

農林漁業成長産業化ファンドの概要

平成24年12月

農林水産省

農林漁業者の声や思い

こんな思いをしたことはありませんか？

せっかくおいしいモノができたのに、市場の規格から少しでも外れると値がつかない



栽培契約をはじめてみたものの、価格や量の事後変更が日常茶飯事。継続が難しい！

大口ロットの注文は嬉しいが、自然が相手なので、定量・定質・定額の供給を常に全うするのは困難な場合も

直販・加工等の取組を始めたものの、販路開拓が困難。また、販路ができてても供給を増やす資金が足りない

課題を解決するためには

長期の取組

短期的な取引の条件に左右されずに、お互いの情報をキャッチボールし、カイゼンを図りながら、長期的に事業を続けることが必要

消費者ニーズに合わせた商品・メニューを作るために、多様な品目・品種の生産体制が必要。また、生産現場の声も大切にしたい、商品・メニューづくりも重要

農林漁業の生産体制づくり

販路と資金の確保

制約なく成長を続けていくためには、大きな販路の確保と担保等が不要な資金の確保が重要。加えて、生産を支えるための仲間づくりが必要

ファンドの支援が課題解決の鍵

1 パートナー企業との信頼づくり

パートナー企業と二人三脚で一緒に取り組む事業（合弁事業）を立ち上げることで、長期的な信頼関係を築きます。「合弁」は製造業等でも新規事業（特に海外進出）を行う際によく用いられる方法です。ファンドは、一緒に取り組むパートナー企業選びの段階から、しっかりとした信頼が築かれるように支援します。

2 農林漁業の生産に合わせた経営

パートナー企業と一緒に会社を経営していきますが、生産現場を熟知した農林漁業者の方の経験・意見を踏まえることで、自然のサイクルに合わせた加工・流通・販売が実現できます。会社の経営に農林漁業者の方の意見が反映されるように、ファンドは会社の経営を支援します。

3 自由な資金でさまざまなチャレンジ

ファンドの資金は、用途の制約が小さく、期日ごとの返済がないなど自由度の高い資金です。例えば、農家レストランの東京出店、海外スーパーと連携した輸出事業、地産地消を活かした地域給食事業、古民家を活用したグリーンツーリズム事業など、さまざまなチャレンジを応援します。

2次・3次産業事業者の声や思い

日本の1次産業はとても魅力的！

安全・安心のブランドを考えると、
国産の農林水産物を使いたい！

産地段階から連携し、商品やメニューの
差別化を図りたい！



農山漁村の環境や古民家など地域資源を
活かしたビジネスをしたい！

日本の農林漁業の底力を活かした輸出などの
国際展開を進めたい

2次・3次産業事業者の声



1次産業と連携するにも、生産力や経営力がある農林漁業者が見つからないので、紹介してくれませんか？

負債比率が高く、資金調達に困っています。設備投資だけじゃなく、運転資金の手当てができませんか？



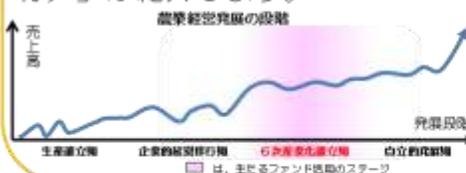
1次産業と連携しても、成果を出すには相当時間や手間がかかるのでは？



補助等の政策ツールは制約が多くてビジネスになりにくいのでは？

ファンドによる支援

事業内容・規模に応じて、一緒に取り組むのに相応しい農林漁業者を「農林漁業成長産業化ファンド（仮称）」が紹介します。



販売金額：1億円以上
(約5千経営体)

販売金額：3千万円以上
(約27千経営体)

販売金額：3千万円未満
(約165万経営体)



生産サイドと製造・加工、流通・販売サイドの双方向の「WIN-WIN」サイクル構築までの、各種経営支援と最長15年の長期資金（出資と劣後ローン）の提供を行い、負担を軽減します。

このスキームは、補助ではなく出資ですので、基本的にビジネスモデルは民間主導となります。地域資源の活用や輸出による海外展開など幅広くご活用頂けます。



株式会社農林漁業成長産業化支援機構法の概要

1 背景

我が国の農林漁業・農山漁村をめぐる厳しい状況に対処し、食と農林漁業を再生するため、民間の資金・ノウハウを十分に生かし、官民が連携した新たな資金循環等による農林漁業の成長産業化が求められているところ。

2 趣旨

我が国農林漁業が農林漁業者の所得を確保し、農山漁村において雇用機会を創出することができる成長産業となるようにするため、農林漁業者が主体となって新たな事業分野を開拓する事業活動等に対し出融資や経営支援を行う枠組みを定める。

3 法律の概要

(1) 機構の設立及び政府の出資等

- ① 機構は、農林水産大臣の認可により全国で一を限り設立
- ② 政府は、常時、機構の発行済株式総数2分の1以上を保有し、必要と認めるときは機構に出資等を実施

(2) 農林漁業成長産業化委員会

支援対象及び支援内容等の決定のため、機構に農林漁業成長産業化委員会（農林漁業に関し専門的な知識経験を有する者その他の委員で組織）を設置

(3) 業務の範囲

- ① 新たな事業分野を開拓する事業活動を行う六次産業化法の認定事業者に対する出資（直接出資）、資本金 劣後ローンの提供
- ② ①の者に対し資金供給その他の支援を行う団体に対する出資（間接出資）、指導 等

(4) 支援基準及び業務の実施

- ① 農林水産大臣は、機構が支援対象及び支援内容を決定するに当たって従うべき基準（支援基準）を策定
- ② 支援基準は、農林漁業者の主導性の確保に関する事項等を含み、地域の農林漁業の健全な発展等に配慮して策定
- ③ 機構は、支援基準に従い、農林水産大臣の認可を受けて支援を実施

(5) その他

上記のほか、農林漁業者等の意見聴取、存続期間（～H45. 3）、国による監督等の規定を整備

(参考)株式会社農林漁業成長産業化支援機構法案 修正の概要

目的の見直し

目的に、「農林漁業者の経営の安定向上」、「地域との調和への配慮」、「農林漁業者の所得の確保及び農山漁村における雇用機会の創出」、「農林漁業者の主体性」、「農山漁村における再生エネルギーの開発、供給又は需要の開拓」を追加

農林漁業者等の意向反映

農林漁業成長産業化委員会の支援決定、農林水産大臣による支援基準の策定及び支援決定に係る農林水産大臣の認可の各手続において、農林漁業者等の意見聴取等の手続を追加 等

農林水産大臣による関与の強化

以下の場合の農林水産大臣による認可を追加
○機構が対象事業者又は対象事業活動支援団体への支援を決定しようとする場合
○機構が支援対象事業者又は支援対象事業活動支援団体の株式等の処分を決定しようとする場合

支援基準の明確化

支援基準には、次の事項が含まれていなければならないことを明確化
○対象事業者の意思決定における農林漁業者の主導性確保に関する事項
○農林漁業の安定的な成長発展を図るために必要な対象事業活動支援団体の選定及び監督に関する事項
支援基準は、地域の農林漁業の健全な発展、農林漁業者の所得の確保及び農山漁村の雇用機会創出等に配慮して定められなければならないことを明確化

上記以外

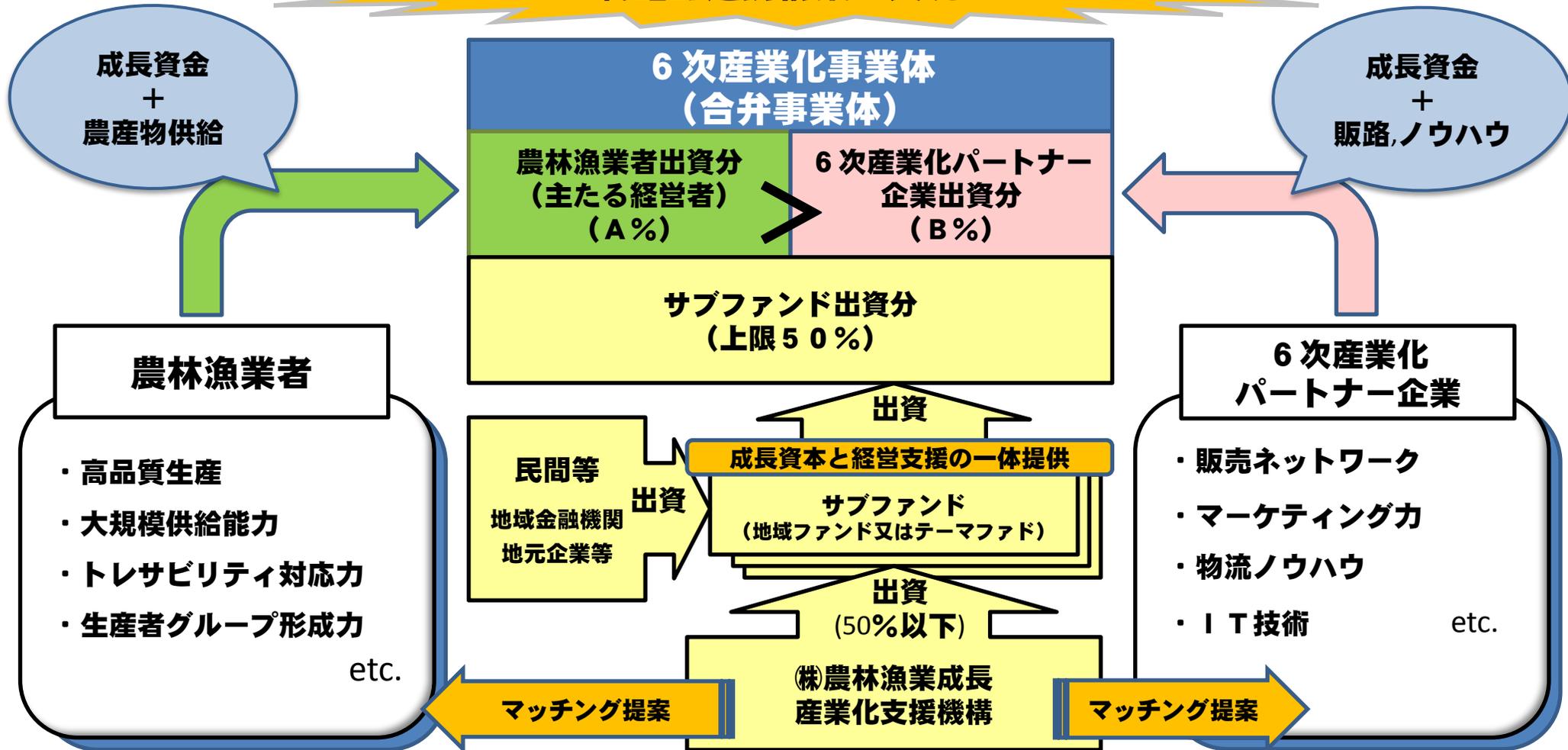
○対象事業活動支援団体の位置付けの明確化及び監督等の規定の追加
○財政上の措置等の努力規定を追加
○地方公共団体等による支援、関係者相互の連携及び協力に係る努力規定を追加 等

農林漁業成長産業化ファンドの支援対象事業者

- ・ 農林漁業者と6次産業化パートナー企業の合併事業体に対して出資。
- ・ 六次産業化法の計画認定を受けることが必要。

【サブファンドを活用したケース】

戦略的連携構築の実現！



注) 六次産業化法による計画認定を受けるため、農林漁業者 (JAグループなどの農林漁業者が組織する団体を含む。) が主たる経営者であることが必要。そのため、ファンド以外の出資比率は (議決権ベース) $A > B$ である必要。

成長資本で大きな事業に取り組む

- ファンドが供給する成長資本を活用することで、金融機関等からの資金調達を円滑化し、より大きな事業資金の調達が可能

補助金で取り組む場合

| | | |
|------|------|---|
| 調達資金 | 補助金 | ① |
| | 自己資金 | ① |

- 仮に補助率1/2の場合、自己資金の2倍の規模まで事業規模を考えられる
- 事業要件が厳格

融資で取り組む場合

| | | |
|------|------|---|
| 調達資金 | 融資 | ④ |
| | 自己資金 | ① |

- 事業者の信用力によるが、一般的な水準(※)では、自己資金の2倍~5倍の規模まで考えられる
- 実績及び担保が課題

ファンドで取り組む場合

| | | |
|------|----------------|---|
| 資金調達 | 金融機関等からの融資 | ⑬ |
| | 資本性劣後ローン | |
| | ファンド出資分 | ② |
| | 自己資金(パートナー事業者) | ① |
| | 自己資金(農林漁業者) | ① |

- パートナーやファンドの出資が活かされることで、自己資金の20倍程度の規模の事業も考えられる
- 事業設計の自由度が高い

※ 平均的な自己資本比率の逆数を借入限度額とみなした場合、自己資金の何倍まで資金調達できるかを検討。

ファンド活用の具体的な方法

- 将来的に大きな事業へと成長していくことを前提としながらも、足元では堅実な事業のスタートも想定

事業規模

「いきなり大きな事業に取り組むのは難しい……」

- 政策目的として、農林漁業の成長産業化を掲げているため、出資による成長後のゴールの姿として、大きな絵を描くことは必要
- しかし、小規模な事業から、15年間という長期的な育成期間を活用して、事業を大きくしていくことも可能。その場合、段階的な出資を行っていくことを想定

資金調達

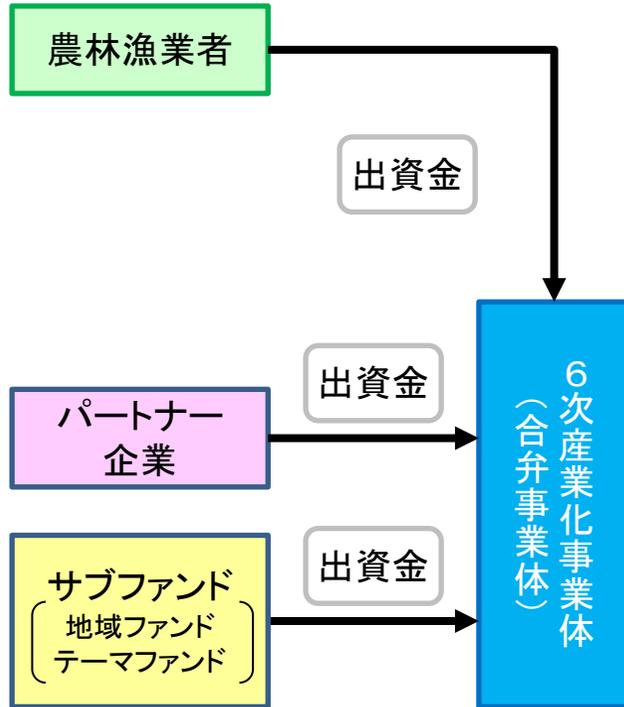
「多額の出資を現金で用意することが難しい……」

- 数千万円、数億円という出資金を、1人の農林漁業者(法人含む)で準備することが難しい場合も想定されるが、そのような場合、
 - ① 複数の農林漁業者が集まり、小口の出資を行い、大きな資金を準備する
 - ② 農協等の協同組織を通じて6次産業化事業体に参加する
 - ③ 既存の資産(加工・流通施設、土地(農地を除く)等)などを現物出資するなどの対応も可能
- なお、同様に、パートナー企業についても、既存の資産(加工・流通施設、土地等)を現物出資することで、既存ビジネスの成長・発展にファンドを活用することも可能

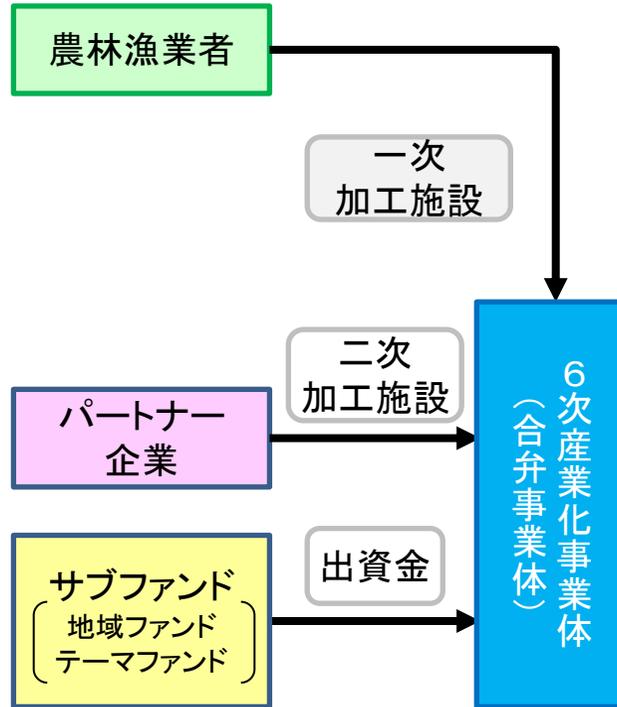
出資対象となる事業体の設立手法

- 出資対象となる事業体を設立する際、農林漁業者からは、①出資による会社設立、②現物出資による会社設立、③加工部門の分社化等の手法によって、ファンドからの出資の受け皿を用意。

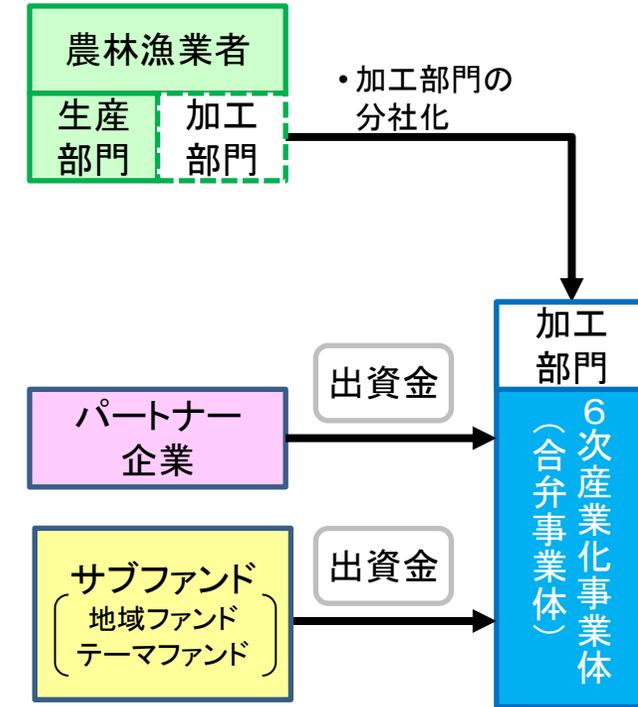
①出資による設立



②現物出資による設立

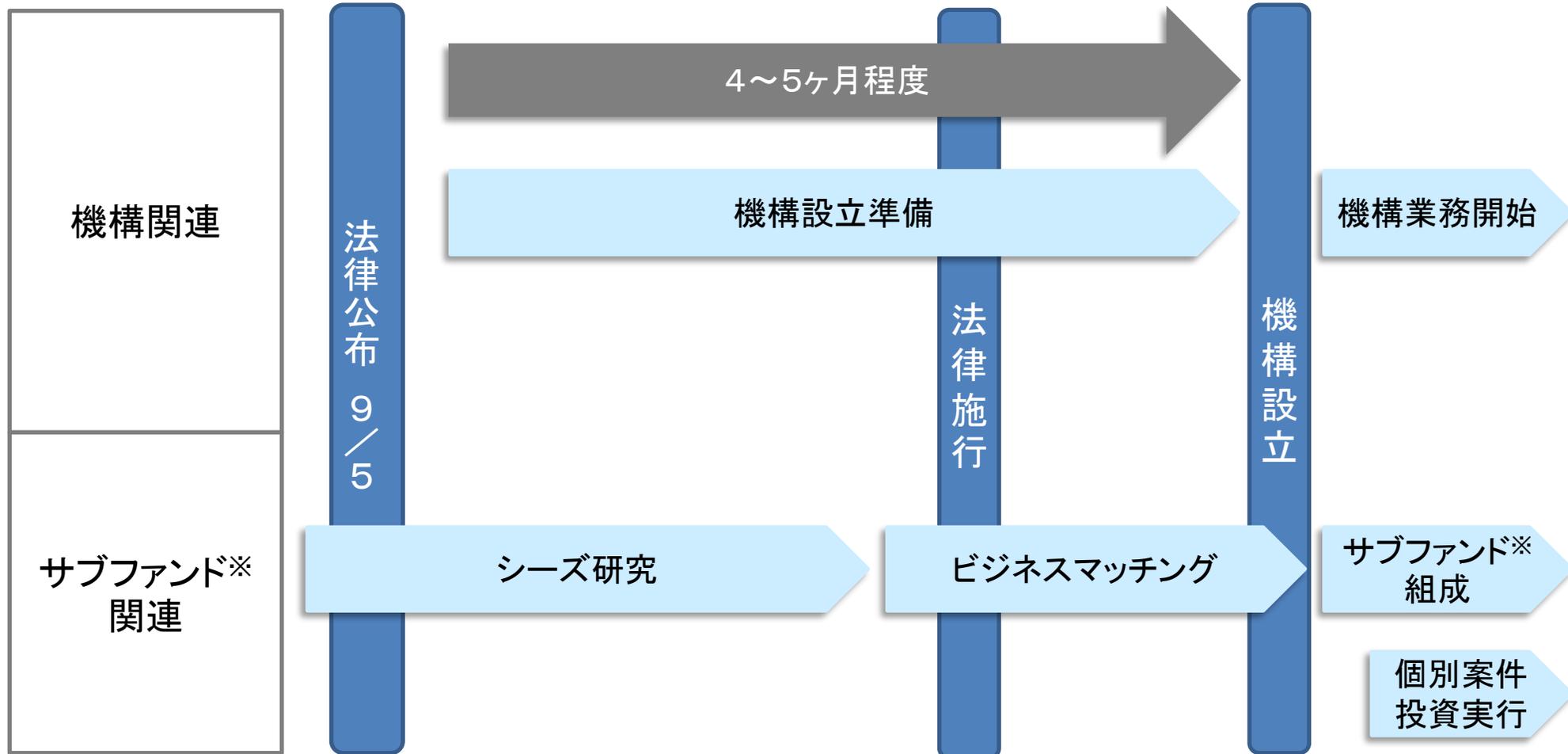


③分社化による設立



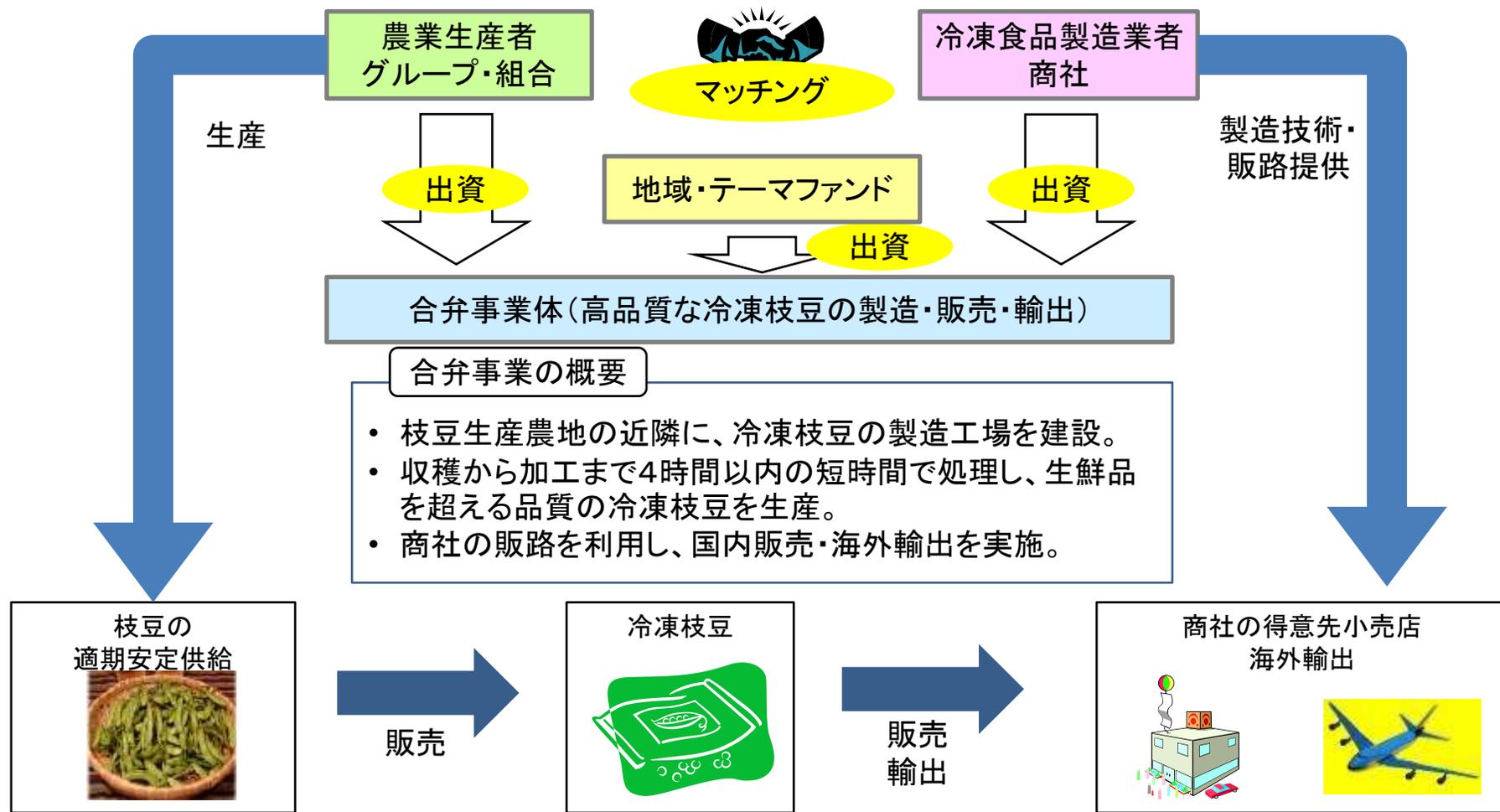
今後の検討スケジュール(想定)

- 今後、法律施行準備・機構設立準備を進めると同時に、機構・ファンドについての説明会等を通じて、活用方法等について周知。



※ サブファンド : 地域ファンドやテーマファンドの総称

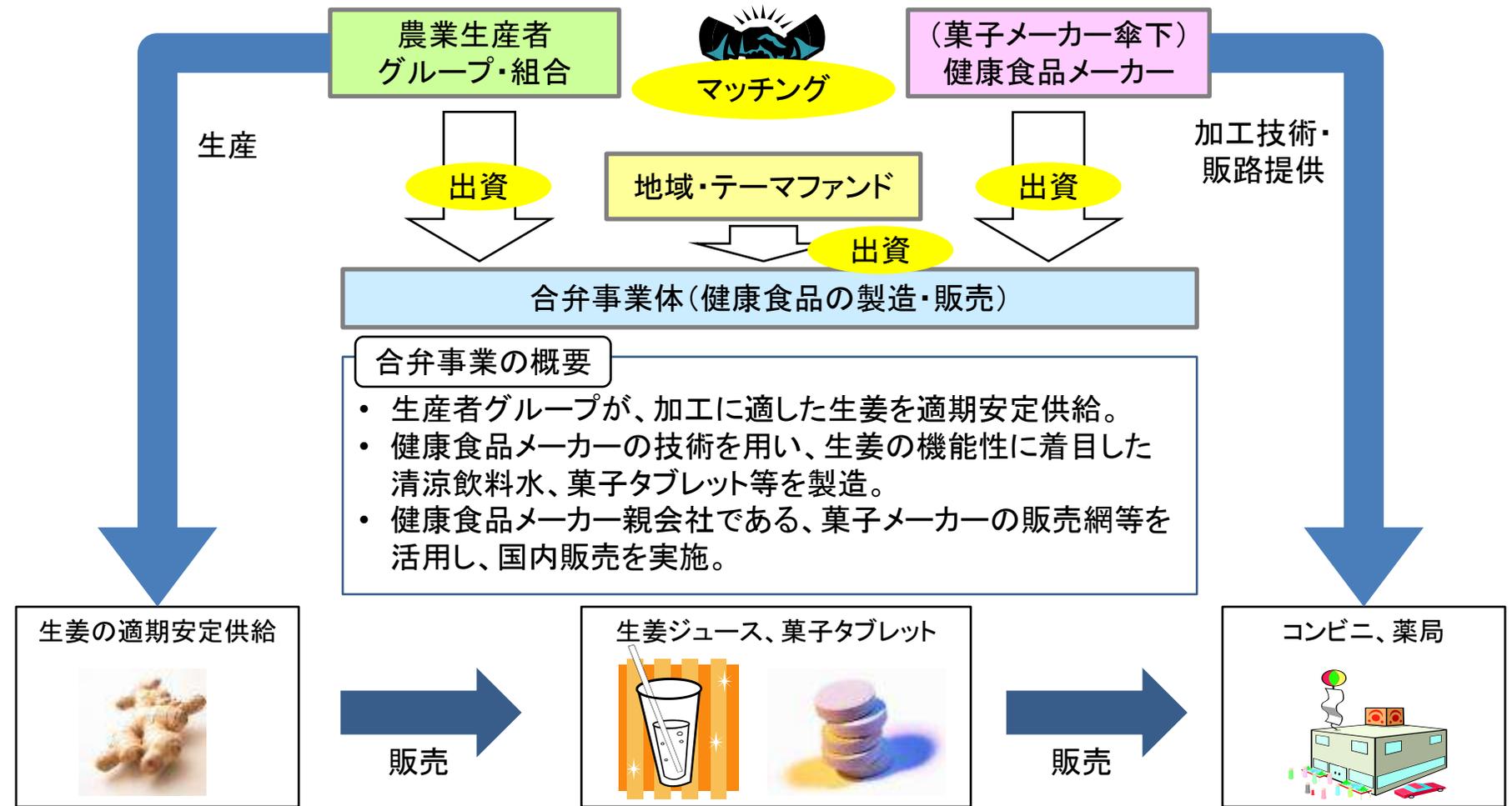
ファンドを活用した想定事例① 生産地密接の食品加工の製造・販売・輸出



ファンド活用による効果(メリット)

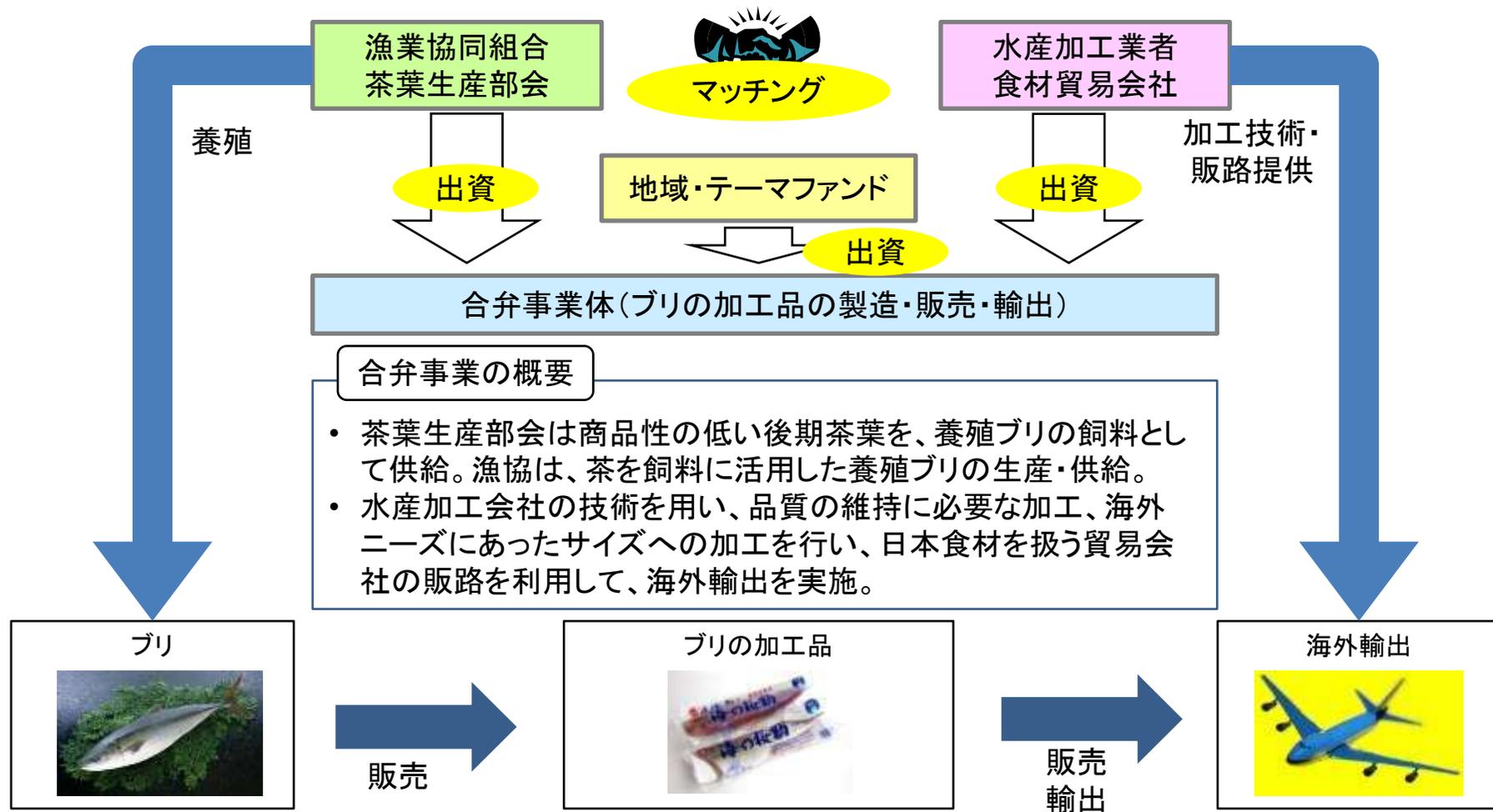
| | |
|--------------|--|
| 農業生産者グループ・組合 | <ul style="list-style-type: none"> • 冷凍枝豆のヒットにより、原材料の枝豆供給ニーズが拡大し、農家の生産規模、所得も拡大。資本提携による販売網の裏付けにより、長期的な経営視点に立った栽培等が可能となる。 |
| 食品製造業者 商社 | <ul style="list-style-type: none"> • 1次産業者との連携による原材料の安定供給、商品価値の比較優位を実現。ファンド資金により、新規かつ長期的な輸出事業等へ、リスクを抑えた取組が可能となる。 |

ファンドを活用した想定事例② 農産物の機能性に着目した加工品の製造・販売



| ファンド活用による効果(メリット) | |
|--------------------|--|
| 農業生産者グループ・組合 | <ul style="list-style-type: none"> 生姜ジュースのヒットにより、原材料の生姜の供給ニーズが高まり、農家の生産規模が拡大。地域の所得拡大と雇用創出が期待される。 |
| (菓子メーカー傘下)健康食品メーカー | <ul style="list-style-type: none"> 原材料の安定供給や産地の特定により、新たな商品開発や差別化された商品の供給が可能に。他社との比較優位によって収益の拡大を見込む。 |

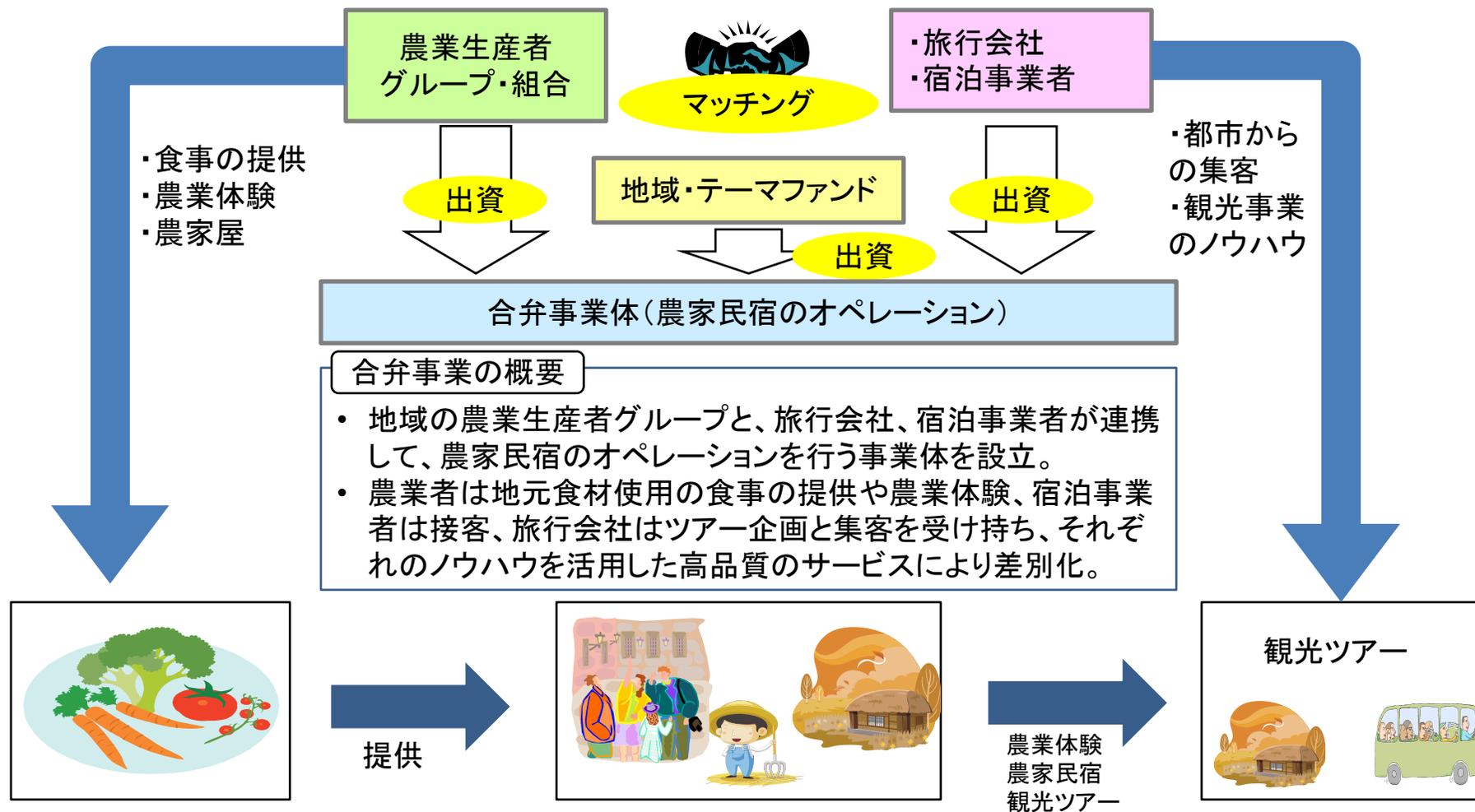
ファンドを活用した想定事例③ 先進国向け水産加工品の製造・販売・輸出



ファンド活用による効果(メリット)

| | |
|------------------|---|
| 漁業協同組合 茶葉生産部会 | <ul style="list-style-type: none"> 海外市場のニーズに沿った商品の開発、加工技術を得ることが出来、販路拡大による、農業者及び漁業者の安定的な所得向上と、地域の雇用創出が見込まれる。 |
| 水産加工業者 食材貿易会社 | <ul style="list-style-type: none"> 茶を飼料と用い、Made in Japanとしての付加価値が高められた養殖ブリを、安定的に調達できる。ファンド資金により、ブランドの育成も含めた長期の輸出事業に取り組むことが出来る。 |

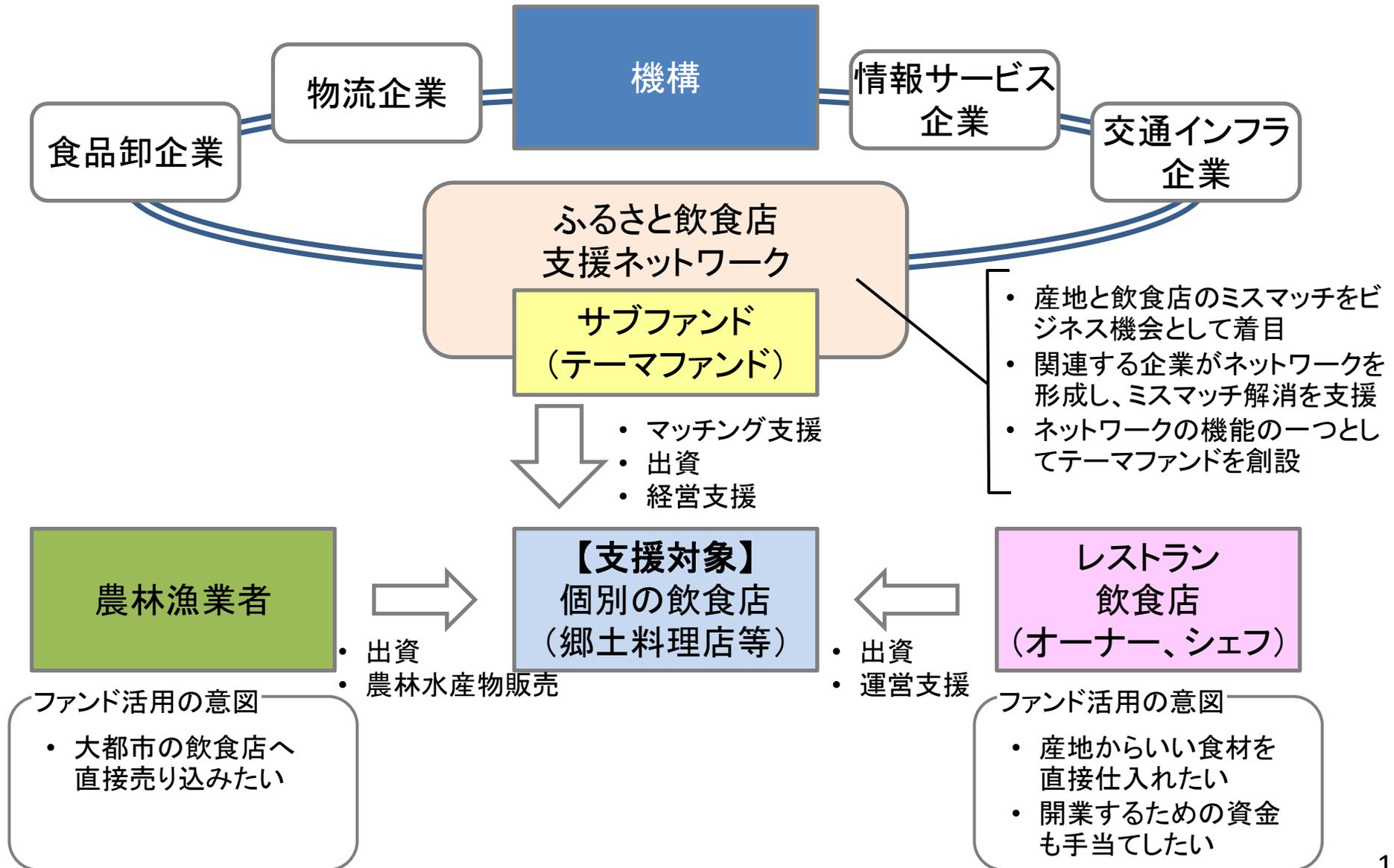
ファンドを活用した想定事例④ 農山漁村の持つ価値を活用した観光事業



| ファンド活用による効果(メリット) | |
|-------------------|--|
| 農業生産者グループ・組合 | <ul style="list-style-type: none"> 旅行会社や、宿泊事業者のノウハウを活用し、観光事業に参画が出来る。地元の食材、農業体験の場や、農家屋の提供をすることで所得向上、地域の雇用拡大が見込まれる。 |
| 旅行会社 宿泊事業者 | <ul style="list-style-type: none"> 地域の農業者の協力を得ることで、都市のニーズにマッチした、農業体験等の魅力的なツアーの企画が可能となり、他社との比較優位による収益の拡大が見込まれる。 |

テーマファンドのイメージ:ふるさと飲食店支援プラットフォーム

- 生産者と飲食店のマッチング支援のプラットフォームとなる連携を形成し、その取組の一環として、テーマファンドを組成・活用



本資料の取り扱いに関する注意

- 本資料で提供している情報に関して、本資料作成時点において入手可能な情報から得られたもの及びその判断に基づくものであり、その情報の正確性及び完全性を保証するものではありません。また、予告なしに内容が変更又は廃棄される場合もあります。
- 本資料に掲載されている内容の複製・転用などをする際には、ご連絡ください。