

# 農林漁業成長産業化ファンド(仮称)の概要

---

平成24年8月

農林水産省食料産業局

# 農林漁業者の声や思い

## こんな思いをしたことはありませんか？

せっかくおいしいモノができたのに、市場の規格から少しでも外れると値がつかない



栽培契約をはじめてみたものの、価格や量の事後変更が日常茶飯事。継続が難しい！

大口ロットの注文は嬉しいが、自然が相手なので、定量・定質・定額の供給を常に全うするのは困難な場合も

直販・加工等の取り組みを始めたものの、販路開拓が困難。また、販路ができてても供給を増やす資金が足りない

## 課題を解決するためには

### 長期な取組み

短期的な取引の条件に左右されずに、お互いの情報をキャッチボールし、カイゼンを図りながら、長期的に事業を続けることが必要

消費者ニーズに合わせた商品・メニューを作るために、多様な品目・品種の生産体制が必要。また、生産現場の声も大切に、商品・メニューづくりも重要

### 農林漁業の生産体制づくり

### 販路と資金の確保

制約なく成長を続けていくためには、大きな販路の確保と担保等が不要な資金の確保が重要。加えて、生産を支えるための仲間づくりが必要

## ファンドの支援が課題解決の鍵



### パートナー企業との信頼づくり

パートナー企業と二人三脚で一緒に取り組む事業（合併事業）を立ち上げることで、長期的な信頼関係を築きます。「合併」は製造業等でも新規事業（特に海外進出）を行う際によく用いられる方法です。ファンドは、一緒に取り組むパートナー企業選びの段階から、しっかりとした信頼が築かれるように支援します。



### 農林漁業の生産に合わせた経営

パートナー企業と一緒に会社を経営していきますが、生産現場を熟知した農林漁業者の方の経験・意見を踏まえることで、自然のサイクルに合わせた加工・流通・販売が実現できます。会社の経営に農林漁業者の方の意見が反映されるように、ファンドは会社の経営を支援します。



### 自由な資金でさまざまなチャレンジ

ファンドの資金は、使途の制約が小さく、期日ごとの返済がないなど自由度の高い資金です。例えば、農家レストランの東京出店、海外スーパーと連携した輸出事業、地産地消を活かした地域給食事業、古民家を活用したグリーンツーリズム事業など、さまざまなチャレンジを応援します。

# 2次・3次産業事業者の声や思い

## 日本の1次産業はとても魅力的！

安全・安心のブランドを考えると、  
国産の農産物を使いたい！

産地段階から連携し、商品やメニューの  
差別化を図りたい！



農山漁村の環境や古民家など地域資源を  
活かしたビジネスをしたい！

日本の農林漁業の底力を活かした輸出などの  
国際展開を進めたい

## 2次・3次産業事業者の声



1次産業と連携するにも、生産力や経営力がある農林漁業者が見つからないので、紹介してくれませんか？

負債比率が高く、資金調達に困っています。設備投資だけでなく、運転資金の手当てができませんか？



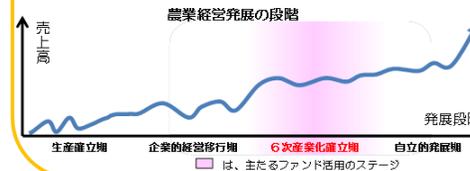
1次産業と連携しても、成果を出すには相当時間の手間がかかるのでは？



補助等の政策ツールは制約が多くてビジネスになりにくいのでは？

## ファンドによる支援

事業内容・規模に応じて、一緒に取り組むのに相応しい農林漁業者を「農林漁業成長産業化ファンド（仮称）」が紹介します。



販売金額：1億円以上  
(約5千経営体)

販売金額：3千万円以上  
(約27千経営体)

販売金額：3千万円未満  
(約165万経営体)



生産サイドと製造・加工、流通・販売サイドの双方向の「WIN-WIN」サイクル構築までの、各種経営支援と最長15年の長期資金（出資と劣後ローン）の提供を行い、負担を軽減します。

このスキームは、補助ではなく出資ですので、基本的にビジネスモデルは民間主導となります。地域資源の活用や輸出による海外展開など幅広くご活用頂けます。



# 食料産業局のチャレンジ

## <任 務>

農林水産省組織令(抜粋)

第五条(食料産業局の所掌事務)

4 農林水産業とその他の事業とを一体的に行う事業活動の促進を通じた**新たな事業の創出**に関する総合的な政策の企画及び立案並びに推進に関すること。

7 農林水産省の所掌事務に係る**資源の有効な利用の確保**に関する総合的な政策の企画及び立案に関すること。

食・「食を作り出す農山漁村の資源や環境」に関連する産業を幅広く所掌し、その育成や発展を図る。

## 食料産業局の創設

### <政策のフィールド>

農山漁村の資源を活用した産業を育成する

食や環境を通じて生産者と消費者の絆を強める

再生可能エネルギー

バイオマス

六次産業化

輸出産業

新しい産業分野

地産地消

観光

食品産業

物流産業

## <政策のツール>

### 新しい結合により革新を誘発

<5つの新結合>

新しい財貨

・高品質品種の導入、多面的機能・生物多様性配慮産品、機能性食品

新しい生産方法

・AI導入、植物工場、完全養殖工場

新しい販路

・サプリメント、輸出、機能性食品、ペットフード、地産地消

新しい原材料

・バイオマス活用、絹糸人工血管

新しい組織

・食料産業局

## <当面の課題>

ー 「我が国の食と農林漁業の再生のための基本方針」の戦略から ー  
(平成23年10月25日食と農林漁業の再生推進本部)

### 1 農林漁業の成長産業化【戦略2】

6次産業化、資本力増強のためのファンド、消費者との絆

### 2 輸出戦略の立て直し【戦略2】

信頼回復、地理的表示保護制度、食文化、GAP・HACCP

### 3 再生可能エネルギーの推進【戦略3】

土地、水、風、熱、生物資源の活用、分散型エネルギー供給体制、新たな所得と雇用

## <共通の政策シーズの創設>

### (株)農林漁業成長産業化支援機構法案(ファンド法)

- ・農林漁業成長産業化ファンドを造成
- ・官民で共同出資の株式会社
- ・地産地消や6次産業化の取組を行う事業者に対し、資本増強。

## <個別の政策シーズの創設・強化>

### 【6次産業化の推進】

- ・地産地消や6次産業化に取り組む**経営者の資本力強化**
- ・加工・販売施設等整備の**支援強化**
- ・経営者を支援する6次産業化プランナーの強化

### 地理的表示保護法案

- ・地域に固有の品質又は特徴を有する産品を対象として、地理的表示の保護制度の導入

### 【輸出戦略の立て直し】

- ・安全神話から脱却し、新たな信頼を獲得するための安全・品質管理体制の構築(GAP、HACCP等)
- ・「**ジャパンブランド**」の確立に向けた国家戦略的マーケティングの再構築

### 農山漁村における再生可能エネルギー電気の発電の促進に関する法律案

- ・食料供給や国土保全を確保しながら再生可能エネルギーの生産を促進するための国の基本方針・市町村の基本構想
- ・地域の耕作放棄地の適切な利用など土地の合理的な利用に関する措置

※ その他、証券・金融・商品を横断的に取り扱うことのできる総合的な取引所の創設に向けた法整備を検討

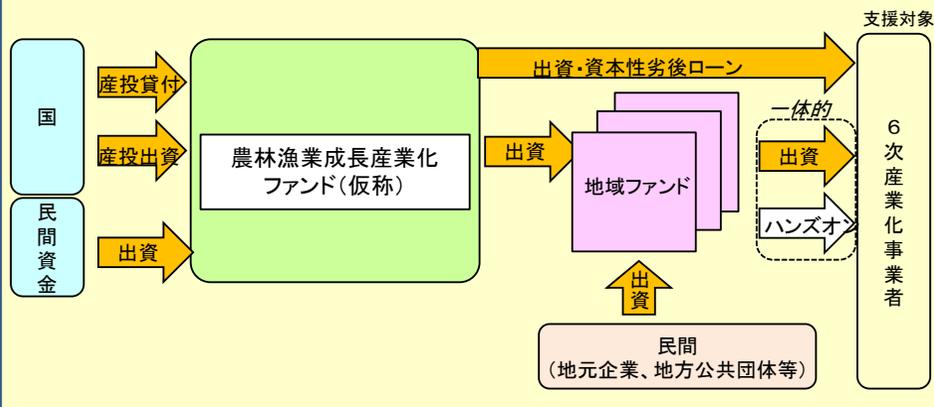
# 平成24年度食料産業局関連予算の概要

・ 各分野別の政策ツールと連携しながら、農林漁業成長産業化ファンド総額300億円を活用

## 1 農林漁業成長産業化ファンド(仮称)の創設

- (1)産投出資は満額の200億円、また、資本性劣後ローンとして、産投貸付100億円
- (2)これにより、成長資本の提供やハンズオン(経営支援)を推進

(新規) 200億円(産投出資)  
(新規) 100億円(産投貸付)



## 2 農山漁村の6次産業化

6次産業化総合対策 【23予算】 25.5億円 【4次補正】 54.0億円 【24予算】 36.4億円

### (1)プランナー等による経営支援の充実

- ー 来年度中に1000人規模のボランティアプランナー等を確保
- ー 輸出・観光・異分野連携等を専門とする人材を追加

6次産業総合推進委託事業 6.7億円 ▶ (一)億円 7.3億円

### (2) 関連施設整備を拡充

- ー 輸出等のメニューを追加
- ー 執行の柔軟性確保

6次産業化推進整備事業 9.8億円 ▶ 54.0億円 21.9億円

### (3)「女性起業家枠」の設定(10%程度)の実現

## 3 農山漁村における再生可能エネルギーの導入促進

農山漁村再生可能エネルギー導入事業(新規) 【4次補正】 3.5億円 【24予算】 12.2億円

### (1)地域での推進体制の整備

- ー 地域における発電適地の洗い出し(マッピング)
- ー 再生可能エネルギー導入に向けた地域内の合意形成

### (2)モデル的な施設整備

- ー 太陽光、風力、小水力、バイオマスを用いた発電施設のモデル整備

## 4 輸出戦略の立て直し

輸出促進対策 【23予算】 13.8億円 ▶ 【4次補正】 3.0億円 【24予算】 13.4億円

### (1)6次産業化のハード・ソフト充実

- ー 輸出に対応した施設整備のメニュー追加
- ー 輸出分野に精通したプランナーの追加

### (2)安全・品質管理体制の強化

- ー 食品の安全性PR、HACCP、GLOBALG. A. Pの導入促進

### (3)「ジャパンブランド」の確立

- ー 品目別輸出促進団体等の育成支援
- ー 2015年ミラノ国際博覧会への参加準備
- ー 食と農林漁業の祭典や日本食文化祭典の開催準備

## 5 新産業創出

新産業創出対策 【23予算】 57.3億円 ▶ 【4次補正】 50.5億円 【24予算】 43.5億円

### (1)農山漁村における新産業の創出

- ー 技術シーズの事業化可能性調査、事業化に向けた実証

### (2)知的財産・地域ブランド化の推進

### (3)バイオマスの利活用促進

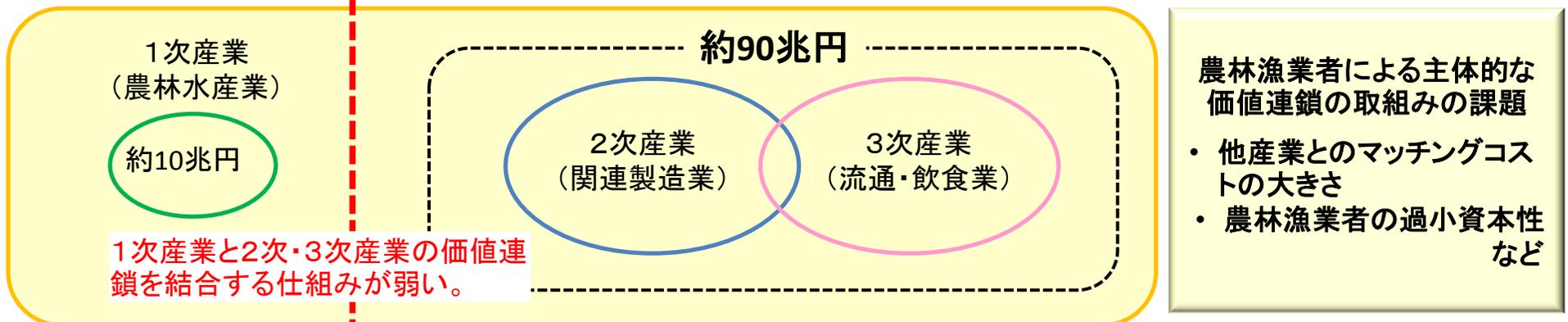
### (4)農山漁村の資源を活用した観光の推進

※ 2(農山漁村の6次産業化)、4(輸出戦略の立て直し)及び5(新産業創出)等を合計したものととしては、23予算は124億円、4次補正は108億円、24予算は95億円となる。

# 6次産業化に取り組む狙い

- 6次産業化によって1次産業と2次・3次産業との価値連鎖を結合し、6次産業の持つポテンシャルを拡大

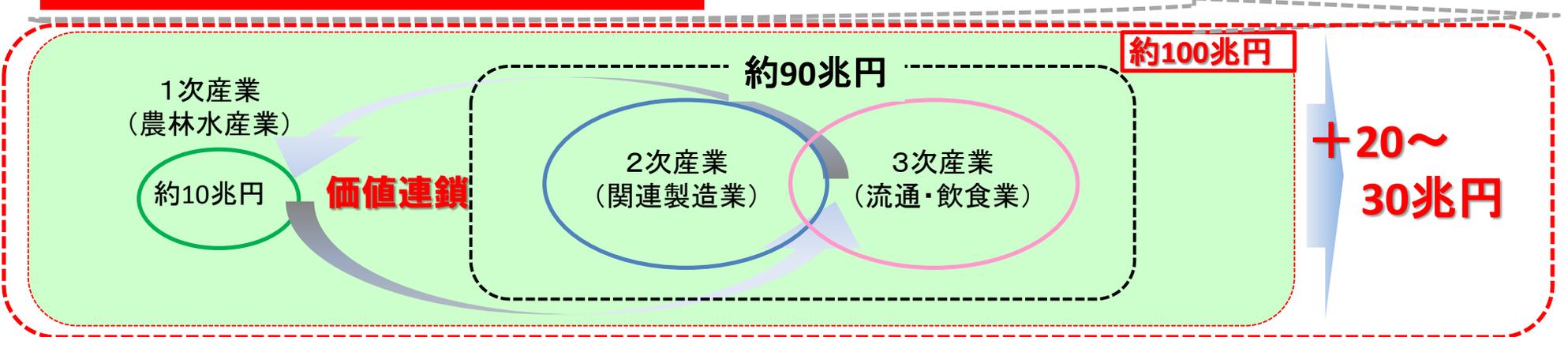
## これまでの1次産業



- 農山漁村は、様々な地域資源(バイオマス、水等)の宝庫。
- 健康、安全、安心など生命を司る1次産業への関心や期待の高まり。

6次産業の持つポテンシャルは非常に大きく、1次産業の生産額は10兆円規模だが、消費段階では100兆円規模に至る2次・3次産業による付加価値を有している。

## 6次産業の持つポテンシャル



# 6次産業化の成長・拡大に資する取組み

・これまでの取組みでは形成困難な異業種とのより強力な結びつきを、ファンドによる戦略的連携で実現

バリューチェーンの結合密度

## ①市場取引型

農林漁業者は市場取引の大量物流ネットワークを活用し効率的に収益を得られる。加工・販売業者へ提供される生産物の付加価値の情報は限定される。



## ②契約型

農林漁業者は契約栽培により、加工業者と安定した取引ができる。農産物の付加価値を直接消費者に訴えることができない。



## ③農商工連携

農林漁業者と中小企業者が新商品や新サービスの開発・販路拡大等を連携する取組み。大規模な取り組みには、リスクマネーの供給など金融支援が不足。



## ④6次産業化 —単独型—

付加価値向上を目指し、農林漁業者による、生産と加工・販売の一体化等に向けた取組みを開始。ただし、新商品・新サービスの開発や販路拡大等のノウハウが不足し、農林漁業者単独の事業展開では規模拡大が難しい状況。



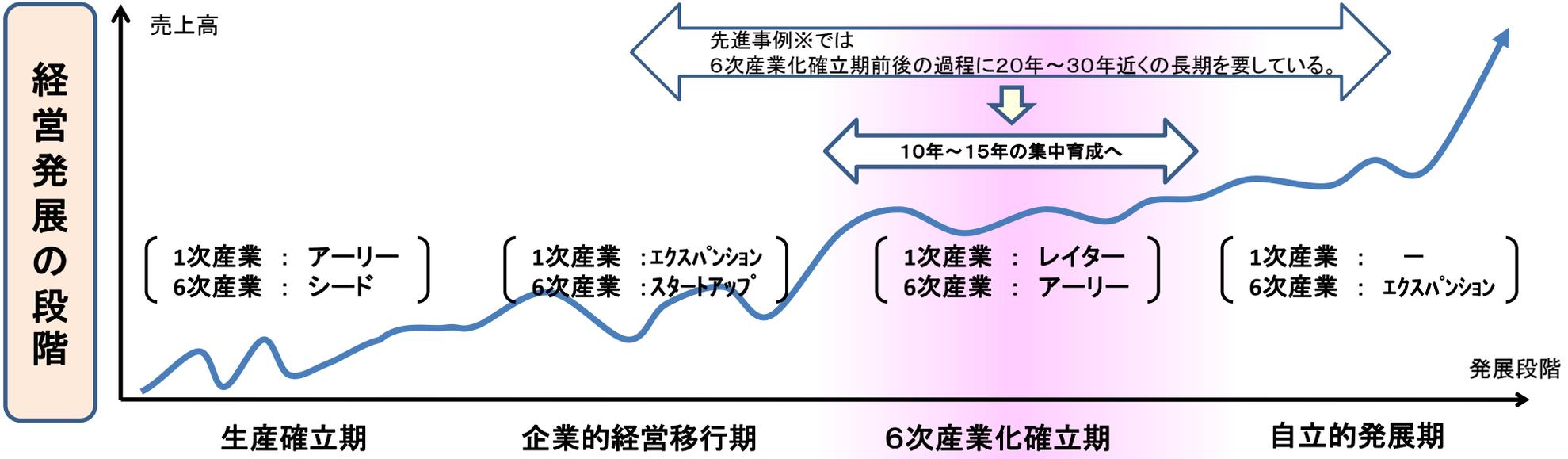
## ⑤6次産業化 ファンドによる戦略的連携

➢ 農林漁業者が他産業と対等の立場で事業展開する**6次産業化事業者(合併会社)**を全国に集中的に創出。このため、必要な**成長資本を供給する官民ファンド**を創設。  
➢ 必要なノウハウ・販路等を有する他産業との**戦略的連携構築に向けた支援体制を整備**し、農林漁業者が自らの製品の価値を消費段階まで確実に届けるためのバリューチェーン(付加価値を繋いでいく仕組)を形成。



# 農業経営の発展段階とファンド支援領域

・ ファンドは、主に、**企業的経営移行期**から**自立的発展期**への**経営の発展**を支援



は、主たるファンド活用ステージ

**経営課題**

気候、土壌、疾病等の農林漁業固有の生産条件に適合した作目の選択や、生産ノウハウの獲得など、安定的な生産の確立が課題。

コスト削減や規模拡大に加え、契約栽培や初期の6次産業化へのチャレンジ期。  
生産管理、営業、人事、財務等の企業的経営の確立が課題。

加工・販売事業等、事業の多角化を確立する時期。他産業のノウハウも活用し、自ら生産した農林水産物の価値を高める、6次産業化への本格対応が課題。

6次産業化の確立によって、経営のリスク分散がなされ、自立的な発展が可能となる。

**金融支援等**

効率的な経営に資する施設に対する設備投資への補助金、長期・低利の政策貸付及び民間金融機関による資金の融通。

規模拡大や多角化へのチャレンジに係る設備投資への補助金、長期・低利の政策貸付及び民間金融機関による資金の融通。  
ボランティア・プランナー等によるアドバイス等。

他産業との連携、新たな事業への多角化に本格対応していくための資本金の供給や経営支援。加えて民間金融機関の協調融資等の活用。

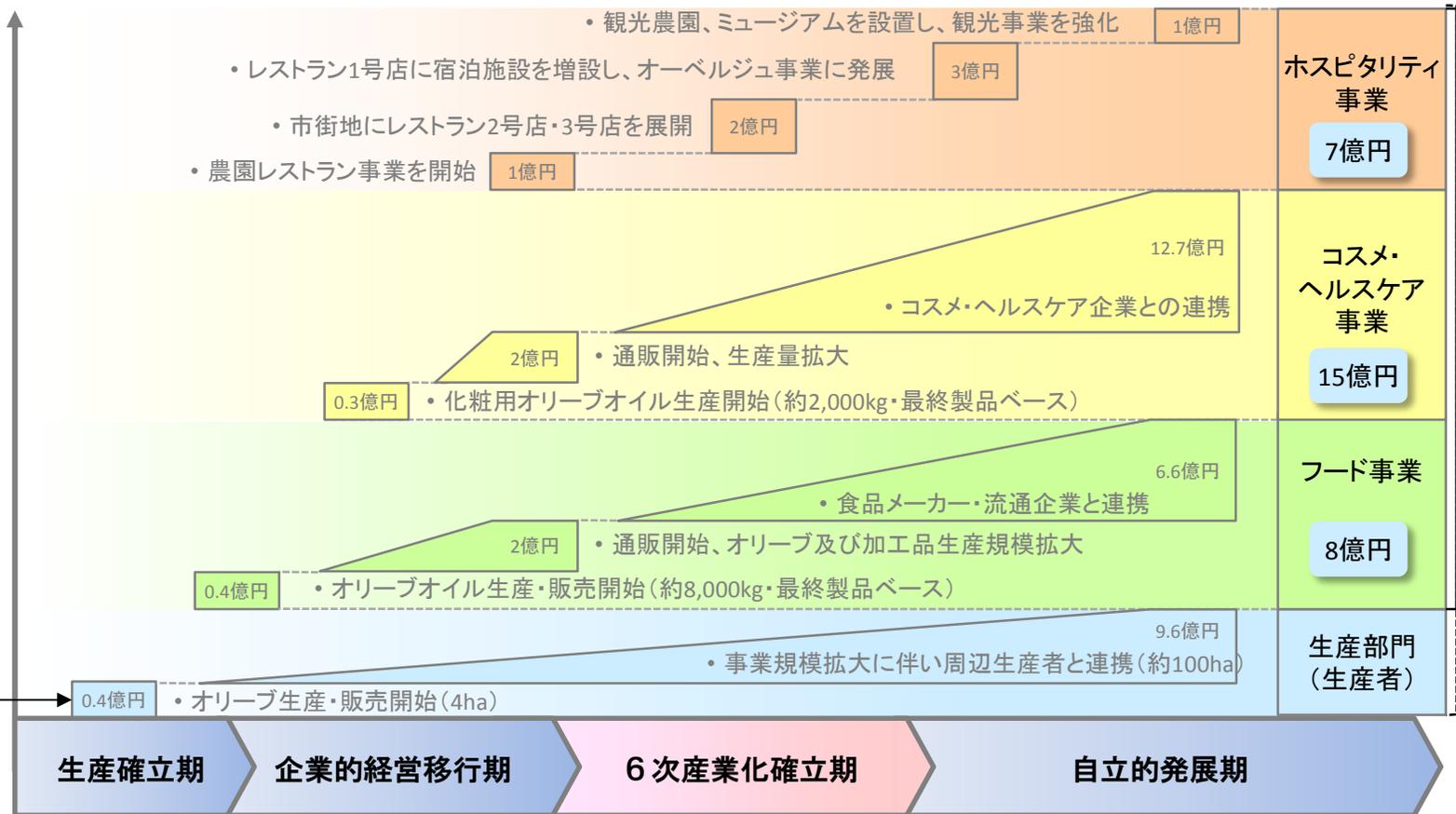
企業的な経営ガバナンスと、経営の多角化による安定により、民間金融機関からの金融支援にて経営。  
一部の企業では、直接市場(株式市場)を通して、広く資金調達を行う。

# 支援対象の事業発展の具体的なイメージ

- 6次産業化確立期にある事業者を主な対象として、2次・3次産業分野の事業(販路)の開拓をファンドが支援
- 農林漁業の持つ潜在的な価値をさまざまな方法で事業化することで、事業の成長・発展を促進

## 中核となる担い手

- 【当初想定生産者】  
 (株)〇〇オリーブ  
 (生産農産物)  
 ・有機オリーブ  
 (生産面積・量)  
 ・4ha  
 ・40,000kg  
 (単価・売上)  
 ・1,000円/kg  
 ・4,000万円  
 (雇用)  
 ・基幹従業員 4人  
 ・補助従業員 4人



6次産業化事業(ファンドの主な支援領域)

## 主たるファンド活用のステージ

経営上の課題・ニーズ

生産基盤の確立

企業経営手法の確立

成長のための新たな経営手法  
 (戦略、技術、ノウハウ、販路、連携、多角化、規模拡大等)

# 6次産業化・地産地消に取り組む農林漁業者へのマッチング支援

- ・ 機構が地域ファンド等と協力し、①地域ぐるみの取組の形成を支援し、同時に②2次・3次産業側のニーズを集積し、③両者のマッチングを図ることで、案件形成を支援

## サブファンドを通じたマッチング支援の概要

### ① 地域ぐるみの取組形成支援

各農林漁業者に期待する役割

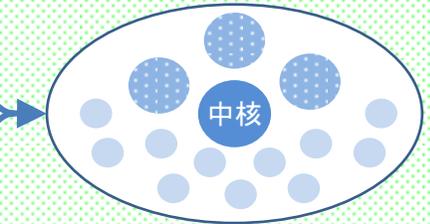
- ・ 主たる出資者  
ファンド活用時の農林漁業者出資分について大口出資
- ・ 合併事業体経営  
合併事業体の経営に関与・協力
- ・ 生産の主力  
中核となる生産者と連携して生産
- ・ 部分的な出資者  
中核となる生産者に協調して小口出資
- ・ 生産での連携  
合併事業体への農林水産物の供給に協力。安定的な販路として合併事業体を活用

販売金額  
1億円以上  
(約5千経営体)

販売金額  
3千万円～1億円  
(約27千経営体)

販売金額  
3千万円未満  
(約165万経営体)

安定的な成長発展のためには、ロットの安定供給や多様な品目の供給が必須となるため、様々な生産者が明確な役割分担の下に参加する必要



地域ぐるみの事業体・生産グループを形成

グループ形成支援

機構及びサブファンドが一体となって、地方自治体、農業団体、農政局等と協力し、生産グループ形成を支援

### ② パートナーの情報集積

1次産業と連携したビジネスモデルを展開しようとする2次・3次産業の事業者がパートナーとして出資

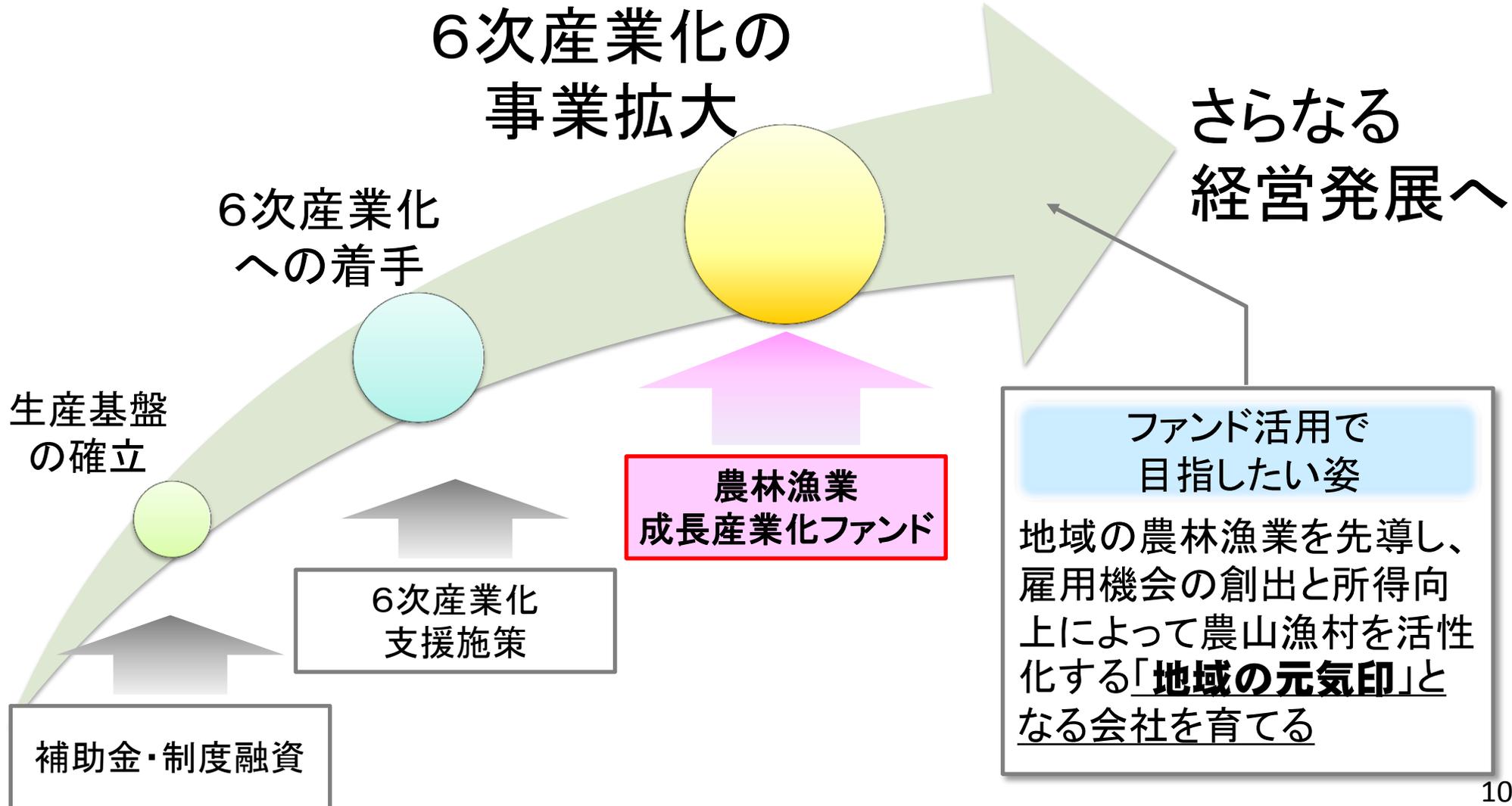
主にサブファンドが2次・3次側のニーズを収集

### ③ 価値連鎖マッチング

機構及びサブファンドがマッチング

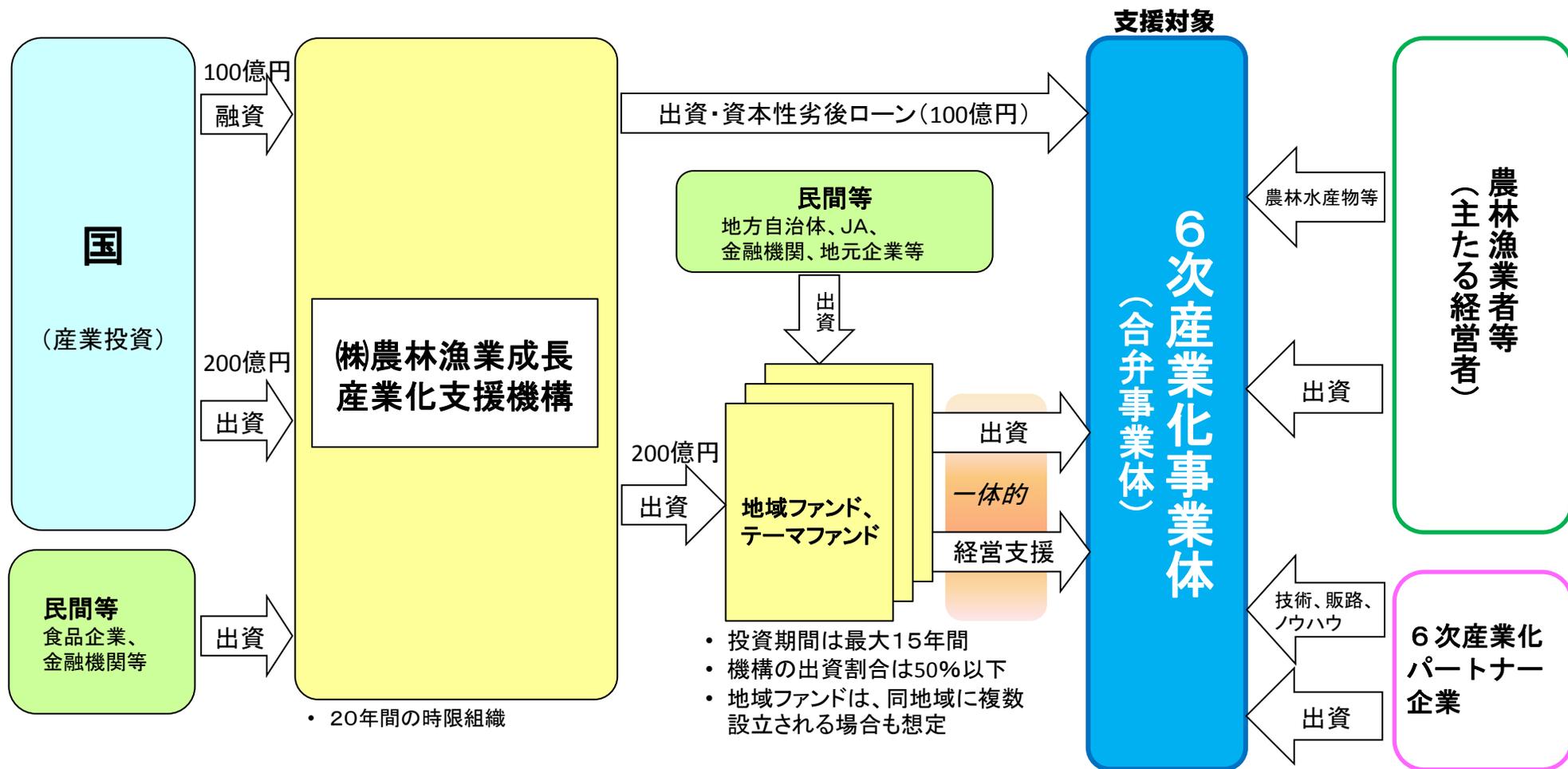
# 農林漁業成長産業化ファンドの政策における位置づけ

- 農林漁業成長産業化ファンドは、6次産業化の取組みを、さらに拡大・高度化し、成長力・競争力のある事業へと発展・飛躍することを支援



# 農林漁業成長産業化ファンドのスキーム

- 国と民間の共同出資によって(株)農林漁業成長産業化支援機構を設立
- 機構は、直接ないしはサブファンド(地域またはテーマ)への出資を通じて、支援対象事業者に出資
- 民間金融機関からの融資の導入円滑化のため、必要に応じて、機構から資本性劣後ローンの形で資金供給

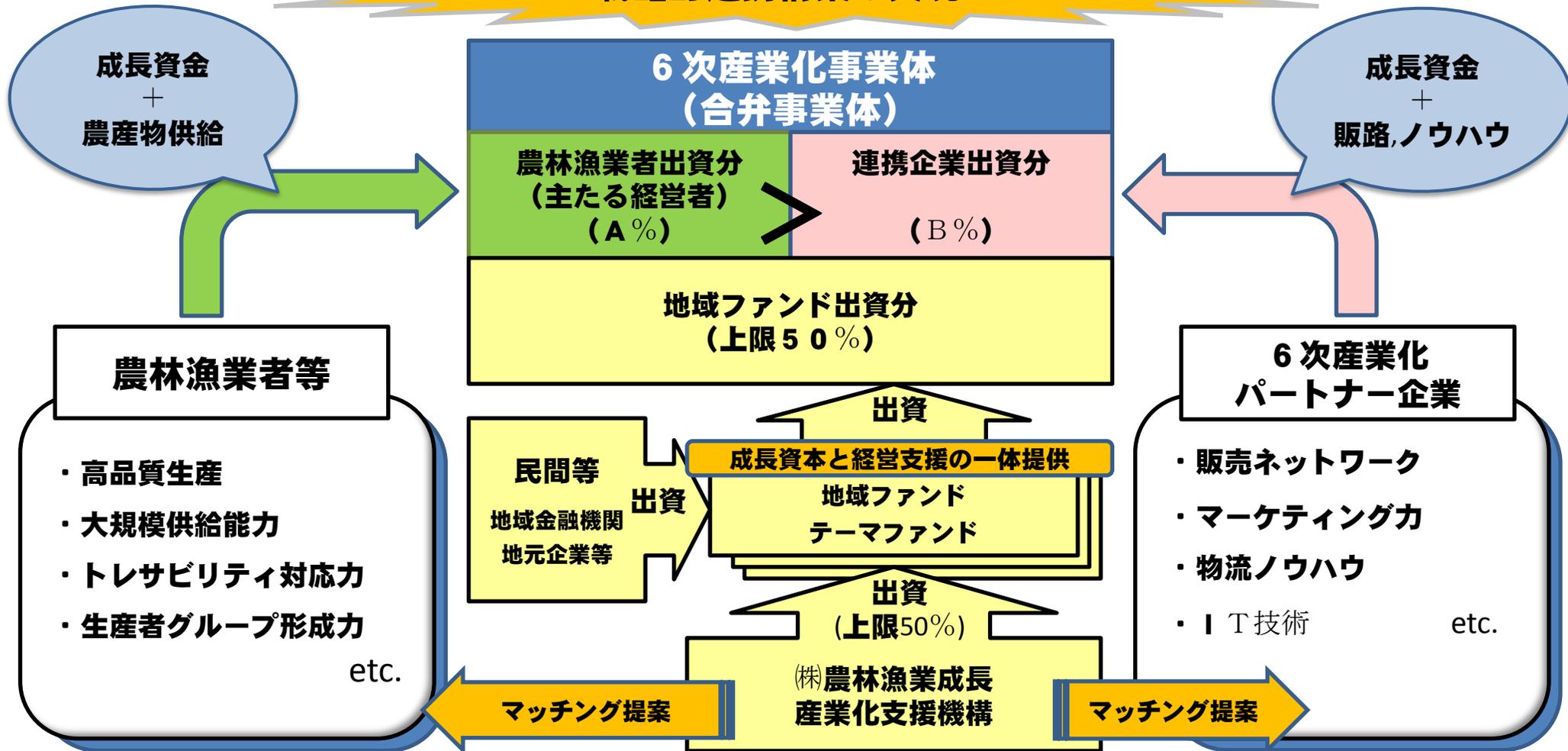


# 農林漁業成長産業化ファンドの支援対象事業者

- ・ 農林漁業者等と異業種の6次産業化パートナー企業の合併事業体に対して、地域ファンドから出資
- ・ 六次産業化法の計画認定の取得を要件とすることを想定

(サブファンドを活用した事例)

## 戦略的連携構築の実現！



注) 六次産業化法による計画認定を受けるため、農林漁業者等 (JAグループなど) が主たる経営者であることが必要。そのため、ファンド以外の出資比率は原則 (議決権ベース) A > B である必要

# 事業体への経営支援と機構・地域ファンドの役割

- 農林水産関連事業体の経営を日常的に把握することで適切なタイミング・手法の経営支援を地域ファンドが仲介。また、農林漁業者とパートナー企業の調整も実施。

## 機構・ファンドの果たす役割

### 計画作成・審査の支援

- 政策性・採算性を担保した事業計画作成支援(出資審査の支援を含む)

### 枠組みの調整

- マッチング及び農林漁業者の資本力に配慮した資金スキームの調整

### 農林漁業者の保護

- 事業リスク・リターンの公平な配分と農林漁業者の経営関与が可能な事業スキームの確保

機構

## ネットワーク(外部の人材・情報活用)

### 高度な専門的支援

- 投資契約等に関する法務支援(例. 国際弁護士事務所等)
- 海外進出に関する支援(例. 日本貿易振興機構等)
- 海外市場調査に関する支援(例. コンサルタント等)
- 事業計画作成に関する支援(例. 中小企業診断士等)



業務提携



機構と情報共有

### 関係者の調整

- 議決権の行使を通じた、農林漁業者とパートナー企業の利害関係を調整

### 各種経営支援の仲介

- 計画の実現に必要な経営支援を外部ネットワーク(機構を含む)を活用しながら提供

地域  
ファンド



連携

### 専門的な経営支援

- 6次産業化に関わる各分野の専門家(6次産業化プランナー、中小企業診断士等)による技術的な側面からの支援(例. 商品開発、食品加工技術、マーケティング)

6次産業化に関する支援施策等も活用

農林水産関連事業体

適切なタイミング・手法の経営支援を行うため、6次産業化事業体と日常的に接触することが必要

# 農林漁業成長産業化ファンド活用のメリット

- ファンド活用の特に大きなメリットは、①バリューチェーンを繋げて事業を拡大するため、②事業に必要な資金を調達し、③必要なパートナーと対等な関係を築き、④じっくりと事業の安定的な成長に取り組めることである

10倍 バリューチェーンを繋げて事業拡大

20倍 成長資本で大きな事業に取り組む

50% パートナーとの対等な立場の構築

15年 農林漁業の事業サイクルとの調和

# 成長資本で大きな事業に取り組む

- ファンドが供給する成長資本を活用することで、金融機関等からの資金調達を円滑化し、より大きな事業資金の調達を可能とする

## 補助金で取組む場合

資 金 必 要	補助金	①
	自己資金	①

- 仮に補助率1/2の場合、自己資金の2倍の規模まで事業規模を考えられる
- 資金用途は限定的

## 制度融資で取組む場合

資 金 必 要	制度融資	④
	自己資金	①

- 事業者の信用力によるが、一般的な水準(※)では、自己資金の2倍~5倍の規模まで考えられる
- 資金用途は限定的

## ファンドで取組む場合

事 業 に 必 要 な 資 金	金融機関等からの借入	⑬
	資本性劣後ローン	
	ファンド出資分	②
	自己資金(パートナ-事業者)	①
	自己資金(農林漁業者)	①

- パートナーやファンドの出資が活かされることで、自己資金の20倍程度の規模の事業も考えられる
- 資金用途の自由度が高い

※ 平均的な自己資本比率の逆数を借入限度額とみなした場合、自己資金の何倍まで資金調達できるかを検討。

# 合併事業体における農林漁業者の対等な連携の確保

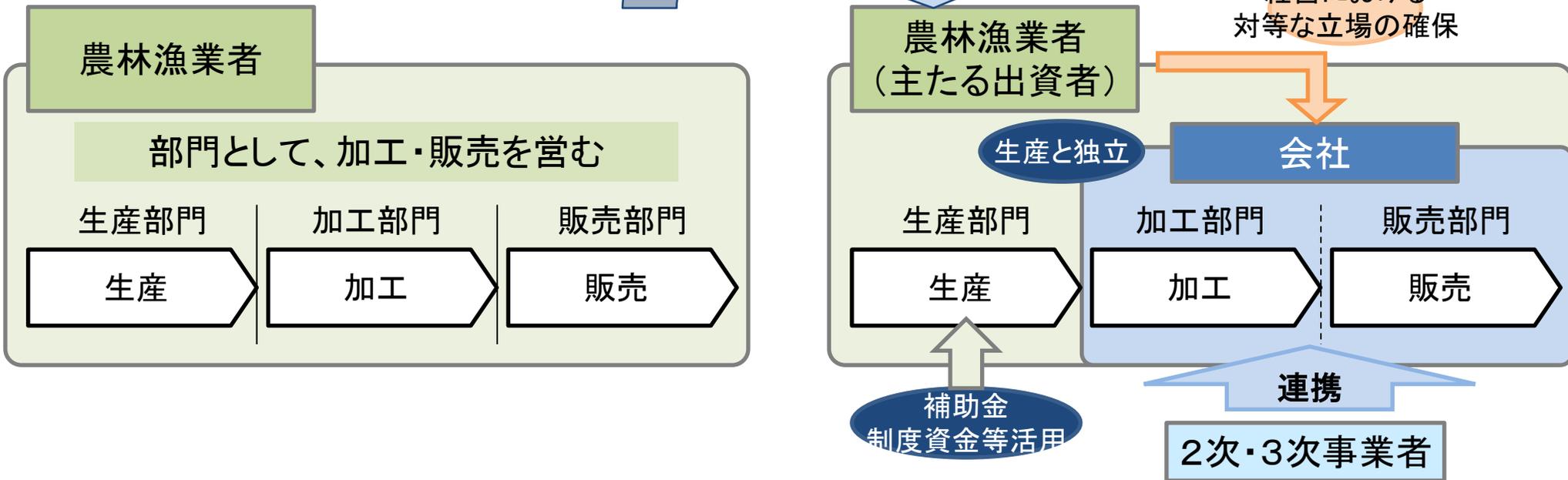
- 持続可能な成長発展のため、経営管理・リスク管理の高度化とともに、経営への農林漁業者の主導的な関わり・対等な連携の確保が重要。
- 機構・ファンドは、主導的な関わり・対等な連携の実現を支援。

- 規模拡大に伴い、経営管理の明確化、リスク管理の強化等を図るような取組(加工・販売部門の会社化等)が必要

機構・ファンド

支援

経営における  
対等な立場の確保

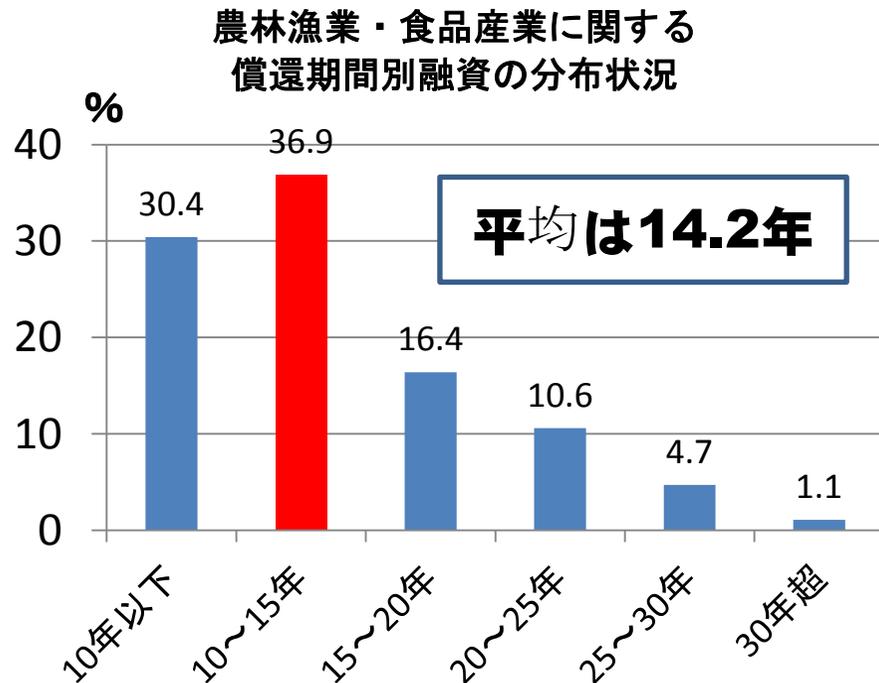


- 加えて、規模拡大・成長発展には、バリューチェーンをつなぐ2次・3次事業者との対等な連携が必要

# 農林漁業の事業サイクルとの調和

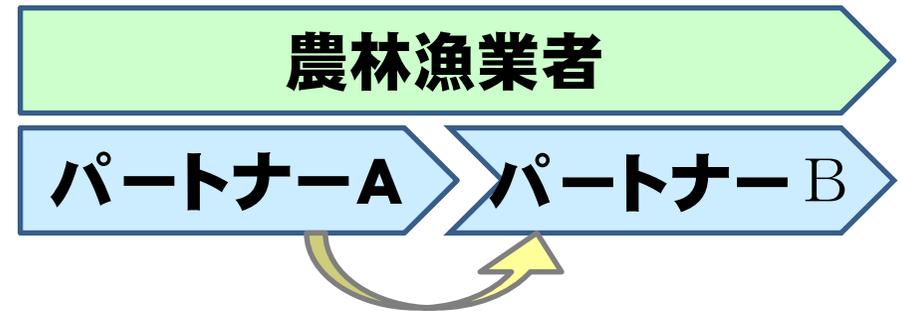
- 農林漁業の事業サイクルに鑑み、農林漁業成長産業化ファンドの投資期間は15年間程度を想定し、農林漁業者が安定して取組める基盤を整える

## 農林漁業・食品産業の事業サイクル



- 農林漁業等への設備投資の1サイクルは15年程度を要する

## パートナー組替の可能性



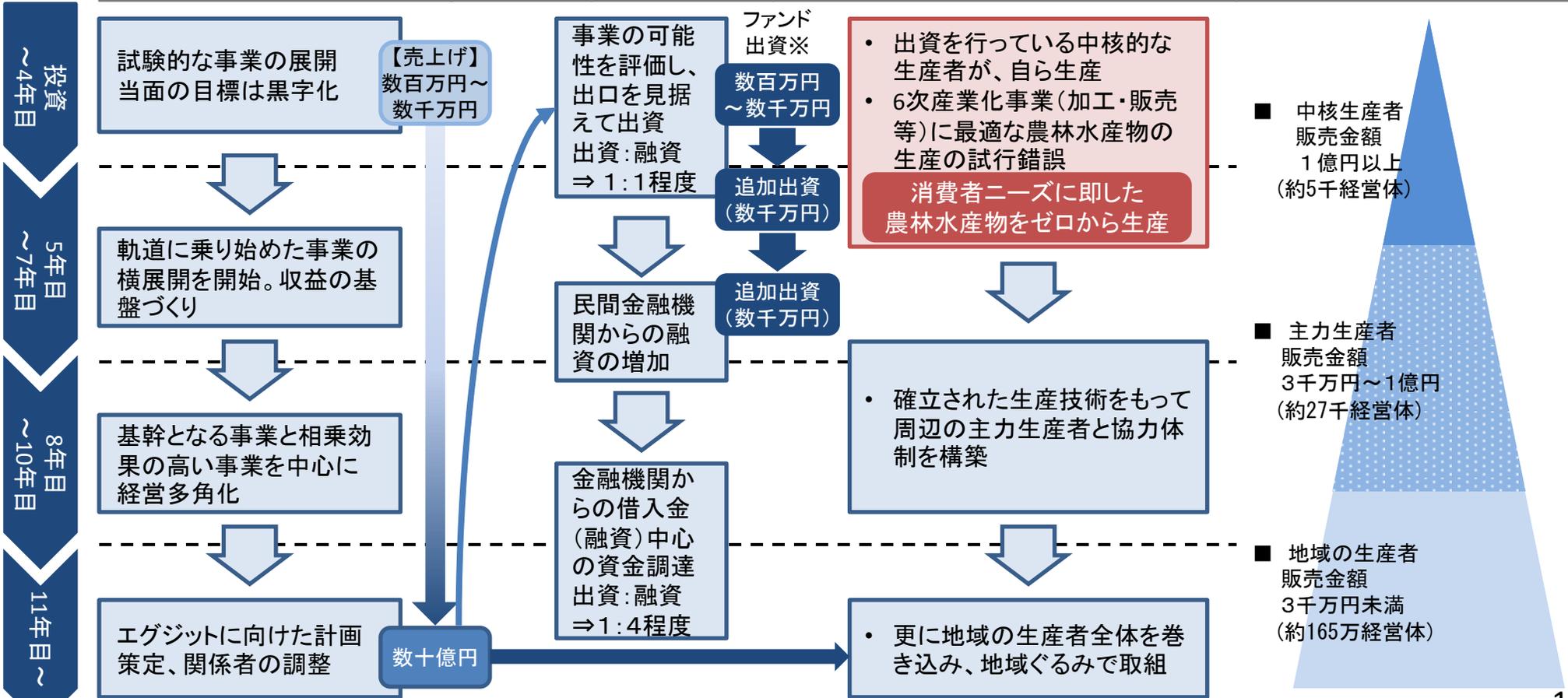
- ファンドの投資期間は、農林漁業の事業サイクルに鑑み、15年間程度
- その間に、ファンドが安定株主として事業を支えつつ、パートナー企業が入替わることも想定される

# ファンドによる出資を受けた事業体の成長モデル（イメージ）①

- ・ファンドの成長資本を中核として、長期的に地域ぐるみの6次産業化を形成する。

## 6次産業化事業体の成長モデルの考え方

6次産業化事業体に関する動き			農林漁業者（生産側）の動き	
事業概況	展開規模	資金需要（投資額）	生産側の関わり方	関わる生産者の規模感



※ファンド出資は、出口（15年後）を見据えて、必要な資金を出資する枠を設定し、枠内で成長段階に応じて出資する

# ファンドによる出資を受けた事業体の成長モデル（イメージ）②

## 6次産業化事業体の成長モデル例（飲食店＋食品加工場モデルのイメージ）

- 補助事業を活用して取り組み始めた農家レストラン事業が軌道に乗り、顧客も定着。さらなる経営発展のため、ファンドを活用し、首都圏で100店舗程度を展開する飲食チェーンと共同で、「ふるさと」をテーマにしたレストラン・居酒屋事業を開始。

6次産業化事業体に関する動き			農林漁業者（生産側）の動き	
事業概況	展開規模	資金需要 （投資額）	生産側の関わり方	関わる生産者の規模感
<b>【チャレンジ期】</b> ・ 1,2店舗・売上1億円、 <b>単期黒字化</b> が目標 ・ 主にパートナー企業の店舗借受による展開	1,2店舗	1店舗あたり 30百万円 4年目（累積） 150百万円	・ <b>飲食店専用農産物の栽培（品種選択、土づくり等）</b> ・ 出資した中核生産者が生産 ・ 生産側の売上は12百万円	
<b>【ブランド確立期】</b> ・ 業態ブランドづくり ・ 10店舗・売上5億円 ・ 生産地に加工工場（セントラルキッチン）建設	1,2店舗 ↓ 10店舗 1工場	1工場あたり 500百万円 7年目（累積） 800百万円	・ 飲食店専用農産物の生産安定化 ・ <b>専用農場の面積拡大（生産増強）</b> ・ 周辺の主力生産者との生産協力の体制構築 ・ 生産側の売上は60百万円	
<b>【事業成長基盤づくり期】</b> ・ 30店舗・売上15億円 ・ 工場生産力の増強 ・ 業務用素材の販売	10店舗 1工場 ↓ 30店舗 1工場	10年目（累積） 1,500百万円	・ <b>周辺の主力生産者の専用農場の面積拡大</b> ・ 生産側の売上は180百万円	
<b>【事業拡大・成長期】</b> ・ 100店舗・売上50億円 ・ 工場の増設 ・ 業務用素材の販売拡大	30店舗 1工場 ↓ 100店舗 2工場	15年目（累積） 4,100百万円	・ 地域の生産者とも提携 ・ <b>地域ぐるみの6次産業化体制の構築</b> ・ 生産者側の売上は600百万円	

投資  
～4年目

5年目  
～7年目

8年目  
～10年目

11年目～

# ファンド活用の具体的な方法

- 将来的に大きな事業へと成長していくことを前提としながらも、足元では堅実な事業のスタートも想定

## 事業規模

「いきなり大きな事業に取り組むのは難しい……」

- 政策目的として、農林漁業の成長産業化、農山漁村の活性化を掲げているため、投資による成長後のゴールの姿として、大きな絵を描くことは必要
- しかし、小規模な事業から、15年間という長期的な育成期間を活用して、事業を大きくしていくことも可能。その場合、段階的な出資を行っていくことが想定される

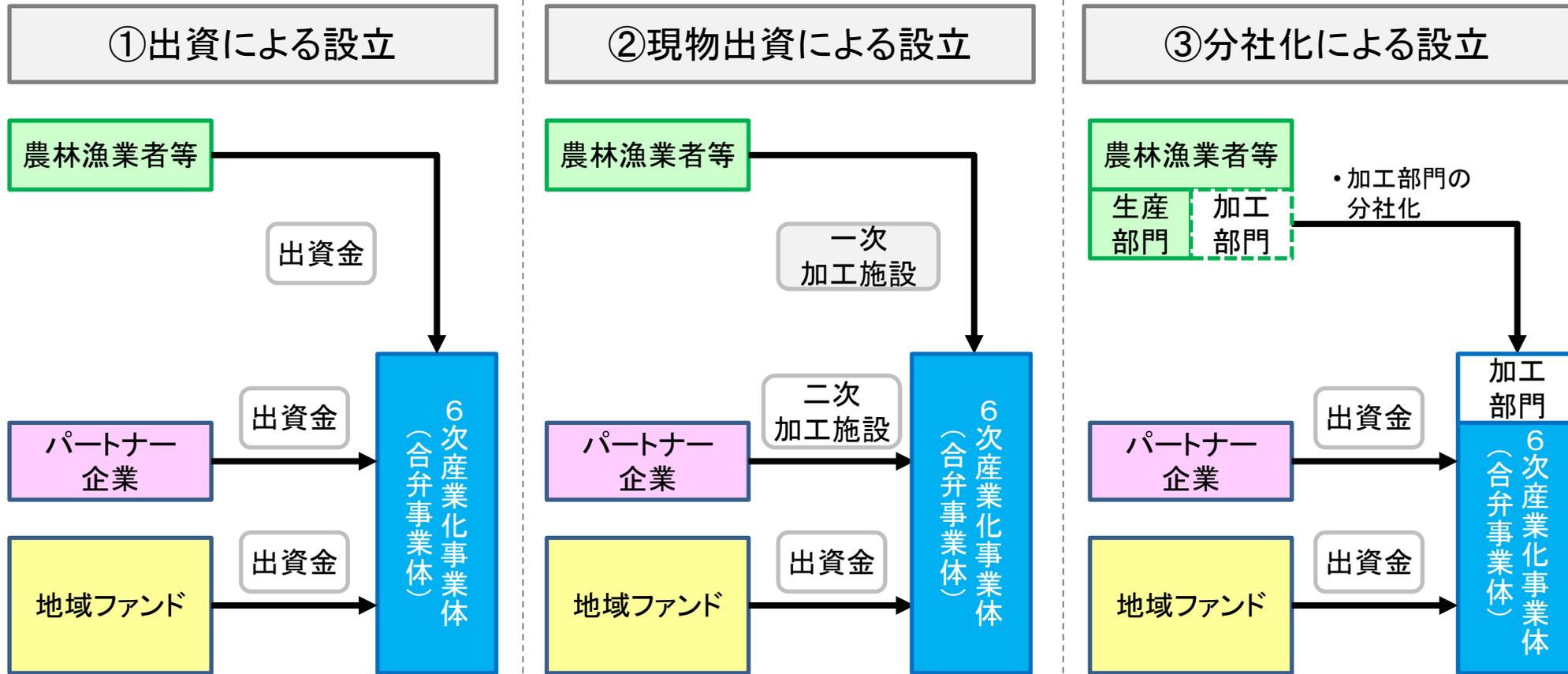
## 資金調達

「多額の出資を現金で用意することが難しい……」

- 数千万円、数億円という出資金を、1人の農林漁業者(法人含む)で準備することが難しい場合も想定されるが、そのような場合、
  - ① 複数の農林漁業者が集まり、小口ずつの出資を行い、大きな資金を準備する方法
  - ② 既存の資産(加工・流通施設、土地(農地除く)等)などを現物出資する方法などの対応が考えられる
- なお、同様に、パートナー企業についても、既存の資産(加工・流通施設、土地等)を現物出資することで、既存ビジネスの成長・発展にファンドを活用することも可能

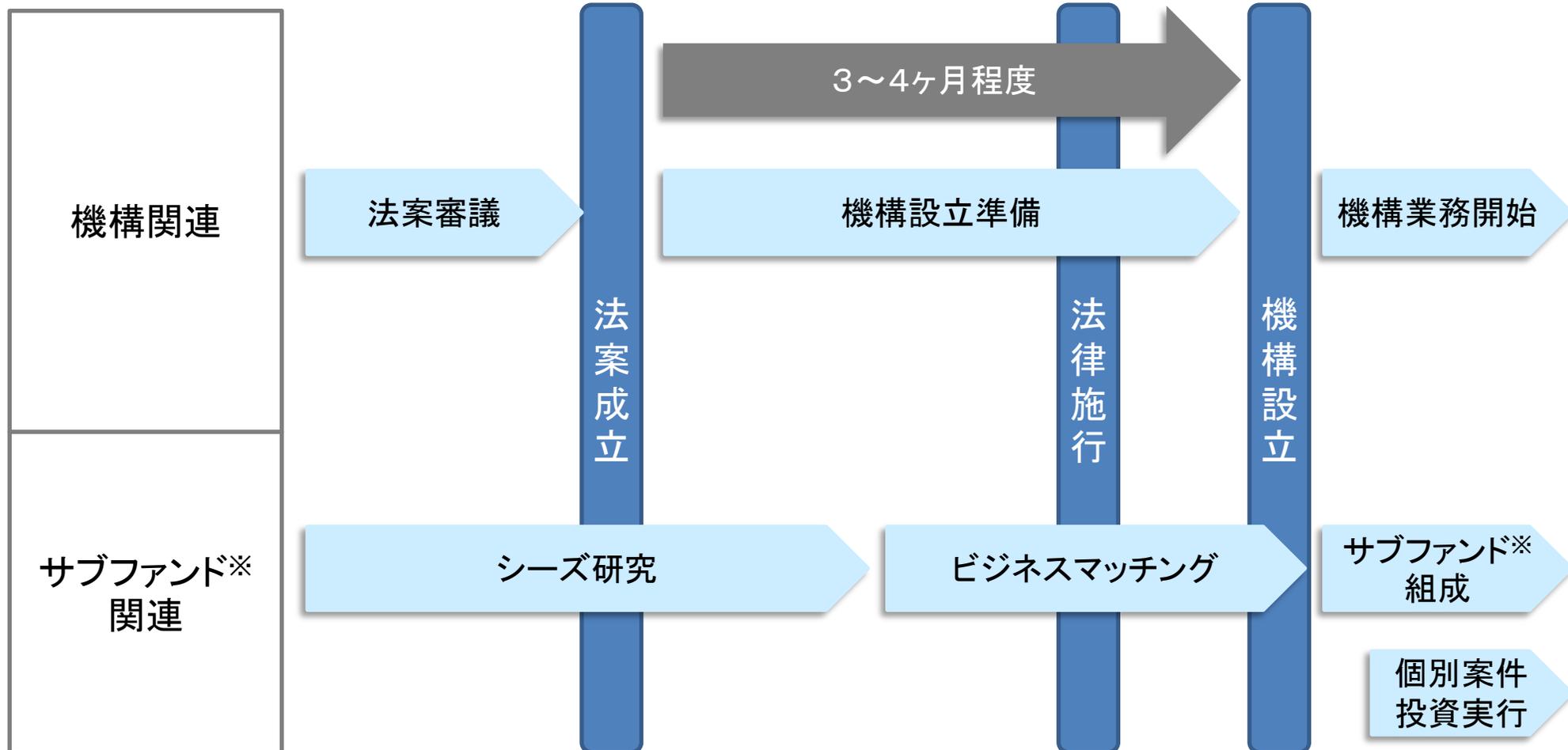
# 投資対象となる事業体の設立手法

- 投資対象となる事業体を設立する際、農林漁業者からは、①出資による会社設立、②現物出資による会社設立、③加工部門の分社化等の手法によって、ファンドからの出資の受け皿を用意。



# 今後の検討スケジュール(想定)

- 法案成立後、法律施行準備・機構設立準備を進めると同時に、機構・ファンドについての説明会等を通じて、活用方法等について周知。

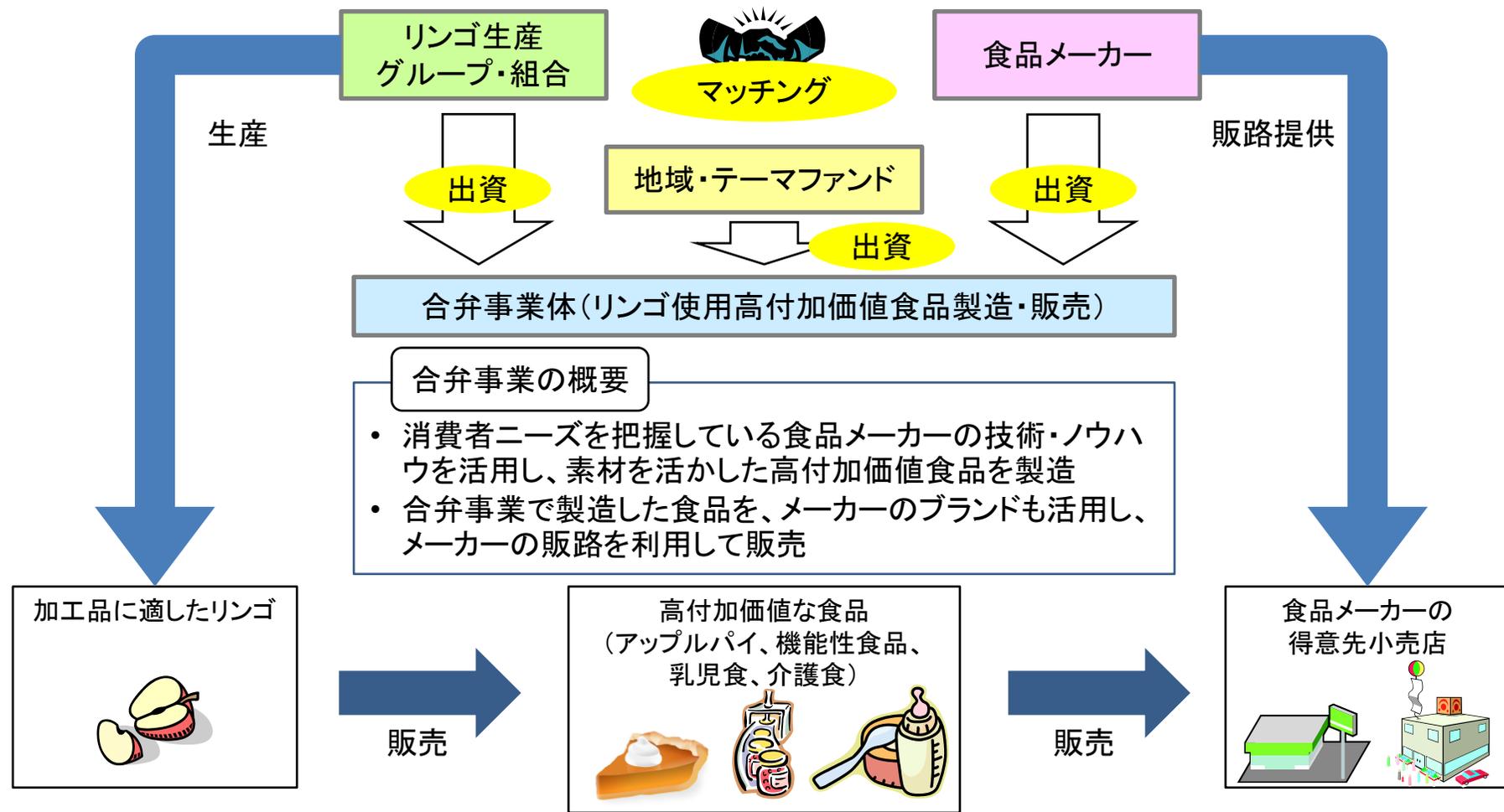


※ サブファンド : 地域ファンドやテーマファンドの総称

# 参考資料（活用想定事例）

---

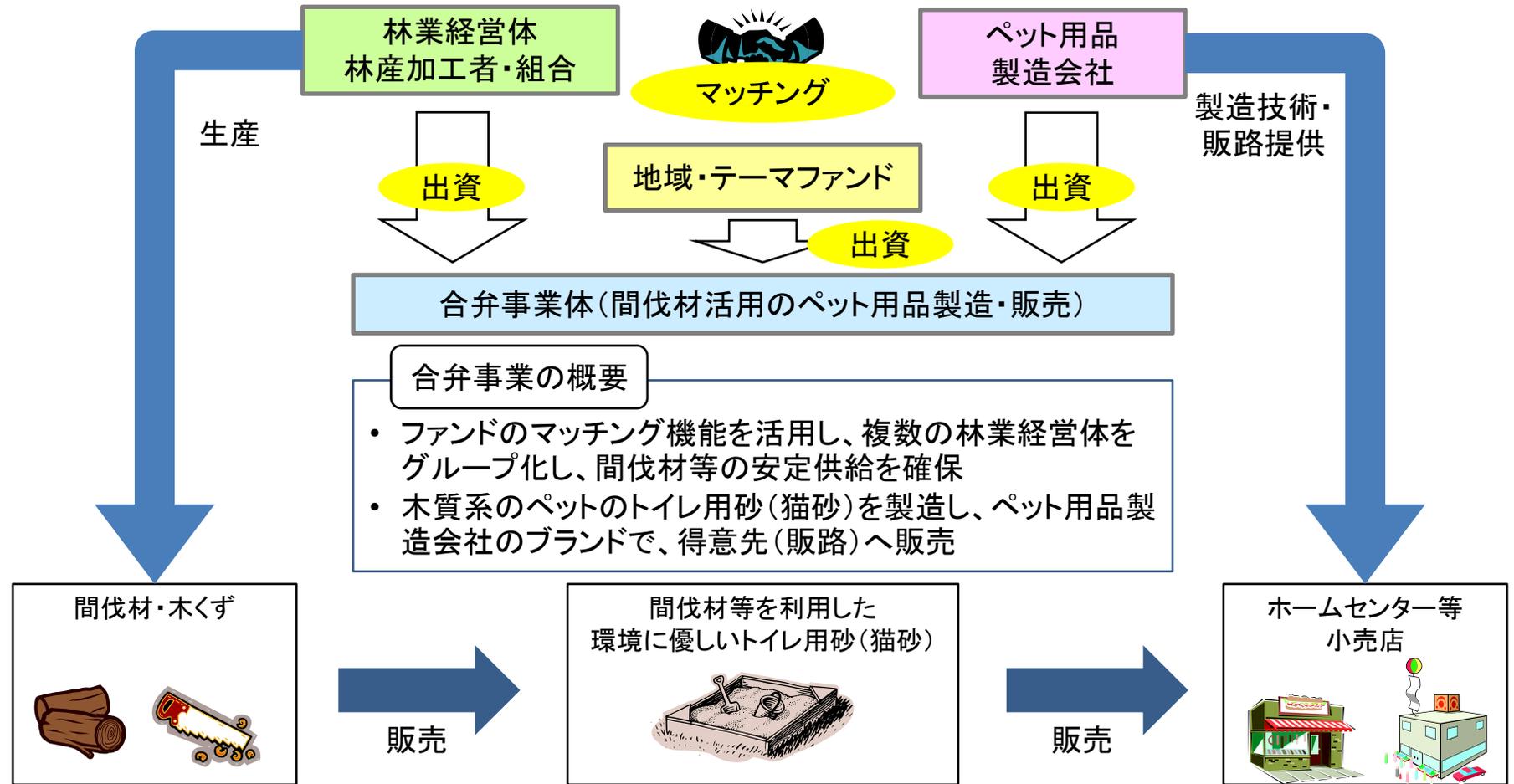
# ファンドを活用した想定事例(1/9) 高付加価値食品の製造・販売



## ファンド活用による効果(メリット)

リンゴ生産グループ・組合	<ul style="list-style-type: none"> <li>製造会社との長期的な資本結合によって、加工に適した、より付加価値の高い品種の生産に取り組むことが可能に。リンゴを高い価格で販売でき、所得向上に寄与することが期待される。</li> </ul>
食品メーカー	<ul style="list-style-type: none"> <li>ファンド資金によって新規事業のリスクが低減され、原料の安定確保により、長期的な事業に取り組むことが可能となる。原材料にこだわった商品ブランドの開発に取り組める。</li> </ul>

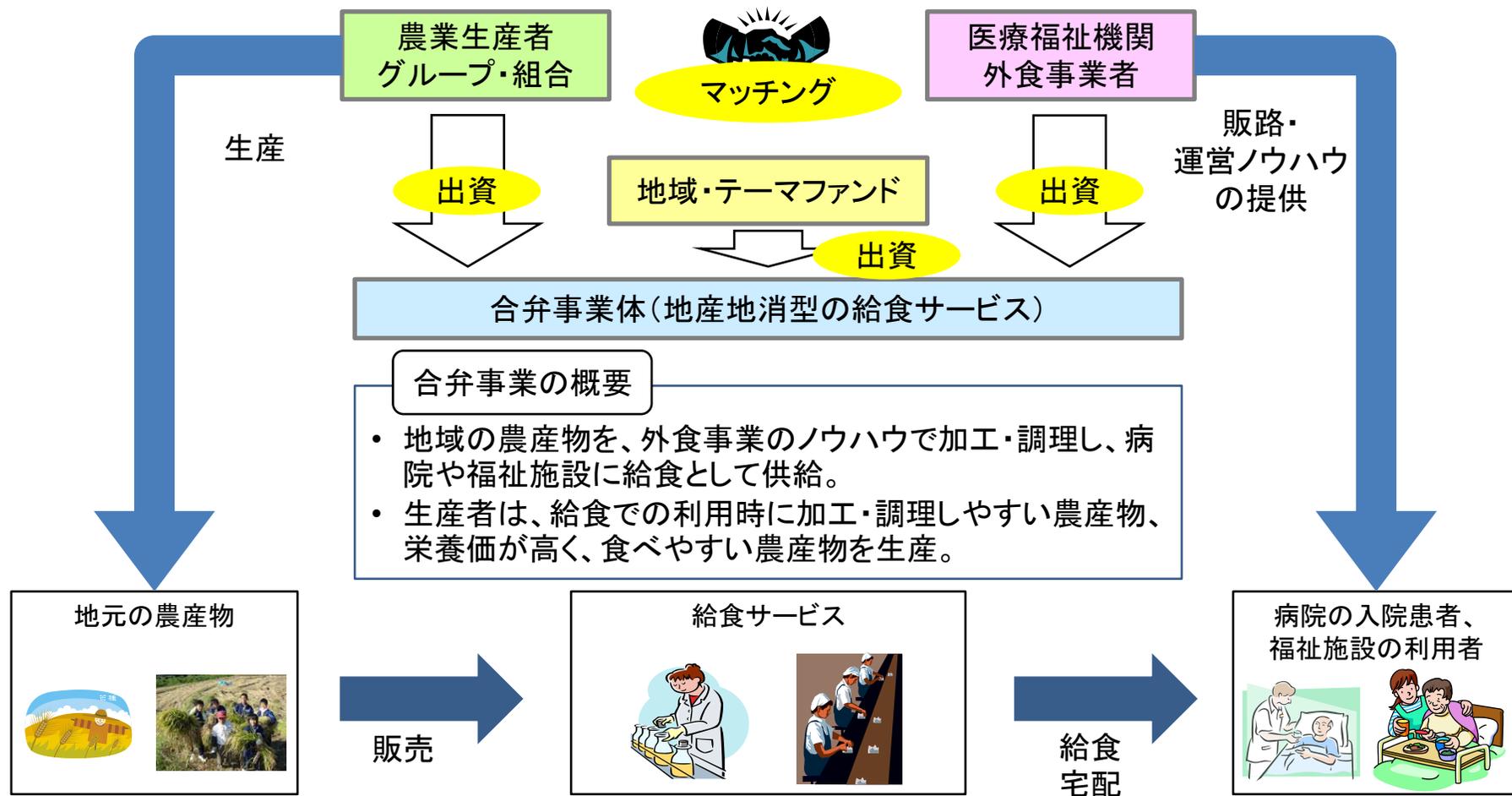
# ファンドを活用した想定事例(2/9) 間伐材を活用したペット用品製造・販売



## ファンド活用による効果(メリット)

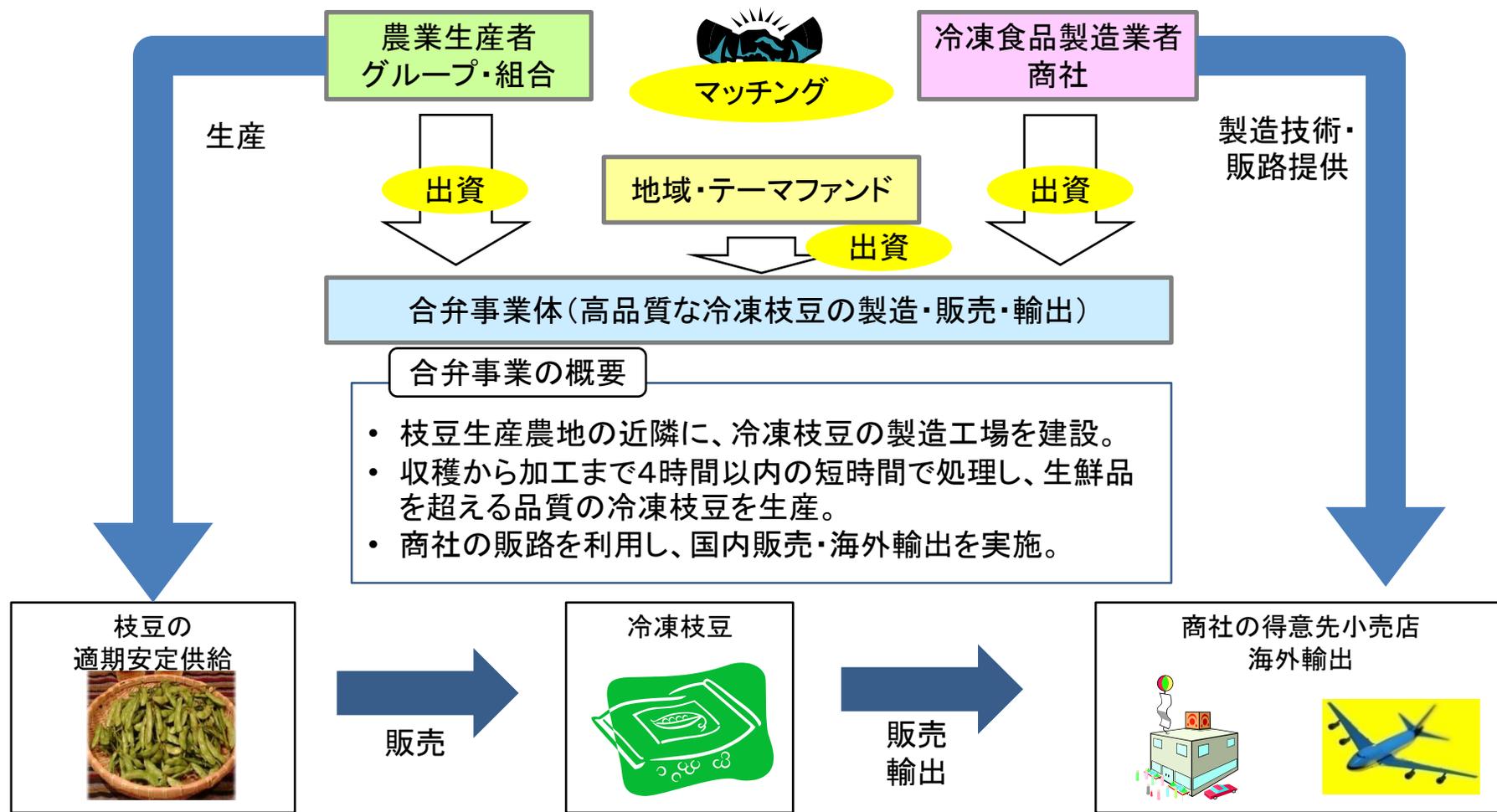
<p>林業経営体 林産加工者・組合</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 市場が拡大しているペット市場において、間伐材や木くずを原材料とする商品の販売が広がることで、林業・林産加工業者の所得向上、山村の雇用創出が期待される。</li> </ul>
<p>ペット用品 製造会社</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 間伐材や木くずの安定供給を受けることで、環境やペットに優しい木質系素材を活用した商品を市場に投入し、既存の鉱物系素材に対し差別化を図ることで、収益の拡大が見込まれる。</li> </ul>

# ファンドを活用した想定事例(3/9) 地産地消型の給食サービス



ファンド活用による効果(メリット)	
農業生産者グループ・組合	<ul style="list-style-type: none"> <li>高齢者・患者向け給食という安定的な販路を得ることで、所得の安定及び雇用の創出が見込まれる。また、ニーズにマッチした高付加な農産物を所得の向上が期待される。</li> </ul>
医療福祉機関 外食事業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>味、栄養、地産地消といった価値を付与することで、利用者の満足度を上げ、同業他社との差別化を図ることで事業の拡大を見込む。</li> </ul>

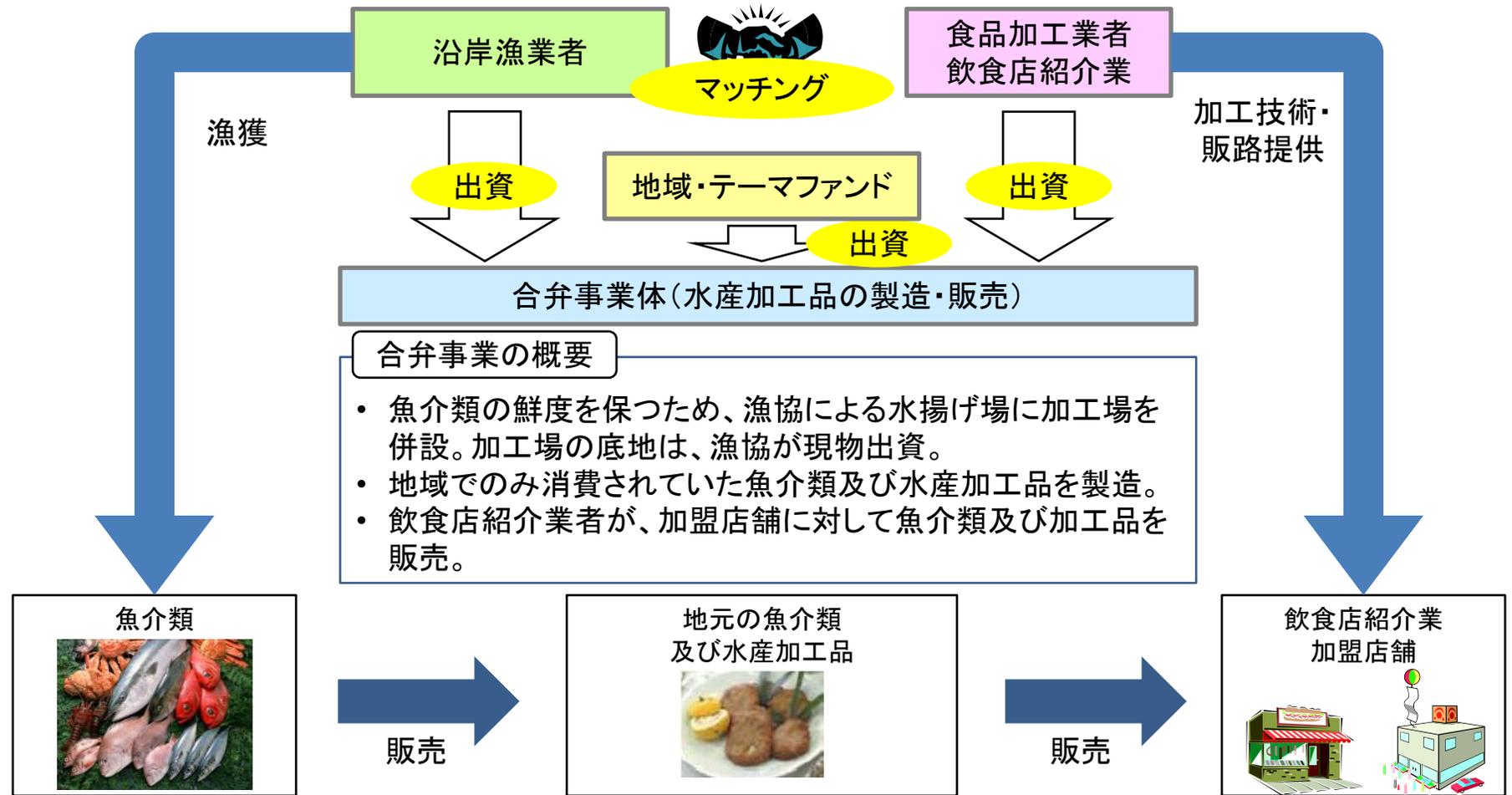
# ファンドを活用した想定事例(4/9) 生産地密接の食品加工の製造・販売・輸出



## ファンド活用による効果(メリット)

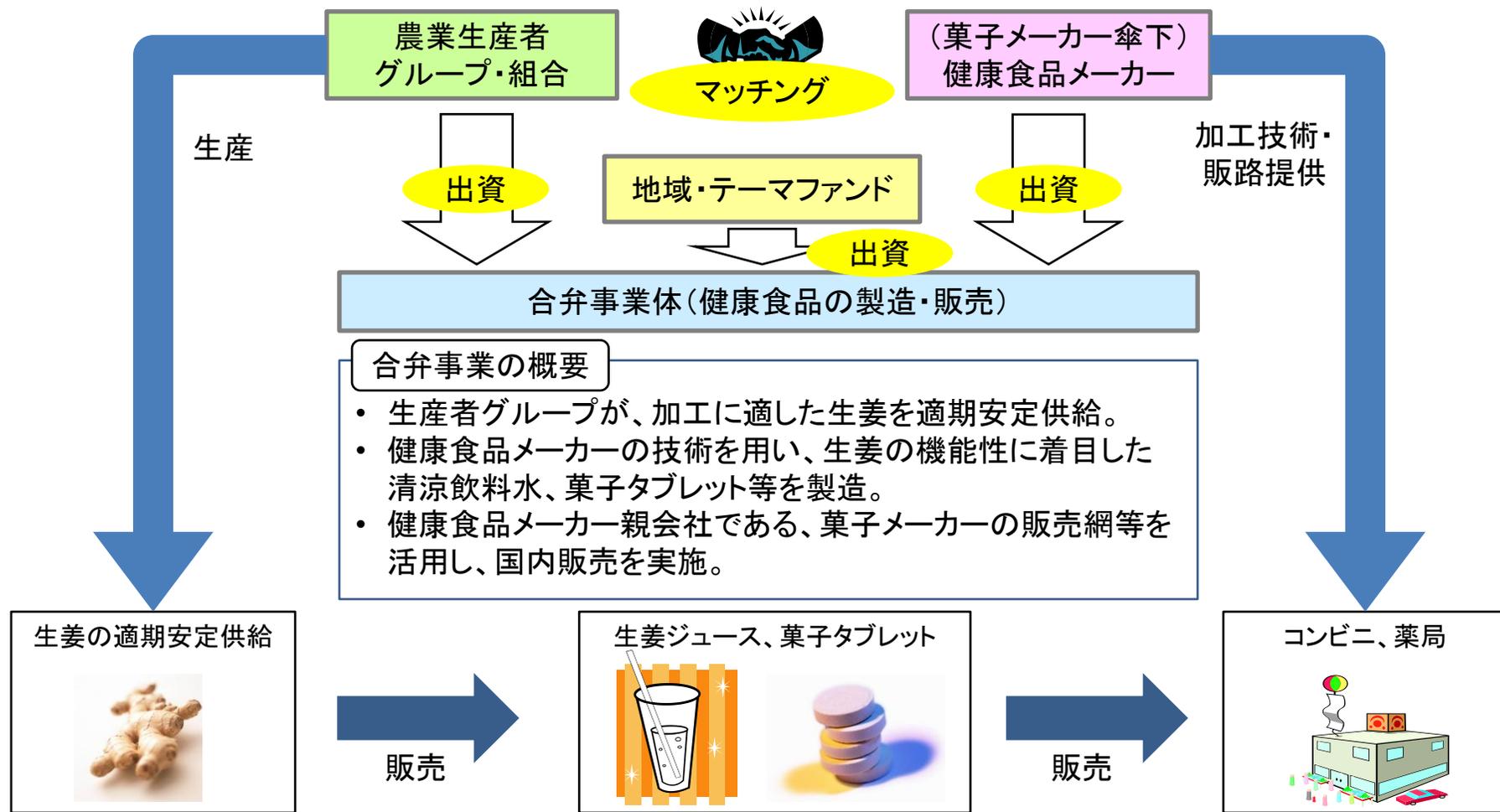
農業生産者グループ・組合	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 冷凍枝豆のヒットにより、原材料の枝豆供給ニーズが拡大し、農家の生産規模、所得も拡大。資本提携による販売網の裏付けにより、長期的な経営視点に立った改植等が可能となる。</li> </ul>
食品製造業者 商社	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1次産業者との連携による原材料の安定供給、商品価値の比較優位を実現。ファンド資金により、新規かつ長期的な輸出事業等へ、リスクを抑えた取組みが可能となる。</li> </ul>

# ファンドを活用した想定事例(5/9) 地元魚介類を使用した水産加工品の製造・販売



ファンド活用による効果(メリット)	
沿岸漁業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>これまで、鮮度やロジスティクスの問題から、地域でのみ消費されていた魚介類を、市場性のある消費地に供給することで、地域の所得向上と雇用創出が見込まれる。</li> </ul>
食品加工業者 飲食店紹介業	<ul style="list-style-type: none"> <li>特定の地域の魚介類や当該水産加工品という、希少価値を活かした付加価値の高い商品により同業他社に対して差別化を図り、収益の拡大が見込まれる。</li> </ul>

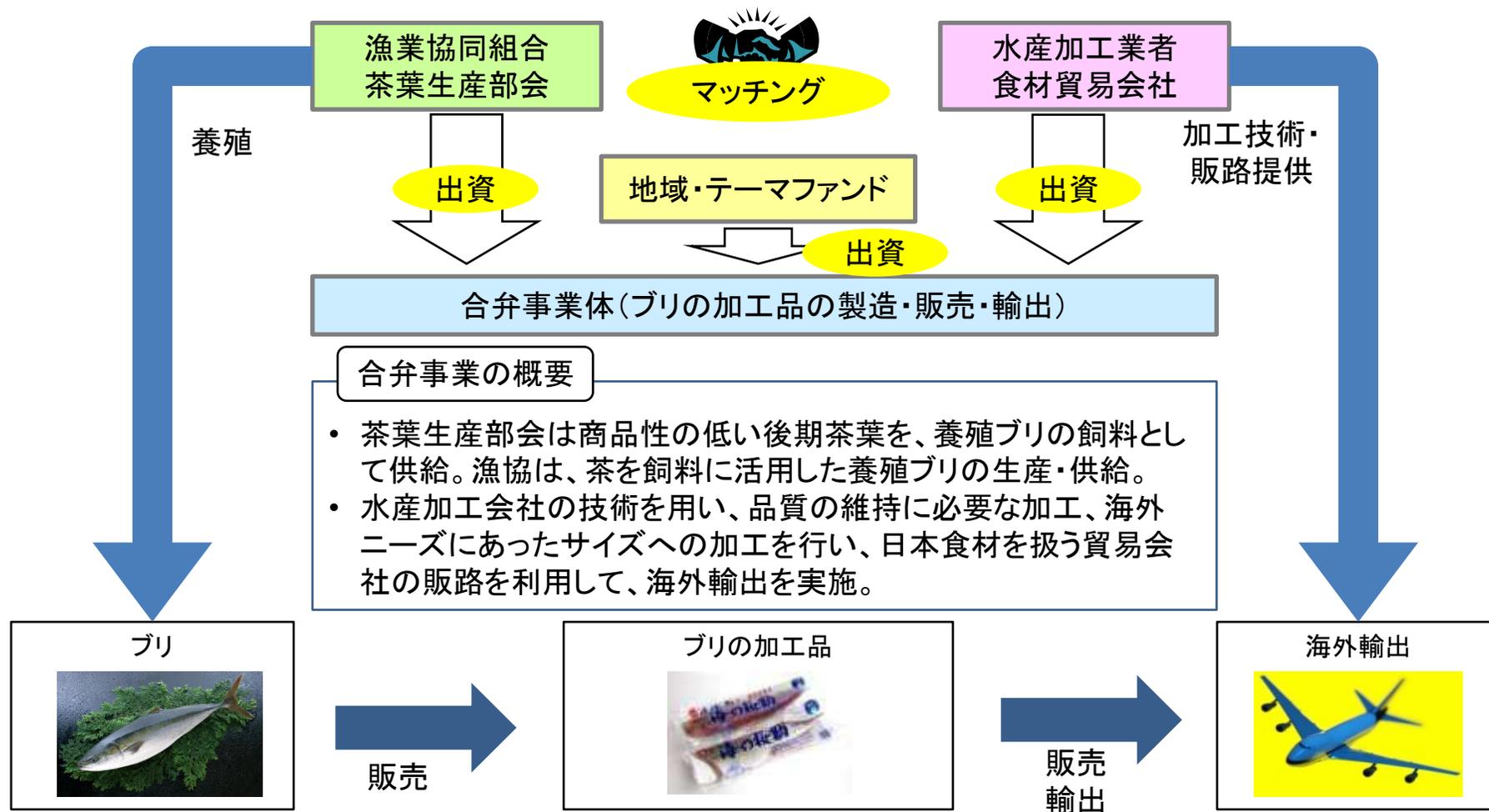
# ファンドを活用した想定事例(6/9) 農産物の機能性に着目した加工品の製造・販売



## ファンド活用による効果(メリット)

農業生産者グループ・組合	<ul style="list-style-type: none"> <li>生姜ジュースのヒットにより、原材料の生姜の供給ニーズが高まり、傘下農家の生産規模が拡大。地域の所得拡大と雇用創出が期待される。</li> </ul>
(菓子メーカー傘下)健康食品メーカー	<ul style="list-style-type: none"> <li>原材料の安定供給や産地の特定により、新たな商品開発や差別化された消費品の供給が可能に。他社との比較優位によって収益の拡大を見込む。</li> </ul>

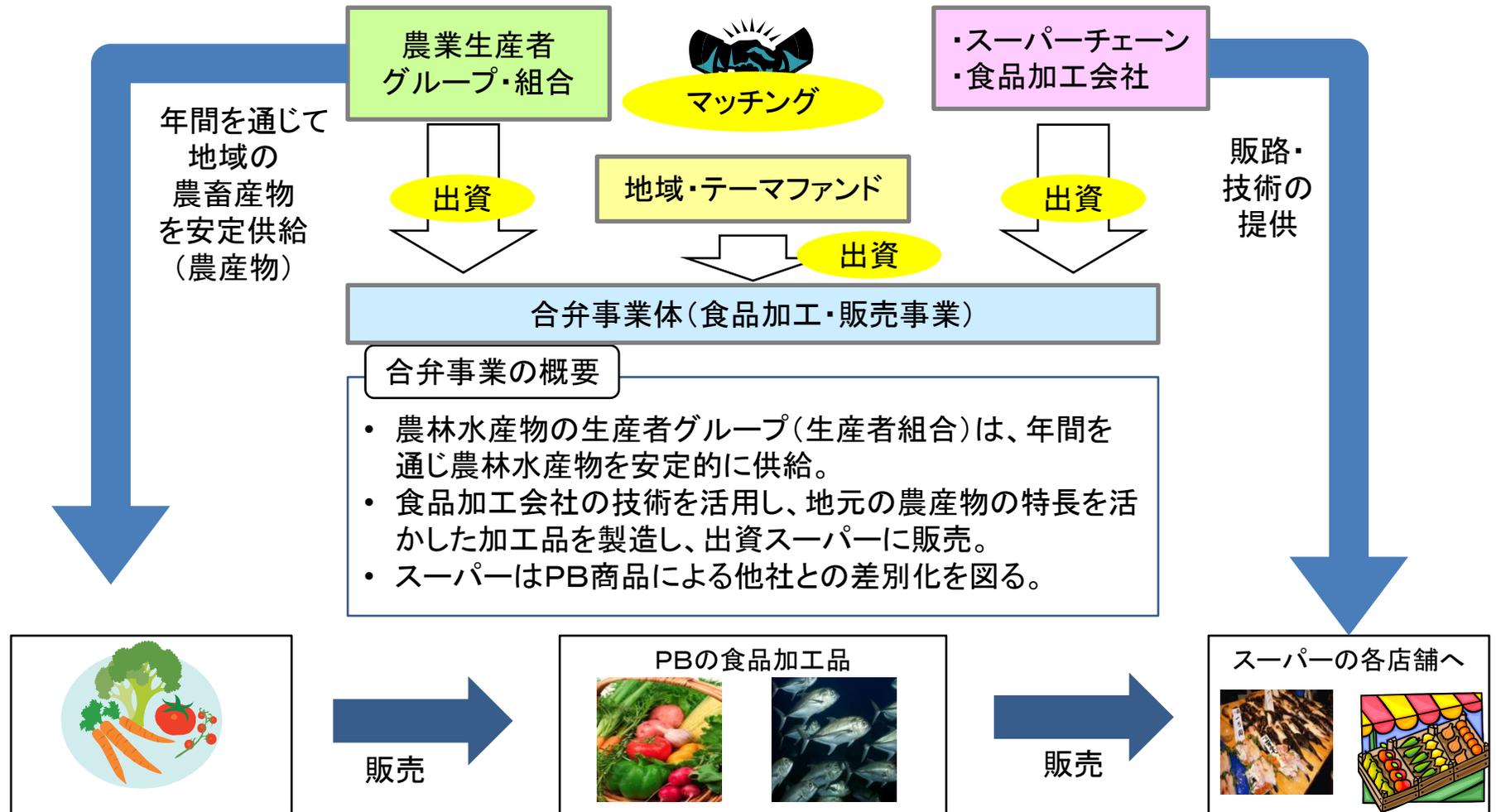
# ファンドを活用した想定事例(7/9) 先進国向け水産加工品の製造・販売・輸出



## ファンド活用による効果(メリット)

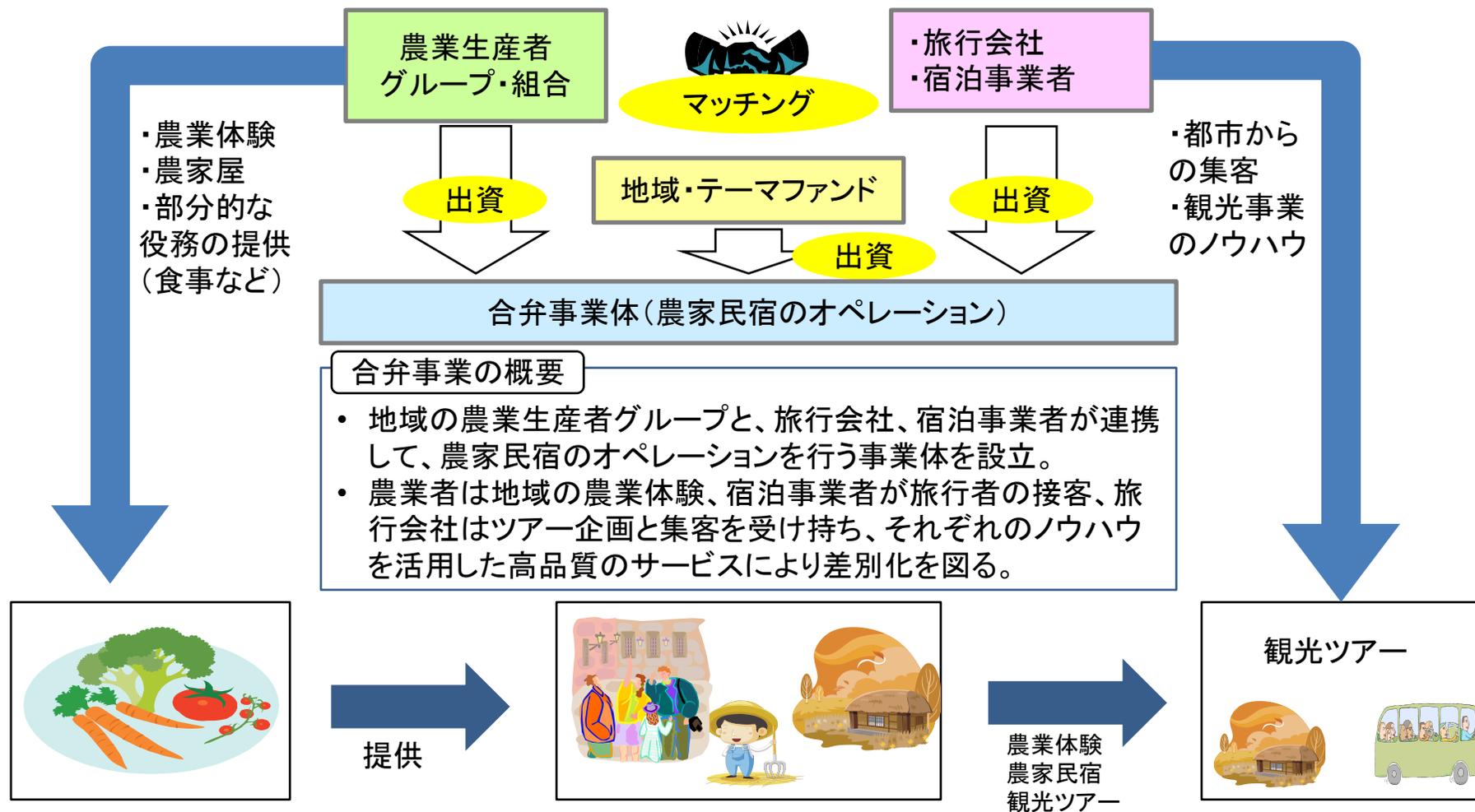
漁業協同組合 農業協同組合	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外市場のニーズに沿った商品の開発、加工技術を得ることが出来、販路拡大による、農業者及び漁業者の安定的な所得向上と、地域の雇用創出が見込まれる。</li> </ul>
水産加工業者 食材貿易会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>茶を飼料と用い、Made in Japanとしての付加価値が高められた養殖ブリを、安定的に調達できる。ファンド資金により、ブランドの育成も含めた長期の輸出事業に取り組むことが出来る。</li> </ul>

# ファンドを活用した想定事例(8/9) 産地に直結した食品加工品の製造・販売



ファンド活用による効果(メリット)	
農生産者グループ・組合	米・野菜等を各地の消費者へ年間供給することで、所得・雇用の拡大を得る。
スーパーチェーン・食品加工会社	スーパー・食品加工会社は産地との直結による商品の差別化で、収益の拡大を図る。

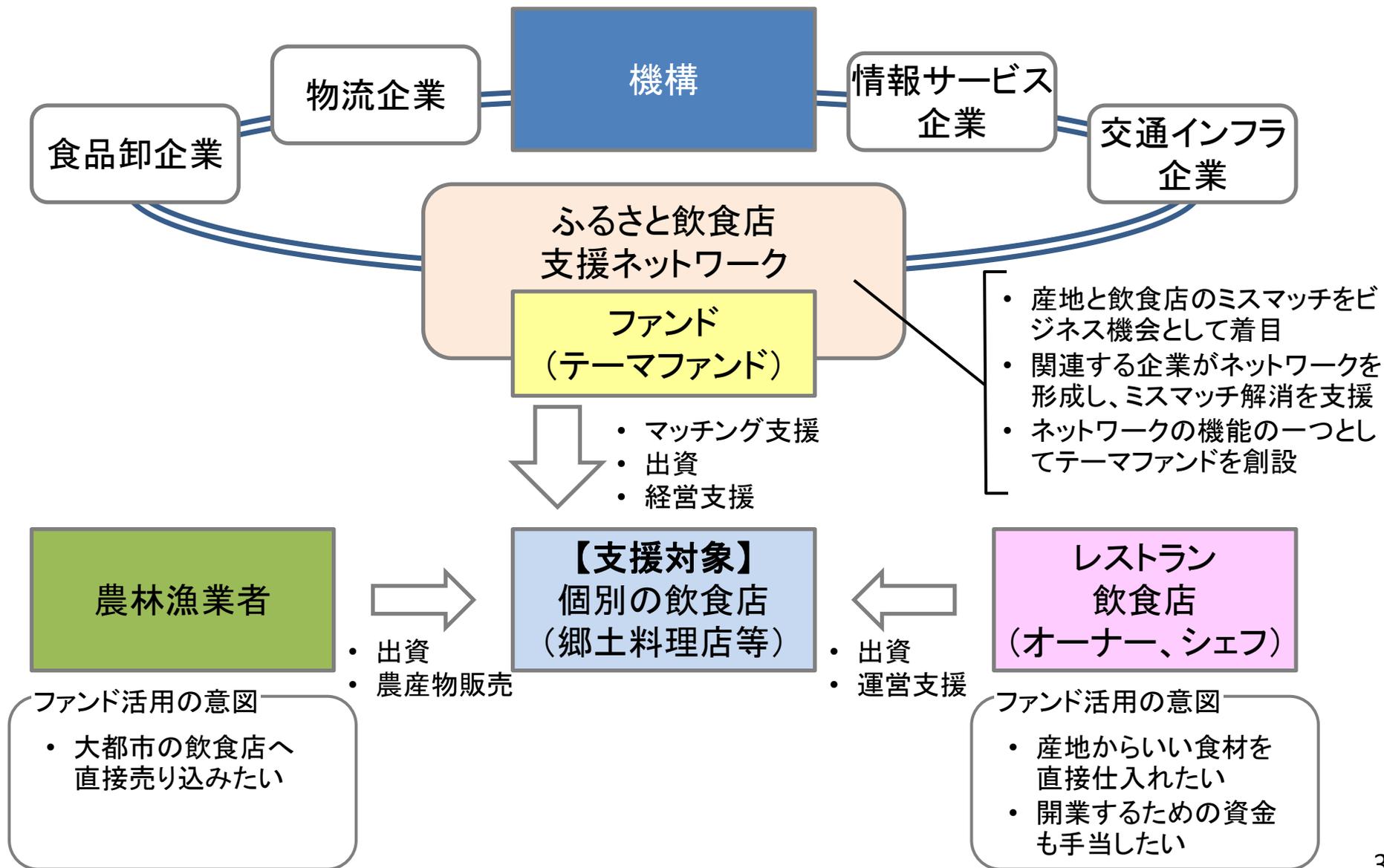
# ファンドを活用した想定事例(9/9) 農山漁村の持つ価値を活用した観光事業



ファンド活用による効果(メリット)	
農業生産者グループ・組合	<ul style="list-style-type: none"> <li>旅行会社や、宿泊事業者のノウハウを活用し、容易に観光事業に参画ができる。農業体験の場や、農家民宿の提供をすることで所得向上、地域の雇用拡大が見込まれる。</li> </ul>
旅行会社 宿泊事業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域の農業者の協力を得ることで、都市のニーズにマッチした、農業体験等の魅力的なツアーの企画が可能となり、他社との比較優位による収益の拡大が見込まれる。</li> </ul>

# テーマファンドのイメージ:ふるさと飲食店支援プラットフォーム

- 生産者と飲食店のマッチング支援のプラットフォームとなる連携を形成し、その取組みの一環として、テーマファンドを組成・活用



## 本資料の取り扱いに関する注意

- 本資料で提供している情報に関して、本資料作成時点において入手可能な情報から得られたもの及びその判断に基づくものであり、その情報の正確性及び完全性を保証するものではありません。また、予告なしに内容が変更又は廃棄される場合もあります。
- 本資料は機密性の高い情報を含み、貴組織の内部検討用に作成したものであり、本資料に掲載されている内容の複製・転用などをする際には、下記問合せ先までご連絡ください。

### 【本資料に関する問合せ先】

農林水産省 食料産業局 総務課 ファンド企画室

担当 : 岸、岡田、北川、南野、渡辺

電話番号 : 03-6744-1519

電子メール : noriaki\_kishi@nm.maff.go.jp

zenta\_okada@nm.maff.go.jp

masayuki\_kitagawa@nm.maff.go.jp

shinya\_nanno@nm.maff.go.jp

ikko\_watanabe@nm.maff.go.jp