

## これは猫の肉でも犬の肉でもない、和牛なんだ！パラグアイ産純和牛生産者が語る！

### **林さんのご経歴について教えてください。**

私は 1976 年、日本に本社を置く湘南観光開発という会社の社員としてパラグアイのイグアス移住地に出向してまいりました。それから 2003 年に本社よりパラグアイから撤退する通達があるまで、原生林を切り開き、牧場の開発に従事しました。

結果として私は、自らパラグアイで登記し、27 年間、心血を注いだ会社を自分の手で清算したということです。そこから日本へ帰国する選択肢もありましたが、勤めていた会社で行っていた和牛生産を白紙に戻してしまうのはあまりにも惜しいと思い、2004 年に、現在代表を務めている A & E 社を設立し、個人で和牛生産を再開しました。

設立当初は牧場を有していなかったため、複数の和牛を友人の牧場に預けて飼育する方法を取っており、4 カ所の牧場を飛び回る生活を続けていました。また、これと並行して妻が日本食レストランをオープンしたわけですが、当時は日本食の知名度がまだまだ、というところがあり、販売している日本食が売れ残る不安な日々を送っていました。

また同様に「和牛」の知名度も低く、それは猫の肉なのか？犬の肉なのか？などと、よく質問されたことを覚えています。そして知名度以外にも問題は多く、和牛の上級部位は輸出用に高値で売れるのですが、下位部位は売りにくく、これにどのようにして付加価値をつけて販売していくかがネックとなっていました。ですが、この下位部位の販売方法を変更したことが、和牛と日本食レストランの存在をアスンションで認知してもらうきっかけになりました。

下位部位の販売方法として私が目つけたのがアサディートです。これは簡単に言えば焼き鳥のような形で和牛を販売することなのですが、パラグアイの方は肉が好物なので、レストランの軒先でこのアサディートを焼くわけです。すると匂いにつられて道行く人が足を止め、購入してくれます。そして食べてみると、他の牛とは異なる和牛の美味しさに気づいてくれました。

さらに工夫をしたのが、軒先でお金を受け取らずに店舗内で会計をしてもらうようにしました。すると、お客さんは自然と店内に入って行くことになり、そこから徐々にレストラン内で食事を取りたいという方が増え、2011 年には 1 号店よりも高級感を出した 2 号店をオープンするに至りました。

更に和牛飼育では、2009年に念願であった牧場を購入し、バラバラに飼育されていた牛を一カ所に集めたことが、新たな出発点となりました。その他にも2004年からは交雑種（F1）<sup>1</sup>と呼ばれる和牛とブランガス（ブーマン×アンガス）という牛種の合いの子を生産したり、純粋な和牛を作るために、アメリカから凍結受精卵、凍結精液を輸入し育成したり、牛のDNA鑑定を実施して、純和牛であることを証明するなど、品質向上に努めるようにしました。

なお、現在の課題は和牛の頭数を増やすことです。自分のレストランで消費される数が増え、今までは平均して250頭ほどの和牛が牛舎にいる状態でしたが、牛舎を広げ、約300頭にまで頭数を増やそうと計画しています。

### **パラグアイでは和牛の生産・販売の第一人者ですが、当初、どのような課題がありましたか？**

一番の問題は「和牛」の知名度が低く、マーケットを自分自身で開拓しなくてはいけなかったため、苦労しました。レストランをオープンしたのも、和牛の販売先を見つけること、特に、自分たちで生産した和牛をどうにかして売り出すという目的が大きかったです。

和牛は大量生産が難しく、工場のように資材を入れたら勝手に出来上がるということもありません。当然、コンテナ一杯にして輸出するような他の牛たちとは、値段もマーケットも異なってくるのです。

また和牛自体の「質」「飼料」「管理」を徹底しなくてはならず、信頼できる人間に任せる必要がありました。勘違いされがちですが、和牛のサシが入っているあの肉質は生まれながらのものではなく、牛舎で特別な配慮をしながら育てなければなりません。

この管理を怠り単なる放牧で飼育していると、他の普通の牛と同じ肉質になってしまいます。

### **パラグアイで、今後流行りそうなレストランは思いつきますか？**

ブラジルのようにラーメン屋さんなどは流行るのではないのでしょうか。最近では私のレストランでもパラグアイ人の方々がラーメンを召し上がっているのを拝見しますし、今後も知名度は上がっていくと思います。

先日、サンパウロに行った時も、有名な店舗には夜中の11時、12時まで行列が出来ているのを見ましたし、日本からスープや麺などを全て持ちこんでいるラーメン屋さんにもお客さんが入っているのを見ました。

しかし忘れてはならない事として、味や環境のローカライズがあると思います。先ほどご紹介した日本から全てを持ちこんでいるラーメン店は、日本から来ている赴任者・出向者や、比較的富裕層の方々向けの価格設定になっていますが、やはりブラジル人あるいはパラグアイ人の方々に受け入れていただいて、初めて成功するものだと思います。

### **昨今、パラグアイでは中間管理職の不足が問題となっていますが、その点、何かご意見はありますか？**

私どもはおよそ 10 名の親戚や家族が会社の人事構成の中心となり、それに付随する形で、現地の方 40 名ほどが働いていますが、中間管理職に就ける人材は少ないというか、パラグアイにはいないように感じます。

組織には上か下かしかおらず、砕けた言い方をさせていただければ大将か兵隊しかいないといった状態でしょうか。以前、私が在パラグアイ日本商工会議所（以下、「商工会」）の会頭を務めていた時も、会員の方から同様の指摘がありました。。

現在では、JICA を中心に職業訓練センターなどでも人材育成を推し進めているようですが、中間管理職の育成までは、今後も長い時間を要するものと思われます。しかし、パラグアイで育った後に、海外の企業に働きに出るような優秀な人材はやはりいるわけで、ひとつの大きな課題は「教育」にあると思います。

パラグアイで育った方々の風土や習慣、あるいは人間としてのベースが異なる事を勘案して、教育に力を入れていく必要があるのではないのでしょうか。

また、現状では教育不足以外の問題もあります。上からの指示を徹底して下に伝えてくれる中間管理職がいることは理想的ですが、全幅の信頼をおいて任せると、物を盗んだり、騙そうとして知恵を働かせる人間も多くいます。

特にレストランは、ワインや備品など持ち出せる資産が多くあるので、この点もこれからの人材育成の課題といえるのではないのでしょうか。

### **林さんが進出を期待する日系企業などはありますか？**

すぐには思いつきません。「商工会」の会頭を務めておりました当時、JICA の「中南米日系社会との連携調査団（民間連携調査団）」<sup>2</sup>でパラグアイを訪問された方々に自身の経

験を発表した際には、私自身、和牛のマーケットを開拓するにあたり、数々の苦労を経験したこともお伝えしました。

ですから、これからパラグアイへ参入を検討している日本人の方々は、是非、短期ではなく長期的な計画を立てて来られた方が良いと思います。やはり、いくら日本の製品が優れていると、全く知名度がない状態で進出されると、すぐに売上が上がるとは考え難いです。

余剰資金を有して進出されることはもちろん、パラグアイで骨をうずめるような気持ちで決意を固めて、来訪されることをお奨めします。

**以上**

---

<sup>1</sup> 交雑種とは、一般的に他の品種と黒毛和種、褐毛和種などの肉牛のあいだに生まれた子牛のことを指す。日本ではホルスタイン種に和牛を交配するのが一般的。

<sup>2</sup> 日本の中小企業によって構成された調査団を南米に派遣し、政府機関、日系団体、企業等の訪問や視察等を通して、同国社会・経済との交流および連携を図る調査を実施。パラグアイには、2013年、2015年、2016年、2018年と、これまで計4回派遣された。

なお、本調査団は、かつて日本から中南米へと渡った日本人移住者及びその子弟によって築かれた日系社会との連携を図ることも目的としている。