

第 部

村落レベルの実態分析

第6章

中部ジャワの米生産地域における流通市場と米商人

ヨグヤカルタ，セイェガン郡の事例研究

米倉 等ノジャムハリ

はじめに

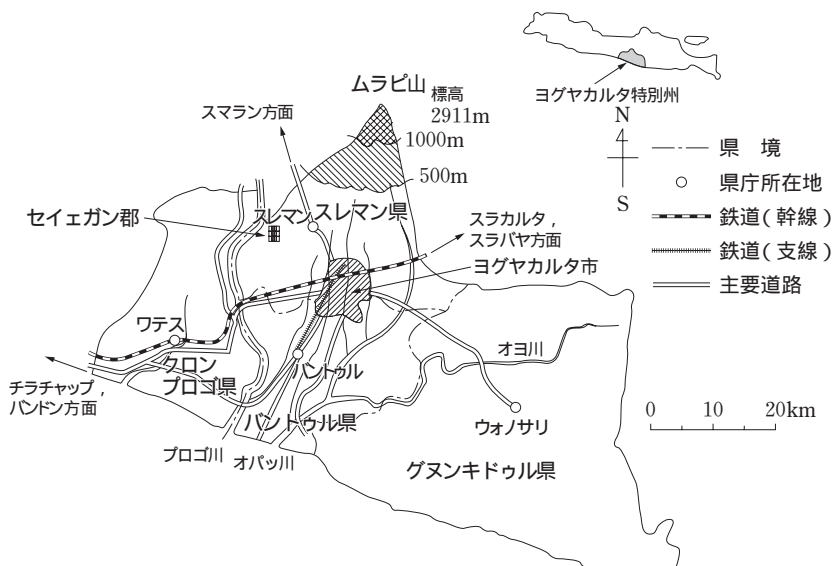
インドネシアでは1997年以来の経済危機を契機に、経済運営全体に対するIMFなど国際援助機関の影響が強まり、さまざまな規制緩和が危機の最中であるにもかかわらず断行された。米をはじめとする農産物流通もその例外ではなかった。むしろ規制緩和の大きな標的の一つだったといっても過言ではあるまい。

世界的なグローバリゼーションの波に対応するために経済活動の効率性を高め市場の歪みを是正することがインドネシアの喫緊の国内課題とされている。だがインドネシアでは、食用作物およびその他農産物に関して、域外への輸送にかかる課徴金の形をとった規制が広く行われてきた。課徴金は、地域間交易を担う商人や運送会社を対象にしていた。1997年第18号法およびIMFと交わした一連の Letter of Intent によって、インドネシア政府は農産物取引・流通に関する規制緩和、課徴金などの削減廃止に乗り出した⁽¹⁾。規制の緩和・廃止は国民、特に生産者たる農民および流通を担う商人に広く影響を与えるものである。同時に、地方税収 (Pendapatan Asli Daerah: PAD) にも影響を与え、地方分権化との調整という大きな課題にもつながっている。また、米や肥料流通の独占を支えた農村協同組合 (Koperasi Unit Desa: KUD)

政策もスハルト政権の終焉とともに大きく方向転換しつつある。KUDが担った米の国内調達末端機関としての役割は削減された。食糧調達庁 (Badan Urusan Logistik: BULOG) による米の輸入独占は廃止され、その他の重要な農産物輸入も自由化された。同時に、IMFの要請にもとづいて国際監査にかけられ、食糧調達庁の機構の見直しも行われた。その結果、国家機構そのものであった同庁の国営会社化の方針が打ち出されている。以上のような一連の改革をへて (序章の表1参照)、農業生産地域における農産物の流通、特に米の流通が今日どのような実態にあるのかを検証するのが、本章の狙いである。

本章は農業地帯である中部ジャワに位置するヨグヤカルタ特別州スレマン県セイェガン郡 (図1参照) を事例として、農産物とりわけ米の流通について商人の特質と流通の仕組みに焦点をあてた研究である。農産物流通に関する伝統的市場観では、商人は独占的であり農民を搾取しているというものであったが、これに対して実証的な観点から、農村の農産物市場は競争的であ

図1 ヨグヤカルタ特別州



(出所) 筆者作成。

り流通の過程で商人が農民を搾取しているとはいえないとする研究が多く現れてきた⁽²⁾。農産物流通の効率性は国家の政策と密接に関連し、流通を担う商人の行動もその影響を強く受けるので、政策についての検討抜きに一般論として商人が独占的搾取的であるか否かを論ずることはできない。本章では、インドネシアにおける農産物流通に関連する政策状況を踏まえつつ、調査対象地域の農産物流通がどの程度効率的か検討してみたい。

ここでいう商人とは、米の収穫から消費者に至る流通過程で登場するさまざまな業態の人々を指している。本文で述べるように、圃場で収穫を請け負う収穫請負人や単に精米加工するだけで米を売買をするわけではない精米所なども対象に含んでいる。以下ではまず、調査地域と調査の方法について概説することから始めよう。

第1節 調査対象地域と調査の方法

1. 調査地の概要

調査地のヨグヤカルタ特別州⁽³⁾、スレマン県 (Kabupaten Suleman) セイエガン郡 (Kecamatan Seyegan) マルゴカトン村 (Desa Margokaton) は、州都の中心より約17キロメートルで大消費地から至近の距離にあり、集約的な農業が行われている。マタラム水路 (Selokan Mataram) の通過する地域ではあるが⁽⁴⁾、その下流域の水稲生産地域ゴデアン郡 (Kecamatan Godean) などに比べると、セイエガン郡は水路の南側で灌漑水の供給を受け水稲が盛んであるものの北側は乾季に水が乏しく畑作が広く行われている。

マルゴカトン村の面積は515ヘクタール、人口7085人 (男3403人、女3682人)、世帯数1730 (うち女性世帯主402軒)、水田 (sawah) 327ヘクタール、庭地・宅地 (pekarangan) が139ヘクタールである。そのほかは、道路、川それに墓地などが占める。精米所8軒、商店・キオス24軒、ワルンが70軒ある。

主要な就業先、収入源は、表1に示されるとおりである。主要な就業分野は農業であるが、農業労働者が586人で就業者の約24%に達し、農村貧困層がかなり多いことを思わせる。このように農業労働力が豊富であるが、同時に主に賃耕用に利用されていると思われるトラクターが15台あり、機械化が奨励される条件でないとはいえ耕耘機など農業機械がある程度入っている。公務員と軍人が合わせて428人と多く、勤労しながら農業を営む兼業農家しかも日本的な二次兼業の多いことが推察される。このことが、農業機械に対する需要の理由の一つであろう。また、商業従事者が260人で就業者の6.4%を占め、農民（農家）の706人に比してもかなりの人数にのぼる。商業活動が農村の雇用と経済活動においてかなり重要な位置にあることが分かる。

調査の中心となったマルゴカトン村のほぼ中央をマタラム水路が東西に横断しており、その南側は灌漑水が豊富で安定した二期作が可能だが、北側は

表1 マルゴカトン村の就業状況
(2001年末現在)

職業	就業者（主な収入源）
公務員	364
軍人	64
農業	706
畜産	64
農業労働	586
煉瓦製造	20
豆腐・テンペ加工	42
ゴザ加工	190
商業	260
その他	79
年金収入	116
合計	2,491

(出所) マルゴカトン村役場調査, 2002年6月10日。(Desa Margokaton, “Laporan Kegiatan Pembangunan Desa Margokaton Kecamatan Seyegan Kabupaten Sleman,” 10 Juni 2002.)

雨季に水稻1作, 他の季節には野菜や畑作物やタバコなどの工芸作物の栽培が多い。灌漑水に恵まれた地区では, 水稻年2作のほか乾季に野菜やトウモロコシなどの畑作物が集約的に栽培・生産されている。また最近, 大都市ジョクジャカルタの発展の影響が強まり, 農業生産の多様化の進展が著しく, たとえば養鶏業などが盛んになった。村のなかには, 数千羽程度の養鶏場をはじめ, 合わせれば数十万羽の規模に達するとみられる巨大な養鶏場が村の住民によって経営されるまでになっている。また, 内水面漁業としてナマズやコイなどの養殖が活発で, 重要な現金収入源となっている^[5]。

農家の戸数の詳細が不明であるため, 1戸当たり平均経営規模は明らかでないが, 単純に農業就業者数で水田面積を割れば平均の水田経営面積は0.46ヘクタールである。ジャワの一般的状況から判断して1戸当たりの経営規模が0.5ヘクタールを超えることはあるまい。しかし年3作という極めて集約的な農業が可能であり, 農外収入を除けば, このような集約的ファーマーミングシステムが農家の収入を支えているとみてよい。

2. 調査の方法

調査村であるマルゴカトン村で栽培・収穫された米の流通ルートを追いかける形で調査は行われた。調査結果の特質を理解するために, 調査の方法についてここで説明しておこう。“Marketing and Distribution Survey”と題して2001年9月と2002年の9月の2回にわたって行ったフィールド調査である。各商人にインタビューする際には, 4ページからなる調査票が用いられた。

まず調査対象者の選定であるが, マルゴカトン村の区長(kepala dusun)からのヒアリングにもとづいて対象地の商人名を明らかにしてインタビューを実施した。ただし以上のような方法では, たとえば零細な季節商人の名を把握することが難しく彼らを対象からもらしてしまったり, 代替的な流通ルートを見落とすなどの危険があった。そこで地場生産量, 地場消費量から勘案して, 明らかになった流通ルートが概ね調査村内外の流通量の全体をカ

バーしているか否かに留意しつつ調査を進め、重要な代替的ルートを見落とさないように努めた。

そのために、調査対象村の村長、複数の区長全員から商人の名前と彼らの役割をヒアリングし、対象商人、流通ルートを可能なかぎりもれなく把握するようにした。調査票からの情報も合わせて、調査の過程で毎日のように商人リストを改定しながら調査を進めていく必要があった。売買取引のある商人を次々と追っていくと同時に、消費地（ヨグヤカルタ市）のマーケットの小売商にもアクセスして流通ルートを明らかにしながら調査を進めた。精米所や協同組合も調査地で生産された米が通過するチャンネルであるには違いがないので、商人とみなして調査の対象とした⁽⁶⁾。

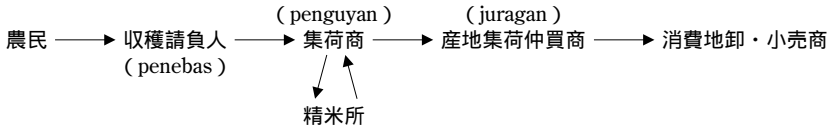
調査票の記入方法での留意点は、農産品売買のトランザクションに関し、主要な取引形態ごとに調査したことである。取り扱い産品、取引相手、取り扱い単位量、契約形態などが著しく異なる場合には異なる取引形態として扱った。たとえば、集荷商が農民から直接農産物を買付けの場合とトゥバサン制 (tebasan) は異なっている。後者は、収穫権を買取っているものであって農産物のみを買取っているわけではなく、異なる取引形態とみなした。

第2節 米の流通システム

1. 流通ルートと商人

明らかになった米の流通ルートは、図2に単純化して示されている。流通ルートを明らかにするうえで商人の役割とその呼称を明確にしてゆくことが重要な作業になる。呼称は人によって異なり、地域によっても異なる。プングヤン (penguyang) などは東ジャワではなかった名称であるし、バクル (bakul) は零細な籠担ぎの婦人というのが一般的な認識だったが (Yonekura [1995] [1996])、ヨグヤカルタではむしろ産地の大きな集荷仲買商というイメージ

図2 米の流通ルート



(出所) 筆者作成。

が強い。ピングヤンやバクルは一般的にはトゥンクラ (tengkulak) といわれる中間商人に相当すると思われるが、調査地域ではトゥンクラという呼称が使われることはほとんどない。

農家は水稻を収穫する際、収穫労働者 (ブンデルupp <penderep>) を圃場に入れて行わせる (デルパン制 <derepan>) か、収穫権と収穫物を収穫請負人 (プヌバス <penebas>) に売却する方法 (トゥバサン制 <tebasan>) のいずれかの方法で行う。調査村では農家の半分、面積では3分の2程度がトゥバサン制によるといわれる。収穫請負人は、労働力を集めて収穫作業を行う⁽⁷⁾。収穫した籾は、収穫請負人と恒常的な取引がある集荷商 (ピングヤン <penguyan>) が買い取りこれを精米所で乾燥、調整、精米を行う。精米は、近郷近在の中核的な産地集荷仲買商に売る。産地集荷仲買商は、これを消費地のヨグヤカルタに多数ある市場の卸兼小売商に売る、というのが一般的なルートである。

収穫請負人は収穫後、集荷商 (ピングヤン) に籾を売ってしまう場合が多いが、なかには自ら乾燥脱穀などの作業を行い精米で売る者もいる。ピングヤンは、ほとんどが女性であるが (表2)、彼女らが精米所に敷設されている乾燥場を借りて、乾燥脱穀作業を行う。多くの場合、精米所が直接籾や米を売買することはなく、単に加工手間賃を取るにとどまる。精米所には、機械の操作を行ったりする働き手がいるだけである。ピングヤンの出入りの多い精米所ほど操業度が高く、利益が大きい。精米所の経営者にとっては、出入りのピングヤンの人数を確保することが課題となり、ピングヤン確保をめぐって競争もあるようである。

表 2 調査対象商人

商人	女	男	合計
収穫請負人	15	6	21
集荷商	26	1	27
精米所	5	7	12
産地集荷仲買商	4	4	8
小売商	21	5	26
合計	71	23	94

(注) 協同組合の精米所は、担当者を1商人としてカウントしている。

(出所) 筆者による調査(2001年9月および2002年9月)。

ブンゲヤンは、ジュラガン(juragan)、バクル(bakul)などと呼ばれる規模の比較的大きな在村の産地集荷仲買商人のもとで組織化されていることが多い。ジュラガンは、親分というような意味であり、ブンゲヤンはこのジュラガンから資金などの提供を受け、米の集荷をしているのである。産地集荷仲買商(ジュラガン)が、ヨグヤカルタ市内の大規模な地域間流通商や市場の小売商に米を供給しているが、産地集荷仲買商自ら市場の中に売り場を確保し、人を雇って小売を行う事例もある。ジュランガンのような商人は、前述のように一般にはトゥンクラッ(tengkulak)と呼ばれることが多いが、当該の調査地でこの言葉が使われることはほとんどない。

調査対象となった商人および精米所は全94軒(うち1軒は農村協同組合の精米所)であった。その内訳は表2に示されるとおりである。商人の居所は表3に示される。商売を行うテリトリーと居所は厳密には一致しないが、概ね居所が活動の拠点地域である。規模が大きくなるにつれてカバーするビジネス地域や取引相手との距離は拡大する。

専業別にみると(表4)、調査対象者の約3分の2は専業であり、集荷流通業に特化していることが分かる。収穫請負人や集荷商には第一種兼業に分類された者が多く、農民や農家の主婦のケースで、農業を兼業としていることが多い。精米所の場合、後述のように農産物以外の布など他の商売をしている、あるいは公務員や教員であるといった事例が多い。マルゴカトン村

の精米所の経営者はほとんどが兼業であった。しかし一般的には、調査対象の商人らが流通活動に特化して専門的な知識や技能を有しているであろうことが、表5の商人としてのキャリアの長さからうかがえる。

表3 商人の居住地

(単位：軒)

地域	収穫 請負人	集荷商	精米所	産地集荷 仲買商	小売商	合計
マルゴカトン村	9	13	5	2	12	41
セイェガン郡	19	22	8	5	15	69
スレーマン県	21	27	12	8	21	89
ヨグヤカルタ市					5	5
合計	21	27	12	8	26	94

(出所) 表2に同じ。

表4 商人の就業状態

(単位：軒)

	収穫請負人	集荷商	精米所	産地集荷 仲買商	小売商	合計
専業	8	22	5	8	20	63
第一種兼業	10	5	1		6	22
副業	3		6			9
合計	21	27	12	8	26	94

(出所) 表2に同じ。

表5 商人の経験年数

(単位：年)

	収穫請負人	集荷商	精米所	産地集荷 仲買商	小売商
専業	22.0	19.5	15.6	13.5	14.6
第一種兼業	17.5	16.4	28.0		8.8
副業	18.7		16.8		
合計	19.4	18.9	17.3	13.5	13.2

(出所) 表2に同じ。

2. 精米所の経営

2002年9月の調査では、調査村の精米所5軒+KUD（農村協同組合）を集中的に調査したが、興味深い点は、5軒がいずれも副業であって他に本業をもっていることであった。5軒に専門家はおらず、4軒は教員、元村長などの公職の現職者または経験者である。他の1軒は商業を職業とするが縫製業（konfekusi）に繊維品を卸して歩くのが本業であった⁽⁸⁾。

精米所の経営形態で興味深い例が2件あった。一つは調査村の隣村マルゴアグン村のケースだが、区（dusun）全員の共有によるもので、隣のミンギル郡から来た者が精米所を経営していたのを1972年に撤退させて当該区民全員で新たに始めたものである。追い出しのリーダーだった者が、その後30年精米所経営の代表（ketua）などの中心的な役割を果たしてきた。区民の信頼を得ていると考えられる。

共同経営の方法は、株を発行し、少ない者では1株を共有することも認められる方式により、貧困者でも参加できるように工夫した⁽⁹⁾。区内の二百数十軒全員が参加している。当初は1株500ルピアであった。4カ月ごと、年3回の収穫期のあとに総会を開いて経営報告をすると同時に、利益を株に応じて配当している。しかし総会に出てくるのは100人程度にとどまるとの代表の説明であった。

いま一つの例は、かつて3人の共同経営でマルゴカトン村内で1982年にスタートしたケースである。現在の経営者は、北隣のマルゴアグン村の住人で宗教省の所管の学校の教員を夫妻で務めている。共同経営者だった他の2人が経営から事実上撤退していたことを理由に1995年に精米所をいったんは閉鎖したが、マルゴカトン村の住民の要望があって1998年初めに営業に関する権利と精米機を当人が買い取って再開したものである。精米所からの収入に期待してのことではなく、副業であり住民サービスの感が強い。他の3軒のケースも、精米加工料金を徴するのみで、米の売買をしているわけではない。

かつては売買を行っていたが現在はいずれも売買をしていない。

農村協同組合（KUD）経営の精米所も同様に、加工手間賃を稼ぐだけで、現在は流通活動をしていない。1999年までは米を食糧調達庁州事務所（Depot Logistik: DOLOG）に販売していたが、KLBI（インドネシア銀行の流動資金融資制度）が廃止されたことにともなって調査地域ではDOLOGは農村協同組合からの買い付けを停止した。以来、米は民間の流通ルートのみとなったのである。

3. 消費地の市場

ヨグヤカルタ市内には公設の市場が多数ある。最大の市場はヨグヤカルタ特別州が運営する中央市場のプリンハルジョ市場である。さらに、市内の各地域、ほぼ郡（kecamatan）ごとにヨグヤカルタ市が運営する市場がある。これらのうち市の西北部によったクランガン、ピンギト、ルンプヤガン、などで営業するの米の（卸兼）小売商も調査の対象に加えた¹⁰⁾。調査対象生産地の商人が取引している周辺の地域市場としては、同じセイェガン郡内のニノ市場（Margoagung村）、ゴデアン（Godean）郡のゴデアン市場、スレマン県の県都にあるスレマン市場、ミンギル（Minggir）郡ミンギル市場などである。郡以下のローカル市場はジャワ暦にしたがって5日ごとに市日となるところが多く、その日は人々で大いににぎわう。

第3節 取引の規模と形態

フィリピン事例研究で菊池は、米の流通は競争的であり、商人間の紐帯や組織的關係はほとんどなく、また資金の貸借関係もごく少ないと指摘している（菊池 [1998]）。いうなればキャッシュアンドキャリーが基本的な姿であるというわけだが、ヨグヤカルタの調査地にも当てはまるであろうか。競

争が激しくなれば逆に、当事者間の紐帯や組織化が起こるということもありうるだろう。菊池は、フィリピン農村地域の米流通に関して、長期的な関係も相互に利益があるかぎりにおいて存続しているのであり、そのような関係の変更は容易に行われうるもので、市場は完全競争かあるいはそうは言えないまでもコンテストブルであるという（Hayami and Kikuchi [2000: 204-205]）。この点でヨグヤカルタ調査地域の商人間の紐帯はどのようなものであろうか。

1. 取引の水準

流通に携わる商人たちの取り扱い量をみたのが表6である。表7はデータを得られた商人のサンプル数である。野菜その他の農産物の扱い分は省略してある。収穫請負人が年間に売る粳の量は約130トンであるが、人によっては自ら精米所で精米して販売する者もいる（3例、平均78トン）ので、農民から権利を得て収穫する粳の量は平均で130トンよりかなり多いとみてよいだろう。平均でヘクタール当たり5から6トンの収穫を得られることを勘案すると年間30～40ヘクタール前後の水田を収穫しているものとみられる。

集荷商プングヤンは農家の主婦や寡婦が多い。彼らは、粳を農家や収穫請負人から購入して精米所で乾燥精米し、規模の大きな地域間の流通を担う産地集荷仲買商に精米を販売している。取り扱い量は年間40トン程度である。

精米所の年間の加工量は1軒当たり230トン程度、マルゴカトン村内の精

表6 穀物取り扱い（販売）量

（単位：トン/年）

	収穫請負人	集荷商	精米所	産地集荷 仲買商	小売商
粳	133.9			40.0	
精米	77.6	44.3	228.7	157.1	49.9
トウモロコシ					0.6
大豆					0.5

（出所）表2に同じ。

米所は8軒だが、近隣の精米所を利用することも勘案すると村の年間の生産米の大半は村内か付近の精米所で精米加工しているものとみられる。精米所は加工賃を取るのみで、自ら売買することはむしろまれである。

産地集荷仲買商の扱い量は160トン程度である。表7にみるように粳を扱う場合もあるが、例外的とみたほうがよいだろう。小売商は、調査対象となったものは大半がヨグヤカルタなどの都市部の市場の小店で穀物や野菜の販売をしているものであるが、主に米を扱う者を対象に調査した。精米の扱い量は、年間50トン程度である。1日にすれば1キントル(100kg)ないし2キントルという水準である。

取引の価格の水準が表8に示される。これらを図にしたものが図3である。調査時点での有力な価格水準とマージンからみた米の流通市場構造は、およ

表7 穀物別取り扱い商人数(延べ軒数)

(単位:軒)

	収穫請負人	集荷商	精米所	産地集荷 仲買商	小売商	計
粳	17			1		18
精米	3	27	12	8	22	72
トウモロコシ					2	2
大豆					1	1
計	20	27	12	9	24	93

(注) データを得られなかった商人などを含まない。

(出所) 表2に同じ。

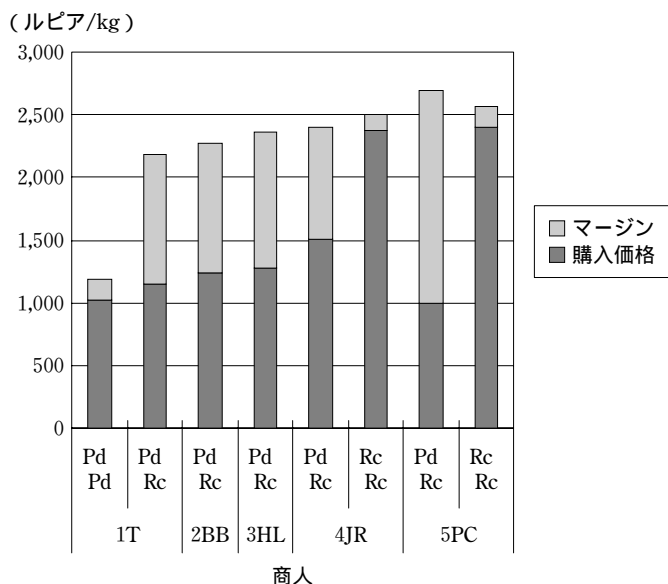
表8 平均販売価格の水準

(単位:ルピア/kg)

	収穫請負人	集荷商	精米所	産地集荷 仲買商	小売商
粳	1,161			1,500	
精米	2,183	2,248	2,340	2,425	2,526
トウモロコシ					2,125
大豆					2,500

(出所) 表2に同じ。

図3 米・粳の流通価格



(注) 1T=収穫請負人, 2BB=集荷商, 3HL=精米所, 4JR=産地集荷仲買商, 5PC=小売商。Pd=粳, Rc=精米。

(出所) 筆者作成。

そのようなものである。収穫請負人が粳で集荷商人に販売する価格が1kg当たり1161ルピア, 集荷商人がこれを乾燥調整し精米にして産地集荷仲買商に売る価格が2248ルピア, 産地集荷仲買商が小売に卸す価格が2425ルピア, 小売価格が2526ルピアという水準である。精米所は多くの場合加工賃を取るのみであるが, 参考までに得られた販売価格は2340ルピアで集荷商と産地集荷仲買商の販売価格の概ね中間に位置する。各々のマージンの水準は, 後にまた検討するが, 集荷商が収穫請負人の精米販売価格と比較参照して100ルピア程度, 産地集荷仲買商が80から180ルピア, 小売商が100ルピア程度である。

2. 取引の方法

実際にどのような方法で売買取引が行われ、また商人間の関係はいかなる状況にあるのか実態をさらに検討してみよう。表9および表10は、各商人に恒常的な取引関係のある相手が何軒あるかを示したものである。取引相手の分類は、回答してくれた商人の呼び方によっているので、本章が用いている調査対象商人の分類に厳密に一致しているわけではないが、概ね取引相手の実態はこの二つの表で理解できよう。

東ジャワの調査では農民と収穫請負人との関係は相互に面識がなく一度かぎりの取引などという場合が多く、確かにキャッシュアンドキャリーの無関係が目立った（Yonekura [1996]）。だがヨグヤカルタでの調査結果では、商

表9 恒常的取引相手（粳，米調達先）平均軒数

(単位：軒)

調達元	収穫 請負人 (n=9)	集荷商 (n=16)	精米所 (n=4)	産地集荷 仲買商 (n=4)	小売商 (n=15)
粳 農民	36.0	10.5			
収穫請負人		2.0	2.0		
収穫請負人または集荷商			20.0		
農民または収穫請負人		4.7			
粳平均	32.4	3.5	5.6		
精米 集荷商				1.0	1.5
中集荷商				2.0	2.0
中集荷商または精米所				2.0	
精米所				4.0	1.8
産地集荷仲買商					1.0
精米平均				2.3	1.8
全平均	32.4	3.5	5.6	2.3	1.8

(注) 調達元は商人分類と同一ではない。

(出所) 表2に同じ。

表10 恒常的取引相手（売却相手）平均軒数

(単位：軒)

販売相手	収穫 請負人 (n=13)	集荷商 (n=13)	精米所 (n=5)	産地集荷 仲買商 (n=5)	小売商 (n=10)
粳 集荷商	4.4				
精米所	4.0				
粳平均	4.0				
精米 集荷商		1.5	3.0	4.0	
中集荷商		1.3			
産地集荷仲買商	3.5	2.0	2.5	2.0	
産地集荷仲買商, 小売商		2.5	4.0		
小売商	3.0	4.0	2.0	9.7	1.8
消費者					8.5
精米平均	3.3	2.1	2.8	7.0	5.8
全平均	3.8	2.1	2.8	7.0	5.8

(注) 販売相手は商人分類と同一ではない。

(出所) 表2に同じ。

人側からみた関係によれば、そのような無関係性はむしろ弱い。たとえば、1人の収穫請負人が平均36軒もの多数の農民と恒常的取引関係にあることが示されている。集荷商も同様で10軒程度の相手を抱えている。また、精米所の場合も平均20軒を超える収穫請負人や集荷商の相手を言えば抱えているのである。操業を安定させるにはこのような関係は不可欠であろう。表10は販売相手との恒常関係をみたもので、得意相手が1軒ではないことが明らかである。複数の販売ルートを確認して、ネットワーク的關係が展開していると理解できる。

限られた特定の川下の商人に取引を拘束されるという姿は想像しにくい。しかし、キャッシュアンドキャリーの無関係が、流通過程の全体を支配しているとも考えにくい。調査村および調査村を含む郡をベースにした調査であることにもよるが、売買に際して取引関係が安定した相手を少なからず抱えていることはまちがいない。ただし、このような恒常的取引関係は、競争の

欠如よりむしろその激しさを物語るともみることができる。

(1) 決済方法

取引関係を明らかにする一つのよい指標は決済の方法であろう。調査ではほとんどすべてが現金決済で、口座送金、為替などは皆無であった。しかし、さらに現金決済日について調べると多くの場合が現物製品の交換時ではなく、表11および表12に示されるように前払いであったり後払いであったりなど多様性に富んでいることが分かる。

調達時の支払いで、2日ないし5日程度の前払いが多くみられる。また、集荷商の場合、代金支払いを農民に4日ないし5日程度待ってもらうことが多い。一部後払いのみでなく全額後払いの例もほとんどのタイプの商人にみられる。反対に販売時に支払いを受ける場合に、たとえば収穫請負人なら5日から3週間程度の前払いを受ける。請負の資金の提供を、精米業者や産地集荷仲買商から提供されるのである。しかし多くの場合は、3日から1週間程度の日数をおいた全額後払いである。

短期とはいえ、代金授受と財の授受とにずれが多くみられるのは、一定地域内の商人間で、単に取引が頻繁に繰り返されるという理由だけでなく、地

表11 調達時の代金支払いまでの日数差

(単位：日)

支払いモード (現金決済)	収穫 請負人 (n=11)	集荷商 (n=8)	精米所 (n=2)	産地集荷 仲買商 (n=2)	小売商 (n=13)	平均 (n=36)
前払い (頭金方式, パンジャ ル, 他)	5.17	2.50				4.50
前払い (分割)	2.00					2.00
即金		0.00			0.00	0.00
一部延べ払い	7.00	4.75	2.00	5.00	4.00	4.56
一部延べ払いまたは全額後払い				2.00		2.00
全額後払い	4.67	6.00	4.00		4.11	4.36

(出所) 表2に同じ。

表12 売却時の代金受け取り待ち日数

(単位：日)

支払いモード (現金決済)	収穫 請負人 (n=8)	集荷商 (n=7)	精米所 (n=4)	産地集荷 仲買商 (n=4)	小売商 (n=6)	平均 (n=29)
前払い (頭金方式, パンジャ ル, 他)		5.00				5.00
前払い (分割)	22.33					22.33
即金					0.00	0.00
即金または全額後払い				3.00		3.00
一部後払い	5.00	3.50	5.00	10.00	5.00	5.29
一部または全額後払い			2.00			2.00
全額後払い	5.00	3.25	3.00	5.00	6.00	4.43

(出所) 表2に同じ。

緑的につながりが深く相互の評判を熟知しているとか血縁関係などを通じて緊密で安定した関係があるためと考えられる。

(2) 資金紐帯

さらに運転資金などのより期間の長い資金提供があるかどうかをみたのが表13から表16である。まず借り手からみたのが表13と表14だが、銀行から借りるという例が多い。精米所や他の集荷商の仲間それに農民グループからという例もある¹¹⁾。各流通段階の商人1軒当たりの平均借入れ金額は、収穫請負人で480万ルピア、精米所で約1470万ルピア、産地集荷仲買商で460万ルピアとかなり高い額である¹²⁾。運転資金のための借入れという質問であったが、実際には投資資金との区別が難しく、調達資金のみでなくミニトラックなど輸送手段の購入などを含む可能性が高い。ただし、集荷商や小売商は、金額からみて調達のためのみの資金と考えてよいだろう。

貸し付けの側からみたのが表15と表16である。小売商や産地集荷仲買商はかなりの高額を貸している。精米所も金額は下がるが170万ルピアも貸している。精米所を使用する集荷商らに対する貸し付けである。さらに貸し付け

表13 運転資金借入れ先（軒数）

（単位：軒）

	収穫 請負人	集荷商	精米所	産地集荷 仲買商	小売商	計
銀行、政府金融プログラム	4	4	3	3		14
農民グループ		1				1
集荷商	1					1
精米所		1			1	2
計	5	6	3	3	1	18

（注） 調査対象は49軒。

（出所） 表2に同じ。

表14 運転資金借入れ残高

（単位：ルピア）

	収穫 請負人	集荷商	精米所	産地集荷 仲買商	小売商	平均
銀行、政府金融プログラム	5,000,000	1,025,000	14,666,667	4,566,667		5,842,857
農民グループ		500,000				500,000
集荷商	4,000,000					4,000,000
精米所		1,000,000			700,000	850,000
平均	4,800,000	933,333	14,666,667	4,566,667	700,000	4,888,889

（注） 調査対象は49軒。

（出所） 表2に同じ。

表15 運転資金貸し付け先（軒数）

（単位：軒）

	収穫 請負人	集荷商	精米所	産地集荷 仲買商	小売商	計
集荷商、収穫請負人 不詳	1	8 3	3	1		11 5
計	1	11	3	1		16

（注） 調査対象は49軒。

（出所） 表2に同じ。

表16 運転資金貸し付け額

(単位：ルピア)

	収穫 請負人	集荷商	精米所	産地集荷 仲買商	小売商	平均
集荷商、収穫請負人 不詳 (恒常的取引相手)	1,450,000	175,429 300,000	1,700,000	6,000,000	4,560,000	514,222 2,103,333 6,000,000
平均	1,450,000	191,000	1,700,000	6,000,000	4,560,000	1,302,923

(注) 調査対象は49軒。

(出所) 表2に同じ。

平均金額は小額であるが、集荷商が収穫請負人やより零細な集荷商に買い付け資金を提供していることが分かる。

以上のような資金紐帯の実態は、商人間の関係が相当程度安定して緊密であることを示している。利害が衝突しても、直ちに関係者の取引関係が崩壊するとは考えにくい。

第4節 効率性の分析

1. 競争と効率性

農産物市場の効率性の改善は、一つには規制緩和によってもたらされるであろうことは間違いない。流通活動を抑制するような地方税や課徴金の廃止が市場の効率性を改善するうえで重要であることは言うまでもない。実証研究でも、規制緩和・廃止が消費地の価格に対する生産者価格の割合の改善、中間商人の利潤の低下をもたらしたという事実が観測報告されている(Montgomery et al. [2002])。しかしながら市場の競争構造にかかわる分析はみられない。独占や寡占、とりわけ規模の大きな中間商人による買い手独占や買い手寡占があるかどうか、もしあればこれを排除するような施策がいっ

そう重要であるはずである。この観点から調査データを用いて調査地域の米流通が効率的であるかどうか、若干のアプローチを試みよう。

表17は、商人（左端第一列）の販売先ごとにどの程度のマージンを乗せているかをみようとしたもので、粳－粳、粳－精米、米－精米の3種の取引形態別にみたものである¹³⁾。価格タームで図示したのが図3である。当然ながら、粳－精米のように間に加工や調整が入ればマージンの数値は高くなることが分かる。産地と消費地を結ぶ産地集荷仲買商の多くは精米のみの取引である。消費地専門米穀商や小売商とのマージンは2%（対消費地の大規模な専門米穀業者）あるいは6%（对小売商）などのようにかなり幅が薄く、競争の激しさを推察させる。

商人の分類と流通段階にもとづいて競争の程度を検討したのが独占度指数である。その理論的な説明は別稿ですでにしてあるので（米倉 [2002]）、こ

表17 商人別、粳・精米別流通マージン率¹⁾

商人分類	取引対象 ³⁾	販売相手 ²⁾					
		集荷商	中集荷商	精米所	産地集荷仲買商または消費地専門米穀商	小売商	消費者
収穫請負人	Pd-Pd	0.21		0.21			
	Pd-Rc				0.91	0.88	
平均		0.21		0.21	0.91	0.88	
集荷商	Pd-Rc	0.83	0.79		1.08	0.84	
精米所	Pd-Rc	0.77			0.82	0.77	
産地集荷仲買商	Rc-Rc				0.02	0.06	
小売	Pd-Rc					1.70	
	Rc-Rc					0.05	0.09
平均						0.38	0.09

(注) 1) マージン率は、1 kg当たりの価格の単純比較による。(販売価格/購入価格) - 1。

2) 商人分類と同一ではない。

3) 取引対象は購入穀物－販売穀物で、Pd＝粳、Rc＝精米。

(出所) 表2に同じ。

ここでは具体的な推計の方法に留意しつつ、その結果を検討してみたい。

独占度MPIは、固定資本経費と商業利潤が大きいほど高くなる。したがって業態によって独占度の水準が異なる。だが競争により効率化が進めば、マージン——商人の流通サービスの販売価格——が縮小し変動費に近づく。さらに競争が激しければそれ以下に落ち込む場合さえあろう。独占指標MPIはその程度を示す。表18はこれを商人別（流通段階別）、取引形態別にみたものである。産地集荷仲買商は、収穫請負人について独占度が低く、集荷商と小売商が同程度で産地集荷仲買商よりやや高いという結果であった。途中に加工の入る粳—精米が高くなるのはある程度当然といえよう。

収穫請負人に限っていえばむしろ粳—精米（1.17）のほうが粳—粳（1.48）より独占度が低いことから、収穫請負から精米加工を行ったうえで販売する局面での競争が著しいことが分かる。収穫請負人同士のみでなく他の業態の商人、なかんずく集荷商ブンゲヤンとの競争にさらされている結果でもあろう。

精米所の独占度が高いのは、精米施設、乾燥場、倉庫などの資本投下による固定費分が大きいことの反映であろう。多くの精米所経営者が、前述のように副業的に経営して加工手間賃を取るだけで流通販売を担わないのは、売買に再参入しても競争ゆえに十分な利潤が期待できないからである。精米所の運営にとどまって一定の操業度を維持しながら手間賃稼ぎをすれば、変動

表18 独占度指標（流通マージン/変動費、kg当たり）

取引穀物	収穫 請負人 (n=17)	集荷商 (n=17)	精米所 (n=4)	産地集荷 仲買商 (n=4)	小売商 (n=15)	取引別 平均
Pd-Pd (n=14)	1.48					1.48
Pd-Rc (n=24)	1.17	2.92	4.92			3.03
Rc-Rc (n=19)				2.60	2.95	2.88
商人別平均	1.42	2.92	4.92	2.60	2.95	2.60

（注） Pd＝粳， Rc＝精米。

（出所） 表2に同じ。

費をカバーし固定費の回収が可能だからであろう。この結果として、精米所の独占度が他の流通商より相対的に高いのである。

単純な比較は危険だが、参考までにかつて筆者が行った東ジャワのケーススタディ（1991年調査, Yonekura [1995] 参照）の結果と比較すると、ヨグヤカルタのほうがMPIが低い。ヨグヤカルタの農村における投資分野としては、精米所経営は魅力の低いものになっているように見受けられる。精米所設置に関しては事業設立地許可（Ijin Tempat Usaha）があり¹⁴⁾、この地域は概ね半径1キロメートル以内に1精米所とされてきた。この条例は存続しているが、このことを行政が厳しく問い正して問題にするケースは最近では存在しないという。新規参入もないのである。独占的競争均衡状態にあるとみられる。

東ジャワの調査は農産物の生産と流通の集散地として知られるクディリに近い調査地であったが、米以外の農産物も含めて流通の各段階全体をみると、粳や精米の独占度が他の農産物に対して格段に高かった¹⁵⁾。2001年から2002年の今般のヨグヤカルタでの調査結果はそれに比するとかなり低いレベルであった。1990年代末以来の米をはじめとする農産物流通改革の効果が、市場の競争条件の改善をもたらしていると考えられる。

2. 独占度の決定要因

以上の分析から、一般的には、かなり競争的な状況にあることが明らかになった。では、独占度や流通マージンはどのような要因によって決まるのであろうか。業態や流通の段階によって取引の規模や領域の範囲が異なり、これらが独占度や流通マージンを規定しているのではないかと想定される。

そこで、年間取り扱い量、調達地と販売地の間の輸送距離、調達領域および販売領域（詳しくは表の注を参照のこと）を説明変数として重回帰分析した結果が表19である。いずれの場合も決定係数の値が低いので説明力は弱い、独占度の場合は定数項および売買取引相手との距離と販売領域が有意である。またマージン率の場合は定数項と販売領域が有意である。取引量はいずれの

表19 独占度の要因分析

	MPI	MPI	MARGINR	MARGINR
定数項	2.489574 (7.93826) *	2.286234 (3.902507) *	.185496 (5.819052) *	.237144 (4.16608) *
M15SQY	-.002778 (-1.37293)		-.000101 (-.493037)	
M12ABSD	.036722 (2.85157) *		.001069 -0.753769	
M12CBD		-.102682 (-.759344)		.009922 (-.76525)
M12CSD		.235676 (1.876280) ***		-.023808 (-1.94140) ***
R ²	.13828051	.06602746	.00933513	.05732836
自由度	52	50	65	62

(注) (1) () 内はt値。* 有意水準1%, *** 有意水準10%。

(2) MPI 独占度, MARGINR マージン率, M15SQY 年間取り扱い量 (ton/year), M12ABSD 取引相手との距離 (km), M12CBD 調達領域指数, M12CSD 販売領域指数。

(3) 粗-精米取引のマージン率は、精米1kg当たり価格に対し粗は1.59 (=1/0.63) kg当たり価格を適用。

(4) 領域は、1 = 同一集落内, 2 = 同一村内, 3 = 周辺2ないし3カ村内, 4 = 同一郡内全体, 5 = 同一県内, 6 = 同一州内, 7 = 州間取引, とした。

(出所) 表2に同じ。

ケースも有意ではなく独占度や流通マージンに影響しているとはいえない。販売先の領域が独占度やマージン率の水準を決めるうえで重要であるとみることができる。ただし販売領域は独占度と正相関しマージン率とは逆相関である。販売先が広いほど独占度は高いが、マージン率はむしろ低まるという結果である。

境界を越えて地域間の取引を行うには取引相手や販売先地域についての情報が不可欠であり、輸送や通信手段、人的なネットワークや信用といったさまざまな条件が整わなければならない。このことが販売領域を広げるほど独占度を高める要因とみられる。地域間での物流はほとんどが精米であって粗取引は少ない。生産地域内の粗の乾燥度にはかなりバラツキがあり、その程度によってレーティングされるので、乾燥度が低ければ水分含有量が多くそ

のぶん粳価格は低くなり、マージンの幅は一見大きくなる。この結果、粳—精米取引が多くみられる集落や村落内では名目上マージンの率が高く、販売先領域が拡大するほど精米形態のみの取引となりマージン率が小さめに出る。このことがマージン率と販売領域の広さとが逆相関する一因と考えられる。

マージンの幅が大きい農村内部での商人間の競争は激しく独占度も低いのである。ネットマージンについて精査する必要があるが、(グロス) マージンの幅が小さくなっても独占度が逆に高くなるのであるから、マージンが流通の効率性の指標であるとは言えないことになる¹⁶⁾。「商人搾取説」ではマージンの高さが問題視されるが、マージンが高いことをもって商人が生産者を搾取しているとか独占が発生しているとは即断できないのである。

むすび

ヨグヤカルタ特別州、セイェガン郡の事例分析の結果を集約すれば以下のようになろう。

第1に、この地域における生産地から消費地に至る米の流通は、川上から収穫請負人、集荷商、産地集荷仲買商、消費地小売商（卸売りも兼ねる）からなっている。この過程に精米所が入るが、集荷商や収穫請負人から加工賃を取るのみで多くは米流通そのものからは撤退している現状である。

第2に、市場構造が効率的であるかどうかは、本章が試みたように流通各段階の商人の特質を明らかにして検討する必要がある。この場合、マージンより独占度に注目する必要がある。マージン率が低くなっても独占度が高くなりうることから明らかなように、マージンの幅が大きいことのみでは、非効率であるとか搾取的であるかどうか議論することができない。

第3に、独占度の分析から、米の流通はかなり競争的であり、さまざまな規制緩和・廃止を通じて効率が改善している兆候が観察される。しかし最も競争が顕著なのは、流通の川下よりむしろ生産地域内部の集荷活動である。

零細な集荷商人や収獲請負人の間の競争が著しい。

第4に、ネットワーク的関係性が認められる。キャッシュアンドキャリーの無関係性を一般的であると認めることはできない。高額な資金紐帯が観察される場合が少なくないなど、川上に向かっては複数の特定の農民や商人と、川下に向かっては同時に複数の集荷仲買商などと安定した関係が観察される。市場が競争的とはいえ、安定した取引関係と緩やかな組織化を伴うことが明らかである。このような関係を放棄すれば、当該地域での商業活動の継続は困難であろう。

最後に、本章のインプリケーションについて言及しておきたい。経済のグローバル化、市場経済化と規制緩和、あるいは国内的には地方分権化ということが、インドネシアをはじめとする開発途上国の経済開発において大きな問題となっている。こういったなかで、どのように農産物市場の効率性や競争の程度を評価し、そのうえでどのように改革を進めるかということが、開発当局や国際協力の課題となっている。本章はこのような課題に取り組むための方法を示す基礎的な研究といえよう。

〔注〕

- (1) Letter of Intentとは、IMFの勧告を受けてIMFに提出するインドネシア政府の意向表明書。
- (2) 菊池 [1998] およびCASER and BAPPENAS/ USAID [2001] など。
- (3) 人口310万9000人、面積3186平方キロメートル、4県、75郡、438カ村よりなる。
- (4) ヨグヤカルタの北方に屹立する活火山ムラピ山（標高2911メートル）の東西を各々流れるオパツ（Opak）川とプロゴ（Progo）川を東西に結ぶ水路。マタラム時代に建設され、オランダ植民地時代に改修され下流域を灌漑する幹線水路として現在なお重要な役割を果たしている。
- (5) 他にパティンと呼ばれる美味な淡水魚などがある。
- (6) 精米所の他に本人自身では農産物を売買しないブローカー（broker: maklar）が流通の過程で登場してくる場合がある。彼らは価格変動などのリスクを引き受けない単なる取引仲介者とみなせるが調査対象に加えた。取引の対象は、農産物そのものではなく、各農産品に関する情報提供サービスと理解で

- きる。ただし、ブローカーの具体的事例は調査対象94軒のなかにはなかった。
- (7) 収穫作業を行う農業労働者の賃金は、収穫請負人（プヌバス）との契約によるデルパン制であり収穫した粳の一定シェアの現物支払いである。定額現金賃金はむしろ例外的である。
 - (8) 縫製業が農村に深く広く浸透していることがうかがえた。農村女子にとって良い就業機会となっている。
 - (9) 多い者は一人で70株程度であった。
 - (10) 表ではいずれも小売商とのみ記した。
 - (11) 増産普及事業のために農業局の普及員のもとで組織された農民グループ（kelompok tani 〈クロンボッ・タニ〉）。
 - (12) 2001～02年の為替レートは、1ドル当たりほぼ9000から1万ルピアであった。
 - (13) 流通ルートを飛び越えて収穫請負人が直接小売商や消費者と取引した例が1例ずつあるが、これらは自ら市場で小売を営んでいるケースである。
 - (14) 事業設立地許可は通称ハーオー（HO）と呼ばれる。
 - (15) 商人別で粳が3から5、精米2.4から8であった。米倉〔2002〕参照。
 - (16) モデルによる説明としては、米倉〔2002: 第2節〕参照のこと。

〔参考文献〕

〈日本語文献〉

- 菊池真夫〔1998〕「フィリピンにおける米の流通市場—ラグナ州の農村調査から—」（山本裕美編『経済改革下のアジア農業と経済発展』アジア経済研究所）47～72ページ。
- 福井清一〔1995〕「バザールから卸売市場へ—東南アジアにおける二つの首都圏市場—」（小林康平・甲斐論・諸岡慶昇・福井清一・浅見淳之・菅沼圭輔『変貌する農産物流通システム—卸売市場の国際比較—』農文協）210～251ページ。
- 諸岡慶昇〔1995〕「パサール近代化の展望—インドネシアの地方市場から見た変革の動き—」（同上書）252～275ページ。
- 米倉等〔2002〕「農産物流通市場の効率性に関する分析—インドネシアの事例—」（高根務編『開発途上国の農産物流通—アジアとアフリカの経験—』アジア経済研究所，調査研究報告書）1～16ページ。

〈外国語文献〉

- Ferrari, Maria F.〔1994〕*20 Years of Horticulture in Indonesia: The Vegetable Subsector*, Bogor: CGPRT Centre.

- Hayami, Yujiro and Masao Kikuchi [2000] *A Rice Village Saga: Three Decades of Green Revolution in the Philippines*, London: Macmillan.
- Montgomery, Roger; Sudarno Sumarto; Sulton Mawardi; Syaikhul Usman; Nina Toyamah; Vita Febriany and John Strain [2002] "Deregulation of Indonesia's Interregional Agricultural Trade," *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, Vol.38, No.1, pp.93-117.
- Syaikhul Usman; M. Sulton Mawardi; Nina Toyamah; Vita Febriany; Sudarno Sumarto; Roger M. Montgomery and Jacqueline L. Montogomeroy [1999] "Deregulasi Perdagangan Regional: Pengaruhnya Terhadap Perekonomian Daerah dan Pelajaran yang Diperoleh," Jakarta: Sumeru Research Institute.
- The CASER and BAPPENAS/ USID [2001] "Rice Production and Marketing in Klaten, Central Java," provisional draft.
- The Social Monitoring and Early Response Unit, Semeru [2001] "Otonomi Daerah dan Iklim Usaha," (Regional Autonomy and the Business Climate: Findings by SMERU) Paper presented at the Conference on "Domestic Trade, Decentralization and Globalization" held at Jakarta on April 3, 2001.
- Yonekura, Hitoshi [1995] "The Emerging Market and Its Impact on Trader Ties: A Case Study of Maize in East Java," *Developing Economies* (Special Issue: Institutional Arrangements of Asian Agriculture under Market Incompleteness), Vol.33, No.4, pp.410-441.
- [1996] *Farmers and Traders in a Changing Maize Market in East Java*, CGPRT Centre Monograph Series No.31, Bogor: CGPRT Centre.