

. 分野別計画

第1章 農業

1.1 現状と課題

1.1.1 遼寧省の農業生産構造

(1) 概要

遼寧省の一人当り耕地面積は 2.84 ムー（約 0.2 ヘクタール）で、全国平均とほぼ同程度の経営規模で農業が営まれている。水田は耕地面積の 16 パーセントを占めるに過ぎず、畑作が農業の中心である。作付面積の中で食糧作物の占める割合が、他の東北 2 省（吉林省、黒龍江省）に次ぐ水準で高いことから推察できるように、畑作は園芸作物よりもトウモロコシの栽培が主流である。トウモロコシは、遼寧省の総作付面積の 4 割以上を占めるに至っている¹。

一方、遼寧省の商品作物として目立つのは、果実である。梨とブドウは共に全国第 4 位、リンゴは全国第 5 位の生産量を誇っている。

次に、生産技術水準を示す指標として、灌漑率、機械化率、化学肥料の使用状況を見てみよう。まず、耕地面積に占める水田の割合が低いことにも起因して、灌漑整備はあまり進んでおらず、依然として天水に依存した畑作が主流になっている。しかし、機械化は、河北省等、大都市近郊農業が展開されている地域には及ばないものの、全国平均を上回る水準で進められており、化学肥料の使用量においても高い水準にある。

表 1-1 遼寧省農業の基礎指標（1998 年）

	遼寧省	全国平均
一人当り耕地面積	2.84 ムー*	2.06 ムー
水田 / 畑地比率	16.4%	26.2% (1995 年)
総作付面積に占める食糧作物の割合	83.7%	73.1%
灌漑率** (1995 年)	35.5%	51.9%
一人当り農業機械総動力***	1.79 千ワット	1.38 千ワット
ヘクタールあたり化学肥料投入量****	314.3kg	262.4kg
農林牧漁業に占める畜産業の割合 (当年価格)	27.8%	28.6%

出所：中国農村統計年鑑 1999、中国統計年鑑 1998

注：*「ムー」は、土地面積を表す中国独特の単位。約 14.5 ムーが 1 ヘクタールに相当する。

** 耕地面積に占める有効灌漑面積の割合。

*** 農業機械総動力を農林牧漁業人口で割った値。

**** 化学肥料の総使用量を農作物総作付面積で割った値。

¹ ちなみに、1998 年時点のトウモロコシの単位収量は、遼寧省 6,843kg/ha.、吉林省 7,949kg/ha.、黒龍江省 4,823kg/ha.、全国平均 5,268kg/ha.であった。（出所：中国農村統計年鑑 1999）

また、畜産業は一定の規模を有しており、1998年の一人当り肉類生産量では全国31省（特別市を含む）中12位であった。遼寧省の畜産の中で注目されるのは鶏卵で、総生産量で全国第5位、一人当り生産量で全国第3位（1997年）となっている。

（2）非農業部門の発展と農業生産性

遼寧省の全就業人口に占める農業人口の割合は54.5%（1998年時点）で、中国平均の75%を大きく下回っており、北京、上海等の特別市を別とすれば、遼寧省は中国の中でも農業離れの進んだ省と言える。

しかし、工業や商業の進展とともに効率性の高い農業が行なわれるようになった、とは言い難い。作付率は全国平均を大きく下回り、気象条件が類似している他の東北2省と比べても耕地が有効に利用されていないことがわかる。食糧生産においては、播種面積を基準とする単位収量、一人当りの生産量ともに近年は中国の中では高いレベルにあるが、商品作物の指標としての油料作物の生産性には改善の余地がある。（表1-2参照）

総じて、遼寧省は労働力を投入して耕地を最大限に利用する農業を行なうことがすでに困難な状況にあるが、大都市近郊のように生産基盤整備への投資、機械化、あるいは企業的な農業経営方式の導入によって土地生産性および労働生産性を高めるといった手段も未だ十分に取られていないと見られる。

表 1-2 農業生産性関連の指標（1998年）

	農業人口比率 (%)	作付率 (%)	単位収量 (kg/ha.)		一人当り生産量 (kg)	
			食糧作物	油料作物	食糧作物	油料作物
中国平均	74.9	156.6	4,502	1,791	1574.8	71.1
遼寧省	54.5	87.2	6,017	1,908	2909.2	37.2
吉林省	56.9	101.4	7,024	1,745	4825.7	41.0
黒龍江省	54.8	99.5	3,719	808	4492.6	25.2
北京市	32.9	156.9	5,658	2,926	3597.0	42.1
上海市	27.0	189.4	6,031	1,180	2853.7	91.3
河北省	81.4	140.3	3,993	2,195	1792.2	85.3
山東省	74.1	167.5	5,244	3,908	1711.2	134.7

出所：中国農業年鑑 1999、中国農村統計年鑑 1999

1.1.2 遼寧省に期待される農業のあり方

遼寧省では食糧作物、特にトウモロコシを中心とする農業が行なわれているが、生産規模および同省の人口増加率を考慮すると、遼寧省は省内で自給することに精一杯で、将来的には他

省からの移入が必要になるという見方がある²。いずれの見方も、遼寧省が、中国の食糧移出基地となることを期待されている他の東北2省とは異なる農業戦略を採らねばならないとする点では一致している。食糧作物生産は自給レベルを維持しつつ、可能な限り、より収益性の高い商品作物に転換させていくことが求められよう。そのためには、トウモロコシ栽培ではさほど問題にならなかった灌漑整備、寒冷な気候の中で土地を有効に利用するための温室栽培、商品作物の受け皿の一つとしての農産物加工業の開発に本格的に着手することが重要となる。

1.1.3 遼寧省の農業における海城市の位置づけ

海城市は、遼寧省の中央部を占める遼河平原から山間部にかけて位置しており、狭いながらも変化に富んだ農業を展開している。海城市の耕地面積は、遼寧省の耕地面積の2パーセントを占めるに過ぎないが、前節に記した遼寧省の農業の特徴をほぼ備えていると言える。

遼寧省全体では、第一次産業がまだ地域GDPの14パーセントを占めているが、海城市では11パーセントとさらに占有率が低い(1997年時点)。また、遼寧省全体では農村就業人口の67パーセントが第一次産業に従事しているが、海城市では55パーセントとやはり低めの数字になっている。海城市は、遼寧省の中でもとりわけ非農業部門が発展した地域である。しかし、農村就業人口の半数以上が依然として第一次産業に従事しており、近年この数字に大きな変化は見られない。非農業が発達しただけに、都市化および工業化が同市の農業および農家により大きな影響を与えていることが推察される。都市化および工業化の中で、どのように農業を維持・発展させていくかという問題に、海城市は遼寧省の他の地域に先がけて取り組まねばならないのである。

さらに、海城市の農業の特徴として、遼寧省の中でも畜産、特に養鶏、養豚業の盛んな地域だということが上げられる。畜産業が第一次産業の60パーセント近くを占めている。

1.1.4 海城市の農業の現状

(1) 概況

1) 食糧生産

食糧作物は、1998年時点でも総作付面積の86パーセントを占めており、全国平均、さらに遼寧省平均よりも高い割合で食糧作物に依存した耕種農業が行なわれている(表1-1および表1-5参照)。その中で最も大きな面積を占めているのはトウモロコシである。食糧作物の作付面積は近年減少しているが、トウモロコシはむしろ増加傾向にあり、大豆やその他の食糧作物の作付を減らしてトウモロコシに特化していく傾向が見受けられる。この背景には、トウモロコシの産地市場価格は1995年以降の豊作続きで下落しているが、「国家定購」および「協議

² 国際協力事業団基礎調査部「中国農業の課題-食糧流通を中心として-」(1998年3月)の中で計算された1996年の遼寧省の食糧過不足指数は-9kg/人で、すでに若干の不足傾向があると見なされている。また、海外経済協力基金開発援助研究所「中国の食糧需給の見通しと農業開発政策への提言」(1995年9月)は、遼寧省は、2010年にトウモロコシは若干の移出余力を残し、コメは自給が可能だが、大豆と小麦は大幅に不足すると予測した。

買付」³によって市場価格を上回る価格で一定量(海城市の場合は生産量の約2割が「国家定購」)を国有食糧企業に買い取ってもらえるため、農民にとっては安定した収入源になるという事情がある。

大河(太子河、渾河、外遼河、大遼河)流域の伝統的な稲作地域に加え、80年代半ば以降平野部においても水田開発が積極的に進められ、畑地と水田の両方を経営する農家が増えたが、灌漑に成功せず、再び水田を畑地に戻す農家も目立つようになった。

すでに輸入に依存している小麦については、遼寧省の政策により、海城市でも裏作としての冬小麦が奨励されたが、トウモロコシの収穫期と小麦の作付期が重なり、農家レベルでの実践は困難とされ、面積は思うように拡大していない。

表 1-3 海城市における食糧作物の作付面積の推移

(単位：ヘクタール)

食糧作物合計	1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	面積	内訳	面積	内訳	面積	内訳	面積	内訳	面積	内訳	面積	内訳	面積	内訳	面積	内訳
水稲	19865	21.2%	19961	21.2%	15419	16.4%	14424	14.3%	13895	15.8%	13659	15.6%	13820	15.7%	14119	16.3%
小麦	1584	1.7%	2417	2.6%	717	0.8%	283	0.3%	68	0.1%	618	0.7%	187	0.2%	168	0.2%
トウモロコシ	49981	53.3%	50579	53.7%	55506	59.0%	57101	56.5%	58193	66.2%	58932	67.3%	57833	65.8%	57823	66.9%
大豆	11135	11.9%	10670	11.3%	10740	11.4%	10051	9.9%	8097	9.2%	6694	7.6%	7048	8.0%	6494	7.5%
その他	11296	12.0%	10532	11.2%	11768	12.5%	19288	19.1%	7626	8.7%	7623	8.7%	8947	10.2%	7822	9.1%

出所：海城市計画局「海城市領導幹部統計手帳」各年版、他

次に、単位収量を見てみると(表 1-4 参照)、トウモロコシ、水稲ともに高い水準にあるが、天水に依存しているトウモロコシの生産量は安定しているとは言い難い。特に、1994 年は深刻な干ばつに見舞われ、大幅な減産となった。水田は、ほぼ灌漑が整備されているが、稲作地域が大河の交差する地点に位置し、洪水の被害を受けやすいことが不安材料となっている。1995 年の水害は特に被害が大きかったと言われる。

海城市では、人口増加に伴う一人当たり耕地面積の減少が主な原因で、1994 年に食糧の需要が供給を上回ったことを認識し(出所：海城市年鑑 1997)、荒れ地、荒れ山の開墾、および低生産地の開発に力を入れてきた。海城市は中央政府並びに省政府より「商品食糧基地県(市)」に指定されており、海城市内における食糧自給と市外への食糧移出が期待されている。市レベルでは食糧自給の考えを理解しているが、鎮レベル、村レベルになると、より収益性の高い商品作物を作付けて、食糧作物は他省から移入すればよい、とする考え方が強くなっている。市政府から各鎮に割り当てられた「国家定購」の数量は必ず食糧局の糧庫へおさめなければならないが、実際には他の商品作物を栽培し、例えば吉林省から買付けたトウモロコシを上納する

³ 「国家定購」は、中央政府の指令に基づき、備蓄食糧を買付け、管理すること。買付け数量および価格は中央政府が品目別に設定し、各行政段階を経て各農家に配分され、国有食糧企業を買付・流通業務を代行する。「協議買付」は、「国家定購」とは別枠で国有食糧企業が農民と価格を交渉して買付けけるものである。近年のような生産過剰基調の場合は、「国家定購」価格、「協議買付」価格共に市場価格より高く設定され、農家保護の役割を果たしている。国有食糧企業にとっては、累積赤字の原因となっている。

ことは十分に可能である。しかし、統計上の数字が物語るように、多くの農家は、食糧作物から商品作物への大幅な転換を『危険を伴う英断』と見なしており、実行に移すにはかなりの時間を要するだろう。

表 1-4 海城市における食糧作物の単位収量の推移

(単位：トン/ヘクタール)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
水稲(粳)	7.8	8.0	8.7	4.1	3.7	7.0	7.6	8.8
小麦	2.4	3.9	4.4	3.8	4.2	1.7	2.7	2.3
トウモロコシ	7.4	7.9	8.2	2.8	4.8	6.6	5.8	7.4
大豆	1.3	1.4	1.8	1.1	1.4	1.7	1.2	1.7

出所：海城市計画局「海城市領導幹部統計手帳」各年版、他から計算

2) 商品作物生産

表 1-5 が示すように、商品性の高い園芸作物の作付面積が総作付面積に占める割合は、年々増加しており、価格が低迷している食糧作物から園芸作物への作付転換が行なわれていることが伺える。

表 1-5 海城市における食糧作物と商品作物の作付比率の推移

(単位：ヘクタール)

	1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	面積	比率	面積	比率	面積	比率	面積	比率	面積	比率	面積	比率	面積	比率	面積	比率
総作付面積	105,998		105,448		103,074		102,009		100,056		100,113		99,810		100,279	
食糧作物	93861	88.5%	94159	89.3%	94150	91.3%	101147	99.2%	87879	87.8%	87526	87.4%	87835	88.0%	86426	86.2%
その他作物	12,137	11.5%	11,289	10.7%	8,924	8.7%	862	0.8%	12,177	12.2%	12,587	12.6%	11,975	12.0%	13,853	13.8%

注：統計データの補正を含む推定値。

出所：海城市計画局「海城市領導幹部統計手帳」各年版、他

海城市の園芸作物で生産量が顕著に伸びているのは、野菜とスイカ等の瓜類である。露地栽培だけでなく、伝統的な「日光温室」(北側を土堀またはレンガで固めて南側にビニールをかけたもの)の他、近年は加温式ビニールハウスによる栽培も見られるようになった。温室栽培の導入により、年間を通じて多種類の野菜を収穫できるだけでなく、露地野菜の端境期である降霜期(11月～3月)に高値で販売することが可能になる。

各鎮・村では野菜栽培を奨励しており、例えば、毛祁鎮商家台村では、99年以内に露地栽培からビニールハウスへの切り替えを行なう農家に対し、補助金の支給、通常より低利子率の融資の斡旋、専門技術者の招聘・指導を実施した。また、高ダ鎮の総合卸売市場では、地元の農民が持ち込んだ農産物および水産物のうち、野菜に関してのみ市場使用料を免除するという措置をとっている。しかし、前節で述べたように、保守的な農民にはトウモロコシから野菜への転換はさほど魅力的に感じられない。また、後述するように、農家の兼業化が進むにつれ

て、トウモロコシと違って、一年に播種と収穫を3、4回繰り返さなければならない手間のかかる野菜栽培は、農家にとって大きな労働負担になる。

表 1-6 海城市における主な商品作物の生産量の推移

(単位：トン)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
蔬菜	295,869	295,791	333,102	318,284	450,479	594,770	345,822	384,761
スイカ	9,026	4,293	6,920	-	6,250	9,416	10,597	20,730

出所：海城市計画局「海城市領導幹部統計手帳」各年版、他

3) 果樹栽培

平野部から山地にかかる一帯に位置する海城市には、傾斜地が多い。耕種農業に適さない傾斜地では、鎮人民政府および村民委員会の主導で、80年代後半から積極的に果樹栽培が推進されてきた。例えば、狐山鎮では、鎮政府が未開発の山地を開発し、圃場整備が完了した時点で各農家に果樹園を請け負わせるという方式をとり、請け負ってから5年間は果樹特産税を免除している。また、什司鎮では、農民の苗木の植樹に際し、一株ごとに費用の4割を鎮人民政府が負担する方法を採用した。

伝統的なリンゴに加え、近年は梨の株数が増えている。特に、海城市特産の「南果梨」という銘柄は全国的に有名である。生産者価格もリンゴの5～6倍になる。しかし、苗木を植えてから結実までに長い年月がかかること（南果梨が商業ベースに乗るまでは8～10年）、山地を切り開いた果樹園は土壌の肥沃さに欠けること、傾斜地のため水の供給が困難であること、苗木が冬場の寒冷な気候に勝てず結実まで育たない場合が少なからずあること、等の理由により、多くの農家にとっては果樹栽培だけに頼るのは厳しい状況である。

一方、平地では、広い経営面積でのブドウ栽培が目につく。リンゴや梨が、多くは小中規模農家の複合経営の一品目として栽培されているのとは対照的に、ブドウは企業的経営の下、大規模に栽培されている場合が多い。

(単位：万株)

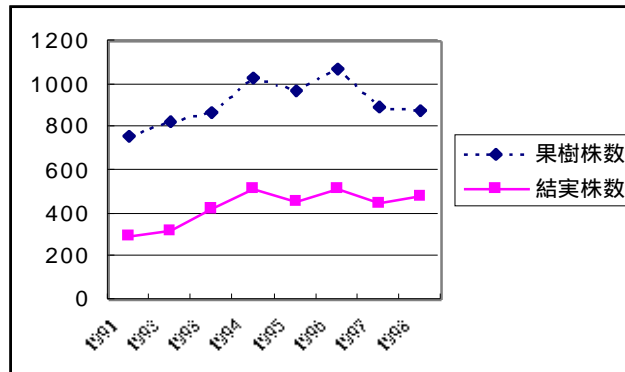


図 1-1 海城市における果樹株数と結実株数（総数）の推移

出所：海城市計画局「海城市領導幹部統計手帳」各年版、他

4) 畜産業

遼寧省全体の畜産業の傾向と同様、海城市の畜産業の中では鶏卵生産が最も盛んに行なわれており、90年代に入り順調に生産量を伸ばしてきた（図 1-2 参照）。大連、北京、そして広州等の南方まで広範囲に移出されている。海城市で最も養鶏が盛んな東四方台鎮では、養鶏農家の4分の1までを大規模な養鶏専門農家（飼育数が3,000羽以上）が占め、かつ卵の孵化、鄙の飼育、鶏の飼育および産卵の各過程に特化した専門農家が連携しつつ、鎮内で一体化経営を実現している。

一方、肉類生産は、近年になりほぼ海城市内での自給が可能になったと言われる。比較的盛んに行なわれているのは養豚業だが、地元以外の需要の開拓を行なっていないため、局地的な生産過剰、ひいては販売価格の下落を引き起こしやすく、生産者にとって安定した収入源とはなっていない。

(単位：ト)

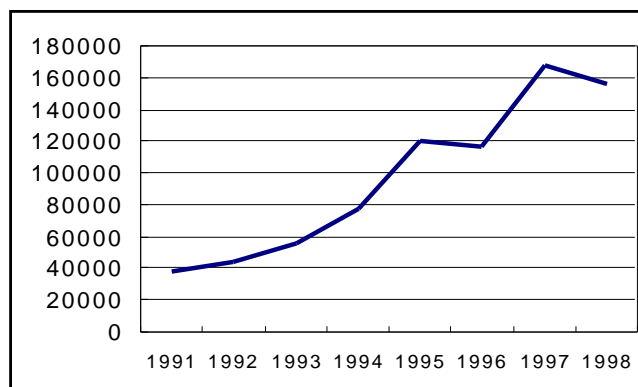


図 1-2 海城市における鶏卵生産量の推移

出所：海城市計画局「海城市領導幹部統計手帳」各年版、他

5) その他の第一次産業

特筆すべき産業は、北西部の大河流域の水田地帯で行なわれている魚および蟹の養殖である。規模はまだ小さいながら、水稻農家の副収入源として、生産が伸びてきている。一方、山地帯の伝統的産業として、柞（櫟類の樹木）を使用する養蚕業が有名である。しかし、柞林での放し飼いという伝統的な養蚕方法はロス率が高く、図 1-3 に見るように生産量が安定せず、また価格が国際市況に左右されることから農民にとっては副業以上の存在にはなり得ていない。

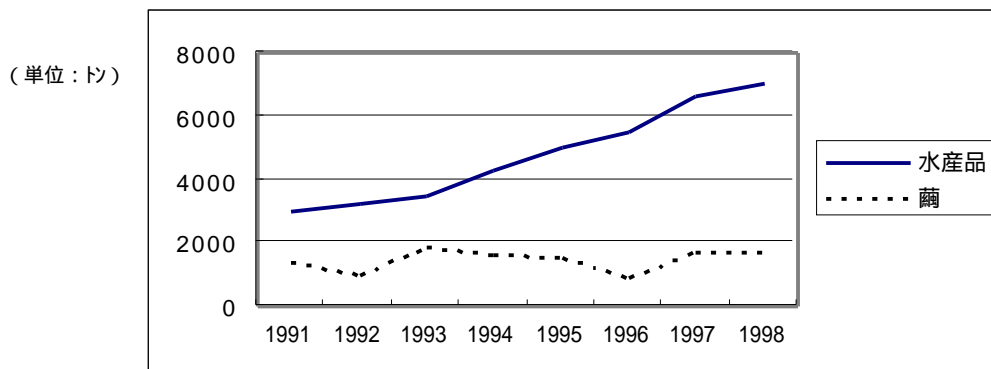


図 1-3 海城市における水産品生産量およびマコ生産量の推移

出所：海城市計画局「海城市領導幹部統計手帳」各年版、他

(2) 地勢から見た分類

海城市の農業は、地理的特性から 4 種類に分類される。各分類の特徴を以下に整理する。

1) 西北部沿河地域

この地域に分類されるのは、太子河の両岸に位置する、新台子鎮、東四方台鎮、西四鎮、牛庄鎮、中小鎮、望台鎮、温香鎮、高ダ鎮である。

主に河川から水を引き、海城市の中では稲作地域として知られる。3つの河川が交わる西四鎮は耕地の 80 パーセントが水田に利用されているが、西北方向へ移動するにつれ畑地が多くなり、温香鎮では 50 パーセントが水田、高ダ鎮になると水田が占める割合は 30 パーセント程度に低下する。

稲作が最も盛んな西四鎮でも、農家 1 戸あたり平均 0.4~0.5 ヘクタール程度の小規模経営が主流である。機械化は耕起の場合のみ進んでおり、たいていの農家は、各村に 2、3 戸あるトラクター所有農家に賃耕（ムーあたり 30 元程度を支払って耕してもらう）を依頼する。田植え機、収穫機の導入は実験的に試みられてはいるが、実際には土地が平たんでないこと等を理由にほとんど使用されていない。

水田の灌漑率はほぼ 100 パーセントだが、灌排水施設は 60 年代に作られたものがまだ多く使用されており、漏水を減らすためにコンクリート水路または管水路に切り替えていくことが

今後の課題である。農民の水利組合のような組織はなく、鎮の水利站が配水計画を立て、農民が水利費（西四鎮の場合、年間ムーあたり 40 元）を支払っているが、いわゆる水争いのような問題は聞かれない。

近年、水田の裏作としての温室での野菜栽培、また稲作と並行しての水田養殖が増加傾向にある。西四鎮、温香鎮、高ダ鎮の 3 鎮で海城市の全養殖面積の 3 分の 1 以上を占めている。特に、温香鎮では「水田養蟹示範区」を指定し、養殖専門農家も登場している。温香鎮の農業収入のうち、野菜が 4 割、養魚が 2 割を占めるようになり、食糧は 3 割程度に過ぎないという。

この地域に共通する問題は、洪水の被害である。大きな洪水は 10 年に 1 回程度だが小規模な被害は毎年あるという。洪水対策としては、土木工事による堤防強化の他、被害を受けやすい土地では、水稻またはトウモロコシから 8 月の洪水期前に収穫の終わる野菜へ、作付けの切り替えを奨励している。

2) 中部平原地域

この地域に分類されるのは、感王鎮、西柳鎮、響堂管理区、駿軍管理区、南台鎮、騰鰲鎮、耿庄鎮、東四鎮で、鞍山と営口を結ぶ幹線道路の西側に位置し、海城市の中でも非農産業が最も発展している地域である。

この地域は、いわば海城市の穀倉で、これら 8 鎮（区）で海城市の食糧生産の 4 割を担っている。その大部分はトウモロコシである。非農業人口比率が高いにもかかわらず、機械化、土地の集約化が比較的進み、一人当り食糧生産量、および単位収量は他地域を上回っている（表 1-7 参照）。非農業部門へ転出する農家の土地使用权を集めた、比較的大規模な（5～20 ヘクタール）トウモロコシ専門農家が増えている。

一方、交通アクセスに恵まれていることから、より商品性の高い、野菜の温室・ビニールハウス栽培や養豚・養鶏業との複合経営を行なっている農家も多い。さらには、トウモロコシを主原料とする配合飼料工場が多く立地していること、果樹や花卉を含む大規模な多角農業経営を行なう企業が見られることも、この地域の特徴である。

表 1-7 海城市（抜粋）の一人当り食糧生産量と単位収量（1995 年）

	一人当り食糧生産量 (ton) *	単位収量 (ton/ha.) **
海城市平均	0.47	3.89
感王鎮	0.64	3.91
西柳鎮	0.66	4.63
南台鎮	0.53	3.31
騰鰲鎮	0.59	4.58
耿庄鎮	0.99	4.62

注：*各鎮の食糧生産量（トウモロコシ、コメ、小麦の他、大豆、イモ類、雑穀類を含む）を、

農業人口で割った値。 **同食糧生産量を耕地面積で割った値。
出所：海城経済統計年鑑 1994-1995 から計算

なお、トウモロコシ栽培の問題として、近年の価格低下のために利潤が減少傾向にあること、連作障害あるいは化学肥料の多用のために土壌が劣化し、単収の低下を招いた地域が少なからずあることが指摘されている。

3) 東部丘陵地域

この地域に分類されるのは、八里鎮、毛祁鎮、王石鎮、大屯鎮、甘泉鎮である。幹線道路の東側に位置し、平地から山地に移り変わる一帯である。平地では、非農業部門に従事する機会が多く、兼業農家が増えつつある。

平地では伝統的なトウモロコシ栽培に加え、蔬菜、スイカ、花卉等、より商品性の高い作物の栽培が増えている。一方、傾斜地、山間地における商品作物はリンゴ、梨等の果実である。特に「南果梨」の産地として知られる大屯鎮は、一鎮だけで海城市全域の果樹園面積の 22 パーセント、果樹総株数の 11 パーセントを占めている（1995 年時点）。大屯鎮はまた、その交通アクセスの良さを生かし、周辺の東部丘陵および山地地域から生産される果実の集荷・出荷基地となることも期待される。

同地域の果樹栽培により付加価値を付けるための工夫として、鮮度を長期間保持するための空調設備付き貯蔵庫、低級品の果実を有効利用するためのジュース加工工場の設立が進められている。先進事例として、96 年に認可された八里鎮の「東三道農業産業化示範区」⁴があり、東三道村所有の事業総会社の傘下に、果実や野菜を端境期により高値で出荷することを目的とした冷蔵施設およびリンゴの濃縮ジュース加工工場を運営している。意欲的な試みではあるが、冷蔵施設の夏場の稼働率は 6 割程度にとどまり、ジュース加工工場もリンゴの収穫以降、10 月半ばから 4 か月間のみしか稼働していない等、経営面での問題は多い。

4) 東南部山地地域

この地域に分類されるのは、狐山鎮、接文鎮、岔溝鎮、析木鎮、馬風鎮、什司県鎮、牌楼鎮、英落鎮である。

高度が 300 メートルを越す山地のため食糧生産に適した耕地面積が少なく、上記 8 鎮のうち、馬風鎮と英落鎮を除く 6 鎮は「国家定購」による食糧の買付けを免除されている。また、牌楼鎮、英落鎮を別とすると目立った非農産業がなく、農民の収入も低い水準にある。海城市の公式統計によると、1998 年の農村住民一人当たり平均純収入が 4005 元のところ、牌楼鎮、英落鎮を除く 6 鎮の平均は、1805 元にとどまっている。

⁴中国では、1987 年以降、副食（主食である食糧以外）の個別品目ごとに主産地形成プロジェクトが実施されてきたが、90 年代に入ってこのプロジェクトは「農業産業化」のキャッチフレーズのもとに生産・加工・販売の一体化を通じて副食の高付加価値化による農民の所得向上を旨とする運動となった。しかし、キャッチフレーズが先行し、「農業産業化」の実現のためにどのような方法をとるかについては今後の課題となっている。

表 1-8 海城市（抜粋）の農家一戸当り耕地面積（1995 年）

（単位：ヘクタール）

海城市平均	狐山鎮	接文鎮	岔溝鎮	析木鎮	馬風鎮	什司鎮	牌楼鎮	英落鎮
0.44	0.31	0.21	0.30	0.30	0.30	0.19	0.20	0.23

出所：海城経済統計年鑑 1994-1995 から計算

多くの農家は、狭いトウモロコシ畑での耕作と、果樹栽培または養蚕業を組み合わせ、春季の山菜（ワラビ、フキ等）採取を副業にしている。また、地形的に機械作業が困難なため役畜（馬または牛）を利用しているのも、この地域の特徴である。

同地域のトウモロコシ栽培は、生産規模では利点がないが、種子生産の点で優位に立つ。山間地の隔離された耕地のため、特定品種のみの栽培を他品種と混合させることなく管理できるからである。各農家が海城市種子公司と個別に契約を結び、一般飼料用トウモロコシの約3倍の単価で指定された種子用トウモロコシを会社に供給している。

同地域は海城市の果実の一大産地である。8鎮の果樹園面積は海城市合計の55パーセントを占め、海城市の果実生産量の60パーセントを担っている（1995年時点）。未開墾の山地、また傾斜度の強い畑地を果樹園に転換させ、一部では、海城市区の富裕者が土地使用権をまとめて購入・開発した、大規模な果樹園（30ヘクタール、50人程度を通年雇用）も登場している。販売に際し、交通アクセスの点では、大屯鎮のような丘陵地域と比べてやや不利な条件にある。

養蚕業は、ほぼ同地域でしか行なわれていない。狐山鎮が海城市全生産量の半分近くを担っている。

（3）農業経営形態から見た分類

次に、海城市の農業を、経営形態の特性から分類し、各々の特徴を整理する。

経営形態は、まず家族経営と企業経営に大別される。家族経営は、さらに、稲作、畑作、果樹栽培、畜産、養魚等のいずれか複数の業種を組み合わせた複合経営農家と特定業種または作物に特化した専門農家に分類できる。

1）家族経営

a. 中小規模の複合経営

海城市の農業経営形態の中で最も多い類型である。文字通り家族を主な農作業の担い手とし、家族の生計を維持するのに必要な収入を得ることができ、かつ家族の能力（技術、知識、時間、体力、等）と入手可能な資金の範囲内で管理できる経営面積と作物または業種が選定されるのが通常である。その結果、多くの農家は1ヘクタール未満の土地で、トウモロコシまたは水稻

栽培を基本とし、余力に応じて、地域特性に適った商品作物または業種を付加している。

近年の傾向としては、非農業部門との兼業のために経営面積を減らす農家と非農業部門に転出する農家が村に返却した土地使用権を購入して経営面積を拡大する農家、の両方が増加している⁵。

型の農家は少ない家族労働を補うために、型の農家は作業面積が増えたために、ともに繁忙期（主に播種期、収穫期）には雇用労働を必要とする。また、機械化については、型の農家は労働代替的な機械化を必要とし、型の農家は作業効率を高めるために機械化を推進する。型の農家は、個別に機械を所有する農家に「賃耕」を依頼したり、最も非農産業が発展している西柳鎮になると、村の費用負担でトラクターを用意し、機械を所有しない農家の土地を一斉に耕起するというサービスを提供している村もある。型の農家は、経営面積の拡大と同時に自ら農業機械を購入するが多い。

参考までに、中部平原地域で最も多いと見られる年間の作付パターン2例を示しておく。（図1-4参照）パターン1は、保守的な考えの農家や、非農産業との兼業のため多忙な農家に多く見られるパターンである。パターン2は、進取の精神を持つ専業農家に多く見られるパターンである。ほとんどの農家は、トウモロコシまたは水稻栽培用地と温室用地を明確に区分しており、裏作は実施していない。

b. 特定作物または業種の専門経営

家族経営を行なっている農家がリスク分散型の複合経営から特定作物または業種の専門経営に移行するには、リスクを負担できるだけの資力を有していなければならない。また、選定した作物および業種の収益性を実感しなければ専門経営に踏み切らない。統計データは存在しないが、そのような専門農家の数は海城市全体から見るとまださほど多くない。

ある程度の資力を条件とすることから、中部平原地域の裕福な農家がさらなる規模経済を追求してトウモロコシ栽培と養鶏業または養豚業にそれぞれ専門化する傾向が見られる。騰鰲鎮のトウモロコシ作付面積の半分は大規模なトウモロコシ専門農家によるものと言われる。また、非農業部門で稼いだ資金を元手に「帰農」する場合も、栽培技術が比較的容易なトウモロコシの専門経営を選ぶことが多い。しかし、養鶏業または養豚業に特化する場合は、リスク回避のために実際は耕地の使用権は保持したまま、耕作を他者に代行してもらっているという。

一方、東南部山地地域で、結実までに年数を要する果樹栽培や生産量および価格の安定しない養蚕業に特化する農家は少ない。

⁵ 土地の請負および譲渡は、村が主導権を取り様々な方法が試みられている。農家戸数・非農業人口の変動に合わせて請負面積の各農家への割り当てを再調整する、返却したい土地使用権を集めて村で競争入札を行なう、常に一定面積の耕地を村に帰属させ、1年ごとの短期間で希望者に貸し出す等、弾力的な措置がとられている。土地使用権の購入価格、請負期間も村によって異なる。また、土地使用権の所有状況に変更はなくとも、個人間の交渉で貸し借りをを行っている場合もある。

<パターン1>

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
トウモロコシ				◆	—————						◆	◆	
				播種						収穫	耕起		
水稲				◆	◆	—————					◆		
				育苗	田植						収穫		
				耕起									

<パターン2>

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
トウモロコシ				◆	—————						◆	◆	
				播種						収穫	耕起		
水稲				◆	◆	—————					◆		
				育苗	田植						収穫		
				耕起									
野菜				◆	—————							◆	
露地				耕起		1回目の収穫					(順次2~3作)		
						(ビニールをはずし、露地栽培と同様になる)							
温室						◆	—————					◆	
						例)キュウリ					例)ナス	例)ニラ	

図 1-4 作付パターンの例 (中部平原地域)

2) 企業的経営

家族経営の 型 (非農業部門に転出する農家が村に返却した土地を請け負って経営面積を拡大する農家) がさらに発展し、企業的経営方式で農業を営んでいる事例も、わずかだか西柳鎮のような非農業部門の発展した地域に登場し始めている。企業的経営といっても所有形態は様々で、大規模な個人農家が従業員を雇用している場合、村集団が土地を所有・管理し従業員を雇用している場合、農民が「株主」となって土地使用権を出資し、企業から毎年一定の報酬を受け取る場合が試みられている (型、 型はいわゆる「株式合作制」と呼ばれる)。いずれの場合も、20ヘクタールから200ヘクタールの規模で土地を集約化し、複数の商品作物または業種の多角経営を展開している。

以上の企業的経営方式は、非農産業へ転出するために耕地を放棄したいという農民の要望を叶えるとともに、家族経営よりも土地生産性および労働生産性の高い農業が実現できる方法として、非農産業の進展とともに今後さらに導入が進むものと予想される。

(4) 農業発展のポテンシャルと阻害要因

海城市の農業の現状は以上に記した通りだが、本節では、海城市が本来持っている、農業発展のポテンシャルと阻害要因を整理する。

1) ポテンシャル

a. 東北部市場向けの果実生産

海城市はリンゴ、梨、桃等の果樹栽培のほぼ北限にあり、他の東北2省および内モンゴルを市場と設定した場合に、全国を市場としている山東省（生産量で全国第1位）の果実に対して比較優位がある。

b. 輸出 / 移出向け農産加工業との連携

大連、營口といった貿易港に近いという立地条件を生かし、輸出および他省への移出を狙いとする農産加工業（必ずしも市内の企業に限らない）と連携を図り、加工業の原料供給基地となることが可能である。海城市の農業特性を考慮すると、果実、蔬菜、トウモロコシ、水産物（練り製品の原料）が候補に上がる。

一例に、1994年、感王鎮范家村に設立された村集団所有のダイコン、高菜の加工企業がある。種子と栽培技術は合弁相手の日本企業が提供し、同加工企業は契約栽培を行なっている感王鎮および周辺の150戸以上の農家からダイコンおよび高菜を買上げ、一次加工（塩づけ）を経て、全量を日本へ輸出している。野菜栽培用地を3か月間だけ同加工企業に提供するだけで、それほど大きな負担を払わず安定した付加的な収入を上げられる、と契約している農家には好評である。

c. 「トウモロコシ・配合飼料生産・畜産業」の一体化経営への参画

トウモロコシの生産基地である他の東北2省と大連、營口を結ぶ流通経路上に位置するという立地条件を生かし、「トウモロコシ・配合飼料生産・畜産業」の一体化経営に海城市の農家を巻き込んでいくことが考えられる。

この点に目をつけて進出した外資との合弁企業（例えば、騰鰲鎮にある中英合資の遼河飼料公司）等、大規模な配合飼料加工企業がすでに海城市および周辺に設立されている。表1-9が示す通り、中国の飼料加工企業は原料（トウモロコシ）の生産地ではなく、消費地（四川省等、養豚業および養鶏業の盛んな地域）の近くに多く立地している。しかし、食肉製品は再び、北京、上海等、東部沿海地域に移出されるのである。それならば、広域流通インフラの整備状況に合わせ、飼料加工産業の原料立地と消費地立地を一致させ、東北3省の畜産基地化を図ろうとする考えが注目されるのは当然だろう。東北3省に限定して飼料企業数を見ると、合計数ではトウモロコシの移出余力の高い黒龍江省が上回っているものの、他省からも原料を購入できる大規模な飼料企業・合弁企業は、消費地により近い遼寧省の方に多く立地していることがわかる。海城市の農業が、この一体化経営の一翼を担うことは十分に可能である。

表 1-9 中国の配合飼料企業数（1994 年）

	時間あたり生産能力 1トン以上	時間あたり生産能力 5トン以上	合併企業	100%外資
北京	156	71	6	
天津	126	27	5	3
河北	666	67	8	
山西	438	12		
内蒙古	15	14		
遼寧	328	79	12	
吉林	216	28	6	
黒龍江	643	22		
上海	80	51	4	
江蘇	357	86	18	
浙江	458	83		
安徽	283	31	1	
福建	191	19	11	5
江西	55	18	1	
山東	1324	55	7	1
河南	484	33	6	
湖北	340	83	5	
湖南	824	69	11	
広東	240	112	34	5
広西	309	31	2	
海南	28	7		1
四川	1766	100	1	
貴州	103	9		
雲南	228	21	1	
陝西	413	12		
甘肅	1182	2	1	
青海	32	3		
寧夏	187			
新疆	282	12	2	
合計	11754	1157	142	15

出所：日本貿易振興会「中国の飼料産業ととうもろこし輸出」1996年3月

2) 阻害要因

a. 商品化に不利な生産水準

すでに指摘したように、遼寧省のトウモロコシは作付面積、単位収量ともに他の東北2省には及ばない。また、果実・野菜では生産規模、栽培技術ともに、山東省のような先進省のレベルには達していない。海城市の農業の商品性を高めるには、遼寧省の周辺地域だけでなく、他省と伍していけるだけの生産水準が必要となる。

b. 脆弱な技術指導体制と情報収集能力

人民公社の解体後、家族経営が農業経営形態の主流となり、改良品種・技術の農民への普及はむしろ困難になった。主に技術普及の役割を担っているのは各鎮に設置されている「農業技術推广站」だが、独立採算制となったために技術普及・指導よりも、種子・農薬・肥料の販売の方に傾注している。「農業技術推广站」の傘下、各村には、先進農民から選ばれた技術員1名がいるだけで、技術普及員のような専任フィールドワーカーは制度的に存在しない。一方、技術普及に熱心な村では、村が直接、技術者の招聘、研修や視察旅行の実施を行っており、取り組みには村ごとの差が大きい。

家族経営を支援するための組織として、海城市にも農民專業協會が各鎮ごとに設置されてい

る。1999年8月時点で、蔬菜、果樹、養鶏、農業機械、水稻等、多分野にわたり海城市全体で56の協会が存在する。市場情報の収集および農民への情報提供、また研修の実施を行なっているが、実態は、農民組織というよりも行政主導の組織であり、活発な活動が行なわれているとは言い難い。結果として、一部の企業的経営者を除くと、十分な価格情報を持たない農民も多く、買付けに来る仲介業者が生産者価格の主導権を握る場合が多い。

c. 貯蔵・加工技術の遅れ

農産物の需要の拡大、および付加価値の増強のためには、受け皿となる貯蔵・加工業との連携が不可欠だが、海城市では、「東三道農業産業化示範区」の例に見るように、技術水準が高く、かつ十分に採算の取れる貯蔵業および加工業が育っていない。海城市で行われているのは、果実、野菜、繭の一次加工までで、より高度な加工は移出先または輸出先に委ねられている。また、村・鎮レベルの農産物卸売り市場では、屋外で野積みそのまま売買されており、冷蔵施設の不備、降雨後の水はけの悪さが農産物の商品価値を落としている。

d. 限られた水資源

すでに述べた通り、海城市の農業は天水によるトウモロコシ栽培が主流であり、水不足のために水田面積を縮小する動きも見られるが、それでもなお、海城市の水の総使用量の9割以上を農業用水が占めている。市場経済化の進展につれて、トウモロコシから野菜等の商品作物への転換が進めば、さらに水需要の増大が予想されるが、新たな水資源の開発には限界がある（詳しくは第4章 水資源を参照）。

1.1.5 都市化が農業および農家に与える正負の影響

本節では、都市化および非農業部門の発展が海城市の農業部門にどのような影響を与えてきたか、また与えつつあるかを、プラス面とマイナス面に分けて整理する。

(1) プラスの影響

1) 需要および販売機会の増大

すでに見てきたように、海城市は近年の非農産業の発展に伴い、総じて商品性の高い野菜、果実、畜産品、水産品の生産量を順調に伸ばしてきており、また、その生産品目の多様化も進んでいる。これには、農業単独の努力（改良種子の導入、栽培技術の向上）もあるが、都市化の進展に伴って、順次整備されてきた輸送・通信インフラの恩恵を受けて、省内外の遠隔地、また海外への輸出までを視野に入れた需要の拡大が大きく寄与している。また、非農産業の発展によって消費者としての地域住民の収入水準が相対的に上がり、商品作物への地元の需要を喚起したことも、都市化のプラスの影響である。

2) 生産性の向上

ある程度までの非農産業の発展が間接的に農業の土地生産性および労働生産性を高めることは一般に知られている。一つには、非農産業から得た収益を行政側（鎮・村）および農家自身とともに農業に投資することが可能となり、生産・流通インフラが整備され、農家レベルでは労働代替的な機械化が進み、投入財（種子、肥料、農薬等）の質・量ともに向上するからである。また、農業に不向きな低生産地が優先して他用途に転用されることも総体的な土地生産性の上昇につながる。さらには、兼業で多忙になれば、経営面積を減らし、逆に余力のある農家や企業に土地を譲渡または貸与して、耕地面積および労働力に見合った経営規模を採用するからである。この結果、耕地の集約化が進み、灌漑、機械化の効率も高まり、さらに土地生産性を引き上げる結果となる。

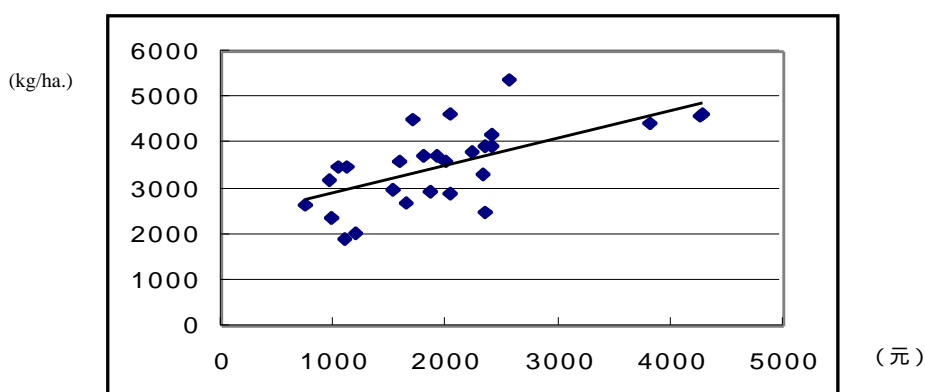


図 1-5 海城市 27 鎮の一人当たり平均年収と食糧の単位収量との関係（1995 年）

出所：海城経済統計年鑑 1994-1995 から計算

海城市でも、概ねこれらの事象が起こっている。非農産業の発展の結果、総体的に収入を伸ばした鎮は土地生産性の指標としての食糧の単位収量においても高い数値を示しており、一人当たり平均年収と食糧単位収量の間に関係を見出すことができる（図 1-5 参照）。

（2）マイナスの影響

1）耕地の減少

海城市では、高速道路、工場、専門卸売市場への転用のため、図 1-6 が示す通り、90 年代に入り遼寧省平均を上回る速度で耕地面積が減少してきた。作付率の向上には限界があるため、耕地の減少が農業全体の発展を妨げてきたことは否定できない。

さらに、注意を要するのは統計上には表れない耕地面積の減少である。他用途への転用だけでなく、鉱山開発が進められてきた地域（八里鎮、牌楼鎮、英落鎮）では、粉塵に汚染されて耕作不能になってしまった土地が少なからずある。例えば、英落鎮の後英村では、鉱山開発が始まった 81 年から今日までに耕地面積の約 17 パーセントを粉塵被害で実質上失っているが、統計上は耕地面積と見なされており、農業税、食糧の国家定購等の義務も他の耕地と同様に課されてきたのである⁶。

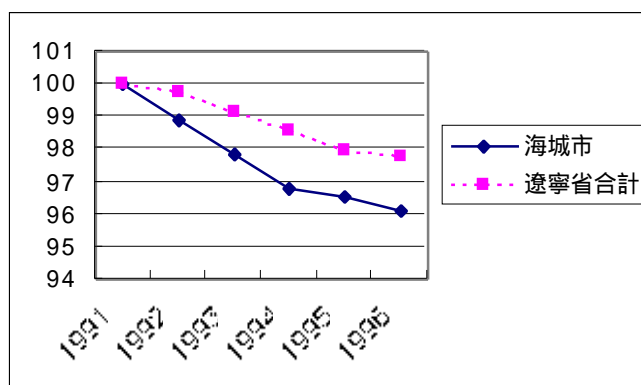


図 1-6 遼寧省および海城市の耕地面積の推移

注：1991 年時のそれぞれの耕地面積を 100 とした場合。

出所：海城市計画局「海城市領導幹部統計手帳」各年版、遼寧統計年鑑 1998

2）鎮間・村間の経済格差の拡大

非農産業の発展度合には鎮ごと、また同じ鎮内でも村ごとに、大きなばらつきがある。非農産業が発展した鎮（村）の住民はますます豊かになり、そうでない鎮（村）の住民は以前と変

⁶ 汚染された土地を請け負っている農家には企業が補償金を支給しており、また、農業税等の義務も村集団全体で負っているため、個々の農家には負担はかかっていない。汚染された土地は長らく放置されていたが、1998 年、村と市政府の費用負担により、ポプラの植林が行われた。

わらぬ状態にとどまり、表 1-10 が示すように、農村住民一人当りの平均年間純収入の格差は 1990 年代に入って広がっている。収入格差は、そのまま農業への投資格差を規定することになる。つまり、非農業地域と農業地域の地域分業が成立するよりも、両方が発展した地域と両方が衰退した地域に分かれる可能性が大きい。最終的には過疎化を招き、農業適地をも遺棄する結末となりかねない。

表 1-10 海城市の農村住民一人当り平均年間純収入の推移

	平均値(元)	最高値(元)	最低値(元)	最高値 - 最低値(元)
1990年	1,142	1,520(西柳鎮)	403(盆溝鎮)	1,117
1994年	1,630	3,030(騰鰲鎮)	751(高ダ鎮)	2,279
1998年	4,005	6,121(西柳鎮)	1,113(盆溝鎮)	5,008

出所：海城市計画局「海城市領導幹部統計手帳」各年版より計算

3) 兼業化による農業の粗放化

農家にとって農業以外の就業機会が高まると、離農し他産業へ転出する者が増えるだけでなく、農業を継続している農家の中でも主要な働き手を欠くようになり、農業労働力の高齢化または女子化が問題になっている。海城市の農民の多くは、郷鎮企業での雇用や商業収入を必ずしも安定したものと考えてはおらず、完全な離農はしないで、土地使用権を維持したまま、粗放的に零細農業を営んだり、他人に耕地を貸与する方法を選ぶ傾向にある。図 1-7 に見るように、農家数は増加傾向にあるにもかかわらず、農業就労人口は減少傾向にあり、兼業化の進行が伺える。

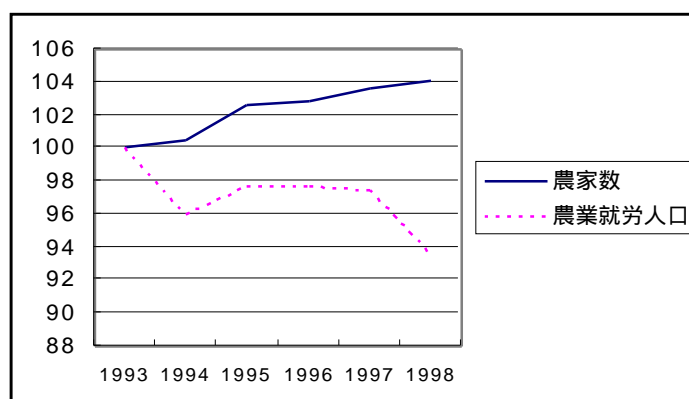


図 1-7 海城市の農家数および農業就労人口の推移

注：1993年時の値をそれぞれ基準値 100 とし、年ごとの変化を示したもの。

出所：海城市計画局「海城市領導幹部統計手帳」各年版

このような粗放化が進むと、より商品価値の高い野菜・果樹栽培に手間をかけることは難しい。また、主に農業に従事している者も、耕地の有効利用のために裏作や温室栽培に精を出すよりも、近隣で副業（運送、建築現場での作業等）に就く方がより短期間に多くの収入を得られるのである。

4) 逼迫する水供給

都市化に伴い、生活用水および工業用水の需要も増加し、水の総使用量（特に地下水）が大幅に増加してきた。今後さらなる増加が予想される生活用水および工業用水と農業用水との供給調整は、きわめて重要な課題であり、水を潤沢には使用できないことを前提として、海城市の農業開発を考えねばならない。

(3) プラス面とマイナス面の相互作用

都市化の正負の影響は常に綱引きをしており、プラス面とマイナス面のどちらの影響をより強く受けるかは、鎮、村、さらには各農家ごとの事情、意識によって大きく異なってくる。しかし、海城市の事例から、どちらの影響をより強く受けるかは、当該地域で発展した非農産業の種類、当該地域が農業適地か否か、および農業の経営規模によってある程度決まる、という仮説が立てられる。

つまり、波及効果と流動性のある商業が発展した平野部ではプラス面が強く働き、生産性の高い農業と両立することができる。一方、もともと農業生産性が低い山間地で資源ベースの鉱工業が発展した場合は、耕地の減少、資源を有する村とそうでない村との極端な経済格差といったマイナス面の方が顕著に現れている。また、農業の担い手に目を向けると、大規模な企業的经营の方が、小規模な家族経営よりも都市化のプラス面を享受していると言えよう。

1.2 基本方針

2010 年を目標年とした今後 10 年間の中期計画において、海城市の農業部門が目ざすべき方向は以下の 3 点に要約できる。

- (1) 食糧作物生産は少なくとも自給レベルを維持する。
- (2) より収益性の高い商品作物の生産および販売を強化し、農家収入の向上を図る。
- (3) 都市化のさらなる進行を前提とし、都市化のプラスの影響を生かし、マイナスの影響を可能な限り回避、もしくは補完するための施策を実行する。

以下、順次説明する。

1.2.1 食糧生産の基本方針

(1) トウモロコシ

海城市のトウモロコシは主食用というより飼料加工用の商品作物としての性格が強まっており、WTO 加盟により大きな変動が予想される市場動向に応じて、生産調節を行なう必要が出てくるであろう。海城市のトウモロコシ生産の中核を担う大規模専業農家（企業）はこのような生産調節に耐え得る資金力を有していると言える。一方、小規模農家にとっては近年価格の低迷しているトウモロコシに主要収入源として依存することは難しく、いずれにしても非農産業を含め他の収入源を探さなければならない状況にある。したがって、トウモロコシ生産は基本的に市場経済に委ね、「国家定購」以外の行政側からの介入は必要ないと考える。

(2) コメ

ほぼ主食用として消費されているコメは、遼寧省ではすでに下級財（収入が増えるにつれて消費量が減少する）であり、近年の全国的な豊作により、海城市においても余剰傾向および市場価格の低迷が顕著になってきた。調査団の予測人口（1.全体計画 3.社会経済フレームワーク参照）に基づいて 2010 年に必要なコメの生産量および作付面積を推定した結果、自給（他省や省内の他地域に移出する必要がない）を前提とし、また、自然条件に変化がなく現在の生産レベルが維持されると仮定した場合、2010 年の人口増加を見込んでみてもやはり 50 パーセント以上の余剰生産になる（表 1-11 参照）。この結果を受けて、二つの方向性が考えられる。

一つには、洪水の被害を受けやすい河岸地帯、不足傾向が顕著な地下水を利用している水田（全水田面積の 3 分の 1 を占め、中部平原地域に多く分布している）を優先して畑地転換していくという方向性がある。試算結果からは、現在水田として使用されている土地の 24 パーセント、3,000 ヘクタール程度までは、より収益性の高い商品作物への転換が可能であり、その方が農家収入の向上には好ましいと言える。もう一つは、大都市圏への広域な移出および外国への輸出を視野に入れて、「ブランド米」など商品価値の高いコメ生産に取り組むことである。どちらか一方を選ぶのではなく、両方とも検討する必要がある。

表 1-11 コメ生産の目標値

	1998年(実測値)	2010年(推定値)
人口	1,084,528人	1,146,000人
自給に必要な生産量	78,520 tons	80,564 tons
1998年の生産量	123,936 tons	123,936 tons
余剰または不足分	+ 57.8 %	+ 53.8 %
自給に必要な作付面積	10,469 ha.	10,742 ha.
1998年の作付面積	14,119 ha.	14,119 ha.
余剰または不足分	+ 34.9 %	+ 31.4 %

注：1) 単位収量は、すでに中国の最高水準に達していることから一律に7.5 トン/ha.を用いた。

2) 一人あたりのコメ消費量は、遼寧省平均コメ消費量の推定値を参考にし、1998年72.4 kg/人、2010年70.3 kg/人を用いた。

3) 備蓄は考慮に入れていない。

出所：海城市計画局「海城市領導幹部統計手帳」1999年

参考：海外経済協力基金開発援助研究所「中国の食糧需給の見通しと農業開発政策への提言」1995年9月

1.2.2 都市化を前提とした農業振興策

食糧自給を達成し、なお余裕のある耕地、農業労働力、作業時間は農家収入の向上につながる商品性の高い作物生産および業種（果樹栽培、畜産等を含む）に振り向けられる。その際、都市化の影響にいかに対処するかが農業振興の課題となる。

海城市の農業が本来備えているポテンシャルと阻害要因に都市化の正負の影響をかけあわせることによって、理論的には表 1-12 に示した4種類の現象が起こり得る。すなわち、(1)本来のポテンシャルが都市化のプラス面で増強される場合、(2)従来からの阻害要因が都市化のプラス面で補強・軽減される場合、(3)ポテンシャルが都市化のマイナス面によって弱体化する場合、そして(4)阻害要因が都市化のマイナス面でさらに悪化する場合である。(1)(2)については、その流れを支援してやればよく、(3)(4)については、進行を食い止める方法を探さなければならない。

具体的に海城市で起こっている（起こりつつある）現象は表 1-13 の通りである。(1)と(2)、(3)と(4)は現実には渾然一体としているため、区別はしない。

表 1-12 都市化の影響によって起こる理論的現象

本来備えている要因	ポテンシャル	阻害要因
都市化の影響	a. 東北部向けの果実生産 b. 輸出・移向け農産加工業との連携 c. トウモロコシ・飼料生産・畜産業の一体化	a. 商品化に不利な生産水準 b. 脆弱な技術指導体制と情報収集能力 c. 貯蔵・加工技術の遅れ d. 限られた水資源
プラス面 1) 需要および販売機会の増大 2) 生産性の向上	(1) ++	(2) - +
マイナス面 1) 耕地の減少 2) 鎮間・村間の経済格差の拡大 3) 兼業化による農業の粗放化 4) 逼迫する水供給	(3) + -	(4) - -

表 1-13 海城市の農業に見られる現象

理論	現象
(1)	中部平原地域におけるトウモロコシ栽培および養鶏業 / 養豚業の大規模化・専門化。
(2)	中部平原 / 東部丘陵地域における野菜・果実生産の増加、関連加工業の創出。 中部平原地域における企業的経営による複数商品作物 / 業種の多角的経営の創出。
(3)	市場経済化の波に乗れない地域の顕在化。
(4)	・西北部沿河地域：中部平原地域と比較して、生産規模・販売機会・情報収集・加工業との連携の点での遅れ。 ・東南部山地地域：東部丘陵地域と比較して、生産規模・販売機会・情報収集・加工業との連携の点での遅れ。 経営規模の格差の拡大。 東南部山地地域の一部地域における農業経営の粗放化・零細化。 都市用水を含む水需要全体の増加に伴う、水不足傾向の顕在化。

1.2.3 開発計画の対象範囲

すでに見てきたように、海城市の農業の担い手は、地理的条件から、経営形態、規模、資力、そして都市化の影響を受ける度合まで実に多様である。その中で、本計画の農業振興策においては、都市化のマイナスの影響をより多く受けている（表 1-12 の（3）（4）に該当する）地域および人口を対象とした開発計画を立案すべきと考える。

この観点から、以下の対象地域および対象人口を設定する。

- (1) 海城市の中で平均農家所得が最も低い「東南部山地地域」
- (2) 次いで平均農家所得の低い「西北部沿河地域」
- (3) 小規模な「家族経営農家（農業戸）」（地域、専業・兼業を問わず）
- (4) 水需要の多い水田地域および地下水を利用している畑作地域

1.2.4 優先プロジェクトの選定基準

基本方針に基づき、次節以降、開発プロジェクト案および優先プロジェクトの選定について説明するが、農業部門の選定基準は以下の通りである。

市場経済に対応する上で不利な状況（立地、資金力）に置かれている地域を支援する。

市場経済に対応する上で不利な状況に置かれている生産者を支援する。

他産業と両立しつつ、農業の持続的発展を支援する（環境、労働力の両面において）。

裨益人口が多い。

1.3 開発プロジェクト案

前節の4つの対象地域／人口ごとに、以下の開発プロジェクト案を提案する。

- (1) 東南部山地地域活性化プロジェクト
- (2) 西北部沿河地域水田養殖振興プロジェクト
- (3) 小規模農家のためのマーケティング強化プロジェクト
- (4) 節水農業プロジェクト

4件のプロジェクトの相互関係を概念図で表すと図 1-8 のようになる。（図中の番号と上記の番号が一致する。）

(4) 節水農業

経営規模 地勢	大規模農家 / 企業の経営	中規模農家	小規模農家 / 家族経営	
西北部沿河地域				(2)
中部平原地域				
東部丘陵地域				
東南部山地地域				(1)
			(3)	

図 1-8 開発プロジェクト案の相互関係

以下、各プロジェクトの概要を説明する。

1.3.1 東南部山地地域活性化プロジェクト

(1) 提案理由

東南部山地地域は、海城市の他の地域と比較して、以下のような経済的に不利な条件下に置かれており、結果的に同地域の住民所得は市内で最も低いものとなっている。(1998年の同地域の一人当たり平均純年収は、海城市平均の4,005元に対し2,367元にとどまる。)

山地、傾斜地が多く、耕種農業に適した土地が少ない。

英落鎮、牌楼鎮を除くと、目立った非農産業が育っていない。

山間地のため、交通アクセスに恵まれていない。

鉱工業部門との兼業が多い英落鎮、牌楼鎮の農家では、将来への不安から土地所有権は手離さないものの、耕作の主な担い手が高齢者と女性になっており、農業経営が粗放的になっている農家が多い。このような状況では、今後も農業振興への積極的な取り組みは困難である。

鉱山開発が進められてきた英落鎮、牌楼鎮の一部では、粉塵被害により、もともと少ない耕地がさらに減少した。

英落鎮、牌楼鎮では、鉱工業企業を持つ村と持たない村とで、大きな経済格差が生じた。

経済格差は、各種社会サービスの格差をも生んでいる。

同地域の将来的な過疎化を回避するために、以上の問題を解決もしくは軽減していくことが早急に求められる。

(2) 目的

東南部山地地域の農村住民の所得を向上させる。

多忙な兼業農家の農業経営にかかる作業負担を軽減する。

農村環境を改善する。

経済格差、社会サービスの格差を是正する。

(3) 対象地域

東南部山地地域の8鎮(孤山鎮、接文鎮、岔溝鎮、析木鎮、馬風鎮、什司鎮、牌楼鎮、英落鎮)。

(4) 想定される受益者

同地域の農村住民全般。

(5) プロジェクトの内容

前述の開発目標を達成するために、農業分野に限定せず広い視野に立って、以下の方策を実施する。

1) 短期的方策

主要な農業収入源である果実の商品価値を高め、より収益性の高い安定した果樹栽培を実現させる。そのために以下のサブ・プロジェクトが必要である。

生産者を支援するための協同組織の設立。

技術普及員の制度化。

果樹園と幹線道路を結ぶ村道の整備。

山間地および傾斜地への安定した水供給。

兼業農家の労働負担を減らし、かつ果実の商品価値を高める、効率のよい果樹栽培を実現させる。そのためには、上記で提案したサブ・プロジェクトが同様に有効である。

兼業農家の耕作代行を容易にするため、株式合作制、または土地使用権の個人間での貸借を可能とするシステムを各村で採用する。

粉塵被害面積を正確に把握し、耕作が不可能になった土地には、ポプラ等を植林し、村の緑化・美化に努める。

2) 中・長期的方策

新規非農産業を開発・振興し（例：ミネラルウォーター製造、果実加工）、地元での農業以外の雇用機会を創出する。

零細農業に依存している鎮（村）では早急に取り組みねばならない方策だが、現在、鉱工業に依存している鎮（村）でも、本来、農業生産性が高くない地域で有限の鉱物資源に依存することは長期的観点からは危険であり、鉱山収入があるうちに、次なる新規産業の開発に投資しなければならぬだろう。

絹加工業の復興と連携し、加工企業との契約栽培等により安定した需要を確保した上で、養蚕業の本格的な振興を図る。

豊かな村の非農業収入を鎮で集め、貧しい村に投資として再分配できる仕組みを構築する。

(6) 実施上の課題

全セクターにまたがる横断的かつ総合的なプロジェクトとなるため、多数の行政機関、研究機関および企業の協力が不可欠である。

関係機関の数が多くなる分、調整が困難になる。各機関の分担および連携に工夫を要する。

1.3.2 西北部沿河地域水田養殖振興プロジェクト

(1) 提案理由

西北部沿河地域 8 鎮の 1998 年の一人当り平均年間収入は 3,505 元で海城市平均（4,005 元）を大きく下回り、同地域は東南部山地地域に次いで経済的に不利な条件下に置かれている。同地域の農家収入は水稻栽培に依存しているが、近年の豊作続きで生産者価格が低迷しており、稲作収入を補完するための副業が不可欠となっている。

隣接する中部平原地域と異なり、非農産業への雇用機会の少ない西北部沿河地域においては、

水田の有効利用による養魚および蟹養殖を振興し、安定した副収入源、ひいては稲作収入に代わる主要収入源として水産業を育成することが最も現実的な対策と考えられる。

(2) 目的

西北部沿河地域の稲作農家の所得を向上させる。
同地域の主要産業として内水面漁業を確立する。

(3) 対象地域

西北部沿河地域のうち、特に水田の多い西四鎮、温香鎮、高ダ鎮の3鎮。(同3鎮の平均収入は同地域の中でも下位に位置付けられる。)

(4) 想定される受益者

同地域の稲作農家。

(5) プロジェクトの内容

徹底した市場調査を行ない、同地域が狙いとすべき市場および魚(蟹)種を明確にする。

村民委員会の主導で、特定魚(蟹)種の特産地化を目指す。特産地化に賛同する養殖農家で一括した稚魚の購入、餌の購入、養殖技術の画一化を行ない、同一品質のバルクでの販売を可能にする。

狙いとする市場に対して、宣伝・広告のプロモーション活動を行なう。

(6) 実施上の課題

安定した水量の確保。
養魚を可能とする一定レベル以上の水質の確保。

1.3.3 小規模農家のためのマーケティング強化プロジェクト

(1) 提案理由

海城市でも、非農産業からの収入を原資として、比較的大規模な面積を有する企業的な農業経営形態が登場し、旧来からの小規模家族経営農家と大規模企業農場に二極化する傾向が見られる。市場経済化の進展に伴い、正確かつ迅速に市場動向を掴み、それに対応した生産・販売活動を行なうことがますます求められるようになるが、小規模家族経営農家は、市場動向の情報収集および市場対応において、明らかに企業的経営者に遅れをとっている。

また、一方で、小規模家族経営農家は、農業収入だけでは十分な現金収入を得られないため、非農産業への就業機会が増えるにつれて、兼業が増えている。兼業農家にとっては、農業生産および販売活動の効率を上げて、いかに高い収益を上げるかが課題となっている。

(2) 目的

小規模家族経営農家が、商品価値および収益性のより高い農業生産・販売活動を行なえるように支援する。

多忙な兼業農家の農業経営にかかる作業負担を軽減する。

(3) 対象地域

海城市農業地域全域。特に限定せず。

(4) 想定される受益者

小規模な家族経営農家。専業、兼業を問わない。

(5) プロジェクトの内容

以下の二つのコンポーネントから構成される。

生産者を支援するための協同組織（業種別）の設立。

技術普及員の制度化。

(6) 実施上の課題

同一地域（村単位）で、ある程度の数の農家が生産している（または生産可能な）作目（業種）を選択する必要がある。

各種生産・流通インフラの整備状況がプロジェクト効果の発現に大きく影響する。

1.3.4 節水農業プロジェクト

(1) 提案理由

海城市の水不足は将来にわたる重要課題として認識されており、水需要の最大部分を占める農業用水の削減も必然的に求められる。しかし、以下の理由から農業部門の水需要は、今後、増加することはあっても減少することはない。

海城市では、依然として天水によるトウモロコシ栽培が農業の主流であるため、商品性の高い野菜等の園芸作物への転換が予想される。当然ながら、水需要が増加する。

寒冷地のため、冬期のハウス栽培が増加している。用水路では凍結してしまうため、地下水の個別利用への要望が増える。

近年のコメの市場価格の低迷に反応して、水田から畑作へある程度の転換は奨励されるが、以下の理由により、伝統的な大河流域の水田地域は維持すべきである。

過去に深刻な不作を経験しており（1994年、95年）、2010年を越えてより長期的なコメ需給を考慮に入れると、水田面積の大幅な削減は危険を伴う。なぜならば、遼寧省は将来的にも省内でコメを自給できる見込みだが、需要過多の北京、天津、河北省等の近隣大規模市場への供給が遼寧省には期待されているからである。

他産業との兼業を行なっている小規模な稲作農家にとって、「国家定購」によって買い上げてもらえるコメは依然として安定した収入源である。

遼寧省で生産されているジャポニカ米は、南方で生産されているインディカ米よりも中国国内の消費量が増加している。

西北部沿河地域の水田地域においては、養魚や蟹養殖が有望な収入源となっており、今後も成長が見込まれる。

水田は地下水の重要な涵養源としての役割も果たしている。

以上の状況を踏まえると、農業用水の節約のために農業全体の生産規模を縮小する、あるいは比較的収益の高いコメから収益のさらに低いトウモロコシへ転作し天水農業に戻す、といった選択肢は考えられない。最も現実的な選択は、少なくとも現在の生産レベルを維持しつつ水の消費量を節約する、持続可能な農業を目指すことだと言える。

(2) 目的

地下水の農業利用に際し浪費を防ぐ。

海城市の農業の中で最も水を消費している水稻栽培の灌漑効率を高め、全体的な農業用水の節約につなげる。

(3) 対象地域

水需要の多い水田地域、および地下水を使用している畑作地域。

(4) 想定される受益者

直接的には、上記地域の農民（短期的には個々の農民には手間がかかるが、長期的には持続的な農業開発が可能になる）。間接的には、海城市の住民全般。

(5) プロジェクトの内容

現在、個々の農家の裁量に任せられている井戸の掘削、揚水に関し、市政府として一定のガイドラインを設定し、末端への遵守を徹底させる。

点滴灌漑等の節水灌漑手法および圃場の節水技術の中から海城市に適したものを可能な限り導入していく。

可能な限り、農業用（特に水田）の水源を地下水から地表水へ切り替える。

灌漑水路の漏水を減らすために、コンクリート水路や管水路に切り替えていく。

(6) 実施上の課題

農民にとって本プロジェクトの便益は認識しにくいいため、農民の節水意識を喚起するための工夫が必要になる。

資金的および時間的に余裕のある農民の賛同・協力は得やすいが、そうでない農民をプロジェクトに参加させるのは困難である。

1.4 優先プロジェクト

上記4件の開発プロジェクト案をさらに検討し、次の2件の開発プロジェクトを優先プロジェクトとして提案する。

- (1) 東南部山地地域果実マーケティング強化プロジェクト
- (2) 節水農業プロジェクト

開発プロジェクト案と優先プロジェクトの関係を概念図で示すと図1-9のようになる。

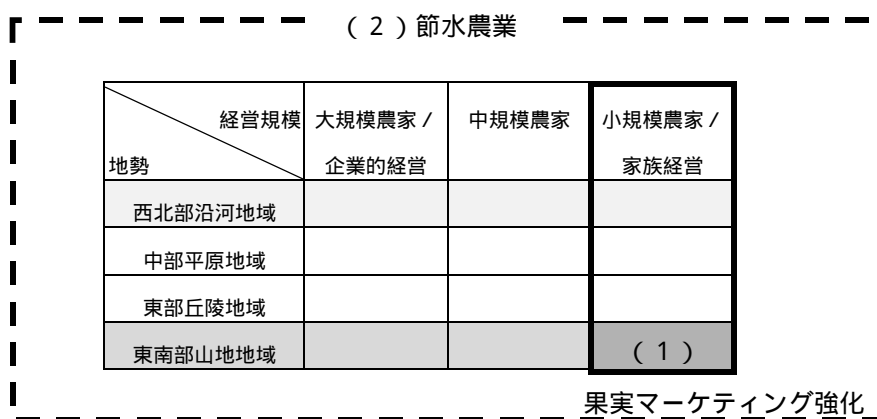


図1-9 優先プロジェクトの選定

「東南部山地地域果実マーケティング強化プロジェクト」は、「東南部山地地域活性化プロジェクト」の短期的方策の一部であり、かつ「小規模農家のためのマーケティング強化プロジェクト」の具体的事例として果樹栽培を取り上げ、新たなプロジェクトとして提案するものである。東南部山地地域は、西北部河岸地域よりも所得向上機会においてさらに不利な状況に置かれているため、最も緊急な対策を必要とする地域として優先する。また、本プロジェクトの基本要素は水田養殖等にも応用が可能であり、他の作物または業種で広く実施するための「小規模農家のためのマーケティング強化プロジェクト」のパイロット・プロジェクトとも位置づけられる。

「節水農業プロジェクト」は、単に農業部門にとどまらず、海城市の社会経済活動全般を左右する水供給という最重要課題に対して、農業部門に求められる努力をプロジェクト化したものである。他産業と両立しつつ収益性の高い農業を長期的に存続させるために不可欠な対策として、高い優先順位を与えた。

1.4.1 東南部山地地域果実マーケティング強化プロジェクト

(1) プロジェクトの目的

1) プロジェクトの背景 1：果実の需要・供給の動向

近年の経済発展に伴う副食品消費の増加、農産物流通の自由化に伴い、果実への需要が増加し、生産量も 1990 年代に入り飛躍的に増加した（表 1-14 参照）。しかし、広域流通網が未発達な中国ではすぐに供給過剰となりやすく、また、結実までに長い年月を要する果実は他の作物のように短期間で品種切り替えができないため、生産過剰を認識してからの生産調整に時間がかかり、リンゴの中国最大の産地である山東省では大幅な値崩れが起こっている。その証拠に、近年、山東省は他省に先がけてリンゴの生産量および栽培面積をともに減少させてきているのである（表 1-15 参照）。

表 1-14 果実生産量の推移（全国合計）

（単位：千トン）

	果実合計	リンゴ	柑橘類	梨	ブドウ
1985	11,639	3,614	1,808	2,137	361
1990	18,744	4,319	4,855	2,353	859
1991	21,761	4,540	6,333	2,498	916
1992	24,401	6,556	5,160	2,846	1,125
1993	30,112	9,070	6,561	3,217	1,355
1994	34,992	11,125	6,805	4,042	1,522
1995	42,146	14,008	8,225	4,942	1,742
1996	46,528	17,047	8,457	5,807	1,883
1997	50,893	17,219	10,102	6,415	2,033
1998	54,529	19,481	8,590	7,275	2,358

出所：中国農村統計年鑑 1999

表 1-15 リンゴの省別生産量および果樹園面積の変化（上位 5 省）

	果樹園面積（単位：千ヘクタール）						生産量（単位：千トン）							
	1995	変化	1996	変化	1997	変化	1998	1995	変化	1996	変化	1997	変化	1998
山東省	664.3	↘	663.3	↘	618.5	↘	556.8	5024.3	↗	6056.4	↘	5582.1	↗	5995.5
陝西省	492.0	↗	502.0	↘	488.0	↘	455.4	2337.6	↗	2958.9	↘	2636.5	↗	3473.5
河北省	393.8	↗	384.8	↘	371.3	↘	355.3	1255.8	↗	1561.8	↗	1751.4	↗	1930.3
河南省	339.0	↗	341.3	↘	293.9	↘	269.0	1553.4	↗	1820.5	↗	1972.0	↗	2226.4
遼寧省	257.8	↗	261.4	↘	234.6	↘	217.0	1277.3	↗	1506.0	↗	1611.5	↗	1674.6
全国合計	2947.8	↗	2986.8	↘	2838.3	↘	2621.5	14007.7	↗	17047.2	↗	17218.6	↗	19480.7

出所：中国農村統計年鑑 1997、1998 および 1999

同様の問題は海城市でも起こっている。広域流通網の未発達が幸いして、山東省と連動した値崩れこそ生じていないものの、「国光」等の旧品種を中心とした海城市のリンゴ生産は過剰傾向が近年明らかとなっており、新品種や梨への切り替えが必要とされている。また、一品種のみの特化するのではなく、多品種栽培が奨励されるようになった。図 1-1 が示すように、生産増加に邁進していればよかった時期は過ぎ、市場動向に敏感に対応した品種選定、価格情報に基づく販売先の選定、適切な出荷時期の判断、いわゆる生産調整、出荷調整が不可欠な時代になったと言える。そして、これらの課題に第一に直面しているのは、東南部山地地域と言える（表 1-16 参照）。

表 1-16 海城市の果樹園面積と果実生産量（1995 年）

	果樹園面積 (ha)		リンゴ総生産量 (トン)		その他の果実総生産量 (トン)	
		%		%		%
孤山鎮	1917	7.1	5154	19.4	894	5.6
岔溝鎮	1790	6.7	3939	14.9	108	0.7
接文鎮	2668	9.9	2140	8.1	698	4.4
析木鎮	1194	4.4	1017	3.8	221	1.4
馬風鎮	1701	6.3	1290	4.9	3720	23.3
什司県鎮	2330	8.7	223	0.8	1802	11.3
牌楼鎮	1073	4.0	1182	4.5	179	1.1
英落鎮	2159	8.0	2929	11.0	148	0.9
八里鎮*	1777	6.6	1822	6.9	528	3.3
王石鎮*	1513	5.6	2500	9.4	300	1.9
大屯鎮*	5843	21.7	847	3.2	2488	15.6
その他合計	2935	10.9	3431	12.9	4886	30.6

注：*は東部丘陵地域。他の 8 鎮はすべて東南部山地地域。

出所：海城市統計局「海城経済統計年鑑 1994-1995」

2) プロジェクトの背景 2：果樹栽培において改善すべき問題

海城市の果樹栽培は、遼寧省果樹研究所や瀋陽農業大学から先進的な各種技術を導入しており、また、中国全体の生産・市場動向を見据えた方針にも誤りはない。しかし、その技術や方針が農民に確実に伝わり、農民が実行に移すか否かは別問題である。恐らく果樹栽培に限らず、また海城市に限らないことだが、品種・技術の開発、方針づくりの「その先」が行政の手を離れており、それらを自力で捕まえることを各村、さらには各農民に要求しているのが現状である。

a．海城市全体に共通する問題

海城市の果樹栽培業において改善を要する点は、以下のように整理できる。

新品種・技術等の情報は、鎮レベルまではほぼ同時に伝えられる。しかし、その先へ普及するか否かは鎮の担当者に任せられており、村レベル、農民レベルへの指導・普及はシステム化されていない。現状では、各鎮に設立されている「農民專業協会」（果樹栽培の場合は「果樹協会」と呼ばれることが多い）の会員有志に、農民への指導・普及をボランティアベースで任せている。

各村に伝達された場合でも、村レベルでの情報の受け手の能力にはかなりのバラツキがある。

投入財（苗木、資材等）の購入や貯蔵を各農民が個別に行なうため、資金的に余裕のない農民ほど「高コスト、低収入」を余儀無くされる。

独自に収集した市場動向情報に基づき、各農民が販売先の選定、出荷時期の判断、新規栽培品種の選定を行なっているため、必ずしも正しい判断が行なえず、生産者に有利な価格設定が行なえない。

収穫後の果実の選別・等級づけは、各農民が国家基準を修得したものと見なされており、個別に行なっている。よって、同じ等級でもバラツキが生じ、販売の際に不利になる。

多忙な兼業農家にとっては、の作業に十分な時間と手間がかけられず、低収入の原因となる。

販売を個別に行なっているため、小規模栽培農家は同一等級の大量注文（加工企業への販売等）の要求には応えられない。

年ごとの作柄に応じ、各農家は、毎年異なる仲介業者に販売しており、安定した収入を約束する固定した販売先を持たない。

ただし、については、「果樹協会」の会員有志により、部分的に協同で行なわれている場合もある。

b．東南部山地地域に固有の問題

次に、同じ海城市の中でも、東南部山地地域と東部丘陵地域の果樹栽培地区（主に大屯鎮、八里鎮、王石鎮）を比較してみると、表 1-17、1-18 のような相違点を見出すことができる。

表 1-17 リンゴ生産地に見られる相違点

	八里鎮（丘陵）	岔溝鎮（山地）
経営形態*	果樹専業が多い。	複合経営が多い。
果樹協会	96年に設立。 会員150名、会費を徴集	90年に設立。実態はない。
農民への技術普及	主に果樹協会を通じて行なう。	果樹協会が形骸化しているため、弱い。
苗木の栽培	林果店で栽培および販売。	林果店で栽培および販売。しかし小規模果樹園は自家栽培。
鎮内の卸売市場	なし、幹線道路に出やすいので必要ない。	なし、農民からの設立要求は強い。設立しても機能するか否か不安。
貯蔵	近年、各農家で地下貯蔵庫の設置が増加。	貯蔵庫の普及が遅れている。収穫量の約半分を収穫直後に販売。
流通業	栽培業から貯蔵・販売業へビジネスを拡大する農家が登場。	同左、数は少ない。近場の農貿市場に農民自身が三輪車で運搬するが多い。
鎮内の加工企業	東三道村にジュース加工工場あり。**	なし。
生産地への交通アクセス	良い、輸送コストが節約できる分高く売れる。	悪い、特に村道が未整備。輸送中の振動で果実が傷つきやすい
販売先の選定	生産者側が買い付け業者を選べる。	買い付け業者が近年減少、生産者側では選べない。

注：* ここでは非農産業との兼業か否かは問わず、果樹栽培と耕種・畜産との兼業か否かに言及している。

** 地元産の低級リンゴの受け皿となる期待が強かったが、山東省の加工企業（日本との合資）へ経営を委譲する話が進んでおり、これが決まると、大幅に価格が下落した山東省産の加工用リンゴ（99年秋、海城市産の10分の1以下）を輸送してきて加工することになる。

表 1-18 「南果梨」生産地に見られる相違点

	大屯鎮（丘陵）	什司県鎮（山地）
経営形態	果樹専業が多い。	複合経営が多い。
果樹協会	97年、政府主導で設立。会員100名。	92年、鎮が自発的に設立。会員300名、会費を徴集。
苗木の栽培	林果店で栽培および販売。	個々の農家で行なう。林果店では販売しない。
宣伝・広告	94年のアジア農産品大会への出品をはじめ、受賞のための働きかけを積極的に行なった。 98年にテレビコマーシャルを流す。	特になし。但し、大屯鎮の宣伝効果に便乗した利はある。
鎮内の卸売市場	あり、腰屯村に99年に開設、他鎮からも持ち込まれる。	あり、97年に開設。同鎮の収穫量の6割は同卸売市場に持ち込まれる。（交通アクセスの不利を補う方策）
商標（ブランド）	英不落ブランド	特になし、南果梨は地域全体で売り込んでいきたい意向。
貯蔵	98年よりCA貯蔵庫*が増加。	CA貯蔵庫の数は大屯鎮より少ない。
鎮内の加工企業	東方四村に2000年2月から操業予定。	なし。
生産地への交通アクセス	有利。	やや不利。

注：* Controlled atmosphere storage：二酸化炭素、酸素濃度を別々に調節できるため、通常の低温貯蔵庫よりも長期間、鮮度を保持することが可能で、また、出庫した後の日持ちもよい。

以上の比較から、すでに整理した海城市全体に共通する問題に加え、東南部山地地域に固有な問題として、以下の点をさらに指摘することができる。

資金不足のため、個人で貯蔵庫が持てず、収穫直後に販売しなければならない農民が多い。したがって、高値で販売できる春節（2月）前後の好機を逃すとともに、産地流通業者も育っていない。

交通アクセスが丘陵地域よりも悪いため、生産過剰になると、買い付け業者の減少、輸送途中のロスを見込んだ価格低下といった不利益をまず最初に被り、そのインパクトも大きい。

小規模な複合経営が多いため、果樹ばかりに精力を傾注するわけにいかない。

南果梨の「英不落ブランド」のようなブランド、特産物を有していない。

仮に有望な品種を開発できたとしても、宣伝・広告のための資金力を有していない。

苗木の栽培を個々の農家で行なっているため、買い付け業者が、例えば、丘陵地域の「南果梨」と混合させて購入することが困難である。

3) プロジェクトの目的

以上の背景を踏まえ、本プロジェクトの目的を以下のように設定する。

果樹栽培農家の所得を向上させる。

多忙な兼業農家の作業負担を軽減する。

(2) プロジェクトの内容

以下の2つのコンポーネントから構成される。

1) 生産者支援のための組織化

村単位を基本として、果樹栽培農家の協同組織を形成する。各鎮に存在する「果樹協会」の会員が中心となって、村ごとの組織形成を進めるのが現実的である。

協同組織には、専任スタッフを数名配置し、会費の中から給与を支給する。専任スタッフは会員農家から選出することが望ましい。

協同組織が以下の機能を担うよう、専任スタッフの指導・訓練を行なう。

統一基準に基づき、選別・等級づけを行なう。

会員農家から買い付けて、仲卸しを行なう。同一品種・同一等級でのバルク需要（ジュース加工工場等）の開拓を行なう。

共同貯蔵庫を設置し、すべての会員農民が利用できるようにする。

個別農家に代わって、市場情報を収集し、より有利な出荷時期および販売先を判断する。

組織として、市場動向を踏まえた品種選定および生産調整の方針を打ち出し、会員農家に指導を行なう。

苗木や生産資材の共同購入を行ない、個別農家の費用負担、作業負担を軽減する。

2) 技術普及員の制度化

各鎮の「林果站」（一部名称が異なる）の傘下に技術普及専任職員（有給）を配置する。

各普及員が担当する村を明確にし、「林果站」まで伝えられた情報が各村の全生産者へ伝えられているか否かをチェックできるようにする。

技術普及員に対しては、定期的に研修・訓練を実施し、各人の技術の向上とともに、最低限必要な技術・知識に関し、レベルの均等化を図る。

本プロジェクトの基本概念を図 1-10 に示す。

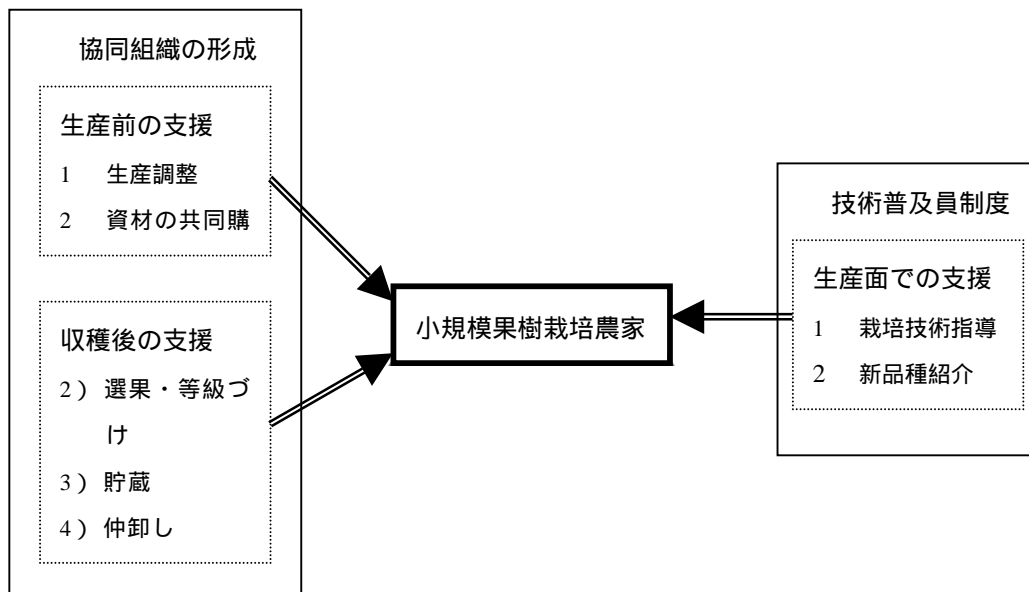


図 1-10 東南部山地地域果実マーケティング強化プロジェクトの基本概念

(3) プロジェクトの対象範囲

1) 実施地域

東南部山地地域の 8 鎮（孤山鎮、接文鎮、岔溝鎮、析木鎮、馬風鎮、什司鎮、牌楼鎮、英落鎮）。

2) 対象者

果樹栽培を営む小規模農家（専業・兼業を問わず）。

(4) プロジェクトの実施スケジュール

本プロジェクトの各コンポーネントごとの実施スケジュールは以下の通りである。

コンポーネント	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2010年
1) 生産者支援のための組織化									
農民の組織形成	■								
専任スタッフの採用・訓練				■	■	■	■		■
活動 1：選別・等級づけ				■					
活動 2：仲卸し				■					
活動 3：共同貯蔵庫の建設・運営				■					
活動 4：市場情報収集・農家指導				■					
活動 5：生産資材等の共同購入				■					
2) 技術普及員の制度化									
技術普及員の採用・養成	■								
技術普及にかかわる諸活動				■					
技術普及員の定期的研修				■	■	■	■		■

(5) プロジェクト予備評価

本プロジェクトに期待される便益は、以下の通りである。

果樹栽培農家の所得の向上および安定：協同事業により、生産および販売コストの削減、生産者の市場交渉力の強化、販路の拡大により、農家所得が向上する。

兼業機会（余暇）の創出：個々の農家が果樹園経営に要していた労働力、作業時間を節約できることにより、他作物（業種）との複合経営や他産業との兼業が容易になる。

資源配分の効率化：市場情報に基づいた生産を行なうことにより、売れないもの、低質のものの過剰生産といったロスを削減することができ、資源配分の効率化につながる。

(6) プロジェクト関連機関

各鎮の林果站（一部名称が異なる）が中心実施機関となる。さらに、海城市林業局の中にプロジェクトチームを設置して、全体計画の統括・監理を行なう。同プロジェクトチームには農業発展局からもメンバーを送ることが望ましい。

(7) プロジェクト実施条件

対象鎮政府およびその住民の資金的負担を最少限におさえるため、以下の領域は本プロジェクトの対象からは除外するが、これらが別のプロジェクト（一部は「東南部山地地域活性化プロジェクト」に含まれる）で補完されるか否かによって、本プロジェクトの効果が大きく変わってくる。

交通アクセスを改善するための村道の整備。

新品種の開発。

マスメディアを使用した宣伝・広告活動。

山間地および傾斜地への安定した水供給。

全国の主要市場と結んだ市場情報のネットワークシステムの構築。

協同組織の専任スタッフおよび技術普及員の能力と意欲にプロジェクトの成否が左右されるため、採用には十分な注意を払う。

1.4.2 節水農業プロジェクト

(1) プロジェクトの目的

1) プロジェクトの背景 1：農業用水の利用状況

統計資料に基づく 1998 年の灌漑状況は表 1-19 の通りである。水田は 100 パーセント灌漑されていると見なすと、トウモロコシ等の食糧作物を除く畑作物の作付面積および果樹園面積の 8 割近くで灌漑が行なわれていることになる。

表 1-19 海城市の灌漑状況（1998 年）

有効灌漑面積	40,410 ha.	
水田	14,119 ha.	同年の作付面積
畑地	26,291 ha.	園芸作物作付 13,853 ha. ; 果樹園 19,392 ha. 合計 33,245 ha.の 79 パーセントに相当

出所：海城市計画局「海城師領尋幹部統計手帳」1999 年、他

正確な統計資料が存在しないが、水田の約 3 分の 2 が太子河、渾河からの導水、およびダム給水により地表水を使用し、残りの 3 分の 1 が地下水を使用している。地下水利用による稲作は太子河から中部平原にかけて望台鎮、東四方台鎮、中小鎮、耿庄鎮、東四鎮、感王鎮に散在している。

園芸作物栽培および果樹栽培用の灌漑は、西北部沿河地域を除くと、全面的に地下水を利用して行なっている。特に、中部平原地域や東部丘陵地域では園芸作物の大規模経営やビニールハウス栽培が急増しており、地下水の使用量も比例して増加していることが推測される。

2) プロジェクトの背景 2：非効率な灌漑の原因

農業用水が効率的に利用されていない原因として、主に以下の 4 点を指摘できる。

無規制な地下水利用

現在、多くの農家が個別に井戸の掘削、揚水ポンプの据え付けを行なっているが、届け出の提出、認可の取得といった義務は一切なく、農民が自由に行なえる⁷。その結果、誰がどこでのくらいの量の地下水を利用しているのかを厳密には把握できない。また、個々人が自由に掘削および揚水を行なっていると、必ずしも適切な水量を使用しているとは言えない。

水田への地下水利用

水稻は言うまでもなく水を最も多く必要とする作物である。近年価格が低迷しているコメの生産に、地表水よりもコストが高く、かつ不足気味の地下水を利用することは、資源効率、費用効率の両面において適切とは言えない。

灌漑効率の低い水田灌漑

現在、水田地域の灌漑用水路にコンクリート水路または管水路（パイプライン）が用いられているのは全体の 1 割程度に過ぎず、残りの 9 割は旧来からの未舗装の水路が使われている。したがって漏水率が 30 パーセントと高く、必要以上の水量を消費している。

農民の節水および灌漑効率化に対する認識不足

点滴灌漑など節水灌漑の方法が海城市においても徐々に導入されてきているが、初期投資の費用が一般農民が負担するには高すぎるという問題に加え、農民が節水および灌漑効率を高めることの必要性をあまり認識していないという問題がある。

⁷但し、商業目的（酒造等）で地下水を汲み上げる場合、および共同利用目的の大規模井戸を掘削する場合は村民委員会へ申請し、最終的には市政府水利局の許可を得なければならない。共同掘削の例は少ない。

現在、地表水の利用に際しては水利費を鎮の水利站到支払っているが作付面積に応じて金額が決まるため（年にムーあたり 40～50 元）、農民は使用量を明確に把握していない。地下水利用の場合は、水そのものに対して料金を徴収することがなく、農民は揚水にかかる電気代のみを支払っている。したがって、地下水利用の費用が高いことは理解していても、水の貴重さに対する認識は薄い。また、土地を個々の農民が所有しているわけではないので、農民が費用または役務を提供して村集団所有の用水路を整備しようという考えも育ちにくい。

なお、行政側は農業用水の節約を重視しており、98 年からの 5 年間で遼寧省全体で 500 万ムー（34 万ヘクタール）を対象に節水灌漑を実施する予定で、36 億元の予算を計上している。そのうちの 13 万ムーが海城市に割り当てられており（ほぼ耕地面積割り）、2000 年までの 3 年間に 5 万ムーで節水灌漑プロジェクトが実施された（工事中のものも含む）。プロジェクトの内容は、井戸の掘削、揚水ポンプおよび地下パイプラインの設置に圃場レベルでの点滴灌漑設備を組み合わせたもので、地下水需要の多い中部平原地域で優先的に進められている。

3) プロジェクトの目的

以上の背景を踏まえ、本プロジェクトの目的を以下のように設定する。

将来にわたる持続的農業のために、地下水の浪費を防ぐ。

海城市の農業の中で最も水を消費している水稻栽培の灌漑効率を高め、全体的な農業用水（地表水、地下水ともに）の節約につなげる。

(2) プロジェクトの内容

以下の 5 つのコンポーネントから構成される。

1) 地下水利用に関するガイドラインの作成

個別農家レベルでの小規模井戸の掘削、揚水について、市政府として一定のガイドラインを作成し、鎮水利站、村民委員会を通じて、ガイドラインの末端までの流布および遵守を図る。

ガイドラインには以下の基本項目を含める。

単位面積あたりの揚水能力の基準値。（耕作面積に最適な井戸および揚水ポンプの規模を教示するのが目的）

単位面積あたり、および作物別必要給水量の基準値。

給水量に応じた揚水費用（電気代）。

井戸の掘削、揚水ポンプの新規設置について村民委員会への届け出の義務化。

同届け出に記載すべき内容。

2) 畑地および果樹園における点滴灌漑の導入

個別に地下水を利用して畑作を行なっている農家に対し、順次、節水的灌漑方式である点滴灌漑の導入を奨励する。導入する農家に対して、設備費用の半分と技術指導をプロジェクトから提供する。（なお、別途、市政府および鎮政府の節水灌漑プロジェクトにより受益する農家は対象外とする。）

3) 水田用灌漑用水路の整備 1：水源の地下水から地表水への転換

地下水を利用して稲作を行なっている水田約 5,000 ヘクタールのうち、約 1,300 ヘクタール（主に望台鎮に分布）は、工学的方法により地表水利用に切り換えることが可能と見込まれる。については、用水路の新規建設、支線水路の配置変更の工事を行なう。

4) 水田用灌漑水路の整備 2：灌漑効率の向上

現在使用されている未舗装の水路を管水路またはコンクリート水路に切り換えて、用水路の漏水を削減する。すべての用水路を更新するに越したことはないが、将来にわたり維持すべき水田を擁する西北部沿河地域（地表水利用による稲作地域）を優先して整備する。

5) 農民に対する節水技術の普及

農業技術普及の一環として、以下のような農学的方法による節水技術を農民へ指導する。併せて、水の貴重さを認識させる。

地域に合った耐干性作物

適正な作物別灌漑頻度

ビニールマルチ等による土壌面蒸発の抑制

深耕や土壌改良による土壌保水力の増強

水田における適切な水管理

本プロジェクトの基本概念を図 1-11 に示す。なお、本プロジェクトの特徴は、各コンポーネントの独立性が高いことである。すべてのコンポーネントが揃わないと効果を発揮しないという性格のプロジェクトではなく、各コンポーネントが単独でそれぞれに効果を上げ得る。実施に移すコンポーネントが増えるほど、相乗効果がより高くなると言える。

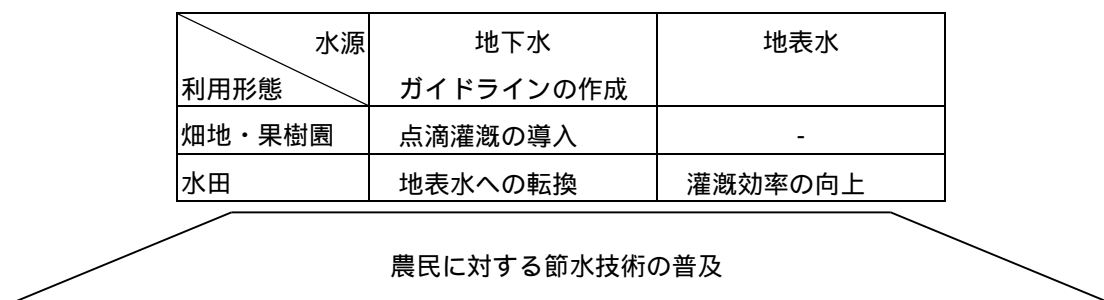


図 1-11 節水農業プロジェクトの基本概念

(3) プロジェクトの対象範囲

1) 実施地域

海城市全域を対象とするが、特に以下の地域を重点地区とする。

地下水を使用している畑作地域。特にビニールハウスの普及により水需要が急増している中部平原地域、東部丘陵地域。

水需要の多い、水田地域。特に、将来も優先して維持すべき大河流域（西北部沿河地域）。

中部平原地域で地下水を利用して稲作を行なっている地区。

2) 対象者

上記実施地域の農業生産者。

(4) プロジェクトの実施スケジュール

本プロジェクトの各コンポーネントごとの実施スケジュールは以下の通りである。

コンポーネント	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2010年
1) 地下水利用に関するガイドラインの作成									
草案の作成	■	■							
ガイドラインの流布・活用			■	■	■	■	■	■	■
見直し・修正						■			
2) 畑地および果樹園における点滴灌漑の導入									
点滴灌漑の紹介および		■	■	■	■				
導入希望農家の募集						■			
設備の設置・技術指導			■	■	■	■			
3) 水田用灌漑水路の整備 1: 水源の地下水から地表水への転換									
フィージビリティスタディ		■	■	■					
詳細設計			■	■	■				
工事				■	■	■			
施設利用・維持管理							■	■	■
4) 水田用灌漑水路の整備 2: 灌漑効率の向上									
フィージビリティスタディ		■	■						
詳細設計			■	■	■				
工事				■	■	■			
施設利用・維持管理							■	■	■
5) 農民に対する節水技術の普及									

(5) プロジェクト予備評価

本プロジェクトに期待される便益は、以下の通りである。

農業用水、特に地下水の節約：

- ・点滴灌漑の導入により、ムーあたりの使用水量を約半分にすることが可能である。
- ・水田の水源を地下水から地表水に切り換えることにより、ムーあたり 800～1,000 立方メートルの地下水を節約することになる。

生産費用の一部にあたる揚水費用の節約：上記の地下水水量の節約によって、農民が負担している揚水費用（電気代）も節約できる。

水田における灌漑効率の向上：漏水率を現在の 30 パーセントから 5 パーセントにまで低下させることが可能となり、灌漑効率を大幅に改善する。

労働力の削減：点滴灌漑の実施により、給水にかかる労働力を削減できる。兼業農家には特に好ましい。

海城市農業の持続的な発展。

(6) プロジェクト関連機関

海城市水利局が中心実施機関となる。同局内にプロジェクトチームを設置し、農業発展局、農業局および農業技術推广站からもメンバーを送ることが望ましい。

(7) プロジェクト実施条件

農民にとって本プロジェクトの便益は認識しにくいいため、農民の節水意識を喚起するのは難しい。資金的および時間的に余裕のある農民の賛同・協力は比較的得やすいが、そうでない農民（小規模な兼業農家）をプロジェクトに参加させるためには特別の配慮が必要となる。節水の工学的方法を担当する水利局と、農学的方法を担当する農業局や農業技術推广站、さらにガイドラインの普及を図る鎮政府、村民委員会との連携・調整が不可欠である。

第2章 産業

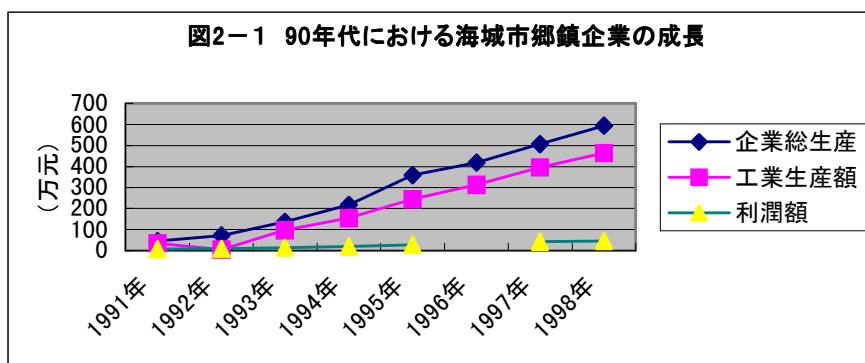
2.1 現状と課題

2.1.1 地域経済における工業発展の位置付け

海城市の工業開発は、1920年代に資源開発から始まった。当時、鉱山と柞蚕をベースに、採掘、陶器、生糸などの産業が発展していた。

新中国成立後、穀倉地帯である海城市には、地元の農村を市場とした化学肥料、農業機械、農薬、セメント、鉄鋼等の企業が地方政府主導で作られてきたが、これらの産業はローカル市場を対象としていたため、大きく成長することはできなかった。

改革・開放後、海城市の工業開発の主体となったのは郷鎮企業であった。郷鎮企業の出現によって同市は著しい成長を遂げてきた。現在、海城市の1人当たりGDPは中国東北地方の地方中小都市では最上位にある。それは、海城市が国有企業の問題を抱える東北地方において、郷鎮企業の活力を最も有しているからである。1995年の海城市郷鎮企業の売上げ高は358.3億元で、1990年の9.6倍に達し、特に第八次五ヶ年計画期間中(1990～95年)は、海城市は年平均60.3%の高成長を実現してきた。1998年現在、海城市の郷鎮企業は4万社に達し、24万人の雇用源となっている。



出所：海城市統計局資料により作成。

表 2-1 が示すように、海城市の郷鎮企業は、国有企業の不振と対照的に 1997 年同市の年間売上げ 200 万元以上鉱工業企業の実に 89%を占めている。その売上げ総額は 516.3 億元に達しており、まさに海城市経済成長のエンジンとなっている(図 2-1 を参照)。

表 2-1 海城市年間売上げ 200 万元以上鉱工業企業所有形態

(単位：社、万元、人)

	国有企業		郷鎮企業		外資企業		合計	
	社数	割合	社数	割合	社数	割合	社数	割合
企業社数	25	10%	207	85%	12	5%	244	100%
資本金	581,460	28%	1,092,050	53%	369,040	18%	2,042,550	100%
売上げ	427,920	7%	5,160,310	89%	242,050	4%	5,830,280	100%
利潤	-52,940	0%	369,460	96%	14,860	4%	384,320	100%
従業者数	31,129	41%	41,581	55%	3,501	5%	76,211	100%

出所：国家統計局資料により作成

郷鎮企業の急速な成長により、2次産業の海城市 GDP に占める割合は、1980年の49%から97年には56.4%へと増加している。これは、遼寧省にて2次産業が占める割合である50%より高い数値となっている(表 2-2 を参照)。

表 2-2 海城市と遼寧省の GDP 構造の比較

	1980年		1997年	
	海城市	遼寧省	海城市	遼寧省
1次産業	39.0%	16.4%	10.4%	13.9%
2次産業	49.0%	68.4%	56.4%	50.0%
3次産業	12.0%	15.2%	33.2%	36.1%

出所：各年次「海城経済統計年鑑」、「遼寧統計年鑑」により作成

また、工 農業総生産に占める工業のシェアは著しく上昇し、1998年には94.1%に達しており、1981年と1990年の同比率と比較すると上昇率はそれぞれ31と18となっている。表 2-3 に海城市と遼寧省の工 農業総生産の構成状況を示すが、80年代以降、遼寧省の構成比は安定しているのに比べ、海城市における工 農業生産額の対比状況の変化は激しく、海城市経済は農業中心から工業中心へ大きく構造転換したことがわかる。

表 2-3 海城市と遼寧省の工農業総生産の構成変化(1980年の不変価格ベース、%)

	1981年		1990年		1998年	
	海城市	遼寧省	海城市	遼寧省	海城市	遼寧省
工農業総生産	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
農業総生産	36.8	14.6	24.2	14.6	5.9	12.4
工業総生産	63.2	85.4	75.8	85.4	94.1	87.6

注：遼寧省は1997年のデータである

出所：各年版「海城市統計年鑑」、「遼寧統計年鑑」より作成

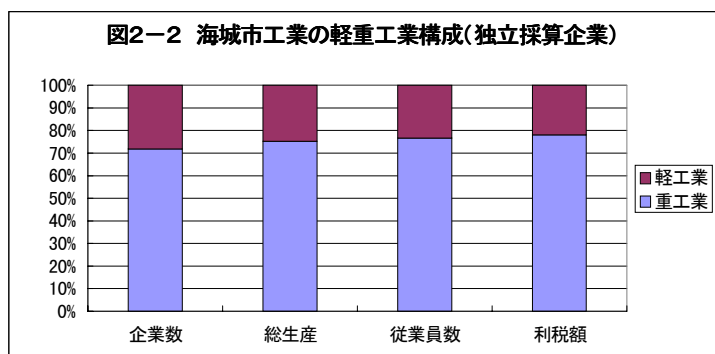
1990年価格で計算すれば、1998年の海城市の鉱工業生産高は417.3億元に達する。これは1990年の同生産高の10倍に相当する額であり、このことから改革開放以来、工業化が如何にダイナミックに展開されたかが容易に判断できる。郷鎮企業による鉱工業の急速な発展は、経済発展の主な原動力であるといっても過言ではない。

2.1.2 工業構造の特徴

海城市の鉱工業は改革・開放後上記のように大きな成長を遂げてきたが、同時に多くの問題が顕在化しているのも現実である。ここで海城市の産業開発における構造的な問題点を整理する。

(1) 資源開発型産業に過度に傾斜する業種構造

図 2-2 は 1997 年現在、合計 380 社ある独立採算工業企業の軽重工業構成比率を企業数、工業総生産、従業員数及び利税総額などの指標別に表したものである。この図から重工業が圧倒的なシェアを占めていることがわかる。



出所：「海城市領導幹部統計手冊」1998 年版より作成

重工業中心の工業構造となったのは、海城市の工業において、非金属加工業、鉄材加工、機械製造業などの業種が盛んに展開されているからである。その内、特にマグネサイト タルク等の鉱物資源をベースとする非金属加工業が際立っている。表 2-4 に示すように、同産業は、同市鉱工業企業の利潤及び従業者数においていずれも 5 割前後を占めている。

改革開放後、従来通りローカル市場を相手にしてきた化学肥料、農業機械、農薬、セメント、鉄鋼などの産業が急速に競争力を失い、不況産業化したこと、また、それまで国内で競争優位があり、且つ輸出産業でもあった陶器、シルク等の伝統産業も、他の地域との競争に破れ破綻に追い込まれたことなどの理由により、海城市の鉱工業構造はマグネシア、タルカムパウダー、耐熱レンガ、セメントなどの非鉄金属加工に代表される資源開発型産業へ大きく傾斜してきた。

非鉄金属製造業は窯炉を使って生産を行うエネルギー多消費型産業であり、かつ環境汚染源でもある。同産業が引き起こす主な汚染は、大量の石炭を消費する生産過程で窯炉から発生する粉塵、ばいじん、二酸化硫黄、窒素酸化物等による大気汚染である。海城市の非鉄金属製造業は郷鎮企業が多く、その設備の水準は著しく低い。さらにこれら企業が建設された当時は環境対策がとられていなかったため、環境設備の設置が遅れている。こうしたことが、同産業による汚染問題を一層深刻なものにしている。そういった意味で、海城市の産業発展は、エネルギーの大量消費と環境汚染という大きな代償を伴ってきたと言えよう。

海城市は地の利を生かした周辺各鎮の活性化策として、早くから広域流通拠点の振興に取り組んできた。現在既に西柳鎮にはアパレル市場、南台鎮には皮革製品(カバン)市場、感王鎮には

装身具市場が開かれている。なかでも、西柳アパレル市場の取引額は1998年に150億元に達し、東北地方全域を商圈とする広域流通拠点となっている。広域流通拠点の形成は海城市の開発エンジンの一つになっただけではなく、関連産業をも誘発してきた。例えば、西柳アパレル市場の発展は、同市の紡績・衣服産業の発展を促し、1997年に紡績・衣服産業は、非鉄金属製造業、食料品に次ぐ海城市の第3位の産業にまで成長した。

また、周辺地域の農産品集積地として、海城市及び周辺の各鎮には牛庄鎮の穀物市場に代表されるように多数の中小規模の拠点がある。まだ規模の拡大と機能の充実等の面で問題を抱えているが、農産品集積拠点も海城市及び周辺農村地域とのリンケージを高めるひとつの開発エンジンになるポテンシャルを有している。現に、こうした農産品集積拠点に誘発され、海城市の食料品産業は、非鉄金属製造業に次ぐ同市第2位の産業に成長した。同産業のなかでも遼河飼料集団のように1998年に生産高が8億元に達し、全国飼料業界の第3位を占める企業集団も現れてきた。

表 2-4 海城市独立採算工業企業の業種別構造

(単位：社、万元、人)

	企業数		工業総生産		利税総額		従業員数	
	絶対数	%	金額	%	金額	%	絶対数	%
合 計	360	100.0%	9097340	100.0%	540360	100.0%	61600	100.0%
1.食品/飲料/農産品加工業	20	5.6%	907550	10.0%	56260	10.4%	4492	7.3%
2.繊維/皮制品加工業	33	9.2%	824910	9.1%	40820	7.6%	6695	10.9%
3.木材加工/家具/製紙、紙製品	14	3.9%	199790	2.2%	10650	2.0%	1246	2.0%
4.印刷/文教体育用品製造業	12	3.3%	7210	0.1%	650	0.1%	644	1.0%
5.石油加工/化学原料及びその制品業	31	8.6%	320660	3.5%	19410	3.6%	3695	6.0%
6.非金属鉱物制品加工業	90	25.0%	4228570	46.5%	299890	55.5%	26309	42.7%
7.鉄/非鉄金属精錬及び圧延加工業	29	8.1%	5194870	10.6%	329420	5.5%	2998	4.9%
8.金属制品加工業	36	10.0%	678070	7.5%	28210	5.2%	3302	5.4%
9.機械製造業	95	26.4%	948580	10.4%	53920	10.0%	12156	19.7%
10.その他製造業	1	0.3%	15700	0.2%	1020	0.2%	40	0.1%

出所：海城市統計局資料により作成

しかし、これら産業は競争力不足から海城市の経済成長をリードするような産業にはまだ成長していない。また海城市には東アジアの経済発展を牽引してきた成長産業である電子産業が不在である。中国東南沿海地域でリーディング産業の役割を果たしている電子産業は、同市には全く存在しない。

現段階で海城市の産業構造は低付加価値、エネルギー多消費、汚染産業である資源開発産業へ過度に傾斜している。

(2) 小型企業を中心とする零細な工業規模構造

伝統的な産業としての陶磁器、シルクなどの国有企業を除けば、海城市の工業企業の規模は零細である。表 2-5 に示すとおり、1997 年現在 380 社ある独立採算企業のうち、大型企業と中型企業はそれぞれ 4 社と、8 社であり、独立採算企業総数のわずか 1.1%と 2.1%にしかすぎない。この 12 社の大中型企業の工業生産高と増加額は海城市独立採算工業企業の総生産と増加総額の 24.5%占めているが、遼寧省全体では、全省独立採算工業企業総数の 1.6%しかいない大型企業が、全省の約 3 分の 2 の工業総生産と工業増加総額を生み出している。

表 2-5 海城市独立採算工業企業の規模構造 (1997 年)

	企業数		工業総生産		工業増加額		従業員数	
	海城市	遼寧省	海城市	遼寧省	海城市	遼寧省	海城市	遼寧省
大型企業	1.1%	1.6%	9.6%	58.1%	9.0%	60.9%	13.6%	-
中型企業	2.1%	3.1%	11.9%	9.8%	11.9%	8.2%	12.2%	-
小型企業	96.8%	95.3%	79.0%	32.1%	79.0%	30.9%	74.2%	-

出所：海城市統計局資料と「遼寧統計年鑑」(1998 年)より作成

さらに海城市工業の主体となっている郷鎮企業をみると、1998 年の海城市郷鎮工業企業の一社当たり従業員、総生産、増加額、固定資産はそれぞれ約 92 人、292 万元、261 万元、30 万元であった。注目すべきことは、膨大な数の零細個別企業の存在である¹。現在、海城市には約 15,564 社のれい細個別工業企業があり、全郷鎮工業企業総数の 87.6%占めてある。膨大な数に比べ、主要経済指標に占めるシェアは従業員数、総生産、固定資産と増加額の順に下降しており、個体企業の労働生産性、資本産出率、附加価値率はいずれも低い水準に止まっていることがわかる(図 2-3 参照)。

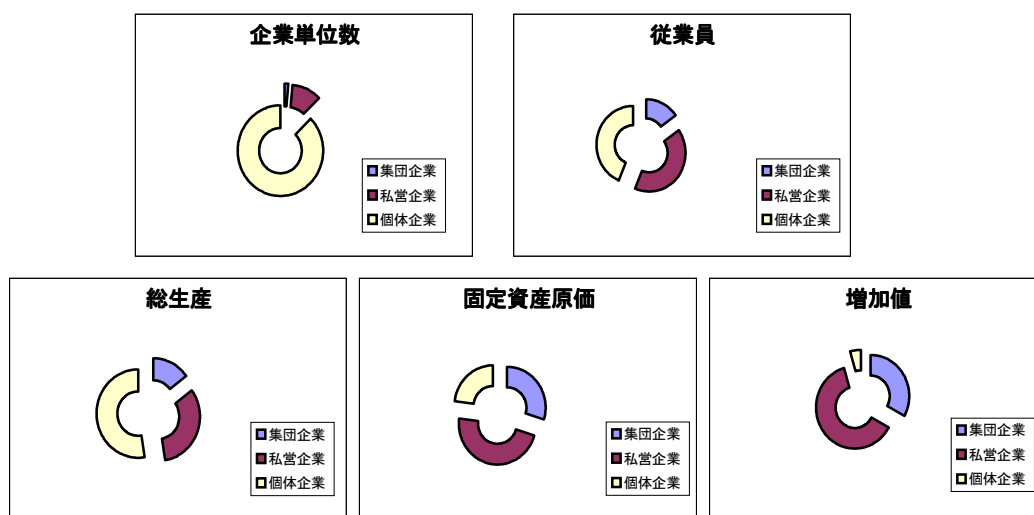


図 2-3 海城市郷鎮工業企業の所有制別構成

¹ 郷鎮企業所有権改革後の個体企業に対しては正式な定義がなく、一般的に営業許可証をもたず、従業員数大体 8 人未満の小規模加工工場であれば、個体企業として理解していい。私営企業は民間所有で主に以下の五つの条件をみたせる企業： 営業許可を持つ； 一定の固定資産を持つ； 定型製品をもつ； 決まった経営場所を持つ； 雇用労働者を使う。

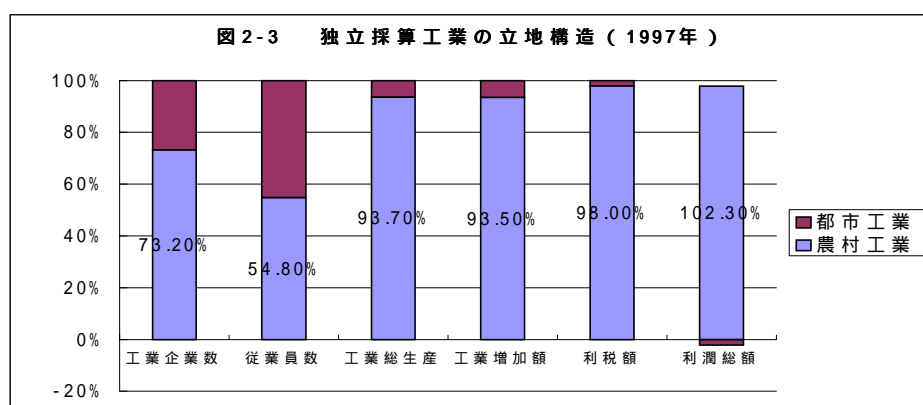
国有の大中型工業企業の集積が著しく高い遼中南工業地域に置かれていながら、工業生産力の集中度が極めて低いということは、海城市の工業発展の歴史が遼中南地域とは如何に違うかを端的に表している。

(3) 産業集積の欠如

海城市の陶器、生糸等の伝統産業は、基本的に大中型国有企業を中心とする産業である。その生産形態は企業ごとに独自の生産拠点を作り、全ての生産過程とサービス部門を内包しているものであって、産業全体の集積を作り上げてはこなかった。こうした致命的な問題によって、産業集積を持つ他地域との競争に破れ、破綻に追い込まれた。

(4) 農村を中心とする立地構造

海城市の鋳工業をリードしている郷鎮企業は、同市の広大な農村部に分散して立地している。図2-2が示すように、海城市鋳工業の73.2%が農村部に立地している。これらの企業は、海城市鋳工業による雇用、総生産、付加価値において、それぞれ54.8%、93.7%、93.5%を占めている。農村中心の立地は海城市の鋳工業立地構造の基本的特徴となっている。



出所：海城市統計局資料により作成

しかし、交通・通信インフラの不備な農村部に分散している郷鎮企業の立地は、空間克服の輸送コストにおいて大きな不利益を被っている。電力・ガス・工業用水等、産業インフラの未整備と、人材・資金・技術不足に代表される産業基盤の脆弱さは、海城市郷鎮企業の生産規模、技術・設備水準の低さを招く要因となっている。

また産業集積と都市機能のない農村部に立地する郷鎮企業の生産形態は、部品とサービス部門の内部化を特徴としている。それは国有企業の不振をもたらした主要因の一つである自己完結的な生産形態に類似している。

海城市の郷鎮企業は、低い技術水準、小規模、低集積度、農村部における分散立地等の構造的な問題を抱えている。

(5) 産業活動の地域格差

海城市は、1市区および開発区と27の鎮から構成されているが、各鎮における産業活動の格差は大きい。図2-4でわかるように、各鎮での郷鎮企業の発展レベルはバラツキは非常に大きく、例えば騰鰲鎮の郷鎮企業生産高は高沱鎮の56倍にも達している。こうした鎮別の経済発展レベルの格差が海城市圏域内での人口の移動の要因となっている。

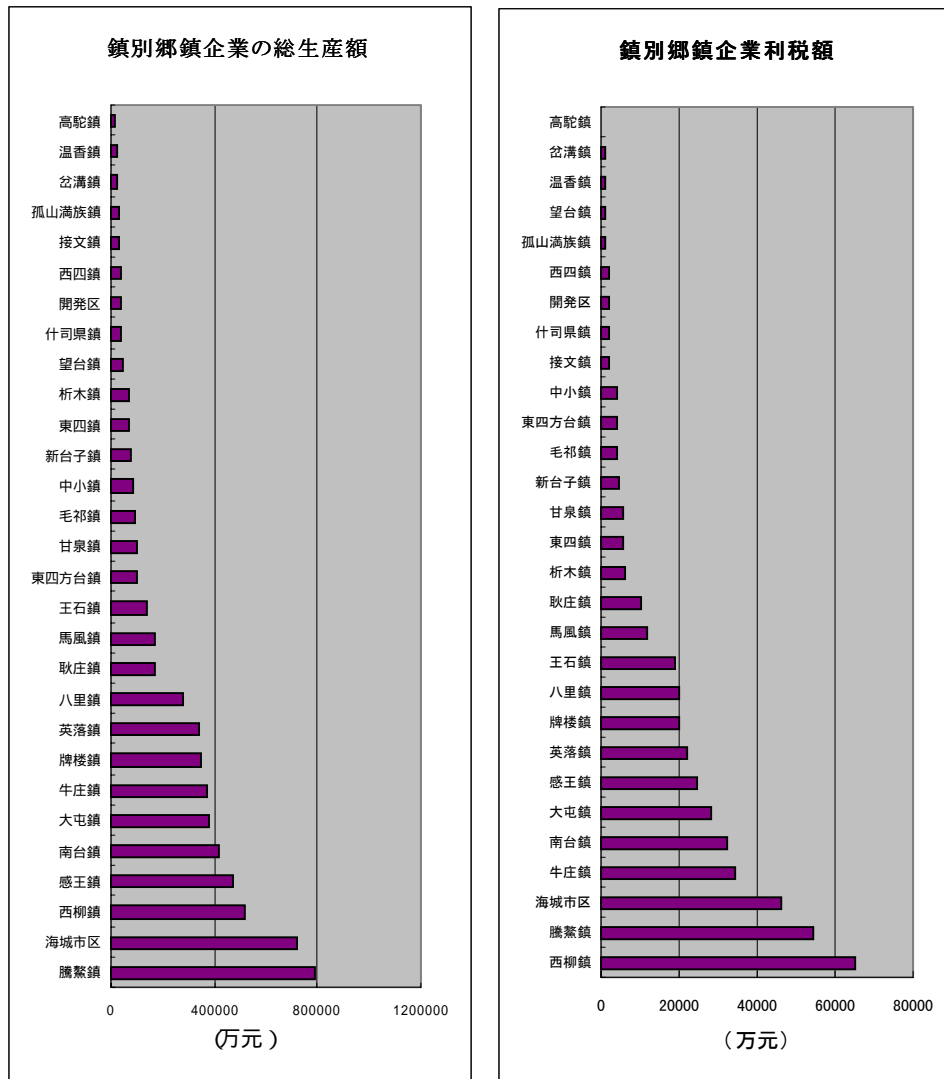


図2-4 郷鎮企業発展の地域格差 (1998年)

出所：「海城市領導幹部統計手本」1999年版より作成

海城市の鉱工業活動を地域別にみると以下の3種類に分類できる。

- ・ 伝統的な市区型: 伝統産業である陶器、生糸の両産業が市街区に立地している。新中国成立後に作られた化学肥料、農業機械、農薬、セメント、鉄鋼等の地方国有企業の大半も市街区に立地している。近年、これら産業はいずれも不況産業と化している。市街区に立地す

る企業のなかで、体力のある企業はより良い立地環境を求めて1992年に市街区周辺に作られた開発区に徐々に移転している。

- ・鞍山波及型: 海城市東北部に位置する騰鰲鎮、大屯鎮、東四方台、新台子などの鎮では、隣接する鞍山の産業の波及効果を受けて、機械加工、金属加工、建材、農産品加工等の産業が発展してきた。特に省級開発区である騰鰲経済特区は、鞍山市からの資本、技術、人材等を導入に大きな役割を果たしてきた。
- ・流通拠点波及型: 西柳鎮にはアパレル市場、南台鎮には皮革製品(カバン)市場、感王鎮には装身具市場が開かれている。こうした広域流通拠点の形成は海城市の開発エンジンの一つになっただけでなく、関連産業も誘発してきた。感王、西柳、中小、王石、南台などの鎮がこの地域類に属する。
- ・鉱物資源加工型: 海城市東部山岳地帯には豊かな鉱物資源がある。同地域の牌楼鎮、英落鎮、八里鎮、馬風鎮等では大規模なマグネサイト、タルクの採掘と加工が行われている。それを受けて同地域ではマグネシア、タルカムパウダー、耐熱レンガ等の生産と輸出を盛んに行っている。

上記地域のいずれも地の利の良い地域である。将来海城市の経済活動、人口、都市機能等がこれらの地域に集約していく傾向がすでにみられる。反面、広域流通市場、大都市の波及圏から遠く離れ、鉱物資源を持っていない北西部の水田地帯、南東部の山間地帯は工業開発が遅れている。

2.1.3 主要産業の開発現状及び主な問題点

ここまで海城市経済における工業の位置付け、工業発展の全体特徴と問題点を整理してきた。以下では海城市工業の現状、抱えている問題の本質を把握した上で、今後の産業振興の方向を検討するため、主要産業に焦点をあてその開発の経緯、発展状況及び問題点を分析する。

(1) 陶磁器工業

陶磁器工業は海城市における開発の歴史がもっとも長い伝統産業で、全盛時は中国八大“陶都”の一つとも呼ばれた²。域内には陶磁器工場が7社あるが、1990年代に設立された磁製タイル工場以外、他の6社の歴史はすべて建国(1949年)以前に遡る³。陶磁器の製造が海城で行われたおもな原因は、地元に資源があったからである。陶磁器の製造には粘土、珪素原料(珪石、長石)、溶剤、助溶剤などが必要だが、海城には珪素原料(特に珪石は水晶石に準するほど品質がすぐれている)以外、マグネシア耐火材料、タルクなどの補助原料も非常に豊富である。

建国前、域内の陶磁器工場は主に茶碗、食器等日用品を生産していた。建国後、工場の生産規

² 中国の八つの陶都は順番毎に次のようである：江西の景德鎮、河北の唐山、広東の仏山、山東の博山、湖南の禮陵、江蘇の宜興、福建の寧徳、遼寧の海城。

³ 第一陶磁器工場の元は“海城新昌窯業工場”、1940年設立；第二陶磁器工場の元は“遼東窯業会社”、1928年設立；第三陶磁器工場の元は“東華窯業会社”、1922年設立；第四陶磁器工場は1934年立てられ、最初は“海城窯業株式会社”と呼ばれ、第五陶磁器工場は1940年立てられ、“徳昌厚窯業株式会社”であった。日用陶磁器工場は、元の“東和盛窯場”で、1934年立てられたもの。タイル工場は1991年新設。上記の

模が拡張されると同時に、生産設備 プロセスも大きく改善され、製造品種も増えた。各工場の製品は大きく四つの種類、すなわち日用陶磁器、建築陶磁器、粗陶、カラータイル等にわけられるが、長期間にわたって日用陶磁器は海城陶磁器業の主力製品であった。第一、第二、第四、第五工場は主に日用陶磁器を生産していたが、餐具、茶具、コーヒー具等の製品は60年代から国際市場へ輸出され、80年代中ごろには200種類にも達した。70年代初～80年代初は、日用陶磁器の繁栄期で、年間生産量は3000～4000万個であった。1984年、生産量は一時減少したが、1985年に入るとまた繁栄期を迎え、1985～1990年は海城の陶磁器業が一番栄えた時期であった。この繁栄をもたらしたのは、第三工場の建築陶磁器 モザイク タイルを生産しはじめ、1980年日本から先進設備を購入して、彩色タイルを作りだし、85年からは海外向けに輸出、90年には生産量が270万㎡に増えたが、その後減少し続けた。南台に位置する日用陶磁器工場は主にカラータイル瑠璃瓦および日用粗陶を生産する。

90年代に入ってから、海城の陶磁器は比較優位を徐々に失ってきた。1990年の陶磁器の生産高は都市工業（独立決算）総生産の19%、全市独立採算工業総生産の4.4%を占めていたが、1995年の比率はそれぞれ13.3%と1.5%までに下がり、さらに1997年には全市独立決算工業総生産に占める陶磁器のシェアはわずか0.4%にまで落ち込んだ。実際、1995年ごろから海城の陶磁器産業は赤字経営に陥り、95年の赤字は285万元、97年はさらに600万元に増えた。99年に入ってから、各陶磁器工場は全面的な操業停止に陥った⁴。

表 2-6 陶磁器工業の主な経済指標の変化（当年の価額、単位：万元）

年代	総生産高	工業附加価値	販売収入	利税総額	固定資産値
1990年	7548	3031	7301	726	3762
1994年	9287	3351	6955	789	9036
1995年	9141	3555	5078	237	12345
1996年	11013	-	5208	211	-
1997年	3655	4210	2542	- 70	12458
1998年	5500	-	2806	85	-

出所：各年「海城年鑑」および工業発展局の資料に基づき整理

陶磁器工業の衰退をもたらした原因は様々であるが、経済負担が重すぎる（退職した職員は2300人で、退職年金だけでも年間1000万元支払わなければならない）、生産効率が低い、市場変化への対応が鈍い等中国の国有企業が抱えている一般的な問題点に加え、外部的要因もあった。

七つの工場は、日用陶磁器工場が南台に位置する以外、他はすべて市区部に立地している。

⁴ 1999年現在、各工場の状況は次の通りである：第一、第二工場は96年末からストップ；第三工場は96年半年操業停止してから、97年完全に操業停止、98年はマグネシア耐火煉瓦の生産ラインが一本運転されている。第四工場は98年倒産；第五工場は97年末操業停止、99年マグネシア耐火煉瓦製造ラインを郷鎮企業にリースした。日用陶磁器工場は季節的に生産している。開発区のタイル工場は98年広東の会社に貸与したが、99年操業停止。

その外部的要因の一つが国の政策の変化であった。1984年から輸出に対する国からの手当てが削減され、輸出量が激減した。その後国内向けの販売に転換したが、製品のデザインが国内市場の需要に合わないため、販売がうまく行かず、利益は激減した。そのほか、日用陶磁器業はビニル製品、ステンレス製品などの新規代替品との激しい競争にぶつかり、全面的な不況に落ち入った。

さらに、建築陶磁器は広東等他地域の製品との激しい競争に晒された。海城の伝統的な建築陶磁器はモザイク タイルであるが、90年代に入り、この製品の市場は急速に縮小し、壁地タイル、外壁タイル、内壁タイル等新型建築陶磁器製品に取って変わられた。建築陶磁器は日用陶磁器と比べて、生産の自動化程度が高く、生産技術が容易に把握でき、材料への要求がそれほど高くない。従って、先進設備さえ導入すれば大量生産ができるという特徴がある。資金さえあれば、技術蓄積が低くてもこの産業への進出が容易にできる。即ち、この産業への進出障壁が低いということである。80年代中ごろから、広東省の仏山、潮山等経済的に実力がある地域は、イタリアから新規生産設備を積極的に導入して、建築陶磁器の規模を急速に拡大した。その結果、1993年、中国の陶磁器の生産量はイタリアを抜いて世界一となった⁵。建築陶磁器の生産規模が仏山を中心として急速に拡大している最中、海城市はようやくこの産業に取りかかりはじめたところであった。しかし、当初から規模が小さく⁶、本格的に大量生産を開始した時期には国内市場は既に飽和状態に転じていた。そのため壁地タイル会社（新設）および第二、第四工場の生産設備は結局十分に利用されなかった⁷。

マグネシア耐火煉瓦は、海城陶磁器産業のもう一つの主力製品であるが、それは第五工場が80年代の中頃に日用陶磁器からの生産から転換した新規事業であった。94年から、第三工場と第一工場も相次いでマグネシア耐火煉瓦の生産ラインを導入した⁸。マグネシア耐火煉瓦の景気は約10年間続いたが、95年頃から域内の郷鎮企業との激しい競争にぶつかった。東部地域の各郷鎮企業は資源の附加価値を上げるため、90年代から巨額の資金を投入してマグネシア煉瓦の生産に取り組んだが、それが原因で市場の供給と需要のバランスが崩れ、供給過剰に転じた。

要するに、海城市の陶磁器工業は市場需要に対応するため、日用陶磁器 モザイク タイル マグネシア耐火煉瓦 新型建築陶磁器へと次々と製品調整を行ったが、景気は長く続かず、いずれも不況に落ち入った。結局、7000人の職員、1.9億元の固定資産、3.5億元の総資産を持つ大

⁵ 1995年、中国の建築陶磁器の生産能力は15.8億平米に達したが、これは1978年の294倍、1990年の8.2倍であった。

⁶ 海城第二、第四工場は、1991～1994年ごろ、日用陶磁器から建築陶磁器に生産を転じた。壁地タイル会社は1991年新設され、1992年操業開始。最初、イタリアから二セットの生産設備を購入する計画であったが、第一期工事ではまず一つのセットを据え付けたが、他の関連設備は二つの生産ラインをめどに購入した。当初から規模経済の基準に達していなかったため、生産効率が低く、価額競争で不利であった。第二期工事については、資金不足のため、いまだに設置できなかった。

⁷ 今、海城には合計四本の生産ラインがあり、年間生産能力は200万平米であるが、この生産能力は広東省のいずれの中規模工場より低い。

⁸ 当時、海城でマグネシア耐火煉瓦が生産できる企業は二社しかなかった（国有の遼寧マグネシア耐火材料会社と第五工場）。国内市場では、供給不足であって、4万t足りなかった。第五工場の生産能力は2.4万tで、生産をスタートして、急速に利益を挙げた。他の耐火材料を従事する郷鎮企業は、その出荷製品は

型企業は窮地に陥ることとなった。海城市区部の工業は伝統的な支柱産業を失い、多大な打撃を受けた。

海城市政府は“九・五”計画の中で陶磁器産業に対し抜本的な改革を行い、第二次創業を実現することによって“北方陶都”の地位を取り戻し、“九・五”期間末までは支柱産業として再生し、南方の“仏陶”に匹敵する北方生産基地に作り上げようとする構想を打ち出した。但し、“九・五”開始後四年間の状況から見ると計画目標の実現はおろか、状況はますます悪化しつつある。

(2) 繊維産業

海城市の繊維工業は紡織業、服装加工、染色業などの3つの業種から成り立っている。その内、シルク工業が長い歴史を有する伝統産業である以外、ほかの業種はほとんど西柳のアパレル卸売り市場の影響を受け、ここ20年足らずの内に成長した新規工業である。既述のとおり、1997年現在、繊維工業分野には独立採算企業が33社あり⁸、これら企業の工業総生産、利潤 納税額はそれぞれ8.2億元、4082万元に達し、繊維工業に携わる従業員は約6700人、おのおの海城市工業全体の主な経済指標の約1割を占める。繊維工業は耐火材料工業に次いで、機械製造業、農産品加工業と並ぶ支柱産業の一つとして成長しつつある。

表 2-7 繊維工業の構成(独立採算企業ベース、1997年)

	企業数	工業総生産	工業付加価値	利税額	従業員
繊維工業全体	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
1.紡織業	46.9%	20.3%	33.5%	12.4%	69.3%
棉紡織	18.8%	3.9%	9.5%	5.9%	10.9%
毛紡織	3.1%	7.4%	9.3%	1.8%	6.5%
絹紡織	15.6%	6.3%	8.8%	0.9%	49.3%
ニット製品	9.4%	2.7%	5.9%	3.8%	2.6%
2.服装加工その他繊維製品加工業	25.0%	4.2%	5.7%	3.4%	7.1%
服装加工	21.9%	4.2%	5.7%	3.4%	6.8%
その他繊維製品加工	3.1%	0.0%	0.0%	-	0.4%
3.染色業	28.1%	75.5%	60.8%	84.2%	23.6%

出所：海城市統計局資料

海城市の繊維工業については以下のような特徴がある。

- 1) 発展の歴史から見れば、シルク産業以外の繊維産業はいずれも最近成長した新規産業である。1997年現在、域内には繊維関係企業が32社あるが、その内の23社(70%)は1990年代に設立されたのである。
- 2) 繊維産業の内部構成から見ると、生産規模(総生産と増加額)の順は染色業>紡織業>服装

マグネサイト砂である。

⁸ この32社はあくまでも独立採算企業であって、農村部にある零細規模の加工拠点は含んでいない。例えば、西柳だけでも服装加工を行う拠点が約1300あって、感王だけでも織物工場が40社もできている。

加工業の順位で多い。注目すべきことはこの順位がそれぞれの業種企業の設立順とちょうど逆であることである。これは西柳のアパレル市場の繊維産業へのインパクトが下流から上流へ向けて拡散したことで、繊維工業を巡っての技術と資本の蓄積が急激に進んだことを端的に表している¹⁰。これらはアパレル市場の基盤の充実化、また地域産業の振興にも好ましい現象である。

- 3) 空間的に見ると、伝統ある大規模なシルク工場（国有）が市内に立地されている以外、ほかの繊維工業はほとんど農村部に立地している。西柳アパレル市場に刺激され、海城市のいたるところにできた繊維関係の加工工場は域内の多くの人々、特に農村部の農民たちの重要な収入源になっている¹¹。このような状況の下、1990年代に入って以降、徐々に産業集約ができつつあるが、その代表としては西柳鎮の服装加工 染色 織物、感王鎮馬圈村の染色織物、王石鎮のニット製品、耿庄の刺繍などがあげられる。だが全体的に見ればその集積規模はまだ小さく、真の意味での集積機能を持つまでには達していない。
- 4) 西柳市場を巡って新規に設立された企業の多くは、生産能力が急増するに従い、その製品を西柳市場が消化できなくなり、設備稼働率が低く抑えられるという問題をかかえている¹²。だが、域内の供給過剰から抜け出るために、より広域的なマーケットに向けて販売しようとする場合、東北の低所得層向け市場という性格が強い西柳市場に製品を供給している地元企業は、製品の品質、ブランド、デザインなどの点で大きな制限を受ける¹³。
- 5) 市内の大規模シルク工場と農村部の繊維工業の間のリンケージは非常に薄く、繊維工業全体としての競争力を培えなかったことにある。

現在、海城市の繊維産業の持っている特徴とその問題点を整理したうえで、将来の繊維産業の振興策を模索するにあたって避けては通れない大きな問題は、海城市の最も重要な伝統産業であったシルク産業である。以下ではこのシルク産業に焦点を置き、海城市における繊維産業再振興の基礎を検討してみる。

【シルク工業】

海城市は長い養蚕の歴史を持っている。17世紀末頃から18世紀初め頃にかけて、山東省から来た災民たちは柞蚕の養殖技術を海城市に持ちこみ、東部山間地区で柞蚕の養殖を始めた¹⁴。1949年から1984年にかけての海城市の柞蚕繭の総生産量は43524トンに達し、生糸の平均年生産量は74.4トンであって、遼寧省の重要な柞蚕繭生産基地の一つとなった。主な年度の蚕の養

⁹ 一般的にいえば、繊維工業は上流へ遡ればのぼるほど資本と技術に対する要求が高く資本集約と技術集約の性格が高くなる傾向がある。

¹⁰ 面白い現象は、西柳の周辺のいくつかの鎮〔中小鎮、感王鎮など〕は、一人あたりの収入が鎮区部と農村部のあいだでそれほど大きな格差がない。ヒヤリングによると、そのおもな農村部の人々が請負の形で西柳市場にだすための服装加工をしているからである。

¹¹ 例えば、感王鎮には7社の染色企業があって、これらの企業の設備総能力は2億㎡に達しているが、市場の制限を受け実際3000万㎡しか染色していない。市場開拓が大きな課題になっている。

¹² 海城市の郷鎮企業のほとんどはブランド意識が薄く、西柳の数多くの企業のなかで、自社ブランドを持っている企業は2社しかない。

¹³ 国内で使われている養蚕用の柞樹の種は遼寧櫟が大多数で約60%を占め、その次がモンゴル櫟で約30%を占めている。

殖面積、単位面積当たりの生産量及び総生産量の変化状況は表 2-8 の通りである。

養蚕業の発達には製糸工業の発展を促進した。20 世紀初め頃から、山東省絹紡業の資本家たちは海城に製糸工場を創立し始め、1920 年代には有力な軍閥である張作霖、張学良も海城でそれぞれ「東、西純益製糸工場」を創立した¹⁴。1935 年になると、規模の大きい製糸工場は五社となり、従業員数は 740 人に達し、生糸の総生産量は 3500 キロ余りであった。1937 年に製糸工業はピークを迎え、域内には当時合計 20 社の製糸工場があり、従業員数は 4600 人に達していた。

表 2-8 海城市養蚕繭の生産推移

年度	面積(把)	総生産量(t)
1906 年	-	13
1936 年	1249	277
1940 年	-	250
1952 年	5411	1546
1965 年	6517	1218
1975 年	5024	1019
1984 年	5662	2841
1990 年	4428	2241
1995 年	1729	1542
1998 年	-	1723

出所：《海城県誌》(1987 年)及び各年度の《海城統計年鑑》のデータにより計算

建国後の 1950 年に遼寧省の柞蚕公司是丹東から海城に移り、その後の二年間に二つの製糸工場(第八製糸工場と第四製糸工場)と一つの絹織物工場(第五絹織物工場)が創設されたが、これらはすべて省レベルの企業であった。50 年代半ば頃、これら三つの工場は合併されて第一絹織物工場となり、62 年海城絹織物工場と名称を変えた。絹織物生産業の従業員数は 1952 年に 2572 人に達し、1984 年には 3975 人まで増えた。海城絹織物工場は当時東北地方で最も大きな国営の絹織物生産連合企業であって、遼寧省で重要な絹織物生産工場の一つであった¹⁶。同時にそれは海城県内の唯一の絹織物生産業連合企業で、製糸、絹織り、染色の一体化が実現された企業であった。

海城絹織物工場は主に柞蚕糸、化学繊維人造糸等の長繊維を原料とした絹織物(彩りのある織物)の生産を行っていた。製品品種は多い時に 586 種(化学繊維の製品を含む)に達し、その中で通常生産される製品が 141 種であった。1953 年から製品を輸出し始め、1980 年の輸出量は 198 万メートルであった。1984 年には輸出量が最大の 252 万メートルに達し、輸出率は 50%であった(表 2-6 参照)。販売先としてはイギリス、アメリカ、フランス、日本、オーストラリア、香港等 20 余りの国と地域で、輸出製品の品種は 32 種もあった。

絹織物工場の研究開発能力はかなり高い。1958 年に開発された 5037 千山絹(国家から銀メダ

¹⁴1923 年の統計によると、当時海城には製糸工場が 23 社あり、従業員は 3746 人を数え、生産された粗糸は安東(丹東)、上海、山東及び日本の大阪まで販売された。1927 年の生糸の総生産量は 181 トンに達した。

¹⁵ これと同じ程度の規模を有する柞蚕の絹織物工場としては丹東第一工場と鳳城絹織物工場がある。

ル奨を受賞)は1977年毛沢東記念堂のカーテン用絹に選ばれた。千山絹は1978年に遼寧省から「名優産品」(優秀産品)と称され、1972年に生産された星海絹は1981年「遼寧省優質産品」と評された。また1982年に生産された異峰絹は理想的な服地であるということでアメリカ市場での評判がよく、遼寧省柞蚕絹の中で輸出金額の最も高い種類となり、1983年「遼寧省優質産品」と評された。そのほか、多様な交ぜ織り製品が開発され、次々と国際、国内市場に進出するようになった。

表 2-9 絹織物工場の生産額、生産量及び輸出量の変化

年度	従業員 (人)	生産額 (万元)	柞系 生産量 (トン)	紡績品生産量 (万m)	染色絹織り (万m)	輸出量 (万m)
1950年	1479	79.8	35.6			
1955年	3201	800.9	121.7	183.3		162
1960年	3095	1028.0	59.7	168.7		
1965年	2074	940.8	118.8	282.1		
1970年	2179	1140.7	146.2	364.3	282.9	16.3
1975年	2441	1531.5	110.8	404.6	441.6	51.7
1980年	3518	1951	223	502.9	367.5	198.3
1985年	3943	3143	123	792	707	43
1990年			87	662		

注：1990年のは全市の生産量である

出所：「シルク工場誌」及び各年「海城統計年鑑」より作成

海城絹織物工場のような大型国有企業の外、柞蚕系の領域には一部の郷村レベルの小型製糸工場があった。1984年海城には郷村レベルの小型製糸工場が13カ所、労働者は約2000人であり、主に絹織物工場のために半成品の薬水絹を加工しており、年間生産量は100トンぐらいあった。いまでも、岔溝、孤山等の主要養蚕区には若干の製糸工場が残っている。

長い歴史を持つ海城絹織物工場は、様々な原因で80年代末頃以降、経営状態が徐々に悪化し、1996年8月末には破産を宣告された。破産した後、工場全体を売り出そうとしたものの、規模が大きすぎたことから買手がなく、名前を東方絹織物工場と改めて、現在は工業発展局に所属する国有の独立法人の企業となっている。しかし、その実体はもはや存在しておらず、企業の建物や設備、空き地はそれぞれ約46社に分割リースされている¹⁷。その中紡績業企業が7社(絹織り、染色、メリヤス、撚糸、紡糸、製糸、服装)で、他は紡績業と関係のない業種である。1998年彩り絹織物の生産量は10万メートルあり、殆どが輸出された。

破産する前の総資産金額は18,780万元で、固定資産金額は5,139万元、流動資産金額は8,170万元、繰延資産の金額は5,357万元、借金金額は21,860万元、資産借金率は116.9%に達していた。破産するまでの年間売上は6,000万元で、生糸の年間生産量は150万トン(各郷鎮にある

¹⁶ 本部に残っている人員は20人余りあって、主に水、電気、ガスの供給や資産の管理、販売、リースまた労働力の再就職等の業務を担当していた。本部の職能は生産経営型から資本経営管理型へと転換した。

16社の企業に委託加工し、生産された絹織物は800万メートル、染色製品の生産量は1350万メートルであった。1980年から1994年にかけての輸出量は年間およそ120~200万メートルであった。

このような大規模な絹織物工場が破産に陥ったのは、以下ののような要因からであると考えられる。

市場要因から言うと、1989年の動乱の影響が大きく、絹織物の輸出が制限を受けたため、その年の輸出量は52万トンへと、例年の半分程度まで減少した。その後、若干回復したものの、その影響の余波はいまだ存在し、それまで海城絹織物工場から製品を輸入していたアメリカも相次いで倒産してしまった。

供給の面から見ると、当時利潤追求の情勢のもとに、各郷鎮の小規模工場の多くが絹織物生産業に進出して、多量の「低品質、低価格」の製品を生産した。これらが輸出されて、国際市場における中国の柞蚕糸品質に対する評価に悪い影響を及ぼした。

流通ルートにおいても多くの問題を抱えている。国際市場での需要量が多い時期に對外貿易部門が輸出製品の品質に対する検定を厳しく行わなかった。また長期に渡って柞蚕糸及びその製品の輸出業務を担当していた大連軽工業輸出入公司以外にも、たくさんの對外貿易公司が設立され、同時に同品種の輸出を行う現象も起こった。

その他に、絹織物工場は80年代に新産品が開発されて以来、その品質は上がったものの、偽物が氾濫して、国際市場（例えばロシア）だけでなく、国内市場でのシェアも急激に下がった。つまり絹織物工場は無秩序な市場経済の影響を強く受けたのである。

企業自体は、その規模が大きすぎると、設備が古いこと、生産効率が低いこと、市場の変化に適應する能力が弱いこと等の問題がある。また、長期にわたり単に紡績の原材料生産に止まっており、高附加価値製品、例えば、シルク製品の生産や販売等へ進出しようとしなかった。これも極めて不利な要素であり、企業が市場競争と市場変化の中で、イニシアティブを失ってしまった。

現在絹織物生産業は全国的に不景気である。特に遼寧省はその状況が厳しく、丹東第一工場、鳳城絹織物工場の経営は海城絹織物工場よりも悪化している。遼寧省絹織物生産業の情勢悪化の主な原因は、政府の産業政策にもある。遼寧省は全国の重化学工業基地として、改革開放政策が実施されて以来、長期に渡って機械、冶金、化学繊維等の重化学工業や、ハイテクノロジー産業に傾斜しており、地方の絹織物生産業に対する配慮が足りなかった。それに反して浙江省などでは絹紡業が地方工業と貿易の中に占める割合が比較的大きい。これらの地方では地方政府からの支援を得て、絹織物生産業が全国的な不景気を乗り越えている。

上述した種々の原因で、大型国有企業としての絹織物工場はすでに倒産したが、原材料の優位性、長期にわたる技術の蓄積、市場のポテンシャルなどの要素から見れば、海城の絹紡業は復活の可能性のある有望な業種である。

(3) 耐火材料製造業

海城市から大石橋にかけ、幅約 5km、長さ約 50km に亘る地帯にマグネサイト（苦土鉱）の大鉱床があるが、かかる鉱床はその規模と高品位で世界に広く知られている¹⁴。鉱床は主に海城市の東部低山丘陵地帯の 14 の鎮に分布しているが、特に八里、牌楼、析木、馬風などの四つの鎮に集中している。

マグネサイトの工業化採掘は 1930 年代に始まり、当時は日本資本が鉱山の採掘権を独占し、採掘された鉱物はほとんど日本に搬出された。建国後、採掘権は中央直轄企業である遼寧マグネサイト会社に移った¹⁵。

マグネサイトで製造する定型 非定型耐火材料は鉄鋼業、セメント、ガラスの製造に必要な塩基性耐火材料である。冶金などのユーザー工業の技術及びマグネサイトの加工技術が進歩するにしたがって、マグネサイトをベースにした製品の種類がますます増えていった。主な製品と用途は表 2-7 に示す通りである。鉱物から原料そして最終製品までの流れはおおよそ：天然マグネサイト塊 初級焼成（軽焼きマグネシア、重焼きマグネシア） 再焼成（中・高品質マグネシアクリンカー） 成型（定型耐火材料としての耐火煉瓦、不定形耐火材料となる）

表 2-10 マグネシア製品及び主な用途

製品名 〔英文名〕	生産プロセス	製品用途
マグネシアクリンカー（軽焼） (caustic Calcined Magnesite)	天然マグネサイトを焼成 (900 程度)加工した原材料。	化学工業、製紙、医薬、ゴム、 陶磁器、建築材料 中質マグネシアの原料
マグネシアクリンカー（重焼） (Dead - Burned magnesite)	天然マグネサイトを高温 (1800 以上)で焼き固め、マ グネシアを結晶にした個体。	不定形耐火材料を製造する理想 的な原料である。 平炉 電炉の炉床材や補修材と して使用される。
中質マグネシア (Middle - grade magnesite)	天然特級マグネサイトを精選 して、軽焼き 製粒 製粉し、 超高温油窯で焼成。	高品質不定形耐火材料製造に使用 される理想的な原料。
電融マグネシア (Electro - fused - Magnesia Grains)	軽焼きマグネシアやマグネシ アクリンカーを熔融凝固し て製造。	中高周波感応電炉と坩堝材料 高温電気絶縁材料 高品質マグネシア煉瓦製造原料
高純度マグネシア (High-purity-Magnesite)	天然特級マグネサイトを精選 して、軽焼き 製粒 製粉し、 超高温油窯で焼成。	マグネシア煉瓦、不定形耐火材料製 造用の優質原料
一般マグネシア煉瓦 (General Magnesia Bricks)	MgO 含有量が 96 ~ 98% の高 純度マグネシア	製鋼用の転炉、電気炉、鍋内張、補 修スタンプをはじめ、セメントキル ンの内張り煉瓦やガラス炉材とし て使用。

出所：各種資料を基に整理作成

¹⁷ マグネサイトの貯蔵量は約 20 億 t に達し、酸化マグネシウムの含有量は 45% を超える。

¹⁸ マグネサイト鉱山は遼寧マグネサイト会社の子会社である海城マグネサイト鉱、青山懐マグネサイト鉱、樺子峪マグネシア鉱などがをそれぞれ採掘してきた。1970 年代にはいつてから、郷村部でマグネサイトの

過去において、海城市の工場の加工技術と設備水準は立ち後れ、採掘した鉱物をあまり加工することなく国内外へ出荷していた。マグネシア生産量の増加も 60 年代末頃までは微々たるもので、年間 10 万 t を超えることはなかったが、1970 年代に入ってから増加し始め、生産量は 20 万 t を突破した。1985 年が大きな転換期であり、生産量は 96 万トンにまで急増したが、これは 1980 年代はじめの約 2 倍の量であった。その後、生産量は順調に伸び、1990 年には 155 万トンに達している。

1970 年代から新製品製造に取り掛かり、まずは軽焼きマグネシアからスタートし、80 年代のなかばからはマグネシア煉瓦(普通品)、90 年代から重焼きマグネシア、電融マグネシア、高純度マグネシアというように付加価値の高い製品を次々と開発・生産してきた¹⁶。

海城市の耐火材料製造業の発展過程には以下のような特徴がみられる。

- 1) 改革開放後の、海城市の鉱工業の高度成長を大きく導いた最大のエンジンとなり、陶磁器、シルクなどの伝統産業に代わる海城市のリーディング産業になった。1997 年現在、耐火材料製造分野には 40 数社の独立採算企業と 1.4 万人の従業員が集中しており、36.7 億円の工業総生産、2.7 億円の利税額をあげ、海城市独立採算工業企業の工業総生産額の 38.6% と利税総額の 48.2% を占める。
- 2) 当該分野は海城市において、大規模企業が最も集中している分野である。1997 年現在、海城市には販売額 10 億円を越える企業が 11 社、総資産 10 億円を越える企業が 19 社、税収 1 億円を越える企業が 5 社あるが、うち耐火材料分野だけで各々 6 社、12 社、4 社ある。
- 3) 冶金部所属の海城マグネシア耐火材料総廠を除けば、耐火材料製造企業の設立の歴史は浅く、49 社のうち 42 社が 1985 年以後の設立であり、その内 1990 年以後に設立されたのが 28 社である。販売収入 20 億円、利潤 税収とも 1 億円以上の大型企業が 4 社あるが、これらの企業はすべて 1985 年後設立された郷鎮企業である。高利潤の下で如何に急速に発展したのかがよくわかる。
- 4) マグネシア耐火材料は海城市の最大の輸出製品になった。ここ数年間、海城市は毎年約 100 万トンのマグネシア製品を輸出し、海城市輸出総額の 70% (約 15 億円) を占めるに至っている。現在、国際市場のマグネシア耐火材料需要量の約半分以上を中国が占めるが、中国最大の生産基地と輸出基地がこの海城市にある。
- 5) マグネシア耐火材料生産企業の多くは、マグネサイト資源が豊富な八里、牌楼、英落、馬風、析木など東部丘陵地帯の四つの鎮に集中し、典型的な資源志向型立地の性格を有している。その他の資源産地から離れた大屯鎮、毛祁鎮、海城市区部などにも分散立地していて、その立地空間は全市の 1/5 の鎮に及んでいる。当該産業は往々所属する鎮と村の最も重要な産業ならびに財源となっている。たとえば、英落鎮には西洋耐火材料会社と英落マグネシア集団会社(両社はいずれも海城市耐火材料製造業分野の 1、2 位の大型企業)が

採掘と一時加工を行う郷鎮企業が相次いで設立した。

¹⁹ 軽焼きマグネシアの生産量は 1976 年に 10 万 t を越え、1987 年には 20 万 t に達した。マグネシア煉瓦の生産量は 1985 年 15.8 万 t に達した。

あるが、この二つの企業だけで鎮全体の工業総生産、利潤と税収総額の50%と80%を占めている(1998年現在)。しかし、90年代の終盤から、海城市の耐火材料製造業を取り巻く環境が大きく変化し、好景気時にはみられなかった様々な問題が露呈してきた。以下にそれら問題点について述べる。

- 1) 市場が売り手市場から買い手市場へと根本的に変化し、製品価格が急落、企業の収益性が著しく悪化した¹⁷。市場構造に変化をもたらした主な原因は、以下のように供給と需要の両面にわけられる。

供給側の要因

企業の乱立と無計画な設備拡張が供給過剰体質をもたらした。調査によると、現在当該分野には約100社の企業が進出しているが、その内ある程度の規模を持つ企業は約50社ある。近年の生産量は約360万トンに達しているが、その内海外市場への輸出が毎年平均100万トン、国内市場向けの販売が約160万トンであることから、生産過剰量が100万トンはあることになる。

企業間で分業体制が構築されず、耐火材料の中間材へと生產品種の同質化が進んだ。最終製品が少なく、価格形成上不利な立場に置かれがちであった。

需要側の要因

鉄鋼などのユーザー業種の製造プロセス改善が絶えず進み、高純度耐火材料への需要が増えた。また耐火材料の使用寿命が延び、使用量も減る傾向にある。

耐火材料への需要が定型材料から不定形材料へと移りつつある。

需要側の上記の変化に対し、供給側としての企業の対応が不十分であったのが根本的な問題であった¹⁸。

- 2) 小規模企業の乱立と無秩序な競争で、資源浪費が目立ち、深刻な環境汚染をもたらした。
- 3) マグネシア耐火材料製造企業は資産負債率が高く、負債率50%を超える企業が49社のうち41社ある。その内80%を超える企業が18社もある。当該分野の企業は90年代に入ってから大規模な設備拡張を行ったが、これらの企業は設立後期間が短く、自己資本の蓄積が不足していることから、拡張に必要な資金の大部分を銀行からの融資にたよらざるを得なかった。このような状況は、ある意味で海城市の経済的繁栄の背後に隠された不安定さを物語っている。

以上のような背景から、耐火材料製造業は最近の10年間海城市における重要なリーディング産業へと成長してきたものの、現在では構造的な不況に陥り、急速な調整を必要とする状況に陥り込まれている。

²⁰ 1998年、マグネシア1tあたりの値段が過去の150ドルから最低80ドルまで急落、マグネシア煉瓦も1tあたり300ドルから150ドルに下がった。その上、国がマグネシア製品の輸出をコントロールするため実施した輸出許可制度(輸出1tあたり350元の料金を取る)の影響を受け、製品コストがあがり、企業の収益が急に下降した。

²¹ 国内市場でも、過去製造していたマグネシア煉瓦は平炉向けが多かったが、1998年をめぐって平炉は閉ざされた。

(4) 鋼材加工業

海城市における鋼材加工業は1980年代から本格的にスタートした。域内の鋼材加工業は鞍山という中国国内有数の鉄鋼業生産基地に隣接する地の利を最大に生かすとともに、また改革開放による全国規模の建設ブームに刺激された形で大いに成長した。域内にも製鉄所と製鋼所があるが、主に鞍山製鉄所からピレット、インゴット、鋼棒等を仕入れ、加熱熱間圧延により様々な種類の鋼材を加工している。主な品種としては鋼筋、ねじ鋼、丸鋼、帯鋼、型鋼等の建築、建設用鋼材等があるが、それ以外の製品としては鉄パイプ・鋼質窓材、高頻度溶接鋼、シームレス鋼管などがある。

全体的に見ると、海城市の鋼材加工業は以下のような特徴と問題点を抱えている。

- 1) 海城市における鋼材加工業は中国全体の経済動向に大きく左右され、繁栄と衰退の変化が激しい。加工鋼材の生産量は1970年代は100トン～3,000トンであったのが80年代に入ってから年平均約1万トンの割合で増加し、約9,000～10万トンまで増えた。90年代には成長スピードがやや鈍化し、生産量は約10～30万トンにとどまっている。生産量の年間変化が激しいここ20数年の間、1980年、1985年、1988年、1994年にブームがあり、各年の生産量はそれぞれ0.9トン、2.4万トン、10万トン、23万トンに達したが、1985年を除けば、すべて中国経済が急速に成長し、建設需要が大きく伸びた時期であった¹⁹。その反面、中央政府が経済の過熱を抑える目的で引き締め政策をとった調整期に入ると、海城市の鋼材生産量も大幅に減るといったパターンになっている。これは海城市が加工している品種が建設用の鉄鋼材であるため、建設業の景気の影響を受けやすい不安定な体質にあることを反映している²³。
- 2) 空間立地の面から見れば、圧延工場は域内の多くの鎮に広く分布しているが、おもに鞍山市に近い騰鰲鎮、大屯鎮、東四方台鎮と鞍山へのアクセスが便利な牛庄鎮、東四鎮などに集中している。すなわち、瀋陽道路(瀋陽 營口)と大盤道路(大孤山 盤錦)沿いに立地しているのが特徴である。特に省クラスの開発区が設立されている騰鰲には、数多くの圧延工場が立地しているが、これら企業の中には開発区の広くて安い土地と豊富な労働力を求めて鞍山から移入してきた企業もある。開発区ブームであった92～94年頃には鎮内に圧延工場が40社もあり、これら企業の生産額だけで鎮の工業総生産額の3分の1を占めていた。しかし現在では、操業されている企業は数社しか残っていない状況である。圧延工業は一時期上に述べたように各鎮の最大のリーディング産業であったが、現在は著しく衰退し、これら鎮の経済もそれによって大きな打撃を受けている。

²² 1985年の生産量は前年の4倍であったが、その最大の原因としては中央政府が1984年郷鎮企業の発展を大いに奨励する政策を打ち出したことである。この政策に刺激され、全国範囲で郷鎮企業の数が爆発的に増えたが、その当時の企業は主に地元の資源を利用できる分野とか、大都市の国有企業との連携と分業ができる分野に集中していた。こういう経緯で海城市でも1984年あたりで地元のマグネシア資源を加工する企業と鞍山鉄鋼所の鋼鉄を利用して鋼材加工を行う企業が急に増え、1984年末には小規模な圧延工場が21社に達し、これらの工場は20の鎮に散らばっていた。

²³ 加工された鋼材の主な市場は東北地域の建設現場で、とくに近隣の大連経済開発区の建設現場に多く利用されていた。

3) 海城市の圧延工場のほとんどは年間加工能力が2万トン未満の小規模工場で、設備の近代化が著しく立ち遅れているため、労働生産性が低く、製品の品質も劣っている²⁴。また、石炭と水を大量に消費しているにもかかわらず、それらへの対策が取られていないため、深刻な環境汚染問題を引き起こしている。

一時栄えた鋼材加工業が以上のような問題点を抱えていることを鑑みると、当該工業はまさに構造改革の転換点にきているといえる。域内の鋼材加工業の母体である鞍山製鉄所も抜本的なりストラに取り組んでいる時期であり、海城市はこの機会を有効に生かし、競争力のある高度な鋼材加工業への転換を図るべきである。

2.1.4 産業開発課題

国政府は改革・開放政策を打ち出して以来、農村部の所得向上と農村人口の固定化（農村部に止まらせ、都市へ流出させない）を図るために、農村の工業化を進めてきた。その政策は、工業化に重心を置き、都市と農村との分離構造の維持を目的としていた。海城市もこうした政策の下で郷鎮企業の発展を成し遂げてきた。しかし都市と切り離された農村工業化は、大きな成果を収めながらその限界も露呈している。一連の国内外経済環境の変化で、郷鎮企業の展開は転換点を迎えている。郷村都市化と地域の持続可能な発展の両次元から海城市の産業開発を考える時、解決しなければならない課題は多いが、産業全体にかかわる課題として優先に取り組むべき課題を以下のように整理する。

(1) 企業経営に係る課題

1) 企業の成長体質の転換

海城市郷鎮企業の成長過程を振り返ると、中国の多くの郷鎮企業と同じく労働力、土地、資源などの安価な生産要素の大量投入、返済圧力の小さい銀行融資、環境汚染の外部転化、そして創業初期の税収優遇策により急スピードで拡張してきた。しかし技術開発力が弱く、設備プロセスともに立ち遅れていたことに加え、環境汚染への対策の不足、同種の低付加価値製品の大量且つ重複生産など、粗放型成長方式が主流を占めた。しかし、90年代後半に入ってから、郷鎮企業をめぐる外部環境は大きく変わりつつある。郷鎮企業に対する優遇策の撤廃²⁰、国有企業改革、金融機関の商業化改革、環境規制の強化などの他、市場構造が物不足時代の売り手市場から過剰経済時代の買い手市場へ移行するにしたがって、企業間競争もますます激化している。近年、市営企業は言うまでも無く、郷鎮企業でさえ欠損企業の数が増え、経営体質が健全な企業であっても利潤の伸び率は下降傾向にある。1998年、郷鎮工業企業の利潤総額は29.6億元で、前年対比15%増であったが、それはほとんど個体企業によるもので、規模の大きい集団企業の利潤額は前年対比-13%、私営企業はわずか4.9%増であった。

²⁴ ほとんどの工場の圧延機の供給排出はすべて人力で行い、正逆の切り替えも手動で実施されている。かなりの熟練を要しているが、その反面とても危険な作業でもある。

²⁰ 1993年新税制の導入により、過去郷鎮企業に与えられた優遇策が実質的に無くなった。

したがって、企業は従来の成長が維持できなくなり、経営のありかたを新しく検討しなければならない時期に来ている。これまでの安価な生産要素の大量投入よりも、外部の高度な技術導入や、製造の合理化などに力を入れ、集約的な体制を取るべきである。

2) 自己完結型非効率な生産システムの転換

都市から切り離された農村工業化では、産業集積とサービス産業の育成を行うことができない。都市機能を享受できない農村部に立地する海城市の郷鎮企業の生産形態は、部品とサービス部門の内部化を特徴とする。例えば、中小鎮にあるA企業は農業、農村用小型電気ポンプで国内市場シェアが51%に達する有力企業であるが、鋳造、鍛造、プレスなどの機械加工プロセス、約30種の部品・鍍金・電線等の製造とし、あらゆる生産過程を内包している。そればかりでなく、従業員アパート、食堂、会社シンボルビルディング、会社専用ホテルなどのサービス部門まで保有している。よく似た形態を有する企業は海城市で少なくない。過去において国有企業の不振をもたらした主な要因の一つである自己完結的な生産形態に類似しており、それこそまさに旧国有企業の海城版ともいえる。品質、コスト競争が日増しに激しくなっていく中で、このような非効率なシステムでは企業は生き残れない。従って意識的に外部関連企業を利用する、あるいは、自社内のある部門を独立させることによって、企業効率を向上させなければならない。中堅企業のこういう姿勢は、裾野産業の育成と産業集積の形成に繋がる。

(2) 産業組織的課題 分散的過当競争から組織的な競争へ

海城市の郷鎮工業企業には小規模企業が多く、また資本的、技術的に参入障壁の低いマグネサイト タルクなどの資源採掘と加工、皮革加工、紡織 縫製、鉄材加工業などに集中している。上記の業種内には経済規模的に不経済な企業が多く存在し、同業種間で過当競争現象が起きている。競争は単なる価格競争であり、企業利潤が下がる一方である。特に特有資源であるマグネサイト タルク鉱物加工分野における企業間の過当競争は、各企業の収益性を著しく低下させるばかりでなく、貴重な資源の浪費と深刻な環境汚染を引き起こす。巨大な多国籍企業でさえ、M & A、戦略的提携などを通じて統合化していくグローバル時代に、技術力、資本力、マーケティング力などの面でまだ弱い郷鎮企業が、極めて分散的で無秩序な競争方式を取るのは時代遅れである。海城市はまず地域のリーディング産業であるマグネサイト タルク鉱物の加工と繊維工業から産業組織の再編成を試みるべきである。具体的には： 有力企業を中心に集団化を進める； 域内同業種企業間で市場情報 新製品開発 価格決定 マーケティングの等の分野でリネージュを強化； 委託加工などのシステムを導入； 必要に応じて同業種協会のような企業間連携を強めるための組織を作り上げる。いずれも、地域全体としての産業集積の構築と競争力の強化につながる。

(3) 空間的課題

1) 庭の家内工業から近代化工場工業へ

海城市郷鎮企業の空間立地の選択にはいくつかの特徴がみられる。まずは、創業者の戸籍所在

地と一致している。創業者が村出身であればその村に、城鎮区部出身であればその鎮内に工場を起こす²¹。また、ケースが多い。規模の大きい企業であれば、村或いは城鎮区部で立地条件のいい道路沿いの平らな耕地上に敷地面積の広い工場を建設するが、規模の小さな企業であれば、自宅の庭に簡素な施設を作り設備と労働者を集め創業開始する。また、加工工場の数の多い村の場合、そのほとんどが住宅と工場施設の混在という問題をかかえている²²。

農村の農家の庭で行われている加工工業には様々な非効率問題が存在する。

- 企業の規模が拡張すれば、直ちに用地が不足し生産の流れに沿ったプロセスの配置が不可能になる。
- 劣悪な創業環境のため労働者が職場に魅力を持たない。よって特に技術者、熟練労働者の確保が困難になる。
- 電力・ガス・工業用水等産業インフラが極めて不備である。
- 工業生産が本来あるべきリズムを失い、あくまでも農村の副業的な性格から脱皮できなくなる。
- 農地を手放して農村から都市へと移住する層が生まれず、農家の兼業化を定着させることになり、農業の規模化経営を妨げている。
- 企業のアピールと製品のイメージに消極的な影響をもたらす。

工業化の初期段階では、資本、技術、資源、労働力、市場などの制約を受け、上述したような立地形態がありうるが、国内外産業間の競争が激化している現在では、このような非近代的な空間選択では、工業にとって極めて重要な規模の経済と集積の経済効果が享受できなくなり、最終的に競争力を失ってしまう。したがって、長期的な成長を目指す企業であれば、早めに庭工業から近代化工場工業へ変換しなければならない。その場合、このような近代化工場はどこに求めるか、それが後述する工業団地である。

2) 社区(コミュニティ)の枠を超えて、広域的な工業団地へ再配置

統計によると、中国の郷鎮企業の80%は自然村落、12%は郷鎮政府所在地に立地しており、県とその周辺に分布している企業はわずか1%しかない。海城市郷鎮工業企業の立地の現状をみると、農村への分散立地は全国平均よりも高く、少なくとも90%の郷鎮企業は鎮政府所在地以外の自然村落に立地している²³。

郷鎮企業の分散立地構図をもたらした原因は様々あるが、その中で最も大きな要因は、都市と農村を分断する戸籍制度、土地所有制度、社区の利益と結びついた集団企業の経営構造及び企業運営に不可欠な原材料、資本、労働力、土地等の生産要素の確保などの技術的な要素にある。

²¹ 集団企業の場合は、村の資本で起こした企業はその村に、鎮の資本で起こした企業は鎮区部に立地するというのが通常である。

²² 東部八里、英落、牌楼などのマグネサイト タルクの集中産地では、粉塵による公害が酷いにも関わらず、住宅と工場が高度に混在しているので、住民は毎日粉塵に囲まれた環境で生活している。

²³ 普通、鎮が起こした企業は郷鎮政府所在地である鎮区部に立地するが、海城市が大規模の所有権改革を行い始めた1996年のデータを見ると、鎮おこしの企業は海城市全体で437社で、郷鎮企業総数に占めるシェアはわずか1.1%しかなかった。村おこしの企業は3.3%で、他は個体企業であったが、海城の状況から見れば、個体企業の大多数は專業村のような農村部に立地している。

言うまでもなく、以下に挙げるように農村部での分散立地の非経済性ははっきりしている。

- 交通・通信インフラの不備な農村部に分散して発生した郷鎮企業の立地は、空間克服の輸送コストにおいて大きな不利益を被っている。
- 電力・ガス・工業用水等産業インフラの整備のため分散的、かつ重複しておこなわれる投資は、もともと稀有である郷鎮企業の投資力を非効率にし、企業における基本施設への投資に悪影響を与える。海城のいたるところに流動資金不足で操業が開始できないまま、何年も放置されている工場がみられる。
- 生産要素の集積、特に中小城鎮の発展を妨げ、第3次産業が育たない。
- 土地資源の大量占有は耕地不足を加速化させる。
- 分散的に行われている工業化により公害が広範囲化にまで及び、また環境汚染の集中処理が不可能となり、環境保護と生態平衡に極に不利である。

上記のデメリットを克服するのに、もっとも有効な手段は郷鎮企業の集約である。集約企業の立地は海城市区部と城鎮区であるべきだが、ここでまた注意すべきことは、各鎮ごとに集約するのではなく、産業の規模効果と集積効果の形成に着目し、産業の特性、マーケット、既存の配置状況などを基に、幾つかの鎮を跨る広範囲で機能的な工業団地を設け集約を図るべきである。そのためには、まず、これまで郷鎮企業の分散立地をもたらしてきた制度、社区行政、技術、伝統文化の各要因の見直しから着手すべきである。

(4) 政策的課題

1) 産業基盤の集中的整備

市場経済体制のもとで、地方政府が果たすべき重要な役割の一つは、地元の産業発展を支えるために、企業に対し質の高いサービス、公平な競争環境、高度な要素の誘致と定着を可能にするための快適な生活基盤と充実した産業基盤を整備することである。

産業基盤の整備においては、地域全体の産業発展戦略の一環として幾つかの工業団地を指定し、これら工業団地を中心に集中的に産業基盤を整備する。海城市の場合は、まず市区部の各管理区、農村部の各鎮、ひいては各村がばらばらに指定している30ヵ所以上の工業開発区、工業団地の整理、見直しに取りかかり、地域全体の発展の牽引役としてのリーディング産業と集積効果が著しい業種を対象に専門団地を指定する。次にそれぞれの業種に適した道路、通信、電力、用水、用地、ガス、冷暖房施設、廃棄物の集中処理施設を整備する。これらハード基盤のほか、団地内企業が共用できるソフト基盤、例えば企業間交流、従業員訓練、研究開発、技術指導、品質検査などのような機能センターを整備していけば、規模、技術水準、資本力、人材、熟練労働者に係る劣位が克服され、産業全体として大いに競争力を強化できる。勿論、産業基盤整備に必要な資金は主に公的投資によって行われるべきである。

2) 総合的な環境対策と支援体制の確立

海城市の郷鎮企業は生産規模が小さく、管理水準、設備技術水準が低いうえ、マグネサイト、冶金等のエネルギー多消費産業の割合が大きい。郷鎮企業による非効率な資源・エネルギー消費

は、深刻な環境汚染をもたらす原因となっている。例えばマグネサイト関連企業が密集している東部山岳地帯では、これら企業から排出される粉塵は1平方キロあたり約1トン/日に達している。同地域の農地はこうした深刻な粉塵被害により破壊されつつある。

また、海城市周辺に立地している数多くの染色工場は、年間1,000万トンの水を消費している。この数値は海城市市街区年間水消費量1500万トンの約3分の2に相当する。海城市の成長を制約する大きな要因として水不足が挙げられており、染色工場のような水多消費型産業の立地は、こうした制約要因を増幅している。さらに染色工場から出る1,000万t/年の汚水は海城河及び地下水を汚染している。

21世紀に向けて海城市を真の意味でのエコ・シティとしていくには、経済発展への貢献度が高い反面、公害の発生源となる産業に対し、環境規制を強化すべきである。企業側には環境、クリーナー・プロダクションシステムの導入を厳しく求めると同時に、新規工場の設立 設備導入 プロセス全過程について環境管理と環境規制を徹底すべきである。現在実施されているような単なる排污費の徴収、操業停止令を出す消極なやり方でなく、地域産業の活性化という前向きな姿勢で、業種管理、郷鎮企業の集約、工業団地の集中整備、技術設備改善とを結びつけ、公的な環境対策資金を有効に活用しながら、総合的に取り組んで行くことが望ましい。

2.2 基本方針

2.2.1 産業開発のポテンシャル

過去 20 年間中国の改革開放の流れの中で、海城市は「専門市場 + 郷鎮企業による農村工業化」のモデルでもって、ダイナミックな経済成長を成し遂げた。しかし、長期的な視点に立ち持続可能な発展を目指す場合、上記のような様々な課題をクリアし新たな成長に向かわなければならない。制約要素は数多いが、海城市の持っているポテンシャルを有効に活かすことができれば、次のステップとしての産業開発目標の実現は可能である。

(1) 世界有数の資源の賦存

域内にあるマグネサイト、タルクなどの鉱物資源は埋蔵量、品位、採掘条件、輸送条件などいずれの面においても世界的に上位レベルにある資源である。これら資源は耐火材料と表面活性剤の原料として、その需要は国際・国内市場ともに長期に渡り一定水準を維持するであろう。したがって、既存企業の集約化、高度化と公害対策を実施できれば、これら資源は海城市における資本蓄積の源泉となりうる。

もう一つは柞蚕資源である。柞蚕糸は世界でも独特なもので、世界柞蚕繭生産量の90%は中国から産出されているが、海城市の東部山間地域を含む遼寧省の東南部地域は養蚕場の面積と柞蚕繭生産量において中国トップの位置を占め、全国柞蚕繭の80%はこの地帯で産出されている。長い歴史を持つ柞蚕シルク工業は、大型国有企業の倒産により今は破綻に近づいているが、長期にわたってつちかした技術、人材蓄積を活かし、独特な製品とマーケティング戦略を構築でき

れば国際競争力のある地場産業となるポテンシャルを持っている。

(2) 広域的な専門市場の存在

近隣に広域的な専門市場があることは、低い取引費用で製品の販路が保障でき、情報交換が行われるという意味で中小型郷鎮企業の展開に多大なメリットを与える。西柳のアパレル市場、南台の鞆市場などの広域的な専門市場の存在は農村部における郷鎮企業の成長と服装加工、染色、紡績、皮革製品などの軽加工業、関連流通 輸送業の発展を大いに推進してきた。にもかかわらず、現在西柳アパレル市場で取引される製品のうち、地元産製品のシェアはせいぜい 20% しかない。地元産製品のシェアが低いのは、地元の製品が価格、品質、デザインなどの面で南方に比べて遅れていることを反映しているが、裏返して言えば、地元製品の発展空間が十分あることも裏付けている。今後、広域市場の情報集散、取引制度、取引技術イノベーションなどの機能建設がしっかりすすめば、軽紡織産業の更なる発展が期待できる。

(3) 遼中南都市群の波及効果

海城市が位置している瀋陽、大連、鞍山、撫順、本溪などを中心とする遼中南都市群は京津唐、長江デルタ、珠江デルタ、山東半島と並ぶ中国五大都市群の一つに数えられている。中国は将来の国土構造を九大都市圏で支える戦略を講じているが、遼中南都市群は東北全体の経済を支える戦略的な中心として位置付けられている。

中国の伝統的な重化学工業基地であるこの地域は鉄鋼、非鉄金属、石油化学、建築材料などの素材工業、大型技術設備を主とした機械工業など多様な産業集積を有している。改革開放以来、開発区を中心とする外資誘致と国有大中型企業の改革を結びつけて、既存産業の高度化とハイテク産業の育成に取り組んできた。90年代に入ってから、石油化学工業ではファイン・ケミカル、プラスチック、化学繊維などを；冶金工業では自動車、造船、家電、コンテナ板材と特殊鋼製品、鉛、アルミニウム製品の精密加工を；機械工業では小型自動車、デジタル医療機器、大型石油タンカー、化学品専用貨物船、新型ディーゼル機関車、新型 NC 工作機械、大型石油化学工業用設備などを；電子情報産業ではコンピューター設備とソフト開発、新型電力電子器具及び変速機器装置などを重点的に発展している。

現在、当該都市群は大中型国有企業の不振の深刻化、消費財産業の未発達、各都市間・各産業間のリンケージが希薄、裾野産業の未発達などの問題を抱えている。今後展開され得る瀋陽を中心とする遼中都市群と大連を中心とする遼南都市群とのリンケージの強化、大型国有企業の改革、中小企業を中心とする裾野産業の育成等は海城市の産業開発と産業の高度化に貴重なチャンスをもたらすに違いない。これまでは海城市に対する産業の波及効果は当該都市郡内の鞍山市だけに限られていたが、今後は都市群内の各都市や、各産業間の連携を強め、これらの産業都市の持っている高度な要素を積極的に取り入れ、大都市との産業分担として大都市住民向けの農産品加工などの消費財産業、裾野産業の発展が期待できる。したがって広域的な視野での企業のネットワーク化経営システムの構築が必要になってくる。

(4) 交通要所としての優位

海城市は中国東北地域の玄関口にあたる遼寧省の中南部に位置し、遼寧省の主要都市である瀋陽、大連、鞍山、営口、丹東、盤錦などとの距離はいずれも 280km を越えない。また、海城市は東北地域の最大の発展軸であるハルビン 長春 瀋陽 大連のルート上に位置し、鉄道、高速道路、国道、省道などの交通ネットワーク条件に恵まれている。特に広域的な都市連系と産業連系にとって極めて大事となる高速道路については、現在整備済みの瀋 大高速道路以外に海城経由の丹東と北京をつなぐ高速道路が西暦 2002 年を目途に整備される予定であり、また、西暦 2000 年のうちに北京 瀋陽間が高速道路で直結される見通しである。これは海城市が瀋陽 大連の南北ルートと丹東 北京の東西ルートの交点に位置することになり、交通要所としての優位を活かせば、国内では東北地域だけでなく、京津唐都市郡を中心とする河北地域、また、国際的には環渤海国際交流圏なども視野に入れた開発戦略が可能になってくる。海城市産業のレベルアップがキーポイントである。

(5) 柔軟な経営体制

郷鎮企業の発展と 90 年代の中頃から所有権改革を大幅に推進してきた結果、経営体制は集団経済と私営経済を中心とする所有権構造に取り変わった²⁴。全国の総合体制改革モデル市として、特に私営経済を育成する方面で得た経験は、海城市が 21 世紀における市場競争で成長し得る重要な要素となる。私営企業は市場原理に適した経営主体として、広域な範囲での生産要素の合理的な配置、合理的経営戦略の導入などにより、コミュニティの束縛から脱出しやすい。よって、各コミュニティの限界を超えて、海城市全体で産業の合理的な配置を図る体制づくりの基礎を与えてくれる。

(6) 民間資本の蓄積と企業化精神

広域的な専門市場と郷鎮企業の成長の過程で、海城市は商業利潤による民間資本の原資蓄積を行ったばかりでなく、市場経済にとって最も重要な経営人材資源も養ってきた。遼河飼料集団、天成集団、三魚ポンプ、西洋会社、華宇集団、白靈集団、銀海ボイラ集団などの多くの企業集団を中心に、海城の産業展開を牽引している。また、東北の他の地域と違い、海城市の農村部には機械・市場・販売など産業に通ずる労働力が数多く存在している。市場経済の波の中で蓄積した民間資本、企業化精神及び産業知識を持っている労働者などは海城市が有する重要な比較優位として、これからも海城の継続的な産業転換の推進役となっていくであろう。

2.2.2 産業開発の基本方針

郷村都市化とは、中国の地方中小都市の整備により、地域経済を牽引する都市機能、産業機能の集約と農村人口の都市化を図るものである。エコシティを目標として海城市の郷村都市化を推

²⁴ 独立採算企業を対象とすれば、1997 年海城の企業単位数、工業総生産、工業増加額、従業員数などに占める集団企業と私営企業のシェアはそれぞれ 83.4%、89.5%、90.4%、61.6%であった。

進する場合、産業開発の基本方針は以下の三つにまとめる： 産業活動の集約、 既存産業の高度化、 新成長産業の育成。

(1) 産業活動の集約

海城市では現在、郷鎮企業による工業化が都市化より遥かに先行している。海城市の都市化には、既存の工業蓄積の高度化を、都市開発に繋ぐ施策が必要である。

海城市は、域外からの工場誘致を産業振興のコアと考えている。そして工場誘致政策の切り札が、その受け皿となる開発区を建設することであった。工場の立地は、産業面はもちろんのこと、財政、環境、雇用等、地域に大きなインパクトをもたらすだけに、地方政府は開発区に資金と土地とを惜しみなく注ぎ込んできた。そのような背景から 1992 年代初頭に鉄西経済技術開発区、騰鰲経済技術開発区が作られた。これ以外にも、現在各鎮が作った工業小区(団地)は 30あまりを数える。その結果、海城市においては、工場用地の格安分譲を売り物とした各開発区による工場誘致合戦が現在熾烈さを増している。しかしながら、ほとんどの開発区・工業団地が企業誘致に成功できないでいる。本来、地域産業振興の切り札となるはずであった開発区は、広大な農地の荒廃をもたらし、また回収できない巨額の開発資金が債務と化している。ここに来て海城市の開発区・工業団地政策には、以下のような見直しが必要と思われる。

中小都市の開発区・工業団地は、域外からの工場誘致の受け皿としては勿論、域内農村部に散在している郷鎮企業をも集約させる受け皿としての役割を持つ。農村部から開発区への工場移転によって、農村部における公害の低減、農業用地の節約、農村部の工業人口の郷村都市への移住が図られる。

また、市街区にある既存の工業機能を開発区に移転させることが重要である。それによって、市街区の再開発は勿論、住工商混在の解消及び市街区の工業に起因する公害の低減も図られる。

さらに、域内の工業機能を開発区へ集約させることによって、企業は、産業集積の効果及び都市機能とともに享受できる。ただし、産業集積作りは、単なる工場の開発区への集中に終わらず、開発区企業間における技術・資本・生産・物流等のリンケージの向上につなげることが大事である。こうしたリンケージを如何に強めるのかが、開発区・工業団地の運営にとっては大きな課題であろう。

以上のように海城市産業開発の基本方針としては、ま、域内の工業機能を開発区・工業団地へ集約し、さらに工業団地自身を統合させることによって産業活動の集約を図ることが挙げられる。

(2) 既存産業の高度化

既存産業の高度化は、すでに存在する産業集積を高度化させて活かしていく歴史型課題である。既存産業で最優先に高度化を推進すべき産業は、現在及び将来的にもリーディング産業として海城の経済発展を牽引していける耐火材料製造業と繊維産業である。

耐火材料製造業は、海城市にある世界的なマグネサイト鉱物資源をベースに将来的にも海城市をリードする産業の一つとして考えられる。しかし同産業は小規模経営、供給過剰、低付加価値

製品製造、深刻な汚染等の構造的問題を抱えている。海城市はその最大産業である耐火材料製品製造業の構造改革にじん速に着手すべきである。

繊維産業の発展目標は東北及び河北地域の大衆向け繊維製品の加工基地とすることである。そのためのポイントは、現在ばらばらである各繊維企業間のリンケージを強化し、効率的且つ総合的な産業集積を作り上げることである。

(3) 新規成長産業の育成

海城市の持続可能な産業発展を実現するためには新規成長産業を育成することが必要である。新成長産業の育成は産業開発の長期的課題でもある。

中国機械産業の一大中心地である遼中都市群に位置する海城市においては、周辺に豊富な機械産業の技術者、熟練工、設備、素材等の関連産業が存在する。現在、国有企業の不振によって、これら生産要素が十分に活かされていない。海城市の郷鎮企業の旺盛な企業家精神によって、これらの生産要素を有効に活用し、機械産業を振興できるポテンシャルは大きい。いま成功している三魚ポンプ、銀海ボイラなどの既存機械工業企業をコアとして専門化と分業化を進め、裾野産業を大いに育成すべきである。

柞蚕シルクも世界固有の資源であり、長期にわたって培った技術・人材蓄積を活かすとともに、ユニークな製品戦略とマーケティング戦略を構築し、海城を代表する特産商品の開発により国際競争力のある新しいイメージの地場産業へと育成していくべきである。

海城市が位置する遼寧省南部は、華北に近い気候条件であり、東北地方のなかでも、最も農業生産性の高い地域である。海城市は地の利を生かして周辺地域の農産品の流通拠点を多く作っている。こうした農産品流通拠点を生かし、農産品加工産業を振興する可能性も大いに考えられる。現在、すでに遼河飼料集団のように 1998 年に生産高が 8 億元に達し、全国飼料業界の第 3 位を占める農産品加工企業集団が現れている。

2.3 開発プロジェクト案

産業開発の基本方針に基づいて、海城市が 2010 年或いはさらに長期に渡り実施すべき開発プロジェクトとして次の 3 つを提案する。

2.3.1 耐火材料加工業の再構築プロジェクト

(1) プロジェクトの背景

耐火材料加工業は、海城市域内に賦存する世界有数のマグネサイト資源をベースに、ここ十数年のうち急成長した産業である。伝統産業であった国有の陶磁器とシルクなどの産業が市場経済への転換期に競争に負け破綻に追い込まれるなかで、当該業種は海城市における最大のリーディング産業となった。しかし好調であった同産業も 90 年代の後半からさまざまな問題が露呈し、企業の経営状況が著しく悪化した。当該業種が抱えている主な問題点は下記の通りである。

- ・供給過剰 企業の乱立、過度な拡張
- ・中間製品に片寄る低付加価値製品製造
- ・輸出不振 販売価格の下落
- ・過当競争 利潤率の下降
- ・資源の浪費
- ・深刻な環境汚染

マグネサイト耐火材料加工業は、海城市における最大の財政収入源と外貨獲得源である。また多くの労働者を雇用しているため、当該業種の不況は海城市全体の経済成長に多大な影響を及ぼすことになる。但し、上記の問題は周期的な経済不況による要素もあるが、やはり構造的な問題が主要であるため、不況から脱出するためには抜本的な対策を講ずるべきである。また、鉱物の採掘、加工、国内・海外市場への販売などの面で、企業間同士、企業と政府、企業と銀行、中央政府と地方政府の間に複雑な利害関係が絡んでおり、当該業種の再構築は各セクターが協力して総合的に取り組む必要がある。

(2)プロジェクトの目的および意義

1)目的：

本プロジェクトの目的は世界的に有名なマグネサイト資源の合理的な採掘、高度加工、最終製品化、高付加価値化を通じて、資源保護・環境保護も配慮しながら耐火材料加工業の持続可能な発展を目指すものである。

2)意義：

- ・リーディング産業の再構築は海城市経済の安定成長に寄与する
- ・企業集約／製品高付加価値化は資源の節約と産業総生産額・利潤率の向上に貢献する
- ・公害対策を考慮したプロセス改善／設備更新は環境改善に寄与する

(3)プロジェクトの対象業種・対象地域・対象機関・実施主体

- 対象業種：マグネサイトの採掘業、マグネシア耐火物製造業
- 対象地域：牌楼鎮、英落鎮、八里鎮、馬風鎮、析木鎮を中心とする海城市の東部地域、広域的には海城市と隣接する遼寧省南部の各市・県
- 対象機関：・海城市計画委員会、海城市工業局、海城市鉱産資源管理局、各関連鎮政府
・遼寧省地鉱局、中国対外経済貿易部
- 実施主体：海城市工業発展局

(4)プロジェクトの内容／コンポーネント

- 生産量の圧縮：資源採掘量の統制、軽焼・重焼など窯炉の統合／回収
- 生産集中度の向上：企業の集約／集団化
- 製品の高付加価値化：中間製品から最終製品へのシフト、製品品質・性能の高度化

d. 徹底的な公害対策：プロセス改善／設備更新、クリーナー・プロダクション方式の確立

(5) プロジェクトの実施上の重要課題

- a. 行政・民間・金融機関連動システムの構築
- b. 業種管理機能の強化：資源採掘規制、環境規制の強化、国際スタンダードの積極的な導入誘導
- c. 遼寧マグネシア耐火材料協会設立による企業間連携の強化
- d. 債権者としての銀行の役割発揮
- e. 環境対策・企業集約過程における公的資金支援体制づくり

2.3.2 繊維工業の高度化プロジェクト

(1) プロジェクトの背景

繊維工業は海城市域内にある広域のアパレル市場は、西柳市場との関連からここ20年の間大いに成長した産業であり、現在、海城市におけるもう一つの支柱産業になっている。繊維工業のさらなる発展は、西柳市場の安定的展開、農村余剰労働力の吸収などの面で極めて重要である。しかし、現在当該産業は様々な問題を抱えている。主な問題点としては：

- ・ 服装加工、染色業など繊維工業の下流に片寄る繊維工業内部構造
- ・ 単一化・低付加価値な製品構造
- ・ 小規模で、農村地域に散在する家内工業的な性格
- ・ 深刻な環境汚染を抱える染色業
- ・ 西柳市場に頼り過ぎる流通構造

農村地域の農民が主体になって展開している当該業種が抱えている上記の問題は、各企業個別の努力では解決は難しく、市・鎮・村政府の広い次元からの指導と支援が必要になってくる。

(2) プロジェクトの目的および意義

1) 目的：

本プロジェクトの目的は海城市繊維工業の高度化を実現することによって、海城市を東北、引いては河北地域における大衆向け繊維製品の供給基地とすることにある。

2) 意義：

- ・ 繊維工業の高度化は、海城市にとって重要な財政収入源である西柳市場の持続的な繁栄の基盤となる。
- ・ 繊維工業のさらなる発展は、海城市の雇用圧力の緩和に寄与する

(3) プロジェクトの対象業種・対象地域・対象機関・実施主体

- a. 対象業種：縫製業、染色業、織物業、メリヤス業
- b. 対象地域：感王鎮、西柳鎮、中小鎮、王石鎮、海城市区など海城市中西部地帯

- c. 対象機関：海城市計画委員会、海城市工業発展局、各関連鎮政府
- d. 実施主体：海城市工業発展局

(4) プロジェクトの内容／コンポーネント

- a. 製品の多角化・シリーズ化
- b. 製品開発能力とデザイン能力の育成・充実化
- c. 製品規格の制定と一元化した品質管理制度の確立
- d. 生産システムの改善 企業間・地域間リンケージの強化とネットワーク化
- e. 立地戦略 空間集約
- f. 人材育成・熟練労働者訓練

(5) プロジェクトの実施上の重要課題

- a. 行政部門間調整の強化
- b. 企業コンセンサス獲得
- c. 公的支援システムの確立

2.3.3 郷鎮企業空間集約プロジェクト

(1) プロジェクトの背景

中国における農村改革と市場経済化の流れのなかで急激に成長してきた郷鎮企業は経済成長の牽引役、農村余剰労働力の吸収、農家所得の向上などの面で重要な役割を果たしてきた。中国国民経済の中で重要なシェアを占めている郷鎮企業は、規模の零細さ、都市集積メリットを享受しにくい農村部での分散的立地、企業間分業と協力の希薄さ、貴重な土地の大量占用、深刻な環境汚染と汚染面積の広範囲化、等の様々な問題点をかかえている。海城市の場合、これら問題はさらに深刻な状況にあり、郷鎮企業の競争力とさらなる発展を妨げる最大の制約要因となっている。

海城市政府も問題の深刻さを認識し、90年代の半ばに、工業団地の建設計画を打ち出したが、それは一時的なものとなり、長くは続かなかった。指定された合計30ヵ所あまりの工業団地はコンセプトが明確でなく、政策もばらばらであり、また工業団地に対する公的インフラ投資もわずかなものである。団地内の企業は極めて閉鎖的で、敷地内にあらゆる機能・施設をフルセットにもつ「農村小社会」を作りつつある。

上記の問題の解決に向けては、郷鎮企業の立地行動に大きな影響を及ぼす外部環境の改善からアプローチするのが現状から見れば最も有効な措置である。

(2) プロジェクトの目的および意義

1) 目的：

本プロジェクトの目的は海城市における郷鎮企業の外部環境を改善し、空間的な集約と集積

メカニズムの構築を通じて競争力のある地域産業集積を形成することにある。

2) 意義：

- ・ インフラと公的施設に対する集中投資は高度な施設の整備を可能にし、投資総額の節約にも有利に働く
- ・ フルセット型生産形態から脱出して、高効率な専門化・分業化システムの確立を可能にする
- ・ 「庭の家内工業」から工場工業へと工業体質を転換する
- ・ 汚染物質の集中処理により、投資の節約と処理効率の向上が図られる
- ・ 団地内産業の特性に合わせ、専門の教育・訓練機関を設けることにより、産業発展の人的基盤が充実する。
- ・ 土地の効率的利用
- ・ 郷村都市化進展を促進

(3) プロジェクトの対象業種・対象地域・対象機関・実施主体

- a. 対象業種：繊維工業、皮製品など軽加工工業を中心に展開
- b. 対象地域：感王鎮、西柳鎮、中小鎮、王石鎮、南台鎮、海城市区など海城市中西部地帯
- c. 対象機関：海城市計画委員会、海城市工業発展局、各関連鎮政府
- d. 実施主体：海城市工業発展局

(4) プロジェクトの内容／コンポーネント

- a. 既存工業団地の整理と修正
- b. 既存産業の立地調整と空間集約
- c. 新規産業の工業団地への集中立地
- d. 団地内産業インフラの整備
- e. 団地内産業集積メカニズムの確立

(5) プロジェクトの実施上の留意点

- a. 市全体の戦略目標と各産業・各鎮の個別目標の整合性
- b. 各行政地域間の利害調整
- c. 集中すべき業種の厳選と既存産業立地の構図を勘案したうえでの集約空間選択
- d. 空間集約と城鎮建設の結合
- e. 団地内企業に対する用地・税収・融資面での優遇策と公的な資金支援支援体制の確立

2.4 優先プロジェクト

産業開発プロジェクトとして上記の3件を上げたが、海城市全般の経済社会開発の効果を重視する視点で、各プロジェクトの重要度、緊急度、波及効果、実施可能性などの方面から、更に優先プロジェクトを選定し、重点実施することを提案する。

優先プロジェクトの選定基準

- 1) リーディング産業であり、ポテンシャルを持っていながら、数々の原因で不況に陥っているため、近代化改造が迫られている業種
- 2) 海城市全体としての産業競争力の向上に不可欠な事業
- 3) 地域経済成長を導いてきたエンジンの一つである広域専門市場の持続的発展の基盤になり得る事業
- 4) 地域環境の改善、特に「エコ・シティ」の建設にとって最も緊急な対策が必要な事業
- 5) 都市機能の強化と都市集積の形成に深く関連し、新しい城鎮システムの構築による郷村都市化の推進に大きく寄与できる事業
- 6) 問題解決が多部門、多地域、多企業に跨がるので、各セクターの総合的、且つ組織的な取り組みが必要な事業

上記の基準に照らして最優先プロジェクトとして以下の2件を選定する。

郷鎮企業空間集約化プロジェクト

マグネシア耐火材料加工業の再構築プロジェクト

繊維産業高度化プロジェクトは郷鎮企業空間集約化プロジェクトと一体化して推進することが効果的であると判断する。

図 2-5 優先プロジェクトの選定理由

選定基準	マグネシア耐火材料加工業の再構築プロジェクト	郷鎮企業空間集約化プロジェクト
・リーディング産業で、近代化改造が必要		
・地域全体の産業競争力の向上に寄与		
・発展のエンジンである専門市場の持続的な繁栄の基盤		
・城鎮システム再構築と郷村都市化の推進		
・公害対策、「エコ・シティ」建設		
・組織的、総合的取り組みが必要		

注： 最重要； 重要； 必要

出所：調査団作成

2.4.1 郷鎮企業空間集約プロジェクト

(1) プロジェクトの目的

本プロジェクトのねらいは海城市の広大な農村部に分散立地している郷鎮企業と市街地に立地している企業を対象に、これら企業が抱えている公害問題への対処、作業環境の悪化、工場などの拡張、人材と熟練労働者の確保などの様々な問題に対応するため、立地環境の良い集団化団地を造成し、工場などの施設を設置するとともに、さらに共同事業を実施することによって、経営の近代化と地域産業集積の構築を図ることにある。

(2) プロジェクトの対象範囲

- 1) 対象企業：農村部、市街地内で操業している各種形態の中小規模企業（主に郷鎮企業を指すが、中には正式な企業形態とは認められていない零細な家内加工拠点、いわゆる「个体戸」も含む）
- 2) 対象業種：主として集積メリットが高い業種と公害の集団処理が効率的な業種を対象にする。既に数多い加工拠点ができあがっている繊維・服装加工、染色業、皮製品加工業、一般機械・金属加工業、農産品加工業などが当てはまる。
- 3) 対象地域：海城市の全域に跨るが、主に上記の企業と業種が集まっている感王鎮、西柳鎮、中小鎮、王石鎮、南台鎮、海城市区などの海城市中西部地帯と、騰鰲鎮、大屯鎮、東四方台を含む海城市北部を対象にする。

(3) プロジェクトの実施内容

1) 既存工業団地の整理と見なおし

海城市の経済の中で最大のシェアを占めている郷鎮企業は、規模の零細さ、都市集積メリットが享受できない農村部での分散立地、企業間分業と協力の希薄さ、貴重な土地の大量占有、深刻な環境汚染と汚染面積の広範囲化等の様々な非効率的な問題を抱えている。これらの問題は郷鎮企業の競争力とさらなる発展を妨げる最大の制約要因となっている。

市政府も問題の深刻さを認識し、90年代の半ば頃から工業団地の建設構想を打ち出したが、それは一時的な行動に過ぎず、長くは続かなかった。各行政単位ごとに指定された合計30ヶ所あまりの工業団地の多くは鎮区部から離れた農村地帯（村）に立地しており、城鎮建設との整合性に欠けている。こういう現象は、農村経済を支えていく上で中心的な役割を果たすべき城鎮の経済力、吸引力の形成を妨げている。また、コンセプトが不明確で、政策にも一貫性がなく、工業団地に対する公的インフラ投資も微々たるものである²⁵。団地内の企業は極めて閉鎖的で、

²⁵ 1つの鎮が複数の工業団地地域を指定している例も少なくない。表2-11が示すように、騰鰲鎮には5つ、英落鎮と析木鎮にはそれぞれ3つの工業団地があるが、空間的に離れている各団地内に立地している企業の業種はかなり重複していることがわかる。郷鎮企業の発展が一番目立っている騰鰲鎮では、5つの工業団地に入居している企業数は全鎮企業総数の半分近くしか占めていない。

表2-11 海城市工業団地(工業小区)に関する調査状況

鎮区名	工業団地名	位置	設立年度	面積	建設者	建設資金	建設資金源	管理者	入居企業数	業種構成	主要製品	全額工業に占めるスエ 企業数パーセント	生産額パーセント
耿庄镇	鉄東工業団地	鎮東の鞍海外環 路西側	1999年	8万平方メ ートル			自己調達	鎮政府	2社	肉食品加工、飼料	肉食品		
英落鎮	英落西洋工業団地	西洋村	1995年	1500ム	周福仁	60000万元	自己調達	周福仁	10(設立前既 存企業6社)	耐火材料加工	マグネシア製品	10%	25%
英落鎮	英落後英工業団地	後英村	1995年	2000ム	何著勝	50000万元	自己調達	何著勝	10(設立前既 存企業5社)	耐火材料加工	マグネシア製品、パケチング 袋	10%	20%
英落鎮	英落趙卜工業団地	趙卜村	1996年	1000ム	王福海	30000万元	自己調達	趙広軍	20(設立前既 存企業10社)	タルカムパウダー加工	タルク、タルカムパウダー 高級細粉、増強複合プラス チック等の副製品、工業塑 膠、一次性食器容器	20%	10%
牌楼鎮	牌楼鎮工業団地	西牌楼村大盤公 路東側	1993年	24万平方 メートル	鎮政府	300万元	自己調達	鎮工業弁公室	7社	軽工業、化学	指紋鋼、アルミニウム、保温 管、板、銅アルミニウム窓、 鋳造品	10%	20%
騰繋鎮	騰繋開発区寿安工 業団地	鎮鞍山路南、寿安 街道弁事務所南	1994年	15万平方 メートル	寿安街道弁 事務所	1300万元	自己調達	街道弁事務所	18社	圧延、冶煉、化工等	耐火レンガ、魚加工品、ブレ ント、機械加工、耐火材 料、食品、プレハブ構造材、銅 ハブ構造材、鉄筋、インゴツ ト、機械加工製品	6%	8%
騰繋鎮	騰繋公正工業団地	鎮西安羊道南、周 正街道弁事務所北	1993年	20万平方 メートル	周正街道弁 事務所	1000万元	自己調達	街道弁事務所	20社(3社)	工業	鋼材、自転車及びその部品、 アヤチレン等		
騰繋鎮	騰繋保安工業団地	鞍山路北	1993年	6万平方 メートル	保安街道弁 事務所	1200万元	自己調達	街道弁事務所	5社	工業	材料、熱溶ゴム、機械スプリ ング		
騰繋鎮	騰繋特区永安工業 団地	永安村	1992年	19万平方 メートル	永安街道弁 事務所	8000万元	自己調達	街道弁事務所	30社(4社)	工業	紙袋、ビニール袋、アルミニウ ム材料、圧延、		
騰繋鎮	騰繋特区福盛徳工 業団地	福安街道弁事務所 東	1992年	18万平方 メートル	福安街道弁 事務所	1100万元	自己調達	街道弁事務所	25社	紡織	布	10%	8%
感王鎮	感王紡績工業団地	鎮祥水村	1999年	10万平方 メートル	鎮政府	3億元	自己調達	鎮政府	13社	冶金、耐火、建材	マグネシアレンガ、マグネシ ア、軽焼きマグネシア、マグネ シア	10%	26%
馬風鎮	馬風鎮工業団地	鎮前馬村	1990年	10ヘクタ ル	高德忠	1.5億元	自己調達、貸負金	高德忠	4社(1社)	タルク採掘及びその製品、マ グネシアサイト採掘	タルク、タルカムパウダー、マ グネシアサイト、軽焼きマグネシ ア、一般重焼きマグネシア	30%	20%
析木鎮	鎮赤土嶺工業団地	赤土嶺村	1996年	3平方キ ロ	鎮政府	1300万元	自己調達	鎮工業弁公室	11社(5社)	マグネシア製品高度加工、 タルク高度加工、化工、木材 業	高純マグネシア、工業炭 塵、タルカムパウダー	20%	50%
析木鎮	析木鎮下甸工業団 地	下甸村	1996年	5平方キ ロ	鎮政府	9000万元	自己調達	鎮工業弁公室	6社(3社)	機械加工、木材業、タルク加 工、建材	高圧ポンプ、波紋管、れん が、保温管	30%	15%
析木鎮	析木鎮海岫道路両 側工業団地	海岫道路両側缸 壩鎮一老運小	1999年	10平方キ ロ	鎮政府	1500万元	自己調達	鎮工業弁公室	11社(8社)	重工業	鋼線	5%	10%
王石鎮	台湾工業団地	王石鎮西艾村	1995年	47万平方 メートル	劉尔聖	1900万元	台湾	劉尔聖	1社	紡織、機械製造加工	各種編み袋、紙産物	5.10%	5.40%
八里鎮	八里工業団地	大盤道路東側	1999年	32万平方 メートル	鎮政府	714万元	自己調達	鎮政府	5社	耐火、低圧容器、機械加工、 金属構造、鋳造、化工	耐火材料、ボイラー、掘削機 製造、化工製品	70%	70%
甘泉鎮	甘泉工業団地	鎮哈大道路東 中小鎮岳家村(柳 中道路)	1997年	2平方キ ロ	鎮政府	1億元	自己調達	鎮政府	12社(8社)	紡織、プリント加工	化学纖維生地	17%	1.10%
中小鎮	中小鎮工業団地	鎮鞍山路南	1998年	10万平方 メートル	鎮政府			鎮政府	2社	機械加工、染色、軽紡	化学纖維生地	2%	3.30%
鞍軍管理区 南台鎮	三里工業団地 南台かばん工業団 地	鞍海路西 南台鎮政府路南	1998年	2.88万平方 メートル	鞍軍区政府 鎮政府	自己調達 5000万元	民間資金 自己調達	管理区政府 鎮工業弁公所	2社 5社	かばん及びその附属品	化学繊維生地の 暗号ボックス、金属製品、化 学纖維テープ	5%	5%

敷地内にあらゆる機能・施設をフルセットに持つ「農村小社会」を作りつつある。ほとんどの工業団地は単なる生産機能の集まりで、真の意味での集積には至っていない。また、表 2-11 からわかるように、各鎮の工業における工業団地のシェアは決して高くない²⁶。更に深刻なのは、多くの団地には環境変化への対応が遅れ、構造改善が行われなかったため、操業停止して数年も経っている工場が多くみられる。これは貴重な土地資源の多大な浪費をもたらしている。

土地資源浪費と公害の拡散防止、立地環境の改善、外部経済メリットの創出などの次元から、早期に既存の工業団地の整理・見直しを行なわなければならない。また、規模の零細な郷鎮企業の近代化を促進し、地域全体としての産業競争力を育てるためには、地域産業集積の創造基盤として集約空間を作り、ハードとソフトの両面から取りかかる必要がある。

2) 工業団地開発・運営組織の成立

企業と地域のニーズを満たす工業団地の整備を効率的に行うためには、計画的・組織的な対応が必要である。そのためには、まず以下の組織が必要となってくる²⁷。

- a. 民間セクターである企業がメンバーとなって共同事業を行うための組織……市を単位とする集約化による全体的なレベルアップを図るための集約化共同事業組織。集約化共同事業組織の主な役割は、集約化の基本方針を決めると同時に集約化マスタープランを作成する。
- b. それぞれの業種における業種別協業組織……同組織の主な役割は、当該産業全体としての構造改善・高度化に取り組むことである。特に本プロジェクトにおいては、業種によって空間集約の形態が異なるため、各業種に最もふさわしい集約化を図るには、共同事業組織が提示した基本方針のマスタープランのもとで、各協業組織が詳細計画を策定する必要がある。
- c. 第 3 セクターによる運営・管理……政府がイニシアティブをとって行うという従来の方式ではなく、経済採算性を重視する第 3 セクターに運営・管理を委託する方式も検討する。
- d. 空間集約に対する公的支援システム……運営と管理は民間ベースで行うが、本プロジェクトは複数の地域・機関・企業に跨がり、利害関係も複雑であるため、公的機関による政策、地域と部門を跨がる調整、制度融資、用地取得などの支援が不可欠である。上記の支援を一元化して提供できる公的支援機関を成立する。

上記の組織はそれぞれの役割と責任を明確にした上で、互いに協力しあいながら、本プロジェクトを推進していく。

3) 集約化工業団地の立地選定

集約化工業団地の立地選定においては、下記の点を念頭に置いて選定する。

- a. 既存の工場立地構図……既存の集積を活かし、工場移転コストを可能な限り低く押さえる。
- b. スケールメリット……団地全体としてのスケールメリットを形成するため、団地の数を厳しく制限する。

²⁶ 郷鎮企業の発展が一番目立っている騰鰲鎮では、5つの工業団地に入居している企業数は全鎮企業総数の半分近くしか占めていない。

²⁷ 今まででは組織と言えば、政府組織などの公的な組織を除けば、真の意味での民間の経済組織は成り立っていなかった。

- c. 都市（城鎮）建設との結びつき……都市集積メリットを創出するため、都市計画、その他の市街地整備と結びつけて適切な区域を選定する。

上記の点から総合分析すると、既存の商工業センターである市区と城鎮区から選定するのが好ましい。場所としては、既存市街地の外延部（自転車で往復できる距離）で、高速道路インターチェンジに近いなど基幹道路に隣接している場所を選択した方が既存の都市集積の活用及び市街地との合理的な機能分担が図れる。

初案として、下記の候補地を提案する。

染色業・紡績団地……感王鎮（軽紡績工業パーク）

服飾加工団地……西柳鎮

金属加工団地……騰鰲鎮

農産品加工（飼料を中心）……騰鰲鎮

鞣加工団地……南台鎮（鞣加工パーク）

ニット製品加工業……王石鎮

マグネシア、タルク資源をベースとする高付加価値製品加工業……牌楼鎮（工業団地）

異業種総合工業団地……海城市経済開発区（一般機械製造、部品加工などを中心、また新規産業のインキュベーターとして育成）

上記の工業団地のうち、市区部の鉄西経済開発区以外の団地は、同一業種や関連の深い業種の企業を集めた同業団地として、機能的に造成するのが望ましい。

4) 集約化空間形態の確定

大きく以下の2種類に分ける。

集団化工場団地……参加企業ごとの工場建屋を効率的に配置した工場群の形態をとる。生産工程上、広い敷地が必要であり、規模のある工場による集約化と異業種工場で構成される総合的な工業団地に適する。

共同工場（工場アパート）……重層式或いは棟割式工場の形態を取る。重層式は土地の効率的利用を最大限にすることを主眼とする形態である。従業員20人以下の小規模製造業者が一棟の建物に集団として施設を設けて、工場を一体的に運営する²⁸。

5) 共同施設の設置

中小企業が単独で施設を取得（設置）することは困難である。よって共同で取得・稼働させるのが合理的であり、且つ、効果があがることから、団地内に共同施設を設置する。適正な施設の共同化は、空間集約化による効果を発揮するための基本的な条件となる。共同施設の内容の大枠として以下のようなものが挙げられる。

- a. 生産加工に関する施設……個々の中小企業では導入が困難な大型設備・新型設備を投入することにより、コスト低減、ロット拡大などのスケールメリットを実現する。
- b. 公害防止、安全衛生、省エネルギー施設……環境保全と資源の有効利用を図る。

²⁸ 市、鎮や第3セクターが小規模事業者に代わって工場アパートの建設計画を作成、建設し、小規模事業者がそのアパートに入居し、工場などを移転する。

- c. 販売、保管、運送関連施設.....施設の効率的な運営により、利用企業の経費節減を図る。
- d. 研究開発に関する施設.....新商品開発センターや研修センターなどを作ることにより、経済環境の変化に対応し得る基盤を整備する。
- e. 教育・情報提供、労働環境改善に関する施設.....少人数の企業では維持・管理が難しい施設を作ることができ、また従業員の確保・定着を図る。

6) 既存工場の団地内への移転促進

設置された団地への移転入居を促進するため、地域と業種別に移転スケジュールを作成し、移転を推進する。移転を決めた企業は原則として従来の工場における加工部門を全部、または一部を廃止して団地内の工場へ移転させる。移転後の跡地と不要施設については、不動産市場または専門公社を起こし、それぞれの価値を活かす²⁹。そこから出る利益を用地取得などへ回す。また、団地ができてから新規創業する企業は原則として関連団地に入居させる。

7) 団地内における集積メカニズムの構築

地域が 1 つのシステムとして産業集積を構築していくためには、上記の集団工場、共同工場及び共同施設などのハード基盤の整備も重要であるが、団地内企業間のネットワーク化等ソフト面を充実させることも大事である。生産、取引、研究開発などの企業経営の各価値創造活動において、企業間で分業化・協業化システムを作る。これらソフト面の活動として以下のものが挙げられる。

- a. 生産活動.....共同生産、共同加工
- b. 取引活動.....共同受注、資材・原材料の共同購入、共同販売、共同保管、共同配送
- c. 研究開発活動.....共同研究、共同開発、デザインサービス、情報共有
- d. 一本化した品質管理による品質向上

(4) プロジェクトの実施スケジュール

本計画の目標年は 2010 年であるが、郷鎮企業空間プロジェクトは既存企業だけではなく新規創業企業にも関わるため、長期間にわたって推進すべき事業である。各コンポーネントの実施スケジュールを図 2-4 に示す。各団地の具体的な実施においては、さらに詳細なスケジュールを決めて推進すべきである。

図 2-6 プロジェクトの実施スケジュール

プロジェクトのコンポーネント	2000～2005年	2006～2010年	2010年以降長期
1. 既存工業団地の整理と見直し	■		
2. 工業団地開発	■		
3. 集約化工業団地の立地選定	■	■	
4. 集約化空間形態の確定		■	
5. 共同施設の設置		■	
6. 既存工場の団地内への移転促進			■
7. 団地内における集積メカニズムの構築			■

出所：調査団作成

²⁹ 特に、優良農地地帯の跡地は農地に戻すのが望ましい。

(5) プロジェクトの予備評価

集約プロジェクトの実施により、図 2-7 に示すような効果が享受可能となり、参加企業は経営体質の強化を図ることができる。しかし、もちろんメリットだけではなく、デメリットも出てくる。まず、幾つかの団地への集約により、地域間の利害関係が複雑になる。第二に、工場の移転にコストがかかり、従業員の通勤距離・時間も延長される。第三に、集積が形成されてから、環境変化への対応が遅れた場合、地域経済全般の衰退を招きやすい。しかし、長期的な視点で地域経済を考えると、集約のメリットが圧倒的に高いことは確かである。また、幾つかのデメリットは、異なる視点から見ると、プラス面につながる。従って、集約プロジェクトを実施する前に、予測可能なマイナス面を十分検討し、事前に対策を講じることによって、デメリットを最小限に抑えることが要である。

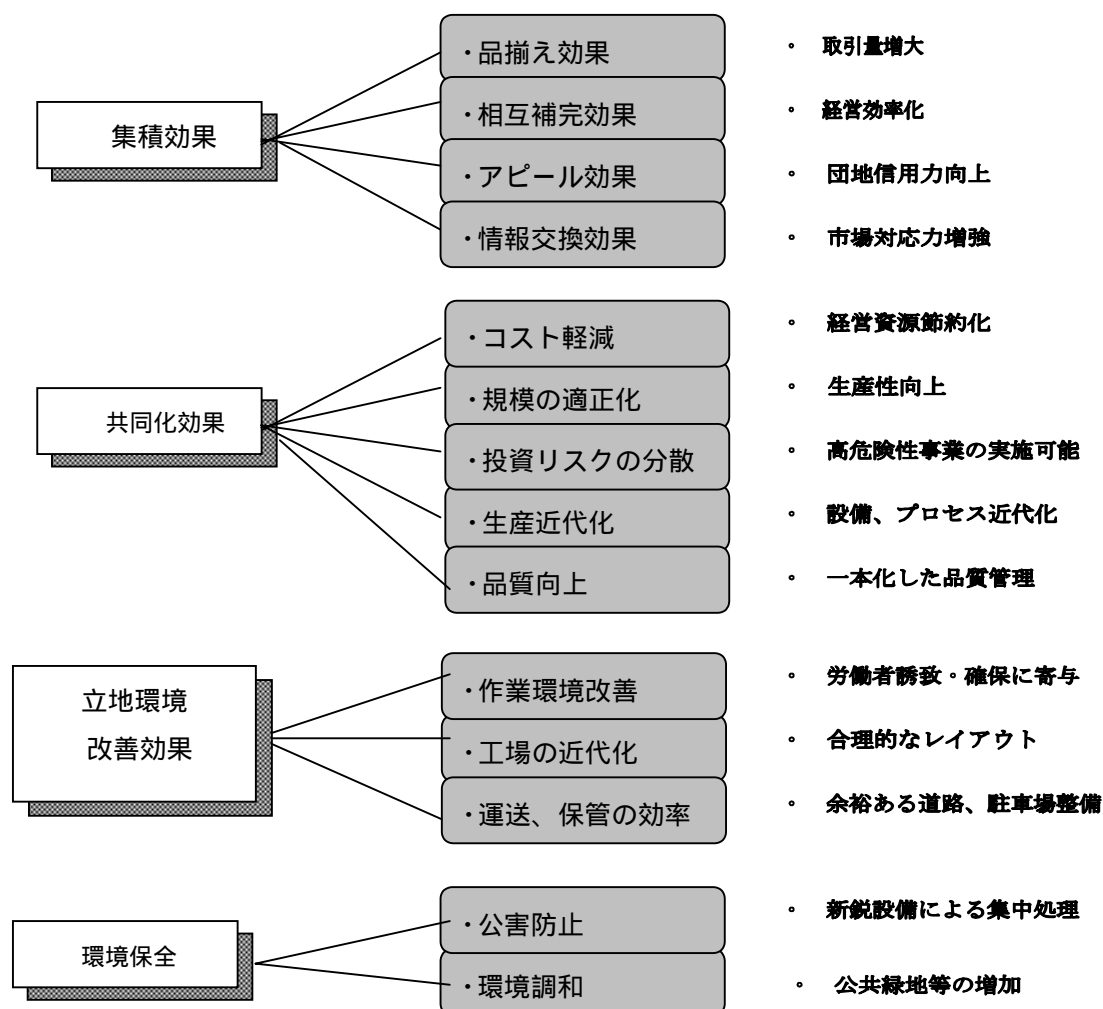


図 2-7 空間集約による効果

(6) プロジェクトの関連機関

本プロジェクトは総合的な事業で、複数の機関と関連しているが、主に以下のような部門がある。

- a. 計画作成.....計画局
- b. 業種管理.....市工業発展局
- c. 環境管理.....環境保護局
- d. 資金、税制.....財政局
- e. 企業体制.....経済貿易局
- f. 工場移転と団地整備にかかわる各鎮・管理区政府

(7) プロジェクトの実施条件

- 1) 郷鎮企業の空間集約プロジェクトは、市域全体の発展基盤整備に関わる戦略的な事業であり、長期的視点に立ったマスタープランと総合目標の策定が必要である。
- 2) 市の総合目標と各行政単位の個別目標との整合性を図るための統合、各利益主体の利害の調整を常に行わなければならない。そのためには、各部門、各鎮（管理区）を跨る上位統合機関を確立すべきである。
- 3) 団地への入居を促進するため、総合的な優遇策を講ずる。入居企業に対しては、低利融資、施設利用費の減免、税収優遇等の資金面での助成を行う。将来性のある事業への公的な資金助成は、今後の回収を念頭に置いた先行投資と見なしていい。
- 4) 集約による地域格差の拡大を防ぐため、市全体からの税収再配分システムを再構築する必要がある。今後は企業の経営多角化、広域化が進むにしたがって、企業内部の事業部門と機能部門の合理性に基づく空間分離が発生してくる。生産工場、研究施設機能の団地への移転はまさにそれに相当する。よって、企業組織の空間分離に対応する税収体制と再配分システムを今から検討すべきである。特に、鎮を単位とする税収体制から市（或いは県）を単位とする税収体制への転換、産業の集積によって都市部に集中する財政収入を市域内で再配分し、農村部の農業と農民へのサービスの量・質を共に向上させる。
- 5) 工場団地計画の法的地位を明確にするためには、市の土地計画、城鎮建設計画と結びつけて作成する必要がある。一旦承認されれば、対象範囲に含まれる新規工場は農村部での立地を禁止し、団地内に立地させる仕組みをとるべきである。
- 6) 団地入居企業は海城市域内の郷鎮企業（他の中小企業も含む）を優先とするが、他の地域の企業も集積形成の観点から対象にすることも考えられる。団地への入居と団地知名度を高めるため、インターネット、メディア広告などの手段で広くアピールする。
- 7) 域内の各団地間の情報交換、経験交流を進めると同時に、国内、海外の同業種集積地にもアクセスし、リンケージをとることによって、開かれた団地として整備すべきである。
- 8) 期待資金源
プロジェクトの実施に必要な資本金の調達については、企業側の自己調達に任せる部分と公共

投資で行うべき部分とをできる限りはっきり示す。特に共通・共同投資項目については、以下の方法を検討する必要がある。

- a. 政府出資による公的助成金……環境対策支援金、中小企業支援金、地域産業活性化支援金
- b. 金融機関による長期低利融資……政府による利子補給を検討する。
- c. 参加企業の共同出資……主に共同施設・設備の購入・維持に使う。

本プロジェクトの対象企業の大多数は経営基盤が脆弱で、自己資金に余裕の少ない郷鎮企業であることを勘案すると、各級政府による公的資金の援助は不可欠である。よって、地方中小都市における郷鎮企業の集約事業推進を主旨とする制度融資の導入を検討する必要がある。制度融資を当てはめる前提条件は、地域の環境改善や地域の将来の発展に寄与することである。

2.4.2 マグネシア耐火材料加工業の再構築プロジェクト

(1) プロジェクトの目的

域内に賦存する世界有数の資源をベースに、ここ数十年のうち、最大のリーディング産業として急成長した耐火材料加工業は、90年代の後半になってからさまざまな問題を露呈し、企業の経営が著しく悪化している。現在、域内のマグネシア耐火材料加工業が抱えている企業乱立、過当競争、供給過剰、資源浪費、深刻な環境汚染、等はいずれも構造的な問題であって、不況からの脱出を図るためには、抜本的な対策を講じなければならない。本プロジェクトの目的は、資源保護・環境保全と平行して耐火材料加工業の持続可能な発展を図るため、当該業種のリストラクチャリングプランを提案することである。

(2) プロジェクトの対象範囲

- 1) 対象業種・企業：マグネサイト鉱物の採掘業、マグネシア耐火材料加工業及び当該業種に携わっている企業。
- 2) 対象地域：対象業種企業が集中している牌楼鎮、英落鎮、八里鎮、馬風鎮、析木鎮などの海城市の東部丘陵地帯を中心に実施する。当該業種企業が立地している他の地域も本プロジェクトの対象地域に含むものとする。

(3) プロジェクトの実施内容

資源保護・環境保全と平行して耐火材料加工業の持続可能な発展を図るためには、資源の合理的な採掘、加工の高度化、設備の近代化など、生産活動の分野だけでなく、産業組織、企業経営、業種管理などの各方面からも、総合的に取り組まなければならない。マグネシア耐火材料加工業の再構築プロジェクトにおいては、以下のサブ・プロジェクトの実施を提案する。

資源の資産化管理プロジェクト

産業組織再編成プロジェクト

生産加工近代化プロジェクト

企業経営近代化プロジェクト

環境保全プロジェクト

各サブ・プロジェクトは主に以下のような内容から構成される。

1) 資源の資産化管理プロジェクト

現在、マグネシア耐火材料加工業が直面している様々な問題の根底を探ると、鉱物資源を巡る三権(つまり所有権、行政権、経営権)の混乱、資源のゼロ価格に伴う資源の無償開発と利用に帰する。現在、マグネサイト資源の採掘に携わる企業は約60社(そのうち半分は単なる鉱物採掘企業)あるが、国有の遼寧マグネシア会社を除けば、ほとんどが郷鎮企業である。しかし、鉱山採掘に必要な知識・設備の不備、自然保護・資源価値意識の希薄、近視眼的な利益重視傾向な

どの問題を抱えている郷鎮企業による資源採掘は、有限資源の破壊と浪費をもたらしている³⁰。このように資源価値の犠牲を代価とする経済的な「高収益」は決して望ましくない。

しかし、これら問題の解決と資源の資産化管理システムの確立は、究極的には国家の資源管理システムに関連することであり、海城市のような地方の中小都市が解決できる問題ではない。しかし、海城市は特種鉱山資源の集中的な採掘地域として、具体的な資源の資産化管理システムの確立に資するよう、取り組むべき点は幾つかある。

- a. 鉱山資源開発の実態調査と現状把握、それに基づく採掘権の許認可
- b. 鉱山開発による外部コストの概算、それに基づく適正採掘規模と資源補償費基準の策定に必要な提言（遼寧省の国土資源庁と国家国土資源部など上位管理機関に対しての提言）
- c. 具体的な規制策の検討と提案
- d. 鉱山資源採掘者に対する情報提供、技術的指導
- e. 市民の環境意識と資源価値意識向上のための広報活動

マグネシア耐火材料加工業の再構築において、生産活動の上流にあたる資源の一本化管理、採掘方式の改善と採掘規模適正化コントロール、資源の資産化などは資源保護、資源所有者利益の確保及び当該業種への参入障壁撤廃に向けての重要な前提条件である。

2) 産業組織再編成プロジェクト

無償に近い資源の利用、不明確な公害責任、高利潤などの要因は、郷鎮企業の耐火材料加工業への参入を大いに刺激した。研究開発力・技術水準の低い郷鎮企業の乱立と資源の一次加工品に片寄る製品構造は、お互いの過当競争を招き、最終的には業種全般の利益に多大な影響をもたらした。こういった現象は、当該業種の産業組織に大きな問題があることを示唆している。供給過剰、価格競争体質の改善は、産業組織の再編成からアプローチしなければならない。産業組織の再編成は主に以下の内容について展開することを提案する。

- a. 焼成炉の統廃合……生産量の統制と汚染面の縮小のため、現在約 400 基ある軽焼き、重焼き焼成炉を大幅に回収/撤廃する。過剰設備は少なくとも 1/3～1/2 ある。海城市域内の軽焼き・重焼きマグネシアの年間生産量を半分減らし、約 200 万 t に抑える。
- b. 企業の集約/集団化……完全競争状態から抜け出すためには生産の集中度をさらに引き上げることが必要となる。零細規模の加工業者による価格破壊・市場秩序の混乱化を防ぐためにも、企業集約と集団化は不可欠である。それはまたマーケティング能力と研究開発能力の向上にも役立つ。企業集約と集団化においては、まず、小規模で単純な資源採掘業者（約 30 社）を排除、あるいは集団化企業に編入させる必要がある。集約/集団化を通じて、現在約 100 社（零細企業と営業許可を持っていない個人業者を含む）ある企業を約 5、6 グループにまとめる。

³⁰ 郷鎮企業の多くは「洞式採掘」方式（高品質資源の掘り出し方式の選別採掘）を取っているが、こういう行為は鉱脈破壊である。それと対照的に、国有採掘企業は剥離式採掘方式を取っているが、前者と比べると、後者の方は資源の保護という面からみれば好ましいけれども、反面コストが高くなる。

- c. 業界組織の設立……マグネシア耐火材料加工業の産業としての秩序の確立には、公的な政策が必要であると同時に、産業主体としての企業側の自主的な努力による自律的な業種管理システムの確立も大事である。その意味では、関連企業が集まって業界組織を設立し、業種の発展方針・方向性の検討、ルールの策定、相互規制、情報交換、対外交渉などの機能を保持することが望ましい。業界組織の成立と運営は、無秩序な競争状態から組織的な競争への転換をはかるのに極めて有効である。

3) 生産加工近代化プロジェクト

資源利用率の向上、製品の高附加価値化、公害の抑制、効率的なエネルギー利用などはすべて生産加工の近代化に帰する。生産加工近代化は主に以下の方面からアプローチし、解決することを提案する。

- a. プロセスの改善/設備の近代化……現在は、軽焼き・重焼き・中品質・高品質マグネシアの焼成を4種の回分式炉で行っているが、生産性の増強とエネルギー利用効率を考えると、2種類程度（軽焼きと重焼き炉の統合、中品質炉と高品質炉の統合）の連続炉に統合・更新することが望ましい。連続炉へ転換すると同時に、排煙からの除塵装置も設置する。ただし、炉の統合に伴い、生産工程や操業条件が変更されるため、技術的な検討を要する。
- b. 製品の高附加価値化……海城市から大量に出荷されているマグネシア耐火材料のほとんどは附加価値の低い軽焼き・重焼きなどの一次製品や、中品質マグネシアクリンカなどの中間材料である。供給過剰も低附加価値製品の大量生産に起因する構造的なものである。一方、高附加価値製品の市場価格は波動が少ない。資源の価値を十分に反映し、価格競争から抜け出すためには、製品の附加価値向上を目標に取り組みなければならない。主な方向としては、ユーザー企業から遠く離れた一次加工・中間材料から、ユーザーに近い最終製品へシフト。国内外のユーザー部門の技術革新動態を的確に把握し、それに対応する自社独特の新製品開発に取り組む。

従来のマグネシア耐火煉瓦などの定型製品から高機能化非定型製品へと最終製品構造を転換していく。単なる原材料提供企業としての従属的な立場から、機能化した附属製品を提供するというパートナー企業といった方向へ転換していくのが大事である。

4) 経営の近代化

企業の競争力の増強には、生産機能の近代化だけでなく、企業経営活動全般にわたって近代化を進める必要がある。海城市の耐火材料企業にとって、特に以下の点が重要である。

- a. 経営体制の近代化……家族経営からの脱皮。

所有権と経営権の分離を講ずることにより、外部からの経営資源の導入を図る。

閉鎖的なフルセット体系から、企業間での分業・協業化を進めることにより、自社の主力製品の競争力の増強を図る。

企業経営の効率向上を目指し、企業内の各機能部門の合理的な空間配置を行う。都市集積、

頭脳資源志向的な本社機能と研究開発機能は、今の農村部から都市部（海城もしくは鞍山など大都市）へ移転し、鉱物資源志向の一次製品加工は既存の場所で行う。ユーザーとのコンタクトと情報収集機能も果たしている販売機能は、ユーザーに近接する主要販売先に立地させる。

- b. 研究開発力の強化.....企業競争力の重要な決め手の一つである研究開発力を強化する。プロセス改善・設備近代化の技術的な検討、高附加值製品の開発を目指し、自社の技術蓄積に長期的に取り組む。
- c. 国際スタンダードへの積極的な対応.....品質の向上、企業のイメージアップ、環境保全への取り組みの企業活動への定着などを図るため、ISO9000、ISO14000 シリーズなど国際規格の取得に長期的に取り組む。
- d. 積極的なマーケティング戦略.....ユーザー企業とのリンケージを強め、安定的な取引関係を中心とするパートナーシップを確立する。

5) 環境保全プロジェクト

マグネシア耐火材料加工工程から発生する粉塵は、広範囲に及び健康被害と農地劣化を引き起こしている。マグネシア耐火材料加工業の再構築プロジェクトの一環として、ハードとソフト両面から

抜本的な環境対策に取り組む。

- a. ハード面からのアプローチ.....設備の集約、プロセス改善/設備更新が前提条件である。
 - 除塵装置の設置
 - クリーン生産方式による熱効率の向上と未利用廃熱の回収利用によるエネルギー節約
 - 使用期限を超えたマグネシア耐火煉瓦のリサイクル化
- b. ソフトの面からのアプローチ.....環境管理と環境規制を徹底するとともに、環境意識の向上を推進するための支援体制を確立する。
 - マグネサイト生産設備と除塵装置の管理技術の普及及び情報の提供
 - 各工場の環境管理体制設立に向けての支援と環境管理技術の指導
 - 環境管理の基になる環境モニタリングの技術指導及び測定機器の貸与
 - 環境測定等の有料化
 - 環境規制を徹底的に実施すると同時に、環境改善に寄与した企業に対してはインセンティブを与えるなど奨励策を講ずるのも有効である。

(4) プロジェクトの実施スケジュール

マグネシア耐火材料加工業の再構築は強い決断をもって、可能な限り早期に取り組むべきである。産業組織の再編成による産業秩序の回復が特に急務である。

図 2-8 プロジェクトの実施スケジュール

コンポーネント	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 2015	
1. 資源の資産化管理プロジェクト	■					■							
2. 産業組織再編成プロジェクト	■												
・ 焼成炉の統廃合	■												
・ 企業の集約/集団化		■			■								
・ 業界組織の設立					■								
3. 生産加工近代化プロジェクト						■							
・ プロセスの改善/設備近代化						■							
・ 製品の高附加価値化	■												
4. 企業経営近代化プロジェクト					■								
・ 経営体制の近代化					■								
・ 研究開発力の強化	■												
・ 国際スタンダードへの対応											■		
・ 積極的なマーケティング戦略								■					
5. 環境保全プロジェクト						■							
・ ハードの整備						■							
・ ソフトの整備					■								

出所：調査団作成

(5) プロジェクトの予備評価

- 1) 安定成長の基盤作り.....リーディング産業の再構築は健全な産業秩序の確立によって、海城市経済の安定成長に寄与する。
- 2) 資源の効率的利用効果.....資源の資産化管理/企業集約 / 製品高附加価値化は資源の節約・高度利用を大いに推進できる。
- 3) 企業の近代化効果.....集団化、経営体質の革新、プロセス・設備更新、研究開発力の増強などによって、企業の総生産、利潤率の向上が期待される。
- 4) 環境改善効果.....除塵設備の設置による環境改善、住民の健康維持、農地の保全のほかに、焼成炉を連続炉に更新することによって、今まで廃棄していた廃熱の回収、利用が可能になる。

(6) プロジェクトの関連機関

本プロジェクトの実施に関わる主な行政機関は以下の通りである。

- 1) 資源管理、鉱山開発.....市鉱山資源管理局
- 2) 生産加工企業の管理.....市工業発展局（郷鎮企業）
- 3) 環境管理.....市環境保護局

上記の機関以外にも、輸出耐火材料については上位の機関が直接関わる。輸出許可証の発行においては、国家対外経済貿易合作部、遼寧省経済貿易委員会のマグネサイト資源保護弁公室が関係する（資源保護費を徴収）。

現時点での最大の問題は、各行政部門が企業に対する個別の管理機能を有しているが、この縦割り行政の利益調整を行う上位の統合機関がないため、マグネシア耐火材料加工業の再構築を効率的に推進するための制度基盤が極めて脆弱なことである。企業側から見ても、混乱を生じやすく、負担が重すぎる。国家レベルでの一本化した政策作りと業種管理を行う上位機関を確立することが最も重要である。

(7) プロジェクトの実施条件

- 1) プロジェクト実施のための行政基盤の確立を最優先で行う。特に、国家レベルでは鉱山開発と鉱物資源管理機能部門としての国土資源部と、輸出許可権を行使する対外経済貿易合作部の利益を調整し、統一した政策の策定と実施機能を有する上位委員会を設立するのが望ましい。
- 2) 行政・企業・金融・住民の間で広くコンセンサスを求め、共同で取り組む連動体制を作り上げる。
- 3) 業界組織による自主規制、情報交換、組織的な競争環境の確立を奨励する。
- 4) 業種リストラのための公的資金支援体制を確立する。
- 5) 資源開発規制、環境規制、輸出規制などの規制策だけでなく、業種の近代化に寄与する事業を行い、成果をあげた企業に対しては何らかの経済的報酬を付与するなどのインセンティブを与える。
- 6) マグネシア耐火材料加工業の再構築は、最終的には企業側の自主的な努力に委ねるが、現在のような無秩序な局面から一刻も早く脱却させ、真の意味で地域と社会に貢献できる産業として育成していくためには、公的な資金支援策が不可欠である。生産設備の統廃合は、公的資金の助成無しではほとんど不可能である。現在、企業に還元されていない輸出許可証費、資源保護費、排污費などを業種リストラ基金として活用する方策が必要である。また、地域全体の利益に深く関わる設備の近代化/除塵設備の設置、新製品開発などは、企業が巨額の資金を投入して長期的に取り組む事業であることから、金融機関からの長期低利融資が必要である。しかし、民営化によって金融機関は利益志向になっていくため、政府の利子補給など制度金融支援の導入を検討する必要がある。

第3章 商業・流通

3.1 現状と課題

3.1.1 商業・流通の行政管理体制

(1) 担当行政機関

海城市の商業・流通を行政として所管するのは工商局と商業発展局の2局であり、市場活動にあたっての主たる所管分野は次の通りである。

・工商局：

- 市場の活動にあたって、市場参加への申請を受付け、市場参加者の資格を審査し、営業許可を与え、市場の法令・規則を定め、市場競争の維持を図り、法律が遵守されているかどうかを監督する。(市場科所管)
- 商店の開設にあたって、開店者の申請を受付け、資格を審査し、営業許可を与え、商業活動の法令・規則を定め、市場競争の維持を図り、法律が遵守されているかどうかを監督する。(登録登記科所管)

・商業発展局：

- 国有企業が行う商業活動を所管(海城市区内には、1999年12月現在、21国有企業が所在する。)し、海城市域で生産される糧食の買付・貯蔵・販売(一部他省からの糧食の買付・貯蔵も行う)を行ない、以前の行政所管で物資局が担当していた鋼材・建築材料等の物資の流通、農村・農民への供銷社、生産資料会社を通じての生産材の供給・販売、等を行う。

(2) 営業認可

工商局の所管については、新たに市場において営業を始めようとする企業・商店は、工商局に「営業許可申請書」を提出し、工商局は提出された申請書の内容を審査し、審査に通れば工商局は企業・商店に対し営業許可証である「営業執照」を発給する。

営業執照には、名称/住所/免責人/資金総額/経営性質/経営範囲/経営期限、が記されている。

営業認可にあたって通常認められる経営期限は4年である。しかしながら、初めて出店を申請するような場合には、最初から4年間の営業執照が交付されることはなく、最初は臨時営業許可証である「臨時営業執照」が交付される。この場合は短期の営業許可となり、期限が来るとにその都度再申請を行なう必要がある。この臨時営業許可証は出店後の実績に応じて、満足すべき営業実績を挙げれば、臨時営業執照から営業執照に切り替えられる。各企業・商店は、営業中、この営業執照を顧客から見えるところに常時掲げていなければならない。

組織的には、市工商局の下に、各鎮には工商局分局(大きな鎮)または工商局分処(小さな鎮)が置かれ、工商局所管事項の鎮内での事務を執り行う。

また、市場の管理・運営については市場管理委員会が設置され、委員会は工商担当副鎮長のもとに工商、公安、交通、国税、地税（地方税担当）各局の代表者によって構成され、この委員会が市場の管理・運営の実務にあたる。

（３）大型市場の開設認可

広域市場、卸売市場及び農貿市場のような、一定の規模を有する市場の開設については、海城市内に開設されるものであっても海城市工商局には開設認可を行なう権限は無く、海城市工商局の上位の行政単位である鞍山市工商局の所管する認可権限となる。各市場は市場の開設時に開設認可を受けるとともに、毎年その更新を行う。

（４）市場整備

市場のインフラ整備費用は、市場の所在する鎮政府の財政支出と市場管理委員会によって負担される。市場開設時の支出及び市場外のインフラ整備費用は鎮政府が中心となって負担するが、毎年の市場自体のインフラ整備費用は主として市場管理委員会が負担する。

3.1.2 商品流通の現状と課題

海城市域内での商業活動を、活動が行われる場によって区分すると、次の３つ（ア～ウ）に分けられ、さらにそれぞれのマーケットの対象・規模に応じて商業活動形態は異なる。

ア）海城市の市街化地域である市区における商業活動

- 市区大型商場・・海城市区住民の日用品・買回り品需要を主たる対象とし、海城鎮村民の買回り品需要をも対象とする。
- 市区商店街・・・海城市区住民の日用品・買回り品需要を主たる対象とし、海城鎮村民の買回り品需要をも対象とする。
- 市区農貿市場・・海城市区住民の食品・日用品需要を対象とする。
- 市区自由市場・・海城市区住民の食品・日用品需要を対象とする。

イ）海城市の農村地域における集住地区である鎮村における商業活動

- 鎮村農貿・牲畜市場・・市場の立地する鎮村民の食品・日用品を主たる需要とし、周辺鎮村民の食品・日用品需要をも対象とする。牲畜市場では鎮村民を対象とする。
- 鎮村商店（街）・・商店の所在する鎮村民の食品・日用品需要を対象とする。

ウ）海城市の市区・鎮村に立地する広域流通市場における商業活動

- 広域流通市場・・全ての広域市場が東北３省を主たるマーケットとしているが、市場によっては他省にもマーケットが及んでいる（例：南台鶏卵市場では東北３省のほか広東省をマーケットとする）。

(1) 市区における商品流通

上記 3.1.2 において区分された市区における商業活動は、

- ア．海城市の商圈に見合った規模での大型商場（普臨購物中心、大富豪購物中心等）
- イ．市内の街路に沿って商業活動を行なう個別商店（相当大規模な専門店から、小さな食堂・飲食店に至るまで種類、規模は多様）によって形成されている商店街（永安路、永発路、中街路等、市内各所）
- ウ．市内数カ所に設けられた農貿市場（合力農貿批發市場、南門農貿市場、鉄西農貿市場等）
- エ．農民・小商人が毎日決まった街路に、決められた時間帯に出店する自由市場（三学寺街自由市場等）

において行われている。

以下においては、4つの商業活動形態ごとに、その立地・営業の特色及び課題を記す。

(1) 大型商場

立地・営業の特色

大型商場といっても、海城市の商圈規模から中規模百貨店に相当するが、海城市区での立地は海城駅前広場から海城大酒店前の広場を結び、延長約 1.5 km の永安路のほぼ中央部の、海城賓館横の広場の周辺に限られる。すなわち、この広場を中心とする一帯が海城市区内で商業活動の最も盛んな地区であり、商業中心としての位置を占めている。

海城市内で最大規模の「普臨購物中心」を例に取ると、海城市区内の中心的な商業街である永発路と哈大路に面し、海城賓館横の広場に接する好位置に立地している。営業開始は 1997 年 12 月で、地上 3 階、地下 1 階の 18,600 平方メートルの売り場に、食料品、日用雑貨、電気製品、衣料品、男女既製服及びオーダー・メイドを扱う店等、約 870 店が入居している。この他、子供の遊技場（ゲーム・センター）、レストラン街、喫茶コーナーも設けられている。

しかしながら、日本の各都市で見られるデパート、或いは上海等の中国でも先進的な商業都市に所在するデパートの売り場構成に比べると、百貨店の売り上げにおいて大きな比率を占めている生鮮食料品を扱う売り場を全く欠いている点が特筆される。食品一般についても、普臨購物中心では乾燥菓子類、茶、食パンを扱う店舗があるのみである。市内第一の普臨購物中心がこの程度であるから、他の大型商場では食品は一切扱われていない。

中国の代表的な商業流通都市である江南の上海、南京、杭州等の諸都市のみならず、遼寧省の瀋陽、大連等においても、すでに食料品を専門に扱う食品百貨店が出店している。上海のような大都市では生鮮食料品を扱うスーパーマーケットも多数出店し始めている。勿論、マーケットの規模の違いもあるが、海城市区内でもすでに生鮮食料品の取扱いを計画している大型商場も出てきており、近い将来、このような動向は海城の様な地方中都市の大型商場にも及ぶものと考えられる。

課 題

海城市には、後述の西柳、南台等に広域のマーケットを商圈に持つ大規模な市場がある。海城市区の大型商場がそれらの広域市場に比較した場合のデメリットは次の通りである。

ア．広域市場で販売されている商品の価格は、元来、卸売価格として設定された価格を基準としているため、一般の小売価格も大型商場、市区内、鎮村の一般商店よりは安価であり、大型商場は価格競争力において広域市場に劣る。

イ．広域市場では、それぞれの市場の看板商品（西柳であれば服装類）となっている商品以外の品を商う店の出店も多数あるため、広域市場を訪れば広い範囲の需要を満たす買い物が出来るという便利さがあり、現在のところ品揃えの点でも大型商場に競争力はない。

ウ．大型商場は人口密度の高い海城市区の中心部に位置し、海城駅前のバスターミナルにも近いので、全市的なアクセスの便はよいが、広域市場へのアクセスも、バス、鉄道等の交通の便が良く、広い駐車場も用意されているため、大型商場の方がアクセス面で有利とは必ずしもいえない。

このため、海城市内の大型商場は、大型とはいいいながら、商圈の発展の規模をこれらの広域市場によって抑えられている傾向がうかがわれる。このような傾向は海城市の大型商場に限られるわけではなく、瀋陽市でも広域卸売・小売市場である五愛市場の発展が市内の大型商場の成長を抑制している、との声も聞かれた。

大型商場が、海城都市圏の商品流通上の核として発展していくためには、将来、自動車保有が一般化した段階を見越しての駐車場整備は重要であろう。特に周辺鎮村からの顧客を引きつけるうえでは、駐車場の整備は早晩必要となる。これに加えて、これらの広域市場に対抗できるだけの魅力ある品揃えと、消費者へのアピールの工夫、等を図る必要がある。

また、売り場構成において生鮮食料品を扱う売り場を欠いている点については、海城市を含む中国都市一般では、生鮮食料品はその殆どが農貿市場あるいは自由市場で売られていることから、大型商場及びスーパーマーケットでは生鮮食料品を扱っていないものと思われる。しかし、生鮮食料品は百貨店にとって今後の成長性が極めて高い商品であり、その売り場を持たないことは不自然とも言える。

2) 商店街

立地・営業の特色

海城市の商店街は、中国の各都市で見られるように、市区の住宅ビルで道路に面している5～7階建ての住宅ビルの1階部分を商店として使用し、それが商店街を形成している。一部のビルでは、2階までを商店として利用している例も見られる。海城市の住宅ビルで道路に面している建物の殆どは、このような利用形態となっている。

海城市区中心部の主要街路である永安路、環城西・北路、中街路等は、すべてのこのような

形態の商店街を形成しており、平屋又は低層の商店専用の建物、あるいは商店ビルは極めて少ない。

各商店の販売商品の仕入れは、瀋陽、鞍山の卸売り市場、海城市内の広域市場から行われており、生産企業からの直接仕入れはほとんど無い。飲食店では、農民からの直接仕入れ、市内農貿批発市場、自由市場からの仕入れで賄われている。

現在、海城市区内の商店街で展開されつつある商業上の動向のうち特筆すべき点は、一般の店舗からスーパーマーケット（中国では「超市」という。）に業態を変える店舗が急激に増加していることである。海城市区にスーパーマーケットが現れ始めたのはこの1~2年であるが、すでに海城市区内ではおよそ20店舗を数えるまでになっている。（海城市におけるスーパーマーケットの展開状況については、小林謙一氏（東京大学工学部都市工学科学生）が詳細なヒアリング調査を行っている。以下に示すスーパーマーケットに関するデータの一部は同氏の調査結果による。）

これらの店舗はスーパーマーケットを称してはいるが、その実態は100~200平方メートル程度の売り場面積を有する、日本でいうコンビニエンス・ストア・タイプのセルフサービス店舗で、取扱商品は缶詰・瓶詰・袋詰め加工食品（ビスケット等）と一般雑貨類であり、百貨店と同様に生鮮食料品は扱われていない。海城市のスーパーマーケットの多くは個人経営によるもので、大手のスーパーがチェーン展開している例は、海城市区ではまだ極めて限られている。

課 題

海城市区の街路は、車道と歩道の分離はほぼ行われているものの、歩道の敷石舗装がどこかで、歩行者は足もとを注意しながら歩くか、平らな車道側を歩かねばならず、買い物に集中できない。

商店街とはいえ、住宅ビルの1~2階を商店として利用するという形態は市内中ほとんど変わらず、従って、商店街として個々の特色をアピールしていない、極めて特徴の無い商店街形成となっている。商店街を形成する商店主達が結束して、このような状況を打破し、個々の商店街の特色をアピールし、消費者を引き付けるような、商店街形成の工夫が必要である。

大型商場と同じく、広域市場に対する価格面での競争力は無いが、各種の商店が軒を並べているため、消費者にとって簡便に欲求を満たすことができる点が立地の基盤となっている。従って、価格が決め手となる大型消費財についての競争力はない。

今後、海城市区でも一層増えてくるものと思われるコンビニ・タイプのスーパーマーケットは、生鮮食料品の取り入れが課題である。上海市では、1995年にフランスの大手小売業者のカルフールが総合小売業態の店舗を開店した際に、1階に2,000平方メートルの食料品売り場を設置している。これを視察した上海市政府は、市内スーパーマーケット各社の経営者を招いて、スーパーマーケットが生鮮食料品を取り入れることを要請し、各スーパーマーケットはこの要請を受入れて生鮮食料品を取り入れるようになった。この結果、1997年現在における上海市ス

スーパーマーケットでの生鮮食料品の総売上高に占める比率は 25.1%に達している（家計経済研究所編「中国の国民生活事情」1998 年）。スーパーマーケットが生鮮食料品を扱うに当たっての問題点としては、以下をあげることができる。

- ア．生鮮食料品の中心である農産品については、出荷段階の組織化の程度が低く、生産と販売を分離せずに、両方を零細農家が行っている例が多いために、スーパーマーケット側の仕入れに当たって、各商品ごとにそれぞれ違う市場、卸売業者、生産者から仕入れなければならない、また、一定の品質の商品を定期的に仕入れることが難しい。
- イ．生鮮食料品の生産・販売業者の多くが零細農家であるため、商品の仕入れに当たって、一般の加工食品の決済が 1~2 ヶ月後であるのに対し、生鮮商品の場合は現金決済あるいは当日決済が要求される。これは、まだ資本力の弱いスーパーマーケットにとっては、生鮮食料品を扱うインセンティブを失わせるものとなる。
- ウ．また、海城市のスーパーマーケットが生鮮食料品を扱うようになった場合には、現在、上海のスーパーマーケットを悩ませている問題、即ち消費者の買物習慣として、消費者が商品を購入する際に、品質をチェックするために、商品を手でいじる（競争の激しい農貿市場・自由市場では許されている）ことも、商品のロス率を高める要素となろう。

3) 批発市場・農貿市場

立地・営業の特色

市内各所に、野菜、果物、肉類等の日用食料品の卸売又は小売市場として設けられている市場。表 3 - 1 は、海城市区及び鎮村において工商局に市場登録されている各市場をあげている。

このうち、批発市場（例、合力果菜批発市場）は卸売市場として設立されているが、その多くは小売も扱っており、取扱高も卸・小売の両者がほぼ匹敵しているものと推定される。

合力果菜批発市場の例では、朝 5 時からの営業開始で、100 mX100 m 程の露天の敷地に、一方で黒龍江省、吉林省からキャベツ、たまねぎ等の野菜を仕入れてきたトラックを乗り入れて、地面にトラックから下ろした野菜を山積みして卸売り業者がいれば、他方で地面にビニール布や段ボールを敷いて、その上に少量の野菜を各種並べて販売する小売商人がいる、といった状況で、仕入れにきた小売商人や一般消費者で賑わっている。ここで卸売りされた品は、市内各所の自由市場、商店で小売りされる。

一方、市内農貿市場の一つである南門農貿市場では、3,000 平方メートル程の広さの平家建ての屋内に、食品類、日用雑貨の小売中心に運営されており、取扱商品も野菜、果物、肉類、魚等の生鮮食料品の他、香辛料、乾物類、日用雑貨等、多種に及んでいる。

表3-1 海城市工商行政管理局登録市場の現状(1999年)

所在地	市場の名称	市場類型	卸売別	市場開催日	市場面積	市場形式	出店者数	市場設置年
興海管理区	站前大市場	消費品総合市場	卸売・小売	通年	14,281	建物	568	1996.3
	站前花鳥魚市場	動植物市場	小売	通年	200	露天	30	1990.5
	光明市場	消費品総合市場	卸売・小売	通年	13,700	建物	320	1991.9
海州管理区	鉄西農貿市場	農産品副食品総合市場	小売	通年	6,800	棚台	800	1989.10
	新立農貿市場	農産品副食品総合市場	小売	通年	500	露天	50	1988.6
	新東農貿市場	農産品副食品総合市場	小売	通年	3,500	棚台	216	1988.6
	南門轻工市場	工業製品総合市場	小売	通年	1,300	建物	198	1990.8
	南門農貿市場	農産品副食品総合市場	小売	通年	2,200	建物	210	1981.8
	合力果菜批發市場	農産品専門市場	卸売・小売	季節開催	9,000	棚台	60	1992.8
	北関農貿市場	農産品副食品総合市場	小売	通年	3,600	露天	305	1984.6
	黎明農貿市場	農産品副食品総合市場	小売	通年	5,000	棚台	90	1990.4
響堂管理区	響堂家具市場	工業製品専門市場	卸売・小売	通年	7,800	建物		1999.6
	海城鋼材市場	生産用原材料市場	卸売・小売	3・6・9	3,000	露天		1987.12
	海城木材市場	生産用原材料市場	卸売・小売	通年	3,000	露天		1991.5
駿軍管理区	駿軍自動車市場	中古自動車市場	小売	土日開催	38,880	露天		1984.6
孤山镇	孤山農貿市場	消費品総合市場	小売	1・4・7	2,339	露天	170	1982.3
岔溝鎮	岔溝農貿市場	消費品総合市場	卸売・小売	2・5・8	11,880	露天	322	1984.7
	岔溝鎮牲畜市場	家畜市場	小売	不定期	2,485	露天		1984.7
	龍川山貨市場	消費品総合市場	卸売・小売	2・5・8	60,000	露天		1997.8
接文鎮	接文農貿市場	消費品総合市場	卸売・小売	2・5・8・0	1,940	露天	170	1985.
析木鎮	析木総合市場	消費品総合市場	小売	3・6・9	30,000	露天	96	1984.7
	析木牲畜市場	家畜市場	小売	3・6・9	500	露天		1984.7
馬風鎮	馬風農貿市場	消費品総合市場	小売	1・4・7	7,200	露天	144	1985.
什司渠鎮								
牌楼鎮	牌楼総合市場	消費品総合市場	小売	通年	6,000	建物	109	1983.
八里鎮								
毛祁鎮								
英落鎮	英落農貿市場	消費品総合市場	小売	1・4・7	2,300	棚台	400	1971.
感王鎮	感王農貿市場	消費品総合市場	卸売・小売	2・5・8	28,000	建物	373	1985.9
	感王牲畜交易市场	家畜市場	小売	2・5・8	2,000	露天		1980.10
	感王鮮細菜批發市場	農産品専門市場	卸売・小売	季節開催	18,000	露天	20	1985.9
	他山農貿市場	消費品総合市場	卸売・小売	半日開催	2,000	露天	30	1991.5
西柳鎮	西柳服装市場	工業製品専門市場	卸売・小売	通年	720,000	建物	10,000	1979.
	西柳食品城	農産品副食品総合市場	小売	通年	28,300	棚台	900	1991.
中小鎮								
王石鎮								
南台鎮	南台総合市場	消費品総合市場	卸売・小売	1・4・7	13,200	露天	500	1999.6
	南台箱包市場	工業製品専門市場	卸売・小売	通年	18,000	建物	903	1991.10
	南台精品箱包市場	工業製品専門市場	卸売・小売	通年	3,000	建物	125	1997.8
	南台鮮蛋市場	農産品専門市場	卸売・小売	1・4・7	15,000	露天		1988.12
	南台果菜批發市場	農産品副食品総合市場	卸売・小売	季節開催	6,500	露天		1996.9
甘泉鎮								
大屯鎮	大屯農貿市場	消費品総合市場	小売	2・5・8	32,000	棚台	448	1985.3
	大屯牲畜交易市场	家畜市場	小売	不定期	4,000	露天		1985.3
	大屯果品批發市場	農産品専門市場	卸売・小売	季節開催	20,000	露天		1997.8
騰鰲鎮	鞍山農機大市場	生産用原材料市場	卸売・小売	通年	3,500	棚台	100	1999.5
新台子鎮								
東四方台鎮	東四方台農貿市場	消費品総合市場	小売	1・4・7	9,000	露天	500	1984.7
耿庄鎮	耿庄総合市場	農産品副食品総合市場	小売	2・5・8	30,000	建物	800	1978.
	耿庄牲畜市場	家畜市場	小売	2・5・8	9,500	露天		1982.8
東四鎮	東四農貿市場	消費品総合市場	小売	2・5・8	25,000	露天	413	1984.7
牛庄鎮	牛庄農貿大庁	農産品副食品総合市場	卸売・小売	1・4・7	5,600	建物	271	1989.12
	牛庄牲畜市場	家畜市場	小売	1・4・7	6,205	露天		1990.5
	牛庄轻工市場	工業製品総合市場	卸売・小売	1・4・7	3,000	露天	362	1984.7
西四鎮	西四農貿市場	消費品総合市場	小売	1・4・7	2,000	露天	140	1994.3
望台鎮	望台農貿市場	消費品総合市場	小売	3・6・9	60,000	露天	300	1993.11
温香鎮	温香後公蔬菜批發市場	農産品専門市場	卸売	季節開催	13,000	露天	400	1993.10
	温香白蒿蔬菜批發市場	農産品副食品総合市場	卸売	季節開催	2,000	露天	40	1996.10
高沱鎮	高沱子農貿市場	消費品総合市場	卸売・小売	新暦偶数日	10,000	露天	600	1984.7
	高沱子牲畜市場	家畜市場	小売	不定期	10,000	露天		1984.7

注：「市場開催日」は旧暦による。

出所：海城市工商行政管理局資料に基づく。

課 題

海城市区内の批発市場・農貿市場では、商品の仕分け・選別機能が備わっていないために、これらの市場から商品を仕入れる側にとっては商品の品質による違いの判定が難しい。

また、批発市場の例では、露天であるため、雨が降ると営業自体が極めて制約される他、雨後、場内の排水設備の不良或いは不在のため、敷地に広い水たまりが出来て営業面積が狭まり、従って、人や車の通る通路として利用する幅員も狭められるため、場内は極端な混雑状況となる。

卸売り市場とはいいいながら、商圏が限定されているために、他の上位市場（生鮮果物の例では、鞍山果品批発市場）の下位市場の位置に甘んじざるを得ない。

4) 自由市場

立地・営業の特色

住宅地区の中の狭い街路に沿って、朝5時から10時頃までの時間帯を中心に露天営業で行われている。海城市内の代表的な自由市場である、海州管理区の三学寺街、幸福街、及び中街路を隔てて花園路、周辺の街路に出店される自由市場は、出店数 1,000 を上回り、朝早くから多数の市民で賑わっている。組み立て式の台やリヤカーに商品を並べたり、地面にビニール布や段ボールを敷いて、その上に商品を並べて販売している。販売されている商品も、野菜、果物、肉類の生鮮食料品を中心に、香辛料、日用雑貨、化粧品、玩具、音楽テープ、骨董、書籍、金魚・昆虫、植木・花卉等各種の商品が売られており、饅頭、餅類、麺類の屋台や軽食堂も店を出している。図3-2は代表的な自由市場の展開例である。

中心的な販売商品である野菜、果物は、出荷段階の組織化が未発達で、生産と販売の分離が行われていないために、近在の農民が自家の生産物を収穫して、直接売りに来たり、商人が合力果菜批発市場、海城駅前市場、鞍山果品批発市場、海城市域内の農家から仕入れてきた野菜、果物を販売している。いずれも小規模、少量の小売販売である。

夕刻になると、海城駅前から普臨購場前までの永発路は車両の通行が止められて、歩行者専用路となり、衣料品、日用雑貨、玩具類を並べた路上市となる。近くの広場には、焼肉、冷果品等の店が、組み立て式のテーブルと椅子をならべている。

また、振興路（中街路より西側）には、車道に焼肉・鳥・魚・野菜の食堂街が現出するが、ここでは車両は止められずに、1車線の車両の通行が確保されている。

同じく夕刻からは、海城大酒店前の広場から南行する中街路の西側（中街路の北部）には、果物の屋台が連なる。

自由市場の商品は、安価・新鮮であるために、庶民の生鮮食料品購入の需要を満たすうえで重要な商業機能を果たしており、人出も多く市街活性化の一つの源泉となっている。

課 題

海城市の生鮮食料品の供給については、現在、農貿市場とともに自由市場が果たしている役

割は極めて大きい。これは商業の未発達、特に出荷段階の組織化が未成熟であるため、スーパーマーケットが生鮮食料品分野に参入しにくいことに助けられている面が大きい。この点、近い将来、海城市区においてもスーパーマーケットが生鮮食料品分野に参入を遂げることは、中国の他都市の事例を見ても明白であり、現にそれを計画しているスーパーマーケットも出てきている。海城市の自由市場は、スーパーマーケットが生鮮食料品分野に参入してきた後も、これに対抗して営業を続けていくだけの競争力を維持することを前提に、将来の整備を計画する必要がある。

露天の批発市場の例と同様に、自由市場は露天であるため、雨が降ると営業が極めて制約される。また、雨後は、舗装が施されていない道路である上に排水設備が設けられていないため、道路に水たまりが出来て、屋台の営業できる面積が狭くなり、人や車の通る道も狭められるため、極端な混雑状況となる。

生鮮食料品を扱っているにもかかわらず、街路に面している商店のほかは、水道施設がない。これらの品を扱う屋台は汲み置きの水を使うことになり、衛生管理上、改善すべき課題といえる。

また、野菜、果物や肉類の端切れから成る生ゴミは、道路の窪みに捨てられており、時間をおいて拾集はされるものの、夏場には周辺一帯に悪臭を放つほか、蠅等を招き寄せるため、生鮮食料品を扱う市場として廃棄物処理にかかるインフラの改善を必要としている。

(2) 鎮村における商品流通

立地・営業の特色

市区外の鎮村における商業活動は、次の通りである。

ア．鎮、村の中心部を通る各種道路に沿って営業している小売商店（大きな鎮では小売商店が連なって、商店街を形成している例も多い。）

イ．毎月決まった日に定期的にかかれる大集市場（市場の規模によって、「集」あるいは「小集」と呼ばれる場合もある。表 3-1 に示すように、工商局への市場登録としては「農貿市場」あるいは「牲畜市場」として登録されている。）

で行われる。

これらは、鎮村部住民の日常生活用品、食料等の購入の場であり、特に後者（イ．）は、鎮村農民にとっては生産物の第一次的な販売の場であり、現金収入を得る場である。

鎮村住民は、日常の食料品、生活用品はこれらの鎮村に立地する小売商店及び大集市場で購入し、少しまとまった額の消費物資（電器製品、衣料品）の購入については、海城市区、西柳・南台等の広域市場を利用したり、さらには鞍山、瀋陽等の百貨店、広域市場等も利用している。

海城市鎮村の特徴的な商品流通形態といえる、特定の鎮に立地する大規模な広域市場については、別項（3）で詳述する。

大集市場

鎮村における大集市場は、鎮の面積、交通アクセスの難易、住民の購買力等により、通常、鎮内1～2箇所で、毎月2、5、8、10日或いは1、4、7日というように、週2～3日程度開かれる。近隣の鎮でも大集市場が開かれる場合には、開催日を異にしている。また、最近では定期的な開催日以外の日においても店が開かれている例も増えている。

市場での取扱商品は、野菜、果物、魚類、鳥・卵、肉類、豆腐・惣菜等の生鮮食料品、一般雑貨等は「農貿市場」及び「総合市場」で、牛、馬、豚、驢馬等の家畜は「牲畜市場」で扱われている。

出店者は、一つの鎮の市場（例えば、1、4、7日に開催される市場）だけに出店するのではなく、近隣の他の市場（3、6、9日に開催される市場や2、5、8、10日に開催される市場）にも登録していて、開催日の異なるいくつかの市場を回って販売している例が多い。

表3-1の市場類型に見るように、農貿市場又は総合市場は殆どの鎮に所在するが、牲畜市場は農業の盛んな岔溝、析木、感王、大屯、耿庄、牛庄、高沱の各鎮に限られる。しかも、近年の農業機械の導入による家畜利用の低減傾向を反映して、家畜を扱う市場がいくつかの市場にさらに集約化する傾向も伺われる。

鎮村の農貿市場及び総合市場では、鎮内の広場等に400～1000の露台が並び、露天で開かれる例が多いが、岔溝鎮のように、投資家（岔溝の場合は西柳の投資家）が屋根付きの施設を建設して、利用する商人から施設維持費を徴集して運営している例もある。

課題

大集市場の開催日には、多くの住民が市場に集い、生産物の販売と必要物資の購入という主たる目的の他、相互の情報交換、交流の場としても機能しており、鎮村における生活上の拠点として極めて重要な役割を果たしている。

降雨日数の比較的少ない海城市とはいえ、夏季には月に5～6日の降雨があり、冬季には降雪もあることから、大集市場の鎮村における生活上、経済上、住民結集の拠点としての重要性に鑑み、降雨・降雪時でも市場を開催できるような施設として整備することは、鎮村の生活・経済への基礎サービスの提供と経済・社会の活性化、鎮村住民の結集のために重要である。

(3) 広域流通市場

海城市域には他省にまで広がる広域の商圈を持つ市場が設けられ、運営されているのみならず、さらに新たな市場の設立が進行中である。

1) 西柳服装市場

市場発展の経緯

西柳鎮は、改革解放の前は農業主体の地域であった。1970年代末、西柳鎮東柳村の人民公社生産隊の幹部であった丁其三氏が、生地を買ってズボンを作って売れば利益の出ることに

気付き、家族経営で始めたのがきっかけで、それを見た村人がズボンの製作に参加するようになった。当初は、流行のズボンを買って、それをモデルに安い布で低級品を作り、行商で売り歩いていたが、1984年に初めて店舗を持つに至った。

製品は他省に出向いて売るのが利益が上がることを知り、主に東北3省の農村部をマーケットとして積極的に売り歩いていたが、それによって西柳の名前が東北3省の農村部に広まり、これらの地域から次第に西柳まで買いに来る人が出てくるようになった。

当初は政府の支援も得られなかったが、84年に初めて300ムーの広さの市場設置が認められた。当時、服装の加工、販売に従事する農家は1000戸を数え、経営者も地元農民のみならず、浙江省、江蘇省の専門業者やボタン、チャック等の服装関連業者も加わるようになり、加工・販売品目もズボンに加え、服装全般、帽子、生地に広がった。

10年後の94年には、加工・販売従事者は7000戸、年間売上額70億元にまで拡大し、新たに現在の位置に市場敷地面積1平方キロメートル、建物面積55万平方メートル、区画数16,000戸の規模の服装市場が建設された。

市場の現状

西柳市場は、現在、取扱額で浙江省紹興、遼寧省瀋陽の五愛市場に次いで全国3番目の規模を有し、納税額は年間4300万元に及ぶ。

取扱商品は、服装関連の全ての製品で、男女・児童の既製服、シャツ類、洋服生地、カーテン生地、各種織物・レース・編物、毛糸・糸、服装関連材料（ボタン、チャック等）のほか、服装関連以外では家電製品についても広範に扱っている。

主たる仕入れ先は、瀋陽、大連、丹東、鞍山等の遼寧省内から20%、広州、廈門、石獅、上海等、全国各地から60%で、地元の加工工場からの仕入れは20%程度である。地元の加工工場は零細企業が多く、やや大型の企業が海城市区、大石橋、栄口等にある。

市場への来訪者数は平均7万人/日で、最大15万人/日の来訪者数がある。主たるマーケットは、地元の海城市及び其の周辺から4.5万人/日、地元以外から2.5万人/日あり、地元以外のマーケットでは東北3省が90%（うち、地元海城を除く遼寧省内が40%）で、全国その他は10%程度である。輸出は大連対外貿易公司経由が多く、マーケットとしてはロシア、北朝鮮が中心で、南アフリカ、韓国、東南アジアへの輸出も見られるようになっている。市場への出店企業の中には輸出自営権を獲得した企業（保栄威服装有限公司）も、まだ1社ではあるが出てきている。

市場への出店数は、服装関係で用意されている区画数1.6万戸のうち、70%程度が営業しており、この中には家電関係の出店200区画が含まれている。この他に食堂が、本格的な料理店からスナックまで合わせて120戸ある。

市場の関連産業・関連経済効果としては、別項の運輸業の他、不動産業（毎年25,000~30,000の住宅建設）、食堂・飲食店が市場内外合わせて約300店、娯楽関係の店が30店、野菜・肉類等の農産品の売上げが80~100万元/日、オートバイの販売・修理、市場内の荷捌き

の雇用が約 2,000 人、鎮の住民が庭先に小屋を建てて、外から来た一時滞在者を泊める収入等、多様である。

市場での雇用者数は、正確には把握されていないようであるが、服装関係での営業中の区画数を 1.1 万戸として、1 区画で平均 2 人勤務しているとすれば、服装関係の雇用者数は約 2.2 万人程度となる。しかし、西柳の一時滞在者数が 4.7 万人あることから、一時滞在者の全てが市場で働いているわけでは無いとしても、1 区画当たりの雇用者数は平均 2 人を上回っているものとみられる。

市場の宣伝活動は、主としてテレビ、服装雑誌を通じて行っており、宣伝のためのイベント葉、これまで 1997 年に一度、服装祭りを開催している。しかし、それほど効果があったとは思えないとのことであった。なお、大連では毎年大規模なファッション・ショーを開いており、全国から人を集めている。

輸送システム

西柳服装市場の仕入れ・販売品の配送は専門のトラック輸送業者が行っている。現在、東北 3 省を中心に全国各地へ 147 ルートが設定されており、それぞれのルートを担当する業者が決められているため、企業間の競争はあまりない。輸送運賃は海城市交通局と遼寧省物価局の認可を受ける。

旅客輸送についても、東北 3 省の各地に、短距離、長距離のバス輸送が行われており、瀋陽市街の中心にある五愛市場と西柳市場の間を連絡するバスは 10 分ごとに発着している。

主な輸送業者は天成集団、春雷集団、巨倫公司、栄寛公司の 4 業者で、いずれも西柳の輸送から出発して成功し、大きな企業グループに成長した企業である。

このうち天成集団は、1986 年に現天成集団の総帥である王氏と天成運輸公司の総経理に就任している劉氏の 2 人で始めた輸送会社から伸びていったもので、当初は 1 台のバスで西柳 - 瀋陽間の旅客輸送を行っており、貨物輸送の可能性に着目して、翌 86 年から東北 3 省への貨物輸送も始めている。事業は西柳市場の拡大とともに成長し、現在、貨物輸送分野では 10 トン積みのトラック 15 台、15 トン積みのトラック 15 台を所有して、東北 3 省への貨物輸送を行うほか、96 年からは北京、新疆省への貨物輸送も行っているほか、旅客輸送用のバス 8 台、工事用車両 10 台を保有して、旅客輸送、建設工事の受注も行っている。輸送公司の従業員数は貨客合わせて 180 人である。

製品の配送は西柳市場での買い手の発注によるもので、1 台のトラックに何人もの顧客の貨物を混載して輸送している。東北の主要都市である長春、ハルビン、チャムス、チチハルには支店を置き、貨物の配送はドア・ツー・ドアで行っている。

西柳から服装製品を配送した帰り荷は、東北の穀物、木材を輸送しており、帰り荷の運賃は半額で輸送している。

天成集団は、現在、運輸、絹紡績、鉱山・石粉、建築・建設、酒造、葡萄園等の経営を行っている。さらに、海城市区の南部に建設が進められ、1999 年 11 月に開設が予定されてい

る海城装飾家具建材市場の設立・経営も天成集団によって行われる。

もう一つの集団会社である春雷集団は、80年代から西柳でズボン作りを行ってきたが、ズボン生地仕入れを行うことから輸送業に関わり、次第に他工場の生地仕入れ輸送も行うようになった。現在、トラック10台、バン8台を保有し、黒龍江省、吉林省（特に延吉ルート）、河北省、山東省、浙江省へのルートの輸送を行っており、青島（山東省）、紹興（浙江省）、晋州（河北省）、高陽（河北省）、黒河（黒龍江省）、延吉（吉林省）等に支店を置いている。

春雷集団有限公司としての会社登録は1995年に行ったばかりであるが、現在、輸送、西柳の倉庫業を主体に、ホテル経営（春雷賓館、西柳への購買客用で、1人/室から8人/室までを合わせ1500ベッド）、服装商城へと、事業分野を拡大している。

市場の管理

鎮政府及び工商、公安、交通、国税、地税の各局の代表からなる市場管理委員会が市場管理を行政として所管している。

実際の市場施設の運営管理は、西柳服装集団が行っている。同会社は政府所有の株式会社で、会社法に基づいて運営されている。政府所有であるのは、多数を対象とする料金徴集は政府機関以外には認められていないからである。市場の運営管理の他、市場情報の収集分析、市場の製品の品質管理等も行っている。

しかし、取引上のトラブルに発展すると、工商局の出番となる。価格、品質のトラブルの件数は、相当に多いようである。

課題

市場の課題の第一は、中国の経済発展と所得水準の向上に伴って、服装マーケットが全体として上方にシフトしていく傾向にあり、この点で中下級マーケットを主たる顧客層としている西柳服装市場は、中高級マーケットを主たる顧客層とする瀋陽の五愛市場に押され気味となっている。特に、瀋陽の渾河の南側に現在建設が進められている、東洋一の規模を持つ渾河大市場が来春完成すると、市場間の競争はさらに激化するものと見られる。当面は、現在の顧客層を主たる狙いとするとしても、常にマーケットの動向を見極めつつ、中国市場の流れが相対的に高級マーケットへシフトしつつある動きを注視し、対応策を考えておく必要がある。現在のままでは、確立したブランドを持たない西柳服装市場は、今後の他市場との競争には不利であり、早急にブランド化を指向することも考慮されてよい。

市場へのアクセスの面では、瀋大高速道路からのアクセスは極めて良いものの、海城市の市区部からの2車線道路は交通量が多く、常に混雑しており、交通事故のある度に著しい渋滞を生じている。海城市中心部から西柳を結ぶ道路の片側2車線への拡幅は近い将来必須となろう。

市場施設の設計は、鞍山市計画企画設計院の設計によるもので、ゆったりとした敷地に広く平面的に配置されており、現在の自動車交通量からは十分な駐車施設面積を有し、高速道路へのアクセスも良く、この点で瀋陽の五愛市場にひけを取るものではない。ただし、市場関係者

からのヒアリングでは、冬場のスチーム暖房が十分で無いとのコメントがあった。

2) 南台靴市場

市場発展の経緯

南台鎮に靴市場が出来たのは1970年代で、中国の改革解放の前から市場活動が行われていた。最初に靴の製造販売を始めたのは陳香蘭という女性で、70年代当時は鞍山製鋼所でアルバイトをしていたが、工員が弁当入れに使う靴を、皮革を仕入れて靴を製造して売れば儲かることに気付き、最初は鞍山の工員に売っていたものを次第に広げ、ともに靴の製造をする人も増えて、製品を行商して売ようになった。79年には3,000の露天での市場(200台)が建設され、その後次第に拡張して92年に屋根付きの市場(1100台)が建設され、さらに95年に現在の市場が完成した。

市場の施設は海城市工商局が建設したが、96年10月には工商局は市場内の区画の使用権を、市場1階は3万~10万円/区画、2階は30万円/区画で、50年のリース契約により個々の業者に販売した。現在、市場1階には南側に580区画、北側に200区画、2階に35店舗が入っている。

南台にはもともと鹿のペニス(強精剤)という特産品があり、その販売の経験により南台の人々は商才があるとされている。このような商品取引の経験が靴市場発展の基盤になっていると考えられている。

市場の現状

現在、靴の年間売上高は20億元で、毎年上昇しつつある。主要な市場は東北地域が60%、その他が40%で、ロシア等外国からの顧客もある。中国では、広州の靴は高級品、西柳の品は中下級品とされているが、中国のマーケットも所得水準の上昇に伴って次第に高級品の需要が伸びてきていることから、西柳でも高級品の加工・販売に力を入れている。98年には15メーカーを登録して、それぞれのブランド名の浸透を図りつつある。

デザインについては、外国のTVのドラマに出てくる靴やハンドバッグのデザインを参考にしたり、国内の先進地域である広州の靴のデザインを参考にしているとのことである。

図3-1に示すように、南台市場では、イタリー、韓国から輸入された半加工された皮革を広州の皮革貿易業者(大連、瀋陽、威海に支店を持っている)から購入して、地元の工場で加工・生産した靴が市場の取扱高の80%を占めている。マーケットは全国を対象としているが、東北3省が60%を占めている。

原皮の輸送は主にトラックで、一部は貨物列車で行われており、製品の輸送については小売店の中に自分で仕入れた品を列車に積み込んで帰る人もあるが、殆どはトラック輸送が使われている。コンテナは運賃が高いので使われていないとのことである。

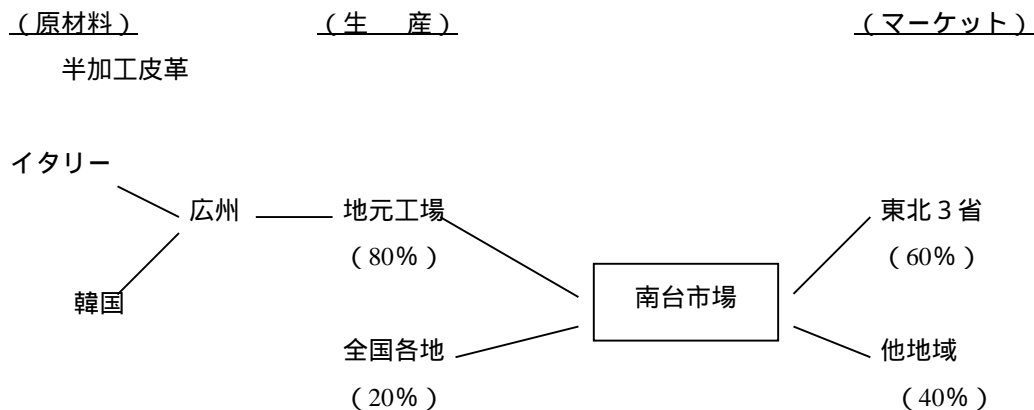


図 3 - 1 南台靴市場の流通構造

課 題

マーケットの潮流が、高級品へと向かいつつある中で、地元から全国に名の通った有名メーカーを育てることが急務とされている。

また、新しい製造機械と先進技術を導入して、他の生産地域への競争力をつけることも必要とされている。さらに、現在は半加工の皮革を原材料として購入しているが、今後は原皮を入れて、製造 - 加工 - 販売の全ての過程をワンセットでやれるようにし、利益率を上げることが目標とされている。

3) 南台鶏卵市場

市場発展の経緯

南台鎮では79年より、「黒白緑黄を共に発展させる」をスローガンにしてきた。即ち、黒（靴）、白（卵）、緑（野菜）、黄（牛）である。鎮では昔から養鶏を行っており、卵の行商も以前から広く行われてきたため、卵の市場の設立はこの伝統に沿ってなされたものである。

市場の現状

98年の市場での取扱高は年間 6,000 万 kg で、約3億元にのぼっている。取引される鶏卵は南台鎮のみならず周辺鎮からも入っており、市場は東北3省が50%、広州市場が50%で、ごく少量が香港、シンガポールに輸出されている。東北3省及び広州市場以外の他省での鶏卵供給は、それぞれの地元で供給されているが、気温の高い広東省では良質の鶏卵が産出しないため、他の鶏卵生産地から供給されている。

鶏卵以外の鶏肉は、卵を生まなくなったものを扱う程度で、あくまで鶏卵の市場として活動している。

市場の面積は 14,000 平方メートルの露地、鶏卵生産者は思い思いに鶏卵を搬入してきたトラックを止めて、そこで取引が行われる。広州に送られるような大量の取り引きは建物の中で行われている。現在市場に冷蔵設備はないが、市場管理委員会では市場に入荷された鶏卵はその日に売り切るので、冷蔵設備は必要無いとしている。

98年10月からインターネットに加入し、中央政府農業部情報センターを通じて全国の鶏卵価格が入るようになった。これによれば、南台が主として供給している広州市場の価格は5角/斤も高い。この全国鶏卵価格を電光ボードで示すことが、市場の次期計画として予算要求されている。

市場の管理を担当する市場管理委員会は、他の市場と同じく鎮政府、工商、国税、地稅、公安、交通の各局からなる。市場は朝5時～10時の時間帯で開かれており、市場への参加者は、トラックの駐車料として2元/台、衛生維持費として5角/50kg箱を負担する。市場のインフラ整備は鎮の支出で賄われる。

課題

現在、市場に搬入され、取引される鶏卵は、養鶏農家より80～100kg入りの木箱で市場に軽トラックで搬入されている。市場での取り引きの後、近距離の農貿市場等で売られるものは木箱のまま、或いはプラスチック製の箱(45kg入り)に詰め替えられて軽トラックで搬出される。広州等の遠距離に送られる卵は故紙で作られた30個入り(5×6列)のサポーターに詰め替えられ、これを7～8段2列にしてダンボール箱(50～40kg入り)で、消費地市場へトラック(所要3日間)で送られる。

鶏卵が市場へ搬入出される際の、木箱での輸送から生じる損耗率は、市場側では少ないとしている。しかし、市場で観察したところでは1箱から相当数の破損鶏卵が出ており、農家から搬出される段階でサポーターに入れて搬出した方が適切と思われる。そのようにして輸送されるものもあるとのことだが、観察したところでは目に付かず、殆どは従来通りの木箱での輸送を習慣的に続けているようである。木箱での輸送によるメリットは一見して鶏卵の質を判断できることであろうが、道路の舗装事情に問題のある箇所が少なく無いことから、より適切な包装技術の導入が望まれる。

南台鶏卵市場では、

飼料生産 - 飼育 / 技術改善 - 市場取引

の全過程を、一連のチェーンとして扱うことを指向している。

既に、外国産鶏の品種も取り入れて、品種改善に取り組んでいる他、交易環境の改善にも努めている。

4) 感王装身具市場

市場発展の経緯

感王鎮には以前から金細工の伝統があった。近くの栄口では産出量は少ないが現在でも金が

採掘されており、感王では金製品の修理加工を行っていた。

市場が開設されたのは1992年9月で、当初は金の売買が統制されているため珠宝市場であったが、1995年7月に省工商局、中国人民銀行から感王に金の市場開設が認められた。金を取り扱うことのできる業者は、認可を受けた4軒（いずれも感王鎮の出身）に限られている。

市場の現状

市場での年間取扱高は、珠寶、玉、金を合わせて2億元である。原材料は、玉は岫岩から、他の珠寶は珠海、広州から、細工に使う金は民間の個人所有者から購入している。感王では地元で伝わる伝統的な技術や他地域から導入した新しい技術で、1万種類の製品について東北3省を中心に全国各地の顧客に対し、交換・修理・加工を行っている。

市場での売買に直接携わるのは100人程度、珠寶の加工等に携わる専門の加工業者が200人程度で、マーケットとしてもそれほど大きな規模では無い。鎮の産業としても、主体は野菜生産を中心とする農業と紡績関連で、染色業者は9工場が稼働しており、西柳の染色の3分の2を扱っている。

市場管理は鎮政府、工商、国税、地稅、公安で構成される市場管理委員会が行っている他、金の取扱いについて中国人民銀行が別途管理を行っている。

課 題

感王装身具市場は、鎮の産業として特色のあるものではあるが、中国経済の現段階からみて、近い将来、成長性のある大規模な国内マーケットを見込める産業とはいえないであろう。また、感王及び海城市が名のある観光地ではないだけに、観光客の需要も見込むことはできない。

また、周辺の珠玉の産地である岫岩のみならず、同じ海城市内で珠玉の加工を行っている孤山鎮でも、製品は春秋に開催される広州貿易懇談会や大連貿易懇談会に出されており、感王が珠寶・金細工の市場としてこれらの珠玉加工業者から高い評価と認知を受けているようでも無い。

今後は、感王の細工が技術的に特に優れているという評価をマーケットから獲得すること、感王が珠寶・金細工の市場として珠玉生産地の加工業者から高い評価と認知を受けるように努力すること、さらに制度的な整備も含めて、他の大都市、観光地で、感王の珠寶、金細工を販売できるようにすることが、当面、重要であろう。

3.1.3 郷鎮企業における産業流通の現状と課題

(1) 海城市産業における郷鎮企業の位置

郷鎮企業は、主に農村地帯において、個人あるいは農民の集団が設立し、運営する企業をいう。これらの企業は、かつて1983年頃に解体された人民公社において、生産大隊が経営していた社隊企業を前身とするものが少なくない。人民公社は、その後、鎮として再編され、鎮

企業はその鎮あるいは郷（村）による共同経営企業および個人経営企業を指している。

表3-2は海城市における郷鎮企業の現況を示している。表3-2から観取される海城市における郷鎮企業の特徴としては、以下を指摘することができる。

- ア．海城市郷鎮企業は、平均雇用者数4人以下の零細な個人企業が、企業数の92.4%、雇用者数の54.0%、総生産額の57.1%と、その殆どを占める。
- イ．産業分野別に見ると、集体企業、私営企業ともに、製造業が総生産額の80%以上を占めるのに比べ、農業企業、交通運輸、飲食業の比率は極めて少ない。
- ウ．97年に比べ、98年は全企業では企業数、雇用者数、総生産額ともに増えているものの、中規模企業を大宗とする集体企業ではこれらはいずれも大幅に減少している。

表3-2 海城市郷鎮企業の産業部門別総生産額

(単位：万元、%)

産業部門	1997年				1998年				生産額伸率 (98/97)
	企業数	雇用者数	総生産額	同構成比	企業数	雇用者数	総生産額	同構成比	
1. 集体企業	555	45,610	1,072,306	100.00	340	32,819	842,338	100.00	78.55
農業企業	10	474	4,312	0.40	6	358	4,993	0.59	115.79
製造業	452	34,743	811,746	75.70	243	24,662	684,776	81.29	84.36
建設業	27	7,656	142,613	13.30	22	5,400	51,498	6.11	36.11
交通運輸	2	165	1,293	0.12	4	171	1,554	0.18	120.19
商業貿易	60	2,382	108,821	10.15	54	1,955	91,258	10.83	83.86
飲食業	4	190	3,521	0.33	3	198	2,619	0.31	74.38
その他	-	-	-	-	8	75	5,640	0.67	-
2. 私営企業	1,085	59,190	948,916	100.00	2,714	79,129	1,705,663	100.00	179.75
農業企業	8	168	7,167	0.76	-	-	-	-	-
製造業	812	46,882	815,213	85.91	1,964	67,483	1,511,054	88.59	185.36
建設業	81	8,682	50,265	5.30	69	3,581	42,394	2.49	84.34
交通運輸	65	898	18,054	1.90	175	574	14,450	0.85	80.04
商業貿易	112	1,720	56,917	6.00	380	6,313	115,593	6.78	203.09
飲食業	6	832	1,105	0.12	73	501	15,526	0.91	1405.07
その他	1	8	195	0.00	53	677	6,646	0.39	3408.21
3. 個人企業	33,830	128,040	3,050,530	-	36,916	131,426	3,392,470	-	111.21
合計	35,470	232,840	5,071,752	-	39,970	243,374	5,940,741	-	117.13

出所：海城市領導幹部統計手冊 1999年版

表3-3は鎮別に見た海城市郷鎮企業の、1990～98年における総生産額の推移を見たものである。表3-3からは以下の特徴を読み取ることができる。

- ア．1998年の各鎮別の総生産額を見ると、以下の各鎮が高い生産額を上げている。
 - 鞍山製鋼所との生産面での連携が深く、地理的にも鞍山市に近接している騰鰲、大屯の各鎮
 - 広域市場とその関連産業が立地し、瀋大高速道路にも近接する西柳、感王、南台の各鎮
 - マグネシア、滑石粉の生産関連企業の多い牌楼、英落、八里の各鎮
 - 海城市内で古くから市場が立地し、中心的集落であった牛庄鎮
- イ．これに対し、総生産額の少ない鎮は、

- 東部・東南部の山地にある岔溝、孤山、接文、析木、什司県の各鎮
 - 西部の河川流域の米作地帯にある西四、望台、温香、高沱の各鎮
- であり、いずれも瀋大高速道路へのアクセスも悪い。

これらの統計から観察される海城市郷鎮企業の問題点として、以下の点を指摘することができる。

- ア．郷鎮企業は鎮村の設立になるものが多く、企業規模が小規模ないしは零細であるものが多い。相互に合併して規模拡大による競争力の強化を図る必要は秘録認められているものの、設立母体の思惑を一致することができず、競争力がつかない。
- イ．各鎮の交通インフラへのアクセス条件、周辺の産業中心地への近接性等、立地条件の違いは顕著であり、郷鎮企業の立地条件の相違による鎮の間の経済格差は拡大する一方であることが、郷鎮企業統計からも観察される。
- ウ．行政的には海城市に所属するものの、経済的なリンケージでは鞍山市との関係が深い企業が市北部に多い。市域内の各鎮の経済的なリンケージを高める方策を探る必要がある。

表3-3 郷鎮企業総産値（90～98）

（単位：万元）

年	1990	1994	1995	1996	1997	1998	年平均伸び率（%）		
							90/94	94/98	90/98
管理区・鎮									
海城市 計	295,219	2,553,057	3,998,260	4,192,530	5,071,752	5,940,471	71.5	23.5	45.5
1 興海管理区	10,329	66,739	125,400	135,646	163,786	193,600	59.4	30.5	44.2
2 海州管理区	11,724	109,216	154,252	153,385	185,466	221,348	74.7	19.3	44.4
3 響堂管理区	9,913	102,555	150,089	142,339	171,893	204,000	79.3	18.8	45.9
4 駿軍管理区	7,521	35,803	61,821	68,368	82,990	98,105	47.7	28.7	37.9
5 鉄西開発区	-	14,262	21,631	18,144	26,292	36,133	-	26.2	-
6 孤山鎮	1,862	12,674	10,846	12,005	25,411	30,160	61.5	24.2	41.6
7 岔溝鎮	1,327	10,533	18,122	16,482	19,902	23,538	67.8	22.3	43.3
8 接文鎮	1,646	12,782	20,828	23,162	25,709	30,403	66.9	24.2	44.0
9 析木鎮	6,363	33,560	51,356	46,408	59,349	70,180	51.5	20.3	35.0
10 馬風鎮	9,420	54,460	90,494	116,750	140,900	166,540	55.1	32.2	43.2
11 什司渠鎮	1,625	12,279	18,205	18,395	22,300	36,365	65.8	31.2	47.5
12 牌樓鎮	19,172	108,153	251,186	253,975	306,628	350,180	54.1	34.1	43.8
13 八里鎮	16,441	86,887	140,889	161,484	223,594	279,675	51.6	33.9	42.5
14 毛祁鎮	11,928	69,054	67,191	67,692	81,702	96,581	55.1	8.7	29.9
15 英落鎮	11,755	104,014	173,498	209,718	288,350	340,860	72.5	34.5	52.3
16 感王鎮	21,661	205,960	312,801	329,904	398,300	470,800	75.6	23.0	46.9
17 西柳鎮	8,901	234,751	474,273	405,818	439,908	520,000	126.6	22.0	66.3
18 中小鎮	7,513	30,357	48,251	53,033	64,186	84,293	5.1	29.1	35.3
19 王石鎮	10,048	32,864	95,516	93,071	112,300	142,750	34.5	44.4	39.3
20 南台鎮	19,334	164,959	237,419	288,326	348,100	420,287	70.9	26.3	46.9
21 甘泉鎮	9,024	41,978	62,983	68,375	82,534	97,840	46.9	23.6	34.7
22 大屯鎮	9,385	207,377	295,202	265,924	324,040	383,225	116.8	16.6	59.0
23 騰鰲鎮	32,840	425,646	552,193	656,032	755,908	788,088	89.7	16.6	48.9
24 新台子鎮	5,531	43,307	46,885	48,879	63,346	74,883	67.3	14.7	38.5
25 東四方台鎮	6,321	42,871	61,257	70,407	85,440	101,089	61.4	23.9	41.4
26 耿庄鎮	8,066	65,327	99,960	113,995	142,574	168,528	68.7	26.7	46.2
27 東四鎮	8,941	37,489	50,150	50,484	60,998	72,102	43.1	17.8	29.8
28 牛庄鎮	14,122	126,979	233,536	227,431	274,532	374,505	73.2	31.0	50.6
29 西四鎮	3,208	15,422	23,651	23,979	29,699	35,715	48.1	23.4	35.1
30 望台鎮	2,623	16,495	23,777	30,475	36,710	43,405	58.4	27.4	42.0
31 温香鎮	2,591	17,494	14,580	14,663	17,800	21,160	61.2	4.9	30.0
32 高沱鎮	4,084	10,810	10,018	9,401	11,305	14,133	27.6	6.9	16.8

出所：海城経済統計年鑑、1990年版、1994-95年版
 領導干部統計手冊 1998年版、1999年版

（2）輸出郷鎮企業と流通

フェーズ1調査では、郷鎮企業における流通構造の概況を把握するため、郷鎮企業のうち、製品を輸出している比較的経営規模の大きい企業、海城市の産業構造を代表する各分野の企業を選んで、経営責任者からのヒアリングと生産・製造・加工施設の視察を行った。

1) マグネシア生産・輸出企業

マグネシア原料鉱山は海城市の東部から東南部にかけての山地に分布するため、マグネシア製造企業も主としてこれらの地域に立地している。マグネシア企業については3つの事例についてヒアリングを行ったが、企業により経営状況は異なっており、種々の経営形態をとっている。

- ア．当初は鎮政府所有の企業として80年代末に設立され、その後95年に民営化した。原料は外部の国有鉱山から購入し、製品は高純度マグネシアの製造に絞り、製品の殆どを輸出している企業。(析木鎮に所在)
- イ．80年代初に村営の小規模の工場として発足し、マグネシア鉱山、重焼・中焼・軽焼マグネシア、マグネシア新製品、アルミニウム材料供給・加工、輸送会社の8社を傘下に置く私営集団会社として発展し、輸出自営権を取得し、輸出対象国も市場の状況に応じて当初の日本1国から欧州・アメリカに拡大している。村の住民の戸主の殆どは、8社のどれかに勤務している他、会社は利益の一部を村のインフラ整備、住宅建設等の貢献を行っている。(八里鎮に所在)
- ウ．80年代の改革開放の初期に設立され、自社で良質の原料鉱山を所有し、6工場(従業員2,000人規模)を操業し、マグネシア企業の中では経営規模、生産量ともに最大級であるものの、アセアン経済危機を契機とする輸出需要の減退傾向のなかで、かつて生産量の70%を占めていた輸出は50%程度に落ち込み、輸出価格も原価ぎりぎりとなり、外国企業との合作を求めているもの話はまとまらず、苦しい経営を強いられている。(牌楼鎮に所在)

原材料、製品の物流に関しては、各社とも同じようなもので、原料を鉱山から工場まで自社又はグループ内物流企業又は外部物流企業のトラックで運び、製品が粉状の軽焼マグネシアについては1トン入り袋で、粒状の重焼・中焼マグネシアについてはバルクで、自社又はグループ内物流企業又は外部物流企業の30トン積みトラックで栄口港(近距離の輸出・国内市場向け)又は栄口新港(大型船を利用する欧米向け及び冬期の輸出)に運ばれている。

2) 滑石粉生産・輸出企業

滑石粉の生産企業は海城市内に約70工場ある。ヒアリングを行った企業は、鉄西経済技術開発区内にある中韓合弁企業(合弁比率は中国側70:韓国側30)で、1995年に工場建設が開始され、96年3月から生産が開始された、新企業である。経済開発区内への工場建設は、外資誘致を進める海城市の勧誘によるもので、固定資産税、企業所得税の減免が受けられる他、土地使用料が安い、高速道路に近く製品の港への輸送に便利等のメリットがある。

原料は英落鎮で産出される最上質のピンク・タルクで、国有集体企業の鉱山から買い付けている。

製品は微細タルク粉で、製造設備は中国製のコンピュータ制御の機械であるが、製造工程は

原石を粉にするだけの単純な工程で、生産量は年間 3,000 トン、総生産額 1,300 万元、税額 100 万元である。従業員も工場・事務を合わせて 27 名である。

製品は 0.5 トン入りの透明ビニール袋に詰められ、生産者側で備った物流企業のトラックで、夏は栄口港、冬は栄口新港を経て、日本、韓国へ輸出される。97 年 7 月以降のアセアン経済危機の影響による需要減、輸出減の影響はあったが、その後次第に回復しているとのことである。

3) 服装製造・輸出企業

感王鎮に所在する下着メーカーは、日中合弁会社で、日本の下着メーカー 63%、日本の商社 33%、中国レース・メーカー 4% の持株比率である。企業設立の経緯は、大連で操業していた日本の下着メーカーがレースの手配を必要としており、一方中国企業は製品のレースを使う新製品の開発を考えており、そのための技術指導を希望していたが、両者が折衝する過程で新工場設立に話が進展し、中国レース・メーカー工場の隣地に新工場設立が決まり、それに商社が乗ったという展開であった。工場設立は 96 年 4 月に認可され、96 年 1 月に従業員 50 人規模での操業が開始された。

製品の企画・デザイン・注文受入・資材発注は日本の下着メーカー本社が、貿易業務は日本の商社が分担しており、下着原料生地が大連港にコンテナで到着してからは、港でコンテナをバラし、中国物流企業のトラックで感王鎮の工場まで輸送される。コンテナを大連港でバラすのは、高速道路を下りてから工場までの道路が狭く、コンテナのままでは回りきれないからである。原料生地発注から工場に到着するまで所要日数は、長くて 1 ヶ月程度とのことである。

製品は瀋大高速道路・大連港経由で全量が日本に輸出され、大手スーパーのブランドで市場に出されている。中国国内市場へは、大連のデパートにまだ一部の製品しか出されていない。

4) 鞆製造・輸出企業

ヒアリングを行なった南台鎮の鞆製造企業は、長く家族的な経営形態で鞆製造を行ってきたものを、1985 年の改革開放時に地元の人々 30 人を雇用して経営規模を拡大し、95 年には現在の株式会社形態に改組し、70 人規模の企業となっている。

当初は、人造皮革で 4 元の物入れを作っていたが、80 年代末から所得水準の上昇と共に市場も変化し、人造皮革のみならず輸入の本皮も広州から仕入れていて、各種の鞆製品を作るようになった。

製品のマーケットは、80 年代末までは東北 3 省、華北省を中心とする国内市場が主体で、これらの地域に行商して卸売りしていた他、一部低ランクの製品をロシアに輸出していた。90 年代に入ってから、国内市場もそれまでの東北 3 省、華北省に、山東省、内モンゴルが加わり、輸出市場もロシアに加えて、韓国、日本への輸出も対外貿易会社を通じて行なうようになっていく。

原材料は染色済みの皮革や人造皮革、布製品、ナイロン布を全国各地から仕入れており、韓

国、欧州から輸入の高級皮革は広州から仕入れている。仕入れは南台に国内外各地の企業の支店・代理店があり、全て南台で仕入れを行うことができる。各種の原材料を仕入れ、中間工程までを地元の協力企業で組み立て、自社で完成品にしている。

高級品は広州、の評判は相変わらず高く、外国で流行っているデザイン等の情報も広州は早くキャッチしているため、当該企業でも香港から専門家を招いて自社デザイン製品の開発に努めているものの、広州の企業とビジネス・コンタクトを維持するメリットは大きいとのことである。

経営上難しい点は、製品に「流行り廃り」があり、流行に早く対応できると利益も大きいものの、うかうか出来ないとのこと、特に国内市場が流行に敏感になっているようである。まだ、自社のブランドが市場で確立していないことが問題とのことであった。

5) 玉加工・輸出企業

孤山鎮の玉加工は1979年に村営の加工工場（従業員60人規模）として発足し、当初は南の揚州から技術者9人を招いて、玉加工技術を伝授するための学校を開いていた。

その後、中国の改革開放政策が開始された1985年に、高粱・とうもろこし・大豆といった穀物生産中心の山間地農業から脱却し、村で産出される豊かな鉱物資源の活用しての産業多角化を目指して、村の人民公社生産大隊の事業として玉・マグネシアの加工・輸出企業が設立された。90年代に入ってから、村有私営の経営形態に変わっている。当初、揚州の技術者から伝授されていた技術は、現在では完全に村に移転されている。

村で産出される玉原石（老玉、岫玉、海花玉、河磨玉）を加工した製品は、春秋に開催される広州貿易懇談会、ならびに大連貿易懇談会に出品され、日本、東南アジア、アメリカへ輸出される他、国内（主に岫岩、鞍山、海城市等の遼寧省内）へも製品の50%が販売されている。売上げの80%は広州・大連での懇談会で決まる。国内マーケットでは岫岩には玉の市場があり、岫岩へ出される割合が大きい。

荷姿は、製品の大きさに応じたサイズの木箱に詰められ、買い付け業者の仕立てたトラックで輸送されている。

6) 花卉栽培・輸出企業

花卉栽培を行っている東四方台の企業は、持株比率が中国側53：日本側47の日中合弁企業として1992年に設立された。栽培される花は胡蝶蘭のみの、単品栽培である。花卉栽培の敷地面積は15ムー、従業員40人を地元から雇用している。

当初、鞍山市に胡蝶蘭栽培企業の設立が計画されていたが、胡蝶蘭は温度・湿度の管理が難しいため、熱源の確保で行き詰まっていたところ、東四方台では摂氏96.8度の地下温水（温泉）が出るため、温度・湿度の問題が解決された。

日中合弁に関し、種子は日本から、栽培技術は当初日本から導入されたが、現在では栽培は全て中国側で行っている。

生産された胡蝶蘭の全量を日本に輸出しており、年に15回、毎回2万株を、大連の物流会社に発注し、調温設備(16~18に調温)のある40フィート・コンテナで輸送している。輸送経路は、全量大連港から門司港の海上ルートで送られている。

3.2 基本方針

3.2.1 商業・流通整備の基本的政策方向

海城市の商業・流通は、市区部、広域市場や多数の郷鎮企業を擁する経済的に豊かな大鎮村、広域交通インフラへのアクセスも悪く経済発展の契機となる諸条件に恵まれない鎮村と、多様な構成を示している。海城市の市区・鎮村の商業・流通を整備するに当たり、海城市域内の全ての市区・鎮村について同じようなレベルでの商業・流通サービスを楽しむことができるような水準に揃えるというようなことは、経済原則からいって適切な政策方向とは言えず、本計画の計画目標年次である2010年に向けての商業・流通システムの整備へ向けての目標とはなり得ない。

目標とすべき基本的政策方向は、
「海城市域を構成するそれぞれの市区、鎮村の市民と産業が、それぞれの生活と産業活動のニーズに応じた、機能的な商業・流通サービスへのアクセスを確保する。」
である。

この基本的政策方向は、以下のような個別目標に分けて考えることができる。

- ア．海城市区の中心商店街については、東北地方の他の中規模都市の商店街に比較して十分な競争力を備えた、中規模都市としての規模に見合った魅力ある商店街の形成を図るとともに、海城市区部住民の日常的需要を満たすのみならず、海城市鎮村部の住民が週1回ないし月1回程度出てきて、都市生活を楽しみ、買い回り品の購入を行なう場としての機能を整備する。
- イ．海城市の鎮村における商業流通機能については、農村部における生産物の第一次的な販売市場として、また、鎮村住民の日常生活を維持するための生鮮食料品、一般雑貨等必需品の購入の場として必要十分な整備を図る。
- ウ．広域市場については、海城市が東北地方の流通拠点として維持発展を続けることができるよう、常に最新の市場が必要とするソフト・ハードのシステムの導入を図る。
- エ．海城市に立地する企業が十分な国際・国内競争力を維持するために必要な、物流システムの整備を含めた流通近代化を推進する。

3.2.2 基本的政策の推進に当たっての課題

このような目標に照らして海城市における商業・流通システムの現状を眺めると、以下の点を指摘することができる。

- ア．海城市域の商業・流通の中心となるべき海城市区の商業機能は、海城市の人口規模百万人の商圈に対応する機能を備えていなければならないが、現在の海城市区の商業機能は、

そのような規模の商圈に対応するシステムを確立しているとはいえない。特に留意すべき点は、以下のとおりである。

- 市区中心の大型商場は、市域全体の客層を引き付けるだけの品揃えと消費者へのアピール性を高める必要がある。鎮村の市民が月に1回は海城の中心街に出て、大型商場を訪れようとするだけの魅力ある店舗作りとレイアウトの工夫を図る必要がある。

- 市区中心の商店街は、消費者に対し少しも独自性をアピールしていない。各商店街の商店経営者が協力して、それぞれの商店街の個性を売り出すようにする必要がある。

- 批発市場・農貿市場・自由市場は、卸売り市場としての役割を十分に果たしているとはいえないが、小売り市場としての機能は一応果たしているといえる。しかしながら、インフラの未整備により、本来の機能を果たす上で制約が多い。

イ．鎮村における商品流通機能の水準は、鎮村住民の日常生活上の必要を満たすレベルに設定されることが第一である。特に、鎮村住民の生活・経済の活性化を図る上で、大集市場の整備はもっと重視されるべきであり、鎮村住民が一同に会する場所として、それぞれ特色のある市場作りを目指しての鎮村住民による工夫が期待される。

ウ．広域流通市場がこれまでに果たしてきた海城市経済上の役割の大きさは大いに評価されるものであり、海城市における郷村都市化進展の大いなる起動力となってきたのは事実である。しかし現在は、改革開放の進展により中国の流通機構全体が一つの転換点に到達しているとも考えられる。即ち、瀋陽市で現在建設中の渾河大市場に見られるように、郊外型の総合市場化を目指す動きがそれであり、一方で所得水準の上昇と情報化の進展により、マーケットの高級化志向が顕著になりつつある。既存の広域市場もこのような市場動向に敏感に反応し、対応する術を獲得しないと、明日の広域市場間の強壮に勝ち残ることは難しいということに留意する必要がある。

エ．郷鎮企業の発展が、これまでの郷村都市化の進展に果たした役割は大いなるものがあるが、物不足の時代の需要を満たすことに重点が置かれた時代とは異なり、ある程度の需要が満たされた段階にある現在、さらには中国のWTO加盟が国際経済上の喫緊の問題となるに至って、今後は郷鎮企業も企業としての存亡をかけての、国際競争場裏に立っての争いとなる。この点、規模の点で零細企業の多い海城市の郷鎮企業は統合・再編による強化を図る必要がある、この意味で流通近代化の役割は大きい。ただし、流通近代化が万能ではなく、郷鎮企業における経営全般の近代化が必要であることはいうまでもない。

3.2.3 日本の都市における商業地区活性化の取り組み

中国において地方中都市における郷村都市化の取り組みがなされ、その中で中心市街地の商業の振興が図られている。日本においても地域発展の中で、都市の中心市街地は、当該都市の文化・伝統を育み、都市経済活動を展開するうえで重要な役割を果たしてきた。しかしながら、

近年、都市の中心市街地は車社会への対応の遅れ、商業を取り巻く環境変化への対応の遅れ等に起因して、空洞化・不活性化が一部の都市で顕著となっており、その再活性化が取り組むべき緊急の課題となっている。日本では制度的には 1974 年に施行された大規模小売店舗法(大店法)のもとで様々な展開が図られてきたが、現在、大店法に代わって、国際的にも通用する都市形成を目指しての市街地活性化が目標とされている。この目標実現のため、1998 年 6 月に大規模小売店舗立地法、中心市街地活性化法、都市計画法の改正(改正 3 法)が成立した。

日本における地方都市の商業振興の課題は、中国における地方中都市の商業振興の課題とは同一とは言えないが、日本の地方都市における商業振興の経験は、中国の地方都市商業の振興を図るについて参考になるところも少なくないと考え、以下に日本での商業振興の実施状況を紹介する。

(1) 日本における問題の所在

1) 大店法施行期間における商業活動の問題点

日本における商業活動は、1974 年に施行された大規模小売店舗法(大店法)以来、同法をどのように活用するか、同法にどのように対処するかで、これまで様々な展開が図られてきたといえる。

70 年代においては、大型店の出店阻止をもくろむ中小小売商と、大店法の規制から逃れようとする大型店出店者側が、両者の利害の調整機関となっていた商業活動調整協議会の場で激しく対立していた。また、大型店の出店は、単に大型店対中小小売業の問題にとどまらず、既存の大型店と新規に進出しようとする大型店との争いの様相も呈していた。

80 年代に入ると、商業活動調整協議会の調整に入る前に事前説明会を開催して、そこでの了承があって初めて、出店の届け出が受理されるように運用が変更された。ある意味で大店法の運用強化でもあった。このため、大型店は出店に当たっての激しい紛争を避けようとして、市街地中心部を離れて郊外に立地するようになった。このような郊外大型店舗は既存の商業地に比べて商業者の反対も穏やかであり、比較的容易に出店することができた。また、これらの大型店に、地元の小売店舗のうち積極的な店舗をテナントとして受入れることもできた。

各都市で人口の郊外化が進んでいたことも、このような郊外型ショッピングセンターの設立を促し、それが後の中心市街地の荒廃をもたらす主要な要因になったとすることができる。すなわち、都市郊外部と中心地域との間の商業配置について、明確な位置づけを行っている都市は殆ど無かったといえる。

一方、60 年代以降、流通革命の流れの中でも増え続けてきた小売商店数は、1982 年をピークとして減少に転じた。とくに既存商業地での零細商店が著しく減少した。

90 年代にはいつの日も日米経済摩擦が顕在化するとともに、大店法も日米構造問題協議の中心テーマの一つとして取り上げられるようになった。このため、大店法も規制緩和の流れの中で大型店出店を規制する力は失われ、次第に大型店の出店は加速されてきた。各都市の商店街には空き店舗が目立つようになり、それが中心商店街にまで及ぶようになった。このため、国と自

治体は空き店舗対策に力を入れ、中心市街地の活性化が重要な政策課題となるに至った。

この間、大型店の出店抑制から、大型店の進出は許すものの地域に根差した商業の振興と街づくりを積極的に図ろうという観点から、中小小売業振興の予算は大幅な伸びをみた。しかしながら、その結果はアーケード建設とカラー舗装の蔓延といった、パターン化されたインフラ整備に力点が置かれ、僅かに残されていた市街地の個性をも失うといった結果に終わっている。

2) 改正3法のもとでの課題

大店法の廃止を打ち出した1998年における政策転換の背景には、これまでの大店法のもとで進められてきた市街地・商業地の発展過程と様々の問題点を踏まえて、上述のような限界が明らかとなった大店法に代わって、国際的にも通用する都市形成を目指しての市街地活性化が目標とされている。このような政策推進のため、大規模小売店舗立地法、中心市街地活性化法、都市計画法の改正が1998年6月に成立した。

このような新しい政策と法体系のもとでの問題は、改正3法がどのような観点で運用されるかによって、政策の効果が大きく異なるものと考えられる点にある。

今回の政策転換がこれまでの政策と最も異なる点は、これまでのように需給調整的な視点から出店調整を行うのではなく、ゾーニングによる都市計画的な視点ないしは小売商業の適正配置の視点から調整を行うことが目指されている。従って大型店出店について、従来のような出店紛争を少なくするための規制こそ排除されたものの、都市計画や小売業の適正配置といった視点からの大型店の出店調整は当然有りうるものである。すなわち、国会での法案審議の過程においても、中心市街地活性化のための郊外開発等の規制は行われうるとされている。

このように改正都市計画法のもとでは、用途指定の行われている区域については指定を解除して自由に特別用途が指定できるものとされているが、市街化区域以外の地域については特に取り決められていない。近年大型店は郊外への出店に積極的であり、これが中心市街地の低落下傾向の一因であったことから、市街化区域以外の地域への出店が都市計画の観点から効果的に規制できるという観点にたつて法の運用がなされるかどうか、新しい制度の有効性を決めるものとなろう。競争の自由の観点が重視されて出店が自由に行われるようであれば、中心市街地活性化法のもとで実施される各種事業も、十分な効果を発揮することはできないであろう。

(2) 中心市街地活性化法の制定

日本の地域発展の中で、都市の中心市街地は、近年、都市の中心市街地は車社会への対応の遅れ、商業を取り巻く環境変化への対応の遅れ等に起因して、空洞化・不活性化が一部の都市で顕著となっており、その再活性化に取り組むにあたって、土地区画整理事業、道路等の公共施設の整備といったハード面の整備とともに、中小小売業振興のためのソフト面での施策を併せて実施することが不可欠となっている。

改正3法のうち、「中心市街地における市街地の整備改善及び商業等の活性化の一体的推進

に関する法律」(中心市街地活性化法)は以下の点を基本的な考え方として定められている。

- ア)中心市街地活性化の取り組みに当たっては、対象となる街ごとに空洞化の状況や歴史的・社会的条件が異なることから、それぞれの地域の特性が十分に反映されるように、市町村がイニシアティブをとる。すなわち、中心市街地の整備目標や基本計画の立案については、国の承認等を要することなく、市町村自らが立案する。
- イ)中心市街地の活性化を推進するうえで、道路、公園、駐車場等の基盤施設の整備や、土地区画整理事業、市街地再開発事業等の「市街地の整備改善」と、消費者ニーズに即した魅力ある商店街、商業集積の形成による「商業等の活性化」を一体的に推進する。
- ウ)本法に基づく市街地の整備改善や商業等の活性化のための措置を始め、各種の施策を総合的かつ相互の連携を図りつつ講ずる必要があるため、関係省庁からなる中心市街地活性化連絡協議会を設けて、関係省庁間の緊密な連携を図ることとする。

この法律による中心市街地への措置とは、以下に掲げる要件に該当するものについて講じられるものを指している(同法第2条)。

- ア)当該市街地に、相当数の小売事業者が集積し、及び都市機能が相当程度集積しており、その存在している市町村の中心としての役割を果たしている市街地であること。
- イ)当該市街地の土地利用及び商業活動の状況からみて、機能的な都市活動の確保又は経済活力の維持に支障を生じ、又は生ずるおそれがあると認められる市街地であること。
- ウ)当該市街地において市街地の整備改善及び商業等の活性化を一体的に推進することが、当該市街地の存在する市町村及びその周辺の地域の発展にとって有効かつ適切であると認められること。

本法において主務大臣は、市町村が基本計画を策定する際の指針及び特定事業等に関する事項について定めた「基本方針」を定める(同法第5条)。

一方、市町村は、この基本方針に即して市街地の整備改善及び商業等の活性化を中核とした関連施策を総合的に実施するための「基本計画」を作成する(同法第6条)。

作成された基本計画は、通商産業大臣、建設大臣、自治大臣、並びに計画に盛られている個別事業を所管する大臣に送付する。

基本計画にこのような個別事業が記載されている場合、当該個別事業を所管する大臣は助言を行う権限を有し、それ以外の事項については、通商産業大臣、建設大臣及び自治大臣のみが助言を行う権限を有する。

(3)基本計画に基づく商業振興事業の実施

基本計画に定められた特定事業(商店街や中核的商業施設の整備に関する事業等)を実施しようとするものは、特定事業の目標、事業の内容、事業実施時期、必要資金の額及びその調達方法を記載した事業計画を作成し、市町村を經由して主務大臣の「認定」を申請する。主務大

臣はそれが適切な計画であると認められる場合には、認定を行い、その旨を関係都道府県に対して通知する(同法第 16 条)。

また、基本計画に中小小売商業高度化事業にかかる事項が記載されている場合には、当該中小商業高度化事業に関する事業の概要と事業実施により期待される効果を記載した総合的・基本的な構想を作成し、これを市町村に提出して、認定を申請する。そして、この構想を実施しようとするものは、当該事業に関する事業の目標及び内容、事業実施時期、必要資金の額及びその調達方法を記載した計画を作成し、通商産業大臣の認定を申請することができる。通商産業大臣はそれが適切な計画であると認められる場合には、認定を行い、その旨を関係都道府県に対して通知する(同法第 18～20 条)。

(4) 事業計画への公的支援

以上の「認定された」計画に対する主な支援措置には、次のようなものが含まれる。個々の支援措置について以下に列挙されたものからその内容までを知ることは出来ないが、事業計画として認定されたものにどのような支援がありうるのか、支援の範囲を示すものとして参照されたい。

ア) 商業・都市型新事業の活性化

- 地域振興整備公団法の特例 - - 「公団」の業務に、商業基盤施設等の整備及び管理を行う第三セクターに対し資金の出資を行い、又は当該第三セクターの委託を受けてこれらの施設の整備・管理を行う業務を含める。
- 産業基盤整備基金の行う商業活性化促進業務 - - 「基金」の行う業務に、特定商業施設整備にかかる債務保証業務、特定商業施設整備事業を日本開発銀行等が行う場合の銀行等に対する利子補給金の支給業務、商業の活性化に関連する情報の収集、整理及び提供業務等を追加する。
- 中小企業近代化資金等助成法の特例 - - 中小小売商業者が近代化設備の導入を図る場合、貸付資金の償還期間を 7 年以内とすることができる。
- 中小企業信用保険法の特例 - - 経営基盤の脆弱な中小企業者等が、多額の資金を必要とする特定事業計画又は中小小売商業高度化事業計画を実施する場合に、当該中小企業の信用力を補完する。

イ) 市街地の整備改善の推進にかかる支援措置

- 公益施設等の用地を確保するための土地区画整理事業の特例
- 地域振興整備公団の業務の特例
- 中心市街地整備推進機構の指定
- 路外駐車場についての都市公園の占用等についての特例
- 都市開発資金貸付制度の拡充

ウ) その他

- 食品流通構造改善促進法の特例

- 道路運送法の特例
- 貨物運送取扱事業法の特例
- 通信・放送機構の業務の特例

(5) 海城市における商業振興への日本の経験の適用

上述のように、日本では改正3法の施行以後、まだ2年を経っていない段階である。従って、改正3法以後の経験を中国の商業振興に直接当てはめるのは、まだ時期早尚であろう。しかしながら、1974年に大店法が施行されて以降、同法に対して各業態が流通革命の流れの中でどのように対応してきたか、その結果、都市及びその中心市街地の商業がどのような影響を受けてきたかについては、参考になるところは少なくないと考えられる。

以下に示すように、日本における中心商店街活性化の経験と海城市における商業活動の現況とから見て、次の4点が将来の海城市とその商業活動の活性化を支える要点であると考えられる。

ア) 中心市街地における商業活性化の目標設定

中心市街地の商業活性化に当たって重要な第1の点は、どのような都市形成の目標のもとに商業地区の活性化を進めるかということにある。現今のように、あらゆる情報を瞬時に世界中で共有する時代にあっては、地方都市といえども国際的に通用する、生き生きとした中心商店街を有する都市形成を目指す必要がある。国際的に通用する都市機能と都市構造を有する都市は、北京、上海、広州、或いは東北では大連や遼寧省都の瀋陽にのみ委ねるといふ時代は過ぎ去ったと見るべきである。日本が1974年の大店法施行以来、試行錯誤を繰り返してきた市街地活性化の試みを通じて、現在の改正3法に至ったのも、このような国際的に通用する都市形成という目標設定が地方都市においても不可欠であることに気づかされたからであるといえる。

イ) 大型店舗の郊外化の可能性

日本においては、80年代にはいって大店法による規制の運用が強化された。即ち、大型店が既存の市街地(中心商店街)に出店しようとするときは、事前に既存事業者の了承が必要とされたため、出店しようとする大型店側は紛争を避けようとして、出店に当たっての摩擦の少ない郊外に立地するようになった。

このことが当該都市のショッピング人口の郊外化を促進し、さらに居住人口の郊外化を促し、ひいては中心市街地の荒廃をもたらす主因となった。

海城市についても市区人口30万、周辺鎮村の人口を合わせて100万の購買人口の存在は、市区中心部に大型店舗が少ない現在、今後の中国経済の伸びと消費水準の上昇に伴って、中心市街地に大型店舗の出店するポテンシャルは高いと考えられる。この際に、中心市街地への大型店舗の出店を規制し、このため大型店舗が郊外化することによって中心市街地が空洞化することの愚は避けなければならない。

ウ) 車社会への対応の重要性

極言すれば、日本における大部分の都市の中心市街地は車社会への対応に成功していな

いといえる。このことが、中心市街地にあった店舗が郊外へと流出していき、中心商業地区の衰退を生んだ一つの要素でもあった。

幸いにして、海城市はまだ本格的なモータリゼーションの到来を迎えていない。従って今のうちに車社会への到来に備えて、商店街ごとの駐車スペースの確保、路側駐車ルールの確立、道路交通ルールの徹底、等の対策を立てておく必要がある。

エ) 公的支援の在り方

日本における商業振興に当たって、これまでの商業政策は行政側が支援メニューを用意して、商店街側はその支援を得るために、支援の条件に適合するように事業を準備するといった形で行われていた。このため、どの商店街でも似たような事業計画が立てられ、地域の特色を打ち出すことができず、結果として活性化への効果は見るべきものが無かったといえる。即ち、「手取り足取り」式の公的支援は、成功していない。

今後、海城市の商業振興を図るに当たっては、行政側が商業振興策を提案するのではなく、地域（商店街）が主体となって当該商店街のユニークな商業振興策を考え、実施する、といった体制がとられなければならない。

日本においても、新たに制定された中心市街地活性化法の下では、市町村が基本計画を作成し、通商産業省、建設省、自治省等は、この基本計画に個別事業が記載されている場合、これに助言を行なう権限までに限定されている。また、この基本計画に定められた商店街や中核的商業施設の整備を行なおうとする事業者は、事業目標、事業内容、事業実施時期、必要資金の額及びその調達方法を記載した事業計画を作成し、市町村を經由して主務大臣の認定を申請するというように、地元商店街や個別事業者のイニシアティブが尊重されている点、新しい試みへの挑戦がうかがわれ、この方向こそ海城市の商業活性化にも参考となるものと考えられる。

3.3 開発プロジェクト案

3.3.1 商業流通プロジェクトの選定基準

商業流通部門の開発プロジェクトは、本計画の目標年次である 2010 年までに、海城市を含む中国東北地域の経済が国際経済競争場裡に統合されていること、海城市が現在と同様に東北地方の中規模都市として存続することを想定して選定される。2010 年における世界の商業・流通形態は、現在においてもすでに顕著となりつつあるように、電気通信ネットワークの発達によって世界の市場から隔絶した純粋にローカルな商業・流通システムは存続しえず、従って、常に世界の市場との競争に対応できる体勢を備えたもののみが発展できるという姿を想定すべきであろう。

このため、2010 年における海城市の商業・流通形態は、東北地域の他都市の市場のみならず、世界の市場に伍して競争していただくだけの商業・流通システムの確立を目指して、2010 年ま

でにその全てを完成してはいないものの、そのような商業・流通システムの確立の過程にある段階と位置づけるのが妥当であろう。

このため、そのような近代的な商業・流通システム設立に向けて実施されるプロジェクトは、以下のような目標に沿うものが選定される必要がある。

- ア) 東北地方の中規模都市として、規模に見合った、個性と魅力のある中心商業地区形成に資するプロジェクト
- イ) これまで、海城市の経済発展に貢献してきた広域市場については、2010年の市場環境により適合した形態で存続・発展することを支援するプロジェクト
- ウ) 世界の市場との競争に対応できる近代的な商業流通システムの確立に資するプロジェクト
- エ) 現在の海城市の最大の問題であり、本計画全体の優先課題である劣悪な環境の改善に資するプロジェクト
- オ) これまで粗放的に利用してきた資源の利用度を高めるようなプロジェクト
- カ) 施設整備を必要とするプロジェクトの場合、整備に必要な施設建設費用ならびに施設運営費用については、「受益者負担の原則」が現在以上に厳密に適用されているものと考えられるため、そのような原則に沿ったプロジェクト

このような方向に沿う商業流通プロジェクトとして、次の5プロジェクトを提示する。

- ア) 海城市区中心商店街モデル地区整備計画
- イ) 鮮魚卸小売市場設立計画
- ウ) 西柳服装市場の再活性化計画
- エ) 東四方台・耿庄温泉資源活用計画
- オ) 海城物流ターミナル整備計画

このうち、ア)～ウ)の3プロジェクトについては、特に優先的に実施すべきプロジェクト(優先プロジェクト)として3.4において詳述するので、以下ではエ)、オ)の2プロジェクトを開発プロジェクト案として、その概要を記述する。

「東四方台・耿庄温泉資源活用計画」については、上記選定基準のうちの「エ)これまで粗放的に利用してきた資源の利用度を高めるプロジェクト」であり、これまでその資源ポテンシャルを十分に活かした資源利用が行われているとは言い難い温泉資源の積極的活用を通じて、新たな地域の特産品を流通市場にのせようとするプロジェクトである。

「海城物流ターミナル整備計画」は、上記選定基準のうちウ)の「世界の市場との競争に対応できる近代的な商業流通システムの確立」に対応したプロジェクトといえる。

3.3.2 東四方台・耿庄温泉資源活用計画

(1) プロジェクトの目的

海城市東四方台鎮、耿庄鎮には中国でも有数の豊富な温泉が湧出するが、これらの温泉資源をどのように開発・利用すればよいか、地元ではまだ良案が無いために、輸出用胡蝶蘭の育成・栽培を除いては、ごく粗放的な利用に止まっている。この温泉資源を商品作物栽培、観光・体育施設等に活用することにより、海城市に新たな産業の振興と開発拠点の形成を行うことを目的とする。

これらの温泉資源は、1975年の海城地震の際に、農家の井戸から突然蒸気が吹き出したことで発見されたものである。現在、泉源は8カ所（耿庄2カ所、東四方台6カ所）、泉源所有形態は個人6カ所・鎮所有2カ所、湧出量は泉源により2000～700トン/日、泉温98℃、泉質データは入手できていない。

現在の温泉資源利用形態は、上記の胡蝶蘭栽培のほか、ビニールハウス野菜栽培への利用（約100戸）、養魚（約10戸）、温泉旅館（6軒、全て温泉プール所有）、海城市温浴業者への温泉水供給（売湯）である。温泉旅館の利用は主として週末とのことであるが、あまり流行っているようには見えない。

本温泉資源を活用し、商品作物の栽培、熱帯花卉・観葉植物の育成等、農業開発への活用を図るとともに、本格的温泉リゾート、熱帯植物園、体育施設（中国各種スポーツのナショナルチームの冬季トレーニングセンター）を核とする観光地区の建設・整備、地域暖房への利用等を図る。

(2) 立地

温泉資源の所在する鎮である東四方台鎮、耿庄鎮に限られる。当該鎮は瀋大高速道路に近接し、交通至便である。

(3) プロジェクトの主な内容

温泉資源の利用は主として次の2つの利用形態を考えることができる。

ア) 温水による温度と湿度を利用しての商品作物の栽培、熱帯花卉・観葉植物の育成、養魚等、農業開発への活用

イ) 本格的温泉リゾート、熱帯植物園、体育施設（中国各種スポーツのナショナルチームの冬季トレーニングセンターとして利用）を核とする観光地区の建設・整備

勿論、この2つの利用形態を組み合わせることも可能である。

1) 農業目的での利用

農業目的での利用については、現状では熱帯花卉（胡蝶蘭）の育成、ビニールハウス野菜栽培への温熱利用、温水による養魚が行われている。従って、農業目的での利用については、地域の一部の農民はある程度経験を重ねており、本格的な商品作物の導入を図る場合にも比較的

に取り組みやすいと考えられる。また、初期投資も観光レクリエーション目的での利用形態に比べれば小さいといえる。具体的な事業展開としては以下を想定することができる。

ア) 鎮所有の泉源を活用しての事業展開をまず第一に考えることとし、鎮政府と鎮政府が所有する泉源を利用している農民とで第3セクター方式の温泉開発組合を設立する。(民間の泉源所有者及び利用者にも温泉開発組合への参加を勧め、同一歩調での開発が行われることが期待されるが、直ちに同意が得られない場合には、鎮所有の泉源の活用から開始する。)

イ) 鎮政府と温泉開発組合との共同により、「温泉資源活用フィージビリティ計画」を事業計画並びに地区開発計画として作成する。この場合、現在の利用形態のレビューとともに、新しい事業展開として商品作物の栽培、熱帯花卉・観葉植物の育成の可能性とその採算性を詳しく検討する。フィージビリティ計画の作成にあたっては、鎮政府と地元農民の知恵のみならず、温泉利用による農業に詳しいコンサルタントを動員することが望ましい。

ウ) 作成された「温泉資源活用フィージビリティ計画」に沿って、所要資金の調達を図る。この場合、インフラ整備については公的資金の一部導入を、事業投資については温泉開発組合の資金によることとする。この段階で、温泉開発組合に一般投資家の参加を図り、投資資金規模の拡大を図ることも考えてよい。

エ) 公的計画として実施された事業展開が軌道に乗れば、民間所有による泉源からの温泉の活用も同じ方向で行われよう。

2) 観光目的での利用

一方、イ)の観光レクリエーション目的での利用に関しては、現在は海城市内の温浴業者への温泉水供給(売湯)が中心で、ほかに6軒の温泉旅館(全て温泉プール所有)が経営されている。

しかし、東北地方の中心的な温泉観光地であり、海城に地理的に近い湯崗子温泉に比べた場合、温泉地としての施設の整備の程度は比較にならないほど貧弱であり、とても湯崗子温泉と競合できるレベルにはない。観光レクリエーション目的での利用を計画する場合には、後発の温泉地である海城の温泉が先発の有名温泉地とマーケットを競う場合には、マーケットの目を引く特色のある開発を行なう必要がある。

この意味で、地域に一つのランドマークを作るという観点から、その豊富な温泉資源を東北地方にはまだ設立されていない熱帯植物園の設立や各種スポーツのナショナルチームのための本格的なトレーニング施設が設立が検討に値しよう。

そのためには、熱帯植物園、スポーツ・トレーニング・センター設立には相当の初期投資と、熱帯植物園設立の場合には研究投資を必要とする。しかし、熱帯植物園や各種スポーツのナショナルチームのための本格的なトレーニング施設が設立され、事業として成功するならば、地域の知名度は上がり、その上で温泉地開発が行われるのであれば成功の可能性は高いと言えよう。このような効果までも含める場合には、相当大きな波及効果を地元にもたらす可能性がある。

るものと考えられる。

観光レクリエーション目的での利用形態として考えられるプロジェクトの事業展開としては以下を想定することができよう。

ア) 熱帯植物園については、大学等の研究機関からの熱帯植物生育の技術的支援が不可欠である。大学の生物学教室（必ずしも東北地方の大学に限らない）の支援が得られるかどうかの検討から始める必要がある。温泉等の人工熱を利用して、熱帯・亜熱帯の植物生育環境を作ることは、他国においても多数例があるので、他国の開発事例も参考となろう。

イ) スポーツ・トレーニング・センター設立については、東北地方の体育関係機関のニーズ把握から開始する。温泉を利用したのプール、体育館等、冬季のスポーツ・トレーニング施設のみならず、夏季の施設利用も念頭に置いて、施設の通年利用を計画する必要がある。また、ナショナルチームの利用のみならず、中国ではまだ一般的になってはいないが、将来的には一般市民の週末レクリエーション利用が考えられ、そのような利用可能性も検討されてよい。

ウ) 以上のア) 及びイ) はいわば予備調査に当たるものであり、成立の可能性がある場合にはフィージビリティ調査を実施する。特に、ア) については、上記 1) の商品作物の栽培、熱帯花卉・観葉植物の育成と並行して実施することも検討されてよい。

(4) 実施上の課題

観光レクリエーション利用のための開発にあたっては、もし投資を行なうならば本格的な施設にしないと、近隣の湯岡子温泉等、既存の温泉地と競争してこれに対抗することはできない。従って、観光利用を考える場合には、本格的かつ近代的な施設を備えた温泉リゾート計画を策定し、外資の導入による開発を進める必要がある。

熱帯花卉・観葉植物の育成・栽培に当たっては、栽培技術の導入、輸出・国内市場を含む市場化の可能性を慎重に検討する必要がある。

また、最終的な温泉利用計画が作成されるまでは、地元は温泉資源の安売りをしないように、注意しなければならない。

3.3.3 海城物流ターミナル整備計画

(1) プロジェクトの目的

現在、中国政治経済の中心である華北地方と東北地方の中心である瀋陽とを結ぶ高速道路が建設中であり、2000 年中に完成の予定で工事が進められている。海城市は、このルートの支線として 3 年後にはこの新高速道路に結ばれ、さらに朝鮮半島への入口に当たる丹東市まで延伸される予定である。この高速道路が完成すれば、東北地方内陸部の中心都市である瀋陽と海への出入り口である大連を結ぶ南北の幹線高速道路である瀋大高速道路と、朝鮮半島から東北地方を経て華北地方へ至る東西高速ルートの結節点として、物流上の重要な位置を占めることになる。

これまでのところ、中国の物流システムは発展途上に有り、東北地方の物流システムのその例外ではない。しかしながら、中国の経済が WTO への加盟等を通じてこれまで以上に世界経済システムに組み込まれていく過程で、物流面の近代化は不可欠であり、東北地方において物流ターミナルを設立するにあたって立地上の焦点の一つが南北、東西の道路幹線ルートの結節点という地理上のメリットを得ている海城市であるといえる。

本プロジェクトでは道路輸送専用の物流ターミナルを考える。これは、鉄道輸送の可能性がないからということではなく、現下の海城市の産業育成動向、必要とする物流機能から見て、道路輸送を中心とする物流ターミナルの整備がより緊急性が高いと考えられるからである。

本物流ターミナルが設立された場合に、ターミナルの利用貨物特性、貨物の方向性、必要とされるターミナル機能（ハード機能）としては、当面、以下が想定される。

利用貨物特性	貨物の方向性	具備すべきターミナル機能
・繊維製品	・ターミナル 東北3省	・コンテナ積込 / 荷解き ・小口貨物の混載 / 仕分け
・マグネシア製品	・ターミナル 大連港 / 営口港	・各工場への集荷 ・コンテナ積込
・滑石粉	・ターミナル 大連港 / 営口港	・各工場への集荷 ・コンテナ積込
・食品 / 日用雑貨	・ターミナル 瀋陽 / 大連	・海城市内への配送

(2) 立地

物流ターミナルの立地は、南北、東西両道路幹線のインターチェンジへのアクセスに便利な地区に設けられる必要がある。従って海城市西柳鎮、感王鎮

(3) プロジェクトの主な内容

現在のところ、中国東北地方において物流をシステムとして捉える考え方はなされていないとはいえず、海城市においても本格的な物流ターミナルはまだ設立されていない。物流ターミナルを計画するに当たっては、物流ターミナルのハード面の整備、物流企業の近代化を含む物流システムのソフト面の整備、物流ターミナルを利用する産業の流通近代化、の3つを並行して進める必要がある。

ア) 物流ターミナルが当初から整備すべきハード機能としては、コンテナヤード、コンテナ荷役・運搬機能、一般倉庫・冷蔵倉庫機能、包装・梱包機能、車両関連諸設備・給油設備・車両修理機能、コンピュータによるコンテナ管理機能、宿泊休憩施設、事務所等がある。

イ) 現在、小輸送業者が輸送ルート別に独占的に輸送を担当するシステムでは輸送費が高くなり、荷主側のメリットは小さいため、物流ターミナルを中心に輸送システムが発展する可能性は小さい。このため、小輸送業者の業務提携並びに統合による業務規模の拡大、輸

送価格体系への競争運賃の導入、等を図り、輸送システム改革を通じての地域産業の競争力強化を図る。

ウ) 地域の繊維産業等既存産業の集約化と高度化、機械産業等成長ポテンシャルのある新規成長産業の育成を図り、近代的な流通システムを導入できる素地を育成する。

以上3つの、物流ターミナルのハード面の整備、物流企業の近代化を含む物流システムのソフト面の整備、物流ターミナルを利用する産業の流通近代化、の3つが相まって、海城市での物流ターミナルの設立が事業として具体化することとなろう。これに加えて、物流ターミナルが軌道に乗り、輸出入貨物が増えた段階では、新たに内陸通関機能を付与することを検討することも必要となろう。

3.4 優先プロジェクト

選定基準

商業流通部門の優先プロジェクトは、上記3.3に挙げた5開発プロジェクト案のうち、特に地域産業及び市民生活にとって緊急度が高く、大規模な初期投資を必要とせず、フィージビリティが高くリスクが比較的小さいと考えられ、実施の環境が整っているものを選定した。

これらのプロジェクトを通じて、2010年における海城市の商業・流通形態は、東北地域の他都市の市場のみならず、世界の市場に伍して競争していただくだけの商業・流通システムの確立を促進させ、そのような近代的な商業・流通システム設立に向けて優先的に実施されるプロジェクトとして、開発プロジェクト案のうちのア)～ウ)の3プロジェクトをとりあげる。

3.4.1 海城市区中心商店街モデル地区整備計画

(1) プロジェクトの目的

海城市区の中心に位置する商店街(中心商店街)は、海城市区住民の日常の消費を賄う機能のみならず、海城市の鎮村住民にとっても週に1回から月に1回程度は出てきて、都市の雰囲気に入り、買い周り品を購入したり、レジャーを楽しんだりする場でもある。さらには、西柳服装市場等に出てくる東北3省からの商業者が取り引きを終えて後に立ち寄り、広域のマーケットを対象とした商店街としての機能を果たす必要がある。

しかしながら、海城市の中心に位置する現在の商店街は、いずれも個別商店街としての特徴が無く、個性のアピールが無い欠点を始めとして、以下のような問題を共通して持っている。

ア) 街路のインフラ(歩道、街灯、排水施設、廃棄物処理施設等)が不備である。

イ) 個別商店街として広域の注目を集め、集客力を高めるためのイベント等の工夫がなされていない。

ウ) 街路に市民が集まり、利用し、滞留する施設(図書館、美術館、茶館等)や、緑と休息のための施設(公園、並木、ポケットパーク等)が無い。

- エ) 道路幅が一般的に広すぎるため、道路の両側の商店列に一つの商店街としての一体感が無い。
- オ) 街路横断のための設備が設けられておらず、道路横断の安全性が低い。道路幅が広すぎる。
- カ) 商店街の中心的な利用者としての女性、子供への配慮が無い。
- キ) 商店街を一つの地域共同体として形成・発展させるため、商店街の共同意識を高めるための店主間の協力の機運が見られない。
- ク) 商店街利用者への商店街についての情報提供（商店街紹介のパンフレット作成、商店街案内板の設置等）がなされていない。

本モデル地区計画は、中都市である海城市の規模に見合った、魅力ある商店街形成を図るための事例として、居住環境に調和しながらも、個性を主張する街並み形成を進める上でのモデルを提供するものとして考える。とくに、地域住民・店主のイニシアティブを尊重した街並み形成を図るためにも、商店街組織の形成を図り、その主導による商店街整備を推進する。

(2) プロジェクトの内容

1) 商店街の現状と立地

本プロジェクトは、海城市区の中でも海城賓館横の広場周辺と並んで商業中心として機能している海城大酒店前の北順城路広場に近く、中規模の商店街として発展する可能性を持ち、商店街としての整備に取り組みやすいと思われる海州区大興街、大興東街地区をモデルとして考える。

海州区大興街は、北順城路広場から中街路を南へ約 200 メートル下がって東へ折れる街路で、街路の幅は車道、両側の歩道合わせて 13~17 メートル、中央の 7 メートルが車道となっている。約 400 メートルで環城東路に通ずる。街路入口の左側（北側）は遼寧省海城正骨医院で、海城市内の交通事故の救急病院に指定されている病院である。大興街の北側は街路入口から約 100 メートルが病院及び正骨医院付属の整骨研究所となっている。このように街路の入り口が病院であることは、商店街として必ずしもプラスの条件とはいえない。中街路入口は幅がやや狭く、歩道の幅も 2~4 メートル程であるが、入り口から 60 メートルほど入ると街路南側の歩道は幅が 7 メートルほどに広がり、ここでは飯店前の歩道で炭火焼肉を行なっている。

大興街の中央、入り口から 200 メートルのところ、大興東街と交差する。中街路から大興東街までは、海城正骨医院を除いて街路両側は全て 1 階部分に商店のあった 7 階建て住宅アパートで、飯店（17 店）を中心に、理髪・美容・洗浴店（5 店）、娯楽センター、スーパーマーケット、日用雑貨店、診療所、化粧品・薬局、クリーニング店等、合計 34 店が連なっている。

大興街の東半分、すなわち大興東街から東へ 100 メートルほどは、1 階部分に飯店、理容・美容・按摩店、雑貨店等 31 店（いずれも小規模の店舗）が並ぶ 6~7 階建ての住宅アパートであるが、さらに東側の環城東路迄の 100 メートルは、1 階部分が半地下式の古い 6 階建て住宅

アパートで、商店は4軒程度である。

大興街の中央部で南北に交差する大興東街は、北へ200メートルで北順城路に、南へ150メートルで振興路に通じる。大興東街の北側は街路西側が飯店等の連なる商店街であるが、東側は住宅アパートで、ところどころに商店が店を開いている程度で、商店街としては発達していない。また、大興東街の南側は、東側、西側ともに住宅アパートで、商店は飯店、クリーニング店、診療所・按摩等の店が街路に面して所々に散在しているに過ぎない。

大興街のインフラ施設は、歩道は海城市区内の他の街路に比べて比較的広くとられているものの、排水施設、廃棄物処理施設等は不備であり、街灯は設備されていない。街路の並木については一度は植えられていたようであるが、現在は殆どあとをとどめておらず、海城正骨医院の向かいの大興街入口から大興東街までの200メートルの歩道には、僅かに4本ほどの細い若木が残っているのみである。また、街路に市民が集まり、利用し、滞留するための施設(図書館、美術館、茶館等)や、緑と休息のための施設(小公園、ポケットパーク等)は全く設備されていない。

2) 商店街の発展可能性

大興街の現状は上記の通りであるが、商店街としての将来は必ずしも暗いとは言えない。むしろ、以下の条件を考えると、海城市区の中心商店街の一つとして発展できる可能性を秘めていると考えられる。

ア) 大興街への西側入口は、海城市区で最も新しい商業開発が行われている中街路に面し、さらに市区の商業中心である北順城路広場に200メートルと近い。従って、大興街において特色のある商業展開が行われる場合、中街路、北順城路広場を訪れる消費客を大興街への顧客として呼び込むことも可能と考えられる。

イ) 大興街にはすでに相当程度の食堂・飯店を中心とする飲食業への集中投資展開が行われて、商店街としての特色付けがなされており、街路独自の商業活動の特色を出しやすい状況にある。

ウ) 街路の幅が表通りのように広すぎず、街路の両側の商店が一つの商店街としての一体感を持ちやすい。

エ) 街路の歩道が比較的広く、一部を小緑地にしたり、並木を植えたり、ベンチを置いて市民が小憩できるような設備を配置することが可能である。

しかしながら、大興街が以上のような条件を備えているとしても、個性のある街並み形成を進め、商店街として統一ある発展を実現させるためには、大興街を構成する商店の店主並びに地域住民が商店街形成の方向について合意し、共通の商店街振興計画を作成し、それに沿って商店街整備を進めていくことが必要となる。

3) 商店街振興の展開方向

同質の商品やサービスをただ販売しているだけの商店街は、消費者にとってより魅力的でよ

り便利な競合商店街との競争に負けることになるのは市場経済の原則からいって当然である。大興街が海城市の中心商店街として統一ある発展を実現させていくためには、次の手順で展開を図る必要がある。

ア) 商店街振興会の組織化

本プロジェクトは、最初から商店街施設のインフラ整備を前提とするのではなく、地域の住民、商店主が自分たちの住む地域（商店街）を来街者（消費者）にとって魅力のあるものにするためには、大興街を構成する商店の商店主及び地域住民が商店街形成の方向について話し合い、コンセンサスを確立することが不可欠である。このような意見交換とコンセンサス確立の場、合意形成のための組織が商店街振興会であり、このような組織をまず第一に確立する必要がある。

イ) 商店街振興計画の作成

商店街をどのようなコンセプトに基づいて整備していくか、誰がどのような役割を担うか、大興街を構成する商店の商店主及び地域住民が商店街形成の方向について話し合った結果を具体的な計画としてまとめる。

ウ) 商店街振興イベントの開催

商店街が開催するイベントは、商店街の持つ魅力を来街者（消費者）に宣伝・広報する絶好の機会であり、来街者にとってイベントそのものが魅力となってその商店街をリピーターとして訪れるきっかけを作る。また、商店街にとっては、共同で一つのイベントに取り組むことにより、商店街を構成する商店の商店主及び地域住民が共同一致して商店街形成に取り組む具体的なアクションの成果を示すものとなる。

エ) 商店街インフラ整備資金の確保

上記のア)～ウ)にかかる具体的な共同行動の実績を積んだうえで、商店の商店主及び地域住民が協力して、街路のインフラ施設（歩道、街灯、排水施設、廃棄物処理施設等）、街路に市民が集まり、滞留し、休息するための施設（公園、並木、ポケットパーク等）等の整備を計画し、資金調達的手段を講じる。整備資金の一部について公的資金の補助が得られるかどうかの検討及び関係部局への打診を行なう。

オ) 商店街インフラ整備の実施

上記エ)において調達できる資金の範囲内で、順次、無理のない整備を進める。

(3) プロジェクトの対象範囲

- 1) 対象地域：(2) プロジェクトの内容の立地参照
- 2) 想定される受益者層：市区および周辺鎮住民一般

(4) プロジェクトの実施スケジュール

上に提示した商店街振興の各事項の実施スケジュールは、次に示す通りである。この中で、「商店街振興会の組織化」は、本プロジェクトの主眼といってもよく、商店街振興会が過半の

商店をメンバーに取り込むことが出来れば、あとは振興会の活動如何によるといい。表中、2000年から2001年は商店街振興に取り組む機構の組織化が行われ、2002年以降の破線は組織の強化が引き続き行われることを示している。その意味で、商店街振興会の組織化に成功するかどうかは本プロジェクト全体の成否を決める鍵であり、当初（2000年～2001年）の時期における振興会リーダーの果たすべき役割は極めて大きいということが出来る。

項目	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
商店街振興会の組織化	■	■	■	■	■	■
商店街振興計画の作成		■	■			
商店街振興イベントの実施			■	■		
商店街インフラ整備資金の確保			■	■		
商店街インフラ整備の実施				■	■	■

（５）プロジェクトの予備評価

当該プロジェクトの実施によって、商店街を構成する商店の店主及び地域住民代表による商店街振興会の組織化がなされ、店主及び地域住民が一致共同して商店街の振興に取り組む場合には、地域の活性化における効果は計り知れないものがある。

（６）プロジェクト実施機関

商店街を構成する商店の店主及び地域住民代表による商店街振興会の組織化がなされた場合、この商店街振興会がプロジェクトのすべてを実施する。

（７）プロジェクト実施条件

中国には、日本で日常使われる商店街の概念が無いように感ぜられ、本モデル計画作成の核心にあたる商店街組織の形成が実現できるかどうかは鍵となる。

個別商店街の発展方向、個別商店街に固有の問題について、商店街を構成する各商店が協議する機関としての商店街組織は商店街ごとに組織されることが必要であるが、その上部組織として海城市商業活動の全体に関わる問題を協議する機関として各商店街の代表者からなる商店街連合会（海城市商業会議所）が組織されることも必要である。

3.4.2 鮮魚卸小売市場設立計画

(1) プロジェクトの目的

海城市区には、現在、鮮魚・冷凍魚類の専門市場として工商局へ登録した市場はない。駅前大市場裏で「魚類批発銷售市場」として営業しているのは、市場登録をとらずに、個人営業登録をした魚類取扱業者が同じ場所に集まって、市場の形態で営業しているものである。現在はこの市場が、市区内レストラン・個人消費者への小売機能、他の小売業者や農貿市場・自由市場出店者への卸機能を担っている。

現在の市場は、生鮮食料品を扱っているにも関わらず露地・露天で営業されており、下水施設、生ゴミ等の固形廃棄物の処理施設は備わっておらず、生鮮食料品を扱う市場としては衛生面で問題があり、特に雨天・降融雪時には問題が顕著となる。

このため本プロジェクトは、人口30万の海城市区の鮮魚・冷凍魚類を扱う専門市場として、マーケットの規模に見合った必要な市場機能、倉庫機能及び衛生関連設備を備えた新市場施設を建設するものである。

(2) プロジェクトの内容

1) 新市場の必要とする設備

このような状態を改善した新市場が必要であるが、新市場の設置に当たっては屋根のある屋内市場とし、床面はコンクリート又はタイル貼り、下水処理、生ゴミ等廃棄物処理、市場に出入りする車両の流れを考慮したものとする。また、冷蔵設備も完備したものとする。

2) 新市場の利用者

市場の利用者は、飲食店関連業者のみならず、将来は海城市中心街及び西柳服装市場、南台鞆市場等の海城市内にある広域市場を訪れた人たちが（主に海から遠い内陸の東北3省からの来訪者で、主に鉄道利用者）が、取り引きを終えたあと自宅へ戻る前に、郷里への土産品に鮮魚・加工品等をここで購入し、自宅へ発送できるような宅配機能も備えるようにする。

3) 新市場建設の手順

新市場の計画作成から建設に至るまでには以下の手順を踏む。

ア) 市場の組織化

市場の出店者による「市場設立準備会」のような名称の組織をつくり、これを意思決定機関として、関係政府機関との交渉を始めとする市場の設立準備を行なう。

イ) 新市場建設計画の作成

新市場は、以下について十分に留意した計画を作成する。

- ・現在と同じく、卸売小売市場として設立する。
- ・鮮魚・冷凍魚といった生鮮物を扱う以上、衛生面に十分留意し、下水施設、生ゴミ等の固形廃棄物の処理施設を完備したものとするほか、天候に影響を受けないよう、屋根つ

きの施設とする

- ・市場が設置する設備は、商品陳列台、冷凍冷蔵施設、電光取引価格表示設備、事務所、休憩設備を含む。
- ・市場の位置は、取扱商品の搬入ルート並びにマーケットを考慮し、瀋陽大連高速道路へのアクセスの便が良い場所を選ぶ。
- ・新市場の建設資金のみならず、市場の運営にかかる経費の分担について明確な資金計画を立てる。

ウ) 新市場建設資金の確保

市場の設立の便益は広く一般市民に及ぶところから、市場建設に当たっては公的資金により支援することを検討する。従って、市場建設出資金は出店者並びに市政府（工商管理局所管）の共同出資とする。

エ) 新市場建設の実施

オ) 市場登録

市場の設立後は、現在のように出店者の自主的な運営による市場ではなく、鞍山市工商管理局への市場登録を行なう。

4) 新市場の立地

現在、「魚類批発銷售市場」として営業している海城駅前大市場北側の位置は、鮮魚市場にとって適しており、特に市内の卸売小売業者にとってはアクセスが良く最適である。しかしながら、現市場の位置は他の商業活動にとっても適地である一方、交通の便の好いところであれば鮮魚市場は他の位置でも立地可能である。従って、新市場の位置は海城市区全体の都市計画にしたがって決められるならば、他の位置に移転しても差し支えない。

(3) プロジェクトの対象範囲

想定される第一の受益者層としては、魚介類の流通業者（市区の小売業、外食産業を含む）。さらに、消費者としての一般市民が広く受益する。

(4) プロジェクトの実施スケジュール

新市場の建設に至るスケジュールは以下の通りである。

項目	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年
市場の組織化					
新市場建設計画の作成					
新市場建設資金の確保					
新市場建設の実施					
市場登録					

(5) プロジェクトの予備評価

衛生面を考慮した鮮魚市場は海城市にとって不可欠であり、新市場はそのニーズに応えるものである。本プロジェクトは、各国、中国他都市で類似プロジェクトが実施されていることから技術的に特段の問題もなく、経済評価、財務評価についても、新市場の建設資金のみならず、市場の運営にかかる経費の分担について明確な資金計画を立てることを前提として、両者とともに満足する案件と考えられる。

(6) プロジェクト実施機関

プロジェクトの実施機関は、市場の出店者による「市場設立準備会」である。

(7) プロジェクトの実施条件

新市場で取り扱われる商品は、大連港、栄口新旧港から高速道路を通過して搬入されるため、市場と高速道路とのリンクを考慮する必要がある。
用地は現在の「魚類批発銷售市場」の位置が、利用者にとって便利であるが、新市場建設期間中の市場代替地を用意する必要がある。

3.4.3 西柳服装市場の再活性化計画

(1) プロジェクトの目的

西柳服装市場は海城市を代表する広域市場であり、紳士婦人服、子供服、下着、セーター、織布、各種繊維製品を中心に、家電製品、日用品を扱う店まで幅広く出店している。従業者は市場及び関連サービス業務の従業者、市場管理関係者を合わせて 35,000 人を雇用する海城市の重要な経済拠点である。これまで、西柳服装市場の発展は地元 1100 社を上回る服装加工、染色、服飾金具等の産業を発展させ、これらを含めて海城市及び地元の鎮に大きな財政収入をもたらし、農村及び国有企業の余剰労働力に就業の場を提供してきた。また、西柳市場は周辺鎮に立地するこれらの繊維生産・加工産業とも連結しているが、市場で扱われる服装製品のうち地元の海城市で生産される製品は 20%程度であり、残りの 80%は外部で生産・加工される製品である。このように販売製品の外部依存率が高いことが、西柳服装市場の弱点の一つとなっている。

服装市場で販売される商品のマーケットの 90%は東北 3 省で、その他新疆省、甘肅省等中国の他省のほか、ロシア、北朝鮮、韓国等への輸出も行われている。

このように服装市場における製品の販売、市場に出荷する服装製品の生産加工の両面で、西柳服装市場は海城市経済にとって極めて大きな位置を占めており、市場の盛衰は海城市経済の将来を方向づけるものでもある。

しかしながら、現在、西柳市場を取り巻く環境条件は極めて厳しいものがあり、市場の総台数 18,000 台の入居率は 70~50%程度にまで下がっている。(市場関係者と工商局とでは、入居率についてのパーセンテージは異なっている。)

一方、地理的にも近い瀋陽市では、市南部を東西に流れる渾河の南側に、新たに渾河総合市場を建設中である。同市場はベースとなるマーケット（瀋陽市）の規模が西柳よりも大きいほか、他の多くの商品も扱う総合性、服装についても幅広い品揃えの面で西柳を上回っており、今後、西柳にとって、これまでの瀋陽五愛市場以上の手強い競合市場となる可能性が高い。

このような状況にあるため、西柳服装市場が低迷している原因を分析し、その問題点を把握し、これらの問題点に対処する方策を実施に移して、市場の再活性化を図ることが、現下の緊急課題となっている。

なお、西柳服装市場の概況及び本プロジェクトの背景については、本章 3.1.2 の(3) 広域流通市場、1) 西柳服装市場の項の記述をも参照されたい。

(2) プロジェクトの内容

1) 市場低迷の主たる要因

西柳服装市場が低迷している主たる要因としては、以下を指摘することができる。

ア) 東北地方での服装市場としては、西柳市場は瀋陽の五愛市場に次ぐ規模を有しており、五愛市場を第一の競合市場としているが、東北地方においても近年の経済発展と所得水準の上昇に伴って、服装マーケット全体の嗜好が上方にシフトしていく傾向を見せている。このため、中下級マーケットを主たる顧客層とし、商品の品揃えもこの層を中心とする西柳市場は、中高級マーケットに対応した五愛市場に押され気味となっている。

イ) 中国南部の江南地方、とくに中国一の規模を誇る紹興市場は、周辺都市に繊維・服装産業の大規模なブランド企業を多数有しており、市場と加工産業とが密接な連携を保ちつつ、相互に発展している。この点、このような大規模な生産加工産業を持たず、地元には中小の加工産業しか有しない西柳市場は、服装の生産と販売のリンケージが低く、中国全体の市場動向に対して常に受け身にならざるを得ない。

ウ) 市場の発展にとっての物流システムは相互依存の関係に有り、西柳市場においてもその例外ではない。これまで、市場の発展は海城の地元物流企業によって支えられてきたし、これら企業も西柳市場の発展に伴って事業規模を拡大し、この結果、単なる物流事業に止まらず、集団企業として多くの事業分野に進出を果たしてきた。これまで市場は、市場で商われる商品が安全確実に配送されることを重視し、この面で海城物流企業は機能してきたが、多くの市場間の競争下にあっては、より安全確実かつ安価に輸送することが必要となっている。この面で海城の物流システムは競争的な市場経済の下での新しい物流システムを取り入れ、海城物流企業は近代的な物流事業に生まれ変わることが必要である。

エ) 市場は利用者にとって使いやすい市場であることが必要であるが、西柳市場はこの点で大いに改善の余地がある。例えば、大きな市場の中で、初めて市場を訪れた人でも、自分が今どこにいるのか、どこに行けば自分の購入したいものを手に取ってみることができるのか判るような案内板が、市場内に殆ど設置されていないことにも端的に表れている。

2) 再活性化の政策方向

このような状況を打開し、西柳市場の再活性化を図るうえで3つの政策方向があると考えられる。

ア) 市場で販売される製品に占める地元での生産比率を高めること。すなわち、服装の生産と販売のリンケージを高め、地元で留保される利潤率を高めること。

イ) 流通面での集約化を図り、現在の小規模服装流通企業から個別ブランドを持った企業へと大型化を推進し、全国他地域企業との競争力を高め、他市場への参入を図る。従来の主要マーケットである中下級消費層に加えて、市場のニーズに合った商品化を進めて、中高級マーケットへの対応力も次第につけていく。

ウ) 現在の市場を、利用者にとってより使いやすい市場に改める。すなわち、西柳から各地への輸送面の競争を促進し、輸送費の低下を図る(現在は輸送ルート別の独占形態であるため、輸送費が割高に設定されている)、市場内の案内表示を増やし、自分が市場内のどこにいるか、どこで何を売っているか、関連サービス(輸送、飲食、銀行等)をどこで受けられるのかを明快に表示する、等の改善を進めていく。

3) 市場活性化の展開方向

このよう政策方向を具体化していくのは、これまでの市場と加工産業の関係を大きく転換し、近代化を図り、ある意味で産業構造の転換を求めるものであり、単なるプロジェクトの域を超える問題であるが、少なくとも以下のようなアプローチでの展開が求められている。

ア) 市場活性化検討会議の設置

西柳服装市場が直面している問題に対応するためには、政府部門のみでも、また民間部門のみでも効果的な対応策を得ることはできない。市場に関連するあらゆる部門が相互に関連しているからであり、そのどれか一つの改善を図ったとしても抜本的な解決にはならないであろう。いわば、市場の管理に当たる政府部門(工業発展局、工商管理局、交通局を含む)、市場関係者、市場で売られる製品の生産加工業者、物流業者等の衆知を集めて、上記2)の市場が直面する構造上の問題点を探り、その原因を検討し、市場活性化の方策を検討するための、それぞれの部門の代表者からなる常設の会議を設置することから着手する必要がある。

イ) 市場活性化計画の作成

次いで、「市場活性化検討会議」のもとに、専門家グループを置き、会議の議論に沿って、具体的な市場活性化の実施計画を作成する。計画は5年程度の中期計画とし、市場の直面する問題点の分析、対応策、市場施設整備の所要費用とその調達方策よりなる。計画は毎年その達成状況をレビューを行ない、必要な改定を加える。

ここでは、市場に製品を出荷している繊維企業の外部環境を改善し、空間的な集約と経営の集積を通じて競争力のある産業を形成することが目的となる。ここでの対象業種は、西柳服装市場にかかる全ての産業、即ち繊維工業、運輸業、商業等であり、対象地域は西

柳鎮のみならず、対象業種企業の分布する感王、中小、王石、南台の各鎮及び海城市区を含む。

ウ) 市場整備資金の確保

ここでの市場整備資金は、市場と加工産業の関係の見直し等の抜本的な施策ではなく、現在の市場の施設設備等で改善を要する問題（すぐに着手できる問題）への対応にかかる整備資金である。既存の市場管理委員会、鎮政府の資金で行なうべき改善を越える問題については、新たな資金調達の方法を検討する。

エ) 市場整備の実施

ここでの市場整備は、上記ウ)に係る改善点への対応で、市場内の案内表示を増やし、自分が市場内のどこにいるか、どこで何を売っているか、関連サービス（輸送、飲食、銀行等）をどこで受けられるのかを明快に表示する、等の改善をいう。

オ) 繊維産業高度化計画の実施

ここでの検討課題が、上記2)のア)～ウ)の前半にかかる市場構造の改編に関する計画で、市場活性化計画の中核に当たる。計画に含まれるべき事項は以下の通りである。

- ・ 既存産業の立地調整と空間集約
- ・ 新規産業の工業団地への集中立地とそのための制度整備
- ・ 産業インフラの整備
- ・ 政策誘導のための用地・課税・融資等の優遇策、公的支援制度の整備

これらのインフラ整備、優遇策、公的支援制度の整備については政府部門からの支援が必要であるが、これらの公的部門からの支援を受けて実際に産業の立地調整と空間集約を行い、新規産業を工業団地へ集中立地し、産業高度化を実行するのは民間部門である。

(3) プロジェクトの対象範囲

想定される第一の受益者層は同市場を利用する卸売り業者。さらには、同市場で売買される服飾製品等の製造業者も間接的に受益することになる。

(4) プロジェクトの実施スケジュール

以上の(2)の実施スケジュールは次のようなものが想定される。

「市場活性化検討会議の設置」はできるだけ早期に行なうとともに、常設の会議として2年目以降も随時開催される。

項目	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
市場活性化検討会議の設置	■	■	■	■	■	■
市場活性化計画の策定		■	■	■	■	■
市場整備資金の確保		■	■	■		
市場整備の実施		■	■	■	■	
繊維産業高度化計画の実施		■	■	■	■	■

「市場活性化計画の作成」は各年度の実施状況のレビューを定期的に行ない、その結果に応じて、実施環境を考慮しつつ随時改訂していくことが必要である。

所要整備資金も小さくすぐに実施できる問題については「市場整備資金の確保」を図り、直ちに「市場整備の実施」を行なう。

実施が本来的に民間部門の意思決定事項に属し、長期的な視野での検討並びに産業構造の転換を必要とする「繊維産業高度化計画」等については、政府部門の関与は望ましい方向への転換を支援する制度整備等、間接的な関わりになるので、長期的な対応が必要である。

(5) プロジェクトの予備評価

服装市場における製品の販売、市場に出荷する服装製品の生産加工の両面で、西柳服装市場は海城市経済にとって極めて大きな位置を占めており、市場の盛衰は海城市経済の将来を方向づけるものでもある以上、必須の政策プロジェクトと言える。

服装市場とそれを支える繊維産業の発展を確保するための施策は、地域への直接間接の所得効果、雇用効果の両面で大きな地域経済効果を持つものであり、また、繊維産業高度化計画の実施により、地域の環境改善等の効果も高い。

(6) プロジェクト実施機関

当該計画は政府・民間両部門の協同によって推進されるプロジェクトである。政府部門では、海城市工業発展局、工商管理局、交通局を含む各部局、関係鎮政府が関わり、民間部門では市場関係者、繊維産業を中心に市場で売られる製品の生産加工業者、物流業者が関わるが、実際のプロジェクトの推進は新たに設立される「市場活性化検討会議」が担う。

(7) プロジェクト実施条件

上記(2)、2)の政策方向のうち、ア)とイ)は密接に関連したものであり、背景には流通サイドと生産サイドとの市場支配力をめぐる問題がある。また、ウ)における輸送面の競争促進は現在の輸送業者間の既得権益に触れる問題でもあり、慎重に扱う必要がある。

構造改革課題である以上どれをとっても重要ではあるものの、簡単に処理できる問題ではない。プロジェクトの推進機関となる政府と民間との協同の「市場活性化検討会議」がどれだけ衆知を結集できるかが、プロジェクトの成否の鍵となろう。