

Kawahara Chagyo Co.



Japan International Cooperation Agency

1. Principais produtos, tecnologias e serviços :

- Chá de Ureshino, chá de blend e serviços atacadistas.

2. Temas de interesse na pesquisa :

- Ampliação de venda do chá de Ureshino, visitas e negociações com empresas locais.

3. Objetivo de pesquisa

- Importação/exportação de produtos

4. Dados da empresa :

Data de fundação	05/04/1990
Representante legal	Hidekiyo Kawahara
Localização da sede	4251, Babashitakou, Shiota-cho, Ureshino-shi, Saga-ken, zip.849-1411, Japão
Site oficial (URL)	http://www.nabeshimahan.jp/
Telefone	81-(0)-954-66-2166
E-mail	kawahara@nabeshimahan.jp
Capital	10.000.000 ienes
Quadro funcional	6 colaboradores
Unidades no Japão	Câmara frigorífica de grande porte, unidades beneficiadoras de chá 1 e 2
Unidades no exterior e parceiros	



Yasuhiro Kawahara
Diretor Administrativo Senior



Gyokuryoku-chá (Chá de Ureshino)

5. Pontos altos da empresa :

Desde 1914, a Kawahara Chagyo vem operando como atacadista de chá em Ureshino, a famosa região produtora de chá. Matérias primas são rigorosamente selecionadas das plantações da cidade de Ureshino, as quais são beneficiadas e misturadas (*blend*) por nossa empresa.

Câmara frigorífica de grande porte exclusiva para chá (- 25°C) é a nossa exclusividade na província de Saga que proporciona o rigoroso controle fitossanitário bem como a conservação de alta qualidade de chás novos colhidos na primavera. Trata-se de um dos nossos segredos pelos quais entregamos as folhas de chá de mesmo frescor durante o ano todo. Toda a linha de produtos é fabricada por nossa empresa nas unidades industriais que consistem nos equipamentos como embaladora de sachês e máquina de moagem de chá.

A Kawahara Chagyo é a empresa arraigada na região com o estreito laço e parceria com os produtores de chá, o que possibilita a "rastreadabilidade" bem como o constante aprimoramento de qualidade do chá de Ureshino através do feedback da voz dos consumidores.

6. Plano de negócios na América Latina :

Estive em São Paulo participando do projeto de pesquisa de potencialidade de exportação para a região. O projeto foi promovido pela província de Saga e foi meu primeiro contato com a América Latina. No ano seguinte visitei o município de Registro, estado de São Paulo, quando tive a oportunidade de conhecer a plantação de chá e seu beneficiamento. Em fevereiro deste ano, tive a honra de fazer a palestra no Japan House São Paulo. A região de Registro produz as espécies mais próximas a chá preto, contudo a produção do chá é o mesmo portanto tenho feito sugestões e propostas em relação a manejo e gestão. Exportamos, nos últimos 3 anos, embora volume reduzido, nosso chá verde principalmente a São Paulo. Continuaremos o intercâmbio de informações com as produtoras locais para que possamos em conjunto promover e ampliar a exportação de folhas de chá que agradam o paladar e gosto do mercado consumidor local.

7. Idiomas para comunicação :

Japonês.

Agritree Co., Ltd.



Japan International Cooperation Agency



Koji Nishi
Diretor Presidente

1. Principais produtos, tecnologias e serviços :

- Todas as atividades vinculadas a implementação, sustentação e controle da tecnologia *Solar-sharing* (Geração de energia solar fotovoltaica aliada a agricultura).

2. Temas de interesse na pesquisa :

- Agricultura, beneficiamento de produtos agrícolas e alimentos, energia.

3. Objetivo de pesquisa

- Buscar parceiros para joint-venture ou parceria de negócios

4. Dados da empresa :

Data de fundação	27/07/2018
Representante legal	Koji Nishi
Localização da sede	2-120, Hakata Minami Ekimae Bldg. 3o andar, Nakahara, Nakagawa-shi, Fukuoka-ken, zip.811-1213, Japão
Site oficial (URL))	http://www.agritree.jp/
Telefone	81-92-953-2725
E-mail	nishi.koji@agritree.jp
Capital	14.900.050 ienes
Quadro funcional	1 colaborador
Unidades no Japão	Não possui
Unidades no exterior e parceiros	Não possui



Solar-sharing é a tecnologia que concilia a geração de energia solar fotovoltaica com a agricultura que contribui para eletrificação de regiões sem rede elétrica bem como atribuição de maior valor agregado à agricultura através de eletrificação.

5. Pontos altos da empresa :

Nosso forte é oferecer o Sistema *Solar-sharing* (Geração de energia solar fotovoltaica aliada a agricultura) de forma integrada. Sistema *Solar-sharing* consiste em uma plataforma equipada com as placas fotovoltaicas, com formato retangular e comprido, distribuídas com espaçamento de um (placa) por dois (espaço vazio). A plataforma é instalada acima do campo de plantação permitindo simultaneamente a radiação solar às plantas e a geração de energia fotovoltaica. Comercialização de energia renovável no Japão é principalmente controlado pelo Regime de Comercialização por Valor Fixo (FIT), sendo assim a Agritree presta serviços desde a proposta, projeto, suprimento de materiais, execução de obras, sustentação e controle do projeto junto às autoridades e entidades tais como concessionárias de utilidade, o ministério de economia e indústria bem como os comitês de agricultura.

Mantemos a parceria forte com o idealizador do Sistema *Solar-sharing* sr. Akira Nagashima do Instituto CHO bem como sr. Mitsuhiro Higashi da Shimin Chiba Co. a pioneira e principal ator do sistema, o que impulsiona e possibilita a operação da Agritree. A parceria destas 3 empresas possibilitou o desenvolvimento da nova plataforma de alumínio mais resistente ao vento forte e de preço mais acessível além de trabalhar em conjunto com o fornecedor da placa fotovoltaica em desenvolvimento de nova armação (*panel-frame*) que aumentará a eficiência de obras.

6. Plano de negócios na América Latina :

Acreditamos na contribuição do Sistema *Solar-sharing* em localidades de diferentes características, um país de arquipélago como Porto Rico, de onde já recebemos o pedido, bem como região não energizada e locais árida e semiárida nos continentes. A fonte de energia instalada acima do campo de plantações pode fornecer a energia à região além de alimentar as atividades agrícolas como controle ambiental, beneficiamento e armazenamento agregando assim o maior valor aos produtos. Para a fase inicial, com o objetivo de nos entrosarmos melhor com a agricultura local que é uma indústria de característica doméstica, vislumbramos o modelo de negócio, através de parceria com os atores locais, fornecimento de know-how e os materiais para construção da plataforma e placas.

A medida que acumulemos know-hows de negócios locais, pretendemos ampliar a operação para geração de energia e agricultura. Neste contexto, a educação e formação de recursos humanos serão imprescindíveis. Projetamos o programa de treinamento no Japão através do qual capacitaremos pessoas locais engajadas tanto em técnicas e tecnologias quanto negócios.

7. Idiomas para comunicação : Japonês e inglês.

Mebiol Co., Ltd.



Japan International Cooperation Agency

1. Principais produtos, tecnologias e serviços :

- *Film farming* (Imec®; Cultura com filme) sugere a utilização de filme de hidrogel no lugar de solo proporcionando a cultura de produtos seguros e de alto valor nutritivo e ainda sem perda de recurso hídrico.

2. Temas de interesse na pesquisa :

- Pesquisar o nível de aceitação da tecnologia Imec® pelas comunidades nikkeis da América Latina bem como a possibilidade de parceria com tais comunidades.

3. Objetivo de pesquisa:

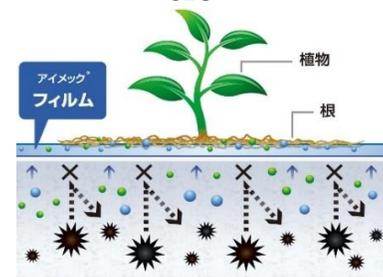
- ① Importação/exportação de produtos
- ② Buscar parceiros para joint-venture ou parceria de negócios

4. Dados da empresa :

Data de fundação	18/09/1995
Representante legal	Hiroshi Yoshioka
Localização da sede	1-25-8, Nakahara, Hiratsuka-shi, Kanagawa-ken, zip.254-0075, Japão
Site oficial (URL)	www.mebiol.co.jp
Telefone	81-463-37-4301
E-mail	yoshioka@mebiol.co.jp
Capital	94.000.000 ienes
Quadro funcional	9 colaboradores
Unidades no Japão	Sede, Centro de P&D, Campo de experimentação (na cidade de Hiratsuka)
Unidades no exterior e parceiros	Mebiol Europa (Londres)



Hiroshi Yoshioka
CEO



水・養分 害虫・病原菌 × 遮断・ブロック

Sistema Imec®



Plantação com o sistema Imec® na região árida

5. Pontos altos da empresa :

A nova tecnologia *Film farming* (Imec®; Cultura com filme), desenvolvida por nossa empresa, é o método de cultura que utiliza o filme de hidrogel que separa as plantas de líquidos nutrientes (adubo líquido). A Imec® blinda as plantas dos invasores como fungos e vírus garantindo assim a segurança dos produtos além de possibilitar o uso de adubos líquidos apodrecidos, o que praticamente anulou a perda de água e aditivos. Foi descoberto de que as plantas, ao aumentar a pressão osmótica, absorvem com maior eficiência o líquido contido no filme (membrana) em estado de hidrogel, assim sintetizam em grande volume as substâncias como glicose, GABA (Ácido gama-aminobutírico) e licopeno e conseqüentemente se tornam altamente nutritivas. Esta informação foi favoravelmente recebida pela sociedade preocupada com a saúde. A Imec®, há dez anos, vem sendo utilizada em produção de tomate e somam, hoje, cerca de 160 agricultores cultivam com a nossa tecnologia. Fora do Japão, as regiões da China ameaçadas por contaminação de solo já produzem tomate com a Imec® além das regiões áridas de Dubai. Há a expectativa de a Imec® contribuir na amenização de problemas como degradação de solos devido ao aquecimento global e a redução de produção de alimentos devido à falta de recurso hídrico.

6. Plano de negócios na América Latina :

Na América Latina a tecnologia Imec® é patenteada no México (277985) e no Brasil (PI0716267-7). No México, através da parceria com a empresa Nikkei local de equipamentos e insumos agrícolas, marcamos a presença em uma feira onde a Imec® foi bem recebida pelo público. Adotamos o modelo de negócio de estabelecer representante comercial e delega-lo até a orientação de cultivo e manejo. Parceiro que deseja ser nosso representante deve importar o pacote inicial da Imec® (que consiste em todos os materiais necessários para trabalhar com a tecnologia) e se capacitar no método. Posteriormente, para a comercialização, o representante necessitará importar do Japão somente o filme Imec® ficando o resto dos materiais e insumos podendo ser supridos localmente e fará o pagamento de royalty à Mebiol Co.. No Brasil a empresa candidata ao primeiro representante comercial está previsto a iniciar o cultivo com a tecnologia Imec®.

7. Idiomas para comunicação : Japonês.

1. Principais produtos, tecnologias e serviços:

- Pesquisa e desenvolvimento, fabricação e comercialização de equipamentos de cuidado e assistência a idosos. Principal produto é Liberty Himawari, trata-se de um aparelho automático de tratamento de dejetos.

2. Temas de interesse na pesquisa:

- Pesquisa sobre o setor de cuidados e assistência social, apoio de administração pública e políticas para o setor, na região latino-americana; e
- Exportação de produtos e parceria com fabricantes de equipamentos.

3. Objetivo de pesquisa

1. Importação/exportação de produtos
2. Buscar parceiros para joint-venture ou parceria de negócios

4. Dados da empresa

Data de fundação	30/04/2013
Representante legal	Miyuki Furuta
Localização da sede	1-2-7, Nishiyomeshima, Matsue-shi, Shimane-ken, zip.690-0048, Japão
Site oficial (URL)	http://www.liberty-so.com/
Telefone	81-852-61-3999
E-mail	carerobot@liberty-s.co.jp
Capital	10.000.000 ienes
Quadro funcional	8 colaboradores
Unidades no Japão	Somente a sede.
Unidades no exterior e parceiros	China e França (MMS-CAR)



Takahiro Harada
Gerente de Relações Públicas



Liberty Himawari, aparelho automático de tratamento de dejetos

5. Pontos altos da empresa

- <<Produto principal: Liberty Himawari (Aparelho automático de tratamento de dejetos)>>
Trata-se de um produto de excelência mundial desenvolvido em 13 anos, desde a concepção até produção em série, visando a melhoria do ambiente de atividade de cuidado à evacuação dos idosos que representa a carga de estresse muito grande, física e mentalmente, aos profissionais;
- Basta acoplar na parte do corpo a coletora do Liberty Himawari, o sensor identifica a micção e defecação e faz automaticamente os processos de aspiração, lavagem e secagem;
- Liberty Himawari liberta os idosos do desconforto de fralda geriátrica proporcionando a vida mais agradável com o uso prolongado do aparelho;
- Liberty Himawari dispensa a fralda geriátrica além de, durante seu uso, permitir o movimento de giro lateral do corpo em 45 graus para cada lado. A Liberty Himawari, em comparação aos produtos similares, conseguiu reduzir drasticamente o desconforto de profissionais de cuidado; e
- A Liberty Himawari, como dispensa o uso de fraldas, reduz o risco de doenças contagiosas nos genitais e nas nádegas por controlar melhor os fungos e bactérias. A Liberty Himawari contribui à prevenção de doenças contagiosas que representam uma das principais preocupações na área de cuidado aos idosos.

6. Plano de negócios na América Latina

- Conheci, em junho deste ano, sr. Hachiro Sonoda, presidente do Museu de Imigração Japonesa do Paraguai e do Centro "Takumi", quem se mostrou muito interessado em introduzir a Liberty Himawari naquele país para ajudar os idosos e os profissionais de cuidado, o que me motivou a tomar decisão de desenvolver o canal de venda na América Latina.
- Gostaria de aproveitar o programa da JICA para conhecer de perto a situação no Brasil acerca de cuidado aos idosos bem como as instituições de assistência e de saúde geriátrica. Com base nesses conhecimentos e informações, iremos planejar a introdução no mercado.
- Consideramos, para o sucesso de negócio na América Latina, a opção de ter operação produtiva local é melhor que exportar a partir do Japão.

7. Idiomas para comunicação: Japonês.

Blanctec International Co., Ltd.



Japan International Cooperation Agency

1. Principais produtos, tecnologias e serviços:

- HybridICE (a tecnologia que congela instantaneamente a salmoura de alta concentração – 23,5%), equipamentos (máquina de gelo e sistema frigorífico) e sistema de logística.

2. Temas de interesse na pesquisa:

- Prospecção de possíveis parceiros.

3. Objetivo de pesquisa

- Buscar parceiros para joint-venture ou parceria de negócios

4. Dados da empresa:

Data de fundação	13/04/2018
Representante legal	Yoshio Hirokane
Localização da sede	2-5-5, Zenkoku Ryokan Kaikan 4º andar, Hirakawa-cho, Chiyoda-ku, Tokyo, zip.102-0093, Japão
Site oficial (URL)	http://www.blanctec.co.jp/templates/pc/japanese/index.php
Telefone	+81-3-5213-4066
E-mail	nsugiura@blanctec-int.com
Capital	101.000.000 ienes
Quadro funcional	15 colaboradores
Unidades no Japão	Representantes comerciais: - Rackland Co.,Ltd. (Toyko) - Transportadora Konoike Co., Ltd. (Osaka)
Unidades no exterior e parceiros	Blanctec Sri Lanka (Sri Lanka) Blanctec Europe (Rep. San Marino)



Nobuo Sugiura
Diretor



Máquina de gelo HybridICE



Linha frigorífica HybridICE

5. Pontos altos da empresa

- A nova tecnologia HybridICE congela instantaneamente a salmoura de alta concentração (23,5%) contudo era difícil desenvolver a aplicação comercial.
- Produz, com alta velocidade e baixo custo, o gelo em forma de neve cristalizada a -21.3°C. Congelamento instantâneo de peixe no gelo em estado de lama de -21.3°C mantém o frescor. A tecnologia HybridICE consegue congelar na velocidade superior a 20 vezes maior que outros métodos disponíveis, esta troca de calor súbita proporciona o armazenamento de produto na mesma condição quando vivo como se o tempo estivesse parado.
- HybridICE consegue produzir o gelo em forma de neve a -1°C a partir de salmoura de 1%. A utilização deste gelo no armazenamento melhora drasticamente a preservação de frescor.
- No ambiente a -1°C, a proliferação de micróbios é reprimida além de decomposição de enzima fica menos ativa desacelerando o apodrecimento. A concentração de 1% de salmoura igual ao humor aquoso anula a pressão osmótica bem como não altera a coloração.
- HybridICE funciona muito bem com as carnes bovina, suína e de aves além de pescados.
- HybridICE tem alta velocidade e capacidade para congelar grande volume de gelo rígido sendo muito útil em logística a frio. A tecnologia pode ser embarcada em equipamentos pequenos.

6. Plano de negócios na América Latina

Por ora não temos capacidade pessoal para desenvolver negócios na América Latina, contudo consideramos o mercado extremamente próspero por ter as indústrias de pesca e pecuária muito forte para as quais a tecnologia HybridICE terá afinidade e contribuição significativa. Gostaríamos de identificar bons parceiros com quem podemos desenvolver negócios.

7. Idiomas para comunicação

Japonês

Kyoto Kagaku Co., Ltd.



Japan International Cooperation Agency

1. Principais produtos, tecnologias e serviços:

- Desenvolvimento, fabricação e comercialização de materiais didáticos de ciência médica e serviços médicos.

2. Temas de interesse na pesquisa:

- Prospecção de parceiros para atividades comerciais, marketing e serviços de manutenção pós-venda na América Latina.

3. Objetivo de pesquisa

- Importação/exportação de produtos
- Buscar parceiros para joint-venture ou parceria de negócios (*Futuramente)

4. Dados da empresa:

Data de fundação	08/06/1948
Representante legal	Tamotsu Katayama
Localização da sede	15, Kitanechoya-cho, Fushimi-shi, Kyoto, zip.612-8388, Japão
Site oficial (URL)	www.kyotokagaku.com
Telefone	+81-75-605-2510
E-mail	rw-kyoto@kyotokagaku.co.jp
Capital	50.000.000 ienes
Quadro funcional	120 colaboradores
Unidades no Japão	- Filial Tokyo: 3-26-6, Hongo, Bunkyo-ku - Escritório Sendai: 3-4-18, Motomachi, Aoba-ku, Sendai-shi, Miyagi-ken - Escritório Nagoya: 3-9-37, Meieki, Nishi-ku, Nagoya-shi
Unidades no exterior e parceiros	Kyoto Kagaku America Inc. Torrance, USA Hong Kong Rep. Office- Island East, Hong Kong European Rep. Office – Frankfurt, Germany



Joji Araki
Gerente Senior



Ichiro II – Simulador de paciente de problemas cardíacos



PBU-60 – Phantom de corpo inteiro para tomografia computadorizada (CT)

5. Pontos altos da empresa

A Kyoto Kagaku sucedeu, antes da Segunda Guerra Mundial, o departamento de espécimes da Shimazu Seisakusho, desde então fabrica e comercializa os modelos de corpo humano e espécimes como materiais didáticos para aula de ciência. A partir da fundação da empresa em 1948, vem aprimorando e ampliando o portfólio de produtos sempre com foco em materiais didáticos de ciência e hoje se tornou a única empresa no mundo que fabrica e comercializa, de forma integral, os materiais didáticos para os ensinos de medicina e enfermagem bem como para os profissionais da área de saúde como técnicos de radiografia. Promovemos parcerias com os especialistas do mundo em prol de atualização em termos de novos métodos pedagógicos no desenvolvimento de novos produtos.

6. Plano de negócios na América Latina

Hoje temos representantes comerciais no Brasil, Chile, Colômbia, entre outros países latino-americanos, porém com a operação insatisfatória. Conseguimos a aprovação do projeto de SDGs em Equador que está previsto, a partir do final deste ano, a começar ganhar a força e velocidade para se desenvolver o negócio. A Kyoto Kagaku planeja, tendo o projeto em Equador como propulsor, construir uma rede de prestação de suporte a comercialização na América Latina. Futuramente vislumbramos a estrutura mais robusta com as áreas de marketing e customização implementadas nas subsidiárias locais.

7. Idiomas para comunicação

Japonês e inglês

Kankyo Daizen Co., Ltd.



Japan International Cooperation Agency

1. Principais produtos, tecnologias e serviços:

- Tecnologia própria de decomposição de urina de boi para fabricação estável dos produtos como desodorante, agentes de melhoramento de solo e qualidade de água.

2. Temas de interesse na pesquisa:

- Construir relacionamento com as empresas nikkeis e conhecer melhor sobre a situação atual de pecuária e agricultura.

3. Objetivo de pesquisa

- Importação/exportação de produtos
- Buscar parceiros para joint-venture ou parceria de negócios

4. Dados da empresa:

Data de fundação	09/02/2006
Representante legal	Makoto Kubonouchi
Localização da sede	438-7, 3-ku, Tannno-cho, Kitami-shi, Hokkaido zip.099-2103, Japão
Site oficial (URL)	http://www.kankyo-daizen.jp
Telefone	+81-157-67-6788
E-mail	m.kubonouchi@kankyo-daizen.jp
Capital	10.000.000 ienes
Quadro funcional	18 colaboradores
Unidades no Japão	Kitami-shi, Hokkaido
Unidades no exterior e parceiros	Não há.



Makoto Kubonouchi
Presidente



“Ikikaeru” (significa em português “ressucitar”) – Fertilizante líquido para melhoramento de solo.

5. Pontos altos da empresa

A Kankyo Daizen fabrica, a partir da urina de boi, os produtos como desodorante e agente de melhoramento de solo, entre outros. Utilizamos a tecnologia própria de produção com as características de extremo baixo custo tanto de construção de galpão da fábrica quanto de operação, o que tornam possível o próprio pecuário manter esta unidade fabril ainda sem aumento de custos de novas mãos de obra. O produto, o líquido oriundo de urina de boi, serve para melhoramento de solo além de promover o crescimento de plantas. O produto é inserido no ciclo circulatório que chamamos de “Up-Cycle”. A Kankyo Daizen vem aprimorando sua tecnologia há mais de 10 anos visando contribuir em transformação à sociedade sustentável simbolizada no conceito de SDGs. O efeito de promover maior crescimento de plantas apresenta estabilidade em relação ao calor, sem alteração do efeito mesmo após o tratamento autoclave bem como foi comprovado o aumento de seu benefício através da utilização junto a nutrientes inorgânicos (fertilizante). A tecnologia se destaca dos fertilizantes tradicionais.

6. Plano de negócios na América Latina

No Japão, a Kankyo Daizen compra dos pecuários a urina de boi e a utiliza como matéria prima contribuindo na economia circular enquanto os consumidores contribuem em mitigar o impacto ambiental consumindo nosso produto, chamamos isto de ciclo do bem. O produto acabado é comercializado nas lojas de departamento, nas redes de lojas de materiais de construção e diretamente aos produtores agrícolas. Exportamos aos países asiáticos. Para os mercados latino-americanos caracterizados com os produtores de grande porte, vislumbramos o modelo de “produzir e consumir localmente”. Se aplicar o mesmo modelo circular na região, poderá reduzir o volume aplicado de fertilizantes e defensivos agrícolas no pasto e no campo mitigando os impactos ambientais além de gerar outros benefícios econômicos à sociedade local. Nossa tecnologia já está em processo de patenteamento (2019-03839). Temos o plano de introduzir o produto e a tecnologia como uma proposta de pacote desde a fabricação até o consumo (retorno ao campo) e está sendo discutido com a consultoria advogacia Uchida & Samejima.

7. Idiomas para comunicação

Japonês

1. Principais produtos, tecnologias e serviços:

- CRONOBE – Ração com pro-bióticos; e
- Consultoria de desenvolvimento de negócios.

2. Temas de interesse na pesquisa:

- Situação atual dos pequenos agricultores (indígenas); e
- Situação e realidade dos agricultores nikkeis.

3. Objetivo de pesquisa

- Importação/exportação de produtos
- Buscar parceiros para joint-venture ou parceria de negócios

4. Dados da empresa:

Data de fundação	06/03/2015
Representante legal	Taizo Fujisaki
Localização da sede	1-22-8-409, Senriyama Takezono, Suita-shi, Osaka, zip.565-0852, Japão
Site oficial (URL)	http://ggplanet.co.jp
Telefone	+81-6-6389-0025
E-mail	Taizou.fujisaki@ggplanet.co.jp
Capital	5.000.000 ienes
Quadro funcional	4 colaboradores
Unidades no Japão	<u>Matriz:</u> 1-22-8-409, Senriyama Takezono, Suita-shi, Osaka <u>Escritório Osaka:</u> 1-41-23, Senriyama Nishi, Suita-shi, Osaka <u>Filial Oofunato:</u> 53-1, Marumori, Oofunato-cho, Oofunato-shi, Iwate-ken (previsto a se mudar de endereço dentro do mesmo município em 01/10/2019) <u>Fábrica Oofunato (parceira):</u> 111-8, Takatou, Oofunato-cho, Oofunato-shi, Iwate-ken <u>Fábrica Hokkaido (própria):</u> Shintoku-cho, Kamikawa-gun, Hokkaido (Início de operação em 2020)
Unidades no exterior e parceiros	Oikawa Denim Ltda.



Taizo Fujisaki
CEO

5. Pontos altos da empresa

Nossa empresa foi fundada com o nome de Social Marketing Office GGP tendo como sua missão “Prestar serviços de consultoria de desenvolvimento de novos negócios como propulsor da economia local”. Somos dois personagens principais; o fundador Taizo Fujisaki, 25 anos de carreira como consultor administrativo, e dr. Masuo Nakano, professor honorário da Universidade de Pecuária de Obihiro e PhD em agronomia. A GGP concebi e propõe as ideias de novos empreendimentos, com base em diversas ciências e tecnologias, como exemplo pro-bióticos, que atendem as necessidades das comunidades locais e dá suporte às empresas locais. Nossa fortaleza é a versatilidade de ser capaz de trabalhar desde a produção de solo e criatividade manufatureira até o desenvolvimento de canais de distribuição e a promoção de venda. Acreditamos que nosso modelo circular de agricultura natural, que tem como seu cerne a pecuária com nosso produto CRONOBE – Ração com pro-bióticos, possibilitaria a produção com menor aplicação de fertilizante químico e defensivo agrícola e assim contribuiria na maior autonomia de pequenos agricultores. O resultado deste modelo serão os produtos orgânicos que, sem dúvida, gerará maior valor agregado à comunidade local.

6. Plano de negócios na América Latina

Planejamos dar suporte às entidades de produtores agrícolas em termos de utilização e práticas técnicas de nosso produto pro-biótico além de formar parceria com as empresas japonesas detentoras de alta tecnologia de beneficiamento com objetivo de desenvolver as técnicas manufatureiras. Canais de distribuição não serão somente no Japão e sim serão desenvolvidos de acordo com as necessidades ocasionais. A potencialidade é muito ampla se estendendo entre os setores de vestimenta, alimentos e moradia. Atualmente idealizamos um modelo circular de agricultura composto por, como seu núcleo, a criação de alpaca e produção e comercialização de peles bem como a produção de algodão que supri à fabricação de tecido brim (*denim*) e calça jeans. Pecuária, avicultura e criação de alpaca com base na ração pro-biótica da GGP serão mais saudável com menor custo e fornecerão os esterco como excelente adubo para plantação de algodão que por sua vez será matéria prima da indústria de tecelagem de calça jeans. Este modelo integral poderá remunerar, de forma justa e sustentável, tanto os produtores como as empresas locais de indústria e comércio.

7. Idiomas para comunicação:

Japonês

1. Principais produtos, tecnologias e serviços:

- Planejamento, proposição, desenvolvimento e comercialização de serviços com IA (reconhecimento de imagem e voz, processamento de linguagem natural, análise de regressão, entre outros).

2. Temas de interesse na pesquisa:

- Demanda e necessidade do mercado e a difusão da IA (competitividade);
- Ambiente de telecomunicação e infraestrutura (viabilidade de negócios)

3. Objetivo de pesquisa

- Importação/exportação de produtos
- Buscar parceiros para joint-venture ou parceria de negócios

4. Dados da empresa:

Data de fundação	11/01/2018
Representante legal	Taiki Hasegawa
Localização da sede	411, Shintora-dori CORE, Shinbashi, Minato-ku, Tokyo, zip.105-0004, Japão
Site oficial (URL)	http://idrasys.co.jp
Telefone	+81-3-4550-6239
E-mail	takeshi.matsunaga@idrasys.co.jp
Capital	116.542.000 ienes
Quadro funcional	9 colaboradores (em fevereiro de 2019)
Unidades no Japão	Tokyo
Unidades no exterior e parceiros	Taiwan (Sede do parceiro de joint-venture)

5. Pontos altos da empresa

A IDRASYS Co., Ltd. é joint venture entre a japonesa C&R, empresa de agenciamento de profissionais liberais e criadores, e a taiwanesa INTUMIT, empresa com projetos com foco em processamento de linguagem natural reconhecidos dentro e fora de Taiwan, que **desenvolve largamente os projetos de IA tendo o foco principal na área de RH**. Somos proativos para **parcerias com as empresas detentoras de tecnologias diferenciadas na área de IA** para que possamos ser versáteis nas **propostas que combinam as tecnologias e serviços mais assertivos para demanda de nossos clientes**. Apesar da estrutura enxuta, a IDRASYS se gaba de colaboradores com as carreiras anteriores em manufaturas onde **se especializaram em tecnologia e marketing**, o que facilita elaborar as propostas com base na identificação e análise da realidade e oportunidades dos clientes.

A C&R, acionista do lado japonês, promove, junto à prefeitura do município de Kawasaki, os projetos de inovação que aproveitam as tecnologias e serviços das PMEs, a razão pela qual **a IDRASYS tem total condição de desenvolver propostas de tecnologias diferenciadas e de van guarda**.

6. Plano de negócios na América Latina

Fomento às seguintes atividades em prol de **“Construção de Cadeia Alimentar Inteligente e Cadeia de Agricultura Inteligente”**

- 1) **Máquinas agrícolas autônomas (colheita autônoma)** com base na **alta tecnologia de reconhecimento de imagem** embarcada nos veículos autônomos;
- 2) **Pulverização aérea não embarcada (combate as pragas)** aproveitando **drones e a tecnologia de reconhecimento de imagem**;
- 3) **Previsão de expectativa mercadológica e de demanda por IA** aproveitando os **serviços de regressão e classificação (Magellan Blocks)**;
- 4) Geração de maior eficiência na horti-fruticultura de alto valor agregado aproveitando a técnica de cultivo hidropônico das empresas que atuam em Kawasaki;
- 5) Desenvolvimento de estrutura para agricultura inteligente aproveitando a tecnologia de serigrafia das empresas sedeadas em Osaka; e
- 6) Controle de saúde de gados (bovino e suíno) e de reprodução animal através da tecnologia de reconhecimento de imagem. Proposição, junto aos usuários locais, de verificação da tecnologia, promoção de parceria local (inclusive joint venture) e prestação de serviços.

7. Idiomas para comunicação: Japonês e Inglês

Takeshi Matsunaga
Produtor Senior

Serviço de Processamento de
Linguagem Natural



Serviço de Aprendizado de Máquina



MAGELLAN BLOCKS

1. Principais produtos, tecnologias e serviços:

- Desenvolvimento e fabricação de robô simulador para medicina; e
- Desenvolvimento encomendado de robô para medicina

2. Temas de interesse na pesquisa:

- Conhecer o mercado, na América Latina com principal foco no Brasil, de endoscopia do sistema digestivo bem como a situação atual de treinamento de serviços de saúde. Em março de 2020 o Brasil sedeará o ENDO 2020 (2o Congresso Internacional de Endoscopia GI);
- Conhecer as oportunidades da medicina em campo; e
- Conhecer os fornecedores de equipamentos médicos.

3. Objetivo de pesquisa

- Importação/exportação de produtos
- Buscar parceiros para joint-venture ou parceria de negócios

4. Dados da empresa:

Data de fundação	08/04/2014
Representante legal	Yoshihiro Kimura
Localização da sede	2319-3, Hatagasaki, Yonago-shi, Tottori-ken, zip.683-0845, Japão
Site oficial (URL)	http://www.micotech.jp/
Telefone	+81-859-30-4275
E-mail	takeshi.tanaka@micotech.jp
Capital	145.000.000 ienes
Quadro funcional	9 colaboradores
Unidades no Japão	Sede (2319-3, Hatagasaki, Yonago-shi, Tottori-ken)
Unidades no exterior e parceiros	Beijing Kairan Technology Co., Ltd.

5. Pontos altos da empresa

A MICOTO TECHNOLOGY é uma empresa de joint venture com a Escola de Medicina da Universidade Nacional de Tottori que desenvolve os robôs criativos e inovadores da próxima geração. Trabalha em parceria entre os setores industrial, acadêmico e público, recebendo o subsídio do “Programa de apoio a desenvolvimento de equipamentos médicos oriundo de Tottori” e mantém a parceria técnica com o Centro de Indústria e Tecnologia de Tottori. Nosso robô simulador se diferencia dos modelos tradicionais do tipo manequim, oferece as características e funcionalidades mais próximas ao humano em termos de tato, sensorial e reação, e pode contribuir ao aprimoramento de técnicas médicas bem como a promoção de segurança médica. Adotamos em P&D e nos processos produtivos as novas tecnologias como IA, IoT e impressão 3D.

Atualmente estamos desenvolvendo o robô simulador para treinamento de endoscopia com a capacidade de aprendizagem autônoma através das funcionalidades de guia-navegadora e avaliação. As instituições médicas usuárias do nosso robô simulador alimentará o sistema de Big Data com os dados e informações. Começando na área de endoscopia do sistema digestivo, pretendemos ampliar nossos projetos às outras áreas.

6. Plano de negócios na América Latina

- Uma instituição médica da Bolívia fez consulta sobre nosso produto;
- Escola de Medicina da Universidade de Santiago, Chile, fez consulta do nosso produto; e
- Planejamos aproveitar, como uma porta de entrada ao mercado latino-americano, 2º ENDO 2020 (2o Congresso Internacional de Endoscopia GI) que o Brasil sedeará, para divulgar o nosso produto para aprimoramento de treinamento clínico nas universidades e instituições de saúde. Para isto vislumbramos a possibilidade de parceria com as empresas que fabricam os equipamentos endoscópicos e comercializam os equipamentos médicos.
- Pretendemos aproveitar o ENDO 2020 que receberá do mundo inteiro os principais médicos formadores de opinião da área de endoscopia. Abordaremos os médicos com alta autoridade e influência com a demonstração do produto para que eles comecem a utilizá-lo no ensino e treinamento clínico e consequentemente divulguem seus efeitos educacionais nas publicações do setor e acadêmico.

7. Idiomas para comunicação: Japonês e inglês.



Takeshi Tanaka
Diretor



Suzuki Seiansho Co., Ltd.



Japan International Cooperation Agency

1. Principais produtos, tecnologias e serviços:

- Planejamento, desenvolvimento e fabricação de “Nama-an”, “Neri-an” entre outros (produtos semi-acabado e acabado para fabricação de doces japoneses de feijão azuki).

2. Temas de interesse na pesquisa:

- Aceitação e difusão de doces japoneses tradicionais no exterior e produção local e técnicas/tecnologia utilizadas.

3. Objetivo de pesquisa

- Importação/exportação de produtos

4. Dados da empresa:

Data de fundação	29/12/1951
Representante legal	Eizo Sano
Localização da sede	19-14, Toyohara-cho, Hiratsuka-shi, Kanagawa-ken, zip.254-0051, Japão
Site oficial (URL)	http://suzukiseian.d.dooo.jp/
Telefone	+81-463-31-0051
E-mail	Su.suzuan@nifty.com
Capital	10.000.000 ienes
Quadro funcional	11 colaboradores
Unidades no Japão	
Unidades no exterior e parceiros	



Masatoshi Sano
Diretor Administrativo Senior



“Sonho do Shonan” – “Neri-an”

5. Pontos altos da empresa

Suzuki Seiansho, desde sua fundação logo depois de a 2ª Guerra Mundial terminou, vem, ao longo do tempo, fazendo negócios fabricando e entregando a nossas comunidades a doce tradicional “anko” (doce feito de feijão azuki). Nosso portfólio principal consiste em “nama-anko” (matéria prima do anko) e “neri-anko” (nama-anko com adição de açúcar e amassado). Temos variedade de produtos acabados como “Tsubu” (massa com presença dos grãos), “Koshi” (coado e massa homogênea), “Shiro” (branco) e especial sob encomenda. Somos fieis ao método tradicional de fabricar “Tsubu-an” e “Koshi-an”, os carros-chefe, mas ao mesmo tempo buscamos atender a demanda do mercado através de melhoria contínua. Temos focado em desenvolvimento e comercialização do tipo especial sob encomenda para atender as necessidades dos nossos clientes locais de terem linha de produtos diferenciados. Fizemos a parceria com o colégio comercial de nossa região na qual desenvolvemos o produto para concorrer em concurso nacional entre as escolas de ensino comercial. Trata-se de uma iniciativa de contribuição social.

6. Plano de negócios na América Latina

Nossa empresa tem acolhido bolsistas representantes das comunidades nikkeis, do Brasil, Argentina e Peru, enviados pelo Programa da JICA Yokohama e tem feito interessante intercâmbio com o tema de “Revitalização das comunidades nikkeis através de wagashi (doces tradicionais japoneses)”. Os bolsistas comentam de altos interesses em “wagashis” manifestados não somente pelos descendentes de japoneses mas também pelo não-descendentes bem como da dificuldade de conseguir as matérias primas (por exemplo “shiro-an”). É desta forma identificamos a possibilidade de desenvolver o negócio na região. Mantemos contatos com os bolsistas com quem viemos discutindo como desenvolvermos o negócio. O intercâmbio com os bolsistas e ex-bolsistas da JICA nos últimos dois anos está nos movendo a desenvolver o projeto conjunto de exportação/importação, transferência técnica/tecnológica e suporte técnico.

7. Idiomas para comunicação: Japonês.

Koyo Kosan Co., Ltd.



1. Principais produtos, tecnologias e serviços:

- Consultoria ambiental, gestão ambiental e prestação de serviços de coleta e transporte de resíduos industriais

2. Temas de interesse na pesquisa:

- Pesquisar as possibilidades de aplicabilidade da nossa solução ambiental como forma de suporte, na abordagem *software*, a solução autônoma das questões ambientais;
- Conhecer os estabelecimentos de tratamento e destinação de resíduos;
- Conhecer as situações de geração dos resíduos; e
- Educação ambiental das escolas.

3. Objetivo de pesquisa

- Pesquisa local para desenvolvimento de solução ambiental

4. Dados da empresa:

Data de fundação	21/01/1971
Representante legal	Noahiro Kitazumi
Localização da sede	319, Sagami, Kouga-cho, Kouga-shi, Shiga-ken, zip.520-3435, Japão
Site oficial (URL)	http://www.koyo-eco.net/
Telefone	+81-748-88-5380
E-mail	koyo@koyo-eco.net
Capital	10.000.000 ienes
Quadro funcional	40 colaboradores
Unidades no Japão	<u>Sede:</u> 922, Oohara-ichiba, Kouga-cho, Kouga-shi, Shiga-ken <u>Filial Tokyo:</u> Kisuke Uchi-Kanda Bldg. 7º andar, 2-11-6, Uchi-Kanda, Chiyoda-ku, Tokyo <u>Unidade Comercial Sapporo:</u> Minami 1-jo, Nishi 16-chome 1-323, Chuo-ku, Sapporo-shi, Hokkaido <u>Unidade Comercial Naha:</u> 1-1-25, Omoro-machi, Naha-shi, Okinawa <u>Laboratório Koyo Lab.:</u> 4-5-3, Noji, Kusatsu-shi, Shiga-ken <u>Koyo eco Farm:</u> 2269-108, Aburahi, Kouga-cho, Kouga-shi, Shiga-ken
Unidades no exterior e parceiros	Procter & Gamble International Operations SA – Filial Singapura

5. Pontos altos da empresa

A Koyo Kosan, desde sua fundação, vem oferecendo os serviços ambientais como tratamento e destinação de resíduos industriais, compra de resíduos e projetos de obras ambientais em prol de construção de uma sociedade circular de recursos. Somos um tipo de “herege” do setor por operarmos apenas na coleta e transporte e não atuarmos com estabelecimento de tratamento e destinação. Nossa atuação tem como foco reduzir a geração. Compartilhamos com as grandes manufactureiras sua visão ambiental. Trabalhamos com a gestão ambiental propondo diversas soluções a nossos clientes para melhoria dos processos produtivos para menor geração e/ou maior taxa de reciclagem, logística mais eficiente e educação ambiental aos colaboradores, entre outras.

Nos últimos anos, construímos o modelo de negócio de “Pesquisa 100% de PCB – Bifenilos Policlorados” com o qual operamos como pioneiro do ramo no nível nacional. A Koyo Kosan é um dos principais fundadores da Associação Nacional de Incentivo a Destinação Total de PCB. O objetivo desta associação é, em parceria com o governo, promover a destinação total de PCB dentro do prazo estabelecido.

6. Plano de negócios na América Latina

Desenvolvimento econômico nos países em desenvolvimento acarreta muitas vezes em deterioração do meio ambiente. Contudo se reconhecer que o meio ambiente pode se tornar um negócio e é um recurso comercial lucrativo, economia e ecologia podem se conciliar. Vale ressaltar a importância da educação ambiental, desde crianças devem aprender a viver com a consciência ambiental para que o conviver com o meio ambiente se transforme um hábito natural. Pretendemos elevar a consciência ambiental através da educação ambiental nas escolas através da parceria entre as instituições de ensino e as empresas locais. Geração de empregos através de fomento a ecoturismo e apicultura será a forma de melhorar o ambiente de negócios ao mesmo tempo conscientizar a população local em relação ao meio ambiente e recursos naturais. A Koyo Kosan dará apoio, com as abordagens de *software*, a construção do sistema de desenvolvimento econômico que aproveita o meio ambiente em prol de construção da sociedade sustentável e equilibrada nos aspectos econômico, social e ambiental.

7. Idiomas para comunicação: Japonês.



Takahiro Tsuji

Chefe da Divisão de Planejamento Administrativo



A Koyo Kosan coordenou o projeto “Zero Resíduo” da P&G.



Construindo o modelo de negócio de “Pesquisa 100% de PCB – Bifenilos Policlorados”.

Yuimarl Farm Ltd.



Japan International Cooperation Agency

1. Principais produtos, tecnologias e serviços:

- Reprodução, engordo, comercialização e exportação/importação de “Ishigaki Beef”;
- Reprodução, engordo, comercialização e exportação/importação de “Porco AGU”; e
- Importação e comercialização de ração e exportação/importação de pescados.

2. Temas de interesse na pesquisa:

- Exportação/importação dos produtos agrícolas e pecuários

3. Objetivo de pesquisa

- Importação/exportação de produtos
- Buscar parceiros para joint-venture ou parceria de negócios
- Construir o canal estável e competitivo de exportação e importação

4. Dados da empresa:

Data de fundação	13/06/1995
Representante legal	Terumi Kinjo
Localização da sede	1057, Shiraho, Ishigaki-shi, Okinawa-ken, zip.904-0242, Japão
Site oficial (URL)	http://www.yuimarlfarm.com
Telefone	+81-98-983-7786
E-mail	yuimarlfarm@gmail.com
Capital	28.000.000 ienes
Quadro funcional	41 colaboradores
Unidades no Japão	<u>Sede:</u> 1057, Shiraho, Ishigaki-shi, Okinawa-ken
Unidades no exterior e parceiros	ISHIMA S.R.L. PO BOX 2392, Edif. MATT Dpto.102 Av. Lod Cusis, no. 2080, Santa Cruz, Bolívia Sr. Masakatsu Shimabukuro – Diretor Presidente



Toshinori Kinjo
Fundador e Chairman



“KINJO BEEF” - a melhor marca do Ishigaki Beef.

5. Pontos altos da empresa

Criamos há mais de 30 anos Ishigaki Beef e Porco AGU na ilha de Ishigaki. Na reunião de cúpula realizada em Okinawa no ano de 2000, nosso “Ishigaki Kinjo Beef” teve a honra de ser escolhido a ser servido como o prato principal do banquete. Hoje criamos 450 wagyu de pelo negro de Ishigaki. Enquanto o padrão da idade para expedição normal do mercado é de em torno de 28 meses, a Yuimarl Farm cria durante 35 a 40 meses para que a qualidade da carne se torne superior. Criação com tempo prolongado não é know-how simples por ter os riscos aumentados de doenças e lesões dos animais, a razão pela qual o “Ishigaki Kinjo Beef” é considerado a melhor marca entre todos os Ishigaki Beefs.

6. Plano de negócios na América Latina

- 1) Firmar parceria com as fazendas de excelência do Brasil e da Bolívia e transferir os know-hows de produção com foco na técnica de engordo superprolongado de “Kinjo Beef”. Planejamos ampliar neste dois países a produção de Wagyu de Pelo Negro de Ishigaki para exportação no mercado internacional inclusive o Japão e a China.
- 2) Nossa ração é a mistura feita por nós de pastagem de nossa fazenda, arroz guinjo (arroz polido), sake-kasu (borras que sobram da produção de saquê), o bagaço de produção de cerveja, folhas de cana de açúcar, entre outras. Decidimos recentemente incluir mais um ingrediente, o bagaço da soja boliviana, o principal produto agrícola daquele país. O insumo importado, além de ser consumido na nossa fazenda, será comercializado no mercado japonês de forma estável e a longo prazo.
- 3) Planejamos, como projeto conjunto com os grupos empresariais parceiros, a distribuição dos produtos agrícolas, pecuários e pescados do Brasil e da Bolívia no mercado asiático com foco no Japão e na China.

7. Idiomas para comunicação: Japonês.