

アメリカの穀物輸出と流通構造の再編：80年代日本 資本の動向

権藤，幸憲

<https://doi.org/10.15017/3000160>

出版情報：経済論究. 98, pp. 59-75, 1997-07-25. 九州大学大学院経済学会
バージョン：
権利関係：



アメリカの穀物輸出と流通構造の再編

—— 80年代日本資本の動向 ——

権 藤 幸 憲

1. はじめに

1970年代における穀物輸出ブームは、アメリカの穀物流通部門にとってまさに黄金時代であった。輸出量の飛躍的拡大とそれに伴う流通段階におけるマージンの増大は、流通部面における各種の設備投資を誘発した。70年代において、日本の総合商社と全国農業協同組合連合会（全農）が、アメリカ国内に穀物エレベーターを直接ないし間接に取得することで、穀物輸出の流通に本格的に参入したのもこうした誘因があったからに他ならなかった。しかしながら、80年代のアメリカの「農業不況」は、この状況を一変させることになる。輸出量が減少するなかで、70年代の流通部面における設備投資は一転して過剰資本化し、そうした状況下での輸出競争は、流通マージンを縮小させ、流通構造の再編を促すことになる。本稿で課題とするのは、輸出穀物流通の再編過程を総合商社・全農といった日本資本の動向に着目しつつ整理・検討することにある。

従来、輸出穀物の流通に関する研究は、アメリカの穀物輸出において圧倒的シェアを占める「穀物メジャー」に焦点を当てつつ行われてきたが、その論調はメジャーの高い輸出シェアから独占的性格を示唆するか、もしくは国際穀物市場であるシカゴ市場の無政府的な価格変動と輸出部門における参入・撤退の多さからこれを否定するものが多かった⁽¹⁾。これに対し、吉田

は、70年代にアメリカの穀物輸出部門に進出した総合商社や全農に着目し、それらがメジャーに比して、いわばミニメジャー化し、メジャーに強固に把握されている輸出穀物の流通構造に再編を促す契機になっていることを指摘している⁽²⁾。また、堀口も同様に、輸出部門に参入した日本資本に注目しつつ、輸出施設を取得した企業が内陸部の流通ビジネスへも積極的に進出していかざるを得ない要因を分析し、需給逼迫時における現物の確保と、最適販路の選択にオプションをもつことが輸出シェアを確保するために必要であることを指摘している⁽³⁾。これらはいずれも輸出穀物流通の再編や、輸出施設を取得した日本資本のその後の動向について一定の方向性を示唆しているが、それらは輸出部門が好況で需給が逼迫した70年代に主眼を置いたものであり、70年代とは対照的な80年代の穀物輸出市場の変化に対する総合商社や全農といった日本資本の動向を考察する作業は残されている。したがって、以下では、輸出穀物流通の再編について、80年代の市場構造の変化に日本資本が如何に対応したのかということに着目しつつ、考察を行っていきたい。

(1) 例えば、前者についてはGilmore[21]、後者については、Patterson and Abbot [17]、Conklin and Dahl [16]、があらう。

(2) 吉田 [28]、pp.271-284.

(3) 堀口 [7]、pp418-421.

2. 1970年代輸出ブームの回顧

旧ソ連のアメリカ産穀物の突発的な買い付けを契機とする70年代の穀物輸出ブームは、主要穀物輸出国であるアメリカの穀物流通部門に大活況をもたらした。連邦検査ベースによるアメリカ穀物輸出力の推移を確認すると、1970年18.3億ブッシェル、1975年31.6億ブッシェル、1980年48.8億ブッシェルへと2.7倍へと飛躍的に増大した⁽¹⁾。このような70年代における強烈な輸出需要は、流通部門における各種の設備投資を誘発し、穀物生産地から輸出港までの既存の輸出流通システムに変化をもたらしたが、この間の輸出穀物の流通に現れた主要な変化については、次の二点が指摘できようかと思われる。

まず、一点目として指摘できるのは、穀物取引単位の大規模化と流通ルートの短縮化があげられよう。これについては穀物輸送部門に関する規制緩和に触れねばならない。もともと、穀物の運搬・輸送は、アメリカの穀物流通機構が整備される1870年前後から鉄道が主体であったが、当時鉄道と穀物集荷・搬出施設を兼営するラインエレベーターが農民に対する独占的な行動を取り、農民からの激しい批判の対象となった。その後、1870年以降に複数の幹線ルートが設立されるに至り、ルート間の破滅的な運賃競争が発生し、鉄道会社の経営を圧迫することになった。こうした経緯を背景に、鉄道運賃は通商規制法（The Act to Regulate Commerce of 1887.）によって、アメリカ政府の強力な規制下に置かれていた⁽²⁾。しかしながら、第二次世界大戦後、穀物輸送部門において、トラックやバージによる穀物運搬システムが徐々に整備されてゆき、輸送部門における鉄道の占めるシェアは低下することになる。これを受けたアメリカ政

府は70年代に至って鉄道輸送に関する相次ぐ規制緩和を行うことになるのである。この輸送部門における規制緩和と穀物貿易の増加に着目した鉄道会社は、従来のシングル・カー（混合貨物連結方式）からユニット・トレイン（穀物専用連結方式）へと、穀物だけの大量輸送方式を採用し、貨車回転率の向上によって輸送コスト・運賃値下げを可能にすることで、輸送部門において巻き返しをはかることになる⁽³⁾。

ユニット・トレインの採用は、次の点で穀物流通にインパクトを与えた。まず、取引単位の大規模化である。穀物の集荷・搬出の物的機能をその特徴とするエレベーター群は、鉄道運賃弾力化のメリットを享受するために、自らの施設に鉄道引込線を整備し、集荷した穀物を一定の規模に仕立てて搬出し、輸送面におけるスケール・メリットを追求したのである。ユニット・トレインによる輸送は、輸送規模が大きければ大きいほど、穀物単位当たりの輸送コストは低下したので、当然取引単位は大規模化することになった⁽⁴⁾。

また、ユニット・トレインの採用は同時に、輸出穀物の流通ルートの短縮化をもたらした。第一次集荷地点であるカンントリーエレベーターの容量は、比較的小規模なものであったが、ユニット・トレインによるスケール・メリットを追求する結果、第一次集荷地点に存在し、ターミナルエレベーター規模をもつサブターミナルエレベーター（STE）を多くの穀物流通関連産業が建設し、これが普及することになる。こうしたサブターミナルエレベーターの普及は、その半数が農協系によるものと言われているが、従来第一次集荷地点の穀物取扱については、農協系がほぼ圧倒的シェアを抑えていたことを考えれば、穀物流通における川下の競争を激化させる要因になったものと思われる⁽⁵⁾。それは、70

年代に本格的に輸出流通ビジネスへ参入したアメリカ農協への既存穀物企業の対抗措置でもあった。この結果、カントリーエレベーター (CE) → ターミナルエレベーター (TE) → ポートエレベーター (PE) という既存の輸出穀物ルートに対し、サブターミナルエレベーター (STE) → (PE) という新たな輸出穀物の短縮ルートが誕生することになるのである⁽⁶⁾。

これらは、いずれも集荷地点から最終目的地までの大量一括輸送の優位性を決定的なものとすると同時に、穀物の大量取引化ゆえに取引リスクを増大させることになったものと思われる⁽⁷⁾。こうした流通ルートに現れた傾向は、後述するように、80年代以降に一段と強化されて現出することになるのである。

70年代における輸出穀物の流通に現れた変化の二点目は、輸出穀物の流通分野への新規参入がみられたことである。70年代の輸出ブームは当然、流通マージン増加と取扱数量の増大の相乗効果によって穀物輸出に係わる企業に膨大な利益をもたらすとともに、既存企業のビジネス拡張と当該部門における新規参入の機会を提供した。まず、既存企業の動向であるが、これは主として穀物メジャーについて論及せねばならない。通常、穀物メジャーと呼ぶときは、①カーギル (Cargill Inc. 本社ミネアポリス)、②コンチネンタルグレイン (Continental Grain Company Inc. 本社ニューヨーク)、③ブンゲ (Bunge Corporation, オランダ籍, 本社ニューヨーク)、④ルイドレファス (Louis Dreyfus Corporation, フランス籍, 本社ニューヨーク)、⑤ガーナック (Garnac Grain Company Inc., スイス籍, 本社ニューヨーク) の5社を示す。これら穀物メジャーは、ほとんど例外なく広範に多角化し、かつ国際的に投資を行っている多国籍穀物企業である。特にアメリカからの穀物輸出に

関しては、75年時点で全輸出量の60～65%を占め、圧倒的なシェアを持っていた⁽⁸⁾。70年代の輸出ブームが、70年代を通じて穀物輸出の圧倒的部分を占めてきたこれら少数の穀物メジャーに空前の利益をもたらしたのは想像に難くない。すでに、服部が指摘しているように、カーギル社をはじめとするこれらの穀物メジャーは、輸出ブームを媒介とする資本蓄積を基盤に、内陸部の流通施設や製粉・製パン・飼料生産等の関連部門への多角化投資を行っている⁽⁹⁾。すなわち、輸出穀物の流通基盤の強化と付加価値の高い関連部門への多角化が、70年代を通じた輸出部門における既存企業の動向とって差し支えないと思われるが、他方で、輸出ブームを通じて、輸出部門において後発参入者＝新規参入者も数多くみられた。ここでは、新規参入の特徴的な事例として2つのサンプルを取り上げよう。すなわち、アメリカ広域農協 (FEC) と日本資本 (総合商社・全農) がそれである。

(1) アメリカ広域農協連合 (FEC)

アメリカ広域農協連合による輸出部門参入の端緒は、PEC (Producers Export Company) の設立 (1958年) にまで遡る。PECは、直接には輸出エレベーターを保有せず、輸出の主体は公法480による戦略的援助型であったために、a) 多様品目に対応できず、メンバー農協に利用の齟齬が生じた、b) 商業ベースの輸出に対応できなかった等の理由により1968年に至って解散する⁽¹⁰⁾。そもそもほぼ州ごとに存在する地域農協の連合体である広域農協連合PECによる輸出は、公法480による政策的輸出と結び付いていたために、輸出品目としては小麦が主体であった。したがって、飼料穀物が主要な生産品目である特定の地域農協は、PECによる輸出からは全く恩恵を受けないという状況が生じた。

さらに、PECは直接に輸出施設を保有せず、輸出は他企業・他農協の施設を利用した間接輸出であったために、多品目の輸出に柔軟に対応できないという弱点があった。また、公法480による輸出は、販売取り決めはアメリカ政府が行うという買い手の確定した輸出であり、政策的輸出にかかわる資金も政府が支払う形態であった。公法480による輸出は、比較的取引ロッドも小さいものであったが、1960年からそれらが漸次商業輸出に切り替えられ、PECは、買い手の模索と取引ロッドの増大（それによるリスクの増大）に対応できずに解散することになる。

FEC (Farmers Export Company) の設立は、PECの持っていた弱点の克服と、輸出取引に関して多国籍穀物商社への依存を弱めようとする動きの中で行われた。FECは、PECの解散と前後して68年に7つの地域農協を構成メンバーとして設立され、設立と同時に輸出施設の直接経営と商業的輸出力の強化のために、ルイジアナ州エイマにポートエレベーターを建設する⁽¹¹⁾。さらに、輸出ブームに刺激された東部の地域農協もFECに加盟し、70年代後半にもポートエレベーターを追加取得する。これによってFECは、複数拠点（4拠点）からの輸出を行うことで多品目輸出への対応を可能にし、大規模多国籍穀物企業に比肩し得る穀物輸出農協会社へと急成長する。換言すれば、70年代を通じて、それまで第一次集荷地点（農場とカントリーエレベーター）での取引が主要であったアメリカの農協が、穀物輸出の窓口として広域農協連合を設立し、穀物メジャーに掌握されていた穀物輸出部門に風穴をあける存在へと急成長することになったのである。しかしながら、FECによるそれらの輸出流通施設への拡張投資は、後に詳しくみるように、いくつかの問題点を内包していた。

第一に、FECによる輸出施設や内陸部への中継・集荷施設への急激な拡張投資は、主として借入金に依存したものであったことである。その理由としては、アメリカの広域農協連合は、同国における株式会社と同様に配当性向が高く、利益が資本蓄積に結びつかないことが指摘できよう。第二に、FECのメンバー農協の水平的な協力関係の脆弱さである。これは、70年代の輸出ブームの中で、FECのメンバー地域農協が、輸出部門に独自に参入し、FECと競合関係にたつ動きがみられたことに端的に表れている。第三に、輸出流通における垂直的な協力・協調関係が希薄であったことである。アメリカの地域農協は、日本の農協のような強力な系統共販システムとは異なり、独立したプロフィットセンターとして行動する結果、FECメンバー農協の対FEC出荷比率は低水準のままであった⁽¹²⁾。FECが内包していたこれらの問題点は、輸出部門が好調で穀物流通施設が不足気味に推移する70年代においては隠蔽されていたものの、輸出需要が減少し、同時にレーガノミックス下で極端な高金利経済になる80年代には深刻な矛盾として露呈することになったのである。

（2）日本資本（総合商社・全農）

70年代に本格的にアメリカの穀物輸出に踏み込んだのは、アメリカ広域農協連合だけではなかった。日本の総合商社と全農もまた、日本市場という大規模で、かつ安定した市場を背景にして、アメリカの輸出ビジネスに参入を開始する。日本資本によるアメリカの穀物流通分野への参入は、当初大海の一滴といわれたが、70年代を通じた穀物流通施設の取得によって、その存在は意味あるものへと変化することになる。まず、総合商社であるが、総合商社の穀物流通分野における対米進出の端緒は、61年に三井物

産がイリノイ州にカントリーエレベーターを取得し、日本向けみそ・醤油用の契約栽培をし、その集荷・輸送をはじめたことに遡るが、実際に輸出施設を取得し輸出商社の一角として機能するのは、69年に三井物産がユナイテッド・グレイン (United Grain) 社を設立 (ワシントン州) し、ポートエレベーターを取得したことに始まる。その後、輸出ブームの中で他の商社も次々にアメリカ国内にポートエレベーターを取得していく。すなわち、71年に三菱商事 (カリフォルニア州)、78年には丸紅 (オレゴン州) がそれぞれポートエレベーターを取得するのである⁽¹³⁾。

これら日本商社に共通するのは、いずれも日本に近い太平洋岸に輸出施設を確保し、そこからの穀物輸出を行うということである。アメリカからの穀物輸出は地区別に大別して太平洋岸・ガルフ地区 (メキシコ湾岸)・五大湖・大西洋岸からの4つに分類されるが、ガルフ地区からの輸出 (主として飼料穀物) が全体の穀物輸出の50%弱を占め、太平洋岸からの輸出 (主として小麦) がこれに続く輸出地区となっている⁽¹⁴⁾。すなわち、日本商社の進出した太平洋岸は、アメリカの穀物輸出としては2次的なものであるが、日本商社による当該地区への進出の目的は、ガルフを経由する既成の穀物輸出路途に対抗する、東アジア諸国の需要を睨んだ新たな穀物流通経路の開発であり、同時に穀物メジャーに把握されているガルフ地区からの輸出流通に対する新たなチャネル戦略であったものと思われる⁽¹⁵⁾。これに対し、78年における三井物産による穀物メジャーの一角といわれたクック産業からのガルフ地区の輸出施設 (ルイジアナ州・ニューオリンズ) と中西部のエレベーター7基の買収、および、次にみる全農のガルフ地区での独自設計の輸出施設の建設と現地企

業全農グレインの設立は、アメリカ穀物輸出の大動脈であるガルフ地区からの輸出ビジネスへの参入であり、上記の日本商社とは、チャネル戦略は異なっている。

一方全農であるが、アメリカからの最大の飼料穀物輸入国である日本の、最大の飼料穀物需要者である全農は、61年より総合商社経由でアメリカからの飼料穀物の輸入を開始する。しかし、まもなく全農は、協同組合運動の国際的気運の盛り上がりのなかで、飼料穀物の組合間貿易の方向をうちだし、主として用船業務を行う (株) 組合貿易 (61年) を設立し、中国・アルゼンチンの農協と飼料穀物輸入に関する年間協定の締結に成功する⁽¹⁶⁾。しかし、多国間の農協による組合貿易が本格化するのには、前述のアメリカ広域農協連合FECの輸出施設が稼働しはじめる68年頃からである。全農は、FECと長期数量協定を設けて組合貿易を通じた国際的な農協間の穀物取引を行い、それによって70年代初頭には、トウモロコシ輸入の3割を輸入することになるのである。さらに全農は、取引量の増加と日本への飼料穀物の安定輸入を目指して、FECとの輸出施設 (ポートエレベーター) の共同建設を提案する。しかしながら、FEC側は、日本との共同出資で建設した場合、日本側の経営介入が強まることを恐れ、これを拒絶する。その結果、79年に至って全農は、独力でガルフ地区 (ミシシッピー河口ラパダン) にポートエレベーター全農グレイン (Zen-Noh-Grain) を建設し、82年より稼働させることになるのである。

こうした日本資本の輸出シェアについては正確な数値はとれないが、80年代初頭には、アメリカ穀物輸出の1割を越えたと言われている⁽¹⁷⁾。以上を小活すれば、アメリカの広域農協連合と日本資本が、70年代の輸出ブームの中で、穀物流通施設の直接ないし間接の取得を通じ

て、アメリカの穀物流通部門に参入し、特に輸出部門においては、それらの存在が、穀物メジャーに対しても意味あるものになってきたということである。しかしながら、80年代に入るとアメリカの穀物市場は、70年代とは対照的に深刻な不況にみまわれることになるのである。次章では、80年代の「農業不況」の中で、輸出穀物の流通が、如何に再編されたかについて、その一般的な析出を試みる。

- (1) *Grain and Marketing News*, USDA Agricultural Marketing Service, 各年
- (2) 小澤 [12], pp. 279-338.
- (3) (社) 日本貿易会 [26], pp. 141-143.
- (4) Heifner [20], pp. 1-3
- (5) 前掲堀口 [7], p. 421
- (6) エレベーターは穀物サイロのことであり、穀物をサイロの上にあげ (elevate)、頂上から下に落として貯蔵するので、エレベーターと呼ばれる。CE(Country Elevator)は、農村地帯にあるエレベーターであり、TE(Terminal Elevator)は、集散地にある規模の大きいものを示し、STE(Subterminal Elevator)は、農村段階にあり、TE規模をもつエレベーターである。そのほか、RE(River Terminal Elevator)は、TEのうち、河川沿いにあるもので、規模もTEに比して一段と大きいものと考えて良い。また、PE(Port Elevator)は輸出港湾地区にあって、主として船舶への穀物積み込みを担うものである。
- (7) 穀物をユニット・トレインによる運賃弾力化のメリットを享受できる見合う数量にまで集荷するには、どうしても集荷と販売に一定のタイム・ラグが生じることになる。したがって、その間の価格変動による取引リスクが発生することになる。
- (8) Gilmore, op cit., [21], pp. 26-27.
- (9) 服部 [5], pp.10-25.
- (10) Bruce [1], pp. 10-12. および, Waeman [14], p. 8. から重要と思われるものを整理した。
- (11) 吉田 [27], pp. 102-103.
- (12) Dahl [22], pp. 73-74.
- (13) 前掲 (社) 日本貿易会 [26], pp. 238-244.
- (14) *Grain and Marketing News*, USDA Agricultural Marketing Service, 1980. によれば、輸出地区別の穀物輸出シェアは、五大湖 (9.86%), 大西洋 (10.94%), ガルフ地区 (60.20%), 太平洋岸

(18.99%)であり、メキシコ湾岸からの輸出が圧倒的なシェアを占めている。

(15) 拙稿 [4], pp. 252-254.

(16) 前掲吉田 [27], pp. 103-104.

(17) 前掲堀口 [7], p. 428.

3. 1980年代の「農業不況」と流通構造再編の方向

80年代に入るとアメリカの穀物輸出は、劇的に落ち込むことになる。すなわち、80年に48億ブッシェルであった輸出量は85年には34億ブッシェルへと急速に減少し、90年には39億ブッシェルへとやや輸出量は上向くものの、80年の輸出水準にはほど遠いものとなっている。アメリカの穀物輸出が減少した要因は、ここでの直接の分析対象ではないが、簡潔に要約すれば以下のようなだろう。一つは、世界的な穀物需要が減退したことである。これは、70年代において穀物輸入の波頭に立つ存在であったソ連や中国といった社会主義国の増産による輸入需要の減少や、先進国におけるECの輸入国から輸出国への転換、途上国における東アジア・インドを中心とする食料自給率の上昇等によるところが大きい。二つには、レーガン政権下で生み出されたドル高である。ドル高は、アメリカの輸出競争力を弱めるとともに、国際穀物価格を割高なものとし、アメリカと競合するカナダやアルゼンチン等の穀物輸出国の生産拡大を刺激することとなった。

このような状況下でアメリカの農業政策は、国際競争力の復活を課題とし、支持価格（融資価格・目標価格）の漸次引き下げによる国内価格の国際価格への下方輻寄せと、輸業者への現物支給による輸出奨励計画（EEP）の導入を含む農産物輸出振興方策の強化によって、競争の向上を図ることになる。一方、競争力失墜の

表3-1 輸出力とエレベーター保有状況

1,000ブッシェル

	企業名	推計輸出力	年次	エレベーター保有数				総容量
				PE	TE	RE	STE	
1	カーギル	1,014,291	1990	21	23	17	0	404,800
		1,438,122	1980	13	8	0	0	147,953
2	コンチネンタル	541,181	1990	11	25	15	18	187,500
		550,230	1980	13	22	1	3	110,303
3	ルイドレファス	207,573	1990	3	5	8	1	54,000
		140,000	1980	3	2	1	3	25,480
4	ブンゲ	170,060	1990	3	8	34	10	163,576
		396,364	1980	3	10	32	6	46,995
5	ADM	149,878	1990	2	36	15	21	122,945
		177,600	1980	0	1	0	0	6,500

注：輸出力の算出方法については以下の手順

- ① 輸出地区別のPE容量を集計し、地区別の輸出力とから、地区別のPE回転数を出す。
- ② それぞれの企業の立地するPE容量の集計を地区別に出し、それぞれの地区別PE回転数を乗じて、それらを集計した。

資料：Sosland Publishing, *Grain Directory, various issues*. USDA, Agricultural Marketing Service, *Grain and Feed Marketing News*.

主要な原因であるドル高についても85年のブラザ合意以降、先進国に対してはドル安に転じたものの、それはCAPのもとで輸入課徴金と輸出補助金をもつECに対しては効果を現さなかった。また、アルゼンチン等の途上国通貨に対しては、その膨大な累積債務の主要債権者であるアメリカはドル安に転じることができず、競争力の回復には至らなかった。こうして、アメリカの失地回復は実現せず、世界的な穀物過剰と国際価格の低迷、および各国間の激しい補助金付輸出競争という状況が創出されてくるのである⁽¹⁾。

この80年代における穀物輸出市場の変化に呼応して、80年代の穀物流通業界の状況は、70年代とはまさに対照的であった。すなわち、70年代においては穀物流通業界が、取扱数量の増大と価格上昇およびそれに伴う流通マージンの増加によって潤ったのとは反対に、80年代には輸出力の激減と生産過剰による価格低下が、取扱数量の減少と流通マージンの縮小をもたらした、

穀物流通業界は極端な収益低下にみまわれることになる。このような状況下で、70年代にみられた設備投資は過剰資本として現出することになる。特に、輸出部門においてはPE施設の約50%が過剰資本と言われる状況が発生することになった⁽²⁾。さらに、上述の状況下での輸出競争は、さらなる流通マージンの低下をもたらした、輸出穀物の流通構造の再編を促すことになるのである。以下ではこうした再編の方向を整理する。

(1) 輸出穀物の流通構造の再編過程

80年代の「農業不況」下における流通構造の再編過程として、まず第一にあげられるのは、輸出施設PEの整理・縮小である。すなわち、輸出需要の減少とともに剃刀の刃のように薄くなったPEマージンのもとで、PE数は80年の71から90年の58へと減少することになる⁽³⁾。これは、PEを複数所有する輸出企業が、搬入・搬出能力で劣るPEを閉鎖ないし放棄するケースと、

表3-2 輸出穀物の流通に関する企業提携

企業名	開始時期	関連企業	内 容
ADM/GROWMARK, INC.	1985.	ADM Co., GROWMARK, Inc.	ADMが地域農協GROWMARKの内陸集荷部門（イリノイ州）を取得して経営。
M.F.P.	1991.	ConAgra. Inc., Mississippi River Grain.	メキシコ湾岸輸出の強化を目的にパートナーシップM.F.P.を形成。
Continental/Bunge Marketing Group	1986.	Continental Grain Co. Bunge Co.	両社のメキシコ湾岸に存在するPEの最大稼働を目的としてPEを品目別に専門化する。
AGRI Grain Marketing	1986.	Cargill Inc., Agri-Industry	両社のRE6基を共同保有し、それらをカーギル所有のメキシコ湾岸PEへ結合させる。
全農グレイン	1988.	全農グレイン, 伊藤忠 Consolidated Grain and Barge Co.	全農は伊藤忠と共同で内陸集荷施設を所するCGBを買収し、その集荷力を全農所有のPEに結合する。

資料：Reynold P. Dahl, “The Changing Structure of United States Grain Marketing System” University of Minnesota. 1992., pp.26-29から作成。全農については筆者の聞き取り調査による。

穀物輸出で採算のとれない企業が積極的に穀物輸出ビジネスからの撤退するケースの両者を内包しているが、端的に言えば、輸出穀物流通における最終的な窓口が少数化していることを意味する。

第二に、輸出穀物流通における垂直的統合の進展・強化である。先にも論究したように、輸出穀物はCE（生産地）→TE（集荷・中継）→PE（輸出施設）を経て、輸出されるのが典型的な流通経路となるが、80年代においては、これらの流通経路が同一企業内に包摂される傾向がでてくる。換言すれば、輸出企業による内陸集荷部門の包摂・統合化ということになる。この傾向は、穀物輸出上位企業においてより顕著に表れている。輸出企業別の輸出数量については、多くの論文が米国上院多国籍企業小委員会報告書の統計資料（70～76年）を用いているが、80年代の数値についてはこれに変わるものがないので、推計値と周辺資料を使ってこの傾向を考

察することにする。表3-1は、推計値を用いた90年度における輸出上位企業5社と90年と80年におけるエレベーター保有状況を示したものであるが、80年代を通じて上位企業ほど内陸部の流通段階を包摂していることがわかる。70年代においても輸出上位企業であるカーギル・コンチネンタルについてはこうした傾向（流通の一貫システム化）はみられたが、80年代を通じてこの傾向はさらに強まっている。例えばカーギルは83年の時点ですでにPE(14), STE(1), TE(15)を所有していたが、90年にはPE(21), TE(23), RE(17)を所有し、内陸部の流通段階を自己の統制下においている。すなわち、80年代の「農業不況」下における流通マージン低下という状況の中で、穀物輸出企業は、流通の一貫システム化で可能な限り輸出穀物を集荷して販売する（薄利多売方式）か、あるいは流通コストの低下でこれに対応したと言えよう。換言すれば、輸出シェアの確保には、内陸部へのエレベー

ター展開が不可欠のものとなってきたということになる。つまり、輸出穀物流通において内陸流通段階との一貫流通システムの有無ないし優劣が、輸出企業間の競争力格差を規定する重要な要因となっているのである。

また、流通の一貫システム化を物流面から押し進めたものとしては、輸送部門における鉄道分野での相次ぐ規制緩和＝自由化の動きがあげられよう。すなわち、80年において、それまで鉄道運賃を規制してきたInterstate Commerce Actが改正され、Staggers Rail Act(1980年10月1日施行)が成立し、鉄道運賃は完全に自由化されることになった⁽⁴⁾。これは先に論究した70年代におけるユニット・トレインの普及とあいまって、第一次集荷地点におけるエレベーター施設間の競争激化と再編を強要し(具体的にはSTEの普及、CE企業・農協の淘汰・統合化)、集荷地から最終目的地(輸出地点)までの大量一括輸送の優位性を決定的なものとし、輸出穀物流通の一貫システム化を物流面から促進することになったものと思われる。

再編過程の特徴の第三としては、第一、第二の特徴とも密接に関連するのであるが、輸出部門ないし輸出流通ビジネスの資本集中があげられる。すなわち、輸出施設PEの整理・縮小と輸出流通の一貫システム化は、80年代の第4次M&Aブームを媒介として、大規模な資本集中を伴って進行したのである。表3-2は、80年代にみられた輸出穀物に関する企業の統合化について特徴的なものについて整理を試みているものである。これらはいずれも個々の企業の所有するエレベーター施設を効率的に利用するために、互いに弱い流通段階を相互に補完・強化するかたちのジョイントベンチャーや買収となっている。例えば、カーギル社は、86年3月に地域農協アグリインダストリーとともにアグリグ

レインマーケティング社を設立し、両者のRE6基を媒介としてアグリインダストリーの産地集荷能力とカーギル社の輸出能力を結合して、輸出穀物流通の垂直的な一貫システム化を強化したものである。

以上要するに、絶対的に減少した穀物輸出の中で、輸出シェアを確保するには、流通段階の一貫システム化がその重要な要因となっており、流通再編もまた、新たにそれを構築するよりは迅速なジョイントベンチャーや買収を通じて、そうした方向に進展しているものと思われる。次に、これらの状況を把握するために、アメリカの穀物輸出部門を4つのグループに分類して具体的に特徴的な事象を考察する。すなわち、穀物メジャー、アメリカ広域農協連合、その他企業、日本資本がそれである。

(2) 再編の具体的諸相

まず、穀物メジャーの動向から考察する。表3-3は、輸出施設PEの容量シェアの推移をみたものである。これによると、五大多国籍穀物企業(穀物メジャー)のシェアは、75年から85年にかけて52.81%から48.81%へと相対的に低下した後、90年には53.23%へと再び上昇した後、95年には47.32%へと減少している。メジャーのPE容量シェア低下のみをみれば、輸出部門におけるメジャーの寡占構造は崩壊しているかにみえるが、メジャーを個別資本レベルでみると若干異なる見方ができる。すなわち、カーギルとコンチネンタルが、80年代を通じてシェア上昇させているのに対し、ブンゲ、ルイドレファス、ガーナックについては75年のシェアと90年のそれを比較すれば、いずれもシェアを低下させている。このことは、カーギルとコンチネンタルが穀物流通部門を強化・補強したのに対し、その他のメジャーはその逆の行動をとつ

表3-3 輸出施設(PE)のグループ別容量シェア 単位：(%)

	1975年	1980年	1985年	1990年	1995年
五大多国籍穀物企業	52.81	50.61	48.81	53.23	47.32
カーギル	23.85	28.45	28.51	32.61	33.15
コンチネンタル	13.20	13.89	13.97	14.23	12.12
ブンゲ	7.98	4.95	3.62	2.47	1.47
ルイドレファス	3.60	2.68	2.45	3.01	0.59
ガーナック	4.17	0.64	0.26	0.92	0.00
アメリカ農協	12.71	17.47	17.23	15.70	16.95
その他企業	30.20	28.31	29.34	27.37	33.12
ADM	0.00	0.85	4.32	2.62	5.05
コナグラ	0.64	1.75	6.52	6.26	8.05
その他	29.56	25.71	18.50	18.49	20.02
日系企業	4.28	3.61	4.62	3.70	2.61
総計	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

資料：Milling and Baking News, *Grain Directory*, Sosland Publishing Co.

たことが大きな要因となっている。すなわち、前述のようにカーギルやコンチネンタルが著しく内陸部門のエレベーター施設を直接ないし間接に取得し、穀物流通を一貫システム化して強化したのに対し、ガーナックは、80年代の「農業不況」下で、穀物取引からの漸次縮小（結果的に92年にADMへ施設売却）し、ルイドレフェスもまた同様にメキシコ湾岸輸出ビジネスからは撤退（ADMへ主要施設をリース譲渡）している。アメリカの穀物流通分野から縮小したこれらの企業は、もともとヨーロッパに基盤をもっており、アメリカの穀物取引で収益が低下したのを受けて経営の重点をヨーロッパに移行したものである。この結果、メジャー内部でもカーギル、コンチネンタルとその他のメジャーで格差は拡大してきており、二極分化してきているのである。

次に、アメリカ農協であるが、農協のシェアは、広域農協連合の輸出流通ビジネスへの参入とその後の設備投資拡大を背景に、75年の12.71%から80年17.47%、85年17.23%へと80年代初頭に急速に上昇するものの、90年には

15.7%へと減少することになる。さらに、90年において農協の所有する輸出施設は、そのほとんどが輸出地区としては相対的に地位の低い五大湖沿岸に残存しており、アメリカ農協の穀物輸出における位置は低下しているものと思われる⁽⁵⁾。アメリカ農協によるPE容量シェア低下については、70年代に輸出穀物の流通に本格的に参入したFECの解散（85年）の影響が大きい。先には、FECの持っていた問題点として①FECとメンバー農協の輸出競合、②FECとメンバー農協の垂直的な連携の欠如、③広域農協連合特有の財務体質（配当性向が高く、利益が資本蓄積と結び付かず、大型の固定資本投資は借入金に依存）、の3点を指摘したが、これらの問題点は80年代における輸出量の激減と極端な高金利経済のなかで激しく露呈することになる。まず、①については、メンバー農協であったアグリインダストリーが輸出施設をリース取得し、FECと競合関係に立ち、輸出量が減少するなかで、いわば少ないパイを奪い合うことになった。また、②については、メンバー農協の対FEC出荷率が低水準であり、最後まで上向かなかったこ

と、劣悪な品質の穀物を選別してFECに出荷する等のメンバーの倫理上の問題があった。③については、固定資本が長期借入金に依存していたために、80年代の高金利が経営を圧迫して、FECをしてリスクの高い投機行動へ走らせることになったのである。結果的にFECを解散に追いやるきっかけとなったものは、80年におけるこの投機行動の失敗であった。FECの解散は、メンバー農協に重い財政負担を残して、その後の農協再編の契機となるのである⁽⁶⁾。

また、その他輸出企業については、70年代の輸出ブーム期において輸出分野へ進出した企業が、80年代に輸出流通の一貫システム化を構築し得ずに、積極的に撤退する動き等を受けて、75年と比較して90年にはシェアを低下させている。しかしながら、その中でもADMとコナグラの2社はシェアを著しく上昇させており、ここでも穀物流通分野を積極的に強化するものと撤退するものとに二極分化しているものと思われる。ADM（アーサー・ダニエルズ・ミットランド・カンパニー、Archer-Daniels-Midland Co.）は、大豆破碎と搾油・トウモロコシ加工・製粉などの農産物加工での地盤を背景に80年代を通じて穀物流通部門を急速に拡大したアメリカの穀物商社である。ADMの穀物流通分野の拡大は、85年における中西部の有力地域農協グロウマーク（Growmark）のエレベーター施設の買収、および解散したFECやメジャーの一角であるルイドレファスからのニューオリンズ地区の輸出施設の買収を通じて可能となった。こうした地域農協の穀物流通部門の売却は、80年代の「農業不況」への対応に他ならないが、ADMはそれに積極的に応えることを組織戦略としていくように思われる。ADMのグロウマークからのエレベーター施設買収は、穀物流通分野における両者の強力な提携を前提としていたため

に、これによってADMはグロウマークのもつ第一次集荷地点（CE）での集荷能力を合わせもつことになったのである。すなわち、ADMは、地域農協グロウマークとの提携と複数の輸出施設の積極的な買収によって、穀物流通分野に顕著に台頭してきたのである。

一方、コナグラも同様に加工分野（食肉パッカー、家禽肉加工、肥料・農薬、製粉、穀物加工）を基盤に穀物流通分野に台頭してきた企業である。コナグラは80年代に、穀物流通分野においてPE（2）・RE（2）・STE（5）・TE（2）を所有する中堅企業ピービー（Peavey Company）を包摂し、穀物輸出分野に確固たる地位を築くことになったのである。これらADMとコナグラは、農産物加工分野から穀物流通分野（川下から川上）へ事業展開してきた穀物商社として位置づけられる。これは穀物流通分野から加工分野（川上から川下）へと多角化したカーギル・コンチネンタル等のメジャーとは、多角化の向きにおいては対照的であるが、穀物流通分野を一部とする多角化した穀物商社としては強い共通性を持っているものと思われる。

最後に、総合商社・全農といった日本資本の動向であるが、これについては章を変えて検討することにしよう。

以上、輸出分野および輸出流通ビジネスにおいては参入・撤退が頻繁に発生しており、メジャーに支配されてきた当該部門も変容を遂げていると言えるであろう。この状況を受けて該当部門が競争的であるという見解もでてくる⁽⁷⁾。すなわち、アメリカGeneral Accounting Office（米国会計検査院）は、穀物輸出部門が競争的であるとし、穀物メジャーによる市場シェアが減少しているとの指摘に加えて、次の要因を指摘している。すなわち、①穀物市場の存在

により、価格操作ができないこと、②政府に対する報告制度が存在すること（73年以降すべての穀物輸出は農務省への報告が義務づけられている）、③穀物輸出業には新規参入が比較的容易であること、の3点をあげている。しかしながら、穀物メジャーという枠をはずし、上位5社の輸出集中度をみると、70年代と比較してもその集中度は逆に高まっているものと思われる⁽⁶⁾。さらに、流通の垂直的な一貫システムの構築が前提となる輸出ビジネスは、最低必要資本量の増大という意味で参入障壁は高くなっている。その意味で80年代の再編過程の中で輸出部門において巨大企業に資本集積し、寡占化が進展するような競争条件の変化（競争的ではなく寡占化が進展するような変化）があったとみるべきであろうと思われる。

- (1) 服部 [6], pp. 244-259.
- (2) "Facing up to terrible dilemma in grain trade", Milling & Baking News, July 2, 1991.
- (3) 磯田 [9], p. 6.
- (4) Future [25], pp. 4-15.
- (5) Dahl [18], pp. 21-26.
- (6) FECの解散は、アメリカ地域農協の再編の重要な契機となり、再編過程を経て、ハーベスト・ステイツのように巨大な地域農協が創出されてゆくのだが、この地域農協の再編過程については、別の機会にあらためて検討したい。
- (7) General Accounting Office(GAO) [3], pp. 21-60.
- (8) 輸出上位5社のシェアは、70年代には60～65%であったが、80年代には70%を上回っている。

4. 流通構造の再編と全農

1970年代にアメリカの穀物輸出部門に本格的に参入した日本資本もまた、80年代の「農業不況」による流通構造再編の渦中に巻き込まれることになる。アメリカの一般的な輸出穀物流通の再編の特徴は、前章で検討したように積極的

に当該分野から縮小・撤退するか、もしくは垂直的な資本集中を通じてCEからPEまでの一貫的な流通システムを構築するかという2つの傾向を有していた。以下では日本資本の動向ついて、総合商社と全農の2つに分けて考察する。

(a) 総合商社

70年代に穀物輸出の物的流通基盤であるエレベーター施設を直接・間接に所有した日本資本は83年の時点で三井物産（現地法人, United Grain Co., La Place Elev.) がPE(3), RE(7), CE(8), 丸紅（現地法人, Columbia Grain Co.）がPE(1), RE(1), CE(2), 三菱商事（現地法人, Koppel Inc. 後Agrex Inc.）がPE(1), CE(6)を所有し、また全農は現地法人全農グレインを設立し、PE(1)をその管理下に置いていた。しかしながら、80年代の「農業不況」は輸出流通への後発参入者である日本資本に重くのしかかることになる。まず、総合商社の動向であるが、端的に言って80年代を経て穀物流通分野からは縮小・撤退する傾向をみせている。現時点（97年）でMilling & Baking Newsで確認できるのは、三井物産がPE(1), 丸紅がPE(1), RE(2), TE(1), STE(6), CE(9)を保有しているのみであり、これらのエレベーターは太平洋岸からの輸出用施設であるところに特徴がある。三井物産は全農に先んじてアメリカの穀物輸出の大動脈であるメキシコ湾岸からの輸出ビジネスに参入したものの、80年代の「農業不況」のなかで87年にはこのビジネスからは撤退することになる（輸出施設はルイドレファスを経て現在ADM/GROWMARKが所有、南部5基のCEはCGBが買収）。70年代に総合商社によって取得されたエレベーターは、それ自体独立採算的に経営されていかなければならないが、メキシコ湾岸の主要輸出品目である

飼料穀物の日本向け輸出市場は、ほぼ全農に抑えられている。そこで三井物産は3国間貿易の拡大を通じて穀物取扱数量の拡大を図るが、穀物輸出市場が縮小し、アメリカの穀物輸出自体が減少する80年代のなかでは、この試みは思うように進展しなかったものと思われる⁽¹⁾。三井物産は、他の施設についても92年よりリース・売却を開始し、輸出流通分野からは積極的に撤退する動きをみせており、現在は太平洋岸に輸出施設を1基保有しているのみである。しかしながら、輸出業務自体は現在でも行っている(中途半端な施設は保有せず、トレーダーとして他の輸出商社から余剰穀物を購入し、他社保有の輸出施設を経由して輸出を行う経営方針をとっている)。また、三菱も同様にエレベーター施設をリース・売却し、現在はエレベーター施設を保有しておらず、輸出トレーダーとして機能している。三井・三菱とは対照的に丸紅は太平洋岸施設ではあるが、83年と比較しても内陸部のエレベーター施設を包摂することで垂直的一貫流通システムを確立しているように思われる。太平洋岸からの穀物輸出は、集中的生産地帯が隣接している等の理由から小麦が主体となるが、総合商社による太平洋岸の施設も、主として食用麦など食糧向け輸出となる。食糧向け麦類の輸出は、戦後から総合商社が指定商社としていわば独占的事業をおこなっており、その意味で、総合商社は麦類については安定的な輸出市場を確保していると言えるが、メキシコ湾岸からの輸出は前述したように日本向け輸出は全農に強固に掌握されている⁽²⁾。つまり、総合商社によるエレベーター保有が特定の輸出地区(太平洋岸)に残存しているという状況は、安定的な輸出市場を確保しているか否かが大きな要因となっているものと思われる。すなわち、輸出部門における後発参入者としての総合商社

にしてみれば、単に垂直的一貫システムを行って流通コストを低下させれば良いというほど穀物流通ビジネスは単純ではないということであり、販路をいかに確保するのか、ないししているのか、ということが穀物ビジネスにおける優劣敗の重要な問題であったのである。

(b) 全農

全農は日本全国55ヶ所にくみあい飼料工場をもつ日本最大の飼料穀物需要者である。全農は82年よりポートエレベーター全農グレインを設立・稼働させるが、当初PEのみの単発的な進出であり、内陸部への流通ビジネスへは進出しない方針を打ち出していた。全農グレインは、アメリカの広域農協連合FECと長期数量協定を結び、主としてそれが集荷・搬出した穀物を日本やドイツのライファゼン農協へ輸出していた⁽³⁾。しかしながら、農協間貿易のパートナーであったFECは前述のように85年に至って解散することになり、この方針の転換がはかれることになる。すなわち、88年に全農グレインは、穀物流通分野ではやや出遅れ感のあった伊藤忠とともに、CGB(Consolidated Grain and Barge Company)を買収することになるのである。CGBは、買収当時、イリノイ川・オハイオ川・ミシシッピー川およびその周辺のコーンベルト地帯にRE(22)、STE(8)、CE(17)を展開し、はしけ事業も営む穀物流通の中堅企業であった。CGB買収は、全農の輸出向け穀物の調達基盤強化と穀物集荷リスクの回避がその理由であるが、これにより全農グレインは内陸部への展開を遂げたことになり、結果的に、全農グレインはPE(1)、RE(22)、STE(8)、CE(17)を保有することになった。

輸出流通における垂直的一貫システムの確立がアメリカの輸出穀物流通の再編の特徴である

表4-1 商社別ニューオリンズ地区からの穀物輸出力

単位：万トン

	1986年	輸出力	シェア	1996年	輸出力	シェア
1	カーギル	967	22.5	ADM	2,299	32.9
2	全農	806	18.7	カーギル	1,179	16.9
3	コンチネンタル	776	18.1	全農	1,105	15.8
4	ADM	715	16.7	コンチネンタル	1,079	15.4
5	コナグラ	413	9.6	ハーベストステイツ	587	8.4
6	ガーナック	298	6.9	ブンゲ	432	6.2
7	ブンゲ	217	5.0	コナグラ	306	4.4
8	ドレフス	86	2.0	合計	6,987	100
9	三井物産	22	0.5			
	合計	4,299	100			

資料：全農グレイン調査

が、全農グレインの動向もそうしたアメリカ穀物流通の再編の一環として存在する。しかも、後発参入者として重要な問題である販路の確保についても全農グレインは、日本市場という安定的な市場を確保しており、メキシコ湾岸ビジネスにおける総合商社の動向とは対照的な動きをみせているのである（なお、全農グレインは97年秋よりアメリカ国内向けの大豆の搾油会社を稼働させる予定であり、加工分野へも進出することになる）。現在、全農グレインはCGBが集荷する3億ブッシェルの穀物のうち約半分の1.5億ブッシェルをCGBから調達し、残りをカーギル等の商社および地域農協ハーベストステイツから調達し、4.6億ブッシェルを輸出している。輸出先は約5割が日本向けであり、その他、韓国・メキシコ・台湾等へ3国間貿易を営んでいる（台湾はCIF契約であり、その他の国に対してはFOB契約で輸出している）。表4-1に86年と96年におけるニューオリンズ地区の穀物輸出力数量を示した。ここで指摘できるのは、まず、アメリカの穀物輸出の約50%を占めるニューオリンズ地区で輸出業務を営む企業・地域農協は少数のそれに特定化されていることである。つ

まり、当該地区で輸出業務を営むプレイヤーは限定されているのである。これは、80年代に垂直的な一貫流通システムを構築し得なかったガーナック、ルイ・ドレファス、三井物産が穀物輸出部門から撤退・縮小していることによる。これに対し、80年代の再編期にある地域農協の流通施設を包摂し、垂直的な一貫流通システムを確立したADMは、当該地区における輸出力数量と輸出シェアを飛躍的に増大させており、全農もまた輸出シェアは18.7%から15.8%へとやや低下するものの、輸出力自体は、800万トンから1100万トンへと増大している。このことは、輸出部門においては垂直的な一貫システムの確立が「農業不況」下の生き残りの前提条件であり、さらに流通システムの優劣と安定的な輸出力市場の有無が輸出シェアの確保に関係していることを端的に表しているものと思われる。

日本資本が「農業不況」を乗り切るには、輸流通分野におけるアメリカの商社と同様に、流通の一貫システム化の構築が前提条件であるが、それに加えて安定的な輸出力市場を確保しているか否かが重要な問題であった。全農グレインが、日本市場という安定的な飼料穀物の輸出力

市場を背景に、アメリカの穀物流通分野で垂直的な一貫流通システムを構築し、輸出部門において確固たる地位を築いたのに対し、総合商社は、概ね穀物流通分野からは縮小・撤退するか、もしくは輸出地区としては2次的な太平洋岸にエレベーター施設を残しているのは、そうした輸出市場確保の有無が違いを規定しているものと思われる。

(1) 堀口 [8], pp. 188-190.

(2) 全農は、全国55ヶ所に「くみあい飼料工場」を傘下におき、主としてそれらの必要とする飼料穀物を輸出している。総合商社も配合飼料工場を積極的に系列化し、販路を確保しようとしているものの、その需要量は全農のそれには遠く及ばない。

(3) 前掲吉田 [27], p. 103.

5. 結語

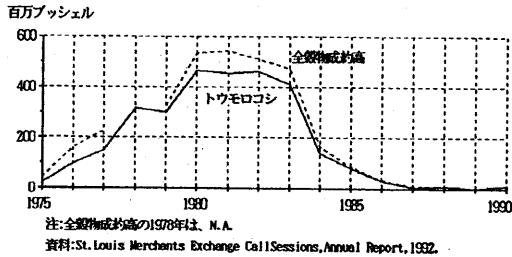
輸出量が激減した80年代の「農業不況」は、70年代の輸出ブーム期の輸出段階から集荷段階に至るまでの流通関連の設備投資を過剰資本化させ、流通構造に再編を促すことになった。そこでの再編の特徴を端的に言えば、輸出流通分野の大規模な集中と統合を通じた輸出流通の一貫システム化であった⁽¹⁾。70年代後半にアメリカの穀物輸出分野に進出し、80年代初頭から本格的に輸出施設を稼働させた全農グレインもまた、流通構造の再編の中で、内陸部の流通施設を包摂し、輸出流通の一貫システムを確立することになる。

このような流通構造再編の到達点を表す指標としてコール・セッションの成約高の推移があげられよう(表5-1)。コール・セッションはミズーリ州のセント・ルイスにあるCIF NOLA(ニューオリンズ着渡しの穀物を取引する市場)を取引するアメリカで唯一の市場である。さらに、コール・セッションはシカゴ市場より

数年早く設立されたアメリカ最古の市場でもある。市場では、すでにミシシッピ川を下っているバージから、まだ穀物が集荷段階にあるものの、収穫前の穀物についても取引されている。すなわち、輸出施設と内陸部の穀物集荷を結ぶ市場と言えるであろう。この市場を利用して、流通施設を所有しない業者も輸出業者として売る側に回ることができたのである。こうした市場が存在することによって、日本資本もアメリカの穀物輸出部門に参入し易いという側面があった⁽²⁾。しかしながら、穀物流通の一貫システム化の進展(および内陸輸送手段の企業内への包摂)により、コール・セッションの成約高は激減している。逆に言えば、こうした市場を成立させ得ない地点にまで、流通の一貫システム化が進展しているものと思われる。すなわち、流通の一貫システム化と同時に穀物取引が企業内に包摂される結果、こうした市場の必要性は低下してしまっているのである。

しかし、Caveが指摘しているように、穀物関連産業は、流通諸段階へ垂直的な統合を行っているが、それは元来的なインテグレーションではなく、各流通段階・各部門は市場価格にもとづいて取引行動をとる独立したプロフィット・センターであり、特に企業内流通は目的になってはいない⁽³⁾。逆に言えば、企業内流通を目的としていては、リスクが大きい、ないし競争に勝てないということであり、ここがアメリカ穀物インテグレーションの大きな特徴でもある⁽⁴⁾。しかしながら、垂直的統合内での「第一選択権」は残されている。すなわち、内陸の穀物集荷段階が穀物を販売する場合には、系列企業である輸出施設へ販売価格を提示し、それが購入しない場合には、他企業に売却する訳であるが、それも実際売却して良いかどうか最後に打診するというものである。その意味で一部開放性を制

表5-1 コールセッションの成約高推移



約された穀物取引となっているのである。この「第一選択権」はもちろん全農グレインとCGBとの間でも行われており、CGBが集荷する穀物の約半分をこうした企業内取引で購入している。したがって、部分的にせよ企業内に穀物流通が内部化されているものと思われる。つまり、垂直的一貫システム確立の結果、企業内で部分的にせよ取引が内部化される（現物市場が企業内に包摂される）結果、コール・セッションのような現物市場の存立基盤が失われてきているものと思われるのである。

流通の垂直的一貫システムの確立と優劣が、輸出分野で生き残る重要なポイントとなるアメリカの穀物輸出は、今後、最低必要資本量の増大により、参入は70年代と比較してより困難になるものと思われる。現実には、アメリカの穀物輸出では巨大な資本力を有し、かつ販路を確保（需要部門を系列化する等）できる少数の穀物商社に資本集積する傾向がでてきている。すなわち、アメリカの穀物輸出部門の競争条件は、流通構造の再編を通じて確実に変化してきているのである。

- (1) 前掲磯田[9], p. 16, は、流通構造再編の方向が、加工部門をも含んだ垂直的整合形態を志向していることを指摘しているが、ここでの限定は輸出穀物の流通にあるので、流通の垂直的一貫システムと表現した。
- (2) 前掲堀口[7], p. 384.
- (3) Cave, [19], pp.

- (4) 例えば、日本の穀物インテグレーションにおいては、穀物輸入—飼料製造—畜産農家—畜産物買取・販売、を総合商社が系列化しており、強固な企業内流通となっている。日本の穀物インテグレーションがこのような企業内流通を目的とするのは、系統農協の強力な共販システムに対抗するマーケティング的な対抗手段であると思われる。

参 考 文 献

- [1] Bruce Reynolds, "Producers Export Company: The Beginnings of Cooperative Grain Exporting", ESCS Farmer Cooperatives Research Report No. 15, USDA, 1980.
- [2] Donald E. Hirsch, "Agricultural Exports by Cooperatives", Farmer Cooperative Research Report 5, 1977.
- [3] GAO Staff Study, "Market Structure and Pricing Efficiency of U.S. Grain Export System, GAO CED-82-61, 1982.
- [4] 権藤幸憲「1970年代における輸入トウモロコシの価格形成過程」九州大学大学院『経済論究』第96号
- [5] 服部信司「穀物メジャーの世界食料戦略」宮崎宏ほか『穀物メジャー』, 家の光協会, 1988年
- [6] 服部信司「飼料穀物」逸見謙三監修『アメリカの農業』筑波書房, 1984年
- [7] 堀口健治「米国の穀物流通構造に関する研究」東京農大『農学集報』Vol. 28, No. 4 1984年, Vol. 29, No.4 1985年
- [8] 堀口健治「日本資本の農漁業分野における対外進出の現状とその性格」『農村研究』第60号, 1985年
- [9] 磯田宏「アメリカ穀物流通・加工セクターの構造変化」土地制度史学, Vol. 34, No. 1., 1996年
- [10] 石川博友『穀物メジャー』岩波書店, 1981年
- [11] karen J. Spatz, "Agricultural Exports by Coop-

- eratives, 1990”, ACS Research Report 107, USDA, 1992.
- [12] Mack N. Leath and Lowell D. Hill, “Grain Movements, Transportation Requirements, and Trends in United States Grain Marketing Patterns During the 1970s”, North Central Regional Research Publication No. 288, 1983.
- [13] Marc Waeman, “Cooperative Grain Marketing : Change, Issues, and Alternatives”, Working Paper 92-W1, Cooperative Marketing Division, ACS, USDA, 1991.
- [14] Monte E. Juilleat and Paul L. Farris, “Grain Export Industry Organization and Facilities In the United States” Agricultural Experiment Station Purdue University Research Progress Report 390, 1971.
- [15] Neilson C. Conklin and Reynold P. Dahl, “Organization and Pricing Efficiency of The U.S. Grain Export System”, Agricultural Extension Service, Minnesota Agricultural Economist No. 635, University of Minnesota, 1982.
- [16] 小澤健二「穀物取引、流通機構の形成・発展と鉄道業の動向」『アメリカ農業の形成と農民運動』日本経済評論社, 1990年
- [17] Paul M. Patterson and Philip C. Abbott, “Further Evidence on Competition In U.S. Grain Export Trade”, Organization and Performance of World Food System : NC-194, USDA, 1992.
- [18] Reynold P. Dahl, “The Change Structure of The United States Grain Marketing System”, Staff Paper Series, Department of Agricultural and Applied Economics, University of Minnesota, 1992.
- [19] Richard E. Cave, “Organization, Scale, and Performance of The Grain Trade”, Food Research Institute Studies, XVI, 3, 1978.
- [20] Richard G. Heifner(ed), “The U.S. Cash Grain Trade In 1974 : Participation, Transaction, And Information Sources” , ERS , USDA , Agricultural Economic Report No.386 , 1977.
- [21] Richard Gilmore, *A Poor Harvest : The Clash of Policies and Interests in The Grain Trade*, Longman, 1982.
- [22] Reynold P. Dahl, “Structural Change and Performance of Grain Cooperatives”, Journal of Agricultural Cooperation Vol. 6, National Council of Farmer Cooperatives, 1991.
- [23] Sarahelen R. Thompson and Reynold P. Dahl, “The Economic Performance of the U.S. Grain Export Industry”, Agricultural Experiment Station, University of Minnesota, Technical Bulletin 325, 1979.
- [24] Stanley K. Thurston, Michal J. Phillips, and James E. Haskell, “Improving The Export Capability Of Grain Cooperatives”, FCS Research Report 34, USDA, 1976.
- [25] Stephen W. Future, “The export Grain Transportation System : Factors Effecting Its Future and Efficiency”, Texas Agricultural Experiment Station, Texas A&M University, 1981.
- [26] (社)日本貿易会「世界穀物貿易の展望と日本」貿易研究所, 1983年
- [27] 吉田忠「穀物」高橋伊一郎編『輸入農水産物—輸入制度と国内流通』農林統計協会, 1982年
- [28] 吉田忠「穀物メジャー・総合商社・全農—我が国穀物・大豆の輸入の実態と問題—」ジェリスト総合特集・日本の食料, 1982年