

学位論文題名

A Study of Rice Production and its Marketing System in Cambodia

(カンボジアにおける米の生産と流通制度の研究)

学位論文内容の要旨

Rice marketing plays an important role in those developing economies in which rice has been dominant in the agricultural sector. Its importance in the process of economic and social development has been theoretically and empirically acknowledged by numerous researchers and policy makers. However, in a country like Cambodia, one of the world's least developed countries with many changes in the economic system from one regime to another over several decades, the rice marketing system has therefore been impacted. Since the government's adoption of a free market economy in the early 1990s, rice production in Cambodia has reached self-sufficiency level, and the amount of production has continued to increase. It thus contributes to a market surplus of rice, and widens the marketing chains. This study aims to explore the characteristics of rice marketing system in Cambodia by examining the role of actors (growers, millers, assemblers and sellers) involved. In order to fulfill the objective, field surveys were conducted. 50 growers, 44 millers, and 4 assemblers were interviewed in Battambang province, where is one of the famous rice production areas, and 12 rice sellers were also interviewed in Phnom Penh where many millers consign white rice.

The study divides rice growers into three groups based on income: low, medium, and high income groups are examined in order to understand each role. It suggests that higher income groups contribute more of their produce to the marketing system while the lower income group can contribute less because of family food security. The significant relationship between growers from all income groups with rice millers has been revealed. The analysis suggests that rice mills play a central role within the system. Apart from their role as agro-processing firms, they function as credit providers, buyers of paddy and sellers of milled rice or white rice to the local markets. Rice mills were classified into small, medium and large mills based upon their production per hour and storage capacity. Their relationship with growers gives the growers a more stable market. Large mills, however, have been approached more by growers from all groups for practical assistance because they are viewed to have more resources. They have served as a secure warehouse for higher income growers to store their produces. Village-based assemblers are also shown to have been

important partners for medium and large mills while province based assemblers focus more on foreign traders.

The relatively low efficiency level of Cambodian rice mills is discussed, especially among small and medium mills, although large mills have overall a higher level of efficiency. Large mills have a high possibility to meet a compatible international standard of rice production in the future, but their limited resources can be an obstacle. Small mills are shown to be more village-oriented while medium mills focus more on the province-oriented market, and large mills are Phnom Penh oriented.

Rice sellers in Phnom Penh are classified as wholesaler, wholesaler-retailer and retailer. They order milled rice or white rice directly from either medium or large mills. Business between millers and rice sellers require a strong level of trust: both medium and large mills often look for trustworthy rice sellers. This level of trust should be proved in long-term business relationship. This study suggests that the wholesaler with a large storage capacity, plentiful resources, and experience could be an important rice exporting agent for both medium and large mills in the future.

It is clear that the role of the government within the marketing system has been reduced since the country adopted the free market economic system. The role of the government in establishing state-owned rice mills is just to supply the needs of governmental staff, to stock rice for emergency needs (e.g. when there is flooding in the country), and to stabilize the price of rice whenever a market crisis hits. We can, therefore, say that the government had more direct involvement under the former planned economic system. While the role of the government is less strong, some degree of practical government assistance for each actor involved would improve and strengthen the whole system.

学位論文審査の要旨

主 査 教 授 官 本 謙 介
副 査 教 授 田 中 愼 一
副 査 准教授 高 井 哲 彦

学 位 論 文 題 名

A Study of Rice Production and its Marketing System in Cambodia

(カンボジアにおける米の生産と流通制度の研究)

本研究は、現代カンボジアの米産業について、その生産・流通・販売の全過程をトータルに把握して、今後の同産業の改革の方向性を提示しようとするものである。本研究の今日的意義を、筆者の問題意識に即しつつやや一般化して言えば、およそ以下のようになる。

カンボジアでは、今もなお就業人口の 77 % を農業部門が吸収しており、稲作中心の農業が依然として基幹産業であって、輸出産業としての米産業の発展が期待されている。1979 年のポルポト政権の崩壊後、計画経済再建期を経て、89 年よりベトナム・ドイモイ政策導入を受けて経済自由化政策が導入され、農産物市場の自由化も進展している。また 99 年に ASEAN 加盟したことで、いずれ AFTA の一員として農産物自由化による国際競争に晒されることになる。しかし近隣の米輸出国（タイ、ベトナム）に比して農業技術革新と流通・販売網の整備が立ち後れており、米の輸出産業としての振興には米作とその流通・販売網の改革が急務となっている。ところが、同国の米産業に関する研究蓄積は極めて乏しく、正確な実態把握すら十分ではない。米の生産性・効率性の飛躍的向上、そのための経済政策の体系化には、まず米作と流通・販売業の経営実態を明らかにすることから始めなければならない。そこで筆者は、フィールド・サーベイに基づく実態分析に重点を置き、本論文を今後の政策提言のための基礎研究と位置づけている。

第 1 章（カンボジア経済の概況、課題設定）と第 2 章（アジアの稲作と米取引に関する包括的な研究動向の整理）が論文の前段を成す。アジア諸外国の研究蓄積に学びながら、米の生産・流通の効率化と技術革新が食糧生産の安定供給、米輸出産業の振興にとって緊要であるとともに、アジア各国の食糧生産のシステムには各々固有の特徴があり、その改革にも異なるアプローチが必要であることが示される。本研究のオリジナル・データは、筆者自身による数次の現地調査によって収集されたものであり、

同国最大の穀倉地帯バタンバン州の農家50世帯、精米44業者、集荷仲買4業者、販売業に関しては首都プノンペンで卸売・小売12業者を対象としている。

第3章以下がオリジナル資料に基づく実態分析であり、まず第3章が稲作農家の分析である。カンボジア農村では、1989年の新政権成立以来、農地私有化・土地商品化は進展しているが、今のところ所有と経営の分離はそれほど顕著ではない。計画経済時代の国家による生産・流通統制や米価統制は排除され、かつての協同組合も機能していない。農業の技術革新は近隣アジア諸国と比較しても低水準で、集約的農法の導入も限定的であるが、米の商品化率は農家の全階層にわたって高水準で、商品生産としての性格が強い。筆者は、米作農家を年間所得と耕地規模によって3階層に区分し、各々の世帯調査に基づいて階層間の経営内容の相違を分析している（使用品種、労働投入量、収穫量、生産性、販売量、販売時期、取引相手など）。特に注目すべき発見は、下層農家ほど農業経営費をインフォーマルな信用に依存しており、精米業者が主たる農村クレジットの供与者（農家は粳による現物返済、期間3～6ヶ月、月利率3～5%）であり、精米業者による下層農家の前貸し支配が一般化していること、上層農家ほど農外収入依存度が高く大規模農業で経営的にも安定するが、やはり冠婚葬祭費や子弟教育費を精米業者からクレジットで調達していることである。つまり稲作農家と精米業者がインフォーマルな信用関係で深く結びつき、これが米の市場動向をも左右することになっている。

第4章は、農村精米業者と集荷仲買業者の経営および流通ネットワークの分析である。精米業はかつては国営企業の独占であったが、市場経済化で華人系カンボジア人商人層が農村精米業に進出している（1990年代以降）。精米業者は精米を主たる収入源とするが、一部は稲作経営・集荷仲買業・卸売業に従事して多就業形態をとっており、そのほとんどが稲作農家と何らかのインフォーマルな信用関係を取り結んでいる。とくに下層農家への経営資金貸付を通して農業への前貸し支配を強め、農村金融の中核的機能も果たしている。

筆者は、精米の生産性と貯蔵量を指標として精米業者を大・中・小の3階層に区分し、各々の取引関係を分析している。概して中小規模の精米業者は、種籾前貸しを通して農家と結び付き、省内での取引関係が中心となるに対して、大規模精米業者（時間当たり生産量1.5トン以上、貯蔵量1000トン以上）は、農村部では中小精米業者・集荷仲買商との広範囲な籾取引を行う一方、精米では首都プノンペンの卸売業者との取引量が過半に達している。農村金融の貸付額も、中小精米業者の数倍に達する。

一方、集荷仲買人については、事例が少なく分析が十分ではないが、比較的経営規模の大きい業者はタイ・ベトナム貿易商との籾取引に特化し、小規模業者は稲作農家と大規模精米業者との取引に介在し、地域農村レベルで独自の機能を果たす。

第5章が首都プノンペンの卸売・小売業の分析である。上記の精米業者と同様に、多数が市場経済化後の1990年代に操業を開始している。調査対象のうち1業者が600トンの貯蔵倉庫をもつプノンペンでも有数の大規模卸売業、他の11業者は比較的経営

規模が小さく、卸・小売の兼業型が多数を占める。各業者の農村精米業者との関係および都市販売網の分析によると、農村との取引では農村・都市双方に店舗をもつ両替商が介在していること、大規模卸売業者ほど農村の大規模精米業者と長期取引関係を取り結んでいること、都市の米流通市場では大規模卸売業者の下に中小の卸売・小売業者が重層的に取引ネットワークを形成していること、資金調達の間ではいずれも間接金融への依存が少なく華人系商人を中心に独自の金融網が組織されていると推察されること、などが注目される。

第6章の結論では、以上の検討を踏まえた具体的な政策提言として、米産業を輸出産業として育成するには、国際市場で競争しうる高品質米生産の農業技術革新と営農指導、農業協同組合の組織化、精米の技術革新や熟練工養成のための公的設備投資、生産・流通両面での安定的投資を可能とする公的融資制度の確立、などが不可欠であるとしている。これらの提言は単に一般論としてではなく、本研究のケーススタディの具体的な素材に即して語られているところに説得力がある。

本研究は、基幹産業である米産業の生産・流通をトータルに捉えて政策提言に結びつけ、母国の経済建設に貢献したいとの筆者の意欲が読み取れる。先行研究の蓄積がほとんどない状況の中で先駆的研究として高く評価できるが、今後に残された課題も少なくない。稲作経営、精米業、卸売・小売業の経営規模格差の要因分析、農村の籾取引ネットワークにおける集荷仲買商の役割分析、精米取引に介在する両替商の役割分析、華人系カンボジア人を中心に組織されていると見られる独自のインフォーマル金融（いわゆる「地下金融」）の解明、などである。より詳細なデータ分析によってこれらの諸点が解明されるならば、本研究の完成度は一層高まるであろう。著者は将来母国の経済政策立案に携わる人材であり、本研究を発展させ経済開発の実践にも活かされることを期待したい。

以上から、審査委員は一致して、本研究が博士（経済学）の学位授与に値するものとの結論に達した。