

# An Effort to Establish the Alternative Marketing Channel and Price Formation System for Tanzanian Coffee Beans : A Practice of Alternative Trade in Japan

メタデータ	言語: jpn 出版者: 公開日: 2017-10-03 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: メールアドレス: 所属:
URL	<a href="http://hdl.handle.net/2297/24594">http://hdl.handle.net/2297/24594</a>

# タンザニア産コーヒー豆のオルタナティブな 流通経路・価格形成制度の探究

— 日本におけるオルタナティブ・トレードの実践 —

辻 村 英 之

## 目 次

1. 本論の問題意識と分析課題
2. オルタナティブ・トレードの理念
  - (1) オルタナティブ・トレードの歴史
  - (2) オルタナティブ・トレードの原則
  - (3) オルタナティブ・トレードによるコーヒー豆の価格形成の仕組み
3. 日本におけるタンザニア産コーヒー豆のオルタナティブ・トレードの現状
  - (1) コーヒー豆のオルタナティブ・トレード
  - (2) タンザニア産コーヒー豆のオルタナティブ・トレード
4. タンザニアにおけるコーヒー豆のオルタナティブ・トレードの影響と課題
  - (1) キリマンジャロ原住民協同組合連合会（KNCU）への影響
  - (2) 単位協同組合・小農民への影響
  - (3) オルタナティブ・トレードの課題

## 1. 本論の問題意識と分析課題

拙稿<sup>1)</sup>で明らかにしたように、ニューヨーク先物価格を基準として輸出価格を設定する支配的流通経路の下では、タンザニア産コーヒー豆の生産者価格を大きく引き上げるのは困難である。特に先物価格の暴落時に、生産者は大きな被害を受ける。それゆえ生産者価格の引き上げ、あるいは暴落防止のためには、支配的経路とは別の、新しい流通経路を創出する必要がある、既にその試みは始まっている。

本論では、その新しい流通経路創出の試みであるオルタナティブ・トレード（AT）の理念から始まり、日本におけるタンザニア産コーヒー豆のAT

の現状、そしてタンザニアにおけるコーヒー豆のATの影響と課題に至るまで、特にATが探求する新しい価格形成制度の解明を最大の課題として、詳細なる構造分析を試みる。

なお本論は、マイルド・アラビカ種、特に北部産豆を中心に分析する。さらに利用するデータは、日本における資料収集と聞き取り調査（99年6月、10月、12月）、タンザニアにおける参与観察（ルカニ村）と聞き取り調査（99年8－9月、2000年4－5月）で収集したものが中心となる<sup>(2)</sup>。また複数のインフォーマントから聞き取ったデータに関しては、出所先は明記しない。

## 2. オルタナティブ・トレードの理念

### (1) オルタナティブ・トレードの歴史

貧困にさいなまれる途上国の生産者から、手工芸品や食料品をできる限り直接的に、そしてできる限り高く購入することで、彼らの生活水準の改善を支援するオルタナティブ・トレード（AT「もう1つの貿易」、あるいはフェア・トレード「公正貿易」）は、オックスフォード飢餓救済委員会（OXFAM・イギリスのNGO）の「ブリッジ計画」（1964年開始）が始まりである。それは生産者と消費者の大きな断絶の「橋渡し」を企図していた。

1989年には国際オルタナティブ・トレード連盟（IFAT）が設立され、現在では生産国を含めて46カ国、142のオルタナティブ・トレード組織（ATO）が会員になっている<sup>(3)</sup>。また世界中のATOによる年間売上高は2億US\$を超えと言う<sup>(4)</sup>。

このATの国際的発展には、認証マーク（ラベル）の成功が大きく貢献している。1988年にオランダで始まったマックス・ハヴェラー計画は、マックス・ハヴェラー財団によって、公正な貿易を経ていると認証されたコーヒー豆に対して、「マックス・ハヴェラー」品質マークを貼り付ける差別化・ブランド化の戦略である。今やオランダ全体で販売されるコーヒー豆の2.75%に、同マークが貼付されていると言う<sup>(5)</sup>。

この成功はマーケティング研究者によって、ラベリングの「第4の波」と

呼称されていると言う。「第1の波」は消費者に対する商品の安全性の保証、「第2の波」は商品の消費にともなう消費国の非環境破壊の保証（「環境に優しい・第1段階」）、「第3の波」は商品の生産にともなう生産国の非環境破壊の保証（「環境に優しい・第2段階」）、そして「第4の波」は商品の貿易における生産者の公正な待遇の保証である。すなわち「環境に優しい」から、「生産者に優しい」への前進である<sup>(6)</sup>。

このオランダを中心とする「マックス・ハヴェラー」品質マークの成功例に導かれて、1992年にイギリスを中心にフェア・トレード財団が設立され、「フェア・トレード」マークが導入された。さらに1993年には、トランスフェア・ドイツとヨーロッパ・フェア・トレード協会（EFTA）が、トランスフェア・インターナショナルを設立し、「トランスフェア」マークを確立した。そして1998年、上記の組織が中心となって、国際フェア・トレード・ラベリング機関（FLO）を設立し、17消費国のラベリングを管理するATO（National Label Initiatives）がこれに加盟している<sup>(7)</sup>。

日本におけるAT運動は、1985年に設立されたプレスオールターナティブ社による第三世界ショップの開設（1986年）、1986年に発足した日本ネグロス・キャンペーン委員会によるATの開始（1987年）とオルター・トレード・ジャパン社の設立（1989年）、1991年のグローバル・ヴィレッジの設立とその輸入・販売の実務を担うフェアトレードカンパニー社の設立（1995年）、1995年のATOの共同出資によるAT商品専門店ぐらする一つの開設、等が有名である。

## （2）オルタナティブ・トレードの原則

1999年IFAT総会において合意されたフェア・トレードの定義、目標は、以下の通りである<sup>(8)</sup>。

「フェア・トレードは支配的な国際貿易に対抗する、オルタナティブなアプローチである。それは排除された不利な状況にある生産者の持続的発展をめざす、貿易パートナーシップである。よりよい貿易条件の提供、知識の向上、キャンペーン活動を通じて、その発展を探求するのである。

フェア・トレードの目標は、以下の通りである。

- 1) 市場アクセスの改善, 生産者組織の強化, 買付価格の引上, 貿易関係の持続化を通じて, 生産者の生計と福祉を改善する。
- 2) 不利な状況にある生産者, 特に女性と原住民にとっての発展機会を促進する。そして生産過程における搾取から, 子供を守る。
- 3) 国際貿易が生産者に与える悪い影響に関して, 消費者の知識を高めることで, 消費者の購買力を良い方向に向ける。
- 4) 対話, 透明性, 尊敬を基礎とした, 貿易パートナーシップの1つの手本を確立する。
- 5) 支配的な国際貿易のルールと実践を変えるために, キャンペーン活動を行う。
- 6) 社会正義, 環境保全, 経済的保障の促進により, 人権を擁護する。」

以上の定義, 目標に鑑み, FLO は以下の条件を満たす商品に対してのみ, フェア・トレード認証マークの貼付を認めている<sup>(9)</sup>。

(1) 生産面の条件

- 1) 最低賃金
- 2) 適切な住宅
- 3) 最低限の保健・保障
- 4) 環境基準

(2) 貿易面の条件

- 1) 最低価格 (同価格には, 労働者や生産者の生活・労働条件を改善するために利用される「プレミアム」が含まれる)
- 2) 融資基準<sup>(10)</sup>
- 3) 長期の貿易関係

さらにコーヒー豆に限って, 上記の条件を具体化したものは, 以下の通りである<sup>(11)</sup>。

- (1) FLO が規定した条件 (民主性, 協同性, 開放性, 品質の維持等) を満たし, 登録を果たした小規模コーヒー生産者の組織から, 直接的に購入しなくてはならない。
- (2) 買付価格は, FLO が規定した条件に従って設定しなくてはならない。その条件の要点は, 以下の通りである。

- 1) アラビカ豆に関しては、ニューヨーク市場の価格（C約定）が計算の基準になる。同価格（cents/pound）に対して、該当豆の品質に沿った割増・割引を行い、輸出価格（FOB）を決める。
- 2) 同 FOB 価格に対して、5 cents/pound の固定的なプレミアムを上乗せする。
- 3) 公式な認証を得た有機コーヒー豆に関しては、さらに15cents/pound の固定的なプレミアムを上乗せする。
- 4) 最低価格（プレミアムを含む・cents/pound）は、コーヒー豆の種類と生産地に従って、以下のように規定されている。

コーヒー豆の種類	普通豆		有機豆（要認証）	
	中米 メキシコ アフリカ	南米 カリブ海	中米 メキシコ アフリカ	南米 カリブ海
水洗式アラビカ	126	124	141	139
非水洗式アラビカ	120	120	135	135

- (3) 焙煎業者・買付業者はコーヒー豆生産者に対して、収穫期の初めに、契約したコーヒー代金の最高60%の融資（平均的、国際的な利率を適用）を与える義務がある。
- (4) 生産者と焙煎業者・買付業者の関係は、長期的契約（1-10年）を基礎とすべきである。

なお上記の最低価格からプレミアムを引いた価格、例えばアフリカ産水洗アラビカ豆であれば121cents/pound は、生産コストを差し引いても生産者に利益が残る最低水準の FOB 価格であるとみなされている。またプレミアムは、FOB 代金とは別に積み立てられ、生産地における社会開発プロジェクト等のために利用される<sup>12)</sup>。

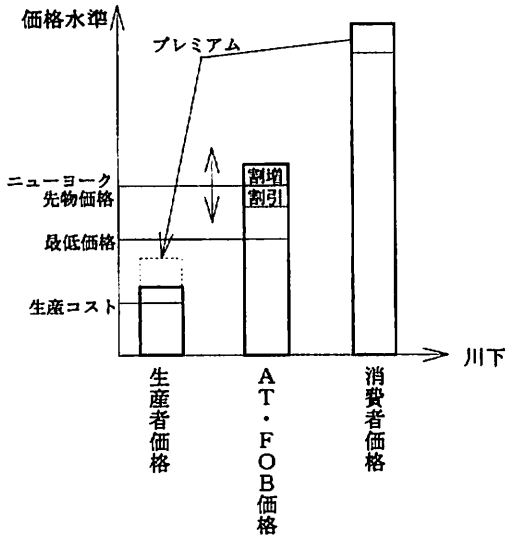


図1 オルタナティブ・トレードによる価格形成の概念図

### (3) オルタナティブ・トレードによるコーヒー豆の価格形成の仕組み

上記のAT原則から、価格形成の仕組みを読み取ると、以下の概念的な説明ができる(図1)。

ニューヨークのコーヒー取引所における先物価格が高騰している場合、FOB価格の設定(先物価格を基準とし、品質に沿った割増・割引)に関しては、ATと支配的貿易の違いはあまりない。しかし先物価格が低迷している場合、同様の仕組みで価格設定する、すなわち先物価格の変動に追隨して低価格で購入する支配的貿易とは対照的に、ATは最低のFOB価格を固定している。生産コストが保障される(フルコスト原則が満たされる)、公正な生産者価格を維持するためである。

この生産コストの保障、FOB価格の下支えに加え、ATは支配的貿易ではほとんど確認できない、固定的なプレミアムの支払を義務付けている。プレミアムは生産地の社会開発等に利用されるため、ATOの利益を生産地へ還元していることに等しい。

つまりATは、1) FOB価格の下支え→生産者価格の下支え、2) ATO

の利益を生産地へ還元→消費者価格の一部を生産者価格に移転、の2つの手段により、消費者価格のより多くの部分を、生産者の取り分にするよう努めているのである。

### 3. 日本におけるタンザニア産コーヒー豆のオルタナティブ・トレードの現状

#### (1) コーヒー豆のオルタナティブ・トレード

日本におけるコーヒー豆のATに関しては、例えば第三世界ショップがメキシコ、ブラジル、ペルー、ハイチ産、オルター・トレード・ジャパン社(ATJ)がペルー、メキシコ、タンザニア産、グローバル・ヴィレッジがペルー産、等を扱っている。またわかちあいプロジェクトは、トランスフェア・ジャパンと共同で、「トランスフェア」マークのメキシコ、ボリビア、ペルー、グアテマラ、タイ産、等のコーヒー豆を販売している。

ATJは1996年、国際産直コーヒー事業「みんなで作るコーヒー」を、第三世界情報ネットワーク(TWIN・1985年に設立されたイギリスのNGO)との提携の下で開始し、ペルー、メキシコ、タンザニアの生産者協同組合から、より直接的にコーヒー豆を輸入している。

#### (2) タンザニア産コーヒー豆のオルタナティブ・トレード

##### 1) オルタナティブ・トレードのシェア

日本におけるタンザニア産コーヒー豆のATは、現時点ではATJのみが、TWINと家族計画国際協力財団(ジョイセフ)と共同で実践している。

これまでの輸入数量は、96年(96年度豆)4コンテナ(67.2トン)、98年(97年度豆)1コンテナ(16.8トン)、99年(98年度豆)1コンテナ(16.8トン)であり(1コンテナ16.8トンで計算)、日本におけるタンザニア産豆の総輸入数量に占めるATの割合は、96年0.58%、98年0.21%となる<sup>(13)</sup>。

日本におけるコーヒー豆のATは、ほとんどが無農薬有機栽培のコーヒー豆を扱っているが、タンザニアでは無農薬や有機の実験栽培が始まったばかりである。無農薬あるいは有機栽培の豆をタンザニアから輸入できれば、ATJの最大の販売先である複数の生活協同組合(グリーンコープ事業連合、



生活クラブ連合会、首都圏コープ事業連合等)の流通経路を利用できる。現在は0.2-0.5%に過ぎないタンザニア産豆のATのシェアを、大きく引き上げる可能性は残されているのである。

## 2) オルタナティブ・トレードの経路—輸出から消費まで—

ATJはTWIN貿易(TWINが設立した輸入・販売の実務を担当する会社)経由で、KNCU輸出部からコーヒー豆を購入している。豆はタンガ港(KNCU)から直接的に横浜港(ATJ)に輸送されるが、注文はTWINを経由させる。つまり契約上はKNCU→TWIN→ATJの経路(組合経路→AT経路)で日本に輸入される。

TWINを経由させる理由は、上記のAT原則の1つである、購入額の最高60%の収穫前における融資、すなわちタンザニアにおいては、KNCUの第1次支払用の資金貸付の義務を果たすためである。ATJには融資の余裕がないため、TWINがそれを代行している。

ATJが輸入しているAA FAQの豆は、焙煎業者である珈琲実験室によって加工され、ATJの販売経路(AT商品の小売業務を行うNGOが主体で、上記のように生協経路はまだ利用できてない)を流れて消費者に至る(ATJ→珈琲実験室→NGO)。さらに99年12月より、全国チェーンの喫茶店「コーヒーハウスぼえむ」が販売を開始した(ATJ→コーヒーハウスぼえむ)。

また98年にATJが輸入した1コンテナの3分の1(5.6トン)のA FAQの豆は、ジョイセフの「キリマンジャロコーヒー国際協力キャンペーン」事業によって販売されている。ジョイセフは、卸売(現時点では、ATJ→ジョイセフ→珈琲実験室→東京の小売店(伊勢丹の食品専門店「クイーンズ・シェフ」等)、ATJ→ジョイセフ→静岡の製茶・焙煎業者、等)と直販(消費者への通信販売)の2つの販売経路を備えているが、主体は後者である。ジョイセフは、消費者個人からファックスやインターネット等で注文を受けた後、焙煎業者である珈琲実験室かハットリ製茶に加工、送付を依頼するのである(ATJ→ジョイセフ→珈琲実験室・ハットリ製茶→消費者)。

## 3) 価格形成の仕組み—オルタナティブな価格形成制度の探究—

支配的経路においてタンザニア産コーヒー豆は、ニューヨーク先物価格を基準とし、当該豆の品質や供給量、そして輸出入業者間(タンザニアの輸出

業者と日本の商社)の力関係に沿った割増・割引を行い、FOB 価格が設定される。対照的に TWIN/ATJ による AT 経路においては、モシ競売価格を基準とする KNCU の希望価格を、ほとんどそのまま ATJ が受け入れる形で価格決めがなされる<sup>(14)</sup>。

モシ競売所での企業内取引を特徴とする民間経路・支配的経路においては、競売価格の水準はほとんど意味を持たず、その結果、FOB 価格が競売価格を下回る逆さや現象が生じることが少なくない<sup>(15)</sup>。その場合、ATJ が競売価格を基準に FOB 価格を決めた時点で、既に支配的経路の FOB 価格より高価となる。また最低価格は、FLO の規定通り 126cents/pound で固定されており、上記の AT 原則を満たしている。

さらに TWIN/ATJ は、買付価格が 126cents を超える場合、FOB 価格の 10% (FLO が規定する 5 cents/pound では少な過ぎるという認識) を、同価格にプレミアムとして上乗せしている。プレミアムは KNCU が積み立て、生産地の社会開発に利用されるため、ATJ の利益あるいは消費者価格の一部を、生産地へ還元していることに等しい。

ジョイセフの事業用に輸入している豆に関しては、この FOB 価格 10% のプレミアムは支払われないが、ジョイセフ自身が消費者価格 (800円/200g) の 10% (80円) を積み立て、生産地で自らが推進するインテグレーション・プロジェクト (1983年に開始した、家族計画、母子保健、健康教育、寄生虫予防、栄養改善等を統合した社会開発プロジェクト (実践機関である現地の NGO、タンザニア家族計画協会 (UMATI) に対する、ジョイセフの継続的な資金・技術支援の結果、現在では 109村・36万人に裨益者が拡大<sup>(16)</sup>) の経費として利用する。上記のプレミアム同様、消費者価格の一部を生産地へ還元していることに等しい。

#### 4) 生産者価格引き上げへの貢献

拙稿<sup>(17)</sup>で解明したように、組合第 1 次支払額の引き上げが民間生産者価格引き上げの条件であるが、自由化にともなう政府保証下での銀行借入金の停止が、第 1 次支払を破綻させ、KNCU を崩壊寸前にまで追い込んだ。AT は KNCU に対して、この第 1 次支払用の資金を貸付しているため、民間生産者価格の引き上げに貢献し得るのである。

またモシ競売価格の引き上げが、組合生産者価格引き上げの条件であるが、民間の所有権不移動取引が支配的な現状下では、競売価格は最低価格に近い低価格で決まる。それゆえ最低価格を、意図している通りの下支え価格として機能させるように、競売を活性化する必要がある。ATはモシ競売価格を基準に価格決めをし、KNCU輸出部からコーヒー豆を購入している。それゆえKNCUの輸出力増強、モシ競売価格の引き上げ等を通じた競売の活性化をもたらし、組合生産者価格の引き上げに貢献し得るのである。

さらにATは、生産地における社会開発プロジェクトのために利用される「プレミアム」を、輸出価格に上乘せしている。それは消費者価格の一部を、間接的に生産者価格に還元する仕組みである。

そして我々日本の消費者は、このATJとジョイセフが販売しているAT経由のコーヒー豆を購入することで、タンザニアのコーヒー産業の再生に貢献し得るのである。

#### 4. タンザニアにおけるコーヒー豆のオルタナティブ・トレードの影響と課題

##### (1) キリマンジャロ原住民協同組合連合会 (KNCU) への影響

###### 1) KNCU 輸出部の設立

KNCU 輸出部は93年に設立された。それ以前、KNCU が単協・小農民から集荷したすべてのコーヒー豆は、競売所にて輸出業者に販売されていたが、その競売価格が低いため、それを上限とする生産者価格の低迷を余儀なくされた<sup>10)</sup>。この低価格に対する単協・小農民の生産者サイドからの不満は、輸出業者の買いたたきを避け、KNCU が直接的に輸出すべきであるという問題提起につながった。

また消費国サイドにおいても、タンザニア産コーヒー豆のATには興味があり、しかし既述のAT原則を満たすためには、小農民の組織からの直接的購入が求められる。そこでTWINは、両サイドの必要性を満たすために、KNCU に対する輸出開発計画（輸出業務の訓練、市場調査の提供、資金・機材の確保等）を実施し、輸出部の設立を導いたのである。

## 2) KNCU による輸出構造

しかし KNCU は、先進国の顧客確保に成功しておらず、97年度の月別の輸出数量シェアは0.5-1.5%程度に過ぎない<sup>(19)</sup>。同年度のような国際価格が高い時は注文が入らず、年間10-15コンテナ(170-250トン)の輸出数量に下落するが、国際価格が低い時は年間30-40コンテナ(500-670トン)となる。

97年度は8-9割がAT向けの輸出であった。しかし国際価格が低迷している98-99年度は、最低FOB価格を設定しているAT経路の価格が、支配的経路の価格を大きく上回っている。その結果、AT向け輸出が停滞すると同時に、支配的経路への輸出が増え、ATの割合は4-5割になっている。

AT向け輸出に関しては、その7割(近年の平均で、それぞれが年間6コンテナずつ)を、オランダのフェア・トレード機関(FTO)とドイツの第三世界パートナーシップ促進協会(GEPA)が購入している。その2大ATOに次ぐのがTWINとATJであるが、前者が1.8割(年間3コンテナ)、後者が0.6割(年間1コンテナ)に過ぎない。その他、アメリカ、フィンランドのATOから注文が入ることがある。

現在タンザニアにおいて、ATに関わっているのはKNCUだけである<sup>(20)</sup>。マイルド・アラビカ豆の輸出数量に占めるATの割合は1%程度であるが、上記のようにKNCUによる輸出は、そのAT経路に大きく依存している<sup>(21)</sup>。

## 3) プレミアムの影響-KNCU フェア・トレード開発委員会の設立-

ATOが支払うプレミアムは、すべてKNCUが管理している。上記のGEPAの要望に従い、そのプレミアムを管理する組織として、96年にKNCUフェア・トレード開発委員会(KFTDC・総会で選出された12名の委員から成る)が設立された。

その他のATOからのプレミアムは、すべてKNCUの予算に組み込まれており、KNCUの経営改善→生産者価格の改善という、生産地への間接的な影響を意図していた。しかしながら、本来のプレミアムの目的(生産地の社会開発等)を直接的に満たすため、99年度よりすべてのプレミアムをKFTDCが管理することになった。

今後、プレミアムの利用に関しては、十分な額が積み立てられた時点で、

単協経由で組合員に告知され、彼らが提案するプロジェクトに対して、KFTDCが資金を割り当てることになる。KFTDCが設定しているプロジェクトの優先順位は、1) 小農民の教育・訓練、2) 病虫害管理や無農薬有機栽培等のための新しい生産技術の普及、3) 小農民への小規模融資(果肉除去機、農薬や水の散布用スプレー、剪定用はさみ、日干し用金網等の購入支援)、4) 実験農場や育苗場の運営、である<sup>(22)</sup>。

#### 4) 収穫前融資の影響

収穫前融資の額は、AT原則が決める最低価格(2.8US\$/kg・プレミアムを含む)で計算されている。KNCUが年間250トンの9割をAT向けに輸出し、ATOから60%の収穫前融資を受けた場合、その融資額は約38万ドル(3億Tshs)となる。KNCUが必要とする第1次支払のための銀行借入金は年間50億Tshs程度であるので、現時点では、借入金減額を補うまでには至っていない。

しかし額は不十分であっても、タンザニア国内の利率は高く、自らが設立した協同組合銀行であっても、短期借入で18-19%の利率を余儀なくされる。NBCやCRDBの商業銀行の利率は、20%を超える。しかし収穫前融資は、6-10%の先進国の利率水準であり、しかも借入期間が銀行より長い。さらに少しでも第1次支払用資金に余裕があれば、銀行からの借入時の交渉力が強まる。

KNCUは近年、不十分ながらもなんとか、銀行借入金の必要額を確保していると言うが、それは協同組合銀行の貢献が大きい。しかしこのATOによる収穫前融資も、一定の役割を果たしているし、購入額が十分に増えれば、大きな貢献になると考える。

#### 5) 生産者価格への影響

上記のように、収穫前融資が銀行借入金確保に貢献しているのであれば、ATは民間生産者価格の下落を妨げていると言える。

組合生産者価格に関しては、偶然、KNCU輸出部による高めの購入に恵まれた極少数の単協組合員にとっては、ボーナス支給の可能性がある<sup>(23)</sup>。またボーナス支給に至らなくても、ATOによる購入価格(FOB価格)の高さ→KNCUの利益→KNCUの経営改善→生産者価格の改善という、間接的な

影響はあり得るだろう。しかし最も重要な、組合生産者価格の全体的引き上げのためには、競売の活性化が求められる。そのために不可欠な KNCU の輸出増強は、上述のように実現していない。

しかし輸出の経験に乏しい KNCU が、支配的経路を大きく拡大する可能性は限られている。やはり AT 経路の拡大に期待するしかないであろう。

## 6) AT 経路拡大と無農薬有機栽培

食品に対する安全志向の高まりは、消費国における無農薬有機栽培コーヒー豆への需要を拡大させており、日本の事例で説明したように、それが AT 拡大の「触媒」となる。その需要に対応する生産者の努力が、AT 経路を拡大させるための最も重要な課題である。

消費国における数度の市場調査を行っており、また ATO との強いつながりを持つ KNCU は、もちろんその課題に気付いている。既に開始している無農薬有機栽培の試みは、現時点における AT の最も大きな影響であると言ってよい。

それを担当するのは上記の KFTDC であり、無農薬有機栽培の普及は、プレミアムを利用したプロジェクトの優先権 (2 位) を得ている。また 1 位の小農民訓練・教育も、現在はコーヒー豆の品質向上を目的としているが、長期的には無農薬有機栽培の普及へ方向付けられていくと言う。

ただ最大の問題は拙稿で説いたように、農薬散布を不可欠とする木の古さであり<sup>(24)</sup>、耐病性の高い新品種の確立と普及は緊急の課題である。KNCU、国内 NGO、海外 ATO 等からの強い要望を受け、国立農業試験・訓練所は新品種確立を急ぎ、ほぼそれに成功した。2001年までには、政府がその新品種の大量増殖と普及の事業を始めると言う。それゆえ KNCU は、5年後には無農薬有機栽培が大きく普及すると期待している<sup>(25)</sup>。

## (2) 単位協同組合・小農民への影響

### 1) KNCU による影響

既述のように、99年度よりすべてのプレミアムは KFTDC の管理下にあるが、FTO と GEPA 以外のプレミアムは、KNCU 傘下の 96 単協に振り分けるのには少な過ぎる。それゆえ KNCU は特例として、AT 拡大のために必要な

ハンド・ピッキング（輸出前に欠点豆を素手で取り除くこと）場の新設と検査（リカリング）室の整備のために、そのプレミアムを利用した。

FTOとGEPAのプレミアムは、約1,000万Tshs（138万円）たまっている。しかし1単協あたりに換算すると約10.4万Tshs（1.4万円）に過ぎず、いまだ資金積立の段階にある。

98年度以前のプレミアムに関しては、GEPAのものだけが、小農民訓練・教育に利用されてきた。具体的には、コーヒー生産の教科書の作成と配布、新協同組合法のスワヒリ語訳と配布（各単協に10部ずつ）、ケニアでの国外研修（50名の単協代表が参加）、セミナーの開催、等である。

セミナー開催に関しては、ほとんどが無農薬有機栽培の普及を目的としている。プレミアムだけでは不十分であるため、GEPA、FTO、フリードリッヒ・エバート財団（ドイツのNGO）からの資金援助、およびKNCU教育基金（コーヒー販売1kg当たり3Tshsを組合員から徴収）も利用し、KNCU訓練農場（国立試験所が確立した新品種を利用）での「中央セミナー」のみでなく、複数の村（単協の庭）で「青空セミナー」を開催している。「中央セミナー」では、各村（単協組合員）から選ばれた小農民代表と農業普及員が、国立試験所の専門家、ドイツ技術協力公社（GTZ）の病虫害管理専門家、KNCUのセミナー担当者から得た新知識を、村へ普及していくシステムが採られている。既に複数の村で、無農薬有機栽培の実験農場が整備されており、今後は同農場での「青空セミナー」を中心に、普及を進めていくと言う<sup>(26)</sup>。

ルカニ村においては、農業普及員や若い小農民による「中央セミナー」への参加とともに、98年に「青空セミナー」が開催され、新しい有機栽培の技術が紹介された。伝統的に魚取り用の毒として利用されてきた薬草を、タバコの葉とともにすりつぶし、それに牛や山羊の尿を混ぜて、コーヒーの木に噴霧する方法である。

KNCUとしては、初期（1930、40年代まで）の無農薬有機栽培の経験を記憶している、長老の積極的関与を期待していたが、残念ながらほとんどの老人は、長年、農薬や化学肥料を尊重する技術指導を受けてきた影響で、それを「大昔へ回帰する反開発の動き」と捉えてしまい、なかなか理解を得ら

れない。

しかし農業普及員の指導を受けた1名の若者が、98年度より同技術を積極的に取り入れ、有機転換に成功している。その成功に触発され、彼の近所に住む若者4名が、同技術を取り入れ始めた。彼の畑が、同村の実験農場の役割を果たしていると言える。

## 2) ジョイセフによる影響

NGOであるジョイセフの活動は、小規模ではあるが非常に素早い。2000年2月時点で、93,520円(1,169袋・233.8kgの販売分)を生産地、特にUMATIが83年から事業を継続しているキリマンジャロ州ハイ県の特定の村を中心に、還元を果たしている。

具体的には、1) ワリ村における養殖池づくり(成魚は村人に安く売り、栄養改善運動に貢献)のためのコミュニティー・ローン(返済後は他の開発プロジェクトの資金源)の提供、2) 抗生物質の提供(有料で供給し、代金は継続的供給の資金源)、3) 寄生虫を駆除するための薬の贈与(子供達に提供する際に、衛生・健康教育を実施)、4) 伝統的助産婦への灯油ランプの贈与、5) 医療用ゴム手袋の贈与、6) 有機栽培用コーヒーの苗木の贈与、である<sup>(27)</sup>。

特に6)に関しては、KNCUとは別に、UMATI自身が無農薬有機栽培の実験農場を開設している。具体的には、国立試験所の近隣にあるキラニ村において、学校、教会、モスク、少数の小農民の畑、等の11ヶ所を選択し、そこに同試験所が確立した新品種の苗木を提供している。さらに農業普及員に手当を支払い、またUMATIの職員も同村を訪れて、同実験栽培の進展状況を入念に観察している。

またジョイセフ/UMATIのインテグレーション・プロジェクトでは、各村から選ばれた代表2名が年1回(3週間)のセミナーに参加し、そこでUMATIの職員から得た新知識を、村へ普及していくシステムが確立されている。そのCBD(Community Based Distribution)システムを利用して、上記の実験栽培で確立した新しい有機栽培技術の普及に努めると言う<sup>(28)</sup>。



### (3) オルタナティブ・トレードの課題

#### 1) 「顔の見える関係」の課題—直接取引と波及効果のジレンマ—

KNCU とジョイセフのプロジェクトを比較しただけでも明らかなように、大組織である協同組合連合会を介することで、生産地へのプレミアムの還元が遅れてしまう。またそれがATの成果であることを、知らない小農民がほとんどである。またATの輸出価格の高さも、連合会を介することで弱められてしまうため、ほとんどの小農民が直接取引を望んでいる。そもそもATは、生産者とのできる限り直接的な関係（「顔の見える関係」）を好む。

しかしながらタンザニアで、連合会がAT経路の主役となる理由は、3免許（買付、加工工場、輸出）制度、競売制度の存在である。つまりATOが単協或小農民組織から直接的に購入し、それを輸出するためには、少なくとも買付免許と輸出免許が不可欠となり、しかも競売所で所有権不移動取引を行わなければならない。ATOにはその余裕がないため、KNCUに単協からの買付、および競売参加と輸出を、委託せざるを得ないのである。

この3免許と競売の制度がAT経路拡大を妨げることを、政府は理解しており、既に対策が考案されている。登録を果たしたATOへの販売であり、そして競売所へ販売量等を報告さえすれば、小農民組織によるAT経路を通じた直接的販売（競売外販売）を可能とする対策である<sup>(29)</sup>。

ただその競売外取引が増えると、AT経路の拡大→KNCUの輸出力増強→競売の活性化という波及効果が消え、本論で重視する組合生産者価格の全体的引き上げにはつながらない。それゆえジョイセフのように、豆の購入はKNCUに任せ（特定の村でKNCUに購入させた豆を、競売所でKNCUに所有権不移動取引させ、直接取引を実現することは可能）、プレミアムは直接的に生産地で運用する取引方法が、現制度の下では望ましい<sup>(30)</sup>。あるいは競売外取引の販売量と価格を、競売に反映させる仕組みを熟考する必要がある。

#### 2) 無農薬有機栽培の課題

肥料に関しては、従来からほとんどの小農民が牛や山羊の糞を利用している。そして拙稿で論じたように、自由化にともなう農薬経費の高騰がゆえに、その使用量は急激に低下しており<sup>(31)</sup>、既に多くの小農民が無農薬栽培（少なくとも減農薬栽培）を開始していると言ってもよい。

さらにルカニ村の小農民は、農薬が身体や環境に及ぼす悪影響について、既に気付いている。散布直後の体調の悪化を、皆が経験している。同村における近年の癌による死亡率の高さを、農薬のせいにする住民が多い。

同時に農薬の効果に関しても、多くの小農民が疑問を抱き始めている。価格高騰にもかかわらず、無理して投入した農薬が全く効かず、無農薬栽培の農家の方が収穫量が多い事例も、確認できるようになった<sup>332)</sup>。

この農薬への興味の喪失は、今後の KNCU による無農薬有機栽培の普及にとって、非常に好都合である。ただし無農薬の場合、現在の生産方法、そして耐病性の低い古い品種のままでは、気候や病虫害をめぐる運に大きく左右され、収穫量も激減しやすい。

それゆえ実験栽培で確立した有機栽培技術、および耐病性の高い新品種を、小農民に安価に普及することができれば、有機転換拡大の可能性は高いのである<sup>333)</sup>。

しかしながら同技術で収穫できたコーヒー豆を、すぐに「有機コーヒー豆」として輸出できる可能性は低い。「有機農産物」の厳格な国際的基準があり、国際的認定機関による検査に合格しなくてはならないからである。その「グローバル・スタンダード」を、タンザニアの小農民が満たすためには、意識的、積極的な土壌改善の努力、そして区画整理（境界の確保により、隣接農地からの農薬・化学肥料の浸透を回避）や記帳（投入財利用から販売に至るまでの詳細な記録）の実施等、多くの課題が残されている。

さらに拙稿で明らかにしたように、現在のタンザニアの格付制度は、大きさ、形、重さ、色、風味を評価するものである<sup>334)</sup>。つまり無農薬有機栽培が重視する「生産者、消費者、環境の安全性」は、同格付の下では無視される。逆に同栽培により、例えば豆の大きさが減じた場合、その豆の価値が降下してしまう。それゆえ無農薬有機栽培豆の価値を正当に評価するためには、支配的経路とは別の流通経路を備えるのが手っ取り早い。その意味では、AT豆の競売外販売を可能とする上記の政府案は評価できる。

しかしながらここにおいても、上記の直接取引と波及効果のジレンマが生じてしまう。それゆえ現格付制度の下で、無農薬有機栽培豆を評価する仕組みを考えることも重要であろう。

### 3) 長期的課題としての新基準価格の探求

AT原則に沿った価格形成の場合、価格高騰時には支配経路と同様、ニューヨーク先物価格を基準とする。しかし「支配的な国際貿易に対抗する、オルタナティブなアプローチ」を謳っているのであれば、たとえ価格高騰時であっても、支配的経路とは異なる新しい基準価格を見つけるべきである。その意味で、モシ競売価格を基準として尊重するTWIN/ATJの価格形成は、望ましいものであると考える。

最後は、AT原則に沿った最低FOB価格(121cents/pound)で、本当にあらゆる生産者の「生産コストと利益」が保障されるのか、という課題である。その真の保障のためには、川下(消費者)からの「援助」的な価格形成のみでなく、川上(生産者)からの「自律」的な価格形成が必要である。つまり販売農協を初めとする小農民組織による、自分達の生産・生活費を価格に反映させる努力が求められるのである。具体的には、まずはモシ競売所における価格メカニズムの機能、そしてKNCU/単協による出荷量統制に成功すれば、小農民の必要性(生産・生活費等)を基準とする、真に新しい価格形成の仕組みが実現すると考える。

#### 注

- (1) 拙稿「タンザニアにおけるコーヒー豆貿易の現状と課題－日本への輸出構造と価格形成制度－」, 投稿中。
- (2) 同調査は、99年度学術振興会科学研究費補助金(奨励研究(A)), 99年度文部省在学研究員(若手教官)制度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。
- (3) List of IFAT members, <http://www.ifat.org/membership.html> . なお、本論で参照しているホームページは、99年10月に検索したものである。
- (4) Fair Trade-Frequently Asked Questions Prepared by Bob Thomson, Managing Director, Fair TradeMark Canada, October 1998, <http://www.web.net/fairtrade/who/fair2.html> .
- (5) Results so far, [http://www.maxhavelaar.nl/eng/eng\\_ach7.htm](http://www.maxhavelaar.nl/eng/eng_ach7.htm) .
- (6) 詳しくは、ベリンダ・クーテ(三輪昌男訳)『貿易の罟』家の光協会、1996年、第14章、を参照されたい。
- (7) The Fairtrade Foundation Annual Review 1998-99, <http://www.fairtrade.org.uk/> .
- (8) Fair Trade Definition, <http://www.ifat.org/fairtrade-defin.html> .

- (9) Background to Fairtrade, <http://www.fairtrade.org.uk/> .
- (10) 小農民から集荷する以前に代金の一部を前払いする。
- (11) 詳しくは, Fair Trade, <http://www.web.net/fairtrade/fairtrade/info-eng.html> , を参照されたい。
- (12) 詳しくは, General Criteria for Awarding the Fairtrade Mark, <http://www.fairtrade.org.uk/> , を参照されたい。
- (13) ATJ から聞き取った数値, および全日本コーヒー協会『コーヒー関係統計』, 1999年10月, 26-31ページ, 表2, より算出。
- (14) TWIN による AT 経路では, 競売所が存在する生産国の場合, その競売所の価格を尊重している。また競売所が存在しない生産国の場合, 支配的経路や通常の AT 経路でなされる該当豆の品質に沿った割増・割引を行わず, TWIN はニューヨーク先物価格をそのまま適用している。ほとんどの生産国の場合, 割引が適用されるのが一般的であり, この時点で, 通常の経路より高い FOB 価格が実現していると言える。さらに既述の FLO が規定する最低価格に関して, TWIN は差別化を行わず, 例えば普通豆であれば, どの生産地であっても126cents/poundで購入している。
- (15) 拙稿「前掲稿」。
- (16) ジョイセフ「一杯のコーヒーがタンザニアの村民の生活を変えます」。
- (17) 拙稿「タンザニアにおけるコーヒー豆の流通構造-新しい価格形成制度の現状と課題-(下)」『月刊 アフリカ』2000年1月号, 15-18ページ。
- (18) 詳しくは, 同上稿, および拙稿「タンザニアにおけるコーヒー豆の流通構造-新しい価格形成制度の現状と課題-(上)」『月刊 アフリカ』2000年1月号, 4-8ページ, を参照されたい。
- (19) Tanzania Coffee Board, *Actual Coffee Exports for the Month of November 1997-April 1998*, より算出。
- (20) 本論では分析対象から外しているロブスタ豆に関しては, カゲラ協同組合連合会 (KCU) が AT に関わっている。
- (21) KNCU 輸出部の部長および次長からの聞き取り。
- (22) KFTDC 委員長からの聞き取り。
- (23) KNCU 輸出部は高めの購入に努めているが, 平均競売価格が基準となっているため, それを大幅に上回ることはない。Tanzania Coffee Board の *Auction Sale*, KNCU の *Auction Report* より概算すると, KNCU の購入価格は平均価格を10-20cents/kg 上回っている (97年12月-98年2月)。また最低 FOB 価格が適用される場合も, 低い競売価格との差額は KNCU の予算に組み込まれ, 単協には還元されない。なお ATO への輸出は, その時点で KNCU が保持している最も品質の良い豆が向けられる (ロンボ島のマムセサ単協やタラケア単協, モシ島のウル北部単協による出荷の豆が多い)。
- (24) 拙稿「タンザニアにおけるコーヒー産業の構造調整と品質管理問題」『金沢大学

経済学部論集』第20巻第1号, 2000年3月, 138-139ページ。

- (25) KFTDC 委員長からの聞き取り。ちなみに国立試験所から直接的に購入すれば、既に新品種の苗木を利用できるが、通常の品種が50-100Tshs/seedling で普及しているのに対し、460Tshs/seedling と非常に高い。
- (26) KNCU 輸出部長および KFTDC 委員長からの聞き取り。
- (27) ジョイセフ「キリマンジャロコーヒー国際協力キャンペーン現地還元のご報告」, 2000年3月。
- (28) UMATI の北部地域マネージャーからの聞き取り。
- (29) 98年7月に農業省が公表したコーヒー部門戦略によると、99年7月までに同対策を実現することになっている。Ministry of Agriculture and Cooperative, *Coffee Sector Strategy*, July 1998. しかし2000年8月時点において、その実施機関であるコーヒー流通公社に担当者さえおらず、今後も実現の可能性は低い。
- (30) ただし「協同精神」を尊重する KNCU は、特定の村のみへのプレミアム還元はあまり好まないと言う。
- (31) 拙稿「前掲稿」, 同ページ。
- (32) 例えば99年度は、コボックスという KNCU 推奨の新しい農薬を利用した農家の収穫量が激減してしまった。逆にそれを利用せず、日当たりがよかった畑（特に低地）であれば、平均的な収穫量を実現できた。ただ無農薬栽培で、かつ日当たりが悪く気温が上がらなかった畑の場合、果実病が大発生してしまい、収穫量が激減した。
- (33) 果実病に対して耐性の高い品種が、ケニアから密輸入され、一部で栽培されている。しかし高価（500-1000Tshs）、違法であることから、大きな普及には至っていない。
- (34) 詳しくは、拙稿「タンザニアにおけるコーヒー豆流通自由化の実態と小農民・協同組合への影響-流通・格付・価格形成制度の変容を中心に-」『コーヒー文化研究』第6号, 1999年12月, 30-50ページ, を参照されたい。