

農業所得向上と生産者組織の役割

東京大学大学院 農学生命科学研究科 教授
一般社団法人 JA共済総合研究所 客員研究員

すずき のぶ ひろ
鈴 木 宣 弘

アブストラクト

シカゴ学派を主流とする開発経済学は、独占や寡占の影響を限定的とみなし、各国政府に徹底して「対等な競争条件 (equal footing)」や「規制緩和」を求めてきた。同じ観点から、我が国でも世界的な評価に反して協同組合の機能を否定する動きがある。しかし、不完全競争市場を無視した「規制緩和」は市場の歪みを増幅させ、不公平な所得分配の状況を悪化させかねない。農業所得向上のために真に必要な是正策とは、規制緩和ではなく①市場支配力の排除によって市場の競争性を高めるか、②大きな買手・売手に対するカウンターバイリング・パワー（拮抗力）の形成を可能とする相互扶助組織・協同組合を育成することである。それと同時に、生産者にも個別のブランド力強化のみならず、組織力を高めるための努力が必要である。

(キーワード) 農業協同組合 買手寡占 売手寡占 カウンターバイリング・パワー

目次

1. はじめに
2. 途上国農村の貧困緩和はなぜ進まないか
—誰のための開発経済学か—
3. 英国・カナダの経験に学ぶ
4. 我が国の実態
5. 協同組合の存在意義を再確認し、総力で地域の食と農と暮らしを守る

1. はじめに

世界的には、途上国のみならず、欧米においても、都市と農村との格差の広がり、解消されない農業所得の低位性の打開のために、生産者組織、協同組合の育成の重要性が再認識され、日本の農業協同組合の実績への注目が高まっている。

とりわけ、途上国農村では、流通・加工業者による農家に対する農産物の「買ったたき」、同じ業者による生産資材価格の「つり上げ」、極めて高利の金融、が広範に存在するため、それらを克服する手段の模範例として、日本の農業協同組合に学ぶ必要性が指摘されている。

しかし、その一方で、途上国の発展を議論する開発経済学の分野では、市場支配力によって農家を「収奪」する不完全競争の存在や、それに対する対処策としての協同組合などの必要性についての議論はほとんど行われていないのが実態である¹。むしろ、独占・寡占など不完全競争は一時的なもの、あるいは、競争を妨げるものではないので放置しておけばよいとされ、とにかく規制緩和を徹底すれ

ばうまくいく、貧困が緩和されないのは規制緩和が足りないのだ、という議論に行きつくらしいがある。これは、確かに、いわゆるシカゴ学派の経済学の基本的なスタンスである²。

本稿では、このような主張に沿って協同組合の機能を否定していくことの危険性を、途上国農村の不完全競争の実態、欧米の経験、日本の農業をとりまく競争の実態を検証することで示し、農業協同組合の重要性を再確認していくこととしたい。

2. 途上国農村の貧困緩和はなぜ進まないか—誰のための開発経済学か

タイの政局混乱の背景にある都市・農村地域格差から考える

タイでは、2014年5月にインラック首相が失職し、軍事クーデターによる軍事政権が誕生した。総選挙実施を目指すタクシン派（与党・プアタイ党、農民・低所得層）と、選挙を経ない形で政権交代を目指す反タクシン派（野党・民主党、都市部の中高所得層・特権階級）との間の政権争いで、こうした政治の

1 原（1992）は、新古典派開発経済学の限界を指摘した優れた著作で、「政策介入による歪みさえ取り除けば市場は効率的に機能する」という理論的想定を批判し、市場の不完全性の下での政策介入の妥当性に言及しているが、情報共有の不完全性の問題は詳述されているものの、市場支配力の存在による市場の歪みについては言及がない。

2 鈴木（2002）では、「不均衡は一時的現象と捉え、競争均衡への市場の自動調整機能への絶対的信頼を置くのがシカゴ学派の特質であり、したがって競争政策も含めて政府の関与をなくすことこそが重要と主張する。スティグラーの参入障壁の定義「既存企業は参入にあたって負担しなかったが、後の新規参入企業は負担する費用」にしたがえば、許認可等の政府規制以外の参入障壁は存在しないことになり、企業は常に競争圧力にさらされているので、市場集中度は問題でないとし、効率性の追求を重視し、独占化を是認する。」、Kaiser and Suzuki（2006）では、“the Chicago School views disequilibrium as a temporal phenomenon and asserts that market mechanisms bring about competitive equilibrium if all interventions, including pro-competition policies, are eliminated. Under the Chicago School’s approach, there are no entry barriers other than the governments’ entry-approval regulations and a monopoly firm is assumed to be under competitive pressure from potential entrants according to Stigler’s definition (Stigler 1971) of an entry barrier: “A cost of producing (at some or every rate of output) which must be borne by a firm which seeks to enter an industry but is not borne by firms already in the industry.” Thus, a high concentration ratio is not problematic according to the Chicago School and monopolization is an acceptable way of seeking superior efficiency.”と解説している。

混乱が繰り返されているが、その背景には、都市と農村部との地域間の所得格差の問題があることがしばしば指摘されている。

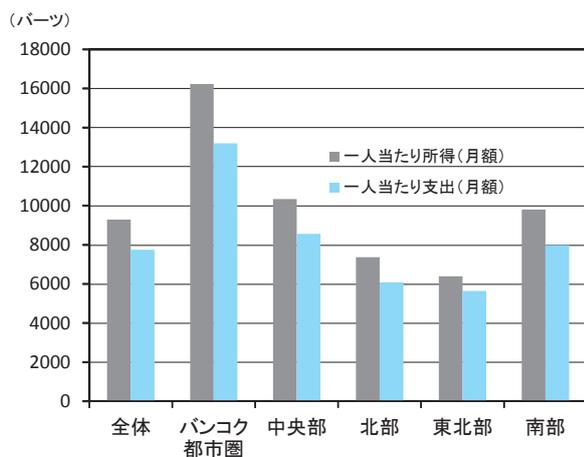
タイ国家統計局の示すデータによると、地域別の1人当たり所得（月額）は、バンコク都市圏と東北部では約2.5倍もの開きがある（**図表1**）。加えて、都市化率（人口全体に占める都市人口割合、**図表2**）を見ても都市部人口はやや少数であることから、手厚い低所得者対策で農村部の支持を受けるタクシン派が総選挙を行えば有利といえる。

最も貧しい東北部と北部で、タイのコメ生産の71%が行われている（**図表3**）。このため、コメ農家の所得向上政策が極めて有効な政策手段となる。それに対して、しばしば行われる批判は、タクシン派が農村部への手厚いバラマキ政策で支持を集め、国家財政危機を招いているというものである。具体的には、コメを担保にした融資制度（rice pledging scheme）で、仕組みは、タイ政府が質屋代わりになって、希望する農家からコメを担保

に融資するもので、融資単価は市場価格の47%高である。そのため、農家にとっては、市場に売るよりもコメを担保にして政府からお金を借りて、そのまま返さない（質流れにする）ほうが得になる。つまり、この制度は事実上、政府によるコメの高値買取りである。タイ産米は価格上昇で輸出量が激減し、2012年には1981年以来初めてコメ輸出世界一の座から転落した。また、政府がコメの国際価格の上昇を待って売却を遅らせた結果、膨大な在庫が積み上がった。

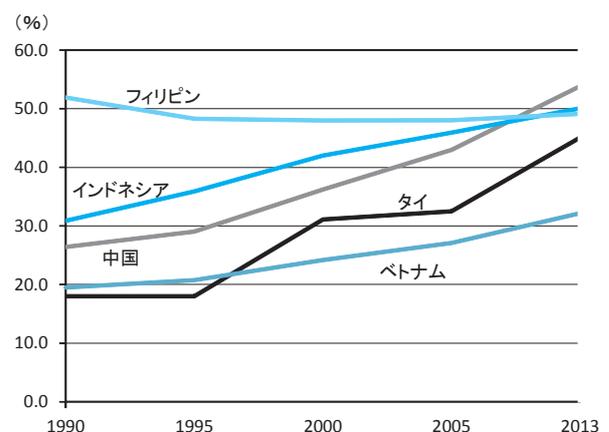
財政から農家所得を補填する本制度は、都市と農村の大きな所得格差を是正する再分配政策として位置づけられる。しかし、「主流」のシカゴ学派の開発経済学の主張するところは、詰まるところ、市場への介入があることが資源の最適配分を歪めているので、とにかく市場に任せれば、すべての資源は最も効率的に調整されるのだから、規制緩和を徹底すればよい、という処方箋である。米国が主導権を握るIMF（国際通貨基金）や世界銀行も、

図表1 タイの地域別所得額・支出額



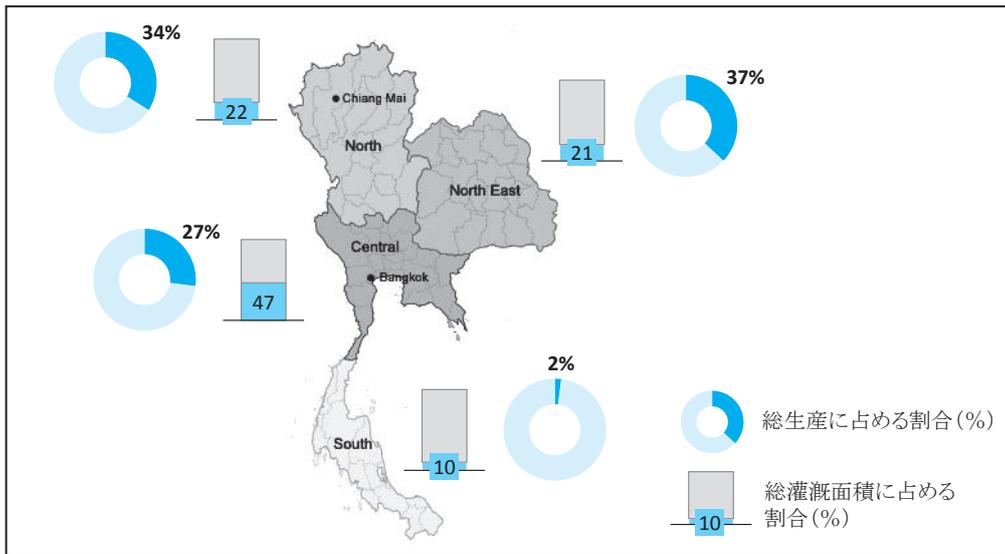
データ：National Statistical Office, Household Socio Economic Survey 2013.

図表2 アジア新興国の都市化率



データ：アジア開発銀行, Key Indicators for Asia and the Pacific 2014.
 註）フィリピンの1990年は1993年時点のデータで代用。また、フィリピン、タイの2013年は2012年時点のデータで代用している。

図表3 タイ国内におけるコメ生産量と灌漑農地の分布



資料：Kaittisak Kumse氏作成。データソースはOffice of Agricultural Economics。

この政策は市場を歪めるとして厳しく批判してきた。ところが、それを徹底すれば、ルールなき競争の結果、一部の人々が巨額の富を得て、大多数が食料も医療も十分に受けられないような生活に陥る格差社会が生まれる可能性がある。それでも、世界全体の富が増えているなら良いものと考えている。つまり、「所得分配の公平性」という概念が抜け落ちている。結局、貧困緩和政策は必要ないということになる。

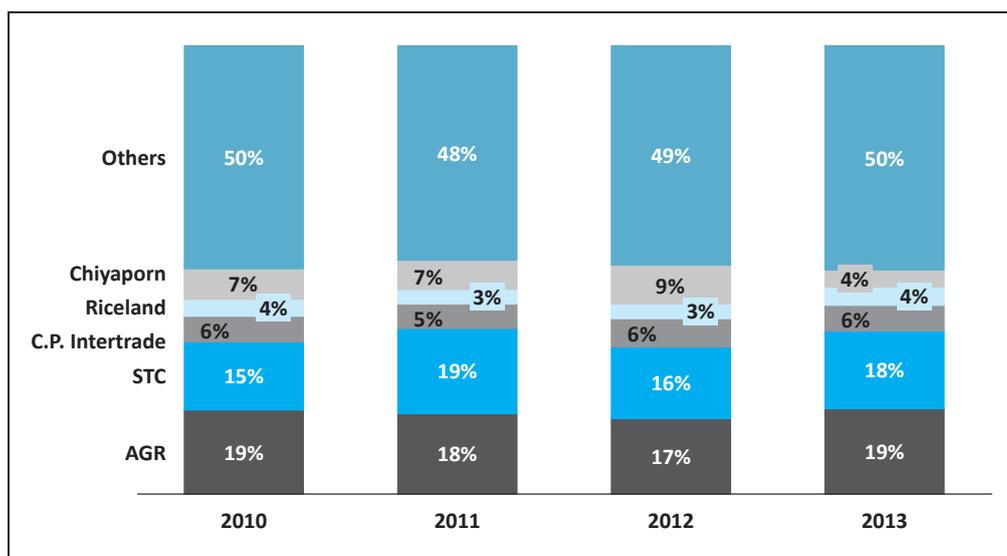
その批判に対してシカゴ学派経済学が主張するのが「トリクルダウン」である。巨額の富を持つ者がさらに富めば、その一部が「トリクルダウン」して（滴り落ちて）貧しい者もおこぼれに与えられるから、みんなが幸せになれるのだという主張である。しかし現実には、アジアや世界の国々で、そんなことは起こっているだろうか。

そう信じるのは難しい。少数の者に利益が集中し始めると、その力を利用して、さらな

る利益集中に都合の良い制度改変を推進し、さらなる富の集中を加速させることも可能となるからだ。この行為こそが「1%」（ステイグリッツ教授が象徴的にこう呼んだ）による「自由貿易」や「規制緩和」の主張の核心部分である。シカゴ学派の経済学では「寡占や独占はやがて解消されるので考慮に値しない」と主張されるが、歪んだ構造を放置したまま市場に任せれば、歪みが増幅される恐れがある。この問題を小さく見てはならない。現実の市場には不完全競争が広範に広がっている。

タイにおいても、輸出業者のトップ5社でコメ輸出の5割が握られている（次頁図表4）。このような市場構造において、単に市場にゆだねることは、市場支配力を持つ買手によるコメの「買ったたき」を助長し、市場の歪みを大きくしてしまうのである。

図表4 タイにおける業者別コメ輸出量の分布



資料：Kaittisak Kumse氏作成。データソースはThai Rice Exporters Association。

「価格高騰で農家は潤った」？－農産物の「買手寡占」、生産資材の「売手寡占」の弊害

貿易自由化（関税及び輸出補助金の削減）は、輸入需要を増加させ、輸出供給を減らすので、国際需給を引き締め、国際価格を上昇させる効果がある。そして、価格上昇は生産者にはプラスだという議論がある。しかし、これは、関税や輸出補助金、そして、その他の国内農業保護政策を講じていなかった国、つまり、国際価格が農業者の手取りに連動している場合のことである。

さらには、政策的な要因とは別に、市場構造のために、輸出価格が上昇しても、生産者の手取価格に十分に反映されないという問題も認識する必要がある。これは、今回の「食料危機」に際して、しばしば指摘される「2008年のような穀物高騰は途上国の消費者には問題だが、生産者にはメリットだということを忘れてはいけない」という見解には、見落とされている点があるということを意味する。

日経新聞（「アジアで農業支援相次ぐ」平成20年7月18日、6面）でも指摘されているように、東南アジア諸国やインドで、肥料・燃料・飼料等の高騰で生産コストが上昇したのに比較して農家の販売価格の上昇は小さく、むしろ政府は農家支援に乗り出さなくてはならなかったのが実態である。輸出価格が上がっても農家の手取りに反映されにくいという輸出業者や中間業者の「買手寡占」（農産物の買ったたき）と「売手寡占」（生産資材の価格つり上げ）の問題が、価格上昇の利益を減衰させている点を見逃してはならない。

農産物の輸出価格が上昇しても、その利益の大部分を輸出業者や仲介業者、プランテーション経営者等が受け取り、末端の農民まで還元されにくいという実態を定量的に検証した先駆的取り組みとして、タイのコメ市場と鶏肉市場に関する今橋（2006）がある（図表5、6）。

【付録1】（P.28）に示したように、C P

図表5 タイの鶏肉における市場支配力係数と価格伝達性の推移

年次	市場支配力係数	価格伝達性
1991	0.800	0.467
1992	0.876	0.444
1993	0.756	0.481
1994	0.794	0.469
1995	0.440	0.614
1996	0.395	0.639
1997	0.507	0.580
1998	0.379	0.649
1999	0.380	0.648
2000	0.400	0.637
2001	0.456	0.605

注： $P_w = P_f (1 + \theta / e)$ から $\theta = e (P_w - P_f) / P_f$ 。
 理論的には、完全競争で0、買手独占で1。
 価格伝達性 $dP_f / dP_w = 1 / (1 + \theta / e)$ 。

グループを筆頭にした寡占的輸出業者によるコメの「買ったたき」の程度を、まったく買ったたかかれていない状態 $\theta = 0$ から、最大限買ったたかかれている状態 $\theta = 1$ の間の数値で推定する。

タイの推計結果は、鶏肉については、「買ったたき」の程度が極めて高いが、2002年にかけて、緩和してきている。タイの鶏肉については、1997年における主な輸出業者の輸出数量は、C Pグループが6,348トン（輸出シェア15.5%）、ベタグロが5,839トン（同14.3%）、サハ・ファームが5,499トン（同13.4%）、ゴールデン・ポルトリが3,716トン（同8.7%）であり、上位4社で輸出シェアの50%以上を占めていた。一方、コメについては、「買ったたき」の程度は鶏肉ほど高くないが、近年、強まってきていることが読み取れる。

次に、カンボジアのコメ市場を対象とした鈴木及びH. C. Chamrongの分析を示す。

図表6 タイのコメにおける市場支配力係数と価格伝達性の推移

年次	市場支配力係数	価格伝達性
1991	0.048	0.893
1992	0.078	0.836
1993	0.134	0.749
1994	0.144	0.735
1995	0.094	0.810
1996	0.050	0.889
1997	0.177	0.693
1998	0.121	0.768
1999	0.103	0.796
2000	0.179	0.691
2001	0.129	0.756
2002	0.161	0.712

注：図表5に同じ。

次頁図表7、8に示したその計測結果によると、1996年には、コメ輸出価格が1リエル上昇すると、農家庭先価格もほぼ1リエル上昇する関係（完全競争市場）が見られたが、この価格伝達性は年を追って低下し、2002年には、輸出価格1リエルの上昇に対して、農家庭先価格の上昇は0.4リエル（ほぼ完全な独占市場）に縮小している。この分析では、データの制約のため、仲買人が受け取る取引費用が考慮されておらず、農家搾取の度合いが過大に評価されている可能性は否めないが、仲買人の取り分が以前よりもかなり増えていることが明らかになった点は注目される。

次頁図表9には、ほぼ同様の実態がベトナムについても言えることが、安田（2011）の推定結果で示されている。特に、ベトナムの分析では、2008年の「食料危機」の価格高騰時に、ほぼ買手独占状態にまで不完全競争度が高まり、価格上昇にもかかわらず、農家の

図表7 カンボジアのコメ市場における買手独占度の推計

1996年	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年
-0.053	0.296	0.101	0.233	0.827	0.837	1.168

出所：鈴木・H. C. Chamrongによる推計結果。

注： $P_w = P_f (1 + \theta / e)$ から $\theta = e (P_w - P_f) / P_f$ 。理論的には、完全競争で0、買手独占で1。

図表8 カンボジアのコメ市場における価格伝達性の推計

1996年	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年
1.073	0.725	0.886	0.771	0.486	0.483	0.401

出所：鈴木・H. C. Chamrongによる推計結果。

注：この場合の価格伝達性 $dP_f / dP_w = 1 / (1 + \theta / e)$ は、輸出価格が1単位上昇したときに、農家受取価格がどれだけ上昇するかを示す。完全競争市場なら1単位に対して1単位上昇するところ、近年は0.4しか上がっていない。0.4というのは、ほぼ「買手独占」(0.439)状態を示す。

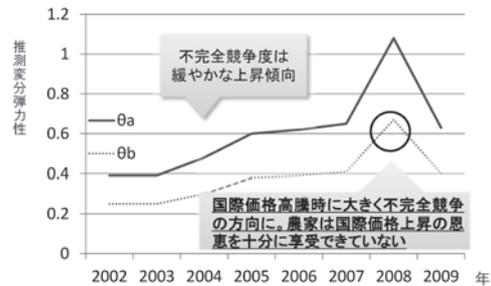
庭先価格が低く抑えられたことがわかる。

さらに、図表10は、生産資材の肥料についても、コメの販売市場よりは競争的であるものの、売手寡占の不完全競争下にあり、肥料価格が完全競争市場よりもつり上げられていることを示している。ただし、2008年の「食料危機」時に、売手寡占度が高まって、より高くつり上げられたわけではないこともわかる。

いずれにせよ、ベトナムのコメ農家が、農産物の「買手寡占」、生産資材の「売手寡占」の双方により、コメを安く買ったたかれ、生産資材は高く売りつけられる構造にあることが実証された。

さらに、近藤（2014）のケニアの茶葉市場における研究（図表11）では、茶葉市場の買手寡占度が0.16、肥料市場の売手寡占度が0.47と推定した上で、それぞれの市場が完全競争市場になった場合（0.16→0、0.47→0）に、農民の1人当たり年収が現状の193.21ドルから211.82ドルまで増加すると、具体的な効果を農民の収入の増加で示した点が注目される。しかも、貿易自由化（不完全競争は放

図表9 ベトナムのコメ市場の買手寡占度の推計結果



価格弾力性は、メコンデルタにおけるものと、全国で測ったものの二つを用い、結果としての弾力性を θ_a, θ_b とした。

資料：安田（2011）

図表10 ベトナムの肥料市場における売手寡占度の推計結果

	2000	2006	2008
肥料需要の価格弾力性	1.13	1.13	1.13
国際価格(ドル/トン)	101	223	493
農家価格(ドル/トン)	143	304	662
限界費用(ドル/トン)	3.2	7.5	10
売手寡占度	0.31	0.28	0.27

資料：安田（2011）

図表11 ケニア茶市場における国内競争促進政策と貿易政策の政策効果比較

各政策と農民の一人当たり収入 (ドル/年)

		入肥料の値					
		0.47(現状)	0.37	0.27	0.17	0.07	0(完全競争)
自由貿易政策なし	入茶葉 0.16(現状)	193.21	196.85	200.62	204.55	208.63	211.59
	0(完全競争)	193.40	197.05	200.83	204.77	208.86	211.82
完全自由貿易	入茶葉 0.16(現状)	205.54	209.39	213.38	217.53	221.84	224.96
	0(完全競争)	205.75	209.60	213.60	217.76	222.08	225.20

国内の競争促進政策による農民の収入向上効果は、完全自由貿易政策による収入向上効果を上回る。

資料：近藤 (2014)

置) による農民の収入改善効果 (193.21ドル → 205.54ドル) と比較することで、国内市場の競争促進政策の重要性が相対的に示されている。

処方箋

以上からわかるように、途上国の農村における所得向上のための重要な処方箋は、農産物の「買手寡占」と生産資材の「売手寡占」を改善することである。まさに、シカゴ学派が「不完全競争は一時的なもので、放置しておけば、やがて完全競争市場になる」あるいは「独占であっても潜在的な競争にさらされているから問題ない」と位置づけてきた市場の競争性の改善が、実は、極めて重要な問題なのである。

その方法は、

- ① 市場支配力の排除によって市場の競争性を高める
 - ② 買手に対するカウンターバイリング・パワー (拮抗力) の形成を可能とする相互扶助組織・協同組合を育成する
- がある。つまり、①のように、市場を完全競

争に近づける措置を考えるか、②のように、「目には目を」ではないが、農産物の買手と生産資材の売手の市場支配力に対抗できるだけの農家側の取引交渉力の強化を図るか、ということであろう。②の場合には、そのために、農家が農産物を共同販売し、生産資材を共同購入することを独占禁止法の適用除外とすることが求められる。

カンボジアでの実践

カンボジアでは、鈴木及びH. C. Chamrongの分析結果のように、多くの農家は、買手の提示する価格を受け入れるより他にない状況を改善すべく、独立行政法人国際協力機構 (JICA) が、米粉の公正な価格形成等を目的とした「カンボジア国公開米粉市場整備計画調査」を実施し、同国内2ヶ所において2004年12月～2006年3月の間にパイロット事業を行った。

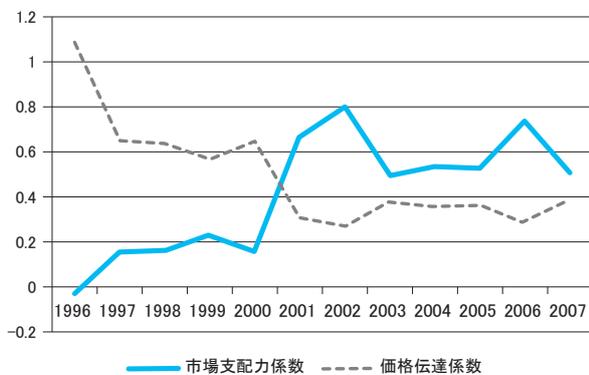
プレイベン州プレイベン郡のスパイアントール公開米粉市場では、公平・公正な米粉取引を促す環境整備を目的として、既存倉庫改修、機材調達を経て、2004年12月に開始し、計量サービスや品質格付けなどを支援した。プレイベン州カンチリエ郡では、農家グループによる米粉共同出荷を推進し、共同出荷を通じた農家の収入向上および米粉取引の公正化を図った。正確な計量と品質による価格の違いを経験させ、農家の価格交渉力強化を目指した。つまり、上記の①②の両面を睨んだ取組みである。

しかし、JICAはプロジェクトが終了した2006年を最後にプロジェクトの事後評価を行っておらず、公開米粉市場の設置が実際に米粉

格の上昇に寄与したか否かは、定量的に評価されていない。そこで、奥田（2013）が、それを行った。本研究では、コメ市場の不完全競争度がどれだけ改善されたかを検証するとともに、プロジェクトの帰結として籾価格が上昇したかどうかを明らかにした。

限られた地点でのパイロット事業であるから、全国規模でみた市場の競争性の改善ははっきりとはしない（図表12）。一方、カンボジア統計局と世界銀行が共同で実施した Cambodia Socio-Economic Survey 2003-04, Household Survey 2004および同2009から得られた世帯ごとのデータを用いた分析を行った。プロジェクトの対象となった2郡（処置群）と、農家1戸あたりの生産量や携帯電話の普及率など、先行研究において農家の籾の販売価格に影響をもつとされている他の指標それぞれについて最も近い10郡（対照群）とで、籾価格の変化を検定し、公開籾市場の設置が籾価格の上昇に寄与したか否かを検定した結果、例えば、携帯電話の普及率が処置群の平均に最も近い10郡（対照群）と処置群では、プロジェクト前後の籾価格差の平均が、

図表12 カンボジアのコメ市場の買手寡占度の推計結果



資料：奥田（2013）

それぞれ279.0リエル、427.7リエルとなり、有意に差があった。その他の指標についても処置群の方で大きく価格が上昇していることから、公開籾市場は籾価格の上昇に多少なりとも寄与したのではないかと考えられる。

3. 英国・カナダの経験に学ぶ

協同組合に対する独禁法の適用除外がなくなることによって何が起きるかを検討する上で、参考になるのは、独禁法の適用除外組織として英国の生乳流通に大きな役割を果たしてきた英国のMMB（ミルク・マーケティング・ボード）解体後の英国の生乳市場における酪農生産者組織、多国籍乳業、大手スーパーなどの動向である。MMBが解体された後、それを引き継ぐ形で、任意組織である酪農協が結成されたが、その酪農協は酪農家を結集できず、大手スーパーと連携した多国籍乳業メーカーとの直接契約により酪農家は分断されていった。

MMBの果たした役割

1933年に創設され、1994年に解体されたMMBは、英国内の生乳生産を一元的に集荷・販売する権限を法的に付与された生産者組織であり、強い独占力を形成していた。また、MMBは営農指導、研究開発、乳製品加工、消費者普及事業等を含む総合的な生乳マーケティング事業も展開し、第一次世界大戦後の約60年間にわたって、英国の生乳取引と酪農産業全体の成り行きに多大な影響をもたらした。

1920～30年代の世界的大恐慌と農業危機から脱するために、英国政府はそれまでの経

済政策の基本であった「自由放任の原則」を転換し、農業を始めとする国内産業の保護政策に乗り出した。その大きな柱の一つが、農産物販売ボードの設立を認めた農産物販売法の制定（1931年）であった。この法律は、寡占化した加工・流通資本による買い叩きなどの問題を農家が自主的に改善できるように、競争法の縛りを超えて生産者組織が販売カルテルを形成することに法的根拠を与えたものである。これを受けて酪農部門では1933年にMMBが設立された。

つまり、MMBの独占力は英国の法律によって保証された機能であった。まず、英国内のすべての酪農家は生乳の集荷販売をMMBに全量委託することを義務づけられており、乳業メーカー側もMMBを通さない生乳調達ルートを政府の許可無しに利用することは罰則をもって禁止されていた。また、MMBの乳価は、最終用途によって乳価差を設けて独占利潤を創出する「価格差別」によって形成されることになっていた。その効率的な運営を可能ならしめるために必要な生乳転売禁止ルールや乳製品の輸入管理等も、国の法律や制度運営の中で担保されていた。かかるMMB体制の下で、英国の酪農生産は第一次世界大戦後の農業不況から比較的早期に回復するとともに、さらなる成長と生乳自給基盤の安定化を果たすことができた。

MMB解体

だが一方、1973年における英国のEC加盟、次いで78年の共通農業政策（CAP）との整合性の問題、サッチャー政権以降の徹底した規制緩和路線などの影響を受けて、MMBの

独占的地位はEC委員会や世論から厳しい批判にさらされるようになる。また、英国のCAP参加に伴い、MMBの法的権限は一部縛りかけられた。これがMMBの独占力の実質的な低下、ひいては高乳価維持機能の低下をもたらし、生産者のMMBへの求心力を弱化させる要因となっていった。

苦しい立場に追い込まれたMMBは、1994年、ついに自らの組織解体を実施し、生乳取引制度の抜本的改革を英国政府の指導に基づいて計画策定することに同意した。これをもってMMB体制は廃止され、後継組織として任意加入の酪農協（独占禁止法上の例外規定も有しない）が創設されて新体制がスタートした。用途別乳価システムも消滅し、各々の取引主体がそれぞれの手法によって乳価を模索する時代が始まった。こうして、MMB体制下の約60年間にわたって競争とはほぼ無縁であった英国の生乳市場が、MMB解体後は一転して、EUでも最先鋭の自由化・規制緩和への道をまい進するようになった。これは、世界的に最も規制が多い食品部門の一つである生乳の市場において、長年にわたる価格・流通統制から徹底した自由取引へ、180度の制度転換をごく短期間で実施するという希代の社会実験だったと言ってよい。

後継組織MMも解体され、「草刈り場」と化した英国生乳市場

MMBの解体後、それを引き継いだ酪農協MM（ミルクマーク）は、MMB時代の独占的地歩を利用した差別価格方式である用途別乳価体系を、サービス形態別の乳価体系に代えて維持しようとしたが、メーカーには受け

入れられなかった。メーカーは、個別酪農家や酪農家グループとの直接取引を拡大して必要量を確保した後、公正取引委員会の命令により改定されたMMの販売方式をうまく利用し、MMからはスポット的に、余乳の下限下支え価格であるIMPE（EUのバター、脱脂粉乳介入価格見合い原料乳価）水準で購入するようになった。したがって、MMの受取乳価はIMPEにほぼ張り付くようになった。

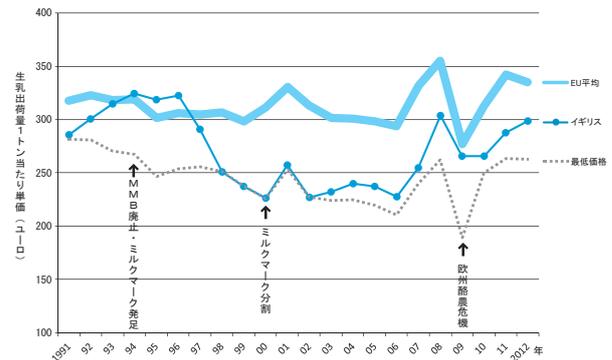
それでも、MMによる不当な乳価操作があると公正取引委員会が認定し、MMは政府の命令に従って解体された。MMが解体されて3つの酪農協に分割・再編された後も同様、IMPE水準の低価格に甘んじるようになった。さらに酪農協からの脱退と分裂が進んで市場が競争的になっていく中で、英国の乳価全体がIMPEに収斂する傾向が生じた。

2000年に欧州大陸の乳製品価格が高騰した当時でも、英国の乳価のみが下落を続けた（図表13、14）。そのため、ついに「紳士的な」英国酪農家の怒りが爆発し、乳業工場やスーパーに対するバリケード封鎖やデモなど、フランス農民も顔負けの混乱へと発展した。これは「Farmers For Action」と呼ばれた。

大手スーパー、多国籍乳業の市場支配力の助長

このFarmers For Actionと並んで、「直接供給契約解約キャンペーン」も起こった。これは、多くの酪農家が酪農協を離れてメーカーと直接契約するようになったため、取引交渉力が弱まり、買手市場となって乳価が下落したとの認識に基づいている。したがって、乳価の回復のためには酪農家の再結集が必要だとの判断から、生乳生産者連盟（Federation

図表13 EU主要国の生産者乳価の比較



資料：Eurostat.

注1：「単価」は、生産者価格ベース出荷額を購買力基準（Purchasing Power Standard：PPS）で実質化し、出荷量で割った加重平均値。ただし、「EU平均」は、1991年にすでに加盟国であった12カ国から出荷量が非常に少なく異常データをもつギリシャとルクセンブルグを除く10カ国（ベルギー・デンマーク・ドイツ・アイルランド・スペイン・フランス・イタリア・オランダ・ポルトガル・イギリス）の加重平均値である。

出所：農林水産政策研究所木下順子主任研究員作成。

of Milk Producers）が設立され、メーカーと直接取引を行う酪農家グループに対して、直接供給契約を解約して既存の大規模酪農協に再加入するよう呼びかけが行われた。

当時、酪農家のバリケード封鎖等の直接行動と、直接取引解約の「威嚇」効果で、英国の乳価は急上昇し、短期的にはこれらの運動は大きな成果を挙げたかに見えた。また、実際にはかなりの酪農家グループがメーカーとの直接契約を解約し、いずれかの大規模酪農協に復帰することを決めたとの報告もあった。

だが、2001年4月時点におけるメーカー直接取引量は、英国の全生乳の50%を占めていたが、2009年現在のそれは70%を超えるほどに増えている（P.20図表15、16）。また、酪農協の再編や解体も多発して不安定である。MMは2000年に解体され、その後継組織として、アクシス（Axis）、ミルクリンク（Milk Link）、ゼニス（Zenith）の3つの酪農協が

図表14 英国のMMB解体後数年間の生産者乳価の推移（ペンス／リットル）

	1995年	1996年	1997年	1998年	1999年	2000年
1月	24.41	25.01	24.16	20.13	19.31	16.79
2月	24.20	25.03	23.79	19.94	19.03	16.62
3月	24.32	25.34	23.74	19.86	18.98	16.64
4月	22.91	23.63	20.55	17.66	17.56	15.26
5月	22.53	22.73	19.71	16.69	16.42	14.62
6月	24.01	23.89	20.86	17.74	17.23	15.34
7月	26.45	26.57	24.03	20.74	19.79	17.62
8月	26.48	26.82	23.85	20.87	19.83	17.92
9月	26.52	26.52	22.95	20.06	19.17	
10月	26.77	25.61	20.98	20.22	18.12	
11月	25.57	24.63	20.56	19.68	17.69	
12月	25.49	24.49	20.14	19.30	17.36	
平均	24.94	25.02	22.12	19.37	18.35	
前年比	—	+0.3%	-11.6%	-12.4%	-5.3%	
MM価格	24.9	24.2	20.9	18.3	16.3	
平均比	100%	97%	95%	95%	89%	

資料：英国MAFFの月次公式発表。

設立されたが、そのうちゼニスは、老舗の大規模酪農協であるミルクグループ（Milk Group）と合併して2002年にDairy Farmers of Britain（DFOB）を形成したものの、2009年に崩壊した。アクシスは、スコットランドの酪農協スコティッシュミルク（Scottish Milk）と合併して2001年にファーストミルク（First Milk）を形成して存続しており、ミルクリンクも存続している。しかし、英国最大の酪農協であるファーストミルクとミルクリンクの集乳量を合わせても2,750百万リットルで、英国全体の25%にしかならない。MMB時代のほぼ100%のシェアから、ここまで転落したということである。

この原因としては、大手スーパーのさらなる寡占化の進行と、それらと独占的な供給契

約を結んでいる多国籍乳業メーカーの市場支配力の増大がある。その連携関係は次頁図表17のようになっている。アーラフーズ（Arla Foods）は、そもそもはスウェーデンのアーラフーズと、ほぼ1国1農協のデンマークのMDフーズとの合併で2000年に形成された2国1農協で、デンマーク、スウェーデン、英国で原料乳を調達しているし、英国のアーラフーズUKは、フォンテラ（Fonterra）からの出資も受けて国境を越えて活動している。フォンテラとは、ニュージーランドの2大酪農協とデーリィボードとが統合して2001年に形成された巨大乳業メーカーであり、オーストラリアの2大組合系乳業メーカーのひとつであるボンラックフーズ（Bonlac Foods）との業務提携を始めとして世界各国に展開して

図表15 英国（北アイルランドを除く）における生乳買手別の取引酪農家数と取引量（2008／09年度）

	酪農家数（戸）	取引量（百万 ^{リットル} ）	1経営当たり取引量（百万 ^{リットル} ）
Arla Foods UK	1,400	1,600	1.1
Dairy Crest	1,400	1,500	1.1
First Milk	2,600	1,750	0.7
Meadow Foods (Holdings) Limited	520	430	0.8
Milk Link	1,600	1,000	0.6
Muller	150	200	1.3
Robert Wiseman and Sons	830	970	1.2
英国計	13,041	10,979	0.8

資料：Shakeel Ahmed Bhatti, *Development of Dairy Co-operatives in the UK*, LAP Lambert Academic Publishing, 2011.

図表16 英国（イングランド及びウェールズ地域）における生産者組織の集乳量シェアの推移

	最大手の生産者組織名と集乳量シェア	乳業メーカー直接取引の集乳量シェアの合計
1993年	イングランド・ウェールズ MMB 80%	15%
1994年	ミルクマーク 70%	30%
2000年	ゼニス 10%	50%
	アクシス 10%	
	ミルクリンク 10%	
2009年	ファーストミルク 15%	70%
	ミルクリンク 10%	

資料：Dairy Industry Newsletter編、*UK Milk Report*（各年版）からのデータを用いて農林水産政策研究所木下順子主任研究員作成。

図表17 英国における牛乳の主な小売業者とその供給元

小売業者名	主な供給元
Tesco	45%： Robert Wiseman Dairies
	55%： Arla Foods UK
ASDA	100%： Arla Foods UK
Sainsbury's	50%： Robert Wiseman Dairies
	50%： Dairy Crest
Morrison's	50%： Dairy Crest
	50%： Arla Foods UK
The Co-op (Somerfieldを含む)	69%： Robert Wiseman Dairies
	16%： Dairy Crest
	15%： Arla Foods UK
Waitrose	100%： Dairy Crest
Marks & Spencer	100%： Dairy Crest

資料：図表15に同じ。

いる。このように、もともとは酪農協から出発して多国籍乳業資本に発展したものも多いことは注目される。スーパーマーケットの集中度上昇にも拍車がかかり、2006年における上位5社が占める合計シェアは英国では56.3%と、米国の47.7%よりも高水準である。

得られる示唆

MMBの独占性を問題視して解体したが、その結果、大手スーパーと多国籍乳業の独占的地位の拡大を許し、結果的に、酪農家の手取り乳価の低迷に拍車をかけたことは競争政策の側面からも再検討すべきと思われる。つまり、一方の市場支配力の形成を著しく弱めたことにより、ガルブレイス（ハーバード大学名誉教授、1908～2006年）の言う「カウンターベイリング・パワー」（拮抗力）を失わせ、パワーバランスを極端に崩してしまったのである。このような政策は著しく公平性を欠くと言わざるを得ない。大手スーパーと多国籍乳業の独占的地位の濫用にメスを入れずに、生産者サイドの独占を許さないとしてMMBを解体し、独占禁止法上の例外規定も有しない協同組合に委ねたことが、大手スーパーと多国籍乳業の独壇場につながった。「対等な競争条件」にして市場の競争性を高めるとするのは単なる名目で、実際には、まったく逆に、生産者と小売・乳業資本との間の取引交渉力のアンバランスの拡大による市場の歪みをもたらしたのである。

我が国では、こうした生処販のパワーバランスに対応して生産者の所得を増加させる観点から、生産サイド（1次産業）が、加工・流通・販売（2次・3次産業）を自らの経営

に取り込んでいこうという「6次産業化」の必要性も指摘されている。酪農における「6次産業化」を促進するには、

① 個別酪農家レベルで牛乳・乳製品を加工・販売しやすくするための衛生基準の規制緩和

② 指定団体制度の枠組みの中で、個別酪農家の牛乳・乳製品の加工・販売をしやすくするような制度のさらなる柔軟化

も検討される必要があるのは確かだ。酪農における規制緩和の議論の中でも指摘された点である。ただし、個別の販売ルートを確立し、販売力を高めることは重要だが、全体の組織的結集力を軽視してしまうと、価格交渉力を弱めてしまうことは英国の経験からも示唆される。「私の顧客づくり」なくしてはブランド力の強化はできないが、「カウンターベイリング・パワー」の形成なくしては小売の市場支配力には対抗できない。つまり、組織力の強化と個別の「私の顧客づくり」とを矛盾させるのではなく、最高の形で融合させていくことが求められる。

なお、多国籍乳業の行動について、英国での動向から次の点も示唆される。まず、我が国でも、TPP（環太平洋連携協定）交渉などの進展を先取りし、酪農家への技術協力などの支援から始まり、酪農家をグループ化していくという、将来的な直接契約を視野に入れた動きが出てくると予想される。乳製品は本国から輸入しつつ、飲用乳については、日本国内の生産でビジネスが成立するからである。また、国内の既存の乳業メーカーへの資本参加や買収といった動きも起こりうるだろう。

驚くべきカナダの乳価形成システム

一方、小売部門の市場支配力に対して、加工部門や生産者団体が組織力を強化して、パワーバランスを保つことの重要性を検討する上で、参考になるのはカナダの乳価形成システムである。

カナダは消費量の数%の輸入枠と200～300%の高い枠外関税で輸入を最小限に抑制した下で、酪農家の生産費をカバーする水準として政府機関のCDC（カナダ酪農委員会）の乳製品（バター・脱粉）支持価格（買上価格）とそれに見合うメーカー支払い可能乳代（バター・脱粉向け）がセットで設定され、CDC支持価格水準での需要に見合うように個人別クォータに基づく生乳供給管理（生産調整）が行われているので、バター・脱粉の実際の取引価格（卸値）はほぼCDC支持価格水準で推移し、CDC買上量も少ない。

しかも、支持価格に見合うメーカー支払い可能乳代算定値（バター・脱粉向け）が各州のミルク・マーケティング・ボード（MMB、独占禁止法の適用除外法に基づいた州の全生乳の独占的集乳・販売機関）とメーカー間の取引乳価（バター・脱粉向け）として適用され、それ以外の用途の取引乳価も価格算定公式に基づいて連動して決定される。つまり、支持価格の変動分だけすべての用途（輸入代替および輸出向けのスペシャル・クラスを除く）の取引乳価を連動して自動的に改訂することで生処が合意している。実際の取引価格は政府の支持価格で実質的に規定されているのである。

2001年8月26日に、オタワ中心部のスーパー店頭的全乳1リットル紙パック乳価は1.99

ドルで、1997年12月にトロント近郊とオタワで小売段階の飲用乳価を調べた調査とほぼ同水準であった。また、日本ともほぼ同水準であった。日本と比較して、メーカーのMMBへの支払飲用乳価（0.674ドル）と小売価格との差は、小売価格が生産者乳価の3倍と大きい点も変わっていなかった。これを見るかぎり、スーパーの安売りでMMBとメーカー間の取引乳価の維持が困難になるという状況も生じにくいと考えられた。

さらに、2014年9月現在では、バンクーバー近郊のスーパー店頭的全乳1リットル紙パック乳価は3ドルに上昇しており、日本より大幅に高くなっている。日本と比較して、メーカーのMMBへの支払飲用乳価（1ドル）と小売価格との差は、小売価格が生産者乳価の3倍と大きい点も変わっていない。これを見るかぎり、2014年現在においても、生産者乳価の上昇が小売価格に十二分に転嫁されて、スーパーの安売りでMMBとメーカー間の取引乳価の維持が困難になるという状況も生じないことがわかる。

また、小売における寡占度も高く、一店当たりのブランド数はせいぜい1～2で非常に少ないことにも示されるように、乳業メーカーの数も少なく寡占的であることが、マージンの大きさ、また、MMBとの間の乳価協定が維持できる構造につながっていると考えられる。

カナダでは、政府の支持価格の変化に基づいて物価スライド的に全取引乳価が機械的に変更されるのは、政府の指示ではなく、あくまで「州唯一の独占集乳・販売ボード(MMB)、寡占的メーカー、寡占的スーパー」という市

場構造の下で、政府算定値を参考価格（reference price）として「自主的に」行われているのだと説明される。しかし、MMBは独占禁止の適用除外法に基づき、メーカーへの乳価の通告、プラントへの配乳権を付与されており、メーカーは法律に基づく手続きで不服申し立てはできるとはいえ、政府が酪農家の生産費をカバーするよう設定した支持価格が取引価格になるように制度的に仕組みられている点は見逃せない。

制度的支えの下での「州唯一の独占集乳・販売ボード（MMB）、寡占的メーカー、寡占的スーパー」という市場構造に基づくパワーバランスによって、生処販のそれぞれの段階が十分な利益を得た上で、最終的には消費者に高い価格を負担してもらい、消費者も安全・安心な国産牛乳・乳製品の確保のために、それに不満を持っていないのである。つまり、「売り手よし、買い手よし、世間よし」の「三方よし」の価格形成が実現されているのである。

4. 我が国の実態

生産者の取り分は「不当に」低い

食料関連産業の生産額規模は1980年の48兆円から2005年の74兆円に拡大している中で、農家の取り分は12兆円から9兆円に減少し、農業段階の取り分シェアは26%から13%に落ち込んできている。その分、加工・流通・小売、特に小売段階の取り分が増加してきていることが農林水産省の試算で示されている。このことから、特に最近の小売段階の取引交渉力が相対的に強すぎることで、いわゆる「買ったたき」現象を招き、農家の取り分が

図表18 小売価格のうち、生産者の手取りはごくわずか

【おにぎり】（ツナマヨ105円の場合・試算）

おにぎり小売価格	105 円
うち、原料価格	54 円
うち、ツナマヨ	10 円
うち、のり	10 円
うち、包装フィルム	10 円
うち、米(精米)(1個75g程度)	24 円
（米(精米)のうち生産者売上分）	16 円

資料：JA全中作成。

圧縮されている可能性が懸念される。また、例えば、コンビニの105円の小売価格のおにぎりに占めるコメ（精米）の生産者売上分は16円に過ぎないと試算もある。

また、農業の様々な品目における1時間当たりの農業所得は、他産業における1時間当たり給与水準に比較して総じて低位で、しかも、その格差は近年も拡大しつつある。つまり、労働への対価を十分確保するだけの価格形成ができていない。

取引交渉力の不均衡

2008年の飼料・肥料・燃料等の高騰下で、酪農等を中心に、小売段階（スーパー）の取引交渉力が強いため、生産物価格の値上げが難しく、コスト上昇の中で農家経営が苦況に陥ったことが問題になった。このように、生産・流通・小売の間のパワーバランスの不均衡が農業所得の低迷に大きく影響している点も見逃してはならず、スーパーの存在を絶対視して、それにいかに順応するかという発想だけでは「買ったたき」による農業所得低迷の問題は改善しないことに留意すべきであり、政策的に、スーパー等の取引交渉力のあ

図表19 営農類型別1時間当たりの農業所得の推移

(単位：円)

	2004年	05	06	07	08
水田作販売農家	501	538	499	473	485
水田作主業農家	1,328	1,409	1,336	1,299	1,401
畑作（北海道）	2,539	2,135	2,445	2,361	2,355
露地野菜作	708	638	708	632	643
施設野菜作	885	825	889	847	810
果樹作	694	641	727	722	601
露地花き作	837	762	771	787	598
施設花き作	906	792	785	747	532
酪農	1,509	1,446	1,131	937	766
繁殖牛	797	812	851	768	406
肥育牛	2,988	2,470	2,093	1,630	502
養豚	2,178	2,187	2,114	2,072	1,747
採卵養鶏	386	1,425	1,020	746	779
ブロイラー	1,708	2,161	2,134	2,314	1,409
5～9人の製造業事業所従業員（男性）	1,564	1,577	1,534	1,602	1,569
ホームヘルパー	1,212	1,142	1,158	1,198	1,164
営業用バス運転手	1,455	1,442	1,458	1,368	1,405
アルバイト（飲食店給仕従業員）	866	880	891	912	925

資料：農林水産省『平成21年度 食料・農業・農村白書』（平成22年6月11日公表）。データは農林水産省「営農類型別経営統計（個別経営）」、厚生労働省「賃金構造基本統計調査」

注：1）他産業における給与額は、手当等を含めた現金給与額と年間賞与等を含めた額で、所得税等を控除する前の額

2）他産業におけるアルバイト以外の1時間当たり給与額は、所定内給与額を所定内実労働時間で除したもの

3）アルバイトの給与額

= 1時間当たり所定内給与額 × 1日当たりの所定内実労働時間数 × 実労働日数 × 12 + 年間賞与等

り方自体を俎上に乗せる視点も必要であろう。

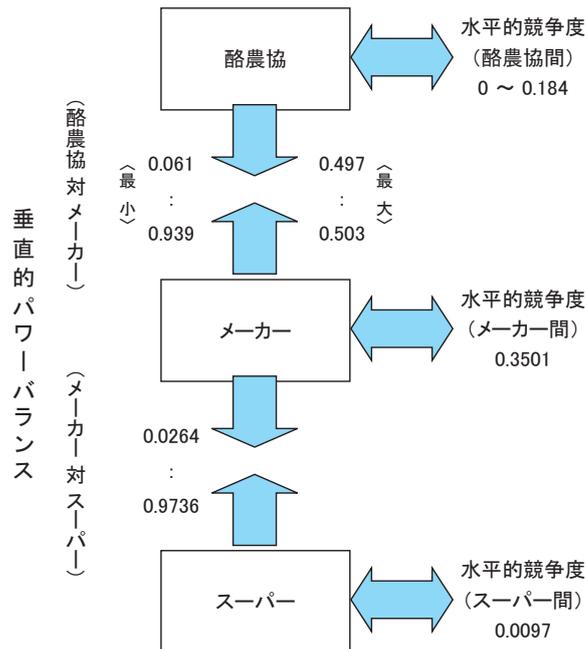
我が国では、大型小売店同士の食料品の安売り競争は激しいが、そのため、小売価格の引き上げが難しく、そのしわ寄せがメーカーや生産者に来てしまう構図がある。

牛乳市場に関する我々の試算（図表20）では、スーパー間の水平的競争度が0.0097とほぼゼロ（つまり「完全競争」）に近いことから、スーパー間の安売り競争が激しくなることが確認できる。しかし、我が国では、メーカー対スーパーの取引交渉力の優位度は、ほとんど0対1で、スーパーがメーカーに対して圧倒的な優位性を発揮している。一方、酪農協対メーカーの取引交渉力の優位度は、最大限に見積もって、ほぼ0.5対0.5、最小限に見積もると0.1対0.9で、メーカーが酪農協

に対して優位である可能性が示されている。

この結果は、我が国のスーパーは「強い」のか「弱い」のか、という議論に対する数値的な回答にもなっている。我が国のスーパーはスーパー間の競争においては「弱い」のであり、そのため、消費者に牛乳価格を転嫁することが困難であるが、乳業メーカーに対しては圧倒的な取引交渉力を持っていて「強い」ため、メーカーの価格転嫁を許さない。そして、メーカーは酪農生産サイドに対しては比較的優位なため、生産者のコストが上昇しても、結局、しわ寄せは酪農家に重くのしかかってくる構造ができ上がっている。中には、生産者の窮状を救うためにメーカーが酪農家に払う乳価を引き上げる場合もあるが、

図表20 酪農協・メーカー・スーパー間の垂直的パワーバランスと水平的競争度



注：垂直的パワーバランスは0で完全劣位、1で完全優位、水平的競争度は0で完全競争、1で独占となる。
 出所：Kinoshita, J., N. Suzuki, and H. M. Kaiser "The Degree of Vertical and Horizontal Competition Among Dairy Cooperatives, Processors, and Retailers," *Journal of the Faculty of Agriculture Kyushu University* .51, 2006

その場合は、メーカーが板挟みになり、赤字に苦しめられることになる。

欧米でも小売サイドの大型化は進んでいるのに、なぜ日本のみ価格転嫁が生じないかという疑問に対する一つの回答は、このような取引交渉力の不均衡にある。

不完全競争市場における規制緩和徹底の妥当性

そもそも、なぜ、農協には独占禁止法の適用除外が認められているのか。それは、個々の農家の販売力、取引交渉力が、農産物の買手である卸売業者、加工業者、小売業者等に対して相対的に弱いので、不当な「買ったとき」に合わないよう、組織的な共同販売(共販)を認め、それにより「集中度」(農協による販売シェア)が高まることを認めることで、対等な取引交渉力、「カウンターバイリ

ング・パワー」(拮抗力)の形成を促す意図に基づいている。まさに、農協設立の大きな目的の一つはこの拮抗力形成にあった。

これは世界的にも同様で、例えば、米国の場合は、Capper-Volstead法という法律によって、農協共販と高い販売シェアの形成は、反トラスト法(米国の独占禁止法)の適用除外になっている。もちろん、共販と集中度の高まり自体は認めた上で、しかし、「不当な価格つり上げ」と見なされる行為や状況が確認された場合は、独占禁止法上、是正措置が求められる。つまり、万が一、「不当な価格つり上げ」と見なされるような事態が生じれば、それは問題になるが、それをもって、共販を認めないということにはならない。

もし、独占禁止法の適用除外自体がもはや必要ないという場合には、その背景となった

食料市場における生産・加工・流通・販売の部門間の取引交渉力のアンバランス、それに基づく生産サイドの不利性の心配が消滅したという条件が必要であろう。日本の現実はどうであろうか。

我が国における現実、生産サイドの力が強すぎるどころか、その逆に、従来にもまして、流通・小売部門のマーケットパワー（市場支配力）が相対的に強くなりすぎているのではないかということが問題になっている。このことからすると、生産サイドに対する独占禁止法の適用除外をやめるべきだという議論は、問題にすべき対象が逆ではないかと思わざるを得ない。

むしろ問題とすべきは、流通・小売部門の「買ったたき」、「不当廉売」、「優越的地位の乱用」の可能性であり、少なくとも、こうした問題も俎上に乗せて、食料市場における公正な競争のあり方をしっかり議論すべきときが来ていると思われる。

つまり、現実の食料市場は小売段階の市場支配力が大きいと、規制緩和を徹底することによって、競争条件が平準化されるどころか、さらに、「不公正」な競争が導かれ、市場支配力の大きい者が「不当に」利益を得やすくしてしまうことを考えなくてはならない。単純に「規制緩和すれば、すべてうまくいく」という主張は、この点からも覆されるのである。

また、結果的に、短期的に一部の利益だけが確保されても、食品メーカーや農家が経営難に陥るようなシステムが長期的に持続できるのだろうか。例えば、2010年の日本の米価下落を思い起こすと、農家に対する戸別所得

補償制度が創設されたから安く買ったたこうという人が出てきたと言われたが、卸や小売が一時的に儲かったと思っても、それで生産サイドがさらに苦しくなって作ってくれる人がいなくなってしまうたら、卸や小売のビジネスも成り立たなくなる。消費者も、安く買えるからいいと思っていたら、作る人がいなくなってしまう。だから、買ったたきや安売りをしても、結局誰も幸せになれない。皆が持続的に幸せになれるような適正な価格形成を関係者が一緒に検討すべきである。ヨーロッパでは関係者の協議機関をつくって成功している国もあるようだが（新山2008）、日本はまだまだである。

そして、食料に安さだけを追求することは、命を削ることと同じで、次の世代に負担を強いることにもなる。巨大な取引交渉力を持つ小売・流通分野が、納入業者や農家に安さを強要すれば、本来あってはならないことだが、期限切れの物を再利用したり、すでに使用禁止になって倉庫に残っていた農薬を使用してしまったり、目に見えぬところで安全性のコストを削ってしまう事態に追い込んでしまいかねない。

5. 協同組合の存在意義を再確認し、総力で地域の食と農と暮らしを守る

規制緩和し、対等な競争条件（equal footing）を実現すれば、みんなにチャンスが増えるかのように言われている。そのため、それとは反対に国民の命や健康、豊かな国民生活を守るために頑張っている人々や、助け合い支え合うルールや組織が、「既得権益を守っている」と批判的にされ、突き崩すべき対象と

して見なされている。しかし、それらはむしろ、市場を適切に機能させるために必要な仕組みである。それを失えばみんなが伝統的に大切にしてきた助け合い、支え合う安全・安心な地域社会はさらに崩れていく。こうした流れから地域社会を守るには、「今だけ、金だけ、自分だけ」と対極の取組みで地域を守ってきた協同組合が総力を結集して、本稿でも示したような存在意義を明確にし、踏ん張らねばならないときである。

農家に与えられた共販の権利をはく奪する(独禁法の適用除外をやめる)べきという主張は「対等な競争条件」どころか、さらに、農家に不当な競争を強いて、大手小売が儲けられる環境にしようということである。独禁法の適用というなら、本来問題にすべきは逆で、大手小売の「優越的地位の濫用」「不当廉売」こそ、取り締まるべきである。

農協共販と共同購入に独禁法が厳格に適用される事態になった場合には、買手による農産物の「買ったたき」と生産資材価格のつり上げがさらに強まり、農家所得は減少する。つまり、不完全競争を放置して規制緩和すれば、さらに市場は市場支配力の強いプレイヤーに有利に歪められる。それはequal footingどころか、逆に競争条件の不平等を高めるものであり、不当な要求である。

途上国農村における貧困緩和の処方箋についても、生産者に対する農産物の買ったたきと生産資材価格のつり上げの問題をないがしろにし、規制緩和の徹底を繰り返す「開発経済学」は、本当に途上国農村の貧困緩和を目指しているのかが問われる。誰のための支援なのか、政策なのか、注視しなくてはいけない。

本稿の作成にあたり、農林水産政策研究所主任研究員の木下順子氏、東京大学大学院農学国際専攻特任助教の中島亨氏、JA共済総合研究所研究員の高木英彰氏から多大な助力をいただいた。記して謝意を表したい。

引用文献

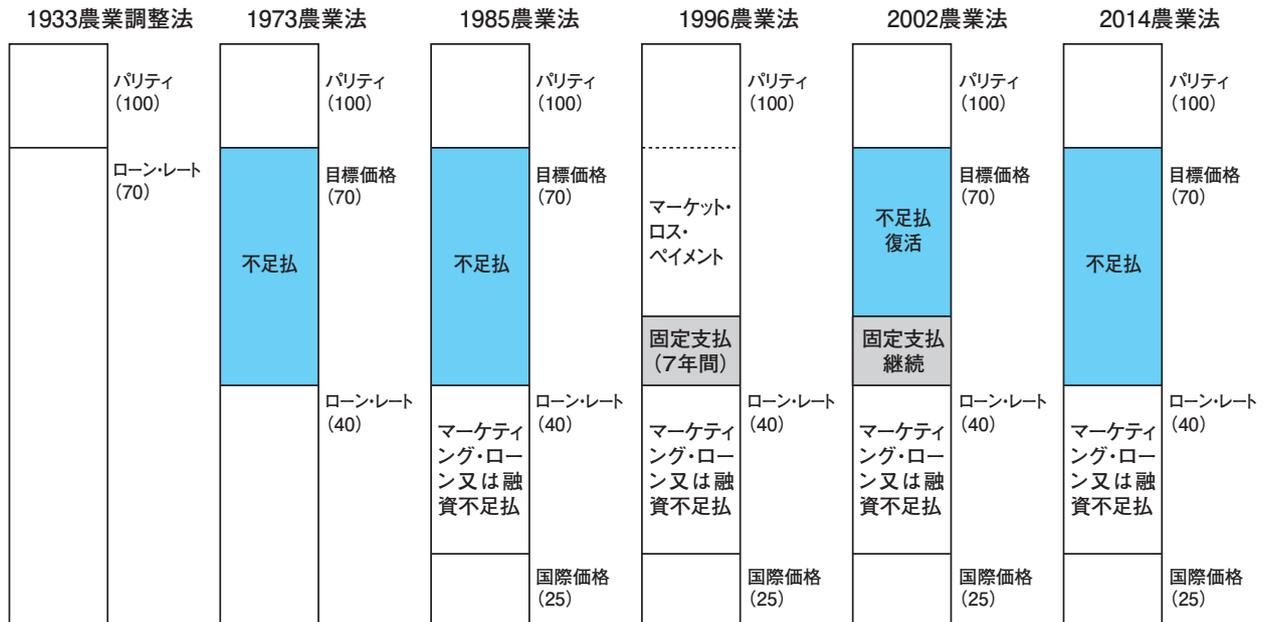
- ・原洋之介『アジア経済論の構図』リポレポート、1992年。
- ・新山陽子「国内農業の存続と食品企業の社会的責任－生鮮食品の価格設定行動」『農業と経済』第74巻第8号、2008年7月。
- ・鈴木宣弘『寡占的フードシステムへの計量的接近』農林統計協会、2002年。
- ・Kaiser, H.M. and Nobuhiro Suzuki (ed.), *New Empirical Industrial Organization and Food System*, 2006, Peter Lang Publishing Inc.
- ・今橋朋樹『タイ鶏肉市場における輸出業者の需要独占度－市場支配力係数の計測－』九州大学農学部(学位論文)、2006年。
- ・Hang Chuon Chamrong and Nobuhiro Suzuki, "Characteristics of the Rice Marketing System in Cambodia," *Journal of the Faculty of Agriculture Kyushu University*, 50 (2), October 2005, pp.693-714.
- ・安田堯彦『ベトナムのコメ市場の不完全競争性についての産業組織論的分析』東京大学大学院農学生命科学研究科(修士論文)、2011年。
- ・近藤万祐子『ケニア茶市場における国内競争促進』東京大学大学院農学生命科学研究科(修士論文)、2014年。
- ・奥田翔『カンボジア王国における公開初市場整備の事後評価』東京大学大学院農学生命科学研究科(修士論文)、2013年。

略 歴

東京大学 大学院 農学国際専攻 教授 農学博士 鈴木宣弘 すずき・のぶひろ

1958年三重県生まれ。1982年東京大学農学部卒業。農林水産省、九州大学教授を経て、2006年より現職。専門は農業経済学。日韓、日チリ、日モンゴル、日中韓、日コロンビアFTA産官学共同研究会委員、食料・農業・農村政策審議会委員(会長代理、企画部会長、畜産部会長、農業共済部会長)、財務省関税・外国為替等審議会委員、経済産業省産業構造審議会委員を歴任。国際学会誌Agribusiness編集委員長。JC総研所長、JA共済総研客員研究員も兼務。『食の戦争』(文藝春秋、2013年)、『TPPで暮らしはどうなる?』(共著、岩波書店、2013年)、『岩盤規制の大義』(農文協、2015年)等、著書多数。

[付録1] 米国の価格・所得政策の変遷の概念図



資料：鈴木宣弘作成。

- 注1. 1938年農業調整法（1933年法を一部改正）と1949年農業法とを恒久法とし、その後の約5年ごとの時限的農業法により向こう5年程度の農業政策を規定。時限法が失効した場合には恒久法に基づく。恒久法には供給が35%以上需要を超過しそうなときに生産者の2/3以上の賛成を要件とした「強制減反」も規定されている。
2. パリティは1910～14年の農産物価格と農家の購入品価格との相対関係を維持するための農産物価格水準。
3. ローン・レートは、例えばコメ1kgを政府に質入れして70円借りて、市場価格が上がったら融資を返済して市場で売り、そうでなければ、質流れさせて70円が最低保証価格になる仕組み。ローン・レートの基本水準は、過去5年間の最高・最低年を除く平均市場価格の85%。
4. 輸出振興のためローン・レートに生産コストをカバーする機能を持たせるのをやめて引き下げ、所得は不足払いで支える方式が1973年農業法で確立。
5. EU等との輸出競争への対処で、さらに低い輸出価格での販売を可能とするマーケティング・ローン等を、1985年農業法でコメ、綿花に、1990年農業法で大豆、小麦、飼料穀物に拡大した。マーケティング・ローンは、この図の数値例では、穀物単位当たり40円借りて25円で売ると25円返済すればよい制度。融資不足払は、融資を受けていない人が25円で売ると40円との差額15円を政府が支給する制度。
6. 市場価格>ローン・レートの場合は、農家は市場価格で販売するので、不足払い単価=目標価格-市場価格（固定支払いと不足払いの併用の場合は、不足払い単価=目標価格-[市場価格+固定支払い]）。
7. 1996年農業法で、市場価格>目標価格の状況下で固定支払いのほうが有利との判断等から「不足払い+その要件としての減反」を廃止した。しかし、その後の価格低下で、毎年、場当たりの市場損失支払い（つかみ金）で追加補填することになった。このため、市場損失支払いを発動基準の明確なシステムティックな制度にすべきとの意図から、countercyclical payment（市場価格が低いときは補助が増え、高いときは減る）が2002年農業法で導入された。これは不足払いの復活。
8. 2008年以降の穀物価格高騰による市場価格>目標価格の下で固定支払いはもらいすぎとの批判等から、2014年農業法で固定支払いを廃止。しかし、目標価格=生産コストに基づく不足払いは確保。

[付録2] 買手寡占度θの導出過程

コメの集荷業者が農家からコメを買い取り、卸売市場でコメを販売するという流通過程を考える。集荷業者がコメの販売および農家からのコメの買取においてプライス・テイカーである場合、集荷業者の利潤最大化問題は次式で表せる。

$$\max_Q \pi = P_w Q - P_f Q - C$$

ただし、 Q はコメの買取および販売数量、 P_w はコメの販売価格、 P_f はコメの買取価格、 C はコメ以外の諸費用とし、ここではそれを数量によらず一定と仮定する。このとき、上記利潤最大化問題の1階条件は、次のようになる。

$$\frac{\partial \pi}{\partial Q} = P_w - P_f = 0 \therefore P_w = P_f$$

一方、集荷業者がコメの買取において市場

支配力を持つとき、集荷業者の利潤最大化問題は次式で表せる。

$$\max_Q \pi = P_w Q - P_f(Q)Q - C$$

この1階条件は、次のようになる。

$$\frac{\partial \pi}{\partial Q} = P_w - P_f - \frac{\partial P_f}{\partial Q} Q = 0$$

ここで、供給の価格弾力性を $\varepsilon = \frac{\partial Q / Q}{\partial P_f / P_f}$

とすると、上式は次のように整理できる。

$$P_w = P_f \left(1 + \frac{1}{\varepsilon} \right)$$

このとき、 $0 \leq \theta \leq 1$ なる θ を用い、上式を次式のように表すこととする。

$$P_w = P_f \left(1 + \frac{\theta}{\varepsilon} \right)$$

θ は、完全競争のとき $\theta = 0$ 、買手独占のとき $\theta = 1$ となり、その中間の買手寡占度を表す係数である。

[付録3] 肥料販売における売手寡占度 λ の導出過程

肥料の販売業者がプライス・テイカーであるコメ農家に肥料を販売する流通過程を考える。業者が肥料の販売において市場支配力を持っていないとき、業者の利潤最大化問題は次式で表せる。

$$\max_{Q_F} \pi = P_F Q_F - C(Q_F)$$

ただし、 Q_F は肥料の販売量、 P_F は肥料の販売価格、 C は肥料製造にかかる費用を表す。このとき、上記利潤最大化問題の1階条件は、次のようになる。

$$\frac{\partial \pi}{\partial Q_F} = P_F - \frac{\partial C(Q_F)}{\partial Q_F} = 0 \therefore P_F = \frac{\partial C(Q_F)}{\partial Q_F} \equiv MC$$

ここで、 MC は肥料製造にかかる限界費用（肥料を1単位追加的に製造する際にかかる費用）を表す。

一方、業者が肥料の販売において独占的な市場支配力を持つとき、業者の利潤最大化問題は次式で表せる。

$$\max_{Q_F} \pi = P_F(Q_F)Q_F - C(Q_F)$$

この1階条件は、次のようになる。

$$\frac{\partial \pi}{\partial Q_F} = P_F(Q_F) + \frac{\partial P_F(Q_F)}{\partial Q_F} Q_F - \frac{\partial C(Q_F)}{\partial Q_F} = 0$$

ここで、肥料需要の価格弾力性を $\eta = \frac{\partial Q_F / Q_F}{\partial P_F / P_F} < 0$ とすると、上式は次のように整理できる。

$$P_F \left(1 + \frac{1}{\eta} \right) = MC$$

このとき、 $0 \leq \lambda \leq 1$ なる λ を用い、上式を次式のように表すこととする。

$$P_F \left(1 + \frac{\lambda}{\eta} \right) = MC$$

λ は売手寡占度を表す係数である。すなわち、 $\lambda = 0$ のとき $P_F = MC$ となり、これは完全競争を表す。また、 $\lambda = 1$ のとき $P_F(1 + 1/\eta)$ となり、これは売手独占を表す。 $0 < \lambda < 1$ 。