

アグリビジネスと農業構造（久野秀二）

キーワード — ○アグリビジネス／○契約生産方式／○インテグレーション／○社会・環境基準の規格化／○サプライチェーン・マネジメント

用語解説 — 契約農業

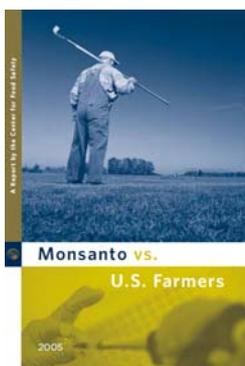
推奨文献 — 大塚茂・松原豊彦編『現代の食とアグリビジネス』有斐閣、2004年／久野秀二『アグリビジネスと遺伝子組換え作物』日本経済評論社、2002年

グローバルな規模で事業を展開する多国籍アグリビジネスの農業・食料システムに及ぼす影響力は経済過程、すなわち水平的統合を通じた寡占度の高まりや価値連鎖に沿った関連事業の垂直的統合・戦略的提携の強化によって発揮される市場影響力としてだけでなく、農業・食料システムに関わる各国の産業政策・規制制度やその国際的調整をめぐる政治過程においても存分に行使されている。新自由主義的グローバリズムの下で、多国籍企業の行動を規制すべき公的部門（国家）の農業・食料ガバナンスにおける主導権が後退してきているだけに、その影響力は無視できない。

◎農業技術＝農業生産財の囲い込み

アグリビジネスが農業構造に及ぼす影響は、第1に、農業技術の商品化＝農業生産財の開発と知的所有権による囲い込みを通じて現れる。かつての「緑の革命」は農業生産力の増進に大きく貢献したが、肥料・農薬・種子・機械等をパッケージ化した「農業近代化」を推し進め、農業の地理的・階層的な分解と環境負荷をもたらした。近年では、農薬・種子市場で圧倒的な占有率を誇る数社の多国籍企業（バイオメジャー）が開発した遺伝子組換え品種が、新たな分解促進要因となり、農薬依存型農業への促進要因となりながら急速に普及している。その一方で、大豆やトウモロコシ、綿花等では非組換え品種の選

択肢が大幅に狭められており、栽培過程での交雑や流通過程での混入を避けるのも難しいため、先進国と途上国とを問わず、当該技術とそれに適合的な農業生産体系の事実上の「強制」をめぐって、開発企業と農民との軋轢が生まれている（図*）。



◎垂直的調整・契約生産による原料調達

第2に、穀物メジャーや食肉パッカー、青果物メジャーによる原料農畜産物の調達行動を通じて現れる。例えば、米国のプロイラー部門では、1959年には3割弱だった飼養規模10万羽数以上層の総生産量に占める割合が、69年までに倍増、78年に8割に達し、現在では95%以上となっている。それは、インテグレーターとしてプロイラー生産者と生産・販売契約を結び、垂直的に統合する穀物メジャーや食肉パッカーによる寡占が強まり、1970年代に2割に満たなかった上位4社の市場占有率が82年27%→92年40%→02年48%→06年57%へと上昇してきたことと無関係ではない（七面鳥を含む。プロイラーに限れば上位2社で47%）。養豚部門でも、豚肉加工企業上位4社の市場占有率が82年36%→92年44%→02年56%→06年63%へと上昇したのと並行するように、総生産頭数の中位にあたる養豚経営の規模が87年の1,200頭から02年の23,400頭へと20倍近くも拡大している（経営単位の単純平均では2,255頭）。

他方、青果物については、バナナに代表されるように開発途上国の大規模農場（プランテーション）による生産が多いが、輸出向けの冷凍野菜や生鮮野菜については、中南米やアジア諸国で契約栽培方式が広く行われている。近年は、欧州市場向けにアフリ

表 米国における流通加工企業との生産・販売契約による農業生産比率の推移

	1991-93	1994-95	1996-97	1998-2000	2001-02	2003
作物部門平均	28.9	34.2	32.1	37.3	37.8	39.1
トウモロコシ	11.4	13.9	13.0	12.9	14.8	14.3
大豆	10.1	10.0	13.5	10.3	9.6	14.0
甜菜	91.1	83.7	75.1	89.0	96.7	95.5
米	19.7	25.2	25.8	30.5	38.7	51.8
綿花	30.4	44.5	33.8	42.9	52.6	51.4
果実	na	64.2	56.8	65.4	62.2	68.1
野菜	na	55.0	38.5	39.7	42.1	42.7
畜産部門平均	32.8	42.9	44.8	48.0	48.3	47.4
肥育牛	na	19.0	17.0	24.3	21.1	28.9
養豚	na	31.1	34.2	55.1	62.6	57.3
家禽・鶏卵	88.7	84.6	84.1	88.8	92.3	88.2
酪農	36.8	56.7	58.2	53.6	48.7	50.6

出所) USDA-ERS, Economic Information Bulletin, No.9, 2006.

カ諸国でも貿易商社や大手小売企業による契約栽培が拡大している。契約栽培方式は小規模生産者に資材と技術と市場機会を提供することで途上国農村開発への貢献が期待される反面、契約へのアクセス如何で地理的・階層的な選別淘汰を促すとともに、途上国農業の換金作物輸出依存（それは食料作物の輸入依存と裏腹の関係にある）を強めることにもなる。

また、大量生産・大量流通に伴う社会的・環境的なリスクと費用をめぐる問題もある。例えば、アマゾン地域では大豆生産や大規模畜産の侵食による熱帯林破壊が問題視されており、バイオ燃料作物や輸入食料の大規模調達を狙ったアグリビジネスによる農地の囲い込みがアフリカ諸国で進んでいる。

◎社会・環境基準の規格認証

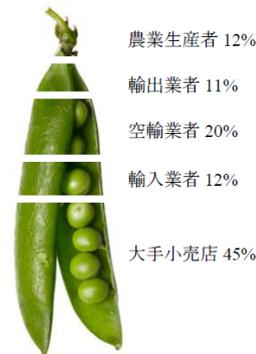
第3に、ナショナルブランドあるいはグローバルブランドを製造・販売する食品加工企業やフードサービス企業による原料調達行動、さらに近年寡占化を強めている食品小売企業（スーパーマーケット）による商品・食材調達行動を通じて現れる。

前者については、ネスレ、コカコーラ、マクドナルドに典型的に見られるように、加工食品やファストフードの健康影響や安全性に対する懸念から消費者運動の標的となりやすい。そのため、いずれの企業も「企業の社会的責任」対応の一環として、消費者の健康・安全志向に配慮した製品開発・原料調達を強化すると同時に、「原料調達を通じた持続的農業への貢献」をアピールするようになっているが、その実態は必ずしも明らかではない。

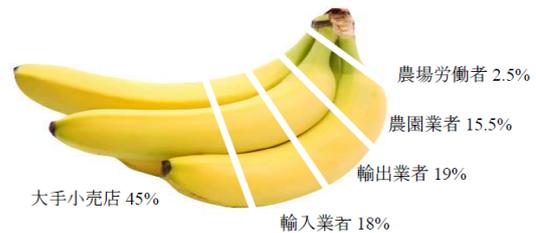
後者については、寡占度の高い欧州諸国、とくに上位4社で75%を占める英国では、多くの研究者や市民社会組織が食品小売業界の寡占構造や取引関係の非対称性に関する検証を行っており、図*に示すような実態が明らかにされている。他方、食品安全や栄養といった直接的な品質だけでなく、原料生産や流通・加工段階の社会的・環境的な品質へも消費者の意識が向けられるなかで、大手小売企業はそうした品質基準の規格化による「企業の社会的責任」対応を重視するようになっている。実際、消費者や環境の保護という観点から、少なくない市民社会組織がこうした動きを歓迎し、あるいは自ら積極的に社会・環境基準に関する認証制度の導入と普及に関与している。しかしながら、こうした社会・環境基

図 英国大手小売店で販売する輸入青果物の価格構成

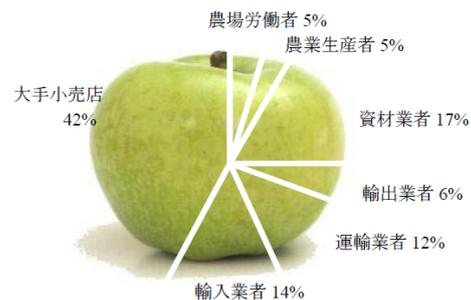
(1) ジンバブエ産砂糖エンドウ (1999年, IDS)



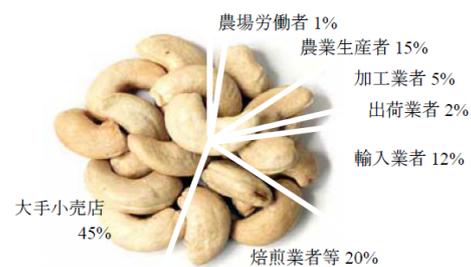
(2) コスタリカ産バナナ (2006年, ActionAid)



(3) 南アフリカ産リンゴ (2003年, Oxfam)



(4) インド産カシューナッツ (2006年, ActionAid)



準の規格化が同時にサプライチェーン・マネジメントの強化となり、とりわけ商品差別化と低価格競争の手段でもあるプライベートブランド商品の増大と相俟って、そこで発生するコストとリスクを末端の生産者や供給業者にしわ寄せし、追加的な負担に耐え得ない零細な生産者・供給業者の淘汰、最末端の農場労働者のさらなる疎外を促進するのではないかと懸念も生まれている。(久野秀二)