

誰が中国農業を担うべきか

——中国の農業経営主体問題に対する考察——

張 安明



一 中国農業の根本的問題

中国では、二〇〇三年から農業、農村、農民問題を「三農問題」と呼び、その解決を最大の政策課題として位置づけようになった。それまで農業問題の捉え方として農業に限定し、食糧増産、農産物生産の増大に重点を置いていたことと比べて大きな政策転換といえよう。ただし、日本でも展開された「食糧農政→農業農政→農村農民農政」という農政の歴史的流れをみると、中国も同じ道をたどろうとしていると感じられる。現段階では、中国政府の政策文献によると「三農問題」の中身が次のように認識されている。農業問題とは、農業生産構造の調整を推進しつつ食

糧の安定的増産をはじめとする農業の総合生産能力の維持と向上を図ることであり、農村問題とは農村のインフラ整備を推進し、教育、医療、生活環境を改善することで社会主義新農村を建設することであり、そして農民問題とは補助金制度を導入し、農業税の廃止をはじめとする農民への租税公課を軽減し、農村労働力の農外移動を促進することで、農民の所得向上を図ることである。この中身を見ると、確かに現在の中国にとっては何れも解決しなければならぬ大きな課題であろう。

一方、日本では政策上農業問題が食料、農業、農村問題と捉えられており、そこに農民問題が入っていない。いうまでもなく、補助金制度の役割や農家兼業化の深化等により、日本には都市勤労者と比べて農家の低所得問題は存在

していない。ただし、農家所得に占める農外所得の割合の高さから言えば、日本の農家低所得問題の解決は決して農業の発展を通じて達成されたのではない。食料問題が日本農業の最大政策課題となっていることはまさしくそれを物語っているであろう。現在における中国政府の農業問題の捉え方をみると、補助金制度の導入や農村労働力の農外移動による農村過剰人口の解消を通じて農民の低所得問題の解決を図ろうとしている一方、農業そのものの発展を迫り、農民農村問題を解決しようとする姿勢があまりみられない。結果的に日本と同じように、農民低所得問題の解決ができたとしても農業が衰退し、農村が荒廃する可能性が大きいと思われる。

その意味で言えば、中国も経済の高度成長が続いている間に農業が逆に衰退していく轍を踏もうとしている現在こそ元氣な農業、魅力のある農業を創造することが求められていると思われる。元氣な農業、魅力のある農業の創造に当たって、誰がその担い手になるかということはきわめて重要である。しかし、後に詳しく触れるが、現状では、中国政府は、農業産業化戦略を積極的に推進し、農業の発展を農産物・食品加工（輸出）企業に強く期待している一方、小規模の零細農家を明瞭に位置づけしていない。そして農村労働力の量的過剰を解消するために農業従事者の質的不足を引き起こしている。これはいづれも中国の農業主

体にかかわる問題である。

中国農業の将来を展望すると、これから農業の発展を図るために家族経営をどのように位置づけるか、農村労働力の農外移動に伴って農業従事者の高齢化・女性化が急速に進んでいることをどのように認識し、対策を講じるか、要するにこれから誰が中国農業を担うべきかということ是中国農業にとつて一番の根本的問題ではないかと考えられる。しかし、前述した中国政府の「三農問題」認識にはこの点は明らかに抜けている。

この視点から考えると、中国の農業経営主体対策を議論しなければならぬと思われる。そこで、本稿では、家族経営の位置づけと農業従事者の高齢化・女性化の現状を明らかにした上で、筆者も含めた日中両国の研究者、農業関係者が作成した中国の一地域の農業経営主体対策を紹介することに²⁶する。日本でも担い手対策といわれる農業経営主体対策が必ずしも成功したとはいえないものの、家族経営の強化と農業従事者の高齢化・女性化に対応するために、日本各地では様々な試みが行われてきた。その農業経営主体対策の作成に当たって、示唆に富んだ日本の先発事例が大いに参考になったのである。

二 農業産業化戦略の提起と 家族経営の位置づけ

一九九五年二月一日付の『人民日報』の一面に「農業産業化について」という社説が掲載された³⁾。それまで、農業産業化という用語を直接使う文章、あるいは農業産業化とほぼ同じことを意味する用語を使う文章の掲載およびその先進事例の報道があったが、この社説のように農業産業化を重要な農業政策として提起したのは初めてである。

この社説は、山東省濰坊地域の先進事例を総括し、その経験を農業および農村経済の改革と発展を全体的に推し進める農業産業化戦略と位置づけしている。この社説によると、農業産業化とは、「国内外の市場動向に基づき、経済利益の向上を中心とし、地域農業の基幹部門および主要農産物に対して、地域別配置、専門化生産、一貫経営、社会化サービス、企業化管理を実施し、生産、資材供給と農産物販売、貿易部門、加工部門と農業部門、そして経済、科学技術と教育をそれぞれ緊密に結合させることで、「一匹の竜」のような経営システムを形成する」ことである。簡単に言うと、「伝統的な自給自足農業および農村経済を改善し、市場と結びつけ、家族経営をベースに農業生産の専門化、商品化および社会化を実現する」ことである。そして

この「一匹の竜」のような経営システムの中で、個別零細農家と市場を結びつける役である農産物・食品加工（輸出）企業等は竜頭と例えられ、そのような企業は竜頭企業と呼ばれる。中国人の感覚でいうと、竜頭が舞い上がってからはじめて竜全体が舞い上がることになる。その意味で、竜頭企業と呼ばれる農産物・食品加工（輸出）企業等がこの経営システムの中で一番重要な存在であると強調されている⁴⁾。

政策上農業および農村の発展を図るために農業生産を實際担っている農民よりむしろ農民に販路を提供したり付加価値加工を行ったりする農産物・食品加工（輸出）企業等が期待されるようになった。だが中国農業を担うべきかという視点から見るとこの社説は中国農政の一つの転換点を示すことになると思われる。この社説が掲載されてから農業産業化戦略は次から次へと中央政府の政策文獻に盛り込まれ、農業および農村問題を解決する最重要な政策の一つとして位置づけられるようになった。そして一九九六年から中央政府と地方政府は、竜頭企業に対して財政、税制および融資等において優遇措置を講じるようになった。

各地域の事例をみると農業産業化は主に二つの形で展開されている。一つは農産物・食品加工（輸出）企業と農家の間に契約栽培が行われることである。もう一つは農産物・食品加工（輸出）企業が農場を直営する形で地元の農

民あるいは外地の農民を農業労働者として雇い入れることである。前者は、農産物・食品加工（輸出）企業が主導する下で家族経営がかりうじて維持されているのに対して、後者は、農民が経営者ではなく、労働者として雇われるため実質的に資本主義的農場経営となっているのである。特に近年では、輸出農産物等に対する品質基準がますます厳しくなり、そのハードルをクリアするために、山東省や浙江省等の主要輸出産地では契約栽培から直営農場形式に切り替わる農産物・食品加工（輸出）企業が著しく増えている。もちろん、全国的にみると、契約栽培にしても直営農場にしてもそのウエイトがまだそれほど高いとはいえないが、中央政府の政策文献は、これらの動きが中国農業の方向性を示していると肯定している。そして各地域では、農民が自分の請負地を企業に貸し、その上に企業で労働者として働くとなると、地代も労賃ももらえるので、これに越したことがないのではないかとという論調が高まっている。当初家族経営をベースに想定された農業産業化は現状では企業主導で展開されているのである。

農業産業化の効果としては農産物の販路開拓と確保、加工による農産物付加価値の向上が高く評価されている。その反面中国農業を担う主体をどのように考えるべきかという大きな問題を抱えている。中国では農業産業化戦略が提起された背景として日本のような農協組織の不在や政府系

農業技術普及部門の弱体等が上げられるが、家族経営を否定する方向で推進された農業産業化戦略が果たしてうまくいくかという問題を提起せざるをえないと思われる。

そして家族経営がかりうじて維持されている契約栽培でも現実的に大きな課題を抱えているとみられる。一般的にいえば、企業である以上、利益の最大化を追求するものである。その意味で農産物・食品加工（輸出）企業と個別農家の間に利益共同体を組むのは不可能であろう。たとえば、現在、契約栽培で結ばれている農産物・食品加工（輸出）企業と個別農家の関係については、以下の二点が特に評価されている。一つは、農産物・食品加工（輸出）企業による最低保護価格での買取りである。つまり、農産物・食品加工（輸出）企業が市場価格が高ければ市場価格で契約農家から農産物を買取り、市場価格が低ければ事前に設定した最低保護価格で買取ることである。もう一つは、農産物・食品加工（輸出）企業が利益の一部を契約農家に還元することである。前者については、農業部の資料によると、数多くの竜頭企業が最低保護価格で買取る約束を果たしていない。そして後者については、竜頭企業が契約農家に還元するかしらないか、どれほど還元するかは基本的にその企業の裁量に委ねられている。制度的には、必ず還元し、どれほど還元しなければならぬということになっていないのである。それゆえ、竜頭企業から契約農家に対し

て行われた還元はお布施とも呼ばれている。⁽⁹⁾つまり、企業の良心次第という次元の話である。

要するに、竜頭企業と契約農家との関係は基本的に売買関係に止まっている。そして竜頭企業と個別農家の交渉力が異なるため、この組み合わせは必ずしも農家に有利ではない。たとえ、契約が履行されたとしても、個別農家にとっては販路を得たものの、手取り所得の最大化を実現することができないのである。

三 農村労働力の農外移動と農業経営主体の現状

現在、中国の新聞記事を見ると、出稼ぎ農民が増えるにつれて、農業従事者の主体を「三八六一九九部隊」、「三八六一部隊」あるいは「六〇三八部隊」という言葉で表現するようになった。⁽¹⁰⁾中国では、「三八」は国際婦人デー（三月八日）にちなんで女性を意味し、「六一」は国際児童デー（六月一日）にちなんで子供を意味し、そして「九九」は重陽節（九月九日）にちなんで高齢者を意味する。また「六〇」は文字通り六〇歳以上の高齢者を指す。つまり青壮年を中心とする農民が出稼ぎするために村を離れ、女性・高齢者・子供だけが残されているのである。

農業従事者の性別および年齢層を示す統計データが手元

にないが、いくつかの資料を利用して推計することができよう。

二〇〇五年に中国政府のシンクタンクの一つである國務院研究室は、全国の出稼ぎ農民について調査し、その報告書を公表した。⁽¹¹⁾それによると、出稼ぎ農民の総数は一・二億人と推定されている。そして男女比率はそれぞれ六六・三%と三三・七%となっている。年齢状況については一六〇歳層は全体の八四%を占めており、出稼ぎ農民の平均年齢は二八・六歳となっている。出稼ぎ農民の他に、地域の郷鎮企業等に勤めている農民は八千万人と推定されている。そのうちの多くも二〇代、三〇代の男性とみられる。統計資料によると、二〇〇五年末現在、農村戸籍就業者のうち男性と女性それぞれ二億六九三〇万人と二億三四五七万人で、その比率は約五三%対四七%となっている。⁽¹²⁾しかし、上述したように、多くの男性農民が農外就業に流れたため、農業従事者の男女比率が逆転したとみられる。就業者性別、年齢層の他に、教育を受けた年数の長い農民ほど出稼ぎしたり地元企業に就職したりしているとみられる。同じ報告書によると、出稼ぎ農民と地元の郷鎮企業等の農民就業者を合わせた農外従事者のうち中卒の人は六六%を占めており、農村労働力の平均値を大きく上回っている。

統計資料と研究報告書のデータに基づいて整理すると、

中国の農業従事者について次のような傾向が確認された。

①二〇〇〇年を境目に農村従事者に占める農業従事者の割合だけではなく、その絶対数も減少に転じた。

②出稼ぎ農民の急増に伴って農業従事者に占める高齢者・女性の割合が大きく増えている。

③農村戸籍を持つ農家戸数が依然増加傾向にある。

①と②をみると、農民の出稼ぎは若い男性もしくは若夫婦だけが出稼ぎに行き、妻、子供あるいは親を田舎に残すという形で進行しており、一家全員の離村型となっていないことがうかがえる。そのため、農業従事者の絶対数が減少に転じたにもかかわらず、③のように農家戸数が依然増加傾向を示している。以上の分析をみると、農村労働力の農外移動は農業従事者の脆弱化をもたらしてはいるが、政策上期待されたように農民の減少による経営規模の拡大等農業構造改善には寄与していないことが確認されたと思われる。

全国的にみると、農村労働力の農外移動に伴って、高齢者と女性は農業経営の主体となりつつあると同時に、出稼ぎ農民の主な出身地である四川省、河南省、湖南省、江西省、安徽省、重慶市および経済先進地域の浙江省、江蘇省等ではその傾向がより鮮明になっている。前者では、主に北京、上海、広州等の大都市へ流れ、後者では、主に省内の中心都市に流れているという違いがあるものの、多くの若い農民の出稼ぎにより農業従事者の高齢化・女性化が急

速に進んでいるという共通の構図が現れている。筆者の中国農村現地調査によると、親の看病、知的障害者等特別な事情を抱えている人を除いてほとんどの青壮年が農外産業に従事し、高齢者と女性だけが農業に従事している地域も現れている。

現在、中国では出稼ぎによる農村の留守家族、留守子供⁽¹⁵⁾の急増が深刻な社会問題として頻繁に取り上げられているが、高齢者・女性および小卒や読み書きのできない農民が主な農業従事者となっていることをそれほど深刻に受け止めていないようである。これからの中国農業をこうした高齢者・女性および読み書きできない人たち（文盲）だけに任せられないという主張があるものの、現実を直視した上で農業従事者の高齢化・女性化傾向をプラス思考で捉える動きが現れていない。

一方、中国政府は、かつてないほど「三農問題」を重視する姿勢を見せている。毎年最重要政策文書である「一号文件」は二〇〇四年から三年連続農業問題を取り上げている。にもかかわらず、現実には農村の中核労働力の急速な都市・農外への流出の中で農業労働力の高齢化・女性化が急速に進んでいるため、誰が中国農業の将来を担うべきかという基本問題に対して、現状ではなんら効果的な政策的対応は行われていない。最新の「一号文件」（二〇〇六年）でさえ、農業経営者対策については「文化知識を持ち

技術が分かり経営ができるような新型「農民を育てる」というきわめて抽象的な指摘に止まっている。

四 誰が農業主体か

また協同組織化をどう進めるか

——家族経営の強化と高齢者・女性の農業主体形成と農民協同組織化の推進——

前述したように、中国では「三農問題」の解決が強調されているものの、誰が中国農業を担うべきかという最大の課題が中国政府の認識から抜けている。中国の中央農政に政策提言を行うと同時に、中国の一地域としてこの課題に対応するために講じるべき対策を打ち出すという意味で、日中両国の研究者、農業関係者が農業経営主体づくり戦略を中心に中国の江蘇省句容市を対象に農業農村振興計画を共同作成した。

この節では、句容市およびその周辺地域で行われた農家および農民協同経済組織のヒヤリング調査、農産物市場調査および行政村のアンケート調査の結果を踏まえて作成した句容市の農業経営主体づくりの対策を紹介する。

(一) 句容型農業経営主体づくり戦略

句容市の農業経営主体は、他の地域と同様に、基本的に

地元の農民および農民自身の協同経済組織もしくは専門協同経済組織であるべきであろう。また句容市の社会主義新农村建設はまず重点村で推進されることになっている。したがって効果的に計画の推進を図る視点からいえば、重点村における農業経営主体づくり戦略を打ち出す必要がある。句容市の先行事例調査を整理すると、重点村農業経営主体づくり戦略について次の四点が指摘できる。

(1) 家族経営強化と協同組織化の関係

社会主義中国に入ってから二〇年以上も続いた農業集団化と一九九〇年代の後半から推進されている農業産業化の間に一つの共通点が存在している。つまり両方とも家族経営の弱体化あるいは消滅という前提で推進されていたのである。前者においては、「個別経営」家族経営の台頭を異常に警戒し、極力その復活を抑え、その代わり「共同経営」集団経営を追求していた。それに対して、後者においては、「会社＋生産団地＋農家」という組み合わせを理想の経営形態としているために、農家を小作化し、農民を作業労働者として位置づけしていないのである。しかし、ここで提唱する協同組織化は、その点においては明らかにこれまでの農業集団化または農業産業化と異なり、あくまでも家族経営のよさを最大限に生かし、その弱点を強化するという前提で推進されていくのである。

(a) 生産者から経営者（生産＋販売＋加工等）への転換

日本で長年にわたる食糧制度の下で国による米の全量買上げあるいは農協系統への全量委託販売が行われていたと同様に、中国でも食糧、綿花を中心とする農産物の統一買付・統一販売が実施されており、農民自身による農産物の販売は自由市場での自給の余剰品の処分に限定されていた。そのため、農産物流通が自由化された現在でも多くの農民は単なる農産物の生産者にとどまり、加工や販売までにかかわる経営者に成長していない。

句容の農村では園芸・果実の大規模農家のうちに経営者としての性格が強い（生産だけではなく、販売も行う）農家が比較的に多い。これは、米、小麦、菜種を主とする伝統的耕種部門と異なり、園芸・果実部門がほぼ100%販売目的で経営されていることによるものと思われる。

そのために、園芸・果実の大規模農家をリーダーに農民専門組織を作ることに對する期待も根強い。しかし、園芸・果実の大規模農家をリーダーに小規模農家をまとめる組織は、その運営過程でさまざまな課題に直面している。販売への経営的取り組みの経験を持たないという意味での個別家族経営の長年の未完結性により発生してくる問題が多いとみられる。しかし個別家族経営の未完結性という問題を短期間に解決することは極めて困難であり、リーダー格の大規模農家にとっては重過ぎる課題である。結果的に組織の機能が生産場面に限定されるか解散するケースが多

い。

協同組織化を推進する上で明らかに個別家族経営の強化つまり生産者から経営者への転換が求められる。丁荘村、倪塘村、戴荘村等の先行事例をみると、現実の形としては協同組織へ向かうプロセスの中で個別家族経営が強化されていくことである。

(b) 誘導・協力システムの構築

生産者から経営者への転換を誘導し、手助けするには、一定の組織的支援が必要である。これについて鎮江農科所はこれまで丁荘村、倪塘村、戴荘村等で様々な実践を行ってきた。支援を行う行政部門や普及機関等にとって次のような重要な経験がある。

① 誘導し、手助けする必要があるが、主体はあくまでも地元の農民と位置づけるのが原則である。農民が主役で、技術支援者、経営指導者が協力者であることを心がける。

② 一番有効な誘導・協力方法は、誰でも努力すれば利益が取れることを農民に見せることであろう。自らモデル園を立ち上げてその先頭に立ち、農家に経営プロセスを見せることは非常に重要である。そしてその場合は立派な施設や聞こえのいいハイテク技術というより普通の農家でもまじめに勉強すれば導入可能なものでなければならない。こうすればできるという見せ方を

工夫する。

③ 農民を完全に信じる気持ちで計画を立て継続的に誘導と手助けを実施することが大切である。一過性の運動方式で行われると失敗に終わるのだけでなく、農民サイドから不信感が生じることが多い。

④ GDP 成長率絶対対視、業績優先の影響で地元の農業経営から農民を排除するという手法で推進されると、地域全体の農業振興が進まず、大多数の農民に利益が及ばないことになる。

(2) 個別家族経営強化の具体策

総合産地の形成のために、生産サイドに必要なことは、地域の条件にあった複数の品目を複合生産して経営リスクを回避するように個別家族経営を強化することである。それは、農業生産、農業資材購買、農業施設利用、農産物販売の各分野における協同組織化の後押しとなる。

協同組織化へ向かう段階もしくは組織が出来た後にも組織の諸機能を発揮させるために、次のような個別家族経営の強化策が考えられる。

① 重点村もしくはモデル園は、販売して利益を上げられると思われる作目のリストとその栽培暦を作り、提示する。

② 各農家は自分自身の能力と好みに応じて販売実現可能な作目リストの中から自ら行う作目を選択し栽培す

る。栽培暦の統一を通じて協同組織化・共同販売体制づくりを行う。

③ 将来は作物別および自然村（村民小組）別の経営改善共励会や農作物共進会の定期的開催を実施して個別家族経営のレベルアップと高品質への誘導を行う。

協同組織化へ向かう段階においては、こうした方策を具体的に推進する組織は重点行政村の党支部および村民委員会と想定されるが、鎮江農科所のような技術支援・経営指導機関との連携が必要不可欠である。さらに鎮江農科所、農林学院、市農業局等で構成される中日友好農業技術交流センターを核とする技術支援・経営指導体制に中心的な役割を果たしてもらう。

農業を主とする農家のうちには、高齢者、女性が多く含まれている。またその多くが学校教育を受けていない人や小学校卒の人である。したがって計画推進には創意工夫が求められる。たとえば、分かりやすい教材や小冊子やスライドの編集やそれによる講演、現場指導が必要だし、同一地域もしくは隣村の先行農家の体験談を聞く会合の開催も必要である。

さらに協同組合の原則を説明し本来の協同化の意義と人民公社の農業集団化との違いへの理解を深める必要がある。その上で個別家族経営の強化による所得向上と協同化の関係を周知させ、また練り上げる必要がある。

(3) 協同化のリーダーの発見と育成

このような推進過程に、自分自身の経営が改善されたと同時に、協同組合の原則と協同化の実際の意義に対する理解が深まった農家が確実に増えると思われる。丁荘村、倪塘村のような園芸、果実経営の盛んな地域では、同じ経営部門を持つ小規模農家をまとめようとする献身的な大規模農家が現れている。一方、戴荘村のような強固な伝統的耕種地域ではこれといった大規模農家がない代わりに、元生産隊長、村の技術普及員、他産業経験者等が周辺の農家をまとめていくリーダーに成長した例が数多く現れている。

こうした献身的なリーダーの出現が地域の協同化にとって決定的な意味合いを持つとみられる。血縁関係、隣近所、面識集団等から現れたリーダーこそ信頼関係が強いいため、地域の協同化に結びつきやすい。行政村組織と鎮江農科所のような普及機関はタイアップして個別家族経営の強化を通じて協同化のリーダーの発見と育成を図ることが極めて重要である。後に触れるように句容市の農村現場ではそのような成功事例がすでに多数現れている。

(4) 個別家族経営支援の協同活動の展開

次のステップとして個別家族経営を支援する協同活動をさらに展開する必要がある。つまり、地域に現れたリーダーを中心に、村域（行政村）の農民協同経済組織もしくは農民専門協同経済組織を創設し諸機能を發揮させること

である。特に一番重要な共同販売機能を果たすためにその組織の下で、以下の施設とシステムを整備し、個別家族経営を支援する必要がある。

- ① 集荷、商品づくり、配送センター、共同精算等を含む共同販売システムづくりを整備して販売主体として独自販売を展開し、産地商人から販売の主導権を取り戻す。
- ② 生産資材・出荷資材の共同購入システムづくりを整備して生産コストおよび流通コストを下げる。
- ③ 共同育苗センターを整備し、それを核に栽培・品質の平準化を図る。
- ④ 組合員の知恵や社会各界のノウハウを結集して商品開発委員会、ブランドづくり委員会、消費宣伝委員会等を有する販売促進システムを整備して高付加価値販売を追及する。

- ⑤ 加工・利用施設運営委員会を創設し民主的かつ効果的に加工・利用施設運営を行う。

- ⑥ さらに農地利用調整、作業受委託、作業機の共同活用、施設のリース化等も重要になってくる。

これまでも一部の大規模農家は、周囲の小規模農家に対して苗の供給や販売の代行等を行ってきた。このことからそれに対する小規模農家のニーズが確実にあることは見てとれる。しかし、全体的にこうした施設やその施設を核とするシステムが整備されていないため、個別家族経営

を支援する協同活動ができていないと同時に、村域（行政村）の農民協同経済組織もしくは農民専門協同経済組織が創設されてもほとんど機能していない。そういう意味で上記の施設の整備とシステム作りが絶対不可欠である。ただし、施設整備の公益性（地域の大多数農家が受益すること）を考えると、零細小規模農家で経済力が弱いとはいえ、組合員が当然応分の負担をしなければならぬが、財政的な支援を講じるべきである。組合員および財政的な支援の出資によって整備された施設こそ組合員による民主的運営管理となり、村域の大多数農家の利益につなげることができる。これは、農外資本あるいは個人資金による整備と異なり、個別家族経営支援や協同経済組織の機能強化につながる。

(二) 自給の豊かさ、農畜の複合経営の継承

——小規模・高齢・女性農家の意義と周年少量
多品目型生産・販売体制の構築——

(1) 小規模・高齢・女性農家は基礎的農業主体

本計画の目標は、農業を主とする農家の所得を最大限に向上させることである。農業を主とする農家の中には大規模農家もあるが、その大多数を占めているのが小規模・零細農家である。そのため、大規模農家だけではなく、小規模・零細農家も農業経営主体として活躍できるように農業

経営イメージまたは政策が求められる。小規模・零細農家を排除するような農業経営イメージまたは政策が追及されるべきではない。また、高齢・女性農家はすでに句容農業生産の主体となっている。農村労働力移動の更なる進展に伴ってこの傾向がさらに強まるに違いない。政策的にも小規模・高齢・女性農家を農業経営の基礎的な主体と位置づけて、支援措置を講じるべきである。

小規模・高齢・女性農家は個別の生産規模こそ小さいが、個別家族経営の強化、専門組織の育成等により一定の出荷規模の形成が可能である。そのよさは、無理に農地集積による規模拡大や農業経営から小規模・高齢・女性農家の排除をせずに、あるがままで規模形成の力となることである。

農民所得の向上は農業を主とする農家所得の向上にかかっている。農業を主とする農家のうち一番多く含まれている小規模・高齢・女性農家にも所得向上の機会を与えることは、農業を主とする農家所得の向上、さらに言えば農民全体の所得向上に大きく貢献できる。

(2) 食文化を売る総合産地化

句容市では一九八二年に農地請負制が導入されてから幾度も農地再分配が行われたが、最終的にすべての地域で家族人口に基いて農地再分配が実施され、小規模・零細農家の経営体制が形成された。

一方、この二十数年間に農作物の生産構造が米・小麦主軸（一九八三年、七一・二%）から米・菜種主軸（二〇〇四年、六七・三%）に変わったものの、一般的な農家経営としては表作の米と裏作の菜種を中心とすつ野菜、トウモロコシ、大豆、イモ類等も複合して栽培する経営形態が定着している。米と菜種については販売部分もあるが、野菜、トウモロコシ、大豆、イモ類等を含めて自家消費（人間の食料、家畜飼料）の割合が高く、農村の農産物自給ベースが基本的に維持されている。

いうまでもなく、この二十数年間に一部の水田の利用転換（イチゴ等）、綿作栽培面積の削減（ブドウ等）、限界地の開拓（モモ、ナシ等）によりハウスイチゴ、ブドウ、モモ、ナシ等の高収益作物が導入され、こうした部門に限って大規模経営農家が現われた。

これから句容市における農業経営主体のあるべき姿としては、高収益作物部門においては可能な限り最適規模を追求する大規模経営農家を支援しつつ、在来作物部門においては自給農業の延長として小規模・零細農家を生かす生産体制を確立することである。前述した句容市農家の多品目生産構造は農家のバラエティに富んだ食生活を支えているが、近場の都市住民にもこのような食生活が提供できる総合産地化を進める必要がある。

自給的、多品目型生産のよさを生かし、地域の食文化に

根付いたバラエティに富んだ食生活を提案できる総合産地を形成するために句容市の大多数を占める小規模・高齢・女性農家をきちんと位置づけなければならぬ。

(3) 小規模・高齢・女性農家の活用路線

これまでの句容市の路線をみると、多品目型の自給的生産を行う小規模・高齢・女性農家の存在をただマイナス的に捉えて、無理やりに単一品目大規模経営を進めてきている。これは、句容市の産地特性（気候、品種、生産形態、水利等）を無視して単品大型産地化の進んだ山東省、江蘇省北部と競争しているように映る。そのために、農外資本の導入や大規模経営が異常にもはやされているのに対して地元の小規模・高齢・女性農家が農業経営主体から徐々に排除されている。これからこの路線を大転換して小規模・高齢・女性農家の存在をプラスに活用しなければならぬ。

(a) 今後の農産物流通はどうなるか

日本農業の近代過程における農産物流通の変遷をみると、まず在来の自由市場流通から卸売り市場を中心とする全国流通へと展開し、生産場面では単品大型産地が成長し、大規模経営が生産の主力となった。また徐々にそれに合わせてスーパーマーケット方式が小売の中心形態となった。そして一九九〇年代に入ってから量から質へと変化した消費者のニーズにこたえるために直売を主とする地場流

通が盛んになり、生産場面では少量多品目総合産地が成長し、小規模・高齢・女性農家がその主役として活躍している。一方、小売の中心であるスーパーマーケットもこれらの産地との直接取引を急成長させてきた。これからの中国農産物流通形態は日本と同様に段階的に地域の自由市場↓全国流通↓地産地消というように変化していくのではなく、むしろ全国流通と地産地消の二つの動きが同時進行する可能性が大きいとみられる。特に句容の立地条件からいうと、食文化共有圏を流通エリアとする少量多品目総合産地としての成長が期待される可能性が大きいため、小規模・高齢・女性農家が大きく活躍できると思われる。

(b) 地産産品に対する旺盛な需要

現に生活水準の急速な向上につれて、句容市を含む長江デルタ地域の一部の消費者はすでに食文化を重視するような消費行動を取り始めた。その表れとして子供の時から食べなれた地産野菜に対する需要が大きくて、供給が追いつかない状況が続いている。その意味でいえば、地域の食文化を無視して作られた遠隔産地の農産物より食文化を共有している句容市農民の手により作られた農産物のほうが近場の消費者に受け入れられやすく、その分の競争力が付くと考えられる。通常にマイナス要因と捉えられているものを逆にとり、句容市ゆえに、そして小規模・零細農家ゆえにできることを推進すべきである。

(c) 自給のよさ、農畜結合の継承

句容市農村では小規模・零細農家ほど農産物の自給ベースが強固に維持されていることが確認された。それを支えているのが農家の自家菜園である。その自家菜園の栽培品目をみると、まさしく少量多品目であり、周年栽培品目も含まれている。そしてこの地域に庭先養豚、緑肥栽培を核とする自然循環型農法の伝統があり、現在でもその伝統が少なくとも農家の自家菜園では貫かれている。その意味で農家の食卓は遠隔産地の大型単品を消費する都市住民の食卓よりはるかに豊かである。この豊かさを支える自給のよさはまさしく総合産地を実現できる積極的な要素になる。このように自給の意義を考えると、販売目的の単品ではなく、農畜結合の複合経営による総合生産（食文化の共有、種類の多さ、周年供給）こそが総合産地の形成、持続可能な農業の構築（減農薬、減化学肥料栽培、有機栽培）につながることにある。

農家自給生活のお裾分けつまり農家の人達のバラエティに富んだ食生活をともに楽しむのが食文化共有圏内の都市住民、消費者にとつて非常に望ましいことである。もちろん、それは単なる自給農業の延長あるいは拡大版ではない。現状のままの自給的、多品目型生産がそのまま消費者に受け入れられるとは限らない。小規模・零細農家ゆえのよさがある一方、小規模・零細農家ゆえの難しさもある。

それをきちんと認識した上で、自給的、多品目型生産のよさを残しながら「四安」（安全・安心・安価・安定）が提供できるようにしなければならぬ。句容市の小規模・高齢・女性農家はこのような農業を経営できるように成長する必要がある。そのステップとしては、個別家族経営強化の具体策を確実に実施していくことである。この段階を経て句容市の小規模・零細農家は真の農業経営主体に成長するに違いない。

少量多品目適正規模の総合産地、多元販売チャンネルの総合産地が産地づくりの方針として打ち出されたことで、多様な生産者に活躍の場が与えられる。高齢者・女性を含む農家はおのおのの栽培能力、栽培習慣、好みに応じて栽培作物を選択し、できあがったものの品質に応じて直売場、自由市場、スーパー、贈答品コーナー等のように売り方を決めることができる。

(三) 総合産地の実践主体

——戴荘村先行事例の意義——

これまでの句容市の先行事例（成功事例）を見る限りでは、本計画の第四章で打ち出された総合産地戦略の実践は第一段階として一つの行政村範囲で行われるのが望ましい。有機農業を目指している戴荘村の先行事例がそれを強く示唆している。

二〇〇三年に鎮江農科所は、天王鎮戴荘村の白沙集落で土地を借りて有機農業モデル園を立ち上げてから三年後、戴荘村有機農業組合の設立にこぎつけた。前にも触れたように、戴荘村は、米、菜種、小麦を主とし、サツマイモ、落花生、野菜等人間用および家きん家畜用の自給農産物も作る伝統的生産構造が現在も強固に残っている地域である。そして多数の若い人が出稼ぎに行ったため、農業生産を担っているのは中高齢および女性を中心とする小規模農家である。この特徴からみると、戴荘村は句容市農村のもっとも一般的な村である。その意味でいえば、戴荘村での試みは中国全土にとっても普遍的な意味合いを持つことになる。ここで白沙有機農業モデル園の設置から戴荘村有機農業組合の設立までの過程を整理して村域農民協同組織化の推進手法を提起する。

(1) 戴荘村有機農業の推進過程

(a) 有機農業モデル園の周辺への波及効果

前章で総合実証展示園の設置が提案されているが、鎮江農科所が設置した白沙有機農業モデル園はそれに近い存在である。白沙有機農業モデル園は立ち上げられてから大きな展示効果を発揮した。まず、モデル園の周辺農家は鎮江農科所のモデル園担当者の指導を受けてモデル園の作業に従事しながら栽培法を学ぶと同時に、そこで収穫された農産物が高値で売れることを自分の目で確認した。そして自

ら有機農業の実践を始めることになった。さらにモデル園から離れた農家は鎮江農科所のモデル園担当者の説明だけでは信じられなかったが、モデル園周辺の先行農家の成功事例を目の当たりにして有機農業を始める決心をした。その後、モデル園周辺の農家は、自らモデル園に足を運びモデル園担当者の指導を受けたり、現場指導のために担当者を自分の集落に招いたりする。モデル園の設置→モデル園周辺農家の先行実践↓周辺集落の農家の追加参加という波及効果が明らかである。

(b) 技術・経営指導機関と村域既存組織のタイアップ
鎮江農科所は技術支援・経営指導機関として戴荘村の有機農業推進に当たってきた。計画作成、新技術・新品種の導入、技術・経営指導、商標登録、有機認証および加工施設の導入等の面において献身的に努めている。特に農民協同組織化の機運を高めるために、村民の中で協同組織の仕組みや組織化のメリット、参加者要件および今後の展望等を説明し、有機農業組合の設立準備や模範定款の作成等を手伝っている。一方、党組織、村民委員会、村民小組等の村内の既存組織は積極的に協力している。党組織の責任者は村の全体の調整を担当し、各村民小組の責任者は自然村ごとに推進役を務めている。鎮江農科所と既存の村組織のタイアップは、戴荘村の有機農業を力強く推し進めることになった。

(c) 高収益をあげてみせる

農家の参加意欲を引き立てるもつとも重要な要素は収益性の向上つまり所得の向上である。戴荘村の有機農業はまだ始まったばかりであるが、すでに高い収益性を示している。米だけを見ても有機米のムー当たり所得は慣行栽培米の三・五倍に相当する。これは農家の参加意欲を大きく刺激した。抽象的な理屈より眼に見える成果があるかどうか成否を握るのである。

(d) 一五〇人の組合員と一人の理事会

モデル園の波及効果、鎮江農科所と既存の村組織のタイアップ、有機農業の高収益等により有機農業の参加農家は確実に増えている。その増加につれて、有機農業組合の設立機運が高まった。村の幹部の他に有機農業の推進過程に現れた農民リーダーも積極的に有機農業組合の設立準備に当たる。現時点で組合に加入した農家は一五〇戸に達し、組合員大会の選挙により一人の理事会が選ばれた。理事会は責任を持って組合を運営することになる。これから戴荘村有機農業組合は引き続き鎮江農科所の技術支援・経営指導の下で村の党組織、村民委員会と協力し、自主運営の軌道に乗る。

(e) 戴荘村有機農業組合の定款

戴荘村有機農業組合の定款に組合の機能として次のような七項目が盛り込まれている。

①有機農業生産の展示圃を設置し、新品種、新技術、新
型設備、新しい成果の開発、導入、試験および普及を
行う。

②組合員の生産経営に対する技術指導、相談、研修およ
び交流等の活動を展開する。

③組合員に必要な種苗と農業資材を仕入れ、原価で
提供する。

④有機農産物の品質基準および有機農産物の栽培技術基
準を作成し、基準に従って合格の有機農産物を生産す
るよう組合員を手伝い、協力する。

⑤商標登録を行い、有機農産物の認証マークを申請し、
販売店を設置し、有機農産物市場を開拓する。

⑥組合員が基準に従って生産した合格の有機農産物の販
売を手伝い、協力する。農産物の付加価値を高め組合
員の所得を増やすために、段階的に有機農産物の貯
蔵、輸送、加工を行う。

⑦組合員に必要な法務、保険、担保等の業務を展開
すると同時に、段階的に組合員の文化、福利厚生等の
事業を展開する。

簡単にいうと、生産、販売、加工に関する一連のサービ
スの組合員への提供と農業技術の学習である。現在、戴荘
村有機農業組合の中に有機米と果実・茶・家きん家畜とい
う二つの部会が設けられているが、これは同時に、自然村

ごとにもグループが設置されている。そのためすでに部会
ごとにあるいはグループごとに有機米栽培技術の勉強や育
苗等が行われている。こうした動きは確実に個別家族経営
のレベルアップにつながる。農民協同経済組織が本来に果
たすべき機能が少しずつ現れている。

(2) 村域農民協同組織化への示唆

前にも触れたように、伝統的農業生産構造が現在も強固
に残っており、これといった大規模農家や農産物・食品加
工（輸出）企業も存在しておらず、中高年および女性を中
心とする小規模農家が農業生産の主体を務めている戴荘村
ゆえに、この協同組織化へ向かった過程には多くの示唆が
含まれている。これから戴荘村と似たような状況にある地
域の村幹部や農民リーダーの立場に向けて、改めてそれを
次の四点に整理することができる。

(a) 大多数の村民の利益になる持続的農業経営の選択

現在、農外資本誘致の方針の下で外部から様々な事業話
が村に持ち込まれる可能性がある中では、村は、大多数の
村民の利益になる持続的農業経営であるかどうかという基
準で主体的に村の方針を決める必要がある。つまり中高
年および女性を含む大多数の農家が活躍できるような農業
経営を導入しなければならぬ。一部の人たちだけが利益
を得るか一時的に利益が上がるようなものを導入すべきで
はない。戴荘村で米とアヒル、モモと鶏を中心とする農畜

連携の有機栽培が多く、村民に受け入れられた。慣行栽培より収益が高く、省資材、活自然の環境にもやさしい経営なので順調に進んでいる。

(b) 献身的な技術支援・経営指導機関との協力関係の構築

現在、句容市の農業技術普及部門は、食糧・油脂作物および綿花の栽培技術指導を通じて一定の役割を果たしているが、生鮮果実、畜産、野菜等高収益農業部門に対して技術指導ができていない。これに対して、鎮江農科所は、イチゴ、ブドウ、モモ、ナシ、カキ、イチジクおよび有機米等のいわゆる高収益農業部門で新品種・新技術の導入・開発およびその指導・普及を行うことができる研究者を数多く有している。そのため、村は、大多数の村民の利益になる持続的農業経営を推進するために鎮江農科所のような献身的な技術支援・経営指導機関と緊密な協力関係を結ぶ必要がある。

(c) 地域リーダーは必ず存在する

これといった大規模農家や農産物・食品加工（輸出）企業がない村にも実は多くの人材が存在している。大多数の村民の利益になるような持続的農業経営の政策、方針が展開されると、村内から積極的にそれを推進するリーダー的な人物が現れる。その多くは元生産隊長、村の技術普及員、他産業経験者である。村民の中で協同組織化への機運

が高まると、このようなリーダーを核に組合を設立する可能性が大きい。村の既存組織は、このような人材の台頭に気づき、技術支援・経営指導機関とタイアップして研修や先進地視察等を通じて協同組織化のリーダーとして育成する必要がある。

(d) 既存組織と協同組織の役割分担と協力

農民協同経済組織の育成段階では、党支部や村民委員会のような村の既存組織の役割が極めて大きい。戴莊村では有機農業組合を設立できた背景の一つとして村の既存組織からの強いサポートが上げられる。逆に村の既存組織から協力が得られない場合は、農民の協同組織がなかなか育たないケースが非常に多いことも確認された。

そして農民協同経済組織の運営が軌道に乗ると、村域に新たな組織が出現することになる。村民の利益になるように努めることについては村の既存組織も農民協同経済組織も共通しているが、役割分担の明確化と協力関係の構築が必要不可欠である。既存の党組織と村民委員会は公益サービス等村の全般的な生活の対内的な仕事を扱い、農民協同経済組織は対外的な経済活動で所得を獲得するという具体的な役割があるのである。両者は補充こそすれ、両者の間に対立関係ができると、決して村民の利益にはならない。

(四) 農民協同経済組織発展段階の農産物・食品加工

(輸出) 企業・農民経記人との関係

(1) 一般的な農産物販売主体

本計画の目標は、農業を主とする農家の所得を最大限に向上させることである。そのために、生産分野においては旬容市の産地特性に基づく販売品目の選定と生産等農業生産構造調整を行うとともに、販売力の強化を図る必要がある。

現状では旬容市農家の大多数を占める小規模・零細農家は、農産物の生産主体を担っているものの、販売力は極めて弱い。これは、多品目型の自給的生産を行う小規模・零細農家に限らず、主に販売目的として高収益部門を経営している大規模農家にも共通している。農家のヒヤリング調査でも行政村のアンケート調査でも明らかにしたように、旬容市産の農産物の販売はほとんど「農民経記人」(産地商人)の手に委ねられている。情報量不足や個別販売等により買付量や価格形成の主導権は農民経記人に握られている。個別農家は、農民経記人の介在で一定の販路を得ることができ、手取り所得を最大化することは到底望めない。個人利益の最大化を追求する一般の農民経記人が他の農家と利益共同体を組むことがありえないからである。これは農産物の買付けをしている農産物・食品加

工(輸出) 企業にも同様である。

(2) 合理的な利益分配関係の構築

原理的にいえば、農家と農産物・食品加工(輸出)企業・農民経記人は利益共同体を組むことができない。とはいうものの、農家と農産物・食品加工(輸出)企業・農民経記人との間に協力関係が結ばれる可能性が存在している。現段階では、農民経記人・農産物・食品加工(輸出)企業との間に協力関係が構築していくべきである。旬容市の事例をみると、農産物・食品加工(輸出)企業・農民経記人・大規模農家・小零細農家のそれぞれからそれを可能にするニーズが出ている。

農民経記人・大規模農家は、出荷規模の形成、出荷量の安定化、農産物・食品加工(輸出)企業は、安定価格、安定量の加工原料をそれぞれ求めている。これに対して、小規模・零細農家は、販路の安定化、価格の安定化を求めると同時に、栽培技術の取得や市場情報の獲得を望んでいる。このように両者の共通しているニーズをベースに、協力関係を結ぶ可能性が確実に存在している。ただし、個別農家と農産物・食品加工(輸出)企業・農民経記人が直接交渉すると双方にとっても不利益が発生する可能性があるから、個別農家にとっては情報不足や供給量の過小等により

交渉力が弱い。一方、農産物・食品加工（輸出）企業・農民経記人にとっては品質のばらつきや買付量過小等によりコスト高や原料供給の不安定さが生じる。この問題を解決するためにも、個別農家が協力して協同経済組織を作り、その組織を通じて農産物・食品加工（輸出）企業・農民経記人との合理的な利益分配関係を結ぶことが必要なのである。

(3) 農民経記人の位置づけと農民協同経済組織

現状では、大部分の村において農民経記人が農産物販売の主体を担っている。その条件の下でも、少しでも全般的な農家所得向上に有利になるように、農民経記人の登録制度や農民経記人の自律組織を創設すべきであろう。つまり農民経記人の存在をプラス的に生かすために農民経記人と個別農家の農産物売買関係に一定のルールを整備することである。さらに農民協同経済組織が進む段階では、その販売部内への吸収という形で農民経記人の協力を得ることも考えられよう。

句容市農村の実態調査によると、農民経記人は純粋の産地商人の場合とその品目の大規模生産者が経記人を兼ねている場合の二種類に分けられる。後者は、特定品目の大規模生産を行いつつ周辺農家の生産物を買付けしたり、販売を代行したりしている。句容市農村のブドウ合作社（協会）、イチゴ合作社（協会）等の事例をみると、特に産地

商人の役も兼ねた特定品目の大規模農家を核とする農民専門組織が現実存在している。しかし、そのような大規模農家を核とする農民専門組織であるゆえに、大規模農家個人の販売能力に過剰に依存し、その他の参加者は共同運営者としての自覚が極めて希薄である。個別販売より有利販売が実現できないと、組織自体がたちまち崩壊の危機に直面することになる。

農民専門組織の立ち上げ段階においては、核とする大規模農家の奉仕精神、一般農家の共同運営者としての自覚性および有利販売の実現が特に要求されているのである。つまり小規模・零細農家も主人公の意識を持って運営に参加するような農民専門組織の構築を推進しなければならぬ。そのため、組合原則の周知、模範定款の制定、有利販売を実現するための出荷施設の整備に取り組みが必要がある。行政としては様々な支援を行う中で、前にも触れたように共同販売のためのハードウェア整備に対する支援制度を設けることが望まれる。個別販売より有利な共同販売が安定して実現されると農民専門組織の運営ははじめて軌道に乗ることができる。大規模生産者個人の能力にだけ依拠しない販売体制の実現である。

これまでに、小規模・零細農家は、農産物の生産を担っているものの、その生産物を直に消費者に届けることにはほとんど関与していない。そのため、消費者のニーズや生

の声を捉えることができていない。農民専門組織の運営特にその販売に携わると、消費者のニーズや市場動向に敏感になり、それに答えるように主体性を持って構造調整や経営改善に取り組むことが可能になる。このような仕組みが形成されると、一種の好循環が生まれる。これは、行政等に指図されて受身的に構造調整をするよりははるかに効果が高まると思われる。それゆえに小規模・零細農家は生産だけではなく、消費者に届ける販売まで、他人任せではなく、自ら責任を持って行う必要がある。そしてこの効果が最も発揮されるのが農民協同経済組織である。

五 農民協同経済組織の

村域、鎮域、市域への発展

句容市全域を一つのまとまりある総合産地として育てるために、市内各地域・村の特性に基づく販売品目の選定と生産を確立すると同時に、地域間の連携によつて周年生産販売システムを形成することも不可欠である。それを支えるのは句容市域の農民協同経済組織連合にならう。

産地づくりの主体は、農業従事の農家であり、分散している農家が村域農民協同経済組織を作り主体としての役割を担う。

産地づくりの組織基盤は、そのような各々の村域農民協

同経済組織である。まず、天王鎮戴莊村のような重点村をモデルとして農業組合を試験する。そして各鎮の重点村に一、二のモデルを設けるまで徐々に試験範囲を拡大し、最終的にかんりの村に普及させる。こうして村域農民協同経済組織が徐々に整備された上で、鎮域の連合経済組織を設立し、共同販売、加工等の経営を展開し、共同施設を整備し、様々なサービスを提供する。さらに条件が整った段階で、句容市域の連合経済組織を設立し、句容農業の全体的な力を強化し、句容ならではの総合産地を形成する。これを通じて句容の農業経済を全面的に振興させ、社会主義新農村を建設し、農業、農村の近代化および農民の豊かで幸せな生活を実現する。

将来このような展開が十分考えられる。これを視野に入れた上でまず重点村において村域農民協同経済組織の確立を目指すことが求められよう。

注

〈一〉 中国政府は毎年「一号文件」という政策文書でその年の最重要政策課題を取り上げることになっている。その「一号文件」は、二〇〇四年から三年連続農業問題を取り上げた。文書のタイトルはそれぞれ次の通りである。

二〇〇四年「中共中央國務院の農民所得向上を促進するいくつかの政策に関する意見」

二〇〇五年「中共中央國務院の農村工作をさらに強化し農業の総合生産能力を向上させるいくつかの政策に関する意見」

二〇〇六年「中共中央國務院の社会主義新農村建設の推進に関するいくつかの意見」

このタイトルを見る限り、三つの政策文書はそれぞれ農民問題、農業問題および農村問題に焦点を当てているといえる。そこから中国政府の「三農問題」認識が現れているとみられる。詳細については張安明「均衡発展を目指す中国の農業・農村・農民政策の課題——中央政府「一号文書」より」「のびゆく農業」九六〇、(助農政調査委員会、二〇〇五を参照されたい。

〈2〉二〇〇五年六月に(中)農山漁村文化協会(農文協)と中国江蘇省鎮江市、句容市は共同で「句容市農業農村經濟發展戰略計画」(句容計画)を作成する事業を立ち上げた。句容市は、鎮江市管内の一つの県級市(県レベルの市)である。当計画はすでに二〇〇六年八月に完成し、近く農文協から刊行される。

〈3〉『人民日報』一九九五年二月一日。

〈4〉現在、中国政府は農業産業化を推進するために固定資産、売上額および関係農家数等の指標に基づいて重点龍頭企業の認定を行い、認定重点龍頭企業に対して支援策を講じている。そして地方政府も地方レベルの重点龍頭企業を認定している。中国農業部によると、二〇〇四年末現在、国認定と各省認定の重点龍頭企業数はそれぞれ五八二社と

二七〇〇社に達した。認定重点龍頭企業のリストをみると、農産物・食品加工(輸出)企業は大多数を占めている。中華人民共和国農業部「二〇〇五中国農業發展報告」中国農業出版社、二〇〇五年、四九頁。

〈5〉「公司+農場+農業工人——竜大演繹農業産業化經營新模式」『人民日報』二〇〇二年二月九日。「慈溪着力提高農産品出口競爭力」『平陽農網』二〇〇二年二月一日。

〈6〉「淺談農業生産變革方式的構造及其对策」『寧波農村經濟』二〇〇五年第四期。「陳樓鎮——『三農樂章』」『徐州市邳州興農信息网』二〇〇六年六月五日。

〈7〉中国では、従来の郷鎮段階の農業技術普及組織は予算削減や新規作物への指導力不足等によりほとんど機能していない。これに対して、契約栽培の対象作物について自社の技術者を使って農家に指導を行う龍頭企業もある。

〈8〉農業部の統計によると、契約栽培を実施している一万六九四八社の龍頭企業のうち、最低保護価格で買付けする約束を果たしていない企業は三八%に上っている。董軍「合同農業的運行機制及續効」浙江大学中国農村發展研究院「農産品供应链管理高級培訓班資料匯編」二〇〇六年五月、八九頁。

〈9〉劉登高「着力抓好農民專業合作組織示範工作」『中国農經信息网』二〇〇六年五月一日。

〈10〉「如何看待農村」三八六一九九「部隊」『河南日報』二〇〇六年七月五日。

〔11〕「國務院研究室發布『中国農民工調研報告』」新華社二

〇〇六年四月一六日。

〔12〕中国國家統計局『中国統計摘要 二〇〇六』中国統計出版社、二〇〇六年、一一一頁。

〔13〕同右。

〔14〕中国國家統計局、前掲書、一二一頁。

〔15〕『四川民工留守家屬生存狀態調查』報告『南風窓』

二〇〇六年一月二二日。

〔16〕「中共中央國務院關於推進社會主義新農村建設的若干意見」『人民日報』二〇〇六年二月二二日。

〔17〕『句容計畫』は、九章から構成され、その第五章は農業経営主体づくり戦略に関する部分である。筆者は、日本側の研究者と相談した上でこの章を執筆した。

〔18〕句容市は、江蘇省南西部に位置し、西には南京市に隣接している。二〇〇五年末現在、市の総面積は一三八五平方キロメートル、うち丘陵地帯が七二%を占めている。耕地面積は四・八二万ヘクタール、水田と畑作地がそれぞれ七二%と二八%となっている。総人口は五八万人、うち農村戸籍人口が約四三万人である。二〇〇五年の農民一人当たり所得は五四〇五元で、全国平均(三二五五元)より高いが、経済最先進地である江蘇省南部では低い水準となる。

句容市統計局『句容市統計年鑑 二〇〇五』二〇〇六年四月。

〔19〕丁莊村、倪塘村、戴莊村はすべて句容市管内の行政村である。この三つの行政村ではそれぞれブドウ、イチゴおよび有機米の栽培が盛んになっているため、専門組合が設

立された。

〔20〕鎮江農科所と後に触れる農林学院の全称は、それぞれ江蘇丘陵地区農業科学研究所と江蘇農林職業技術学院となっている。前者は江蘇省の地方農業試験場で、後者は江蘇省の農林関係大学である。

〔21〕戴莊村は、句容市天王鎮管内の一つの行政村である。

二〇〇五年末現在、農村戸籍戸数は八五八戸、農村戸籍人口は二八二二人であり、一人当たり平均の水田面積と畑作地面積はそれぞれ一〇アールと一九アールとなっている。二〇〇三年の村民一人当たり所得は三四〇〇元で、市の平均水準(四三二二元)を約二%下回っている。戴莊村では、二〇〇三年に有機農業の導入が始まり、二〇〇六年に有機農業組合が設立された。

〔22〕小規模・零細農家の農産物販売の実態については、筆者を含めた日本の研究グループが河北省鹿泉市での農村調査を通じてまとめた報告がある。詳細は今村奈良臣・張安明・小田切徳美『中国近郊農村の発展戦略』農文協、二〇〇四年、一二〇―一四五頁を参照されたい。

〔23〕農民經紀人は主に産地商人を指す用語である。中国では、農民自身の共同出荷組織が存在していないため、農産物の販売はほとんど農民經紀人と呼ばれる産地商人を通して行われている。ただし、大規模経営農家が出荷規模をさらに拡大するために周辺の小規模農家の収穫物を買集めて販売するケースも多く現れている。この場合、そのような大規模経営農家も農民經紀人と呼ばれる。