

第8章

農業産業化と農村リーダー —農民專業合作社成立の社会的文脈—

田原 史起

はじめに

本章の問題意識は、農業産業化の「社会的文脈」を探るということにある。そのために、ここ数年来の合作社組織の拡大現象を題材として取り上げるが、とくに現象の背後に「農村リーダー」としてグルーピングできる集団の存在をみだし、その役割について初歩的な概括を試みることにしたい。

第7章で示されたように、中国の農民專業合作社組織は、2002年においてすでに15万社、600万戸程度に達していた。いっぽう、本章が直接的な分析の対象とするのは、2007年7月1日に「農民專業合作社法」が実施されて以降、各地で新しく「合作社」として登記された組織である。2007年末、国家工商局の統計では、法に基づいて新しく登記を行い、法人としての営業許可を取得した農民專業合作社は2万6397社で、入社社員は35万人（戸）以上だった（『農民日報』2008年9月1日）。その後、2008年9月末までに組織数、社員数は7万9600社、108万人（戸）に拡大している（『農民日報』2008年11月14日）。つまり、従来から存在していた「合作組織」の約半分のスケールで、新しい「合作社」が登場していることになる。そのなかには、従来から存在した「合作組織」が新しく「合作社」として登記し直したものと、従来は組織の実態が存在しなかつ

たところに、新しく「合作社」を成立したものの二種類が含まれている。

ともあれ、こうした組織数の増大は、何を意味しているだろうか。当然のことではあるが、農民專業合作組織の成立とその意義について、通常は経済学的な観点から説明が行われることが多い。すなわち、アグリビジネス企業による農家のインテグレーションが試みられる際に、まず①農村物加工企業（龍頭企業）の側からすれば、分散的な農家を束ね、管理することの取引費用の問題があり、それをいかに小さくするかが課題となること、そして、②農民の側からすれば、農家が企業により「切り捨てられる」危険性を回避するための組織化が必要となる。双方からの問題に対処するために、村民委員会や農業技術普及ステーションなど行政機関が「仲介組織」として役割を果たすこともある（池上[2007: 99]）。またその同じ理由から1990年代末より多く設立されてきたのが、「農民專業合作組織」であるとされる（第7章）。こうした見方は、やや誇張していえば、市場経済の下で鋭くぶつかり合う農産物加工企業と農家の経済的利害があり、その利害衝突を上手く緩衝し、双方のコストを最小化し利益を最大化する方策として合作組織が登場してきた、というものである。

ただし、農業産業化にまつわるさまざまな現象を扱う場合、上記のような経済的コストと利益の観点からの分析に加えて、社会的文脈もふまえた説明が有効であると考ええる。農業産業化を巡るアクターの経済行為は、ある部分では経済的な合理性で説明が可能であろうが、また別の部分では、コミュニティや人間関係に視点を据えた説明によらなければ理解できない場合があるからである。

第一に、合作社の成立、ないしは農業産業化に関わるアクターを、「企業」対「農家」の図式で二項対立のかつ静態的にとらえることは、実態との齟齬を生み出す。実際にはより多くのアクターが関わっているからである。ここで、韓主編[2007]の調査（九つの省、2005年8～10月）による140の合作組織の提唱者・発起人についてみると、次のような結果が得られている。

組織の設立には複数の主体の働きかけが絡むことが多いため、合計は100%とならないことが重要である。これは現実をよく反映しており、た

表1 合作組織の提唱者

提唱者	構成比
①地方政府	55%
②大規模生産農家	54%
③大規模流通業者	37%
④龍頭企業	29%
⑤技術人員	29%
⑥一般農家	18%
⑦社会団体	4%
⑧その他	1%

(出所) 韓主編[2007: 13]より筆者作成。

たとえば①地方政府の働きかけがまず存在し、それに励まされた②大規模生産農家や④龍頭企業が先頭に立ちながら組織を成立させる、など連鎖的な動きのなかで合作社が組織されているのだと予想される。

第二に、上記アクターの分類はいわば形態的なものであるが、そこに含まれるアクターの大部分は、地域社会の文脈からは「農村リーダー」としてグルーピングすることも可能である。ここでいう「農村リーダー」とは、地域社会において相対的に影響力の大きい個人を意味する。リーダーたちは日々の再生産活動において、その豊富な資源動員力を活かし、「私的」利益を謀るとともに、地域の「共同利益」を考慮に入れた「公的」役割も果たす、そうした「公」と「私」の微妙なバランスの上に立ってリーダーシップを行使している（田原[2008c: 112-118]）。すると、まず①の「地方政府」のなかには、県政府を主体として、農村の末端により近い郷鎮政府や村民委員会などが含まれているはずで、こうした農村に基盤を置く政府機関の関心は地元経済の振興であるから、農民の収入増を第一に考えるはずである。⑤の技術人員も同様で、実際には地元農村に基盤を置く農業技術ステーションの幹部などが主体となっていると思われる。また②、③が実際に指しているのはいわゆる民間の「経済エリート」（「能人」）であり、彼ら自身がいまなお農民の生活世界に住み続けており、地域の生活にシンパシーを抱いている。④の龍頭企業も実際は地元農民からのし上がっていった企業家が多く、「農村リーダー」と呼ぶにふさわしい行動をとる⁽¹⁾。

農業産業化は工業製品の生産による産業化とは異なり、当該地域で得られる農産物の生産、集荷、加工によっているため、生産活動は一定の空間的範囲のもとで行われる。そのため、龍頭企業は「地元の企業」であることになり、自社利益の最大化のみならず、原材料の提供者である農民の利益をも気にせざるをえない。逆に農民の側にとっても、龍頭企業は単なる「取引相手」として鋭く対立する利害関係にあるというよりは、自らの生活を引っ張り上げてくれる点で「庇護者」に近い。

白石和良がもう少し砕けた言葉で要約するように、「農民專業合作組織の発生形態は種々であるが、一般的には、特定の農作物に対する優れた生産技術を保持し、かつ、リーダーとしての資質を備えた者などが中核となり、その周辺に同一の農作物を生産する農家群が集合していき、ある程度の規模に達したときに組織体としての体裁を整えるという形で形成される（白石[2007: 4]）」のであり、つまり「リーダーシップを備えた篤農家が中心となって専門農協が形成されるようなもの（同上）」だといえよう。つまり、同程度の経営規模の同質的な一般農民が話し合いにより団結して組織をつくる、といったものではない。本章があくまで「リーダー」に着眼して合作社の設立を位置づけようとするのも、上記のような実態に対応したものである。

以下、簡単に本稿の構成を示しておく。第1節では五つの農民專業合作社の成り立ちについて概観する。第2節ではそれらのケースに基づき、合作社のリーダーと地域社会、国家の関係性の側面から組織成立の社会的文脈を整理する。第3節では、組織成立の社会的文脈に地域的な差がある点について指摘する。「おわりに」は要約である。

第1節 農民專業合作社を巡る旅

本節では、われわれが2007年と2008年に訪問した内モン自治区寧城県と山東省蓬萊市、平度市、即墨市の農民專業合作社のうち五つを取り上げて概要をまとめる。その際に、5人のリーダーを中心に、各地の合作社が

立ち上がるまでのプロセスにとくに注意したい。

1. 「率先して犠牲を払ってみせる」一久和園鶏卵合作社

理事長の Y.F. 氏は 1967 年生まれである⁽²⁾。1983 年に中学を卒業後、2 年間農業に従事し、1985 年より霊山鎮内にある建築会社で就業した。そのうち、青島の経営者の経営する養鶏場の建築を担当する機会があった。これは青島から来た経営者が 1992 年に霊山鎮で設立した養鶏場で、規模は 20 万羽ほどだった。当時、周囲には採卵を目的とした養鶏をする農家はほとんどなかったこともあり、この出会いをきっかけとして、Y.F. 氏自身も養鶏を開始した。本を買って自習するなどして技術を学んだという。当時の規模は 1000 羽以上で、鶏卵はすべて小売りしていた。

1994 年、第一期目の鶏を食肉用で売却して 2.8 元/斤（1 斤 = 0.5 キログラム）になった。第二期目は、4 万円で 1000 羽を購入したが、技術を学んでいなかったために、病気を発生させてしまい、結局 300 日で売却した。この反省から、1996 年、養鶏の技術と管理を学び始めた。上述の青島出身者の養鶏場に行って学んだほか、自ら専門書をひもとき、獣医に教えを請い、また萊陽農学院の聴講生になるなどして技術を学んだ。1999 年、彼は十数万羽の規模で養鶏を再開した。

どのようなわけで合作社の必要性が感じられたのか。

その後、規模は拡大していくものの、必ずしも増収に結びつかなかった。当時、鎮全体では 9 軒の小規模な養鶏農家があるのみで、卵の買い取りを行う商人は 3～5 日に一度しかこない（「隔三差五才来一趟」）ために、鶏卵の備蓄は難しく、毎度のように買い叩かれる結果となっていた。当時は市場の動向が測りがたく、唯一の情報源はこれらの小商人であったという。こうした状況の改善に向けて、霊山鎮政府もバックアップを行った。それは水道、電気、道路の改善、市場情報の提供、技術導入などの側面、あるいは養鶏協会の設立、濃縮飼料の普及、優良鶏卵の正大公司への販売について連絡を取るなどの側面についてである。

1999 年、「霊山畜禽技術服務部」を設立し、技術サービスの提供を開始

した。それ以前、すでに多くの農家が養殖方法を尋ねに来ていた。技術服務部では飼料、薬品、雛鳥、防疫サービスなどを養鶏農家に対して提供し、技術指導を行っていた。技術服務部ができたときは正大公司との取引関係はなかった。紹介者もいなかったが、Y氏が自分から訪問して関係を作ったという。

2001年、自身の養鶏は廃業する。やめた理由は、「疲れた」ことと、一通り技術がわかって、人に養鶏について尋ねられることが多くなってきたためだという。こうして30軒程度の農家の7~8万羽の鶏に関する技術サービスに専念することになった。

2007年6月、靈山鎮養鶏協会に大きな商機が訪れる。上海のスーパー、易初蓮花が靈山鎮との契約をもちかけてきたのである。4日間のうちに20トンの鶏卵を購入したいというもので、提示された価格は市場価格よりも一段と高かった。しかしこのような短期間では、分散している養鶏農家から鶏卵を集めることはできず、また仮にできたとしても、品質はバラバラである。こうして当地の養鶏農家はチャンスを逃してしまったが、この出来事は彼らを合作組織のメリットに気付かせることになった。

こうして、2007年7月1日に「農民專業合作社法」が公布されてまもない同年12月18日、56戸の出資により合作社が設立した。Y氏は、15万元を自ら出資したことについて、「皆に豊かになってほしかった」と述べ、「自らまず犠牲を払わなければ誰も信じはしない」と付け加えたのが印象的であった。現在、同合作社は即墨市の10%ほどの鶏卵生産を担っている。

2. 父娘二人三脚での関係作り一順科鶏卵合作社

2008年に訪問した青島順科蛋鶏産銷合作社（山東省平度市郭庄鎮）も印象的であった⁽³⁾。われわれ一行を出迎えたのは、やや年配のL.W.理事長であった。

L氏は1947年生まれで、建国初期の土地改革において祖父が「地主階級」に区分されたうえ、6歳の時に父が死亡したこともあり、幼少から大変に苦勞してきた。1957年によく小学に入り、6年間教育を受けるも、学

歴はいまだに「小学卒業」である。L氏はかつて農業に従事したことはなく、かといって「出身が悪い」ために幹部職や兵役も経験していない。1966年から76年の10年間は生産大隊の経営する機械修理工場で就労し、その後、人民公社経営の企業で就労している。養鶏（採卵）を始めたのは早く1992年に遡り、当時の規模は4000羽であった。研修会などにはすべて参加して技術を学び、1994年からは会社形態とした。L氏は、この「青島順科養鶏有限公司」の総経理でもある。

60歳を超えているL氏の場合に印象的なのは、会社の発展と合作社の成立について、長女のL.C.が大きな役割を果たしている点である。L.C.は1994年に平度市の衛生学校で防疫を学び、卒業した時点で、すでに養鶏業に希望をみだしており、父の事業を助手として手伝うようになった。養鶏規模を拡大するため、二人は金策に走り回り、20万元ほどをあつめて6ムーの土地に2棟の鶏舎を建て、鶏卵用の鶏4000羽の飼育を始めた。

ところが1995年の春、鶏卵価格が暴落、飼料価格は高騰し、養鶏農家は次々に営業を停止した。彼らの唯一の共同経営者も4万元の出資金をもって養鶏業から退出した。1995年7月は鶏卵用鶏の市場は最も冷え込んだ時期であったが、父娘は逆に60万元を投入して養鶏場の拡大措置を採った。周囲は必死で止めたが、二人は断固として決意を変えなかったという。年が変わると、鶏卵市場は上向き、二人の所有していた1万5000～2万羽の鶏は、35万元の純収入をもたらした。「鉄は熱いうちに打て」ということで、彼らはさらに30万元を投入して1万羽の雛を購入し、鶏舎を拡大し、設備も新しいものを加えた。1997年には3万6000羽と、すでに2008年現在の規模に達していた。

養鶏はリスクの大きい業種である。そしてリスクを制御する一つの方法は、科学技術に依拠することであると、娘のL.C.が思い至った。まず行ったのは情報の収集と活用である。L.C.は、『中国養鶏』、『齐鲁牧業報』、『飼料広角』などの刊行物を購読し、国内で関連の会合が開かれると可能な限りすべて参加して、国内の多くの養殖関連機関、協会などと連絡をとり、インターネットで市場動向を把握するよう努めた。そのほか、低コスト飼料の配合や自動流水槽、自動清掃機などを考案し鶏舎環境の改善を行った。

後に食品や健康に対する人々の要求の高まりを感じたL.C.は、緑色無公害養鶏に乗り出す。

2005年5月には平度市緑色農産物協会が成立し、L.C.は協会の初代会長に推される。このため、市科学協会の指導の下で、同年、平南、即墨、胶州にまたがる200余家の鶏卵養鶏農家を組織し、平度市緑色蛋鶏協会を成立させ、自らが長年の実践から造り上げた「順科ブランド・無公害鶏卵」の生産技術を会員に伝授した。

販路に関して、かつては生産のみで、鶏卵は商人に販売していた。販売先は村から始めて、鎮、県、青島市、済南市へと広がっていた。規模が大きくなった後には、卸売市場でも販売した。これが2003年⁽⁴⁾に專業協会を成立させてからは、自ら市場を開拓できるようになり、スーパーでの直売や輸出も手がけるようになった。L氏は意志の強さを感じさせるだけに、協会の設立時にはかなり強引なこともしているようである。聞き取りによれば、「協会のおもな仕事はお金を集めること。市場を開拓するため資金を集めた。このお金は青島での売り場や情報収集するために人を雇ったりすることに利用した」。「金を出さなければ河に落とす」などと相手を脅して出資を迫ったこともあるという。また人を雇って市場の独占も行ったことがある。こうした流れの延長線上で、2007年8月28日に合作社が成立した。

3. 倉庫業者の「私的」合作社—蓬萊黄金梨合作社

蓬萊黄金梨合作社の所在地は新港街道馬格庄西村である。X.W.理事長については、同街道の大皂許家村において党支部書記を務めことがあるという一点を除き、そのほかの経歴について詳細は不明である⁽⁵⁾。この合作社は、村幹部であり、梨栽培の草分け農家でもある理事長が、いわば大規模流通業者（「經紀人」）として建造した倉庫業をより円滑に展開するために、地元の村を中心に立ち上げた極めて「私的」な性格をもつ合作社という見方もできる。

蓬萊市は2007年の果樹栽培面積51万ムー（3.4万ヘクタール）のうち、

リングの栽培面積が30万ムー（2万ヘクタール）と最大で、栽培の歴史も古い。梨栽培の歴史自体は実のところ当村でも長くない。梨導入の契機は、X理事長が党支部書記であった2000年に煙台の果樹・野菜展覧会に出品されていた黄金梨を村にもち帰り、試験的に50ムーの栽培を始めたことにある。砂梨系列の韓国品種で、付近の萊陽市、萊西市などにもこの品種が多いという。党支部書記自らが先駆けとなつて、許家村を中心とする周囲の農家に梨栽培を波及させていったのである。合作社を組織するまでに拡大したのはごく最近のことである。

X氏にとり、2007年3月に保冷库を建設したのが一つの画期であった。それ以前は、農民から買い付けて貯蔵庫を保有している商人に転売しており、価格の変動は大きかった。保冷库への投資額は520万元で、そのうちの80%にあたる400万元がX氏個人による投資であり、残りは仲間5人の投資である。5人は、現在の合作社の場長、会計、保管係などを務めている人々である。一部の銀行借入もあったが、すでに返済済みであるという。保冷库の貯蔵能力は2000トンだが、それでは足りず、外部にも保冷库を借りている。保冷库は個人所有であり、合作社に対して貸出している。昨年の利潤は100万元以上とのことで、その利潤をもって出資金40万元に対する配当4万元（10%）と貯蔵庫建設資金の返済を行っている。社員との契約では合作社が梨を購入していることになっているが、貯蔵庫や選果場はX氏らの個人資産であるから、実際にはX氏が購入しているのと同じである。つまり、利潤は合作社にはなくX氏らに発生している。

こうして保冷库を建造したことで、買付―選別・包装―貯蔵―高値時の販売というビジネスが可能になった。同時に、梨農家からの安定的な集荷が不可欠となったことから、2007年11月に合作社を成立させた。さらに、合作社への優遇政策のおかげで、会社は税金を支払わずに済んでいる。この点も看過できない。

4. 県域に広がる「有機的連帯」―蒙緑野菜合作社

蒙緑野菜合作社は、寧城県大双廟鎮巴里營子村にある卸売市場を中心

とし、県の全域に300戸ほどの社員を抱える合作社である。地図でみると、市場は二つの幹線道が交差する便利な場所にあり、道路条件もかなり良い⁽⁶⁾。

合作社主任のG.J.氏(40歳)は、8キロ先の榆樹底村に自宅がある。高校卒業の学歴をもち、村幹部である。2000年からハウス野菜を、2004年からはそのなかでトマト、キュウリの栽培を始めた。現在、トマト6ムー、キュウリを4ムーほど経営している。合作社メンバーの手がける主たる作物もやはりキュウリとトマトである。キュウリは冬場を作るハウスの「暖棚」であり、トマトは夏場のハウス、つまり「冷棚」である。合作社社員の経営面積はトマトが500ムー、キュウリが2000ムーほどである。種子については、オランダの瑞科ス盛会社の品種を直輸入している。

合作社は、当初8人で成立させた後、2006年の10月に登記した。最初の8人のなかには、この鎮の農業技術ステーション(「農技站」)長と、農業経済ステーション(「農経站」)長、および遼寧からやってきた技術員などが含まれている。そのほか5人は、合作社所在地以外の村の人々である。つまり、当合作社は村中心に発展したタイプではないということで、300戸ほどの社員は八つの郷鎮にまたがっており、最も遠方の農家の居住地は夕子鎮にあり、合作社本部からは75キロも離れている。最初の8人の出資金は4000元であり、後から入った社員からは100元集めようかという考えもあったが、実際には「入会金無料」となっている。

合作社の存在意義はいくつかある。その一つは、社員に種を提供し、技術指導を行うことである。現在は各世帯で個別に育苗を行っているのであるが、合作社としては「育苗基地」を作ることを計画中である。現在のままでは苗の世話に骨が折れ、人を1カ月雇うと300~400元の人件費がかかってしまう。また、毎年、育苗に失敗してすべての苗を廃棄してしまう農家があり、その場合は人に苗をわけてもらう羽目になるが、共同育苗はこのようなリスクを回避することができる。

もう一つは、買い付け業者との間に立って、会員の利益を保護することである。われわれが訪問した合作社本部建物裏手の広場が卸売市場になっていた。巴里営子村はもともとハウスが多かったこともあり、2002年に

自然発生したもので、鎮と村が主体となって区画を策定したものである。買い付け業者は、広東商人が4組のほか、上海、杭州など十数組が出入りしており、広東、香港、東南アジア向けに出荷している。買い付け業者は、事前に買い付け予定分の金額を合作社の口座に振り込んでおき、実際の取引の際には、農家に対して買い付けた量と金額を記した紙を手渡す。農家はそれを市場の奥にある事務室に持参し、紙に記された金額の現金を受け取るのである。合作社は外部のいくつかの市場の動向を把握しているので、商人が価格をわざと押し下げることができない。買い付け業者のうち、「信用」を重視しないようなものは、一定期間観察した上、合作社の方から「取引しない」旨を伝え、出入りを禁止するのだという。

5. 「党员が模範を示す」－龍山野菜合作社

同じく寧城県の夕子鎮二十家子村を拠点とする龍山野菜合作社は、政治的リーダーシップの色合いが濃い「党员主導型」として印象に残った⁽⁷⁾。まず幹線道路から村に入る入り口に「示範村」(モデル村)の大きな表示が目につき、通された村オフィスの会議室の壁面は、村の概況や組織図、経済発展計画などの掲示で埋め尽くされていた。上級政府の関係者などの来訪が多い「モデル村」としての空気がはっきりと感じられた。共産党员数は60人と、一行政村としてはかなり多めである点もこの印象の正しさを裏づける。

二十家子村は780戸、3300人で、九つの村民小組からなる。総面積は1万200ムー、耕地は6800ムーで、灌漑可能面積は5300ムーと全体の80%を占めており、灌漑条件はかなり良い。非灌漑地1500ムーには雑穀が植えられているが、いずれは政府に建設資金を申請して井戸を穿鑿し、野菜栽培を拡大する予定であるという。

元々の作付けパターンはトウモロコシ3000ムー、小麦2000ムーという配置であるが、現在、400ムーのハウス野菜が導入されているほか、唐辛子類(尖椒)など露地野菜が2100ムーある。ハウス野菜の農家で合作社に加入しているのが2007年8月現在で45戸、非ハウス野菜を栽培する農

家は300戸ほどいる。村幹部が目標としているのは、ハウス野菜を毎年600ムーずつ増やすことである。今年は一期のみの栽培だったが、今後は二期にするつもりである。

当地の野菜専業合作社は2006年6月に成立し、社員は128戸、そのうち二十家子村の社員は45戸である。興味深いことに、村の45戸の社員のなかには、村の共産党員60人のうちの30人が含まれている。合作社社員の党員割合は三分の二、ということになる。実のところ、二十家子村の場合、「合作社に党員が多く含まれている」、というよりも、「党員が率先してハウス野菜を始めた」というほうが実態に近い。

合作社社長はL.X.氏(41歳)である。これもまた興味深いことに、合作社の内部にも党支部が成立しており、L氏はその書記でもある。L氏はさらに村の党総支の委員でもある⁽⁸⁾。彼自身、25ムーの耕地で19棟のハウスを経営しており、収入は1400元/ムーになるという。他人の土地を借り入れているので、リース料は500元/ムーである。L氏は高校卒業後、2年間ほど農業をやり、商店を経営したあと、村衛生院の出納係となり、その仕事ぶりを認められて村民委員会に参与した。村でハウス野菜が始まったとき、率先してほかの6~7戸の党員たちとともにハウス野菜をはじめ、3棟のハウスからスタートし、技術を学んだ。同時に始めたものなかには野菜作りの経験があるものもいたという。

村から県城に続く幹線道路脇の両側に、ハウス野菜党員モデル基地が設けられている。ハウス150棟、360ムーの広さで、72戸が参加しており、そのうち大規模経営の党員が6戸含まれる。入り口にはコンクリートの井戸小屋があり、「党員が手本を示すべし」という標語がでかでかとペンキで書き込まれている(図1)。野菜ハウスの入り口にはすべて「党員示範」の看板がかかっており、責任者の写真入で、ハウス経営のための細かい分業内容が記されている(図2)。われわれが偶然、話しかけたのが村会計の夫人であり、この世帯ではハウス11棟を経営しているという。ハウスあたりの面積は、1.2ムーから1.5ムーほどというから、15ムーほどの経営面積になろうか。

図1 スローガンの書き込まれた井戸小屋



(出所) 筆者撮影。

図2 野菜ハウス内に掲げられた写真入り職務分担表



(出所) 筆者撮影。

第2節 農村リーダーと国家・地域社会・地方政府

前節で五つの事例をみてきたが、そこからは二つの点があきらかである。一つは、合作社組織の成立は、「同程度の規模の経営農家による自然発生的な組織化」ではないことである。むしろ、強い意志と経営能力を備えたリーダーが必ずや存在し、そのほか多数の農家を牽引することで組織を成立させている。ここから、合作社を理解するためには、リーダーの研究が重要になることが再確認される。もう一つは、リーダーたちの行動の背景には、狭義での経済的コストと利益の観点からははみ出すような、より広義での利益、あるいは政治・社会的意味が存在していたこともみてとれる。それでは、リーダーたちが合作社を成立させる社会的文脈とはなにか。本節では、五つの調査事例を念頭に置きながら、国家、地域社会、地方政府との関係性の視点から「社会的文脈」を浮き彫りにしてみたい。

1. 農村リーダーと国家

合作社を主導した農村リーダーと、「合作社法」を制定した国家⁽⁹⁾との距離は、少なくとも2008年の現状においては非常に接近し、「蜜月期」を迎えているようにみえる。これには、国家と農村リーダーが相互に歩み寄ったことによる。

第一に、国家から農村リーダーへのアプローチについて見てみる。農業産業化政策は農業発展の担い手として、「能人」や「リーダー」を積極的に承認し、育成していく政策的潮流であるともいえる。2003年の「新農業法」と2007年の「農民專業合作社法」の公布は、中央政府の農業産業化リーダーに対する「ラブ・コール」ともとらえられる。すなわち、民間リーダーの経済活動について、国家が合法的な地位を与え、「お墨付き」を与える（白石[2007: 4]）ばかりでなく、大胆に発展させ、その育成に向けて乗り出したということである。「合作社法」の公布以降、政府は合作社組織の設立に対して補助金を交付している⁽¹⁰⁾。また財政部・国家税務総局は2008年7月1日に「農民專業合作社の税収政策に関する通知」を

出し、合作社を巡る増値税（付加価値税）などの減免を取り決めている⁽¹¹⁾。

過去の歴史的経緯に照らしてみれば、国家が農村リーダーにここまで接近し、育成する姿勢をみせることは、決して「あたり前」のことではない。なぜなら、中国共産党の主導した中国革命と社会主義建設も、農村社会末端における中核の人物の活動や組織化の動きに対しては常に警戒の目を注ぎ、農村リーダーに「依拠」しながらもそれを「制御」するという姿勢をもち続けてきたからである（田原[2008b]）。1980年代以降の改革のプロセスにも、歴史的遺産としての「農村リーダー制御の政治」（田原[2008c]）が色濃く影を落としてもいた。事実、「合作社法」の制定案は早く1980年代に浮上しているが、これが1989年の天安門事件でいったんは白紙に戻ったともいわれる。農民の組織化を容認するという意味で、共産党中央は、合作社組織の法定化については旧来から十分に慎重であった経緯を看過することはできない。

こうした背景からすれば、合作社法を媒介とした国家の農村リーダーへのアプローチは、少し異なる文脈からも読み直すことができる。中央政府、とりわけ農業担当部門は、2000年代以降、農業産業化の発展のために農村リーダーに徹底的に依拠し、彼らを育成する道を選んだ。その育成のための器が合作社であったが、その合作社の法的枠組みは、農村リーダーの活動を合法化すると同時に、農民企業家を束ね、一定の管理下に置く意味ももつことになる。合作社法の意義は、もはやかつてのような国家の「警戒」のまなざしを代表するものではないとしても、今後において各種の農村民間組織に法的地位を認めていく際のお手本としての意義、いわば「社会管理意義」⁽¹²⁾を濃厚に含むものといえそうである。

第二に、農村リーダーも国家側の歩み寄りに応じ、自らも接近を試みている。合作社の成立はその現れである。農村リーダー側の接近の動機は、政治的なものと経済的なものに区別できる。

まず、農村リーダーたちが「合作社」を成立させることは、政治的な保障につながるものである。いまや合作社の組織化は、国家の承認のもとで、各地方政府によっても強力に推進される農政の主流をなしている。こうした政策的環境の風向きを感じとったうえで、「国策」への賛同ないしは迎

合の姿勢を表明することは、ある種のシンボリックな効果をもつ。これは、1980年代から1990年代にかけての私営企業が「集団企業」の看板を掲げ、いわば「赤い帽子」をかぶっていたのと類似した動機である。ただし、かつての状況とやや異なるのは、現在は私営企業の活動自体がすでに公然たるものとなっており、銀行融資などの面でも差別を受ける心配はないことである。そうした意味で、現在の合作社の看板は、むしろ将来における政治的風向きの変化に備えての「保険」としての意味が強いかもしれない。

次に、前述したような補助金や税の減免措置などの特典からくる合作社リーダー個人の経済的動機がある。黄金梨合作社でのインタビューにおいて証言されているように、合作社組織に対して免税措置があることは、当事者にも確かに意識されている。これは山東の3事例、なかでも順科や黄金梨のように、もともと存在している会社組織に新しく「合作社」の看板を取り付けた場合、そこには税金対策という経済的動機が隠れている可能性が高い。

以上二つの動機づけは合作社成立の促進要因＝メリットであるが、そこには同時に、合作社の登記費用という「コスト」も存在する。したがって、農村リーダーが最終的に合作社を成立させるかどうかは、上記の政治的・経済的メリットと登記コストとを秤に掛けた上での選択となる⁽¹³⁾。

2. 農村リーダーと地域社会

(1) 「共同利益」のアピール

農村リーダーたちが「合作社」を成立させる第二の文脈は、自らが居住する地域社会やコミュニティの「共同利益」が存在している点、そして自らの経済活動がその共同利益を代表している点のアピールである。「合作社」の看板は、実態はどうであれ、組合員の間に確かに「共同利益」が存在していることの証明として有用である。換言すると、農村リーダーは合作社を成立させることで、自らの経済活動に「公的性格」をもたせることが可能になる。率先して合作社を作ることで、「共同利益」が可視化され、当のリーダーの活動も単なる金儲けから、「地域社会への貢献」という文

脈に位置づけ直されることになる。リーダーたちの活動に、私的利益を超え、また身近な「関係ネットワーク」の範囲も超越した「公的」要素が増えてくれば、中国社会の伝統的リーダーである、地域利益の庇護者としての「郷紳」的な色彩が濃厚にもなってくる⁽¹⁴⁾。

もっとも、郷紳にもさまざまなタイプがあった⁽¹⁵⁾ように、合作社リーダーと組織の成立の仕方にも異なるタイプがあるようである。ここでは大きく二つに分けてみたい。

一つは、農家の間に生まれた下からの「共同利益」を代表する形で、リーダーが立ち上がってくるタイプで、いわば協同組合の「理念型」に近いタイプである。久和園の事例では、彼らが従来、合作社組織をもたなかったために外部の商人の搾取を受けたり、あるいは大きな商機を逃してしまったりという経験を実際にしており、これらの経験が、合作社リーダーと農家に組織化の必要を意識させている。この点で、久和園の事例は、養鶏農家が外部の商人に対抗しようとして、自らの経済的利益を保護するために団結して組織した合作社の典型例である。Y氏は、合作社を作ることで投資が多くなり、短期的には収入が減少するが、規模が大きくなれば見返りがあると考えている。Y氏は、「なぜ合作社の方式にしたのか」とのわれわれの疑問に対し、「みなに豊かになってほしかったからだ。まず自分が投入してみせなければ、皆は信じてくれず、ついて来ないからだ」と語った。彼は率先して15万元を出資している。協同組合の成立、とくに出資金を集めるにあたっては、そのベースには「信頼」の存在が重要であるが、こうした「率先して犠牲を払う」リーダーの存在は、メンバーの間の「信頼」を醸成する。

もう一つは、メンバーの間に「共同利益」が十分に意識されておらず、完全な「信頼」が醸成されてもいないが、その時間的余裕が無い場合、ある程度強力なリーダーシップを行使することによって組織が成立する場合がある。順科や黄金梨のケースがこれに近い。これらは、合作社組織が成立する以前に、リーダー個人がすでに自らの養鶏会社や倉庫業を展開しており、安定的な集荷を確保するために、リーダーシップを発揮して成立させた合作社である。黄金梨のX理事長は、「なぜ、一般の会社組織にしなかつ

たのか」とのわれわれの同じ質問に対し、「国が合作社組織を推進していること」、そして「書記を辞めた後でも、農民の利益を守るためであり、この合作社は山東半島で一番高い値段で梨を買い付けることをめざしている」点を力説した。順科のL氏の場合、協会設立の段階で「金を出さなければ河に落とす」というような激しい要請行為も含めて、大きな目標を実現させるためには「暴力的リーダーシップ」も実際に用いられるのである。

ただし付言しておかねばならないのは、農産物を扱う专业合作社のリーダーや、ひいては龍頭企業のリーダーにしても、工業企業とは異なり、原材料の調達の部分で地域社会の農家に関わる部分が大きいため、そもそも農民の利益に大きく反することはできない。当初は私的利益の観点から、多少は強制的な手段を用いて合作社を成立させたとしても、それが結果的に広範な農民を富裕に導くことができれば、合作社リーダーは地域社会で尊敬を集め、名を残すことになるのである。

(2) 「共同利益」の範囲

次に、各事例の合作社会員の分布範囲を確認しておく（表2）。それぞれの業種や企業規模により、経済活動に必要な組織化の範囲はさまざまである。そのなかで、村という単位が重要なユニットとなる場合もあれば、村よりは広い「地域社会」が組織化の母体となる場合もある。共通しているのは、龍山のように「村」がメンバーシップの中心をなす場合も、合作社は村民全体を包摂しているわけではない点である。

この背景には、農業生産に必要とされる①技術水準、②初期投資額、③経営リスクの高低などの問題がある。まず①技術水準についてであるが、農業産業化が展開することの大きな背景には、中国社会における消費生活と食生活の高度化ということがある（序章参照）。こうした社会の変化に対応した農産物を生産するためには、農家の側にもそれに見合った新しい生産技術が必要となる。この意味で、われわれの事例にみた合作社リーダーの年齢構成がおおむね40歳前後である点は注目される。40歳前後とは、出生年代からみても教育機会に比較的恵まれ、事業意欲が旺盛であり、コンピューターの操作、インターネットその他の情報収集を自ら行うこと

表2 調査対象農民專業合作社の「共同利益」

	山東			内蒙古	
合作社名	久和園畜禽養殖合作社	順科蛋雞產銷合作社	蓬萊市黃金梨合作社	蒙綠野菜合作社	龍山野菜合作社
所在地	即墨市靈山鎮	平度市郭庄鎮呂家營村	蓬萊市新港街道馬格庄西村	寧城縣大雙廟鎮巴里營子村	寧城縣夕子鎮二十家子村
社員数	127	160	250	300	128
社員の空間的分布	県内の複数の鎮 靈山鎮、華山鎮などの6鎮。そのうち靈山鎮が70% (70戸前後) 程度	県を超える??	一村が中心で鎮(街道)内の複数の村 本街道の17村。社員数最大の村は西村。当街道の17村の梨栽培農家のうち85%程度が合作社に参加	県内の複数の鎮 県内8つの郷鎮。一番遠い農家は夕子鎮で本部から75キロも離れている	一村が中心で鎮内の複数の村 二十家子村の村民45戸を中心に、四家、桃古園、二龍の4村
出資金	最初の登記時点では56戸で22万4000元。現在は200万円以上の出資金あり	最初は120戸、14万元、その後は160戸、25~26万元に。公司是団体會員として4万元を出資	合計40万元。社員の梨経営面積は平均3~4ムー。1ムー毎に500~1000元出資	最初の8人の出資金は4000元、後から入った社員は出資せず	

(出所) 聞き取りに基づく。

のできる年代で、かつ青年層には欠けている地元での人脈も豊富であるという強みがある。この点、黄金梨と順科の場合は60歳程度と高く、順科のように教育機会に恵まれないケースもあるが、そうした場合はいずれも青年層にあたる息子や娘がこれを補佐し、新知識・技術の導入について大きな役割を果たしている。リーダーとなった人々に共通しているのは、技術の吸収・獲得に対する意欲が非常に高いことで、こうした資質はすべての農家にも備わっているものではないであろう。いきおい、当該農産物の生産には、必要とされる技術水準にキャッチ・アップできる農家から順に参入していくことになる。また、農業産業化経営において対象となる作物は、比較的多額の初期投資が必要となり、その分、経営リスクもともなってくる。とくに周囲にまだ成功事例が無い場合には、農家の感じるリスクも高い。リーダーの存在が重要なのは、彼ら／彼女らがある地域において

周囲の農家の具体的な手本となり得る「成功事例」を提供し、新規参入者の心理的抵抗を軽減させる点にある。

ここから一つの仮説の提起が可能である。それは、上記諸条件の程度はケースによって格差があるが、この格差が生産者（将来的には「合作社社員」）の空間的分布を決定するという点である。もしも諸条件によるハードルが高ければ、コミュニティ内でその要求を満たせる農家数は少なくなるので、メンバーが一定の規模に拡大するためには、多少広い範囲の農家が集まる必要がある。逆に要求される条件がさほど高くない農産物であれば、リーダーの居住する村の大部分の農家が参入することも可能なので、広い範囲での組織化は必ずしも必要とならない。養鶏業は要求水準が高い方の事例であろう。蒙緑合作社はトマトやキュウリであるが、合作社はオランダの瑞科斯盛会社の種を直輸入して社員に提供し、技術指導を行い、広東、香港、東南アジア向けに出荷している。この特殊さゆえに、会員の範囲が広がっていると考えられる。他方、龍山合作社の野菜や黄金梨の場合、参入障壁は高くないために⁽¹⁶⁾、コミュニティ内の大部分の農家が参入することが可能で、基本的には一村を中心とし、周辺の村々の一部の農家が参加するかたちとなっているのだろう。

以上にみたように、リーダーの経済活動の地点を中心として、一定の地域的範囲に「共同利益」をもつメンバーを加えていきながら成立する農家の集まりは、仮に「共同利益コミュニティ」と呼んでおくことが可能である。これにたいし、旧来から存在している郷鎮や村民委員会など、行政リーダーに率いられ、行政単位をベースにしたコミュニティは「行政コミュニティ」と呼ぶことが可能であろう。

3. 農村リーダーと地方政府

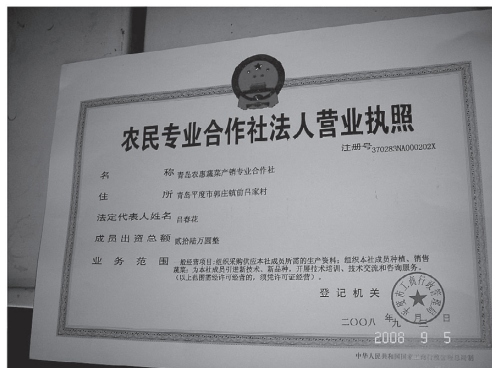
合作社成立の第三の社会的文脈は、農村リーダーと地方政府との関係強化である。とくにリーダーの側からみれば、経済活動の遂行にともなう政治的リスクを避けるために、広いネットワーク、とりわけ地方政府部門との結び付きが重要だということである。「合作社」の組織も、地方政府と

の「関係作り」の一つの場を提供しているものとみられる。また地方政府の側にとっても、民間で威信をもつ経済エリートにさまざまな政治的榮譽を与えて体制側に引きつけることは、普遍的にみられる（周[2002: 35]）。

筆者らが訪問した合作社の共通点として、広く各界に関係を築こうとする「外向き」の姿勢がみられた⁽¹⁷⁾。外部からの訪客を意識しているため、合作社のオフィスには、合作社が政府の認定を受けていることを示すさまざまな「証拠品」が展示されていた（図3）。これらは、彼らの経済活動が「公的」性格をもつものであること、それを政府から認定された存在であることを対外的にアピールしているのである。また久和園では、自らの合作社の発展過程をまとめた文書資料⁽¹⁸⁾を作成しており、対外的な宣伝・経験の紹介にも力を入れていることがわかる。

多種多様な「関係」のなかでも、地方政府とのつながりは企業家の活動にとり最も重要である。企業家が地方政府と結びつく手段としては、政府内にポストをもつ幹部と私的に結びつく、共産党に入党する、人民代表となる、「労働模範」ほかさまざまな形で「モデル」となり表彰される、などが考えられる。

図3 事務所の壁に掲げられた合作社の営業ライセンス



(出所) 筆者撮影。

こうしたリーダーと地方当局の関係が顕著に表れている事例は、順科の父娘の例である。娘のL.C.が1998年以降、山東省や青島市（地区レベル）、

平度市（県レベル）政府により表彰され、与えられた称号を並べると、以下ようになる。

- ・ 1998年：青島市科技女状元，平度市“三八”紅旗手，青島市“双学双比”女能手，青島市“三八”紅旗手
- ・ 1999年：青島市中帼優質工程
- ・ 2001年：平度市十大傑出青年
- ・ 2001年：青島市農村優秀專業技術人材
- ・ 2002年：平度市十佳文明市民
- ・ 2005年：青島市科協，科普工作先進集体，先進個人
- ・ 2006年：青島市科技帶頭人，山東省科技致富十大女状元
- ・ 2007年3月：青島市十大养殖女状元
- ・ 2007年4月：農村科普帶頭人，平度市十佳文明市民，平度市十大傑出青年，青島市“双学双比”女能手，青島市“三八”紅旗手，省農村科普帶頭人，省科技致富十大女状元

「模範」として表彰されることは、すなわち地方政府との結び付きを強めることでもある。模範人物としてさまざまな会議に招集されて参加し、広い範囲、たとえば青島の範囲で、さらに国家機関内部の人々と交友を結び、ネットワークを構築することも可能になる。これは私営企業家としての活動に政治的保証を与えることにつながる。

順科の父娘は、政府の関連部門との「関係」を意識的に構築してきた。たとえば2005年に合作社の前段階として「協会」としての登記を行ったが、登記のための宴会を催すために1万元程度の費用がかかった、とL氏は証言している。合作社組織の設立も、こうした努力の延長線上においてみるとその意義がはっきりする。2007年8月28日に举行された「順科蛋鶏産銷專業合作社」成立の儀式には、平度市副市長の李虎成も出席し、祝辞を述べている⁽¹⁹⁾。地方政府=企業家連合（local state-manager alliance, Yap[2003]）を打ち固めるうえで、「合作社法」は格好の機会を提供したのだといえよう。

第3節 「内発的」農業産業化と「外発的」農業産業化

これまで地域的差異にはあえてふれず、主として山東半島の3事例に多く依拠して話を進めてきた。実のところ、山東半島と内蒙古・寧城県においては、農村リーダーの存在形態、そしてリーダーが合作社組織を成立させていく際の社会的文脈が異なっていると考えられる。

ここでは、農業副業生産、加工、流通などの大規模化や担い手の形成、すなわち実態としての「農業産業化」と、農政のメイン・ストリームとしての「農業産業化政策」を区別して考える。表3から、各事例の発生したタイミングを比較してみよう。農業先進地である青島の二事例、平度、即墨は、政府が農業産業化政策を全国的に展開するよりも前の1990年代初頭から、経営者が副業として鶏卵生産の基礎を築き始め、実態としての「農業産業化」が進展していた。こうした先進地域の動きを受け、2000年ころから農政当局も農業産業化の担い手育成に力を入れ始めたわけが、山東ではこの時点ですでに担い手が十分に育っていた。したがって山東での合作社組織の設立は、農業産業化政策が本格化する以前から、実際に生産農家組織化の必要性を感じていた農民企業家とそのメイン・ストリームに「乗った」ことにより実現されていた。

これに対し、寧城の野菜合作社の二事例は、野菜生産が始まった時期が2000年以降であり、すなわち「農業産業化政策」の推進とはほぼ同時発生的であることが注目される。担い手は政策により「育てられた」のであり、合作社の成立も、政策により育てられた担い手たちが、合作社組織法に促されるかたちで組織を成立させているという印象が強い。それは県政府とそこに結びついた龍頭企業のリーダーシップが、県内の農村党員、幹部、中核農家など「点」に働きかけ、全体としての農業産業化の動きを推奨しつつあることを容易に想像させる。

もっとも、寧城においても、実態としての農業産業化が2000年以前にまったく存在しなかったわけではない。寧城を代表する龍頭企業である賽飛亜公司是、夕子鎮の集団企業として早く1988年にスタートしている。しかし、当初の業種は段ボール、カラー印刷、衣料品などであり、アヒル

表3 リーダーの経歴と合作社成立にいたる経緯

	山東			内モンゴ		
合作社名	久和園畜禽養殖合作社	順科蛋鶏産銷合作社	蓬萊市黄金梨合作社	蒙緑野菜合作社	龍山野菜合作社	
所在地	即墨市靈山鎮	平度市郭庄鎮呂家營村	蓬萊市新港街道馬格庄西村	寧城県大双廟鎮巴里宮子村	寧城県夕子鎮二十家子村	
リーダー(年齢)	Y.F. (42)	L.W. (61)	X.W. (60, 推定)	G.J. (40)	L.X. (41)	
政治	幹部経験無し・非党員	祖父が地主, 幹部経験無し	村支部書記	村幹部	村党総支委員, 合作社党支部書記	
学歴	もともと中卒。青島農大で成人教育をうけ、大專の学位を取得(牧畜産獣医)。今は本科で勉強	小卒	不明	高卒	高卒	
備考		長女が技術面、人間関係構築においてサポート	息子が副理事長として業務をサポート			
1940年代後半		出生(1947年)	出生(1946年, 推定)			
1950年代前半		1952年, 父死亡				
1950年代後半		1956年, 小学校に入学				
1960年代前半						
1960年代後半	出生(1967年)			出生(1968年)	出生(1967年)	
1970年代前半	就学					
1970年代後半						
1980年代前半	初級中学卒業(1983年), 農業に従事	人民公社の大隊企業(機械関係)で働き、その後は社弁企業で働く	就学など	就学	就学	
1980年代後半	1985年, 靈山鎮の公司にて建築業に従事。畜産も兼営	1992年, 養鶏(採卵)を開始		1987年(推定), 高級中学卒業	1986年(推定), 高級中学卒業, 農業に従事 1988年(推定), 商店経営	
1990年代前半	1993年, 養殖業開始	1994年, 第一期目の鶏を食肉用で売却, 第二期目は病気が多発, 300日で売却				
1990年代後半	1996年, 養鶏の技術と管理を学び始める	1995年, 養鶏規模, 1万5000羽	村書記を務める(就任時期不明)	村幹部(時期不明)	1990年代, 村衛生院出納係, 村民委員会委員を務める	
2000		1996年頃, 飼料の購入, 代理販売を開始				
2001	個人での養鶏を停止, 技術サービスに一本化	1997年, 養鶏規模, 3万6000羽。この当時, 生産のみで, 販売は商人に任せていた	黄金梨栽培開始(50ムー)	ハウス野菜の栽培開始		
2002			息子である副理事長が農業など技術指導の担当を開始	野菜卸売市場が自然発生		
2003		2003年, 緑色蛋鶏協会成立。80戸が参加。周辺の農家からの買付を開始。スーパーでの直売, 輸出も開始			2000年以降(推定), 村の党員6~7戸とともにハウス野菜開始	
2004				ハウスでトマト, きゅうりの栽培開始		
2005						
2006				鎮幹部を含む8人で合作社を設立, 登記	合作社成立	
2007	11月, 合作社設立	8月10日, 合作社を登記	書記を辞任。保冷庫建設, 合作社設立			

(出所) 聞き取りに基づく。

の養殖が始められたのはようやく1997年になってからであった。また鄧・米[2002]や黄[2004]も指摘するように、塞飛亜の発展については「地方政府」が大きな役割を果たしてきた。具体的には、企業の所有制度改革、アヒル養殖の区画造成にあたっての土地調整、また金融機関による養殖農家の支援などの役割であるが、こうしてみると食品加工企業としての塞飛亜の発展も、2000年前後に本格化する地方政府の農業産業化政策の「さきがけ」として、政策当局と密接な関係を保ってきたものとみて差し支えない。

二つの「農業産業化」のタイミングのズレは、合作社リーダーたちの個人的背景にも現れている⁽²⁰⁾。青島の順科と久和園は民間の農民企業家（非幹部）であるのに対し、寧城の蒙緑、龍山は幹部・党員という政治リーダーが主体となっている。寧城では、既成の農民企業家が少ないため、まず農業産業化の担い手は「上から」作り出される方向で、まず、党員や幹部が主体となって始まっている。言い換えると、農民企業家のヨコのネットワークが形成されていないので、郷鎮や村民委員会などにポストをもつ体制リーダーの「行政ネットワーク」を利用するしかなかったわけである。蓬萊の黄金梨合作社は、青島地域と寧城地域との中間類型で、村幹部がそのまま農民企業家となっているタイプといえる。

党員・行政幹部＝合作社リーダーとなる場合、リーダーの側にはどのようなメリットがあるのだろうか。二十家戸村の事例からもわかるように、模範村とは上級、とりわけ県当局とのパイプが太い村のことであると言い換えてもよい。村の側からすれば、県とのパイプはさまざまな資源、資本を他の村よりも有利な条件で獲得することにつながる。ハウス野菜には多少なりともリスクがともなうので、この試行的な措置が政策的に推進された場合、一般の村、そして一般の農家はこれに飛びつくわけではない。リスクを冒すことができるのは、模範村やその周辺の村のなかの、さらに先進的な農家、村のリーダー層である。なによりも彼らにとっては、野菜栽培のリスクよりも、それが成功した際に上級とのパイプが強まるメリットの方が大きい。ここから党員がこぞって野菜栽培に乗り出す現象がみられているのである。他方で、県当局の側にすれば、模範村とは、テスト・ポ

イント（「試点」）として真っ先に農業産業化に関わる政策を導入・実行することで、当局の打ち出した政策の正しさを証明してくれる存在である。その意味で、両者は互いに補い合う関係である。

以上の点から、農業産業化の進展過程には、「外発的」な地域・業種と、「内発的」な地域・業種があるのだ、と仮説的に指摘できるかも知れない。「内発的」な農業産業化が起こるためには、地域経済において比較的長期の間に蓄積された無形のノウハウや経験、人の要素といったものが絡んでこよう。地域の農村経済に深く組み込まれた副業生産の伝統や、順科のL氏の経歴にみられたように人民公社時代の社隊企業、郷鎮企業に勤務した経験、久和園のY氏における1980年代の郷鎮企業などでの就業経験などが、企業経営に対するセンスを形成するための無形の資産になっているとも考えられる。

ただし全国範囲でみれば、「外発的」な農業産業化の道を歩む地域は、内陸を中心として広大な範囲を占めるはずで、そうした地域では合作社リーダー、ひいては農業産業化のリーダーは行政リーダーによって代替されるであろう。その場合、上級政府の動員に基層幹部が雷同しただけの、「看板」のみで実態の無い合作社組織も増加する可能性がある。こうした見通しは、雲南農村商人の分析を行った佐藤宏の知見（佐藤[2002: 285]）にも一致する。すなわち、「党員・基層幹部経験者が積極的な経営姿勢をもつグループとして抽出できる」とし、「農村経済の末端における企業家精神の一つの重要な担い手は、毛沢東時代に形成された党・国家体制（party-state system）の制度的・組織的枠組みのなかから生まれ出ている」という洞察である。

おわりに

合作社組織成立の社会的文脈は、はたしてどのようなものであったか。本文の議論を要約していえば、農村リーダーを中心にみた際の合作社とは、国家との関係、地域社会との関係、そして地方政府との関係においてそれ

ぞれの社会的文脈を有していた。

第一に、農村リーダーたちが合作社を成立させることは、「国策」への賛同ないしは迎合という、シンボリックな態度表明の意味があった。とりわけ2007年以降、合作社の設立は、国家側の推進する農業政策の「主流」を形成するようになり、合作社の形式を採用すること自体が、中央の政策の正しさに対する賛同ないしは追従の意思表示の意味をもった。第二に、地域社会・コミュニティとの関係においては、合作社を成立させることは、個人利益を超越した「共同利益」の存在を可視化し、リーダー自身の経済活動がそれを代表していることのアピールの意味があった。実際には私的利益の追求に、より強く動機づけられているような場合でも、「合作社」の看板はそうした私的動機を覆い隠し、「共同富裕」の理想を抱いている点を対外的にアピールする標識としても有用であった。第三に、地方政府との関係においては、農村リーダーが政府の支持を取り付けて自らの活動を合法化・公認化し、経済活動にともなう政治的リスクを予め回避し、さらに今後の発展のために政府とのパイプを太くする、そのような手段として「合作社」を使用していたと考えられる。

以上のような農村リーダーの姿は、民国期までの「郷紳」の姿を彷彿とさせるが、ケースと地域による差異の存在も看過できない。従来から農業産業化の実態的進展度合いの大きい山東地域では、民間の経済リーダー、「新郷紳」ともいべき企業家が1990年代からに自らの経営を展開しており、「合作社」は経済活動に対する政治的保障のために使用されていた。これに対し、農業産業化の実態としての深まりが遅かった内蒙古・寧城では、地方政府による農業産業化政策のかけ声に応える形で、行政リーダーがそのまま農業産業化の担い手をも引き受け、地域社会に向き合うよりは国家や地方政府に目を向けながら農業産業化を推進していた。こうして農業産業化と農村リーダーの関係は、各地の地域経済の側面からかなりの程度、説明が可能であるように思われる。

〔注〕

- (1) たとえば、われわれが2007年に訪問した寧城県の塞飛亜公司是、公益事業や県内の移民事業など、本来であれば政府が行うべき地域振興事業をも手がけていた（田

原[2008a: 180-181])。

- (2) 以下は、現地での聞きとり (2008年9月8日), および「即墨靈山鎮: 一个“營利性”農村合作社」(人民網青島視窗 (<http://qd.people.com.cn/>) 2008年2月29日づけ記事 (2008年11月4日閲覧)) に基づく。
- (3) 以下は、現地での聞きとり (2008年9月5日), および「養鶏女“狀元”和她的順科雞蛋一記 2007年全国科普帶頭人呂春娥」(『大衆科技報』(<http://www.stdaily.com>) 2007年12月9日づけ記事 (2008年11月27日閲覧)) による。
- (4) あるいは2005年との説もあり、はっきりしない。
- (5) 以下は、現地訪問による聞きとり (2008年9月1日), および「山東蓬萊果農抱團闖市場 首家黄金梨合作社成立」(中華人民共和國農業部 HP (<http://www.agri.gov.cn>) 2007年8月28日づけ記事 (2008年11月4日閲覧)), 劉西存「“女兒”初長成 “婆家”提親忙」(蓬萊市 HP (<http://www.penglai.gov.cn>) 2008年8月18日づけ記事 (2008年11月4日閲覧)) による。
- (6) 以下、現地における合作社社長からの聞きとり (2007年8月10日) に基づく。
- (7) 以下、現地での聞きとり (2007年8月7日) に基づく。
- (8) 地方単位や職場単位のなかで、一定数の党員が存在すれば「党支部」を成立させることになっており、さらに党員数が増えるにしたがって「党総支」や「党委」を成立させることになっている。通常の村では「党支部」が置かれており、「党総支」が置かれている村は党員数が多い、したがって政治色の濃い、「模範的」な村であると判断してよい。
- (9) 本章でいう「国家」とは「中央政府」と同義に用いている。さらに中国においては、中央政府の重要な政策決定は中国共産党中央委員会、とりわけ中央政治局と政治局常務委員会から独立した形ではあり得ないため、実質的に「国家」とは「党・国家体制」を代表するものとしてみる事ができる。
- (10) 久和園での聞き取りによれば、合作社は青島市からは15万元、国家農業部からは20万元の補助が受けられる見込みであるという。また順科の場合、補助金の額は50~60万元とのことであった。
- (11) 「關於農民專業合作社有關稅收政策的通知」では、次の4項目について税の減免を規定している。①農民專業合作社が組員の生産した農産物を販売する場合、農業生産者が自分の生産した農産物を販売するのと同等とみなし、付加価値税を免除する。②付加価値税の一般納税者が農民專業合作社から購入した免税農産物については、13%の控除率で計算し、付加価値税の対象額から差し引くことができる。③農民專業合作社が組員に販売する農業用ビニール、種子、苗、化学肥料、農薬、農機具などについては付加価値税を免除する。④農民專業合作社とその組員が交わす農産物と農業生産資材の購買販売に関する契約については、印紙税を免除する(「農民專業合作社獲4項稅負減免」『農民日報』2008年7月11日)。
- (12) 「農民專業合作社法出台的社會管理意義」『農民日報』2006年11月30日。
- (13) 蓬萊市農業局での聞き取り (2008年9月3日) によれば、市全体で50程度の合作組織が存在しているが、7~8社は登記費用がかかるのを嫌い、役所への登記を行っていないという。
- (14) とくに順科のL氏と久和園のY氏の場合は、幹部ではなく、リーダーシップの源

泉は官僚組織のポストとはとりあえず無関係で、その影響力のおよぶ行政単位の枠組みに収まらないということが、行政村幹部とは異なり、より郷紳に近い存在であるといえる。

- (15) とくに科学の資格という共通の文化的標識が失われた後の民国期の郷紳には、非常に大きな多様性がみられる。たとえば Fei[1980]の巻末に収録された6人の「紳士」の評伝をみよ。
- (16) 梨栽培を始めるには1ムーあたり4000~5000元の投入財費用がかかるが、農家の粗収入は7000~8000元/ムー（最も良い所で1万~1万2000元/ムー）であり、果樹が実をつけた年に投資は回収できることになる。
- (17) 各界に広く友人を作ることは、蘇南の集団企業の農民企業家に共通した特徴でもあった（汪[1994: 149]）。
- (18) 青島久和園畜禽養殖專業合作社「聯農戸、弁基地、興農富民謀發展—青島久和園畜禽養殖專業合作社發展紀実」（2008年6月19日）、同「加快發展農民專業合作社，促進農民增收和農村發展」（2008年9月6日）など。
- (19) 「順科蛋鶏産銷專業合作社成立」平度市HP（<http://www.pingdu.gov.cn/>）2007年8月29日づけ記事（2008年11月22日閲覧）。
- (20) 中村[2005]は、私営企業家にたいし、個人的な志向性の側面から不屈型、反骨型、賢明型、追従型という類型化を行い、これらの諸類型を決定する最大の要因は地域要因であるとしている。これは本章の議論にとっても示唆的である。

〔参考文献〕

〈日本語〉

- 池上彰英[2007]「中国の『三農問題』と農業政策」（久保田義喜編『アジア農村發展の課題—台頭する四カ国—地域』筑波書房）。
- 佐藤宏[2002]「雲南農村における市場と商人」（中兼和津次編『中国農村經濟と社会の変動—雲南省石林県のケース・スタディ』御茶の水書房）。
- 白石和良[2007]「中国の農民專業合作社法—その概要と問題点①」『農林經濟』5989号。
- 田原史起[2008a]「農業産業化と村落社会の再編—内蒙古・寧城と江蘇・東台の事例より」（池上彰英・寶劍久俊編『中国農村改革と農業産業化政策による農業生産構造の変容』（調査研究報告書）アジア經濟研究所）。
- [2008b]『二十世紀中国の革命と農村』山川出版社。
- [2008c]「中国農村政治の構図—村民自治・農民上訪・稅費改革をどうみるか」（天児慧・浅野亮編『中国・台湾（世界政治叢書第8巻）』ミネルヴァ書房）。
- 中村則弘[2005]『台頭する私営企業主と変動する中国社会』ミネルヴァ書房。

〈中国語〉

- 鄧宏図・米献煒[2002]「約束条件下合約選択和合約延續性条件分析—内蒙古塞飛亞集團有限公司和農戸持續簽約的經濟解釈」『管理世界』第12期。
- 韓俊主編[2007]『中国農民專業合作社調查』上海，上海遠東出版社。
- 黄征学[2004]「農業産業化實現路径之探討—来自塞飛亞集團公司的經驗」『中国農村觀察』第3期。

汪長根[1994]『蘇南農民企業家研究』南京，江蘇人民出版社。
周大鳴[2002]「農民企業家的文化社会学分析」『中南民族大学学報（人文社会科学版）』
第2期。

〈英語〉

Fei, Hsiao-tung[1980], *China's Gentry: Essays in Urban Relations*, Chicago: The University of Chicago Press.

Yep, Ray[2003], *Manager Empowerment in China: Political Implications of Rural Industrialization in the Reform Era*, New York: RoutledgeCurzon.

〈インターネット情報〉

「即墨靈山鎮：一个“營利性”農村合作社」人民網青島視窗 (<http://qd.people.com.cn/>) 2008年2月29日づけ記事（2008年11月4日閲覽）。

「養鷄女“狀元”和她的順科鷄蛋—記2007年全国科普帶頭人呂春娥」『大衆科技報』(<http://www.stdaily.com>) 2007年12月9日づけ記事（2008年11月27日閲覽）。

「山東蓬萊果農抱團闖市場 首家黃金梨合作社成立」中華人民共和國農業部 HP (<http://www.agri.gov.cn>) 2007年8月28日づけ記事（2008年11月4日閲覽）。

劉西存「“女儿”初長成 “婆家”提親忙」蓬萊市 HP (<http://www.penglai.gov.cn>) 2008年8月18日づけ記事（2008年11月4日閲覽）。

「順科蛋鷄產銷專業合作社成立」平度市 HP (<http://www.pingdu.gov.cn/>) 2007年8月29日づけ記事（2008年11月22日閲覽）。