

第6章 カンボジア産カシューナッツの強みと現状における課題把握

6.1 カンボジアにおける生カシューナッツ生産

カンボジアでは伝統的なカシューの木が小規模に主に自家消費用として栽培されてきたが、近年、カシュー栽培が盛んになると、M23¹²と呼ばれる、色が白くて粒の大きい、高値で取引される品種が植えられるようになった。全国の種苗場ではこの品種が生産されるようになり、農家も入手しやすい状況にある。

カンボジアにおけるカシュー栽培は、森を切り開いた農民に対して政府が土地所有権を与えた2013～14年から盛んになった。多くの農家は、コショウ、キャッサバ、豆類、米等の作物も栽培しているが、カシューの木は、森を切り開いたばかりの低肥沃な砂質土でもよく育つ為、農民は好んで植える傾向がある。平均的なカシュー農家の規模は、世帯当たり3～5haである。

カンボジア農林水産省工芸作物局 (Department of Industrial Crops, MAFF) の統計によると、2018年のカンボジア全土のカシュー栽培面積は20.4万ヘクタール、このうち収穫面積は11.6万ヘクタール、生産量は19.2万トン、1ヘクタール当たりの平均収量は1.65トンであった(表6.1)。ただし、生産量はカーネルベースではなく、殻付きの重量ベース(生カシューナッツの重量)であるため、表6.2のInternational Nuts Council (INC) のデータと比較する場合は注意を要する。カンボジア産カシューナッツの歩留まり率 (Outturn Rate) は約27%と言われており、生カシューナッツの19.2万トンは、カーネルベースで約5.2万トンに当たる。INCによる2018年のカンボジアのカシューナッツ生産量2.4万トンと比べて、やや高めの数字である。

カシューナッツの生産が盛んな州は、Kompong Thom、Kratie、Kompong Cham、Preah Vihea、Ratanakiri である。

¹² M23はカンボジア在来品種と外国品種のハイブリッドとして発見された。

表 6.1 カンボジアの州別カシューナッツ 作付面積・収穫面積・単収・生産量(2018 年)

Province	Cultivated Area	Harvested Area	Yield	Production Volume
	(ha)	(ha)	(ton/ha)	(ton)
Banteay Meanchey	810	680	2.0	1,360
Battambang	1,619	955	3.0	2,826
Kompong Cham	24,364	15,338	1.8	27,125
Kompong Chnang	1,966	1,406	3.1	4,312
Kompong Spue	656	495	4.2	2,073
Kompong Thom	58,624	26,079	1.5	39,991
Kompot	919	782	2.2	1,700
Kandal	-	-	-	-
Koh Kong	105	105	0.5	49
Kratie	27,761	19,490	2.1	40,929
Mondulhiri	5,676	2,978	0.8	2,501
Phnom Penh	-	-	-	-
Preah Vihea	19,709	7,889	2.6	20,511
Prey Veng	287	285	1.2	329
Pursat	-	-	-	-
Ratanakiri	30,459	20,986	0.5	11,306
Siem Reap	4,962	3,835	1.9	7,415
Sihanouk Ville	534	387	2.0	774
Stoeung Treng	6,780	4,381	1.9	8,323
Svay Rieng	422	295	6.3	1,852
Takeo	112	85	1.0	85
Ouddor Meanchey	8,949	2,751	2.5	6,856
Kep	11	11	1.1	12
Pailin	275	200	1.1	226
Tbong Khmom	8,807	6,899	1.6	11,365
TOTAL	203,808	116,312	1.7	191,922

出典: Department of Industrial Crops, MAFF, Government of Cambodia
注: 生産量はカーネルベースではなく、殻を含む重量ベース。

国際的なカシューナッツ業者の団体である International Nut Council の生産統計によれば、カンボジアのカシューナッツ生産量は、カーネルベースで 2014 年の 19,048 トンから 2019 年の 29,900 トンへ年平均 9.4% の伸びを示している。

表 6.2 カンボジア国内の生カシューナッツ生産量(カーネルベース;トン)

2014	2015	2016	2017	2018	2019
19,048	19,048	23,800	21,428	24,200	29,900

出典: INC Nuts & Dries Fruits Statistical Yearbook 各年版より作成

Preah Vihear 州の農協別・品種別のデータによると、2019 年のカシューナッツの 1 ヘクタール当たりの収量は、M23 品種 0.57~1.25 トン(多くは 1~1.05 トン)、ローカル種 1.03~1.18 トンであった¹³。ベトナムでは、1 ヘクタール当たりの収量が 2.5 トンに達するところもあるが、平均的には約 1 トンである。インドの単収 0.8~1.2 トン/ha、モザンビークやタンザニアなど東アフリカ 0.18~0.25 トン/ha、ブラジル 0.5 トン/ha と比べても、カンボジアの

¹³ Cambodian Institute for Research and Rural Development (CIRD), *Cashew Production, Processing and Commercialization in Kampong Thom and Preah Vihear – Field Assessment Report*, September 2019, p.16

単収は遜色ないレベルである。

6.2. カンボジア産カシューナッツの流通

6.2.1 カシューナッツ流通に関わる組織と業者

カンボジアで生産されるカシューナッツは、主に農協や村レベルの買付業者が買い付け、流通・集荷業者に転売する。カシュー生産者の中には流通・集荷業者に直接販売するものもいる。以下、カシューナッツ流通に関わる組織・業者の実態について個別に検討する。

6.2.2 農協

カンボジアの農協(Agricultural Cooperative)は、コミュニティが政府や援助機関から農業技術やマーケティングの支援を受けるために設立された民間組織である。カンボジア政府は、農業部門の開発支援を通して、経済振興と貧困削減を目指す Cambodian Rectangular of the National Strategic Development Plan を実施するため、1950～60年代に設立された農協制度の再建・強化を支援している。

カシュー栽培の盛んな Kampong 州および Preah Vihear 州では、現在それぞれ 17カ所と 13カ所のカシュー生産者の農協が活動している。Preah Vihear の 13カ所のカシュー農協は有機カシュー生産と市場開拓の面で、日本の NGO である IVY (International Volunteers of Yamagata) の支援を受けている。また、Preah Vihear では、2020年から州の農林水産局が 13カ所のカシュー農協のうち 8カ所がサンタナ社の工場への生カシューナッツ供給を支援している¹⁴。

6.2.3 村レベルの買付業者

自らもカシュー栽培を営む農家のうち資金と能力のある者は、自分の村および周辺の村で生カシューナッツを買付け、流通業者に転売している。これら村レベルの生カシューナッツ買付業者の中には、確実にカシュー買付を行うため生産農家に資金の貸し付けを行うものもいる。

6.2.4 流通・集荷業者

カシューナッツの流通・集荷を担っている業者の多くは、長年にわたりキャッサバの流通に携わってきた業者である。カシューナッツの流通・集荷業者は、村レベルのカシュー買付業者や農協から生カシューナッツの供給を受けている。生産者の中には、輸送手段を持ち、流通・集荷業者に直接販売するものもいる。

これらの流通・集荷業者の流通能力は、カシュー収穫期(年間約2か月)には毎日 20～50トン、1業者あたりの年間流通量は、約 2,500～3,500 トンである。流通・集荷業者によって買い付けられたカシューナッツは倉庫に保管され、ベトナムやタイの買付業者に販売される。

6.3 カンボジア産カシューナッツの加工

カンボジアでは下記の通り大小様々な加工業者が存在し、規模の大きな加工業者からは輸出されるものもあるが、大抵は小規模の加工処理場であり、そこで加工されたものはローカルマーケットで販売される。

表 6.3 カンボジアにおける加工業者リスト

No.	会社名	設立年	所在地	加工量/年(トン)	販売先/輸出先
1	Dey Kroham handicraft	2020	プノンベン	<1	オンライン
2	Specialized Cambodia Produce Co.,Ltd	2016	カンダール	164	韓国、台湾、シンガポール
3	AIDC trading	2018	コンボンスプー	20	中国
4	Kampong Speur handicraft		コンボンスプー	<1	ローカルマーケット

¹⁴ CIRD(2019), p.6

No.	会社名	設立年	所在地	加工量/年(トン)	販売先/輸出先
5	Thy Heng Leap handcraft		コンボンチャム	<1	ローカルマーケット
6	Leoung Manuth Chamkar Ler Cashew nut handcraft	2016	コンボンチャム	<1	ローカルマーケット
7	Chamkar Ler Cashew nut	2020	コンボンチャム	2	ローカルマーケット
8	Chhun Hay handcraft	2019	コンボンチャム	1,5	タイ
9	Takeo Handcraft	2019	タケオ	<1	ローカルマーケット
10	Vithey (Cambodia) Cashew nut Co.,Ltd	2018	トボンクムン	300	タイ、マレーシア
11	MTST Agro Products Co.,Ltd	2020	トボンクムン	300	タイ、マレーシア、台湾
12	Chey Sambo Cashew nut	2019	コンボントム	<1	日本
13	M23 Panha Chey Handcraft	2021	コンボントム	<1	ローカルマーケット
14	Sambath Phall handcraft	2021	シェムリアップ	<1	ローカルマーケット
15	Kulen Handcraft	2020	シェムリアップ	<1	ローカルマーケット
16	Santana Agro Products Co.,Ltd	2019	プレアビヒア	2000	中国、韓国、日本、EU
17	MT Cashew nut handcraft	2020	クラチエ	<1	ローカルマーケット

出典：日本工営調査チーム

カンボジア最大規模の加工業者、Santana Agro products' cashew nuts processing factory (以下、サンタナ社)は、2018年に操業を開始した。同工場では主にカシューナッツの加工を行っているほか、中国輸出向けに2次加工とパッケージングを行っており、年間処理能力は2万トンである。サンタナ社は、2019年、ヨーロッパ市場に5,000トンのカシューナッツを供給する契約を結んでいたが、実際に輸出できたのは2,000トンに留まった。ヨーロッパ市場は、中国市場と比べて、少量しか必要としないうえ、様々な品質要求がある。サンタナ社によれば、M23品種だけがヨーロッパ市場のような高品質のカシューナッツ最終加工品として対応できるという。生カシューナッツは、農協と流通・集荷業者から調達している。2019年から、州の農林水産局と協力して、州内の8つの農協とビジネスパートナーシップを構築、契約栽培を開始している。これら8つの農協のカシュー供給能力は年間約3,000トンである。

6.4 カンボジア産カシューナッツの輸出

表6.4はカンボジア政府による生カシューナッツ輸出統計、表6.5はカンボジアから輸入した政府の輸入統計、いわゆるミラーデータである。両者を比べてわかることは、カンボジア政府の生カシューナッツ輸出統計では、ベトナムへの輸出が実態とかけ離れて、ほとんど記録されていないことである。カンボジアからベトナムへの生カシューナッツ輸出は陸路であり、非公式な国境貿易の形を取っており、記録が残らないためだと考えられる。カンボジア政府の生カシューナッツ生産統計と比べても、カンボジア政府の輸出統計にみられる生カシューナッツ輸出額は少なすぎる。したがって、本稿では以下、ミラーデータを基に分析を行う。

表6.4 カンボジアによる生カシューナッツ(HS80131)の国別輸出額:カンボジア関税当局の貿易データ
(thousand USD)

2015		2016		2017		2018		2019	
1	India 430.5	1	China 209.8	1	China 455.3	1	China 1,250.4	1	China 4,500.1
2	China 11.4	2	India 79.3	2	Viet Nam 117.8	2	Taiwan 541.1	2	Viet Nam 1,309.8
3		3		3	India 94.8	3	India 342.5	3	Taiwan 165.8
4		4		4		4	Morocco 60.2	4	Myanmar 121.0
5		5		5		5	Syria 27.4	5	Australia 113.4
6		6		6		6	Saudi Arabia 26.4	6	Russia 79.7
7		7		7		7	South Korea 1.1	7	Saudi Arabia 52.0
8		8		8		8		8	Syria 39.7
9		9		9		9		9	South Korea 39.3
10		10		10		10		10	Israel 32.5
11		11		11		11		11	Hong Kong 3.0
	TOTAL 441.9		TOTAL 289.1		TOTAL 668.0		TOTAL 2,249.1		TOTAL 6,456.3

出典：UN Comtrade Database のデータを用いて、日本工営調査チーム作成

注：カンボジア関税当局の貿易データに基づく。

表 6.5 カンボジアによる生カシューナッツ(HS80131)の国別輸出額:ミラーデータ
(カンボジアの各輸出相手国の貿易データ)
(thousand USD)

2015			2016			2017			2018			2019		
1	Viet Nam	133,865.9	1	Viet Nam	114,562.0	1	Viet Nam	178,470.3	1	Viet Nam	300,165.0	1	Viet Nam	295,466.5
2	India	424.1	2	China	180.1	2	China	508.9	2	India	1,802.3	2	China	12,937.5
3	China	11.4	3	India	81.6	3	India	242.7	3	China	1,276.8	3	India	827.6
4			4			4	Thailand	139.9	4	Thailand	125.4	4	Myanmar	398.1
5			5			5			5	Saudi Arabia	42.6	5	Saudi Arabia	90.0
6			6			6			6	Singapore	21.0	6	Russia	64.9
7			7			7			7			7	Singapore	8.3
8			8			8			8			8	South Korea	1.1
9			9			9			9			9	Norway	0.3
	TOTAL	134,301.4		TOTAL	114,823.8		TOTAL	179,361.9		TOTAL	303,433.1		TOTAL	309,794.4

出典:UN Comtrade Database のデータを用いて、日本工営調査チーム作成
注:カンボジアの各輸出相手国の関税当局の貿易データに基づく。

カンボジアの生カシューナッツ輸出は、2015 年の 134 百万米ドルから、2019 年には 310 百万米ドルへと、年平均 23%増加という高い伸びを示している。

輸出相手国を見ると、カンボジアと国境を接するベトナムは、世界中で生産されたカシューナッツの一大集約・加工拠点であり、カンボジア産の生カシューナッツ輸出のほとんどはベトナム向けであることがわかる。カンボジア産の生カシューナッツ輸出に占めるベトナムの割合は、2015 年の 99.7%から 2019 年の 95.4%へと、中国向け輸出の増加により若干下がっているものの、依然として非常に高い水準である。

殻を除いたカシューナッツ(HS80132)は、カンボジア政府の輸出統計(表 6.6)と輸入国側から見たミラーデータ(表 6.7)の間に、生カシューナッツ輸出統計のような桁数が異なるほどの違いは見られない。いずれも、2018 年から輸出金額、輸出相手国が急に増え始めていることを示しているが、これはサンタナ社の加工工場が稼働し、輸出が開始されたためである。生カシューナッツとカシューカーネルの輸出統計を比較すると、現時点では、カンボジア産のカシューナッツで加工・輸出されているのは、ごく僅かに留まる。

表 6.6 カンボジアによるカシューナッツ(殻を除いたもの)(HS80132)の国別輸出額:カンボジア関税当局の貿易データ (thousand USD)

2015			2016			2017			2018			2019		
1	Japan	3.7	1	South Korea	26.1	1	China	32.6	1	Taiwan	585.2	1	China	603.6
2			2	Japan	2.5	2			2	UAE	50.0	2	Taiwan	571.1
3			3			3			3	Singapore	24.2	3	Viet Nam	258.9
4			4			4			4	South Korea	11.0	4	South Korea	58.7
5			5			5			5	Germany	0.1	5	Thailand	39.5
6			6			6			6			6	Singapore	35.0
7			7			7			7			7	Malaysia	10.5
8			8			8			8			8	India	5.1
9			9			9			9			9	Japan	4.7
10			10			10			10			10	Hong Kong	2.5
	TOTAL	3.7		TOTAL	28.6		TOTAL	32.6		TOTAL	670.5		TOTAL	1,589.6

出典:UN Comtrade Database のデータを用いて、日本工営調査チーム作成
注:カンボジア関税当局の貿易データに基づく。

表 6.7 カンボジアによるカシューナッツ(殻を除いたもの)(HS80132)の国別輸出額:ミラーデータ(カンボジアの各輸出相手国の貿易データ)
(thousand USD)

2015			2016			2017			2018			2019		
1	China	160.2	1	South Korea	26.8	1	Japan	10.1	1	Taiwan	694.2	1	China	2,987.5
2	Thailand	0.5	2	China	1.4	2	Czechia	0.2	2	Viet Nam	118.5	2	Taiwan	863.1
3	South Korea	0.0	3			3			3	Morocco	61.0	3	Viet Nam	500.0
4	Netherlands	0.0	4			4			4	South Korea	10.5	4	Australia	117.5
5			5			5			5	China	7.1	5	India	57.4
6			6			6			6	Japan	3.4	6	South Korea	55.0
7			7			7			7			7	Thailand	40.3
8			8			8			8			8	Hong Kong	35.7
9			9			9			9			9	Malaysia	11.1
10			10			10			10			10	Japan	3.8
11			11			11			11			11	France	0.2
	TOTAL	160.8		TOTAL	28.2		TOTAL	10.4		TOTAL	884.2		TOTAL	4,468.1

出典:UN Comtrade Database のデータを用いて、日本工営調査チーム作成
注:カンボジアの各輸出相手国の関税当局の貿易データに基づく。

6.5 カンボジア政府および民間によるカシュー産業振興に係る政策や取り組み

6.5.1 四辺形戦略フェーズ 4(2018 – 2022)

成長、雇用、公正、効率のための四辺形戦略 (Rectangular Strategy for Growth, Employment, Equity and Efficiency) は、ミレニアム開発目標 (MDGs) を達成するため、重要な前提条件としてのガバナンスの改善を最優先課題に、4 つの分野 (農業セクター、民間セクター改革・雇用創出、インフラ整備、人的資源開発・能力開発) が連動する統合された戦略を示した、包括的な国家開発枠組みである。四辺形戦略は 2004 年 7 月にフンセン首相によって発表され、2018 年にフェーズ 4 が採択されている。フェーズ 4 の期間は、2018 年～2022 年の 5 年間である。

成長のための四辺形戦略の一边を成すのが農業分野で、(1) 生産性の向上と農業の多様化・商業化、(2) 農地改革と地雷撤去、(3) 漁業改革、(4) 森林資源の持続的管理の 4 つの柱から成っている。カンボジアの経済発展は縫製業と観光に大きく依存しているため、外的ショックに脆弱であるという欠点を持つ。この欠点を補うため、経済発展の基盤として国内で生産された農産物を加工するアグロ・インダストリーを育成する必要がある。農業の集約化と多様化、農産物加工を通して、農村での雇用創出と所得水準の向上、農産物の付加価値の増加、食糧安全保障、栄養改善を意図している。カシュー栽培面積の拡大と殻剥き等の加工による付加価値増大の奨励は、四辺形戦略における農業振興策に合致している。

6.5.2 国家戦略開発計画 と農業戦略開発計画 (2019 – 2023)

国家戦略開発計画 (2019–2023) は、四辺形戦略フェーズ 4 を実施するためのロードマップを示した重要な政策文書である。四辺形戦略の一边を成す農業分野は、国家戦略開発計画でも、最も重要な政策分野の 1 つとして位置づけられている。

農業戦略開発計画 (2019–2023) は、国家戦略開発計画 (2019–2023) に「農業分野の奨励」として 1 つの章を当てて記載されている農業分野の戦略・開発計画を詳細に纏めたものである。

農業に関する重要なゴールとして、2025 年までに農産物加工品の輸出が全輸出に占める割合を 12% まで拡大するとして、農産物加工業のレベルを引き上げるために、コメ、キャッサバ、マンゴー、カシューナッツ、バナナ、ゴム、野菜などの高い潜在力を持つ農産物への民間投資を促進し、それぞれの作物について個

別に戦略を立案するとしている¹⁵。

6.5.3 農業普及政策(2015)

カンボジア政府は、2010 年から、(1)稲作に関する施策、(2)コメの集荷と精米に関する施策、(3)運送に関する施策、(4)マーケティングに関する施策などを含む、コメ生産と輸出の促進に関する政策の導入を通して、コメの生産と輸出の促進を行ってきた。しかし、コメの生産と輸出が順調に伸びた結果、コメ以外の作物も含めた包括的な農業普及のための政策が必要となり、2015 年に農業普及政策として取り纏められた。農業普及政策(2015)の目的は(1)農業普及機関や制度の効率化、(2)人的資源の能力向上、(3)適切な技術の研究開発と農民への普及、(4)効率的に農業の知識・情報・技術への効率的なアクセスと利用を促進するための普及教材の開発、(5)農民や農民コミュニティによる意思決定を改善する普及サービスの効率的な提供の5つである。

6.5.4 カシュー・ワーキング・グループの設置とカシュー産業開発戦略の立案

2020 年 2 月に、商業省によって、カンボジアのカシュー産業開発に関する戦略政策について研究・立案するために、カシュー・ワーキング・グループが設置された。このワーキング・グループの議長は、商業省の次官(Under Secretary of State at the Ministry of Commerce)の Cham Rasy 氏である。カシュー・ワーキング・グループによって立案されたカシュー産業の戦略政策案は、レビューと承認の後、政府に提出される予定である。

またこのワーキング・グループの活動の一環として、カシューナッツ生産者、カシューナッツ加工会社、カシューナッツ輸出業者民間企業、NGO 等の開発パートナーとの協力を目的とした、カンボジアカシューナッツ連盟(Cambodia Cashew nut federation, CCF)の設立を検討している。CCF は、生産の拡大や付加価値の向上、生産体制の組織化、輸出プロセスなどカシューナッツのフードバリューチェーンにおける課題を解決し、カンボジアのカシューナッツ産業をカンボジア農業の多角化及び国際市場へ発展させることを目的としている。

6.5.5 カンボジアカシューナッツ協会の設立

カンボジアカシューナッツ協会(Cashew nut Association of Cambodia, CAC)は、2009 年よりコンポントム州に存在したカシューナッツ生産者組合が、全国規模に展開する形で 2018 年に設立された。かつてはベトナム市場への輸出を目的として、生産者を取り纏め、技術支援を行うとともに、輸出業者とのマッチング支援を行っていた。現在は、その取り組みが全国規模に拡大され、ベトナム以外へも輸出がなされるようになった。各州には約 1,000 人の会員がおり、CAC 会員の生産地は各州約 5,000ha にも及ぶ。また、その活動は、生産における技術的支援にとどまらず、CAC の加工工場を設立することによる、カシューナッツの付加価値付け、地元の生産者協会の強化を計画している。

6.6 カシューナッツ産業の現況に係る整理・分析

6.6.1 企業からのヒアリング概要

カンボジア産カシューナッツの高付加価値化の方向性を検討するため、国内外においてカシューナッツを取り扱う加工業者、食品商社に対してヒアリングを実施した。国内においては、日本ナッツ協会登録企業、日本有機農産物協会正会員及び日本ナッツ協会より紹介を受けた企業に協力を依頼し、同意が得られた 10 社に対してオンライン面談または電話にて、ヒアリングを実施した。国外においては、カンボジアカシューナッツ協会へのヒアリングにより紹介を受けた外国企業をロングリストし協力に同意を得られた 10 社に対してオンライン面談または電話にて、ヒアリングを実施した。

¹⁵ Royal Government of Cambodia (2019), *National Strategic Development Plan 2019 – 2023*, p.27, p.197

表 6.8 日本企業ヒアリング対象ロングリスト(以下リストより 10 社)

対象企業	扱い商品
池田食品	焼きカシュー
でん六	スナック・カシュー、素焼きミックスナッツ
株式会社池辺食品	ロースト、フライ
金鶴食品製菓株式会社	素焼き、ミックスナッツ
小林商事	素焼き、ミックスナッツ
株式会社千葉加豆屋	ロースト
ANA フーズ株式会社	カシューナッツ加工・販売
伊藤忠食糧株式会社	カシューナッツ加工・販売
株式会社 MC アグリアライアンス	カシューナッツ加工・販売
株式会社川越屋	塩キャラメルカシューナッツ、黒ごまきなこカシューナッツ
共立食品株式会社	味付きナッツ
三幸食品株式会社	素焼きミックスナッツ
正栄食品工業株式会社	素焼き、ミックスナッツ
株式会社 辰巳屋	無着色ミックスナッツ
株式会社 タバタ	カシューローストペースト、カシューミルクプリン
東海ナッツ株式会社	ミックスナッツ
内藤藤三郎商店	ナッツ&フルーツ、カシューナゲットシリーズ
稲葉ピーナッツ	素煎りカシューナッツ
井田商店	スモークカシューナッツ
かつまた	スナックカシュー
ヨコイピーナッツ	燻製カシューナッツ
有馬芳香堂	こんがりカシューナッツ
サンナッツ	カシューナッツ生
東洋ナッツ	焦がしキャラメルナッツ、食塩無添加・素焼き
吉田ピーナッツ	素焼き、ミックスナッツ
六甲バター	ミックスナッツ
ホクセイ食産	素焼き
いなか豆	素焼き、深煎り、ミックスナッツ
東邦物産、ベルシヤ貿易、豊通食料、クラウンフーズ、サガミ産業、ブラクストン、ANA フーズ、伊藤忠食糧、MC アグリアライアンス	カシューナッツ加工・販売
東北化工(株)	カシュー化学製品の製造
株式会社エムオーエー商事	有機カシューナッツの卸売り、加工、販売
桜井食品株式会社	有機カシューナッツの加工、販売
ピーブルツリー	フェアトレードカシュー加工品の販売

出典: 日本工営調査チーム作成

表 6.9 外国企業ヒアリング対象ロングリスト(以下リストより 10 社程度)

対象企業	所在地	扱い商品
Welwilling Foodstuff Co., Ltd	台湾	カシューナッツ生産・加工・輸出・小売
Nguyen thi mien	ベトナム	カシューナッツ輸入・小売
Kaijun (guangzhou) trading co., ltd.	中国	カシューナッツ輸入・小売
Aj commodities sas	フランス	カシューナッツ輸入・小売
INFINITY EARTH LIVING Sdn BHD	マレーシア	カシューナッツ輸入・小売
R&D PATHAN TRADING LIMITED PARTNERSHIP	タイ	カシューナッツ輸入・小売
Boeun s&c co., ltd.	韓国	カシューナッツ輸入・小売
Mir global tech	韓国	カシューナッツ輸入・小売
Sanyang co., ltd.	韓国	カシューナッツ輸入・小売
NUTLAND B.V.	オランダ	カシューナッツ輸入・小売
Rapunzel Naturkost	ドイツ	有機カシューナッツ輸入・小売
Bode Naturkost	ドイツ	有機カシューナッツ輸入・小売
Tradin Organic	オランダ	有機カシューナッツ輸入・小売
DOIT Dutch Organic International Trade	オランダ	有機カシューナッツ輸入・小売
Liberation Foods	イギリス	有機カシューナッツ輸入・小売
Pakka AG (Pakka Sourcing AG)	スイス	有機カシューナッツ輸入・小売
Earth Control - System Frugt A/S	デンマーク	有機カシューナッツ輸入・小売
Hoover Ingredients	アメリカ	有機カシューナッツ輸入・小売

対象企業	所在地	扱い商品
Organic Partners International	アメリカ	有機カシューナッツ輸入・小売
Multiple Organics	アメリカ	有機カシューナッツ輸入・小売

出典：日本工営調査チーム作成

ヒアリングにおける確認事項は以下のとおりである。

表 6.10 企業に対するカシューナッツに係るヒアリング項目

1. 企業情報	企業名、対応者名、住所、創立、事業内容、その他留意事項
2. 現在のカシューナッツ調達について	原料調達スキーム(直接輸入 or 商社経由)、原料調達量(概算)、原料の調達方法(輸送方法、頻度など)、現在調達しているカシューの品種・大きさ・量・時期・状態、調達先の決定要因、現在の調達先に対する不満、要望
3. 新規調達先の検討について	新規調達先を選定する上での重要視する取引要件(必須要件、付加的な要件)、新規調達先の決定要因、新規調達先検討の上での課題
4. カシューナッツの付加価値となる要について	認証・品質等、カシューナッツの品種、有機 JAS 等オーガニック、機能的食品や栄養面、トレーサビリティ
5. カシューナッツ取引に係る COVID-19 の影響	カシューナッツ取引に係る COVID-19 の影響

出典：日本工営調査チーム作成

本項では、以下にこのヒアリング結果について記述する。なお、ヒアリング企業名や取引量などの具体的数値については、対象企業からの要望により詳細を記載していない。以下では、ヒアリングから得られた全体的傾向について示す。

6.6.2 ヒアリング結果

ヒアリング結果は、国内外で大きく異なることはなく、有機商材やフェアトレード商材等の付加価値付き商材を扱う企業がそれ以外かで大きく異なった。したがって、以下では一般商材と付加価値付き商材に分けて結果を分析する。

(1) 現在のカシューナッツ調達について

一般商材

今回ヒアリングを実施した企業によるカシューナッツの主たる調達先は、インド、ベトナム、ブラジルであった。特に、品質面で取引先企業に好まれるインド産の調達量が多い傾向があるが、後述するように COVID-19 の影響でインド産からベトナム産へのシフトが起こりつつある。

インド産カシューナッツは、色味が白い、加工がしやすい、焼いても変色しないなどの特徴がある一方、ベトナム産は、価格面では、インド産よりも安価であるが、色味が褐色で、焼くと赤っぽくなってしまい、傷んで見えるなどの特徴がある。その為、品質の良いものを取り扱うような企業からは好まれていない。逆に製菓材用等加工用割れカシューナッツなども調達しているような企業はベトナム産も隔たりなく調達されている。なお、世界的に大きさが W450～W240(1 ポンド(453g) 当りの粒数で表した規格、W320 であれば 1 ポンドあたり 300～320 粒含まれる) 程度のものが取引されており、それよりも大きいカシューナッツ(カンボジア産の多くは W170-180) については、あまり流通しておらず、需要がない。

現在のカシューナッツ加工について、インドでは機械ではなく人力による加工に頼るところが大きい。今後労働環境の改善や、賃金上昇がシビアになっていった場合に、他の国を調達先として検討することもあり得る。ベトナムは機械作業が多いが、今後機械の性能の向上により、品質的にも良くなることが予想され、将来的にさらにベトナム産の輸入が増えることも想定される。

取引は、大部分は、現地加工業者(以下パッカー)との取引である。パッカーが原材料となる生カシューナッツを当該国内や海外から集め、加工している。インドは祝祭の贈答品などでもカシューを利用する為、品質の

高いカシューの需要が多く、よいパッカーが揃っていると認識されている。

取引先の選定においては、カシューナッツ自体の品質（色味、大きさ、夾雑物の混入度合など）が重視されるほか、加工業者が一定量を安定供給できるかが、最重要視されている。また、品質管理の基準として、BRC (British Retail Consortium) 認証、ISO9001、HACCP、FSSC 22000（食品安全認証）を取っているかなども、取引先選定の基準となる。ただ、認証はあくまで基準の一つであり、必須条件としているわけではない。インドにおいては、認証取得状況等によりパッカーのランク付けがされており、これもパッカー選定のひとつの基準となっている。

また、商社も取引を行う加工業者までは確認を行うことがあっても、生産地までは確認することがなく、集荷には仲買業者が介在するため、ブラックボックスとなっていることも多い。一部パッカーでは、上流の生産までトレースが可能などところもあるものの、一般的には産地や品種の特定が困難であったり、どのような栽培方法が用いられているかが不明であったりする場合が多い。

付加価値付き商材

インド、ベトナムからの調達が多いが、その他アフリカ諸国及び南米分散した土地からの原料調達があつた。これは多くの場合、産地開発と並行して契約栽培で事業を行っている場合が多いため、特に流通の多い国と貿易することが必須ではないためと考えられる。

有機商材は取扱量が少ない場合が多いため、それらを束ねる有機専門の流通商社や有機の生産者組合の存在が必須となる。

取引先の選定においては、品種や大きさなどに重きはおかれず、販売先が求める有機認証又フェアトレード認証を取得しているかが必須となる。

またトレーサビリティが取れることも必須であるので、生産地までは確認されており、垂直統合で事業がなされていることが多い。

(2) 新規調達先の検討について

一般商材

調達先は、最終商品を扱う業者が消費者のニーズに合わせて原料を選ぶため、これら業者の動向に合わせて、最適な調達先を検討している。新規調達先の検討においても、購入業者の動向が大きな決定要因となる。

新規調達先を選定する際には、実際に現地に入り、パッカーの工程管理、品質管理の状況などを確認するケースが多い。一部では、産地での生産状況の確認も行っているが、パッカーから産地まですべてトレースできるケースは少ない。

また、現地には訪問せず、FOODEXのような物産展・展示会にて新たな調達先を検討する際には、認証を取得していることなどは大きなメリットとなる。

付加価値付き商材

上述の通り、事業と産地形成、生産者組合形成が同時に行われる場合が多いため、何らかのプロジェクトとして開始されることが多い。また、FOODEX等の物産展等で新たな調達先、販売先を見つけることがとても多い。

(3) カシューナッツの付加価値となる要素について

一般商材

現時点で、カシューナッツの販売先からインド、ベトナム等の産地以外に有機などの付加価値を求められることは、ほぼないとのヒアリング結果であった。品質面では、大きさ、色味、夾雑物の有無が購入の場合の判断基準となっており、COVID-19 拡大前の傾向では、比較的これら品質の高い、また、本邦業者に好まれるインド産が多く調達されていた。

カシューナッツの品種や生産地についても、業者購入の際には、ほぼ考慮されていない。産地までのトレーサが困難であることから、品種や産地の特定ができず、パッカー段階で輸入材料も含め、混ざってしまうため、品種や産地が調達における優先事項とはなっていない。

有機カシューナッツについては、本邦企業での需要は現時点ではほぼないため、前述のとおり欧米などの方が有機カシューナッツの優位性があるものと考えられる。また、機能性食品、栄養面、健康への影響等も同様に現時点では、本邦における付加価値とはならないとの回答であった。これらの面では、アーモンド(ポリフェノール)やクルミ(オメガ3脂肪酸)などの方が着目されている。

また、SDGsなどを考慮した調達が付加価値となるかについては、カカオやパームなどだと、森林伐採、児童労働が問題になったりしてそれに対応するような活動に取り組む企業も多いものの、カシューナッツを含むナッツ系では、社会的貢献ということに対する意識があまり広まっておらず、調達においてもあまり考慮されていないとのことである。

一方、前述のとおり、パッカーより上流では、仲買業者が介在するため、品種や産地の特定が困難であるが、この部分で産地からのトレーサビリティを確保することが、差別化につながる可能性はあるとの回答もあった。

付加価値付き商材

有機食材、フェアトレード認証取得原料、加工場のみで閉じられているサプライチェーンなので、販売先から求められる何らかの認証を取得することが必須である。

(4) カンボジア産カシューナッツに対する反応

希望する企業には、カンボジア産カシューナッツのサンプルを送付し、意見を得た。その結果は、以下に示すとおりである。

- ・ 大粒(W180サイズ)でサイズ感も整い、非常に綺麗なカシューと感じた。
- ・ 色が白く、原料状態の外観としてはとても好感を持たれる原料と思う。
- ・ 少量サンプルなので十分な判断は出来ないが、纏まった数量で安定的にこの外観のものが供給できるならば商機あると思う。
- ・ 大粒サイズは日本での流通量が非常に限定的であり、二回り小さいサイズが日本及び世界中の流通の主流である。小さいサイズを生産・加工した場合、同様の品質を担保できるか、という点は懸念である。(小粒になるにつれて、品質がぶれやすくなる傾向がある為)

6.7 COVID-19の影響に関する情報整理・分析

一般商材

カシューナッツ取引に係る COVID-19 の影響に関し、調達面では、COVID-19 のインドでの感染拡大を受け、都市封鎖によりパッカーの工場が一時閉鎖されたため、2020 年 3 月、4 月を中心にインドからの調達が止まった時期があった。この影響で、仕入れ先をインドからベトナムに変更する本邦業者が増えた。現在では、一部インドからの輸入も再開しているものの、調達先の変更や関連施設・業者等の撤退が起こっているため、完全にインド産のカシューナッツに戻ることはなく、この先もベトナム産へのカシューナッツ輸入のシフト傾向が続くのではないかと予想される。商品表示を既に「ベトナム産」と切り替えた業者もいるため、これら業者が再度インド産に戻るには、壁があると認識する。一方で、国内業者の中には、品質等の面で、インド産のカシューナッツにこだわる業者もあり、インド産の輸入がなくなることはないと思われる。

消費に関しては、ステイホームの影響でテーブルナッツなど、家庭内で消費される形態のカシューナッツ需要が増加した。消費形態により、需要の変動傾向が異なっているようである。製菓・製パンに使用されるカシューナッツは、COVID-19 とは無関係にここ数年需要は伸びていたものの、ここにきて、上げ止まった感がある。

付加価値付き商材

ステイホームの影響、また COVID-19 が健康や食生活に関し見直す機会となったことで消費が大変伸びた。COVID-19 以前、2017 年頃より SDGs に対する意識が社会的に強まってきた感があり、有機食材やフェアトレード商材に対する世間の注目は強まっており、今後も伸びることが予想される。

6.8 カンボジアのカシューナッツ産業の課題

一般商材

カンボジアでは生産量、生産地は増加しているものの、いまだに生産量の殆ど(約 97%)が生カシューナッツのまま多くはベトナムに輸出されてしまう。企業ヒアリングの結果からも、カシューナッツの品質もさることながら、信頼のおける安定共有可能な加工業者の存在が必須であることから、加工業の開発と、加工につながる安定した原料生産と生産者と加工業者のネットワークの形成が急務であると考えられる。それを可能にするためにはカンボジアではカシューナッツを含む農業分野への投資と、カシューナッツの生産性を向上させるための研究開発への支出も必要である。

カンボジア・カシュー産業の課題を解決するためには、(1)ベトナム・カシュー産業からの協力(資金・技術)拡大、(2)カシュー農家や中小加工業者の金融アクセス向上、(3)カシュー栽培への開発費の増加、(4)カシュー契約栽培の奨励、(5)カシュー栽培農家への技術支援が必要と考えられる。

付加価値付き商材

多くの場合、有機認証など付加価値のついたものを栽培してもその価値を尊重して販売できる販売先を見つけれないことが課題である。又取扱量が少ない場合が多いので、生産側も販売側も多く生産者、販売先を確保することが必須である。

その為には、有機栽培などの生産支援と同時に、ブランディング支援、フェアトレードバリューチェーンの構築を行っていかねばいけない。
