

参加者の声 Vol.2

株式会社サボテン



2020年1月、本事業で実施するビジネスマッチングの取組で、中南米に赴き現地視察に参加した企業がある。
兵庫県三木市の「株式会社サボテン」だ。園芸や農業用の刃物の製造や園芸用品の販売を行っている。



花と緑のある暮らし。

会社名： 株式会社サボテン

所在地： 兵庫県三木市

設立： 1932年

資本金： 4,200万円

事業内容： 園芸用刃物/農業用刃物/園芸用品 製造・販売

従業員： 52名（2021年9月）

株式会社サボテンは1932年創業の老舗園芸用品メーカー。アジア・欧米各国、豪州など、諸外国との取引も進んでいて、現在は、製品の4割が海外に輸出されている。

同社は、日本で初めてフッ素加工の芝生はさみを開発した。それから、剪定はさみ、刈込はさみ、のこぎりと拡大し、フッ素加工の刈込はさみは、園芸分野で日本初のグッドデザイン賞を獲得。「メンテナンスフリー」の園芸用具を開発、製造、販売をしている。

そんな中、これまでの取引実績が少ない中南米での市場を開拓する方法を探していた。

本事業では、中南米から日系農業者を研修生として日本に招くと共に、日本の企業を中南米へ派遣しビジネスマッチングを行う取組をしている（2020年度・21年度はオンライン商談会の開催のみ）。

2018年度・19年度は日系農業者の研修生が幕張メッセの展示会（農業Week）を訪問。ブラジルでブドウやマンゴーを生産している農業者が、（株）サボテンのブースで受け取ったサンプルを帰国時に持ち帰り、実際に使用し高評価だった。

そのことから、（株）サボテンは本事業によるビジネスマッチングの取組で、2019年度の中南米の現地視察に参加した。

現地での活動

- 2019 年度事業の現地視察に参加（2020 年 1 月）
- ぶどう用園芸用具（はさみ）、果樹用の保護袋を現地の農業者に紹介。
- ▷ ブラジル・ピラールドスル市：APPC 農協視察
⇒ マスカットなどの農場を訪れ、製品を紹介
- ▷ ブラジル・ペトロリーナ市：ノバリアンサ農協訪問、販売店の視察、日本人会訪問
⇒ 農協・農業者に製品紹介、他社製品の確認・価格調査
- ▷ ブラジル・サンパウロ市：農業ビジネスセミナー、日系農業者連携強化会議
⇒ 日系農業者との商談会、会議での報告ジェトロ訪問、果物卸売市場の視察
⇒ 販売価格について相談、鮮度管理の状況を確認



成果

(株)サポテンが受託販売している果樹用の保護袋の取引が成立
20 フィートコンテナ 1 本分をブラジルに向けて輸出

よかった点

- ・ 自社製品(ぶどう用のはさみ)が現地ニーズに合っていることが確認できた
- ・ 課題が明確になった
- ・ 市場として今後も引き続き、中南米での展開をしていく意欲がある

事業参加後の展開

- ・ ブラジルの農作業道具輸入企業と 100 ケース程度の農業用はさみの取引を開始
- ・ 現地の大手農業メーカーからの引き合いがあった(条件が合わず契約締結には至らず)

見えた課題 / 今後の展望

- ・ 現地視察の前に、現地販売価格の設定ができていなかった
- ・ 輸入商社や代理店など、メーカーと消費者（農業者）の間を結ぶパートナーと繋がれたらよかった
- ・ 今回取引に至った先への継続した販売に繋げていきたい

インタビュー



「現地商談会の印象について」

株式会社サボテン
海外事業部長 安部 泰志さん

—— 現地での商談でどのようなことを感じましたか？

ブラジルの果物産地を回って、実際のユーザーの感触が分かったのは非常に良かったです。ぶどうのために細部まで気を配って製造しているはさみは、ブラジルでは見たことのないようで、大変興味を持ってもらえました。農家さんに「購入したい」と言ってもらえ、中南米市場とつながりたいと強く思えました。



—— 中南米ならではの部分はありましたか？

これまで中国、ベトナム、タイ、ヨーロッパも実際農場回ってきましたが、大体似ていますね。日本も他の国も、農業をされている方は、やっている感覚はみなさん一緒。非常にまじめで、真剣に考えて、いろいろ試行錯誤しながら、どうやったら一番いいものを作れるのかっていうのを考えながらされている。

その中でも、日系農業者の方は、非常に積極的です。商品に対する質問や日本ではどうやっているのかとか、そういった事を多く聞かれたと思います。

—— コミュニケーションの面ではいかがでしたか？

特に問題なかったです！みなさん日本語で一生懸命、話してくれるので、すごく、親近感がありました。日本から離れたところに行ったのに、日本語で話をしてくれたり、日本の料理でもてなししてくださったりする方もいて、感動しました！

—— 現地視察に参加したことで、中南米市場に売り出したいという気持ちが高まりましたか？



そうですね。視察を通して、当社商品がブラジル農家へ受け入れられる事がよくわかり、農家さんから是非使ってみたい、購入したいという評価を頂きました！

現地視察では代理店と繋がることはできなかったですが、ブラジルの農家が少しでも安価に当社商品を利用し、生産性の向上に役に立てるようにしていきたいと思っています。時間はかかるでしょうけど、流通を確立して、現地に商品を届けるところまで行きたいと思っています。

—— ありがとうございました！

事務局コメント

- 前年度にサンプルを試したブラジルの果樹生産者からサボテン商品を望む声があった
- すでにアジアやヨーロッパ、北米や中米コスタリカへの販売実績があった
- 特にブラジルの日系の果樹生産者を中心に、日本の農業はさみは人気が高い
- 訪日した研修生が必ずと言っていいほど買って持ち帰り、中南米でも重宝されていた

この 4 つの理由で、現地視察への参加が決定しました。一方で、今回の現地視察では、輸入業者や現地代理店と繋がり、流通経路を確立するステップまでは叶いませんでした。事務局としても反省点ではありませんが、参加企業自身の取組みに委ねられているところです。

本事業参加後、ブラジルの農業用具輸入企業との契約が結ばれ、サボテンのはさみがブラジルでオンライン購入できるようになっており、事務局としても嬉しく思っています。今後も中南米での販路拡大に繋がることを期待しています。

編集後記

インタビューの最後に安部さんがおっしゃった言葉が、素敵だと私は思いました。

「これからも三木で作っていきたい」

兵庫県三木市で製品を作り続けてもうすぐ 90 年になる株式会社サボテン。数々の国や地域の会社との取引や交渉をして OEM 製造の問い合わせもありましたが、安部さんは「サボテンの名前が入っている製品を日本から出荷したい」とおっしゃっていて、自社の製品への誇りと愛情を感じました。

現地での視察や農業者との商談を通して、製品自体のニーズをつかみ、課題が明確になりました。

「時間がかかってでも取り組みたい」とおっしゃっていました。“From 三木”の農業用はさみが、多くの中南米日系農業者の力となる日が一日でも早く来ることを願っています。



インタビュアー
石山千華

