

国際化に伴う生シイタケ産業の存立条件

700-002 市村雅俊 指導教官 吉田俊幸

The Existence Conditions of the Shiitake Mushroom Industry Accompanying Internationalization

Masatoshi ICHIMURA

1 問題の所在

生シイタケ産業は、急激に進む国際化への対応に迫られている。国内生シイタケ市況は、中国産生シイタケの輸入急増によって、平成5年以降急速に下落している。平成4年には1 kg 当たり1,299円であったのが、平成12年には1 kg 当たり915円となり、この期間に384円も下落した。輸入急増による価格下落は、生産者所得を圧迫し、国内生シイタケ産業に甚大な被害を与えたため、平成13年に暫定的にはあるがセーフガードが発動されることになった。

このように、近年の輸入急増によって国際化への対応が顕在化した生シイタケ産業であるのだが、国際化が進む中においても、従来の原木栽培から菌床栽培へと栽培様式を転換することによって、規模拡大と生産性向上を果たし、中国産生シイタケに需要を奪われることなく、生産量を維持することに成功している。このことは、輸入自由化が進んだその他農産物と比較しても類い稀なことである。この点からも、生シイタケ産業は日本農業における優等生的存在であるといえる。一方、乾シイタケ産業も日本農業の優等生的存在である。つまり、日本農産物の中でも唯一の輸出産業であり、以前は価格面においても品質面においても国際競争力を有しており、外貨獲得の手段として主に山村部において生産が盛んに行われ、当該地区の貴重な所得確保手段として機能していた。しかし、乾シイタケ産業は、為替レートの変更や需要構造の変化から、中国産乾シイタケに国内需要を奪われ、産業規模は縮小しており、国際化の中で存立が危ぶまれている。

しかし、国際化へ迅速に対応していると思われる生シイタケ産業においても、存立条件に関わる課題が浮上ってきている。すなわち、量販店や外食産業が要請する適時・適量・安定出荷及び低価

格供給を可能とする生産・流通基盤を如何にして確立するか、という問題である。セーフガードの本格発動が見送られたことによって、中国産生シイタケとの共存共栄が選択されたのだが、これによって価格水準は停滞を続けることになると考えられる。国際化の状況下において国内生シイタケ産業が存立していくためには、上記の課題を検討し、克服していくことが必要なのである。また、中山間地域の所得確保手段として発達してきた生シイタケ産業であるが、輸入増加によって所得確保機能が損なわれ、地域経済の悪化につながる可能性があるという側面も有しており、国際化に対して中山間地域における地域振興・活性化の方向にもつながることになる。

当論文では、この課題を検討するために、生シイタケ需給構造の展開過程を踏まえながら、中国産生シイタケの輸入急増を契機として生じた生シイタケ産業構造の転換要因を明らかにする。その上で、存立条件のモデルである群馬県甘楽富岡地区の事例を分析する。当該地区を選択した理由は、国内最大級の生シイタケ産地であり、原木栽培主流であるのだが、徹底した生産・流通コストの削減や販売戦略によって、産地として今後とも存続していく可能性が高いと判断したからである。これらの分析を総合して、国際化に伴う生シイタケ産業の存立条件を求めることとする。

生シイタケに関するこれまでの研究は、経営面や技術面を単年で取り扱ったものが殆どであり、この論文で分析する生シイタケ産業の長期的な展開過程や、巨大産地の生産・流通構造及び販売戦略を扱った事例は皆無に等しい。同時に、これまで軽視されてきた流通面や販売戦略を考察し、それを含めた生シイタケ産業の存立条件を明らかにする。

2 生シイタケ産業構造の転換要因

〔1〕 生シイタケ需給構造の展開過程

供給量の動向を基準に、拡大傾向の第1期（昭和35年～昭和55年）、安定傾向の第2期（昭和56年～平成4年）、中国産輸入生シイタケの増加と原木栽培の縮小、菌床栽培の拡大といった栽培様式の転換が生じ、全体の供給が拡大傾向にある第3期（平成5年～平成12年）と時代区分を行い、これに基づいて生シイタケ需給構造の展開過程を見ることにする。

第1期は、高度経済成長による所得水準の向上によって生じた食生活の高度化・多様化を契機に、生シイタケは家計用需要・業務用需要に急速に浸透することとなった。この時期の需要の特徴は、生シイタケ価格の上昇に関係なく購入数量を増加させることにある。しかし、外食産業による業務用需要は、和食・洋食・中華といったあらゆるジャンルに関係なく使用できるが、調理方法やメニュー的には限定されるので、需要が一定であった。

需要の拡大に伴い、供給側も増産体制が整えられた。供給拡大が生じた要因は、①生シイタケ需要の拡大に伴い価格が上昇したこと、②豊富かつ安価な原木資源の存在、③農閑期の換金作物としての農林業経営への導入、④農山村地域振興の一環として行政の手厚いバックアップ、の4点にある。しかし、このような急激な供給拡大は、所有椽木600本未満層の零細兼業者を大量に生シイ

国際化に伴う生シイタケ産業の存立条件

タケ生産に参入させるものであったため、原木需給バランスを大きく乱すことにつながり、原木価格が急激に高騰した。昭和45年にナラ類1m³当り4,015円であった原木価格が、昭和55年には約5倍の20,900円になった。その結果、原木栽培の普遍的課題である原木問題を発現させるに至った。原木問題とは、原木需給のミスマッチによる原木不足のことである。これによって、採算のとれない零細兼業層が生産から離脱すると同時に所有楢木10,000本以上の中・大規模生産者の規模拡大と専門化が進むことになり、生産構造の再編が進んだ。

第2期は、家計用需要では、生シイタケ価格の変動に連動して消費量が調整される傾向にあり、支出金額は価格変動に関係なく一定である。一方、業務用需要は、需要が固定的であるため、外食産業の市場規模が拡大することによって、比例的に拡大した。また、冬期の需要は外食産業で鍋物等に利用されるため飛躍的に増加した。その結果、生シイタケ需給が逼迫したため、それを補填するために中国産生シイタケの輸入が開始された。

供給側は、昭和60年頃まで所有楢木30,000本以上層の大規模生産者を中心に順調に規模拡大と専門化が進展し、生産性の向上を果たした。しかし、それ以後大規模層の規模拡大は停滞し、技術的にも成熟段階に到達した原木栽培の生産性は停滞を続けることになる。原木栽培に陰りが見られ始めたこの時期に、原木問題を克服するための技術革新である菌床栽培の普及が始まるが、初期段階の菌床シイタケは、きのこの形質・品質が低質であり、供給が不安定であったため、原木生シイタケよりも市場評価は低位に留まっていた。

第3期は、中国産生シイタケの輸入急増によって、今まで頭打ちであった生シイタケ需要の新規開拓が行われ生シイタケそのものの需要が増加した。中国産生シイタケは、輸入開始当初に顕著であった品質の悪さを輸入商社の支援により改善したため、品質・規格面では国産と同等にまで接近してきた。中国産生シイタケの需要先は、価格面から外食産業や食品加工業等の業務用需要として主に利用されている。家計用需要は、第2期と同様に需要が固定化されているのだが、輸入増加による価格下落から、国産生シイタケの値頃感が高まり、更に中国産生シイタケが家計用にも浸透してきたため、家計での消費量も増加する傾向にある。

供給側は、原木栽培は第2期まで安定的であった所有楢木30,000本以上層の規模縮小が最大となり、零細層程減少が少ないという逆転現象が生じた。生産離脱、規模縮小が深刻化する原木栽培に対して、菌床栽培では規模拡大と新規参入が活発化し、大規模な生産構造の転換が生じている。価格下落が進む中で、原木栽培と菌床栽培は対極となる動向を示している。これは、両者の栽培様式の違いにあると考えられる。

〔2〕 栽培様式の比較

栽培様式の転換が進んでいるのは、両者の栽培様式の違いにある。原木栽培と菌床栽培の違いは、種菌を接種する培地にある。原木栽培は、ナラ・クヌギ等の広葉樹原木に直接接種するのに対し、菌床栽培では、原木をオガコにし、そこに種菌を接種する方法を採用する。この培地の違いが、両

栽培様式の決定的な差となる。

原木栽培では原木の重量や体積が阻害要因となって、重労働かつ機械化を進めることが困難であるのに対して、菌床栽培では軽量であるため機械化を進めることによって、作業の合理化、省力化を積極的に進めることが可能となる。高齢化や後継者不足による労働力不足の影響を受けて、規模縮小せざるを得ない原木栽培とは異なり、少人数で大規模経営が可能となる。

生産量やきのこの形質面では、原木栽培では、B、C品に形質が集中するが、菌床栽培の場合、品質のよいA、B品を中心に発生する。また、原木栽培では、収穫までに一年半程掛かるのに対して、菌床栽培は半年程で収穫可能である。つまり、菌床栽培は、高規格品を大量生産でき、更に回転が早いと、低価格下においても価格の下落幅が少なく、天候に左右されることがないので、適時・適量・安定出荷が可能となる。それに対し、原木栽培では、低規格品を量産するため、価格下落の影響を受けやすく、気象条件に大きく左右されることから、適時・適量・安定出荷が難しい。また、原木栽培では零細産地が点在しているため、一定の規格を周年で供給することが困難であるのに対し、菌床栽培では産地化が容易であるため、原木栽培では困難である一定規格を周年で供給することが可能となるので、市場からの評価も高くなるといえる。

〔3〕 生シイタケ産業構造の転換要因

生シイタケ需給構造が転換した契機は、平成5年の中国産生シイタケの輸入急増である。これを境に生シイタケの種類が原木栽培のみである単独期から、原木栽培・菌床栽培・中国産生シイタケの3種である混在期に移行し、栽培方法の異なる生シイタケが同時に市場に存在することとなったため、需要側に選択権が発生することとなった。

単独期は、生産面で不安定な原木栽培のみで生シイタケが構成されていたため、産地主導の売手市場の傾向が強かったが、混在期に入ると適時・適量・安定出荷が可能な生シイタケが2種類登場したことから、量販店・外食産業主導の買手市場へと変容することとなり、3者の生シイタケは、量販店や外食産業が要請する適時・適量・安定出荷の条件を基準に取捨選択されることになる。ここで選択されたのは適時・適量・安定出荷が可能である菌床栽培と中国産生シイタケであった。同時に、中国産生シイタケがもたらした価格下落に順応した菌床栽培は、低価格下においても規模拡大を行えるため、シェアを拡大することにつながった。原木栽培は適時・適量・安定出荷、低コスト化が困難であるため、両者との競争に破れ、シェアを縮小させることとなった。

以上のことから、生シイタケ産業構造が原木栽培から菌床栽培へ転換した要因は、国際化によって顕在化した適時・適量・安定出荷と価格下落である。この二つの条件に対応するためには、原木栽培よりも菌床栽培の方が有利であると考えられる。

3 事例分析

〔1〕 甘楽富岡地区の位置付け

適時・適量・安定出荷を満たすことが、今後の生シイタケ産業が存立していくための絶対条件である。しかし、低価格かつ徐々に高品質化している中国産生シイタケに対抗していくためには、適時・適量・安定出荷を前提とした上で、更に低価格供給を可能とする低コスト生産・流通システムの合理化等の生産・流通基盤の整備を行う必要があるとともに、販売戦略も必要となってきた。

これを示す事例として、国内最大級の生シイタケ産地である群馬県甘楽富岡地区を用いる。当該地区は、原木栽培主流の地域であるのだが、適時・適量・安定出荷を前提として、JA 甘楽富岡の販売戦略に基づいて生産や流通における低コスト化や有利販売を可能としているため、事例としては最適な素材であるといえる。また、原木栽培と菌床栽培の今後の動向を見るためにも、両者の混在している当該地区を分析することは極めて意義のあることである。

〔2〕 甘楽富岡地区の生シイタケ生産構造

甘楽富岡地区は、生シイタケ生産量全国一を誇る群馬県の中で、最大の生シイタケ産地であり、かつ国内最大級の生シイタケ産地である。生産量は、年間 2000t にも及ぶ。

菌床栽培の普及は全国水準よりかなり遅れており、原木栽培主流の生産構造となっている。生産量の構成比を比較すると、全国では、原木栽培 51.2%、菌床栽培 48.8%、であるのに対し、甘楽富岡地区では、原木栽培 80.8%、菌床栽培 19.2%となっている。

当該地区の生産の主力は、30代から50代までの、所有楢木 15,000本以上の中・大規模の主要業者、専業者である。専業者（原木栽培・菌床栽培）を全国と比較すると、原木栽培 6.6%、菌床栽培 26.7%であるのに対し、甘楽富岡地区では原木栽培 50.6%、菌床栽培 74.1%と大きく上回っている。

これらの中・大規模専業者の存立を可能としているのは、当該地区の生シイタケ流通構造及びJA 甘楽富岡の販売戦略である。

〔3〕 甘楽富岡地区の生シイタケ流通構造と販売戦略

甘楽富岡地区は、原木栽培主流であるため、適時・適量・安定出荷の条件を満たすことが難しく、規格面でも不利になりやすい。しかし、JA 甘楽富岡では、原木栽培の主産地という条件を最大限に生かした販売戦略を採用している。それは、ロットを拡大し、周年出荷を可能とすることによって、低規格品であっても有利販売につなげていくことである。

このシステムは、生産者手取り最優先を命題として、きのこ流通センターを中核とした一元集荷多元販売という共選共販体制である。具体的には、コンテナ利用によるバラ出荷での生産者の出荷

作業時間の合理化・出荷資材のコスト削減である。

量販店との予約相対取引に伴う市場手数料の削減と計画出荷による生産者所得の安定化及びJAの価格交渉権の獲得、である。

これによって、低規格品であっても生産・流通コストを押さえつつ、量を集積することによって有利販売につなげることが可能である。同時に、出荷作業の減少によって、規模拡大も可能となった。

〔4〕 実態調査

甘楽富岡地区の生シイタケ生産者の動向を把握するため、経営形態別に実態調査を行った。ここでの経営形態は、①所有椗木 30,000 本の大規模原木専業者、②所有椗木 15,000 本の中規模原木専業者、③所有菌床 20,000 玉の中規模菌床専業者、④所有椗木 15,000 本の原木兼業者、⑤原木栽培と菌床栽培の複合経営者、の5タイプである。

損益状況の結果から、安定経営を行っているのは大規模原木専業者と中規模菌床専業者であり、経営が不安定なのが中規模原木専業者であり、年々経営が悪化しているのが原木兼業者と複合経営者であることが分かった。

全生産者に共通しているのが、JA甘楽富岡の販売戦略の効果の高さである。どの生産者においても、きのこ流通センターを基軸とした一元集荷多元販売は、出荷作業や出荷コストの軽減が可能となり、余剰時間を生産活動に当てることができるという意見であった。

販売戦略は、規模拡大志向にも効果を上げている。全国的には規模縮小が顕著となっている原木栽培であるのだが、当該地区では中・大規模原木専業者と中規模菌床専業者において、規模拡大志向が確認された。原木専業者は、現在の価格が上昇、安定するならば規模拡大を行いたいと述べているのに対して、菌床専業者は、現在の価格でなら中国産生シイタケとも十二分に渡り合えるので、毎年規模拡大をしていくという回答が得られた。つまり、規模拡大に関して、原木栽培では、価格動向という限定条件が付随するが、菌床栽培では現状価格で規模拡大が可能であるという点に違いが認められた。

経営形態別に損益状況の悪化の要因を見ると、中規模原木専業者、兼業者に共通しているのが、安定した生産量を確保することが難しいことである。このレベルの生産者は、価格下落の影響を受けて、少しでも生産量の増加につながりそうな種菌を毎年試す傾向があり、一定の品種に留まることのないことが安定した生産を難しくしている。

これらのことから、今後存立していくのは、所有椗木 30,000 本の大規模原木専業者と所有菌床 20,000 玉の中規模菌床専業者であると考えられる。所有椗木 15,000 本の中規模原木専業者は、存立できるか否かの境目にいる。近年の損益状況は、不安定であり兼業者と複合経営者は、存立していくことは困難であるといえる。

〔5〕 考察

甘楽富岡地区では原木栽培主流の生産構造を最大限に活かした販売戦略を採用することによって有利販売を展開しているのだが、課題も山積している。つまり、原木栽培主流であるということが、この地区の課題となっている。①生産者の高齢化や後継者不足による規模縮小、菌床栽培の普及の遅れによって、適時・適量・安定出荷の条件に不安感が払拭できない状況にある、②販売戦略が一定の効果をあげ、生産者手取りを確保しているものの、一定の経営規模に満たない生産者にとって、現在の価格水準は再生産を可能とする限界点付近に近付いている、という2点である。

この地域の生産の主力となる原木栽培生産者に共通しているのが、①施設の老朽化、②高齢化に伴う労働力の減少に伴う規模縮小、の2点である。この点から、大規模専業者、中規模専業者とも今後安定した生産を行っていくことができるかどうかは疑問である。

現状では、生産の主力となる中・大規模生産者が比較的若いため生産を継続しているが、今後とも産地として存続していくためには、菌床栽培の導入は避けられないであろう。

4 生シイタケ産業の存立条件

以上のことから、国際化に伴う生シイタケ産業の存立条件として考えられるのは、適時・適量・安定出荷を前提として、生産段階では菌床栽培への転換、もしくは原木栽培の大規模専業化である。これらの生産者の存立を可能にするためには、流通段階においては、J A甘楽富岡の事例に見るような、生産者手取り最優先を命題とした一元集荷多元販売という販売戦略を可能とするきのこ流通センターのような施設が必要である。これによって、産地全体での生産から流通、販売に至るまでの低コスト化かつ有利販売が可能となるのであり、これまでの生産段階や流通段階だけに限定された取り組みだけでは存立条件として不十分であるといえよう。