

企業の農業参入セミナー ファイナンス編

2024年4月22日

上杉 和己



ぐんま地域共創パートナーズ
Gunma Regional Advanced Solution Partners

本日のアジェンダ

1. GRASPの紹介
2. 1次産業におけるファイナンスの現状と今後
3. 1次産業におけるファイナンスのポイント
4. 事例紹介
5. 最後に

-
1. GRASPの紹介
 2. 1次産業におけるファイナンスの現状と今後
 3. 1次産業におけるファイナンスのポイント
 4. 事例紹介
 5. 最後に

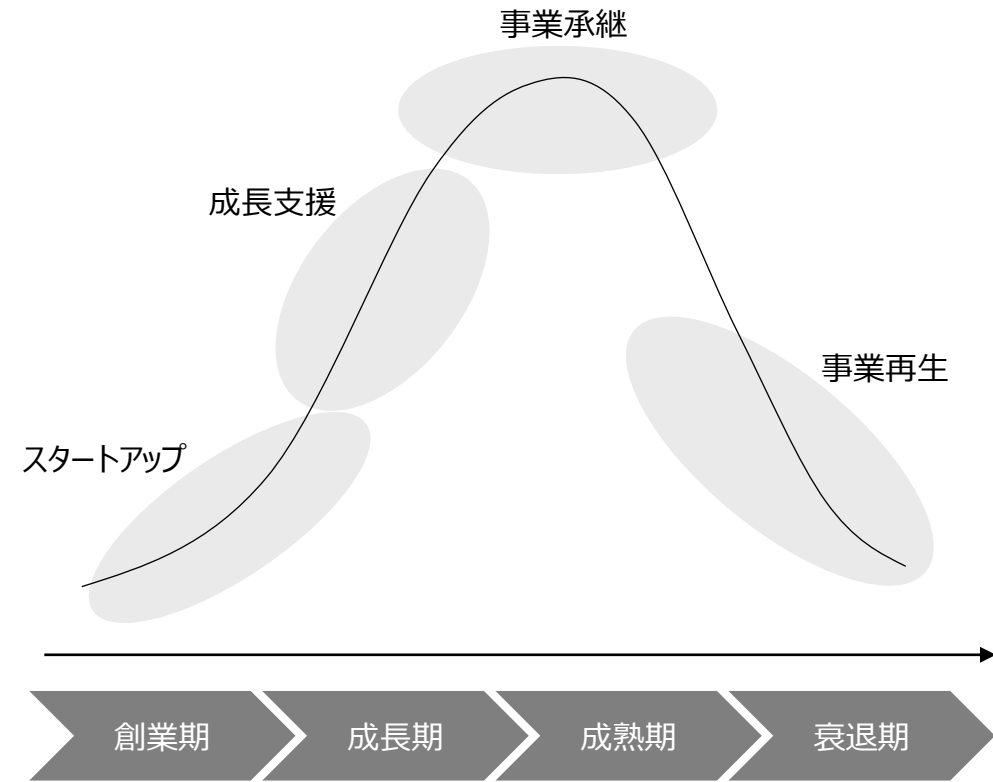
1-1. GRASPについて

- GRASPは「地域」を軸に、ファンドを通じた①企業への出資・伴走支援、②地域活性化を目的とした仕組み作りを行っている

会社概要

社名	ぐんま地域共創パートナーズ(株) (GRASP)
本社	前橋市元総社町
事業	①出資業務、②地域活性化支援業務
株主	群馬銀行
従業員	常勤10名
設立	2020年12月25日
コンセプト	人びとと共に、地域社会を創る

出資業務 対象領域



1-2. 地域共創事業における1次産業の活性化について

- 地域共創事業において、「1次産業の活性化」に取り組んでおり、本セミナーにて取り上げる内容・スキームはその一環

地域活性化支援業務

テーマ
① 観光活性化・面的再生
② ヘルスケア産業の最適化
③ 循環型社会・分散型電源
④ 1次産業の活性化
⑤ 製造業の進化・発展
⑥ 物流の進化・発展
⑦ 人材・キャリア形成
⑧ スタートアップエコシステム

1次産業活性化のキーワード

[課題]

- 食料自給率の低下
- 耕作放棄地の増加
- 小規模事業者の乱立
- 低生産性



[解決への糸口]

- 生産性の改善
- 規模拡大によるスケールメリット享受
- サプライチェーンの合理化
- 海外における日本産の高ポジショニング

-
1. GRASPの紹介
 2. 1次産業におけるファイナンスの現状と今後
 3. 1次産業におけるファイナンスのポイント
 4. 事例紹介
 5. 最後に

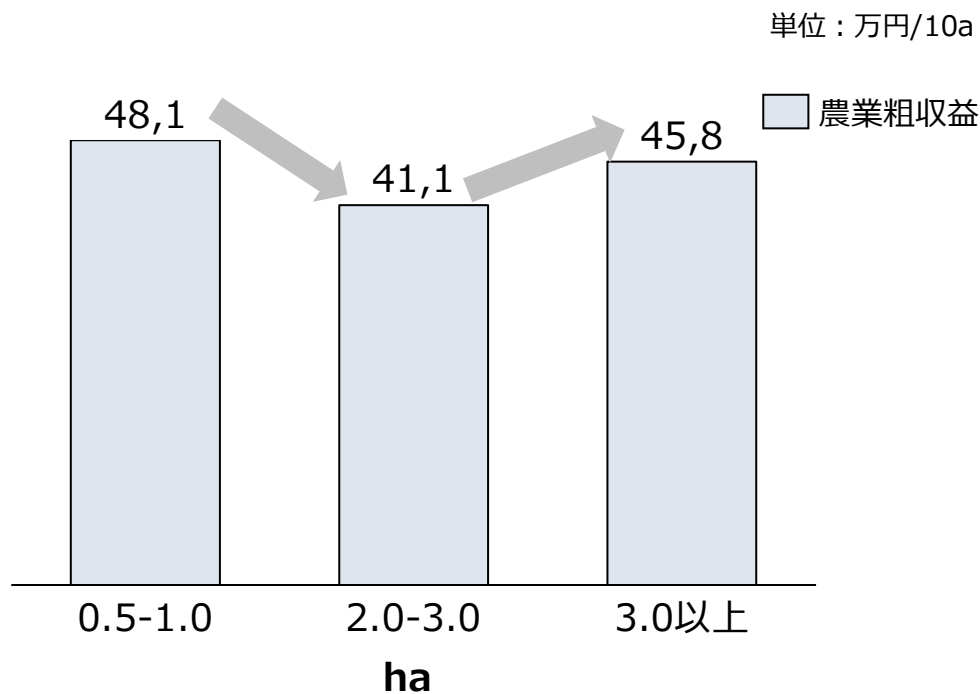
2-1. 本セミナーの対象者

- 1次産業において、家族経営もしくは大規模経営のいずれかが収益面では有効とされているが、本セミナーでは大規模経営に興味がある、ないしは志向する方々を対象とする

規模別での収益性比較

- 規模拡大により収益性は減少
- 大規模化により一定規模を超えると収益性は向上

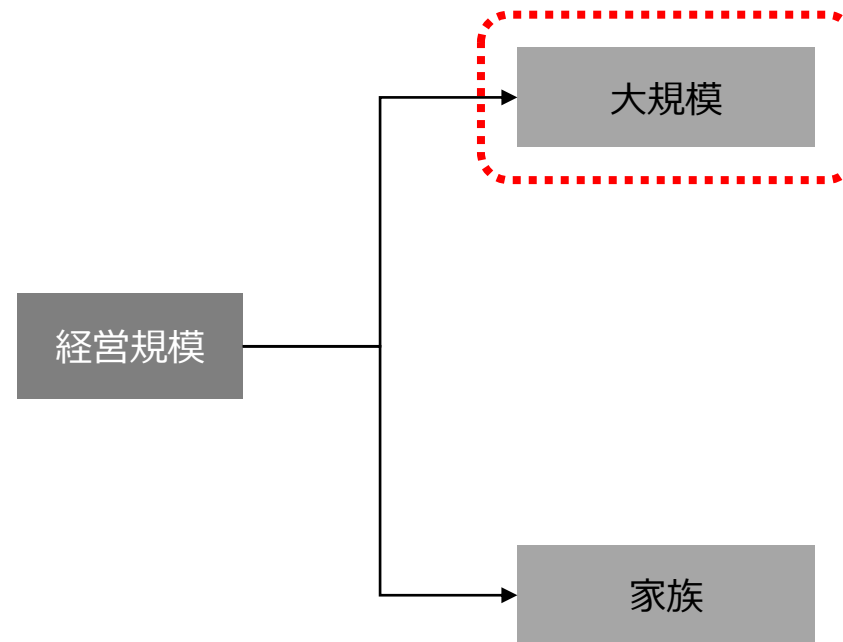
リンゴ栽培面積あたりの粗収益



出所：農林水産省「農業経営統計調査」

セミナー対象者

- 本セミナーでは、大規模化*を目指す方を対象とする



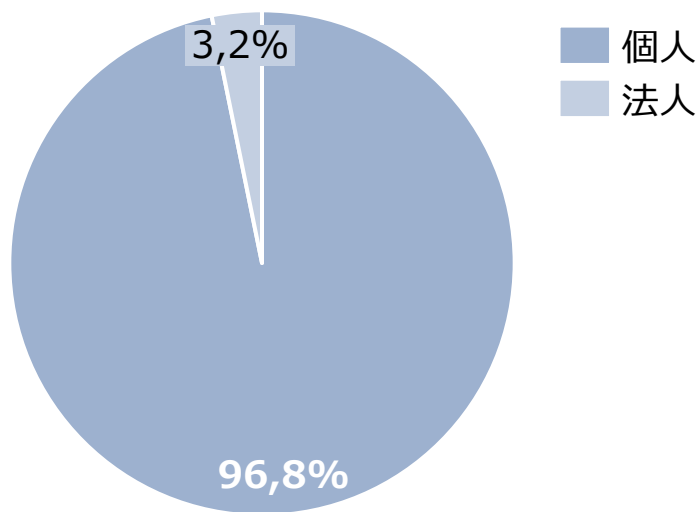
大規模経営：耕作地10ha以上の事業者(農業センサスの定義より)

2-2. 1次産業における家族経営と法人の分布について

- 1次産業では家族経営が主体となっているが、大規模農家による耕作面積は過半数を超えることから、少数の大規模農家が国内耕作面積の過半数を担っており、かつ増加傾向となっている

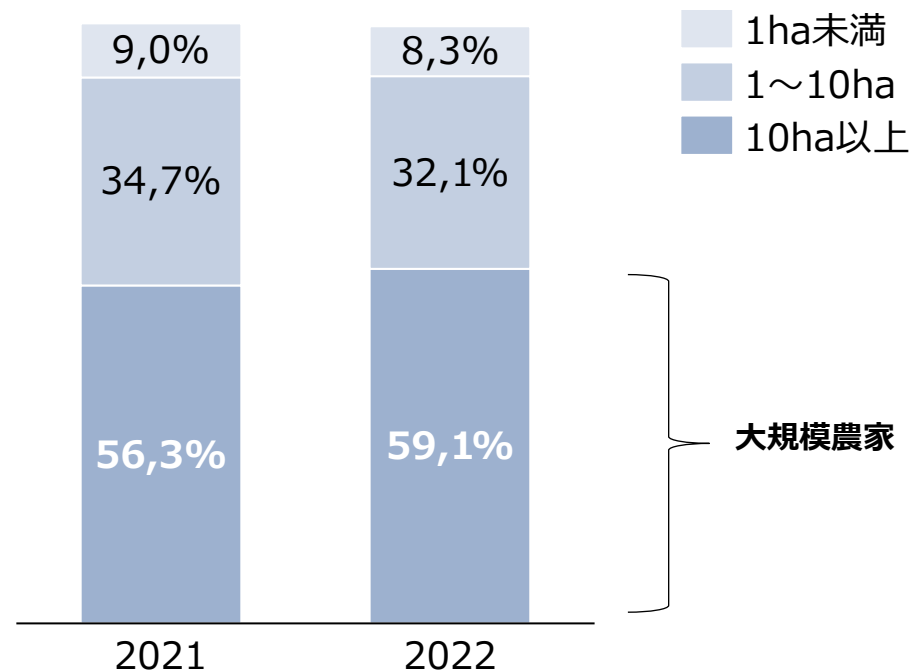
経営体別の構成比

- 経営体は圧倒的に個人(家族経営)が多い



耕作面積別の経営体構成比

- 耕作面積では、大規模農家が過半数を占める
- 大規模農家は増加傾向にある

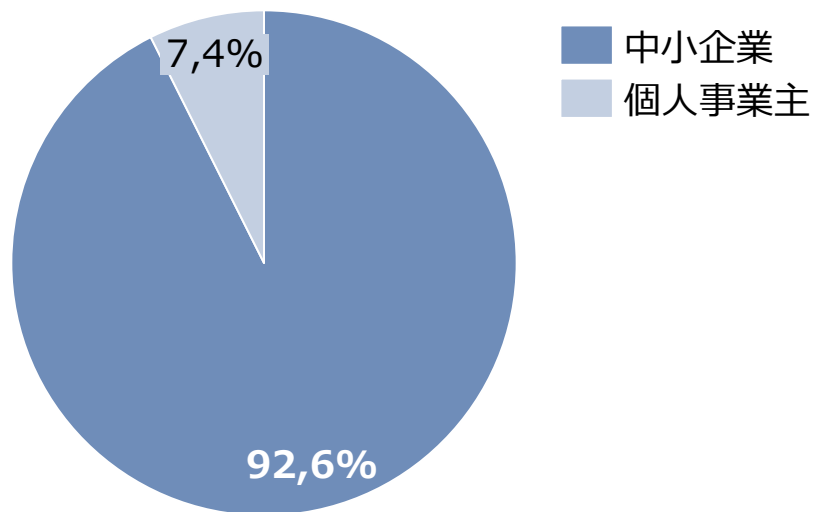


2-3. 非1次産における中小企業・個人事業主の分布について

- 非1次産業では、一定の規模を有する中小企業・従業者数の割合が高水準にあり、中小企業の事業所数と従業者数がバランスしている
- * 大企業は除く

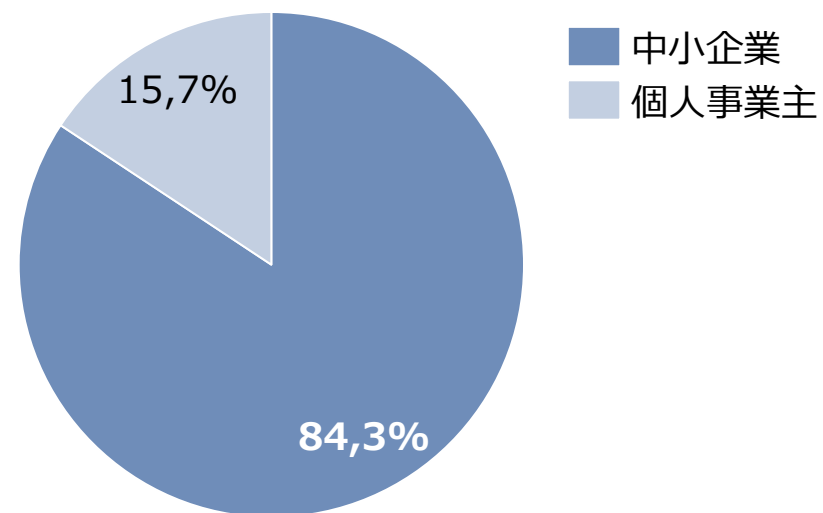
「非1次産業」の規模別構成比

- 非一次産業では圧倒的に中小企業が多い



「1次産業」従業者数構成比

- 一次産業では中小企業に従事する割合が80%超

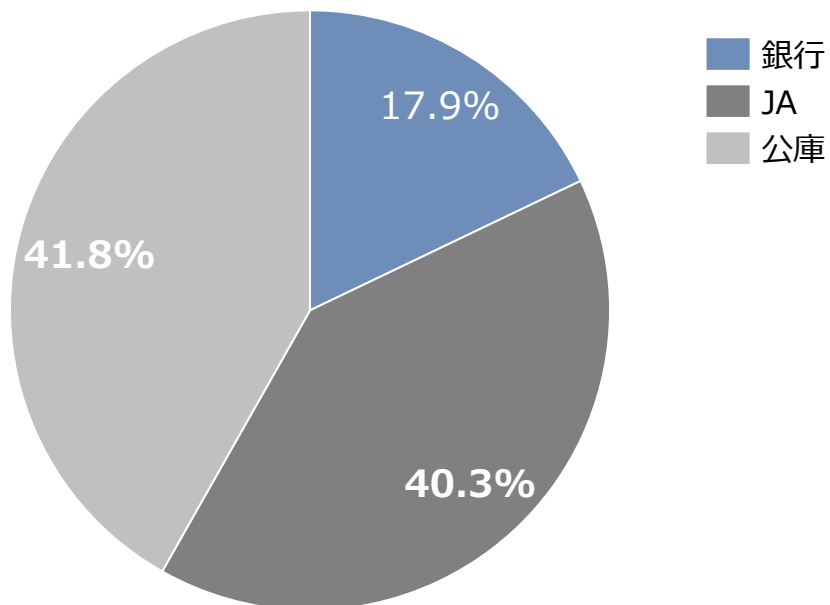


2-4. 1次産業における融資残高シェアについて

- 1次産業においては家族経営向けの少額融資の需要が多く、国の制度である保証制度などが活用可能な日本政策金融公庫、JAがファイナンスにおける中心プレイヤーとなっている

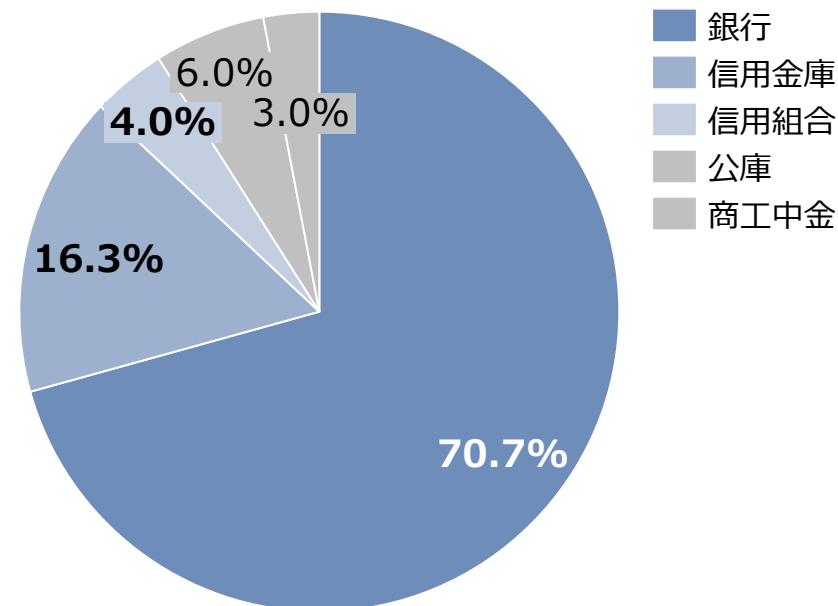
「1次産業」向け 貸出残高シェア

- 「農業」向け融資は、JAと公庫で全体の80%超を占める
* JA・公庫は国の制度融資などの活用が可能



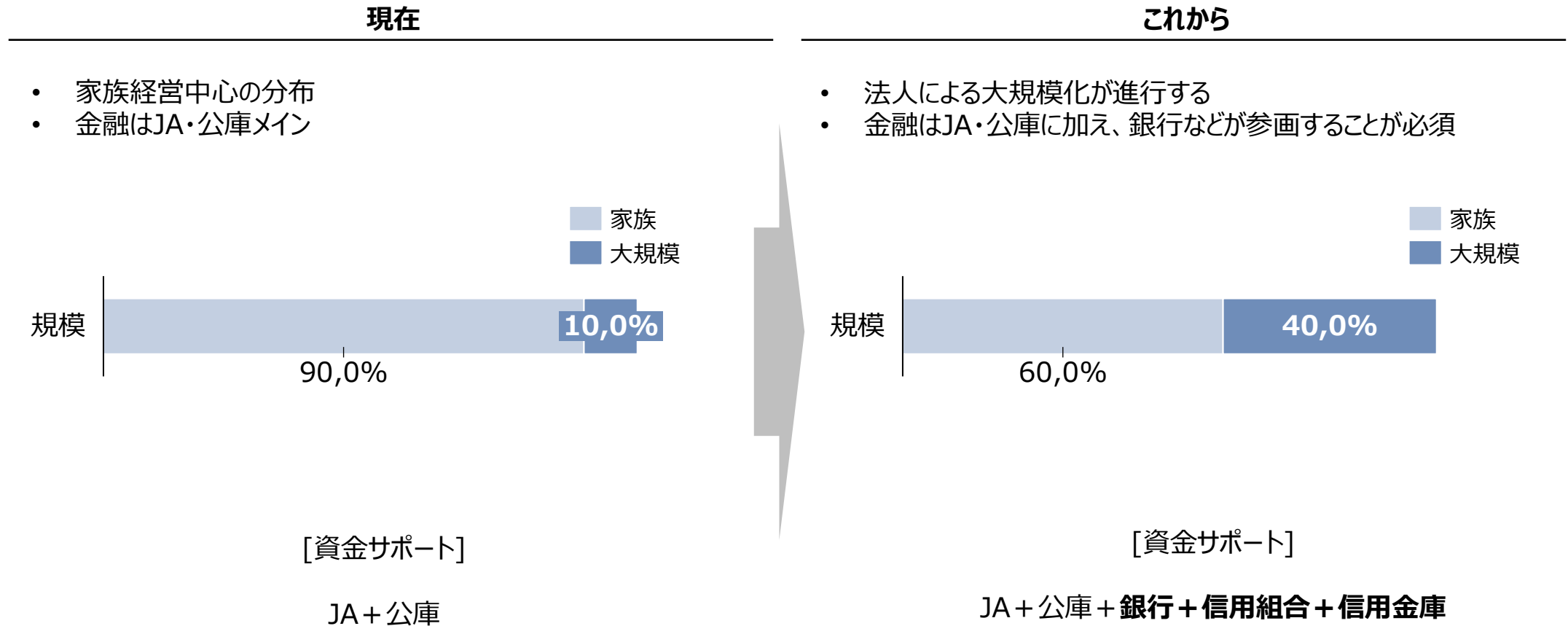
「中小企業」向け 貸出残高シェア

- 「中小企業」向け融資は、銀行・信用金庫・信用組合で全体の90%超を占める



2-5. 農家の大規模化に伴う銀行による資金供給のあり方

- 農業の主体は家族経営中心であったため、銀行などの金融機関による関与が少ない状況ではあったが、中小企業向貸出しと同様に、農家の大規模化(工業化)が進むことで銀行・信組・信金による資金サポートが必要となると考えられる



-
1. GRASPの紹介
 2. 1次産業におけるファイナンスの現状と今後
 3. 1次産業におけるファイナンスのポイント
 4. 事例紹介
 5. 最後に

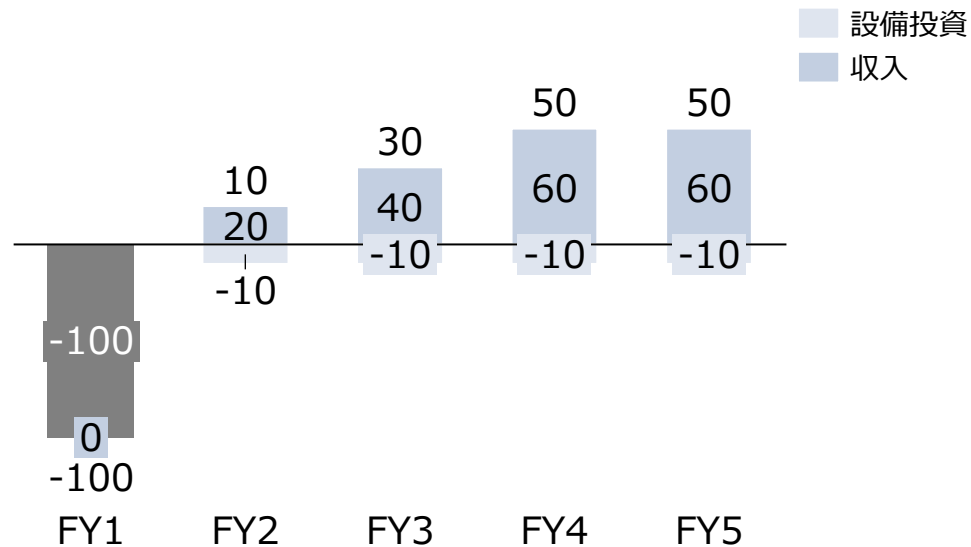
3-1. キャッシュフローについて

- 1次産業は、返済財源となるキャッシュフロー最大化に時間を要すとともに、季節変動や1次産業特有のリスクが存在するため、大規模化のための多額の資金調達には調達方法の工夫が必要

「長期」キャッシュフロー

初年度の資金負担が重く、CF最大化・安定化に時間を要す

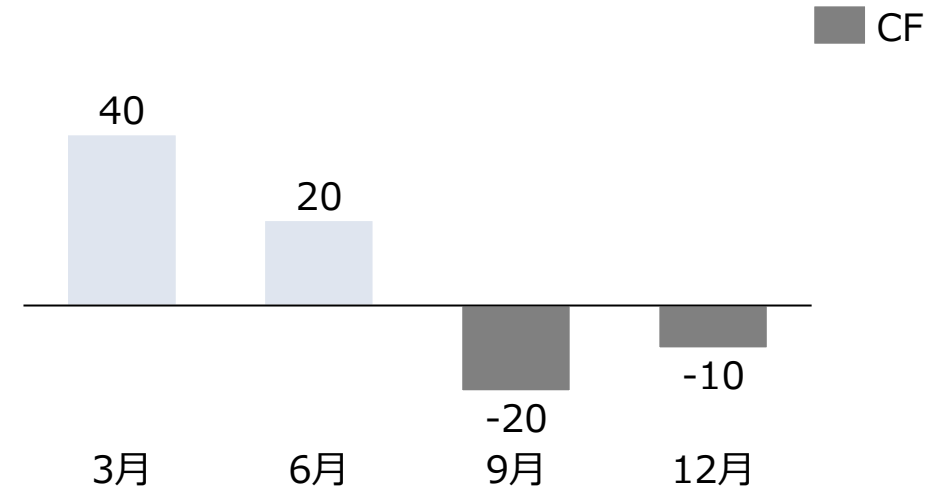
- 初年度に設備投資が必要となる
- 最大収量まで数年を要す
- サプライチェーンにおけるコスト負担≧生産者手取りが少ない



「短期」キャッシュフロー

年間を通じた安定したCF維持・管理が困難

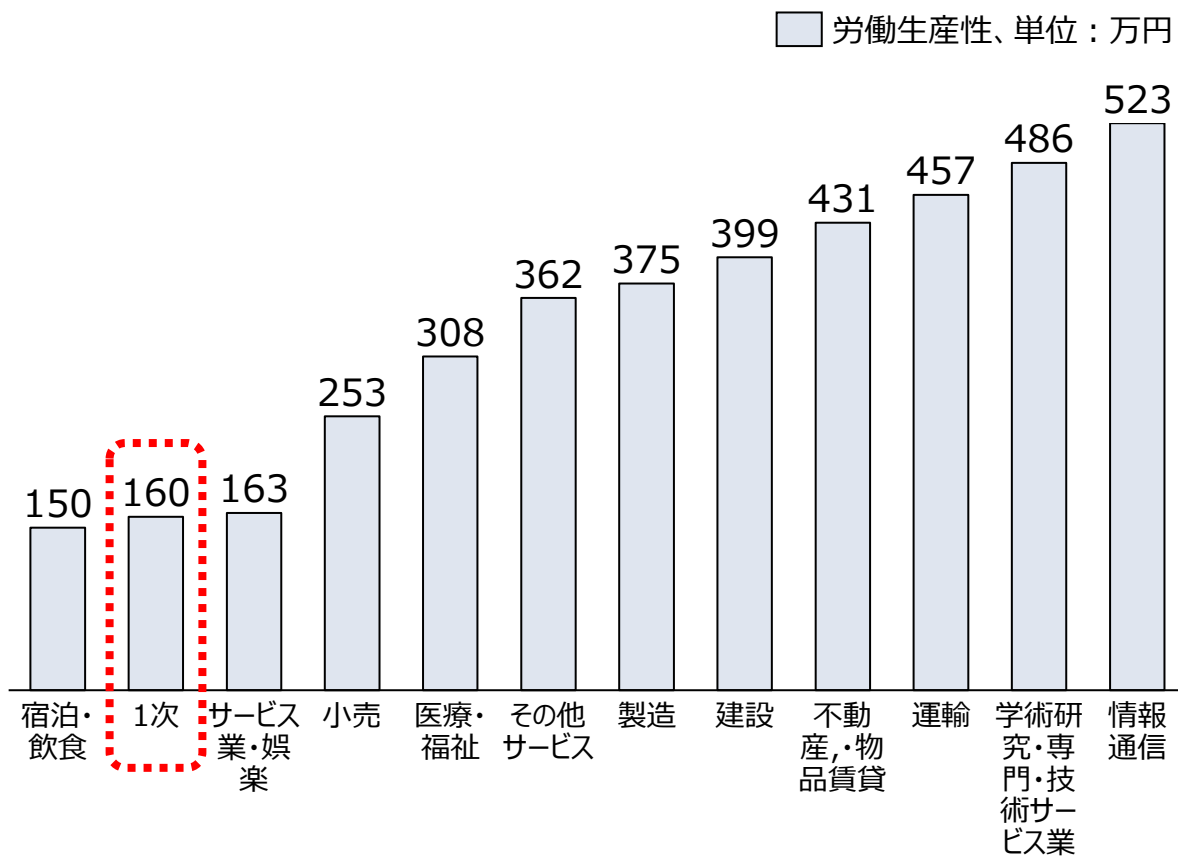
- CF獲得において年間の季節変動が大きい
- 生産合理化による生産効率の未発達
- 季節変動に応じた雇用確保による非効率さ



3-2. 労働生産性について

- 1次産業は生産性が他業種と比較し低い水準にあり、銀行からの調達が困難となる間接的な要因となっていると考えられ、いかに生産性を向上するかが重要となる

「労働生産性」業種比較



「生産性向上」の基本形

$$\text{生産性} \uparrow = \frac{\text{付加価値} \uparrow}{\text{労働投入量} \downarrow}$$

付加価値の向上

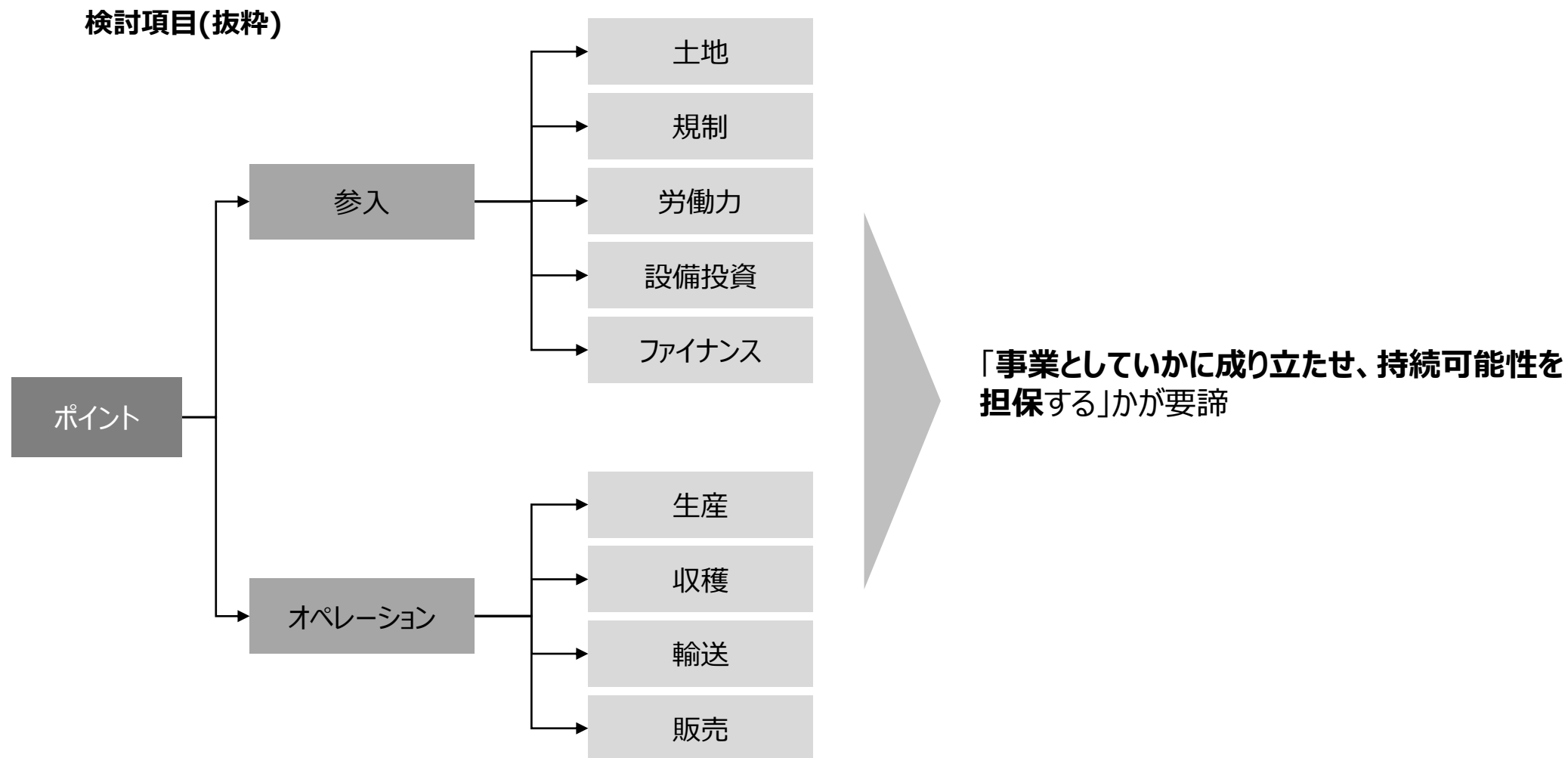
- 販売価格を上げる
- 新市場を開拓する

労働投入量の減少

- 生産合理化
- (サプライチェーンの合理化)

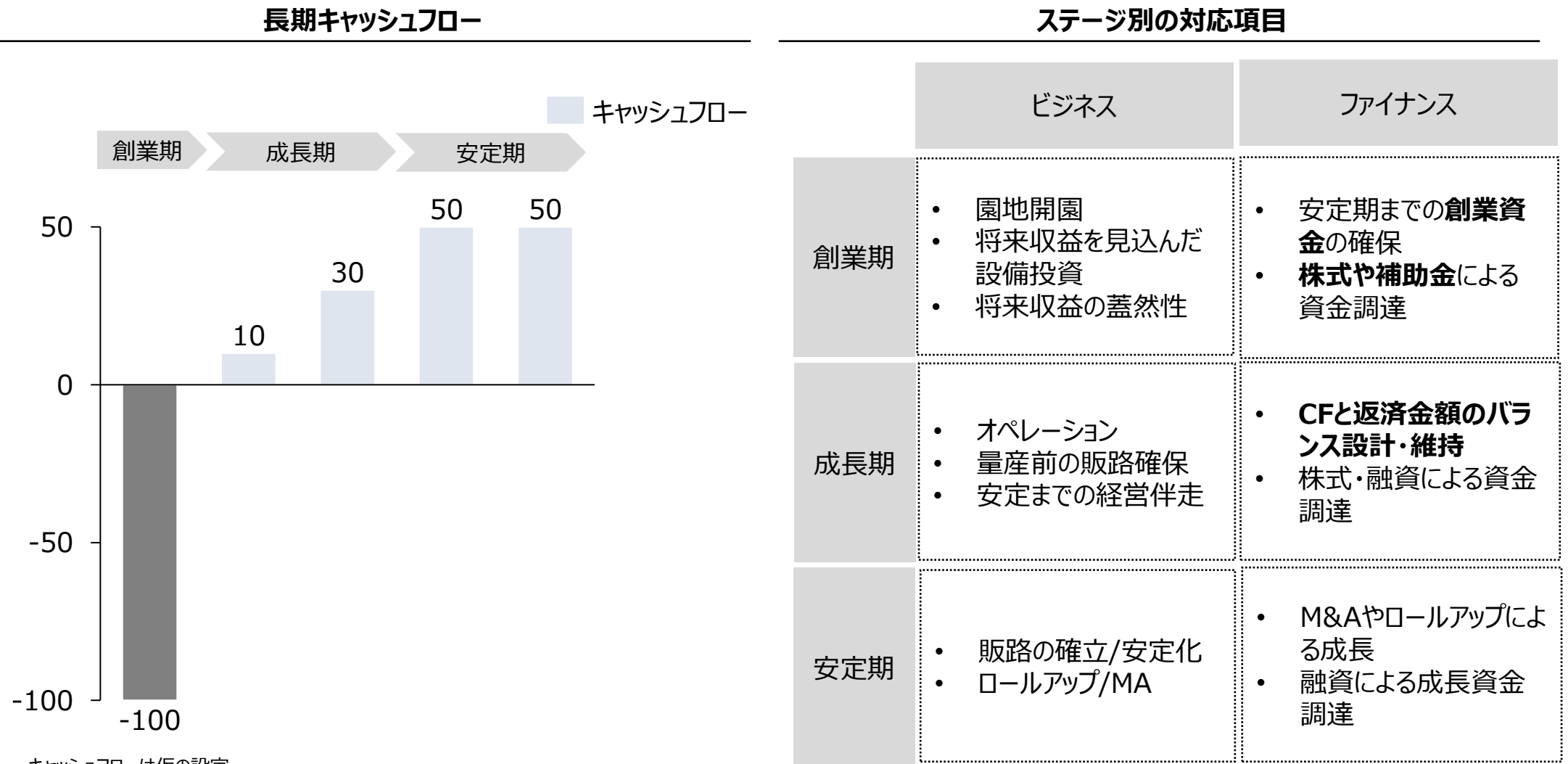
3-3. 事業計画と座組の重要性について

- 1次産業参入においては、解決すべき課題が多く複雑に絡み合っており、参入時の事業計画と運営の座組を整えた上で、事業として成り立たせ、持続可能性を担保することが要諦となる



3-4. キャッシュフローに対してのビジネス・ファイナンスの対応項目

- 創業期・成長期・安定期それぞれに対し、事業・ファイナンス両側面でステージに応じた対応が重要となる

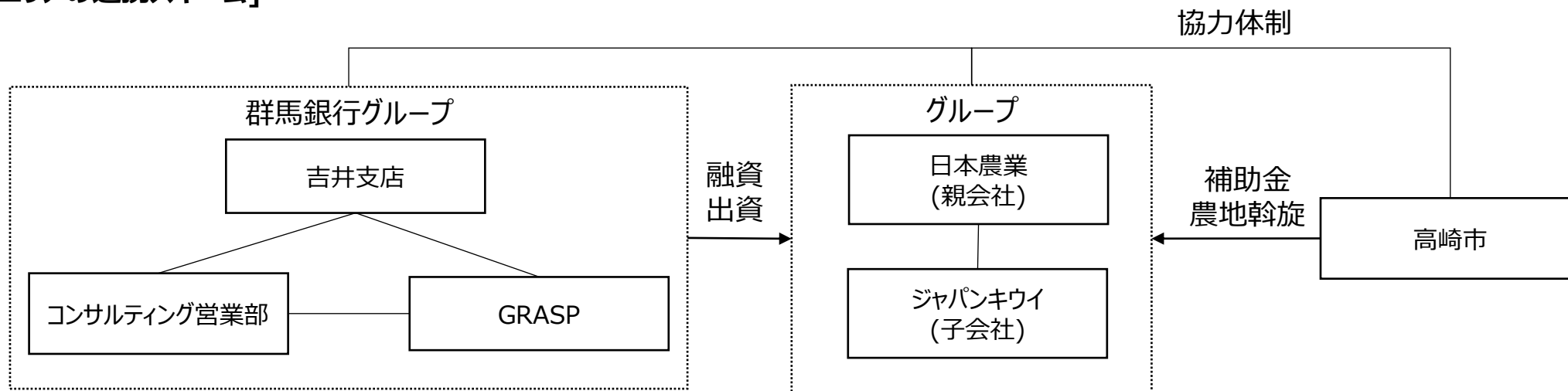


-
1. GRASPの紹介
 2. 1次産業におけるファイナンスの現状と今後
 3. 1次産業におけるファイナンスのポイント
 4. 事例紹介
 5. 最後に

4-1. 吉井エリアにおけるキウイ圃場開設・運営事例

- 吉井エリアにおいて、金融・行政・日本農業が連携する事で、1次産業が抱える課題を解決した

[吉井エリアの連携スキーム]

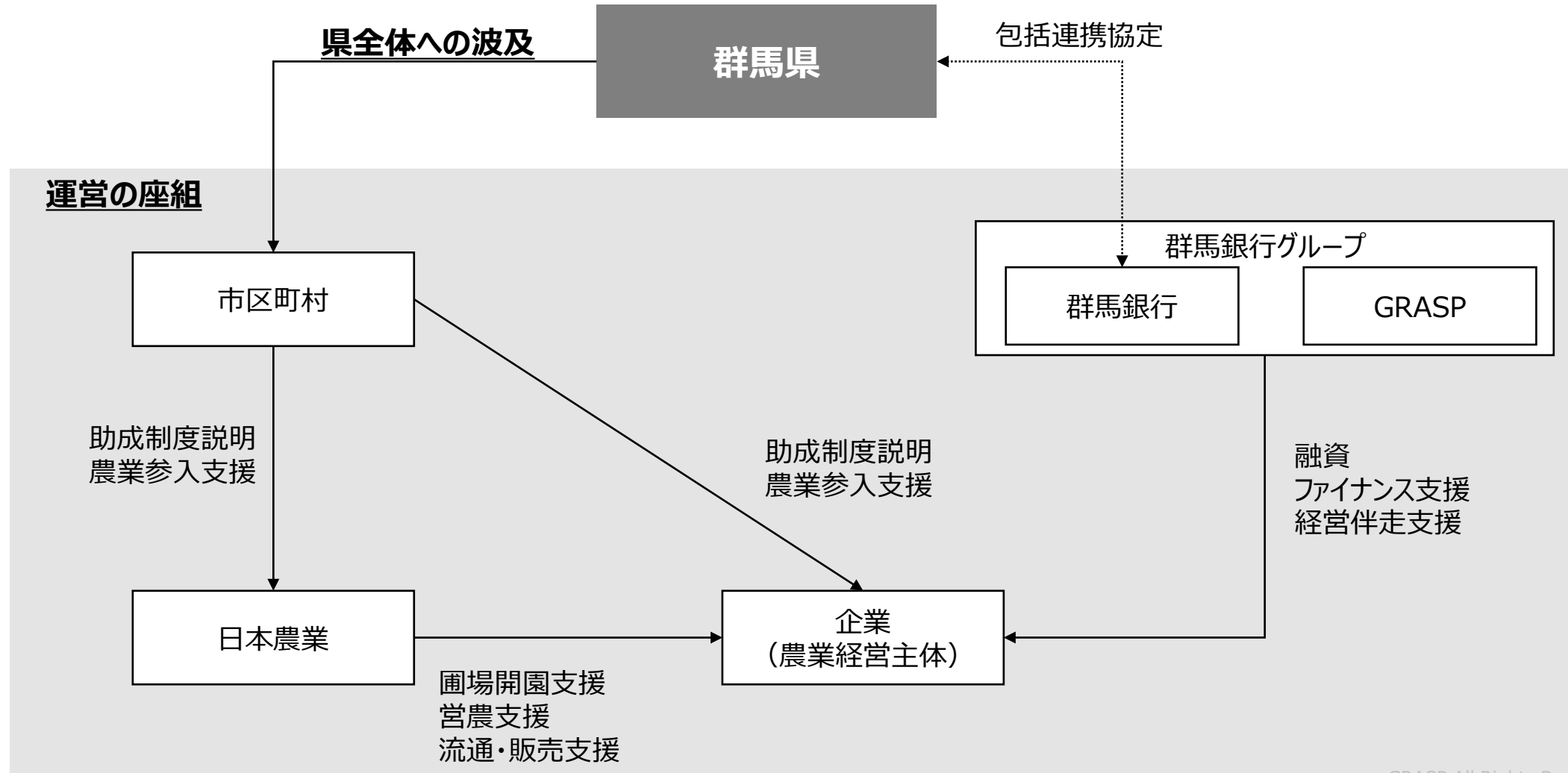


役割分担	群馬銀行グループ	<ul style="list-style-type: none"> 群馬銀行：ジャパンキウイへの融資、他金融機関連携による協調融資の座組組成 GRASP：日本農業への出資・・・間接的な創業時のエクイティ性の資金供給
	日本農業グループ	<ul style="list-style-type: none"> 対象の農地の集約や関係者交渉・・・りんご事業ノウハウの横展開 開園・生産・流通・販売・・・キウイサプライチェーンの構築
	高崎市	<ul style="list-style-type: none"> 耕作放棄地の集約、規制対応、関係者の紹介などの支援・・・開園時の課題解決 補助金支援・・・創業時の返済不要な資金供給

4-2. 群馬県との連携による広域派生

- 群馬県との連携で、県を発信源として各市町村へ1次産業の活性化を目的とした取組を波及させる狙いがある

[群馬県派生への連携スキーム]

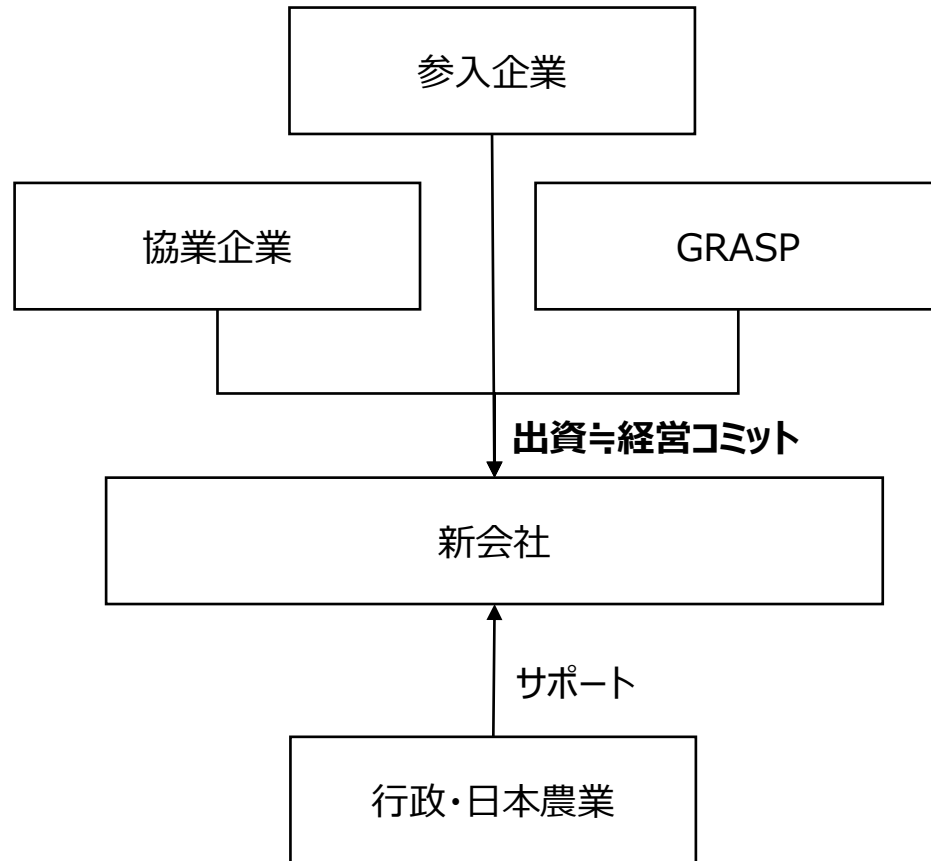


4-3. ジョイントベンチャーによる座組組成の例

- 1次産業に参入したい企業を核とし、GRASP・協業企業によるジョイントベンチャー方式での共同企業による運営を行う事で、ファイナンス面のみならず、オペレーションや企業運営における課題の解決に繋がることが期待される

[企業連携スキーム]

「ジョイントベンチャー」による新会社設立



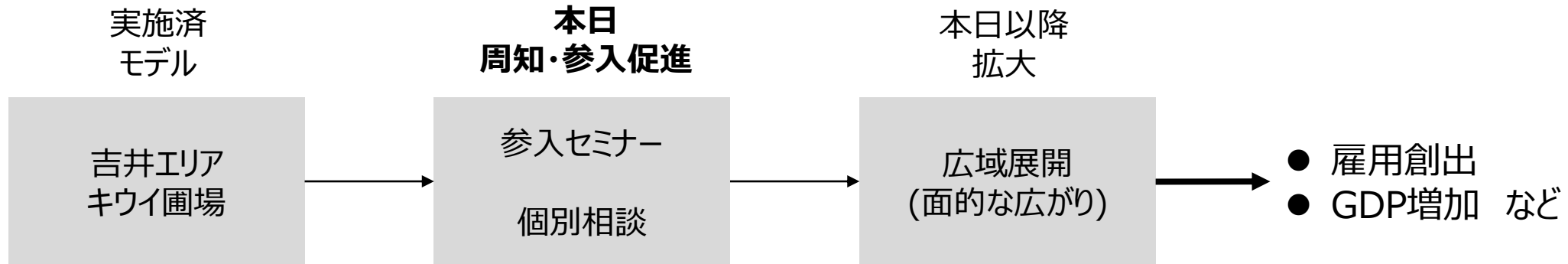
役割分担

参入企業	<ul style="list-style-type: none"> • JVの中心的役割 • 新会社の経営 • 生産・・・「生産物の卸売」 • 労働力の提供 • 株式出資
協業企業	<ul style="list-style-type: none"> • 生産・流通・販売において、シナジーある企業の参画を想定 • 株式出資
GRASP	<ul style="list-style-type: none"> • 計画策定支援・経営伴走支援 • ガバナンス維持 • 株式出資 • 融資での資金調達サポート
行政	<ul style="list-style-type: none"> • 農地斡旋 • 補助金支援 • 規制対応サポート

-
1. GRASPの紹介
 2. 1次産業におけるファイナンスの現状と今後
 3. 1次産業におけるファイナンスのポイント
 4. 事例紹介
 5. 最後に

5. 最後に

- 吉井キウイ園場をモデルケースに、様々な業種の企業からの1次産業参入を促進し、1次産業を収益性の高い「事業」として成り立たせた上で、新たな雇用創出やGDP増加などに寄与し、**未来ある地域を地域の人々と共に創っていく事**が、私の狙いです



高崎市
×
日本農業
×
GBグループ

群馬県
×
GBグループ

企業
×
市区町村
×
日本農業
×
GBグループ



- 1次産業を「事業」として成り立たせ収益化を進めるにあたり、1次産業への参入にご興味を持った方々は、是非セミナー登壇者へご相談ください。
- 未来ある地域を共に創っていきましょう。

- GRASP問合せ先
- 上杉和己
- Kazumi.uesugi@g-rasp.co.jp
- 070-4847-8224



End of Document