

大塚啓二郎 著

『「革新と発展」の開発経済学』

東洋経済新報社 2023.5 376 ページ

大野昭彦

(青山学院大学)

E-mail: acharya7ohno@yahoo.co.jp

開発経済学の碩学である大塚啓二郎教授による本書は、修士課程の学生等を主な対象としているという点では教科書としての役割ももつてであろうが、その内容は筆者の膨大な調査研究に基づく重厚で安定感のある開発経済学の専門書である。読者の問題意識を喚起する書籍を良書と勝手に考えているが、その意味では本書は紛れもなき良書である。本書の多岐にわたる内容のすべてを書評の対象とするには紙幅（本当は、評者の能力）が足りない。そこでつまみ食いをしつつ、本書の読者に追加的な問題意識を提示することで書評に代えたい。農業と工業部門に分けて、順不同に話を進めよう。

農 業 部 門

**農家規模と生産性の逆相関一：** 著者は、大規模農家ほど監視費用を伴う雇用労働依存度が高いことに逆相関の理由を求めている。ところでインドで70から80年代になされた逆相関の議論には、本書に含まれない指摘があった。それは、一作物では有意な逆相関はないが、年間の土地生産性では確認されることである。これは、小規模農家ほど土地集約度が高いこと、すなわち小規模農家ほど自家労働評価額が低いことで説明されている。ある種の「勤勉革命」が小規模・零細農家で見られるということである。

別の解釈も可能であろう。インドでは、トラクター導入以前、2頭立ての牛による耕起が一般的であった。農家の大半は役牛2頭を所有しており、飼料供給や牛の世話の制約から4頭所有農家の比率はわずかであった。その結果、役畜不足から、大規模農家は小規模農家に農地を貸し出すことになる。もし土地賃貸市場が完全ならば、役畜あたりの経営規模は平準化されて逆相関は消滅するであろう。しかし本書でも指摘されるように、小作保護法の影響もあって土地賃貸市場は完全ではない。その結果、小規模農家のほうが効率的な耕起作業ができることが逆相関を発生させたとも考えられる。

自家労働評価額仮説をとれば、農地の再分配は小規模農家の自家労働評価を高めることから生産増加の効果は限定的となろう。しかし、もし役畜制約仮説をとれば、農地の再分配は役畜あたり耕起面積を均等化することから生産増加が期待できよう。もちろん、トラクター導入により役畜制約仮説は意味を失うことになる。

**分益小作：** インド北西部での経験からすると、高齢や非農業分野への就労（若年層の移民を含む）を理由として農地を貸し出す農家が数多くある。この場合、家族の大半は農村に残ることから、食糧（小麦）需要のために分益小作が選択される。現物の定額小作でもよさそうだが、そうした家計でもタンパク源となる乳牛（水牛が主）の飼料としての小麦の藁も必要となる。よって、藁も分けられる分益小作が選好される。分益方法は、折半の場合、小作が小麦の束を偶数個つくり、地主がその半分の束を小作料として選択することで、容易に公平が保たれる。この地域では米を食する習慣がないことや稲藁を乳牛が好まないことから、1年の契約でも、雨季の米作では定額金納契約、そして乾季の小麦作では分益契約となることも多い。地域に固有の背景ではあるが、小作契約選択の議論では軽視される背景である。ちなみにコンバイン・ハーベスターも普及しているが、その利用は当初は米の収穫に限られた。小麦に利用すると藁を折り曲げてしまい、飼料として使えなくなるからである。いずれにしてもインドのコンバインはソ連型の大規模なものが主流であり、またトラクターは運搬など多用途にも

利用されるがコンバインはそうはいかないことから、トラクターと比較してもコンバインは圧倒的に規模の経済が大きくなる。したがって大規模農家でも規模の経済を享受できないことが多いことから、コンバイン会社がサービスを提供している。

分益割合が 50:50 ないしは 1/3 であることへの謎 (pp. 75-76) に触れられている。インドでも分益率は折半が一般的である。この時、小作が耕起費用と化学肥料代を負担する。ただし、小作人の取り分が 1/3 の分益小作もある。この場合、トラクター所有農家である地主が耕起作業と化学肥料の半分を負担する。すなわち、投入要素の分担割合の調整で分益比率が切りのいい割合に設定されるようである。

換金作物の場合、定額金納契約が採用される場合が多い。例えばタバコの葉の収穫では、大きくなった葉を随時摘みとるが、その都度に金額査定して分益するには取引費用が大きくなりすぎる。例外もある。タイ南部のゴム農園は 10~20 ライに区分けされて小作 (大半はミャンマーからの移動家族) に出される。樹液を処理工場に持っていくとゴム成分の比率が測定され、購入額が即決される。情報は地主と共有されることから、分益が容易になされる。日々の樹液生産量は大きくは変化しないので、抜き売りはできない。なお、小作の取り分は 40% であったが、近年のゴム価格の低迷から、取り分は 45% に増やされていた。折半や 1/3 以外の分益率もあるようである。

**緑の革命**：IRRI の理事長も務めた大塚教授は、緑の革命を栽培技術に着目した多くの論文を執筆されており、この分野においては比類なき研究者である。そのためにここで安易なコメントはできないが、評者の土地勘のあるインドに関連してふたつほど指摘しておきたい。インドを例にとると、膨大な補助金 (農産物の政府買い上げ・化学肥料や灌漑への補助金) なしには緑の革命は進展しなかったであろう。しかし穀物増産で輸入の必要がなくなる 1970 年代後半以降でも、農民の抵抗から補助金の削減がなされずに深刻な財政的課題に直面している。では、果たしてサブサハラアフリカでは、そこまでの財政出動が可能なのであろうか。この意味で、緑の革命を栽培技術だけで語るには、少し抵抗がある。次に、インドの緑の革命には地域差があることである。最も成功した北西部では農地の交換分合がなされて、1 筆が正方形の 1 エーカーとなっている。このことが機械化や掘抜き井戸を使った灌漑を容易にして緑の革命を成功に導いた。他の地域では、男子への均等相続による分散圃場が革命を妨げている。日本の長子相続制度が分散圃場を抑制したことを思えば、相続制度が技術導入に影響することはないのだろうか。なお、大規模農家のほうが分散圃場となりやすいとすれば、土地生産性に関する逆相関の理由のひとつとなるかもしれない。

**契約栽培**：評者の知る事例から問題意識を提示しよう。タイから日本に輸出されるアスパラガスは、現地では新しく導入された作物である。鮮度の関係から収穫後 48 時間以内に日本の店舗に並べなくてはならない。また、日本で未許可の殺虫剤や除草剤は使えない。この場合、市場メカニズムは利用できない。村の近郊にある集荷場にいる商人 (日本人) は、20 余りの村の生産者と契約するが、それぞれの村の生産者からリーダーを選出して肥料・殺虫剤の配布と栽培方法の指導、そして集荷を担当させている。村のインサイダーを利用する二重のプリンシパル・エージェント (PA) 関係で契約栽培が組織化される場合も多いであろう。

タバコ栽培でもインサイダーが活躍する。葉の乾燥業者は、高品質の苗だけでなく、化学肥料も提供する。これは問屋契約と同じであり、抜き売りが危惧される。また農家は米作もするため、タバコ業者が提供した化学肥料を米作に使ってしまうモラル・ハザードの懸念もある。この意味でプリンシパルは生産者を監視・制裁可能なインサイダーでなくてはならない。契約栽培の契約方法は作物によって多様であり、作物の性質と契約方法の関係の明確化やインサイダーを利用する二重の PA などが議論されると面白いのではないかと思う。

タイとベトナム北部にある漬物工場の例であるが、野菜の労働集約的性質から小規模農家との契約となり、タイの企業は 1000 を超える農家と取引をする。しかし、野菜のサイズの統一を含めて流通の組織化に苦慮しており、数年後には廃業した。ベトナムの企業も多くの農民と契約するが、技術指導や野菜のサイズの統一の指示には村の合作社を介する二重の PA を活用しており、業績は好調である。市場の失敗を社会主義の制度が補正するという事例であるが、各国に固有の制度が契約栽培の成否に関わることもある。こうした事例の摘出も、これからの課題かもしれない。

## 工 業 部 門

**零細・中小企業の集積**：企業集積も、大塚教授が取り組んできた大きな研究課題である。ところで、途上国の

零細企業の経営者の大半は自分で工場を立ち上げており、親からの継承は数少ないようである。その理由には相続慣行がある。インドを訪れる度に、流行っていたレストランが廃業していることがある。インド人の友人に聞くと、決まって、そこのオーナーが亡くなって息子たちの中で相続争いが起こって廃業に至ったとのことである。農地ならば均等分割できようが、企業はそうはいかない。こうした理由から、途上国の中小・零細企業の寿命は30年程度といわれることになる。これでは技術や経営資源の蓄積は制約され、次の段階になかなか進めない。長子相続と独特の家制度をもっていた日本に、金剛組は例外としても、創業100年なり200年なりの企業が多くあることを思えば、相続制度の差も企業の成長に影響するのではないか。

ないものねだりではあるが、信用供与と経営研修の優先度 (p. 308) を論じるならば、企業間信用 (trade credit) に少し触れる必要があるかと思う。零細企業などは制度金融へのアクセスが制約されており、企業間信用に依存する程度が高い。これは反復取引により醸成された信用に基礎を置くが、信用の背後にある制裁は産業集積地においてより効果を発揮する気もするが、いかがであろうか。

**技術教育：**ふたつを指摘しておきたい。先日、タイの旧い友人と会食をする機会があった。彼は日系自動車メーカー H 社に部品供給する 4 工場 (従業員約 2000 名) の経営陣の一人である。中国の EV メーカーとも合意文書を交わして、中国人が視察にきた。そこで彼らは、「この工場は日本的すぎる。そこまで品質に拘る必要はなく、問題が発生したときに対応すればよい。そうすれば部品価格を下げられる」と指摘する。友人は、そのような「走りながら考える方法」は受け入れないと怒りを隠しきれない。しかし「走りながら考える」戦略がドミナントな地域で「走る前に考える」日本的な方式は価格面で受け入れないであろう (温州の事例はあるが、p. 94) し、逆も真であろう。ある社会ないしは産業でどちらの戦略がドミナントであるかが、経営戦略の採用に影響するのではないだろうか。

次に、本書でも登場するインドの日系自動車メーカー M 社での日本人技術指導者との会話である。インド人従業員の能力は、S 社の 40 ある海外工場のなかでもトップクラスに良いという。そこで、工場内を案内してもらっている時に、ある工程の標準作業時間をたずねた。「2分30秒」であった。そこで、日本の本社工場ではと質問したところ「40秒」との即答であった。標準作業時間の歴然とした差は、労務管理手法が不徹底だからであるとは思わない。労務管理手法の導入と徹底にかかる費用と労働生産性向上の便益の関係は、要素価格に依存しよう。日本で推奨される「多台持ち多工程持ち」も、要素価格比が異なる途上国では適切な手法ではない。日本的労務管理は日本の要素価格比のもとで成立するのであり、途上国で最適とは限らない。途上国への日本の経営の移転を全面的に否定するものではないが、移転すべきは何かという選択的議論が必要と考えられる。

**模倣と革新：**模倣 (情報のスピルオーバー) が革新の中核にあることは、本書の随所で指摘されている。ところで North は、西欧が産業革命をなした理由として知的財産権を含む私的所有権を法的に保護する制度を確立したことを指摘している。本書の主張と North の議論との収まりの悪さを感じてしまう。どのような折り合いが可能なのであろうか。

**産業政策：**自動車について、タイとインドの比較がなされている (pp. 275-280)。先ほどのインドの自動車メーカー M 社は、日本から部品を輸入したノックダウンで生産を開始した。しかし中間財輸入は貿易収支の赤字を拡大させ、ローカルコンテンツの利用という行政指導がなされた。その直後に M 社の CEO (日本人) に面会したとき、とりあえずタイヤをインド製にとタイヤを購入して品質チェックをしたところ、不良品率が 95% であったという。M 車の中古車市場も反応して、古い自動車ほど価格が高いという現象がしばらく続いた。消費者も、日本製部品比率の高さを理解していたのである。M 車の輸出もわずかで、アフリカか東欧に限られている。

対照的に、タイ政府はローカルコンテンツを強要する戦略は採らずに、国内での部品メーカーの成長を待った (通貨危機に見舞われはしたが)。10年以上前の話であるが、タイの日系自動車メーカー H 社を訪問した。その時点で、部品点数でも付加価値基準でも 90% 以上がタイ製であった。競争相手はとの質問に、CEO はオーストラリアの H 社だという。ともに製品を日本に輸出しており、相手方よりも品質が良く安価に生産しなくてはならないとのことである。産業政策の対照的な帰結であり、少し産業政策に触れておくと読者の理解を深められると思う。

**縫製業：**バングラデシュのアパレル産業の「バイブル的な成功 (pp. 228-231)」は、まさにそうであろう。ここでは、初歩的な cutting-making-packaging 方式から材料調達まで自らが行う製品売り (FOB) への転換がみ

られる。工場内で職布や高圧染色をする工場も出てきており、最終的には自社ブランド生産を目指している。こうした深化には、アパレルにかかわる教育機関まで立ち上げた縫製業組合の努力が大きい。その背景には、数十年に渡るアパレル産業の興隆があり、そのなかで革新がなされてきたといえる。タイのアパレル産業が一定の地位にあったのは10年程度でしかなく、バングラデシュのような革新がなされる時間的余裕はなかったようである。次世代の産業の登場によってアパレル産業は衰退したためである。逆に言えば、バングラデシュのアパレル産業の成功は、次世代産業の登場の欠如を背景としている。このように考えたとき、バングラデシュのアパレル産業を成功事例と認めてよいのか、少々戸惑うことになる。

思い付きで自分の勝手な意見を羅列したことをお許し願いたい。結論らしきことは言えないが、本書を読んで、開発経済学は実に面白いことを再確認した。本書は問題意識の醸成を促す構成となっており、英書を含めた開発経済学の専門書のなかでは圧倒的にバイブルに値するといえよう。研究者を志す若き人々が、本書から多くの問題意識を発掘して、そして分析を深めていかれることを願う。