

## 第Ⅱ部

### 経済自由化と農村社会

## 第5章

# 自由化のなかの小農輸出作物生産

——ガーナにおける輸出用生パイナップルの事例から——

### はじめに

1983年の構造調整の導入以降、ガーナ政府は民間主導型の経済運営を基本的な政策方針とし、経済のさまざまな分野での規制緩和と自由化を進めている。このような自由化の流れのなかで、ガーナの農業部門には二つの大きな変化がみられた。第1は、最も重要な輸出部門であるココア部門の改革とそれともなうココア輸出量の増加である。ガーナ独立以前からこの国の経済を支えてきた「伝統的」輸出作物であるココアは、構造調整下でこの部門への政府介入が減少するなかでも、国際収支と財政収支の改善を担う重要な役割を果たしている。そしてこのココア生産のほとんどを担っているのは小規模経営のガーナ人農民であり、構造調整下の改革はガーナの農村社会に少なからぬ影響を与えた(高根 [1999])。

構造調整と経済自由化にともなう第2の変化は、いわゆる「非伝統的」輸出作物(non-traditional export crops)の生産が活発化してきていることである。長年にわたってココアなど少数の輸出産品に依存する構造から脱却できなかったガーナにおいて、近年の輸出品目の多様化と非伝統的作物の輸出増加が、政府の介入のないところで進行している点は注目に値する。これら非伝統的輸出作物のなかで近年とくに急速な伸びをみせているのは、ヨーロッ

パ市場向けの生パイナップルの生産・輸出である。1999年におけるガーナの生パイナップルの輸出額は1306万ドルで、非伝統的輸出作物のなかで最大である (ISSER [2000: 80])。そしてこの輸出用パイナップルの生産にも、ガーナ人小農が重要な役割を果たしている。本章では、この生パイナップルの生産と輸出に関わっているさまざまなアクターの特色を明らかにし、近年活発化してきている非伝統的輸出作物生産のなかで、ガーナ人小農がどのような役割を担っているのかを検討する。急速に輸出量を伸ばしているパイナップル生産のなかで小農がおかれている位置づけを分析することは、近年の経済自由化のなかでガーナの農村がどのような変化に直面しているかを明らかにするための、重要な鍵となると考えられるからである。

ガーナにおけるパイナップル生産と輸出を検討するにあたっては、この作物に所与の属性と、作物を生産する地域独自の属性とを区別する。作物に所与の属性とは、その作物の保存可能性や国際市場の状況など、生産国や生産者が異なっても変わらない属性を指す。この属性は生産国独自の国内属性とは別に所与として存在しているが、各生産国におけるその作物の生産と輸出に関わるさまざまなアクター(生産者、輸出企業、政府など)の行動に影響を与えており、小農輸出作物生産を規定する重要な要因となっている (Binswanger and Rosenzweig [1986], Thorbecke [1993], Van der Laan [1993], Goldsmith [1985])。

他方、作物を生産する地域独自の属性とは、実際にその作物を生産している地域や国に固有の諸特徴を指す。これにはその国における特定作物の生産の歴史、市場・流通構造、生産技術、地域固有の土地制度や労働慣行、生産にまつわるさまざまなリスクの度合い、生産に影響を与える国内の政策や政治状況の変化およびそれらと国際情勢の変化との関連、生産や輸出に関わるさまざまなアクターの特徴やそれらの相互関係などが含まれる (Little and Watts [1994], Thorbecke [1993], Freidberg [1997], Watts [1994], Jaffee [1994])。本章では、パイナップルという作物に固有の属性と、それを生産・輸出するガーナ独自の諸特徴の相互関係に注目しながら、この輸出作物生産

における小農の位置づけを検討する。

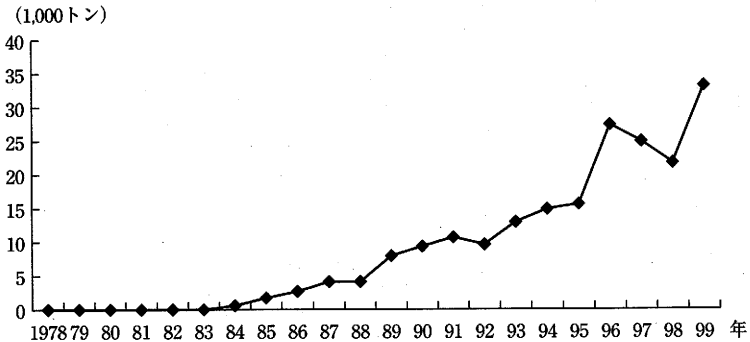
以下まず第1節では、ガーナにおけるパイナップル生産と流通の特徴を、パイナップルの作物特性と関連づけながら概説する。続く第2節では、ガーナでパイナップル生産と輸出に関わっている、小農、企業家的農場経営者、輸出企業の3者に注目し、それぞれの特徴を明らかにする。第3節ではこれら三つのアクターたちの相互関係のなかで小農がどのような位置にいるのかを論じ、最後に本章の議論をまとめて結論とする。

### 第1節 パイナップル生産・輸出の特質とガーナでの生産

本節では、ガーナにおけるパイナップル生産と輸出の特徴を、パイナップルの作物特性と消費地であるヨーロッパ市場の特徴とを関連づけながら概観する。これらは、次節以下で検討するパイナップル生産・輸出に関係する諸アクターの特徴を理解するために必要な、予備知識を提供するものである。

1998年のガーナの生パイナップル輸出量は約2万4000トンで、発展途上国のなかではコスタリカ（約29万7000トン）、コートディボワール（約16万トン）、フィリピン（約11万7000トン）に次いで、第4位の位置にある（FAO [1999]）<sup>(1)</sup>。ガーナの生パイナップルの輸出量が増加してくるのは1980年代半ば頃からで、これはガーナで構造調整政策が開始された時期と一致する（図1）。この時期にパイナップル輸出が活発化した背景には、構造調整下での自由化政策、とくに外貨取り扱いの自由化で輸出企業のインセンティブが向上したことの影響が大きかった。1986年以降の変動相場制への移行後、ガーナ政府は外貨交換の自由化や輸出企業の外貨取り扱いに関する規制緩和も進め、外貨収入の使途や送金に関する規制が大幅に縮小された。この政策変化が、とくにガーナ人によるパイナップル輸出事業への参入を容易にしたと考えられる。またガーナではパイナップルの生産が古くから行われていたため生産者側に栽培経験の蓄積がすでにあつたことや<sup>(2)</sup>、植栽から収穫までの期間が

図1 ガーナの生パイナップル輸出量の推移



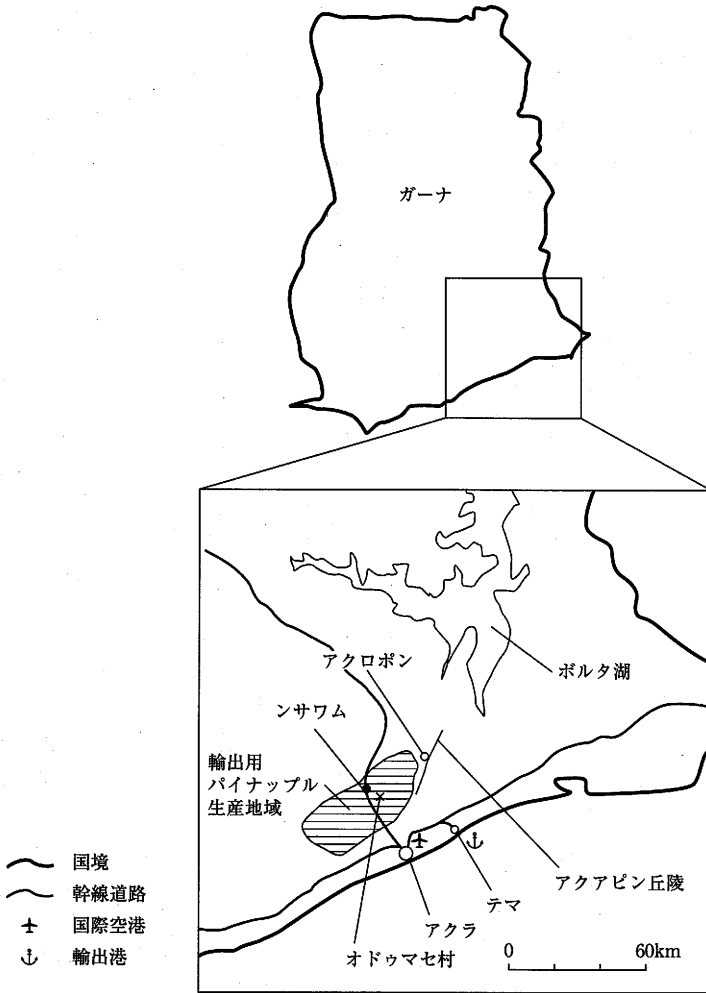
(出所) ガーナ輸出促進協会 (Ghana Export Promotion Council) から入手した未刊行の資料による。1978～88年の輸出量は、Obeng [1994: 180] に基づく。

1年半程度である作物特性のため需要の増加に生産者側が比較的迅速に反応できたことなども、この時期の急速な輸出量増加の背景にあったと考えられる。

ガーナにおける輸出用生パイナップルの主要産地は、首都アクラの近郊、ンサワム (Nwawam) 市西部からアクアピン丘陵にかけての一带である。これらの地域はいずれも首都の国際空港から車で2時間以内であり、また首都アクラから約25キロメートルの位置にあるテマ (Tema) 市には輸出港がある。したがってこの地域は、ヨーロッパを主な市場とした空輸用と海輸用の生パイナップルの生産地として理想的な地理的条件を備えているといえよう。またンサワム市とテマ市には複数の果汁製品会社が、ンサワム市には輸出用生パイナップル加工会社<sup>(3)</sup>があり、この地域一帯は加工向けのパイナップルの生産販売に関しても好都合な場所に位置している (図2)。

このように輸出用パイナップルの生産地域が非常に限定された地域にとどまっているのは、パイナップルの作物特性の影響が大きい。生パイナップルの保存期間は、コーヒー、ココア、綿などの伝統的輸出作物と比べて短い<sup>(4)</sup>。生パイナップルは、市場への輸送時間が長いときには果実の熟度によって温

図2 輸出用生パイナップル生産地域



(出所) 筆者作成。

度を適切に調節しながら輸出する必要があり、温度調節が適切でないと商品価値が低下する(大東 [1997: 131-134])。したがって生パイナップルを輸出商品として取引する企業は、ヨーロッパ市場の需要に合った量の果実を迅速に調達・選別して輸出しなければならない。また輸出企業には冷蔵貯蔵および冷蔵輸送のための設備投資を行うための資本力が必要であり、かつそれを維持・管理する技術力とマネジメント能力も要求される(Islam [1990: 82])。さらに商品の保存可能期間が短いことから、在庫を抱えた場合のリスクが大きく、売れ残りが生じないよう市場の需要予測を十分に行うとともに、需要に合わせて出荷できるように生産時期を調整する必要がある。また商品はできるだけ迅速に輸出され消費国の市場に到着させる必要があるから、空路または海路の国際輸送手段を確実かつタイミングよく確保できなければならない。したがってその生産地域も、国際空港や輸出港から近距離の範囲に限定される傾向がある。また国内市場向けに生産されるパイナップルも同様に、加工工場や消費者に届くまでの時間は短くなければならない。そのため首都アクラや工業都市 Tema などに容易に運搬できる距離にある地域や、交通インフラが整っている地域に生産地が集中すると考えられる。また輸出先のヨーロッパ諸国との通信手段を確保し、需要動向などの情報を生産地に迅速に伝達する必要があることから、通信インフラの整った首都近辺に生産地があることのメリットは大きい。

消費地であるヨーロッパ市場の特徴も、ガーナにおける生パイナップルの生産・輸出に大きな影響を与えている。大規模化が進んでいるヨーロッパの小売業者は、果実のサイズや色などの規格が同一で、酸味度や糖度などの品質が同一な果実を、大量にかつコンスタントに供給することを求める傾向が強い(Watts [1994: 42-43], Dolan et al. [1999], 溝手 [1998])。これは、生産者側に一定量のパイナップルを常に供給できるような規模と計画的な生産が行える技術が必要であることを意味する。またヨーロッパ市場での需要が大きい時期は、クリスマスと復活祭をピークとした秋から春にかけてのシーズンである。パイナップルを生産・輸出する側は、この需要動向を予測しなが

ら生産調整を行う必要がある。供給側には、同一規格・同一品質の果実を大量に調達しかつ需要動向を予測しながら生産調整を行うという、高度なマネジメント能力が要求されているのである<sup>(5)</sup>。

ガーナの輸出用生パイナップルの国内流通には、以下のような二つの特徴がある。第1は、小農と輸出企業を仲介する中間商人(集荷商)が存在しないことである<sup>(6)</sup>。小・中規模の生産者が生産した輸出用生パイナップルは、すべて輸出企業に直接販売される。この事実の背景には、先に述べたヨーロッパ市場の影響があると考えられる。すなわち、集荷商が不特定多数の農民から果実を買い付けた場合には、規格・品質のチェックや統一が難しく、ヨーロッパ市場の求める同一品質・同一規格の果実を供給できないリスクが大きいためである。第2の特徴は、輸出企業のほとんどが直営農場をもってパイナップルを生産していることである。これも、一般市場からの買い付けによってパイナップルを調達した場合には、買い付け量の不足や規格・品質の不統一のリスクが大きいためであると考えられる。

## 第2節 パイナップル生産と輸出に関わるアクター

ガーナにおける輸出用生パイナップルの生産者は、土着の小農、企業家的な農場経営者、輸出企業、の3種類に大別できる<sup>(7)</sup>。土着の小農とは、現在のパイナップル生産地域にもともと居住し従来から農業を生業としていた農民である。企業家的な農場経営者とは、農業を生業とせずにビジネスとしてパイナップル農場を経営するが、自ら輸出は行わない企業家である。一方、輸出企業は、自らの直営農場でパイナップルを生産しこれを輸出する。自らは輸出のチャンネルをもたない土着の小農と企業家的な農場経営者は、輸出企業にパイナップルを販売する。またいずれの生産者も、生産したパイナップルの少なくとも一部を国内市場(生食用または加工工場用)向けに販売している。以下本節では、これら3種類の生産者それぞれの特徴を明らかにする<sup>(8)</sup>。



## 1. 土着住民による小農生産

土着の小農による輸出用パイナップル生産は、主にンサワム市周辺からアクアピン丘陵 (Akuapem Hill) にかけての一带で行われている。小農生産に関する調査は1998年7月から8月にかけて、グレートアクラ州ガ地区のオドゥマセ村 (Greater Accra Region, Ga District, Odumase) で行った (図2)。オドゥマセ村には46のコンパウンドがあり、人口は調査時点で267人である。オドゥマセ村の居住者で自分の耕作地 (小作地を含む) を有する者 (以下「農民」とする) の総数は96人で、調査ではそのうちの87人 (91%) から聞き取りを行った<sup>(9)</sup>(表1)。オドゥマセ村は幹線道路には位置していないが、首都アクラの国際空港からの距離は35キロメートルあまり、車で1時間程度である。またンサワム市にはガーナ有数の果汁製品加工会社がある。

### (1) 経営形態

聞き取りを行った農民のうち83% (72人) がパイナップルの生産を行っており、パイナップル生産農民のうち輸出企業に販売しているのは67% (48人) であった。パイナップルの生産は、自作地と小作地の両方で行われる (表2)。

表1 聞き取りを行った農民の男女別年齢別分布

年 齢	男	女	計	村民計
～19	4	0	4	127
20～29	11	4	15	39
30～39	16	8	24	39
40～49	16	3	19	27
50～59	5	8	13	18
60～	7	5	12	17
計	59	28	87	267

(出所) 筆者作成。

表2 自作小作別パイナップル圃場数

	圃場数	比率(%)
自作	37	40
小作	40	43
その他 <sup>1)</sup>	15	16
総圃場数	93	100

(注) 1) 無料の土地借用など。

(出所) 筆者作成。

表3 自作小作別パイナップル生産農民数と経営面積

	パイナップル生産農民		平均経営面積 (ヘクタール)
	農民数	比率(%)	
自作(+地主)	23	32	0.73
自作	13	18	2.21
小作	25	35	1.18
その他 <sup>1)</sup>	11	15	0.36
全体	72	100	0.90

(注) 1) 無料の土地借用など。

(出所) 筆者作成。

表4 タイプ別小作地数

	パイナップル圃場	
	圃場数	比率(%)
定額小作：1年	25	63
定額小作：2年以上	11	28
分益小作	4	10
計	40	100

(出所) 筆者作成。

自作，自小作，小作それぞれが経営するパイナップル圃場の平均面積は表3のとおりであり，総じて経営は小規模である<sup>(10)</sup>。またパイナップル生産で行われている小作契約は，ほとんどが現金地代前払いの定額小作である<sup>(11)</sup>（表4）。

パイナップル生産に使用される労働力には，家族労働力のほか，請負い労働力，ノノボア(*nnoboa*)と呼ばれる共同労働による労働力，常雇労働力がある。日払いの労働力はほとんど使用されない。請負い労働は，あらゆる農作業に頻繁に使われる。請負い労働の賃金は，農作業の内容によって計算方法が異なり，それぞれの賃金には一定の相場がある。たとえば，除草は土着の面積単位1単位<sup>(12)</sup>(約467平方メートル)の作業で5000セディ，薬剤散布はドラム缶1杯分の薬剤の散布で8000セディ，種苗となる吸芽(きゅうが)の植栽は1株につき5セディ，収穫と果実の運搬はパイナップル1個につき5セディ，などである<sup>(13)</sup>。

ノノボア共同労働では，数人のグループが組織され，その構成員の間でのみ労働交換が行われる。メンバー間での労働交換は，等価の労働力を交換するという原則に基づいており，自分の圃場で労働供与を受けた場合は，必ず同じ量の労働を次回に他のメンバーの圃場で返還しなくてはならない。調査で確認できたオドゥマセ村のノノボア共同労働グループの数は12で，構成員の数は2人から10人まで幅がある。労働に対する賃報酬は支払われないが，食事の提供は行われることもある。また，ノノボアの労働力を第三者の圃場での賃労働に使用することも行われている<sup>(14)</sup>。

常雇労働力は，雇用主が月払いで賃金を払い，労働者はあらゆる農作業を行う。賃金は月額3万～5万セディで，雇用主が労働者の部屋や食事を提供することも多い。また，常雇労働者が雇用者から土地を無償で借りて耕作を行う事例もみられる。常雇労働者の勤続年数は短く，1～3年がほとんどである。聞き取りを行った農民のうち常雇労働者を雇用しているのは15人(17%)で，雇用している労働者の人数は1人が最も多く8例，次いで2人が4例，3人が2例，5人が1例であった。また，常雇労働者を使用している

もののうち、自作は3例、自小作が7例、小作が5例であり、自小作の別と常雇労働者の使用との間に相関はみられない<sup>(15)</sup>。

## (2) 輸出企業との関係

輸出用に生産されるパイナップルは、種苗となる吸芽の植栽後約1年半後に果実の収穫を行う。収穫に際しての着色処理と収穫作業<sup>(16)</sup>は、輸出企業が自らの労働者を使用しその費用も輸出企業が負担する。輸出企業が収穫する果実は、輸出用に適した品質とサイズのものだけで、他の果実はそのまま圃場に取り残される。農民は残った「規格外」の果実を自分で収穫し、国内の加工業者や商人などに販売する。買い取り価格が最も高いのは輸出企業で、ついで国内加工業者、商人の順である。

価格と同様、支払い方法も販売先により異なる。輸出企業は、買い取り時に即金で支払うことはなく、支払いは数週間後かときには数カ月後になる。他方、ほとんどの商人と一部の加工業者は、買い付け時に現金による支払いを行う。輸出企業の買い取り価格は高いが支払いの遅延がしばしば起こるため、これを嫌って輸出企業には販売しない農民もいる。

パイナップルを生産する小農は、生産物の販売先を確保できるかどうかについてのリスクに常に直面している。主な市場であるヨーロッパの需要が多い時期や国内の供給量が少ない時期には、輸出用に適したパイナップルを求めて輸出企業が生産農家まで買い付けにくる。しかし逆の場合は農民が輸出企業と個別に買い取りの交渉を行う必要があり、最悪の場合は買い手が見つからないために輸出用に適しているにもかかわらず国内市場向けに販売されることもある。また、着色処理後に輸出企業が収穫にこなかったために、果実が過度に熟して販売できなくなった、というケースもある。さらに国内市場向けに販売する場合でも、収穫後に買い付けを約束した商人が商品を引き取りにこず、パイナップルが腐敗してしまうような事態も皆無ではない。また加工業者に販売する際はある程度まとまった量の果実を供給する必要があるが、少量の場合は加工業者に売却できない<sup>(17)</sup>。このように、パイナップルを

高値で取引してくれる販売先を確保するためには、生産者側が大きな取引費用を払う必要がある。また保存期間が短いパイナップルの作物特性により、農民は一定期間内に売却先を見つけなくてはならない。

## 2. 企業家的農場経営者

上記のような土着の小農による生産のほかに、企業家的な農場経営によるパイナップル生産も多く行われている(具体的な事例は章末に示した<sup>(18)</sup>)。これらの農場の経営者は、農業を生業としている土着の農民が規模を拡大したのではなく、ビジネスとしてパイナップル農場の経営を開始した企業家たちである。個々の農場の経営面積はさまざまだが、いずれも土着の小農よりも大規模な農場を経営している。農場経営者の多くは都市に住み、農場では地元出身の労働者を雇用して実際の農作業を行わせる(事例1, 3, 4)。経営者に農業の経験がない場合もあり、その場合は経験のある農場管理者を雇用して日々の農場管理を任せる、といった特徴がみられる(事例4)。またこれら企業家たちは皆、パイナップル生産を開始するにあたって必要な初期投資のための資本を有していた点も重要である。それらは、フォーマルセクターでの雇用後に得られる退職金であったり(事例1, 3)、所有する他の農場からの収益であったり(事例4)、農業開発銀行(Agricultural Development Bank)からの融資であったりする(事例2)。まとまった量の果実を供給する能力のある農場を経営して輸出企業の需要に応え、大量の薬剤などを自力で調達してヨーロッパ市場が求める規格・品質の果実を供給できるような生産方法を採用し、かつ日々の農作業を行うのに十分な量の労働力を確保するには、一定の初期投資費用が不可欠である。上記の企業家的農場経営者たちは、何らかの方法でこの初期投資費用へのアクセスが可能であった人々である点で共通している。

これらの農場では輸出用にパイナップルを生産するが、自らは輸出を行わず、生産された果実は輸出企業に販売される。そして輸出企業とこれら農場

との間には、「緩やかな契約生産」とでも呼ぶべき関係が存在する。いずれの事例でも、農場と輸出企業との間に生産・買い取りに関する細かい合意（買い付け量、果実の規格、買い取り価格、買い取り拒否の条件など）はなされておらず、両者の間で契約書の交換も行われていない。また生産者に対して輸出企業が資材や農業機械の貸与を行うことはなく、ほとんどの場合は信用の供与も行われていない。また生産者は複数の輸出企業と取引をしており、取引の関係も固定的・長期的なものとはかぎらない。細部にわたる条項を定めた契約生産によって輸出企業が生産者をコントロールする、という構図はここではみられないのである。しかしその一方で、生産者は薬剤散布の時期や量を輸出企業の求めに応じて設定し、輸出企業の需要予測に合わせて開花処理の時期を調節するなど、買い取り先の輸出企業の要求に合わせた生産方法を採用している。ほとんどの企業家的農場経営者は、農場経営の独立性を保ちつつ輸出企業の求める生産方法を採用するという、緩やかな契約関係を採用しているのである。

### 3. 輸出企業

次にパイナップルの輸出を行う企業の特徴をみてみよう。各企業の輸出規模はさまざまであるが、ほとんどの輸出企業が直営農場を有して輸出用パイナップルを生産している。これらの輸出企業には、以下のような特徴がみられる（主な事例は章末に示した<sup>(19)</sup>）。

第1は、経営者個人の社会経済的背景が、海外の取引先開拓に有利に働いている点である。輸出企業の経営者の社会経済的背景は、元教師（事例7）、元銀行員（事例10）、大卒の若手企業家（事例9）、元商社員の外国人（事例6）など実に多様である。そのうちの何人かは、前職を辞してビジネスとして輸出用パイナップルの生産を開始している点で、前述の企業家的農場経営者と共通している。しかし輸出企業の経営者が単なる農場経営者と大きく異なっているのは、輸出企業経営者がみな高学歴で、かつ海外の取引相手を自ら開

拓する方策を有していた点である。国際機関での勤務(事例8)や、ガーナ商業銀行の地域担当責任者(事例10)などを経験した、いわゆる「ビッグマン」<sup>(20)</sup> (“Big Man”)たちは、前職時代のコネクションを利用してヨーロッパの取引相手を開拓できる。一方、若手の企業家で取引相手を自力で開拓しているのは、海外留学を経験してヨーロッパに人脈があったり(事例7)、友人が海外在住であったりする人物である(事例9)。また事業を開始した人物が外国人である場合(事例6)も、海外の取引先の開拓は容易である。このように、海外の取引先を開拓する方策を有する層のみがパイナップル輸出に参入できるのであり、この点が単なる農場経営を行う企業家たちと大きく異なる<sup>(21)</sup>。

第2の特徴は、垂直的統合の進行である。調査時点では、輸出企業のなかで直営農場をもたずに買い付けのみによってパイナップルを調達している企業はほとんどなかったが<sup>(22)</sup>、すべての輸出企業が当初からこのような垂直的統合を行っていたわけではない。当初農場経営のみを行っていた企業が後に輸出に参入する場合(事例7)や、当初輸出のみを行っていた企業が後に直営農場での生産を開始する場合(事例6, 9)などが存在し、時間とともに徐々に垂直的統合が進行する傾向があることがわかる。このような垂直的統合への動きの背景には、二つの要因がある。第1は、ヨーロッパ市場の需要動向に合わせた計画生産により供給量を調整し、かつ同一規格・同一品質の果実を確実に供給するためには、直営農場での生産が適していることである。他の生産者からの買い付けに頼った輸出では、市場が要求する量を迅速に供給できないリスクと、規格・品質が不統一になるリスクが大きく、輸出企業はこれを回避しようとする。第2は、生パイナップルの流通・輸出の局面においては、大規模経営に優位性が発生することである<sup>(23)</sup> (Hayami et al. [1987: 28-31], Collins [2000: 100-103], Islam [1990: 82])。腐敗しやすく貯蔵・輸送時の適切な管理が必要な生パイナップルでは、作物を大量にかつ統一された管理方法で迅速に輸出するという点で大規模経営側に優位性が大きい。ガーナの生パイナップル輸出において、生産と輸出の垂直的統合が進行している背景にはこれら2点があると考えられる。

第3の特徴は、複数の輸出企業の共同がみられることである。日常的な共同の事例は、必要に応じて輸出企業間でパイナップルを相互に調達しあう事例にみられる(事例5, 6)。自己の直営農場からの果実の供給が不足して取引先の需要に応えられない場合、その輸出企業はまず他の輸出企業の直営農場に果実の余剰がないかを確認し、あればそこから買い付けを行う。このような輸出企業間での共同には、買う側には規格・品質のそろった果実をまとまった量で調達できるメリットが、売る側には余剰生産物を国内市場向けよりも高価な価格で売却できるメリットがそれぞれある。一方、より長期的な共同の事例としては、複数の企業がグループ化することにより供給可能な果実の量を拡大し、かつ生産・輸出それぞれの分野での専門化をはかる動きがあげられる(事例6)。大規模なヨーロッパの取引相手の需要に応えるためには、直営農場の規模の拡大が不可欠であり、それにとまなう生産部門、経理部門、輸出部門などの専門化も進める必要がある<sup>(24)</sup>。ガーナにおけるパイナップル輸出企業の現状は、多くの輸出企業が乱立していた状態から、淘汰・合併・垂直的統合により次第に大規模化していく途上にあると考えられる<sup>(25)</sup>。

### 第3節 小農によるパイナップル生産の位置づけ

#### 1. 大規模化と垂直的統合のなかでの小農生産

Collins [1995: 1104-1105]によれば、果物や野菜などの非伝統的輸出作物の生産においては、作物の種類とその特性に応じて、大企業と小農のそれぞれに優越性が発生する<sup>(26)</sup>。大企業側に優越性があるのは、生産する作物が以下のような特徴を備えている場合である。すなわち、(1)生産のために大規模な資本投資や多くの投入財を必要とする場合、(2)生産や圃場管理などに高度な技術とマネジメント能力が要求される場合、(3)生産物の品質の計測と統一が必要な場合、(4)生産物が腐敗しやすく輸出と生産の垂直的統合を行うメ



リットが大きい場合、(5)植栽後から生産物が収穫できるようになるまでの数年間、収入なしで過ごさなければならない場合(樹木作物がこれにあたる)、(6)作物の価格変動や需給変動が大きく、大企業が保険や先物取引などによってそのリスクを軽減できる場合、である。

他方、小農側に優越性があるのは、生産に際して労働の質の高さが要求される場合である。質の高い労働とは、傷みやすい果実や野菜を細心の注意を払いながら収穫・梱包する作業や、果実の成熟度を1個ずつ確認しながら選択して収穫する作業などに必要な労働を指す。家族労働を主に使用する小農には、収穫物の品質の善し悪しが直接収入に影響するため、このような質の高い農作業を行うインセンティブが十分にある。他方で大規模農場で働く労働者の場合は、自分が行った農作業の質は自身の収入増に結びつかないため、彼らが質の高い農作業を行うインセンティブは小さい。したがって作物生産に質の高い農作業が要求される場合、大規模農場の経営者は労働者の農作業を監視してその質を一定以上に保つ必要があり、そのためのコストが大きくなる。このように家族労働を使用する小農には、多数の労働者を使用する大規模農場に比べ、質の高い労働を行うことにより生産物の品質を良好に保つことができ、かつ労働力のコストや労働の監視コストを軽減できるという優越性がある。

大企業より小農経営に優越性が発生するいま一つのケースとしては、大規模な土地の取得に際してリスクやコストが大きい場合があげられる(Glover and Kusterer [1990])。たとえば政府による土地収用の可能性があり土地への投資に対するリスクが大きい場合や、地代などの土地費用そのものが大きい場合である。また人口密度の高い地域で耕作適地がすでに土着の農民によって耕作し尽くされている場合には、企業による土着農民からの大規模な土地取得に際して、土地権利に関する抗争などの問題が発生する可能性が大きい。これらの場合に企業は、大規模な土地取得に関するリスクやコストを回避し、直営農場からの調達よりも小農からの買い付けを選択する。

ガーナのパイナップル生産においては、上記の大企業側の優越性のうち(1)

から(4)までがあてはまる<sup>(27)</sup>。ヨーロッパ市場向けの生パイナップルは、果実のサイズ・糖度・酸味度について一定の基準を満たしていなければならないうえ、まとまった量の同一規格の果実を市場の需要に応じて供給しなければならない。そのためには、規格化された投入財を使用し市場動向を視野に入れた開花処理や着色処理の時期の調節を行うなど、市場に関する情報収集能力、圃場管理技術、品質管理技術、およびそのための資本が必要となる。さらに生パイナップルの果実は適切な保存状態のもとで迅速に輸出する必要があり、垂直的統合を進めて生産と輸出を一挙に行う大企業側に優越性がある。

他方、上記で小農の側の優越性とされた労働の質の高さは、パイナップル生産ではそれほど重要ではない。パイナップル生産における労働集約性は高くなく (Jaffee [1994: 104]), その果実もたとえばブドウやイチゴなどのような注意深い扱いを必要とせず、収穫や圃場管理に際して労働者個々に質の高い労働が要求されることはない。また果実の収穫時期は圃場の区画ごとに行う開花処理の時期によって決まり、着色処理も区画ごとにまとめて行われるため、収穫は区画ごとに一斉に行われる。したがって個々の果実の状況に応じて選別を行うというような作業も必要ない。そのため個々の家族構成員が行う注意深い農作業が収穫物の品質を保つのに貢献する、という小農経営のメリットは、パイナップル生産にはあてはまらないのである。

大規模な土地取得に関するリスクやコストについても、ガーナの場合はそれほど大きくない。1980年代以降の構造調整下でガーナ政府は、1986年の土地権利登記法 (Land Title Registration Law) の施行など、個人や私企業の土地権利を登記によって保証する政策を採用している。またパイナップル生産が主に行われている地帯は人口希薄な地域であり、また雨量が少なく在来の食糧作物の生産には適さないために未利用地が多い。そのためこの地域の土地権利者である伝統的首長や親族集団の長は、企業や企業家的農民に対する土地の貸し付けに積極的である。このように大規模な土地取得が比較的容易で、かつ土地取得に関するリスクも大きくない状況を背景にして、多くの企業は30~50年の長期の土地賃借権を取得してパイナップルの直営農場を経営

している。

このようにパイナップル生産における小農経営と大規模経営を比較した場合、小農経営のメリットを見いだすことは難しい。必要な投入財の多さ、同一品質・規格の果実を大量に供給する必要性、生産と輸送における品質管理技術の必要性などは、いずれも大規模経営と輸出業務を垂直的統合させた大企業に有利なものばかりである<sup>(28)</sup>。さらに輸出企業が多くの小規模経営者から買い付ける場合には、輸出に適したパイナップルを有する圃場を事前に見いだして買い取り交渉をし、収穫適期に着色処理をし、その後収穫作業をする、というように数回にわたって圃場を訪れて作業を行う必要があるから、対象となる圃場が多ければ多いほど取引費用や労働力コストが大きくなる。輸出企業にとって多くの小農から果実を買い付ける方法にはこれらのデメリットが大きいため、パイナップルの生産・輸出を行う企業は大規模化と垂直的統合を進める傾向があるのである。

このような構造のもとでの小農によるパイナップル生産は、直営農場を有する輸出企業が不足分の果実を調達する際に利用する、二次的な供給源となっている。輸出企業はヨーロッパでの需要変動を予測しながら生産計画を立てて直営農場でのパイナップル生産を行っているが、取引相手からの需要に直営農場からの供給のみでは対応できない場合には、小農からも果実を買い付けてこれを補充する。逆に需要がそれほど大きくない場合には直営農場からの供給で十分対応できるため、小農から買い付ける必要はない。したがって小農が生産するパイナップルは、輸出企業が直営農場で十分な供給ができないときにのみ輸出用として必要とされる、一種のショックアブソーバーとなっているのである<sup>(29)</sup>。

一般に、小農が契約生産により作物を輸出企業に供給している場合、この契約には生産者と輸出企業の間でリスクを分散する機能がある。小農は天候不順や病害などの生産局面に関するリスクを負うが、生産物は契約により輸出企業が買い取るため生産物の販売・流通に関するリスクは負わない。逆に輸出企業は自ら生産に従事しないため生産面のリスクは負わず、生産物の販

売・流通面でのリスクのみを負い、両者間でリスクの分散が行われる。ガーナの輸出用生パイナップルの場合は、後述するF社の事例を除いて、契約生産による生産者と輸出企業間のリスク分散の関係はほとんどない。小農は輸出用に生産した果実を輸出企業に買い取ってもらえないリスクを常に抱えており、生産に関するリスクと同時に販売・流通のリスクも負っている。他方自社の直営農場を有する輸出企業は、病害などの生産面でのリスクを負っているが、必要に応じて小農から果実を買い付けて不足量を調達する方策により、生産量変動のリスクを軽減することができる。また直営農場での生産では規格化された生産方法により生産物の品質を統一することができるため、小農から買い付ける場合に発生する生産物の品質不統一に関するリスクも軽減することができる。

さらに近年では、輸出企業のほとんどが直営農場を有しかつ大規模化が進展しつつあるため、小農が生産するパイナップルへの需要は拡大しにくくなっている<sup>(30)</sup>。さらには直営農場をもつ輸出企業同士で、相互に不足分のパイナップルを供給しあうことも頻繁に行われている。輸出企業はそれぞれ個別の取引相手をヨーロッパ各国にもちその需要に応えることが第一であるから、国内の生産で輸出企業同士が競合する必要はない。むしろ直営農場からの供給に余裕があるときには、他の輸出企業に売却する方が国内市場向けに売却するより利潤が大きい。また買う側の輸出企業も、もともと輸出用に生産され規格・品質も統一されている果実を他の輸出企業から調達するメリットは大きい。さらに輸出を行わない企業家的経営の農場も存在し、これらの農場は輸出企業の需要に合わせて生産方法を調整するなどして、同一規格・同一品質でまとまった量の果実を供給している。このように不足分の供給の調整が大規模経営者間でまず行われ、それでも不足する場合にはじめて小農からの買い付けが行われている。その結果ガーナ全体としてみた場合、小農による輸出用のパイナップル生産は重要性を失いつつある<sup>(31)</sup>。

## 2. 農民所有モデルによる輸出企業の設立と小農

このように小農によるパイナップル生産が重要性を失いつつあるなかで、1999年に世界銀行の資金援助による新しいパイナップル輸出会社F社が設立された。F社の設立は、小規模経営の農民が集団で農業関連企業を所有することにより農村貧困問題の解決を図るという、世界銀行の「農民所有モデル」(Farmer Ownership Model: FOM)に基づいて行われた。F社の場合、小規模なパイナップル生産農民178人が組織する五つの協同組合が同社の株式の80%を所有し、そのための資金を世界銀行が融資するという形で会社が設立された<sup>(32)</sup>。F社は直営農場をもたず、協同組合のメンバーである小農からパイナップルを買い付けて輸出を行う。パイナップルの生産方法については、F社の3人のプロダクションマネジャー(いずれも農学の専門家)が定期的に農民を訪問し、統一された生産方法の指導と技術援助を行う。また生産農民に対しては、農薬などの現物支給と労働者雇用のための資金の貸し付けが行われ、これらの費用は果実をF社が買い取る際に農民に支払う代金から差し引かれる。

一般に、企業が輸出に必要な農作物を調達する方法には、(1)一般市場での買い付けにより調達する、(2)直営農場を運営しそこから調達する、(3)契約生産により特定の農民から調達する、の3通りが考えられる(Key and Runsten [1999])。前述のようにガーナのパイナップル生産・輸出においては、ヨーロッパ市場に同一規格・同一品質の果実を大量にかつ計画的に供給する必要があるため、輸出企業が直営農場で生産したものを自社で輸出するという垂直的統合(上記の(2))を進め、かつ大規模化を進めたり複数の企業が共同したりする傾向が強い。また直営農場での供給が不足した場合には、あらかじめ企業側の指定した生産方法をとっている大規模経営の農場から買い付けることが多い(上記(3)の方法)<sup>(33)</sup>。

一方、小農が生産するパイナップルを買い付ける方法で同一規格・同一品

質のものを大量に供給するためには、二つの条件が満たされていなければならない。第1に多数の小農を組織しそこから定期的にパイナップルを買い付ける契約関係を構築して大量供給を可能にすること、第2に肥料や農薬の使用時期・使用量などをマニュアル化して生産方法を統一し、個々の農民が生産する果実に品質のばらつきがないようにすることである。新たに設立されたパイナップル輸出会社F社の試みは、これらの条件を満たして小農によるパイナップル生産を活性化させようとするものであると位置づけることができる。

F社の試みは、小農の側にさまざまなメリットをもたらしている。その第1は、市場や生産技術に関する情報の獲得である。ヨーロッパ市場が求めるパイナップルの品質・規格やそのような果実を生産するための技術などの情報は、個々の農民を定期的に訪問して生産方法を指導する専門家からもたらされる。これにより農民は、生産に必要な情報の獲得についても利益を得ることができるのである。第2は、農業金融の獲得である。パイナップル生産は農薬・化学肥料・雇用労働力などを多用するため、小農にとってはその資金の確保が経営の大きな障害の一つとなっている。しかしガーナでは、小農が公的機関から農業金融を獲得できる可能性は非常に少ない。F社は、生産に必要な投入財や信用を農民に供給することにより、この農業金融市場の欠落を補完する機能を果たしているといえる。第3は、生産したパイナップルの販売先の確保である。前述したようにガーナでは、輸出企業は自社の直営農場で生産を行い不足する分のみを小農から買い付ける傾向が強い。また垂直的統合と大規模化を進めて自己の農場からの生産のみで需要に応えようとする傾向が輸出企業側にあるため、安定した輸出向けの販売ルートをもたない小農には、生産したパイナップルを輸出向けの高価格で販売できないリスクが常に存在している。F社の設立は、この販売先確保に関するリスクを大幅に軽減するものである<sup>(34)</sup>。

F社との契約生産により収穫物の販売先確保に関するリスクが軽減される一方で、生産者には各輸出企業が提示する価格に応じて販売先を選択する自

由は存在しなくなった。たとえば2000年8月時点でF社はキログラム当たり450セディでパイナップルを買い付けていたが、供給が少ないこの時期、他の輸出企業のなかにはキログラム当たり500～600セディで買い付けを行っているものもあった<sup>(35)</sup>。このような状況のもとでも、F社から投入材や資金融資を受けた農民はすべてのパイナップルをF社が提示する価格でF社だけに販売することが義務づけられている。契約生産により販売先が確保されている代わりに、農民は販売価格が低くてもその価格を受け入れざるをえないのである。

では輸出を行うF社側にとってのメリット、デメリットは何か。最大のメリットは、直営農場を運営するためのコストが不要なことである。直営農場のための用地の借地料の支払い、労働者への賃金の支払い、農業機械の購入などは、小農との契約生産によってパイナップルを買い付ける場合は必要ない。もしこの面でのコスト削減が、パイナップルを売却した小農に対する高価格の代金支払いという形で反映されれば、輸出する側のF社と生産する側の小農の双方にメリットがもたらされる。

しかし実際には、市場の需要に合わせてパイナップルの品質を統一するのに必要なコストのために、上記のメリットはかなりの程度相殺される。既述のように、多くの小農からパイナップルを買い集めた場合には、果実の品質・規格を統一することが非常に難しい。したがって通常、輸出企業は直営農場からの供給や大規模経営者からの大量買い付けによって、品質統一の問題の解決を図る。しかしF社はこの問題を、生産方法のマニュアル化と専門家による農民の定期訪問と指導、さらには投入財や信用の供給によって解決しようとしている。このような方法により小農が生産するパイナップルの品質を統一しようとする場合には、小農を指導する専門家の雇用費用、多くの農民を頻繁に訪問するための車両・燃料費などのコスト、十分な量の農業と化学肥料を適切な時期に確実に小農に供給するためのコスト、などがかかる。さらには、指定された生産方法どおりに個々の農民が圃場経営を行っているかどうか、供給した農業・化学肥料・信用などがパイナップルの契約生産のた

めに確実に使用されているかどうか、それらを使用して収穫されたパイナップルが他の輸出企業に販売されるようなことがないかどうか、などを常時チェックする必要がある。とくにパイナップル供給量が不足している場合、輸出企業間で買い付けに関する競争が生じるため、農民側には生産したパイナップルをより高い価格で買い付ける業者に販売するインセンティブが生じる。このような競争的な状況や作物市場の不安定性のもとでは、契約の履行そのものが行われない可能性がある<sup>(36)</sup> (Jaffee [1994: 136], Grosh [1994])。F社のように総勢178人の小農を相手にする場合、これら小農側のモラルハザードを防ぐための監視強制のコストは決して小さいものではない。

F社の活動の今後の成否は、ガーナの生パイナップル生産と輸出における小農の位置づけを考えるうえで重要である。統一された生産方法、大量供給、投入財費用、生産と流通のコーディネーションなどが必要な生パイナップルの輸出において、個々の小農は大規模経営に対してほとんど優越性をもたない。その結果ガーナでは、徐々に生産の大規模化と垂直的統合が進行し、ガーナ全体のなかで小農によるパイナップル生産はその重要性を失いつつあった。多数の小農との契約生産によって小規模経営のデメリットを克服しようとするF社の試みは、小農生産が生き残るための数少ない選択肢の一つであり、その成否が今後のガーナの生パイナップル生産における小農の位置づけを大きく変えることになると考えられる。

## おわりに

構造調整下の経済自由化のなかで急速に輸出量を伸ばしてきたガーナの生パイナップルは、土着の小農、企業家的農場経営者、輸出企業の3者によって生産されてきた。しかし近年は、同一規格・同一品質の果実を大量かつコンスタントに供給することを要求するヨーロッパ市場の特徴や、腐敗のリスクがあり生産と流通のコーディネーションが必要なパイナップルの作物特性



のために、生産と輸出を一手に行う垂直的統合と経営の大規模化が進行しつつある。このような状況のなかで、小農によるパイナップル生産は輸出企業の二次的な供給ソースとしての性格を強めている。

世界銀行の資金援助で設立され、小農からの買い付けのみによって輸出を行うF社の活動は、ガーナ全体の構造のなかでは重要性を失いつつある小農によるパイナップル生産を支援する試みである。小規模生産者が組織する生産組合が株式の大部分を所有するこの企業は、投入財の現物支給、資金貸し付け、技術指導により小農の生産を支援するとともに、生産方法の統一によって規格・品質の統一化を図ってヨーロッパ市場の需要に応えようとしている。

このようなガーナにおける生パイナップルの生産と輸出の実態は、市場主導型・民間活力重視型の政策のもとでの農業発展が、小農生産の発展に無条件には結びつかない場合もありうることを示している。自由化と政府非介入の政策を背景に発展してきたガーナの輸出用生パイナップルの生産では、垂直的統合と大規模化が進行しており、これが小農生産の周縁化をもたらしつつある。そしてこの小農生産の衰退を防ぐために、政府や国際機関が介入して農民所有モデルの輸出企業を設立するなど、小農生産を支援する動きが発生する。つまり自由化と政府非介入を一方で推進しつつ、他方では小農生産を支援するための介入が必要になるという事態が発生しているのである。

ガーナの小農は、経済自由化のなかで新たに発生した輸出用生パイナップルの生産という経済機会に積極的に参入した。しかしその生産活動は常に、消費地であるヨーロッパの市場の要求や、国際機関の援助動向から影響を受けて続けてきた。ガーナの農村社会の状況は、国内政策の変化、世界市場の動向、国際機関の動向と密接に連動しながら変化を遂げているのである。

## 事例

### 事例1：A農場

アクロポン市出身のA氏は、勤務していたココア製品会社を1987年に定年退職した後、パイナップル農場の経営を開始した。現在A氏はアクアピン丘陵の西側に8年から50年の契約で土地を借り、約300エーカーのパイナップル農場を経営している。A氏自身は首都のアクラに居住しており、農場の管理は同じアクラ在住の2人の息子たちに任されている。農場では23人の雇用労働者を使用している。

農場で生産したパイナップルのうち約9割は輸出企業のG社に、1割は近くに農場をもつ輸出企業M社に販売している。G社とは7年前から、M社とは5年前から取引を行っている。これら二つの輸出企業とA農場との間には、細かい生産方法や販売契約を定めた書類上の取り決めはない。パイナップルの植栽計画などはA農場が独自の判断で行っており、投入財の購入や労働者への賃金支払いなどについても、輸出企業からの資金供与はない。ただし果実の供給時期と規格・品質をヨーロッパ市場の需要に合わせるために、開花処理の時期や薬剤散布の内容・回数・時期などについては、輸出企業の求めに応じて調整している。また収穫前の着色処理と収穫作業は、輸出企業が自社の労働者を使用して輸出企業の費用負担で行う。

### 事例2：N農場

N氏は1990年まで、出身村の近辺にあるオレンジ農場（国内の果汁加工メーカー所有）で農場管理人として勤務していた。1990年にN氏は農業開発銀行からの融資を得、オレンジ農場の隣接地に50年契約で土地を借りてパイナップル生産を開始した。N氏が管理する土地は約400エーカーで、そのうち約150エーカーをパイナップル生産にあてている。N氏の出身村近辺には規模の大きい農場が多いが、そのうち地元在住の村民が経営するものはN氏の農場だけである。

N農場で生産されたパイナップルは、四つの輸出企業に供給されている。取引量が最も多くかつ取引関係も長いのがG社で、農場から生産されるパイナップルの約半分がG社に買い取られている。G社とN農場は過去10年間取引をしており、近年ではパイナップル代金の一部前払いも行われている。またG社は生産に使用する菓

剤の種類や使用時期、回数を指定しており、N農場ではその方法に従ってパイナップル生産を行っている。G社以外の販売先3社との取引関係はいずれも1～3年と短く、G社のような前金の支払いも行われていない。3社のうち1社からは、薬剤使用の時期や回数を指定されている。いずれの輸出企業の場合も、売却したパイナップルの代金支払い時期は売却後2週間から45日後になる。収穫の時期を左右する開花処理のタイミングについては、それぞれの輸出企業の買い取り希望時期を聞きながら調整している。

### 事例3：O農場

1987年に国軍を退役したO氏は、アクアピン丘陵近くのN村近辺に30エーカーと35エーカーの土地をそれぞれ30年と50年の契約で借りてパイナップル生産を開始した。彼は農場から約30キロメートルのところにあるアクロボン市在住で、自ら運転する四輪駆動車で農場に通い、N村の村民を労働者として雇用して農場経営をしている。1999年にO氏はこの二つの農場で、約80トンのパイナップルを生産した。

生産したパイナップルの約3分の2以上は輸出企業に販売し、残りは国内市場向けに販売している。輸出向けの分は、近くに農場をもつ輸出企業H社にすべて販売している。以前は別の輸出企業に販売していたが、その企業とは価格面での折り合いがつかずH社に切り替えたという。薬剤の種類・使用時期・回数についてはH社の指導を受けており、開花処理の時期もH社と相談のうえ決定する。また、収穫前の着色処理と収穫作業は輸出企業のH社が行う。ただし輸出企業から農場の運営資金の供与や投入財の現物供給などは受けておらず、農場経営はすべてO氏の自己資金で行っている。

### 事例4：E農場

ガーナ中西部のブロンアハホ州 (Brong Ahafo Region) 出身のN氏は、アクアピン丘陵の西側に約260エーカーの土地を60年契約で借り受けてパイナップル農場を経営している。彼はブロンアハホ州にココア農場をもっており、その収益を使って1992年からパイナップル生産を開始した。N氏は首都のアクラ在住で週に2回程度農場を訪れるが、普段は専属の農場管理者に45人の農業労働者の農作業を管理させている。この農場管理者は、農業の専門学校を卒業しパイナップル輸出企業の農場でパイナップル生産に従事した経験のある人物で、近隣の村に居住して日々の農

場経営を監督している。

農場で生産したパイナップルは、輸出会社2社に同じくらいの割合で売却している。これら輸出企業からの事前の資金供給や投入財の供給などは受けていないが、開花処理の時期については輸出企業との話し合いによって決定している。

#### 事例5：J社

1975年にフランスの商社によって設立されたJ社は、当初メイズやキャッサバを生産する農場であったが、1982年からパイナップルの生産を開始した。現在は、農業開発銀行が同社の85%の株式を所有している。J社はパイナップルとパパイヤの生産・輸出を行っており、生パイナップルの輸出量では1993年以来国内第1位の位置を占めている。経営面積は全体で約1500ヘクタールで、そのうち約600ヘクタールがパイナップル生産にあてられている。1999年の輸出量は約7000トンで、主な輸出先はドイツ、イタリア、スイスであり、輸出の約6割が海輸である。

輸出用パイナップルはすべて直営農場で生産しており、他の農場や小農からの買い付けはほとんど行わない。ただし自社の農場で生産したパイナップルに余剰がある場合、国内の他の輸出企業に販売することはある。J社の直営農場で生産したパイナップルの15~20%は、国内の他の輸出企業や加工会社向けに販売されている。

#### 事例6：M社

スイス国籍のM氏は1993年、それまで勤務していたスイスの商社を辞めてガーナで生パイナップルの輸出事業を開始した。当初M社は直営農場をもたずに買い付けのみによって輸出用生パイナップルを調達していたが、1995年からは直営農場での生産も開始した。直営農場を開始した理由としてM氏は、(1)多くの輸出企業が参入してパイナップルの買い付けを行うようになったため、必要量を買付けするのが困難になってきたこと、(2)取引先からの品質に関する要求が高くなり、外部からの買い付けでは要求される品質に応えることが困難になってきたこと、をあげている。M社は1999年1~9月の期間に約1500トンを生産し、これは国内第4位の輸出量である。輸出先は、オランダ、ドイツ、スイス、イタリアであり、空輸が全体の3割を占めている。現在生産を行っている直営農場の規模は約270エーカーで、必要なパイナップルの約8割をこの直営農場から供給している。残り2割の供給は外部の三つの農場からの買い付けによっており、これらの農場に対しては生産方法を指定し

てパイナップル生産を行わせている。

M氏は現在、他の輸出企業4社とともにグループ化を進めようとしている。現在でもこれら4社とは、必要に応じて不足するパイナップルを融通しあうなどの緩やかな協力関係にある。しかし今後は、スイス国籍で商社勤務経験のあるM氏がヨーロッパへのマーケティング部門を担当し、他社が農場経営や国内流通を担当するなどの分業化・専門化を進めていく予定である。このようなグループ化を進める理由としてM氏は、1社だけではヨーロッパの大手スーパーなどからの大口の注文に応じることが困難であること、生産部門と輸出部門とは全く異なるノウハウが必要であり一個人が両方行うのには限界があること、の2点をあげている。

### 事例7：B社

B氏は大学卒業後、学校教師をするかたわら1985年からパイナップル農場の経営を行い、ンサワム市の加工工場に果実を供給していた。彼は1985年に「経済学・商学国際学生協会」の交換留学プログラムによりスイスに留学しており、そのときに知り合ったスイス人が後に貿易コンサルタントとなった。B氏はその人物を通じてヨーロッパの取引相手を開拓し、1998年からパイナップル輸出を開始した。B社の1999年1～9月の輸出量は235トン（国内第18位）で、すべてスイスへの空輸である。B社は二つの直営農場を有して約85人の労働者を雇用しており、輸出量の約7割はこの直営農場から供給される。残り3割は、近隣の農場からの買い付けにより補充している。またB社は輸出向けと同じ規格・品質のパイナップルを、パック詰め輸出用としてンサワム市にある加工工場に売却している。

B社が輸出するパイナップルは完熟タイプで、ヨーロッパでは特殊な需要がある。またこのタイプとは別に無農薬タイプのパイナップルも輸出しており、二つある農場のうち一つはこの無農薬パイナップルの生産専用にあてている。

### 事例8：U社

U社は元政府要人であったU氏によって1991年に設立された。氏はココアマーケティングボードの総裁を務めた後、国際ココア機構（International Cocoa Organization: ICCO）の初代総裁を10年間務めた人物である。引退した氏は1983年からガーナでココア、コーヒー、パイナップルなどの農場を始め、1991年にはU社を設立してパイナップルの輸出を開始した。1992年に氏が死亡した後は、当時29歳だった

た氏の息子が同社の経営を引き継いで現在に至っている。

主な輸出先はベルギーとドイツで、取引先との交渉は経営者が直接同国に出向いて行っている。U社は直営農場を2カ所にもっているが、現在生産が行われているのはそのうち1カ所だけである。以前は海輸中心で輸出していたが、船舶の運行スケジュールが一定していないこと、ガーナに中途寄港する船に契約どおりに積載スペースを確保することが困難であることなどから、近年は空輸が中心になっている。

#### 事例9：P社

1984年にガーナ大学から経営学の学位を取得したP氏は、ナショナル・サービスに従事した後、1991年からパイナップルの輸出を開始した。当初は一般市場からの買い付けにより果実を集荷して輸出していたが、後に直営農場での生産を開始して現在は約450エーカーのパイナップル農場を有している。輸出先はスイス、イタリア、ドイツでほとんどが空輸であり、1999年1～9月までの輸出量は約1200トンで国内第6位の輸出量である。ヨーロッパの取引先は、海外在住の友人の助力により開拓した。

生産したパイナップルの約6割が輸出用、残り4割を国内の加工業者などに販売している。また直営農場以外の五つの農場からもパイナップルを買い付けており、これらの農場には農薬などの投入財の供給も行っている。ただしいずれの農場とも、契約の細部まで定めた契約書を交わしているわけではない。

#### 事例10：C社

C社の経営者は、ガーナ商業銀行（Ghana Commercial Bank）の地域担当責任者を務めていた人物で、同銀行のロンドン支店に勤務した経験を有する。彼は1978年に銀行を辞めて農場を始め、1981年にはパイナップル輸出を開始しており、ガーナにおける生パイナップル輸出のパイオニアである。一時は年間3000トンを超える輸出をしていたが、現在は重点をパイナップルからココナッツに移している。そのため1999年1～9月の輸出量は約400トンと少なく、国内第14位にとどまっている。輸出は空輸が約75%、海輸が約25%で、長年の取引先があるスイスとイギリスに輸出している。C社は合計約2000エーカーの直営農場を有しており、そのうち約300エーカーをパイナップル生産に、約1000エーカーをココナッツ生産にあてている。

この直営農場から十分な量の果実の供給があり、また外部からの買い付けを行った場合には果実の品質の問題が発生するため、直営農場以外からのパイナップルの買い付けは行っていない。直営農場で生産したパイナップルの約半分は輸出用に、残り半分は国内の加工会社に販売している。C社はンサワム市で1998年から生パイナップルのパック詰めと輸出を行っている加工会社の株式を10%保有しており、この加工会社にもパイナップルを定期的に供給している。

〔注〕 \_\_\_\_\_

- (1) 缶詰パイナップルの輸出量では、タイ、フィリピン、ケニアなどが上位を占めている。ガーナのは缶詰パイナップルの輸出量は、FAOの統計に表れないほど微少である。
- (2) Obeng [1994] によれば、ガーナにおける輸出向けおよび加工用のパイナップル生産は、植民地時代から行われていた。
- (3) 英国企業が51%の株式を保有するこの加工会社は、1998年に設立された。加工工場では果実を切って生のままパック詰めにし、そのまま小売店の店頭に並べられる状態にして、週6回ヨーロッパ各国に空輸している。ガーナでこのような加工・輸出を行っているのはこの会社のみである。
- (4) この特徴は、野菜や果物を中心とする非伝統的輸出作物に共通する特徴である。ただし同じ非伝統的輸出作物のなかでもその特徴は作物により大きく異なる。非伝統的輸出作物の特徴の比較については、Jaffee [1994: 104] を参照のこと。
- (5) パイナップル生産と輸出には高い技術能力と管理能力が必要である事実は、生産・輸出・流通の垂直的統合を完成させている多国籍企業がこの商品の扱いに適していることを示している (Van der Laan [1993: 194-199])。
- (6) 国内市場向けのパイナップルについてはこの限りではない。
- (7) ガーナにおける輸出用生パイナップル生産・流通には、政府の直接介入や、大規模な多国籍企業の参入がない。これらの特徴は、たとえばケニアのパイナップル生産 (Swainson [1986]) などの事例とは大きく異なっている。
- (8) 本章のもととなった現地調査は、文部省科学研究費補助金「アフリカ小農および農村社会の脆弱性増大に関する研究」(研究代表者：島田周平)、および「アフリカの農村貧困問題に関する社会経済史的研究」(研究代表者：池野旬)により可能になった。小農生産に関する調査は1998年7～8月、企業家の農場経営者と輸出企業の調査は2000年2月、第3節で述べる世界銀行の援助で設立された新企業の調査は2000年7～8月にそれぞれ行った。
- (9) 聞き取りは、村内居住の男性2人の通訳を介して行った。

- (10) 経営面積は、農民自身が土着の面積単位で見積もったものをヘクタールに換算した。
- (11) この事実は、ガーナ最大の輸出作物であるココアの生産で分益小作が多く行われていることと対照的である（高根 [1999]）。
- (12) 両手を広げた長さの12倍の長さ（約21.6メートル）を一片とする正方形が1単位の面積で、これはガ語でkpanと呼ばれる。
- (13) 調査時の為替レートは、1ドル=2300セディ。
- (14) ノンボア共同労働についての詳細は、高根 [1999: 第2章] を参照のこと。
- (15) 5人の常雇労働者を雇用している農民は、友人との共同経営で約4.2ヘクタールの圃場を経営している小作である。
- (16) パイナップル生産では吸芽の植栽後8～10カ月後に強制的に開花を促す薬剤を使用し、この開花処理を行った圃場内の果実の収穫時期が同一時期になるように調整する。この薬剤使用後約150日が経過して果実が生育し収穫適期になった段階で、輸出企業が圃場を訪れて着色処理をし、数日後に収穫を行う。
- (17) たとえばンサワム市にある代表的な加工業者は、最低でも1トンの量がないと果実を買い付けない。
- (18) 調査した農場は、無作為抽出などの統計的手続きによって選択したわけではない。企業家的農場の数がどの程度あるのか不明であるため、統計的なサンプリングは不可能である。
- (19) 聞き取りは、生パイナップル輸出企業11社から行った。聞き取りをした企業の1999年1～9月の輸出量の順位はそれぞれ、1位、2位、4位、5位、6位、8位、14位、15位、18位、21位以下2社、となっている（ガーナ輸出促進協会〈Ghana Export Promotion Council〉から入手した未刊行の資料による。事例のなかで輸出量の順位についての言及がなされている場合はすべてこの資料によっている）。
- (20) 「ビッグマン」は、ガーナで政治経済的な権力を有する人の呼称として使われる。
- (21) Freidberg [1997]は、ブルキナファソでヨーロッパ向け野菜の輸出に関わる人物たちについて同様の傾向を指摘している。
- (22) ガーナ輸出促進協会の農業部門の責任者からの聞き取り（2000年2月10日）による。第3節で検討するF社は、外部からの買い付けのみによって輸出を行う例外的な事例である。
- (23) フィリピンにおけるパイナップル生産をみつかったHayami et al. [1987]は、単位面積当たりの生産量の面では小農経営と大規模経営の間に大きな差はなく、この面での規模の経済性に基づく優位性はほとんどないことも指摘している。またブラジルにおける輸出用のブドウ生産を分析したCollins [2000]は、小農は大規模生産者よりも生産局面で優位性をもっているが、貯蔵・輸送



- などのポストハーベストの局面では大企業が有利であるとしている。
- (24) 最大の輸出会社J社の経営者はインタビューのなかで、ガーナのバナナ輸出の問題点として、①品質が不統一であること、②コンスタントな供給ができないこと、③輸出事業の各部門の専門化が進んでいないこと、の3点をあげた。
- (25) Dolan et al. [1999] は、ケニアとジンバブエの野菜輸出部門で中小規模の輸出企業の淘汰が進んでいる事実を指摘し、その背景には大規模化したイギリスのスーパーマーケットの要求（大量・コンスタントな供給、規格・品質の統一など）に応える必要性があったことを指摘している。
- (26) 一般に小規模家族経営と大規模経営の農業生産を比較した場合、小規模家族経営の方が単位面積当たりの生産効率がよいことが指摘されている（Ellis [1993: Ch.10]）。非伝統的輸出作物の生産において大企業による経営に優越性が発生するのは、これらの作物生産には他の農作物にない固有の特性（生鮮品であること、品質に関する要求が高いこと、市場動向に応じた供給管理能力が必要なことなど）があるためである。
- (27) ガーナ最大の輸出作物であるココア（樹木作物）はほとんどが小農により生産されており、Collins [1995] が指摘したもののうち(5)についてはガーナでは妥当しない。(6)についても、小農は一つの換金作物に特化して生産しているわけではなく、自家消費用の食糧作物生産や農外収入の稼得などによりリスク軽減を行っているので、価格変動リスクや需給変動リスクに対して小農がより脆弱であるとは必ずしもいえない。
- (28) アフリカの輸出作物生産をレビューしたRaikes and Gibbon [2000: 75] は、ケニアの事例にふれながら同様の傾向を指摘している。
- (29) Glover and Kusterer [1990] は、ラテンアメリカからバナナを輸出する多国籍企業と現地提携生産者との間にも、同様の関係がみられるとしている。
- (30) ガンビアにおけるヨーロッパ市場向け野菜生産を分析したLittle and Dolan [2000]は、小農との契約生産により野菜を買い付ける輸出企業の割合が、1980年代後半から1990年代にかけて次第に減少したことを指摘している。
- (31) ただしこの事実は、バナナ生産が個々の小農に利益をもたらしていないことを意味するのではない。本章ではあくまでガーナ全体のなかでの小農の位置づけを論じている。したがって、個々の農民がバナナ生産からどのような利益を得、どのようにこの新しい経済機会を利用しているのかという問題については、本章とは別の視点・方法による分析が必要である。
- (32) 世界銀行による融資の額は140万ドルで、F社の株主である農民組合への配当の一部が融資の返済にあてられる。
- (33) Jaffee [1992: 58]は途上国における食品輸出の事例分析から、成功例ではいずれも垂直的統合や契約生産が重要な役割を果たしており、一般市場からの買

い付けは二次的な重要性しか果たしていないとしている。

- (34) World Bank [1989: 93] は、小農が契約生産に従事することにより、近代的技術、品質管理、マーケティングなどの面で利益を受けるとして、そのプラス面を強調している。
- (35) 当時の為替レートは1ドル=6000セディ。
- (36) 農民はF社への専属供給用として一定面積のパイナップル圃場を経営し、その面積に応じて投入財の現物供給や労働力雇用のための融資を受けている。しかし多くの農民は、F社への専属供給用以外にもパイナップル圃場を有しており、そこから収穫された果実はF社に供給する義務はない。F社のプロダクションマネジャーが農民の行動をすべて監視することは不可能であるから、農民がF社から供給された投入財や融資をF社への専属供給用以外の圃場を使用し、そこから収穫した果実を他社に売却することは可能である。

### 〔参考文献〕

#### 〈日本語文献〉

- 大東宏 [1997] 『パイナップル』(熱帯作物要覧No.23) 国際農林業協力協会。
- 溝手芳計 [1998] 「欧州アグリビジネスの拠点イギリス」(中野一新編『アグリビジネス論』有斐閣) pp. 143-155。
- 高根務 [1999] 『ガーナのココア生産農民—小農輸出作物生産の社会的側面—』(研究双書No.497) アジア経済研究所。
- [2000] 「小農輸出作物生産を規定する要因—ガーナにおけるココア、パイナップル生産の事例から—」(高根務編『現代アフリカにおける国家、市場、農村社会』〈調査研究報告書〉アジア経済研究所) pp. 45-70。

#### 〈外国語文献〉

- Binswanger, H. P. and M. R. Rosenzweig [1986] “Behavioural and Material Determinants of Production Relations in Agriculture,” *Journal of Development Studies*, 22 (3), pp. 503-539.
- Collins, Jane L. [1995] “Farm Size and Non Traditional Exports: Determinants of Participation in World Markets,” *World Development*, 23 (7), pp. 1103-1114.
- [2000] “Tracing Social Relations in Commodity Chains: The Case of Grapes in Brazil,” A. Haugerud, M. P. Stone and P. D. Little eds., *Commodities and Globalization: Anthropological Perspectives*, Lanham: Rowman & Littlefield.

- Dolan, C., J. Humphrey and C. Harris-Pascal [1999] *Horticulture Commodity Chains: The Impact of the UK Market on the African Fresh Vegetable Industry*, Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex (IDS Discussion Paper 96).
- Ellis, Frank [1993] *Peasant Economics: Farm Households and Agrarian Development (Second Edition)*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Food and Agriculture Organization (FAO) [1999] *FAO Yearbook: Trade, Vol. 52, 1998*, Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Freidberg, Susanne [1997] "Contacts, Contracts, and Green Bean Schemes: Liberalisation and Agro-Entrepreneurship in Burkina Faso," *Journal of Modern African Studies*, 35 (1), pp. 101-128.
- Glover, David J. [1984] "Contract Farming and Smallholder Outgrower Schemes in Less-developed Countries," *World Development*, 12 (11/12), pp. 1143-1157.
- Glover, D. and K. Kusterer [1990] *Small Farmers, Big Business: Contract Farming and Rural Development*, London: Macmillan (中野一新監訳『アグリビジネスと契約農業』大月書店, 1992年).
- Goldsmith, Arthur [1985] "The Private Sector and Rural Development: Can Agribusiness Help the Small Farmer?" *World Development*, 13 (10/11), pp. 1125-1138.
- Grosh, Barbara [1994] "Contract Farming in Africa: An Application of the New Institutional Economics," *Journal of African Economies*, 3 (2), pp. 231-261.
- Hayami, Y., L.S. Adriano and M. A. R. Quisumbing [1987] *Agribusiness and Agrarian Reform: A View from the Banana and Pineapple Plantations*, Los Baños: Center for Policy and Development Studies, University of the Philippines (Working Paper 88-01).
- Islam, Nurul [1990] *Horticultural Exports of Developing Countries: Past Performances, Future Prospects, and Policy Issues*, Washington, D. C.: International Food Policy Research.
- ISSER (Institute of Statistical, Social and Economic Research) [2000] *The State of the Ghanaian Economy in 1999*, Legon: Institute of Statistical, Social and Economic Research, University of Ghana.
- Jaffee, Steven M. [1992] *Exporting High-Value Food Commodities: Success Stories from Developing Countries*, Washington, D. C.: The World Bank (Discussion Papers No.198).

- [1994] “Contract Farming in the Shadow of Competitive Markets: The Experience of Kenyan Horticulture,” in P. Little and M. Watts eds., *Living under Contract: Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, Madison: University of Wisconsin Press.
- Key, Nigel and David Runstein [1999] “Contract Farming, Smallholders, and Rural Development in Latin America: The Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production,” *World Development*, 27 (2), pp. 381-401.
- Little, P. and M. Watts [1994] “Introduction”, P. Little and M. Watts eds., *Living under Contract: Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, Madison: University of Wisconsin Press.
- Little, P. and M. Watts eds. [1994] *Living under Contract: Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, Madison: University of Wisconsin Press.
- Little, P. D. and C. S. Dolan [2000] “What It Means to Be Restructured: Nontraditional Commodities and Structural Adjustment in sub-Saharan Africa,” in A. Haugerud, M. P. Stone and P. D. Little eds., *Commodities and Globalization: Anthropological Perspectives*, Lanham: Rowman & Littlefield.
- Obeng, I. S. [1994] *Effects of Domestic Policies on Production and Export of Non-Traditional Agricultural Commodities: A Case Study of Fresh Pineapples in Ghana*, Unpublished MPhil. Thesis, Dept. of Agricultural Economy and Farm Management, University of Ghana.
- Porter, G. and K. Phillips-Howard [1997] “Comparing Contracts: An Evaluation of Contract Farming Schemes in Africa,” *World Development*, 25 (2), pp. 227-238.
- Raikes, P. and P. Gibbon [2000] “‘Globalisation’ and African Export Crop Agriculture,” *Journal of Peasant Studies*, 27 (2), pp. 50-93.
- Swainson, Nicola [1986] “Public Policy in the Development of Export Crops: Pineapples and Tea in Kenya,” *IDS Bulletin*, 17 (1), pp. 39-46.
- Thorbecke, Erik [1993] “Impact of State and Civil Institutions on the Operation of Rural Market and Nonmarket Configurations,” *World Development*, 21 (4), pp. 591-605.
- Van der Laan, H. Laurens [1993] “Boosting Agricultural Exports? A ‘Marketing Channel’ Perspective on An African Dilemma,” *African Affairs*, 92, pp. 173-201.
- Watts, M. [1994] “Life under Contract: Contract Farming, Agrarian Res-

structuring, and Flexible Accumulation," in P. Little and M. Watts eds. , *Living under Contract: Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, Madison: University of Wisconsin Press.

World Bank [1989] *Sub-Saharan Africa: From Crisis to Sustainable Growth*, Washington, D.C.: The World Bank.