

(学位第9号様式)

No. 1

最終試験結果の要旨	
学位申請者 氏 名	Toyimi Godfrid Erasme Ibikoule
審査委員	主査 鹿児島大学 教授 李 哉法
	副査 鹿児島大学 教授 坂井 教郎
	副査 佐賀 大学 准教授 辻 一成
	副査 鹿児島大学 教授 豊 智行
	副査 琉球 大学 教授 内藤 重之
審査協力者	
実施年月日	令和6年 1月 26日
試験方法（該当のものを○で囲むこと。） <span style="float: right;"><input type="checkbox"/> 口答 ・ <input type="checkbox"/> 筆答</span>	
<p>主査及び副査は、令和6年1月26日の公開審査会において学位申請者に対して、学位申請論文の内容について説明を求め、関連事項について試問を行った。具体的には別紙のような質疑応答がなされ、いずれも満足できる回答を得ることができた。</p> <p>以上の結果から、審査委員会は申請者が博士（農学）の学位を受けるに必要な十分の学力ならびに識見を有すると認めた。</p>	

学位申請者 氏 名	Toyimi Godfrid Erasme Ibikoule
<p>【質問1】MPCの事業パフォーマンスは総じて低いという結論となっている。それにも関わらず、出資や手数料などの金銭的負担を強いられる、とうもろこし生産者が農協の組合員を維持する理由は何か？</p> <p>【回答1】MPCの事業成果に満足しない組合員が農協から脱退するケースも散見される。ただし、改良種子の調達や穀物貯蔵庫の利用はMPCの組合員のみが享受できるベネフィットとして、多くのとうもろこし生産者をMPCに引き止める働きをしている。</p> <p>【質問2】途上国の農協研究に対する、新しい発見を通じた学術的貢献があれば説明せよ。</p> <p>【回答2】計量的手法を用いた多くの関連研究には、農協の事業成果を規定する諸要因と事業成果との因果関係の解明が疎かになっている一面がある。本研究では、その因果関係にアプローチし、農協の運営管理方式と事業成果の関係性、また、競合相手との比較劣位（優位）性を検証している。ただし、本研究が行った先行研究のレビューはアフリカ地域の関連研究に集中しているために、今後は、アジア諸国や南米諸国にも視野を広げ、さらなる学習を進めたい。</p> <p>【質問3】MPCに限定した研究であるが、とうもろこし以外の品目を取り扱う；ほかの農協とりわけコットン農協との違いはどうなっているのか。</p> <p>【回答3】ベナン国においては、換金作物として輸出に供されている、コットンの生産・販売に関与する農協が農協数の多くを占めている。これらの農協は、輸出をめぐる価格決めや通関手続きに制度が関与するために、トップダウンによる意思決定を基本としている。このように、協同組合の原則を逸脱していることから、コットン農協は比較対象から外したが、ご指摘を受け、関連記述を挿入するよう工夫してみたい。</p> <p>【質問4】発表資料の表7では、とうもろこし生産者が出荷先としてコレクター（以下に、産地集荷商人）を選択する際に、価格は係数としてマイナスの符号を持ち、かつ有意ではない変数となっているが何故か。</p> <p>【回答4】産地集荷商人は生産者からの仕入れ価格と卸売市場への売り渡し価格の差額を利益とするために、卸売市場価格に比して、生産者の庭先価格は相対的に低価格である。係数がマイナスの符号をもつ理由である。一方、産地集荷商人は、とうもろこしの集荷の際に、収穫前の値決め・決済を行っているケースが少なくない。従って、生産者は価格より前払いのインセンティブを重視して出荷を決めている。価格は出荷先の決定</p>	

に關与する決定的な変数ではない理由である。

【質問5】発表資料の図10によれば、産地市場における農協の集荷数量シェアは2.2%と極めて低い。これに対して、産地集荷商人の同シェアは55%と高いが、純粋な取引のメカニズム以外に、農協への出荷を妨げる、ペナン国に固有な取引慣行などはないのか。

【回答5】多変量プロビット分析の結果（発表資料の表7）によれば、産地集荷商人への出荷に關与する決定的要因は、仕入れ代金の前払いである。貧困を強いられる小規模とうもろ生産者にとって、収穫前の決済または収穫後即時決済を基本とする産地集荷商人との取引が、最終需要者への販売後の精算を基本とする農協への出荷より魅力的であるということである。なお、市場および関連機関のエキスパートとのインタビューでは、同じ集落において面識関係を基本に、必要に応じて営農資金や出荷に必要な輸送手段を提供してくれる産地集荷商人は、とうもろこし生産者を助ける貴重な存在であるという。後者のような生産者と集荷商人のインフォーマルかつパーソナルな関係は、途上国の農村部に普遍的に見られる取引慣行ともいえる。

【質問6】博士論文の最後には、今後のMPCのあり方に関する提案がいくつか述べられている。分析結果との対応関係を明確にした上で、プライオリティを設けて記述したほうがよいと思うが如何か。

【回答6】ご指摘のとおりに、記述を見直せるよう工夫してみたい。ちなみに、MPCのパフォーマンス向上に資する今後の対応については、専門的人材が提供する教育訓練の提供、組合員の営農および生活資金の安定的確保に貢献できる信用事業の展開、共同販売事業において競合相手に差別的なマーケティング戦略の実行という順にプライオリティを付して記述したい。

【質問7】発表資料の表7では相対的に年齢の高い生産者が卸売市場への出荷を好んで選択している。そのほかの出荷経路には生産者の年齢が出荷先の選択に影響を及ぼしていないように受け取れるが、相対的に年齢の若い生産者の出荷行動について補足して頂きたい。

【回答7】現地調査では、発表資料の図10のブロッカーの中に若い生産者が少なくないことを確認している。ブロッカーは生産物を産地集荷商人、卸売市場を経由せずに直接最終需要者に販売できるので、若い生産者は、農協を含む集荷事業者や卸売市場に奪われる付加価値を取り戻したいという意識が強いと考える。しかしながら推測の域に留まっているために、出荷行動における世代間の相違については、今後の研究において細心の注意を払って観察してみたい。