

## Part 4

# 農業大国ブラジル

## ——日本にとっての食糧安保の観点からの可能性——

株式会社日本政策金融公庫 国際協力銀行  
リオデジャネイロ駐在員事務所  
首席駐在員  
細島 孝宏

### はじめに

食糧の約6割を海外依存しているわが国にとって、国際的に食糧需給が逼迫基調となるなか、食糧安定供給のため必要な輸入は安定化・多角化が急務となっている。日本の約23倍の広大な国土を有し、気候条件や水環境に恵まれた農業大国ブラジルは、わが国にとって食糧安保の観点から今後とも重要なパートナーであり、いっそうの関係強化が大いに期待されている。

近年、主に中国他によるブラジルでの食料生産活動が活発化し、食料確保競争が激化するなか、日本の商社も独自のビジネスモデルや販売網を駆使しつつブラジルの農業分野に積極的に展開している。

以下、三井物産株式会社および丸紅株式会社のそれぞれの取り組み事例を紹介する。

### 三井物産の取り組み事例—— 穀物大手を子会社化し、生産から 販売までの一貫事業体制を確立

三井物産は2007年8月にブラジルにおいて大豆を中心とする穀物の集荷・販売事業を行うMultigrain AG社に資本参加を行った。同社はその後農業生産事業へ進出し、三井物産も増資引き受けや、株式買い増しを行いながら2008年10月以降、米国最大の農協であるCHS社と同率の筆頭株主となっていたが、2011年5月6日にそのCHS社とブラジル資本であるPMG Trading社が保有するMultigrain AG社株式を全量買い取り、完全子会社

とした。同社はブラジルにおいて大豆を中心とする穀物の集荷・販売事業と、農業生産事業の2つの事業を行っており、米国における子会社であるUnited Grain Corpと同様、三井物産の穀物戦略における南米での中核事業と位置づけられている。

### (1) ブラジルにおける穀物集荷・ 販売事業への参画

大豆輸入数量が日本を下回っていた中国が2000年に年間1000万トン超を輸入した。当時年間約500万トンの大豆を輸入し世界一の大豆輸入国として大きな存在感を誇っていた日本の倍以上を輸入する、世界最大の大豆輸入国として一気に台頭した。大豆は味噌、醤油、豆腐等の原料として馴染みが深い。消費量から見ると世界的には搾油用途が圧倒的に多い。経済発展に伴う生活水準の向上および食生活の西洋化を背景に、大豆油やパーム油といった食用油や、とうもろこしや大豆ミールといった飼料需要が飛躍的に増大したことが、中国が一気に大豆の輸入量を増加させた要因であった。

「大豆輸入超大国」となった中国の大豆輸入数量はその後増加の一途を辿り、2011年10月の米国農務省統計によれば、10/11クロープ（穀物年度）の中国の大豆輸入数量は5200万トン（日本は310万トン）、11/12クロープは5650万トン（日本は320万トン）と予想されている。

上記状況下、日本の購買力は相対的に低下し、日本向けの大豆買付けにのみ根差したビジネスモデルから、確りと産地に入り込んだビジネスモデルへの転換が、日本の顧客の為にも重要と判断した三井物産は、2007年8月

にブラジルにおいて大豆を中心とした穀物の集荷・販売を行うMultigrain AG社へ、まず25%の出資を行った。

米国は生産量・輸出量共に世界最大であるが、農地拡大余力の観点から増産余力は既に限定的と見られているのに対し、国連食糧農業機関（FAO）に拠ると、ブラジルは約2.6億ヘクタールの耕作可能面積を有しており、うち既耕作面積僅か約0.6億ヘクタールにすぎず、中長期的には世界で最も農産物の増産余力があり、今後伸びゆく世界の需要を賄うことが出来る唯一にして最大の国と見られている。

## （2）農業生産事業への参画

さらに、Multigrain AG社への投資後、2007年11月にブラジルに約10万ヘクタールの農地を保有し大豆・綿花・とうもろこし等の農産物の生産を行うXingu AG社に25%出資し、同年12月に株式交換によりXingu AG社をMultigrain AG社の100%子会社とし、農業生産から輸送・保管・販売までの一貫体制をもつアグリビジネスグループを構築した。三井物産は1960～70年代にかけてインドネシアでの農業事業に出資し、撤退した歴史があるが、外部環境の変化（増大する世界人口と穀物需要の高まり）と、ブラジルにおける長年の事業経験、そしてブラジルが水資源と天候に恵まれた農業適地であること、これらにより農業事業再参入が実現した。その後農地を若干買い増し、現在は約11万7千ヘクタールと東京23区の約2倍（東京都の約半分）の面積となっている。

## （3）今後の展開

米国農務省によると、中国の大豆輸入量は2020年には8830万トンと2011年と比較して3000万トン以上増加する見通しである。この需要の大半は南米の増産によって賄わざるを得ず、特にその中核がブラジルである。三井物産はこのMultigrainでの集荷・販売事業を強化し、大豆を中心としたブラジルの穀物生産量・輸出量の伸びと共にその取扱数量を伸ばす計画である。一方、農業生産事業では、近代的で効率的な企業型農業生産ビジネスモデルを確立する為、時間がかかるものの、土壌改良や灌漑設備導入により生産性を向上させ収益の安定化を目指すと共に、自社農場で非遺伝子組み換え大豆の生産を行うことで、日本の顧客への対応も確りと行い、環境問題にも対応しつつ、雇用の創出等による地域社会への貢献にも繋げていく予定である。



Multigrain AG社の生産地帯（三井物産提供）

## 丸紅の取り組み事例—— 港湾会社への出資と中国「活用」 による大量買い付け

### （1）ブラジルでの産地対策

ブラジルは既に世界有数の穀倉地帯として穀物供給国としてのプレゼンスを高めているが、丸紅はかねてより世界的にも重要な穀物供給国と位置づけ、サンタカタリーナ州サンフランシスコ・ド・スル港の港湾ターミナル会社Terlogs社の港湾施設に投資をしており、また、内陸部でも周辺・自社農家から直接調達するルートを有しているAMAGGI社と提携をしてきた。

ブラジルでは同国の利用可能農地の約3分の1しか使用されておらず、生産量・輸出量の拡大余地は大きい。本年の米国農務省発表の長期需給表によれば、ブラジルの大豆輸出量は2011年3360万トンから2020年4950万トンへ約1.5倍増加する見通し。需要サイドでは最大の輸入国である中国の大豆輸入量は2011年5700万トンから2020年8830万トンへ約1.5倍増加する見通し。主要生産国の状況を考えると中国の輸入量増加の大部分をブラジルが供給する見通しとなっており、ブラジル産穀物の将来性は非常に明るい。穀物供給国としてのブラジルの存在感はますます高まっており、丸紅もブラジルでの投資を積極的に検討していく計画である。

### （2）販売量急増の背景

穀物トレーディングにおける3つのキーワードは、「競争力のある買い付け力、安定的な販売力、そして、効率的な輸送力」である。その3つをいかにうまく組み合わせるかが、穀物トレーダーの腕を分ける。たとえば、少し高く買い付けても、大量の穀物を効率よく運ぶこと



Terlogs社の港湾施設（丸紅提供）

が、最大のコストカットになる。一定の販売量をもつことが何よりも重要であることを、取扱数量の伸びが証明している。丸紅は2005年日本向けを中心に700万トンの穀物取扱量であったが、その後5年間で「穀物メジャーの入り口」とされる2000万トンにまで達した。その背景には「タイムチャーター方式」という備船方法がある。通常は、積荷の重量で運賃が決まるが、当社は期間（時間）で支払うことで運賃を切り詰める。このタイムチャーター方式によりコスト競争力を実現し、需要が急拡大する中国において販売数量を伸ばすことに成功している。

丸紅が取り扱う穀物の物量を増やし始めた背景には、同社の最重要顧客である日本の存在を忘れてはいけない。日本向けの安定した取扱数量が、隣国である中国向け販売への競争力の一因となっている。しかし中国が穀物マーケットの中心となる過程で、日本の存在も変わりつつある。以前は日本のバイヤーの代表として国際マーケットに出ることで十分な存在感があり、その多様な品目、多様なリクエストに応えることができた。ところが今や、日本の搾油用大豆の輸入量が200万トン程度に対し、中国の大豆輸入量は5000万トン超である。以前と同じく当社の日本の顧客の希望に応えるため、長期的な安定供給を達成するためには相応のバイイングパワー（産地で有利に買い付ける力）が必要となってきている。現在は総合商社トップの2000万トン以上の物量を誇り、取扱数量という観点から穀物メジャーの背中也確実にみえてきている。

### （3）独自の集荷網をもつ産地対策

丸紅は穀物をフリーハンドで買い付けている。ただし、毎年、世界各国で干ばつと豊作が繰り返し起こり、穀物

輸出の数量が増減する環境の中で、安定的な供給ができる国はきわめて限定される。さらに、丸紅が安定した販売量を誇る国へ、安定的な供給力をもっていることも重要になる。これらの条件が揃っている国・地域の「物流」へ優先的に投資するのが、産地対策の原点の部分である。

今後の丸紅の戦略としては、出資している港湾ターミナル会社のTerlogs社を軸として、当社が主体的にコントロールしていけるアセットを構築していくことが、世界中の市場に向けて安定的に、そしてコスト競争力のある穀物を提供することにつながるとしている。

### （4）今後の見通し

現在は日本向けの穀物、中国向けの大豆を中心に大量輸送を行うことにより、コスト競争力を維持している。成長市場で一定のシェアを押さえるのが当社の販売戦略であるが、今後も中国・東南アジアにおける穀物需要が著しく拡大していくことが予想される。

海外において日本企業が取扱数量を増やし、バイイングパワーを高めていくことは、結局はわが国への安定的な食料供給にもかかわってくる。中国が大豆輸入量において日本を大きく凌駕したことに加え、品質にうるさい日本に比べて、今の中国は多少価格が高くても大量に購入してくれるという、穀物メジャーにとっては最上級の得意先となっている。こうした状況から、日本市場の優先順位が落ち、中国に“買い負ける”状況も生まれてきている。丸紅が世界において穀物取扱数量を増やしていくことの意義は、最重要市場である日本向け安定供給という観点から非常に重要であり、成長市場でのシェアを伸ばしていくことにより、日本への安定供給という責任を果たしていくことが期待される。

## おわりに

以上、両社の構想やアプローチこそ違いますが、他国に遅れることなくブラジルでの食料生産に果敢に取り組み、日本への食料確保に邁進する日本企業にエールを送りたい。

日本とブラジルは100年以上の歴史をもつ移民や数々の経済交流を通じてきわめて良好な関係を構築・維持しており、早晚訪れるであろう世界的な食料・エネルギー危機にも備え、この友好関係を大切に継続していくことが重要であると痛感する今日このごろである。

