5）専門家の所感

講演会・グループワーク

- 遊子川ザ・リコピンズの活動紹介は、通訳を介することで熱意が伝わるかの不安はあったが、参加者は話を真剣に聞いてくれ、通訳を介してであっても伝わった様子であった。リコピンズの後継者をどう育てているかの質問があり、商品の販路拡大によって雇用を生み出すこと、誰であっても営業・加工品製造ができるような体制とすること、年長者は若手の意見を聞くことが重要であることを伝えた。
- 今回の研修では講演だけはなくグループワークに取り組むというプログラムであったため、どのようにできるかが懸念であったが、少人数のグループになることで意見を出しやすくなり問題点を絞り込みやすく、それによって解決方法を自分たちで導き出せる手法が有効であった。
- 講演だけでは聞いただけで終わってしまう可能性もあるが、グループワークによって具体的にどんな活動にできるか、というプロジェクト計画に落とし込めた。ひとりひとりの意見を出してもらうことで、よく発言をする人の意見に傾いてしまうのではなく、全員で考えて意思決定をしていくことに価値があったと思われる。

女性による地域活性化セミナー

- 各参加者の女性活動について発表してもらい、お互いにどんなことをしているのか知る機会とした。これによりお互いに似たような課題を抱えていることも明らかになった。
- 今後もこういった女性活動の情報交換を進める目的で、Facebookを立ち上げることになった。グループ名のアイデアを出し合い投票によって「Nambei no Hana南米の花」というグループ名が決定した。国はそれぞれ違えど、同じく日本にルーツを持つ人たちでの団結力・一体感を感じることができた。

6）研修生の所感

講演会

- 辻本専門家は地域の女性達を巻きこんで、長期間に渡って規格外のトマトを製品化しようと奮闘し実現させた、信念の女性である。誰もが困難と思うようなことに挑戦し、それを実現させて地域の人達に希望と元気を与えることができたことに感銘を受けた。
- 知らない土地で経験のなかった農業を始め、さらに加工品開発に取り組んだ行動力に驚いた。失敗を恐れない勇気が、地域の人たちを動かし、共通の目的のために地域をひとつにしたのだと思う。「継続は力なり」という言葉が印象に残った。

グループワーク

- 今後の方向性、例えば10年後を見据えた上で、現在の問題点を話し合いで洗い出すことができ、グループの中で問題意識が明確になって具体的な解決策について話し合うことができた。
- しそソースをどのくらい長期間保存できるか調べるため、細菌検査に取り組むつもりであるが、さらに他の保存食品の研究もしていきたい。
- 地域で作っている農産物を使って手作り製造をすることで、女性達が自分のための収入を得ることができ、大きな刺激になるだろうと思った。これまでやっていたことを見つめ直し、さらに良い方向へ繋げていきたい。
- 今回の研修ではこれまでとは違い、参加者自身が活動を見つめ直し、何ができるか考える機会であった。その過程で仲間のことをより良く知ることができ、関係性も一段と強くなった。
- これまでの活動に満足していた人たちを目覚めさせ、改善に対するモチベーションを与えてもらう機会となった。
- グループワークの結果、プロジェクト計画を立てることで、今後やっていくことがグループの中で明確になった。実現できるように、グループの人たちとさらに話し合っていきたい。

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、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更新を実施する。

3.① 日本の地方企業とのビジネスマッチング構想の策定

前年度事業で作成した日系農業者団体の事業データベース（生産品目、生産規模、日本とのビジネス希望等）、及び地方公共団体へのアンケート等を基に、日系農業者と日本の地方企業との間で事業実現の可能性のあるビジネス構想を策定した。さらに若手農業者等の育成研修の研修生が研修期間中に検討作業をした「日本企業とのビジネス構想」も参考材料とした。3.②や 3.③ではここで策定したビジネスマッチング構想を基に日本企業と南米日系農業者とのビジネスマッチングを進めた。

1.ビジネス構想【農産物の鮮度保持】

背景

中南米では、広大な国土のため、農産物の輸送においては長距離輸送が一般的であり、輸送距離が4000kmを超えることも珍しくない。このような輸送には冷蔵車を用いるものの、長時間輸送での品質・鮮度の保持には課題がある。さらに商品にカビ・バクテリアが発生する課題、出荷時期の販売価格の低下といった課題がある。

＜主な農産物＞
・野菜（ブロッコリー、カリフラワー、カット野菜等）
・果樹（ぶどう、マンゴー、いちご、柑橘類等）
・タピオカ（キャッサバでん粉）

課題	求められる技術（ビジネスチャンス）	効果
収穫した農産物を長距離輸送する際に商品が劣化し、返品によるコスト増や信用低下	農産物の鮮度保持（短期、中期的）を可能とする技術	商品の劣化を抑制し、返品によるコスト増や信用低下を回避
商品にカビ・バクテリアが発生し、ロスが生じる	水分の多い農産物加工品の保存期間中に、カビ・バクテリアの発生を抑制する技術	商品のカビ・バクテリアの発生を抑制し、ロスを軽減
農作物の出荷時期が他の生産者と重なり、販売価格が低下	農産物の長期保存を可能とする技術	農作物の出荷時期をずらし、付加価値を付けて高価格での販売を実現

考えられるビジネス

・農産物の鮮度を保持する包装資材の輸出
・カビ・バクテリアの発生を抑制する包装資材の輸出　etc

2.ビジネス構想【農地の土壌改良】

背景

連作障害を考慮しない作付けや化学肥料の連用が常態化しており、ネマトーダなど病虫害が発生し土壌環境が悪化している。
また、ブラジルでは、環境保全に対する意識の高まりとあわせて行政の規制が厳しくなり、農薬や化学肥料の使用を軽減する必要性が生じている。

＜主な農産物＞
・野菜
・果樹
・穀物

課題	求められる技術（ビジネスチャンス）	効果
連作や化学肥料の連用により、病気・害虫が発生	病虫害発生を抑制する技術	農産物のロス軽減、作物成長促進
大型機械の多用による土壌圧縮、水分浸透性の悪化、根圏の酸素不足	有機物の投与あるいは有機物分解の促進が図れる技術	土壌団粒化の促進、土壌物理性の改善
肥料の過剰施肥により、各養分含有量にアンバランスが生じ、生産性が低減	土壌養分バランスの改善、肥料施用量の抑制に寄与する技術	肥料のコスト削減、作物成長促進

考えられるビジネス

・植物の成長促進、病虫害の発生抑制に寄与する土壌改良資材の輸出
・有機物添加あるいは堆肥等の有機物分解促進が可能な製品の輸出
・土壌含有の養分バランス改善を促す働きをする土壌改良剤の輸出

3.ビジネス構想【農作業の省力化・効率化】

背景

中南米では、穀物等の大規模機械化農業が行われている一方で、野菜・果樹等は手作業により播種・定植・収穫及び包装等を行っているところが多くある。そのため、農産物の販売価格低下の状況下、人件費の高騰、雇用者管理の必要性などにより農業経営者の負担が増大している。

＜主な農産物＞
・野菜
・果樹

課題	求められる技術（ビジネスチャンス）	効果
野菜・果樹等に関する農作業が人力依存で、人件費などのコストがかかる	起伏の多い地形で、野菜の定植に適した小型の農業機械	農作業の機械化により人件費などのコスト削減
包装など収穫後の作業が手作業であり、人件費もかかり効率が悪い	パッキングマシーン等による収穫後作業の機械化	パッキングマシーン等、適正なサイズの機械導入による作業効率の向上
ぶどう摘粒などの作業に使用する鋏は重量があり、短期間で破損する	軽量で操作性のよいぶどう鋏	女性にも扱いやすい道具を使うことにより摘粒などの作業効率を上げることができる

考えられるビジネス

・野菜の定植機械の輸出
・パッキングマシーン等の輸出
・作業効率を上げるための良質なぶどう鋏などの道具の輸出

4.ビジネス構想【規格外農産物等の有効活用】

背景

中南米では、収穫時には大量の農産物を扱うため、収穫後の洗浄、包装等の作業が粗雑で廃棄しなければならない農産物の発生、また、出荷時期が集中し値崩れを起こし廃棄しなければならない農産物が生じている。規格外農産物も含め、収入源を拡げるためにも、廃棄してきた農産物を有効活用する技術が強く求められている。

＜主な農産物＞
・野菜
・果樹

課題	求められる技術（ビジネスチャンス）	効果
収穫・洗浄・梱包の過程で損傷、もしくは生産時期の集中により、廃棄される農産物が発生	廃棄される農産物（損傷部分以外）を活用する技術（カット、ジュース、ピューレ、など）	廃棄しなければならなかった農産物を加工によって販売できる商品にする
販売規格に合わないため、低価格で取引される規格外農産物が発生	規格外農産物を加工し商品化する技術（乾燥、粉末、チップス、など）	低価格で販売していた規格外農産物を加工品にして付加価値を高めて販売する
利用価値のある農産物残渣が廃棄物として処分	農産物の未利用部分の活用技術（ピール、種子油、香料、など）	廃棄量を削減し環境負荷を減らすと共に、新たな収入源とする

考えられるビジネス

・農産物の加工機械（カット、乾燥、搾汁・搾油など）の輸出

5.ビジネス構想【農産物・加工品の日本への輸入】

背景

中南米日系農協等では、農産物を日本へ輸出したいという希望は根強い。しかし、ミバエの問題など一般的な農産物を輸出するには解決しなければいけない課題があり、時間がかかる。ここでは既に日本企業としてブラジル他組織から輸入実績があり、本事業対象農協も輸出を希望している農産物を挙げる。

＜主な農産物＞
・穀物、雑穀（そば）
・果物
・カカオ豆
・食品（コーヒー、お茶、ワイン）

課題	求められる技術（ビジネスチャンス）	効果
限られた農地で収益を上げるため、現在の作付体系を変えずに短期間で育つ作物（そばなど）を栽培し、日本への販売を検討	そばを日本へ輸入するため、規制されている農薬、求められる品質などの知識と手続き	品質等に厳格な日本への輸入を可能にする
農産物（カカオ豆など）の日本への販路を模索している	カカオ豆の発酵方法や取扱方法、輸入に必要な知識と手続き	
南米の食品の日本への販路を模索している	南米食品の輸入に必要な知識と手続き	

考えられるビジネス

・南米の原料・食品を日本に輸入

3.② 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）

日系農業者団体とのビジネス構想に関心を有する日本の地方企業を中南米に派遣し、日系農業者等とのビジネスマッチングを実施するとともに、当該日本企業も参加したビジネスセミナーを開催した。

(1) 現地でのビジネスマッチング

現地でのビジネスマッチングの参加企業の募集に当たっては、3.③に記載のある通り、6 月から事業広報活動を開始し、広報協力依頼（主に海外ビジネス展開支援機関のメルマガ）や中南米関連のセミナーでの講演、展示会訪問での農業・食産業分野企業への事業紹介などを行い、南米日系農業者とのビジネスに関心を有する企業を募った。11 月末に南米視察参加（現地でのビジネスマッチング）への応募を締め切り、結果として園芸用具や鮮度保持包装資材、糞尿脱臭剤等、様々な商材を扱う企業 10 社の応募があった。

その後、12 月 12 日の第 3 回 PMC（事業運営会）で南米側の意見を聞き取り、12 月 13 日に農林水産省との協議によって、参加企業が決定した。結果、園芸用具企業及び生分解性・鮮度保持包装資材企業の日本企業 2 社が令和 2 年 1 月 27 日～2 月 6 日の期間でブラジルに派遣した。ブラジルの市場調査を目的として、JETRO サンパウロや卸売青果市場を視察するとともに、サンパウロ州ピラールドスル市とペルナンブコ州ペトロリーナ市を訪問し、日系農業者等とのビジネスマッチングを実施した。

1）基本情報

企業	園芸用具企業 鮮度保持包装資材企業
日程	令和 2 年 1 月 27 日～2 月 6 日（計 11 日間）
場所	ブラジル国サンパウロ州サンパウロ市、ピラールドスル市 ブラジル国ペルナンブコ州ペトロリーナ市
参加者	2 名（各社 1 名） （園芸用具企業は自社負担でさらに 2 名同行）

2）日程

日数	日付	曜	内容	場所
1	1 月 27 日	月	日本出発（羽田空港・関西空港）	
2	1 月 28 日	火	サンパウロ着 JETRO サンパウロ	サンパウロ
3	1 月 29 日	水	ピラールドスル APPC 農協	ピラールドスル
4	1 月 30 日	木	農業ビジネスセミナー	サンパウロ
5	1 月 31 日	金	第 2 回日系農業者等連携強化会議	サンパウロ
6	2 月 1 日	土	ペトロリーナ ノバアリアンサ農協 COANA	ペトロリーナ
7	2 月 2 日	日	サンフランシスコバレー文化スポーツ協会農業者との意見交換	ペトロリーナ
8	2 月 3 日	月	資料整理	サンパウロ
9	2 月 4 日	火	卸売青果市場 CEASA サンパウロ発	サンパウロ
10	2 月 5 日	水	機内	
11	2 月 6 日	木	日本帰着（関西空港・羽田空港）	

3）現地でのビジネスマッチングの成果・考察

園芸用具企業

- 前年度、今年度の若手農業者等の育成研修で展示会訪問時に研修生が同社のはさみに強い関心を示した。南米市場への展開を進めるため、現地でのビジネスマッチングに参加した。南米現地で入手できる通常のはさみと比較し、重量・操作性が軽く、繰り返し作業の負担を減少させることで、作業効率を高め、生産量増加・労働コスト削減に貢献できる。
- 同社のはさみは軽量で使いやすいと全体的に評価が高かった。はさみを使いながら両手が使えるも

の、簡単に研ぐことのできる砥石が特に注目された。農業資材店の調査では、安価な国内製や中国製のはさみで15-25レアル、日本製は120-140レアルで販売されていた。一般に、使い方の粗い労働者には国内製等の安価なはさみを購入することが多いようであった。

鮮度保持包装資材企業

- 同社の生分解性・鮮度保持袋は常温でも青果物の鮮度保持に十分効果を発揮するため、南米のようにコールドチェーンが十分でない地域での活用が期待できる。エチレンガスを分解する包装資材は現段階では南米で広まっておらず、さらに生分解性というグローバルな環境問題に対応した製品であること、ブラジルの生分解性認証も取得していることから、南米日系農業者の関心は高い。
- 農産物が発生するエチレンガスを除去して熟すことを防ぐ効果には日系農業者からも期待が高く、試験の結果が待たれる。なお、エチレンガスの排出量の少ない農産物ではエチレンガス分解による効果は少ないが、試験データによれば重量（水分量）の目減りを防ぐ効果も期待ができるため、その試験も合わせて必要となる。さらに果物を衝撃から守る発泡スチロールネットにも関心が高かった。
- 包装資材をブラジルで生産している企業に、添加剤だけを日本から輸出し、国内製造をする可能性を検討するために2社と面談し、双方が関心を持って前向きな話をすることができた。採算が合えば国内製造への展開が期待できる。

商談会（園芸用具企業）

商談会（鮮度保持包装資材企業）

(2) 農業ビジネスセミナー

1) 基本情報

日程	令和 2 年 1 月 30 日（木）14:00～17:30
場所	ブラジル国サンパウロ州サンパウロ市 宮城県人会会館
参加者	ブラジル、アルゼンチン、パラグアイ、ボリビア、ペルーの日系農業者等　計 66 名 農林水産省、在外公館、JICA、日本企業等　計 16 名
内容	1）講演：南米・日本間での国際ビジネス 2）事業紹介（トメアス農協、ブラジル企業 1 社、日系企業 3 社） 3）商談会
言語	日本語・ポルトガル語同時通訳

2）参加者

ブラジル(49)	ロライマ日伯文化協会(1)、スルミナス農協(2)、ブラジル農協婦人部連合会(4)、バルゼアアレグレ農協(2)、トメアス農協(1)、モジダスクルーゼス農村組合(2)、イビウナ農協(2)、イビウナ農村組合(1)、南伯グランデサンパウロ農協(1)、南伯サンミゲールアルカンジョ農協(1)、APPC 農協(4)、ウニオンカストレンセ農協(1)、バストス地域鶏卵生産者協会(1)、トランスアマゾニカ農協(1)、スルマットグロッセンセ農協(1)、ノバアリアンサ農協(1)、ポンタグロセンセ農協(1)、レジストロ日伯文化協会(2)、ラーモス文化協会(1) 、セラードブラジレイロ農協(1)、サンジョアキン農協(2)、サンタイザベル・サントアントニオタウア組合(1)、カッポンボニート農協(1)、グアタパラ農協(2)、サンフランシスコバレー文化スポーツ協会(2)、パラナ日伯文化連合会(1)、OCS オーガニック(1)、JATAK 農業技術普及交流センター(1)、文協

	Rural(1)、サンタカタリーナ州日系人協会連盟(1)、その他民間企業・団体等 5 社(5)
アルゼンチン(2)	ハルディンアメリカ生産者組合（1)、メルコフロール花弁生産者組合(1)
パラグアイ(11)	パラグアイ日系農協中央会(2)、ラパス農協(1)、ラパス日本人会婦人会(1)、コルメナアスンセーナ農協（1)、ピラポ農協(2)、イグアス農協(1)、イグアス日本人会(1)、イグアス日本人会婦人会(1)、パラグアイ農牧総合試験場(1)
ボリビア(3)	サンフアン農協（3)
ペルー(1)	ペルー日系人協会カニェテ(1)
関係機関(16)	農林水産省(3)、在ブラジル日本国大使館(1)、在サンパウロ日本国総領事館(1)、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)、在ペルー日本国大使館(1)、日本企業・団体等 6 社(8)

農業ビジネスセミナーでの講演

商談会（穀物輸入団体）

商談会（鮮度保持包装資材企業）

3)　議事要旨

トメアス農協【南米・日本間での国際ビジネス】

- トメアス農協は2002年に日本向けの果肉ピューレの輸出を開始。品目はアセロラ、クプアス、アサイーなど。一時は日本のアサイーブームでトメアス農協の総生産量の60%（年間6千トン）を日本に輸出していたが、ブームが過ぎてからアサイーの年間輸出量は300トンまで落ちた。現在はブラジル国内市場、特にサンパウロを目指している。さらに輸出に必要となる認証の取得に取り組んでいる。トメアス農協は2009年からカカオ豆を日本へ輸出しているが、厳しい品質管理基準を遵守する必要がある。日本への輸出前に必ずサンプルを送り検査をしてもらうが、結果が出るまでに30日間、貨物船が日本へ到着するまでに更に40日間かかるため、生産者が支払いを受け取るのは2～3か月先になってしまうという厳しい条件がある。現在のカカオ豆の取引を維持し、今後輸出量を増やしていきたいが、組合員の生産量には限りがあり、組合員以外から購入するカカオ豆の品質基準を遵守するのは容易ではない。さらに果肉ピューレを輸出する際に包装の熱溶着の技術も悪く、日本に着くまでの途中で漏れてしまうという重大な問題も抱えている。

園芸用具企業

- 鉄鋼材料店として創業し、現在ははさみ・のこぎり等、園芸に関係する商品を製造している。特にぶどう用の製品を多く扱っており、刃の表面にテフロン加工することで軽い操作性が長く続くのが特徴。刃に目盛があり測定しながら使えるもの、刃の先端を丸くしたもの、軽く切れるもの、など様々なはさみを扱っている。他には、ぶどうの収穫専用のはさみ、切ったものがつかめるはさみ、花穂整形器という房づくり道具、花のかすを落とすためだけの道具、環状剥皮する道具、コンパクトな刃研ぎ、作業をしながら洗浄ができるはさみケース、刃物の汚れを落とすクリーナー、など。メーカーとして、南米の農業に適した道具を提供していきたい。

鮮度保持包装資材企業

- 生分解性・鮮度保持袋を販売している。青果物の上から被せるだけで効果があり、常温でも効果が得られるのが特徴。野菜や果物から発生する成分エチレンガスをまず袋の外に排出させ、更に残ったエチレンガスと酸素が袋の表面の外側に向かって水と二酸化炭素に分解される。袋の中には二酸化炭素と水が残り、その水は純水で非常に殺菌性の高いため、その2つの面で鮮度を保つことが可能になる。人体に安全な抗菌剤を使っており、その抗菌作用でカビが発生しないことでも鮮度を保

つ。バナナは25度から30度の室温、袋をかけていない状態、ただのビニール袋に入れた状態、当社商品を被せた状態の3パターンで5日後に結果を見ると、当社商品を被せたバナナがきれいな状態を保つことができた。当社は酸化型の生分解機能を使用しており、ブラジルの認証も取っている。鮮度保持の機能が欲しい場合は鮮度保持の添加剤、生分解の機能が欲しいほしい場合は生分解の添加材を混ぜることで、クッション材・農業マルチ等に機能をプラスすることができる。

農業機械開発企業

- 当社のビジョンは高生産性、持続可能性を目指す農業を実現させるためのソリューションを提案できるリーダー企業になること。土壌・作物の分析を行い、各作物に合った機器類を個別に開発する。1つの作物に特化した農業機器が必要であれば、まさにそれが当社の取り組みであり、農業にかかる様々な課題に対するソリューションを提供したい。

穀物輸入団体

- ブラジル・アメリカの拠点を増やし、より競争力のある価格の飼料原料を日本の農家に供給しようと取り組んでいる。主にマトピバ地域（マラニョン州、トカンチンス州、ピアウイ州、バイア州からなる）で生産されたとうもろこし・大豆をマラニョン州サンルイスのイタキ港にターミナルを持って、集貨した物を貨車でサンルイスまで運び、そこから本船に乗り換えて中国・日本等に輸出している。

3.③ 日本での連携促進の取組（事業広報活動）

(2)の研修・交流事業で日本に招へいした日系農業者（若手農業者等の育成研修）を交えてのビジネスマッチングの機会を設けるため、事業広報活動及び日本国内でのビジネスマッチングを行った。

(1) 事業広報活動

6月～9月の日本研修の準備期間に事業広報活動として、海外ビジネス展開支援機関への広報協力依頼を行った。具体的には、JETRO、JICA、中小機構、農政局、経済産業局、南米関連協会、県庁などである。関東以外でも、今年度は南米移住者の多い西日本を中心に、沖縄・九州・近畿・中国・関東といった地方も訪問し、事業広報により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。さらに中南米に関連するセミナー講演での事業紹介や、農業関連展示会出展企業への事業紹介といった事業広報活動を行った。その結果を以下に示す。

日付	場所	取組	内容
6月6日	東京	広報協力依頼	日伯協会（兵庫）：移民ミュージアムに事業資料100部設置（7月17日に移民ミュージアムを訪問し30部追加設置）
6月6日	東京	広報協力依頼	日本ブラジル中央協会：ウェブサイトに掲載、130部を送付し、会報会報に事業資料添付
6月6日	東京	広報協力依頼	ラテンアメリカ協会：ウェブサイトに掲載
6月10日	東京	セミナー講演	グローバル・フードバリューチェーン推進官民協議会（農林水産省）での事業紹介
6月19日～21日	沖縄	広報協力依頼	沖縄県産業振興公社：資料設置15部、企業へのメール連絡 JETRO沖縄：メルマガ配信、資料設置15部 中小機構沖縄：メルマガ配信、資料設置15部 沖縄県庁：事業紹介 JICA沖縄：セミナーでの資料配布30部、メルマガ配信
		展示会訪問	農水産業支援技術展
6月25日～27日	九州（福岡、熊本）	広報協力依頼	九州農政局：メルマガ配信、セミナーでの資料配布70部 JICA九州：メルマガ配信 九州経済産業局：メルマガ配信（農政局と重複） JETRO九州：メルマガ配信

			中小機構九州本部：メルマガ配信 福岡県庁：事業紹介
		展示会訪問	九州アグロイノベーション
7 月 9 日	東京	セミナー講演	中南米経済セミナー「市場として魅力ある中南米」（日本ペルー経済委員会）での事業紹介
7 月 17 日～19 日	近畿（大阪、兵庫、京都）	広報協力依頼	JICA 関西：メルマガ配信 日伯協会：移民ミュージアムに 30 部追加設置（計 130 部） ジェトロ神戸：メルマガ配信 ひょうご国際ビジネスサポートデスク：協力は検討 兵庫県庁：事業紹介 近畿経済産業局：メルマガ配信、局内関連部署にも周知 中小機構近畿本部：メルマガ配信 JICA コラボデスク大阪：資料設置 20 部 近畿農政局：メルマガ配信、資料設置 20 部
7 月 18 日	大阪	セミナー講演	JICA 中南米ビジネス環境セミナー（JICA 関西）
7 月 18 日	東京	セミナー講演	中南米フードバリューチェーン分科会（JICA 食と農の協働プラットフォーム JiPFA）
7 月 26 日	東京	広報協力依頼	東京都中小企業振興公社：メルマガ配信（農水省協力） 中小機構本部：メルマガ配信 JETRO 本部：メルマガ配信（農水省協力）
9 月 4 日～6 日	中国（広島、岡山）	広報協力依頼	広島日伯協会：ウェブサイトに掲載 中小機構中国本部：メルマガ配信 中国経済産業局：メルマガ配信 広島県庁：メルマガ配信 JETRO 広島：協力は検討 ひろしま産業振興機構：協力は検討 中国四国農政局：協力方法は検討
9 月 19 日	埼玉	広報協力依頼	関東農政局：協力方法は検討 関東経済産業局：協力は検討

(2) 訪日研修時のビジネスマッチング

事業広報活動を訪日研修に先駆けて実施し、9 月下旬～11 月下旬に若手農業者等の育成研修で日系農業者を日本に招へいした際に、日本企業のビジネスマッチングを以下 5 種類の方法で実施した。なお、今年度の 3～5 については今年度事業の新たな取組として実施した。

1）農業関連展示会訪問

若手農業者等の育成研修で農業関連展示会を訪問した。具体的に訪問した展示会は、食品開発展、農業 Week（国際次世代農業 EXPO）、日本包装産業展、アグロイノベーションの 4 つであった。展示会訪問時には全出展者リストからより関心の高そうな企業（30～70 社程度）を抜粋した出展者リストを作成し、商品・商品概要・URL などを取りまとめ、日本語・ポルトガル語で作成した資料を研修生に配布した。展示会で交流した企業の中で、研修生が関心を持った企業が複数社あった。

No.	展示会	日付・会場	出展者数	特徴	研修コース
1	食品開発展	10 月 3 日、東京ビッグサイト	570 社	食品の機能性・美味しさ・安全性情報の総合展示会	アグリビジネス研修「有効活用」
2	農業 Week	10 月 9～10 日、幕張メッセ	680 社	最新の農業技術・資材・テクノロジーが集まる日本最大級の農業技術展	アグリビジネス研修「有効活用」、専門研修「土づくり」

3	日本包装産業展	11 月 1 日、幕張メッセ	464 社	パッケージに関する最新機械・技術・サービスが集まる展示会	アグリビジネス研修「農業ツール」
4	アグロイノベーション	11 月 20 日、東京ビッグサイト	156 社	農作物の生産、収穫、選果、加工、包装、販売における課題解決の展示会	アグリビジネス研修「農業ツール」

2）ビジネス構想に合致する分野の企業訪問

策定したビジネス構想に合致する分野の企業訪問をした。訪問先は研修テーマや研修生の関心に合わせて設定した。訪問先の場所・目的・内容・URL は研修開始時に研修生に提供するとともに、さらに訪問前日に再度送付して訪問までの予習を促した。。

3）中南米アグリビジネスセミナー

3.②と合わせて、南米に関心を有する農業・食産業分野の日本企業を募集し、南米日系農業者に対して商品の PR をする機会として 2 回、農林水産省で開催した。

基本情報

日程	第 1 回：令和元年 10 月 11 日（金）14:00～17:00 第 2 回：令和元年 11 月 15 日（金）14:00～17:00
場所	農林水産省
参加者	第 1 回：日本企業 4 社、日系農業者 11 名（アグリビジネス研修「有効活用」、専門研修「土づくり」） 第 2 回：日本企業 4 社、日系農業者 9 名（アグリビジネス研修「農業ツール」）
内容	1）南米農業者活動紹介 2）日本企業商品紹介 3）商談会
言語	日本語・ポルトガル語逐次通訳

4）商材の実用現場視察

南米展開に関心を有する企業、もしくは研修生が関心を有する企業を単に訪問するだけでなく、その商材の実用現場を視察した。商材を扱っている企業の説明だけではなく、実際に使用しているユーザーの感想・意見を聞くことで、商材に関する理解・信頼性を高めることができた。

5）研修生の関心に合わせた個別マッチング

研修生全員ではなく、個別の関心を有する研修生のみが全体の研修日程を離れて、関係する日本企業を訪問し、具体的な商談を行った。

6）ビジネスマッチングの成果

上記 5 つの方法で日本企業とのビジネスマッチングを行った企業は 74 社であった（重複を除く）。

(3) ビジネスに発展する可能性のある企業

本年度事業を通し、日本企業側もしくは南米日系農業者側が関心を示し、今後ビジネスに発展する可能性があると思われる企業は 17 社であった。加えて、現地でのビジネスマッチングに応募した企業 7 社を加えると、南米日系農業者とのビジネスに関心を示した企業は 24 社であった。

(4) ビジネスマッチング成果

ビジネスマッチングの結果、今後ビジネスに発展する可能性があると思われる企業を 17 社挙げることができた。しかしながら、南米と日本の間にはその物理的距離に加えて、税制・コスト・手続きなどの多くの障壁が存在する。関心から先に進むことが難しい状況が続いているものの、一方で最終的に試験的な取引が成立した企業が 2 社あった。最終的にビジネスマッチングの成果を以下に整理する。

内容	企業数
南米日系農業者とのビジネスマッチングを行った企業	74 社
南米日系農業者とのビジネスに関心を示した企業	24 社
今後ビジネスに発展する可能性があると思われる企業	17 社
南米日系農業者との間で試験的な取引が成立した企業	2 社

課題としては、ブラジル及び南米に流通させる場合の代理店が必要であるという点。日本企業は海外に支店を開き、在庫を置いて販売をすることよりも、販売代理店となれるパートナー企業を探している場合もある。今後本格的な販売を展開していくに当たっては、ブラジル及び南米への輸送方法や販売方法を構築していくことが必要な状況である。

3.④ 日系農業者・団体に関するデータベース作成

南米とのビジネスに関心を有する日本企業への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。

- 所在地
- 連絡先（電話番号、E-mail）
- ウェブサイト
- 農産物（生産面積、生産量、栽培時期）
- 農産物・加工品の輸出
- 農業生産以外の活動
- 日本企業とのビジネス（課題、要望）

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、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グアタパラ農協(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パ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

日系農業者団体データベース一覧

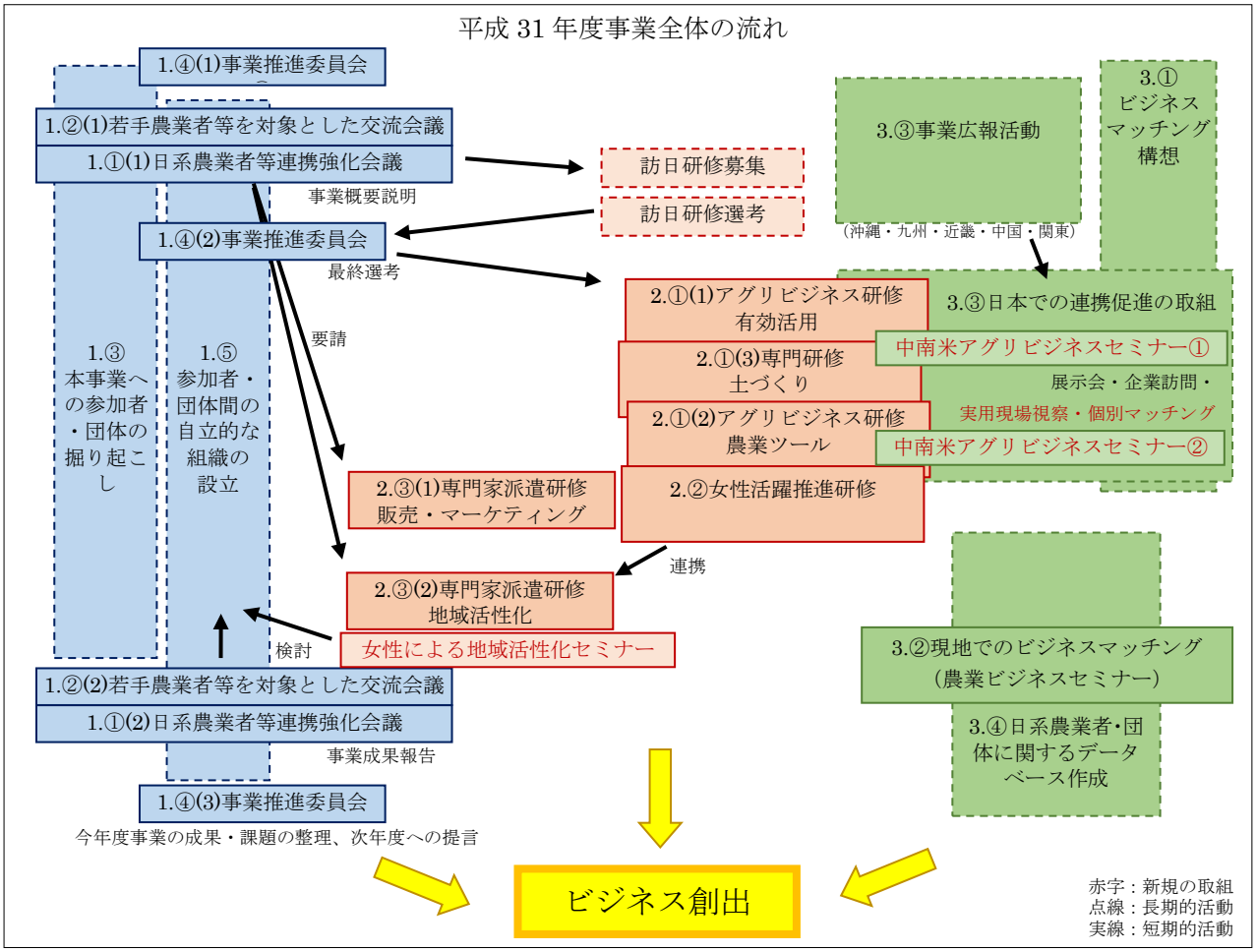
No	国	州・県	市	団体名（日本語）	団体名(原語)	略称	農産物（活動内容）
1	ブラジル	サンパウロ州	イビウナ	イビウナ農協	Cooperativa Agropecuária de Ibiúna	CAISP	野菜（リーフレタス、ケール、白菜、レタス、キャベツ）
2	ブラジル	サンパウロ州	モジダスクルーゼス	モジダスクルーゼス農村組合	Sindicato Rural de Mogi das Cruzes	SRMC	レタス、きのこ、柿、蘭、アテモヤ
3	ブラジル	サンパウロ州	サンパウロ	南伯グランデサンパウロ農協	Cooperativa Agrícola Sul Brasil da Grande São Paulo	CSBGSP	柿、すもも、トマト、ピーマン、葉野菜
4	ブラジル	サンパウロ州	ピラールドスル	APPC 農協／サンパウロ州柿生産者組合	Cooperativa Agroindustrial APPC / Associação Paulista Produtores de Caqui	APPC	ぶどう、デコポン、アテモヤ、柿、すもも
5	ブラジル	サンパウロ州	ピラールドスル	南伯ピラールドスル農協	Cooperativa Agrícola Sulbrasil Pilar do Sul		ぶどう、デコポン、アテモヤ、柿、根菜類
6	ブラジル	サンパウロ州	サンミゲールアルカンジョ	南伯サンミゲールアルカンジョ農協	Cooperativa Agrícola Sul Brasil de São Miguel Arcanjo	CASBSMA	ぶどう、びわ、柿、野菜（ハウス栽培）
7	ブラジル	サンパウロ州	レジストロ	レジストロ地域農協	Cooperativa dos Produtores Agrícolas de Registro e Região	COOPARR	バナナ、パルミット・ププニャ、野菜、有機餅米、茶
8	ブラジル	サンパウロ州	カッポンボニート	カッポンボニート農協	Cooperativa Agrícola de Capão Bonito	CACB	大豆、とうもろこし、小麦、フェイジョン豆、じゃがいも、レモン、柿、りんご、ぶどう
9	ブラジル	サンパウロ州	グアタパラ	グアタパラ農協	Cooperativa Agrícola de Guatapará	COAG	鶏卵、養鶏用飼料
10	ブラジル	サンパウロ州	グアタパラ	JATAK 農業技術普及交流センター	Instituto de Pesquisa Técnicas e Difusão Agropecuária da JATAK	IPTDA-JATAK	大豆、卵、ライチ、ドラゴンフルーツ、野菜
11	ブラジル	サンパウロ州	バストス	バストス地域鶏卵生産者協会	Associação dos Produtores de Ovos de Bastos e Região	APROBARE	鶏卵、肉用牛、蜂蜜、サトウキビ、アボカド、ユーカリ・マホガニー
12	ブラジル	サンパウロ州	ミランドポリス	弓場農場	Associação Comunidade Yuba	Yuba	グアバ、マンゴー(パルメール)、おくら、椎茸、かぼちゃ
13	ブラジル	パラー州	トメアス	トメアス農協	Cooperativa Agrícola Mista de Tomé-Açu	CAMTA	アサイー、アセロラ、カカオ、クプアス、胡椒
14	ブラジル	パラー州	メディシランディア	トランスアマゾニカ農協	Cooperativa Agroindustrial da Transamazônica	COOPATRANS	カカオ
15	ブラジル	パラー州	サンタイザベルドパラー	サンタイザベル・サントアントニオドタウア組合	Sindicato dos Produtores Rurais de Santa Izabel do Pará e Santo Antônio do Tauá	SINPRIZ	養鶏、鶏卵、バナナ、アサイー、デンデヤシ
16	ブラジル	ペルナンブコ州	ペトロリーナ	ノバアリアンサ農協	Cooperativa Agrícola Nova Aliança	COANA	ぶどう
17	ブラジル	バイア州	ジュアゼイロ	ジュアゼイロ農協	Cooperativa Agrícola de Juazeiro da Bahia	CAJBA	ぶどう、マンゴー
18	ブラジル	ミナスジェライス州	トゥルボランディア	スルミナス農協	Cooperativa Agrícola Sul de Minas	CASM	すもも、アテモヤ、アボカド、デコポン、ドラゴンフルーツ、柿
19	ブラジル	ミナスジェライス州	サンゴタルド	セラードブラジレイロ農協	Cooperativa de Agronegócios do Cerrado Brasileiro Ltda	Coopacer	にんにく、にんじん、キャベツ、ビーツ、大豆
20	ブラジル	ミナスジェライス州	サンゴタルド	サンゴタルド地域協議会	Conselho da Região de São Gotardo	CRSG	にんじん、アボカド、にんにく、じゃがいも
21	ブラジル	ミナスジェライス州	サンゴタルド	アルトパラナイーバ農協	Cooperativa Agropecuária do Alto Paranaiba	COOPADAP	にんじん、にんにく、とうもろこし、大豆、コーヒー
22	ブラジル	ミナスジェライス州	パラカトゥ	オネステミネイロ農協	Cooperativa Agrícola Oeste Mineiro	CAOM	大豆、とうもろこし、フェイジョン豆、小麦
23	ブラジル	マットグロッソドスル州	カンポグランデ	バルゼアアレグレ農協	Cooperativa Agrícola Mista da Várzea Alegre	CAMVA	鶏卵、うずら卵
24	ブラジル	マットグロッソドスル州	ナビライ	スルマットグロセンセ農協	Cooperativa Agrícola Sul MatoGrossense	Copasul	大豆、とうもろこし、キャッサバ、綿
25	ブラジル	パラナ州	カストロ	ウニオンカストレンセ農協	Cooperativa Agrícola União Castrense	UNICASTRO	大豆、とうもろこし、小麦、じゃがいも、きのこ
26	ブラジル	パラナ州	ポンタグロッサ	ポンタグロセンセ農協	Cooperativa Agrícola Pontagrossense	Cooperponta	大豆、とうもろこし、小麦、オート麦、フェイジョン豆
27	ブラジル	パラナ州	ロンドリーナ	インテグラーダ農協	Integrada Cooperativa Agroindustrial		大豆、とうもろこし、小麦、コーヒー、オレンジ
28	ブラジル	パラナ州	ロンドリーナ	南伯ロンドリーナ農協	Cooperativa Agrícola Sul Brasil de Londrina		アボカド、ライチ、アテモヤ
29	ブラジル	サンタカタリーナ州	サンジョアキン	サンジョアキン農協	Cooperativa Agrícola de São Joaquim	SANJO	りんご、ブルーベリー、ぶどう
30	ブラジル	サンタカタリーナ州	フレイロジェリオ	ラーモス果樹生産者地域連合	União Regional dos Produtores de Fruta	UNIFRUTA	にんにく、梨、大豆、桃、とうもろこし

No	国	州・県	市	団体名（日本語）	団体名(原語)	略称	農産物（活動内容）
31	アルゼンチン	ミシオネス州	ハルディンアメリカ	ハルディンアメリカ生産者組合	Cooperativa Yerbatera de Jardin América		マテ茶、キャッサバでん粉、瓶詰め加工品
32	アルゼンチン	ブエノスアイレス州	ラプラタ	メルコフロール花卉生産者組合	Cooperativa de Productores de Flores y Plantas Mercoflor	Mercoflor	切花、鉢物
33	アルゼンチン	ブエノスアイレス州	ラプラタ	エコフロール花卉農協	Establecimientos Cooperativos Floricolas	Ecoflor	切花、鉢物、苗
34	パラグアイ	アマンバイ県	ペドロフアンカバレリョ	アマンバイ農協	Cooperativa AMAMBAY Agricola		大豆、とうもろこし
35	パラグアイ	イタプア県	ラパス	ラパス農協	Cooperativa La Paz Agrícola		大豆、小麦、とうもろこし、米
36	パラグアイ	イタプア県	ピラポ	ピラポ農協	Cooperativa Pirapó Agrícola		大豆、小麦、なたね、とうもろこし、ソルゴ
37	パラグアイ	パラグアリ県	ラコルメナ	コルメナアスンセーナ農協	Cooperativa Agro-Industrial Colmena Asuncena	CAICA	トマト、ピーマン、レモン、メロン、ぶどう
38	パラグアイ	アルトパラナ県	イグアス	イグアス農協	Cooperativa Yguazu Agricola		大豆、とうもろこし、小麦、マカダミアナッツ、肉用牛
39	パラグアイ	アスンシオン市	フェルナンドデラモラ	パラグアイ日系農協中央会	Central Cooperativa Nikkei Agricola	Chuokai	農協行政手続き、融資、指導・研修、パラグアイ農牧総合試験場（CETAPAR）の運営
40	ボリビア	サンタクルス県	オキナワ	コロニアオキナワ農協	Cooperativa Agropecuaria Integral Colonias Okinawa	CAICO	大豆、小麦、米、モロコシ、とうもろこし、サトウキビ、肉用牛
41	ボリビア	サンタクルス県	サンファン	サンファン農協	Cooperatriva Agropecuaria Integral San Juan de Yapacani	CAISY	卵、米、大豆、とうもろこし、マカダミアナッツ
42	ペルー	リマ県	ウアラル	エスキベル農畜産物生産者協会	Asociación de Productores Agropecuarios de Esquivel	APAE	アーティチョーク、とうもろこし、にんにく、サツマイモ
43	ペルー	リマ県	カニェテ	ペルー日系人協会カニェテ	Asociacion Peruano Japonesa de Cañete	APJ Cañete	ぶどう、みかん、アスパラガス、ブルーベリー

【３】総括

1. 本年度事業成果

平成 30 年度から開始した「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、事業名に「ビジネス創出」があるとおり、南米日系農業者と日本企業とのビジネスマッチングに一段と重きが置かれている。そのため、南米日系農業者と日本企業とのビジネス創出を事業運営の核として、「ビジネス」色を一層強めて展開した。主な取組から本年度事業全体の成果を総括する。



■ 農業ビジネスに繋がるパートナー成立

本年度はまず事業序盤の事業広報活動に注力した。西日本を中心に、沖縄・九州・近畿・中国・関東を訪問し、海外ビジネス展開支援機関に日本企業への事業広報に協力を依頼して、各機関のメルマガ等で事業情報を発信してもらった。さらに中南米に関連するセミナー講演での事業紹介、農業関連展示会出展企業への事業紹介を行い、日本での連携促進の取組を進めた。その結果、若手農業者等の育成研修の期間中に中南米アグリビジネスセミナーを 2 回開催して、南米日系農業者とのビジネスに関心を有する企業 8 社が参加し、研修生とのビジネスマッチングを図った。また、訪問した農業関連展示会では多くの企業と交流し、現地でのビジネスマッチングに参加した 2 社を含め、多くの日本企業と南米日系農業者とのビジネスマッチングを図ることができた。

その成果として、南米日系農業者とのビジネスに関心を有する企業 24 社をリストアップした。その内訳は、現地でのビジネスマッチングに応募した企業 10 社、さらにビジネスに発展する可能性のある

企業 17 社となっている（ただし重複を除く）。その中で試験的な購入ではあるが、実際に金銭上の売買取引事例 2 件あった。金額や数量としては決して大きくはなく、継続的な購入に至るかは現時点では見えないが、本事業を通してビジネスに繋がった事例として大きな成果であると言える。

■ 「研修・交流事業」と「日本の地方企業とのビジネス交流」の連携

若手農業者等の育成研修では、アグリビジネスの創出を目的とした研修とし、1.アグリビジネス研修「有効活用」、2.アグリビジネス研修「農業ツール」、3.専門研修「土づくり」の 3 つのコースを設定した。このコースは本年度事業で策定したビジネス構想の④規格外農産物等の有効活用、③農作業の省力化・効率化、②農地の土壌改良、とそれぞれ対応している。いずれも、事業対象国の日系農業者の抱える課題であり、日本企業とのビジネスに繋がり得るテーマをメインに据えた。さらに策定したビジネス構想の①農産物の鮮度保持、⑤農産物・加工品の日本への輸入に関しても、研修の中で該当する企業の訪問や個別マッチングを試みたことで、ビジネス構想に合致した研修を実施した。

研修の中では、1.農業関連展示会訪問、2.ビジネス構想に合致する分野の企業訪問、3.中南米アグリビジネスセミナー、4.商材の実用現場視察、5.研修生の関心に合わせた個別マッチング、の5つの方法でビジネスマッチングを図った。特に3～5の取組については、本年度から新たに実践した取組であり、よりビジネス創出に焦点を当てた結果と言える。中南米アグリビジネスセミナーは、事業広報活動の結果、問い合わせをしてきた南米展開に関心を有する企業を集め、研修生との意見交換会を実施したものである。この中南米アグリビジネスセミナーを開催した背景として、通常の農業関連展示会訪問では多くの農業分野の日本企業と交流できるものの、南米展開に関心を示す日本企業とマッチングできる確率は決して高くないことが挙げられる。そのため、実際に南米に関心を寄せている企業のみを中南米アグリビジネスセミナーに招待し、これにより双方向で有意義な意見交換をすることが可能となった。中南米アグリビジネスセミナーは合計2回開催し、第1回10月11日は日本企業4社と研修生11名が参加、第2回11月15日は日本企業4社と研修生9名、合計で日本企業8社と研修生20名が参加した。本年度事業の研修実施において、重要な取組のひとつであったと言える。

■ 日本・南米現地研修の連携

日系農業者団体女性部の女性活躍推進研修は「地域活性化」をメインテーマとし、日本の農村における地域活性化や女性起業家の取組に触れ、さらに帰国後のアグリツーリズムや特産品開発などを目指した。特に研修生の印象に残ったのは、規格外農産物を使った商品開発と地域活性化、グリーンツーリズム（農村体験、草木染）、特産品であるみかんを活かした料理などであった。既に帰国した研修生が実践した活動として、花による草木染、米粉菓子の製作、ぶどうによる特産品開発などが挙げられ、更なる地域活性化活動が期待される。

さらに前年度及び本年度の日系農業者団体女性部の女性活躍推進研修において、研修生に非常に強い印象・活力を与えた遊子川ザ・リコピンズの辻本京子代表を、農業・食産業分野に係る専門家派遣による研修（中南米現地）「地域活性化」の専門家として派遣した。既に辻本専門家の活動を知っている前年度研修生が受け入れの中心となり専門家研修の調整を進めた。この研修の特徴として、専門家の講演を受動的に聞くだけではなく、グループワークによって参加者自身が考え、今後の地域活動に活かせるアイデアを出し合いプロジェクト計画を発表することを目指したものとした。参加者は事前にSWOT分析等の手法を用いて課題分析を行い、自分たちがどんなことをしていくべきか自分で考えるという作業を行った。40～60代が多い女性参加者にとっては容易ではない作業であったが、組織内の改善や、優先してやるべき新たな活動を見出すことに繋がった。

研修後の1か月程度で、プロジェクト計画を実践したという成果が既に聞こえ始め、組合の定款の見直しを総会で提案した、新商品開発のための会議・視察を行った、という実際の行動に繋がってきて

いる。日系農業者団体女性部の女性活躍推進研修と農業・食産業分野に係る専門家派遣による研修（中南米現地）を連携させ、着実に成果を生み出している好事例であると考える。

■ 若手リーダーを積極的に活用した連携強化

前年度事業で研修生OB会であるJ-AGROが結成され、本事業の運営にも積極的な参加を促している。具体的には、第1回若手農業者等を対象とした交流会議でディスカッションするテーマ設定の会議をJ-AGROで実施した。さらに農業・食産業分野に係る専門家派遣による研修（中南米現地）「販売・マーケティング」の実施の際には、J-AGROメンバーが研修内容の提案や参加者の募集をするなど、多方面で活躍してもらった。訪日研修の募集に際しても、J-AGROメンバーから周知をしてもらい、その影響もあって多くの応募を受けることができた。

さらに、第2回若手農業者等を対象とした交流会議では、J-AGROメンバーが会議を積極的に進行させた。一方で、結成されたJ-AGROが今後どのような活動を目指すのか、明確に議論されていない点があり、自立的な組織として確立すべく、現在中心メンバーでの意見交換を進めている。J-AGROのロゴも決定し、さらに3月3日の会議でJ-AGROのミッション・ビジョン・バリューを決定した。今後も月に1回程度のウェブ会議を行い、さらに積極的に本事業の運営に参加していけるよう、事務局としても働き掛けを継続していく必要がある。

なお、本事業の成果として、事務局が関わらないところでも日系農業者等の連携強化が進行している。例えば、令和元年8月にブラジルのグアタパラ農協はボリビアのサンフアン農協の養鶏場を視察した。また、令和元年10月にパラグアイのピラポ農協女性部がブラジル農協婦人部連合会ADESCを訪問し、交流を行った。さらに令和元年10月にサンパウロ州イビウナに赴任中の工藤喜則シニアボランティアがサンパウロ州ピラールドスル市を視察し、土壌改良と有機肥料の重要性についての講演を行った。このように本事業が関与しない交流が行われていることが日系農業者等の連携強化の大きな成果であり、引き続き交流が実施されることが期待される。

2. 今後の展望

本年度事業の成果、次年度以降の事業運営には以下の取組を今後の方向性として整理する。

■　アグリビジネスに主眼を置いた研修

訪日研修は継続して、本年度事業で策定したビジネス構想に沿ったコース設定とし、アグリビジネスに主眼を置いた研修を組むことが望ましい。農業関係展示会で多くの日本企業と交流するとともに（展示会訪問）、事前に募集した南米展開に関心を有する日本企業とのビジネスマッチングを図り（企業訪問、中南米アグリビジネスセミナー、実用現場視察）、さらに研修生の個別の関心に応じたマッチングを行うことで（個別マッチング）、より確率の高いビジネスマッチングに繋がるものと思われる。

■　海外ビジネス展開支援

さらに海外ビジネスを実現させていくには、関連する制度の確認（法律、税金、規格等）、ビジネス体制の確立（現地パートナー、法人設立、人材等）、コストの算出（輸送費、税金、人件費等）、といった多くの情報を収集しなければならず、現地販売価格を設定するだけでも時間を要してしまい、現地販売価格がなければ買い手である日系農業者も購入するかどうか決定できない。さらに、南米と日本の場合は物理的距離、言語（ポルトガル語、スペイン語）も障壁となり、加えて為替変動リスクや支払金回収方法といった懸念事項も多い。もちろん相手が日系人の場合には言語の問題は一部軽減される場合があり、そこが南米展開を考える上でのひとつのメリットではある。

しかしながら、本事業でサポートできるビジネス創出とは、まさにマッチング（出会い）の部分であり、その後は企業努力に任されている。本年度事業で事業広報の協力を依頼した JETRO・JICA・中小機構・経済産業局のような機関が有する海外ビジネス展開支援のサポートを活用し、本事業の中でカバーできないマッチング以降の展開に繋がるよう働きかけることができるのではないか。

■　日系人の専門家派遣

訪日研修に参加できる人数は限られるため、南米内で実施する農業・食産業分野に係る専門家派遣による研修（中南米現地）への期待値は高い。さらに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、南米内の事情に精通した南米現地の日系人を専門家として派遣することに対して、引き続き要望が挙がっている。例えば第 2 回日系農業者等連携強化会議で挙がった農業機械開発に関する要望に対しても、日系人を専門家として派遣できれば、この事業の枠組みの中で南米日系農業者側の要望に応えることが可能となる。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。

■　ペルーの本事業への参加

本年度事業からペルーが事業対象国に加わったことにより、日系農業者等連携強化会議や農業・食産業分野に係る専門家派遣による研修（中南米現地）の実施に際しては、ペルーからの積極的な参加を呼び掛けた。実際に研修や会議に参加してもらうことで、本事業の主旨を理解してもらうとともに、他の 4 か国との交流は徐々に進んでいるものと考える。一方で訪日研修への参加が認められていないこともあり、事業への関わりはいまだ限定的なところがある。事業推進委員から出された提言にあるとおり、事業のスムーズな展開や、事業対象国を公平に扱うという観点から、次年度以降の事業の実施に際しては、ペルーも訪日研修に参加する可能性を検討することが望まれる。