

インタビュー

双日のアグリビジネス — 海外農業事業への参入

双日株式会社
食料資源本部 アグリビジネス部長もり ちかひで
森 真幸

中期経営計画「Shine 2011」にて、食料資源としてのアグリビジネスを今後の成長が見込まれる重点分野、育成事業として位置付け、2010年11月に南米アルゼンチンにて、大手商社として初めて農業法人を設立して自ら農業事業を手掛けることにした双日。新たなビジネスに挑戦、取り組むことにした背景、狙いなどについてアグリビジネス部森部長にお話を伺った。

アグリビジネスを重点分野に位置付けた背景、狙い

世界の人口は、現在の65億人から2015年には72億人、2030年には83億人に増加すると予測されています。また、中国、インド、アフリカをはじめとする新興国等の経済発展に伴い世界の食料（油糧、飼料、穀物等）需要はますます増えていき、市場が拡大していくと見込まれています。一方、記憶に新しいかと思われかもしれませんが、2007年～08年にかけて穀物がグリーンエネルギーとして利用されたことと、これを見越したファンドの動きなどにより、価格が高騰して大きな問題となりました。その時に議論されたことが、農作物もサステナブルな資源であるということです。

そのような環境の中で、当社が今後取り組むべきは、供給の拡大要請に応え得る規模感のある農業への参画、すなわち川上で自ら食料資源を確保し、生産を行うことが必要であると考えました。今後、川上分野においては、食料資源の確保のために南米と東南アジアにおいて油糧作物を中心に大規模な農業生産への機能拡充を進め、アジ



ア地域を中心に安心安全で安定的な農産物の供給に取り組んでいく方針です。

南米アルゼンチンで農業事業を始めた理由

農作物を食料として見たときに、輸出できる国は国内需要を満たしている国であり、そのポテンシャルが大きくあるところは、米国、ブラジル、アルゼンチンとなります。その中でアルゼンチンを選んだ理由は、現地での調査を進める過程で、当社に必要な成功の鍵を握る良いパートナーと同国で出会うことができたということです。また、同国では外国企業の農業事業への参入規制が

少なく、例えば、一般企業の農業生産法人への出資は、日本では現行25%までしか認められていませんが、同国では外資100%で出資できます。さらに、大規模農地をリースで手配できる市場があり、ラプラタ川流域のパンパという非常に肥沃な黒土地域に農地を確保しましたが、積み出し港などインフラ環境も整っています。また、農業事業には、避けることのできない天候のリスクが伴いますが、アルゼンチン大手保険会社による天候保険も整備されており、さまざまなリスクに対応できる環境が整っています。

なお、海外での農業事業には、天候リスクに加えてカントリーリスクなどさまざまな課題がありますが、今回、日本貿易保険(NEXI)より海外投資保険を受けてリスク軽減を図っています。NEXIが海外農業事業に保険を付与することは、今回が初めてとなります。

アルゼンチン農業事業

2010年11月、双日グループの100%出資(双日95%、双日アルゼンチン法人5%)により、農業生産事業会社として、双日ブエナスティエラス・デル・スール社(Sojitz Buenas Tierras del Sur S.A.)を設立しました。また、設立に当たり、農業受託事業の運営に定評のあるアルゼンチン大手農業事業運営会社のカゼナベ・イ・アソシアドス社(Cazenave y Asociados S.A.)をパートナー企業に迎えて、2010年穀物年度から大豆等の穀物を生産、販売・輸出する農業事業を開始しました。日本の総合商社が海外で直接事業法人を設立して農業事業を行うことは、今回が初めてとなります。

同事業会社への2010年度投資額は約5億



大豆作付契約農場

円、アルゼンチンのパンパ地域を中心に山手線内側面積の約2倍の広さに当たる約11,000haの農地を確保し、大豆、コーン、小麦など穀物を中心に合計約3万tの農作物を生産します。2011年度以降も順次農地を増やして生産量の拡大を図り、さらにブラジルを中心に南米の他の国でも農業事業を展開していき、2016年度までに南米域内で約100万tの穀物生産を計画しています。そして、これらの穀物は、日本をはじめ、需要の伸長が著しいアジア地域を中心に供給していく予定です。

海外農業事業参入に当たっての課題

事業を開始し、本格的な課題に直面するのはこれからです。目標通りに収穫ができて、販売していけるか。農業は基本的に種まきから収穫、流通までを単年で行う事業で干ばつや水害という天候リスク、害虫リスク、政治、土地、価格など多くのリスクを想定し、マネージしていかなければなりません。短期的な視点から収益力を測るのではなく、直面した課題を1つ1つ解決していくことで、ノウハウを蓄積し、収益基盤となるビジネスに育て上げていきたいと思っています。

アルゼンチンでの農業参入競合国

確保した農地は山手線の内側の2倍ということで、感覚的には圧倒される規模ではありますが、収穫量は3万tほどです。今後、目標とする100万tに引き上げるためには、30万～40万haの農地が必要となります。食料（穀物）価格の高騰や安定供給に対する危機感から、一部の国が食料資源確保のために農地取得に動くことも想定し、早期から十分な調査を行い、先手を打つ準備をしたいと思っています。

今後の展開と課題

アルゼンチンにおける農業規模は、年々拡大させていく方針で進めていますが、他地域においても蓄積したノウハウを活かし、最初は実験レベルで進めていきたいと思っています。

課題は、海外での農業事業を進めていく以上、知見を持った人材を育てていかなければなりません。駐在の形式ではなく、2年程度のサイクルで配置し、経験を積んだ人材を増やしていきたいと考えています。また、現地採用で農業専門家を雇用していますが、商社の考えが理解できる人材を雇い、育てることも重要な機能の1つとして考えています。ま



コーン作付契約農場



千葉県トマト植物工場

た、すでに収益基盤となっている肥料事業は、アジアの活況な需要の増大により事業規模も拡大していますが、農業事業への参入をさらなるチャンスとして、生産地も含めた地域の拡大を図っていきます。

日本農業で商社ができること、商社の貢献

当社は、2010年6月から農業事業組合法人と共同で、600坪ほどの都市近郊型植物工場での新技術を活用したトマト等の施設栽培を始めていますが、2011年は農地の規模を拡大させる計画です。また、日本の高品質な農産物を、需要の高い海外へ輸出を目指している農業組合とも情報交換を始めています。

また、時間は相当かかるかと思いますが、これから蓄積される海外地域でのファンクションを利用した農業事業を日本で展開できないだろうかと考えています。

今後の抱負と夢

引き続き海外の大規模農業事業の構築に向けて、油糧穀物農場や穀物農場などに参画して、農業を通してこれらの国々と一緒に成長し、相互に利益のある取り組みにしていきたいと思っています。