

## 農業の巨大ビジネスチャンスは世界に

### ～グローバルアグリ市場参入機会発掘サービス～

#### 今後巨大市場へと成長するグローバルアグリ市場は日本企業にとって参入を検討すべき魅力的な市場

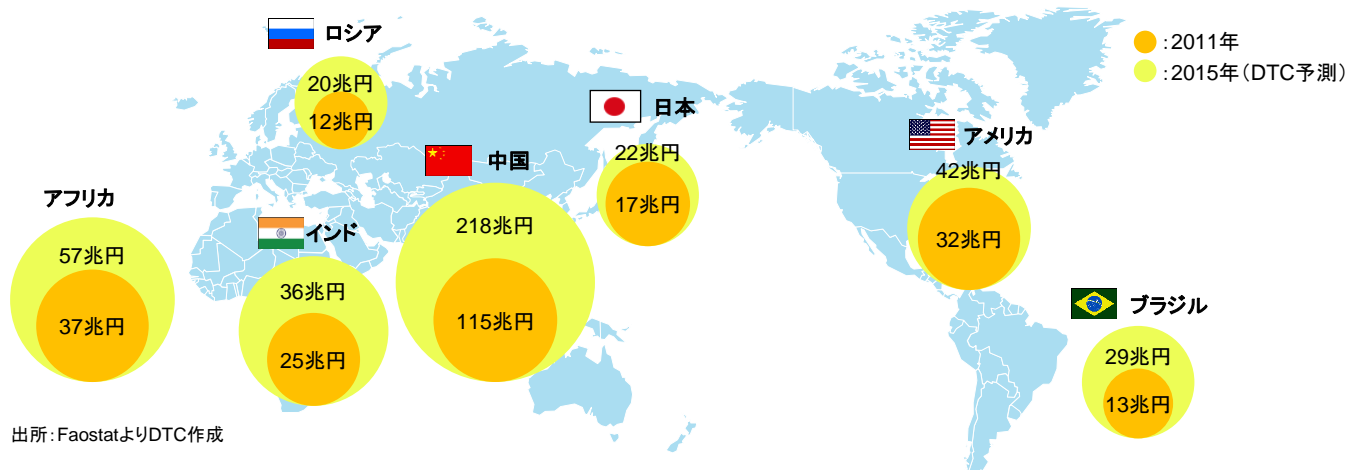
地球規模の環境的・経済的・地政学的な変化が顕在化しつつあり、世界の農業市場は深刻な影響を受け始めています。たとえば、アメリカの西半分に水を供給し農作物収穫の15%の灌漑に使用されているコロラド川では、人口増加・生活スタイルの変化に伴う水利用量の拡大、化石燃料採掘に起因する水質汚染により流量が40年前の半分程度にまで落ち込んでいます。そのため、限られた水資源という観点からの持続可能な農業が要求されるようになってきました。また、人口に対して割り当てられた淡水資源が少ない中国(人口は世界の20%、淡水資源は7%)・インド(人口は世界の17%、淡水資源は4%)においても、水資源の不可逆的な減少が進む中、効率的・持続的な農業運営の必要性が指摘されています。

一方で新興国・途上国での人口増加・人口動態の変化の中で、農作物市場は、野菜・果実・穀物の合計で2012年で114兆円、足元の成長率は7~8%と他に類を見ない大規模・高成長市場となっています。新興国・途上国における所得増加、及びそれによる食生活の変化を鑑みると、野菜・果物の需要拡大は今後も更に継続すると考えられます。特に広大な未開拓の可耕地(arable land)を有するアフリカの農業市場は、2030年で100兆円に達すると見込まれています。

このように顕在化する農業を取り巻く社会課題を解決しつつ、拡大する食糧需要に応えるため、世界各国で先進的な企業が生産力確保に向けた様々な取り組みを始めています。これらの取り組みはまだ緒についたばかりですが、農作物生産技術(植物工場)、資源確保技術(水処理、土壌保全)、流通技術(コールドチェーン)の各分野において、巨大な農業関連市場を形成しつつあります。

国内でも次世代型農業に対して政府が支援を検討しており、長期的には相応に成長する可能性が存在します。しかし、足元を見ると市場規模は小さく、かつ小規模事業者が多いため、次世代型農業の対象市場としての魅力は比較的小さいと考えられます。海外進出、又は長期的な将来の市場創造を見据えたテストベッドとして国内市場を活用するのが、農業を新規事業機会として本格参入する企業にとって妥当な選択肢となりつつあります。

#### グローバルアグリ市場規模(Agricultural Products Consumption)推移(2011-2015年)



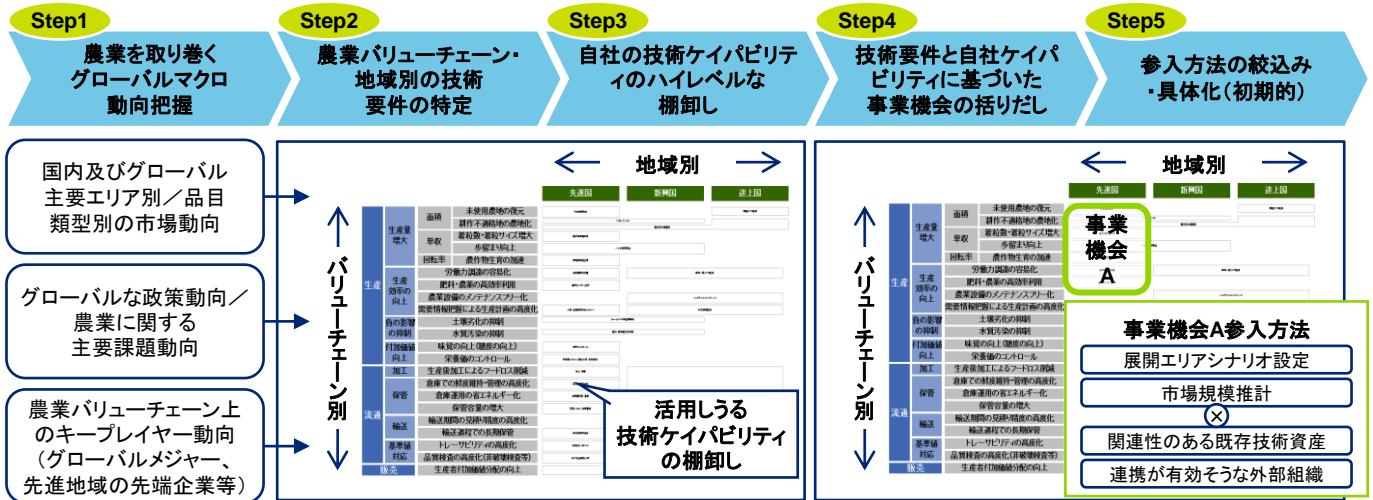
#### <日本企業にとってのグローバルアグリ市場における様々な参入機会>



デロイトトーマツコンサルティングは農業領域での深い経験・グローバルネットワークをテコに、巨大な農業領域への進出を目指す日本企業を“Quick & Compact”にご支援

グローバルアグリ市場への参入機会検討においては、その各ステップにおいて、「巨大事業機会の特定」を阻害する様々な障害が存在します。デロイトトーマツコンサルティングは、数多くの農業関連プロジェクトでの深い経験・専門性、及び全世界にまたがるグローバルネットワークをテコに、海外での農業関連事業立上げを目指す日本企業を強力にご支援します。

グローバルアグリ市場へのQuick & Compactな参入機会検討サービス



世界中の参入機会を既存ノウハウをテコに1~1.5ヶ月程度とクイックに診断

**Step1** 農業を取り巻くグローバルマクロ動向把握

各国政府・各産業にまたがるグローバルネットワークを活用し、グローバルアグリ市場の理解の基盤として、グローバル農作物市場動向、政策動向、主要プレーヤー動向を把握

**Step2** 農業バリューチェーン・地域別の技術要件の特定

アグリ領域における深い専門性を活かし、グローバルアグリ市場が現在抱えている課題を地域毎・バリューチェーン毎に深掘りし、課題解決のための技術・サービス要件を特定

**Step3** 自社の技術ケイパビリティのハイレベルな棚卸し

企業を持つ自社ケイパビリティを棚卸しし、既存の課題・課題解決に向けた要件との比較から、自社とグローバルアグリ領域の関係性・近接性を分析

**Step4** 技術要件と自社ケイパビリティに基づいた事業機会の絞りだし

農業の課題、自社のケイパビリティから、自社が参入すべき事業機会を特定。ここでは過度にプロダクトアウト志向に陥り事業機会を狭く捉えすぎないように、不足するケイパビリティは提携・買収により補完する前提で、大きな課題の塊を解決する事業機会を特定

**Step5** 参入方法の絞り込み・具体化(初期的)

特定した事業機会に対して、当該事業機会に参入するためのハイレベルな事業実行計画を策定。新規事業の実行計画は、「撤退基準を明確にすること」が特に重要。限られたリソースを有効に活用し、当初仮説が反証された場合の迅速な方向転換(ピボット)を可能とする意思決定の枠組み作りもご支援

デロイトトーマツ コンサルティング株式会社  
 コンシューマービジネス ユニット

有限責任監査法人 トーマツ  
 農林水産業ビジネス推進室

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-3-1 新東京ビル Tel: 03-6213-3580 Fax: 03-6213-3585  
 e-mail: agri@tohatsu.co.jp

トーマツグループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームおよびそれらの関係会社(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング株式会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー株式会社および税理士法人トーマツを含む)の総称です。トーマツグループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各社がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー等を提供しています。また、国内約40都市に約7,600名の専門家(公認会計士、税理士、コンサルタントなど)を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はトーマツグループWebサイト(www.tohatsu.com)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査、税務、コンサルティングおよびファイナンシャル アドバイザリーサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。デロイトの約200,000名を超える人材は、“standard of excellence”となることを目指しています。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッドならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。DTTLおよびそのメンバーファームについての詳細はwww.tohatsu.com/deloitte/をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案をもとに適切な専門家にご相談ください。