

## 中国ライチ主産地における高所得農家の特徴と販売対応

### —中国広西省靈山県華山国有農場を事例として—

共生基盤学専攻 共生農業資源経済学講座 農業経営学 何 梁棟

#### 1. 課題と方法

改革開放以来、中国南西部では、ライチ栽培面積の拡大と栽培技術の向上により産出量が増大し、世界屈指のライチ主産地が形成された。ところが、2003年の「中国—東盟農産品零関税計画」により、中国と東南アジア指定国の一部農産物（ライチ含む）のゼロ関税政策が実施されて以降、ライチの市場価格は下落に転じた。このような中、ライチ農家の販路選択に関する定量的分析が行われているが、あわせて、経営調査により高所得農家の営農実態を分析する事例研究の蓄積が求められている。

そこで本稿は、ライチを基幹作物とする華山国有農場を事例に、職工農家と収穫権購入者の営農実態と所得構成を把握した上で、高所得農家の特徴と販売対応を分析し、高所得農家を実現するための条件を考察することを課題とする。

#### 2. ライチ販売に関わる農家の区分と所得構成

調査対象とした農場の職工農家は、①ライチを自ら販売する生産物販売農家と、②栽培途中で収穫権を手放す収穫権売却農家に分化していた。③収穫権購入者は農場内に居住する農家が多く、個人もしくはグループで複数農家から収穫権を購入していた。

職工農家(①②)に共通する特徴は、1995年に農場から一定の農地面積を請負って以降大きな経営面積変動がないこと、若年層の多くが都市部（近隣の広東省）に出稼ぎに行っていることである。一方、収穫権購入者(③)は、経営面積が少ないものの、収穫権購入により販売量を拡大し、後継者を確保している農家も存在していた。

所得構成をみると、①生産物販売農家および③収穫権購入者は、農業関連の収入源が多様化しており、農家間の所得格差が大きいのに対し、②収穫権売却農家は、収穫権売却収支と農外収支により所得を構成し、所得水準のばらつきが小さい傾向にあった。高所得農家は、①のうち少数のライチ専業農家、③のうち果実専業者に限られているが、その所得水準をみると、1人あたりの純収入が県内平均より10倍以上高いことが注目される。

#### 3. 高所得農家の特徴と販売対応

高所得農家の特徴は、労働力が豊富で（後継者を含む2世代・共同出資グループ3から4名）、高品質品種の収穫面積が大きく（経営面積・収穫権購入）、高価格帯の固定販路を獲得している点にある。

高所得農家の販売対応をみると、①厳密な選果（枝葉除去・大きな果実選定）と精緻包装により品質の高さを保つ、②宣伝活動（ネットPR、友人紹介、顧客口コミ）により高単価で購入する個人客を獲得する、③厳しい納品時間・納品量を厳守することにより継続的な取引を行う、④高価格帯の新たな販路を探索することで販売力を強化していた。

以上のように、中国ライチ主産地においては、少数の農業専業者が、複数の手段で高品質ライチの販売量を確保し、販売力を強化することで、高所得を実現していることが明らかとなった。