

アフリカにおける二国間事業展開支援事業—ケニア官民ミッション

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

アフリカにおける二国間事業展開支援事業—ケニア官民ミッション

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、2016 年 2 月 8 日～12 日にかけてケニアで行われた二国間政策対話、ワークショップ及び官民ミッションについてとりまとめたものです。

第一部では、全体日程の他、政策対話の全体概要及び発表要旨、ワークショップの全体概要、発表内容及びアンケート結果、及び官民ミッション訪問先での発表・議論の概要についてまとめております。

第二部は英語版として、全体日程、政策対話の全体概要及び議論の概要、ワークショップの全体概要とアンケート結果概要、及び官民ミッション訪問先での意見交換の内容についてまとめております。

第三部は添付資料として、参加企業リスト及び政策対話、ワークショップ、官民ミッションでの発表・配布資料等を添付しております。

なお、ケニア、ガーナ、南アのフードバリューチェーンに係る調査の結果は別途取りまとめておりますので、ご参照ください。

本官民ミッションには、日本、ケニア及び近隣諸国から約 20 社・団体が参加されました。また、二国間政策対話には両国の政府関係者、民間企業、関係機関等から 60 名以上、ワークショップには 100 名以上の方々にご参加頂き、ケニアにおけるフードバリューチェーン構築推進、日本の農林水産業・食関連企業の参入機会及び日本・ケニア間の協力について活発な議論が行われました。ご協力・ご参加いただきました多くの関係者に深く御礼申し上げます。

ケニアのフードバリューチェーンにご関心のある方々にとって、本冊子を通して、ケニアの農畜水産業、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・ケニア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

全体目次

第一部 ケニア官民ミッション、政策対話、ワークショップ報告..... 1-1～1-49

第二部 英語抜粋(JOINT PUBLIC-PRIVATE MISSION TO KENYA) 2-1～2-17

第三部 添付資料



平成 27 年度 フードバリューチェーン構築推進事業

第一部 ケニア官民ミッション、政策対話、ワークショップ報告

2016 年 3 月

プロマーコンサルティング

目次

1	全体日程.....	1-1
2	政策対話.....	1-2
2.1	政策対話全体概要	1-2
2.2	政策対話プログラムと発表内容.....	1-3
3	ワークショップ.....	1-11
3.1	ワークショップ全体概要	1-11
3.2	ワークショッププログラムと発表内容.....	1-12
3.3	ワークショップアンケート結果.....	1-24
4	官民ミッション.....	1-31
4.1	豊田通商	1-31
4.2	ジェトロ・トリドール	1-34
4.3	ケニア植物検疫所	1-35
4.4	ナクマット	1-38
4.5	バイオフードプロダクツ	1-40
4.6	ケニアミートコミッション	1-43
4.7	ムエア（JICA プロジェクトサイト等）	1-45

1 全体日程

	Day1 2/8(月)	Day2 2/9(火)	Day3 2/10(水)	Day4 2/11(木)	Day5 2/12(金)
8:00		8:00 ホテル出発・移動	8:00 ホテル出発・移動	7:00 ホテル出発・移動	7:00 ホテル出発・移動
8:30		9:30-11:30 豊田通商(トヨタアカデミー)訪問(2-2.5h) ・ケニアでの農業関連の取組(肥料工場、 農機) ・農業機械SVを通じた普及の取組 ・トヨタアカデミー見学	9:30-10:30 ナクマット Mr. Thiagarajan Ramamurthy, Regional Director, Strategy and Operations	8:00 受付開始	9:30-10:10 RiceMAPP事務所 10:10-14:00 視察 ・ムエア試験圃場 ・コア農家圃場 ・KHE (Kenya Horticulture Exports LTD) ・Nice Rice Millers Factory and Local Market
9:00				8:30-12:50 ワークショップ	
9:30					
10:00					
10:30					
11:00		11:30-12:30 移動	10:30-11:30 移動	12:50-14:00 屋食	
11:30		12:30-13:15 トリドールで屋食 13:15 JETROに移動(徒歩) 13:30-14:30 JETROブレゼン/トリドールとの意見交換 (1h) 14:30-15:30 移動	11:30-13:30 Bio Foods (乳製品) Mr. Binoy Zachariah, Managing Director		
12:00					
12:30					
13:00					
13:30					
14:00	(14:45 空港到着・ホテルに移動)		13:30-15:00 移動・車中屋食	14:00-17:00 政策対話	14:00-15:30 屋食(Nice Digital City Conference Room)
14:30			15:00-16:30 Kenya Meat Commission (食肉) Mr. Joseph Learamo, Managing Commissionar	17:30 大使館へ移動	15:30 出発・移動
15:00		15:30-17:00 Kenya Plant Health Inspectorate Service (KEPHIS)(1.5h)	16:30-18:30 移動 1号車:ホテルに直帰 2号車:スーパースタンドに寄り		
15:30					
16:00		17:00-18:30 移動			
16:30					
17:00	17:00-18:00 直前ブリーフィング(ハロンホテル・ マラハバ(Marahaba)会議室) ・予定の確認等			18:30 大使公邸夕食会	(18:00 空港へ移動)
17:30	18:00-19:00 移動	18:30 ホテル解散			
18:00					
18:30					
19:00	19:00-21:30 懇親会(居酒屋チエカ(会費制)) ・参加者同士のネットワーキング				
19:30			19:30-20:00 2号車:移動・ホテル解散	20:30-21:30 ホテルへ移動・解散	

2 政策対話

2016年2月11日に、ケニアのナイロビにおいて、「ケニア-日本農業協力対話－ケニアにおけるフードバリューチェーンに係る官民連携の強化」と題された対話が開催された。日本・ケニア双方の政府関係機関及び民間企業・関係機関関係者ら61名が参加した、ケニアにおけるフードバリューチェーン構築に係る議論が行われた。以下では、政策対話の全体概要、プログラムと発表要旨、及びディスカッションの議事録をまとめた。

2.1 政策対話全体概要

概要

於：トヨタアカデミー

日時：2月11日（木）14：00－17：00

参加者数：61名（日本43人、ケニア18人）

ケニア側の講演ではケニアの農業分野の概況及び政府が実施している取り組みに関する全体的な説明があった。また、2010年に施行した新憲法に伴う課題と実施状況を指摘し、今後政府として推進していく分野の説明があった。特に牛乳を含む乳製品及び水産品に関してケニア側は付加価値化の可能性の高い分野として位置付けているとの発言があった。さらに、ケニア政府が掲げるビジョン2030に向けて今後も民間セクターと連携しながら実現させる旨の説明があった。

日本側の講演では農林水産省がこれまでのTICADにおいて提唱している概念を着実に実行している旨の発言があり、TICADに向けて同省が構想している3つの柱に関する説明があった。特にアフリカにおけるフードバリューチェーン構築の重要性と日本政府及び民間セクターが果たせる役割と今後の可能性について言及があり、東アフリカでビジネスを行う上でケニアは理想的なハブであるとした。また、民間企業との連携による、ケニアの栄養改善に資するプロジェクトの実施及び気候変動対策に関する取り組みの説明があった。

ディスカッションのセッションでは、ケニア側は内部で検討し、また大臣との協議を重ねた上で、日本側に対してケニア政府が考える協力の可能性の高い分野に関する提案書を翌週に送付することを約束した。日本側はこれを受け入れた。また、日本側からは政策対話の頻度及び開催場所について、基本的には年に1回ケニアで開催し、2017年の政策対話を6月から9月の間で開催したい旨の提案があり、ケニア側はこれを受け入れた。日本側は右提案を書面にて送付することを約束し、翌週にケニア側から送付される回答のなかに、右提案に関する書面での回答を求めた。ケニア側はこれを了承した上で、TICAD VIに向けて今後1-2回の会合を持つことを求めた。

質疑応答のセッションでは、日本政府側に対して想定している官民連携の形態に関する質問、及びTICAD VIに向けた3つの柱の相乗効果をもたらす包括的な戦略に関する質問があった。また、ケニア政府側からは各地にあるトレーニングセンターの有効活用の可能性に関する提案があり、さらに、今後日・ケニアで協力すべき分野についてケニア政府側の意見が反映される機会が求められた。

2.2 政策対話プログラムと発表内容

プログラム

“Kenya-Japan Agricultural Cooperation Dialogue-Enhancement of Public-Private Partnership (PPP) on the Food Value Chains in Kenya-“

14:00-14:20	Opening Remarks [Kenya Lead] by Kenya(Ms. Ann A. Onyango, MBS Director, State Department of Agriculture, MOALF) by Japan (Mr. Mikio Mori, Deputy Ambassador) -Introduction of participants
14:20-14:25	Adoption of agenda [Kenya Lead]
14:25-14:55	Status of Agriculture and Food sector in Kenya [Kenya Lead] (Ms. Ann A. Onyango, MBS Director, State Department of Agriculture, MOALF)
14:55-15:25	Presentation by MAFF [Japan Lead] (Mr. Ikefuchi) MAFF'S idea for TICAD VI – we have 3 pillars for TICAD VI Promoting development of food value chains Nutrition Improvement Strengthening resilience for climate change in Agriculture Sector
15:25-15:40	Coffee Break
15:40-16:05	Presentation by JICA & JETRO [Japan Lead] -JICA (Japan International Cooperation Agency) -JETRO (Japan External Trade Organization)
16:05-16:45	Proposed Area of Collaboration by MOALF [Kenya Lead] (Director of Policy, MOALF) [DISCUSSION SESSION]
16:45-16:50	Way Forward [Kenya Lead] (Director of Agricultural Engineering Services, MOALF)
16:50-17:00	Closing Remarks [Kenya Lead] -Remarks by Japan (Mr. Ikefuchi) by Kenya (Director of Crops, SDA,MOALF)

発表要旨

アン・オニャンゴ, 農畜水産省 (Ms. Anne Onyango, MOALF) 開会挨拶

日本からのミッションを歓迎したい。日本の投資家は今回ケニアを訪問し、この国にたくさんのポテンシャルがあることを実感頂いたかと思う。今後も投資に関する末永い関係を続けたい。日本からの支援は多くの分野においてみられ、我々は多くの利益を得ている。今後も互恵の関係を続けたい。日本の総理大臣補佐官がケニアの大統領と会談した際に TICAD VI の開催日程が発表された。

農業分野には多くポテンシャルがある。水産及び畜産の分野ではまだ日本側からのプロジェクトが少ないが、今後日本とともにこの分野を発展させていきたい。投入財分野では 2KR プログラム等の実績があるが、バリューチェーン構築の分野ではまだやれることがあると考えている。加工業はまだ発展の余地がある。

今次政策対話は両国の協力関係に新たなページを開くものとなる、なぜなら、今回は官民パートナーシップの話が盛り込まれているからである。肥料分野では既に官民パートナーシップの実績がある。このような枠組みを他の分野でも拡大できればと思っている。

森 美樹夫, 在ケニア日本大使館公使 (Mr. Mikio Mori, Embassy of Japan in Kenya) 開会挨拶

今次政策対話に参加いただき感謝申し上げます。日本はアフリカにおいて農業開発、研究協力及び技術移転の分野で引き続き支援を行う。これらの分野での支援プロジェクトをケニアのみならずアフリカ全体で行っている。本日の対話はその一環である。今次対話の目的はフードバリューチェーンの構築に民間セクターを組み込むことである。組み込むことにより、地域の生産性が向上する。また、日本食品業界の強みはケニアでも適用される可能性がある。ケニアはまた、サブサハラ・アフリカの中で最も多く日本からの ODA を受け取っている国である。これまでの支援額は合計で 50 億米ドルに達する。さらに、多くの日本企業がケニアにおいて事業を展開または拡大させている。本日の対話において、双方の協力やコミュニケーションが増えることを期待している。

2013 年 6 月横浜において開催された TICAD V では「儲かる農業 (farming as business)」の概念が議論された。儲かる農業を確立させるためにはフードバリューチェーンの構築が必要である。各過程において付加価値をつけることが重要である。ケニアにおいて 2015 年 6 月にケニア産業化企業開発省は「ケニア産業化プログラム」を公表し、食品加工及び水産加工は有望な分野として据えられている。これらの分野を中心に 100 万人の新たな雇用が創出される。このプログラムの内容は TICAD の目標と合致するものでもある。

今次対話は、TICAD VI で議論される内容に多くの示唆を与えるだろう。本日のワークショップにおいて、ケニア側から漁業分野における投資可能性の話があり、是非とも日本とケニアの協力プロジェクトが進むことを期待している。今次対話はケニアにおける官民パートナーシップを促進するための第一歩である。活発な議論が行われ、ケニア側のニーズと協力可能な分野が特定されるような場になることを期待している。

アン・オニャンゴ, 農畜水産省 (Ms. Anne Onyango, MOALF) 講演

ケニアには異なる多くの気候があり、様々な農産物が生産される。主な作物は果実、茶、コーヒー、花卉、綿、野菜、穀物等である。

農業はケニア GDP の 26% を占め、国土の 20% のみが肥沃な土地である。国民の 80% は農村に住んでおり、農業で生計を立てている。政府としては今後食品の加工を通じた付加価値化を促したい。また、儲かる農業への転換を進めるため、機械化を推し進めたい。さらに、儲かる農業だけではなく、食料の安全保障の観点も重要視している。雇用創出及び貧困削減についても農業開発を通じて達成したい。ケニア政府の戦略的な目標は①農業開発が可能な環境作り、②農業分野における生産性及び生産量の向上、③栄養及び食料の安全保障、④市場及び貿易へのアクセス向上、⑤制度能力の強化及び⑥若者の農業への役割強化である。

これらの目標を達成するため、ケニア政府は多くの政策と戦略を策定している。これらは分野別のものと、分野横断別のものとある。特に「農業再活性化戦略 (Strategy for Revitalizing Agriculture)」は 2008 年に策定された 5 ヶ年戦略であり、農業の成長率をマイナスからプラスに転換させることに成功した重要な戦略である。これに次ぐ「農業分野開発戦略」により、農業分野のさらなる発展を実現している。今後も穀物又は茶など、特定の分野別の政策を策定する予定である。

2010 年に新憲法が制定され、2 つの行政レベルが誕生した。中央政府と地方政府であり、我々にとって一つの課題となっている。中央政府から地方政府への財源、技術、情報及びサービスの相互移転を調整する「変革局 (Transformation Secretariat)」が創設された。農業分野において、中央政府は政策策定及び人材開発を担う一方で、地方政府は政策の採用、適用と実施を行う。

分野別では、作物を①食用作物、②園芸作物、③工業用作物、④花卉及び⑤新興作物に分けている。畜産は主に牛、羊、ヤギ、鶏等があり、養蜂及びハチミツもまた畜産分野に含まれている。今後ポテンシャルの高い分野として牛乳 (乳製品) がある。水産分野は近年大きく拡大している。同分野には付加価値化の機会があり、また輸出品目としての重要性も高い。

ケニアが抱えている課題は農業関連統計の不足、土壌の劣化及び生産性の下落、天水農業への過度な依存等がある。これらの課題に対処するため、ケニア政府は「ビジョン 2030」の実施を掲げている。その代表的なプロジェクトは投入財へのアクセス改善であり、豊田通商とともに肥料の現地生産工場建設という事業を実現させている。

ケニア経済にとって農業は今後も重要な役割を占めており、そのポテンシャルを発揮するために、適切な政策枠組みの策定、人材及び財源等の適切な使用及び、世界的な動向の把握が重要である。本日開催されたワークショップはまさにその一環であると考えている。

池淵 雅和, 農林水産省審議官 (Mr. Masakazu Ikefuchi, MAFF) 講演

TICAD VI に向けて当省が掲げる構想について説明したい。TICAD IV ではコメの生産量増加、TICAD V では SHEP を提唱した。これらの提唱は既に導入済みであり、当省は約束したことを実行している。TICAD VI に向けて当省は 3 つの柱を構想している。それらはフードバリューチェーン構築の促進、栄養改善及び農業分野における気候変動対策である。

フードバリューチェーンの構築は農産物の生産から加工、物流及び消費までの一連を指し、このチェーンを構築することは各過程の参加者、生産者、加工業者または消費者などの強化につながる。強化することにより生産者はより多い収入を得、より多くの投資を呼び込むことが可能である。我々がアフリカにおけるフードバリューチェーンの構築を提唱している理由は二つある。世界銀行によればサブサハラ・アフリカの農業及びアグリビジネスは 2030 年までに 3 倍に拡大する見込みであり、同地域には多くの機会があることを意味する。二つ目の理由は、農業分野がアフリカ経済の重要な役割を占めている点である。拡大するアフリカのアグリビジネス市場を獲得するため、商品の付加価値化が必要である。我々はケニアとともに協力してこの市場を獲得し、アフリカ各国に繁栄をもたらしたい。

ケニアにおけるフードバリューチェーンの構築を提唱している背景は 5 つあるが、特にケニアの小売業が急速に拡大している点及び国内食品市場が急拡大している点を説明したい。小売業は生産者と消費者を結んでおり、バリューチェーンにとって非常に重要である。また、現在では世界中から多くの食品がケニアで消費されており、バリューチェーンが構築されれば、その需要を容易に満たすことが可能となる。

当省は昨年ケニアにおいてフードバリューチェーンの調査を実施した。配布資料には現状と日本企業の参入機会について記している。まず、投入財の過度な依存の現状があり、参入機会として高品質な種子及び肥料等を通じた生産性向上が挙げられる。加工分野では食品加工に対する需要が高く、包装用原料及び機材分野での参入機会がある。物流では不足するロジスティクスに対して、ICT 分野または省エネ分野への参入機会がある。販売では中間層が拡大している現状に対して、冷蔵・冷凍食品及び R&D 分野で参入機会がある。

バリューチェーン構築の目的は ODA プロジェクトと民間側投資を結びつけることである。ケニアには多くの ODA プロジェクトがあり、民間企業もまた投資を行っている。これらを連携させることで相乗効果が生まれる。

今後の予定として、ケニアにおいてセミナーを開催し、調査チームを派遣する予定である。民間セクターと連携しフードバリューチェーンの構築を促進したい。東アフリカ各国において JICA によるムエアプロジェクトのような農業生産プロジェクトが複数実施されている。東アフリカでビジネスを行うためケニアは理想的なハブである。

第二の柱である栄養改善について、我々は民間セクターと連携し栄養改善に取り組んでいる。味の素及びキッコーマン等の企業が栄養改善に関するプロジェクトを実施している。

第三の柱である気候変動対策では、干ばつなどの減少に対処するため、脆弱性の提言、灌漑の整備及び研究開発といった活動を今後も続けていく。

質疑応答

(丸紅)：官民ではどのような協力が可能か。

(農林水産省)：昨年度ケニアでフードバリューチェーンはどのように構成されているのかを全般的に調べた調査を行った。フードバリューチェーンに関する調査チームを今後派遣するかどうかはまだ決めていない。

今後の主導の仕方について、個別分野を政府から挙げることは出来ないので、基本的には民間の活動なるべく政府として支援できるような取り組みをしていくことを考えている。政府として特定の分野を示すということはない。

(バイオバーシティ)：三つの柱に関する説明があったが、これらの相乗効果が得られるような包括的な戦略はあるのか。TICAD VI において議論されると思うが、具体的にはどのような包括的戦略があるか。

(農林水産省)：三つの柱の相乗効果はとても重要である。これは農林水産省の構想であり、日本政府全体の構想ではない。TICAD VI のための基本的計画としてこれらの柱を反映させたい。

(ケニア側)：ケニア側説明プレゼンテーション（オニャンゴ氏発表資料）の 11 ページ目に誤りがある。24,096 MT は誤りで、正しくは 50,000 MT である。

(ケニア側)：今後の協力の在り方について提案をしたい。各郡には農業トレーニングセンターがあり、今後の協力の新たなプラットフォームとして使用することが出来る。ここを中心に一村一品運動を展開することが可能である。バリューチェーンに関する実践的トレーニングはこういったセンターで行われている。実践的トレーニングセンターであれば、いつでもだれでも自由にトレーニングを受けることが可能である。バナナ等のトレーニングはこのようなセンターで実施されている事例がある。また、Thika にある KALRO（ケニア農畜研究機構）の園芸研究所では園芸の研究が行われているが、その基礎は 1986 年に JICA の支援で始められたマカダミアナッツ研究所である。このような学術的、実践的なトレーニングセンターが必要である。

(ケニア側)：我々が取り組むべきバリューチェーンの分野を定めるための調査について聞きたい。TICAD VI の場でそのような議論が行われるのか、それともこの場で議論をするのか。

(農林水産省)：農林水産省が行った調査は 3 月に公表し、その報告書を共有したい。来年も調査を行う予定だが、どのような形になるのかを検討している段階である。

(ケニア側)：今後どのような分野に取り組むべきかについて、我々の意見も反映される機会があることを期待している。

佐野 景子, 国際協力機構 (Ms. Keiko Sano, JICA) 講演

JICA は日本の ODA を運営し、技術協力、ODA ローン、無償協力を実施している。また、国際機関及び NGO と連携している。ケニアにおいて日本の支援政策は同国のビジョン 2030 に沿っている。そのため、5 つの分野を特定している（インフラ、農業、環境、教育、医療）。農業分野について市場志向アプローチの促進及び食料の安全保障が 2 大コンセプトであり、これを達成するため小規模生産者の収入向上プログラムを実施している。特に園芸栽培農家及びコメ生産者が対象となっている。具体的には SHEP-PLUS, PEGRES, RiceMAPP 等がある。

人材開発の分野では安倍イニシアチブに沿ってアフリカの若者を日本に派遣し修士号の取得及びインターンシップの機会を提供している。修士号及びインターンシッププログラムではこれまで 1,000 人を派遣し、アフリカの産業化に貢献できる人材を育てる事が目標である。アフリカ 54 か国が対象だが、その中ではケニアは最も多くの人材を派遣している。2 年で 101 人のケニア人が日本に派遣されている。修士号を取得した後、民間企業で 6 か月のインターンシップの機会が与えられる。民間企業と交流する場として 3 月 24 日に大田区産業プラザでネットワークフェアを開催する予定である。

民間企業とのパートナーシップについて、プロポーザルベースプログラムを実施しており、同プログラムの下でキッコーマン及び味の素がケニアで調査を実施した。

島川 博行, 日本貿易振興機構 (Mr. Hiroyuki Shimakawa, JETRO) 講演

JETRO はこれまで農業省と深く仕事をしてこなかったもので、ケニア側の皆様のほとんどの方は JETRO に馴染みがないと思う。こうしたプレゼンの機会をいただけて感謝。アフリカ 6 各国（南ア、コートジボワール、ナイジェリア、ケニア、エジプト、モロッコ）に事務所がある。ナイロビオフィスはタンザニア、ウガンダ、ルワンダ、他 8 か国のリージョナルオフィスとして機能している。事業活動としては、大きく分けて二つ、日本企業のケニアビジネス支援とケニアにおけるビジネス開発支援。前者については、具体的にビジネスセミナーを開催し、ビジネスミッションを行い、貿易投資に関するコンサルティングも実施している。貿易投資相談は年間 300 件。また、ケニアの市場調査レポートの作成やパートナー探しなどのサービスを行うビジネス・コーディネーターが配置され、多くの日本企業を支援している。トリドールは JETRO のサービスをよく利用しており、労働ビザ取得、サプライヤー探し等の分野で支援を行った。同社の事業がうまく展開しており、今後 2 年間で 20 店舗を開店する予定である。

JETRO ナイロビのもう一つの活動はケニア商品の輸出支援である。その一例はアジア最大の食の見本市である FOODEX への出展支援である。また、エッセンシャルオイルの専門家を派遣し、日本市場向けの商品開発のためのアドバイスをを行った。

JETRO はアフリカにおける今後の行動計画として、「Four Wheels」と題して①日本企業による投資の促進、②双方向貿易の促進、③日本企業によるインフラ開発の支援、④地域産業及び人材開発への貢献、に取り組んでいく。

特に①については、JETRO は TICAD V の行動計画である「アフリカにおける日本企業による投資の加速」に基づき、「アフリカ投資促進フォーラム (AIPF)」を創設した。本年 2 月 29 日から 3 月 4 日の間に東京で第 2 回 AIPF を開催する予定。ケニア投資庁 (KIA) も参加する予定。KIA とは MOU を締結しており、相互の情報共有、セミナーの共催、投資促進のための KIA スタッフの能力向上などに取り組んでいる。TICAD VI では、まだ外務省など関連団体と調整中であるものの、①日本企業の製品を展示するジャパン・フェア、②日アフリカビジネス・カンファレンス、③第 3 回 AIPF を実施したいと考えている。

質疑応答

(ケニア側) : ケニアの水産分野は有望な分野である。これに関する投資機会をどのようにみているのか。

(JETRO) : 水産分野はケニア政府にとって関心の高い事項であることを理解している。そのような関心を、ビジネスセミナーを通じて日本企業に伝えていきたいと思う。

(ケニア側) : 安倍イニシアチブのプログラムは修士号取得のみが対象なのか。博士号の取得は対象外なのか。

(JICA) : 他国からも同じようなリクエストがある。現在はそのような要望を検討している段階であり、何らかの記念の年にそのように条件が変更になる可能性がある。他方で、博士号取得のための奨学金制度は文部科学省の下で実施されている。

政策対話の様子



3 ワークショップ

2016年2月11日に、ケニアのナイロビで「市場志向型農業・食品産業の推進に係るワークショップ」が開催され、日本・ケニア政府関係者による関連産業への取り組み、日本企業によるケニアでの取り組みや関心、両者による将来的な連携の可能性等について活発な議論がなされた。本章では、ワークショップのプログラム、全体概要、各発表のまとめ及びディスカッションの議事録及びアンケート結果をまとめた。

3.1 ワークショップ全体概要

概要

於：トヨタアカデミー

時間：2月11日 8:30-14:00

参加者数：104名（日本59人、ケニア45人）

ワークショップには多くの日本企業及びケニア企業、ケニア政府関係者が出席し、TICAD VIの開催日の公表とともに、日本政府よりケニアのフードバリューチェーンに関する関心及びその背景に関する説明が行われた。ケニア政府側からは投資機会のある分野に関する説明及びビジネス環境の整備状況、フードバリューチェーンに関する課題等の説明があった。第1セッションでは、日本政府がケニア政府と共同で実施しているプロジェクトの概要が説明され、今後の取り組みと見出された課題について発表があり、第2セッションでは日本の民間企業よりケニアのフードバリューチェーンにおける取り組み及び関心事項についての発表があった。質疑応答では、日本企業からは分野別の優先度合について質問があり、ケニア側からはコメや水産分野等における今後の協力プロジェクトへの期待が示された。なお、ケニアのメディアからも高い関心が寄せられ7名が参加し、ワークショップ終了後、取材が行われた。

3.2 ワークショッププログラムと発表内容

プログラム

“Workshop on Promotion of Market-Oriented Agriculture and Food industry”	
8:00-8:30	Registration
8:30-8:40	Opening Remarks by Japan (Ambassador, H.E. Tatsushi Terada)
8:40-8:50	Keynote speech by Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries of the Government of Japan (MAFF) (Mr. Masakazu Ikefuchi, Deputy Director-General, International Affairs, Minister's Secretariat, MAFF) (Keynote speech by Ministry of Industry, Investment and Trade)
8:50-9:00	Keynote speech by Ministry of Agriculture, livestock & Fisheries (MOALF) (Prof. Micheni Japhet Ntiba, PhD, CBS, Principal Secretary, State department of Fisheries) Keynote speech by Department of Industry and Enterprise Development (Dr. Julius Korir, Principal Secretary) Keynote speech by Department of Commerce and Trade (Dr. Chris Kiptoo)
9:00-9:30	<u>Session 1 - Kenya Part</u> 1. Rice MAPP, 2. SHEP PLUS, 3. PEGRES
9:30-9:45	Questions and Answers for Session 1
9:45-10:55	<u>Session 2 - Japan Part (Japanese private sector)</u> 1. TOYOTA TSUSHO CORPORATION, 2. Japan Association for International Collaboration of Agriculture and Forestry(JAICAF) 3. SUNTORY BEVERAGE & FOOD LIMITED 4. MAYEKAWA MFG.CO., LTD 5. Kikkoman Food Products Company 6. WAGO Co., Ltd (Inclusive Business development Programme & Project Evaluation (IMG))
10:55-11:10	Questions and Answers for Session 2
11:10-11:25	Coffee break
11:25-12:25	<u>Session 3 - Kenya Part</u> Representative of Youth and Gender (Ms. Annie Nyaga)
12:25-12:40	Questions and Answers for Session 3
12:40-12:50	Closing Remarks (Mr. Masakazu Ikefuchi, MAFF)
12:50-14:00	Networking Lunch

寺田 達志, 在ケニア日本大使館大使 (H.E. Tatsushi Terada, Embassy of Japan in Kenya) 開会挨拶

ワークショップに出席出来て光栄である。また日本・ケニア両国の主要な官民の代表者が参加しており、欣快の至りである。このような催しを開催してくださった主催者に感謝を申し上げる。

1月31日、エチオピアで行われた第26回アフリカ連合サミットにおいて、ケニアのケニヤッタ大統領と河井総理大臣補佐官は共同記者会見で TICAD VI の日程を発表した。TICAD VI は 2016 年 8 月 27 日及び 28 日にナイロビで開催予定となった。TICAD は国際フォーラムであり、アフリカ諸国と援助パートナー間のハイレベル政策会合である。これまでの 5 回の会合は日本で行われ、6 回目は初めてアフリカ大陸で行われ、ケニアは最初の開催地となる。安倍総理も出席する予定である。

TICAD V において安倍総理はアフリカにおける重要な実績を強調した。その一つはトヨタアカデミーである。トヨタアカデミーは人材開発のハブとしてのモデル事業である。奇しくも、今回のワークショップが行われる場所でもある。この施設では世界基準でもある日本の基準を用いて人材開発が行われている。安倍総理はまた、JICA 専門家のアイカワ氏についても言及した。アイカワ氏はケニアの 2,500 の農家の収入を倍増させることに成功し、「小規模園芸農民組織強化計画」(SHEP)の概念を導入した。これは小規模園芸農家の収入を向上させるためのアプローチである。日本政府は幅広い形で農業分野における支援を行ってきた。その一つはムエアにおける灌漑プロジェクトであり、国内のコメ生産を飛躍的に増加させることに貢献した。日本はアフリカにおいてコメの生産量を倍増させることを目指しており、ムエア灌漑事業はこの計画の核心的な位置づけにある。AU 総会において河井総理大臣補佐官はケニヤッタ大統領と会談した際、ケニヤッタ大統領はムエアプロジェクトの実施に期待している旨述べた。大統領はさらに、同プロジェクトは地方コミュニティの能力開発の観点においても重要であり、TICAD VI において安倍総理をムエア灌漑地域に招待したい旨述べた。ムエアプロジェクトは両国パートナーシップの象徴であり、良い関係を表している。

今次ワークショップを活かし、ケニアのみならずアフリカ全体に役立つような情報を皆さんに受け取って頂きたい。ワークショップでのインプットは TICAD VI のアジェンダに上がる可能性もあり、共有される情報は非常に重要な意味を持つだろう。実り多いワークショップとなることを期待している。

池淵 雅和, 農林水産省審議官 (Mr. Masakazu Ikefuchi, MAFF) 講演

この場において基調講演を出来て光栄である。今後のアフリカにおけるフードバリューチェーンの構築についてお話をしたい。フードバリューチェーンは今次ワークショップにおいて非常に重要なアイデアであり、私のプレゼンテーションでこの概念を理解いただけるとありがたい。まず、アフリカの農業になぜ焦点を当てるべきかについて説明したい。アフリカにおいて農業は重要な役割を占めており、労働力の 60%、GDP の 20%、国によっては貿易総額の 80%を占める。ケニアにおいても農業は重要な分野である。農業開発を行うことはアフリカ諸国の経済開発につながる、そのため TICAD プロセスを進める上で農業に取り組むことが重要である。

また、アフリカの人口は今後も増え続ける見込みである。近い将来中国やインドを超える見込みである。食料安全保障の面では、FAO の「世界の食料不安の現状 2015」によれば、2014-2016 年にサブサハラ・アフリカにおいて栄養不足に苦しむ人は 4 人に一人の割合だと言われている。これは世界のどの地域よりも高い割合である。アフリカでは 2 億 2,000 万人が飢餓に苦しんでいる。アフリカの食料安全保障に取り組まなければならない、そのため我々は農業に着目している。

TICAD は 1993 年から開催され、アフリカ開発のための重要かつ網羅的な政策やガイドラインを示してきた。安倍首相は TICAD V において 3.2 兆円に上る支援策を発表し、これは官民両方の資金を活用するものである。農家を「主要な経済アクター」として強化するイニシアチブもまた、TICAD V において発表された。安倍首相はさらに、「自給のための農業」から「儲かる農業」への移行を促すため、約 6.5 兆円規模のインフラ投資を TICAD V において表明した。

TICAD プロセスの中で農業が抱える課題への対処が示されている。TICAD IV ではコメの生産量を 2018 年までに倍増させるという CARD イニシアチブを掲げている。現段階の達成率は 58.5%である (2013 年に 2,223 万トン。目標は 2018 年に 2,800 万トンである)。TICAD V において、「ビジネスとしての農業」を促進するため、SHEP アプローチが発表された。SHEP アプローチはケニアで始められ、他のアフリカ諸国に拡大している。これまで SHEP は 13 か国で実施され、17,438 人の小規模農家が同アプローチを導入している。

次の TICAD VI では、農水省はフードバリューチェーンの構築を掲げたい。フードバリューチェーンは生産、加工、流通及び消費までの様々な活動をカバーするものである。このバリューチェーンの発展は各プレイヤーの能力強化を促し、その結果、多くの利益がもたらされる。農家及び農村の収入増加につながる一方で、食のロス減少にも貢献する。さらに、投資の促進にもつながる。東アフリカ各国において JICA によるムエアプロジェクトのような農業生産プロジェクトが複数実施されている。東アフリカでビジネスを行うためケニアは理想的なハブである。なぜなら、ナイロビは地域の金融センターであり、モンバサは東アフリカのゲートウェイであるからであり、我々は東アフリカにおける輸出向け農産物の物流システムを強化したい。これもまた、フードバリューチェーンの強化につながる。皆様、是非 TICAD VI でお会いしましょう。

ミチェニ・ンティバ, 農畜水産省副大臣 (Prof. Micheni Ntiba, MOALF) 講演

本で行われるワークショップと政策対話は今後の TICAD VI の礎を築くものである。今年 8 月にナイロビで行われる TICAD VI は 1993 年に創設され、創設以降日本以外の国で行われるのは初めてであり、ケニアとしては光栄である。農業はケニア経済の重要な分野であり、GDP の主要な貢献分野でもある。農業はまた、産業用原料の 75% を占め、さらにケニア総輸出の 65% を占める。さらに、同分野はフォーマルセクターの 18% の雇用を生み出し、国内総雇用の 60% を占める。そのため、同分野は雇用創出及び貧困削減に大きく貢献している。

農業はその重要性にもかかわらず、現在多くの課題を抱えている。特に主要な生産者である小規模農家の抱える課題が多い。それらは低生産性、少ない生産量、商品の低付加価値化などである。2 年前ドイツの魚加工工場を視察した際、同工場ではケニア産ナイルパーチを原料に 43 の製品に加工していた。ケニアではこれら 43 の製品を加工し輸出せずに、付加価値の低い魚のフィレのみ輸出している。これは大きな課題である。前述した課題以外にも、近代的なテクノロジーの低い使用率、少ない資本金、融資へのアクセス不足、低品質な倉庫または加工施設等も主要な課題である。

農業分野はまた、不十分なインフラに加え、しばしば干ばつや洪水によっても影響を受ける。2014 年にはエルニーニョ現象の影響も受けている。それにもかかわらず、農業分野は同年の GDP の 25.4% を占め、主要な分野となっている。

我々の農業における焦点は引き続き食料及び栄養の安全保障である。それに加え、農家の収入向上、雇用創出、貧困削減にも焦点を当てている。これらは QOL の向上につながる。前述した課題に対処するため、ケニア政府は複数の戦略を実施している。その一例として：

- 肥料コストの低減 (農家への補助金の支給) 及び肥料生産工場の建設
- インフラの整備 (ビニールハウス、ダム、倉庫、クーラー等)
- 機械化及び付加価値化の促進
- 小規模魚加工工場の建設

- 漁業調査船の購入。本年中にパトロール船を作る予定である。これにより、過去 50 年間開発されてこなかった海洋漁業を促進する目的である。

バリューチェーンの構築にはいくつもの品目が含まれている。それらは穀物、果実、野菜、乳製品、肉類、豆類及び魚である。ケニア政府は数年前漁業発展のために多額の投資を行った。現在では漁業は全国的に行われているが、販売する市場が不足しているため、国内市場を発展させることが重要であると実感している。県や郡をまたぐ農産物の取引を促進し、国際市場の開拓も必要である。国内のインフラを整備し、輸出を可能にする検疫条件を整えることも重要である。

日本とケニアは友好的な関係を維持してきた。MOALF を始め、ケニア政府は日本からの恩恵を多く受けており、感謝している。日本が支援しているプロジェクトやプログラムは維持可能な発展のための科学技術調査、市場志向のコメ生産プロジェクト (RiceMAPP)、機械化促進のための農機具支援、SHEP PLUS、PEGRES 等である。昨年 12 月訪日し、海洋資源、特にクジラの維持可能な使用に関するワークショップに参加し、とても有意義な時間であった。今後もパートナーとして海洋資源の使用について関わっていききたい。ケニアはソマリア海流エコシステムの一部に属している。同エコシステムは特異なものであり、世界にある海流エコシステムとは異なり、大陸の東側に位置している。

ナイロビにはアフリカで最も多い日本人コミュニティの一つが存在している。JICA や JETRO のような政府機関もオフィスを構えている。TICAD VI の開催を楽しみにしている。最後に、日本国民に感謝の気持ちを表明したい。我々の開発アジェンダへの協力に感謝申し上げる。

ジュリウス・コリール, 産業企業化省副大臣 (Dr. Julius Korir, Department of Industry and Enterprise Development) 講演

2008 年に輸出促進庁 (Export Promotion Council) に所属していた頃に訪日し、日本市場におけるカットフラワーのポテンシャルを感じた。それ以降、ケニア産カットフラワーの対日輸出が増えている。ケニアにおける有望な分野はケニア工業化プログラムの中に掲げており、同プログラムの目的はケニアを東アフリカのハブにすることである。更に、対ケニア投資の促進及び雇用の創出を目指している。

当省ではビジネス環境の改善に努めている。世界銀行が昨年 10 月に発表したビジネス環境ランキングではケニアはその前年の 129 位から 108 位まで順位を上げた。今年は 100 位以内にランクインすることを目指している。

さらなる投資を呼び込む可能性のある分野としてケニア政府は 3 つの柱を特定している。まず世界的な競争力のある分野として茶、コーヒー、園芸作物、繊維、食品加工及び革製品を特定している。これらの商品では品質向上とブランディング活動が必要であるとみており、それらの分野への投資が期待できる。繊維、食品加工及び革製品については昨年から注目している。

二つ目の柱は魚の加工であり、主要な魚の消費国である日本にとってケニアには多くのチャンスがある。ケニア政府は同分野をとっても重要視しており、投資家が魚加工の事業に関心があれば、当省は出来るだけの支援とインセンティブを与える用意がある。

三つ目の柱は建設分野であり、特に建設材料であるセメント、鉄及び鋼鉄である。

ケニア政府が提供するサービスとして、ビジネス環境の改善が挙げられる。電力の安定した供給、納税のしやすさ、貿易手続きの短縮化などに取り組んでいる。当省の目標は 3 年後に世界銀行のランキングで 50 位以内に入ることであり、さらに、土地、道路インフラ、電力などへのアクセスを容易にするため尽力しており、起業のための所要日数を短縮している。ケニアに是非事業展開を検討頂き、ビジネス環境等に関する質問等あれば当省に問合せ頂きたい。

クリス・キプトゥー, 産業企業化省副大臣 (Dr. Chris Kiptoo, Department of Commerce and Trade) 講演

日本はケニアにとって最も重要な貿易相手国の一つであり、友好的な関係にある。日本の支援は我々の発展に役立っている。特に自動車分野では日本のプレゼンスが大きい。

ケニアの貿易状況をみると、輸出金額は約 45 億ドルであり、輸入は約 160 億米ドルである。物品貿易では約 110 億米ドルの輸入超過だが、サービス貿易を合わせると、輸入超過は約 60 億米ドルに下がる。貿易のバランスを是正するため、ケニア政府は輸出品目の付加価値化を進めている。これはアフリカ全体に言えることであり、大陸全体の GDP は日本の GDP の半分に満たない状況である。輸出品目の付加価値化を実現するためには、ケニアでやれることはまだたくさんある、是非日本とともに貿易の活性化に取り組んでいきたい。

セッション 1

RiceMAPP (Mr. David Njogu, Project Manager)

RiceMAPP は「稲作を中心とした市場志向農業振興プロジェクト」であり、農家の収入向上が目的である。2012 年に開始され、2017 年 2 月まで続く予定である。TICAD IV で示された、コメ生産量の倍増はケニアでは 2014 年に既に達成している。しかし、目標の達成は出来ても、自給率は 23.5%と低いままである。そのため、我々のターゲットは輸入の削減であろう。ムエアにおける日本政府の支援は 1990 年にムエア地区灌漑開発プロジェクトとして始まり、コメ生産量の増加につながった。これを継承する 2010 年—2018 年予定のムエア灌漑開発プロジェクトはある。

RiceMAPP は 2012 年から開始された。プロジェクトエリアは全体で約 8,000 ヘクタール。稲作地域の間に野菜、豆類などの他の園芸作物も栽培されている。RiceMAPP では、生産者は 8 月から始まるコメの収穫時期の他に、刈り株苗から出来るヒコバエを生産する事を提案している。生産者によっては二期作や二毛作を行い、場合によってヒコバエを行うことが可能となる。主流な生産方法はコメの主要生産とヒコバエの組み合わせである。RiceMAPP ではヒコバエの収量を 168%増加させることが出来ており、その技術を現在農家に普及している段階である。RiceMAPP では、稲作を中心とした市場志向農業システムを農家にデモンストレーション、トレーニング及びモニタリングを行っている。

収入向上のためのアプローチを 3 つ実施しており、①コメの生産性を上げること、②作物の単価を上げること、及び③生産コストを下げることである。マーケティングについて、市場価格の推移を見ながら、水稻米及び精米の販売を行うことで収入が向上することも指導している。

SHEP-PLUS (Ms. Francisca Malenge, Project Coordinator)

SHEP PLUS とは「地方分権下における小規模園芸農民組織強化・振興プロジェクト」であり、日本・ケニア政府の二国間技術協力プロジェクトである。目的は小規模農家の生活状況の改善である。実施期間は 2015-2020 年と 5 年間。アイカワ氏のリーダーシップのもとで 2006 年にパイロットプロジェクトとして開始された。SHEP アプローチは現在では他のアフリカ諸国にも実施されている。

SHEP PLUS はケニア国内の 18 県、18 郡 (1 県につき 1 郡)、合計で 4,500 の農家が対象となっている。同プロジェクトの前身である「小規模園芸農民組織強化・振興ユニットプロジェクト (SHEP UP)」は 2010-2015 年に行われ、小規模園芸農家の収益向上を支援するため実施された。事業の目的は「Grow and sell」から「Grow to sell」への小規模農家の意識改革を行うことである。農家のバックグラウンドが異なるため、特定のバリューチェーンは推奨せず、農家グループは自ら 2 つの作物を選び、これらの作物の市場調査、今後の行動計画策定やバリューチェーンにおける課題の抽出といったことを自ら行っている。SHEP PLUS では農家を指導し、ステークホルダーと結びつけることで、作物市場へのアクセスを確保している。

2015 年に終了した SHEP UP は全 47 郡の内 33 郡をカバーし、13,809 の農家、合計 46 の作物を対象とした。これらの作物の中には輸出されたものもあったが、残念ながら日本向けの輸出はなかった。農家の平均収入は 140.9%増加した。増加した収入は家畜の購入や住宅の修繕といった分野に使われ、他の経済活動への取り組みと住環境の改善が見られた。

PEGRES (Ms. Beatrice M. Mwaura, National Project Coordinator)

PEGRES は MOALF と JICA の共同プロジェクトである。同プロジェクトの目標は「小規模農家の生計が男女ともに向上すること」であり、ジェンダー間の格差について着目している。農村において男女間の生産性は異なり、FAO によれば 20-30% の差が生まれている。そのため、ジェンダー問題に取り組むことは国家の食料安全保障政策及び農業開発につながるといえる。ジェンダーの面からの取り組みは農業生産にプラスの影響を与える。JICA が支援している「SHEP」プログラムでは、「ジェンダー主流化ツール」を活用することで、男女間の収入差は 31.1% から 14.9% までに半減した。

MOALF はこのような SHEP アプローチを小規模農業プロジェクトにも適用させ、PEGRES が誕生した。今次プロジェクトの期間は 2014 年 9 月-2017 年 8 月である。目的は国または郡レベルにおいてジェンダー対応(gender responsive)のための能力開発を強化することである。具体的な戦略は、SHEP 及び MOALF の経験を生かし、第一回の「ジェンダー主流化パッケージ (GMP)」案を作ることである。これを元に 3 つのバリューチェーン (コメ、乳製品、キャッサバ) において GMP を実施し、他の郡政府とともに GMP の確認と最終化を行うとともに、他のステークホルダーからも GMP に盛り込むべき追加の項目を盛り込むことを計画している。現在ではこれらの戦略を実施中である。フードバリューチェーンにおける課題は、投入資金に対する収益は男女ともに少ない点、付加価値のある食品やハイエンド市場は少数者に占められている点、そして若者は少ない資金しか持っておらず、適用可能な技術を導入するための機械、融資へのアクセスが少ない点である。女性について言えば、ノウハウや技術が限定的なバリューチェーンに従事することが多く、男性に比べ家事などのため農業に従事する時間が限られている。そのため、男女間の収入の差が発生する。

質疑応答

(丸紅) : 漁業に関して、日本側にどの分野へのサポートを期待しているのか。

(ンティバ副大臣) : ケニアで最も発展しているのはナイルパーチ養殖であろう。マグロの漁業も有望だが、技術、ノウハウ及びインフラが不足している。ケニアには遠洋漁業の活動はほとんどなく、付加価値化が出来ていない。これらの分野には投資の機会があるだろう。港湾インフラ、特に漁港の分野での投資機会もある。LAPSSET 回廊にあるラム港はとても重要な漁港である。

その他、養殖も有望な投資分野である。ケニアは養殖において大きな潜在性を有している。政府は養殖を後押しするため、認証制度を確立した。これにより、ケニアは EU 向けに養殖魚を輸出することが可能となった。今後高級魚としてのナイルパーチの湖外での養殖も可能であると考ええる。日本のある大学がケニアの大学と協力し、国際ナイルパーチ研究センターの設立を模索している。

(ケニア人参加者) : 豪州では日本市場向けの牛肉産業が盛んである。ケニアでは乾燥地域を中心に牛肉産業の発展可能性がある。また、コメの精米の過程等で残渣物が出るが、どのような使い方がされているのか。

(David Njogu 氏) : コメの粃殻については家畜の飼料としての潜在性がある。日本の大学でそのような研究をしている。現在では固形燃料を作る精米業者はいる。

(池淵審議官) : ケニアの畜産について大きなポテンシャルがある。昨日ケニアミートコミッションを訪問した。大きな施設であり、今後日本企業とともに連携して取り組みたいと思う。多くの日本企業はケニアのフードバリューチェーンに関心を有している。給餌、物流、保管倉庫またはコールドチェーン等のシステム整備が必要であると考ええる。これらの分野において日本企業は先進的な技術を持っている。今後はケニアと協力して畜産分野のバリューチェーン構築に取り組みたい。

(ケニア人参加者)：ムエアのプレゼンテーションを聞き、ムエアの灌漑整備公社と JICA は今後コメの生産量を増加させたのと同じ枠組みで稲田養殖 (rice-fish cultivation) の促進を行うことが可能と思ったが、そのようなパイロットプロジェクトを進めることは可能か。

(David Njogu 氏)：それは大それた意見ではない。事実、時折ムエアの田園に魚が入ってくることがあるので、それを養殖するようなやり方もあり得る。そのような意見は検討に値する。

セッション 2

豊田通商 (Mr. Kentaro Yoneda)

豊田通商はトヨタモーターコーポレーションのグループ企業であり、貿易及び投資部門を担っている。多分野に亘るビジネスを行っており、肥料分野は化学・エレクトロニクス部門に属している。

アフリカにおける豊田通商の戦略は本来、東及び南アフリカに集中していたがビジネス拡大のため、フランス企業の CFAO を買収した。CFAO は西アフリカに強みを持っている。現在では 54 カ国の内 53 か国で事業を展開している。

アフリカでは自動車に代表されるモビリティの他に、肥料や農業などの分野にも力を入れている。豊田通商東アフリカは東アフリカの拠点であり、農業トラクターの事業を行っている。Toyota Fertilizer Africa は昨年設立され、肥料生産工場を運営している。

当社はまた、ケニア政府と MOU を結んでおり、ケニア政府のビジョン 2030 を達成するために共同で協力している。その中で重要な分野は農業の産業化である。農業部門におけるバリューチェーンの構築は 3 つのフェーズに分けている。フェーズ 1 では当社は CASE 及び YANMAR のトラクターを扱い、フェーズ 2 ではケニアの投入財分野における課題 (コスト、生産性、入手可能性) に対処するため、ケニア西部の Eldoret で肥料生産工場を建設した。三つ目のフェーズは農産物の加工であり、付加価値化であるが、このようなフードバリューチェーンの構築に我々が貢献することが可能であると考えている。

JAICAF (Mr. Shunichiro Nishino)

グローバルフードバリューチェーンの中では通常 4 過程 (生産、加工、物流、小売) がある。その中で JAICAF は生産と加工の分野に焦点を当てている。

JAICAF の活動は小規模生産者農家の機械化の可能性に関する調査、農機具の試験的使用、そして農業機械のデモンストレーションの実施である。主要な目的は 2 つあり、農家に対して収入創出のための情報提供を行い、日本製造企業に対して事業拡大のための情報提供を行っている。2013 年にウガンダで事業を開始し、2014 年にはタンザニア及びエチオピアでも実施し、2015 年からケニアで活動をしている。ケニアではコメの主要生産地であるムエアなどが焦点である。ウガンダでは耕運機や水ポンプ、トウモロコシ処理機等を農家に導入した結果、農家の収入は増加した。ケニアではコメ生産者向けにコンバインハーベスターの導入を実施している。しかし、ムエアでは既に 10-15 台の日本メーカーのハーベスターが稼働中であり、さらに中国メーカーのハーベスターは 60-80 台稼働中である。JAICAF はまた、細川製作所と共同で石拔機の開発を行い、ウガンダ及びケニアでデモンストレーションをしている。石のないコメは付加価値がつくため、生産者にとってより多くの収入を意味している。

サントリー (Mr. Daiki Takahashi)

サントリーはアフリカでは 5 カ国（モロッコ、ガーナ、ナイジェリア、ケニア、南アフリカ）で事業を展開している。2014 年に英国企業 GSK の清涼飲料事業を買収し、Lucozade 及び Ribena のブランドをアフリカで展開している。CSR 活動としてケニアのカングミ・リソース・センター（KRC）に対して TukTuk 車を寄贈した。KRC は図書館サービス、教師のトレーニング、水サービスの提供などの事業を通じてローカルコミュニティの能力強化を促している。

今後のケニアにおけるビジネス展開として、①強固なバリューチェーンの構築及び②CSR 活動の迅速化と社会・自然との共生を掲げている。バリューチェーンの構築においては、原料の調達、加工、ロジスティクス及び販売・マーケティングまでの過程を全て構築することを目指しており、CSR 活動では、水資源の開発及び森林の保全、環境教育プログラムの推進などに取り組んでいく。

前川製作所 (Mr. Tatsuya Narahara)

前川製作所は従来の冷却システムを省エネルギーで可能にするカスケード・クーリングシステムを提供している。JETRO とは 2 年前からアフリカで活動をしている。南アフリカではビール大手の SABMiller 社の工場に機械を納入している。ビール会社以外に、乳製品、飲料会社、鉱業分野などにも製品を提供している。現在では日本国内 3 工場の他に世界 6 カ所に組み立て工場がある。ケニアにおいても弊社の機械は貢献できる可能性があると思っている。

今回のミッションにおいてケニアミートコミッションを訪問したが、同社は 20 年以上前に韓国で組み立てた弊社のシステムを使用していた。また、ビオフーズ社等を視察し、潜在的な顧客がいることを実感した。また明日は初めての契約を結ぶ予定であり、今後も徐々にケニアにおける事業を拡大する予定である。省エネルギーは食料安全保障とともに重要なキーワードであり、日本とアフリカにとって互いに利点がある。

キッコーマン (Mr. Tomohiro Maeda)

キッコーマンは NGO の HANDS、オーガニックソリューショングループ、E-Square 及び JICA とともに高栄養低糖分の UJI-Amagayu プロジェクトを推進している。ケニアで良く飲まれる UJI はメイズ及びミレットから作られるポリッジであり、離乳食や朝食などで食べられる。でん粉及び糖分が高い半面、たんぱく質が少ない。糖分は特に原料コストの約半分を占め、糖尿病の原因になりかねない。

これらの問題に対処するため、キッコーマンが長い歴史の中で培ってきた醤油の製造技術を適用することを提案している。甘粥は米から作られており、甘味は砂糖ではなく、本来のデンプンから来ているため、糖分は UJI に比べて少ない。現在ではケニアの学校給食等で調理試験を実施しており、ケニアにおける UJI-AMAGAYU の維持可能なインクルーシブ・ビジネスの開発に取り組んでいる。

和郷 (Mr. Tomohiro Kusunoki)

和郷グループは二つの会社からなっている。和郷園は約 100 人の農家からなる農事組合法人であり、野菜の生産を行っている。和郷ではその野菜を買い取り、加工して販売している。和郷はアジアで事業を展開しており、中国では農業指導及び生産を行い、タイではマンゴー及びバナナの生産と販売・輸出を行っている。さらに、日本の築地市場から香港向けに魚を輸出している。

ケニアの市場は拡大中であり、魅力的であると感じている。昨年 JICA の支援を受けて行った現地調査では、ケニア市場は魅力的であることが分かった。我々はケニアにおいてトマト及びイチゴを栽培する予定である。我々が作るトマトはケニアのトマトより甘く、ケニア国民に好まれる味である。

和郷ケニアでは契約栽培農家から野菜を購入し、栽培に関するノウハウ等の指導を行う。また、購入した野菜の品質管理及び販売を行う。今後の日程として 2016-2018 年に商品開発、販売チャンネル開発を行い、2023 年までにケニアのトマト市場の 5%、イチゴ市場の 25% のシェアを獲得したい。2024 年以降には欧米及び中東市場向けに輸出を開始したい。

質疑応答

(丸紅)：どの分野がケニア政府にとって最も優先順位が高いのか。

(コリール副大臣)：ケニアが定めている戦略の中に特定の分野が掲げられている。短期的には 3 つの分野に注目している、革製品、繊維及び魚である。革製品については革靴などの最終製品までの工程を考えており、同分野発展のためのマスタープランが既に策定し、F/S も実施済みである。今後環境アセスメントなどの手続きが残っているが、短期的には有望な投資分野である。繊維では綿花生産からアパレル生産までの全てのバリューチェーンを対象としている。魚製品については特に加工工場及び漁港の建設は有望な投資分野であると考えている。

セッション 3

ケニアの女性・若者支援の取り組み シヤガ女史 (Ms. Annie Nyaga) 講演

農業を始めるに当たり、経験がないため多くの失敗を繰り返した。サヤマメ生産の事業では需要が旺盛の時は利益が出たが、価格が下落した際に採算が取れずに撤退した。現在では需要が堅調なスイカの栽培を行っている。若者にとって農業に参入する際の課題は様々なツールへのアクセス不足である。例えば、ノウハウ、情報、土地、優良種子、市場、農機具、融資などへのアクセスが困難である。ケニア政府はより積極的に農業の魅力を提供すれば、若者が農業に参入することが可能である。具体的には、課題となっている融資、土地、ノウハウや情報などへのアクセスを容易にし、さらに農業の魅力を伝えるためには学校教育の中に農業の時間を組み込むべきである。また、生産場面だけでなく、商品の付加価値化への支援や市場アクセスの支援を行うべきである。

閉会

池渕 雅和, 農林水産省審議官 (Mr. Masakazu Ikefuchi, MAFF) 閉会挨拶

今次ワークショップに大勢の方が参加いただいたことをうれしく思う。特にケニア MOALF の開催協力に感謝申し上げます。またワークショップのために場所を提供頂いた豊田通商にも感謝申し上げます。全てのプレゼンテーションが良く、我々は多くの情報を得たことと思う。成功するためには努力が欠かせないが、ここにいる約 20 社の日本企業はケニアで成功を収めるために努力を惜しまないことを確信している。

日本に帰ったら、ケニアに関心がある日本企業の情報を皆様に共有することを約束する。2 月 22 日にフードバリューチェーン協議会で企業と会合を行う予定である。本日参加いただいた皆様と TICAD VI で再びお会いすることを楽しみにしている。

ワークショップの様子



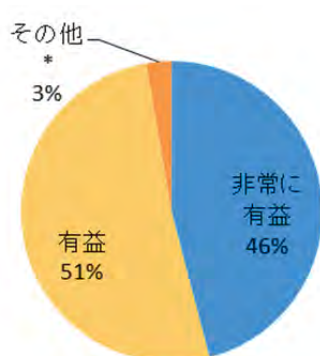
3.3 ワークショップアンケート結果

概要

「市場志向型農業・食品産業の推進に関するワークショップ」にはケニア・日本側から 104 名が参加しこのうち 37 名よりアンケートの回答を得た。37 名のうち、政府関係者が 25 名、民間企業関係者が 3 名、その他（詳細不明）が 9 名であり、大半がケニア側の参加者であった。ワークショップに対する意見は概ね前向きであり、日本政府・企業の取り組みや関心分野、ケニア側の政策方針について理解を深められた点や、ネットワーキングの機会が得られた点が評価された。一方、発表・議論・ネットワーキングの時間が限られていたこと、一部発表資料が配布されず内容の理解が不十分であったこと、ケニア側の民間セクターのプレゼンスが不十分であったこと等が改善点として挙げられた。次頁以降では、アンケートで得られた回答を抜粋して紹介する。

1. ワークショップは有益であったか

全体として、ワークショップは「非常に有益」もしくは「有益」との回答が大半であった。ワークショップでは日本政府・企業の農業分野の取り組み・関心について理解を深められた、参加者同士のネットワーキングにより将来的な事業連携の可能性を見いだせたといった声が聞かれた。一方で、発表時間が短かったことや一部発表資料が配布されなかったため、理解が十分に追いつかなかったとの意見もあった。また、議論の時間をより長く設けるべきとの提案があった。



非常に有益	17
有益	19
あまり有益でない	0
有益でない	0
その他*	1(*有益/あまり有益でない)

「非常に有益」「有益」とした理由：

- 日本企業・政府による農業への取り組み（マーケット主導の農業、アグリビジネス等）や関心について理解を深められた。
- 先進的な技術を持つ日本企業とのネットワークづくりの機会が得られた。
- ワークショップはよく体系化され、参加者の選択も良かった。
- 農業分野での日・ケニア協力の機会に関する多くの情報を得られた。農業生産・加工・貿易分野で多くの連携の機会が存在する。
- 発表は示唆に満ちたもので、日本側参加者は公平な暮らし（livelihoods）に欠かせない点について述べていた。
- 日・ケニア両政府が連携可能性のある農業分野について示した。本ワークショップが両政府・企業の将来的な連携のための土台となる。

- 時間が少し短かった。より長く議論の時間を設けると良い。

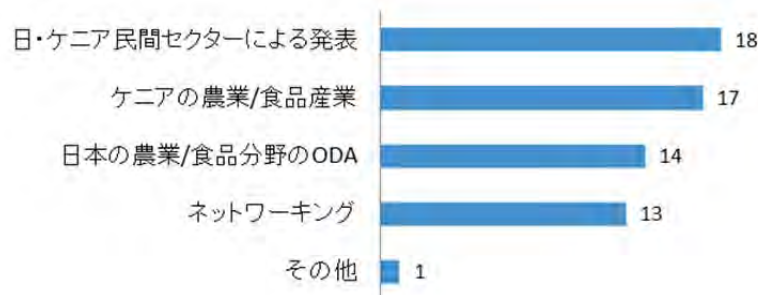
「その他」とした理由：

- 全ての発表資料が配布されると一層良い。多くのケニア側の発表資料は配布されておらず、各発表時間が短かったため、内容を追うのが困難だった。

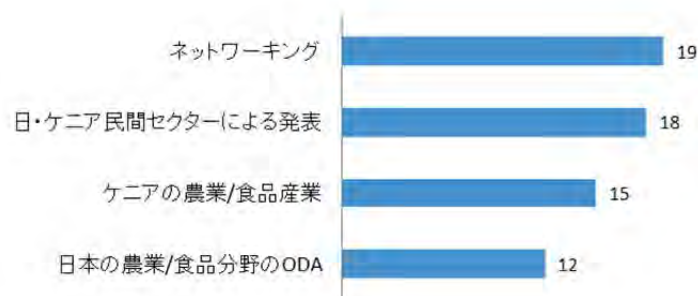
2. 参加者の主な関心事項

参加者が関心を持っていたトピック（複数回答）としては、日・ケニアの民間セクターによる発表及び、ケニアの農業・食品産業の理解が比較的多く、それぞれ全体の 28%と 27%であった。日本の農業/食品分野で取り組まれている ODA やネットワーキングに対する関心が続き、それぞれ 22%と 21%であった。選択項目のうち、最も関心のあったトピックにはネットワーキングが挙げられ、次いで民間セクターによる発表との結果であった。全体として、民間セクターの活動に対する関心が高いことが伺える。また、将来的な事業連携等を視野に入れ、ケニアで実際に活動している企業とのネットワークづくりがワークショップ参加者の主な関心であった。

関心のあったトピック（複数回答可）



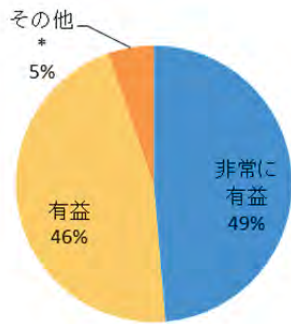
最も関心のあったトピック



3. 発表・セッションのトピックは有益であったか

(1) ケニアの農業・食品産業に関する発表

主に 3 名の副大臣による発表では政府施策や重点分野を示しており、発表内容と提供方法は適切との評価が多かった。ただし発表資料は参加者に事前に配布されていなかったため、手元資料を参照できると、特に日本側の参加者にとっては理解しやすいとの意見が聞かれた。また、発表のコンセプトは明確だった一方、新たな発見はなかったとの見解があった。



非常に有益	18
有益	17
あまり有益でない	0
有益でない	0
その他*	2

(*有益/あまり有益でない 1、回答なし 1)

「非常に有益」「有益」とした理由：

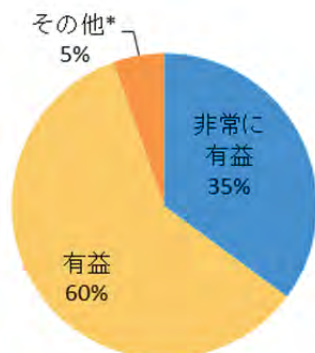
- 情報提供の流れと発表内容が適切であった。
- 3名の副大臣が政策・インセンティブ・政府としての優先分野、貿易に関する政府方針等を良く示していた。
- 実用的で実行可能なアイデアが多く示され、示唆に富む内容であった。
- 資料があるとより理解しやすい。

「その他」とした理由：

- 「有益」と「あまり有益でない」の中間。コンセプトは明確だったが、目新しさはなかった。

(2) 日・ケニア民間セクターによる発表

「有益」との回答が最も多く、全体の6割を占め、「非常に有益」も含めると全体の95%であった。民間セクターによる発表では、ケニアで事業を行っている日本企業や、今後事業展開を試みている企業の取り組みについて理解を深めることができ、事業連携の可能性やケニア側としてのサポート等について検討するきっかけとなった。また、これらの発表内容は、ケニア国内のヘルスや雇用面の課題について、改めて認識する機会となった。一方で単に企業方針だけでなく、実際に今起こしているアクションについて知りたかったという意見が聞かれた。また、ケニア側の民間セクターの発表は少なく、プレゼンスにばらつきがみられたと指摘があった。



非常に有益	13
有益	22
あまり有益でない	0
有益でない	0
その他*	2

(*回答なし)

「非常に有益」「有益」とした理由：

- 民間セクターで活動する組織・内容を理解することができた。
- 示唆に富む内容であり、連携の可能性が多くあると感じた（農産品加工や機械化推進等）。発表企業にフォローアップしたい。
- ビデオによる発表は良かった。

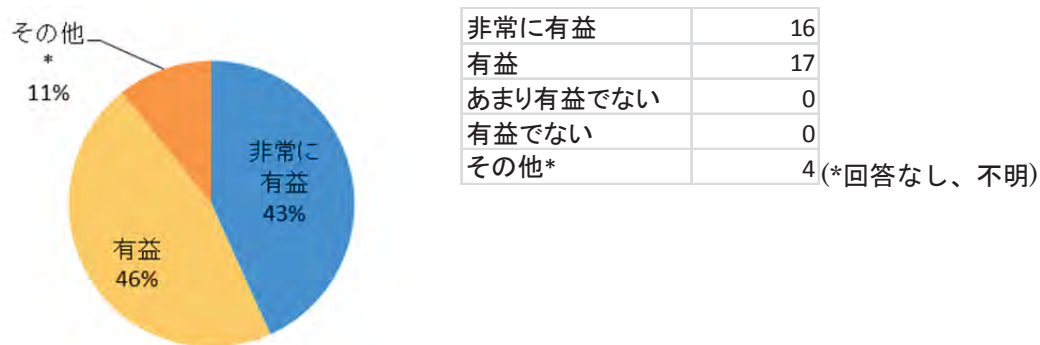
- 農業の新技术に関する情報を得られた。技術は適切な価格で普及できれば、農家やその他のバリューチェーン関係者が大きな恩恵を受けられる。
- 日本の民間セクターはケニアで多くのことに貢献できる。発表企業の活動がヘルス・職・収入に与える影響について学ぶことができた。
- 発表企業の方針を学び、ケニア側としてどうサポートできるかを考えられた。
- ケニアの農家との対話に基づいた事業をしている企業姿勢が適切である。
- ケニア側の民間セクターのプレゼンスは不十分だった。

「その他」とした理由：

- 単に事業に関する願望だけでなく、実際のプロジェクトや将来的見込みについての発表があると、なお良かった。

(3) 日本の農業/食品分野の ODA に関する発表

「非常に有益」と「有益」がほぼ同数の回答で、いずれも全体の 45%前後であった。回答理由として、発表では日本のケニアに対する取り組みや両国間の協力関係が明確に説明されており、ODA の現状について理解が進んだことが挙げられた。また日本の支援がこれまで有効に行われており、そうした農業関連分野への活動に感謝する声が聞かれた。支援分野については、研究面での連携の進展を望むとの意見があった。

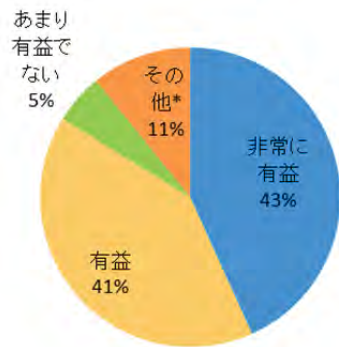


「非常に有益」「有益」とした理由：

- 日本によるケニアの食料安全に係る支援や、両者の協力関係について理解することができた。
- 日本の ODA はケニアの発展に前向きな影響を与えている。日本の支援に感謝する。
- 研究への投資は必ずしも進んでいないが、この分野が発展すれば農業 GDP は更に増加するだろう。

(4) 日・ケニア官民セクターとのネットワーキング

「非常に有益」もしくは「有益」とした理由としては、ケニアで事業を展開している/展開に関心を持つ企業の存在を知り、コンタクトを交換できたことが多かった。日本の民間セクターが持つ技術や製品・サービスはケニアにとって有益であり、将来的な事業連携に活かすため、フォローアップを行いたいという意見もあった。ネットワーキングに充てられた時間に関しては、十分でなかったという意見があったが、短い時間でもコーヒブレイク中のやり取りが有益であったという評価もみられた。



非常に有益	16
有益	15
あまり有益でない	2
有益でない	0
その他*	4 (*回答なし)

「非常に有益」「有益」とした理由：

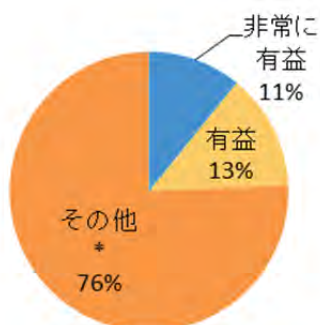
- 連携に対する関心が高いことを知り、刺激になった。
- 様々な民間企業と出会い、コンタクトを交換する機会を得られた。フォローアップをする予定。
- 既存の様々な日本企業について知ることができた。日本の高い技術・製品/サービスはケニアのニーズに合っている。
- コーヒーブレイク中のネットワーキングは非常に有益であった。
- ケニア・日本の両民間セクターが利益を得られるよう、ネットワーク・連携を進めていく余地は大きい。

「あまり有益でない」とした理由：

- ネットワーキングの時間が十分でなかった。

(5) その他

農業分野の研究にも焦点を当てる必要性を指摘する意見があった。その他、ケニアのコーヒーセクターの更なる発展や製品の付加価値化に取り組む重要性について指摘があった。



非常に有益	4
有益	5
あまり有益でない	0
有益でない	0
その他*	28 (*回答なし)

「非常に有益」「有益」とした理由：

- 日本の漁業への投資に対する関心を把握することができた。
- ケニア農業・畜産研究機構（KALRO）の役割の強化が必要。
- 農業研究の役割強化や、バリューチェーンにおける暮らし（livelihoods）の強調が必要。

「その他」とした理由：

- ケニアのコーヒーセクターの発展や、付加価値化の推進が必要。

4. ワークショップでは前向きな結果を得られたか

前向きな結果を得られたとの回答が9割以上であった。その理由として、日本政府・民間セクターのこれまでの取り組み及び将来的な方針について理解が進んだことや、ネットワーキングの機会が得られたことが挙げられた。



はい	34
いいえ	0
その他*	3 (*回答なし)

回答理由の抜粋

- 農業での連携分野や日本企業の関心について知ることができた（冷蔵技術、付加価値化等）
- バリューチェーンの開発への活用等、日本政府のケニア支援について理解を深めることができた。
- ネットワーキングの機会を活用して新たなコンタクトを得られた。事業連携の可能性が開けた。
- 農業分野への将来的投資が前向きなものとなることを確認できた。

5. 次回ワークショップ開催にあたって

(1) 関心のあるテーマ/内容

- 輸出
- 農産品加工、付加価値化
- ODA
- より多くの日本企業による発表
- 研究の生産・加工等への活用、コメセクターの研究（粳穀からの木炭製造等）
- 共同事業に関する日本の政策
- 農家のアクセス向上のためのマーケット管理
- 漁業、畜産バリューチェーンへの投資
- 小規模機械化
- 水資源管理
- アグリビジネスにおける R&D

(2) 関心のある発表組織・企業

- 農産品加工業者
- 飲料メーカー
- ケニア企業（日本市場にアクセスのある中小加工企業等）
- 電力会社
- 農家（日本政府・企業による支援を受けている農家等）
- 郡政府
- 畜産・漁業関係企業/組織（KALRO 等）

(3) その他

- 連携・開発に関するより頻繁なコミュニケーションをすべき。
- 貿易バランス是正、貿易・技術協力協定がケニアの成長に不可欠。
- 民間の農業の実態のわかるプレゼン・意見交換が必要。
- ケニアへの戦略的投資
- ワークショップは体系化されており良い。
- 会合開催の通知はより早い時期に行うべき。
- 会場後方の着席者にはスクリーンが見づらい。
- より詳細な連携分野の説明、連携分野とケニアの若年層の雇用機会について説明がほしい。
- より多くの時間・ステークホルダーの関与が必要。

6. その他ワークショップに関するコメント

- 「対等なパートナー」としての交渉が求められる。
- TICAD VI では畜産バリューチェーンが優先事項となることを望む。蜂蜜も検討されるべき。
- 3名の副大臣が出席できたことは良かった。
- 午前中に開催される会合では紅茶などが提供されるべき。
- この種の会合がより頻繁に行われることを望む。
- ワークショップはよく体系化されており、新たな発見が多かった。
- より多くの時間が必要で、1日のワークショップとすべき。
- Q&Aセッションに十分な時間を充てるためにも2日間とすべき。
- ワークショップ期間を2-3日とすればより多くの企業が製品・サービスについて説明可能。発表時間をより長く設けるべき。
- 中小企業を始めとしたケニア企業の参加も望まれる。

4 官民ミッション

2016年2月8日～12日にかけて、ケニア・ナイロビにおいて官民ミッションが実施された（うち11日は上記政策対話及びワークショップ。12日はオプション）。本官民ミッションには、日本、ケニア及び近隣諸国から飲料メーカー、コールドチェーンメーカー、物流業者、商社等約20社・団体が参加した。本章では、主要訪問先における発表・議論の概要、質疑応答及びアンケート結果を取りまとめた。

4.1 豊田通商

訪問先： 豊田通商イーストアフリカ、トヨタアカデミー	日付：2016年2月9日
住所： Toyota Business Park, Popo Road, Belle Vue off Msa Road, Nairobi	
担当者名： 平田 竜也氏、小此木 星哉氏、米田 健太郎氏、和田 明氏	ミッション参加人数：30名
<p>概要</p> <p>（池淵審議官）経済発展著しいケニアで、フードバリューチェーンの構築を行っていききたい。この議論の場がFVC構築のための後押しとなることを期待する。</p> <p>（豊田通商）豊田通商はアフリカでは西側地域に強くCFAOを買収し、53カ国で事業展開できるようになった。事業では、スバル等20のブランドを取り扱っている。アフリカに対する豊田通商全体としてのミッションとして、非自動車分野を伸ばすことを掲げている。自動車分野では、ケニアでの市場は8-9割を中古車が占めている。適切な品質を維持することで中古車は問題なく使用できることを示し、トヨタブランドのイメージを保つことが重要であり、事業を行っている。豊田通商イーストアフリカは2013年に現地法人化した。また、ケニアはVision2030で示しているように2030年までに中進国となることを目指している。豊田通商はエネルギー、石油・鉱物資源、環境、農業、投資の分野で協力を行う。</p> <p>肥料に関しては、例えばトウモロコシでは生産高が上がっていないため肥料を使えない状況があり、農業効率性を高め生産性を向上させることが必要。また現状では土地・作物に合う肥料が必ずしも使用されていない。こうした状況の改善と事業展開には、JICAやケニア・日本政府との連携が欠かせないため、関係者を取り込んで盛り上げていきたい。なお、ムエアではJICAの快諾を得て肥料テストを行っている他、エルドレットのモヨ大学とは産学協調を進めている。エルドレットはウガンダにも近い場所であり、バルク原料を産地に届け、他地域に流通させるためのロジスティクス（バリューチェーン）構築のための検討が必要と認識している。</p> <p>豊田通商イーストアフリカでは自動車事業を基盤に、2013年以降農業用トラクターを扱っている。トラクターは70-100馬力の製品が主流であり、メーカーからのケニア向け出荷実績によると、市場には年間1,000-1,500台が流通しており、New Holland等が圧倒的なシェアを誇る。販売チャネルは穀倉地帯を中心に確立されている。豊田通商ではアフターケアサービスを全面に押し出して販売に取り組んでいる。また、機械の普及には省人化により職を失う不安を抱く農家との対話、機械使用のためのトレーニング等も重視している。</p> <p>小型トラクター・農機に関しては、中小農家の機械化は全般的に遅れている。豊田通商ではヤンマーと協力し、貧困農民支援事業により2015年に脱穀機と刈り取り機を各50台、国内5地域に納入した。ヤンマーの専門家も現地に招き、機械の使用・維持管理について指導を行った。農民からは農業</p>	

効率が上がると前向きな反応が得られた。この他、KALRO とは適合性確認試験を通して、機械の検証を行っている。

トヨタケニアアカデミーに関して、トヨタケニア社は上述のビジョン達成のため人材育成にも力を入れており、一般向けプログラムとして自動車・農機・農業起業家支援等を行っている。CSR としては USAID や Syngenta 等様々なパートナーと連携した活動を展開している。トヨタケニア財団では 2015 年までに 385 名に対して奨学金を供与した。

質疑応答

（Q）バリューチェーンのこういった段階に関心を持っているか。

（A）ケニアの発展は農業・食品産業の拡大がカギ。ただし現状では国内自給率も不十分で、この点の改善が求められる。農業のリスクは高く簡単ではない。まだ取り組み始めたところであり、他社からも学んでいきたい。

（Q）環境分野ではどのような取り組みを行っているのか。

（A）まだ具体的な活動は始動していないが、今後取り組んでいく。

（Q）肥料を使うことは農家にはコスト増となるが、積極的に農業を良くしていきたいという農家はいたのか。農家は実際のどの程度支払ってもよいと思うのか。製品を広めるにはどのような所にどうアプローチしたか。

（A）大規模農家は先進的で生産性向上に積極的で施肥管理・種子・肥料等に関心が高い。人数的には限られているが、作地面積は大きく約 250 万ヘクタールで肥料を使用しているとみられる。一方、70-75%の農家は小規模農家であり、肥料等を購入する余裕がない場合が多い。中央・地方政府は農民の組織化・会社法人化を促し、リーダー農家の育成を重視している。国際機関・NGO・マイクロファイナンス機関も小規模農家を対象に活動が続けている。小規模農家でも農業を良くしたい人は多いように思うが、資金・情報・モノが欠けている。豊田通商では大規模農家だけでなく、小規模農家にも製品普及をしていきたい。

（Q）ケニア・タンザニア国境地域で事業を行っているが、実際には農家のレベルでは、土壌分析をしていないので施肥をしてもうまくいかない場合が多い。農業の現場と企業のつなぎ、地方の農家へのアプローチはどうしているか。

（A）肥料会社の多くは農業技術者を採用して現場に送っている他、社員も現地に足を運んでいる。施肥は毒性の高いものもあるので適正な使用が重要。豊田通商では過去の肥料の使用状況を踏まえ、製品普及に努めている。また、自社製品は現在のところトウモロコシ向けが中心であり、他の作物に同じように使うのは勧められない。現在、200 か所の大小農家を対象に、製品使用テストを行っている。

（Q）ケニアでは土壌分析を行っている機関が比較的多い。タンザニアで除虫菊の肥料を試験中だが、ナイロビのラボで分析をしてもらった。また、豊田通商ではトウモロコシの脱穀機・アタッチメントは取り扱わないのか。自社ではトウモロコシの害虫用の薬剤を持っており、使い方は薬剤を脱穀機に取り付けられればよいので簡単。タンザニアでは散布機を持っている農家は少なく、需要があると思われる。

（A）収穫後処理はまだ改善の余地があり、事業機会はある。ただし現状では、中国製の収穫後処理製品が主流。土壌分析については、Cropnuts や KALRO が行っている他、国としても近年大規模サンプルを収集していた。ただし、推奨できる肥料がないため、不適切な製品が普及する結果となっている。豊田通商では、大規模農家及び、土壌分析を行えないような小規模農家に対してもアプローチしていく。

（Q）日本製の機械は機能が高いが、価格も高い傾向にある。ケニアではこういった製品が求められているか。

（A）ケニアでは 80-90 馬力の製品が中心で、New Holland、John Deer 等米国のトウモロコシ用トラ

クターが主流である。ただしインド製やトルコ製などが流通している。ヤンマーの機械は比較的小さいサイズのものであり、まだこうした製品の農家の使用率は低い。農家組合への機械貸与等仕組みがあればいいと思う。トラクターでは導入され始めてから 30-40 年経っており、より小規模な機械でも時間と関連の研修が必要。また他国製品との競争なので、日本の特性をどう活かすかが重要となる。また、農機は、モチベーションの高い農家に販売し、その他の農家に貸し出す形態が良いと感じている。

港からの効率的なロジスティクスが鍵となる。鉄道はあるが運行が不安定でコストも高いので使用していない。ケニア政府はモンバサ・ナイロビ間の線路整備に取り組んでいるが、インフラ整備後にはソフトマネジメントも重要。鉄道状況改善には期待しつつも注意深く見守っている。

また、中間貯蔵施設は収穫後処理の観点からも必要であり、物流も含めたマネジメントが求められる。

ケニアには基本的には資源がないため原料の確保は容易でない。近年石油が発見されたが、これがどう農業分野に活かされるかは分からない。肥料コストを下げ、競争力のある製品を作ることが必要であり、ケニア政府も農業生産性を高めるための対策を実施することが求められる。

(Q) トヨタ財団の取り組みは他国でも行っているか。

(A) ケニアのみだが、今後南アフリカにも広げていく動きがある。



プレゼンテーションの様子



参加者からの質問が多くあった



活発な議論が行われた



会場となったトヨタアカデミーの前で

4.2 ジェトロ・トリドール

訪問先：JETRO / トリドール ケニア	日付：2016年2月9日
住所：International House, 4 th Fl. Mama Ngina Street, Nairobi, KENYA	
担当者名： 直江 敦彦（JETRO）、島川 博行（JETRO） 池光 正弘（Toridoll）	ミッション参加人数： 26人
概要 <p>JETRO：ケニアは人口4,300万人とアフリカでは6位。国民のほとんどは英語を話す。ビジネスを行う上で利点である。成長率は5-6%で推移し、一人当たりGDPは1,400ドルであり、今後も安定して上昇していく見込み。インフォーマルセクターは8割を占め、貧しい国民が多い一方で、月収2万シリングを超える中間層が増えている。中間層以上を取り込むショッピングモール及び近代的なスーパーが増えており、それとともに外資系ファーストフードも増えている。JETROはケニアにおいて日本製品の試験販売事業、パートナー探し、BOPビジネス支援サービス等のサービスを行っている。</p> <p>トリドール：ケニアの外食産業はまだ歴史が浅い。地元企業のJAVA Houseは最大で30店舗超、KFCでも8店であり、うまくやればリーディング会社になれると思進出した。ケニアの経済状況、モンバサ港の存在及び英語圏である点も考慮した。客単価は700円と日本より高いが、中間層を中心に9割以上の顧客はケニア人であり、1日に5-600人の来店客がある。1日4ドルを消費するケニア人は700万いると言われ、イメージより購買力の高い客層がいる。人材確保は難しくなく、大卒が多い。月収は25,000~60,000円と比較的低い。しかし、制度上社員の雇用が主流で、トレーニングが必要で社員の活用方法に工夫が必要である。食材コストは高く、都心部の家賃は日本の地方並みである点もイメージとは異なる。</p> <p>課題としては土地使用の際の権利金(Goodwill 制度)、社員のモラルと雇用手順、労働訴訟、政府の汚職問題及び部族間の対立等がある。</p>	
質疑応答 <p>（Q）原料、包装紙、プリントなどの資機材をどのように調達しているか。</p> <p>（A）ケニアには問屋はなく、各専門業者から直接買付けないといけない。そのため調達の作業は労力がかかる。価格の交渉も重要であり、先方の価格を最初から信じてはいけない。国内にないものを日本から輸入していたが、国内産の物があれば買付けている。ただし、全てを国内でやるとすぐにまねされる可能性があるため、常に日本でしかできないブラックボックスを用意する必要がある。</p> <p>（Q）なぜヌードルをやらないのか。</p> <p>（A）ヌードルを食する文化がない。鶏肉は最も伸びている食品である点も重要である。多店舗展開を想定して進出したので、中間層に受け入れられる鶏肉料理に焦点を絞った。</p> <p>（Q）日本のおもてなしのように、ケニア独特の発想はあるか。</p> <p>（A）ケニア人は外食に求めるのは価格である。中間層は増えているとはいえ、安い店は人気である。</p> <p>（Q）今後の展開は。</p> <p>（A）店舗数を拡大したいが、場所はない。今後ショッピングモール及びガソリンスタンドでの併設を予定している。市街地には5-6店舗も考えている。独立店舗を開くのはインフラ整備の面で難しい。</p> <p>（Q）集客時のプロモーション、運営方法にどういった工夫をしているのか。</p> <p>（A）ケニアにはプロモーション会社が少なく、POP企業が多い。インターネットでのプロモーションは主流。正社員が多いので彼らのシフト及び作業工程を工夫している。</p> <p>（Q）ケニアではボーンレスチキンは扱わないのか。</p>	

(A) ボーンインの方が安いので主流である。しかし自前で骨をカットするとロス率は30%と高い。ケニアの業者でも手で骨を取っている。

(Q) カフェ及びクロワッサン事業を行っているみたいだが、今後どのように展開する予定か。

(A) カフェとクロワッサンを始めたのは朝の集客を増やすためである。また、最近では健康志向の高いケニア人が増えているため、社員を活用して丁寧に調理をしていることを今後もっとアピールしようと考えている。

(Q) 日本産の食品でケニア人に受け入れられそうなものはあるか。

(A) 加工食品に限られるが、価格は最大の課題である。日本産食品を扱いたい、価格が高い、または輸入業者はいないので全てを自前でやらなければならない。



トリドールの「Teriyaki Japan」店舗概観



ジェトロ会議の様子



トリドールによる発表



活発な議論が行われた

4.3 ケニア植物検疫所

訪問先： Kenya Plant Health Inspectorate Service	日付： 2016 年 2 月 9 日
住所： Plant Inspection Unit Jomo Kenyatta International Airport, P.O. BOX 19164-00501 Nairobi	
担当者名： Esther Kimani (Ag. Managing Director) Josiah Sianda (Ag. Officer In-charge Plant Inspection Unit, JKIA)	ミッション参加人数： 29 名

概要

KEPHIS は政府の規制機関であり、植物検疫・植物育種家の権利・種子保証・残留農薬分析・土壌/水分析等を実施し、農場レベルから最終製品まで品質管理に努めている。また、肥料に関するアドバイスや遺伝子組み換え作物のモニタリング等も行う。国内関連法案に加え、国際植物防疫条約（IPPC）等国際的法案についても管轄下にある。国際機関とも連携を図っており、東アフリカ地域のレファレンス場としても機能している。なお、検査システムへの IT の導入を進めており、今後は輸入許可手続きについても電子化が進む見込み。主要な輸出ポイントであるケニヤッタ空港では 850 トン/日の生鮮品を取り扱っている。400 トン程度は花きであり、最近はバレンタインシーズンのためより多くの量が流通している。野菜は 160 トン、果物は 236 トン程度で、他にコーヒー・茶・ナッツ等も取り扱われている。日本に対してはバラを中心に、コーヒー・野菜（アスパラガス等）、タバコ、採種用製品等も輸出されている。

質疑応答

（Q）燻蒸施設は既に設置されているか、もしくは導入する必要があるのか。燻蒸の対応ができずに過去には一部諸国に対して輸出ができない事態があった。

（A）果物や野菜では少なくとも港湾で残留量分析を行っている。果物ではハエが課題の一つ。

（Q）水の問題を公表で挙げていたが、どのような課題があるのか。

（A）重金属の問題が、工場付近で問題となっている。塩分の問題もある。

（Q）KEPHIS で温度・湿度管理はどうしているか。

（A）KEPHIS 敷地内の冷蔵室は民間セクターにより保有・運営されており、4-5℃に保たれている。KEPHIS は検査を行うのみ。

（Q）コーヒーサンプルには検査証明書が必要か。

（A）検査証明書は常に、サンプルであっても、添付されてなくてはならない。加工食品・生鮮品に近い製品でも証明書は必要。

（Q）野菜の輸出内容は。

（A）EU 諸国が主な輸出先であるが、南アフリカや米国、中東にも出荷されている。アボカド・ベビーキャロット・トウモロコシ・豆類等が含まれる。空輸で一部問題が出ていたが、改善を試みている。

（Q）トマトやイチゴの種子に関して、輸入許可にどの程度時間がかかるか。

（A）他の品目に比べて種子では問題は少ないが、害虫リスク分析等を行う。手続きにかかる時間は状況により異なる。

施設見学

見学先：Vegpro Kenya Ltd.（ケニアで最大規模の花き栽培・輸出業者であり、生鮮品では最大の生産・輸出業者。<http://www.vegpro-group.com/food-main.html>）

①花き

- サンプルングは毛虫等の有無を確認しており、通常全体量の 15%程度を使用し検査する。
- 一日約 120 トンの切り花を取り扱っているが、バレンタインの時期なので最近では約 200 トン/日。
- 処理の間には真空冷却器等で適切な冷蔵状態を保っている。
- 収穫・選別・貯蔵・包装され、KEPHIS に到着する。KEPHIS では航空会社が所有するパレットに載せて、トラクターで空港に運ばれ、航空会社に引き渡される。出荷にかかる時間は全体で約 1.5 時間。

②野菜

- 従業員は一日 2 シフト制。
- 製品には Vegpro 独自のコードが付されており、英 Sainsbury 等納入先のスーパーマーケットがトレースできるようになっている。
- 包装資材は輸入しているものもある。
- 製品の保存可能期間は 8 日程度。

- 製品はグローバルギャップ・国内基準を満たしたものの、EU 基準に沿ったバクテリア検査等は英のラボで検査されている。
- 7 か所の契約農場から原料を調達している。農家に対しては研修・監査等を行い、品質管理に努めている。害虫管理・商品委員会（PCPB）は農薬使用に関してアドバイスをを行っている。
- 35 種類程度の野菜・ベリー製品を取り扱っている。



KEPHIS 関係者らと



花きの検査手順の説明中



花き工場で説明を受ける参加者ら



花き製品搬出の様子



製造された様々な野菜製品



南ア Woolworths 向け最終商品

4.4 ナクマツト

訪問先： ナクマツト (Nakumatt)	日付： 2016 年 2 月 10 日
住所： Road C, Off Enterprise Road	
担当者名： Mr. Dominic Gasperaj (General Manager- Product Development) Mr. Rejesh B. Dave (Product Manager) Mr. Vignesh Ramachandran (Administrator-Marketing)	ミッション参加人数： 26 名
<p>概要</p> <p>(Mr. Gasperaj) ナクマツトは 1992 年に始まり、ケニアの小売業界を牽引している。4 か国で事業展開しており、ケニアで 43 店舗、ウガンダ 9 店舗、タンザニア 4 店舗、ルワンダに 2 店舗を有する。今後半年でさらに 6-7 店舗拡大したい。ハイパーマーケットでの収益が比較的高く、6 割。2-3000 消費者が一日に訪れ、購入額は平均 30 ドル/バスケット。750 百万ドル/年間の収益。直接雇用は 7 千人、間接的な関係者は 40 万人に上る。500 社程度のサプライヤーから製品を調達している。ケニア国内ではナクマツトメガでの収益が最も高く、同社収益全体の 7-8%にあたる。</p> <p>日本製品に関しては、過去に米国で日本向けのピスタチオ・アーモンドが特別のサイロに保管され高値で取引されているのを目にしたことがあり、製品への特別な配慮がなされていると感じた。ケニアでは国家標準局 (KEBS) が生産・貿易製品の国際基準に則った品質管理を行っている。</p> <p>ナクマツトでは、消費者が'Value for Money'の買い物をできるように心がけており、この点で他社をしのいでいる。ケニア国内のサプライヤーから優先して調達しており、難しい場合には東アフリカ、その他国を検討する。また、国内では起業家の育成にも力を入れており、自社プライベートブランド (PB) 製品に活かしている。</p> <p>ナクマツト店舗ではまた、付加価値製品を提供することで、中間層・それ以上の消費者層を取り込んでいる。同社はロイヤリティカードを発行しており、今では人口の 1 割にあたる 100 万人が登録している。最近ではマスターカードも備えたカードを提供できるようになった。製品で重要なのはまず価格で、品質・ブランドの優先順位はその後。特に水や砂糖など人々にとって毎日必要なものでは価格が重要。通常他のブランド製品よりも価格が安い PB はヨーロッパを始め世界的にも重要な収入源となっており、ナクマツトでは 2013 年に PB を始め、今では Blue Label が売り上げ全体の 5%。PB 商品で消費者を惹きつけ、他の製品と一緒に購入してもらうことも重要。</p> <p>ナクマツトがモール全体を買い上げて進出する際には、アートカフェ・パークレイズ銀行等他の 18 チェーンも一緒に出店する。ナクマツトによるモールの賃借料は銀行より安い。</p> <p>タスキーズ (Tuskys) とナクマツトはかつて一緒に、その後事業を分けたが今も関係性は良い。</p> <p>他にウチュミ・ナイバス・チャンドラナ等の大手小売が存在する。カルフルも 2-3 か月後には参入してくる。競争が激しくなると見込まれるが、ナクマツトは準備ができています。</p> <p>全体の 2-3%は売れ残り等の製品であり、その費用は自社負担している。</p> <p>(Mr. Ramachandran) 収益の 85%はケニア、12%はウガンダ、タンザニア 7%、ルワンダ 3%から得ている。ルワンダにでは店舗数は少ないがナクマツトは長く市場に存在しており、人口の多さ等も考慮し拡大を図る。ウガンダではタスキーズが強いが今年中にはマーケットリーダーになりたい。</p> <p>ナクマツトはより幅広い消費者層にブランドを周知するため、他企業とのパートナーシップを積極的に進めており、トルコ航空や Sarova ホテル等が含まれる。ナクマツト事業の 65%はロイヤリティプログラムによるもの。</p> <p>サントリーとは Ribena/Lucozade に関して JV の計画がある。今年中には ISO の次の段階の取得を目指す</p>	

している。今後、より多くの事業連携を進めたい。また現状ではイタリア製品等が店舗で販売されているが、国内外国人向けの商品もより広く取りそろえる。間もなく日本の製品のテスト販売も開始する。サプライヤーとの連携も強化する。販売に関しては、ラマダン・ディワリ (Diwali)・母の日等月・シーズンキャンペーンを打ち出していく。

ナクマツ店舗は包装スペース・顧客へのサービス等について独立機関が調査を行い得られたフィードバックを改善に活かしている。

ソーシャルメディアは重要であり、ナクマツは東アフリカで最大のプレゼンスを持つ。また消費者に対しては他に、試合観戦や旅行等のキャンペーンを行うことでマーケティングを行っている。メディアでは新聞やラジオ番組で、英語だけでなくキクユやスワヒリ語層にもアプローチしている。

質疑応答

(Q) **Private Label** で取り組む次の製品は何か。また、輸入するのではなく、自社で作る選択肢はあるか。

(A) 消費者に対して **Value for Money** を提供し、より多くの消費者を取り込むことが事業で重要。他国企業でもケニアに来れば、優先調達の対象とする。どのような製品も歓迎であり、最近ではツナ、サバ、イワシ製品に関して日本企業に 20-30 フィートコンテナで持ち込むことを要請している。タイ・ヨーロッパ等からの製品も入っているので、その中でも競争できる価格・品質の製品が求められる。また、サニタリーパックでは、品質が良く価格の低い製品を提供する中国サプライヤーと連携を図っている。

(Q) 冷蔵施設に関して、カルフル等は環境負荷を減らすため **Natural refrigeration** 技術を導入している。御社はどうか。

(A) パートナーのイタリア企業に依頼しており、店舗の形態に合わせて陳列棚・冷蔵施設をデザインしてもらっている。一部中国企業による製品もある。

(Q) **Blue Label** 製品はどういった分野に広がっていくか。

(A) **PB** は品目ごとに 32 分類提供している。より幅広い分野の製品で **PB** を確立する必要があるが、テレビ等ではサムソン等韓国製ブランドが浸透している。分野によって、家庭用小型電化製品等では **PB** で地元製品を広めていく余地があると思っている。

(Q) 鶏肉のサプライヤーは。

(A) **Sigma** から調達しており、ハラル対応の食肉処理を行っている。ナクマツでは通常海岸・西部地域を除き 7 割の店舗で鶏肉を扱っている。骨抜きチキンは必要だが、消費者への **Value** を考え現状ではホールチキンのみの取扱い。ウガンダでは **Yo Kuku** 社から調達。



ナクマツ本社入口



参加者との名刺交換



池淵審議官の挨拶



プレゼンテーションの様子



ナクマツ側発表者ら



Q&A セッション

4.5 ビオフードプロダクツ

訪問先： ビオフードプロダクツ（Bio Food Products Ltd.）	日付： 2016 年 2 月 10 日
住所： Off Road C, Industrial Area, after Sameer Industrial Park, Nairobi	
担当者名： Mr. Binoy Zachariah（Managing Director） Ms. Lea Gasser Khimani（Quality Director）	ミッション参加人数： 24 名

概要

(Mr. Zachariah) 25 年前に事業を始めた。4 回の移転後現在の場所で事業を始めた。中小企業の位置づけ。自然の素材を活かしてフルーツヨーグルト・ホイップクリーム等の製品を作っている。機能的食品を扱っており、ラクトースフリーのロングライフ牛乳はアフリカで唯一の製品。ラクトースによる消化不良はあまりまだ知られていないが、大きな問題。ポーションパックジャム、乳原料を含まないマヨネーズ・ソース、フロマージュ・チーズ、蜂蜜（女性の自助団体から調達するオーガニック製品）を取り扱っている。購買力は限られているため、高所得者層をターゲットとしている。製品は学校やホテル等にも卸している。

(Ms. Khimani) 牛乳では、西部アフリカ諸国ではパウダーがよく使用されているが、東アフリカでは関税が高いため伝統的にフレッシュ牛乳が普及している。牛乳調達に関する課題としてはインフラ、特に小規模農家の冷却施設が挙げられる。ビオフーズは共同組合からではなく、大規模農家から直接牛乳を仕入れている。少数農家と関与するため品質・量の管理はしやすい。ビオフードでは品質向上のためのアドバイス等を行っている。また、ケニアでは一般的でないが、全てのバッチの品質を分析し、品質に基づいた支払い制度を採っている。

(Mr. Zachariah) 日本企業へのアドバイスは、機械を複雑なものにしすぎないこと。現地の人にニーズを聞き取り、適切な場所で、現地の技術レベルに合ったものを導入すること。そうでなければどんなに良い製品でも使われなくなってしまう。

質疑応答

- (Q) ターゲットを高所得者とする事業として成り立つか。
- (A) 簡単ではないので、今後は中間所得層にもターゲットを広げる。
- (Q) 高所得者向けと中間層向け製品で大きな違いは何か。
- (A) 果実をフレーバーに置き換える、また、フレーバーでも自然なものと人工的なものの使用を検討する。また舌触りも滑らかで常に一定の品質のものと、必ずしもそうでないものが出てくる。
- (Q) どのように品質管理しているか。
- (A) 飼料のタンパク質・脂肪含有量、繁殖、牛乳の冷蔵・衛生管理・取扱いの効率性等、ビオフーズに牛乳が届くまでのコールドチェーン全てに配慮している。
- (Q) 牛乳の保管施設はどうなっているか。
- (A) 農場では冷却装置を有しており、牛乳は即時に 3-5℃程度で冷却され、2 日程度まで保管される。ビオフーズには毎日牛乳の供給がある。農場によって 2 日に一回の供給頻度。
- (Q) 生産段階の管理はどのように行っているか。また課題は何か。
- (A) 農家へのアドバイス提供にはケニア人専門家を配置している。品質のよい飼料を入手するのは容易でなく、必ずしもそうしたものが使われていない。アフラトキシン汚染も課題。一番の課題は原料の調達。

施設見学

- ナイロビには生産・販売・輸出拠点をもち、モンバサには保管・販売拠点を有している。工場内では、従業員はセクションごとに異なる色の制服を着用している。
- 加工キャパシティは 3,000 リットル/時間。パッケージング、ボトリング作業は従業員が補佐している。
- 最近電力状況は問題ないが電圧変動がある。
- ラボは工場に併設しており、保存可能期間等について試験を行う。
- バクテリアはデンマーク・ブルガリアから、酵素はドイツから輸入している。イチゴ・ナシ・パイナップル等果実の 7 割はデンマーク・ベトナムから輸入している。マンゴーは国産だがシーズンがある。
- 包装資材は地元企業からの調達を試みたが、規格通りにはいかなかった。

- 冷蔵装置はオランダ製を使用している。機械類のスペアパーツは輸入している。機械に不具合が生じた際には EU/南アからエンジニアが来て対応する。
- ビオフーズでは、雨季・乾季に関わらず通年、農家に対して一定額を支払っており、農家から感謝されている。
- 飼料コストは非常に高い。政府の政策は適切でなく、品質は良くないが、農家は必ずしも品質について把握していない。飼料の品質にはプロテイン、味、繊維、ミネラル等が影響する。
- 穀物はサイロに保管するが、不適切な保管のためトウモロコシでは約 5 割が廃棄されている。伝統的に穀物では製粉分野に投資が行われてきたが、保管の分野ではあまり見られなかった。政府・コミュニティが保管施設を設置し支払う形態が唱えられているが、政府はまだ政策を掲げているのみで実行が伴っていない。
- 業界では汚職が事業に影響している。
- ビオフードが受けるクレームの大半は小売業者の取扱いに関するもの。
- カルフールの小売産業への参入は歓迎する。品質を重視して製品を選択するため。これまで地元企業では品質よりも価格を重視する傾向が強く、こうした状況が変わることを期待している。カルフルーとは製品供給について独自に交渉し、棚料は要求されていない。



ビオフードの概要説明



ヨーグルト等製品紹介



工場内見学の様子



充てん作業



ラボで検査に使う製品



搬送用トラックの前で

4.6 ケニアミートコミッション

訪問先： ケニアミートコミッション	日付：2016 年 2 月 10 日
住所： KMC Headquarters Athi River, Off Mombasa Road, Nairobi	
担当者名： Mr. Joseph Learamo (Managing Commissioner)	ミッション参加人数：23 名
<p>概要</p> <p>(Mr. Learamo) KMC は半官半民組織であり、1950 年に植民地時代の英政府により開始された。処理量ではケニア最大手。ハラール要件に対応した食肉処理を行っており、牛の他山羊等も取り扱っている。輸出も行っている。付加価値化加工、ペットフード用の骨粉、ソーセージ等の製造も行っている。フレッシュカットは国内市場をターゲットとしており、国内スーパーでは Uchumi に出荷している。学校・政府関係機関・軍などにも製品を販売している。自前で店舗を開くことも検討している。KMC は 2020 年には民営化される予定。</p> <p>政府検査官による検査の後選別を行う。枝肉は牛の年齢・肉の柔らかさ・脂肪分等各要件に基づき、6 段階に選別される。グレードに基づき、0-4℃に保った冷蔵室に保管される。マーケットに行く前に 12 時間程度保管し、翌日出荷される。一部冷凍・プライマルカットされる。</p> <p>KMC は品質のよい食肉サービスの提供、家畜生産の振興、食の安全の実現等を目指している。KMC の新戦略では、既に 60 年以上使用されている老朽化した機械類・工場の改修、塩水の影響で長年使用されていないモンバサ工場の立て直し・近代化を掲げている。官民連携でこの計画を進めたく、入札にはトルコ・豪州・ニュージーランド等の企業が参加した。現在の施設では様々な間接費が発生している。例えばコールドチェーンでは一部の冷蔵室のみ作動させることができずエネルギー効率が悪い。またアンモニアの漏出がみられる。施設内のボイラーも非効率。</p> <p>缶入りコーンビーフ製品の需要はケニア・ウガンダ軍隊等を始め非常に大きい。缶は現地調達が難しく、ケニアは南アから輸入している（ヨハネスブルク→モンバサルート）。また食肉は、UAE ではパキスタンやインド、冷凍品ではブラジルから多く輸入している。ケニアでは牛の肥育施設のための土地は十分にあり、牧草・水のみで育てたオーガニックミートを提供している。これは UAE を始めとする国の需要が高い。KMC では 5 か年の戦略的計画を定めており、政府及び民間企業からの投資を促している。</p> <p>(池淵審議官) ケニアの市場は急成長しており、食肉バリューチェーンの構築において官民で協力し</p>	

ていきたい。

質疑応答

（Q）PPP の内容について具体的に教えてほしい。また、収益・従業員数は？

（A）工場近代化のための投資（計画）額は 18 億 Ksh。KMC 全体資産は 68 億 Ksh。従業員は 450 人だが、300 従業員に減らす意向。PPP の取り組みは、KMC の投資計画に基づいて企業提案により作られるので具体的にこれというものがある訳ではない。PPP の実施により、現在年間 3 万頭の取扱いキャパシティを 210 万頭以上まで引き上げたい。ケニアの食肉の強みとしてオーガニックミートが挙げられ、UAE 市場では 2 千万ドル規模の KMC 買収計画があったが、要求される量を供給できないのが現状。他国も関心を示している。効率的な技術・品質の良い食肉・食肉処理場が必要とされている。また、缶入りコーンビーフ製品では、パートナー企業を探しており、連携により現状では非常に高い製造コストの低下を目指している。また PPP では副産物の製造への利用も可能である。飼料 (pet meal) 原料はあるが全て南アから輸入している。現状では、手作業で動物の皮をはいており、これは国際的市場では受け入れられない。動物の角は他に使えずただ保管している。

（Q）なぜ UAE はケニアの肉に関心があるのか。

（A）牧草仕上げ、オーガニックで柔らかく甘いという特徴があるため。

（Q）エチオピアとも食肉市場で競争があるか。

（A）あるかもしれないが、KMC は東部・中部・北部アフリカでも先駆的存在であり、ボツワナ等では 1991 年になってようやく KMC に習う企業が出てきた。

（Q）食肉処理ライン（Slaughter line）には何人配置されている（配置できる）か。

（A）現在のキャパシティでは、一日千頭の家畜、2,500 頭の小動物を処理でき、その場合 150 人。非常に多いが、これはラインが完全には機械化されていないため。また現状では実際の処理量は 400 頭程度。

（Q）冷凍施設は何を使用しているか。

（A）アンモニア液体を用いたトンネルフリーザー。



KMC 施設の様子



加工工場内



カットの工程



ハンバーグ等の加工製品も製造



KMC とのディスカッション



コーンビーフ製品用の資材にもニーズがある

4.7 ムエア（JICA プロジェクトサイト等）

訪問先： ムエア	日付：2016年2月12日
場所：Rice MAPP プロジェクトサイト等	
<p>担当者名：</p> <ul style="list-style-type: none"> ① Mr. Akio Goto (Rice MAPP) ② Hon. P. Ngundo Warui (County Executive/ Minister, County Government of Kirinyaga) 等 ③ Justin Asiachi (Group Operation & Technical, Kenya Horticultural Exporters (1977) Ltd) ④ C.N. Kaburu(Mkombozi) (Director,NICE RICE MILLERS LTD/NICE Digital HOTEL) ⑤ Teresia Migua (Business Growth & Development Manager, EQUITY Bank)、Anthony Waweru (Mwea Rice Growers Multipurpose Cooperative society Ltd.)、Mauricius Mutugi (Chairman, Mwea Irrigation Water Users Association) 	<p>ミッション参加人数：24名</p>

概要

Rice MAPP プロジェクト現場見学

(Mr. Goto) Rice MAPP では、肥料のテストを行っており、異なるタイミングに肥料を投入して収穫量の違いを調査する。肥料は豊田通商、バイエル、アミランのもの等。企業にとってはお金をかけずテストできる一方、Rice MAPP では肥料のタイプ・投入時期・量の調査結果を農家の収量向上に活かすことを目的としている。

肥料は、先進的な農家では牛の Cow dough や堆肥を使用しているが、オーガニック肥料というわけではない。オーガニック肥料の供給も十分ではないのが現状。コメの品種では、ハイブリッド米は生産性が高い。大半の農家はアロマ付きのバスマティ米を販売用に栽培している。自家消費用にはより安いものや輸入米とバスマティ米を混ぜたもの等が出回っている。ムエアはコメの一大生産地で、生産量はケニア全体の 4 割に上る。ケニアではピショリ米のブランド名で比較的高価なものとして販売されている。

課題は、生産高と肥料。マーケティング方法についても検討している。Tillage を作らなくとも、栄養素としてふすま堆肥をのせるだけでヘクタールあたり 7.4 トンを記録した。通常農家の平均は 5.5 トン/ヘクタール。現状では一区画 20 人もの人に関わっており効率的な生産形態ではない。

これまで、500 人以上がムエアを訪れ、研修に参加した。今後 3 年以内に千人に研修を受けてもらい、Fellow farmers を育成する計画。ムエアでコメ生産を行う商業的農家は、上手くいくやり方を試してみる姿勢を持っているため、こうした農家を中核とし、その他農家の先導役に充てる。

ラトゥーン（ヒコバエ）の方法はまだ確立していないが、肥料のタイプやトリムカットによって、少量の肥料を適切に与えればヘクタールあたり 4 トン程度生産が可能と分かった。バスマティ米はラトゥーンに適している。また、ラトゥーンで栽培されたコメの品質は、通常農家が使用するナイトロジェンにポタシウムを加えると品質は悪くなく生産高も上がることが判明した。

またムエア地区では水不足のため節水灌漑を進めており、田植え後に水を入れない期間を作ることを農家で決め事とし、節水した余剰分を多く農家に供給する仕組みを作っている。

なお、RiceMAPP プロジェクトにはケニアのメディアからも高い関心が寄せられ、後日記事も掲載された（添付資料参照）。

キリニャガ郡関係者等との会合

（山名在ケニア日本大使館一等書記官）日本からの代表団長を紹介したい。

（池淵審議官）ケニアと日本で協力し、FVC の構築に努めたい。特にムエアはコメの最大生産地であり、コメに関するバリューチェーンにおいて連携し、ナイロビ等大都市や他国への輸出に向けたルートを作っていきたい。ケニア・日本の省庁間でも今後協力を続けたい。

（キリニャガ郡）日本からの代表団を歓迎する。また節水農業やダム建設等これまでの日本の支援に感謝する。今後も協力していきたい。キリニャガ郡の強みは、コメ・酪農・園芸作物・コーヒーや茶等の原料へのアクセスが豊富なのが挙げられる。投資機会としては、乳業、サヤマメ、バナナの付加価値化、マカダミア加工、サツマイモやキャッサバ等根菜類、トマト、茶の付加価値化、魚用飼料の製造・水産養殖、農産品貿易。その他、インフラ、ファイナンス、水資源等グリーンエネルギーや廃棄物処理、協同組合の機能強化等。こうした分野を中心に、民間投資を必要としている。

Kenya Horticultural Exporters (KHE)施設見学

- ・ 40 年前に創業。ベビーコーン、ブロッコリー、サヤマメ、ハス品種のアボカド等を取り扱っている。最近ではラズベリーを始めた。
- ・ 製品は航空貨物として 8 割程度が EU 市場、残りは中東・南ア等に出荷される。週 120~150 トン程度を輸出しており、今後は週 200~220 トンを目指している。
- ・ かつては国内市場向けが多かった。輸出が多くなった背景には、国内市場の需要が十分でないことと、輸出市場向けの方が高い価格で販売できることがある。

- ・ 農場から配送された野菜等は **5-7°C** で保管される。不必要な部分をカットし、包装パックに入れ、重量を計り、封をする。
- ・ 従業員は、清掃・選別・カット・包装等役割ごとに異なる色の制服を着用している。
- ・ 直接雇用は **200 人**。夜勤従業員は **130 人**、**24 時間**稼働させている。**8 時間**ごとのシフト制。人材は得るのは容易だが、失うのも簡単。従業員の定着率が悪かったが、昨年後半より **10 キロ**以上処理した場合には、追加で **1 パッケージ**ごとに **10Ksh** のボーナスを出すことにしたところ、人員状況は改善した。
- ・ 製品はラベルで管理され、全て農場までトレースが可能。調達先は契約農家と、一部自社農場。ナイバシャ、エンブ等から仕入れている。調達先農場には定期的に訪問し、生産技術・農薬使用等について指導している。品質は農場で一旦チェックし、さらに加工の過程で選別する。品質が満たない野菜については農家に実際に見せながら理由を説明するため保管している。
- ・ 収穫後、最大 **4 日後**には **EU** のスーパーマーケットに陳列される。英ウェイトローズにも出荷している。
- ・ 課題としては、食品安全の確保や、国やスーパーマーケットにより異なる食品基準に対応することが挙げられる。基準は英だけでも **5~6** 存在しており、多すぎる。他には、農薬等の適切な使用、競争の激しい **EU 市場**、気候変動等の課題もある。

Nice Rice Millers 施設見学

- ・ **JICA** や日本政府のこれまでの支援に感謝する。
- ・ **Nice Rice Millers** は **5 年前**から操業。一日の処理量は **70 トン**。ムエア産のコメの約 **6 割**は同社が精米しており、コメ市場をけん引している。またコミュニティの活性化にも役立っている。
- ・ **Nice Rice Millers** で精米を行うことを条件に、地域住民に倉庫を無料で貸し出している。精米サービスは比較的低価格（キロ当たり **3Ksh**）で提供。
- ・ 精米所に隣接するスペースでは多くの女性が、農家から購入したコメを精米して販売している。精米はキロあたり約 **105Ksh/110Ksh**（時期によって **120Ksh**）で販売している。
- ・ コメの精米機械は中国産を使用しているが、期待していたよりもエネルギー効率が良くない。より性能のよい機械を必要としている。現状では、動物飼料用のぬかを作っているが、機械があればかす（cake）を作ることが可能。
- ・ より小規模精米業者向けに、小型の色選別・格付け・乾燥・包装機械等に需要がある。昨年などはエルニーニョの影響で降雨量が多く、乾燥が難しかった。適切な乾燥ができないと汚染の問題が懸念されるため倉庫が必要。また温度・湿度を管理し必要な分だけ精製できるようにサイロがあるとよい。
- ・ 過去に住民騒動が起きて市場が自由化され、ムエア地区では精米業者は増えている。ただし生産段階で肥料を安く調達できないと、パキスタンからの輸入米には太刀打ちできない。地元の人では、比較的高価なピシヨリ米とパキスタン米を混ぜて販売・食していることも多い。

なお、Nice Rice Millers ではケニアのメディアによる取材も行われ、多くの地元住民が詰めかけた。

Nice Rice Millers 質疑応答

（Q）なぜ日本の支援はムエアに向けられているのか。

（A）日本はコメ作りを支援しており、ムエアはコメの一大生産地。**JICA** はインフラ関連に力を入れている。当ミッションに参加している日本企業からの投資も進むと良い。

（Q）インフラとは特に何を指しているか。

（A）道路整備。農業生産にとって道路は非常に重要である。

（Q）日本からの投資はどういったものか。

（A）**1980 年**以降日本政府はムエア地区に支援を行っている。また **Rice MAPP** ではコメの収量を上げ、農家所得向上を目的とした活動を行っている。

（Q）多くの日本企業が投資機会に関心を持っているが **Nice Rice Miller** としてコメントは。

（A）日本の企業はよく来てくれた。製品の付加価値化が重要であり、**JICA** がムエア地区に機械を提供し

てくれると有り難い。コメ以外にこの地域では、じゃがいも、トマト、豆類、マンゴー等の付加価値化の余地がある。Nice Rice Millers と連携することで農家が受益する。またこの地域に農薬の生産工場があると、輸入に頼る現状を変えられる。

総括ミーティング

(Equity 銀行, Ms. Migua) 日本代表団の訪問に感謝する。Equity 銀行では鶏肉、トラクター、コメ、園芸作物等様々な品目を対象に融資を行っている。農民が作物の収穫・マーケティングまで十分に組みめるよう柔軟な返済システムを採っている。ムエア地区ではコメ関連の融資が多いが返済は順調で未払いは数%未満。

(ムエアコメ生産者組合, Mr. Waweru) 農家に対して融資や農業投入物の提供を行い、生産・加工・マーケティング等の支援を行う。機械化の必要性から、収穫機が3年前に導入された。安定した品質の確保、収穫後処理技術、水が課題であり、日本関係者との連携を期待する。

(ムエア灌漑水使用者協会, Mr. Mutugi) 農家の連帯強化に努めており、水管理等の指導を行っていた。JICA の Rice MAPP によって小規模農家は大きな恩恵を受けており、今後も Rice MAPP の継続、節水コメ栽培の実施を期待している。水不足は今年も問題となっている。

(Nice Rice Millers, Mr. Kaburu) 改めて訪問を歓迎する。機械と肥料の2つの分野で特にニーズがある。もみ殻の活用も検討できる。次回の訪問を期待している、また私たちの日本への訪問も実現してほしい。

(池淵審議官) コメ最大の生産地であるムエアへの訪問が実現し嬉しい。コメのバリューチェーンの構築のため、可能な連携を探っていききたい。



Rice MAPP 事務所にて



プロジェクト試験場



節水技術指導に関する説明



視察の様子



池淵審議官による挨拶



キリニャガ郡関係者との会合



KHE に関する説明の様子



KHE 工場内



パックされた商品



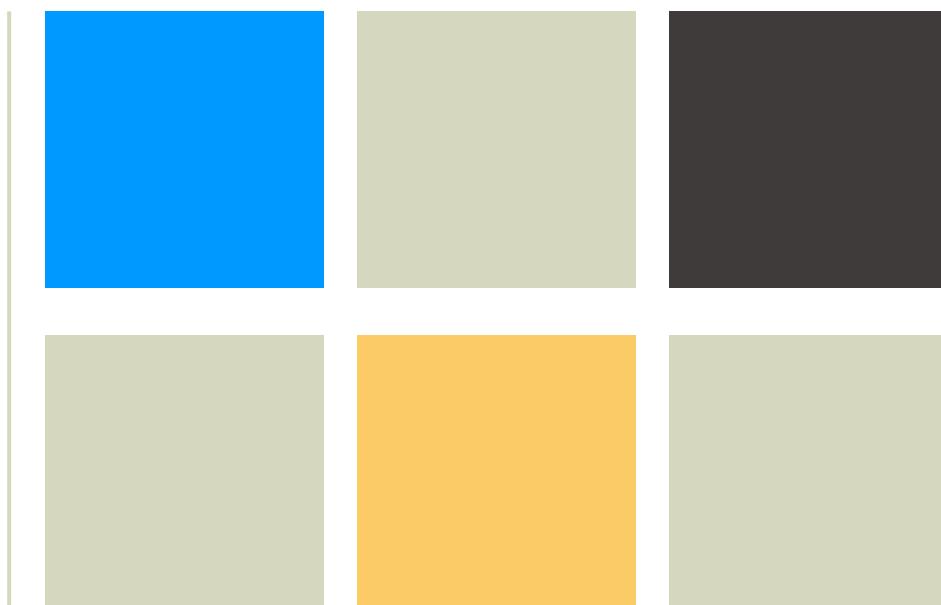
英 Waitrose 向け最終商品



精米所内の案内



取材を受ける池淵審議官ら



PROMOTING THE DEVELOPMENT OF FOOD VALUE CHAIN IN AFRICA 2015

Part II Joint Public-Private Mission to Kenya

March 2016

Promar Consulting

TABLE OF CONTENTS

1. OVERALL SCHEDULE.....	2-1
2. POLICY DIALOGUE	2-2
2.1 Summary of the Policy Dialogue	2-2
2.2 Program and Discussion Details.....	2-3
3. WORKSHOP	2-7
3.1 Summary of the Workshop	2-7
3.2 Program	2-8
3.3 Workshop Questionnaire Results.....	2-9
4. JOINT PUBLIC PRIVATE MISSION.....	2-10
4.1 TOYOTA TSUSHO	2-10
4.2 JETRO • TORIDOLL	2-12
4.3 KEPHIS.....	2-13
4.4 NAKUMATT	2-14
4.5 BIO FOOD PRODUCTS	2-15
4.6 KENYA MEAT COMMISSION	2-16
4.7 MWEA (JICA Project Site).....	2-17

1. OVERALL SCHEDULE

	Day1	Day2	Day3	Day4	Day5
	08-Feb	09-Feb	10-Feb	11-Feb	12-Feb
8:00	(14:45 Arrival at Nairobi Airport)	8:00 Depart from Hotel	8:00 Depart from Hotel	7:00 Depart from Hotel	7:00 Depart from Hotel
8:30				8:00 Registration 8:30-12:50 Workshop	
9:00					
9:30		9:30-11:30 Toyota Kenya Academy	9:30-10:30 Nakumatt Mr. Thiagarajan Ramamurthy, Regional Director, Strategy and Operations		9:30-10:10 RiceMAPP Office
10:00					10:10-14:00 Visit • Experimental farm field • Core farmer's farm field • KHE (Kenya Horticulture Exports LTD) • Nice Rice Millers Factory and Local Market
10:30			10:30-11:30 Move to Bio Foods		
11:00					
11:30		11:30-12:30 Move to Toridoll	11:30-13:30 Bio Foods Mr. Binoy Zachariah, Managing Director		
12:00					
12:30		12:30-13:15 Lunch at Toridoll		12:50-14:00 Lunch	
13:00		13:15 Move to JETRO (by foot)			
13:30		13:30-14:30 JETRO/Toridoll	13:30-15:00 Move to Kenya Meat Commission		
14:00				14:00-17:00 Policy Dialogue	14:00-15:30 Lunch at (Nice Digital City Conference Room)
14:30		14:30-15:30 Move to KEPHIS	15:00-16:30 Kenya Meat Commission Mr. Joseph Learamo, Managing Commissioner		15:30 Move to Nairobi
15:00					
15:30		15:30-17:00 Kenya Plant Health Inspectorate Service (KEPHIS)(1.5h)	16:30-18:30 Move to Nairobi centre		
16:00			Car no1: Back to Hotel		
16:30			Car no2: Visit Nakumatt Lifestyle		
17:00	17:00-18:00	17:00-18:30 Move to Hotel			
17:30	Briefing session @ Heron Hotel			17:30 Move to Japanese Ambassador's Residence	17:30 Breakup at the Hotel
18:00	18:00-19:00 Move to Cheka				(18:00 Depart hotel for airport)
18:30		18:30 Breakup	18:30 Car 1: Breakup 18:30-19:30 Car 2: Visit Nakumatt Lifestyle	18:30 Dinner at the Japanese Ambassador's Residence	
19:00	19:00-21:30				
19:30	Networking Dinner @ Cheka		19:30-20:00 Car2 Breakup	20:30 Move to Hotel and Breakup	

2. POLICY DIALOGUE

A bilateral policy dialogue titled “Kenya-Japan Agricultural Cooperation Dialogue-Enhancement of Public-Private Partnership (PPP) on the Food Value Chains in Kenya-“ was held on February 11th, 2016. The policy dialogue was attended by 61 people including the Japanese and Kenyan government officials, private companies and related organizations and discussion was held regarding developing food value chains in Kenya. This chapter provides a summary of the policy dialogue, program, overview of the presentations and the minutes of discussion.

2.1 Summary of the Policy Dialogue

Summary

Place: Toyota Kenya Academy

Date: February 11th, 14:00-17:00

No. of participants: 61

The presentation from the Kenyan government showed the overview of the agriculture in Kenya and the relevant government activities. It also explained the current situations and challenges after the enforcement of the new constitution in 2010, and the areas that the government will promote. High priorities were given especially to dairy and fishery industries for value addition. The Kenyan government expressed the intention to continue collaborations with the private sector to realize Vision 2030.

The Japanese government explained its actions that were advocated in the previous TICADs and the three pillars that the MAFF is promoting for the next TICAD. It emphasized the importance of establishing food value chains and the roles and future partnerships that the Japanese government and the private sector will make, especially in Kenya as an ideal business hub in Eastern Africa. It also mentioned that the project for improving nutritional status and efforts to tackle climate change is important.

In the discussion session, the Kenyan government promised to send a proposal in the following week explaining possible sectors for collaboration based on internal discussions. The Japanese government agreed on this suggestion and proposed to hold a policy dialogue basically once a year, and one between June and September in 2017. The Kenyan government accepted this proposed schedule. The Japanese government is committed to send the propositions with letters and asked the Kenyan side to include the response in writing. The Kenyan government accepted this point and requested to have meeting(s) for TICAD VI.

In the Q&A session, participants raised questions on the possible Public-Private Partnerships that the Japanese government has in mind and on the comprehensive strategies to bring synergies from the three pillars for TICAD VI. From the Kenyan government, there was a suggestion to utilize training centers established in the country as well as a request for the Japanese government to reflect opinions from the Kenyan side for the areas of future collaborations.

2.2 Program and Discussion Details

Program

“Kenya-Japan Agricultural Cooperation Dialogue-Enhancement of Public-Private Partnership (PPP) on the Food Value Chains in Kenya-“

14:00-14:20	Opening Remarks [Kenya Lead] by Kenya(Ms. Ann A. Onyango, MBS Director, State Department of Agriculture, MOALF) by Japan (Mr. Mikio Mori, Deputy Ambassador) -Introduction of participants
14:20-14:25	Adoption of agenda [Kenya Lead]
14:25-14:55	Status of Agriculture and Food sector in Kenya [Kenya Lead] (Ms. Ann A. Onyango, MBS Director, State Department of Agriculture, MOALF)
14:55-15:25	Presentation by MAFF [Japan Lead] (Mr. Ikefuchi) MAFF'S idea for TICAD VI – we have 3 pillars for TICAD VI Promoting development of food value chains Nutrition Improvement Strengthening resilience for climate change in Agriculture Sector
15:25-15:40	Coffee Break
15:40-16:05	Presentation by JICA & JETRO [Japan Lead] -JICA (Japan International Cooperation Agency) -JETRO (Japan External Trade Organization)
16:05-16:45	Proposed Area of Collaboration by MOALF [Kenya Lead] (Director of Policy, MOALF) [DISCUSSION SESSION]
16:45-16:50	Way Forward [Kenya Lead] (Director of Agricultural Engineering Services, MOALF)
16:50-17:00	Closing Remarks [Kenya Lead] -Remarks by Japan (Mr. Ikefuchi) by Kenya (Director of Crops, SDA,MOALF)

Discussion Session

Proposed Areas of Collaboration

(Ms. Onyango) We have had consultation among us, and although there are many areas which we had presentations, and in which we are already collaborating, the Kenyan delegation is on the opinion that we need to have a bit of time to consult further, and further also with our principles, so that we agree within the coming week on the areas of collaboration. We know we have done very well in rice, in mechanization, in horticulture, and a lot in capacity building, but I believe that there are new areas that are coming up in other sub-sectors like fisheries and livestock, and I believe we need to bring our common thinking, so we also make our principles agree with us, and then we can submit that to the Japanese team. In the area of value chain development, we already have done quite a bit of work together with JICA and the Japanese Government with the assistance from Japan, the area of cottage industry is the area we would really like to explore just in addition to whatever work that we have been doing, but I think overall what we have agreed is that we will need to meet and have a comprehensive paper then we can submit within the coming week. We will have that meeting by next week. So that we are able to submit it to the principle secretaries and the cabinet secretary, and if they have an agreement, then we can be able to submit it further.

(Mr. Ikefuchi) I agree with your proposal, so I am waiting for the return proposal next week. We would like to collaborate in various areas, including developing food value chain, thank you.

(Ms. Onyango) Thank you very much. Probably in addition to what we have already discussed, since this meeting generally was enhancing public private partnership, we do feel that in such a meeting that we will have next week, we will include Kenyan private sector as well, the representatives, because I know that they will be interested also in partnering with the Japanese private sector. They are very vibrant, and in this area is where the agriculture producers are also included. So we will include our private sector, stakeholders in that discussion, and come up with a very comprehensive presentation for discussions. Thank you very much for accepting our proposal, and we pledge to have this proposal by the end of next week. Thank you very much. The Director for Fisheries would like to make one comment.

(Kenya, Director for Fisheries) Good afternoon. I just want to say that in the document we are going to give next week, especially on issues of fisheries, the value chain is connected to the document presented to the Government of Japan. Mr. Yuki Yamana and the Deputy Ambassador are aware of the document. There is a value chain on the migratorian species, like the sharks, the tuna, the whales, so you can develop value chains around those migratorian species. Of course, there are issues on the fish ports, in Lamu, Shimoni and Mombasa. So that you can see the potential of various value chains, which come up with industry of growth. And of course, in the document itself we are talking about value chains in aquaculture environment, especially in issues of value addition like fish processing. In Turkana lake we want to introduce value chains around the Nile perch fishery on Turkana, and issues of international Nile perch Center so we can also study the issues of the Nile perch, so we can tackle with the declining stocks in the lake.

(Ms. Onyango) Thank you very much for the comment. We also have a contribution from the engineer Njogu who presented this morning.

(Mr. Njogu) Thank you very much Madam. Mine is an observation I have seen on the Japanese products, and maybe it is a challenge especially for JETRO. Accessing Japanese products in the Kenyan market is not quite easy. I can give you an example. Japanese have been entering motorcycles in this country a very

long time ago. But if you want to buy a Yamaha motorcycle, you can only buy it from Toyota Kenya. Just after Japan, China came with their motorcycles and you can access these motorcycles from every small market, every small shop in this country. Similarly Brazil is coming up. I am saying this with a little of passion, because we are promoting the working tractors in Mwea, and the brand is Yanmar, but again, when the farmer want to get a Yanmar, we have no solution, no farmer can buy a Yanmar. Similarly, we are promoting the used Kubota combined harvesters, but even as it is today now, you cannot buy a Kubota combined harvester in Kenya. So what I wanted to say in short is that I think it is quite complicated for accessing Japanese Technology, you have to structure your work in order to obtain it from some single source of companies. That is quite complicated for business. I wish, even if we look at the private sector coming in, we can also look at the private-private sector coming in, so that the previous sectors do not have to set companies in Kenya, but you can also partner with small Kenyan companies which are upcoming so they can actually access the Japanese products. I wish this forum is expanding so that we can even see young men setting up businesses to partner with big companies of Japan to be the engines of Japan companies, so that more and more people can access Japanese technology.

(Ms. Onyango) So you are hearing the sentiments that have been expressed, the Kenyan delegation value the Japanese quality, but accessing it is very, very difficult. So, I think that is a thought for the private sector to carry as the reflect on how we are going to strengthen our collaboration.

Way Forward

(Ms. Onyango) I believe we have already come to some agreement on the way forward in terms of agree that the Kenyan team will have further consultations with their principles, and be able to submit a written proposal on the areas that we would like to propose for collaboration, particularly emphasizing on the value chain development, the various value chains that we think we can benefit from both countries. I think that is a major way forward which is going to determine how we move. Let me say that I believe this is not the only activity towards TICAD VI, but I want to believe that we are going to have a number of few consultations even if not a major bilateral like this, we are fortunate we have Dr. Murakami in our offices, and now know we can consult him and reach to you anytime that we need to reach out, so we are going to seek his guidance quite a lot in terms of the way you would like us to put the structure, the proposal for the Japanese delegation, and I believe really that that is the one major way forward that we want to capture today, that we will meet and come up with this proposal for future and further collaboration. Thank you.

(Mr. Ikefuchi) Thank you very much for your comment. I would like to propose regarding this dialogue, how often this will be held, and where will be the place to hold it. Japan would like to hold this dialogue basically every year, and the place would be basically Kenya. Next dialogue would be from June to September of next year, 2017. I would like to know if the details will be coordinated well. If you like it, please answer to my proposal within your return proposal on the collaborating areas that you will submit next coming week. Is that ok for you?

(Ms. Onyango) Yes, and I believe I speak on behalf of my colleagues that we accept, but I was saying is that towards the TICAD VI we need to meet maybe once or twice. But the major dialogue, as you have said, is once every year. But you see, we have a special event in TICAD VI, so we need at least to have, maybe not a wide dialogue, but some meetings towards the TICAD VI, so that we agree on what is going to be upcoming.

(Mr. Ikefuchi) I will submit a detailed proposal on what I said.

(Ms. Onyango) Thank you very much, we accept.

Closing Remarks

(Ms. Onyango) So I do believe we have come to a consensus, and I look forward to further consultations. I have been reminded that we are coming to the final closing session, and on behalf of the Kenyan team, I want to take this opportunity to thank you for a very active and participative in the dialogue, we have been really be able to have presentations during the morning from the private sector, we have had a few presentations from the Kenyan side also. I really would have appreciated more of the Kenyan private sector to present, but we were not able to get a response from them and I apologize for that. But all in all I believe, and you will agree with me, that it has been a very, very fruitful day, the exposure has been extremely useful, and I believe all of us as we go back to our stations, we have a lot to digest, a lot to reflect, and a lot to bring back to any future discussions. We have discussed a very wide range of issues, the focal point of course has been the enhancement of private public partnership on food value chain development, and I do believe that this is the conversation we should continue having as we build up the momentum towards the conference, and I believe that my colleagues are also very satisfied with this meeting that we have had today, and we look forward to further collaboration. We feel very gratified that Kenya has been chosen as a focal point in the region for the many programs that we implement together, and we want to express our gratitude on behalf of our principals who were not able to be with us today, they have truly missed a very satisfying discussion that we have had. They send their apologies and I believe in any future discussions they will join us. So, as you continue with your tour here, I wish you really a very enjoyable stay, the weather is not always like this this time, this is the result of the climate change that we talked about, so it is normally quite sunny. But again, like in African tradition, we say rain is a blessing, so your visit is truly blessed. Thank you very much. I now invite Mr. Ikefuchi to also say a word or two in closing.

(Mr. Ikefuchi) Thank you very much. Firstly, I would like to thank everyone for taking time of your busy schedule to attend this dialogue. I am glad that we exchanged opinions freely, and we had a very meaningful time. There were very very interesting and useful opinions for the development of food value chain in Kenya. We have just few minutes left, there is one thing I would like to tell you before closing. I feel very strongly that Kenya is our best and ideal partner through today's workshop and dialogue. We look forward to many years of friendly contact, and exchange including economic exchange, and exchange of persons. From today new step forward development of food value chain with dynamic Kenya has begun. I would like to conclude by wishing Kenya a prosperous future and happiness at good business to all those present here. I will see you at TICAD VI. Thank you very much.

3. WORKSHOP

A workshop titled “Promotion of Market-Oriented Agriculture and Food industry” was held on February 11th, 2016 in Nairobi, Kenya and lively discussion was held regarding efforts made by both Japanese and Kenyan sides in the agriculture/food and related industries, Japanese business activities in Kenya and areas of interest, as well as possible future cooperation between the both sides. This chapter provides a summary of the workshop, program, presentations, minutes of discussion and the results of the questionnaire.

3.1 Summary of the Workshop

Place: Toyota Kenya Academy

Date: February 11th, 8:00 -14:00

No. of participants: 104

Many Japanese and Kenyan companies as well as the government agencies attended the workshop. At the workshop the Japanese government explained the TICAD VI to be held in coming August and its interests in helping establish food value chains in Kenya. The Kenyan government presented the possible investment opportunities and the business environment, and challenges in food value chains. In the first session the overview, future activities and challenges identified were explained regarding the projects that the Japanese and Kenyan governments are collaborating with. In the second session, Japanese private companies made presentations on their business and interests in Kenyan food value chains. Questions were raised about the sector priorities while comments were given from the Kenyan side to expect further collaborations in the areas such as rice and fisheries. The workshop was attended by 7 people from the local media, and interviews were conducted with the speakers after the sessions.

3.2 Program

“Workshop on Promotion of Market-Oriented Agriculture and Food industry”

8:00-8:30	Registration
8:30-8:40	Opening Remarks by Japan (Ambassador, H.E. Tatsushi Terada)
8:40-8:50	Keynote speech by Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries of the Government of Japan (MAFF) (Mr. Masakazu Ikefuchi, Deputy Director-General, International Affairs, Minister's Secretariat, MAFF) (Keynote speech by Ministry of Industry, Investment and Trade)
8:50-9:00	Keynote speech by Ministry of Agriculture, livestock & Fisheries (MOALF) (Prof. Micheni Japhet Ntiba, PhD, CBS, Principal Secretary, State department of Fisheries) Keynote speech by Department of Industry and Enterprise Development (Mr. Julius Korir, Principal Secretary) Keynote speech by Department of Commerce and Trade (Dr. Chris Kiptoo)
9:00-9:30	<u>Session 1 - Kenya Part</u> 1. Rice MAPP, 2. SHEP PLUS, 3. PEGRES
9:30-9:45	Questions and Answers for Session 1
9:45-10:55	<u>Session 2 - Japan Part (Japanese private sector)</u> 1. TOYOTA TSUSHO CORPORATION, 2. Japan Association for International Collaboration of Agriculture and Forestry(JAICAF) 3. SUNTORY BEVERAGE & FOOD LIMITED 4. MAYEKAWA MFG.CO., LTD 5. Kikkoman Food Products Company 6. WAGO Co., Ltd (Inclusive Business development Programme & Project Evaluation (IMG))
10:55-11:10	Questions and Answers for Session 2
11:10-11:25	Coffee break
11:25-12:25	<u>Session 3 - Kenya Part</u> Representative of Youth and Gender (Ms. Annie Nyaga)
12:25-12:40	Questions and Answers for Session 3
12:40-12:50	Closing Remarks (Mr. Masakazu Ikefuchi, MAFF)
12:50-14:00	Networking Lunch

3.3 Workshop Questionnaire Results

104 people from Kenya and Japan have attended the Workshop on Promotion of Market-Oriented Agriculture and Food Industry. 37 participants responded to the questionnaires. Among them 25 were from the government and its relevant organizations, and 3 from the private companies (details of 9 were unknown). Most of the respondents were Kenyans. The answers were positive in general. Participants evaluated that they were able to understand the activities and interests of the Japanese and Kenyan governments/private companies as well as that they had opportunities of networking with different private companies. On the other hand, some respondents mentioned that time spent for the presentations, discussions/Q&A and networking was too short. The lack of the presentation materials and the absence of the Kenyan private sector were also pointed out.

4. JOINT PUBLIC PRIVATE MISSION

A Joint Public Private Mission from Japan to Kenya was conducted 8th–12th February 2016 in Nairobi Kenya. Some 20 companies and organizations participated in the mission including agribusiness company, beverage manufacturer, cold chain facilities manufacture, distribution company and trade company. This chapter summarizes the presentations and discussions at the companies and organizations visited during the mission as well as the results of the questionnaire.

4.1 TOYOTA TSUSHO

Destination to visit : Toyota Tsusho East Africa, Toyota Academy	Date : February 9,2016
Location : Toyota Business Park, Popo Road, Belle Vue off Msa Road, Nairobi	
Contact persons : Mr. Tatsuya Hirata, Mr. Seiya Okonogi, Mr. Kentaro Yoneda, Mr. Akira Wada	Number of Participants : 30
<p>Q & A</p> <p>(Q) Which stages of value chain is Toyota Tsusho interested?</p> <p>(A) Expansion of the agriculture and food industries is the key for Kenyan development. However, the actual situation shows challenges such as low domestic self-sufficiency rate. Risks for doing business in agriculture are still high. We have just started and would like to learn from other companies.</p> <p>(Q) What kind of activities do you do in the area of environment?</p> <p>(A) We have not taken concrete actions yet but we will work on it.</p> <p>(Q) Do you find farmers who are willing to develop agriculture, even though using fertilizers increases production costs? How much do farmers feel comfortable to pay? How did you approach to expand the company's products?</p> <p>(A) Large-scale farmers take advanced way for agriculture and has high interests in agricultural inputs to improve productivity. Although the number of those farmers is limited, they use fertilizers for 2.5 million hectares of production areas. On the other hand, 70%-75% of the total farmers is small-scale who often cannot buy fertilizers. The central government and local governments have encouraged farmers to form organizations or corporations, and to train lead farmers. International organizations, NGOs and micro finance institutions are also conducting projects for small scale farmers. There appear to be many small-scale farmers who are keen to improve agriculture but the problem is the lack of finance, information and products. We hope to expand our products both to small and large-scale farmers.</p> <p>(Q) I am doing business around the Kenya and Tanzania border areas, and have experienced that application of fertilizer does not lead positive outcome due to the lack of soil analysis. How do you approach to rural farmers and connect the company headquarter level with the field?</p> <p>(A) Mostly fertilizer companies dispatch agricultural engineer to the field, aside from field visits by company staff. Correct usage is important because some fertilization is toxic.</p> <p>Toyota Tsusho is committed to disseminate the products based on the past records of fertilizer usage. In addition, the products are mainly for maize and cannot be used for other crops in a same way. We are currently testing our products with 200 large and small-scale farmers.</p>	

(Q) There are relatively many institutions in Kenya that conduct soil analysis. Our company has used a laboratory in Nairobi to analyze fertilizer for pythrum. I also would like to ask if Toyota Tsusho handles threshing machine and attachments for maize. We are dealing with pest agents for maize and it can be used simply by attaching to threshing machines. Only a few farmers in Tanzania have spreader and there seems to be demand.

(A) There are business opportunities for post-harvest treatment. At present, Chinese machines are mainly used. Regarding soil analysis, Cropnuts and KARLO offer such service, the country has been collecting a large number of samples recently. However, the lack of recommended fertilizer has resulted in the usage of inappropriate products. Toyota Tsusho will approach to large-scale farmers as well as small scale farmers that cannot conduct soil analysis.

(Q) Japanese machine is highly functional but the price tend to be high. What kind of products are in demand in Kenya?

(A) Products with 80-90 hp are mainly used; US maize tractors such as New Holland and John Deer are widely in use. These products are usually made in India or Turkey. Yammar machines are relatively small, and such products are not that common. We hope there would be systems of lending machines to farmer unions. It has been 30 and 40 years since tractors were introduced, and time and trainings are also needed to disseminate small-scale machines. In addition, we will need to differentiate Japanese products compared to other countries'. We believe that the desirable way is to sell agricultural machines to motivated famers who will lend them to other farmers.

The key is efficient logistics from the port as the existing railway is not operated consistently and the cost is high. The Kenyan government attempts to fix of the railway line between Mombasa and Nairobi, but soft management will also be required after development of physical infrastructure. We are looking closely to see the changes in logistics. In addition, storage facilities at an intermediately stage are necessary for post-harvest treatment. Product management including logistics are essential for our business.

It is not easy to source raw materials in Kenya as there basically is no resource. Although oil has been excavated but it is unknown how it can be utilized for agriculture. The Kenyan government is required to take measures to reduce fertilizer costs and make competitive products.

(Q) Does Toyota foundation do activities in other countries?

(A) Only in Kenya at present but we would like to expand them to South Africa.

4.2 JETRO • TORIDOLL

Destination to visit : JETRO / Toridoll	Date : February 9,2016
Location : International House, 4 th Fl. Mama Ngina Street, Nairobi, KENYA	
Contact persons : Mr. Atsuhiko Naoe (Executive Director, JETRO), Mr. Hiroyuki Shimakawa (Director, JETRO), Mr. Masahiro Ikemitsu (Managing Director, Toridoll Kenya Ltd.)	Number of participants : 26
<p>Q & A</p> <p>(Q) How do you source materials and equipment (e.g. raw materials, packaging paper, printing etc.)</p> <p>(A) There is no wholesaler in Kenya and we have to buy directly from each specialty company. Therefore, procurement work requires extra work. Price negotiation is important and we should not believe the initial price offered. We imported some products from Japan in the past, while sourcing products locally if available. It is necessary for us to consider how to differentiate our products from other companies', by using different materials.</p> <p>(Q) Why does Toridoll not do business of noodle products?</p> <p>(A) Because there is no culture of eating noodles. We also considered that chicken was growing fast. As we aimed to expand our business to many stores, we decided to focus on chicken products that are widely consumed by the middle class consumers.</p> <p>(Q) Do you have a Kenyan unique hospitality culture, such as OMOTENASHI in Japan?</p> <p>(A) Kenyans are price sensitive when eating out. Although the middle class is increasing, cheap shops are popular.</p> <p>(Q) Future prospects of the business?</p> <p>(A) We would like to increase the number of stores; however, there is no good location for business. In the future, we are planning to have stores in shopping malls and gas stations. Five or six stores will be set up around urban area. Independent stores are difficult to open because of the lack of infrastructure.</p> <p>(Q) What is the strategies for product promotion and management?</p> <p>(A) Not many promotion companies but many POP companies exist in Kenya. Promotion is active on the internet. As there are many full time workers, we try to make efficient shifts and operation process.</p> <p>(Q) Why does Toridoll not deal with bone less chicken?</p> <p>(A) It's because that bone in chicken is cheaper. If we remove bones by ourselves, the loss rate could be high at 30% but companies tend to remove chicken bones manually.</p> <p>(Q) What are the future prospects of the cafe and croissant business ?</p> <p>(A) The purpose of those products is to increase customers in the morning. Recently, Kenyan people are getting more health-conscious, and we would like to appeal to customers about the fact that we are aware of health and cook carefully.</p> <p>(Q) What kind of Japanese food would be accepted in Kenya?</p> <p>(A) It could be processed food, but the price is the most important issue. We would like to use the Japanese products; however, the price is high and there is no importer. It means we have to handle everything by ourselves.</p>	

4.3 KEPHIS

Destination to visit : Kenya Plant Health Inspectorate Service	Date : February 9, 2016
Location : Plant Inspection Unit Jomo Kenyatta International Airport, P.O. BOX 19164-00501 Nairobi	
Contact persons : Esther Kimani (Ag. Managing Director) Josiah Sianda (Ag. Officer In-charge Plant Inspection Unit, JKIA)	Number of participants : 29
<p>Q & A</p> <p>(Q) Has fumigation facility been used traditionally or does it need to be installed? Market access was a problem in the past due to this problem.</p> <p>(A) Port residue analysis at least is conducted for fruits and vegetables. Fly is one of the problems.</p> <p>(Q) What is the problem regarding water?</p> <p>(A) Heavy metal is a problem around factories. Some places also have issues of salinity.</p> <p>(Q) How do you handle temperature/moisture contents?</p> <p>(A) Chillers in the KEPHIS premise is owned and managed by private companies. KEPHIS only does inspection. Temperatures of the chillers are kept at 4-5°C.</p> <p>(Q) Is inspection certificate needed for coffee samples?</p> <p>(A) Inspection certificate should be accompanied even with samples. Certificate is required for processed products as well as semi-perishable items.</p> <p>(Q) Where are vegetables exported?</p> <p>(A) They are exported mainly to EU. SA, US and Middle East are also the major destinations. There was a problem with air freights but we are now trying to sort it out.</p> <p>(Q) What is the time-frame for clearance of tomato/strawberry seeds?</p> <p>(A) Seeds usually have less problem than other commodities. Pest risk analysis is undertaken. Time frames depend on situations.</p>	

4.4 NAKUMATT

Destination to visit : Nakumatt	Date : February 10, 2016
Location : Road C, Off Enterprise Road	
Contact persons : Mr. Dominic Gasperaj (General Manager-Product Development) , Mr. Rejesh B. Dave (Product Manager) , Mr. Vignesh Ramachandran (Administrator-Marketing)	No of participants : 26
<p>Q & A</p> <p>(Q) What kind of products would you have next for the private label? Do you have an option of making products by yourselves not sourcing through import? How can we help in terms of trading products?</p> <p>(A) Value for Money for our customers is the priority. Any products are welcome; we are working with companies to bring Japanese tuna/mackerel/sardine products with 20-30 feet containers. Products from Thailand/Europe are available already. Products need to compete with the existing ones in price and quality.</p> <p>(Q) Some companies use natural refrigeration technologies to reduce environmental effects. What kind of products are you having?</p> <p>(A) We ask an Italian Company to design shelf and chillers according to the floor layout. Some products are Chinese.</p> <p>(Q) What kind of products would you expand the Blue Label brand?</p> <p>(A) PB provides 32 different categories by each product. We need to establish PB for a wider range of products, although Korean such as Samsung is well-known for TV etc. We believe that PB brand with locally-made products can be expanded to some categories, including smaller home appliances.</p> <p>(Q) Where do you source chicken?</p> <p>(A) We source it from Sigma, which is slaughtering meat according to Halal requirements. About 70% of Nakumatt shops, usually except for those in coastal and western regions, offer chicken. Boneless chicken is needed; however, we presently offer whole chicken only to ensure value for money for consumers. In Uganda we source chicken from Yo Kuku.</p>	

4.5 BIO FOOD PRODUCTS

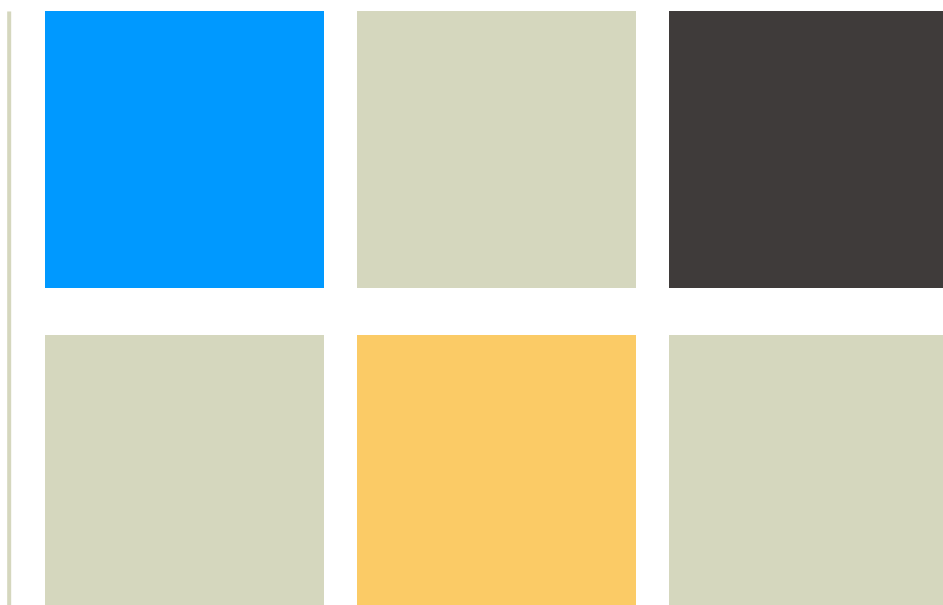
Destination to visit : Bio Food Products Ltd.	Date : February 10, 2016
Location : Off Road C, Industrial Area, after Sameer Industrial Park, Nairobi	
Contact persons : Mr. Binoy Zachariah (Managing Director) Ms. Lea Gasser Khimani (Quality Director)	Number of participants : 24
<p>Q & A</p> <p>(Q) Is the business approach targeting high-income consumers sustainable and feasible?</p> <p>(A) As it is not easy, we will also target middle-income consumers in the near future.</p> <p>(Q) What is the big difference between the products for high-income and middle-income consumers?</p> <p>(A) The difference includes using flavor instead of fruits. Flavor can be selected from either natural or artificial one. Unlike the products for high-end customers, products may not necessarily have constant quality and smooth texture.</p> <p>(Q) How does the company control quality?</p> <p>(A) Protein and fat contents of feed, breeding, refrigeration/hygiene management/efficiency of handling of milk etc. We control the whole cold chain until the milk is delivered to Bio Food.</p> <p>(Q) How is milk stored?</p> <p>(A) The farms have cooling devices. Milk is cooled at three to five degrees immediately and then stored for about two days. Milk is supplied to Bio Food every day. Depending on the farms, it could be once in two days.</p> <p>(Q) How do you manage the production stage? Are there any issue?</p> <p>(A) Kenyan expert(s) is allocated to provide advice to farmers. Good quality feed is difficult to obtain and it is not always used. Contamination of Aflatoxin is also a problem. The biggest challenge, though, is sourcing of raw materials.</p>	

4.6 KENYA MEAT COMMISSION

Destination to visit : Kenya Meat Commission	Date : February 10, 2016
Location : KMC Headquarters Athi River, Off Mombasa Road, Nairobi	
Contact person : Joseph Learamo (Managing Commissioner)	Number of participants : 23
<p>Q & A</p> <p>(Q) Could you tell us more about the PPP, including revenues and number of employees?</p> <p>(A) Investment (plan) is 1.8 billion Ksh for modernizing the plant. KMC's total assets is 6.8 billion. We will cut down the number of employees from 450 to 300. We do not have specific proposals regarding the PPP as it should be based on suggestions from companies. Through the PPP, we would like to increase the handling capacity from 30k to more than 2.1 million cows. Strengths of the Kenyan meat industry is organic meat. UAE market had a plan to acquire KMC at about 20 million dollars; however, our supply capacity was not able to meet demand. Other countries also have interests in KMC. We need efficient technologies, good quality meat and meat processing plants. We are also looking for partner companies for the canned corn beef product to reduce the production costs, which is high at present. PPP can also be applied for manufacturing by-products. We have raw materials for feed (pet meal) but totally depend on imports from South Africa. In addition, animals skin is currently removed by hand, which makes difficult to be accepted by the international markets. The animal horns is not used and just stored at present.</p> <p>(Q) Why UAE is interested in Kenyan meat?</p> <p>(A) Because cows grow up with eating grass and their meat are soft and sweet.</p> <p>(Q) Do you compete with Ethiopia in the meat market?</p> <p>(A) There may be competition; however, KMC is a pioneer in eastern, central and northern Africa. In Botswana, in 1999, some companies started to learn and follow KMC's business.</p> <p>(Q) How many people are allocated to the slaughter line?</p> <p>(A) The current capacity is able to process 1,000 of livestock and 2,500 small animals per day, with 150 people. Because the line has not been mechanized completely, actual processing level is about 400 animals.</p> <p>(Q) What kind of refrigeration facilities do you use?</p> <p>(A) We are using tunnel freezer with ammonia liquid.</p>	

4.7 MWEA (JICA Project Site)

Destination to visit : Mwea	Date : February 12, 2016
Location : several places including Rice MAPP project site	
Contact persons : ① Mr. Akio Goto (Rice MAPP) ② Hon. P. Ngundo Warui (County Executive/ Minister, County Government of Kirinyaga) ③ Justin Asiachi (Group Operation & Technical, Kenya Horticultural Exporters (1977) Ltd) ④ C.N. Kaburu(Mkombozi) (Director,NICE RICE MILLERS LTD/NICE Digital HOTEL) ⑤ Teresia Migua (Business Growth & Development Manager, EQUITY Bank) 、 Anthony Waweru (Mwea Rice Growers Multipurpose Cooperative society Ltd.) 、 Mauricius Mutugi (Chairman, Mwea Irrigation Water Users Association)	Number of participants : 24
Q & A at Nice Rice Millers (Q) Why is Japanese assistance directed to Mwea? (A) Japan has assisted rice production, and Mwea is the biggest production area in Kenya. JICA is focusing on assisting infrastructure. It would be great if the investment from Japanese companies will be promoted. (Q) What do you mean by infrastructure? (A) Improving road conditions. Roads are important for agricultural production. (Q) What kind of assistance has Japan done? (A) The Japanese government has assisted Mwea in different ways since 1980. JICA is supporting farmers' income through the improvement of rice yield. (Q) Do you have any comment on the high interests from the Japanese companies ? (A) We welcome the Japanese delegation. Value addition is important and it would be appreciated if JICA provides machines for that purpose. There is a room for value addition for potato, tomato, beans, mango etc. Community members will receive benefits if the Japanese people support Nice Rice Millers. There is also a need of production facilities for pesticide, which we now rely on imports.	



平成 27 年度 フードバリューチェーン構築推進事業

第三部 添付資料

2016 年 3 月

プロマーコンサルティング



PROMAR CONSULTING

添付資料 / APPENDIX

1. 参加企業リスト
2. 政策対話・ワークショップ・ミッションの発表資料

1. 参加企業リスト

1. ALPHAJIRI LIMITED
2. バイオバーシティインターナショナル
3. IMG
4. JAICAF
5. JEVIC
6. KAI LIMITED
7. キッコーマン食品
8. ヤマトキャピタル
9. ノットグローバル
10. 丸紅
11. 前川製作所
12. 三井物産
13. 日本工営
14. 住友化学
15. サントリー
16. 豊田通商
17. 和郷

2. 政策対話・ワークショップ・官民ミッションの 発表資料