

トウモロコシ・大豆の生産費と輸出競争力

—アルゼンチン・ブラジル・米国—

解題・翻訳 三石 誠司

解題	2
トウモロコシ・大豆の生産費と輸出競争力	
—アルゼンチン・ブラジル・米国—	7
1. イントロダクション	7
2. 作物生産の概要：主要生産地域	10
3. 生産費と輸出競争力	15
結 論	44

解題

三石 誠司
(宮城大学教授)

本稿は、2016年6月に米国農務省経済調査局が公表した報告書「Corn and Soybean Production Costs and Export Competitiveness in Argentina, Brazil, and the United States」の全訳である。作成者は、Birgit Meade 他6名の農務省の研究者であり、報告書としては、同局の Economic Information Bulletin 154号として、インターネットで公開されている（アドレスは、https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/44087/59672_eib-154_errata.pdf?v=42559 2017年12月2日確認）。

米国、ブラジル、アルゼンチンの3か国は、世界の飼料穀物の貿易市場において最も強力かつ重要な輸出国であり、わが国の畜産農家と配合飼料や穀物保管・輸送などの関連産業や行政の関係者においてもその動向は最も気になる国々である。一言で言えば、その理由は、世界の穀物貿易に占めるこれら3か国の割合が圧倒的に高いからである。

参考までに入手可能な直近の数字（2017/18年度）を示しておこう。トウモロコシの場合、世界の総輸出力1億5,162万トンのうち、米国5,600万トン、ブラジル3,100万トン、アルゼンチン2,500万トンと、3か国合計1億1,200万トンで全体の74%を占めている。¹大豆は、総輸出力1億5,060万トンのうち、ブラジル7,050万トン、米国5,620万トン、アルゼンチン680万トン、3か国合計1億3,350万トン、シェアは89%である。²

簡単に言えば、トウモロコシも大豆も国際貿易市場を通じて調達する場合には、この3か国から輸入するのが最も「確実」である。

ここで「確実」という言葉をあえて使用した理由は、今や、穀物輸入はかつ

てのように個人や組織ベースのトレーダーが活躍したその場限りの売買ではなく、グローバルなフード・システムの一環として成立しており、生産地から最終需要地まで、いかに確実かつ安定的に決められた数量を動かすかという「仕組みの競争」のステージにあるからである。

その意味で、本報告書は、米国農務省による自国の穀物輸出を促進したい立場が背景にあると考えられるものの、どこの国のどの品目を輸入するのが最も良いかという視点とともに、何故、そうなのかという理由を生産費と輸出競争力という観点から検討した点で、研究者だけではなく、行政官や実務者にとっても有益な知見を数多く提供している。

米国の穀物輸送システムや、米国産穀物の輸入については数多くの研究や報告があるが、それをブラジルやアルゼンチンと正面から比較したものは我が国には意外に少ない。ひとつの理由は言語の問題である。日本語と英語だけでなく、ポルトガル語やスペイン語の一次資料を自由に活用可能な研究者自体が少ない上に、穀物取引の専門知識が必要となると、さらに難しい。その意味では、この報告書の持つ社会的意義は少なからぬものがある。

内容の詳細については、本文そのものを参照して頂きたいが、ここでは本報告書の中で、そして、翻訳を通じて訳者が特に興味を持った点をいくつか言及してみたい。

第1に、米国産穀物の輸出競争力は、穀物の絶対量の確保、さらに品質や価格という段階からインフラストラクチャーを含む全体的な「輸出パッケージとしての競争力」、より詳しく言えば、「大量で均一な穀物を契約通りに確実に仕向け先に届ける」システムに依拠しているということが改めて確認されたということになる。

訳者は、これと同じ内容を10年以上前に、米国のある会議で穀物メジャーのトップが実施したスピーチの一節として聴いている。それは、ブラジルが米国の競争相手として急速に台頭してきた時代であり、圧倒的な自信を持ちつつも将来の不安におびえる米国の生産者や業界関係者を勇気づける話の一環であっ

¹ USDA, "Grain: World Markets and Trade", March 2018.

² USDA, "Oilseeds: World Markets and Trade", March 2018.

たと記憶している。

本報告書が明確に示しているとおり、単位当たりの平均の農場生産費用は、既に2010年の時点で米国の方がブラジルやアルゼンチンより高い。これは土地や資本コストが高いためであるが、問題はその後である。競争力というものは、産地での生産費だけでなく、そこから最終需要地までにかかる様々な費用を加えた上で、判断される。国内のインフラストラクチャーだけでなく、取引方法、政策の影響などを含めた「輸出パッケージとしての競争力」が、今後も3か国の競争の内容として大きなウエイトを占めていくことは間違いないと考えられる。

第2に、比較的情報が普及している米国と異なり、ブラジルやアルゼンチンの実情を理解する上で、本報告書は極めて有益ということを指摘しておきたい。例えば、ブラジルでは耕作可能地が多くあるために、同一年度内における複数回の耕作（multiple cropping）や二期作（double cropping）が十分に可能であること、パラナ州とマット・グロッソ州の生産と輸出における役割などは本報告書が簡潔にまとめている。

これはアルゼンチンも同様であり、北部ハートランドと中央南部および南部という生産地と作物生産の特徴を明確に理解しておくことは重要である。

さらに興味深い点として、表に出てくる価格の違いがある。アルゼンチンの場合には、米国のように産地での穀物持込み価格ではなく、輸出エレベーターへの持込価格という仕組みが確立しているため、「農家は、提示された価格から輸出税を控除するだけでなく、港までの輸送費や取扱費用、そして販売費用も引き受けている」という点である。米国型の穀物取引の仕組を標準形として理解している場合には、世界観が異なる。訳者自身もかつてトレーダーとしてアルゼンチンの産地を訪問した際、生産地から輸出本船乗り価格までの価格を把握するのに米国流の問いかけをして苦労した記憶がある。

また、米国の農業についてよく紹介されている例には、大型の農業機械を農家が所有し、自ら収穫作業を行う例などが見られるが、「アルゼンチンの多くの

生産者は農場作業を行うために委託労働者を雇用している」。もちろん、米国やブラジル、日本においても委託雇用者を活用するケースは多いが、アルゼンチンの場合には、農家は作物の生産に特化しており、収穫は収穫のプロが行うことが多い。

これは、作物生産のプロセスが徹底的に細分化され、「モジュール化」されているという形に理解できる。「モジュール化」を簡単に言えば、播種だけを行う業者、施肥や防除だけを行う業者、そして、収穫だけを行う業者という形で、農業の各プロセスに特化したビジネスが普及していると言い換えても良いかもしれない。その場合、「農家」は何を行うことになるのかという問題が生じることとなる。

もしかすると、アルゼンチンの農業は、将来の日本農業が直面する複数の可能性の1つを既に具現化しているのかもしれない。好き嫌いという次元ではなく、実際に、農作業を行う人が大きく減少した場合、必要な作業をビジネスとして行うこと自体がニーズとなる。そこで、収益性が確保できればビジネスとして成立することは十分に予想できるからである。

「変化は辺境から生じる」という。アルゼンチンを辺境かどうかは微妙だが、こうした報告書を単なる価格の比較として読むのではなく、何気なく記された現地の状況から将来を見通すことを楽しんで頂ければと思う。

第3に、読後感および翻訳を終了しての感想になるが、輸出競争力の比較と同時に輸入国側の様々な事情を合わせて検討しておく必要がある。例えば、本報告書で対象としたトウモロコシの大半は畜産の飼料用、大豆は搾油用であるが、油を搾った粕（大豆粕）はやはり畜産の飼料用として用いられる。

つまり、わが国を含む輸入国としては、国内の畜産業を成立させるために必要なトウモロコシや大豆を輸入するということになる。ここでは当然のこととして、輸入国側の将来の食肉需要を考慮しなければならない。

日本の場合、少子高齢化と人口減少という大きな潮流が認められているため、国内食肉需要は現状維持か緩やかな減少であろうが、アジアの周辺各国やアフ