

# SAKAEGUMI CORPORATION

## Produtos principais/Tecnologia/Serviço

- Construção Civil
- Conserto de Concretos · Atividades de Reforço

## Entidade e/ou área de interesse

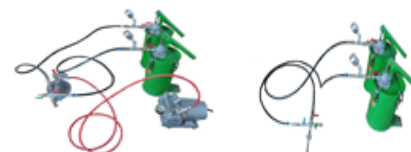
- Entidades legalizadas, executivas e grupos relacionados à atividades de infraestrutura
- Instituições ou interessados nas atividades da empresa
- Empresas e grupos nikkeis relacionados à indústria da construção civil

## 1. Perfil Corporativo

<b>Data de Estabelecimento</b>	03/10/1995
<b>Representante</b>	Takahiko Sasaki
<b>Endereço</b>	Iwate Tono Kamigochoitazawa 9 Chiwari 19-1 028-0776
<b>URL</b>	<a href="http://www.sakaegumi.jp">http://www.sakaegumi.jp</a>
<b>Telefone</b>	+81-198-65-3032
<b>E-mail</b>	<a href="mailto:tono@sakaegumi.jp">tono@sakaegumi.jp</a>
<b>Capital</b>	<b>50 milhões de ienes (= 417.000 dólares)</b>
<b>No. de Colaboradores</b>	32
<b>Principais escritórios (No Japão)</b>	Iwate-ken Tono-shi (Matriz) Iwate-ken Morioka-shi (Administração)
<b>Escritórios e parcerias em território estrangeiro</b>	BRAZIL JAPAN Inc.



**Yoshihiro SASAKI**  
Diretor Executivo



**Método de injeção de regulagem de pressão**



**Sistema de gerenciamento de reparos e manutenção de infraestrutura**

## 2. Pontos relevantes para negócios na América Latina:

Além de obras de construção civil que tem sido realizadas (Engenharia Civil, Construção e pavimentação) desde a nossa fundação no ramo de construção geral, temos como atividade central o método de injeção em trincas de concreto, desenvolvido de maneira exclusiva e difundido em todo o Japão, e também a atividade de reforço e reparo de concreto em todo o país. Essa técnica patenteada foi reconhecida primeiramente pelo Ministério de Transporte e nos municípios de Tóquio, sendo registrada como uma técnica inovadora.

Em comparação com técnicas anteriores, houve uma grande melhoria na qualidade do reparo e conseguiu reduzir os custos, sendo altamente avaliados de maneira positiva nas questões de redução de danos ao meio ambiente, poder de adequação alto havendo a liberdade de não precisar especificar qual o material e o objeto de reparo. Atualmente, firmamos o contrato de uso com mais de 20 empresas no Japão. Nossa técnica de reparo de contribui com o prolongamento da durabilidade da infraestrutura no Japão, além de consertarmos vários tipos de estruturas de concreto. Esperamos aumentar o potencial de expansão, pois uma vez que expandirmos a atividade de reparo de concretos no exterior, conseguiremos aumentar a durabilidade da infraestrutura não apenas nos países desenvolvidos mas também nos países emergentes. Gostaríamos que essa atividade não se limitasse a nossa empresa, mas que fosse uma contribuição internacional do Japão.

## 3. Plano de negócios na América Latina:

Desde 2010, a nossa empresa vem buscando expandir as atividades no exterior. Por outro lado, várias vezes fomos altamente avaliados por visitantes de outros países em exposições de técnica de construção civil no Japão que acontecem com continuidade. Há também uma alta necessidade social em relação ao prolongamento da durabilidade da infraestrutura e de contramedidas para manutenção e reparo, e apesar de termos obtido resultados altos em nossa técnica, ainda não chegamos a conseguir encontrar um parceiro importante para desenvolver negócios, mesmo na Missão de Prospecção em tecnologia e produto de pequenas e médias empresas do Japão (JICA). Em relação ao Brasil, temos uma expectativa de negócio em que exista a possibilidade de ampliar o oferecimento de nossa técnica de propriedade intelectual, por isso, estamos em busca de um parceiro local com quem possamos realizar atividades de reparo de construções e estruturação de concretos.

## 4. Idiomas:

Japonês e Português

# Japan Flower Corporation Co., Ltd



Japan International Cooperation Agency

## Produtos principais/Tecnologia/Serviço

Negócios em floricultura (Varejo, cursos de floricultura, serviços para casamentos, consultoria para comércio de flores)

## Entidade e/ou área de interesse

- Corporações de produção agrícola, Empresas de sementes, adubos, compostos orgânicos e produção de flores
- Atacadistas alimentícios (Para rede de cafés e restaurantes)

## 1. Perfil corporativo

<b>Data de estabelecimento</b>	01/03/1996
<b>Representante</b>	Yoshiaki Matsumura
<b>Endereço</b>	Toyama-ken, Imizu-shi, Mitoda2-3-1 939-0402
<b>URL</b>	<a href="http://hanamatsu.co.jp">http://hanamatsu.co.jp</a>
<b>Telefone</b>	+81-766-57-1187
<b>E-mail</b>	<a href="mailto:m-matsumura@hanamatsu.co.jp">m-matsumura@hanamatsu.co.jp</a>
<b>Capital</b>	50 milhões de iênes (≈ 417,000 dólares)
<b>No. de Colaboradores</b>	53
<b>Principais escritórios (No Japão)</b>	Toyama-ken 38 escritórios Ishikawa-ken 6 escritórios Fukui-ken 5 escritórios
<b>Escritório e parcerias em território estrangeiro</b>	Vietnã- ASIA FLOWER CORPORATION Laos - JFC LAO Tailândia - JFC marketing



**Mitsuyoshi MATSUMURA**  
Vice-presidente executivo



**Varejo de flores**



**Produção de flores no Vietnã**

## 2. Pontos relevantes para negócios na América Latina:

Temos o orgulho de possuir o maior número de lojas de varejo no Japão, administrando cursos, atendendo serviços para casamentos, consultoria para comércio de flores e uma ampla variedade de negócios, ficando na terceira posição do ranking de empresas de floricultura. Nosso representante de mercado Yamabun Seika K.K., é um atacadista intermediário de frutas, verduras e flores há 140 anos desde a sua fundação. Juntos, conseguimos construir no Japão uma posição sólida no comércio de flores e produtos agrícolas. Por outro lado, devido a redução da população japonesa e também da demanda, especulando uma expansão maior do fluxo de produção em local adequado, estamos promovendo uma expansão no exterior (Vietnã, Laos, Tailândia) como mais um tipo de negócio principal, a venda, o processamento, a produção agrícola com know how específico japonês e a venda de sementes. Iniciamos também a venda do "Snow Ice" (raspadinha), estendendo para o ramo alimentício. Ao invés de raspar o gelo na máquina, derretemos e congelamos um ingrediente de pó fabricado no Japão, conseguindo fazer facilmente uma raspadinha de aspecto macio e que permite que ela seja mantida e transportada em temperatura ambiente.

## 3. Plano de Negócios na América Latina:

Atualmente, o grupo JFC possui uma venda acima de 3,5 bilhões de ienes, porém, ao definirmos o princípio de "visar uma empresa que oferece soluções de agricultura de ranking No.1 na Ásia de método agrícola japonês" e aumentar as vendas para 10 bilhões de ienes e dentro deste valor, temos a meta de atingir 5 bilhões de ienes com negócios agrícolas no exterior. Já estamos preparando um sistema organizacional voltado para expansão de negócios no exterior em 2017 formado pelo vice-presidente como responsável geral, incluindo 3 membros originários do banco que estão realizando a coleta de informações. Da mesma maneira que prosseguindo com estratégias de internacionalização na ASEAN, a nossa empresa pretende desenvolver também no Brasil o "Oferecimento de soluções agrícolas que utilizam o método de agricultura japonesa". Gostaria de exportar para o Brasil o método de produção agrícola segura com know how japonês, a venda do sistema de produção de composto maduro "reciclagem top" e a venda de sementes originais do Japão. Tenho bastante interesse no potencial de crescimento e na escala de mercado do Brasil e da América Latina. Acredito que há uma grande chance de negócios para empresas privadas e há necessidade de compreensão da realidade brasileira (Rotinas comerciais, cultura e senso comum). Espero encontrar parceiros e conseguir informações locais. Espero também encontrar interessados no projeto do Snow Ice (raspadinha).

## 4. Idioma:

Japonês

# Utsunomiya industries Co.,Ltd

## Produtos principais/Tecnologia/Serviço

- Drenagem e bombeamento de água
- Tratamento de água e esgoto

## Entidades e/ou Área de Interesse:

- Instituições públicas de tratamento de água e esgoto
- Instituições de escoamento industrial de empresas privadas
- Instituições com gerador de biomassa(excrementos de animais)

## 1. Perfil Corporativo

<b>Data de estabelecimento</b>	20/10/1959
<b>Representante</b>	Hideo Utsunomiya
<b>Endereço</b>	Koto-ku, Tóquio Oshima 6-8-15 136-0072
<b>URL</b>	<a href="http://www.u-pec.co.jp/">http://www.u-pec.co.jp/</a>
<b>Telefone</b>	+81-3-3681-6685
<b>E-mail</b>	<a href="mailto:m.tanaka@u-pec.co.jp">m.tanaka@u-pec.co.jp</a>
<b>Capital</b>	20 milhões de ienes (≒ 167.000 dólares)
<b>No. de Colaboradores</b>	30
<b>Principais escritórios (No Japão)</b>	Matriz : Koto-ku, Tóquio Oshima 6-8-15 Fábrica : Koto-ku, Tóquio Higashisuna 5-13-12 Depósito : Edogawa-ku, Tóquio Minamikasai 6-30-4
<b>Escritórios e parcerias em território estrangeiro</b>	Filial no Vietnã:Ho Chi Minh



**Hideo UTSUNOMIYA**  
Diretor Representativo



**Sistema de tratamento de água**  
(Tratamento de remoção de escórias)



**Sistema de transformação de lama em combustível**

## 2. Pontos relevantes para negócios na América Latina:

Temos como os dois pilares de nosso negócio o tratamento e drenagem de água e o tratamento de esgoto e meio ambiente. Desde a nossa fundação em 1969, oferecemos em Tóquio e nas províncias vizinhas os serviços de one-stop, manutenção, conservação, instalação e projeção de desde bombas de drenagem de águas pluviais para plantas grandes, plantas de tratamento de esgoto e água, até abastecimento de plantas geradoras e bombas pneumáticas. A técnica de tratamento de esgoto e água japonesa possui um alto padrão mundial e dentro disso, especialmente as nossas filiais oferecem estrutura de sistema de economia de energia limpa, remoção de escórias que influenciam no funcionamento do local de tratamento e reutilização de lama para combustível.

## 3. Plano de negócios na América Latina:

Em setembro de 2016, estabelecemos no Vietnã nossa filial com o objetivo de produção local e treinamento de recursos humanos. Futuramente, estaremos envolvidos na construção de plantas de tratamento de água e oferecimento de técnicas aplicadas nessas plantas em setores públicos-privados e em toda organização da infraestrutura do Vietnã. Iremos oferecer estrutura de sistema de economia de energia limpa, de remoção de escórias que influenciam no funcionamento do local de tratamento e reutilização de lama para combustível. Realizaremos a compra local dos materiais (alguns componentes patenteados serão fabricados no Japão) e o treinamento local dos técnicos. Também gostaríamos de compreender os produtos, a planta e recepcionar um treinamento no Japão para aquisição de técnicas relacionadas à fabricação, instalação e manutenção local.

## 4. Idioma:

Japonês

# INADA INC.

## Produtos principais/Tecnologia/Serviço

- Peças de guindaste
- Equipamentos agrícolas
- Baterias
- Purificadores de água portáteis

## Entidade e/ou área de interesse:

- Lojas de veículos agrícolas
- Amada Brasil, fornecedor de maquinários (Barueri, São Paulo). Tenho interesse de verificar a possibilidade de produção local dos produtos da empresa compreendendo os padrões técnicos utilizados nas chapas de ferro local.



Ichiro INADA  
DIRETOR DE R&D



Peças de Guindaste



Equipamentos Agrícolas



Baterias Inada

## 1. Perfil corporativo

<b>Data de estabelecimento</b>	8 de Janeiro de 1958 (Fundação em 1918)
<b>Representante</b>	Satoru Inada
<b>Endereço</b>	Kagawa-ken Mitoyo-shi, Toyonaka-cho, Kasada, Kasaoka 3915-3 〒769-1502
<b>URL</b>	<a href="http://www.inadainc.co.jp">http://www.inadainc.co.jp</a>
<b>Telefone</b>	+81-875-62-5858
<b>E-mail</b>	<a href="mailto:info@inadainc.co.jp">info@inadainc.co.jp</a>
<b>Capital</b>	20 milhões de ienes (≈ 167,000 dólares)
<b>No. de colaboradores</b>	65
<b>Principais escritórios (No Japão)</b>	Matriz: Escritório de Mitoyoshi-shi/ Kagawa Filiais : Osaka-shi/Osaka, Ageo-shi/Saitama, Sendai-shi/Miyagi
<b>Escritório e parcerias em território estrangeiro</b>	Seul, Xangai, Daca, Kuala Lumpur

## 2. Pontos relevantes para negócios na América Latina:

Exercemos 3 atividades gerais em nossa empresa. A primeira atividade é o fornecimento de peças para abastecimento de grandes empresas de guindaste na província de Kagawa. Temos uma estrutura que permite executar de uma só vez, desde o processo de corte da chapa de ferro da matéria prima até a dobra, solda e pintura. Fornecemos mais de 5 mil tipos de componentes e temos como ponto forte o controle de produção em baixo volume e grande variedade. A segunda atividade é a fabricação de equipamentos agrícolas. Atualmente fabricamos não só no Japão, mas também em outros países. A terceira atividade consiste na venda de produtos OEM que tem como destaque as baterias industriais. Encomendamos essas baterias do Grupo Hyundai e fazemos negócios com a nossa marca. Nos últimos anos, demos início a atividade de fabricação e venda do purificador de água portátil.

## 3. Plano de Negócios na América Latina:

Aproveitando esta comitiva, gostaria de trocar ideias com órgãos governamentais e empresas nikkeis identificando as necessidades e questões de desenvolvimento local. Em especial, pesquisar sobre as necessidades relacionadas aos produtos de minha empresa como, veículos agrícolas, baterias industriais, purificadores de água (Aqua Cube) e outros produtos. Gostaria de analisar sobre o destino de fornecimento e a seleção de parceria de negócios. Penso em não só exportar produtos mas também conforme a demanda aumentar, produzir no próprio local. Desde de dezembro de 2014, participei do Programa de Apoio à Expansão de Pequenas e Médias Empresas no Exterior da JICA, conseguindo difundir e demonstrar o projeto "Aqua Cube", em Sagai, província de Negros Ocidental nas Filipinas. Daqui para frente, conforme for identificando a necessidade de outros países ou de outros produtos, gostaria de sempre contribuir. Em dezembro do ano, recebi intercambistas da JICA no curso com o tema "Gestão de Água Potável nos Vilarejos Africanos". Fiz uma palestra sobre a minha atividade nas Filipinas, métodos de manutenção e detalhes do Aqua Cube. Recebi feedbacks dos intercâmbistas afirmando que pensam futuramente em fazer negócios no exterior. Futuramente, caso haja oportunidade, gostaria de receber intercâmbistas para apresentar maquinários agrícolas e baterias, nossas principais atividades.

## 4. Idiomas:

Japonês e inglês

## Produtos principais/Tecnologia/Serviço

- Produtificação e extração de matéria prima de alta qualidade com utilização de dispositivo de alta pressão e temperatura

## Entidade e/ou área de interesse

- Fábricas de alimentos processados e cosméticos
- Empresas ou instituições de pesquisa que utilizam grama natural(ervas) amazônicas

## 1. Perfil corporativo

Data de estabelecimento	09/04/1981
Representante	Takushi Noguchi
Endereço	Hiroshima-shi, Nishi-ku, Kusunoki-cho, chome No. 1 No. 22, 733-0002
URL	<a href="http://www.toyokoatsu.co.jp/">http://www.toyokoatsu.co.jp/</a>
Telefone	+81-82-237-6255
E-mail	<a href="mailto:info@toyokoatsu.co.jp">info@toyokoatsu.co.jp</a>
Capital	10 milhões de ienes (≒ 84.000 dólares)
No. de Colaboradores	34
Principais escritórios (No Japão)	Planta Matriz: (Hiroshima-ken, Hiroshima-shi), Planta de Hachihonmatsu (Hiroshima-ken, Higashihiroshima), Filial de Tokyo (Chuo-ku, Tóquio)
Escritório e parcerias em território estrangeiro	KEE Fresh & Safe Foodtech Co., Ltd.(Taiwan) Danfiel LLC (Mongólia)

## 2. Pontos relevantes para negócios na América Latina:

Nossa empresa tem mais de 40 anos desde sua fundação e vem realizando a venda e produção sob encomenda de dispositivos de alta pressão e temperatura. Utilizando esta técnica, desenvolvemos o primeiro dispositivo de tratamento de ultra-alta pressão comum do mundo. Conseguimos executar o “ Método de produção de condimentos com o uso de pressão”, o qual é patenteado pelo Centro de Pesquisa e Tecnologia de Alimentos da Prefeitura de Hiroshima, melhorando muito o valor agregado das matérias primas de diversos tipos de cosméticos e alimentos. Realizamos também a produtificação e extração de matérias primas de alta qualidade utilizando o nosso produto, fornecendo não apenas para usuários finais como também, aceitamos fabricações de grandes fornecedores do Japão e fornecemos a matéria prima. Não realizamos simplesmente apenas a extração por ultra-alta pressão, mas também os tratamentos anteriores e posteriores de Know how próprio. Fornecemos para uma empresa de produto de restauração capilar, que avaliou a técnica e a qualidade, mais de três toneladas por ano para uma e mais de cinco toneladas por ano de matérias primas que contém ninho de andorinhas e óleo de argan.

## 3. Plano de Negócios na América Latina:

Embora a tecnologia de nossa empresa não seja tão rigorosa no ambiente competitivo e a venda e produção de dispositivos específicos não possuírem condições de receber pedidos de encomenda em grande quantidade, no que se refere à expansão de negócios, acreditamos ser necessário ampliar as vendas de matérias primas e fabricações que utilizam o dispositivo de tratamento de alta pressão comum. Com base neste cenário, supondo que o plano para desenvolvimento até 2020 tenha a meta de relação de vendas no exterior de 15%, há uma política de organização mais ativa em negócios no exterior comparado com antigamente. Em 2007, após o fornecimento do dispositivo de tratamento de alta pressão para a indústria MN Propolis Indústria, no Brasil, conseguimos construir uma boa relação e com o esforço das duas empresas, aumentamos o valor agregado na técnica de tratamento de alta pressão com recursos brasileiros, chegando a pensar em desenvolver negócios. Explicando com mais detalhes, além da extração do extrato do própolis que já temos experiência no fornecimento, pensamos em vender frutas e produtos agrícolas (se possível, também gostaria de analisar os frutos do mar) dentro e fora do Brasil, realizando a esterilização e processos bacteriostáticos sem a utilização do calor, de acordo com o tratamento de alta pressão no local. Em relação à logística, devido aos efeitos da esterilização e dos processos bacteriostáticos, consegue fazer a conservação e com a extração do extrato é possível reduzir o volume. Estamos pensando em fazer uma pesquisa para desenvolvimento de um novo negócio processando matérias primas brasileiras e utilizando a nossa técnica de tratamento de alta pressão. No momento, pensamos em nos inscrever no Programa de Apoio ao Desenvolvimento de Pequenas e Médias Empresas no Exterior (Estudo de Viabilidade de Projeto) ou na Missão de Prospecção de Negócios voltados para resolução de problemas em países emergentes (Negócios SDGs). Também gostaríamos de analisar a possibilidade de treinamentos para estagiários para a difusão de nossa técnica na América do Sul, justamente pela grande quantidade de descendentes de japoneses e também de oferecer oportunidades de aprendizado da técnica de tratamento de alta pressão com treinamentos individuais e treinamentos voltados para nikkeis.

## 4. Idioma: Japonês



**Atsushi MORIKAWA**  
Vice director de gerenciamento de projetos



Dispositivo de tratamento de alta pressão



Amostra de produtos

## Produtos principais/Tecnologia/Serviço

- Hyper Gard (Esterilizante e eliminador de odores)
- Produtos alimentícios com cadeias de açúcares e carboidratos

## Entidade e/ou área de interesse

- Empresas relacionadas a pecuária, pesca, cuidados de saúde, inundação, epidemias e desastres
- Locais de processamento de cânhamo(planta), batata doce e laboratórios de plantas transgênicas
- Kenjinkai de Okinawa



Takanori YAMAGISHI  
CEO

## 1. Perfil Corporativo

Data de Estabelecimento	06/06/1994
Representante	Takanori Yamagishi
Endereço	Okinawa-ken urasoeshimatogawa 2-23-16, 901-2134
URL	Nenhum
Telefone	+81-98-870-0669
E-mail	<a href="mailto:minaminippon@peace.ocn.ne.jp">minaminippon@peace.ocn.ne.jp</a>
Capital	10 milhões de ienes (≒ 84.000 dólares)
No. de Colaboradores	6
Principais escritórios (No Japão)	Okinawa
Escritórios e parcerias em território estrangeiro	Nenhum



Dispositivo de geração do Hypercard  
Capacidade de geração por hora: 1t~5t

## 2. Pontos relevantes para negócios na América Latina:

① O "Hyper Gard (HG)" é um produto que maximizou o efeito de esterilização acrescentando ácido no hipoclorito de sódio (abaixo como cloro) utilizado na esterilização de torneiras de água. Os vírus e bactérias normalmente possuem uma barreira robusta, que independente da concentração e quantidade de esterilizante, impede a esterilização. Entretanto, no caso do HG, cujas moléculas foram nanonizadas, torna-se possível ultrapassar a barreira facilmente, chegando a romper o núcleo das células. Neste caso, é aplicada a do mesmo modo a teoria da extração de *dashi* sob refluxo, o qual não pode ser extraído com água quando cozinhamos. ※Comparando o HG com o cloro: ① O potencial de esterilização é de 4 a 230 vezes;

② A velocidade de esterilização é de 80 vezes; ③ Pode ter contato com partes delicadas como olhos, boca e ferimentos; ④ Não há problema em caso de sucção do HG por 24 horas em ambientes que habitam pessoas e animais; ⑤ Esterilização instantânea em bactérias periodontais intraorais, que induzem a enfermidades como gripes, diabetes, enfartes cerebral e do miocárdio; ⑥ É utilizado diretamente em produtos como peixes frescos, carnes, verduras e vegetais crus e mesmo com a esterilização, não exerce nenhuma influência nos alimentos; ⑦ Não há problemas relacionados a peixes vivos; ⑧ Como o esterilizante é ao mesmo tempo eliminador de odores, pode ser utilizado em tratamento de esgotos e criações de animais.

※O paradoxo entre "força máxima" e "segurança", em primeiro lugar, é uma substância produzida para ser utilizada como arma para as células dos organismos eliminarem células inimigas, denominado HOCL sendo um componente esterilizante do HG, ou seja, este passou por processo de evolução de vida de milhões de anos e foi concebido no fim de uma tentativa de erro e acertos, podendo ser chamado de "Produto Místico". ② As "cadeias de açúcares" se referem a inúmeros pêlos que nascem da superfície de todas as células, sendo a maior descoberta da raça humana, e caso esses pêlos diminuíssem devido a envelhecimento, medicamentos ou doenças, ficando claro que não pode absorver suficientemente qualquer nutriente, a indústria de alimentos de saúde encontram muita dificuldade. No entanto, a substância que reproduzem as cadeias de açúcares já foram descobertos e uma vez que consegue absorver o problema é solucionado, sendo possível recarregar energia da mesma forma para pessoas jovens e se recuperando rapidamente a força física e de várias doenças. Porém há uma dificuldade em que, essa substância inclusa na casca de plantas (fibras), não pode ser digerida por humanos, pois não possuímos enzimas fibra-degradantes como os bois e cavalos. Então, possibilitamos a digestão em humanos utilizando a técnica crítica de alta pressão e temperatura e resolvemos o problema. Em particular, foi constatado que a casca de batata doce possui substâncias inibitórias de vírus, cancros e especialmente uma reprodução de cadeias de açúcares mil vezes maior em comparação com outros tubérculos. Após experimentos humanos constatou-se que, ingerindo apenas 90g em 1 dia, é possível aliviar dores de câncer de 3 a 4 dias, interrompendo sua expansão em 2 semanas, também havendo casos contínuos de seu desaparecimento.

## 3. Plano de negócios na América Latina:

Gostaríamos de compreender a situação atual das instituições geriátricas, creches, hospitais, restaurantes, pecuária, pesca, fábricas de processamento de alimentos, inundações, áreas infestadas por pragas, empresas relacionadas e sobre desinfetantes, esterilizantes, medidas para contenção de pragas., fazer análise para fabricação local de acordo com a demanda Além disso, pretendemos cooperar com empresas que também trabalham com cadeias de açúcares, realizando pesquisas sobre a eficácia que pode ser obtida com esta técnica em vários tipos de produtos alimentícios (plantas), provando que os alimentos possuem mais eficácia nas doenças do que os medicamentos, eliminando as doenças médicas atuais e ao mesmo tempo receber estagiários em nossa empresa, aproveitando a Missão de Prospecção da JICA para coleta de informações relevantes.

## 4. Idioma: Japonês

## Kyukyu Pharmaceutical Co., Ltd.

### Produtos principais/Tecnologia/Serviço

- Fabricação e desenvolvimento de produtos farmacêuticos (fitas adesivas anti-inflamatória, fitas para corpo, fórmulas de filme solúvel intraoral, fórmulas de filme de fita adesiva intraoral)

### Entidade e/ou área de interesse:

- Empresas farmacêuticas de grande e médio capital brasileiro
- Empresas farmacêuticas de capital brasileiro administradas por nikkeis
- Empresas de venda de medicamentos de capital brasileiro
- Empresas de venda de medicamentos administradas por nikkeis de capital brasileiro
- Empresas de rede de farmácia
- Importadoras de medicamentos
- Empresas farmacêuticas nikkeis de capital japonês (Daichi Sankyo, Astellas, Takeda)



**Takayuki MIYAKAWA**  
Group Leader

### 1. Perfil corporativo

<b>Data de estabelecimento</b>	02/10/1963
<b>Representante</b>	Yasuhiko Inada
<b>Endereço</b>	2-10 Nihonbashi-honcho 4-chome, Chuo-ku, Tóquio 103-0023
<b>URL</b>	<a href="http://www.qgp.co.jp">www.qgp.co.jp</a>
<b>Telefone</b>	+81-3-3245-1454
<b>E-mail</b>	<a href="mailto:kyukyu-pharma@qgp.co.jp">kyukyu-pharma@qgp.co.jp</a>
<b>Capital</b>	95 milhões de ienes (≒ 792.000 dólares)
<b>No. de colaboradores</b>	240
<b>Principais escritórios (No Japão)</b>	Toyama –ken, Imizu-shi, Nihonbashi-honcho, Chuo-ku, Tóquio
<b>Escritório e parcerias em território estrangeiro</b>	Possuimos negócios com várias empresas estrangeiras



Fita adesiva de absorção transdérmica



Filme de fita adesiva intraoral

### 2. Pontos relevantes para negócios na América Latina:

Fabricação e desenvolvimento de produtos farmacêuticos (fitas adesivas anti-inflamatória, fitas para corpo, fórmulas de filme solúvel intraoral, fórmulas de filme de fita adesiva intraoral). Fornecimento, produção e especialização no desenvolvimento de fórmulas de distribuição segura, com valor agregado e de fácil utilização.

Especialmente na fita adesiva para corpo, é utilizado o Dinitrato de Isossorbida (para doença arterial coronariana) e Tulobuterol (para asma), evita os efeitos de primeira passagem diminuindo os danos causados no fígado e surtindo efeito de maneira segura em 24 horas.

### 3. Plano de negócios na América Latina:

A princípio, penso na exportação dos produtos da empresa. Abastecemos a produção de fita adesiva voltada para o mercado europeu e fórmula de filme intraoral voltado para o mercado coreano. Também temos aplicado em alguns países asiáticos e estamos em espera de aprovação. Como há muitos nikkeis no Brasil, há também uma demanda por produtos japoneses de alta qualidade. Ouvi dizer que há especialmente muitos pacientes com doença arterial coronariana e devido a problemas ambientais que surgem em conjunto com o crescimento econômico, estima-se que há também muitos pacientes com asma, por isso acreditamos que a fita adesiva será muito útil ao Brasil.

### 4. Idiomas:

Japonês, Inglês, Coreano e Russo

## Produtos principais/Tecnologia/Serviço

- Equipamentos de transmissão
- Obras de bases de transmissão e manutenção
- BCP e Compliance Consultant

## Entidades e/ou Área de Interesse

- Instalação de infraestrutura de Radiofusão (Broadcast)
- Municípios equipados com equipamentos de transmissão de rádio para prevenção de desastres
- Instituições de comércio, instituições médicas, trading companies e fábrica de produtos químico-farmacêuticos
- TV Cultura(Emissora Nacional)

## 1. Perfil Corporativo

<b>Data de estabelecimento</b>	01/11/1971
<b>Representante</b>	Masato Hidaka
<b>Endereço</b>	4-2-3 Nishihara-cho, Nishitokyo-shi, Tóquio 188-0004
<b>URL</b>	<a href="http://www.aishinkk.co.jp/">http://www.aishinkk.co.jp/</a>
<b>Telefone</b>	+81-42-462-3113
<b>E-mail</b>	<a href="mailto:hidaka.m@aishinkk.co.jp">hidaka.m@aishinkk.co.jp</a>
<b>Capital</b>	10 milhões de ienes (≒ 84.000 dólares)
<b>No. de colaboradores</b>	50
<b>Principais escritórios (No Japão)</b>	Matriz (Nishi-Tóquio), Escritório de Chiba Escritório de Saitama Escritório de Akasaka (Novo)
<b>Escritórios e parcerias em território estrangeiro</b>	Cebu, Filipinas (Escritório novo)



**Masato HIDAKA**  
CEO



**Obras de base de transmissão**  
**Manutenção de TV à cabo**

## 2. Pontos relevantes para negócios na América Latina:

Em 2016, devido a casos de coleta de diversas informações pessoais em serviços de investigação e organizações de gerenciamento de TV à cabo individual, adotamos uma política de privacidade em relação à manipulação das informações pessoais. EM 2014, sob o tema de fortalecimento das bases de transmissão frente a desastres, recuperação rápida nestes casos e de proteção contra calamidades, fomos registrados como observadores na organização "The Resilience Research Council of Japan". Em agosto de 2015, nos associamos e no ano seguinte, recebemos a certificação "Resilience Certificate". Ao mesmo tempo há uma tentativa de um novo negócio como atividade central, estamos desenvolvendo em larga escala de forma que possa fortalecê-la.

## 3. Plano de Negócios na América Latina:

Em 2015, através do Projeto do Ministério da Fazenda, oferecemos roupas de inspeção hospitalar ao Hospital Universitário da Universidade de São Paulo (HU—USP). Em 2016, atendendo as Filipinas com foco em negócios de TI, realizamos um estudo de viabilidade do ambiente de negócios e ambientes de transmissão. Após isso, abrimos um escritório com novas atividades em uma zona específica de TI na cidade de Cebu. Também realizamos os arranjos para inaugurar de escolas online de inglês. Temos interesse na infraestrutura de transmissão e radiofusão do Brasil ao longo de seu vasto território. Como está a situação atual em relação a manutenção do ambiente de transmissão e radiofusão geral em todo o território nacional? Quais são as medidas para prevenção de desastres e de resiliência? É apresentar a situação atual do Japão? Acreditamos na possibilidade de obter alguma dica da situação atual brasileira, que possui um ambiente divergente do Japão. Também temos interesse em contramedidas para infecções e prevenção de desastres em instituições médicas e gostaríamos de estudar a possibilidade de fabricação e o mercado de agentes antibacterianos no Brasil. Em relação a Missão de Cooperação de Empresas Privadas pensamos de forma proativa, especialmente no "método japonês" de desenvolvimento de transmissões de radio para prevenção de desastres, acreditamos que estamos obtendo resultados em instalações nas ilhas japonesas, Hachijo-jima, Niijima e Chichijima e também no oferecimento de serviços para o exterior com know how de manutenção de 24 horas e 365 dias com inspeção preventiva nas regiões montanhosas de Tóquio (Hibara-mura, Okutama-cho). Pensamos de maneira proativa em relação à receber estagiários para treinamento e formação de técnicos de transmissã e pretendemos orientar especialmente sobre técnicas de manutenção preventiva dos equipamentos de radio de transmissão para prevenção de desastres.

## 4. Idiomas:

Japonês e Inglês



# ACM CO., LTD.



Japan International Cooperation Agency

## Produtos principais/Tecnologia/Serviço

- Purificadores de água
- Componentes de melhoramento do solo
- Fertilizante líquido

## Entidade e /ou Área de Interesse

- Fazendas
- Fábricas de componentes de melhoramento do solo
- Ministérios ou órgãos governamentais relacionados à agricultura
- Câmara do Comércio e da Indústria do Japão no Brasil

## 1. Perfil Corporativo

Data de estabelecimento	28/09/1984
Representante	Yoshimasa Kijima
Endereço	Sumida-ku, Tokyo Ryoukoku 4-8-10MY 3F 130-0026
URL	<a href="http://www.acm-pi.co.jp/">http://www.acm-pi.co.jp/</a>
Telefone	+81-3-3634-7373
E-mail	<a href="mailto:acm@acm-pi.co.jp">acm@acm-pi.co.jp</a>
Capital	50 milhões de ienes (≈ 417.000 dólares)
No. de Colaboradores	31
Principais escritórios (No Japão)	Hokkaido, Aomori, Kumamoto, Região de Shikoku
Escritório e parcerias em território estrangeiro	Empresas Chinesas Qingdao Haidelong BioTech Co.Ltd



**Koichi YAMAGISHI**  
Diretor Gerencial



**Fertilizante Líquido “Hatsukuo”**  
Purificador de água π

## 2. Pontos relevantes para negócios na América Latina:

Realizamos a fabricação e venda de fertilizantes líquido “Hatsukuo”, componentes de melhoramento do solo “Tenten”, purificadores de água voltados para fábricas de plantas com especialidade em purificadores de água comerciais e caseiros. O componente de melhoramento do solo Tenten possui microorganismos na sua composição porém, tem como ponto inovador tanto o uso de bactérias de aerobiose como de anaerobiose. É utilizado em arroz, tomate e pepino e comparando com componentes de melhoramento de solo de outras empresas, demonstra uma vantagem muito superior em relação a ajuste de excesso de fertilizante no solo, aumento de rendimento e melhora no sabor. Por exemplo, houve uma associação entre a boa venda do Tenten com a melhora notável no sabor do arroz produzido em Kumamoto, cujo gosto estava se perdendo.

## 3. Plano de Negócios na América Latina:

Devido ao interesse da empresa chinesa de venda de adubos Qingdao Haidelong BioTech Co.,Ltd. em vender componentes de melhoramento do solo orgânico que utilizam microorganismos, a princípio, estudamos a possibilidade de exportação do Tenten porém, foi descoberto que o preço no valor local seria muito alto. Nesse contexto, além de conceder a técnica de produção para a mesma empresa, decidimos vender a água necessária na produção e micróbios que servem de material. Iniciamos as vendas desde 2014 e pretendemos produzir efetivamente este ano. O target de vendas e produção é de 2,000t. Assim como os negócios na China, gostaríamos de fabricar e vender o componente de melhoria do solo Tenten adaptando às condições do solo brasileiro. Para isso, pensamos a princípio realizar uma pesquisa. No momento, almejo participar da Prospecção de Negócios para Soluções de Problemas em Países Emergentes (Negócios SDGs) ou então, da Prospecção de Projetos de Apoio à Promoção de Pequenas e Médias Empresas da JICA. Gostaria de verificar as tarifas, regulamentações e padrões técnicos de produção de componentes de melhoria do solo no Brasil.

## 4. Idioma:

Japonês

# Lexues Inc.

## Produtos principais/Tecnologia/Serviço

- AI, IoT, Cloud Service, Web Application, UX(user experience), tecnologia de ponta

## Entidade e/ou área de interesse

- Empresas líderes brasileiras de AI/IoT/Cloud Service (Sem entrar na questão de ser uma empresa patrocinada ou para usuários), líderes de empresas e consórcios
- Empresas de Tech Media do Brasil (empresas que correspondem a PublicKey, ITMedia, Nikkei BP no Japão), membros que estão competindo no Product Business (not SI) e utilizam AI, IoT, UX, Cloud Computing

## 1. Perfil Corporativo

<b>Data de Estabelecimento</b>	28/10/1998 日
<b>Representante</b>	Takashi Hiyane
<b>Endereço</b>	Okinawa-ken Urumashi Azasuzaki 14-ban 17 904-2234
<b>URL</b>	<a href="https://www.lexues.co.jp/">https://www.lexues.co.jp/</a>
<b>Telefone</b>	+81-98-921-3800
<b>E-mail</b>	<a href="mailto:info@lexues.co.jp">info@lexues.co.jp</a>
<b>Capital</b>	12.500 ienes (≒ 1,042,000 dólares)
<b>No. de Colaboradores</b>	68
<b>Principais escritórios (No Japão)</b>	Okinawa, Tóquio
<b>Escritório e parcerias em território estrangeiro</b>	Vale do Silício

## 2. Pontos relevantes para negócios na América Latina:

Como empresa de tecnologia representante de Okinawa, oferecemos serviços e produtos inovadores de AI/IoT/Cloud/Design/UX (user experience) como as principais atividades. Em nosso escritório de marketing no Vale do Silício, realizamos para fins de contribuição com o desenvolvimento de tecnologia de Okinawa na sociedade internacional, a liderança de uma comunidade de tecnologia de ponta, na própria província. Abrimos também uma empresa com programas de treinamento para a próxima geração de Okinawa, a "Ryukyufrogs". Realizamos:

- Comércio, o desenvolvimento e o projeto do "PhotoBridge", um serviço de armazenamento de dados para confecção de álbuns de casamento; desenvolvimento do serviço de armazenamento de dados "Halope H" para contabilidade e administração de hospitais veterinários;
- Venda e o desenvolvimento do serviço de construção e operação de armazenamento "Lexus Cloud"; venda, desenvolvimento e planejamento do aplicativo voltado para dispositivos para Web e Smart Devices;
- Venda, desenvolvimento de aplicativos que utilizam plataforma Cloud como SAP Cloud Platform/kintone/AWS;
- Desenvolvimento de serviços com técnicas de aprendizado de máquinas;
- Venda, desenvolvimento e planejamento de aplicativos IoT;
- Desenvolvimento e planejamento de aplicativos de entretenimento com AR/VR.

## 3. Plano de negócios na América Latina:

Em 2009, nos estabelecemos no Vale do Silício como uma base de pesquisa e marketing para desenvolvimento de produtos no exterior. Também fomos reconhecidos pela empresa mundial de AI, NVIDIA, como parceiros do "Inception Program" e empresa de AI líder do Japão. Na China, são realizados processos da confecção de álbuns de casamento "PhotoBridge", em parceria com empresa Value Bridge, como carregamento de fotos após tiradas. Conforme os serviços de AI/IoT/Cloud vão evoluindo, torna-se muito importante oferecer serviços que não dependa do "tempo" e caso conseguirmos uma parceria com o Brasil, que se localiza do ao contrário do Japão, ofereceremos serviços com o sistema japonês durante 24 horas e 365 dias. Em relação ao campo de infraestrutura de TI, gostaríamos de analisar a possibilidade de fornecer nossos produtos no mercado sul americano, incluindo pesquisa de temas atuais que precisam de soluções. Também pensamos na possibilidade de desenvolvimento de negócios fora do Japão (User experience com DeepLearning e IoT) e na recepção de engenheiros estagiários estrangeiros para intercâmbio.

## 4. Idiomas:

Japonês



**Ryuji TOKIWAGI**  
Evangelist, Gerente de Desenvolvimento de Negócios



Serviço de armazenamento de dados na confecção de álbuns de casamento muito adotado no Japão "PhotoBridge"



Desenvolvimento do "Halope H", um serviço de armazenamento de dados para finanças e gerenciamento voltado para hospitais veterinários desenvolvidos em todo Japão (Para Tablets)

# Andes Foods Japan Co.,Ltd.

## Produtos principais/Tecnologia/Serviço

- Produtos alimentícios da América Latina, produtos alimentícios processados, operações de compra e desenvolvimento de produtos de saúde, operações de importação e atacado, operações de escritura

## Entidades e/ou Área de Interesse

- Empresas alimentícias de pequeno e médio porte (Especialmente, empresas de processamento e fabricação de suco de lima ou limão, agrião como um produto novo)
- Emater de Curitiba, Paraná (Instituto Paranaense de Assistência Técnica e Cultural)

## 1. Perfil corporativo

Data de estabelecimento	19/12/2012
Representante	Takamasa Kurachi
Endereço	Shinjuku-ku, Tokyo Takadanobaba 4-4-2 Onoe 401 135-0042
URL	<a href="http://www.andesfoodsjapan.com">www.andesfoodsjapan.com</a>
Telefone	+81-3-3371-3610
E-mail	<a href="mailto:taka.kurachi@andesfoodsjapan.com">taka.kurachi@andesfoodsjapan.com</a>
Capital	1,5 milhões de ienes (≅ 12.500 dólares)
No. de colaboradores	5
Principais escritórios (No Japão)	Shinjuku, Tóquio
Escritórios e parcerias em território estrangeiro	BBBR Serviço e Desenvolvimento Empresarial Ltda.



**Takamasa KURACHI**  
CEO



**Noni seco**



**Coprinus (Cogumelo seco)**  
**Azeite de Oliva Extra-virgem**

## 2. Pontos relevantes para negócios na América Latina:

Os produtos principais são: noni seco produzido por nikkeis do município de Tomé-Açu da região amazônica brasileira, cogumelo seco Coprinus em Atibaia e o azeite de oliva extra-virgem do Chile. Além da Andes Foods Japan Co.,Ltd., administramos a BBBR Ltda que realiza o desenvolvimento e pesquisa de Mercado no Brasil e também temos co-proprietário da Andes Foods Japan.Co. Ltd. que também trabalhou por mais de 10 anos na Nippon Ham do Chile possuindo know how de negócios no Brasil e no Chile, conhecidos como “tesouros de ingredientes alimentícios” da América do Sul. Em meio a uma situação em que a maioria das empresas de comércio de pequeno e médio porte não chegam a estabelecer suas filiais no Brasil e conseqüentemente na América do Sul, uma vez que estruturamos escritórios e funcionários em território sul-americano, conseguimos realizar o desenvolvimento do comércio de vários produtos alimentícios. .

## 3. Plano de Negócios na América Latina:

O Brasil, Chile, Peru entre outros são conhecidos como “Tesouros de ingredientes alimentícios”, e por haver diversos tipos de ingredientes na Amazônia brasileira, gostaria de colocar força nos negócios para apresentá-los no mercado japonês. Além disso, temos como demanda de nossos clientes o desenvolvimento e compra de diversos produtos alimentícios funcionais, alimentos de saúde, alimentos processados da América do Sul (Especialmente do Brasil) e também gostaria de reforçar ainda mais o network com os fornecedores brasileiros para realização do controle de qualidade, especialmente pelo fato de haver uma dificuldade neste controle devido a problemas de conscientização dos fornecedores brasileiros, o que já causou problemas de defeitos no comércio voltado para japoneses. Para a resolução destes problemas, além da aplicação de recursos humanos para lidar com os fornecedores, devido a escassez de soluções, gostaria de pensar em uma forma de garantia com recursos humanos locais brasileiros.

## 4. Idiomas:

Japonês e Português