

東アフリカにおける水産バリューチェーン構築

令和3年度アフリカ等の企業コンソーシアムによる
フードバリューチェーン構築実証事業最終報告書

2022年4月



目次

1. 事業の概要	2
● 本事業の大枠	3
● 本事業の内容、目的	4
● 本事業の座組	5
● コンソーシアム代表企業の紹介	6
● コンソーシアム参加企業及び主要委託先の紹介	8
● 複数企業の連携	10
2. 本事業の詳細	11
● 東アフリカの水産物フードバリューチェーンの課題	12
● 今年度の取り組み	13
● 事業実施スケジュール	14
3. 調査、実証結果	15
● 調査結果	16
● 実証結果	20
4. 今年度の成果	24
● 今年度の成果	25
● 仮説課題の検証	26
● 本質的な課題	28
● 課題へのアプローチ	29
5. 今後の展開	30
● 東アフリカブルーエコノミー構想	31
● 令和4年度の取り組み	32

1. 事業の概要

1. 事業の概要～本事業の大枠

事業種類	アフリカ等の企業コンソーシアムによるフードバリューチェーン構築実証事業
事業実施国・地域(都市名)	タンザニア連合共和国及びウガンダ共和国
事業実施国の選定理由	(1)タンザニアの海洋漁業環境のポテンシャルの高さ (2)タンザニアが国策として海洋漁業の振興を目指しているタイミングであること (3)本補助事業の委託先であるCOTS COTS LTDがウガンダを拠点とし、タンザニアからのバリューチェーン構築と市場開拓を既に目指していたこと
事業実施主体	株式会社フィッシャーマン・ジャパン・マーケティング/ 合同会社こつこつ
事業概要	タンザニア～ウガンダ間における水産物のコールドチェーン構築に関する調査及び実証
事業総額	12,629,535円 (うち国庫補助金12,444,426円)
事業実施期間	2021年5月～2022年3月

1. 事業の概要～本事業の内容、目的

事業の目的

将来的に日本企業が進出しその技術やノウハウを生かして現地関係者と協力しながら互いの水産業の発展に資する関係を築くための出発点として、東アフリカにおける高付加価値化海産物のバリューチェーンを構築するため、現状や課題などの調査・実証を行うことを本事業の目的とした。

事業の内容

水産バリューチェーンの課題調査/実証

各バリューチェーンの課題調査

日本の技術導入の実証

タンザニアの水産分野を取り巻く情勢の調査と関係者とのネットワーク構築

政府が推進するブルーエコノミー政策の調査

現地関係者との調整

将来的な展望

3年後めどに技術やノウハウを有する日系企業の進出を実現させる

5年後に技術やノウハウ、設備を用いて東アフリカ地域内外のバリューチェーンを機能させる

その先において現地と日本それぞれの漁業関係者や企業が協力しながら互いの水産業の発展に資する関係を取り結ぶ

1. 事業の概要～本事業の座組

水産フードバリューチェーン上流の知見や技術を豊富に有するフィッシャーマンジャパン・マーケティングと、ウガンダなど東アフリカでの事業経験を持ち、主にバリューチェーン下流の消費に強みを持つこつこつ及びCOTS COTS LTDを中心として、持続可能な漁業の専門家や、タンザニアの事情に詳しい人物などを配して調査/実証を行った。

コンソーシアム

株式会社フィッシャーマンジャパン・マーケティング

- 代表取締役社長 津田 祐樹 (全体統括)
- 取締役/海外事業部長 土合 和樹
- 取締役/BtoBC事業部長 吉岡 康貴
- 販売事業部 北野正成
- コンサルティング事業部 本田一帆

【本コンソーシアムにおける役割】

- ✓ 代表企業
- ✓ 海外調査・実証業務
- ✓ 経費精算窓口 など

合同会社こつこつ

- 業務執行社員 清水 政宏

【本コンソーシアムにおける役割】

- ✓ 海外調査・実証業務
- ✓ 事業検討会の企画、運営
- ✓ レポート作成
- ✓ 経費精算実務

委託先

COTS COTS LTD

- Managing Director 宮下 芙美子
- Director 山口 愉史

【本コンソーシアムにおける役割】

- ✓ 海外調査・実証業務
- ✓ レポート作成
- ✓ ウガンダ調査の危機管理窓口

日本漁業認証サポート(個人事業主)

- 鈴木 允

【業務委託の内容】

- ✓ 海外実証業務
- ✓ 持続可能性に関する調査

現地委託先個人

- 松浦 由佳

【業務委託の内容】

- ✓ 海外調査・実証業務
- ✓ タンザニア調査の危機管理窓口

協力先

在タンザニア日本大使館

【協力内容】

- ✓ 現地情勢の説明
- ✓ 業務実施に必要なVISAの発行
- ✓ 現地行政機関へのレターの発出

現地自治体

【協力内容】

- ✓ 市場などでのコンソーシアムによる活動の承認、支援
- ✓ 仲買人向けセミナー開催のサポート

Abajuko Enterprise Limited

現地水産加工会社

【協力内容】

- ✓ コンソーシアムによる技術指導
- ✓ ウガンダへの水産物輸送

1. 事業の概要～コンソーシアム代表企業の紹介

■一般社団法人 フィッシャーマン・ジャパン

【設立】

2014年5月設立

【拠点】

宮城県石巻市(本社)

【事業内容】

- ①担い手育成事業(求人マッチング、就業サポート)
- ②副業・兼業マッチング事業(GYOSOMON)
- ③水産プロモーション事業(発信、PR)

【経営メンバー】

- ・代表理事 阿部勝太(石巻市 ワカメ漁師)
- ・理事 鈴木真悟(女川町 銀ザケ漁師)
- ・理事 高橋直哉(南三陸町 ホタテ漁師)
- ・理事 渥美貴幸(石巻市 ホヤ漁師)

■株式会社 フィッシャーマン・ジャパン・マーケティング

【設立】

2016年3月設立

【事業内容】

- ①販売事業(鮮魚・加工品販売)
- ②飲食事業(飲食店経営)
- ③海外事業(農林水産物 輸出支援)
- ④コンサル事業(リサーチ、技術指導、販路支援など)

【経営メンバー】

- ・代表取締役会長 阿部勝太(石巻市 ワカメ漁師)
- ・代表取締役社長 津田祐樹(石巻魚市場 仲買人)
- ・取締役 土合和樹(元豊田通商) 他



1. 事業の概要～フィッシャーマン・ジャパンの事業について



<https://fishermanjapan.com>



1. 事業の概要～コンソーシアム参加企業及び主要委託先の紹介

■ 合同会社こつこつ (コンソーシアム参加企業)

【設立】

2019年8月設立

【事業内容】

- ①日本料理店YAMASENの運営
- ②商業施設Tank Hill Parkの運営
- ③東アフリカにおける水産業、農業のバリューチェーン構築

【経営メンバー】

・業務執行社員 清水政宏

■ COTS COTS LTD (ウガンダ法人:委託先)

【設立】

2015年7月設立

【事業内容】

- ①日本料理店YAMASENの運営
- ②商業施設Tank Hill Parkの運営
- ③東アフリカにおける水産業、農業のバリューチェーン構築

【経営メンバー】

- ・共同代表 清水政宏
- ・共同代表 宮下芙美子
- ・Managing Director 山口愉史



1. 事業の概要～COTS COTS LTDの紹介

 **GOOD DESIGN AWARD**
2020 年度を満了 特別賞を授与 建築家賞受賞
GOOD DESIGN GOLD AWARD グッドデザイン金賞

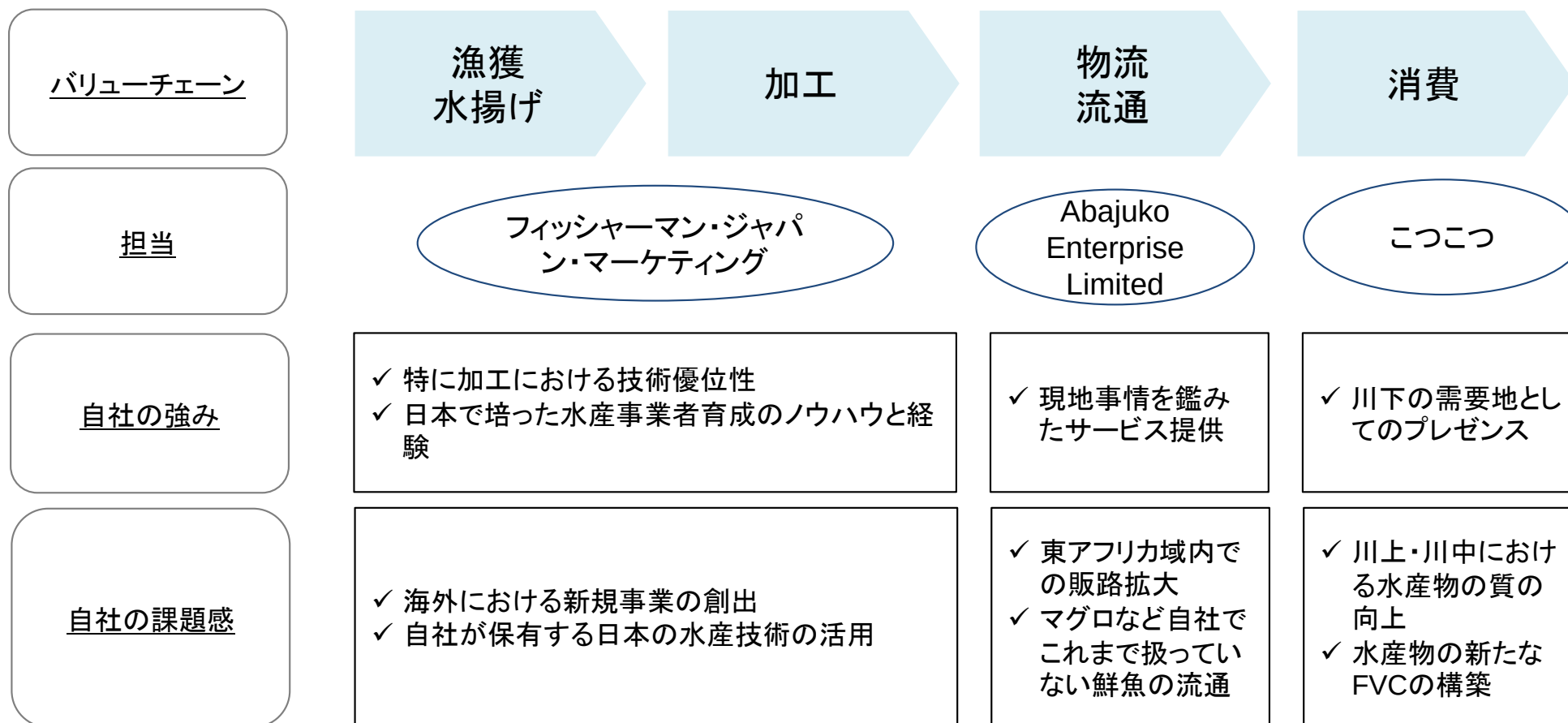


サイト



1. 事業の概要～複数企業の連携

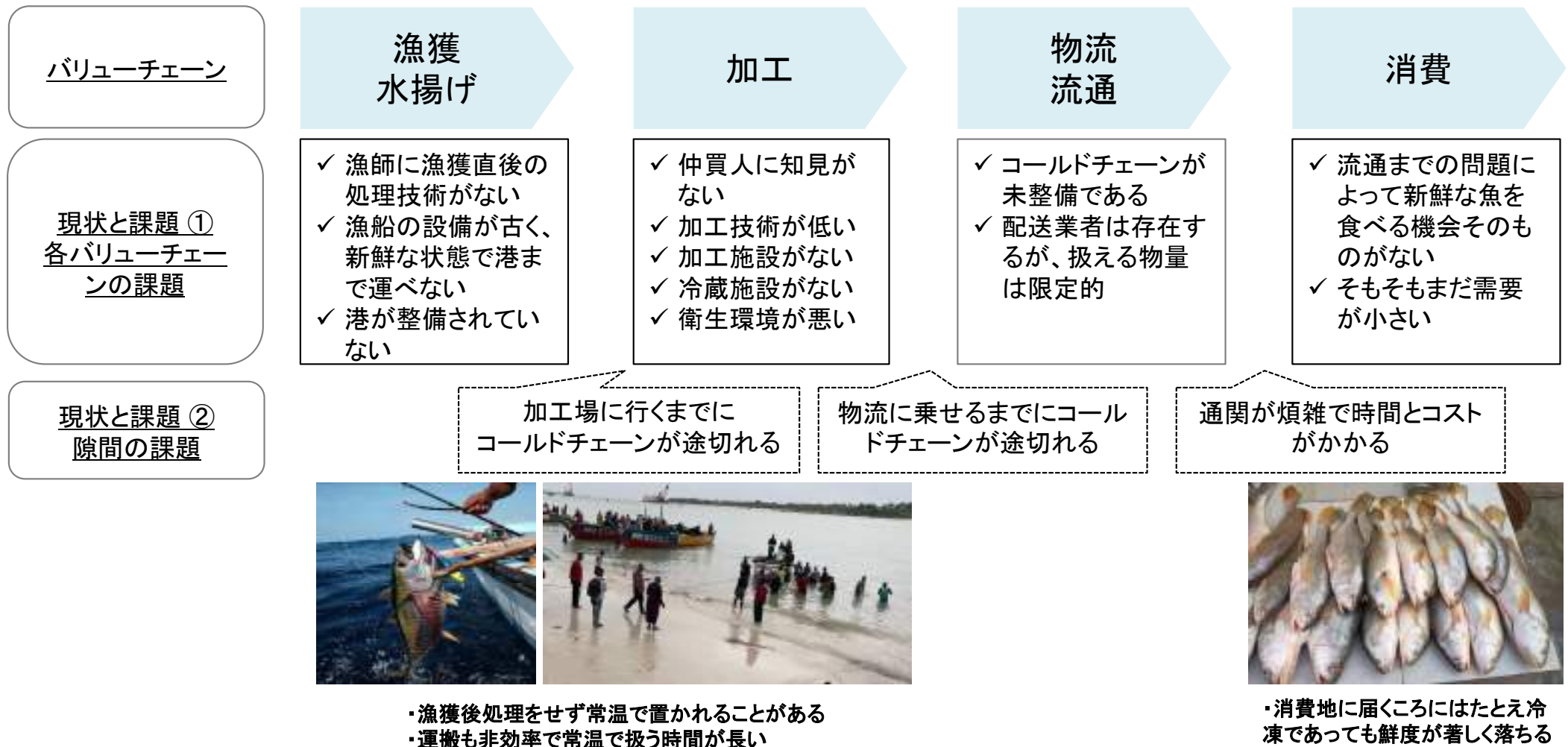
フードバリューチェーンは長大であるため、単独で取り組むことが難しい。それぞれのフェーズに専門性を持つ複数企業が連携して本事業に取り組むことで、当該地域の実態や課題の全体像が明確になる。



2. 本事業の詳細

2. 本事業の詳細～東アフリカの水産物フードバリューチェーンの課題

調査実施にあたって、現地水産業の専門家や在タンザニア日本大使館などに聞き取り調査を行った他、COTS COTS が以前ケニアを中心に実施した調査をもとに東アフリカの水産フードバリューチェーンの課題を各フェーズに分けて以下のように整理した。



2. 本事業の詳細～今年度の取り組み

バリューチェーン	漁獲 水揚げ	加工	物流 流通	消費
担当	フィッシャーマン・ジャパン・マーケティング		Abajuko Enterprise Limited	こつこつ
現状と課題 各バリューチェーンの課題	✓ 漁師に漁獲直後の処理技術がない ✓ 漁船の設備が古く、新鮮な状態で港まで運べない ✓ 港が未整備である	✓ 仲買人に知見がない ✓ 加工技術が低い ✓ 加工施設がない ✓ 冷蔵施設がない ✓ 衛生環境が悪い	✓ コールドチェーンが未整備である ✓ 配送業者は存在するが、扱える物量は限定的	✓ 流通までの問題によって新鮮な魚を食べる機会そのものがない ✓ まだ需要が小さい
本事業におけるアプローチ	✓ 漁獲の調査 ✓ 漁獲後の処理の調査 ✓ 出荷場の整備 ✓ 締め方など処理の指導及びマニュアルの策定	✓ 漁獲後の処理の調査 ✓ 出荷拠点の整備 ✓ 鮮度保持技術指導	✓ 流通に関する調査 ✓ 国外輸送の調査	✓ タンザニア国内の消費の状況調査 ✓ ウガンダにおける消費可能性調査 ✓ 試食イベント開催
✓ バリューチェーン構築のための社会的土壌に関する調査 ✓ 現地関係者との調整 ✓ タンザニア～ウガンダ間の試験配送（前ページ隙間の課題へのアプローチ）				

*本事業におけるアプローチの黒字は調査、赤字は実証

2. 本事業の詳細～事業実施スケジュール

項目	2021年								2022年		
	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
1) 事前調査・調整等											
(1) 漁獲に関する調査											
(2) 漁獲後の処理に関する調査											
(3) 流通に関する調査											
(4) 消費に関する調査											
(5) 国外輸送に関する調査											
(6) バリューチェーン構築のための社会的土壌に関する調査											
(7) 現地関係者との調整											
2) 実証調査等-小規模農家等の指導、育成事項											
(1) FJMによる鮮魚処理技術(脱血など)の導入											
(2) FJMによる鮮度保持流通技術の導入											
3) 実証調査等-製品サービス等の実証項目、実証方法											
(1) タンザニアからウガンダまでの海産物の国際輸送とウガンダでの試食イベントの開催											
(2) ダルエスサラーム近郊の漁港における出荷場の整備及び仲買人向けセミナーの実施											
(3) ウガンダにおける海産物販売拠点の整備											
4) 実証調査等-製品③事業検討会											
(1) 事業検討会の開催											
5) 報告書作成											
(1) 報告書の取りまとめ											
(2) 報告書の提出											

国内作業
現地作業

調査、実証を上記スケジュールで実施した。尚、コロナウイルス感染拡大を受け、当初3回程度を想定していた現地調査はウガンダ1回及びタンザニア1回の計2回となった。

3. 調査、実証結果

3. 調査結果

調査事項	調査概要	詳細
(1)漁獲に関する調査	漁船の性能について	漁船は内水面は 5 万隻程度、沿岸は 8,000 隻程度の登録がある。漁船は全長4～10mの木造船が中心で、ダルエスサラーム港付近では船外機付きもあるが、零細漁民の多くは帆を張ったダウ船を使用している。統計によると船外機の割合は 10 隻に 1 隻、船内機の割合は 73 隻に 1 隻。
	海域について	漁業海域は領海内(22 キロメートル程度)。近海は資源が枯渇してきているため、より遠くへ行きたいとは思っているものの、零細漁民には装備や油代の問題で困難。(政府は遠洋漁業と養殖を開拓して近海の資源を回復させたいと考えている)
	漁法について	主に手延縄、小規模な巻網、エビトロール、素潜りによる魚突き、伝統的な追い込み漁などで、内水面では夜間に集魚灯を用いた巻網漁を行っている。
	漁業者の組織について	全国カバーを目指し、現在 500 以上の Beach Management Units (BMU)が各地の漁場を管理している。BMU は地方自治体の下部組織にあたり、漁業省が資源管理法などの WS 等をとおして技術的支援を行っている。
	新たな漁法の導入可能性について	数年以内に日本からタンザニア漁業公社(TAFICO)にマグロ延縄船が譲渡される予定。さらに底延縄も希望しているが、経験がないため日本の技術指導を求める声もある。
(2)漁獲後の処理に関する調査	漁獲～水揚げまでのプロセスと漁民の技術水準について	岸壁が未整備のため小型船は砂浜に直接乗り上げバケツリレーで水揚げ、中型船は沿岸付近に停泊し、小型船に転載or人夫が海中に入り人力で水揚げ行っている。
	漁港の設備について	市場建屋以外の特定の設備はない。今後単価向上や輸出を増やすのであれば屋内加工スペースや大型の冷蔵冷凍施設は必要になると考える
	消耗品の状況について	現地調達で行っている。網などはケニア製のモノフィラメント製が多い。
	衛生管理の状況について	市場での衛生管理は悪い。水揚げ効率が悪く、漁獲後も高温下で直射日光に長時間さらされるため品質劣化が大きい。冷蔵冷凍設備も乏しく、上下水道、排水設備も未整備。清掃を怠りにしている様子も見られない。

3. 調査結果

調査事項	調査概要	詳細
(3)流通に関する調査	買い手について	市場での最大の買い手は、小魚を末端で小売りする女性たち。次に飲食店で個人は少ない。高価なマグロ、クエ、エビなどは仲買人（仲卸）が大手の水産加工会社、ホテルや大手スーパーに直接卸している。
	流通の状況、プロセスについて	ダルエスサラームでは、水揚げされた水産物の7割程度が市場経由の売買され、その半分がダルエスサラーム内で販売、消費されている。残り3割は漁民が市場を通さず水産会社に直接販売しているか、水産会社自身が漁業を行っている。
	価格について	市場を通した売買はセリにより適正に行われている。市場を通さない場合は相対で値決めをしていると考えられる。決済は現金が多いが、掛売りもしている。
(4)消費に関する調査	タンザニア国内で消費される魚種について	マグロ、サワラ、タイ、クエ、イワシ、サバ、タコ、イカ、カニなど様々な魚種が水揚げされ市場で取引をされていた。一方で中国等から毎月200-700tを輸入している。(Indian mackerel, Pacific mackerel, Yellow Fin Tuna 等)
	タンザニア国内の消費方法について	油揚げ、グリル、燻製が殆どで、蒸しや生での消費は見受けられない。ダルエスサラーム内で消費される以外は、揚物か乾物にされ全国にも配送されている。
	タンザニア国内の消費量について	タンザニア全体での水産物の個人消費量は全国平均で年間で 7-8kg。しかしコールドチェーンが未発達なため、内陸農村地域では水産物の消費は少なく、ダルエスサラーム等沿岸地域と農村地域では消費量に格差があると考えられる。
	国外(ウガンダ)における消費について	ウガンダの水産物の消費量の統計データを見つけることは出来なかったが、内陸国のため基本的にはビクトリア湖などで漁獲されたティラピアやナイルパーチなどの淡水魚がメインである。

3. 調査結果

調査事項	調査概要	詳細
(5)国外輸送に関する調査	国際物流について	既にナイルパーチといった淡水魚を、約年間4万トン程度(188 億ドル程度)輸出している。輸出先は EU49%、DRC18%、UAE6%、マラウイ 5%、イスラエル 4%、日本 3%、ケニア 2%、ルワンダ 1%、その他 29 か国に 12%。海産物はイカ、タコ、エビなどを輸出する水産会社はあるが、海産物輸出量の統計データはなかった。
	国際物流の手続きについて	陸送、船便は時間がかかるが、航空便は書類、通関手続きともに非常に速い。輸出を行うためには魚種ごとにライセンスが必要となる。年度更新で、例えばマグロであれば毎年10万円程度が手数料必要となる。
	既存の小口低温物流状況	大手の水産会社は保冷トラックを保有している。
(6)バリューチェーン構築のための社会的土壌に関する調査	コールドチェーンの実態	大手の水産会社は、自社の漁船、加工場、冷蔵施設、冷蔵トラックを用いたコールドチェーンを既に内製化している。大手スーパーでは、大手の水産会社から仕入れてすぐに冷凍庫に入れ比較的、温度管理ができています。しかし、このようなスーパーに買い物に来るのは富裕層や外国人であり、一般市民はより価格が安い街中の魚屋で買い求める傾向があり、そこでは保冷はほぼされていない。また停電が多く電力が不安定なことがコールドチェーンの課題となっている。
	品質向上、高付加価値化について	一般市民は油揚げなどで食べることが殆どのため、今の品質に特に問題は感じておらず、むしろ安さが重要だと感じている。しかし海外輸出、富裕層や外国人向けの高品質な水産物マーケットは存在し、そこへの販売に意欲的な漁民、仲買人もいたため品質向上の余地はあると考える。
	技術移転について	海外輸出、富裕層や外国人に高く売るための品質向上に向けての新技术にはかなり興味を示した。特に若手の漁民、仲買人、水産会社は日本の先進的な技術を知りたいと意欲的だった。しかし設備投資が必要な技術に関しては、すぐに導入することは難しいため、まずは基本的な水産物の取り扱いの知識、技術からの導入から始めることがよいと考える。具体的には漁獲してからの締め技術(脱血)、保管・梱包技術といった投資が不要ない技術導入から始めて水産物の品質の全体的な底上げに努め、一方で新しいマーケット開拓を行い、需要の拡大に合わせて段階的に設備投資を行っていくのがよいと考える。

3. 調査結果

調査事項	調査概要	詳細
(7)現地関係者との調整	現地企業(Abajuko)との連携検討	タンザニアの産地仲買人、水産物の輸出会社と連携し、タンザニアで漁獲された水産物をウガンダへ輸出するトライアルを数回行った。冷蔵、冷凍での輸送を行ったが、温度管理も保たれていて、他国へも輸出も十分に行えると思う。
	監督官庁、魚市場関係者への協力要請	タンザニア政府としてブルーエコノミーの推進を掲げていることもあり、日本の水産技術への関心は大きい。既に水産行政、水産教育の関係機関との対話を重ねているが、実証終了後の本格実施の際には強固な協力体制で推進できるよう、更なる関係構築を進めている。
	漁民への協力要請	現地の流通を調査した結果、漁民から直接水産物を買うことも可能だが、多くは仲買人を介した取引だということが分かった。そのため漁民への直接的な協力要請ではなく、品質のチェック機能も果たす意味合いで、仲買人との協力体制を強化している。

3. 実証結果~タンザニアからウガンダまでの海産物の国際輸送と試食イベントの実施

ムササニ漁港で獲れた海産物をAbajuko Enterprise経由でウガンダに空輸し、COTS COTSが運営するYAMASEN Japanese Restaurantで開催したタンザニアシーフードフェアにてマグロ解体ショーとともに提供した。ウガンダ人など大勢が詰めかけ、イベントは活況となった。



3. 実証結果~ダルエスサラーム近郊の漁港における加工場の整備

事業年度中にダルエスサラームのムササニ漁港で仲買人の出荷拠点を整備し、鮮魚処理に関するセミナーを開催した。2回のセミナーで合計約35名が参加し、脱血や鮮度保持の方法について学んだ後、ゴミが溢れていた海岸を一緒に清掃した。2回のセミナーでは技術移転は難しいので、今後継続的にフォローする必要がある。

【セミナー開催日時】

2022年1月25日 11時と14時の2回

【参加者とその属性】

合計35名(1回目23名、2回目12名)

ムササニ漁港の仲買人、漁師、現地自治体のBeach Management担当者など

【講師】

津田(フィッシャーマン・ジャパン・マーケティング)

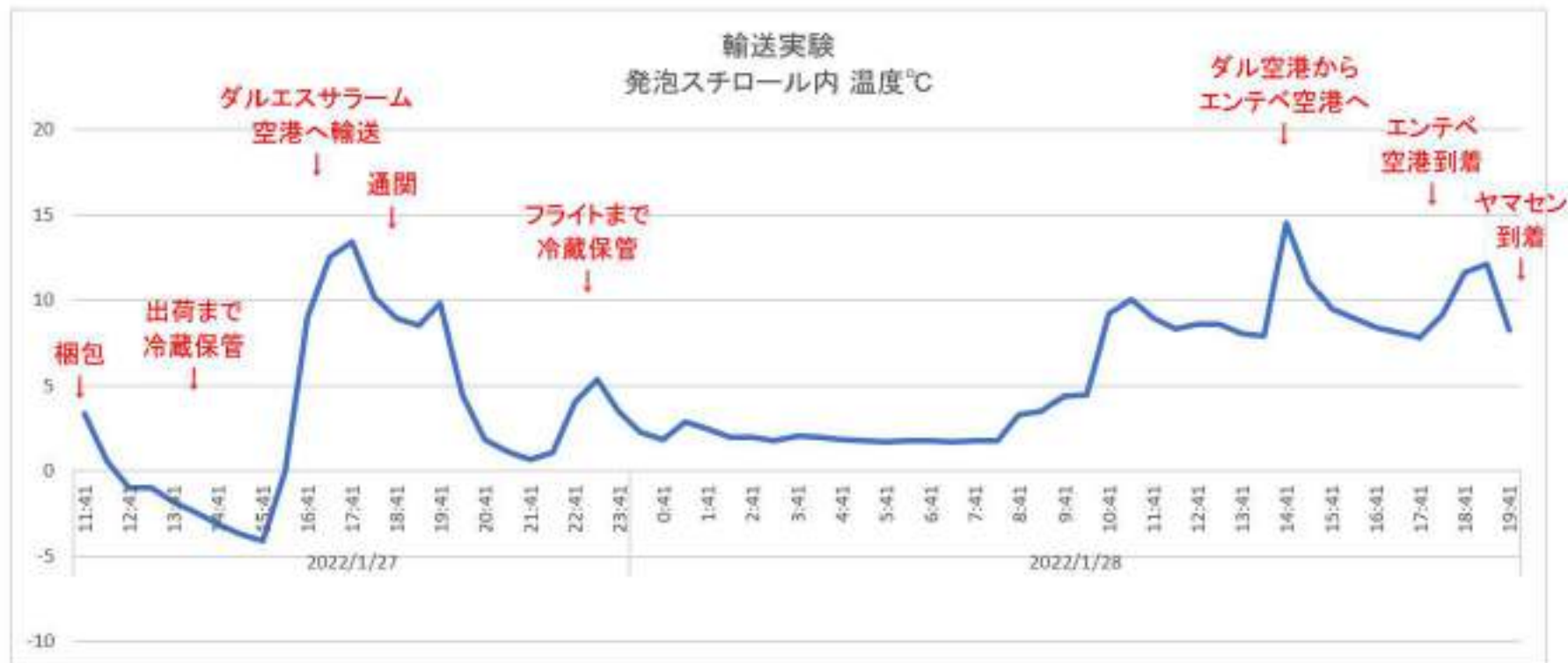
【セミナーの内容】

- ①鮮魚の取り扱いについて
- ②鮮魚の処理方法(脱血処理、簡単な加工)
- ③鮮度保持方法(氷による効率よい保管方法など)



3. 実証結果~タンザニアからウガンダまでの海産物の国際輸送

タンザニアからウガンダまでの鮮魚を梱包した発泡スチロール内の温度変化を追った。一部10℃を超える箇所があるが、鮮魚は氷に触れているため、魚の体表温度は0℃程度をキープできていたものと推察され、鮮魚流通に耐えうる温度だったことが分かる。



3. 実証結果~ウガンダにおける販売拠点整備

タンザニアのシーフードは委託先であるCOTS COTS LTDがウガンダで運営する日本料理店YAMASENで提供する他、YAMASENが入居する商業施設であるTank Hill Parkで販売することとなった。尚、シーフードはサラヤ株式会社のラピッドフリーザによって冷凍されることで鮮度を長期間にわたって維持することが可能となった。



4. 今年度の成果

4. 今年度の成果

1 水産物FVCの現用把握

- ◆ ダルエスサラーム近郊の漁場調査により、水産物(主に海産物)バリューチェーンの現状詳細を把握。
- ◆ その上で、品質向上の阻害要因となっているボトルネックを把握。



魚市場の現地調査

2 現地行政機関関係者との人脈構築

- ◆ 現地漁港を管理するキノンドーニ県の水産オフィサーを中心とする行政機関関係者の本コンソーシアムの取組みや事業構想に係る理解促進、支援を得られた。



水産オフィサーを訪問

3 水産分野で人材育成や技術研究機関との協業に向けた人脈構築

- ◆ タンザニア水産研究所(TAFIRI)や水産教育訓練機構(FETA)といった水産研究・人材育成に係る公的機関を把握し、今後の協業に向けた人脈を構築。



TAFIRI訪問

4 ダルエスサラーム近郊の既存の水産物輸出業者との関係構築

- ◆ タンザニアから近隣諸国に輸出を行っている水産加工会社Abajukoと協業体制を構築し、今後の協業に係る課題やニーズを把握。



Abajukoの出荷処理施設

5 ダルエスサラーム近郊の漁港における出荷拠点の整備

- ◆ 現地の仲卸人材からビジネスパートナーを特定の上、同者と共同で出荷拠点を整備し、運用体制を構築。同過程で設備面、技術面、体制面に係る課題を把握



出荷拠点の整備
(写真はビジネスパートナーの現地仲卸)

6 ダルエスサラーム近郊の漁業関係者を対象とした鮮度保持セミナーの開催

- ◆ 現地の漁業関係者の現状を正確に理解し、現地に即した今後の適切な技術移転の方向性を把握。
- ◆ 鮮魚の処理等に係る日本の技術に対する高い関心を喚起。



鮮度保持セミナーの様子

7 タンザニアからウガンダまでの海産物の流通モデルの確立

- ◆ 生食可能な品質保持による海産物の小規模な国際輸送モデル確立
- ◆ 輸送や通関などの現地のFVC関連事業者との協力関係を構築。



処理して出荷前の鮮魚

8 ウガンダにおけるタンザニアの水産物販売拠点の整備

- ◆ ウガンダにおける販売拠点をCOTS COTSが運営する日本食料理店YAMASENが所在する施設内に整備。販路拡大のための基盤を確立。



日本食料理店
YAMASEN

9 ウガンダにおけるタンザニア海産物の潜在需要を確認

- ◆ ウガンダYAMASENにおいて、タンザニア海産物のプロモイベントを実施し、潜在需要の確認と今後の需要喚起に向けた展開の方向性を確認。



YAMASENでの海産物フェア

10 石巻市、気仙沼市の水産業関係者とのコンソーシアム加入に向けた議論

- ◆ 本コンソーシアムへの加入可能性も含めた将来的な協業・事業展開に向けて、関心の高い企業や関係者との繋がりが得ることができ、具体的な議論に結びついた。



石巻市を代表する水産加工事業者 ミリラース株式会社を訪問

4. 今年度の成果～課題仮説の検証

ムササニ漁港で獲れた海産物をAbajuko Enterprise経由でウガンダに空輸し、COTS COTSが運営するYAMASEN Japanese Restaurantで開催したタンザニアシーフードフェアにてマグロ解体ショーとともに提供した。ウガンダ人など大勢が詰めかけ、イベントは活況となった。

漁獲
水揚げ



加工



物流
流通

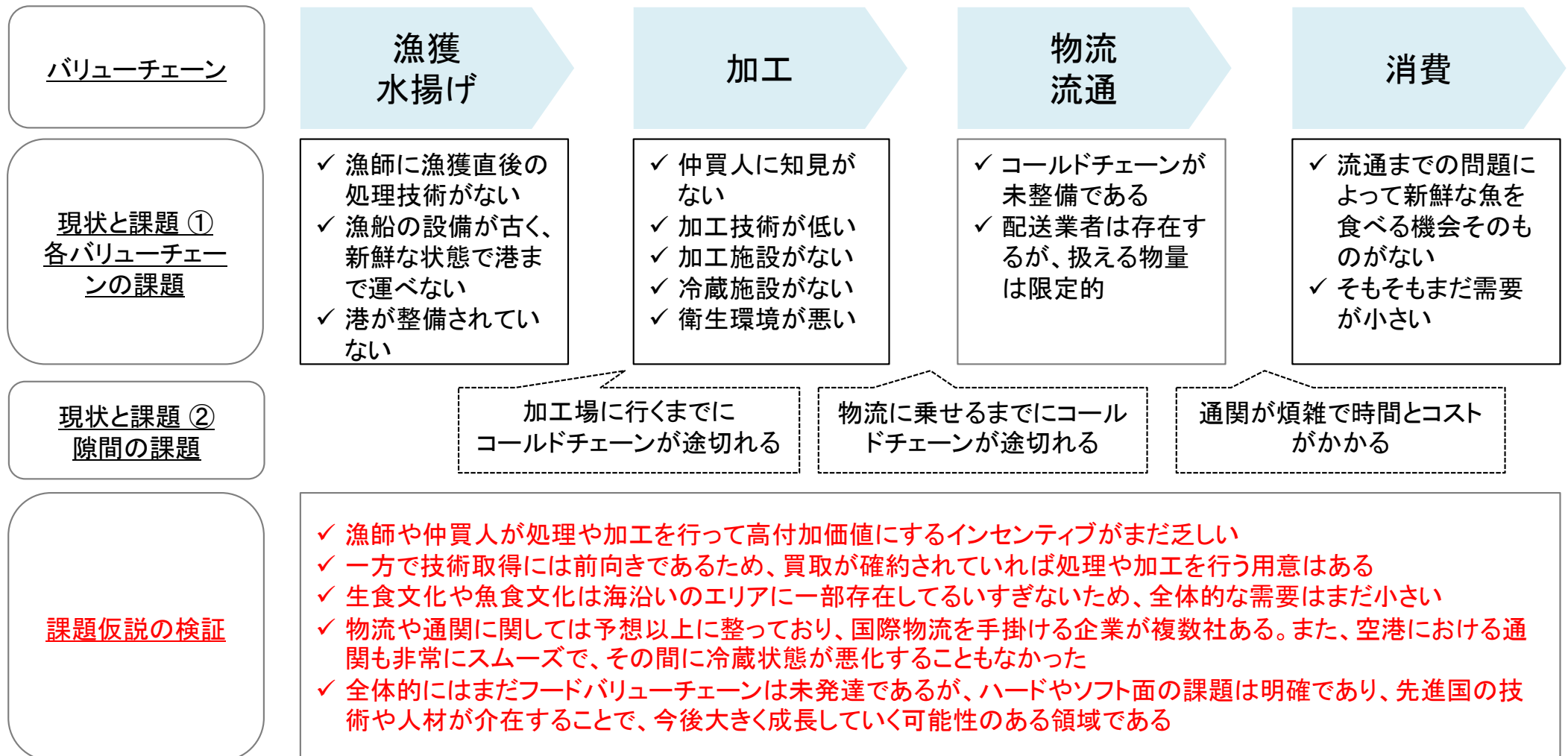


消費



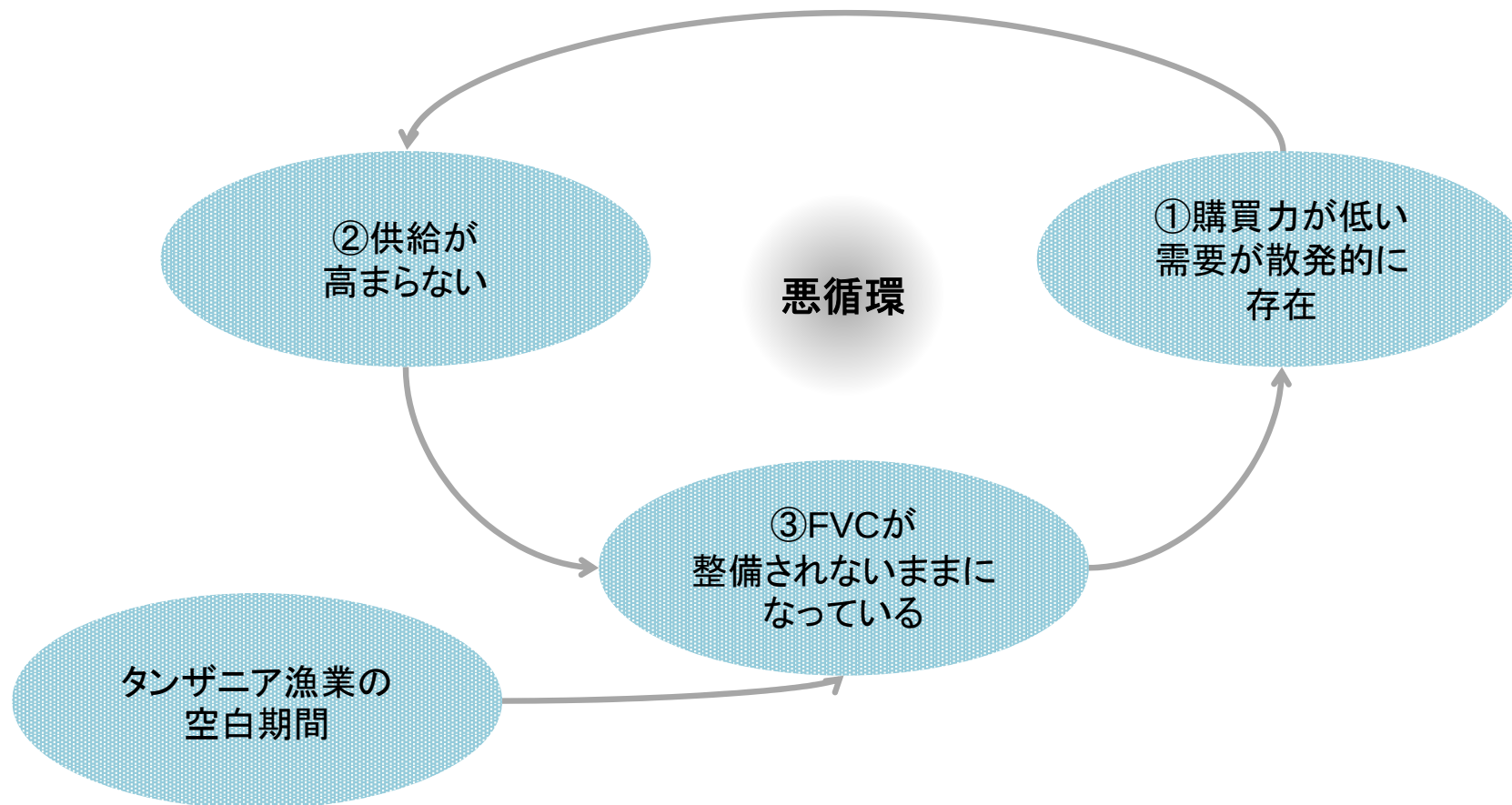
4. 今年度の成果～課題仮説の検証

前段で整理したバリューチェーンの各フェーズ、そしてその隙間に存在するであろう課題の仮説について、調査や実証を経て以下のように検証した。



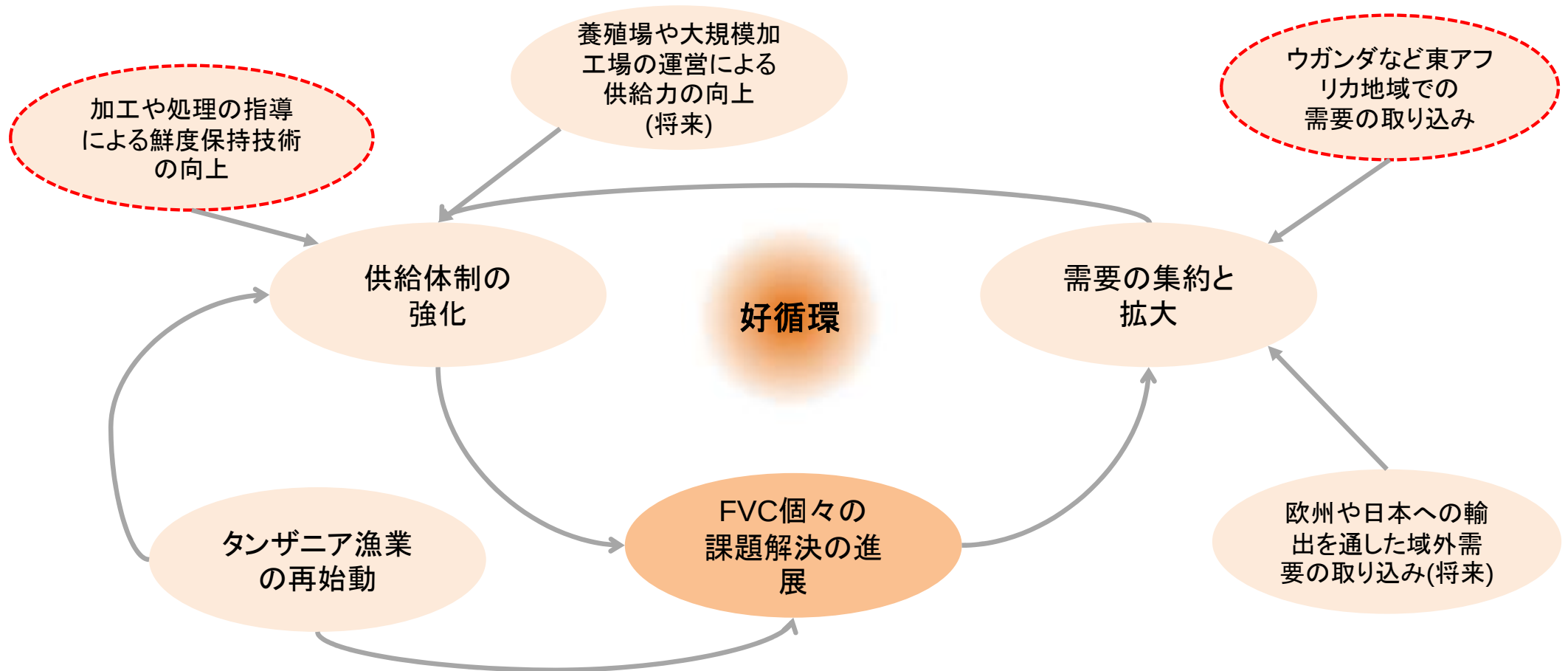
4. 今年度の成果～本質的な課題

調査及び実証を踏まえて水産物フードバリューチェーン(FVC)を需給の観点から整理し、その本質的な課題を考察した。タンザニアにおいては1998年のIMFにより漁業公社が解体され、2018年に復活するまで公的機関が水産業に注力しにくかったことなどによって政策的にFVC構築支援がなされなかったことや、民間サイドも需要が高まらないゆえに供給が整わず、結果としてFVCを整備するインセンティブが乏しいのではないかという仮説を得た。



4. 今年度の成果～課題へのアプローチ

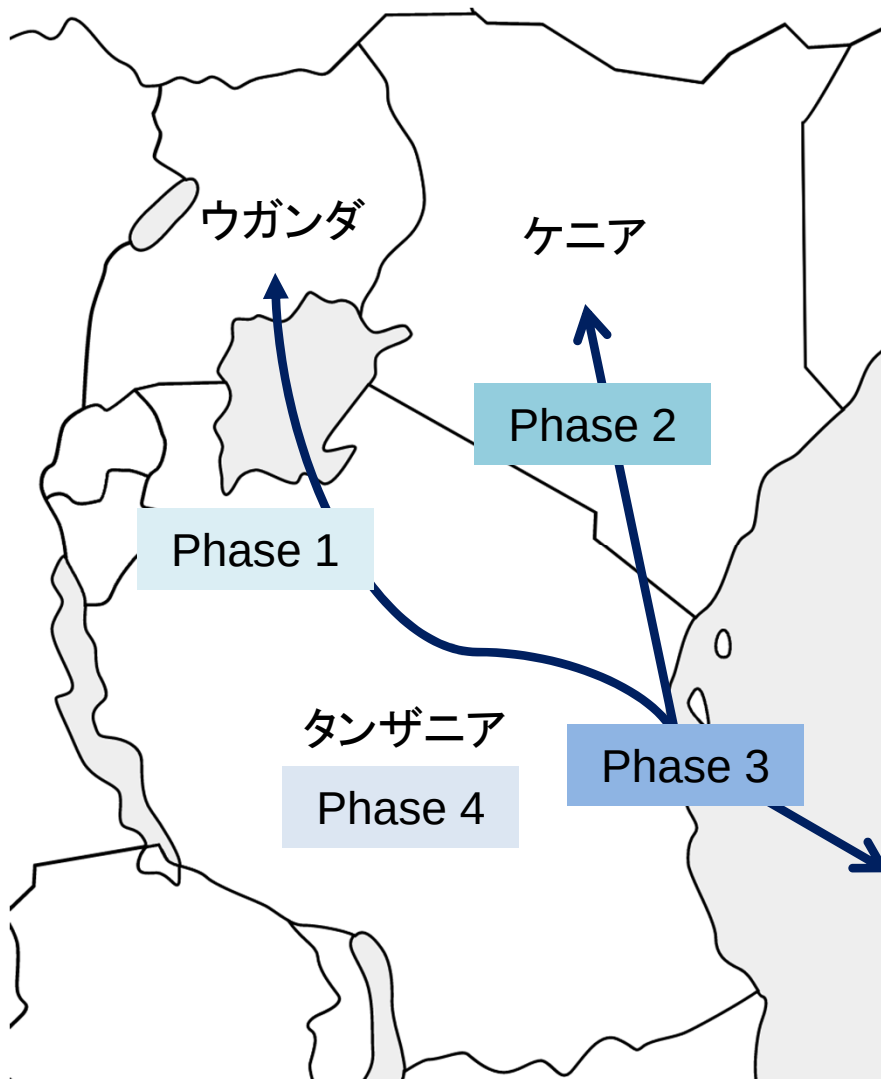
現在タンザニア政府はブルーエコノミー政策を標榜し水産業を国の施策の重点分野として位置付けている。補助事業は終了したが、この機運を捉え、需要と供給双方に働きかける取り組みを令和4年度以降も継続する予定である。



5. 今後の展開

5. 今後の展開～東アフリカブルーエコノミー構想

今後は「東アフリカブルーエコノミー構想」として今年度の取り組みや課題の整理を踏まえて、需要サイドと供給サイド双方の調査と実証を続ける。



Phase 1～小規模FVCの構築(2021年)

- ✓ タンザニア～ウガンダ間のコールドチェーン整備

Phase 2～需要と供給への働きかけ(2022年)

- ✓ タンザニアの漁業関係者を対象とした鮮度保持技術向上の実証
- ✓ タンザニアの水産物供給力向上、高付加価値化のための調査と実証
- ✓ タンザニア産高付加価値化水産物の需要拡大可能性の調査・実証

Phase 3～供給の強化及び新規需要の獲得 (2023年)

- ✓ タンザニア国内の養殖業参入や加工場の整備・拡大など、供給能力の強化
- ✓ 日本など域外への輸出の調査及びトライアル

Phase 4～新たな文化の創造

- ✓ タンザニア内陸部への魚食文化浸透(たんぱく源確保)

5. 今後の展開～令和4年度の取り組み (1/2)

具体的な取り組み項目は以下となる。コンソーシアム及びこれまでの委託先に加えて、今後日本企業が取り組みに参加できるように検討会を実施し、水産フードバリューチェーン構築に向けた取り組みを一層推進する。

項目

内容

タンザニアの漁業関係者を対象とした鮮度保持
技術向上の実証

- 漁師を対象にした技術の検討・指導
- 仲卸を対象にした技術の検討・指導
- 水産加工会社を対象にした技術の検討・指導
- 漁業人材育成機関、教育研究機関を対象とした技術の検討・指導

タンザニアの水産物供給力向上、高付加価値
化のための調査と実証

- タンザニア国内の既存事業者のネットワーク開拓、関係構築
- パートナーとして有力な既存事業者との協業討議、技術移転
- 加工原料としてのタンザニア水産物の試験輸出、品質の確認
- 供給力向上、高付加価値化の手段としての養殖事業の検討・実証
- 漁業政策関係者との関係構築、協業討議

5. 今後の展開～令和4年度の取り組み (2/2)

具体的な取り組み項目は以下となる。コンソーシアム及びこれまでの委託先に加えて、今後日本企業が取り組みに参加できるように検討会を実施し、水産フードバリューチェーン構築に向けた取り組みを一層推進する。

項目	内容
タンザニア産高付加価値化水産物の需要拡大可能性の調査・実証	・ ウガンダ及び近隣内陸国を市場とした需要拡大可能性の調査・実証 ・ タンザニアを市場とした需要拡大可能性の調査・実証 ・ ケニアを市場とした需要拡大可能性の調査・実証 ・ 中東を市場とした需要拡大可能性の調査・実証
コンソーシアムの拡大	・ 対象企業のリストアップ、検討、ネットワーク開拓 ・ 事業検討会の開催 ・ 協業、進出に向けた協議

お問い合わせ先

株式会社 フィッシャーマン・ジャパン・マーケティング

- 宮城県石巻市千石町8-20
- E-mail: info@fishermanjapan.com
- URL: <https://fishermanjapan.com/>

COTS COTS LTD

- P.O. Box 10144, Kampala, Uganda
- E-mail: info@cotscots.com
- URL: <https://cotscots.jp>

