

JICA 食と農の協働プラットフォーム (JiPFA) 第 5 回アフリカ農業分科会

日・アフリカ農業イノベーションセンター (AFICAT)

事業進捗報告／有識者会合

議事録

1. 日時：2023 年 12 月 19 日（火）10:00～11:30
2. 会場：オンライン会議（Zoom ウェビナー）
3. 参加者：約 100 名（うち、主催者関係者が約 18 名。なお、事前登録者数は計 145 名）

【概要】

1. 開会の挨拶

JICA 経済開発部 下川貴生 部長

発言要旨は以下のとおり。

AFICAT は TICAD7 で構想が発表され、日本の先進技術を用いてアフリカの農業機械化に貢献するためのバーチャルネットワークである。これまで JICA では 2 回の調査を実施し、今回アフリカ 5 カ国でさまざまな活動を実施してきた。例えば各関係者へのアドバイス、本邦企業の展示・実証・デモンストレーションなどの実績が積み重なって、AFICAT で日本企業の技術をアフリカと繋いでいくことに関して一定の進展が見えた。一方でまだこれから努力が必要などところもある。金融アクセスの改善といった課題に、日本の知見や JICA の支援をどう活かすか、更なる取り組みが必要である。本日はこれまでの取り組みの報告の後、AFICAT 参加企業や有識者から、今後の事業への意見や示唆をいただきたい。引き続き TICAD で公約された AFICAT を推進し、日本企業と協力してアフリカにおける技術の進展のため、協力、指導、支援を願う。

2. JICA 冒頭説明

JICA 経済開発部農業農村開発第 2 グループ第 4 チーム 鈴木文彦 課長

AFICAT の設立経緯とこれまでの進捗、JICA によるアフリカ農業機械支援の全体像とその中での AFICAT の位置づけ、本調査による実績と課題、本調査を通じた本邦企業のアフリカにおけるビジネスの進展、今後の進め方について説明があった。発言要旨は以下のとおり。

現在実施中の調査では多くの日本企業と連携実績ができた。今後は個別専門家や技術協力プロジェクトなどや、現地で AFICAT の窓口となる機関と共同して、持続性を見据えて推進していく。JICA は無償・有償資協力、技術協力プロジェクト・研修事業等、民間連携事業など様々なスキームを通じ、農業機械化を支援。AFICAT はその中で民間連携のコア事業と考えている。AFICAT の 7 つの機能のうち、①広域アドバイス、②展示・実証・デモンストレーション、③ビジネスモデルの実証、⑥広報、⑦人材育成では実績があった。④金融

と⑤イノベーションラボには取り組めなかった。本邦企業のビジネスの発展段階別に見ると、各社がアフリカでの事業を開始するところまでは貢献ができた。一方で事業開始以降は各社の企業判断による側面が大きいため、一定の情報共有や広報での貢献はできたものの AFICAT の限界も見られた。一方、既に現地で事業を開始している企業様には、先に共有した JICA の他スキームを紹介し、事業を間接的にだがもっとご支援出来ないかと思っている。例えば、タンザニアでは有償資金協力事業を形成しているが、開始された際には、AFICAT を通じ融資条件などを説明したいと考えている。今後は、現地での機能は出来るだけ各国の AFICAT 窓口と共に進めていく。金融関連情報の収集や本邦関係者との連携を引き続き重視したい。一方、AFICAT の肝でもある国内関係者の皆様への情報提供等も引き続き実施していく。また、今後は、より多くの関係者が関わっていく事から、JICA 内でもより多くの部署関係者と定例会を通じた情報共有をしながら、AFICAT の活動を進めていく予定である。

JICA 筑波 研修業務課 片野健太郎 職員

JICA 筑波の「農業共創ハブ」の取り組みを紹介した。発言要旨は以下のとおり。

研修員に代表される JICA 筑波のリソースを活用して、年に 1 度本邦企業と途上国のビジネスマッチングと情報収集を目的とした「共創セミナー」を開催している。2023 年 5 月のセミナーでは AFICAT とも連携した。今後は本邦関係者同士の関係構築、AFICAT フォーカルとの関係強化、研修員と企業とのネットワークの構築に更なる力を入れる。

3. AFICAT パイロット事業からの知見、教訓、AFICAT の中長期的な実施体制／活動計画（案）の説明

JICA AFICAT 調査団 池ヶ谷二美子 総括

2022 年 2 月以降の AFICAT パイロット活動の実績、得られた教訓と今後に向けた提案、将来的な AFICAT の実施体制案を説明した。発言要旨は以下のとおり。

本調査ではアフリカ 5 カ国で実施体制を構築し、30 社以上の本邦企業との連携実績があった。日本国内では本邦有識者／メディアによるタンザニア視察、AFICAT 対象国関係者の本邦への招へい事業などを実施した。アフリカ各国でのパイロット活動では、本邦企業の東アフリカ（ケニアとタンザニア）への強い関心が確認された。本田技研工業についてはタンザニア、ナイジェリア、ガーナで現地視察、デモンストレーションやセミナーの開催、性能テスト、ビジネスモデルの実証などを支援した。ケツト科学研究所については 5 カ国全てで製品の提供を受け、セミナー開催、広報、代理店候補との協議などを支援した。機械・部品メーカーでは松山やバンドー化学、資材メーカーでは国土防災技術やパルサー・インターナショナルからも製品の提供を受けた。荏原製作所、住友商事、その他多くの企業を支援した。タンザニアでは製品の展示室を設置し、今後ケニアでも設置予定である。過去国の農業祭や展示会での本邦製品の広報にも努めた。

パイロット活動で得られた教訓として、東アフリカから進出を始める企業が多いこと、現地政府にはコメ以外の主要作物の機械化にも期待が高いこと、JICA の専門家や現地事務所が有するリソースを活用すべきこと、展示やデモは AFICAT の目に見える活動として現地関係者へのアピールに繋がること、本邦企業にとって農機の無償提供は簡単ではないこと、現地の金融スキームへの本邦企業の関心が高いこと、ニュースレターを通じた広報は好評であったこと、現地人材育成への貢献も見逃せないことをはじめ、多数の点が挙げられる。

最終的には、日本とアフリカの民間セクターどうしでビジネスが進む体制が想定される。そこに至るまでの時間を早めるためのものとして AFICAT を位置付ける。長期的には JICA 本部や現地事務所、そして現地関係者から構成される AFICAT 委員会（仮称）を設置し、現地の政府や民間セクターを巻き込み、本邦企業などからの要望に対応できる体制を提案する。本法招へいや現地視察などを通じた日アフリカの連携促進も有用である。中期的には AFICAT 委員会の運営を支援する JICA アドバイザーの派遣が検討に値する。

4. 本邦企業からのコメント

AFICAT 参加企業を代表して 2 社からコメントを得た。各社の発言要旨は以下のとおり。

株式会社ケツト科学研究所 海外営業部門 吉田典広 部門長

当社は 2022 年 5 月に AFICAT に参加し、5 カ国の全てについて活動した。ただ当社は現地に出向くことができなかったため、現地ネットワークの構築や代理店候補との商談開催などについて主にオンラインによる支援を得た。当社が AFICAT に参加したのは、アフリカで代理店を見つけないという狙いからであった。当社ではコメの水分計の他にも、コーヒーやコーンなどさまざまな穀物の水分測定器を製造しており、アフリカには大きな市場がある。オンラインセミナーについては各国でプレゼン中心のものと実機を使ったものを 2 回ずつ、計 10 回実施した。現地の民間企業とのオンライン商談の機会もあり、ガーナでは商談が成立して複数の機器を受注し、更に今月にも追加受注があった。わずか 2 年弱の間にこのような段階にまで至ることができたことに驚いている。ケニアやタンザニアでも代理店候補企業との連絡を継続しており、実機を市場で使った際の反応をモニタリングしてもらっている。コートジボワールにはもともと代理店を置いていたが、AFICAT 事業の波及効果で政府関係者とのコミュニケーションがしやすくなり、有意義であったと聞いている。

現時点ではアフリカでの穀物水分計に対する認知度は限定的で市場規模も小さい。しかし AFICAT を通じて現地の声を聞く中で、今後はコメの生産が増えてゆき、ビジネスとして期待が持てるという確信を得た。ガーナの販売店からは、コメ以外のコーンやコーヒーの関係者にも水分計を売りたいと聞いている。当社では海外部門社員が 5 名のみであり、過去にアフリカへの販売実績はあるものの、ほぼゼロからのスタートであった。アフリカ現地に本邦の技術や製品は浸透しておらず、オンラインで製品を見てもらう機会は非常によかった。しかし何らかの形で継続しないと、せっかく喚起した現地側の関心が途切れてしまう恐

れがある。そのためには AFICAT 活動の継続、本邦受け入れや他の事業との連携にも期待したい。今年 5 月の本邦招へいでは、民間企業の団体も招かれた点がよかった。商工会と話をして商談が決まったり、今後の商談につながる情報を得たりした経緯もある。共創ハブにもアフリカからの研修員が沢山参加しており、AFICAT との連携にも期待が持てる。

本田技研工業株式会社 アフリカ・中東事務所 横田 悌三 シニアゼネラルマネージャー

当社はアフリカ農業市場では背負い式動力噴霧器、耕うん機、刈払い機、ポンプを販売している。以前からポンプと発電機は販売していたが、農業に更なる事業拡大の可能性を見て数年前から取り組みを始めた。コロナ禍に直面して戦略の立て直しを求められる中で方法を模索していたところ、AFICAT が立ち上がったため参加の機会を得た。当社の課題は社内にはアフリカの農機市場への知見、コネクションがなく、既存の販売網を活用しても時間が掛かっていた。AFICAT から情報収集、展示会への参加、コネクション構築などの多岐に渡る支援を得た。

主に支援を得たのはタンザニアとナイジェリアの 2 カ国だった。現地から当社製品のような小型農機は使えないという思い込みの声があったが、デモを行ったところ実際には使えるという声が聞かれた。こうした実績を積み上げていきたい。今年の 5 月から 11 月までは性能テストを実施し、現地でどれだけ使えるかデータを得た。今後はデータを整理して拡販に活用する。ナイジェリアでは省庁やスタートアップ、マイクロファイナンス機関へのコンタクトを得た。デモを行ったところ、現地の農業関係者は小型農機の存在やそれらがいかに効率性の向上に寄与するかを知らなかった。AFICAT に参加してこうした市場の実態が把握でき、自社のみではなし得なかった速さ、広さ、深さで拡販を推進できた点がありがたかった。タンザニアなどの SADC（南部アフリカ開発共同体）諸国やナイジェリアにおいて農機販売は当社現地法人の事業の新たな柱となりつつある。本社の経営陣の間でもアフリカ市場の認知度向上に繋がり、事業推進の後押しとなった。このように当社のニーズと実態を把握して現地機関の紹介してもらったり、製品デモを効率的に進めていただいたりしたことが、AFICAT の貢献である。

課題が 3 つある。1 つ目は現地関係者の認知度向上に向けた広報。2 つ目は金融面での支援。アフリカでは購買力の低さが依然として問題であり、顧客が買いやすい仕組みを作る必要がある。3 つ目は実際の商売展開への支援。今は当社のビジネスも認知度向上の段階にあるが、持続的な普及のためには具体的なビジネスに繋ぎ、商業ベースに乗せる必要がある。まとめとして、当社では SADC 諸国やナイジェリアでの広報推進、デモによる認知度向上、廉価商品の投入、販売サービス網の強化、金融スキームの開発、例えば農機の所有者以外にもレンタルビジネスの普及に取り組んでいきたい。こうした展開を通じ、引き続き当社もビジネスを通じたアフリカの農機の普及に貢献していきたい。

5. 有識者からのコメント

AFICAT 有識者 5 名から本調査の教訓や今後の提案についてのコメントを得た。各有識者の発言要旨は以下のとおり。

(株) 新農林社 岸田義典 代表取締役社長

昨年タンザニアを視察した際に、日本の援助で導入されたコンバインなどの農業機械が故障したまま放置されていた様子を目にした。援助をする前に現地の技術者を日本に渡航させ、販売店で数年メンテナンス技術を教育するとよい。タンザニアの国土は豊かで農業開発を進めている。世界的な人口増加により、一人当たりの耕地面積は減少している状況下では、農業機械化が労働生産性や土地生産性を高めることに貢献するだろう。

(一社) 日本農業機械工業会 田村敏彦 専務理事

民間企業がアフリカ進出を躊躇する課題の中でも、市場規模が不明確なものと代金回収リスクの 2 つが大きな課題である。AFICAT はこれらについて次のような形で貢献できる。前者については、タンザニア 1 国だけを見た場合には市場は小さいが、ケニアを含めて一つのマーケットとして見ると購買力のある人の数が増える。AFICAT はこれまで国単位での情報発信が多かったが、今後は地域的なマーケット単位での情報発信を検討するとよい。後者については、現地政府の外貨準備高などの AFICAT では対応できないこともあるが、民間レベルで現地のディストリビュータ等の資金繰りを良くするための金融の仕組みづくりができないか。こうした取り組みにより、民間企業のアフリカ進出を少しでも後押しできると思う。

(一社) 日本農業機械化協会 藤盛隆志 専務理事

AFICAT の成果としてアフリカに関心を持つ企業が増えてきていることは前向きに評価できる。一方で AFICAT の活動をさらに推進していくためには人が最も重要となる。本邦招へいなどを通じて人的交流を促し、ビジネス機会を創出する取り組みを行い、特に現地のフォーカルパーソンを育成して持続的に活動を行うことが重要である。フォーカルパーソンには継続して働きかけ、現地政府の農業政策へのコミットメントを引き出すこと。現地にいる JICA の個別専門家や JICA 現地事務所がテコ入れに入るのはいいいアイデアだ。生産性の強化のためには機械化が中心的な役割を果たすが、バリューチェーンの他の部分が切れていてはそこでロスが発生してしまう。そのため、生産から流通までバリューチェーン全体を意識して機械化を進めることが重要である。また、本邦企業は現地の状況がよく分からないため、現地にいる関係者がパートナーとなる企業を掘り起こして情報共有してもらうことが重要である。

新潟大学 自然科学系 長谷川英夫 教授

コートジボワール、ナイジェリアから JICA 長期研修員を新潟大学で受け入れている。AFICAT に関心を寄せているため、自主的に提案をまとめた。日本の大学に留学している対象国の学生がどのように本邦企業のビジネス進出を見ているかという点で示唆に富むため、セミナー後に資料を共有する。コートジボワールの留学生は、コートジボワールの首都ヤムスクロ近郊で実施中のプロジェクトの水田や圃場の面積、栽培作物の種類や生産量などの情報を電子地図に載せる研究を行っている。彼の研究の成果をベースに今後の AFICAT 事業を進めることができるだろう。大学としても JICA が進める民間事業の海外進出を人材育成や研究的な視点から支援していきたい。

JICA 大石常夫 国際協力専門員

先週まで実施していたタンザニアの研修事業で AFICAT の話も出ていた。タンザニアのみならずベナンやシエラレオネといった対象国以外の市場が小さい国からの研修参加者も AFICAT に強い期待や要望を寄せていた。田村氏のコメントと重複するが、市場を地域としてとらえることが重要である。AFICAT はこれまで 5 カ国を対象としていたが、東アフリカではタンザニア、ケニア、ウガンダを、西アフリカではナイジェリア、ベナン、トーゴ、ガーナ、コートジボワールを一つの大きな市場として捉える視点での取り組みが必要になる。

広報の強化も重要である。アフリカでは中国やインド企業が活発にビジネスを展開している。本邦製品は品質がいいので将来的に売れていくだろうという期待だけでなく、現地に根差したビジネス展開をして日本の存在を現地で強調する必要がある。例えば現地の展示会に出展したり、日本から視察団を派遣したりしながら、日本を積極的に発信するのがよい。最後に JICA にいる立場として、このような取り組みを AFICAT 以外のスキームやプロジェクトを包括的に活用して進めていきたいと考えている。

6. 閉会の挨拶

JICA 窪田修 上級審議役

発言要旨は以下のとおり。

国際協力分野では今年は非常に重要な年であった。日本政府は 6 月に国際協力の基本方針である開発協力大綱を改定した。新大綱には共創や連帯という言葉が随所に含まれている。これまでも民間企業や NGO など多様なアクターが国際協力に関わることの重要性は主張されてきたが、その考えがさらに強くなっている。中でも民間企業との連帯、共創実現が重要視されている。AFICAT はそれを体現するプラットフォームであるため活性化していきたい。民間企業がビジネスを推進することで途上国の社会課題解決に貢献することができる。人口が増加しているアフリカは潜在力があり、大きなビジネス市場である。増加する人口を支えるだけの食糧を確保しなければならないが、世界システムに依存している。ウクライナからの食糧輸出が止まった影響を最も受けたのがアフリカである。今後は食糧を輸入

に依存している状況から国内自給率を高めるための政策転換が進む流れがある。この観点から見ても、開発余地のある農地の活用や生産性の向上のための方策の一つに農業機械化がある。したがって、AFICATを進めることが本邦企業のビジネス拡大とアフリカの食糧問題解決の双方に貢献することになる。JICAとしてAFICATというプラットフォームは重要と考えているし、AFICAT以外のスキームも活用した支援を検討している。引き続き民間企業を含めた関係者と協力して、日本としてアフリカの食糧問題解決に向け活動を進めていきたい。

7. 質疑応答（Zoom チャットボックス上のやり取り）

（質問 1）（ケツト科学研究所に対して）東南アジアの実績はいかがか。

（回答 1：ケツト吉田氏）東南アジア、東アジア、南アジアでも多くの実績がある。海外仕様は沢山種類があるため、弊社 HP に掲載されていない器種が多い。別途ご連絡頂けると相談に応じる。

（質問 2）（ケツト科学研究所に対して）ケニア・タンザニアでコーヒー水分計についての現地反応はいかがか。水分値管理の認識具合や、導入コストに対する現地側（輸出業者）の反応など教えていただきたい。なお、今回のパイロット対象国とは異なるが、ルワンダで JICA が実施中のコーヒーバリューチェーン強化プロジェクトでもケツトの水分計を使って水分管理を普及している。ルワンダでの展開もご検討いただくと良い。

（回答 2：ケツト吉田氏）ルワンダで弊社水分計をご使用頂き、感謝している。AFICAT 対象国内では他国製のコーヒー豆水分計を使っているようだった。情報元は機材等の販売業者からだが、他国製品に比べ我々の製品は高く、今後の課題と考えている。

（質問 3）（株式会社ケツト科学研究所に対して）アフリカへの市場参入リスクは、情報共有、デモやトライアル等を経て下がると思う。ケニアやタンザニア等ではすでに中国やインドの機械が入っていることから、これらの情報を本邦企業に共有することで、リスクはより下がると思う。さらに民間企業が望んでいる情報を提供する上で、どのような点に気をつければよいか。JICA の各国のプロジェクト専門家とも意見交換されたことを踏まえて、どのように先方政府や日本人専門家からの情報を吸い上げ、取りまとめたらよいかご意見をうかがいたい。

（回答 3：ケツト吉田氏）限定的かもしれないが、高額でも販売できる可能性も感じている。ガーナ事例の場合、修理部品の供給含めたアフターサービス体制を確約したことも商談を進められた理由の一つだった。AFICAT 事業を最大限活用することが一番の近道だと思う。

（質問 4）（本田技研工業に対して）耕運機や噴霧器導入により、効率化が進むかと思うが、不具合が発生した時のサポート体制（部品供給）やサービスの教育について、課題等感じたことはあるか。

（回答 4）未回答。

（質問 5）（コメント）ナミビアの地方では、政府が土地生産性向上のために大型トラクターの貸し出すスキームを実施している。製造国は不明だがおそらく、オランダやイタリア製であった。他方、ハンドトラクターは個人向けに中国製品が販売されている。ハンドトラクターはあまり一般的ではない。草刈り機も政府が貸し出しサービスを行っているが、政府調達で「安い中国製品」を購入し、1年で壊れていた。良い製品を知っている裕福農家はマキタブランドの農薬噴霧器を所有していた。マキタは南部アフリカで流通している。それを見て品質を現地ニーズまでスペックダウンして、個人農家が見える値段（の上限）に設定していると思った。

（回答 5）未回答。

以上