

出資活用に係るニーズ等に関する ヒアリング結果



農林水産省
食料産業局

農林水産省が実施したヒアリング調査について



1 調査目的

農林水産物・食品の輸出、農林漁業の生産の高度化、フードテック、アグリテック等の新技術を活用した事業を進めるに当たって、どのような資金調達か、また、これらの資金調達における出資の活用可能性等を把握するため、輸出事業者、農林漁業者、フードテック関係事業者等の出資を活用するユーザー、及びこれら事業者に対し出資を行う投資会社等に対するヒアリング調査を実施。

2 調査期間

令和2年9月17日（月）～令和2年10月20日（火）

3 調査事項

資金調達に当たっての出資活用ニーズ等

4 調査方法

・農林水産省において、対象事業者を任意に抽出し、協力いただけた30事業者等に対してヒアリングを実施。

【分野別ヒアリング事業者数】

輸出事業者7、農林漁業者7、フードテック等3、食品製造・流通・外食7、投資会社4、その他2

・ヒアリング方法は、対面でのヒアリングの他、新型コロナ禍の現状を踏まえ、可能な限りWebを活用。

※ 検討会委員への就任をお願いした際、委員の方々からいただいた意見についても併せて掲載している。

ヒアリング結果



I 資金調達及び出資活用ニーズについて

ポイント

【輸出分野】

- ・輸出先国側のルールに対応し、アレルギーのコンタミ防止のための製造ラインの増設、欧米のHACCP基準に対応した加工施設の整備等に係る費用
- ・海外の現地子会社の設立費用、現地の運転資金、保管施設や物流設備の整備等に係る費用
- ・輸出に対応した農産物を調達するための国内のサプライチェーンの構築に係る費用（輸出用の農産物の選果施設、貯蔵、パッキング設備等）
- ・輸出先国側の決済サイトと、国内の生産者等の決済サイトとの差に対応するための運転資金の確保

【農林漁業分野】

- ・農業生産の規模拡大に伴う調整施設の整備等のハード設備の整備や、人件費や資材費等の運転資金。スマート農業を実践するためのハード・ソフトの導入費用
- ・養殖事業に係る研究開発、規模拡大のための施設整備。ITを活用した水揚げ施設の整備、同業他社のM & A費用
- ・林業・木材加工等の全国展開や規模拡大を図るための林地の購入費用や育成資金、木材加工施設の増強等

【フードテック等分野】

- ・家畜の生態管理システム、農業用ロボット、ゲノム編集技術を活用した養殖事業、昆虫食等の新事業の開始時における施設整備費用や、黒字化が実現するまでの間の中期的な運転資金等
- ・新技術等や技術改良のための試験研究、実証設備の整備等に要する費用

【食品製造、流通、外食等】

- ・新型コロナ禍に対応するための外食事業等の業態転換や、インターネット販売のためのE Cサイトの作成費用等
- ・生産者と消費者をよりダイレクトに結ぶ流通構造の改革等に取り組むための施設整備や運転資金の確保

<意見等の詳細>

【輸出分野】

- 生産から輸出に及びバリューチェーンを構築するには大規模な資金調達が必要。
- 公的なファンドや農業に理解のある事業会社から出資を受けたいが、事業会社は、1社で大規模な金額を出せる会社が少なく、資金調達規模が大きい場合は複数の企業からの出資が必要となり、対応に苦慮することが想定される。（大きな資金が出せるファンドの出資は必要。）
- 輸出事業を新規に行う際、融資での資金調達は見込めず、また、民間ファンドの出資もハードルが高い。このため、公的なファンドの支援が、直接の資金調達のみならず、民間資金の呼び水効果としても有効。
- 今後、東南アジアでの事業を本格化していく上で、現地法人を設立し、ストックポイントを確保する等の資金ニーズが発生。
- サプライチェーンづくりに資金が必要。輸出用の農産物を選果する設備や、輸出先国に現地法人を設立し、貯蔵、パッキング設備等の整備に係る資金ニーズが、発生する見込みであり、出資を更に活用したい。後々は生産現場の高度化のようなことに資金を出していくことも必要ではないか。
- 海外への輸出では、アレルギーの問題等、日本国内の食品衛生上のルールでは対応できないことも多く、HACCP対応の施設や、コンタミ防止のライン増設等の新たな資金ニーズが発生する。
- 輸出事業に伴う水産加工施設（冷凍、パッキング等）の整備等に出資を一部活用。
- 水産物の輸出事業の運転資金等の調達に出資を活用したい。
- 農産物を海外に輸出するプラットフォームに対し出資を行っており、今後、有望であると考えている。生産者が直接対応することが難しい分野にニーズがあると考えている。
- 輸出事業では、国内の生産者等に対する決済サイトと、海外のインポーター等の決済サイトとの差が大きく、輸出量が拡大するとそれに合わせた運転資金が必要となる。
- 付加価値が高く、日本でしか作れない農産物・加工品を輸出する事業では、出資ニーズがあるのではないか。
- 海外マーケットの調査費用は結構かかるが、このような費用に出資ができれば資金調達の幅が広がり事業展開が行いやすくなる。また、将来的には、輸出入業務や現地生産に活用できれば便利。
- 海外の飲食店から直接受注ができるシステムの開発費用、輸出品の仕入れから輸出先国における販売代金回収までの運転資金、海外拠点の立ち上げ費用。

【農林水産分野】

<農業>

- 農林漁業分野については一定以上の出資ニーズはある。
- 稲作は生産の効率化や農地の集約が進んでおり、価格競争力もついてきている。果樹農家でも集約化が進んできている状況。こういった分野では出資の活用の可能性が高まってきている。
- 稲作での資金ニーズとしては、例えば、品種変更や規模拡大に伴う調整施設の整備等、ハード施設に係る資金ニーズが多いのではないかと考える。
- 出資と融資を上手く組み合わせることで、円滑かつ迅速な、農業の生産の効率化、大規模化が図られるのではないかと考える。

<漁業>

- 養殖などは有望な投資先であると考えている。こういった分野にリスクマネーを供給していくことが必要。
- 養殖に係る研究開発や施設の拡大のために施設整備費の調達が必要。
- 自然の中で必要量の水産物を確保していくことは現実的でなく、環境問題をクリアしながら、いかに養殖にシフトしていくかが課題。こういった中でこれら分野における出資ニーズは高まってきている。
- 養殖事業について、研究段階の第1ステージから、本格的なビジネス展開を行う第2ステージに移行する上で、プラント建設等の資金が必要となる。第3ステージでは、更なる事業拡大や、ジョイントベンチャー設立等、更に大規模な資金調達が必要。
- 養殖事業について事業会社からの出資を受けているが、今後、更に事業を拡大する局面で、あまり出資企業の数を増やしたくない一面もある。その際、公的なファンドが一定の額を出資できるのであれば活用したい。
- IT等を活用した水揚げ施設の新設や、M & Aの資金として出資を活用したい。
- 他の種類のエビの養殖に取り組む予定。既に実証試験は終えており、今後、陸上養殖で必要となる養殖池の整備に係る資金が必要。
- 水産加工工場の建設費用や運転資金が必要。

<林業>

- 世界的にみれば森林投資は進んできている。
- 林業において、開発資金が必要な場合、億単位の借り入れはできないので、運転資金、育成資金も含めて、出資を活用することもあり得るのではないかと考える。
- 林業関係で、海外の会社との合併の現地法人を設立するに当たって、公的なファンドの出資を受けられないかと考えている。

【フードテック等分野】

- フードテック業界は地銀やメガバンクから大規模な融資を受けることが難しく、出資による資金調達が必要。助成金があっても3分の1は自己負担となることが多く、出資をクッションにしつつ、双方活用したい。
- スマートフォンの普及等で、アグリ×IT、AIの事業における出資活用のニーズは高まってきているのではないかと考える。
- スマート農業では、ソフト・ハードの両面で出資活用に係るニーズが存在するかと考える。

- フードテック分野においては、シード段階で政府系のファンドに出資をしてもらえると良いと考えている。
- 植物工場は、以前は補助金を活用してたくさんつくられたが、採算面で厳しく廃業したところも多い。しかし、現在は、技術面の向上に合わせ、天候不順や、新型コロナ禍での食品の安全性への意識の高まり等の中で、増加していくことが予想され、その際に補助金ではない、出資による支援は有効かもしれない。
- 植物工場、農業用ロボット、ITを活用したハウス管理、先端技術を活用した養殖事業等、複数の投資相談が持ち込まれている。
- 家畜の生態管理に係るシステム等の開発、販売、更には、これらを自ら実証するための畜産設備を建設する等の資金ニーズが発生。
- 研究開発費の割合が大きくこれに対する資金調達が発生。
- 新規事業の場合、事業の芽が出て、今後、確実にスケールアップできる段階での資金ニーズが発生。

【食品製造、流通、外食等】

- 新型コロナの影響により、外食等の食品産業分野においては、今後、業態転換などによる資金ニーズは当然に出てくるものとする。
- 新型コロナ禍での減収に対応するための運転資金の確保。また、将来は地域の給食事業者をM & Aで買収するための資金や、事業拡大に伴う人件費等運転資金が必要。
- 新型コロナ禍においては、インターネット販売のためのECサイトの作成・運用費用等の追加資金が必要となる。
- 野菜の加工施設等の新規の施設整備や、収穫期の農産物を仕入れる仕入れ費用、人件費等の運転資金が必要。
- 農業のGDP向上に効果があるバリューチェーンに関わる事業者全般を対象とした出資支援が必要なのではないか。
- 農業者から生産者に農産物がダイレクトに届くといった従来の流通構造を変革する取組を行う会社に出資活用のニーズがあるとする。
- 現在、いくつかの都県で実施している生鮮流通の取組みを、全国域に広げていく上で、更に出資を活用したいと考えている。また、海外で同モデルを展開していくには、トラック等、ハード設備の整備に係る資金調達が必要となるが、ファンドを使ってスピード感をもった事業展開が行えると理想的。
- 2次・3次事業者でも、農業等の1次事業者のためになる事業者は存在し、これらの者にも出資出来る仕組みが必要ではないか。
- 地場の国産農産物を原料とした加工品を製造する食品製造事業者に対しても出資出来る仕組みが必要ではないか。
- 農家経営に係るコンサルティング等を小規模に行っている現状では、出資の活用は想定していないが、将来事業拡大していく段階で、例えば、コンテンツ提供や物販等を拡大していく際は、広告費等をかけて利益を取れればという選択肢も考えており、この際は出資での資金調達が早いかもしれない。

Ⅱ 出資活用のメリット

ポイント

【資金調達】

- ・融資と異なり返済リスクのない出資は、創業間もない企業にとってはメリットが大きい。
- ・出資を受けることで、融資の枠も広がるなど、資金調達全体のレバレッジがきかせられる点はメリット。
- ・出資を受けることで信用力が高まり、銀行からの融資もスムーズになる。
- ・融資のように保証が求められないため、輸出のような新規事業で、大きな資金調達を行う場合は活用しやすい。

【経営支援】

- ・創業間もない規模の小さな会社では、ファイナンスを自前で行うことが難しく、ファンドがこういった点を担ってくれるとありがたい。
- ・民間ファンドを活用しているが、経営面で様々なアドバイスをもらっている。

【その他】

- ・海外で事業を行う際は、公的なファンドから出資を受けていることが信用に繋がった。
- ・官民ファンドから出資を受けたことで、信用力が高まり、取引先との交渉がスムーズになったり、社員の採用に当たっても役に立った。

<意見等の詳細>

【資金調達】

- 輸出事業は黒字化まで時間がかかる。黒字化していくフェーズを後押しするエクイティーによる支援は必須。
- 融資と異なり返済リスクのない出資は、創業から事業開始間もないステージの企業においてはメリットが大きい。逆に融資はリスクが高い。
- 出資を受けることで、融資の枠も広がるなど、資金調達全体のレバレッジがきかせられる点はメリットを感じる。
- 農業者から見ても、出資を活用した資金調達は財務基盤を強化するメリットがあると考える。

- 出資は調達コストは安くはないが、出資を受けることで信用力も高まり、銀行からの融資もスムーズになる。
- 出資による資金調達は融資におけるような保証が求められないため、輸出のような新規事業で、大きな資金調達を行う場合、活用しやすい。
- 出資は中長期での資金調達に活用でき、また、研究開発等にも活用ができる。
- 制度融資や補助金のように用途が限定されず、広い用途に使える資金は事業展開の可能性を広げる。

【経営支援】

- 経営支援という面で、業界とのつながりを作ってくれるようなことが出来れば、よりファンドの活用意欲が沸く。
- 公的なファンドは、補助金活用等の点でサポートがあれば良いと思う。また、経営には口を出さず、安定的な株主となってくれるのであればメリットがある。
- 創業間もない規模の小さな会社では、ファイナンス業務を自前で行うことは難しく、ファンドがこういった点を担ってくれるとありがたい。
- 民間ファンドを活用しているが、経営面で様々なアドバイスをもらっている。
- 公的なファンドを活用しているが、月に1度程度、社を訪問してくれ、様々なアドバイスをもらっている。
- 月次表を作るようになり、しっかり経営状況を把握できるようになったことで、今回の新型コロナ禍でも資金手当てを早めに行うことができた。

【その他】

- 海外で事業を行う際は、公的なファンドから出資を受けていることが信用に繋がった。
- 外国法人との合併会社を設立するに当たって、公的なファンドから出資を受けることが、対外的な信用力の確保や、相手国側との交渉に当たって有利になるのではないかと考えている。
- 官民ファンドから出資を受けたことで、信用力が高まり、取引先との交渉がスムーズになったり、社員の採用に当たっても役に立った。
- 官民ファンドからの出資を受けることで、海外では、日本政府がフードテックに投資するようになったとの反応があり、国際的な評価が上がった。
- アグリ社という公的なファンドから出資を受けたことで信用力が高まり、銀行からの融資がスムーズになったと実感している。
- 事業に公的な属性を持たせたい場合、パブリックに進めていることを示すために、公的な機関を活用することも考えられる。

Ⅲ 資金調達上の課題等

ポイント

- ・事業の開始時はトラックレコードもなく、融資の活用は難しいため、自己資金で対応するしかない。こういう部分への資金調達手段が必要。
- ・アーリー段階の企業は決算も出ていないため、銀行がなかなか融資してくれない。
- ・設立から現在までの資金調達は全て事業会社の出資で調達。このような試験段階での資金調達に融資を活用することは難しい。
- ・融資での資金調達は保証が必要となる等、輸出のような新規事業を行う際にはより高いリスクを負うことになる。
- ・公庫の融資は会社の規模等で上限があり必要な資金量に足りない。また、M & Aの資金には対応していない。
- ・運転資金等のソフト面は補助金は使いにくい。
- ・民間の投資会社は、成長が早いIT系に投資することが多く、農林漁業関連分野は後回しになる。
- ・農林水産物の輸出を内容とした新規事業では民間のファンドからの出資は集まりにくい。
- ・事業会社からの出資の受け入れは、事業上のシナジー効果がある一方で、大きな金額は調達しにくく、また、出資企業が増えすぎるのは、経営上も支障が出る恐れがある。
- ・民間ファンドからの出資は、想定される投資期間が短く、また、求められるアウトプットが高いため、農林漁業関連分野の事業には合わない面がある。

<意見等の詳細>

【銀行融資の活用等】

- 売上げが継続的にたたないと、融資を受けることは難しい。また、日本政策金融公庫の創業融資は上限が1,500万円と少額。
- 輸出事業の展開に当たり融資は活用しておらず、全て出資で調達している。黒字化しないと融資での調達は難しいと考えている。また、創業間もない企業においては、融資を受けると、これを管理する人員が必要となり、余計なコスト負担が生ずる。
- 事業の開始時はトラックレコードもなく、融資の活用は難しいため、自己資金で対応するしかない。こういう部分への資金調達手段が必要。

- 出資先のうちアーリー段階の企業は、決算も出ていないため、銀行がなかなか融資してくれない。
- 林業関係で、事業内容は良いが廃業しようとする会社を吸収しようとする場合、M & A 資金を借り入れで調達することは難しい。
- 林業分野において、社歴の浅いベンチャー企業は、バランスシートも貧弱であるため、公庫からの借り入れが難しい場合があるのではないかと。
- 林業に係る6次産業化の取組は、数百万～数千万円の調達であれば公庫や、クラウドファンディングの活用も考えられるが、1億円以上の調達となると金融機関からの調達は難しい。
- 設立から現在までの資金調達は全て事業会社の出資で調達。このような試験段階での資金調達に融資を活用することは難しい。
- リスクを伴う事業に乗り出す際に、融資での資金調達は、保証が必要となる等、出資での調達に比べてリスクが高い。
- 融資で資金調達を行う場合、保証が必要となり、輸出のような新規事業を行う際にはより高いリスクを背負うことになる。
- 新規事業を行う際、補助金が入るまでのつなぎ資金等、償還が確実でない限り融資で調達することは不可能。ある程度、運転資金の融資が受けられるようになっても保証は必須となる。
- 公庫の融資は、会社の規模等で上限があり、必要な資金量に足りない。このため、輸出用の農水産物の調達に支障が出たり、事業拡大の障害となっている。
- 運転資金等のソフト面は補助金を使いづらく、地銀や公庫にお願いするしかないが、自由に調達できるわけでもない。
- 公庫の貸付はM & Aの資金には対応しておらず不便。また、M & Aの資金の調達が民間金融機関等で行えず、断念せざるを得ない場合もある。

【民間投資会社の活用等】

- 民間VCでは、成長が早いIT系に投資することが多く、ディープテック系は後回しとなる。農林漁業関連分野も同じだと考える。
- 事業立ち上げ当初、輸出で新規事業という内容では、民間ファンドの出資は集まらず、官民ファンドを活用した。ITなどと異なり、農産物輸出のようなベンチャー企業には民間資金が集まりにくい。
- アグリ系のファンドは出資のワンショットが小さく、必要額に到達するにはいくつかのファンドから出資を集める必要がある。
- 特定の企業の色が付いたファンドから投資を受けると、自社の情報が抜かれ、いよいよ利用されることが心配。地銀やメガバンクが設立するファンドであれば抵抗感はない。
- シードの頃は、安く買えるため、事業会社からの出資のオファーは多数あったが、仮に2次・3次から出資を受ければ、生産者よりも出資者サイドに有利な経営を行わざるを得ない。こういった色を付けたくないので出資は受け入れていない。
- 事業会社からの出資は事業上のシナジー効果がある一方で、大きな額は調達しにくく、また、出資企業が増えすぎるのは、経営上も支障が出る恐れがある。
- 出資を活用する側にとっては、出資を受けることで経営権を取られることが心配。また、同族会社等では財務資料等をみられることも嫌がるのではないかと。
- 経営への介入がなく、ストレスがない資金調達となるなら、出資を活用することもあり得る。また、出資者から株が買い戻せる。転売できない確約が欲しい。
- 出資者が経営支援を行うことで企業として価値が上がるなら入ってきて欲しいが、そうでないなら経営には口出して欲しくない。
- ファンドからの出資は期限があるが、農業は時間軸が長いと合わない側面がある。

- 民間V Cは、E X I Tの点でI P Oが求められる等ドライであり、求められるOutputや、投資期間が当社の事業の間尺に合わない。
- 複数の民間投資会社から出資を行いたいとのオファーを受けたが、出資を受けた場合の出口（E X I T後の経営権等）がどうなるか等がイメージできなかったため、メリット・デメリットの分析も出来ず入口でお断りした。
- 林業は生産サイクルが長く、1つのファンドで最後まで面倒を見るのが難しい。複数のファンドがこれを受け継ぐ仕組みも必要ではないか
- 上場やE X I Tを強要されないのであれば、出資の活用ニーズは高まるのではないか。
- 水産加工業は赤字企業も多く、民間ファンドでは対応が難しいのではないか。
- アグリテックも含め農業関係は、生産者の活用を通じ、徐々に信頼を築いていくことが必要。一方で、民間のファンドは、大きな資金を入れて早い成長を求める傾向があり、目線が合わない面がある。
- ファンドの出資を受け入れて資本金が大きくなると、中小企業ではなくなり税制上のメリットが受けられなくデメリットがある。
- 複数の株主がいる場合、ファンドからの出資受入に当たって、株主間の調整が難しい。

IV 投資促進策の検討に当たって留意すべき点

ポイント

【投資促進を図るべき対象範囲】

- ・官民ファンドのように投資範囲の外縁をあらかじめ決めてしまう手法は、そもそも投資の世界に馴染まない。
- ・A-FIVEが上手くいかなかったのは投資対象等に制限がありすぎたため。

【投資促進を図るために必要な仕組み等】

- ・農林水産省は、ファンドの目標等グランドデザインを示し、個々の出資は民間に任せるべき。
- ・使う側にとって自由度が高いファンドが必要。国は民間がこのようなファンドを作りやすくするためのサポートを行う必要。
- ・民間ファンドと競合するような自ら直接出資を行う公的な農業ファンドを作ることは望ましくない。
- ・農業に理解があり会社の理念に賛同してくれるような、例えば農業系の金融機関が設立したファンドがあれば活用したい。

【その他投資促進に当たって必要な事項】

- ・農業関連の事業は、短期的な利益を求めるのではなく、長期的な視点で出資を行うファンドが必要。
- ・日本にはまだまだベンチャーキャピタルが少ない。お金の支援だけでなく、こういう人たちが集まる仕組みを作ることも必要。
- ・農業分野で出資活用を進めるためには、農家の意識改革が必要。

<意見等の詳細>

【投資促進を図るべき対象範囲】

- 官民ファンドは、それぞれの省庁が既存の制度の隙間を探して、見つかった隙間を対象としたファンドを組成している感があるが、投資範囲等の外縁をあらかじめ決めてしまう手法は、そもそも投資の世界には馴染まない。
- A-FIVEが上手くいかなかったのは、対象を6次産業化の取組に限る等投資対象に制限がありすぎたためと考える。

＜意見等の詳細＞

- シード段階では、民間 V C で投資を行うところは相応に存在。特にアカデミア系は助成金が充実。一方で、アーリーステージの後半やミドルステージでの出資ニーズは十分に満たせていないのではないか。

【投資促進を図るために必要な仕組み等】

- 農林水産省はファンドの目標、業界、分野等をどうしていくのかといったグランドデザインを示し、個々の出資は民間に任せることが必要。また、国は政策方向に沿うよう、業界内の利害調整を行うことも期待されている。
- 使う側にとって自由度が高いファンドが必要。国は地銀などがこういったファンドを作りやすくするためのサポートを行っていくことが必要ではないか。
- ファンドが成功するためには、ファンドマネージャーの人脈や評判が重要。こういったファンドマネージャーに目利きは任せつつ、国が一定のサポートを行うやり方が最善。
- 民間ファンドと競合するような自ら直接出資を行う公的なファンドの農業版をつくるのは望ましくない。
- 農業関連の事業は共感ビジネスであり、このようなビジョンを理解し、かつ、短期的な利益を求めめるのではなく、長期的な視点で出資を行うファンドが必要である。
- 国が育てていこうとする産業の振興や、ビックイシュー等、ビジョンを持ったファンドがあると良い。また、農業や資材関係のファンドがあると良い。
- 特定の企業の色がついていない。かつ、農業に理解があり会社の理念に賛同してもらえるような、例えば農業系の金融機関が設立したファンドがあれば活用したい。
- 農業系の金融機関等が設立するファンドがあれば、農林漁業者と目線が合うと思うので活用したい。
- 過去に出資をしたいとの相談を受けたことがあるが、出資を受けることで自分の会社でなくなることが受け入れがたかった。経営に口を出さない何らかの公的な位置づけのファンドであれば活用したいと考える。
- 民間がリスクを取りにくい開発段階で、国が開発費の補助を行うことが必要ではないか。
- 経済産業省の取組みのように、実力のある民間 V C を認定し、そこが出資するシードステージの会社に対して助成をするという支援方法もあるのではないか。

【その他投資促進に当たって必要な事項】

- 農林漁業分野には新たに事業を展開するためのオーガナイズが出来る人材がいらないのではないか。
- 一次産業は新たな事業展開に係るシーズがそもそもない。誰か（投資会社等）がシーズづくりを提案していかないといけない。
- 日本はまだまだベンチャーキャピタルが少ない。お金の支援だけでなく、こういう人たちが集まる仕組みを作ることも必要。
- 出資の活用を進める上では、出資を活用して成功した事例を知ることが出来る場を作ることが大事ではないか。
- 農業関連では、資金調達の方法に関する知識がなく、出資のことを知らない人が大半である。出資について、その調達コストや、メリット、デメリット等が分かるようにすると良いのではないか。
- 出資という資金調達はほとんどの農業者に知られていないと考える。
- 農家は経営に第三者が介入することを嫌う。このマインドが変わらないと出資活用は進まない。

- 農業分野で出資活用を進めるには、農家の意識改革が必要。出資を受けると、乗っ取られるという発想になる。普通株式と優先株式（無議決権）との違いも理解されていない。
- スタートアップ支援を行うファンドと業界の再編を行うファンドは性格が異なり、切り分けて考えた方が良い。
- 農林漁業及び関連分野においては、ファンドの中で、農業のようにローリスク・ローリターンな分野、テック系のようにハイリスク・ハイリターンな分野といったポートフォリオを組んで投資を行うべきではないか。