

「食品ロスの削減を通じた食料安全保障への貢献」

「～青果物の流通過程での落とし穴～」

《開発途上国へのマーケティング手法と留意点》

NSK

Nissan Steel Industry Co., Ltd.

International Division Director

Hideyo NISHIMOTO (西本 英世)

Freshmama

目次

- ①流通過程でのエチレンやカビの発生による腐敗
- ②Freshmama概要（青果物鮮度保持フィルム）
- ③What? Where? When? What do you want to do?
何を？何処に？いつ？どうしたいのか？
- ④他社と差別化出来る製品／技術か？
- ⑤「段取り9割り」
- ⑥相手（国）の利益を最優先に考える
- ⑦国際展示会出展などの有効活用
- ⑧政府機関との連携
- ⑨Team編制の大事
- ⑩これまでの実績
- ⑪まとめ



①流通過程でのエチレンやカビの発生による腐敗



INDIA Mumbai fruit market



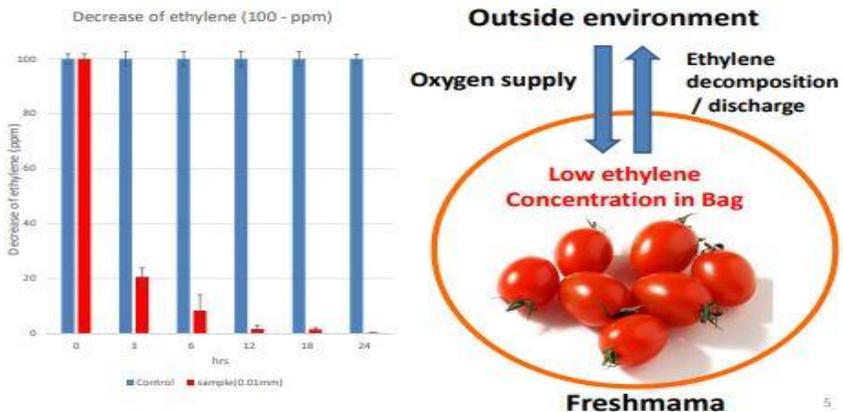
Brazil São Paulo / Laos Vientiane Fruit and Vegetable Market



② Freshmama概要 (※国際特許出願品)



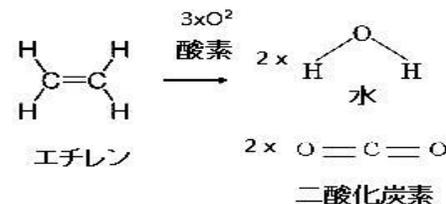
Ethylene decay effect of fresh Creating a low-concentration ethylene environment



Freshmamaの特徴

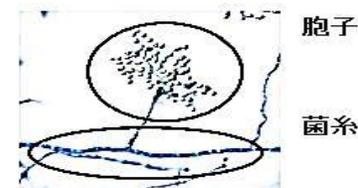
エチレン分解機能

- エチレンの完全分解
- エチレンの排出効果
- エチレン吸着剤を用いない新技術



菌抑制機能

- フィルム表面における菌糸生育抑制
- フィルム近接空間における孢子発芽抑制



In nearby space Suppression of spore germination

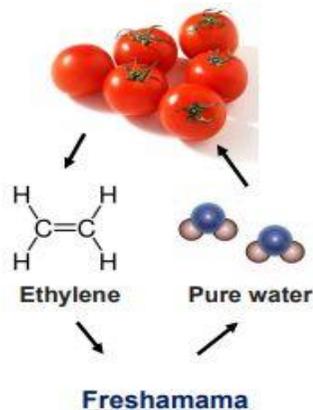
Early stage of spore germination



Culture medium	Germination percentage (%)		
	Non swelling	Swelling	Germination
distilled water	100	0	0
Minimal medium	72	12	6
Complete medium	3	7	90

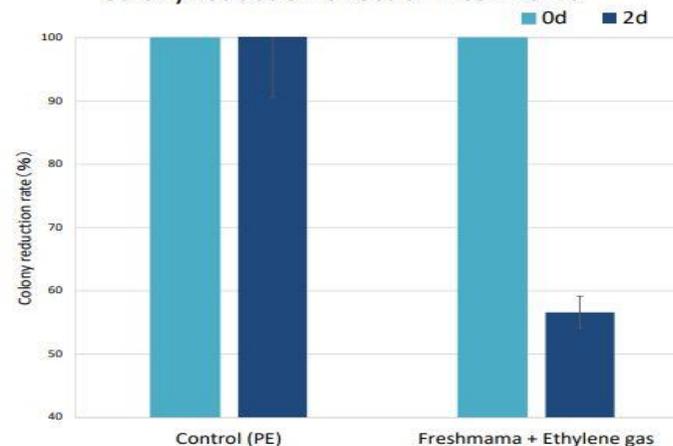
• After 9 hours germination stage

Yanagita (1956)



Mold germination inhibitory effect

Colony reduction effect of Freshmama



Freshmama suppresses mold spore germination in an ethylene environment

シャインマスカット《5°C100日間》



Freshmama



他社製品A



他社製品B

ハワイ島パパイヤ事例



ハワイパパイヤ
+フレッシュママ



アメリカ本土へ

3~4日

腐食・不買



損耗率

1割以下

コスト

690円 / 一箱

可食パパイヤ



腐食・不買



損耗率

1割以下

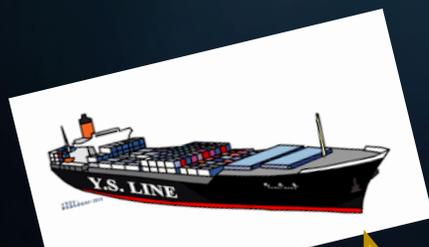
コスト

137円 / 一箱

可食パパイヤ



ハワイパパイヤ
+フレッシュママ



アメリカ本土へ

7~10日

※アメリカへ出荷するパパイヤには防腐処理を施す場合があります。

【カリフォルニア ノンケミ カル マンダリン日本へ輸入45日後】

・ 果実の上にFreshmamaを1枚置くだけで、エチレンガスを分解しカビを抑制させ、鮮度を長持ちさせる事が出来ます。



Litchi storage test (India)

Low ethylene load environment

Freshmama

Truck transport test
from Muzaffarpur to Mumbai



Control



No refrigeration

Freshmama



36~40°C

72 hours

- ◆ In the control test area,
3 boxes of the 8 boxes are
discarded due to burning of fruits.
- ◆ Freshmama demonstration test
was successful



Loss 38%



Loss 0%

③ What? Where? When? What do you want to do?

何を？ 何処に？ いつ？ どうしたいのか？

• 【4Wの法則】

- 分かっているようで分かっていないのが、この4Wの法則。
- これはどの業界でも精通する共通の法則。
- これに忠実に則って実行する事により、より鮮明かつ具体的な戦略が立てやすい。



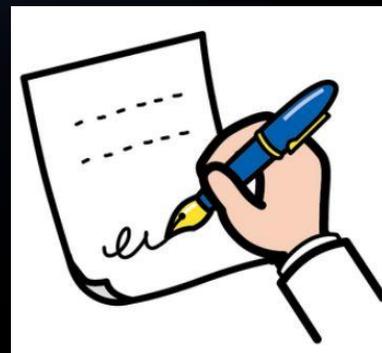
④他社と差別化出来る製品か？

- ・ 国際特許出願（各国） ・ 取得品（各国）である事が望ましい。

あるいは、他には類を見ないオンリーワン製品及び手法。

所以は、海外は直ぐに類似品を製作し市場が荒らされ、価格破壊が起こる懸念と、又似たような製品は価格競争に巻き込まれる恐れがある為。

- ・ 世界へ打って出るには上記がマストな条件。
- ・ 海外企業とのNDAを結ぶ際には、文言の解釈が違う場合が多々あるので、国際弁護士を付けておくことも後々揉め事が起らない為にも重要な要素。

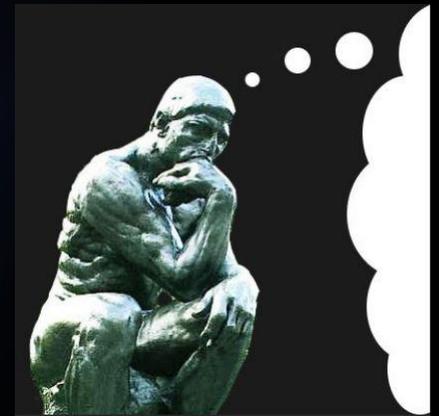


⑤ 「段取り9割り」

- ・職人ではこの「段取り9割」が常識。
これは非常に大事な要素で、物を動かす・作る際には、この下準備が重要。

この準備の如何によっては今後の工程を大きく左右し、コストにも跳ね返ってくるので、重要なポイント。

- ・行動する前に、死ぬほど考える。
所以は、後々大きな失敗をしない事と自分が楽になる。
- ・考えが纏まったら、まずは何度もシュミレーション。
- ・シュミレーションが纏まったら、相手（国）に杭（決断）を打つ。
- ・杭（決断）を打ったら、そこから逆算して行動に移す。



⑥相手（国）の利益を最優先に考える

- ・まずは、相手（国）が何に困っているのか？を情報収集する。
（※御用聞きに徹しろ！）

所以は、こちらが提案する企画・製品に困っていないところにいくら攻めても、魚屋に野菜を売り込みに行く、又、砂漠の商人にストーブを売り込むようなものである。

- ・失敗しない分かり易い例を挙げれるならば、魚群探知機で魚の群れを捉え、そこに餌を誑せばヒット率がかなり高くなるのと同様。

- ・上記に示した様に企画・製品を進める場合も同様である。

- ・ダメな事例として、富裕層が1億人いるから？そこに対してビジネスを仕掛ければ、きっと成功するに違いないと勘違いをしてしまう事。

確かに一見一理はありそうだが、早々そんなにうまくいくものではない。

それには相当の下調べが必要。

基本的に途上国は「三百六十五歩のマーチ」の、3歩進んで2歩下がるごとく step by stepで進めていくのが賢明な考え方。（※中長期的なスタンス）

一攫千金はあり得ない。

「だろう！？」で動くと大火傷を負う事になる。

現に、火傷を負ってうなだれて帰って来た企業をいくつも見てきた。

⑦国際展示会出展などの有効活用

- ・国際展示会に出展する利点は、現地政府及び企業とのパートナーシップを結ぶのに、最も効果的。
 - ・その一つの成功事例として私共は、2017年11月にワールドフードインディアに出展してからわずか1年（2018）でインド中央政府 食品加工産業省とMOUを締結、モディ首相が訪日の際、帝国ホテルにて手渡され、首相官邸の晩餐会にも招待され、当時の首相立会いの下、今後の展望を語った。
 - ・海外展示会の出展や海外企業とのオンライン商談会をフルに活用する事をお勧めします。
 - ・所以は、現地代理店を探すのに最も有効的である為。
- 又、その代理店を設ける事によって、こちらが現地へ赴かなくても、渡航コストや売り上げ確保が容易に可能になる為。
- これにより、弊社では現時点においても、各国に製品が普及している実績があります。



⑧政府機関との連携

・ 開発途上国においての在日日本国大使館には、概ね農水省からの出向者が多く派遣されている。

そこで、農水省→大使館経由で現地政府に働きかけて頂き、オンラインプレゼンを行う事も、非常に効果的。

私共の経験値で言えば、まず現地中央政府 (BtoG) →州政府 (商工会議所) (BtoG) →企業間商談 (BtoB)

という流れで大きな成果を上げている。

商工会議所には多くの企業がぶら下がっている為、非常に友好かつ合理的な手法。

しかしながら、ここで留意点として、特に開発途上国は、こころろ法律・規制が変わるので、常に政府機関の情報収集が不可欠。我々もインド・アフリカにおいてプラスチック規制が掛かり話しが頓挫した苦い経験がある。



MOU concluded with Food Processing Ministry

MEMORANDUM OF UNDERSTANDING

29 October, 2018

This Memorandum of Understanding (MoU) is entered on 29 October, 2018 at Tokyo as part of the Investment Promotion Activity.

between

Nissan Steel Industry Co., Ltd.

and

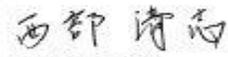
Ministry of Food Processing Industries, Government of India

Nissan Steel Industry Co., Ltd. having registered office at Kyoto Japan, wishes to establish the following project in food processing sector in India: -

Ministry of Food Processing Industries, Government of India would facilitate Nissan Steel Industry Co., Ltd. to obtain necessary permissions/registrations/approvals/clearances etc. from the concerned Ministries/Departments of Central/ State Governments, as per existing policies/rules and regulations of the Government.

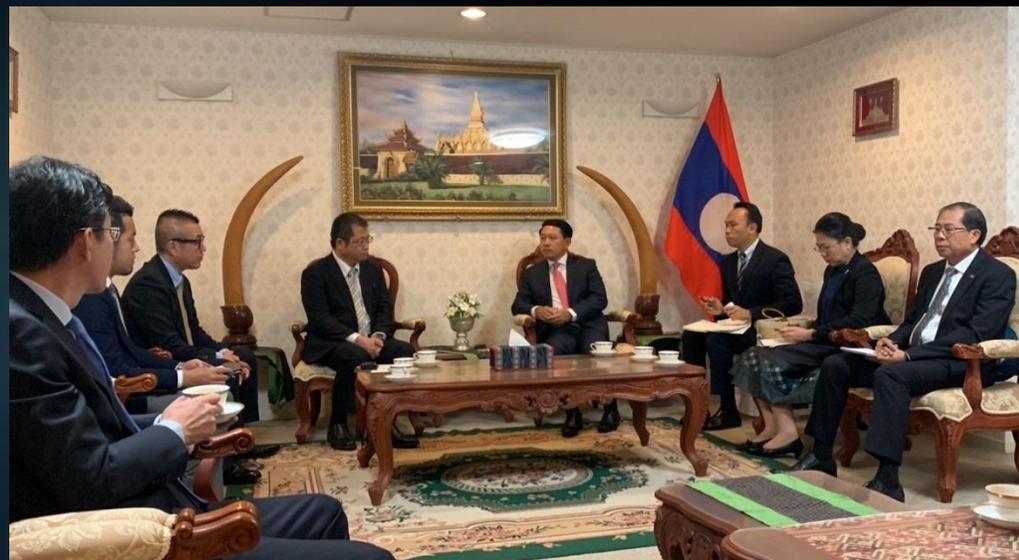
This understanding is to consider facilitating Nissan Steel Industry Co., Ltd. for establishment of the aforesaid project(s) in India in a time bound manner.

Project Name	Freshmama Brand Project by Nissan Steel Industry
Location	Bangalore
Nature of Activity	Food packaging technology for expanding shelf life of fresh fruit and vegetables
Proposed Investment (INR Crore)	68.5 Crore for manufacturing equipment, technology and part of raw materials, collaborating with CBC Corporation and Synthetic Packers. Two thirds of the investment come from Japan.

For and on behalf of MoFPI, Government of India	For and on behalf of Nissan Steel Industry Co., Ltd.
 Parag Gupta, IAS Joint Secretary Ministry of Food Processing Industries, Government of India	 Kiyoshi Nishibe CEO Nissan Steel Industry Co., Ltd.



ラオス副首相兼外務大臣・商工業大臣・駐日ラオス特命全権大使との面談風景



⑨Team編制の大事

・一企業で攻めていくと、様々な面でリスクな事が多いが、Team編制を作って攻めていく時に「3本の矢」ではないが、非常に強固なものとなり、とてもスムーズに事が運ぶケースが多い。

名付けて「赤信号、皆で渡れば怖くない？」手法。

例せば、現在我々は、開発途上国の農業従事者に対し事業を行っており、まずはTeamを「川上」「川中」「川下」と3つに分け、まず現地企業に選択肢を与える。

そして、各々の現地企業がそれぞれのTeam Japanへコンタクト。

その後、各々が現地代理店を筆頭にオンライン開催→NDA→契約→販売。

これは、一見各々が契約している様には見えるが、実はTeam一体である為、自動的に他のTeam企業もぶら下がる事になる。

To make **Laos** a major exporter
【Full support at Team Japan!】

- ★**Yamakawa Program Japan**
- ★**Global Marketing Association Co. Ltd.**
- ★**Kyouwa Corporation**
- ★**Chubu Ecotec Co., Ltd.**
- ★**Sagri**
- ★**WAVEMAGIC**
- ★**Nissan Steel Industry Co., Ltd**
- ★**Wismettac Foods, Inc.**
- ★**Shibuya Seiki Co., Ltd**
- ★**Seiko Engineering Co., Ltd**
- ★**Bottle Tech Co., Ltd**

To make
Laos
a major
exporter

Team Japan

J-Methods Farming

- * Set up demonstration farms in order to display Japanese excellent agricultural technologies as a package.
- * Truly Win-Win project to improve agricultural productivity and food safety in developing countries with supporting Japanese companies to foray into overseas markets. Suggest the way to solve the food shortage caused by increase of world population.
- * In 2019, cucumbers and cabbage were cultivated in the state of Gujarat, India with 13 excellent Japanese companies. Highly appreciated with quality of produce and providing local people learning and job opportunities.

【 Participated Water saving, soil, Seed, Pesticide, IT and Cold Chain etc. 】

【 Challenge frontier experience in 2019 】

Differences in conventional Farm work

The demonstration field with much plenty water!

Making technologies localized and making procedures

Unclear import procedures

The solution was derived due to custom procedure

Streamline complicated import procedures

Shortage of initial investment

Costs were covered by each company

Supports for initial investment especially for small companies

【 Outcome in 2019 】

→ WIN-WIN project: To improve agricultural productivity in India with supporting overseas experience of Japanese companies

【 Plan for 2020 】

→ Expand D/E to other areas and countries



⑩私共これまでの実績

《Freshmama代理店及び進行中の各国》

インド／ネパール／スリランカ／ドイツ／オランダ／ジョージア／ウズベキスタン／トルコ／アルメニア／イラン／ラオス／ベトナム／タイ／ポーランド／ブルキナファソ／コートジボワール／オマーン／UAE／オーストラリア／アメリカ／メキシコ／エクアドル／ブラジル／チリ／パラグアイ／インドネシア／ニュージーランド／フィリピン／オーストラリア／台湾／等々

Team Japan



Thank you very much!

ありがとう