

КИХАРА ВОРКС



Yug Agroブース

КИХАРА ВОРКС

АТМАЗСЕЛЬМАШ ООО

B
715

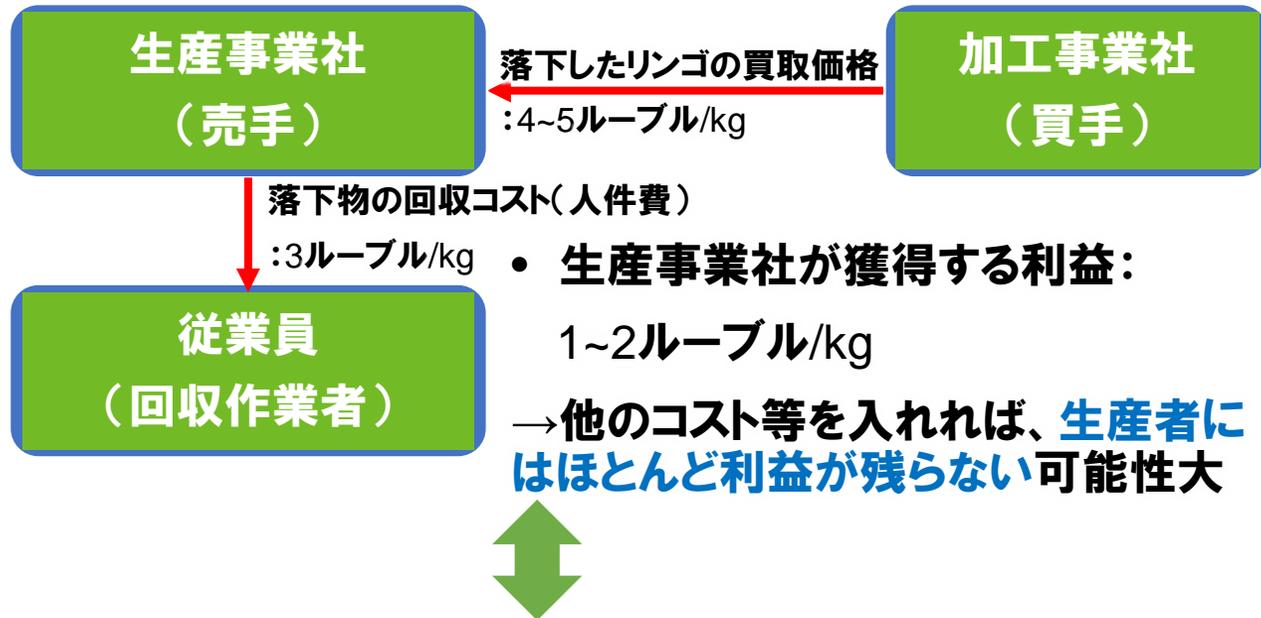


**乾燥機、乾燥サンプルを視察・
試食する来場者（Yug Agro）**

事業を通じた考察①（加工用作物の低買取価格）

図A:生産事業社と加工事業社との間に見られるお金の流れ(イメージ)

(出典:クラスノダール地方の農業事業者からのヒアリング内容をもとに作成)



- 乾燥リンゴ:1kgあたりの買取価格は高く、より色鮮やかな乾燥ができれば、高い付加価値を付けることができる可能性が高い。

写真A:生産現場の落下果樹(左より、リンゴ、スモモ)



※風が強い日の翌日等は多くの落下が見られる。

※落ちて時間が経っていない果樹は、木に実っているものとはほぼ遜色なし

写真B:空港販売の乾燥トマト(左)と木原製作所の乾燥機を使ってロシアで作った乾燥トマト



- 空港での販売価格(左)は 500ルーブル/100g・袋
- 市販の高価格帯の商品よりも、色鮮やかな乾燥が可能(右)。

事業を通じた考察②（セット提案に対するニーズ、大規模生産者への対応、ロスへの対応）

I セット提案

- セット提案事業社が少ない（農業事業者a社）
- 多くの会社からは（機械を）購入したくない（Yug Agro来場者）

→多くのユーザーがセット提案を希望。

II 大規模農場への対応

- （農場の規模に対し、）乾燥機のキャパが小さい。乾燥したい量が一度にできない（農業事業者a社他）。

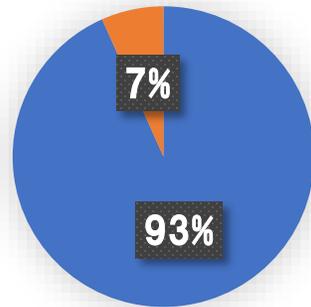
→大規模加工需要への新たな提案が必要。

III ロスへの対応

- 自社のロスは多いと認識する事業者が多数（農業事業者a社、b社、Yug Agro来場者他多数）

→乾燥加工によるロス品の価値向上の需要が高い。一方、大規模事業者の需要への対応検討が必要。

図B:ロシアにおける生産事業者の機会購入志向。



■ セットで購入 ■ 個々で購入
 （出典）Yug Agroでの来場者へのアンケート結果をもとに作成。（機械購入に関して、）「セットで購入したいか、個々で購入したいか」との質問への回答。質問への回答が無かった事業者の多くも乾燥機以外の機会にも関心を持った。

図C:各事業者の栽培面積とロス

事業社名	作物	ロス (%)	備考・想定損失量
a社	75ha(リンゴ) →55t/ha 7ha(スモモ) 3ha(杏子)	10%	ロス(ジュース用含) 4125t(リンゴ)
b社	18ha(リンゴ) →年間250-300t ※穀物生産がメイン	栽培後15% 完全廃棄7%	ロス(ジュース用含) 37.5-45t 完全廃棄 17.5-21t/年
c社	野菜生産(ニンジン等) 250ha	10%	-
d社	300ha(ハスカップ)	10%	コンバインでの収穫のため、ロスは少ないと認識

（出典）2019年9月の訪露現地調査及びYug Agroでの来場者へのヒアリング、来場事業者のウェブサイトを基に木原製作所にて作成。

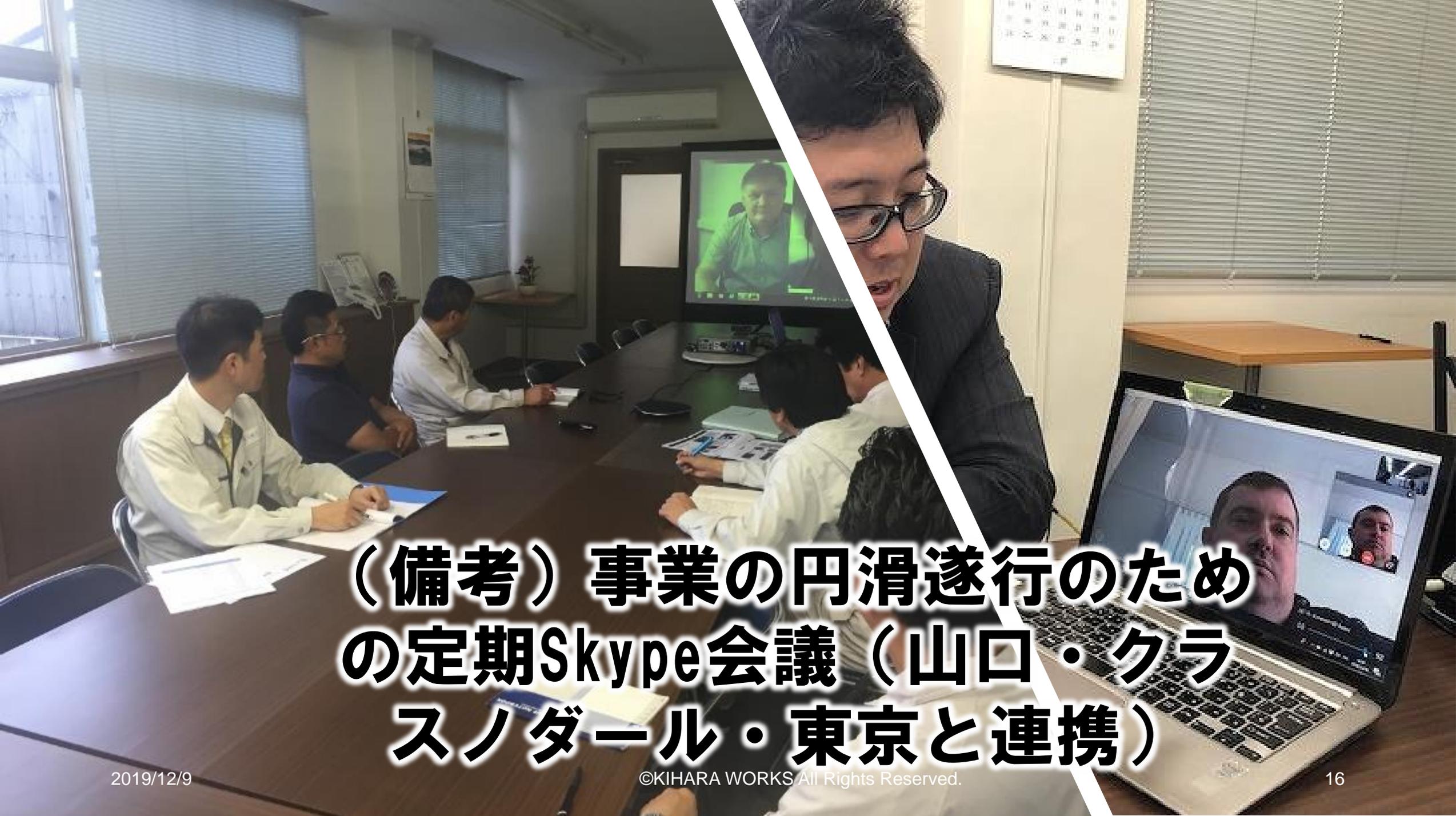
事業を通じた考察③（招聘効果）

日本での加工現場の視察の効果

- 乾燥機の実用的な使用例を見れたため、企業視察が一番良かった。（招聘時のアンケート回答）
- 原料の乾燥へ向けた準備のプロセス、乾燥、乾燥後のプロセスを学んだ。帰国後、このシステムを応用してみたい（招聘時のアンケート）
- 興味深いテーマだと思ったので、帰国後、キノコの培養方法等を学びたい。（招聘時のアンケート）
 - 現場を見ることで、乾燥とセットで展開できる機械で何が必要なのかを理解し、展示会（FOOMA）でも具体的なイメージを持って商談に臨むことができた。
 - 日本で見たこと、学んだことを活かして、展示会（Yug Agro）やロシアでの潜在顧客に対し、乾燥機を含めた機械の活用方法をきちんと説明できるようになった。
 - 学んだことを応用して、新たな乾燥機活用方法を弊社に提案するようになったり、他の事業者や仲間に対し日本での知見を提示し、その事業社の新たなビジネスへ向けた行動に繋がった。招聘を通じて、事業社（代理店）のレベルが上がった。
- 金銭的負担が大きいいため、手作業はあまりやりたくない。（招聘時のアンケート回答）
 - 生産性効率が悪い作業を嫌う傾向、効率の良い機械活用・加工方式の提案が有効。同時に、新たな課題発見の有効な機会。

写真C:乾燥機の使用現場視察





**（備考）事業の円滑遂行のための
の定期Skype会議（山口・クラ
スノダール・東京と連携）**

成果・今後の展望・課題

成果(2019年11月末時点)

- 「MOU」 ＊本件事業に対する相互協力の覚書
- 「代理店基本契約」

今後の展望

- 乾燥機と同様に、「+α」機械のデモ機としての輸出
- ロシアへの輸出窓口としての機能強化
 - 木原製作所がワンストップ機能を果たすことでの、連携先中小食品機器メーカーのリスク減、ロシアへの輸出増
 - 「MADE IN JAPAN」に特化した代理店を育成し、日本と日本製品に対する理解・信頼・拡販の基礎を構築
- ロシア農林水産業の高付加価値化
 - 「乾燥機+α」のフードバリューチェーンを広げ、ロシア農林水産業のロス低減や高収益化に貢献



課題

- 大規模事業社のニーズを満たすためのセット提案
- 乾燥機以外の機械の活用方法の普及、複雑かつ高度な加工ニーズへの対応 等々



ご清聴ありがとうございました。

キハラの乾燥で、感動。