

# わが国における輸出向けミカン生産の 現状と拡大の可能性

島根大学法文学部

助教授 川久保 篤 志



## I. 農産物輸出の拡大への期待

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やFTA（自由貿易協定）交渉の本格化によって、高価格での販売を求めるわが国の農産物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、といった観測がなされるようになってきた。

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、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の緩和を求める交渉を本格化させて一定の成果をあげると同時に、産地に対しては輸出を奨励すべく国内の先進事例を紹介し、輸出に向けて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する。

## II. 近年の農林水産物輸出の動向

図1は近年のわが国の農林水産物の輸出額を示したものである。これによると、農産物の輸出は2000年以降着実に増加して2002年には1600億円余りに達し、2年間で約20%の伸びを示している。しかし、輸入額はこの20倍以上であることから、輸出入バランスの面では極めてアンバランスである。また、農業以上に対外経済環境が厳しい水産物においても輸出が伸びており、注目に値する。一方、輸出相手国と主要品目については表1に示したが、韓国・中国を中心にアジア諸国・地域への輸出の伸びが大きい。しかし、主要な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。

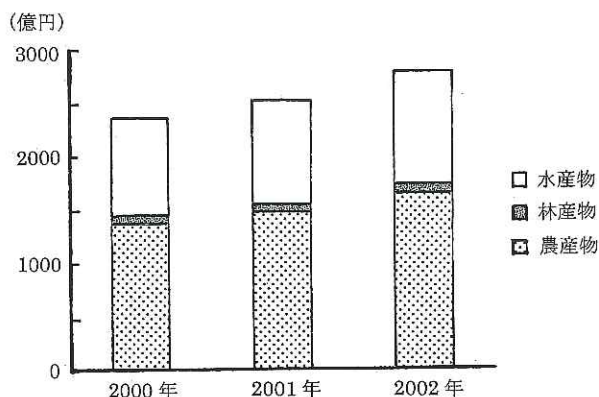


図1 近年のわが国の農林水産物の輸出額の推移

資料：農林水産省「農林水産物の輸出促進について」  
注：タバコ、アルコール飲料、真珠は含んでいない。

表1 わが国の農林水産物の国・地域別輸出額の変化と主要輸出品目

2002年の順位	1989年の順位	国・地域名	2002年(万\$)	1989年(万\$)	伸び率	主要品目(2002年)
1	1	アメリカ	57,199	48,287	118	ホタテ貝、魚肉ソーセージ、ごま油
2	3	香港	48,952	37,121	132	貝柱、チョコレート菓子、魚肉ソーセージ
3	2	台湾	39,427	46,209	85	豚の皮、りんご、ホタテ貝
4	4	韓国	33,433	9,027	370	かつお・まぐろ類、キャンディー類、魚油
5	15	中国	23,703	3,097	765	豚の皮、さけ・ます、イカ
6	5	タイ	11,061	8,435	131	かつお・まぐろ類、さけ・ます、魚粉
7	6	シンガポール	10,025	8,172	123	ホタテ貝、緑茶、かつお・まぐろ類
8	14	オーストラリア	5,866	3,437	171	ホタテ貝、醤油、魚肉ソーセージ
9	12	オランダ	4,175	4,220	99	米菓、醤油、魚肉ソーセージ
10	-	ニュージーランド	3,630	-	-	たら、イカ、ホタテ貝

資料：農林水産省「農林水産物の輸出促進について」

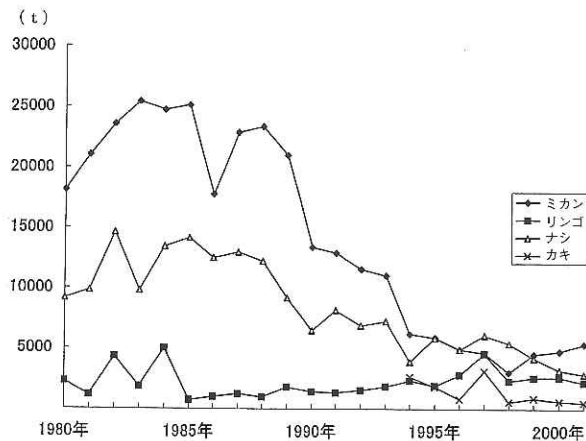


図2 わが国の主要果実の輸出量の推移

資料：日本貿易月表

では、ミカンを含む果実の輸出の現状はどうか。図2はわが国の果実輸出量の95%以上を占める上位4品目(ミカン・リンゴ・ナシ・カキ)の1980年以降の輸出量の推移を示したものである。これによると、上位2品目であるミカンとナシは1980年代には現在の4倍近くの輸出実績があったことがわかる。しかし、1990年代に入ってこれらの輸出は急速に減少し、特に90年代後半以降は低迷が続いている。一方、リンゴとカキについては従来から輸出量は多くはなく、総じて果実輸出は低調であるといえ、近年の農産物輸出の拡大への期待とはかけ離れた趨勢にあるといえる。では、なぜ果実輸出は1990年代に入って急減し、その後低迷が続いているのか。この点について、次章でミカンを事例に分析を行う。

### Ⅲ. わが国におけるミカン輸出の現状と課題

#### 1. 輸出向けミカンの生産・流通の特徴

##### 1) わが国のミカン輸出の概要

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。農協系統の輸出業務の年間スケジュールの概略は、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9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。

日園連傘下でのミカン輸出は通常、10月中旬から12月初旬にかけて4期に分けて行われている。表2は、2001年産ミカンのカナダ向け輸出の実績について示したものである。これによると、輸出ミカンの過半は11月初旬までに出荷されており、生産県別にみると佐賀県をはじめとする九州の産地が早期出荷を行い、静岡県などの東日本の比較的冷涼な産地が晩期の出荷を



表2 主産県におけるカナダ向け輸出ミカンの時期別出荷量(2001年)

	I期 ~10.18	II期 ~11.1	III期 ~11.15	IV期 ~12.6	各県計	シェア
神奈川県			22	154	176 t	3.7%
静岡県		228	836	594	1,658 t	35.2%
愛媛県	44	132			176 t	3.7%
佐賀県	726	682	220		1,628 t	34.5%
長崎県		286	132		418 t	8.9%
他県	219	352	86		656 t	13.9%
時期計	989	1,680	1,296	748	4,713 t	100%
シェア	21.0%	35.6%	27.5%	15.9%	100%	

資料：日園連資料

表3 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	4,889	11,059	91.0	159.8
アメリカ	276	1,004	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	5,346	13,379	98.4	162.0

資料：日本貿易月表

担っ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、早生ミカンが輸出の中心になっていることが窺える。

## 2) わが国のミカンの輸出先の特徴

表3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1万5000tから5000t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・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kg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。

## 3) 輸出向けミカン生産の地域的動向

図3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を生産県別に示したものである。これによると、ミカン輸出量がほぼピークに当たる1988年には静岡県の輸出量が圧倒的に多く際立った存在であったが、1990年代に入ると急速に減少していることがわかる。その一方で、1990年代末には箱詰め作業の簡素化の実現や極早生ミカンへの輸出要請の高まりを背景に全国的にミカン輸出への取組みが復活し、中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4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1990年代に入って減少が著しく、現在では静岡県のみが細々と継続しているにすぎず、2000年には検疫上の問題もあり輸出ゼロを経験している。

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理由は何なのか。その1つは円高の進行による採算の悪化である。図4によると、1990年代前半には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5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

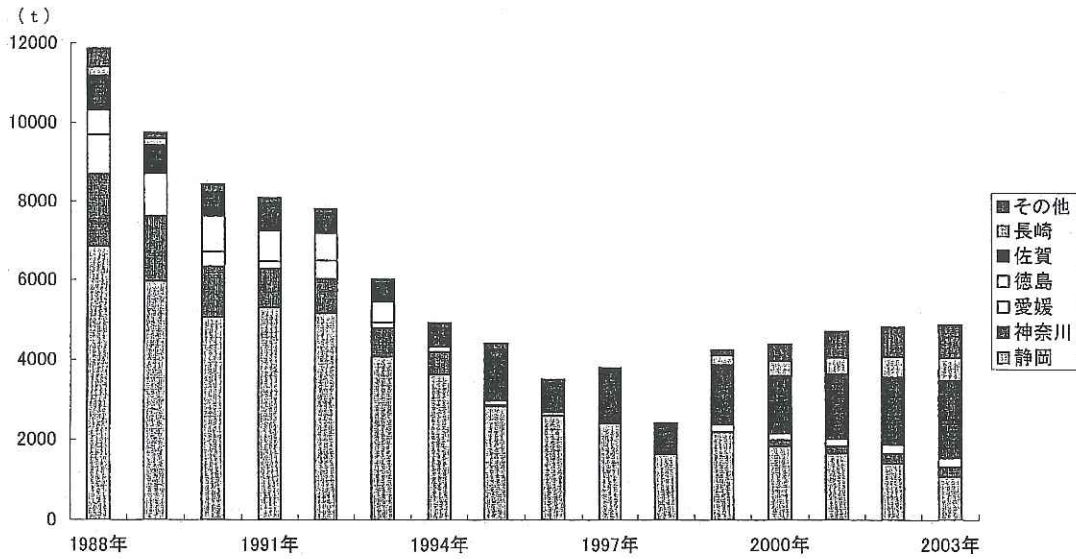


図3 カナダ向け輸出ミカンの県別出荷量の推移

資料：日園連資料

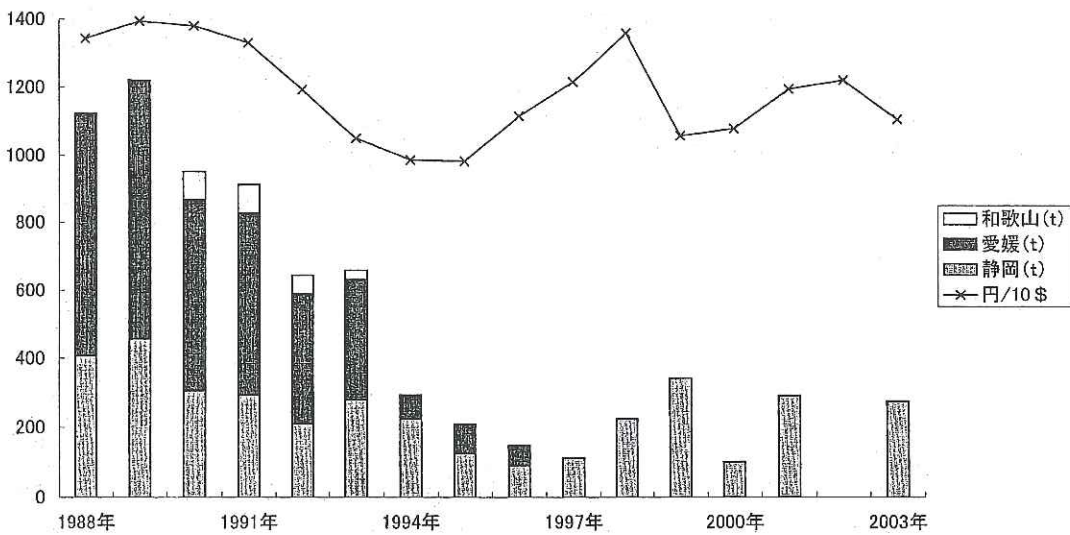


図4 アメリカ向け輸出ミカンの県別出荷量と対ドル為替レートの推移

資料：日園連資料、東京市場インターバンク相場（各年9月）

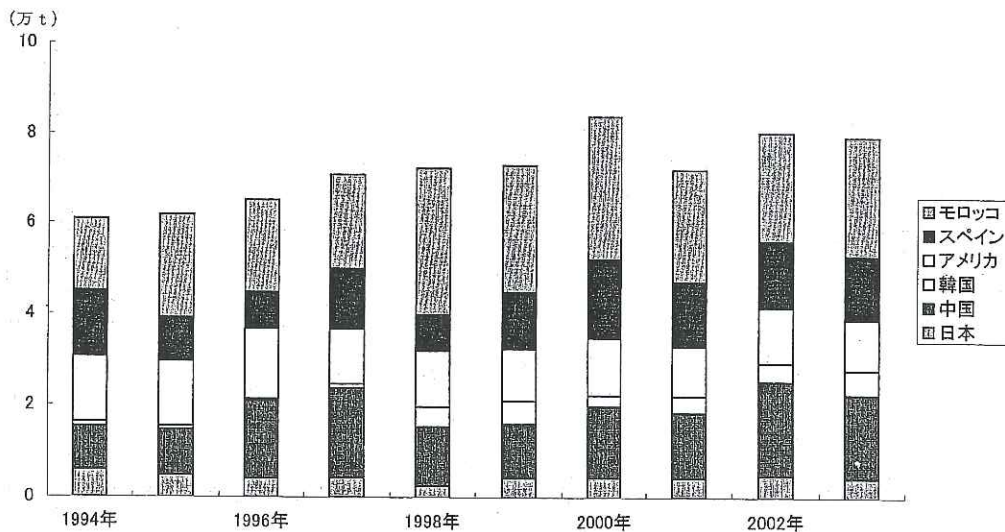


図5 カナダにおけるソフトシトラスの相手国別輸入量の推移

資料：Statistics Canada



カナダ\$ / 5 ポンド、韓国産：3.99～5.99カナダ\$ / 5 ポンド、に対して日本産は6.99～7.99カナダ\$ / 5 ポンドと割高に小売価格が設定されているが（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。アメリカはミカンの潰瘍病やノネカイガラ虫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をはじめとする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\$ / 5 ポンド、アメリカ産クレメンタイン4.99～5.99\$ / 5 ポンドに対して日本産ミカンは7.99～9.99\$ / 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。

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いる静岡県の産地を事例に検討しよう。

## 2. 静岡県における輸出向けミカン生産の現状と課題

### 1) 輸出向けミカン生産の特徴

静岡県で長年輸出向けミカンの生産を担ってきたのは清水市（2004年に静岡市と合併したが、本稿では清水市と称する）で、現在でも約70%のシェアを有している。清水市はわが国で最も伝統のあるミカン産地の1つで、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た地域でもある。しかし、前述したように静岡県からのミカンの輸出は急速

に減少しており、現在は清水市でも輸出向けミカンは積極的に栽培されているわけではない。その理由の1つは、輸出ミカンの出荷時期の中心が11月であり通常12月以降は行われないことにある。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月に輸出可能なミカンそのものが減少してきたのである。また、1990年代に入って為替レートが円高に振れて輸出の採算がいつそう悪化したため、今や積極的に輸出向けミカンの生産を行っている農家は極めて少なく、栽培農家の多く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で、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不適な条件下にある場合が多い。このような栽培実態が定着しつつあるのは、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、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、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からである。

### 2) ミカン輸出の拡大への課題

以上のように消極的な取組みが続いている一方で、静岡県では藤枝市や三ヶ日町を中心に新しい輸出への取組みが始まっている。それは、青島種の大玉（3Lサイズ以上のミカン果実）の輸出促進である。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されてきたため、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、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。また、近年は温暖化の影響で青島種の着色が早まる傾向にあり、12月初旬までの出荷に間に合う生産量が増加してきたことも促進要因の1つである。

では、青島種の輸出の採算性はどの程度のものなの

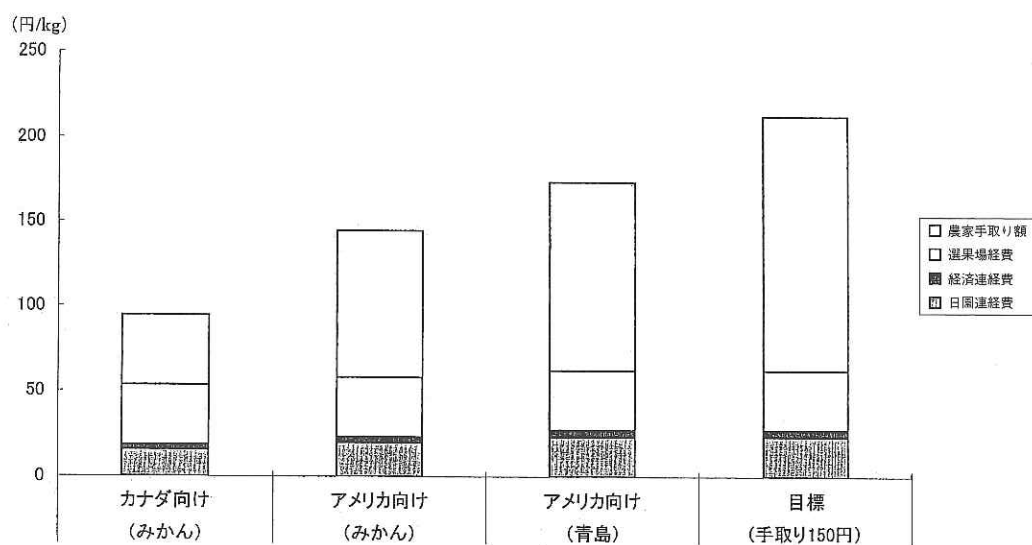


図6 静岡県におけるミカン輸出の採算性の試算 (2003年産)

資料：JA静岡経済連資料

か。図6は、2003年産ミカンの北アメリカ向け輸出の採算性（試算）を示したものである。これによると、目標とすべきkg当たり150円の農家手取額には最も高値で取引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ミカンの生産は事実上、赤字経営であるといえる。また、アメリカ向け青島についても大玉果の販売としては悪くない実績であるといえるが、アメリカ向け輸出の絶対量の少なさを勘案すると、農家にとってそれほど大きな期待を抱かせるものではないといえる。

したがって、採算性を高めるためには販売単価の上昇、図6の試算に基づくkg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、より高品質なミカンを輸出に投入してより高値での販売をめざすことである。ちなみに、2003年産の青島ミカンの輸出は1\$=110.1円、FOB価格1.5\$/kgで行われたが、仮に為替レートが一定ならFOB価格は1.9\$/kg程度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7は、過去10年間の北アメリ

カ向け輸出ミカンの取引価格の推移を示したものである。これによると、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。FOB価格が不変であっても1\$=140円にまで円安が進めば、kg当たりの単価は目標水準に到達する計算になる。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FOB価格が低下することも考えられる。すなわち、日本と北アメリカ2ヶ国との間での価格決定は消費国での需要動向を純粋に反映し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のである。図7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年にカ



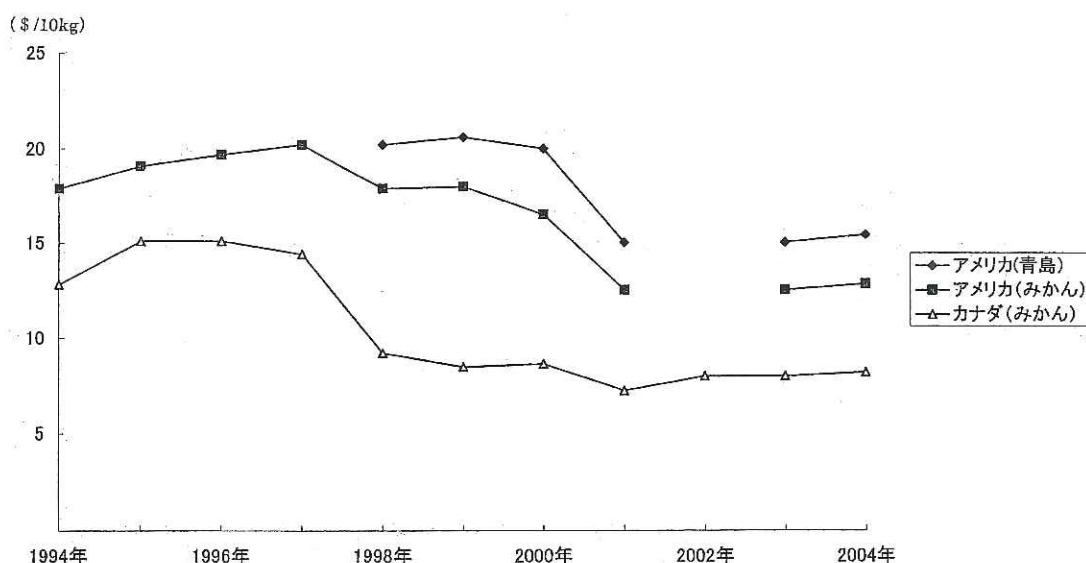


図7 静岡県における北アメリカ向け輸出ミカンのFOB価格の推移

資料：J A 静岡経済連資料

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続きまとうし、低賃金な外国人労働者を導入することも事実上不可能である。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、現状は国内向けと輸出向けは別枠で生産・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。

#### IV. ミカン輸出拡大の可能性 ～むすびにかえて～

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。また、静岡県の事例からは非主力品種を赤字経営を前提に生産し、輸出を行っているという極めて消極的な実態も明らかになった。このような現状は、輸出向け販売の利益水準が国内販売と比較して極めて低いことからきているが、全生産量に占める輸出率の低さも輸出向けを前提とした生産が増加

しない要因の1つであると考えられる。

したがって、今後の輸出拡大への課題として、次の3点が指摘できるであろう。1つめは販路の拡大である。表4は、APEC（アジア太平洋経済協力会議）へ

表4 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	13,203	20,136	22,778	173
アメリカ	14,492	24,067	34,637	239
メキシコ	2,064	4,209	5,805	281
ペルー	1,072	1,614	2,085	194
チリ	1,563	3,092	4,669	299
ニュージーランド	7,331	11,716	13,441	183
オーストラリア	11,488	17,993	20,298	177
バブアニューギニア	778	1,105	710	91
インドネシア	531	738	723	136
シンガポール	6,954	15,423	22,959	330
ブルネイ	16,512	14,821	15,343	93
マレーシア	2,027	3,161	4,035	199
タイ	808	1,978	1,945	241
ベトナム	107	143	401	375
フィリピン	631	829	988	157
台湾	?	?	?	?
香港	5,335	17,116	23,709	444
中国	287	403	866	302
日本	9,937	30,574	37,494	377
韓国	2,071	7,201	9,782	472
ロシア	?	575	1,726	?

資料：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。

の加盟国の1人当たり国内総生産を示したもののだが、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ものの、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。一方で、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1~2月にまで拡大するように売込みをかける必要がある。現状ではクリスマス期の需要が中心であるが、これを年明けにまで延ばせば青島種を旬の時期に出荷でき、より高品質な果実を提供できるのである。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。

2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。

3つめは、輸出採算の向上への取組みである。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、国内向け販売とは半ば切り離された別個の低級なミカンを赤字経営を許容しながら輸出するといった消極的な構図を、高値を勝ち取り黒字経営を達成す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ってきた現状に注目すべきである。

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だが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りうる。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。

したがって短期的にはアメリカ向けに高級なミカン、たとえば青島種の輸出を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いる（写真）。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

#### ロサンゼルス近郊におけるソフトシトラスの店頭販売（2004年12月）



需要の伸びているクレメンタイン



葉つきで販売されているアメリカ産ミカン（通称：サツマ）



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、国内販売と連動したミカン園地をアメリカ輸出用の指定園として整備・拡大しておく、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マエ検疫管理地域の認定面積が約80万エーカー（約32万ha）にも及んでいることを勘案すると、アメリカ向け輸出ミカン指定園が静岡県藤枝市の30ha（ピーク時は約75ha）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・韓国産の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で最も競争力を有しているといえるのである。

また、輸出の促進に際しては高級感の演出と持続が重要であろう。アメリカでは現在、20万t以上ものソフトシトラスが販売されているが、日本産のミカンは200~300t程度しか販売されておらず、アメリカ全土に流通しているとはいえない。仮に現在のカナダ向け輸出並みに販売量が増えても、高級なミカンとしてアメリカ全土に均等に流通させることができれば品薄感維持できると考えられる。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。事実上、日園連がミカン輸出を統制している現状では輸出量の管理は可能であるから、アメリカ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。輸出促進に際しては、アメリカ産オレンジがわが国での輸入自由化後に値崩れと消費減

退を引き起こしたことを反省材料として、アメリカ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。

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ろう。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るし、わが国農産物の輸出キャンペーンには多額の補助金を拠出し全面的に支えるべきであろう。また、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のである。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。現在の農政上の最重要課題は食料の安定供給や担い手の育成、中山間地域などでの農業基盤整備であるが、輸出の促進はこれらの課題と強く結びついており、何ら矛盾はしないはずである。

#### Profile 川久保 篤 志 (かわくぼあつし)

1966年 和歌山県海南市生まれ

1989年 岡山大学文学部卒業。

1998年 同大学院文化科学研究科博士課程単位取得退学。

岡山県公立高等学校教諭を経て、1999年より現職。

専攻は、経済地理学、農業地理学。主な研究テーマは、①戦後の柑橘農業の盛衰の地域的差異とその要因の解明。②1990年代以降の日本とアメリカ・カリフォルニア州の柑橘農業の地域的動向の比較。③中山間地域における農業の役割。

1998年 地域地理学会賞 受賞

著書に『国際化と地域』共著（原書房）、『経済地理学の成果と課題VI』共著（大明堂）など。

趣味はスポーツ観戦、映画鑑賞。