

## 第7章

# エクアドルのバナナ産業の新しい展開

新木 秀和

### はじめに

バナナは国際的に最大の貿易量をほこる果実であり、生産現場と消費者の関係性が注目される代表的な熱帯一次産品である。20世紀のラテンアメリカ特に中米諸国は、米系多国籍企業の進出により世界の主要なバナナ生産地になった。これに対しエクアドルは1950年代以降に国際バナナ市場に参入し、その後は代表的なバナナ生産・輸出国に成長してきた。

経済の自由化やグローバル化の進展により、1990年代以降エクアドルのバナナ産業は大きな変化を経験した。国際環境の変化としては、とりわけ2001年以降にEU（ヨーロッパ共同体）が導入した新しい輸入政策が、エクアドルを含むバナナ輸出国に大きな影響を及ぼしてきた。こうした国際環境の変化に対して、エクアドルのバナナ産業では、主要アクターがさまざまな工夫をこらして戦略的な対応を行ってきた。また、多国籍企業であるドール社や大手地場資本のノボア・グループの他に、新興のバナナ輸出企業が台頭した。そして、これらを含む一群のバナナ輸出企業は、業界団体を軸に輸出振興と産業調整の取組みを行うようになってきている。では、産業の調整を引き起こした背景とその状況はどのようなものか、そこに内外のどのような要因がかかわっているのか、また個別ないし集団の輸出企業はいかなる行動をとっており、政府の政策はそれにかかわっているのか。バナナ産業の新しい展

開について理解するには、このような点を検討しなければならない。

こうした視点と関心に基づく本章では、エクアドルのバナナ産業における1990年代以降の動向に焦点をあてて、産業の調整と戦略的対応の状況を分析する。特に、バナナの生産部門の構造的特徴と輸出部門のパフォーマンスを検討し、それらの関連性についても検討したい。伝統的な輸出産品であるバナナを俎上にのせるのは、その作業を通じて、ラテンアメリカの一次産品とくに熱帯農産品の輸出産業が直面する構造的な問題とそれへの戦略的な対応について、現状と特徴の一側面を明らかにできると考えられるからである。

行論に先立ち先行研究を整理したい<sup>(1)</sup>。エクアドルのバナナ産業に関する研究としては、まず、ラレア編の研究書(Larrea ed. [1987])が先駆的研究として挙げられる<sup>(2)</sup>。本書は、マクロおよびミクロの視点からバナナ産業の総合的發展を論じながら、従属論の影響を反映して産業発展を低開発過程として描く傾向が強く、担い手である輸出企業などの自律的な役割を十分に捉えてはいない。しかも、出版年から明らかなように研究対象時期は1980年代半ばまでにとどまる。これに対し、ストリフラーによる歴史研究(Striffler [2002, 2003])は、ユナイテッド・フルーツ社とテンゲル農園の事例研究として、多国籍企業の事業展開とエクアドル側の対応を詳細に分析するが、多国籍企業に注目する反面で、同時期に台頭してきた民族系企業についての分析を欠如させている。

これら2つの研究書を除くと、1990年代以降におけるバナナ産業の研究は、主として、エクアドル国内の官民関連機関による分析報告や業界誌(*Bananotas*)の分析記事などに限定される。そのうち中央銀行による調査報告(Banco Central del Ecuador [2004])は、市場構造と価格形成に焦点をあててバナナ産業の特徴と問題点を明らかにしており、本章の分析にとって参考となる。しかし、本章が試みるような担い手レベルの分析視点が弱く、現状報告であるがゆえに1990年代以前の状況をほとんど視野に入れていない。また、有機バナナ生産などの新しい傾向をとらえた修士論文(Fernández Basidas [2003], Pozo Paredes [2003])も書かれているが、産業の特徴を概観するだけ

で叙述的内容にとどまっている。

他方、EUとラテンアメリカのバナナ輸出諸国の間における貿易紛争についての研究 (Josling and Taylor eds. [2003]) と、関連するエクアドルの事例分析 (Paredes [2004a, 2004b]) は、バナナ産業を取り巻く国際関係についての重要性を提起しているが、分析にあたり、生産から輸出を経て消費地に至るチェーンの関連性が十分に配慮されていない傾向が強い。

したがって本章は、こうした研究の不足や不備を補う試みでもある。筆者はかつてエクアドルのバナナ産業の構造と動態を企業グループの影響力という視点から分析したが (新木 [1997])、今回は同産業における近年の新たな状況の分析に焦点をあてる。

本章の構成について述べたい。第1節ではエクアドルにおけるバナナ産業の発展過程と特徴、問題点を概観する。第2節では1990年代以降の内外状況の変化を取り上げて、バナナ業界やエクアドル政府がそれいかに対応したかを検討する。第3節では主要なバナナ輸出企業による戦略的ないし先進的な取組みについて分析し、いくらかの比較も試みる。また、生産部門と輸出部門の関連性についても考察を加える。そして最後に、本稿での検討を総括してむすびとしたい。

## 第1節 エクアドルにおけるバナナ産業の発展

まず、生産と輸出の動向や産業としての特徴をふまえ、エクアドルにおけるバナナ産業の重要性、歴史的経緯と現状を概観しておきたい。

### 1. バナナ産業の発展

#### (1) エクアドル経済とバナナ産業の発展

エクアドルにとってのバナナ産業の重要性は次のような事実から明らかで

ある。現在エクアドルは世界最大のバナナ輸出国であり、生産量でも世界の上位を占める。1950年代以降、バナナ産業はエクアドル経済における主要な輸出産業に成長し、石油産業に次ぐ外貨獲得源となってきた。バナナ輸出は国内総生産の約4%に相当し、農業部門の国内総生産の約24%を占めている (Banco Central del Ecuador[ 2004: 11 ])。バナナ産業は直接および間接的に、国内雇用の12%から14% (海岸部では28%) を担う基幹産業のひとつである。45万人の直接雇用、200万人の間接雇用 (プラスチック、肥料、輸送などのバナナ関連産業) を生み出している。

エクアドルにおけるバナナ輸出の起源は、中米諸国を経て南下してきた米系多国籍企業の進出による。すなわち、中米に「バナナ帝国」を築いたユナイテッド・フルーツ社が1934年にエクアドルに進出し、海岸部南部に位置するテングル農園を購入してバナナ農園の経営を開始し、中米と同様のエンクレーブ(飛び地)を形成した。テングル農園はこのように多国籍企業が最初に本格的な経営を行い、かつ1940年代にエクアドル最大規模を誇ったバナナ農園である。しかし、1950年代末から1960年代にかけて、バナナの疫病であるパナマ病の被害が拡大してエクアドルのバナナ生産が大打撃を受け、また当時の政治不安の状況や労働運動の台頭もあって、テングル農園は労働争議の渦中に投げ込まれた。さらに1950年代末からは農園の占拠事件が発生するなど土地問題が激化した。その結果、1962年にテングル農園は解体するに至り、同時に、ユナイテッド・フルーツ社はエクアドルからの撤退を余儀なくされた (Striffler [ 2002, 2003 ])

やがて疫病対策として、中米では、パナマ病だけでなくシガトガ病にも強く生産性も高いキャベンディッシュ種が導入され、1967年からはエクアドルでもキャベンディッシュ種への転換が推進された。これと軌を一にして、1970年代半ばからは契約栽培 (contract farming) 方式が採用された。この制度のもとでドール社などの多国籍企業は、直接生産にともなうリスクを地場の農園主に負わせて、自社の関与を基本的に流通面に限定することになった (Striffler [ 2002 ])

バナナ輸出は1940年代から成長を遂げて1950年代にブームを迎え、エクアドルは1960年代に世界最大のバナナ輸出国となった。その後は紆余曲折もあったが、1990年代以降は現在までほぼ一環して世界のバナナ輸出をリードする存在となっている。

## (2) 伝統的企業の成長

バナナ輸出を担う主要な輸出企業については、中米諸国やフィリピンなどにくらべ、米系多国籍企業の比重が相対的に小さく、それだけ民族系輸出企業の役割が大きいという特徴がある。実際、ノボア・バナナ輸出会社(Exportadora Bananera Noboa S.A.、1956年に当初の社名を現社名へ変更)などの民族系企業と、米系多国籍企業であり契約栽培に基づくスタンダード・フルーツ社(現ドール社)が両輪となってきた<sup>(3)</sup>。

1946年設立のノボア・バナナ輸出会社は、創業者ルイス・ノボアのもとで、1970年代を通じて急成長を遂げてエクアドル最大のバナナ輸出企業となった<sup>(4)</sup>。バナナ輸出に占める同社のシェアは、1965年の20%から1977年の47%まで拡大した。事業拡大の要因は、ユナイテッド・フルーツ社や他の中小規模の輸出会社が不振に陥った一方で、バナナ生産から肥料、消毒、金融などの関連業種や海上輸送までの垂直統合を図り、他の関連業種への水平統合も進めてきた点に求められる。実際、クレメンティナ農園(国内最大規模の農園で2万人の労働者を擁する)をはじめ複数の自社農園を所有・経営する。ノボア・バナナ輸出会社は、エクアドル最大の民族系企業グループであるノボア・グループの主要企業のひとつとして、国外各地への子会社の設置などによる販売網の拡大を梃子に、現在では世界の大手5社に数えられるバナナ輸出会社に成長している。元来は民族系企業グループの一翼を担ったが、やがて多国籍企業化していったのである。同社は、1990年代以降もエクアドル最大の輸出実績を維持し、2004年には2億2100万ドルの売上高をあげた(“Las 500 mayores empresas del Ecuador”)。2004年においてノボア・バナナ輸出会社が扱う輸出用バナナの77%は、自社農園からではなく、中小規模のバナナ農家が

ら購入したバナナであった (Vásquez and Saltos [ 2005: 281-283 ])。ボニータ、エナノなどのブランド名でバナナの生産と輸出を展開している。

1955年エクアドルに進出したスタンダード・フルーツ社は、バナナをはじめ各種のフルーツや野菜を扱い世界的な販売網をもつ多国籍企業ドール食品会社の子会社であり、後にドール・エクアドル社という現在の社名に変更した。1962年にユナイテッド・フルーツ社が撤退に追い込まれた状況を教訓として、エクアドル進出を間接的なものにとどめ、1976年に契約栽培方式を導入して地場生産者からのバナナ購入に力点を移した。垂直統合による間接統治を進めたのである。キャベンディッシュ種の導入や契約農園への技術指導などにも努め、現在では、契約農家との友好関係に留意しながら技術革新が最も進んだ企業のひとつだという評価を得ている ( *Bananotas* , octubre de 2004 , pp.17-18 )。1978年にスタンダード・フルーツ社は、ドイツ人ユルゲン・シューマッハーが率いるエクアドル・バナナ業者連合 ( UBESA ) の株式を購入し、1990年にはUBESAが、独立系生産者からの購入分を含め、ドール社に対しバナナを提供する唯一の業者となった。また、社員や幹部に占めるエクアドル人の比率が次第に高まってきた点も特徴的である ( *Bananotas* , octubre de 2004 , pp.17-18 )。現在では99%がエクアドル人で占められるという<sup>(5)</sup>。

ドール・エクアドル社は、多国籍企業としての幅広い販売網や高い技術水準を活かし、エクアドル国内でバナナ農園やコンテナ施設、海運関連会社 ( *Compañía Naviera Agmaresa* )、カートン製造会社 ( *Productora Cartonera S.A.: Procarsa* ) などを所有する ( またエクアドルの生花輸出ブームに対応し生花輸出関連会社も3社所有する )。1993年以降はバナナの品質管理に力を注ぎ、1997年にUBESAは国際商標規格ISO9002、翌1998年にはISO14001をそれぞれ取得するに至った。2006年現在、ドール・エクアドル社が扱うバナナの比率は自社農園のバナナが約8%、契約による独立系農園のバナナが92%である。有機バナナも含まれ、パイナップルも扱う。

他方、ノボア・バナナ輸出会社に次ぐ民族系のバナナ輸出企業として、1977年設立のレイバンパック社 ( *Rey Banano del Pacífico C.A.: Reybanpac* ) があ

げられる。同社は、中国系の創業者であるセグンド・ウォンの指導のもとで、1980年代以降、カートン製造や肥料会社、燻蒸消毒会社などの関連事業会社を設立してバナナ部門の垂直統合を図ってきた。また、ロシアなどの非伝統的な輸出先を開拓しながら事業を拡大してきた点にも特徴がある。品質確保に対する市場ニーズを反映して、近年では、EUROGAP（ヨーロッパの品質認証）も取得した。現在、レイバンパック社はファボリタ・フルーツ社（Favorita Fruit Holding Company）の子会社になっている（Favorita Fruit Holding Company [n.d.]）。ファボリタというのはレイバンパック社が扱うバナナのブランド名である。同社は栽培面積9000ヘクタールのバナナ農園を所有し、約9000人の雇用を生み出している（*Bananotas*, febrero de 2005, pp.13-14）。エクアドルのバナナ輸出において同社は、これまでノボアおよびドールに次ぐ第3位の実績を占めてきたが、2004年は売上高で新興輸出企業であるキムテックに凌駕されるなど、他の企業との競争を余儀なくされている（詳細は後述）。

## 2. 世界のバナナ産業におけるエクアドルの位置

### (1) バナナ生産

表1に2000年から2003年にかけての世界の主要なバナナ生産国とエクアドルのバナナ生産量の推移を示した（新木 [2006: 120-122]）。インド（1位）の生産量が最大で、他の諸国の生産量の2.5倍以上に達する。2000年ではエクアドルは2位だったが、2001年以降はブラジル、そして2002年以降は中国に凌駕され、2004年の実績でエクアドルは世界4位の生産国になっている。表にあるエクアドルとフィリピンを除く諸国は大規模生産国であるが、国内消費に回されるバナナの比重が大きく、例えばブラジルの場合は生産量の30分の1ほどしか輸出にあてていない。これに対してエクアドルでは、国内消費（料理用バナナなど）も少なくないが<sup>6)</sup>、生食用バナナの大部分は輸出に向けられ、外貨獲得に貢献してきた。

表1 世界の国別バナナ生産量

(単位:トン)

	2000	2001	2002	2003
インド	16,170,000	16,450,000	16,450,000	16,450,000
ブラジル	5,663,360	6,176,960	6,422,860	6,518,250
中国	5,139,909	5,477,074	5,783,818	5,826,521
エクアドル	6,477,039	6,077,040	5,528,100	5,609,460
フィリピン	4,929,570	5,060,782	5,264,470	5,500,000
インドネシア	3,746,962	4,300,422	4,384,384	4,311,959
メキシコ	1,863,252	2,027,997	1,885,803	2,026,613
コスタリカ	2,250,000	1,739,280	1,611,963	1,862,978
タイ	1,750,000	1,375,320	1,424,314	1,450,000
ブルンジ	1,513,997	1,548,897	1,602,979	1,600,000
コロンビア	1,523,980	1,375,320	1,424,314	1,450,000
アラブ首長国連邦	1,124,800	1,125,500	1,097,000	1,221,300
グアテマラ	841,000	898,000	1,000,000	1,000,000

(出所) FAOSTAT。

## (2) バナナ輸出

世界の主要なバナナ輸出国についてまとめたのが表2である(新木[2006: 123-125])。これを見ると、エクアドルが最大の輸出量をほこることが明らかである。2000年から2003年にかけて第2位から第4位までの順位にいくらかの変化はあるが、コスタリカ、フィリピン、コロンビアを引き離してエクアドルの優位は揺らいでいない。エクアドルの世界シェアは27%(2000年)から30%(2003年)に達する。

世界のバナナ貿易は少数の多国籍企業による寡占状態にある。ドール・フーズ社(米国系)、チキータ・ブランズ社(米国系、旧ユナイテッド・フルーツ社)、およびフレッシュ・デル・モンテ社(チリ系)の上位3社が1997年時点で世界のバナナ輸出の65%を占め、それらに次いでノボア・バナナ輸出会社(エクアドル系)とフィフェス社(アイルランド系)がそれぞれ10%および6-7%のシェアであった。これら上位5社のシェアは2004年で合計90%に達すると見られ、世界貿易における寡占状況を浮き彫りにする(Banco Central del Ecuador [2004: 43])。つまり、エクアドルの民族系企業から多国籍企業へ

表2 世界の国別バナナ輸出量 (単位: トン)

	2000	2001	2002	2003
エクアドル	3,993,968	3,990,427	4,199,156	4,664,814
コスタリカ	2,079,280	1,959,272	1,873,350	2,042,489
フィリピン	1,599,920	2,129,309	1,684,986	1,828,220
コロンビア	1,564,400	1,344,231	1,424,352	1,424,819
グアテマラ	801,515	873,829	980,557	936,114
ベルギー	966,640	971,494	889,431	862,959
ホンジュラス	374,964	431,830	441,407	507,634
米国	400,188	406,968	416,600	427,543
パナマ	489,284	426,081	403,923	385,320
カメルーン	238,170	254,102	238,412	313,723
コートジボワール	243,032	255,582	256,000	242,446
ブラジル	72,468	105,112	241,038	220,771
アラブ首長国連邦	30,000	47,000	7,700	191,292
ドイツ	105,309	142,479	184,613	176,122
フランス	241,679	198,975	192,778	165,548
イタリア	179,542	146,927	133,335	125,065

(出所) FAOSTAT。

と脱皮したノボア・バナナ輸出会社(8つの子会社を所有する)を含め、上位5社の手中に世界のバナナ貿易が集中しているのである。

## 第2節 1990年代以降におけるエクアドルのバナナ産業の特徴

### 1. バナナ産業の構造

エクアドルのバナナ産業は、世界的な供給過剰による国際市場価格の停滞、主要な国際市場へのバナナ輸出に際しての米系多国籍企業などへの依存、バナナ買取価格を定めたバナナ法を遵守させるためのメカニズムの欠如と、それによるバナナ価格決定での政治的要因の影響、2000年の通貨のドル化による生産コストの上昇などの諸問題に直面してきた。これらについて検討しな

がら、バナナ産業における構造的な問題について明らかにしたい。

### (1) 生産部門の二極構造

エクアドルにおけるバナナの生産構造の特徴として、伝統的に、少数の大規模生産者（所有規模100ヘクタール超）と多数の小規模生産者（同40ヘクタール以下）が共存する二極構造が指摘できる。1960年代から1970年代にかけて軍政のもとで2度にわたる農地改革が実施されたにもかかわらず、それは土地分配の平準化よりも入植による農地拡大に傾き、多数の小規模農家と少数の大規模農家が並存するという生産部門の二極構造は解消されずに継続してきた。バナナ生産においてもそのような傾向が顕著であった（FAO [1986]）。この状況を具体的に知るため、表3に2003年におけるバナナの生産構造を示した。バナナ生産者の総数6190のうち小規模生産者（単位栽培面積0 - 40ヘクタール）は5295と、全体の約86%を占める。小規模生産者が過半数に達するという状況は、他のバナナ生産国に比べて顕著なエクアドルの特徴である。全体の約86%を占める小規模生産者が栽培総面積では約41%を占めるのに対し、栽培総面積の約30%は、総数の約3.4%にすぎない209の大規模生産者（単位栽培面積100ヘクタール超）に集中している。

一般に、市場競争において小規模生産者は大規模生産者よりも不利な条件に置かれている。大規模生産者は、バナナ産業における生産部門と輸出部門の垂直統合により生産技術や輸送手段の内部化率を高め、生産コストなどの低減を図ることができる場合が多い。これに対し小規模生産者は、資金調達

表3 エクアドルのバナナ生産構造（2003年）

生産規模 (ha)	生産者数 (単位)	シェア (%)	栽培面積 (ha)	シェア (%)	平均面積 (ha)
小規模 (0 - 40)	5,295	85.54	63,333	41.40	11.96
中規模 (41 - 100)	686	11.08	43,555	28.47	63.49
大規模 (100 - )	209	3.38	46,077	30.12	220.47
計	6,190	100.00	152,967	100.00	24.71

(出所) Banco Central del Ecuador [2004: 16]

面で債務負担をかかえたり、技術水準においても劣位にある。また、こうした状況のために、小規模生産者が大半を占めるバナナ生産者は、生産者価格の設定においても輸出業者に対して不利な状況に置かれている。

1990年代を通じてエクアドルのバナナ栽培面積は9万ヘクタールから14万ヘクタールへと拡大し、2003年には15万ヘクタールを超えたが、国際水準で見るとエクアドルにおけるバナナの生産性は1ヘクタール当たり30トンであり、主要なバナナ輸出国であるコロンビアやコスタリカよりも低い水準にとどまっている。FAOの報告によると、生産性を2000 - 2001年期のカートン数で換算した場合、コスタリカが2600箱なのに対してエクアドルは1800箱にとどまる（FAO [2004: 21]）。

バナナ農園の生産性は、農園の規模、技術水準、環境条件、地理的位置などの諸要因によって異なるが、なかでも生産性の向上にとって不可欠な要因としては、インフラを整備して灌漑、施肥、空中消毒、労務管理などにおける創意工夫を行うことが重要である。バナナ栽培は労働集約的な産業である。技術水準によって違うが、一般に、直接雇用の労働者として1ヘクタール当たり1人から3人が必要とされ、また間接雇用では同じく1.5人から10人が必要となっている。

## (2) 生産部門と輸出部門の非対称的交渉力

エクアドルのバナナ市場は構造的に寡占状態にある。すなわち、多種多様なバナナの生産者（ないしバナナ提供者）が存在するのに対して、少数の輸出企業（ないしバナナの購入者）が市場をコントロールしており、そうした輸出業者がバナナの購入に際して市場価格の決定に大きな力をもっている。

少数の輸出企業への集中という点では、エクアドルのバナナ輸出は大手輸出会社によるコントロールが特徴である。2000年にはノボア・バナナ輸出会社、レイバンパック社、およびドール社の大手3社が輸出の60%を占め、残りが他の20社によって行われた。2004年にはこれら大手3社のシェアは48%に下がり、残りは他の60社によって輸出されていた（Vásquez and Saltos [2005:

186 ]}。

ここで「輸出」というのは、港湾から海上輸送を経て輸入先の市場までのバナナの流通チェーンをカバーする事業行為を意味している。エクアドルの民族系企業のうち、厳密な意味でそうした「輸出」を実施できるのは、国際ネットワークを確立したノボア・バナナ輸出会社のみにとどまる。なぜならば、エクアドルの輸出企業は通常、独立のバナナ農園との契約でバナナを購入し(自社農園の比率はどの企業やグループでも低い)、かつグアヤキル港などの港湾において箱詰バナナを満載したコンテナを多国籍企業や専門会社の専用船に引き渡すという形、いわゆる港湾渡し (free on board) の方法で「輸出」を実施しているからである (Banco Central del Ecuador [ 2004: 43 ]}。

また、エクアドルの地理的な位置が国際的には不利に働くことも、輸出にかかわるマイナス要因となっている。エクアドルからのバナナ輸出にとって、伝統的に主要な市場であった欧米諸国との物理的距離が競争国のコスタリカやコロンビアの場合よりも大きい。ヨーロッパおよび米国東海岸への輸出にはパナマ運河を使用せねばならず、この点でも輸送コストと日数がかさむ。そのうえ欧米市場向けにバナナを輸送する多国籍企業の運搬船は、まず中米諸国やコロンビアに立ち寄ってバナナを積み込み、その後エクアドルに戻るのだが、この国では船積みの空きに応じてバナナを調達するにとどまるからである (Banco Central del Ecuador [ 2004: 44 ]}。つまり、エクアドル産バナナには、輸送船の空きに応じたスペースが割り当てられるだけであり、輸出先確保の条件は整っていない。

表4はバナナの生産・輸送コストを生産現場から船積み、輸出先に至る過程の累積額として示し、国際比較を行ったものである。2000年に通貨のドル化政策が実施されるまで、エクアドルは労働コストが安いという国際的な優位性を有していた。表を見るように1997年の数値で、競争国のひとつであるコスタリカとくらべてバナナ1箱当たりの生産コストが0.52ドル低く、港でのコストも0.14ドル抑えられていた。このように、自然環境面での有利な条件とともに安価な労働力の存在がエクアドルのバナナ産業の国際競争力を生

表4 バナナの生産・輸送コスト（累積）の国際比較  
（単位：米ドル/箱，1997年）

国名	エクアドル	グアテマラ	コスタリカ
生産コスト	2.33	1.22	2.85
パッケージ時フルーツ	3.43	3.21	3.86
パッケージ時総コスト（FOB）	5.13	4.31	5.06
港でのコスト（FOB）	5.53	5.27	5.67
輸出先までのコスト			
アントワープまで	3.33	2.64	2.21
ハンブルグまで	3.44	2.71	2.71
米国まで	3.29	2.73	2.61
輸出先でのコスト			
アントワープ	8.86	7.91	7.88
ハンブルグ	8.97	7.98	8.38
米国	8.82	8.00	8.28

（出所）Banco Central del Ecuador [ 2004: 22 ]

み出していたことは否めない<sup>17)</sup>。

しかし、輸出企業と生産者との関係には次のような3つのタイプがあり、相互に棲み分けるといふ状況が存在するため、バナナの買取りに際しては十分に競争が働かない傾向が強い。第1のタイプとして、多国籍企業やいくつかの大規模生産者は、生産者との間で契約調整関係を結ぶことが常である。その契約では生産技術や定期的引渡しや1箱当たりの価格が明記される。生産されるバナナは高品質で、主として欧米市場向けである。第2に、民族系の大規模輸出企業は自社農園を所有するが、輸出用バナナの大半は独立生産者から調達している。多国籍企業よりも質が劣るバナナを求め、伝統的な市場は東欧である。第3に、いくつかの小規模輸出企業は、多国籍企業や民族系大規模輸出企業から傷物バナナを購入し、チリやアルゼンチンのような南米南部諸国に向けて、あるいは近年は東欧や中東にも向けてそのバナナを輸出している（FAO [ 2004: 21 ]）。このように、中小規模の生産者は、多国籍企業との契約関係に縛られたり、バナナの品質面で調整を受けることによって、輸出企業に対して相対的に交渉力を弱めている場合が少なくない。

実際、エクアドルのバナナ産業においては、生産部門と輸出部門の間に交渉力の違いが存在する。中小規模の生産者が総数約6000にも達し、大半が未組織であり、技術水準面でも多様なのに対し、輸出企業は少数で寡占的なグループを形成する場合が少なくないからである。そして、これは両者の間における力の非対称性を生み出し、この非対称性がバナナの価格設定において生産者に対する輸出業者の力の優位となって表れている。このため、両者の交渉が紛糾するたびに政府が仲介役を担わざるをえないことが常態化してきた。しかも、生産者側が生産コストを補填するのに十分な価格水準を見込めないときには、労使関係が緊迫してバナナ農園労働者によるストライキが行われることも珍しくない。

こうしたバナナの価格設定にまつわる問題を解消するため、1997年7月にバナナ法が制定され、これを通じてエクアドル政府（農牧省と商工省）が定期的（3カ月ごと）に、生産者に対するカートン1箱単位の最低維持価格（Precio mínimo de sustentación: PMS）を定めることになった。しかし、その後も同メカニズムは機能せず、価格設定はしばしば紛争を生じさせてきた。ほとんどの場合、交渉のバランスをとるために、農牧大臣による行政命令をもって最低維持価格が設定されている。つまり、技術的判断よりも政治的な論理に基づく価格設定が常態化してきたのである。表5に最低維持価格の推移を示したが、例えば1997年の場合、最低維持価格は4.20ドル/箱ないし3.30ドル/箱だが、表4を見るように、同年の生産コストはパッケージ時で5.13ドル/箱であり、現実のコストを下回っている。実際のバナナ価格は市況などによって上下するが、最低維持価格が生産者に対する生産コストを保証する手段になっていない状況が常態化してきたのである。

バナナ輸出企業が生産部門を生産農家に任せる理由のひとつとして、バナナ価格の変動のリスクや生産部門における投資コストを生産者に転嫁できるというメリットが、輸出企業の側にある。そして、輸出企業に対して生産者が価格交渉力をもつことができずバナナ法が機能しない背景としては、多数の生産者たちの間に農園規模や生産性や品質などの面で大きな格差が存在し、

表5 バナナの最低維持価格の推移（1996 - 2004年）

年 月	最低維持価格（米ドル／箱）
1996年12月	4.20
1997年7月	3.30
1998年1月	4.25
1999年1月	4.35
1999年3月	3.55
1999年6月	2.60
1999年11月	2.20
2000年1月	2.85
2000年3月	2.45
2000年4月	2.18
2001年1月	2.90
2002年10月	3.00
2003年1月	3.20
2003年11月	2.60
2004年1月	2.85

（出所）FAO [ 2004: 22 ] の表に加筆。

（注）カートン1箱は18.14キログラム。

相互の団結や交渉力の確保を阻んでいるという状況を指摘できる。さらに、バナナ産業では農園労働者のほとんどは組織化されておらず組合が不在である状況が、生産部門における労働者側の交渉力不足を生み出し、このことが輸出部門に対する生産部門の交渉力の弱体化にもつながっていると思われる。

## 2. エクアドル産バナナの競争条件の悪化

### (1) EUの輸入制限

EUは、旧植民地のACP（アジア、アフリカ、太平洋）諸国からのバナナに対して無関税輸入枠を設けて優遇してきたため、この措置に反発したラテンアメリカのバナナ生産諸国との間で、1990年代を通じて「バナナ戦争」と呼ばれる貿易摩擦問題が表面化してきた（Josling and Taylor eds. [ 2003 ], Striffler and Moberg eds. [ 2003 ]）。ラテンアメリカ側からの提訴を受けてWTO（世界貿易

機関)は1997年にEU敗訴の裁定を下している。これを受けてEUは、2006年1月以降、ラテンアメリカ産バナナの輸入に対する全面的な関税化の導入に踏み切った。1トン当たりの輸入関税を75ユーロから230ユーロに引き上げたのである<sup>(8)</sup>。

ただし、エクアドルの輸出企業にとって問題の焦点は次のような点にあると考えられる。つまり従来は、実績に応じて輸出枠(クーポン)を割り当てられてきた大手輸出業者(例えばノボア・バナナ輸出会社などの大手企業)は、今回の措置(関税化による自由競争制への移行)によって既存の特権を享受できなくなった。このため、エクアドル政府や国際機関に働きかけて同制度の廃止や関税率の引下げを求めているわけだが、他方で、EU市場に自由に参入できるようになった他の輸出業者にとっては自由競争のメリットもあり、その結果、両者に立場の違いが生まれている。付言すれば、近年、EUや米国を中心とする先進国市場は農産物輸入に際して品質保証の認証を取得するように輸出業者に義務づける傾向を強めており、バナナ輸出でも認証の取得は不可欠の条件となりつつある。また、トレーサビリティの必要性に対する認識も生まれつつある。

## (2) 通貨のドル化の影響

エクアドルが2000年に導入した通貨のドル化政策は国内の産業部門にマイナスの影響を与えることが多かった。それ以前は、自国通貨スクレの切下げによって輸出価格を抑えることができたが、ドル化にともなう人件費や生産財経費などの上昇が生産費や出荷後の輸送費にはね返り、これがバナナの生産・輸出価格の上昇をもたらしている。エクアドル中央銀行の調査によれば、ドル化以前はそれらのコストの総計はコスタリカの水準を下回っていたが、ドル化を境に総コストが約40%上昇したことにより、中米の競合国とくらべてエクアドルの輸出バナナ価格は割高となり、国際的な競争力の低減につながったと見られる(Banco Central del Ecuador [2004: 23-25])。こうした条件の変化は国際環境の変化とも連動している。

表6 ドル化前後におけるバナナ生産コストの構造とその変化  
(単位: 1 ha当たりのドル価格, %)

	2000年1月		2003年9月		増加率 (%)
	ドル	(%)	ドル	(%)	
可変コスト					
農園労働と食事	700	17.4	1,300	22.9	85.7
パッケージハウス 労働と食事	400	9.9	550	9.7	37.5
消毒	500	12.4	750	13.2	50.0
港までの輸送	440	10.9	640	11.3	45.5
肥料	240	6.0	400	7.0	66.7
その他	525	13.1	690	12.1	31.4
可変コストの合計	2,805	69.7	4,330	76.2	54.4
固定コスト					
金融面	800	19.9	800	14.1	0.0
その他	420	10.4	550	9.7	31.0
固定コストの合計	1,220	30.3	1,350	23.8	10.7
総計	4,025	100.0	5,680	100.0	41.1

(出所) Banco Central del Ecuador [2004: 23-24] より筆者作成。

ドル化の前後におけるエクアドルのバナナ生産コストの変化(増加)を示したのが表6である。これを見ると、ドル化によって3年半余りの間に生産コストが総体で約41%上昇したことがわかる。とりわけ農園労働のコストの上昇が著しく、次いで輸入に依存する比重が高い肥料などの投入財の値上がりも目立つ。この結果、バナナ1箱当たりの生産コストは2000年の1.60ドルから2003年の2.50ドルに上昇している(Banco Central del Ecuador[2004: 27])。この他にも、生産コストの決定には農園の規模や技術水準、地理的条件などもかかわっているが、ドル化がかなりのマイナス要因になったことは間違いないであろう。

### 3. 輸出の変化

伝統的にエクアドルのバナナ輸出先は米国とヨーロッパ諸国が中心であっ

た。しかし、1990年代以降の顕著な傾向は、バナナ輸出全体に占める欧米市場のシェアが低下してきたことである。米国向けの輸出シェアが減少し、またEUが採用した保護的な貿易政策で同市場への輸出も減少している。

その動向は表7に示される。1992年から2002年までの10年間にエクアドルの対米輸出は、輸出量こそさほど変化がないが、バナナ輸出の全体に占めるシェアを37%から25%へと減少させた。他方で、市場経済へ移行したロシアは1992年から重要な市場として台頭し、エクアドルのバナナ輸出先としてのシェアを同期間に1%から21%へと急増させた。同様にイタリア向けのシェアも10%から22%に上昇し、この結果、2002年のエクアドル産バナナの輸出先は米国、イタリア、ロシア、ドイツ(12%、1992年に13%で2位だったが4位に後退)の順になった。日本もベルギーやチリと並んで、それらの諸国に次ぐ市場になっている。さらに、2005年には米国を抜いてロシアとイタリアが第1位および第2位を占めるに至り、輸出先の変化を浮き彫りにしている。

表7 エクアドルのバナナ輸出先とその変化(上位10カ国)

1992年			2002年			2005年		
国名	輸出量 (トン)	シェア (%)	国名	輸出量 (トン)	シェア (%)	国名	輸出量 (トン)	シェア (%)
米国	1,023,699	37.1	米国	1,051,793	25.0	ロシア	1,145,357	23.6
ドイツ	348,695	12.6	イタリア	933,650	22.2	イタリア	1,137,416	23.5
イタリア	282,303	10.2	ロシア	874,184	20.8	米国	1,051,497	21.7
ベルギー	250,433	9.1	ドイツ	501,723	11.9	ドイツ	521,716	10.8
日本	154,777	5.6	ベルギー	190,807	4.5	ベルギー	200,673	4.1
チリ	113,419	4.1	チリ	167,842	4.0	チリ	195,302	4.0
ポーランド	107,040	3.9	日本	166,384	4.0	アルゼンチン	122,958	2.5
韓国	88,834	3.2	サウジアラビア	62,908	1.5	日本	100,560	2.1
アルゼンチン	83,834	3.0	ニュージーランド	61,772	1.5	トルコ	64,059	1.3
フィンランド	66,249	2.4	トルコ	45,198	1.1	サウジアラビア	62,706	1.3
その他	238,226	8.6	その他	142,819	3.4	その他	244,922	5.1
合計	2,757,421	100.0	合計	4,199,081	100.0	合計	4,847,167	100.0

(出所) 1992年および2002年の数値はBanco Central del Ecuador [2004]、また2005年の数値はUN Comtradeより筆者作成。

新規市場の開拓を求められたエクアドルの輸出企業は、輸出先の多角化を図りつつ、ロシアや東欧諸国（ポーランドなど）、中東諸国（サウジアラビア、トルコなど）、さらにメルコスル（チリ、アルゼンチン）などの新しい市場へのバナナ輸出を拡大していった。これらの新興市場では国際価格は欧米ほど高くはないが、新規参入が比較的容易であることが幸いして、エクアドル企業はそれらのニッチ市場の確保に成功してきた。

新興市場の開拓ないし輸出先の多角化という側面を別の角度から検討したい。エクアドルの主要輸出先である国々がどこからバナナを輸入しているかに着目し、輸入先としてのエクアドルの位置づけをまとめたのが表8である。ロシア、イタリア、ドイツの3カ国にとってエクアドルは最大のバナナ輸入先であり、密接な通商関係が維持されていることをうかがわせる。またイタリアとドイツにとって上位にあるベルギーからの輸入が仲介ないし再輸出によるものであることを加味すれば、ロシアやEU市場においてはコロンビアとコスタリカがエクアドルの競争国であることがわかる。

この点でも次のような特徴が指摘できる。つまり、エクアドルの競争国であるコロンビアやコスタリカが9割以上を米国とEU諸国に輸出しているのに対して、エクアドルはそれらの市場への供給を65%程度にとどめ、残りの35%をロシアなどの非伝統的な市場に輸出しているのである。

表8 バナナ輸出先から見たエクアドルの位置づけ（2005年）

バナナ輸入国	輸入先上位5カ国				
ロシア	エクアドル	コスタリカ	コロンビア	中国	フィリピン
イタリア	エクアドル	コロンビア	ベルギー	コスタリカ	フランス
米国	グアテマラ	エクアドル	コスタリカ	コロンビア	ホンジュラス
ドイツ	エクアドル	ベルギー	コロンビア	コスタリカ	ポーランド
ベルギー	コロンビア	エクアドル	コスタリカ	カメルーン	パナマ
日本	フィリピン	エクアドル	ペルー	メキシコ	中国

（出所）UN Comtradeより筆者作成。

### 第3節 エクアドル政府と新興企業の対応

こうしたバナナ産業を取り巻く新しい状況に対して、エクアドルの政府やバナナ輸出企業と業界団体は現状をいかに認識し、どのような対応を行ってきたのであろうか。この問いは、伝統的な一次産品輸出産業が構造転換を通じて新たな飛躍につながる潜在力をもちうるか否か、そしてその条件は何なのか、といった点を見極めることを要求する。主要なバナナ輸出企業の状況を検討しながら、その問いに答える手がかりを得たい。

#### 1. 政府組織の整備

エクアドルにおけるバナナ関連機関はグアヤキルに所在する。組織的な対応としては次のような変化が見られた。まず1992年頃にエクアドル農牧省で機構改革が行われ、それまでバナナ関連業務を主管してきたバナナ局 (Programa Nacional de Banano: PNB) が次官官房に整理統合された。これに続いて1997年7月には 外国貿易投資法によって輸出投資振興公社 (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones: CORPEI) が設立され、翌1998年から活動を開始した。CORPEIは半官半民の非営利組織で、その目的はエクアドルの生産部門の輸出と投資の促進にあり、事業の一環としてグアヤキル事務所の輸出促進部を中心にバナナの輸出振興に関する諸活動に従事している。

特に重要なのは、1999年2月にグアヤキルでエクアドル・バナナ輸出業者協会 (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador: AEBE) が設立され、業界団体としての役割を果たし始めたことである。同協会には32の企業が加盟する。それらの加盟企業は総体としてエクアドルの輸出可能なバナナの98%の輸出シェアを占める。AEBEは民間団体ながら、政府機関やCORPEIとも密接な連携を有しており、かつて農牧省バナナ局が担っていた機能を補完する存在でもある。AEBEが発行する月刊誌*Bananotas*は詳細な業界情報を

提供し、有益な情報源となっている。

## 2. 新興企業の成長と輸出戦略

バナナ産業の近年の動向として、大手輸出業者の配置にいくらかの変化が見られる。相変わらず最大手はノボア・バナナ輸出会社であり、その地位は揺るがない。それに次いでドール社およびレイバンパック社の2社も主要な輸出企業であり続けている。しかし、1990年に合計で74%だったこれら3社が占めるシェアは、2006年には45%へと低下した。具体的にいえば、全体に占めるシェアをノボア・バナナ輸出会社が43%から19%へ、ドール社が19%から17%へ、レイバンパック社が12%から9%へと低下させ、反対に、3社以外の輸出会社のシェアは合計で26%から55%へと上昇したのである（AEBE [2006: 8]）。このことは、上位3社への集中度が減少した代わりに、中小規模の新たな輸出企業が総体としてシェアを増したことを意味する。上位3社を含め、それら新興企業の多くはAEBEの加盟企業であることが多く、1999年に設立されたこの業界団体が、中小規模の輸出業者にとっての事業展開の受け皿になっていることをうかがわせる。

実際、1990年代の後半以降、とくに過去10 - 5年間に、いくつかの新興のバナナ輸出企業がバナナ輸出産業に参入した。その概要は表9および表10に見るとおりである。そのような新興企業のなかには、非伝統的市場の開拓や技術革新などを通じて戦略的な対応を推進してきた企業も含まれる。代表的な事例を指摘したい。

表9および表10から明らかなように、2004年にはレイバンパック社に匹敵する実績を収めたのがキムテック社（Kimtech）である。同社は1999年設立の新興輸出企業であり、ル・フルイ社（Le Fruit Holding Corp.）という名称でも事業を展開する。設立以来、毎年45%を超える高成長を続け、施肥や消毒など複数の分野に進出して事業の垂直統合を進めている。2006年現在、輸出するバナナの60%は自由市場で購入し、33%は契約農家から、そして残りの8%

表9 エクアドルの主要バナナ輸出企業（売上高ベース，2004年）

順位	企業名	売上高 (100万ドル)
1	Exportadora Bananera Noboa	221
2	Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. (Ubesa)	210
3	Kimtech	111
4	Reybanpac	99
5	Fertisa	59
6	Corporación Internacional Palacios (Cipal)	56
7	Banafresh	35
8	Fertilizantes del Pacifico	28
9	S.W.T.Trader	26
10	Tabacalera Andina (Tanasa)	25
11	Exportadora Machala	24
12	JFC Ecuador	24
13	Pretty Liza Fruit	23
14	Probanaexport	22
15	Delcorp	22
16	Agroindustrias Dajahu	21
17	Provefrut	21
18	Bandecua	21
19	Derty	21
20	Basesurcorp	19
21	Palmeras de los Andes	19
22	Inaexpo	17
23	Isrario	17
24	Exbanecua	17
25	Triairi	16
上位25社の総計		1,174
バナナ部門（計39社）の総計		1,367

（出所）"Las 500 mayores empresas del Ecuador," p.96。

（注）表題をバナナ部門の企業としたが、実際にはこれらは農業部門の企業というべきであり、実際にバナナの生産と商品化に従事するのは、このうち15社である。バナナ部門のみの資料を入手できなかったための措置である。

表10 エクアドルの主要バナナ輸出企業（輸出量ベース，2004年）

順位	企業名	輸出量 (箱数)	割合 (%)
1	Exportadora Bananera Nobao	45,081,634	18.71
2	Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. (Ubesa)	35,237,795	14.63
3	Reybanpac	30,561,724	12.69
4	Kimtech	26,496,211	11.00
5	Corporación Internacional Palacios (Cipal)	19,951,034	8.28
6	Bandecua	13,888,360	5.76
7	Banafresh	8,269,746	3.43
8	Sufruta	6,203,260	2.57
9	JFC Ecuador	5,283,660	2.19
10	S.W.T.Trader	5,008,825	2.08
11	Exbanecua	4,324,757	1.80
12	Nelfrance	4,051,394	1.68
13	Dertysa	3,699,249	1.54
14	Fruta Rica	3,346,734	1.39
15	Vio Ecuador	2,894,868	1.20
16	Delindecsa	2,462,500	1.02
17	Jedesco	2,413,560	1.00
18	Yudafin	2,413,199	1.00
19	Jorcorp	2,326,278	0.97
	その他	17,013,069	7.06
合計		240,927,856	100.00

(出所) AEBE, "Compañías exportadoras de banana 2004," AEBEホームページより。

(注) 輸出量の単位は、カートン（1箱18.14キログラムの重量）の個数で示されている。

を自社農園からそれぞれ供給している。ル・フルイというのが代表的なブランド名である<sup>(9)</sup>。

2004年の売上高が第12位（表9）、輸出量が第9位（表10）であり、急成長が著しい新興企業としてJFCエクアドル社（JFC Ecuador S.A.）があげられる。同社は、ロシアを本拠として内外に販売網を広げるJFCインターナショナル社（1990年設立）の子会社であり、1994年末からロシア市場へのエクアドル産バナナ輸入に従事している。当初はパルマル社（Palmar）<sup>(10)</sup>、その後はレイバンパック社と契約を結んでロシア向けにバナナを輸出していたが、1998年に

独自のブランドであるボナンザを立ち上げて、2004年5月からは独力で直輸出を行うようになった。JFCはロシアが輸入するエクアドル産バナナの40%のシェアを占め、毎週平均で約25万箱のバナナを取り扱っている (*Bananotas*, octubre de 2004, pp.19-20)。

また、2001年設立のネルフランス社 (NelFrance) の場合は主要な輸出先としてアルゼンチン市場を開拓してきた点に特徴が見られ、この事例も、新たな輸出先の開拓が事業拡大につながったことを示している。それから、他のAEBE加盟企業のなかには、バンデクア社 (Bandecua, デル・モンテ社の子会社) のように、多国籍企業のエクアドル現地企業も含まれる。

他方、AEBEの加盟企業ではないが、新興の輸出企業として先進的な取組みで注目されるのは、日系の田辺農園の事例である<sup>(11)</sup>。日系移民である田辺正裕のバナナ農園は、首都キトから自動車ですら3時間ほどの海岸部低地にあるラ・コンコルディア地区 (サントドミンゴ市の郊外) に位置する。農園の経営者は田辺正裕であるが、同じく日系移民である内田渥も共同出資者となっている。田辺は父親のアバカ (マニラ麻) 農園を手伝いつつ農業経営の実地を経験し、またエクアドル国内での勉強やコスタリカ留学を通じてバナナやアフリカ・パームなどの栽培 (有機栽培を含む) と改良にも努めてきた。

田辺農園は1991年10月からバナナ栽培に着手した。当初はノボア・バナナ輸出会社の契約農家としてバナナを栽培していたが独立し、独自の路線開拓に着手した。有機バナナの栽培に積極的に乗り出し、2005年5月から日本市場に「有機バナナ」を出荷し始めた<sup>(12)</sup>。日本市場への参入を可能にした要因は、日系であるという出自にとどまらず、日本側の大手スーパーとの直接契約を獲得して販路を開拓しつつ、日本側では田辺氏の実弟が勤務する全日空商事を輸入元として、バナナの生産から輸出までの安定的なチェーンの確立に成功した点にある<sup>(13)</sup>。エクアドル産バナナの対日輸出は、長年 パシフィック・フルーツ・リミテッド (ノボア・バナナ輸出会社の子会社で東京にオフィスを構える) が大半を担ってきたが、この事例は、創意工夫を重ねながらニッチ市場を目指すことで独自の販路を開拓しうることを示している。

田辺農園では品質やサイズの管理とパッケージラインの区別という工夫、真空パックによるビニール梱包、冷蔵コンテナへの積み込みと輸送における密閉度の確保、日本側の全日空商事および大手スーパーとの取引きなどの創意工夫がなされている。同農園では農園面積(約115ヘクタール)の拡張計画(および、現在2棟あるパッケージハウスの増設)も進める。それが実現すれば、面積は240ヘクタール近くになり、エクアドルの大規模バナナ農園の範疇に加えられることになる。

## むすび

これまで検討してきたように、ラテンアメリカの一次産品のなかで伝統的存在といえるバナナの輸出産業において、エクアドルでは内外の環境変化に対応しつつ、独自の輸出戦略が展開されてきた。本章における検討で明らかになったこととして3点を指摘してまとめにかえたい。

第1に、1990年代以降におけるバナナ産業の構造変化の過程で、生産輸出業者の多角化と再編が見られた。それは民族系企業の新興勢力の出現とともに、従来の主要輸出企業にも環境変化への対応を迫るものだった。すなわち、EU市場の関税引上げと割当制から自由競争への移行などの国際的な市場環境の変化に対応していくことが求められている。新市場の開拓による輸出先の多角化は貿易自由化の流れに適應する効果的な政策であり、また、JFC社のロシアや田辺農園の日本などのように一部企業による輸出先の特化といった特徴も、同様の効果的な政策であると指摘できる。

第2に、輸出企業とりわけ企業グループに立脚する企業の場合は、バナナの輸出部門を中心にして関連事業への垂直的ないし水平的な事業統合を推進しているという状況が、戦略的対応として観察される。ノボアやウオンなどの企業グループを基軸とするノボア・バナナ輸出会社やレイバンパック社はその典型であるが、他の中規模の新規参入企業においても一定程度は同様

の指向が見られる。後者の場合は新規市場の開拓にも努めている。

そして第3に、日本市場をターゲットに品質管理と流通網の確保にも尽力するバナナ生産の担い手として、田辺農園の事例は特筆されよう。これは、農家自身が輸出先や輸出経路を工夫して生産の拡大を図っている動きである。中規模の農園ではあるが、当初はノボア・グループ傘下でバナナ栽培の経験を積み、技術革新（有機栽培、パッケージ化）を積極的に進めることで高品質のブランドを確立し、かつニッチ市場の活用という対日輸出に特化することで安定的な販路の確保に成功している。エクアドルのバナナ産業においても、生産から流通までのチェーン、技術革新、ニッチ市場の活用、ブランド化などの各層において創意工夫を行うならば、ノボア・グループのような大手に対しても十分な競争力をもつことが可能であることが、この事例から明らかといえよう。

〔注〕

- (1) 一般に、バナナ産業の研究は多国籍企業の支配に注目する研究が主流である。中米諸国やコロンビアの事例研究（Bucheli [2005]、Bourgeois [1989]）や、フィリピンの事例研究（鶴見 [1988]、池住ほか [1988]、中村 [2005]）がそうした代表的研究であり、エクアドルの状況を理解する参考となる。しかし、欧米に比べて日本では、エクアドルのバナナ産業に関する研究は一部を除いてほとんどなされていない。
- (2) この研究書が出版されてから近年まで、エクアドルのバナナ産業に関する本格的な研究はほとんどなされてこなかった。一般に、同産業に関する本格的な研究の蓄積はコーヒーや石油など他の産業のそれに比べて少なく、世界的なバナナ輸出国であるエクアドルにおいてもそうした傾向が顕著である。
- (3) 前稿（新木 [1997]）で筆者は、民族系企業の位置づけを強調することでそれに先立つユナイテッド・フルーツ社の歴史的役割や、契約栽培方式により間接的影響力を維持してきたドル社の役割を過小評価したきらいがあるため、ここでは米系多国籍企業の進出と事業展開の経緯に注目したい。
- (4) 本段落の内容は、新木 [1997] による。
- (5) ドール社の事業については、公開資料のほか、同社管理部門担当部長のニコラス・ロメロ（Nicolas Romero）氏への筆者のインタビュー（2006年8月）に基づく。
- (6) 第3回全国農牧センサス（2000年）によれば、エクアドルの同年のバナナ生

産量のうち83%が輸出され、残り17%が国内消費に向けられた。

- (7) 社会労働面でもエクアドル独ほか他のバナナ生産国と共通する諸特徴が認められる。他の生産国とくらべ顕著な特徴としてしばしば指摘されるのは、エクアドルのバナナ部門において労働者の組織化がほとんど見られない点である。労働組合がまったく脆弱な状態が恒常化してきた。近年では国際的な潮流を受けて、バナナ部門における若年労働の存在が問題視されており、エクアドルにおいてもバナナ農園での若年労働の根絶キャンペーンが実施されている。
- (8) EUのバナナ政策に対するエクアドルの対応については、バナナ輸出企業のアドバイザーを務める経済アナリストのパレーデスによる分析(Paredes [ 2004a, 2004b ])が詳しい。
- (9) キムテック社の事業については、同社社長のゴンサロ・エスコバル ( Gonzalo Escobar ) 氏への筆者のインタビュー ( 2006年8月 ) による。
- (10) パルマル社とは、表9で6位となっているシパル社の別名である。
- (11) 田辺農園の事業については、同農園を訪問した際の田辺正裕氏への筆者のインタビュー ( 2006年8月 ) による。
- (12) もっとも実際には、日本側での燻蒸消毒があるため、日本向けには「有機」をうたってはいるが、有機肥料を活用して良質のバナナを栽培しているそうである。それはバナナの循環型栽培である。つまり、化学肥料や除草剤や殺虫剤を使わず、規格外の出荷できないバナナと廃棄されるバナナの軸を利用して発酵堆肥 ( ぼかし ) をつくり、またはそれをミミズの餌にしてミミズ堆肥などをつくる形でバナナ畑に還元する農法である。  
 なお、2000年のエクアドルの有機バナナ輸出量は3500トンであり、ドミニカ共和国 ( 4万4000トン )、メキシコ ( 9000トン )、コロンビア ( 5175トン ) に次ぐ輸出量となっている ( Pozo Paredes [ 2003: 57 ] )。
- (13) 日本国内では関東 ( マルエツ、ベルク、ユニーほか ) と関西 ( ライフ、マイカルほか ) を中心に全国的に販売されている。

## 〔参考文献〕

< 日本語文献 >

新木秀和 [ 1997 ] 「エクアドルのバナナ産業と企業グループ」 ( 星野妙子編 『ラテンアメリカの企業と産業発展』アジア経済研究所 研究双書468 129-159ページ )。

[ 2004 ] 書評 Steve Striffler 著 *In the Shadows of the State and Capital: The United Fruit Company, Popular Struggle, and Agrarian Restructuring in Ecuador*,

- 1900-1995」(『アジア経済』第45巻第7号 7月 88-93ページ)。  
 [2006]「エクアドルのバナナ産業と対日貿易」(星野妙子編「ラテンアメリカの一次産品輸出産業 資料集 』調査研究報告書 アジア経済研究所 117-142ページ)。  
 池住義憲・中村洋子・杉本皓子 [1988]『バナナから人権へ フィリピンバナナをめぐる市民運動 』同文館。  
 株式会社オルタートレード・ジャパン編 [2005]「特集 バナナから見える世界」(株式会社オルタートレード・ジャパン編『クォーターリー アット at』1号 9月 太田出版)。  
 清水達也 [2002]「構造改革で競争力強化を図るエクアドル農業」(『ラテンアメリカ・レポート』Vol.19 No.2 11月)。  
 田邊正裕 [2006]「バナナ 世界最大の輸出国エクアドル 』(新木秀和編『エクアドルを知るための60章』明石書店 312-316ページ)。  
 鶴見良行 [1988]『バナナ』(『鶴見良行著作集』第6巻 みすず書房)。  
 中村洋子 [2005]『フィリピンバナナのその後 多国籍企業の操業現場と多国籍企業の規制 』七つ森書館。  
 若槻泰雄 [1976]『バナナの経済学』玉川大学出版部。

< 外国語文献 >

- AEBE [2005] *Anuario bananero 2004*, Guayaquil: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE)。  
 [2006] *La industria bananera ecuatoriana*, Guayaquil: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE)。  
 [various issues] *Bananotas*,.  
 Banco Central del Ecuador [2004] *El banano en el Ecuador: estructura de mercados y formación de precios*, Quito: República del Ecuador。  
 Bourgois, Philippe [1989] *Ethnicity at Work: Divided Labor on a Central American Banana Plantation*, Baltimore: Johns Hopkins University Press。  
 Bucheli, Marcelo [2005] *Bananas and Business: The United Fruit Company in Colombia, 1899-2000*, New York and London: New York University Press。  
 FAO [1986] *La economía mundial del banano 1970-1984*, Rome, Food and Agriculture Organization。  
 [2004] *La economía mundial del banano 1985-2002*, Rome, Food and Agriculture Organization。  
 Favorita Fruit Holding Company [n.d.] *Twenty-Five Years of History Written with Work, Effect and Perseuerance*, 出版地未記載。  
 Fernández Basidas, Dennys [2003] “Exportación del banano ecuatoriano y su

- influencia directa en nuestra economía,” Memoria de Pasantías, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Josling, Timothy Edward and T. Geoffrey Taylor eds. [ 2003 ] *Banana Wars: The Anatomy of a Trade Dispute*, Cambridge: CABI.
- Larrea, Carlos ed. [ 1987 ] *El banano en el Ecuador: transformación, modernización y subdesarrollo*, Quito: FLACSO, Corporación Editora Nacional.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería [ 2006 ] *Políticas de estado para el sector agropecuario ecuatoriano 2006-2016*, Quito: República del Ecuador.
- Paredes, Pablo Lucio [ 2004a ] *¿Qué tipo de sistema tarifario le conviene al Ecuador en el mercado del banano de la Unión Europea?* , 出版地・出版機関未記載 .
- [ 2004b ] *La negociación sobre el banano en la Comunidad Europea: aportes para la reflexión sobre la posición ecuatoriana* , 出版地・出版機関未記載 .
- Pozo Paredes, Martha [ 2003 ] “Estudio de producción y exportación de banano orgánico,” Memoria de Pasantías, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Striffler, Steve [ 2000 ] “Clase, género e identidad: la United Fruit Company, ‘Hacienda Tenguel’, y la reestructuración de la industria del banano,” *Ecuador Debate*, 51, pp.155-178.
- [ 2002 ] *In the Shadows of the State and Capital: The United Fruit Company, Popular Struggle, and Agrarian Restructuring in Ecuador, 1900-1995*, Durham and London: Duke University Press.
- [ 2003 ] “The Logic of the Enclave: United Fruit, Popular Struggle, and Capitalist Transformation in Ecuador,” in Steve Striffler and Mark Moberg eds., *Banana Wars: Power, Production and History in the Americas*, Durham and London: Duke University Press, pp.171-190.
- Striffler, Steve and Mark Moberg eds. [ 2003 ] *Banana Wars: Power, Production and History in the Americas*, Durham and London: Duke University Press.
- Vásquez, Lola and Napoleón Saltos [ 2005 ] *Ecuador: su realidad 2005-2006 edición actualizada*, Quito: Fundación “José Peralta”.
- “Las 500 mayores empresas del Ecuador,” *VISTAZO*, Núm.916, octubre de 2005, p.96  
( 原資料は Superintendencia de Compañías, República del Ecuador )

< ウェブ・ページ >

AEBE( Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador ) <http://www.aebe.com>.

ec