

地域商社が切り拓く 人口減少時代の地域活性化

森田 学

青森中央学院大学

はじめに

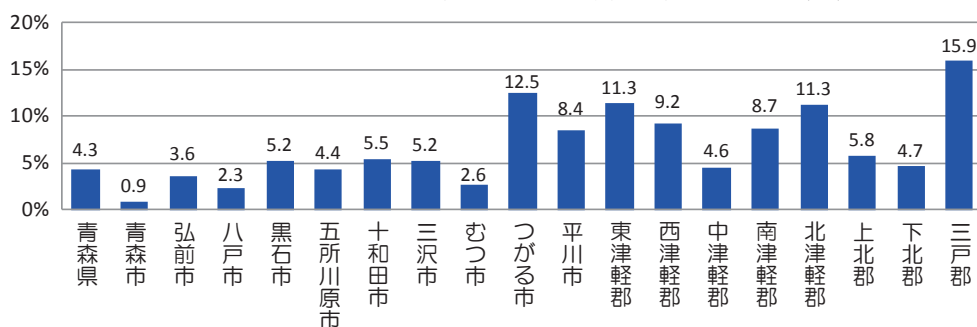
急速に進む高齢化、少子化により人口減少局面を迎え、地域を取り巻く環境が大きく変化するなかで、地域経済の持続可能性をどう高めていくかが大きな課題となっている。持続可能性を「自ら生活の糧を稼ぎ出せること」であるとするならば、「何で

稼ぎ、どのように雇用していくのか」ということが改めて問われていると言える。

国内総生産によって表した全国レベルでの産業構成比をみると、農林水産業は1.1%に過ぎず、製造業の19.9%、サービス業19.0%の10分の1程度の規模である。

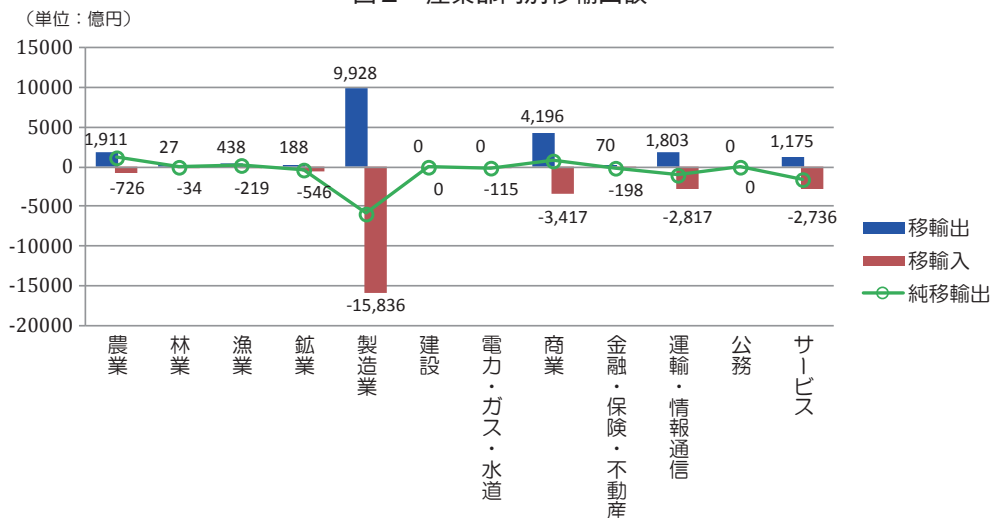
しかしながら、地域経済の視点に立つと様相は少

図1 県内地域別・域内生産額に占める農林水産業の割合 (%)



注) 平成20年度「青森県市町村民経済計算」より作成

図2 産業部門別移輸出額



注) 平成17年青森県産業連関表より作成



【森田学氏のプロフィール】

1995年岡山大学経済学部卒業、2003年岡山大学大学院文化科学研究科修了、博士（経済学）。株式会社価値総合研究所勤務を経て、2011年より青森中央学院大学経営法学部専任講師。専門は、都市・地域経済学。主要業績に、「持続可能な地域経済システムの構築—倉敷市における調査に基づいた経済構造分析」、「数値で見る「ふるさと回帰」の効果」等がある。現在、アジア地域との国際産地直送販売に関する調査研究をおこなっている。



し異なってくる。図1は、県内地域別・域内生産額に占める農林水産業の割合を表したものだが、青森県の場合、製造業14.5%、サービス業21.1%に対し、農林水産業は4.3%、食料品製造業まで含めると6.4%に達し、農林水産業関連産業の域内総生産に占める割合は全国よりかなり高くなっている。地域をさらに細分化し、県内地域別にみると、三戸郡(15.9%)、つがる市(12.5%)、東津軽郡(11.3%)などでは、農林水産業の割合が10%を超えており、基幹的な産業として地域経済の維持に重要な役割を果たしていると言えよう。

また、平成17年青森県産業連関表で青森県の移輸出の状況を見ると、農林水産物(約4,031億円)の過半(約2,377億円)が移輸出に向けられており、移輸出総額に占める割合も12.0%と、域内総生産に占める割合の2倍以上となっている。

地域経済が持続可能であるためには域外マネーを獲得(国内の場合は移出、海外へは輸出)することが重要であるが、域際収支をみると、製造業、サービス業が移入超過となっている一方で、農林水産業の移出超過は1,000億円を超えており、最も域外マネーを獲得している産業となっている(図2)。

農林水産物の輸出の実態

しかしながら、農林水産業を取り巻く環境は厳しく、就業者の高齢化による就業人口の減少や農水産

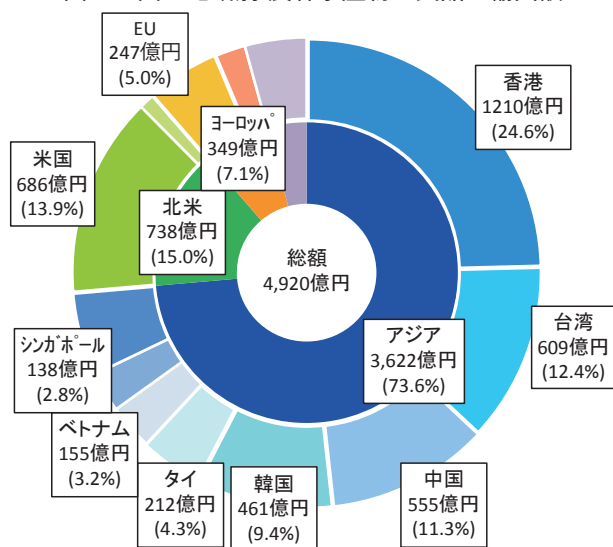
物価格の低迷による生産(販売)額の減少といった問題に農林水産業は直面しており、生産・流通構造の転換、ブランド化の推進、食料品製造業・観光関連産業など他産業との連携等、時代の変化に即した対応が求められている¹。また、高齢化・少子化による人口減少の進展により世界第10位の人口によって形成される大きな国内市場が縮小していく中で、少なくともその縮小分をカバーする取組が欠かせなくなっている。

他方で、世界の農産物貿易額は1961年の670億ドル(約7兆円)から1兆7800億ドル(約180兆円)へと拡大している。特に、2000年以降は年平均10兆円も伸びており、海外に新たな販路を開拓するチャンスが到来している。これに対し政府は、「21世紀新農政2006」において掲げた『農林水産物・食品の輸出額を2004年からの5年で倍増する』目標をさらに加速させ、「21世紀新農政2007」では、2013年までに輸出額を1兆円規模とする目標を新たに示し、その実現に向けた取組を進めている。

ただ、農林水産物の輸出は、国際経済の影響を強く受ける立場にある。昨今の我が国の農林水産物・食品の輸出についてみると、2007、08年と比べ、09年の輸出額はリーマンショックによる景気後退やその後の円高ドル安、ユーロ安によって大きく落ち込んでいる。他方、2010年においては、世界的な景気回復に後押しされ4,920億円に回復している。

¹ 社会基盤投資や工場の誘致は、地域活性化のための手段としてしばしば用いられている。社会基盤投資については、建設する際の直接効果に加え、建設後の工場や商業施設の進出や、観光客の流入という2次的な効果も期待できるためであるが、地方自治体の財政状況は厳しく、既存の社会基盤の維持管理費も嵩むと思われる今後、新規の建設は難しいと思われる。工場の新規誘致も難しく、地域の基幹産業である農業の活性化が重要となっている。

図3 国・地域別 農林水産物・食品の輸出額



「農林水産物・食品の輸出促進対策の概要」(農林水産省大臣官房国際部 (2011) より)

表1 生鮮品目の輸出額上位10位

順位	品目	輸出額
1	りんご	64億円
2	牛肉(くず肉除く)	34億円
3	ながいも等	20億円
4	鶏肉(くず肉含む)	14億円
5	米(援助米を除く)	7億円
6	くり	6億円
7	桃	5億円
8	ぶどう	4億円
9	なし	4億円
10	うんしゅうみかん	3億円

注)「農林水産物・食品の輸出促進対策の概要」(農林水産省大臣官房国際部 (2011) より)

輸出先にも、国際経済の影響は見て取れ、経済発展に伴う中間所得者層の増加が著しいアジア向けが大きく伸びている。「農林水産物・食品の輸出促進対策の概要」から作成した図3を見ると、輸出額上位20か国に占めるアジア諸国の割合は、2010年には73.6%(香港24.6%、台湾12.4%、中国11.3%、韓国9.4%、タイ4.3%、ベトナム3.2%、シンガポール2.8%)に達している。

品目別では、農産物2,865億円(58.2%)、水産物1,950億円(39.6%)、林産物106億円(2.2%)となっ

ており、農産物が約6割を占めている。農産物の内訳についてみると、加工食品が最も多く1,325億円、次いで畜産品395億円、穀粉等210億円、野菜・果実等173億円となっているが、野菜・果実等の生鮮品目に着目してみると、りんごが最も多く64億円、次いで牛肉(くず肉除く)が34億円、ながいもが20億円となっている(表1)。

農産物輸出における課題

日本産の野菜や果物に対する海外の需要は高まっており、市場規模も拡大している。現在、日本から輸出されている生鮮品目の中で最大の輸出額を誇るりんごを例にとると、平成22年の輸出額は対平成16年比119%増となっている。青森県についてみると、りんご専門商社(農業関係者は「商系業者」と呼称)、農協系統、生産者個人等、多様な輸出主体が個別に輸出をおこなっているが、平成14年1月に台湾がWTOに加盟したことを契機に大幅に輸出が増加しており、平成21年産の輸出量は約18,000トンと、輸出全体の概ね9割を占めている。品種としては、従来からの大玉高級品に加え、一般消費向けを中心とした「ふじ」等の割合が近年増えている。

青森県産のりんごの輸出は、かつて加工りんごが果たしていた生食用りんごの価格維持という役割を担っており、国内生産量と流通状況に制約される側面があるが、安全性や見た目、味が高く評価されており、高値で取引されている。実際、台湾では、アメリカ産の3倍、中国産の10倍以上の価格で青森産のりんごが売られている。

ただし、店頭において、いくら高値で売られているようにも、輸出の各段階(輸送-保管-検疫-通関-港湾荷役-海上輸送-港湾荷役-検疫-通関-保管-輸送)で費用が発生しており、また、業者(生産者-卸売業者-輸出商社-相手国輸入商社-卸売業者-小売業者)を跨ぐたびに中間マージンが発生

しているため、かなりの部分が出荷・流通経費として消えている。したがって、店頭価格1000円であっても生産者受取価格が100円ということもあり得なくはない。

逆に考えると、流通経費を縮減することができれば、縮減分を価格競争力の強化、あるいは生産者価格の引き上げに充てることもできるのだが、海外との貿易取引には国内取引の場合と比べてコスト増要因となる様々なリスク、①カントリー・リスク（売主と買主が異なる国にいるため、商習慣や規制・法律などに違いがある）②企業の信用リスク（取引相手のことをよく知らないため、支払いや納品に対する能力や誠実さに不安がある）③代金の回収リスクと商品の入手リスク（契約から、商品の受け取りや代金の決済などにより時間がかかるため確実に実行されるか不安がある）④長距離輸送に関するリスク（商品の輸送距離や輸送時間が長くなるため、事故による損傷、変質などが起こりうる）⑤為替リスク（通貨の選定や為替レートの変動も考慮に入れなければならない）があり、流通経費の縮減は簡単ではない。

地域商社の必要性

物流コスト（流通経費）はスケールメリットを得やすいが、生産者・生産者組織あたりの輸出金額は小さく、実績をアピールする生産者でも年間数千万円程度に過ぎない。そのため、各組織単位では、コンテナ（海上コンテナ20ft、40ft）を借り切るほどロットを確保できず、輸送単価が割高となることが多い。小口であれば、航空輸送を利用することも考えられるが、一般的に航空輸送費は海上輸送費の6倍以上かかるため採算が合いにくい。

輸送コストを低減するには、フォワーダー（貨物利用運送事業者）による混載も考えられるが、この場合、海上運賃のみの削減にしかない。他方、商社機能を持った輸出入業者による混載の場合、小口荷主から出荷される貨物をコンテナに仕立てることができ、貿易取引固有のリスクの管理、輸出入通関コスト・諸事務費用の削減も期待できる。また、生産者組織単位の場合よりも、海外市場情報やノウハウの蓄積が図り易い²。

なお、輸送費の圧縮には、輸送費の高い日本国内の輸送を避け、生産地の最寄港から輸出することも有効と考えられる。「平成14年度 青森港国際化物流調査」によると、40ft コンテナ1本の場合、主要港ルート（青森市～東京港～釜山港）では、輸送経費が481,540円かかるのに対し、最寄港ルート（青森市～青森港～釜山港）では198,990円と、半額以下となっている。

今日、外貿定期コンテナ航路が就航する地方港の数は50港を超え、海沿いに位置する都道府県すべてにコンテナ航路が開設されているが、思うように貨物が集まらず、航路が休廃止されるケースも散見される。実際、地方港の背後圏域は当該地方港を最寄り港とする地域にほぼ限られるため、開設可能な国際航路は、当該港湾で集荷可能な「地場」の貨物に対するニーズが相手地域別にどの程度あるのかによって決まる。

したがって、せっかく、「海外へ貨物を運ぶしくみ作り」をおこなったとしても、地方港を発着する「地場」の貨物を掘り起こさなければ、早晚、航路が休廃止されることになる。地域貿易商社の設立は、「地場」の貨物を掘り起こし、「地元で国際輸送に精通した事業者が少ない」等の理由により活用さ

² 詳しくは、陳麗梅（2007）「農林水産物等輸出における輸送コスト削減方法を考える」『平成19年度東北地域農林水産物等輸出促進協議会幹事会講演会』を参照のこと。

れてない地元港湾の利用を促すと考えられる。

各地における取り組み

近年、地方自治体を中心として、地域貿易商社設立の動きが高まっている。

青森県についてみると、シンガポール、香港、台湾を結ぶコンテナ定期航路が八戸港に開設されたことをきっかけとして、地域総合商社（株式会社ファーストインターナショナル）が平成6年9月に八戸商工会議所の有志を中心に結成されている。既にこれまでに、香港、台湾、タイ、ロシアへりんごの、米国、台湾へながいものの輸出をおこなっており、平成18年度の米国向けながいものの輸出実績は、輸出数量360.88t（2回／月：40ft）、輸出金額830,024ドルとなっている³。

地域貿易商社は、地域のことをよく知っており、生産者も安心して取引できるという利点をもつが、相手先からの幅広いニーズに単体で応えることは容易ではない。地域を跨いだ連携に努めることも必要になるであろう。

広域連携の事例としては、北海道の株式会社ホクレン通商（ホクレン農業協同組合連合会の出資、ホクレン農業協同組合連合会の貿易部門を担う）と九州のJA全農ふくれん（全国農業協同組合連合会福岡県本部）の農産物輸出に関する提携がある。商業ベースで輸出を成功させるには、安定供給を図ることが重要であるが、産地間で協力関係を結ぶことによって補完関係を構築（青果物のように収穫時期が異なる生産物についてリレー出荷による周年供給体制を構築）しており、継続的に商品を供給すること

で市場を獲得している。また、市場に近い産地から出荷することによって輸送コストの削減も図っている。

自治体における取り組みとしては、愛媛県が、県産品の輸出強化を図るため、香港やシンガポール等をターゲットに、県内の意欲ある貿易事業者を「地域商社」として育成・支援し、安定的に海外へ輸出できる態勢づくりに取り組んでいる。サンマ水揚げ日本一を誇る根室市においても、市が「冷凍サンマ」を中心に水産物をベトナム等へ輸出するためのプロジェクトを推進しており、商談、交流窓口になる「地域商社」の開設を目指している。

おわりに

地域の農林水産品の新たな市場の開拓は、地域経済の活性化に直結するため、海外販路開拓の支援や貿易関係諸手続を代行する組織を起ち上げ、自立的な発展を模索している地域が散見されるようになってきている。国内市場が縮小する中、地域の農林漁業者がアジアの経済成長の恩恵を受けられる仕組みづくりが求められており、「地域商社」には、その一端を担うことが期待されている⁴。

日本の農林水産品のセールスポイントが、「高品質」にあるとすると、他の国の農林水産品と差別化を図り、競争力を維持するには、「高品質」という価値を保ち続けなければならないと言える。したがって、地域商社には、地域の要望を救い上げ、関係者の協力を促し、農林水産品のブランド化をマネジメントし、「高品質」という価値を保つ役割が期待されよう。

³ 詳しくは、吉田 悦子（2006）「地域貿易商社としての地域連携について」『第1回東北地域農林水産物等輸出促進シンポジウム 情報提供』、農林水産省（2008）『平成19年度農林水産物貿易円滑化推進委託事業（海外貿易情報収集等基礎調査）』を参照のこと。

⁴ 本学においても、地元商工会議所、金融機関、農産物加工会社、物流業者等をメンバーとする研究会を開催し、地域商社のビジネスモデルのあり方について検討をおこなっているところである。

また、地域独自の「商社」作りは、地域コミュニティの活性化、貿易相手先との地域間の経済交流の促進にも寄与すると考えられるため、地方自治体の積極的な関与が望まれるところである。特に、販路

を開拓し実績を上げるにはある程度の時間が必要なため、施設・機械等の購入経費に対する財政支援等、「商社」立ち上げ時および初動期における支援が望まれる。

産業面で大都市部と比べて地方部の比較優位性は何かと問われると、それは農業や林業、水産業といった地域資源に根ざした産業であるということができよう。逆に、地方における最も弱い部門はなにかと言われると、それは卸売業であろう。地方振興には産業の六次化が有効であるが、そこで地方が苦勞するところは三次の流通であり、それは卸機能である。そこで、地域内で資金循環をさせる意味からも地域特化型の貿易商社に存在価値がでてくる。地方（都市）の国際化が言われて久しいが、そのために整備された交通インフラが十分に活用されているとは言えない。こういった取組の具体的な効果が示されれば、各地域での一層の広がりが期待できる。地域商社を媒介とした地域で差別化された財を提供できれば、それは国際社会の中でも極めて強い地域競争力となるであろう。（岡山大学 中村 良平）