

研究報告

輸出取組を行う農業法人の特性 —2024年度農業法人協会調査データを用いて—

新潟県立大学北東アジア研究所准教授 董琪

新潟県立大学北東アジア研究所教授 新井洋史

要旨

本研究は、公益社団法人日本農業法人協会「2024年度 全国農業法人実態調査」の個票データを用い、農業法人の輸出取組の実態と、それに関連する経営特性および市場行動の差異を記述統計により分析する。輸出取組状況を「取組中」「検討中」「非取組」に区分し、経営規模・売上指標、販路構成、資材調達、認証取得、地域分布の観点から比較を行った。耕種部門のうち制度・市場構造の異なる稲作および果樹に焦点を当てた。分析の結果、輸出取組法人は全体の一部にとどまる一方、「検討中」層が一定割合存在し、潜在的な参入余地が確認された。稲作では、輸出取組法人が一定規模以上に集中する傾向が見られるものの、最大規模層が必ずしも輸出に参入していないことが示された。果樹では、輸出取組法人が売上および労働生産性で高い水準を示し、高付加価値化との関連が示唆された。また、輸出取組法人は農協系統への依存度が相対的に低く、国際系GAP認証の取得割合が高い傾向が見られるとともに、これらの特徴は地域的に偏在している点が確認された。

キーワード：農業法人、農産物輸出、営農類型、販路、認証

JEL分類：Q13, Q17, F14

1. はじめに

日本農業は、人口減少に伴う国内需要の縮小、資材価格の上昇、担い手不足の深刻化といった構造的制約の下で、経営環境の不確実性が増大している。こうした状況において、農業法人にとって輸出は、販路の多角化、価格形成力の強化、ならびに高付加価値化を通じた収益基盤の拡充に資する有力な経営戦略の一つとして位置付けられる(犬田ら、2020)。他方で、輸出市場への参入(以下、「輸出参入」)には、規格適合・品質管理体制の整備、認証取得、ロット確保、取引先開拓、物流・通関対応等に伴う固定費・調整費用が発生し、参入障壁が存在する(菊地ら、2016; 山下ら、2018)。このため、どのような農業法人が輸出に参入し、あるいは参入を検討しているのか、またその意思決定がいかなる経営特性および市場行動と結び付いているのかを実証的に把握することは、輸出促進政策や産地支援制度の設計に加え、法人経営の戦略形成を考える上でも重要な課題である(石塚、2014; 2016)。

本研究の目的は、全国規模の個票調査データを用いて農業法人の輸出取組の実態を整理するとともに、輸出参入(および参入検討)と関連し得る経営特性・市場行動の差異を明らかにすることである。本研究の貢献は、全国の農業法人を対象とする個票データを用いて、輸出取組の現状を静態的に把握するとともに、「検

討中」の段階にある法人を明示的に取り込むことで、潜在的な輸出参入層を含めた実態を多面的に整理した点にある。さらに、輸出参入判断の要因を経営規模の大小のみに還元するのではなく、経営行動および市場対応の差異として捉えるため、輸出取組状況別に、経営規模および売上指標、販路構成、農業資材の調達チャネル、国際系GAP認証および有機JAS認証の取得状況、ならびに地域分布といった複数の側面から比較分析を行う。加えて、農業部門では作目が多岐にわたりサンプルが分散していることを踏まえ、生産方式および市場属性の類似性に基づく営農類型の再分類を行い、日本の農業制度および市場構造において特異な位置を占める稲作と、輸出との結び付きが相対的に強い果樹に焦点を当てて分析を進める。この枠組みにより、輸出参入が規模拡大のみで説明されない可能性を示すとともに、販路選択や品質・認証対応といった市場・制度環境への適応を含む複合的な要因として現れることを示唆する点に、本研究の意義がある。

本稿の構成は以下の通りである。第2節では用いるデータの概要と営農類型の分布を示し、併せて耕種部門における営農類型の再分類方法を説明する。第3節では、輸出取組状況別に、経営規模・売上指標、販路および資材調達、認証取得、地域分布の観点から比較分析を行う。最後に、主要な知見を総括し、政策的含意ならびに今後の課題を提示する。

2. データ

本研究で用いる調査データは、公益社団法人日本農業法人協会が実施した「2024年度 全国農業法人実態調査」に基づく。調査期間は2024年9月から2025年2月であり、調査対象は同協会の会員である農業法人2,088先である。回答数は1,401先(郵送867先、WEB534先)で、回答率は67.1%であった。なお、回答のうち新潟県所在の法人は61先である。

表1に示した売上1位の営農類型を見ると、耕種部門では稲作(461)が最も多く、全体の中で最大の割合(39.9%)を占めている。これに次いで、露地野菜(18.2%)および施設野菜(17.3%)が多く、園芸作物を中心とした法人が一定の厚みを持って存在していることが確認される。果樹(10.3%)についても一定数の法人が確認されており、地域性や市場条件に応じた多様な作目構成が形成されているといえる。一方、花きや工芸農作物、きのこについては件

数が相対的に少なく、売上規模の観点からは限定的な位置づけとなっている。

畜産部門では、養豚(25.2%)、酪農(24.0%)、採卵鶏(22.1%)、肉用牛(18.6%)が主要な営農類型として挙げられ、特定の畜種に極端に集中することなく、比較的分散した構成となっている点が特徴である(表2)。これらの畜種はいずれも一定の市場規模と安定的な取引関係を背景としており、法人経営において売上の柱となりやすい類型であると考えられる。

調査した農業法人の輸出取組の状況を見ると、輸出に既に取り組んでいる法人は186先(14.2%)にとどまっている(表3)。一方で、「検討中」の法人は287先(21.9%)存在しており、「検討もしていない」法人(835先、63.8%)が全体の過半を占めている。現時点では非取組法人が多数派であるものの、一定数の法人が輸出を検討段階にあることから、今後の輸出参入の余地がうかがえる。

表1 売上1位の営農類型(耕種)

| 営農類型 | 法人数 | 割合(%) |
|--------------|-------|-------|
| 稲作 | 461 | 39.9 |
| 露地野菜 | 210 | 18.2 |
| 施設野菜 | 200 | 17.3 |
| 果樹 | 119 | 10.3 |
| 畑作(いも・麦・大豆等) | 46 | 4.0 |
| 施設花き | 45 | 3.9 |
| きのこ | 28 | 2.4 |
| 工芸農作物 | 20 | 1.7 |
| 露地花き | 9 | 0.8 |
| その他耕種 | 18 | 1.6 |
| 計 | 1,156 | 100.0 |

注：割合は有効回答数(N=1,156)に対する比率である。

出所：調査データにより筆者作成。

表2 売上1位の営農類型(畜産)

| 営農類型 | 法人数 | 割合(%) |
|-------|-----|-------|
| 養豚 | 65 | 25.2 |
| 酪農 | 62 | 24.0 |
| 採卵鶏 | 57 | 22.1 |
| 肉用牛 | 48 | 18.6 |
| ブロイラー | 18 | 7.0 |
| その他畜産 | 8 | 3.1 |
| 計 | 258 | 100.0 |

注：割合は有効回答数(N=258)に対する比率である。

出所：調査データにより筆者作成。

もとより農業法人の経営構造が一樣ではないことは自明であるともいえるが、前掲表1及び表2は、耕種・畜産のいずれにおいても複数の類型が併存していることを改めて示している。このような営農類型の多様性は、販路構成や取引形態、さらには輸出への取組状況とも関連している可能性がある。

営農類型の作目数が多岐にわたりサンプルが分散している点を踏まえ、生産方式および市場属性の類似性に基づき、営農類型の再分類を行った。具体的には、日本の農業制度および市場構造が他の作目と大きく異なる稲作を独立した類型として設定した。また、施設野菜および施設花きについては、通年生産や高度な品質管理を通じて、輸出や高付加価値化との関連性が高いと考えられることから、両者をまとめて一つの類型として扱った。さらに、果樹については、りんごやぶどう等を中心に輸出との結びつきが比較的強い点を踏まえ、独立した類型とした。これら以外の耕種作目については、サンプル数および経営特性の近似性を考慮し、「その他耕種」として一括して分析を行う。

営農類型別に輸出取組の状況を比較すると、類型間で明確な差異が確認される。果樹を主とする法人では、「取組んでいる」法人の割合が26.3%と最も高く、他の営農類型と比べて輸出への取組が相対的に進んでいる。一方、施設園芸では「取組んでいる」

法人の割合は9.6%と低いものの、「検討中」の割合が23.7%と比較的高く、今後の輸出参入の潜在性がうかがえる。

稲作および露地野菜では、「検討もしていない」法人がそれぞれ64.7%、59.8%と過半数を占めており、現時点では輸出への関与が限定的であることが分かる。ただし、稲作においても「検討中」の法人が18.1%存在しており、一部では輸出に向けた関心が形成されつつある可能性が示唆される。

表5は、畜産類型別に輸出取組の状況を示したものである。ブロイラーおよび肉用牛では、輸出に既に取り組んでいる法人の割合が相対的に高い一方、養豚および酪農では「検討もしていない」法人が大半を占めている。また、採卵鶏および肉用牛では「検討中」の割合が比較的高く、今後の輸出参入の余地が示唆される。

以上の結果を踏まえると、本研究の分析対象としては、相対的に輸出取組が活発である稲作および果樹部門に着目することが有効であると考えられる。稲作は日本の農業制度および市場構造において中心的な位置を占める一方、果樹は輸出への取組割合が比較的高く、対照的な特性を有している。そこで以下では、これら二つの営農類型を中心に、農業法人の市場行動および輸出取組の特性について検討を行う。

表3 輸出取組の実態

| 輸出取組の状況 | 法人数 | 割合(%) |
|----------|-------|-------|
| 取組んでいる | 186 | 14.2 |
| 検討中 | 287 | 21.9 |
| 検討もしていない | 835 | 63.8 |
| 計 | 1,308 | 100.0 |

注：割合は有効回答数(N=1,308)に対する比率である。

出所：調査データにより筆者作成。

表4 営農類型別にみた農業法人の輸出取組状況(耕種)

| | 稲作 | 露地野菜 | 施設園芸 | 果樹 | その他耕種 |
|----------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|
| 取組んでいる | 74 (17.2%) | 25 (12.6%) | 22 (9.6%) | 30 (26.3%) | 20 (18.0%) |
| 検討中 | 78 (18.1%) | 55 (27.6%) | 54 (23.7%) | 25 (21.9%) | 25 (22.5%) |
| 検討もしていない | 279 (64.7%) | 119 (59.8%) | 152 (66.7%) | 59 (51.8%) | 66 (59.5%) |

注：割合は有効回答数に対する比率である。

出所：調査データにより筆者作成。

表5 営農類型別にみた農業法人の輸出取組状況(畜産)

| 輸出取組の状況 | 養豚 | 酪農 | 採卵鶏 | 肉用牛 | ブロイラー | その他畜産 |
|----------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| 取組んでいる | 0 | 2 | 5 | 5 | 3 | 0 |
| 検討中 | 6 (10.2%) | 9 (15.0%) | 14 (27.5%) | 15 (34.9%) | 4 (26.7%) | 2 (28.6%) |
| 検討もしていない | 53 (89.8%) | 49 (81.7%) | 32 (62.7%) | 23 (53.5%) | 8 (53.3%) | 5 (71.4%) |

注：割合は有効回答数に対する比率である。

出所：調査データにより筆者作成。

3. 輸出取組状況別にみた農業法人の経営特性

本節では、農業法人における輸出参入の実態を把握するため、輸出取組状況の違いに着目し、経営特性の比較分析を行う。具体的には、まず経営規模および売上水準と輸出参入との関連を検討し、次に販路構成および農業資材の調達チャネルといった市場取引の側面からその特徴を明らかにする。さらに、国際系GAP認証や有機JAS認証の取得状況を通じて、品質・安全性対応と輸出参入との関係を整理するとともに、地域分布に着目することで、作目特性や地域条件の違いが輸出取組に与える影響について検討する。

3.1. 経営規模・売上と輸出参入の関連

表6は、輸出取組状況別に稲作法人の経営規模を比較した要約統計を示している。まず平均値に着目すると、輸出に取り組んでいる法人の平均経営規模は72.7haであり、輸出に取り組んでいない法人(63.3ha)を上回っている。一方で、輸出検討中の法人の平均経営規模は74.8haと最も大きく、輸出取組法人をやや上回る結果となっている。したがって、平均値ベースでは、輸出取組法人は非輸出法人より規模が大きいものの、必ずしも最大規模の層に属しているとは限らないことが示唆される。

次に最小値を比較すると、輸出取組法人の最小値は10.0haであり、検討中(2.5ha)および非輸出法人(0.5ha)と比べて明確に高い水準にある。作付面積が0の観測値を除外した上で見ても、稲作において輸出に取り組んでいる法人は、いずれも一定規模以上の農地を営んでいることが分かる。すなわち、稲作部門における輸出参入には、少なくとも10ha以上の土地経営規模が一つの前提条件となっている可能性が示唆される。

一方、最大値に着目すると、非輸出法人の最大値は980.0haと最も大きく、輸出検討中(790.0ha)および輸出取組法人(192.0ha)を大きく上回っている。この点は、経営規模が極めて大きい法人であっても、必ずしも輸出を志向しているわけではないことを示しており、輸出参入が単純に規模の大小のみで説明できないことを示唆している。

以上より、稲作部門においては、輸出取組法人は非輸出法人と比べて平均的には規模が大きく、一定規模以上の経営体に限定される傾向が見られる一方で、最大規模層が必ずしも輸出を志

向しているわけではないことが確認される。

これに対し、果樹部門では、輸出取組法人の平均経営規模(12.9ha)が検討中法人(7.4ha)および非輸出法人(7.7ha)を上回っており、輸出に取り組む法人ほど相対的に規模が大きい傾向が確認される。最小値についても、輸出取組法人が他の区分より高い水準にあり、果樹においても輸出参入には一定の経営規模が求められる可能性が示唆される。さらに、最大値は輸出取組法人が非輸出法人を上回っており、稲作とは異なり、果樹部門では比較的規模の大きい経営体が輸出に参入している傾向が見られる。

もともと、果樹部門は品目や栽培方式による異質性が大きく、必要とされる作付面積には幅があるため、これらの結果は輸出対象品目や産地特性を反映している可能性に留意が必要である。

輸出取組状況別に稲作および果樹法人の売上水準ならびに生産性指標を比較した結果を表7に示す。まず直近売上に着目すると、稲作部門では、輸出取組法人の売上は14,727万円と、検討中法人(12,704万円)および非輸出法人(11,645万円)を上回っており、輸出に取り組む法人ほど総売上規模が大きい傾向が確認される。一方、果樹部門では、輸出取組法人の直近売上は41,245万円と他の区分を大きく上回っており、輸出参入が売上水準の高さと強く結び付いていることが示唆される(Bernard and Jensen, 1999; Bernard et al., 2003; Melitz, 2003)。

次に、面積当たり直近売上を見ると、稲作部門では、非輸出法人が420万円/haと最も高く、輸出取組法人(245万円/ha)および検討中法人(259万円/ha)を上回っている。これは、輸出取組法人が相対的に大規模経営である一方、単位面積当たりの売上水準は必ずしも高くないことを示している。これに対し、果樹部門では、非輸出法人の面積当たり売上が7,460万円/haと高水準であるものの、輸出取組法人も3,351万円/haと、検討中法人(1,730万円/ha)を大きく上回っており、輸出取組と単位面積当たりの収益性との間に一定の関連が推察される。

さらに、正社員当たり直近売上に着目すると、稲作部門では、輸出取組法人(2,846万円/人)、検討中法人(2,995万円/人)、非輸出法人(2,810万円/人)の間に大きな差は見られず、労働生産性の水準は概ね同程度である。一方、果樹部門では、輸出取組法人の正社員当たり売上が4,211万円/人と最も高く、検討中法人(1,909万円/人)および非輸出法人(3,975万円/人)を上回っている。

表6 輸出取組の状況別にみた経営規模の要約統計(単位: ha)

| 営農類型 | 輸出取組の状況 | 観測数 | 平均値 | 最小値 | 最大値 |
|------|----------|-----|------|-----|------|
| 稲作 | 取組んでいる | 74 | 72.7 | 10 | 192 |
| | 検討中 | 78 | 74.8 | 2.5 | 790 |
| | 検討もしていない | 277 | 63.3 | 0.5 | 980 |
| 果樹 | 取組んでいる | 27 | 12.9 | 1.5 | 51.6 |
| | 検討中 | 23 | 7.4 | 1.0 | 20.0 |
| | 検討もしていない | 53 | 7.7 | 0.3 | 35.6 |

注: 作付面積が0の観測値は除外して集計した。
出所: 調査データにより筆者作成。

以上の結果から、稲作部門においては、輸出参入は総売上規模の拡大と関連しているものの、単位面積当たりや労働者数当たりの売上指標とは必ずしも強く結び付いていないことが示唆される。言い換えれば、相対的に粗放的な栽培、あるいは低価格帯の品種の栽培を行っていることが予想される。他方、果樹部門では、輸出取組法人が総売上および生産性指標の双方において相対的に高い水準を示しており、輸出参入が高付加価値化と密接に関連している可能性が示される。

3.2. 販路および農業資材購入チャンネルと輸出参入の関連

最大販路の構成を見ると、輸出取組の有無および営農類型によって明確な差異が確認される(表8)。まず、非輸出取組法人では、農協系統が最大販路として最も高い割合(30.3%)を占めており、農協以外の集出荷団体(20.9%)や小売業者(17.3%)がこれに続く。全体として、非輸出取組法人は、国内向けの安定的かつ従来型の流通チャンネルへの依存度が高い構造にあるといえる。

これに対し、稲作輸出取組法人では、最大販路として農協以外の集出荷団体が最も多く(34.2%)、農協系統(15.1%)を大きく上回っている点が特徴的である。また、小売業者(19.2%)や食品製造業・外食産業(13.7%)の比重も相対的に高い。稲作輸出取組法人には、販路の多様化を通じた取引条件の柔軟性や大口取引による経営の安定を図ろうとする法人が多いことが示唆される。

果樹輸出取組法人においては、この傾向がさらに顕著である。最大販路として小売業者が34.5%と最も高く、次いで個人消費者(直売所等)が24.1%を占めており、直接的あるいは準直接的な販売チャンネルへの依存度が高い。一方で、農協系統の割合は6.9%にとどまり、農協以外の集出荷団体は選択されていない。これらの結果は、果樹輸出取組法人が品質差別化やブランド形成を背景に、消費者に対する訴求力の強さに自信をもって販路を選択していることを示唆している。

さらに、個人消費者向けオンライン販売に着目すると、稲作・果樹の輸出取組法人はいずれも非輸出取組法人に比べて高い割合を示しており、とりわけ果樹では13.8%に達している。これは、輸出取組法人が従来型の流通チャンネルにとどまらず、新たな販路開拓やデジタルチャンネルの活用にも相対的に積極的であることを示している。

以上のように、輸出取組法人は非輸出取組法人と比べて、最大販路の構成において明確に異なる特徴を有しており、特に果樹部門では、農協中心型の流通から脱し、付加価値訴求型・直接型の販路へとシフトしている傾向が確認される。

表7 輸出取組の状況別にみた売上指標の比較(単位：万円, 万円/ha., 万円/人)

| 営農類型 | 輸出取組の状況 | 直近売上 | 面積当たり直近売上 | 正社員当たり直近売上 |
|------|----------|--------|-----------|------------|
| 稲作 | 取組んでいる | 14,727 | 245 | 2,846 |
| | 検討中 | 12,704 | 259 | 2,995 |
| | 検討もしていない | 11,645 | 420 | 2,810 |
| 果樹 | 取組んでいる | 41,245 | 3,351 | 4,211 |
| | 検討中 | 9,700 | 1,730 | 1,909 |
| | 検討もしていない | 13,422 | 7,460 | 3,975 |

出所：調査データにより筆者作成。

表8 最大販路別にみた稲作・果樹輸出取組法人と非輸出取組法人の比較

| 最大販路 | 稲作輸出取組法人数 | 割合(%) | 果樹輸出取組法人数 | 割合(%) | 非輸出取組法人数 | 割合(%) |
|--------------|-----------|-------|-----------|-------|----------|-------|
| 農協系統 | 11 | 15.1 | 2 | 6.9 | 247 | 30.3 |
| 農協以外の集出荷団体 | 25 | 34.2 | 0 | 0 | 170 | 20.9 |
| 卸売市場 | 3 | 4.1 | 3 | 10.3 | 85 | 10.4 |
| 小売業者 | 14 | 19.2 | 10 | 34.5 | 141 | 17.3 |
| 食品製造業・外食産業 | 10 | 13.7 | 3 | 10.3 | 85 | 10.4 |
| 個人消費者(直売所等) | 6 | 8.2 | 7 | 24.1 | 69 | 8.5 |
| 個人消費者(オンライン) | 4 | 5.5 | 4 | 13.8 | 17 | 2.1 |
| 計 | 73 | 100 | 29 | 100 | 814 | 100 |

注：(1)「稲作／果樹 輸出取組法人」は、輸出に取り組んでいると回答した法人のうち、売上1位の営農類型が稲作または果樹であるものを指す。

(2) 割合は有効回答数に対する比率である。

出所：調査データにより筆者作成。

農業資材の主な購入先について見ると、輸出取組の有無や営農類型による構成の違いは限定的であり、全体として大きな差異は確認されない(表9)。いずれの区分においても、農協系統が最も主要な調達先となっており、次いで小売業者や農業資材メーカーが一定の割合を占めている点は共通している。

具体的には、稲作輸出取組法人、果樹輸出取組法人、非輸出取組法人のいずれにおいても、農協系統からの調達が最大の比重を占めており、農業資材の調達においては、輸出取組の有無にかかわらず、農協を中心とした既存の流通チャネルが依然として重要な役割を果たしている。また、小売業者および農業資材メーカーの割合についても、区分間で大きな差異は見られず、調達行動の基本的な構造は概ね共通している。

3.3. 認証・有機対応と輸出参入の関連

認証取得状況と輸出取組の関係を見ると、国際系GAP認証¹および有機JAS認証²のいずれについても、輸出取組法人において認証取得割合が相対的に高い傾向が確認される(表10)。ただし、観測数が限られていることもあり、その差は必ずしも大きくはなく、認証取得が輸出参入の十分条件であるとは言えない。

まず国際系GAP認証について見ると、稲作部門では、輸出取組法人のうち9.5%が認証を取得しているのに対し、非輸出法人では1.1%にとどまっている。また、果樹部門においても、輸出取組法人では13.3%が認証を取得しており、非輸出法人(1.7%)と比べて高い割合を示している。検討中法人においても一定割合の取得が見られることから、国際系GAP認証は輸出参入と一定の関連

を有する可能性が示唆される。

一方、有機JAS認証については、国際系GAP認証と比べて全体として取得割合が高く、特に稲作部門では、輸出取組法人および検討中法人において2割前後が認証を取得している。ただし、非輸出法人においても一定割合の取得が確認されており、輸出取組の有無による差は限定的である。果樹部門では、有機JAS認証の取得割合自体が低く、輸出取組法人と非輸出法人との間に明確な差は見られない。

以上の結果から、国際系GAP認証については、稲作・果樹のいずれの部門においても、輸出取組法人において取得割合が相対的に高い傾向が確認されるものの、その水準は必ずしも高いことが示された。他方、有機JAS認証については、輸出取組との関連は弱く、認証取得は輸出参入というよりも、生産方式や国内市場向けの付加価値戦略とより密接に関連している可能性が示唆される。

3.4. 地域性と輸出参入の関連

地域別の分布に着目すると、稲作および果樹の輸出取組法人には、それぞれ異なる地理的偏が見られる。まず稲作輸出取組法人について見ると、北信越および北海道・東北に集中しており、両地域で全体の大半を占めている。特に北信越では30先と最も多く、日本有数の稲作地帯であることに加え、比較的規模の大きい法人経営が集積している点が背景として考えられる。一方、関東や九州・沖縄では稲作輸出取組法人の数は限定的であり、地域間で明確な偏りが確認される。

表9 農業資材の主な購入先別にみた農業法人の分布

| 主な購入先 | 稲作輸出取組法人数 | 割合(%) | 果樹輸出取組法人数 | 割合(%) | 非輸出取組法人数 | 割合(%) |
|----------|-----------|-------|-----------|-------|----------|-------|
| 農協系統 | 36 | 50.7 | 11 | 42.3 | 308 | 39.9 |
| 小売業者 | 20 | 28.2 | 6 | 23.1 | 184 | 23.9 |
| 農業資材メーカー | 11 | 15.5 | 5 | 19.2 | 230 | 29.8 |
| ホームセンター | 2 | 2.8 | 3 | 11.5 | 27 | 3.5 |
| インターネット | 0 | 0.0 | 1 | 3.8 | 18 | 2.3 |
| アプリ | 0 | 0.0 | 0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| 海外から直接輸入 | 0 | 0.0 | 0 | 0.0 | 4.0 | 0.5 |
| 地元の農家 | 0 | 0.0 | 0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| その他 | 2 | 2.8 | 0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| 計 | 71 | 100.0 | 26 | 100.0 | 771 | 100.0 |

注：(1)「稲作／果樹 輸出取組法人」は、輸出に取り組んでいると回答した法人のうち、売上1位の営農類型が稲作または果樹であるものを指す。

(2) 割合は有効回答数に対する比率である。

出所：調査データにより筆者作成。

¹ GAP (Good Agricultural Practice)とは、農業生産工程全般における適正な管理および改善を通じて、農産物の安全性確保、品質向上、環境負荷の低減、ならびに持続可能な農業生産の実現を目的とした取組を指す。GAP認証は、これらの取組が一定の基準を満たしていることを第三者機関が認証する制度であり、国際的に広く導入されている。GAP認証には、認証対象地域に応じて複数の制度が存在し、日本国内向けのJGAP、アジア地域を対象とするASIAGAP、ならびに欧州を中心に世界的に採用されているGLOBAL G.A.P.が代表的である。本研究において「国際系GAP認証」とは、輸出対応との関連性を踏まえ、GLOBAL G.A.P.またはASIAGAPのいずれかを取得している場合を指す。

² 有機JAS認証とは、「日本農林規格等に関する法律(JAS法)」に基づく有機食品の認証制度であり、化学合成農薬や化学肥料の使用を原則として避け、自然循環機能を生かした生産方法が一定の基準を満たしていることを第三者機関が認証するものである。有機JAS認証を受けた農産物等は、「有機」または「オーガニック」と表示することが認められている。

これに対し、果樹輸出取組法人の分布は稲作とは異なる特徴を示している。中国・四国が9先と最も多く、次いで北海道・東北が7先となっており、北信越の比重は相対的に低い。これは、果樹生産が特定の地域に集積していることに加え、品目特性や輸出対象市場との関係が地域分布に反映されている可能性を示唆している。

また、関東および近畿では、稲作・果樹のいずれにおいても一定数の輸出取組法人が確認されるものの、その規模は限定的である。一方、九州・沖縄では稲作輸出取組法人はほとんど見られ

ないのに対し、果樹では一定数が存在しており、営農類型によって地域的な輸出適性が異なることがうかがえる。

以上のように、輸出取組法人の地域分布は、営農類型ごとに異なる空間的特性を有しており、稲作では主要生産地への集中が、果樹では輸出志向型産地への集積がそれぞれ確認される。このことは、輸出参入が個別法人の経営判断のみならず、地域的な生産条件や産地形成の状況とも密接に関連している可能性を示している。

表10 国際系GAP・有機JAS認証の有無別にみた輸出取組状況

| | | | | |
|----|----------|---------------|---------------|----------------|
| 稲作 | 国際系GAP認証 | 取組中 | 検討中 | 非取組 |
| | あり | 7 (9.5%) | 8 (10.3%) | 3 (1.1%) |
| | なし | 67 (90.5%) | 70 (89.7%) | 276 (98.9%) |
| | 計 | 74 (100%) | 78 (100%) | 279 (100%) |
| 果樹 | 国際系GAP認証 | 取組中 | 検討中 | 非取組 |
| | あり | 4 (13.3%) | 2 (8.0%) | 1 (1.7%) |
| | なし | 26 (86.7%) | 23 (92.0%) | 58 (98.3%) |
| | 計 | 30 (100%) | 25 (100%) | 59 (100%) |
| 稲作 | 有機JAS認証 | 取組中 | 検討中 | 非取組 |
| | あり | 15 (20.3%) | 17 (21.8%) | 22 (7.9%) |
| | なし | 59 (79.7%) | 61 (78.2%) | 257 (92.1%) |
| | 計 | 74 (100%) | 78 (100%) | 279 (100%) |
| 果樹 | 有機JAS認証 | 取組中 | 検討中 | 非取組 |
| | あり | 2 (6.7%) | 4 (16.0%) | 2 (3.4%) |
| | なし | 28 (93.3%) | 21 (84.0%) | 57 (96.6%) |
| | 計 | 30 (100%) | 25 (100%) | 59 (100%) |

注：「国際系GAP認証」は、「認定GLOBAL G.A.P.」または「認定ASIAGAP」のいずれかを取得している場合を指す。
出所：調査データにより筆者作成。

表 11 稲作・果樹輸出取組法人の地域別分布

| 地域 | 稲作輸出取組法人数 | 果樹輸出取組法人数 |
|--------|-----------|-----------|
| 北海道・東北 | 24 | 7 |
| 北信越 | 30 | 3 |
| 関東 | 3 | 3 |
| 東海 | 4 | 1 |
| 近畿 | 9 | 3 |
| 中国・四国 | 3 | 9 |
| 九州・沖縄 | 1 | 4 |
| 計 | 74 | 30 |

注：本表は、「輸出に取り組んでいる」と回答した法人のうち、売上1位の営農類型が稲作または果樹である法人を対象として集計している。
出所：調査データにより筆者作成。

4. 結論

日本農業は、人口減少や国内需要の縮小といった構造的制約の下で、「攻めの農業」への転換を掲げ、輸出拡大を重要な成長戦略の一つとして位置付けてきた。その中核的担い手として期待される農業法人については、輸出に参入する主体の特性や行動様式を、実証的かつ精緻に把握することが求められている。本研究は、公益社団法人日本農業法人協会による「2024年度 全国農業法人実態調査」の個票データを用い、農業法人の輸出取組の実態を整理するとともに、輸出参入と関連し得る経営特性および市場行動の差異を記述統計により検討した。

分析の結果、まず、輸出に既に取り組んでいる法人は全体の一部にとどまる一方で、「検討中」に位置付けられる法人が一定割合存在しており、輸出参入には潜在的な拡大余地が認められた。耕種部門を営農類型別に見ると、果樹では輸出取組割合が相対的に高い一方、施設園芸では取組割合自体は低いものの検討層が厚く、営農類型間で輸出関与の度合いに明確な差異が確認された。

稲作については、輸出取組法人が平均的に大規模であり、最小規模でも一定水準以上に集中している一方、最大規模層が必ずしも輸出に参入していない点が示された。これは、輸出参入が単純に経営規模の大小のみで説明できない可能性を示唆している。他方、果樹では、輸出取組法人が直近売上および労働者数当たり売上のいずれにおいても高い水準を示しており、輸出参入が高売上・高付加価値化と結び付いている可能性がうかがえた。

販路構成に着目すると、非輸出法人が農協系統を中心とする傾向を示すのに対し、輸出取組法人、とりわけ果樹では小売業者や直売といった販路の比重が高く、差別化戦略に適合的な販路選択が行われていることが確認された。一方、農業資材の調達チャネルについては、輸出取組の有無による違いは限定的であり、輸出参入を分ける主要因としては確認されなかった。

また、国際系 GAP 認証については、輸出取組法人において取得割合が相対的に高い傾向が見られたものの、その水準自体は

必ずしも高くなく、認証取得が輸出参入の十分条件であるとは言えない。有機 JAS 認証については、輸出との関連は相対的に弱く、むしろ国内市場における付加価値戦略や生産方式との結び付きが強い可能性が示唆された。地域分布を見ると、稲作輸出取組法人は主要稲作地帯に偏在する一方、果樹では異なる地域集積が確認され、輸出参入が個別法人の経営判断のみならず、地域条件や産地形成の状況とも密接に関連している可能性が示された。

以上の結果から、農業法人の輸出参入は、「経営規模」「販路構成」「品質・認証対応」「地域条件」といった複数の要因が重なり合う形で現れており、その組み合わせは営農類型によって大きく異なることが明らかとなった。政策的には、輸出を一律に促進するのではなく、営農類型ごとの市場構造や参入制約(販路形成、ロット確保、品質管理・認証、物流等)を踏まえた、きめ細かな支援設計が重要であると考えられる。

ただし、本研究では輸出参入に影響を及ぼすであろうと予想されるいくつかの要因をそれぞれ個別に取り上げて、記述統計の差異により、一定の傾向を読み取ったに過ぎない。今後の課題としては、本研究で記述統計により確認された差異が、他の要因を統制した上でも成立するかを検証するため、回帰分析等による実証的検討を進める必要がある。また、具体的な政策提言や農業法人への示唆を得るためには、輸出先市場、取引形態、品目別の詳細情報を用いた分析が求められる。

【付記】本研究は、科学研究費助成事業 若手研究(課題番号：23K14030)の助成、および新潟県立大学北東アジア研究所「日本における農業法人の経営行動と生産性の分析」プロジェクトの研究予算により実施されたものである。なお、本研究で用いたデータは、公益社団法人日本農業法人協会が実施した「2024年度 全国農業法人実態調査」に基づくものであり、同協会との共同調査の一環として収集・提供されたものである。

<参考文献>

- Bernard, A.B. and Jensen, J.B. Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?. *Journal of International Economics*, 47(1): 1-25, 1999.
- Bernard, A.B., Eaton, J., Jensen, J.B. and Kortum, S. Plants and productivity in international trade. *American Economic Review*, 93(4):1268-1290, 2003.
- Melitz, M.J. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6): 1695-1725, 2003.
- 鈴木源太郎(2010)「農業法人における経営展開と企業間連携の実態—農業法人アンケート調査の分析結果より—」、『農業経営研究』、48(2): 71-76。
- 木南章・木南莉莉・古澤慎一(2011)「農業法人における人的資源管理の課題—従業員離職率に関する分析—」、『農業経営研究』、49(1): 13-21。
- 澤田守・澤野久美・納口るり子(2018)「農業法人における正社員の人材育成施策の特徴と課題—農業法人アンケート結果を用いた分析から—」、『農業経営研究』、56(2): 33-38。
- 犬田剛・渋谷往男(2020)「農業法人の経営理念の公開実態と営農類型別の特性分析—テキストマイニングによる分析—」、『農業経営研究』、58(2): 29-34。
- 石塚哉史(2014)「農業法人における豚肉輸出の現状と課題に関する一考察—伊豆沼農産の事例を中心に—」、『農林業問題研究』、49(4): 542-547。
- 石塚哉史(2016)「農産物・食品輸出の現段階的特質と展望」、『農業市場研究』、25(3): 4-13。
- 山下裕介・南石晃明・長命洋佑(2018)「農業法人の輸出取組と経営規模・収益性—全国アンケート分析—」、『農業経営研究』、56(3): 15-20。
- 菊地昌弥・林明良(2016)「わが国の農林水産物・食品の輸出拡大の方向性に関する考察—ケーススタディと国際マーケティング論の視点から—」、『農業市場研究』、25(1): 61-67。

Characteristics of Export-Engaged Agricultural Corporations: Evidence from the 2024 Survey of the Japan Agricultural Corporations Association (Summary)

Qi DONG

Economic and Social Research Institute for Northeast Asia, University of Niigata Prefecture

Hirofumi ARAI

Economic and Social Research Institute for Northeast Asia, University of Niigata Prefecture

This report examines export participation among Japanese agricultural corporations and its association with managerial characteristics and market behavior, using firm-level data from the 2024 National Survey on Agricultural Corporations conducted by the Japan Agricultural Corporations Association. Export status is classified into three categories—exporting, considering export, and non-exporting—and descriptive comparisons are conducted with respect to farm size, sales and productivity indicators, marketing channels, input procurement patterns, certification status, and regional distribution. To address heterogeneity across crop types, the analysis focuses on rice and fruit producers, which differ substantially in institutional settings and market structures. The results show that although exporting corporations account for only a small share of the sample, a non-negligible proportion of firms are in the consideration stage, indicating latent potential for export entry. In rice production, exporters tend to meet a minimum scale threshold; however, the largest producers are not necessarily export-oriented, suggesting that export participation cannot be explained by scale alone. In contrast, fruit-exporting corporations exhibit substantially higher sales and labor productivity, consistent with export participation being closely linked to value-added strategies. Moreover, exporting agricultural corporations tend to rely less on the JA (agricultural cooperative) distribution channel, display higher rates of international GAP certification, and exhibit clear geographic concentration in these characteristics.

Keywords: Agricultural corporations; Agricultural exports; Farming types; Marketing channels; Certification

JEL codes: Q13, Q17, F14