

タンザニアにおけるコーヒーの価値連鎖の再編 — 流通制度改革と小農民 —

辻村 英之

Hideyuki TSUJIMURA : The Restructuring of Coffee Value Chain in Tanzania:
Reform of Distribution System and Its Effect on Small Farmers

"Coffee and North-South Problem" which I published in 2004, has incorporated the framework to analyze food systems introduced by Niiyama, which emphasizes a focus on clarification of vertical price adjustment systems (food chains structure from production to consumption) through analyses of 1) vertical integrations relevant to ownership of firms, 2) forms of transaction and 3) systems for pricing.

On the other hand in Europe and the United States, the framework to analyze global value chains (GVC) has been recently incorporated by several critical studies on globalization of the production, distribution and corporate activity. This paper is intended to rearrange by borrowing concept of the 'value chain', 'node', 'governance structure' and 'upgrading' in GVC analysis, vertical price adjustment system for the Tanzanian coffee which was clarified in my latest book.

The findings of this consideration about advantages of GVC analysis are as follows. 1) It has certain ability to find out governance or control actors in value chains, which leads to discussions on upgrading for controlled actors of lower grade (small farmers in case of primary commodities produced in developing countries). 2) For the purpose mentioned above, the importance of capital inputs analysis is confirmed.

1. 本論文の課題と方法

(1) フードシステム論とグローバル価値連鎖論の比較

荒木は、食料・食品の「生産から消費にいたる一連の連鎖を軸とする体系」を「フードシステム」とした上で、英語圏の農業地理学を中心に、その体系を研究対象とする「フードシステム論」をサーベイしている^(註1)。そのサーベイで確認できるように、似通った分析枠組みが乱立しているのが現状であり、お互いを照らし合わせて限界を補い、分析方法を確立していくための議論が求められている。

拙著『コーヒーと南北問題－「キリマンジャロ」のフードシステム－』^(註2)で援用しているのは、「連鎖構造」「競争構造」「企業結合構造」「企業構造・行動」「消費者の状態」の5構造を、フードシステムの構成要素とし、その主軸である食料・食品の生産から消費までの「連鎖構造」を垂直的価格調整システム、すなわち①企業の所有統合、②取引形態、③価格

形成システム、の分析により解明しようとする、新山が導入した分析枠組みである⁽¹³⁾。

ただ南北問題論の視点に固執する著者は、フードシステムの構造を客観的に解明するその分析枠組みを、素直に適用しているわけではない。その応用により、特に世界システム論者（ウォーラステインなど）が言う「商品連鎖」（1つの最終消費品目（中略）に要する一連のインプット→先行する諸加工作業、原材料、輸送メカニズム、素材加工過程への労働のインプット、労働者への食料のインプット→）という、辿ることのできる「リンクした一連の過程」⁽¹⁴⁾の下での「需要独占」（需要側の支配的な取引・規定力）の解明、すなわち生産者価格を抑制する不公正な価格形成システムと、それを容易にする競争構造や生産者を取り巻く経済・社会・文化条件の解明に挑んでいるのである。

同じく世界システム論の影響を受ける「フードシステム論」であり、最近、生産・流通・企業行動などのグローバル化を批判する際に、欧米において積極的に援用されるようになってのが、「グローバル価値連鎖(GVC)」の分析枠組みである（当初は「グローバル商品連鎖」と称していたが、近年は商品の性格を持たない生産物をも分析対象とするため、あるいは企業による付加価値の最大化や連鎖における付加価値の偏在を分析対象とするため、名称を変更したようである）。それは上記の「商品連鎖」や経営（競争）戦略論（ポーターなど）の「価値連鎖」⁽¹⁵⁾の概念を踏まえて、ゲレフィなどによって導入された。

GVCとは、特定の生産物が生み出され最終消費されるまでに必要とされるすべての経済行動（価値（創造）活動）の連なりを指す「価値連鎖」が、グローバルな規模に拡大したものである。「フードシステム」（論）と比較した場合、その構成要素に関して、「食料・食品」が「商品・生産物」に広がるとともに、それが強調する主体間関係のみならず、主体内部の行動や構造にまで、焦点が当てられる。また資本と労働の投入、地理的（国家間）あるいは主体（企業）間での余剰（あるいは付加価値）の偏りなどにも、目が向けられる。

加えて重視されるのは、連鎖の結節点（ノード：明確な定義は見当たらないが、単一の主体によって統制される付加価値のつながり、あるいは主体自身を指すようである）をめぐる、投入産出構造、市場の競争・独占度、企業の競争力・収益度、技術革新、取引構造、垂直統合、地理的立地、制度的枠組み、地位向上（アップグレーディング）などの分析である。

またノードを中心とする分析のみならず、連鎖全体の統治構造（資金と物的・人的資源の配置と流れを決定する権限関係）の分析も重視されている。例えば、統治構造が生産者主導か購入者主導かで、商品・生産物が分類される。食料・食品の連鎖は購入者主導型と分類され、資本量と占有技術が参入障壁となる生産者主導型とは異なり、情報費用、製品デザイン、広告、供給管理、などが参入障壁とされる。その参入障壁が要因となり、大手の食品製造業者や食品小売業者の統治力が実現しているという⁽¹⁶⁾。

このようにGVC論は、競争戦略論の業界構造（競争規定要因）分析（特に参入障壁分析）から、強い影響を受けている。例えば途上国産一次産品を分析対象とする場合は、その業界構造分析により、世界システム論が批判する先進国側（あるいは先進国を拠点とする大手企

業)の独占的、支配的な取引力を、より正確に、具体的に把握し、途上国側のアップグレーディングのための方策を導き出そうと努めるのである。

なお最近、途上国産一次産品連鎖に関して、国際貿易業者主導型という3つめの分類が導入されたり^(註7)、生産国においては消費国側の食品業者や貿易業者のみならず、生産国側の流通公社や協同組合の影響力も大きく、連鎖の統治主体は複数になるという批判がなされている^(註8)。

(2) 本論文の分析課題

新山のフードシステムの分析枠組みは、他のフードシステム論と同様、主体間あるいは産業間の関係、連なりの解明が主題である。その一方でGVC論は、生産・流通・消費過程(プロセス)あるいは価値創造活動の連なりの解明を主題とする。すなわち、主体内部の関係の方を重視する。

ただし新山の分析枠組みは「企業構造・行動」を5構造の1つとして重要な分析対象とする。つまりGVC論のように、主体内部にまで目が行き届く。また資本・労働市場、制度的枠組み、技術革新、などに関しても、5構造を規定する「基礎条件」として、分析対象に含まれている。

しかしGVC論のように、ノードへの資本・労働の投入を、連鎖の構成要素に加えることはしない。また連鎖全体における統治の構造と主体、連鎖全体における余剰や付加価値の偏り、アップグレーディングなどの分析は、新山の枠組みには欠けている、あるいは重視されていない。

とはいうものの、例えば統治構造の分析に関して、新山の枠組みはそれを直接的課題としないが、彼女が重視する「競争構造」(特に製品差別化と参入障壁)と企業行動の解明を、より積極的に展開することで対応できる。アップグレーディングに関しても、その応用により議論できると考える。

このようにGVC論と新山のフードシステム論は、その分析枠組みが似通っており、拙著での議論をGVCの分析概念で捉えなおしても、大きな修整にはならないであろう。しかし本論文では、その確認も含めて、最後の第5節において、GVC論の「価値連鎖」、「結節点(ノード)」、「統治主体」「地位向上(アップグレーディング)」の分析概念を援用して、拙著で解明したタンザニア産コーヒーのフードシステムの内、特にタンザニア国内の連鎖構造(垂直的価格調整システム)を再整理する。

また第2節は、GVC論が連鎖の構成要素とする生産過程(プロセス)への資本投入の内、最重要な流動資本財である農薬のみを対象とし、拙著での「農薬投入と品質管理」の議論を再整理するものである。そして第3節においては、拙著で解明した価格調整システムを再整理するとともに^(註9)、2002～05年度の現地調査(特にキリマンジャロ州ハイ県ルカニ村における参与観察^(註10))で収集した、同システムをめぐる最新データを加え、GVC論では「制度的

枠組み」に含まれる、流通制度の変化を解明する。さらに第4節では、その流通制度改革の影響と今後の課題を議論する。

2. コーヒー用農薬の流通制度改革

(1) 構造調整政策と農薬流通

1994年度にコーヒー産業部門の構造調整（主に流通自由化）が実施され、コーヒー用農薬の流通も自由化された。それ以前は、輸入（援助）→流通公社→協同組合（連合会→単協）→小農民、という単一流通経路のみ、政府が認めていた。94年度以降はそれが複線化し、民間業者による農薬販売が可能になった。

自由化以前の単一流通経路において小農民は、協同組合からのみ農薬を入手することができた。そして単位協同組合（以下、単協と略称）へのコーヒー豆の販売代金から事後的、自動的に控除される形で、当該豆の生産に利用した農薬の代金を支払っていた。そのため小農民は、現金を支払って農薬を購入する経験を持たなかった。

しかしながら民間業者がコーヒー豆の買付に参入した結果、小農民と単協の固定的な取引関係が崩壊し、単協は農薬代金を控除できる十分な買付の保証を失ってしまった。つまり小農民の民間への販売の可能性が、掛売制度のリスク（借金未返済の可能性）を高めた。

さらに自由化以前、協同組合連合会は政府保証下で十分な銀行借入金を得ることができたが、同じく構造調整の影響で政府の支援を失い、十分な銀行借入金を得られなくなった。それも掛売制度の維持（組合による事前の農薬購入）を困難にした。その結果、現在ではほとんどの単協が、農薬の掛売のみでなく、販売をも停止してしまったのである。

以上のように掛売制度の停止は、「小さな政府」が尊重される構造調整政策の間接的な影響であるが、さらに補助金の停止という直接的な影響が、農薬価格の高騰を促している。農業省の資料によると、85年度の農薬価格は補助金（先進国援助を受けた政府による補助価格での提供）および組合の掛売により実質的に無料であったが、95年度はキリマンジャロ／アルーシャ州において、1 ha当りで62,000Tshsの農薬経費（1 ha当り250kgのパーチメントを収穫する小農民による平均的散布の場合^(註1)）が生じている。コーヒー農薬はすべて輸入品あり、為替レートの自由化（自国通貨を高めに評価してきた公定レートの廃止）も、農薬経費を引き上げている。

この農薬経費の高騰、そしてコーヒー豆の生産者価格低迷が、小農民から生産意欲を奪ってしまった。利益に乏しいコーヒー豆生産は放置して（樹木の栽培管理を放棄して）、他作物生産や都市への出稼ぎに力を入れる小農民が増えている。農薬を使わなくなったため、病虫害が流行し、収穫量も品質も大きく低下している。このまま放置した場合、小農民によるコーヒー生産は壊滅するという意見もある。

（２）バウチャー計画の失敗と掛売制度の復活

現金を支払って購入する経験に乏しいことが、農薬投入を停止した要因であるという理解で、政府は97年度より「全国コーヒー投入財バウチャー計画(NCIVC)」を試みたが、失敗に終わった。

まず流通業者が、NCIVC事務所からバウチャー（クーポン券）を購入する。そして10kgのコーヒー豆を販売した小農民に対して、500Tshsの額面（販売額の約4%）のクーポン券を配布する。同クーポン券は、NCIVC指定の農業投入財小売店（民間流通業者や単協を含む）において、コーヒー生産用投入財の購入のみに利用できる、という施策であった。

しかしルカニ村においては、上記のように協同組合の投入財販売が停止しており、都市の民間小売店まで足を向ける必要があった。そもそも村民は生産意欲を失っており、クーポン券で農薬が多少安くなっても、購入の誘因にはならなかった。

2004年度からルカニ単協は、農薬の掛売制度を復活させた。既に多国籍系民間業者は村から姿を消し、買付力に劣る国内系民間業者のみが買付を行っている。小農民と協同組合の半固定的な関係が復活している。また単協が、事前に民間小売店から農薬購入する資金を、協同組合銀行(KCB)から借り入れることもできた。掛売制度は十全に機能する。

しかしバウチャー計画と同様、生産意欲の喪失が、村民による農薬購入を阻んでいる。

3. コーヒー豆の流通制度改革

（１）1994年度の流通制度改革：流通自由化と価格調整システム

1) 流通自由化と2つの流通経路

94年度のコーヒー豆流通自由化により、民間業者による農村買付業務、2次加工・選別業務（加工工場経営）が認められた。独立（1961年）以前より、協同組合への販売を義務付けられていたキリマンジャロ山中の小農民にとって、民間業者への直接的販売は初めての経験である。

民間との買付競争の結果、組合の販売事業の業績は大きく悪化した。しかし対抗力はなんとか維持され、既存の協同組合経路、そして新たな民間経路の、2つの競合する流通経路が並存することになった。

両経路ともに、所有する加工工場における加工・精選の後、モシ市で毎週開催されるコーヒー・オークション（競売）での販売が義務付けられている。しかしながら、それぞれの垂直的な価格調整システム（価格形成システム、取引形態、企業の所有統合）は異質である。

2) 組合の価格調整システム

1～2村に1つ、必ず単協があり、組合員（小農民）が出荷したコーヒー豆が一定量、単協の倉庫にたまと、協同組合連合会が大型トラックで集荷に来る。キリマンジャロ山中を管轄する組合連合会は、モシ市に事務所を持つキリマンジャロ原住民協同組合連合会（KNCU）である。組合員への支払は単協、競売所への販売は連合会の業務である。

協同組合は組合員に対して、出荷時の第1次支払（連合会の総会で設定される）のみならず、競売所で販売した後の残額の支払（第2次支払）、ボーナス支払（高品質豆の出荷により、競売所で高価格が実現した際の特別支払）、を行っている。組合員の出荷記録（量(kg)と階級（Special、No.1…））を保管され、その記録に従って第2次支払、ボーナス支払がなされる。

このようにコーヒー豆の所有権は、小農民から協同組合へ完全に移転するわけではなく、むしろ「組合は小農民の代理で、競売所にてコーヒー豆を販売している」という表現の方が正確かもしれない。競売所において実現した販売額を、分割払い制度によってできる限り多く小農民に還元する仕組みを、組合はそなえている。

しかしKNCUに、競売価格の引き上げを図る力はない。結局、組合買付（生産者）価格の水準は、「所与の」モシ競売価格からフルコスト・マイナスしたものとなる。

3) 民間の価格調整システム

農村買付を行う民間業者はほとんどが、自由化以前から輸出業務を担ってきた多国籍企業、あるいはそのグループ会社（子会社や共同出資会社）である。特にスイス系のテイラー・ウィンチ、イギリス系のドルマンとアフリカ・コーヒー会社(ACC)、ドイツ系のマザオの4社が有力である。彼らは自由化にともない、それまでの輸出ライセンスに加えて、農村買付と加工・選別のライセンスを新たに取得したのである。

農村買付において、民間業者の間にはカルテル（談合）が存在し、すべての業者が、競合する組合の第1次支払額に200～300Tshsを上乗せした価格を設定している。小農民による出荷時に、その固定価格で一括払いする。親会社が準備した現金が尽きれば、つまり親会社の必要買付量が満たされれば、同年度の買付は終了で、農村事務所は閉鎖となる。つまり小農民と民間は、相対で直取引を行っており、出荷時にコーヒー豆の所有権が民間業者に移転する。

また上記のように、民間は買付、加工、輸出の3つのライセンスを持っており、競売においては、自らが農村で買い付けし、加工・精選したコーヒー豆を、買い戻しているに過ぎない。その企業内取引を容易にするため、民間業者の間にはカルテル（談合）が存在し、他業者が持ち込んだ豆の競売には口を出さない。

そうすることで民間業者は、①消費国の輸入業者からあらかじめ注文を受けた数量の高品質豆を、効率的に遅延なく調達できる、②世界標準の貿易価格形成制度である、ニューヨー

ク商品取引所(NYBOT)で決まるコーヒー先物価格を基準とした価格設定を行いやすい、という2つの利点を手にしている。

このように民間業者にとっては、農村買付をする前に、求められる数量・品質と貿易価格(設定の仕組み)がほぼ決まっている。そのため民間買付(生産者)価格の上限はその貿易価格、ひいてはニューヨーク先物価格となる。

下限は上記のように組合第1次支払額である。組合による第1次支払用の資金として、自由化以前はKNCUが、政府保証下で十分な(国営)銀行からの借入金を得ていた。しかし政府保証の停止と銀行の民営化にともない、信用力に欠けるKNCUは十分な銀行借入金を得られなくなった。そのため、組合第1次支払額は低水準を余儀なくされている。対照的に民間業者は、先進国にある本社の高い信用力のおかげで、十分な買付資金を、先進国において低金利で確保できている。

そのように組合第1次支払額、すなわち民間価格の下限があまりに低水準であることを考慮すると、民間買付(生産者)価格価格の水準は、ニューヨーク先物価格を基準として設定される輸出価格から、自由に(十分な利益を確保した上で)、フルコスト・マイナスしたものとなる。「買ったとき」に等しいのである。

ちなみに近年の日本商社による輸入は、ほとんどがこの民間経路につながっている。

(2) 2002年度の流通制度改革：シングル・ライセンス制度と小農民

1) シングル・ライセンス制度の目的

2002年度、タンザニア政府は突然、流通制度を変更した。シングル・ライセンス制度の導入である。民間は買付、加工、輸出の内、1つのライセンスしか所有できなくなった。多国籍企業は輸出業務を放棄するわけにはいかず、農村買付と加工・精選から撤退せざるを得なくなった。

この流通改革の目的として、多国籍企業を排除して協同組合を支援し、その業績回復を図るため、という報道が、日本ではなされた^(註12)。しかしその真の目的を理解するためには、同時に行われた競売制度変更の内容を知る必要がある。

従来はオークション時に、競売豆の所有(出荷)者名が公表されており、それが上記の企業内取引を容易にしていた。しかし今後、主催者の流通公社(TCB)が伝える情報は、階級(A, A, B…), 総合品質(Good, FAQ…), 重量(kg)、生産州(キリマンジャロ、アルーシャ、ムベヤ…)などに減った。これまで「最重要指標」であった所有者名よりも、検査所の品質評価や自社の味覚テストを重視するよう促しているのである。

つまりタンザニア政府は、著者が強調したように^(註13)、上記の企業内取引とそれを円滑に果たすためのカルテルが、競売の機能を不全化し、競売価格や生産者価格を低迷させる要因であるととらえたのである。そして小農民の貧困緩和をめざして、企業内取引を困難にする

改革を断行したのである。

すなわちシングル・ライセンス制度（競売豆所有者名の未公表を含む）は、競売における販売者と購買者を切り離し、品質（香味を中心とする「製品の品質」）を「最重要指標」にした市場（企業外）取引、自由な購入競争を促すものである。

2) 小農民への影響

しかしながら、2003年3月の調査時において、既に多国籍企業は、制度を骨抜きにしている。

グループ会社を設立して、加工・精選業務を維持した彼らは、まさに自らの精選（品質評価を含む）であるがゆえに、競売時にTCBが表示する競売豆の階級と重量の情報（例えば、Lot1, AA, 1234kg）から、自社所有豆であることを見抜いてしまう。そしてカルテル（談合）→企業内取引である。

もちろんTCBは、この相変わらずの企業内取引を確認できている。しかし「不公正」ではあるが、「合法」であると認識している。多国籍企業は農村買付においてグループ会社を設立し始めており、手間をかけさえすれば、これまで同様の、高品質豆をできる限り安く調達する仕組みを維持できる。

実際、新制度導入直後（9－10月）の競売価格高騰(最高価格で2.62US\$/kg)は長続きせず^(註14)、2月のアラビカ豆の平均競売価格は約1.2US\$/kgで、昨年度平均より0.2US\$余り上昇したに過ぎない^(註15)。この程度であれば、多少の競争創出、多少のニューヨーク先物価格上昇で説明できてしまい、小農民の必要性が反映するようになったとはいえない。案の定、生産者価格は500-600Tshs/kg（0.5-0.6US\$/kg）であり、100Tshs/kg程度の上昇に過ぎない。

また著者が強調する貿易価格形成システムの不公正さ、すなわちニューヨーク先物価格を基準としたフォーミュラ（公式）に則る貿易価格の設定方法に関しては、タンザニア政府も異を唱えることなく、何の対策も講じられていない。低迷するニューヨーク先物価格が貿易価格の基準、いわば国内（生産者、流通）価格の上限である限り、国内で流通制度をいかに改革しても限界がある。

ついに小農民は、上から押し付けられる低価格に耐え切れず、連合会を通さずに単協が、あるいは新たに設立した生産者組織が、直接的に競売所へ販売する方法を選択し始めた。その単協の努力により、民間や連合会より50～150Tshs/kg高い生産者価格が実現している。しかし競売における企業内取引は、この小農民の主体的努力にも制約を与えてしまう。

（3）2003年度の流通制度改革：競売所外取引制度と小農民

1) 競売所外取引制度の目的

2002年度に引き続き、2003年度の途中より、大きな流通制度改革が実現した。競売所外取

引（農園・生産者組織と外国籍企業・団体の直接取引）の開始である。

競売所外取引に関しては、欧米のフェア・トレード機関の要請に従い、フェア・トレード豆のみ生産者組織との直接取引を認める対策が98年に議論されていたが、それは廃案となり、すべてのコーヒー豆の競売を義務付ける制度が維持されていた。しかしながら前項で明示したように、多国籍企業はカルテル（談合）により企業内取引を実現し、競売の形骸化（実質的な競売所外取引）が導かれている。

また今回、競売所外取引が認められるコーヒー豆は、水洗式アラビカ豆に関しては、高品質豆（AAとA階級(Grade)の1～5等級(Class)の豆）と有機豆（国際的な有機認証機関から認証を得たAA、A、B、PB階級の豆）に限られ、「プレミアム」「スペシャルティー」の高品質コーヒー市場、そして「有機」コーヒー市場をターゲットにしたものであることがわかる。

キリマンジャロ・コーヒーの世界一の消費国・日本では、特に「スペシャルティー」コーヒー市場において、高品質豆を生産できる農園・地域名をブランドとして活用する豆が急増している。同様に「有機」「無農薬」豆や「フェア・トレード」豆も、特定の農園・地域とのつながりを必要とする。そのつながりを、現在の競売制度は切断してしまう（シングル・ライセンス制度でさらに徹底）。

そもそも現在の競売制度においては、競売豆所有者名が隠される前も後も、大きさ、形、重量、色、香味といった「製品志向の品質」しか評価されず、上記の「有機」「無農薬」「フェア・トレード」といった新しい品質は無視されてしまう。

同制度の下で新しい品質の豆を確保するためには、「不公正」な企業内取引が不可欠であった。しかし今回の競売所外取引制度の導入により、それらの調達が容易になる。とりわけ高品質豆・有機豆を愛好する消費者、それらを容易に生産する資金・技術を持つ生産者、そしてそれらの取引により利益を実現したいコーヒー業者にとって、たいへんに望ましい制度改革であるといえる。

2) 小農民への影響

しかし残念ながら、資金・技術に不足する小農民が、高品質豆や有機認証豆を生産するのは容易でない。高品質豆に限定されているため、生産者価格や小農民の生活水準の引き上げを追求するフェア・トレードに、容易にはつながらない。

逆にこれらの高価格豆の競売所外取引が増加すると、さらに競売が不活性化し、競売所への直接販売というせつかくの小農民の主体的努力も、高価格につながらない可能性がある。

前項で触れたように、国際価格に従属するのみでなく、生産者の側から何とか価格を引き上げようとする動きが生じている。それが競売所への直接販売である。ルカニ単位協同組合を含む32の単協が、従来のキリマンジャロ原住民協同組合連合会（KNCU）への出荷を停止し、モシ市のコーヒー競売所へ直接的に販売することで、2003年度はKNCUよりも150Tshs/kg程度高い生産者価格を実現した。また32単協は新しい連合会を組織する勢いにあり、今は67

単協が残るKNCUではあるが、積極的な事業改善の努力なしには存続が危ぶまれる。

4. 流通制度改革の影響：2004年度の調査報告

(1) 民間流通業者の現状

2004年度は、2年前のシングル・ライセンスや昨年度の競売所外取引のような、流通制度の大きな変更はない。注目すべきは、特にシングル・ライセンス制度への対応をめぐって、従来は均質であった多国籍企業の行動が、多様化していることである。

1) グループ会社の設立

前節で論じたように、従来からの企業内取引を維持するために、農村買付と加工・精選の業務において、グループ会社を設立する行動を確認できる。

例えばイギリス系多国籍企業のドルマンは、従来は3ライセンスの取得により企業内取引を実現していた。しかし現在は、ロジャーズ&マンというグループ会社が農村買付をし、グルメというグループ会社の加工工場で精選し、ドルマンが輸出するという準統合関係により、企業内取引を維持しているという。

スイス系のテイラー・ウィンチやドイツ系のマザオも、この2流通段階においてグループ会社を設立するという方法で、企業内取引を維持しているという。

2) 国内系民間流通業者の増加

シングル・ライセンス制度の最大の影響は、農村買付から多国籍企業が退出したすきまに、国内系の民間流通業者が入り込んだことである。たとえばハイ県においては、残った多国籍系業者は上記のロジャーズ&マンのみで、JATCOとMAPという2つの国内系業者が農村買付に参入している。

民間業者は今や、小農民からの自由な買付ができなくなっている（北部産水洗式アラビカ豆に関して、民間業者の買付シェアは21.6%に低下している⁽²³¹⁶⁾）。競売で高く売れても生産者に利益を戻さない民間の支払制度を、小農民が理解し、それに強い嫌悪感を抱くようになったからである。農協の第1次支払額より高価であること、あるいは即金の魅力だけでは、もはや小農民を引き付けられない。そういう現状の下で、農村買付所の開設に費用をかけるのは非効率である。

そこで一部の多国籍企業は、企業内取引をあきらめ、あるいは農村での「買ったたき」による利益をあきらめ、競売所で素直に購入するようになった。競売所の活性化のために、それは望ましい。実際、ニューヨーク先物価格の動きに連動しない、高い競売価格を確認できるようになっている。ただしAA FAQを超える高品質豆に関しては、それを生産できる農園との固定的関係（競売所における談合）を維持していることもあるという。また小農民産の

高品質豆の注文が入った時は、国内系業者に農村買付を委託する（国内系業者に代理買付させる）こともあるという。

例えばACCは従来、同社あるいはグループ会社・ミルカフェが農村買付をし、ミルカフェの加工工場で精選し、ACCが輸出するという準統合関係により、企業内取引を実現していた。2002年度のシングル・ライセンス制度の導入に際して、ACCは農村買付をミルカフェに全面的に委ね、自らは輸出業務に特化するという対策を講じた。しかしミルカフェが、高品質豆を十分に調達できず、ACCは大きな損失を被ったという。それをきっかけに、ACCはミルカフェとのグループ関係を絶った。そして上記のように、少なくともAA FAQ以下の品質の豆に関しては、競売所での購入と輸出の業務に特化しているという。

3) 競売所外取引の進展

競売所外取引が始まった2003年度、同取引を行う農園・生産者組織として登録を果たしたのは7組織であったが、それを実施したのは3農園（729.6トン）、1生産者組織（21.2トン）にどどまった。その合計750.8トンは、全輸出量の2.3%に相当する。直接輸出されたのはすべて水洗式アラビカ豆で、1.89/kgの平均輸出価格が実現した（水洗式アラビカ豆の平均競売価格は1.17/kg^(注17)）。

また2004年度は、その倍の13組織（10農園、3生産者組織）が登録を終えているが、この程度の取引量に留まれば、競売所の不活性化にはつながらない。

（2）協同組合の現状

1) 単協の直接販売：KNCU離れの進展

現在のKNCUは、累積債務、事業悪化が著しい。民間業者との買付競争に打ち勝つため、自らが主導して設立した協同組合銀行(KCB)に対してさえ、5億Tshsを返済することができず（買付後の国際価格の急落で、損失を被ったのが原因）、倒産の危機に陥らせている。実験農園、倉庫、大型トラックなどの売却により、つまり組合員の資産を大幅に削ることで、債務を返済せざるを得ない状況にある。また単協やその組合員を大切せず、官僚的で非効率な組織であるという評価は昔からあるが、今やその評価が一般的になってしまっている。

こういった状況の下で、ルカニ・ロサー農業協同組合（以下、ルカニ単協と略称）は、他の単協や生産者組織の成功に促され、2002年度よりKNCUへの出荷を停止し、競売所への直接販売を開始した。輸送は組合長の私用小型トラックを利用し（1回20袋ずつ少しずつ運搬）、第1次支払のための資金は、KCBからの融資と競売所での販売（3～4回に分割して販売）代金の一部を当てている。

上から押し付けられる固定価格を拒絶し、小農民側から価格を押し上げる努力を行うこと。それは100年余り前、タンザニアにおいて小農民がコーヒー生産を始めて以来、初めて実現

する、画期的なできごとである。

2) 直接販売の成果

① 2002年度における買付の数量と価格

直接販売の結果、KNCUが1キロ当たり総額600Tshs、民間が500Tshsであるのに対し、彼らは第1次500Tshs、第2次150Tshsの支払を実現した。昨年度のKNCUへの出荷が約29トン(×400Tshs)であったのに対し、この小農民の主体的販売事業の開始が人気を集め、また多国籍企業のグループ会社が撤退したこともあり(国内系の民間1社(JATCO)が2ヶ月間のみ買付)、同単協は同年度、約50トンの集荷を実現した。

② 2003～04年度の買付数量

2年目以降の2003～04年度は、コーヒーからトウモロコシへの転作が進み、また干ばつの影響もあり、村全体の収穫量が激減した。その結果、それぞれ約25トン、約30トンの集荷に留まった。しかし組合員への支払いに関しては、以下のように大いに健闘している。

③ 2003年度の買付価格

2003年度もルカニ村における民間業者の買付は、JATCOのみが小規模に行った。その買付価格が500Tshsであったのに対し、ルカニ単協は700Tshs(500+200Tshs)の生産者価格を実現できた。

ちなみにKNCUは、400Tshsで第1次支払を始めたが、途中から500Tshsに引き上げ、第2次支払は100Tshsであった。また久々にボーナス支払を実施し、高品質豆を出荷できた単協、あるいはフェア・トレードによる買付に恵まれた単協へ、100Tshsを上乗せした。その場合はルカニ単協と同額になる。ただし直接販売を実施する他の単協、例えばそのリーダー的存在であるロンボのタラカエ単協では、国際価格が降下する前に早めに出荷し、850Tshsの生産者価格を実現した。

④ 2004年度の買付価格

2004年度の民間業者の買付は、MAPのみが900Tshsで行った(JATCOがルカニ村から撤退した理由は、単協の買付力の強さであるという)。KNCUは第1次支払が700Tshs(当初の500～600Tshsから引き上げ)、第2次支払が200Tshsで、前年度同様、高品質・フェアトレード豆の出荷単協へ200Tshsのボーナス支払を約束している。ただし2005年5月時点で、第2次支払も完全に終わっていない。

それに対してルカニ単協は、1,200Tshs(700+200+300Tshs)の生産者価格を実現できた。まだ口座に900万Tshsが残っており、200万Tshsでさらにボーナス支払(史上初のボーナスの第2次支払(150Tshs))を企画、そして残りの700万Tshsを第1次支払に利用して、2005年度のコーヒー豆の買付を(成熟が異常に早く、5月末に収穫が始まった)、タンザニアで最初に始めた(700Tshsで始まり、6月末に900Tshsに引き上げ。民間業者(MAP)は1,000Tshs)。

3) 生産者価格引き上げの要因

組合員・単協の販売代理機能を果たせないKNCUに見切りを付け、それまでの固定的関係を絶った単協は（出資金は引き上げていないので、KNCU総会には参加している）、32の数に至る。彼らは2003年度より、32単協の販売代理人を雇用し、将来的には新しい連合会を設立する案もある。

雇用されたのは、ACCやKNCUの輸出業務を担当してきた熟練者で、国際価格の変動を読む力にも長けている。32単協は彼の強い指導・調整の下で、自らのコーヒー豆を競売にかける時期や数量を選択し、それが高い生産者価格につながっている。また競売にかかる各種業務も、すべて彼が担っている。

特に2004年度は、年末から国際価格（ニューヨーク先物価格）が急騰し、2004年当初の68.6cents/poundが、2005年2月末には119.2cents/poundとなった。2002年平均(57.0cents/pound)、2003年平均(65.2cents/pound)の、約2倍の価格が実現したのである。日本における報道を整理すると、その要因は以下の通りである。

2001～02年にかけてのコーヒー危機（国際価格の史上最安値）により、生産性の低い生産国における減産が顕著となり、生産大国ブラジルへの依存がさらに高まった。そのブラジルにおいて、農務省が2005年度予想生産量を18%の減産と発表した。また2004年度は豊作であったが、収穫期の多雨で品質が悪化し、輸出可能豆は品薄である。この状況の下で、投機家が今後の価格上昇を見込んで、猛烈に先物の買い越しを行ったのだという^(註18)。

タンザニアでは2004年度、暑さで収穫が早かったのだが、この価格変動を見事にとらえ、競売にかける時期を大幅に遅らせた。この代理人の判断が、高い生産者価格を実現させた。

まだ67単協が残るKNCUではあるが、この32単協の勢いに危機感を覚え、彼らにKNCU復帰（出荷）の圧力をかけるとともに、臨時総会を開いて、残存する単協の引き締めにかかった。また事業改善の努力にも取りかかり、その成果の1つが、上記のボーナス支払いの復活である。またフェア・トレードのプレミアムも、直接、単協に向けるようになった（今は各単協が、独自にプレミアムの利用内容を定めている。有機コーヒー生産の普及、CPのスペアパーツの購入、中学校への資金援助、各組合員への支払い上乗せ、などに使われている）。

4) KNCUに対する圧力団体機能

そのボーナス支払の復活には、それをしないと32単協に合流するという、残存単協からの突き上げがあったという。32単協の直接販売には、自らの生産者価格の引き上げのみならず、KNCUに対して事業改善の圧力をかけるという目的があった。

このKNCUに対する圧力団体機能を、32単協は望み通りに発揮している。その結果、2003年度以降、加盟単協数は増えていない。しかし彼らは、KNCUの崩壊を望んでおらず、現在の競争関係、緊張関係の維持こそが重要であるという。また政府も、しばらくはKNCUの事業改善を見守り、その困難さが明確になってから、新連合会の設立に動くよう、

指導しているという。

KNCU役職員は、小農民からの独占的買付権を得ていた時はもちろん、流通自由化で民間業者との競争が生じた以降も、自らの官僚的ポストの維持を、単協やその組合員の利益よりも重視していたという。しかし32単協の反目があって初めて、彼らは協同組合人として、出資者（所有者）の小農民（組合員）を重視すべきことを学び、事業の効率化、そしてできる限り多くの支払いを組合員に向ける努力を、真剣に始めたのだという。

つまり連合会には、単協の販売代理機能が求められるのに、実際には連合会は、単協をその買付所として利用してきたのである。

5) 生産者価格改善の影響

90年代以降のコーヒーの生産者価格低迷、それにともなう病虫害流行（農薬の不利利用）は、ルカニ村民の生活水準を大きく悪化させた。2001～02年にかけてのコーヒー危機（国際価格の史上最安値）は、それに追い打ちをかけ、またトウモロコシ価格の高騰にも後押しされて、村内の家庭畑において、コーヒーからトウモロコシへの転作が、かなり進展してしまった。

しかし2003年度以降のコーヒー生産者価格の改善（国際価格の回復と直接販売の成功が要因）が、コーヒー苗木の普及を促し始めた。耐病性の高い新品種の苗木である。特に果実病に対して耐性が高く、無農薬生産が可能になるという。

実は同様の品種が、2000年ごろから村内で見つかるようになっていた。ただそれは、ケニアから密輸入され、近隣村にある民間の育苗場で増殖後、150Tshs/seedlingで販売されていたものである（通常の品種が50～100Tshs/seedling）。既にタンザニアの国立コーヒー試験所（TACRI）が新品種を確立していたが、生産者に安く普及していく十分な資金を持たず、生産農村にまで到達していなかった（TACRIが増殖した苗木を購入すると、500Tshs/seedlingとたいへん高価になる）。

そこでTACRIは、同所で育苗場経営のための技術セミナーを行い（無料）、修了者に対する育苗場免許の発行を始めた。そして修了者に対して、設営時の技術指導、幼苗の提供等を始めた（小農民組織に対しては無料で幼苗を提供。STABEXからの資金援助でそれが可能になっている）。つまり新品種の苗木育成・増殖（挿し木で増殖可）と小農民への普及の担い手を、協同組合や民間に委ねることにしたのである。ルカニ村で普及が進んでいるのは、まだ前者のケニアの品種がほとんどだが、一部、街の育苗場で購入されたタンザニアの品種を確認できるようになった(100Tshs/seedling)。

この育苗場経営を、ルカニ単協も2005年度11月より開始した。TACRIから630本の幼苗が無料提供され、それを単協の育苗場で育てた後、無料で組合員へ分配していくという。同時に、街の育苗場で購入した5,000本の苗木を、組合員へ無料で分配した。ルカニ村・フェアトレード・プロジェクトによる資金援助（フェアトレード・プレミアムの還元）のおかげで、苗木の無料配布が可能になっている。

6) 無農薬栽培の可能性

上記の新品種は、植付後3－4年で成木になってから結実する在来品種とは大きく異なり、2年後に背丈が低いまま結実する。既にTACRIで実験済みで、収量や品質が大きく変わることはないというが、特に香味の品質に関して、まだ不安を抱いている関係者もいる。

また従来の散布量と比較して、どの程度、農薬利用を抑えることができるかも不確定である。既に収穫を実現したマチャメ東区の小農民によれば、さび病は無視できるほどの発生率で、果実病は完全に抑えることができるという。ただし虫害に対する耐性に関しては、多少の改善が見られる程度であるという。

この虫害を避けるため、TACRIやKNCUは、薬用植物（魚取り用の毒として利用されているウトウパの葉、マラリヤ治療などの薬として利用されているモアアロバイニ（ニーム）の葉、タバコの葉）や家畜（牛やヤギ）の尿などを、木に噴霧する方法を指導している。ルカニ村でも少数の若い農民が、この方法を在来品種に適用している。さらに村長を中心とする「コーヒー・バナナとバニラの畑プロジェクト」において、新品種に対する同方法の適用が始まっている。

新品種の耐病虫害性、そして生産者価格次第で、無農薬有機栽培が大きく普及し、栽培管理の水準も回復する可能性が高い。

5. 本論文のまとめ：GVC論による再整理

（1）小農民の地位向上（アップグレーディング）のために：単協の直接販売とフェア・トレードの意義

32単協による競売所への直接販売の成功は、国際価格の急速な回復を読み取った代理人の力が大きい。もちろんそれだけでは、国際価格に従属したままである。国際価格の変動に左右される生産者価格の形成制度のままでは、いつまでたっても小農民の生活は運任せである。

著者が望ましいとする^(註19)、供給調整で競売価格の引き上げを図ったり、セリ人(TCB)に指値を提示できるような取引力の確保にはほど遠く、そもそもそれらが困難な制度の下にいる。競売所における企業内取引や競売所外の取引が、この小農民による価格引き上げ努力を挫いてしまうという限界もある。

また現在の競売制度においては、「製品志向の品質」しか評価されず、「有機」「フェア・トレード」といった新しい品質は無視される。つまり高品質とみなされない。

それゆえ32単協は、新たに整えられた競売所外取引をめざすべきであるし、実際、その動きが始まっている。有機認証豆の生産には、まだ時間がかかるので、現在めざしているのは、5等級以上の高品質豆のフェア・トレードである。生産者組織としてのFLOへの登録を申請し、フェア・トレード組織との直接取引をめざしている。

そして著者が企画するルカニ村・フェアトレード・プロジェクトが、それに結び付こうとしている。幸いなことに、現時点においては日本向けのフェア・トレード豆は、AA FAQかA FAQの5等級であるので、競売所外取引が可能である。また既に同プロジェクトのフェアトレード・プレミアムの還元先は、上記の苗木普及プロジェクトの支援になっている。

このように、単協による内発的な生産者価格引き上げの努力に、フェア・トレード（消費者サイド）による、国際価格に影響されない（最低）輸出価格の設定の努力が結び付けば、その最低価格の基準となっている生産費と一定の生活費が保障され、コーヒー小農民の経営と生活が安定化する。さらにフェアトレード・プレミアムの還元が、コーヒー生産地の社会発展を導くことになる。小農民のアップグレーディングが実現するのである。

（２）価値連鎖の再編と統治主体

以上の議論を、GVC論の分析概念の内、「価値連鎖」、「結節点（ノード）」「統治主体」を使って再整理してみよう。まずタンザニア国内におけるコーヒー豆の価値連鎖には、①農薬の売渡、②生産（栽培・1次加工）、③農村におけるコーヒー豆の買付、④流通、⑤加工（2次加工・選別）、⑥輸出、の大きく6つのプロセス（価値創造活動）がある。

1）94年度までの価値連鎖

1994年度にコーヒー産業部門の構造調整が実践される以前は、連鎖の統治主体は政府機関（政府と流通公社）であった。価値連鎖を図示すると下記ようになる。

{被援助→[農薬取引]}→【農薬売渡】→『生産』→
 【[農村取引]→農村買付→流通】→{加工→[競売取引]}→〈輸出〉

政府が単一経路しか認めず、本来は市場でなされる[農薬取引][農村取引][競売取引]も、独占的、固定的な取引に過ぎないため、{}内の政府機関ノードと【】内の協同組合ノードの内部、すなわち単一の主体によって統制される付加価値のつながりの内部に位置付けた。

『』内の生産者ノードの前後を協同組合ノードが取り囲み、さらにその前後を政府機関ノードが取り囲んでいる。生産者と政府機関を媒介する協同組合（単協と連合会）は、政府機関の代理として、農薬売渡と農村買付を行っているに過ぎない。

2）94年度以降の価値連鎖

1994年の流通自由化により、既存の協同組合経路、そして新たな民間業者経路の、2つの流通経路が並存することになった。組合経路における価値連鎖を図示すると、下記ようになる。

『生産』→〔農村取引〕→【《農村買付》→流通→加工】→〔競売取引〕→〈輸出〉

まずはほとんどの生産者が、農薬投入を停止した。①〔被援助→〔農薬取引〕〕の政府機関ノードが削除され、農薬価格が高騰したこと、②【農薬売渡】の協同組合ノードにおける資金投入が不全となり、〔農薬取引〕→【農薬売渡】が困難になったこと、③『生産』→【農村買付】の固定的な取引が崩れたこと、などが要因である。②と③の結果、従来からの農薬掛売制度が機能しなくなった。

そして単協は従来、連合会のための買付所として機能してきたが、94年度以降は連合会への出荷義務がなくなり、民間への販売も可能になった（実際は単協→民間の経路はあまり確認できない）。そこで《》内の単協ノードを表示することにした。

次に組合経路と競合する民間経路における価値連鎖を図示すると、下記ようになる。

『生産』→〔農村取引〕→〈農村買付→流通→加工→〔競売取引〕→輸出〉

〔農村取引〕は市場で行われるようになったが、談合により民間業者同士は競争を避けている。唯一の競争相手である（民間買付価格の下限を決める）組合は、【農村買付】の協同組合ノードにおける資金投入の不全を原因とし、買付力が大きく低下している。政府機関が運営する〔競売取引〕においても同様に、民間は3ライセンスの保持と談合によって企業内取引を実現している。そのため〈〉内の民間業者ノードは、農村買付から輸出までを含むことになる。

以上のように政府機関の役割は大きく削減され、残されたのは競売の運営、各種制度の導入・管理程度である。既に政府機関は、連鎖の統治主体ではなくなった。組合経路の連鎖では連合会と輸出業者（民間業者）、民間経路の連鎖では民間業者が統治主体であるが、〔農村取引〕における両者の買付力に格差があり、民間業者（多国籍企業）の統治力が大きく上回っている。

3）シングル・ライセンス制度と競売所外取引制度による変容

2002年度にシングル・ライセンス制度が導入されたことにより、民間経路における価値連鎖が均質でなくなり、新たに下記の連鎖が目立つようになった。

『生産』→〔農村取引〕→〈農村買付→流通→加工〉→〔競売取引〕→〈輸出〉

〈農村買付→〔競売取引〕→輸出〉の民間業者ノードの中から、すなわち内部的な取引から、〔競売取引〕が市場に引き出された結果、不十分なながらも競売が機能し始め、特に供給関係が競売価格に反映し始めている。その結果、ニューヨーク先物価格に連動しない競売価

格を確認できるようになっている。この連鎖が一般的になれば、競売が十全に機能し、さらに〔農村取引〕において、民間に対する単協の対抗力が十分に具われば、国内の価値連鎖における不公正さが改善する。つまり国内に統治主体は見当たらなくなる。

またこれまで同様に、単協を買付所とみなし、組合員・単協のための価格引き上げの努力をしない、いわば販売代理機能を果たさない連合会に見切りを付け、KNCU傘下の99単協の内、32単協が連合会出荷を停止した。新たに下記の連鎖が出現したのである。

『生産』→〔農村取引〕→《農村買付→流通》→加工（委託）→〔競売取引〕→〈輸出〉

シングル・ライセンス制度の下で、〔農村取引〕における単協の競争相手は、それまでの多国籍系でなく、買付力に劣る国内系の民間業者に代わりつつある。その結果、『生産』→《農村買付》の固定的な関係、つまり生産者と単協の強い結び付きが、ルカニ村においては復活しつつある。さらに2003年度に導入された競売所外取引制度を利用して、32単協は消費国のフェア・トレード組織とつながろうとしている。

『生産』→《〔農村取引〕→農村買付→流通》→加工（委託）→《輸出》
→〔フェア・トレード→〕

この場合、統治主体は単協となるが、単協と生産者の固定的関係や、単協総会の十全なる機能が実現すれば、生産者自身を統治主体と表現できるようになろう。小農民のアップグレーディングのためには、この価値連鎖の強化が求められる。

（3）GVC論の意義

本論においては最後に、GVC論の一部を適用したのみであるが、同論が重視する価値連鎖の統治主体の解明、ひいては地位の低い被統治主体（途上国産一次産品の場合は小農民）のアップグレーディングの議論については、GVC論の一定の説明力を確認できた。

つまり、価値連鎖を構成するプロセス（価値創造活動）を整理した上で、その活動をどの主体が統制するのか（どの主体ノードに含まれるのか）、そしてその連鎖がどのように変遷してきたのかを分析することで、連鎖の統治主体の解明が容易になり、さらには被統治主体の地位向上のための方策を展望できる。

その目的のために、農薬投入と資金調達分析、すなわち資本投入を分析対象に含むことの重要性も確認できた。

注

- 1) 荒木一視『フードシステムの地理学的研究』大明堂、2002年、第2章。
- 2) 辻村英之『コーヒーと南北問題－「キリマンジャロ」のフードシステム－』日本経済評論社、2004年。
- 3) 詳しくは、新山陽子『牛肉のフードシステム－欧米と日本の比較分析－』日本経済評論社、2001年、第1章、第6章、を参照されたい。
- 4) I・ウォーラーステイン編（山田鋭夫他訳）『ワールド・エコノミー』藤原書店、1991年、44ページ。
- 5) 詳しくは、マイケル・E・ポーター『競争優位の戦略』ダイヤモンド社、1985年、を参照されたい。
- 6) GVC論について例えば、Talbot, John M., *Grounds for Agreement: The Political Economy of the Coffee Commodity Chain*, Oxford, Rowman & Littlefield Publishers, 2004, Chapter 1., Ponte, Stefano, *Standards and Sustainability in the Coffee Sector: A Global Value Chain Approach*, United Nations Conference on Trade and Development and the International Institute for Sustainable Development, 2004, Daviron, B. and Gibbon, P., "Global Commodity Chains and African Export Agriculture", *Journal of Agrarian Change*, Vol.2, April 2002, pp.137-161, Gibbon, Peter, "Upgrading Primary Production: A Global Commodity Chain Approach", *World Development*, vol. 29, No.2 2001, pp.345-363, Dicum, Gregory and Luttinger, Nina, *The Coffee Book: Anatomy of an Industry From Crop to the Last Drop*, New York, The New Press, 1999, Chapter 3, Gereffi, Gary and Korzeniewicz, Miguel(eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Greenwood Press, 1994, 等を参照されたい。
なおGVC論においては、少なくとも上記の文献をサーベイした限りでは、分析のための概念や枠組みに関して、確固たる定義や詳細を確立することが重視されていない。そのため論者によって、概念の捉え方や分析方法が多少、異なっている。特に世界システム論の影響が強い議論と、競争戦略論の影響が強い議論の間での相違が見られる。そのため本論におけるGVC論の説明は、文献からの直接的な引用ではなく、それらから著者が読み取った、GVC論者が共有する概念や分析方法を、本質を失わないように細心の注意を払いながら紹介する方法をとっている。さらなる文献のサーベイにより、GVC論の説明をより正確にすることは、今後の課題として残しておきたい。
- 7) Gibbon, *op. cit.*
- 8) Talbot, *op. cit.*
- 9) 「農薬投入と品質管理」と価格調整システム（2001年度まで）について詳しくは、辻村『前掲書』、を参照されたい。
- 10) 同調査は、2001年度学術振興会科学研究費補助金（基盤研究(C)(2)・新山陽子代表）「コーヒーのフードシステムに関する理論的実証的研究」、2003年度同補助金（若手研究(B)）「タンザニア産コーヒーのフードシステムとの生産農村の持続的発展」による助成を受けている。ここに記して感謝の意を表したい。
- 11) Coffee Management Unit, Ministry of Agriculture in Tanzania; *Coffee Production, Processing and Marketing 1976-1995 An Overview*, 1996, pp.10-12.
- 12) 『帝飲食糧新聞』2002年9月11日。
- 13) 詳しくは、辻村『前掲書』、第4章、を参照されたい。
- 14) Tanzania Coffee Board, *Taarifa Fupi Juu ya Mwanendo wa Kahawa Msimu 2002/2003*.
- 15) Tanzania Coffee Board, *Auction Sales and Average Prices*.
- 16) Tanzania Coffee Board, *Performance Report Season 2003/2004 Presented to 15th Shippers Meeting*.
- 17) *Ibid.*
- 18) 小澤志朗「世界のコーヒー市況」『帝飲食糧新聞』2005年3月30日、『日本経済新聞』2004年12月18日、12月1日。
- 19) 詳しくは、辻村『前掲書』、第4章、結章、を参照されたい。

（受理日 2006年1月12日）