

農産物流通自由化と農村部における流通システムの形成

——ミャンマー・リョクトウ産地の事例から——

おかもと いくこ
岡 本 郁 子

はじめに

- I 流通自由化以後のマメ類の生産・輸出動向
 - II 調査の概要
 - III 流通経路と流通主体
 - IV 一次集荷人の経営
 - V 卸売商の経営
 - VI マメ流通業の経済的評価
- むすび

はじめに

1980年代末、ミャンマーにおいて農産物流通が「自由化」された。これは、当時の社会主義政権が、約25年続いた社会主義経済政策の失敗を認めた、大きな政策転換であった。それまで国家が独占し、厳しく管理を続けてきた農産物流通に対する民間業者の参入が認められ、農家にとっては生産物販売の自由度が高まったのである。この政策変更が農村経済にどのような変化をもたらしたのか。この点を農村部における農産物流通市場の変化の側面から明らかにすることが本稿の目的である(注1)。

流通自由化政策が遂行された結果、ミャンマー農村部ではどのような変化が起きたのか。本稿では、この点の分析にあたって、自由化政策が適用された作物の代表例として、マメ類の一種、リョクトウ (Green Mung Bean) に着目す

る。筆者が1998年から99年にかけて首都ヤンゴン近郊のリョクトウ産地で行った調査をもとに、農村部における流通市場の実態を以下の点を中心に具体的に検討していく。すなわち、その担い手は誰なのか。その経済活動はどのように行われているのか。リョクトウ流通市場の形成はそこに関わる人間にどれだけの所得増をもたらしたのか。これらを丹念に検討する作業を通じて、ミャンマーにおける自由化以後の農産物流通制度および市場の変容とその特質の一端を明らかにする。

市場経済への移行を掲げる現政権(国家平和発展評議会)下の農産物流通、とりわけ農村部までを含む流通の実態は十分に把握されていない。たとえば、自由化以後のミャンマーにおける農産物流通の鳥瞰図を提供している文献として Ministry of Agriculture and Irrigation (2000) がある。同報告書は、ミャンマー国内の価格情報システム構築を目的としたプロジェクトの成果で、主要な農産物の生産地、中継市場、大都市の卸売市場、国境貿易中継地点等の流通業者に対して広範なサーベイを行っている。しかし、同報告書は、プロジェクトの目的から、流通市場の内部構造よりもミャンマー全体の農産物フローの把握に重点をおき、各段階の流通業者の実態に踏み込んだ分析を行っていない。マメ類

の流通を扱った報告としては、Hla Kyi (1997) があげられるが、生産者からヤンゴン等の輸出業者までの流通経路の概略を提示するにとどまっている。一方、農産物流通に関するマクロ的分析を試みている Thanda Kyi (2000) は、計量モデルを用いて貿易完全自由化を行った場合に予想される主要作物の生産、価格、商品フローの変化等をシミュレーションしているという点で新しいが、現在の流通システムの構造に関して詳細な分析をしているものではない。このように、ミャンマーの流通自由化以後の農産物流通に関する文献は若干存在するが、政策変化の流通制度に対する影響を実態に即して明らかにしている本格的な研究は筆者が知る限りない。この意味で本稿は、ミャンマーの限定された地域、期間、対象に関する調査をもとにしたものではあるが、今後のミャンマーの農産物流通研究の足がかりとしての意義を有すると考える。

本稿は以下のように構成されている。第Ⅰ節では、流通自由化政策を整理した後、自由化以後のミャンマー全体のマメ類生産、輸出量の変化を見る。これは第Ⅱ節以降の実態調査報告の予備知識を提供することを意図している。第Ⅱ節では、実態調査を行った調査地の概要と調査方法を説明する。第Ⅲ節ではトンクワにおけるリョクトウの流通経路と流通主体の定義を提示する。第Ⅳ節と第Ⅴ節では、各流通主体の経済活動を、就業形態、取引形態、資金調達等の3つの側面から詳述する。第Ⅵ節ではマージンや所得推計をもとにマメ流通業の経済的評価を試みる。最後に、これらの分析から明らかになった点をまとめ、結びとする。

I 流通自由化以後のマメ類の生産・輸出動向

本稿で、マメの一種、リョクトウに着目するのは、ミャンマーにおける農産物流通自由化政策のインパクトの分析に最適な作物と考えるからである。

農産物流通自由化は、1987年と88年の2段階で行われた。第1段階は、1987年の国内流通規制の撤廃^(注2)である。ここで言う流通規制の撤廃は、2つの内容を有する。ひとつは供出制度の廃止、2つ目は流通業に対する民間流通業者参入の認可である。

供出制度は、社会主義期において国家の農産物流通管理政策の中心的役割を担っていた制度である。供出制度の下では、農家は国家が指定する農産物に関しては、規定量を規定価格で国家機関^(注3)に販売することが求められた。規定量以上の生産余剰があった場合にのみ、民間業者への販売が認められた。農家にとって供出負担がもっとも重かったのはコメであるが^(注4)、同じく買上指定作物であったリョクトウを含むマメ類も民間市場での販売が禁止され、政府の買上価格は市場価格より概して低く抑えられた。農家が指定作物以外の栽培を通じて供出負担を逃れることを防ぐために、農家は国家が指定した作物を栽培せねばならないという制度(計画栽培制度)が同時に採用された [高橋 1992, 94]。

また、こうした政府の流通管理体制を貫徹するために、民間流通業者による指定作物の売買は原則的に禁止され、農産物流通に従事する者は、政府の代行業務をしている場合を除いて、時には闇市場業者として取り締まりの対象にな

った。その結果、民間流通業者の活動は否応なく限定され、供出義務量以上の販売余剰が存在する地域であっても、その市場流通量は狭い地域の需給バランスを調整する程度のものであったと考えられる。

1987年の自由化で、上記の2つの規制が撤廃され、農家、流通業者間の売買の自由度が高まった。また、これに伴い、供出制度を補完していた計画栽培制度も表向き廃止され^(注5)、農家が栽培する作物選択の幅も広がった。

第2段階は、1988年の貿易自由化^(注6)である。社会主義期においては、供出制度を通じて集荷された農産物の輸出は、ミャンマー輸出入公社等の政府組織のみが行えることとなっていた。民間業者による陸路国境を越えての密輸出は存在したと見られるが、政府取り締まり、治安、交通インフラ等の状況を考慮するならば、その量は限定的であった可能性が大きい。しかし、1988年以降は輸出業者登録をしている者ならば、原則的に自由に農産物の輸出を行うことが可能となった。

この2段階の自由化政策は、社会主義期に政府の流通統制下にあった主たる作物すべてに適用されたわけでは必ずしもない。たとえば、国民の主食であり貸金財としての性格を強くもつコメは、自由化発表1年後の1988年に供出制度が復活し、同時に民間業者による輸出も禁止されたままとなった。また、重要な油糧種子であるゴマも、国内流通規制はないものの、輸出は1998年10月から現在にいたるまで禁止されている。

これに対し、マメ類は、国内流通、貿易の両分野において流通自由化政策が実質的に維持された作物である。このうち、リョクトウは、ケ

ツルアズキ (Mung Bean)、キマメ (Pigeon Pea) とともに、自由化以後生産が急増したマメである。表1には、マメ類全体とリョクトウ、さらに比較のためにコメ、ゴマの生産量とその変化率を示した。1988/89年度は、民主化運動が頂点に達した年であり、経済活動全般が混乱をきたしたため、軒並み生産は落ち込んだ。しかし、それ以後、リョクトウの生産は、毎年着実に伸びていることが読みとれる。輸出量の変化を表したのが表2である。リョクトウは、流通自由化以前は、独立した項目としては輸出統計に現れてこないほど輸出は少なかった。それが、1991/92年度頃から農産物輸出総額の10%以上、95/96年度以降の平均をとると18.2%を占めるようになった。総生産量の半分以上が輸出に向けられており、活発な輸出需要が国内生産を刺激したといえよう。リョクトウの主な輸出先(表3)はインド大陸である^(注7)。

リョクトウの国内価格の変化(表4)を見ると、自由化前の政府買上価格が1バスケット^(注8)=40チャットであったのが、自由化直後は168%増の1バスケット=107チャットとなり、それ以後価格は毎年上昇を続けた。1987~97年の10年間をとるならば、1バスケットあたりの価格は約21倍に上昇したことになる。農村部の消費者物価指数のデータがないので、ヤンゴンの消費者物価指数で代用すると、同じ10年間で物価は9.3倍となっている[Central Statistical Organization 1992; 2000]。したがって、マメの価格は物価上昇率を上回る上昇を見せたのである。すなわち、リョクトウの輸出需要の拡大による国内価格の上昇が、農家のマメ増産の誘因となったと見てよからう。この生産の急増が、農村部のマメ流通に具体的にどう現出したのか、それを検討す

表1 豆類・コメ・ゴマの生産量の変化とその変化率

	1981/ 82	1985/ 86	1988/ 89	1989/ 90	1990/ 91	1991/ 92	1992/ 93	1993/ 94	1994/ 95	1995/ 96	1996/ 97	1997/ 98	1998/ 99	1999/ 2000
生産量(万トン)														
リョクトウ	1	3	2	4	6	10	15	17	27	34	33	42	45	48
ケツルアズキ	6	9	6	6	10	19	23	19	29	37	33	40	47	48
その他豆類	44	49	29	34	38	42	57	56	60	70	74	78	76	95
豆類合計	51	61	37	45	54	71	94	92	116	140	140	159	168	190
コメ(粳米)	1,311	1,409	1,296	1,359	1,374	1,299	1,484	1,676	1,820	1,795	1,768	1,731	1,785	1,957
ゴマ	16	25	15	21	21	17	24	22	30	30	34	31	19	30
変化率(%)														
リョクトウ	—	104	-27	95	44	58	53	13	60	24	-1	25	8	7
ケツルアズキ	—	57	-39	11	57	95	17	-15	49	30	-12	21	18	1
その他豆類	—	12	-40	16	13	9	35	-1	7	15	6	6	-3	25
豆類合計	—	20	-39	20	22	31	32	-2	26	21	0	14	5	13
コメ(粳米)	—	7	-8	5	1	-5	14	13	9	-1	-2	-2	3	10
ゴマ	—	56	-40	40	0	-19	41	-8	36	0	13	-9	-39	58

(出所) 1980/81-1991/92年度: *Statistical Yearbook* 1998.

1992/93-1999/2000年度: Ministry of Agriculture and Irrigation内部資料。

(注) 農業灌漑省のデータと*Statistical Yearbook*のデータは、同一年であっても必ずしも一致しない。前者が若干だが多めである。しかし、トレンドを知るというここでの目的には問題ないと考え、そのままリンクさせた。

表2 農産物・豆類・リョクトウの輸出量・輸出額等の変化

	1981/ 82	1985/ 86	1988/ 89	1989/ 90	1990/ 91	1991/ 92	1992/ 93	1993/ 94	1994/ 95	1995/ 96	1996/ 97	1997/ 98	1998/ 99	1999/ 2000
農産物輸出 (100万チャット)	1,942	1,126	128	432	942	1,011	1,299	1,358	2,478	2,321	1,981	1,952	1,683	1,457
対全輸出 シェア(%)	56.6	43.9	5.9	15.2	31.9	34.6	36.2	32.1	45.8	46.1	36.1	48.3	24.2	20.6
豆類輸出 輸出量(万トン)	8.5	8.9	1.7	5.6	19.5	19.5	44.9	51.4	42.5	61.0	59.5	74.2	62.2	65.1
輸出額 (100万チャット)	249	238	52	123	515	429	667	724	799	1,358	1,272	1,350	1,135.2	1,178.9
対農産物輸出 シェア(%)	12.8	21.1	40.6	28.5	54.7	42.4	51.3	53.3	32.2	58.5	64.2	69.2	67.5	81.0
リョクトウ 輸出量(万トン)	n.a.	n.a.	0.5	1.5	4.7	6.7	8.6	10.9	12.8	18.6	12.7	12.1	17.4	14.1
輸出額 (100万チャット)	n.a.	n.a.	1.5	30.2	106.9	127.9	147.4	192.8	245.9	387.9	278.8	279.8	375.3	345.8
対農産物輸出 シェア(%)	n.a.	n.a.	1	7	11	13	11	14	10	17	14	14	22	24
対生産量 シェア(%)	n.a.	n.a.	23	34	76	68	57	64	47	55	38	29	39	29

(出所) 1988/89-1990/91年度のリョクトウの輸出データ: *Bi-monthly Economic Indicators*, March-April 1993.1998/99-1999/2000年度の輸出データ: *Bi-monthly Economic Indicators*, May-June 2000.

1998/99-1999/2000年度の生産データ: 農業灌漑省内部資料。

上記以外のデータは、1981/82-90/91年度 *Statistical Yearbook* 1991, 1998年版。1991/92-1997/98年度 *Agricultural Statistics*, 1997, 1999年版。

表3 リョクトウの輸出相手国

(%)

	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98
シンガポール	15.6	63.8	7.7	14.4	16.6	11.9
インド	34.3	18.8	49.9	57.4	35.8	41.5
パキスタン	38.3	5.0	7.2	3.0	0.1	5.1
バングラデシュ	0.9	1.8	0.2	0.2	0.3	0.5
インドネシア	5.6	7.5	32.0	17.4	27.6	22.0
マレーシア	2.6	2.7	1.0	3.4	6.4	6.7
日本	0.1	0.1	0.0	0.2	0.0	0.5
フィリピン	0.2	0.1	1.3	3.0	9.8	5.0
その他	2.4	0.2	0.7	1.0	3.4	6.8
合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(出所) *Agricultural Statistics* (1987/88-1997/98).表4 リョクトウの農家庭先価格(収穫時)の変化
(1バスケット=72lbs=32.7kg)

年度	リョクトウ	変化率(%)
1986/87	40	—
1987/88	107	168
1988/89	236	121
1989/90	239	1
1990/91	388	63
1991/92	437	13
1992/93	671	54
1993/94	915	36
1994/95	1,049	15
1995/96	1,150	10
1996/97	1,565	36
1997/98	2,303	47
1998/99	2,950	28
1999/2000	3,800	29

(出所) 1985/86-1997/98年度: Myanmar Agricultural Service.

1998/99-1999/2000年度(2月末の価格): 筆者調査。

(注) 1986/87年度は国家買上価格。

るのが次節以降である。

II 調査の概要

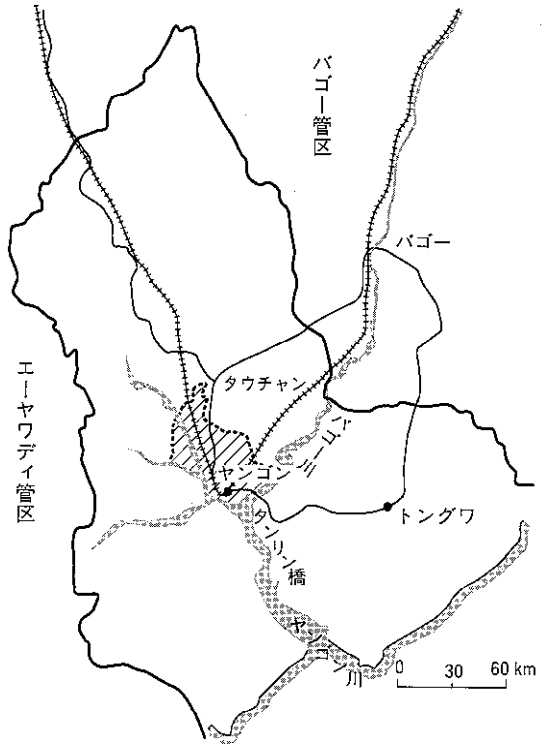
1. 調査地

筆者が調査を行ったのは、ヤンゴン管区南ヤンゴン県トングワ郡である。トングワ郡はヤンゴンの南東48キロに位置する(図1)。ヤンゴンからは車で1時間半ほどの距離になる。ヤンゴンとの間には大きな川(バゴー川)があり、かつてはヤンゴンとの往来には船が用いられていた。1993年に中国の援助でこの川に鉄橋が架けられて以降、車両での行き来が可能となった。ヤンゴン=トングワ間の道路は車両がすれ違うのがどうにか可能という悪路であるが、路線バスが1時間に2~3本の頻度で運行され、また収穫期後にはマメやコメを載せた大型トラックが頻繁に往来する。1993年の架橋による商業中心地かつ輸出拠点である首都ヤンゴンへのアクセスへの改善は、トングワのマメ生産が軌道に乗り

出す時期とはからずも一致しており、マメ流通の活発化を後押ししたという意味を持ったと考えられる。

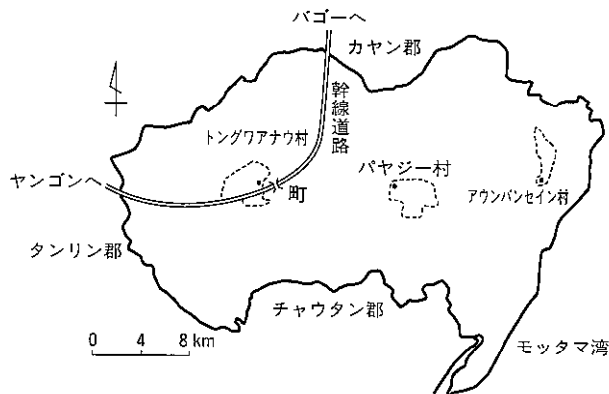
トングワ郡は64の村落区(*cēiywa ou'su*)^(注9)とひとつの町(*myō*)で構成される、人口14万4054人、世帯数2万9495^(注10)の郡(図2)である。人口の8割が村落区、2割がトングワの町に居住する、典型的な農村地域である。トングワの町の中心には、生鮮食料品、雑貨などを売る小売商が軒を連ねる市場がある。市場の規模は大きくはないが、早朝から午前中にかけて買い物客等でごった返す。市場を中心として広がる町の構造は、他のミャンマーの町と共通である。その市場の横脇に、ヤンゴンやタンリンといった大きな町とトングワとの間を往復する路線バス・ジープのターミナルがある。一方、農村居住者の一般的な交通手段は、ボート、自転車、牛車、トレーラー等の乗り合いバスである。雨期にはもっぱら船が利用されるが、雨期が終わり、土壌(道)が乾燥した後に車両、自転車、牛車が使われるようになる。船着き場は市場をはさんで2カ所にあり、その周辺にも卸売商・小売商が

図1 ヤンゴン管区



(出所) 筆者作成。

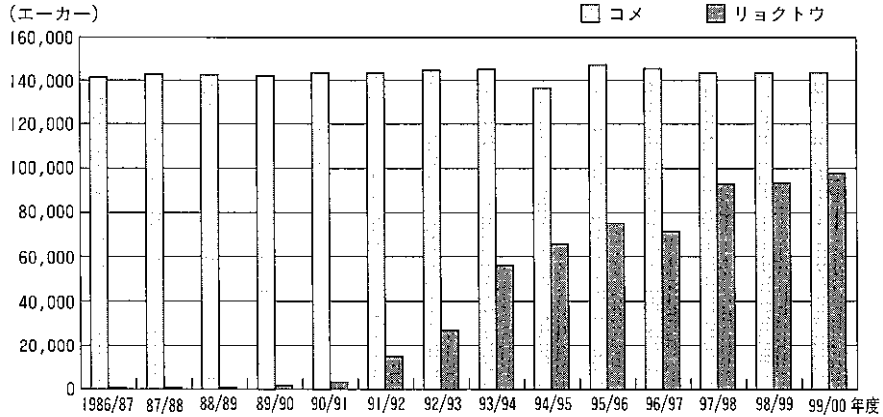
図2 トングワ郡



(出所) 筆者作成。

(注) 地図中の3カ村は筆者が農家世帯調査を実施した村。

図3 トングワ郡におけるマメとコメの作付面積の変化



(出所) MAS, Thongwa.

表5 リョクトウ生産の多い郡

郡(Township)	県(District)	耕作面積 (1,000エーカー)	全国の生産量に 占める割合(%)
トングワ	ヤンゴン	94	5.38
カヤン	ヤンゴン	81	4.64
マグエ	マグエ	71	4.07
ナマウ	マグエ	69	3.95
タナッピン	バゴー	64	3.67
チャウ	マグエ	63	3.61
カワ	バゴー	54	3.09
ミンプー	マグエ	48	2.75
カンバル	サガイン	46	2.63
モーラミヤインジュン	エーヤーワディ	42	3.41
ウォー	バゴー	41	2.35
ニャンウー	マンダレー	38	2.18
ミヤイン	マグエ	37	2.12
パコック	マグエ	36	2.06
サリン	マグエ	35	2.00
合計		819	47.91

(出所) MOAI, *Agricultural Marketing in Myanmar* (TCP/MYA/8821)

2000 Annex 4.

店を構える。

2. 農業生産

トングワ郡では、雨期（5～10月）には天水で水稻（以下、コメ）が、乾期（11～4月）には土壌中の水分を活用する形でリョクトウ（以下、マメ）が栽培されている。乾期には、マメ以外にも、ラッカセイ、ヒマワリ、ササゲなどが一部で栽培されているが、これらの作物は主として自家消費用でありその栽培面積は小さい。

トングワ郡におけるマメとコメの過去12年間の作付面積の変化を見てみよう（図3）。1990年以降、マメの作付面積は急激に拡大している。表4のリョクトウ価格の変化と照らし合わせてみると、マメ価格の上昇に沿う形で作付面積は増加している。1998/99年度の全国における郡レベルのマメ生産で、トングワ郡は第1位になっており（表5）、トングワはマメ産地としての地

位を固めたといつてよい。

トングワ郡の標準的な農事暦を図4に示した。ミャンマーの新年にあたる4月中旬を過ぎると少しずつ稲作の準備が始まる。7月に田植えが行われ、コメの収穫は10月最終週から始まる。稲の刈り取りが終わると同時に、マメの耕作が始まる。1年を通じて農家もっとも忙しい時期の到来である。土壌中の水分が減少すると、マメの収量が極端に下がるため、農家は大きく播種の準備を始める。そのため、刈り取られたコメの脱穀作業は後回しにされ、マメの播種が終了するまで圃場の脇に放置しておかれることが多い。マメの播種作業が一段落した後、農家は役牛を使った脱穀、風撰等のコメの収穫後作業に戻る。マメは1月下旬から2月下旬にかけて収穫される。収穫後から次の稲作準備が始まるまで、農閑期となる。農家は収穫したマメを自家消費することはなく、翌年度分の種マメを残してすべて販売する。

現在、トングワ郡で栽培されているマメの大半はペディシュエワー（*pêdi shweywa*：黄金のマメの意）という品種である。粒が大きく、緑が鮮やかな品種である。ミャンマー農業サービス（以下MAS（注11））のトングワ郡のマネージャーからの聞き取りによると、マメが最初にトングワ郡に導入されたのは、1983/84年頃のことだといふ。これは、トングワのMASが郡内の数カ村で、MASの中央試験場から入手した種マメを試験的に配布したことから始まった。ただし、ここで導入された品種はペディシュエワーではなく、大きさはほぼ同じだが緑色が濃い品種（トングワでは「普通のリョクトウ」と呼ばれている）であった。国内市場向けの生産であり、政府の買上価格も低かったことから、その時点ではマメ

図4 農事暦

太陽暦	季節	コメ	マメ
4月	雨期	苗代準備 本田準備 (播種) 移植 施肥	↑ 耕起・施肥作業 ↓ 播種
5月			
6月			
7月			
8月			
9月			
10月	乾期	施肥 収穫 脱穀・風撰	↑ 耕起・施肥作業 ↓ 播種
11月			
12月			
1月			
2月			
3月			

（出所） 筆者作成。

栽培は試験的に配布された村以外に大きな広がりを見せなかった。流通自由化以後数年は緑色が濃い品種を中心に栽培されていたが、ペディシュエワーが中央試験場から導入されると、急速にその栽培が広がっていった。1993/94年度ではトングワの全生産量の85%、95/96年度では98%をペディシュエワーが占めるようになる。ペディシュエワーは、輸出市場での価格は従来の品種よりもトンあたり30~40ドル高い。トングワでは農家が市場に敏感に反応し品種を変えていったのである。

3. 調査方法

トングワでの流通業者調査は1999年2月から5月にかけて実施した。この時期はマメの収穫期を含み、流通業者の活動がもっとも活発な時期なので、彼らの具体的な経済活動が観察できる。調査のアレンジはトングワのMASを通じて行った。流通業者の調査に先立ち、筆者は、トングワ郡内の3カ村において、農家の生産、販売行動等の調査を目的とする農家世帯調査を行った。この調査から判明した農家の収穫物の販売相手をリストアップして聞き取りを行う、さらに、その流通業者の販売相手にも同様の聞き取りを行うという方式をとった^(注12)。この方法は、トングワ郡内の生産者から流通業者までのマメの流れとそこに介在する流通主体のネットワークを具体的に明らかにできるというメリットがある^(注13)。しかし、これだけでは十分なサンプル数を得られなかったため^(注14)、別途、流通業者等から得た情報を活用しつつ町内や町の周辺でマメの買付を行っている店を見出し、聞き取りを行った。この結果、最終的なサンプル数は合計41人(表6)となった。聞き取り調査は、質問票(ミャンマー語)をもとに、基本的に

表6 調査対象サンプル数

(単位:人)

	合計	マメのみ	マメ+コメ
一次集荷人	25	18	7
卸売商	16	7	9
合計	41	25	16

(出所) 筆者調査。

は調査補助員が行い(ミャンマー語)、不明確な点の確認やさらに詳しい情報を得るために筆者がその場で質問するという形をとった。主な調査内容は、家族構成、参入年、資金調達、取扱量、マージン、販売先、運搬費用である。

この聞き取り調査には、いくつかの限界があった。まず、第1にサンプリングの問題である。トングワ郡内に拠点を持つ流通業者を網羅したリストは入手できず、母集団を十分に把握したうえでサンプリングはできていない。第2に、聞き取り時間の問題である。調査時期が収穫期であることはメリットもあるが、同時にデメリットもある。繁忙期に時間を割いてもらうことになるため、長時間の聞き取りは不可能である。第3には、この種の調査に対して商人は概して嫌疑的である^(注15)。追徴課税等の政府管理の強化を懸念しているように見受けられた商人は少なくない。社会主義時代の農産物流通統制、すなわち闇取引に対する取り締まりの記憶がある者ほどその傾向は強いようであった。このため、調査を行った商人すべてから必要な情報を聞き出せたわけではないが、得られたデータや情報を最大限活かしながら、可能なかぎり流通業者の具体像を描くことに努めることにする。

III 流通経路と流通主体

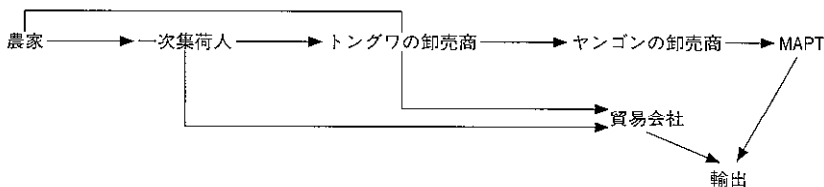
トングワ郡におけるマメの流通経路は、加工プロセスを必要としないことから、複雑ではなく単純である。その流通経路を描いたのが図5である。生産者が販売したマメは、一次集荷人経由、もしくは直接トングワの卸売商に渡る。トングワの卸売商は、主にヤンゴンの卸売業者や貿易会社に販売する。ヤンゴンに送られたマメは、貿易会社や国家機関(MAPT)によって輸出される。

本稿では、一次集荷人を、主として農家から直接マメを買い付ける者と広く定義する。一次集荷人は、ミャンマー語でプエザー (*pwèzà*) と一般に呼ばれる者を指している。この「プエザー」という言葉は、日常の場面で使われるとき、その商品の所有権をもたず、取引から発生する手数料を収入とする、一般にコミッション・エージェントまたはブローカーと呼ばれる者から、商品の所有権の移転を通じて利益をあげ、価格変動のリスクを負う小商人までを指す、範囲の広い言葉である。したがって、流通主体としてのプエザーを厳密に論じようとするとき、取引形態等により分類する必要がある。しかし、本稿で扱うトングワのマメ流通のケースでは、後

述するように狭義のコミッション・エージェントにあたる者はおらず、所有権の移転を伴う取引を主体としている者のみであった。換言すると、集荷人の内部に階層性が明確ではないのである。すなわち、コミッション・エージェントの役割は、取引規模が大きい商人が個人で集荷できる量に限界がある場合に、口銭の受け取りを通じて集荷を代行することにある。この「取引規模が大きい商人」は必ずしも卸売商人でなく、一次集荷人でもよい。実際、フィリピン、インドネシアにおける農産物流通の例では集荷人の中にそのような階層性を認めることができる(注16)。しかし、トングワのマメのケースでは、調査対象となった集荷人21人のうち、他の一次集荷人から購入するという例は1例のみで、また自身が他の集荷人に販売するという例はなく、明確な階層性は見出せなかった(注17)。そこで、ここでは、一次集荷人を卸売商に対置するグループとして大きなくくりで扱うことにしよう。

トングワ郡の卸売商は、トングワ郡で収穫されたマメを主として一次集荷人経由で集荷し(農家が売りに来ることもあるが量は少ない)、他の都市に販売する業者と定義する。大半が常設の店舗を構えている。商人は、ミャンマー語で「コンデー」(*koundhe*)と一般に呼ばれる。このコン

図5 リョクトウの流通経路



(出所) 筆者作成。

デーは、プエザーより大きな規模の商人を指す場合が多い。卸売商はコンデーの範疇に入る人々である。この卸売商の中には、マメ専門の者だけでなく、他の商品（たとえばコメ、肥料等）を同時に扱う者も含んでいる。調査対象となった卸売商（16人）の店舗の大半は、舗装された幹線道路沿い、市場の回り、もしくは、船着き場の近辺に位置していた。卸売商は町の中心部を核として、マメの売買に都合のよい、交通の便のよい場所に拠点を構えているのである。

IV 一次集荷人の経営

1. 就業形態

主業を生計維持の主たる手段と定義するならば、マメの集荷業を主業としてやっている者はいない。マメの一次集荷業はあくまで副業である。それでは、これらの一次集荷人の本業は何なのか。農家が25人中14人と56%を占めていて、一番多い。一次集荷業を行っている農家の土地保有面積を見ると、14人中、9人が10エーカー以上である。この14人の平均保有面積をとると、12エーカーである。筆者の調査村3カ村における農家の平均所有面積は、11エーカーであることから、トングワの中規模農家層以上に属することがわかる。

次に多いのは、小商店経営（8人）である。この商店とは、町や村のよろずや的な店や、または家屋の資材となるタケ、ニッパヤシを販売する小規模な店を思い浮かべてもらえば良い。他には、サイカ（輪たく）引きが2人おり、その他の1人は前年度に公務員を辞めたが、当面就業のあてがないので、調査年からとりあえず集荷業を始めたという者でやや特殊なケースである。

これを見て、一次集荷業に、農業労働者層が従事していないという事実気づく。ここでいう農業労働者とは、農地耕作権を持たず、また小作人として耕作するわけでもなく、他者の農作業に賃労働者として雇用される者をさす。ミャンマー農村における大量の農業労働者層の存在は、すでに数多くの研究で指摘されている^(注18)。トングワの場合、町の部分を除いた農村部の人口の約32%は農業労働者層である。筆者が農家調査を行った3カ村では、各村全世帯の29%、38%、72%を占めている^(注19)。この層は、日雇い、もしくは季節雇いとして農家に雇われて生計をたて、一般に農村の貧困層を形成する。特に、日雇いは「チャーバン」(*kyābān*)とも呼ばれ、農家の雇用労働を中心に生計をたてるが、農閑期には、魚取りや荷役等、仕事があれば何でも行って生活する、農村雑業層である^(注20)。マメの集荷期は農閑期にあたるので、この時期に就業機会を求める労働者層の参入があっても何ら不思議はない。フィリピンでは低い機会費用をもつ貧しい主婦や労働者がこうした集荷業に従事していることが報告されているが[Hayami and Kikuchi 2000, 193-194]、トングワでは、それとは対照的に農村雑業層が一次集荷業に従事していない。ここではこの事実に触れるにとどめ、この点に関しては後に議論する。

これらの一次集荷人の参入年を見てみると(表7)、全員が流通自由化以後、1989年以降に集荷業を始めている。トングワでマメの栽培が軌道に乗り始めた1993年頃から参入が多くなっている。マメ価格の上昇が著しかった1998~99年は特に参入者が多い。一次集荷人の参入には、「マメ商売はもうかる」という認識が広がり、それならば自分もやってみようという類の、一種の

デモンストレーション効果が働いたようである。商品の評価能力等の一次集荷人として必要なノウハウの獲得は、既に集荷業に従事している者の方法の模倣やOJTで十分対応できる範囲内である。この点での参入障壁が低いことが、専業としてではなく副業としての一次集荷人業への活発な参入の背景のひとつにある。

2. 取引形態

マメの収穫シーズンが始まる2月初めに、一次集荷人は仮設の買付所^(注21)を設置する。そこに農家が自分の牛車でマメを売りにくる。集荷人が個々の農家の庭先を回って集荷することも希にあるが、大半はこの買付所で買い付ける。この買付所は、秤と机がおいてある程度の、タケとニッパヤシで作られた簡素なものである。買付所には、店番や計量、袋詰めのために労働者が1～2人雇用されている場合が多い。

農村に拠点を持つ一次集荷人の場合には、自分の村と町を結ぶ道の途中や町の入り口に、町に拠点を持つ一次集荷人の場合には、町の中心からはやや離れるが幹線道路沿いに、買付所を設ける。農家のマメの主たる運搬手段は牛車であるが、牛車は町の中心部に入ることを禁止されている。そのため、一次集荷人は、農家が牛車でマメを運びこむことが可能な範囲でかつ売りに便利な場所に買付所を設ける。2～3月末にかけて、こうした買付所がトングワ郡内のいたるところに並び、町も村も活気づく。この買付所の設置によって、一次集荷人は自らがマメを購入しているというシグナルをわかりやすい形で発していることになり、マメの売り手の探索費用を著しく削減することができる。一方、マメを販売しようとする農家にとっても、買い手の探索費用を削減できると同時に価格情報の

表7 一次集荷人の参入年

(単位：人)

年	合計	マメ	コメ+マメ
1989	1		1
1990	3	1	2
1991	3	1	2
1993	2	2	
1994	2	2	
1995	4	4	
1996	1	1	
1997	2	1	1*
1998	3	3	
1999	4	3	1
サンプル数	25	18	7

(出所) 筆者調査。

(注) *コメ集荷は1983年に開始している。

入手や比較が容易となり、買い手の選択肢が増える。

調査対象25人のうち、8人の一次集荷人がマメだけでなくコメ(粳米)の集荷^(注22)にも従事している。しかし、コメの集荷の場合には、マメのように買付所は設けず、文字通り農家の庭先を回るという点で異なる。この違いは、農家のマメの販売期間がコメと比較して短期間に集中し、かつ一定の集荷量が見込めるというマメ流通のひとつの特質から派生していると考えられる。すなわち、マメの場合、収穫量の多寡に拘わらず、農家の大多数は収穫後1～2カ月以内に販売する^(注23)。この背景には、トングワでマメ栽培を行っている農家の多くは、マメ耕作に使ったトラクター賃料の支払いや借金の返済にマメの販売収入を充当していること、マメを長期に保存する場合虫害等によるロスが生じる可能性があること、価格変動の季節性(たとえば、雨期になると必ず価格が上昇する等)がコメのよう

に顕著ではないこと^(註24)がある。一方、コメの場合、販売余剰が少ない農家は収穫後直ちに販売する人が多いが、販売余剰の多い農家ほどコメの価格上昇を期待して雨期まで販売を待つ傾向があるため、集荷期間は長くなる。さらに、1990年代初頭から民間精米所の設置が許可されて以来農村内に小さな精米所が増えたため、精米で販売する農家が増加し、粃米流通の量が減少しつつある。筆者が観察した限りでは、精米後、農家は自ら精米所や町のコメ卸売商、小売商に販売するケースが多い。このため、コメの場合、集荷量の見通しが立てにくいのである。すなわち、集荷期間が短く、その間に一定量の確実な集荷量を期待できるマメのような作物の場合、買付所方式は便利であるが、集荷期間が長期にわたり、その量も不確定なコメの場合、買付所方式は不向きである。

一次集荷人は買付価格を以下のように決定する。卸売商のところに品物を届ける際に翌日の価格情報を入手する。これは、それぞれの卸売商が、ヤングンの貿易会社や卸売商との電話コンタクトで入手した価格情報をもとに設定したものである。一次集荷人は、複数の卸売商の提示価格を比較し(これは同じ卸売商に継続的に販売している者も同様である)、常に「トングワ郡内の現在の価格」を把握している^(註25)。それをもとに、運送費、利益等を考えながら、農家からのマメの買値を設定する。その買値を他の集荷人の水準に比して極端に低く設定することはない。競争相手が中、極端な価格設定をすればその評判はすぐに広まり、買付に支障をきたすからである。一次集荷人は日々のマメの価格情報を迅速に得て、プライステーカーとして行動している。

こうした売買差益とは別に、集荷人によっては計量操作を通じた利益も得ている。たとえば、農家が持ちこんだマメを計量する際に、実際の重量よりも少なめに計量し、1バスケットあたりの価格で適正な1バスケット分よりも若干多めのマメを入手する。ある集荷人によれば、こうした計量操作は常時行うわけではなく、たとえばその買付所に農家が一時に集中し、個々の農家が集荷人の計量作業をじっくり見ていないような状況があった場合に行うという。こうして得る利益は100バスケットの買付量に対し1バスケット程度、すなわち1%程度であり、それ以上の露骨な計量操作を行うとその集荷人の評判は落ちるといふ。

農家に対するマメの代金は、即金で支払うのが基本である。一次集荷人の30%が全取引に関して代金の支払いをすべて即金で行っている。集荷人の言葉を借りれば、「即金でなければ農家は売ってくれない」。既述したように、トングワの農家の多くは、マメの販売収入を借金の返済等に充当しているので、即金を要求する。また、農家がマメを集荷人の買付所に売りに来るため、必ずしも農家が相手をよく知っているとは限らず、後払いを嫌う者も少なくない。一次集荷人が卸売商に品物を届けてから後で支払うというケースは例外的であるといつてよい。手元の現金では代金支払いに足りない場合、農家に1~2時間待ってもらい、卸売商のところまで現金を取りに行くという集荷人も存在した。

即金での支払いがあくまでも取引の中心ではあるが、一部の農家に対して、前払いが行われていることに注目したい。この前払いには、有利子と無利子がある。無利子の前払いを行っている集荷人は、14人で全体の56%を占める。1

人の農家に対する支払い額の最高額と前払い期間を表8にまとめた。支払い対象となった農家の数は、取り扱い規模に応じて集荷人の間でばらつきがあるが、10～50人の間である。無利子の場合、最高額で見ても、金額は5万チャット

(1袋3000チャットとしてマメ16バスケット分程度)以内であり、期間は2週間以内という事例がもっとも多い。すなわち少額・短期間の資金の融通である(注26)。一次集荷人の無利子前払いの支払いは、一次集荷人が対象となる農家の耕作面積等、経済的な信用に関わる情報を持っている場合、すなわち集荷人の言葉を借りるならば「よく知っている」農家に対してのみ支払いをするケースが大半である。前払い分の回収は、集荷人に農家がマメを販売するとき、時価で計算したマメの代金から前払い分を差し引くという形で行われる。

少額、短期の資金提供とはいえ、農家の側からすれば、マメの収穫労働者雇用のための資金を用意しなければならない時期にあたり、この

無利子前払いの意味は決して過少評価できない。同時に、集荷人にとっては、資金貸し付けからの利子収入はないにせよ、マメの集荷競争が激しい中で、マメの確実な確保(量・質の両側面)の意味で有益である。

一方、有利子の前払いのケースは、3人が行っているのみと無利子のケースに比して少ない。このうち2人の集荷人は、無利子の前払いも同時に行っている。調査結果を見る限り、有利子の場合、無利子の前払いに比べて、農家1人当たりへの支払い額が大きく、また前払い期間も長くなっている。3事例のうち、ひとつは種マメを農家に渡し、その2倍の量のマメを収穫後に返してもらうという方式で行われている。調査時の種マメ価格が5000チャット、収穫時の時価が3000チャット、借入期間を3カ月で計算すると、月利6～7%程度である。また、もうひとつの事例は、マメの耕起作業用のトラクターレンタルを行っている集荷人が、そのレンタル代を月利8～10%の利子をのせてマメの代金か

表8 一次集荷人による農民に対する前払い最高額、期間、利子

最高支払額 (チャット)	無利子		有利子		
	マメ		マメ		
	サンプル数	日数(日)	サンプル数	利子率(%)	日数(日)
～30,000	4	5, 15, 30	1	(6～7)*	90
30,000.00	2	5, 15			
40,000.00	1	45			
50,000.00	6	5, 15, 30			
100,000.00	0		1	5～6	30～90
150,000.00	1	60			
200,000.00	0		1	8～10	75
合計(人)	14		3		

(出所) 筆者調査。

(注) *種マメを供給し、その倍のマメを収穫後に返済する。

ら差し引くというケースである。この2例は、農家のマメ耕作資金を投入財の貸与という形で融資していることになる。残りの1人は、マメ栽培面積が一定規模以上の農家に対し、最高額10万チャット、平均で2万5000チャット程度を月利5～6%の利子で最長3カ月程度貸与している。

以上から、一次集荷人は、農家の短期信用の需要が高い時期に、無利子、または有利子の信用供与を通じて、農家のマメ栽培を円滑にする役割を果たしていると捉えることができよう。

筆者は、これはミャンマーの他の地域で観察される、農作物の前売りとは若干性格が異なると考える。たとえば、高橋の調査によれば、ヤンゴン管区の異なる郡の米作村において粳米の前売り（「ザバペー」〔*zabā pēi*〕と呼ばれる）が存在する。この場合、農家と商人の間で、粳米の価格は融資を受ける段階であらかじめ合意され、多くの場合、この価格は収穫時の予想価格の半値程度となる。利率を計算すると月利12.25～18.75%になるという。また、マグエの一村におけるゴマ販売にも、事例数は少ないものの月利12～13%の利率でのゴマの前売りがあることが報告されている〔高橋 2000, 191-192〕。高橋の調査村におけるインフォーマル金融の利率は月利10%であり〔高橋 2000, 189〕、前売りの利子の方が高いことになる。こうした事例は、商人がそのバーゲニング・パワーを利用した形で高利子を農家に課している例とも捉えることができる。しかし、このトングワの事例では、短期間とはいえ無利子の前金が提供され、また、有利子の場合でも市中の金利と同じかそれ以下である。したがって、この信用供与は農家に経済的なベネフィットが大きいものである。

この違いは、国内市場向けのゴマ、コメといった作物は現状では基本的に国内市場向けであるのに対し、マメは確実な輸出需要の存在が背景にあり、集荷業者間の質・量的な競争が激しいという点に見いだすことができるのではないかと考える（注27）。

一次集荷人が買い付けたマメは、長くても4～5日おきには、トングワ内の町の卸売商に届けられる。どの卸売商に売るか、卸売商の提示する支払い条件、買上価格の高低、計量の正確さの3点が基準となる。一次集荷人がこれらに満足しない場合、販売相手を変えることに躊躇はない。すなわち、全体的な傾向として取引関係の固定性は顕著でない。唯一の例外が、次項で述べる一次集荷人が卸売商から前金をもらっている場合である。

3. 資金調達

では、以上のような形で行われる一次集荷業にはどの程度の資金が必要か、それはどのように調達されるのかを検討する。

まず、固定資本額は少ない。必要となるのは買付所の設置費用と秤程度で、新品でそろえたとしても約3万チャットである。このため回答が得られた一次集荷人は固定資金をすべて自己資金で賄っていた。必要となる固定資本額が少ない理由は、運搬手段の自己所有が集荷人業への参入の必要条件でないからである。フィリピンのコメ流通の例では、一次集荷人はある程度の規模になると運搬手段を自己保有する必要があるが、これが固定資本額を増やしている〔Hayami and Kikuchi 2000, 193〕。しかし、ミャンマーの場合、最近参入した者だけでなく、長く従事している者でもマメ集荷のために運搬手段を購入したという例はない（注28）。買付所に農家が売り

に来る場合の方が多いので、買付には運搬手段は常時必要としない。一方、卸売商の店まで届ける際には、一次集荷人が運搬費用を負担するケースの方が多いが、このときトレーラー、トラクターといった車両を1袋当たりの単価(距離によって変わるが、町から近ければ1袋当たり10チャット、遠ければ100チャット)を支払って運搬する者が大半である(注29)。集荷のピーク時でもトレーラー運搬の専門業者から必要時に賃貸することが容易であり(注30)、運搬手段のレンタル市場は効率的に機能している。一次集荷人が運搬手段を所有しない理由として、トレーラー購入という大きな投資の回収は、片手間ではできないということが考えられる(注31)。農村地域を車両が自由に通行できる時期は土壌が乾いた乾期の6カ月程度に限られる。コメとマメの集荷期のピーク(すなわち実質3~4カ月)以外は、運送需要自体が多くないとみてよかろう。したがって、トレーラーという高額の投資回収を行うには常時トレーラーを操業する程度の実働機会が必要であり、集荷業の傍らに行うのは難し

いと考えられる。

それでは、運転資金はどうか。運転資金の内訳は、マメの買付資金に加えて、運送費用、労働者雇用賃金、袋代が考えられる(注32)。買付方法に関する部分で触れたが、基本的に買付代金を即金で払う必要があり、手元に資金を用意しておかなければならない。運転資金額と、調達方法をまとめたのが表9である。運転資金額は、1人を除いてすべて300万チャット(1バスケット3000チャットで計算するならば、1000バスケット相当額)以下であり、50万チャット(同じく166バスケット相当額)以下がもっとも多く、全体の44%を占める。一時に大量のマメを買い付け、売るのではなく、こまめな取引を集荷人は行っていることがこの数字から察せられる。

固定資本と運転資金を合わせ資金調達方法は以下の3つに分類できる。(1)自己資金のみ、(2)自己資金と卸売商からの前金(注33)、(3)自己資金と借入れである。ここで注目したいのは、自己資金の調達方法の中身である。文字通り、個人の可処分所得、もしくは親からの援助で、個人で

表9 調達資金額とその方法：一次集荷人

(単位：人)

資金額 (チャット)	人数	自己資金	自己資金 +前金	自己資金 +借り入れ	シェア	参入年別人数
~50万	11	2	8	1	6	1989, 90, 91年各1人、95年2人、97年1人、98年2人、99年3人
50万~100万	6	2	3	1	2	1991年2人、94年2人、95, 99年各1人
100万~150万	3	2	1	0	2	1993年2人、98年1人
150万~200万	2	0	1	1	1	1995, 96年各1人
200万~300万	2	0	0	2	2	1990, 98年各1人
700万	1	1	0	0	0	1900年1人
合計	25	7	13	5	13	

(出所) 筆者調査。

必要資金を賄っているという例もある。しかし、圧倒的比率を占めるのが、「シェア」(sheya)^(注34)である。調査対象となった25人の集荷人のうち、シェアを組んでいたのは13人であり、過半数を占める。シェアとは、複数人が自分の資金を持ち寄り、その資金投入量に応じて利益を配分するというものである。シェアを組んでいる人数の総数が、2人のケースが7、3人—4、4人—1、5人—1であり、2人、もしくは3人の組み合わせが多い。このシェアを行っている集荷人が組んでいる相手は、姻戚ではなく、知人・友人が多く、あくまでビジネス・パートナーとしての関係である。

シェアを組んでいる者がいつマメ集荷業に参入したかをまとめたのが、表10である。これを見ると、調査時点である1999年から4年以内と比較的最近参入した者となっている。これは、シェア方式が集荷業に新規参入する際の資金調達的重要手段となっていることを意味するであろう。すなわち、手元に十分な資金がなく、また、卸売商からの前金の提供を受ける見込みがない者でも、同じ意志を持った者さえ見つければ自分の可能な範囲内で商売が始められるの

表10 「シェア」を組んでいる者の参入年

参入年	人数
1999	3
1998	3
1997	1
1995	3
1994	1
1993	1
1990	1
合計	13

(出所) 筆者調査。

である。同時に、この方法の利点は、資金面だけではない。取引のノウハウ、人的ネットワーク等、商取引上の知識の蓄積を持たない者にとっても便益がある。すなわち、すでに商売を始めて何年か経過し、集荷業に精通している者とシェアを組めば、その人間の情報や人的ネットワークを活用しつつOJTを受けることができるのである。

次に、卸売商からの前金を説明しよう。前金とは、卸売商が買付量の見込み量に合った金額を1日前、早くても1週間前に一次集荷人に渡すものを指す^(注35)。前金の提供を受けている一次集荷人は14人で、全体の56%を占め、自己資金のシェア方式による調達と並んで、運転資金調達方法のひとつとして重要である。毎日品物を卸売商に届けている集荷人であれば、夕方頃に品物を届けた際に、明日の買付価格を尋ねると同時に、翌日の買付用の資金をその日の集荷人の利益とともに受領する。短期の前渡しなので利子は発生しない。運転資金額は不明と答えた集荷人が5人いるが、前金の額はその時々買付量に左右されるため、正確な額を答えられなかったのである。卸売商からの聞き取りによれば、卸売商は平均して4～5人の一次集荷人に対し1回につきマメ50～100バスケット分程度の金額を渡している。すなわち調査当時のマメの平均価格(1バスケット=3000チャット)で計算すると15～30万チャット相当の前渡し額となる。

表11には、前金を受けている者の参入年とその前金を提供している卸売商名を示した。これを見ると、前金の提供を受けている者はマメの集荷業に5年以上従事している人が多い。また、彼らは概してその特定の卸売商との取引を継続的に行っている。既述したように、前金は無利

表11 前金提供を受けている集荷人の参入年と卸売商名・取引継続年数

参入年	前金提供を行っている卸売商名 (通称)	取引継続年数 (1999年時点)
1989	ウ・トゥエ	10
1990	ウ・トゥエ, チェタゼイ	9
1991	チェタゼイ	4
1993	ウ・トゥエ	6
1994	ウ・ミンソーチー	1
1995	チェタゼイ	4
1995	AK	3
1995	ウ・トゥエ, チェタゼイ	4, 1
1996	チェタゼイ	3
1997	チェタゼイ	2
1999	チェタゼイ	1
1999	チェタゼイ	1
1999	チェタゼイ	1

(出所) 筆者調査。

子であるから、デフォルト(前金の持ち逃げ)のリスクはすべて卸売商が負うことになる。ここで頻繁に名が出てくるウ・トゥエは、トングワで最大の卸売商であり、前金を提供している一次集荷人の数が25人と多い。この25人のうち、毎年2～3人が渡した運転資金を持ち逃げするという。すなわち10%の確率でデフォルトが起きていることになり、前金支払いに伴うリスクは高い。筆者の観察した限りでは、卸売商が誰にでも躊躇なく前金を渡すわけではない^(注36)。このため、卸売商から前金を受け取るためには、比較的古くから集荷業に従事し、継続的取引を通じた信頼関係の醸成が必要となると考える。

一方で、新規参入者3人が卸売商(チェタゼイ)から前金の提供をうけている。これは新規参入者の側の経済的な信用の有無よりも、卸売商側の事情が強く出ている結果だと筆者は解釈している。この卸売商は、マメ卸売業に1991年に参入し、それまでは運輸業、金販売等を幅広く手

がけてきた町の有力な商人で、4年前から急速に取り扱い規模を拡大し、調査時点ではマメの取扱量ではウ・トゥエに並ぶ規模となっている。参入した時期が遅く、集荷ネットワークが構築されていない分、リスクを覚悟しながら前払いを積極的に行っているようである。しかし、1人あたりに払う金額は10～20万チャット、すなわちマメ30～60バスケット相当分であり、他の卸売商の通常の前渡し額に比して少ない。この卸売商は、集荷人のデフォルトのリスクを分散しながら、効率よい集荷を試みていると捉えることができよう。

一次集荷人が、前金の提供を受けている場合、原則的にその支払い元の卸売商にマメを納入することが暗黙に合意されている。この意味でこの一次集荷人は特定の卸売商のエージェントとして活動しているといってよい。ただし、卸売商側は集荷人に対して1袋何パーセント、もしくは何チャットという形での口銭の支払いを行

っているだけでなく、買い取り価格を卸売商が示し、それをもとに採算が合うように一次集荷人が価格設定を行って買い付けるといった方式をとっている^(注37)。したがって、これらの集荷人は、ごく短期間にせよ、一端商品としてのマメの所有権を保有し、価格設定の裁量権をもっていることになる。また、なんらかの理由で、その特定の卸売商がマメを引き取らない（たとえば、一次集荷人が予定よりも多い量を集荷した場合、他の卸売商に販売することもあるという。したがって、トングワのマメの一次集荷人は、品物の所有権をもたず、価格変動リスクを全く負わないという厳密な意味での口銭を媒介としたエージェントではなく、小商人的な性格も持ち合わせていることになる。

最後に、借りに移ろう。これは、銀行等からのフォーマルな借りにではなく、すべてインフォーマルな借りに指している。借りにだけで運転資金を調達している人間はいない。自己資金だけでは賄えない場合に、借りに行っている。その数は5人であり、自己資金、前渡しによる調達に比べると、この方法を用いている集荷人は少ないといえよう。借りに金額は、30万チャットが1人、100万チャットが2人、110万チャットが1人であった。1人は不明である。利子は、月利5～8%で、2～3カ月間、すなわちマメの集荷期間いっぱい借りにしている。トングワにおけるインフォーマル金融の利子率は、5～15%であることからすると、集荷人の借りに利子は平均よりやや低めということになる。借りに先は、トングワ内やヤンゴンの知人（家族、商人等）である。ただし、1人の人間が貸すことが可能な限度額は10～30万チャット程度であり、それでは運転資金とし

ては不十分な額であるため、3～5人と複数の人間から借り入れる結果となっている。

以上から、資金調達の面から見た場合、マメの一次集荷業への参入プロセスは、以下のように描けるだろう。まず、自己資金で3～5万チャットを用意する。1人で用意できない場合、資金を複数持ち寄るシェア方式で調達する。新規参入者が前渡し金の提供を直ちに卸売商から得ることは例外的である。集荷人が、集荷業に慣れ、さらに取引拡大をはかりたいと考えた場合、卸売商との信頼関係が構築されていけば一定の前金の提供を受けることができよう。ただし、卸売商の前金は、一次集荷人の買付能力やマメの市況を踏まえて支払われるから上限があること、また品物の納入先も原則的にその卸売商となり価格の高低によって販売先を変えることもできないので、集荷人の取引の自由度は限定される。集荷人がより自己の裁量を活かした取引の展開を望む場合、インフォーマル金融からの借りにが選択されていく。しかし、この場合、借りにのために担保が用意できない場合（一次集荷人レベルでは用意できない場合が多い）、利子の高さが集荷から得られる利潤を相殺する可能性がある。

ここで本節の第1項で指摘した、トングワのマメ集荷業に農業労働者層が従事していないという点に戻りたい。集荷業には特別なスキルは必要ないのであるから十分農業労働者層にも参入は可能なはずである。しかし、実際には参入している者がいないというのは、上述した取引形態とそれから派生する資金調達方法と深く関連すると考える。すなわち、買付にあたっては即金を中心であるために、運転資金は一定の額が手元に必要となる。運転資金を個人、もしくは

はシェア方式で用意せねばならないとき、それを用意できるほど十分な所得余剰のある土地なし農業労働者は少ないと見るのが妥当であろう。トングワにおける農業労働者の所得水準を提示できないので明確な裏付けは示せないが、同時期にヤンゴン近郊の他の地域で調査した農業労働者層の所得水準から推し量るならば^(注38)、一次集荷業参入のための資金、たとえば3～5万チャットを用意する余裕がある土地なし農業労働者の存在は考えにくい。また、土地やその他の資産等、経済的な信用度をはかる材料を持ち合わせない農業労働者層に、卸売商がどんなに集荷を急いでいたとしても最初から前金を提供するということが想像しにくい。農業労働者層がインフォーマル金融に依存するとなると、担保が提供できる可能性は低く、経済的信用度の低さから貸与条件は少額、高金利であろうし、かろうじて得た利益も相殺されかねない。

ここで、フィリピンのコメ流通における集荷人と対比させると、農業労働者層が集荷業に従事できない理由がより明確になるであろう。フィリピンの事例^(注39)では、コミッション・エージェント、独立した商人、そしてその上に精米業者がいるという階層構造が存在する。新たに集荷業を始めようとする者は、まずコミッション・エージェントとして参入する。このコミッション・エージェントは運転資金、固定資金とも自分で用意する必要はないからである。なぜなら、固定資本の大部分を占める運搬手段(この場合はトラック)は、上位の流通業者(精米所や独立小商人)のものを使うことができる。また、農家への代金の支払いは上位の流通業者(この場合は精米所)に品物を届けてその代金を受領した後でよいから、手元に運転資金も必要ない。こ

ういう条件での集荷業であるが故に、コミッション・エージェントとして、自己資金源に乏しい、労働者層、零細農層、主婦層といった階層の参入が可能となる。エージェントを雇用する側も機会費用の低い、経済的には底辺に一属する層を活用する。

トングワの一次集荷業の特徴をまとめるならば以下になるであろう。マメ集荷業は、能力方面での参入障壁は低く、その意味で副業としての参入は比較的容易である。ただし、買付時に手元に運転資金を必要とする取引形態であること、さらに、その運転資金の調達には、自己資金(シェアを含む)がまず一定額必要であり、その後卸売商からの前金提供、もしくはインフォーマル金融からの借り入れという方法がとられるにせよ、一定の経済的な信用度が備わっている必要があることから、自己資金を用意できる所得余剰のある層(中規模以上の農家層やもしくは小商店経営者層)のみが参入可能となっている。換言すれば、取引形態と資金調達方法がマメの一次集荷業に従事する層を規定しているのである。

V 卸売商の経営

1. 就業形態

トングワの卸売商は、マメ以外の商品を扱っている者も含めて16人中13人が商業を主業とし、町の中に常設の店舗を所有している。卸売商の参入年をみると(表12)、流通自由化以降に参入した者が8割を占めている。一次集荷人同様、マメ卸売業の従事者も自由化以後急増したといえる^(注40)。

卸売商は、古くからの商人層と新規参入層の

表12 トングワの卸売商の参入年

年	合計(人)	マメ	コメ+マメ
1954	1		1
1974	1		1
1983	1		1
1987	2	1	1
1989	2	1	1
1990	0		
1991	1	1	
1992	2	2	
1994	2		2
1995	2	1	1
1996	0		
1997	1	1	
1998	1	0	1
サンプル数	16	7	9

(出所) 筆者調査。

2つのグループに大きく分けられる。ひとつは、古くからの商人層のグループである(11人)。現在、全員が商業を主業とし、町の中心部の好立地に店舗を構えている。トングワ最大の商人、ウ・トゥエの1954年を筆頭に、4人が本人自身が社会主義期から商業に従事し、それ以外の者も、親の代から何らかの商売に携わってきた商家の人間である。これらの卸売商は、社会主義期には、家畜、唐辛子などのいわゆる乾物、木材、農具、金販売、精米業に従事していた。流通自由化以後、商売の転換もしくは拡大という形で、マメを扱い始めたのである。調査時点で、マメとともにコメの取引も行っていたのは9人で、残りの2人は農具販売や乾物販売を主とし、その傍らにマメ卸業を行っている者であった。この層は、卸売商として必要な商売知識は親の経営を見ながら獲得したとしているが、全員が中学校以上の教育を受けており、学位取得者も

4人と教育水準は概して高い。

もうひとつのグループは、新規参入の商人層である。すなわち、これらの卸売商の親は商業に従事していたのではなく、自身が商売を始めたのが流通自由化以後という層である。16人中5人と全体に占める人数は少ない。それぞれ1989年、92年、94年、95年にマメ卸を開始した。このうち2人は、マメ、コメの卸売業を主業としているが、残りの3人は、コーヒー・プランテーション経営(シャン州)、精米業、農業(35エーカー)を主業とし、マメ卸は副業である。5人ともミョーマ市場の近く、もしくはトングワ町内ではあるが中心からは外れた幹線道路沿いに一次集荷人同様の仮設の買付所を設けている。この新規参入層は、古い商人層とは異なり、後述するように輸出会社のエージェントとしての活動に比重を置いており、その活動を通じて商売上必要な知識を蓄積していつている。

新規参入層に共通するのは、親がいずれも農家であったという点である。土地保有面積は50, 48, 35, 15, 4エーカーと、最後の1名を除いて大規模農家層の出身である。こうした大規模農家層が農業経営からの資本蓄積を卸売業への参入に活用した^(注41)と捉えてよからう。さて、親の農地保有面積が4エーカー^(注42)というのは、精米所経営者の親である。この精米所経営者の場合は、親の農地からの農業所得ではなく、精米業からの所得余剰をマメ卸業に投入したと見るのが妥当であろう。

2. 取引形態

トングワの卸売商の買値は、ヤンゴンのバインナウン卸売市場における商品取引所の価格、また輸出会社の価格を尋ねた上で設定される。バインナウン卸売市場はヤンゴンに1993年に設

立された市場で、コメ、マメ類、油糧種子、トウガラシ等を扱う卸売商が軒を連ねる、ヤンゴンの農産物価格形成地のひとつである。ここにはマメ類の商品取引所があり、ほぼ午前11時にその日の取引が終了する。ここでの価格を踏まえて、卸売商は買値を集荷人等に提示する。

卸売商が買い付けたマメの代金支払いは、一次集荷人のケースと同様に、即金が基本である。卸売商全員が全取引件数の80%以上は即金で行っている。輸出会社からの入金は何らかの理由によって遅れた場合等、卸売商の資金繰りによっては一次集荷人への支払いが遅れることもあるが、最長でも1週間遅れである。このような場合には、頻繁に取引を行っている、信頼関係がすでに醸成されている集荷人に待ってもらうことが多いという。

一方、調査対象となった16人の卸売商のうち、7人が、自らのところに入出入りしている一部の一次集荷人に対して、集荷のための運転資金として、無利子で資金提供を行っていた。卸売商から一次集荷人に払われる前金に関しては、一次集荷人の資金調達の前で論じたのでここでは詳述しない。

卸売商の中には、一次集荷人だけでなく、農家に対しても、無利子（4人）、また有利子（6人）で前払いをしている者がいる。無利子の場合、その対象となる農家の数は5～10人のみで、それぞれの卸売商に販売している農家総数からすると割合的には小さい。前渡し額は1～2万チャット、期間は1～2週間と短期間であるのは、一次集荷人による農家への前渡しと同様である。一方、有利子の場合、1人の卸売商が対象とする農家は、6～30人程度である。1人あたりの融資額は1万チャット前後であり、金額

的には無利子前払いと変わらない。利子率は月利5～10%で、貸付期間は1.5～3.5カ月程度と長くなる。町に拠点を置く卸売商にとっては、遠方に住む農家の信用に関する情報は得にくい。このため、彼らが「安心して貸せる人」、すなわち町の近辺に居住し、保有面積や作物の状態等の情報が入手しやすい、顔見知りの農家が融資の対象となっている。額も少額であり、1戸の農家から見込まれる集荷量は多くはないことから、この融資は、卸売商がマメの確実な集荷を一義的な目的としたものというよりは、近隣のなじみの農家に対して耕作資金供与の便宜を図っているという性格の方が強いようである。

卸売商のマメの販売先(表13)は、ヤンゴンの卸売商、または貿易会社が大半である。市況に応じてミャンマー第2の都市であり、重要な農産物中継市場であるマンガレーに送る^(注43)、またはトングワ内の他の卸売商に転売するというケースもあるが少ない。買い付けたマメを長期間保存することは希で、平均すると3～4日おきに買い手に送られ、商品の回転は速い。そのため、別途マメのための貯蔵施設を保有または賃貸している者はおらず^(注44)、大半の卸売商は住居兼店舗の建物の片隅に未発送のマメを置いている。販売の際の決済は、現金もしくはそれ

表13 町の卸売商の販売先(タイプ別)

販売先	人数
トングワの卸売商	3
ヤンゴンの卸売商	12
マンガレーの卸売商	1
貿易会社	8

(出所) 筆者調査。

(注) 1人の卸売商が複数の販売先を持つ場合も含める。

よりも頻度は少ないが銀行決済^(注45)である。

買い付けたマメの販売形態としては、2通り存在する。第1の形態は、特定の貿易会社から、買付価格を設定した注文を受け、注文量に見合う前金を受け取り、トングワの卸売商は代金の1%を口銭として受け取るケースである。この場合、取引上発生する費用、すなわち運送費、労賃は発注者が負担する。この取引においては、商品の所有権の移転を伴わないことになり、卸売商は特定の貿易会社のコミッション・エージェントとしての活動をしていることになる。トングワの卸売商が得る利益は代金の1%であるので上限がある^(注46)一方、損失を被るリスクはない。第2の形態は、市場の需給、価格の動向に応じて取引し、売買差益を利益として得ている場合である。これは、通常の所有権の移転を伴う取引である。価格変動によって大きな利益を出すこともあれば、場合によっては損失に直面することもある。

卸売商全体を見た場合、どちらか一方の形態に特化するというよりは、2つの組み合わせによってリスクの分散と利益の最大化を行っている。その比重の置き方はその卸売商の資金調達能力、商売経験等によって異なってくる。たとえば、新規参入層に分類した5人のうち、3人が第1の形態に比重をおいている。彼らのように、マメ卸業に参入して日が浅い卸売商の場合、資金調達、取引相手を探すコストを削減するという意味で、期待される利益に上限はあっても安定的な取引が保障される貿易会社からの注文買付の方を好む。また、新規参入者の場合、こうした形で貿易会社とのやや固定的な関係を結ぶことによって、輸出価格情報のみならず、国際市場における需給情報も入手しやすいという

メリットもある。しかし、より高い利益の獲得を目指す場合、特定の貿易会社からの注文取扱量を増やすことはその貿易会社の資金繰り、リスク負担能力、さらには2者間の信頼関係の構築程度如何であり、必ずしも希望通り注文量の増加、すなわち前金額の増加が可能とは限らない。したがって、マメの市況、取引に関わる知識、ネットワークの蓄積や資金調達能力の向上に伴って、自己の裁量次第で高い収益を得られる可能性のある売買差益ベースへの取引が増加する傾向にある。実際、新規参入層に比較して、古い商人層ほど、手数料ベースではなく売買差益ベースでの取引を展開する傾向にある。

3. 資金調達

では、卸売商に資金はどの程度必要なのか。卸売商の主な固定資本としては、店舗、倉庫、運送手段等が考えられる。結論としては、各卸売商の固定資本額の把握は困難であった。大半の卸売商は、住居と店舗、さらにはストックスペースが同じ建物であること、その建物も古く現在価値を正確に計れないためである。なお、一次集荷人と同様の仮設の店舗を用意した卸売商(3人)の場合はその費用は3万チャット程度と少額である。

ここで、固定資本に関連するトングワの卸売商の大きな特徴として、一次集荷人同様、運搬手段を自己所有する者が少ない点を指摘しておく。運搬手段所有者は、16トン・トラック2台所有の卸売商が1人、トレーラー所有が1人、モーター・ボート2隻所有が1人いるのみである。ただし、いずれも郡内の運搬用であることから、ヤンゴンへの搬送手段を所有している卸売商はいないことになる。ヤンゴンへのマメの搬送にはチャーターした大型トラックが使われ

る。この際のチャーター費用は、トレーラーのケース同様、袋当たりの価格(調査時、ヤンゴンまではマメ1袋40~50チャット)で計算される。

トングワの卸売商がトラックを自己所有しない理由は以下の2点が考えられるだろう。第1の理由は、一次集荷人同様、トラックの購入は卸業の投資の一環としてやるには採算が合わないということがあろう。トングワの運送業者によると、16トン・トラックの価格(中古)は、1994年に100~120万チャット、97年190万チャット、99年には600~700万チャットと高騰している(註47)。ヤンゴン=トングワ間の往復には25トン規模のものが使用されるが、価格は16トンよりも1.5~2倍高いという。また、悪路を走るためタイヤの痛みが激しく、1年に50万チャットの維持費がかかる。運転資金も1台につき20~30万チャット常に用意しておかねばならない。マメ卸業の運転資金に加えて、この規模の額の資金を調達

するのは容易ではない(註48)。特に貿易会社からの注文買付の場合、運送費は会社の負担となるので無理な投資をしてまで所有する必然性はない。第2には、トラックのレンタル市場がヤンゴンに形成されているという点である。既述のヤンゴンのバインナウン市場内にトラック・ターミナルが存在する。トングワの卸売商は、このターミナルからトラックを電話で容易に調達することが可能である。このため、運搬手段所有は卸売業の必要条件ではないのである。

次に、卸売商の運転資金を検討しよう。卸売商の運転資金は、買付代金、労働者の雇用、運搬費用で主に構成される。運転資金額と調達方法を表14にまとめた。調達方法は、以下の4つに分類される。(1)自己資金、(2)自己資金+借入れ、(3)自己資金+借入れ+輸出会社からの前金、(4)自己資金+輸出会社からの前金である。

額で見ると、卸売商の80%が運転資金額500万

表14 調達資金額とその調達方法：卸売商

(単位：人)

資金額 (チャット)	人数	マメのみ	マメ+ コメ	自己資金	自己資金 +借入れ	自己資金 +借入れ +前金	自己資金 +前金	借り入れ先
不明	1	1	0	0	0	0	1	
100万未満	3	0	3	0	2	1	0	親戚, 商人, 運送業
100万~200万	1	1	0	0	0	0	1	
200万~300万	3	2	1	1	1	1	0	商人(トング ワ), 会社
300万	3	1	2	2	1			親戚
500万	2	0	2	0	1	1		商人(トングワ), 親戚, 会社
750万	1	1	0	0	0		1	
3,000万	2	1	0	0	2			親戚, 銀行
合計	16	7	8	3	7	3	3	

(出所) 筆者調査。

チャット以下となっている。農村部においては、これは決して小さな額ではない。それを反映して、一次集荷人のケースと異なり、自己資金だけに依存している者は16人中3人と少ない。自己資金のみに依存している者のうち2人は、他の商売の片手間にマメ卸をやっている、すなわち彼らの言葉を借りれば、「自分の手元にある資金で可能な範囲内で取引のみを行っている」者、もう1人は「シェア」方式で調達することによって個人の負担額を小さくしている者である。

シェア方式に関して言うならば、一次集荷人では自己資金を「シェア」方式で調達している者が多かったが、卸売商では少ない。上述の1例を含めて3事例のみである。この「シェア」方式を用いている卸売商は3人とも新規参入層であり、手元の資金が少なくてもとりあえず資金を持ち寄って商売を始める姿がここにも見出される。ただし、一次集荷人よりも頻度が少なくなることを考えると、シェア方式を採用して卸売商に参入するだけの資金力を有する者は相対的に少ないといえよう。

自己資金での調達には金額的に限界があるため、卸売商の大多数が、自己資金に加えて、借入れ、もしくは貿易会社からの前金を使用している。特に、自己資金+借入れ、自己資金+借入れ+前金というパターンが10人と全体の63%を占める。

まず、借入れから見ていくと、一次集荷人と同様、1事例を除いて、卸売商はインフォーマル金融に依存している。借入れ先は、親戚やトングワやヤンゴン内の商人(必ずしも取引先ではない)であるが、卸売商の場合、金などの担保を用意できる者が多く、利子は月利3~5%と一次集荷人のケースよりも低めである。銀行

(国営銀行、民間銀行の両方)からの融資を受けているのは、運転資金額が突出している、トングワ最大の卸売商の1人のみである。この卸売商は、ヤンゴンに所有する建物を担保としているため、利子は月利1.5~2%と低い。

貿易会社からの前金の提供を受けている卸売商は6人いる。2~3日前、早くとも6日前に買付量に応分の額が無利子で渡される。貿易会社は、為替変動が激しいために1週間以前の前渡しはリスクが大きいと捉えている(注49)。トングワの卸売商の中で、前金への依存度が高いのは3人である。この3人は、いずれもマメ卸を主業としているわけではなく(コーヒー・プランテーションを含む農家が2人、雑貨商が1人)、マメ卸業へは近年参入した者である。上位流通業者からの前金は一次集荷人の場合、シェア方式と並んで、新規参入者の資金調達的重要手段であった。卸売商の場合、サンプル数が少ないので確定的なことはいえないが、同様の傾向はあるようである。

VI マメ流通業の経済的評価

ここまでトングワ内の流通業にかかわる一次集荷人、卸売商の活動を詳しく見てきた。本節では、マメ流通業から生み出される所得の推計を試みる。その際、各流通段階のマージンと取引量のデータを利用することにしよう。

最初に、議論のベースとなる流通パターンを提示しよう。ここでは、既述したトングワで一般的な(a)、(b)の2つの流通パターンを想定する。2つのパターンの違いはトングワの卸売商とヤンゴンの流通業者(卸売商、貿易会社)間の取引形態にある。すなわち、(a)は売買差益、換

言すれば非手数料ベース、(b)は手数料ベースでの取引である。

(a)、(b)とも農家は一次集荷人の買付所に牛車で運んで来る。それを一次集荷人は、雇用労働者を用いて借りたトレーラーに載せ、トングワの卸売商に届ける。ここで(a)のパターンでは、卸売商は買付価格とヤンゴン流通業者への販売価格の差を自らの利益とする。この場合、ヤンゴンに商品を送る際に発生する労賃、運搬費などのコストはトングワの卸売商の負担となる。(b)は、トングワの卸売商がヤンゴンの流通

業者から注文を受け、その商品代金の1%を手数料としてヤンゴンの流通業者から受け取る。

この場合に発生する労賃、運送料は発注者である流通業者が負担する。ヤンゴンの流通業者は、購入したマメをそのまま輸出すると仮定する。

この2つのパターンにおいて発生する、農民からヤンゴンの流通業者までのそれぞれの流通段階のマージンを示したのが表15である。マージンとは、一般に、ある流通業者の販売額から仕入額を控除した額と定義する。したがって、たとえば、一次集荷人のマメ1袋の農民からの

表15 マメ取引のマージン推計

(a) トングワの卸売商がヤンゴンの流通業者と非手数料ベースで取引を行う場合(単位:チャット/バスケット)

	販売価格	マージン	運送費	手数料	労賃	ネット・マージン	マージン率 (%)	ネット・マージン率 (%)
農民	3,000	—	—	—	—	—	—	80.7~93.8
一次集荷人	3,050	50	15	—	10	25	1.3~1.6	0.7~0.8
トングワ卸売商	3,140~3,210	90~160	50	—	10	30~100	2.8~5.0	0.8~3.1
ヤンゴン流通業者	3,198~3,718	58~508	—	—	8	50~500	1.8~13.7	1.6~13.4

(b) トングワの卸売商がヤンゴンの流通業者から代金1%の手数料をもらう場合

	販売価格	マージン	運送費	手数料	労賃	ネット・マージン	マージン率 (%)	ネット・マージン率 (%)
農民	3,000	—	—	—	—	—	—	82.4~94.0
一次集荷人	3,050	50	15	—	10	25	1.4~1.6	0.7~0.8
トングワ卸売商	3,050	(31)	—	—	—	(31)	1.0	1.0
ヤンゴン流通業者	3,191~3,614	141~591	50	31	10	50~500	4.4~16.2	1.6~13.7

(出所) トングワ郡およびヤンゴン・バインナウン市場での筆者調査。

(注) (1)ネット・マージン率の農家の欄は、最終価格に占める農家取り分のシェアを示す。

(2)太字が聞き取り調査から得た平均的な値。

(3)農民の労賃・買付所までの運搬費・袋代は含まれない。

(4)農家販売価格は1袋3000チャットと仮定。

(5)(b)トングワ卸売商のマージン、ネット・マージンは販売価格の1%。これはヤンゴン流通業者の手数料としてコストに加算。

(6)ヤンゴン流通業者の販売価格とは輸出(FOB)価格(便宜的にチャット建て)と仮定する。ただし、港までの運送費用、通関費用、積載費用等はここでは不明なので考慮していない。したがって、実際の輸出価格(FOB)はより高いと考えてよい。

買付価格を卸売商への販売価格から差し引けば、マメ1袋から生じる一次集荷人のマージンを得ることができる。このマージンは、当該流通業者が得る利益と運送費、労賃等の経費で構成されており、言い換えればその流通業者が提供するサービス全体に対する対価となる。マージンから経費を控除した額、すなわち当該流通業者の獲得する利益をここではネット・マージンとしよう(注50)。

マージンの推計にあたって、特定時点の各流通段階における仕入価格、販売価格の正確な把握は困難であったため、仕入れ価格と販売価格の価格差をもとにした形でのマージンの算出はできなかった。そこで、一次集荷人、卸売商からの聞き取りの中で明らかになった、マメ1袋当たりのネット・マージン(1袋のマメの売買から得られる利益)、労賃、運送費の平均的な値を用いて逆算するという方法を採用した。

この計算にあたっての補足説明をする。まず、ネット・マージンであるが、卸売商(トングワ、ヤンゴンとも)のネット・マージンは、マメの価格変動を反映してめまぐるしく変わる。そこで、ここでは、卸売商が日常的な取引のなかで経験した最小、最大のネット・マージンを利用した。また、一次集荷人が計量操作から得る利益は、一次集荷人の行うすべての取引において発生するものではないので、ここではネット・マージンとしては考慮しない。コストに関しては、農家自身の運搬労賃および袋代は、当事者にコスト意識の低いことからコストに含めないことにする。さらに、計算の出発地点となる農家の販売価格(1袋あたり3000チャット)は、調査時点の平均的農家庭先価格である。ヤンゴン流通業者の販売価格とは輸出(FOB)価格(便宜的にチ

ャット建て)と仮定する。ただし、港までの運送費用、通関費用、積載費用等はここでは不明なので考慮していない。このような手順を踏んで作成した表15は、あくまでモデル・ケースであり、当然のことながら、実際にはバリエーションが存在することに留意しなくてはならない。

表15には、マージン率も示した。マージン率とは、最終需要者が財に最終的に支払う価格に占めるマージンの比率と定義される(注51)。これは一般的に流通システム全体の効率性を考えるひとつの材料となる。すなわち、マージン率が極端に高い場合、運送費等が経済的に適正な水準より高い、もしくは個々の流通業者の得る利益が不当に高いことを示唆する場合もある。本稿のマメの場合、マージン率を厳密に求めるならば輸出仕向地での小売価格ということになるが、ここではミャンマー国内の流通、特に農村部における流通を分析の対象としていることから、ヤンゴン流通業者が販売する価格、すなわち輸出価格(FOB)を用いて、マージン率を求めることにする。

この結果、マメの国内流通マージン率の合計は、(a)5.9~20.3%、(b)6.8~18.8%となる。そのうち、集荷人マージン率が(a)1.3~1.6%、(b)1.4~1.6%、卸売商マージン率が(a)2.8~5.3%、(b)1.0%となっている。農村部流通マージン率はこの2つを合計すれば求められ、(a)4.1~6.6%、(b)2.4~2.6%といずれのパターンにおいても低い。この数値から、トングワのマメ流通市場は効率的な方向で形成されていったと理解してよからう。

さらに個々の流通業者がこの経済活動を通じて得る利益の程度を把握するためには、ネット・マージン率、すなわち最終需要者の直面する価

格に占めるそれぞれのネット・マーシンの比率を見ればよい。一次集荷人の場合、(a)、(b)とも0.7～0.8%と1%を下回る低率となっている。非常にわずかな利益で商売を行っていることになる。卸売商の場合、(b)のパターンは代金の1%の手数料ベースであるからネット・マーシンの率は自明として、(a)パターンでは0.8～3.1%となる。すなわち、マメの売却判断のタイミングがよかった場合には、卸売商は手数料ベースに比して大きな利益を得ることができることを意味する。古い卸売商層が資金調達面での制約を克服した場合、非手数料ベースでの取引を好むことを裏付ける数字であろう。

では、ここでネット・マーシンの取扱いを用いて、一次集荷人及び卸売商の所得を推計しよ

う(表16)。各流通主体の取扱いにネット・マーシンを掛け合わせるという粗いものではあるが、おおよその所得水準を知るには十分と考える(注52)。一次集荷人に関しては、ネット・マーシンを一律1バスケット25チャットで計算した。卸売商のネット・マーシンは集荷人に比して幅があるので、1バスケット30チャットと100チャットの2つのケースを想定した。1%の手数料ベースでの取引の場合も、調査時のマメ1バスケットの価格が3000チャットであったので、30チャットのネット・マーシンの同じと見なすことにする。

まず一次集荷人からみていこう。一次集荷人の7割は1シーズンに3万チャットから17万5000チャットの所得を得ていることになる(注53)。一

表16 マメの年間取扱い量と所得推計

(単位：チャット)

取扱い量		一次集荷人		卸売商			
		人数	所得 (ネット・マーシンの25) (チャット/バスケット)	人数	所得 (ネット・マーシンの30) (チャット/バスケット)	人数	(ネット・マーシンの100) (チャット/バスケット)
バスケット	トン						
1,500	48	2	30,000	2	45,000	2	150,000
2,000～3,000	64～96	5	45,000～75,000	1	67,500	1	225,000
3,000～4,000	96～128	5	75,000～100,000				
4,000	128	2	100,000				
6,000～7,000	192～224	5	150,000～175,000	1	180,000	1	600,000
7,000	224			1	210,000	1	700,000
10,000～15,000	320～480	2	200,000～300,000				
15,000	480			6	450,000	6	1,500,000
18,000	576			1	540,000	1	1,800,000
21,000	672	1	525,000				
45,000	1440			1	1,350,000	1	4,500,000
150,000	4800			2	4,500,000	2	15,000,000
合計		22		15		15	

(出所) 筆者調査。

(注) 一次集荷人2人、卸売商1人は、調査年に参入しているため、年間取り扱いは不明。また、一次集荷人1人からは回答得られず。したがって、回答サンプル数は一次集荷人が22人、卸売商が15人。

次集荷人は農家が副業で行っている場合が多いことから、筆者が、マメ栽培の開始からすでに数年経過した村で行った(註54)マメとコメの収益・費用調査(1998/99年度)を用いて農業所得と簡単な比較をしよう。1エーカーあたりのマメ生産からの所得の平均値は(13世帯)、2万1050チャット、コメ生産からの所得は1万4694チャットであった(表17)。したがって、一次集荷業に従事することによって、マメ1.5~8.3エーカー、またはコメ2~11エーカー栽培するのと同程度の所得を獲得できることになる。

次に、卸売商であるが、トングワの卸売商の標準的な取扱量を7000バスケットと仮にすると、最低でも21万チャット、最高で70万チャットの所得を得ていることになる。実働3カ月ということを考えれば、高所得を獲得できる経済活動と見なして間違いなからう。トングワ最大規模

の卸売商は、450~1500万チャットを得ており、群を抜いた高所得を得ている。

む す び

1980年代末の農産物流通自由化の影響は、農村部における流通業の活発化として如実に現れたといえよう。流通自由化以前は、マメのシーズン、すなわち乾期には、自家消費用の作物が栽培されていたのみで、そこに関わる目立つ経済活動は存在しなかった。ところが、流通自由化を契機としたマメ生産の急増に伴って、卸売商、一次集荷人の各階層で急激な参入が起こった。卸売業には、社会主義期から何らかの商売を行っていた古い商人層に加え、経済機会を認めて新規に参入する者が、また一次集荷業には、農業生産からの余剰を主たる資本源としながら

表17 トングワにおけるマメとコメ生産の収益・費用 (サンプルの平均値) (1998/99年度)

	単位	コメ	リョクトウ
耕作面積	エーカー	12	13
単 収	バスケット	52	10
平均バスケット当たり販売価格	チャット	470	3,172
粗収益=(a)	チャット/エーカー	24,899	31,102
生産費合計=(b)	チャット/エーカー	12,118	10,717
経営者余剰(c)=(a)-(b)	チャット/エーカー	12,781	20,385
家族労働報酬=(d)	チャット/エーカー	1,913	665
所得=(c)+(d)	チャット/エーカー	14,694	21,050

(出所) 筆者調査。

(注) (1)ヤンゴン管区トングワ郡トングワアナウ村での調査。サンプル数13。

(2)生産費の内訳は、経営費(種子、肥料、殺虫剤)、労働費(雇用、家族)、資本費(役畜、農業機械、借入金利子)。

本来ならば、資本費には、役畜、機械の資本利子、減価償却費、維持管理費も含まれねばならないが、ここはレンタル料で代替することによって処理した。

副業として参入する者が急増した。いずれの階層においても、各流通主体は、自由に参入し、プライステーカーとして低いマージン率で取引しながら競争している。また、流通業への従事によってもたらされた所得増は決して小さなものではない。ミャンマー農村部において流通市場が約10年という短期間に急成長を遂げた事実、社会主義経済体制下を通じて様々な局面で厳しい統制下におかれてきたミャンマー農村部が、市場経済化への潜在力を十分に有することを裏付けるものである。

トングワのマメ流通の大きな特徴を以下にまとめよう。第1に、一次集荷人、卸売商の両段階において、即金払いを基本とする買付形態が中心であるために、流通業者の手元に現金で運転資金が必要であるという点である。このために、各流通主体の運転資金には一定の自己資金が必要となっている。自己資金を用意できるという条件(これには複数人が資金を持ち寄る「シェア」形態も含む)が流通業への参入層を規定している。そのため、一次集荷人ならば中規模農家層以上や小商人層、卸売商ならば、古くからの商人層かまたは大規模農家層が中心の担い手となっている。

第2には、各取引段階における無利子の前金の存在である。農家と一次集荷人との関係、また一次集荷人と卸売商の関係、さらに卸売商と輸出商との関係と各段階でこの前金の提供は行われている。これは一定の信頼関係が醸成されている場合、もしくは前金を受領する側の経済的信用度が高い場合にのみ行われるが、流通業者にとっては運転資金(農家にとっては耕作資金)を補完する手段として重要である。また、前金を提供する側にとっては、確実かつ効率のよい

集荷が可能となる。すなわち、双方にメリットがある取引関係である。農村部においては制度金融へのアクセスが容易でない事実を考え合わせると、前金の役割はなおのこと評価できる。ヤンゴンの流通業者からトングワの卸売商へ、卸売商から一次集荷人へ、そして集荷人から農家へと、前金の提供がなぜ可能か。これは、確かなマメ需要が存在するから、という当たり前ともいえる事実に突き当たる。流通自由化によって、国内流通の自由が保障され、さらに国際市場へ結ばれたことが、マメ流通市場を通じた農村部への資金の環流を可能にしたといえよう。

以上にみてきたような、流通自由化後の急速な流通市場の形成を踏まえるならば、1999/2000年度から突如復活した主要マメ類(註55)の政府供出とそれに伴う民間流通への介入に対しては懸念を抱かずにはおられない。トングワでは1エーカーあたり2バスケットのマメを市場価格の約2分の1の価格でMAPTに販売することが義務づけられた。また、農民の供出義務逃れを防ぐため政府は時として民間流通への介入をためらわない(註56)。このような政府の不透明かつ一貫性に欠ける政策が継続されるならば、マメ生産面のみならず、流通業の発展にも何らかの否定的な影響を与える可能性があると考えられる。これは、今後の調査、分析の課題としたい。

(注1) 流通自由化の農村経済への影響を包括的に分析するためには、自由化の生産への影響、すなわち農家の生産の現場での反応、という点も併せて論じる必要があるが、紙数の制約から農業生産に関しては必要最小限触れるにとどめ、詳しい分析は別稿に譲ることにする。

(注2) ビルマ社会主義共和国閣僚評議会通達 No6/87, 1987年9月1日。

(注3) 主たる買上主体は、ミャンマー農産物交易公社 (Myanmar Agricultural Produce Trading, 以下 MAPT と略) と現在呼ばれる機関である。MAPT は何度も組織改編し、名称を変えている。供出制度を中心とする社会主義期の流通政策とその改革の内容に関しては、Mya Than and Nishizawa (1990), また拙稿 [井田 1993] の表1 参照。

(注4) 社会主義期の農村におけるコメ供出制度の実態に関しては、斎藤 (1979) を参照。

(注5) 農家の作付けに関しても、「農家は何を栽培してもよい」とされている一方で、地目上、水田と分類された農地に関しては、その適不適に拘わらず、コメ栽培が半ば強制されているのが現状である。しかし、一般にマメ類に関しては政府がいかなる形でも作付けを強制したという話は聞かず、少なくとも筆者の調査地、トングワのリョクトウに関しては、リョクトウ栽培を政府が強制したという事実はない。

(注6) ビルマ連邦政府貿易省通達 No1/88, 1988年10月29日。

(注7) シンガポールへの輸出量も多いが、この大半はインド大陸に再輸出されている。リョクトウは、インド大陸ではひき割りマメとしてゲールに利用される。インドネシア、マレーシア、日本では発芽させてもやしとして食べられることが多い。

(注8) バスケットはミャンマーで広範に使用される容量単位である。粃米の容量で20.9キログラムが政府認定のバスケットであるが、実際には地域差等で大きさが異なる。政府規定のバスケットを使用した場合、マメ1バスケットは、20ヴィス(1ヴィス=1.6キログラム)で、32.7キログラムである。なお、マメ1袋は、30ヴィス(約50キログラム)である。粃米と違ってマメの場合は、農家からの買付の際も秤で購入される場合の方が多く、バスケットの大小から生じる差はほとんど関係しない。

(注9) ミャンマー語のローマ字表記は、The Burma Research Group (1987, 18) に準じる。

(注10) ミャンマー農業サービス (MAS) トングワ提供の資料による。

(注11) 農業灌漑省の下部機関で、全国の各郡にオフィスを有する。

(注12) こうした方法は、インドネシアの農産物流通研究ですでに使われている [Hayami and Kawagoe

1993; Ellis 1993]。Ellis はこれを Linked interview と呼んでいる。Ellis の調査のメンバーの1人であった Magrath が作成した概念図も参照 [Magrath 1999, Figure 4.1]。

(注13) また、後にトングワの卸売商が販売した先であるヤンゴンの卸売商にも若干の聞き取り調査を行ったことを付け加えておく。このデータは、第VI節のマージン、所得推計のところでその一部を用いる。

(注14) 農家の記憶が曖昧で名前がわからない、そもそも名前を知らない、またその業者がトングワ郡にいないなど様々な理由による。

(注15) 商人調査の難しさに関しては、Hayami and Kawagoe (1993, 19), Hayami and Kikuchi (2000, 185) で触れている。

(注16) インドネシアの農産物流通を分析した、Hayami and Kawagoe (1993) は、一次集荷人は取引形態や取引規模に応じて、行商人、集落単位の集荷人、村単位の集荷人、さらに複数の村をカバーする集荷人と階層を分けて分析している。同じくインドネシアのとうもろこし市場を分析した、Yonekura (1996) も同様の分類を行っている。また、フィリピンの農村部でのコメ流通を分析した Hayami and Kikuchi (2000) では、コミッション・エージェントと独立した商人 (Independent Trader) という2つの集荷人が存在することを提示している。ここでは、コミッション・エージェントがさらに小規模のコミッション・エージェントを下請として使う例も報告されている。

(注17) この集荷人の内、コメを扱っている者で、1バスケットあたり定額の口銭を支払って、エージェント2~3人を使って集荷しているという者がいた。同一の集荷人でもその方法は異なっているのである。したがって、これはマメ流通の特徴といえる可能性が高い。なお、マメの集荷において、自分の下請けとして他の集荷人との取引関係を有した者は調査対象中1人存在した。この集荷人の集荷量は、一次集荷人としては最大規模であった。とすると、マメの場合、マメを買付所で集荷する以上に集荷する必要がある場合に、このような形式がとられるとも考えられる。

(注18) 農業労働者に関しては、高橋 (1992, 第VII章), 高橋 (2000, 239-254) 参照。

(注19) ミャンマー農業サービス (MAS) トングワ提供の資料による。

(注20) チャーバンに関しては高橋 (1992, 169)。

(注21) Ministry of Agriculture and Irrigation (2000, 60)は郡内のこうした買付所の数は、100と推定している。しかし、これがすべて筆者の定義による一次集荷人かどうかは不明である。後述するように、卸売商も買付所を設けているケースもあるからである。

(注22) 今回の調査では、コメの一次集荷人の聞き取りも試みたが、コメの集荷人はマメに比して数が少なかった。それはなぜなのか。筆者の仮説は、コメの集荷が始まる時期はちょうど農繁期にあたり、中規模以上の農家が多い一次集荷人層にとって副業としてはやりにくいという点、さらにコメには常に政府介入がありリスクがマメに比して大きいという点、それと関連するが運転資金の確保がマメに比して難しいということである。これは今後の検討課題としたい。

(注23) 筆者農家世帯調査。

(注24) 種マメ用のマメは価格の上昇が概ね期待できる。ただし、種マメ需要は限られており、収穫されたすべてのマメが種マメとしての品質に耐えうるとも限らない。

(注25) とはいえ、ヤンゴン価格、また輸出価格の動向までは集荷人は把握していない。調査中、前年に比べマメ価格が上昇しない理由を知りたいという集荷人がいた。理由はミャンマー政府が輸出税を導入したことにより、ミャンマー産のマメが割高になり輸出需要が減ったためであったが、その集荷人は、一部の町の商人が結託して価格を抑えているという認識をもっていた。

(注26) 15万チャットを2カ月間無利子で貸与している例が1例あるが、これはこの集荷人が1990年に参入した、いわば古株であり、農家の耕作状況、負債状況等の信用情報を比較的良好に得ているということが背景にあるようである。

(注27) マメも扱っている集荷人はコメの青田買いは行っていた者はおらず、また筆者の農家調査においても、コメを前売りしていたという事例は、139世帯中1例あったのみである。

(注28) もともとこうした運搬業をやっていた者が新たにマメ業を始め、既存の車両を荷の運送に利用するというケースはあるが、新規に購入したという例はなかった。

(注29) ヤンゴンから大量の発注があり、卸売商が至急集荷を集荷人に依頼する場合や、買付所が幹線道路沿いにあり、卸売商のトラクター（これは彼自身の所有ということの意味しない）が通るような場合、そのままそこで荷揚げするなどの例はある。

(注30) 農村部における運送業の経済活動については別途調査を要するが、筆者の観察した範囲内では、運送業を主業としているか、もしくは農閑期のみ専門的に従事している者が多いようである。

(注31) トレーラー運送業の従事者からの聞き取りによると、中国製のトレーラーの価格は60万チャットである。毎年4～5万チャットのメンテナンス費用がかかる。シーズンはほぼ11～6月の7カ月程度であるが、実働は6カ月程度であると見られる。1日の粗収益は500～4000チャットであるという。聞き取りから得た燃料代を差し引くと（遠い村の往復：1200チャット、近い村の往復：200チャット）純収益は300～2800チャットとなる。やや大胆な計算であるが、1日あたり平均1550チャットの収益とすると、実働の180日をかけて27万9000チャットの収益となる。これからメンテナンス費用5万チャットを控除し、22万9000チャットとなる。耐用年数は15年とすると、投資限界率は38%となり、採算は合う。一方、農家が、一次集荷業の片手間に運搬業を行うという場合、300チャットの粗収益を得るとして、非常に恣意的であるが実働は4カ月としよう。使用頻度、運搬距離が短いということでメンテナンス費用も恣意的に半分とすると、2万5000チャットを引き、純収益は1万1000チャットとなる。耐用年数は同じく15年とすると、投資限界効率は-14%となり、採算は合わない。

(注32) マメの袋詰めにはジュート袋とポリエチレン袋が使われるが、後者を使うことが多い。ひとつの袋を複数回使用するケースや、中古を利用するケースもあることから、コストとしての認識は薄いようである。

(注33) ただし、(2)に分類された13人のうち、5人は卸売商への依存度（とくに買付のための運転資金）が著しく高く、自己資金は労賃、運送費用等のみであるので少額と見られる。

(注34) 英語のshareに由来する言葉と考える。ビルマ語本来の表現では「アスザ」(as̄za)。

(注35) この種の前金は、インドネシアでも見ら

れ、流通段階が一段階上の商人が1週間以内、無利子で下位の流通業者に提供している [Yonekura 1996, 96; Hayami and Kawagoe 1993, 47]。

(注36) 卸売商の中には、数年前までは一次集荷人への前払いを積極的に行っていたが、今はやめた、そもそも信用できないからやらないという者もいた。

(注37) ただし、かなりの信頼関係が醸成されている卸売商と一次集荷人のケースでは、提示価格よりも当日の市場価格が急に上昇したような場合、10チャット程度上乘せして買い上げるという例もあった。Crowらの調査では、実際に「縛りのない」(free) 商人と運転資金の供与という点で「縛りのある」(tied) 商人が提示される価格は、前者の方が高いということが報告されている。トングワのケースの場合、前金の提供により提示価格に実際にどの程度差が出るのかは今回の調査では明らかにできなかった。が、上の事例や前金を特定の卸売商からもらっている場合も他の卸売商に対する価格のチェックは怠らないことを考えると、価格差があったとしてもそれほど大きなものではないのではないかと考えられる。資本調達コストを考えれば、十分相殺されてしまう範囲内なのではないだろうか。バングラデシュの事例に関しては、Crow, Murshid and Rashid (1991, 119) 参照。

(注38) 藤田・岡本 (2000, 44)。サンプルが少なく参考データにしかならないが、農業労働者の年間所得は8~10万であった。消費のデータはないので、可処分所得がどのくらいあるかは断言できないが、1997年に行われた家計支出調査で、ヤンゴンの農村居住者の月支出が1万3906チャットであるとなっている。これは農村部の平均であるので、土地なし農業労働者層の支出はこの数字以下であるとしても、翌年度に繰り越せる可処分所得があるとは考えにくい。

(注39) この事例に関しては、詳しくは Hayami and Kikuchi (2000, 193-194) を参照。

(注40) 1987年の流通自由化直後は、卸売免許の取得が義務づけられたが、この制度はすぐに形骸化したため、卸売商レベルの参入に対する行政的な縛りは全くない。

(注41) 高橋 (2000) の重要なファインディングのひとつは、農地の多寡が世帯の全所得 (農業所得、畜産所得、自営業所得も含む) の規定要因になっているという点である [高橋 2000, 320]。農村地域におい

て、古くからの商人層以外が、一次集荷人、卸売業者などの流通業者として参入する場合、中規模、大規模農業層が中心となるという本稿での例は、それに合致するものといえよう。

(注42) 4 エーカーの土地は、トングワではなく上ミャンマーのモニューワにある。トングワの基準からすれば零細規模でも上ミャンマーでは平均的な面積の可能性もあるので単純な比較はできない。

(注43) ただし、筆者が調査した翌年にあたる2000年は、中国におけるリョクトウ需要が急伸し、国境を通じて陸路で輸出されるケースも多かったようである。この場合、ヤンゴンの卸売商経由、もしくは直接マングレーの卸売商に販売される。

(注44) 倉庫を使用している3人は、コメも扱っており、マメ用というよりはコメ保管用に倉庫を用意していた。このうち1人のみ年3万6000チャットで賃貸していた。

(注45) 政府の市場移行政策の一環で1990年代初頭に認可されて以来、民間銀行の支店が地方にも増えている。しかし、トングワには支店は未開設のため、卸売商はヤンゴンまで出向かねばならない。マメの買付ピーク時には、資金の回転を急がねばならないため、卸売商が直接ヤンゴンの取引相手と現金の受け渡しをするというケースも少なくない。ヤンゴン近郊といえども金融インフラは依然発展途上にあるといえよう。

(注46) 卸売商の1人によれば、マメの価格が急激に上昇した場合、0.5%の手数料というケースもあった。したがって、価格上昇による一次集荷人の利益には一定の天井があるといえる。

(注47) 近年の自動車 (中古車も含む) は公には禁輸であるが、密輸は行われているようである。このため、中古車価格は高騰し、自動車市場はかなり歪んだものになっている。

(注48) 調査時のトングワ郡内の25トン以上の大型トラックは7台であった。すべて運送業を専門としている者の所有である。

(注49) 在ヤンゴンの日系の農産物輸出企業からのヒヤリング。

(注50) 本稿でのマージン、ネット・マージンは、別の用語を使用するならば、それぞれ粗利益、純利益となる。

(注51) 流通マージン率に関しては、西村・坪内

(1991, 34-37) 参照。このマージン率を求める際には、たとえば、国内市場で消費される商品を考える場合、最終需要者は国内消費者ということになり、全体のマージン率は(小売価格－生産者販売価格)／小売価格で求めることができる。このうち、流通業者(たとえば、卸売商)のマージン率を考えるならば、(卸売価格－仕入価格)／小売価格となる。

(注52) 調査対象の卸売商のうち、調査年に卸業を始めていた者1人と一次集荷人2人は、年間取扱量は不明なので表から除いた。したがって、ここでわかるのは卸売商15人と一次集荷人23人である。

(注53) シェア形態の場合、収益は出資者間で分けられることになるので、すべてが個人の所得になるわけではない。たとえば、この表では所得の最大値は52万5000チャットであるが、2人によるシェアなので、1人の所得は26万2500チャットである。シェアでなくもっとも多い所得を得ているのは、6000～7000バスケットの取扱量の層であり、所得は15万チャット強である。したがって一次集荷業に従事する人間の所得としては15～20万チャットが最高ということになる。

(注54) マメは一般に窒素固定化を促進する根粒菌の数が土壌内に増加、安定するまで収量が安定しない。根粒菌の安定までには2～3シーズン程度の栽培が必要とされる。したがって、平均的な収益、費用を議論する場合、マメ栽培が定着した村を基準とする必要がある。トングワ郡内でもマメ栽培の開始には村によってばらつきがある。

(注55) リョクトウ、ケツルアズキ、キマメが対象となった。

(注56) 市場価格が1バスケット4000チャットであったところ、政府買上価格は2200チャットであった。初年度にあたった1999/2000年度は、予定量の買上が困難な見通しになったことに焦りを募らせた当局が、シーズン後半になってトングワの郡境において、マメをヤンゴンに搬送していたトラックを数台差し押さえたことが報告されている。また、翌年度からは政府買上量が予定量に達するまで民間の流通業者はマメを農家から購入することが口頭で禁止された。

文献リスト

〈日本語文献〉

- 井田郁子 1993. 「ミャンマーにおける『米流通自由化』」『アジアトレンド』第64号(12月).
- 斉藤照子 1979. 「ビルマの粳米供出制度と農家経済——チュンガレー村の事例——」『アジア経済』第20巻第6号.
- 高橋昭雄 1992. 『ビルマデルタの米作村』アジア経済研究所.
- 2000. 『現代ミャンマーの農村経済』東京大学出版会.
- 西村清彦・坪内宏 1991. 「日本の流通マージン——マクロ分析——」三輪芳朗・西村清彦編『日本の流通』東京大学出版会.
- 藤田幸一・岡本郁子 2000. 「ミャンマー乾期灌漑稲作経済の実態——ヤンゴン近郊農村フィールド調査より——」『東南アジア研究』38巻1号(6月).

〈英語文献〉

- Central Statistical Organization 1991. *Statistical Yearbook*.
- 1992. *Bi-monthly Economic Indicators*. July-August 1992.
- 1993. *Bi-monthly Economic Indicators*. March-April 1993.
- 1998. *Statistical Yearbook*.
- 2000. *Bi-monthly Economic Indicators*. May-June 2000.
- Central Statistical Organization and Ministry of Agriculture and Irrigation 1997. *Agricultural Statistics (1985/86 to 1995/96)*.
- 1999. *Agricultural Statistics (1987/88 to 1997/98)*.
- Crow, Ben, Kaas Murshid and Shahidur Rashid 1991. "Financial Structure and Prices in a Backward Agrarian Market." *Bangladesh Development Studies*. Vol. XIX, No.3 (September).
- Ellis, Frank 1993. "Rice Marketing in Indonesia: Methodology and Results of a Research Study." *Bulletin of Indonesian Economic Studies*. Vol.29,

No1.

- Hayami, Yujiro and Masao Kikuchi 2000. *The Village Saga: Three Decades of Green Revolution in the Philippines*. Lanham: Banes & Noble.
- Hayami, Yujiro and Toshihiko Kawagoe 1993. *The Agrarian Origins of Commerce and Industry*. New York: St. Martin's Press.
- Hla Kyi 1997. *Production, Consumption and Marketing of Selected Pulses in Myanmar*. Yangon.
- Magrath, Priscilla 1999. "The Post-Harvest System in Indonesia." In *Agricultural Markets from Theory to Practice-Field Experience in Developing Countries*. ed. Barbara Harris-White. London: Macmillan Press.
- Ministry of Agriculture and Irrigation 2000. *Agricultural Marketing in Myanmar*. Market Information Service Project TCP/MYA/8821.
- Mya Than and Nobuyoshi Nishizawa 1990. "Agricultural Policy Reforms and Agricultural Development." In *Myanmar Dilemmas and Options, The Challenge of Economic Transition in the 1990s*. ed. Mya Than and Joseph L.H. Than. Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
- Thanda Kyi 2000. *Market Induced Shifts in Agricultural Supply and Effects on Trade Patterns in Myanmar*. Stuttgart: Verlag Grauer.
- The Burma Research Group 1987. *Burma and Japan: Basic Studies on Their Cultural and Social Structure*. Tokyo: ビルマ研究グループ事務局.
- Yonekura, Hitoshi 1996. *Farmers and Traders in a Changing Maize Market in East Java*. Bogor, Indonesia: Regional Co-ordination Centre for Research and Development of Coarse Grains, Pulses, Roots and Tuber Crops in the Humid Tropics of Asia and the Pacific.

[付記] 本稿は、筆者が1998年3月から2000年3月にかけてアジア経済研究所海外派遣員(ヤンゴン)として実施した調査の成果の一部である。この調査に快く協力してくれたトングワの商人、農民にまず謝意を表したい。筆者の受け入れ機関であり、調査全般を支援してくれたマンマー農業灌漑省、とりわけ個別の調査アレンジを快く引き受けてくれたZaw Wai氏(MAS, トングワ)、常に調査に同行しサポートしてくれたThida Chaw Hlaing氏(農業計画局)からは、多大な援助を賜った。さらに、本誌の匿名のレフリー諸氏からは詳細、かつ有益なコメントを頂いた。記して感謝の意を表したい。

(アジア経済研究所地域研究第1部)