



スーパーの米売り場（ほとんどが輸入米）



国産米（玄米）



炊き込みご飯『ジョロフライス』



米の練り団子『オモトゥオ』

## 別添資料 6 議事録（ウガンダ）

### （１）第一回調査議事録

日時	2017 年 5 月 14 日（月曜日）10:00~10:40
訪問先	ウガンダ日本大使館
面談相手	特命全権大使 亀田和明、経済調査員 高田健太郎、専門調査員（農業主担当） 阪野奈保
当方	みずほ情報総研 コンサルタント 入間野

#### 概要

1. 弊社より当事業および当社の説明の説明。
2. 以下、主に亀田大使から
  - 半年でマッチングまでもっていくのはかなりハードルの高い目標だと認識
  - 日本企業にとって南アを除けばアフリカ進出するインセンティブは低い。リスクとリターンを考慮すれば、大企業がインドや東南アジアに目が行くのは当然。スピード感のある中小企業の方が進出可能性は高い。
  - フードバリューチェーンは各段階でバラバラに途切れている。一社で一つ技術を持ってくるというより、トータルでのバリューチェーン構築が必要。
  - ウガンダには欧州勢（ノルウェー、オランダ企業）がかなり展開しているので、市場参入の競争率は激しい。特に大型の食品加工等分野。
  - 日本からの投資がないと現地政府は動かない。投資して向上を作るまでやらないと参入は難しい印象がある。
  - ウガンダ政府機関の実行力は非常に弱い
3. 以下、専門調整員の阪野様から
  - ウガンダは食品加工が圧倒的に弱い。ケニアで生産している製品に、ウガンダ製は品質で太刀打ちできない。
  - 輸出についてもモンバサまでの輸送費を考えるとケニアに価格で勝てない
  - 精肉関係ではノルウェー企業が入ってきている。
  - パッキング技術、包装の技術が低い。KOICA が支援プロジェクトを実施している。
  - 季節要因で調達状況が変化するため、年間を通した安定生産ができない。
  - 商業化・大規模化に向けた課題として、収量の不安定さ、電力の不安定さ
4. 情報収集先として下記企業をご紹介
  - Mukuwano 社。農業～食品加工会社を運営。北部リラでひまわり油の生産をしている。

ゴマの生産を欧州政府からの助成金で行っている。日本への輸出機会を伺っている。

- Kakira Sugar Works をサラヤ社経由でのご紹介をして頂ける。
- JICA のプロジェクトで精米機の細川さんがウガンダ進出。

5. その他(大使退席後の打ち合わせ中)

- 6/22-23 大規模な難民イベントが開催予定 (UN solidarity Summit on Refugees)、国連事務総長が参加する可能性あり。
- 現在ウガンダでは世界 2 番目規模の 120 万人の難民を受け入れている。難民の持続的な食料確保と自立に向けて、一家族に 40 平米の農地を提供を目指す計画を立てている。割り当て予定地は岩や石の多い土地、もしくはナイル沿いの砂地で、その開墾に向けた農機具は需要がある可能性がある。例えば石を除去する面白い機具や、アイデアがあれば、上述のサミット会場に展示することを交渉できるかもしれない。



日時	2017 年 5 月 14 日（月） 14:00～14:50
訪問先	JICA ウガンダ事務所
面談相手	所長 川澄恭輔、所員 村上峻一、企画調査員（農業担当）佐藤明子
当方	みずほ情報総研 コンサルタント 入間野

## 概要

### 1. 村上様から JICA の事業の説明

- 最重点プロジェクトはコメ。コメ支援を 10 年以上実施している。現在のプロジェクトとしては、①コメ振興プロジェクト（2018 年迄）、②新規で灌漑開発プロジェクト、③中小企業支援でホソカワの精米機事業支援。
- 灌漑開発の FS は、近年の人口移動や気候変動による灌漑設備の必要性から新しいプロジェクト。
- 酪農事業は現在終了しているが、引き続き重要分野と考えている。現地政府の重要項目でもある。
- ウガンダは温暖で雨季が 2 回あり、1 年中牧草が生えることから畜産のポテンシャルは高い。プロジェクト自体は終了したが、マケレレ大学と酪農学園大学との事業が続いている。

### 2. GFVC 関連

- GFVC は日本以外の国による取り組みが盛んな印象。
- GFVC はバラバラになっている。農業者は体力がなくビジネスマッチングのパートナーになれず、カウンターパートとなる現地政府も弱い。
- 旱魃対策や灌漑技術の一環として、いかに水を貯めておけるかが課題
- ビジネス目線で考えると、特に食品加工分野が弱い。
- 数少ない技術・資本力を持っている食品会社ではインド系が多い。
- フルーツ加工に関して勧告資本の工場が設立された。
- 技術的なヒアリングを行うには、NARO の一部機関であるアイアトレック（農業技術開発センター）が良い。
- 農薬系のヒアリングは Drug Authoriy 。
- 農業現場のニーズとして、紫外線や雨の影響かビニルシートの劣化が早い。強度の高いシートはないか？
- 農業現場のニーズとして、地下足袋が必要
- ウガンダでのビジネス成功の鍵は、ニーズオリエンテッドではなく、アフリカでビジネスやりたいという意識が必要。環境が異なるので、必ずしも日本の技術がそのまま生きるわけではない。現地化していく意思と時間と体力が必要になる。
- ウガンダにおける輸出の半分はコーヒーである。より高品質が求められているのはコ

ーヒー関連。当分野の能力強化はニーズがあると思われる。USAID が支援。

- 細川製作所は中小企業支援スキームで今年 6 月までプロジェクト実施。大々的なセミナー等でアピールする機会がなかったので、農業機械化・稲作関連のセミナーに参加するのは良い機会。カンパラ近郊の JICA 支援の圃場で研修開催可。
- 細川精米機とヤンマー耕運機は JICA の圃場で実機を使ったメンテナンスの実演も可能。
- 政府系の農業基金で Agricultural Credit Facility というサービスがあるが、貸出額は低いと聞いた。
- 動物用薬剤の殺ダニ剤がきかないと JICA に報告があり調査すると、使用方法を誤っていた。教育は重要。
- マトケ（バナナ）の粉を作って売りたいという人がいた。主に海外に住むウガンダ人向けで、商品イメージは水に溶かしてすぐ使えるようなもの。
- オーガニック関連は NOGAMU(National Organic Agricultural Movement of Uganda)という NPO が牽引。収量を増やしたいという政府方針に必ずしも合致していない印象。

日時	2017 年 5 月 15 日（火曜日）
訪問先	COTSCOTS 事務所
面談相手	マネージャー 宮下芙美子、代表シェフ 山口愉史
当方	みずほ情報総研 コンサルタント 入間野

## 概要

1. 弊社より当事業および当社の説明の説明。

## 2. COTSCOTS 社概要

- 坂の途中社より 2017 年 2 月に独立し、坂の途中社の事業を継承。
- 新会社（COTSCOTS）はサラヤ社とトリドール社から出資を受けた。
- 飲食、農業生産（ドライフルーツ、ゴマ、シアバター、バニラ）および輸出、日系企業の進出コンサルを事業としている。JETRO の BOP コーディネーター。
- 日本の坂の途中社を売り先に輸出事業を展開
- 現在は飲食事業の開業を目指して準備中。

## 3. GFVC について

- 昨年度の当事業について、スケジュールに混乱があり、ケニアのセミナーに参加する予定だったが参加できず。
- バリューチェーンが寸断されているため、一つの技術を持ってきても解決策にならない。生産から販売までを整備していく支援が必要。新規参入を目指す日系企業は自社で生産から販売までを事業領域にする必要がある。
- 農業機械への投資は、上述のように一つの機械を導入することでの収益改善が見込みづらく特に現地企業は消極的。資金の貸し手がないという状況もある。
- ウガンダでは現地中小企業が育っていない。
- COTSCOTS の農業現場での現地ニーズとして、質の高い搾油機。他の事業からも課題はいくらでも聞けばでてくる、購入意思のある企業がいるからは疑問。バリューチェーンが寸断されているので、一部分だけを改善することにメリットを見出せない人が多い。
- 包装は課題。期間限定で宅配弁当サービスを行ったが、包装に手を焼いた。
- 加工食品用の真空パックのようなものがない。ろうそくの火でビニールをとめるだけで十分と考えている人が多い。
- 教育レベルの低い農業生産者は、目の前のキャッシュの損得で意思決定する傾向がある。保存期間が半年伸びることで、半年後の収入増加が期待できるから投資したいという発想はない。そこを理解させるには啓発・教育が必要。



(パッケージ技術が向上すればさらに保存期間を延ばせるとのこと)



日時	2017 年 5 月 15 日（火曜日）12:00~12:30
訪問先	Airport Coolers
面談相手	Manager Mr. Sam Ndacca
当方	みずほ情報総研 コンサルタント 入間野

## 概要

### 1. 冷蔵設備と製氷装置の説明

- 創業オーナーは **Mr. George Begumisa**。カンパラ東部の郊外に農業も所有する、
- 顧客の多くは氷の購入と、冷蔵庫サービスの利用。湖からの水産物を加工工場に送るまでの一時保管のために利用。
- 製氷機および冷蔵施設は全て中国製
- 電力の不安定さが一番の課題。対策として中国製のジェネレーターを設置しているが、長時間連続稼動できないため課題の解決になっていない。
- 製氷装置は 24 時間で 20 トン生産可能。氷の販売価格は 12 万 UGX/t（約 34USD）
- 冷蔵施設は 16 部屋で、各 30 平米ほど。利用料は月 440 万 UGX（約 1,200USD）
- 冷蔵設備の需要は大きいと見ており、現在拡張工事中。



(左上・右上：中国製の製氷機、左下：冷蔵室)