

# 農林水産物・食品の輸出等への投資の促進に関する検討会 (第1回)の議事要旨

日時：令和2年10月28日(水) 13:00~15:00

場所：アスコット丸の内東京会議室

出席委員：別紙のとおり

## 1 農林水産省からの説明

- ・冒頭、太田食料産業局長から検討会開催に係る挨拶
- ・その後、事務局から、配布資料について説明

## 2 意見・質問等

### 【資金調達及び出資活用のニーズについて】

- ・農産物の輸出を進めていくためには、現地のニーズに合う商品をコストをかけず大量に供給していくシステムが不可欠。一方で、国内流通は国内消費に向けてのものであり、その途中過程からでは、鮮度等の点で現地のニーズに合ったものを調達することは難しいのが現状。このため、輸出用のサプライチェーンを1つ1つ作っていく必要があるが、これに当たっては、国内外の施設整備に係る費用や、人件費等が必要。また、輸出量が拡大するに伴い、輸出国側と国内との決済サイトの差を一時補填するための運転資金需要も拡大。
- ・フードテック等の分野では、シード、アーリー段階では比較的民間出資が集まりやすくなりつつあるがまだ十分とは言えないことに加えて、世界で戦うためには、ミドル以降の大きな資金ニーズに、スピード感をもって対応できることも必要。
- ・農林漁業分野に対する出資は、他産業に比較すればサイズが小さいが、輸出も含めフードバリューチェーン全体でみた場合、各段階において出資ニーズが存在していると実感している。
- ・農業参入に当たっての出資ニーズが存在。
- ・事業開始間もないリスクが高い状況下では、融資の活用はハードルが高く、出資活用のニーズが高い。養殖業者にとって施設整備の負担はかなり重く、補助金と出資の両建てで考えていくとよいのでは。

- ・ 出資対象についてある程度絞り込みを行うことが必要。水産に関して言えば、事業拡大のポイントとなるのは、水、餌、種苗に分けられる。それぞれについてみると、水について日本は北欧におけるフィヨルドのような天然の養殖適地が少なく、陸上養殖技術がこの部分の解決策となる。餌については国際的に魚粉供給量が限られる中、昆虫等の代替タンパク生産をサポートしていく必要があるし、ITを活用した給餌システム等も重要。種苗についてはゲノム編集等も活用した育種を行うことで養殖のポテンシャルをより引き出せるようになる。こういった見方で出資対象分野は絞れてくるものと思う。
- ・ 農業分野への出資ニーズを考える場合、スーパーL 資金との差別化が必要である。具体的には、①輸出事業のようにマーケティング先行で当初は赤字が続く事業、②プランテーション規模の農業生産（スーパーLは10億円が上限）、③ベンチャー出資、④海外における農業生産は、融資対象としてスーパーLが対応していない。
- ・ 農林漁業及び関連分野には資金ニーズは確かに存在する。資金面だけでなく、既存の仕組みのマイナス面を減らしていくことも大事なのではないか。
- ・ 投資促進について、輸出事業、フードテック等の各分野をひとまとめにして議論することは適当ではないのではないか。テック系の中でも資金調達の手段は様々、また、同じ分野でもシード、ミドル、レイターの成長ステージごとに資金ニーズは異なる。過去事例も参照しながら、分野や成長、ステージごとに、エクイティ、デット、助成金などについてどのような資金調達の組み合わせが適当かを検証し、グランドデザインを描いて丁寧に議論していくことも今後必要ではないか。
- ・ 投資促進を図る対象範囲は広くとるべき。バリューチェーンの中で食品や飲食に関わるものであれば、それを運搬する事業者も含め、全て対象とするべき。民間投資家が多く選択肢の中から投資を行うことを可能とすべき。
- ・ 輸出について、例えば輸出用に品種改良を行う、輸出用の加工食品を製造、流通する、現地のレストランで販売する等、バリューチェーンにからむ事業であればすべて投資促進を図る対象とすべき。

#### 【出資活用のメリット】

- ・ 規模の小さい農業法人が出資を受けることで信用力が向上し、融資が円滑に受けられたり、取引の成約に繋がったりといった事例が多くある。また、農業法人以外にも、創業間もない企業にとって信用力の補完となっている実態がある。
- ・ 例えばガバナンスの確保に係る指導等、経営面での泥臭いアドバイスが出資活用のメリットになっているものと認識。
- ・ 出資は、創業間もない企業のみにもメリットをもたらすものではない。例えば大手の企業が、海外の企業と組んで合併事業を設立する際や、分社化して他社と資本提携する際など、本体と資本政策が異なる際にも有効活用できる。

- ・新たな事業展開にチャレンジする場合、財務的に債務超過であれば、融資は望めないが、出資は活用が可能であり、それにより、現在では単年度黒字を達成することが可能となった。

#### 【資金調達上の課題等】

- ・輸出事業は一般的に IT 分野のような高い成長は見込めず、また、その成長にも時間がかかる。このため、成長過程におけるキャッシュフローの確保が課題。このような過程では融資は受けにくく、また、受けられたとしても、期間の縛りや、月々の金利支払いを踏まえれば、その活用は難しい。そういう中で、出資の活用がファーストチョイスとなる。
- ・融資で対応できるものはローリスクローリターンのみ。新しいチャレンジを行う人には対応できていない。
- ・補助金の活用は用途が限定されているのに加え、成果が出てから補助金が支給されるため、これをあてに財務基盤を作るのは難しい。
- ・地方、フードバリューチェーンを対象とした投資は、リターンであったり目線、規模であったりという点で、他の民間の出資者が出資しづらい領域とは感じる。
- ・漁業や農業は、IT 産業からほど遠く、民間 VC もよく分からないのが実情ではないか。こういった中で、A-FIVE のようなこれらの分野を専門としたファンドがきちんと機能すれば意義は大きい。
- ・民間 VC が資金供給を行う場合、例えば、運営期間 10 年のベンチャーファンドであると、設立直後に出資をしてファンド期限直前まで株式を保有して EXIT をすることはほとんど無く、案件発掘等に時間を要するため、投資後 EXIT までの期間は凡そ 5～6 年程度。これを超えるような案件に投資を行うのは難しいのが現実。また、限られたリソースの中での案件選定となれば金銭的な期待リターンが高い案件から出資を行っていかざるを得ない。農業・食のビジネスはそもそも成長に時間を要する上に、輸出が絡んだ場合には味や見栄えなどのローカライズでさらに成長に時間を必要とするケースもある。民間だけでは手が届かない投資分野があるものと認識。
- ・大手事業会社の出資は必ずしも投資会社的な金銭のリターンではなく事業を通じたプロフィットを勘案できる点で食のビジネスにも対応が可能であるが、一方で、アーリー段階の企業の場合、大手事業会社の出資割合が高くなってしまふことがある。その結果、特定の企業の色がつき、その後の企業の成長を限定してしまうデメリットが存在。
- ・一般的なスタートアップの企業であれば、一般の民間ファンドが経営支援に対応することが可能であるが、農業色の強い事業は、人と人とのつながりや、コア技術の提供等、かなりディープなハンズオンを行えるファンドが必要。そういう中では、スポットを狭くした専用ファンドも必要になるのではないか。アメリカではヘーゼルナッツの生産のみに特化したファンド等も存在。

- ・現状において、農業分野に特化したファンドはあるものの、経営支援が行き届いているかという点については難しいと考えている。
- ・稲作は土地利用型であり基盤整備が要。そういう中で、基盤整備事業に対し県が予算を割けない状況がある。税収で賄えないこれら資金をファンドが供給するようなことが考えられないか。
- ・出資先に対する経営面でのアドバイスはしっかり行えている投資家は多くないので留意が必要。
- ・資金面で出来るだけ期間が長く、大きな枠を与えるメカニズムが必要。小さなサイズの出資を積み重ねていくのは、精神的にも、労力的にも負担が大きい。

#### 【必要な仕組み等】

- ・アブダビでは政府が民間の投資会社に 25 年といった長期マネーの提供を行っている。難しいと思うが、このようなロングスパンの資金を供給する仕組みが必要ではないか。
- ・民間の事業会社や、投資会社が主役になる仕組みが必要。国はこれらを量的にスケールアップさせるための支援を行うことが必要。あくまでマジョリティーは民間であるべき。
- ・民間ではカバーしにくいところをを補う仕組みが必要。特に海外においては資金提供以外の事業面での貢献が求められることも多い。投資の実例があまりない分野であるからこそ、意義がある。
- ・エクイティーに限らずだが、リスクマネーの供給量を補うための支援が必要。
- ・投資促進を図る対象範囲は広くとらえるべき、フードテックも、資源再生や、食のバリューチェーン全体を含む考え方もある。一方で、スコープを広げすぎると本来の目的がぼやけてしまう側面もあり、両者のバランスをよく検討する必要がある。
- ・投資を活用して、どの分野をどのように伸ばしていくのか。農水省や国として掲げている各種目標値の他、世界を代表するベンチャーをどれだけ創出するか等、グランドデザインを示し、目標を明確化すべきではないか。
- ・A-FIVE におけるようなトップダウン的な目標設定は行うべきでないが、実現すべきシナリオがない中で先に進むことは無理があり、目標がないと進捗を検証することも出来ないのではないか。
- ・民間 VC もフードテックの分野では早い成長ステージからリスクを取りながら相応規模の出資とハンズオン支援を行っているところもあるが、こういう分野に適切にリスクマネーが供給されると、より投資が進むと考える。
- ・短期の投資収益獲得を目指す目線というより、事業特性を踏まえ、事業の成長をサポートする投資家として、中長期的に育てる目線が大事となってくる。
- ・投資を行っていく上で目利きは重要。民間投資会社等を活用することで、これらが可能になるのではないか。

- ・投資を促進していくに当たっての未来像をどう設定するかが重要。出資案件が100%成功することは不可能。この場合にエラーをどれだけ許容し、その経験を次にどう活かしていくかが重要。
- ・出資はスピード感が大事。出資審査に時間をかけることは、事業の足を引っ張るだけである。出資対象に過度の手続きを求めることは本末転倒である。
- ・民間 VC を全て一律にみるのではなく、経営面でのアドバイスがしっかり出来る VC を認定するような仕組みも有効ではないか。また、リード投資家としてハンズオン支援を行う VC とフォロー投資家としての支援を主とする VC とでは投資スタンスや支援能力、役割が全く異なるのでその認識は必要。もし国として民間 VC への資金供給を選択肢とするのであれば、資金や経営支援のニーズと、両タイプの投資家のバランスを意識する必要があると考える。
- ・単に金銭的なリターンだけでなく、雇用維持等、公の目的をプロテクトできる事業に対し投資を促進する仕組が求められているのではないか。
- ・リターンが見込みやすい分野のみの投資促進を図る結論に至ることを危惧している。農業のようなボトム分野も対象とした投資促進策を検討すべき。川上の一次生産が無ければフードバリューチェーンは形成できない。単に儲かるか否かではなく、地域社会の維持や、食の安定供給等の社会的な意義のある事業に対し、価値を見出し、投資を行うことを促していくような仕組みが必要である。
- ・「出資活用」は資金を受ける方からの表現だが、出資する側の株主は誰か、ガバナンスをどう確立するか、という視点も重要である。この点が A-FIVE の検証で得られた貴重な教訓だと思っている。

#### 【その他】

- ・バリューチェーンの中で技術を持っている人が農地を持てるようになればやりやすいのではないか。
- ・農業においては土地の問題が大きい。農地バンクも十分に機能しているとはいえず、農地集約をもうワンステップ進めることが必要。
- ・農業分野への投資の優秀な人材を集めるためにも、農業分野が収益性が低いことをもって、当該分野を担うファンドのファンドマネジャーに十分なインセンティブを与えないようなことは行うべきでない。
- ・未来を創り出すためのチャレンジを出資という形で支援していくことの費用対効果は、補助金より相対的に高いと言えるかもしれない。
- ・輸出は潜在的な可能性が高い分野であるが、現状、日本の技術、ブランド評価が強みになっていない。ストラグルしている人がどこに悩んでいて、何が必要かという点や、どこにポテンシャルがあるか市場調査等をしっかり行うことが必要。

- ・輸出はリスクが高い事業。そのリスクを下げていくことが重要。JETRO 等の既存のインフラを活用して事前調査を行うことや、海外で輸出をスケールアップさせている事例をよく検証することが必要。
- ・輸出分野では、最終製品の輸出だけではなく、最終製品を作るスキルセットを輸出する観点も加えることが必要ではないか。
- ・農業分野は世界的にみれば成長産業である。そのためには日本の農林水産物が海外に出ていくことが必要。
- ・農業は集約化が進めば成長産業化すると考えている。
- ・出資を受ける事業主体側のリスクの評価、努力が大事なのもちろんだが、政府にも制度改革などにより投資環境を整備する役割があると思う。

(別紙)

農林水産物・食品の輸出等への投資の促進に関する検討会 委員名簿

(五十音順、敬称略)

- おやま ともひで  
小山 朝英 (株) 世界市場 取締役 COO
- かわもと あきら  
川本 明 アスパラントグループ (株)  
シニアパートナー  
(慶應義塾大学経済学部特任教授)
- きじま ゆたか  
木嶋 豊 (株) アイピーアライアンス 代表取締役  
(亜細亜大学都市創造学部教授)
- きむら よしや  
木村 吉弥 農林中央金庫 食農法人営業本部 営業企画部長
- こまさ みずき  
小正 瑞季 リアルテックホールディングス (株)  
グロースマネージャー
- そごう てつろう  
十河 哲朗 (株) FRD ジャパン 取締役 COO
- たかつき りょうすけ  
高槻 亮輔 (株) インスパイア 代表取締役
- たけざき ゆういちろう  
竹崎 雄一郎 (株) オプティム 企業戦略室 室長
- ないとう しょうへい  
内藤 祥平 (株) 日本農業 代表取締役
- まき だいすけ  
牧 大介 (株) 西粟倉村・森の学校 代表取締役
- まるた ひろし  
丸田 洋 (株) 穂海 代表取締役

※木嶋委員、牧委員は書面での出席。