

わが国における輸出向けミカン生産の 現状と拡大への課題

Problems of Expansion of Satsuma Orange Export in Japan

川久保 篤 志

KAWAKUBO Atsushi

1 はじめに

近年、わが国で農産物の輸出拡大をめざす議論が高まっている。わが国では従来、農産物の品質の高さは認識しながらも、その生産コストの高さから輸出には不適とされ、内外価格差を背景とした輸入超過が長年続いてきた。しかし、近年のアジア諸国の経済発展にともなう購買力の上昇によって、高価格であっても品質の裏づけがあれば販売の拡大が見込めるのではないか、という観測がなされるようになってきた。また、F T A (自由貿易協定) 交渉の進展も関税率の低下を通じてこれを促進すると期待されており、現に2000年以降のわが国の農林水産物輸出額は対アジア諸国を中心に20%以上の伸びを示している¹⁾。

産地の側でも、従来は貿易に関しては自由化に反対する運動のみが目立っていたが、コメ以外の農産物はすべて自由化してしまった現状では、もはや守るよりは攻めの姿勢、輸出に目を向けるべきだという機運が現れてきている。

これを受けて農政の側も農林水産省内に輸出促進室を設置し、輸出に関する情報収集と提供、海外における日本食フェアなどの販売促進イベントの開催、バイヤーの日本招聘と商談会の開催など幅広い支援策を打ち出し始めた。また、輸出先として有望な環太平洋諸国に対して輸入解禁や植物検疫制度の緩和を求める交渉を本格化させて一定の成果をあげながら、産地に対しても輸出に向け

キーワード：ミカン、輸出拡大、採算ライン、非関税障壁

Satsuma Orange, Expansion of export, Break-even point, Nontariff barrier

てより一層の創意工夫を図るよう求めている。

そこで本稿では、このように農産物の輸出拡大をめぐる議論が高まるなかで、本当に輸出の拡大は有望なのかについて、果実の中で最大の輸出量もち歴史も古いミカンを事例にその現状と拡大への課題について検討する。わが国のミカン輸出に関しては、既に麻野（1995）と立岩（1995）によって1990年代前半までの状況が分析されている。両者の研究は、ウルグアイラウンド農業合意関連対策大綱（1994年）のなかで示された果実の輸出促進の可能性について考察したもののだが、いずれの研究もその可能性に明るい展望を見出していない。麻野は、その最大の要因として1985年以降の急激な円高の進行を挙げ、これによって農家手取額の低下 → 輸出価格の引上げ → 国際競争力の低下 → 得意先市場でのシェア低下 → 輸出市場からの撤退 という動きが進展しつつあることを指摘した。立岩もこれを踏まえた上で愛媛県のミカン輸出の実態を分析し、今後は国内ミカン市場の需給動向への対応策として位置づけられた低級な「裾物ミカン」のみが輸出されるに過ぎなくなることを示唆した。このような将来展望から10年が経過した現在、ミカンの輸出をめぐる環境は変化し増加に転じているのであろうか。

2 わが国におけるミカン輸出の近年の動向

2.1 輸出向けミカンの出荷体制

わが国の輸出向けミカンの生産・販売は伝統的に農協とその上部団体（各県農協連合会、日本園芸農業協同組合連合会）によって指導・統括されており、そのシェアは2003年産で95%以上にものぼる。農協系統による輸出業務の年間スケジュールとしては、まず6月に日本園芸農業協同組合連合会（以下では日園連と略す）が各県農協連合会から希望輸出量を募り、それをもとに7月以降に輸出先の商社との間で量と価格の交渉が行われる。その後8月末に正式なオーダーが決定し、各県に輸出量と出荷時期の割当てが行われる。割当ては各県の希望量をもとに行うが、前年度の実績も勘案するため各県間での受注競争が表

立って行われることはない。このような日園連の一元管理が行われる背景には、相手国でのセールス活動や情報収集、決済業務に多額の資金と労力を要することや、統制を乱してまで輸出競争を行ってもかえって価格交渉力が低下し、利益の増加にはならないと考えられているからである。

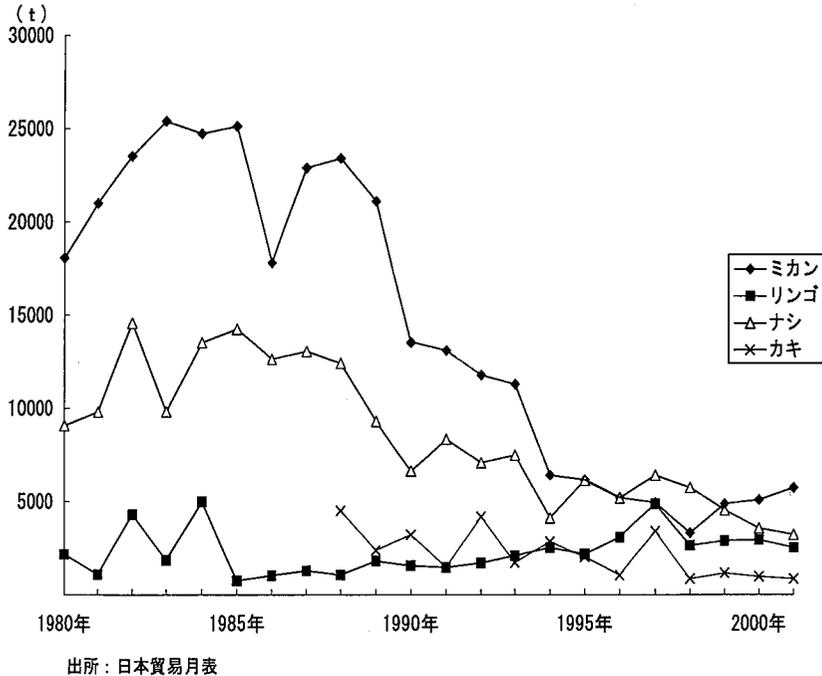
農協系統によるミカン輸出はこれまで、11月を中心に10月下旬から12月初旬にかけて行われてきた。これは、最大の輸出市場であるカナダでのクリスマス需要に合わせたものであった。しかし、近年は中国・韓国産ミカンとの競合を避けるため、10月の出荷量が増加する傾向にある²⁾。表1は、2003年産ミカンのカナダ向け輸出の実績を生産県別に示したものである。これによると、輸出は10月初旬から11月下旬にかけて4期に分けて行われており、10月中の出荷が約3分の2を占めていることがわかる。わが国では12月がミカン流通の中心であることを考えると、輸出は極めて早い時期に行われているといえ、品種的には極早生ミカンが輸出の中心になっていることが窺える。また、生産県別みると佐賀県をはじめとする九州地方の産地が10月を中心に出荷し、静岡県などの東日本の比較的冷涼な産地が11月を中心に出荷していることがわかり、気候条件や栽培品種に応じて輸出の時期的分担が行われているといえる。

表1 主産県におけるカナダ向け輸出ミカンの時期別出荷量（2003年）

	I期 ～ 10.10	II期 ～ 10.31	III期 ～ 11.14	IV期 ～ 11.28	各県計	シェア
神奈川			44	194	238t	4.8%
静岡	44	132	660	286	1122t	22.8%
和歌山	44	88			132t	2.7%
愛媛	44	154		22	220t	4.5%
福岡	132	88	55	55	330t	6.7%
佐賀	1188	550	198		1936t	39.3%
長崎	22	396	132	22	572t	11.6%
熊本	110	132	99	33	374t	7.6%
時期計	1584t	1540t	1188t	612t	4923t	100%
シェア	32.2%	31.3%	24.1%	12.4%	100%	

出所：日園連資料

図1 わが国の主要果実の輸出量の推移



2. 2 近年の輸出動向

図1は、1980年以降のミカンの輸出量の推移を、わが国の他の主要果実と比較して示したものである。これによると、ミカンは1980年代には現在の5倍程度の輸出実績があったことがわかる。しかし、1990年代に入ると輸出は急速に減少し、90年代後半以降も回復の兆しはみられない。このような動向はナシと同様で、リンゴについては増加傾向とみることができるが、輸出量そのものは多いとはいえない。果実の輸出は総じて低調であるといえ、近年の農産物輸出拡大への期待とはかけ離れた趨勢にあるといえる。

では、わが国は主にどの国・地域にミカンの輸出を行っているのだろうか。表2は、わが国のミカンの輸出相手国・地域と販売単価について示したものである。これによると、ミカン輸出はカナダ・アメリカの北米2ヶ国で約95%を

表2 ミカンの輸出先別の輸出量・販売単価

	輸出量(t)		販売単価(円/kg)	
	2003年	1990年	2003年	1990年
カナダ	4889	11059	91.0	159.8
アメリカ	276	1004	144.5	217.9
香港	98	26	167.1	280.0
グアム	36	43	274.5	345.2
シンガポール	26	23	233.8	274.5
台湾	11	-	577.4	-
マリアナ諸島	8	2	304.5	170.0
北朝鮮	2	556	331.0	192.9
韓国	-	645	-	63.7
ロシア	-	15	-	153.5
マレーシア	-	6	-	353.7
合計	5346	13379	98.4	162.0

出所：日本貿易月表

占めており、その他は東・東南アジア諸国であることがわかる。1990年と比較すると、輸出量は約1万4000トンから5000トンへと60%も減少しており、輸出先については香港・シンガポールで若干伸ばしながらも、北朝鮮に対して大きく減少させ、韓国³⁾・ロシア・マレーシアについては市場を失っている。一方、価格についてもキログラム当たり162円から98円へと全体としては大きく低下している。台湾・グアム・シンガポールでは高価格で販売されており、一部の購買層に強く支持されていることが窺えるが、その量はあまりにも少なくわが国の輸出全体に大きな影響を与えているとはいえない。カナダ・アメリカでの販売動向が最も重要であることは、従来から変化していないといえる。

2.3 北アメリカ地域への輸出減少の要因

では、このように北米向け輸出が1990年代に入って急減した要因は何なのか。その1つは円高の進行による採算の悪化である。図2によると、1980年代前半には1ドル=200円台であった為替レートが1990年代前半には100円台前半へと大きく円高が進んでいる。もう1つは、相手国の国内事情である。まずカナダについては、円高の進行とも関連して価格競争力を強めた中国産のミカンがカナダでのシェアを伸ばしたことが大きい。図3は、カナダにおける1994年以降のソフトシトラス（マンダリン・タンジェリン類）の輸入量の推移を示したも

図2 1980年以降における円ドルレートと輸出ミカンFOB価格の推移

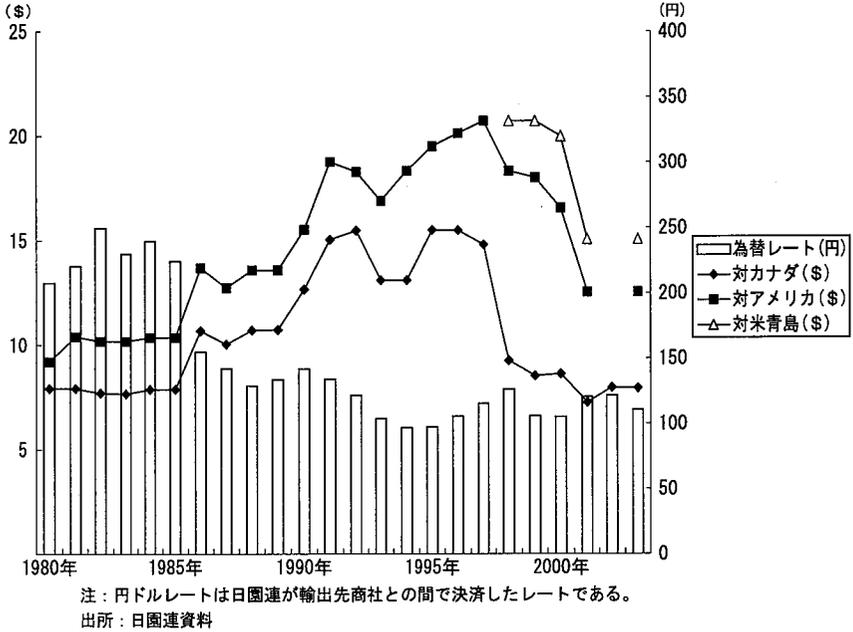
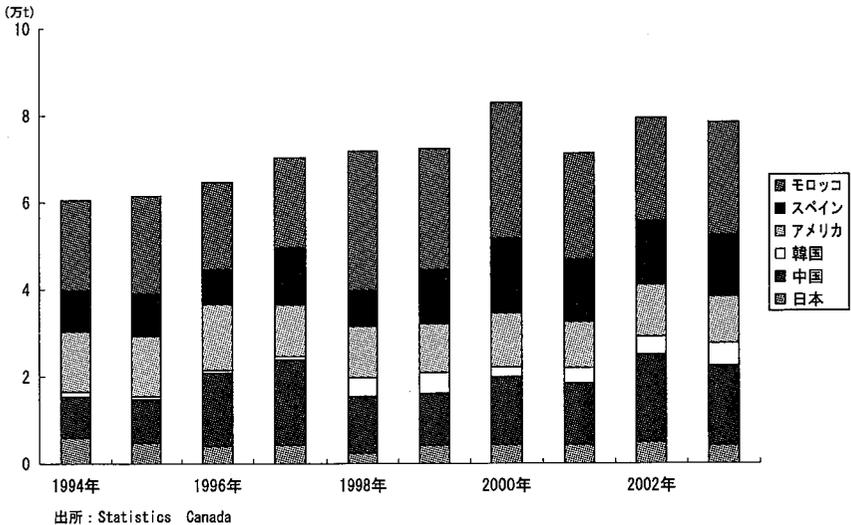


図3 カナダにおけるソフトシトラスの相手国別輸入量の推移



のである。これによると、1990年代後半以降カナダではソフトシトラスの需要が伸びているものの、それが中国・韓国産のミカンによってもたらされており、日本産のミカンの輸入は伸び悩んでいることがわかる。日本からのミカン輸入は100年以上の歴史があり、カナダではクリスマス用の商材として必需品となっており、味・外観・規格の統一などの点で日本産は高く評価されている。したがって、小売価格も中国産：2.99～5.99カナダドル／5ポンド、韓国産：3.99～5.99カナダドル／5ポンド、に対して日本産は6.99～7.99カナダドル／5ポンドと割高に設定されているが（バンクーバー近郊の小売店での2001年日園連調査による）、中国・韓国産をも含めたミカン全体としての需要は飽和状態にあるといえ（アメリカ・スペイン・モロッコ産はクレメンタインが中心であると考えられる）、今後の輸出の拡大は容易ではないと考えられる。

一方、アメリカ向け輸出の減少は円高の影響だけでなく、植物検疫上の手続きの煩雑さによるところも大きい⁴⁾。アメリカは柑橘かいよう病やヤノネカイガラムシ等の侵入に対して過剰な警戒をしており、輸出希望国には生産園地の指定とアメリカ人検査官の立ち入り調査など数々の検査手続きを求めている。このため、アメリカでは中国・韓国産ミカンとの競合はないものの、生産者の高齢化と円高による採算の悪化によって輸出意欲が低下してきたのである。しかし、日本産ミカンはアメリカ国内でアメリカ産ソフトシトラスよりも高値で販売されており（アメリカ産ミカン2.49～3.12ドル／5ポンド、アメリカ産クレメンタイン4.99～5.99ドル／5ポンド、に対して日本産ミカンは7.99～9.99ドル／5ポンド）、品質の高さは認められている。したがって、わが国ではアメリカへの輸出拡大に対する潜在的な期待は大きいといえる。

3 輸出向けミカン主産県における生産・流通の現状

3.1 輸出向けミカン生産の地域的動向

図4は、わが国最大のミカン輸出相手国であるカナダへの輸出量の推移を生産県別に示したものである。これによると、年々その輸出量は減じながらも、

図4 カナダ向け輸出ミカンの県別出荷量の推移

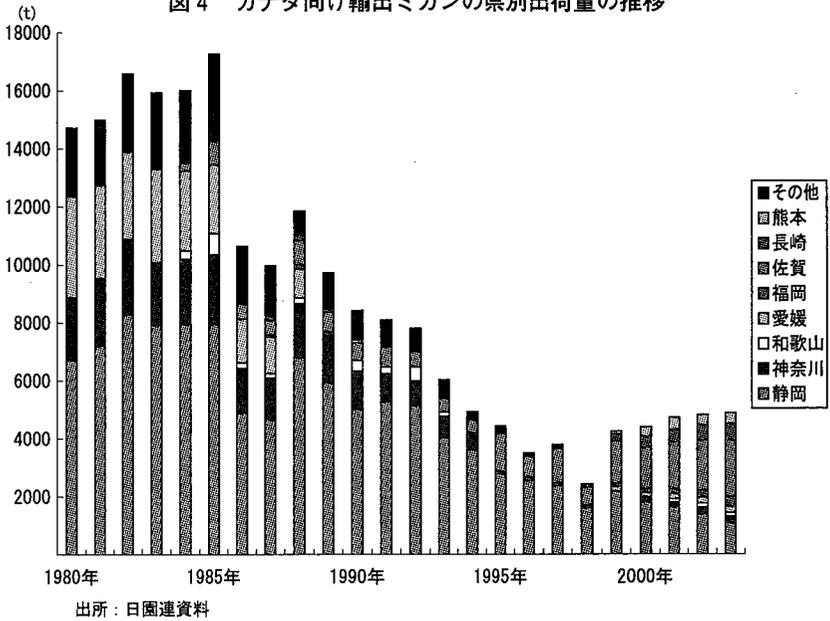
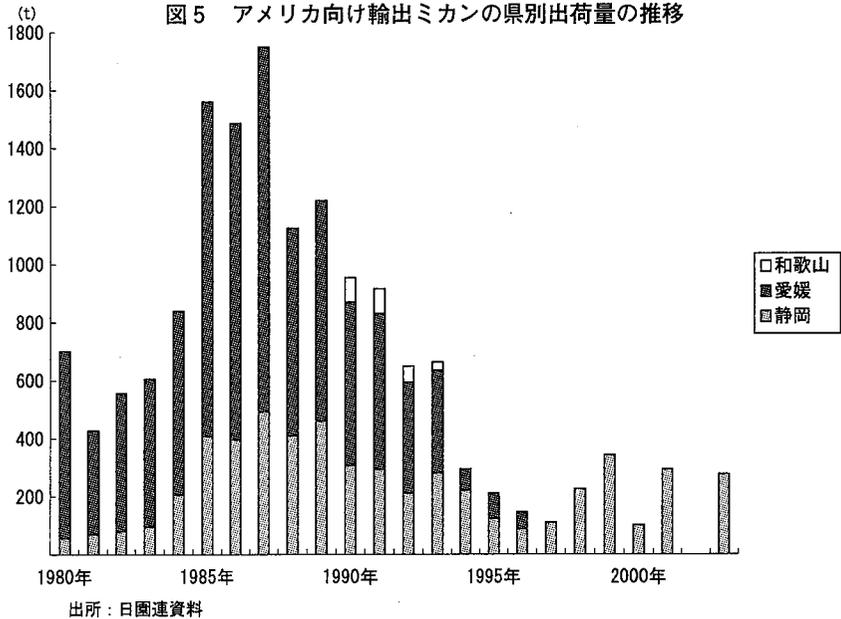


図5 アメリカ向け輸出ミカンの県別出荷量の推移



静岡県はわが国全体の輸出量の50%以上を占めており、際立った地位にあったことがわかる。しかし、1990年代後半にはカナダ向け輸出の早期化と出荷時の箱詰め作業の簡素化を背景に全国的にミカン輸出への取組みが再び活発になり⁵⁾、なかでも佐賀県の伸びは著しく、2002年以降は静岡県を凌駕してわが国最大の輸出ミカン産地となった。また、図5には第2の輸出相手国であるアメリカへの輸出動向を示しているが、これについても1980年代のピーク時には愛媛県を中心に1800トン程度の輸出がなされていたが、1990年代に入ると急速に減少し、現在では静岡県のみが細々と継続しているにすぎず、2000年には植物検疫上の問題もあり輸出ゼロを経験している。

では、減少基調にあるミカンの輸出を今後伸ばす上で、どのような課題があるのだろうか。この点について、長年わが国の輸出向けミカンの一大生産拠点であり続けてきた静岡県と近年輸出を伸ばしている佐賀県を事例に検討しよう。

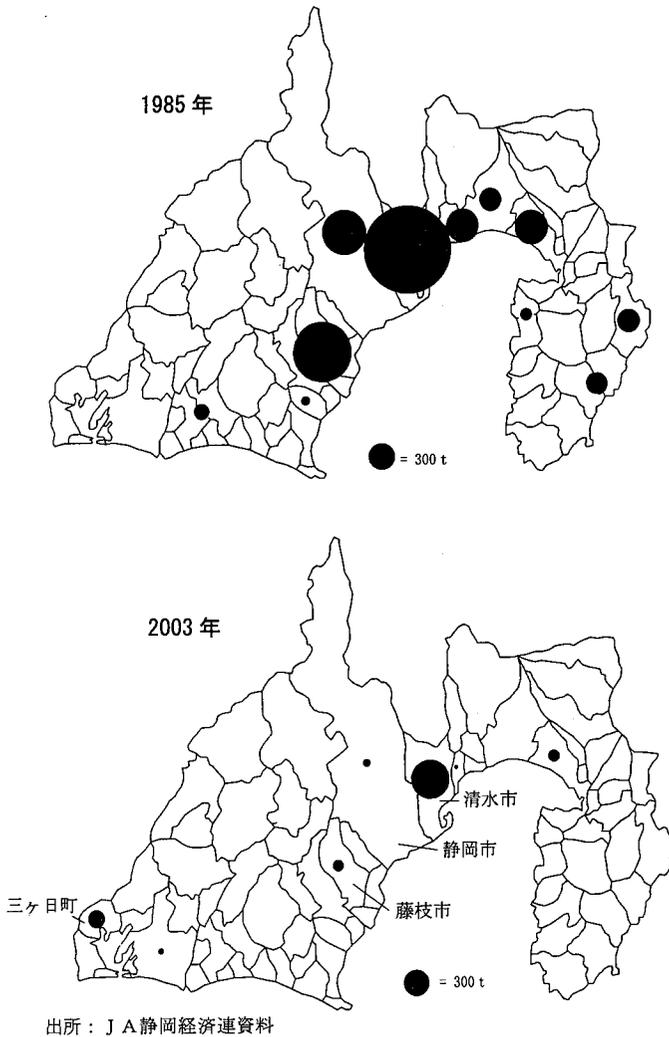
3. 2 静岡県における輸出向けミカン生産の実態

図6は、静岡県におけるカナダ向け輸出ミカンの生産の分布を示したものである。これによると、清水市（2004年に静岡市と合併したが、本稿では清水市と称する）が圧倒的に多いことがわかる。また、1985年との比較では清水市をはじめとして県全体で大きく生産量が減少するなかで、県西部の三ヶ日町での増加が目立っている。また、アメリカ向け輸出については、かつては藤枝市と岡部町で行われていたが、現在では藤枝市のみとなっている。そこで以下では、清水市、三ヶ日町、藤枝市における輸出向けミカン生産への取組みの現状について考察する。

3. 2. 1 清水市におけるミカン輸出への取組み

清水市における輸出向けミカンの生産の歴史は古く、現在でも県内の約70%のシェアを有している。これは、清水市がわが国で最も伝統のあるミカン産地の1つであり、かつその冷涼な気候は2週間程度の船舶輸送に耐えうるミカンの生産に適していたからである。また、輸出港としての清水港が近隣に位置し

図6 静岡県におけるカナダ向け輸出ミカン生産の分布の変化



ていたことも戦前に北米向け輸出が発展した理由の1つであった。しかし、図6に示したように近年はその生産を大きく減じており、それが静岡県全体の輸出量の減少につながっている。

減少の理由としては大きく2つが指摘できるが、その1つは清水市でのミカ

ン栽培自体が衰退傾向を強めていることである。清水市では1975年には3045ヘクタールものミカン栽培が行われていたが、2000年には741ヘクタールにまで減少している（農業センサスより）。もう1つは、清水市で栽培されているミカンの品種構成の変化である。静岡県における輸出向けミカンの出荷は通常11月に行われ、12月以降はほとんど行われてこなかったが、静岡県では1970年代以降の国内での産地間競争の激化のなかでミカンの品種系統を晩生の青島種（通常は12月収穫、1月以降出荷）に大きくシフトしてきた。このため、11月に輸出可能な早生ミカンそのものが減少してきたのである。

現在、JA清水市では青島種以外のミカンはすべて輸出向けに回す方針をとっているが、1980年代後半以降の円高に伴う採算の悪化もあり、今や輸出を前提に青島種以外の品種のミカンを積極的に栽培している農家は極めて少なくなった。このような状況下でも輸出向けミカンを生産しているのは、ミカン農業のみで生計を立てているわけではない第2種兼業農家や高齢農家に多く、その園地も日照や地形などの面で高品質なミカン生産には不適な条件下にある場合が多い。したがって、清水市では今後も輸出向けミカンの生産が大きく増加する見込みは薄いものと思われる。

しかし、このような栽培実態ではあっても、労働力基盤が弱く青島種への系統更新を進めることに消極的な農家層にとっては、早生ミカンの輸出は国内相場の低迷する11月に出荷できることと、果汁など加工向けに出荷するよりもはるかに利益をもたらすことから⁶⁾、一定のメリットのある販売方法であると受け止められている。

3. 2. 2 三ヶ日町におけるミカン輸出への取組み

三ヶ日町は静岡県最大のミカン産地で、年明け出荷の産地としては日本一の銘柄産地である。三ヶ日町で近年輸出向けミカンの生産が増加しているのは、1997年以降に輸出が試みられはじめた青島種の大玉果（3Lサイズ以上の果実）の輸出⁷⁾に2003年より本格的に参加しはじめたからである。青島種は静岡県産ミカンの主力品種であり、国内販売でも有利に取引きされていたため、本来

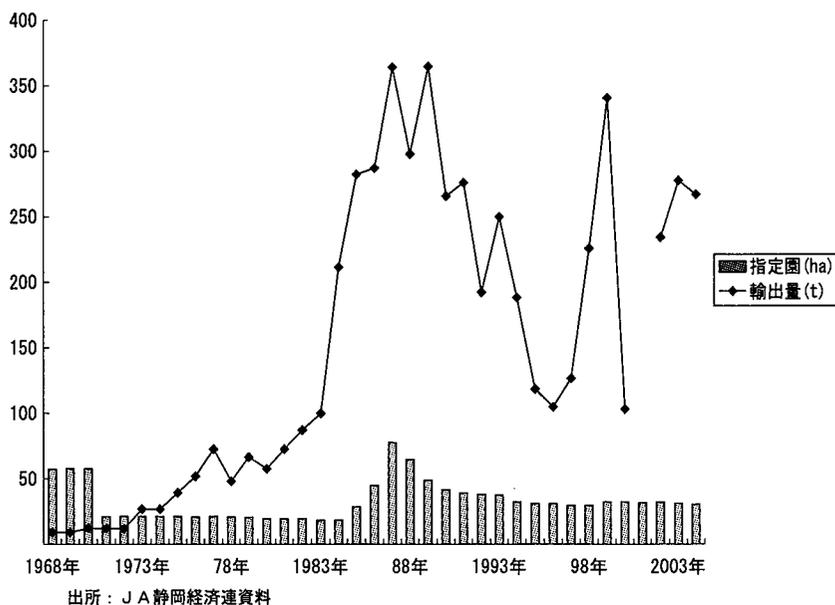
なら利益率の低い輸出向けの販売に回るものではなかった。しかし、大玉果は国内販売でも市場価値が低く、等級レベルによっては加工向けに回されることもあった。つまり、大玉果は農家にとってさほど利益を期待するものではないため、これを輸出に向けることには販売戦略上大きな障害はないという判断がなされるようになってきたのである。

三ヶ日町で行われているミカンの輸出はすべてカナダ向けで、以下のような出荷体制が取られている。まず、輸出を希望する農家は6月にその量を農協に申請する。そして、申請した農家は11月に地区ごとに割り当てられた出荷計画に合わせて各自でコンテナに18キログラム定貫を守って出荷する。集荷場所は農協の選果場の隣の指定した広場で、通常の選果場稼動時間前の午前6時頃に集められる。農協は生産者名と出荷数量を把握するだけで選果はおろか果実の評価も全く行わず、輸出向けミカンは選果を委託している清水市内の集出荷業者のもとへ配送され、選果の後に輸出検査を受ける手はずになっている。したがって、輸出向けミカンに対する農協の関与は、国内向け販売とは比べものにならないくらい小さいといえる。また、農家も通常11月には収穫しない青島種を輸出用に収穫しているわけだが、その収穫に際しては国内向け果実の最低ランクと加工向け果実との中間レベルの果実を樹上で選別して収穫しており、極めて特殊であるといえる。このような樹上選別と出荷が行われるのは、ひとえに採算上の問題からである。輸出向けミカンの農家手取額はキログラム当たり60円足らずであるが、国内向け販売では最低ランクのミカンでも60円余りの手取額がある。したがって、輸出向けミカンの手取額が70円を上回るようになればよりランクの高いミカンが輸出に振り向けられる可能性がある。しかし、三ヶ日町では輸出向けミカンへの取組みが本格化したばかりであり、販売するミカンの品質保証の観点から輸出に消極的な意見も多く⁸⁾、県レベルでの輸出振興という意向が直接反映される形での輸出拡大は当面は困難であると考えられる。

3. 2. 3 藤枝市におけるミカン輸出への取組み

藤枝市は現在アメリカへミカンを輸出しているわが国唯一の産地である。戦後のわが国の対米ミカン輸出は1968年に再開されたが、これにいち早く対応したのが藤枝市西方地区であった。その理由としては、西方地区には当時から中晩柑類の栽培がほとんどなく、対米輸出指定園の認定を受けるための園地整備が比較的容易であったことが挙げられ、これが輸出振興を掲げる静岡県・静岡県経済連の意向に合致したのである。しかし、当初は園地整備に多大な労力を割きながらも輸出量は思うように伸びず、輸出が軌道に乗るようになったのは1970年代半ばであった。その後は、1980年代半ばに藤枝市北方地区と東隣の岡部町にも対米輸出地区は拡大するなど発展し、1987年には輸出指定園は75.4ヘクタール（無病地区56.3ヘクタール、緩衝地帯19.1ヘクタール）となり、輸出量も362トンとピークに達した（図7）。しかしその後は、コナカイガラムシ対

図7 静岡県における対アメリカ輸出指定園面積と輸出量の推移



策の困難や輸出採算の悪化、農家の高齢化などによって輸出指定園は減少し、1994年に北方地区が、1995年には岡部町が輸出を中止したため、藤枝市西方地区のみが対米輸出産地として現存することになったのである（大井川農業協同組合、1998）。

藤枝市西方地区は、海岸から約10キロメートルも離れた市北部の山間部にあり、約29ヘクタールの輸出指定園（無病地区23.1ヘクタール、緩衝地帯5.8ヘクタール）は気候的に冷涼なため、糖度を重視する現在の国内市場へ販売するためのミカン作りには適しているとはいえない。また、園地は急傾斜にあり農作業面でも条件不利地域であるといえる。このため、輸出指定園29ヘクタール内に農地を所有する農家の中には高齢化によって栽培をやめる者も出てきたが、廃園や耕作放棄はほとんどみられず、園地の流動化がスムーズに進んでいるという。また、2004年には輸出指定園内に農地を所有する96戸のうち18戸は輸出を行わなかったが、指定園の認定を受け続けるための園地管理には協力しており、地域として対米輸出を維持しようとする結束力は強い。

藤枝市における対米ミカン輸出は、図7に示したように近年は200～300トンで増加傾向にあるが、この量は輸出指定園内で生産されたミカンの約50%に当たる。輸出に向けられているのは、品種別には早生と晩生在来種の全量と青島種の3Lサイズ以上であり、この点は清水市や三ヶ日町と同様に国内向け販売の農家手取額との比較のなかで輸出は行われているといえる。しかし、対米輸出は対カナダ輸出よりも高値で取引されており、農家手取額も青島種でキログラム当たり100円と比較的高いことから、三ヶ日町のように3Lサイズの中からさらに低級品を選別するといったことは行わず、3Lサイズ以上で3分着色の基準を満たすものはすべて輸出向けに回されている。

次に、藤枝市で現在でも対米輸出ミカンの生産が継続している要因としては、以下の3点が挙げられる。1つめは、円高が進む以前、特に1970年代後半～1980年代にかけては国内でのミカン販売価格が低迷し採算が悪かったのに対して輸出向けの採算は格段によく、当時のミカン農家の生計を大きく助けていたことである。この時期における経験が、採算の悪化した現在でも輸出指定園が

荒廃せずに継承されていることにつながっている⁹⁾。2つめは、早生や晩生在来種のミカンの国内向け販売の農家手取額は、現在でも輸出向けで得られる額と大差がなく、年によっては輸出向けの方が高くなることである。3つめは、青島種の3Lサイズの輸出は収益以外の面でも、早期収穫によって労力分散と隔年結果の防止が図れるなどのメリットが大きいことである。

したがって、今後は輸出指定園内の品種構成は青島種の比重を高めながら輸出指向の栽培は継続されるものと考えられる。しかし、11月中旬までに3分以上の着色が必要なことや輸出に要する検査等が短期間に集中することなどは、気候条件や労働力条件などの面からは決して安定的に保障されるものではなく、また輸出量はシーズン前に確定していることから国内向け販売以上にスケジュール管理が重要になる点で課題も多い。産地では、労働力基盤の充実した農家ほど2Lサイズ以下の果実を作り、国内販売を伸ばすことが指向されており、輸出は主力にはなっていない。輸出時期が後方に延長されること、輸出向けミカンの手取額が2Lサイズ以下の青島種の国内向け販売と同等になること、検査制度が緩和されることが輸出拡大へのカギとなっている。

3. 3 佐賀県における輸出向けミカン生産の実態

佐賀県における輸出向けミカンへの取組みは1983年に始まった。しかし、当時の輸出は韓国向けが中心であったため、ピーク時に3000トン以上あった輸出量は1990年代初頭には500トン程度にまで減少していた。しかし、1990年代末以降はカナダ市場への早期出荷が日園連から奨励されるようになったため、極早生種の生産量が多い佐賀県が輸出向け産地として脚光を浴びるようになり¹⁰⁾、2002年には静岡県を凌駕してわが国最大の輸出ミカン産地となった。佐賀県での輸出向けミカンの生産は、主に県北部の東松浦郡東部（浜玉町・七山村）と県南部の鹿島市・太良町で行われてきたが、近年は極早生種の生産の多い南部地区からの輸出が多くなっている。

鹿島市と太良町を管轄地域に含むJA佐賀みどりでは、近年400～500tの輸出量があり、そのすべてがカナダ向けの極早生ミカンである。JA佐賀みどり

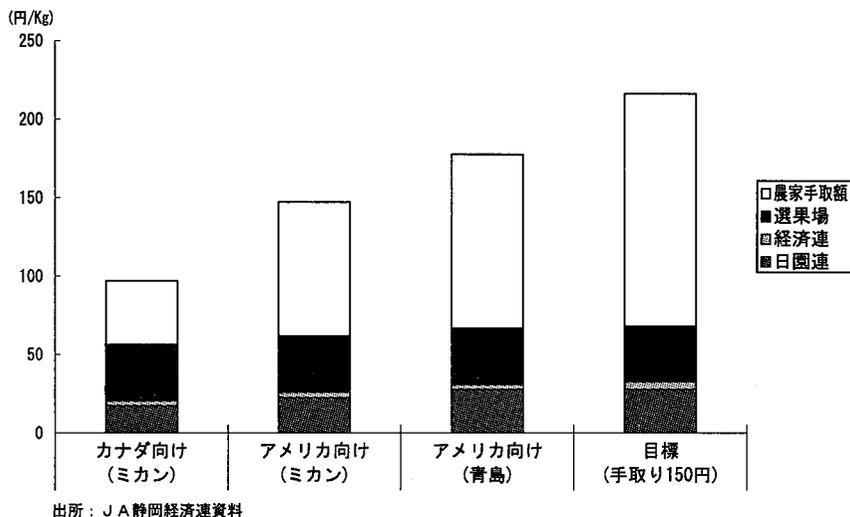
では、日園連から割り当てられた輸出向けミカンの枠を管内の農家に提示はするものの、各農家に対する厳格な割当ては行っていない。農協では、9月下旬に農家が自主的に輸出向けとして出荷してきたものを選果場にて傷・色・サイズ別に選果し、輸出検査の後に輸出しているが、不作で国内向け価格が高く推移しそうな年には自主的な出荷のみでは輸入枠に満たないことが生じる。その際には、国内向けとして集荷したものを農協全体として輸出向けに振り向け、枠を満たすことにしている。逆に豊作で国内価格が安いことが予想される年には輸出希望が増加することになるが、現状では枠を大きく超えるほどの希望が出た年はないという。

したがって、J A 佐賀みどりにおける輸出向けミカンの生産流過程は、静岡県での実態よりも国内向け販売の流過程に近いといえる。しかし、輸出向けミカンの農家手取額は例年キログラム当たり50～60円であるから、やはり静岡県と同様に国内向け生果販売で期待される金額（100～150円）と比べると低収益であり、今後も積極的に輸出向けミカンへの取組みが行われることはないものと考えられる。また、2004年産ミカンは数多く襲来した台風の影響もあり、目立たない傷が長期間の輸送中に腐敗果の発生原因になり、大問題となった。輸送中の腐敗は皮の薄い極早生種ほど生じる可能性が高く、極早生種のカナダ向け輸出で実績を伸ばしてきた佐賀県は1つの課題を抱えたといえる。したがって、国内のミカン流通の需給調整という意味では重要な輸出も、今後の安定した販売先として設定するには不透明な部分が多いといえよう。

3. 4 輸出向けミカンの採算性

以上のように、輸出向けミカンは採算性等の問題から国内向け販売とは切り離された形で収穫・選果・出荷されていることが明らかになったが、輸出向けと国内向けとではどの程度採算上の格差があるのだろうか。これを2003年の静岡県産ミカンの北米向け輸出の採算性（試算）を示した図8をもとに検討しよう。これによると、目標とすべきキログラム当たり150円の農家手取額には最も高値で取り引きされているアメリカ向け青島でも大きく及ばず、最も安値のカ

図8 静岡県におけるミカン輸出の採算性の試算（2003年産）



ナダ向けミカンにおいては流通に要する経費の方が手取額を上回っていることがわかる。農家手取額には家族労働費も含まれていることから、アメリカ向け青島以外の輸出ミカンの生産は事実上、赤字経営であるといえる。

したがって、採算性を高めるためには販売単価の上昇、図8の試算に基づくとキログラム当たり210円程度での販売が求められる。この価格を実現するためには2つのケースが考えられるが、その1つは、より高値での販売をめざすことである。ちなみに、2003年産の青島種の輸出は1ドル=110.1円、FOB価格1.5ドル/キログラムで行われたが、仮に為替レートが一定ならFOB価格は1.9ドル/キログラム程度にまで上昇させることができれば目標単価に到達できる。しかし、現状では販売単価の上昇の可能性はそれほど高くはないと考えられる。図2より近年の北米向け輸出ミカンの取引価格の推移をみると、アメリカ向け青島が最も高値で取引され、カナダ向けミカンが最も安値であることには変化がないものの、価格は上昇どころか安値・停滞の傾向にある。これは、カナダでは中国・韓国産ミカンとの、アメリカではアメリカ産のソフト

シトラスとの競合の影響が大きいと考えられるが、果実に対して品質本位で高値でも購入するといった食習慣が両国で確立されていないことも高値を抑える要因として働いていると考えられる。

もう1つのケースは為替レートが円安に振れることである。F O B 価格が不変であっても1ドル=140円程度にまで円安が進めば、キログラム当たりの単価は目標水準に到達する。しかし、このような大幅な円安は短期的には期待できないだろう。また、円安の進行によってF O B 価格が低下することも考えられる。すなわち、わが国と北米2ヶ国との間での価格交渉は消費国での需要動向のみを判断材料に行われているわけではなく、各年の為替レートや中国・韓国の生産動向を睨みながらお互いに歩み寄りながら設定されているからである。図2において、1997～98年にかけて価格が大きく低下しているのは、カナダでの小売事情に合致するようにミカンを袋詰めする作業を日本で行っていたのをカナダで行うように変更した結果であるが、2000～01年にかけての価格低下は円安へと為替レートの趨勢が変化したことの影響が大きいのである。

また、一般論としては計算通りの採算性でも低コスト経営を行うことで農家の所得を高めることができるが、わが国では地形的に機械化を進めることには困難がつきまとうし、低賃金な外国人労働力を導入することも不可能に近い。また、輸出向け販売のシェアが数%にも満たない現状では、輸出を前提とした低農薬・低肥料栽培などの思い切った経営も取れない。したがって、国内向け生産の延長に輸出を想定するのが理想であるといえるが、現状では静岡県と佐賀県の事例で述べたように国内向けと輸出向けは別個に流通しており、この点にわが国の輸出向けミカン生産の構造的問題がある。

4 今後のミカン輸出拡大への課題と可能性

これまでの検討の結果、わが国のミカン輸出は近年大きく減少してきており、相手国もカナダに特化していることがわかった。では、今後の輸出の拡大に向けてどのような方策が考えられるだろうか。以下では、主に販路の拡大と生産

表3 APEC加盟国・地域の1人当たり国内総生産の変化

	1983年 (\$)	1992年 (\$)	2000年 (\$)	伸び率 83~00年
カナダ	13203	20136	22778	173
アメリカ	14492	24067	34637	239
メキシコ	2064	4209	5805	281
ペルー	1072	1614	2085	194
チリ	1563	3092	4669	299
ニュージーランド	7331	11716	13441	183
オーストラリア	11488	17993	20298	177
パプアニューギニア	778	1105	710	91
インドネシア	531	738	723	136
シンガポール	6954	15423	22959	330
ブルネイ	16512	14821	15343	93
マレーシア	2027	3161	4035	199
タイ	808	1978	1945	241
ベトナム	107	143	401	375
フィリピン	631	829	988	157
台湾	?	?	?	?
香港	5335	17116	23709	444
中国	287	403	866	302
日本	9937	30574	37494	377
韓国	2071	7201	9782	472
ロシア	?	575	1726	?

出所：国際連合『世界統計年鑑』

注：伸び率は1983年を100とした指数で示している。

流通体制の転換の2つの観点から検討する。

4. 1 販路拡大への取組み

今後の販路拡大へ向けては、次の3つの方策が考えられるであろう。1つめは輸出相手国の拡大である。表3は、APEC（アジア太平洋経済協力会議）への加盟国の1人当たり国内総生産を示したものだが、これによると依然としてわが国と同等レベルの高所得国は限られている。しかし、香港・シンガポール・オーストラリア・ニュージーランドなどとは大差がない。また、中国・韓国などは近年の伸びが大きく、一定の富裕層が形成されていると考えられ、今後の輸出先として有望であろう。

2つめは販売期間の延長・拡大である。2. 1で述べたように、輸出開始時期の前倒しはカナダ市場での販売の回復に貢献した。しかし、極早生種のミカンは基本的に2週間もの長期輸送には不向きであり、輸送中に大量の腐敗果を

出してしまうリスクはつきまとう。また、静岡県では通常12月半ばに収穫する青島種を3分着色の状態に収穫して11月中旬に輸出する傾向を強めているが、輸出期間を後方の12月以降に延長することができれば青島種をより旬の時期に出荷することが可能になり、高品質な果実の提供にもつながる。したがって、現在の主力輸出先であるカナダとアメリカに対しては、販売期間をクリスマス明けにまで拡大するように売込みをかける必要がある。アメリカでは3月までクレメンタインが流通しており、類似柑橘であるミカンの需要喚起も可能であろう。

3つめは、輸出有望国に対して輸入解禁（自由化）に加えて植物検疫の緩和を求めることである。農産物の場合、アメリカの事例で示したように植物検疫の手続きを厳格にすることで事実上、貿易拡大の芽は摘み取られることになる。非関税障壁の撤廃は、わが国の国内向けミカンの生産・流通の延長上に輸出ミカンを位置づけることにつながり、より高品質で鮮度のよいミカンを輸出にスムーズに振り向ける上で極めて重要である。この点については、わが国政府のさらなる交渉に期待がかかる。

4. 2 生産流通体制の転換

輸出を安定的に継続するためには、生産流通体制の整備も必要である。3節で述べたように、現状では国内向けと輸出向けは別個に生産もしくは収穫され、流通している。これでは生産・流通効率は上がり、農家手取額の増加の抑制要因になってしまう。もちろん、植物検疫上の検査手続きをなくすことはできないが、農家による収穫と選別、選果場での選果と箱詰めは国内向け販売と同様に行われることが理想で、その中で各国からの受注に応じたグレードの商品を輸出に振り向けることが望ましい。しかし、これができていない最大の要因は、輸出向けミカン価格が安く採算が合わないからである。

では、採算の向上のためにはどのような方策があるのか。これについては、過度の円安が期待できないとすれば高値での販売を実現させる以外に方途はない。したがって、低級なミカンを加工向け販売よりは利益がでるからといった

考えで輸出している現状を、高値を勝ち取るために高級品を輸出するという方向に転換していかなければならない。これは容易なことではないが、そもそも成熟した輸出国と輸入国との貿易実態は低級品の輸出入といったものではないだろう。わが国のみがハイコストな果実生産国であり高級品（高値）果実の消費国ではなくなりつつある現状に注目すべきである。

また、具体的にはどのような取組みが考えられるだろうか。その1つは、高級感の演出である。わが国のミカン輸出は事実上、日園連が独占・統制しており輸出量の管理は可能であるから、相手国側の商社との間で独占契約を交わし、高級ミカンの管理貿易を持ちかけてはどうか。貿易自由化の時代では輸入量の制限は難しいが、輸出量の制限は可能であろう。また、輸出促進は一過性のものにならないように留意する必要がある。アメリカ産オレンジはわが国での輸入自由化後に一時的に販売増を勝ち取ったが、その後は値崩れと消費減退を引き起こした。これらを反省材料として、相手国側の商社との間で過剰供給にならないような流通のあり方を検討・交渉することが重要であろう。

もう1つは、輸出に関する商談のチャンネルを多様化することである。例えば、静岡県経済連が相手国の量販店チェーンの本部と交渉したり、わが国の商社に高級感あふれる果実輸出の企画・セールスを委託するといったことである。現状では日園連が各生産県を代表・一括して相手国の商社と販売交渉を行っているが、日園連ルートは長年の実績から様々なリスクを回避する上では優れていても、新たな試みを行う上では柔軟性に欠けているかもしれない。

4.3 アメリカへの輸出拡大の期待

ではさしあたっては、どの国・地域への輸出拡大を目指すべきなのか。アジア諸国への輸出は高所得者の増加という意味では有望である。しかし、中国を除けば人口規模がそれほど大きくなく、またミカンへの需要が高まっても中国・韓国産ミカンとの競合が起ころう。したがって、アジア向け輸出は中国自体がさらなる経済成長を遂げ、巨大な高級ミカン消費国になることが最も有望であるといえるが、これは短期的には実現しないであろう。

そのような中で、短期的にはアメリカ向けに高級なミカン、例えば長時間輸送にも耐えうる青島種を輸出促進することが現実的であろう。アメリカは世界一の消費大国であり、近年はソフトシトラスの消費が大きく伸びており、現在20万トン以上ものソフトシトラスが販売されている（USDA, 2004）。その一方で、わが国のミカンの対アメリカ輸出は200～300トン程度であり、到底アメリカ全土に行き渡っているとは考えられない。アメリカの消費者の嗜好がより高級なソフトシトラスに向かった場合、わが国のミカンがそれを満たす可能性がないわけではない。現在は植物検疫上の手続きの煩雑さと低価格が生産者の輸出意欲の低下を招いているが、高値販売で採算が向上すれば煩雑さは報われるし、輸出量が増えて全生産量に占めるシェアが高まれば生産・流通上のコストの低下も若干は見込める。また、為替レートの変動のみでも国内販売で期待される利益水準に近づくことが起こり得るのであるから、国内販売を前提にしながらもアメリカへの輸出も可能な輸出指定園を整備・拡大しておき、輸出環境の改善に即座に対応できるようにしておくことが重要であろう。

検疫緩和の実現は長い道のりを要することが予想される。しかし、わが国がアメリカ・フロリダ州産のグレープフルーツに対して認めているカリブミバエ検疫管理地域の認定面積が約80万エーカー（約32万ヘクタール）にも及んでいること（社日本青果物輸入安全推進協会, 2003）を勘案すると、アメリカ向け輸出ミカン指定園が静岡県藤枝市の30ヘクタール足らずという現状はあまりに少なく、わが国の農家が輸出指定園の認定を受けようという意欲が湧く程度にまで基準の緩和を求める交渉を行う余地はあるであろう。また、指定園地制度は厳しいものだが、これが中国・韓国産ミカンのアメリカへの輸出を事実上阻んでいることを考えると、アメリカが課しているミカン輸入に対する非関税障壁の高さは、これまでこれに応じてきたわが国にとっては有利な条件といえるかもしれない。現状では、わが国はアメリカへの輸出に関しては世界有数の競争力を有する国であるともいえることを産地は自覚すべきであろう。

5 む す び

本稿では、近年わが国で農産物の輸出拡大をめぐる議論が高まるなかで、本
当に輸出の拡大は有望なのかについて、果実の中で最大の輸出量をもち歴史も
古いミカンを事例にその現状と問題点について検討してきた。その結果、わが
国のミカン輸出は近年大きく減少してきており、相手国もカナダに特化してい
ることなど、その実態は極めて厳しいものであることが明らかになった。

この最大の要因は、円高による価格競争力の低下による市場の喪失と農家手
取額の低下であり、麻野（1995）の指摘した当時の状況からほとんど変化がみ
られなかった。また、静岡県・佐賀県の事例からは、国内向け販売には不向き
なグレードのミカンを加工向け販売よりは利益がでるから、もしくは国内向け
販売の需給調整のため、といった消極的な考えで輸出している実態も明らか
になった。すなわち、輸出は基本的には「裾ものミカン」の販路であり、高齢化
などで労働力基盤が弱体化した農家のミカンの販売先として重要視されている
のである。この点でも、立岩（1995）が指摘したように積極的な意味での輸出
向けミカン産地は形成されておらず、1990年代半ばの状況と大きな変化はない
といえる。

本稿では、このような状況のなかで輸出の拡大を図る方策として以下の2つ
を提示した。1つは販売先の拡大と販売期間の後方への延長である。経済発展
の著しいアジア諸国への輸出促進や北米地域での輸出期間の延長は、輸送時間
の短縮と適切な熟期の果実の輸出が実現するという点で極めて意義深いことで
ある。もう1つは、生産流通体制の転換である。輸出向けミカンの集出荷を国
内向けに近づけることができれば、コストの低下と農家手取額の増加につなが
る。また、輸出採算を高めるために高品質なミカンを高価格で販売するための
取組みも重要で、従来の日園連中心の流通とは異なるチャネルの構築も1つの
選択肢であると考えられる。

一方、わが国は将来的にはどのような地域を輸出ミカン産地として育成して
いくべきなのか。近年は輸出時期の前倒しで輸出量を確保してきたため極早生

ミカンの産地が脚光を浴びているが、品質本位で考えるなら輸送性のある晩生種の産地を伸ばすべきであろう。対米輸出を念頭に置くなら、中晩柑類の栽培が少なく晩生種のミカン栽培が盛んな地域が望ましく、例えば神奈川県や静岡県、山口県にはそのような地域が存在すると考えられる¹¹⁾。また、長期にわたる輸出指定園の管理の観点からは、農協組織への加入率が高く意思の疎通が容易な地域が望ましいともいえるだろう。いずれにしても、為替レートの大幅な円安化は期待できず、新たな市場の開拓も容易ではない。しかし、このような状況下でも輸出振興の方針のもとでミカン輸出の継続にこだわってきたからこそ、通常とは逆の発想で極早生ミカンの輸出を実現したり青島種の大玉果の輸出も軌道に乗せることができたのである。今後も粘り強い取組みが期待される。

最後に、農産物の輸出を政府の重要課題として真剣に取り組むのなら、農林水産省はさらに資金を投じて販売促進・情報収集活動を行うべきである。自由化交渉や非関税障壁の撤廃を求める交渉はいうまでもなく、輸出拡大の有望国に対しては当該国の農業事情や消費動向などの情報を収集すべきであろう。アメリカとの関係でいえば、わが国は1988年になってようやくオレンジの輸入自由化を決断したが、アメリカでは既に1960年代からわが国の柑橘類の生産動向を分析していた。政府は、民間ではなしえない長期的な展望のもとで各種の取組みを行うことが求められている。

注

- 1) 農林水産省大臣官房国際部「農林水産物の輸出促進について」(2004年)によると、アジア諸国・地域の中でも特に中国・韓国・タイ・香港への輸出の伸びが大きい。しかし、主要輸出品はホタテ貝や魚肉ソーセージ、かつお・まぐろ類などの水産物であり、青果物でまとまった量が輸出されていることは窺えない。
- 2) 日本貿易月表によると、1988年産のミカンの輸出は10月以前：8.9%、11月：62.3%、12月：14.7%、1月以降：14.1%の比率で行われていたが、2003年産では10月以前：47.4%、11月：50.4%、12月：1.3%、1月以降：0.9%となっており、明らかに出荷時期の早期化が進んでいる。
- 3) 麻野(1995)によると、韓国への輸出は1987年には約1万トンで、カナダへの輸出と匹敵する量であった。しかし、その用途が韓国内の安価な労働力と空缶を利用してミカン缶

詰に加工し、主にアメリカに輸出するものであったため、採算が合わなくなるにつれて衰退・消滅していった。

- 4) 現在、アメリカに輸出できるミカンは、ミカン以外の柑橘類が植栽されていない園地で栽培されたものに限られている。また、その園地は年3回の植物検疫官の現地視察（生理落果後の7月、収穫前の11月初旬、収穫直前の11月半ば、うち3回目は日米の合同視察）によって柑橘かいよう病の無病地区として認定されなければならない。また、無病地区の周囲には幅400メートルにわたって、指定外の柑橘とカラタチ属植物が存在しない緩衝地帯を設けなければならない。過去において現地視察で柑橘かいよう病が確認されたことはないものの、ヤノネカイガラムシの発生は稀に確認され、また選果場での3%相当の果実サンプル検査でコナカイガラムシの付着が確認されることはあり、例年輸出希望量の2~3%程度は輸出許可が出ていない。
- 5) 1990年代半ばまでは、北米地域へのミカン輸出の際には相手国での小売事情に合わせて、ひとまず4.2キログラムの袋に詰めたもの4袋を再度ダンボールに詰めて出荷する必要があったが、1990年代末にはこれらのパッキング作業は輸出後カナダで行われるようになり、わが国における選果労働力の軽減が図られた。この点も各県で再び輸出が活発になった1つの契機であると考えられる。
- 6) 後に詳述するが、輸出向けミカンの農家手取額は通常年でキログラム当たり50円程度である。一方、加工向けミカンは果汁向けで10円程度、缶詰向けで20円程度であり極めて安値である。
- 7) 近年は温暖化の影響で青島種の着色時期が早まる傾向にあり、11月下旬に3分着色という選別基準を満たす果実が増加してきたことも青島種の輸出を可能とした要因の1つである。
- 8) 国内向け販売の最低レベル以下の果実を輸出向けではあっても販売することについては、産地内でも意見が2つに分かれている。なぜなら、このレベルの果実は三ヶ日の産地ブランドを高く維持するために販売しないことが従来から農協の生産部会内で申し合わせられてきたからである。したがって、このレベルの果実を輸出向けに農家全員が出荷すれば現在の2倍以上の量に達するといわれているが、輸出を希望する農家は固定的で、今後ただちに増加するとは考えられない。
- 9) この点については、西方地区の輸出指定園面積がピーク時からほとんど変化していないのに対して、藤枝市全体のミカン栽培面積がピーク時の1970年の866haから2000年には157haへと80%以上も減少していることと比較すれば明白である。
- 10) 果樹生産出荷統計によると、2001年における極早生ミカンの結果樹面積の上位3県は、1位：佐賀県（1890ha）、2位：愛媛県（1530ha）、3位：熊本県（1170ha）で、これらの3県でわが国全体の約50%のシェアを占めている。
- 11) 柑橘栽培面積に占めるミカン率が高い県としては、神奈川県・長崎県・愛知県・佐賀県の90%台、静岡県・福岡県・香川県の80%台、和歌山県・山口県・三重県の70%台が挙げられ（2000年農業センサス）、ミカン結果樹面積に占める普通種の比率が高い県としては、神奈川県の80%台、山口県・静岡県の70%台、徳島県の60%台が挙げられる（2001年果樹生産出荷統計）。

文献

麻野尚延「みかん輸出の現状と可能性」『農林統計調査』45巻1号、1995年1月、18～23ページ。

大井川農業協同組合『対米輸出うんしゅうみかん30周年記念祝賀会』、1998年、8～12ページ。

(社)日本青果物輸入安全推進協会『2002年度輸入青果物統計資料』、2003年、149ページ。

立岩寿一「輸出用みかん生産の構造と展望」『農村研究（東京農業大学農業経済学会）』81号、1995年9月、61～69ページ。

USDA, Citrus Fruits 2004 Summary, 2004, p.14.