

情報提供



第1回GFVC中南米部会 「弊社の取り組みと政府に対する要望」

Brazil Venture Capital

2020年11月

課題意識は将来性の高い中南米での日本のプレゼンスの少なさ

ブラジル・メキシコは経済規模で
将来的に日本を超える可能性大

GDP/人口/GDP per capita予測

2018				2050		
順位	国	GDP (US\$T)	人口 (億人)	国	GDP	人口
1	アメリカ	20.5	3.2	中国	61.1	13.4
2	中国	13.3	14.1	インド	42.2	16.6
3	日本	4.9	1.3	アメリカ	41.4	3.9
4	ドイツ	3.9	0.8	インドネシア	12.2	3.2
5	イギリス	2.8	0.7	ブラジル	9.2	2.3
6	フランス	2.7	0.6	メキシコ	8.0	1.6
7	インド	2.7	13.2	日本	7.9	1.1
8	イタリア	2.0	0.6	ロシア	7.6	1.3
9	ブラジル	1.8	2.1	ナイジェリア	7.3	4.1
10	韓国	1.7	0.4	ドイツ	6.3	0.8

Source:IMF, PWC

2012年よりブラジルに完全移住

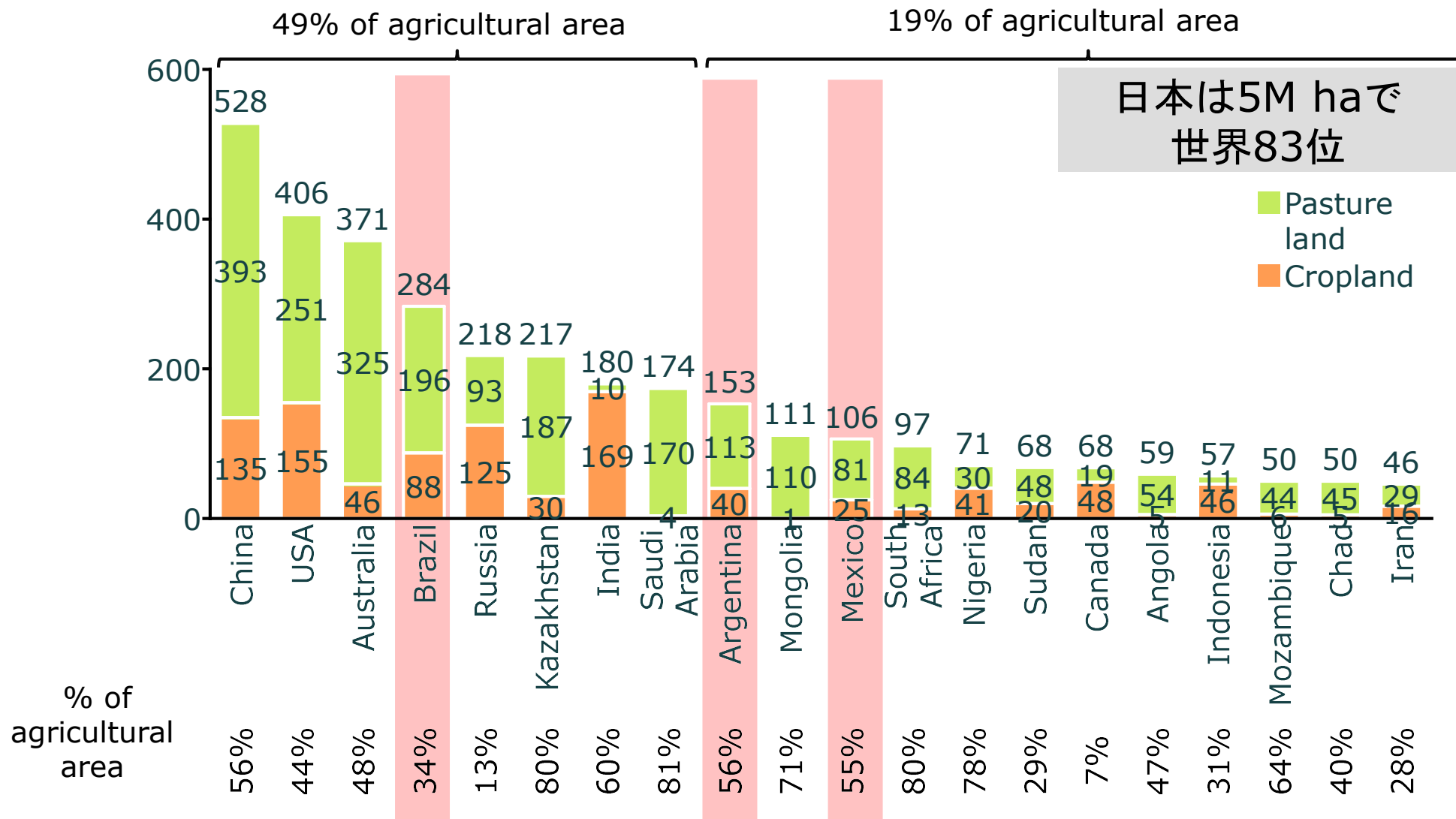
- 2010 チリ・ペルー・アルゼンチンを訪問
- 2010-11 スペインMBA留学 
- 2011 ブラジル・メキシコ含む
ラ米10か国訪問
- 2012 ベイン&カンパニー
サンパウロ支社現地採用 
- 2014 バイオベンチャー 3D Matrix
ブラジル支社長。ラ米担当
- 2016 ブラジル・ベンチャー・キャピタル創業

- 2018 WAOJEサンパウロ支部設立 
- 2020 海外進出駐在代行創業

海外進出駐在代行

特に、フードバリューチェーンでの中南米の重要性は明らか

Agriculture area top 20 countries
(Million ha/2016)



Source: FAOSTAT

特に体力のない中小企業・スタートアップにとっては ラ米進出までのステップを考慮した施策が必要

興味を持つ

接点強化

調査・
試験販売

ラ米進出

日本の現状

- 海外は興味あり。地域・国の具体案はなく、“なんとなくアジア”
- 個人的体験

大きな飛躍

- 支社設立
- 現地企業買収

大企業のアプローチ
費用: 数千万円～
買収: 億単位

弊社のカバー範囲



Brazil Venture Capital

ラ米のスタートアップへ投資するゲートウェイファンド。
投資先と日本経済（市場・起業・投資家）をリンク

海外進出🌐駐在代行

リンクした日本企業・投資家の
ラ米進出をサポート

日本の起業家の海外進出を啓蒙・支援



これまでの弊社実績

興味を持つ

接点強化

調査・提携・
試験販売

ラ米進出

JETRO連携



ブラジル日本商工会議所
イノベーション研究会
幹事

スタートアップ
ハブ事業
サンパウロ担当

海外進出 駐在代行

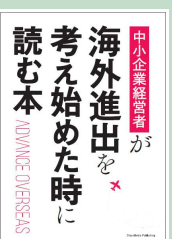


Brazil Venture Capital



例：日本のドローン
ファンドによるブラジ
ルスタートアップへの
投資

書籍出版



イベント主催



登壇（年30本）



BVC主催イベント



KOBASHI

NIHON AGRI, INC.

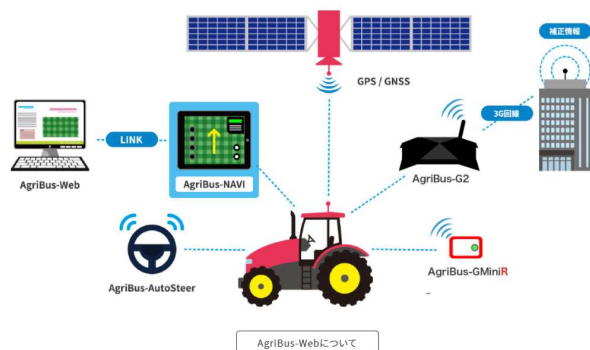


農業情報設計社
AGRI INFO DESIGN, LTD.

日本の中小企業・スタートアップの技術は中南米への進出余地大

農業情報設計社はトラクターの自動走行関連ソリューションを提供

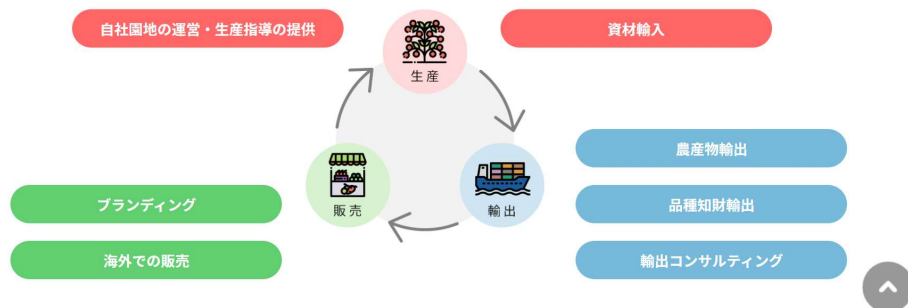
オプション機器を組み合わせれば
さらに便利&作業・コストを大幅に軽減



日本農業は海外で日本式成果を生産から販売まで手掛ける

NIHON AGRI, INC.

ホーム ニュース 会社概要 事業内容 サポート リクルート チーム お問い合わせ



耕運爪日本一の小橋工業は高い製造技術でスタートアップと連携を加速



ユーグレナの
ミドリムシ
プラント設営



ハイブリッド
ローンの量産支援



2021年以降の弊社の事業計画

サンパウロ近郊での Agtechアクセラレーション事業

- サンパウロ近郊で農地を取得。日本の農業技術をベースに生産から流通まで行い、フードバリューチェーンを理解し、解決すべき課題の理解を深める
- ブラジル・日本のAgtechスタートアップを誘致し、実際に利用することで技術理解を深めつつ、トライアル拠点としての役割を担う
- 大企業や投資家との連携の入り口になるショールームとしてデモンストレーション機能を提供

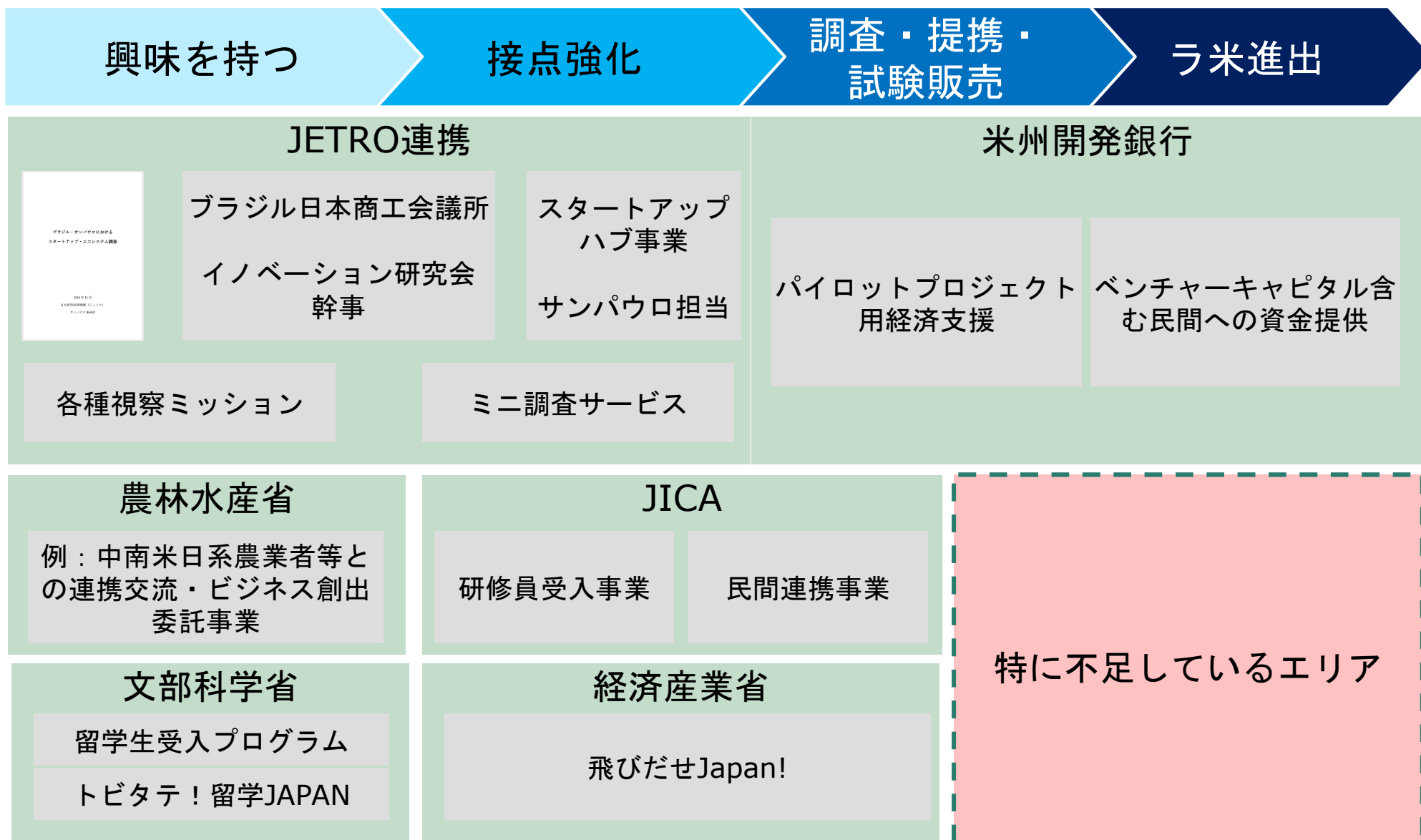


日本でのフードアグリ関連 中南米人起業家育成事業

- フード・アグリ分野での人材を現地から日本に呼び寄せるか、日本にいる中南米人材を対象
- 日本国内で農業・外食等の産業での研修事業を中南米人材に対して実施
- 研修後の人材を本国に戻し、日本企業の支店・駐在員のような機能を担ってもらう。



日本の政府系支援は全体で見れば充実しているが . . .





官民あわせた改善余地は大きい

情報の偏在性

- 個別プログラムの情報が点在しているため、中南米向け、自社向けに使える情報が整理されていない
- **公的支援分野に強いコンサルティング企業等と連携の深い企業に情報が偏っていないか？**

中南米横ぐしの情報提供

応募へのハードル

- 採択後の作業負担が事前に想定しづらく、得られる経済的支援のバランスが魅力的に見えにくい
- 短い応募期間が、応募のための準備する資料が多い
- **形式基準は後から整えるなどの工夫はできないか？**
- スタートアップという創業間もなく経済的な実績の乏しい企業は評価されない
- **過去実績は小さくとも成長著しい将来性の高く、意欲的なスタートアップが漏れていないか？**

ベンチャーキャピタル的評価

- 段階的な審査
- 過去実績より将来性
- 中南米とのフィット評価

中南米・海外での活動を評価

- 他省庁の施策利用状況
- 他地域含む実際の活動実績

入口偏重 ・ 中継ぎ不足

- きっかけ作りの後行程はまだ足りていない
- 渡航費中心に支援が多い
- **プログラム後、中小企業ではフォローしきれない**
- サンプル送付という具体的なハードル
- **興味がある相手先ができてモノを見てももらえない**

現地で営業活動できる世話役設置

- マッチングの後のフォロー役
- 営業代行。支社はその後

サンプル品の関税低減

- 誰もが負担しづらい費用
- 通関プロセスも障害に

リソースの限られる中南米向けのカギは

All Japanでの取り組み

成功事例を3つ作る