

第3章 政策一貫性に向けた我が国の アフリカ農業協力の方向性

第3章 政策一貫性に向けた我が国のアフリカ農業協力の方向性

本章では、3.1節で、国内外での政策一貫性についての議論を整理する。次に3.2節で、本調査で扱っている政策一貫性検討の枠組みについてまとめる。3.3節では、協力のケーススタディに基づく比較・分析を行う。3.4節においては、第1章、第2章における分析結果も踏まえて、我が国に適合した相互協調・発展可能な方向性とケニア・エチオピアにおける農産物輸出増大に貢献する協力の方向性の検討を行う。

3.1 政策一貫性についての議論

3.1.1 政策一貫性についての国際的な潮流

(1) 開発のための政策一貫性

「開発のための政策一貫性」(Policy Coherence for Development、以下PCDと略す)とは、発展途上国に影響を与えるすべての政策—先進諸国や国際機関の政策、国際ルールを含む—が当該国の経済発展・貧困削減に寄与しているか、少なくとも悪影響を与えていない状態を示す。¹

「開発のための政策一貫性」は次の4つのレベルで捉えることができる。

- ① 特定の先進諸国の政府開発援助(ODA)政策内部での整合性
- ② 特定の先進諸国内におけるODA政策とそれ以外の諸政策の間の整合性
- ③ 複数の先進諸国の諸政策の間での整合性
- ④ 先進諸国と途上国の諸政策の間での整合性

近年重視されているのは「②特定の先進諸国内におけるODA政策とそれ以外の諸政策の間の整合性」であり、それぞれの先進国内において、発展途上国の経済発展・貧困削減に影響を及ぼし得るODA政策とそれ以外の諸政策の政策体系の間にいかに整合性を確保すべきかが課題となっている。これらの観点から、ODA政策の効果発現をめざすべく「開発のための政策一貫性」の重要性についての認識が高まってきた。

ミレニアム開発目標²(MDGs)においては、開発のためのグローバル・パートナーシップの推進を目的とする第8ゴールに関連して「政策一貫性」の重要性が強調されている。

(2) 開発のための政策一貫性(PCD)への各国の取組み

OECD加盟国におけるPCDへの取組みは、国ごとに次のようになっている。

- ・ 今回の調査対象国オランダ、英国はPCD先進国であり、PCDの対象となる政策を明文化している。また多くの貿易や農林水産に関する政策決定を共通政策としてEUに委ねていることから、EUにおける政策決定に影響を及ぼすための努力もしている。オランダは、外務省

¹ 河合正弘、深作喜一郎編著/監訳「開発のための政策一貫性(東アジアの経済発展と先進諸国の役割)」(明石書店)2006年3月発行

² ミレニアム開発目標は、21世紀における国際社会の共通課題として開発及び貧困撲滅について取りまとめられた具体的な8つの目標。

国際開発総局内に「政策一貫性ユニット」(Policy Coherence Unit)を設置し、外務省内外の他部局との連携により、PCDの観点から種々の政策開発に関する情報提供をしている。また、英国は国際開発省(DFID)が国内の各委員会にその代表が参加し、PCDを推進している。

- ・ドイツとフランスはPCDの明文化をしてはいないもののEUのPCD第二グループといえる。ドイツはMDGs達成への具体的指針としてAction Programの策定をしており、援助政策を全ての国内政策策定の重要な要素としている。フランスは、大統領が2008年のフランス・アフリカ・サミット及びエビアンG8サミットでPCDへの言及をしている。
- ・米国はPCDを自国の内政干渉として否定的であったが、2001年9月11日のテロ以来、テロとの戦いを前面にした援助政策構築の中で、USAID白書にPCDの重要性を述べている。
- ・日本では、ODA大綱の中で、貿易・投資分野と援助分野における連携の重要性が述べられているが、ODA大綱そのものは法的拘束力をもっていないこともあり、PCDを政策の上位目標に捉えるところまでは至っていない。
- ・日本は、機構上の取組みとして、現地ODAタスクフォースの設置をしている。大使館、JICA、JBICの現地事務所やJETROなどを主要メンバーとして、現地における開発ニーズの調査・分析、援助政策の立案・検討、援助対象候補案件の形成・選定、現地援助コミュニティとの連携強化、被援助国における我が国関係者との連携強化、我が国ODAのレビュー、活動内容の情報公開を行っている。

表 3.1 OECD 主要加盟国における政策一貫性 (PCD) に係る取組み

	オランダ	イギリス	ドイツ	フランス	米国	日本
政策上の位置づけ	70年代以降伝統的に援助と他政策の統合を重視。最近では、PCD政策メモランダムや新援助政策を策定。PCIでトップランクを保つことを明示的な目標としている。	1997年に労働党政権が援助改革を実施し、国際協力白書で政策一貫性を図ることを明示。援助のアンタイド化推進。WTOとの関わりで先進国における途上国産アクセス促進、途上国貿易キャパシティ強化支援を推進。	MDG達成の指針としてAction Program策定し、貧困削減を援助政策の目的とし、すべての国内政策策定の重要な要素とすることを提唱。(政策一貫性の追求)特に、NGO、民間企業などの多様な関係者の協力要請を強調。	2003年のフランス・アフリカ・サミット及びエビアンG8サミットで政策一貫性強化をコミット。アフリカの綿花セクターなど特定分野での開発支援とEU市場アクセス強化にイニシアティブをとっている。	伝統的に米国の政治経済の利益に忠実な援助政策を推進。OECDのPCD活動についても距離を置く。USAIDの白書“US Foreign Aid: Meeting with the Challenge of the Twenty-first Century”(2004)でPCDに言及。	新ODA大綱(2003年制定)にて、政策一貫性について明示的に記載。
PCDの対象となる政策: 明文化されているもの	EU政策との整合性。 ①EUの農業政策改革、 ②WTO-Trips、③途上国における持続可能な農業、 ④途上国に対する非関税貿易障壁	環境、貿易、農業。投資、政治的安定と社会的統一の推進及び紛争への効果的対応。経済、金融の安定化。	貿易、環境、安全保障。	明文化された文書は存在しない。	貿易、安全保障	貿易、投資
機構上の取組み	外務省国際開発総局(DGIS)内に政策一貫性ユニット設置(2003)し、外務省内外の他部局との連携を図る。様々な政策の開発に関する一貫性の観点からの情報提供をしている。	1997年国際開発省(DFID)設立。国際開発、貿易、産業、国防、外交等各省庁委員会にDFID代表が参加し、PCDを推進。	外務省内にAction Program 2015ユニットを設置。各省に担当局を設置。活動内容は①PCD予備評価の実施、②今後のPCDの全省取組み方針についての定期協議、③PCD白書の発行。	国際開発協力省庁間委員会(CICID)が援助と他政策の調整。欧州経済協力省庁間委員会(SGCI)がEU政策との調整。PCDを推進する専門部署は政府、援助機関レベルともに設けられてない。	USAID及びState Departmentが協働しJoint Management Council及びJoint Policy Councilを設置。大使館のコーディネーション能力強化	ODAタスクフォース(特にJETROとの連携)の設置

出所：飯島聰著「政策一貫性を取り巻く環境」から調査団作成³

³ 国際協力銀行：地域経アプローチを踏まえた政策の一貫性分析研究会報告書、第12章「政策一貫性」を取り巻く環境(国際協力銀行、飯島聰)

3.1.2 日本における政策一貫性

(1) 政府開発援助 (ODA) 大綱における政策一貫性

2003年に閣議決定された政府開発援助 (ODA) 大綱では、「政府全体として一体性と一貫性をもって ODA を効率的・効果的に実施するため、国際社会における協調と連携も視野にいれつつ、ODA 政策の立案と実施を図る」と述べられている。また、そのためには、次のことが必要であるとしている。

- ・ 対外経済協力関係閣僚会議の下、外務省が調整の中核となり関係府省間の連携強化
- ・ 政府と実施機関の役割、責任分担の明確化と連携の強化
- ・ 政策協議により途上国の開発政策と我が国の援助政策の調整
- ・ 援助政策の策定・実施における在外公館及び実施機関などの機能強化
- ・ 国内外の援助関係者の連携強化 (民間企業の技術・知見の活用も含む)

(2) 援助効率・効果向上のための最近における日本の取組み

ミレニアム開発目標 (MDGs) や国別の貧困削減戦略書 (PRSP)⁴などの開発目標達成のためには、援助の質の改善と効果的な援助の必要がある。また、被援助国自身が自助努力により援助を有効に活用していくことが重要となる。援助効率向上の最近の取組みは ODA 白書に公開されている。

5

プロジェクトの初期投資や経常経費に使用できる「財政支援」を要請する被援助国が増えている中で、日本は被援助国の自助努力を支援する援助理念は前提としつつも、必要な場合には財政支援による援助を行うこととしている。しかし、2007年度から PRSP に沿って貧困削減に向けた事業を実施する際に財政支援による協力を行っている。

2005年のパリのハイレベル・フォーラムにおいてパリ宣言を実施促進するための「援助効果向上に関する日本の行動計画」を我が国が独自に発表し、より効果的な援助実施のための努力をしている。2008年に JICA と JBIC が統合する新 JICA は、技術協力、有償資金協力、無償資金協力の3つの援助手法を一元実施するもので、案件形成や実施段階で援助手法における連携の強化や手続きの合理化促進にもなり、より効果的な援助の実施が期待される。

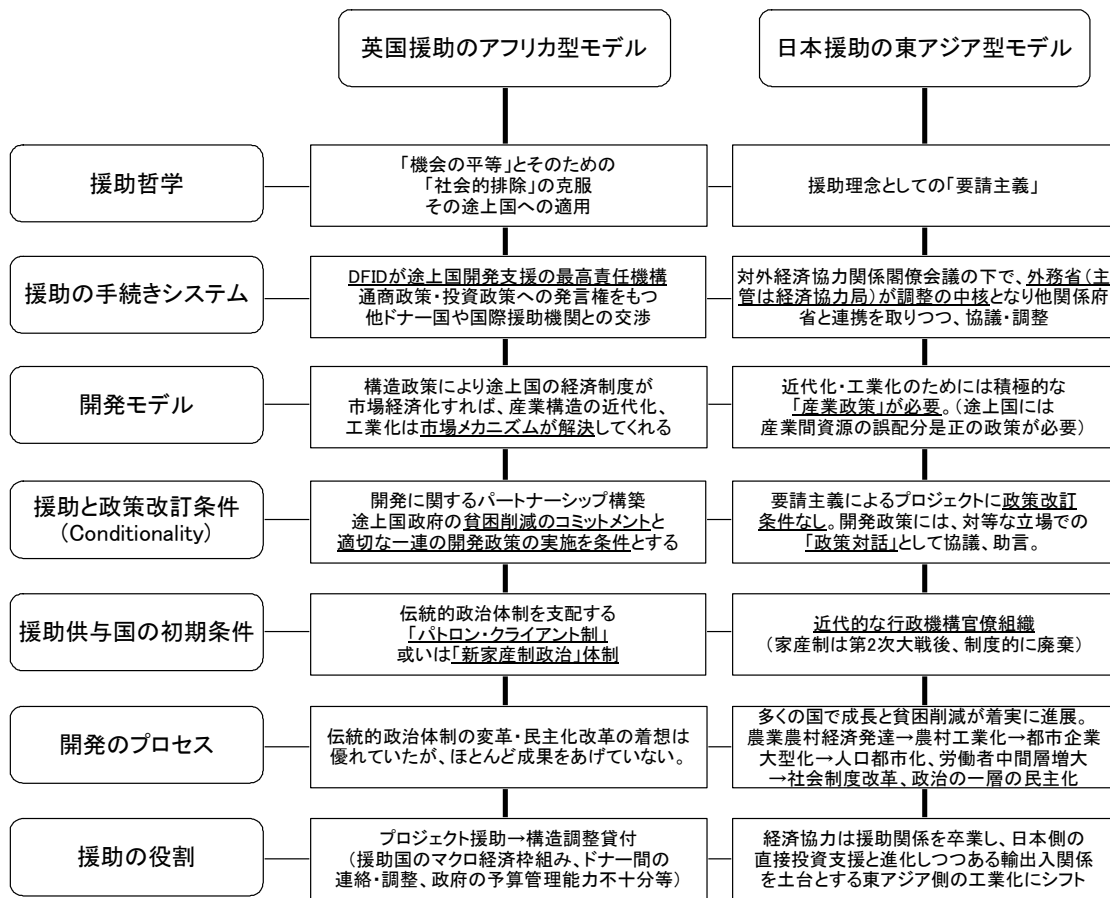
⁴ 貧困削減戦略書 (Poverty Reduction Strategy Paper: PRSP) は、IMF 世銀の合同委員会での総意に基づき、最終的に世界全域にわたる 72 の途上国で策定されることが求められている。

⁵ 2007年 ODA 白書 第2章 国際的な援助潮流と日本の取組

3.1.3 政策一貫性への取組みの比較と分析

アフリカへの援助政策を検討するとき、日本の東アジア経済に対する知見や援助経験をそのまま適用することは難しいが、我が国の農業とサブサハラ地域の農業が相互に協調発展可能な協力の可能性を検討する際に、援助の開発モデルや開発プロセスについて、下記の英国援助のアフリカ型モデルと日本援助の東アジア型モデルを比較・検討しておくことは政策一貫性の観点から意味がある。

(1) 英国援助のアフリカ型モデルと日本援助の東アジア型モデルの比較



出所：石川滋「成長と貧困削減の途上国援助」GRIPS Development Forum, Discussion Paper No. 10, March 2005
を基に調査団作成

図 3.1 英国援助のアフリカ型モデルと日本援助の東アジア型モデルの比較

サブサハラアフリカへの援助を考えると、英国援助のアフリカ型モデルにおいて、マクロ経済の安定と規制緩和によって、民間セクターが発展し、それが成長の原動力になっているが、日本援助の東アジア型モデルでは市場メカニズムが未成熟な段階では産業政策が必要となる。また、援助においては、東アジア型モデルでは、開発政策の実施などの政策改訂条件 (Conditionality)

よりも「政策対話」による協議が相互の信頼関係構築に寄与としている。

「東アジアの奇跡」をもたらした東アジア地域の経済発展と日本の援助を振り返ってみると、日本の援助政策により東アジアの発展途上国のインフラが整備され、その地域に日本の製造業が進出し、企業内の垂直統合による貿易拡大によって途上国からの輸出も拡大してきた。そして、途上国における雇用と所得が増加した。これは、工業分野での協力であり農業分野での直接的な協力ではなかったが、東アジアの発展途上国の経済発展と貧困削減に貢献したことから、「開発のための政策一貫性」を確保した例といえる。

港湾整備などのインフラ整備と人材育成、法制度整備などの日本から東アジアへの援助とそれに続く民間投資が、アジアの工業製品の輸出促進につながり、それが市場拡大と市場内での棲み分けにより、アジアの経済成長・貧困削減と日本の工業発展に繋がった「日本援助の東アジア型モデル」は、日本からアフリカ農業へ相互に協調・発展可能な協力を検討する教訓となる。

3.2 本調査における政策一貫性の枠組み

(1) 日本の農業 ODA と政策一貫性

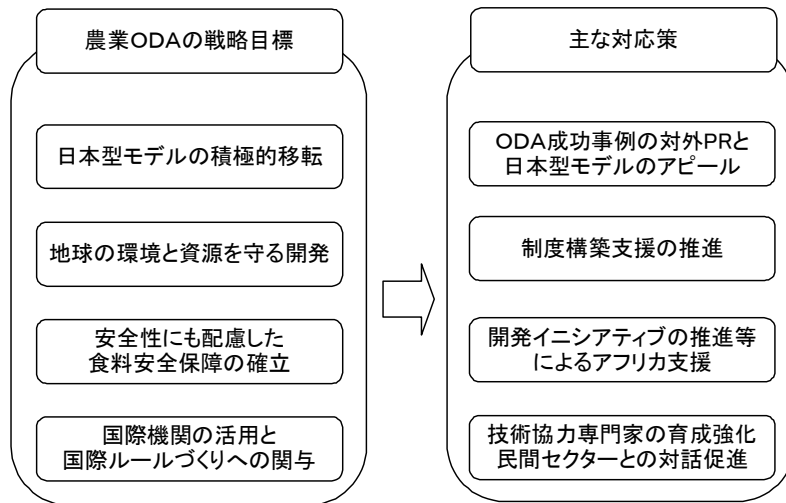
世界の食料需給の分析によれば、飢餓や栄養不足、人口増加、水資源の枯渇、地球温暖化などにより世界の食料需給は、中長期的に逼迫する可能性があり、不測時の食料安全保障が重要な課題となっている。世界の食料安全保障に貢献するための国際協力が必要であり、日本の食料確保のための国際的な連携も必要としており、その意味で援助政策と農業政策の一貫性が重要となる。以下に ODA 大綱における重点課題と農業 ODA との関連を示すが、日本が国際協力を進めていくために農業協力が大きな役割を果たすことが分かる。

表 3.2 ODA 大綱における重点課題と農業 ODA との関連

ODA 大綱における重点課題	農業 ODA との関連
1. 貧困削減	ミレニアム開発目標にもあるように、飢餓が深刻な状態となっている中で貧困削減に向けた農業協力が必要
2. 持続的成長	途上国では農林水産業が基幹産業であり、持続的成長を通じた貧困削減の中核をなすのは農業・農村開発
3. 地球的規模の問題への取組み	食料問題、鳥インフルエンザ、熱帯林の減少など農林水産分野での取組みが中心となる課題が多い
4. 平和の構築	復興支援で中長期的な観点から農林水産業が担う役割が大きい

出所：農林水産省ホームページ「農林水産分野の国際協力について」を基に調査団が作成

農林水産省は、開発途上国への農業協力として、インフラ整備や各種農業技術の提供、国際交渉での活用などを着実に進めつつ、次のような戦略目標を設定し、農業協力への対応を進めている。



出所：農林水産省ホームページ「農林水産省の国際協力への取組」を基に調査団が作成

図 3.2 農業 ODA の戦略目標と主な対応策

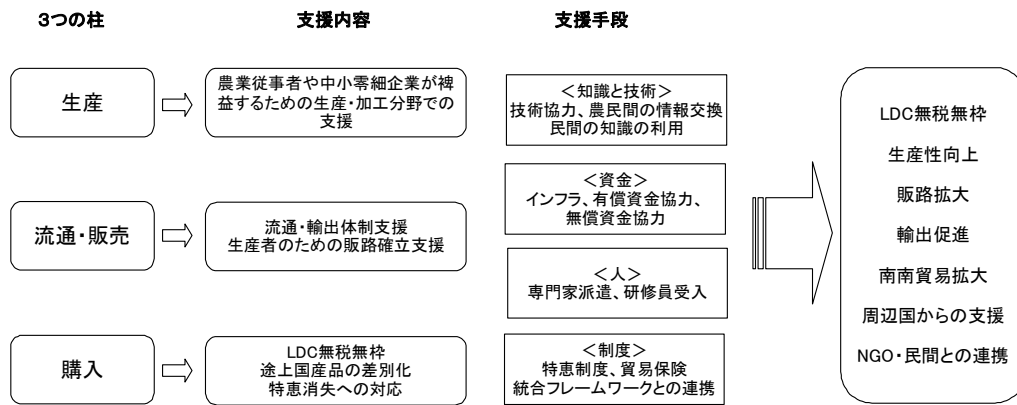
（２）農業 ODA 政策における輸出支援協力

農林水産省はこれまで、農業 ODA を実施するにあたり、日本の農業に負の影響を与えないという立場を取っていたが、日本政府は 2005 年 12 月の WTO 香港閣僚会議に際し「開発イニシアティブ」を公表し、これを受け農林水産省も LDC 諸国の農林水産分野への新たな支援として「売れる農林水産物づくり」に向けた協力の推進を表明している。具体的には、LDC（後発開発途上国）への原則無税無枠と併せて、南南協力などを通じた「売れる農林水産物づくり」に向けた人材・組織育成を支援する輸出支援の協力である。

1) 開発イニシアティブの全体像

途上国が自由貿易体制から更なる利益を得られるようにするため、農作物の生産から流通・販売、購入にいたるサプライチェーン全体を見て、基盤整備や人材育成により競争力のある農産物や加工品を生産するための地域村落開発、流通インフラや貿易促進のための販路開拓、LDC に対して原則無税無枠の市場アクセスの提供など貿易を通じて利益を得るためのプロセスを包括的に支援する仕組みである。⁶ これは、まさに生産から流通、市場までをカバーするバリューチェーン開発の支援といえる

⁶ WTO ドーハ・ラウンド交渉メールマガジン 号外 2005/12/12 より調査団作成



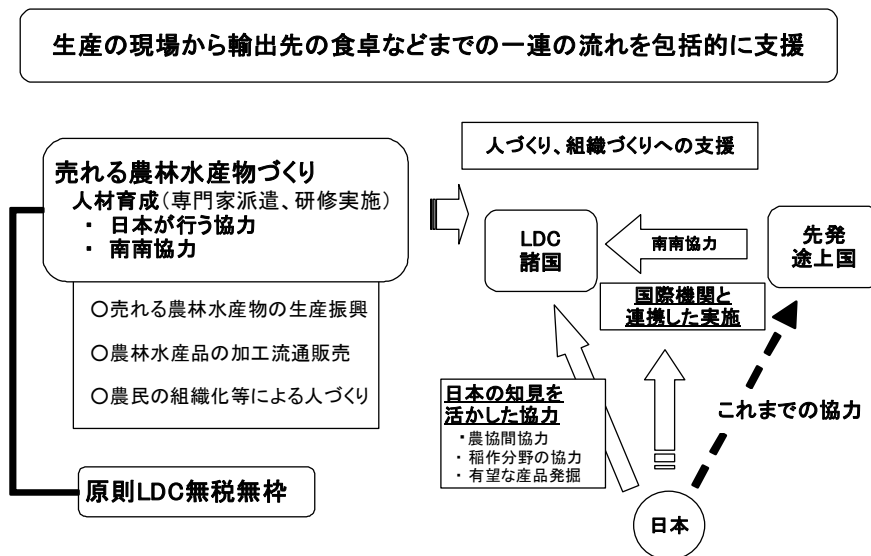
出所：農林水産省ホームページ農林水産分野の国際協力についての「開発イニシアティブ」を基に調査団作成

図 3.3 開発イニシアティブの全体像

2) 農林水産省による開発イニシアティブ

農林水産省の開発イニシアティブは、生産の現場から輸出先の食卓までのフードチェーンの包括支援を目指している。方法論としては、人づくり、組織づくりへの支援を以下のスキームにより行う。

- ① LDC 諸国に対する開発支援の重視
- ② 先発途上国から LDC 諸国に対する南南協力（これまでの協力の知見や経験を活用して、FAO など国際機関との連携により実施）
- ③ NERICA などの稲作分野の協力や農協間協力など日本の知見を活かした協力



出所：農林水産省ホームページ農林水産分野の国際協力についての「開発イニシアティブ」を基に調査団が作成

図 3.4 農林水産省による開発イニシアティブ

(3) 国内政策への視点も考慮した政策一貫性の枠組み

我が国の農業政策は「食料・農業・農村基本法」に示されるように、次のことを目的としている。

- ・食料自給率の向上
- ・食の安定供給と安全確保
- ・農業経営の安定と競争力強化
- ・農業の安定による農村などの環境保全

途上国支援と農業政策の整合性を確保しつつ「開発イニシアティブ」を進めていくことになる。農業 ODA により途上国の農産物の輸出が増大し、それが日本へ輸入されることにより我が国の食料輸入先の多元化には貢献するが、我が国の農家経営と食料自給率の向上に負の影響を与えることもあるので、この両政策の整合性確保について考慮する必要がある。また、近年農水省が進めている「攻めの農政」の柱の一つである「農林水産物等の輸出促進施策」との情報共有なども必要になるであろう。

本調査における対象作物のアフリカの野菜・果実類の競合、潜在競合、非競合について、現地調査の結果などを基に分類すると以下ようになる。

表 3.3 アフリカにおける野菜・果実類の競合品と非競合品

分類	説明	例（野菜・果実類）
競合品	日本で生産されていて、日本に既に入っているもの	(なし)
潜在競合品	日本で生産されていて、日本にまだ入っていないが、輸送コストの縮小などで将来輸入が増える可能性があるもの	さやいんげん、いんげんまめ等
非競合品	日本で生産が少ない又は全く生産されていないもの	アボガド、マカデミアナッツ等

出所：調査団作成

現在、アフリカから日本で生産されている野菜・果実類の輸入実績はほとんどない。昨年の調査で見たようにケニアからバラや紅茶、コーヒーなどは輸入されているが、アフリカからの生鮮の野菜・果実類は植物検疫上輸入禁止になっているものも多い。

現実的には、アフリカと日本との輸送距離、アフリカ製品とアジア諸国や中南米諸国製品との競合などもあり、日本への輸入の観点からは、現時点での日本の農産物との競合は考えられない。

3.3 協力のケーススタディに基づく比較・分析

3.3.1 ODAによる野菜・果実類の輸出能力強化とそれが輸出に至るかどうかの要因分析

ケニアで実施されている野菜・果実類関係のプロジェクトやプログラムの実施結果を過去に遡って調査し、どんなプロジェクトコンポーネントが輸出増大に寄与しているかを分析した。

(1) ケニアの園芸セクターの主なプロジェクト

園芸セクターは、花卉を始めとして野菜・果実類などケニアの輸出を支える大きな産業であることから、各ドナーの支援も多いが、以下に現在進行しているケニアの野菜・果実類の関連プロジェクトを示す。

表 3.4 ケニアの野菜・果実類関係プロジェクト/プログラム

プロジェクト/プログラム名	ドナー	予算規模	協力期間
ケニア山麓小規模灌漑開発プログラム	ded/KfW	Euro 4.6 million	2005-2008
青果物輸出業者協会(FPEAK)	EU	USD 34.6 million	2001-2005
農業民間セクター開発プログラム(一部)	GTZ	Euro 4 million	2003-2015
アグリビジネストレーニングセンター開発(一部)	GTZ/ded	N/A	2003-2008
東部州における園芸・伝統作物開発プロジェクト	IFAD	USD 15.5 million	1994-2005
小規模園芸マーケティングプログラム	IFAD	USD 18 million	2007-2014
ケニア中南部持続的小規模灌漑開発・管理プロジェクト	JICA	USD 3.1 million	2005-2010
小規模園芸農民組織強化計画	JICA	USD 2.7 million	2006-2009
輸出促進モデル村	UNDP		2004-2009
ケニアビジネスサービス開発(一部)	USAID	USD 5 million	2002-2007
ケニア園芸開発プログラム(KHDP)	USAID	USD 5 million	2003-2007
KEPHIS、輸出業者支援	USAID	USD 1.6 million	2004-2005
ケニア農業生産性向上プロジェクト(KAPP)	世銀	USD 75 million	2008-2011 (2004から3年単位 3フェーズ予定)

出所：JICA ケニア事務所からの情報を基に調査団作成

主なプロジェクトとその内容を以下に紹介する。(2章で説明した以外のプロジェクトを示す)

ケニア園芸開発プロジェクト (USAID)

Kenya Horticultural Development Project (KHDP)

作物の多様化、生産及び収穫後処理改善、マーケットとの連携により小規模農家の所得向上を目指す。伝統的な輸出作物や国内消費作物にも焦点を当てている。輸出のために現地のビジネスパートナーや投入資材、冷凍施設、加工や販売セクターとの協同による支援を行う。専門のコアチームが市場志向型の生産と収穫後処理の支援や市場情報やその他の技術支援を行う。作物は、パッションフルーツ、チリ、バニラ、小規模花卉、マンゴー、カシューナッツ、国内消費野菜を扱い、各地域にデモプロットで生産を行い、地域のスーパーや市場への供給の交渉、輸出先の市場調査も行う。

小規模園芸農民組織強化計画（JICA）

The Smallholder Horticulture Empowerment Project (SHEP)

食料生産と雇用創出により小規模園芸農家の貧困削減を目標としており、組織マネジメントと農業省、HCDA 普及員の人材育成、生産とマーケティング機能の連携、生産とマーケティング情報の収集、ステークホルダーのパートナーシップ促進を行う。

東部州における園芸・伝統的作物開発プロジェクト（IFAD）

The Eastern Province Horticulture and Traditional Crops Project (EPHTCP)

園芸作物と伝統的作物の増産により小規模農家の所得向上と食料安全保障を目的とし、灌漑施設の改修、農道改善、マーケティングや加工、信用貸しの支援をする。作物はさやいんげん、トマト、きゅうり、アジア野菜で、市場との連携も図られている。

ケニア農業生産性向上プロジェクト（世銀）

The Kenya Agricultural Productivity Project (KAPP)

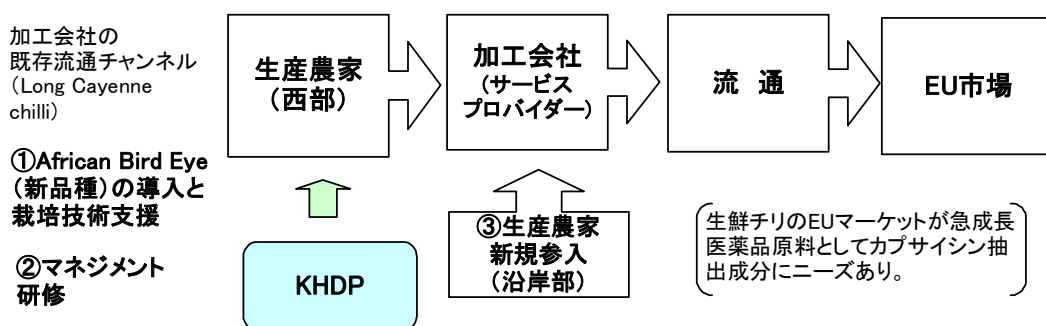
長期にわたる農業改革のための支援を行っている。フェーズ1は農業研究所（KARI）の普及活動への改革、フェーズ2は普及改革の広域化、フェーズ3は全てのコンポーネントの強化である。

他に EU による農薬の管理や規制強化のための農薬イニシアティブプログラム（Pesticide Initiative Program: PIP）や FAO による農民野外学校（Farmer Field School: FFS）などがある。

(2) 輸出増大に繋がったプロジェクト (ケース1)

USAID のケニア園芸開発プログラムにおいて、輸出市場を目指したチリ (唐辛子) の新品種導入と栽培促進プロジェクトでは、現地の加工会社をサービス・プロバイダーとして活用し、EU への輸出拡大を果たすことができた。

EU 市場への既存チャンネルをもつ加工会社との連携がチリの輸出増大に一番寄与したと言えるが、プロジェクトによる栽培技術支援、マネジメント研修による人材育成、定期モニタリングによる生産量評価、生産拠点拡大とそれに必要な資金調達紹介など持続的な支援が全体として輸出拡大を成功に導いていると思われる。



出所：調査団作成

図 3.5 ケニア・アフリカンバードアイ (生鮮チリ) における輸出増大のプロセス

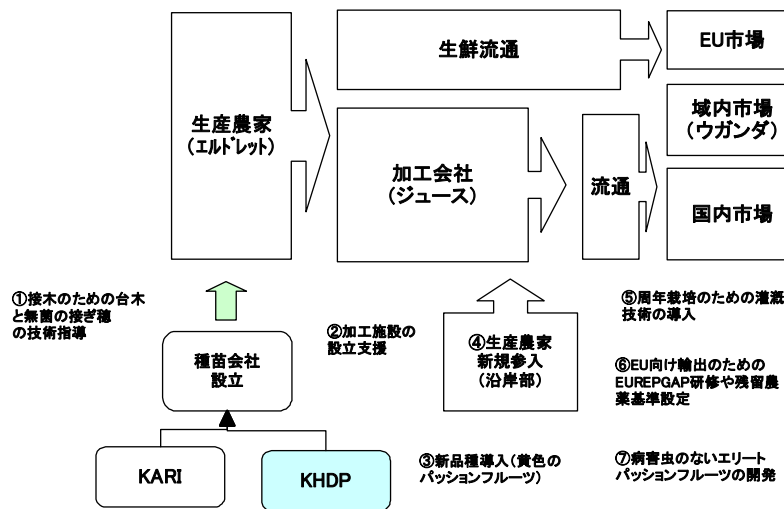
表 3.5 アフリカンバードアイ (生鮮チリ) のケース

	プレーヤー			モイ大学
	プロジェクト (KHDP)	生産農家	加工・輸出会社 (Mace Foods)	
前提条件	生鮮チリのEUマーケットが急成長、他のチリで加工会社の既存チャンネルあり			
実施準備	プロバイダー (加工会社)との契約	西部地域での生産農家	KHDPとのプロバイダー契約	
ABEの導入と栽培促進	栽培技術支援	ABE種子購入と栽培	ABE種子提供	
ABE納入		ABE納入	ABE加工 (乾燥処理) とEUへの輸出	
マネジメント研修	研修提供 (財務管理、グループダイナミックス、ジェンダーなど)	研修受講		
定期モニタリング	生産量評価			
有機チリ研修	有機農産物研修	有機農産物研修受講		
生産拠点拡大	ローン紹介	沿岸部地域の生産農家が ABE種子購入と栽培開始、銀行より資金調達	ABE種子提供	
ABE納入		ABE納入	ABE加工 (乾燥処理) とEUへの輸出	
研究機関との連携	MoU 大学との連携	高品質種子受入		高品質種子を開発
マーケット紹介	アメリカの市場紹介	バイヤー訪問受入		
成果	ABEのブランド確立 (ケニアがアフリカで一番の供給者)、EUマーケット拡大に寄与、農家収入拡大、生産地域拡大。EUREPGAP認証ABEや他品種のニーズも多様化している。			

出所：調査団作成

(3) 輸出増大に繋がったプロジェクト (ケース2)

同じく USAID のプロジェクトにおいて、ケニアをパッションフルーツ生産におけるアフリカのリーダーにするためのプロジェクトが 2004 年に始まった。病虫害のない接木の開発や高収量品種の導入、周年栽培可能な点滴灌漑などとあいまって高品質のパッションフルーツの生産が可能になった。EU 向け輸出が予想したほど伸びていないのは、生鮮果実の EU 向け輸出のチャンネルが野菜と比べて、強くないこととジュース用原材料の供給が未だに十分でないことが原因と思われる。しかし、隣国のウガンダのバイヤーが買付けにくるなど域内での輸出は伸びていることから、域内貿易において輸出増大に貢献しているといえる。また、今後米国向けの輸出がペストリスク評価により解禁になれば米国向け輸出の可能性も期待できる。



出所：調査団作成図

図 3.6 パッションフルーツにおける輸出増大のプロセス

表 3.6 パッションフルーツのケース

	プレイヤー			
	プロジェクト (KHDP)	農業研究所 (KARI)	生産農家	加工会社
前提条件	ジュース製造のために無菌の種苗が不足している。			
実施準備	KARIと提携し種苗会社設立	無菌の種苗開発		
栽培開始	農家への栽培技術指導		果実生産	
加工産業振興	加工産業振興			生産施設強化
品種多様化	栽培指導		沿岸部で黄色果実(高収量)、西部で大型紫果実栽培	
定期モニタリング	ウガンダのトレーダーが毎週買付けにくる情報(エルドレット)			
周年生産強化	継続的生産のための点滴灌漑、肥料管理、種苗改善の技術開発			
市場要求対応	EUREPGAP支援、残留農薬基準設定試行			
生産拠点拡大			沿岸部で黄色果実生産開始	
国内市場			自主的にスーパーへの供給	
新品種開発	病虫害のないエリートパッションフルーツ開発			
定期モニタリング				国内用ジュース生産の果実はまだ不足
成果	パッションフルーツは病気に弱いため生産が難しく良い品質の果実を量産することができなかった。本プロジェクトでは無菌の接木をKARIと共に開発し、また点滴灌漑などの技術も合わせて周年での収穫が可能になった。EU市場が予想したよりも拡大していないが、高品質の果実生産が可能になったことから域内のウガンダなどへの輸出が増大している。			

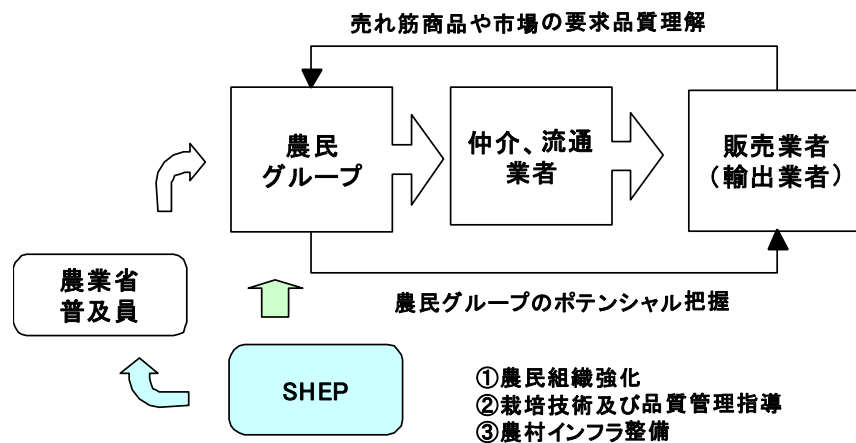
出所：調査団作成

(4) 輸出増大につながるポテンシャルをもつプロジェクト（ケース3）

JICA の小規模園芸農民組織強化プロジェクト（SHEP: Smallholder Horticulture Empowerment Project）は、仲介業者、流通業者、輸出業者、加工業者などとのマッチングによって、ステークホルダーにおけるネットワーク構築を支援するもので、2006年11月から3年間のプロジェクト。マッチングや研修、先進農家の訪問などにより、農民組織強化、栽培技術及び品質管理の向上、現地の技術で対応可能な農道整備などの農村インフラ整備を行う。

事前に準備したデータを基に協議をすることで、ビジネスに直結する商談が可能となることから、有効なマッチングといえる。農民グループは流通・輸出業者から売れる作物や要求品質の情報を得ることができ、また流通・輸出業者は、農民グループのポテンシャルを知ることができる。

農民組織化、普及員のキャパシティ・ビルディング、作物の品質向上による国内市場の拡大を目指したプロジェクトであるが、輸出業者とのネットワーク構築にもなることから、輸出増大に繋がるポテンシャルを有する。



出所：調査団作成

図 3.7 小規模農民を含むステークホルダーのネットワーク構築強化

(5) 輸出増大に貢献するプロジェクトのコンポーネントの例

本節の (2) (3) (4) のケースから、農産物貿易における輸出を増大させるプロジェクトのコンポーネントとその導入の例を以下に示す。

- ① マーケット情報の収集と分析により対象作物の決定
輸入国や国内の商品の市場性、競争性、ポテンシャルなどのマーケティング調査を行う。
- ② バリューチェーン分析により課題解決のための対象エリアの決定
対象作物におけるチェーン全体の調査を行い、課題や制約条件を明確にし、ターゲットエリアを絞り込む。投入資源と時間を考慮する。
- ③ マーケティングの鍵をにぎるパートナーの選定
市場に直結する次工程のパートナー（加工会社など）の選定が最も重要となる。
- ④ ステークホルダーのネットワーク構築

売れる商品や市場からの要求品質の情報収集や各ステークホルダーとのコミュニケーション。

- ⑤ 生産後における加工・流通段階のニーズ確認と対応
スーパーや加工工場からの商品の品質や安全性に必要な生産管理方法の検討。
- ⑥ 進捗状況のモニタリングと必要な対応
プロジェクトの実施状況をモニターし、必要な修正をする。
- ⑦ 初期段階終了後の持続的な投入
顧客ニーズに答え、競争力を高めるための量産化や多様化への対応。
- ⑧ 全体の評価と外部への情報公開
実施結果からの教訓を得ると同時にプロジェクトの透明性確保。

3.4 協力の方向性：政策一貫性に向けて

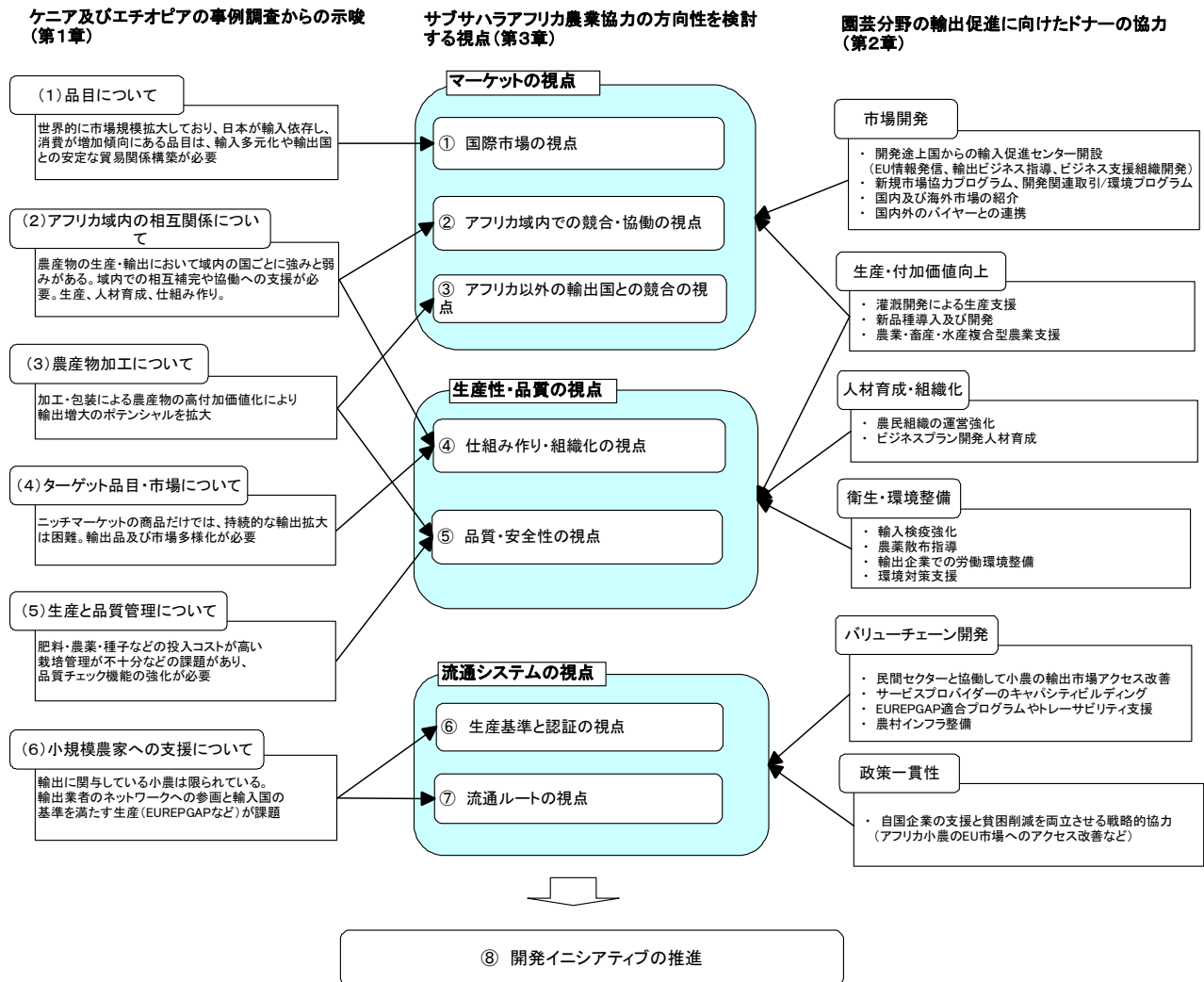
本節では、協力の方向性について、次の2つの切り口から分析・検討する。

- ・ サブサハラアフリカを全体として見た場合の我が国農業と開発途上国農業が相互に協調・発展し、政策一貫性の確保も満たす視点から分析する。
- ・ ケニアとエチオピアの野菜・果実セクターが抱えている外部要因と内部要因の SWOT 分析を行い、先発グループと後発グループに分けて、輸出増大に貢献する戦略を構築する。

3.4.1 サブサハラアフリカにおける我が国農業と開発途上国農業が相互に協調・発展可能な協力の方向性

第1章の「事例調査：ケニア及びエチオピアの野菜・果実」において、被援助国の野菜・果実類の課題と援助ニーズから導き出された協力の方向性検討の示唆と第2章の「援助国・輸入国における農業分野 ODA、農業及び農業政策」からのドナー協力の援助実績から、サブサハラアフリカの園芸セクターにおける輸出増大のための協力の方向性を検討する視点を導き出し、第3章で検討する。

なお、第1章の6つの示唆から導き出された視点は、品目と市場性を扱う「マーケットの視点」、生産における普及、組織化、製品の品質・安全性を扱う「生産性・品質の視点」、流通全体をみる「流通システムの視点」の3つのグループに整理することができる。また、第2章で分析した各ドナーの協力もこの3つのグループに分類が可能である。



出所：調査団作成

図 3.8 サブサハラアフリカの農業協力を検討する視点と現在の課題・支援との関係

(1) アフリカ農業協力の方向性を検討する視点

1) マーケットの視点

ケニアの主たるマーケットは英国やオランダなどの EU 諸国、エチオピアの主たるマーケットは中東諸国である。輸出増大に貢献する協力を検討する出発点は、品目の選択とそのマーケティングであり、国際市場における品目の市場性や将来性を調査し、マーケットニーズを把握する必要がある。また、海外だけでなくアフリカ域内や国内マーケットも市場の多様性の観点から合わせて検討する必要がある。将来商品の加工などにより付加価値をつけることを想定する場合、輸出時の市場での競合や新たな市場要求への対応が必要となる。

関連する協力としては、輸入国の規制やマーケット情報の発信やビジネス支援、市場とのコネクションなどを行う輸入促進センターの開設などがある。

① 国際市場からみた視点

本調査は、ヨーロッパ、アフリカ、中東の現地調査を行い、アフリカの農産物が多くの特売コーナーの棚に並んでいる現状を見てきた。また、ヨーロッパの特売コーナーでは同じ野菜・果実類でも「有機コーナー」「国産品コーナー」(高価格帯)「普及品コーナー」(低価格帯)があり、消費者が選択して購入している。ヨーロッパにおけるアジア、アフリカ、中東の人々が共存する多様なマーケット構造に対して、高級店・中級店、陳列棚の位置などで差別化をしている。

パッションフルーツの EU 向け輸出が伸びない原因は、EU の市場規模が小さいことであろう。

世界の市場規模や輸入国の輸入依存度などの市場調査などが必要である。

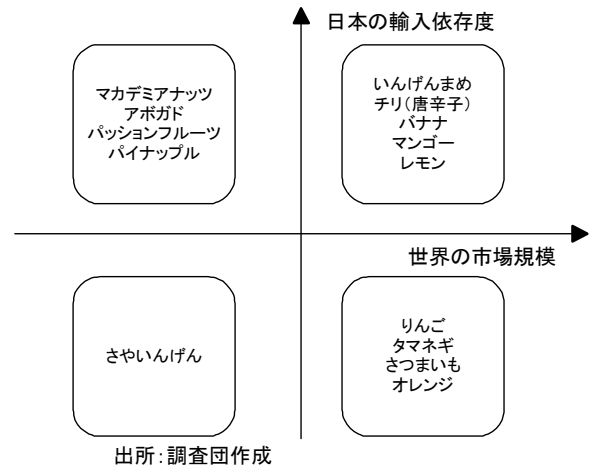


図 3.9 対象作物の市場における位置付け

② アフリカ域内での競合・協働の視点

ケニアの例で見たようにチリやパッションフルーツは、品質が高いことから周辺のウガンダからバイヤーが買い入れに来る。市場ニーズに合致した品種の導入や病害虫に強い種苗の開発やその生産技術が高品質の製品を育てたといえる。アフリカの域内や国内マーケットなどでは、野菜や果実の販売や消費が拡大しており、観光客の増加も含めてマーケットとして検討する必要がある。ケニアの国内市場用にタンザニアがトマトとキャベツを輸出している。これは、品質と価格での優位性によるといわれている。また、ケニアでは USAID の支援でトマトの温室栽培が行われ、早魃などへの対策や周年栽培により輸出にも繋がるものである。ケニア国内でも野菜消費の差別化が始まっている。

アフリカの域内格差を増加させるようなものではなく、アフリカの域内が活性化するようなブランド商品の開発やマーケティング、アフリカ域内の協調・発展に日本が支援する仕組みを検討する必要がある。

③ アフリカ以外の輸出国との競合の視点

今回の調査対象国の英国やオランダは、野菜・果実類の生産は多くないことから、アフリカからの農産物による農業や農業政策への影響は少ないといえるが、EU マーケット全体として見た場合、EU 域内生産の野菜・果実類との競合は避けられない。

下表は、英国への生鮮野菜・果実及びそれらの加工品の輸入先とシェアを示したものである。

図3.7 英国への生鮮野菜・果実の供給国と割合

	地域	主な供給国とシェア(%)	
果実	EU域内	スペイン (15), フランス (9), オランダ (7)	45%
	EU域外(途上国除く)	米国 (2.9), ニュージーランド(2.6)	8%
	途上国	南アフリカ (12), チリ (5), コスタリカ (4.7), ブラジル (3.6), カメルーン (3.5), ドミニカ共和国 (2.1)	47%
野菜	EU域内	スペイン (34), オランダ (31), フランス (6)	86%
	EU域外(途上国除く)	イスラエル (0.8), 米国 (0.7), ニュージーランド (0.5)	2%
	途上国	ケニア(4.7), タイ (1.0), ペルー (0.8), エジプト (0.6), ザンビア (0.5), ガーナ (0.5)	12%

図3.8 英国への野菜・果実加工品の供給国と割合

缶詰果実・野菜	EU域内	イタリア (32), スペイン (8), ギリシャ (8), オランダ (8), ドイツ (6)	78%
	EU域外(途上国除く)	カナダ (0.7), イスラエル (0.7), オーストラリア (0.6)	2%
	途上国	タイ (3.8), トルコ (3.8), 南アフリカ (2.6), インド (2.4), 中国 (2.3)	19%
果汁及び濃縮物	EU域内	ドイツ (24), オランダ (23), ベルギー (15)	88%
	EU域外(途上国除く)	米国 (0.9), イスラエル (0.6)	2%
	途上国	ブラジル(6), トルコ (0.9), 中国 (0.7), コスタリカ (0.4), タイ (0.4)	10%
可食ナッツ	EU域内	オランダ (12), イタリア (10), ドイツ (5), スペイン (2.1), フランス (1.0)	31%
	EU域外(途上国除く)	米国 (19), オーストラリア (1.0),	20%
	途上国	トルコ (9), インド (9), 中国 (7), ボリビア (5), ベトナム (3.9)	49%
乾燥果物・野菜	EU域内	フランス (15), イタリア (7), ギリシャ (5), ドイツ (3.6), オランダ (3.2)	36%
	EU域外(途上国除く)	カナダ (10), 米国 (10), イスラエル (2.2), オーストリア (1.3)	24%
	途上国	トルコ (22), 中国 (4.7), チリ (3.0), インド (2.3), イラン (1.8), 南アフリカ (0.9)	40%
冷凍果実・野菜	EU域内	ベルギー (31), オランダ (20), スペイン (7), ポーランド (7), フランス (6)	80%
	EU域外(途上国除く)	カナダ (2.2), イスラエル (2.0), 米国 (1.1), ニュージーランド (0.5)	6%
	途上国	トルコ (3.9), 中国 (3.8), チリ (1.2), エクアドル (0.8), 南アフリカ (0.7)	14%
ジャム、ゼリー及びピューレ	EU域内	フランス (35), ドイツ (13), ベルギー (11), デンマーク (10), オランダ (8)	96%
	EU域外(途上国除く)	米国 (0.6), オーストラリア (0.2)	1%
	途上国	トルコ (1.5), 南アフリカ (0.2), ドミニカ (0.2), 中国 (0.2), コスタリカ (0.2)	3%

出所: CBI Market Survey: The Fresh Fruit and vegetables market in the United Kingdom October 2006, the preserved fruit and vegetables market in the United Kingdom June 2007

英国は、野菜の 88%を EU 域内から輸入しており、途上国からはケニアが供給国として一位である。加工食品となると途上国で見ると缶詰はタイ、果汁はブラジル、ナッツはトルコ、乾燥果実・野菜、ジャムはトルコなどが主な供給国である。これらの国との競合が課題であろう。

日本向けの輸出を考えた場合、国内生産及び消費の観点から協力する農産物を検討する必要がある。しかし、アフリカと日本の距離、アジア製品との競合から、生鮮農産物を直ぐにアフリカから日本に輸出することは困難と思われる。

また、オランダの中継貿易における例でみたように、アフリカの原材料や一次加工品をアフリカの他の国やアジア、ヨーロッパで二次加工し、それを日本に輸出する原材料供給基地としての可能性はある。

2) 生産性・品質向上の視点

農業生産性や品質向上は、日本の得意な協力分野であり、今までのアジアでの協力の知見やノウハウを活かすことができる分野である。輸出品や市場の多様化のための新品種導入やその栽培技術支援、農作物の安全性を確保するための農業管理技術や農作物の検査・分析、環境保全型農業の支援、農民組織化など日本の技術やノウハウを活用する。

④ 仕組み作り・組織化の視点

農民組織化や普及システム、農村インフラ整備など今までアジアやアフリカの先発途上国で培っ

てきた協力を現地向けにアレンジすることで仕組みづくりが可能となる。ケニアの JICA「小規模園芸農民組織強化プロジェクト」では、関係するステークホルダーのマッチングによって、農家が輸出業者のネットワークへの参入機会を作ることが出来る。また、農民組織の運営強化や農業経営のための人材育成支援も行う。

⑤ 品質・安全性の視点

EU の「食品及び飼料に関する緊急警告システム」(RASFF)⁷は、EU 諸国に輸入される食品の違反事例を、インターネットを經由して通知するものだが、ケニアから 2007 年には、デンマークでパッションフルーツ中に残留農薬(エチオン)が検出され、またドイツでナイルパーチ(白身魚)にサルモネラが検出されている。他の輸出国と比較して件数は多くないが、農産物の残留農薬や水産物の微生物汚染など食品の安全性を確保するために、生産工程における農薬や肥料の使用管理、収穫後の食品の衛生管理、それらの安全性を確認するための出荷前の製品安全性検査や分析と生産者の安全に対する認識が重要となる。

3) 流通システムの視点

ケニアでは、輸出企業におけるインド系のネットワークがさやいんげんの生産から輸出までを支えている。また、EU のニーズ拡大に合わせて原料調達先探しと技術指導を行うサービス・プロバイダーが重要な役割を担う。EU のスーパーが要求する生産基準(EUREPGAP やトレーサビリティなど)の管理指導などもサービス・プロバイダーが行う。

小農の所得向上と雇用創出に繋がる既存流通システムへのリンケージは、輸出増大に最も寄与しており、バリューチェーンの開発とともに重要である。

⑥ 生産基準と認証からみた視点

EU 向け輸出には、EUREPGAP や BRC のような小売店業界の品質や生産にかかる基準があり、また農産物の安全性確保のために残留農薬基準やトレーサビリティが要求されており、ケニアでは輸出業者や中大規模の農家がシステムを導入している。中小の生産農家が EU 向け輸出に関わるためには、それらのシステム導入が不可欠である。その解決策として、① 独自の生産基準開発(ケニア GAP など) ② 低コストの EUREPGAP 導入 ③ サービス・プロバイダーによる農業技術支援などが行われている。輸出業者にすれば輸入国の要求は高いため、独自に管理をせざるを得ないのが実情である。

今までのプロジェクトは、農家自身への全般的な指導を行う農業普及育成強化を中心に行ってきたが、今後は農家を指導する役割を担うサービス・プロバイダーの育成を検討する必要がある。現在、サービス・プロバイダーの数は限られており、栽培条件の設計や農薬使用・管理など農業分野の特殊技能をもった農業の周辺技術者の育成を行うことが農家の技術の底上げや土地なし農村住民の雇用促進にもつながると思われる。

⁷ The Rapid Alert System for Food and Feed (RASFF) の Web サイト http://ec.europa.eu/food/food/rapidalert/index_en.htm

⑦ 流通ルートから見た視点

ケニアからのさやいんげんの EU への輸出は、生鮮食品のため空路にならざるを得ず、コストアップの原因になっており、英国でフードマイルの議論にもなっている。しかし、周年供給や輸出入業者のネットワークなどがケニアの優位性を保っており、輸出増大のケースで見たようにチリ（唐辛子）も加工したものを業者のチャンネルで輸出につなげている。アボガドのように船で EU に輸送でき、EU でのニーズが高まっている農産物は競争力のある商品といえる。英国やオランダは、EU 域内への中継貿易の拠点にもなっており、その意味で今後マーケットの拡大が期待されることから、生鮮品を冷凍や冷蔵などの加工によって空路から海路に流通ルートを変更する可能性も含めて、加工技術や包装技術の開発が必要になる。

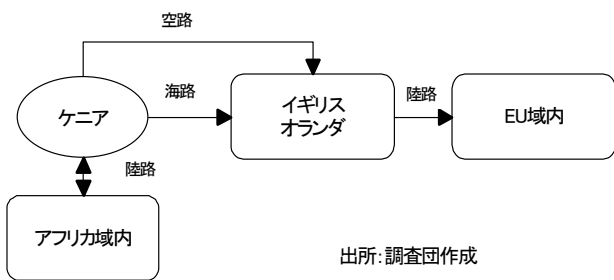


図 3.10 ケニアからの流通ルート

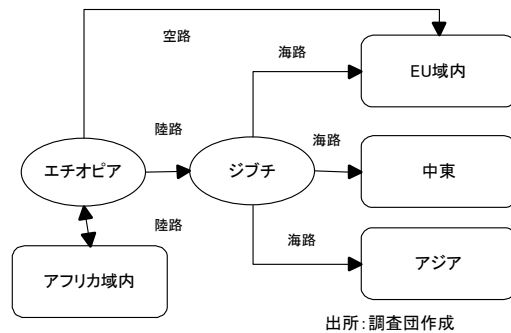


図 3.11 エチオピアからの流通ルート

⑧ 開発イニシアティブ推進の視点

世界経済は WTO の下で自由貿易を促進することで発展してきた。しかし、現在 WTO 加盟をしている 150 カ国において 5 分の 4 を占める途上国には、自由貿易の利益を十分に得ていない国も少なくない。特にアフリカの後発開発途上国などが貿易を通して発展するためには様々な困難がある。途上国が貿易にうまく関わるためには、売れる製品の発掘・開発から、その製品の円滑な輸出、海外での販売までをカバーするサプライ・チェーン・マネジメントが必要であり、それを支援するのが「開発イニシアティブ」である。WTO 交渉の農業交渉において、我が国とアフリカ諸国が連帯感 (Solidarity) を持ち、お互いの農業が相互に協調・発展するために開発イニシアティブを推進することが重要である。

(2) 日本からの協力実施における方向性

以上述べた協力の方向性を検討する視点を基に、我が国農業とアフリカ農業が相互に協調・発展可能な協力の方向性は、次の3つの柱としてまとめることができる。

- ① 食のグローバルゼーションの中でのマーケティング戦略構築と人材育成
- ② 日本のアジアでの支援の経験やノウハウをアフリカの協力に活かす
- ③ 民間が参入しやすいようなハード・ソフトインフラの整備や投融資事業など民間活力の導入

これらの協力の方向性が、アフリカにおける農産物輸出の増大に寄与することによって、サブサハラ地域の所得向上による貧困削減と同時に WTO 交渉における我が国主張に対するサブサハラ諸国の理解促進への寄与にもなり、政策一貫性の確保をすることになる。

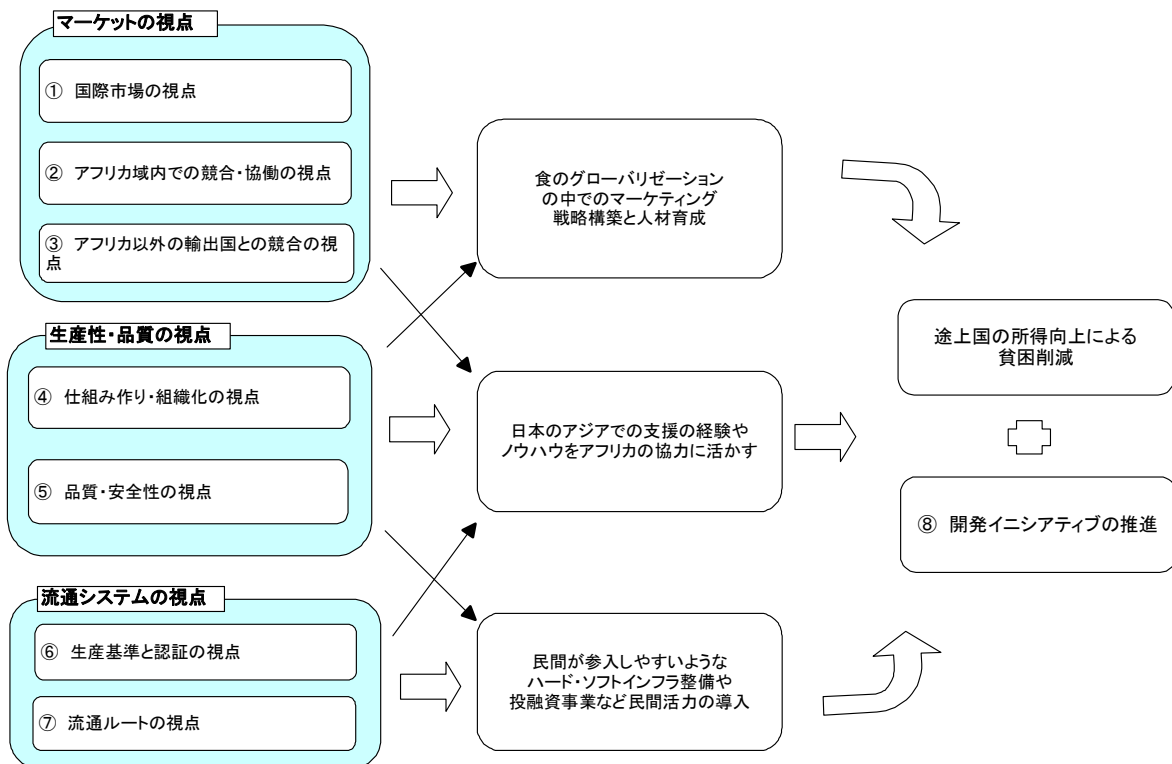


図 3.12 日本からの協力実施における方向性（3つの柱）

1) 食のグローバル化の中でのマーケティング戦略構築と人材育成

① 農産物マーケティング戦略構築

農産物の国際市場や貿易に関する情報は、ビジネスの分野においてさえ、体系的にそれらの情報を入手し、意思決定の手段とすることは非常に困難であるが、商品の市場性、競争性、ポテンシャルなどを把握することは、協力を実施する際に不可欠といえる。

途上国には、輸出促進のための政府機関や民間のサービス機関があり、輸入国の規制や市場情報などの収集を行っているが、以下のような支援によりそれらの機関の強化を行う。

- ・ 農産物の市場でのニーズ調査や商品開発支援のためのミッション派遣
- ・ マーケティング分析や商品開発技術者育成
- ・ 海外投資家とのワークショップなどによる相互理解促進
- ・ 海外マーケティングに関するコンサルティング

② 日本からの農産物の規制や市場ニーズの情報発信

日本は、従来から農林水産省や厚生労働省のホームページで食品規制や法規などの最新情報の公開や在外公館からの相手国政府への情報提供をしているが、情報発信の量はまだ、十分とはいえない。EUによる Export Helpdesk⁸は、輸出国に対して、EUの政府規制、輸入税率、通関手続き、市場情報などをオンラインで検索できるサービスを英語、スペイン語、フランス語、ポルトガル語で発信している。また、オランダは開発途上国からの輸入促進のための機関を作り、途上国向けに情報提供や輸出ビジネス指導や研修を行っている。

日本の規制は厳しいと言われるが、国際ルールに則っていることをアピールし、日本への市場アクセスに関する規制情報を発信することは、途上国との相互理解による信頼関係の構築に寄与する。将来アフリカに進出を検討している日系企業にとっても必要な情報となる。また、日本の情報を明確に発信することは、農産物の品質向上にも寄与することになる。

⁸ Export Helpdesk for developing countries の Web サイト <http://exporthelp.europa.eu/>

2) 日本のアジアでの支援の経験やノウハウをアフリカの協力を活かす

日本は我が国の農業・農村開発の経験やノウハウを活用して、アジアの途上国に対し、農村インフラの整備や農民組織化などにより農作物の生産性や品質向上支援、市場が要求する品質や安全性確保のための規格整備や検査分析支援、付加価値の高い商品開発のための加工技術支援、収穫後損失を減らすための処理技術支援など多くの協力を行っており、アジア地域にはそれによって成果を挙げたプロジェクトが数多く存在する。

2003年のODA大綱において、日本は「アジアなどにおけるより開発の進んだ途上国と連携して、南南協力を積極的に推進する」と明示しており、日本などが支援をしてきたアジアにおける途上国の技術や人的資源をアフリカの途上国支援に活用する南南協力支援のスキームは、援助リソースの拡大や域内外の協力の促進にも繋がり、かつアジアの援助国の取組みを支援することにもなり有効な手段である。⁹

南南協力には、第三国研修（援助する側の途上国に援助を受ける側の途上国に技術者を集め技術指導を行う）と第三国専門家（途上国の優れた専門家を援助を受ける途上国に専門家として派遣する）の2つがある。最近の例では、インドネシア人専門家がマダガスカルに派遣され、インドネシアで使われている簡易農業機械や稲作栽培技術を導入し、現地のコメ生産に適した技術移転を行って大きな成果を挙げている。これは、過去に東南アジアからマダガスカルに多くの人々が移住してきたことから、マダガスカルとインドネシアが文化や言語の面で共通する素地をもっていたことが大きな成功要因といえる。

また、南南協力支援の別の例として、JICAの「アジア・アフリカ知識共創プログラム」がある。これは、アジア・アフリカの人々が双方の経験を「触媒」としてそれぞれの国の状況に適合した知識を創造していくもので、農村コミュニティ開発や民間セクターなどの課題解決と案件形成につなげていくものであり、これらのスキームの活用を検討する必要がある。

今後の協力については、日本からアフリカへの直接支援だけでなく、分野によってはアジアからアフリカへの協力、アフリカの先発途上国から後発途上国への協力を行う。これらの協力で日本が支援することで、アジア・アフリカの両地域に貢献する日本の援助が可能になると思われる。具体的には、次のようなプロジェクトの方向性が考えられる。

- ① アジア諸国で実施している日本の関連分野のプロジェクトへの研修や視察
- ② アフリカ農業開発支援のためのアジア南南技術協力プロジェクトの実施
- ③ アフリカ域内流通を活性化させるための農業生産・流通プロジェクト

⁹ JICAの南南協力Webサイト（JICA INFO-site）<http://www.jica.go.jp/infosite/issues/sse/index.html>

3) 民間が参入しやすいようなハード・ソフトインフラ整備や投融資事業など民間活力の導入

ケニアでは、民間が野菜輸出のため、生産から集荷、輸出、輸入そして販売に至るまでを内製化し、EUの小売店までのネットワークを形成していることを確認してきた。輸出業者は、市場が要求する品質と数量を確保するために自社農場と契約農家からの原料を調達し、自社のパッキングハウスで梱包し輸出している。EUの小売店が要求する栽培基準のEUREPGAPも農家に代わって認証を受けている。そこには今まで小農が入り込む余地はなかった。

しかし、野菜のEUにおける需要拡大に伴い供給量確保の必要から、輸出業者が調達先を拡大する必要があり、EUREPGAP取得済みの農民グループなどから調達をしている。契約農家の拡大や技術指導などのために一部の業者が独自の指導員を使っており、それを外部に委託することがあり、それがサービス・プロバイダーとしてのビジネスとなった。USAIDは、そのサービス・プロバイダーの育成支援を行い、それが安定した品質と数量の原材料調達に成功し、輸出増大に貢献したといえる。

輸出増大に繋がったプロジェクトのケースを見てきたが、欧米のプロジェクトが実施してきたのは、既存のネットワークに対して、新品種の導入、技術・マネジメント研修、参入農家拡大、種苗開発、加工施設の設立支援などのバリューチェーンにおける付加的・側面的支援であったといえる。日本の支援もその意味では同じであるが、欧米と日本の支援における大きな違いは、輸出に至るネットワークのキープレイヤー（加工業者や輸出業者など民間）との連携である。主体は生産農家や加工会社であり、プロジェクトはそれをささえる触媒のような反応を促進する機能を果たしてきたといえる。小農も輸出業者のネットワークに参画し、所得を向上させてきた。

日本の支援は、欧米型の民間との連携支援と同じように実施することは困難であるが、小農と輸入業者とのビジネスチャンスをつくる場の提供（マッチング）や組織作り、サービス・プロバイダーなど農家の周辺機能の人的資源の強化、民間が参入するためのハード・ソフトインフラの整備や投融資事業などにより、欧米型のアプローチを補完・協働するような援助の仕組みを検討する必要がある。

具体的な援助の方向としては、

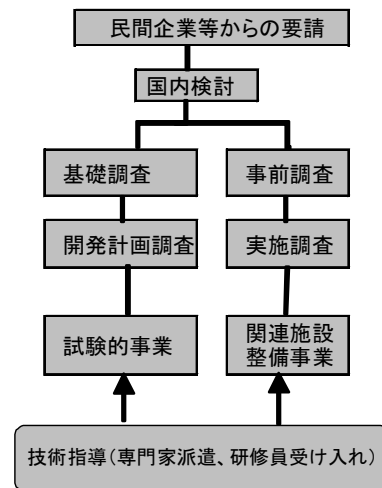
- ① 農道整備や空港整備など大型のハードインフラや規制や法整備などのソフトインフラを整えることで、民間が参入する機会をつくる
- ② 農家への技術指導などをするサービス・プロバイダーを増員するための教育・訓練
- ③ 輸出促進につながるステークホルダーとのマッチング支援
- ④ 日本企業が関心をもつ投融資事業

図み 3.1 JICA 開発投融資事業

JICA 開発協力事業（開発投融資）は 1974 年の JICA 設立に際し新規事業として開始されたが、2001 年 12 月の閣議決定による「特殊法人等合理化計画」によって新規案件の募集が終了した。一方、2007 年 12 月に発表された日本経団連の「サハラ以南アフリカ開発に関する意見」や 2008 年 1 月に発表された外務大臣諮問機関である「国際協力に関する有識者会議」の中間報告では、「官民連携」と「新たな開発協力としての投融資機能の創設」を提案している。開発途上国の経済・社会開発に寄与する民間事業を ODA が支援するという、ODA 事業と民間活力との連携という考えが基本にある。

上記の JICA 開発投融資事業は、わが国の民間企業が開発途上国で行う開発事業のうち、技術的な裏付けが確立していないため、事業のリスクが高く高収益が見込めないなどの理由によって、他の公的資金の借入れが困難な試験的事業に対し、調査・技術指導業務と長期・低利の融資を行う二本立ての開発協力事業であった。調査・技術指導業務は調査（開発基礎調査と現地実証調査の二種類）、専門家派遣及び現地のスタッフに対する本邦研修の三種類の業務体制が構築されていた。また、投融資業務は関連施設整備事業に対する融資と、試験的事業に対する融資の二種類があった。

開発協力事業の手順



以下に過去の 2 つのケースをレビューするが、新たな「開発協力投融資機能の創設」の検討では、実績事例の JICA 側による評価・検証だけでなく、参加した民間企業からの評価や制度の改善要望事項等を聞き取って、民間企業がより使いやすい制度の再構築が必要であると思われる。

事業名：中国ホップ栽培試験事業（ケース 1）

事業の背景と目的：S 社はビール原料ホップの約 75%を海外に依存しており、そのほとんどが欧州産であった。S 社はホップの安定供給と輸入先の多様化を図るために、中国で供給地開発を企画した。

事業内容：中国の事業地域では既にホップを栽培していたが、全てがビタータイプのホップであり、日本の良質なビールの製造に必要なアロマタイプのホップではなかった。アロマタイプ品種は、ビタータイプに比べ、その栽培方法には高度な技術が要求される。このため、現地立地条件に適応した品種の選抜と栽培技術の確立を図る試験研究が必要であった。

成果：試験栽培研究は 1987 年（昭和 62 年）から開始され、5 年間の試験事業期間を通して、現地に適したアロマタイプ・ホップの品種の選抜、当該品種の栽培技術の確立等に多くの成果を

挙げた。1991年からは試験事業は本格事業へと移行され、90ヘクタールの栽培、乾燥及びペレット加工事業も開始された。また、近隣農場にホップの委託栽培も開始されている。この結果、S社の現地法人は設立9年目（1997年）の決算から配当が可能になっている。

投融资事業：JICAの試験的事業の適用対象として認定され、1.91億円の借入が金利2%、5年据置後15年返済の長期低利融資を受けた。また、OECF（現JBIC）から長期資金2.8億円の借入が金利5.5%、5年据置後15年返済の条件で可能になった。S社と日本の関連企業は現地企業の資本金払い込みと、本格事業融資を実施している。

関連施設整備事業：S社の調査要請を受けてJICAは1999年に関連施設事業として近隣農場の道路及び水路の整備改修に係る設計、積算及び投資と開発協力効果についての確認と助言を行うための調査団を派遣した。

本邦研修：JICAの融資に付随して、現地の技術スタッフ2名の日本への受け入れ研修をJICAが実施して成果を挙げている。

事業名：フィリピン共和国サトウキビ栽培試験事業（ケース2）

事業の背景と目的：A社はフィリピンで糖蜜（サトウキビから砂糖を製造する際の副産物）を原料としてグルタミン酸ソーダの製造を行ってきた。1991年に起きたピナツボ火山の噴火により、パンパンガ州のサトウキビ栽培は大きな被害を受け、同州の製糖業は危機に瀕していた。A社は原料の安定確保を図るために、降灰地においても高収量が期待できる品種の選定と栽培技術の確立を目的とした試験事業を企画し、JICAの融資を利用して1998年から5年間の試験事業を実施した。

事業内容：二ヶ所の栽培試験地で以下の試験を実施した。アラヤット試験地で品種選定試験と栽培技術確認試験（施肥試験、植栽密度試験、灌漑試験）。ポーラック試験地で実用化組立て試験（降灰地試験／品種比較試験、施肥試験）。試験期間中に農場整備（アラヤット農場：約2ha、プラナス農場約1ha）、事務棟・実験室・倉庫の整備、車両・農機具・分析機器・事務機器の調達も実施した。

成果：試験結果に基づき多収品種の選定、堆肥＋液肥処理の最適施肥法の確認、節水型灌水法による高収量の確認、植栽密度試験による畦の最適幅の確認、その他の試験成果が確認できた。A社は自社で農産物生産にまで踏み込んでいくのは厳しいと判断しており、本試験事業の成果を活用しての本格的な事業展開は行わない方針だが、A社の関連企業が本試験の成果を活用した実証栽培事業を行っている。フィリピン国の砂糖開発公社や民間製糖企業へ試験結果の公表をしており本試験事業で確立された技術的成果の波及が進んでいる。

技術支援：JICAは本試験事業に対し3回に亘り専門家派遣を行った。また、研修も3名の技術者を3回に分けて本邦研修を受け入れた。

3.4.2 調査対象国の農産物輸出能力増大に貢献する協力の方向性

ケニアとエチオピアの野菜・果実類セクターについて、今まで検討してきた「我が国に適合した相互協調・発展可能なアフリカ農業協力の方向性」を踏まえて、第1章で整理した「野菜・果実・豆類の輸出：ケニアとエチオピアの特徴」及び現地調査などで得られた情報を基に野菜・果実類の輸出増大のためのSWOT分析を行い、それぞれの国に必要な協力の方向性を検討した。

SWOT分析では、野菜・果実類セクターを取り巻く外部要因（環境）における「機会（Opportunities）」と「脅威（Threats）」、内部要因の「強み（Strength）」と「弱み（Weakness）」を分析し、戦略を導いた。第一のステップとして、第1章の「表 1.20 野菜・果実・豆類の輸出：ケニアとエチオピアの特徴」からケニアとエチオピアのそれぞれの自然条件、歴史的背景、輸出野菜・果実類の種類、輸出ネットワークなどを機会、脅威、強み、弱みの観点から分析を行った。第二のステップは、マトリックス中の個々の戦略から、それぞれの国への輸出増大に貢献する協力戦略を検討した。

1) ケニア野菜・果実類の輸出増大のためのSWOT分析による戦略の考察

ケニアは、EUとの農産物貿易のインド系を中心としたネットワークがあり既にマーケットを持っている。また、良好な自然条件から周年栽培による安定供給が可能なことやEU市場が要求するEUREPGAPなどをもつ農家からの生鮮品が調達できることからEUのマーケットから高い信頼を得ている。今後、拡大するEUやアジア市場の要求に応える質と量の確保に必要な原料調達先としての農家の確保がネットワークにとって必要となることから、現在のバリューチェーンへの小農の参入がネットワークのニーズに合致しているといえる。また、そのためにサービス・プロバイダーなどによるサポートが重要となる。海外のニーズ多様化や周辺国との競争を想定し、輸出を増大させるために高付加価値化や加工などによる商品の多様化が必要であり、そのためにも海外資本が参入しやすいインフラ整備や誘致政策も必要となる。また、ケニアブランドをアピールするために農産物の安全性を確保する生産技術やそのチェック機能の強化も必要である。

よって、既存ネットワークを活かした市場拡大と輸出産品と市場の多様化などによる競争力強化のための以下の3つの戦略が必要である。（表 3.9 参照）

- ・ 戦略 K1：バリューチェーンへの小農参入支援
- ・ 戦略 K2：農産物の輸出産品及び市場の多様化支援
- ・ 戦略 K3：食品規制と対応力強化

2) エチオピア野菜・果実類の輸出増大のためのSWOT分析による戦略の考察

エチオピアは、現在「いんげんまめ」を低い生産コストの優位性から中東やインドにマーケットを持っているが、品質に課題があるため輸出が拡大しない。また、ケニアと同様な良好な自然条

件を有するものの農産物の品種が限られていることや流通インフラの未整備や収穫後のロスが大きいことから、農産物の生産において多くの課題がある。

まずは、農産物の生産性や品質を向上させて、現在の中東やアジア、国内のマーケットからの信頼を確実にし、かつ拡大することが必要と思われる。それを足がかりとして EU マーケットへの拡大も海外資本の誘致なども考慮して輸出市場の開発をしていく必要がある。現在は、野菜・果実類生産のための灌漑施設や流通のための市場や道路などが未整備のため生産量の確保にも制限があるため、流通インフラを整備するとともに、法整備などソフト面でのインフラも充実していく必要がある。

よって、既存ネットワークを活かした市場拡大と輸出産品と市場の多様化などによる競争力強化のため以下の3つの戦略が必要である。(表 3.10 参照)

- ・ 戦略 E1：農産物の生産性・品質向上支援
- ・ 戦略 E2：輸出市場開発支援
- ・ 戦略 E3：流通インフラや法整備支援

表 3.9 ケニア野菜・果実類セクターの SWOT 分析

ケニアにおける野菜・果実類の輸出増大のためのSWOT分析			外部要因(環境)		SWOT分析による戦略
		機会 (Opportunities)	脅威 (Threats)		
		・野菜・果実のEUニーズ拡大 ・アジア市場の拡大	・生鮮品は海外市況の影響を受けやすい ・EUの貿易政策の変更 ・暴動などの政治不安により外資流出の可能性		<p>既存ネットワークを生かした市場拡大と品種多様化などによる競争力強化</p> <p>戦略K1: バリューチェーンへの小農参入支援</p> <p>戦略K2: 農産物の輸出産品及び市場の多様化支援</p> <p>戦略K3: 食品規制と対応力強化</p>
内部要因	強み (Strength)	<p>・良好な自然条件</p> <p>・インド系流通ネットワーク</p> <p>・周年栽培・供給可能</p> <p>・輸出前検査システムあり</p> <p>・EUREPGAP導入進む</p> <p>・自国港(モンバサ)をもつ</p> <p>強みを生かして取り込み可能な機会</p> <p>↓</p> <p>既存のネットワークを生かして、市場ニーズに対応する大量かつ多様な農産物を輸出する。(現地での調達先としての農家拡大)</p>	<p>強みで脅威を回避又は機会に変える</p> <p>↓</p> <p>輸出用商品の高付加価値化のため生鮮品の多様化や加工品の開発をする。(海外資本の誘致)</p>	⇒	
	弱み (Weakness)	<p>・種子の輸入依存</p> <p>・検疫上の問題があり輸出できないものがある</p> <p>弱みで機会をとりこぼさない</p> <p>↓</p> <p>野菜・果実の安全性を確保するシステム構築とその農家への導入により農産物の安全性をアピールし、他国との差別化を図る。(ブランド構築)</p>	<p>弱みと脅威の組合せでも最悪の事態を招かない</p> <p>↓</p> <p>EU以外の中東・アジア・アフリカ域内などへのマーケット拡大(新規マーケット開拓)</p>	⇒	

出所：調査団作成

表 3.10 エチオピア野菜・果実類セクターの SWOT 分析

エチオピアにおける野菜・果実類の輸出増大のためのSWOT分析			外部要因(環境)		SWOT分析による戦略
		機会 (Opportunities)	脅威 (Threats)		
		・ケニアからの資本の流入 ・野菜・果実類のEUマーケット拡大(端境期中心) ・中東・アジアのマーケット拡大	・EUの貿易政策の変更 ・食料不足地域がある		<p>農産物の生産性・品質向上とインフラ整備</p> <p>戦略E1: 農産物の生産性・品質向上支援</p> <p>戦略E2: 輸出市場開発支援</p> <p>戦略E3: 流通インフラや法整備支援</p>
内部要因	強み (Strength)	<p>・良好な自然条件</p> <p>・いんげん豆を中東に輸出</p> <p>・低い生産コスト</p> <p>強みを生かして取り込み可能な機会</p> <p>↓</p> <p>品質・生産性向上によるEUマーケットの拡大(海外資本の誘致)</p>	<p>強みで脅威を回避又は機会に変える</p> <p>↓</p> <p>輸出農産物の多様化と中東・アジア・EUマーケットの拡大(海外資本の誘致)</p>	⇒	
	弱み (Weakness)	<p>・EUとのネットワーク弱い</p> <p>・インフラ、法制度整備遅れ</p> <p>・農業使用など管理不十分</p> <p>・EUREPGAP導入遅れ</p> <p>・自国港なし</p> <p>弱みで機会をとりこぼさない</p> <p>↓</p> <p>流通インフラや市場整備による品質向上や収穫後ロス削減</p>	<p>弱みと脅威の組合せでも最悪の事態を招かない</p> <p>↓</p> <p>アフリカ域内及び国内マーケットへの展開(低コストを生かす)</p>	⇒	

出所：調査団作成

3.5 結論と提言

3.5.1 結論

3.4節で「政策一貫性に向けた協力の方向性」をサブサハラ全体と国別（グループ別）の側面から分析してきたが、本章の結論として、3.5節では、「我が国のアフリカ農業協力の方向性」を以下のように整理した。

① サブサハラアフリカと我が国が相互に協調・発展可能な農業協力の方向性

農産物の品目と市場性を扱う「マーケットの視点」、生産における普及、組織化や製品の品質・安全性を扱う「生産性・品質の視点」、流通全体をみる「流通システムの視点」を集約し、政策一貫性の視点も含めて、協力の方向性を次の3つの柱としてまとめた。

- ・ 食のグローバリゼーションの中でのマーケティング戦略構築と人材育成
- ・ 日本のアジアでの支援の経験やノウハウをアフリカの協力を活かす
- ・ 民間が参入しやすいようなハード・ソフトインフラ整備や投融資事業など民間活力の導入

② グループ別にみた野菜・果実類の輸出増大に貢献する協力の戦略

ケニアとエチオピアのケーススタディから野菜・果実類の輸出増大のためのSWOT分析を行い、先発グループと後発グループにそれぞれ3つの戦略を示した。

- 先発グループ： 戦略 K1：バリューチェーンへの小農参入支援
 戦略 K2：農産物の輸出産品及び市場の多様性支援
 戦略 K3：食品規制と対応能力強化支援
- 後発グループ： 戦略 E1：農産物の生産性・品質向上支援
 戦略 E2：輸出市場開発支援
 戦略 E3：流通インフラや法整備支援

グループ別にみた輸出増大に貢献する協力の戦略と農業協力の方向性の関連は下表のとおり。

表 3.11 野菜・果実類セクターの輸出増大に貢献する協力の方向性

国(グループ)	グループ別にみた輸出増大に貢献する協力の戦略	サブサハラと我が国が協調・発展可能な農業協力の方向性		
		マーケティング戦略	アジアの経験を活かす	民間活力の導入
ケニア及び先発グループ	戦略K1: バリューチェーンへの小農参入支援	バリューチェーン開発における参入障壁調査	場の提供と仕組みづくり	民間セクターへの投融資
	戦略K2: 農産物の輸出産品及び市場の多様性支援	輸入国のマーケット調査支援	種子配布や収穫後処理技術 農民グループへ組織化	加工・流通施設などハードインフラ整備による民間参入促進
	戦略K3: 食品規制と対応能力強化	輸出支援情報提供、ブランドPR、新規マーケット開拓支援	マネジメント研修による人材育成	サービス・プロバイダー育成
エチオピア及び後発グループ	戦略E1: 農産物の生産性・品質向上支援	国内外のバイヤー向け情報発信	生産から加工までの品質向上支援	民間セクターへの投融資
	戦略E2: 輸出市場開発支援	マーケティング戦略構築支援	地域特産品開発支援	高付加価値化のコンサルティング
	戦略E3: 流通インフラや法整備支援	サプライチェーンの課題分析	灌漑、農道などのインフラ整備	民間が参入しやすくなるハード・ソフトインフラ整備

出所：調査団作成

3.5.2 提言

前節の結論を踏まえて、今後サブサハラアフリカにおける我が国の農業協力の戦術（方法と手順など）について、以下を提言し、その後に具体的な協力プログラム（案）を示す。

① 日本が得意とする組織形成や人づくり支援の促進

ケニア・エチオピアにおける野菜・果実類の輸出増大に関わる支援において、欧米は、生産から加工、流通、市場までのバリューチェーンの中で、「既存チャンネルにおける業者との連携」、「サービス・プロバイダーの活用」、「小売業へのチャレンジ・ファンド」などプライベートセクターへの直接支援を進めている。日本は、生産段階への支援を中心に「政府による普及機能の強化」や「農民の組織化」など自助努力を支援する、欧米とは異なる援助アプローチである。欧米のアプローチは、民間への直接支援のため輸出増大に繋がる成果をあげている。小農の参入支援も行っているものの、輸出ネットワークに関与する小農は限定的なものになっており、今後アフリカ域内における格差が拡大することが懸念される。現在アフリカが抱えている市場メカニズムの歪みを補正し、小農に裨益する支援として「農民の組織化」や「人づくり」支援の促進が望まれる。

② プログラム型アプローチの促進

現在、我が国が行っている援助は、「選択と集中」「成果主義」「効率性」の観点からプロジェクト型の支援が多いが、今後 JICA と JBIC の統合もあり、ODA のスキームも変革期にある。農産物貿易に関わるプロジェクトは、生産から加工、流通、市場までのバリューチェーン全体に及ぶ課題の整理や協力の方法を検討する必要があることから、実施機関が多岐にわたる事も想定する必要がある。また、技術協力プロジェクト、無償資金協力、円借款、投融資などの段階的な連携や必要に応じた軌道修正など柔軟なアプローチが望まれる。

③ 民間活力導入のための方法論

開発投融資事業は、2001年に新規案件の募集が終了しているが、我が国の民間企業が開発途上国で行う事業への調査・技術指導と長期・低利の融資を受けられるものであり、民間活力導入のための有力なツールとなることから手続きの簡素化やタイムリーな実施を含めて事業として検討することが望ましい。

現行の ODA では、民間への直接支援は出来ないが、JICA が進めている小農と業者の出会いを創出する「場の提供」や「マッチング支援」は、小農のバリューチェーン参入の拡大に寄与することになり有効なツールとなると思われる。

④ アクターのコラボレーション

輸出促進のプログラムは、マーケティングが重視されることから、ODA だけでなく、民間や NGO、相手国政府、農民などが協働・協調してこそ成果を挙げるといえる。それぞれのアクターが自分の役割を自覚し、それを実施する力を身につけることが大切である。

具体的な協力プログラム（案）

1) バリューチェーンへの小農の参入支援

戦略 K1：先発グループ

目的：既存バリューチェーンへの小農の参入を支援し、農家所得の向上を図る

種類：技術協力プロジェクトと投融資（円借款）事業との段階的な連携

実施機関：農業省

期間：第1段階の期間：3年間

第2段階の期間：2年間

主な活動

第1段階：技術協力プロジェクト

- (1) 小農によるバリューチェーン参入障壁の分析（種子・肥料の購入、品質、数量、収穫時期、価格、流通ルート、道路、残留農薬、決済条件、その他）
- (2) 各障壁に関する対策案の立案とモデル事業による包括的な実証調査
- (3) 小農の参入促進、制度構築
- (4) 小農への普及活動（場の提供や組織作り、サービス・プロバイダー強化支援を含む）
- (5) バリューチェーンへの参入と取り込みの促進（民間活力の活用）

第2段階：投融資（円借款）事業への発展

- (1) 小農・民間会社への融資制度
- (2) 上記モデル事業の面的及び他作物への拡大のために必要とされる生産・流通関連設備への投融資（円借款）事業。
- (3) JICA 個別派遣専門家や協力隊員、シニアボランティア、NGO などの技術サポートを組み合わせ、事業の持続性強化を支援する。

期待する成果

- (1) 既存バリューチェーンに小農（グループ）が参入し農業が発展する。
- (2) 既存バリューチェーンが強化され輸出量が増加する。
- (3) 民間会社の参入が増え、多数のサプライチェーンが出来る。
- (4) 投融資（円借款）により事業が拡大する

次ページに本プログラムのコンセプトチャートを示す。

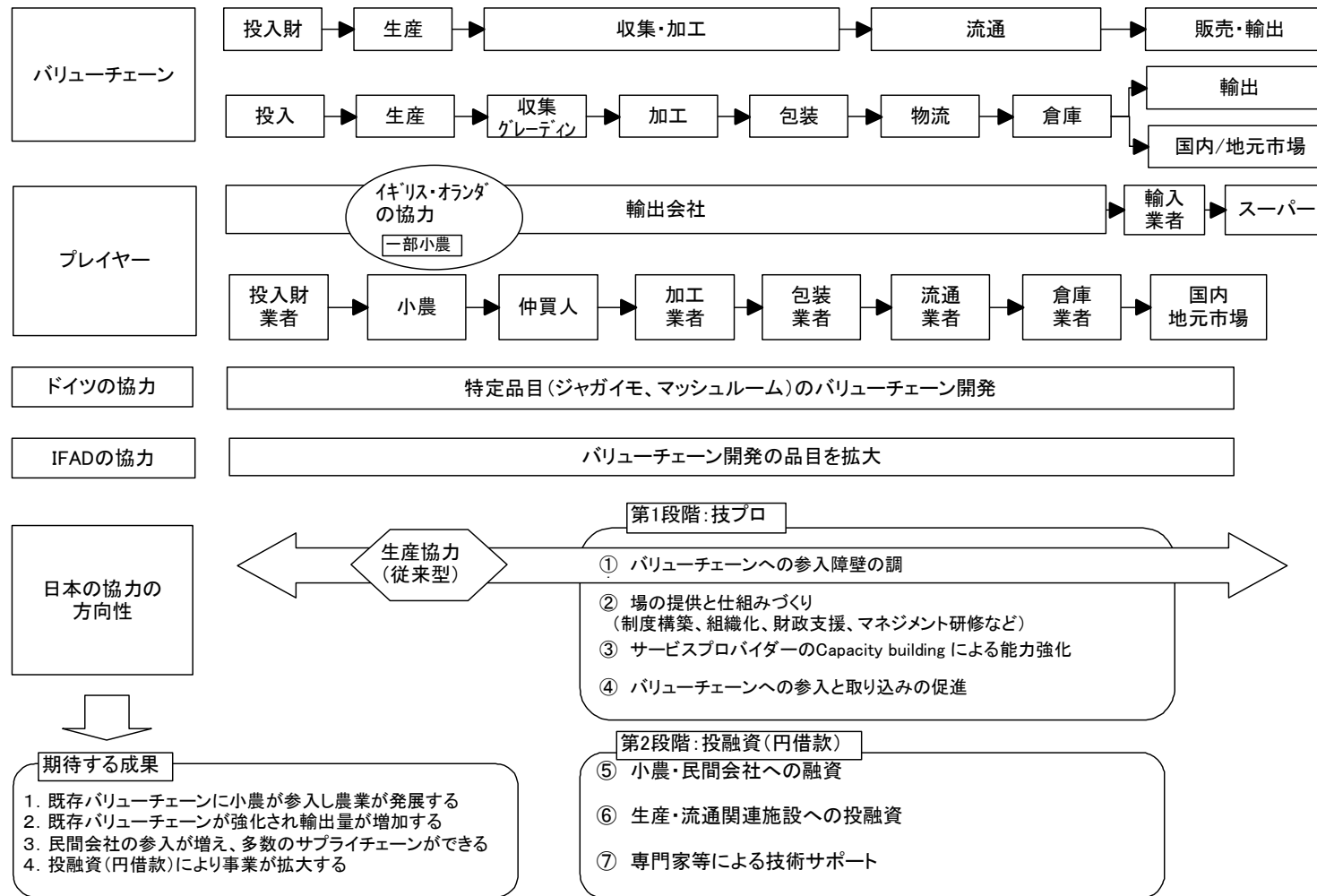


図 3.13 戦略 K-1 バリューチェーンへの小農参入支援 (先発グループ)

2) 農産物の輸出産品及び市場の多様化支援

戦略 K2: 先発グループ

目的：市場ニーズを捉えた農産物の多様化及びインド、中国等の新市場開発

種類：技術協力プロジェクト、無償資金協力、投融資（円借款）事業との段階的な連携

実施機関：農業省・商業省

期間：第1段階の期間：3年間

第2段階の期間：2年間

主な活動

第1段階：技術協力プロジェクト

- (1) 輸出競争力のある農産物を多様化し、生産地と生産量を増やす
- (2) 種子の生産（種子会社との連携）と配布体制構築
- (3) 生産技術の確立と普及
- (4) 収穫後処理、流通技術の強化
- (5) サービス・プロバイダー育成強化（中小企業、農民グループの経済活動支援）
- (6) インド、中国市場のニーズと流通調査
- (7) 日本で生産されていない農産物の栽培、収穫後処理技術に係るアジア諸国の技術と経験との連携（南南協力）

第2段階：無償資金協力もしくは円借款（投融資事業）を利用した面的な拡大支援

- (1) 上記パイロットプロジェクトの面的な拡大のために必要とされる加工・流通施設の限定的な無償供与もしくは財政支援による事業拡大の支援。
- (2) JICA 個別派遣専門家や協力隊員、シニアボランティア、NGO などの技術サポートを組み合わせて、事業の持続性を強化支援する。

期待する成果

- (1) 輸出農産物の品種が多様化して輸出量が拡大する。
- (2) その技術が確立され全国に普及する。
- (3) 農民の所得が向上する。
- (4) 加工・流通・輸出業者の活動が活発になる。
- (5) アジア各国が持つ経験とノウハウが生かせる。
- (6) 民間企業（日本企業を含む）が参入し輸出量と輸出先が拡大する。

次ページに本プログラムのコンセプトチャートを示す。

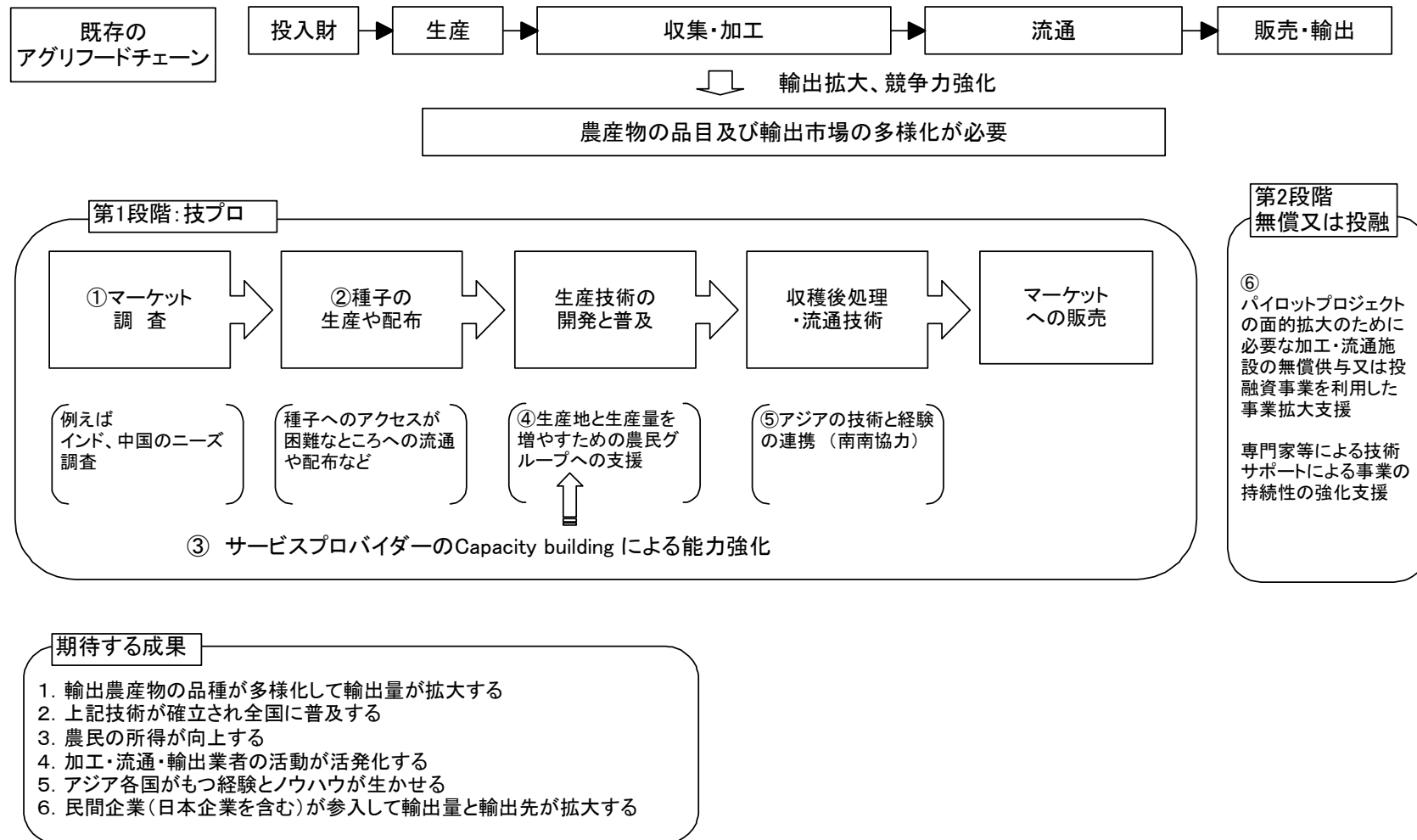


図 3.14 戦略 K-2 農産物の輸出品目及び輸出市場の多様化（先発グループ）

3) 食品規制とその対応力強化支援

戦略 K3 : 先発グループ

目的：輸入国の食品規制情報収集と輸出国の対応力強化

種類：技術協力プロジェクト

実施機関：農業省・商業省

期間：第1段階の期間：2年間

第2段階の期間：3年間

主な活動

第1段階：技術協力プロジェクト：輸出促進機関の強化（2年間）

- (1) 輸出促進機関の現状と課題を調査し、その強化計画を策定する
- (2) 輸入国の食品規制や制度情報の収集（EU、米国、日本、中国など）
- (3) 海外食品安全規制情報データベース構築（現地企業向け）
- (4) 現地業者向け研修システム構築（マネジメント及び輸出関連業務）
- (5) 現地業者向け情報提供及びコンサルティングサービス提供
- (6) 自国ブランドの PR 戦略構築
- (7) 新規マーケット開拓

第2段階：技術協力プロジェクト：サービス・プロバイダー育成（3年間）

- (1) サービス・プロバイダー育成計画策定
- (2) サービス・プロバイダー研修コース作成
- (3) サービス・プロバイダー育成研修
- (4) 研修効果の評価
- (5) パイロットプロジェクトの実施

期待する成果

- (1) 輸入国の食品規制情報が収集され、市場が要求する仕様や規制の正確な把握ができる。
- (2) 現地業者に輸入国の規制や市場要求の情報提供やコンサルティングにより信頼性の高い自国ブランドにつなげることができる。
- (3) 自国内でサービス・プロバイダーが育成され、彼らによる技術や経営指導によって小農の生産技術や農産物の品質が向上する。
- (4) 輸出向けのバリューチェーンに参入する小農が増え、小農の所得が向上する。

4) 農産物の生産性・品質向上、輸出市場開発支援

戦略 E1：後発グループ

目的：農産物の生産性・品質の向上を支援して輸出市場の開拓と農民の所得向上に資する

種類：技術協力プロジェクト、無償資金協力、投融資（円借款）事業との段階的な連携

実施機関：農業農村開発省・貿易産業省

期間：第1段階の期間；3年間

第2段階の期間；2年間

第3段階の期間；2年間

主な活動

第1段階：技術協力プロジェクト

- (1) 過去の JICA や他ドナーの調査報告から特定された輸出競争力と輸出市場開拓の可能性のある農作物（複数）を確認し輸出振興策を策定する（日本の農業に直接的な脅威にならない農産物という視点で選別する、例えば、日本で生産されていない産物、輸入量はすでに多く有り輸入国の多様化が必要とされる産物）
- (2) 特定された農作物の品質向上技術（栽培、収穫後処理、貯蔵、精選、加工、包装技術）の確立と普及体制強化及び相手国政府 C/P のキャパシティ開発
- (3) サービス・プロバイダー育成強化（中小企業、農民グループの経済活動支援）
- (4) 全国農産物品評会等の品質向上の意識強化制度構築
- (5) 国内外のバイヤー向け情報発信機能強化（Web サイト開設とフォローアップ制度）
- (6) 民間セクター（輸出業者、日本を含む海外の輸入業者）と連携促進：技協によるパイロット事業を通じた輸入サイドの品質等ニーズ確認とそれらへの対応策の確立

第2段階：無償資金協力事業

- (1) 上記パイロットプロジェクトの面的な拡大のために必要とされる加工・流通施設の限定的な無償供与。
- (2) 技術サポートを組み合わせ、事業の持続性強化を支援する。

第3段階：民間活力の導入を視野に入れた企業向け投融資もしくは円借款利用による事業拡大

期待する成果

- (1) 輸出農産物の生産量が増大し品質が向上する。
- (2) その技術が確立され普及して輸出市場が開発される。
- (3) 農民の所得向上に寄与する。
- (4) 品質向上意識が向上し、品評会等の活動が定着する。
- (5) 民間企業（日本企業を含む）が参入し輸出量と輸出先が拡大する。

次ページに本プログラムのコンセプトチャートを示す。

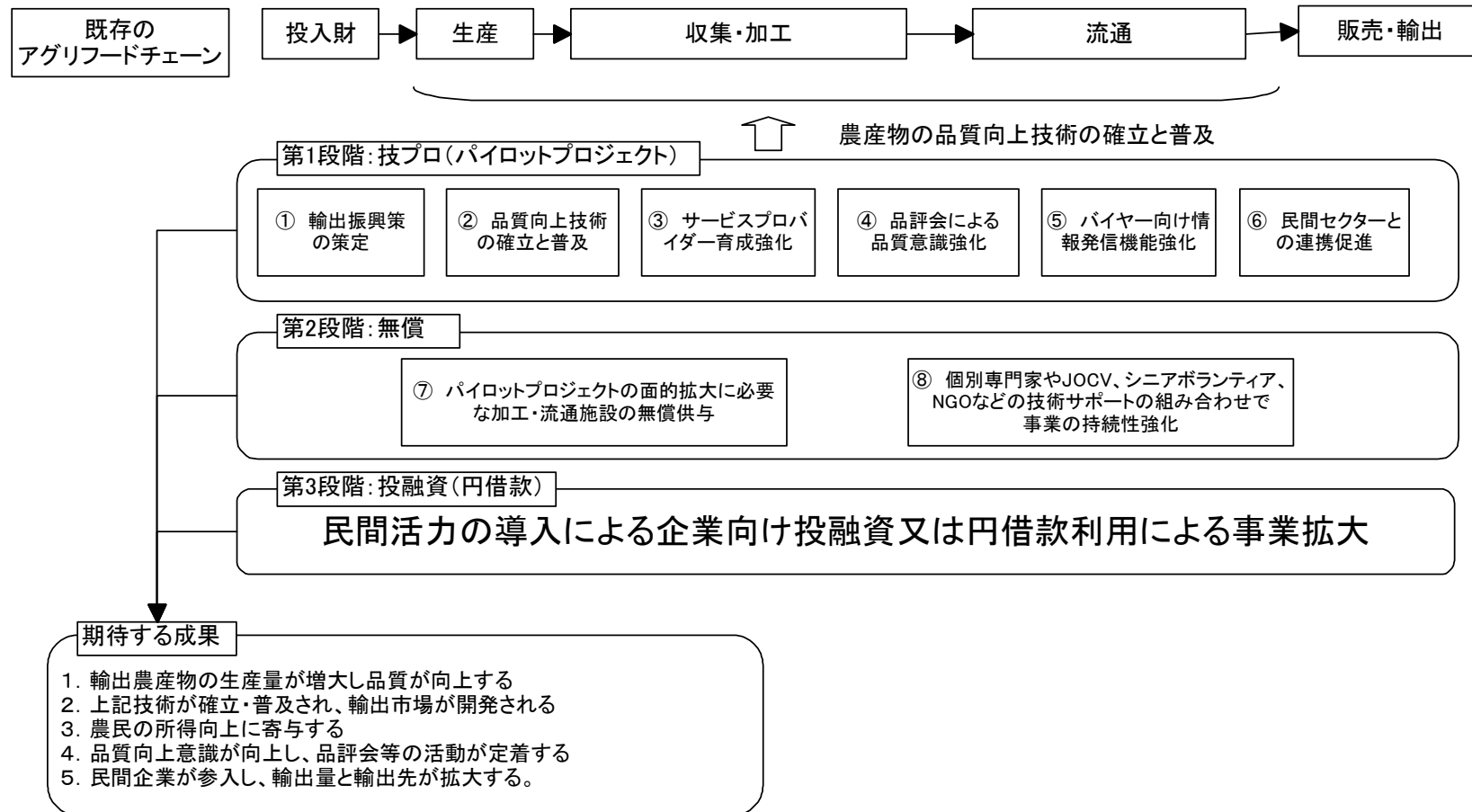


図 3.15 戦略 E-1 農産物の生産性・品質向上支援（後発グループ）

5) 輸出市場開発支援

戦略 E2 : 後発グループ

目的：輸出市場の拡大に必要な情報収集やマーケティング、新商品開発等に関する能力開発

種類：技術協力プロジェクト（専門家派遣）

実施機関：農業農村開発省・貿易産業省

期間：3年間

主な活動

技術協力プロジェクト

(1) マーケティング戦略構築支援

- ・ 市場ニーズ調査の方法論と分析手法指導
- ・ 販路拡大のための戦略構築指導
- ・ ブランド構築支援

(2) 特産品発掘などによる商品開発のためのコンサルティング指導

- ・ 高付加価値化のための加工技術のコンサルティング
- ・ パッケージデザインの開発支援

(3) 品質や安全性を確保する生産技術の支援

期待する成果

- (1) 市場ニーズに合致した商品や特産品の開発が可能となる。
- (2) 商品力を高めるパッケージデザインが可能となる。
- (3) ブランドの構築と PR が可能となる。
- (4) 地域経済の活性化につながる。

6) 流通インフラや法整備支援

戦略 E3 : 後発グループ

目 的：民間参入を促進するようなハード・ソフトインフラの整備

種 類：技術協力プロジェクト、無償資金協力事業との段階的な連携

実施機関：農業農村開発省

期間：第1段階の期間；3年間

第2段階の期間；2年間

主な活動

第1段階：技術協力プロジェクト

- (1) 野菜・果実類の流通に係るサプライチェーンの課題分析により、農産物輸出増大のためのインフラ整備計画を策定する。
- (2) 輸入国が要求する野菜・果実類の仕様を満たすための法整備（農産物の品質基準や等級の統一、栽培基準策定、輸出に際しての検査基準などのソフトインフラ）を確立や制度構築のための支援

第2段階：無償資金協力

- (1) 基本設計調査により妥当性・有効性の検証及び適正規模の設計を行う
- (2) 対象とするハードインフラ候補
 - ・ 野菜・果実類生産のための簡易灌漑設備整備
 - ・ 収穫後の野菜・果実運搬のための地方農道整備
 - ・ 野菜・果実類の流通のためのコールドチェーンシステム構築
- (3) 専門家等による技術サポート

期待する成果

- (1) サプライチェーン構築に係る現状と課題が整理される
- (2) サプライチェーン構築に関する政府の施策策定が支援される
- (3) 倉庫など流通に必要な最低限のインフラが整備される
- (4) 国内のインフラ整備により民間参入が促進される