# 出資によって農業法人の成長を支援

## ――アグリビジネス投資育成株式会社の投資事業と育成事業――

主事研究員　髙山航希

### 1　アグリ社の事業は農業法人への投資と育成

アグリビジネス投資育成株式会社(以下「アグリ社」)は、日本政策金融公庫(以下「日本公庫」)とJAグループの出資によって2002年に設立された。農業法人投資育成制度に基づく農林水産大臣の承認を受け、農業法人に対する投資事業と農業法人の育成事業を行っている。アグリ社の農業法人への投資実績は国内最大規模であり、最近は育成事業も強化している。アグリ社の取組みを、ヒアリングに基づいて紹介する。

### 2　出資には融資と異なる特徴がある

アグリ社は日本公庫およびJAバンク(JA、信農連、農林中金)と連携し、農業法人への出資という形で資金供給を行っている。融資との違いは、融資が法人の貸借対照表の負債を増加させる一方、出資は株主資本(純資産)を増加させる点にある。このため融資と比較すると、出資(増資)には農業法人にとって財務安定化、対外信用力向上、経営安定化などのメリットがある。ただし、出資(増資)後は利益に応じた配当や、一定の情報開示が必要となるため、成長志向の農業法人で活用されるケースが多いが、近年は事業承継対策としての活用も増加している。

アグリ社は、自己資金で投資するプロパー出資のほか、JAバンクアグリ・エコサポート基金のファンド(アグリシードファンド、復興ファンド、担い手経営体応援ファンド)の運用受託という枠組みでも投資している。

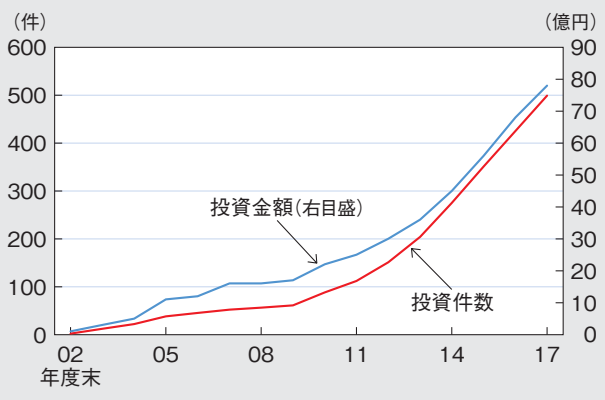
### 3　農業法人への投資実績は日本最大規模

アグリ社の投資案件には、直接アプローチした先のほか、日本公庫やJAバンクがアグリ社からの出資が適すると判断してつないできたものも含まれる。

設立以来18年３月末までの累計投資件数(実行ベース)は499件、累計投資金額は77.8億円である(第１図)。18年４月には累計500件を達成した。農業法人投資育成制度に基づくアグリ社以外の投資実績(各社合計)は、18年３月末までの累計投資件数(決定ベース)で約60件、累計投資金額で約20億円とみられ、アグリ社は農業法人向けの投資主体として日本最大規模である。

投資先も幅広い。立上げ直後で将来の成長が見込まれるものの財務や収益の基盤がまだそれほど強くない法人から、大型で財務基盤が比較的強固であり事業承継も考えている成

第1図　アグリ社の累計投資実績




資料　アグリ社提供資料


農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

熟した法人まで、ファンドからの出資とプロパー出資を使い分けることで柔軟に対応している。地域別にみても全国47都道府県、各品目を投資先として網羅している。

資金の使い道も様々である。17年度のアグリ社の投資実績74件10億円のうち、運転資金が50件７億円と最も多く、設備資金が17件2.4億円、財務安定化・信用力向上が７件0.9億円となっている。(注)

## 4　最近は経営支援も強化

アグリ社は、出資先をはじめとする農業法人の経営を支援する育成事業も行っている。17年には専門担当者を新たに配置して、この分野の取組みを強化している。具体的な事業内容は、出資先交流会、セミナー、個別コンサルティングである。

出資先交流会は法人間の情報交換やネットワークづくりの促進を目的としており、経営者交流会と若手後継者・経営幹部交流会を、年に１回ずつ東京で開催している。

セミナーは、農業法人の従業員を対象に、17年度に人材育成セミナー、販売力強化セミナー、次世代リーダー育成セミナーを農林中金や日本公庫、農業法人協会と連携して行った。従来は出資先の農業法人の従業員を対象としていたが、出資を受けることを考えている開催地近隣の農業法人の従業員も対象として拡大している。アグリ社のセミナーは従業員教育の貴重な機会となっているようである。

個別のコンサルティングは、出資先からの要望がある場合など、必要性が認められる場合に行っている。たとえば、出資先には定期的な経営状況の報告書を提出してもらっているが、その際に相談したい内容が記載されている場合があり、それがきっかけでコンサルティングに入ることもある。また、投資案件をつないだJAバンクが出資先の経営状況をモニタリングするなかで、必要と判断することもある。17年度には、22社に対して個別コンサルティングを実施した。

コンサルティングは、その法人を担当しているアグリ社職員が、必要に応じて外部の専門家と連携しつつ、対応している。「栽培技術に関するソリューションは農業法人がすでに持っている」との認識から、コンサルティングの内容は、金融機関の強みである財務・経営面の課題を出資先とアグリ社で共通認識化することに重きを置いている。

アグリ社にとっても、経営支援は出資先との関係を強化できる利点がある。また出資先が収益力を上げられれば、アグリ社の収益源の一つである受取配当が拡大するという期待もある。

アグリ社は今後も育成事業の体制を強化していく方針である。特に、500件を超える経営データを持っていることは、他の農業法人向け投資主体にはない強みである。それを分析してセミナーやコンサルティングに生かしていくことも考えている。

一方、現場では出資の意義やアグリ社の取組みが十分に理解されていない面もあることが課題だという。現場での理解を深め、新規の投資実行につなげていくことが重要だろう。

（たかやま　こうき）

---

**(注)**出資先の具体的な事例については拙稿「農業金融の手段としての出資について―農業ファンドに着目して―」『農林金融』2017年２月号、pp. 15-30を参照されたい。