

3. 日本の地方企業とのビジネス交流

日系農業者等と日本の地方企業とのビジネス創出を図るため、地方公共団体との協力体制の構築やビジネスマッチング、セミナー、日系農業者等に関するデータベース作成を実施する。

3.① 地方公共団体との協力体制構築のためのアンケート・ヒアリング

中南米の都道府県人会とのつながりが深い地方公共団体に、農業ビジネスに関心のある企業・団体の有無、農業ビジネス交流への意向等について状況を把握するため、アンケート（Eメール）・ヒアリング（電話、訪問）を実施した。

調査対象の都道府県は主に移民の排出が多い県、南米の県人会で協力を得られた県、知事や企業からなる訪問団が移民周年記念として過去5年の間に南米を訪れた実績がある県、今年度のJICA事業で企業セミナーを予定している福岡県と長崎県とした。

併せて本邦研修で研修生が訪日した機会を捉え、前述したアンケート・ヒアリング及び展示会出展企業とのマッチングを行った。詳細は資料編に記載する。

実績数：142 団体

団体	アンケート	電話	訪問	団体数
1) 都道府県（国、市、公共施設を含む）	-	15	10	25
2) JETRO（「JETRO サンパウロ」を含む）	-	-	5	5
3) 商工会議所 （長野県上田市"パラナ日伯商工会議所日本支所"を含む）	95	93	9	99 ^{*)}
4) 展示会出展企業等			13	13
合計	95	108	36	142 ^{*)}

注：^{*)} 重複を除いた数

実施概要

回答結果

- アンケートは配布数95に対して、回答を得たのは2商工会議所のみで、いずれも企業の海外展開支援は行っていないという回答であった。
- 回答を得られなかった団体へは電話での確認を行った。その結果、「海外展開をしている中小企業の情報を持ち合わせていない」、「海外展開を希望する企業のセミナーや商談会を開催していない」という回答が多く、また、情報を持ち合わせている商工会議所もアジア諸国（中国、タイなど）関係がほとんどであった。これは訪問（ヒアリング）でも同様であった。
- 福岡商工会議所にはホームページに本事業URLのリンクを張ってもらった。

成果

- 地方自治体関連では、群馬県から農業関連機械企業の紹介があり、若手農業者等の育成研修で訪問したが、その後の発展は現時点では確認できていない（当該企業がアジア指向であるため）。
- 一方で、展示会出展企業等への直接アプローチは、若手農業者等の育成研修での訪問（4社）、農業ビジネスセミナー参加（希望4社、派遣2社）に繋がった。

課題

- ヒアリングを行ったJETRO、商工会議所等から南米とのビジネスに関心が弱い理由として下記のこと挙げられた。
- 南米市場の情報が少なく、企業が輸出先を検討する判断材料に乏しい

- アジアと比較し、距離があり、輸送コストなど費用負担が大きいという考えがある
- 南米市場にどのようにアプローチしていけばよいのかわからない

今後の展開

- 関係機関が開催するイベント、セミナー、商談会などの情報を数多く収集し、本事業の周知に加えて南米農業関係者の需要を広く知らしめる機会を持つ
- 日本企業へ南米ビジネス展開するための手順を説明する資料を整える（JICA事業も次のステップとして紹介する）
- 現地の農業関係者ばかりでなく、地域内でビジネスを行っている農林水産・食品関連企業の発掘を同時並行で行い、日本企業へ紹介できる資料を整理する

ヒアリング結果抜粋

機関	輸出品目・南米との取引・要望
農林水産省 九州農政局	・農産品ではアジやサバ、貝などの水産物、トマトなどの加工食品が多い。輸出先はアジア向けの輸出が最も多く、次いでヨーロッパが多い。 ・南米に輸出している実績は不明だが、ほとんどないと推測する ・海外展開を考えている企業にとって南米は遠く情報も少ないためハードルが高い。 ・まず本事業の宣伝を行うために、企業が集まる会議やイベントの受付にパンフレットを置く形で協力が可能である。 ・九州農政局管内においても海外に輸出をしたい企業は必ずある。 ・企業が海外展開を考える際に南米の情報を提供できるように準備が必要となる。
北海道庁	・食料品の輸出は全体の3割程度であり、海産物や海産物の加工品が多い。輸出先はアジアが多く、中国や台湾、香港、シンガポールなどが主な輸出先となっている。 ・南米の日系農業者が求めている機械や食品などの情報をわかりやすくまとめた資料があれば、企業が相談に来られた際に紹介がしやすい。
大分県庁	・大分県は鉄鋼の輸出が多い。 ・南米地域の食べ物の需要を知りたい。 ・南米に輸出する際に制限となる項目の情報も得たい。
札幌商工会議所	・農林水産関係の輸出品としては水産加工食品の輸出が最も多く、次に菓子が多い。輸出先としてはアジアが多い。特にアジア向けにホタテの輸出が多い。 ・札幌商工会議所では会員企業の製品にブランド認証を付けて展開している。日系の農業関係者の需要が不明であるので、まずブランドカタログを南米の農業関係者に紹介する事で需要を伺うことを提案された。 ・また札幌商工会議所のメールマガジンに南米側が輸入したい品目の情報を載せることも可能である。
八女商工会議所	・緑茶、米、日本酒、猪肉などを海外展開できればと考えている。 ・日本酒の需要について南米の農業団体へ調査してほしい。需要があれば酒造会社に知らせることが可能で訪問する際には調整も行う。 ・会員企業から海外展開について問い合わせがあった際に説明するため、南米農業者団体の需要をまとめた資料を希望。
久留米商工会議所	・農産物では野菜、果実、米などを中国、香港、台湾、シンガポールへ向けて輸出拡大を目指している。農機具や農業用製品についての情報は無い。 ・八女市ではブラジルに日本酒の輸出を行っている酒造会社（喜多屋酒造）がある。その他では特にアジアへお茶や和菓子を展開している企業がある。 ・南米の農業団体についての情報が不足しているので、企業から問い合わせがあった際には南米の農業者について問い合わせを行う。
熊本商工会議所	・加工食品、菓子、健康食品などを輸出している。 ・南米については情報が少なく、情報をもらえれば会員企業に向けたアピールは可能。
大分商工会議所	・大分は鉄鋼や事務用機器の輸出が多く、農産品や農業に関連する商品の輸出は少ない。輸出先は中国、韓国、タイが過半数を占める。 ・会員企業から海外展開の相談があった際に本事業のパンフレットを紹介する。 ・企業への説明のため、日本から輸入したい品目リストなど、わかりやすいチラシを希望。
日本貿易振興機構 (JETRO) 北海道貿易情報センター	・農産品や農機具の輸出は少ない。食品輸出としては水産加工品が多い。 ・農産品や農機具はJETRO帯広が取り扱いもあり企業の情報も持っていると思われる。 ・今までの取引の実績をまとめた資料があると企業に対して説明がしやすい。

3.② 日本の地方企業とのビジネスマッチング

3.①で展示会出展企業等への直接アプローチが企業発掘に有効であるとわかり、施設園芸展、次世代農業 EXPO2018、アグロ・イノベーション 2018 等に出展していた農業関係企業のブースを訪問して本事業の説明を行い、海外展開状況や中南米の日系農業者等とのビジネスへの関心を聞き取りした。さらに群馬県やパラナ日伯商工会議所等からの紹介もあり、13 社が中南米の日系農業者等とのビジネスに関心を示した。各企業と研修生とのその後の関わりについては以下の通り。

No.	企業製品	内容
1	砥石	ハサミの砥ぎ方の実演に研修生が興味を示し、砥石と砥ぎ器の注文が可能か問い合わせを行った。南米の農業者がどのようなハサミを使用しているか興味があると反応し、ハサミに合わせた砥石セットとハサミの固定器具の注文販売に可能性があると興味を示した。帰国後に研修生が1セット購入することとなった。
2	包装資材	次世代農業 EXPO に出展していた砥石の販売仲介をしている。また自社製品（商品包装品・鮮度保持袋など）の日系農業者への販売にも興味を持っている。
3	鮮度保持フィルム	昨年度稲畑産業からの紹介で今年度の研修生を受け入れてもらった。研修生が鮮度保持フィルムに興味を持ち、また企業側も南米での市場開拓に関心を抱いた。その後、農業ビジネスセミナーに申し込み、実際にブラジルを訪問した。
4	土壌改良剤	中国に輸出実績のある企業から土壌改良剤の紹介を受け、南米の日系農業者への紹介と販売が可能か検討中。
5	赤外線遮蔽果実袋	次世代農業 EXPO に出展していた同社ブースを訪問し、当事業の目的を説明した。現在国内で実証実験を行っている桃用の赤外線対策袋の販売を検討。
6	剪定鋏	次世代農業 EXPO に出展していた同社ブースをブラジルの研修生が訪問し、ブドウ用はさみのサンプルを提供。中南米地域では中米コスタリカのみの販売のため、南米への販路拡大を検討。その後農業ビジネスセミナーも申込した（残念ながら選考外）。サンプルが研修生から高評価だったため帰国後に購入に発展。
7	こんにゃく	研修先として訪問し、研修生から南米でもこんにゃくが栽培されていることを聞き、こんにゃくのマーケット拡大に関心を持った。東南アジアでは生産・製粉の事業を実施している。農業ビジネスセミナーに申し込み、実際にブラジルを訪問した。
8	きのこ	パラナ日伯商工会議所からの紹介で研修先として訪問。研修生が興味を持った。菌床の販売ときのこの販売を検討している。その後農業ビジネスセミナーに申込（残念ながら選考外）。
9	結束バンド	次世代農業 EXPO で同社ブースを南米の研修生が訪問した結果、興味を持った。同社もブドウの誘引テープや留め具、ビニール袋を閉じるシールやそのシールを閉じる器械の販売を検討。
10	農業用機械	群馬県から紹介してもらった企業。米の選別機や野菜の洗浄機といった農業用機械を製造している。研修で訪問し、研修生から野菜洗浄は南米でも需要があることを聞き、一定の関心を示した。過去に単発でウルグアイへの販売実績あり（しかし当面は東南アジアに注力するとのこと）。
11	誘引結束機	次世代農業 EXPO で同社ブースを南米の研修生が訪問した結果、興味を持った。同社もブドウの誘引テープや留め具、ビニール袋を閉じるシールやそのシールを閉じる器械の販売を検討。
12	超音波害虫防除装置	次世代農業 EXPO に出展していた同社ブースをブラジルの研修生が訪問し、興味を持った。購入する場合の費用見積もりを依頼され、見積もりを依頼したが、まだ研究段階ということで実際の販売にはもう少し検討が必要。
13	鳥害対策装置	次世代農業 EXPO に出展していた同社ブースをブラジルの研修生が訪問し、興味を持ち、研修生が見積もりを依頼した（後日、南米の展開は現時点では考えていないとのコメント）。

3.③ 農業ビジネスセミナー等

中南米進出に関心のある日本企業2社を平成31年2月2日～2月13日の期間でブラジルに派遣し、2月4日に日系農業者等とのビジネスセミナーを開催した。その後、日系農協や食品企業等を訪問し、市場の調査を行った。

1) 基本情報

企業	鮮度保持フィルム企業、こんにゃく企業
日程	平成31年2月2日～2月13日（計12日間）
場所	ブラジル国サンパウロ州サンパウロ市、モジダスクルーゼス市、ピラールドスル市、イビウナ市
参加者	2名
内容	3.①②で発掘した企業各社に平成31年2月4日にブラジルで開催する農業ビジネスセミナーへの参加を募集したところ、4社が応募し、選考によって選ばれた青果物の鮮度保持フィルム企業とこんにゃく企業の2社をブラジルへ派遣した。 農業ビジネスセミナーでは自社ビジネスのプレゼンをすると共に、商談会の場で関心を持つ参加者により具体的な提案をした。その後の視察においては、ピラールドスル、サンミゲールアルカンジョ、イビウナといった日系農協を訪問してニーズのヒアリングをした他、AGRONIPPO社（こんにゃく、もやし等の食品製造販売企業）の訪問、卸売青果市場・スーパーマーケットの視察による流通・販売状況の調査、ヤマト商事（輸出入商社）やJETROから日本とブラジルでのビジネス情勢のヒアリングを行った。

2) 日程

日数	日付	曜	内容	場所
1	2月2日	土	羽田空港発	
2	2月3日	日	サンパウロ着	ブラジル
3	2月4日	月	農業ビジネスセミナー	ブラジル
4	2月5日	火	第2回日系農業者等連携強化会議	ブラジル
5	2月6日	水	モジダスクルーゼス農村組果樹農家	ブラジル
6	2月7日	木	ピラールドスル APPC 農協、南伯サンミゲールアルカンジョ 農協	ブラジル
7	2月8日	金	AGRONIPPO 社、イビウナ農協 CAISP カット野菜工場	ブラジル
8	2月9日	土	CEASA 卸売青果市場・スーパーマーケット視察	ブラジル
9	2月10日	日	報告書作成	ブラジル
10	2月11日	月	ヤマト商事、JETRO、サンパウロ発	ブラジル
11	2月12日	火	機内	ブラジル
12	2月13日	水	羽田空港着	

3) ビジネスセミナーの成果・考察

鮮度保持フィルム企業

- 同社は青果物の鮮度保持フィルムを海外展開している。国土の大きなブラジルでは輸送日数がかかるため、青果物の鮮度保持のニーズが高まっている。実際に若手農業者等の育成研修で同社を訪問した際に研修生が鮮度保持フィルムに強い関心を示したこともあり、日系農協を訪問してニーズを調査するため、農業ビジネスセミナーに参加した。
- 参加者から多くの質問がある中、ノバリアンサ農協（COANA）からの参加者はすでに日本での研修時に受け取っていた商品サンプルで試験をしており、**実際に購入する場合の見積依頼**があった。同社は帰国後に試験用サンプルを追加で送付し、販売へと繋がるようにフォローを行う。
- 視察で訪問したピラールドスルAPPC農協やイビウナ農協からも**鮮度保持フィルムへの関心は高く**、サンプルフィルムを手渡し、試験を実施してもらうよう依頼した。

こんにゃく企業

- 同社は群馬県でこんにゃく芋の生産・こんにゃく製品（スイーツ含む）の製造を行う他、ニューヨ

ークでのこんにやく販売、ミャンマーでのこんにやく芋生産、ベトナムではこんにやく粉の製粉工場の共同運営を手掛けている。ブラジルのこんにやく芋の生産状況やこんにやく製品のニーズの調査をし、現地生産の可能性や現地パートナーとの新たなビジネス展開を検討するため参加した。

- 農業ビジネスセミナーではカラフルなこんにやくゼリーを紹介し、参加者の関心を集め、こんにやく栽培を検討する農業者も見られた。特に熱心に話を聞いてきたのは同じく農業ビジネスセミナーでプレゼンをしたAICA社（サンパウロのきのこ企業）で、**新たな商品としてこんにやくを前向きに検討**したようで、ブラジル滞在中に2回、こんにやく企業からの参加者を会社や自宅に招待し、個別に意見交換するなど、熱意が見られた。
- 視察では、サンパウロでこんにやく等の日本食加工品を製造するAGRONIPPO社から、こんにやく製造方法を細かく質問を受け、こんにやくの専門家として技術的な点を指導した。さらに今現在こんにやく芋を栽培している生産者を訪問したが、現段階での需要は限定的で、販売価格は日本の3倍近くとあり、芋もしくは粉の日本へ輸入は困難であると判明した。
- JETRO訪問で、今現在ブラジルで**こんにやくスイーツの販売が禁止**されていることが明らかになった（誤飲事故の原因となることため）。そのため、現地パートナーと組んだとしても、こんにやくスイーツは現時点で販売できないことが判明した。今回訪問したAICA社、AGRONIPPO社とは連絡を取り合っ、法律の改正を待ちつつ、今後の可能性を検討する。



商談会（鮮度保持フィルム企業）



商談会（こんにやく企業）

4) 参加企業の所感

鮮度保持フィルム企業

- すでにイスラエルの競合他社の鮮度保持フィルムが使われ始めていることから、ブラジルには鮮度保持フィルムニーズが確実に存在することが判明した。競合がイスラエル企業のみであり、ブラジル独自の技術で鮮度保持メーカーがあるわけではないため、後発でもビジネス参入のチャンスはあると考えられる。
- 今後のマーケティング戦略のまとめ（鮮度保持ニーズ、鮮度保持袋のポテンシャル規模、競合他社情報）をした上で、ブラジル地域にどう展開していくか社内検討する。
- 農業副資材関係のビジネスは産地密着型でなくてはならないため、製品性能とお客様の鮮度保持ニーズをよく理解した産地密着型の代理店が必要である。

こんにやく企業

- こんにやくに関しては現時点においては日系人にしか食べられていないといった状況であった。ビジネスの観点から言えばブラジルのこんにやく芋の価格は日本産の3倍の値段で世界でも類を見ないほど高価で粉にして輸出することは困難である。考えられるとすれば今ブラジルでこんにやく製品の生産を行なっているAGRONIPPOへのこんにやく粉の輸出であるが生産量が少ないのであまり大きなビジネスになるとは考えにくい。
- AGRONIPPO社や AICA社の両者ともこんにやくゼリーの生産に大変興味を持っていたのでこれからもコンタクトを取りながら法改正を待ちたい。

3.④ 日系農業者・団体に関するデータベース作成

日本企業とのビジネスに関心のある本事業参加者・団体と、日本企業との連携を促すため、日本企業への提供を目的とした本事業参加者・団体のデータベースを作成した。各団体にアンケート形式で調査をし、以下の情報を取りまとめた。

- 団体の所在地、連絡先、ウェブサイト、会員数、代表者・幹部職員
- 主要な生産農産物、生産量、耕作面積
- 農業生産以外の活動（6次産業化の取組等）
- 売上高
- 日本企業とのビジネス要望、過去の取引、課題、日本企業に期待すること
- その他

その結果、南米4か国における登録団体数は計43団体（ブラジル32、アルゼンチン3、パラグアイ6、ボリビア2）となった。なお、今年度に新規でデータベースに追加した農業者団体は以下の6団体であった。

- 1) ノバリアンサ農協 COANA (Cooperativa Agrícola Nova Aliança)
 - 2) トランスアマゾニカ農協 COOPATRANS (Cooperativa Agroindustrial da Transamazônica)
 - 3) サンタイザベル・サントアントニオタウア農村組合 SINPRIZ (Sindicato dos Produtores Rurais de Santa Izabel do Pará e Santo Antonio do Taua)
 - 4) スールマットグロセンセ農協 Copasul (Cooperativa Agrícola Sul Mato Grossense)
 - 5) パラナ日伯文化連合会 (Aliança Cultural Brasil-Japão do Paraná)
 - 6) エコフロール (Ecoflor)
- ※ノッサセニューラダスヴィトリアス農協(NSV)は日系人がいないため、対象から外した。

日系農業者団体等データベースの一覧は次の通り。データベースの詳細については、資料編に記載する。

日系農業者団体等データベース一覧

日系農業者団体等一覧					
国・地域	組織・団体	主な農産品・活動	日本とのビジネス	関心のある業種や技術	ページ
ブラジル					
サンパウロ州	① イビウナ農協 (CAISP)	野菜 (レタス、キャベツ、バセリ、コリアンダー、クレソン、ルッコラ等)	希望する	収穫・播種の農業機械	1
サンパウロ州	② カッポンボニート農協 (CACB)	大豆、小麦、トウモロコシ	希望する	トウモロコシの輸出	4
サンパウロ州	③ グアタバラ農協 (COAG)	鶏卵、鶏用飼料、液卵	---	---	7
サンパウロ州	④ バストス地域鶏卵生産者協会 (APROBARE)	鶏卵、牛肉、蜂蜜、農村観光/研修、絹糸、牛乳、果物	希望する	---	10
サンパウロ州	⑤ APPC農業協同組合/サンパウロ柿生産者組合	柿、マスカット、デコボン、アデモヤ、スモモ	希望する	果物の衛生管理、果肉製造、乾燥果物	13
サンパウロ州	⑥ 南伯グランデサンパウロ農協 (CSBGSP)	柿、スモモ、トマト、ピーマン、葉野菜	希望する	果物の乾燥・粉末技術、種苗	16
サンパウロ州	⑦ 南伯サンミゲールアルカンジョ農協 (SMA)	ピーマン、きゅうり、柿、ミニトマト、ハヤトワリ	希望する	農業用品、機材、種、包装	19
サンパウロ州	⑧ ブラジル農協婦人部連合会 (ADESC)	日本食品、お弁当、手工芸品	---	女性団体との交流 (非営利団体のため)	22
サンパウロ州	⑨ ブラジル日本文化福祉協会 (文協)	セミナー、文化活動	希望する	文教RURALイベントへの日本企業の参加 (機械・用具の日本製技術アピール)	25
サンパウロ州	⑩ レジストロ地域農業生産者協同組合 (COOPAR)	バナナ、野菜、ハルミート (やしの芽)、茶	希望する	抹茶技術、お茶の実オイルの搾油・商品化、地方のアグロツーリズムの基礎調査およびプランナー会社	28
サンパウロ州	⑪ モジダスクルーズ農村組合	野菜、柿、ビワ、花 (ラン)、きのこ	希望する	農業機械	31
サンパウロ州	⑫ 弓場農場	穀物、グアバ、マンゴー、マカダミアナッツ、オクラ、野菜、シイタケ、柿、ライム	希望する	日本で珍しい種類のジャム	34
サンパウロ州	⑬ サンパウロ花卉組合	ラン、鉢物、観葉植物、切花	希望する	---	37
ロライマ州	⑭ ロライマ日伯協会 (ANIR)	コメ、大豆、バナナ、アサイー、アセロラ、クプアスー、野菜、生食用トウモロコシ、パパイア、オレンジ、レモン	希望する	品質管理指導	40
ペルナンブコ州	⑮ ノバリアンサ農協 (COANA)	ブドウ、マンゴー	希望する	農業用品、保存機材	43
バラー州	⑯ トメア農協 (CAMTA)	熱帯フルーツ/パプア、カカオ、黒胡椒、油種種子 (大豆やひまわり等)	希望する	日本への輸出 (パートナーシップ)	46
バラー州	⑰ トランスアマソニカ農協 (COOPATRANS)	カカオ	希望する	カカオ、チョコレート	49
バラー州	⑱ サンタイザベル・サントアントニオダウア農協 (SINPRIZ)	畜産、養鶏、漁業、果物・アサイー、野菜、コシヨウ	希望する	日本への輸出	52
バイーア州	⑲ ジュアゼイロ農協 (CAJBA)	ブドウ、マンゴー	---	---	55
マットグロッソドスル州	⑳ ハルゼアアレグレ総合農協 (CAMVA)	鶏卵	希望する	卵の加工食品 (プリン、マヨネーズ、卵豆腐など)、廃鶏・卵の殻・鶏糞の利用	58
マットグロッソドスル州	㉑ スールマットグロセンセ農協 (Copasul)	大豆、トウモロコシ	希望する	タビオカの輸出	61
マットグロッソドスル州	㉒ コパセントロ農協 (COPACENTRO)	大豆、トウモロコシ	希望する	穀物の加工 (動物の飼料など)	64
ミナスジェライス州	㉓ スールミナス農協 (CASM)	柿、アデモヤ、デコボン	---	---	67
ミナスジェライス州	㉔ サンゴタルド地域協議会	人参、ニンニク、アボカド、ジャガイモ、コーヒー	希望する	製品の販売と技術の習得	70
ミナスジェライス州	㉕ アルトパラナイバ農協 (COOPADAP)	人参、ニンニク、トウモロコシ、大豆、コーヒー	希望する	日本への輸出	73
ミナスジェライス州	㉖ オエステミネイロ農協 (CAOM)	大豆、トウモロコシ、フェイジョン豆、小麦	---	---	76
バラナ州	㉗ ユニオナカストレンセ農協 (UNICASTRO)	大豆、トウモロコシ、小麦、ジャガイモ	希望する	生産物に付加価値を与える、農業技術の連携、機械及び機材の輸入、農産物の輸出	78
バラナ州	㉘ インテグラダ農協	大豆、トウモロコシ、小麦、コーヒー、オレンジ	希望する	---	81
バラナ州	㉙ バラナ日伯文化連合会	日本文化普及	希望する	日本での成功モデルの技術指導 (大豆、小麦、トウモロコシ、果物)	84
バラナ州	㉚ 南伯ロンドリーナ農協	アボカド、ライチ、アデモヤ	希望する	ライチに付加価値を与える	87
サンタカタリーナ州	㉛ サンジョアンキン農協 (SANJO)	リンゴ、ブドウ、グアバ、スモモ、梨、ジュース、ワイン	希望する	日本への輸出、FOB価格によるロジスティクス面で支援	90
サンタカタリーナ州	㉜ ラーモス移住地 (UNIFRUTA)	ニンニク、穀物、温帯果樹、野菜、竹	希望する	---	93

日系農業者団体等データベース一覧（続き）

国・地域	組織・団体	主な農産品・活動	日本とのビジネス	関心のある業種や技術	ページ
アルゼンチン					
ミシオネス州	③ ハルディンアメリカ生産者組合	マテ茶、キャッサバ澱粉、瓶詰加工品（野菜ピクルス、果物ジャム）	希望する	マテ茶の輸出	96
ブエノスアイレス州	④ メルコフロー（Mercoflor）	切花、鉢物	---	---	99
ブエノスアイレス州	⑤ エコフロー（Ecoflor）	切花、鉢物、苗	---	---	102
パラグアイ					
アマンバイ県	⑥ アマンバイ農協	大豆、トウモロコシ	---	---	105
イタプア県	⑦ ラバス農協	大豆、小麦、トウモロコシ、ソルガム、ナタネ	---	---	107
イタプア県	⑧ ビラバ農協	大豆、小麦、トウモロコシ、ソルガム、ナタネ	---	品質管理指導、農業散布指導、港湾開発投資、日本海運企業との連携を利用した穀物輸出ルートの開発	110
パラグアリ県	⑨ コルメナスンセーナ農協	トマト、ピーマン、レモン、メロン、ブドウ	---	農業機械、病害耐性のある種子、無害な殺虫剤、効果的な殺菌剤など	113
アルトパラナ県	⑩ イグアス農協	大豆、小麦、トウモロコシ	希望する	大豆、小麦、トウモロコシ、チアシード、マカダミア、牛肉など	116
アスンシオン市	⑪ パラグアイ日系農協中央会		希望する	農協に投資あるいはビジネスの展開を希望する企業、食品加工企業	119
ボリビア					
サンタクルス県	⑫ コロニア沖縄農牧協同組合（CAICO）	大豆、小麦、トウモロコシ、米、サトウキビ、モロコシ	希望する	農産物から新たな商品を作り出すこと、ゴマ、チア、加工機械	122
サンタクルス県	⑬ サンファン農牧協同組合（CAISY）	鶏卵、大豆、米、マカダミア	希望する	加工品の日本への輸出、米粉製造、稲作機械、中古機械・機具	125

なお、データベースについては事業ウェブサイト上に掲載し、南米とのビジネスに関心を持つ企業が本事業対象の日系農業者団体の情報を閲覧できるようにした。

事業ウェブサイト該当ページ URL <http://www.nikkeiagri.jp/network.html>



主要日系農業団体等一覧

ブラジル	組織・団体名	主な農産品など	日本とのビジネス	関心のある業種や技術など	ページ
サンパウロ州	①イビウナ農協(CAISP)	野菜	希望する	収穫・播種の農業機械	5
サンパウロ州	②カッポンボニート農協(CACB)	大豆、小麦、トウモロコシ	希望する	農産物の栽培・加工技術	7
サンパウロ州	③グアタバラ農協(COAG)	鶏卵、飼料	希望する	卵の付加価値化技術	9
サンパウロ州	④バストス地域鶏卵生産者協会 (APROBARE)	鶏卵、肉牛、蜂蜜など	希望する	加工技術、協同組合精神	11

【3】総括

1. 本年度事業まとめ

平成 25～29 年度までの「中南米日系農業者連携交流委託事業」から「ビジネス創出」が事業名に加わった「平成 30 年度 中南米日系農業者等との連携交流・ビジネス創出委託事業」では、日本企業と南米日系農業者とのビジネスマッチングが一段と重要視され、「地方公共団体との協力体制構築のためのアンケート・ヒアリング」や「日本の地方企業とのビジネスマッチング」、さらには日本企業とのビジネスに関心のある本事業参加者・団体と、日本企業との連携を促すため、日本企業への提供を目的とした「日系農業者・団体に関するデータベース作成」が事業内容に組み込まれた。このことから、より「ビジネス創出」に重きを置いた上での事業運営を心掛けた。主な取り組みから本年度事業全体を総括する。

■ 展示会を活用したビジネスマッチング

本年度事業の実施においては、前半に地方公共団体や商工会議所へのヒアリングや、南米との取引に関心を持つ日本企業の発掘を行い、同時並行的に研修生も含めた展示会視察を実施した。結果として、展示会の中で南米との取引に関心を持つ企業を発掘できると共に、研修生側からも南米での需要が見込まれる製品・技術を見い出すこととなった。地方公共団体や商工会議所からの聞き取りでは南米展開を目指す企業はほとんど発掘できなかったが、展示会視察は企業発掘に非常に効率的な方法であることが明らかとなった。展示会での日本企業発掘は今後も継続して実施していく必要がある。

地方公共団体や商工会議所へのヒアリング、展示会視察を通して発掘した、南米との取引に関心を持つ日本企業の発掘は 13 社となった。発掘した企業の中から、ブラジルでの農業ビジネスセミナーへの応募企業を募った結果、4 社が応募し、南米側の投票と農林水産省との協議によって 2 社を選定した。平成 31 年 2 月に農業ビジネスセミナーおよび視察を実施し、特に鮮度保持フィルム企業はブラジルに需要があることを確信し、具体的な商談へと進んでいる。農業ビジネスセミナーが 2 月であったことから、現段階では契約成立という成果にはいたっていないが、今後の進捗が期待される。

さらに、日本企業を本事業で一度派遣してそれきりになってしまうのではなく、事業推進委員会でも意見が出たように、その後の商談状況のフォローアップ調査や、さらには別の支援スキーム（例えば JICA の中小企業海外展開支援）に繋げていくこともひとつの可能性である。今回、平成 28 年度事業でブラジルに派遣した株式会社泰雅が 1 年間かかって輸入許可が下り、ようやくサンゴタルド農協との契約を決めたという情報が、第 3 回事業推進委員会で筒井委員からあり、成果に結びつくには一定の期間が必要であることが伺えた。

■ 専門的な研修とビジネスリーダーとしての視点

研修・交流事業では、以前から南米側より要望があった、特定のテーマにフォーカスした専門研修を設けた。具体的には、直売所、野菜、飼料、加工、花という 5 つのコースである。これらのテーマは南米側からの要望に応える形で設定した。全体としてはより自分の専門分野に近い範囲でのテーマ別研修とすることができたことは、本年度事業の成果として挙げられる。しかしながら、1 週間程度の集中的な研修を受け入れてもらえる団体は限られ、さらに受入側の対応にも当然ながら限度があること（例えば、疫病対策のため畜産現場は見せられないなど）、また特定のテーマに応募するとはいい研修生の関心が異なるという難しさ（例えば、飼料コースの研修生は

肉牛、鶏卵の生産者という差異）はあった。そういった状況もあり、第2回日系農業者等連携強化会議では研修生から、研修テーマ・研修先を設定する際には研修生 OB/OG から聞き取りをしたらよいのではといった提案も出され、研修事業を自分達でよりよくしていこうとする意欲が感じられた。

また、先述の日本企業とのビジネスマッチングにおいても、研修生が南米側の視点から、自国にニーズのある製品・技術を見つけ出すことができるため、展示会に研修生を参加させるは非常に重要であることが改めてわかった。何かを学ぶという目的だけではなく、何か新しいことを持ち帰り自国で実践するということを目指した研修とすることで、所属先に変化をもたらす機会とすることができる。その成果としてわかりやすい方法が日本企業とのビジネスといえるであろう。日本で新しい製品・技術を見て、面白いと思うだけではなく、実際に取り入れるという行動にまで結びつける、いわば所属組織のビジネスリーダーとしての視点・役割を研修生には担ってもらうことが肝要である。

■ 若手農業者を中心とした連携強化

本年度事業から新たに「若手農業者等を対象とした交流会議」の開催が事業項目に加わり、若い世代の交流促進に力を入れた。さらに自立的な組織として、研修生 OB/OG を中心とした J-AGRO というグループも動き出している。本年度事業では公式な組織化には至っていないが、彼らのネットワーク内で情報交換をすることで、課題を抱える農協に課題解決のアドバイスをするような、コンサルティング的な役割を果たすことができる。実際に第2回若手農業者等を対象とした交流会議の中で、アンケートによって選ばれたイビウナ農協のパッケージに関する課題に対して、他の参加者から具体的なアドバイスが返答され、このネットワークの有用性が確認された。

本事業の関係者の連携をより強化し、研修やビジネス創出をより発展させていくためにも、J-AGRO の活動には大きな期待が寄せられている。一方で自立的な組織とはいえ、メンバーは本業も抱えながら自主的な活動によって動いているため、事務局が一定の働きかけをしつつ、有機的な活動に発展できるように寄り添っていく必要があると思われる。例えば、今現在 PMC（事業運営会）として事業全体の方向性の検討に協力してもらっているメンバーにも、J-AGRO の若い人材を登用し、若い世代の意見を取り入れて本事業運営を進めていくことが、若手人材の育成にも繋がると思われる。

2. 今後の展望

これらの本年度事業の振り返りから、次年度以降の事業運営には以下の取り組みを今後の方向性として整理する。

■ 情報の整理

日本企業からは、南米はマーケットとしては距離的に遠く情報も少ないことが事業展開の選択肢になりにくいことが、今年度のアンケート・ヒアリングで明らかとなった。本事業のビジネス創出支援もウェブサイト等でより露出を増やすと共に、日本企業に配布する資料にこれまでの農業ビジネスセミナーの事例をモデルケースとして紹介することで、企業側の興味を引くように情報提供をすることが必要になると思われる。

■ 研修生とのビジネスマッチング

本年度事業で明らかとなったように、研修生が直接展示会を視察することで、南米にニーズがあると思われる製品・技術をよりスムーズに見つけ出すことができるため、日本企業とのビジネスマッチングに繋げるために、研修は展示会の時期に合わせて組むことが望ましい。研修は引き続き本事業の中心的な項目であるものの、日本での研修は学びに加えて、新たな製品・技術を自国に持ち帰る意識付けをした上で研修に参加するように仕向ける。今年度事業で作成したデータベースには、各団体がどういった取引を日本企業と望んでいるかの記載もあり、それらを念頭に置いた上で、研修生には所属団体の紹介資料を持参させるとよいであろう。つまり、研修生には来日前に、単なる所属団体の紹介資料というよりも、日本企業に対する売り込みチラシのような情報を用意させ、よりビジネスマッチングを効果的にできるように仕立てることが重要である。

■ 南米での現地研修

さらに研修に関しては、南米側からは日本へ3週間程度渡航する難しさや、状況が南米とは異なる日本から専門家を派遣したとしても短期間で研修結果を出すことは難しいといった点から、南米内での現地研修を求める声も第2回日系農業者等連携強化会議で挙げられた。現地研修の実施の仕方は受託事業者のやり方次第はあるものの、派遣できる専門家を日本人に限るのではなく、南米内の事情に精通した日系人も専門家として派遣可能とすることで、より選択肢が広くなり、現地側の要望に合わせることができる。次年度以降の事業の実施に際しては、南米現地事情により精通した南米現地の日系人専門家の派遣も可能性として検討することが望まれる。

■ ペルーの参加のための対応

次年度事業からペルーが事業対象国に加わる事が決まっており、アルゼンチン・パラグアイ・ボリビアと比較してもペルーは日本語のできる人が限られるため、スペイン語のサポートもより必要性が高まることとなる。事業を運営していく上で、言語面でペルー参加者が不利な状況にならないように留意する必要がある。さらにペルーの日系農業者の情報は不足しているため、引き続きペルーの情報収集が必要であると共に、本事業の周知をペルー関係者に進めていく必要がある。