

農林水産物・食品の輸出等の取組に対する 投資の促進に係る基本方向

令和2年11月25日

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

I 農林漁業及び関連産業における投資の活用ニーズ

- 農林水産物等の輸出をはじめ、スマート農業の導入等農林水産業の生産の高度化、アグリ・フードテック等による新産業の創出等の新しい取組にチャレンジする事業者は、設備投資や運転資金など様々な用途の資金を調達する必要があり、今後、輸出拡大等の取組も進む中で、その資金需要は更に増加していくことが見込まれる。
- これら資金の調達の手段については、従来の融資、補助金等の活用に加え、民間投資の活用に係るニーズが存在しており、今後、その活用ニーズは、更に高まっていくことが見込まれる。
- また、ベンチャー企業等だけでなく、既に一定の成長をとげた食品企業等においても、海外展開等の新たな事業展開（輸出用のサプライチェーン整備など海外現地での取組を含む）を進める中で、これに必要な合弁会社の設立や、輸出部門の分社化等、本体企業と異なる資本政策が必要となる際、出資を活用した資金調達が必要となる。
- 資金を供給する民間の投資会社や、企業のCVC（コーポレートベンチャーキャピタル）にとっても、農林漁業及び関連産業は、今後の有望な投資分野の一つであり、また、当該分野は、SDGs投資及び、ESG投資との親和性も高く、国としても、その活用の促進を図っていくことが必要となっている。

【本検討会及びヒアリングにおける意見等】

1 輸出分野

- ・ 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用に向けたものであり、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。

- ・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。
- ・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、輸出先国側のルールに対応するため、アレルギーのコンタミ防止、欧米のHACCP基準への対応等を図るための施設整備に係る資金ニーズが発生する。
- ・輸出の拠点となる海外の現地子会社の設立、現地の保管施設や物流設備の整備、運転資金等に係る資金ニーズが発生する。
- ・輸出に対応した農林水産物を調達するための国内のサプライチェーンの構築（生産の高度化、輸出用の農産物の選果施設、貯蔵、冷凍、パッキング設備等）に係る資金に出資を活用したい。
- ・生産から輸出に及ぶ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。
- ・海外マーケットの調査費用に出資が活用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。将来的には、輸出入業務に係る経費や、現地生産に活用できれば便利。
- ・輸出事業では、国内の生産者等と海外のインポーター等の決済サイトの差が大きく、輸出量の拡大に応じた運転資金の調達が必要となる。
- ・農産物を海外に輸出するプラットフォームに出資を行っており、今後も有望な分野。生産者が直接対応することが難しい分野にニーズが存在。
- ・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存在する可能性。
- ・輸出事業に伴う水産加工施設の整備や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。
- ・海外の飲食店から直接受発注が行えるシステムの開発費用、輸出品の仕入れから輸出先国での販売代金回収までに必要となる運転資金、海外拠点の立ち上げ費用などが発生。

2 農林漁業分野

- ・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。
- ・日本政策金融公庫のスーパーL資金がある中で出資ニーズを考えると、当該資金が対応しにくい、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といった分野について、出資といった支援が必要なのではないか。

- ・ 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。
- ・ 稲作は生産の効率化や農地の集約が進んでおり、果樹農家等も同様の状況がみられる。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。
- ・ 品種変更、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増に対応した運転資金、スマート農業を実践するためのハード・ソフトの導入費用に係る資金ニーズが存在。
- ・ 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。
- ・ 養殖事業に係る研究開発、試験段階から、本格的なビジネス展開を行うステージに移行するための施設整備、更に、全国的な展開を図るためのジョイントベンチャーの設立費用等に資金ニーズが存在。
- ・ ITを活用した水揚げ施設の整備、同業他社のM&A費用に出資を活用したい。
- ・ エビ養殖について、事業段階から、本格的な陸上養殖を実施する上で、養殖池の整備等の資金ニーズが発生。
- ・ 必要な水産物を確保していく上で、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の分野における出資ニーズは高まってきている。
- ・ 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。
- ・ 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に係る資金ニーズが存在。
- ・ 世界的にみれば森林投資は進んできている。
- ・ 林業分野で、海外法人との合併企業を設立するに当たって出資を活用したいと考えている。

3 アグリ・フードテック等分野

- ・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。
- ・フードテック分野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。
- ・家畜の生態管理に係るシステム等の開発、販売、更には、これらを実証するための畜産設備の建設費用等の資金ニーズがある。
- ・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等の資金ニーズが存在。
- ・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。
- ・フードテック等の分野では研究開発費の割合が大きく、これに対応する資金調達が発生。
- ・新規事業の場合、事業の芽が出た後、スケールアップする段階での資金ニーズが発生する。
- ・スマートフォンの普及等によりアグリ×IT、AIの事業における出資活用ニーズは高まってきている。
- ・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。

4 食品製造、流通、外食等

- ・地域の食品事業者をM&Aで買収するための資金や事業拡大に伴う人件費の増加等運転資金に係る資金ニーズが存在。
- ・従来の流通構造を変革するような取組を行う会社に出資活用のニーズがある可能性。
- ・現在取り組んでいる生鮮流通の取組を、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、同モデルを海外で展開していくためには、現地におけるハード施設の整備等も必要となり、この際、ファンドによる出資を活用してスピード感をもった事業展開ができると理想的である。
- ・野菜の加工施設の整備や、収穫期の農産物の仕入費用、人件費等の運転資金に係る資金ニーズが存在。
- ・新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、外食等の食品産業分野においては、今後、業態転換に係る資金ニーズが発生する可能性。
- ・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・運営費用等の追加資金が必要。
- ・コロナ禍での減収に対応するための運転資金の確保が必要。

- ・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等の資金ニーズが存在。
- ・農業経営に係るコンサルティング業務を拡大していく中で、コンテンツ提供や広告費等の資金ニーズが発生する可能性。

II 投資を活用する必要性（メリット）

- 輸出等の新たな事業分野に自らリスクをとって乗り出していく事業者等にとって、出資による資金調達は、事業により発生する資金面におけるリスクを出資者とシェアすることで軽減し、より大胆な事業展開を可能とする等、活用のメリットは大きい。
- また、中長期的な資金調達が可能であることから、資金としての安定性が高く、その用途についても、制度融資や補助金のような制約は少なく、研究開発等にも活用できる等、その後の事業展開の可能性を広げるメリットがある。
- 更に、出資の活用は自己資本の充実といった財務面の効果をもたらし、活用できる融資枠の拡大等、当該事業者の資金調達力を強化し、その後の事業運営や事業拡大を円滑化する効果がある。
- 加えて、出資者である投資会社等は、出資を受ける事業者とリスクシェアする立場にあるため、時には共同経営者として、ファイナンスを含めた経営管理や、取引先の紹介等事業面での支援等を行う等、創業間もなく、経営人材の確保等が難しい事業者にとって事業運営上のメリットが大きい。
- また、民間ファンドや官民ファンド等の公的な位置づけにあるファンドから出資を受けていることが、当該事業者の信用力を高め、融資審査や、取引先との交渉、従業員の雇用等、直接的な資金調達だけでなく、ビジネスの様々な場面で効果をもたらすメリットがあると考えられる。

【本検討会及びヒアリングにおける意見等】

1 資金調達

- ・ 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。
- ・ 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弁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。
- ・ 輸出事業は黒字化するまで時間がかかる。黒字化していくフェーズを後押しするエクイティによる支援は不可欠。
- ・ 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である。

- ・ 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られる。
- ・ 出資は調達コストが安くはないが、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。
- ・ 出資は中長期的な資金調達に活用でき、研究開発等にも活用できる。
- ・ 制度融資や補助金のように用途限定されず、広い用途に使える資金は事業展開の可能性を広げる。

2 経営支援

- ・ 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。
- ・ 経営支援として、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、よりファンドを活用する意欲が沸く。
- ・ 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。
- ・ 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。
- ・ ファンドを活用することで月次表を作る等、しっかり経営状況を把握できるようになった。その結果、今回のコロナ禍でも資金手当てを早めに行うことができた。

3 その他

- ・ 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。
- ・ 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。
- ・ アグリビジネス投資育成株式会社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。

Ⅲ 資金調達上の課題

【融資及び補助金による資金調達】

- 融資による資金調達は、法人の立ち上げ時や、新規事業の開始間もない時期においては、経営に係るトラックレコード（過去の実績）がないこと等から、一般的には手当てが難しく、また、新たな事業展開に向けた試験研究に係る費用等も融資には馴染まない側面がある。
- また、融資は、担保や保証が必要となる等、新たな事業分野に乗り出していく事業者にとって、資金面で高いリスク負担を課す側面がある。
- 農林漁業者及び関連事業者においては、日本政策金融公庫の制度融資も積極的に活用されているが、輸出のようにマーケティング先行で当初は赤字が続く事業、プランテーション規模の大規模な農業生産、ベンチャー的な事業、海外での農業生産、業界再編を進める上でのM&A等、活用が難しい分野があるほか、融資金額の上限等により事業に必要な資金量の確保が困難な場合がある。
- 補助金についても、一般的には運転資金等の経常的な資金ニーズでの活用は困難な側面がある。また、補助金は事業が終了してからの支給が前提となるため、これを当てにした財務基盤を整備することは難しい側面がある。

【出資による資金調達】

- 一方、出資の活用については、民間投資会社や企業のCVC等において、農林漁業及び関連産業に対する出資の意欲は高まりつつあるが、IT分野と比較すれば、現状では十分な資金量が集まりにくい状況がある。
- 具体的には、農林水産物の輸出や農林漁業の生産の高度化等の分野は、その事業の成長のスピード等が緩やかであり、また、IT産業のように高い利益等は見込み難いことから、民間投資会社等が想定する投資期間やリターン水準に、必ずしもマッチしない側面がある。このため、その隙間を埋める何らかの仕組みが必要な状況にある。
- アグリ・フードテック等の分野においても、シード、アーリー段階では比較的民間投資が進んできているが、世界で戦えるベンチャー企業を創出していくためには、ミドル以降の大きな資金ニーズに対し、スピード感をもった投資を行える主体が求められている状況にある。
- 出資に伴う経営支援の点でも、農林漁業により近い事業においては、生産に係るコア技術の提供等、ディープなハンズオンを行えるファンドが必要であるが、現状においては、これに対応できるファンドはほとんど存在していない状況にある。

- 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や、投資会社からの出資に比較して、長期で安定的な資金調達が可能であり、短期的なEXITが求められず、中長期の目線での育成が図られるメリットがあり、今後、食品企業のCVC等による農林漁業及び関連産業への投資が活発化していくことが期待されている。
- その一方で、事業会社からの資金調達は、1つの企業から1度に大きな金額は調達しにくい面があることや、これを補うための多数の事業会社からの出資の受け入れは意思決定の複雑化を招く等のデメリットがある点や、逆にアーリー段階等で特定の事業会社から大きな金額を受け入れると、その事業会社の色がついてしまうことで、その後の事業の成長を限定してしまう可能性があること等にも留意する必要がある。

【その他】

- また、出資を活用する立場にある農林漁業者及び関連事業者においては、出資による資金調達の手法自体が認識されていなかったり、そのメリットが十分に理解されていない、また、EXITに係る不安が存在する等の各種課題が存在しており、これが出資による資金調達が進まない一つの要因となっている。



- 以上を踏まえれば、国として、これらの課題を解決し、より民間投資が活用される仕組み等を検討することが必要となっている。

【本検討会及びヒアリングにおける意見等】

1 融資による資金調達上の課題

- ・ 日本経済に貢献する新しいビジネスを育てるためには投資が必要。これまでにない事業を融資で支えることは難しい。
- ・ 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。
- ・ 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。
- ・社歴が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もあるのではないかな。
- ・輸出事業に取り組んでいるが、現時点で融資は活用しておらず、全て出資で資金調達を行っている。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、創業間もない企業では融資を受けると、その管理に係る人員が必要となり、余計なコスト負担が発生する。
- ・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。
- ・林業分野でみた場合、数百万円～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。
- ・新規事業を行う場合、補助金が入るまでのつなぎ資金等償還が確実にない限り融資で調達することはできない。ある程度、運転資金の調達に融資が受けられるようになってからも保証は必須。
- ・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、公庫の創業融資は上限額が小さい。
- ・公庫の融資は、会社の規模等で融資額の上限があり、必要な資金量に足りていない。このため、輸出用の農林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。
- ・水産分野では公庫の貸付はM&Aの資金には対応していない。また、民間金融機関等での調達が行えず、M&Aを断念しなければならない場合もある。
- ・林業分野におけるM&Aに当たって、その資金を融資で調達することは難しい。

2 補助金の活用上の課題

- ・運転資金等のソフト面は補助金は使いにくい。
- ・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、これを当てに財務基盤を作るのは難しい。

3 出資による資金調達における課題

- ・地方や、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。
- ・ 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。
- ・ 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IT等とは異なり、民間のファンドからの出資は集まりにくい。
- ・ ファンドからの出資はEXIT期限があるが、農業は時間軸が長いいため合わない側面がある。
- ・ 民間の投資会社は、EXITでIPOを求める等ドライ。また、求められるアウトプットや、投資期間が行っている事業の間尺に合わない。
- ・ 既存の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の出資を集める必要がある。
- ・ 複数の投資会社から出資のオファーを受けたが、出資を受けた場合の出口がどうなるか等イメージできなかった。このため、メリット・デメリットの分析もできずお断りした。
- ・ 上場やEXIT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。
- ・ 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、目線が合わない面もある。
- ・ 水産加工業は赤字企業が多く、民間ファンドでは対応が難しいのではないか。
- ・ 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みるのが難しい。複数のファンドが出資を受け継ぐ仕組みも必要ではないか。

- ・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、特定の企業の色が付き、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。
- ・特定の企業の色が付いたファンドから出資を受けると、自社の情報が抜かれ、いいように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がない。
- ・シード段階は株価が低いため、事業会社からのオファーが多数あったが、仮に2次・3次の企業から出資を受ければ、生産者よりも出資サイドである2次・3次事業者のサイドに立った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出資は受け入れていない。
- ・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。
- ・複数の株主がいる場合、ファンドからの出資受入れに当たって株主間の調整が難しい。
- ・出資を受けることで経営権が取られることが心配。
- ・経営への介入が少なく、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。
- ・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。
- ・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。
- ・出資者が経営支援を行うことで企業としての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口出しして欲しくない。

IV 今後の方向について

【基本認識】

- 農林水産業等の輸出、アグリ・フードテック等による新産業の創出等、リスクをとって新たな取組にチャレンジしていく事業者に対し、その事業に必要な資金を円滑に供給していくため、当該分野における民間投資の活用を促進するための仕組みを検討することが必要となっている。

【仕組みづくりの検討に当たって必要な視点】

- 投資促進を図る対象範囲は広く捉え、輸出促進・海外展開、農林水産業の生産の高度化、アグリ・フードテック等、食のバリューチェーン全体を含むものとするべきである。
- 短期的に高いリターンを見込むことが難しい農林漁業の特性を考えると、採算をとるために10年超にわたる長期間の投資期間も想定する必要がある。一方、具体的な出資に当たっては、収益の確保が可能な投資という手法に見合うものを対象とすることが必要である。
- 長期的な視野に立って、農林漁業及び関連産業の特性に応じた適切な投資及び経営支援等の実施が確保されるよう、これらを適切に行える民間の投資主体を国が認定し、必要に応じて当該分野の資金調達に知見を有する機関による助言等を活用することができる仕組みが必要である。
- 現場の資金ニーズに機動的に対応するため、民間投資を活用した仕組みづくりに当たっては、個々の事業計画に対する行政による認定手続は課さないことが重要である。（A-FIVEの反省からも、民間ベースで自立的な投資事業の運営を推進するべきである。）
- 農林中央金庫等の民間主体の出資の円滑化のための措置を講ずることで、農林漁業及び関連産業に対するリスクマネーの供給にかかる選択肢を増やし、投資に参入しやすい環境整備を図る必要がある。
- 農林漁業の生産の高度化からアグリ・フードテックに至る広範な範囲の投資を円滑化していく上では、LPS（投資事業有限責任組合）の活用等により、多様な主体による投資を促進していく必要がある。また、輸出促進や海外展開に向けたサプライチェーンの整備等を進めるためには海外現地法人への投資を柔軟に行えることが望ましい。

【その他留意すべき事項】

- 輸出促進やアグリ・フードテック等各分野ごとに、目指すべきグランドデザインを明確化するとともに、これを達成するために、国、民間投資会社等

の各主体が、資金供給やその他の点で、それぞれどのような役割を担うことが必要かという観点も必要ではないか。

- 日本は農林水産業や関連産業を投資対象としたVC（ベンチャーキャピタル）が未だ少ない状況にあり、これらの者が集まり情報交換等を行えるような仕組みを考えるべきではないか。
- 農林漁業者における出資に対する理解を進めていくことが重要であり、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。

【本検討会及びヒアリングにおける意見等】

1 基本的な仕組み

- ・ 輸出向けの産地の形成のための出資を進めていくためには、①大きな規模の金額を、②1次生産分野を基軸にして、③長期かつEXITを見据えて、出資していくことが必要。その理由は、①については、小さい案件に多く出資すると、管理コストが大きくなり、また、これら案件はスーパーL資金と競合する分野であるため、これに対応できない大規模案件が投資には適していること。②については、輸出には現地のニーズにあった競争力のある産品を生産することがまずもって重要であり、その生産基盤の整備に資金を投入していく必要があること、③については、農業は基本的に1年1作であり、成長に係る足が遅い。このため、10年、20年といった期間を想定したファンドを組む必要があるためである。なお、この際、EXITをしっかりと見据えることも必要。そのために、M&Aが行われるような環境づくりを合わせて行うことも必要ではないか。
- ・ 国の施策も、国民すべてを受益者とするか、未来に向けて芽が出そうなものに集中して伸ばすかでやり方は違って来るはず。投資は後者に重点を置いて実行していくと成功確率もあがるのではないか。
- ・ フードチェーン全体を対象とする点や、中長期的な投資に対応していくとの方向には全面的に賛成である。
- ・ 投資対象のタイプによって政策は違って来る。それぞれのタイプに応じた対応を行っていくことが必要。テクノロジー系であれば、ベンチャーを育てるという点で、ファンドを活用して、民間資金を呼び込むことが必要。輸出はファンドではなく直接国策的な会社を作っていくようなことも必要なのではないか。
- ・ 投資促進の仕組みとしては、まずは、器は大きく作り、運用の段階で詳細を詰めていくことが必要ではないか。

- ・ 出資の資金使途は極力自由にし、長期的で、大きな規模の資金を供給していくことは重要。一方、ガバナンスのあり方については、出す側も受ける側もしっかり認識し、緊張感をもって運用していくことが必要。
- ・ 新しい仕組みを作るだけでなく、これがしっかり成功することが必要。ファンド出資を受けることは信用力のアップにつながるが、制度が失敗すれば、逆に投資を受けていることが批判を受けることにもなりかねない。
- ・ 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。
- ・ 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。
- ・ 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。
- ・ 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。
- ・ 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難かった。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。

2 対象範囲

- ・ 輸出促進を行っていく上で、一番大事なのはグランドデザインを明確化すること。輸出をするということは海外の農産業と競争することになり、営みとしての農業から、産業としての農業に進化をすることが必要不可欠。この場合、輸出に係るバリューチェーンの中で一番重要なのは1次生産分野であり、輸出に適した特定の品目にターゲットを定め、大規模で効率的に輸出産品を

生産する産地づくりを行っていくことが必要。このために必要な資金を出資により供給していくことが重要である。

- ・ 出資を行う立場からみた場合、出資に係るフレキシビリティを最大限確保することが重要と考える。投資対象となるか否かについて、事前に行政への確認行為が必要となるような仕組みは避けるべき。事後的にチェックを行い、対象から外れている案件が過度にある場合には、投資対象ではなく投資主体に結果責任を取らせるような仕組みとすべき。
- ・ 熟練農家の技術をAIに取り込んで海外に輸出したり、ITを活用して、海外の農業者に農業指導を行うような事業も投資対象とすべきではないか。
- ・ 農林水産物の輸出促進等施策方向の大枠に沿ったものを対象とするのは当然だが、出資分野についての制限を細かく限定しすぎるのはよくない。事業が上手くいくか否かはやってみないと分からない。事業者の経営判断も投資家の投資判断も、状況によってしなやかに変えられる柔軟性をもたせることが必要。
- ・ 厚みのあるリスクマネーを供給していく上で、投資対象の幅の広さが必要。
- ・ バリューチェーン全体を対象とすることは良いこと。生産・流通段階の総合戦で競争力が出てくると考える。外国法人も対象として含めても良いのではないか。
- ・ 輸出等の施策方向をアクセラレートする主体を対象としていくことは重要だが、投資対象か否かを国が確認するような仕組みではダメである。バリューチェーンのどこかに関わっていれば対象とするような仕組みが必要。
- ・ 対象範囲を拡大することは賛成である。輸出を安定的に行っていくためにはバリューチェーン全体に支援を行っていくことが必要。
- ・ 輸出はCO2の排出を増加させるという面もあり、今後のトレンドとして食の地産地消化を進めるような動きもある。こういった中で、国内企業が海外に生産拠点を持つような事業にも出資を行うようなオプションも必要ではないか。
- ・ 国内の農林水産業のバリューチェーンに関わっていれば外国法人を対象とすることは良いのではないか。
- ・ 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。税込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。
- ・ 投資促進を図る対象範囲は広く捉えるべき、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。

- ・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。
- ・投資の7～8割が農林漁業及び関連産業といった分野であれば、当該ファンドは支援対象とするような仕組みが必要ではないか。
- ・現在フードテック領域のベンチャーに積極的に投資を行っているファンドを例にとれば投資対象はフードテックに特化していないファンドが多く、ファンドとしてのポートフォリオ全体の中で、リスクが高いフードテックにも投資を行っている。フードテック等、ファンドごとの出資を特定分野に投資を限定してしまうと利用できる投資会社はかなり限定されてしまうのではないか。難しい面はあるかもしれないが、農林漁業及び関連分野以外にも幅広く投資を行っているファンド等にも資金供給等が行える仕組みが作れないと、多様な主体が活用できる制度にはならないと考える。
- ・民間の投資主体を国が認定する場合、認定されたファンドが農林漁業及び関連分野にのみ出資を行うというのは難しい。ファンドの規模のうち5～6割とか、3割といったしぼりでないと、民間VCは協力することが難しいのではないか。
- ・シード段階では、民間VC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。

3 投資期間

- ・投資の世界では、一部に超長期なものもあるが、15年～20年の投資期間をもつファンドは殆どない。多いのは10年未満のファンドである。こういった中で1次生産分野を対象とした長期投資を民間だけで行うのは難しく、そこをブリッジするための公的な役割が必要。
- ・10年を超えて、安定的に投資先の株式を持ち続けるニーズを事実として確認した。
- ・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。
- ・短期の投資収益獲得を目指すという目線より、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。

- ・ 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。

4 ファンドに対する国による承認等

- ・ 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。
- ・ 経済産業省の取組のように、実力のある民間VC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。

5 投資に係る手続等

- ・ 民間主導で農林漁業及び関連産業に対し投資の促進を図っていくとの方向は良いと思う。民間主導で投資判断やその他の手続がスピーディーに行われることに期待したい。
- ・ 個々の投資決定の過程で農林水産省が関与しない、ファンドの自律性を確保できる仕組みが必要。
- ・ 民間の強みを活かし、スピードや、柔軟性を仕組みの中にどんどん取り込んでいくことが必要だろう。一方で、民間が有するコーポレートガバナンスや、投資家の監視機能もしっかり活かしていくことが必要。例えば、民間では少なくとも4半期単位、場合によっては月次で投資家に対し結果報告を行い、これらの監視メカニズムが機能するようにしている。
- ・ 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を求めることは本末転倒である。
- ・ 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。

6 投資判断、評価等

- ・ 基本的に1年1作という農業の特性を踏まえると他の分野と同様のペースでの成長を見込むことは難しい。出資である以上、結果を出すことが必要であるが、フードチェーン全体を一律の基準で考えることは難しいのではないか。
- ・ 出資先の全てが成功しなくてはならないとか、個別案件毎にIRRはプラスにならなくてはいけない等の足かせは設けないことが必要。バリューチェーン全体でどれだけ効果があったかを評価することが必要。
- ・ 1次生産分野はIT分野のような短期間で高いリターンを見込むことは難しいため、民間のみに委ねたのでは十分な規模かつ十分な期間の資金は集まりにくい。
- ・ 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み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1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。

7 投資規模等

- ・ 出資の規模はひたすら大きければ良いというものでもない。VCファンドは追加投資ができる余力を残しながら適度なサイズで適切な件数の出資をしているのが一般的。大きなサイズのファンドを一つ作るというよりは、適度な規模のファンドが複数あるということで、全体の仕組みとしても分散されることが大事である。
- ・ フードテック分野を躍進させていこうと考えた場合、施策全体の予算規模として数十億円～百億円規模では効果が薄い。有望ベンチャーの資金ニーズはかなりあるので、この予算規模を大きく上回るような規模の資金注入が必要。成長ステージに応じて段階的に資金供給を行い、ミドル、レイターの段階でスピーディーかつ大きな資金を供給できる体制を作ることができれば、国内外のフードバリューチェーンの中で活躍できる素晴らしいベンチャーの創出に寄与できるのではないかと考える。

8 その他

- ・ 分野ごとに目標設定やグランドデザインを立てることは重要である。いくら出資をするという単純な金額目標ではなく、農林水産省の基本計画やベンチ

ヤー育成などの観点における高い視点と広い視野での目標設定及びグランドデザインであるべきだと考える。

- ・ 投資会社ごとに、強みや出資スタイルは大きく異なっている。シード、ミドル、レイターの各段階ごとに、どういった投資会社が、どれくらいの規模の出資を行えば、予め描いたグランドデザインを達成できるのか、そもそも資金供給すべき対象の各投資会社が今回の施策を利用することができるのか（各投資会社における既存ファンドとのコンフリクトの観点等）、しっかりと調査・分析を行った上で、今後、資金供給を行っていくことが必要ではないか。この観点は、事前の資金ニーズ調査やスキームに関する検討が不足していたA-FIVEの反省を踏まえて、今後、検討を深めていくべき内容であると考えられる。
- ・ 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。農林水産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。
- ・ 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と。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。
- ・ 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と。
- ・ イスラエルでは、国から認定を受けたVCが出資を行うと無条件で同額を国が出資するという仕組みがある。こういったものも検討してはどうか。
- ・ 2050年までの今後30年間を考えると、人口は2,000万人減少し、人口は1億人程度になる。その影響は生産現場が最も受けることとなり、今後、水稲は毎年1万haが不要となる計算。一方で、高齢化により担い手が減少する中、農業におけるM&Aが進んでいくことが見込まれ、その主体としては、認定農業者が最も機動的な対応を行えるものと考えられる。こういった者に対し資金を供給していくことが必要。また、その際、失敗する農業者も出てくると思う。この際のターンアラウンドは、他の産業より難しい。ダメな場合のバックストップを用意しておくことも必要。
- ・ 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。
- ・輸出を促進していくためには、資金面以外のサポートも必要。具体的には、農業生産の大規模化を進めるため、民間企業が農業に参入することを容易にする必要があるのではないか。
- ・耕作放棄地が広がる一方で、農地中間管理機構の活用は十分に進んでいない。こういう中では、耕作放棄地を林地に地目変更し、そこで生産された木材をバイオマス活用するような改善も中長期的には必要ではないか。
- ・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言い難く、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ー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。
- ・輸出促進については、海外で売るためにマーケットインの観点からどういった商材が適切なのを見極めることが重要。その商材が日本でこれまで生産が困難なものであったとしても、テクノロジーを使ってクリアできる課題もあるはず。そういった意味で輸出においてテクノロジーを活用する意義は非常に大きい。
- ・輸出は既に取り組んできている分野であり、テック系に比べるとリスクは高くない。プランニングがしっかり出来るか否かが成功のカギとなる。そのような中で農林水産省は所管する産業に係る知識はあり、行政としてサポートを行っていくことが可能ではないか。農林水産物等の輸出という点では日本は未だ後進国。産業政策として国がハンズオン支援していく必要。
- ・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、何が重要かという点や、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。
- ・ 投資促進に役立つものとして、政府にはピッチイベント（ベンチャー企業による事業構造のプレゼンを投資会社や企業が開く場）の開催を後押しして欲しい。
- ・ EXITマーケットを作る活動が必要と考える。米国では事業会社による買収のマーケットがある。
- ・ 投資促進の仕組みをしっかりと機能させていくためには、結果にコミットしてしっかりと推進できる人材が重要。行政も含め、これらの分野に対応できる能力がある人材が、当該業務に10年間はしっかりとコミットすることが必要である。また、そういった姿勢で仕組みづくりを行っていくことが必要。
- ・ 民間投資会社等が、農林漁業の成長性を感じておられる点は心強い。リスクとリターンを意識しつつ、農林漁業の特性を踏まえ、出資先の経営の伴奏者としてしっかりとサポートを行っていききたい。
- ・ 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ないのではないか。
- ・ 1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。
- ・ 農林水産業を伸ばしていくためには、各分野/商品ごとに深い知識に基づく具体的な戦略策定が非常に重要になる。こういった戦略策定に当たって官民が連携したチーム作りを行うことが必要ではないか。テーマごとにそういった場を作ると良いのではないか。
- ・ 投資主体となるGP間で情報共有を促進する仕組みを考えても良いのではないか。
- ・ 日本はまだまだVCが少ない。お金の支援だけではなく、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。

- ・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。
- ・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。

【参考1】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

- 小山 朝英 (株)世界市場 取締役COO
- 川本 明 アスパラントグループ(株)シニアパートナー
(慶応義塾大学経済学部特任教授)
- 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)
- 木村 吉弥 農林中央金庫
食農法人営業本部 営業企画部長
- 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
- 十河 哲朗 (株)FRDジャパン 取締役COO
- 高槻 亮輔 (株)インスパイア 代表取締役
- 竹崎雄一郎 (株)オプティム 企業戦略室 室長
- 内藤 祥平 (株)日本農業 代表取締役
- 牧 大介 (株)西粟倉村・森の学校 代表取締役
- 丸田 洋 (株)穂海 代表取締役

【参考2】検討経緯

- | | |
|----------------------|--|
| 令和2年9月17日
～10月20日 | 農林水産省において輸出事業者、農林漁業者、アグリ・フードテック関係事業者等へのヒアリング（30事業者等）を実施。 |
| 10月28日 | 第1回検討会開催
・ 農林漁業及び関連産業における出資活用ニーズ等について
・ 出資活用に係るニーズ等に関するヒアリング結果 |
| 11月18日 | 第2回検討会開催
・ 農林水産物・食品の輸出等の取組に対する投資の促進に係る基本方向（案）について |
| 11月25日 | 農林水産物・食品の輸出等の取組に対する投資の促進に係る基本方向の取りまとめ・公表 |