

## 第5回農林水産ワーキング・グループ 議事概要

1. 日時：令和2年12月14日（月）15:00～16:36

2. 場所：オンライン会議

3. 出席者：

（委員）高橋進議長代理、佐久間総一郎座長、南雲岳彦座長代理、武井一浩、竹内純子

（専門委員）井村辰二郎、大泉一貫、澤浦彰治、林いづみ

（事務局）彦谷規制改革推進室次長、黒田規制改革推進室次長、渡部規制改革推進室次長、山西雅一郎規制改革推進室次長、川村規制改革推進室参事官

（ヒアリング出席者）株式会社日本農業：内藤代表取締役社長

株式会社浅井農園：浅井代表取締役

株式会社農業総合研究所：及川代表取締役会長CEO

4. 議題：

（開会）

1. 農業者の成長段階に応じた資金調達の円滑化について

（閉会）

5. 議事概要：

○川村参事官 それでは、定刻になりましたので「規制改革推進会議 第5回 農林水産ワーキング・グループ」を開催させていただきます。

本日も、ウェブ会議ツールを用いてオンラインで開催をさせていただきます。お手元に資料を御準備いただき、御参加をお願いします。

なお、会議中は雑音が入らないよう、画面左下のマイクアイコンでミュートにさせていただくようお願いいたします。御発言の際はミュートを解除して御発言いただき、御発言後は再度ミュートにさせていただくよう御協力をお願いいたします。

本日は竹内委員にも御出席を頂いております。また、遅れて高橋議長代理、南雲座長代理に御出席いただく予定です。岩下委員、青山専門委員は御欠席です。

新山委員は御欠席予定ですが、都合がつけば遅れて参加とお伺いしております。

以後の議事進行につきましては、佐久間座長をお願いいたします。

○佐久間座長 ありがとうございます。

本日の議題に入ります。議題は「農業者の成長段階に応じた資金調達の円滑化について」であります。

本日は、株式会社日本農業 内藤代表取締役社長、株式会社浅井農園 浅井代表取締役、株式会社農業総合研究所 及川代表取締役会長CEOに御出席いただいております。お三方より、各社の事業拡大時などにおける資金調達に関する取組、課題などについて御説明いた

だき、質疑応答を行います。

それでは、株式会社日本農業の内藤社長より10分程度で説明をお願いいたします。

○内藤代表取締役社長 よろしくをお願いいたします。

早速ですが、我々はどういう会社かと申しますと、創業4年ちょっとのベンチャー企業です。これまでオイシックスさん、デンソーさん、A-FIVEさんから出資を受けておりまして、現在、日本の法人が30名で、タイに現地法人がありまして、そちらが20名ほどで経営をしております。

主な事業は2つありまして、一つは、生産、パッキング、販売を一気通貫で垂直統合して、日本の青果物、特にフルーツを輸出するという事業です。

もう一つが、日本の品種だとか栽培方法をパッケージ化して、海外の農協だとか農家さんにライセンスする事業です。

5ページ目です。我々の課題感としては御案内のとおりです。日本の農産業はこれまで国内で作って国内で売ることがメインの産業であり、これから人口が減っていく、つまり胃袋が減っていく中で、食産業は国内だけで売っているのでは当然パイが限られてしまっているのが、構造的になかなか産業として成長できない構図にあるというのが、我々の有している課題感です。

もう一点は、農産業の我々の強みとしては、日本は品種だとか作り方というものが非常に品質面で優れているにもかかわらず、これらの非常に貴重な競争力の源泉であるものがかなり海外に流出してしまっていて、うまく活動できていないというのも課題として捉えております。

一方で、日本の外に目を向けてみると、アジアのフルーツ消費金額というのはここ15年で3倍以上に伸びておりますし、冒頭で申し上げましたように、日本の農産業はこれまで余り出ていなかったかもしれませんが、品種だとか技術において、特に品質においてはかなり競争力があるので、輸出だとか品種の海外のライセンスというもので海外をマーケットとして目指すと、日本の農産業はグローバル産業化できるのではないかとというのが我々のやろうとしていることです。

この2つの事業をやっているということです。

輸出に関して言うと、我々はこれまでリンゴに特化して行っておりました。生産に関して申し上げますと、バナナの輸入とかをやっているファーマインドさんとリンゴの高密植栽培の生産法人を立てて、そちらで今、8haほどやっております。5年以内に100haの高密植栽培の園地を青森県で拡大しようというところで今、やっております。

選果のところも、自社の園地と契約農家さんからの仕入れを行って、選果場、輸出向けに特化した認証とかをとって、輸出向けにパッキングする設備を持っております。

販売のところでも申し上げますと、インポーターに流して終わりではなくて、各国に駐在員を派遣、ないしは現地法人を立てて、そちらで小売店の棚を自分たちで確保して、消費者直で販売をしたり、オンラインでの消費者直販も行っております。

これらの生産、パッキング、販売を一気通貫で行うことで、今、我々はESSENCEというブランドで販売しているのです。ブランドを持って、ブランドによって付加価値を上げながら販売していくところを輸出事業の根幹として行っております。

その中で、特に東南アジアに我々はフォーカスしているので、東南アジアのタイ、インドネシア、フィリピンといった国では、我々のESSENCEのリンゴが日本産の輸出全体に占めるシェアとして、タイで40%ほど、インドネシアで90%弱、フィリピンで40%ほどというところで、東南アジアでは一定の存在感を示しているというところなんです。

こちらはタイのマーケットの状況です。我々はシェアの半分ほどを持っておりまして、これまで2016年に我々が参入してから2019年まで、日本産リンゴのマーケット自体が伸びてきていて、我々の触感としてはもっと伸びる余地がまだまだあると思っているので、これが正に我々のやりたいことです。

先ほど軽く申し上げた販売のところでも申し上げますと、こういった形で棚の一角を確保して、自分たちでプライシング、SKUの設定、消費者データの管理だとかを行って、そのオペレーションを回しております。

リンゴ以外にも今、サツマイモの輸出も我々は結構力を入れておりまして、タイだと40店舗ほどでサツマイモの焼き芋スタンドを設けて販売を行ったりしております。

我々は海外への品種だとかのライセンスも行っております、パッケージでこれらの全てを海外の農家さんだとか農業法人とかに提供しております。例えば、グリーンハウスで言ったら、施行をする。さらには中の品種、苗、栽培指導、資金工面のところで、できたものを販売、ブランディングまでやっていきますというのをセットで、日本式のもうかる農業をパッケージ化して、海外で提供しております。

今は具体的にリンゴとメロンとイチゴをやっておりまして、リンゴで言うと、日本の品種での高密植栽培というパッケージですし、メロンで言いますと、一木一果でアムスメロンの品種で、品質の高いものを安定的に作るという技術ですし、あとはイチゴに関しても、日本の高糖度の一季成りのイチゴを温度管理を行いながら育てております。

海外での生産拠点は、基本的にタイのチェンマイで、自分たちで畑、R&Dの設備を持って行っております。

本日のお題のところでは言いますと、我々も2024年3月期のIPOを目指して、今、監査法人の選定とかを行っているのですが、農業においてIPOをする会社が出てくるというのは、産業にとって大きい意味を持っていると考えております。

一つは、結構ソフトなあれですけども、農業という産業自体のイメージを上げてプレゼンスを上げるということが、より多くの投資家からのお金が産業に入ってくる効果があったり、世間として農業がもうかって、農業というのがエキサイティングな産業なのだとなると、もっと優秀な人材が入ってきて、更に民間の企業も入ってきたりと思うので、そういう観点でもシンボリックな上場というのは意味があるのかと思っております。

右側の②で書いているところです。上場することで市場からの株式資金調達だとか、株

式以外でも融資だとか、そういった機会が拡大するというのはいいところがあるのかと思っております。

農地周りで我々が考えている課題感としては、農地所有適格法人の上場が今は実質的にかなり難しい状況になっていると思っております。というのも、51%以上の農業者が議決権を持っていなければいけない中で、上場するときマーケットから調達するときに、51%を農業者が持っているということを前提に資本政策を組むとなると、資本政策の選択肢が限定されてしまいますので、そちらが課題である。

あとは農地集約化＝大規模化の難しさというところで言いますと、我々も今、青森県の100haを目指して行いながら、青森以外に、これからナシだとかイモだとかでも、そういった産地を作っていこうとしております。

これに関しては、なかなか情報が集まらない。どこにどういう農地があって、それを誰が持っているという情報がデータベース化されていなくて、例えば、農地中間管理機構だとか農業委員会というのもありますけれども、これらも長野だったら農地中間管理機構が強くて、山梨だったら農業委員会が強くて、青森だったら地域によって強いところが変わったりだとか、どこに相談に行けばいいのかが分からない。

最後に3つ目としては、海外、アメリカだとかブラジルだとかでは農業系のところで100億規模で投資案件が集まるということも多くありますけれども、日本の農産業においてはそういったラージスケールでの資金調達が、なかなか対応できるファンドがないというのがあります。こういったところは、政府が先陣を切って、理不尽なお金の入れ方をしてはいけないと思いますけれども、リーズナブルな範囲でできればいいかと思っております。

以上になります。ありがとうございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

続いて、株式会社浅井農園の浅井様から10分程度で説明をお願いいたします。

○浅井代表取締役 よろしく申し上げます。

皆さん、こんにちは。浅井農園の浅井と申します。

弊社は農地所有適格法人で、三重県の津市に本社がありまして、コーポレート・スローガンとしては、常に現場を科学する研究開発型の農業カンパニーを目指しております。

今、拠点は三重県を中心に、あとは福島県の南相馬に1つ、グループで生産をしている会社があります。

現在、単体で約100名、グループ全体ですと約500名のスタッフが頑張ってくれています。そのうちの80～85%がパートタイムの従業員になります。

施設野菜で13ha、果樹で8haといった規模感であります。

弊社の特徴は、独自の品種開発と栽培管理技術によってオーダーメイド型の商品開発を実現していくということで、味から色、房どりとか、そういった形でお客さんのニーズに合わせて開発することができるということが特徴になります。川上から川下まで強いバリューチェーンをつくっていこうということで、この12年間やってきました。

弊社が求める人材像というのは、まず、現場が分かり、経営が分かり、サイエンスの領域で活躍できる人材を育てていこうということです。ただの農業者ではなくて、Agronomistの集団を目指そうということを掲げております。

本社の隣に研究のためのハウスがありまして、こちらでいろいろな品種改良とか品種の評価を進めておりまして、農水省さんのいろいろな委託研究などもさせてもらっています。左上にありますのは、太陽の光プラスLEDの光を使って光の最適化をしていったり、右上にありますのは、チャンバーの中に植物体を入れて、CO2の濃度差から光合成の見える化をしていこうというテーマだとか、右下は全国6拠点にあるハウスを全部リアルタイムでつないで遠隔で自動で管理をしていくとか、異常診断をしていくようなシステムを導入されています。

我々はそういう研究開発で新しい技術、特にスマート農業と言われる領域で開発した技術について、それぞれの地域・特性に合わせて、ゼロからイチへ、新しいモデル・価値を生み出していくというアウトプットを意識しておりまして、例えば、三重県の松阪市の方には、地元の製油会社とジョイントベンチャーを組んで、地域の間伐材由来のバイオマスのボイラーから出る蒸気を使って、食品工業の製油会社が植物油を搾り、工場の排熱のお湯をトマトのハウスに送って熱源としている。こういうバイオマスのカスケード利用のモデルであったり、三重県のいなべ市の方では自動車部品のデンソーさんとの合弁で、4.2haという大規模な施設で、人とロボットが協働する生産方式という、トマトの収穫ロボットが収穫をしてくれて、その収穫されたトマトがAGV、自動搬送ロボットで搬送されていくという新しいモデルにもチャレンジしております。

果樹の方は、三重県の玉城町で8haという規模で、こちらは52名の地権者がいらっしやったのですけれども、大規模なキウイフルーツの果樹園地を、Zespriというニュージーランドの会社と業務提携して開発を進めています。52名という地権者の方を説得するというのは相当大変な仕事なのですけれども、三重県や玉城町など地元の自治体の協力があって実現できました。ここはもともと50年ほど前に農水省さんの基盤整備事業で柿の産地をつくって、52名の地権者がいたのですが、今はちょうど50年たって柿の寿命が来た頃にはあと数名ぐらいしか耕作をしていなくて、ほとんどが耕作放棄地になっていた。

これをそのまま耕作放棄地にしてしまうと、次の50年後にはただの雑木林に戻っていくのですけれども、ここでもう一回再基盤整備を行うことによって、50年後、次の時代の人何かをやろうとしたときに、恐らくその時代に合ったものやってくれるのではないかということを考えて、今、キウイフルーツを植えております。

弊社も世界中からいろいろな若者が集まってくれるようになってきて、先ほど日本農業の内藤さんも言っていましたけれども、国内だけで完結していくようなビジネス、農業という時代ではなくなっているのかと思います。外貨を稼げる農業というか、輸出もそうですし、技術移転だとか技術輸出というところも必要なのではないかと思います。

最後に本会議の目的であります規制という部分で言いますと、一つは資金調達の部分で

す。弊社のように農業生産を軸にしている会社ですと、国の制度融資を活用している会社が多いのではないかと思います。

長期の設備資金については、日本政策金融公庫さんから融資を受けております。

運転資金は、短期については市中銀行さんからの融資です。あとはエクイティーの方に第三者割当増資を、こちらはアグリビジネス投資育成さんから少し入れてもらっています。

こちらでの要望としては、日本政策金融公庫さんも2016年から事業性評価融資ということで予算をとって、無担保、無保証での融資の枠をつくられているのですが、その枠が結構限定されていて、そういう形で事業性評価融資を受けたいのだけれども、受けていないという農業法人がまだまだいることも確かだと思えます。ですので、そこを拡大していただくような取組を期待しております。

2番目のIPOについては内藤さんがおっしゃったとおりで、ガバナンス、コンプライアンス、透明性の観点から、業界として上場企業が増えることはただただいいことだと思います。将来的には子供たちの職業の選択肢に入っていくというところでも、PRしていかないといけない。

ただ、一方で、農地所有適格法人などが簡単に買収できるようになってしまうと、不正に農地が転用されてしまうようなケースも出てくるかもしれないので、その辺りを防ぐための仕組みが何か必要なのだろうと思えます。

農地については、一番上の農業用施設の整備です。去年のこの会議でもGRAの岩佐さんがおっしゃっていたのですが、2a未満の面積であれば宅地転用不要で建設、整備ができるという法律になっているのですが、2aの根拠がどういうところにあるのかと考えておまして、我々が今、整備しているような施設になりますと、農業生産に必要不可欠なトイレ、休憩室、更衣室、事務所、出荷場、駐車場といったところで、軽く200平米を超えていってしまうのです。なので、農家が栽培だけをする人という定義が時代遅れになりつつありますので、そういう農業用施設がきちんと整備できて、競争力につながっていくような要件に変えていただくといいのかと思っています。

あとは先ほどのクワイフルーツと同じで、利用価値の高い優良農地を未来につないでいくために、農地集積及び再基盤の整備を推進し、農地の流動性を高めるような政策を高めるような政策を期待したいと考えております。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

続いて、株式会社農業総合研究所の及川様から10分程度で説明をお願いいたします。

○及川代表取締役会長CEO 皆様、御無沙汰しております。どうぞよろしく願いいたします。

簡単に、株式会社農業総合研究所の概略を御説明申し上げます。

設立が2007年で、現在、丸13年でございます。

代表が2人おまして、私は会長CEOの及川でございます。社長で堀内という者がおり

ます。

本社は和歌山にございまして、資本金は4億円超あります。

業績のところが分かりにくくなっているとは思いますが、これは何かというと、8月31日が我々の決算日なのですが、ちょうど今年の8月31日で、売上げが34億円ちょっとでございます。

その上に流通総額という数字があるのですが、これは何かというと、我々の会社を介して末端で販売した野菜と果物の金額でございます。なので、108億円の野菜と果物を流通させて、我々は手数料だけを売上げに計上している。この売上げが34億円という状況でございます。

従業員が230名ちょっとおりまして、そのうち130名が正社員でございます。基幹ビジネスとして、農家の直売所をやっております。

営業所が東京、大阪、名古屋にございまして、我々は野菜や果物を集める拠点を集荷場という名前と呼んでおります。こちらが全国に94拠点ございまして、この94拠点に登録いただいている生産者が約9,400人いる。この約9,400人の登録生産者と94拠点を活用して、現在、国内外のスーパーマーケット約1,600店舗の中に我々の専用コーナーを構えさせていただいて、この専用コーナーを全国の生産者に開放していく仕事をやっている会社が、我々、農業総合研究所でございます。

内藤さんの会社と同じように、関連会社で世界市場というものも持っております、香港がメインになるのですが、月間で約4,000万円から5,000万円ほど、香港に対して野菜と果物を輸出する事業も少しやらせていただいております。

農業総合研究所はどのような会社かと言ってしまうと、我々は産直流通のリーディングカンパニーではないかと思っております。ITを駆使し、クリエイティブに新しい農産物流通を作っていく会社が我々農業総合研究所でございます。

何をやっているかということ、皆さんもスーパーマーケットに行ったことがあると思うのですが、スーパーの中で産直コーナーをやっております。今、農産物のファーマーズマーケットは全国で2万3000店舗ぐらいあると言われていたのですが、これを地方に展開するのではなくて、都会の東京、大阪、名古屋を中心とするスーパーマーケットの中に場所を借りて、この場所を全国の生産者に開放していく。こういう店舗を全国に1,600店舗ほどやらせていただいております。

写真は見にくいのですが、農家の方が作った野菜、果物、花、お米、ジュース、ジャム、味噌といったものが自由に販売できるITのプラットフォームと物流のプラットフォームをセットにして、生産者とスーパーマーケットに提供するという仕事をさせていただいております。

どのようにやっているかといったら、このようなプラットフォームなのですが、全国に約9,400人の登録生産者がおりまして、彼らが我々の物流拠点、地方にある94拠点に野菜や果物を持ち込んで、特徴的なことなのですが、生産者が東京、大阪、若しく

は都会のスーパーマーケットで販売したい金額を自分で決めて、販売したいスーパーマーケットの店舗まで自分で決めて、我々の集荷場に持ってくると我々が販売してあげて、販売した分の手数料を我々が頂いて生産者にお返しをする。ざっくり言うと、今、売上げの約70%を生産者にお返しして、残りの30%を我々とスーパーで分ける。そこの部分の物流とITのコーディネートをやらせていただいている会社でございます。

ITは、売上げ情報だけではなくて、我々のサイトに入っただくと、生産者の方が都会のスーパーの情報が手に取るように分かるような仕組みになっております。ほかの人が幾らぐらいで金額をつけているのかとか、ほかのスーパー、市場から仕入れているものは幾らぐらいで売っているのか等々、都会のスーパーマーケットの情報が手に取るように分かる。この情報を持って好きな金額、好きな場所で好きな分だけ売れるというところが、生産者さんに喜ばれているところなのではないかと思っております。

また、生産者から買い取って、我々がブランディングしてスーパーに卸す。若しくは、JAさんと業務提携して、JAのものを我々がコーディネート若しくはブランディングしてスーパーさんに卸すという、産直卸売という事業が、今年はコロナの影響もありで非常に伸びているという状況でございます。

我々は、流通で言うと、市場流通と直売流通のちょうど中間に位置する流通をやらせていただいているのかと思っております。

一つ、うちの会社の特徴として、いろいろな大企業と組んでインフラをつくっているというところではないかと思っております。これはまた後で御説明させていただくのですが、上場してよかったというところは何かというと、こういう大企業と一緒にアライアンスを組むことができる。若しくは、大企業が持っているインフラ資産と連携することによって、これを農業の現場で使うことができているというところが、上場の最大のメリットだったのではないかと思っております。

我々農業総合研究所がやらないといけないのはこの部分かと思うのです。何かといたら、3つです。農業経営者の育成、需給バランスの調整、国内消費の拡大ではないかと思っております。

僕のやりたいことは、豊作貧乏をなくしたいのです。この仕組みをなくさない限り、絶対に農業はよくなるのです。11月、12月は本当にひどい状況でございまして、毎日私の方に生産者からいっぱい電話が来ます。これは何かといたら、豊作貧乏だからです。この仕組みをなくしたいということで、市場外流通をつくって、そこで生産者が好きな金額をつけて流通させる仕組みをつくれれば、豊作貧乏がなくなると思ったのですけれども、100億円かけてやった結果、なくならないのです。なので、多分このまま市場外流通だけを伸ばしていても、豊作貧乏はなくならないのではないかと我々は思っています。

そこで何をするかといたら、今、ちょうど前期から始めているのですけれども、全国の市場若しくは全国のJAと業務提携をいたしまして、市場流通の方もやらせていただいています。



最終的に市場流通、市場外流通の両方を見ることによって、相場の管理をしっかりとやって、需給バランスを調整して、豊作貧乏がなくなるような仕組みをつくっていききたい。ここが我々のゴールではないのかと思っています。

もう一つ、海外の輸出もやっていて、とても大切なのですけれども、もう一つ大切なのは国内消費の拡大だと思っているのです。

他国に行くと、自国の風景を守るために自国のものしか食べないという方がたくさんいらっしゃるのです。しかし、日本にはそのような方がいらっしゃらないのです。これは教育かと思っています。本当に子供のときから日本のものを食べた方がいいよと。結果、それが国内消費拡大につながるということを、我々の会社でできたらいいと思っています。

プラスで、登録生産者もまもなく1万人を超えますので、生産者向けのサービスとして、これはビジネスというよりもサービスなのですけれども、種、苗、肥料、農薬、資材とかを販売するサービスも現在やらせていただいております。

なぜ上場したかという、皆さんと同じです。内藤さん、浅井さんと全く気持ちは同じです。どうやって農業をよくしていくかだけです。農業をよくしていこうと思ったら、足りないのが2つあったのです。

一つは何かといたら、人です。もう一つはお金です。これを獲得するために、上場というのは非常に有効なのではないかと思っています。

私は実は大学の教師も少しやっているので、農学部が農業に就きたくない、ゲーム会社に行きたいとかIT会社に行きたいと言う。何でかという、上場できてカッコいいじゃんと言うのです。

それでは、農業がかっこ悪いのかという、農業はかっこ悪いと言うのです。上場している会社とかが少ないじゃん。これは問題かと思っていて、いや、農業でも、ゼロからでも、僕は50万から始めたけれども上場できるよというのを若者に示したいというのも一つの目的だったのではないかと思っています。

うちの会社というより、私のゴールは2035年までに1兆円、野菜と果物を流通させる。このくらいできたら、多分流通を管理することができて、豊作貧乏というものをなくすことができるのではないかと思っています。

IPOに関してなのでも、その前に資金調達です。農業は資金調達がしやすいのではないかと思います。生産だけを切り取ったら、もしかしたらにくいと言われる方もいらっしゃるかもしれないのですけれども、いざ融資となったら、非常にいい融資がたくさんあるのです。なので、僕は今まで資金調達に困ったことがございません。これは流通だからかもしれないのですけれども、生産をやっていたときもそうなのですが、いろいろな低利子のものがたくさんありましたので、資金調達の的にはそんなに農業は難しくないのではないかと思っています。

IPOは今、資金調達されている農業ベンチャーはたくさんいますし、農業ベンチャーが増えてIPOをすることはとても多いです。なので、内藤さんにも浅井さんにも、是非ともどん

どんIPOをしていただきたいのですけれども、ただ一つ最近問題だと思っているのは、額が合っていないところがたくさん出てきているのではないかという不安がございます。額というのは、調達額です。会社の規模に見合った額ではなくて、少し大き過ぎる金額を増資で得ているところが見受けられるので、いい意味でも悪い意味でも農業ベンチャーはバブルなのではないかとも思っております。

僕からは、ざっくりですが、以上でございます。ありがとうございました。

○佐久間座長 ありがとうございました。

それでは、ただいま皆さんから大変興味深いお話がございまして、委員の皆様から御意見、御質問をお願いしたいと思えます。

御質問、御意見のある方は、挙手若しくはお声でお願いいたします。

最初に南雲座長代理、次に大泉専門委員でお願いします。

○南雲座長代理 3名の皆様、御説明を本当にありがとうございました。大変勇気づけられる内容も多くて、日本の農業の未来にはこんなに期待があるのかという気持ちも出てまいりました。

3人の皆さんに御質問したいのですけれども、まだ国内でやれることもたくさんあるということだと思えますが、人口の増加、人口の多さということも含めて、アジアを中心とする海外マーケットには非常に魅力を感じるということがまずベースラインにあるのだろうと思えます。

土地もそうでしょうし、優秀な人材も、もしかすると若い人も海外の方が、調達という言い方は変ですが、採用しやすいかもしれない。

今、世の中はバイサイドでもお金の方がじゃぶじゃぶに余っているので、どこに行っても、規制の問題を除けば資金調達はそんなに問題がないのだろうと思えます。M&Aのチャンスとか、関連の基盤事業を整備するときも、海外の方が余地が大きいような気がするのです。

製造業との比較で言うと、日本から流出して海外に行って、最初は現地投資で小さくやるのだけれども、だんだん大きくなって行って、自動車などはいいい例ですけれども、海外の方が生産量は多い。売上げも多い。私の母体のMUFUGグループも海外の方が全く大きいマーケットになっている状況で、従業員も海外の方が多いです。

つまり、日本から出ていってしまうリスクです。リスクというか、皆さんにとっては魅力ということかもしれませんが、それを率直にどのぐらい感じていらっしゃるかということについて御意見をいただければと思いました。

以上です。

○佐久間座長 それでは、ただいまの件で、どなたからでも結構でございます。

特に、もう既に海外展開されておられる浅井様、内藤様、よろしく申し上げます。

○浅井代表取締役 人材の海外流出の話でよろしいですか。

○南雲座長代理 いえ、皆さんの事業が本社ごと海外に移転される可能性を考えています。

○浅井代表取締役 それはうちに関してはいいですね。地に根を張って農業生産をしていますので、飽くまでもベースは日本、私の場合はまず三重県にあります。

ただ、グローバルに農業ビジネスを展開するというのも必須になってきていると思います。なので、うちが業務提携しているニュージーランドのZespriという会社でも、キウイフルーツたった1本で3,000億円ぐらい売っているのです。世界でマーケットをつくっているのです。ですから、日本からも本気で輸出5兆円とか、2030年を目指していくなら、農産物の輸出だけでは難しいのではないかと。

総合的な農業ビジネス全体でマーケットをつくっていく、外貨を稼いでいくという感覚でいくと、必然的に海外に拠点をつくっていくことがすごく大事だし、研究開発の拠点とか流通の拠点とかです。そういう意識が必要ですが、うちの場合はもうベースは日本、三重県にあるということには変わりません。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、内藤社長、何かございますでしょうか。

○内藤代表取締役社長 国内と海外の比率だとかで言いますと、我々は現在、日本国内生産で輸出の方が多いのですが、今後海外の生産だとか、海外への知財のライセンスをしたものの流通、比率というのは増えていくと考えております。

というのは、当然品目にもよるのかと思っております、温帯気候でしか作れない果樹、リンゴだとかナシだとかモモだとかブドウというものは基本的に輸出が主になりますけれども、日本側でどう生産を頑張って改善したとしても、海外で作った方が効率のいいもの、例えばトマト、イチゴ、メロン、野菜といったものは日本からの輸出を増やしていきたいという気持ちもあるのですが、海外で戦うということは、国産だからとか、そういうげたを履けないとか、逆に外国のものとして捉えられるので、ピュアに価格、品質において競争力が必要ですので、そう考えたときに、品目によってはどうしても海外での生産に注力した方が経済的に合うものが多いとありますので、そういったものはそういうふうになっていくのかと思っております。

ただし、一方で、現在日本で開発されている品種だとか作り方を海外で生産したとして、生産、製造のオペレーションは海外にありますけれども、その根幹の強みとなる品種だとか栽培技術のR&Dの機能は日本に残り続けるのかと思っております。

それはほかの製造業とか自動車メーカーで海外展開しているところは、売上げは大きいかもしれないけれども、海外の売上げをつくれている競争力の源泉というのは、日本にある技術、研究者、人だと考えているので、そういった意味で、仮に海外のパイが広がっていても、それによって、よりいい人材が日本の農産業に入ってきて、より技術開発が進むのであれば、国内の農業もよくなりますし、海外の農業ももっと大きくなっていくという形なのかと考えております。

○佐久間座長 ありがとうございます。

次に大泉専門委員、お願いいたします。

○大泉専門委員 どうもありがとうございます。及川さん、浅井さんは普段からよく存じ上げておまして、本日はお忙しい中ご出席くださりありがとうございます。

また、内藤さんは今日、初めてお会いするのですが、つい最近起業した割には事業がどんどん伸びて、来年3月にIPOをするというスケジュールで進んでいるというお話で、非常に頼もしいと思って聞いておりました。

まず内藤さんにお伺いしたい。会社概要なのですが、これは上場するとしたら、業種が何になるのか教えていただきたいのが一つです。

2つ目は、リンゴ生産は青森で8haやっているとおっしゃっていましたが、農地はリースでしょうか。それとも、何か所有しておやりになっているということでしょうか。その2点についてお伺いしたい。

次に、浅井さんのところなのですが、浅井さんはいろいろ会社に関係していらっしゃるんですね。それで、うれし野アグリは私も訪問させていただいたことがあるのですが、社長は辻製油の辻社長ですね。この間、デンソーさんがフードバリューチェーン部とかいうのをつくって、浅井さんと一緒にアグリッドをやっているという話は伺っておりますが、アグリッドは浅井さんが社長さんで、先ほどの表だと51%の株式を持っていたらという話ですね。

南相馬復興アグリは、これは多分木内さんが社長さんなのだろうと思うけれども、これにも参加されておられる。お伺いしたいのは、玉城町も含めて、これらの会社は農地所有適格法人になっているのか、なっていないのか。あるいは、もう普通の一般会社として自由におやりになっているのかどうか。ある会社は農地所有適格法人なのかもしれないし、ある会社はそうではないと思いますが、その辺をお伺いしたいというのが一つです。

資金調達に関しては、主に別途ファイナンスを利用しているというお話も伺いました。浅井農園としての売上げというものを計算するときには、これだけ会社を持っていて、どういうふうに計算されるのかというのを教えていただきたいのです。

私が訪問してから随分企業が成長されているので、その辺の御苦労もあるのだろうと思うのですが、それが浅井さんに対する質問の2点目です。

及川さんも創業のときから存じ上げているわけですが、上場した動機に関しては先ほども伺いましたが、上場しようと思っても普通はなかなかできないのが農業界なので、できてしまった理由は何なのかということが一つです。

もう9,000戸以上、1万戸を超えるぐらいの参加農家がいるというお話を伺いました。非常に頼もしい限りだと思いますが、及川さんのところから参加農家への投資というのを考えてみたことがございますか。ほかにも、農家へ出資したいという企業は聞いたことがあるかどうか。

要するに、農業ベンチャーの世界でIPOというのは結構あって、それは身分相応だというお話もよく分かるのですが、農家に対してエクイティーで何らかの形でという、出

資者が日本の社会にいらっしゃるのかどうかということをお伺いしたいのです。

そういったことから、今、資金としては、農家は日本政策金融公庫の事業性評価で10億ぐらい、特例で20億ぐらい融資されるというので、融資に走る傾向があるのだけれども、エクイティーで投資でという話にはなかなかならない。

東北地方でも、実は仙台などだと、普通の企業含めてIPOをする企業というのはほとんどないのです。ましてや農業だとそんなに可能性があるのかという気がして、その辺の勘どころというか、事情というか、その辺を教えていただけたらと思います。

以上でございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

まず、内藤様からお願いいたします。

○内藤代表取締役社長 よろしくをお願いいたします。

まず、前提として、我々は今、2024年3月期の上場に向けて、監査法人の選定が終わって、証券会社を決めるぐらいの段階なので、まだ3年後とかを計画している段階です。

ただ、その中で、業態としてどういう形でというところで申し上げますと、なかなか知財とかを確保しながら日本国内生産、海外生産でグランドビジネス、バリューチェーン一貫通貫でグローバルで農業をやっている会社というのが、比較対象としては日本国内には存在しないので、それで言うと海外のZespri、Turners and Growers、Sunkist Growers、あとは中国とかもそういう事例があるので、海外のものを比較対象にするというのが一つです。

もう一つは、ポイントポイントでつかみ取ると、例えば品種のところに関しては、業態的にサカタのタネさんのやっていることに近いですし、そういったバリューチェーンごとにコンプスを用意するというのもあるかと思っています。

もう一つやり方としては、理想みたいな話になってしまいますけれども、日本の技術を基にしながら、R&Dから販売までグローバルでやって、日本を代表するブランド企業をつくりましょうというコンセプトにのっとると、例えば、まだまだ全然遠いですが、ソニーだとかトヨタだとか、そういったものも業態としてはコンプスになるのかと思っています。それが1つ目の御質問に対する御解答です。

2つ目のところに関して言いますと、まず、我々は農業生産の箱が3つありまして、一つは、我々が株式会社日本農業として行っているものです。それに関しては、我々は要件的には満たしているのですが、農地所有適格法人にはなっていないくて、リースでやっております。

2つ目の箱が、これまで青森県でリンゴ生産をやられていた農業生産法人に対して49%出資をさせていただいて、そちらで行っているところです。これに関しては、もともと51%持っている社長さんが自分で農地を会社として所有していたところも大いにあるので、イメージ的に7割ぐらいが所有で、3割ぐらいが借りている状態です。

3つ目の箱がファーマインドさんと組んでいるジョイントベンチャーで、こちらは現在

の8haは全て借りるという形でやっております。ただし、農地所有適格法人にはなっているので、今後、その8haというのも、最初の3年間借りた後に購入するみたいな契約なので、順次買って増やしていく、所有するという方向がかなりメインになってくるのかと考えております。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

次に浅井様、お願いいたします。

○浅井代表取締役 大泉先生、御無沙汰しております。

私の方は、1つ目の会社形態については、農地所有適格法人になっているのは浅井農園の本体だけです。あと、大企業との合弁に関しては、基本は一般農業法人として農地をリースで借りて農業生産を行っています。

理由は幾つかありますが、そこに至った背景は、私は浅井農園の5代目ですけども、僕が継いだ時点で会社は本当に小さな家族経営の農業だったので、資金力がない。そういう中で、農業生産は設備投資のイニシャルコストも非常に大きくて、生産の天候リスクも含めてリスクが高くて、収益率がそんなに高くないという中で、全てそれを自分で所有するというのをやめて、どちらかというところとシェアをする。リスクもプロフィットもシェアをして、それでも規模を拡大したい。効率的に生産をするための規模拡大というところに企業の力を借りたという形です。いろいろな苦勞もありますが、それが私にとっては一番早かったというところなんです。

2番目の御質問の売上げの計算方法ですが、今は単体で約10億で、グループ全体で約30億程度なのですが、そのグループの定義を会計上で言うと、うれし野アグリで言うと弊社の所有は20%、アグリッドで51%なので、アグリッドは完全に子会社になりますし、うれし野アグリで言うと持分法の適用のグループ会社という位置づけかと思います。

弊社の場合、IPOを今の時点では考えていないので、どちらかというところは余り関係なくて、自分が関わることによって生み出した雇用であり、付加価値を自分なりに納得感のあるところまでつくっていきたいと考えています。

IPOに関しては、今、大泉先生もおっしゃった政策金融公庫の上限が20億で、それ以上の融資が必要となってくる中で事業を拡大したいというところで、IPOというのも一つの手段として検討していくのかと思っています。

調べてはいます、秋川牧園さんの事例です。農地所有適格法人を子会社化して、社員を社長にして51%所有させる。そういうスキームなのかと今は考えています。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

及川様は先ほどの海外進出の点についてもお考えがあるということでしたので、それも併せてお願いいたします。

○及川代表取締役会長CEO ありがとうございます。

まず、海外進出の点なのですけれども、うちの会社が海外に移転するという事は100%ないのかと。できれば和歌山の農業ベンチャーでいたいので、和歌山の本社が動くつもりは今のところはないです。

農業をどう捉えるかだと思うのです。農業という捉え方ではなくて、日本の食と考えたときに、本当に国内だけで生産をしていて大丈夫なのかという発想が僕にはあるのです。今は少し輸出もしているのですけれども、将来的にはメイドバイジャパニーズです。日本人の方が海外にいて、いいものを日本にちゃんと送り届けるということはやらないといけないと思っております。

大泉先生、御無沙汰しております。お世話になっております。2つ目なのですけれども、上場できてしまった理由はいろいろあるとは思いますが、やはり人かと思うのです。

具体的に何かというと、うちの場合ですと、上場する3年前に東京に営業所を構えて、東京で優秀な人材を集めることができた。これがとても大きかったのではないかと思います。多分、ずっと和歌山にいて、和歌山の人材だけで上場しようと思っても、これは難しかったのかと。東京で本当に農業をどうにかしたいという仲間を集めることができたというところが一番大きかったのではないのかと思っております。

もう一つ、うちの会社が農家に交渉するのです。これはやりません。これはなぜかというと、私の経営方針がありまして、どのような経営方針かということ、隣のビジネスをやらないと決めているのです。隣は何かというと、生産と販売です。なので、我々は農家も生産もやらないですし、スーパーマーケット、販売もやらない。そこをつなぐところだけに特化していこうと思っております。

ただ、今、生産者さんから言われるのは、資材が欲しいということです。うちの会社に出荷をしたいので、こういう機械が欲しい、選果機が欲しいという問合せがあるのです。それは我々の会社が買って、貸してあげて、うちに出荷するという事はやらせていただいております。

それでは、全国のほかの会社が農家に対して出資をすることがあるかといったら、多分、出資をしたい会社はたくさんあるのだろうと思います。しかし、マッチングの機会がないからできていないのかと。ただし、多分、目的がビジネスというよりも、今のところ、どちらかというところとCSR的なところで農業をやりたいというところが多いのではないのかと思います。投資で考えると、生産で一番難しいのはイグジットです。どうやって最終的に利益を出すのかというところが少しまだ不透明というか、天候に左右される部分も多いので、難しいのかと思っております。

僕からは以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

澤浦様、お願いいたします。

○澤浦専門委員 皆さん、こんにちは。3名の方、どうもありがとうございました。

内藤さんについては、うちは青森に関連会社の農場があって、先日、その社長から内

藤さんの頑張っていること、苦勞していることを伺いました。とてもすばらしいと思っております。

そこで、今回のテーマが農業法人の成長段階における資金調達の方法ということで、話の中で、今回IPOであったり直接金融についてのお話の一つ検討として挙がっていると思っております。

皆さんがやっていることは非常に自分も関心を持っていますし、経済的、経営的な観点と言うとそのとおりだと言うと同時に、私一つ懸念しているのは、例えば内藤さんのところが上場して、農地所有適格法人で、農地を3年後に所有したと言って、このようなことがあり得るかどうか分かりませんが、将来的に敵対的買収で外国の企業に買われてしまったといったときの懸念というのが、どのような懸念を持たれているか、また、そういったことを防ぐためにどのようなことを考えられているか。

また、そんなのはいいのだと、日本の農地で外国人が農業をやろうが、誰がやろうが、外国の法人であろうが、日本で生産をするのであればそれでいいのだと思われているかどうか、その辺のところを伺いたしたいと思います。

内藤さん、及川さん、浅井さん、よろしくお願いいたします。

○佐久間座長 ありがとうございます。

まず、内藤さん、お願いいたします。

○内藤代表取締役社長 初めまして。よろしくお願いいたします。

私としては、本音ベースで言うと葛藤みたいなのが少しあります。何の葛藤かと言うと、当然、会社を始めた原点というのは日本の農産業、日本の農家さんがいい技術を持ちながらも衰退産業になっているというのを、よくしたい、グローバル化させるというところで、その一助になればうれしいというところで会社を始めてやっているの、当然、今後、外国資本がコントロールするみたいなのは、日本人の国民の食料安全保障にとってもよくないと思っております。なので、当然、ここから先はブロックしなければいけないというボーダーは明確に引かなければいけないと思っております。

一方で、最近の葛藤は何かと言うと、日本人の目線からするとメイドバイジャパニーズで、日本人ができるだけコントロールできるような形で、例えば海外の農地で農業をする。日本側のある種の下心としては、緊急事態のときに、海外の農地だけれども日本資本がやっているから食料の安全保障が確保できるのではないかみたいなディスカッションを日本人からすると考えてしまうが、それは逆に、我々が今、海外で農業をやろうとしていることからすると、私が冒頭で申し上げた、日本側としてボーダーを引かないといけないということの正反対のことをやろうとしているわけで、そこは各国の農地の規制というのは当然ありまして、そのルールの中でお互いにwin-winにやっていかなければいけないところですし、グローバルで特に生産とかで海外のビジネスに入ると、日本日本し過ぎてもあれだし、何がいいのかというところが若干葛藤もあるところです。

曖昧な答えですけれども、そういったところです。



○佐久間座長 ありがとうございます。

次に浅井様、お願いします。

○浅井代表取締役 澤浦様、いつも大変お世話になっております。

私は書類の方にも書かせていただいたとおり、農地所有適格法人の買収等を防ぐための仕組みが必要なのだろうとは感じています。

ただ、ベースの議論として、今日は適切ではないかもしれませんが、農地は誰のものかというか、そもそもこの規制というのは、農地の不正利用とか不正転用を防ぐために、性悪説に立ってつくられているものだと認識しているのです。

ただ、例えば今、農地を所有しているオーナーだけれども、全然自分ができなくて耕作放棄地にしてしまっていたり、未来のために優良な農地を残して受け継いでいくことが大事と私は言いましたが、それをしていない農地オーナーの方は、果たしてそれは義務を果たしているのだろうか。

農地がどうあるべきかという議論をしっかりとした上で規制緩和もするべきだし、規制を継続するべきかと思っていますので、ちょっと外れましたけれども、そういうところの視点も持っていただきたいと思っています。

以上です。

○澤浦専門委員 ありがとうございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、及川様、お願いします。

○及川代表取締役会長CEO 初めまして。Facebookではつながっていますが、よろしく願います。

おっしゃるとおり、生産側がIPOをすると農地の問題は出てくると思うのです。

僕は、これは絶対守らないといけない部分ではないのかと思います。だからこそ生産側に手厚い融資制度があるのではないのかと思うのです。なので、これは農業からずれるかもしれないのですけれども、日本の土地は農家ではなくても日本人に持ってもらいたいというのが僕の本音かと思っています。

ただ、大切なことは、だからといって競争しなくてもいいということではないと思うのです。日本のものをたくさん食べてもらいたいのですけれども、国内だけの競争ではなくて、海外も含めた形でいい競争、公平で競争できる環境を整えるということが大切なのではないかと思っています。

○澤浦専門委員 ありがとうございます。

○佐久間座長 竹内委員、お願いします。

○竹内委員 御説明いただきましてありがとうございます。エネルギー分野の勉強をしております竹内と申します。

大きくは2点ほど、私の方からもお伺いできればと思っています。

今日お話くださった3名の方、本当に元気になるお話を頂いてありがとうございます。

た。

皆さんに続いていく方たちをつくる道筋をつけることが非常に重要だと思っておりますが、本当に一部の方だとは思うのですけれども、私が接している農業を営んでいる方は、資金調達が難しいと。融資も、制度としては手厚いのだけれども、逆にJAさんや農林中金さんがあるので、市中の金融機関が、自分たちは目利きもできないし、積極的に動く分野でもないという形で、余り関心を持ってくださっていないように思うということです。

農業は農家というファミリーがやるもので、法人が担い手になる制度設計に全体的になっていないというお声をよく聞くので、皆さんが全体像として感じておられるような課題意識があればお伺いしたいのです。

あるいは、地域経済活性化という文脈で、例えば地銀さんとかがもうちょっと果たすべき役割とか、そういったものがないのかということを含めて、もしコメントいただけるのであればお願いしたいというのが1点目でございます。

2点目が、日本農業様、あるいは浅井農園様にお伺いするのがよろしいのかと思うのですけれども、農地所有適格法人の要件、構成員であるとか議決権であるとか、そういったところが定められている細かい制約が非常にやりづらさにつながっていないかというところで、ここについて整理していただければ有り難いと思っております。

実は今日のお題ではないので、ここから先申し上げることについては、どなたかコメントをいただける方がいればということなのですが、私が先ほど冒頭で申し上げたとおり、エネルギー畑の人間でございまして、お付き合いしている方は多くが結構営農型の太陽光発電とか、そういったところをやっておられるような方も多くおられます。

基本的に農地は農業生産のためにあると思っておりますし、今は荒廃農地を太陽光発電に活用しようという動きなども活発になってきてはいるのですけれども、荒廃農地ははた目には里山ですし、山林ですし、地域住民の理解を丁寧を得ていくことが必要だと思っております。

ただ、太陽光発電の拡大というところ、あるいは、農業で使われるエネルギーを電化していくということも重要なので、農地所有適格法人の事業として認められる部分において、農地法の施行規則に再生可能エネルギーというところを定義することも必要ではないかと思っておりますけれども、もしこの辺りで御意見をいただける方がおられましたら、せっかく農地所有適格法人の要件についてお伺いする機会だったので、ここについてもあればいただければ有り難いと思っております。

以上、大きく2点でございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

ただいまの件はお三方からということですか。

○竹内委員 そうですね。

もしなければ、最初の1点の文脈で言いますと、農業総合研究所さんにお伺いするのがよろしいのかと思うのです。

○佐久間座長 分かりました。それでは、及川様、お願いします。

2点目については、コメントがあればどなたからでも結構でございます。

よろしく申し上げます。

○及川代表取締役会長CEO ありがとうございます。

市中の融資についてなのですけれども、農業総合研究所は全国の地銀10行と業務連携をしております。

これは何をしているかといったら、特に地銀は生産者に融資をしたいのですけれども、ツール、情報を持っていないということで、我々と提携することによって、我々は保証をすることはできないのですけれども、いろいろアドバイスして、そこのつなぎ役をやっております。なので、地銀が興味ないということはないと思います。

これはサービスで私個人でやっていることなのですけれども、いろいろな農家さんの融資の書類とかを拝見させてもらってアドバイスとかもしているのです。

そうすると、農業というよりも、その人の事業内容がしっかりしているか、しっかりしていないかによってお金が出てくるので、農業だから融資が受けにくいということは、15年間ぐらいこの業界にいるのですけれども、本当に今まで一度もなかったと思っております。

どちらかという、地銀さんも融資をしたいと思っているところが多いのではないかと思っています。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、2点目について、どなたか何かコメントはございますでしょうか。

浅井さん、何かございますでしょうか。

○浅井代表取締役

2点目については、農地所有適格法人の要件について、今は緩和の方向性の動きが多いと思うのですが、しっかり農地として守っていく、次世代に受け継いでいくという意味では余り緩和すべきではないと思っています。

というのは、うちもほとんどがリースで借りていまして、きちんと借りることができれば、農地を所有する意味はほとんどないのです。ただし、農地集積に当たっては、50人いたら2人か3人は変な人がいるので、全然話が通じない方もいるし、資産として農地を所有しておきたいというだけのオーナーの方は、何かしらその農地をきちんと使われていないならリリースしていただくような仕組みも逆に要るのではないかと思っています。

3点目のエネルギーのところは、せっかくの機会なので一言だけ。

農業分野においてもCO2やエネルギーの部分はしっかり考えていかないとイケなくて、今はCO2の森林吸収や、炭化による固定化等はカウントされるのですが、農業生産現場におけるCO2吸収量はカウントされません。例えば、うちの1本のトマトの木は年間数キログラムのCO2を吸収しています。人が食べた部分は駄目かもしれませんが、例えば、可食部以外の部分は堆肥にしたりして、土にすき込んで腐食として長期間固定化しているのです。そ

ういうところが今はカウントされていないので、それはここで議論することではないと思うのですが、僕は多分そういうところもPRしていかないといけないのだろうと思っています。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

次に井村専門委員、その後に林専門委員でお願いいたします。

○井村専門委員 お三方の皆様、本当に今日はありがとうございました。

お三方に質問します。まず、及川様、農業ベンチャーは今、資金面でバブルだとおっしゃったのですけれども、この農業ベンチャーというのは農地所有適格法人のことではなくて、農業関連の会社ということではなかったかどうかです。その農業ベンチャーというのは、具体的にどういうところを指すのかを教えてください。

あと、内藤様に質問です。農地中間管理機構であるとか、農業委員会の方に農地をあっせんしてもらうときに、すごく御苦労なさっているということなのですが、もう少し具体的に、どういうところで御苦労なさっているのかということをお聞きしたいのと、8haから100haというのは、青森で考えていらっしゃるのか、今、おっしゃったように、全国展開みたいな形で分散して8haを10か所以上とか、そういうイメージなのかということ差し支えない範囲で教えてください。

最後に浅井様ですけれども、セーフティーネットが必要だということを先ほどおっしゃったのですが、まず、農地所有適格法人の買収等を防ぐためのセーフティーネットとして、何か具体的なアイデアみたいなものがあれば聞かせてほしいのと、もう一点、企業が農地を所有した後に、撤退したときに農地が荒れたりとか、そういったことに対してどういう意見をお持ちかを聞かせてください。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

まず、及川様、お願いします。

○及川代表取締役会長CEO ありがとうございます。

私がバブルと言っているのは、生産側ではなくて、農業関連ベンチャーとだけ思っていた方がいいのではないかと思います。

うちの会社が上場時に調達した金額は3億弱なのです。なので、それよりもたくさん調達しているというのはどうなのか。数十億円調達して、事業がまだうまくいかないという会社もあるのです。いいも悪いもいろいろあるのですけれども、少し調達し過ぎなのではないか。

逆に言うと、多分その一端をうちの会社も担ってしまったのではないかと感じておりまして、一つでもそういう上場企業が出たからこそ、そういうことになりつつあるのかなと。

ただ、先ほども申し上げましたとおり、調達するのは悪いことではないですし、どんとこの業界でIPOは出てきてもらいたいと思っています。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

内藤様、お願いします。

IPO資金調達の要件緩和についても内藤様からコメントをよろしくお願いします。

○内藤代表取締役社長 分かりました。

我々としては、気候条件だとか風速だとか土壌条件が適していて、集約が可能で、農地価格がそこまで高くない地域が青森のどこなのかというのを、市町村単位で全てリストアップして、そこにスクリーニングをかけて、実際にグーグルマップのストリートビューでばっと見て目星をつけて、そこを車で回って、実際の土地とかを見て、土地集めを行いました。それで登記簿謄本を役所で取って、その地権者がどこに住んでいる人なのかというのを全部洗い出して、そこに一軒一軒自分たちで行って、交渉を行って、そこで決まったものを、こういうふうになりましたというので農業委員会さんとかに持って行ってあつせんしてもらうというのが一つ苦労したところです。

今後の100haのところではいきますと、今はリンゴの100haは青森県内で基本的に全て行います。ただし、100ha全てを1拠点でやるのが土地の制約上ちょっと難しそうですので、青森の浪岡地域で30haほど、南の平川地域というところで30haほど、それ以外に弘前周辺で30~40haほどというところで、30ha単位ほどでユニットを組んで青森県内で生産をする。そのぐらいの距離感だと、それに伴う選果場とかは3拠点から同じところを使えるので、そういった形で一産地を組むと考えています。

今後、もう一つ、青森のそういった拠点に加えて、西日本にも同様の100haほどの生産園地とパッキングハウスのインフラを持った産地をつくりたいというのを考えていまして、ナシだとかブドウだとか、青森ではつukれないものを西でやって、東北の青森の拠点を持ってというのは、そういったイメージで考えています。

1個前の規制のところではいきますと、土地に関して、農地適格法人要件が51%の農業者というのは、課題ではあるものの、課題感としてはそこまで大きくないというか、多少別の会社を立ててやらないといけないとかありますけれども、正直、ここら辺はスキームで解決できる問題なので、必ずしも効率的な規制かというところでもないかもしれませんが、クリアできると思います。

それもどちらかというと、農地を集めて集約化するのに当たって、データベースといったところの方が課題の大きさと、これが改善されたときの我々事業者として受け入れるポジティブなインパクトは大きいかと思っております。

○佐久間座長 ありがとうございます。

次に林専門委員、お願いします。

○林専門委員 ありがとうございます。

本当に今日は及川さん、内藤さん、浅井さんにすばらしいプレゼンを頂きまして、本当に敬服しております。

私は知的財産が専門の弁護士なので、特に今日、スマート農業や品種の改良ということで、日本の農業が国際的に価格競争ではなく、こういった技術や、日本人の今までの本当に営々と積み重ねた開発の成果というものを生かして競争できるようにしていかなければいけないと痛感しております。

本日のテーマに関する質問なのですが、生産されている浅井さんと内藤さんに聞かせていただければと思います。

それぞれのビジネスモデルがあって、ベストミックスの中で今日お話しいただいたようなすばらしい成果を上げておられると思うのですが、まず、リースと所有の点です。リースの部分と所有の部分を今、組み合わせてなさっているということなのですが、なかなかリースができない場合、飛び地ではなく効率的に土地を集約化して規模を大きくして農業をやっているというときに、リースではうまくいかないようなケースがあるのかどうか、どのような理由でそういうことがあるのかです。

それから、結局リースしようと思っても借りられなかったような場合がある。先ほど農地中間管理機構が機能していないというお話を伺ったと思うのですが、これは内藤さんも浅井さんも共通してお考えなのかどうかという点を教えていただければと思います。

よろしくをお願いします。

○佐久間座長 ありがとうございます。

まず、内藤様からお願いします。

○内藤代表取締役社長 リースができずに購入するケースというのは、基本的には地権者の方が買ってくれないと渡したくないというふうに交渉してくるケースです。

地域によって異なるのかもしれないですが、我々がやっている青森の浪岡地区だと、ほとんど全ての方が買ってくださいという状況です。

ただ、一方、我々の経済合理性としても、借りると反当たり1万円が買っても10万円とかなので、10年以上やっていくのであれば正直めちゃくちゃ安いですし、買うというオプションを出すことで円滑に集約化ができるのであれば、そこまでは問題ないというのが我々の判断です。

農地中間管理機構とかに関しては、農地中間管理機構に聞いてくださいという、農地中間管理機構が強い都道府県があったり、農業委員会が強くて農地中間管理機構が全くワークしていないところがあったりという状況です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

浅井様、お願いします。

○浅井代表取締役 内藤さんの話と真逆で、我々の地域では、購入はNGなのだけでもリースならオーケーだというケースが多いです。三重県も名古屋と大阪の間で割と農地も資産になり得る可能性があると思っていられるのか分からないのですが、購入が駄目なケースの方が多いですかね。

農地をどのように担い手にというところは、農地中間管理機構さんとか、自治体、農業

委員会、誰がそれをサポートしていくのかというのは地域によっても状況が違うし、今はそこがスムーズにっていないことは確かだと思います。

ただ、農地中間管理機構と付き合ってみると、農家が楽になるようなサポートをしてくれることも確かで、例えば、先ほどの52名の地権者への賃料の支払というのは、52名と直接対話しなくてもよくて、農地中間管理機構が取りまとめをしてくれて、窓口を全部してくれるので、52名分の総額を1年に1回農地中間管理機構にお支払いすれば大丈夫です。そういったところで間に入ってくれる農地中間管理機構というのは非常に楽だと思っていますし、その農地の情報をもっとためていただいて、うまく流動性を高めてくれるハブになってくれると非常にいいと思っています。

以上です。

○林専門委員 ありがとうございます。

更に教えていただければというところなのですけれども、先ほど及川さんは地銀が貸す気満々ではないかとおっしゃったのですけれども、私の理解している限り、銀行では普通は代表者の連帯保証を要求したり、無担保、無保証で貸すというのはないのではないかと思いますのですけれども、浅井さん、御経験上いかがですか。

○浅井代表取締役 基本的には担保、保証というのは必要になって、それが嫌だからIPOをしたいという気持ちも多少あるのですね。

地銀さんも当然農業分野にも興味を持たれていますし、貸したいという状況なのでしょうけれども、政策金融公庫さんとかは非常に有利な、しかもかなり長期の融資を受けることができるのです。それが我々は植物の論理で、どうしても時間軸として、事業の時間軸が通常の事業よりもかなり長い。ロングタームなのです。それが民間の市中銀行さんとか、民間の投資家の方の時間軸となかなか合わないケースが多いので、そういう意味での制度融資は非常に有効です。一方で公庫さんでも担保と保証が必要になりますので、そこが事業性評価融資の枠が増えていくと有り難いというのが私の要望です。

○林専門委員 そうですね。ようやく政策金融公庫も無担保というのが始まったけれども、それも枠のある話なので、それで解決している問題ではなくて、選択肢としては融資だけではなく出資も必要だし、出資には上場という選択肢も必要ではないかと思うのです。先ほど外資に敵対的買収をかけられたらどうするという質問があったと思うのですけれども、これは頑張っておられる浅井さんたちにする質問ではない気がしています。というのは、外資による土地取得を制限する法整備というのは、既に水源地の買収が進んでしまったりしている、むしろ国がそちらを考えなければいけない問題で、片やその話がどんどん進んでいる中で、その問題があるから農地法第2条第3項の農地所有適格法人の要件として、株式会社（公開会社でないものに限る。以下同じ。）という制限を残すという話は、私はおかしいのではないかと個人的には思っています。

その関連で、先ほどの浅井さんの、農地は誰のものなのかというご指摘は貴重と思えました。農地を持ちながら、それを農地として使っていないくて、資産として保有しているだ

けで、実際は耕作放棄地になっているようなところは、本来であれば農地法で勧告などをして農地に戻していかなければいけないが勧告もされていない。日本では土地の所有権がほかの国に比べてすごく強くなってしまっているところがあるのです。

先ほど浅井さんが、52軒のうち2軒ぐらいは資産として持っているだけの人が出て、それがそのままになっているということをおっしゃったかと思うのですが、浅井さんとしては、農地の在り方ということについてはどのようにお考えでしょうか。

○浅井代表取締役 一般論として、52軒のうちの話ではなくて、先祖代々の土地がという理論はまだ田舎にはたくさん残っていることも確かです。農地集積をするメリットは、これから国が政策的に輸出を伸ばしていくとか、競争力を高めていくとか、そういったときには非常に効率的に農業をするという意味で農地集積が大事で、そこを本来は農業委員会がもう少し機能するといえるのですが、みんな顔見知りの知り合いの中で、身内の方に対してネガティブな発言をしにくいところもあると思うのです。

新しく入ってくる企業さんに対しては、やはり変化を嫌いますから、基本的にはネガティブな印象なのです。ですから、そこは目的の部分をもう少ししっかり説明すべきではないかと思っていて、農地の目的をもう少しみんなでしっかりと説明をした上で、担い手の方にどのようにスムーズに受け渡していくのか。

僕は所有しなくても全然いいと思っているタイプなので、農地所有適格法人の買収の話でも、企業が必ずしも農地を所有しなくても農業ができるわけだから、20年とか30年でリースが組めるわけなので、そこはリースを前提にして、オーナーの方に流動性を促すような仕組みが必要なのだろうと思っています。

○林専門委員 ありがとうございます。

○佐久間座長 井村専門委員から浅井さんへの質問がございます。

井村専門委員、簡潔に質問をよろしくお願いします。

○井村専門委員 先ほど質問したお答えが抜けていたので、浅井さん、お願いします。

○浅井代表取締役 分かりました。

先ほどと一緒に、私は農業参入する企業が農地を所有する必要はないと思っています。リースで良いと思います。所有する場合においても、リースの場合でもそうなのですが、数十年後とか、事業を終えるときに更地にする約束、そして、農地は農地のまま残して受け継いでいくというルールは守りながら、地方でも、地域のランドスケープをもう一回つくり直す。人が働くところ、農業をするところ、もう一回区画整理が必要になってくるのではないかと思っています。過疎化が進んでいる地域は特に必要かと思っています。

○井村専門委員 ありがとうございます。

○佐久間座長 そろそろ時間です。

申し訳ないのですが、座長の私から2問だけお願いしたいと思います。

まず、浅井さんから。借りるよりエクイティーで調達する方がいい点は、例えば天候リ



スクは農業につきもので、非常に天候が悪くて不作だった、若しくは、価格が逆に、先ほどの耕作貧乏ということで利益が上がらなかった。このときはエクイティーであれば配当しないという選択もありますけれども、借りるとなると、低金利であってもとにかく絶対払わなければいけないという点で、エクイティーの方がいい点があるのですが、その辺はどうお考えになっているのかという点です。

次に2問目は内藤さんに、土地所有とリースでお伺いしたい。普通製造業で、もし製造業がIPOをしますときに、ただし土地と建物は全部所有していません、お借りしていますというと、これはかなり上場が厳しくなると思います。

というのは、その持ち主によって結局は経営が支配されるということにもなりかねないので、IPOとしては土地を持っているということが好ましいということにはなるのですが、それはリースの条件にもよるのです。

内藤さんへの質問は、リースというのがもうほとんど土地所有と同じとみなすような強固なものなのかどうかです。一応リース料というのが一定長期間にわたってフィックスされるということがあっても、相続で相手が替わるということもあるわけで、その辺について何か懸念があれば教えていただきたいと思います。

よろしくお願いします。

○浅井代表取締役 エクイティーについては、私も会社の経営者として自己資本比率は非常に意識してしまして、どうしてもデットが増えていくと自己資本比率がかなり下がっていくので、事業拡大においてはどこかで限界が来る。そういう意味でのエクイティーのバランスを取っていかないといけないというところと、あとは資本コストの観点から言うと、今、制度融資含め、ほとんどがゼロに近い形で借りている中でのエクイティーの投資を受けていくというところで、どちらが有利かという選択です。

ですから、そういう自己資本比率の観点と資本コストの観点から、今は融資が比率としては高いということです。

リスクをどうヘッジしていくかについては、今回のコロナでもそうですけれども、最悪のケースで、災害の多い年とかは元本の返済を待っていただくような交渉はできるかと思えますので、そういうところではデットでもそういうリスクをヘッジするすべはあるのではないかと思っています。

○佐久間座長 ありがとうございます。

内藤さん、お願いします。

○内藤代表取締役社長 リースのところの契約内容について、私は詳細に把握できているわけではないですけれども、土地を借りて、上物の果樹を植えたそのものが土地の所有者によって、あなたの木を抜いてくださいとか、返してくださいみたいなリスクは、契約書で担保しているのか、法律で担保されているのか分からないですけれども、基本的にそこはリスクはないという前提で弁護士さんとかと相談をして話しています。

ただ、具体的にそれをどう担保しているのかとか、その根拠みたいなのところについては、

もしかしたら浅井さんの方が詳しいかと思ったりします。

もう一個だけ、ファイナンスのところについて、制度融資の話とかも出ているので、30秒だけ私の考えも言わせていただくと、実際に一事業者として、制度融資のスーパーL資金は事業者としては基本的に無敵なものなので、正直、スーパーL資金を借りられる状態であれば、余りファイナンスは困りようがないところがあります。

ベンチャー企業という観点でも、VCとかを資金調達のターゲットにできるのであれば、VCもお金がいっぱいあるので、余り苦労することはないという状況です。

ただし、産業としてそれでいいのかというと、制度融資というのは結局補助金というか、国の予算で補填しているものなので、本当はもっと資本市場にお金がいっぱいあるし、農業は集約化して、海外も含めてうまくやれば、今は土地で余りお金を生み出していないかもしれないけれども、それがもっと投資商品として理にかなったものに絶対できる状態であると考えています。

そうだとすると、産業としては、一事業者としては制度融資がかなりいいのであれですが、もっとお金が入ってきて、その入ってきたところでうまく土地の集約が円滑に進んで、農業がもうかる産業になっていくといいというのは、お金の調達周りでは考えているところです。

ありがとうございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、時間も参りましたので、今日はこれにて会議を終了させていただきます。

その前に、簡単に私のまとめのコメントをさせていただきます。

本日は、大変興味深いお話で、三者の農業関係者の方の取組の御説明、その後の意見交換を通じまして、我々は多くを学ぶことができたと思います。

農業を強くして、地方経済を活性化していく。そして、成長する産業、最後に内藤さんがおっしゃったような意味で、本当に農業をビジネスとしてやっていくという意味で、これからどういう形がいいのかという点を考えると、これは及川様もおっしゃっていたように、上場というのは一つの大きな道だとも感じました。今はそういう制度融資ということがあったとしても、人材であるとか、拡大の可能性は、かなりの規模ということを考えれば、資本市場から調達するというのも必要な場合、これは別にそれぞれの考えが当然あるかと思いますが、選択肢として、上場していく道をもう少し整備することが重要であると感じました。

本年7月の規制改革実施計画では、資金調達の円滑化につきまして今年度中に結論を得るというふうになってございます。本日頂いた御要望は、農地集約、集積の問題というお話もありました。そういうことも踏まえまして、農林水産省と年明け以降に議論することといたしたいと思います。

本日は若干時間が超過いたしましたけれども、皆様、ありがとうございました。