

アフリカにおける二国間事業展開支援事業—ガーナ

平成 27 年度 フードバリューチェーン構築推進事業

2016 年 3 月

プロマーコンサルティング

アフリカにおける二国間事業展開支援事業—ガーナ

平成 27 年度 フードバリューチェーン構築推進事業

2016 年 3 月

プロマーコンサルティング

PROMAR CONSULTING

T: +81 (0)3 6222 0003, F: +81 (0)3 3206 0004

www.promarconsulting.com

No. 3 Ishibashi Bldg. Suite 600,

1-10-12 Shinkawa Chuo-ku

*For further information about this report, please
contact:*

Ayako Kuroki

akuroki@promarconsulting.com

はじめに

本冊子は、農林水産省「平成 27 年度フードバリューチェーン構築事業（アフリカにおける二国間展開支援事業）」において、プロマーコンサルティングが実施したケニア、ガーナ、南アフリカにおける各国のグローバルフードバリューチェーンに係る事業のうち、ガーナの情報調査についてとりまとめたものです。

農林水産省では、今後農林水産業分野での重点的な支援が求められる一方、人口増大や経済成長を背景に将来の有望な市場としても存在感を示しつつあるサブサハラ・アフリカにおいて、日本企業のグローバルフードバリューチェーンにこれら地域をとりこみ、積極的に参入を図るため、各国のフードバリューチェーンの現状と課題等について事前に情報を整備しておくことが必要不可欠であるとの認識から、本事業の実施を企画されました。

また、同事業の中で、ケニアにおいて官民ミッションの派遣、ワークショップの開催、二国間政策対話の実施支援も行っております。それらの結果およびケニア、南アフリカの調査結果については、別途とりまとめておりますので、ご参照ください。

カカオ豆及び金を主な輸出品目とするガーナでは 2007 年に石油鉱床が発見されたことで、近年目覚ましい経済成長を遂げています。都市部人口の増加とともに中間層が増え、2010 年に低中所得国入りを果たしています。政府は 2020 年までに中所得国になることを目指し、国家開発計画を実施しています。ガーナはまた、政治的にも安定しており、西アフリカにおける物流の拠点としての地理的・経済的アドバンテージを有しています。食品分野では近代的小売店の拡大及びショッピングモールの建設ラッシュといった新しい局面を迎えており、今後中間層の増大に伴い、このような流れが加速すると思われます。他方で、天水に依存している農業では不安定な供給量が大きな課題となり、コメ、砂糖や食肉を中心とする食料品の輸入が急増しています。生産性向上を促すための NGO 等と連携した投入物使用率向上、輸出業者向けには高品質な資器材の提供、小売業者向けにはコールドチェーン設備の導入といった分野での参入機会があると考えられます。

本事業では、ガーナに関心のある日本企業や関連機関の方々が多く利用可能な形で情報を整理・提供することを目的に、農畜水産業から、それを支える農水産業投入物や設備、その後の加工・輸出・国内流通や、物流・関連機械・設備等に至る、ガーナのフードバリューチェーンの全体像を描き出すとともに、フードバリューチェーン内の主要なプレイヤーや政府の関連政策等について情報収集しております。

本事業の限られた範囲の中でガーナの農畜水産業やフードバリューチェーンについて総合的に把握することは非常に困難な作業であり、本書の内容に不十分な点や誤認等が含まれている場合はご指摘いただければ大変有難く存じます。尚、本冊子の記載内容は弊社が文責を負い、農林水産省の公式見解を反映したものではありません。また、本冊子で報告する内容の重要な部分は、お名前を全て挙げることはできませんが、国内外の専門家や関係者、民間企業、研究機関や農家の方々へのインタビューでご教示いただいたものです。深く御礼申し上げます。

ガーナのフードバリューチェーンにご関心のあるの方々にとって、本冊子を通して、ガーナの農畜水産業、食品産業や関連政策等に関して少しでもご理解が深まり、円滑な日本・ガーナ関係ひいてはサブサハラ・アフリカの開発支援の一助となることができれば幸いです。

プロマーコンサルティング
常務取締役
吉田 里絵

目次

1	調査の概要・背景.....	1
1.1	本事業の目的・調査内容	1
1.2	ガーナの経済・投資環境	3
2	ガーナのフードバリューチェーンと小売市場.....	18
2.1	ガーナの食料需給と農畜水産業.....	18
2.2	ガーナの食市場と流通産業.....	27
2.3	ガーナの FVC における企業活動と外国投資.....	40
2.4	ガーナ政府の FVC に関する産業政策	45
3	ガーナの分野別 FVC と日本からの参画機会	47
3.1	日本企業の進出と関心	47
3.2	品目別 FVC における参画機会	52
3.3	品目横断分野における参画機会.....	69
4	まとめ.....	77

図表目次

図

図 1	アフリカにおけるフードバリューチェーン構築のイメージ	2
図 2	ガーナの人口の推移と見通し	4
図 3	ガーナ GDP の成長率とセクターごとの内訳	4
図 4	ガーナの物品およびサービス貿易輸出入額の推移	5
図 5	ガーナの地域別貿易状況 (2014 年)	5
図 6	西アフリカ成長リング	9
図 7	ガーナの物流インフラ状況	11
図 8	ECOWAS 加盟国	12
図 9	ガーナの一人当たり消費カロリーの推移とカロリー供給源	19
図 10	ガーナのフードマップ (2013 年)	20
図 11	ガーナの植生及び土壌分布図	22
図 12	国土の特性と栽培作物の適性	24
図 13	国内生鮮食品・加工食品のバリューチェーン	37
図 14	ガーナからの農水産物輸入の内訳	49
図 15	ガーナへの農水産物輸出の内訳	49
図 16	アンケート調査対象地域	50
図 17	西部アフリカで関心のある国	51
図 18	西部アフリカに関心がある理由	51
図 19	東部アフリカに関心がない理由	51
図 20	キャッサバの州別生産量割合	52
図 21	スーパーで販売されるガリの袋	52
図 22	キャッサバのサプライチェーン	54
図 23	コメの州別生産量割合	55
図 24	コメのサプライチェーン	57
図 25	カカオ豆の州別生産量割合	59
図 26	カカオのサプライチェーン	61
図 27	ハイナップルなど輸出果実のサプライチェーン	63
図 28	養鶏の州別飼育数量割合	65
図 29	畜産 (鶏肉) のサプライチェーン	67
図 30	ガーナの肥料・農薬・種子の輸入推移	69
図 31	農業機械の輸入推移	71

表

表 1	セクター別の GDP 貢献度および成長率	4
表 2	西アフリカの FDI 対内投資比較 (百万米ドル)	6
表 3	インフレ率と政策金利の推移 (2010-2014 年)	6
表 4	対ガーナ外国直接投資の推移	6
表 5	ガーナの ODA 受取額と主要援助国/機関 (2012-2013 平均、百万米ドル)	7
表 6	ドナーの支援状況 (2012 年、百万米ドル)	8
表 7	ガーナ・ECOWAS 間貿易の推移	13
表 8	ガーナ及び近隣諸国の世界銀行ビジネス環境ランキング比較 (2007 年及び 2016 年)	15
表 9	ガーナの食料需給表 (2011 年)	19
表 10	農地面積	23
表 11	作物別の平均収量 (2012 年)	23
表 12	主な農作物の生産の推移	26
表 13	主な畜産物の生産の推移 (千 t)	26
表 14	漁業生産の推移 (千 t)	26
表 15	食品関連企業の活動状況 (2003 年)	26

表 16	ガーナの主要スーパーマーケット・チェーン	33
表 17	ガーナのショッピングモール	33
表 18	主要な小売業における価格比較表	34
表 19	農業・農産物加工分野の投資機会	46
表 20	主なガーナ進出日本企業一覧	48
表 21	アンケート回答企業数とその内訳	50
表 22	調査対象地域の主な経済指標	50
表 23	アフリカに関心がある企業の内訳	51
表 24	ガーナ政府が輸入した農業機械（2007-2011）	73
表 25	ガーナの FVC における状況と日本企業の主な参入機会	78

注)

本事業は、農林水産省の委託により、プロマーコンサルティングが実施したものであり、本報告書の執筆の責任はプロマーコンサルティングにある。

[本事業担当者]

プロマーコンサルティング

吉田 里絵	常務取締役	責任者
黒木 彩子	シニアコンサルタント	事業マネジャー
小倉 千沙	シニアコンサルタント	調査マネジャー
ルーシャ・ヴァンチュラ	シニアコンサルタント	調査員
富永 玲子	アナリスト	調査員
イバン・カルデナス	コンサルタント	調査員
鈴木 望奈	アナリスト	調査員

[換算レート]

換算レートは特に注記の無い限り以下を使用した。

	円/ドル	ガーナセディ/ドル
2014 年	105.94	3.1
2013 年	97.60	2.1
2012 年	79.79	1.9
2011 年	79.81	1.5
2010 年	87.78	1.4
2009 年	93.57	1.4
2008 年	103.36	1.1
2007 年	117.75	0.9
2006 年	116.30	0.9
2005 年	110.22	0.9

出所) 世界銀行

[略語一覧]

正式名称	略語	日本語訳
African Development Bank	AfDB	アフリカ開発銀行
Agricultural Mechanization Services Enterprise Centers	AMSEC	農業機械化サービスセンター
Coalition for African Rice Development	CARD	アフリカ稲作振興のための共同体
Cocoa Marketing Company	CMC	ココア・マーケティング公社
Common External Tariff	CET	対外共通関税率
Economic Community of West African States	ECOWAS	西アフリカ諸国経済共同体
ECOWAS Trade Liberalization Scheme	ETLS	ECOWAS 域内貿易自由化スキーム
Fertilizer Subsidy Program	FSP	肥料補助プログラム
Food and Agriculture Sector Development Policy	FASDEP	食料・農業分野開発政策
Food Value Chain	FVC	フードバリューチェーン
Foreign Direct Investment	FDI	外国直接投資
Ghana Airports Company Limited	GACL	ガーナ空港管理公社
Ghana Cocoa Board	COCOBOD	ココアボード
Ghana Investment Promotion Centre	GIPC	ガーナ投資促進センター
Ghana Irrigation Development Authority	GIDA	ガーナ灌漑開発公社
Ghana Railway Company	GRC	ガーナ鉄道公社
Ghana Railway Development Authority	GRDA	ガーナ鉄道開発機構
Ghana Shared Growth and Development Agenda	GSGDA	国家開発計画
Global Food Value Chain	GFVC	グローバル・フードバリューチェーン
Gross Domestic Products	GDP	国内総生産
Industrial Development Fund	IDF	産業開発基金
International Trade Center	ITC	国際貿易センター
Japan International Cooperation Agency	JICA	国際協力機構
Joint Border Post	JBP	共同通関所
Licensed Buying Company	LBC	(カカオ豆) 買取業者
Medium Term Agriculture Sector Investment Plan	METASIP	中期農業分野投資プラン
Ministry of Food and Agriculture	MOFA	ガーナ食糧農業省
National Rice Development Strategy	NRSD	国家コメ開発戦略
Official Development Assistance	ODA	政府開発援助
Organisation for Economic Co-operation and Development	OECD	経済協力開発機構
Organization for Economic Co-operation and Development	OECD	経済協力開発機構
President's Special Initiative	PSI	大統領特別イニシアチブ
Quality Control Company	QCC	(カカオ豆) 品質管理公社
Sea-Freight Pineapple Exporters of Ghana	SPEG	ガーナパイナップル海運輸出業者協会
The Comprehensive Africa Agriculture Development Programme	CAADP	包括的アフリカ農業開発プログラム
Tokyo International Conference on African Development	TICAD	アフリカ開発会議
U.S. Department of Agriculture	USDA	米国農務省
United States Agency for International Development	USAID	米国国際開発庁
West African Economic and Monetary Union	UEMOA	西アフリカ経済通貨同盟

1 調査の概要・背景

1.1 本事業の目的・調査内容

本報告書は、平成 27 年度フードバリューチェーン構築推進事業（アフリカ）のうち、ガーナにおける FVC 構築に関する調査報告書である。本章では、本事業の目的・調査内容及び、ガーナの経済投資環境と日本の FVC 関連支援状況を背景として取りまとめる。

1.1.1 本事業の目的

農林水産省では、世界の食市場規模が 2009 年の 340 兆円が 2020 年に 680 兆円に倍増するとの予測を鑑み、急速に拡大する世界の食市場を取り込み、日本の農林水産業・食関連産業の海外展開を図るため、2014 年に「グローバル・フードバリューチェーン（FVC）戦略」を策定した。この中で世界の食市場のうち民間企業の海外進出ニーズが高く、かつ官民連携の取組が有効と考えられる地域に、①ASEAN、②中国、③インド、④中東、⑤中南米、⑥アフリカ、⑦ロシア・中央アジア等の 7ヶ所を選定している。

このうち⑥アフリカでは、TICAD に基づく農業開発支援及び食料・栄養安全保障のための取組支援と、民間投資の連携による優良種苗や農業機械の導入、灌漑整備、肥料活用等による農業生産の増大と生産コストの低下、高付加価値農業や 6 次産業化の推進、産地と消費地・第三国をつなぐ流通販売網の整備等を通じた高付加価値 FVC の構築を推進するとしている。

アフリカの FVC に関連しては、これまで日本企業の拠点としては G20 メンバー国である南アフリカを中心とする南部アフリカの事業が盛んであるが、中間層が拡大しつつあるケニアを中心とする東部アフリカやガーナを中心とする西部アフリカにおいても、日本企業の関心が高まりつつある。本事業では、ケニア、ガーナ、南アフリカの三ヶ国を対象とし、日本の農林水産業・食関連企業の海外展開の促進と FVC 構築の推進を目的とした。

具体的には、以下の事業を行った。

- ガーナにおける二国間事業展開支援（FVC 構築に関する調査）
- ケニアにおける二国間事業展開支援（FVC 構築に関する調査、二国間政策対話・ワークショップ・官民ミッション実施支援）
- 南アフリカにおける二国間事業展開支援（FVC 構築に関する調査）

本調査報告書は、このうち、ガーナにおける FVC 構築に関する調査をとりまとめたものである。



図 1 アフリカにおけるフードバリューチェーン構築のイメージ

出所) 農林水産省 グローバル・フードチェーン戦略検討会、2014年「グローバル・フードバリューチェーン戦略」
http://www.maff.go.jp/j/kokusai/kokkyo/food_value_chain/pdf/senryaku_3.pdf

1.1.2 調査内容

本調査は、グローバル・フードバリューチェーン推進官民協議会の会員企業へのアンケート結果および聞き取りを元に、日本国内での文献調査およびガーナでの現地調査（11月22～29日）を実施し、とりまとめた。

調査内容は以下の通りである。

- ① ガーナにおける FVC の概況、消費者市場、FVC における主要な内外投資の状況
- ② ガーナの FVC における分野別（品目別、横断的セクター別）の主な日本企業の参入機会

①では、農畜水産業から、それを支える農水産業投入物や設備、その後の加工・輸出・国内流通や、物流・IT・金融・関連機械・設備等に至る、ガーナの FVC の全体像を描き出すとともに、FVC 内の主要なプレイヤーや政府の関連政策等について情報収集を行った。

②では、現地調査を踏まえ、弊社で考えるガーナの FVC における参入機会について、主要な品目別とともに、品目横断的セクター（コールドチェーン・農業投入物・機械・食品加工等）別にとりまとめた。

1.2 ガーナの経済・投資環境

1.2.1 人口・経済の動向

人口・GDP・雇用

ガーナの 2015 年の人口推計は 2,740 万人で、サブサハラアフリカでは 9 位である。多民族国家ながら、主要民族であるアカン族は全体の約半数を占め、国の公用語は英語となっている。人口成長率は 2.3%で、2050 年には 5,000 万人になると見込まれている。西アフリカ全体では 2015 年に 3.5 億人の人口を抱え、2050 年には 8 億人となる予測である。

サブサハラアフリカ諸国の中で最も早く独立を遂げたガーナは、植民地時代から盛んであったカカオ豆の生産及び金の採掘が経済をけん引し、順調な成長を遂げてきた。しかし、1970 年代後半から 1980 年代前半にかけて政治混乱及び経済政策の失敗などが重なり、マイナス成長を記録した。1983 年以降は IMF・世界銀行主導の構造調整政策を実施した結果、経済成長率は 3-5%と安定した。

2000 年以降は経済がさらに飛躍し、そのけん引役となったのがカカオの国際価格の高騰である。さらに、2007 年にガーナの西海岸沖に発見された石油鉱床では 2011 年から商業生産が開始され、二桁の成長率を実現するまでに至り、現在でも 4%を超える高い成長を続けている。2014 年のガーナ GDP は 386 億ドル、一人当たり GDP は 1,442 ドルである。西アフリカではナイジェリア及びコートジボワールに次ぐ第 3 の経済規模を誇る。しかし、特に公的部門の肥大化による財政赤字が大きな課題となっており、2014 年には対 GDP で 10%を記録し、インフレ率も高騰している。ガーナ政府は 2015 年に IMF から 10 億ドルの支援プログラムを受け取っており、財政部門の健全化が主要な対象となっている。

サービス産業は GDP の最大のシェアを占めており、2014 年においてもその成長率（5%）は全 GDP の成長率（4%）より高い。サービス産業の中では輸送・倉庫業が最も大きなシェアを占める。農業は全 GDP の 21%を占め、GDP ベースで 10 年で 4.3 倍増えているものの、原油の商業生産が開始されて以降、シェアが低くなっている。それでもカカオを含む農業はガーナ最大の経済セクターであり、GDP の約 17%を占める。

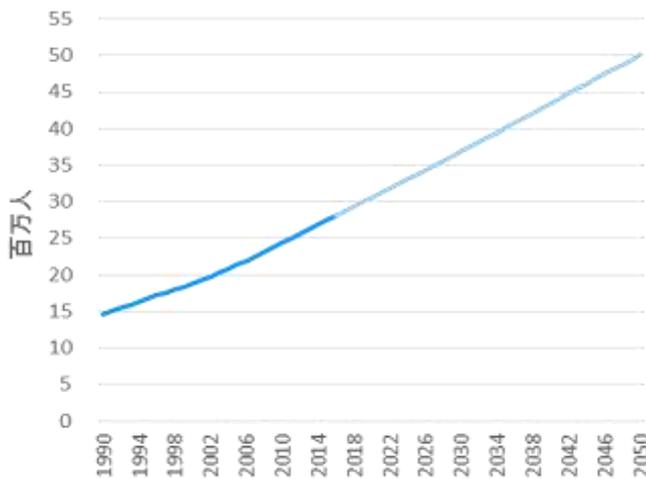
ガーナ全体の労働力人口は 1,137 万人、その中でも農業セクターは全体の 44.7%を占める。工業は全体の 14%を占め、最も労働人口が少ないセクターとなっている¹。都市化の進行もまたガーナの一つの特徴である。2009 年に初めて都市人口と農村人口が並び、現在では人口の 53.4%は都市部に住んでいる。都市化は年率 3—4%のペースで進んでおり、この傾向は今後も続くと考えられる。そのため、都市部におけるインフラ整備が重要な課題となっている。

行政・地方区分

ガーナは議会制民主主義共和国で、国会は一院制。大統領は直接選挙で選出される。1993 年の民政移管以降、選挙による与野党間の政権交代も平和裏に行われる等、民主主義が定着している。国土は 10 の州（region）に分けられる。海岸沿いにある首都アクラ及びテマ港はグレートアクラ州に位置し、政治・経済・貿易では重要な州となっている。また、カカオ豆及び金の採掘が盛んなアシャンティ州は内陸にあり、ガーナ第二の都市クマシを州都として、人口が最も多い州となっている。原油採掘はウェスタン州沖沿い

¹ World Bank, World Development Indicators

で行われ、タコラディ港が工業分野で重要な役割を果たしている。

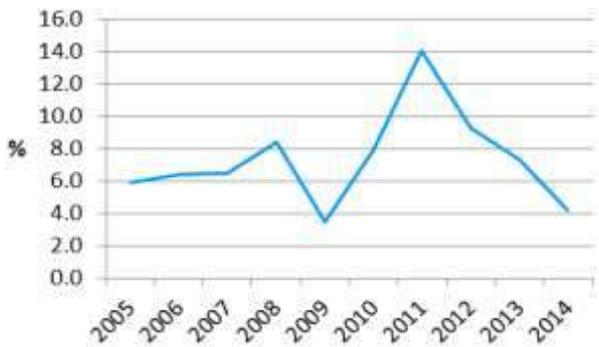


西アフリカ人口分布 (2015 年)

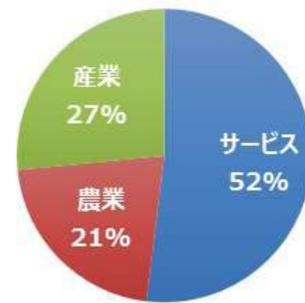
アフリカ	1,186,178
西アフリカ	353,224
ナイジェリア	182,202
ガーナ	27,410
コートジボワール	22,702
ニジェール	19,899
ブルキナファソ	18,106
マリ	17,600
セネガル	15,129
ギニア	12,609
ベナン	10,880
その他	26,688

図 2 ガーナの人口の推移と見通し

出所) UN World Population Prospects :2015 Revision



実質 GDP 成長率



GDP の内訳 (2014 年)

図 3 ガーナ GDP の成長率とセクターごとの内訳

出所) 世界銀行、ガーナ統計局

表 1 セクター別の GDP 貢献度および成長率

GDP 成長への貢献度(%)	GDP 成長への貢献度(%)		主なセクターの成長率(%)	主なセクターの成長率(%)	
	2013	2014		2013	2014
作物 (カカオ含む)	17.4	16.8	情報通信	24.3	38.4
建設	12.0	12.7	金融・保険	23.2	22.9
輸送・倉庫	11.2	12.3	教育	6.9	7.1
金融・保険	6.5	8.4	作物 (カカオ含む)	5.9	5.7
鉱業	9.4	8.0	畜産	5.3	5.3
ホテル・レストラン	5.8	5.6	林業	4.6	3.8
貿易	5.8	5.6	鉱業	11.6	3.2

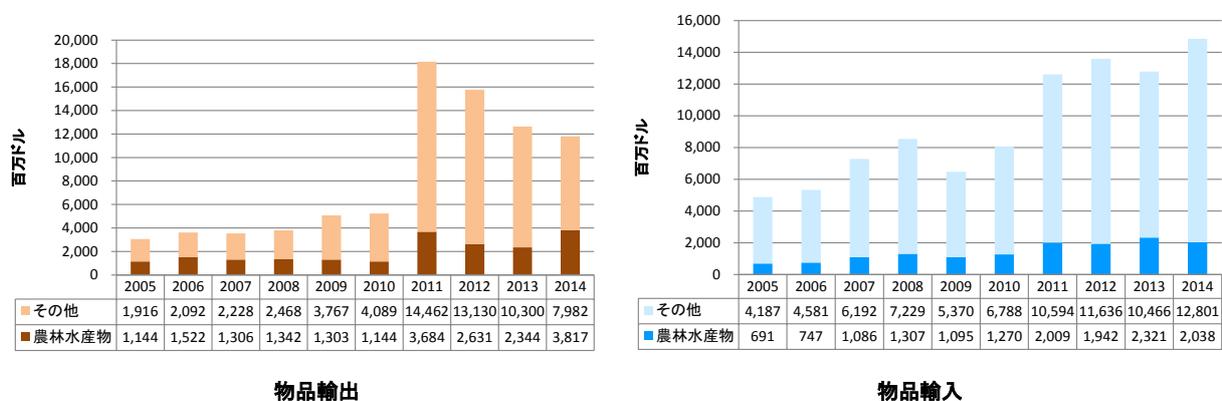
出所) ガーナ統計局

物品貿易

ガーナは石油や機械を輸入に頼っており、物品貿易は 2010 年まで輸入超過の状態が続いていたが、2007 年にガーナ沖で発見されたジュビリー油田からの石油輸出が 2011 年に本格化すると、これがガーナの輸出額を大きく押し上げた結果 2013 年までは輸出超過となった。しかしながら、石油価格の低迷で輸出額が徐々に縮小する一方、旺盛な国内需要を背景に輸入が増加し、2014 年には再び輸入超過に陥った。

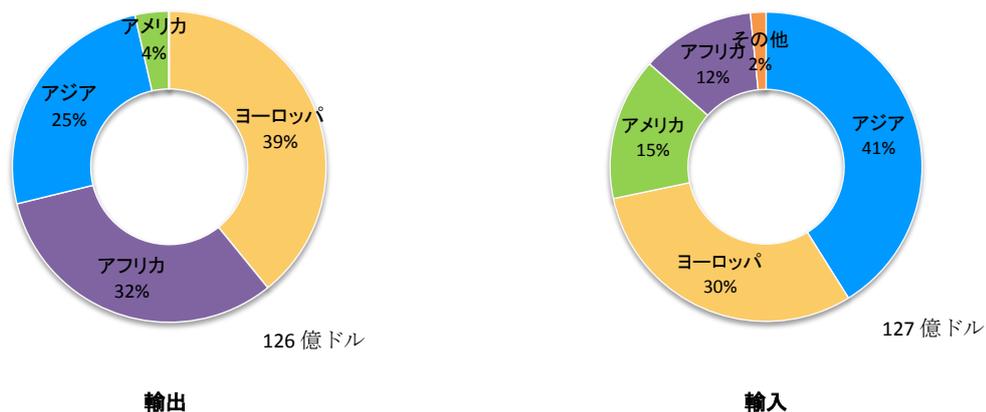
ガーナの主要な輸出品は石油、カカオ豆・調整品、金、木材等である。カカオを含む農産物が輸出額に占める割合は 32%、このうち 8 割をカカオが占める。主な輸入品は機械類、石油、食料品等である。

物品貿易の地域別相手国の 2014 年実績は、輸出の 39%がヨーロッパ向けで、32%がアフリカ向け、アジア向け 25%であった。アフリカ向けでは南アフリカ向けが最も多く、その他ではブルキナファソやベニンなどの西アフリカ諸国が中心である。輸入では中国を中心とするアジアが 41%と多く、次いでヨーロッパ 30%、アメリカ 15%となっており、アフリカは全体の 12%と比較的少ない。



物品輸出 物品輸入
図 4 ガーナの物品およびサービス貿易輸出入額の推移

出所) ITC Trade Map



輸出 輸入
図 5 ガーナの地域別貿易状況 (2014 年)

出所) ITC Trade Map

外国投資の動向

ガーナへの海外直接投資 (FDI) はその政治的安定や比較的良好な投資環境、好調なサービス部門や工業部門等に支えられ西アフリカ諸国ではナイジェリアに次ぐ規模となっている。2013 年の投資額は約 32 億ドルであった。近年は外資系企業によるジュビリー油田・ガス田の開発も活発化しており、エネルギー

開発事業は投資を呼び込む重要なセクターとなっている。

表 2 西アフリカの FDI 対内投資比較 (百万米ドル)

	2013 年	2009-13 年計		2013 年	2009-13 年計
ナイジェリア	5,609	36,155	マリ	308	2,280
ガーナ	3,227	14,644	セネガル	298	1,509
コートジボワール	371	1,749	ギニア	135	1,939

出所) World Bank, World DataBank

ガーナは世界銀行による「Doing Business 2016」において、189 カ国中 114 位にランキングされており、アフリカ諸国の中ではビジネス環境が良好な国の一つとされている。特に資金調達のし易さや投資家保護については高い評価を得ている。一方、原油価格の低迷等による経常収支の不均衡を背景に、近年は現地通貨セディの通貨安が続いており、外資系企業は為替リスクにさらされている他、金利が高いなど、投資環境改善の余地は多く残されている。

表 3 インフレ率と政策金利の推移 (2010-2014 年)

	2010	2011	2012	2013	2014
インフレ率 (%、年率)	10.7	8.7	9.2	11.6	15.5
政策金利 (%、各年 12 月)	13.5	12.5	15.0	16.0	21.0

出所) 世界銀行及びガーナ中央銀行

ガーナ投資促進センター (GIPC) がまとめている FDI データによれば、対ガーナ投資はサービス、貿易及び製造業に多く集まっている一方で、農業分野への投資件数及び投資金額は少ない。2015 年 1—9 月期は 2 件、1,500 万ドルであった (下表参照)。また、同年の最大の投資国は中国であり合計で 21 件の新規投資プロジェクトが登録されている。

表 4 対ガーナ外国直接投資の推移

案件数	案件数					推定金額	推定投資金額 (百万米ドル)				
	2011	2012*	2013	2014	2015*		2011	2012*	2013	2014	2015*
農業	10	11	14	7	2	農業	513	14	154	23	15
建設	49	42	61	8	14	建設	6,067	2,278	1,498	22	350
輸出業	24	9	12	12	3	輸出業	8	20	11	14	1
貿易	110	66	90	29	17	貿易	99	149	308	101	113
リエゾン	25	13	25	28	15	リエゾン	27	151	646	258	7
製造業	76	41	63	57	31	製造業	358	1,847	521	1,391	148
サービス	195	108	131	38	35	サービス	609	505	1,059	1,282	1,052
観光業	25	15	22	4	3	観光業	5	11	65	33	601
合計	514	305	418	183	120	合計	7,686	4,974	4,261	3,124	2,287

※2012 年及び 2015 年は 1-9 月期

出所) GIPC

農業分野への投資案件例として、蘭企業の Safi Sana Ghana Ltd が挙げられる。同社は 2015 年第三四半期にガーナに 169 万米ドルの投資を行っている。同社は有機廃棄物をバイオエネルギーと肥料に変える工場を建設する予定である。これにより、Safi Sana 社は都市部の貧困街の衛生状況を改善するとともに、

グリーンなエネルギーの供給を行い、ガーナのエネルギー問題に貢献することを目指している²。

もう一つの案件例として、シンガポール企業の Wilmar 社が挙げられる。同社は世界有数の食用油製造メーカーであり、2011 年にガーナに約 2 億ドルを投じた³。同社はさらにガーナ大手の Benso Oil Palm Plantation Limited (BOPP) 社の最大株主となり、同社のパーム油畑の収量向上に取り組んでいる。Wilmar 社はガーナ工場で作られる食用油を西アフリカ諸国（ブルキナ・ファソ、トーゴ、ベニン、マリ）に輸出する計画を立てており、2013 年には 1,600 万ドルを投じ食用油の精製所を建設することを発表している⁴。

外国援助の動向

ガーナへの政府開発援助（ODA）は 2013 年には 14 億米ドルで、前年に比べ減少している⁵。これまでの主なドナーは世界銀行の他に米国、英国及びアフリカ開発銀行である。OECD によると 2013 年の ODA の主な支援分野は教育を含む社会インフラ整備、保健分野、経済インフラ整備（物流・エネルギー分野等）及び生産分野（農業・工業など）でこれらで全体の 4 割強を占めた。ODA が GNI に占める割合は減少傾向にある。2010 年に低中所得国入りを果たしたガーナ政府は 2020 年までに中所得国になることを国家の長期的目標として掲げている。それに向けて、外国からの援助をより効率的に協調・連携するための政策として「ガーナ援助政策と戦略」が打ち出されている。これはガーナ政府が長期的政策目標として提示する「国家開発計画（GSGDA）」に沿う形でドナーとの調整が行われる。

主要援助国別の援助分野を見てみると、世界銀行はインフラ関連分野及び生産性向上・雇用分野への支援が主となっている一方で、米国は行政運営能力強化が最も多く、生産性向上・雇用分野がこれに次ぐ。英国の対ガーナ援助は女性分野及び北部サバンナ地帯開発の二柱を中心に各種プロジェクトを実施している⁶。アフリカ開発銀行の焦点分野は中小農業関連企業の生産性向上及びビジネス環境改善に向けた経済・構造調整である。日本の重点分野は農業（稲作）、経済インフラ（電力、運輸交通）、保健・理数科教育及び行政運営能力の強化の 4 点である。また、近年では中国、南アフリカ及びブラジルといった新興国からの支援も見られる。ガーナ政府がまとめているドナー別の支援状況によれば、BRICS は世界銀行を上回り、2012 年には対ガーナの最大のドナーとなっている。特に、中国はダム及び電力発電所等のインフラ部門への経済協力が盛んである⁷。

表 5 ガーナの ODA 受取額と主要援助国/機関（2012-2013 平均、百万米ドル）

合計	1,670	英国	149	IMF	91
IDA	350	AfDF	148	日本	91
米国	168	カナダ	100	デンマーク	85

出所) OECD - DAC ; <http://www.oecd.org/dac/stats>

²

<http://www.gipcghana.com/phocadownload/reports/quarterly/2015/q3%202015%20gipc%20quarterly%20investment%20report.pdf>

³ GIPC Quarterly Update, Volume 7 Issue 3, Oct. 2011

⁴ <http://www.annualreportsghana.com/News/Wilmar-Africa-to-open-With-Palm-Oil-Refinery-in-Gh.aspx>

⁵ OECD-DAC

⁶ DFID, 2015 “Summary of DFID’s work in Ghana 2011-2016”

https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/412386/Ghana-summary.pdf

⁷ Centre for Chinese Studies, University of Stellenbosch, 2008 “How China delivers development assistance to Africa”

http://www.ccs.org.za/downloads/DFID_FA_Final.pdf

表 6 ドナーの支援状況 (2012 年、百万米ドル)

援助国・機関	マクロ経 済安定化	民間セクター 競争力強化	農業の近代化及 び天然資源管理	インフラ及 び住居	エネルギー、 石油、ガス	人間開発・生産 性向上・雇用	行政機能 強化	合計	%
BRICS	-	200.00	733.00	6,952.81	1,960.55	1,054.00	277.65	11,178.01	48.99
世界銀行	319.00	135.70	420.99	684.74	345.85	187.20	353.00	2,446.48	10.72
米国 (USAID)	-	270.68	-	-	-	527.28	902.95	1,700.91	7.45
AfDB	111.00	92.20	183.86	513.61	126.18	214.99	37.50	1,279.34	5.61
オランダ	-	-	81.94	206.21	95.80	374.40	-	758.35	3.32
EU	139.41	11.93	27.60	278.58	-	3.82	90.62	551.96	2.42
英国	58.00	108.00	-	-	-	242.68	-	408.68	1.79
AFD	57.98	2.64	46.28	128.53	-	-	129.06	364.49	1.60
カナダ	58.06	-	141.86	30.83	-	-	110.22	340.97	1.49
デンマーク	71.47	77.21	-	30.01	-	-	109.21	287.90	1.26
日本	12.62	-	-	103.51	50.00	-	-	166.13	0.73
ドイツ	38.65	7.40	32.62	43.11	-	12.49	17.60	151.87	0.67
国連システム	-	2.40	63.44	0.83	-	40.34	36.11	143.12	0.63
IMF	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他	-	84.88	166.87	1,404.37	497.04	849.21	36.54	3,038.91	13.32
合計	866.19	993.04	1,898.46	10,377.14	3,075.42	3,506.41	2,100.46	22,817.12	100
%	3.80	4.35	8.32	45.48	13.48	15.37	9.21	100.00	

出所) Africa Development Bank, "Republic of Ghana Country Strategy Paper 2012-2016", April 2012

1.2.2 物流インフラの整備状況—西アフリカのライフラインとしてのガーナ

西アフリカの中で比較的政情が安定しているガーナは、同地域における内陸国向け物流のライフラインとして近年その重要性が増している。経済成長に伴う物流量の増加に対応するため、ガーナ政府は輸送の大半を占める道路網の整備・拡張を進めており、ガーナ沿岸部から内陸のブルキナファソに向う南北の回廊では、テマとクルンググを結ぶ東部回廊とエルボとハミレを結ぶ西部回廊の整備を進めている。

JICA もガーナを含む西アフリカ諸国経済共同体（ECOWAS）⁸や西アフリカ経済通貨同盟（UEMOA）⁹の物流整備を積極的に支援しており、現在、ガーナでは「東部回廊架橋事業詳細設計調査」（2014年5月～）が実施されている他、西アフリカ全体の物流網の整備のため、「西アフリカ成長リング回廊整備戦略的マスタープラン策定プロジェクト」（2015年5月～）が実施されている。西アフリカ成長リング回廊は、ガーナの首都アクラを含む地域の主要都市を結ぶ幹線道路であると同時に、内陸国への物流円滑化のための動脈として、モンバサ北部回廊及びモザンビーク・ナカラ回廊と並びアフリカの重要回廊と位置付けられている（下図参照）。

道路

ガーナの輸送の約 96%は道路による¹⁰。現在、ガーナ沿岸部から北部、さらにはブルキナファソに通じる中央回廊は舗装されているが、損傷が激しい上、アクラやクマシ等の都市周辺では渋滞が慢性化している。また、雨季になると道路の状況が悪化し、物流などにおいて大きな問題を引き起こしている。2014-2017 年期の国家開発計画では、ガーナは西アフリカの物流拠点になることを目指しており、道路網の整備・拡張加速化のために、官民パートナーシップに期待しており、その為の法的枠組み作りが進められている。また、多くの援助国・機関はこれまで道路インフラのための投資を行ってきており、90年代半ばまで年間 1.2 億ドルを超える。



図 6 西アフリカ成長リング

注) 赤実線が優先整備される 4 回廊。左からアビジャン-ワガトゥグ回廊、アクラ-ワガトゥグ回廊、ロメ-ワガトゥグ回廊、下がアビジャン-ラゴスハイウェイ

出所) JICA、2015 年、「沿岸国と内陸国のインクルーシブな開発を目指す「西アフリカ成長リング」」

⁸ ベナン、ブルキナファソ、カーボヴェルデ、コートジボワール、ガンビア、ガーナ、ギニア、ギニアビサウ、リベリア、マリ、ニジェール、ナイジェリア、セネガル、シエラレオネ、トーゴ

⁹ ブルキナファソ、ギニアビサウ、コートジボワール、セネガル、トーゴ、ニジェール、ベナン、マリ

¹⁰ Ghana Investment Promotion Centre

<http://www.gipcghana.com/invest-in-ghana/why-ghana/infrastructure/transportation-infrastructure.html>

http://www.jica.go.jp/topics/news/2015/20150413_01.html

鉄道

ガーナの鉄道は南部に集中しており、沿岸のテマアクラ、中部のクマシ、西部のタコラディの 3 都市を全長 950km に渡って結んでいる。鉱物の他、農産物ではカカオや木材の輸送で重要な役割を果たしてきたが、線路や車両の老朽化が激しく、ほとんど使用されていない。内陸からの物資はもっぱらトラックに頼っているのが現状である。国内の人及びモノの鉄道による移動は全体のわずか 2%以下である¹¹。幹線道路での輸送が困難なマンガン及びボーキサイトが主な取扱品目となっている。ガーナ政府は現在国営のガーナ鉄道公社（GRC）を民営化し、鉄道網の改修・拡張を進める計画である。鉄道事業を所掌するガーナ鉄道開発機構（GRDA）は 2014 年現在 5 つの大型開発計画を実施中である。一部の路線をブラジル政府からの融資で建設する予定であり、もう 1 件は PPP 方式による建設を検討している¹²。

港湾

アクラに近いテマ港は西アフリカではコートジボワールのアビジャンに次ぐ貨物取扱量を誇る。ガーナ港湾庁によれば、2013 年の貨物取扱量は約 84 万 TEU で 10 年前に比べ 64%増えている。しかし、取扱量の急増による深刻なキャパシティ不足を抱えている。2011 年にコートジボワールで起きた内情不安定により、テマ港はアビジャン港に替わり内陸国からの貿易拠点を担う役割が増えたことが一つの要因である¹³。大型貨物船が停泊するためのバースやクレーンが限られているため、2013 年時点で大型船の待ち時間が 6 日間に及んでいる他、倉庫スペースも増加する取扱量に対応できていない¹⁴。ガーナ港湾庁は 2014 年に 15 億ドルを拡張工事に充て、4 年後に工事が完成すれば、西アフリカ最大の港になる見込みである¹⁵。さらに、同港で初めてとなるリーファーターミナルの建設も行われている予定である。また、タコラディ港はガーナ最大の輸出港であり、原油の輸出増加に対応するための浚渫工事をが進められている。主要漁港であるセコンディ港では JICA の支援を受け、拡張工事及び製氷工場の建設も予定されている¹⁶。

空港

アクラのコトカ国際空港は西アフリカ最大の貨物取扱量を誇る¹⁷。2014 年の貨物量は 5.4 万トン記録した¹⁸。輸出は全体の 55%を占めており、90 年代以降パイナップルの対 EU 輸出の発展に大きな役割を担った。ナイジェリア向けに石油関連部品を運ぶ欧州発貨物便が、ガーナに寄航し欧州向けの生鮮パイナップルを輸出するルートが確立されると、ガーナのパイナップル輸出産業が発展した¹⁹。同空港の敷地内に輸出用の生鮮青果物用のための施設がある。これは 2012 年に米国政府からの支援で建てられ、冷蔵倉庫の他にパッキングルーム及び加工施設もあり、生鮮青果物輸出のコールドチェーン確保及び高付加価値化を目的に、ケニアの FWL 社がガーナ空港管理公社（GACL）からの委託を受け運用している。GACL はまた、コトカ空港の近代化を進めており、三つ目となる新たなターミナルの建設が 2016 年に完成予定である。

¹¹ [PWC Africa's transport infrastructure
www.pwc.com/gx/en/transportation-logistics/publications/africa-infrastructure-investment/assets/ghana.pdf](http://www.pwc.com/gx/en/transportation-logistics/publications/africa-infrastructure-investment/assets/ghana.pdf)

¹² AfricaWatch, 2014 "Transporting Ghana in to the future"
http://www.mot.gov.gh/files/resources/Special_Report_on_Ghanas_Transport_Sector.pdf

¹³ PWC Africa's transport infrastructure

¹⁴ Netherlands Embassy in Ghana, 2015, "Sector Report: Port Development Ghana 2014"

¹⁵ JOC.com, 2014 "Ghana port to triple capacity with \$1.5 billion expansion"

http://www.joc.com/port-news/international-ports/ghana-port-triple-capacity-15-billion-expansion_20141118.html

¹⁶ AfricaWatch, 2014 "Transporting Ghana in to the future"

¹⁷ Ghana Investment Promotion Centre

¹⁸ Ghana Airports Statistics (http://www.gacl.com.gh/statistics_2.html)

¹⁹ FAO, 2013 "Analysis of Trade Impacts on the Fresh Pineapple Sector in Ghana" <http://www.fao.org/3/a-ar708e.pdf>

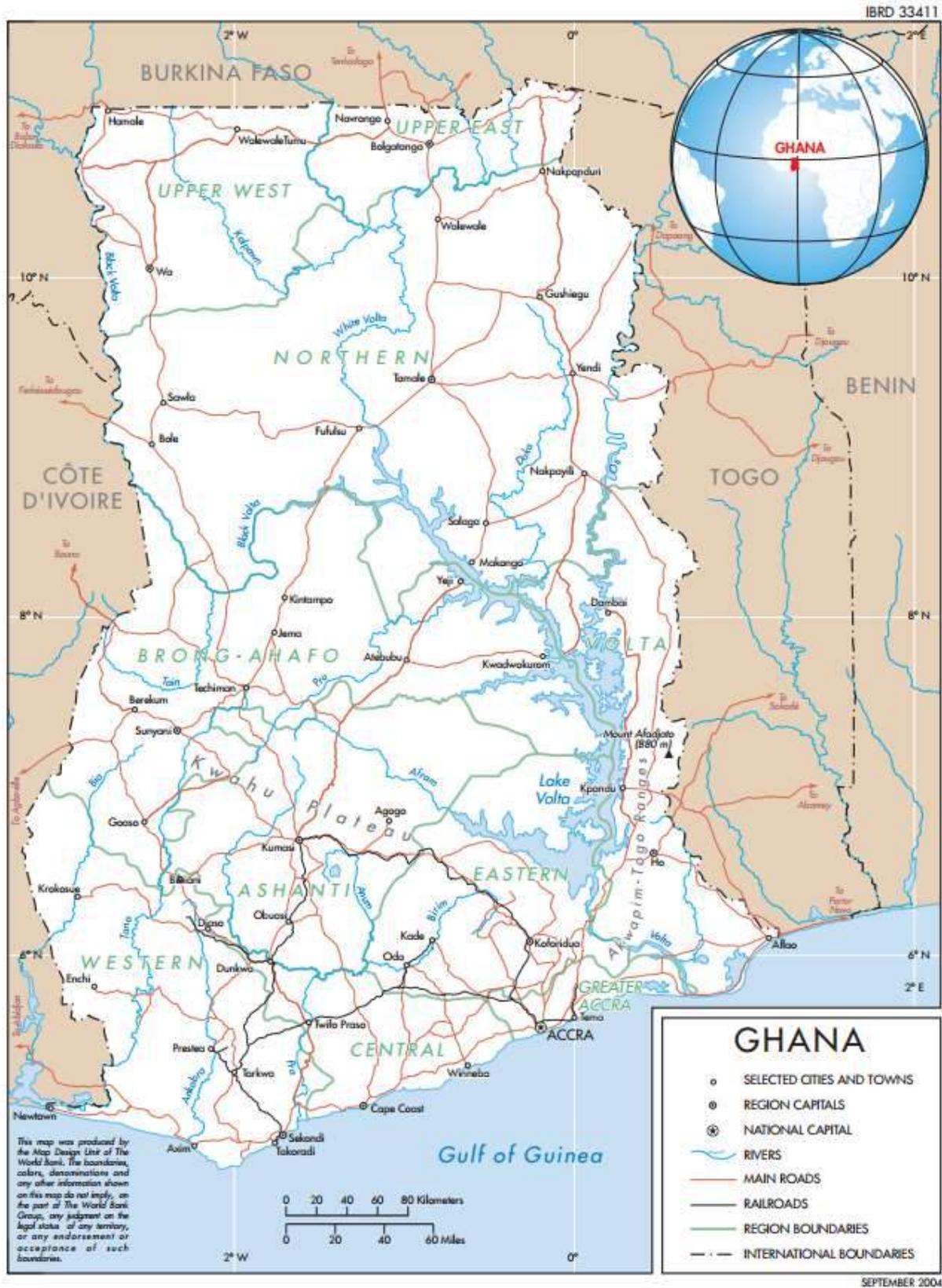


図 7 ガーナの物流インフラ状況

出所) World Bank, "Country Assistance Strategy Progress Report For The Republic of Ghana For The Period FY13-FY16", August, 2013.

1.2.3 西アフリカ諸国経済共同体 (ECOWAS)

西アフリカ諸国経済共同体 (ECOWAS) は 1975 年のラゴス条約により、西アフリカの域内経済統合を推進する目的で設立された。現在では 15 か国 (右図参照)、域内 GDP は 7,250 億米ドル、3.4 億人を擁する経済共同体となっている。また、域内の共通言語はフランス語、英語及びポルトガル語と多様である²⁰。ECOWAS の下で域内貿易自由化スキーム (ETLS) と対外共通関税率 (CET) の二つのプログラムがある。

図 8 ECOWAS 加盟国



出所) ECOWAS

ETLS は域内の貿易を促進する目的で、域内のヒト及びモノの移動を自由化する枠組みである。特に関税率及び非関税障壁の撤廃が加盟国間で合意されている。しかし、各国内の法律の違いや国境での周知不徹底などが原因で、域内物流は自由化されていない。通関における関税の徴収や非関税障壁 (数量、割当量、季節的な規制等) が発生する事例が報告されている²¹。また、原産地規則の登録手続きが煩雑で 4—6 カ月を要すると言われており、域内貿易を阻害する要因となっている²²。

CET について、2015 年以降加盟国の国内手続きを終了し次第採用される予定である。CET では 0~35% の 5 つの関税率バンドが設けられており、最も高いバンドには ECOWAS 諸国がセンシティブとしてみなしている 130 の品目が含まれている²³。その中には食肉 (牛、豚、鶏)、ヨーグルト、鶏卵、植物油、たまねぎ、ジャガイモ、チョコレート、ココアパウダーなどが含まれる。ナイジェリアのみが CET の導入を完了しており、ガーナは 2016 年に導入予定である²⁴。

通商面では ECOWAS は 2014 年に EU との経済連携協定 (EPA) の交渉を終了した。これにより ECOWAS 諸国から輸出される全ての品目で、協定発効後即時に無税となる一方で、輸入品の 75% は 20 年間を経て段階的に削減される見込みである。さらに、ECOWAS 側のセンシティブ品目は協定の対象外となっており、35% の対外共通関税は今後も適用される²⁵。

ガーナと ECOWAS の関係

ガーナと ECOWAS の貿易は少ない。2013 年のガーナ全貿易額に占める割合はわずか 7.3% であり、10 年前の 13.8% に比べて半減している。輸入ではナイジェリア、輸出ではブルキナ・ファソが最大の貿易相手国である。

ガーナ政府は域内貿易を促進するため、貿易を行う事業者に対する情報提供及び手続きの窓口としての

²⁰ Kalilou Traore, ECOWAS Commission “Overview of the Role of the Private Sector”, 1st ECOWAS-JAPAN Business Forum, Oct. 2015.

²¹ WTO “Aid-For-Trade: Case Story Ecowas” <http://www.oecd.org/aidfortrade/47479759.pdf>

²² WTO, 2014, “Trade Policy Review Ghana” https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s298_e.pdf

²³ USDA Gain, 2014, “Nigeria to Adopt ECOWAS Common Tariff”

http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Nigeria%20to%20Adopt%20ECOWAS%20Common%20Tariff%20-%20January%202015_Lagos_Nigeria_12-16-2014.pdf

²⁴ 同上

²⁵ EC, 2015 “Economic Partnership Agreement with West Africa- Facts and Figures-”

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc_152694.pdf

役割を担う国境情報センターをコートジボワール、ブルキナ・ファソ及びトーゴとの国境にそれぞれ 1 ヶ所設置している²⁶。近隣諸国もガーナの Tema 港及びタコラディ港からの物資の輸出入に関心があり、ブルキナ・ファソ及びニジェールの貿易事業者団体は 90 年代後半に Tema 港に事務所を開設し、同港からの物流を管理、手続きを迅速化している²⁷。

Tema 港を通じた内陸国との貿易はもっぱら輸入である。内陸国からガーナに輸出される物資はガーナ国内の需要を満たす目的が主である（特に家畜、タマネギ、綿リント、種子等）。道路は比較的整っているが、物流がこれ以上スムーズに進まない背景として、通関手続きや道路封鎖が主な原因となっている²⁸。国境税関を改善するため ECOWAS は共同通関所(JBP、またはワンストップボーダーポスト、OSBP)の建設を計画している。JBP では 1 ヶ所で 2 ヶ国の通関及び越境手続きを行い、連携した国境警備を行うことが期待されている。これにより、通関に要する時間を平均で 3 時間減少し、バスによる越境は容易になる見込みである。現在では 3 ヶ所（ナイジェリア・ベニン、トーゴ・ガーナ及びベニン・ニジェールの国境）での JBP の建設が進められている。

表 7 ガーナ・ECOWAS 間貿易の推移

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
全貿易額	5,534	6,328	7,938	8,943	10,812	12,346	11,535	13,291	30,749	29,339	25,431
ECOWAS	762	585	1,110	1,185	1,085	1,281	918	686	7,226	2,635	1,865
割合 (%)	13.8	9.2	14.0	13.3	10.0	10.4	8.0	5.2	23.5	9.0	7.3

出所) ITC

西アフリカ経済通貨同盟 (UEMOA)

UEMOA はフランス語を共通言語とする西アフリカ 8 か国（ギニアビサウ、コートジボワール、セネガル、トーゴ、ニジェール、ブルキナファソ、ベナン、マリ）からなる通貨同盟である。UEMOA 内では共通の通貨である CFA フランが用いられ、発行機関は西アフリカ諸国中央銀行(BCEAO)である。CFA フランはユーロと 1 ユーロ=655.975CFA フランの固定レートでリンクしている。UEMOA ではさらに、ECOWAS と同様の域内貿易自由化及び対外共通関税率 (CET) といったプログラムを有しているものの、税関ポイントにおける手続き等の問題で完全な自由化が果たされていない。

税関の近代化と能力向上を図る目的で、日本政府は 2012 年の TICAD IV において UEMOA と政策対話を行い、OSBP(ワンストップボーダーポスト)の取り組みに関する協力関係が話し合われた²⁹。JICA はこの取り組みを推進するため、国境施設や機材の整備、法的枠組みや手続きの近代化、税関職員や通関業者の能力向上等の面で支援を展開している³⁰。

西アフリカでは近年言語及び通貨を超えた ECOWAS と UEMOA の協調が進んでいる。

²⁶ WTO, 2014, "Trade Policy Review Ghana" https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s298_e.pdf

²⁷ Centre for Development Research, 2001, "The Freight Transport and Logistical System of Ghana" http://www.vilor.com/Export_Ghana.pdf

²⁸ 同上

²⁹ https://www.mof.go.jp/customs_tariff/trade/international/conference/ka20120329a.pdf

³⁰ http://www.jica.go.jp/topics/news/2013/20130726_01.html

1.2.4 ガーナにおける外国投資の優遇措置および投資の利点・リスク

外国投資優遇措置

ガーナ最大の港であるテマ港付近には 480 ヘクタールに及ぶフリーゾーンが設けられている。輸出向けの拠点として、空港と道路で結ばれており、専用の電力供給網があるため電力の供給が安定している。さらに、1995 年のフリーゾーン法により、フリーゾーンへの輸入には許可は必要がなく、輸出入に係る税金及び法人税が 10 年間免除されるといった優遇措置がある。テマの他にセコンディ、シャマ及びアシャンティにも同様のフリーゾーンがあり、299 企業が進出している。農業関係では Barry、Nestle、Cargill 等の外資系が進出しており、ココア製品や果実を使った加工品等を輸出している³¹。フリーゾーンを使用する条件として、製造される製品の 70%以上を輸出しなければならない。したがって、最大 30%の製造品を国内向けに販売することが可能である。

また、ガーナ政府は農業分野投資に対する優遇措置も用意している。食品加工施設に用いられる資器材の輸入は免税であり、国産の農産物を原料として加工食品を製造する企業に対しては法人税率が軽減される。地域振興のため、アクラ及びテマ以外での施設建設の場合の優遇率が高くなり、北部の州に施設を建てた場合は法人税が 0%となる（通常は 25%）³²。投資家保護策として、資本金、利益金、分配金の自由な移動は保障されている。

外国投資規制

2013 年に改訂された投資促進センター法では、行商または市場・スタンドでの小売や製菓品の小売りなど 8 分野においてガーナ人またはガーナ人が 100%所有する企業以外の進出は認められていない³³。それ以外の分野については、出資金の規定や、それに応じて国内労働者の雇用義務などが設けられている。輸入品または輸入サービスをガーナ国内で小売する外国資本の貿易業者は最低 100 万ドルの出資金と 20 人以上のガーナ人を雇用しなければならない。

ガーナ憲法の規定により、外国人は土地を所有することは出来ない。ただし、土地は最大 50 年まで借用が可能である。土地の所有及びリースに関するリスクについては次項で説明する。

外国企業からみた投資利点・リスク

ガーナは政治的・経済的に安定しており、法的制度も整備されているため、西アフリカ諸国の中で投資環境が整っているといえる。世界銀行が発表する **Doing Business Report** ではガーナは他の西アフリカ諸国に比べ上位に位置しているものの、10 年前に比べ悪化している項目がある。特にこれまでガーナの一つの課題とされていた資金調達項目が大きく改善されている³⁴一方で、国境を越えた貿易の項目では輸出入の費用が高騰しており、順位を落としている。

³¹ Ghana Free Zones Borad (www.gfzb.gov.gh)

³² Ghana Investment Promotion Centre

(<http://www.gipcghana.com/invest-in-ghana/why-ghana/tax-regime-and-incentives.html>)

³³ Republic of Ghana “Ghana Investment Promotion Center Act, 2013” (Act 865)

<http://www.gipcghana.com/images/docs/laws/GIPC%20Act%202013.pdf>

³⁴ WTO, 2014, “Trade Policy Review Ghana” https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s298_e.pdf

表 8 ガーナ及び近隣諸国の世界銀行ビジネス環境ランキング比較 (2007 年及び 2016 年)

	ガーナ		カメルーン		コートジボワール		トーゴ		ベニン		ナイジェリア	
	2007	2016	2007	2016	2007	2016	2007	2016	2007	2016	2007	2016
ビジネスのしやすさ(順位)	94	114	152	172	141	142	151	150	137	158	108	169
事業の立ち上げ												
順位	145	102	152	137	154	46	169	133	126	115	118	139
費用 ^(a)	47.2	19.4	151.0	32.7	134.0	18.6	253.0	77.8	211.0	45.3	52.0	31.7
所要日数	18	14	45	15	45	7	64	10	31	12	35	31
国境を越えた貿易												
順位	61	171	140	185	132	142	64	126	130	116	137	182
輸出に必要な書類 ^(b)	6	-	9	-	9	-	6	-	7	-	9	-
輸出に必要な日数 ^(b)	21	200(hr)	27	273(hr)	23	234(hr)	24	44(hr)	34	132(hr)	26	317.9(hr)
輸出に必要な費用 ^(b)	624	1,132	1,032	1,572	1,744	632	872	553	965	645	1,026	1,712.9
輸入に必要な書類 ^(b)	7	-	9	-	10	-	7	-	8	-	13	-
輸入に必要な日数 ^(b)	50	568(hr)	33	439(hr)	43	218(hr)	29	461(hr)	38	133(hr)	46	497.5(hr)
輸入に必要な費用 ^(b)	842	1,507	1,918	2,539	2,457	929	1,040	1,353	1,222	1,369	1,047	2,318.3
資金調達	117	42	117	126	143	133	143	133	117	133	83	59
不動産登記												
順位	49	77	159	175	127	109	155	182	85	172	170	181
手続きの数	6	5	5	5	6	6	5	5	4	4	13	12
費用 ^(a)	1.7	1.1	18.9	18.9	14.0	7.5	13.9	9.2	15.9	11.7	212.0	10.5
電力網へのアクセス	-	121	-	113	-	146	-	109	-	179	-	182
費用 ^(a)	-	1,530.6	-	1,582.9	-	2,583.9	-	5,705.1	-	14,287.3	-	437.7
電気代(米セント/kWh)	-	25.4	-	21.8	-	12.6	-	21.7	-	23.1	-	26.7

^(a) 一人当たり所得の割合

^(b) 2015 年版以降評価方法が変更になったため、単純比較はできない。

出所) 世界銀行「Doing Business Report」

他方で、外国投資家にとってリスクとなりうる課題はある。これらの中で特に分野横断的に存在するものとして、以下の 2 点が挙げられる。

リスク① 不安定な電力

ガーナの投資環境で最も大きな課題として挙げられるのは不安定な電力である。電力の供給だけではなく、その電圧の不安定さについても課題が多い。不安定な電圧は資器材にダメージを与えるため、加工業者にとって問題である。電力問題によってもたらされる経済損失は GDP の 5.6%に相当すると言われている³⁵。 Tema などのフリーゾーン地域では電力供給網が別系統であり、被害を被っていない一方で、ガーナのアクラを含む都市部でも一日の停電時間が電力のある時間を上回っている状況である。また、北部の 65%の地域では電力がカバーされておらず、インフラの未整備による地域間の格差も見られる。

現在では多くの企業や製造業者はディーゼルによる自家発電機を用意して対応しているものの、燃料費が高いため、生産コストに大きく影響する。

³⁵ USAID, "Partnership for Growth Ghana 2012-2016", Feb. 2013.

リスク② 土地の所有及びリース

ガーナの憲法により外国人は土地を所有することは出来ない。土地を使用する場合はリースという選択肢があり最大 50 年まで借用が可能。より効率的な土地の使用を目的に、政府は小規模土地所有者と外国人投資家の橋渡し役となり、一定規模の土地が借りられる枠組みを検討している。同枠組みの中に土地バンクの創設が含まれ、投資家向けに土地の土壌やインフラ状況、水質状況どの情報を提供することも検討されている。

ガーナの 8 割の土地は慣習的土地(customary land)として氏族、部族及び共同体等に帰属する³⁶。特に農地が多いアシャンティ州以北及び西部のボルタ州ではその傾向が強く、土地が細分化されている。そのため、投資家にとって、農地を借用し使用するためには多くの労力が必要となる。

1.2.5 日本からの FVC に係る経済支援の状況

日本政府の対ガーナ支援はガーナ政府の中期国家開発計画に沿って策定されている。援助方針は「広く国民が受益する力強い経済成長の促進」である、農業（稲作）および経済インフラ（電力・運輸交通）は重点分野として挙げられている。具体的なプロジェクトとして、天水稲作農業の持続的開発プロジェクト、小規模農家機械化促進及び農業民間投資に向けたアグリビジネス能力強化支援がある。特に、コメの生産性向上のための各種支援が多く、能力開発または灌漑プロジェクトといった支援が行われている。

コメ

2008 年の TICAD IV（第 4 回アフリカ開発会議）において、アフリカのコメ生産量を 10 年で倍増することを目標とした「アフリカ稲作振興のための共同体（CARD）」イニシアチブが立ち上げられた。CARD の政策目標に沿う形で、ガーナ食糧農業省（MOFA）は「国家コメ開発戦略(NRSD)」を策定し、2008-2018 年戦略の中で 2018 年までにコメの収穫量を 2008 年の 4.3 倍にする目標を掲げている。

JICA は 2005 年—2008 年に「コメ総合生産・販売計画調査」を実施し、ガーナ国内の稲作の問題点及び国産米振興のためのマスタープランを策定した。これを受け、2009 年—2014 年の間にガーナ中部のアシャンティ州及び北部のノーザン州で「天水稲作持続的開発プロジェクト」が実施された。同プロジェクトでは、対象地域での天水稲作の生産性及び収益性の向上を目的に、技術マニュアル及び営農能力・マーケティングスキルの向上といった支援が行われ、これらのノウハウを集約した「普及ガイドライン」がまとめられた。現在では対象地域を 35 郡に拡大しフェーズ II が準備されている段階である。

また、「農業民間投資に向けたアグリビジネス能力強化支援」及び「小規模農家機械化促進」のプロジェクトにおいてコメの生産から流通までの能力を支援するための中長期的な計画策定及び事業実施が行われている。さらに、2015 年から JICA はガーナ灌漑開発公社（GIDA）とともにポン灌漑地区における小規模農家市場志向型農業支援・民間セクター連携強化プロジェクトを実施している。これにより、ガーナ東部のポン灌漑地区における水管理及び営農管理能力が強化され、同地区稲作の生産性及び収益性の向上が期待される。

³⁶ Mahama et al, 2009 “Management of Stool Land Revenue in Ghana: A Study of The Nkawie and Toase Stools of the Atwima Nwabiagya District of the Ashanti Region”
<http://ir.knust.edu.gh/bitstream/123456789/5191/1/C.A.%20Mahama%20and%20O.A.%20Barfour.pdf>

カカオ

金と並びガーナの伝統的な輸出品目の一つであるカカオはに対する支援は特に品質管理の能力向上に向けられている。日本で 2006 年の残留農薬ポジティブリスト制度制定以降、ガーナ産カカオ豆輸入量の 30% から基準を超過した残留農薬が検出されている経緯があり³⁷、2014 年から「カカオ残留農薬検査能力向上」プログラムの下日本の専門家をココアボードに派遣することにより、ガーナ国内の品質管理能力の向上を支援している。

物流インフラ

ガーナを含む西アフリカでの物流インフラ整備のためのマスタープラン策定プロジェクトは 2015 年に開始された。また、ガーナ沿岸部から北部またはブルキナ・ファソ及びニジェールに通じる物流回廊整備のための支援も行われている。2014 年から始められた「東部回廊架橋事業詳細設計調査」では、テマ港から、交通渋滞の激しいクマシを通らずに東部から内陸国へ通じる道路の整備が想定されている。

また、中部クマシから海岸のヨマランサを結ぶ国道 8 号線の改修事業も 2009-2014 年に実施された。ヨマランサはタコラディ港とアクラを結ぶ幹線道路に位置しており、タコラディ港と内陸間の物流が円滑化すると見込まれる。同事業では特に状況の悪い約 60 キロの道路の整備を含んでいる。

農業機械

貧困農民支援（2KR）枠組みの中で、トラクターを基本に、籾摺り精米機、灌漑用ポンプ、脱穀機、刈り取り機などがガーナ政府に供与されている。主な対象作物はコメとなっており、特に日本製精米機の品質が良く、好評である。他方、過去に供与されたトラクターなどの機械は純正スペアパーツが国内で調達しにくく、修理が進まないとの指摘がある³⁸。

³⁷ JICA プロジェクト基本情報「カカオ残留農薬検査能力向上」
<http://gwweb.jica.go.jp/km/ProjectView.nsf/VIEWParentSearch/1E0098ECFE435A5649257C5B0079EC9B?OpenDocument&pv=W02040104>

³⁸ JICA、「ガーナ共和国平成 24 年度貧困農民支援（2KR）準備調査報告書」2012 年

2 ガーナのフードバリューチェーンと小売市場

ガーナの農業は天水に依存しているという特徴がある。そのため、生産量が不安定である。都市部人口の増加に伴い近代的な小売業が拡大しているが安定的な供給量を確保するため、コメなどの食料品の輸入が急増している。他方で、国内加工業は未成熟であり、必要な原料及び資器材は輸入に頼っている。外食産業はまた、都市部でのショッピングモールの成長とともに発展しているが、初期ステージの段階にある。本章では、農畜水産業から消費市場に至るガーナの FVC の全体像を描き出すとともに、FVC 内の主要なプレイヤーや政府の関連政策等についてとりまとめる。

2.1 ガーナの食料需給と農畜水産業

2.1.1 国内食料需要と需給

ガーナの人口 2,740 万人のうち都市人口は 53.4%、農村人口は 46.6%となっており、西アフリカでは都市部人口の割合が高い国である。都市化率も高く、年率約 1.3%で進行している。サブサハラ・アフリカの平均と比較すると栄養状態はよく、2011 年の一人一日当たりカロリー摂取量は 3,000kcal と同年の南アフリカと同水準である。一方、ガーナの飢餓人口は 5.6%（2010-2012 年平均）とサブサハラ・アフリカ平均の 23%と比較すると低い水準にあるものの、乳幼児等を中心に栄養状態の改善は課題である。³⁹

ガーナの主食作物はイモ（キャッサバ、ヤムイモ）、穀物（コメ、トウモロコシ、小麦）、プランタン（料理用バナナ）で、カロリー供給では、イモが 40%、穀物が 26%、プランタンが 10%を占める。穀物供給ではコメが 40%と最も高く、次いでトウモロコシ 28%、小麦 13%となっている。イモ類とトウモロコシはほぼ自給しており輸出入はほとんど見られないが、コメと小麦は輸入に大きく依存する構造で、コメは供給の 60%、小麦は 100%を輸入している。

ガーナのサトウキビ生産はごくわずかで、砂糖供給はほぼ 100%輸入に依存している一方、その半分は国内で加工して輸出している。油糧種子では落花生やココナツの生産があるが、旺盛な国内需要に対応するため約 1/3 を輸入する一方、その一部は国内で加工して第三国に輸出している。

野菜ではトマトの需要が高く、生産が需要に追いつかないため、供給の約半分を近隣諸国から輸入する他、トマト缶などの加工品をヨーロッパから多く輸入している。果物は自給用のオレンジ生産等が多い。パイナップルやシトラス、バナナ等、一部ヨーロッパ向けの輸出もあるが、EU の品質基準を満たしていないとして度々輸入禁止措置が取られている。

ガーナでは食肉と魚介類が動物性タンパク源としては同程度に重要であるが、いずれも輸入に大きく依存している。牧畜はあまり発達しておらず、食肉は供給の約 4 割、牛乳は約 9 割を輸入に依存している。漁業は内水面漁業が多少あるものの、約 6 割を輸入に依存している。

³⁹ 統計は全て FAO STAT

表 9 ガーナの食料需給表 (2011 年)

	供給(千トン)					需要(千トン)						一人当たり消費	
	生産	輸入	在庫 増減	輸出	供給	食料	食品 加工	飼料	種子	廃棄	その他	Kg / Yr	KCal / Day
コメ	309	558	45	0	912	849	1		7	56	0	34	323
トウモロコシ	1,684	13	0	1	1,697	634		763	31	267	1	26	222
小麦		475	0	6	469	462				8	0	19	139
その他穀物	471	39	0	1	509	332	94	1	4	77	0	13	107
キャッサバ	14,241	1	0	6	14,236	6,099		3,096		4,295	746	246	708
ヤムイモ	6,295		0	10	6,286	3,686				1,000	1,600	149	407
その他イモ類	1,430	8	0	4	1,434	1,017	0	0	0	420	1	41	97
プランタン	3,620			0	3,619	3,257				362		131	320
サトウキビ	145			0	145	133	0		4	7	0	5	4
砂糖・甘味料	0	522	0	245	277	275					2	11	108
豆類	24	26	0	0	50	45			4	1		2	17
油糧種子	750	18	5	39	734	289	329	15	20	70	12	12	113
植物油	289	109	15	118	294	163	0				130	7	157
ナッツ	61	5	105	147	24	23				1		1	9
トマト	321	315		5	631	598				33		24	15
たまねぎ	120	75		3	193	173				20		7	7
その他野菜	231	8	0	2	238	219				19		9	7
オレンジ・マンダリン	600	8	8	21	595	535				60		22	18
その他果物	384	220	2	91	515	482	0	0	0	35	0	19	12
カカオ	700	5	200	725	180	124					56	5	15
スパイス	91	1	0	0	92	89				3		4	31
コーヒー・紅茶	1	4	0	2	4	4	0	0	0	0	0	0	0
アルコール	439	71		2	508	461					47	19	20
食肉	238	182		0	419	419					0	17	54
くず肉	12	25			37	37						1	4
動物性脂肪	3	5	0	0	8	7					1	0	5
卵	40	0		0	40	30			8	2		1	4
牛乳	39	205	0	7	237	234				2	0	9	15
淡水魚	114	1	0	0	115	115					0	5	9
その他魚介類	239	418	0	31	625	561	0	64	0	0	0	23	52

出所) FAO

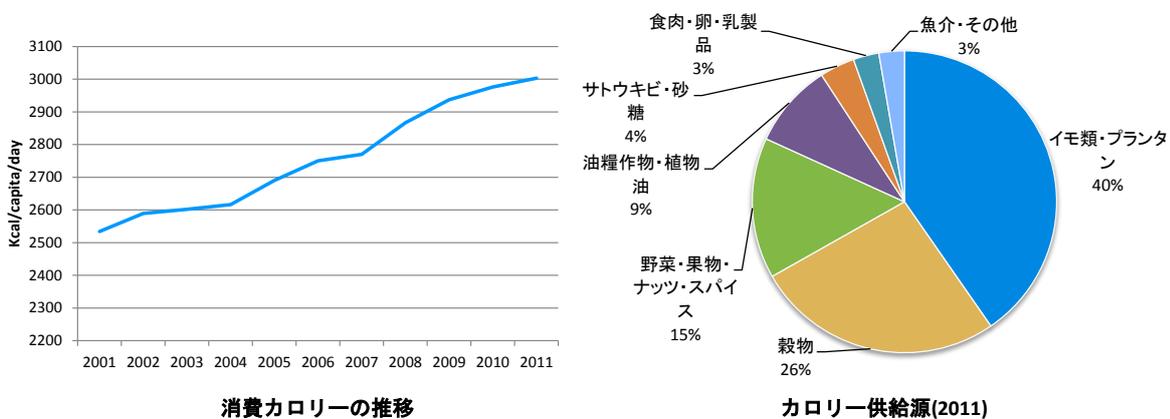
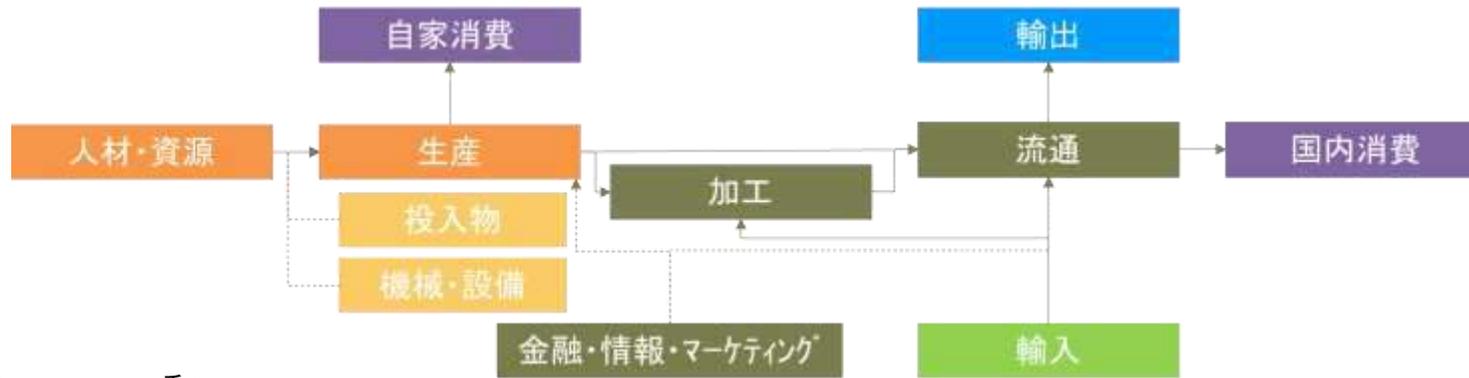


図 9 ガーナの一人当たり消費カロリーの推移とカロリー供給源

出所) FAOSTAT

輸出	千 t
油糧種子等	10,823
油脂・ろう等	3,285
ココア・ココア調整品	558
果実・ナッツ等	238
野菜・根茎等	47
穀粉等	26



国内食料消費	千 t
穀物	2,277
イモ類	10,802
トウモロコシ・砂糖	408
油糧種子・植物油	452
豆類	45
野菜・果実・ナッツ	5,287
コーヒー・茶・スパイス	217
アルコール	461
牛乳	234
食肉・卵	449
魚介	675

国内生産	千 t
穀物	2,464
イモ類	21,966
サトウキビ	145
油糧作物	750
豆類	24
野菜・果実・ナッツ	5,337
アルコール飲料	439
牛乳	39
食肉・卵	278
魚介	353

輸入	千 t
穀物	2,939
砂糖・甘味料	854
魚介類	483
食肉・くず肉	218
油脂・ろう等	1,014
飲料・酢	789

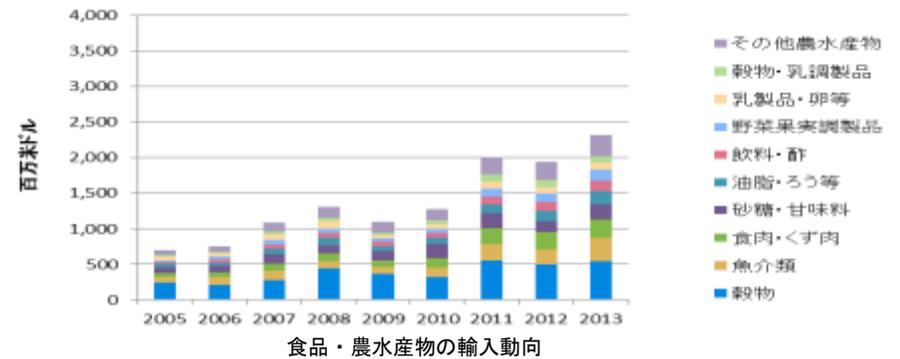


図 10 ガーナのフードマップ (2013 年)

出所) FAO、ITCTrade Map
 *国内食料消費は 2011 年

2.1.2 農水産物および関連分野の貿易

輸出

農水産物はガーナの輸出額の 1/3 を占め、2014 年実績で 39 億ドル、うち 78%がカカオ、8%が食用果実及びナッツ、4%が肉または魚等の調製品、4%が動植物油脂、1%が魚であった。

カカオの輸出量は 2003 年から 2013 年の 10 年間で 1.3 倍に増加し、特に 2011 年に隣国コートジボワールで発生した政情不安により需要が拡大して増産があっただけでなく、隣国からの密輸があり、「ガーナ産」のココアが増えたことが背景にある。また、近年のカカオの国際価格の高騰を反映し、輸出金額は 10 年前に比べ 1.8 倍増えている。最も多い輸出の形態はカカオ豆であり、全体の 9 割以上を占める。主な輸出先はオランダ、米国、ベルギーなどの欧米諸国であり、近年ではマレーシア向けの輸出も増えている。加工品としてはカカオ・ペーストが最も多く輸出されている。輸出量は 20 万トンとカカオ豆に比べ少量ながら、10 年で 2 倍増えており、輸出単価は約 3 割高い。

カカオに次いで輸出が多い食用果実及びナッツは近年大きく伸びている。2014 年の輸出金額は 3 億米ドルで 10 年前に比べ 7 倍増加した。その中でもカシューナッツの輸出が最も多く、バナナ、パイナップル及びオレンジがこれに次ぐ。カシューナッツの輸出量は 10 年で大きく伸びており、2014 年には 14 万トンを記録し、10 年前の約 23 倍である。主な輸出先はインドとベトナムであり、2 カ国はガーナのカシューナッツの輸出の 8 割を占める。その他に魚（マグロ、カツオ）の調整品やパーム油などが欧米及び近隣諸国に輸出されている。

輸入

農水産物はガーナの輸入全体の 15%程度を占め、主な輸入品目は穀物、動植物油脂、砂糖、食肉及び飲料（アルコール飲料含む）である。穀物は全体の 20%を占め、残る 4 品目はそれぞれ 12%、10%、9%、9%である。最も多く輸入される穀物はコメであり、2014 年に 64 万トンを記録した。特に直近の 3 年は連続で 5 万トン以上輸入されており、主な輸入先国はベトナム、タイ及びアメリカである。2014 年の輸入金額は 4 億米ドルで、10 年前の 3.6 倍である。

コメの次に小麦は最も多く輸入される穀物である。2013 年の輸入量は 18.5 万トンであり、その半分はカナダから来ている。小麦の国内生産はないため、国内需要のすべては輸入に頼っている。

パーム油の輸入は近年大きく増えており、2013 年に 13.6 万トン輸入された。その主な輸入相手国はインドネシア及びマレーシアである。ガーナ国内でも植物油脂は生産されるが、輸入されるものの多くは加工業務用の粗油である。砂糖についても 2014 年に輸入された 19 万トンの内約 7 割は精製糖であり、残りは粗糖として、国内で砂糖等に加工精製されている。主な輸入先はブラジルとタイである。

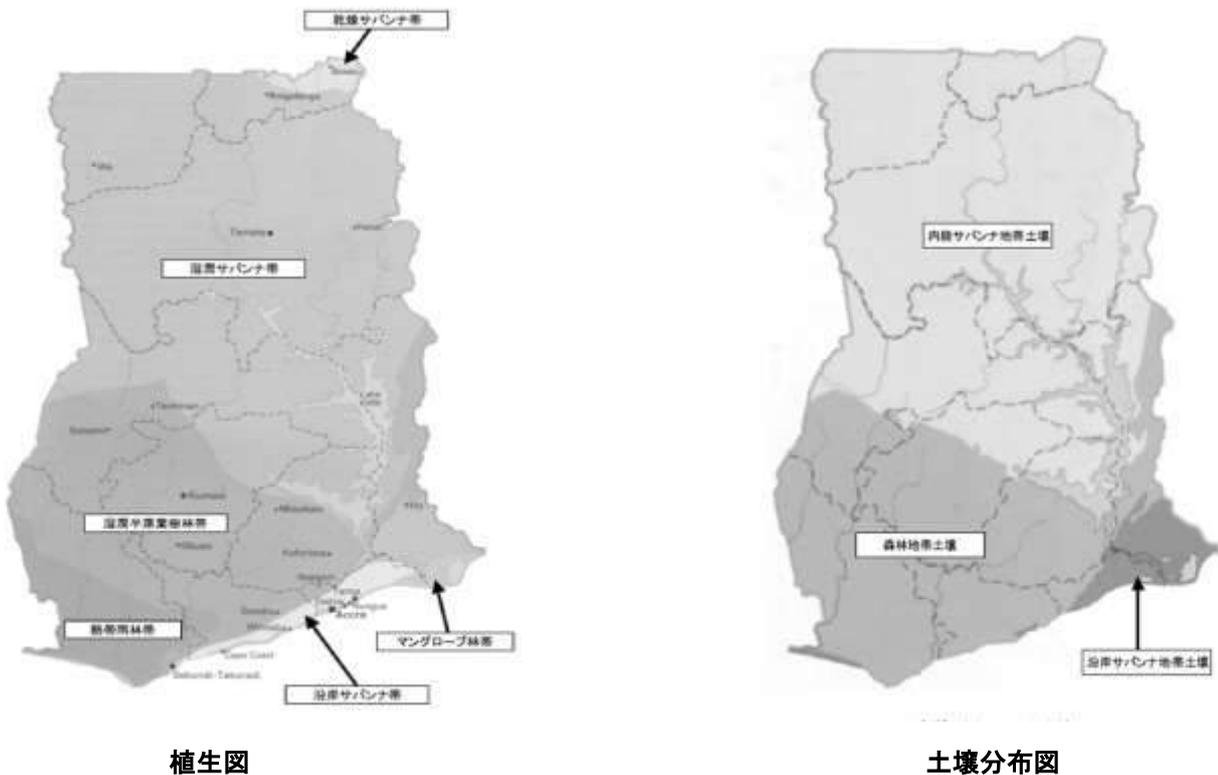
鶏肉を中心とする食肉の輸入は 2003 年から 10 年で倍増しており、2014 年に 18.5 万トンを記録した。鶏肉は全体の 76%を占め、主な輸入先は米国、ブラジル及びベルギーであった。

2.1.3 農水産業・食品加工業

農地の利用可能性・分布

ガーナの陸地面積 2,275 万ヘクタールのうち、農地面積は 1,570 万ヘクタールと 70%にのぼるが、その約半分が放牧地であり、耕地・永年作物で利用されている農地は 740 万ヘクタールで、農業面積の 47%である。

日本の 2/3 の大きさを持つガーナの気候は熱帯湿潤気候とサバンナ気候に大別され、1 年うち雨季と乾季が 2 回入れ替わる。それぞれの雨季と乾季にメジャーシーズンとマイナーシーズンがある。沿岸東部は温暖で乾燥している一方で、南西部は高温で湿気が多く、北部は高温且つ乾燥している特徴がある。降雨量と気候によって植生が 6 つの分かれる。タコラディなど西部が熱帯雨林帯、中部は湿潤半落葉樹林帯、中部から北部は湿潤サバンナ地帯、ヴォルタ州南部はマングローブ林帯、最北東部は乾燥サバンナ帯、海岸沿いは沿岸サバンナ帯となっている。土壌もまた、気候と植生により森林地帯土壌（西部から中部）、内陸サバンナ地帯土壌（中部から北部）と沿岸サバンナ地帯土壌（中部沿岸から東部）と 3 つに大別される⁴⁰。



出所) JAICAF

図 11 ガーナの植生及び土壌分布図

農業規模

ガーナの農業規模は平均的に小さく約 90%の農家は 2 ヘクタール以下の農場を所有している。ただし、ゴムノキ、アブラヤシ、ココナッツなどの作物の場合大規模プランテーションが存在し、コメについても

⁴⁰ JAICAF、「ガーナの農林業」2007 年

規模の大きい農場がある。気候は乾季と雨季と分かれるため、栽培作物も通常気候に合わせて輪作される。大規模農場の場合は単一作物の栽培が通常である⁴¹。

灌漑率が非常に低くガーナ食糧農業省によれば、2012 年の灌漑面積は 30,345 ヘクタールであり、耕地・永年作物面積のわずか 0.4%である⁴²。その内の 6 割は informal irrigation と呼ばれる小規模な生産者主導の簡易な灌漑設備であり、政府等が主導して実施する灌漑プロジェクトとは別のものである⁴³。現状では天水農業が主となっており、収量が低いままとどまっている。ガーナの主食であるメイズやコメ、ヤム芋等の場合、現在の収量は作物研究機構が見積もる到達可能な収量の 1/3 程度であり、正しい農法技術が導入されれば、飛躍的な収量向上が見込まれる可能性があることを示している。

表 10 農地面積

	単位：千 ha
国土面積	23,854
陸地面積	22,754
農業面積	15,700
耕地・永年作物	7,400
耕地	4,700
永年作物	2,700
放牧地	8,300
**灌漑面積	34
森林面積	9,280
内水面	1,100

出所) FAOSTAT

表 11 作物別の平均収量(2012 年)

作物	平均収量 (MT/Ha)	到達可能収量 (MT/Ha)	現在の%
キャッサバ	16.8	48.7	34.5
プランテーン	10.5	20.0	52.5
ヤム芋	15.6	49.0	31.8
メイズ	1.9	6.0	31.7
コメ	2.5	6.5	38.5
カカオ	0.4	1.0	40.0
カチューナッツ	0.4	1.8	22.2
パイナップル	60	72.0	83.3
トマト	7.2	15.0	48.0
ベツパー	8.0	32.3	24.8

出所) ガーナ食品農業省

⁴¹ Ministry of Food and Agriculture, "Agriculture in Ghana, Facts and Figures (2012)", August 2013.

⁴² Ministry of Food and Agriculture, "Agriculture in Ghana, Facts and Figures (2012)", August 2013

⁴³ http://www.gida.gov.gh/Downloads/NATIONAL_IRRIGATION_POLICY_DOCUMENT.pdf

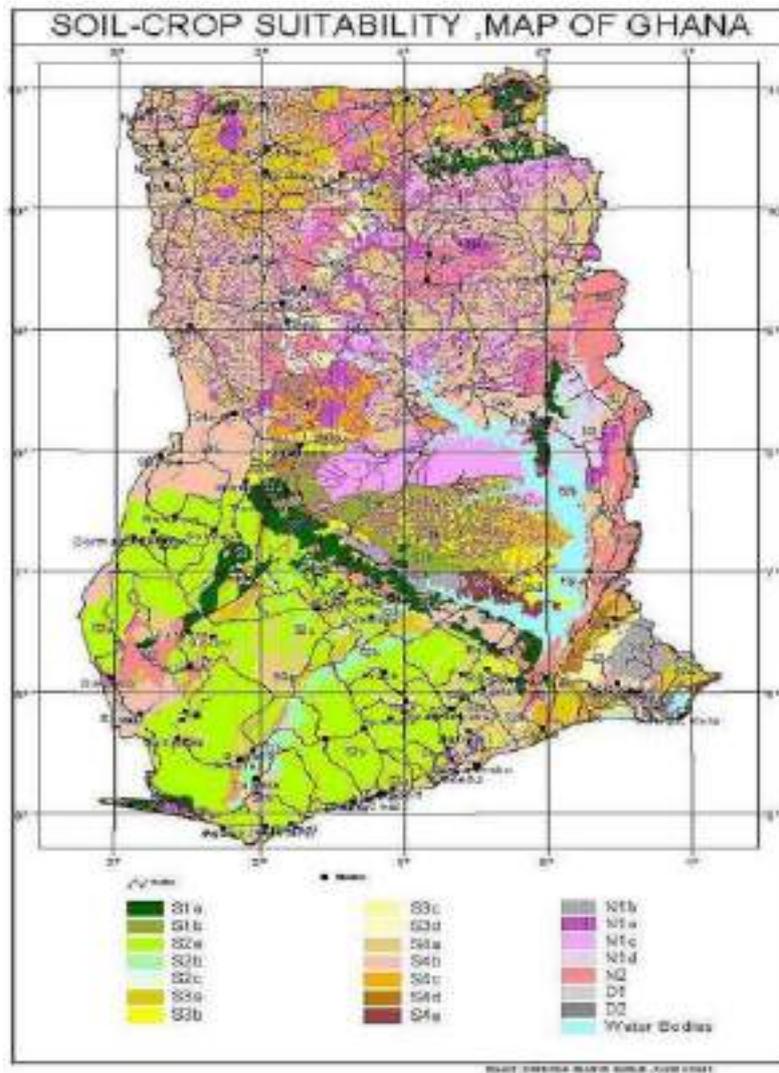


図 12 国土の特性と栽培作物の適性

分類	特徴	分類	特徴
S1	輸出用又は食用作物の大規模機械農業が可能な地域	S4	穀物栽培に限定的ながら適した地域
S1a	ココア、コーヒー、ブラックペッパー、スイートベリー、ショウガ、柑橘、タロイモ、バナナ、コメ、サトウキビ、野菜に適した肥沃な土地	S4a	キャッサバ、柑橘、アブラヤシ、マンゴーに手による栽培に限定。土壌浸食の問題がある
S1b	大豆、メイズ、ヤム芋、ギニアコーン、ミレット、ピーナッツに適した土地。S1aと同じ特徴のある土地だが、サバンナ移行帯に位置	S4b	砂地の多い地域はピーナッツ及びタイガーナッツの栽培に利用可能
S2	輸出または食用作物の大規模機械農業に適した地域	S4d	ココナッツの栽培に適した土地
S2a	S1と同じ適性の土地だが、下層土に砂地が多い	N1	採草や樹木作物に適しない地域
S2b	S2aと同じ適性の土地だが、土壌の性質により生産量が限定される可能性がある	N1a	コメ、サトウキビ、野菜の栽培に開拓することは可能
S3	メイズ、キャッサバ、野菜に適した地域	N1b	機械農業に不適。メイズ、キャッサバ、ペッパーの栽培は可能
S3a	コメ、サトウキビ、野菜、メイズ、ミレットの機械灌漑農業に適した土地	N1c	家畜用牧草のための利用は可能
S3b	メイズ、ギニアコーン、野菜に適した沖積土の土地	N1d	コメ、野菜栽培のための開拓は可能、家畜用牧草の利用は可能
S3c	キャッサバ、野菜、メイズの手による栽培に適した砂地の多い表層地盤	N2	植林、野生森林の保全地域
		D	採鉱または食用塩の利用が可能。作物栽培に不適

出所) ガーナ食品農業省

農業

農業はガーナ経済の中で重要な位置づけにあり、2014 年には GDP の 5 分の 1 を占めた。農業分野の中でカカオ豆が最も重要な作物であり、農業 GDP の 13% を占め、残りの 6 割がその他の作物が占めている。畜産は 8%、水産は 7% 程度を占める。2013 年の生産面積では穀物とカカオ豆が最も大きくそれぞれ約 160 万ヘクタール、次いでキャッサバを始めとするイモ類が 157 万ヘクタール、パーム油などの油糧作物が 76 万ヘクタール、豆類が 43 万ヘクタール、果物が 41 万ヘクタール、野菜が 8 万ヘクタール、シアナッツが 3 万ヘクタール等となっている。

畜産業

ガーナでは食肉生産の約半分を狩猟肉が占めており、野生動物への依存度が高い。畜産では養鶏産業が大きく成長しており、2013 年の生産量は 5 万トンと牛肉の 2 倍以上となっている。飼育頭数では 2012 年にヤギは 543 万頭、ヒツジは 402 万頭、牛は 154 万頭、豚は 60 万トンであり、家禽類は 5,789 万羽であった。鶏肉と含む食肉及び乳製品は輸入依存度が高く、拡大する国内需要を賄うため輸入が大きく拡大している。

水産業

規模は小さいが、養殖業及び沿海漁業は行われている。養殖量はわずかながら、4 年前に比べると 3 倍以上生産量が増加している。畜産業と同様、魚肉の供給は輸入に頼っており、輸入量は年間 20 万トン弱推移している⁴⁴。

食品加工業

ガーナ国内の製造業は他の分野に比べて小さいが、その中で食品・飲料分野は最大の製造分野である。ガーナ政府が公表している最新の工業統計によれば、2003 年に食品・飲料分野は出荷額ベースで製造分野の 18% を占めた。

ガーナの食品加工業は麦芽飲料及び製粉が最も付加価値額が高く、これに乳製品やタバコ製品が次ぐ。ただし、これらは簡易な包装やパッキングの等の加工工程を指すことが多い。カカオの加工は主にカカオ粉またはカカオバターを指し、食用油や果実の加工品、果汁の製造も行われている。しかし、これらの製造業で共通している課題として挙げられるのは安定した原料の供給である。天水農業に頼っているガーナの農業形態では、年により生産の過多や品質にばらつきが発生し、加工業者にとって大きな問題となっている。または前述した電力問題もあり、ディーゼルを燃料とする自家発電の設置及び運用するための費用が嵩み、生産コストが高くならざるを得ない。そのため、供給及び品質が安定している海外の原料を輸入する傾向が強い。加工するための設備及び包装や梱包などに使われる材料もまた、国内での調達が難しく、多くの場合は全て中国等から輸入されている。さらに、融資を受ける際の金利の高さが製造業者の新規投資意欲をそいでいるとの指摘がみられる。

輸出用に加工しているカカオ関連製品などの場合はフリーゾーンのアドバンテージを利用し、電力問題を回避できている。国内向けの製造者の場合、輸入原料を使った加工品の価格は輸入された完成品と競争しなければならない現実があり、さらに大手スーパーマーケットなどの近代的な卸売・小売り業の多くは自ら輸入を行っているため、国産の加工食品が市場に浸透することは難しいという課題もある。

⁴⁴ ガーナ食品農業省

表 12 主な農作物の生産の推移

	生産面積(千 ha)			生産量(千 t)		
	2003	2008	2013	2003	2008	2013
イモ類	1,485	1,511	1,565	15,969	18,047	24,461
穀物	1,462	1,437	1,626	2,041	2,297	2,746
トウモロコシ	792	846	1,023	1,289	1,470	1,764
コメ	117	133	216	239	302	570
ソルガム	346	276	226	338	331	257
ミレット	207	182	161	176	194	155
油糧作物	816	788	762	316	345	321
豆類	370	446	430	158	202	231
カカオ豆	1,500	1,823	1,600	497	681	835
シアナツ	37	29	31	65	68	34
果物	364	371	408	2,859	4,146	5,334
野菜	153	90	82	591	552	745
サトウキビ	6	6	6	140	145	150
繊維作物	19	15	16	7	5	6
ゴム	20	25	27	9	17	21

出所) FAOSTAT

表 13 主な畜産物の生産の推移 (千 t)

	2003	2008	2013
生乳(牛)	35	37	41
食肉	182	220	255
牛肉	24	25	22
羊肉	10	16	19
山羊肉	12	14	22
豚肉	10	17	21
鶏肉	26	44	51
その他	99	104	119

出所) FAOSTAT

表 14 漁業生産の推移 (千 t)

	2009	2010	2011	2012
漁業生産	389	402	422	429
海洋	318	319	327	334
内水面	71	83	95	95
養殖生産	8	10	19	27

出所) ガーナ食品農業省

表 15 食品関連企業の活動状況 (2003 年)

	雇用者数	従業員給与	付加価値
	人	百万 Ghc	百万 Ghc
合計	22,958	381,960	2,909,692
飲料・タバコ			
麦芽飲料	1,501	35,431	606,875
タバコ製品	353	17,425	287,752
清涼飲料	2,870	46,866	197,722
アルコール飲料	922	13,192	75,013
食品			
製粉	3,125	37,680	601,882
乳製品	1,488	60,825	536,970
魚調製品	2,771	39,412	201,781
動植物油	3,398	28,727	144,464
ココア・チョコレート調製品	1,316	50,450	87,245
ベーカリー	3,300	19,350	74,480
果実・野菜加工	1,259	26,979	56,497
飼料	120	368	21,349
食肉加工	318	2,743	16,008
でん粉加工	104	1,561	-903
その他食品加工	113	952	2,556

出所) National Industrial Census 2003

2.2 ガーナの食市場と流通産業

2.2.1 食市場の規模

アフリカ開発銀行の 2011 年の調査によれば、ガーナ国民の 20%は中間層（支出額 4～20 ドル/日）であり、中間層まで及ばないが貧困層ではない「浮遊層(floating class)」（支出額 2～4 ドル/日）は全体の 26.8%である⁴⁵。また、2009 年の一人あたりの年間支出額は平均で約 850 ドル、その内の 41%を食品、1.5%をアルコール飲料またはタバコに使っていることから、ガーナ国内の食品・飲料の市場規模は 81.7 億米ドル、アルコール飲料及びタバコの市場規模は 3.1 億米ドルに上る計算となる⁴⁶。

スーパーマーケットに代表される近代的な小売業の歴史は浅く、2000 年前半に内資系企業により初めて建設された。スーパーマーケットやショッピングモールの店舗数がまだ限られており、アクラ、クマシ、タコラディ等の都市部に集まっている。ニールセン社の 2015 年の調査によれば、近代的な小売店で買い物をするガーナ人は 4%にとどまり、現在では伝統的な市場と競合しているという状況にはない。しかし、近年ではスーパーマーケットの建設は増えており、内資系企業のみならず、南アフリカの大手スーパーマーケットもガーナに進出している。また、ショッピングモールの建設も進められており、2005 年の A&C を皮切りに、アクラを中心にその数が今後も増える見込みである。

こうした傾向はの要因として挙げられるものには、ガーナの都市化率が 2009 年に 50%を超えたことが一つであり、2000 年代から持続的に続いている経済成長、所得向上及び自動車の所有率向上⁴⁷、海外在住経験のあるガーナ人の増加なども、スーパーマーケットやモールの建設ラッシュを促進していると考えられる。特にモールの人気が高く、空室率 0%が続いている⁴⁸。また、モールの増加とともに、外資系ファーストフードの拡大も近年の傾向として挙げられる。

都市部人口の行動パターンの中には今後、高品質で幅広い商品が揃うスーパーマーケットの利用が増えていくと考えられるが、現状はインフォーマルセクターがガーナの小売業の 96%を占める。現在の状況では廉価で種類が多く、利便性があり、少量販売が可能ですぐに食べられるといった利点が伝統的小売業にあると言える⁴⁹。アクラなどの都市部では食に使う金額の 32%は調理済食品に充てられることから鑑みて、行商などが販売する食事の需要が高いと言える⁵⁰。

以下では、伝統的小売業と近代的な小売業に分けて、ガーナの食市場を概観する。

2.2.2 伝統的小売業

ガーナにおける食料品の主な伝統的な小売形態には青空市場及び行商が挙げられる。市場で店舗を構える業者は電気料金や賃料などを行政から徴収される一方で、行商や一部のミニマーケットはインフォーマ

⁴⁵ AfDB, "The middle of the pyramid: Dynamics of the middle class in Africa", April, 2011

⁴⁶ AfDB, "A comparison of real household consumption expenditures and price levels in Africa", 2012

⁴⁷ アフリカ開発銀行によれば、ガーナでは自動車・バイクの所有率は 2006 年以降 81%増加した。

⁴⁸ CBRE, "The Broll Report 2014/2015", 2 014/2015

http://www.broll.com/assets/uploads/documents/2015/04/The_Broll_Report_2014-2015.pdf

⁴⁹ Meng et al., "Consumer's Food Shopping Choice in Ghana: Supermarket or Traditional Outlets?"

[http://www.ifama.org/files/IFAMR/Vol%2017/\(7\)%20Meng_20130041.pdf](http://www.ifama.org/files/IFAMR/Vol%2017/(7)%20Meng_20130041.pdf)

⁵⁰ Oltmans, "A case study on the food retail environment of Accra, Ghana", 2013

<http://lib.dr.iastate.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=4641&context=etd>

ルであり、税金を支払っていない。ガーナ政府は特に衛生面の観点からこうした行商の取締りを行っているが、同セクターは重要な雇用口であることから、規制の強化までは乗り出していない。ガーナ統計局の調査によれば、2010 年に 83.9%の労働力人口はなんらかのインフォーマルセクターに従事しており、行商やミニマーケットなどの食品を扱う業務にも多くの人が就いているとされる⁵¹⁵²。

近代的なスーパーマーケットとの違いの一つとしては、ガーナで伝統的に使われている食品または商品を従来の形で販売している点である。一例として、キャッサバの粉を乾燥させた塊で、熱湯に溶かすとアイロンがけの際にしわを少なくする商品が売られている。このような伝統的な商品は近代的スーパーマーケットで見かけることはない。

青空市場

ガーナには都市部に限らず、多くの町で青空市場があり、都市部の場合は市街地に取り込まれ規模が大きい。西アフリカ最大の青空市場と言われるケジェティア (Kejetia) 市場はクマシ市街にあり、北部や近隣諸国から様々な商品を売買する目的で訪れる業者が多い。また、アクラ市内には複数の青空市場があり、その中でも市街地の中にあるマコラ (Makola) 及びアブゴブロシエ (Abgobloshie) 市場が最も大きく、その他にマディナ (Madina)、ドメ (Dome)、食肉の扱いが多いカネシエ (Kaneshie) 市場等がある。

青空市場で多くの食品が売られているが、カネシエ市場のように、特定の食品を扱う市場も存在する。食肉を扱うカネシエ市場以外には、アクラ近郊のハツォ・ヤム (Haatso Yam) 市場ではヤム芋の卸売りが行われている。

生産者は栽培した作物を、通常自らまたは共同で、エージェントを通じて市場まで商品を運ぶ。作物の他に行路の途中で市場で売るための商品を調達することがある。市場では早朝に卸売業者に商品をトラックごとまたは大きな単位で売り、決済は現金で行われる。卸売業者はその商品を午前中または午後、市場または顧客先に小売りにして売っている。マコラ市場のような大規模な市場では卸売業者と小売業者がそれぞれ別の区画で商品を販売しており、一般顧客は小売業者から少量の商品を購入している。小売業者は同じ商品を扱う者同士で一区画で営業しており、卸売業者はトラックが搬出入がしやすい市場の外側に店を構えることが多い。また、marketer と呼ばれる業者は直接農村に出掛け、市場で売るための作物を買うこともあるが、こ



ケジェティア市場の一角。トマトなどの青果、ニワトリなどの動物、ゆで卵の販売、コメの量り売り等が行われ、食品以外にバッグや電化製品などを販売。市場中心部ではマイクの音声が流れ非常に賑やか。奥側に新市場が建設中。



マコラ市場付近の小売販売。ガーナではトマトの需要は高く、シーズンでない時期に、ブルキナファソ産が売られる。業者によれば、北部のトマトは水分が多く、価格が安い



マコラ市場卸売業者の店内。輸入米の 25kg 袋や食用油は山積み。市場内に複数の倉庫を持っており、商社 (OLAM 社) を通じて食料品を輸入。砂糖は中南米から輸入している。

⁵¹ Government of Ghana, "GSGDA II 2014-2017, Dec. 2014
⁵²

れは通常ではない⁵³。

市場では食品のみでなく、その他日用品や電化製品なども売られており、市場の周辺または一区画に集まって営業している。そのため、市場に来る消費者は食品だけではなく、そのほかの商品も合わせ購入することが出来る。

また、市場間での売買も行われている。マコラ市場の北西部に位置するアブゴプロシエ市場はマコラ市場より規模が小さいものの、朝の 2 時から活動しており、エージェントだけでなく郊外からの生産者も直接商品を売っていることで有名である。マコラ市場より商品の搬出入が容易であることから、卸業者だけでなくレストランなどの外食関係者も買い物に来る。生鮮野菜は特に安く、小売価格の約半分であるとの関係者コメントがある。さらに、同市場では国産のトマトや生鮮野菜を扱うことが主流で、そのほかにブルキナ・ファソ産赤タマネギ、トーゴ産レタスやキャベツなどの商品も扱っている。他市場の小売業者もまた、アブゴプロシエ市場で商品を調達することが多い。価格は毎日変動するため、事前に電話で価格を確認してから出向く業者がいる。

市場の中は電気が通っており、食肉を扱う業者は簡易な冷凍庫を装備している。マコラ市場の場合、行政側は毎日各店舗を回り賃料を徴収している。

青空市場では女性の役割が大きく、市場まで商品を運び市場で販売する者は女性であることが多い。その他に業者の組合も形成されており、その代表は女性 (*ohemma, market queen*) であることが多い。

ミニマーケット

市場まで行かない消費者向けに、街角や住宅街のミニマーケットが重要な役割を担う。ミニマーケットは通常日常的に消費される食品を扱っており、生鮮青果を少量と賞味期限の長い加工食品を置いている。冷蔵庫を備えている場合は清涼飲料または食肉も売っている場合はあるが、そのような店舗は少ない。電力の供給が不安定なガーナでは、冷蔵・冷凍食品を買い、家庭で保管することは難しいだけでなく、冷蔵庫を保有している家庭が少ないことが要因の一つである。ミニマーケットは市場の卸売業者から商品を買ひ、小売りにして、運賃やその他のコスト等を上乗せして販売している。

取り扱っている商品は国産もあれば、輸入品も良く見られ、加工食品だけではなく南アフリカのリンゴやブドウなども生鮮青果の輸入品もある。これは、卸売業者の多くが直接輸入するようになったことが背景にあり、そこから商品を調達するミニマーケットも同様に輸入品を扱うようになっている。特に加工食品の場合、その大半は輸入品であることが多い。

行商

行商は街角で通行人または車を相手に、多種多様な商品を販売している。都市部では主に道路に沿って販売することが主である半面、都市部以外では行商は住宅街を回って販売を行っているという違いがある。そのため、行商から商品を購入する頻度は都市部よりも農村部の方が高い⁵⁴。行商は卸売業者、または小売業者から商品を調達している。小売業や市場に比べて、行商の男性割合は高い。行商はまた、すぐに食べられる商品を販売している特徴がある。調理済み製品または飲料は自家製のものもある。パウチバッグに入った冷水やアイスクリームは、小型のクーラーボックスに入れ、販売している。その他にスナック菓子やクッキー、すぐに食べられるような食品も販売されている。農村では、ガーナでよく食べられる食事や飲み物の入った鍋を頭上に乗せて歩き売りしている姿が見かけられる。

⁵³ 同上

⁵⁴ [http://www.ifama.org/files/IFAMR/Vol%2017/\(7\)%20Meng_20130041.pdf](http://www.ifama.org/files/IFAMR/Vol%2017/(7)%20Meng_20130041.pdf)



行商は様々な食料品を販売している。バナナチップス（左）、プランテン、キャッサバや魚の網焼き（中央）、メイズをベースとした飲み物（右）

2.2.3 近代的小売業

スーパーマーケット及びショッピングモールに代表される近代的小売業の歴史は浅く、また都市部に限られている側面がある。しかし、都市部人口の進行と自家用車の所有率向上が要因として、これらの業態は急速に拡大している。また、主要スーパーマーケットは垂直的経営を行っているため、競争力が高く、伝統的な小売業との棲み分けが出来ている。ショッピングモールは外資系企業主導で建設ラッシュが続いている。まだ数が少なく都市部に限定されるが、その人気が高いため空室率 0%が続いている。

スーパーマーケット

ガーナの近代的小売業の拡大は 2000 年に入ってから本格化し、近年では外資系が参入し、ショッピングモールの拡大とともに増加傾向にある。国内には主に 6 社の近代的小売業が存在する。それらはメルコム(Melcom)、マックススマート(Maxmart)、マリナ (Marina Supermarket)、コアラ (Koala)、ショップライト (Shoprite) とゲーム (Game) である。ショップライト及びゲーム以外は全て地元資本の企業であるものの、オーナーは数世代にわたってガーナに住んでいる外国生まれの氏族である。

最古のスーパーマーケットであるメルコムはインド系、マックススマートはレバノン系貿易業者 Kwatsons 社の小売部門、Marina Supermarket は仏語圏ブルキナ・ファソ系でフランスとのつながりが深く、Koala はレバノン系 Wolley ファミリーが経営するスーパーマーケットである。外資系企業であるショップライト及びゲームはいずれも南アフリカ系の企業であり、2003 年以降に進出し、ショッピングモール内に店舗を構える進出スタイルを取っている。6 社のスーパーマーケットの多くはアクラを中心にガーナ全土の主要都市に店舗を構え、各地に物流拠点を有している。全体で 45 店舗が展開されている。

これらの近代的小売業は、異なった客層をターゲットにしている。コアラやマリナは高所得層や外国人をターゲットにしている一方、ショップライトやメルコムは中間層を主なターゲットにしている。インフォーマルセクターが小売業の 96%を占めるガーナでは近代的小売業と伝統的な小売業との関係は競合ではなく、棲み分けの状況にあると言



最大手スーパーマーケット メルコムの店舗内。食品以外に家電製品及び雑貨売り場、その他にイートインもある



クマシ市内にある Maxmart。アクラ以外ではクマシとテーマにそれぞれ 1 店舗を構える



アクラ・モール内の南アフリカ資本スーパーマーケット "Shoprite"。同モール内に南ア系 Game も入っている



Koala の外観。輸入ワインショップ、レストランとカフェを併設している

われている。店舗数は増えているとはいえ、都市部では通勤または居住圏に近いミニ・マーケットの利用率が高く、購入が簡単ですぐに食べられる小売スナックや軽食を販売している行商の利便性が高い。他方で、豊富な品揃いと競争的な価格でワン・ストップ・ショッピングが可能なスーパーマーケットでは、多くの買い物を一度にできるメリットがガーナ人の間で徐々に認められている。自動車の所有率やスーパーマーケットの拡大が続けば、今後このような棲み分けが出来なくなる可能性がある。

近代的スーパーマーケットは豊富な品揃いと競争的な価格を提供できる理由はその垂直的経営にある。大手のスーパーマーケットは小売業だけでなく、輸入業及び卸売業も行っており、倉庫や物流機能も備えている。多数店舗を構え、同品質の商品を安定的に調達できる手段として、スーパーマーケットは輸入という選択肢を選んでいる。海外のブランドと専属契約を結び、国内の小規模スーパーマーケットや青空市場の卸売業者に卸している。他方で、国内からの調達比率は低く、メルコムの場合は 1 割程度であり、外資系のゲームの場合は 5%⁵⁵と非常に低い。近代的スーパーマーケットで販売される主な国産食品は生鮮野菜、ガーナ料理に欠かせない食材（プランテン粉やキャッサバ粉、香辛料等）、そして外資系企業が国内で製造している加工食品（ビール、ミネラル水等）に限られる。

また、伝統的な小売店と異なる点は冷凍施設の整備である。大手スーパーマーケットでは冷凍及び冷蔵施設があり、冷たい水、冷凍食肉等も販売されている。最もよく売られている食肉は鶏肉であり、マリナでは魚肉のセクションもが設けられている。冷凍野菜や冷凍加工食品の輸入も行っており、フランス製の設備を完備している。メルコムの場合は中国製の冷凍室を使っているが、冷凍輸送は自前で行わず、外部に委託している。

スーパーマーケット・チェーン各社は今後も積極的な出店戦略を掲げている。マリナは 2016 年に新しい店舗を開店する予定であり、マックススマートはコンビニ型スーパーマーケット「Maxmart Express」の店舗をガソリンスタンド敷地内などで展開している。こうした旺盛な出店戦略を後押ししている要因の一つは各社の輸入条件である。各スーパーマーケットは通常特定の海外ブランドと専属契約を結び商品をガーナに輸入している。契約内容は一年間で一定量以上となっていることが多く、量が多くなればなるほど、単価が下がる仕組みとなっている。大手のチェーン店は倉庫も保有しているが、現在ではスーパーマーケットへの消費者の意欲が高く、都市部の拡大によりスーパーマーケットにとって必要な商圏が形成されているため、出店すれば売り上げが上がり、回転が早くなり、輸入量が増えれば単価が下がるため、より安い価格で商品を提供することが可能となる。スーパーマーケットは卸売も行っているため、廉価での販売が市場獲得のために重要な要素となっている。輸入品に頼っているスーパーマーケットの課題となっているのが国内通貨の下落である。対ドル及び対ユーロに対してガーナセディは減価しているため、多くのチェーン店は契約の際に為替を高めに設定し、通貨安リスクへのヘッジを行っている。

ショッピングモール

最近の動きとしてショッピングモールの拡大が挙げられる。2008 年に開店したアクラモールは最初の本格的なショッピングモールである。アクラモールはガーナと南アフリカ投資家の合弁で建てられたモールであり、テナント数は 69 店、両端に南アフリカ資本のショップライトとゲームのアンカー店舗を構えている。前者は 3,500 平方メートル、後者は 5,000 平方メートルの面積を占める。現在では週に約 25,000 人の買い物客が集まる人気の高い買い物スポットとなっている。アクラモールの成功をきっかけに、多くの近代的なショッピングモール建設計画が立てられている。これらの多くには南アフリカ資本が入っており、テナントにもショップライトやゲームの他にウルワース等の南アフリカの小売店も出店している。南アフリカ資本のスーパーマーケットだけでなく、コアラ等の地元資本のスーパーマーケットもまたショッ

⁵⁵ Oxford Business Group, “The Report, Ghana 2011”, 2011

ピングモールへの進出を検討している⁵⁶。

ショッピングモールの拡大が増えている一方で、電力問題を含むインフラに関する課題が指摘されている。現在では電力問題に対処するため、モール内に大型の自家発電機が設けられ、また不足している下水インフラを解決するため、自前の下水処理所が建てられている状況である。

表 16 ガーナの主要スーパーマーケット・チェーン

会社名	資本	創業（進出）年	店舗数
メルコム	ガーナ（インド系）	1991	30 店
マックスマート	ガーナ（レパノン系）	2001	6 店
ショップライト	南アフリカ	2003	5 店
マリナ	ガーナ（ブルキナ・ファソ系）	2013	1 店（2016 年に 1 店舗開店予定）
コアラ	ガーナ（レパノン系）	1989	2 店
マスマート/ゲーム	米国/南アフリカ	2007	1 店

出所) プロマー・コンサルティング

表 17 ガーナのショッピングモール

会社名	市	設立（予定）年	資本
A&C モール	アクラ	2005	ガーナ
アクラ・モール	アクラ	2008	ガーナ/南アフリカ
		(2016 年に拡張予定)	
マリナ・モール	アクラ	2013	ブルキナ・ファソ
ウェスト・ヒルズ・モール	アクラ	2014	ガーナ/南アフリカ
ジャンクション・ショッピング・センター	アクラ	2014	南アフリカ
アチモタ・リテール・センター	アクラ	2015	南アフリカ
シティ・ガーデン・モール	クマシ	2016（予定）	ガーナ/南アフリカ
メリディアン・モール	テマ	2016（予定）	南アフリカ

出所) プロマー・コンサルティング



近代的スーパーマーケットの陳列棚。冷凍食品（左）乳製品（中央）UHT牛乳（右）いずれもメルコム店内

⁵⁶ Oxford Business Group, “The Report, Ghana 2011”, 2011

表 18 主要な小売業における価格比較表

単位：ガーナ・セディ

製品	ショップライト	ゲーム	マックススマート	コアラ	クマシのスーパーマーケット	小規模小売店	個人青果店	行商
全乳 (UHT) 1l	8.99	8.49	10.4	9.75		10.5		
ミネラルウォーター (Volic) 500ml	0.99	0.6		0.7		1		
100%フレッシュジュース (Blue Skies)	5.99			7.45	6			6
植物油 2l	15.99 (Frytol)	14.99 (Frytol)	41.60 (Agrior)	15.52 (Frytol)	13.50 (Frytol) 28.50 (Agrior)	15		
白糖 (国産) 2kg	10.99		10.90			14.00		
ブラウンライス (国産) 2kg	19.99			24.44				
ブラウンライス (南ア) 2kg	17.99							
香米 (タイ) 2kg.				20.48				
白米 (英国) 2kg				28.00				
白米 (米国) 2.2 kg				42.00				
白米 (国産) 2kg.						20		
トマト (輸入、バラ) kg	49.99							
トマト (国産、バラ) kg	18.99							
パイナップル 1個	1.59		3	2.47				3
卵 パック	12.49 (15 個)	11.59		12.35 (15 個)				
サバトマト煮 (Geisha) 425g			8.7		6.5	7		
チーズ (Cowbell) 120g	7.99		6.2		6	6.5		

出所)プロマー・コンサルティング



インスタントラーメンは人気商品である (左) トマト関連調製品は多く販売されている (中央) ローストピーナッツの商品 (右)

マリナ スーパーマーケット

ブルキナ・ファソ企業で 40 年前にガーナに進出。ガーナの他にブルキナ・ファソに 5 店舗、ニジェールに 1 店舗を構える。小売店である一方で輸入及び卸売も行う。輸入を直接手掛けることで利益が増えるという利点がある他に、他社にはないブランドを輸入できる点も強みである。取り扱っている商品の 40%は他社にはないブランドである。主な輸入先はフランスだが、歴史的なつながりがあるため価格は高くなく、食品以外の商品もミックス・コンテナにして輸入している。輸入品は専属契約で行うことが多い。

冷凍倉庫はフランス製であり、バター、牛乳、冷凍魚等も扱っている。輸入物のカット冷凍野菜はよく売れる。主な顧客層は高所得者層であり、店舗が入っているマリナモール近辺にはバス停がなく、車で移動が出来る顧客が中心となる。

輸入物を扱う国内の卸売業者（鶏肉等）から調達しているため、純粋な国産品の扱いは少ない。ただし、ガーナで良く食される原産品（ナッツ、香辛料等）やジュース等は国産の物を買っている。野菜は農家から買うのではなく、サプライヤーの Edentree 社に委託し、同社は店内の鮮度管理を行っている。全てのサプライヤーと書面で契約をしており、ほとんど問題はない。

課題としてはまず競合店の拡大がある。特にショッピングモールの建設は脅威と見ている。さらに今後カルフルがガーナに進出すると聞いており、競争の激化が避けられない。また、他のスーパーマーケットが店舗を増やしている点にも注目している。その他の課題として、不安定な電力供給による運営コスト高、また最近の通貨安の問題がある。取り扱う商品の多くは輸入品であるため、セディ安は調達コストに影響する。ガーナの消費者の特徴としては価格を最優先することである。ブランドに対する信頼はあまりなく、価格が安ければ簡単に乗り換える。また、原産国に対するこだわりもない。



マリナスーパーマーケットはマリナモール内にある



野菜セクションが大きく、新鮮な商品が並ぶ



魚介セクションでは比較的新鮮な魚が売られている

2.2.4 物流システムと卸売業

近代的小売業（スーパーマーケット）に対する物流

ガーナ大手の近代的スーパーマーケットは垂直統合経営を行っており、物流部門も備えている。輸入業も行っているため、テマなどの主要港から自社倉庫、そして各店舗または卸売先の店舗まで自社で一貫して商品を流通している。コールドチェーンを自前で行っているチェーン店はマリナ及び南アフリカ系などと限られており。最大手のメルコムは自社で冷凍施設及び冷凍運送を行っておらず、外部に委託している。

国産の食品が近代的チェーン店の中で占める割合は 1 割以下とされており、その調達先は卸売業者である。マコラ市場等にいる卸売業者から自社トラックで商品を調達するのが通常で、大型チェーン店は生産者との契約栽培を行う事例はない。しかし、調達される青果の品質にばらつきがあり、果物の場合は南アフリカなどから輸入され、そのほかにタマネギなどの商品も輸入されている。

高所得層をターゲットとするマリナスーパーマーケットは **Eden Tree** 社から野菜の調達を行っている。同社は 1997 年に設立され、イースタン州やヴォルタ州の自社畑で栽培し、品質の高い青果を卸している。同社は現在では 80 種類の青果を作っており、マリナのようなハイエンドの小売店だけでなく、ホテルや高級レストランなどにも青果を配送している。生鮮青果のみでなく、カットと梱包も自社内で行い、付加価値の高い商品を販売している⁵⁷。さらに、店舗内の青果の鮮度を **Eden Tree** が管理しており、その品質の保証も行う。

近代的なスーパーマーケットでは青果を自社カットし、加工することはせずに、既にできたものを調達する傾向がある。また、国内に既に存在する食品（冷凍食肉等）や有名なブランド（コココーラ等）はガーナ国内の卸売業者から調達している。マリナの場合、国内サプライヤーは 40 社にのぼるが、著名ブランドの外国製品が含まれているため、全ての企業がガーナ国産の製品を扱っているとは限らない。

輸入品を扱っている卸売業者は自前で輸入、または国際的トレーダー、外国の商社等を通じて商品を調達している。また、輸入製品にガーナ国内向けの自社ブランドを付して販売しているものもある。主要な卸業者としては **Forewin** がある。同社は最大手の卸売業者であり、国内に 21 の倉庫、フリーゾーンにも拠点を置き、アクラ、クマシとタコラディに事務所を構えている。卸売店舗としてキャッシュ&キャリアを国内 48 店舗を有している。取り扱いブランドとしては **Tiger Brand**、**Pascual**、**Friesland Campina** 等があるが、冷蔵・冷凍食品は扱っていない。

Finatrade もまた主要な卸売業者である。同社は冷凍食肉（**Greens, Sandra, Tyson**）を扱っており、冷凍車を使って配送している。同社はまた **Ceres, Carlsberg, Hero** 等の加工食品飲料の卸売も行っている。

近代的小売と伝統的小売の関係性

ガーナでは近代的小売業は拡大傾向にあるものの、数パーセントのシェアを占めるにすぎないのが現状である。そのため、伝統的小売業と競合している状況にはないが、今後拡大が続けば競合関係になる可能性はある。近代的小売業で取り扱う商品の多くは輸入品であり、国産の青果を調達する割合は非常に低い。ほとんどの場合青果の調達は市場に店舗を構える卸売業者から行うため、生産者との関係性は薄いと言える。

⁵⁷ <http://www.edentreegh.com/>

他方で、伝統的小売の中で青空市場は依然として大きな役割を担っており、生産者から卸売業者を通じて商品が供給されている。ミニマーケットや行商の場合もまた、こうしたサプライチェーンを通じて商品を調達している。輸入品の場合もまた、卸業者からの調達が通常である。

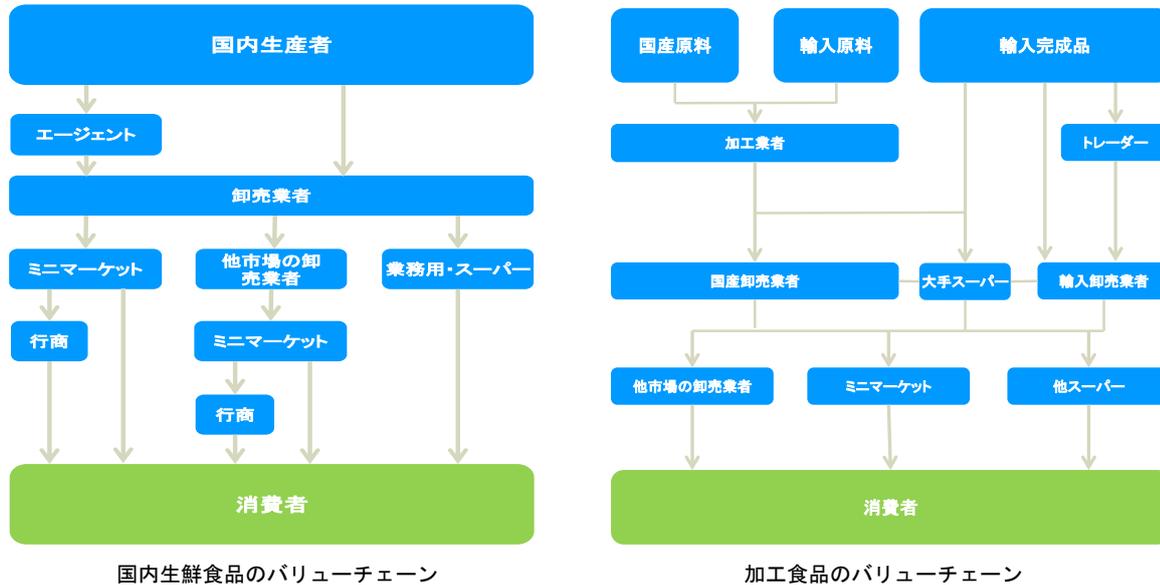


図 13 国内生鮮食品・加工食品のバリューチェーン

出所) プロマーコンサルティング

卸売業者

ガーナにおいては卸売業者の果たす役割が大きい。国産製品を扱う業者と輸入品を扱う業者が別であり、前者は主に青空市場で商品を調達し、同じ市場でミニ・マーケットや業務用加工業者などに販売している。他方の輸入品を扱う卸売業者は自前で輸入または国際的トレーダー（OLAM 等）や商社を通じて外国製品を調達し、国内の大手スーパーマーケットや市場内の卸売業者に製品を卸している。さらに、近代的小売業者もまた自社ネットワークを通じて外国から製品を専属契約で直接輸入し、他店や卸売業者に販売している。これら三者間の売買も行われるが、輸入品を扱う卸売業者の場合は国産の製品を扱う例が少ないと考えられる。

近代的小売業向けの商品供給における課題

本事業におけるヒアリングでは、スーパーマーケット向けの卸売業における課題として、以下の点が挙げられた。

- **価格は第一のプライオリティ**である。価格重視の調達を実施しているチェーン店が多い。原産国やブランドに対する評価はそれほど重要ではない。
- 店舗数を拡大しているチェーン店が多く、今後はアクラ以外の地域への出店も増えるため、これらに商品を供給できる**配送網の整備**が必要である。
- 通常の契約は1年ベースであり、**確実に安定した供給が可能**であることが重要視される。
- コールドチェーンを整備していないチェーン店もあり、**コールドチェーンの物流インフラの整備**が今後成長する可能性がある。
- チェーン店は加工やパッキングを行うことは少なく、**最終製品で商品**を売る必要がある。

- 電力不足及び計画停電の発生が大きな課題である。現状では各店舗が自家発電機を用意しているが、これはコスト高につながっており、冷凍・冷蔵品の品質に悪影響を与える。
- 南アフリカ系のスーパーマーケットの場合、輸入品の多くは本国から行われており、ガーナからの国産調達率は非常に低い。

アクラ市内の小規模卸売業者

15 年前から事業を行う卸売業者。女性一人で切り盛りし、夫はアメリカで働いている。商圈は周りの住宅等の 12,000 人程度。卸売業者のため、商圈内の小売業者等に売る。店主は多くの商品を大量に大手サプライヤー6社から買い、そのままバルクで小売業者に売る。小売業者はそれを小分けにして、さらに行商などに販売している。

サプライヤーによって強みが異なり、マリナ社からは酒類及びジュース、Forewin からは牛乳、砂糖、魚の缶詰、T&T Brothers からは南アフリカ産の商品（Cerec, Parmalat）を買い付けている。しかし、重複商品があるため、常に価格を見ながらより安い商品を各サプライヤーから調達する。数年前まではショップライトの卸売部門から買い付けていたが、価格を上げたため、取引をやめた。

サプライヤーへの決済は現金払いで納品後 2 週間が条件であるため、常に現金の用意をしなければならない。マコラ市場の卸売業者は大手であり、直接輸入もし、銀行からの融資にもアクセスがあるため、コンテナで買い付けているが、市内の卸売業者はそこまでの規模を扱うことが出来ない。

小売業者に対しては現金のみでの決済を行っている。なお、アイスクリームを扱うことも検討したが、冷凍設備を導入しなければならないことを考えてやめた。現在では常温で保管が可能なもののみ扱っている。



店の外観



店内の様子



各種輸入米を取り扱っている

2.2.5 外食

ファーストフード

ショッピングモールの拡大に伴い、外資系のファーストフード店も進出しているが数はそれほど多くない。特に鶏肉を扱うチェーン店が目立つ。具体的には KFC は 2011 年に初店舗を出した。ガーナでは Mohinani グループ傘下の Masco Foods がフランチャイズ権を所有している。

欧米系以外ではアフリカ資本のフランチャイズも見られる。南アフリカ資本の Barcelos (グリルチキン) の他に、ナイジェリア資本の Chicken Republic (フライドチキンやチキンバーガー) などがある。これらのファーストフード店はまだ少なく、ショッピングモールにテナントとして入っていることが多い。また、現在の所アクラにのみ店を構えている。

ショッピングモールの人気が高く、今後もショッピングモールを中心とする買い物スタイルが浸透するに従い、ファーストフードの本格的な拡大が見込まれる。



ガソリンスタンド併設店も出来ている（左）外資系ファーストフード店はショッピングモール内に進出（中央はマリナモール、右はアクラモール）

2.3 ガーナの FVC における企業活動と外国投資

近代的な小売業の拡大に伴い、多くの外資系企業がガーナ市場に進出している。さらに、加工業向けの資器材を提供する企業や政府が進める農業開発政策に沿って投入財を扱う企業も増えている。特に投入財ではガーナを中心に近隣諸国への販売を行っている例も見られる。これらの企業は Tema 港付近で倉庫を持ち、農業と物流が盛んなクマシで販売拠点を設けている場合がある。ショッピングモールの拡大に伴い、ガーナの間所得層向けのファーストフード産業も今後拡大すると考えられ、欧米だけでなくアフリカ資本の進出が今後見込まれる。

また、ガーナ産カカオ、果実やアブラヤシ等を加工し輸出する外資系企業もあり、その多くは Tema 港付近のフリーゾーンを活用している。これらの多くは欧米の多国籍企業であり、国際的な穀物メジャーも進出している。

2.3.1 ガーナの FVC における近年の外国投資のトレンド

主な外資企業

カカオは主要な輸出品目であり、歴史的にも重要な品目であることから、ガーナでは政府公社の COCOBOD がカカオ豆の独占的買い取り及び輸出を行っている。民間企業は COCOBOD からカカオ豆を調達し、カカオ粉やカカオマス、カカオバターなどに加工し輸出している。カカオ豆を扱う 2 大メジャーである ADM⁵⁸ とカーギルはガーナに進出しており、フリーゾーンでココアマス(cocoa liquor)やココアバター等を加工している。さらに世界的なチョコレート製造メーカーである Barry Callebaut (スイス) は 2001 年から Tema 港にカカオ豆加工工場を持っており、2007 年に第 2 ラインを増設、カカオ豆の年間処理量を 6 万トンに拡大している。同社はカカオマス及びカカオニブを製造している。Cadbury-Kraft 社 (英国) や Triairi (エクアドル) 等の外資系企業も加工拠点を有している。

ガーナの国内向け製品では、ネスレ (スイス) は西アフリカの事業拠点をガーナに置いており、チョコレート飲料や飲料用粉製品、粉乳製品、インスタントコーヒー等を製造している。Cadbury-Kraft は国内向けに、ガーナ産ココア粉を使ったチョコレート飲料「Richoco」を製造している (粉乳や砂糖はヨーロッパから輸入)。

ガーナ証券取引所に上場している外資系企業としてユニリーバユニリーバとギネスがある。ユニリーバは 1992 年にガーナに進出し、食品の他に、ホームケア商品又はパーソナルケア商品を扱っている。子会社の Twifo Oil Palm Plantation を通じて、アブラヤシの栽培及びパーム油の精製事業に携わっており、塩やエビを国内産から調達している。製粉事業も行っている。ギネスは国内に二つの工場と一つの倉庫を有し、アルコール飲料の他に麦芽を元にした飲料も製造している。麦芽などの原料の多くは輸入に頼っている。2012 年には国産キャッサバを使用したビールを発売している。SABMiller もまたガーナでキャッサバを原料とするビールを製造販売している。

流通業では、前述の通り地元資本の役割が大きい半面、南アフリカ資本企業の進出が目立つ。これらの企業は現地調達率が低く、9 割以上の食品は輸入に頼る事業運営を行っている。卸売業界において外資系の影響は少ないが、インド系やレバノン系の存在が認められる。

⁵⁸ 2015 年に ADM ココア事業はフランス系商社 OLAM に買収

農業投入物（肥料・農薬・種子）では、シンジェンタやバイエル、モンサント等の大手アグリビジネス企業が販売代理店を通じて商品を販売している。シンジェンタの場合は商品ごとに代理店が異なる。肥料では世界最大手の農薬企業 Yara（ノルウェー）が Yara Ghana を設立し、テーマに肥料のブレンディング工場を建設したが、最近ではインドや中国製の商品が増えている。特に中国最大手の Wynca はクマシに混合工場を作り、国内シェア率が高い。

大手の農機具メーカーも販売代理店を通じてガーナで事業を行っている。Massey Ferguson、Case、Farmtrac、Landini、Mahindra の他に中国製メーカーも販売代理店を置いている。John Deere は南アフリカ系ディーラーの Afgri 社を通じて進出しており、部品及びアフターサービスなどの分野で他企業との差別化を図っている。

2.3.2 主要な内資企業

ガーナで消費される日用品（FMCG）の 7 割以上は外資系ブランドである⁵⁹。国産ブランドは残りの 3 割である。その中でも、穀物の製粉事業、植物油や飲料などの分野では内資系企業は大きなシェアを占めている。また、ガーナ企業の中で近隣諸国に輸出を行っている企業もある。

製粉事業では Irani Brothers & Others Ltd（レバノン系移民）は最大手であり、国内小麦粉市場の 55% のシェアを占めている⁶⁰。2 番目の Takoradi Flour Mills Ltd（アルメニア系移民）は市場の 40% を占めている。原料となる小麦はカナダと米国からの輸入品である。

パーム油製造大手 2 社（GOPDC, BOPP）はガーナ政府が最初に設立した企業であり現在では民営化されており、ユニリーバが最大の供給先となっている。GOPDC はガーナ政府が設立し 1995 年に民営化された企業であり、14,153 ヘクタールの自社畑を所有している。現在ではベルギー企業 Siat NV が最大株主となっている。BOPP はガーナ政府とユニリーバが合弁で設立した企業であり 2011 年にシンガポール企業 Wilmar が最大の株主となっている。

乳製品では Fan Milk が最大手であるが、生産を間に合わせるため原料を輸入に頼っている。

カカオ豆を加工、最終商品を製造する Cocoa Processing Company はガーナ資本であり、同国の証券取引所に上場している。カカオペーストやカカオバターを加工し外国に輸出している一方で、加糖調製品を製造し国内で販売も行っている。

ビスケットなどの菓子類製造業では Parlays Ghana Ltd が挙げられる。同社はインド系移民により設立された。使用する小麦粉はトルコから輸入している。

魚缶詰製品の最大手は Pioneer Food Cannery Ltd である。ツナの缶詰が主要な製品であり、国内向けだけでなく、輸出もしている。プライベートブランド生産も行っている。

飲料部門ではフルーツジュースメーカー Aquafresh はガーナ資本企業（レバノン系移民）としては最大手である。原料は国内から調達していたが、生産に必要な供給量を確保できないことから、現在では中国やアジア諸国から濃縮果実を輸入している。アルコール飲料ではアルコールとハーブを混合させたジン製造する最大手 Kasapreko 社はガーナ資本企業である。ただし、原料の 80% は輸入であり、国産ハーブを使用する程度である。

⁵⁹ Oxford Business Report, “The Report, Ghana 2016”, 2016

⁶⁰ IGC, “An Enterprise Map of Ghana”, 2012

2.3.3 大手プレイヤーによる FVC における現地調達率向上の動き・NGO の役割

ガーナにおける FVC には、加工業や小売業での現地調達率向上、そして生産者の生産性向上と安定化がもっとも大きな課題である。加工業や小売業の中で国産の原料を調達する企業があり、また卸売業者の中でも、自社物流ルートを駆使し国産青果を流通する動きが出ている。政府はまた、この動きを後押しするため、現地調達率を向上させた加工業者に対して税制優遇措置を施している。

他方の生産性向上と生産安定化については、国際的な NGO が大きな役割を果たしており、他業種の企業と組み、生産者が直面する課題を解決するための活動を行っている。

大手プレイヤーによる現地調達率向上の動き

加工業者の多くは原料を輸入品に頼っている。その大きな要因の一つとしては国産供給量が不安定であり、品質にばらつきがあるからだとされている。現地調達率を向上させるために、政府は 2012 年からビール等に対する税制優遇策を導入している。国産原料を用いる割合（0%、30%、50%、70%）に応じて酒類税が減免（47.5%、30%、20%、10%）される仕組みで、国産キャッサバやソルガムの調達率向上を狙うものである⁶¹。ビール会社にとってビール価格が下がり、輸入品に比べ価格競争力が高まるという利点がある。ガーナ国内でビールを製造している Guinness は同年、SABMiller は翌年からキャッサバを原料とするビールを発売している。

ギネスのビールは国産キャッサバ 51%を使用する商品であり、会社全体の現地調達率を 38%まで引き上げている⁶²。原料を確保するためギネスは国内のキャッサバ由来でん粉製造企業と長期契約を行い、今後社内の現地調達率を 70%まで上げることを目標としている。

SABMiller はオランダの企業 DADTCO と提携しキャッサバの調達を実現している。キャッサバは水分を多く含むため賞味期限が短く短期間に加工処理をする必要がある。そのため、DADTCO が開発した移動型キャッサバ処理機を使っている。同機械ではキャッサバを賞味期限の長いキャッサバペーストに加工し、ビール工場まで保管している。DADTCO との提携により、SABMiller はキャッサバの調達を実現している。

NGO の役割

天水農業が主流のガーナでは作物の生産性が低い。また、正しい投入財や知識の不足など、生産者が直面する課題が多い。これらの投入財を購入するための融資へのアクセスが難しく、作った生産物を市場に届ける手段のない場合が多い。ガーナには多くの国内外 NGO がこれらの問題解決に取り組んでおり、マイクロファイナンスなどの事業も行われている。

米国系 NGO の TechnoServe は農民の様々なステークホルダーと提携することにより、生産者の生産性向上に取り組んでいる。融資へのアクセスが限られているカカオ豆栽培者約 5,000 人に対してマイクロク

⁶¹ PWC “On Point Customs and Excise (Duties & Other Taxes) (Amendment) Bill” 2012
www.pwc.com/gh/en/assets/pdf/ghana-on-point-customs-and-excise-duties-and-other-taxes-amendment-bill-november-2012.pdf

⁶² African Business Review Jul 23, 2014 “Ghana’s Leading brewers strive to become country’s most vibrant and iconic business”
<http://www.africanbusinessreview.co.za/Guinness-Ghana-Breweries-Ltd/profiles/39/Ghanas-leading-brewers-strive-to-become-countrys-most-vibrant-and-iconic-business>

クレジットを提供する NGO Opportunity International(OI)、種子等の投入財を販売する企業、そして買い手となる企業と連携した包括的な支援プログラムを実施した。これにより、OI の資金により投入財が買われ、生産者に対して投入財が渡され、その結果生産されたカカオ豆を買い手が投入財の金額を差し引いた金額で生産者から買い取る。生産者にとって生産性向上につながる投入財を入手でき、さらに販売先を確実に確保できることからリスクが少なく、且つ投入財業者や OI、カカオ豆の買い手にとっても投資に対するリターンが確実に確保できる利点がある。

農機具メーカー John Deere も同様に、金融機関と世界食糧基金(WFP)と提携し、生産者 10,000 人に農機具を提供することにより生産性の向上が図られた。John Deere から提供されるトラクターを担保に生産者が金融機関から資金を得て、メイズを生産し、その生産物を WFP に援助食糧として販売している。WFP は農機具の費用を金融機関を通じて John Deere に支払い、その費用を差し引いた金額を生産者に渡す図式である。このようなサイクルを TechnoServe が監督して、運用することによりステークホルダーのリスク軽減が図られる。

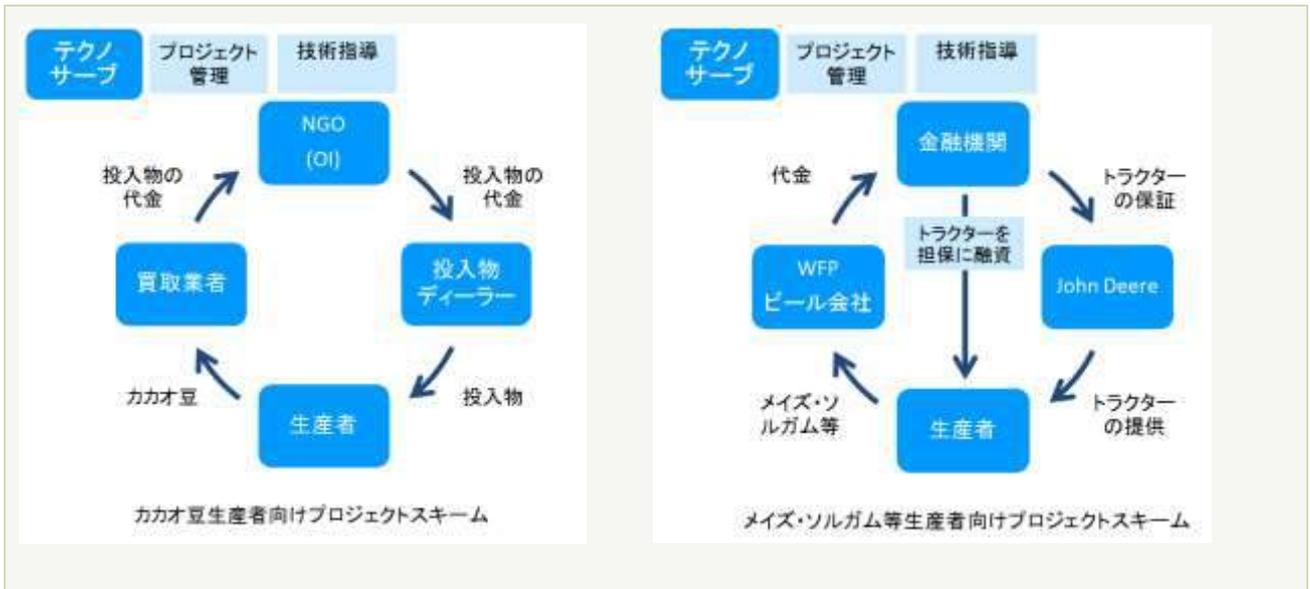
NGO のこうしたイノバティブな事業運営が農業部門で成功を収めつつあり、種子、灌漑施設、農機具などは汎用性が高い。

Technoserve

米国の非営利団体テクノサーブは、40 年以上前にガーナで活動を開始した。特に地方の小規模農民を対象に様々なセクターで活動しており、農業はその 1 つ。現在 9 つのポートフォリオを持っている。コメ、ココア等のバリューチェーン改善のため、様々なドナーと連携し約 3 万人の小規模農家に対してクレジットをデザインし、実施する。

カカオ豆生産者向けのプロジェクトでは Opportunity International(OI)等のマイクロファイナンス機関及びカカオ買取業者と連携し、生産者の投入物の使用率向上を実現した。OI は農家への金融サービスを提供し、投入物業者に支金を支払い、業者が農家に投入物を供給する。生産されたカカオ豆は買取業者が購入し、投入物の資金と利子は OI に支払われ、残りが農家に直接支払われる仕組みである。これにより、農家からの返済をより確実なものとし、リスクを減らすことができる。

同様にメイズ、大豆及びソルガムの生産者向けには農機具メーカー John Deere と連携し、農機具の提供プログラムを実施したこともある。金融機関は提供されるトラクターを担保に農家に融資を行い、テクノサーブが技術指導を行う。また、買取業者となる WFP やビール会社とも連携し、作物は確実に販売される仕組みを作っている。このような融資・投入物提供・販売の一貫したスキームを用いることにより、各参加者が低リスクで利益を得る仕組みが出来る。テクノサーブでは今後食用油、家禽等の分野にも注目しており、コメの加工機械（精米）の分野でも同スキームを用いた参入機会があるとみている。



2.4 ガーナ政府の FVC に関する産業政策

ガーナ政府は「国家開発計画 (GSGDA) II 2014-2017」においてマクロ経済の安定化、民間セクターの競争力強化、農業近代化の加速化、原油ガス開発、インフラ及び住居開発、人間開発・生産性向上・雇用拡大、透明性のあるガバナンスの 7 点を優先項目として挙げている⁶³。

民間セクターの競争力強化のため、ガーナ政府は特に起業に要する日数などの数値目標を掲げ、「民間セクター開発戦略」のもとで、近年大きな成果を上げてきた。世界銀行のビジネス環境ランキングではガーナでの事業立ち上げに必要な日数は 2007 年の 18 日から 2016 年に 14 日に短縮されており、事業立ち上げにおけるランキングは 145 位から 102 位まで 10 年間で改善している。GSGDA ではガーナ政府は今後観光業及び芸能産業に力点を置く政策を採り、さらに中小企業向けの融資アクセスの改善、経済社会インフラ整備のための官民連携 (PPP) 促進のための法整備を実施するとしている。農業分野では灌漑、保管、倉庫、農道などのインフラも PPP 促進の対象分野となっている。

産業分野については GSGDA では食品加工分野、軽工業分野の競争力強化のため、産業開発基金 (IDF) を創設し、政府が直接資金援助することにより、企業規模の拡大を支援することを掲げている。

農業分野について、「GSGDA I (2010-2013)」では農業の機械化、投入財アクセスの改善、灌漑地域の拡大、融資へのアクセス及びポスト・ハーベスト・ロスの減少を主要項目として掲げていた。2014-2017 年では「農業変革 (Agriculture Transformation)」を主要課題として挙げている。食料の安全保障、輸入代替及び加工・輸出向け原料の確保の観点から、ガーナ政府は以下の作物・品目に特に注目をしている：

- 換金作物 (カカオ、アブラヤシ、綿花)
- 輸出向け青果 (パイナップル、マンゴー、パパイヤ、柑橘類)
- 食の安全保障に資する穀物 (コメ、メイズ)
- 家畜・家禽
- 漁業・養殖

生産工程では農薬製造工場の建設、農機具の購入又はリース支援、能力開発や優良種子の研究などが挙げられる。フードバリューチェーンについては、GSGDA では具体的には生産から加工・消費までのバリューチェーンをつなぐクラスターの形成及び食品加工・倉庫・マーケティングを促進するための官民連携が主な実施内容である。また、農業分野への投資を促進するため、灌漑インフラ整備の民間投資促進、農業スタートの促進、家畜・養殖向け飼料製造所建設の促進などの支援を行うことが計画されている。

国全体の方針を示す GSGDA II に沿う形で、農業分野では食料農業省(MOFA)が策定する「食料・農業分野開発政策 (FASDEP)」及び「中期農業分野投資プラン (METASIP)」がある。最新の FASDEP はフェーズ II で、METASIP は 2011-2015 期であり、2016 年以降の計画は策定中である⁶⁴。FASDEP II では貧農の生産状況及び収入を改善するためのベストプラクティスを提供し、農業分野全体の近代化を図ることが目標となっている。METASIP では農業分野の成長率を年間 6%に据え、国家予算の 10%、収量の年間向上率目標を 50%としている。これらの目標は「包括的アフリカ農業開発プログラム (CAAPD)」の政策と一致している。

⁶³ Government of Ghana, "GSGDA II 2014-2017", Dec, 2014.

⁶⁴ MOFA インタビューより (2015 年 11 月)。

CAAPD はアフリカ連合 (AU) が設けたアフリカ全体における農業開発枠組みである。CAADP の実施機関は「アフリカ開発のための新パートナーシップ計画調整庁 (NEPAD)」であり、食料安全保障及び栄養の改善、農業所得向上を目的とし、年間 6% の農業生産性向上と各国の農業関連予算を 10% 以上にすることを目指している⁶⁵。

MOFA の実施している各種プログラムの中で、特に大きな反響があるのは肥料購入を補助する「肥料補助プログラム」、機械の購入を支援する「農業機械化センター」プログラム、及び灌漑を促進するための「灌漑開発プログラム」である。これらの説明については 3.3 にて詳説している。

また、ガーナ投資庁では、農業・農産物加工分野の投資機会を以下のようにとりまとめている。

表 19 農業・農産物加工分野の投資機会

投資機会	
✓	農業投入物（改良種子、肥料・殺虫剤・除草剤を含む農薬、ワクチン・薬品、動物飼料・飼料成分）
✓	農産物加工（穀物、イモ類、野菜、果物、産業作物、家畜、水産物、カカオ豆、絹原料等）
✓	乳製品加工、孵化場
✓	草花栽培
✓	灌漑
✓	コールドチェーン、包装、工場建設、灌漑等に係る技術・サービス
✓	流通（運輸、包装、冷蔵車）
✓	貯蔵

出所) ガーナ投資庁 (<http://www.gipcghana.com/invest-in-ghana/sectors.html>)

⁶⁵ http://www.jica.go.jp/information/seminar/2014/20141009_01.html

3 ガーナの分野別 FVC と日本からの参画機会

本章では、ガーナの FVC に対する日本企業の動向と関心を踏まえた上で、穀物、畜産、青果等の品目別分野と、農業投入物や機械等の品目横断分野の二つの観点から、ガーナの FVC における日本からの参画機会を検討する。

3.1 日本企業の進出と関心

3.1.1 日本企業の進出の状況

外務省によれば、ガーナに進出している日本企業は 18 社ある⁶⁶。農食品分野でガーナに進出し、駐在員を置いているのは味の素だけである。味の素は 2009 年から栄養改善プロジェクトを実施し、ガーナの伝統的な離乳食「koko」にアミノ酸を入れた「Koko Plus」を現地で生産している。

また、ガーナ市場向けに事業を展開している企業として川商フーズがある。川商フーズは中国で生産したサバのトマトソース缶詰ブランド「Geisha」を代理店を通じて販売している。同缶詰はガーナで人気のある商品となっている。その他にガーナ産のカカオやシアバターを調達し、海外に輸出する日本企業は 4 社あり、投入財分野ではサカタのタネは南アフリカの子会社から事業を展開している。また、不二製油は 2013 年にガーナのシアバター加工会社の 50%の株式を取得し、同社からヨーロッパ向けにチョコレート用の原料を輸出している。

この他、マルハニチロ株式会社が 2013 年に経済産業省の「途上国における適応対策への我が国企業の貢献可視化に向けた実現可能性調査事業」のスキームを用いて魚肉ソーセージの普及可能性調査を実施している。

国内に生産拠点を置く日本企業がほとんどない背景として、電力供給が不安定であること、加工に必要な原料の調達が難しいことに加え、現地通貨安が進み必要な機材の輸入コストが高くなること、また国内市場に限られていることが挙げられる。さらに、現地からの情報が少ないことも一因である。

ECOWAS の中でナイジェリアに次ぐ経済規模を有しているガーナは、治安と政情が安定し、法整備が整っている魅力があるため、域内の製造拠点として潜在性がある。事実、ネスレ等の多国籍企業はガーナを西アフリカの拠点として据えている。日本企業の進出が拡大するためには、前述の課題を解決することが必要である。

⁶⁶ 2013 年 10 月現在。

表 20 主なガーナ進出日本企業一覧

	企業名	事業内容	概要
最終製品の提供(ガーナでの生産又は日本・第三国での生産)	川商フーズ	サバ缶の販売	サバのトマトソース煮の缶詰(GEISHA)を中国で生産し、ガーナに輸出。レバノン資本の現地代理店を通じて販売。
	味の素	離乳食用サプリメントの販売	2009 年からガーナ栄養改善プロジェクト開始。大豆等の原料を使い現地で生産。2014 年から本格販売。
	丸紅	食品販売	食品をガーナに輸入・販売。
	サンヨー食品	即席めんの販売	シンガポール系商社オラーム・インターナショナルと共同でナイジェリアに合弁企業を設立し、サブサハラアフリカ諸国に輸出。
農産物／原料の調達	不二製油	シアバターの生産・輸出	2013 年にガーナのシアバター加工会社に資本参加。製造されたシアバターをチョコレート用の油脂としてヨーロッパの製菓企業に販売。
	伊藤忠商事	カカオ豆の輸出	カカオ豆の輸出。
	立花商店	カカオ豆の輸出	カカオ豆の輸出。
	VIVIA Japan 株式会社	スキンケア商品の製造・輸出	シアバター、モリンガオイル、カカオバター、ココナッツオイル等を輸入し、日本で販売。
農業投入物・農業/食品機械の提供	サカタのタネ	園芸種子の販売	南アの子会社を通じて園芸種子を販売。
	ヤマハ発動機	機器販売	灌漑や漁船用発電機等を扱い、ソマリアを除くアフリカ全ての国に販売網を有する。
	株式会社クボタ	機器販売	トラクター、耕耘機、コンバインハーベスター等を扱う。ガーナの代理店を通じて自社製品を販売。
サービス産業(流通・外食)への進出	-	-	-

出所)

アフリカビジネスに関する日本企業リスト

http://afdb-org.jp/wp/file/2016/01/201601_JP_List-of-Japanese-Enterprises-Doing-Business-with-African-Coutinent-and-Countries.pdf

味の素株式会社、2015 年、ガーナ栄養改善プロジェクト

<http://www.ajinomoto.com/jp/activity/csr/ghana/>

3.1.2 日本とガーナの農水産物の貿易状況

日本のガーナからの輸入

ガーナの対日輸出の中で農水産物は 98%を占め、2013 年には 7,700 万ドルを記録した。過去 5 年で見てみると、輸入金額には増減があり、2009 年には 9,683 万ドルだった輸入金額は 2013 年に約 20%減少したことになる。ただしこれは為替レートの増減に起因していると考えられる。

日本のガーナからの農水産物の輸入は、カカオ豆が 83%を占める。カカオ豆の輸入量は過去 3 年 2 万トンを超えており、日本の輸入量の 6 割を占める。カカオ豆の加工品であるカカオ脂は 2013 年に 535 トン日本向けに輸出され、記録的な量である。しかし、日本のカカオ脂の主な供給先はマレーシア (1.2 万トン) 及びインドネシア(5 千トン)であり、ガーナの割合は小さい。カカオ豆及びその関連製品以外ではゴマの種子は輸入されている。

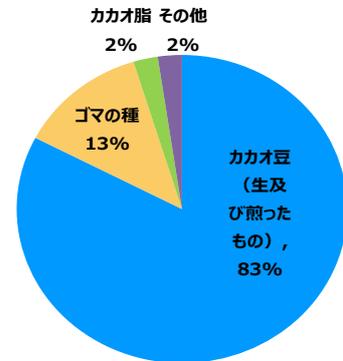


図 14 ガーナからの農水産物輸入の内訳
 出所) ITC 国際貿易センター

日本のガーナへの輸出

日本からガーナ向けの輸出金額は 2013 年に 1.8 億ドルを記録した、その大半は自動車、タイヤ、自転車やバスなどの車両関係である。同年の農水産物の輸出金額は 128 万ドルであり、5 年前に比べて 10 倍以上増加している。主な輸出品目は冷凍サバである。2013 年の冷凍サバの輸出金額は 124 万ドル、輸出量は 1.1 万トンであった。冷凍サバはガーナ国内でトマトソース等と缶詰し販売されている。

冷凍サバの他に野菜の種子は毎年 2-8 トン輸出されており、2013 年に輸出金額は 34 万ドルを記録した。

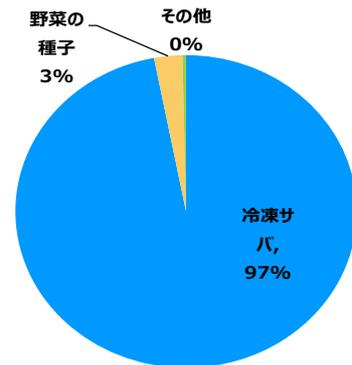


図 15 ガーナへの農水産物輸出の内訳
 出所) ITC 国際貿易センター

3.1.3 会員企業の西部アフリカ地域 FVC に対する関心

本事業では、グローバル・フードバリューチェーン推進官民協議会の会員企業・団体等（220 社・団体）を対象に、ケニアを含む東部アフリカ地域及びガーナを含む西部アフリカ地域での事業展開に対する日本企業の関心について把握することを目的としたアンケート調査を実施した。アンケート調査は 2015 年 7 月 9 日～24 日にかけて実施し、計 23 社から回答を得た。回答企業の内訳は、農業生産・食品製造企業が 6 社、機械・資材・IT が 5 社、コンサル・サービス業が 3 社、商社・金融が 1 社、その他 8 社となっている。

表 21 アンケート回答企業数とその内訳

業種	回答企業数
農業生産・食品製造	6
機械・資材・IT	5
コンサル・サービス業	3
商社・金融	1
その他	8
地方公共団体	(3)
物流	(2)
包装用品	(1)
建設	(1)
関係機関	(1)
合計	23

図 16 アンケート調査対象地域

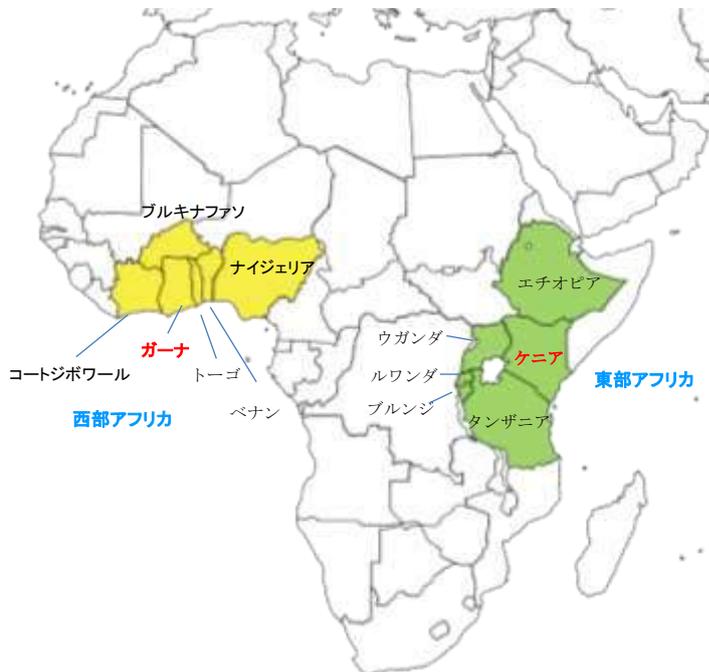


表 22 調査対象地域の主な経済指標

	人口 (万人)	GDP (億米ドル)	GDP成 長率(%)	一人当たり GDP (米ドル)
東部アフリカ				
ケニア	4,555	609	5.3	1,338
エチオピア	9,651	548	9.9	568
タンザニア	5,076	492	7.0	998
ウガンダ	3,884	263	4.5	677
ルワンダ	1,210	79	7.0	652
ブルンジ	1,048	31	4.7	295
西部アフリカ				
ガーナ	2,644	386	4.2	1,462
ナイジェリア	17,852	5,685	6.3	3,185
コートジボワール	2,080	343	9.0	1,646
ブルキナファソ	1,742	125	4.0	720
トーゴ	699	45	5.7	646
ベナン	1,060	87	5.4	825

出所) 世界銀行

出所) プロマーコンサルティング

回答企業 23 社のうち、東部アフリカ・西部アフリカ両方に関心があると回答した企業が 8 社、西部アフリカのみに関心があると回答した企業が 1 社あった。関心があると回答した企業の内訳は、農業生産・食品製造分野の企業が 4 社、機械・資材・IT が 2 社、コンサル・サービス業が 2 社、その他（関係機関）が 1 社となっているおり、農業生産・食品製造に限らず、幅広い分野の企業からの関心が伺える。

表 23 アフリカに関心がある企業の内訳

業種	企業数
農業生産・食品製造	4
機械・資材・IT	2
コンサル・サービス業	2
その他(関係機関)	1
合計	9

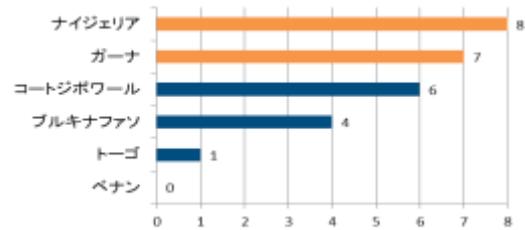


図 17 西部アフリカで関心のある国

西部アフリカでは、人口が最も多く、市場規模も大きいナイジェリアに対する関心が最も高く、8 社が関心があると回答した。次いで企業の関心が高いのは政情は安定して近年高い経済成長率を記録しているガーナ（7 社）で、コートジボワール（6 社）、ブルキナファソ（4 社）、トーゴ（1 社）がこれに続いた。ベナンに関心を示した企業はなかった。

西部アフリカに関心がある理由としては、「経済成長が期待できる」が 7 社と最も多く、次いで「人口（市場）の成長が期待できる」が 5 社となっている。市場としての魅力が関心を高める最大の要因となっていることが伺える。その他では、「ODA との連携や政府の企業支援が期待できる」、「農業生産の潜在力が高い」、「生産・輸出の基地としての利便性」、「労働力や人材が豊富」なども理由として挙げられた。

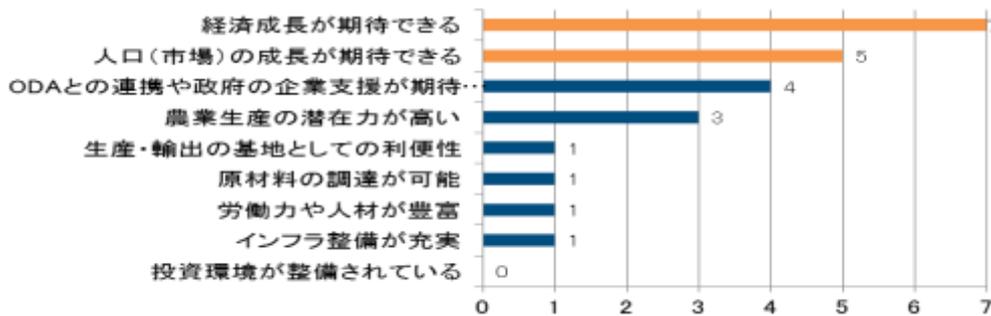


図 18 西部アフリカに関心がある理由

一方、西部アフリカに関心がないと回答した企業等 14 社が挙げた理由は、「政治的・社会的安定性（政情不安、治安、汚職・賄賂等）」が最も多く 8 社で、次いで「その他」及び「インフラ整備状況（運輸、コールドチェーン、通信、電力、水道等）」がそれぞれ 5 社、「収益性（高コスト、市場規模が小さい等）」が 4 社と多かった。「その他」では、アフリカが戦略地域外であることを挙げた企業が 3 社と最も多く、その理由は様々考えられるが、政治的・社会的安定性やインフラ整備状況、収益性に関する懸念から、あるいは地理的・歴史的背景からそもそもアフリカ地域に馴染みが薄いといった事情からアフリカが企業戦略上のターゲットになり難い状況が伺える。



図 19 東部アフリカに関心がない理由

3.2 品目別 FVC における参画機会

本章ではまず、日本企業の関心と、現地調査で把握された参画機会の可能性を踏まえ、以下の 5 つの品目を選択し、その流通経路と生産・貿易の現状をとりまとめたフードマップを作成し、生産から消費にいたる FVC の状況、現地調査の報告、FVC における主な課題、日本からの参画機会について順にとりまとめる。

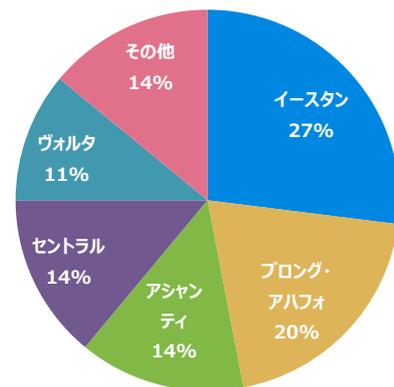
- キャッサバ
- コメ
- カカオ、シアバター
- 野菜・果物
- 食肉

3.2.1 キャッサバ

概況

ガーナは世界で第 7 位、アフリカでは第 4 位のキャッサバ生産国である。キャッサバはメイズ、コメと並んでガーナで重要な食料であり、最大の摂取カロリー源となっている。塊根は主要な食用部分で、葉は食されることはない。ガーナで生産されるキャッサバのサイズは 15–100cm、重量は 0.5 – 2.0kg が通常である。キャッサバは病害虫に強く、干ばつにも強いいため、ガーナの多くの地域で栽培されている。栽培の中心は小規模生産者であり、農地面積が 2 ヘクタール程度の生産者が 90% 以上を占める。あまり土壌が肥沃でない土地で育てられることが多く、国内向けの作物となっている。水分を多く含んでいるため、収穫後 48 時間以内に加工されないと腐食が著しく進む特徴を持っており、加工に使われることは少ない。業務用加工に使われるキャッサバは現在 66,000 トンであり、消費量の 1% 程度である。また、適切なポスト・ハーベスト（ワックス洗浄、プラスチック梱包など）が行われないため、収穫後のロスが大きく、ガーナではその割合は 34% に達する⁶⁷。

主要な生産地はイースタン州、ブロング・アハフォ州、アシャンティ州及びヴォルタ州であり、合計で全体の 75% を占める。キャッサバは通常 Yamuimo との輪作で栽培されることが多く、そのほかにメイズや豆類との輪作も行われている。FAO によれば、2011 年の一人あたりの年間消費量は 246 kg であった。消費形態はガリ(gari)と呼ばれる発酵・ローストした粉、そしてキャッサバ粉である。家畜の飼料として使わ



出所) FAO

図 20 キャッサバの州別生産量割合



図 21 スーパーで販売されるガリの袋

⁶⁷ FAO, “MAFAP SPAAA, Analysis of incentives and disincentives for cassava in Ghana”, Jan. 2013

れることもある。加工品としてはガリが主流であり、業務用おろし金器（grater）の導入により、生産が増えている。

ガーナはキャッサバの自給を達成しており、生産量の約 3～4 割は余剰生産として、消費されるまで地中に埋められたままとなっている⁶⁸。政府の関心は収穫後ロスの減少及び付加価値化・輸出にある。そのため、大統領特別イニシアチブ(PSI)の下でキャッサバを使ったでん粉加工工場の建設を推し進めているが、PSI 以外の支援策はないのが現状である。

キャッサバのバリューチェーン

キャッサバの生産は小規模生産者が多く、自給のための生産が多い。こうした小規模生産者は生産量の約半分を近隣の加工工場に持ち込むか市場で販売している。作物の輸送は通常生産者自身が行うことが多く、協同組合の役割は大きくない。加工工場は小規模であることが多く、家庭内または共同体内で加工することが多い。キャッサバ粉は中小企業が作っており、第 2 次加工業者がパッキングして市場で売ることもある。キャッサバの大規模生産者は少なく、でん粉または輸出用ドライチップスを作っている。

キャッサバを使った加工品として想定されるものは①ガリとキャッサバ粉、②でん粉、③ドライチップス及び④エタノールである。現段階ではキャッサバの加工業規模は小さいが、国内消費量及び ECOWAS からの需要増などから 2020 年までに 160 万トンのキャッサバが加工用に向かうと予測されている⁶⁹。粉またはガリの状態にして近隣諸国に輸出となるが、インフォーマル貿易が多い。

ガリ製造のための業務用おろし金器の導入は 90 年代から始まり、これらの機器を備えた工場向けの販売は生産者にとって重要な収入源となっている。ガリは国内向けだけではなく、輸出も行われているため需要が高く、キャッサバの買取価格も高くなっている。現在ではチップス向けにキャッサバを納める生産者の多くは買取価格の高いガリ生産会社にキャッサバを納入しており、チップス向けの原料が不足している⁷⁰。

キャッサバの付加価値化のために政府が建設したでん粉製造工場 Aynesu Starch Company (ASCO)は 2004 年に操業開始し、近隣生産者との契約栽培が行われたが、一般の市場に販売した方が買取価格が高いことから多くの生産者は一般市場等にキャッサバを販売し、それが結果的に ASCO に流れるという原料が少くない。また、作られるでん粉の品質が低かったため、販売価格が安くなり、経営状態が悪化して稼働率はわずか 20%であった。ギネスビール会社がキャッサバを原料とするビール製造販売を開始するのに伴い、ASCO と契約し、同社からキャッサバでん粉の調達を行うことで、ASCO の生産が再び活性化され、2015 年には同社はギネスに売却されるとの報道がなされている⁷¹。

キャッサバのドライチップスは欧州の家畜用飼料として輸出されている。しかし、欧州の買取側の様々な品質基準（湿度 12–14%、でん粉含有率 70%以上、アフラトキシンや不純物の含有率 0%等）を満たす十分な供給量を確保できず、輸出は増えていない。

キャッサバのエタノールへの加工は現段階では商業ベースで行われていないが、近く酒類メーカー最大手の Kasapreko 社向けにエタノールを生産販売する工場が業務開始するとの報道がある⁷²。

⁶⁸ キャッサバは地中に埋めたまま最大で 18 カ月保存することは可能である。

⁶⁹ IDH, “Market Opportunities for Commercial Cassava in Ghana, Mozambique, and Nigeria”, June, 2015.

⁷⁰ FAO, “MAFAP SPAAA, Analysis of incentives and disincentives for cassava in Ghana”, Jan. 2013

⁷¹ <http://venturesafrica.com/ghana-guinness-to-enter-partnership-over-ayensu-starch-factory/>

⁷² <http://www.ghananewsagency.org/economics/ghana-s-first-ethanol-plant-to-begin-production-99964>

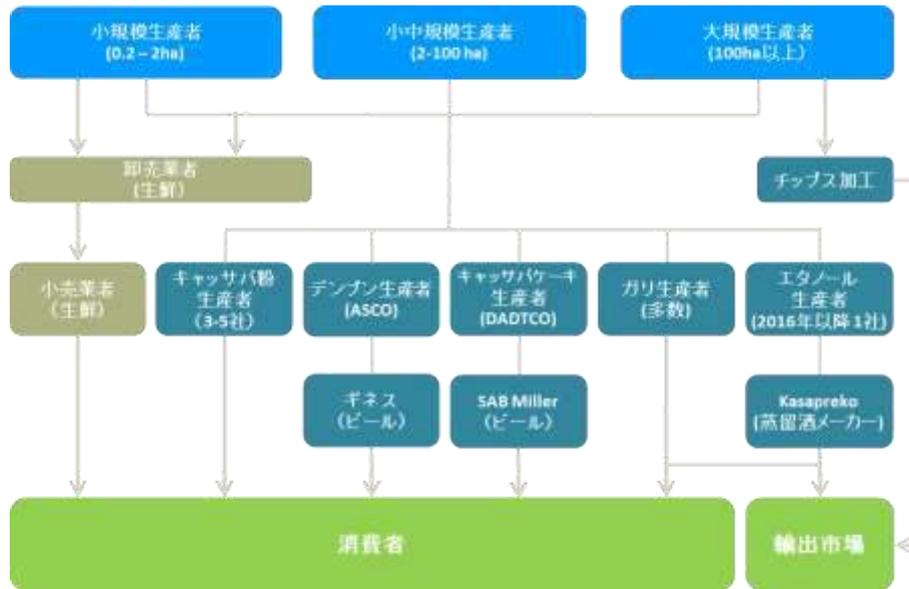


図 22 キャッサバのサプライチェーン

出所) プロマーコンサルティング

バリューチェーンにおける課題

キャッサバは収穫後腐食が進むため、生のままの移動に向かない。加工業者は存在しているものの、小規模であり、でん粉への加工もまた品質の問題などがあり、軌道に乗っていない。欧州向けのドライチップス加工もまた、輸出先の品質基準を満たすことが出来ず本格化していないのが現状である。

バリューチェーンにおける課題は 3 つの工程の中に見つけることが出来る。キャッサバの生産は主に天水に頼っており、また肥沃でない土地で行われることが主であるため、その生産性は総じて低い（食糧省が見込む到達可能収量の 3 分の 1 程度）。

さらに、ポストハーベスト・マネジメントについても、改善の余地が大きいと言える。現状では収穫後のロス率は 30% を超えており、それはキャッサバが腐食しやすいという特徴及び適切な倉庫や加工場が近くにないという事情に由来している。

さらに加工の過程において、課題が多い。キャッサバからエタノールを作る工場はガーナにはあるものの、規模は小さく業務用にはほとんど使われていない。ガーナではビールの消費量よりも、伝統的なハーブとアルコールを混合する蒸留酒（ジン）の消費量の方が多い。しかし、アルコールの調達量が不安定なため、蒸留酒に使われるアルコールはインド等から年間約 3 万トン輸入している。

また、政府が推し進めている国産原料の使用に応じているビール会社はキャッサバの有望な買い手となっているが、工場への十分な供給量がないため、でん粉の生産が不安定であることが一つのボトルネックとなっている。

事業参入機会

上記に挙げた課題に対する参入機会があると考えられる。自給を達成しているキャッサバにおいて、その適切なポスト・ハーベスト技術及び付加価値化において、参入・参画の可能性があると考えられる。

- 生産性向上のための適切な投入財と技術指導、また、ポスト・ハーベストラスを削減するインフラ及びノウハウの提供

生産性向上のための適切な投入財の投入と技術指導が行われれば、収量が高くなる可能性が高い。ポストハーベスト・マネジメントについても、キャッサバの迅速な処理が施されれば、ロスは大幅に減らすことが可能である。具体的にはキャッサバを市場に運ぶのではなく、加工向けのキャッサバを圃場で加工する移動型加工機の活用が注目に値する。オランダの企業 DADTCO が SABMiller と連携して実施しているプロジェクトはその一例である（2.3.3 を参照）。

● エタノール製品等、加工品の多様化

ガーナは現在エタノールをインド等から輸入している。しかし、蒸留酒生産者の話によれば輸入条件が厳しく、1 回ごとに大量に輸入しなければならず、資金繰りが厳しいため、可能であれば国内からエタノールを調達したいと多くの企業が考えている。国内需要の他に、近隣諸国向け輸出の機会もある。ECOWAS 域内ではコートジボワールはエタノールの最大の輸入国であり、2013 年に 900 万リットルを輸入しており、これらの国への輸出も可能である。

キャッサバの国内自給を達成しているガーナでは、食の安全保障に悪影響を与えることなく、エタノールの生産を行うことが可能である。輸入品と同じ品質及び条件でエタノールの生産と供給が可能であれば、産業化が可能であるといえる。

3.2.2 コメ

概況

コメはメイズ、キャッサバと並びガーナ国民の主要な食料作物である。消費量は近年大きく伸びているが、その 70%以上は輸入米であるとされる。主な輸入先国はタイ及びベトナムである。価格面では都市部では輸入米は国産米と同等または割安である上、食味やイメージにより、ガーナ国民は総じて輸入米（ジャスミン香米）を好む傾向にある。

主要な生産地域はノーザン州、アッパー・イースト州、ヴォルタ州及びアシャンティ州であり、4 州で全体の 75%を占める⁷³。30 万人以上の農民が生産に携わっているといわれており、2.5ha 以下の小規模生産者が全生産量の 80%を占める。

灌漑率は 8%と低く、肥料や農薬の投入量は少ない。さらに、種子は再利用されており、低収量につながっている。全国平均収量は 2.5 トン/ha であるが、ガーナ政府の見積もりで到達可能な収量は 6.5 トン/ha であるとしている。使用される肥料の主なメーカーは Yara, Wienco, Chemico, Golden Stork, Dizengoff 社であり、全体の 95%のシェアを占めている。

都市化の進行や所得の向上、嗜好の変化などが影響し、コメの消費量増加につながっている。コメの調理のしやすさや外食産業での利用拡大も消費増加の背景にある。現在ではコメの 76%が都市部で消費されているが、そのほとんどは輸入米で、都市部で消費される国産米は全体の 20%程度である。残りの 80%は農村部で消費される。一人あたりの年間消費量は 32 キロ(2012 年)から、2018 年には 63 キロまで増加

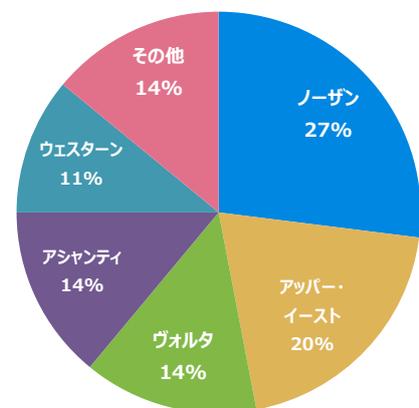


図 23 コメの州別生産量割合

⁷³ USAID, “Rice Price Trends in Ghana (2006-2011)”, June, 2012.

すると予測されている⁷⁴。その中でも特に都市部で好まれるジャスミン米は 40%の増加率が見込まれる。

コメの輸入には 20%の関税及び 12.5%の付加価値税の他に、健康保険税、ECOWAS 税等が上乗せされ、全体で 37%の税金がかかっている。

ガーナ政府はコメを重要な品目として位置付けており、2009 年に「国家コメ開発戦略」を策定している。同戦略の中でコメの生産量を 2018 年までに 4.3 倍増加することを掲げている。その他に国産米の消費促進や副産物の生産も重要であるとしている。具体的な政策として、種子購入に対する 10%の補助金、特定地域への機械及び投入財の供与、小規模生産者からコメを一定価格で買い取る「国家食料バッファーストック機構 (NAFCO)」の創設がある。しかし、種子の補助金で大手生産者が恩恵を受けたことが批判され、また NAFCO のプログラムは莫大な予算を必要としたため、今ではこれらのプログラムの規模が縮小されている。

コメのバリューチェーン

国内で生産されるコメの 70%は市場に流通して国内で消費されている。ただし、主要な生産地であるノーザン州やアッパー・イースト州の場合、6 割は自家消費用である⁷⁵。

国産米は主に生産地で消費されるが、20%は都市部に流通する。通常 **aggregator** と呼ばれる仲介業者が北部の生産地に出向きコメを買い取り、都市部の卸売業者に販売している。しかし、アクラに流通する国産米は少なく、クマシが主な消費先である。前述の NAFCO は北部地域の約 5%のコメを買い取り、地域生産者にパーボイルドライス製造を委託した後、地域の学校給食プログラムや刑務所の給食プログラムにコメを供給している。

コメの輸入は Finatrade が最大手で全体の 35%を占め、OLAM は 25%、Stallion は 10%と続く。残り 3 割は Imexco、City Investment Group、Royal Bow、CCTC、Cereal Investment Co、及び Ezal Trading が占める。これら輸入業者は大手の卸売業者と提携しており、国内向けの流通網を有している。Finatrade は国産米も扱っているが、量は少ない。輸入米の多くはバルク輸入であり、それらを保管・パッキング出来る企業は少なく、上記 8 社がガーナの輸入米市場を独占している。少数の輸入業者が卸売業者とともに市場に対する価格決定力を持っており、多数の業者及び生産者で構成される国産米の供給者は価格交渉力に劣る。ガーナ政府の調査によれば、庭先価格と市場の国産米卸売価格には大きな格差があり、これは道路インフラ等によるものではなく、都市部の市場で大きな影響力を持っている卸売業者による価格設定が原因であるとしている⁷⁶。

輸入米が好まれる理由は①パーボイルドライスでない、②香りが高く（ジャスミン米）、③精米の精度が高く色が白く、不純物が少ない点である。近年ガーナ国内で F1 種子を使いジャスミン米(Jasmine 85)を生産する生産者も現れているが導入コストが高く、多くの小規模生産者は買うことを躊躇っている。

また、精米業者は中小規模が多い中、近年大規模の業者も現れている。これらの業者は国民の嗜好に合うようにパーボイルドライスではなく、コメを直接精米し、輸入米に近い品質を目指している。しかし、これらの取り組みは急増する国内需要をカバーできるほどではなく、今後も輸入米が増加するとみられる。

⁷⁴ Department for International Development of Ghana, “DFID Market Development (MADE) in Northern Ghana Programme”, Aug. 2015.

⁷⁵ Department for International Development of Ghana, “DFID Market Development (MADE) in Northern Ghana Programme”, Aug. 2015.

⁷⁶ 同上



図 24 コメのサプライチェーン

出所) プロマーコンサルティング

バリューチェーンにおける課題

コメの消費は都市部と地方で異なり、都市部では輸入米が食される一方、地方では自家栽培のコメを消費している。国産米の直面する課題は大きく生産及び精米の段階にあると考えられる。

ガーナのコメ生産の特徴は小規模生産が多く、低い灌漑率及び改良種子・投入財の使用率等により生産性が低い点である。生産工程におけるこうした特徴はコメ生産の品質にも影響している。

また、ガーナ北部は乾燥しており、さらに、脱穀や乾燥方法が従来のやり方で行われているため、精米の過程で碎米が発生する。これを防ぐため、籾を水に浸けて蒸す（パーボイルドライス）方法が採られているが、この過程は生産コストの上昇を促している一因であると言われている⁷⁷。さらに、精米機や石抜機（destoner）などの品質が悪く、コメに不純物が混ざることが多い。



国産米（左）と輸入米（右）のパッケージ及び精米の比較

⁷⁷ 同上

コメのバリューチェーンが直面している課題は投入財の不足、適切なポストハーベストマネジメント、精度の高い機械の不足などであり、特に都市部の消費者の嗜好に合った品種及び品質と供給量を提供できるかどうかのカギとなる。また、長期的な課題として、土地の統合などによる生産性の向上が挙げられる。

事業参入機会

コメのバリューチェーンにおける参入機会は特に生産及び加工の工程にあると考えられる。

● 生産及びポスト・ハーベストに関するノウハウの提供

投入財では収量の低い低地での F1 種子の導入は収量に大きな影響を与える。国民の嗜好に合うジャスミン米の品種 Jasmine 85 の生産も増えているものの、コストが高いこともあり、中小規模生産者にまで普及していない。生産ノウハウ及びポストハーベストマネジメントについて、JICA が過去にアシャンティ州及びノーザン州で取り組んだプロジェクトでは収量をそれぞれ 4.1 トン/ha と 3.3 トン/ha と全国平均より上げることに成功しており、これらのノウハウを継続する取り組みが重要である。

● 品質の高い精米機、石抜機等の加工用機材の導入

前述のとおり、国産米より輸入米が好まれる原因の一つにはその品質の違いがある。精米の品質が悪く、不純物が多く、また形が整っていない。2KR プログラムで供与されている日本の精米機は品質が良く評価も高い⁷⁸。これらの精米機の商用ベースでの導入には高い需要がある。

● NGO との連携を通じた、アクセスしやすい投入物の提供

融資へのアクセスが限られている小規模生産者の場合、精米機及びトラクターの購入は高額である。ガーナには現在多くの国内外 NGO が活動しており、生産、投入材業者、金融業者及び穀物の買い手を連携させて、好循環のビジネスモデルを提供している。優れた投入材を有している日本の企業はこうした NGO と連携することにより、低リスクでビジネスを行うことが可能である。特に、精度の高い日本の精米機や石抜機等に対する評価が高く、需要がある。

⁷⁸ プロマー・コンサルティング 関係者へのインタビューより

3.2.3 カカオ、シアバター

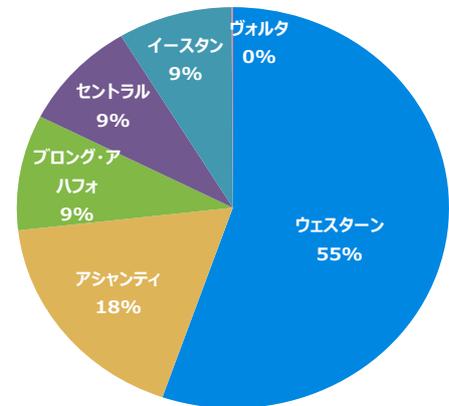
概況

カカオは主要な換金作物であり、ガーナ最大の農産輸出品目でもある。世界的に見ても、ガーナはコートジボワールに次いで世界第 2 位の生産国である。生産者数は約 80 万人であり、その 90%は小規模生産者（2—3ha）である。生産は中部のブロング・アハフォ州以南 6 州で行われており、ウェスタン州及びアシャンティ州は最も大きな生産州となっている。特にウェスタン州は 80 年代後半から生産量を増やし、現在では総生産量の 55%を占める。生産量は増加傾向にあり、2013/2014 年は 89.6 万トンである。収量の少ない在来品種に代わりハイブリッド品種が導入されたことで、収量は 5 年前に比べ 26%増加し、生産が大きく伸びた要因の一つである。また、2011 年にコートジボワールで発生した政情不安により、ガーナへの密輸が増え、「ガーナ産カカオ豆」の生産と輸出が増えたという経緯もある。

カカオ豆の国際価格上昇に伴い、多くの小規模生産者は貧困から脱出しており、農村開発に大きな役割を担っているとされる⁷⁹。

他方で、現在の収量は 1 トン/ha であり、ガーナ政府が見積もっている到達可能な収量の 40%にとどまっている。その背景には、現在のカカオ生産が天水に頼っている点及び機械化率が低くクワと短剣を使った伝統的な栽培方法が今でも用いられている点が挙げられる。その他に樹齢が高く、生産者の高齢化が進行し、さらに各生産者の生産規模が小さいことが要因とも言われている。

現在では生産されるカカオ豆の 80%は豆のまま輸出されており、20%が国内加工され輸出されている。ガーナ政府はこの数字を 2015 年までに 50%まで引き上げることを目指していたが、その達成は困難となっている⁸⁰。加工業者の稼働率は 60%であるため、国内加工の余地はまだあるといえる。しかし、現在ガーナで行われるカカオ豆の付加価値化は、小売りで販売される最終製品の価値（小売価格）の 5%を占める一次加工レベルにとどまり、国内でチョコレート製品の加工を行うためには、小売価格の 74%を占める牛乳、砂糖等の原料が必要である。ガーナはこれらの原料の純輸入国であるため、最終商品加工への課題が多いが、国内向けカカオ加工品を製造している企業もある。



出所) FAO

図 25 カカオ豆の州別生産量割合



国内向けカカオ製品

⁷⁹ FAO, “MAFAP SPAAA Analysis of Incentives and Disincentives for Cocoa in Ghana”, Apr. 2013

⁸⁰ Oxford Business Report, “The Report, Ghana 2016”, 2016

シアバターはガーナ北部で生産され、主な用途は植物油、石鹸、化粧品などである。これらの原料となるのはシア核、そしてそこから作られるシアバターである。シアナッツの収穫とシアバターへの加工は伝統的に女性が行っている。シアの木は野生での自生が多く、自然の火災または炭を目的に人為的に燃やされることもあり、その生産量は不安定である。

カカオ、シアバターのバリューチェーン

カカオ豆の種子は COCOBOD が製造し、生産者に配布している。肥料は入札方式で民間企業から調達している。調達される肥料は COCOBOD の倉庫に集められてから生産者に配布される仕組みとなっている。肥料メーカーにとっては、自社ブランドを生産者に直接知ってもらう良い機会であるため、多くの会社は COCOBOD の入札に参加している。入札に参加するためには COCOBOD 傘下のココア豆研究機構 (CRIG) で承認登録されなければならない、承認期間は約 2 年間である (ジェネリックの場合は書類審査で 30 日程度)。

生産されるカカオ豆は公的機関である COCOBOD (または GCB) が買い取っている。生産地から COCOBOD の倉庫までの輸送を民間の買取業者(LBC)に委託しており、2014 年現在 41 社の買取業者が登録されており、このうち 32 社が 2013/2014 に実際に生産者からカカオ豆を買い取った。COCOBOD は最低価格を設定し、各 LBC は生産者と交渉し買取価格を決定する。生産者はより高い価格を提供する企業、または現金で決済し、融資の条件が良い企業を選んでカカオ豆を販売している。

主要な LBC は PBC、Akuafu Adamfo、Armajaro、Kuapa Kokoo、OLAM であり、上位 5 社が全体の 70% のカカオ豆を買い取っている。倉庫に運ばれたカカオ豆の品質管理は COCOBOD 傘下の品質管理公社 (QCC) が行っている。全てのカカオ豆が COCOBOD の下に集められ、QCC により品質管理が行われていることにより、ガーナ産カカオ豆のトレーサビリティが確保されている⁸¹。

カカオ豆は豆の大きさにより「Main Crop」から「Remnant」まで 5 カテゴリーに分けられ、豆が大きいほどプレミアム価格がつき、小さいものはカカオバターやカカオ粉等に加工される。豆のまま輸出される Main Crop は生産量の 7 割を占め、国内の加工業務用に使われる Light Crop は 2 割ほどである。両者には品質の差はなく、気候的な条件が異なる 10—5 月 (メイン・シーズン) と 6—9 月 (ミッド・クロップ・シーズン) で生産される豆の大きさが異なる。国内加工を促進するため、COCOBOD はミッド・クロップ・シーズンに生産される light crop を 15% 割引きで業者に販売している

カカオ豆の輸出は COCOBOD の傘下企業であるココア・マーケティング公社 (CMC) が独占的に行っている。国内加工業者は CMC から豆を買い取り、半最終品を製造し輸出している。CMC はロンドンにも事務所を構え、バイヤーからの注文を受け付けている。輸出向け加工業者は Barry、Cargill、Niche、OLAM (前 ADM)、BD Associates、Plot、Real Products、CPC の 8 社である。Barry と Cargill はそれぞれ 26.2% と 25.4% のシェアを占めており、上位 2 社で国内カカオ豆加工の 52% を占める⁸²。これら 8 社はココアペースト (Cocoa Liquor)、ココアバター、ココアケーキ及びココア粉を製造し、欧州を中心に輸出している。国内向けにチョコレート製品を製造する企業は 10 社程度であり、国内市場のカカオ豆年間消費量は約 13,000 トンである⁸³。

シアバターの場合も同様に、COCOBOD は 9 社の LBD に委託し、買取から COCOBOD 倉庫までの輸送を委託している。シアナッツの 2013/2014 期の輸出量は 48,927 トンである一方、シアバターは 711 トン程度だった。同産業の主要なプレイヤーは PBC Shea、3F Ghana、Ghana Nuts、AAK、Wilmardel、

⁸¹ FAO, "MAFAP SPAAA Analysis of Incentives and Disincentives for Cocoa in Ghana", Apr. 2013

⁸² COCOBOD, "45th Annual Report" Sept. 2014

⁸³ プロマー・コンサルティング、関係者へのインタビューより

Loders Crockhaan、Shebu Company、Pure Ltd 及び Savannah Fruits Company である。

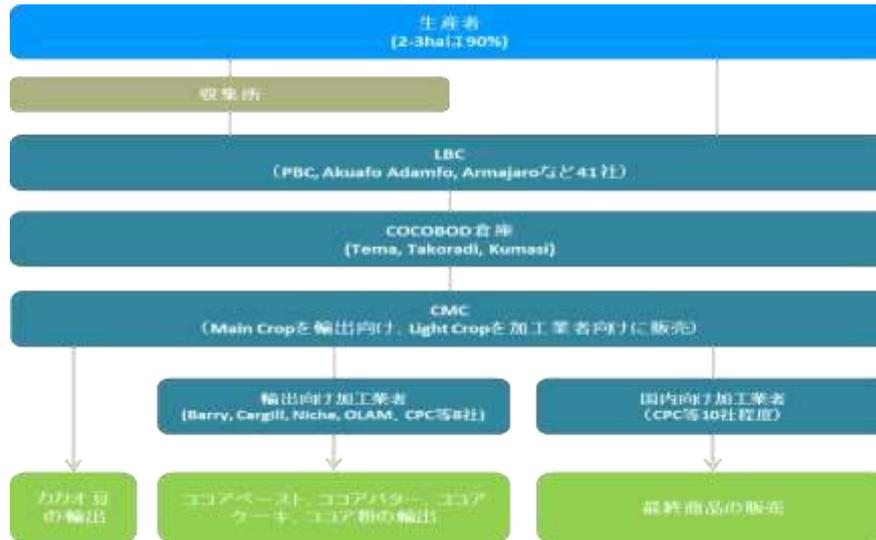


図 26 カカオのサプライチェーン

出所) プロマーコンサルティング

バリューチェーンにおける課題

カカオ豆の価格を引き上げている要因の一つとして国内輸送の高さが指摘されている。圃場から収集場所までの道路インフラが悪く、時間を要するとともに、輸送コストが高い。FAO の調査によれば生産から消費地までの輸送コストのうち、生産場から収集所/倉庫までの輸送コストは 25% を占める⁸⁴。

生産現場での低い機械化率も課題である。現在では機械化率が低く、従来の農法での栽培が主である。低い機械化率は生産者の融資へのアクセスと関係している。

また、国内で加工されるカカオ豆は輸出市場に向かうため、輸出先で求められる品質を満たせない場合がある。現在では輸出向けの商品であっても、その梱包や移動手段（パレット等）は国内で調達しなければならないが、国内供給業者が限られているだけでなく、品質が悪い。また、加工の工程で使われる機械も輸入が多いため、故障が起きると、海外からの部品の輸入とアフターサービスの必要がある。このような故障は稼働率低下につながる。

事業参入機会

生産段階及び加工段階に日本企業の参入機会はある。特に、投入物及び加工用の資器材に関する機会がある。

- **NGO との連携を通じた、アクセスしやすい投入物の提供**

カカオ豆及びシアナッツ生産者の多くは小規模生産者であり、栽培方法は従来の農法に従っている。そのため、生産性が低い。生産性向上に資する種子及び肥料の導入は必要であり、そのためには生産者にアクセスしやすい条件を整えなければならない。NGO との連携を通じた投入物の導入は生産性向上に大きく貢献する可能性がある。

- **輸出向け加工業の資器材の提供**

⁸⁴ FAO, “MAFAP SPAAA Analysis of Incentives and Disincentives for Cocoa in Ghana”, Apr. 2013

カカオ及びシアナツの主な市場は海外である。そのため、国内加工業者は欧米などの高い品質基準を満たさなければならず、そのための高品質な資器材を必要としている。国内向けと異なり、輸出向け産業であるカカオ産業では価格よりも高品質な資器材及び国内でアフターサービスが可能な業者に対する需要が高い。資器材は木製パレットのように作業工程の中で必要となるものでも、国産の品質が悪く、輸入品を使う業者もある。

● 不安定な電力に対応できる機材の提供

ガーナで大きな問題である安定した電力の供給は加工業において重要である。特に、不安定な電力及び電圧の供給は機材の故障を招き、さらに生産コストに響くからである。あるカカオ豆加工業者によれば、電力供給が不足するため、全工程の約 30%は自家発電機で行っており、生産費上昇につながっている。このような電力問題に対応できる高効率の機材や技術の導入に対する需要が高い。

3.2.4 果実・野菜

概況⁸⁵

ガーナ産果物、特にパイナップルの対欧州輸出は 80 年代以降著しい成長を遂げた。欧州からナイジェリア向けに石油関連部品の空輸が本格化すると、ナイジェリアから欧州向けの飛行機が空であったことに目を付けた初期の輸出業者がガーナからのパイナップル輸出を始め、成功をおさめた。空輸が主だった輸送方法は 1999 年以降に海運に取って替わり、輸出量がさらに増えた。輸出量を間に合わせるために、多くの輸出業者は、これまで国内向けに生産していた小規模生産者からパイナップルを買い付け、さらに自前で生産を始めた。しかし、2004 年以降欧州の消費志向がガーナ産 SC 品種から中米（コスタリカ）産 MD2 へと変わるにつれて、輸出量が減少した。

これまで輸出の半分以上を占めていた小規模生産者はこの MD2 への植え替えに付いて行けず、生産量が減少した。また、欧州への輸出が減少したことで、余ったパイナップルを加工に使う業者が出てきたが、生産量の減少により、十分な原料を調達することが出来ず、加工業も衰退した。英国企業の Blue Skies のみがカットフルーツの業務及びジュースの加工で成功し、その生産量と輸出量が増加傾向にある。しかし、原料の供給不足の影響で、近隣諸国からの輸入を行っている年もある。

ガーナ政府は MD2 への植え替えのための資金を投入しているが、小規模生産者の MD2 に関する栽培ノウハウがないため、植え替えの進行は遅い。他方、大規模生産者の多くは植え替えへの対応に順応している。現在では大規模生産者（400 - 6,000ha）はガーナ生産量の 90%を占めており、MD2 の栽培面積は 90%を占める。

肥料購入に係る補助金は生産者にとって大きな支援である。政府は 2008 年以降 NPK、尿素及び硫酸アンモニウムの購入に対して価格の



果実ジュース製品

⁸⁵ Karina Fernandez-Stark, et al, 2011, *The Fruit and Vegetables Global Value Chain*, http://www.cgcc.duke.edu/pdfs/2011-11-11_CGCG_Ex.Summary_Fruit-and-Vegetables-Value-Chain.pdf
OMIC, 2009, 「ODA と農産物貿易に関する政策一貫性に関する基礎調査（香辛料及び植物性油脂）報告書」
http://www.omicnet.com/omicnet/reports/consul/4.%20ch_1.pdf 等より。

35%の補助金を提供しており、生産コストの削減に貢献している⁸⁶。

パイナップルはガーナ全土で栽培されているが、輸出志向の高い作物であることから、沿岸部での大規模生産が盛んである。特にセントラル州、イースタン州に広がるアクラ平原が主要な生産地となっている。また、これら大手生産者の中で、Golden Exotic のようにパイナップルだけでなく、バナナなどの輸出向け果実の生産を行っている企業もあり、多種類の果実の輸出産業が今後拡大すると考えられる。

果実・野菜のバリューチェーン

青果業への主要な投入物関連業者は大手の Chemico、Agrimat 及び Wienco である。これらは直接生産者と契約し投入物を販売している。また、パイナップル産業の拡大に伴い、輸出業者が増え、これらを束ねる業界団体（ガーナパイナップル海運輸出業者協会（SPEG））が形成され、輸出促進の役割を担っている。輸出業者は現在 25 社おり、その多くは大規模な生産業者でもある。主要な生産者/輸出業者は Blue Skies、Greenspan Farms、Chartered Impex、Koranco Farms、Bomarts Farms、Golden Exotics、Jet River Farms などである。大手企業の多くは、パイナップル生産者協同組合が母体となり設立された企業であり、そのため生産面積が大きい。Farmpine のように、複数の生産者組合と連携し、生産体制を整える企業もあるものの、パイナップルの輸出が減少した後、生産をやめた生産者も出てくるようになり、原料の供給が出来なくなるという事態が発生した。

生産される MD2 品種の 50-60%は輸出向けであり、残りは Blue Skies 等に販売され、同社はジュース及びカットフルーツへと加工している。最大手の Blue Skies 以外に Peelco、HPW 等の加工業者があり、これらは国内向けに商品を製造している。Pinora はパイナップルの濃縮果汁を輸出する唯一の企業である。小規模生産者は今でも SC 品種を作っており、国内向けまたは Blue Skies 向けの製品となっている。

生産パイナップルの輸出は現在 14 社が行っている。コスタリカ産パイナップルと競合するため、大手生産者を中心に MD2 への植え替えが進み、さらに品質を高めるため、冷蔵システムを整備し、パッキングラインを近代化させている。



図 27 パイナップルなど輸出果実のサプライチェーン
出所) プロマーコンサルティング

⁸⁶ FAO, “MAFAP SPAAA Analysis of Incentives and Disincentives for Cocoa in Ghana”, Apr. 2013

バリューチェーンにおける課題

輸出先市場である欧州の消費者志向の変化が、ガーナ国内のパイナップル生産に大きな影響を与えた。この嗜好の変化に対応できたのは大手生産者であり、小規模生産者は植え替えが進んでいない状況である⁸⁷。

植え替え問題の他に、生産性も一つの課題である。大規模生産者を中心に生産性の向上は進んでいるが、収量は依然として低く（60 トン/ha）、コスタリカの半分にとどまる。

また、コスタリカ産などの競合品との差別化も一つの課題であろう。ガーナの手産者の中で欧州市場の高価格帯に焦点を絞り、品質向上に努める企業が多くいる。特に欧州市場で評価の高い fairtrade 認証を取得するのは大手 6 社であり、今後高品質化に向けた取り組みを行う企業が増えると考えられる。

事業参入機会

カカオ豆と同じく、パイナップルを中心とする果実加工業は欧州などの先進国が主なターゲットである。そのため、価格よりも高品質資器材及び製品の品質を保障するようなコールドチェーン構築のための設備に対する需要が高いと考えられる。さらに、横断的な問題である電力問題に対応する機材・サービスであることが重要な要素となろう。

● 輸出向け加工業の資器材の提供

果実加工品の主な市場は海外である。そのため、国内加工業者は欧米などの高い品質基準を満たさなければならず、そのための高品質な資器材を必要としている。国内向けと異なり、輸出向け産業であるパイナップル加工産業では価格よりも高品質な資器材及び国内でアフターサービスが可能な業者に対する需要が高い。

● コールドチェーン構築のための資器材の提供

生鮮及びカットフルーツの輸出には冷蔵チェーン（cooling system）の確立が必要である。特に生産農場から倉庫まで、そして倉庫内での温度管理⁸⁸の重要性が高く、パイナップルの賞味期限に関わる。これらの分野における参入の機会が大きいと考えられる。また、空輸の場合に使われる空港内冷蔵庫は一つの温度設定しか行うことが出来ず、作物により冷蔵温度が異なることから、今後空港内または港湾内の冷蔵倉庫の多様化が求められる。

● 不安定な電力に対応できる機材の提供

コールドチェーンの確立とともに、不安定な電力及び電圧の中で故障が少なく機能するような機材に対する需要が高い。高品質な資器材及び国内でアフターサービスが可能な業者に対する需要が高い。

⁸⁷ FAO, "Analysis of Trade Impacts on the Fresh Pineapple Sector in Ghana", 2013.

⁸⁸ ただし、ガーナ基準局（GSA）承認の検温器は、欧州で販売される検温器より高いとの報告がある。（FAO, 2013）

3.2.5 食肉

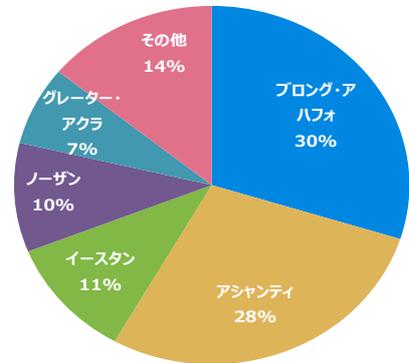
概況

ガーナの畜産業は 2014 年に大きく拡大している。ガーナ政府によれば 2014 年の畜産業の成長率は 5.3%であり、目標値の 5.1%を上回った。しかし、国内産業の成長を上回る勢いで市場が拡大しており、ガーナは食肉の純輸入国である。ガーナ一人あたりの年間消費量は 2010 年の 4kg から 2012 の 6.6kg まで増えている。その 4 割は鶏肉の消費であり、残りは魚肉などが占める。FAO によれば、西アフリカの食肉需要は今後拡大を続け、2050 年には現在の 8 倍まで成長する見通しである⁸⁹。ガーナも例外ではなく、都市化の進行により消費パターンが変わり、さらに所得が向上しているため、動物性たんぱく質の消費が増えている。さらに、ショッピングモールの拡大により 鶏肉を扱うフランチャイズチェーン店が増えており、今後も食肉の需要が都市部を中心に増えると考えられる。そのため、ガーナの畜産業は需要に対応するため、今後 5-6%のペースで成長を遂げなければならない。

ガーナ政府は 2015 年に鶏肉産業の促進を図るため、「ガーナブロイラー再活性プログラム運営委員会」を設立し、同分野のバリューチェーンの確立を目指している。これは投入財、インフラ、飼料などを含む。USDA によれば、鶏肉の生産量は 10 万トンであった一方、国内消費量は 17.5 万トンであったため、市場の 6 割弱は国内産であった⁹⁰。90 年代は国内自給率が 80%であったことから、輸入への依存度合いが強まっていることがわかる。また、国内の養鶏数は 2014 年には 6,800 万羽を数え、増加傾向にある。ガーナ政府の目標は鶏肉の自給を達成することである。政府は輸入業者に対して、取り扱う輸入鶏肉を全体の 60%に制限し、残りを国産鶏肉で賄うことを求めている。そのため、国産鶏肉の生産が拡大すると見込まれている⁹¹。

さらに、USDA の支援金でガーナ政府はガーナ養鶏プログラム 5 ヶ年計画を策定し、NGO の TechnoServe と連携し、養鶏産業の生産性向上及び能力開発のプログラムを実施している。

養鶏業は中・北部を中心に行われるが、自家消費または地域内での消費が多く、商業的な生産は都市部、特にクマシヤアクラ周辺で発達している。北部では特に国内向けの guinea



出所) FAO

図 28 養鶏の州別飼育数量割合



スーパーで販売される輸入冷凍鶏肉（ブラジル産）



鶏肉調整品及び鶏肉を使った料理

⁸⁹ Oxford Business Report, "The Report, Ghana 2016", 2016

⁹⁰ なお、FAO によれば、国内の自給率は 2010 年では 19%程度であったとしている。(FAO 2013)

⁹¹ Netherland Enterprise Agency, "Analysis Poultry Sector Ghana", 2015

fowl (ホロホロチョウ) の養鶏が盛んである。伝統的に養鶏の主な生産品は鶏卵であり、近年では食肉への需要が高まっていることから、大手生産者を中心に、ブロイラー産業が発達している一方、農村部では依然として鶏卵生産が中心の産業となっている。

・食肉のバリューチェーン

養鶏産業の 95%は小規模（養鶏 50-5,000 羽）及び中規模生産者（5,000 – 10,000 羽）であり、1,500 戸を数える。他方で、大規模生産者（10,000 羽以上）は 20 戸ほどある。農村では、家畜は他の作物の生産と併用して、不作があった際の保険的な意味合いで飼われることが多い。また、牛などの場合は農作業の労働力として用いられていることが通常である。大規模生産者の場合は、養鶏所の他に飼料工場、屠畜所等を敷地内に設けている。

国内生産の大きな課題となっているのは飼料の調達である。特に魚粉は国内で作られておらず、ガーナはこの品目の輸入国であり、飼料に必要な原料確保は難しい。その他に大豆、配合飼料、プレミックスなども輸入品である。白メイズは国内で生産されており、調達は可能である。養鶏産業は国産白メイズ生産の 30%を使用していると言われる⁹²。飼料に加えワクチンも重要な投入財であり、ガーナ動物検疫局 (VSD) の承認を得たワクチンを民間の獣疫会社が輸入し、生産者に販売している。

飼料は生産コストの 6 割を占め、ワクチンなど養鶏の衛生管理コストを含めると、両者で生産変動費の 82%を占める。その結果、国産鶏肉は輸入鶏肉より 3—4 割高い⁹³。大手の商業的養鶏所は Unity Farms、Akate Farms (Kumasi) と Darko Farms である。

また、ブラジルなどからの安価で上質な冷凍鶏肉が容易に輸入でき、大手輸入・卸売業者の他に、ほとんどの近代的なスーパーマーケットも直接輸入を行っているため、国産鶏肉の市場はもっぱら農村及びインフォーマルセクターに限られている。

飼料以外に、種卵 (hatching egg) の輸入も目立つ。主な輸入先は欧州、米国及びブラジルである。

屠畜場の不足も一つの課題である。鶏は通常裏庭で屠畜されるか、地域の市場で屠畜される。衛生条件の整った屠畜所は限られており、アクラ及びクマシの都市部に位置している。

食肉の需要増加に伴い、生肉を使ってソーセージやナゲットなどに加工する業者は増えている。

⁹² Netherland Enterprise Agency, “Analysis Poultry Sector Ghana”, 2015

⁹³ Netherland Enterprise Agency, “Analysis Poultry Sector Ghana”, 2015

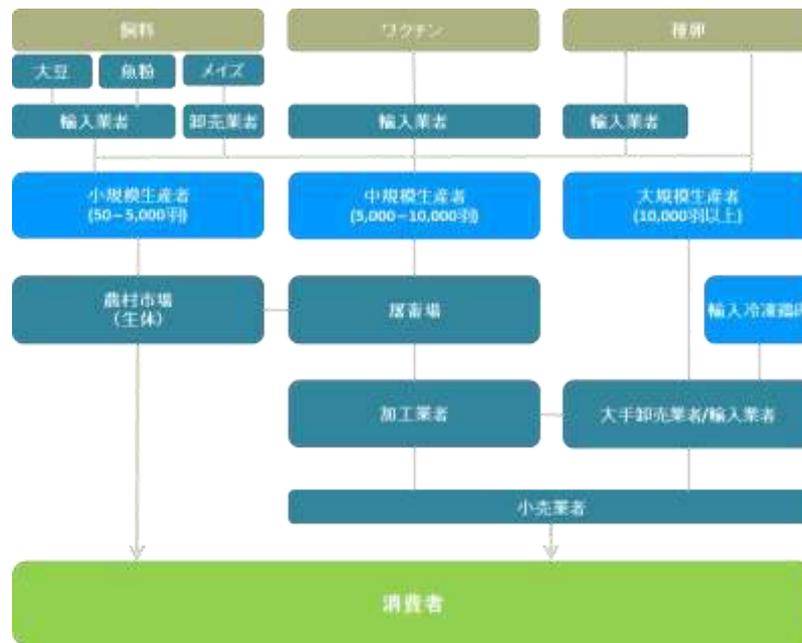


図 29 畜産（鶏肉）のサプライチェーン

出所) プロマーコンサルティング

バリューチェーンにおける課題

飼料の確保は養鶏業にとって大きな課題である。特に、魚粉及び大豆粉といった、ガーナで生産が難しい飼料の場合は輸入に頼っている現実がある。飼料の買い付けには融資へのアクセスが必要であり、小規模生産者にとって高いハードルとなっている。

また、スーパーマーケットは冷凍鶏肉を輸入しており、都市部を中心に消費量が多く評判が良い。ガーナの鶏肉は堅いと国民の評判があり、ブラジル産の鶏肉は柔らかいと認識が広がっており、輸入品に対する嗜好が見られる。

事業参入機会

鶏肉を中心とする食肉分野への参入機会としては投入物の提供、付加価値のつくカutting機器の導入及びコールドチェーン構築のための資器材の提供などが挙げられる。特に、急増する輸入冷凍鶏肉に対抗するための品質の向上に対する需要が高いと考えられる。

● NGO との連携を通じた、アクセスしやすい投入物の提供

USDA は NGO Technoserve と連携して、融資へのアクセスを提供するとともに、適切な飼料の供給を行うといった総合的な枠組みを作っている。民間企業にも同様の枠組み作りは可能であると考えられる。飼料の確保についても、重要な原料である白メイズは国産で調達が可能だが、その保管にコストがかかり、多くの小規模生産者は倉庫を持っておらず、必要な時に購入している現状がある。適切な保管施設は生産者の生産コスト削減の一助にもなると考えられる。

● 高付加価値化のためのカutting機械の導入

輸入品は食味が良いだけでなく、既にカットされて調理しやすい点が国産と異なる。そのため、今後国産鶏肉のカutting機械の導入などは有望な産業であると言える。ただし、注意すべき点はその価格であり、省エネ機能のある技術の導入により、他国の廉価な機材との差異化が必要である。

- **コールドチェーン構築のための資器材の提供**

ガーナ全体ではコールドチェーンが確立されていない中、食肉を中心に今後コールドチェーンへのニーズが増えるとみられる。問題となるのが不安定な電力及び電圧への対応であり、これらの課題に対応できる資器材の導入に対する需要が高い。

3.3 品目横断分野における参画機会

以下では、セクター横断分野として、以下の 3 点についてとりまとめる。品目別 FVC における参画機会でのみた内容や、これまでの参入実績に鑑みると、日本企業にとっては、これら品目横断型の肥料などの投入物や、農業機械、梱包、冷蔵機械の分野における機会が比較的高いと考えられる。

- 農業投入物（肥料、農薬、種子）
- 農業機械・一般食品加工機械
- 流通・コールドチェーン・包装・ガーナの消費者向け商品開発

3.3.1 農業投入物（肥料・農薬・種子・飼料・家畜医薬品）

ガーナでは多くの投入物を輸入に頼っている。ただし、近年の天然ガスの発見で今後肥料の製造拠点建設への期待がある⁹⁴。主要な外資系肥料・農薬メーカーは国内に代理店を通じて販売している一方で、国内で混合する工場も建てられている。過去 10 年間の輸入実績を見てみると、政府の補助制度を追い風に、堅調に増加している。しかし、近年の現地通貨安の影響で価格が高騰し、さらに政府が肥料及び農薬補助制度の規模を縮小したことから輸入量が減少に転じた。他方、農薬は中国の主要メーカーがガーナ国内で混合する工場を設立し、原料の輸入が増えている。特に輸出作物であるカカオ、アブラヤシ、綿花を中心に使用が多く、メイズ等の穀物への使用も増えている。

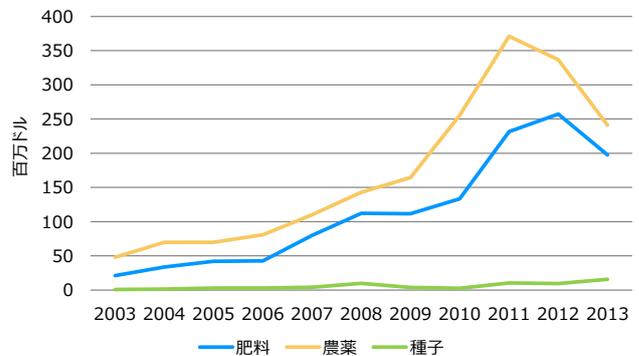


図 30 ガーナの肥料・農薬・種子の輸入推移 (出所) ITC

肥料

ガーナ政府が 2008 年に肥料補助プログラム (FSP) を実施して以降、肥料の輸入量が大きく増加している。多くの穀物で使用が増えている半面、政府にとっては財政ひっ迫要因となっている。農業部門に充てられている 1.1 億米ドルの政府予算の中で、FSP に充てられる金額は 0.2 億ドルと約 5 分の一に相当する。財政的な困難からその規模が縮小している。一生産者あたり 50 kg の混合肥料を 10 袋と尿素 5 袋を購入する際、政府は以前は価格の 50% を補助していたが、現在は 20% まで下がっている⁹⁵。



クマシ市内の投入物卸売業者

⁹⁴ Government of Ghana, "GSGDA II, 2014-2017", Dec. 2014

⁹⁵ Oxford Business Report, "The Report, Ghana 2016", 2016

FSP 導入の結果、全国レベルでの施肥量が増加している。ガーナ食糧農業省によれば、1ヘクタール当たりの施肥量は 2008 年の 8kg から、2013 年に 12kg まで増えている。それでも、肥料を使用する生産者の数は限られており、USAID によれば全生産者の 54.8%は肥料を使っておらず、31.2%は無機質肥料、12.2%は有機肥料、1.8%は両方の混合を使用している⁹⁶。



卸売業者の店内、サンプルを陳列している

ガーナの FSP は収量増加に大きな役割を果たしている。メイズ及び大豆の収量はそれぞれ 16.2kg から 19.6kg/エーカーと 7kg から 8kg/エーカーに増えた。肥料は特にカカオ、アブラヤシ及び綿花の栽培に多く使われ、北部ではコメ、ソルガムの栽培にも使われている。

肥料はテマ港から輸入され、同港近辺の倉庫で保管または小袋に分けてからクマシに輸送される。クマシは投入物の中心的な物流拠点となっており、最も多くのディーラーが存在している。同市には西アフリカ最大の市場があり、国内外から多くの商人が買い物に集まる。投入物を扱う卸売業者は市場付近に軒を連ね、肥料と農薬を販売している。なお、これらの卸売業者は動物飼料を扱うことはない⁹⁷。輸入業者は直接販売をすることはなく、自社倉庫から卸売業者に商品販売している。

肥料分野の大手輸入業者は 8 社、卸売業者は約 50 社、小売業者は約 4,000 社存在する⁹⁸。最大手は外資系企業の Yara である。同社は全土にディストリビューターネットワークを持っており、テマ港付近に肥料の混合施設を持っている。ガーナを拠点に西アフリカ諸国に肥料を販売している。内資企業では Sidalco が最大手である。同社は 5 種類の肥料を販売しており、英国から輸入している。商品をバルクで輸入し、テマ港付近の工場で小売用に梱包している。また、農薬最大手の Kumark は 2016 年から肥料の扱いを始める予定である。

肥料の消費量はガーナ政府の補助プログラムと連動している側面がある一方で、農業の近代化に伴いその絶対的な使用量が今後増えると考えられる。また、既に流通網が整備されているため、ガーナを拠点に西アフリカへの展開が可能である。

農薬

農薬も肥料同様、全量輸入に頼っている。最も使用される農薬は殺虫剤であり、メイズ、野菜、カカオ等の栽培に使われることが多い⁹⁹。

農薬の輸入業者は約 50 社あると言われる。近年では中国最大手の農薬メーカーWynca が中部アシャンティ州にリパッキング工場を建設し、現在では農薬分野で 40%のシェアを占める業界最大手となっている。同工場では需要の高いグリホセード系商品を製造し、さらに農作業に必要な農薬散布用ナップサックの製造ラインもある。Wynca の製品は価格が安く、今では農薬価格の基準価格として多くの卸売業者が参考にしている¹⁰⁰。Wynca 以外にも中国系農薬企業がクマシを中心に農薬の販売を行っている。

内資系企業では Kumark が最大手であり、クマシに本社を置いている。テマ港付近に倉庫と梱包施設を

⁹⁶ Oxford Business Report, "The Report, Ghana 2016", 2016

⁹⁷ http://gssp.ifpri.info/files/2010/06/krausova-and-banful-2_overview-ag-input-dealer_june2.pdf

⁹⁸ The World Bank, "Agribusiness Indicators: Ghana", Report Number 68163-GH, Apr. 2012

⁹⁹ http://gssp.ifpri.info/files/2010/06/krausova-and-banful-2_overview-ag-input-dealer_june2.pdf

¹⁰⁰ インタビューより

有している。同社はグリホセート系商品の 5 割のシェア、その他の農薬では 3 割のシェアを有している。

農薬の使用は少しずつ増えているものの、その拡大を阻む一つの要因は生産者のノウハウ及び知識不足である。これまで農薬の誤使用による死亡事故も報告されており¹⁰¹、生産者側の適切な使用の支援も必要である。Kumark のような大手企業は生産者向けに適切なノウハウを施す機会を設けているが、情報が不足している地域ではロコミによる農薬の購入と使用が一般的である。そのため、作物が異なっても、同じ農薬を使う例もみられ、また保管方法が適切でない場合もあり、適切な指導が必要である。

肥料と同様、農薬を新規登録する際はガーナ環境保護庁（EPA）の承認を受けなければならない。承認期間は約 2 年を要するが、ジェネリック農薬の場合は書類審査のみで約 1 カ月程度で承認が下りる。

農薬分野の中で特に除草剤は今後需要が高まると言われている。また、農薬のバルク買いが通常であり、多くの輸入業者は Tema 港付近にリパッキング工場を建設している。今後もこのようなニーズが続くとみられ、梱包関連の資器材に対する需要が期待される。

種子

ガーナでは種子の再利用が主流であるが、大規模生産者の場合は種子を輸入して使っている。そのため、商業的生産が盛んな沿岸部または中部での優良種子の使用が比較的多く、ガーナ北部は少ない。種子は通常輸入業者が直接生産者に販売しており、農薬卸売業者が種子を扱うことは多くない。また、ガーナ国営の研究機関である作物研究所（CRI）及びサバンナ農業研究所（SARI）は優良種子を生産しているものの、資器材が古く、生産される種子の品質が悪いとの指摘がある¹⁰²。メイズの優良種子は最も多く、作付面積ベースでは 19% のカバー率がある。その他にコメ、トマト、ペッパー、タマネギ等の作物の優良種子が用いられているが、その使用率は一桁程度である。主要な企業としては外資系の Wienco 及び Agriserve がある。

ガーナ政府は 2010 年に民間企業の優良種子の生産を自由化する法律（「植物及び肥料法」）を制定したが、使用はまだ本格的に普及していない。その理由として、肥料と異なり優良種子の使用に対する政府の支援策がない点、また流通網が確立されていない点が挙げられる。肥料の卸売業者はクマシを中心に全国に広がっている一方、供給及び需要がまだ少ない種子の取り扱いが主流ではない。

市場の自由化に伴い、優良種子の輸入及び国内生産が進んでいるものの、優良種子を用いることによる利点の啓蒙とともに、流通システムの構築が課題であると言える。

3.3.2 農業機械・一般食品加工機械

ガーナの農業は依然として労働集約的であり、機械化率は低い。ただし、近年では、大規模生産者を中心にトラクターなどの機械の使用率が増加しており、生産性向上につながっている。農業関連機械及び食品産業関連機械は輸入品がほとんどである。農業機械ではトラクターが最も多く輸入され、特に 55-75 馬力が最も多く使われている。多くの多国籍農機具メーカーは販売代理店を通じ

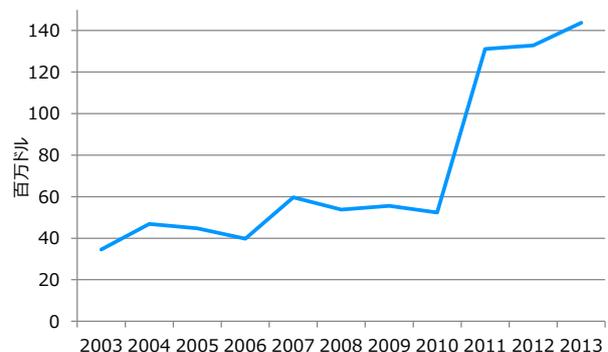


図 31 農業機械の輸入推移

¹⁰¹ <https://www.christianaid.org.uk/images/ghanas-pesticide-crisis.pdf> 出所) ITC

¹⁰² The World Bank, “Agribusiness Indicators: Ghana”, Report Number 68163-GH, Apr. 2012

て販売活動を行っているが、近年では中国産の安価な機械が輸入され市場を席巻している。他方で、アフターサービス等の付加価値サービスを行うディーラーも誕生しており、付加価値の高いサービスに対する需要は一定程度ある。

ガーナ政府は FASDEP II において、小規模生産者の作業現場での機械化率の向上を掲げている。2006 年から民間企業である農業機械化サービスセンター (AMSEC) を通じて、機械化率向上を促進している。ガーナ政府は農業機械を輸入し、AMSEC を通じて割引価格で販売している¹⁰³。AMSEC のこのようなプログラムの影響もあり、1 トラクターあたりの生産者数は 2009 年の 1,800 人から 2012 年の 1,500 人へと減少した。AMSEC ではさらに、ポストハーベストロスを削減するため、民間セクターに働きかけてコメやメイズのための倉庫の建設を支援しており、魚の冷凍施設も全国 4 カ所建てている¹⁰⁴。また、農業機械輸入の関税率及び付加価値税を 0% にし、その導入を促している。しかし、両税以外に ECOWAS、健康保険税等が課される上、部品単独輸入の場合には 10% の関税率と 12.5% の付加価値税が課される¹⁰⁵。

外資系の主要な農業機械メーカーは販売代理店を通じてガーナで販売活動を行っている。Massey Ferguson、Case、Farmtrac、Landini、Mahindra 等が販売代理店を通じて販売を行っている一方、米国系の John Deere は南ア企業ディーラーの AFGRI 社を通じてガーナにてアフターサービスや部品の販売、修理などを行っている。近年廉価な中国産の農業機械が進出し市場を獲得している一方で、大手生産者や農業機械化の経験がある生産者の間ではその低品質が問題視され、価格が高くてもアフターサービスのある機械を選ぶ場合が見られる。

小規模生産者の間でもトラクターの購入が増えている。融資へのアクセスは最も大きな課題であり、現在では現金のみでの販売が主流である。また、交換部品等が容易に手に入らない点もトラクター購入の一つ阻害要因であり、さらにトラクターのリース等のサービスが少なく、あったとしてもオーナーは自農園を優先するため、使用時期をずらして使うことになる。このように、機械の普及にはまだいくつもハードルがあるといえる。他方で、国内にディーラーを置くことで部品の提供及びアフターサービスを行い、NGO 等と連携し融資を行う業者も出てきており、これらの分野における参入機会はある。トラクターの他に、3.2.2 で説明した業務用精米機及び石抜機等の精米関連機械に対する需要が高い。その他に HPLC (高速液体クロマトグラフィー) といった機器に対する要望もインタビューで聞かれた。

¹⁰³ 2015 年にインド政府から受け取った 1.5 億米ドルの農業分野支援融資を AMSEC のプログラムに充てられる予定である (Oxford Business Report, “The Report, Ghana 2016”, 2016)。

¹⁰⁴ Oxford Business Report, “The Report, Ghana 2016”, 2016

¹⁰⁵ The World Bank, “Agribusiness Indicators: Ghana”, Report Number 68163-GH, Apr. 2012

Year	Importation	
	Make/ Model	Qty. Imported (Units)
2007	Farmtrac-60 tractors	230
	Farmtrac-80 (2x4) tractors	76
	Maize Shellers	220
	Yukon compact tractors	120
	Vari mini systems	250
	Huricaneslashers	50
	Adela slashers	750
2008	Shakti power tillers	200
	John Deere tractors	500
	Mahindra tractors	232
2009	Farmtrac-60 tractors	200
	Kukje Combine harvester	12
	Foton combine harvester (D200)	5
	Foton maize/rice combine harvester	10
2010	China run Yuan Gin Ying Combine Harvester	10
	Thailand Combine Harvester (KT09 Rice Harvester)	2
	Irrigation Pumps and accessories	40
	Rice Mills	12
	Rice Threshers	30
	Rice Reapers	30
	Grain Prococoons (50MT)	100
	Grain Prococoons (20MT)	150
	Rice Destoner	2
2011	Foton DC200 rice harvester	70
	Foton GE20H rice/maize harvester	50**
	Cabrio compact tractors	50
2012/2013	Cabrio compact tractors and matching implements	100
Japanese Grant Assistance-2KR programme		
2007	Power tillers	100
2008	Kubota tractors	78
	Water pumps	16
2010	Rice Mills	20
	Tractor and matching implements	125
2011	Combine harvester	2
	Rice threshers	35
	Rice reaper	35
	Rice Mill	10
	Irrigation Pump	40

出所) MOFA, Agriculture in Ghana, 2012

表 24 ガーナ政府が輸入した農業機械 (2007-2011)

Agya Appiah Bitters（アルコール飲料メーカー）

同社はハーブをアルコールに混ぜて作るアルコール飲料を作るメーカーである。国内シェアは 2 位。同社は乾燥ハーブを使いエキスを自社で作っている。従業員数は 55 人、工場はアクラ近郊にある。5 種類の商品を販売し、ハーブの混合率を変えてナイジェリアに輸出している。販売先のシェアは国内 7 割、海外 3 割。主な輸出先はナイジェリアだが、アフリカ全土に輸出している。欧米に住んでいるガーナ人向けの輸出も増えている。国内市場は競争が激しい半面、近年輸出が伸びている。

ハーブの調達先は約 10 軒、緊密に生産状況を管理しているが、生産指導は CSIR（公的機関）を通じて行っている。1 生産者当あたり 30 ヘクタールの農場があり、その中から必要なハーブを購入している。生産者への支払いは現金である。販売先は約 60 社の卸売業者等に直接納品している。客層は中間層であり、ペットボトルが良く売れる。特に飲食店での消費が多い。

課題

アルコールはインドから輸入している。支払い条件は 90 日間であるが、インドからガーナまでは 45 日間かかり、工場に運ばれるまではさらに 15 日、そこから品質チェックを行い、振り込みの手続きを含めると、90 日間はぎりぎりである。さらに、一括払いであるため、資金を用意しなければならず、資金繰りは厳しい。国内でアルコールを調達できれば、助かるが、現在では必要な生産量と品質は確保できない。

電力も問題である。電力は生産コストの約 1 割を占め、アルコールの価格に次いで大きい。自家発電機を稼働させているが、コストが嵩む。

加工用機材やペットボトル資材、ラベル等は全て中国から輸入しているが、故障が多く品質が悪いため、問題が多い。国内でこれらの資器材を作る会社はあるが（仏系 Sintex 社）、価格は中国製の倍である。

また、輸出市場で要求される品質を満たすために、より高い技術力が必要と感じている。特に HPLC(高速液体クロマトグラフ)のような機材が必要だが、高額なうえそれを使えるノウハウを持っていない。



インド産アルコールのタンク



ペットボトルに使われる資材及び機械は中国製



ハーブの保管倉庫

3.3.3 流通・コールドチェーン・包装・消費者向け商品開発・外食¹⁰⁶

流通

ガーナではインフォーマルセクターが流通業の大半を占めている。近代的な小売業の歴史はまだ浅く、都市化及び所得向上に伴い今後拡大するとみられている。これらのスーパーマーケットはガーナ国内になり商品の輸入に意欲的であり、日本企業にとって有望な輸出相手となりうる。また、最大手のメルコム社のように、コールドチェーンを自前で整備していない場合があり、流通面でのサービスの改善余地もある。ディスプレイについても簡易な冷蔵・冷凍庫が備えられており、高所得層を狙うマリナモールのように、より鮮度の高い保冷ディスプレイといった商品へのニーズも考えられる。また、電力問題を抱えている小売業にとって省エネ技術を備えた機材の導入に関心がある。スーパーチェーン店が拡大傾向にある現段階で、これらの流通に係る設備の提供は有望な参入機会であろう。

コールドチェーン

近代的なコールドチェーンはまだ確立されておらず、現在では輸入品に対する対応は大型冷凍庫への保管、保冷トラックでの輸送、小型冷凍庫への陳列といった簡易なものである。コールドチェーンはまた、近代的スーパーマーケットを中心に普及している。加工業でのコールドチェーン構築はそれほどみられない。深刻な電力問題は一つの要因であるとされるが、食肉の需要増加に伴い、国内のコールドチェーンは今後増えると考えられる。このようなコールドチェーンに用いられる機材は輸入品となり、迅速な部品の調達及びアフターサービスの提供は他企業との差異化のポイントとなる。また、国内向けの場合は価格が最も優先される項目となる一方で、輸出向け産業には省エネ技術等は評価される。欧州向けに空輸される生鮮果実及び加工品の場合は、空港の冷蔵庫では一律温度管理がなされており、品質向上につながるより細かい温度管理システムへのニーズがある。

包装

ガーナ国内の食品加工業の多くはリパッケージング及び梱包を行っている。プラスチックボトルの梱包やパウチによる簡易な包装も多い。これらの梱包作業に必要な資器材は全て輸入品であり、中国製が多い。ラベルについても中国で印刷した者を輸入し、ガーナ国内で貼り付け作業を行っている。価格は大きな優先事項であるため、廉価な資器材の輸入が多い一方で、部品の不足問題やミスが発生した場合のタイムロス問題があり、可能であれば国内の梱包・資器材を調達したいと考える加工業者が多い。品質及びロスタイム問題以外に、輸入条件（輸入量及び支払回数等）に関する課題もあり、同分野への参入における潜在的な可能性がある。

消費者向け商品開発—パッケージ製品、外食

包装と同様、パッケージ製品の原料は中国等から輸入されている。近年拡大しているショッピングモールとそれに付随して増えている外食産業も外資系が多く、これらが用いる原料などの資器材もまた輸入品であると考えられる。ガーナ国民の所得上昇に伴い、鶏肉等の食肉の消費が増えていることに鑑みて、ケニアで成功を収めているトリドール等のような外食モデルはガーナにおいても参入機会があるといえる。

¹⁰⁶ University of Nottingham (n.d.) 'Cold Chain Opportunity Assessments'
<http://naturalleader.com/wp-content/themes/natlead/images/CRC3656-ColdChainOpp.pdf>

ガーナの消費者向け商品一例



ヨーグルトアイスクリームのパウチ、左端を破って飲む（左） ガーナ産加工野菜袋（中央） 果実と生姜を混ぜたガーナ飲料（右）

4 まとめ

本章では、2～3 章で示した内容を総括し、ガーナの FVC における日本からの参画機会や参入に当たったの示唆等を取りまとめる。

ガーナの FVC の概観

ガーナの 2015 年の人口は 2,740 万人で、サブサハラアフリカでは 9 位である。GDP は 386 億ドルであり、西アフリカではナイジェリア及びコートジボワールに次ぐ第 3 の経済規模を誇る。植民地時代から盛んであったカカオ豆の生産及び金の採掘が経済をけん引し、順調な成長を遂げてきた。さらに西海岸沖に発見された石油鉱床の商業生産が貢献し、4%を超える高い成長を続けている。他方で、財政赤字が喫緊の課題となっている。外国政府及び国際機関からの支援が多く、特にインフラ及び生産性向上の分野に多くの資金が投入されており、近年では中国やブラジルといった新興国からの支援が目立つ。西アフリカの物流ハブとしての潜在性を有しているが、現在では域内貿易が少なく、その原因は各国間の批准手続きの延期及び国境における手続きの問題が大きい。

農業セクターは GDP の 21% を占め、最大の雇用先である。農地面積は国土の 70% に上るが、耕地・永年作物地はその 47% である。主食作物はイモ（キャッサバ、ヤムイモ）、穀物（コメ、トウモロコシ、小麦）、プランタン（料理用バナナ）で、イモ類及びトウモロコシは自給を達成している一方で、コメと小麦、砂糖、食肉等は輸入に大きく依存している。国内の食品加工業は製粉業が最も大きく、原料を輸入し国内でリパッキング、ボトリングをすることが主である。用いられる資器材もまた輸入であり、電力問題とともに生産コストに大きく影響している。

小売業ではインフォーマルセクターが依然として大半を占めるが、近年では近代的スーパーマーケットが拡大傾向にある。インフォーマルセクターでは青空市場が大きな役割を担っており、農村部の生産物と都市部の消費地を結んでいる。また、市場の卸売業者は輸入品も扱っており、国全体への農食品の物流機能を果たしている。近代的スーパーマーケットでは地元資本が強く、全国展開しているチェーン店もある。他方で、南アフリカ資本のスーパーマーケットも進出しており、ショッピングモールへの進出という形で、ガーナの流通市場に新たな展開をもたらしている。ショッピングモールは現在は都市部に限られるが、今後全国に広がる動きを見せており、外資系のファーストフードの進出も今後見込まれる。

ガーナのフードバリューチェーンを概観すると、多くの品目で横断的に課題は複数ある。投入物の不足や低使用率、天水農業への依存、不十分な市場アクセスまたは融資アクセス、為替レート変動への脆弱性、ノウハウ不足などである。これらの課題は生産現場では低収量、不安定な生産量、低品質、生産コスト高をもたらしている。こうした課題に加え、食品加工分野では電力問題及び低品質・低サービスの機材が使用されている現状がある。特に電力問題は食品分野に限られることなく、ガーナの製造業全般に当てはまる喫緊の課題である。食品加工業では不安定な供給量及び低品質を理由に、国産原料より輸入原料への依存が増し、為替変動への脆弱性があり、生産コストを招いている。さらに使われる機材及び原材料が低品質であるため、より価格競争力の高い商品の輸出は今の段階では難しい状況である。

バリューチェーンの最終段階である流通・小売業でも電力問題が最大の課題となっている。近代的な小売業の台頭により、均質な品質の保証された安定した供給量が必要となり、不安定な国内生産物より、外国の輸入品に依存する結果となっている。特に、近代的な小売業の多くは海外の親族的・資本的なネットワークがあり、貿易業が盛んである。

日本からの参画機会

ガーナのフードバリューチェーンに対する日本企業からの参入はまだ多くないが、栄養改善プロジェクトの他に、カカオ豆及びシアバターの輸出、園芸種子の販売、サバ缶詰の販売、灌漑設備及び漁船用発電機などの販売事業が挙げられる。

ガーナが抱えるフードバリューチェーンの課題に対応するため、日本企業の参入機会は単独ではなく、様々なステークホルダーとの連携が必要である。参入事業形態としては、生産者と関係のある NGO を活用し、金融機関及び原料の買取事業を巻き込んだプロジェクトの実施は最もリスクが低く、持続可能性が高い。外資系の John Deere やビール会社などはこのような枠組みを通じて資器材の導入及び原料の調達を実現している。

食品加工業では、部品の確実な供給及びアフターサービスは、特に輸出向け加工産業の場合は評価される点として挙げられる。価格面が高い優先順位を占めるガーナの加工業において、輸出向け産業の場合は品質及びアフターサービスが高評価を得るポイントとなっている。

下表に品目別 FVC および品目横断分野における参画機会を取りまとめた。

表 25 ガーナの FVC における状況と日本企業の主な参入機会

分野	生産	製造・加工	物流	消費
ガーナの状況	<ul style="list-style-type: none"> □ 天水への依存 □ 不十分な市場アクセス □ 投入物の低い使用率 □ ノウハウ不足 □ 不十分な融資アクセス □ 低品質及び不安定な供給 	<ul style="list-style-type: none"> □ 不安定な電力 □ 不安定な原料調達 □ 外国からの原料異存 □ 資器材の低品質・サービス不足 □ 不十分な融資アクセス 	<ul style="list-style-type: none"> □ コールドチェーン未整備 □ 道路インフラへの過度な依存 □ 不安定な電力 □ 資器材の低品質・サービス 	<ul style="list-style-type: none"> □ 都市部人口の増加 □ 外国製品への高評価、国産品への低評価 □ 低価格志向
想定される参入機会	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 適切な投入物と能力開発のセット ➢ ポスト・ハーベストに関するインフラ及びノウハウの提供 ➢ NGO と連携し融資アクセスを円滑にするプログラム ➢ 品質の高い精米機・石抜機等の加工機材の導入 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 国内業者向けの加工品技術 ➢ 輸出向け加工業に対して高品質の資器材 ➢ 部品の調達及びアフターサービスの提供 ➢ 不安定な電力に対応可能な資器材 ➢ 付加価値のあるカッティング機材 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ コールドチェーン（主要都市及び空港・港湾） ➢ 不安定な電力に対応可能な資器材 ➢ 鉄道網などのインフラ整備 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 高所得者層向けスーパーへの高品質保冷ディスプレイ ➢ 省エネ技術に優れた資器材 ➢ 外食産業向けの高品質資器材