

2 0 2 4 年 3 月 7 日

令和5年度第2回GFVC全体会合
「民間投資ファンド等からの出資を通じた輸出・海外展開等の促進に向けた取組」

輸出産地づくりと輸出拡大に向けた 当社の機能と現状について



アグリビジネス投資育成株式会社
The Agribusiness Investment & Consultation Co.,Ltd.

発表者自己紹介

松本 恭幸（まつもと やすゆき）

（現職） アグリビジネス投資育成株式会社 取締役 代表執行役 兼 最高投資責任者
農林中央金庫 食農法人営業本部 特別参与

- 1963年、静岡県浜松市生れ、埼玉県浦和市育ち。
- 慶應義塾大学経済学部卒業（1986年）、コーネル大学（米国）アジア研究学修士（MA）（1992年）、ロンドン大学・SOAS（英国）経済学博士（Ph.D.）（2005年）、米国公認会計士試験合格
- 株式会社日本長期信用銀行（1986年入行）を経て、農林中央金庫入庫（1999年）
ロンドン支店支店長代理（欧州クレジット投資）、営業第一部副部長（アジア・オルタナティブ投資）、開発投資部副部長、シンガポール支店長、営業第二部長、投融資企画部長、
常務理事（食農法人営業本部）、常務執行役員（英国駐在、グローバル・インベストメンツ本部）、
常務執行役員（食農法人営業本部）を歴任、2021年4月から現職
- 海外留学・駐在は計16年間（米国～2年、英国～8年（2回）、シンガポール～2年、インドネシア～4年）
- 著書：‘Financial Fragility and Instability in Indonesia’, Routledge (Contemporary Southeast Asia Series) 2006、他

1-1. 当社概要

【会社概要】

- 社 名 : アグリビジネス投資育成株式会社 (The Agribusiness Investment & Consultation Co., Ltd. (「ABIC」))
- 設 立 : 2002年10月
- 資本金 : 60億7,000万円
- 株 主 : (株)日本政策金融公庫 (41.68%) JAグループ (58.32%)
農林中央金庫 (38.10%)、JA全農 (10.10%)、JA全共連 (10.10%)、JA全中 (0.02%)
- 所在地 : 東京都千代田区大手町1-3-1 JAビル28階

【業務内容】

- 国内農林漁業法人への直接投資および育成支援
 - 食のバリューチェーンに関わる企業法人 (「食のバリューチェーン企業 (食のVC企業)」～食品産業法人、支援法人) への直接投資*等
- *日本の農林水産品、加工食品・飲料等の輸出に資する海外法人への投資も含む

- 2002年10月、「農業法人に対する投資の円滑化に関する特別措置法」に基づき、農業法人への出資・育成を目的に日本政策金融公庫とJAグループにより当社設立
- 2016年、農林中央金庫・食農法人営業本部でF&A投資事業 (食農企業 (食のバリューチェーン企業) 向け出資) を開始
- 2021年4月の法改正 (「農林漁業法人等に対する投資の円滑化に関する特別措置法」)、2021/8の同法施行を受け、2022年2月、当社事業の対象を農林漁業者を中心とする食のバリューチェーン全体へと拡大 (事業承認取得)
- 同月SFVCファンドを設定し、農林中央金庫のF&A投資事業 (上記) を受入・統合
- 同年3月、日本政策金融公庫と農林中央金庫から増資を受入れ (各社10億円)
- 2023年3月、農林中央金庫から増資を受入れ (10億円)

1-2. 当社概要（投資円滑化法改正と業務領域の拡大）

- 農林漁業等の持続可能な発展に貢献することを目的に、食のVC（バリューチェーン）全体を俯瞰しながら成長資金の供給や事業支援等を実施。
- 当社の投資先や、パートナー企業等とエコシステムを構築し、農林漁業分野の新たな事業機会の創出等、共存共栄の仕組みの構築を目指す。

改正前

法律名

農業法人に対する投資の円滑化に関する特別措置法
（「投資円滑化法」）

目的

農業法人の自己資本の充実を促進し、その健全な成長発展を図り、もって農業の持続的な発展に寄与すること

21/8
施行

改正後

法律名

農林漁業法人等に対する投資の円滑化に関する特別措置法
（「改定投資円滑化法」）

目的

農林漁業及び食品産業の事業者の自己資本の充実を促進し、その健全な成長発展を図るとともに、農林漁業者又は食品産業の事業者の事業の合理化、高度化その他の改善を支援する事業活動に対し資金供給を行い、もって農林漁業及び食品産業の持続的な発展に寄与すること

投資テーマ（食農関連企業向け）

1 スマート技術

農林水産業のDX推進（アグテック、マリントック、シェアリング等農業サービス）

2 新食品市場の創出

新たな消費市場の創出・拡大（フードテック、植物肉、米粉、冷凍食品、等）

3 新たな担い手の創出・支援

新たな担い手の農業参入（企業の農業参入、植物工場、陸上養殖、人材派遣等）

4 農林水産物の輸出促進

国産農林水産物の輸出拡大（輸出産地の形成、輸出商社、現地販売拡大、インバウンド、等）

5 地域活性化

地域資源活用による事業創出（地域商社等）

6 再エネ・環境保全・食品ロス

地域・農林漁業者が主体となる再エネ事業、食品ロスの削減

7 生産・流通の改善/改革

マーケットイン型農林水産業の実現（施設再編、生産・流通のDX、EC・産直等）

8 全国・地域VC構築

JA系統や地域食農企業とのバリューチェーン構築

1-3. 当社概要（投資ストラクチャー）

当社は食のバリューチェーン全体に対して資本金と4つのファンドにて投資：

- 資本金運用（プロパー出資）： 財務要件と規模を満たした農林漁業者に対する、財務基盤の強化、事業規模の拡大、事業再編、等を支援する出資
本格的な収益化、成長段階に入る食のバリューチェーン企業（食品産業法人、支援法人）に対する出資
- 自己信託（ファンド出資）：
 - アグリシードファンド： 法人化の初期から成長段階に入る中小規模の農林漁業法人に対する財務強化、事業拡大を支援する出資
 - 担い手応援ファンド： 財務要件は未充足であるが、同条件を数年以内に充足する蓋然性が高い中規模以上の農業法人に対する出資
 - 復興ファンド： 激甚災害法、災害救助法、家畜伝染予防法等の適用先の農林漁業法人、コロナ・ウクライナ危機の影響を受けた農林漁業法人への出資
 - SFVCファンド： スタートアップから成長段階入口の食のバリューチェーン企業およびJA関連案件への出資

株主（公庫、農中、全農、全共連、全中）

出資

JAバンクアグリエコサポート基金①～③ / 金庫④

出資



アグリビジネス投資育成(株)

資本金運用(プロパー投資) (60.7億円)

<投資対象>

農林漁業法人

食のVC企業（食品産業法人・支援法人）

運用

投資ガイドラインにて
投資対象を分別

①アグリシード ファンド

②担い手応援 ファンド

③復興 ファンド

④SFVC* ファンド

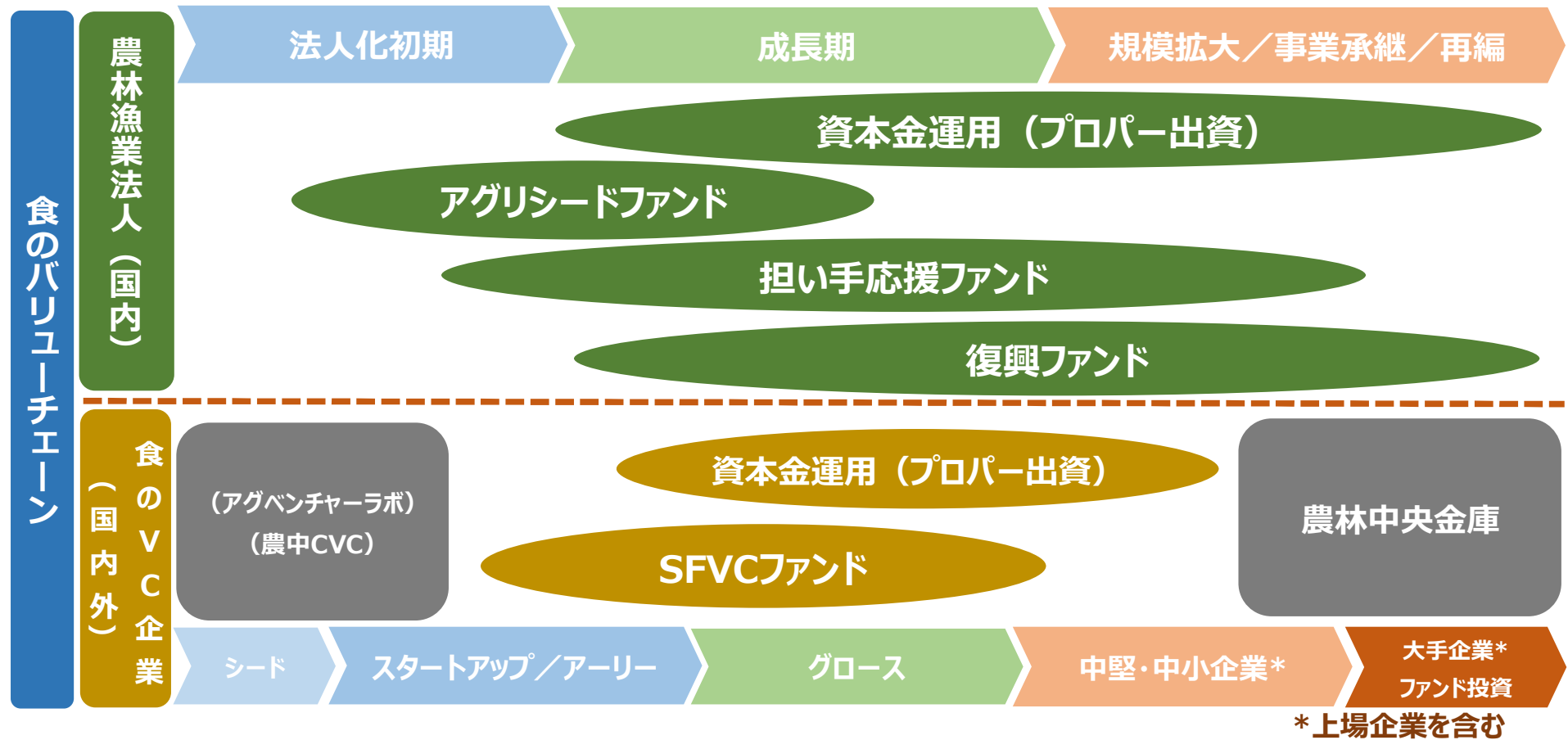
*Sustainable Food Value Chain

農
林
漁
業
法
人

食のVC企業
(食品産業法人・支援法人)

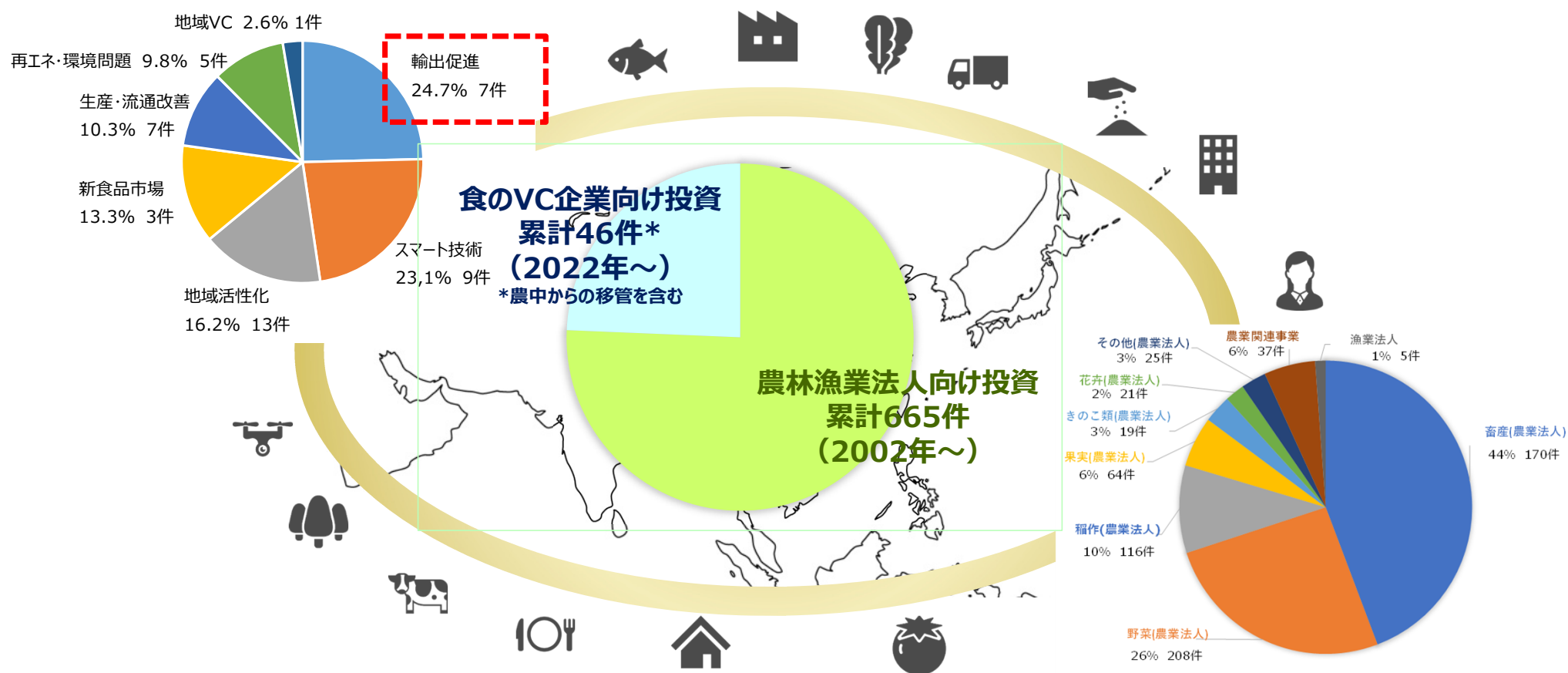
1-4. 当社概要（投資ステージ）

➤ 当社を中心に農林中央金庫Gは、食のバリューチェーンの広範な成長ステージに対して投資が可能



1-5. 当社概要（投資概要）

- 累計投資件数は711件、実行中案件は566件（2023/12末時点）
- 農林漁業法人については、累計投資件数は655件、実行中案件は521件
- 食のVC企業への累計投資件数は46件、実行中案件は45件



2-1. 輸出関連投資（基本姿勢）

アグリ社の目指す姿

- 存在意義 (Purpose) : 「食のバリューチェーン」の持続的発展と豊かな地域のために
- 目指す姿 (Vision) : 地域を支える農林水産業、食のバリューチェーン企業の事業パートナー

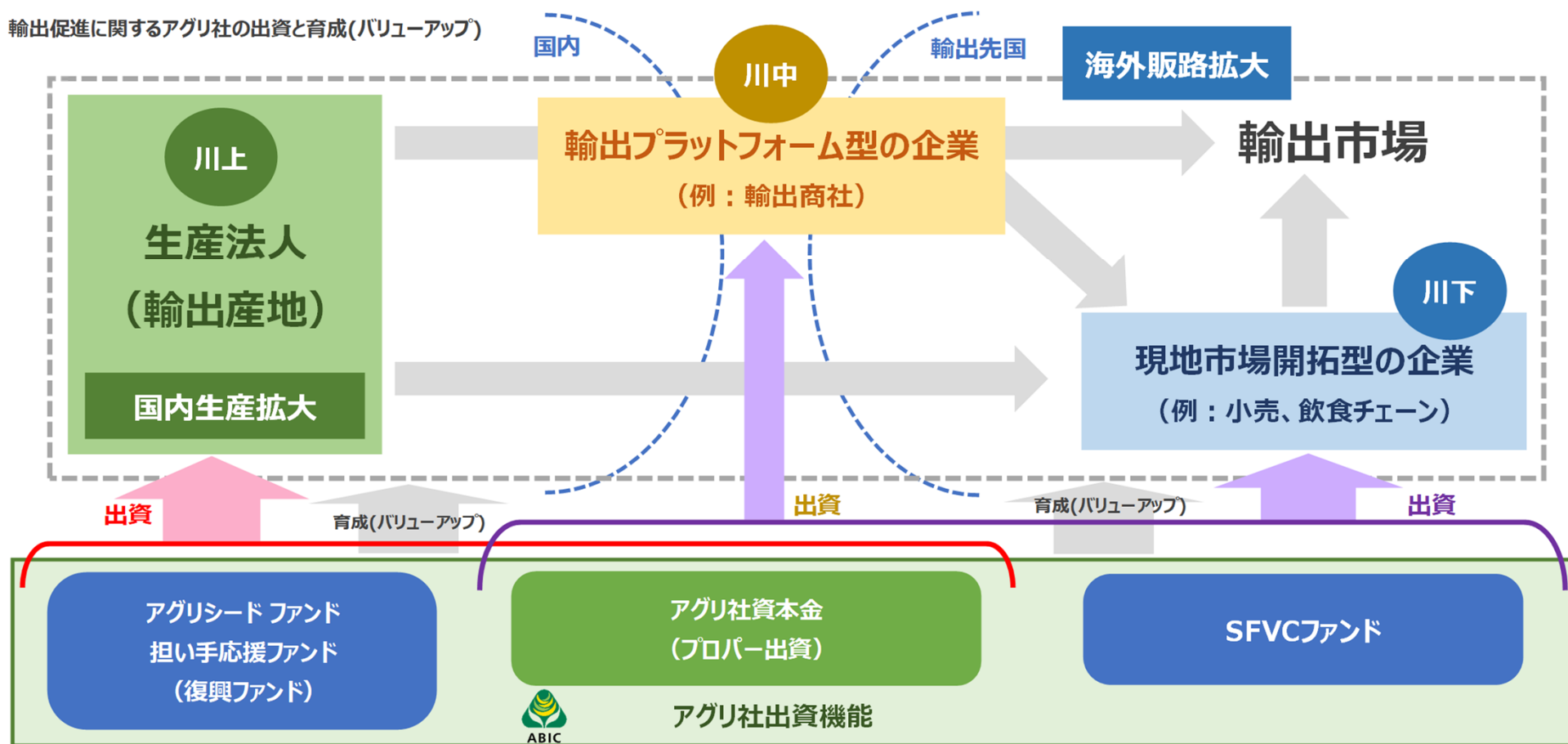
「輸出促進」に関する投資の基本姿勢

- 輸出を通じた食のバリューチェーンの拡大と生産者所得の向上と多様化に資する投資
 - 輸出産地の形成を含め、輸出に戦略的に取り組む生産者を支援
 - 農林漁業者に直接・間接に貢献する食のVC企業を支援（→生産者に対して製品・サービスを出せるステージの企業）
- 投資のスタイルはマイノリティー投資であるものの、バリューアップを積極的に支援
 - 投資の前提として輸出関連活動に関するKPIを設定し、この達成を共に目指す
 - 特に、アグリ社投資先生産法人や農林中央金庫を中心とする系統ルートを活用した実務的な支援も行う

2-2. 輸出関連投資（ストラクチャー）

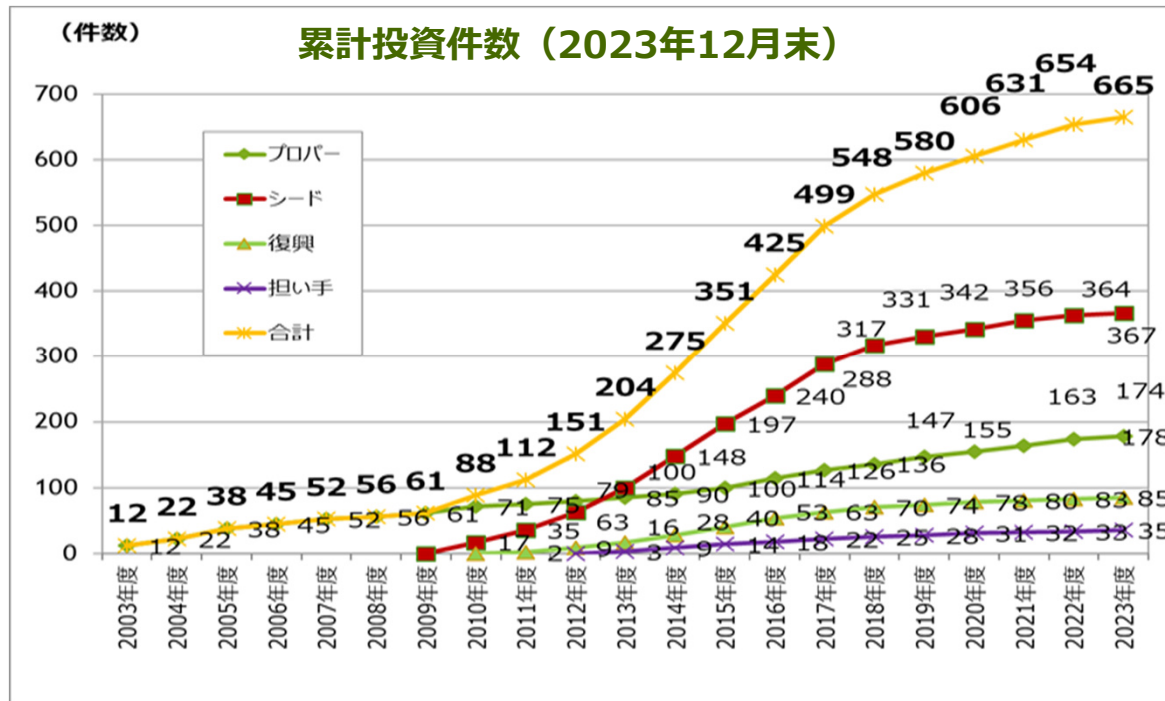
- 輸出産地形成の主役たる農（林漁）業生産法人に対しては、プロパー出資ならびにアグリシード／担い手応援（／（復興要件が絡む場合は）復興）の各ファンドにて投資。
- 食のVC企業である輸出プラットフォーム型ならびに現地市場開拓型の法人に対しては、プロパー出資ならびにSFVCファンドで投資。

輸出促進に関するアグリ社の出資と育成（バリューアップ）

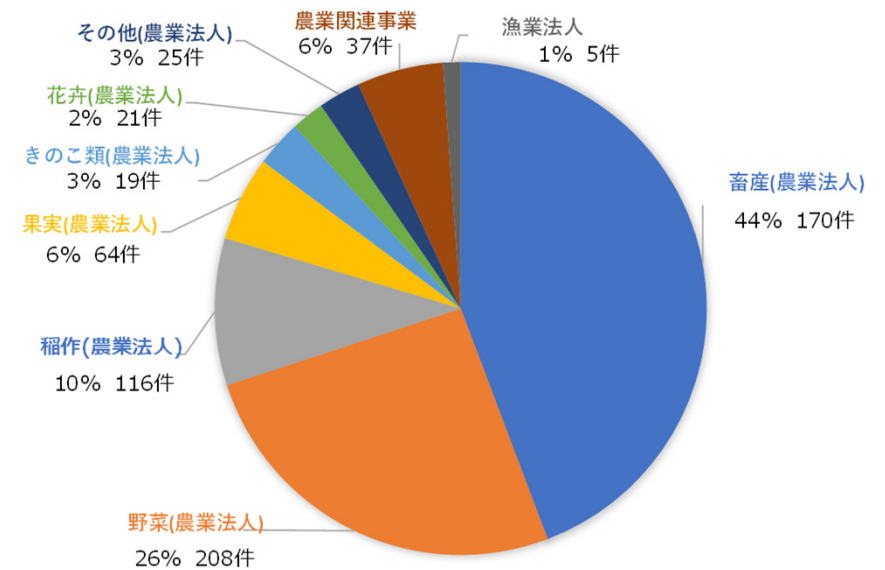


3-1. 農林漁業法人への投資（累計投資実績 12月末）

- 農林漁業法人への累計投資件数（実行ベース）は計665件（資本金運用(プロパー出資)～178件、自己信託(ファンド出資)～487件）
- 同実行中案件は計509件（資本金運用(プロパー出資)～118件、自己信託(ファンド出資)～391件）



営農別残高シェア&件数（2023年12月末）



3-2. 農林漁業法人への投資（投資実例）

■ 2023/12末現在、計509社

業種	主な出資先	
稲作	<ul style="list-style-type: none"> - 株式会社古代米浦部農園 - 株式会社六星 	<ul style="list-style-type: none"> - 株式会社グリーンちゅうず - 有限会社フクハラファーム
青果 ・ 果樹・花卉 ・ きのこ	<ul style="list-style-type: none"> - 株式会社レインボーフューチャー - 株式会社野菜くらぶ - 京丸園株式会社 - 有限会社よさこいファーム - 有限会社マロンライフ 	<ul style="list-style-type: none"> - 株式会社JAファームわかやま - 株式会社早和果樹園 - 有限会社南原農園 - 有限会社舟形マッシュルーム - 株式会社秋香園
畜産 (肉牛、酪農、 豚、鶏)	<ul style="list-style-type: none"> - 株式会社ノベルズ - 株式会社大野ファーム - 株式会社オークリーフ牧場 - 有限会社谷口ファーム - 株式会社ジェイイーティファーム - 有限会社将基酪農 - おおやファーム株式会社 	<ul style="list-style-type: none"> - 株式会社やまはた - 有限会社村上畜産 - 有限会社ジェリービーンズ - 有限会社太陽ファーム - JAうすきたまごファーム株式会社 - 有限会社高崎クエイル
その他	<ul style="list-style-type: none"> - 株式会社秋田ニューバイオファーム - 株式会社農業公園信貴山のどか村 - 株式会社かまくらや 	<ul style="list-style-type: none"> - 有限会社大塚園 - 株式会社もち米の里ふうれん特産館 - 株式会社そば研

3-3. 農林漁業法人への投資（輸出に積極的な農業法人の実例）

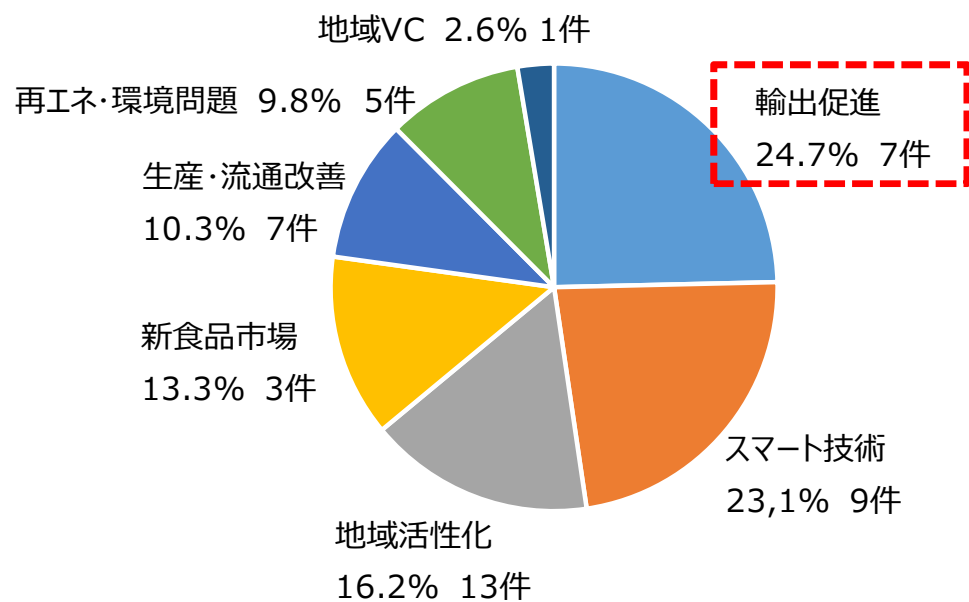
- 多くの農業法人が、輸出商社に代表される輸出プラットフォームを通じて（＝日本国内販売で）生産物や加工品の輸出に関与。
- 下表にある農業法人は戦略的に輸出事業に取り組んでいる法人の例。この中には、(i)現地への直接マーケティング、(ii)現地販売法人の設立、(iii)現地資本との業務提携などを行っている先もある。

農業法人名	輸出産品名	輸出先国名
株式会社 岡喜牧場	和牛（近江牛）	タイ、シンガポール、米国
株式会社 早和果樹園	みかんジュース	中国、台湾、香港など
株式会社 秋香園	きのこ	香港
株式会社 平川ファーム（グループの(株)平川ワイナリー経由）	ワイン	香港、フランス、台湾、シンガポール
有限会社 いりえ茶園	茶（抹茶、煎茶など）	ドイツ・フランス・スイス・メキシコ
株式会社 まいすたあ	米	香港
合同会社 ねっか	米焼酎、輸出用日本酒	香港
有限会社 大塚園	茶（煎茶など）	イギリス、スイス
株式会社 大野ファーム	和牛、交雑牛	香港、台湾
有限会社 新福青果	甘藷（生、冷凍、加工）	香港、シンガポール
カタシモワインフード 株式会社	ワイン	中国（北京・上海）、マレーシア、台湾
タムラファーム 株式会社	りんご	香港、台湾
株式会社 カワカミ蓮根	レンコン	香港、米国
株式会社 もとぶ牧場	和牛	香港、台湾、シンガポール

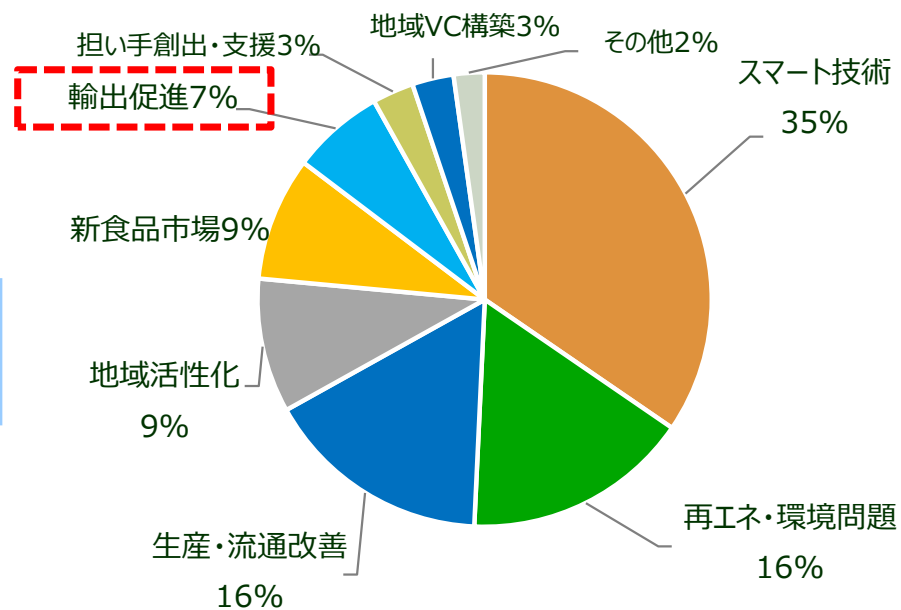
4-1. 食のVC企業への投資（投資およびソーシングの状況 12月末）

- 食のVC企業としてソーシングした案件の中から年間約150件超を検討し、そこから10社程度に投資を実行。ソーシングの段階では「輸出促進」に分類される案件は少なく、積極的に案件を開拓中。（2023年度実績では7%程度～「投資テーマ別検討案件シェア」参照）
- 一方、輸出戦略に合致する案件を積極的に取り上げ、2023年12月時点のポートフォリオでは7件の投資先を有する。（「投資テーマ別残高シェア&件数」参照）

投資テーマ別残高シェア&件数（2023年12月末）



投資テーマ別検討案件シェア（件数ベース(2023年4～12月)）



4-2. 食のVC企業への投資（投資事例）

- 食農バリューチェーンにおける幅広いテーマをカバーするように投資を行い、(i)投資を通じた農林漁業者や地域社会への貢献、(ii)ポートフォリオ企業間での協働効果、(iii)結果としてのポートフォリオのパフォーマンス向上を目指す。



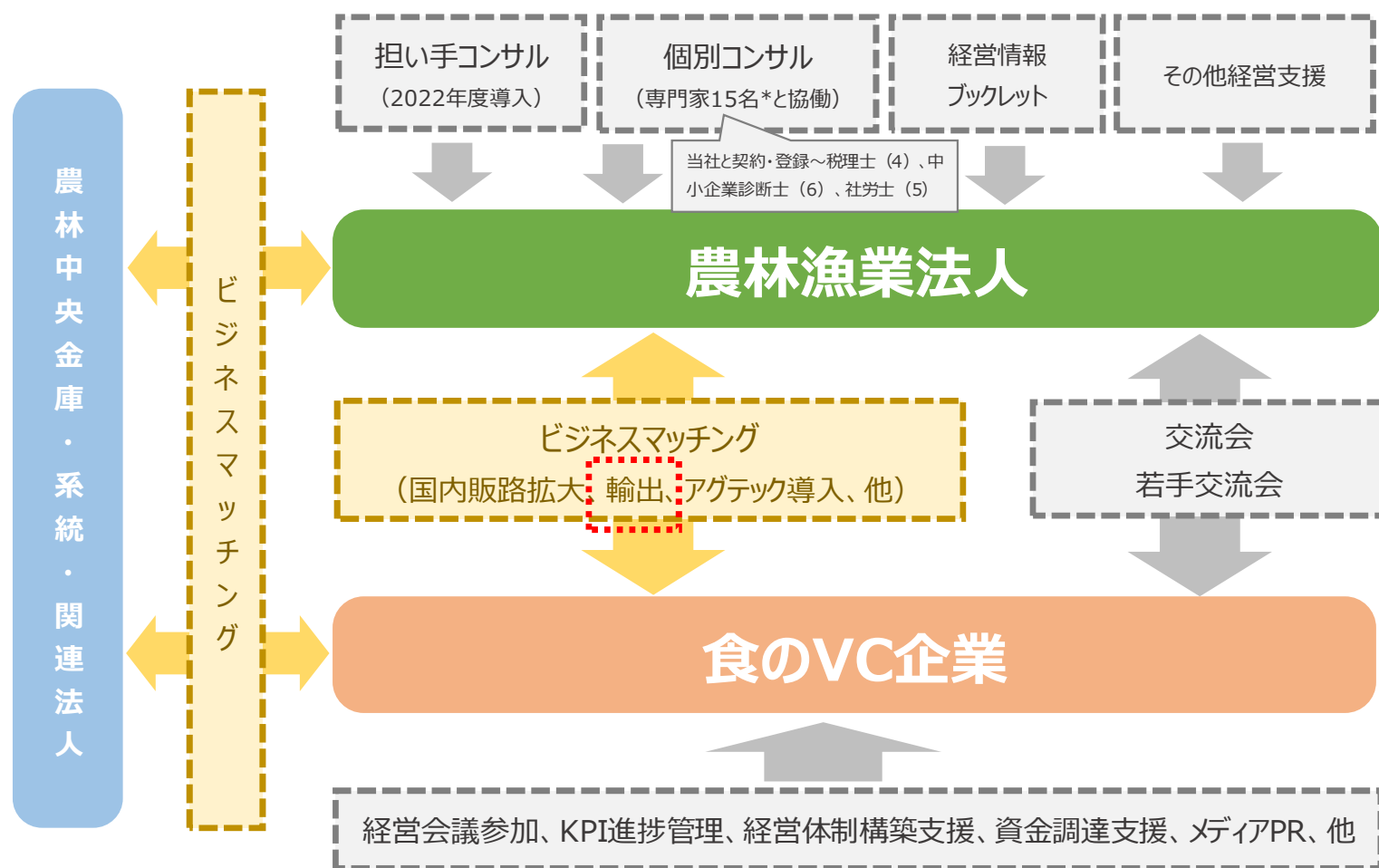
4-3. 食のVC企業への投資（投資事例）

- 最大の輸出仕向け地である香港を中心に、台湾、シンガポール、タイ、マレーシア等のアジア市場をカバーする形で投資を展開中
- 投資後は、投資先と生産者（アグリ社出資生産法人、農林中央金庫を中心とする系統ルート等）を結び付けることで食のバリューチェーンをつなぐ育成業務（成長支援）を中心に展開
- 現地では農林中央金庫海外拠点／出資・提携先および全農海外拠点との協調支援も実施

投資先名	事業分野			事業内容
	川上 (輸出産地)	川中 (輸出PF)	川下 (輸出市場)	
イトジャパン		○		海産物を海外に輸出するGOGO FOODSグループ（香港中心）の仕入れ事業者
umamill		○		アジア向けの加工食品輸出を中心とする輸出プラットフォームの運営企業
世界市場	○	○	○	産地形成・開拓を行いつつ、香港・台湾を中心に国産青果物の輸出を手掛ける輸出商社
SECAI MARCHE		○		マレーシアを中心に事業を拡大する産直食品卸売事業者。シンガポールへも展開中
日本農業	○	○	○	青森のリンゴを中心に生産・選果・輸出(アジア全域)・現地販売までを手掛ける企業
（日本未来農業）	○	○	○	有機サツマイモ生産から干し芋の加工販売・輸出(タイ中心)を手掛ける企業
百農社			○	香港で日本米を使ったおにぎりの加工、小売チェーンの展開を行う企業。GBAへも展開中
北海道食品輸出開発		○		北海道産食肉の香港向け輸出を中核事業にアジア向けの食品輸出を展開する商社

5-1. 育成業務（成長支援／バリューアップ）

育成業務（成長支援）フレームワーク

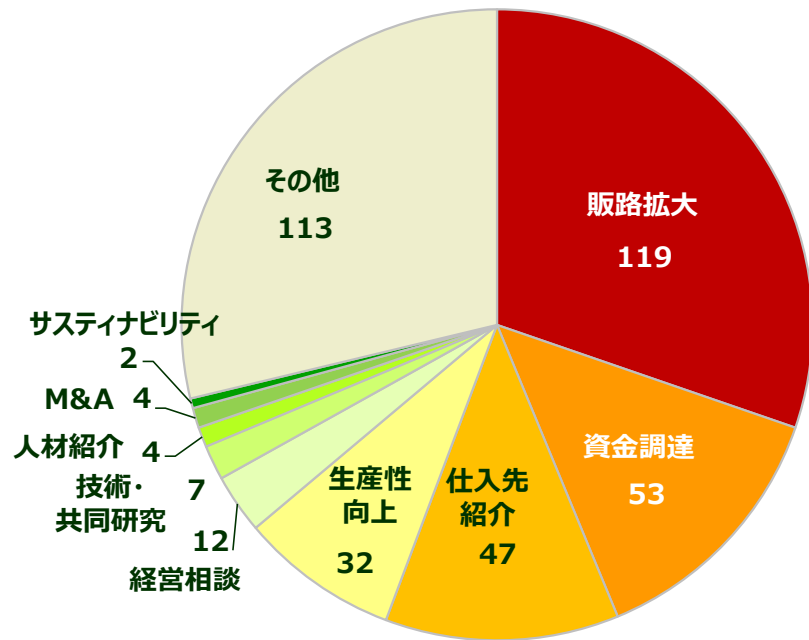


- 出資先の経営体制の構築、経営コンサルティング、国内販路開拓、輸出、仕入強化、資金調達、メディア戦略等、事業成長に係る支援策を遂行
- 出資先同士、出資先と弊社ネットワーク、農林中央金庫を中心とする系統ネットワーク、同取引先等の関係先とのビジネスマッチングを積極的に推進（ビジネスマッチングは農林中央金庫と一体になって推進）
- 農業漁業法人や食のVC企業を招待した出資先交流イベントの開催を通じたネットワーキングを実施
- 農林中央金庫および系統内会議、アグリウェブ（農林中金が運営するWebメディア）、他食農関連のメディアを通じた投資先のプロダクト・サービスの紹介やPR戦略の推進
- 経営情報ブックレットによる農業関連情報の発信

5-2. 育成業務の状況

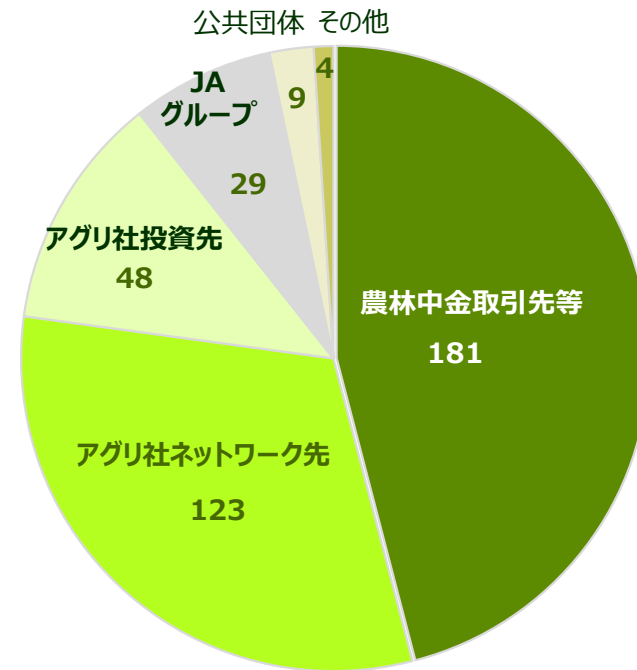
- 2023年度、2024年度の約2年間の成長支援（バリューアップ）の累計取組み実績は約400件。
- 販路拡大や仕入先の紹介といったビジネスマッチングから、経営相談、M&A、共同研究のアレンジ等幅広い取組みを実施

成長支援の取組み類型



- 成長支援の取組みの実績では、販路拡大の支援が最も多い
- スタートアップ企業を中心に資金調達の支援、生産法人を中心にAg-tech等を活用した生産性の向上にかかる支援も上位を占めている

成長支援において活用したネットワーク類型



- 販路紹介を中心に農林中金取引先の大企業と、スタートアップや生産法人を結びつける取組みが最多
- アグリ社投資先同士の連携や、投資には至っていないもののアグリ社の食農エコシステムとして構築したネットワークを活用した支援事例も多く出ている

5-3. 育成業務（輸出推進における農林中金・全農との業務協調）

- 農林中金の海外支店は3拠点、駐在員事務所が2拠点、現地法人が2拠点の体制
- 2023年には香港に現地法人を設立し、従来の駐在員事務所から一歩進み、より現地の情報を取得する体制にシフト
- 農林中金の海外支店に加え、資本業務提携先である海外ファンド、海外銀行、JAグループの全農の海外拠点等の海外ネットワーク有する



5-4. 育成業務（輸出推進における農林中金ネットワークの活用）

財閥や提携銀行等のリレーションを活用し、系統組織や食農関連企業との橋渡しを行いながらのビジネス連携を実践



5-5. 育成業務（輸出推進における農林中金ネットワークの活用）

国内外拠点のネットワークを活用した組織的なプラットフォームにより、輸出ビジネスマッチング実績も相応に積みあがっている



成約件数：2019年以降、累計280件（2022年度は79件、2021年度は104件）

6-1. 投資実例（食のVC企業／日本農業）① ～事業概要

会社概要

会社名	株式会社日本農業
設立	2016年11月28日
所在地	東京都品川区西五反田
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 農産物の輸出版売 農産物の生産、加工
役員	代表取締役CEO：内藤 洋平 取締役COO：河合秋人 社外取締役：松本浩平（オイシックス）、守屋実（ラクスル）

事業概要

- 日本産リンゴの輸出ベンチャーとして2016年創業、青森のリンゴを香港、台湾等のアジア各国へ輸出
- 現在①リンゴの生産～輸出までのバリューチェーン統合、②リンゴ以外の輸出品目への展開の2軸で事業拡大を進めている
- ①農産物輸出の拡大に向けては、現地のニーズに合わせた輸出産地形成が重要と考え、自社での生産に参入。現在関連会社のジャパンアップルで32ha規模のリンゴ生産を行い、日本最大のリンゴ生産者になっている。生産での高密植わい化栽培の導入、選果での海外製自動化選果機の日本初導入等各工程にグローバル最先端の手法を導入している点にも特徴あり
- ②リンゴに続き、サツマイモ、キウイ、シャインマスカット、イチゴといった輸出ニーズのある品目の生産、卸売に参入。今後も桃、梨等順次品目を拡大する方針

足元の事業戦略

リンゴVCの統合

生産

- リンゴの高密植わい化栽培32ha定植

仕入

- 市場経由ではなく生産者からの直接仕入を拡大

選果

- 海外製自動選果機の日本初導入を今年予定

販売

- 円安も追い風に輸出は順調に拡大

品目の拡大

サツマイモ

- 昨年静岡で15haの生産
- 仕入販売も含めた輸出は拡大

キウイ

- 香川、群馬で10haの大規模生産に着手

シャインマスカット

- 宇都宮で大規模生産に着手

イチゴ

- 従来からタイチェンマイで実証生産
- 国内生産も開始

慣行栽培（丸葉栽培）



高密植わい化栽培



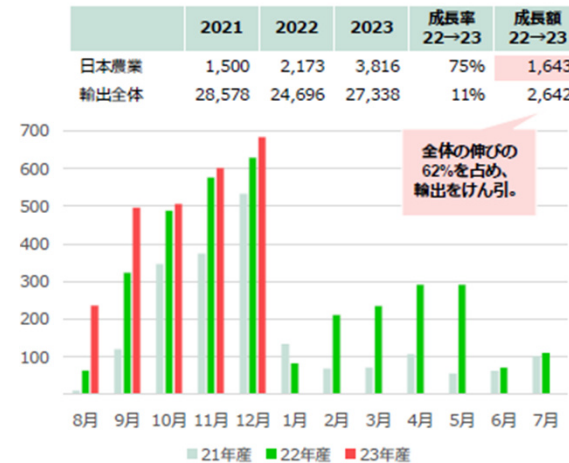
6-1. 投資実例（食のVC企業／日本農業）② ～支援事例-仕入/販路拡大

①輸出バリューチェーン構築支援（国内生産者紹介）



②輸出バリューチェーン構築支援（海外バイヤー紹介）

りんご月別輸出量（トン）



22年度は約3,000tのりんごを輸出



* その他、ぶどう・桃・さつまいも・梨等の取り扱いもあり

*財経省貿易統計をもとに作成
*2023年12月の貿易統計がまだ出ていないため、全て1月～11月で算出
*東南アジアへの輸出統計をもとに作成

4

概要

- ◆リンゴを中心とした輸出バリューチェーンを構築し、**プラットフォームを活用した多品目輸出を積極的にサポート**
- ◆さつまいも、シャインマスカット、長芋、日本茶、キュウイフルーツ、鶏卵など、あらたな輸出品目にトライしており、**日本農業がもつ「輸出プラットフォーム」の更なる活用、継続した事業成長に向けた支援を実施**

【北海道産の長芋などを紹介】
輸出プラットフォームを活用し輸出に向く
商品の取り扱いを拡大中



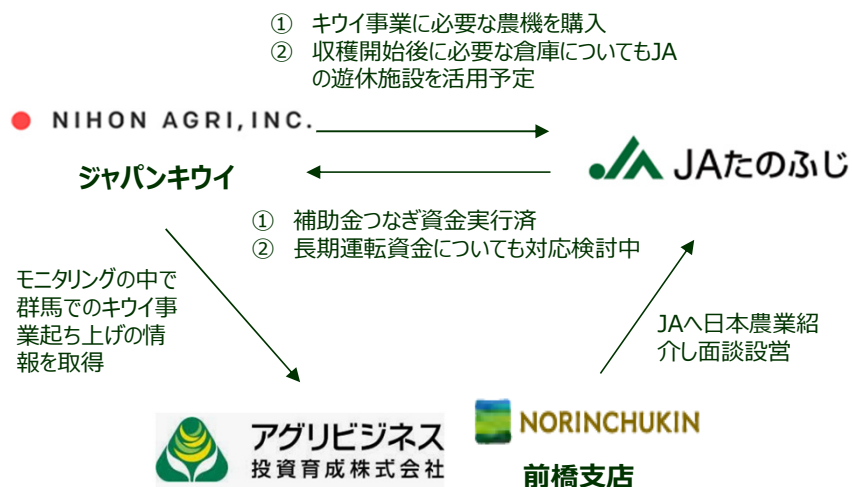
概要

- ◆**海外財閥や小売業者との関係構築を支援**
- ◆香港では外食大手マキシム等バイヤーを紹介し面談をアレンジ
- ◆タイにおいては大手財閥CPグループを紹介し、販路開拓支援
- ◆結果として当社のリンゴ輸出は大きく拡大し、**日本全体リンゴ輸出拡大に大きく寄与**（2023年の全体の伸びの62%を当社が担う）



6-1. 投資実例（食のVC企業／日本農業）③ ～支援事例-輸出産地形成

③群馬県でのキウイ産地形成



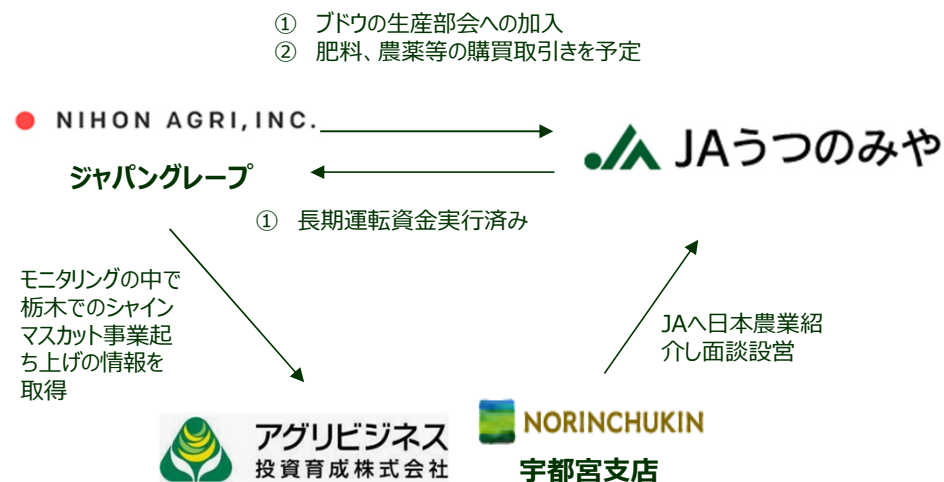
概要

- ◆ 日本農業/ジャパンキウイが群馬県での10haの大規模キウイ農園の起ち上げを検討
- ◆ 設備資金は県補助金で大部分がカバーされる一方、補助金入金までのつなぎ資金と定植から収穫ができてキャッシュが回り始めるまでの運転資金がネックとなっていた
- ◆ 金庫前橋支店経由で地元JAとの面談アレンジし、農機等の購買、遊休施設の利用、つなぎ資金、運転資金の融資取引等全面的な協業が進んだ
- ◆ JAとしては当社によるキウイ大規模生産に加え、将来的には組合員も巻き込んだ地域全体でのキウイの産地形成に期待して取引を開始

【高崎園地予定地】
耕作放棄地10haをキウイ農園に再生



④栃木県でのシャインマスカット産地形成



概要

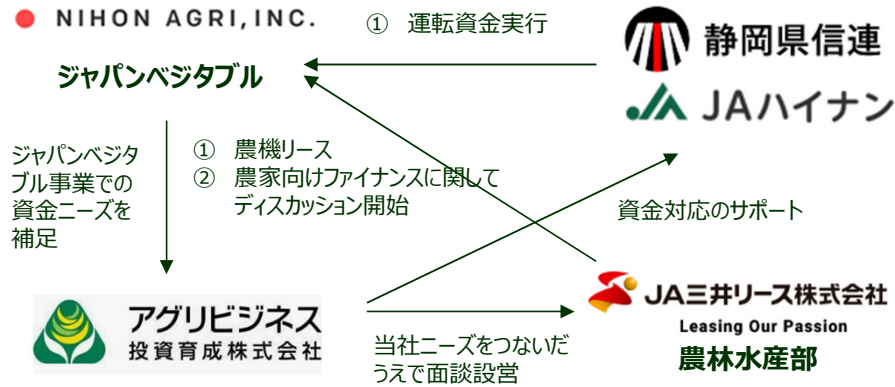
- ◆ 日本農業/ジャパングレープが栃木県で4haの大規模なシャインマスカット農園を開始予定
- ◆ 設備資金は補助金や公庫L資金で調達するも、定植から収穫ができてキャッシュが回り始めるまでの運転資金調達がネックとなっていた
- ◆ 金庫宇都宮支店経由で地元JAとの面談アレンジし、長期運転資金を対応、今後購買取引等での連携も行う予定

【根圏制御栽培】
地植えではなくポットで生産する日本で開発された生産方式を導入



6-1. 投資実例（食のVC企業／日本農業）④ ～支援事例-輸出産地形成/サスティナブル

⑤ 静岡県でのサツマイモ産地形成



【静岡県掛川農園】
砂地の特性を活かし傷の少ない輸出向きのサツマイモを生産



概要

- ◆ 昨年、日本農業/ジャパンベジブルが静岡県で15haの大規模サツマイモ農園を開園
- ◆ 当事業は全国10か所のGFPフラッグシップ輸出産地形成プロジェクトの1つとして採択
- ◆ 自社生産に加え、周辺農家や茨城県の農家から仕入れたさつまいもを清水港から輸出
- ◆ 同事業にかかる運転資金を静岡県信連が、設備資金の一部をJA三井リースが対応

⑥ GHG削減/サスティナブル経営の推進



概要

- ◆ 上場を見据える日本農業に対して、上場や今後の海外投資家からの資金調達を見据えサスティナブル経営の重要性を説明
- ◆ 金庫R&SのGHGコンサルチームを交えた取り組みが開始
- ◆ 農業におけるGHGの計測から削減のための打ち手、出口としての販路拡大や資金調達にかかるニーズのヒアリングまで一貫したサポートを実施
- ◆ まずは、GHG計測を踏まえた低GHG排出リンゴの商品化と大手小売りへの提案を行う予定

6-2. 投資実績（食のVC企業/SECAI MARCHE（セカイマルシェ））①

会社概要

会社名	株式会社SECAI MARCHE
設立	2018年7月30日
所在地	（本社）東京都江東区 （事務所） Malaysia Jaya Selangor
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> マレーシアで農水産物のBtoB産直プラットフォームを展開 日本産の高品質な農水産物の取り扱いを強みとする
CEO / 創業者	早川周作 杉山亜美

事業概要

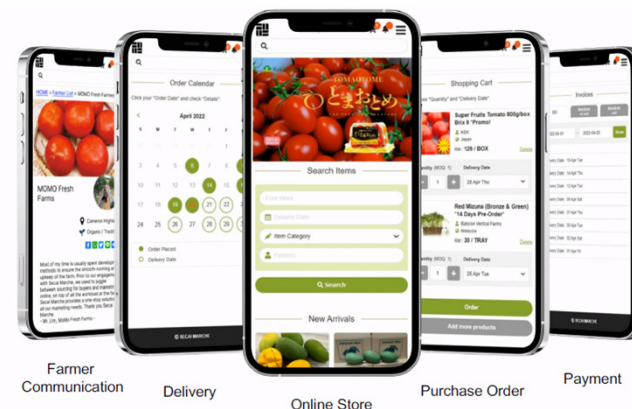
- マレーシアで主にHORECA向けの農水産物卸売事業を展開
- 以下のような特色を有し、現地での取扱い量も順調に拡大
 - ① 日本産の高品質な農水産物を取扱っており、現地での日本食マーケットの拡大に合わせ需要が急増している
 - ② 生鮮品のコールドチェーンが発展途上のマレーシアにおいて自社でコールドチェーンを整備することで鮮度の高い商品を供給
 - ③ アナログの受発注が多い外食業界においてアプリ上で受発注、決済が完結するプラットフォームを構築している
- マレーシアでの成功を踏まえ、今後東南アジア各国への進出も計画

事業イメージ

フルフィルメント機能を持たない中小規模の生産者に対して、注文から集荷、パッキング、配送、販売、資金回収、カスタマーサポート等を全てサポートする



ITを活用した海外現地BtoBプラットフォームを構築



6-2. 投資実績（食のVC企業/SECAI MARCHE（セカイマルシェ））②

支援事例 ～海外現地ニーズをダイレクトに産地にフィードバックし、輸出マッチングを多数サポート

熊本のメロン生産法人

- ◆ マレーシアにおいて日本産メロンのニーズが高いとの情報フィードバックを受け、アグリ社出資先の熊本メロン生産法人を紹介、**生産者のこだわりやストーリーも含めて現地バイヤーへ訴求し輸出が初成約**
- ◆ その他にも、マレーシア・シンガポールの現地ニーズをフィードバックし各産地との連携を積極的にサポート

愛媛の水産養殖事業者

- ◆ マレーシアでタイ、ブリ、ハマチ等の養殖魚のニーズ強いことを受けて、農林中金取引先の水産養殖事業者を紹介、その結果、ブリを始めとした**養殖魚の輸出で継続取引が実現**
- ◆ その他にも当社BtoBプラットフォームを活用し、輸出にトライしている九州地区の漁協を紹介
- ◆ 水産品では日本の提携先サイトの商品を自動的に自社サイトに反映する仕組みを構築、また、豊洲仲卸ともダイレクトな取引関係を構築済

その他紹介先

- ◆ アグリ社、農林中金のネットワークを活用し、当社からフィードバックを受けた、マレーシア・シンガポール現地での日本産農産物のニーズを踏まえて、**各地のJA、JF、農業法人、水産会社、行政等を継続して紹介**
- ◆ 当社のクアラルンプールにおける**取引先 HORECA数は足下で約1,000先にまで拡大、マレーシア向け輸出のプラットフォームに成長**



高品質な日本の魚を世界へ
鮮度にこだわった一気通貫型輸出モデル



6-3. 投資実例（食のVC企業／百農社）

会社概要

会社名	百農社国際有限公司
事業内容	香港にて「華御結」ブランドで日本米おむすび店をチェーン展開
設立	2010年（香港）
取締役	董事長：西田宗生、他日本人3名

香港最大の食の展示会「Food Expo」で日本産米おにぎりが好評、品目団体と食育ブース出展
（香港）



2022年08月22日

香港発

香港最大の食の展示会「美食博覧（Food Expo）」が8月11～15日、香港會議展覽中心（Hong Kong Convention and Exhibition Centre）で開催され、前年開催時を上回る延べ43万人が来場した。

香港では、感染対策に伴う入境規制に緩和の動きがみられるものの（[2022年8月10日記事参照](#)）、依然として強制隔離が義務付けられている。日本からの出展が困難な状況を踏まえ、ジェトロは、従来のBtoB商談向けの出展から、初めて消費者向けに日本産食品の啓発・普及活動を行う出展へと形式を変更。コメ輸出の品目団体である全日本コメ・コメ関連食品輸出促進協議会（全米輸）、香港でおにぎり店「華御結（はなむすび）」を100店舗以上展開する百農社国際と連携し、「日本産米の食育ブース」として出展した。

「食育」を目的に、ブース内では関連動画を流すほか、来場者に対し、コメのおいしい炊き方や日本産米の特徴に関する資料を渡すとともにクイズを出題。楽しみながら理解を深めてもらった。さらに、クイズの正解者には「華御結」のおにぎり、家で簡単ににおにぎりを作ることができるダイソーのおにぎり作成キットを贈呈。日本産米のおいしさを実感してもらったうえで、家庭での日本産米消費の拡大につながる仕掛けを工夫した。

この形式が好評で、ブースには連日多くの来場者が集まり、用意した3,000セット（1日当たり600セット）のおにぎり作成キットは瞬く間に配布終了となった。来場者からは、「家でも作りたいので作成キットが欲しくて並んでいる」「作成キットの使い方動画が欲しい」といった声が聞かれた。また、「華御結」のロゴの前で記念撮影をする家族連れの来場者の姿もみられ、日本産米やおにぎりに対する関心の高さがあらためて感じられた。

JETRO記事より引用・抜粋

経営理念

百年先の農を創る

店頭販売商品（例）



※その他、サイドメニューとして、日本のスイーツ（焼き芋）や飲料も販売中

香港→多国籍展開をサポート



・農林中金香港事務所をコアとしてアグリ社と金庫グループが一体となり、多方面にわたる成長支援を継続中
・今後は香港発の日本米おむすびを、中国本土や米国において事業展開を進めていく予定

OMUSUBIを世界へ、華御結が新戦略

サービス | 2022年1月12日

記事保存

📄 📧 🔗 🌐 📱

香港で日本産のコメを使ったおむすび・総菜チェーン「華御結（はなむすび）」を100店舗以上展開する百農社国際は11日、新たな店舗ブランド「OMUSUBI（おむすび）」を通じて世界展開を始めると発表した。香港島・中環（セントラル）の商業施設「国際金融中心商場（IFCモール）」内に同日、OMUSUBI 1号店を開店。年内に中国本土やアジアの他国への出店を開始し、2025年までにアジアを中心に2,000店舗へ拡大することを目指す。

6-4. 投資実績（食のVC企業／umamill（ウマミル））

会社概要

会社名	umamill株式会社
所在地	東京都港区海岸1-7-1
設立	2019年4月1日
資本金	101百万円
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 日本産食品の輸出 日本産食品の海外プロモーション受託
設立の経緯	<ul style="list-style-type: none"> ソフトバンクの社内起業制度である、SBイノベンチャーを活用し、ソフトバンクの社員が起業

案件概要

- 地域事業者/農水産業者向けの日本産食品・地域産品輸出プラットフォーム事業をソフトバンクの社内ベンチャーとして起ち上げ
- 中小規模の地域事業者にとっての輸出のハードルである①言語、②輸出手続、③物流をITプラットフォームを使ってクリアし、販売面でも現地商社との提携や、ソフトバンクGのネットマーケティングのノウハウを活用したSNSによるプロモーションサービスを提供することで、“誰もが挑戦できる場”を構築
- 政府の2030年の農林水産物・食品輸出5兆円目標達成に向けては、加工食品の輸出拡大、その中でもこれまで輸出できていない地域事業者が造る地域産品の輸出拡大が必須である一方、小規模な地域事業者が自力で輸出や海外での販路開拓を行うことはハードル高く、当社サービスがその課題を解決しうるものと考えている

事業フロー



取り扱い商品

ライブコマース

SNS上でのライブ配信販売がアジアでは主流に
現地スーパーで販売されていない商品が買上げられる傾向あり



こんな商品が売れています
アンチエイジング、内臓までのストーリー、フルフルと食べたい

- 健康、美容に効果のある食品
- ストーリーが豊富な地域産品
- 調理方法等の説明が必要な商品

小売店

ディスカウントストアの台頭により他小売店のNB商品の売上が大幅減
⇒他小売店は営業戦略として取扱い商品変更が急務に

ディスカウントストア
取扱い商品

ナショナルブランド



ディスカウントストアとの
差別化商品

地域優良産品



6-5. 投資実績（食のVC企業／日本未来農業）

会社概要

設立	2021年5月13日
所在地	茨城県那珂郡東海村照沼601
資本金	171百万円（2023年12月時点）
役員	久保居雅基（代表取締役）、佐々木貴史、斎藤順一、迫田昌、Josh Onishi
体制	従業員90名（グループ会社含む）
経緯	JPAOからの紹介
事業内容	干し芋の加工・販売 さつまいも（生芋）の海外輸出 いちごの観光農園事業（沖縄）

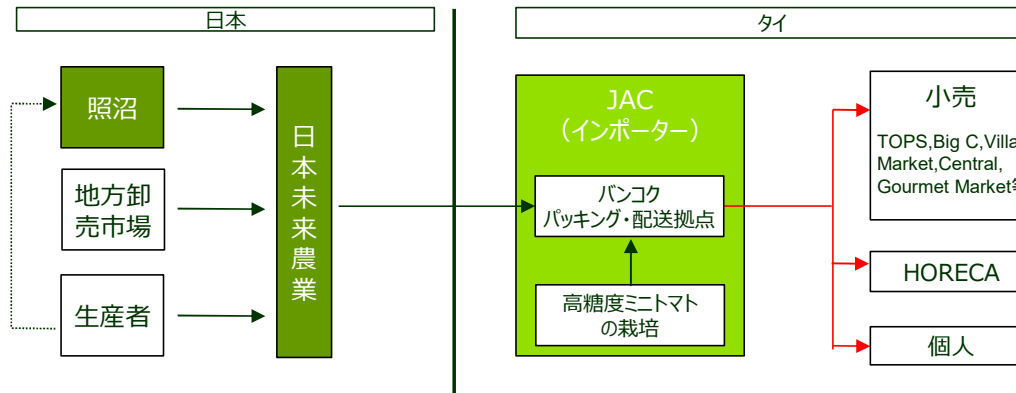
事業概要

- 当社は農産物の生産・加工・販売事業（輸出）を一気通貫で手掛けるグループの事業持株会社。傘下にある、照沼（さつまいも生産・加工）、美らいちご（沖縄のイチゴ生産）、Japan Agri Challenge（タイでのミニトマトの生産・販売）、Oimo inc（米国でのさつまいも販売・マーケティング）が事業を展開。
- 2015年に、タイで当時は市場がなかった高糖度ミニトマトの生産・販売事業を開始し、タイ国内のトップブランドとして多くの現地小売チェーンとの取引を行えるまでに成長。
- 2020年に干し芋加工老舗の照沼を承継し、さつまいもの有機栽培方法、干し芋加工のオペレーションを再構築し、国内外への販売拡大が可能な体制を確立。国内外で高まるさつまいも需要を捉えるため、さつまいも・干し芋増産、国内におけるEC販売、タイのミニトマトで培った販路・物流を活用した輸出事業に本格的に取り組んでいく方針。

アジア向け輸出ビジネス（主にさつまいも）の構造

「生芋等の調達戦略」

- ・ 輸出仕向用生芋は、自社生産の有機栽培芋に加え、茨城県下の生産者や取引先の青果卸からも調達。
- ・ 生芋やその他農産物に関しては、茨城県庁輸出促進課が県産農産物の調達や国内商流構築で支援予定



「輸出先の販売戦略」

- ・ bijintマトの販売実績で培った現地系スーパーとの信頼関係を礎に、バイアウトでの販売を展開予定
- ・ タイ国内で美味しいマトとして認知度が高い「bijin」ブランドを冠につけ、商品への信頼を高めていく
- ・ スーパーブランド毎に、容量やパッケージング、価格帯を調整し、「売れる」商品デザイン
- ・ bijintマトの配送便に混載の上納品し、物流コストを抑制。



6-6. 投資実績（食のVC企業／世界市場）

会社概要

会社名	株式会社世界市場
設立	2015年9月
所在地	東京都品川区
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 日本産青果物の輸出版売、輸出産地形成支援 香港、台湾法人によるインポーター機能、加工処理サービスの提供
主要役員	村田卓弥（CEO/香港在住）、小山朝英（COO）

事業概要

- 農業総合研究所（3541）が筆頭株主（24.7%出資）の青果物輸出商社、日本産青果物の輸出を目的に設立され、香港・台湾を中心とした海外市場に販売を行う
- 国内調達から海外現地販売までを一貫して手掛けることで輸出サプライチェーンを効率化し、価格競争力の向上、鮮度保持やマーケットインによる産地形成を行う
- 香港・台湾現地ではイオン、YATA、A1ベーカリー、マキシムなど大手小売チェーン・外食に直接の販路を有するほか、青果物の加工処理施設を有しており、パッキングやカットフルーツなどの一次処理サービスを提供
- 日本国内では、神明Gの東果大阪と連携した市場経由での青果物仕入れ・海外輸出のほか、主要産地との直接連携により、鮮度保持技術の活用やブランディング、トレーサビリティを意識した「輸出産地形成」を各地域で進めている

事業イメージ

香港・台湾ではPOP等を工夫し日本産地の特色をアピール、加工処理サービスを提供

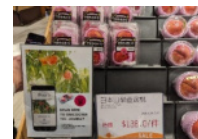


国内では各地域の生産者・行政と協力し「輸出産地形成」プロジェクトを推進

徳島県/台湾向けイチゴ



山梨県/桃



徳島県/鳴門金時



熊本県/みかん

青果物

熊本県 株式会社ローソンファーム熊本

「柑橘類（温州みかん、はるか、不知火）を香港へ」

【主な品目】

温州みかん、はるか、不知火

【輸出の経路】

- 国内産地（熊本）からローソンに出荷の安心・安全を担保するために取得したASAP認証を受けた新たな施設にて、香港へ輸出を開始
- 香港等に現地法人を有する株式会社を介し、マーケットインによる品質・価格が実現

【輸出実績】（令和元年度と令和2年度）

品目	令和元年度	令和2年度
温州みかん	18,000	60
はるか	9,600	32
不知火	10,000	33

【輸出の理由・理由】

- 国内産地（熊本）からローソンに出荷の安心・安全を担保するために取得したASAP認証を受けた新たな施設にて、香港へ輸出を開始
- 香港等に現地法人を有する株式会社を介し、マーケットインによる品質・価格が実現

【輸出の経路】

- 国内産地（熊本）からローソンに出荷の安心・安全を担保するために取得したASAP認証を受けた新たな施設にて、香港へ輸出を開始
- 香港等に現地法人を有する株式会社を介し、マーケットインによる品質・価格が実現

【今後の展望】

- 国内産地（熊本）からローソンに出荷の安心・安全を担保するために取得したASAP認証を受けた新たな施設にて、香港へ輸出を開始
- 香港等に現地法人を有する株式会社を介し、マーケットインによる品質・価格が実現

【今後の展望】

- 国内産地（熊本）からローソンに出荷の安心・安全を担保するために取得したASAP認証を受けた新たな施設にて、香港へ輸出を開始
- 香港等に現地法人を有する株式会社を介し、マーケットインによる品質・価格が実現

【今後の展望】

- 国内産地（熊本）からローソンに出荷の安心・安全を担保するために取得したASAP認証を受けた新たな施設にて、香港へ輸出を開始
- 香港等に現地法人を有する株式会社を介し、マーケットインによる品質・価格が実現

【今後の展望】

- 国内産地（熊本）からローソンに出荷の安心・安全を担保するために取得したASAP認証を受けた新たな施設にて、香港へ輸出を開始
- 香港等に現地法人を有する株式会社を介し、マーケットインによる品質・価格が実現

【今後の展望】

- 国内産地（熊本）からローソンに出荷の安心・安全を担保するために取得したASAP認証を受けた新たな施設にて、香港へ輸出を開始
- 香港等に現地法人を有する株式会社を介し、マーケットインによる品質・価格が実現

【主な輸出先国・地域】

香港

【輸出の経路】

- 国内産地（熊本）からローソンに出荷の安心・安全を担保するために取得したASAP認証を受けた新たな施設にて、香港へ輸出を開始
- 香港等に現地法人を有する株式会社を介し、マーケットインによる品質・価格が実現

【輸出実績】（令和元年度と令和2年度）

品目	令和元年度	令和2年度
温州みかん	18,000	60
はるか	9,600	32
不知火	10,000	33

【輸出の理由・理由】

- 国内産地（熊本）からローソンに出荷の安心・安全を担保するために取得したASAP認証を受けた新たな施設にて、香港へ輸出を開始
- 香港等に現地法人を有する株式会社を介し、マーケットインによる品質・価格が実現

【輸出の経路】

- 国内産地（熊本）からローソンに出荷の安心・安全を担保するために取得したASAP認証を受けた新たな施設にて、香港へ輸出を開始
- 香港等に現地法人を有する株式会社を介し、マーケットインによる品質・価格が実現

【今後の展望】

- 国内産地（熊本）からローソンに出荷の安心・安全を担保するために取得したASAP認証を受けた新たな施設にて、香港へ輸出を開始
- 香港等に現地法人を有する株式会社を介し、マーケットインによる品質・価格が実現

【今後の展望】

- 国内産地（熊本）からローソンに出荷の安心・安全を担保するために取得したASAP認証を受けた新たな施設にて、香港へ輸出を開始
- 香港等に現地法人を有する株式会社を介し、マーケットインによる品質・価格が実現

【今後の展望】

- 国内産地（熊本）からローソンに出荷の安心・安全を担保するために取得したASAP認証を受けた新たな施設にて、香港へ輸出を開始
- 香港等に現地法人を有する株式会社を介し、マーケットインによる品質・価格が実現

【今後の展望】

- 国内産地（熊本）からローソンに出荷の安心・安全を担保するために取得したASAP認証を受けた新たな施設にて、香港へ輸出を開始
- 香港等に現地法人を有する株式会社を介し、マーケットインによる品質・価格が実現

【今後の展望】

- 国内産地（熊本）からローソンに出荷の安心・安全を担保するために取得したASAP認証を受けた新たな施設にて、香港へ輸出を開始
- 香港等に現地法人を有する株式会社を介し、マーケットインによる品質・価格が実現

6-7. 投資実績（食のVC企業／イートジャパン株式会社）

会社概要

会社名	イートジャパン株式会社	
設立	2016年5月	
所在地	福岡県福岡市	
事業内容	水産物、農産物の輸出事業	
経営陣	石井 裕之 宮松 茂幸	共同代表 共同代表

事業概要

- 香港、シンガポール等で現地外食店向けに水産物中心に日本産食品の卸売を行うGoGo Foodsグループの国内仕入会社
- 豊洲市場や産地の生産者から直接仕入れた日本産の農水産物を輸出し、現地の高級ホテルや日本食料理店に販売する
- グループ全体で155億円程度の売上であり、日本産農産物輸出に大きく貢献

主な取扱い商品

鮮魚

築地・福岡・札幌・大阪の市場より毎日エアー便で入荷。
夜注文を受けた商品を翌日の夕方には店舗に配送する物流体制をとっており、日本と変わらない商品を納品いたします。



肉類

和牛は、鹿児島・宮崎・熊本・岐阜県産を取り扱い。豚肉は、ブランド豚「白金豚（プラチナポーク）」、「金星豚」など7種を取り扱い。鶏肉は山口県「長州鶏」熊本地鶏「天草大王」を取り扱い。また、アメリカ産の牛肉、豚肉を原産地直送で香港へ輸入しています。



青果

築地・福岡の市場より毎日エアー便で入荷。また、福岡から毎週、チルドコンテナの船便も出ています。



冷凍品

日本・中国より冷凍食材を定期的に輸入しています。



乾物

日本全国より取り寄せた商品を、博多港に集荷し、船便にて毎週、香港に輸入しています。



主な販売先

主要販売先

シャングリ・ラ ホテル、グランドハイアット、ザ・ペニンシュラホテル、ニューワールドミレニアム香港ホテル、リーガル香港ホテル、ハーバープラザホテル、ランガムホテル香港、ホテルミラマー、寿司廣、見城日本料理、なだ万、ZUMA、田舎家、すし志魂、権八、寿司喰、YAKINIKUU、La Bombabce、山下鉄板焼、香港ジョッキークラブ、大戸屋、和民、大阪焼肉・ホルモンふたご、板前寿司、ラーメン豚王、焼肉伊呂波、MUJI、牛角、翠亨邨、美心、Otto e Mezzo Bombana、de Joel Robuchon、Rosewood Hong Kong、Kerry Hotel、The Ritz-Carlton、Conrad Hong Kong、Mandarin Oriental、CROWNE PLAZA HONG KONG CAUSEWAY BAY、The American Club Hong Kong、Hong Kong Golf & Tennis Academy、Ta Vie、鮪 さいとう、天ぶら うち津、焼き肉ジャンボ、The Araki、鮪わだつみ、赤身焼肉USHIO、焼肉グレート、梅丘寿司美登利総本店、天ぶら次郎、LUMI French-Japanese Cuisine、北海丼、赤の匠、APITA、Great Food Hall、Aeon

など、高級店から有名チェーン店、スーパーマーケットまで約500社

6-8. 投資実績（食のVC企業／北海道食品輸出開発）

会社概要

会社名	北海道食品輸出開発株式会社	
設立	2022年10月	
所在地	北海道札幌市中央区	
事業内容	食肉等の食品輸出事業	
経営陣	谷澤 廣 大久保 彰之	代表取締役社長 代表取締役専務

事業概要

- 主に香港向けに食肉類の輸出する企業。
- 香港における販売パートナーと連携し、主に地場の大手小売りチェーンへの販売ネットワークを有する。また、パートナーと共に現地での人材育成により日本流の食肉消費の提案普及を進めており、生産者側からのニーズの大きい牛の1頭買いにも対応する等の強みを有する。
- 国内仕入れについては、本邦大手食肉会社との連携により仕入れ・物流ネットワークを構築、冷凍に限らずチルド品の定常輸出が可能。
- 香港を基軸に、将来的に多国展開も見据える。

会社設立経緯

- 「一般財団法人北海道食品流通地興(2012年6月設立)」の食肉事業を継承するため、当社を設立。
- 同法人は2019年以降、香港における食肉販路を確立。今後の事業規模拡大を見据え、食肉事業の株式会社化を決定。
- 2023年2月に輸出出促進法に基づく事業認定を取得(農林水産省大臣認証 北海道第一号)、日本公庫からの制度資金(輸出基盤強化資金)の借入や増資により財務基盤を固めている。

そごうカイトック店について

啟德 KAITAK



- パートナーとの連携により、再開発プロジェクトである「そごうカイトック店」での店舗運営を予定。
- 同テナントのオープンに合わせて、日本産の食肉類を扱う大型のコンセプト店舗を出店。
- 今後の主要販売先の一つとして期待。

7. 輸出案件への出資：課題と今後の取組

- 農林水産品・食品の輸出は地道なビジネスである一方、為替、国際情勢等の外的要因に大きく左右される。出資者としては、一時的な業績変動に左右されない「我慢強い資本（Patient Capital）」としての長期のコミットメントが求められる。
- 同じビジネスの収益化には、国内生産から現地販売に至る各プロセスにおいて、地道なコスト最適化や切れ目のないサプライチェーン管理による品質保持が求められる。成長支援（＝育成業務）を前提とした出資者として、このプロセスへのハンズオンでの関与による出資先のバリューアップが一層必要。また、技術、ロジスティクス等でこのプロセスに貢献する企業への出資と活用も期待される。
- 輸出に対する意識と実行力のある農林漁業法人向けの出資の拡大は必至。一方、農林水産品の輸出は、輸出先各国向けの規制・検疫対応に加え、昨今、現地から「通年安定供給」、「産直とタイムリーな納入」、「ストーリー性と商品提案」といった日本国内同様のビジネスも求められている。規制対応や要求水準の品質を満たす営農指導、輸出産地の形成、輸出用インフラの整備、産地間リレー出荷体制の構築、運搬プロセスの管理等、輸出のソフトとハード両面の支援が必要。
- 多くの農業生産者が何らかの形で輸出を行っているものの、その大部分が「自分自身の生産物がどのように売られているのか」への認知が薄い「現地が見えない輸出」。マーケットインの意識を醸成するためにも、輸出先情報の生産者向け情報フィードバックといったコミュニケーションが重要（＝輸出支援結果の見える化）。
- 輸出需要の拡大に直接つながる「輸出の川下（＝加工、卸小売、外食サービスの現地法人）」への出資拡大も課題。同出資先のバリューアップとして、現地資本との業務提携、資本提携を通じたトップラインの拡大、現地経営課題（規制対応、労務、流通等）の解決等の支援も強化（→農林中金等との協働体制）。なお、種苗法の順守を前提とした日本農産物の現地生産への投資も課題。

本プレゼンテーション資料について

- ◆ 本資料は、皆様に参考となる情報の提供を目的として作成したものであり、個別の出資案件の条件、基準等を示したものではありません。
- ◆ 本資料は信頼できると考えられる情報に基づき当社が作成しておりますが、情報の正確性・完全性が保証されているものではありません。
- ◆ 本資料中の記述内容、数値等については、資料作成時点のものであり、今後の業界動向・社会情勢等の変化により、内容が変更となる場合があります。
- ◆ 本資料に関わる一切の権利は、他社資料等の引用部分を除き、アグリビジネス投資育成株式会社に属し、いかなる目的であれ、本資料の一部又は全部の無断での使用・複製は固くお断りいたします。