

2. 本事業総括

2-2. ライセンスビジネスで想定されるビジネスモデル

2-2. ライセンスビジネスで想定されるビジネスモデル（パートナーングパターン）

ライセンスビジネスの実施事業者には以下の3パターンが存在すると想定され、本事業の目指すべきは、「②種苗販売から最終製品（青果物）販売までを含めた中で事業最大化するパターン」と想定される

■ ①種苗販売で儲けるパターン

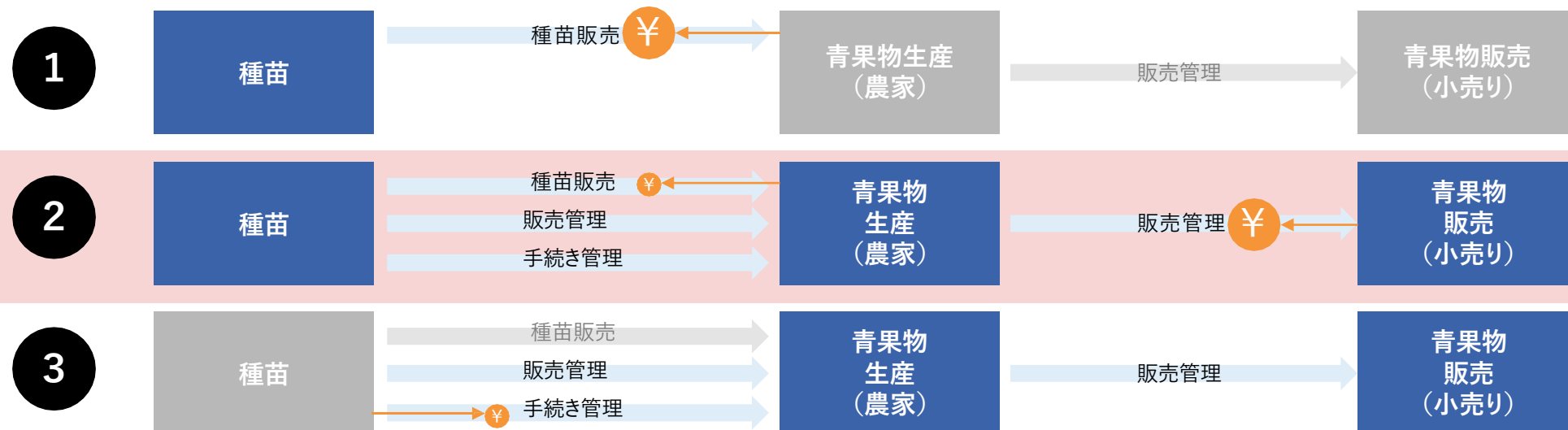
- 種苗販売事業者: Bayer（トウモロコシ、大豆、ソルガム、アルファルファ、キャノーラ、野菜）、Corteva Agriscience（トウモロコシ、大豆、ソルガム、アルファルファ）、Syngenta（大麦、トウモロコシ、麦、大豆、サフラワー、野菜、花）、BASF（野菜）、Limagrain（トウモロコシ、麦、サフラワー、キャノーラ、野菜）、etc.
- 公的研究開発機関: University of California Davis（いちご）、University of Washington（りんご）、University of Louisiana（カンショ）、University of Florida（かんきつ、いちご）、etc.

■ ②種苗販売から最終製品（青果物）販売までを含めた中で事業最大化するパターン

- ブランド/ライセンスホルダー: T&G Global（Envy, Jazz りんご）、Zespri（Zespri キウイ）、SNFL Group（Timco, Allison, Timpsonブドウ）、Grapa Varieties（Early Sweet, Sweeties, Mystic Dreamブドウ）、International Fruit Genetics（Sweet Sapphire, Sweet Celebration, Cotton Candyブドウ）、Driscoll's（いちご、ベリー類）、Sunkist（かんきつ）、etc.

■ ③権利管理に特化し、戦略や事務面でのサポートを中心に行っているパターン

- 専門代理企業: Global Plant Genetics（ブドウ、いちご、ベリー類、アスパラ）、Proprietary Variety Management（りんご、なし）、Apple and Pear Australia（りんご、なし）、Ekland Marketing Company（いちご、ベリー類、かんきつ）、etc.



2-2. ライセンスビジネスで想定されるビジネスモデル（パートナーシップパターン）

「②種苗販売から最終製品（青果物）販売までを含めた中で事業最大化するパターン」においては、育成者権者単独では成立せず、育成者権の管理委託先やマーケティング業務の委託先を巻き込んでいる

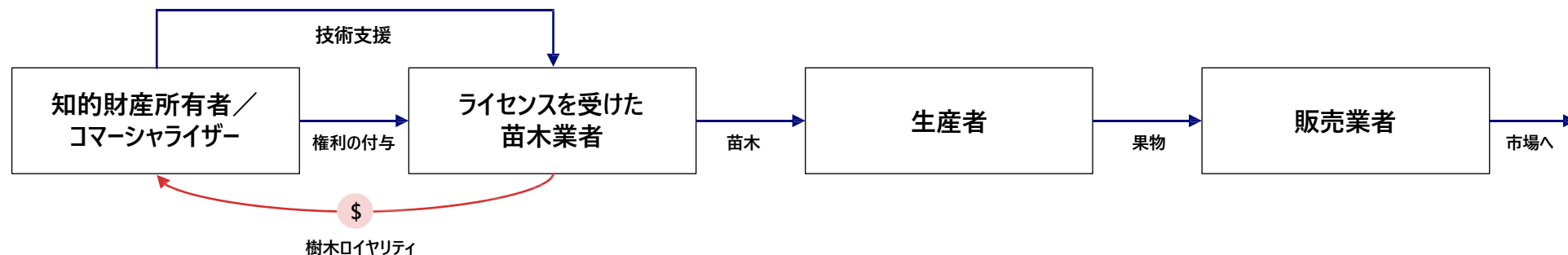
育成者権者 (国)	Royalty 規模	主な品目	育成者権管理 委託先	マーケティング委 託先	Brands	育成者権ロイヤ リティ	商標使用料（マーケ ティング）ロイヤリティ
Washington State University (アメリカ)	りんご：USD 4 mil (2018)	りんご、なし	Proprietary Variety Management (りんご)	Proprietary Variety Management (りんご)	Cosmic Crisp®, Sunrise Magic®	Cosmic Crisp: USD 1/本	Cosmic Crisp: 農産物価格の4.75%
University of Florida (アメリカ)	全部：USD 16 mil (2022)	かんきつ、いちご、トマト、サトウキビ、ピーナッツ等	Ekland Marketing Company (かんきつ、いちご)	Ekland Marketing Company (かんきつ、いちご)	Fortuna™, Florida Pearl®, Elyana™, Sweet Sensation™, etc.	USD 10/1,000 植物体 (2010)	不明
Western Australia Department of Agriculture (オーストラリア)	りんご：AUD 20 mil (2016)(~USD 14.9 mil)	りんご、なし、核果	Apple and Pear Australia Limited (りんご)	Apple and Pear Australia Limited (りんご)	Pink Lady®	米国：USD 1.25/本	EU：EUR77~90/トン メキシコ：USD 0.5/18kg
New Zealand Plant & Food Research (ニュージーランド)	N/A	りんご	T&G Global (りんご)	T&G Global (りんご)	Envy™, JAZZ™	不明	農産物価格の3%
New Zealand Plant & Food Research, Zespri (ニュージーランド)	キウイフルーツ：NZD 45.6mil (2023)(~USD 28 mil)	キウイフルーツ	Zespri (キウイフルーツ)	Zespri (キウイフルーツ)	Zespri® SunGold Kiwifruit	不明	不明
John & Jay Dorrian Queensland DPIF (オーストラリア)	N/A	マンゴー	The Harvest Company (マンゴー)	One Harvest (マンゴー)	Calypso™	不明	不明

2-2 . ライセンスビジネスで想定されるビジネスモデル（ビジネスモデル1 - 樹木のロイヤリティのみ）

樹木のロイヤリティのみを徴収するモデルでは、バリューチェーンにおける川下の価値を享受できないため、生産寿命の長い果樹には不利である

概要	メリット	デメリット
知的財産所有者／コマーシャライザーは、対象となる果物品種生産における苗木1本当たりのロイヤリティを苗木業者から受け取る。知的財産権所有者は、その後、その品種の生産・販売に対して追加のロイヤリティを受け取ることはない。 このビジネスモデルは、果樹の寿命が短く、農家が常に新しい樹木を購入して果物を育てる必要のある品種に有利である。 例：UC Davisのいちご品種、Aシリーズマカデミア	知的財産所有者／コマーシャライザー - 樹木や苗木の販売によってロイヤリティを受け取る。果物品種生産に向けた苗木業者への技術支援のみ。 生産者／販売業者 - 果物の販売時に、生産ロイヤリティや手数料を支払う必要がない。	知的財産所有者／コマーシャライザー - 寿命が長く生産量の多い品種には不利なビジネスモデルである。（生産と販売からロイヤリティを獲得できない） 生産者 - 知的財産所有者／コマーシャライザーによる技術支援や品質保証/ブランディングがない、もしくは限られている - 川下でのマーケティングや販売については、生産者に委ねられている。

ビジネスモデル



注：知的財産所有者とコマーシャライザーの間の利益／ロイヤリティの分配はケースによって異なる。樹木・生産・販売それぞれのロイヤリティの正確な金額や仕組みは、品種やブランドによって異なる。例：Aシリーズマカデミア：マカデミア1本につき1.50豪ドルまたは15%のいずれか高い方

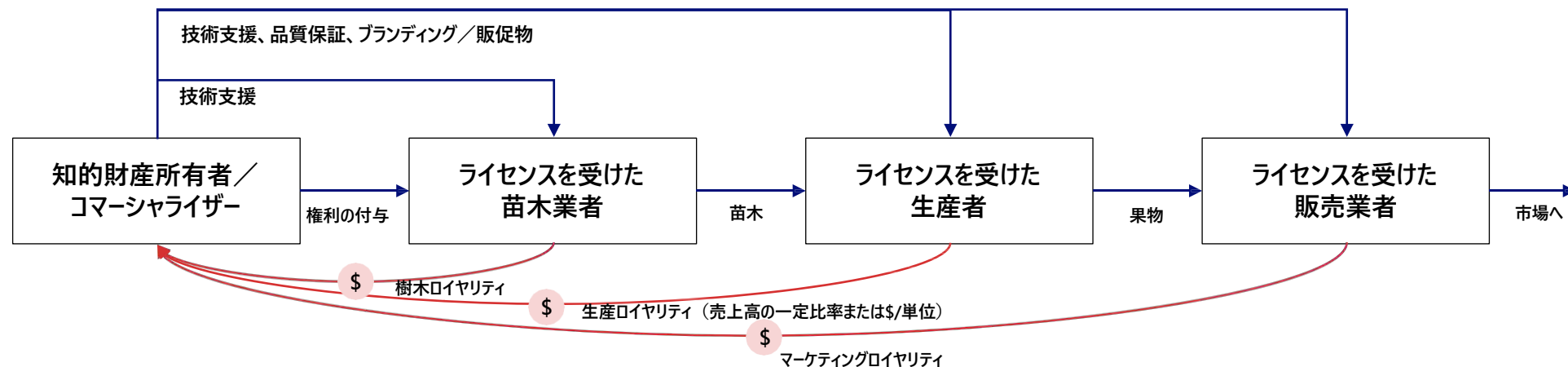
UC Davis：カリフォルニア州：8ドル/1,000植物体、カリフォルニア州外・米国：9ドル/1,000植物体、米国外：16.5ドル/1,000植物体

2-2 . ライセンスビジネスで想定されるビジネスモデル（ビジネスモデル2 - オープン・ループ）

オープン・ループ・モデルでは、コマーシャライザー（マーケティング組織/IP商業化機関）は果物の品質保証とブランディングを担い、ライセンスを受けた販売業者は果物の販売を担う

概要	メリット	デメリット
知的財産権所有者／コマーシャライザーは、対象となる果物品種生産における苗木1本当たりのロイヤリティを苗木業者から受け取る。ライセンスを受けた生産者や販売業者が、生産・販売を担う。生産者は、提携先となるパッカーや販売業者を選ぶことができる。 ロイヤリティは、樹木販売・果物販売それぞれにおいて発生し、その一部はコマーシャライザーが果実の販促活動に活用する。 例：ジースweet・ネクタリン、ピンクレディー・アップル（オーストラリア以外）	知的財産権所有者 - バリューチェーンにおける川下の価値を享受することができる。 コマーシャライザー - 全ステークホルダーとのライセンス契約を通じて、サプライチェーンを厳格にコントロールすることができる。 - 販促物の提供と品質保証を行うのみで、各販売業者の販売実績には直接責任を負わない。	コマーシャライザー - 果実のマーケティングや調達手配に向け、高い初期費用負担が発生する。 パッカー／輸出業者 - 品質管理に向けて、厳格な標準要件／プロトコルを遵守する必要がある。契約条件の違反時には、コマーシャライザーによって強制されると重い罰則を科される可能性がある。

ビジネスモデル



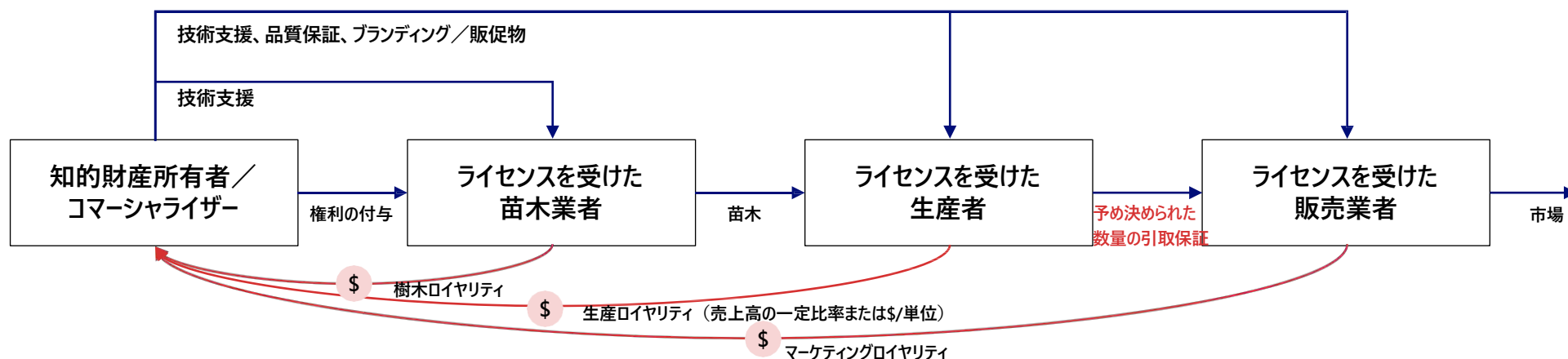
注：知的財産所有者とコマーシャライザーの間の利益／ロイヤリティの分配はケースによって異なる。樹木・生産・販売それぞれのロイヤリティの正確な金額や仕組みは、品種やブランドによって異なる。例：ピンクレディー・アップル：Cripps Pinkりんごの育成者権ロイヤリティ：1.25米ドル/本（アメリカ）、商標使用料（Pink Lady）：77~90ユーロ/トン（EU）、0.5米ドル/18kg（メキシコ）
ジースweet・ネクタリン：コマーシャライザーは、卸売販売価格の一定比率（未公表）で発生する生産ロイヤリティと、樹木ロイヤリティ（\$/本、未公表）を受け取る。

2-2 . ライセンスビジネスで想定されるビジネスモデル（ビジネスモデル3 - クローズド・ループ）

クローズド・ループ・モデルでは、コマシャライザー（マーケティング組織/IP商業化機関）はサプライチェーン全体を管理し、供給をコントロールして価格調整を行うことも可能となる

概要	メリット	デメリット
知的財産所有者は、独占的な商業化パートナー（「コマシャライザー」）と提携する。 コマシャライザーは、一定量の果物を生産する生産者へのライセンス／サブライセンスを担う。コマシャライザーからライセンスを受けた販売業者は、パッキングや流通、小売/卸売業者への販売を担う。 知的財産権所有者は、樹木、生産、販売に応じたロイヤリティをコマシャライザーから受け取ることができる。 例：スーペリア・シードレス・グレープ、カリプソ・マンゴー	知的財産権所有者 - バリューチェーンにおける川下の価値を享受することができる。 コマシャライザー - ライセンシングによるサプライチェーンの厳密な管理が可能となり、生産体制のコントロールによって需給バランスの適正化や価格調整を行うことができる。 生産者 - 決められた数量の販売が保証される。 - コマシャライザーから技術支援を受けることができる。	コマシャライザー - 価格安定に向けた生産量コントロールのため、多くの労力とリソースを必要とする。 - コマシャライザーが引取業者の場合、販売リスクを負う。 生産者 - 価格決定者は、コマシャライザーによって決められた販売業者が提示した価格を受け入れなければならない。

ビジネスモデル



注：知的財産所有者とコマシャライザーの間の利益／ロイヤリティの分配はケースによって異なる。樹木・生産・販売それぞれのロイヤリティの正確な金額や仕組みは、品種やブランドによって異なる。例：カリプソ・マンゴー：生産者は、卸売価格の総額から11%の販売手数料、3%の販促費、及び生産ロイヤリティ（未公表）を支払う。

Sun Worldのスーペリア・シードレス・グレープ：ライセンサーは、ライセンス供与された樹木1本につき増殖料を支払うほか、FOB販売価格の一定比率の年間生産料、Sun Worldの商標使用のための年間商標料を支払う。具体的な金額は未公表。

2-2. ライセンスビジネスで想定されるビジネスモデル

先の市場推計と想定されるライセンスフィーから以下のような金額を日本に戻せる可能性がある

- なお、苗木からのライセンスフィーは1苗木の青果物の収量が把握できなかったため、未算出。ただし、数字としては非常に小さいものになることが予想される
- また、下記のライセンスフィーを全て品種開発に利用できるわけではない。多くは、広告宣伝費や本件に係る人件費に投下していく必要がある
- 下記の①～④はライセンスビジネスによる「輸出上の課題」の解決の可能性の分類を意味している
 - ① 海外現地で生産することで輸出先国の規制に対応
 - ② 海外の消費地近くで生産し、高い鮮度の商品を手軽な価格で供給
 - ③ 海外の生産者・流通業者と日本では対応できない時期・数量を明確にし、計画的な海外での生産・出荷対応を実現
 - ④ 海外現地が希望する数量・時期・価格に関して、海外現地での生産で対応することで、現地流通と密な関係を築き、より積極的・効率的なマーケティング活動を展開

	ライセンスビジネスの方向性								青果物の ライセン スフィー想 定（％）	想定ライセンスフィー（青果物） ※便宜的に5%としてフィー算出								参考）苗 木のライセ ンス フィー想定 （％、 本）
	③	①		②	④					③	①		②	④				
		同価	7割		2030年		2040年				同価	7割		2030年		2040年		
					シンガポ ールモデル	香・台 モデル	シンガポ ールモデル	香・台 モデル						シンガポ ールモデル	香・台 モデル	シンガポ ールモデル	香・台 モデル	
ブドウ	158億円	1.2億円	27.6億円	366億円	619億円	5,512億円	1,016億円	9,044億円	FOBの5%	7.9億円	0.06億円	1.38億円	18億円	31億円	276億円	51億円	452億円	USD0.5- 0.8/苗木
かんきつ	20億円	0.8億円	10.6億円	327億円	132億円	1,177億円	217億円	1,931億円	FOBの5%	1億円	0.04億円	0.53億円	16億円	7億円	59億円	11億円	97億円	USD1/苗 木
日本なし	69億円	0億円	0.1億円	5億円	137億円	1,216億円	224億円	1,995億円	NA	3.5億円	0億円	0.005億円	0.3億円	7億円	61億円	11億円	100億円	NA
かき	34億円	0.3億円	6.3億円	5億円	112億円	998億円	184億円	1,637億円	NA	1.7億円	0.02億円	0.32億円	0.2億円	6億円	50億円	9億円	82億円	NA
りんご	260億円	0.2億円	0.6億円	55億円	2,185億円	19,448 億円	3,584億円	31,909 億円	FOBの4～ 5% （Envyは 13.5%）	13億円	0.01億円	0.03億円	2.8億円	109億円	972億円	179億円	1,595億円	USD0.5- 1.5/苗木
いちご	137億円	2.1億円	7.9億円	392億円	630億円	5,604億円	1,033億円	9,195億円	USD 50- 270/ton （品種に よる）＊	6.9億円	0.11億円	0.40億円	20億円	31億円	280億円	52億円	460億円	USD 10- 16.5/1千 苗＊
カンショ	13億円	0.2億円	0.3億円	12億円	144億円	1,280億円	236億円	2,101億円	NA	0.7億円	0.01億円	0.015億円	0.6億円	7億円	64億円	12億円	105億円	NA
合計	約690 億円	約5億円	約53億円	約1,162 億円	約3,958 億円	約35,235 億円	約6,494 億円	約57,811 億円	－	約35億円	約0.25 億円	約2.7億円	約58億円	約198 億円	約1,762 億円	約324 億円	約2,891 億円	－

The text is framed by two decorative swooshes. The top swoosh is a gradient bar transitioning from blue on the left to red on the right. The bottom swoosh is a solid blue bar.

Share the Next Values!