

5 日本の企業と日系農業者等とのビジネス交流

日本の地方企業と日系農業者のビジネス交流を促進させるため、中南米とのビジネスに関心を有する地方の企業を調査・発掘し、日系農業者等とのビジネスセミナー・ビジネスマッチング等を、以下の4つの取組を通して実施した。

- ①日本の地方企業とのビジネスマッチング構想の策定
- ②現地でのビジネスマッチング（農業ビジネスセミナー等の開催）
- ③日本での連携促進の取組
- ④ビジネス交流の実績調査



一連の日程・流れは上記に示した通り。10～11月の訪日研修生とのマッチング（日本での連携促進の取組）を経て中南米派遣の企業を選定し、1月下旬に企業を派遣して現地でのビジネスマッチングへと繋げる流れとした。以下に実施方法について記載する。

5① 日本の地方企業とのビジネスマッチング構想の策定

5② 現地でのビジネスマッチング（農業ビジネスセミナー等の開催）

5③ 日本での連携促進の取組

5①、5②、5③は、中南米日系農業者とのビジネスに関心を有する企業の募集（5①ビジネスマッチング構想の策定）をし、訪日研修生とのビジネスマッチング（5③日本での連携促進）を通して日本企業を選定し、選定した日本企業2社を中南米に派遣（5②現地でのビジネスマッチング）というフローとしたため、一連の流れで3つの取組について記載する。

(1) 構想策定・企業募集

日本企業と中南米日系農業者の間で可能性のあるビジネス例として、以下の7つを策定し、このビジネスマッチング構想を提示した上で、関心を有する日本企業を募集した。

1	農産物の鮮度保持	野菜・果物等の包装資材
2	農地の土壌改良	植物の生長を促進する土壌改良剤
3	農作業の省力化・効率化	農業機械・資材・農作業用道具
4	規格外農産物等の有効活用	加工機械（カット、乾燥、搾汁、包装など）
5	生産性の高い種苗	高品質な野菜・果物の種子
6	日本から食品輸出	日本食品の輸出（食材、加工品、調味料など）
7	日本への食品輸入	中南米食品の輸入（農産物・加工品など）

企業の募集は訪日研修の実施（10月～11月）に先立ち、8月24日～9月30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、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。

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	日本パラグアイ協会：協力検討
日本ブラジル中央協会：協力検討	日本ペルー協会：8月24日会員メール送信
日本アルゼンチン協会：協力検討	日本コロンビア友好協会：協力検討
日本ボリビア協会：協力検討	ラテンアメリカ協会：8月24日メルマガ配信、HP掲載
省庁	
東北経済産業局：海外展開支援機関向けメルマガに掲載	中国経済産業局：協力検討
中部経済産業局：関心企業へ周知	九州経済産業局：協力検討
近畿経済産業局：8月6日メルマガ配信、HP掲載	東北農政局：メルマガ配信
	東海農政局：メルマガ配信
地方公共団体	
福岡アジアビジネスセンター：8月29日メルマガ配信、HP掲載	仙台市経済局産業政策部：9月中旬メルマガ配信
	47都道府県及び関連機関103団体：案内メール送信
JICA	
JICA 中南米部：民間連携調査団参加企業及びJICA 国内機関・在外拠点へ協力依頼	JICA 中部：9月中旬メルマガ配信
JICA Partner：8月25日掲載	JICA 関西：8月25日メルマガ配信
JETRO	
JETRO 本部：9月1日メルマガ配信	JETRO 神戸：関心企業へ周知
JETRO 新潟：メルマガ配信。	JETRO 熊本：関心企業へ周知。メルマガ配信
JETRO 名古屋：関心企業へ周知	
中小機構	
中部本部：メルマガ、SNS 配信検討	中国本部：8月25日メルマガ配信
東北本部：9月14日メルマガ配信	
業界団体	
全国中小企業団体中央会：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
日本包装機械工業会：パッケージ&マガジン 8月31日号に掲載	日本食品包装協会：協力検討
日本食品機械工業会：協力検討	日本農業情報システム協会：協力検討
	日本ポリオレフィンフィルム工業組合：協力検討
その他	
日本政策金融公庫：全国の支店へ情報共有	関西農業 week 出展企業：74社へ案内メール送信
過年度事業参加企業：20社へ8月25日案内メール	



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

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、合計12社の応募があった。以下に応募した企業を示す。

No.	企業名	事業/商材
1	日産スチール工業株式会社	青果物鮮度保持フィルムの製造・販売
2	ニイスマ株式会社	国内外での青果物栽培及び加工・製造開発・販売
3	株式会社ミヨシ	花卉を中心とした育種、開発、生産、販売
4	中部エコテック株式会社	有機性廃棄物の発酵処理機の製造
5	有限会社 山文	完熟堆肥製造機の販売と農作物・加工品の輸出入
6	富士色素株式会社	バイオマス生分解性プラスチック製の農業用マルチフィルム
7	株式会社ヴォークス・トレーディング	スマート農業とレトルト加工技術支援
8	株式会社セツロテック	ゲノム編集技術を活用した農畜産物の品種改良
9	株式会社ビーティーエヌ	天然石灰 100%原料の高純度超微粉末水酸化カルシウム製品
10	カナジアジャパン株式会社	純天然物由来機能材料 GT-S 液、高栄養価保持低温乾燥機、生分解性プラスチック、マイクロバブル
11	株式会社秀農業	日本式いちご生産と加工のビジネス創出・支援
12	イノチオホールディングス株式会社	グリーンハウス等の農業資材・技術の販売と営農支援

企業の選考にあたっては、海外展開状況（企業実績）、事業規模（資本金・従業員数）、商材・商流からの期待度（ニーズ・輸送コスト）などの選考基準を設定し、中南米展開状況などを考慮に入れて農林水産省と共に選考を行い、10月25日開催の中南米アグリビジネス商談会への参加企業4社、訪日研修生の企業訪問・実用現場視察受入れ2社の合計6社で、日本国内でのビジネスマッチングを実施することとした。

中南米アグリビジネス商談会（4社）

No.	企業名	事業/商材
1	日産スチール工業株式会社	青果物鮮度保持フィルムの製造・販売
2	ニイスマ株式会社	国内外での青果物栽培及び加工・製造開発・販売
3	富士色素株式会社	バイオマス生分解性プラスチック製の農業用マルチフィルム
4	株式会社ヴォークス・トレーディング	スマート農業とレトルト加工技術支援

訪日研修生の企業訪問・実用現場視察受入れ（2社）

1	中部エコテック株式会社	有機性廃棄物の発酵処理機の製造
2	イノチオホールディングス株式会社	グリーンハウス等の農業資材・技術の販売と営農支援

この6社を中南米日系農業者団体とのビジネスマッチングに関心を示した企業として選定すると共に、同様に日本企業とのビジネスマッチングに関心を示した中南米日系農業者団体を以下の通り選定した。

No.	日本企業	ビジネス構想
1	日産スチール工業株式会社 青果物鮮度保持フィルムの製造・販売	①農産物の鮮度保持
2	ニイスマ株式会社 国内外での青果物栽培及び加工・製造開発・販売	⑦日本への食品輸入
3	富士色素株式会社 バイオマス生分解性プラスチック製の農業用マルチフィルム	③農作業の省力化・効率化
4	株式会社ヴォークス・トレーディング スマート農業とレトルト加工技術支援	⑦日本への食品輸入
5	中部エコテック株式会社 有機性廃棄物の発酵処理機の製造	④規格外農産物等の有効活用
6	イノチオホールディングス株式会社 グリーンハウス等の農業資材・技術の販売と営農支援	③農作業の省力化・効率化

No.	中南米日系農業者団体	ビジネス構想（日本企業）
1	バストス地域鶏卵生産者協会（ブラジル） 鶏糞の処理・有効活用	④規格外農産物等の有効活用 （中部エコテック株式会社）
2	前原農商株式会社（パラグアイ） 鶏糞の処理・有効活用	④規格外農産物等の有効活用 （中部エコテック株式会社）
3	サンフアン農協（ボリビア） 鶏糞の処理・有効活用	④規格外農産物等の有効活用 （中部エコテック株式会社）

4	Campal Agropecuaria 社（ブラジル） 鮮度保持資材の販売	①農産物の鮮度保持 （日産スチール工業株式会社）
5	Termotecnica 社（ブラジル） 鮮度保持資材の販売	①農産物の鮮度保持 （日産スチール工業株式会社）
6	ARA Export 社 冷凍フルーツの販売	⑦日本への食品輸入 （株式会社アスク）
7	Ponto Rural 社 農業支援サービスの開発	③農作業の省力化・効率化 （株式会社農業情報設計社）

(2) 中南米アグリビジネス商談会

中南米アグリビジネス商談会は中南米日系農業者（訪日研修生）と中南米に関心を有する日本企業とで、対面式の商談会を開催するもの。さらに日本企業の企業紹介およびプレゼンテーション資料を事業ウェブサイト内の中南米ビジネス創出プラットフォーム内で公開し、開催前後も中南米日系農業者が閲覧・参照できるようにした。開催概要及び実施結果を以下に示す。詳細は別冊の事業実施報告書資料編に記載する。

1) 基本情報

日程	令和 4 年 10 月 25 日（火）13:30-17:30
場所	農林水産省 7 階会議室
参加者	日系農業者：合計 20 名 アグリビジネス研修「生産性」10 名（ブラジル 5 名、ペルー 2 名、コロンビア 2 名、メキシコ 1 名） アグリビジネス研修「土壌」10 名（ブラジル 7 名、ボリビア 1 名、コロンビア 2 名） 関係機関：合計 22 名（日本企業 6 名（4 社）、事業推進委員 1 名、在日大使館 8 名、JICA 2 名、農林水産省 5 名）
内容	訪日した中南米日系農業関係者と中南米に関心を有する日本企業との対面式の商談会。中南米側の簡単な活動紹介の後に、日本企業が商材についてプレゼンし、その後訪日研修生（アグリビジネス研修「生産性」10 名、「土壌」10 名）計 20 名を 4 つのグループに分け、日本企業 4 社と 1 回 30 分のローテーションで商談会を行った。
言語	日本語・ポルトガル／スペイン語同時通訳（発表時）、逐次通訳（商談会時）

2) プログラム

No.	時間	内容	担当・発表者
1	13:30-13:35	開会挨拶	事務局
2	13:35-13:40	農林水産省挨拶	輸出・国際局 国際地域課 吉岡参事官
3	13:40-13:55	中南米日系農業者活動紹介	アグリビジネス研修「生産性」・「土壌」研修生
4	13:55-14:15	日本企業ビジネス紹介	日本企業 4 社
5	14:15-14:50	藤木政務官表敬訪問	中南米日系農業者・大使館関係者一部
6		JICA 中南米日系社会民間連携事業	JICA 中南米部 小原部長、日本企業・大使館
7	14:50-17:00	商談会（フリートーク、4 社でのローテーション）	
8	17:00-17:10	日系農業者向け JICA 事業紹介	JICA 中南米部 山崎
9	17:10-17:25	日本企業所感	日本企業 4 社
10	17:25-17:30	閉会挨拶	輸出・国際局国際地域課 川上国際調整官
11	17:30	閉会	事務局



中南米アグリビジネス商談会の様子



訪日研修生・日本企業集合写真

3) 参加者

ブラジル(12)	イビウナ農協(1)、サントアントニオドタウア組合(1)、サンパウロ州柿生産者組合(1)、スルマットグロセンセ農協(2)、ビトゥルナマテ茶協会(1)、モジダスクルーゼス農村組合(1)、ロンドリーナ南伯農協(1)、Campal Agropecuaria 社(1)、Oriental Biológicos 社(1)、Ponto Rural 社(1)、Ventania 農場(1)、
ボリビア(1)	サンフアン農協(1)
ペルー(2)	Ara Export 社(1)、エスキベル農畜産物生産者協会(1)、
コロンビア(4)	Alejandria 農場(1)、IMECOL 社(1)、Verduras Tanaka 農場(1)、コロンビア日本協会(1)
メキシコ(1)	iAgroS 社(1)

4) 企業情報・所感

①日産スチール工業株式会社

担当者	日産スチール工業株式会社 国際部長 西本 英世
商材	青果物鮮度保持フィルムの製造・販売

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令和3年度事業のオンラインセミナーに参加し、今年度も応募した。
- Freshmamaはエチレングスを吸着し二酸化炭素と水分に分解、排出することで農産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。使い方は農産物の上にフィルムを被せるという簡単なものだが、日系農業者の取り扱う青果物の包装・保存容器は様々であるため、具体的な使用方法等の質問が出た。
- また、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あり、中には中南米現地の研究機関と協働で論文を出し効果を実証してほしいというような要望もあった。中国向けに青果物を輸出している日系農業者もいて、長距離輸送での損耗率やFreshmamaのコストパフォーマンスの程度など利益率を気にする声が上がった。
- エチレンを多く発生させる青果物（ぶどう、ランブータン等）を扱う研修生からも関心を寄せられ、参加者へはFreshmamaのサンプル提供を行った。サンプルでは不足のため購入を希望する参加者もいたが、現地での購入経路が未整備及び中南米各地への個別配送はコスト高のため、まずは代表者へ商品を送付しそこから中南米各地へ配布できるよう手配する。
- 昨今の輸送費高騰のため、船便などの安価な輸送方法が求められると同時に青果物など生鮮品への鮮度保持に関心が高まっていて、同社の商品にも高い関心が寄せられた。サンプルを通して実証実験および現地大学等との協働研究等を行い、より同社商品の鮮度保持効果が認められることで中南米各国でのビジネス展開も期待される。

b. 企業所感

- 参加者がプレゼンを真剣に聞いてくれ、前向きな意見交換が出来たことに満足している。
- サンプルを現地でテストしてみて、結果良ければ大きな商談と繋がる可能性が高いと感じた。
- 課題としては、やはり中南米（特にブラジル）への輸送コストが大きな障壁となっている。

②ニイヌマ株式会社

担当者	ニイヌマ株式会社 経営戦略室 室長 大野澤 潔
商材	国内外での青果物栽培及び加工・製造開発・販売

a. 実施概況

- トマト加工品（高級ジュース、ゼリー）、食用ほおずきゼリーなどの製品開発・販売を行う同社は、新たな商品開発に向け日本で流通していない中南米の野菜・果物の発掘にポテンシャルを感じ、本事業に参加。ベトナム現地法人でのイチゴ栽培等も行っていることから、中南米から青果物の輸送コスト削減も考慮し、中南米での現地栽培・現地加工の体制構築なども検討している。
- 参加者からはアサイー、カムカム、アテモヤ、ドラゴンフルーツなどの青果物の紹介もあり、中南米

現地での食べ方や調理方法などのディスカッションがなされた。

- 同社は中南米現地からの青果物そのものの（生鮮品として）での購入は輸送コストや日本への輸入手続き等の問題があるため、ピューレなどの加工品としての輸入を検討している。一方、日系農業者の中では生鮮品としての輸出が主で、六次産業化などの加工施設が未整備であったり取組がない地域もあり、現地側での加工についてより具体的に話し合う必要がある。
- 今回は会議室での会話のみであったことから、実際の青果物の味、食べ方などの情報が限られていたため、日系農業者からはまず現地訪問し実際に味わって現地での食べ方や調理方法などを試してほしいとの声があがった。同社のベトナム現地法人運営の経験を活かし、中南米での現地栽培・現地加工を行う法人設立などは、日系農業者の日本市場向けビジネス拡大にも繋がることが期待できる。

b. 企業所感

- 30分の時間を確保できる商談会は少ないため、かなり腰を落ち着けて話し合いをすることができ、日系農業者と様々な事柄について意見交換や詳しい話をすることができた。
- 今回のディスカッションで、果物や野菜の加工品販売をするのであればやはり現地で本物を食べ、きちんと味わって決める必要があるとアドバイスいただき、その必要性を感じている。
- 加工品の生産を考える際、青果物を輸送するより現地加工原料の方が輸送コストを低減させることができるため、ある程度の量を捌くことが必要になるが、現地法人の設立や共同出資法人の設立など検討したいと感じた。

③富士色素株式会社

担当者	富士色素株式会社 開発部長 川上 真弘 富士樹脂化工株式会社 東京工場 工場長 佐藤 義輝
商材	バイオマス生分解性プラスチック製の農業用マルチフィルム

a. 実施概況

- 石油由来成分ゼロかつ生分解性のあるプラスチックを製造・販売する同社は、従来の収率を上げながら地球環境保護の手段として、生分解性プラスチックを使用した農業用マルチフィルムを中南米諸国に紹介し、グローバルな製品展開をしたいと今回の商談会への参加に至った。
- 農業用のマルチフィルム以外にもスプーンやフォーク、容器、ネイルチップなど様々なものを製造しており、中南米に所在している日系人商社の掘り起こし・開発も企画立案したいと考えている
- 同商品は生分解をするため一度土の上に敷いた農業用マルチフィルムシートは剥がすことなくそのまま使用が可能で（120日前後で分解）、二毛作以上の畑に適している。日系農業者からは現在使用している農業シートとの違いや、使用した場合のトータルでの費用対効果についての質問が上がった。
- さつまいもを栽培している日系農業者からは、通常、農業用フィルムは黒色のものが使用されているため、同社製品は透明のため色つきのフィルムの製造をしてほしいという声もあった。色つきについては現在、炭を混ぜた黒色のフィルムを開発中で翌年には提案できるとのこと。
- 欧州ではコスト面より環境負荷の少ない製品が好まれる一方、中南米でも環境負荷に関心が高まってきているものの、依然コスト面を重要視する傾向が強いという意見が出た。
- 関税やディストリビューターの確保など、日本からの製品輸出には壁があるため、現地生産も視野に入れているが、販売価格を含め中南米現地の農場は日本と比べ規模も大きく生産規模についても検討が必要。

b. 企業所感

- 日系人農業者の知識レベル、地球環境への意識が一般の日本人よりも高く意見交換について有意義であったという印象を持った。
- ビジネスの感触についても天然バイオマス生分解性プラスチックにかなり関心を持ってもらえ、中南米市場に展開していける可能性を感じた。
- 今後の課題としては、ディストリビューターの確立と特にブラジル政府の高い関税で、この2点が解決しない限りにおいては、現地生産しか選択肢はあり得ないと感じた。

④株式会社ヴォークス・トレーディング

担当者	株式会社ヴォークス・トレーディング アグリ事業部アグリテック部長 八柳 健太郎 株式会社西部開発農産代表取締役社長 照井 勝也
商材	スマート農業とレトルト加工技術支援

a. 実施概況

- 同社は2019年より規格外畜産物の有効活用としてレトルトカレーの商品化を始めたことをきっかけに、中南米の原料原産国向けにも一次加工技術を持ち込み事業展開することを目指している。規格外農畜産物に付加価値をつけた6次産業化に向け、レトルト技術などを中南米各国の日系農業者に提案し、中南米産農産物を使った新たな製品開発に繋げるため参加となった。
- 生鮮品の輸出は輸送コストなどもあり価格設定が課題となる。特に日本向けの輸出は東南アジア産などの安価な生鮮品がライバルとなるため、中南米からの場合はレトルト技術を使った常温保存可能な加工品として売り出すことで賞味期限の問題の解決と共に付加価値を付けられる。
- 日系農業者からはキャッサバからでん粉を作る際に出る搾りかすや中南米産果物、大豆の加工技術の適応の可能性について質問等が出た。ブラジルではキャッサバのでん粉で作るパンケーキなどは健康食として扱われ、レトルトカレーにも小麦は使われているため、価格高騰が大きい小麦の代用とすることでビーガンや小麦アレルギー対応もできるのではという意見もあった。
- レトルト技術がまだそこまで浸透していないこともあってか、生鮮品の日本向け輸出について参加者からいくつか質問が出るなど、6次産業化や規格外農産物の利用については今後もしっかり提案していく必要がある。

b. 企業所感

- 中南米で1次産業に従事している日系農業者との話の中で、少しは6次産業化に繋げていく必要性を感じてもらえたと思うが、農産品としてだけではなく現地で付加価値を付けて販売していくことへの重要性は、より丁寧な説明が必要であると認識した。
- 原材料としての穀物や果物の輸出が中南米の主な輸出産品のため、加工食品の製造業を興すことにより、現地の経済振興に寄与すると同時に、本邦における非常用食品の確保にも資すると感じる。そのためにより多くの方々と繋がり、市場にあった展開を日系の方々と一緒に目指していきたい。
- 中南米現地パートナーとの市場調査も実施していたが、今回の商談会ではまた違った視点で中南米を知ることが出来、貴重な機会となった。

(3) 訪日研修での企業訪問・実用現場視察受入れ

中部エコテック株式会社はアグリビジネス研修「生産性」コースを10月20日に中部エコテックの有機廃棄物処理機 COMPO を設置する養鶏場・農業資材店（三重県）および酪農場（滋賀県）に受け入れた。さらにアグリビジネス研修「土壌」コースを11月2日には産業廃棄物処理施設および養豚場（北海道）に受け入れ、訪日研修生に対して同社の有機廃棄物処理機 COMPO の紹介を行った。

イノチオホールディングス株式会社はアグリビジネス研修「生産性」コースを10月17日に本社およびイノチオファーム豊橋で受け入れ、農業資材各種の紹介やトマト水耕栽培を行う次世代施設園芸拠点の視察を行った。



中部エコテック社の有機廃棄物処理機 COMPO 農業資材店の有機肥料の視察

イノチオファーム豊橋のトマト水耕栽培

①中部エコテック株式会社

担当者	中部エコテック株式会社 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の製造

実施概況

- 有機性廃棄物発酵処理機COMPO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したが、中南米市場への再検討のため令和3年度事業のオンラインセミナーに参加し、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、今年度も継続して本事業に参加した。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、令和4年4月26日にはボリビアのサンフアン農協との個別のオンライン会議を行った。
- より多くの日系農業者にCOMPOの紹介を行うため、今年度事業での訪日研修の際に同社製品COMPOを稼働させている現場の視察を受け入れた。アグリビジネス研修「生産性」コースは10月20日に養鶏場・資材店（三重県）および酪農場（滋賀県）で、さらにアグリビジネス研修「土壌」コースは11月2日に産業廃棄物処理施設および養豚場（北海道）で視察を組んでくれ、実際の稼働状況を見せた他、ユーザー側の声も日系農業者に聞かせることができた。
- うまく有機堆肥として付加価値を付けて販売できれば、数年で初期投資を回収できる点は日系農業者の非常に関心が高かった。同社がコロンビアからすでにもらっている引き合いは日系農業者と同じ地域であり、中南米側でのニーズは十分にあるように見受けられた。今回の研修で来日した日系農業者の中で養鶏を営むのは1名だけであったが、他の日系農業者にとっても環境保全に貢献する技術には多くの日系農業者が興味を引かれていた。

②イノチオホールディングス株式会社

担当者	イノチオホールディングス株式会社 経営企画部 部長 宮内 徹
商材	グリーンハウス等の農業資材・技術の販売と営農支援

実施概況

- 農業用のハウスの設計・施工、農薬、肥料等の農業用資材の販売や、花き育種、営農支援等、様々な農業に関するサービスを提供し、国内18社、海外2社の子会社を有し、従業員は1000名以上の大企業。グループ会社フロリテック（オランダ）にてコロンビアに子会社を設立中であり、コロンビアを中心とした中南米の1次産業におけるマーケティングとビジネス機会のコミュニケーションを行うことを目的に応募した。
- アグリビジネス研修「生産性」コースが10月17日に本社およびイノチオファーム豊橋を訪問し、本社では会社全体の取組について説明を受け、ファームではトマト水耕栽培を行う次世代施設園芸拠点の視察を行った。農林水産省の次世代施設園芸導入加速化支援事業の補助によって作られたこの次世代施設園芸は3.6haの栽培面積で、ICTを活用した栽培管理を導入し、より高品質で生産性を上げるための実証実験も行われている。ミニトマト栽培で1ヘクタールあたり年間200トン生産という高収量に、日系農業者は非常に驚いていた。
- 訪問した中にはコロンビアの日系農業者が2名いたが、同社がコロンビアで進める花き事業には取り組んではおらず、一般的なコロンビアでの農業について情報交換をするに留まった。

(4) 中南米現地視察

（現地でのビジネスマッチング・農業ビジネスセミナー）

中南米アグリビジネス商談会への参加企業4社、訪日研修生の企業訪問・実用現場視察受入れ2社の合計6社の中から、若手農業者等の育成研修参加者20名による評価を参考にし、農林水産省と協議の上で、日産スチール工業株式会社と中部エコテック株式会社の2社を派遣企業として選定した。

1) 基本情報

企業	①日産スチール工業株式会社：青果物鮮度保持フィルムの製造・販売 ②中部エコテック株式会社：有機性廃棄物の発酵処理機の製造
日程	①令和5年1月27日～2月7日（計12日間） ②令和5年1月27日～2月11日（計16日間）
場所	①ブラジル国サンパウロ州サンパウロ市、ピエダーデ市、モジダスクルーゼス市、パラナ州ジョインビレ市 ②ブラジル国サンパウロ州サンパウロ市、バストス市、ペルナンブコ州レシフェ市、パラグアイ国アスンシオン市、ボリビア国サンタクルス市
参加者	2名（各社1名）

2) 日程

日産スチール工業

日数	日にち	曜	内容	場所
1	2023/1/27	金	日本出発（フランクフルト経由）	
2	2023/1/28	土	サンパウロ到着、市内市場視察	サンパウロ
3	2023/1/29	日	市内視察（ジャパンハウス・スーパーマーケット・移民史料館）	サンパウロ
4	2023/1/30	月	JETRO サンパウロ、JICA ブラジル、ブラジル日本商工会議所	サンパウロ
5	2023/1/31	火	Campal Agropecuaria 社	ピエダーデ
6	2023/2/1	水	Termotecnica 社	ジョインビレ
7	2023/2/2	木	サンパウロ卸売青果市場 CEAGESP	サンパウロ
8	2023/2/3	金	第2回日系農業者等連携強化会議・農業ビジネスセミナー	サンパウロ
9	2023/2/4	土	実地研修モジダスクルーゼス（農村組合・オガワ農場）	モジダスクルーゼス
10	2023/2/5	日	サンパウロ出発	サンパウロ
11	2023/2/6	月	フランクフルト経由	
12	2023/2/7	火	日本帰着	

中部エコテック

日数	日にち	曜	内容	場所
1	2023/1/27	金	日本出発（フランクフルト経由）	
2	2023/1/28	土	サンパウロ到着、市内市場視察	サンパウロ
3	2023/1/29	日	市内視察（ジャパンハウス・スーパーマーケット・移民史料館）	サンパウロ
4	2023/1/30	月	JETRO サンパウロ、JICA ブラジル、ブラジル日本商工会議所	サンパウロ
5	2023/1/31	火	バストス地域鶏卵生産者協会、Artabas 社	バストス
6	2023/2/1	水	レシフェへ移動	レシフェ
7	2023/2/2	木	ペルナンブコ連邦大学工学部講演、サンパウロへ移動	レシフェ
8	2023/2/3	金	第2回日系農業者等連携強化会議・農業ビジネスセミナー	サンパウロ
9	2023/2/4	土	商談（元連邦議員 Walter Ihoshi 氏）	サンパウロ
10	2023/2/5	日	パラグアイへ移動、前原農商株式会社（養鶏施設）	アスンシオン
11	2023/2/6	月	在パラグアイ日本大使館、ボリビアへ移動、サンタクルス市内市場視察	サンタクルス
12	2023/2/7	火	サンフアン農協サンタクルス事務所、JICA サンタクルス	サンタクルス
13	2023/2/8	水	EMACRUZ（サンタクルス廃棄物処理場）、ブラジルへ移動	サンタクルス
14	2023/2/9	木	サンパウロ出発	サンパウロ
15	2023/2/10	金	フランクフルト経由	
16	2023/2/11	土	日本帰着	



JETRO サンパウロ訪問



日産スチール工業卸売青果市場訪問



中部エコテック 養鶏場視察



農業ビジネスセミナー日本企業プレゼン



農業ビジネスセミナー商談会



3) 農業ビジネスセミナープログラム

時間	内容	担当
15:15-15:35	青果物鮮度保持フィルム Freshmama のプレゼン	日産スチール工業株式会社
15:35-15:55	有機性廃棄物の発酵処理機 COMPO のプレゼン	中部エコテック株式会社
16:00-17:00	商談会（フリートーク）	日産スチール工業株式会社 中部エコテック株式会社

※2月3日 第2回日系農業者等連携強化会議の後半で開催、参加者等は2(2)に記載

4) 実施概況

共通

- 視察プログラムは前半にJETROやブラジル商工会議所といったブラジルビジネスに関する共通の情報収集をできる機関を訪問し、後半ではそれぞれの企業に合わせた個別の訪問先を組むことで、マッチングの精度を高めるように心掛けた。
- サンパウロでの第2回日系農業者等連携強化会議の同日に、農業ビジネスセミナーを実施し、日産スチール工業と中部エコテックがプレゼンを行い、中南米日系農業者との商談会を行った。日産スチール工業はFreshmamaの鮮度保持のメカニズム、インドやアメリカでの事例の紹介、中南米の青果物輸出拡大の手助けをしたい旨を発表した。中部エコテックは会社紹介の後、有機廃棄物を発酵するCOMPOの仕組みや有機肥料の製造工程について解説し、畜糞から高付加価値な有機肥料を製造できることを説明した。

日産スチール工業

- 鮮度保持に対しては、過年度事業から日系農業者の関心が高く、来日した日系農業者も鮮度保持の技術に対して関心を示していた。ピエダーデのCampal Agropecuaria社はアグリビジネス研修「生産性」に参加した研修生がいて、鮮度保持フィルムFreshmamaの輸入に関心を持っていたことから今回の訪問となった。今後は輸入の手続きや費用などについて協議を進める。
- Termotecnica社は令和3年度に日産スチール工業と個別の商談を進めていて、サンプルを送って試験をしていたが、その後停滞していたところを今回の訪問によって再度進める意図で訪問を組んだ。ブラジルにおける販売代理店としてのパートナーシップや将来的な現地生産も視野に入れて、ブラジルでの展開を進めていくこととなった。

中部エコテック

- 令和3年度のオンラインセミナーで養鶏生産地域から強い関心が示され、今年度の訪日研修では実用現場を視察し、研修生の関心度も高かった。今回の渡航ではブラジルのバストス地域鶏卵生産者協会、パラグアイの前原農商株式会社、ボリビアのサンフアン農協という日系人が養鶏を行っている3か国の生産地を訪問した。
- 有機廃棄物処理機械COMPOは、購入費用は高額である一方で、鶏糞から高品質の有機肥料を作ることができ、有機肥料の販売によって数年間でその投資費用の回収を見込むことができる点で魅力がある。肥料価格が高騰している現在は同社にとって追い風であり、現在ただ同然で売っている鶏糞を価値あるものに変換できる可能性がある。訪問したすべての場所で、鶏糞処理のニーズは存在し、COMPOが貢献できることが確認できた。あとはどのように費用を捻出できるかというのが販売までの課題となる。

5) 企業所感

日産スチール工業

- 今回の渡航で非常に手応えを感じる事が出来た。2/3の日系農業者等連携強化会議・ビジネスマッチングではプレゼン終了後、沢山の企業がテーブルに来て頂き、用意したサンプルやカタログは殆ど無くなった状況だった。その中で、直ぐに製品を買いたいという企業も多数おられ、現在、代理店を通じてやり取りをしている状況。
- 中でも、2/1に訪問したTermotecnica社が一番手ごたえを感じた企業で、ここがFreshmamaの総代理店になると、弊社としても今後大きな売り上げになるので、非常に期待したいところである。
- まとめとして、ブラジルはまだまだ伸びしろが沢山あると感じた。又同時に、大企業は資本があるので参入は左程難しくないと思うが、複雑な関税等で中小企業はなかなか入り込めないと感じた。只、そこが逆にいうとビジネスチャンスであると強く感じた。引き続き現地と密に連絡を取り合い、ブラジル乃至中南米を攻略していきたいと思う。

中部エコテック

- 今回の訪問で視察した養鶏場は、ブラジル国バストス、及びパラグアイの養鶏場に関しては設備の更新が既に行われており、日本の現状と遜色ない環境が整えられている。また、サンファン農協にも1件更新された養鶏場があると伺い、これら農場であれば弊社製品により比較的容易に糞処理の問題を解決、及び高品質な有機肥料の生産ができると思われる。
- 肥料についてはJETROサンパウロでお伺いした通り、南米諸国の多くが輸入に頼っているのが現状で、また、日系農業者等連携強化会議にて何人もの農業従事者より、化学肥料の多様による土壌障害が発生している、とご指摘があったことから、有機肥料の需要は今後高まると考えられる。弊社製品から製造される有機肥料が、飼料価格の高騰により圧迫されている畜産業者の良い収入源になる可能性が十分あると思われる。
- 現在進行している商談については、パラグアイの前原農場に大変興味を示してもらい、スペインの弊社製品導入先を3月に見学予定であったが、2月中旬よりパラグアイ近郊でも野鳥への鳥インフルエンザが確認されたとのことで、その対応により残念ながら渡航自体が延期となった。ボリビア国サンファン農協にも興味を示していただき、組合長のご息が日本に滞在中であるとのことで、関東近郊の導入先へ見学にお越しいただく予定。ブラジルについてはバストス市の養鶏組合の農場、及びARTABAS社の農場にて検討されており、またレシフェの産廃処理場、及びOvos Tamagoへの導入を検討してもらっている。

(5) 個別マッチング

その他、中南米とのビジネスに個別の関心を有する企業に対して、個別マッチングを行ったが、内容については企業の個別商談情報を含むため、本報告書概要では非公表とする。

(6) ビジネスマッチング実施一覧

以下に今年度の事業で実施した企業訪問、アグリビジネス商談会、実用現場視察、現地ビジネスマッチング、個別マッチングを一覧に整理する。いずれも、日本企業側もしくは中南米日系農業者側がビジネスへの展開に具体的な関心を示したケースのみ。

No.	企業名	商材	マッチング方法	ビジネス構想
1	日産スチール工業株式会社	鮮度保持フィルム「Freshmama」	アグリビジネス商談会 現地ビジネスマッチング	①農産物の鮮度保持
2	ニイヌマ株式会社	国内外での青果物栽培及び加工・製造開発・販売	アグリビジネス商談会	⑦日本への食品輸入

3	富士色素株式会社	バイオマス生分解性プラスチック製の農業用マルチフィルム	アグリビジネス商談会	③農作業の省力化・効率化
4	株式会社ヴォークス・トレディング	スマート農業とレトルト加工技術支援	アグリビジネス商談会	⑦日本への食品輸入
5	中部エコテック株式会社	有機性廃棄物の発酵処理機の製造	実用現場視察 現地ビジネスマッチング	④規格外農産物等の有効活用
6	イノチオホールディングス株式会社	グリーンハウス等の農業資材・技術の販売と営農支援	企業訪問	③農作業の省力化・効率化
7	株式会社中神種苗店	種苗、農業資材	企業訪問	③農作業の省力化・効率化
8	食品輸入企業	冷凍フルーツの輸入	個別マッチング	⑦日本への食品輸入
9	ヤンマーアグリ株式会社	農業機械	企業訪問 個別マッチング	③農作業の省力化・効率化
10	農業機械企業	農業機械用インプラメント	個別マッチング	③農作業の省力化・効率化
11	大起理化学工業株式会社	土壌計測器	企業訪問	③農作業の省力化・効率化
12	マテ茶関連団体	マテ茶	個別マッチング	⑦日本への食品輸入
13	株式会社農業情報設計社	トラクター用 GPS アプリ	企業訪問	③農作業の省力化・効率化
14	株式会社 EM 研究機構	EM 菌（有用微生物）による土壌改良 「EM1」	実用現場視察	②農地の土壌改良
15	柿の葉寿司企業	柿の葉	個別マッチング	⑦日本への食品輸入
16	飲料企業	オレンジ果汁	個別マッチング	⑦日本への食品輸入
17	化粧品・食品輸入企業	カカオ、トロピカルフルーツ	個別マッチング	⑦日本への食品輸入

5④ ビジネス交流の実績調査

過年度事業のビジネスマッチング等に参加した日本企業の動向調査を行い、中南米地域とのビジネスの状況を確認した。

1) 調査実施方法

実施時期：令和 4 年 11 月～令和 5 年 3 月

対象：平成 25 年度～令和 3 年度事業参加日本企業 全 36 社

方法：オンラインアンケート

調査対象企業：

対象は下表に示す平成 25 年度～令和 3 年度の事業に参加した企業とした。

平成 25 年度	1.飲料企業 2.マテ茶企業 3.中古農業機械企業 4.植物油 NGO	令和 2 年度 (オンライン)	18.食品乾燥機企業 19.生長促進剤・乾燥機企業 20.微生物生長促進剤企業 21.米粉くん炭製造装置企業 22.農業用道具・日本酒企業 23.レトルト技術企業 24.南米食品輸入企業
平成 26 年度	5.中南米交流協会（飼料用穀物）		
平成 27 年度	6.種苗企業 7.中古農業機械企業		

平成 28 年度	8.土壌改良剤企業 9.食品乾燥機企業 10.農業機械企業（ブラジル法人）	令和 3 年度 (オンライン)	25.農業用ドローン企業 26.穀類水分計企業
平成 29 年度	南米から日本への派遣のみ		27.加工品輸入企業組合 28.食品残渣肥料企業 29.種もみ選別機・食品洗浄機企業 30.植物生長促進剤企業 31.トラクター用 GPS アプリ企業 32.穀物選別機企業 33.鮮度保持包装資材企業 34.日本酒企業 35.有機性廃棄物発酵処理機企業 36.植物活性剤・家畜用酵素企業
平成 30 年度	11.鮮度保持フィルム企業 12.こんにやく企業		
平成 31 (令和 1)年度	13.農業用園芸用具企業 14.生分解性・鮮度保持包装企業		
令和 2 年度 (オンライン)	15.植物活性剤企業 16.消石灰企業 17.野菜種子企業		

2) 質問項目

No.	項目	回答内容
1	参加時期	平成 25 年度～令和 3 年度
2	商談の状況	取引成立、取引成立（一時的・サンプル含む）、商談継続中、取引不成立、商談等に繋がらなかった、市場調査・現地ニーズ確認のみ、その他
	詳細	自由記述
3	中南米市場での今後のビジネス展開	積極的に展開していく、検討中、展開は難しいと判断
	「検討中」または「展開は難しいと判断」を選んだ理由（複数選択可）	輸送コスト、現地規制、関税、現地ニーズ、製品価格が現地と合わない、アフターケアの有無、現地パートナーの発掘、他社との競合、自社の人員・体制が未整備、市場ビジネス展開を優先、公的機関（JICA）などのサポート不足、言語
	詳細	自由記述
4	本事業に対する要望・意見等	自由記述

3) 回答結果

回答社数： 21 社（36 社中、回答率 57%）

1. 参加時期

2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
1 社	2 社	1 社	1 社	0 社	1 社	1 社	4 社	10 社

2. 商談の状況

回答内容	取引成立	取引成立（一時的・サンプル含む）	商談継続中	取引不成立	商談等に繋がらなかった	市場調査・現地ニーズ確認のみ
回答数	5 社	2 社	2 社	4 社	5 社	3 社
回答 (%)	24%	10%	10%	19%	24%	14%

A) 「取引成立（サンプル含む）」または「商談継続中」の詳細

No.	企業名	詳細	取引価格
1	中南米交流協会	赤ワイン：400 本、白ワイン：200 本	約 400 万円
2	飲料企業	オレンジ果汁（トライアル）約 100 トン	約 2,800 万円
3	農業機械企業（ブラジル法人）	小型野菜移植機と、小型トラクターに装着する畦（あぜ）立てインプラメント合計 52 台	約 4,700 万円
4	農業用園芸用具企業	ぶどう用園芸用具（はさみ）、果樹用の保護袋 20 フィートコンテナ 1 本分	（未回答）
5	微生物生長促進剤企業	（日系農業者からはパートナー企業から商品を購入した情報あり）	
6	鮮度保持包装資材企業	商談継続中（サンプルテスト実施中）	
7	有機性廃棄物発酵処理機企業	商談継続中	
8	種苗企業	商談継続中	
9	土壌改良剤企業	商談継続中	

B) 「取引不成立」「商談に繋がらなかった」主な理由

- サンプル送付をしたが通関で拒否、返送された（食品残渣肥料企業）

- 中南米に取扱い販売店が無いいため断念中（消石灰企業）
- 中南米側から商談後のフィードバックが無かった（南米食品輸入企業）

C) その他、企業の声

- 現在バストスの養鶏機材メーカーと商談継続しており、海上運賃、関税の優遇、据付に必要な費用など具体的な内容を調査中。将来的に現地での製造を視野に入れているが、現地でどれほど販売が見込めるかに依存すると考えている。生産台数が小ロットの場合、製造形態はオーダーメイドとなるため、海上運賃や関税を加味しても割安にはならないと思われる。（有機性廃棄物発酵処理機企業）
- 南米側は最低でも商品情報、価格などを提示しないと話にならない。また、オンライン商談会中の参加バイヤー（日本企業）の質問も個人的な意見が多かった。（南米食品輸入企業）

3. 中南米市場での今後のビジネス展開

回答内容	積極的に展開	展開は難しいと判断	検討中	無回答
回答数	12 社	2 社	5 社	2 社
回答（%）	57%	10%	24%	10%

【積極的に展開】

- 弊社製品の需要性が高い地域であると判断している為。（鮮度保持包装資材企業）
- 農場の大規模集約化とそれに伴う環境負荷や肥料価格の高騰に伴い、中南米では弊社製品の需要が見込めるだろうと考えている。（有機性廃棄物発酵処理機企業）
- 世界的な化学肥料不足による価格高騰で、今後ますます有機肥料が見直されて行くと考え。中南米は弊社で養った有機に関する知識が活かせる地域であり、現地からの要望に対して対応できる技術を有する為。（消石灰企業）
- 中南米は農業・林業など第一次産業が多く、市場は大きいと見込んでいるため。（農業用道具企業）
- 当社は 70 年にわたりブラジルをはじめ南米との貿易に取り組んでいる商社のため。（南米食品輸入企業）

【検討中・展開が難しいと判断】

- 現在は東南アジアとアフリカに注力している（食品乾燥機企業）
- 日系農業者との事業を継続したく頑張ったが現地エージェント⇄商社（日本）⇄弊社間でのビジネス交渉がうまくいかなかった。（飲料企業）

理由（※複数回答あり）

現地規制	3 社
輸送コスト	2 社
現地パートナーの発掘	2 社
製品価格が現地に合わない	2 社
現地ニーズ	1 社
他市場ビジネスを優先	1 社
関税	1 社
他社との競合	1 社

4. 本事業に対する要望・意見等

- 農産物についてブラジル日系農業者と日本企業との取引の可能性は十分ある。魅力的な市場であり、今後も有望な国であると醤油製造企業からも市場調査依頼があった。当事業を継続し中南米現地訪問を通して成約に至る可能性はあると感じる。日本から遠くデメリットと感じる人も多いが、逆にそれがメリットであると思う。（中南米交流協会）
- この事業は、私たち中小企業において海外取引の糸口となる。今後も継続して頂き、様々な業種の方に参加してもらいたい。（種苗企業）
- 一次産業はお互いの要望のすり合わせに時間を有するため、交流の時間が増えれば事業化に成功す

るケースも増えると思うので、そのような場を増やしていただきたい。当該事業は非常に良い取り組みで、今後も積極的に参加していきたい。（消石灰企業）

- いつも中南米の情報や商談会の案内があり非常に助かっている。（農業用道具企業）
- **Japan Interest・Nikkei Interest** の繋がりを狙う興味深い企画だと思う。（穀物選別機企業）
- 新たな中南米企業の紹介をしていただくのはとても良い事だが、素人な企業も含まれており、価格提示をはじめ品質管理などの情報を纏められてから発信された方がお互いのためと思う。厳しい意見ですがよろしくお願いします。（南米食品輸入企業）
- マッチングシステムが難解だった。先方含め理解しやすい方法であると良い。（トラクター用 GPS アプリ企業）
- 1 回の出張で商談を成立させることは不可能なので、ある程度の可能性が確認できた企業に関しては何らかの更なる補助が必要。（土壌改良剤企業）
- 間に入ってくれた事務局の対応は素晴らしかったと思う。（種もみ選別機・食品洗浄機企業）