



事業実施内容

2024年7月 第1回タンザニア出張
 2024年9月 第1回ウガンダ出張、第2回タンザニア出張
 2024年12月 第2回ウガンダ出張
 その他、現地駐在員による日常的なフォローにより実施した。

1) 現地パートナー候補の実情調査、協業に向けた協議

いずれの出張でも、現地パートナー（候補）の生産現場を訪問し、実際の生産体制について直接確認したほか、技術協力先とオンラインでつないで設備や加工の実情を確認し、改善を検討・協議した。

2) 現地パートナー企業との協力関係の醸成

ウガンダの現地パートナー2社と複数回の現場での面談、技術協力先を交えたオンラインでの視察を実施し、事業の実現に向けた課題を明らかにした。

3) サンプル輸出、本輸出に向けた体制構築

現地出張やオンラインでの協議を重ね、輸出入の手続きや輸送の関連業者とも輸出に向けた体制を構築した。

事業成果

1) 想定していた候補からの変更を乗り越え、新たにすぐれた現地パートナーとつながることができた

前年の天災被害からの復興状況など、現場で直接目にすることでしかしか実感できない現地パートナー候補の実情を現地出張にて把握した。そのうえでタンザニアの現地パートナー候補との協業を一旦取り止め、ウガンダ国内で再調査したことで、質・量ともにポテンシャルの高い新たな現地パートナーとつながることができた。

2) 現地パートナーと、中長期にわたりさまざまな形式で協業する可能性を議論できる関係が構築された

複数回の現地出張によって現地パートナーと対面での協議を重ねたことで、相互理解と信頼関係が醸成され、短期・中期・長期でそれぞれ取り組むべきことに対する認識を共有することができた。

3) 日本向けの輸出に向けた課題が明らかになり、関係機関と対策を講じることができた

航空便による少量のサンプル輸出が当初想定していた方法では実現できなかったが、2025年2月現在、通関や輸送関連の事業者とも協議を重ね実現に向けて進めている。

今後の事業展開

1) 日本向けの加工原料としての養殖魚フィレの輸出の実現

東アフリカ、ウガンダから日本市場に向けて養殖魚フィレの安定的な輸出を実現する。

2) 現地パートナーとの関係とつながりのある日本企業の技術を活かした協業体制の多角化

現地パートナーとの協業体制を強化するとともに、関心のある日本側の事業者にも呼びかけ、現地市場向けの加工・販売も視野に入れた新たな事業展開を検討する

3) 日本とアフリカの漁業者、水産関係者の協力強化

日本とアフリカの水産関係者がつながり、相互の課題解決に向けて支え合う協力関係を築く。

