

## 第6章 卸売、小売の現状と問題

### 1. ガーナ

#### (1) ヤム

農家がヤムを販売する際には、仲買人や輸出業者との取引となる。このヤムの取引では一般的に、農民側ではなく、仲買人、卸売業者、輸出業者などが価格交渉力をもっている。

ただし、一部の農家は、組合を組成してヤム販売の際に価格交渉を行っている。キャッサバと異なり一定期間の保存が可能なヤムの場合は、市場において高値で売れそうな時を見計らって販売することも可能である。

#### (2) キャッサバ

農家が生産するキャッサバの販売先には工場と市場がある。農家は通常は高く販売できる卸売業者や現地の消費者などの市場にキャッサバを販売する傾向にある。

ガーナにおけるキャッサバ加工の流れをみると、エンクルマ大統領 (Kwame Nkrumah) の頃にキャッサバ粉、キャッサバスターチなどの増産計画が実施された。また、2005 年前後にコフィー大統領 (John Kufuor) の大統領令により、キャッサバスターチの生産が推奨された。これにより、南部では食品とみなされていたキャッサバが工業用でも注目されるようになった。

キャッサバの加工工場に十分な量のキャッサバが集まらない理由は、加工業者が農家から安くキャッサバを買い叩こうとしていることがある。農家としては加工工場よりも高値で購入してくれる市場の方が儲けが出ることを知っている。

### 2. カメルーン

#### (1) ヤム

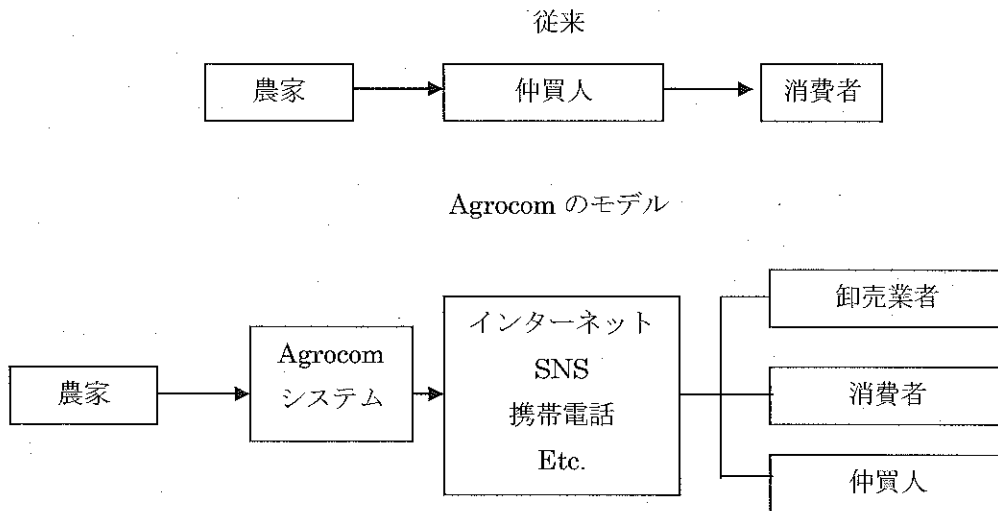
カメルーンのヤムは、卸売市場の仲買人を中心とした卸売組織が各種のヤムの品定めや価格の決定で重要な役割を果たしている。古くから存在する農場や輸送業者とのネットワークにより、彼らがヤムの卸売市場の価格形成で大きな影響力を担っている。

図 34 ドゥアラ中央卸売市場の様子



他方で、最近ではインターネットやソーシャル・ネットワーキング・サービス（SNS）を用いた新たな流通網の形成に乗り出す業者も現れてきている。Agrocom という NGO は、農産品全般の販売希望価格およびバイヤーの買い取り希望価格をインターネット上に掲載して、閲覧者同士のビジネスマッチングを行うサイトのリリースを予定している。カメルーンにおいても旧来の流通経路に変化の兆しが見えてきている。

図 35 カメルーンにおける農産品流通経路



## (2) キャッサバ

カメルーンではキャッサバの生産量よりも消費量が多く、農家が単純加工した後の販路としては、一般消費者、小売や卸売、加工工場などに分かれる。

低い価格で大量にキャッサバ（単純加工品）などを仕入れる必要のある加工工場の場合、十分な量のキャッサバが確保できない状況が生じる。つまり、キャッサバの生産者や生産団体の方に価格決定力がある。キャッサバの増産が進まないかぎり、この問題を解決することは困難である。

図 36 カメルーンのカッサバ供給ルート

