

## 紅河デルタにおける青果物生産と流通の現段階（特集 ベトナム農業・農村の工業化・近代化）

著者	高梨子 文恵
権利	Copyrights 日本貿易振興機構（ジェトロ）アジア経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) <a href="http://www.ide.go.jp">http://www.ide.go.jp</a>
雑誌名	アジ研ワールド・トレンド
巻	177
ページ	24-27
発行年	2010-06
出版者	日本貿易振興機構アジア経済研究所
URL	<a href="http://hdl.handle.net/2344/00004486">http://hdl.handle.net/2344/00004486</a>

# 紅河デルタにおける 青果物生産と流通の現段階

高梨子 文恵

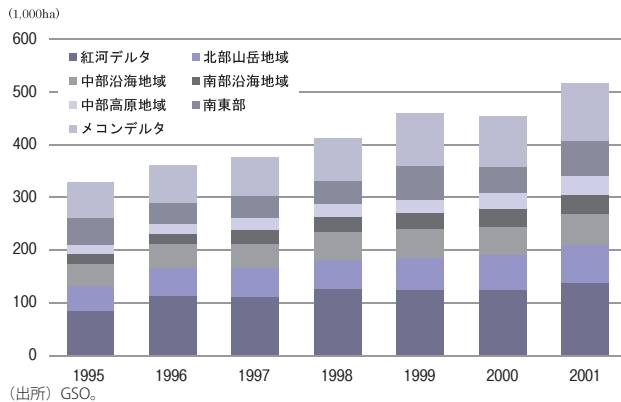
## ●はじめに

ベトナム人は伝統的に野菜を好んで摂取する傾向にあり、零細な耕地面積の中で、多様な野菜を少量多品目方式で生産してきた。近年、ドイモイ政策、その後の国際経済参入による一連の飛躍的な経済発展の中で、生活水準の向上とともに都市部では野菜の消費量は増加している。また農家にとっても、自給から所得確保へと生産の目的が移行し、野菜生産が大きく拡大している。こうした消費・生産両側の動きから必然的に野菜の流通量が増加しているが、これまでの研究では後述するように様々な課題が指摘されてきた。本稿では、ベトナム、特に野菜の生産が盛んな紅河デルタに着目し、そこでの野菜生産と流通の現状を概観する。さらに新しい動きとして、筆者が二〇〇六年にハイズオン省ドアントウオン社で行った調査をもとに、青果物の広域流通の実態とそこでの各流通主体の行動を明らかにする。

## ●紅河デルタの野菜生産

まず、ベトナムの野菜生産の推移を統計資料からみてみよう(図1参照)。全体の野菜生産面積は、一九

図1 地域別野菜生産面積の推移



九五年の三二万八三〇〇ヘクタールから六年間で五二万四六〇〇ヘクタールまで増加した。地域別にみると、開発輸入を目的とした外国資本との合弁企業が多数立地する中部高原地域などで特に作付が増加しており、一九九五年から二〇〇一年までの六年間で二倍に増加している。他の地域も平均して生産面積は拡大傾向にあり、どの地域も六年間で一・五倍以上増加している。紅河デルタは全体作付の三〇%弱を占めており、野菜生産の拠点として重要な位置にある。

ここで、紅河デルタの生産条件について触れておく。紅河デルタはベトナム北部に位置し、東南アジアで唯一亜熱帯に属するデルタ地帯である。歴史的に、人口稠密なアジアの中でも極めて人口密度が高く、人口一人当たりの耕地面積はわずか四〇〇平方メートルと非常に零細で、集約的な農業が営まれてきた。古くから野菜は人々の自給用作物として庭先で多様な品目が栽培されていたが、現在は灌漑の改良と作期が短い米の品種が普及したことにより、春米、夏米栽培後の冬作物(裏作)として、水田で広く生産され、都市部へ流通している。米は基本的に自給用で、また工芸作物の生産は気候的に非常に限定されるため、冬作の野菜は農家の所得向上をはかる上で非

常に重要な作物となっている。

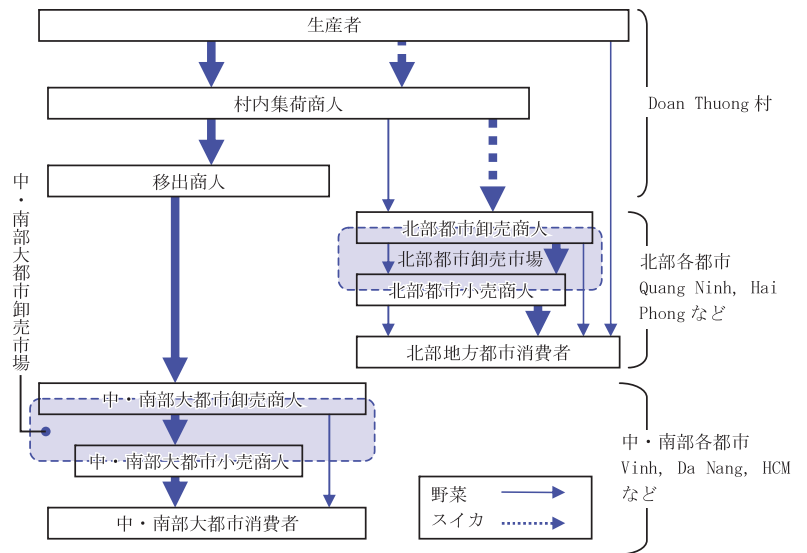
## ●紅河デルタの野菜流通

このように野菜生産は増加傾向にあるが、一部の安全野菜など差別化された農産物を除いて流通を担う組織の成長が遅れているため、野菜の流通は非常にプリミティブな状態が続いている。一部、消費地の卸売商人が産地まで出向いて買い付けを行う場合もあるが、野菜の大半が農家自らによって近隣消費地の市場に運ばれ、市場内で大口商品を取り扱う卸売商人を経由して路上などで消費者に直接販売する小売商人などに販売され、消費者の手に渡る。また、農家から小売商人や消費者に直接販売される割合も高い。農家の輸送手段は自転車もしくはバイクが主流であり、紅河デルタで最も大きな消費地であるハノイの場合、小売される野菜の六〇七割が市内で生産されたものであると言われている(参考文献①)。さらに紅河デルタの場合、人口の七割近くが農村部に居住する農家であり、人口が都市部に集中していないため、収穫期には供給が需要を大きく上回る。

こうした野菜の流通については、以下のような課題が指摘されてきた(参考文献②)。(1)青果物という商品特性と輸送手段、道路整備の遅れから、消費地への供給圏が極めて狭い



図2 Doan Thuong社の農産物流通経路



(注) 矢印の太さは概ね農産物の流通量の大小を表す。  
(出所) 農家・集荷商人聞き取り調査(2006年12月)より作成。

通量の大小を表す。野菜は、村内集荷商人、移出商人を介して、中・南部の消費地へ移出されている。同村産野菜の現在の主要な市場は中・南部各都市であり、北部都市へ移出される割合は多くない。紅河デルタの野菜流通で述べたように、キャベツやコールラビなどの野菜は、北部では広く生産されており、北部の各消費地では隣接する農村が供給地になっているからである。特に収穫期にあたる冬は野菜が豊富なたため北部では価格は低く、

中部や南部の消費地に移出されないのは、以下のような理由による。第一に、スイカは自給用としての生産が少なく、各地で広く生産されているキャベツやコールラビなどの野菜と比べて生産量が少ないため、北部でもスイカの産地はまだ多くない。第二に、調査地があるザーロック県は、近年スイカの専門市場が設立され、北部各都市への移出の拠点となる集散市場として機能しており、この地域には北部各都市からスイカを取り扱う商人や市場情報が集まりや

日々の価格変動も激しいが、それに対して移出先である中部では端境期にあたり、野菜が不足しているため、価格も相対的に高くなる。こうした価格差を利用することによって、消費地卸売商人は売買差益を、また村内の移出商人は手数料収入を得ている。

一方スイカは、農家から村内集荷商人によって集荷された後、大部分が北部消費地卸売商人に販売されている。スイカが野菜と同じように

すくなっている。そのため他の農産物と比較して、近隣省への移出・出荷がしやすい。第三に、野菜の移出先となっている中部・南部は、気候的にスイカの生産に適しており、北部に比べるとスイカの生産量が多いためである。

次に、流通主体の行動について詳しく見てみる。

●生産者の販売行動

この地域の生産者は、農協が契約生産を行っていた当時は契約生産物を生産し、農産物流通は大部分農協に依存していた。しかし、現在の販売先は、(1)村内の集荷商人、(2)最も近い消費地であるハイズオン市内での行商(小売)、(3)村内消費向けの地場流通市場、の三つに多様化している。スイカ、キャベツ、コールラビなどの商品作物は大半が(1)経路、すなわち、庭先で村内の集荷商人に販売される。一部、端境期の高価格販売、または収穫最盛期の規格外品の処分という主に二つの目的で(2)のルートが使われる。また、(3)は移出を目的とした商品作物としての野菜生産が展開する以前には、自給用に生産された農産物の余剰品を販売するために広く利用されてきた。流通量は限定的だが、現在も一部の農家は、イモなどの余剰品販売を行って

は時と場合で出荷先を変更することで市場に柔軟に対応している。

●村内集荷商人の販売・集荷行動

この村には村ごとに一〇〜二〇人前後の村内集荷商人が存在し、顧客(主に村内外の移出商人や北部各消費地の卸売商人)の要望に応じて農産物を集荷し、格付・包装する役目を持っている。村内集荷商人は自らも生産を行う兼業農家である。全体の集荷量は少なく、時期によって村内で生産されている各種野菜を集荷するため、年間を通して集荷する品目を変えており、収穫期が異なる野菜とスイカ両方を取り扱っている商人が多い。これらの商人の大半は、農協の契約販売時期に、正品として加工企業に出荷できなかった規格外品を集荷して市場で販売することによって農産物流通業に参入している。また、村内集荷商人の特徴として、後述の移出商人同様、農産物集荷業を始める前に農業以外の仕事、主に卸売業の経験、消費地での出稼ぎ経験が豊富なことなどがあげられる。こうした経験、市場情報は、その後の市場開拓に生かされている。

村内集荷商人の集荷は農家から直接買い取る方式で行われる。通常、村内集荷商人は近隣農家から野菜を買い取り、自宅の庭先で農産物の仕分け、個装を行い、そのまま車に積

める荷姿にした後、移出商人が指定する村内の野菜集散場所へ運送する。村内集荷商人の集荷は、収穫期の販売日に注文を受けてから集荷されるスポット買いと、収穫前にあらかじめ農家と取引される青田買いの二つに大別できる。青田買いは当然、価格・品質に対するリスクが高くなるため、経験の浅い商人は収穫期に数量単位で集荷を行うのが一般的である。この地域の商人が青田買いをする理由として、(1)短期的な出荷量の調節、(2)集荷量の確保、(3)品質のよい農産物の確保、の三点が考えられる。青田買いの場合、収穫は商人が労働力を雇用して行うため、収穫日を自ら調節できるようになり、出荷量の調整がしやすくなる。という

のも、この地域では収穫期の初期や価格が上昇傾向にある時、農産物が不足しやすく、品質の良い農産物の確保が難しいためである。このように、この地域の青田買いは、投機目的ではなく、商人の経営リスク軽減を目的とした行動となっている。

集荷商人は、流通業参入当時はすべて市場出荷・販売を行っていたが、現在は注文販売と市場販売の二種類を用いている。注文取引の場合、買い手が買い付け品目、等級、数量、価格などを指定して、集荷商人が買い手の要望に合わせて集荷を行う注文形式が主だが、市場販売の場合、

村内集荷商人は産地の相場で農産物を買取り、市場で消費地の卸売、小売商人に市場価格で販売する。

### ●移出商人の集荷・販売行動

移出商人は村内集荷商人同様、社内の兼業農家だが、農地は近隣農家に貸し付け、流通業をほぼ専門に行っている。集荷規模が大きく、野菜に特化した移出を専門に行っている点で、時期ごとにスイカ、野菜と集荷物を変え、少量多品目を集荷する村内集荷商人と異なる。また、移出商人も野菜の流通業を始める前は農業資材、米などの流通業経験者が多いが、移出商人の場合、大半が紹介などによって顧客を獲得している。村内集荷商人は市場販売から流通業に参入しているが、移出商人の場合は安定的な顧客を市場外で得ることによって大規模な集荷・移出業を行う商人へと発展してきている。

移出商人は、移出先である都市の卸売商人からの注文に応じて、村内集荷商人に連絡して集荷を行う。価格が高騰した時や、収穫期の始めや終わりなど、農産物の集まりにくい時期は隣県などへ自ら集荷に訪れることもあるが、主に県内を集荷圏としており、固定的な取引のある商人からの仕入れが大半を占めている。集荷、販売ともに信用取引で行われ、数日、もしくは数回の取引で一回清算が行われる。

冒頭で述べたように、紅河デルタ内部では収穫期に供給過剰になりやすい状況にあるため、こうした移出商人の行動は需給調整による価格安定という意味合いからも重要である。

### ●おわりに

ドイモイ政策以降、野菜の生産拡大と共に、極めて地域限定的であった流通も、徐々に外延的に拡大してきている。調査地では、農協が加工企業と契約したことがきっかけで野菜生産が拡大し、その後、もともと農家であった集荷商人・移出商人が自らの足と人脈で市場を開拓し、商業的生産と広域流通体制を確立した。また、生産・流通の拡大の中で、もともと集荷移出商人だった商人は、集荷・検品過程を切り離して外注するようになり、村内集荷商人と移出商人に機能分化・流通の効率化がはかられるようになった。

今回調査した農家、村内集荷商人、移出商人はそれぞれ独立した主体で、取引に従属的關係は見られなかったが、市場経済化の深化によって農業と商業の分化がより一層進んだ場合、生産者と商人の取引関係が変化する可能性も否定できない。今後は、消費地に立地する卸売商人の調査と併せて、村内の取引関係について調査を進める必要があるだろう。

また、一方で、商品作物である野菜の生産拡大によって、これまで紅河デルタが長年に渡って維持してきた循環型の農業生産体系が崩れつつある。この地域の農業生産は大きく飛躍しつつあるが、変化の中で、生産面での新しい循環構造構築が求められている。

(たかなし ふみえ／北海道大学大学院農学研究院博士研究員)

#### 《参考文献》

- ① Tran Huu Cuong, et al., "Vegetable Retail Marketing in Hanoi Province" VEGSYS Project Report, PR12, 2001.
- ② 長憲次『市場経済下 ベトナムの農業と農村』筑波書房、二〇〇五年。
- ③ Ho Thanh Son et al., "Strategies of Stakeholders in Vegetable Commodity Chain Supplying Hanoi Market" SUSPER Project Report, 2003.
- ④ UBND Xa Doan Thuong "Bao Cao Chi Tieu Ke Hoach Phat Trien Kinh Te Xa Hoi" 2001-2006.