

世界的なバナナ不足には「大幅な調整」が必要

[FreshFruitPortal](#) 2025年8月5日

バナナ不足が現実味を帯びてきている。世界で最も消費されている果実の1つであり、米国の消費者にとって最も人気のあるスナック用果実と見なされているこの作物は、気候変動とこの分野の最大の敵であるフザリウム菌TR4により、供給上の大きな課題に直面している。この真菌性病害は植物の根系を攻撃し、果実の生育に影響を与え、多くの場合に土壌はバナナの栽培に適さなくなる。バナナ園に影響を与えるもうひとつの真菌性病害である黒シガトカ病も同様の影響があり、収量を最大50%減少させる可能性がある。

フレッシュデルモンテ社の直近の決算説明会で、モハマド・アブガザレCEOはこの問題に言及し、病害の圧力が高まるにつれ、バナナの需要と供給の不均衡が拡大していることについて業界に警告するとともに、同社はこの危機に対処するために複数の戦略を実施していると述べた。同社のホルヘ・ペラエス・レイエス中米担当上級副社長は本サイト(FreshFruitPortal.com)に対し、生産の安定性を高め、地域の生産者を支援するため、同社は出荷計画と栽培方法を適応させていると語った。(以下「」は同氏の話)

気候変動が事態をさらに悪化 TR4と黒シガトカ病自体も問題だが、バナナに迫っている脅威はそれだけではない。気候変動によって引き起こされる異常気象は真菌性病害の蔓延に直接関与しており、供給にさらに影響を与えている。複数の報告書は、米国と欧州がバナナ供給に関して大きく依存している中南米諸国が気候変動の影響を特に受けるだろうと主張している。英国に本拠を置くNGOのクリスチャンエイドが発表した報告書は、輸出用のバナナ生産に適した面積が2080年までに60%減少すると推定しており、インド、ブラジル、コロンビア、コスタリカ等の国々では2050年までに収量も減少すると予想している。「気候の変化により病害虫の活動が激化しており、化学物質に頼る従来のアプローチから、より総合的で、より持続可能な解決策への移行が必要である。」

対策には、排水と灌漑の改善、被覆作物の使用、土壌と植物の病害虫防除の強化が含まれる。黒シガトカ病の予防のために、同社は植物のストレスを軽減し、水と栄養の管理を改善することで葉の生育を促進することに重点を置いている。「適切な間隔を空けると日光の差し込みが良くなり、過剰な湿気が減り、より効果的な農薬散布に適したよい構造の樹冠が形成される。」TR4は中米諸国では検出されていないが、同社はこの病害が存在するアジアでの事業から得た教訓を応用し、予防的な防疫措置をとっている。ペラエス・レイエス氏は、同社の研究開発チームはTR4耐性品種を見つけるために熱心に実験に取り組んでいると述べた。

作物の最適化によるバナナ生産者の支援 投入コストによる圧迫にもかかわらず、同社は出荷の柔軟性と研究に対する以前の投資の成果を活用し、効率の最適化を図っている。これは、出荷期間を調整し、利用可能なほぼすべての果実(余剰が生じる時期の収穫物を含む)を使用して、廃棄物を最小限に抑えながら安定した供給を維持することを意味する。「生産を安定させることで、投入から得られるものを最大化することができる。すなわち、非効率を減らし、年間を通じて労働力、資材、資源をより安定的に使用できるようになる。」

同社は、世界的なバナナ不足が今後も市場動向に影響を与えると予想しており、調達先の多様化とサプライチェーンの回復力強化の取り組みで対応している。出荷の変動に対処し、持続可能性を向上させるため、同社は供給量を予測し、より平準化するように管理するためのツールを生産者に提供している。「短期的には、バナナの生産性が自然に向上する時期に出荷を最適化するよう絞った取り組みを行っている。」

同社はまた、中米の中で現在栽培が行われていない地域への拡大や、研究に裏打ちされた取り組みを通じて生産者を支援する等の長期的な解決策も追求している。これらの取り組みは、現在及び潜在的な生産者により正確な収穫計画の作成に役立つ詳細なデータを提供する。ペラエス・レイエス氏は、小さいバナナや規格外のバナナも梱包するなど、果実の利用率を最大化するための解決方法も提供していると言う。

「生産者にとっての主な課題の1つは、毎年下半期に出荷される余剰のバナナである。我々は、出荷の最盛期をより適切に予測し、シフトさせるのに役立つ戦略とツールを開発することで、この問題に対処している。」同氏は、早期の予測と出荷計画により、生産者は果実の損失を防ぎ、労働力と物流の計画が立てられると付言した。これらの戦略は、地域の供給を安定させ、供給の過剰や不足による混乱を防ぐことを目的としている。

執筆者: カルラ E. グティエレス(翻訳は情報の提供を目的としており、特定の企業や製品を推奨するものではありません。)