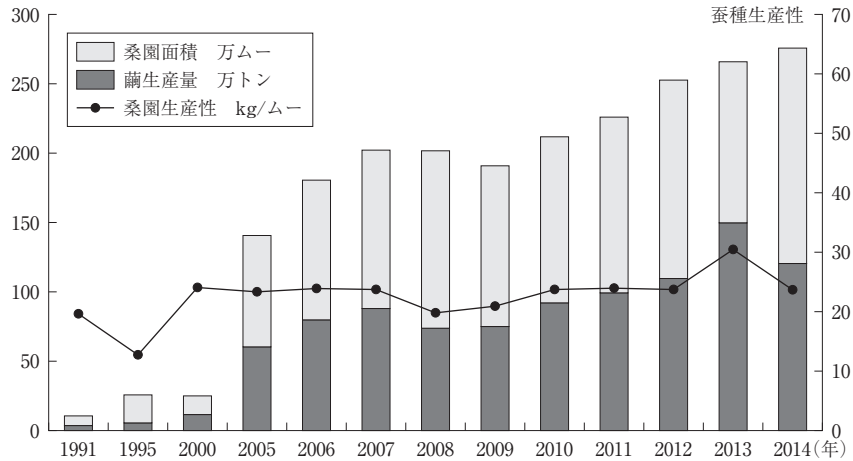
1990年代末の「西部大開発」計画の推進に伴って、西南部地域にある広西政府が經濟作物などを促進し、農民が安定した現金収入を得るために一連の經濟發展プロジェクトを開始した。とりわけ2000年以降、伝統的養蚕地域の浙江省と江蘇省における人件費などの生産コストが急増し、一部の製糸企業が、土地の広く人件費の安い広西で養蚕を展開することを試みた。

広西政府は伝統産地における養蚕業の衰退を機に、「東桑西移」のスローガンを提唱した。これは、キャッサバの葉を食すキャッサバ蚕を60年代頃から飼育していた経験と、広西大学と広西蚕業技術推広総站が中心となる研究開発基盤を活かし、広西で養蚕業を促進するという政策だった。この政策の実施によって、養蚕業の大規模な産地は東沿岸部地域の浙江省と江蘇省から西南部地域の広西に移動し、結果、広西の養蚕業が急速に発展してきた。

養蚕業を計る指標では、通常、桑園面積、養蚕量、繭の産出量、桑園の生産性などが用いられる。

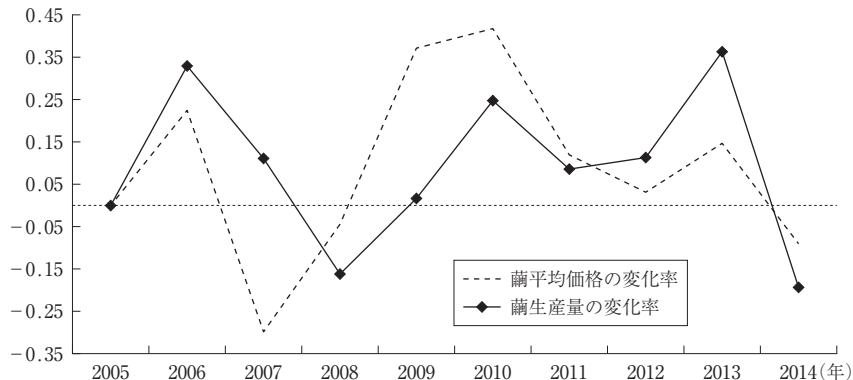
第1図が示すように、繭の生産量と桑園面積は1991年の8,381トンと10万ムーから、2011年にはそれぞれ28倍と22倍に増加し、23万トンと226万ムーに達していた。養蚕量と桑園面積が急速に増加し始めた2001年では、広西の繭生産量は全国総生産量の7.3%だったのに対し、2011年には全国の34.9%になり、同年生産量の第2位にある広東の7万5000トンの約3倍である。¹⁴⁾2008年から2009年まで、繭の生産量が大幅に減少したのは2007年末から2008までの繭価格の下落による影響と考えられる。前述したように、広西の農民が養蚕を行うのは単に現金収入を得るためであるので、養蚕量は繭価格の変動によって常に変化している。繭価格が下落した場合、養蚕農民が養蚕を停止する状況が現地調査からもうかがえる。2006年では繭価格が1キロ当り26元だったの

第1図 広西における養蚕業の概況



出所：1991-2005年及び2008-10年のデータは『蚕業信息』各年版より、2006-07年は中国紡績網統計データより、2011年以降は国家繭糸弁公開資料及び広西推広站提供した資料より、著者作成。

第2図 繭価格変化と繭生産量の関係



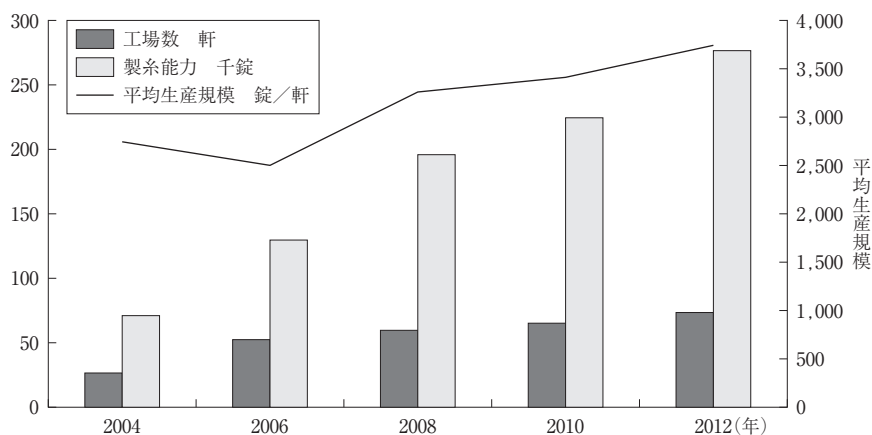
出所：1991-2005年及び2008-10年のデータは『蚕業信息』各年版より、2006-07年は中国紡績網統計データより、2011年以降は国家繭糸弁公開資料及び広西推広站が提供した資料により、筆者作成。

に対し、2007年と2008年には16元まで下落し、2009年によく22元まで戻った。この価格の下落によって、2008年から繭の産出は大幅に減少した（第2図）。とはいえ、広西の繭生産量は2005年以來、7年間続けて全国の第1位である。広西は中国の主要養蚕地域として位置づけることができよう。

広西では養蚕業の急進に伴い、製糸業も急速に発展している。製糸企業生産准産証¹⁵⁾の企業リストから見れば、2004年には広西の製糸企業は26軒であったが、2012年には76軒に増加した。企業数だけでなく、製糸企業の規模も大きく成長している。2004年では1軒当りの製糸企業の生産能力が約2,700錠だったのに対し、2012年には3,700錠に増加し、生産規模が約37%拡大している（第3図）。

生産規模拡大にともない、製糸企業は繭原料を獲得するため、養蚕のさかんな農村地域の近辺に立地し、繭を買い集めるための繭站を農村部に設置することを通じて、養蚕農民や地方政府と

第3図 広西の製糸工場と製糸能力



出所：中国商務部の公開資料により、著者作成。

直接に連携している。これらの製糸工場はしばしば「龍頭企業」と称され、地方政府により税金減免や、資金支援などの優遇政策を受けることができる。

企業の生産規模が拡大するとともに、必要とする繭原料の量も増加する。前掲第1図が示すように、広西の繭の生産量は増加しているが、2001年以降蚕種1枚当りの平均生産量はほぼ変化していない。これは養蚕の小規模家庭内生産という特徴によって規定され、個々の農家の養蚕量は桑園面積や労働力などの客観的条件で限定されているからである。したがって、企業が繭原料を確保するためには、より多くの個別養蚕農民と連携しなければならない。2013年では、74軒の製糸工場に対し、養蚕農民は約85万戸の規模であり、つまり平均で1軒の製糸工場が1万1千戸余りの養蚕農民が産出した繭を買い取っている。

2. 多様な生産流通主体と農民再組織の必要性

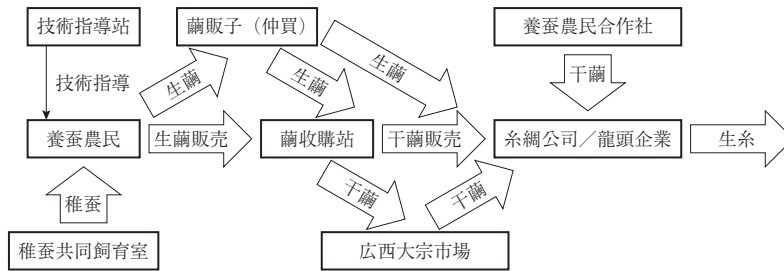
広西では製糸工場と養蚕農民の間に書面での生産契約、または販売契約はあまり見られない。ただし、繭の買付価格や、養蚕技術サービスの提供などについての口頭約束は見られる。(倪, 2008) (Ni & Hisano, 2014)。

広西における繭の流通構造では、第4図のように、合作社が介入していない場合、養蚕農民が収穫した繭を近辺にある繭の買付ステーションである「繭收購站」に運び（以下「繭站」と略す）、そこで生繭が乾燥され、乾繭を製糸工場が買い取ることになる。繭站の経営形態も様々である。製糸工場が所有し直接に管理している繭站や、独立して経営している繭站もある。一部の地域では、繭収穫の時期に合わせて営業する繭站もあるという。

一般的な繭站は繭の品質を検定し、質の優劣によって買い取り価格が異なる。多くの繭站の価格設定は地方政府の公表した指導価格、市場価格と製糸工場の買い取り価格を見て行われている。繭站では買い取った生繭の乾燥もサービスとして行っているため、その乾燥の費用は買い取り金額から引かれることになる。

養蚕農民が繭站へ繭の運搬が困難である時、庭先で生繭を買い取る仲買人の「繭販子」に売ることが多い。繭販子たちは繭収穫の時期を見計らって、直接に養蚕農民の家で繭を買い集める。

第4図 広西養蚕業と製糸業の生産流通構造



出所：現地調査資料に基づき、著者作成。

繭販子の中には自ら養蚕や桑の栽培を行っている者もいる。

繭販子は質を問わず一律の値段で買い取ることがある。繭販子は価格を繭站より低く設定し、差額を運搬の費用と自分の利潤としている。南寧と柳州周辺の繭販子は周辺の繭站の価格を見て買い取り価格を決めているが、携帯電話で他の繭販子と話し合いもしているという。彼らの価格は常に変化し、時には午前と午後の価格が異なることもある。

製糸工場は繭站から原料繭を調達するか、または繭販子や農民合作社から直接に生繭を買い取る。農民が直接に企業の窓口へ繭を出荷する場合、繭の品質が厳しくチェックされるという。品質の高い繭と低い繭の間では価格の差が大きい¹⁶⁾。

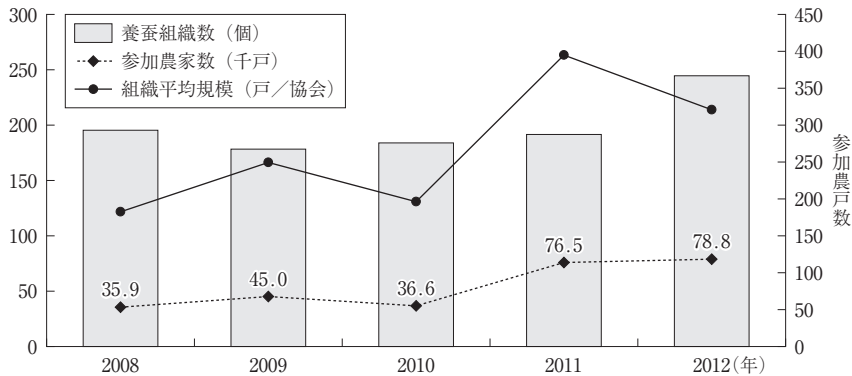
筆者が調査した広西の南寧、柳州、桂林などの地域では、いずれの場合でも個々の養蚕農民が繭価格の交渉を行うことはほとんどなく、買い手に従っている。繭販子との「一対一」のやり取りの場合では、若干の値段交渉を行うことも見られるが、繭販子の交渉力は明らかに養蚕農民より強い¹⁷⁾。

3. 広西の養蚕農民組織の出現

広西蚕桑技術指導総站の統計によると¹⁸⁾、2007年以降、養蚕協会和称する養蚕農民の専門組織の数は2008年の196から2011年の193まで若干減少したが、協会に加入する養蚕農民の総戸数が増加し、1協会に参加する農家の平均数も増加した（第5図）。2008年に協会に参加している農家は3万5900戸だったが、2011年には7万6500戸と大幅に増加した。しかし、2012年では協会に参加している農家数と共に1協会当りの平均農家数も減少している。とりわけ協会規模については、2010年より膨大化していた協会組織は収束し始めた傾向がうかがえる。

総じて、2008年から2012年の間、一時的に既存養蚕協会の規模が拡大したが、わずか4年間で規模縮小の傾向も見られる。とりわけ、2011年から2012年の間では、合作社数が新たに52増加したのに対し、新増加加入農家数は2300戸にとどまっていた。また、2009年には合作社に加入している農家が約4500戸に増加したが、2010年では3600戸に落ちていた。一方で、合作社数は2009年の179から2010年の185に増加したことから、この時期には合作社を退社した農家が存在することが考えられる。加入率も、2010年の若干の低下が見られる以外、2008年頃の4%から2012年の9.26%まで増加傾向にある。この状況から、養蚕農家の合作社などの組織参加に対する意識変化があったと考えられる¹⁹⁾。2008年以降の5年間を通して、合作社への加入率は増加しつつあるが、全体的に10%未満のレベルに止まっている。

第5図 広西養蚕農民合作社推移



出所：広西蚕桑技術指導站調査資料より，著者作成。

第2表 合作社の加入状況変化

	養蚕農家総数 (万戸)	合作社加入農家数 (万戸)	合作社平均規模 (戸/合作社)	合作社加入率
2008年	88.6	3.6	183.1	4.05%
2009年	84.1	4.5	251.5	5.36%
2010年	88.7	3.7	197.9	4.13%
2011年	88.5	7.6	396.3	8.64%
2012年	85.3	7.9	261.6	9.26%

出所：広西蚕桑技術指導站調査資料より，著者作成。

4. 広西蚕糸業の生産流通構造と農民組織の形成

1950年代以来、繭及び生糸は重要農産品として生産、流通を中央政府によって厳格に管理されてきた。1980年代以降、農産品価格の「双軌制」の実行によって、繭と生糸に対する規制は若干緩和される傾向もあった。とはいえ、1990年代末から、西部大開発に伴い「東桑西移」、すなわち「養蚕地域を積極的に西部地域に移転する」というスローガンが掲げられ、広西や雲南などの新興産地では、浙江と江蘇のような伝統産地とは大きく異なった生産・販売・流通システムが形成されている。

伝統産地では、現在でも蚕種は地方政府の技術指導部門による計画生産と計画販売の方式が採用されており、繭の販売も養蚕農民から繭站、製糸龍頭企業といった流通経路にしたがって行われ、いずれも厳しく管理されている（倪，2008）。そのように厳しく規制された市場構造を持つ伝統産地では、龍頭企業や地方政府、または技術指導部門によって形成される農民組織が多く、養蚕農民自身が設立する蚕業合作社はまれである。

伝統産地の状況と対照に、広西政府は広西における蚕種、繭、生糸の生産販売市場を、より制約の少ない、開放された市場に作り上げた。規制の少ない繭の生産流通システムの中で、蚕糸業のコモディティチェーンの個々の部分においてアクターの活動が活発であれば、それぞれのアクター自身のリード意識形成も促進されるはずである。したがって、広西の養蚕農民は伝統産地の養蚕農民より、農民主導の農民組織ないし合作社を形成する機会が多いと考えられる。

蚕の飼育に関わる蚕種や稚蚕の購入行為を例としてあげたい。伝統産地では、蚕種の製造販売が規制され、地方政府や地方の技術指導站による統一計画と統一販売である。農民は養蚕時期の前に必要な量を指導站に報告し、養蚕期間の直前に指導站から決められた品種を受け取ることでなっている。農民は指導站のみとやり取りを行い、養蚕量を自分の状況で決める以外、決定権がない。

広西では、蚕種の製造と品種の保存は指導站が管理しているが、蚕種は市場で買うことができる。広西の養蚕農民は必要時に必要な量を村にある「蚕種商店」などから購入できる。蚕種の種類は農民自身の意思によって選択するが、所在地域の技術指導員と相談して購入することもあるという。農民が蚕種から蚕を飼育しない場合、稚蚕共同飼育室から3齢程の稚蚕を購入して飼育する選択肢もある。したがって、養蚕農民は「蚕種商店」「稚蚕公司」または「指導員」といった多数のアクターとやり取りを行い、最後に自ら決定するというプロセスをたどっている。

繭の出荷の際も同様に、広西の養蚕農民には「繭販子」「繭站」そして「製糸工場」などの選択肢があり（第3図）、自分の繭をどこに出荷するのかは農民自身が決定する。そのため農民は他のアクターとのやり取りのプロセスを経て、自分自身の主導性を促されると考えられる。

その際に、個々の養蚕農民と組織の間の力のアンバランスが明白に現れる。このような経験を通じて、個々の農民よりも人数や資金などを合わせた方がより有利に交渉ができることを認識し、農民の自発的な組織化へつながると考えられる。

IV. 一般養蚕農民による自発的蚕桑專業合作社のケース

ここでは広西上林県にある「LX村蚕桑專業合作社」（以下LX合作社と略す）の事例を取り上げ、現在の農民組織の実態を分析する。

1. LX合作社の設立経緯

LX合作社は2007年11月に所在村の養蚕農家たちによって設立されたものである。

発足当初の目的は、まず繭の出荷の際の運搬問題を解決することだった。合作社が設立される前、LX村の養蚕農民は繭の運搬手段をもたず、繭を乾燥する乾燥機もなかった。それに加え、生繭は収穫後時間が経てば品質が著しく低下するため、大規模養蚕農家は庭先に訪ねて来る繭販子に、その提示する条件に従って生繭を売るしかなかった。LX合作社に対する聞き取り調査によると、一部の小規模農家は繭の産出量が小さいため近所の繭站到繭を出荷していたが、他地域の繭站は域外の繭に対して品質検査基準を厳しく、買い取り価格も低めに設定していたという。

次に、変動する繭価へ対応するためであった。繭販子は品質の高低を問わず、一律の価格で養蚕農民から生繭を買い込んでいた。広西の繭市場は、構造的に価格の上下が激しい。またそもそも繭販子は差額で利益を得ることを狙っている。

繭販子の提示する価格は市場の変動にそって上下することがあったが、その価格は繭販子が一方的に決め、養蚕農民は交渉もできず、それに従うしかなかった。さらに、繭販子らの間には何らかの連携があり、同じ地域の農民に対して互いに相談し合った価格を出すことが多いという。

したがって、LX 村の養蚕農民は訪ねてくるどの繭販子に売っても利益は大きく変わらない。繭販子は市場についての情報を農民より豊富にもっており、この情報の非対称状況からも農民が不利な立場におかれていたことがうかがえる。

その後、農民らは近辺にある「HR 製糸有限公司」（以下 HR 会社と略す）が乾繭を繭販子よりかなり高い価格で買い取っていることを知った。2007年に農民自身により合作社を形成し、集まった資金と地方政府からの助成金で繭乾燥設備とトラックを購入し、加入農家の繭の乾燥と出荷サービスを始めた。合作社の繭は良質であることが認められ、HR 会社が同レベルの繭の市場価格よりも 1 トン当り 1,000-2,000 元ほど高い価格で買い取っている。合作社に加入している農家は加入していない農家より繭による収入が明らかに高くなり、加入を躊躇していた農家も加入するようになった。

最後に、養蚕農民に養蚕技術指導とサービスを提供する必要性があった。2007年から合作社は社員に対し積極的に養蚕技術指導と技術支援を行っている。例えば、定期的に広西技術指導総站や広西大学から専門家を招き、桑園と養蚕の状況をチェックし、社員向けの技術指導講習会を開くことにしている。病虫害が発生した際には薬の散布サービス、桑園改造の際には桑苗の配布を合作社から無償で受けられる。

そして、合作社を通じて養蚕農民が定期的に集まり、養蚕経験や市場情報を交換し合う機会が以前より明らかに増えていた。これらは LX 村の繭の品質を維持する要件であると考えられる。LX 合作社が製糸会社 HR と比較的安定した売買関係を保っている一つの理由は、LX 村の繭の品質が周辺地域と比べ高いからである。

2. LX 合作社運営の状況

LX 村は所属している行政村の六聯村の一つの自然村であり、域内では約 306 戸あまりの農民が居住している。大半は稲、桑、薯などの農産物を栽培しており、一部の農民は食用キノコのビニールハウスや周辺の山林も副業として経営している。

2007年に合作社が設立された直後には 179 戸の養蚕農家が加入していたが、2012年では 186 戸まで増加した。当時 LX 村に所在するすべての養蚕農家が加入したという。しかしその後、深刻な桑の病虫害が発生し、桑園面積が減り、養蚕量を減らす農民ないし養蚕をやめ他の農産物に転じる農民が続出した。2014年 8 月では、4 戸の蚕農が養蚕を行わなくなったのを理由に合作社から脱退し、現在 182 戸となる。加入の際、1 戸年間最低 200 元を出資し、撤退する際には出資の 3 倍の金額が返還される。社員の出資金が合作社の主な資金源であるが、2008年から 12 年の間、地方政府から合計 40 万元ほどの補助金を受けたこともある。これらの補助金は繭乾燥設備、軽トラックとキノコ栽培用機械を購入するために使われた。

LX 合作社は桑園を直接に所有しないが、社員の分散した桑園と周辺の荒廃地を整備し、水田用地を調整して、面積の大きく生産性の高い連担桑園、所謂「連続桑園」を整備することに努力している。しかし、2011年から青枯病という桑の難病が広範囲にわたって発生した。桑苗の植え替え、土壌質の改善、抗病農薬の散布など様々な努力をしたが、2014年の時点で、まだ状況が改善できていないという。さらに、新たに植えた桑園は生産期まで 2-3 年かかるため、即時的な経済効果が得られない。2012年から養蚕量を減らす農民が増え、2014年には養蚕を取りやめ他の

農産物に転じた農民も増えている。2014年に養蚕を取りやめた4戸ほどの社員が退社した。これはLX 合作社設立以来、初めての脱退のケースであるという。

LX 村の養蚕農民は現在すべてLX 合作社に加入している。しかし、182戸の農家が常に桑の栽培と蚕の飼育を行っているわけではない。

LX 村が所在する地域の養蚕方式は、浙江や江蘇などの伝統生産地域と大いに異なる。伝統的生産方式では、養蚕農民が桑の栽培から蚕種の孵化、稚蚕²¹⁾の飼育、営繭、繭の収穫まですべてを家庭内労働でこなすことが多い。それに対して、LX 村では桑の栽培のみ、蚕の飼育のみ行う農民が見られる。さらに、稚蚕の飼育と3歳以上の成熟蚕の飼育をそれぞれ分けて行うことも一般的である。稚蚕は病気に弱く、温度と湿度の管理も難しいため、飼育にはより高い技術と経験が求められる。成熟蚕は稚蚕より飼育しやすいが、飼料として大量の桑の葉を必要とする。1枚約1万頭の5歳蚕では、1日50-100kgの桑葉が必要である。現在桑葉の採集は手作業なので、養蚕労働の中ではかなりの重労働²²⁾である。

現在村では20-40代前後の若者が出稼ぎに行くことが多く、50-60代が主な養蚕労働力である。それに加え、前述したように広西における養蚕業の発展はわずか数十年ほどで、養蚕農民の経験も少ないため、伝統産地のように一家族内ですべての作業を行うことは不可能と考えられる。したがって、LX 合作社の社員は桑栽培農家、成熟蚕飼育農家と、ごく少数の稚蚕栽培農家に分かれている。とはいえ、桑栽培農家も時には少量の蚕を飼育し、成熟蚕農家も稚蚕を飼育することはあるという。

社員の養蚕量と繭の生産高もまちまちである。年間10回以上、1回あたり3枚前後の養蚕規模に達した大規模養蚕農民は約20戸で、全体の11%である。最も規模の大きい農家は年間16回、つまり春繭の時期に10回、秋繭の時期に6回養蚕を行っている。約150戸の農家のうち約84%は、1回当たり0.5枚から1枚程度の規模である。やはり大規模養蚕農家がLX 合作社の活動にも最も熱心に参加しているという。

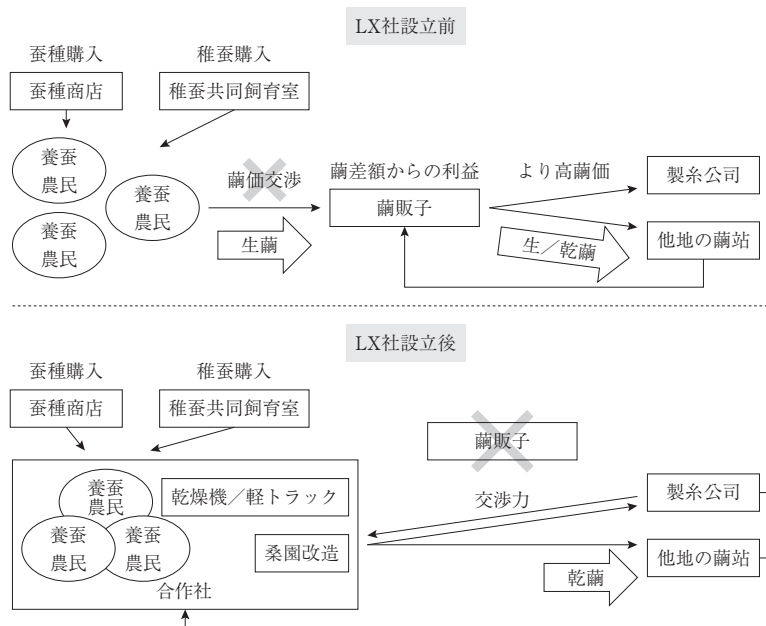
3. 合作社設立前後の繭流通構造の変化

第6図が示すように、LX 合作社の設立によって、繭の流通販売構造が大きく変わっている。設立前には養蚕農民が生繭を繭販子に売り出していたが、設立後は合作社が養蚕農民の代表として、乾燥した繭を直接製糸工場に出荷することができるようになった。合作社を通じた農民の再組織によって、繭販子が排除され、農民の流通構造における立場と交渉力を高めることが可能となった。

具体的には、社員が収穫した生繭を合作社に売り出し、合作社が集めた生繭を乾燥してから製糸工場に出荷する。わずか数日の間でも、繭価格は上下する可能性がある。社員が合作社に売る際の繭価格と合作社がHR 会社に出荷する価格は異なる。その差額が合作社の利益になったり損失になったりする。合作社は損失を回避するため、市場情報をできるだけ集め、価格変動を予測しなければならぬ。そのため次第に合作社の経営能力が求められることになった。

2012年以降、LX 合作社の社員の養蚕量が減り、HR 社が希望する繭の量にも満たないことがある。製糸企業との売買関係を維持するために、LX 合作社が隣県である賓陽県から繭を調達したこともあったという。他地域への繭売買は繭站も行っているため、合作社は時には繭站と競争

第6図 LX社設立前後の生産構造変化



出所：倪卉（2013年）第4図より，著者作成。

せざる得ないことになる。

一方で、LX 合作社と HR 公司との関係も対称ではない。LX 社の生繭生産量は年間3.5トンである。これは HR 公司の年間需要量の約10%にも達している²³⁾。言い換えれば、LX 合作社は公司の繭原料の重要な提供源である。しかし公司与合作社の間では書面の売買契約が結ばれておらず、口頭契約で繭の取引が行われている。公司是市場価格より若干高い買い取り価格²⁴⁾でこの売買関係を安定させている。合作社側も安定した取引先を求め、他の製糸公司には販売したことがないという。

とはいえ、HR 公司在合作社との関係を築くために、自社の短期的利益よりも合作社の立場を重視する動きも見られる。広西の繭価は市場価格であり、常に上下する。合作社は市場経験が少なく、マーケティング能力も低いため、市場の変動を読み取れない。そこで、HR 公司是繭価が下落する前に早く繭を売るようにと LX 合作社に連絡する。さらに、繭価が下落し低水準に止まってしまった際に、再び上昇する時を待って売るようにと提案することもあるという。合作社は HR 公司からの情報を得て、繭の価格変動リスクを若干回避することができ、市場経験を蓄積することもできた。

このように、LX 合作社は HR 公司とのやり取りを通じて、蚕糸業のコモディティチェーンの中で積極的に活動し、農民專業合作社としての機能を果たしているといえる。

4. 合作社としての役割

合作社は公司与平等の立場で交渉できるように、様々な努力をしている。例えば、繭の品質は繭価格を決める最も重要な基準である。しかし、繭の品質は公司によって一方的に測定されるた

め、LX社は同じ繭を同時にほかの品質検定サービスに持ち込み、検定の結果と会社から出された結果を照合している。合作社は地域の技術指導站など他の品質検定サービスからの検定結果を、会社と交渉する際の材料としている。これは企業と合作社間の力関係のギャップを縮小する有効な行動として評価することができる。

LX社は養蚕技術の向上にも努力をしている。地域の技術指導站から指導員を招き、敷地内の繭倉庫を利用して、社員が自由に参加できる技術講習会を定期的に行っている。さらに加入農家を回り、養蚕や桑園の成長状況を随時把握している。蚕や桑の病気が発生した場合、技術指導員を呼び込んで解決する方法を探っている。

さらに、LX合作社は一昨年からは、毎年広西域内にある他の蚕桑專業合作社と積極的に交流を行っている。現在広西では繭の流通販売を担う專業合作社が数少ないため、LX合作社は所在地の上林県から北部の宜州や桂林まで、他の合作社を訪問している。そして、他地域の合作社の交流の申し入れも積極的に受け入れるようにしている。このような行動によって、広西域内の合作社間の連携が促進され、ネットワークが形成されていくことが予測できる。

以上を含めて、LX合作社が経営を維持し、合作社としての役割を發揮するために最も重要なのは、LX村における養蚕業の安定した成長であると考えられる。前述したように、2012年以降、繭生産量が低迷し、LX合作社が繭を他地域から調達したり、乱高下する繭価格の中で養蚕農民と製糸工場の間を斡旋したりしなければならず、合作社が次第に公司化、繭站化している状況が見られた。いかに養蚕業を安定させ、合作社を存続させるかが当面の課題となる。

V. おわりに

中国農民專業合作社などの農民組織はまだ草創期にあり、多種多様な組織が混在している。しかし、これらの組織をいかにして、農民による協力的な組織に成長させるのか、現代中国における今後の議論の重要な課題となる。

そこで本稿は2007年に「合作社法」が実行されて以降、一般養蚕農民によって自発的に設立されたLX合作社の事例を取り上げ、龍頭企業との関係も含め、その実態を分析した。

LX合作社は既存の広西蚕糸業コモディティチェーンにおいて、繭販子、製糸企業、地方政府、技術指導部門、他の合作社との交流、交渉を積極的に行うことによって、農民專業合作社としての所期の目的を達している。合作社がコモディティチェーンにおける農民組織を通じた農民主導力の形成を促すことが明らかになった。

このように、農民專業組織とコモディティチェーン上の他のアクターとの相互作用、力関係を明らかにすることで、農民專業組織、ないし農民による自発的農民組織のもつ可能性を分析した。

LX合作社を含め、多くの合作社は他のアクターと直接に利益関係で結ばれている。これらの組織は競争しつつも共存し合うような状況が見て取れる。しかしながら、現地調査のインタビューからも、LX合作社のような農民によって自発的に作られた合作社には政府からの資金や技術援助が少ないことがわかる。既存の農民合作社が利益集団や公司と化していく中で、分散した小規模家族農業を再組織する農民組織としての機能が次第に失われる懸念もある。農民合作社は今

後本格的な発展が予測される。これからの更なる展開に注目したい。

謝 辞

著者のフィールド調査及び資料収集にご協力くださった留仙合作社、広西繭糸大宗市場、そして広西蚕業技術推広総站の皆様深く感謝の意を申し上げる。

また、本稿は京都大学大学院経済学研究科の京都エラスムス計画―「若手研究者など海外派遣プログラム」の助成、及び日本学術振興会アジア・コア事業（京都大学）のサポートを受け行ったものであることをここに記す。

注

- 1) 本稿は「農民專業合作社のいま」『季刊中国』No. 115の一部に基づき、加筆したものである。
- 2) 2007年以降形成される農民組織はしばしば「合作社」や「協会」などの名称が付けられるが、統一した名称の定義がなく、名実の伴わない場合もある。ここでは「農民組織」または「農民專業組織」などの総称を用いることにする。
- 3) 国務院により頒布され、2007年7月1日より実行。
- 4) 財務院により頒布され、2008年1月1日より実行。
- 5) 『中国農業年鑑』2008年版を参照。
- 6) Zhang は農業生産責任制が実行されて以来、個別農家は分散し、規模が小さく、力が弱いと表現している。
- 7) 『中国農業年鑑』2001年版および2006年版。
- 8) 中国語では、契約農業は「訂単農業」という表現である。例えば『中国農業年鑑』2000年版（p. 77）では契約農業を5つの形式で定義している。
- 9) とりわけ養蚕業の場合、個々の養蚕農家の生産規模が小さいため、契約農家数が莫大である。例えば筆者が2007年と2009年に行った江蘇省養蚕地域の調査では、一つの製糸企業の傘下で約12万の養蚕農家が契約生産を行っている（倪、2007）。
- 10) 農民專業組織に関しては、2007年以前は統一した名称がなく、協会、組織、經濟組織、合作社など様々な名称をもっていた。「中国農業統計」にも、農民專業組織に関する記述には統一した名称はみられなかったが、「合作社法」以降、「專業合作社」という名称に統一された。それ以前には「經濟組織」という名称がよく用いられた。
- 11) 『中国農業年鑑』2007年版。
- 12) 玉井（2012）は、鈴木敏正氏の主体形成条件を「主体者自身が自身の基礎構造を認識していく過程において自己の客観的条項を認識していくことから主体形成がはじまっている……」と解釈している。pp. 46-47.
- 13) 河原（2008, p. 17）は「農民の主体性が以前より尊重されるようになってきている」と述べ、その要因として農民合作社の形成を指摘している。
- 14) 『蚕業信息』2011年「生産状況統計表」、及び広西桑蚕技術推広総站の統計データより著者が整理した。
- 15) 製糸企業生産准産証は、1997年より国務院が過剰に増加する製糸企業を制約するために実行された制度である。1997年7月に中国紡績総会は国務院の『国務院弁公庁転發国家繭糸網協調小組、中国紡績総会關於調整繰糸絹紡加工生産能力意見的通知』にしたがい『全国繰糸絹紡企業生産准産証管理弁法』を実施した。これは1998年より、2年間に一度審査を行い、基準を満たした企業に准産証を与える仕組みである。准産証を獲得した企業は名称や生産能力のリストが公開される。しかし2000年以前のリストには広西の製糸企業がなかったため、本稿では2004年以降のリストを用いる。
- 16) 繭の買い取り価格は、広西では2～3日間単位で変化し、場所によって価格が異なる。とはいえ農

民への聞き取り調査によれば、差額は大きくなく、数角程度の上下がほとんどという。農民は数角の変動はそれほど気にしていないようである。しかし変動が1元を超えると損得の印象をもつように見えた。

- 17) LX村の農民への聞き取り調査によれば、繭販子は市場の情報を多くもち、商売が上手で、価格の交渉をしても結局1キロあたりわずか数角しか引き上げられないという。さらに、やはり繭販子の存在が繭の運搬問題を解決してくれるので、また来てもらいたいと思う時もあるという。わずかの額だが、農民の側が交渉で譲ることもあるという。
- 18) 技術駅の統計データからはこれらの合作社が農民主導であるか、製糸工場主導であるかを読み取れない。
- 19) 筆者による聞き取り調査では、退会した農家もいるという。退会する原因に関しては個々の合作社の個々の養蚕農民に対し調査を行う必要があるが、後述するLX合作社の場合は養蚕活動をやめたので退社するという理由が見られる。広西の農民が養蚕活動を行うこと自体が非常に不安定で、繭価格の変動に大きく影響される傾向があるため、合作社への加入も養蚕活動の状況によって決まると考えられる。
- 20) 陳義安らの論文によると浙江と江蘇地域では所謂「公司+工場+合作社」という形式で作られた蚕業合作社が多い。
- 21) 蚕の成長プロセスは蚕の「眠」という生理現象を境目に、蚕種の孵化、1齢から5齢と区分されるのが一般的である。その内、孵化から3齢までは「稚蚕」という。3齢から5齢を「成熟蚕」と呼ぶ。
- 22) インタビューによれば、成人男性労働者が1日約10時間働き、早い人でも約150kgの桑葉しか採集できない。それに加え、桑園から蚕房までの距離が1kmも離れていることも少なくなく、条件のいい農家は自転車やバイクで運んでいるが、多くは竹籠を背負って歩いて運んでいるので、養蚕活動の中で桑葉の採集が最も重労働であるという。
- 23) HR会社の2012年度の准産証によれば、4000錠の生産能力を有し、年間約300トンの生糸を産出している。つまり年間35トン以上の生繭原料が必要となる。
- 24) インタビューによれば、繭市場価格によって差額が異なる。大体1-2元/kgの幅である。

引用参考文献

- 青柳齊（2002年）『中国農村合作社の改革—供销社の展開過程』日本経済評論社。
- 浅見淳之（2015年）「中国・農民專業合作社への参加要因の実証の試み—中国的特徴の視点から—」『生物資源経済研究』第20号，pp.1-14.
- 河原昌一郎（2008年）『中国農村合作社制度の分析』農林水産政策研究所，農林水産政策研究叢書第9号。
- 北倉公彦（2008年）「中国における農民專業合作社制度の検討」『開発論集』第81号，pp.255-284.
- Louis Augustin-Jean, Xue Ruining, (2011). The nature of cooperatives in China: the implementation and paradoxes of the law on cooperatives in Shanxi province. 'Politics and Markets in Rural China', edited by Björn Aplermann, published 2011 by Routledge.
- 陳議安・王晓芬等（2009年）「我国蚕業合作社的現狀及發展建義」『北方蚕業』30(2)，pp.4-8, 中国語。
- 徐旭初（2012年）「農民專業合作社發展辨析——一箇基于国内文献的討論」『中国農村觀察』，pp.2-12, 中国語。
- 倪卉（2007年）「中国蚕糸業の展開と現狀—浙江省と江蘇省の事例を中心に」『調査と研究』第35号，pp.42-63.
- 倪卉（2008年）「中国西南部地域における蚕糸業の發展：広西壮族自治区の事例」『日本農業経済学会論文集』，pp.440-446.
- 倪卉（2013年）「農民專業合作社のいま」『季刊中国』No.115，pp.54-66.
- 太田原・朴紅（2001年）『レポート中国の農協』家の光協会。
- 大島一二（2009年）「農業發展と農業・農村・農民政策の課題」佐々木智弘（編）『転換期の中国』調査研

- 究報告書第四章，アジア経済研究所。
- Ni Hui and Hisano S. (2014) "Development of Contract Farming in Chinese Sericulture and the Silk Industry". Chapter 9 in: Louis Augustin-Jean and Bjorn Alpermann eds., *The Political Economy of Agro-Food Markets in China: The Social Construction of the Markets in an Era of Globalization*, Palgrave Macmillan, 2014 [ISBN: 978-1-137-27794-7], pp. 236-256.
- 孔祥智・史冰清・鐘真等（2012年）『中国農民專業合作社運行規制与社会効応研究—百社千戸調査』中国農業出版社，中国語。
- 潘勁（2011年）「中国農民專業合作社：数拠背後の解説」『中国農村觀察』No. 102, pp. 2-11, 中国語。
- 佐藤宏・寶劔俊久（2009年）「中国における農業産業化の展開と農民專業合作社の経済的機能：世代，行政村データによる実証分析」『Global COE Hi-Stat Discussion Paper Series』第086号
- 玉井康之（2012年）「鈴木敏正氏の地域生涯学習計画を媒介した主体形成論と社会教育学的可能性：主体の構造から協同性に向かう教育学の理念型」『北海道大学大学院教育学研究院紀要』第116号, pp. 43-56.
- 苑鵬（2001年）「中国農村市場化進程中的農民合作組織研究」『中国社会科学』（China Social Science）第6期, pp. 63-73, 中国語。
- Zhang Qian Forrest, John A. Donaldson, (2008). The rise of agrarian capitalism with Chinese Characteristics: agricultural modernization, agribusiness and collective land rights, *The China Journal*, No. 60, July 2008, pp. 25-47.
- 中国農業年鑑編纂委員会『中国農業年鑑』2001-2010年版，中国語。
- 中国蚕業信息网（主編），浙江大学動物科学院，浙江省蚕繭産業協會『蚕業信息』2004年-2012年各年版，中国語。