

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

2022年2月



コンソーシアムの自己紹介

■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



■COTS COTS LTD

【設立】

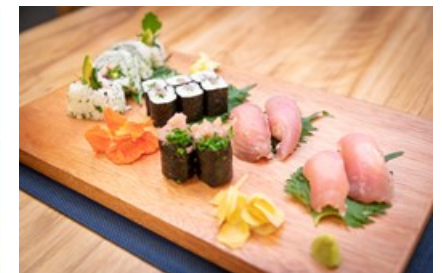
2015年7月設立 (ウガンダ法人)

【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



今年度フードバリューチェーン構築実証事業の概要

✓ チャレンジすること

東アフリカに水産物のフードバリューチェーンを構築する

- まずはタンザニアを供給地として水産物を鮮度を保ったままウガンダに送る
- 将来的には東アフリカ全域にバリューチェーンを構築する

✓ なぜ行うのか

日本政府の長年の支援を民間で引き継ぐ意義がある

- 解決可能な課題が多いが手つかずになっており、ビジネスチャンスがある
- 日本政府が長年支援してきたタンザニア漁業の成長を民間で加速させたい
- FVCが構築できれば様々なプレイヤーの所得向上につながり現地に裨益する

東アフリカの水産物フードバリューチェーンの課題

バリューチェーン

現状の課題 ① 各バリューチェーンの課題

漁獲 養殖

- ✓ 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
- ✓ 港が整備されていない

加工

- ✓ 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

物流 流通

- ✓ コールドチェーンが未整備である
- ✓ 中間業者が多く効率が悪い
- ✓ ラストワンマイルの配送業者がいない

消費

- ✓ 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
- ✓ そもそもまだ需要が小さい

現状の課題 ② 隙間の課題

(例) 加工場に行くまでに
コールドチェーンが途切れる

(例) 物流を手掛ける
プレイヤーが少ない

(例) 輸入に際して
通関手続きが煩雑



漁獲後処理をせず常温で置かれることがある

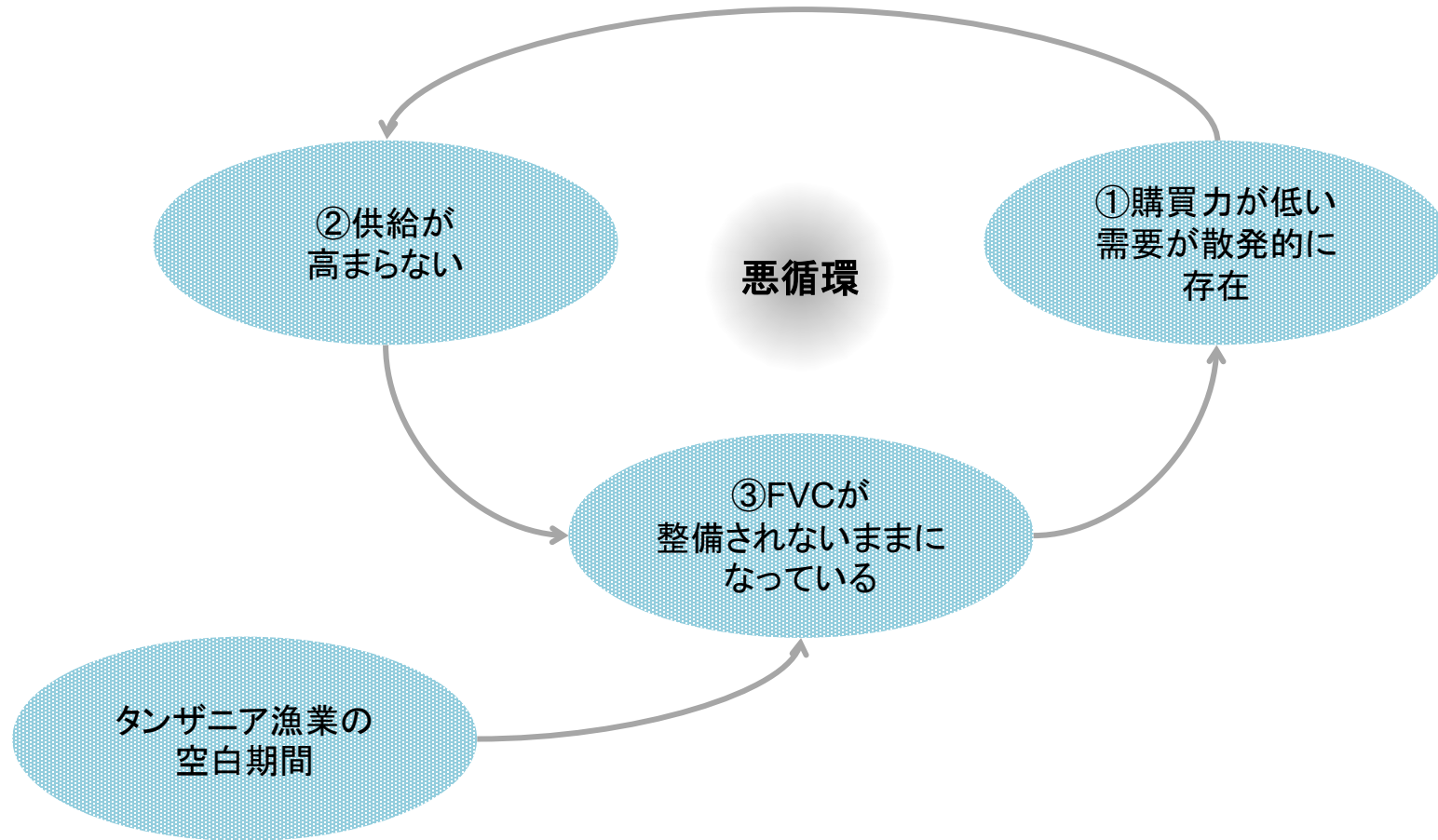


道路が未整備だったり渋滞が多く、輸送に時間がかかる

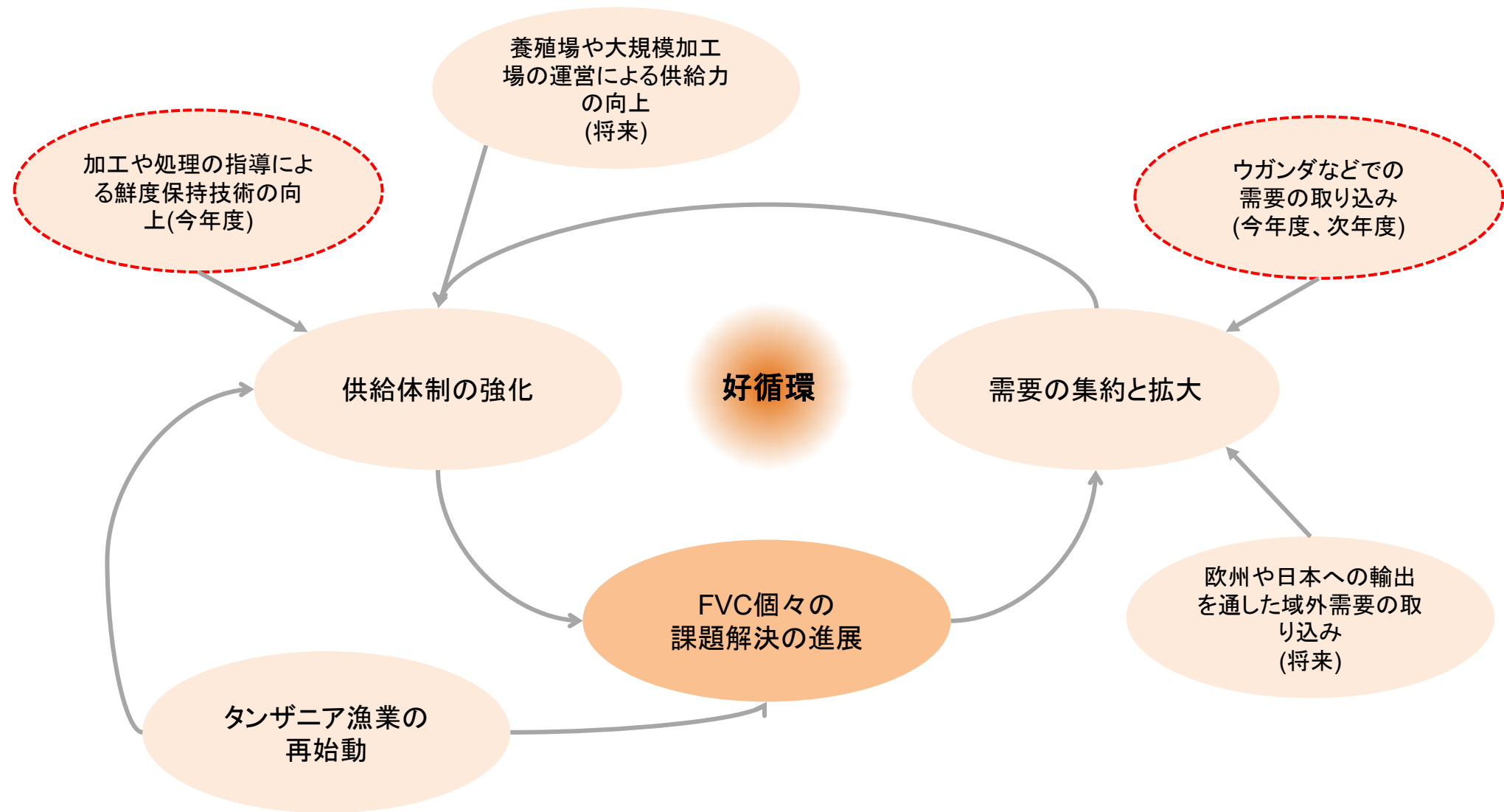


消費地に届くころにはたとえ冷凍であっても鮮度が著しく落ちる

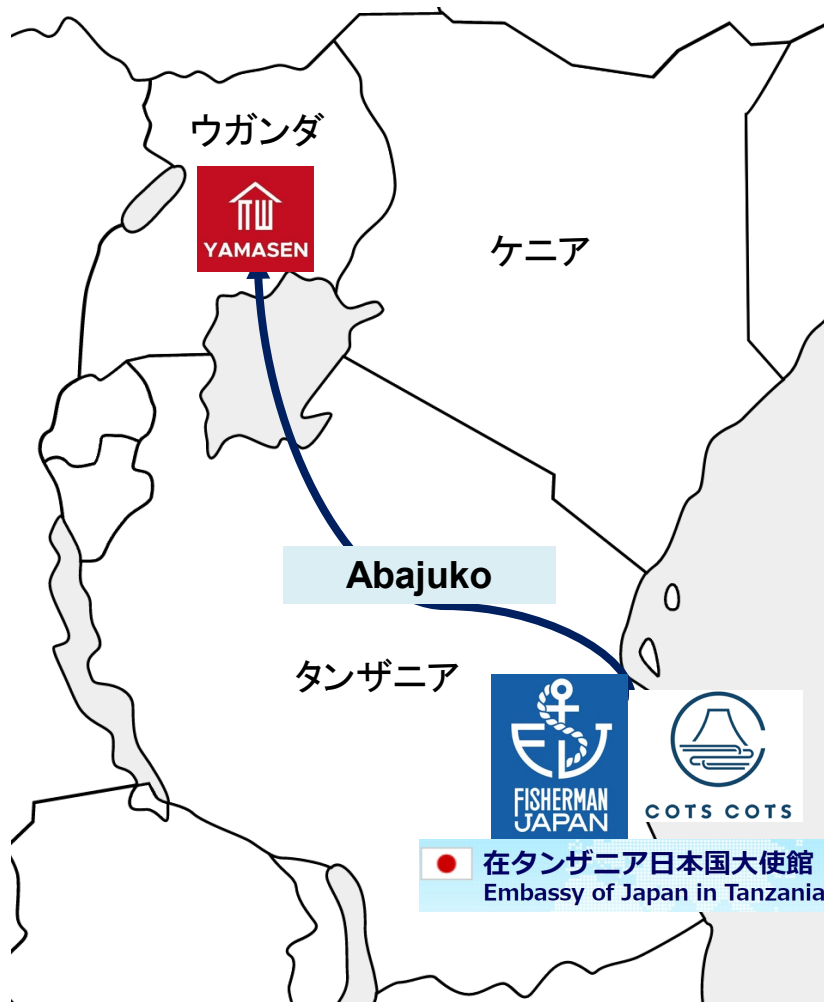
水産物フードバリューチェーンの本質的な課題



課題解決の方向性



今年度の取組内容と座組の詳細



【プレイヤー】

■ 株式会社フィッシャーマン・ジャパン・マーケティング (FJM)

- ✓ バリューチェーン上流の知見を活かして、タンザニアの仲買人に加工や保存のノウハウを移転させる

■ Abajuko enterprise limited

- ✓ タンザニアのシーフードを海外に輸出している企業。ウガンダまでのロジ作りにおいて協業する

■ COTS COTS LIMITED

- ✓ ウガンダで直営の日本料理店YAMASENにおいてタンザニアの魚介を用いたイベントやメニュー開発を行い、需要を喚起する

【サポート】

■ 在タンザニア日本大使館

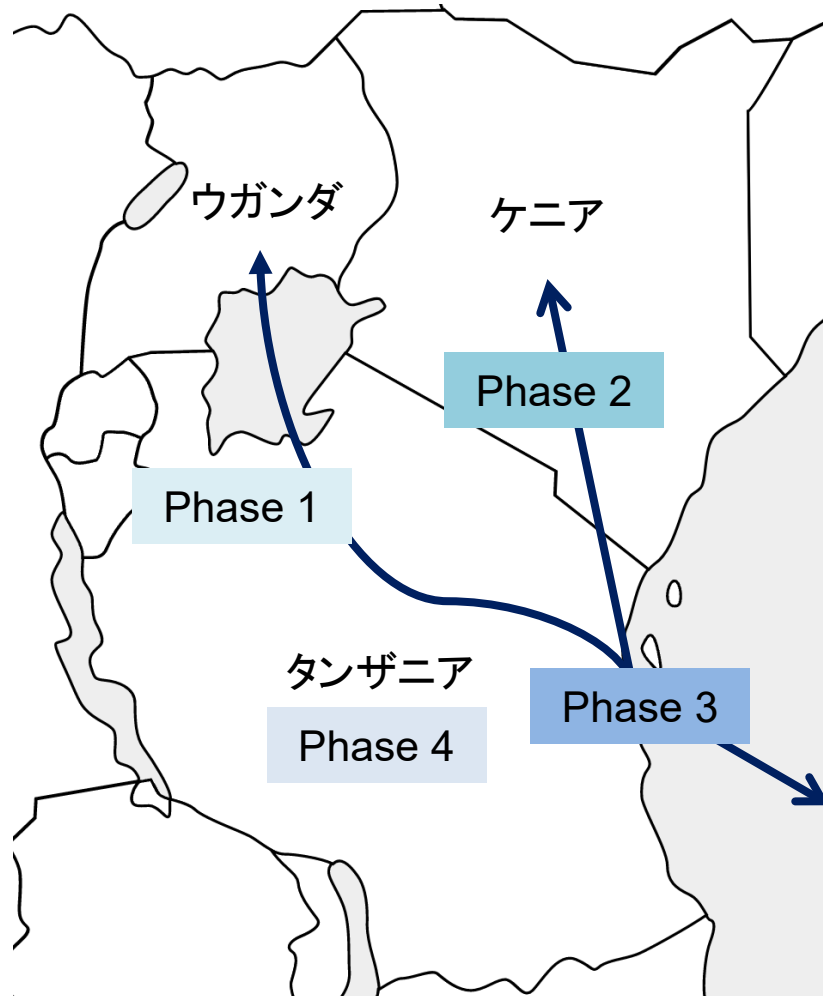
- ✓ 漁業振興がタンザニアの政策と合致しており、関係官庁や市場が所属する自治体などへの面談同行、レター発出などのサポートをいただく

動画

今年度の成果

実施項目	詳細
ダルエスサラーム近郊の漁港における出荷拠点整備	ムササニ魚市場に出荷拠点を整備し、現地仲買人がスムーズにウガンダに水産物類を送れる体制を構築した
現地仲買人に向けた鮮魚処理及び鮮度保持技術の導入	ムササニ魚市場で働く仲買人約40名に対して処理や保存に関するセミナーを実施した
タンザニアからウガンダまでの水産物の国際輸送	上記出荷拠点からウガンダのYAMASENまで冷蔵で鮮魚などを2度輸出した
ウガンダにおけるタンザニアの鮮魚試食イベントの開催	YAMASENにおいてタンザニアシーフードフェアを開催し、新鮮な魚介類を用いた寿司や刺身などを提供した

将来的な展開～東アフリカブルーエコノミー構想の全体像



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～主に需要サイドへのフォーカス(2022年)

- ✓ ウガンダにおけるシーフードの流通拡大
- ✓ ダルエスサラームにおけるシーフードの流通
- ✓ ケニア・ナイロビにおけるシーフードの流通調査
- ✓ 干物など加工品流通の検討と日本への輸出可能性調査
- ✓ 養殖に関する基礎調査
- ✓ 漁民向けの漁獲処理技術移転

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)

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>

