

リリース

アメリカ大豆輸出協会（USSEC）は日本の食品業界からの要望に応えるべく、アメリカで遺伝子組み換え作物の生産が開始されてからの約 20 年間、分別生産流通管理のもと、non-GMO 大豆の安定供給に取り組んで来ました。1998 年に 65% あった non-GMO 大豆の作付面積は 2013 年までの 15 年間で 7% までに減少。その急激な変化による供給不安から、当時日本において 80% あったアメリカ産食品大豆の輸入シェアは半分弱に激減しました。

そんな中、ここ数年でアメリカの non-GMO 大豆の流れが変わりつつあると言っても過言でないような変化が起こっています。その変化の要因は多々ありますが、「アメリカの食品業界は、日本の様になって行っていくのでは？」というアメリカの業界関係者も少なくありません。本記事を読んでいただくと現況が理解できると思いますが、アメリカで non-GMO 大豆の生産者が増加しているという事は日本の食品大豆業界にとっての安定供給を意味します。

今後ともアメリカ大豆輸出協会はお客様が望む限り、引き続き non-GMO 大豆の安定供給、そしてサステナビリティ認証の普及に努めてまいります。

収入増を目指す農家、GMO フリー作物に転向

ワシントン州農業を営むジャスティン・ダマン（35 歳）は、今月、アイオワ州南西部にある 2,400 エーカー（約 970 ヘクタール）のトウモロコシ畑に、この 10 年以上見ることもなかった「あるもの」の種をまく予定です——それは、遺伝子組み換え種子を使わずに栽培する作物です。

遺伝子組み換え原材料を含まない食品（GMO フリー食品）に対する消費者需要の高まりを機会ととらえる企業が多くあります。ダマンの畑からこの秋に収穫されるトウモロコシは、20 マイル（約 32 キロ）ほど離れた加工業者に運ばれ、やがてそのような企業のトルティーヤの皮やコーンチップなどの製品になるでしょう。

GMO フリー食品に対する急速な関心の高まりによって、ダマンを始めとする中西部の農家では、畑での作物の生産から得られる収入が増えました。その畑では、かつては遺伝子組み換えのトウモロコシや大豆が栽培されていました。物価の低下により農業所得が過去 6 年間で最低と予想される水準まで押し下げられている昨今、この収入増は喜ばしい利益です。

「自分たちが（GMO フリー作物づくりに）戻るとは全く考えていませんでした。でも、GMO フリー製品に対してより高い金額を支払ってもよいと考える買い手が一定の割合で存在するのだ、と消費者が明確なメッセージを送っているからだと思います」と、ダマンは言います。「GMO フリー製品は定着し、広い支持を受けているように思われるのです」

特に米国西海岸と東海岸で、健康と安全に対する関心から、消費者は GMO フリー製品が増えることを求め、多くの大手食品企業がこれに応えています。例えば、

・ゼネラル・ミルズ社は、昨年、オート麦シリアル「チェリオス（オリジナル味）」には、遺伝子組み換えをしたコーンスターチやサトウキビを今後使用しないと発表しました。

・チポトレ・メキシカン・グリル(急成長しているタコスとブリトーのチェーン店)は、原材料から遺伝子組み換え品を撤廃する取り組みを進めています。

・ホール・フーズ・マーケットは2018年までに、米国およびカナダの店舗で販売するすべての製品について、遺伝子組み換え原材料が含有されているかどうかのラベル表示を義務づける予定です。

2014年7月3日、アイオワ州ページ郡の畑で干し草用の牧草を刈るジャスティン・ダマン(写真:クリストファー・ギャノン / 『ザ・レジスター』)

米国トップの認証機関である Non-GMO プロジェクトの認証を受けた製品の小売売上高は、3年前の12億ドル(約1,400億円)から、昨年は85億ドル(約1兆100億円)まで伸びました。このような急激な伸びにもかかわらず、こうした製品は、米国の小売業界向け情報誌『プログレッシブ・グロサー』誌が推定する2014年のスーパーマーケットの全売り上げ6,300億ドル(約75兆円)のごく一部を占めるにすぎません。

アイオワ州シーダーフォールズ市の穀物卸業者ストーンブリッジ社の農学者ティム・デイリーは、同社に中西部全域の収入を渴望する農家から引っぱりなしに電話がかかってくる、と言います。農家は、GMOフリー作物のように、自分たちの生産するトウモロコシや大豆に高値が付く作物を探し求めているのです。

昨今、GMOフリー大豆は、市場価格よりも1ブッシェル(約27.2キロ)当たり2ドル(約238円)も高い値がつきます。トウモロコシでは1ブッシェル(約25.4キロ)当たり35セント(約42円)高い値です。生産者が遺伝子組み換え作物に組み込まれている形質を持たないトウモロコシの種を購入すると、1袋当たり150ドル(約1万7,900円)節約できると、デイリーは見積もります。この差額が農家の黒字化に役立つのです。

ストーンブリッジ社は、需要の対応に必要な農業生産量を確保できるように、GMOフリー作物やその他のニッチ市場に対応する作物からスティックタイプの栄養食品や野菜ハンバーガー、豆乳などの製品を生産する大手食品メーカーと取引を行っています。

「私は、通常は申し出を断ることはありません。いつも畑を求めて電話をかけているのです」とデイリーは言います。「しかし、穀物価格の低下により、私が必要とする畑地面積はすべて満たされました。私はほとんどの農家の申し出を断っています。生産したいという関心の高まりに、食品向け作物の需要が追いついていないからです」

アイオワ州を含め、コーンベルト(米国中西部のトウモロコシ栽培地帯)で生産されるトウモロコシと大豆の大部分は遺伝子組み換え作物です。

遺伝子組み換え作物は、モンサント社の「ラウンドアップレディ大豆」の発売により、米国では1996年に初めて商業的に導入されました。生産者は遺伝子組み換え作物を喜んで受け入れました。収穫高が増え、虫や雑草の防除に用いる高価な農薬の必要が減るからです。

昨年、アイオワ州では、推定で大豆の97%、トウモロコシの95%が遺伝子組み換え種子から生産されました。いずれも全国平均よりも高い数値です。

アイオワ州ジョンストン市に本社を置くデュポン・パイオニア社は、遺伝子組み換え種子でよく知られる農業関連事業の巨大企業ですが、同社はGMOフリー製品への支援にためらいはないと言います。自社を遺伝子組み換えでないトウモ

ロコシと大豆種子の販売元最大手として売り込むパイオニア社は、大豆種子の売り上げの4%、トウモロコシの売り上げの5%が GMO フリーのものだと概算しています。

デュポン・パイオニア社の上級販売責任者であるモリー・ブライアントは、同社が遺伝子組み換えでない種子をニッチ製品として捉えていると言います。

「当社は形質に深く関与しています。形質の価値とその重要性を信じています。でも、選択肢を提供することの重要性も信じているのです。当社は、GMO フリー作物がなくなることはないと確信しています。こうした作物は残り続けるでしょう」と、ブライアントは言います。「現時点ではかなり小さいとはいえ、遺伝子組み換えでないものに対する国内需要はあるのです」

米国で食用に生産される GMO フリー作物の正確な作付面積を推定するのは困難です。なぜなら、こうした作物は特別な目的のために生産され、食品メーカーの需要の変動に合わせて委託されることが多いからです。鶏や豚を遺伝子組み換えでない飼料で育てる畜産物生産者が増えれば、遺伝子組み換えでないトウモロコシや大豆の生産はさらに拡大する可能性があります。これが実現すれば、スーパーマーケットの棚で見られる製品向けの生産が行われている耕地よりも、動物飼料向けの生産が行われる耕地の方が多くなるだろうと、遺伝子組み換えでない種子の関係者は楽観的です。

ケロッグ社や H.J.ハインツ社を始め、300 を超える飲食料品企業を代表する団体の全米食品製造者協会 (GMA) によれば、遺伝子組み換えの原材料を含有する加工食品は 80%にも及びます。

米国食品医薬品局 (FDA) や米国科学アカデミー、その他の規制機関や科学機関は、遺伝子組み換え作物と従来の相当品との間に違いはないと主張していますが、それでも一部の環境団体や消費者団体は、遺伝子組み換え原材料の安全性に疑問を呈しています。

トウモロコシや大豆などの作物の価格が一部の生産者の生産原価を割り込む中で、コーンベルト一帯の農家のほとんどが、なんとか収益が得られる状態を保とうと必死です。

アイオワ州ウエスト・ディモインズ市を拠点とするイーマージ・ジェネティックス社のウェイン・ホーナー販売担当副社長によれば、同社が開発した遺伝子組み換えでない種子の製品群の売り上げは 2012 年から 3 倍になりました。同社は、今年の売り上げの約 30%は新規の顧客からの売り上げだと見積もっています。35 種類を数える同社のトウモロコシと大豆の品種の中には、すでに売り切れてしまったものもあります。

「生産者にとっては、自分の畑地がどれだけの利益を生むかがすべてなのです」とホーナーは言います。「このご時世、特に物価が低下しているとあっては、GMO フリー作物に対して高い価格を払うことのできるような契約があれば、生産者は容易にその契約を受け入れるのです」

トウモロコシの農場価格は 2012 年から 46%下落し、同時期に大豆の農場価格は約 3 分の 1 下がりました。

米国農業省によれば、物価の下落により今年の農業所得は 32%下がり、736 億ドル(約 8 兆 7,700 億円)まで落ち込むと思われます。これは 2009 年以降では最低の水準です。

このような状況すべてが、失われた所得を埋め合わせる新たな方法を探すよう農家を駆り立てています。GMO フリー作物やその他のニッチ市場に対応する作物がいつそう魅力的なものになりました。

種子自体は、遺伝子組み換え品よりも安価ですが、作物を守るために以前より多くの農薬を使う必要があるため、節約される金額の一部は失われます。一部の除草剤、例えばモンサント社のラウンドアップなどに対する雑草や虫の耐性が強くなってきているため、GMO フリー作物に戻ることで失うものはほとんどないと言う生産者もいます。

アイオワ州ページ郡のエセックス市で農業を営むダマンは、遺伝子組み換えでないトウモロコシの栽培には確かに、ほかにもいくつかのリスクが伴うと言います。

アワノメイガや植物の根を食う昆虫の幼虫を駆除する農薬の支出が増えるだけでなく、天候が良くない場合には収穫が予測できないこともあります。ダマンによれば、収穫が遺伝子組み換え作物と同じくらいの年もあれば、それより少ない年もありました。

中西部がこの数十年で最もひどい干ばつに襲われた 2012 年には、生産高は遺伝子組み換えトウモロコシに比べて 30% 少なかったと言います。

ダマンは言います。「皆さんが(GMO フリー製品)の購入を強く望んでくれて、私たちもそれになう生産物を出荷したいと思っています。それが私たちの進んでいる方向だからです」

GMO フリー製品の売上高

米国一の認証機関である Non-GMO プロジェクトの認証を受けた製品の小売売上高

2011 年—12 億ドル(約 1,400 億円)

2012 年—27 億ドル(約 3,200 億円)

2013 年—50 億ドル(約 6,000 億円)

2014 年—85 億ドル(約 1 兆 100 億円)

出典: *Non-GMO プロジェクト*

[Christopher Doering, cdoering@gannett.com](mailto:cdoering@gannett.com) 5:44 p.m. CDT April 18, 2015 Des Moines Register

アメリカ大豆輸出協会の資料として配布

配布者: ジョン・C・ベイズ: 電話 703-6985908