

日本の農業で、**世界**を驚かす。 ● NIHON AGRI, INC.



1. 私たちについて
2. 日本の農業の課題
3. 課題への取組
4. 日本農業の事業内容
5. キウイ事業検討
6. キウイ事業開始
7. 日本農業の農業経営支援

1. 私たちについて

ミッション

日本の農業で、
世界を驚かす。

日本の農業は、
高品質の商品を作ることにおいて、
世界でも抜きん出た存在です。

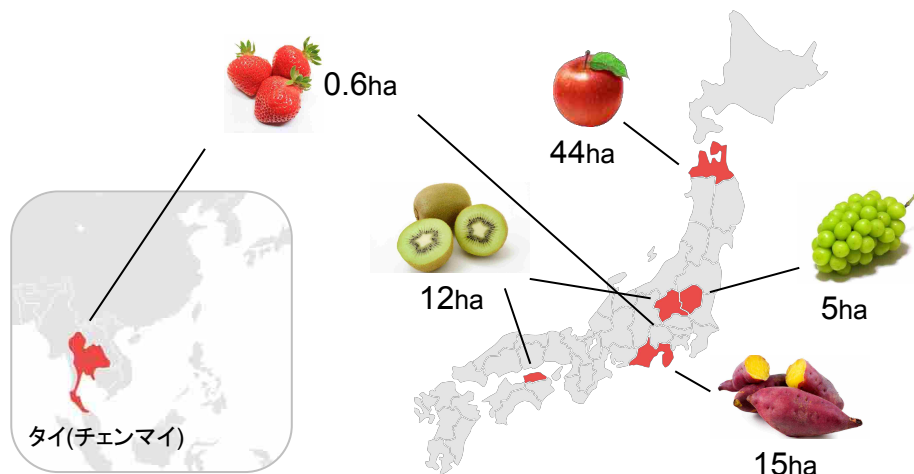
基本情報

設立日	2016年11月
資本金等	45億円
売上	35億円（23/3期）
出資企業	農林中金 日本政策投資銀行 オイシックス・ラ・大地 デンソー アグリビジネス投資育成 センコーグループHD 福岡ソノリク ニチリウ永瀬
従業員数	80名（23年12月時点、単体）
支店	青森県弘前市 香川県三豊市 静岡県牧之原市 群馬県高崎市 タイバンコク

1. 私たちについて

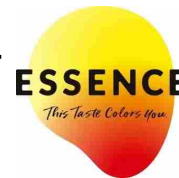
生産事業

- 日本最大のりんご生産法人
- 他8品目を生産投資
- 海外生産、日本品種パテント事業展開



販売事業

- 海外直販チームでアジア販路開拓
- 自社「ESSENCE」ブランドで消費者ダイレクト販路も開拓



● 日本産りんご輸出市場シェア



+ 台湾、マレーシア、ベトナム、中国、インド等にも輸出実績あり

1. 私たちについて

高崎市吉井町多比良地区にて10.7haの耕作放棄地を使ったキウイ園場を開園

左：耕作放棄地として取得した状態

右：2024年4月に定植が完了した状態

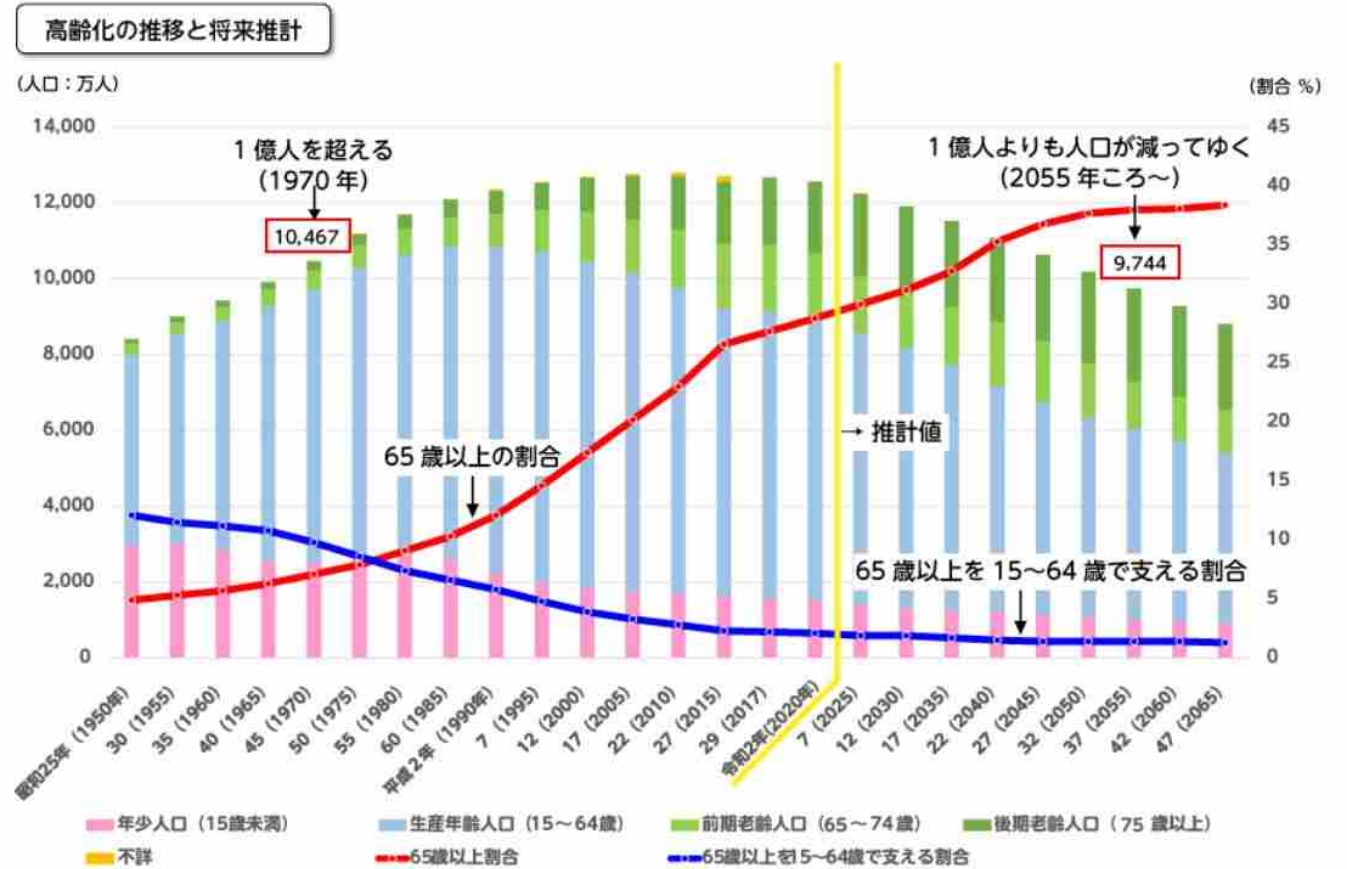


2. 日本の農業の課題

日本の人口
(=食料市場規模)
は減少している



農業において
とてもダメージが大きい



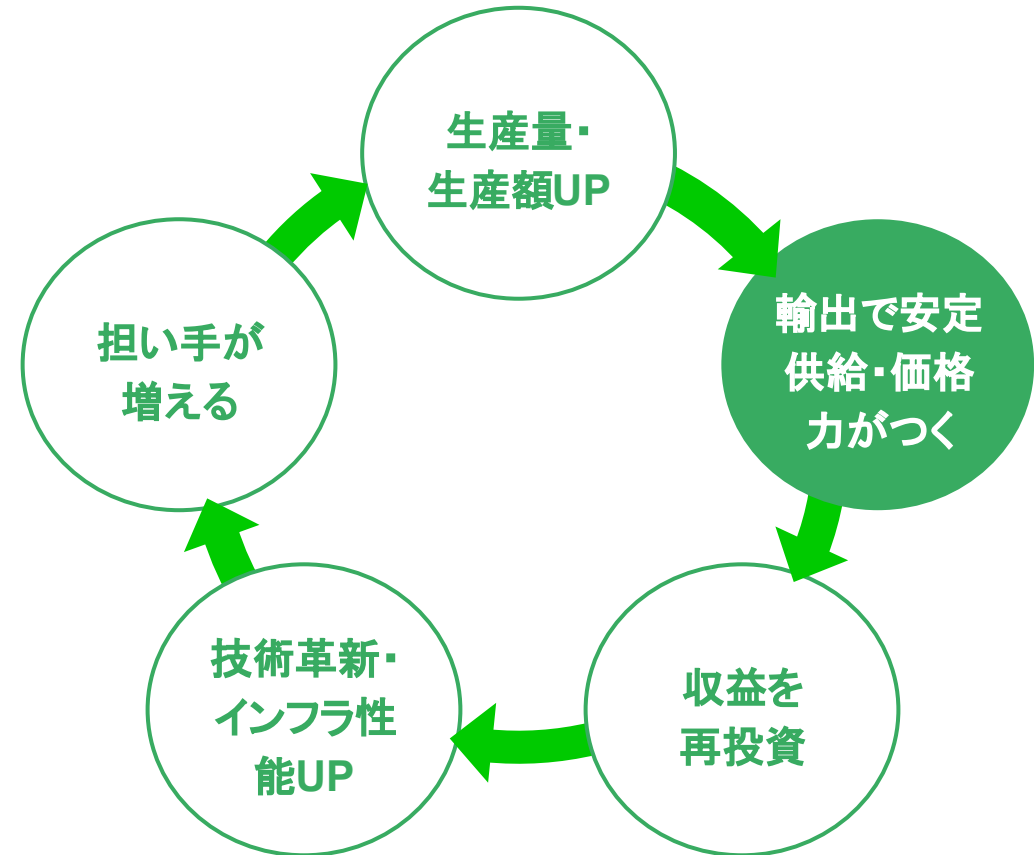
出典 内閣府 HP (https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2021/html/gaiyou/s1_1.html) より作成

2. 日本の農業の課題

世界に勝つための投資ライフサイクルが回っていない

- 国内重視の業界構造で海外と比較して投資サイクルが回っていない。
- 20年前と比較してNZなど海外勢に引き離された。

解決のKey Point
「生産性」と「高収益性」



2. 日本の農業の課題

生産性の低さは「生産の課題」、収益性の低さは「流通の課題」を抱えているため



零細な農家事業体が多い日本では集中的な資本配分が進まず、構造的な課題解決が難しい。

1 生産の課題

- 農家あたりの生産面積が小さい
- 栽培方法がアップデートされておらず、何十年も前の農法で生産が継続
- 効率化には設備投資が必要だが、小規模農家には不可能

2 流通の課題

- 多くの中間業者が存在し、複数ポイントでマージンが発生
- 生産者と消費者の距離が遠いため、適切なフィードバックループの構築が難しい



日本農業は、**生産技術革新 × バリューチェーンの最適化** でこれらの課題を解決

1 「生産の課題」への取組 - 技術革新

海外農法を導入し、反収量の増加、機械化・マニュアル化で作業効率化を進めている

弊社が導入している技術革新（りんごの例）

慣行（丸葉）栽培



収量/ha **20トン**
投資回収 **10年+^{※1}**
キロあたり製造原価 **158円^{※1}**



一経営体平均面積^{※2} **3.3ha**

● 日本農業式高密植栽培



収量/ha **60トン**
投資回収 **6年+^{※1}**
キロあたり製造原価 **74円^{※1}**



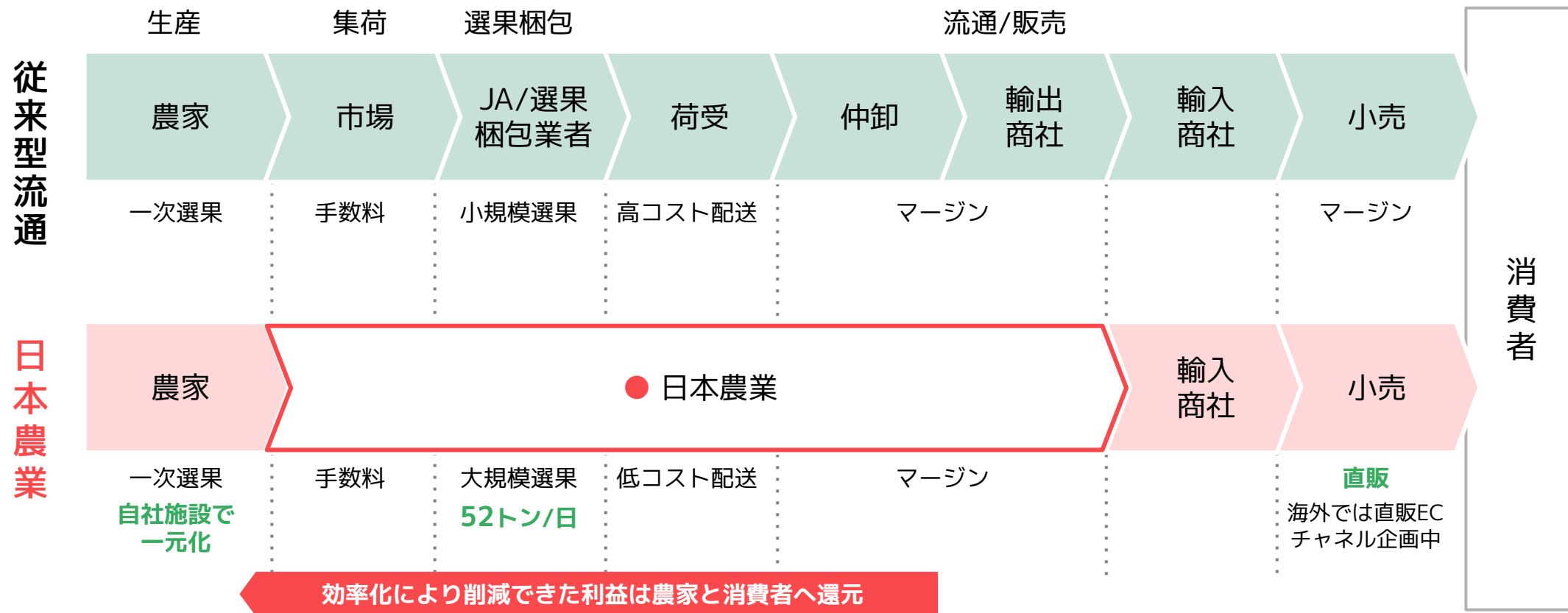
弊社経営面積 **44ha**
(2025年100ha予定)

日本最大規模のzんご農園 ^{※3}

※1 弊社試算に基づく ※2 農林水産省 一経営体当たり経営耕地面積（農業経営体）全国平均 ※3 浪岡の高密植園地：2019年設立→2021年8ha→2022年16ha→2023年33.6ha予定

2 「流通の課題」への取組 - バリューチェーンの最適化

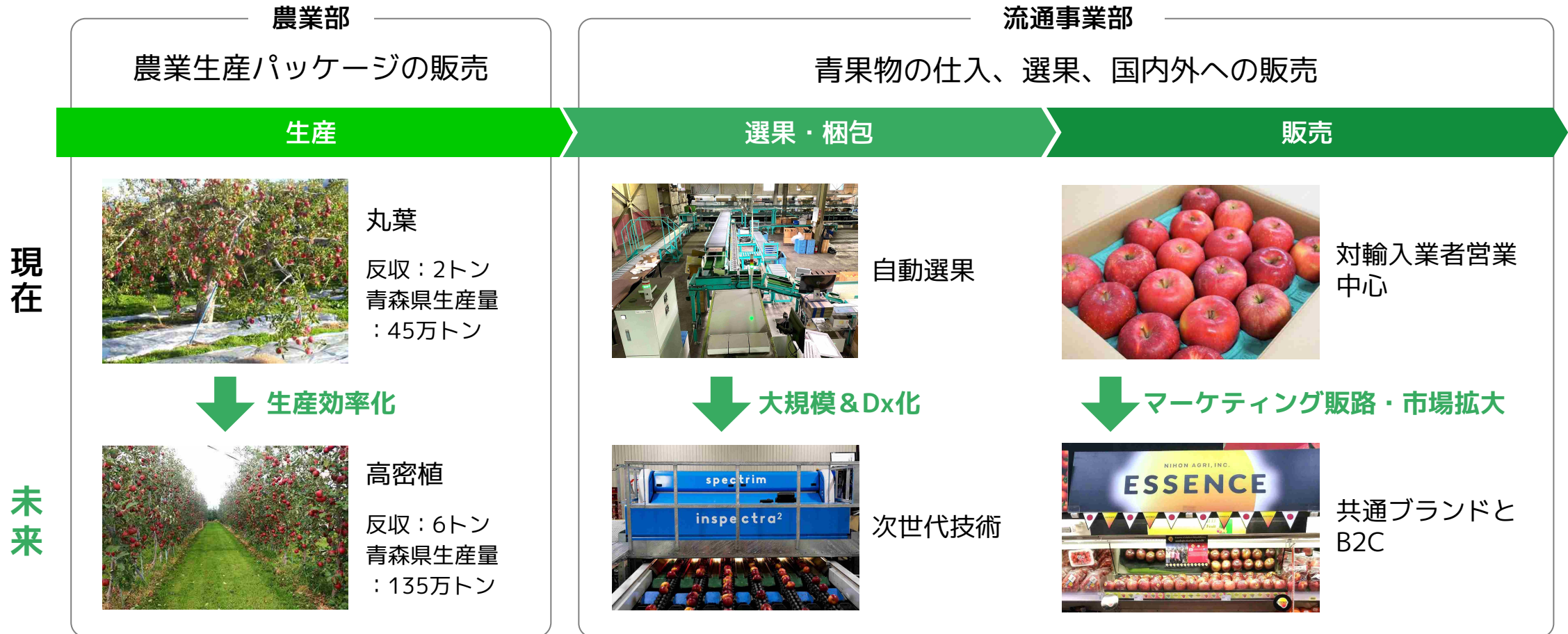
硬直的なバリューチェーンを一貫して合理化し農家所得向上と価格競争力を獲得



出典: 上記数値は日本農業によるヒアリングに基づく

4. 日本農業の事業内容

生産から販売まで一気通貫で行い農産物バリューチェーンのアップデート、垂直統合。



4. 日本農業の事業内容

販売における取組み

国内

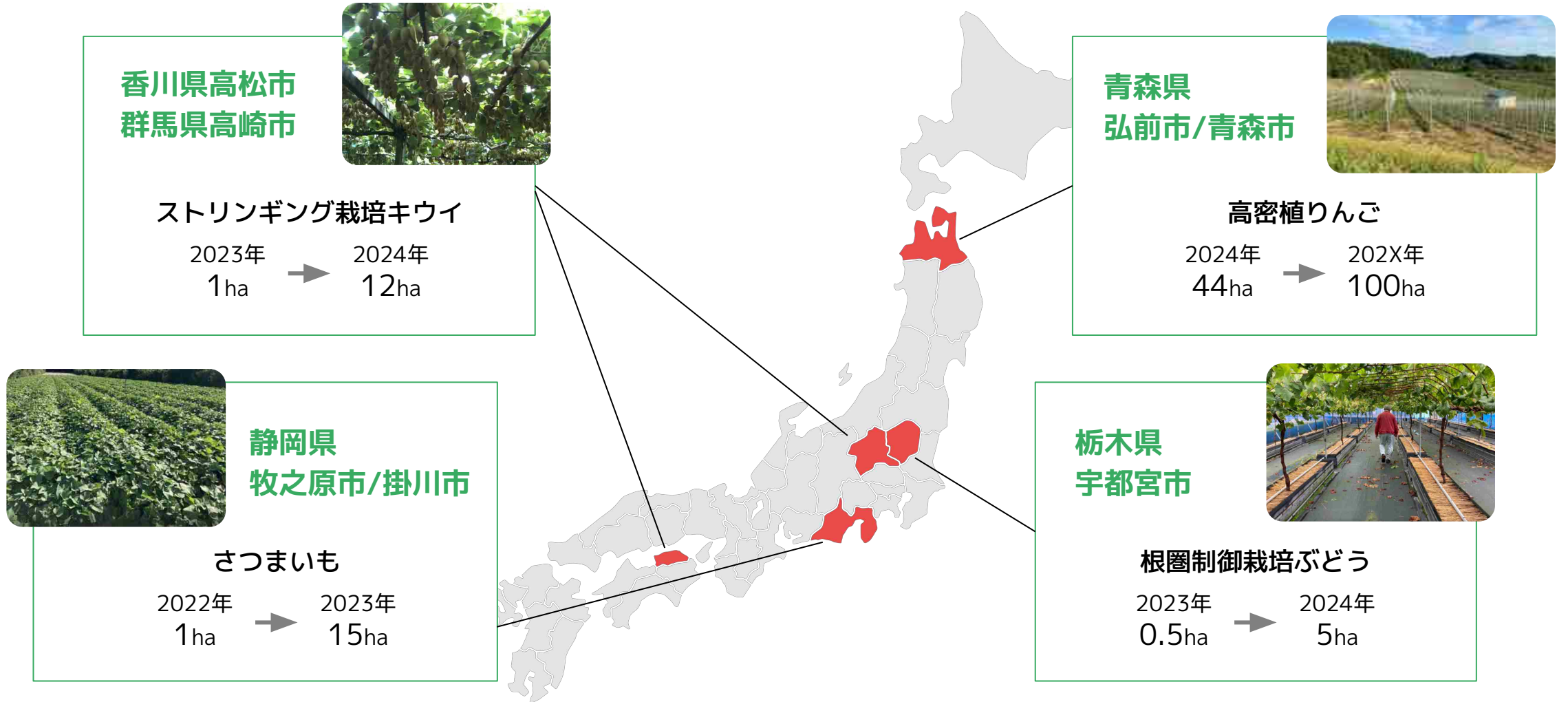


海外



4. 日本農業の事業内容

品目展開を進める中で、キウイ生産 @ 群馬県（高崎市）を開始

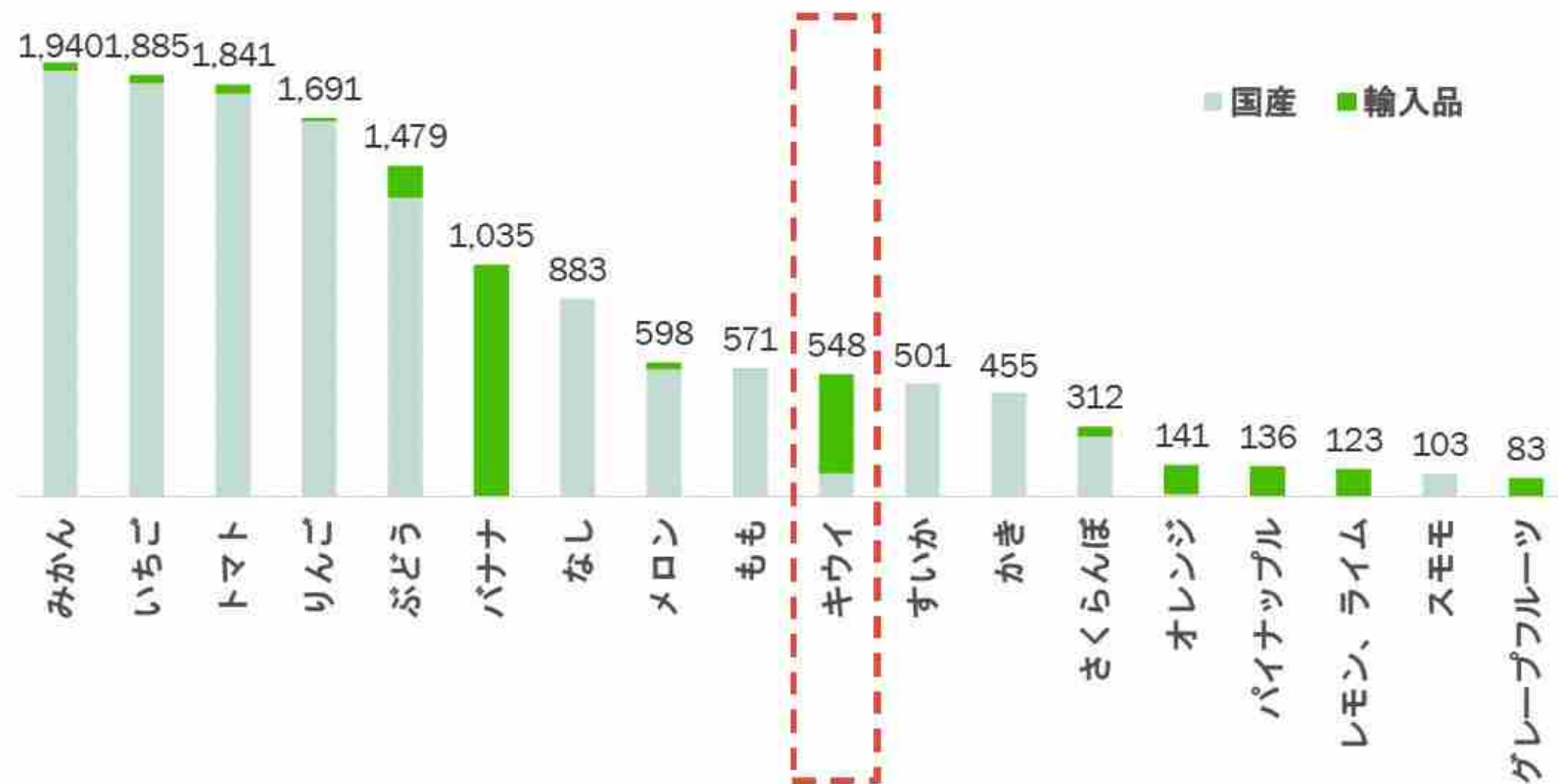


5. キウイ事業検討 品目分析×キウイの市場規模



キウイの国内消費金額は500億円以上、国産地産地消のビジネスポテンシャルが大きい

日本品目別消費額（2019年、億円）



出所：FAOSTAT（消費額＝生産額＋輸入金額－輸出品額）

5. キウイ事業検討 品目分析×キウイの市場環境

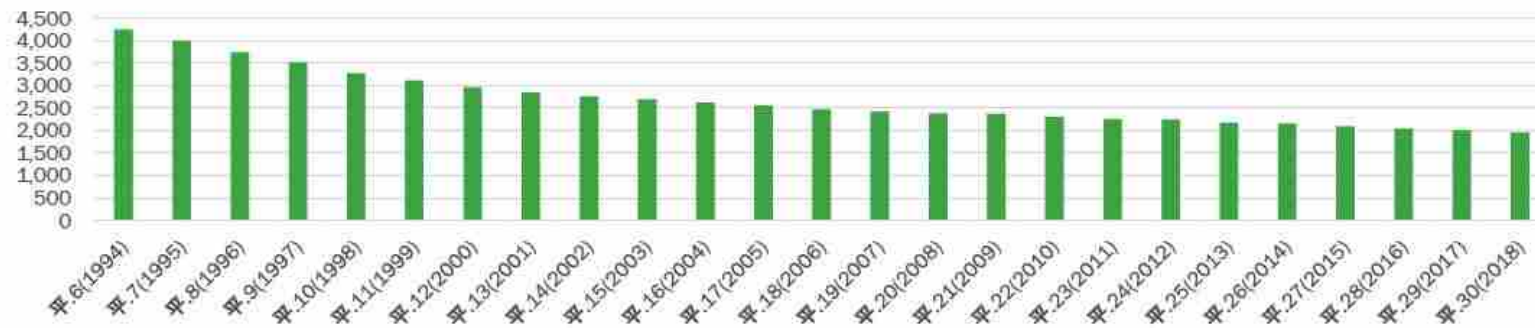


Z社のPR効果で高単価を底支え、国内生産量は年々減少傾向のため参入ポテンシャル大

輸入キウイの全体卸売単価と数量の推移



国内キウイ面積推移 (ha)



5. キウイ事業検討 品目分析×競合国分析による勝ち筋の選定



シーズンが重なるイタリアとイランがベンチマーク。ただし自国向け生産で輸出が間に合っていない

国別キウイ生産指標



出所：FAOSTAT、IndexBox IO

5. キウイ事業検討 品目分析×競合国分析による勝ち筋の選定



販売単価：中国\$3.8/kg vs 日本は\$3.0/kg、近年は中国に買い負けしている状況

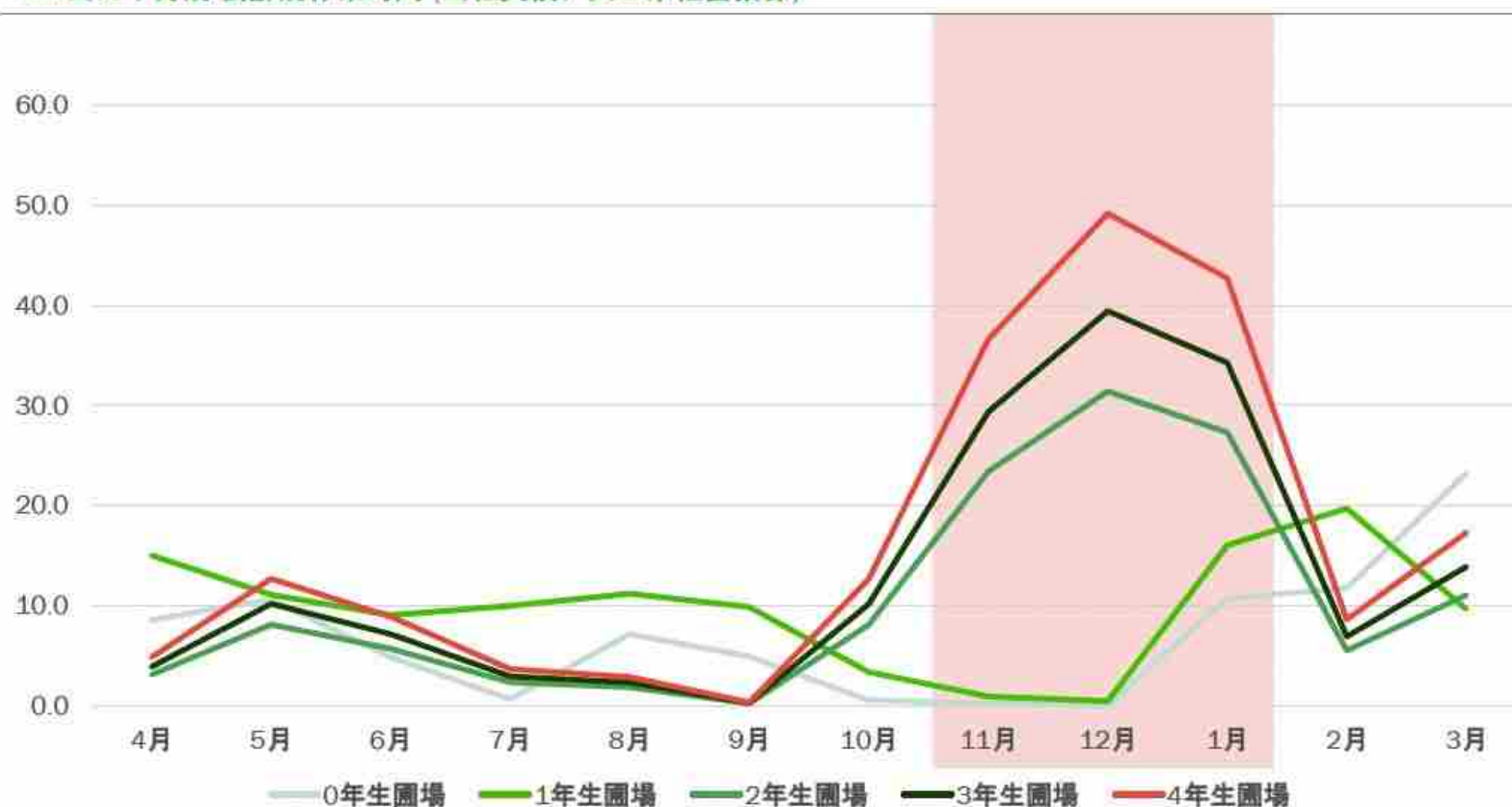


5. キウイ事業検討 生産分析×ストロリング栽培作業負荷



樹齢に比例して樹冠成長・収穫量が多くなる為、11月~1月が作業時間のピーク

10a当たり月別/樹齢別作業時間(当社実績、山口県経営指標)



5. キウイ事業検討 サマリ



慣行栽培より20%効率のよいストリング栽培方式を採用。栽培適地：福島県以南、
収穫シーズン：10月～12月、国内生産面積は減少傾向にあり参入チャンスの大い品目



生産



ストリング栽培※を導入し慣行栽培比でkgあたり生産費20%削減。 Hayward種（グリーンキウイ）を主に生産

※ [ストリング栽培とは]
平棚生育のキウイの母枝のみを効率的に生育させる栽培方法。単位面積あたりの葉面積を最大化する



製造・流通・販売



・キウイは収穫後に追熟が必要で、海外産との競争を意識しながら、貯蔵と出荷調整も重要（生産参入しつつ、川中への投資も必要な品目）

・小売店開拓や自社ECなど販路拡大し収益性向上の可能性が高い

6. キウイ事業開始 補助金・農地の選定



キウイ生産の事業計画案を作成して、全国各地の自治体に連絡
群馬県庁に返信を頂き、そこから数市町村の担当者を接続いただいた
活用できる補助金や紹介可能な地権者を説明頂き、候補地を絞り込み



読売新聞 2022年2月19日

6. キウイ事業開始 補助金・農地の選定



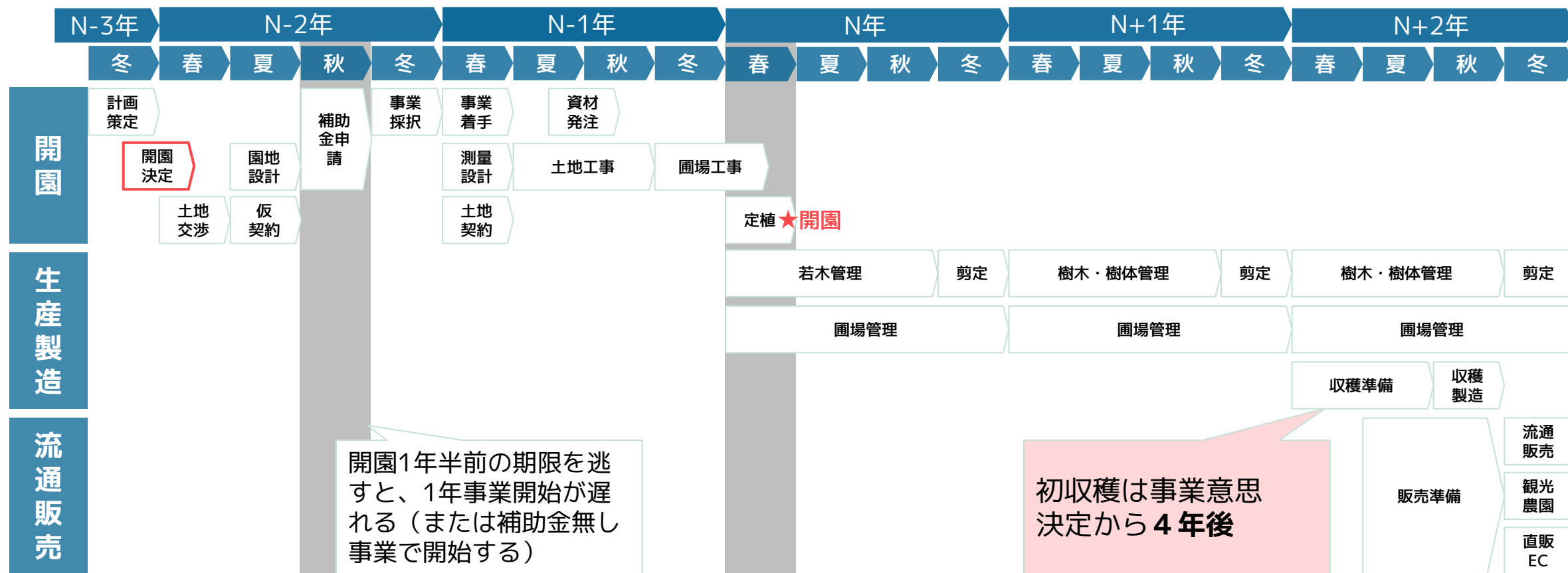
抜根・伐採・整地を実施、途中電気の引込工事が必要となり、急遽電柱設置工事を行ったり、計画外にはない費用発生も多数。



6. キウイ事業開始 事業スケジュール



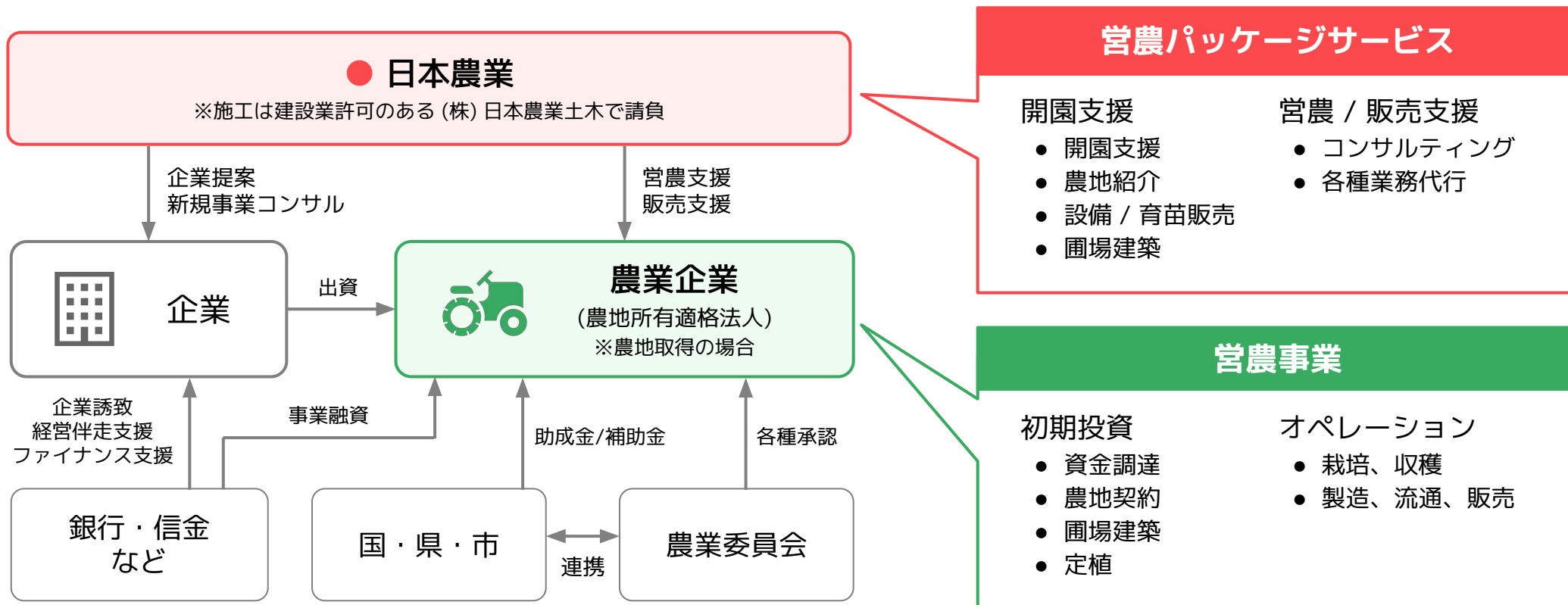
補助金の申請タイミング、果樹固有の季節サイクルを考慮した意思決定を行っていく必要があります。



7. アセットを活用した農業経営支援サービス「ニチノウパック」

開園支援から営農、販売、施設保守までトータルでサポート。

農業参入における失敗要因の代表例 ①販路・収益 ②生産 ③人材確保



日本の農業で、**世界**を驚かす。

日本の農業は、
高品質の商品を作ることにおいて、
世界でも抜きん出た存在です。

限られた土地の中で創意工夫を凝らし品質向上に努めてきた農家の方々の存在があってこそその強みに他なりません。一方で、コスト優位性のある海外産品目との競争の激化や、耕作放棄地の増加など、課題も山積みです。我々は「日本の農業で、世界を驚かす」というミッションの下、世界という市場を一つの解決策と見据え、日本の農産業が抱える課題解決を行っていきたいと考えております。

