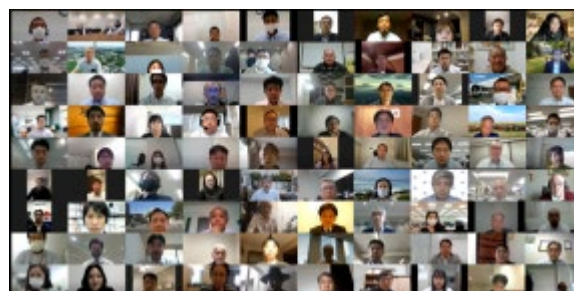


閉会挨拶

中南米は様々なポテンシャルや可能性を秘めている地域であり、今までの関係を維持し、強化しながら未来に向かって共に色々なことを取り組んでいければと考えている。今後も各機関・地方公共団体との情報発信と共有を図り、世界全体の 6 割を超える中南米の日系人社会を大切にしていきたい。



茨城県の発表



協議会の様子

5) アンケート結果

第1回中南米地域連絡協議会	
満足度（回答数 53 名）	
■ 5：大変有益であった ■ 4：有益であった ■ 3：どちらとも言えない ■ 2：あまり有益ではなかった ■ 1：有益ではなかった	
有意義だった点	
地方自治体	- 様々な立場からの意見を聞け、貴重な機会だった。 - 中南米地域に大きな経済的潜在力があることを再認識でき、有意義な機会となった。 - 日系事業者との連携のみならず、様々な取り組みが行われていることを知ることができて、有効だった。 - 県内にはブラジルをはじめ、多くの在日中南米人が生活しているため、在日外国人に対して県産農林水産物の需要拡大にも取り組んでいきたいと感じた。 - 中南米地域のアグリフードビジネスの現状と支援や、関係者の実施内容の概要を幅広く知ることができ、充実した内容だった。
団体	- これまで触れることのできなかった中南米の情報収集ができた。 - 多くの情報が提供され、受け取る側の状況により取捨選択でき良いと思う。 - 中南米各国と日本の産官学の人々が、多数集った画期的な試みだと感じた。 - 中南米市場を総合的に知る良い機会だった。 - 関心のある農産物の輸出についても、予想以上に取り組みが進んでいるという印象を受け、心強かった。 - 多くのテーマと報告者にもかかわらず、全般としてよく纏めて頂いたと思う。
企業	- 中南米の農業関連ビジネス機会について概観することができた。 - 各国が色々なことを日本に期待していると知れた。 - 中小企業なので大手のようなビジネス展開は困難だが、何かしら協力できるよう、今回のようなセミナーや商談会などに参加し、市場情報の収集に努めたい。 - 組織や国を越えて相互に創造を誘発するような機会であったと思う。 200 人程の参加者がいるなか、テンポよく多くのプログラムを進行できていたと思う。 - コロナ禍の Web 会議等により非常に近い肌感覚になったと感じた。 - 普段関わりのない機関の話が伺える機会で大変有意義だった。 - 中南米の再認識、新発見につながった。 - 日本の食糧安保や国家的ニーズに基づき、どの国・社会とどのような長期安定的取り組みをするのかといった視点をもっていきたい。 - 今回得た情報と自身のニーズの関連性を分析し、事業展開に活かしていきたい。 - 日本と中南米のそれぞれの地域発展を捉えた、共有できる仕組構築を実現させなくてはならな

	いと痛感した。 - 農業輸出 5 兆円の産業化を目指す観点から、どのようにスケールを拡大していくか、各農業法人・食品会社のビジョン、政府サポートといった視点が重要と思った。
在外公館	- JETRO のオンライン商談会で、製造元のバーチャルツアーを行い、広くバイヤーに見て貰う取組等、時節に合った企画が参考になった。
政府関係機関	- 各発表がコンパクトに要点を踏まえていて、内容をよく理解できた。 - コメ輸出拡大が見込まれるかもしれない中南米地域の特性を学ぶことが出来、非常に有意義な時間だった。 - 日本と中南米の関係を農業という切り口で鳥瞰できて非常に良かった。 - 中南米を横断的に見ている人と一堂に会するよい機会だった。 - 継続開催を期待する。
改善点・次回への提案事項	
地方自治体	- 後半のプログラムが駆け足になってしまい残念。 - 資料の事前配布があるとよい。 - 次回は、発表団体数を絞り、1 つのテーマを深掘りした話も聞いてみたい。
団体	- 中南米からの参加者に対し「地球の裏側から」と発言は裏側ではなく反対側というべき。 - 具体的なプロジェクトや本格的なビジネスプランの意見交換ができれば理想。 - 組織を越えた連携のため、NPO（ラテンアメリカ協会、日本ペルー協会、日本チリ協会など）の「再雇用者活動家」を利用するのが良い。すでに人脈があり、連携活動に協力が可能である。 - ポイントを絞った分科会的なものもあれば、ベターだと思量。
企業	- 分野があまりにも広いので少し表面的で、具体的なテーマにつながっていない。 - 資料が多く、説明が早すぎて聞き取れない場面もあった。 - メキシコについてもう少し詳しく聞きたい。 - スマート農業について、もっと知りたかった。 - もう少し在外公館の時間を長く設定して欲しかった。 - 各国の日系・中華系社会にももう少し踏み込んで話を聞きたかった。日本人街や中華街の規模・成り立ちに関心がある。 - ブラジルコストなどの障害で中南米は後回しになっている傾向がある。両政府で緩和に近づけて欲しい。 - 輸出入額、日本食の小売店・飲食店での価格（日本の何倍等）があればより参考になる。 - 開催頻度を増やして欲しい。 - 如何に日本の農産物を海外でプロモートするかに力を置いた話合いをすべき。世界の日系社会を動員し、各地の日本食プロモーションの支援が輸出拡大に寄与する、というビジョンで活動を強化頂きたい。 - 質疑応答はテーマが多く絞りきれなかったもので不要。 - 経済産業省からの報告もお願いしたい。 - 食の安全保障を始め、FTA や EPA 等の政府交渉が大きなカギなので次回以降、検討して欲しい。
在外公館	- 個々の発表が駆け足過ぎたので、内容を縮小しても良かった。 - 国ごとに複数回に分けて実施することで、より深く情報共有や意見交換ができるのではないかな。 - 中南米日系農業者との連携交流、ビジネス創出の好事例を今後も知りたい。 - 公的機関等ばかりだったので、少なくとも半分は民間企業からにすべき。
政府関係機関	- 各機関の発表だけだったので、横のつながりを作るための議論ができるよう、次回以降はファシリテートを期待したい。 - 発表内容に若干の重複感を感じた。 - エリアが広いので、メルコスールエリアや太平洋諸国エリア、中米・カリブエリアなどに焦点をあて、情報提供するとよい。 - もう少し民間企業や地方自治体の話を聞きたい。

(2) 第 2 回中南米地域連絡協議会

1) 基本情報

日程	令和 4 年 2 月 3 日（木）9:00-10:30
場所	オンライン（Zoom）
参加者	地方公共団体 22 名（14 自治体）、企業 28 名（25 社）、大学・団体等 19 名（11 組織）、中南米在外公館 11 名（9 か国）、政府関係機関 26 名（外務省、経済産業省、総務省、JICA、JETRO、農林水産省） 計 106 名

内容	日本と日系農業者等との連携体制を構築し、中南米における日本の新たなビジネス創出や交流に向け、情報交換、意見交換等を行うとともに、農林水産業・食産業分野における戦略的ビジネス環境整備のための連携体制を構築し、本事業の効果的実施を図る。 1. 本事業の取組、および地方公共団体による農産物・食品等の輸出促進の取組紹介 2. 沖縄県とボリビア・オキナワ移住地とのビジネス事例（OKINAWA To 沖縄） 3. 兵庫県とブラジル・パラナ州との交流（兵庫県内企業のビジネス展開支援の取組）
言語	日本語

2) 参加者

地方自治体(22)	宮城県(2)、秋田県(1)、福島県(1)、埼玉県(1)、岐阜県(2)、静岡県(1)、愛知県(1)、滋賀県(1)、兵庫県(6)、和歌山県(1)、熊本県(1)、沖縄県(2)、沖縄県東京事務所(1)、名古屋市(1)
企業(28)	Club Eco Water(1)、EM 研究機構(1)、JFE SHOJI AMERICA(1)、ヴォークス・トレーディング(1)、オクトリンク(1)、オリエンタルコンサルタンツグローバル(2)、カナジアジャパン(1)、気象工学研究所(1)、ケツト科学研究所(1)、サタケ(1)、システムデザイン(1)、住友商事(1)、双日(1)、ダイキン工業(1)、中部エコテック(1)、テラ行政書士事務所(1)、とちぎ農業ネットワーク企業組合(1)、豊田通商(1)、日産スチール工業(1)、日本開発サービス(1)、農業サポートセンター(1)、ビーティエヌ(1)、富士色素(1)、ブラジル銀行東京支店(1)、ブラジルフードサービス(1)、メキシコ住友商事会社(1)、緑伝(1)
大学・団体(19)	AgroArgentinaJapon(1)、帯広畜産大学(1)、国際農林水産業研究センター(3)、コンケン大学(1)、食品等流通合理化促進機構(1)、全日本コメ・コメ関連食品輸出促進協議会(1)、中小企業基盤整備機構中国本部(1)、ドミニカ共和国・ママティンゴ胡椒農協(1)、日本ブラジル中央協会(1)、パラグアイ・日系農業協同組合中央会(1)、兵庫県国際交流協会(4)、ひょうご産業活性化センター(1)、ボリビア・コロニアオキナワ農協(2)
中南米在外公館(11)	在アルゼンチン日本国大使館(1)、在パラグアイ日本国大使館(1)、在ボリビア日本国大使館(1)、在ペルー日本国大使館(1)、在コロンビア日本国大使館(1)、在メキシコ日本国大使館(1)、在チリ日本大使館(1)、在エルサルバドル日本国大使館(1)、在サンパウロ総領事館(1)、在クリチバ総領事館(1)、在マナウス総領事館(1)
政府関係機関(26)	外務省(2)、経済産業省(4)、総務省(1)、JICA(9)、JETRO(5)、農林水産省(5)

3) プログラム

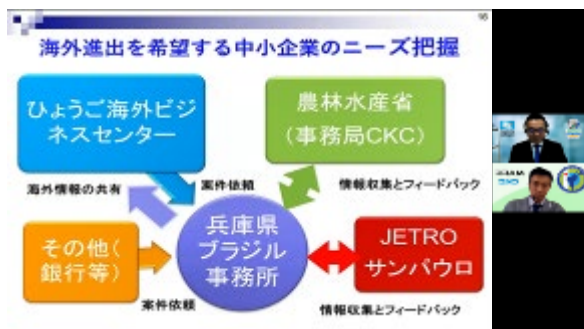
時間	内容	担当・発表者
9:00-9:03	開会挨拶	農林水産省 輸出・国際局 宮廻上席国際交渉官
9:03-9:10	1. 本事業の取組、および地方公共団体による農産物・食品等の輸出促進の取組紹介	事務局
9:10-9:30	2. 沖縄県とボリビア・オキナワ移住地との交流から生まれたビジネス事例（OKINAWA To 沖縄）	JICA 沖縄 市民参加協力課 矢部課長
9:30-9:35	質疑応答	事務局
9:35-9:55	3. 兵庫県とブラジル・パラナ州との交流（兵庫県内企業のビジネス展開支援の取組）	兵庫県ブラジル事務所 永田所長
9:55-10:00	質疑応答	事務局



協議会の様子



JICA 沖縄の発表



4) 議事要旨

開会挨拶

農林水産省では 10 年前から中南米日系農業者との交流・連携強化の取組を推進している。会合の開催・研修・ビジネスセミナーの開催などを行っている。地方自治体・地方企業の活動に目を向け、日系農業者・日系社会との交流、海外事業の展開支援のため、中南米地域連絡協議会として意見交換の場を設けている。本日は有意義な情報共有の場となり、中南米日系農業者等との交流・連携強化が一層進展することを期待する。

1. 本事業の取組、および地方公共団体による農産物・食品等の輸出促進の取組紹介（事務局）

以下 4 本の動画による取組紹介

- ▶ 事業取組内容紹介
- ▶ 日本の企業と日系農業者等とのビジネス創出セミナー紹介
- ▶ 地元農産物・食品等の輸出促進に取り組む地方公共団体事例（2022 年 Foodex Japan 出展内容）
- ▶ 事業成果フォローアップ紹介（ヤンマーサウスアメリカ社・サボテン社）

2. 沖縄県とボリビア・オキナワ移住地との交流から生まれたビジネス事例（JICA 沖縄）

- ▶ 「OKINAWA To 沖縄プロジェクト」はボリビアのオキナワ移住地の飼料用大豆を沖縄県へ輸出した取組で、2020 年の JICA 中南米日系社会との連携調査団派遣をきっかけに、ボリビアの株式会社伊島と石垣島の農業生産法人ゆいまーる牧場との商談の中で飼料用大豆の輸出計画が始まった。全脂大豆 20t をチリ経由で輸出し、2021 年 3 月に神戸・那覇経由で石垣港に到着した。これは入植 67 年で初の快挙で、メディアでも紹介された。今後は沖縄企業の海外進出及び製品・技術の普及、ウチナーンチュ・ビジネスの新たな展開を目指す。
- ▶ コロニアオキナワ農協 宮城参事
創立 50 周年の節目に大豆輸出が成立したことは嬉しい出来事だった。移住・農協設立以降、大豆の輸出を試みていたが、搾油加工されておらず消費期限が短いため、日本への輸出が難しかった。その課題は解決したわけではないが、最初的一步として大きな出来事だった。
- ▶ その他、チリ経由の輸送ルートやインフラ状況、輸出における税金免除、他国のうちなーんちゅとの経済交流、沖縄県からの支援強化や連携状況、輸出大豆の加工方法などに関する質問があがった。

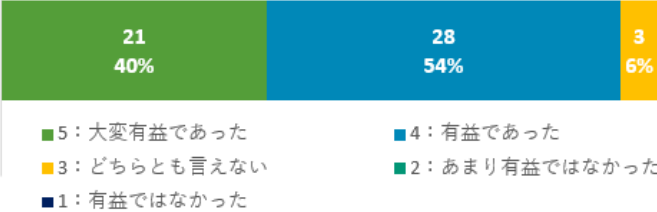
3. 兵庫県内企業のビジネス展開支援の取組（兵庫県ブラジル事務所）

- ▶ ブラジル・パラナ州に兵庫姫路会館があり、兵庫県から職員を派遣。ブラジルの県人会による日本祭や次世代交流のサポート、アルゼンチン・パラグアイなどの県人会とも共同し草の根活動を行っている。パラナ州政府と兵庫県内企業の経済交流の促進に取り組み、ひょうご海外ビジネスセンターや JETRO サンパウロ事務所と共同している。開拓サポートとして準備（市場ニーズ、ストーリー性）、実践（個別ニーズ、マッチング）、輸出（通関手続き、契約）、プロモーションという 4 つのステップを支援している。主な兵庫県農産物の PR 実績として、朝倉山椒のジャパン・ハウスやレストランでの紹介、日本酒のセミナー開催を行った。本事業で紹介した株式会

社トップマン（農業用のこぎり、日本酒）含む兵庫県蔵元 4 社の日本酒試飲会を 2022 年 1 月に開催し、ブラジル国内での販売が決定した。しかしながら、兵庫県の行政改革により兵庫県ブラジル事務所が来年度閉鎖となる見込みで、現地連絡員を設置する方針。

➤ 農産品輸出で日本酒以外に受け入れられている製品や輸入規制での課題、自治体がブラジルでの輸出入などを展開する際に重要な点などについての質問があがった。

5) アンケート結果

第 2 回中南米地域連絡協議会	
満足度（回答数 52 名）	
 ■ 5：大変有益であった ■ 4：有益であった ■ 3：どちらとも言えない ■ 2：あまり有益ではなかった ■ 1：有益ではなかった	
有意義だった点	
地方自治体	- 農林水産省及び自治体が連携して輸出促進に取り組んでおられることがよくわかった。 - 兵庫県が、ブラジル事務所において様々な機関と連携し、農産物等の販路拡大のみならず多様な「交流」をしていることが大変参考になった。 - 中南米日系事業者との連携のみならず、様々な取り組みが行われていることを知ることができ有益だった。 - ボリビアに沖縄県人系がいるという強みを活かして、文化的交流からビジネスにつなげるという点が非常に参考となった。 - 地縁を大切にすることが意識が強まった。 - 兵庫県ブラジル事務所の発表は、同じ都道府県という立場で発表されており、現地ブラジル県人会との協力作業など大変参考になるものだった。 - 自治体の現地事務所がある強みが十二分に発揮されており、大変感心した。
団体	- コロナの影響で直接交流が制限されているので、この様な会議が今後の中南米日系社会と日本の交流に寄与すると思う。 - 是非、定期的に開催をして欲しい。 - 色々なビジネスの取り組みがあることが勉強になった。 - 日本・中南米間で事業展開が進められていることによって、各国の組合が活性化されるので、これからも積極的にこの事業の取り組み等に参加し、更なる発展を目指したい。 - 輸送は内陸国では課題が多いので、ボリビア Okinawa の発表は非常に参考になる情報だった。 - ビジネスにつなげる交流などは、両国に対して今後とも食料供給対策に役立つと感じた。 - 兵庫県のブラジルでの精力的な取り組みが参考になった。 - 外務省のジャパン・ハウスと連携した取り組みは画期的だと思う。 - 中南米の国々に存在する都道府県人会を通じての交流も、ビジネスにつなげる可能性だと思う。
企業	- 現地の様子や取り組み等が分かり、大変参考になった。 - 時間が限られていましたが、とても内容の濃いセミナーだった。 - 参加者も多く、中南米における日本の新たなビジネス創出を目指されている会社が多いことを実感した。 - 日本の中南米に対する協力の方針がよくわかった。ビジネスに繋がった事例は大変勉強になった。 - OKINAWAto 沖縄は素晴らしいビジネスモデルだと思った。 - 沖縄の事例は、草の根活動からビジネスに繋がった例は希少ケースなので、より Good Practice として情報発信して頂きたい。 - 兵庫県ブラジル事務所の活動は、自治体レベルで民間進出支援に取り組んでいる素晴らしい事例だと感じた。 - ジャパン・ハウスについて非常に興味を持った。 - 都道府県レベルで海外に拠点があることは良いことだと考える。 - 生産者～物流～流通～消費者の流れや個々の課題を、貴重な体験談やお話の中でとらえることが出来た。
在外公館	- 時差があり、かつオンラインという制約がある中、首尾よく運営されていたと思う。 - 地方公共団体がどのような農産物を海外に輸出したいのか、しているのかを確認でき、有意義であった。

	- 文化交流がビジネス促進に一躍を担ったと思われるのと同時に、ウチナンチュー間での交流が盛んに行われている印象を受け、多くのビジネス事例が生まれるのではと感じた。 - 中南米においてはどうしてもブラジルという大国に目がいきがちではあるものの、パラグアイにおいても日系の県人会組織等もあり、今後このようなパイプを通じた取り組みを支援できればと考える。
政府関係機関	- 農水省のこれまでの取り組み紹介が、ビデオで具体的に示されており非常に参考になった。 - このような機会を通して、各地の日系農業団体等が刺激を受け活性化していくものと思う。 - 存じていない事業を知る良いきっかけとなった。 - ボリビア、沖縄の双方に実務家が揃っていたことが、成功の要因であると感じた。国、産品が広がることを期待している。 - 兵庫県ブラジル事務所のように人任せにせず、自分たちで乗り込むことこそ日本のビジネスの優位性と感じた。 - 兵庫県が活発な交流をされていることがわかり大変勉強になった。
改善点・次回への提案事項	
地方自治体	- 特定の都道府県はすでに中南米とのつながりが確立されているが、そうでない自治体にとっても参考となるような事例も紹介して欲しい。 - 中南米は、移住事業等で政治的・人的な連携関係や歴史的経緯のある都道府県や事業者以外の経済交流のハードルが高く、そのような都道府県ではビジネスチャンスが必ずしも高いと思える情報は得られなかった。
団体	- 日本から中小企業による輸出を考えた場合、遠い中南米で現地輸送事情もよくないようなので、交流の一環であればよいが、中小企業が努力して本当にビジネスとして成立するのかという疑問もわいた。 - 内容が多くて時間オーバーになっている。 - いずれの発表者も、もう少し内容を要約して話してほしかった。
企業	- ビジネス事例は大変勉強になったので、もう少し詳しく聞きたかった。 - 今回は、ボリビアとブラジルの説明でしたが、より多くの中南米の国からの情報が得られることを希望する。 - JICA 沖縄の発表では、どのような苦労があったかを紹介して欲しかった。 - 機会があれば、気象予測に関する現地ニーズの情報があるとよい。 - 兵庫県ブラジル事務所の苦労を、地方自治体ならではの発想でもう少し情報提供してもらったかった。 - 1 時間では短いので、2 時間くらいで設定していただいた方がよかったと思う。
在外公館	- 結果的に 1 時間半になったものの当初の全体時間で 1 時間は短く、参加者も遠慮して意見を出しにくい状況だったのではと感じた。 - 当地（パラグアイ）では 21 時からの参加であったが、終了時刻は 22 時半を過ぎていた。日本側は早朝となるが、今後は 8 時開始などご検討頂きたい。 - 輸出業者がいないと回答できない質問が多かった。輸出業者の方もご出席されたらよかった。 - 今回は 47 都道府県、約 1700 市町村あるうちの 18 事例ということで、引き続き海外進出に向けた国内における意識の醸成も併せて行っていく必要があるのではと感じた。 - 時間配分が課題と思われた。
政府関係機関	- もっと中南米側の生産者・企業の積極的な参加があれば、つながりが幅広くなると感じた。 - もっと参加されていた自治体関係者から質問等が出るかと期待していた。

4. 日本の企業と日系農業者等とのビジネス創出セミナーの開催

日系農業者等と日本企業とのビジネス創出に資する観点から、中南米地域連絡協議会等との連携の下に、日本の企業と日系農業者等とのビジネス創出セミナーを実施する。

日本の企業と日系農業者等とのビジネス創出セミナー

日系農業者等と日本企業とのビジネス創出に資する取組として、日本の企業と日系農業者等とのビジネス創出セミナー（以下、ビジネス創出セミナー）をオンライン方式で実施した。一般募集によって参加を募集したビジネス創出セミナーを第1回と第2回に分けて開催し、日本企業10社が参加した。また、中南米日系農業者団体側からブラジル1農協が参加した。さらに、一般募集とは他に、個別の問い合わせに答える形で個別マッチングとして、日本企業1社、ブラジル企業1社のマッチングも行った。

回	日程	方法	参加企業
第1回	令和3年10月20日～21日、27日、29日	オンライン方式	日本企業5社
第2回	令和4年1月12日～14日、19日～21日	オンライン方式	日本企業5社 ブラジル1農協
個別マッチング	不定期	オンライン方式	日本企業1社 ブラジル企業1社

以下に募集・応募・選考・実施内容について記載する。

(1) ビジネス創出セミナー（オンライン商談会）

1) 募集

一般募集は第1回を8月5日～9月8日、第2回を11月1日～12月1日の約1ヶ月の応募期間を設けた。一般募集にあたっては、様々な海外ビジネス展開支援機関へ周知協力依頼を行った。具体的には中南米関連組織・省庁・地方自治体・JICA・JETRO・中小機構など、過年度事業でも協力依頼をした機関のほか、第1回中南米地域連絡協議会開催時に声掛けをした地方公共団体や業界団体にも、関心のある企業への情報共有を依頼し、中南米日系農業者とのビジネスに関心を有する企業の発掘に取り組んだ。その結果を以下に示す。

第1回：広報協力依頼先一覧

中南米関連組織	
日伯協会（神戸）：協力検討 日本ブラジル中央協会：8月10日メルマガ配信	ラテンアメリカ協会：8月9日メルマガ配信、HP掲載
省庁	
近畿経済産業局：8月6日メルマガ配信、HP掲載 中国経済産業局：協力検討	九州経済産業局：協力検討
地方公共団体	
福岡アジアビジネスセンター：8月16日メルマガ配信、HP掲載	47都道府県及び関連機関97団体：8月6日に案内メール送信
JICA	
JICA北海道（札幌）：協力検討 JICA北陸：関心企業へ周知 JICA中部：協力検討 JICA関西：8月10日メルマガ配信	JICA四国：関心企業へ周知 JICA九州：協力検討 JICA沖縄：8月26日メルマガ配信
JETRO	
JETRO本部：8月16日、9月1日メルマガ配信 JETRO仙台：協力検討 JETRO埼玉：協力検討 JETRO名古屋：関心企業へ周知	JETRO神戸：関心企業へ周知 JETRO福岡：協力検討 JETRO沖縄：協力検討
中小機構	

中小機構本部：協力検討 中小機構 近畿本部：協力検討 中小機構 中国本部：メルマガ配信	中小機構 九州本部：協力検討 中小機構 沖縄事務所：協力検討
業界団体	
全国中小企業団体中央会：協力検討 全国農業機械商業協同組合連合会：協力検討 日本農業機械工業会：協力検討 日本食品機械工業会：関心企業へ周知 日本ポリオレフィンフィルム工業組合：HP 掲載 全国ダンボール業組合連合会：協力検討 日本冷凍食品協会：協力検討 日本農産缶詰工業組合：協力検討 日本即席食品工業協会：協力検討	日本ジャム工業組合：協力検討 日本缶詰びん詰レトルト食品協会：会員用 HP に掲載 日本製缶協会：協力検討 日本販売農業協同組合連合会：協力検討 日本加工食品卸協会：協力検討 日本食品包装協会：メルマガ配信 日本農業情報システム協会：メルマガ掲載 日本包装機械工業会：パッケージ&マシン通信に掲載
その他	
GFVC 企業：8 月 27 日に案内メール送信	

第 2 回：広報協力依頼先一覧

中南米関連組織	
ラテンアメリカ協会：メルマガ配信、HP 掲載 日本ブラジル中央協会：メルマガ配信	日伯協会（神戸）：協力検討
省庁	
近畿経済産業局：メルマガ配信、HP 掲載	
地方自治体・関連団体	
福岡アジアビジネスセンター：メルマガ配信、HP 掲載 (公財)にいがた産業創造機構：メルマガ配信 新潟県産業労働部産業政策課：新潟県酒造組合・三条金物 卸商協同組合へ声掛け	47 都道府県及び関連機関 101 団体：11 月 1 日に案内 メール送信
JICA	
JICA Partner：11 月 8 日～12 月 1 日の期間掲載 JICA 北陸：関心企業へ周知	JICA 関西：メルマガ配信 JICA 沖縄：協力検討
JETRO	
JETRO 本部：メルマガ配信 JETRO 新潟：メルマガ配信	JETRO 埼玉：関心企業へ声掛け JETRO 熊本：メルマガ配信
中小機構	
中国本部：メルマガ配信	
業界団体	
日本食品機械工業会：パッケージ&マガジン通信に掲載 日本食品包装協会：関心企業へ声掛け 日本ポリオレフィンフィルム工業組合：HP 掲載 日本缶詰びん詰レトルト食品協会：会員用 HP に掲載	日本食品包装協会：メルマガ配信 日本農業情報システム協会：メルマガ掲載
その他	
GFVC 企業：11 月 15 日に案内メール送信	



事業ウェブサイトでの募集



ラテンアメリカ協会ウェブサイトへの掲載

2) 応募企業

関係機関でのウェブサイト掲載やメルマガ配信などによって、第 1 回は 12 社、第 2 回は 7 社の合計 19 社の応募があった。以下に応募した企業を示す。

第1回

No.	企業	商材
1	とちぎ農業ネットワーク企業組合	日本未販売の中南米産果実や同加工品の輸入
2	テラ行政書士事務所	日本市場向けの貿易・ビジネス展開支援と切花輸入
3	株式会社みかわ元気ものがたり	ドローン技術の輸出・現地技能訓練及びコンサルティング
4	株式会社緑伝	植物性原料で製造した食品残渣肥料
5	双葉三共株式会社	純日本産原料を完熟させたコンポスト（土壌改良剤）
6	AOTS	日本と中南米諸国間の食品輸出入に関するビジネスサポート
7	株式会社タイガーカワシマ	種もみ選別機、野菜調整機、食品洗浄機などの機械
8	株式会社ケツト科学研究所	穀類水分計、穀粒判別器、近赤外成分計などの計測機器
9	株式会社永福	土壌改良・合理的な肥培管理のコンサル
10	株式会社武田産業	高機能プラスチックフィルム
11	国土防災技術株式会社	植物生長促進剤フジミン（フルボ酸）
12	株式会社 農業情報設計社	トラクター用 GPS スマートフォンアプリ

第2回

No.	企業	商材
1	サタケ アメリカ ラティーナ	精米機器、粗選機・石抜き機・光選別等の機械
2	日産スチール工業株式会社	青果物鮮度保持包装資材
3	金升酒造株式会社	日本産酒類の輸出（清酒、しょう酎、リキュール等）
4	富士色素株式会社	100%バイオマス・生分解性プラスチック製品
5	CLUB ECO WATER 株式会社	一次産業用の高機能ミネラル水溶液
6	中部エコテック株式会社	有機性廃棄物の発酵処理機
7	万田発酵株式会社	植物性原材料による植物活性剤・家畜用酵素

3) 選考

企業の選考にあたっては、①海外展開状況、②事業規模、③中南米展開の準備状況、④ビジネス構想との合致、⑤過年度事業への参加の有無、⑥現地側ニーズ（日系農業者へのアンケート）などの選考基準を設定し、農林水産省と共に中南米展開状況などを考慮に入れて行い、各回5社、合計10社のビジネス創出セミナー（オンライン商談会）を実施することとした。さらに第2回には中南米日系農業者団体の中から、チョコレート・カカオ商品の日本輸出を模索するブラジルのトランスアマゾニカ農協に参加の声掛けをした。第1回と第2回の参加企業は以下の通り。

第1回

No.	企業	商材
1	とちぎ農業ネットワーク企業組合	日本未販売の中南米産果実や同加工品の輸入
2	株式会社緑伝	植物性原料で製造した食品残渣肥料
3	株式会社タイガーカワシマ	種もみ選別機、野菜調整機、食品洗浄機などの機械
4	国土防災技術株式会社	植物生長促進剤（フルボ酸）
5	株式会社 農業情報設計社	トラクター用 GPS スマートフォンアプリ

第2回

No.	企業	商材
1	サタケ アメリカ ラティーナ	精米機器、粗選機・石抜き機・光選別などの機械
2	日産スチール工業株式会社	青果物鮮度保持包装資材
3	金升酒造株式会社	日本産酒類の輸出（清酒、しょう酎、リキュール等）
4	中部エコテック株式会社	有機性廃棄物の発酵処理機
5	万田発酵株式会社	植物性原材料による植物活性剤・家畜用酵素
6	トランスアマゾニカ農協	ブラジル・パラ州産のチョコレート・カカオ商品

4) 実施概要

実施にあたっては、日本企業の企業紹介及びプレゼンテーション資料を中南米ビジネス創出プラットフォーム内で事前公開し、中南米日系農業者が閲覧・参照できるようにして参加希望者を募集した。第2回の中南米日系農業者団体（トランスアマゾニカ農協）については、チョコレート関係の日本企業へ声を掛け参加希望者を募るとともに、商品サンプルをブラジルから取り寄せて参加者に事前配布し商談を

行った。開催概要及び実施結果を以下に示す。参加者の詳細は別冊の事業実施報告書資料編に記載する。

a. 基本情報

日程	第1回：令和3年10月20日～22日、27日、29日 8:00-10:00 第2回：令和4年1月12日～14日、19日～21日 8:00-10:00
場所	オンライン（Zoom）
参加者	[1]日系農業者：合計43名（ブラジル26名、アルゼンチン1名、パラグアイ3名、ボリビア3名、ペルー1名、コロンビア5名、メキシコ3名、ウルグアイ1名） 関係機関：合計1名（農林水産省） ※参加者人数は重複除く5回の合計 [2]日系農業者：合計38名（ブラジル16名、アルゼンチン2名、パラグアイ3名、ボリビア7名、ペルー1名、コロンビア5名、メキシコ1名、ウルグアイ2名、日本1名） 日本企業：合計6社（7名） ※参加者人数は重複除く6回の合計
内容	1) 企業プレゼンテーション（20分） 2) 意見公開（40分）※必要に応じて最大1時間の延長
言語	日本語・ポルトガル／スペイン語同時通訳

b. 日程

第1回：令和3年10月20日～22日、27日、29日

No.	日程	曜	参加企業
1	10月20日	水	国土防災技術株式会社
2	10月21日	木	株式会社タイガーカワシマ
3	10月22日	金	株式会社 緑伝
4	10月27日	水	とちぎ農業ネットワーク協同組合
5	10月29日	金	株式会社農業情報設計社

第2回：令和4年1月12日～14日、19日～21日

No.	日程	曜	参加企業
1	1月12日	水	日産スチール工業株式会社
2	1月13日	木	金升酒造株式会社
3	1月14日	金	サタケ アメリカ ラティーナ
4	1月19日	水	中部エコテック株式会社
5	1月20日	木	万田発酵株式会社
6	1月21日	金	トランスアマゾンカ農協

c. 参加者※

第1回：令和3年10月20日～22日、27日、29日 ※参加者人数は重複除く5回の合計

ブラジル(26)	Aleph Agro(2)、AOTS(1)、APPC 農協(2)、B&R Brasil Importação e Comércio de Ferramentas Fertilizantes e Utilidades Ltda.(1)、Curitiba PR(1)、Hortisol(1)、Meila Fabri Melíponas Indústria e comércio do Mel 社(2)、PRT (1)、WDR Agricultura de Precisão Ltda(1)、イビウナ農協(1)、イビウナ農村組合(1)、カップンボニート農協(2)、サンフランシスコバレー日伯協会(1)、農業普及局 Emater-MG (1)、ノバリアンサ農協(1)、バストス地域鶏卵生産者協会(1)、バルゼアアレグレ農協(1)、ブラジルベンチャーキャピタル(1)、レジストロ日伯文化協会(1)、株式会社海外進出駐在代行 KCD (2)、南伯サンミゲールアルカンジョ農協(1)
アルゼンチン(1)	AgroArgentinaJapon(1)
パラグアイ(3)	パラグアイ日系農協中央会(1)、パラグアイ農牧総合試験場(1)、ピラゴ農協(1)
ボリビア(3)	コロニアオキナワ農協(2)、サンフアン農協(2)
ペルー(1)	エスキベル農畜産物生産者協会(1)
コロンビア(5)	Bioagro 社(1)、Finca Alejandria (1)、FTO(1)、FX Ingeniería y Maquinaria(1)、Ricarte Tanaka e Hijos 社(1)
メキシコ(3)	Edomura 社(1)、iAgroS 社(2)
ウルグアイ(1)	ウルグアイ ORT 大学(1)

第2回：令和4年 1月12日～14日、19日～21日 ※参加者人数は重複除く6回の合計

ブラジル(16)	JATAK 農業技術普及交流センター(1)、Paulifertil Indústria e Comércio de Fertilizantes 社(1)、アルトパラナイバ農協(1)、イビウナ農協(1)、イビウナ農村組合(1)、ウニオンカストレンセ農協(1)、サンフランシスコバレー日伯協会(1)、バストス地域鶏卵生産者協会(2)、バルゼアアレグレ農協(1)、ブラジル日本文化福祉協会農村委員会(1)、プロミソン日伯協会(1)、モジダスクルーゼス農村組合(2)、南伯サンミゲールアルカンジョ農協(1)、兵庫県ブラジル事務所(1)
アルゼンチン(2)	AgroArgentinaJapon(1)、ハルディンアメリカ生産者組合(1)
パラグアイ(3)	Foodies(2)、パラグアイ前原農場(1)
ボリビア(7)	サンフアン農協(6)、個人(1)
ペルー(1)	エスキベル農畜産物生産者協会(1)
コロンビア(5)	Cia scs(1)、Industria Satecol SA(1)、コロンビア国立大学(1)、コロンビア日本協会(1)、フルーツアンデス社(1)
メキシコ(1)	Edomura 社(1)
ウルグアイ(2)	ウルグアイ ORT 大学(1)、個人(1)
日本(8)	Circular In-finity(2)、ブラジリアンビジネスグループ BBG アジアジャパン(1)、株式会社イマイ(1)、株式会社 立花商店(1)、株式会社 spread with (1)、とちぎ農業ネットワーク企業組合(1)、日本チョコレート・ココア協会(1)

5) 実施結果

第1回

① 国土防災技術株式会社

日程	令和3年10月20日(水) 8:00～10:00
発表者	国土防災技術株式会社 事業本部長 田中賢治、上野直哉 有限会社システムデザイン 代表 新堀耕司、Yoni Watanabe、善村レオナルド真幸
商材	植物生長促進剤(フルボ酸)
参加者	合計19名(ブラジル10名、パラグアイ5名、ボリビア2名、コロンビア1名、メキシコ1名)

a. 実施概況

- 独自の技術で精製した高濃度フルボ酸が原料の植物活性剤(商品名：フジミン)を取り扱う同社は、すでにパラグアイなどの中南米各国で散布実験を行うなどビジネス展開をしている。今回は、さらなる取引拡大を目指し、現地販売パートナーである有限会社システムデザインと共に本事業に参加。散布実験を行った現地関係者とともに同商品の効果、使用方法などの紹介を行った。
- 自然由来原材料を使用し、光合成の活性化、肥料の吸収効率向上、土壌の団粒化促進、塩類集積による障害の抑制、土壌 pH の緩衝作用などの様々な効果が期待できるため、日系農業者からも関心が高く、柿や米、果樹など具体的な作物への散布方法や肥料効果の質問が相次いだ。
- 一方、現地では他国産の安価なフルボ酸が販売されており、参加者からはフジミン(1L/約100米ドルで販売)との違いについての質問や、価格面から通常の希釈度(500倍)では収益性を考えると散布が難しいとの声も上がった。
- フジミンは他国産のフルボ酸より高濃度で効果も高く、長期的な収益性アップが期待できるほか、希釈度についても費用対効果を上げるため、より低濃度での散布実験が進行中となっている。また今後、より多くの作物での散布実験を行うため、散布後の使用効果の報告を条件に希望する参加者に無料でサンプルを配布することとなった(申込者7名)。
- 同商品はパラグアイでの商品登録やブラジルでの商標登録が完了し、今後も周辺国での各種登録を目指している。現地での散布実験を通し、より低濃度での散布が可能となれば価格や収益性の面で現地でも受け入れられやすくなり、中南米各国での取引拡大が期待される。

b. 企業所感

- パラグアイで実証実験を行った際の現地関係者も参加したことで、実験結果をふまえた商談ができ、多くのサンプル希望者を見つけることができた。これをきっかけにビジネスチャンスを広げていきたい。
- 収益重視の農業者がいる一方、各国の政策（農薬による環境負荷を軽減など）への対応が必要な参加者もいたことから、社会情勢を鑑みたビジネス計画提案と商品紹介の必要性を感じた。



② 株式会社タイガーカワシマ

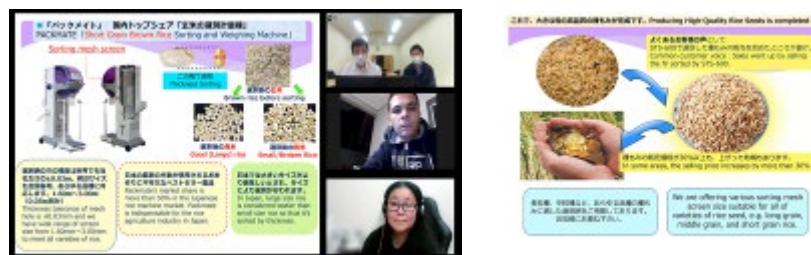
日程	令和3年10月21日（木）8:00-10:00
発表者	営業部 河野龍慶、技術部 係長 田村克明
商材	種もみ選別機、野菜調整機、食品洗浄機などの機械
参加者	合計9名（ブラジル5名、アルゼンチン1名、コロンビア1名、メキシコ1名、ウルグアイ1名）

a. 実施概況

- 農業用各種機械を生産販売する同社は、日本国内での種もみ選別機のシェアNo1を誇り、アジア地域への販売も行っている。コロナ禍で新たな地域への販売促進の必要性を感じ、農業大国であるブラジルを中心に中南米各国でのビジネス展開を視野に当事業へ参加となった。主力商品の種もみ選別機の他に、野菜調整機（ネギの根切り機、皮むき機、葉切り機）や食品洗浄機の紹介を行った。
- 今回参加した日系農業者は、野菜などの作物の取り扱いが多いことから、食品洗浄機について使用方法や価格、対応可能作物などの質問が集中した。稲作についてはウルグアイで日本米の生産が盛んであることや現地での栽培方法など、参加者から情報共有があった。
- その他に、現地では洗浄された野菜はあまり出回っておらず、土や虫がついていることが多いため食品洗浄のメリットを感じるが、広大な農地での収穫量に対応できる大型機械が必要となるなど、コスト面の問題があるとの意見がでた。
- 今回は、同社の得意分野である稲作関連機械よりも野菜などの作物へのニーズの高さが伺えたことから、多岐にわたる農業関連機械のラインナップを活かし、より市場にあった商品の提案をすることでビジネス進出の可能性が見込まれる。一方、稲作の盛んな地域もあることから、それらの地域の課題や市場ニーズを把握することで稲作関連機械の展開も期待できる。

b. 企業所感

- 中南米各国から参加者がいたことで、海外商談会ならではの闊達な議論ができ、現地ニーズなど勉強になった。
- 現地日系人コミュニティが力を入れているのは先ず野菜であり、当社の得意とする稲作関連の活動はあまり活発で無いことが感じ取れた。
- ウルグアイで日本米が多く栽培されている点は大変勉強になった。課題も比較的明確であったが、現在の商品では対応できない点も多いため、他社製品の紹介なども含め、何らかの形で現地に貢献できればと考えている。



③ 株式会社 緑伝

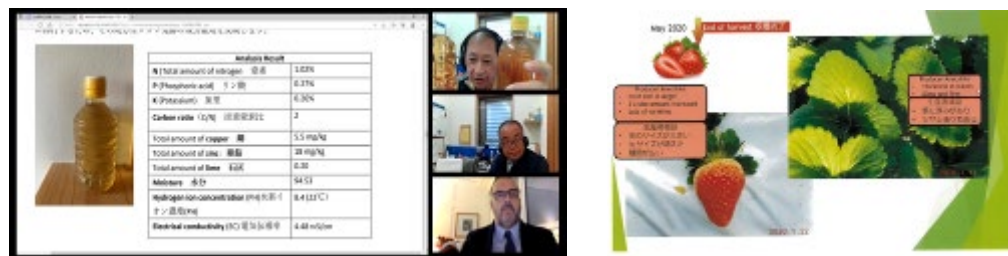
日程	令和3年10月22日(金) 8:00-10:00
発表者	代表取締役 村上数哉、取締役営業顧問 内田敏幸
商材	植物性原料で製造した食品残渣肥料
参加者	合計12名(ブラジル6名、コロンビア4名、ペルー1名、メキシコ1名)

a. 実施概況

- 食品残渣を発酵させ生成した食品残渣発酵消化液および食品残渣堆肥を取り扱う同社は、東南アジア等にすでに有機肥料を輸出しており、今回は中南米の農業市場に向けてのさらなるビジネス展開をしたいことから当事業へ参加となった。
- 同商品は動物性の原料不使用で、ミドリムシなどの微生物を多く含み、食品残渣発酵消化液を散布した畑では、微生物の活動が活性化することから、土壌では団粒構造の形成促進が期待でき、雨水時の畑の水はけも改善を期待できる。
- 輸出コストを考えると参加者からは技術移転や濃縮原料の販売を求める意見があった。濃縮原料の販売はすぐに対応ができる一方で、技術移転はメーカー側との協議も必要となるが前向きに検討予定。
- ブラジルで酵素による生物肥料を取り扱う日系農業者などからサンプル提供の要望があり、最終的には無料の酵素サンプル提供に2名が手を挙げた。
- 中南米地域での肥料の輸出・販売は商品登録など様々な手続きがあるほか、輸出コストの問題があるため技術移転や濃縮原料の販売、酵素での提供など販売方法の検討が必要だが、使途の少ない食品残渣を利用した肥料に一定の関心も示された。

b. 企業所感

- ブラジルの有機肥料登録に関して不透明な部分があったが、現地参加者からの情報提供でよく理解することができた。
- 輸送コストの問題を解決するため、技術提供や現地での製造生産を含め、今後どのような方法で進めていくか検討していきたい。



④ とちぎ農業ネットワーク企業組合

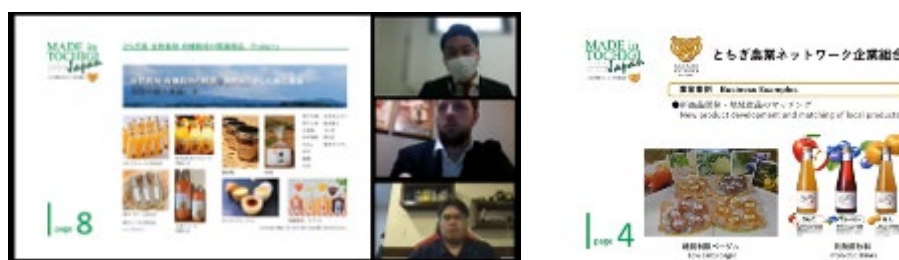
日程	令和3年10月27日(水) 8:00-10:00
発表者	理事 穂積翔太
商材	日本未販売の中南米産果実や同加工品の輸入
参加者	合計17名(ブラジル10名、パラグアイ1名、ボリビア1名、ペルー1名、メキシコ3名、ウルグアイ1名)

a. 実施概況

- 栃木県内の農産物・食材の販路支援、6次化製品などの新商品・地域産品の開発、コンサルティングなどを手掛ける同組合は、組合として海外からの食品輸入は未経験なものの、理事がドミニカ共和国でのカカオ農家のマーケティング指導経験を有することから、中南米市場の農業分野の情報収集を目的に当事業へ参加。将来的には同市場の食品・加工品の日本への輸入を検討している。
- 同組合が日本向けの輸入を検討していることから、日系農業者からはブラジル産蜂蜜やメキシコのマンゴーにアボカドなどの農作物の紹介が行われた。また、日本でも流通が盛んな農産物は大手商社との競争が激しいため、日本に出回っていないものとして、食用のウチワサボテンやアテモヤ、アーティチョークなどの提案もあった。
- その他、現地食材の特徴的な食べ方（アテモヤはシャーベットやジュースとして楽しむなど）や、日本国内での中南米食品の付加価値の付け方など幅広く意見交換が行われた。また、コンサルや観光農業などの現地生産者支援についても意見交換がなされ、参加者の農業ビジネス支援に関する幅広い関心が伺えた。
- 今回は中南米産食品・加工品の日本向け輸入に向けた現地の農産物やそれらの取り扱い方などのほか、観光農業などの農業ビジネスについての様々なディスカッションが行われた。これを機に、両地域でのニーズや現状などの理解をより深めていくことで、食品の輸出入のみならず同組合の持つ農業者支援のノウハウを活かした農業ビジネスの活性化にも繋がっていく可能性が見受けられた。

b. 企業所感

- 多くの生産者、組合、団体に参加頂き、今後のビジネス展開に非常に有効なディスカッションが出来た。
- アグロツーリズムに関して、オンラインでも生産地の特徴等を強く訴え、生産者の想いを伝えながら参加者に「共感」を得る事業展開が可能だと感じた。現地の生産物を事前に参加者に配布し、現地にいなくても味わえるようなシステム構築が必須。
- 生産者支援では、弊組合で実施している販売支援や農家情報発信などの事業は中南米諸国の地域開発にも有効なツールだということが分かった。



⑤ 株式会社農業情報設計社

日程	令和3年10月29日（金）8:00-10:00
発表者	株式会社農業情報設計社 CEO 濱田安之、CMO 渡邊広明 株式会社海外進出駐在代行KCD 平野司、Gian-Carlo Elias
商材	トラクター用GPSスマートフォンアプリの提供
参加者	合計15名（ブラジル7名、パラグアイ2名、ボリビア2名、コロンビア2名、メキシコ2名）

a. 実施概況

- GPSを使ったトラクターの操作アプリを配信する同社は、世界100カ国で合計150万ダウンロードを達成し、最近ではスペイン語・ポルトガル語対応のアプリがリリースされたことで中南米からの引き合いが多くなっている。中南米市場でのさらなるサービス拡大のため本商談会へ参

加となった。

- 現地では同社のアプリ以外に類似アプリを使用している日系農業者も多く、他社との違いや同社製品の精度の高さ、機能についての質問が多く出た。
- トラクターが予定している経路から外れた場合や障害物にあった時に使用者に伝える機能（警報など）、畑内の高低差や傾斜度なども数値化できるかなど、実際に使用する際の細かな質問や要望など製品開発のヒントとなるような意見交換がなされた。
- また、より高性能なハードウェア（有料）を中南米向けに現在開発中で、まずは無料版アプリをダウンロードし使い勝手を見てもらい、その後ハードウェアの検討を促すなど参加者にも取り入れやすい印象であった。
- カーナビのようなシンプルな仕組みで使いやすく、アプリは無料ダウンロード可能ということから参加者からも注目が集まった一方、AndroidのみでiPhone未対応なことやドローンなどには対応していない（今後も予定はなし）など日系農業者の期待からそれる部分もあった。
- 現在の機能の他に、警報機能やオートパイロットを付けるなど農業者からの希望もあがっており、無料アプリの普及を促しつつ、より現地にマッチした機能性と価格を形にすることができれば、さらなる中南米市場での広がりが期待できる。

b. 企業所感

- ブラジルだけでなく、中南米各国の日系農業者と直接コミュニケーションや質問への回答ができ、現地でのサービス拡大の参考になった。カスタマーマーケティングとしても有益だった。
- 今後の課題として、中南米市場での顧客に向けたサービス内容のさらなる認知拡大が必要と感じた。



第2回

① 日産スチール工業株式会社

日程	令和4年1月12日（水）8:00-10:00
発表者	営業部・国際事業部 部長 西本英世、営業 タマン・ラサン 大阪大学産業科学研究所 特任准教授 川上茂樹
商材	青果物鮮度保持包装資材
参加者	合計12名（ブラジル6名、アルゼンチン1名、パラグアイ2名、ボリビア2名、コロンビア1名）

a. 実施概況

- 大阪大学と共同開発した特殊加工の青果物鮮度保持フィルム（商品名：Freshmama）を製造販売する同社は、輸送時における青果物のフードロス削減を目指し、すでに東南アジアや中東、東欧、北米と幅広く販売を行っている。青果物の輸出大国のブラジルを含む中南米市場に大きなビジネスチャンスを感じたことから今回の参加となった。
- Freshmamaはエチレングスを吸着し二酸化炭素と水分に分解、排出することで作物の腐敗を抑えるほか、果物の表面に付着しているカビの発芽・生育の抑制機能を持ち、損耗率の低下や輸送コストダウンが期待できる。
- 使い方は作物の上にフィルムを被せるという簡単なもので、青果物を扱う日系農業者だけではなく鶏卵や米を取り扱う団体からも関心が高く、分解メカニズムや長距離での鮮度保持率、経年や気温による分解率の変化についてなど多岐に渡る質問が出た。

- 価格や現地での販売窓口に関する質疑やサンプルを希望する参加者も数名おり同商品に対する関心の高さが伺えた。商談後、希望者へは発送先を聞き取りし、日産スチール工業株式会社から直接サンプル品と使用方法の案内をすることとなった（希望者4名）。
- サンプル希望者の中には同社の実証実験がまだ行われていない作物（米など）や環境下（保存温度5〜6度）での利用を求める声があり、また、鶏卵運搬用トラクター内にFreshmamaを張り付けて使用したいと問い合わせが来るなど、今後の実験結果次第で用途拡大や中南米各国でのビジネス展開も期待される。

b. 企業所感

- 実際に青果物を輸送している企業から具体的な質問を頂き、輸送時におけるフードロス削減に向けて、双方ともとても充実したディスカッションが出来た。
- 今後の課題として現地代理店を設け、スムーズに商品が流れる仕組みを作りたい。
- 需要がかなり伸びてくる兆候があれば、現地生産をする事もやぶさかではないと感じた。



② 金升酒造株式会社

日程	令和4年1月13日（木）8:00-10:00
発表者	代表取締役社長 高橋綱男
商材	日本産酒類の輸出（清酒、しょう酎、リキュール等）
参加者	合計7名（ブラジル3名、パラグアイ1名、ボリビア2名、ウルグアイ1名）

a. 実施概況

- 創業200年の歴史を持つ同社は、酒蔵としては珍しく焼酎蒸留所を併設し米焼酎も製造している。海外展開に関してはシンガポール、香港、タイなどで販売を行う（現在はコロナ禍のため輸出量減）。今回、同社創業年がブラジル独立200年と重なり、駐日ブラジル大使館主催の200周年事業へ日本酒提供のオファーを受けたことから、ブラジルでの輸出先開拓のため参加した。
- 所在地である新潟県新発田市の提携農家の酒米を使用した純米大吟醸や普通酒、米焼酎のほか、オーク樽仕込みの梅酒、海外向けに味やパッケージを調整した輸出専用純米大吟醸など幅広く取り揃え、参加者への紹介を行った。
- サンパウロの近くでリキュール販売をしている参加者からは、将来、プレミアムな酒として日本酒もラインナップに入れることを考えていると声があがったが、輸送コストなどを考慮すると最低ロットとしてダース×30ケースが必要なことから、個々での取引は難しい場面があった。
- その他の参加者からは、日本食ブームでブラジルや近隣国で日本酒を見かける機会は増え、パーティーやカクテルとして日本酒が出ることがあるものの、消費のメインは日本食レストランで、普段から日本酒を飲む習慣はまだ根付いてないという声があった。
- コスト面を考えた時に、ある程度のロット数での輸送が必要とされることから、まずは現地インポーターや日本でのフォワーダーとの話し合いから始めることが必須。今回はインポーターなどの現地代理店の参加が少なかったため具体的な話とならなかったが、まずは代理店を見つけることで中南米向け輸出の可能性が出てくると思われる。

b. 企業所感

- 現段階ではまだリアクションが来ていないので何とも言えないが、参加者とざっくばらんに会

話ができただけは良かった。

- 時差の関係で仕方なかったが、参加社のエントリー時間にバラツキがあったところが少し気になった。



③ サタケ アメリカ ラティーナ

日程	令和4年1月14日（金）8:00-10:00
発表者	社長 木村武彦、Commercial Manager Evanil Shinji Nakagawa、Masami Fujiwara、Lauderino Ramos Neto、Eduardo Porto Yunes
商材	精米機器、粗選機・石抜き機・光選別などの機械
参加者	合計14名（ブラジル6名、アルゼンチン1名、ボリビア2名、ペルー1名、コロンビア3名、メキシコ1名）

a. 実施概況

- 株式会社サタケ（広島県）のブラジル現地法人である同社は、ブラジル国内向けに米や穀物用の粗選機・石抜き機・光選別機等を取り扱っている。すでにブラジル南部の現地農業者を中心に販売をしているが、日系農業者とのネットワーク構築と中南米販路の拡大を目的にビジネスセミナーへの参加となった。
- 光学選別を採用している同社の選別機は、高感度・高精度のフルカラー（RGB）カメラを使用し、様々な作物に合わせて色を設定することで、非常に小さな欠陥やわずかな色の違いも検出することができる。
- 参加者からは胡椒やナッツ類、コーヒーなど米以外の作物のソートに関してや、欠陥品の選別だけではなくカビの分別や虫の検知、異物（石）などの除去もできるかなどの質問が出た。それに対し光学選別は欠陥品の選別が目的のため、ソート前にプレクリーンングは必要ではあるが、高精度の選別を行うことで製品の付加価値向上が可能で、実際にプレミアムコーヒーとして販売する生産者もいるという提案がなされた。
- その他、穀物以外（野菜など）の機械の取り扱いや、各種機器の価格、据付時の費用など具体的なディスカッションが行われた。
- 今回はオンライン商談ということで複数の参加者に向けた商品紹介にとどまったが、ブラジル現地法人という強みを活かし、参加者の取り扱い作物毎に機械の使用方法や見積もりなどを直接提案できれば販路拡大も期待できる。また、ブラジル以外の参加者も複数いたことから今後の営業次第で近隣諸国での商機も感じられた。

b. 企業所感

- 日系農業者にフォーカスした商談会をリモートで実施することにより、なかなか接点のない潜在的な見込み客にアプローチできる機会を共有できた。
- 様々なセクターで日系農業関係者がおり、潜在的なニーズの期待をもてた。
- プレゼンテーションだけでは、製品の特長が必ずしも正確に伝わらず、次のステップに進むためには顧客を実際に訪問する必要性を感じた。



④ 中部エコテック株式会社

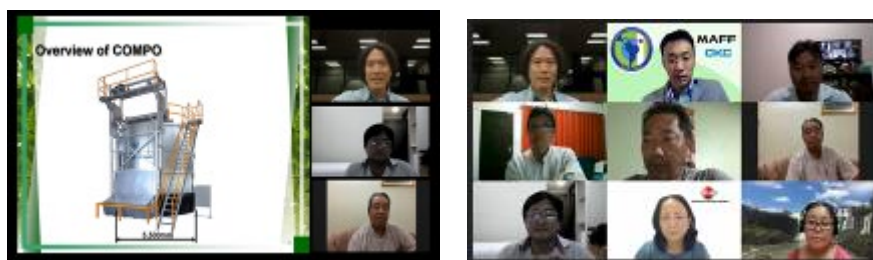
日程	令和4年1月19日（水）8:00-10:00
発表者	海外事業部課長 大野武志
商材	有機性廃棄物の発酵処理機
参加者	合計21名（ブラジル6名、アルゼンチン2名、パラグアイ2名、ボリビア4名、ペルー1名、コロンビア3名、ウルグアイ2名、日本1名）

a. 実施概況

- 有機性廃棄物発酵処理機の製造を行う同社は、10年程前にブラジル市場を検討したものの関税などの問題でビジネス展開を一時断念。今回、養鶏を営む日系農業者から鶏糞処理問題の解決に同社の製品が役立つのではと提起があり、同社も中南米市場への再検討のため参加することとなった。
- 中南米養鶏農家の間で鶏糞の処理方法や悪臭問題対策、有機性肥料としての有効活用に注目が集まっており、アンモニア生成を阻害し窒素を多く含む肥料の製造が可能な同社の発酵処理機は、悪臭問題対策と肥料の品質向上も同時に叶えることから参加者からの関心は高かった。
- パラグアイやボリビアの養鶏者からも価格、設置費用、現行の処理方法（鶏糞に石灰やもみ殻を混ぜる）のまま使用可能かなど、より具体的な質疑応答が交わされた。また、他国産製品では鶏糞のみの処理になるが、同社商品は廃鶏や多種の家畜糞や死骸も発酵処理が可能となりおりそこでも注目を集めた。
- 機能および性能は現地での関心も高くニーズを伺えた一方で、製品価格と導入コストの高さでなかなか手を出しにくいという意見もあった。これらについては鶏糞の水分量を減らし導入コスト削減、世界的に高騰する輸送費はタイミングを見計らうなどの必要がある。
- 今回の商談会では、参加者のニーズは高いものの価格が大きな壁となっていた。鶏糞の水分量が投入量・処理速度を左右し、鶏舎の設備設計も導入コストに直結するため、まずは現地の実態調査のためのアンケートを行うこととなった。また、政府支援などを利用し、ジョイントベンチャーとして中南米進出を求める声もあり、様々な選択肢を視野に双方採算の取れる導入方法を見出すことができれば中南米でのビジネスチャンスに繋がる可能性が見受けられた。

b. 企業所感

- 養鶏業は日本よりもはるかに大きく、抱える問題の具体的な解決策を見出していないことから弊社製品が市場へ介入できる可能性があると感じた。
- 一方で、養鶏場の設備設計に糞処理が考慮されていないため導入コスト高や、弊社製造工場（日本/中国）からの輸送距離と海上運賃高騰での問題がある。現地製造/販売は製造規模（台数）が重要なため、まずは現状の販売形態で製品の市場性を判断する必要がある。
- 収益重視の農業者がいる一方、各国の政策（農薬による環境負荷軽減など）への対応が必要な参加者もいたことから、社会情勢を鑑みたビジネス計画提案と商品紹介の必要性を感じた。



⑤ 万田発酵株式会社

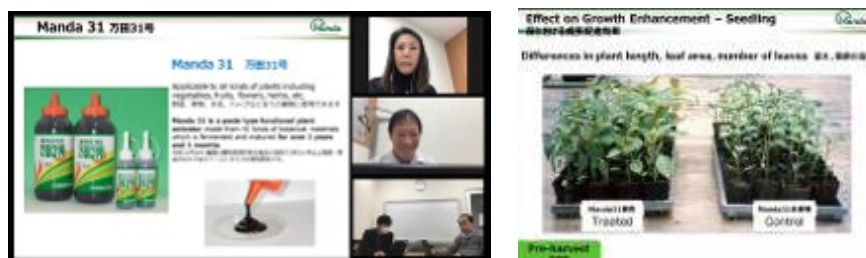
日程	令和4年1月20日（木）8:00-10:00
発表者	法人営業国際 興石和江 研究開発部 課長代理 本田耕造、係長 鳥居英人、上席主幹研究員 藤岡耕太郎
商材	植物性原材料による植物活性剤・家畜用酵素
参加者	合計21名（ブラジル8名、アルゼンチン2名、パラグアイ2名、ボリビア3名、ペルー1名、コロンビア2名、ウルグアイ2名、日本1名）

a. 実施概況

- 41種類の植物を3年強発酵熟成させた「万田酵素」は日本国内で38年の歴史を持ち、同社はその酵素をもとに植物活性剤や家畜用酵素も製造している。日本やミャンマーでの農業支援を行っており、また、米国に現地法人があることから中南米での農業支援・ビジネス展開を検討するため今回の参加となった。
- 万田酵素に含まれる企業秘密の有効成分は、作物の収穫量増加（連作にも効果的）、品質向上（サイズの均一）、災害耐性効果が実証され、家畜については疾病の低減などの効果が確認されたほか、有機JASやカリフォルニアオーガニック認証も取得している。
- 市場のオーガニック志向や収穫量UP、収益性に寄与する製品は参加者からの注目度は高い傾向で、同商品へも使用方法や効果に質問が相次いだ。現地ではEM菌やオルガノミン（サトウキビを発酵したもの）など多くの類似製品もあり、他と比べ価格が高い理由やどのような差別化が可能かなどについて求められる場面があった。
- 植物だけではなく家畜への使用についても参加者から多くの質問があがり、家畜向け需要も伺えた。参加者の中には寄生虫や皮膚病への効果も期待するなど、いままで同社がターゲットとしていなかった要望も出た。
- 商談後、葉野菜・小麦・トマト・家畜に使用したいとサンプル希望に手が挙がり参加者からの関心は高かった。他商品と比べ高価なため差別化を図ることが必要となるが、米国現地法人もあることから中南米市場へも比較的アクセスが容易なため、今後の使用状況のフォローとサンプル使用の結果次第で販路拡大が期待できる。

b. 企業所感

- 多くの参加者と話せ非常に有意義な時間だった。プレゼン資料の写真だけでは有効事例の詳細が伝わりにくい部分があったため、次回チャンスがあればより積極的なアプローチをしたい。
- 中南米の農業や畜産はまだまだ伸び代が多く、今後更なる発展に協力できると思う。



⑥ トランスアマゾンカ農協

日程	令和4年1月21日（金）8:00-10:00
発表者	Helia Fèlix、Ademir Venturin、Jorge Kawai
商材	ブラジル・パラ州産のチョコレート・カカオ商品
参加者	合計7名（日本7名）

a. 実施概況

- 同農協はブラジルのパラ州でFrom tree to barをモットーにCACAUWAYというブランドのカカオ加工品やチョコレートを生産している。アグロフォレストリー農法の採用や廃棄されていたクプアスの使用や女性の雇用促進など、チョコレート生産だけではなく持続可能な農業、地域社会貢献にも取り組んでいる。日本への輸出は未経験だが、販路拡大のためチョコレート原料や加工品を日本の商社向けに紹介した。
- 発酵期間7～8日を設け酸味の少ない天然のカカオの香りを保ったチョコレートが特徴で、ミルクチョコレートのほか、カカオリーフで包んだチョコレート、現地産チアシード、アサイー、ゴマを使った加工チョコレートも製造している。
- 今回は、事前にチョコレートサンプルを参加日本企業に配布し試食のうえ商談に臨んだ。味の評価は上々でなかでもカカオ豆にブラウンシュガーをまぶしたオリジナル商品が日本では珍しく好評だった。一方で、小売向けの商品価格（ブラジル国内販売価格）では輸出価格の検討がしづらいこと、輸送コストや関税を上乗せしたときに日本での販売価格が合わないことなど指摘する声もあがった。
- また、地域貢献や持続可能農業のストーリー性は良いが、素朴な商品のため小売りでは売り先が限られる可能性があり、原材料としての販売を勧める意見が出た。原材料カカオにコーヒーや砂糖などを抱き合わせ、付加価値向上と輸送コストカットをすることで、販売ルートも検討しやすいというコメントもあった。
- 事前の試食配布で味の評価は上々だったものの、本格的な輸出に繋げるためには、輸送価格や品質保証期限、日本市場での販売方法（加工品や原材料など）の明確化が重要となる。まずはそれらの基本的な情報を整理し提案することで、日本市場でのビジネス展開の道が開けると思われた。

b. 企業所感

- 商談の中で出た、中間品（原材料）としての輸出は船便の利用でコストカットが見込め、良いアイデアだと思った。まずはカカオ豆と抱き合わせ出来るようコーヒーや砂糖生産者などのパートナー探しや、具体的なロット数とボリュームを試算し輸出に向けていきたい。
- 衛生基準などは国により異なるので、日本向け輸出に対応できるよう認定機関などと協力して準備を進めていきたい。



6) アンケート結果

第1回ビジネス創出セミナー
- 関心があるためフジミンのサンプルを頼んだ。効果を確認したい。 - 緑伝の商品はいいと思うが、使用方法を改良したほうがよいと感じた。 - 国として輸出できる農産物を把握することは難しいが、現地パートナーの存在により、地域間の輸出入

の可能性が高くなると思う。

- 農業情報設計社のアプリは非常によく、興味深かった。アプリが **Android** でしか使えないのが残念。
- 非常によい機会だった。本当に興味があるのであれば、企業とより具体的な個別のミーティングを行う必要がある。
- 時間が双方にとって十分ではなく、十分に理解できなかった。
- 夜遅くの時間は疲れるが、ブラジルと日本の時差を考えると、最良の時間帯であると思う。
- 毎回このようなビジネスオンライン商談会に参加できることを嬉しく思います。オンラインという難しい部分がありますが、良いビジネスマッチングできるよう、願っています。

第 2 回ビジネス創出セミナー

- 日産スチール工業のフィルム（**Freshmama**）をテストして、製品の結果を確認したい。
- 中部エコテックの設備は高価だが、非常に興味深い。農協で購入し、組合員で共有することでどれだけ利点があるかを検討したい。
- 中部エコテックの設備は非常に興味深い。ブラジルでは廃棄物対策が移行期にあり、農業生産以外の有機性廃棄物にも取り組む必要がある。
- 万田発酵が紹介した商品の効果は興味深いが、実際にテストして費用対効果を確認したい。いつかラテンアメリカで万田酵素が販売されたら使ってみたい。
- 輸送コストを削減するために、ブラジルでの製造することが可能性のある方法だと思われる。
- 金升酒造は他の日本酒と違いを有する商品であるため、日本酒の販売に関心があれば、ジャパン・ハウス、日本大使館等のイベントでプロモーション（試飲会）をしたり、県連や県人会（新潟）と組むのがよい。さらに、日本食レストランに関係のある **ABGJ**（ブラジル日本料理協会）とのパートナーシップなど、レストランや消費者は販売店に金升の酒を依頼するのではないかな。
- 常に非常によく運営されている。時間管理、コメントや質問へのオープンな対応や回答、そして通訳チームも素晴らしい。
- 通常、1 月は多くの人が休暇を取っている月であるため、翌月にできればさらに良いと思う。

満足度（第 1 回・第 2 回合計、回答数 13 名）

セッション	満足度	件数	割合
第 1 回	4. よい	4	100%
	5. とてもよい	0	0%
第 2 回	5. とてもよい	7	78%
	4. よい	2	22%

■ 5. とてもよい ■ 4. よい ■ 3. まあまあ ■ 2. 残念 ■ 1. とても残念

(2) 個別マッチング

その他、個別の関心を有する企業に対して、以下の個別のマッチングを行った。柿の葉寿司企業については、ウェブ検索で本事業ウェブサイトにとどり着き事務局に問い合わせがあり、Termotécnica 社については平成 31 年度事業研修生の Monica Ishikawa 氏を通じて事務局にコンタクトをしてきたことから、個別のマッチングを行うこととなった。

企業	1. 柿の葉寿司企業（奈良県）
商材	柿の葉
相手	柿生産者（ブラジル・サンパウロ州ピラールドスル）
内容	- 柿の葉は現在中国から輸入しているが、供給元の多角化を検討している。ブラジルに柿生産者の日系人がいることを事業ウェブサイトから知り、取引先となりうるか商談をしたいという打診を受けた。 - 12 月 7 日にブラジルサンパウロ州で柿を生産する 3 地域（ピラールドスル、モジダスクルーゼス、ピエダーデ）の生産者と商談会を実施。

	- 特に生産者の多いピラールドスルが前向きに検討しており、柿の葉を収穫して塩漬けして輸送するコストの試算をしていくこととなった。 - また柿の葉寿司企業側は、柿の葉の写真からは十分使えるものと考えており、輸入業者に問い合わせをして購入価格を試算し、双方にとって採算の取れるビジネスとなるか検討を行う。実際に購入する場合には、ブラジルにも赴いて直接農場や柿の葉を見て判断をする。
企業	2. Termotécnica 社（ブラジル）
商材	鮮度保持包装資材 Freshmama
相手	日産スチール工業株式会社
内容	- ブラジルのサンタカタリーナ州ジョインビレー市にある発泡スチロールの包装資材企業である Termotécnica 社が、農産物の鮮度保持もしくは生分解性の技術に関心を持っており、技術提携できる日本のパートナー企業を探していた。 - GFVC 中南米部会にも属する日産スチール工業に声掛けをし、9月24日に商談会を実施。鮮度保持包装資材 Freshmama についての説明を行い、協力していくこととなり、10月にサンプル発送を行った。 - 12月に Termotécnica 社が行ったテスト結果が届いたが、期待される試験結果が出ず、1月にテスト実施方法の確認を行い、再度のサンプル発送とテストを行っていくこととなった。

(3) 中南米ビジネス創出プラットフォーム

日本・中南米間でのビジネス展開に関心のある日本企業及び中南米日系農業者等が、双方の事業や商品を登録し、検索・発信できるようにするため、事業ウェブサイト内に中南米ビジネス創出プラットフォームを立ち上げた。登録された内容は日本語・ポルトガル語・スペイン語に翻訳され、日本や中南米から閲覧が可能となる。ビジネス創出セミナーに参加した日本企業や、日系農業者・団体等データベース掲載の中南米農業者団体の情報を登録し、「国」「取扱商品・事業」「生産物」などのカテゴリから検索できることで、ビジネス創出セミナー以外でも商談に繋げていくことが期待できる。

中南米ビジネス創出プラットフォーム URL <http://www.nikkeiagri.jp/platform.html>

登録数	日本企業 21 社・日系農業者団体 34 団体 日本企業：土壌改良 8、農業機械 4、食品機械 2、農作業道具 2、食品 2、スマート農業 1、コンサル 1、鮮度保持 1 日系農業者団体：ブラジル 22、アルゼンチン 3、パラグアイ 4、ボリビア 2、ペルー 1、コロンビア 1、メキシコ 1
アクセス数	2,111 回（2021 年 8 月～2022 年 2 月）

掲載例（日本企業）

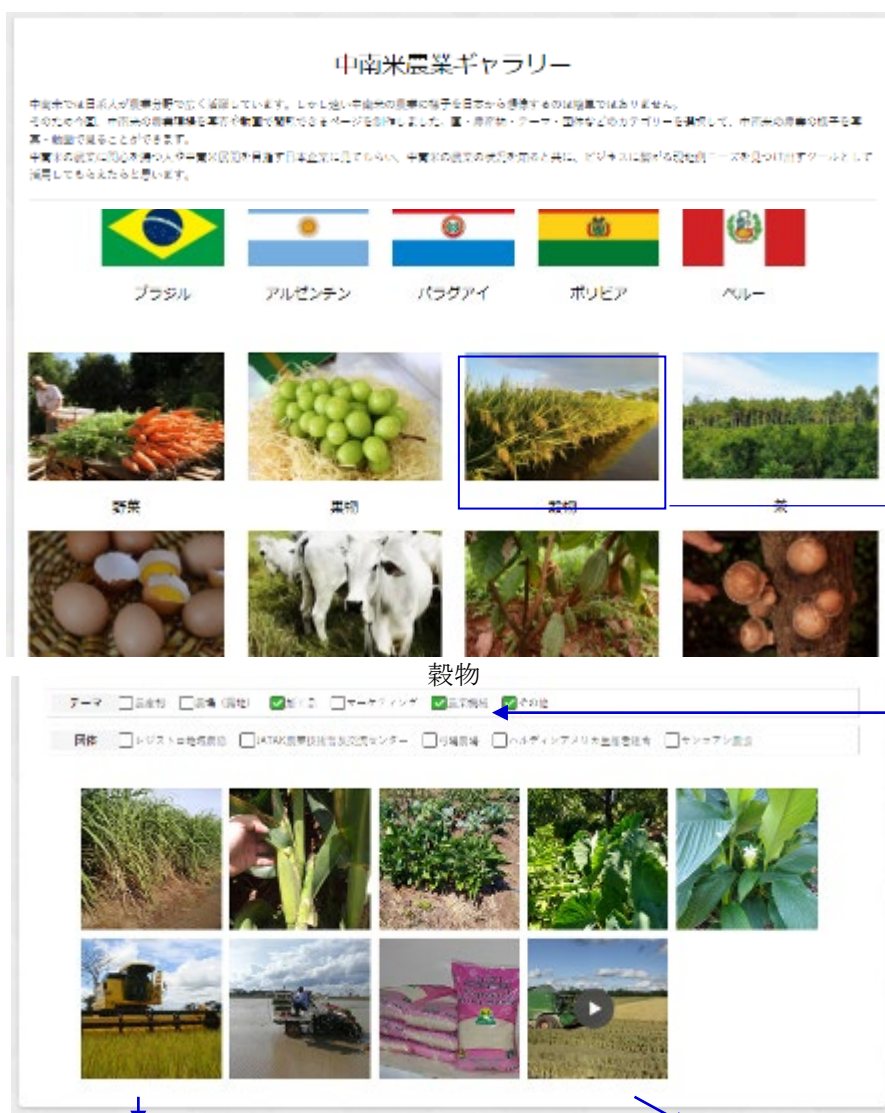


(4) 中南米農業ギャラリー

令和2年度事業で事業ウェブサイト内に制作した中南米農業ギャラリーを新たな写真・動画を加えて更新した。「国」「農産物」のカテゴリーを選択し、「テーマ」「団体」で絞り込むことで、中南米の農業の様子を写真・動画で見ることができる。中南米の農業に関心を持つ人や中南米展開を目指す日本企業が閲覧することで、中南米の農業の状況を知り、ビジネスに繋がる現地側ニーズを見つけ出すツールとしての活用が期待される。

事業ウェブサイト URL <http://www.nikkeiagri.jp/>

中南米の農業に関心を持つ人、中南米展開を目指す日本企業に見てもらうことで、中南米の農業現場・状況を知らせると共に、ビジネスに繋がる現地側ニーズを見つけ出すツールとして活用が期待される。



写真・動画および
キャプションが表示



(5) 組織紹介ビデオ

中南米の日系農業者・団体を日本企業に紹介する材料として、日系農業者・団体の組織紹介ビデオを制作した。制作を希望した以下の11団体（ブラジル7、アルゼンチン1、パラグアイ1、ボリビア1、コロンビア1）のビデオを、事業ウェブサイト上に掲載し、中南米とのビジネスに関心を持つ日本企業が、日系農業者団体をより深く知ることができるようにした。

事業ウェブサイト URL <http://www.nikkeiagri.jp/>

No.	団体	国	内容
1	トメアス農協	ブラジル	組合の歴史、アグロフォレストリー、ラボラトリー、カカオ・果実パルプ・シャーベット・植物油等の生産
2	トランスアマゾニカ農協	ブラジル	組合の歴史、カカオ農場、チョコレート製造工程
3	スルミナス農協	ブラジル	組合の歴史、柿・アボカド・アテモヤ等の生産
4	モジダスクルーゼス農村組合	ブラジル	施設情報、きのこ・花・柿・アテモヤ等の生産、養鶏場、農村観光、その他組合の活動
5	南伯サンミゲールアルカンジョ農協	ブラジル	組合の歴史、ぶどう・トマト
6	ウニオンカストレンセ農協	ブラジル	組合の歴史、サイロ、ラボラトリー、きのこ・じゃがいも・大豆・小麦
7	サンジョアキン農協	ブラジル	組合の歴史、りんごジュース加工場、りんご農園、グローバル GAP
8	メルコフロール花卉生産者組合	アルゼンチン	施設紹介、市場の様子（花や観葉植物の生産・出荷・販売まで）
9	パラグアイ農牧総合試験場	パラグアイ	施設紹介、試験農場、牛舎
10	コロニアオキナワ農協	ボリビア	組合の歴史、米・小麦・とうもろこし・さとうきびの生産
11	フルーツアンデス社	コロンビア	灌水施肥、グルパ・パイナップル・アボカド

制作した組織紹介ビデオの例



スルミナス農協



モジダスクルーゼス農村組合



ウニオンカストレンセ農協



メルコフロール花卉生産者組合



コロニアオキナワ農協



フルーツアンデス社

5. 日系農業者・団体等に関するデータベースの構築

日系農業者・団体等に関するデータベース

中南米とのビジネスに関心を有する日本企業への情報提供を目的とした日系農業者団体のデータベースの更新を行った。各団体に質問票を送付し、以下の情報を取りまとめた。団体数は合計 45 団体で、内訳はブラジル 29 団体、アルゼンチン 3 団体、パラグアイ 7 団体、ボリビア 2 団体、ペルー 2 団体、コロンビア 1 団体、メキシコ 1 団体。

[1] 組織の概要

組織名、代表者名、組合員人数、職員人数、設立年、年間売上、設立年、組織紹介文、住所、電話番号、E-mail、ウェブサイト、研修への参加

[2] 組織の活動

2-1 主要生産物（作物、生産面積、生産量、データ年）

2-2 栽培カレンダー（植付/剪定・収穫時期）

2-3 農産物・加工品の輸出（作物・製品、輸出先、量）

2-4 農業生産以外の活動

[3] 日本企業とのビジネス

3-1 日本企業との取引状況

3-2 ニーズのある分野・課題（分野、対象、課題、解決策）

3-3 関心のある技術・製品

3-4 日本企業への期待

日系農業者団体データベースの詳細は別冊の事業実施報告書資料編に記載する。データベースについては事業ウェブサイト上に掲載し、中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 URL <http://www.nikkeiagri.jp/>

中南米日系農業者団体データベース

農産物

☐野菜
☐果物
☐穀物
☐茶
☐卵
☐肉
☐木材
☐カカオ
☐コーヒー
☐綿
☐きのこ
☐花卉
☐ナッツ

ビジネス希望

☐包装
☐品質管理
☐農業資材
☐農業道具
☐土壌
☐種苗・品種
☐加工
☐農薬
☐輸出
☐洗浄
☐精密農業
☐害虫・害獣
☐肥料
☐環境対策
☐農業機械
☐マーケティング
☐選別・規格化
☐飼料
☐鮮度保持
☐認証
☐保管
☐トレーサビリティ
☐灌漑
☐その他
☐未選択

国	地域	市	団体名	主な農産物・活動	ビジネス希望	ページ
ブラジル	パラ州	トメアス	①トメアス農協(CAMTA)	アサイー、アセロラ、カカオ、クプアス、胡椒	認証、保管、加工、品質管理、包装	1
ブラジル	パラ州	メディシラ ンディア	②トランスアマゾンカ農協(COOPATRANS)	カカオ	輸出、農業資材、精密農業	3
ブラジル	パラ州	サンタイザ ベルドパラ	③サンタイザベル・サントアントニオドタウ ア組合(SINPRIZ)	養鶏、鶏卵、バナナ、アサイー、デンデヤシ	輸出、農業機械、精密農業	5
ブラジル	ペルナンブ コ州	ベトロリー ナ	④ノバリアンサ農協(COANA)	ぶどう	輸出	7
ブラジル	ミナスジェ ライス州	トゥルボラ ンディア	⑤スルミナス農協(CASM)	すもも、アテモヤ、アボカド、デコボン、ド ラゴンフルーツ、柿	肥料、種苗・品種、農業機械	9
ブラジル	ミナスジェ ライス州	サンゴタル ド	⑥セラードブラジレイロ農協 (Coopacer)	にんにく、にんじん、大豆、アボカド、コー ヒー	品質管理	11