

第4章 現地にて得られた示唆と投資促進のための提案

4.1 政策対話及びワークショップの概要と得られた示唆

4.1.1 政策対話

現地行政機関関係者、国際機関、及びドナー機関を訪問して政策対話を行い、さらに関連する事業者協会を訪問して意見交換を実施した。政策対話（及び意見交換）の実施状況は、以下の表 4-1 に示したとおりである。

表 4-1 政策対話の実施状況

日程	時間	訪問先
2月4日(月)	14:00～15:00	USAID ガーナ事務所
	16:00～16:50	ガーナ国科学産業研究協議会（Council for Scientific and Industrial Research: CSIR）本部
2月5日(火)	09:30～10:30	世界銀行ガーナ事務所
	11:30～12:30	ガーナ投資促進センター （Ghana Investment Promotion Centre: GIPC）
	13:30～14:40	FAO ガーナ事務所
	15:15～16:15	食料農業省 計画監査評価局（Directorate of Policy Planning Monitoring and Evaluation Directorate: PPMED） Agri-business Unit
2月6日(水)	10:00～11:00	JICA ガーナ事務所
	12:15～13:00	食料農業省 作物サービス局
	14:30～15:30	貿易産業省及び国際貿易センター（International Trade Centre: ITC）
2月8日(金)	10:15～11:00	ガーナホテル協会（Ghana Hotels Association）

政策対話においては、本年度の調査内容及び結果について、特に実証調査を中心に説明して意見交換を行うとともに、今後のガーナに対する農業投資促進に向けた議論を行った。政策対話には、農林水産省担当官に同行いただき、さらに実証調査のパートナーである CSIR-FRI から、一部の政策対話については同席を得た。

政策対話においては、今回の調査の目的及び進捗、さらに実証調査における開発製品について日本側より説明を行い、ガーナ側からはおおむね良好な反応が得られた。すなわち、アクラなどの都市部においては、中所得層の増大や、オフィスワークの普及、女性の社会

進出等に伴って家庭において調理に費やせる時間が少なくなっており、ヤムなどイモ類の消費形態を多様化する取組みは現状のニーズにも適合したものである、というコメントが、多くの関係者より寄せられた。

その他に得られた意見、コメントのうち、主要なものを以下に示す。まず、貿易産業省訪問時に、国家戦略である“ヤム国家戦略（Yam Sector Development Strategy）”についての情報を聴取した。同戦略は、民間事業者主導の協議体であり、研究開発に加えてプロモーションやマーケティングまで含めてバリューチェーン全体を包括的に視野に入れ、総合的にヤムに係る産業振興、輸出促進を行うことを目的としているとのことである。さらに、同戦略は、国際連合貿易開発会議（United Nations Conference on Trade and Development: UNCTAD）と世界貿易機関（World Trade Organization: WTO）が共同設立した国際貿易センター（International Trade Centre: ITC）の支援も得ており、政策対話においては同センターのアドバイザー等の同席も得ることができた。ITCは、開発途上国の要請に基づき、開発途上国の輸出振興策の技術的な面につき援助を行う目的で設立されたもので、ガーナにおける同戦略について、バリューチェーン全体を視野に入れた民間セクター振興を主目的として、ナイジェリア・イバダンに本拠がある国際熱帯農業研究所（International Institute of Tropical Agriculture: IITA）などと共同で支援を行っているとのことである。特にその中で、農産物加工技術の比較的発達しているトルコ、ブラジル、及び日本におけるイモ類（特にヤム）の加工産業事例をモデルとしたいと考えており、日本の政府機関など関連ステークホルダーの関与も検討していた。

さらに、食料農業省においても、今後は農民、農業生産者の支援のみではなく、彼らと加工業者などを如何に連携させ、バリューチェーン全体の振興を図るかという視点が重要との認識を有しているようであった。そのために、今後はプロモーションやパッケージングの改良といった要素も肝要であり、また諸外国からの農業投資の促進も重要な要素となるという意見が聴取され、既往の取組みや考え方のみでは不十分との意識を有していた。

以上のように、本調査を実施した段階では、ガーナにおける政策立案関係者全体において、イモ類、特にヤムに関する関心、及びバリューチェーン全体を振興する必要性についての認識が高まっており、本調査の目的意識について、各機関・組織より大きな共感が寄せられた。

なお、政策対話を行った多くの機関において、実証調査における開発製品について、ガーナ国内市場のみではなく輸出市場の開拓・拡大も重要ではないかとの指摘が寄せられた。本調査では、ガーナ国内の中所得層以上を念頭に置いた製品開発を行ったが、元来ガーナにおいてヤムを食する文化があるのは、アクラなど南部ではなく、クマシ以北の地域であること、また西アフリカ域内あるいは欧州・米国の西アフリカ系移民において、一定程度のヤムに対する需要が存在することなどから考えると、今後、西アフリカ域内、欧米諸国の輸出市場拡大を念頭に置いた取組を行うことも、一考に値しよう。

4.1.2 ワークショップ

2013年2月7日（木）、ガーナの首都アクラにおいて、今回実施した実証調査の成果、及び今後の農業投資拡大に向けた提言についての普及・啓発を行うことを目的として、ワークショップを開催した。同ワークショップは、本件調査の結果・提言を同国関係者と幅広く共有するとともに、同分野への投資促進の方策、必要性、可能性について啓発を行うことも念頭に置いたものであった。

ワークショップには、行政関係者、研究者、ドナー、事業関係者など50名程度の参加を得て開催され、まずガーナ側（CSIR-FRI）より実証調査の実施経緯及び結果についての発表がなされ、続いて日本側より今後に向けた提案・提言についての発表がなされた。さらにその後、貿易産業省より、前述のヤム国家戦略の概要についての説明がなされ、最後に農林水産省(日本)より閉会のスピーチがなされた。

ワークショップにおいては、政策対話とは異なった各種意見が聴取できたとともに、参加者相互の意見交換も活発に行われ、情報共有ならびに啓発の目的は十全に達成できたと考える。

参加者からの質問、議論は、CSIR-FRIの発表内容に対して寄せられたものが大半であった。たとえば、今回開発した3種類の製品の貯蔵方法、賞味期限についての質問や、真空パックヤムの科学的メカニズム、さらには各製品を実際に製造する際に必要な設備・機器などの技術的な質問がまず寄せられ、それぞれCSIR-FRIより適切な回答がなされていた。また、特に事業関係者らから寄せられた質問として、実際に当該製品の製造・販売を行うに際しての経営面・経済面での質問があった。たとえば、各製品の製造コストについての詳細や、事業化に際しての初期投資額の見込み、さらには、実際に各製品の製造・販売を行う場合に、CSIR-FRIや政府機関・公的機関から得られる支援の詳細について、積極的に質問が投げかけられていた。議論の中で、事業者らが新たに製品の開発・製造・販売に乗り出すには、やはり何らかの公的な支援がなければ難しいとの意見が出された一方で、最終的には他人依存ではなく自らの責任において事業展開を行うべきとの議論も行われる等、参加者同士の活発な討議が展開された。

その他、今回開発した製品が想定するマーケットとして、ガーナ国内向けを主とするのか、あるいは輸出市場も念頭に置いているのかという政策対話と同様の質問も提示され、ガーナでのヤムの輸出市場拡大に対する関心の高さを再認識することとなった。

4.2 イモ類関連分野振興のための施策の提言

今年度が本調査の最終年度となる。これまで3年間にわたり実施してきた調査研究業務の成果を踏まえ、サブサハラ・アフリカ地域のイモ類に係る投資拡大のための日本としての次なるステップとして、以下の方策が考えられる。

- ・ ヤム国家戦略への貢献・連携促進
- ・ バリューチェーン下流の潜在的ニーズを踏まえた農業・農村開発の実施
- ・ 実証調査成果の垂直・水平展開
- ・ イモ類の収穫技術、加工技術に強みを有する国内中小企業の発掘、投資促進

4.2.1 ヤム国家戦略への貢献・連携促進

第一の方策として、先般ガーナにて立ち上げられた、前述のヤム国家戦略に対して本調査結果のインプットを行い、可能であれば連携を図る（本調査における成果を引き継いでもらう）ことが重要である。同戦略は、既述のようにガーナにおいてヤムの生産・加工・輸出の振興を図るものであるが、この支援を行っている IITA、ITC としては、ガーナのみならず、ナイジェリアなど他のヤム生産国に対しても同様のスキームにてヤムのバリューチェーン振興を行うことを念頭に置いている模様であった。すなわち、同戦略及び支援主体である IITA、ITC に対して本調査の成果をインプットすることで、ガーナのみならず将来的にはヤムを生産する他の西アフリカ諸国に対しても展開されていくことが期待できよう。

ヤム国家戦略は昨年立ち上げられたばかりであり、政策対話を実施した 2013 年 2 月時点では、民間事業者主導で進めていくという方針を除き、具体的な方策は固まっていない状況とのことであった。上述の政策対話、ワークショップにおける関連政府機関、民間事業者らに対する普及・啓発及び意見交換に加えて、改めて本研究成果（特に実証調査の成果）のインプットを行うとともに、パートナーである CSIR-FRI との連携を促進し、高付加価値加工食品開発によるバリューチェーン振興が継続的に実施される運びとなれば理想的である。現時点でも既に CSIR-FRI は同戦略に関与しているようであるが、今回の実証調査結果を踏まえて改めて、これまで培ってきた食品加工技術の活用、実用化に向けた取組みを進めることを期待する。

ただし、CSIR-FRI は基本的に外部（国際機関やドナー、あるいは民間企業など）からのファンドを得て研究開発を行うことが多いことから、同研究所が主体的に活動、関与するためには、ヤム国家戦略の枠組みにおいて研究開発等の目的での資金拠出がなされることが望ましい。だが、同戦略が今後どのような実施体制にて取組みを進めていくか現時点で定まっておらず、CSIR-FRI の関与度合いが不透明である点は、留意しておく必要がある。

また、同戦略を支援している ITC は、上述のように日本におけるイモ類（特にヤム）の加工産業事例をモデルとして、ガーナへの支援策の参考とすることを考えており、日本としての関与を検討していた。このため、日本として何らかの形で関与することができれば、より同戦略との連携を深めていくことが可能となろう。

4.2.2 バリューチェーン下流の潜在的ニーズを踏まえた農業・農村開発の実施

日本が政府開発援助（ODA）にてサブサハラ・アフリカ諸国に対して実施する農業・農

村開発の中で、ヤムの生産に係る技術支援、特にバリューチェーン下流の加工産業における潜在的なニーズを踏まえた支援を行うことが、一方策として考えられる。

今回の実証調査においては、Puna 及び Dente (Punjo とも) という、現時点で消費者に人気ある White Yam 品種、すなわち、生イモの状態で購入・調理することを前提としている品種を使用した。これらの品種は大きさ、形状にばらつきがあり、必ずしも大規模加工を行う際に適しているとは言えない。しかし、現状では加工向けのヤム品種が普及していないしておらず、これらの品種を利用せざるを得ない状況となる。この理由としては、現状でヤムを用いた加工食品がほとんど存在しないため、加工向け品種のニーズ自体が存在しなかったことが挙げられる。さらに、平成 22 年度調査において明らかになったように、西アフリカの農村部、特にナイジェリアやガーナ北部の一部地域では、ヤムの生イモとしての形状の立派さを重視する文化が残っており、必ずしも収穫、加工が容易な形状のヤム品種が栽培されていない状況であることも指摘できる。

たとえばジャガイモの場合、生食用（通常の調理向け）、加工用（日本では、ポテトサラダ向け、ポテトチップス向け、フライドポテト向けなど、用途ごとにそれぞれ専用の品種が存在する）、さらにはでん粉原料用など、目的に応じてさまざまな品種が開発され、普及している状況である。これを参考にして、ヤムについても、通常の調理向けである既存品種に加えて、加工に適した品種の開発・選定を新たに実施し、将来ヤムの加工産業がより成長した場合のニーズに応えられるよう、バリューチェーン振興のための布石を上流においても打っておくことが有効であると考えられる。

具体的には、まずは形状について、機械による収穫、加工（皮むき、スライスなど）が容易となる、均一かつシンプルな特徴の品種及び栽培技術が求められよう。加工を前提とする場合、上述のようなヤムの形状に対する文化的こだわりは、基本的には無視できることとなる。なお、日本の東京農業大学は、ナイジェリアの IITA や、ガーナの CSIR-Crops Research Institute: CRI（作物研究所）と共同で、農業機械による収穫が比較的容易なヤム品種の開発を既に行っている。同様に、収穫が容易で、かつ加工向けに適した品種及び肥培管理などの栽培技術の開発・普及を行っていく余地は、今後も大きいと考えられる。

将来的には、ヤムの加工産業のさらなる成長に対応して、たとえばヤムチップス向け、真空パックヤム向け、粉末向けなど、加工用途に応じてそれぞれ適切な形状、加工特性を有する多様な品種の開発、普及が進み、さらに加工の際に求められる品質を満たすための栽培管理がなされる状況となれば、バリューチェーンの上流と下流との連携がいつそう促進されることとなる。

4.2.3 実証調査成果の垂直・水平展開

実証調査の成果を活用した、加工製品および加工技術の向上のための方策が考えられる。具体的には、開発製品と加工技術についてより深化、洗練させてゆくことを目的とした垂直展開、同様のスキームにて新たな製品開発を試みる水平展開の二種類の展開方法が想定

される。

垂直展開、すなわち今回開発した製品のブラッシュアップについて、具体的には、まずパッケージのさらなる改善が考えられる。実証キャンペーンにおけるアンケート結果では、概ねパッケージに対して好ましい意見が寄せられた。特にガーナ国内産の既存の加工食品の中では、今回の製品パッケージは魅力的であり、利便性が高いという意見が多くあったものの、輸入品などと比較するといまだに改善の余地はあると言えよう。特に、今回の実証調査においてパッケージ開発を担当した **Institute of Packaging Ghana (IOPG)** は、現在上述の ITC による能力開発を受けている最中であり、ヤム国家戦略に今後関与していく可能性が高い。この動きに沿う形で、今回開発したようなパッケージング技術をさらに洗練させるような取組みが、ひとつの選択肢として考えられよう。

また、ヤムチップスについては、原料とするヤムの調達時期や種類を工夫することで後味の苦味をなくし、また味付け、風味付けにもさらに工夫を凝らすことで、より消費者に受け入れられるよう改良することが考えられる。

真空パックヤムについては、現状では冷凍保存する必要があり、コールドチェーンがない場所においては流通させることが困難という課題がある。そのため、常温保存が可能となるような新規加工技術、設備を導入することで、より手軽に販売・消費できるようにすることが有効な方向性であると考えられる。実際に日本には、調理済み・半調理済みのイモ類をレトルトパック化、真空パック化した、常温保存が可能な製品が存在する。これらの製品に用いられている技術を参考とすることが一案であろう。

さらに、ヤム・マメ粉末については、前述のように大豆・カウピーの粉末を混ぜたことにより、風味が損なわれたとの指摘が消費者アンケート結果において見られた。これについては、大豆、カウピーに依存しない栄養強化の手法を検討するか、あるいは何らかの風味付け、味付けを行うことでマメの風味を感じさせないよう工夫を凝らすという手も考えられよう。また、今回の実証調査を含めて、ガーナでは一般的にヤムを粉末化する際にはエア・ドライ（熱風乾燥）技術が用いられており、これだと粉末を水で戻した際に、もとの粘りなどの食感が再現できないことが指摘されている。これに対し、日本で普及しているフリーズ・ドライ（真空凍結乾燥）技術を用いた場合、もとの原料の有する食感を比較的再現することが可能となる模様であり、こういった技術・機材を供与できれば、より製品としての魅力を高めることが期待される。

また、水平展開、すなわち、今回の実証調査における開発製品以外に新たにヤムを用いた高付加価値加工食品を開発する余地も残っている。たとえば、ヤムを原料とした蒸留酒（焼酎）などのアルコール飲料、あるいはヤムに含まれるディオスゲニンなどの成分を活用した新規機能性食品、などが考えられる。

前者のアルコール飲料については、日本の東京農業大学が、既に実用化もされているダイジョからの焼酎製造技術を将来的に西アフリカ諸国に対して移転、普及する意向を示し

ており、同大学による取組みを何らかの形で支援、あるいは連携することで、西アフリカ諸国において新たなアルコール飲料を開発し、普及させていく可能性は高まる。ガーナでは、北部では雑穀から造られるピトー (Pito)、南部ではヤシから造られるヤシ酒 (Palm wine) や、それを蒸留したアペテシ (Apetesi) といったローカルな酒類が既に存在する。だが、都市部の中所得層以上は、必ずしもこれらの酒類を広く消費しているとは言えない状況である。彼らは現状ではもっぱらビールや、輸入品のワインなど洋酒を好んで消費しており、ローカルのアルコール飲料をあまり多く消費していない。特にナイジェリアやガーナ北部の一部地域など、ヤムに対して栄養源以上の文化的位置づけを見出している地域においては、ヤムを原料とする酒類が、西アフリカを代表する文化的シンボルとして、消費者らに受け入れられていく可能性はあろう。

また、機能性食品については、既に日本において、ダイジョに含まれる機能性成分を活用した健康食品が市販されており、また特にディオスゲニンの多く含まれるイエローギニアヤムの輸入、機能性成分の抽出、製品化を検討している民間企業も存在する。このように先進国向けの輸出市場開拓を念頭に置いたヤム由来の機能性食品、健康食品を開発するという方策も、選択肢として考えられよう。

以上に挙げた垂直展開及び水平展開の各方策、取組みの実施主体、あるいは支援主体であるが、既に西アフリカ諸国において、食料・農業・農村分野にて何らかの取組みを行っている日本の諸機関、及び大学や研究機関などとの連携可能性を探ることが必要となる。

たとえば、CSIR-FRI や前述の取組みの実施に意欲がある事業者やNPO を発掘し、JICA と協力関係を構築することや、イモ類に係る各種取組みを実施している大学（東京農業大学など）等との連携も有用であろう。

4.2.4 イモ類の収穫技術、加工技術に強みを有する国内中小企業の発掘、投資促進

本調査の目的である「アフリカにおける農業投資拡大」への対応として、特に日本の企業による投資を促進するための方策が長期的視点では必要となる。現段階でガーナに進出している日本企業の数は限られている。また、食料・農業分野、特にイモ類について見た場合、関連する事業を展開している日本企業は現段階では特定できていない。

一方で、日本には、イモ類の収穫機械開発や加工について、技術的な優位性あるいは豊富な経験を有する企業が少なからず存在し、それらの多くはこれまで海外進出において限られた経験しか有しない中小企業である。たとえば、イモ自体に傷をつけないよう、うまくひげ根のみ取り除きながら収穫を行うことのできる収穫機械や、サツマイモ、ジャガイモ、ナガイモ等を原料とするでん粉生産、常温保存可能なレトルトパック化、さらには干しイモ生産や製粉技術など、多くの潜在的シーズがいまだ存在すると考えられる。

これら日本国内に存在するシーズを発掘した上で、何らかの公的支援スキーム（たとえば、JETRO の中小企業等海外販路開拓支援など）を活用した、サブサハラ・アフリカへの

進出・事業展開や、機器・機械のサブサハラ・アフリカ向け販売の支援を行うというのも、一方策として考えられよう。もちろん、日本において用いられている技術や機器・機械をそのままガーナなどサブサハラ・アフリカに適用するのは現実的ではなく、まずは比較的 low コストかつシンプルなものから、段階的に導入を検討するのが現実的である。

特に現地への進出・事業展開を検討する企業に対しては、CSIR-FRI などの現地機関とのマッチングや、前述の ITC への紹介・引き合わせ等を行い、ヤム国家戦略に積極的に関与することにより、日本企業としての技術移転、投資拡大の機会となることが望ましい。

4.3 その他、投資に際して考慮すべき課題

以上に論じてきた各種方策を展開し、ガーナなどサブサハラ・アフリカ諸国への投資促進を検討するに際しては、以下のような留意点、制約が存在する。いずれも、日本の取組みだけで短期的に解決できるものではなく、現地の政府機関、公的機関などのステークホルダー、あるいは国際機関、ドナー機関などとの連携のもとで、長期的に取り組む、解決されてゆくべき事項であり、考えられる対応策も含めて以下に示す。

4.3.1 投資を支援するコンサルタント、NGO・NPO、公的機関について

日本をはじめとする諸外国の企業がガーナなどサブサハラ・アフリカ諸国に対して農業投資を行う場合、事前の関連情報収集やフィージビリティ・スタディ、投資対象候補の探索・マッチングや実際に事業を行う段になってのコンサルティングなど、現地ステークホルダーによる何らかの支援、関与が必要となる場合が多い。このような現地のステークホルダー、具体的には、現地系のコンサルティング企業や関連分野における NGO・NPO などが少なからず存在することは、本調査を通じて確認できており、その中には意向のみならず、能力面でも投資を受け入れるパートナーとなり得るものもある。しかしながら、これらのコンサルティング企業や NGO・NPO は、分野によって得手・不得手があり、また規模・能力も組織によりさまざまのようである。しかも、これらの詳細情報は外部からではなかなか把握しにくく、実際にコンタクトを取ってみるまで不透明という状況になっている。

また、ドナー機関は、現時点では現地系ではないコンサルティング企業に依頼して情報収集、調査等を行うことが多いとのことである。これは、先進国の機関・企業が求める水準でのアウトプットを期限内に提出することのできるコンサルタントは現時点で限られており、また費用も現地系だからといって必ずしも大幅に安くなるわけではないことから、リスク回避のためにやむを得ない、というのが理由のようである。

そのため、現状では、現地の企業や NGO・NPO のうち、十分な能力を有していて信用するに足るところはどこか、ある分野において特に強みを有しているところはどこか、といった情報が、少なくとも日本の関係者間では共有されていない状況にある。今後、日本を含む先進諸国による投資がいつそう行われることで、上述のような情報の共有が進んでいくことが期待される。だが、それまでは、投資の際の適切な支援機関、パートナー探しに

は、試行錯誤を重ねていく必要がある。

また、ガーナにおいて対内直接投資の誘致、促進を行う組織として、ガーナ投資促進センター（Ghana Investment Promotion Centre: GIPC）がある。同組織は、1994年に設立された公的機関であり、石油及び鉱業分野を除くすべての経済分野への投資を促進する機能を有している。同組織は投資誘致のための情報発信を積極的に行っており、四半期ごとに投資動向に関するデータ、資料を定期的に公表し、海外投資家の動向把握も行っている。また、具体的に投資の意向を持つ諸外国の企業・機関と、国内の関連ステークホルダーとのマッチング、折衝を行う役割も有しているが、これについては現地関係者によると、今後十分な機能を果たすことを期待されているとのことであった。

なお、食料農業省計画監査評価局内にも、2012年より対内農業投資を促進することを目的のひとつとした Agri-Business Unit が立ち上げられている。だが、実際の農業投資案件に関与するに際しての GIPC と食料農業省との役割分担、住み分けは、現時点ではさほど明確になっていないようであった。そのため、日本企業が今後ガーナに対して具体的な農業投資を計画する段になり、政府機関、公的機関へのコンタクトを検討する際には、上述のような状況であることを踏まえておく必要がある。

4.3.2 農民及び小規模事業者に対する金融制度について

USAID において聴取され、また現地ワークショップにおいても議論になった事柄として、農民及び小規模事業者らに対する金融制度の未整備が挙げられる。

まず、農民向けの金融制度について、現状では農業の時間サイクルと銀行の貸付・資金回収の時間サイクルが一致していないことが課題として提起されている。農民にとっては、農業資材等を調達するため、作付け時期までには必ず営農資金を準備する必要があり、また返済は収穫物の販売後でなければならない。だが、銀行などの金融機関はしばしばそういった事情を理解していないか、理解していてもリスクの観点から農民にとっては現実的でない返済期間、貸付け時期を提示することが多いようである。

なお、ガーナの農村部では、マーケット・マミーと呼ばれる女性商人・仲買人による農民への資金貸付けシステムが伝統的に存在する。彼女らは農民に対して資金を前貸しし、収穫後の農産物を現物として引き取る形で事業を行っており、金融機能と集荷・流通機能を併せ持つ存在となっている。特にラジオや携帯電話が普及する前、農民が相場の情報を詳しく知りえない時代には、しばしば収穫物を買叩きすることで「搾取」を行っていたとの指摘もなされていた。近年はこのような傾向は薄まりつつあるようだが、農村部では依然として金融及び集荷・流通を担うキーパーソンとなっている。今後、ガーナにおいて何らかの形で農業投資を展開し、農業生産や農産物の買い付けにも関与する際には、彼女らマーケット・マミーをいかに活用するか（あるいは、住み分けを図るか）を検討することが重要になると考えられる。

また、農産物の加工等を行う小規模事業者向けの金融制度についても、同じく適切な時期に貸付けを受けられない場合が多いことが指摘されている。また、特に事業者らが新たに事業を立ち上げる場合、ビジネスプランが提出されない限りは、銀行などの金融機関は当該事業を評価することができず、融資することに躊躇せざるを得ないという事情がある。しかしながら、必ずしもすべての事業者が詳細なビジネスプランを作成する能力を有しているわけではなく、融資を受けるための条件がなかなか整えられないという問題が存在する。

以上のような状況に対しては、USAID が銀行などの金融機関と農民・農産物加工業者らを仲介し、より柔軟かつ適切な形式での貸付けができるようファシリテートすることを検討しているとのことである。今後農業投資を促進して、農民や小規模事業者らにも関与していく場合、この USAID の取組みなどとの連携を図ることが、有効であろう。また、今回の実証調査パートナーである CSIR-FRI も、中小規模の事業者らに対するコンサルティング、事業立ち上げ支援を今後展開していく意向も見せているため、彼らのような組織を適宜活用して、事業者らの能力開発を実施していくことも効果的であると考えられる。

4.3.3 衛生管理基準などの品質基準について

前述のように、ガーナ企業により製造された加工食品は、現地の中所得層以上に広く受け入れられるには至っていない状況である。ガーナの消費者は輸入品志向が高く、それらのニーズに対応してか、特に外資系を中心とするスーパーマーケットや大手食品卸売業者は、輸入食品、あるいは国内で外資系企業（たとえば、ネスレ、ユニリーバなど）によって製造された食品を好んで取扱う傾向にある。

現地での聴取情報によると、この原因のひとつとして、ガーナ国内において衛生管理基準などの品質基準がほぼ存在せず、安全性などの品質という点で都市部の中所得層以上を惹きつけるに十分ではないことが示唆されている。ガーナにおいては、Ghana Standards Authority (GSA) や Food and Drugs Board (FDB) などの公的機関があり、これらの機関が食品の衛生管理基準など品質基準の策定、普及を行っている。だが、その対象は主に中規模ないし大規模加工業者のみであり、ガーナ企業の多数を占める小規模業者に対しては、現時点では十分な影響を及ぼせていない模様である。このような状況において、一部の意欲ある食品加工業者、ケータリング業者などの民間事業者らが、独自に品質基準を策定しようと試みる事例もあるようである。

これらの状況に対し、上述の2機関をはじめとする衛生管理基準など品質基準の策定に係る政府機関、公的機関が、後述する国際規格の認証を行えるよう能力開発を実施する方策が考えられる。あるいは、上述した民間事業者らの自発的な取組みを何らかの形で支援し、かつ同様の基準が乱立しないよう適宜講習会等を開催して業者間の情報共有を図り、最終的にはガーナ国内での統一した規格・基準になるよう育て上げていく、といった方策も考えられる。具体的方法としては、JICA あるいは国際機関などの支援スキームを活用し

て、農産物バリューチェーンを改善して食料安全保障を頑健にするための一方策という位置づけにて、取組みを実施していくのが現実的であろう。

欧米諸国など先進国への輸出を念頭に置く場合、たとえば衛生管理については ISO 22000 などの国際規格の取得を推進することも一案ではあるが、現状を鑑みると、一部の大手加工業者を除いてその段階に達するにはハードルが高いと考えられる。そこで、継続的かつ大規模な輸出を狙える一部の中～大規模加工業者に対しては、上述の国際規格取得を勧める一方で、主に国内向けに出荷するであろう多くの中小規模事業者に対しては、まずは国際規格ほどハードルが高くないものの、国内消費者を満足させるに足る国内規格・基準を策定・普及することとし、今後の事業及び市場の成長・拡大に応じて、適宜国際規格の取得を勧める、という段階分けを行うのが現実的であろう。

4.4 今後の展望

サブサハラ・アフリカへの投資拡大、民間ビジネス支援、輸出促進の取組は、日本のみならず国際社会が共有している方向性であり、世界銀行¹²、アフリカ開発銀行¹³、その他多くの国際開発機関による支援が展開されている。ヤム、キャッサバなど、サブサハラ・アフリカで根付く作物の生産奨励や、これら作物を活用した産業振興は、同地域に対する国際社会としての支援という大きな流れの中に位置づけて推進することが有益であろう。

4.4.1 TICAD V を活用した展開策の検討

2013年6月、横浜にて開催される TICAD V では、アフリカ開発のための課題、支援の方向性を、特に日本国内の潜在的ステークホルダーの関心をひくための良い契機となる。ヤム、キャッサバを活用した製品の開発、同作物の生産を通じた産業振興等を検討している日本の企業、NPO、その他組織を特定するためにも、本検討調査の内容を含めた投資促進施策の検討を幅広く広報することが有益であろう。

さらには、アフリカの他地域における類似の取組との情報交流を進めることにより¹⁴、これらの類似の取組の他地域への展開も期待できる。

4.4.2 国際社会の産業振興・輸出促進施策の文脈に沿った支援の検討

前述のように、国際貿易センター（ITC）がガーナにおいてヤム国家戦略策定を支援しているが、同支援では農産物加工技術の比較的発達しているトルコ、ブラジル及び日本におけるイモ類（特にヤム）の加工産業事例をモデルとするため、日本の関連ステークホルダ

¹² たとえば世界銀行 Africa Finance and Private Sector Development (AFTFP) Department が展開する Investment Climate, Industry Competitiveness 分野における取組。

¹³ たとえばアフリカ開発銀行が手掛ける Enhanced Private Sector Assistance (EPSA) Initiative などの取組。なお EPSA は日本政府からの資金を原資とした取組である。

¹⁴ JICA 協力準備調査（BOP ビジネス連携促進）採択案件などが候補となる。

一の参画も検討している様子が確認できている。ITC は既にトルコの民間企業等の専門家をガーナに派遣させるなど、具体的な行動を開始しており、ITC としてはトルコのみならず日本の民間企業等の専門家の参画を歓迎し、そのための費用負担も可能としているとのことであった。

日本としてもこの文脈に沿った支援等を検討し、国際社会の流れに合流させる形でヤム、キャッサバのバリューチェーン振興の取組みで得られた知見、ノウハウを積極的に活用することが望まれる。その結果、援助協調が実現するのみならず、日本の農産物加工技術の対外的な発信にも結びつくという効果も期待できよう。