

特集



ガーナ産シアバター
石鹸コーナーを視察
する福田首相(当時)

ジエトロのフェアトレードへの取り組み

アフリカ向け支援事業の事例紹介

西川 壮太郎

ジエトロは政府開発援助（ODA）事業の一環として、開発途上国の持続的で自立的な成長の一助となるように、貿易振興に資する技術指導や人材育成等を通じた現地中小企業の支援事業を行っている。その中で本稿はフェアトレード団体にも関連した事業を中心に紹介したい。

筆者が調べた限りでは、ジエトロの事業報告書に「フェアトレード」という文字が出てくるようになったのは今から一二年前の一九九七年からである。ジエトロ池袋展示場（現在は閉鎖）にて「草の根貿易商談会」という展示商談会が行われ、「ぐらする〜つ」、「ネパリバザーロ」、「シヤプラニール」といったフェアトレード団体合計一二団体が出展し、多くの来場者で賑わった。当時はまだフェアトレードという言葉が国内で十分認知されておらず、普及啓発という意味では一定の成果を上げたが、主目的であった大手バイヤーへの売り込み、国内市場の販路拡大という観点では、必ずしも芳しい成果を得られなかったようである。

また翌一九九八年にはジエトロ三重事務所が「フェアトレードセミナー」を開催し

ている。これはフェアトレード・ショップ（フェアトレード製品を扱う小売店）の起業家セミナーという位置づけで実施されたものだが、本セミナー参加者四五名のうち、二名が実際に三重県内においてフェアトレード・ショップを開店した。この新たにフェアトレード・ショップを開業した二名は貿易実務経験がなく、またフェアトレード製品をどこから調達できるのか詳しい情報を持ち合わせていなかったため、ジエトロ三重が貿易実務のコンサルテーションやフェアトレード製品の卸業者などを紹介し、円滑に創業できた。

これ以降、現在に至るまで岩手、金沢、福岡、熊本など各地のジエトロ地方事務所がフェアトレードセミナーを開催しているが、日本のフェアトレード市場拡大のためには、その認知と共にそれを扱うフェアトレード・ショップが日本全国に広がる必要がある。一方、途上国側のフェアトレード生産団体への支援策としては後述する開発輸入企画実証事業がある。

●アフリカン・フェア二〇〇八の開催

二〇〇八年五月二十八日から六月一日にかけてパシフィコ横浜において「アフリカン・フェア二〇〇八」（主催：経済産業省、ジエトロ）が開催された。これは同期間に行われた第四回アフリカ開発会議（TICAD-IV）にあわせて開発途上国「一村一品」キャンペーン事業の一環として実施されたものである。アフリカ各国製品の展示、投資・観光情報紹介を通じて、ビジネスマンや一般消費者のアフリカ諸国・産品への関心を喚起し、アフリカ産品の対日輸出拡大を図るのが目的であった。この展示会には国内で行われたアフリカ関連の展示会としては過去最多の四〇カ国三三八社が出展し、会場には福田首相（当時）をはじめ、アフリカ二カ国の首脳・閣僚が来訪され、期間中の商談件数は一四〇二件、来場者数は四万六六五二人であった。

展示会場の一角には「ジエトロ・アフリカビジネス創出支援コーナー」があり、ジエトロが支援した次の五品目が展示されてい

表2 日本・アフリカの資金の流れ (単位:100万ドル)

| | 2005 | 2006 | 2007 |
|------------------|-------|--------|--------|
| 日本のアフリカへの輸出額 | 8,253 | 9,459 | 11,602 |
| 日本のアフリカからの輸入額 | 9,934 | 13,266 | 14,770 |
| 日本のアフリカへの直接投資額 | 25 | 899 | 1,101 |
| 日本のアフリカからの直接投資額 | 1 | 63 | 33 |
| 日本のアフリカへの政府開発援助額 | 1,137 | 2,515 | n.a. |

(出所) ジェトロ貿易投資白書2008、外務省ウェブサイトより作成。

表1 2007年度ジェトロ「開発輸入企画実証事業」採択案件リスト

| | 案件名 | 企業名 | 対象国 |
|---|--|---------------------------|--------|
| 1 | モーリシャス製フェアトレード・コットン製品の日本市場導入に向けた開発輸入実証事業 | 特定非営利活動法人フェアトレード・ラベル・ジャパン | モーリシャス |
| 2 | ケニアにおけるキオンド製品の開発輸入実証事業 | フェアトレードカンパニー株式会社 | ケニア |
| 3 | ケニア産切花加工商品の日本市場導入に向けた開発実証事業(フェアトレード・ラベル活用) | 株式会社フラワーオークションジャパン | ケニア |
| 4 | マラウイブーアル茶開発事業 | 合同会社アースティー | マラウイ |

た。①ガーナ産シアバター石鹸、②東アフリカ産切花、③モーリシャス製コットン製品、④ケニア製キオンド(サイザル麻手編みバッグ)、⑤マラウイ産ブーアル茶、である。これらの中でフェアトレード製品を謳って展示されたものは、②、③、④であるが、この出展企業(フェアトレード団体)の方々が活用されたジェトロ「開発輸入企画実証事業」がどのようなものか紹介したい。

●開発輸入企画実証事業とは

実はこの事業は公募型であるため、フェアトレード団体に応募が限定されているわけではない。しかし昨年度は対象国をアフリカに限定しているためか、表1の通り、四件中三件がフェアトレード商品(団体)であった。本事業の概要であるが、アフリカの後発開発途上国から対日輸出ビジネスを始める、もしくは拡大しようとしている日本企業を対象に費用を一件当たり上限五〇〇万円、支出可能な経費は、技術指導のために派遣する専門家の渡航費、サンプル輸入のための輸送費、検査費などである。

一つの事例として、ケニア産キオンド製品(サイザル麻手編みバッグ)の開発輸入を手がけたフェアトレードカンパニー(株)を取り上げたい。同社は一九九三年からケニア・ナイロビのスラム地域の雇用機会創出を通じて貧困削減を目的として、現地生産者グループが製造するキオンド製品を買い

付け、日本で販売している。しかし、同社が扱うキオンド製品は加工技術、生産体制、環境対策など様々な問題を抱えていた。そこで、同社は本事業に応募、採択されて下記の六つの取り組みを行った。①現地に生産管理担当者を派遣し、生産者グループの技術や能力を調査し、生産体制の強化を図る、②現地に商品開発担当者を派遣し、日本市場で売れるための商品開発指導を行う、③革の技術専門家を派遣し、現地で技術指導ワークショップを開催する、④現地で生産者グループの品質管理担当者やグループリーダーを集めたセミナーを開催し、日本の求める品質基準の理解を深める、⑤現地で皮革の調達先を調査し、環境に配慮した安定した品質の供給ルートを確保する、⑥アフリカン・フェア二〇〇八への出展。

本事業の成果として同社は、「皮革の供給元を確保できた、皮革専門家の技術指導ワークショップにより生産者に革の切断方法から縫製まで指導できた、現地の品質管理担当者に日本の求める品質基準を理解してもらえた」などを挙げている。一方で課題としては、「一回の技術指導では改善しきれないところがあり継続的な支援が必要、また現地の担当者が入れ替わっても指導した技術が受け継がれるような組織運営にする必要がある」と述べている。

●援助よりも貿易を

アフリカ諸国にとって巨大な消費市場を

有する日本に自国産品を輸出することは外貨獲得のみならず、当該国の経済開発及び産業育成を促進する端緒となりうる。しかし、特に後発開発途上国との貿易取引は様々な阻害要因がありビジネスを途中で断念せざるを得ないケースが発生している。そこでジェトロでは上述の通り、日本企業が後発開発途上国からの輸入を手がける場合には、それをサポートする事業を実施している。本事業を活用され、今は無事にアフリカからの輸入ビジネスを軌道に乗せることができたある企業の方は「アフリカからの新規輸入ビジネスを始める場合、まずはリスクを考え、開始するまでに相当の間を要する。本事業の費用負担によりトライアルで輸入し、現地調査できたことは大変有益であった」とコメントしている。

表2にある通り、近年の日本のアフリカからの輸入は資源価格高騰を受け南アを中心に大幅に輸入額が増加しており、二〇〇六年は三八億ドルの輸入超過となっている。これは同年の日本からのアフリカへの援助額(二五億ドル)を上回るものである。国連貿易開発会議(UNCTAD)が設立された際に謳われた宣言「援助よりも貿易を」をあらためて想起し、フェアトレードによる途上国支援の可能性が今後益々広がってくることを願ってやまない。

(にしかわ そうたろう/ジェトロ名古屋貿易情報センター)