

# 農業の海外展開

## —輸出と現地生産—



弁護士法人中村・大城国際法律事務所  
弁護士・カリフォルニア州弁護士  
大城 章顕

### 1. はじめに

従来の農業では生産した農畜産物を日本国内のみで販売することが一般的であり、海外展開を視野に入れている農業者はほとんどいませんでした。しかし、現在の日本の農業においては、農業従事者の急激な減少や日本国内の市場の縮小という大きな試練に立ち向かうために、農業の海外展開の動きが活発化しています。

これは、家族のみで農業を営むという従来型の農業から、農業をビジネスとしてとらえて農業を「経営する」という観点・姿勢に変わってきていることとも密接に関連しています。農業は、今や産業振興や雇用創出、さらには地域社会の維持において欠かせない機能を果たしており、事業拡大を目指している農業者も少なくありません。しかし、前述のように日本国内では人口減少による市場の縮小が予測されています。そのため、今後の事業の成長のためには国内だけでなく海外展開が大きな目標のひとつとなっています。この意味において、ある面では特殊な産業であった農業も他の産業と同じ状況になりつつあるということができるでしょう。

そこで、本稿では農業の海外展開の状況とそのポイント、さらには今後の展望について述べたいと思います。

### 2. 農業の海外展開の方法

一般的な海外展開の方法としては輸出（直接行う輸出だけでなく、商社や代理店を通じた間接的な輸出も含みます）と直接投資（現地法人の設立や現地法人への出資など）があります。このほか、海外企業との業務提携や日本国内における外国人観光客向けの販売も海外展開に含むこともあります。

このように、海外展開の方法にはさまざまなものがありますが、主な農業の海外展開の方法としては、他産業の海外展開と同様に（a）日本国内で生産した農畜産物を海外に輸出するという方法と（b）農畜産物を海外で現地生産するという方法があります。

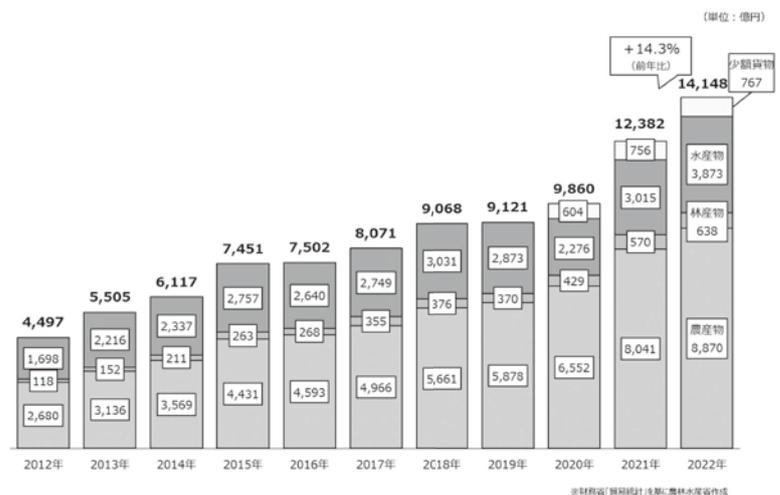
なお、現在行われている農業の海外展開の多くは（a）日本国内で生産した農畜産物を海外に輸出する方法ですが、日本政府としても（b）農畜産物を現地生産することにも積極的に取り組んでおり、数は少ないながらも海外において生産する農業者・企業も現れていますので、本稿では（b）についても取り上げていきたいと思います。

### 3. 農畜産物の輸出

#### ①農林水産物・食品輸出の現状

最も一般的かつ参入しやすい海外展開の方法は、国内で生産した農畜産物の輸出です。実際、農水省は2005年ごろから農林水産物・食品の輸出促進の施策

図表1 農林水産物・食品 輸出額の推移



出所：農林水産省  
[https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/e\\_info/attach/pdf/zisseki-42.pdf](https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/e_info/attach/pdf/zisseki-42.pdf)

を推し進めており、2021年には長年の目標であった年間1兆円の輸出額を達成しました（2021年の最終的な輸出額は約1兆2382億円）。輸出拡大はその後も続き、2022年の輸出額は1兆4148億円となっています（図表1）。2012年から2022年までの輸出額の推移を見ると、ここ数年の急激な輸出拡大が目立っています。

農林水産物・食品の輸出の内訳をみると、その多くは加工食品（特にアルコール飲料が多くなっています）と水産物（特にホタテ貝の輸出額が多くなっています）となっており、米などの穀物や野菜・果実といった青果物は輸出額としてはまだまだ多くありません（図表2）。

輸出先の国・地域を見てみると、中国が全体の約20%を占めており、香港、アメリカ、台湾と続いています。上位10カ国・地域の多くはアジア諸国であり、地理的な優位性も大きな要因となっているようです。

このように、日本の農業は国内市場の縮小という逆風にさらされているなか、国をあげて海外への輸出に積極的に取り組んでおり、その施策が実を結びつつあるということが出来ます。そして、政府は、この輸出拡大施策をさらに推進しており、2025年には2兆円、2030年には5兆円の輸出額とする目標を立てています。そのため、今後もさらなる輸出の拡大が見込まれています。

ただし、前記のとおり、農産物の輸出額をみても、その多くは加工食品であり、野菜・果実などや畜産品

の輸出額はまだまだ多くありません。これらの生鮮食品の輸出額の伸びが大きいのは、加工食品に比べると日持ちしづらいために輸送コストがかさんだり、輸出先でも低温での物流が必要となったりすることや現地の農産物に比べて高価格となるため、購買層が限定されるといった事情が原因と考えられます。しかし、物流の発達や経済発展に伴い、生鮮食品の輸出も拡大していくことが予想されています。

## ②農畜産物輸出の流れと留意点

農産物の輸出においても、他の工業製品などと同様、多様な当事者が関与していることが通常です。特に、農畜産物の場合には検疫が必要となったり、国や地域によっては輸出証明書を取得する必要があるため、その手続きを代理して行う事業者が関与することも少なくありません。

そのため、農畜産物が生産者から海外の消費者の手にわたるまでに、図表3のように多くの当事者が関与することが一般的です。

この図は一例であり、当然ながら複数の役割を当事者が果たしたり、生産者あるいは輸入者自身が果たしたりすることもあります。いずれにしても前記のとおり農畜産物の輸出入には他の工業製品などとは異なる規制があるため、輸出の際には各国・各地域の規制をしっかりと調査することが必要です。これを怠ると、輸出先で責任を問われたり、受け入れてもらえなかったりという事態にもなりかねません。

そのため、当該輸出先の事情に詳しい日本国内のパートナーや現地のパートナーが関与する例が多いのが実情です。そして、これらのパートナーとの間で農畜産物取引の契約や手続代理のための契約を締結することになりますが、特に海外の事業者との契約については、他の産業と同様に商慣習の違いや各国・各地域の法規制を踏まえた契約を締結する必要がありますので、状況に応じて日本国内あるいは現地の弁護士などの専門家に依頼することが必要です。

図表2 2022年の農林水産物・食品 輸出額（1-12月）品目別

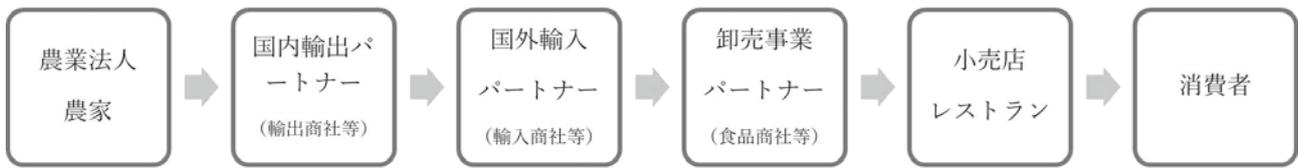
品目	金額 (百万円)	前年比 (%)
<b>加工食品</b>	<b>505,167</b>	<b>+9.9</b>
アルコール飲料	139,224	+21.4
日本酒	47,492	+18.2
ウイスキー	56,078	+21.5
焼酎（泡盛を含む）	2,172	+24.4
ソース混合調味料	48,380	+11.2
清涼飲料水	48,215	+18.8
菓子（米菓を除く）	27,991	+14.6
醤油	9,396	+2.8
米菓（あられ・せんべい）	5,503	▲ 2.4
味噌	5,077	+14.1
<b>畜産品</b>	<b>126,827</b>	<b>+11.3</b>
畜産物	96,820	+8.6
牛肉	52,019	▲ 4.0
牛乳・乳製品	31,926	+30.9
鶏卵	8,546	+42.4
豚肉	2,326	▲ 10.6
鶏肉	2,003	+0.6
<b>穀物等</b>	<b>62,696</b>	<b>+12.2</b>
米（援助米除く）	7,382	+24.4
<b>野菜・果実等</b>	<b>68,702</b>	<b>+20.6</b>
青果物	47,492	+24.3
りんご	18,703	+15.4
ぶどう	5,390	+16.4
いちご	5,242	+29.1
もも	2,897	+24.8
かんしょ	2,789	+12.6
ながいも	2,690	+16.3
なし	1,346	+40.1
かんきつ	1,272	+15.5
かき	1,189	+50.0

品目	金額 (百万円)	前年比 (%)
<b>その他農産物</b>	<b>123,612</b>	<b>+4.9</b>
たばこ	12,710	▲ 12.7
緑茶	21,887	+7.2
花き	9,143	+7.5
楠木等	7,385	+6.6
切花	1,514	+12.7
<b>林産物</b>	<b>63,761</b>	<b>+11.9</b>
丸太	20,559	▲ 2.4
合板	11,054	+46.9
製材	9,191	▲ 5.8
木製家具	6,893	+26.6
<b>水産物（調製品除く）</b>	<b>300,448</b>	<b>+28.7</b>
ホタテ貝（生鮮・冷蔵・冷凍等）	91,052	+42.4
ぶり	36,256	+32.7
真珠（天然・養殖）	23,753	+39.1
さば	18,802	▲ 14.6
かつお・まぐろ類	17,845	▲ 12.6
いわし	11,630	+56.2
たい	7,475	+48.3
さけ・ます	6,675	+88.5
すけとうたら	3,061	+53.3
さんま	285	▲ 55.1
<b>水産調製品</b>	<b>86,878</b>	<b>+27.8</b>
なまこ（調製）	18,405	+18.6
ホタテ貝（調製）	16,807	+108.0
練り製品	12,266	+9.0
貝柱調製品	3,914	▲ 34.4

※財務省「貿易統計」を基に農林水産省作成  
 ※「牛肉」、「鶏卵」、「豚肉」、「鶏肉」、「かんしょ」、「かき」の金額はそれぞれの加工品を含む金額。  
 「青果物」、「かんしょ」、「かき」の前年同月比は加工品を除く金額で算出  
 ※「ぶり」の金額は「のり」を含む金額。但し、前年同月比は「のり」を除く金額で算出

出所：農林水産省  
[https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/e\\_info/attach/pdf/zisseki-42.pdf](https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/e_info/attach/pdf/zisseki-42.pdf)

図表3 農畜産物が生産者から海外の消費者の手にとわたるまでの流れ（一例）



さらに、海外に農畜産物を輸出する際には、東京電力福島第一原子力発電所事故による放射性物質に関する規制が残っている国・地域があることにも注意が必要です。すでに規制を撤廃したり、規制を緩和したりした国・地域も少なくありませんが、日本からの輸出のターゲットとなりやすいアジアやヨーロッパの国々においてはなお規制が継続していますので、輸出しようとする農畜産物が規制対象となっていないか、規制をクリアできるかは事前に調査しておくことが必要です（加えて、この規制は徐々に緩和あるいは撤廃されていますので、その動きを注視することも必要です）。

また、海外に輸出した農畜産物に問題があった場合にどのような責任を負うのかといったことや、その責任をコントロールする方策について検討することも重要です。特に、実際に農畜産物を口にする消費者とは直接契約を締結することはできないため、契約による法的リスクのコントロールが難しいことから、現地の不法行為法のほかPL法の対象とならないか（加工食品が対象となることは通常ですが、未加工の農畜産物もPL法の対象となることがあります）を確認することが必要です。加えて、損害が生じた際に補填されるPL保険の加入の可否についても検討が必要でしょう。

### ③農業への新規参入

このように、他の工場製品などとは異なる注意点があるものの、農畜産物の輸出は比較的取り組みやすい海外展開の方法です。そのため、これまで農業を行っていない企業が国内だけでなく海外市場をターゲットとして日本国内で農畜産物を生産する事業に参入する、つまり農業への新規参入を検討したり、実際に実行したりしている例も増加しています。そこで、日本国内において農業に新規参入する際の法的なポイントについても述べておきたいと思います。

農業に新規参入するには、当然ながら農産物を生産するための農地が必要です。農地については農地法が規制をしていますが、農地とは「耕作の目的に供される土地」のことで（農地法2条1項。なお、農地

のほかに採草放牧地も農地法の規制対象となっていますが、畜産の場合はその形態により直接農地や採草放牧地を利用しないこともあり、農地法の適用対象とはならないこともあります）。

農地を利用する場合には、その利用形態により農地法の規制が異なっています。農地の利用形態としては、農地の所有と賃貸借（リース）がありますが、いずれの場合でも一定の要件を満たしたうえで農業委員会の許可を得ることが必要です。

農地の所有のうち、株式会社などの法人が農地を所有して利用するためには、「農地所有適格法人」（農地法2条3項）の要件を満たすことが必要です。その要件の概要は図表4のとおりです。

これらの要件のうち、企業による農業への新規参入の際に大きな障害となるのが議決権要件です。これは、実際に農業に従事する個人（複数名でも可）が農業法人の議決権の過半数を保有することを要求するものであるため、新規参入する企業自身が農地所有適格法人の要件を満たすことができないだけでなく、農業法人を子会社とすることすらできません。したがって、農業に新規参入するには、農地所有適格法人の要件を満たすため、単独または複数の個人（新規参入する企業の役員や事業パートナーとなる農業者個人が一般的です）に過半数の株式を保有してもらい、その株主個人との間で株主間契約を締結して一定のコントロールができるようにしているのが実情です。

他方、もうひとつの農地の利用形態である農地の賃貸借（リース）の場合、必ずしも農地所有適格法人の要件を満たす必要はありません。賃貸借の場合は、賃貸借契約に解除条件が付されていることや役員または重要な使用人の1人以上が農業に常時従事することといった要件を満たしていればよいとされています。そのため、農地を賃借する法人は企業の完全子会社とすることも可能であり、子会社のコントロールがしやすいという利点があります（ただし、あくまでも賃貸借であり所有ではないという点に注意が必要です）。

このように、企業が農業に新規参入する場合には農地法の規制をクリアする必要があり、その際には子会

図表4 「農地所有適格法人」要件概要

法人形態要件	(a) 株式会社（公開会社でないもの）、(b) 農事組合法人、(c) 持分会社（合名会社、合資会社、合同会社）のいずれかであること。
事業内容要件	主たる事業が農業であること。
議決権要件	農業関係者が総議決権・社員の過半を占めること。 (主な農業関係者) ・法人の行う農業に常時従事する個人 ・農地の権利を提供した個人 ・農地中間管理機構または農地利用集積円滑化団体を通じて法人に農地を貸し付けている個人 ・法人に基幹的な農作業を委託している個人（作業委託農家） ・地方公共団体、農地中間管理機構、農業協同組合、農業協同組合連合会
役員要件	以下の2つの要件を満たすこと。 ・役員の過半が、法人の行う農業に常時従事する株主などであること ・役員または重要な使用人の1人以上が、法人の行う農業に必要な農作業に従事すること

社管理という視点がポイントになります。また、完全に自社のみで新規参入するパターンのほかに、地元の農業者と合弁会社を設立して参入するといった方法もありますので、どのような形で参入するかについては、どこで農地を取得するか、何を生産するかとあわせて検討が必要です。なお、農地法の規制により、すでに存在している農業法人に出資をすることについては制限があり、また投下資本の回収方法が限られているという現状からは、農業法人は純粋な投資対象となりづらいのが実情です。

#### 4. 農畜産物の現地生産

続いて、もうひとつの農業の海外展開の方法である農畜産物の現地生産について検討していきたいと思えます。

海外で現地生産をする場合、最初に検討すべきなのは、いずれの国・地域で生産をするかということです。海外における生産であっても、当然ながら農畜産物の生産には農地が必要です。農地を含む土地の取得や利用については、国・地域ごとにルールが異なっており、そもそも外資系企業や外国人は土地を取得できなかったり、政府の許認可が必要とされていたりなどさまざまです。なかには、外資による農地の取得については一般の不動産以上に厳しい規制がかけられている例もありますので、事前に調査をすることが重要です。

農地の取得・利用が可能である場合でも、法規制により、あるいは実際の事業運営を見据えて、自社単独ではなく現地のパートナーとともに合弁会社を設立して農業を始めることも少なくありません。この場合、会社のコントロールのために現地の会社法に相当する法令の調査が欠かせず、また株主間契約を締結するこ

とが必要になるでしょう。

さらに、生産した農畜産物を生産国で販売するのか、それとも日本をはじめとした外国に輸出するのかという販路についても事前に検討が必要です。国内販売の場合には当該国内の民法や商法に当たる法令の調査が必要となりますし、当該国・地域での責任をコントロールするための契約や保険も必要になるでしょう。そして、農畜産物を輸出する場合には、実際に輸出が可能であるか、どのような手続きが必要であるかといったことについて、調査・検討が必要です。

そのうえで、現地法人が利益をあげることができた後には、その利益を日本の本社に還元することが必要になりますので、どのような形で利益を日本の本社に還元することができるか、タックスプランニングも含めて事前に検討しておくことがビジネスの成功のためには必要となるでしょう。

そのほかにも、現地で従業員を雇用するためには労働法への対応が必要になりますし、生産する品種やブランドなどの知的財産権の保護に関する法令への対応も必要です。なお、近年、ビジネスと人権への取り組みの必要性が大きくなっていますが、国や地域によっては法整備が不十分なため、当該国・地域の法のもとでは違法ではない場合であっても、国際的な基準からは不適切な取扱い（児童労働や搾取ととられかねない低賃金労働、環境汚染など）があると取引の停止や不買運動といった問題になるおそれがあります。そのため当該国・地域の法令はもちろん、国際的な基準から判断することが求められることがあります。このような観点からは、GLOBAL G.A.P.のような国際基準による認証を得ることも検討に値するかもしれません。

このように、農畜産物を海外で生産する場合には、市場の調査といったビジネス面のリサーチはもちろん

ですが、それ以外にも法的側面から検討すべき事項が数多くあります。そのため、やはり農畜産物の輸出に比べて海外での現地生産はハードルが高いのが実情であり、まだまだ実例として多くはありません。

なお、自ら農畜産物を現地で生産するのではなく、技術供与やコンサルティング、農業インフラの輸出という形で海外展開を行っている例もあります。ほかにも、農業ビジネスの海外展開として、スマート農業を事業としているいわゆる農業ベンチャー、スタートアップが海外に進出する事例も現れています。

## 5. 今後の展望

これまで見てきたように、農業の海外展開としては、(a) 日本国内で生産した農畜産物を海外に輸出するという方法と、(b) 農畜産物を海外で現地生産するという方法があり、現状では (a) の輸出が中心となっています。この数年で日本の農畜産物の輸出額が大きく増加していますが、世界の食糧市場は今後も大きく拡大していくことが見込まれており、政府の後押しもあってさらに輸出額が増加することが予想されます。

他方 (b) の現地生産についてはまだまだ途上にあります。現地生産に取り組んでいる企業が現れはじめていることに加え、生産そのものを行うのではなく技術やインフラの輸出といった形での海外展開は有望視されています。実際、政府の施策ではこのような意味での海外展開も支援しています。

このように、日本国内だけをターゲットとすると、市場の縮小が予想されるため事業の拡大には困難が伴うかもしれませんが、海外にも目を向けると農業は有望な事業といえるかもしれません。農業は「食」という人々にとってなくてはならない事柄に関わる事業であることも踏まえると、農業の事業拡大や農業への新規参入を目指す企業が徐々に増えていくのではないのでしょうか。

### (筆者略歴)

弁護士法人中村・大城国際法律事務所東京オフィス代表。2004年の弁護士登録以来、さまざまな企業法務案件に従事。特に、人事労務、企業間紛争解決業務のほか、事業活動に関わるリーガルアドバイスの提供に経験が豊富である。その他、M&Aやコンプライアンス・企業の不正調査案件にも携わってきた。現在は、農業法務・農業ビジネス法務にも注力しており、農業への新規参入や農業法人による海外展開案件などを取り扱っている。米カリフォルニア州弁護士資格も有している。

