

コーヒー危機の原因とコーヒー収入の 安定・向上策をめぐる神話と現実 —国際コーヒー協定 (ICA) とフェア・トレードを中心に—

妹尾 裕彦

千葉大学 教育学部

Myths and Realities Concerning Roots of Coffee Crises and Measures for Stability and Improvement of Coffee Income: Focusing on ICA and Fair Trade

SEO Yasuhiko

Faculty of Education, Chiba University, Japan

国際コーヒー価格は1989年以降、二度の大暴落・低迷期を経験した。いわゆる「コーヒー危機」である。この危機の要因としては、国際コーヒー協定 (ICA) の経済条項の停止や、コーヒーの大幅な供給増が指摘されるが、問題はなぜ経済条項が停止し、またなぜ大幅な供給増が可能になったのかである。本稿は、これらの点も含めてコーヒー危機の要因を多角的に考察する。さらに、コーヒー収入の安定・向上のためには、国際コーヒー協定の経済条項を改訂した上で復活させるのが望ましいことを指摘し、そのための条件を示す。

キーワード：コーヒー危機 (Coffee Crisis) 国際コーヒー協定 (ICA) (International Coffee Agreement (ICA))
フェア・トレード (Fair Trade) 高品質革命 (Specialty Coffee Revolution)

はじめに

筆者はかつて、拙稿 (2006) において、破綻国家への対応とも密接な関係を持つ人間の安全保障論において、国家破綻の原因が適切に問われていないことを指摘した上で、多くの破綻国家の経済はグローバルな構造的要因によって脆弱になっており、これが国家破綻の一因と考えられることを論じた。その際、これら諸国の経済においてしばしば決定的に重要な存在となっているのが、コーヒーの生産・輸出であることを示した。

本稿は、この拙稿 (2006) をうけて、少なからぬ途上国の経済において重要な位置を占めているコーヒーの生産・輸出をめぐる国際的な諸動向と、コーヒー収入を安定・向上させるためのいくつかの方策を検討するものである。まず第1節でコーヒー危機を概観した後、第2節でその要因を検討する。具体的には、国際コーヒー協定の経済条項の停止、コーヒーの国際的な供給過剰、コーヒーの需要の質の変化といった要因を取り上げる。次いで第3節では、コーヒー収入の安定・向上に向けた3つの方策の可能性と有効性を検討した上で、国際コーヒー協定の経済条項を復活させることの意義を示す。とはいえ、同協定を復活させる場合には、いくつかの問題点をクリアする必要がある。そこで第4節では、国際コーヒー協定の経済条項が停止した要因を検討した上で、その復活の条件を考察する。これらの議論により、コーヒーの生産・輸出をめぐるいくつかの先行研究の脱神話化が図られるであろう。

I. コーヒー危機の勃発：悲惨なコーヒー生産農家

コーヒーは、世界で2,500万人もの生産者を有するきわめてメジャーな農作物である。とはいえ後述するように、先進国ではほとんど産出されないの、生産者のほぼ全員が途上国の国民であり、また彼らの7割が小規模の家族農家である (Petchers and Harris [2008: 50])。また、コーヒーの輸出金額は、熱帯地方産一次産品としては約100億ドルと石油に次いで第2位を誇るほどの巨額なものであり (Bates [1997: 3])、農産物としては、かつては第1位であった¹⁾ (ただし近年の価格低迷で、その順位は下がった)。さらに、世界の40%以上の人々によって消費されており、その量は1年間に約4,000億杯にも達する (Fitter and Kaplinsky [2001: 72])。

まず、コーヒー豆の種類を確認しておくことから始めよう。コーヒーの豆は、大きく2種類に分かれる。アラビカ種 (Arabica) と、ロブスタ種 (Robusta) である。このうちアラビカ種については、指標価格 (先進国市場におけるコーヒーの取引価格) の算出に際して、さらに3つのカテゴリーに分かれている。すなわち、主として南米のコロンビアおよびアフリカのケニア、タンザニアで生産される「コロンビア・マイルド」、主として中米地方で生産される「アザー・マイルド」、主としてブラジルで生産される「ブラジル・アンド・アザー・ナチュラル」の3種類である。これらに、主としてアフリカやベトナムで生産される「ロブスタ」²⁾を加えた合計4種類の指標価格が存在している。これらの年毎の推移を図示したのが、図表1である。また、4つの指標価格の加重平均値を、定められた方法で算出することによって、

連絡先著者：妹尾 裕彦

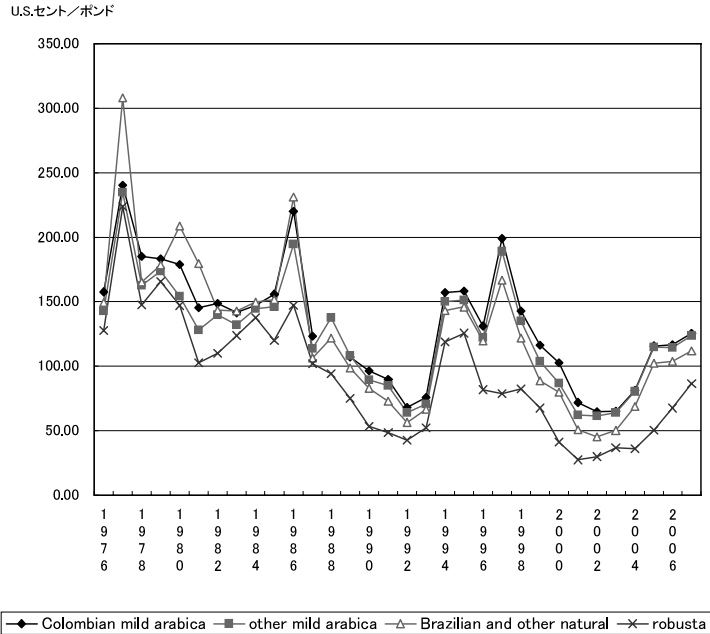
「複合指標価格」が得られるが²⁾、これが、豆種を区別しない場合の「コーヒー価格」のことである。その長期的な推移を示したものが、図表2である。

この図表1からわかるように、1989年以降、コーヒーの国際価格は二度の大暴落・低迷期を経験した。「第一次コーヒー危機」および「第二次コーヒー危機」(Talbot [2004: 115, 126])の勃発である。しかも2回目は、過去100年間でもっとも低い水準にまで落ち込んだ(図表2)。そしてこの結果、世界各国のコーヒー生産農家—東アフリカ、ベトナム、ペルー、コロンビア、ニカラ

グア、コスタリカ、グアテマラ、メキシコなど—が、きわめて悲惨な状態に突き落とされた(Boris [2005=2005: 17-21])。

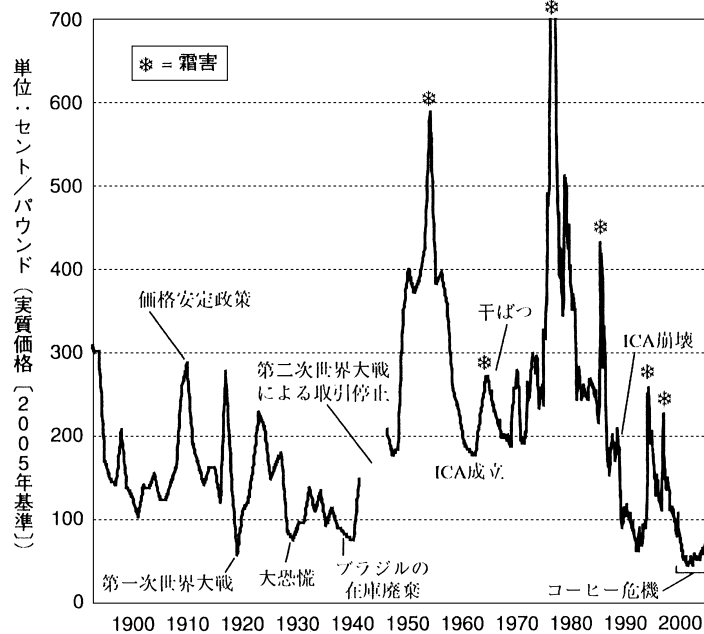
たとえば、コーヒー価格の低迷により収入が減少した結果、親が子どもを学校に通わせる費用を負担できなくなり、子どもが学校に行けなくなるという事例が、中米やアフリカで続出した。また、中米で多く見られるように、大規模なコーヒー農園に雇われた農業労働者が主としてコーヒーの収穫に携わっており、その賃金が収穫量に応じて出来高払いで払われるという地域では、農業労

図表1 コーヒーの豆種毎の国際価格 (1976~2007)



(出所) 国際コーヒー機関 (ICO) のWebsite, “Historical Data”, “ICO Indicator prices (monthly averages)” から、筆者が年平均を計算して作成。

図表2 コーヒー豆の国際価格の長期的推移 (2005年を基準とした実質価格)



(出所) Luttinger and Dicum [2006: 74 = 2008: 112]。

働者が、少しでも収入を増やすために、普段は学校に通う子どもたちを学校に通わせずにコーヒー収穫に駆り出すという事態が発生し、児童の退学率が増加したところもあった。それでも、仕事があるだけまだ良いほうで、中米ではコーヒー収穫労働者のうち50万人もが仕事を失った (Luttinger and Dicum [2006: 103=2008: 151])。

また収入低迷や失業により、食費を削らざるを得なくなった結果、中米やアフリカのコーヒー農家のなかには、食糧不足のみならず栄養失調や飢餓に苦しむ人が多数出てきた。病気になっても、薬代や病院に通うための医療費にも事欠く人が増えた。特に、立場が弱いために栄養摂取や病気治療において男性の後回しにされがちな女性の健康が、悪化した。

さらに、コーヒー栽培のための借金の返済に窮し、資金繰りに苦しんだ挙句、借金の担保としていた農地を取り上げられたり、コーヒー栽培では生きていけないとして、特に男性が農村部を離れ都市部に出稼ぎに行き、女性と子どもが農村部に残された結果、家族や地域コミュニティが崩壊するというケースも、各地で発生した。後者のケースでは、残された女性と子どもだけで、コーヒー栽培を引き続き行なうために、これに従事する子どもがやはり学校に通えなくなることも、ままあった。他方で都市部では、農村部から流入した元コーヒー農民が、十分な収入を得ることができないために、貧困層の増加が観察される場合もあった。

このように、コーヒー価格の低迷による失業・貧困・欠乏・破産といった悲劇が、世界各地で、また前例のない規模で発生したが、さらに治安の悪化も生じた。中米の元コーヒー農民のなかには、豊かな米国へ不法入国を試みる者 (不法移民) が出てきたほか、メキシコ・チアパスの農民のように、武器を手に取りゲリラと化す者も出てきた。さらにペルーやコロンビアなどの南米では、コーヒーによる収入減に絶望した農民の一部が、コーヒーの栽培を止めてコカの栽培に手を染めだすという事例も少なからず生じた。

これらは、いずれも生産者および生産国サイドの問題であるが、コーヒー価格の暴落は消費者サイドにも、問題をもたらした。収入が減少し、ひどい場合には原価割れとなったコーヒー農民たちは、肥料や農薬の散布量を減らしたり、散布の間隔を長くすることで、支出の削減を図った。また水を撒く量を減らして、労力の削減を図るケースもあった。この結果、コーヒーの品質が世界的に低下したのである。

では、第一次および第二次コーヒー危機はなぜ起こったのか、その要因を検討しよう。

II. コーヒー危機の要因

(1) 価格水準の絶対的な低迷

コーヒー危機の要因は複合的である。だが、最初に指摘されるべきは、その価格水準自体が低迷したことであり、その要因は次の2点に集約される。第一に、コーヒーの国際価格の安定化に貢献していた国際コーヒー協定の経済条項 (輸出割当制度) が停止したこと (第一次コーヒー危機)、第二に、新興生産国ベトナムの台頭と

最大生産国ブラジルの大増産による需給バランスの著しい不均衡の発生 (第二次コーヒー危機)、である。以下、順に詳述する。

(a) 第一次コーヒー危機：国際コーヒー協定の経済条項の停止

まず国際コーヒー協定 (International Coffee Agreement, 以下ICAと略す) についてである。ICAとは、19世紀末から何度も繰り返されてきたコーヒーの供給過剰と価格暴落をうけて、1962年にスタートした国際商品協定の一種であり、具体的には、コーヒー生産国に輸出割当を課して国際市場に流通するコーヒー豆の量を人為的に制限することで、価格の低迷防止と安定を図ることを目的とするものである。協定の加盟国は、輸出国 (生産国) と輸入国 (消費国) に大別され、加盟輸出国は、この協定を管理運営する国際コーヒー機関 (International Coffee Organization, 以下ICOと略す) の総会で決定された国別の輸出割当量の範囲内で、加盟輸出国に輸出する。コーヒーの生産は、ほぼもっぱら途上国に担われているが、これらの国はその多くを自国消費ではなく輸出に回している⁴⁾。こうしたなかで、ICAによって輸出量に上限が設定されると、輸出国としては、コーヒーを増産しても在庫が積み上がるばかりで意味がない。他方で加盟輸入国のほうは、コーヒーの輸入を、ICA加盟輸出国のみから行なう。これは、各加盟輸出国が発行する原産地証明書を、加盟輸入国が通関時に必ずチェックし、輸入元を確認することによって担保される。また加盟輸入国は、この証明書の写しをロンドンのICOに送付することになっており (この写しによって、ICOは各国の輸出割当量の履行状況を監視する)、証明書の添付がない場合には通関禁止の措置を講ずることが義務付けられていた。なぜ加盟輸出国のみから輸入するかというと、ICAに加盟していない国から輸入してしまうと、せっかく加盟輸出国が輸出量の上限を規制しても、国際市場でのコーヒーの流通量は制限されず、価格が低迷してしまう恐れがあるからである。

つまりこの種の協定は、なるべく多くの輸出国が加盟国となって、国際的な流通量の上限を協調して設定すると同時に、なるべく多くの輸入国を漏れなくカバーしなければ、効力を大きく減じることになる。コーヒー価格の暴落を防ぐことによって、生産者に一定限度以上の収入を確保させるという共通目的に向けた国際的な協定力が試される、と言ってよい。

ICAの第一次協定は、「1962年の国際コーヒー協定」として1963年12月に有効期間5年間で発効し、期限が切れた1968年には、「1968年の国際コーヒー協定」が第二次協定として再び有効期間5年間で締結された⁵⁾。もともと1973年には、価格の高騰をうけて経済条項 (輸出割当制度) が廃止され、そのまま協定が再締結されなかったために、経済条項を欠いた1968年協定が2年間延長されたが、1976年には、第三次の「1976年の国際コーヒー協定」が締結された。その際、価格が一定以上に高騰した場合には、輸出割当を停止する (つまり、自由に輸出できるようにする) とともに、一定以下に下落した場合には、輸出割当を再導入するという弾力的な仕組みに改められた。さらに1983年には、第四次となる「1983年の

国際コーヒー協定」が締結された。この際の仕組みは、第三次協定が踏襲された。

しかし、価格の安定化と生産国の経済力の向上に一定の貢献を果たしていたにもかかわらず、経済条項（輸出割当制度）を備えたICAは、第四次で最後となった。1989年7月4日、加盟国間の見解の相違によって輸出割当制度が機能を停止してしまったのである（協定自体も1989年9月末で有効期間切れ）。こうして、輸出量の上限規制がなくなった結果、各国の在庫が一斉に市場に放出され、国際コーヒー価格は暴落した。いわゆるICA崩壊ショックである⁶⁾。とりわけ価格の下落率が大きかったのが、ロブスタ種であった。1987年から1992年にかけての下落率は、アラビカ種3種の下落率が43.6~46.9%であったの対して、ロブスタ種のそれは、58.2%にも達した。半値以下となったのである。

輸出割当制度がまったく機能せず、国際コーヒー価格が暴落を続けるなか、第四次協定は経済条項を欠いたまま暫定的に2年間延長され、その間に第五次協定の締結が目論まれた。だが締結には至らず、2年間の延長が切れた91年には第四次協定が再び暫定的に1年間延長され、さらに92年と93年にも1年ずつの暫定的延長が続けられた。だが、度重なる暫定的延長による締結交渉の継続にもかかわらず、各国の意見の食い違いは大きく、輸出割当制の再導入についてはコンセンサスが得られないまま1993年には最大消費国のアメリカがICOから脱退し、翌1994年になってようやく、経済条項を欠いた「1994年の国際コーヒー協定」が第五次の協定として締結された。以後、第六次の「2001年の国際コーヒー協定」、第七次の「2007年の国際コーヒー協定」が締結されてはいるが、相変わらず経済条項は導入されていない（ただし、2002年9月になってアメリカがICOへの復帰を表明し、2005年12月、12年ぶりにICOに正式に復帰した⁷⁾）。

この間、1989年の輸出割当制度の停止による市場への一斉放出が収束して、需給バランスの極端な不均衡が改善されたことに加えて、1994年のブラジルでの霜害をうけて、1994年~1995年にかけて、国際コーヒー価格は一時的な回復をみせた。さらに1997年には、アラビカ種の

各種価格が、在庫減と商品ファンドなどの投機資金の流入により急騰し、コロンビア・マイルドおよびアザー・マイルドは、一時的に1パウンドあたり2ドル近い値段をつけた。だが1997年の価格高騰は一瞬で終わり、以後、国際コーヒー価格は未曾有の水準まで暴落することになった。第二次コーヒー危機の発生である。

(b) 第二次コーヒー危機：新興生産国ベトナムの台頭と最大生産国ブラジルの大増産

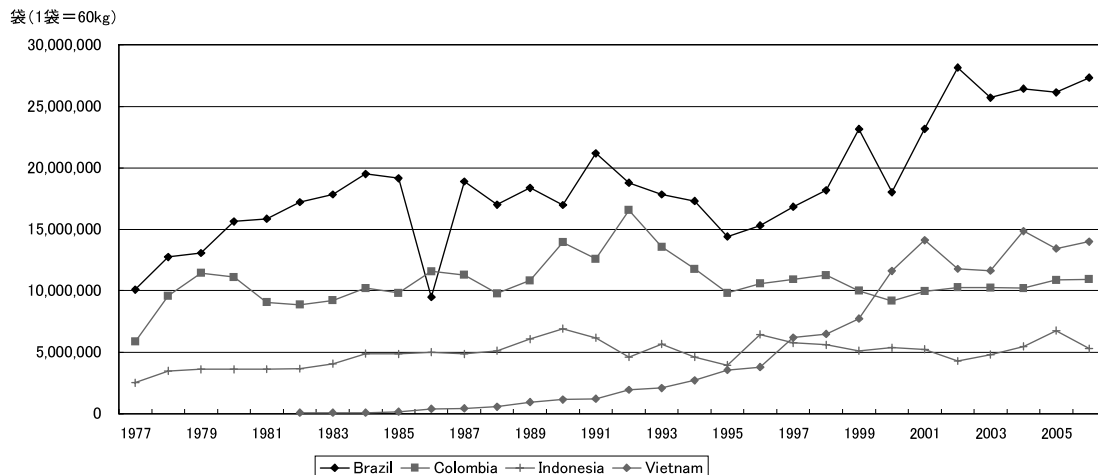
1990年代末から2005年にかけて、国際コーヒー価格は、文字通り奈落の底に突き落とされた。2002年をボトムとするこの史上最低水準への暴落をもたらした最大の要因は、需要の減退ではなく供給の過剰であり、その主犯はコーヒーの新興生産国ベトナム、従犯はコーヒーの最大生産国ブラジルであった。

図表3は国別のコーヒー輸出量の推移である。ICOの統計では、もともと1981年までは、ベトナムからのコーヒーの輸出自体が記録されておらず⁸⁾、1990年においてさえ世界第8位の地味な輸出国に過ぎなかった（輸出量：114万5千袋、ただし1袋=60kg）。この時点で世界のコーヒー輸出量に占めるベトナムの比率は、わずか1.42%であった。

しかしこの年以降、ベトナムは爆発的に輸出量を増大させ、2000年にはコロンビアを抜き、ブラジルに次いで世界第2位の輸出国となった(1,161万8千袋)。わずか10年の間に、輸出量を10倍以上にも拡大させたのである。同国はいまや、世界の輸出量の15%以上を占める一大コーヒー輸出大国となった。

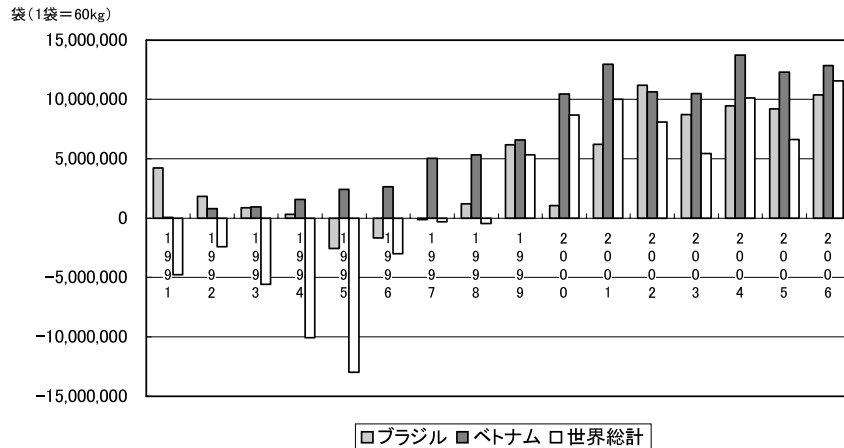
図表4は、ベトナム、ブラジルおよび世界のコーヒー輸出量の増減を対1990年比で示したものである。ここからわかるとおり、ベトナムの輸出量は一貫して増加しているが、世界の総輸出量は1998年までは減少を続けており、これが1990年比で増加に転じたのはようやく1999年からのことである。また、1993年~2006年までのベトナムの輸出量の増加分は、2002年を除いて、一貫してブラジルを上回っている。たとえば2000年のベトナムのコーヒー輸出量は、対1990年比で1,047万袋の増加であったのに対して、ブラジルの増加は105万袋であり、2006年

図表3 コーヒーの国別輸出量（1976~2006）



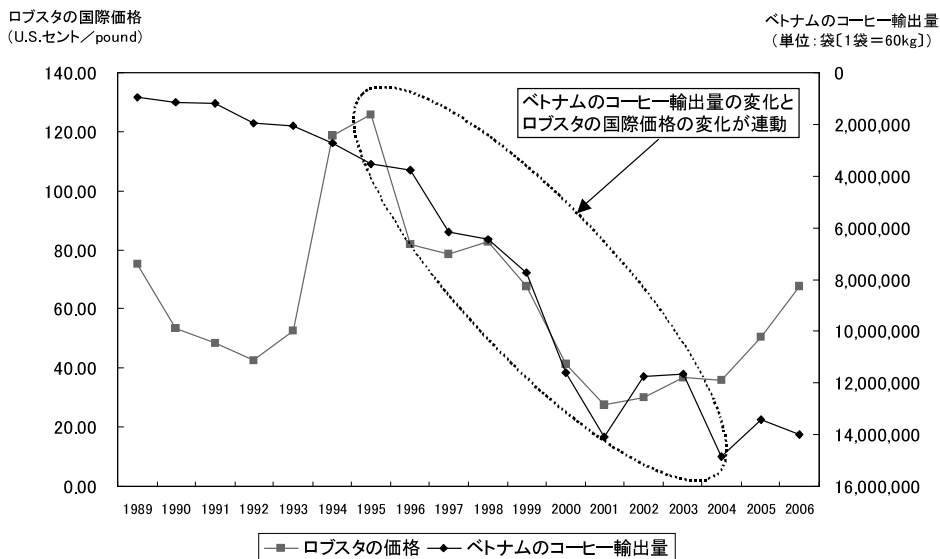
(出所) ICOのWebsite, "Historical Data", "Exports of exporting Members (calendar years)" のデータから筆者が作成。

図表4 ベトナム、ブラジルおよび世界のコーヒー輸出量の変化（1991～2006）（対1990年比）



（出所） 図表3に同じ。

図表5 ロブスタ種の国際価格とベトナムのコーヒー輸出量の相関（1989～2006）



（出所） ICOのWebsite, “Historical Data”, “ICO Indicator prices (monthly averages)” および “Exports of exporting Members (calendar years)” のデータから、筆者が計算して作成。

のベトナムの増加は同じく1,286万袋、これに対してブラジルの増加は1,037万袋であった。

ところでここで注目すべきは、この間の世界の輸出量の増加は、ベトナムの輸出量の増加とブラジルの輸出量の増加の合計分を下回っている、という事実である。1990年と比較した2000年の世界の輸出量の増加は869万袋、2006年でさえ1,155万袋に過ぎない。驚くべきことに、ベトナムの輸出量の増加分は、一貫して世界の輸出量の増加分を上回っているのである。ということは、このベトナムの輸出大国化の背後に、輸出量を減らした国々がいくつも存在する、ということになる⁹⁾。換言すれば、ベトナムは他国の輸出シェアのみならず、他国の輸出量自体を大きく奪いながら、現在の地位にまで押し上がってきたのである。

次に図表5は、ベトナムで主として生産されているロブスタ種¹⁰⁾の国際価格と、ベトナムのコーヒー輸出量の変動を示したものである。この図表からは、ベトナムがコーヒーの輸出量を大きく増やすようになった1990年代後半以降、同国のコーヒー輸出量が増加するにつれてロ

ブスタ種の国際価格が低落するという相関関係があったことを、読み取れよう（ただし2005年以降、この相関関係は弱まっているが、その理由については後述する）。

こうしたベトナムの一大輸出大国化がなぜ可能になったのかについては、論争がある。その最大の争点は、ベトナムのコーヒーの増産は、海外からの開発援助資金の流入によって支援されたものなのか否か、またそうであったとすれば、それを提供したのは誰か、というものである。

まず一方には、国際的な金融機関の役割を強調する者がいる。すなわち世界銀行やアジア開発銀行、とりわけ世界銀行によるベトナムへの融資が、同国のコーヒー栽培の急拡大に大きな役割を果たした、というものである（Wild [2004: 6, 285, 295 = 2007: 17-18, 295, 304-305]）。しかし他方で、二国間の政府開発援助の役割を強調する者もいる。この見解によると、ベトナムがコーヒーの植付を拡大させた時期と、ベトナムが世界銀行から融資を受けた時期とが一致していない、という。つまり世界銀行から融資を受けた時期に先行して、ベトナムのコー

ヒー植付の急拡大があったのだから、世界銀行の融資がベトナムのコーヒー生産の増加に重要な役割を果たしたとはいえない、そうではなくむしろ欧州および日本からの開発援助が大きな役割を果たした、というのである (Greenfield [2002])。

両者の中間的な見解の代表は、Luttinger and Dicum [2006: 98=2008: 144-145] である。彼らによれば、ベトナムのコーヒー生産に関する資金は「最初にフランスから、次にアメリカが統制するIMFと世界銀行から」流れこんだ、ただし世界銀行の融資は、コーヒーの拡張に対する直接的なものではなく、インフラ整備や能力向上のためのものであった、という。同様にBoris [2005=2005: 26] のように、「世界銀行が融資を実行してベトナムに手を貸したのは事実」だが、「世界銀行の介入だけではベトナムの台頭は説明できない」として、世銀の役割を認めつつもそれを慎重に限定する者もいる。

当事者であるベトナム政府は、この点について、どのように考えているのか。筆者は、同国の農業・農村開発省 (Ministry of Agriculture and Rural Development) でコーヒー生産の最高責任者を務めたMr. Doan Trieu Nhan (現在は、VICOFA [Vietnam Coffee Cocoa Association] 理事長) に対してヒアリングを行ない、この点についての見解を質した。すると同氏は、「コーヒー栽培にあたって、海外の金融機関や外国政府から資金を借りるということにはなかった」として、世界銀行、アジア開発銀行、欧州や日本の二国間援助の役割について、いずれも明確に否定し切った¹¹⁾。

いったい誰が正しいのだろうか。ここで問題となるのは、何をもって世界銀行が役割を果たした (あるいは果たさなかった) とするのか、であるように思われる。筆者のインタビュー調査や、世界銀行のコメントから判断するに、ベトナムのコーヒー栽培に対する世界銀行の直接的な融資はなかったようである (Talbot [2004: 127] も、「世界銀行への非難に対するいかなる明確な証拠も存在しない」と述べている)。

ただし、直接的な融資がなかったからと言って、それでも世界銀行の役割が明確に否定されるとは限らない。コーヒーの生産と輸出は、単にコーヒーノキを栽培することで完結するわけではない。それを支える灌漑設備や、出荷のための道路などのインフラ整備なども同時に必要である。とりわけベトナムの場合には、既存の農地をコーヒー栽培農地に転換したのではなく、新規に開墾した農地でコーヒー生産を行なうようになったという経緯があり、これは、開墾に前後して道路整備が新規になされたことを、間違いなく意味している。このように考えると、確かにコーヒーノキに対する直接的な融資はなかったにしても、そうした直接的な融資が無かったことをもって、世界銀行の融資の役割を明確に否定してよいということにはならない。それがコーヒーの生産と輸出を名目としたものではなかったにせよ、世界銀行が、ベトナムに対してインフラ整備に関する融資をしたことは事実である。このように考えるならば、世銀融資の間接的な影響を否定することは、難しいのではないかと。

しかしながら、世界銀行を中心とする海外からの開発援助資金の流入の影響だけを指摘するのは、あまりにも

一面的であり、ベトナムのコーヒー増産の真因を捉えてはいないだろう。ベトナムの一大輸出大国化を可能にした要因としては、むしろ、土地制度の変更を機軸としたベトナム政府による増産促進政策のほうが大きかった、と考えられる。

ベトナム政府は、1986年にドイモイ政策をスタートさせたが、農業に関しても、1988年に、その担い手を集団経営から家族経営方式に移行させ、また農産物を市場価格で買い上げるといった新たな農業政策を開始した。しかしコーヒー増産に対して決定的だったのは、1990年代前半の土地制度改革である。ベトナムでは1980年に憲法で土地の私的所有が廃止されていたが、1992年憲法では個人に対する土地の使用権の移転が明記され、これに基づいた1993年の新土地法では、国が個人に対しても土地の使用権を交付でき、また交付された土地の使用権を移転できることが定められた¹²⁾。

つまり土地制度を変更し、農地を実質的に私有制に近づけ、農民のコーヒー生産に対するインセンティブを高めたことが¹³⁾、同国のコーヒー輸出大国化の大きな要因である。実際、筆者によるラムドン省のコーヒー農家に対するヒアリングの結果は、この農地制度改革の効果を雄弁に物語っている¹⁴⁾。と同時に、1992年にはコーヒー栽培農家に対して税金の減免措置も講じられており、これも増産促進政策の一つとして機能したのであった。

三つ目の要因としては、そもそもベトナムではコーヒーの生産性が非常に高いことが挙げられる。同国の生産性が驚異的な水準にあることは、よく知られており (e.g. Luttinger and Dicum [2006: 100=2008: 146])、ベトナム全土で平均して1 haあたり3トン以上ある (最も高い場合では7~8トンにも達する)、という。アフリカのカメルーンでは1 haあたり0.6トン程度 (Boris [2005=2005: 27-28]) といった数値と比較すると、ベトナムの生産性がどれほど高いかが、理解される。この高い生産性を可能にしているのは、①日陰樹を用いない密植栽培 (一定面積に多くのコーヒーノキを植えることが可能な栽培方法) が展開されていること¹⁵⁾、②土壌がコーヒー栽培に適合的であること¹⁶⁾、③地下水を用いた灌漑が発達していること、などによる¹⁷⁾。

最後に、付随的な要因の域を出ないが、ベトナムを取り巻く国際経済関係の変化も指摘しておきたい。まず、ベトナム戦争によって米越関係は断交状態にあり、アメリカはベトナムに禁輸措置を講じていたが、1995年7月に、ベトナムとアメリカとの国交が回復され、これに先立って1994年に、アメリカの対ベトナム禁輸措置も解除された。これによりベトナムは1994年から、コーヒーの最大消費国であるアメリカに対して直接、コーヒーを輸出することが可能となった (それまではいったんシンガポールに輸出され、そこからアメリカに輸出されていた。しかしシンガポールを経由せず直接輸出できれば、コストの削減になる)。一大市場が開けたのである。また、1997年に通貨ドンの切り下げがなされ、輸出競争力が強化されたことも見逃せない。なお図表6は、ベトナムのコーヒーの主要輸出相手国とその輸出量全体に占めるシェアを示したものであり、米国の禁輸措置解除によって、対米輸出が一気に増加したことが読み取れる。

図表6 ベトナムのコーヒーの主要輸出相手国と輸出国数（1993/94～1996/97）

	1993/94		1994/95		1995/96		1996/97	
	国名	%	国名	%	国名	%	国名	%
1	シンガポール	45.52	ドイツ	17.40	米国	28.58	米国	24.29
2	ドイツ	15.88	米国	17.32	ドイツ	11.92	ドイツ	15.73
3	ポーランド	12.76	シンガポール	17.29	ポーランド	6.59	フランス	7.11
4	日本	4.39	ポーランド	7.48	日本	5.88	ベルギー	6.82
5	スペイン	4.10	日本	7.42	イタリア	5.51	イタリア	5.37
6	フランス	4.04	韓国	4.66	英国	5.37	スペイン	5.54
7	イタリア	3.64	スペイン	4.06	スペイン	4.04	英国	5.37
8	ベルギー	2.93	ハンガリー	3.77	中国	3.95	アルジェリア	3.66
9	英国	1.79	英国	2.96	フランス	3.71	ポーランド	2.99
10	ヨルダン	1.59	フランス	2.76	シンガポール	3.67	日本	2.95
輸出国数	36		36		37		40	

(出所) 日本貿易振興会農水産部編 [1997: 12]。

次に、ブラジルからの輸出量の増加の要因について検討しよう。図表4から読み取れるように、ブラジルのコーヒーの輸出量の増加が目立つようになったのは、1999年以降のことである。特に21世紀になってから、対1990年比でコンスタントに500万袋以上もの輸出増を達成している。この増加は、ブラジルの主たるコーヒー栽培地が、南東部のミナスジェライス州およびエスピリト・サント州にシフトしたことに起因している。

かつてブラジルでコーヒーの主たる栽培地といえば、南東部のサンパウロ州や南部のパラナ州であった。これらは、テラ・ローシャとして知られる肥沃な土地でありながら、特にパラナ州はやや緯度が高いために霜害を被りやすい、という欠点があった。しかし、不毛の地とまで言われてきた南東部ミナスジェライス州のセラード地域が、1980年代以降、開墾と石灰の大量投与による土壌改良によって農業生産が可能となり、いまやこの地でコーヒー（いわゆる「セラードコーヒー」）が大量に栽培されるようになった¹⁸⁾。この結果、ミナスジェライス州で生産されるコーヒーは、現在、ブラジルのアラビカ種生産量の三分の二ほどを占めるまでになっている。また南東部のエスピリト・サント州でも、コーヒーの生産が伸びているが、こちらではロブスタ種が生産されている¹⁹⁾。ブラジルはもともとは主としてアラビカ種の生産国であり、これは現在も変わらないものの、エスピリト・サント州でのロブスタ種の生産増加によって、ブラジル国内で生産されるコーヒーの四分の一が、いまやロブスタ種で占められるようになってきている（村田 [2005: 44]）。

セラードコーヒーに関して注目すべきは、その生産性の高さである。Greaser and Tickel [2002=2003] は、グアテマラのコーヒー豆取引会社エフィコ社のパトリック・インスターレ社長による、コーヒーの収穫に関する以下の言葉を紹介している。

「グアテマラのいくつかの地域では、延べ1,000人以上の人が1日働くことで275袋（1袋69kg）入りのコンテナが一つできる。一方、ブラジルのセラード地域では、5人の人間と1台の収穫機械があれば、2～3日で同じコンテナをいっぱいにする。1人が機械を運転し、残りの4人が収穫する。いったい中米の家族農場は、どうすれば彼らと競争できると

いうのか？」（Greaser and Tickel [2002: 18=2003: 25]、ただし訳文は邦訳から変更した）。

もともとコーヒーは日陰を好む。このため、バナナやマメといった作物を植えてこれを日陰樹とし、その合間にコーヒーノキを植えるという栽培方法がとられてきた。また、コーヒーの収穫方法は、手摘みが基本である。

ところがセラードコーヒーは、こうしたコーヒー生産の常識を、ことごとく覆してしまった。第一に、セラード地域では、品種改良によって日陰樹が不要になったコーヒーを日向で栽培している²⁰⁾。しかも密植栽培が多く、これも生産効率を高める。第二に、セラード地域では収穫が機械化されているが、こうした機械化がなぜ可能かといえば、まさに日陰樹が不要であり、しかもこの地が比較的平坦な土地であるがゆえ、なのである（日陰樹があったり、土地が傾斜していると、機械を入れることができない）。さらに用水路と灌漑を組み合わせた集約的な生産方法や、化学肥料の大量投下、栽培面積の大型化なども、セラードコーヒーの生産性の高さを支えている。

これに対して中米や東アフリカなどでは、コーヒーノキは山間部の傾斜地で栽培されることが多く、また日陰樹の合間にコーヒーノキを植えるという栽培方法が取られているため、機械の導入はむづかしい。仮に日陰樹が不要な品種を植えていたとしても、傾斜地であるがゆえに収穫機械を導入することが物理的に難しい場合も、少なくない。

中米やアフリカと、セラード地域との栽培方法の違いはまだある。そもそもアフリカでは、零細農によるコーヒー生産が多い（中米では、大農園において農園主が農業労働者を雇用するパターンが多い）。新しい品種や生産方式を取り入れるためには相応の資金を要するが、零細農であるがゆえに、これに必要な資金に事欠く場合が多い。また日陰樹にもなるマメやバナナなどは、零細農にとっては貴重な自給食糧をも兼ねている。零細農であるがゆえに、自給食糧にもなる日陰樹を栽培することも同時に必要としているのである。これに対して、ブラジルの場合は（機械化に要する資金を調達可能な）大農がコーヒー栽培を担っており、しかも日陰樹が不要な品種を栽培しているので、コーヒーという単一作物を集中的に生産することになる。

このようにブラジルにおけるコーヒーの主たる産地が、セラード地域という、中米や東アフリカとはまったく異なるコーヒーの生産様式——機械化・大型化・集約化——によって特徴付けられる地域にシフトしたことが、同国のコーヒーの生産性の向上と生産量・輸出量の増加をもたらしたのである（実際、同国ではコーヒーの農地自体は減少している）。

さらに、セラードコーヒーの国際市場に対するインパクトは、生産性の高さと輸出量の増加だけではない。かつてブラジルでのコーヒー生産には、数年～十数年毎の霜害が付きものであった。これは、主産地だったサンパウロ州やパラナ州が緯度の高いところに位置しているがゆえの宿命でもあった。

ところが、現在の主産地であるミナスジェライス州やエスピリト・サント州は、これらの州よりも緯度が低く、霜害を被りにくい²¹⁾。そして、この最大生産国ブラジルが霜害を被りにくくなり、それゆえに輸出量を減少させてしまう可能性も減ったということは、他のコーヒー生産国の農民にとっては、ブラジルの輸出減少に起因するコーヒーの国際価格の急騰（e.g. 1977年、1986年など）によって得られる収入増という恩恵を被る機会が少なくなってしまう、ということの意味している。コーヒー生産の盛んなタンザニア・キリマンジャロ州・ルカニ村で豊富なフィールド調査経験を有する辻村によれば、タンザニアのコーヒー生産農家は、数年に一度は価格高騰の恩恵を享受できることを経験的に知っており、この価格高騰こそが彼らの生存を支えているとのことであるが（辻村 [2004: 201]）、アフリカのコーヒー農家のこうした経験則は、ブラジルの生産革新によってもはや通じなくなってきている（または通じる程度が大幅に低下している）可能性もある。

(2) ロブスタ種の不利性：豆種間価格差の拡大

次に、コーヒー危機の過程においては、ロブスタ種の生産者の一部が、かつてよりも困難に置かれるようになった点が、指摘されねばならない。

アラビカ種とロブスタ種の両者を比較すると、酸味やコクといった風味の点で、アラビカ種のほうが圧倒的に優れている。高級コーヒーとして名高いモカ、ブルーマウンテン、キリマンジャロなどは、すべてアラビカ種に属する。これに対してロブスタ種は苦味が強く、また風味に劣る²²⁾。つまりアラビカ種のほうが高品質であり、価格も高めとなる。また、図表1から明らかなおと、若干の例外はあるものの、アラビカ種のなかではコロンビア・マイルドがもっとも高い価格で取引される²³⁾。他方で品質に劣るロブスタ種の価格は、もっとも低めの価格となっている。

こうした豆の種別毎の価格を眺めれば、「一番高い価格で取引されるコロンビア・マイルドを栽培して出荷するのが、生産者としてはもっともトクなのではないか」、「生産者は、なぜ価格の低いロブスタ種を取って生産するのか」といった疑問が出てきても不思議ではない。しかし話はそう簡単ではない。

そもそも、アラビカ種とロブスタ種とでは、生育可能な環境が大きく異なる。両者は厳しい寒さに耐えられず

（北緯25度～南緯25度が生育環境とされる）、かつ多量の降雨が必要という点で共通している²⁴⁾。しかし、ロブスタ種は、標高が比較的低くて湿気が多く、かなり暖かい土地でも栽培可能とされているのに対して、アラビカ種は、年間平均気温が華氏70度（摂氏21度）前後で、しかも氷点下にも華氏80度（摂氏27度）以上にもならないところが、理想の栽培地域とされている。こうした条件を満たすのは、熱帯・亜熱帯地方のなかでも標高の高い地域とならざるを得ない。より具体的に言えば、標高が3,000フィートから6,000フィート（900～1,800メートル）の地域が、アラビカ種の栽培にもっとも適している（Pendergrast [1999: 26=2002: 57]）。この条件から外れる地域、すなわち、標高が低く高温多湿の地域では、高品質のアラビカ種のコーヒーを栽培したくても不可能なのであり、ロブスタ種しか栽培しえないのである。ロブスタ種は「安かろう、悪かろう」の豆であるが、このように地理・気候条件の良くない土地でも栽培でき、しかも病害虫に強いのが利点である²⁵⁾。

このロブスタ種が、主としてアフリカ（西アフリカ、中央アフリカ、南部アフリカ）およびベトナムで栽培されていることは、既に述べたとおりである。逆に言えば、これらの地域では、標高が低く高温多湿であるがために、高価格高品質のアラビカ種を栽培できないのである。かくして、これらの国では、アラビカ種の栽培地域である中南米の諸国と比較して、恒常的に低い単価での出荷に甘んじざるを得ないことになる。

とはいえ、ロブスタ種とアラビカ種では生産性も大きく異なるので、単価が低いこと自体が必ずしも不利になるわけではない。地理・気候条件に由来する一種のハンディ・キャップによって、高品質で高価格のコーヒーを出荷できないことは不利ではあるが、それでも、相応の生産性を確保できれば、低い単価をカバーしうる。問題はむしろ、アラビカ種とロブスタ種の価格差が、1990年代以降拡大していることである。図表7は、「コロンビア・マイルド」と「ロブスタ」、「アザー・マイルド」と「ロブスタ」、「ブラジル・アンド・アザー・ナチュラル」と「ロブスタ」の3つの価格差と、その価格差の各豆種価格に対する比率を示したものである。

当然のことながら、最も価格の高い「コロンビア・マイルド」と、最も価格の低い「ロブスタ」との間の価格差①が、この3つのなかでは最大である。とはいえ、時系列で見ると、この価格差を絶対値で捉えるのは、必ずしも適切ではない。価格差自体は同じでも、価格水準が異なれば、そのインパクトはまったく違って来るからである。そこで、この価格差の「コロンビア・マイルド」と「ロブスタ」それぞれの価格に対する比率②および③も示してある。たとえば、価格差のロブスタ価格に対する比率が40%である場合、「コロンビア・マイルド」の価格は、「ロブスタ」の価格の1.4倍であることを意味している。120%であれば2.2倍、150%であれば2.5倍ということになる。また、コーヒー豆の価格は、不作時に急騰するので、単年度で見た場合、ブレが極端に大きくなることがある。そのため、ロブスタの価格水準に対する比率についてのみ、この比率を5年移動平均

図表7 豆種毎の価格差と、その価格差の各豆種価格に対する比率（1976～2007）

	①:CM- Rob	②:①の CMIに対 する比率	③:①の Robに対 する比率	④:③の5 年移動平 均	⑤:OM - Rob	⑥:⑤の OMに対 する比率	⑦:⑤の Robに対 する比率	⑧:⑦の5 年移動平 均	⑨: Bra - Rob	⑩:⑨の Braに対 する比率	⑪:⑨の Robに対 する比率	⑫:⑪の5 年移動平 均
1976	30.10	19.08	23.59	18.84	15.13	10.60	11.86	9.04	21.86	14.62	17.13	22.29
1977	16.46	6.85	7.35	16.84	10.91	4.65	4.88	8.00	84.29	27.36	37.67	18.68
1978	37.72	20.37	25.58	17.78	15.34	9.42	10.40	7.36	17.81	10.78	12.08	23.32
1979	17.94	9.78	10.84	21.39	8.06	4.64	4.87	9.98	13.00	7.28	7.85	34.89
1980	31.67	17.71	21.52	26.95	7.05	4.57	4.79	14.48	61.64	29.52	41.89	33.50
1981	42.72	29.39	41.63	24.69	25.62	19.98	24.96	13.72	76.94	42.85	74.98	34.13
1982	38.66	26.02	35.17	23.91	30.12	21.50	27.39	13.74	33.74	23.49	30.69	34.28
1983	17.70	12.50	14.29	25.56	8.15	6.17	6.58	17.10	18.85	13.20	15.21	31.17
1984	9.59	6.51	6.96	27.14	6.89	4.76	5.00	18.57	11.91	7.96	8.64	27.59
1985	35.73	22.92	29.74	24.31	25.91	17.74	21.56	15.37	31.62	20.84	26.32	22.31
1986	72.88	33.12	49.52	26.82	47.53	24.41	32.30	23.23	84.03	36.35	57.10	25.11
1987	21.46	17.38	21.04	35.75	11.63	10.24	11.40	31.06	4.38	4.11	4.29	29.68
1988	n.a	n.a	n.a	n.a	43.29	31.46	45.90	40.13	27.53	22.59	29.19	35.37
1989	32.05	29.91	42.68	57.11	33.15	30.63	44.15	48.62	23.66	23.96	31.51	33.95
1990	42.93	44.47	80.09	66.68	35.85	40.08	66.89	56.37	29.37	35.39	54.78	39.57
1991	41.14	45.83	84.62	62.22	36.36	42.78	74.77	54.15	24.29	33.32	49.96	39.10
1992	25.31	37.24	59.33	60.14	21.39	33.39	50.14	50.56	13.83	24.48	32.42	36.90
1993	23.29	30.73	44.37	49.32	18.27	25.81	34.79	41.24	14.08	21.15	26.82	29.17
1994	38.41	24.42	32.31	44.44	31.17	20.78	26.23	36.12	24.38	17.02	20.51	28.42
1995	32.65	20.62	25.98	63.09	25.48	16.85	20.27	54.11	20.27	13.89	16.13	44.30
1996	49.31	37.58	60.19	68.77	40.29	32.97	49.19	59.87	37.85	31.61	46.21	48.40
1997	120.17	60.41	152.61	76.80	110.31	58.35	140.08	65.39	88.06	52.79	111.82	50.61
1998	60.16	42.12	72.77	101.15	52.56	38.87	63.58	83.39	39.14	32.13	47.34	65.95
1999	48.92	42.01	72.44	121.42	36.37	35.01	53.86	98.77	21.31	23.98	31.55	73.52
2000	61.19	59.64	147.75	114.15	45.66	52.44	110.25	91.76	38.45	48.14	92.84	61.30
2001	44.50	61.77	161.55	114.97	34.74	55.77	126.09	93.80	23.15	45.66	84.04	59.07
2002	34.89	53.76	116.26	125.74	31.51	51.22	105.00	107.74	15.22	33.66	50.73	71.09
2003	28.39	43.45	76.83	121.97	27.26	42.45	73.77	111.13	13.37	26.57	36.19	72.99
2004	45.45	55.81	126.29	104.24	44.48	55.28	123.59	99.78	32.98	47.82	91.64	66.95
2005	65.18	56.32	128.93	89.99	64.30	55.99	127.20	87.32	51.74	50.58	102.34	62.62
2006	49.25	42.16	72.90	93.28	46.85	40.95	69.35	90.70	36.37	34.99	53.83	69.23
2007	38.97	31.04	45.00	82.28	36.95	29.90	42.66	79.74	25.19	22.54	29.09	61.76
1976～1989年の平均				25.38				18.29				28.18
1990～2007年の平均				86.68				75.43				54.35

- (注1) 「①:CM-Rob」=コロンビア・マイルドの価格-ロブスタの価格。
 「②:①のCMIに対する比率」=①のコロンビア・マイルドの価格に対する比率。
 「③:①のRobに対する比率」=①のロブスタの価格に対する比率。
 「⑤:OM-Rob」=アザー・マイルドの価格-ロブスタの価格。
 「⑥:⑤のOMに対する比率」=⑤のアザー・マイルドの価格に対する比率。
 「⑦:⑤のRobに対する比率」=⑤のロブスタの価格に対する比率。
 「⑨: Bra-Rob」=ブラジル・アンド・アザー・ナチュラルの価格-ロブスタの価格。
 「⑩:⑨のBraに対する比率」=⑨のブラジル・アンド・アザー・ナチュラルの価格に対する比率。
 「⑪:⑨のRobに対する比率」=⑨のロブスタの価格に対する比率。

(注2) ①, ⑤, ⑨の単位は, 1ポンドあたりのU.S.セント。それ以外の単位は%。
 (出所) ICOのWebsite, "Historical Data", "ICO Indicator prices (monthly averages)" のデータから, 筆者が計算して作成。

でも算出してみた(④)。たとえば2005年の移動平均とは, 2003年～2007年の5年間の平均である²⁰⁾。⑤～⑧は, ①～④の「コロンビア・マイルド」を「アザー・マイルド」に変えたものであり, ⑨～⑫は, ①～④の「コロンビア・マイルド」を「ブラジル・アンド・アザー・ナチュラル」に変えたものである。

図表7を一瞥して気づくことは, 1970年代から1980年代にかけては比較的小さかった, アラビカの各種豆とロブスタ種との価格差が, 1990年以降, 拡大してしまった, ということである。かつては殆ど見られなかった「50%」以上という数値が, 1990年以降には頻発するようになっていく。特に1990年代後半以降になると, 「100%」以上, すなわち価格差が2倍以上にもなるという事態が, 「コロンビア・マイルド」と「ロブスタ」, および「アザー・マイルド」と「ロブスタ」との間で発生している。他方で, 1970年代から1980年代にはしばしば見られた, 「10%」未満, すなわち価格差がほとんど存在しないという状態は, すっかり影を潜めてしまった。つまりロブスタ種の生産国は, 1990年代以降, 80年代以前とは異な

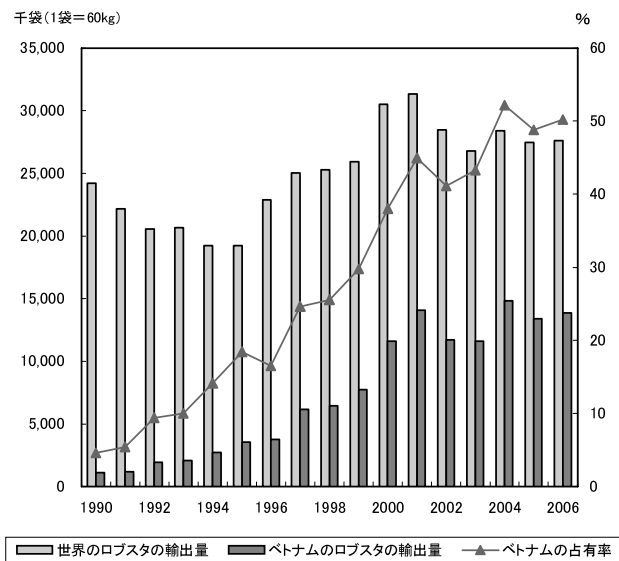
り, アラビカ種の生産国と比較して, より大きな価格差を被るようになってしまったのである。

こうした価格差の拡大(ロブスタ種の生産が不利になる傾向)をもたらした要因として指摘されねばならないのは, 次の2点である。

第一に, 供給サイドの要因としての新興生産国ベトナムの台頭である。1990年代以降のコーヒーの供給過剰は, とりわけロブスタ種において著しかったのであり, このアラビカ種と比較してのロブスタ種における著しい供給過剰の主犯がベトナムであることは, 言うまでもない。図表8は, 世界のロブスタ種の輸出量と, ベトナムのロブスタ種の輸出量を示したものである。特に2001年以降, 世界のロブスタ種の4割以上をベトナム一国が輸出している状態である。

そして, 当然のことながら, ロブスタ種の生産国であるベトナムの台頭の結果, 世界のコーヒー生産量に占めるロブスタ種の割合が高まった。図表9は, これを図示したものである。アラビカ種の主たる生産国であるブラジルが大不作に陥った1986年を例外として, 80年代まで

図表8 世界のロブスタ種の輸出力と、ベトナムのロブスタ種の輸出力 (1990~2006)



(出所) 社団法人全日本コーヒー協会 [各年版] より作成。

30%を切っていたこの比率は、1990年代のベトナムのコーヒー生産国としての台頭とともに、95年以降、コンスタントに30%以上を記録しており、近年は40%に近づいている有様である。

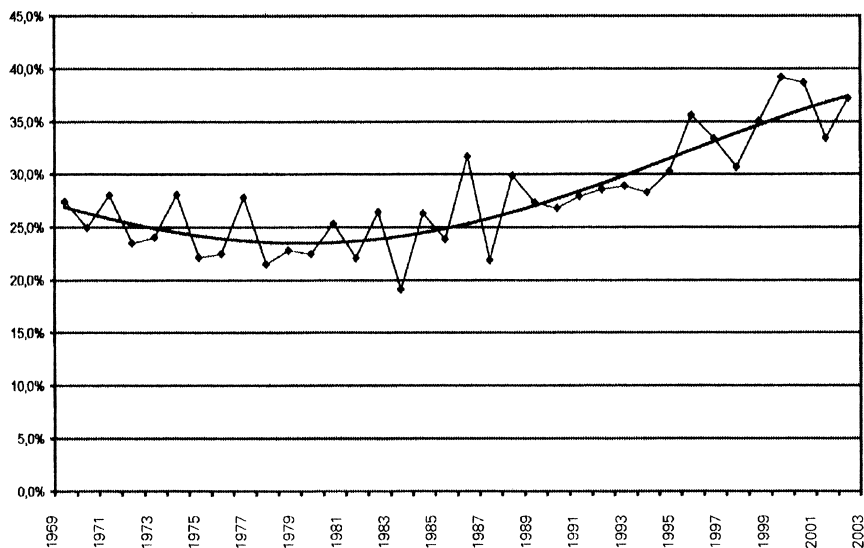
図表1で観察される1997年のアラビカ種価格の急騰とロブスタ種価格の無反応という非連動性（デカップリング）も、こうしたロブスタ種の供給比率の増加が大きく影響したものである。価格急騰はアラビカ種とロブスタ種とを問わない、というのがこれまでの経験則であった（e.g. 1977年, 1986年）。ところが1997年の場合、アラビカ種の価格が急騰するなかで、ロブスタ種の価格はまったく反応せず、あろうことか逆に低下したのである。この非連動性という異変も、ほぼもっぱらロブスタ種を大量に生産する新興生産国ベトナムの台頭によって説明できる。

第二に、需要サイドの要因としての最大消費国アメリカにおける「高品質革命」(Specialty Coffee Revolution)である。アメリカでは1960年代に、焙煎業者による価格競争が激化した。競争を乗り越えるために原価を抑える必要に迫られた業者は、ブレンド豆において、低価格低品質の豆の含有率を高めるようになったが、これは結果として、消費者が口にするコーヒーの品質を全般的に低下させていった。しかし、このトレンドがしばらく続くなかで、低品質のコーヒーに飽き足らない消費者や、品質低下を憂慮する高級志向の流通業者・焙煎業者などが、1970年代以降に相次いで登場してきた。

まず1971年3月30日、ジェリー・ボールドウィン、ゴードン・パウカー、ゼヴ・シーグルの3人が、シアトルにスターバックスの第一号店（ただし当時のスターバックスは、現在のようにコーヒーを飲ませる店ではなく、焙煎したてで挽いていない高級豆や、器具類の販売をメインとしていた）を開店させた。また、世界各地から高級コーヒー豆を仕入れ、アメリカでの高級コーヒー豆の第一人者として伸していたアーナ・クヌートセン (Erna Knutsen) が、*Tea and Coffee Trade Journal* 誌における1974年のインタビュー記事に登場し、ここで初めてSpecialty Coffee (スペシャルティ・コーヒー) という概念を、自らの造語として提唱した (Website-4, Pendergrast [1999: 311=2002: 383])。さらに1975年には、ポール・カツェフが、自社の高級コーヒー豆「サンクス・ギヴィング・コーヒー」を、カリフォルニアのスーパーで流通させはじめた。

このように品質の高いコーヒー豆の流通に情熱を傾ける先駆者の努力によって、全米各地で高級コーヒー豆の消費が徐々に増え始め、1982年にはついに、高級コーヒーの業界団体であるThe Specialty Coffee Association of America (SCAA) が結成された。1985年には、高級コーヒー豆市場は全米コーヒー市場全体の5%に拡大し、1980年代後半になると、ゼネラル・フーズやネスレといった大手の国際焙煎業者までもが、高級コーヒー豆の販売に乗り出しはじめた。1987年には、スターバックス

図表9 世界のコーヒー生産量に占めるロブスタ種の割合 (1968~2003)



(出所) Daviron and Ponte [2005: 62]。

出身で、同社から独立してグルメコーヒーのチェーン店「イル・ジョルナーレ」を運営していたハワード・シュルツが、依然として高級コーヒー豆の販売をメインとしていたスターバックス社を創業者から買収して、同社をグルメコーヒーのチェーン店とし、1992年には同社は株式を公開するまでに至った。スターバックスの店舗数は、1991年には100店を超える程度であったが、1992年には165店、1993年には272店、1994年には425店、1995年には676店、1996年には1,000店(この年には東京にも出店)と急増した。

アメリカにおけるこの間の高級コーヒー市場の拡大を何よりも雄弁に物語っているのは、SCAAの会員数であろう。SCAAは、小売業者、焙煎業者、生産者、卸売業者、貿易業者などから構成された業界団体であるが、創立時に42だった会員数は、現在では3,000以上を数えるまでになった。また、既にアメリカの家庭で消費されるコーヒーの約20%を高品質コーヒーが占めるようになってほかに(Pendergrast [1999: 418=2002: 505])、2004年までにアメリカのコーヒー輸入量の17%、売上価格の約5割がこうしたコーヒーによって占められている

(Luttinger and Dicum [2006: 154=2008: 218-219])。高品質革命は成就したのである。そして、この高品質革命を担う高級コーヒー豆の供給先となったのが、主として、中米のグアテマラ・コスタリカ・ジャマイカといったアザー・マイルドの産地であった(この他としては、コロンビア・マイルドの産地も挙げられる)。

つまり最大消費国のアメリカでは1980年代以降、コーヒーの需要の質に変化が生じ、より高級なアラビカ種への需要が高まったのである。これを別の角度から言えば、最大消費国アメリカにおいて、低価格低品質のロブスタ種の需要が弱含むようになった、ということになる。この一大消費地における高級化志向によって、コーヒー生産国のなかでもロブスタ種を主として生産する国が、大きな打撃を受けることになった。ただし、高い生産性を誇るベトナムは、単価の低迷をカバーしやすい例外的な位置にある。したがって、主としてアフリカのロブスタ種生産国が、このアラビカ種とロブスタ種の価格格差拡

大の影響を大きく受けたことになる。

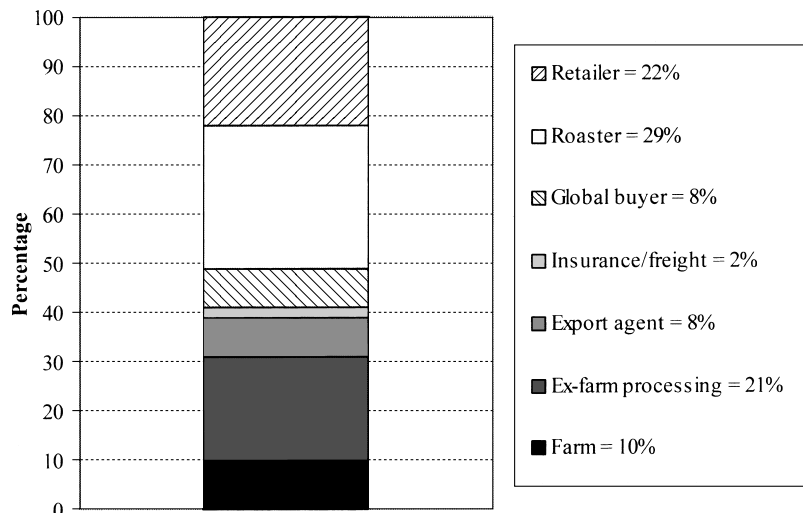
(3) あまりにも少ない生産者の取り分(低付加価値)

三番目に、コーヒー危機の過程においては、コーヒーから得られる収入のうち、先進国の企業が獲得する割合が増え、その反面で、生産者・生産国の得る割合が減少したことが指摘されねばならない。実際、コーヒー危機のなかで、コーヒー農民の困窮にもかかわらず、先進国の焙煎業者は巨額の利益を上げていた。かつて、世界のコーヒー収入は300億ドルあり、このうち、生産国の輸出額は100~120億ドルであったが、1990年代には、世界のコーヒー収入が700億ドルにも達したにもかかわらず、生産国の輸出額は55億ドルにまで落ち込んでいたのである(Petchers and Harris [2008: 47-48])。

コーヒー豆は、通常、以下のような流通経路を辿る。すなわち、①途上国の農民→②途上国の仲買人・集荷業者→③途上国の輸出業者→④先進国の輸入業者→⑤先進国の焙煎業者→⑥先進国の卸売・小売業者→⑦先進国の消費者、である。こうしたアクターを経て販売される最終小売価格のうち、各アクターが得ている収入の比率を示したものが、図表10であるが、もっとも多く収入を得ているのが、⑤の先進国の焙煎業者であり、これに次ぐのが、⑥の先進国の卸売・小売業者である。結果として、先進国の焙煎業者と卸売・小売業者という二つのアクターが、コーヒーから得られる収入の過半を占める一方で、途上国の農民が得る収入のシェアは、わずか1割に過ぎない。イタリアの小売店で販売されるウガンダ産100%ロブスタコーヒーの小売価格(2001年2月)の場合、農民の収入は最終価格の1割を切っている(図表11)。

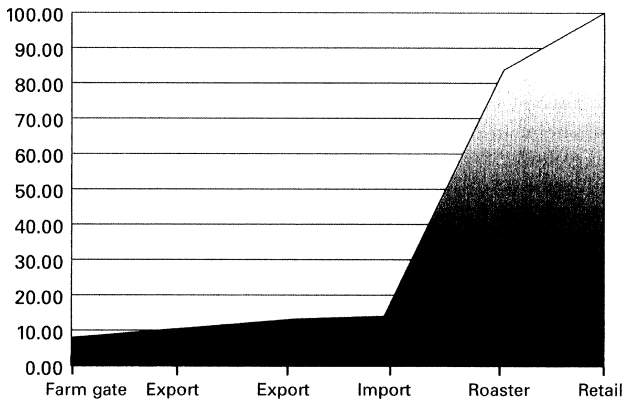
なぜ先進国の焙煎業者の収入のシェアが高いのか。それは、先進国の焙煎企業の寡占化傾向が著しい(上位数社で世界市場シェアの過半を占めている)ことに起因している。つまりコーヒーのグローバル・バリュー・チェーンにおいては、焙煎業者の価格決定力が非常に強いのである。実際、こうした構造のなかにある先進国の焙煎企業の利益率はきわめて高く、世界最大の焙煎企業ネスレの利益率は30%弱~30%超と見積もられている

図表10 コーヒーの最終小売価格に対する各アクターの収入の配分(1994年)



(出所) Kaplinsky and Fitter [2004: 13]。

図表11 ウガンダ産100%ロブスタコーヒーがイタリアの小売店で販売されるまでの取引価格の推移 (2001年)



(注) 最終小売価格を100とした場合の、各段階での取引価格を示している。

(出所) Daviron and Ponte [2005: 208]。

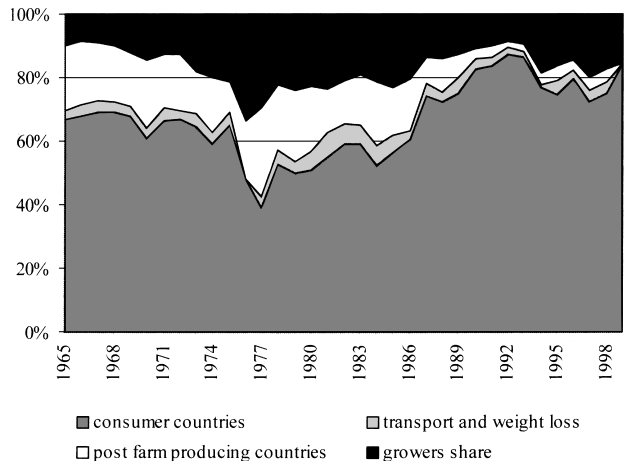
(とくにレギュラーコーヒーよりもインスタントコーヒーで利益率が高いとされている)。そしてこれは、他の食品企業の利益率——ハイネケン社で12% (2001年)、サラ・リー社のデリヤソーセージで10%以下 (2002年)、ダノンの乳製品・ヨーグルトで11%程度 (2001年) ——と比較すると、べらぼうな高さである、と言わねばならない (Talbot [2004: 181], Petchers and Harris [2008: 49-50])。

他方で、コーヒーを生産する農民の収入のシェアが低いのは、途上国では輸送手段や輸送インフラが未発達であるがゆえに、高値で買ってくれる相手を自力で探すことがむづかしく、それゆえ仲買人・集荷業者に買い叩かれやすいこと、またコーヒーチェリーの外皮と果実を自分で除去できない場合にはすぐに売却しなければならないため、仲買人・集荷業者の言い値にならざるを得ないこと、などが指摘できる。にもかかわらず、コーヒー生産農民は世界で2,500万人にも達するから、少ない利益を多数で分け合っていることになる。こうして、先進国の焙煎業者や卸売・小売業者と、コーヒー生産農民との間では、極端な所得格差が発生することになる。

しかしコーヒー危機に関する問題としては、農民のシェアや、生産国の占めるシェアがともに低いこともさることながら、これが低下傾向にあることがさらに重要である。図表12は、最終小売価格から得られる所得のシェアを、①途上国の生産者 (growers share)、②輸送および重量ロス (transport and weight loss)、③収穫後の途上国での関連アクター (post farm producing countries)、④先進国の関連アクター (consumer countries) の4つに分解し、その時系列的な変化を捉えたものである。図表10・図表11との対比で言えば、先進国の焙煎業者や卸売・小売業者などはすべて④に含まれる。

ここから指摘できるのは、次の二点である。第一に、ICA経済条項停止 (1989年) 直前の1980年代後半から、①の所得シェアが若干減少し、また③の所得シェアが大きく減少した。つまり途上国サイドの所得シェアが低下した。第二に、このこととは対照的に、先進国サイドに

図表12 コーヒーの最終小売価格から得られる所得のシェアの推移 (1965~1999)



(出所) Kaplinsky and Fitter [2004: 15]。

分配される所得のシェアが高まった。すなわち、④の所得シェアが急伸した。これはおおむね、③の減少を④がそのまま食う形で達成されている。

ところで、図表12は1999年までしかカバーしていない。ではこれ以後はどうなっているのか。断片的なデータではあるものの、国際NGOのオックスファムが、第二次コーヒー危機の最中に、先進国で販売されるウガンダ産コーヒーの価格を調査した結果によると、ウガンダの生産者が手にする所得は、イギリス国内のスーパーでの小売価格の2.5%程度、またアメリカ国内のそれでも4.5%程度だという (Greaser and Tickell [2002: 21=2003: 29])。

なぜ、生産国サイドの所得のシェアが低下傾向にあるのだろうか。その原因としては、もちろん先進国の焙煎企業が寡占化傾向を強め、価格支配力を強化していることの影響が大きいのだが、これ以外に次のような要因もある。

第一に、コーヒー生産国のマーケティング・ボード (MB) が解体・縮小されたことが挙げられる。ただしこの解体・縮小の原因を、ICA経済条項停止によりMBが不要化したからだ、などと判断してはならない。むしろこれに先立って本格化した世界銀行の構造調整政策 (SAPs) が、MBの解体・縮小を促したことが、指摘されねばならない。「MBは一種の中間搾取の機構となっており、そのために農民の農産物販売価格が不当に低く抑えられている、したがってMBを解体すれば、農民の販売価格は上昇する」——これがSAPsの判断の前提であり、それゆえにこの解体・縮小が目指された。

しかし、SAPsは、実際には農民の所得を高めるような帰結をもたらさなかった。もしかするとSAPsは、コーヒーのバリュー・チェーンのなかで価格決定力がどこにあるのかを見誤っていたのかもしれない。辻村によれば、コーヒーの途上国からの輸出価格は、先進国市場での先物価格が基準となっており、豆の品質や輸出入業者の力関係によって、この基準価格から割引・割増がなされて決まる、という (辻村 [2004: 159] [2008: 8])。こうして決まるコーヒーの輸出価格から、途上国国内で

の輸送コストや保管コスト、輸出業者や仲買人・集荷業者らの利潤が差し引かれ、残った価格が生産者に支払われるのであり、生産者サイドがマークアップ原理で決定できているわけではない²⁷⁾。実際、第二次コーヒー危機においては、生産者が受け取る所得はコストを下回る逆ザヤ状態となったのである²⁸⁾。

第二に、先進国でのコーヒー抽出技術と焙煎方式に関する変化2つ（エスプレッソ・ブームと深蒸し）が挙げられる。

①エスプレッソ・ブーム：スターバックスを初めとする新型のカフェチェーンでポピュラーになったコーヒーに、エスプレッソやカフェラテがある。エスプレッソとは、ごく細かく挽いた豆に高压で一気に熱湯を通すことによってコーヒーを抽出する技術の一つであり²⁹⁾、またカフェラテとは、エスプレッソ方式で抽出したコーヒーに牛乳を加えたものであるが、このエスプレッソ方式は、どんなに質の良い豆の性質をも隠してしまう（つまり、ロブスタ種のような質の良い豆でも十分に使える）のである。それどころか、安いロブスタ種を混ぜたほうが、クレマ（微細な泡）がたくさん浮かぶというメリットがある、という（Pendergrast [1999: 211-212=2002: 262]）。逆に言えば、エスプレッソ方式によって、安価なロブスタ種でさえシングル・オリジンで飲む（提供する）ことが可能になるのであり³⁰⁾、こうして安価な豆を使えば、その分だけ利益率は高まりやすい。

②深蒸し：焙煎企業は、1990年代後半になって、コーヒー豆を蒸すことによって、品質面で劣るロブスタ種や天日干しアラビカ種に特徴的な強い苦みを克服できるようになった（Greaser and Tickell [2002: 28=2003: 40]）。これによって、安価な豆をブレンドで多用できるようになった。これは、焙煎企業にとって原価率を低減させる効果がある。にもかかわらず、先進国内でのコーヒーの販売価格は、低下していない。原価率が低下したにもかかわらず販売価格が変化していないということは、焙煎企業の利益率が高まったということに他ならない。

第三に、焙煎企業の利益率向上に向けた企業努力もある。抽出技術の進歩については上述のとおりだが、これ以外に、加工効率の改善などが存在している（Petchers and Harris [2008: 56]）。

Ⅲ. コーヒー収入の安定・向上を可能にする方策の可能性と限界

ここまで、コーヒー危機の勃発とその要因について、コーヒーの生産と流通をめぐる近年の状況から検討してきた。では、コーヒー依存国家の経済の安定と開発に資するような、コーヒー収入の安定・向上を可能にする方策としては、どのようなものが考えられるだろうか。また、それらはどの程度の可能性を有しており、またどのような限界を抱えているのだろうか。

(1) フェア・トレード (FT)

第一に考えられるのは、フェア・トレード (Fair Trade, 以下FTと略す) である。FTとは、途上国の生産者が、一定の販売利益を得て相応の生活レベルを確保

することで貧困から抜け出せるようになることを目指す、比較的新しい貿易の仕方のことである。具体的には、①先進国のNGOや消費者組合などが中心となって、②商社や多国籍企業などを極力仲介させずに生産者から直接的に、③スポット的な取引ではなく長期的・継続的に、④通常の値段よりも高めの値段で（プレミアムを支払って）商品を輸入する（買い付ける）、というものである³¹⁾。通常の国際貿易よりも多くの利益を生産者が得られるような取引を行なうことによって、彼らの生活の向上を支援しよう、というわけである。

FTは二つの側面から、コーヒー生産農家の苦境を改善しようと考えられる。第一に、直接的には、通常の国際貿易よりも高い価格で販売することが可能になるから、その分だけ生産者の所得が向上する。もとよりこの結果として、消費者価格も高めになってしまう可能性があるし、実際にそのようなFTコーヒーも多い。しかし、少なくとも理論的には、FTコーヒーの価格が必ず通常のコーヒーより高めになるわけではない。図表10からわかるとおり、コーヒーから得られる所得のうち、途上国の輸出企業が8%、先進国の輸入企業が8%、先進国の焙煎企業が29%を占めており、これら3アクターだけで45%ものシェアを占めているが、FTの場合、商社や多国籍企業などをなるべく仲介させずに生産者から直接的に買い付けるので、こうした中間コストの一部を削減できる。したがって、価格を通常のコーヒーと同じにしても、より高い代価を生産者に支払うことも、原理的には可能である。つまり、中間コストの削減によりコーヒーから得られる所得の分配を変えることで、生産農家の苦境を改善しうること、これが第二の側面である。

このようにFTは、コーヒー収入を安定・向上させる上で有用な方策であると考えられる。しかし最大の問題は、少なくとも現時点では、FTの規模が依然として小さく、その影響力はきわめて限定的な範囲に限られていることである。実のところFTコーヒーの流通量を示す良いデータは存在しないのだが、いくつかの推計によれば、世界的には、2000年時点での金額ベースで0.8%程度（Daviron and Ponte [2005: 176]）、または1%未満（Talbot [2004: 205]）である。Fairtrade Labelling Organizations (FLO) Internationalの公表している2007年の世界のFTコーヒーの販売量と、ICOが公表している2007年の加盟輸出国の総輸出量を突き合わせることで得られる簡易的な推計でも、1.08%³²⁾である。FTが比較的発達しているとされているスイスやオランダでさえ、コーヒーの全消費量のうちFTによるものは、金額ベースで4%未満（2003年）に過ぎない（TransFair USA [2005: 3]）³³⁾。これは、完全なニッチマーケットであると言わざるを得ない³⁴⁾。結局のところFTは、多国籍企業の市場支配力に対抗しうる真のオルタナティブを提供するものとは思われない（Talbot [2004: 210]）³⁵⁾。

しかも困ったことに、この大半が、高品質のアラビカ種であり、ロブスタ種のFTは、コーヒーのFT全体の1割にも満たない（Daviron and Ponte [2005: 177]）。コーヒー豆全体のなかでのアラビカ種とロブスタ種の比率からすると（図表9）、これはかなり低いと言わざるを得ず、見過ごせない問題である。

FTコーヒーにおけるロブスタ種の比率の低さは、実のところ、「ロブスタ種コーヒーとFTとの相性の悪さ」に起因している。コーヒーはFTの主軸をなす産物であるから、一般には「コーヒーとFTは相性が良い」と信じられがちである。しかしこのような理解は正しくない。なぜか。

理論的にはともかく、実際のところFTのコーヒーは、通常のコーヒーよりも価格が高めとなることが多い。この高価格のコーヒーを消費者に訴求するためには、単に倫理的であるだけでなく、飲用時の味覚上の価値が高いことが必要となる。つまり、倫理的であると同時に、あるいはそれ以前に、当該商品が高品質であることが必要なのであるが、そのようなコーヒーは大抵のところアラビカ種、それも高品質のアラビカ種であるコロンビア・マイルドやアザー・マイルドである。また、消費者がFTを通じて特定の産地（あるいはさらに、特定の生産者団体）を支援する意欲を持っている場合は、シングル・オリジンであることが必須条件となる。別の角度から言えば、消費するコーヒーがブレンドコーヒーであるならば、どの産地（あるいはどの生産者団体）を支援しているのかが曖昧になってしまう。したがってこの場合はシングル・オリジンで飲める豆であることが条件となる。そしてロブスタ種とはいえば、飲用時の味覚上の価値が低く、また通常はシングル・オリジンでは飲用されずブレンドされて消費されるから、この条件を満たさない。ロブスタ種がシングル・オリジンで飲用されるほぼ唯一のケースはエスプレッソ方式であるが、これは抽出にあたってエスプレッソ・マシンという専用の機械を必要とする。そしてそのような機械を所持しているのは通常はカフェであり、家庭にはめったにない³⁶⁾から、結局のところ家庭でロブスタ種がシングル・オリジンで飲まれることはきわめて少ない。よって家庭用コーヒーで、ロブスタ種の産地だけを支援することはまずできない。

かくして、ロブスタ種を家庭用向けとしてFTで流通させることは、ほぼ絶望的ということになる。結局、ロブスタ種に残されたFTの可能性は、ほぼもっぱら業務用向けとならざるを得ない。これこそが、コーヒーのFTにおいてロブスタ種のシェアが低い原因である。つまり「ロブスタ種コーヒーとFTとの相性の悪さ」の原因は、ロブスタ種の性質（①ブレンド中心、②シングル・オリジンで飲む場合は家庭外でしか飲めない）自体に本質的に内在しているものなのであり、抽出に関する技術的なイノベーションが起こらない限り、解決は原理的にきわめて困難である、と言わざるを得ない³⁷⁾。

(2) 高付加価値化

第二に、高付加価値化を目指すという戦略が、少なくとも理論上は考えられよう。ただし既に述べたとおり、ロブスタ種を生産しているところでは、通常、アラビカ種を生産できないから、こうした地域において、栽培する豆の種類を変えることによって高付加価値化を目指すという方策は現実的ではない。また、コーヒーの豆を取り出す方法を乾燥式から水洗式に変える、という戦略であるが、註20で述べたとおり、水洗式は大量の水を必要とするため、地理・気候条件上、採用したくても採用の

しようがない場合が多い。

このように、地理・気候条件から、低品質のロブスタ種しか栽培できない、あるいは乾燥式でしか豆を取り出せないという場合には、栽培する豆の種類を変えたり、豆を取り出す方法を変えることで付加価値を高めるということは、基本的にできない。

次に、豆を取り出した後の加工を現地で行なうという戦略は、実現可能だろうか。コーヒーの飲まれ方としては、①業務用（喫茶店、レストランなど、その場で抽出されたものを飲む）、②家庭用（家庭で抽出して飲む）、③工業用（缶コーヒー、液体コーヒーなど、別のところで抽出されたものを飲む）がある。①の場合は、レギュラーコーヒーが基本であるが、②の場合は、レギュラーコーヒーとインスタントコーヒーの両方がある。③は、レギュラーコーヒーが基本であろう。そしてレギュラーコーヒーの場合、豆を焙煎することが必要であるが、コーヒー豆の焙煎は消費地で行なうのが鉄則である。なぜなら、コーヒー豆は焙煎した途端に風味の劣化が始まるからである。つまり消費地から遠く離れた生産地で焙煎工程を手がけることは、原理的に不可能なのである。これが途上国に焙煎企業が立地しえない理由である。

ではインスタントコーヒー（パウダー）を途上国で生産し、それを先進国である消費国に輸出するという戦略は実現可能だろうか。これは技術的には可能であり、なおかつブラジルやコロンビア、さらにコートジボアールやエクアドルなど各国で実例がある。とはいえ、パウダーの生産は設備に依存するところが大きく、労働集約的な工業ではないから、労働力の安さという途上国の強みはあまり生かされない。むしろ工場を立ち上げるための資本（設備投資）が必要であり、パウダーを作る技術も必要である。したがって、コーヒーの生産国であればどの国でも工場を立ち上げられるというわけではなく、むしろ先進国からの海外直接投資によって可能になる場合も少なくない。運良く先進国企業の海外直接投資先に選ばれば良いが、それは先進国企業次第である。仮に海外直接投資なしに工場を立ち上げることが出来ても、販売面で大きな障害がある。途上国企業の場合、ブランド力が無いために、先進国市場において自らのブランドで販売することがきわめて難しいのである。

したがって、パウダーを輸出することはできても、ブランド力のある先進国多国籍企業の下請けを担うというのが、せいぜいのところであろう。実のところ、世界の全コーヒー輸出額（豆、パウダーなどあらゆる形態を含む）のうち、パウダーの占める割合は、3.5～5.0%の間に収まっており（1976/77～1991/92年）、このうち過半を、比較的工業化の進んでいるブラジル一国が占めている。そしてより重要なことは、この割合が増加していくトレンドがまったく認められないことである（Talbot [2004: 141-143]）。

最後に、缶コーヒーや液体コーヒーなどを途上国で生産し、これを先進国である消費国に輸出するという戦略であるが、液体にすると重量が膨らむので、これを輸出するとなると、輸送費が膨大なものとなってしまい、現実的ではない。

高付加価値化の残る方策は、FTに活路を見出すこと

であろうが、その問題点は既に述べた通りである。

(3) 国際コーヒー協定 (ICA) の経済条項の復活

第三に考えられるのは、ICAの経済条項（輸出割当制度）を復活させることである。こうした主張はWatkins and Fowler [2002=2006] などにおいても見られる。もっとも、少なくとも旧来型のICAをそのまま復活させても、コーヒーから得られる所得のうちコーヒー生産農民のシェアを大きく改善することは、必ずしも保証されえない（改善される可能性もあるが、MBのような機構が中間搾取をすれば改善されない可能性がある）。むしろICA経済条項の貢献可能性は、コーヒー価格の引き上げと、その安定化にある。とはいえ、ICA経済条項の復活にあたっては、①改めて経済条項を復活させる上で担保・整備せねばならない条件があり、また②かつてのICAが抱えていた問題点をクリアしなければならない、という条件もある。ICAについては時代遅れだと否定的に捉える見解が多いから、なおのこと、これらの点を明確にしておかねばならない。

まず①についてである。経済条項を機能させるためには、生産国側が一元的にコーヒーの輸出を管理する必要がある。輸出が世界的に過剰になり輸出割当制度が発動された場合には、コーヒーを輸出せず倉庫に在庫を積み上げる必要があるが、そのための費用は生産国の負担となる。そうすると、必要以上に在庫を抱えなければならないリスクを常に抱えることは、民間業者にはむづかしく、そうであれば、国家の一元的な在庫管理が必要となる。かつてこの役割を担っていたのが各国のMBであるが、困ったことに、この肝心のMBが、構造調整政策とICA経済条項の停止のなかで、大抵の国で廃止ないしは大幅に縮小されてしまっている。したがって、経済条項を復活させるためには、輸出割当に応じて在庫を積み上げる役目を誰がどのように担うのか（MBを復活させるのか）、という課題をクリアする必要がある。これはきわめて大きな、対応のむづかしい課題である。

次に②についてであるが、これについては、なぜICAの経済条項が停止してしまったのか、という問いと切り離すわけにはいかない。これは詳細な検討を必要とするので、節を改めて論じることにしよう。

IV. 国際コーヒー協定の経済条項の停止要因とその復活の条件

(1) 国際コーヒー協定の経済条項の停止要因

ICAの経済条項が停止に至ったのはなぜか。それは端的に言えば、加盟国の間で協定を締結する意思が薄れたからであり、問題は、なぜ協定締結の意思が薄れたのかである（実はこの点を掘り下げて考えなければ、第2節で論じたコーヒー危機の要因を検討し尽くしたことはない）。具体的には以下の諸点が指摘されよう。

(a) 二重価格体系による矛盾

第一は、加盟国（加盟輸入国）と非加盟国（非加盟輸入国）との間で輸入価格が大きく異なっており、これにより加盟国の間で不公平感が強まり、また制度の矛盾が強く意識されるようになったことである。

非加盟国とは、文字通りICAに加盟していない輸入国のことである。ICAは西側諸国中心の国際協定であり、東側諸国にはICAに未加盟の国も多かった。たとえばソ連、ブルガリア、ポーランドといった国である³⁸⁾。

問題の発端は、非加盟国が輸出割当制の対象外という点にあった。つまり加盟輸出国は、非加盟国に対しては、自国の輸出割当量を超過して輸出できたのである。もちろん非加盟国に輸出する国が多ければ、需給関係から、その輸出価格は低迷してしまう。だから加盟輸出国は、必ず非加盟国に輸出するというわけではない。自国の輸出能力が輸出割当量とつり合っていれば、わざわざ安値で非加盟国に輸出すべき理由はない。また、自国の輸出能力が、輸出割当量を上回っていたとしても、不作などで価格が一定以上に高騰して輸出割当制度が停止され、自由に輸出できるようになったときに備えて、それを在庫として保管しておく、という手もある。したがって、この選択肢を排除して、保管せずわざわざ安値で非加盟国に輸出するとすれば、自国の輸出能力が、輸出割当量を大幅に超過しており、在庫保管費用が高かつている場合に限られる。

ところが、まさにこのようにわざわざ安値で非加盟国に輸出する国々が出てきた。アザー・マイルドを生産している中米諸国である。これら諸国は、コーヒー（アザー・マイルド）を増産してきていたが、自国の輸出割当量が低く押さえ込まれていたために、加盟国には十分に輸出することができなかった。かといって在庫を保管するにも費用がかかる。そのため、超過分の一部を非加盟国に輸出するようになっていた。そしてその輸出先の多くが共産圏の国々であり、その輸出価格は、しばしば加盟国向けの「半値程度」（Acheson-Brown [2003: 190-191], Talbot [2004: 78]）にまで割り引かれていた。

こうして、非加盟国は加盟国よりも大幅に安い価格でコーヒーを輸入できるようになっていた。また、1980年代にはICAから脱退して非加盟国となる国が増えていた。すなわち1976年の第三次協定から初めて参加したハンガリー、第一次協定から参加していたイスラエル、さらに香港が、いずれも1982年に脱退し非加盟国となっていた（Acheson-Brown [2003: 191]）。こうした影響もあって、非加盟国への輸出は、1977/78年には451万袋に過ぎなかったが、1981/82年には960万袋に増加し、1987/88年には1,128.8万袋にも達していた（Acheson-Brown [2003: 192, 209], あわせて千葉 [1987: 111, 図3-14] も参照せよ）。また、第一次協定では世界輸入量の94%が加盟輸入国によってカバーされていたが、1989年にはこれが80%にまで低下していた（Talbot [2004: 78]）。

もっとも、並行市場（パラレル・マーケット）と呼ばれるようになっていた非加盟国への輸出量の増加自体は、別段さしつかえない。問題は、並行市場向けに大幅に割り引かれた値段で輸出されていたコーヒーの一部が、高値でコーヒーを輸入するより他ない加盟国＝割当市場国に、流入するようになっていたことにあった（このように、複数国を経由したのちに最終的に割当市場国に輸入されるコーヒーを、渡りコーヒー（Tourist coffee）と呼ぶ³⁹⁾）。

もとよりこれは不正な取引である。このような裏口取

引が活発化していくと、商品協定そのものが意味を成さなくなってしまう。そこでこうした事態を防ぐために、ICAには当初から、加盟輸出国以外からの輸入を防ぐための原産地証明書の制度が設けられていたし、いったん非加盟輸入国を経由して加盟輸入国に売られたコーヒーは、加盟輸出国の輸出割当量から除外するという規定もあった (Acheson-Brown [2003: 190])。だが、こうした規定にもかかわらず、渡りコーヒーは、協定が存在している間に増減はあったが、存在し続けた (千葉 [1987: 111-112], Pendergrast [1999: 347, 362=2002: 421-422, 441], Talbot [2004: 78-81])⁴⁰⁾。

しかも並行市場向けのコーヒーの種類が、さらに深刻な問題であった。共産圏諸国を中心とする並行市場に安値で流れるコーヒーの多くが、中米諸国産のアザー・マイルドであった。ところで、最大消費国アメリカでは、自国内の高品質革命でアザー・マイルドの人気の高まっていたが、にもかかわらずアメリカは、これを十分に多く輸入することができなかった。中米諸国の輸出割当量が低く押さえ込まれているので、流通量に限度があったからである。

こうして、アメリカが敵対する共産圏諸国は、高品質のアザー・マイルドを、アメリカなどの加盟国と比較して半値程度で輸入できたのに対して、当のアメリカは、アザー・マイルドの需要が高まっているにもかかわらずこれを自由に輸入できず、しかも輸入分についても共産圏諸国と比較して倍近い値段で輸入しなければならない、という状態になっていた。

このように、共産圏諸国は、西側諸国が輸入を強く望みながらも十分に輸入できない種類のコーヒーを、西側よりも遥かに安値で買うことができたにもかかわらず、

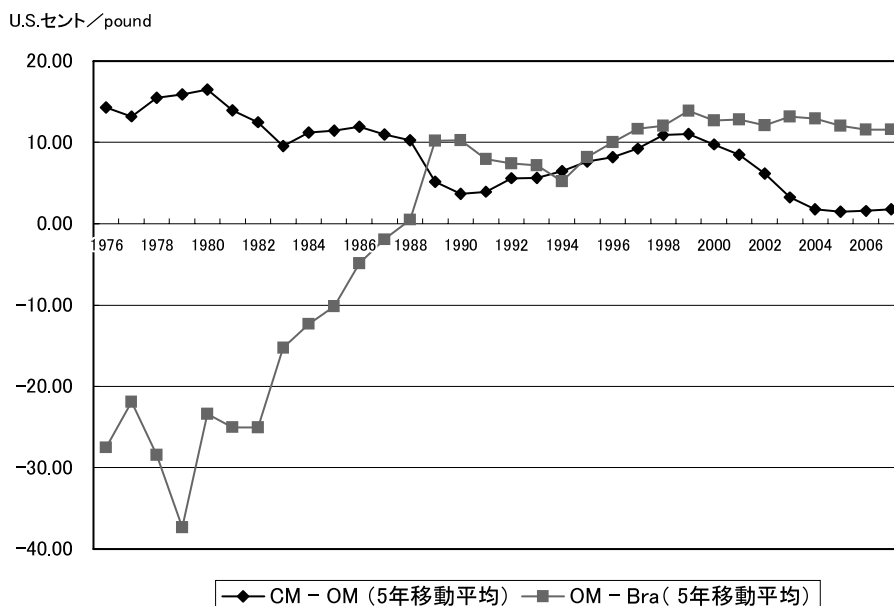
西側諸国とくにアメリカは、さして強く望まない種類のコーヒーを相対的な高値で買わざるを得ず、しかも強い需要のあるアザー・マイルドを十分に輸入できずかつ高値で買わざるを得ないという矛盾の存在は、加盟輸入国とりわけアメリカにとってきわめて大きな不満となった。実のところアメリカは、ICAによって共産圏諸国のコーヒー輸入に補助金を支払っているようなものだとも感じるようになっており (Acheson-Brown [2003: 210])、しかもこれは、アメリカのみならず他の輸入国にも、共有されるようになっていた (Talbot [2004: 78])。この二重価格体系による矛盾——不公平な価格と、強く望む豆が十分に輸入できずであろうことか敵対陣営に塩を送っている——こそが、輸入国とりわけアメリカのICA締結の意思を薄れさせた原因の第一である⁴¹⁾。

(b) 需要の質のシフトに柔軟に対応できない硬直的な輸出割当制度

第二は、前項と大きく関連するが、輸入国 (消費国) での需要の質の変化に対して、輸出割当制度が柔軟に対応できなかったことである。既に述べたように、アメリカでは1970年代から、スペシャルティ・コーヒーの需要が増加しはじめ、1980年代には需要の質の上方シフトが明確になった。具体的には、アザー・マイルドの人気の高まった。図表13は、3種類あるアラビカ種のうち、「コロンビア・マイルド」と「アザー・マイルド」、および「アザー・マイルド」と「ブラジル・アンド・アザー・ナチュラル」との価格差を示したものである。

図表13からは、2つの事実を読み取れる。第一に、コロンビア・マイルドとアザー・マイルドの価格差が1980年以降低下したこと (その後、1990年代末には価格差がいったん拡大したものの、21世紀に入ってからは再び縮

図表13 アラビカ種の品種毎の価格差 (5年移動平均) (1976~2007)



(注) 「CM-OM (5年移動平均)」 = コロンビア・マイルドの価格 - アザー・マイルドの価格の、5年移動平均。

「OM-Bra」 = アザー・マイルドの価格 - ブラジル・アンド・アザー・ナチュラルの価格の、5年移動平均。

(出所) ICOのWebsite, "Historical Data", "ICO Indicator prices (monthly averages)" のデータから、筆者が計算して作成。

小している), 第二に, かつてアザー・マイルドはブラジル・アンド・アザー・ナチュラルよりも低い価格だったのだが, この価格差が1980年代前半から縮小し始めて1980年代末には逆転し, アザー・マイルドの価格のほうがブラジル・アンド・アザー・ナチュラルよりも高くなったこと, である。そしてこの2つの事実とともに, 1980年代にアザー・マイルドの人気の高まったことを意味している。

ところが, こうした人気増=需要増にもかかわらず, アザー・マイルドの生産国(主に中米諸国)の輸出割当量は低く押さえ込まれていたために, 焙煎業者や卸売・小売業者がこれら高級な豆を入手し, 消費者に提供できる量には, おのずから限度があった。つまり, せっかく需要が存在するのに, 供給がネックとなって, 消費者の嗜好の変化に応じた機動的な営業活動ができない, という状態になっていた。

これは, 米国内に不満をもたらした。とりわけコーヒー業者の間でICAに対する不満がつのっていった。ICAは商売の障害だと見なされるようになったのである。もともと全米コーヒー協会は, ICAに好意的ではなかったのだが(Pendergrast [1999: 276=2002: 340]), こうした不満が嵩じて1988年2月, ICAを支持せず, コーヒーの自由貿易を要求するに至った(Pendergrast [1999: 362-363=2002: 441])。だが, 問題はICA自体にあったというよりも, ダイナミックな需要の質の変化が生じた際に, これに応じる形で各国の輸出割当量を柔軟に変更することができなかった点にあった, と見るべきだろう。

もとより米国は, 消費者の好みがブラジル・アンド・アザー・ナチュラルから, コロンビア・マイルドおよびアザー・マイルドにシフトしていることをうけて, 既に1983年から, マイルドの生産国の輸出割当量を増やすべきだと主張していた(Acheson-Brown [2003: 194-195, 204])。だが引き合いの多い種類のコーヒー豆を生産している国の輸出割当量を拡大することになれば, そのあおりを食らって輸出割当量を縮小される国が出てくることになる。これは, 後者の国にとっては, 簡単に飲める話ではない。

実際, 各国にどれだけの輸出割当量を振り向けるかは, 協定の更新のたびに大きな問題となっており, とりわけコーヒーの伝統的な生産大国でシェアを失いたくないブラジルやコロンビアと, 新興生産国でシェアアップを狙うアジア・アフリカ諸国との間で, 対立があったのだが(これは南側諸国間で対立していたという意味で, 一種の南南問題である), ブラジルとコロンビアは, アザー・マイルド諸国の輸出割当量を増やすべきだという1983年以降のアメリカの提案に対しても, 反対した。というのも, アザー・マイルドの生産諸国は, 輸出割当量が少なかったからとは言え, 非加盟国向けの安値での輸出に活路を見出すことで生産増を図ってきたのであり, こうした協定の範疇外で進められてきた輸出の増加分をここで加盟国向けの輸出割当量に繰り入れてしまうと, これらの国に結果として報酬を与えることになってしまう一方で, ブラジルとコロンビアが割を食うことになるからである。とくにマイルドの輸出国ではないブラジル

——輸出割当量の削減率が大きくなると予想された——は, 自国の輸出割当のシェアが30%以下になることを恐れて強く反対した。さらに, 第四次協定の後継として想定されていた1989年協定(結果的には実現せず)の交渉過程では, アフリカ諸国までもが, この見直しに反対した。なぜならば, アザー・マイルドの輸出割当量を増やし, なおかつブラジルが拘り続ける同国の輸出割当のシェア30%以上が堅守されることになれば, アフリカ諸国の多くが産出するロブスタ種のシェアはわずか13%しか残らないことになってしまい, さらなる安値での輸出を余儀なくされる, と考えたからである。こうして, アフリカのロブスタ種生産諸国までもが, ブラジルやコロンビアと同一歩調を取って, アメリカの提案に反対することになった(Acheson-Brown [2003: 211-213])。

だが, 最大消費国アメリカにおける需要の質の変化という市場動向から目を背け, かつて設定された輸出割当量と比率の柔軟な変更を拒絶するという硬直的なスタンスは, 短期的には好ましかったかもしれないが, 長期的には, 制度の劣化と制度に対する輸入国の不支持, そしてその結果としてのICAの経済条項の停止という不利益を招いたのである。つまり, 需要の質の変化に応じた輸出割当制の変更がなされなかったこと, これが輸入国とりわけアメリカの協定締結の意思を薄れさせた原因の第二である。

(c) 国際政治環境の変化：共産主義思潮と中南米の政治経済危機の後退

「なぜ参加国の中で協定締結の意思が薄れたのか」を考えるためには, 「そもそもなぜ第一次協定が発足したのか」という最初の協定締結意図に立ち返ることが有効であろう。

第一次協定の発足に大きく影響した要因としては, 当時の国際政治状況, とりわけ共産主義の脅威の存在があった。協定締結の1962年の直前には, キューバでカストロ政権が成立し, 同国における米国企業が国有化され, 米国とキューバとの関係が急速に悪化していた。米国の裏庭である中南米で, キューバに続いて共産主義国が成立することは, アメリカにとっては何としても避けねばならないことであった。そのためには, 中南米諸国で人口の多くを占める農民の経済的困窮を避けねばならない。農民の経済的困窮は, 左傾化につながる可能性が高いからである。そして中南米諸国の農民の経済的困窮を避けるためには, 彼らの多くが栽培しているコーヒーの価格が低迷することがあってはならない。コーヒーの価格を高めに安定させるICAの締結に米国が積極的だったのは, こうした中南米地域における政治上および安全保障上の切実な要請に基づいていたのである(Acheson-Brown [2003: 195], Goodman [2008: 5])。

だが, その切実な要請がなくなると, ICA締結の意思も薄れることになる。ニカラグアでは1979年にサンディニスタ民族解放戦線(FSLN)が革命政権を樹立した後, 内戦が続いていたが, 1987年には中米和平合意が成立し, 1988年には停戦合意が成立していた。またソ連では, 1985年にゴルバチョフがソビエト共産党書記長に就任し, ペレストロイカを提唱, 1987年には米ソの間で中距離核戦略全廃条約が調印されるなど, 東西対立の雪解けが急

速に進みつつあった。端的に言って、共産主義の脅威は中南米においてのみならず世界的にも大きく後退していたのである。そうすると、中南米諸国の左傾化防止手段としてのICAを維持しなければならない意義も消滅する (Talbot [2004: 81])。こうした国際政治上の環境変化もまた、アメリカのICA締結の意思を大きく後退させることになった⁴²⁾。

(d) その他に逆風となった要因

上記のほか、決定的な要因とはいえないにせよ、ICAの締結にとって逆風となった要因として、以下のものが挙げられる。第一に、自由貿易尊重・管理貿易忌避の政治経済思潮の台頭、第二に、最大生産国ブラジルの輸出に占めるコーヒーの割合の低下、第三に、国際商品協定の有効性に対する懐疑の高まり。

第一については、改めて詳述するまでもなからう。先進各国において、1980年代から新自由主義が台頭し、市場経済に対する介入や管理が、否定的に捉えられるようになっていた。さらに1986年には、貿易自由化の進展を目指すGATTのウルグアイラウンドがスタートしていた。こうした政治経済思潮の変化が、自由貿易原則の例外であるICAにとっても逆風となったように思われる。

第二については、若干の補足が必要だろう。図表14は、コーヒーがブラジルの輸出額に占める割合の推移である。

1953年にはブラジルの輸出額の実に70%以上を、コーヒーが占めていた。完全なモノカルチャー経済である。だがこの比率はほぼ一貫して低下した。第一次協定締結直後の1965年にはじめて50%を割り、1969年には40%を、1971年には30%を割った。その後は、1974年、1975年および1981年という突発的な落ち込みを除いても、1970年代後半には20%を切り、1987年には10%を切っている。そして1981年の突発的落ち込みを除くと、1988年になって初めて、コーヒーがブラジルの輸出品目トップの座から滑り落ちる。これは、19世紀半ばにコーヒーが同国の輸出額首位の座に躍り出て以来はじめてのことであり、近代ブラジル経済史上の画期をなす一大事件である。ちなみに、ここでコーヒーに代わって輸出額首位となったのは、自動車 (SITC・78類) であった。

しかるに、ここに至ってブラジルは工業国となり、コーヒーは同国経済にとって死活的な存在ではなくなった、と言っても過言ではあるまい。このように、ブラジル経済においてコーヒーがかつてのような重要性を失った以上、その価格安定を図るICAに関して、ブラジルがその締結に尽力し、またそのために積極的に妥協する必要性は低下していたのである。

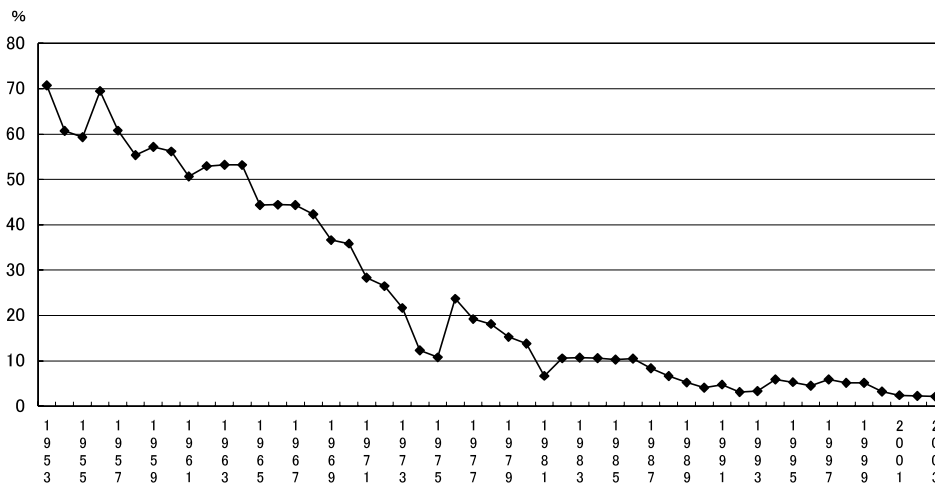
最後に、第三の国際商品協定の有効性に対する懐疑の高まりについてである。国際商品協定の有効性に対しては、1970年代以降、懐疑的な見方が広まってしまっていた。紙幅の都合上、懐疑論が広がった経緯を詳述する余裕はないが、この原因は、国際商品協定のなかで、失敗または顕著な成果を挙げられなかったものが続出したことにある (e.g. 国際すず協定)。だが、斎藤 [1979] および入江 [1985] などが示すように、もともと多くの一次産品は国際商品協定に適合的ではなかったようだ。入江の実証分析の結果は、国際商品協定を適用することがふさわしい一次産品がコーヒーとココアの2品目に過ぎないこと明確に示しており (入江 [1985: 230])、また斎藤の研究も、やはり国際商品協定を適用可能なのがこの2品目のみであることを示唆している (斎藤 [1979: 189, 199])。つまり、これ以外のほとんどの一次産品は、商品協定と適合的ではなかったのである。

もともと適用するのにふさわしくなかった商品の協定が失敗または顕著な成果を挙げられなかったのは当然だが、問題は、多くの商品協定がはかばかしい成果を挙げられなかったために、かえって、その反動というべきか、本来は商品協定に適合的であるはずのICAまでもが否定的に扱われ出したことである。これは、ICAの存続を願う者にとっては不幸なことであった。

(2) 国際コーヒー協定の経済条項の復活の条件

さて、ここまでICAの経済条項の停止要因 (ICAの参加国の協定締結意思を薄れさせた要因) を検討してきた。これらのうち、かつてのICAに内包されていた問題点とは、(a)の「二重価格体系による矛盾」と、(b)の「需要の質のシフトに柔軟に対応できない硬直的な輸出割当制

図表14 コーヒーがブラジルの輸出額に占める割合 (1953~2003)



(出所) Statistical Office of the United Nations, Department of Economic and Social Affairs [various years] およびUnited Nations Statistical Office [various years] より作成。

度]、の2点である((c)と(d)は、ICAに内包されていた問題点ではない)。しかるに、ICAの経済条項を復活させるとすれば、少なくとも、①二重価格体系を撤廃することと、②需要の質のシフトに対応した柔軟な輸出割当制度を実現すること、が必要となろう。

まず①について。価格体系が二重になることは、協定に参加する消費国の不満を強めるばかりである。非加盟輸入国が存在するのは致し方ないにしても、非加盟輸入国が輸出割当制の対象外となり、こうした国にコーヒーが安値で輸出されることは、絶対に避けねばならない。加盟輸入国が高値でコーヒーを輸入しようとする意欲を、大きく削ぐことになるからである。したがって輸出割当制度は、加盟輸入国向けだけを対象とするのではなく、非加盟輸入国向けも含めた包括的なグローバルレベルのもの、すなわち、いわゆる「単一割当(ユニバーサルクォータ)」でなければならない。

もっとも、これは目新しい機軸ではまったくない。実のところ非加盟国を包含した世界的に単一の割当制度については、1988年4月のICO理事会においてスイスが提唱し、アメリカもこの提案を支持していたのである(Acheson-Brown [2003: 210-211])。しかも、延長された第四次協定下でも、この導入が話し合わせられ、アメリカは、ユニバーサルクォータが導入されるのであれば、引き続き輸出割当制度という経済条項のあるICAの締結に前向きだった(後述)。

次に②について。需要の質のシフトに柔軟に対応する輸出割当制度を実現するためには、いわゆる「選択調整制度(セレクトイビティ)」の導入が必要であろう。選択調整制度とは、コーヒーの場合、指標価格としてコロンビア・マイルド、アザー・マイルド、ブラジル・アンド・アザー・ナチュラル、ロブスタの4つのグループがあるが、この4グループそれぞれの指標価格の動きに応じて、各グループ毎に輸出割当量を増減させるシステムのことである(Acheson-Brown [2003: 238], Website-3)。たとえば、アザー・マイルドの価格が高めになる一方で、ブラジル・アンド・アザー・ナチュラルの価格が低めに推移していたとすれば、前者の需要が強含みである一方で、後者の需要は弱含みということであるから、アザー・マイルドの生産国グループの輸出割当量を増やし、ブラジル・アンド・アザー・ナチュラルの生産国グループの輸出割当量を減らす、という対応を図るわけである。

輸出割当量を、各グループ毎の世界的な需要動向に基づいて柔軟に調整・決定すべきだというこのアイデアも、既に1988年4月のICO理事会で提唱されており、ICAの経済条項の停止以降は、ロブスタ種を生産するアフリカ諸国も、これに同調していた⁴³⁾。セレクトイビティの導入をもっとも強く提唱していたのは、アメリカである。実はアメリカは1992年の時点でも依然としてICA締結の意向を持っており、そのためにはユニバーサルクォータとセレクトイビティの導入が前提条件だとしていた。これらの導入がうまく合意に達すれば、経済条項のあるICAが再び締結される可能性は高かったのだが、1992年秋から93年春にかけて何度も話し合いがもたれたにもかかわらず、結局合意を見なかった(Acheson-Brown

[2003: 239-241])。

セレクトイビティとは、市場の動きから大きくかけ離れた商品協定など長期的には成り立たないという考え方を反映したものである、と言える。セレクトイビティを通じて、商品協定にも市場の調整圧力を少し組み込むことで、商品協定が市場の動き(この場合は、需要の質のダイナミックなシフト)から大きく逸脱することを防ぎ、またこれにより商品協定自体の崩壊を防ぐことも可能になる。このように考えれば、セレクトイビティの導入は推奨されるだろう⁴⁴⁾。しかし、もともと市場調整を拒否するところから出発している商品協定に、市場調整の仕組みを限定的にはあれ導入することが良いのかどうか、こうしたものが商品協定の理念をなし崩しにしていくのではないかという考え方もあるだろう。市場の動きを無視した制度は長期的には成り立たないとして、割り切って導入するのか、それとも市場による調整を極力認めないとして導入をあくまでも拒絶するのか。導入しなかったことで、経済条項のあるICAの締結がついになされず、コーヒー危機を招いたという結果から判断すれば、仮に商品協定の変質という誇りを免れないとしても、やはり一度は導入して、経済条項を含んだICAの延命・存続を図るべきであったように思われる⁴⁵⁾。

なお、上記の二点のほかに、ICAの経済条項を復活させる上での付随的な注意点もある。それは、在庫保管費用の問題である。かつてのICAでは、在庫保管費用が高むがゆえに非加盟国に輸出するという動きがあった。実際、途上国とりわけ小国は、在庫保管費用を負担する経済力に乏しい(Acheson-Brown [2003: 190])。需要国である先進国側が、供給国である途上国側に対してユニバーサルクォータとセレクトイビティの導入を要求するのであれば、その受け入れの見返りに、在庫保管費用を先進国が一部負担する仕組みを導入する、という配慮があっても良いのではないか。

(3) 歴史のif

ここまで検討してきたように、確かに問題は、非加盟国が輸出割当制の対象外になっており、また需要動向に応じて輸出割当量を柔軟に変更できないというICAの仕組みにあった。だが、もし並行市場に安値で輸出する国々が、アザー・マイルドの生産国ではなく、ロブスタの生産国であったならば、アメリカの不満は、自国で強い需要のあるアザー・マイルドを十分に輸入できないという点(上記(b))に限定されたはずであり、共産圏に塩を送っているという不満(上記(a))は生じなかっただろう。そしてそうであれば、ICA協定は1989年以降、かなり違った展開を遂げていたように思われる。

むすびにかえて

最後に、図表1に戻ろう。2005年以降、コーヒーの国際価格は再び上昇しはじめ、アラビカ3種はいずれも年平均で1ポンドあたり100セント(1ドル)の大台を回復するまでになった。55億ドルにまで落ち込んでいた途上国のコーヒー輸出額も、2006年には再び100億ドルを、また2007年には120億ドルを超過するようになった。

これは、1980年代の水準に匹敵する。コーヒー危機は終息したのである。

突然の市況回復の原因は、第一に、コーヒー危機をうけて各国でコーヒー生産を取りやめる農家が続出し、コーヒーの生産量が減少したこと（供給減）、第二に、BRICsのような中進国も含めて世界的に消費量が漸増していること（需要増）である。つまり需給バランスの改善が進んだ。これに加えて、コーヒーの先物市場にファンドなどの投機的資金が流入していることも、市況回復の一因として作用している。かくして、図表5で示した相関関係も薄れるようになった。

もっとも、各国のコーヒー生産農家が、このコーヒー価格の上昇で息をつけているかどうかは、別の問題である。なぜか。第一に、農薬や肥料の価格の国際的な高騰である。コーヒーを栽培するためには、農薬や肥料が必要であるが、原油価格高騰の影響を受けて、これらの価格も国際的に高騰している。つまりコーヒーによる収入は増えていても、コーヒーを生産するための投入財の支出額も増えているのである。

第二に、小麦やトウモロコシ、大豆などの各種穀物価格の国際的な高騰である。コーヒー農家は、食糧となる穀物を購入している場合が少なくない。中米に多く存在するコーヒー大農園で働く農業労働者の場合も、同様である。こうした状況下で、中国とインドの急速な経済成長や、バイオエタノール需要の急増（アメリカ・ブラジルで生産が活発化）によって、小麦やトウモロコシ、大豆などの各種穀物価格が高騰しているのだから、コーヒー農家やコーヒー大農園で働く農業労働者は、生活必需品である食糧価格の高騰による打撃を受けている。

これらに輪をかけているのが、原油価格の高騰である。原油価格の高騰が、燃料費の高騰を通じて、肥料や農薬、穀物の輸送価格を上昇させているためである。これは、とりわけ外国から輸入される肥料や農薬、穀物に依存している場合に、深刻である。

第三に、為替レート変動の影響である。ドル安のトレンドが続いており、コーヒーの輸出国は、自国通貨高・米ドル安に見舞われているところが多い。つまりコーヒーの価格は上昇したが、受け取る米ドルの価値が減少しているので、その分が一部相殺される形になっている。

このように、コーヒー農家やコーヒー農業労働者として生きていく上での逆風はあるものの、一時期よりもコーヒー生産をめぐる状況が好転しているのは事実である。だが、その背後には、この間の多くのコーヒー農家や労働者の、塗炭の苦しみがあった。収入が低迷したことで、学校に通うことを諦めざるをえなかった多くの子供たちがいた。日々の食糧に欠き、病気になっても病院に通えず治療を受けられなかった多くの人々がいた。世界中のコーヒー農家や労働者が、貧困と排除と借金に苦しんだ末の市況回復であるに過ぎない。

確かにICOの事務局長を務めるネスター・オソリオ（Dr. Néstor Osorio）氏が述べるように、コーヒーの国際価格は、今後2～3年は現在のような（まずまずの）状況が続くと考えられる⁴⁶⁾。だが、いずれ「第三次コーヒー危機」のようなものが起こらないとも限らないのである。したがって、コーヒー収入の安定・向上に向けた

努力が依然として必要とされていることに変わりはない。

そこで最後に、本稿で明らかになったコーヒー収入の安定・向上策の論点を要約して、稿を閉じることとしよう。

第一に、フェア・トレードという戦略については、そのコンセプト自体は高く評価しうが、あまりにも規模が小さく、これだけに期待をかけることは適切ではない。

第二に、高付加価値化という戦略については、その大半が実現不可能であるが、これはコーヒーというコモディティの特性に由来する。

第三に、最も影響力のある方策は、ICAの経済条項を復活させることである。ただし、少なくとも、経済条項を改めて復活させる上で担保・整備せねばならない条件があり、またかつてのICAが抱えていた問題点をクリアしなければならぬ。具体的には、輸出割当に応じて在庫を積み上げる役目を誰がどのように担うのか（MBを復活させるのか）、という問題をクリアする必要がある。また、ユニバーサルクォータとセレクトイビティの導入が必要である。さらに、在庫保管費用については、輸入国である先進国が一部負担する仕組みを導入することも、考慮されてよいだろう。

註

1) しばしば、「コーヒーの輸出額は一次産品としては石油に次いで第2位である」とする記述が見られるが、これは間違いである。熱帯地方産という制限を外せば、コーヒーよりも輸出額の多い一次産品が存在する（天然ガス、無煙炭、木材など）からである（Radetzki [2008: 28, Table 2.2]）。

そもそも石油を熱帯地方産一次産品として括ってよいのかも、疑問なしとしない。石油はアメリカ、イギリス、ノルウェー、ロシアなど温帯・寒帯でも多量に産出されるのだから、熱帯地方だけで産出されるわけでは断じてない。一般的に、一次産品を産出地域で分けるならば、①熱帯地方でのみ産出されるもの、②熱帯地方とそれ以外の地方の双方で産出されるもの、③熱帯地方以外でのみ産出されるもの、の3つがある。石油は②だから、ベイツなどに見られる記述（熱帯地方産一次産品としては、コーヒーの輸出金額は石油に次いで第2位とするもの）は、誤解を招きかねない。厳密性を追求するならば、①に当てはまる一次産品だけで比較すべきかもしれない。

2) アフリカから輸出されるコーヒー豆の約3分の2が、ロブスタ種である。

3) 算出方法については、社団法人全日本コーヒー協会 [2007: 135] を参照のこと。

4) ただし21世紀になって、BRICsの一角である最大生産国ブラジルの国内でのコーヒー消費が、経済発展に伴って伸びている。ブラジルの場合、2007/08年の総生産量は3,607万袋（1袋=60kg）であるが、このうち国内消費量が1,710万袋となっており、自国内での消費量が生産量の半分弱を占めるまでになっている。また、消費量のほぼ全量を輸入で賄っているアメリカの純輸入量が2,152万袋（2007年暦年）なので、ブラ

ジルはいずれ国内消費量でもアメリカを抜いて世界首位に立つ可能性がある。「生産はほぼすべて途上国が担い、その大半が先進国に輸出される」というかつてのコーヒー産業の構図は、ブラジルに関する限り、変質しつつあると言えよう。

- 5) 以後のICAの経緯についての記述は、社団法人全日本コーヒー協会 [2007: 122-128] に負うところが大きい。
- 6) 市場にコーヒーが一斉に放出されれば価格が暴落するであろうことは予想できたにもかかわらず、この放出が止まらなかった原因は、在庫費用にある。コーヒーの在庫を管理するためには、相応の費用がかかっていた。この在庫費用を節約するために、処分売りが一気に進んだのである。もっともブラジルには、価格競争で他の輸出国を破滅に追いやって残存者利益を得ようという目論見もあった、と考えられている。
- 7) もともとアメリカのICAからの離脱は、この協定に不満を持っていた全米コーヒー協会の意向によるところが大きかったという経緯がある (Pendergrast [1999: 362-363 = 2002: 441])。にもかかわらず、21世紀になって全米コーヒー協会がICA復帰を米政府に働きかけた (山田 [2008: 22]) のはなぜなのか。筆者にはこの全米コーヒー協会の「約変」の原因を詳らかにする用意ができておらず、これについては今後の課題としたい。
- 8) 国連の貿易統計 (*International Trade Statistics Yearbook*) で、ベトナムのコーヒー輸出を確認できるのはさらに遅く、1992年からである。しかし、国連の貿易統計では、ベトナム戦争終結後も長らく1989年までベトナムの統計自体が欠落しており、この統計をもってベトナムのコーヒー輸出が1992年からであった、などと考えるはいけない。ベトナムのコーヒー輸出は、冷戦中からわずかながらあった。その主な輸出先は、旧ソ連や東欧諸国といった共産圏の国々であった。
- 9) 対1990年比で2000年および2006年にコーヒーの輸出量を大きく減らした国は、註釈図表1のとおりである。
- 10) 1997年の時点で、ベトナムで生産されているコーヒーの99%がロブスタ種であった。ただベトナム政府は2010年までに、同国のコーヒー生産量のうちアラビカ種の比率を2割程度にまで引き上げることを目指している (日本貿易振興会農水産部編 [1997: 11], 出井 [2003: 44])。しかし自然条件上の制約 (本文で後述) から、この引き上げがうまく達成できるのかどうかは、やや疑問がある。2008年8月に筆者がMr. Doan Trieu Nhan (本文で後述) に対して行なったヒアリングでは、同国で産出されるコーヒーの9割以上が依然としてロブスタ種のままであることが確認されている。目標達成は難しいように思われる。
- 11) 2008年8月26日に行なったヒアリング調査による。
- 12) 土地の使用権のうち農地に関しては期限が明記されており、一年生作物の場合は20年、多年生作物の場合は50年である。コーヒーは多年生作物だから、50年ということになり、実質的には私有に近いと言えそうである。この点を含めて、ベトナムの土地制度と土地法制の変遷については、石田 [2006]が大変に有益である。

註釈図表1 コーヒーの輸出量を減らした国 (対1990年比)

	①:1990年の輸出量(3年移動平均)	②:2000年の輸出量(3年移動平均)	③:減少量(①-②)
Colombia	12,457,416	9,705,200	-2,752,216
Congo, D.R. of	1,750,667	300,498	-1,450,169
Indonesia	6,378,923	5,238,677	-1,140,246
Ecuador	1,658,828	813,688	-845,140
Cameroon	1,893,869	1,161,390	-732,479
Kenya	1,763,425	1,179,420	-584,005
Madagascar	829,202	255,957	-573,244
Dominican Republic	513,633	137,615	-376,019
Rwanda	643,277	287,650	-355,627
Costa Rica	2,322,521	2,059,396	-263,125
Philippines	233,978	5,535	-228,442

	①:1990年の輸出量(3年移動平均)	④2006年の輸出量(3年移動平均)	⑤:減少量(①-④)
Colombia	12,457,416	10,667,249	-1,790,168
Congo, D.R. of	1,750,667	175,643	-1,575,024
Mexico	3,872,854	2,305,170	-1,567,684
Cote d'Ivoire	3,570,423	2,264,679	-1,305,744
Cameroon	1,893,869	726,184	-1,167,684
Kenya	1,763,425	667,687	-1,095,738
Costa Rica	2,322,521	1,404,882	-917,639
El Salvador	2,091,387	1,300,076	-791,311
Ecuador	1,658,828	904,062	-754,766
Madagascar	829,202	133,923	-695,278
Indonesia	6,378,923	5,826,709	-552,214

(注) 単位は「袋」である (1袋=60kg)。

(出所) ICOのWebsite, "Historical Data", "Exports of exporting Members (calendar years)" のデータから、筆者が計算して作成。

- 13) ベトナムは社会主義国である。しかし、ベトナムのコーヒー生産の約80%は個人農家によるものであり、国営農場によるものは残りの約20%に過ぎない。そもそもベトナム政府がコーヒー増産に乗り出して以来、その基本的な方針は一貫して「民間の農家に任せる」というものだった (2008年8月26日に行なったMr. Doan Trieu Nhanへのヒアリング調査による)。
- 14) ラムドン省ダラット近郊のコーヒー農家・Ms. Le Thi Hanhに対する筆者のヒアリング調査 (2008年8月27日) による。同氏は、1980年から同地でコーヒー栽培に従事していたが、当時は集団組合方式による栽培であり、固定給が支払われるので、実のところ熱心にコーヒーの面倒を見ていたわけではなかった、という。その彼女に転機が訪れたのは1992年であった。この年、土地を買い取り、自らが土地のオーナーとなったことで、自身の所得は自身の働き次第となった。かくしてコーヒーの栽培に熱心に取り組むようになったことで、生産性が大幅に向上した、という。なお1992年は、土地制度改革を明記した憲法が公布された年であり、新土地法はまだ施行されていないので、彼女の言う1992年というのは記憶違いであり1993年だった可能性も否定できない。ただいずれにせよ、1992~93年の土地制度改革が、農民のコーヒー栽培に大きなインパクトを与えたことは事実だろう。
- 15) たとえば、筆者がヒアリングで訪れたMs. Le Thi Hanhのコーヒー農園では、ロブスタ種とアラビカ種の双方を栽培していたが、アラビカ種のコーヒーノキでさえ、一つの畝では1m間隔で植えており、また畝と畝の間は1.4m間隔であった。この場合、1haあたりのコーヒーノキの数は、計算上は7100本になる。ア

ラビカ種の伝統的な植樹方法は、1 haあたりで900～1,200本とされている(広瀬・圓尾・星田 [2007: 36])から、これがいかに密度の高い栽培方法であるかが理解されよう。

- 16) この土壌の適合性については、あまり指摘されていないが、Mr. Doan Trieu Nhanはこの点を強調していた(2008年8月26日の筆者のヒアリング調査による)。また文献としては村田 [2005: 29] が例外的に、ベトナム最大のコーヒー産地・ダクラク省の赤土土壌(玄武岩大地)がコーヒー栽培に適していることを指摘している。
- 17) ベトナムの生産性の高さに関連して、ジャン＝ピエール・ボリスは、ベトナム政府が数量成果主義型の栽培促進政策を発動させた、と主張している。すなわち、コーヒーの栽培者として南部の都市部から地方へと移住した新規営農者に対して、1 haあたり2トンという目標収穫量を設定し、これが達成されない場合には、彼らを割り当てた土地から追い出した、というのである(Boris [2005=2005: 27])。しかし筆者がMr. Doan Trieu Nhanに対して、このような政策を発動したのかどうかを質したところ、そうした追い出し政策は講じていない、そもそもベトナムのコーヒーの生産性はこれよりも高いので、追い出し政策など不必要だった、とのことであった(2008年8月26日の筆者のヒアリング調査による)。
- 18) 「セラード」(Cerrado)とは「閉鎖された」という意味のポルトガル語であり、これは英語で言うところの「クローズド」にあたる。なおセラード地域開発によって開墾された土地で主に栽培されているのは、コーヒーではなく、大豆である。
- 19) エスピリト・サント州で栽培されているロブスタ種は、「コニロン」(conillon)というインスタントコーヒー向けの新種である。

ところで、ブラジルのコーヒー栽培地のシフトは、これが初めてではない。18世紀前半にブラジルにコーヒーが導入された当初は、北部のパラ州での栽培が中心であった。しかしその後、北東部にコーヒーの栽培が伝えられ、さらに18世紀後半に南東部のリオデジャネイロに伝えられた。ここでの栽培は1850～1870年代に最盛期を迎え、その後、コーヒーの栽培地は、テラ・ローシャで知られるサンパウロ高原にシフトし、19世紀末からはサンパウロ州でのコーヒー栽培が急速に拡大した。さらに第二次大戦後になると、コーヒーの栽培地は、サンパウロ州からさらに南のパラナ州に移り、1960年代にはパラナ州でのコーヒー生産がブラジル全体の60%を占めるまでに至った。つまり、セラード地域への栽培地のシフトは、歴史上何度も繰り返されてきたブラジルのコーヒー栽培地の変遷の一コマに過ぎないとも言える。詳細については、水野 [1996] を参照のこと。

- 20) 品種改良により日向で栽培されるコーヒーは、日陰樹の下で栽培される伝統的なコーヒーよりも味が劣るとされることがある。そしてこうした指摘を真に受ければ、セラードコーヒーはサンパウロ州やパラナ州で栽培されるコーヒーよりも味が良くないのではないか、

という疑念が生じても不思議ではない。ところがセラードコーヒーは、こうした常識をも覆している。その秘密は、果肉の除去方式の違いにある。

コーヒーチェリー(コーヒーの実のこと)は果肉で覆われ、この内側に飲用に用いるコーヒー豆が隠れている。そのため収穫されたコーヒーチェリーは、収穫直後に果肉が除去されねばならないが、その除去方法は二つある。一つは「乾燥式」(アンウォッシュド)と呼ばれるものである。これは、広げた防水シートにコーヒーチェリーを並べて干し、乾燥させた後に果肉の内側にある硬い殻を割って豆を取り出す、というものであるが、乾燥のさせ方が不適切だと不快な風味が生じてしまう、という欠点がある。もう一つは「水洗式」(ウォッシュド)と呼ばれるもので、これは収穫したコーヒーチェリーをまず水槽に入れて不純物を取り除き、次に果肉除去機で果肉を取り除き種子だけにした上で、これを発酵槽に1～2日に入れて内果皮に付着した粘質物を取り除き、最後に水洗いをして乾燥させる、というものである。水洗式にはいくつかのメリットがあり、それは①風味を低下させる原因となる未熟なコーヒーチェリーは水槽で浮くために、これを出荷前に除去できる、②乾燥式のように不快な風味が生じることがない、③この結果として高品質となり高価格で取引される、といったものである。

こうした特性からすると、乾燥式を採用するメリットはないように思える。だが水洗式は、豊富な水のないところでは採用できず、また初期投資が必要という弱点がある。簡単に言えば、水量のある川が近くになるとこの方式は採用しにくい。山岳地帯で流量のある川のある中米などでは水洗式が一般的だが、ブラジルのサンパウロ州やパラナ州では、乾燥式がメインであった。

ところがセラード地域では、灌漑があるので多量の水を確保できる。つまり乾燥式ではなく水洗式を採用できるのであり、これによって、日向での栽培にもかかわらず、サンパウロ州やパラナ州よりも優れたコーヒーを生産できるのである。実際、セラードコーヒーの品質は高く評価されている。

- 21) サンパウロ州やパラナ州では、南回帰線(南緯23.4度)が州を東西に横断している。コーヒーの栽培地は概ね北緯25度～南緯25度の間であるから、両州はコーヒー栽培の南限地帯だったことになる。他方、ミナスジェライス州やエスピリト・サント州は、州の全域が南回帰線より北側(赤道側)に位置している。
- 22) このため、アラビカ種のなかでも高級なものは、シングル・オリジン(抽出する豆が複数のブレンドではなく、単一種であること)でも飲めるのに対して、ロブスタ種をシングル・オリジンで飲むためには、特別な抽出法が必要であり、通常はむつかしいと考えてよい(ただし味や品質へのこだわりが少ない途上国では、ロブスタ種がシングル・オリジンで飲まれることも少なくない)。また、ロブスタ種は、インスタントコーヒーや缶コーヒーの増量用として用いられることが多い。なおフィッターとカプリンスキーによれば、近年、抽出技術の発達によりロブスタがアラビカに取って代

- わる傾向がドイツなどで見られる、という (Fitter and Kaplinsky [2001: 81])。
- 23) ブラジルで降霜などの天候不順が発生し、同国のコーヒー収穫量が急減した場合、ブラジル・アンド・アザー・ナチュラルの価格が急騰して、コロンビア・マイルドやアザー・マイルドよりも高値となる場合が、稀にある (1977年, 1986年など)。
- 24) ただし望ましい降雨量については、アラビカ種とロブスタ種との間で少しズレがあり、ロブスタ種のほうがより少ない降雨量でも生育可能とされる。
- 25) ロブスタ (Robusta) とは、頑強さを意味する robust から来た言葉であると言われているが、それは生育環境に恵まれなくても育つからである。
- 26) データの関係上、1976年については1976~1978年の3年間の、1977年については1976~1979年の4年間の、2006年については2004~2007年の4年間の、2007年については2005~2007年の3年間の平均としている。
- 27) もっとも、MBによって農民の農産物販売価格が不当に低く抑えられているというSAPsの見立て自体が間違っていたわけではない。実際、アフリカにおいては、MBが農民から買い上げるコーヒーの価格が不当に安く押さえ込まれている国があったこと事実であり、こうした国では、国際市場への販売価格との差額を、政府は貴重な財政収入源としていた。MBが持つ農民搾取的な側面は、改められなければならなかったであろう。
- 28) 世界でトップクラスの生産性を誇るベトナムにおいてさえ、逆ザヤ状態が発生した。このため同国政府は1999~2002年に、コーヒー農民救済策を講じている。
- 29) この起源は、1901年にルイジ・ベツェラ (Luigi Bezzera) というイタリア人が、最初の業務用エスプレッソ・マシンを発明したことにある。
- 30) しかし、エスプレッソであるからと言って、必ずロブスタ種のシングル・オリジンであるわけではない。アラビカ種とロブスタ種をブレンドしたエスプレッソも多いし、なかにはアラビカ種100%のエスプレッソもある。ただしアラビカ種100%のエスプレッソは一般的ではなく、またこれを嫌うエスプレッソ愛好家も多い。ここでは、エスプレッソという抽出技術とロブスタ種が調和的であることを強調しておきたい。
- 31) これら①~④の条件をすべて満たすものは、しばしば「提携型」と呼ばれる。消費者 (団体) が産地の生産者と顔の見える形で直接提携するために、このように呼ばれているが、このタイプのFTは、近年はむしろ少数派に転落している。提携型に取って代わる形で、近年になってFTの主流派となっているのが、「ラベル型」または「市場メカニズム利用型」と呼ばれるものであるが、ラベル型または市場メカニズム利用型の場合、③と④については満たしているものの、①を満たしていないことが多い (場合によっては、②も満たしていない)。
- なお、ラベル型の場合、生産者はFTの認証を取得しなければならないが、これには相応の費用と知識が必要なため、必ずしも生産者が簡単に認証を取得できるわけではなく、したがって本当に困っている生産者の手助けには必ずしもなっていない、という指摘もある (e.g. Jaffee [2007: 250])。
- 32) ICOが公表している2007年 (暦年) の全世界のコーヒー輸出量は95,967,095袋であり、これを重量に直すと5,758,025.7トンとなる。他方でFLO Internationalが公表している全世界のFTコーヒーの販売額は、62,219トンである (Website-2) から、これが全世界のコーヒーの輸出量に占める割合は、1.08%となる。
- 33) イギリスのオープン・ユニバーシティのコース用資料には、FTによるコーヒーがイギリス国内のコーヒー消費量の20%程度に達している、という指摘がある (Website-1)。しかしTransFair USA [2005: 3] によれば、イギリスで消費されるFTコーヒーは、全コーヒー消費量の3%未満 (2003年) である。
- 34) 付言すれば、北米最大のFTロースターであるスターバックスでさえ、FTとして認証されているコーヒー豆の使用割合は1~2%である (Fridell [2007: 6, 74])。これは、同社がFTに不熱心なのではなく、FTの市場規模からして当然のことと見るべきであろう。
- 35) もっとも、FTの拡大強化に向けた方策の提言も、なされてはいる (e.g. Jaffee [2007: Chapter9])。
- 36) 家庭用のエスプレッソ・マシンというものは存在する。しかしこれを使って抽出したコーヒーの風味は、業務用を使ったものと比較して大きく劣る、というのが現状である。なお業務用のエスプレッソ・マシンは、殆どの場合には水道管と直結されており、また重量が50~100kgときわめて重い、という特徴がある。
- 37) 筆者の見るところ、特定の産地と関わらせながらFTを論じた著作には、中米を対象としたものが多い (たとえば、メキシコを扱ったJaffee [2007] やFridell [2007], コスタリカを扱ったLuetchford [2008] やSick [2008], さらにメキシコ、ニカラグア、エルサルバドルにおけるFTの事例を多数含んだBacon, Méndez, Gliessman, Goodman and Fox (eds.) [2008] など)。これは中米地域が、アザー・マイルドという、品質が高くそれゆえFTと親和的なコーヒーを産出していることと、関係があるように思われる。他方で、管見の限りでは、FTに向いていないロブスタを生産する諸国と関わらせながらFTを論じた著作は、ほとんど見当たらない。
- 38) ソ連は第一次協定には加盟していたが、第二次協定からは加盟しなかった (ICOに対して協定締結の意思を示していたが、一部条項の受け入れ準備ができていないとの通告があったため、これは協定の留保につながり、したがって1968年協定を批准していないとの判断が、ICOによって下されたため)。ブルガリアは2007年に初めて、2001年協定のメンバーとして加盟した。ポーランドも2006年に初めて、2001年協定のメンバーとして加盟した。
- 39) 割当市場国とは、加盟輸入国のうち、輸出割当制の対象となっている国のことである。実はICAには1962年の発足時から輸出割当制に例外が設けられていた。具体的には、コーヒーの消費習慣があまりなく、それゆえ一人あたりの消費量が現在は少ないが、今後増加する見込みがあると考えられる国を指定し (これを新

市場と呼ぶ), この新市場へのコーヒーの輸出は, ICAが定める輸出割当量の例外とする(ただしその輸出量は, ICOの理事会が定めた量を超えてはならない, とされていた), というものである(1962年の国際コーヒー協定第40条の規定による)。1962年の第一次協定で, 新市場に指定されたのは, 日本のほか東南アジアや共産圏の計31カ国であった。ただし, 新市場国であるかどうかは, 協定の加盟とは関係がない。したがって, 加盟国(加盟輸入国), 非加盟国(非加盟輸入国), 新市場国, 割当市場国, 並行市場国の関係を概念図で示すと, 註釈図表2のようになる。

ICAでこのような例外が設けられたのは, 新市場国での消費を拡大させるためである。第一次協定では, 価格に関する具体的な規定はなく, それゆえ価格をコントロールする手段も輸出割当制のみであった。とはいえ, 世界全体の輸出量が制限されれば, 需給が引き締まるから価格は上昇する。ところが, 輸出割当制の例外となる国に対しては, 各輸出国が売り込みをかけることになりがちであろうから, 需給は緩み価格も低めになる(したがって, 新市場国のコーヒー輸入単価は割当市場国よりも低めになる)。そうなると, 新市場国の消費は拡大するはずだ, というわけである。つまり, 「まずは安価な値段でコーヒーを提供することで, 一人当たりの消費量を増やしてもらい, しかるのちに輸出割当制の対象に加わってもらう」という論理であった。「単に供給量を制限するのみならず, 需要量の拡大を図ることも同時に必要」——このように消費拡大を強く志向し, そのために新市場制度を設けた点は, 他の国際商品協定(小麦協定, すず協定, 砂糖協定など)にはない, ICA独自の特徴であった(もっともこれは, 所得によって一人あたりの消費量が異なるというコーヒーの独自性に拠るところが大きく, 他の一次産品にも等しく応用可能なわけではない)。

ただし, このように割当市場国と新市場国という二つのカテゴリーを設けると, 割当市場国としては, 輸出国から高値でコーヒーを直接輸入するよりも, 新市場国向けに安価な値段で輸出されたコーヒーを再輸入したほうが安くつく, ということになってしまう。そこでこのような取引を防ぐために, ICAには当初から原産地証明書の制度が組み込まれていたのみならず, 新市場国が割当市場国にコーヒーを再輸出した場合には, 新市場の指定から外れるという規定(第一次協定から)や, 割当市場国は新市場国からの輸入を例外なく禁止するという規定(第二次協定から)も設けられていた。そのため, 新市場国から割当市場国への再輸

出は, 第一次協定の「3年目には根絶された」(千葉 [1987: 103]) という。以後の本文中で取り上げている渡りコーヒーとは, この新市場国を経由して割当市場国に流入するコーヒーのことではなく(これは千葉の指摘によれば根絶されていた), 並行市場国を経由して割当市場国に流入するコーヒーのことである。

なお輸入国はもともと新市場条項の導入に積極的ではなく, むしろ第一次協定の締結前から, 輸出割当制に抜け道を作るものだと反対の立場をとっていた。積極的だったのは輸出国であり, その隠された狙いは, 当該条項によって安値でコーヒーを提供することで, 新市場国のうちコーヒーを生産可能な国の増産を封じ込めること, および割当施行により発生する余剰コーヒーの「はけ口」(千葉 [1987: 103]) をつくること, であった。

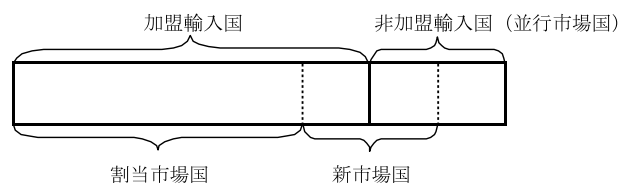
40) 秘密の貿易であるがゆえに, 渡りコーヒーの規模に関するデータを得ることはむづかしい。しかし, 果敢にもその推計を行なったタルボットによれば, 渡りコーヒーの流通が活発化した1980年代前半には, その量は年平均で250万袋超(同時期の加盟輸入国の平均輸入量の5.03%)となっており, もっとも多かった1984/85年には443万袋超(同年の加盟輸入国の輸入量の7.76%)に達していた, という(Talbot [2004: 79-80]), ただし比率はタルボットが提示しているデータに基づいて筆者が計算)。

41) ところで, 並行市場向けの安価なコーヒーを割当市場に流入させるという不正な取引は, どのように行なわれていたのだろうか。その方法は2つあった。第一の方法は, 以下のようなものである。まず加盟輸出国からは, 見かけ上は非加盟輸入国を最終目的地とした高品質のコーヒーが, 経由地のシンガポールやハンブルグなどに輸出される。次に, これらの港では, 加盟輸入国を最終目的地とした低品質のコーヒーと, 非加盟輸入国を最終目的地とした高品質のコーヒーがすり替えられ, それぞれが当初とは別の最終目的地に向かう。その際, 原産地証明書は偽造される場合もあるが, もっと巧妙な方法もある。それは, その年に割り当てられた輸出量をまだ満たしていない国から, 正式な原産地証明書を購入して使用するというものである。

第二の方法は, 「内部プロセス」と呼ばれるものである。これは, 非加盟輸入国向けに焙煎あるいはインスタントに加工して輸出することを目的として, 加盟輸入国にコーヒーが輸入される場合は, 輸出割当の対象外になるという規定を悪用するものである。つまり, いったん加盟輸入国に入ってしまうと, 最終目的地を追跡することはできないので, そのまま加盟輸入国内で流通させてもばれない, というわけである。もとよりこれらの取引では, 輸出業者と輸入業者の共謀が必要とされるのは言うまでもない。以上の説明は, Talbot [2004: 78] に基づいている。

理論上は, 次のような方法も考えられそうである。まず新市場国向けにコーヒーが安価に輸出される。これを新市場国が割当市場国に再輸出することは本来できないが, ここでこのコーヒーを「ICA非加盟輸出国産」と偽って, 割当市場国の輸入税関を突破するとい

註釈図表2 加盟国(加盟輸入国), 非加盟国(非加盟輸入国), 新市場国, 割当市場国, 並行市場国の関係



(出所) 筆者が作成。

- う方法である。ただし1989年には、加盟輸出国は世界のコーヒー豆輸出の98%を占めていたので (Talbot [2004: 78]), この方法が現実的に一定の規模で存在していたとは考えにくい。なお第一次協定では、割当市場国が非加盟輸出国から輸入するコーヒーの総量については、協定が発効する前3年間の非加盟輸出国全体からの平均輸入量に制限されていた。
- 42) 本文でも既に述べたように、アメリカは1993年にICOから脱退したが、2005年12月、12年ぶりに再加盟した。ところでこの再加盟については、9・11後の対テロ戦争を遂行するうえでアメリカはコーヒー危機を放置できなかったためだ、という見方がある (柴田 [2007: 196-197], 山田 [2008: 22-23])。アメリカがICOに加盟し、ICAを締結するかどうかは、第一次協定から第四次協定までがそうであったように、常に国際政治の状況次第なのだろうか。
- 43) 既述のように、アフリカのロブスタ生産諸国は、輸出数量の削減につながるとして、輸出割当の見直しに当初は反対していた。しかしコーヒーの場合、供給量の削減である輸出数量の削減は、価格上昇をもたらすから、生産国の収入はそれほど影響を受けないか、むしろ上昇する可能性さえあり、実際にそのような推計結果を示す研究もある (鶴澤 [2000])。セレクトイビティーに対するアフリカ諸国のスタンスの変更は、これが必ずしも自国の輸出収入にとってマイナスにはならないことを理解した上でのことであったのかもしれない。
- 44) 鶴澤は、輸出量を増減させた場合の価格と収入の変化を、シミュレーションによって推計した結果、ロブスタの輸出割当量を削減しても、「ロブスタ生産国の収入は、ほとんど変わらないかむしろ上昇」することを示した上で、「選択的割当制度は、ロブスタ生産国の収入を維持したままロブスタ価格を支持し、マイルドコーヒーの供給を確保する意味で有効であり、仕組みとしては輸出割当制度の延命につながるものであった」として、これに肯定的な評価を与えている (鶴澤 [2000: 161])。
- 45) ただしブラジルやコロンビアの導入反対は、商品協定の理念をなし崩しにするからという高尚な動機によるものではなく、自国の利益を追求したために過ぎない。
- 46) 「コーヒー産業の持続性と市場展望」と題されたセミナー (2008年3月14日、東京の農林水産政策研究所で開催) での質疑応答による。
- Press.
- Bates, Robert H. (1997) *Open-Economy Politics: The Political Economy of the World Coffee Trade*, Princeton: Princeton University Press.
- Boris, Jean-Pierre (2005) *Commerce inéquitable: Le roman noir des matières premières*, Paris: Hachette Littératures. = (2005) 林昌宏 (訳) 『コーヒー、カカオ、コメ、綿花、コショウの暗黒物語: 生産者を死に追いやるグローバル経済』作品社.
- 千葉泰雄 (1987) 『国際商品協定と一次産品問題』有信堂高文社.
- Daviron, Benoit and Stefano Ponte (2005) *The Coffee Paradox: Global Markets, Commodity Trade and the Elusive Promise of Development*, London: Zed Books.
- Fitter, Robert and Raphael Kaplinsky (2001) "Who Gains from Product Rents as the Coffee Market Becomes More Differentiated?: A Value-Chain Analysis", *IDS Bulletin*, 32 (3): 69-82.
- Fridell, Gavin (2007) *Fair Trade Coffee: The Prospects and Pitfalls of Market-Driven Social Justice*, Toronto: University of Toronto Press.
- Goodman, David (2008) "The International Coffee Crisis: A Review of the Issues", Christopher M. Bacon, V. Ernesto Méndez, Stephen R. Gliessman, David Goodman and Jonathan A. Fox (eds.) (2008) *Confronting the Coffee Crisis: Fair Trade, Sustainable Livelihoods and Ecosystems in Mexico and Central America*, Cambridge: MIT Press, 3-25.
- Greenfield, Gerard (2002) "Vietnam and the World Coffee Crisis: Local Coffee Riots in a Global Context", <http://focusweb.org/publications/2002/Vietnam-and-the-world-coffee-crisis.html>, available on 2008. 8. 30.
- Greaser, Charis and Sophia Tickell (2002) *Mugged: Poverty in Your Coffee Cup*, Oxford: Oxfam. = (2003) 村田武 (監訳) 『コーヒー危機: 作られる貧困』筑波書房.
- 広瀬幸雄・圓尾修三・星田宏司 (2007) 『コーヒー学入門』人間の科学新社.
- 出井富美 (2003) 「ベトナムのコーヒー生産: 過剰生産・価格暴落の衝撃」『アジア研ワールド・トレンド』9(4): 38-44.
- 石田暁恵 (2006) 「土地回収制度を中心とするベトナムの土地制度変化に関する一考察」『アジア経済』47(8): 2-26.
- 入江成雄 (1985) 『一次産品輸出安定化施策の研究』多賀出版.
- Jaffee, Daniel (2007) *Brewing Justice: Fair Trade Coffee, Sustainability, and Survival*, Berkeley: University of California Press.
- Kaplinsky, Raphael and Robert Fitter (2004) "Technology and Globalisation: Who Gains When Commodities Are De-Commodified?", *International Journal of Technology and Globalisation*, 1 (1): 5-28.
- Luetchford, Peter (2008) *Fair Trade and a Global*

文 献

- Acheson-Brown, Daniel G. (2003) *Coffee Oversupply and the Need for Managed-Trade Regimes*, Lewiston: Edwin Mellen Press.
- Bacon, Christopher M., V. Ernesto Méndez, Stephen R. Gliessman, David Goodman and Jonathan A. Fox (eds.) (2008) *Confronting the Coffee Crisis: Fair Trade, Sustainable Livelihoods and Ecosystems in Mexico and Central America*, Cambridge: MIT

- Commodity: Coffee in Costa Rica*, London: Pluto Press.
- Luttinger, Nina and Gregory Dicum (2006) *The Coffee Book: Anatomy of an Industry from the Crop to the Last Drop*, 2nd edition, New York: The New Press. = (2008) 辻村英之 (監訳) 『コーヒー学のすすめ：豆の栽培からカップ一杯まで』世界思想社.
- 水野一 (1996) 「ブラジル・コーヒーの歴史」『コーヒー文化研究』3：3-9.
- 村田武 (2005) 『コーヒーとフェアトレード』筑波書房.
- 日本貿易振興会農水産部編 (1997) 「コーヒーの生産国事情：新たな有望供給国」『JETRO海外農林水産情報』83：1-27.
- Pendergrast, Mark (1999) *Uncommon Grounds: The History of Coffee and How It Transformed Our World*, New York: Basic Books. = (2002) 樋口幸子 (抄訳) 『コーヒーの歴史』河出書房新社.
- Petchers, Seth and Shayna Harris (2008) “The Roots of Coffee Crisis”, Christopher M. Bacon, V. Ernesto Méndez, Stephen R. Gliessman, David Goodman and Jonathan A. Fox (eds.) (2008) *Confronting the Coffee Crisis: Fair Trade, Sustainable Livelihoods and Ecosystems in Mexico and Central America*, Cambridge: MIT Press, 43-66.
- Radetzki, Marian (2008) *A Handbook of Primary Commodities in the Global Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- 斎藤高宏 (1979) 『農産物貿易と国際協定』御茶ノ水書房.
- 柴田明夫 (2007) 『食糧争奪：日本の食が世界から取り残される日』日本経済新聞出版社.
- Sick, Deborah (2007) *Farmers of the Golden Bean: Costa Rican Households, Global Coffee, and Fair Trade*, Updated and Revised edition, DeKalb: Northern Illinois University Press.
- 妹尾裕彦 (2006) 「〈低開発〉の〈大転換〉と安全保障戦略としてのフェア・トレード：人間の安全保障論の意味と課題」『相関社会科学』15：86-104.
- Statistical Office of the United Nations, Department of Economic and Social Affairs (1950-1982) *Yearbook of International Trade Statistics*, New York: United Nations.
- 社団法人全日本コーヒー協会 (1996-2007) 『コーヒー関係統計』社団法人全日本コーヒー協会.
- Talbot, John M. (2004) *Grounds for Agreement: The Political Economy of the Coffee Commodity Chain*, Oxford: Rowman & Littlefield.
- TransFair USA (2005) “2005 Fair Trade Coffee Facts and Figures Table”, [http://www.transfairusa.org/content/Downloads/2005 Q 2 FactsandFigures . pdf](http://www.transfairusa.org/content/Downloads/2005%20FactsandFigures.pdf), available on 2008. 8. 30.
- 辻村英之 (2004) 『コーヒーと南北問題：「キリマンジャロ」のフードシステム』日本経済評論社.
- (2008) 「コーヒーのグローバル・フードシステムと価格変動：生産国タンザニアと消費国日本を事例として」オルター・トレード・ジャパン／『at』編集室編『コーヒー産業の現在』太田出版, 6-16.
- United Nations Statistical Office (1983-2004) *International Trade Statistics Yearbook*, New York: United Nations.
- 鶴澤慎一 (2000) 「国際コーヒー協定の選択的輸出割当制度の分析」『農業経済研究 別冊：日本農業経済学会論文集』2000：157-162.
- Watkins, Kevin and Penny Fowler (2002) *Rigged Rules and Double Standards: Trade, Globalisation, and the Fight against Poverty*, Oxford: Oxfam International. = (2006) 渡辺龍也 (訳) 『貧富・公正貿易・NGO：WTOに挑む国際NGOオックスファムの挑戦』新評論.
- Wild, Antony (2004) *Coffee: A Dark History*, London: Fourth Estate. = (2007) 三角和代 (訳) 『コーヒーの真実：世界中を虜にした嗜好品の歴史と現在』白揚社.
- 山田早苗 (2008) 「国際コーヒー機関 (International Coffee Organization) の歴史と役割：世界市場の統制から量と質の安定に向けて」オルター・トレード・ジャパン／『at』編集室編『コーヒー産業の現在』太田出版, 17-23.
- Website (いずれも2008年9月7日にアクセス確認)
- Website-1: BBC/OU Open2. net-Money-Transforming trade; http://www.open2.net/moneyandmanagement/money/transforming_trade.html
- Website-2: FLO International: Coffee; <http://www.fairtrade.net/coffee.html>
- Website-3: International Coffee Organization-Glossary Of Terms Used; <http://www.ico.org/glossary.asp>
- Website-4: “What is Specialty Coffee?” (The Specialty Coffee Association of America); http://www.scaa.org/what_is_specialty_coffee.asp
- [付記] 本稿は、平成19～20年度科学研究費補助金・若手研究 (スタートアップ) 「持続的な平和構築を可能とする国際経済秩序に関する研究」(研究課題番号：19830013, 研究代表者：妹尾裕彦) による研究成果の一部である。