

パラグアイ国

パラグアイ国
軟弱地盤でスタックした農機・車輛
等を迅速に引き上げる
ニーズ確認調査

調査完了報告書

2025 年 1 月

有限会社アグリプロジェクト

目次

巻頭写真	i
略語表	vii
図表番号	vii
I. 事業計画書	1
1. 自社戦略における本調査の位置づけ	1
2. 市場環境	1
2.1 市場規模・推移	1
2.2 競合動向	2
3. ターゲット顧客・ニーズ	2
3.1 ターゲット顧客	2
3.2 ターゲット顧客のニーズ（顧客の直面している問題）	2
4. 製品・サービス概要	3
5. フィージビリティ（技術／運営／規制等の実現可能性）	4
5.1 技術・価格の現地適合性	4
5.2 市場性	4
5.3 法規制・その他障壁	5
6. ビジネスモデル（実施体制／顧客やパートナーに提供する価値等）	7
7. 将来的なビジネス展開、ロードマップ	8
7.1 事業規模のイメージ、進出形態・実施体制のイメージ	8
7.2 事業化に向けたスケジュール	9
7.3 事業化の条件・課題・リスク	10
II. ロジックモデル	11

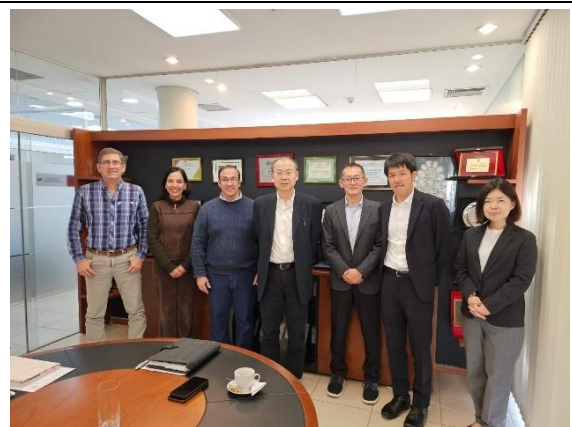
巻頭写真



2024 年 5 月 20 日 MOPC



2024 年 5 月 20 日 MOPC 会議の様子



2024 年 5 月 20 日 FECOPROD



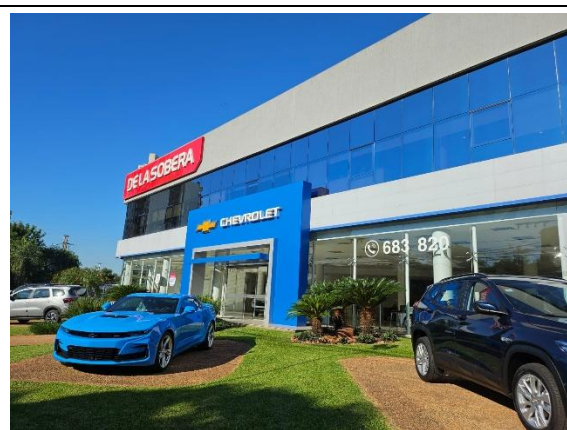
2024 年 5 月 20 日在パラグアイ日本商工会議所



2024 年 5 月 21 日 日系農業協同組合中央会



2024 年 5 月 21 日 Pauny 社訪問時撮影
アルゼンチン製トラクター



2024 年 5 月 22 日 De La Sobera 社



2024 年 5 月 22 日 日系法律事務所
Ishida & Associates



2024 年 5 月 22 日 アスンシオン郊外道路の視察



2024 年 5 月 22 日 アスンシオン郊外農場内



2024 年 5 月 23 日 農牧省との面談（JICA 事務所）



2024 年 5 月 23 日 アスンシオン国立大学工学部



2024 年 10 月 1 日 チョルティセー農協加盟農家



チョルティセー農協所有の集乳車



2024 年 10 月 1 日 Metalurgica Siemens 生産農機



Metalurgica Siemens 工場内部



2024 年 10 月 3 日 Sumidenso



2024 年 10 月 4 日 商工省 RED1EX



2024 年 10 月 4 日 Procyon Consulting、Allianz
Global



2024 年 10 月 7 日 La Holanda 農協



2024 年 10 月 7 日 La Holanda 農協加盟酪農家



2024 年 10 月 7 日 La Holanda 農協の店舗



La Holanda 農協提供写真 集乳車がスタックし、
別の集乳車にミルクを移している様子



La Holanda 農協提供写真
スタックした集乳車



2024 年 10 月 7 日 イグアス農協



2024 年 10 月 8 日 萩原工業



2024 年 10 月 8 日 Kurosu & CIA



Kurosu & CIA シウダ・デル・エステの店舗



Kurosu コントロールセンターと、対応チーム



Kurosu 農機のメンテナンスセンター



2024 年 10 月 9 日 小型農機販売会社 SETAC



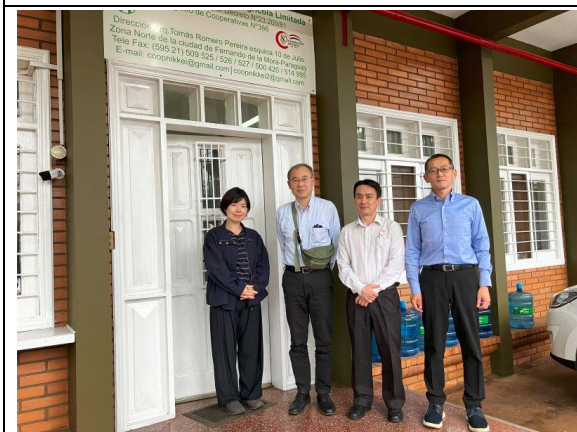
SETAC 取扱いインド製小型トラクター（SOLIS）



2024 年 10 月 10 日 コメ生産企業 Arrozal



Arrozal 所有の収穫機（5 台所有）



2024 年 10 月 10 日 日系農協中央会安田参事



2024 年 10 月 11 日 JICA パラグアイ事務所

略語表

略語	英語・スペイン語	日本語
CNIME	Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación	国家輸出マキラドーラ産業審議会
FECOPROD	Federación de Cooperativas de Producción	生産協同組合連合会
IFRS	International Financial Reporting Standards Foundation	国際財務報告基準
MOPC	Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones	公共事業・通信省
REDIEX	Red de Inversiones y Exportaciones	輸出・投資ネットワーク

図表番号

図番号	タイトル	ページ
図 2-1	パラグアイにおける農業機械輸入額の推移	1
図 3-1	チャコ地方チョルティセー農協周辺道路の状況（雨季）	3
図 4-1	マッスルモンスターの概念図	4
図 5-1	マキラ制度の概要	6
図 6-1	ビジネスモデル	7
図 7-1	中期的な事業規模のイメージ、進出形態・実施体制のイメージ	8
図 7-2	長期的な事業規模のイメージ、進出形態・実施体制のイメージ	9
図 7-3	事業化に向けたスケジュール	10

表番号	タイトル	ページ
表 5-1	製品の技術・価格の現状と現地適合性の比較	4
表 7-1	前提条件・リスク・課題と対応策	10

I. 事業計画書

本報告書冒頭に記載の調査を実施した結果として有限会社アグリプロジェクトが作成した事業計画書を以下に示す。

1. 自社戦略における本調査の位置づけ

アグリプロジェクトの社是は、「困っている人を助ける」であり、酪農業をベースに大地での課題解決を目指し開発を行っている。北海道での農場開拓経験がある為、同じく南米の荒地を苦労の上開拓し成功をしてきた日系移民に深く共感をしており、彼らと連携を図り中長期的には提案製品であるマッスルモンスターの現地生産を行うことも視野に入りたい。アグリプロジェクトの機械開発ベースは農業である為、農業を主力産業にしており未舗装道路が75%を占めるパラグアイにて課題解決の一助を担いたい。

2. 市場環境

2.1 市場規模・推移

提案製品のカテゴリーは農業機械に該当する。パラグアイでの農業機械の市場規模の推移を示したのが以下のグラフである。同国の商工省 REDIEX や現地ヒアリング先を通じてわかったことは、パラグアイの農業機械はほぼ輸入製品であり、農業機械の輸入額がほぼパラグアイの農業機械の市場規模といえる。

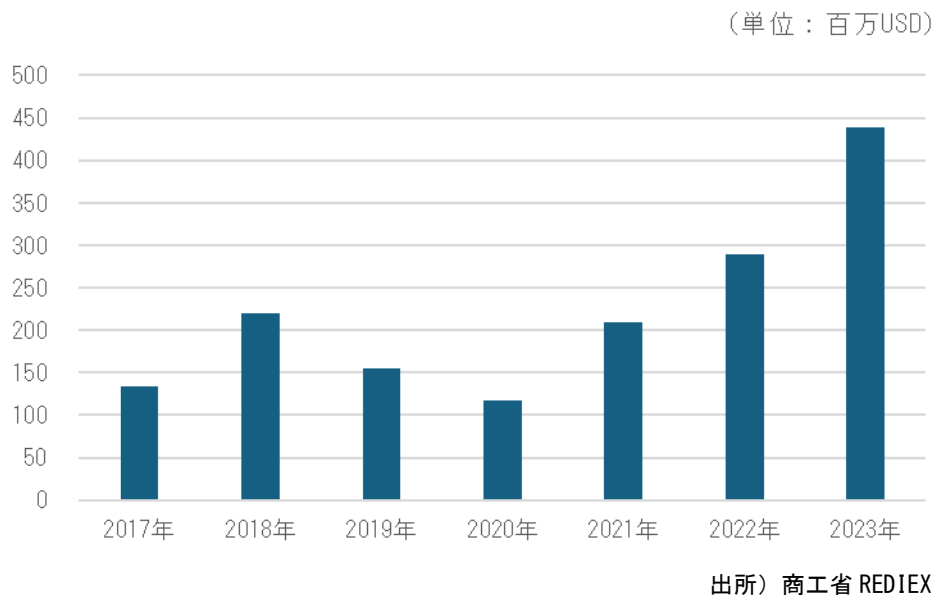


図 2-1 パラグアイにおける農業機械輸入額の推移

2017年では1億3,300万ドル、2018年には2億2,000万ドルに増加したが、2019年1億5,600万ドル、2020年1億1,700万ドルと輸入額は減少するが、その後増加に転じ、2023年には4億3,900万ドルに達しており、パラグアイの農業機械の市場規模は拡大している。

2.2 競合動向

2 回のパラグアイでの現地調査を通じて提案製品の類似品は存在しなかった。過去に、林業でトラクターにウインチをつけて木材を引っ張るという製品があった。ウインチを使って牽引力を出すのであるが、提案製品が使用している油圧式ではなく、PTO（パワーテイクオフ）によるものであり、トラクターの後ろにつけた機械式の回転動力であった。同国で森林伐採ゼロ法が施行されたことにより、木材の伐採は、植林を行わないと実施できなくなり、結局その製品も市場からなくなった¹。現地調査でのヒアリングによると、同国ではぬかるみにはまった車両を牽引する場合、トラクター3 台等で牽引しているのが現状である。

3. ターゲット顧客・ニーズ

3.1 ターゲット顧客

ターゲット顧客は、チャコ地方の農協・農家、南部の稲作地域の農家がメインである。チャコ地方の土壌は粘土質で塩分濃度が高い土壌であり、12 月から 3 月の雨季にはスポンジ状になり、ぬかるみが発生しやすい。さらに、チャコ地方の農協は酪農がメインであり、集乳のために雨天でも関係なく集乳車（30 メートル程度のトレーラー）を運行させる必要がある。

南部の稲作地域は、日本の稲作地域とは大きく異なり、何百・何千ヘクタールの大規模なものである。水稻ではなく陸稲が栽培されている。稲作農家へのヒアリングによると圃場である田んぼの中がぬかるみ、田んぼの横の道路も作ってから 3 年間はぬかるみやすいとのことである。特に、収穫時期になると、雨天の場合でも農業機械を使用し収穫作業を続ける必要があり、たびたび農業機械がぬかるみにはまってしまうとのことである²。

他の地域の農協・農家は、雨が降った後は大型機械での作業を行わないのが原則であるとのことである。大型機械を使用すると道路を補修する必要があるので、雨天の場合農作業を行わず、従って提案製品を使用する機会もないとのことである³。

3.2 ターゲット顧客のニーズ（顧客の直面している問題）

ターゲット顧客であるチャコ地方のチョルティセイ農協は集乳車 27 台、飼料を集める運搬車を 3 台保有しており、稼働中の集乳車は早朝から夕方まで毎日 200 軒の酪農家を回っている。雨がが続くと、1 日に最大で 5、6 件ぬかるみにはまってしまうことがある。救出には現場近辺の農家のトラクターを使うことが多い。農協がそれらの支援を行った農家に 1 時間当たり燃料代等のため 20～40 万グアラニー（約 4,000～8,000 円）を支払うことにしており、謝金も高くつく。救出に関して 1 回合計で 100 万グアラニー（約 20,000 円）かかっている。集乳したミルクについては、救出が 2～3 日かかり集乳できないと、廃棄する。集乳した後は農協が責任を持ち、集乳前の場合は農家の負担となる。酪農家の保管用タンクに貯蔵できるのは、2、3 日が限界のため、農協の道路維持管理部のスタッフも、このような時期は 24 時間待機する必要が出てくるなど、スタッフへの負担も大きい。ぬかるみの多い道路の整備や維持管理は農協の役割である。幹線道路の整備のみが中央政府の責任である。

¹ 2024 年 5 月 21 日 日系農業協同組合中央会でのヒアリングによる。

² 2024 年 10 月 10 日 Arrozal 社 Hector 氏へのヒアリングによる。

³ 2024 年 5 月 21 日 日系農業協同組合中央会でのヒアリングによる。



図 3-1 チャコ地方チョルティセー農協周辺道路の状況（雨季）

南部の稲作地域は、スタックした農業機械の救出にはトラクターを使用しているが、現在はトラクター3台以上使用して行っているとのことであり、特に収穫期の農作業が阻害されている。

4. 製品・サービス概要

アグリプロジェクトが位置する道東地区は国内最大の酪農地帯であるが、泥炭地の地質で雨天後の牧草地にはぬかるみが発生し、牧草収穫作業中のトラックや重機がぬかるみに

はまりスリップし動けなくなる事象が頻繁に発生する。課題解決策として、大型車両等の重量物を牽引する為に、ホイールローダー等の作業機械に装着可能な牽引用アタッチメントである提案製品（製品名：マッスルモンスター）を提供する。以下は、その特徴である。

1. ホイルローダー等作業機械に着脱可能なアタッチメントである。
2. アタッチメントに固定した油圧ウインチにより車輛を牽引する。
3. アタッチメント前脚部を後脚部より長くしアタッチメントを地盤に固定する。
4. 保護壁、視認性確保と油圧ウインチ制御による安全性を確保する。牽引車で大型車両を引き出す場合、牽引車と大型車両の重量差が大きいため、車体や牽引器具が破損し、それらが飛散することがあり、非常に危険である。

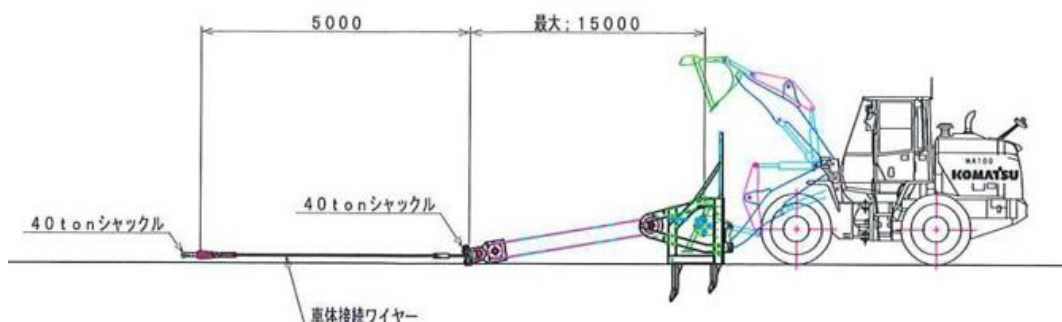


図 4-1 マッスルモンスターの概念図

5. フィージビリティ（技術／運営／規制等の実現可能性）

5.1 技術・価格の現地適合性

パラグアイで2回の現地調査を行ったが、同国に導入・展開するためには、以下の技術・価格の現地適合性が求められる。今後、農機・重機生産会社で現地適合化・量産化は検討する予定である。

表 5-1 製品の技術・価格の現状と現地適合性の比較

項目	現在	今後の現地適合化
牽引力	最大で 40 トンを牽引する	集乳車の重さは全体で 50 トン程度であり、それ以上の牽引力にする
サイズ・重量	サイズ：1700mm 幅×1500 奥行 重量：約 1000kg	サイズ：900mm 幅×1000mm 奥行 重量：約 400kg
運送・使用時の状況	ホイールローダー及びトラクターへ装着し現場へ移動する	小型ピックアップトラック荷台に積載可能なサイズへ変更し、現場でトラクターへ着脱が容易にできる構造にする
価格	約 2 万ドル	約 1.5 万ドル

5.2 市場性

パラグアイ国では、以下の「5.3 法規制・その他障壁」での内容の通り、特段障壁となる規制はなく、市場に参入しやすい。その分、国内だけでなく海外の企業も自由に参入し市場競争が激しい。提案製品は、現地調査では競合製品が存在せず、現時点では参入すれば市場

を提案製品が独占化できる可能性がある。

5.3 法規制・その他障壁

(1) 道路交通面の規制

2024年5月20日に公共事業・通信省（MOPC）に訪問し、提案製品の運搬時と使用時における道路交通面での規制に関しヒアリングを行った。提案製品の道路交通面での規制がないことを以下の通り確認した。

＜確認できた事項＞

- ・ パラグアイの国道・県道も全て MOPC の管理下にある。
- ・ 日本では、アタッチメント（提案製品）を取り付けての公道走行はできないが、パラグアイでは特段規制はない。
- ・ 提案製品の幅についても、車線を越えず、トラクター程度の車幅であれば問題ない。使用に関しても規制はない。
- ・ レスキューする（ぬかるみにはまった車両を牽引する）のはトラクター等を有している近辺の牧場の一般個人である。
- ・ ホイルローダーについても、車幅を超えなければ問題ない。大型の収穫機などは、車幅を超えるので、規制はある。

(2) 外資規制

パラグアイでは外資企業が法人を設立する場合でも 2 カ月程度で設立でき、外国人でも居住証明書および身分証明書を取得すれば法人の取締役または管理職になれる。留意点は、パラグアイの現地代理店に有利な法律である「代理店保護法（法律第 194/1993 号）」の存在である。パラグアイに居住する営業代行（Representación）、代理店（Agencia）、または販売業者（Distribuidor）を通じて外資企業が提供する製品またはサービスのパラグアイでのプロモーション、販売または流通に関する契約について規定している。この法律は、国内の営業代行、代理店、販売業者に有利な不可逆的な権利を確立している。外国企業が正当な理由なく契約を終了した場合に営業代行、代理店、販売業者に支払うべき補償金を決定するための方針を定めている。回避する方法の一つとしては、パラグアイに子会社を設立し、代理店と契約を行えば、契約の終了については当事者間で定められ、代理店保護法の適用を受けない⁴。

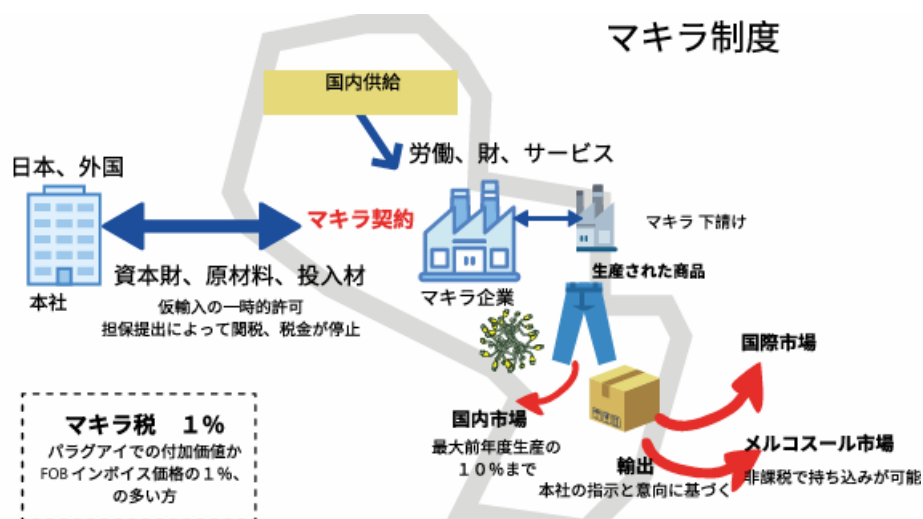
(3) 輸出入規制・奨励

法律第 1064/97 号「マキラ法」法はマキラ（輸出保税加工地区）制度と呼ばれ、パラグアイに所在する企業が輸出用の製品を生産するシステムである。生産された製品は 90%以上輸出する必要がある。マキラ制度を利用するためには、企業は監督機関である国家輸出マキラドーラ産業審議会（CNIME）に対して「マキラ計画書」を提出し、承認を得る必要がある。多くの進出企業は、生産設備の輸入に法律第 60/90 号「投資誘致法」、生産・輸出にマ

⁴ パラグアイの貿易・投資制度 輸出入、商標登録、代理店保護 2021 年 3 月 日本貿易振興機構（ジェトロ） ブエノスアイレス事務所 ビジネス展開・人材支援部 ビジネス展開支援課

キラ制度を活用している。マキラ制度を利用する企業は、生産・輸出に関する税金のほか法人税など様々な税が免除される。マキラ制度を利用して生産された製品の輸出にあたっては、付加価値（財・サービスの合計）またはインボイス価格のいずれか高い方に単一課税 1% が課される。マキラ制度は、生産に必要な原材料の輸入関税が一時的に免除される。関税及び輸入に関する各種税に対する税恩典である。マキラ制度が生産した製品がメルコスール原産として認定されるためには、原産地規則を満たす必要があり、現在の域内調達比率は 40% となっている。この原産地規則に則って生産された製品は、関税ゼロで域内の各国市場に輸出できる。マキラ制度において国内販売は最大で前年度生産量の 10% まで認められているが、輸入関税および各種税の免除は適用されない⁵。

アグリプロジェクトの長期的なビジネスモデルとしては、提案製品の同国への販売売上を 10% にして、ブラジルへの輸出販売を 90% にすることが理想的である。実際、第 2 回目の現地調査でヒアリングを行った日系企業は既にそのようなビジネスモデルで、パラグアイでの販売売上とブラジルへの輸出販売を実施している。



(出所) 投資ガイドブック 2021 年 パラグアイから広がるビジネスチャンス 南米の輸出拠点

図 5-1 マキラ制度の概要

(4) 会計・税務

パラグアイでは、IFRS（国際財務報告基準）も適用されるが、ほぼパラグアイ独自の会計基準を採用している。税制面は、個人所得税、法人税などは 2020 年に大きく改正され、法人税、個人税の最高税率はともに 10% でブラジル、アルゼンチン等の他のメルコスール諸国と比較して低い。付加価値税（VAT: Value Added Tax）も同じく 10% で、他のメルコスール諸国と比較して低率である。配当金に関しては、配当を受ける側がパラグアイ居住者の場合は 8%、非居住者は 15% 課税される。日本へのロイヤリティ（主に特許権、商標権、著作権などの知的財産権の利用に対する対価）送金課税は 10% 課税される⁶。他国から物品等を

⁵ 投資ガイドブック 2021 年 パラグアイから広がるビジネスチャンス 南米の輸出拠点

⁶ 投資ガイドブック 2021 年 パラグアイから広がるビジネスチャンス 南米の輸出拠点

輸入する際に課す輸入関税は、5%～20%の範囲で課税される⁷。

（５）労働慣行

労働法について、労働者は10年以内の雇用の場合、正当な理由があろうとなかろうと、解雇手当を払えば解雇できる。雇用期間が10年過ぎると解雇には労働当局の事前許可が必要となる。

一方、パラグアイでは若い労働人口が多く、従業員の採用は比較的し易い。3カ月の試用期間があるので、定着するかの判断ができ、ある日系企業の定着率は90%でかつ日系企業であることがプラスになっているとのことである。しかし、中間管理職、マネジメントができる人材は少なく育成はしているが、追いついていないとのことである。

6. ビジネスモデル（実施体制／顧客やパートナーに提供する価値等）

実施体制、顧客やパートナーに提供する価値等を示すビジネスモデルは下図の通りとなる。

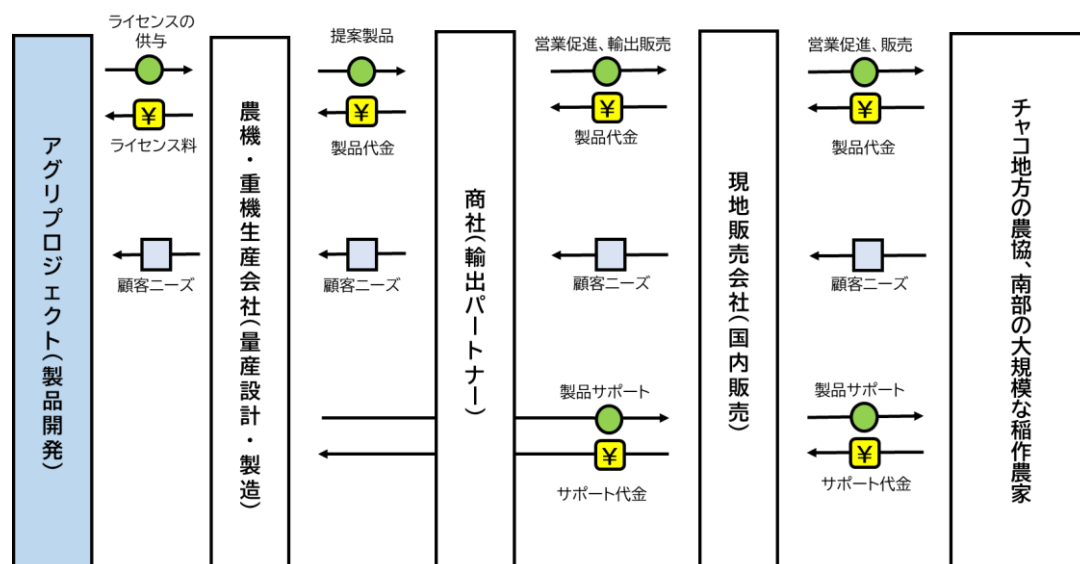


図 6-1 ビジネスモデル

アグリプロジェクトが、農機・重機生産会社に提案製品であるマッスルモンスターの生産依頼を行う。農機・重機生産会社は日本等で製造し、輸出パートナーである商社を通じてパラグアイの現地販売会社に提案製品を納入する。商社は現地販売会社に対し営業活動を行い、輸出の手続きと販売を行う。現地販売会社への技術的な製品サポートは農機・重機生産会社が行う。現地販売会社はチャコ地方の農協や南部の大規模な稲作農家への営業活動と販売を行い、製品サポートも行う。

本ビジネスモデルでは日本等から提案製品を輸出することになり、提案製品の現在の価格約2万ドルに対し、新たに輸送費、輸入関税等が加算されてパラグアイ国で販売されるこ

⁷ 商工省 REDIEX へのヒアリングによる。

とになる。輸送費⁸は、日本の東京港からパラグアイのアスンシオン港まで LCL（Less Than Container Load：海上輸送においてコンテナ 1 本分に満たない物量の貨物を輸送する際に、他の荷主の貨物とコンテナの中で混載して輸送する輸送手段）で輸送する場合、約 600～750 ドルとなる。提案製品を複数台、20 フィートコンテナ、さらには 40 フィートコンテナに積載できれば、提案製品 1 台あたりの輸送費は上記金額から減少し、価格を下げるができる。

加えて、提案製品には輸入関税が課せられる。他国から物品等を輸入する際に課す輸入関税は、前章の 5.3（4）会計税務で述べた通り、5%～20%の範囲で課税される。商工省 REDIEX に改めて提案製品に対する輸入関税率を問い合わせた結果、提案製品の HS コード⁹がわかれば輸入関税率がわかるとのことで、提案製品の HS コード「8425.42.00（その他のジャッキ及びホイスト（液圧式のものに限る）」を伝え、輸入関税率は 5%であることが判明した。

以上のように、提案製品の価格に対しさらに上記の輸送費、輸入関税等がプラスされてパラグアイで販売することになるので割高となり、より拡販していくためには、次章で述べる中期的なビジネスモデルへの早期の展開が望まれる。

7. 将来的なビジネス展開、ロードマップ

7.1 事業規模のイメージ、進出形態・実施体制のイメージ

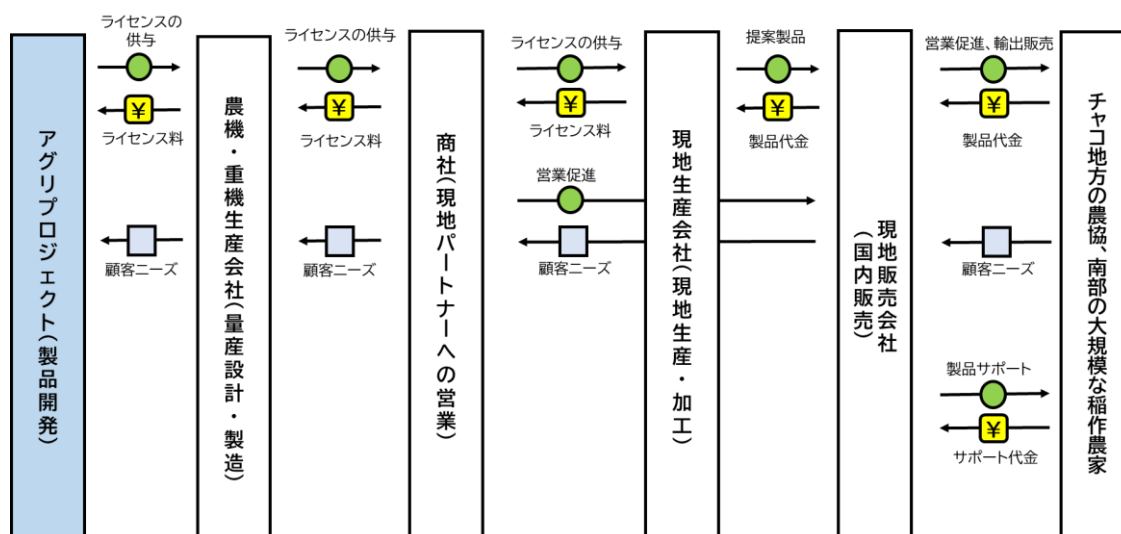


図 7-1 中期的な事業規模のイメージ、進出形態・実施体制のイメージ

中期的には、上図の通り、日本等から輸出するのではなく現地で部材を調達し生産を行う。

⁸ 現行の提案製品のサイズ 900 幅×奥行 1000×高さ 1500、重量 400kg/台で、物流業者にヒアリングし、試算した。経路は、東京港（日本）→釜山港（韓国）→モンテビデオ港（ウルグアイ）→アスンシオン港（パラグアイ）、東京港（日本）→香港港（中国）→アスンシオン港（パラグアイ）等である。航海日数は 70～72 日である。以上の東京港からアスンシオン港までの輸送費に加えて、さらに東京港までの提案製品の輸送費、アスンシオン港から最終輸送先までの輸送費及び輸送保険代も別途かかる。

⁹ 国際貿易商品の名称および分類を世界的に統一する目的のために作られた 6 けたのコード番号であり、貨物を輸出入する際の品目分類に用いる輸出入統計品目番号である。

これにより、日本等からパラグアイまでの輸送コストが減少し、輸入関税も免れる。また現地でより安価な部材を調達することにより製品コストが下がり製品力・販売力が向上する。このようなコストダウンにより、より多くの提案製品をチャコ地方の農協、南部の大規模な稲作農家に販売が可能となる。

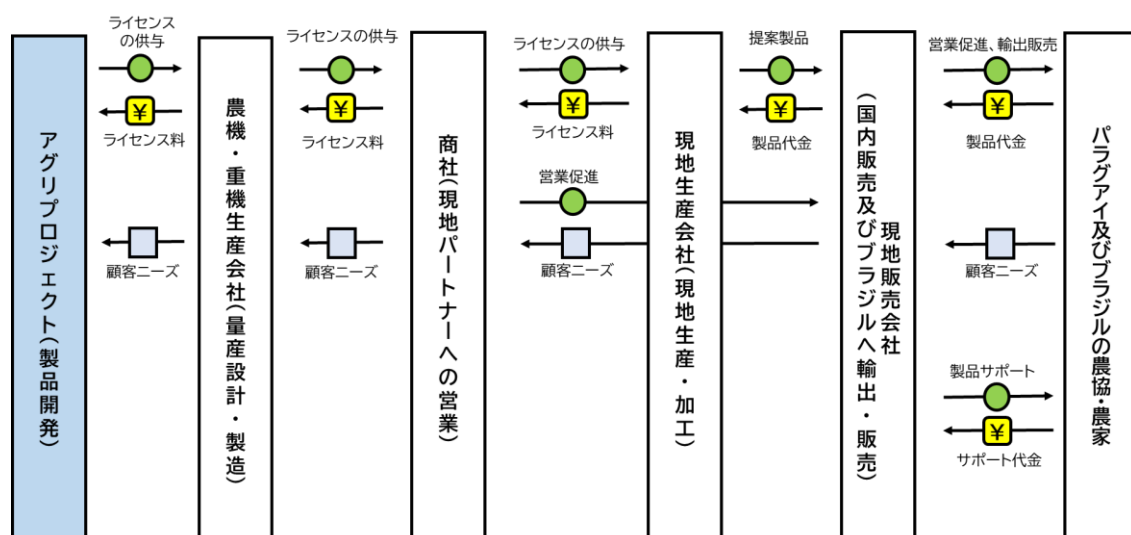


図 7-2 長期的な事業規模のイメージ、進出形態・実施体制のイメージ

長期的には、パラグアイのマキラ制度を十分に活用し、国内販売だけでなくより大きな農機市場を持つブラジルへ輸出する。ブラジルの農業機械市場の規模は 2023 年に 48.2 億ドルと推定され¹⁰、パラグアイの同市場規模が 4 億 3,900 万ドルなので、12 倍以上の市場規模を持つ。また、ブラジル北部は面積が広いものの、熱帯雨林で覆われており、道路の状態はあまりよくない¹¹。

マキラ制度を活用する場合、現地生産会社の部材の輸入税、並びに輸出税は免除され、前年度の売上高の 1 %のみ収めるモデルでよりコスト競争力がつき、拡販が期待される。その場合、ブラジルの販売が 9 割、国内販売が 1 割となるようにする必要がある。

7.2 事業化に向けたスケジュール

事業化へ向けたスケジュールは以下の通りである。

¹⁰ <https://www.mordorintelligence.com/ja/industry-reports/brazil-agricultural-machinery-market>

¹¹ https://www.jbic.go.jp/ja/information/investment/image/inv_Brazil08.pdf

事業化のための活動		1年～3年以上									
1	農機・重機生産会社が現地適合理化と量産化に向け採算性を検討する										
2	農機・重機生産会社が現地適合理化と量産化に向けた開発を行う										
3	農機・重機生産会社と当社でライセンス契約を締結する										
3	当社がパラグアイ国で提案製品の特許を取得する										
4	現地販売会社を決める（日系企業を想定）を決める										
5	農機・重機生産会社が商社に輸出対応を委託する契約を結ぶ										
6	商社が現地販売会社に営業交渉し、販売代理店契約を結ぶ										
7	農機・重機生産会社が現地販売会社に技術指導を行い、製品サポート契約を結ぶ										
8	農機・重機生産会社が現地適合理化された提案製品を生産する										
9	農機・重機生産会社が商社を通じて提案製品を輸出する										
10	現地販売会社がチヨルティセー農協に営業活動を行い、提案製品を販売する										
11	現地販売会社がチヨルティセー農協に販売後の製品サポートを行う										

図 7-3 事業化に向けたスケジュール

7.3 事業化の条件・課題・リスク

事業化の条件とその課題・リスクと対策について主なものは、下表の通りである。

表 7-1 前提条件・リスク・課題と対応策

前提条件・リスク・課題		対応策
条件	提案製品の現地適合理化（パワーアップと軽量化、価格）、量産化を行う。	農機・重機生産会社が採算性を検討の上、提案製品の現地適合理化、量産化を検討する。
課題	現地での拡販に向けた体制の確立	現地での今後の販売状況を管理し、販売が多く見込める場合、マキラ制度を活用し輸出が見込める場合、生産委託会社への提案製品の発注量を増やすか、生産委託先を開拓し複数の生産委託先を発掘し、生産量の拡大を図る。
課題	提案製品のブラジル輸出に向けたマキラ制度の活用	商工省 REDIEC やマキラ制度コンサルティング会社を通じて事前に活用のための情報を入手する。
リスク	パラグアイ国内で提案製品の模倣製品が市場にでまわる。	提案製品をパラグアイに導入することと併せて特許を取得する。
リスク	現地の販売、生産パートナーと関係が悪化する	現地の販売、生産パートナーは信頼性を最も重要な提携条件とし、具体的には、日系の会社あるいは日系の会社と関係性が強い会社を選択する。

II. ロジックモデル

事業目標：

提案製品であるマッスルモンスターの活用により、パラグアイ国の農業従事者の農場・圃場における車両スタック時の迅速な牽引による課題解決を目指す。製品・技術の普及の結果、農業従事者の作業効率・生産性向上による農業収益拡大の便益をもたらすことを目指す。

裨益者	裨益の種類	裨益者の種類	ロジックモデル上の表現
現地の農協・農家	直接	企業・個人	現地の農協・農家
現地の農機生産、販売パートナー	直接	企業	現地の農機生産、販売パートナー
パラグアイ経済及び国民全般	間接	社会	パラグアイ経済及び国民全般

課題解決の筋書(ロジックモデル)

1 現地の農協・農家 2 現地の農機生産、販売パートナー 3 パラグアイ経済及び国民全般

パラグアイ国軟弱地盤でスタックした農機・車輛等を迅速に引き上げるニーズ確認調査

