

植物工場ビジネス展開支援サービス ～次世代型農業による巨大市場の開拓～



お問い合わせ

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

e-mail: agri@tohmatu.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7,300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.tohmatu.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ヵ国を超える国・地域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(“DTTL”)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.tohmatu.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。

© 2014. For information, contact Deloitte Touche Tohmatsu LLC.

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

トーマツ

植物工場ビジネス展開支援サービス

今、なぜ植物工場か？

近年、世界農作物市場は、野菜・果実・穀物の合計で100兆円を超え、足元での成長率は10%前後と他に類をみない大規模・高成長市場となっています。一方で、都市開発や砂漠化により農地に適した土地は次々と失われ、食糧の安定供給が世界的に課題となっています。

このような中、温度、光、炭酸ガス、養液などの環境条件を制御し、作物の播種から出荷までの各工程を一貫して周年計画的に行える植物工場は、安定供給の解決策として世界的に注目を浴びています。オランダ、イスラエル、韓国など国策として効率的な環境配慮型の農業生産を掲げている国も多く、日本でも2009年に農林水産省と経済産業省が植物工場のための大型補正予算(約150億円)を確保しました。これを機に、民間企業の植物工場への参入が加速しています。



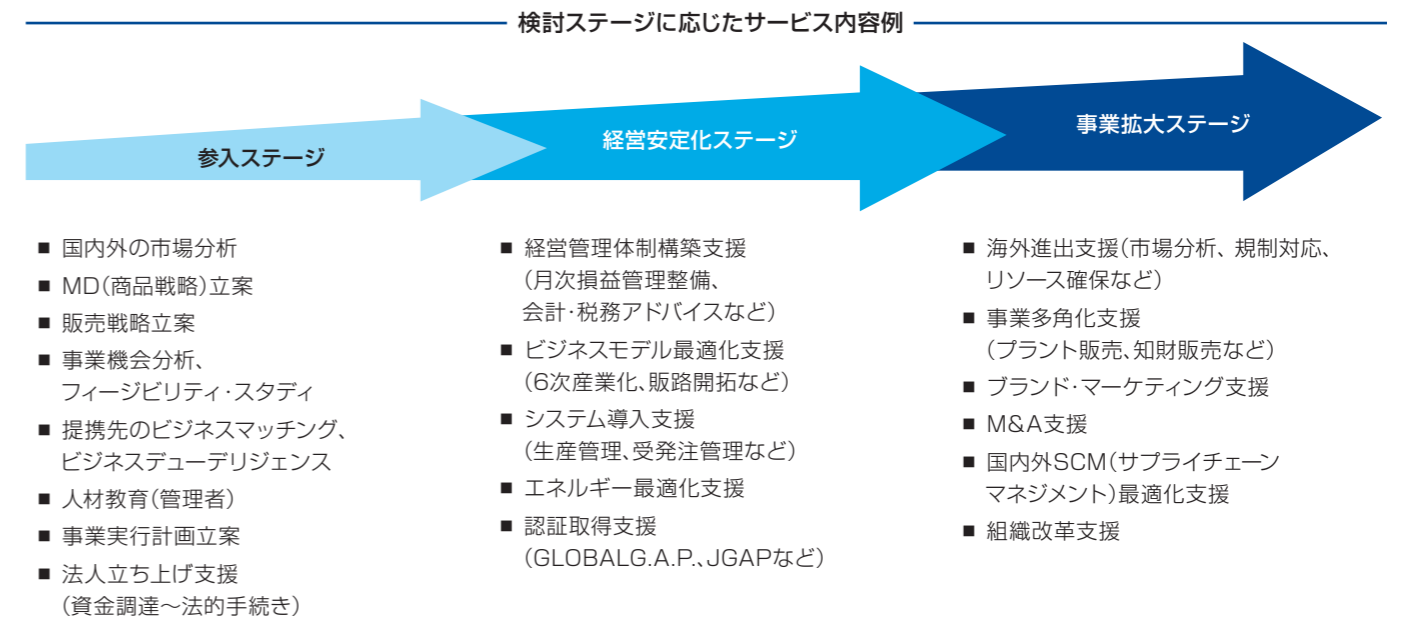
植物工場ビジネスの成功要件と主要な検討ポイント

一方で、黒字化を達成している事業者はわずか1割に過ぎません。植物工場ビジネスを成功に導くためには、設備(「オランダ型か、日本型か?」など)のような特定観点到に偏ることなく、以下に示す検討ステージごとの成功要件を踏まえた入念な検討が欠かせません。

成功要件		成功要件を踏まえた主要な検討ポイント
参入市場 決定	巨大市場の見極め	<ul style="list-style-type: none"> どの国×顧客層をターゲットとするか? どのような付加価値を訴求するか? 品目は何を選定するか?
	安定的収益を実現する販売戦略の立案	<ul style="list-style-type: none"> 対象市場において、狙うべき販路はどこか? 具体的にどの流通・小売業者を狙うべきか? 最終消費者に向けてどのようなプロモーションを打つか?
	制約条件を踏まえたインフラの整備	<ul style="list-style-type: none"> 気象・土地条件や市場との近接性、コスト等を踏まえ、生産・流通拠点をどこに構えるか? 必要な物流・エネルギーインフラをどのように確保するか? 採用すべき設備(「オランダ型か、日本型か?」など)や技術は?
	自社の強み・弱みの見極めと補完	<ul style="list-style-type: none"> 自社に不足するノウハウや技術は何か? 不足を補完するための手段は?(事業連携、人材教育など)
	着実な黒字化に向けたコストの合理化	<ul style="list-style-type: none"> 黒字化に必要な生産規模や単収、面積あたりコストは? 設備費、人件費、輸送費等のコストをいかに合理化するか?
事業性 検証	円滑な事業立ち上げ手続きの実行	<ul style="list-style-type: none"> 会計・税務等の観点を考慮した上で、資金調達をどこから行うのが最適か? その他、事業立ち上げに向けた法的手続きをどうするか?
	骨太な経営基盤の構築	<ul style="list-style-type: none"> 会計・税務等の観点を考慮した上で、経営管理基盤を磐石にするために何をすべきか? 現状のビジネスモデルや業務・インフラの改善余地は? 更なる成長への布石として取るべきアクションは?
事業化 準備	事業展開の加速による更なる巨大市場の制覇	<ul style="list-style-type: none"> 海外展開を含めた販路拡大や事業多角化等、更なる事業拡大の方向性は? 上記を実現するために、ブランド・マーケティングやM&A、サプライチェーン・組織改革をどう推進するか?

主なサービス内容

各検討ステージに応じて、以下のようなサービスを通じて、国内外における植物工場事業立ち上げを目指す日本企業を強力にご支援致します。



トーマツの強み

国内外における植物工場市場への参入検討においては、検討ステージごとに、成功要件を踏まえた入念な検討と事業計画作りが不可欠です。農林水産業ビジネス推進室は、「植物工場ビジネスへの深い知見」「オールトーマツ・海外Deloitteとの連携」「幅広い外部ネットワーク」により、植物工場ビジネスにおける成功要件を獲得するためのご支援をワンストップでご提供致します。

植物工場ビジネスにおけるトーマツの強み	
植物工場ビジネスへの深い知見	<ul style="list-style-type: none"> 植物工場ビジネスの実務経験を有するメンバーを含めたチーム編成により、机上の空論に陥ることなく、実効性のあるご支援が可能
オールトーマツ・海外Deloitteとの連携	<ul style="list-style-type: none"> オールトーマツが一体となり、会計・税務・コンサルティング(戦略立案、組織・人事、M&A、業務改革、SCMなど)の各領域において専門的なサービス提供が可能 Deloitteグローバルネットワークの活用により、現地Deloitteが有する現地市場に関する知見の活用や、現地Deloitteを含めた海外市場調査のご支援が可能
幅広い外部ネットワーク	<ul style="list-style-type: none"> 大手からベンチャー企業に至るまで幅広いクライアントベースを活用することで、植物工場ビジネスの立ち上げに必要なビジネスマッチングが可能 研究機関、金融機関等の外部エキスパートとの連携により、最新の業界動向を含めた専門的な知見が活用可能