

わが国農業経営体のベトナムでの農業生産

主任研究員 長谷川晃生

はじめに

国内人口の減少が見込まれるなか、食品関連企業は、アジア等の新興国に新たな収益機会を求め、2000年頃から海外展開（輸出、現地製造等）を積極化している。近年、農業経営体においても、農産物輸出だけでなく、海外での農業生産、技術指導、農産物の集荷・販売、加工等の試みがみられる。

本稿は、海外生産に注目し、いくつかの事例がみられるベトナム社会主義共和国を対象に、わが国の農業経営体の取組実態を明らかにする。なお、多様な進出形態のなかでも、特に農業法人がベトナムへ直接投資で現地法人を設立し、生産に取り組むケースを分析対象とする。

1 現地生産の動向と課題

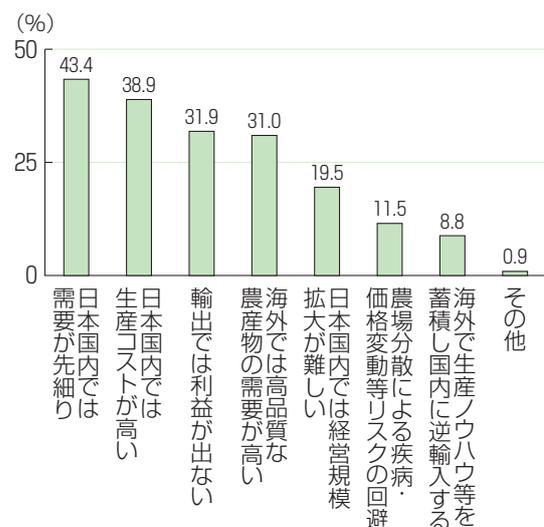
まず、農業経営体による海外展開、現地生産の状況について、アンケート調査で確認する。^(注1)日本政策金融公庫の調査によると、海外での「生産に取組中」が回答者全体の0.8%で、「生産を計画中」が1.6%であった。海外生産を検討する理由は、日本農業法人協会の調査によると、^(注2)「日本国内では需要

が先細り」(43.4%)、「日本国内では生産コストが高い」(38.9%)、「輸出では利益が出ない」(31.9%)、「海外では高品質な農産物の需要が高い」(31.0%)の順に回答割合が高い(第1図)。

現地生産の意向、課題を上記調査では把握できないが、海外展開（現地生産、加工、販売）に「関心がある」は全体の21.5%にのぼる（同公庫調査）。海外展開時の課題として、同法人協会調査の過半の回答者が「社内体制」「物流コスト」「社外パートナー探し」「情報収集」を挙げている（第2図）。

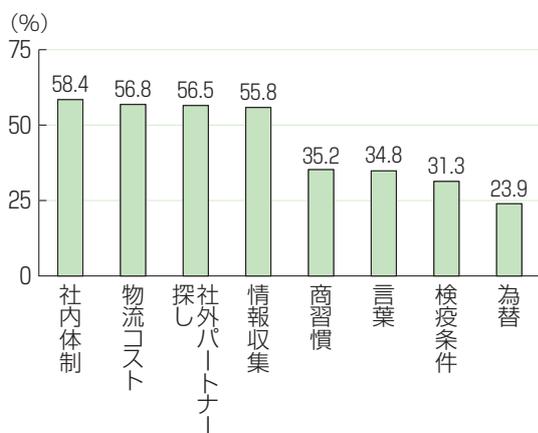
この調査結果からは、農業経営体は国内

第1図 海外生産を検討する理由(n=113)



資料 日本農業法人協会「農業法人白書2015」
(注) 調査実施概要は本文(注2)を参照。本設問は最大5つまで回答。

第2図 海外事業展開時の課題(複数回答)
(n=310)



資料 第1図に同じ

需要の先細りを懸念し、新興国の経済成長による需要増加等を新たな経営展開につなげるため、現地生産等に関心を持っていることがわかる。しかし、経営体の体制整備や人材確保、パートナー企業の選定、現地の情報収集等が課題で、実際の実績は一部にとどまっている。

(注1) 13年7月実施の調査結果。調査対象は日本公庫融資先の22,775先。有効回答数は6,867先。

(注2) 15年度下期に実施した「2015年農業法人実態調査結果」。調査対象は日本農業法人協会会員の1,841会員。有効回答数は739会員。

2 ベトナム進出の背景と特徴

ベトナムへの進出動向を網羅的に把握できないが、既存研究と現地調査を踏まえる^(注3)と、10年頃までは一般企業等が中心で、その後、農業経営体の進出も増加している(第1表)。

栽培品目は野菜が比較的多く、栽培に適した冷涼な中部高原地域のラムドン省への進出が多い。販売先は、多くの農業経営体

第1表 わが国の農業経営体、一般企業等による
現地生産事例

事例	現地法人設立年	経営類型	主な販売先
1	05年	野菜	日本
2	08	花き(菊)	日本
3	09	肉用牛肥育	日本・ベトナム
4	11	野菜・花き	日本
5	12	きのこ	ベトナム
6	12	ブロイラー	日本・ベトナム
7	14	茶	ベトナム
8	14	野菜(レタス)	日本・ベトナム
9	14	果物	日本
10	15	いちご	ベトナム
11	15	きのこ	ベトナム
12	15	野菜(いちご等)	ベトナム
13	16	花き	日本
14	17	水稻	ベトナム

資料 日本貿易振興機構(2016)、辻(2017)、現地調査、現地法人等のWEBサイトを基に作成

(注) 網掛けは農業経営体による進出と確認できたもの。網掛け以外は一般企業等によるもの。

は現地向けだが、一般企業等は日本であることから、両者の進出目的に違いがあるものとみられる。

現地調査によればベトナム進出した農業経営体は、ベトナムの人口増や経済成長に伴う食料消費支出の増加、食の安全・安心志向が高まるなかで、日本で培った高品質な農業生産を現地展開することが新たなビジネスチャンスと捉えている。また、進出を後押しした背景としては、13年前後からベトナム人技能実習生の受入れが本格化したことに伴い、経営体はベトナム訪問の機会が増え、現地農業の実態把握や人的交流が進展したこと、さらにベトナム国内で農業分野への外国企業の受入れを積極化したことが挙げられる。

(注3) 主に辻(2017)、グエン・辻(2017)を参考としている。

(注4) 詳細は、本誌別稿「ベトナムハノイ市における『安全野菜』の生産と流通」(山田)を参照のこと。

3 事例調査結果

それでは次に、15年に進出した2事例への聞き取り^(注5)をもとに、農業生産に至る経緯、経営内容と経営安定に向けた課題を明らかにする。

(注5) 調査時期はA法人が17年11月、B法人が18年4月である。

(1) A法人

a 経緯

東北地方で農畜産物の生産に取り組むA法人は、ベトナムからの技能実習生の受入れを本格化させた13年頃から、帰国後の実習生の就農先を確保するため、現地での農業生産を模索してきた。

そして、15年にA法人は全額出資の現地法人を設立した。当初、この現地法人は水稻栽培を大規模に行い、国内外に販売することを計画していた。同時期に日本企業の誘致に積極的なベトナム北部の省から農業生産の打診があった。しかし、農地賃借料が当初想定よりも高額^(注6)で、また外国法人である現地法人による大規模な農地確保が困難なことなどから断念した。

(注6) A法人は、農地賃借料に地域差があり、日本と同程度から、大きく超える水準まで様々だが、概して日本より高額とみている。

b 現地生産の状況

その後も、北部以外の地域での水稻栽培を検討したが、農地確保がネックとなり、実現には至らなかった。そこで、17年度から、野菜の集荷・販売事業を営むベトナム

企業（以下「パートナー企業」という）と連携^(注7)し、北部地域の都市近郊で農業生産に取り組んでいる。

A法人は連携先のパートナー企業から農地貸与を受け、その一部で野菜栽培を開始している。パートナー企業は、集荷先の契約農家への栽培指導が不十分と認識しており、この点をA法人に期待している。また、日本企業であるA法人から指導を受けることを顧客にアピールすることが販売面のメリットと感じているという。そこで、A法人は、栽培ほ場を契約農家に自由に見学させ、生産資材の使用方法を随時指導することになっている。

A法人が貸与された農地のうち野菜栽培を行っていないほ場は狭小である。そのため現地で希少性があり、高収益が期待できる栽培品目を模索した。そして、日本と遜色ない価格での販売が可能ないちご生産を行うこととし、17年に高設栽培のためのハウス施設を建設した。

(注7) 投資形態の1つである事業協力契約に基づき、新法人を設立せず、事業を共同で行い利益分配する方法を採っている。

c 今後の方向性

A法人は、15年に現地法人を設立、17年にベトナム企業と共同事業を行うことで、農業生産の目途がたった。そこで、当初からの職員1名（日本人、現代表）に加え、農作業に従事する職員2名（ベトナム人）を増員し、さらに、いちご栽培に精通した日本人1名を技術顧問として招へいしている。

A法人のベトナム人実習生は任期を終了

し、順次帰国している。当初、現地法人は帰国後の就農先との考えもあった。しかし、都市近郊で就労機会が多く、給与面で就農は難しいという。こうしたなか、A法人は、実習生のリーダー的役割を担う人材として現地採用のベトナム人を日本に送り出すため、栽培技術の習得支援に力を入れている。

現地法人の農業生産は18年以降に本格化する見込みである。事業の柱はいちご栽培であるが、周辺地域での栽培事例がほとんどなく、高温による生育不良を懸念している。まずは、現地の気候に応じた栽培方法を習得することで収量を安定させ、将来的には面積拡大のため他地域での栽培も考えている。

(2) B法人

a 経緯

関東地方できのこを生産するB法人は、ベトナム進出を検討する以前から、当時雇用していた中国人実習生の帰国後の就農先確保のため、現地生産に強い思いがあった。

行政主催のベトナム農業視察に参加した10年頃から進出を考え、ベトナム人実習生を受け入れた13年前後から本格的な検討を開始した。きのこ生産は、屋内培養施設による栽培という特性から、栽培施設と生産資材の品質が生産性に大きく影響する。そこで、駐在スタッフ（日本人）を雇用し、社長自らが候補地選定と生産資材の調達環境の調査のため、現地訪問を繰り返し行った。また、訪問の際は、現地法人の共同出資者となるベトナム企業が同行するなどの様々

な支援を受けたという。

生産・建築資材の調達に一定の目途が立ったことから、小規模な栽培施設を建設し、13～14年にかけて試験栽培を実施した。その結果、日本と同程度の生産性が得られたためベトナム進出を決意した。ただし、試験栽培を行った地域で本格生産した場合、生産資材（菌床原料）の入手が難しいということがわかり、駐在スタッフが広く情報収集しながら再度進出先を選定した。

最終的に、15年に現地法人（ベトナム企業との合弁）を立ち上げ、南部山間地域の農村地帯にある工業団地内に、3haの用地を確保した。そして、栽培施設を建設し、16年から生産を開始するに至った。

b 現地生産の状況

現在の設備は栽培施設5棟、出荷施設1棟、事務所1棟である。生産初年度の16年は、単収が試験栽培時の半分程度であった。B法人は一部の生産資材の品質が地域ごとに異なり、この点が試験栽培に比べ収量が伸びなかった要因とみている。

販売先は日系スーパー、現地資本の高級食材店等である。売価は日本より1割程度高い。販売先への配送は日系の運送会社を利用している。B法人は自社冷蔵施設から運送会社の冷蔵車を使って、一旦運送会社内の施設で冷蔵保管する。そして、B法人は注文に応じて店舗配送するなどのきめ細かな受注対応により、きのこの品質維持に努めている。

c 今後の方向性

B法人は10年頃からベトナム進出を検討し、生産資材等の安定調達が可能で適地を基準に進出先を検討し、16年から生産を開始している。

現在の職員は、当初からの駐在スタッフである現代表1名と栽培従事の30名程度のベトナム人である。実習後に就農した4名が在職している。B法人は、帰国後の就農者を増やすには、日本に送り出す実習生の採用先を現地法人の近隣地域とするなどの工夫が必要と考えている。

B法人は単収向上が課題と考えている。17年は一部の生産資材の調達先をベトナム国外に変更するなどにより、生産性は改善されつつある。更なる向上のためには、これまで社長自らが短期滞在の際に栽培指導してきたが、これでは不十分と考えている。しかし、きのこ生産に精通した職員を日本から派遣することは給与等の面で難しい。そこで、実習後に就農する現地社員を増員し栽培技術の底上げを図り、収益向上に向けたスタッフ全体の意識を高めることが必要と考えている。こうした経営改善を図りながら、今後数年間で、敷地内に栽培施設を増棟することで、経営規模を現在の5倍程度まで拡大する意向である。

おわりに

海外での農業生産は、海外市場の成長を直接的に取り込むため、農業経営体の関心が高く、ベトナム進出は経営体への実習生

受入れを契機に、その傾向が強まっている。しかし、本稿の事例においても、生産開始に至るまでに様々な課題があり、栽培に適した進出地選定、農地確保等に数年を要している。特に現地法人は農地確保のハードルが高い。こうした現地特有の課題について、日本人スタッフの駐在だけでなく、現地企業との協力関係の構築による人的ネットワークの活用が重要である。

また、両事例は施設栽培ということもあり、比較的大きな設備投資を行っている。生産開始後も栽培環境、生産資材等の調達状況が日本と異なることから、現地に適応した栽培方法の確立、現地スタッフの人材育成・経営体制の構築等、経営が軌道に乗るためにはある程度の年数が必要である。したがって、初期投資のほかに経営安定までの運転資金について、日本本社が支援できるような余力がなければ、現地法人の経営継続は非常に厳しいといえる。

ベトナムに進出した経営体の多くは、これから販売が本格化していくものとみられる。これら経営体は、日本と同様の高い栽培技術による高価格販売を目指している。しかし、現地で消費者の安全・安心志向に対応した農業生産が積極化していることを踏まえると、希少性がある品目導入、コールドチェーン活用による品質維持等の差別化を図りながら、現地で継続的に評価されるような事業展開が不可欠である。

食品関連企業の海外展開の歴史は長く、試行錯誤によるノウハウ蓄積が業界として相応に進んでいるとみられる。農業経営体

による海外展開は始まったばかりで、現時点で情報蓄積が少なく、また、その成果を評価することも難しい。今後は農業経営体単独での進出だけでなく、複数経営体による共同事業や、日系の食品関連企業との連携などの多様な展開が必要になるものと考ええる。こうした動向を踏まえながら、農業経営体の海外展開の在り方について引き続き注目していきたい。

<参考文献>

- ・グエン・ティ・ミー・ホア・辻一成 (2017) 「ベトナム／日系農企業の進出と農業投資環境の変化—ラムドン省の事例—」『アジア研ワールド・トレンド』第264巻
- ・大和総研 (2014) 「我が国食品関連企業のアジア諸国における事業展開事例等調査報告書」
- ・辻一成 (2017) 「ベトナムにおける農業投資環境と日系農企業の事業戦略の変化—ラムドン省を事例に—」, 清水達也編『途上国における農業経営の変革』調査研究報告書, アジア経済研究所
- ・日本貿易振興機構ハノイ事務所 (2016) 「ベトナム経済情勢と進出日系企業動向」

(はせがわ こうせい)

