

第3章 セミナー開催結果

開催概要



アフリカ地域（エジプト及びナイジェリア）への輸出に関心がある又は、輸出拡大を目指す国内企業に向け、現地に対する理解や輸出意欲の醸成を目的としたセミナーを行った

セミナー開催概要及び方針

開催概要	日時	2023年3月20日（月）15時～17時（日本時間）
	形式	ハイブリッド形式：会場＋オンライン（Zoom Webinar）
	会場	農林水産省内会議室
	セミナータイトル	アフリカの経済成長と食品農業分野における変化
	想定参加者	◆ アフリカ地域への輸出に関心のあるまたは、輸出拡大を目指す国内企業 ◆ 食品業界団体 ◆ インタビューにご協力頂いた企業、機関 ◆ 関係機関（在外公館、JETRO、JICA等）
開催方針	当日参加者	◆ 参加者：104名 ◆ 事務局関係者（農林水産省、登壇者等）：15名
	開催目的	1. 国内企業のアフリカ地域（エジプト、ナイジェリア等）に関する理解を深める 2. 国内企業の輸出意欲を醸成する
	発表内容の方針	アフリカ地域への参入方法、市場規模、進出優良事例紹介等に関する発表を行う
開催方針	運営方針	◆ 事務局関係者のネットワークを活用して参加を呼び掛ける ◆ 参加者からの質問はQ&Aボックスで集約し、まとめて回答する ◆ 報告会の最後に、アンケートを展開し、参加者からのフィードバックや意見を収集する ◆ チャット欄を活用し、資料共有先のURL等補足情報を発信する

セミナーの様子



参加企業がアフリカ地域への輸出をイメージしやすいよう、市場概況等の説明から実際にアフリカの農業・水産分野に関わる企業等による発表まで、幅広いプログラム構成とした

開催プログラム

項目	時間 (分)	登壇者
1. 開会あいさつ	3	農林水産省（吉岡参事官）
2. 今後のアフリカにおける農林水産業での取り組み	10	農林水産省
3. アフリカの経済成長と食習慣の変化		
講演：アフリカの経済成長と食習慣の変化	20	Asia Africa Investment and Consulting（AAIC） （代表パートナー 椿 進様）
アフリカの日本食材に対する印象、農林水産物・食品輸出規制と輸出に向けた展望 （エジプト・ナイジェリアを中心とした調査結果報告）	25	有限責任監査法人トーマツ 一般社団法人ハラル・ジャパン協会 （代表理事 佐久間 朋宏様）
質疑応答①	10	－
4. アフリカにおける活動報告		
本邦技術を用いた農業生産性向上の取組	10	日本植物燃料株式会社（合田 真様）
海産物コールドチェーンの導入と日本食普及	10	COTS COTS LTD.（清水 政宏様）
質疑応答②	5	－
5. 閉会あいさつ	3	グローバル・フードバリューチェーン推進官民協議会 （副代表 篠崎様）
6. 事務連絡（アンケート回答依頼）	1	農林水産省

農林水産省による発表の後、「アフリカにおける経済成長と食習慣の変化」及び「アフリカにおける活動報告」として、企業等による発表を行った

発表概要（1/4）

1. 開会挨拶／農林水産省

- ・ 2023年度、アフリカ事業をさらに展開していくため、企業の皆さまとの連携に期待する
- ・ コロナの影響で停滞していたビジネスや事業が再開しつつある中、コロナに加えウクライナ危機を契機とした食料安全保障について、いかにアフリカの食料安全保障を確保するか、日本がいかに協力できるかといった議論も、TICAD 8で行った
- ・ 併せて、日本の食料（飼料、農業資材含め）安定供給のため、アフリカとの関係強化が重要である
- ・ 輸出促進、日本からのビジネス展開に重点を置きつつ、アフリカからの受け入れを含め双方向の関係を強化していくことが大きなテーマである
- ・ 本日は、デジタル技術、フードバリューチェーン技術を活用した協力事業の進捗、アフリカの市場ニーズ変化等情報共有を行うので、参照してほしい
- ・ 参加者の皆さまからも、アイデアや、政府で対応可能な進出する際の問題点（規制、税制等）を共有頂き、ビジネス拡大に向け協力していきたい

2. 今後のアフリカにおける農林水産業での取り組み ／農林水産省

- ・ ウクライナ危機を契機に、食料安全保障にかかるアフリカへの支援として、G7等と連携し、農業生産性の向上やフードバリューチェーンの強靱化にかかる取り組みを行っている
- ・ 気候変動による農業への影響について、気候変動に対応した農業の推進や森林経営、水産業振興への支援も実施している
- ・ アフリカビジネスの拡大に向け、ビジネス実証等の取組を実施している
- ・ TICAD 8では、主に食料安全保障が議論の中心となった。COP 27では、ジャパンパビリオンにおいて農林水産省のイベントを開催した。農業WGとして発表を行った日本植物燃料社が、モザンビークでデジタル農業に取り組んでおり、4月に現地視察を予定している。関心のある方にはご参加頂きたい
- ・ アフリカには、農林水産省より大使館のアタッシェやJICA専門家を派遣しているため、適宜連携可能であるほか、輸出拡大に向けたスキームも用意しているので、関心があれば連絡頂きたい

農林水産省による発表の後、「アフリカにおける経済成長と食習慣の変化」及び「アフリカにおける活動報告」として、企業等による発表を行った

発表概要 (2/4)

3. アフリカの経済成長と食習慣の変化 ／Asia Africa Investment and Consulting (AAIC)

- ・ エジプトは、住宅開発が進んでおり内需が盛り上がりを見せている。大規模ショッピングモールも多く存在し、欧米チェーンも多数参入している
- ・ ナイジェリアは、人口2億千万人と人口爆発が著しい。ショッピングモールも近年建設されている。インド人系が経営するレストランには寿司もある
- ・ ケニアにもショッピングモールが複数あるほか、高級スーパーの一部では定常的に日本食材コーナーが設置されている。また、日本酒や寿司も提供されている。実際に日本人シェフが握る寿司屋では、週に一度築地直送のオール日本食材が提供されているが、価格は3倍である
- ・ アフリカの市場を取るという意味では、ケニア、南ア、ナイジェリア、エジプトの4か国を押さえるべきである。右4か国で、アフリカ全体のGDPの2/3を押さえている。アフリカは今後25-30億人程度の人口増加が見込まれ、2023年の経済成長率も、サブサハラ地域が世界で3番目に高いと予測されている
- ・ アフリカの1人あたりGDPと日本の出来事を比較すると、1,000ドルを超えると公共事業が活発化し、3,000ドルを超えると外食産業が活発化することが予想される。ナイロビでも、3,000ドルを超えて外食チェーンが急増した。日本食もまずは外食から参入するべきと思われる、3,000ドルを外食のポイントと考えるのが良い
- ・ 農業の観点では、アフリカでは穀物生産量が人口に追い付かず、多くを輸入に頼っている。生産性の低さが主な要因となっている
- ・ AAICでは、コンサル業のほか、ルワンダにマカダミアナッツの農園を所有しており、今後タンザニアにも展開する予定である。スマート農業を取り入れた新しい農業に取り組む予定である。また、ビジネスとしてスマートヴィレレッジ事業も行っていく

3. アフリカの日本食材に対する印象、農林水産物・食品輸出規制と輸出に向けた展望（エジプト・ナイジェリアを中心とした調査結果報告） ／有限責任監査法人トーマツ

- ・ 農林水産省の委託業務として、今後拡大することが見込まれるアフリカ市場（主にエジプト・ナイジェリア）に対し農林水産物・食品の輸出を拡大するためのデータを収集し、戦略を提案することを目的として調査を実施した
- ・ エジプト富裕層へのインタビュー・アンケート結果やCOPやWeb上でのアンケートの結果、エジプトでは元々味の濃いスパイシーな味が好まれるが、日本食については健康的で軽いという好印象があり、コスト課題が解決すれば爆発的なブームが起きる可能性があると考えられる。食品輸入規制は、現状概ね緩和されている
- ・ ナイジェリアでは、全体的に味の濃いものが好まれ、最近の富裕層は健康志向である。また、コロナでは一時的な混乱があったものの、食文化への大きな変化はなかった。食品輸出の観点では、通関手続きの遅延や整備されていないコールドチェーンによる鮮度への影響が考えられる。地域に合わせた認知度の向上やECを含むデリバリーサービスの活用も重要である。食品輸入や流通規制については、食品医薬品管理局（NAFDAC）の規制に従うことが基本となり、品目ごとの輸入規制にも注意が必要である
- ・ まとめとして、各国共通してインスタントヌードルや調味料は人気が出るという声強い一方、果物類は自国生産で十分という声や、生鮮品は長期輸送への懸念が多くあった
- ・ 調査の結果、輸出可能性のある食材として、対エジプトは、茶、コメ、菓子、ソース混合調味料、味噌・醤油、インスタントヌードル、対ナイジェリアは、茶、菓子、味噌・醤油、日本酒、ウイスキー、焼酎、を挙げた
- ・ 輸出にかかる課題を踏まえ、現行の輸出拡大実行戦略にアフリカ地域の特性を加味し、戦略案を取り纏めた

農林水産省による発表の後、「アフリカにおける経済成長と食習慣の変化」及び「アフリカにおける活動報告」として、企業等による発表を行った

発表概要 (3/4)

3. アフリカの日本食材に対する印象、農林水産物・食品輸出規制と輸出に向けた展望 (エジプト・ナイジェリアを中心とした調査結果報告) ／一般社団法人ハラル・ジャパン協会

- ・ ハラル認証は、現状アジアが中心だが、南西アジア、中東アラブ、アフリカにもポテンシャルがあるため、ハラルに注目するとマーケットが広がると言える。アフリカはさらなる人口増が見込まれる上、ムスリムも多いため、今後ハラルへの対応が重要となってくるだろう
- ・ ハラルは、イスラム教で許された「健全な商品や活動」の全般であり、食品だけではない。原料にもハラルが要求されるため、輸出先に応じて対応が必要となる。また、ハラルは国際認証であるが統一基準がないため、輸出先に合わせた認証が必要となる
- ・ ハラル認証は、1960年にマレーシアで始まった。認証の観点、原材料、工場、管理体制、従業員教育である
- ・ アフリカは、東南アジアと異なりハラル認証主義ではないため、安全・安心であれば良い。そのため、食肉を除き、成分ハラルでの交渉をお勧めする
- ・ 発信は、ドバイ等の中東地域やEUを拠点し、欧州商社等の商流を活用するとすると効果的だろう
- ・ エジプトには、コメ食文化があるため、日本のコメに付加価値を付けたマーケティングの検討が有効と思われる
- ・ エジプト人は辛いものやソースが好きであり、コシャリというB級グルメのような食事がある。高級日本食だけでなく日本のB級グルメにも注目すべきと考える
- ・ 中国・韓国に負けない日本のイメージである「長寿・健康」、「スポーツ、マンガ、アニメ」等を活用し、日本食を普及していくことが有効であると考え

4. 本邦技術を用いた農業生産性向上の取組 ／日本植物燃料株式会社

- ・ TICAD7後から3年間、農業WGとして提案し、日本政府によりコミットされた「Agriculture Innovation Platform in Africa (AIPA)」というイニシアチブを担当している。取組内容は農業VCのデジタル化が中心である
- ・ WGのデジタル化分野として、アフリカの農業をデジタル化することでフードバリューチェーンの取引を見える化している。取引履歴がデジタルで残ることで与信提供の機会となり、WGの機械化分野およびファイナンス分野との組み合わせにより、製品販売を進めていくものである
- ・ AIPAの1つのコンポーネント「農業デジタル化基盤構築事業」を3年間実施してきており、2022年春にバーチャルマーケットアプリのローンチを行った。内容は、スマホで農家とバイヤーをマッチング機会をつくるものである。モザンビーク（北・南）では約35,000名、セネガルでは約5,000名のメンバーにより展開している。モザンビークの取引総額は、北南共に約1,000万円となっている
- ・ 取引のデジタル化として、倉庫等村の中心にインフラを置き、農家が取引価格を確認するための拠点を設置しようとしている
- ・ また、デモ圃場を設置し、メーカーから預かった製品サービスを農家等に経験してもらう機会を検討している。そのため、企業には4月にモザンビークの圃場候補を視察してもらい、その後最終化を行う予定である

農林水産省による発表の後、「アフリカにおける経済成長と食習慣の変化」及び「アフリカにおける活動報告」として、企業等による発表を行った

発表概要（4/4）

4. 海産物コールドチェーンの導入と日本食普及 ／COTS COTS LTD.

- ・ 当社は、**ウガンダ**において、人々の生活向上に寄与する産業を創ることを目指して取り組んでいる
- ・ ウガンダでは、主に日本食レストラン（YAMASEN）の運営、商業施設の運営、水産バリューチェーン構築を行っている
- ・ YAMASENは、商業施設内に立地しており、在住外国人やウガンダ人で賑わっている。料理人は日本人だが、その他スタッフは全てウガンダ人であり、日本食に関わる人材育成から日本食普及を目指している。また、現地食材（ティラピア等）も活かしたメニューを提供しているほか、料理で使用する紫蘇の葉も現地で栽培している
- ・ 水産バリューチェーン構築については、農林水産省補助事業として採択され、2021年よりフィッシャーマン・ジャパンと連携し取組を行っている。タンザニア～ウガンダのコールドチェーン整備から取組を開始し、今後は、東アフリカの水産バリューチェーンの拠点としてタンザニアにおける供給強化を行っていく予定である
- ・ その他、日本食振興の一環として、タンザニアの日本大使館においてマグロ解体ショーを行うとともに寿司として提供し、日本食プロモーションを行った
- ・ 来年度は、タンザニアのザンジバルにおける海藻栽培や、効率的な漁獲にかかる支援等、漁業人材の育成を行っていく予定である
- ・ 漁業分野において、タンザニアと日本には繋がりがあ一方、タンザニアに進出する水産関連の日本企業は少ないため、今後中国やオマーンによる投資が進んでいく恐れがある。当社としては、日本企業と連携しつつ引き続き取り組んでいきたいと考えている

5. 閉会挨拶 ／グローバル・フードバリューチェーン推進官民協議会

- ・ 数年の間におけるアフリカの変化を感じた
- ・ 昨年TICAD 8が終了し、次回はTICAD 9が開催される予定であるが、引き続き、民間の力で可能な部分は着実に行いつつ、政府で行うべき部分は行って頂くためにも、このような情報交換の場が必要であると考え
- ・ 中国等諸外国のアフリカへの投資も増えている中、日本の技術や製品がアフリカに根付き、役立つことが重要と考える
- ・ 現地のコールドチェーンやサプライチェーンに関する整備についても、政府と民間が連携し、冷蔵設備にかかる技術指導や現地ニーズに合った仕組みが必要である
- ・ 企業の皆さまには、GFVC協議会に登録頂き、このような意見交換の場を活用し、アフリカをはじめ海外展開に役立てて頂きたい

発表に対する参加者からの質問を受け、農林水産省及び企業より回答した

主な質疑応答



日本の食・食産業は現地の食文化に合せているのか、日本食を食文化として持ち込もうとしているのかどちらでしょうか

回答

農林水産省

- 日本食自体の普及は、イメージ戦略、ブランド力等により可能となることも考えられるが、調味料や酒等、単体で輸出の可能性がある食材もある。そのため、輸出可能性のあるものから輸出していければと考えている
- また、現地生産されているものとのフュージョン料理を考案するといったこと等、取組方法は様々であるため、食材に合わせた方法で取り組んで頂きたい
- 農林水産省としても、可能な限りバックアップしていきたいと考えている

AAIC

- 方法は2つある、1つは、ハイエンドを狙う際には日本食が良い。例えばインドでは、最も位の高い食事は日本食である。しかしながら、マーケットは小さい。2つ目として、大衆食の場合は人気があるが、ローカライズやハラール認証等への対応が適宜必要となる。何れの場合も、一步一步進めていくことが需要である



ダルエスサラーム港には冷蔵・冷凍庫が官民どちらか存在しますか

COTS COTS LTD.

- ダルエスサラーム（タンザニア）で最も規模の大きい魚市場には、冷蔵庫等の設備があった。しかしながら、小規模の漁港では未整備であった



カンパラの日本食レストランにはどうやって魚を鮮度良く運んでいますか

COTS COTS LTD.

- 陸路の方がコストと時間がかかるため、魚は空輸で運んでいる。ダルエスサラーム（タンザニア）からエンテベ空港（ウガンダ）まで空輸し、エンテベから陸路にて1時間程度でカンパラに届く
- 現地スタッフに対し、氷詰めの手順の指導を行っているため、工夫し冷蔵が保たれるようにして運んでいる

アンケート結果

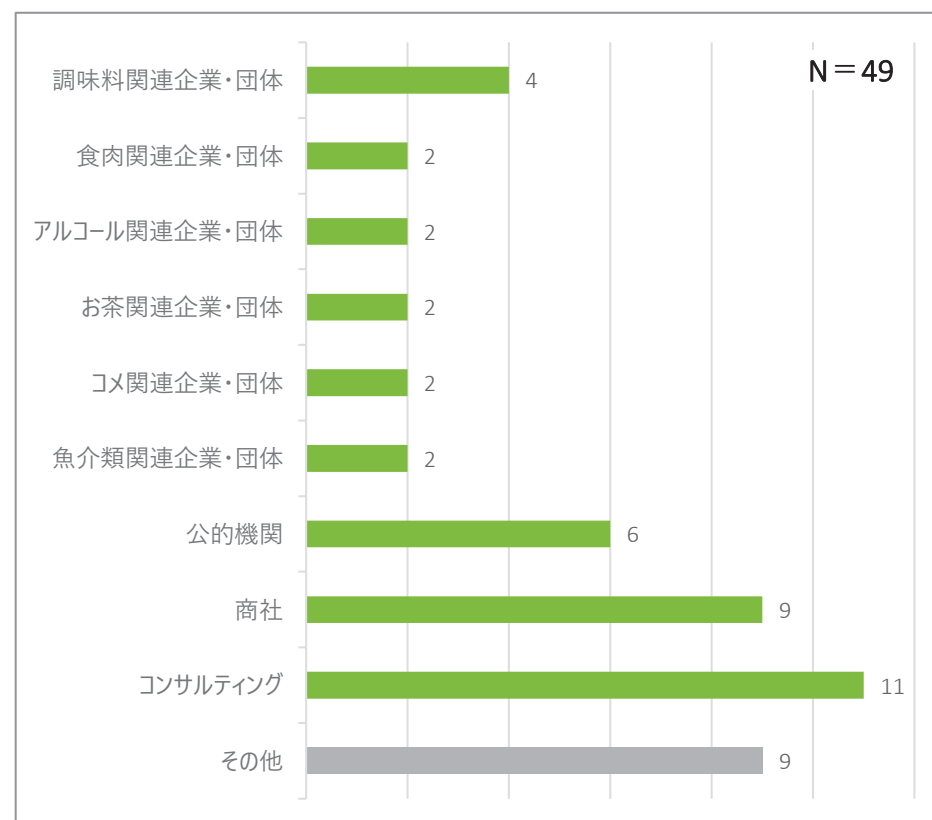


セミナーでは、104名が参加し、そのうち49名からアンケート回答を得た

セミナーの登録・参加状況

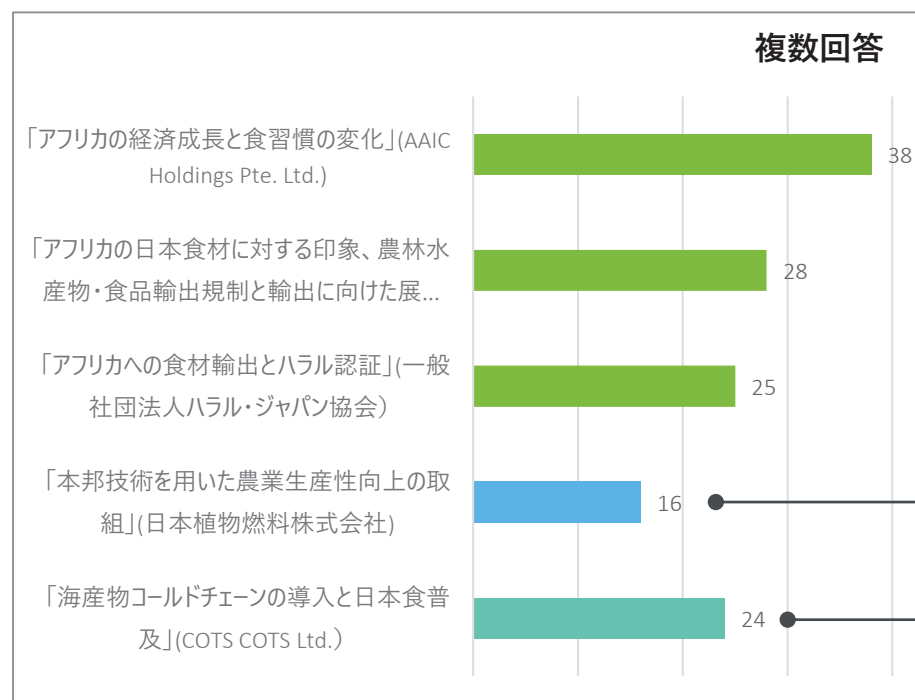
事前登録	120名
セミナー参加者	104名
アンケート回答者	49名

アンケート回答者の所属業界



参加者より、アフリカ市場全体や食品目毎のニーズ等への理解が深まったことへの満足の声が得られた

関心のあったセミナープログラム

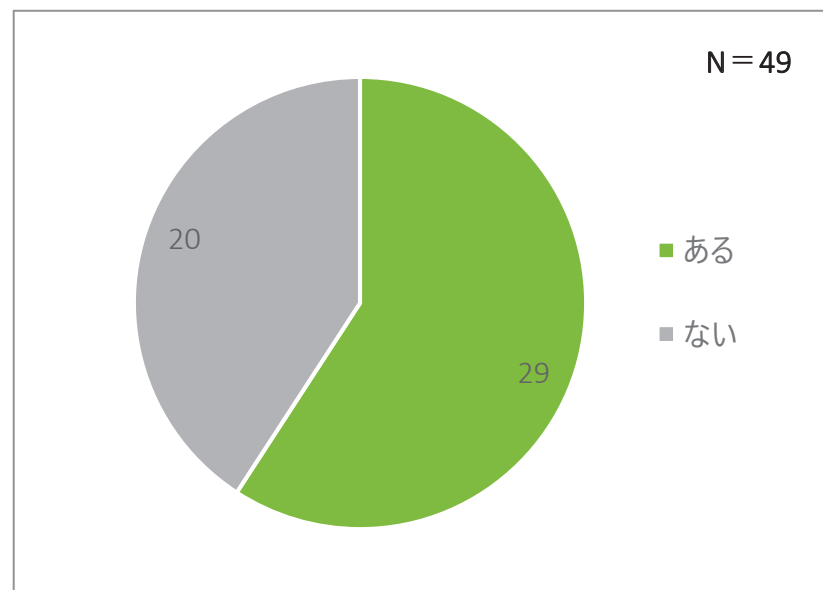


プログラムを選んだ理由

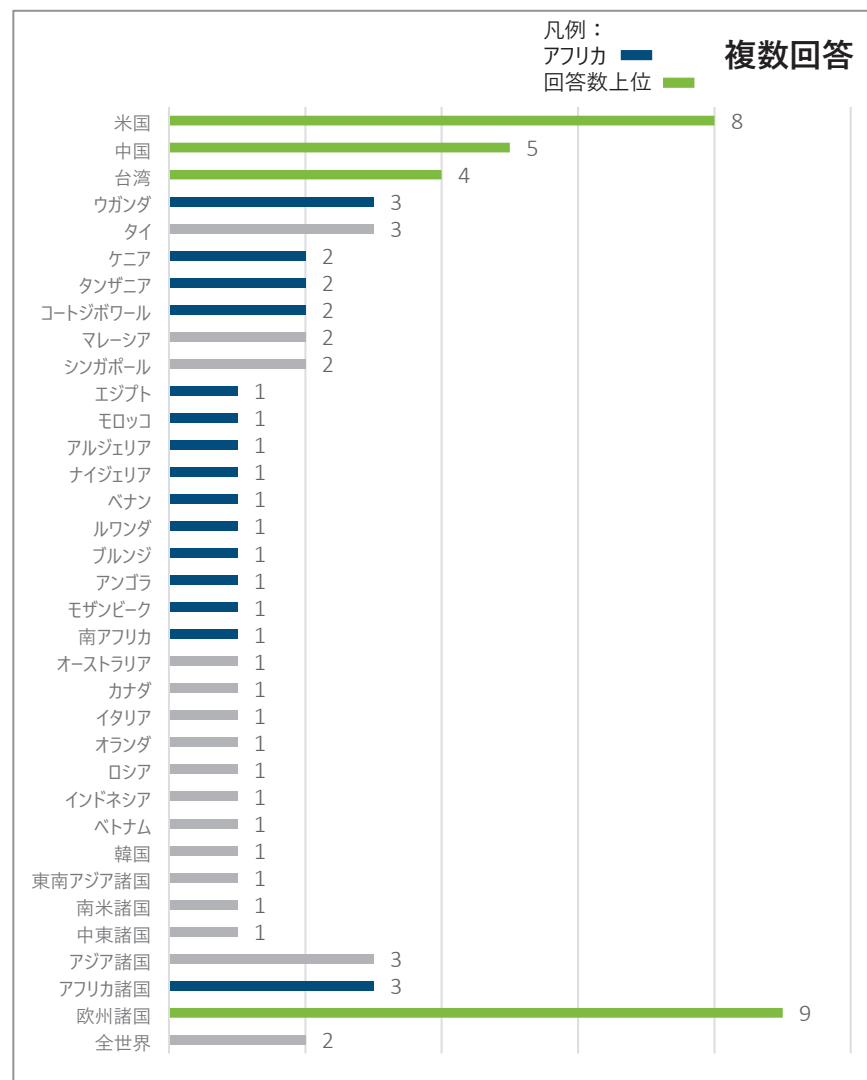
- アフリカの市場の理解を深めた（金融機関）
- アフリカ全般の動向とナイジェリアに関心があったため（公的機関）
- ハラール認証の有効性についての情報が取得できたこと
英語圏である東アフリカ諸国に対する日本食品全般の普及可能性について学べたこと（調味料関連企業）
- アフリカの需要、日本食のニーズなど貴重な情報を得られたため（商社）
- 緑茶といった必需品でなく嗜好品の類がアフリカでは売れるのか
また、輸出事情が気になっていた為（お茶関連企業）
- 弊社は、穀物水分計などの計測機器を製造・販売しているメーカーです。アフリカ各国へも弊社穀物水分計を輸出（販売）したいと考えてます。各国の経済や現地活動について有益な情報を収集できたと思います。（コメ関連企業）
- 漁船用電子機器のメーカーとしてアフリカの市場性に関心あり（魚介類関連企業）

輸出を行ったことがあると回答した人は29名で、欧米や東アジアへ輸出したことがあるとの回答が多かった

海外に輸出を行ったことがあるか

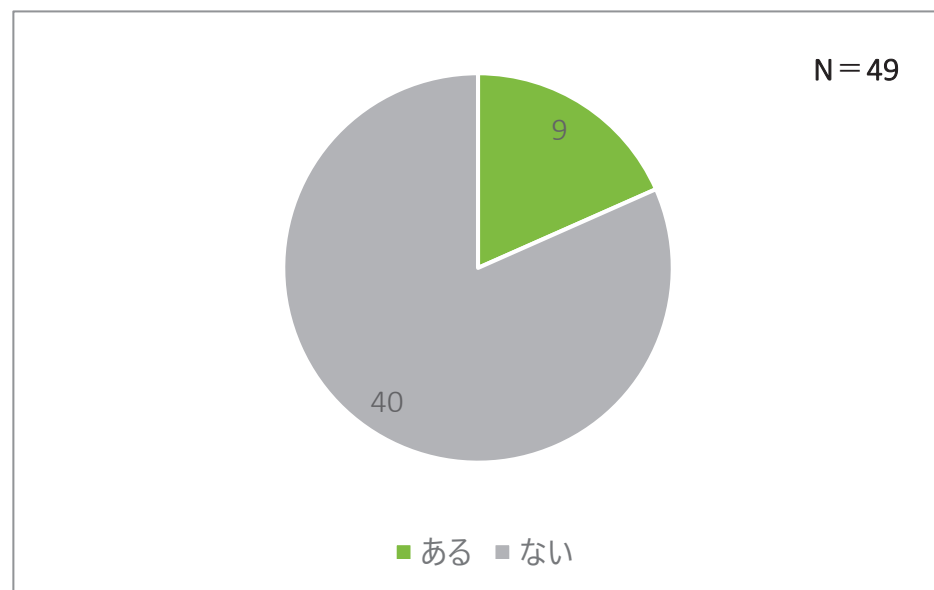


どこに輸出を行ったか



アフリカへの輸出形態は日本からの直接輸出が主であり、輸出を中断した理由としては価格面の課題等が挙げられた

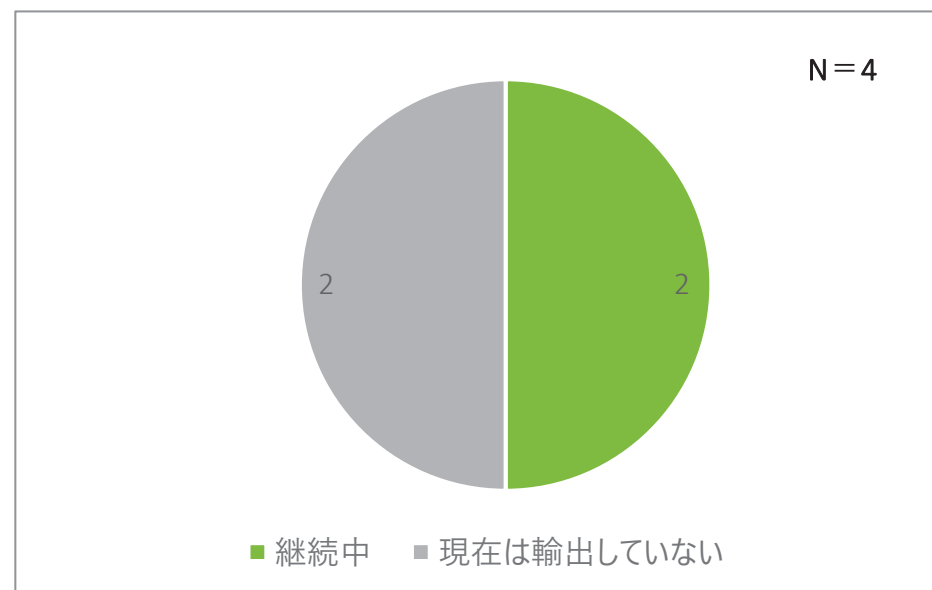
アフリカへ輸出を行ったことがあるか



どのような輸出形態で行ったか(N = 4)

- 日本からの直接輸出(3名)
- 第三国経由での輸出(1名)

現在もアフリカに輸出を行っているか

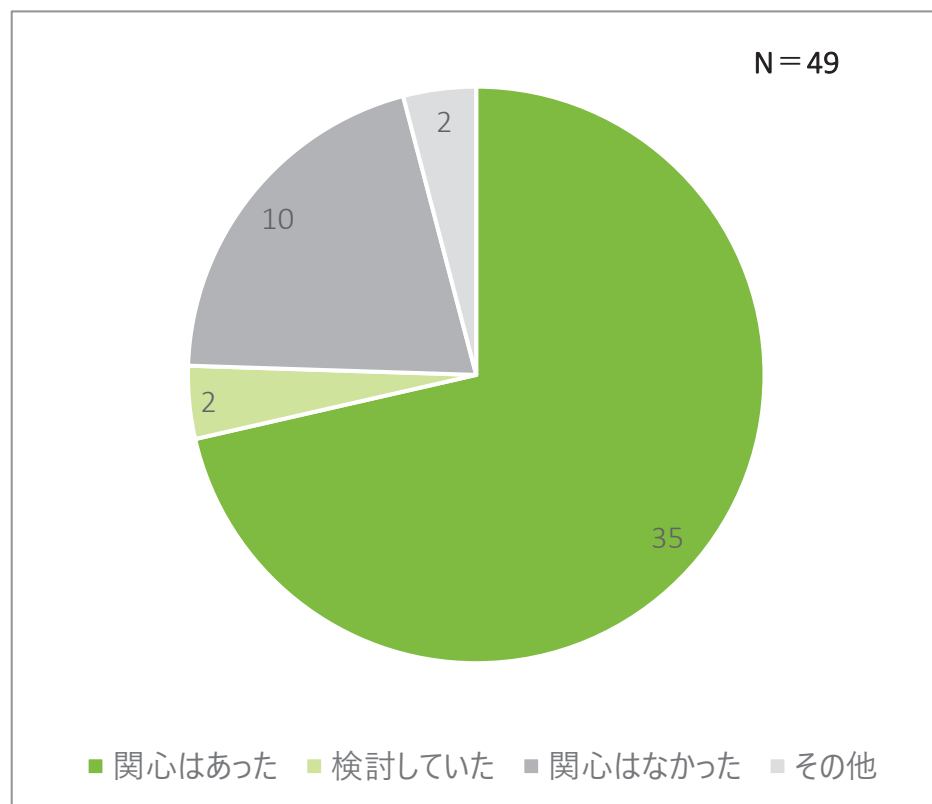


輸出を行っていない理由

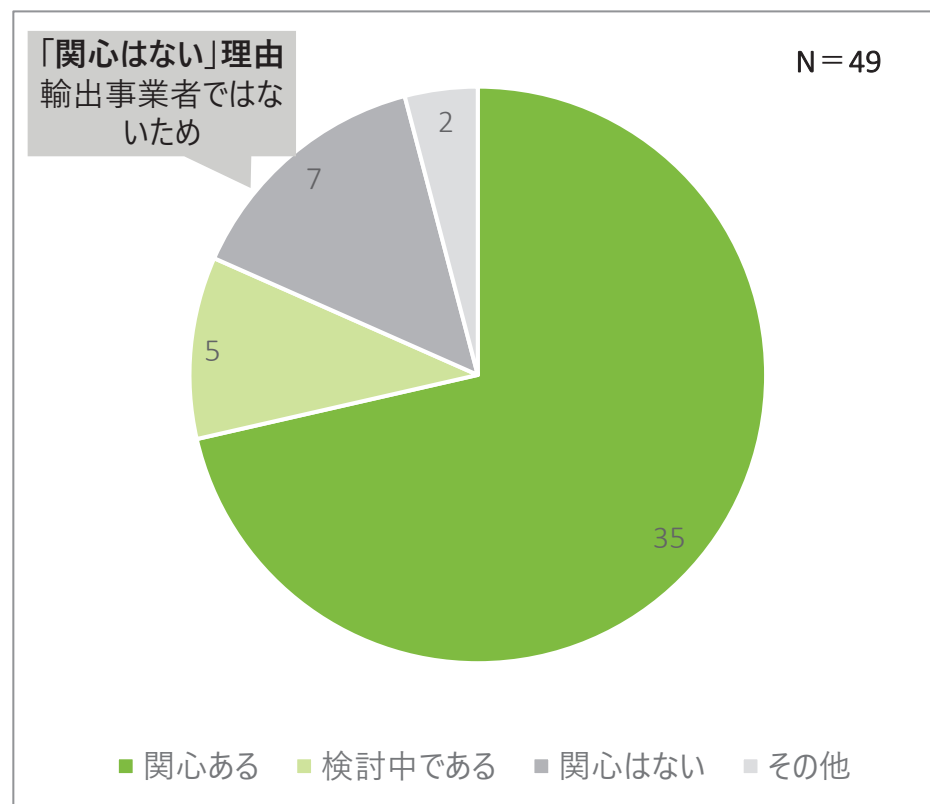
- サンプル段階の取組だったため
- 価格が折り合わないため

セミナー後、アフリカへの輸出に関心がある・検討中である人は3名増加した

セミナー前にアフリカへの輸出に関心はあったか

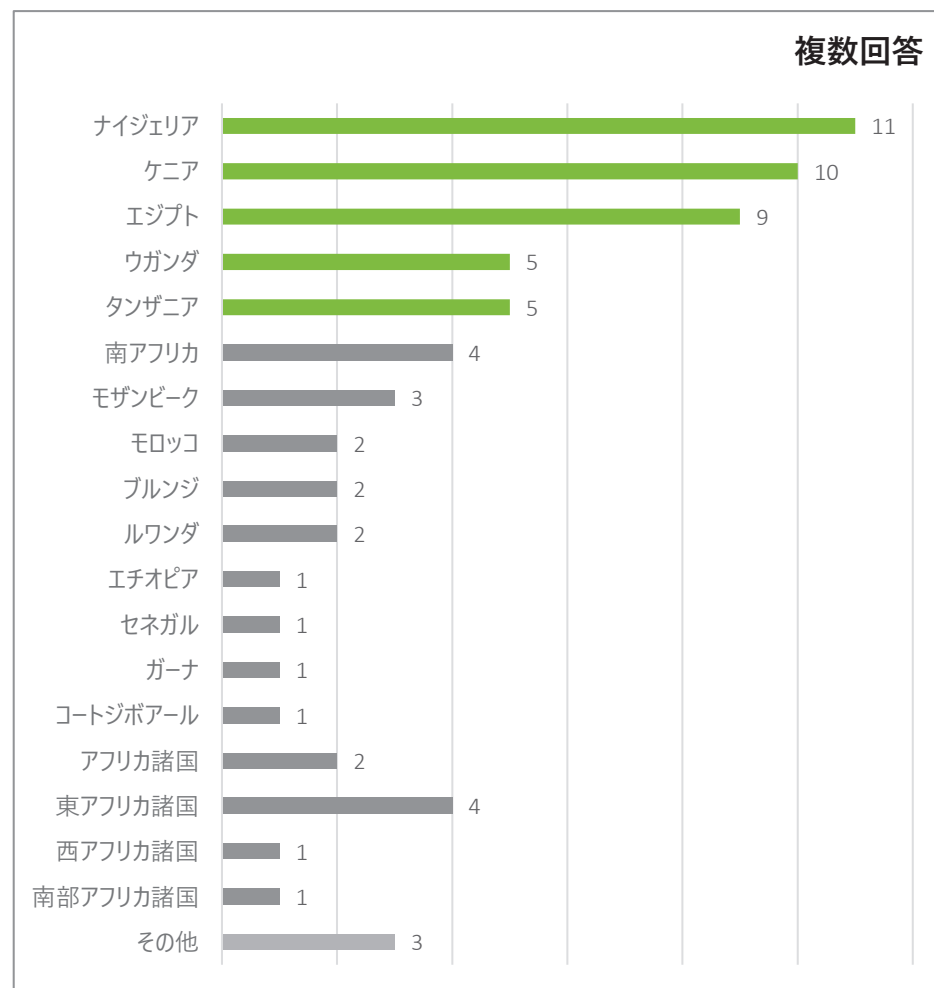


セミナー後、アフリカへの輸出に関心はあるか

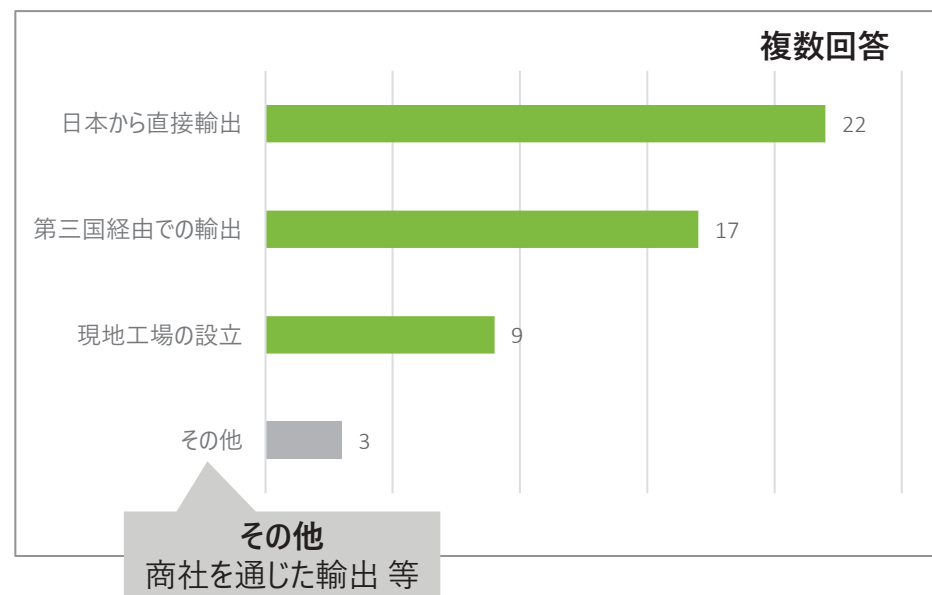


セミナー後、ナイジェリア、ケニア、エジプトを中心に、日本からの直接または第三国経由での輸出への関心が高まった

セミナー後、どの国に関心があるか

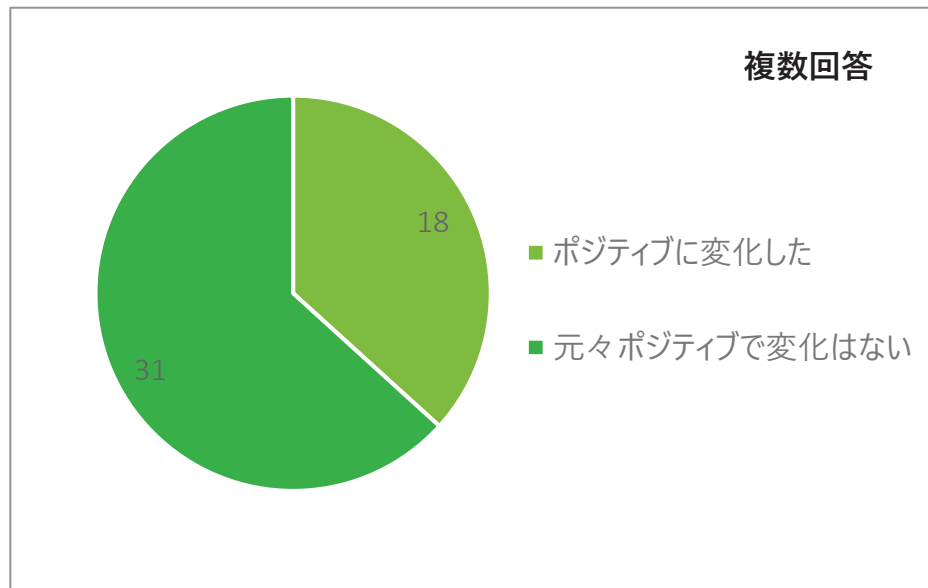


どのような形態で進出したいか



セミナー前後で参加者のアフリカへの輸出の関心度がポジティブに変化したとの声も多く、アフリカの現地事情やポテンシャルの高さへの参加者の理解が深まったことが窺えた

セミナー前後で、アフリカ輸出の関心度に変化はあったか



関心度がポジティブに変化した理由

自分が思っていたよりアフリカが経済成長を遂げておりチャンスがありそうだから
(お茶関連企業)

まだ時期尚早かと思っていたが、現地の詳細が知れたことで地域の部分部分で変化していることが分かったため
(食肉関連企業)



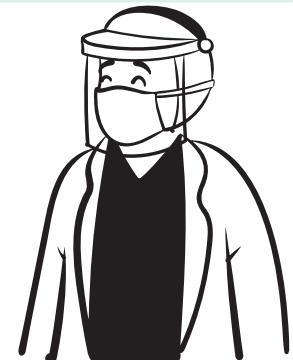
国ごとに経済状況とカントリーリスクを図り、単に日本産食材の輸出ということではなく投資、テクノロジー、現地パートナーの協力と絡ませることでチャンスはあるはずであるから
(コンサルティング企業)



アフリカの経済成長が予想以上であることが分かった。また、中韓に遅れていることも感じられた
(コンサルティング企業)

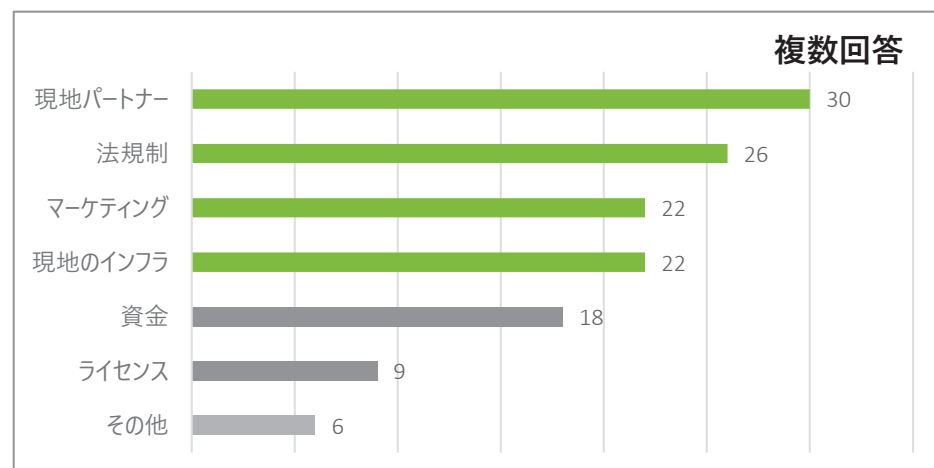
取引可能であれば輸出を行いたい
(魚介類関連企業)

アフリカ諸国の輸出と農業発展に関心がある。またわが国の輸出を通じた農業発展の方向に関心がある
(NGO)

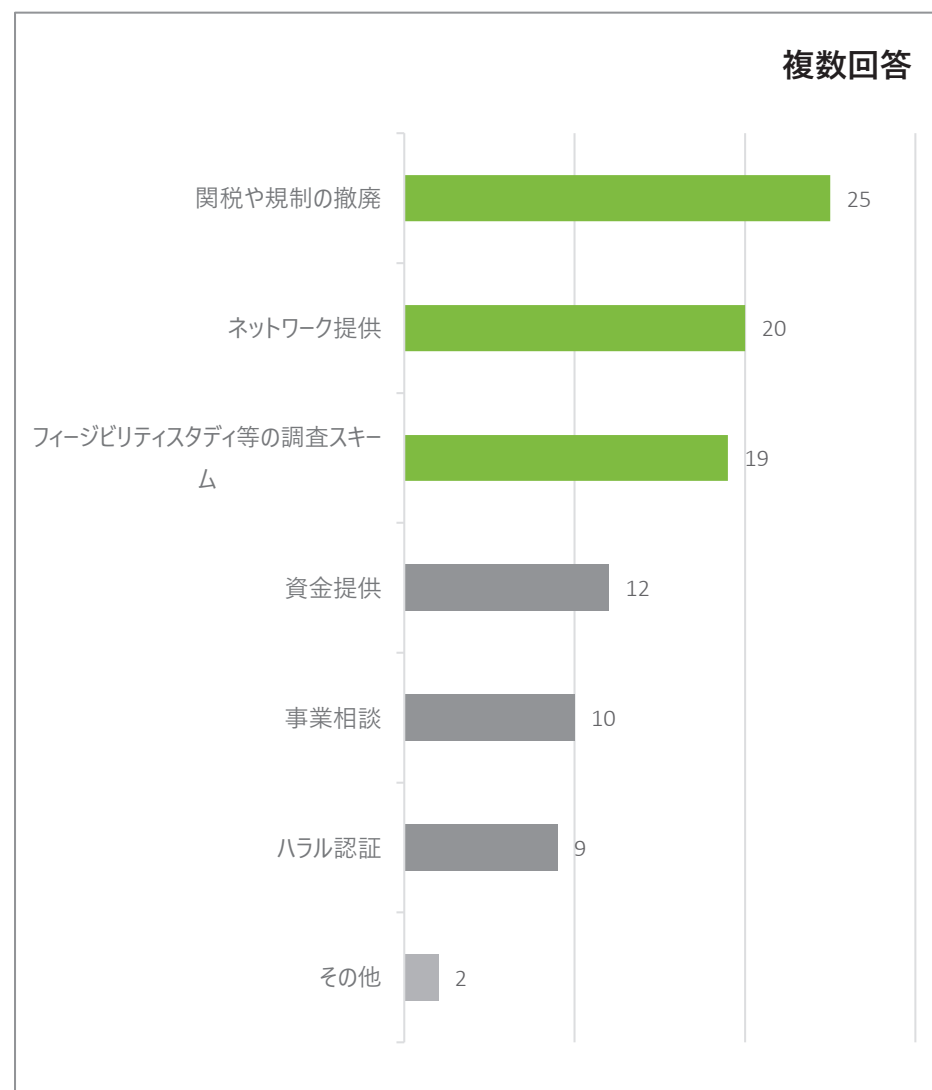


アフリカへの輸出では、現地パートナー/法規制/マーケティングが課題で、それらに関する情報提供と施策支援への要望が高かった

アフリカへの食品輸出における課題は何ですか



輸出において支援してほしい施策は何ですか



アフリカへの輸出にあたり、知りたい情報は何ですか

