

〈書評〉

清水達也 著

『ラテンアメリカの農業・食料部門の発展 —バリューチェーンの統合—』

アジア経済研究所 2017年

東洋大学 佐野聖香

1. はじめに

1990年代以降のラテンアメリカ経済の大きな特徴の1つとして、経済の自由化とともに一次産品輸出の復権があげられる。加えて2000年代以降は、中国を始めとする新興国の旺盛な需要の拡大など対外環境の変化、さらに経済統合・自由貿易協定の締結などによる輸出環境の整備や、資源・一次産品ブームによる順調な経済成長に伴う所得上昇など国内市場の拡大が起こっている。こうした内外環境の変化により一次産品の生産が増加する中で、一次産品に携わる担い手、経済主体関係にも大きな変化がみられるようになってきた。2007年のアジア経済研究所発行の『新一次産品輸出経済論』もそうした動きを扱っており、筆者もその中心メンバーとして執筆にあっている。

本書は、アジア経済研究所の研究双書627号として、筆者の博士論文(2015)を基に、追加調査、再構成、加筆修正されたものである。本書では、ラテンアメリカ、特にペルーを中心とした事例研究をもとに、グローバルバリューチェーンに組み込まれることが農業部門の発展とどのような関係性を帯びているのかを分析している。

2. 各章の要約

本書は、序章、終章のほか6章から構成されている。以下各章の内容を簡単に紹介する。

第1章では、本書の分析視角であるバリューチェーンについて2つの議論を中心に整理している。1つはMacDonalad and Korb (2011)らによって提示

されている議論であり、もう1つはグローバルバリューチェーンの議論である。前者は、経済主体間の関係性を関係性の弱い順に市場取引、販売契約、生産契約、垂直的統合の4つに分類している。本書では、市場取引から販売契約、生産契約、あるいは垂直的統合への変化がバリューチェーンの統合にあたるとしている。特に、この販売契約と生産契約が、ペルーをはじめとするラテンアメリカの農業では一般的であるとする。販売契約とは、生産者と買い手が収穫前に売買条件を決定し、収穫後に売買取引することである。一方生産契約とは、買い手が生産者に生産委託することで、種子・肥料・農薬などの投入財らは買い手側によって供給され、事前に決められたルールに従って委託料が払われる方法である。本書の第一の目的は、この議論にそって経済主体間の関係性がどのようになっているのか、またそれらを規定する要因は何かを検証することである。

もう1つの議論は、Gereffi et al. (2005) のグローバルバリューチェーンのアップグレードの議論である。これは、途上国の経済主体がグローバルバリューチェーンに組み込まれる中で、どの局面において発展が可能かを分析する概念である。アップグレードは、工程のアップグレード、製品のアップグレード、機能のアップグレード、部門を超えたアップグレードの4つに分類され、途上国の経済主体はバリューチェーンに組み込まれることで、これらのアップグレードを享受し、より生産性の高い、より付加価値の高い経済活動に参加できるとする。バリューチェーンの進展とともに、ペルーの事例ではどのようなアップグレードがもたらされているのかを分析することが、本書の第2の目的である。

続く第2章からは事例分析であり、第2章では、アスパラガスを事例にバリューチェーンの統合の変化を説明している。ペルーのアスパラガス生産は、1990年代半ばまでの缶詰アスパラガスから2000年代以降において生鮮アスパラガスへと変化している。輸出用青果物においては、品質、安全性、安定供給などの作物特質より、バリューチェーンの主体としてアグリビジネスが生産・パッキング・輸出までの生産・流通・加工の全ての面を統合した。特に、生鮮アスパラガスの場合、生産や加工段階における認証取得と履歴管理が、輸入青果物の安心・安全を確保し、それを消費者に伝えるための有効な手段であるとする。さらに、栽培から輸出までの物流を整備することでより高い鮮度の維持を可能にし、販売面においては委託販売のみならず、スーパーマーケットなど大規模な小売業者などへの直接販売を増やすことで、固定的な関係が長期間続くのみならず、より付加価値の高い製品の開発に結び付くとしている。

続く第3章では、第2章で扱ったアスパラガス以外でも青果物の輸出の多様

化が地域ごとに起こっている点を検討している。具体的には、ブドウ、アボカド、かんきつ類、マンゴなどである。こうした作物の多様化は、労働需要や施設稼働の平準化、不確実性の低減、アスパラガスで得た経験の応用であるとする。その上で、こうした輸出品目を多様化することで、ペルーのアスパラガスのバリューチェーンの主たる経済主体であるアグリビジネスは、市場国のバイヤーに対し交渉力を強め、またバリューチェーン内で果たす機能の幅を広げており、これが機能のアップグレードにつながっているとする。

第4章では、前章までの世界市場と結びついたバリューチェーンではなく、ジャガイモを事例に、国内のスーパーマーケットの主導によるバリューチェーンの誕生とそれがもたらす変化を考察している。そこでは、伝統的な流通チャンネルである卸売市場での調達ではなく、サプライヤーを通じた調達が主となっている点を明らかにしている。こうしたバリューチェーンの誕生は、それまで集荷と分荷の役割しか果たしていなかった卸売業者（サプライヤー）が、それに加えて集荷量や納品時期の調整のほか、選果、洗浄、包装などの機能を果たすようになっていく。つまり、国内市場向けのバリューチェーンでも機能のアップグレード化が進展しているとする。

続く第5章では、ブラジル、メキシコ、ペルーのプロイラーを事例に、国や企業にとってバリューチェーンの統合（≡インテグレーション）の違いを明らかにし、ペルーにおいてバリューチェーンの統合、すなわち経済主体間の結びつきがブラジルと比べ強化されない要因を明らかにしている。同章では、インテグレーションの範囲とインテグレーターと飼育部門との関係という2つの側面に焦点をあてている。そして、インテグレーションの範囲を規定するのは市場構造であるとしている。インテグレーションが最も進んでいるとされるブラジルでは、定量、定質、定期、安定した価格という、いわゆる「4定」が求められる。それに対し、ペルーではこの4定が求められる市場ではないため、需給の調整をインテグレーターが行うのではなく市場自身が行うとする。またインテグレーターと飼育部門の関係が異なるのは、インテグレーターの出自や生産契約の担い手となる養鶏生産者の有無によるとする。ブラジルのようにインテグレーターが食肉加工企業の場合には、飼育を担う養鶏生産者が必要である一方、ペルーでは養鶏生産者が成長してインテグレーターとなったため、自社農場での飼育が主流であるとする。

第6章では、ペルーのプロイラーにおいてインテグレーションが川上とどまっている要因を考察している。流通の近代化が進まない要因として、産地と消費地

の地理的隣接により輸送手段が未発達なこと、そして慣習・嗜好・制度をあげている。具体的には、人口割合が高い低所得層のほとんどが小売市場で購買することを好むこと（慣習）、冷凍・冷凍鶏肉に対する負のイメージ（嗜好）、鶏の衛生管理にかかわる規制の実効性がないこと（制度）などをあげている。

3. 本書の意義および課題

本書は、各経済主体が独立して活動する供給主導型（プロダクトアウト）のバリューチェーン（例：缶詰のアスパラ生産）から、それぞれの経済主体が密接に結びつき需要や技術に関する情報を交換しながら消費者の求める食料を供給する需要主導型（マーケットイン）のバリューチェーンへと変化していることを指摘する。そしてペルーのような発展途上国では国内市場・世界市場と結びつき、グローバルバリューチェーンに組み込まれることで、経済主体における結びつきが強化され、農業部門の発展に大きく寄与していると捉えている。筆者はそれを機能のアップグレードと呼んでいる。こうした視点は、これまでのグローバルバリューチェーンの議論の多くが、発展途上国では先進国の経済主体が主導したバリューチェーンに統合されることで、先進国への依存や従属的關係をとりあげている中で一石を投じるものである。この点は大きく評価されるべきであろう。

また本書は、バリューチェーンへの統合には以下のような効果があることを指摘する。ひとつは取引費用に関するものである。加工業者らは特定の生産者と継続取引を行うことで、量と品質に関する多くの情報を事前に得ることができる。それにより工場の稼働率を高く保つことができ、また商品の差別化がより容易になる。一方、生産者においてもバリューチェーンへの統合は、資金負担を軽減し、価格変動リスク、生産変動リスクなどを軽減することにつながる。すなわち、バリューチェーンへの統合は途上国の加工業者のみならず生産者らにもある一定の効果をもたらしている点を、緻密な現地調査に基づきながら明らかにしていることは評価されるべき点であろう。

しかしいくつかの点で疑問が残る部分もある。まず、販売契約、生産契約、垂直統合（インテグレーション）の度合いは、ある程度の資本や技術を備えた生産者が存在することが前提となっていると筆者は述べている（p.176）。すなわち、アグリビジネスなどの経済主体が自ら生産に乗り出し、垂直統合（インテグレーションあるいは大規模農場経営）するのは、農家らの技術水準が低いことに起因する。とすれば、上記のようなバリューチェーンの進展は、従来の中小規模生産

者らをバリューチェーン内に組み込むどころか彼らを排除する形で進展していることになる。例えば、第2章で扱っていたアグリビジネスに統合された大規模農場とは、企業による直接経営であろうと推察される。したがって、そこにおいてはそれまでの缶詰のアスパラガスの原料生産を担っていた中・小規模の農業生産者らはこのバリューチェーンから退出を余儀なくされているということになる。つまり生産者側にとってバリューチェーンに統合されることにおけるメリットは何かといった場合、ここで取り上げられている事例は企業側あるいは加工業者などバリューチェーンの川下の経済主体が分析の主対象となっていることで、川上の農業生産者、特に従来の主たる担い手であった農業生産者らが周辺化されていくことになるのか、それともそれらの多くがバリューチェーンの担い手として成長しているのか、そうした農業生産者らの分析、農民層分解についてもより議論が必要ではないかと考える。

上記のことにも関連するが、第4章で取り上げているジャガイモにおいても、新たな経済主体としてサプライヤーの役割が高まっている点を指摘している。ではそこにおいて経済主体のサプライヤーと農業生産者（ここでは中小の独立した農家だと考えられる）の間における調整方法はどのような形態であるのか、市場取引、販売契約、生産契約のどれなのかが不明である。評者は、川上の生産を担う農業生産者らがバリューチェーン内でどのような役割を担っているのか、生産関係が従来とどのように異なるのか、契約関係がどのように変化しているのか、そこにおける関係性を分析することで、バリューチェーンの統合を評価することが可能になってくるのではないかと考える。たしかに本書は、投入財の供給から消費者に対する食料の供給までを含む、広義の農業・食料部門を分析対象としており、これまでのように生産面のみに焦点をあてているわけではない点は評価できる。だが、こうしたバリューチェーンに組み込まれること、バイオテクノロジーなどの新技術を駆使した生産形態が生産関係、農家経営などにどのような影響を与えているのかという点について、より一層の分析が求められるのではないかと考える。

特に、2000年代後半になると、ランドグラブリングと呼ばれる資本が土地に対する投資を加速化させており、そうした動きに対して批判的な研究も数多く出されている（Famerée 2016, Borrás Jr. et al 2012）。アスパラガスにみられるようなアグリビジネスによる大規模農場経営、そしてアグリビジネス以外の資本による農地への投資が加速する中で、アグリビジネス主導のバリューチェーンと上記以外の資本らによる農業参入についても評価することが、今後ますます重要

となってくるのではないかと考える。

参考文献

- Borras Jr, S. M., J. C. Franco, S. Gómez, C. Kay, and M. Spoor. “Land Grabbing in Latin America and the Caribbean,” *The Journal of Peasant Studies*, 39 (3-4), 845–872, 2012.
- Famerée, C. (Cécile). “Political Contestations around Land Deals: Insights from Peru,” *Canadian Journal of Development Studies*, 37 (4), 541–559, 2016..