

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2回) の議事要旨

日時：令和2年11月18日開催

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

- ・事務局から、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）について説明。

2 意見・質問等

【総論】

- ・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、②一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くるはず。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。
- ・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。
- ・投資対象のタイプによって政策は違ってくる。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、逆に出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。

【投資対象】

- ・ 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出資対象とすべきではないか。
- ・ 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。
- ・ 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ことは当然だが、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。
- ・ 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。
- ・ 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。

- ・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。
- ・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。

【投資に対する判断、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。
- ・一次生産分野は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。

【投資手続き等】

- ・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き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。

【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。こういった中で一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。

【ファンドの規模等】

- ・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くのが一般的。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。

【その他】

- ・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。
- ・輸出促進を行っていく上で、一番大事なものはブ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一次生産分野であり、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。
- ・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。

- ・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。
- ・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。
- ・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ャ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、こ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ます。
- ・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。
- ・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。
- ・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こ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。

- ・ 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、水稻は毎年 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。

(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