

優れた開発輸入案件の実現を目指して

2009年3月9日
日本貿易振興機構(ジェトロ)
大久保 敦

政策ニーズに応じた開発途上国支援

WTO「開発イニシアティブ」



○2005年12月に日本政府が発表した「開発イニシアティブ」の一環として、日本政府は開発途上国の一村一品運動を支援する「一村一品」キャンペーンを展開。

○ジェトロはその実施機関として経済産業省とともに、国内の2空港で開発途上国の製品を販売・展示する「空港展（一村一品マーケット）」を運営。

○2006年9月には「アフリカン・フェア」を東京で開催。

アフリカ開発会議（TICAD）



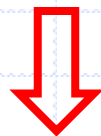
○2008年5月、日本政府は第4回アフリカ開発会議（TICAD IV）を横浜で開催した。これに併せて、ジェトロは経済産業省とともに、アフリカ各国製品の展示、商談、情報提供を行う「アフリカン・フェア2008」を横浜で開催。また、アフリカビジネスの新潮流及び企業のアフリカにおけるCSR活動を紹介した「アフリカ・シンポジウム」を開催。TICAD Vは2013年開催予定。

○TICAD IVでは向こう5年間のアフリカ開発支援の取り組みを示した「横浜宣言」とその「行動計画」を採択。「行動計画」の中にはアフリカ諸国の貿易促進に向けた努力を支援するためにジェトロが包括的支援を担っていくことが明記。

TICADIV公式イベント「アフリカン・フェア2008」とは？

「一村一品」キャンペーンの一環として、2006年9月に引き続いて、2008年5月28～6月1日に「アフリカン・フェア2008」をTICADIVに合わせ横浜で開催。アフリカ40カ国が出展参加し、約46,000名が来場。アフリカ外交団の要望を踏まえ、ビジネス志向の見本市を実現。ほか、一般来場者向けにも、東アフリカの切花を使ったフラワー・アレンジメントショーなどを実施

コーヒー、紅茶、工芸品等に加え、大豆、木材、鉱物資源などの代替調達地をアフリカに探す動きや、重機、太陽光発電ユニット、ガスタービンなどの大型商談が目立った。



2013年TICAD V開催に併せて
アフリカンフェア開催か？



アフリカン・フェア2008
AFRICAN FAIR 2008

5.28 WED.～6.1 SUN.
会場：パシフィコ横浜

みなとみらい線、みなとみらい駅より徒歩3分。
JR線・市営地下鉄、桜木町駅より徒歩12分、バスで7分、タクシーで9分。

入場無料

主催：経済産業省、
日本貿易振興機構（JETRO）
後援：外務省、
農林省、
アフリカ委員会（アフリ）

www.ABCDE/GHIJKLMN/OP
TEL.03-0000-0000

アフリカン・フェアは、開発途上国「一村一品」キャンペーンの一環として開催されます。

このイベントは、アフリカ開発途上国「一村一品」キャンペーンの一環として開催されています。アフリカ開発途上国「一村一品」キャンペーンの一環として開催されています。アフリカ開発途上国「一村一品」キャンペーンの一環として開催されています。

ACCESS JAPAN! (「アフリカ製品 日本市場開拓メカニズム」)

第4回アフリカ開発会議(TICAD IV)の「横浜宣言」とその「行動計画」に基づき、ジェトロは「アフリカ製品 日本市場開拓メカニズム」を通じて、アフリカ製品の対日アクセス実現を支援。

1. 対日アクセスを目指した実現可能性の調査



- ◆ジェトロ在アフリカ事務所、アフリカ政府、在アフリカNPO、JICA等からの産品発掘・提案
- ◆日本で専門家を選定、コンサルテーション実施
- ◆日本の輸入規制等の情報を現地に提供

新プロジェクトへノウハウを活用

4. 成果や日本企業からのニーズのフィードバック



- ◆日本、現地における業界団体・現地政府機関との共催によるセミナー等の開催
- ◆報告書作成による情報提供・普及
- ◆空港展(一村一品マーケット)での展示模索
- ◆TICAD V (次回アフリカンフェア)での成果普及

2. 商品改良・マーケティング指導



- ◆現地への専門家派遣(商品改良、技術、品質管理、マーケティング指導等)
- ◆現地でのセミナー・ワークショップの開催

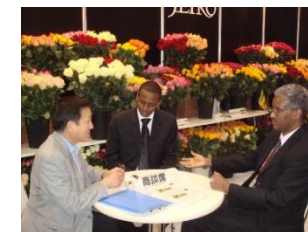
開発輸入 実証事業

<日本企業向け>

による

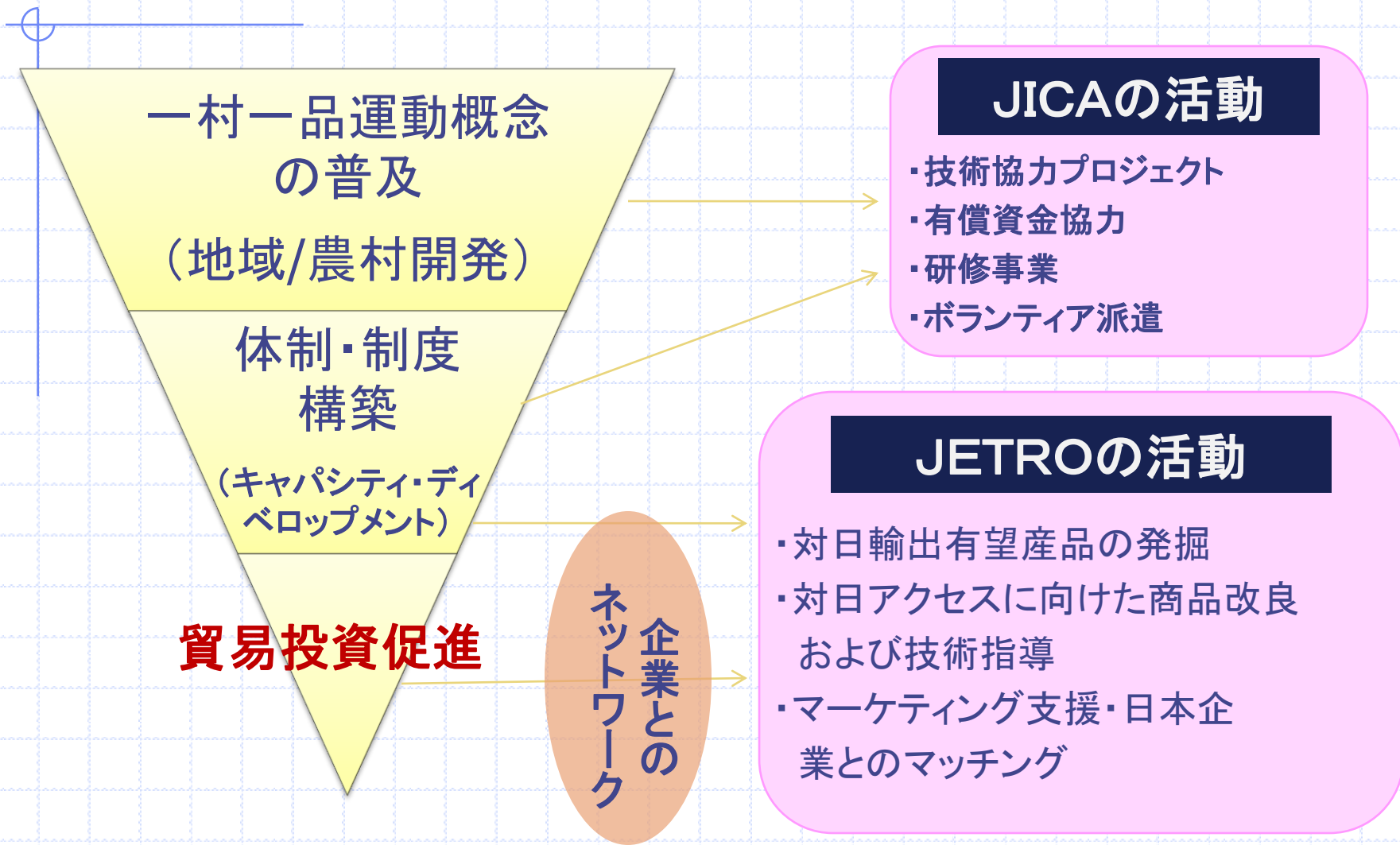
取引開始・拡大

3. 日本市場での取引開始・拡大実現

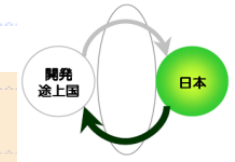


- ◆研修員受入
- ◆日本の展示会出展支援

JICAとの連携（一村一品活動への協力）



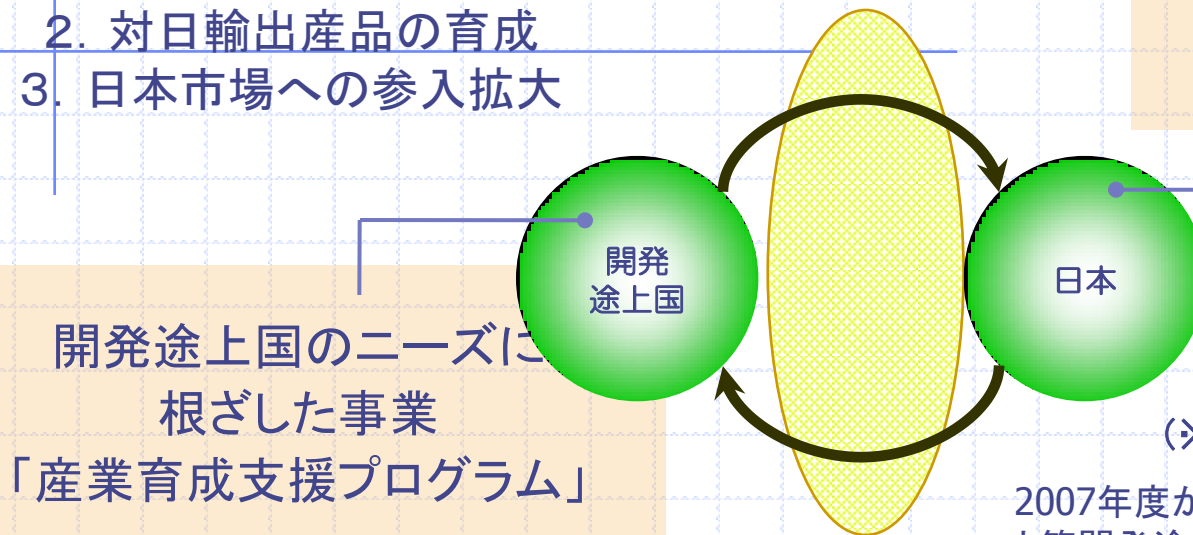
開発輸入企画実証事業とは？



ジェトロ事業の目的

1. 開発途上国の産業育成・産業基盤の整備
2. 対日輸出製品の育成
3. 日本市場への参入拡大

日本企業のニーズに根ざした事業
「開発輸入企画実証事業」



(※)開発輸入企画実証事業

2007年度からの新規事業。日本企業がアフリカ等開発途上国産品を開発・改良し、輸入する取り組みを支援(最高500万円まで経費負担)。公募により日本企業からの提案を採択、製品の対日輸出に向けた問題点や改善点を明らかにし、この結果を現地関係機関にフィードバックを行う。



産業育成支援プログラム(シアバター石鹼のケース)

ガーナ産シアバターの製品化と対日輸出支援に取り組み、
シアバター石鹼の現地生産を支援。日本での販売を実現。



2004年度

現地シア産業調査(専門家派遣)

2005年度

①現地シアバター取引調査(専門家派遣)

②日本市場でのシアバター市場性調査

2006年度

シアバター石鹼製造指導(専門家派遣)

2007年

・生活の木(株)を通じて日本での販売開始

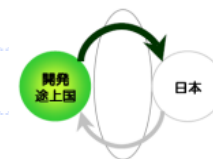
・UNDP/WID基金支援

⇒品質向上・販路拡大

2008年5月

アフリカン・フェア2008で
紹介、製造工程の実演





産業育成支援プログラム(切花のケース)

東アフリカ産切花の商品改良・対日輸出支援を実施。

⇒日本におけるケニア・エチオピア産バラ切花輸入量急増

H18年度(ケニア、エチオピア、タンザニア、ウガンダ)

- 2006年6月～2007年3月 切花の輸入モニタリング調査
 - 2006年10月 研修員受入れ(IFEX出展及びスタディーツアー実施)
- 成果:商談成立(委託販売・サンプル発注等)8件

H19年度(ケニア、エチオピア、タンザニア)

- 2007年10月 研修員受入れ(IFEX出展及びスタディーツアー実施)
- 成果:フォローアップ中(商談成立見込み数15件, 成立5件)

H20年度(ケニア、エチオピア)【プログラム最終年】

- 2008年10月 IFEX出展支援(代表企業招聘及び新規サプライヤーの国内ニーズ調査)、日本企業との取引開始に向けたフォローアップ

参考:対日輸出量の変化

<ケニア>

2005年	3,956,848本
2006年	11,369,885本
2007年	11,731,964本
2008年	11,648,000本

(2005比2.9倍)

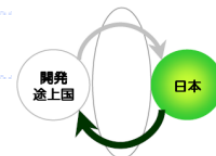
<エチオピア>

2005年	260本
2006年	1,019,000本
2007年	4,921,147本
2008年	7,050,000本

(2005年2万7,115倍)



開発輸入実証事業実施一覧(2007年度)



- ← 開発途上国の製品輸出支援を目的に、日本側のニーズを活かした開発輸入の企画公募を実施。本事業は2007年度から開始され、2007年度には次の4案件を採択・実施し、その成果をアフリカン・フェア2008で発表した。

●ケニア キオンド (カゴ)バッグ

ケニアの伝統工芸品であるサイザル麻カゴバッグを商品改良して日本市場で販売。現地団体への指導を通じて持ち手部分の強度やデザインを改善した。



●マラウイ プーアル茶

マラウイの茶葉を使った発酵茶を開発し、日本市場での販売を開始。供給先を2つの農園に絞り込みトレーサビリティを確保した。



●モーリシャス コットン製品

アパレル関連事業業の盛んなモーリシャスで製造したTシャツ、ポロシャツ、Yシャツなどの

コットン製品の対日輸出を検証。日本での輸入販売代理店を発掘した。



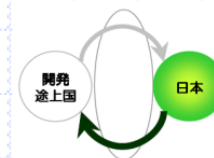
●ケニア 切花ブーケ

現地でパッケージ開発された付加価値の高い切花ブーケを開発し日本へのサンプル輸入を実施。日本市場への導入に向けた諸問題(輸送、パッケージ加工、燻蒸対策、日持ち)を検証した。



開発輸入実証事業実施一覧(2008年度)

2008年度は日本企業の公募により4案件を採択。2009年3月までに実証結果や課題・改善点をまとめた報告書を取りまとめる。



(株)バラカ
●タンザニア
「ミックススパイス」



タンザニア国内で栽培された農作物を加工し、ミックススパイスとして製品化し、輸入を行う。自社のタンザニア製品のラインアップを増やし、全国店舗でのイベント展開を通じて、日本市場でタンザニア製品のPRを行う。

(株)ヴォークス・レーディング
●ウガンダ・エチオピア・マダガスカル
「オーガニック・カカオ等食品原料」



オーガニック・カカオ、バニラビーンズ、マスターシードの食品原料を、アフリカの開発途上国3カ国から調達できる目処を立てる。適切な供給業者の選定、その品質管理手法改善を行う。

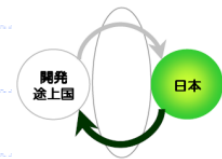
フェアトレードカンパニー(株)
●ケニア「ジャム、ハーブティー等フェアトレード食品」



フェアトレード生産者団体「メル・ハーブ」への生産管理体制強化・商品開発等の技術指導・マーケティング支援を通じ、日本での商品市場拡大、現地農民の現金収入向上をめざす。また、フェアトレード商品の広報を通じて日本の消費者、企業への啓発活動を実施する。

(株)エコロジーヘルスラボ
●エジプト「野菜・植物機能性原料」

エジプトの野菜・植物機能性原料を日本の食品・機能性食品における食品工業基準に合致させつつ輸入を実現する。中期的には、食品、機能性食品、ハーブ製品市場向けエジプトからの輸出の増大、及び同国内の雇用の増大を実現させる。



2009年度開発輸入実証事業の流れ(予定)

「アフリカビジネス創出支援セミナー開催」(3月9日)

案件公募開始(4月上旬)

案件公募締め切り(4月下旬)

応募企業によるプレゼンテーション (4月下旬～5月上旬)

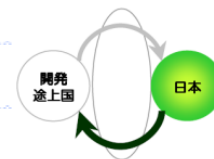
案件採点・採択(5月中旬)

契約締結(5月下旬以降)*契約額の半額概算支払い可

事業実施(6月上旬～2010年1月末)

事業報告書・精算報告書提出(2月上旬)

契約額支払い(3月下旬)



案件公募での提出書類(予定)

(1) 企画書

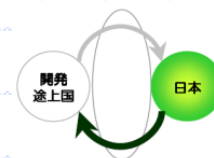
- ① 事業全体の概要(①と下記②が同じ場合は、①のみ)
公募対象として申請する部分を含めた当該プロジェクトや活動の全体像を説明。
事業を通じて達成したい最終目標を明記。
- ② 上記①のうち、本公募で申請する部分
- ③ 上記②の実施に当たり、ジェトロに求める具体的な支援内容
- ④ 上記①を通じて期待される対日輸出、対日ビジネスへの影響・波及効果(取扱金額など事業規模の見込み及び計画)
- ⑤ 事業実施スケジュール
- ⑥ 事業実施体制(組織、人員体制、担当者)
- ⑦ 経費概算

(2) 申請企業・団体の概要

(3) 開発途上国における主要な事業やビジネスの実績

(4) その他、事業を説明する上で有益な資料・データ等(任意)

ジェトロが支援したい開発輸入実証案件とは？



ポイント1
日本市場
の高い
ニーズ

ポイント2
開発輸入
実証事業
主の評価

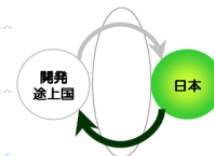
ポイント3
事業計画
の妥当性

ポイント4
現地社会
への寄与

**事業成果
の創出**



ジェトロが支援したい開発輸入実証案件とは？



ポイント1. 日本市場の高いニーズ

(a)日本市場の消費ニーズを事前に把握しているか

消費ニーズが高いことを裏付ける考え・根拠(資料・データ)

日本の関連業界団体との摩擦が生じるものではないか

(b)日本市場へのインパクトはあるか

販売規模、ニュース性があるか

新規製品でユニークな案件か

(c)オリジナル性・ストーリー性が高くアピールポイントや非価格競争力があるか

(例)対象製品は当該国でしか入手できない

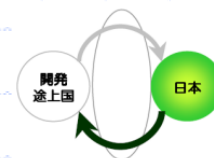
(例)当該製品は当該国が発祥の地である

(例)当該製品はその国で育まれた歴史・文化的価値を有する



ジェトロが支援したい対日輸出有望商品とは？

ポイント2. 開発輸入実証事業主の評価



(a) やる気・熱意があるか



(b) 対象製品分野に対する経験・知識を有しているか

専門家確保など当該経験・知識不足を補完する手段を講じているか

経験・知識を有する応募企業のノウハウ・創意工夫が活用されているか

同等製品の輸入実績があるか

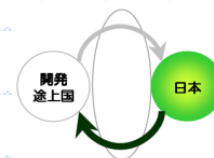
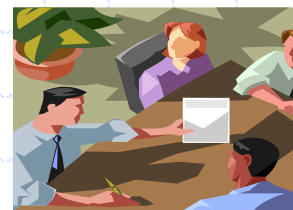
(c) 対象製品を日本市場で輸入販売できるネットワークを有しているか

日本市場での販売ネットワークを有しない場合、これを補完する手段を講じているか

(d) 対象案件を現地で実施するための自社ネットワークを有しているか

ネットワークや関係先を通じて応募企業自らのアレンジで現地活動が実施できるか

ポイント3. 事業計画の妥当性



(a) スケジュールとその実施体制が綿密に組まれているか

- 事業実施前の現状と実施後の成果予想像とその成果指標が明確か。
- スケジュールや成果像は現実的なもので実現可能か。

(b) 潜在性の高い製品であるか

- 対象製品の完成度極端に低くないか。完成度を高められるか。
- 欧米等の輸出実績や国内での取引実績があるか。

(c) 信頼できる現地オペレーター(カウンターパート)が存在するか

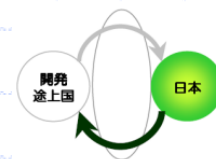
- 現時オペレーターの評価を把握しているか。

(d) 不確定要素やリスクファクター把握とその対処がなされているか

- 途上国との取引には常に不確定要因やリスクが存在。

(e) サクセスストーリーづくりとその対外発表が可能か

- 自社や取引先の企業秘密との理由でサクセスストーリーに必要な経緯や成果を対外的に発表できないリスクがある。
- サクセスストーリーをケーススタディとして広く一般に共有・公開できるか。



ジェトロが支援したい開発輸入実証案件とは？

ポイント 4. 現地社会への寄与

(a) 相手国の政策ニーズに
相反していないか

現地政府や関連団体との
摩擦を生むものではないか。



(b) 付加価値が向上するかど
うか

対象製品の改良点や開
発箇所は何か。

対象製品の開発輸入で、
現地にどのような付加価
値が残るか。

(c) 現地社会への波及効果
が期待されるか

現地カウンターパート企
業の収益増加や雇用創
出、コミュニティへの技術
移転が期待できるか。

当該製品の開発輸入は
スポット的なビジネスでな
く、中長期的に継続され
るか。

お問合せ先**日本貿易振興機構(ジェトロ)****貿易開発部 開発支援課 担当: 阿部、小川、坂下****〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル6階****Tel:03-3582-5770 FAX:03-3585-1630 e-mail: TEC@jetro.go.jp**