

付 属 資 料

- 1．主要面談者リスト
- 2．面談記録
- 3．JICA 提案協力内容（パワーポイント説明資料）
- 4．JICA 一村一品運動支援事業（パワーポイント説明資料）
- 5．連邦商工省一村一品運動概要（発表資料）
- 6．中小企業開発庁一村一品運動概要（発表資料）
- 7．カノ州皮革加工クラスター（写真資料）
- 8．案件計画調書

1. 主要面談者リスト

連邦商工省 (FMCI)

Dr. Aliyu Idong	Honorable Minister
Mrs. Elizabeth B. P. Emuren	Permanent Secretary
Mr. Ibrahim Naibbi	Director, Commodities and Products Inspectorate Dept.
Mr. Fatoki W. A.	Deputy Director
Mr. L.G Salami	Deputy Director
Mrs. M. C. Udu Ejembi	Assistant Director, Trade Dept.
Mr. A. A. Adigwa	Assistant Director

ナイジェリア中小企業振興省 (SMEDAN)

Mr. Wale Fasanya	Assistant Director General
Dr. Owaija Robert	Deputy Director
Mr. Okimba B. E.	Assistant Director
Mr. Fortne Etu	Senior Programme Officer
Mr. Bunmi Koledawon	Senior Programme Officer
Mr. Okwor Hillawy	Senior Programme Officer
Mr. Ibrahim Mohamed	Project Programme Officer, Corporate Affairs
Mr. Leka Babalola	Programme Officer, MAN BSC, Lagos
Mr. Jide Majiyagbe	Centre Manager, Ikeja BIC, Lagos
Mr. Usman Ndayako	Programme Officer, Minna BSC, Niger

国家計画庁(NPC)

Mrs. L. D. Bagaiya	Coordinating Director
--------------------	-----------------------

国家貧困削減プログラム(NAPEP)

Mr. Zarewa	Secretary of Programme
------------	------------------------

ナイジェリア輸出促進庁(NEPC)

Mr. R. Godin	General Manager, Operations Dept.
--------------	-----------------------------------

国家食料備蓄庁(NFRA)

Mr. Salisu A. Ingawa	Executive Director
----------------------	--------------------

ナイジェリア中央銀行(CBN)

Mr. A.Z. Aliu	Director, Development Finance Dept.
---------------	-------------------------------------

ナイジェリア農業・組合・農村開発銀行(NACRDB)

Mr. Ogungbade	Executive Director
---------------	--------------------

原材料研究開発庁(RMRDC)

Mr. A.P. Onwualu	Director General/CEO
------------------	----------------------

ナイジェリア標準化機構(SON)

Mrs. O.B. Ayeni	
-----------------	--

国家食品・薬品監督庁(NAFDAC)

Mrs. P.C. Monwuba Deputy Director

工業銀行(BOI)

Mr. Usman M. Masanawa Executive Director

ナイジェリア会計基準委員会(NASB)

Mr. G.S. Nnaoi Executive Secretary/Chief Executive

州政府

Hon. Jibrin Garba Danwake Commissioner, State Ministry of Agric and Rural Development, Niger State

Hon. Alh Hassan L. Abdullahi Commissioner, State Ministry of Investments, Commerce and Co-operatives, Niger State

Mr. Abdullahi N. Aliyu

Permanent Secretary, State Ministry of Agriculture and Animal Health, Niger State

Mr. Tim I. Jiya

Director General, SME/Micro Finance agency, Niger State

Hon. Omabe Fbenga Osinowa Commissioner, State Ministry of Commerce & Industries, Ogun State

Mr. E. O. Olademer Asistant Director, State Ministry of Commerce & Industries, Ogun State

Mr. Enwata Kolapo Asistant Director, Ogun State Cassava Revolution Programme

公共団体等

Dr. Ike Abugu

President & Chairman, Nigerian Association of Small and Medium Enterprises (NASME)

Mr. Eke U. Ubayi Executive Secretary, NASME

Mr. Mikairu B. Oshiamé

Acting Deputy Director, Nigerian Association of chambers of Commerce, Industry, Mines & Agriculture (NACCIMA)

Mr. Adams O. Idufueko Vice President and Chairman, Lagos Chamber of Commerce & Industry

Mr. Akin Aluko Consulting Manager(SMEs)

Mr. Duro O. Kuteyi Chairman, Nigerian Association of Small Scale Industrialists (NASSI)

Mr. Jide A. Mike Director General, Manufacturers Association of Nigeria (MAN)

Mr. Abdulr Rakwau O. Maku

Executive Secretary, Abeokuta Chamber of Commerce, Industry, Mines and Agriculture, Ogun State

Mr. Pastor Bode Adenekan

Chairman, Rice Farmaers Association of Nigeria, Ogun State Chapter

Mr. Okafor Ftephen U	Admin Officer, Nigerian Association of Road Transport Owners (NARTO)
Mr. Chief W Aileru	Chairman, The Balogun of Kenta & Akingbaya of Egba Land, Ogun State
Mrs. Aisha Abubakar	Office Manager, Abuja Enterprise Agency(AEA)
Mr. Ahmed T. Popoola	Executive Director, AEA

国際機関・NGO等

Mr. Masayoshi Matsushita	Representative in Nigeria, United Nations Industrial Development Organization (UNIDO)
Mr. Julian Peach	Programme Manager, PrOpCom DFID
Mr. Julian Peach	Programme Manager, A DFID Funded Programme
志釜 研作	ジェットロ・ラゴス事務所 所長
Mrs. Petra Jacobi	Deputy Head of Program, GTZ
Mr. Richard B. Igmelele	Programme Officer, GTZ

民間企業等

金子 立	ナイジェリア三菱商事会社 社長
Mr. Tony N. Hunpatin	Consultant, Nuna Hunpatin International Ltd. in Lagos
Mr. I. W. Achilihu	Executive Director, Fesco Marine Services Ltd.
Mr. Femi Fabusiwa	Managing Director, Fesco Marine Services Ltd.
Mr. Ismaila Oauoa	Leather Manufacturer, Kano State
Mr. Yusif S. Said	Tie and Dye Manufacturer, Kano State
Mrs. (Dr.) Lizzy Okereka	Managing Director, AZSA Microfinance Bank. Ltd.
Mr. J. A. Falola	Cassava Growers Association, Ogun State

在ナイジェリア日本国大使館

植澤 利次	特命全権大使
濱野 成	次席
渡辺 信人	一等書記官

JICA ナイジェリア事務所

美馬 巨人	所長
天津 邦明	所員
諏訪 なおい	企画調査員
Mr. Ayandele M. Kola	所員

2. 面談記録

1. 日時	2008年11月17日(月)
2. 場所	JICA ナイジェリア事務所
3. 機関名	
4. 先方対応者	美馬所長、天津所員、諏訪企画調査員
5. 当方出席者	加藤、豊岡、岸本(調査団員)
6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ FMCI と SMEDAN に対して一村一品運動の概念（政策・戦略、ビジネス情報センター、ビジネス・サポート・センターなど）を確認する。 ・ UNIDO の一村一品事業内容（Enugu 州の製塩、キャッサバ加工機械の供与など）を確認する。 ・ 三菱商事に対して投資環境を調査する。 ・ DFID が実施している PrOpCom 事業内容（Kaduna 州の大豆、Ogun 州の Ofada 米など）を確認する。 ・ クラスターの現状を把握する。現在、どのような状況か不明であり、情報も入手していない。クラスター中心に OVOP 事業を実施することが望ましく、その見極めが重要となる。OVOP 事業を実施するには、まず各企業の体力強化が不可欠で、その後最適なクラスター形成段階に移行する。OVOP 事業は所得・雇用機会の創出が目的で、中小零細企業の育成は必要不可欠である。輸出指向型の OVOP 事業を実施することを望んでいる（商工省談）。 ・ パイロットプロジェクトの実施は大使館の意向であり、今次調査でその実施可能性を検討することが必要である。 ・ NEEDS II は現段階で未承認であるが、OVOP 事業の実施主体である地方自治体の実施能力などを評価する必要がある。 ・ JICA は 2008～2011 年のローリングプランで、地方電化、給水、教育などの分野で協力支援を行う計画である。 ・ JICA ナイジェリア事務所としては、OVOP 事業の実施にあたり、まずクラスターを選定し（ロングリストの作成）、その後、優良案件形成（それぞれの観点からの分析・評価を通じてショートリストの作成）を行い、地域選定の段階に進むような手法が望ましい。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008年11月17日(月)
2. 場所	在ナイジェリア日本国大使館
3. 機関名	
4. 先方対応者	渡辺信人(一等書記官)
5. 当方出席者	加藤、豊岡、岸本(調査団員) 天津(JICAナイジェリア事務所)
6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・OVOP事業を実施するには、クラスターの能力分析、FMCIとSMEDANの事業実施体制、関連機関の実施能力などを検討する必要がある。 ・シアーバターについては、農水委託事業でOMICがNiger州とNasarawa州で12月1日から政策一貫性調査を実施する予定である。また、11月30日から1週間の予定で農産物貿易調査を実施する(マダガスカルでも同調査を実施する)。 ・大使はOVOP運動に興味を示されている。農産品のポテンシャルは高く、輸出指向型製品も考慮する必要がある。 ・中央政府は、7 point agenda(選挙公約)をテレビNTAを媒介として、地方に宣伝しており、そのアジェンダはNEEDSと整合している。 ・ナイジェリアは一般的に貧富の差と学歴の差が顕在化している。 ・Niger州でシアーバターの全国連合設立の動きがある。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008年11月17日(月)
2. 場所	連邦商工省/中小企業開発庁
3. 機関名	
4. 先方対応者	Dr. Aliyu Idong 商工大臣、Mr. Ibrahim Naibbi 商工局長、Dr. Owaija Robert SMEDAN、その他
5. 当方出席者	美馬、天津(JICAナイジェリア事務所) 加藤、豊岡、岸本(調査団員)
6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・貧困削減によって経済的自立と自己雇用が可能になる。地域経済を活性化するために、製品の付加価値化とパッケージ化は必要である。新政策では、産業クラスターの開発・振興が提唱されており、規模の経済性からも重要である。 ・14州を対象にクラスター調査が既に実施されている。 ・貿易政策と産業政策が策定済みで、それらをベースにFTZとFTAを協調させる必要がある。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008年11月17日(月) 16:45~17:45
2. 場所	UNIDO ナイジェリア事務所
3. 機関名	
4. 先方対応者	松下 UNIDO ナイジェリア事務所代表
5. 当方出席者	美馬、天津 (JICA ナイジェリア事務所) 加藤、豊岡、岸本 (調査団員)
6. 面談内容	<p>OVOP について :</p> <p>EBONY 州で食塩を加工する約 500 名の女性を対象にしたプロジェクトである。塩分の含有率の低い水を集めて製塩をしているが効率が悪いので、3 台の乾燥機を導入して、更にパッケージングまでを指導している。乾燥機は、ナサラ・ポリテク大学が開発したものでこれまで輸入していたものの国産化である。この乾燥機は日本の草の根無償資金 1,000 万円を活用して、3 つの村に設置できそうである。</p> <p>一方、作業の効率化のためのトレーニングを実施して、これまで 2 週間かかっていた作業を 2~3 日にまで短縮したいと考えている。トレーナーはポリテク大学の教授である。このプロジェクトは州政府と一緒に取り組んでおり、村の活性化のデモ効果を狙っている。</p> <p>Agro-Industrial Development プログラムについて :</p> <p>OYO 州でキャッサバフラワーを効率的に乾燥させるために、技術と設備 (フラッシュ・ドライヤー) の導入を指導している。ナイジェリアでは農産品の 40% は市場に出回るまでに廃棄されてしまっており、技術の改良が課題となっている。</p> <p>その他 :</p> <p>オイルパームの加工プロジェクトを ONDO、IMO、アクワイル州で行っている。パームの古木は家具として使用されるが、日本で行われた EDS (Ecology Diversity Synergy) というプロジェクトである。ベルギーにある支援機関 (CFC) からの 400 万ドルが使われている。</p> <p>ABA 州では、革製品 (靴) のクラスターを対象に、Enterprise Zone を設け、そこで Common Facility Center を造り 2008 年 6 月からトレーニングを実施している。この団地には電気・水といったインフラを整備して事業を支援するものである。なお、ナイジェリアの FMCI では、クラスターのイメージとしてこのような団地での同業者の集まりを指していっているようである。</p> <p style="text-align: right;">(以上、文責・加藤)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・タイの OVOP 活動を視察した。 ・OVOP 事業は、州政府と地方自治体が関与し、村落資源の有効活用を図っている。EBONY 州 (UNIDO のデモンストレーション州のひとつとして位置づけられている) で製塩事業 (輸入代替) を実施している。Nasarawa ポリテクニクの技術を導入し、3 村落約 500 人の女性を対象に行っている。事業費は 15~20 万 US ドルで、草の根無償 (上限 1,000 万円) も活用している。女性組合は既に結成されている。製品のパッケージングは重要である。 ・アグロベース産業については、農産品の 40% は残渣となっている。Oyo 州でキャッサバフラワーの製造を行っており、パン製造に利用されている。キャッサバフラワーの製造にあたっては、その乾燥が重要となる。キ

	<p>ヤッサバは多様に利用され、スターチやガリの原料でもある。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小水力（SHP）の機器はほとんどが中国製であり、旧式の発電を行っている。 ・パーム油はターゲット州である Ondo、Imo、Ikwa Ibom で行われている。老木のパームは建材として利用されている（EDS 技術の活用：ecology, diversity and synergy） ・SMEDAN の実施能力は疑問で、キャパシティビルディングが必要である。 ・産業政策の策定のため、産業統計の整備が必要である（国家統計局の能力開発と FMCI の統計担当職員のキャパシティビルディングが不可欠）。 ・繊維産業は、中国の台頭で市場が衰退したため、活性化が望まれる。 ・概念的にアフリカ流の OVOP の必要性が強調されるべきである。 ・企業ゾーン（各産業を誘致する）がクラスターと定義づけられている。 ・Ogun 州の Abakaliki で精米クラスター開発を実施している。籾殻発電と精米機のディーゼルモーターの利用が目的である。 ・Abia の靴、Kano の皮革製品については、輸送費が高額になるという不利な点がある。 ・ 地方自治体ではなく、州政府と OVOP 事業を実施する方が得策である。 <p style="text-align: right;">（以上、文責・豊岡）</p>
7. 所感	<p>地場産業、クラスターレベルでのプロジェクトの実施にあたっては、州政府との共通認識を築きあげることが必要と思われる。</p> <p>ナイジェリアでは、上記 EBONY 州のように地方においても技術指導が可能な、BDSP が存在するようである。</p>
8. 入手資料	なし

1. 日時	2008年11月18日(火) 10:15~11:45
2. 場所	FMCI 次官会議室
3. 機関名	FMCI
4. 先方対応者	Mr. Ibrahim Naibi (Director)
5. 当方出席者	天津（JICA ナイジェリア事務所） 加藤、豊岡、岸本（調査団員）
6. 面談内容	<p>1. NEEDS で民間セクター振興策として掲げられた施策の達成状況について Industrial Park として 7 ヶ所の建設が目標として掲げられたが、Carabar の輸出促進のための Free Zone（約 200ha）と石油企業向けの石油・ガス Free Zone の 2 ヶ所である。現在建設中のものとして KANO 州の Free Zone がある。この Industrial Park は Nigeria Export Promotion Zone Agency (NEPZA) の所管である。</p> <p>BOI (Bank of Industry) は、官僚主義的、融資条件が厳しい、金利が高すぎる、融資に時間がかかりすぎ、過小資本であるといった課題がある。資本の増強は行われているが、十分とはいえない。また、NACRDB はマイクロ金融機関の連合体であるが、貸出金利が低く抑えられているために資本が十分でない。なお、中小企業向けの信用保証スキームはできていない。</p> <p>SMEIES (SME Investment Equity Scheme) の投資先は、成長分野である ICT 関連の企業が多く、製造業は少ない。また、中小企業は他人資本が入ることに抵抗があり、利用されていない。</p>

電力、運送（道路、鉄道など）はコストが高く改善はされていない。このことから Industrial Park をまず整備し集中的に改善していきたい。

2. Commerce44 について

石油以外の輸出促進策として、11 品目の農産物、11 の鉱物資源、11 の製造製品・サービスを 11 の海外マーケットに売り込むものである。Nigeria Export Import Bank による特別融資とか、輸出協会によるトレーニング、セミナーの開催が行われている。セミナーは例えば、2008 年 9 月に行った、EU の食品加工における化学肥料の禁止といったテーマでのセミナーである。

3. 中小・零細企業の課題について

金融難（金利が年 20% 近くにもなる）、シンプルな適正技術の不足、人材のキャパシティ・ビルディング（経理など）、電力などのインフラの未整備である。このことから、ビジネス・コストが高いものとなっており、これが BDSF へのアクセスを妨げている。なお FICCI の Industrial Development Department では問題解決支援のためセミナーを開いている。

（以上、文責・加藤）

・Cross river 州のカラバに 200 ha の輸出加工区が設けられており、更に、州政府は新たに 200 ha の加工区の設置を計画している。この加工区は Nigerian Export Processing Zone Authority (NEPZA) が管轄している。

・石油・ガス自由区 (Oil and gas free zone) も設けられている。

・Kano 自由加工区は計画中である。

・Lagos に中規模企業を対象とした自由加工区 2~3 ヲ所が計画されている。中国とシンガポールが計画に協力している。

・ティナパに免税地区が設けられ、免税で外国製品の取引を行っている。

・金融部門（工業銀行、ナイジェリア農業・協同組合・農村開発銀行など）との連携強化が必要である。FICCI は融資条件を知らないため、連携不足が指摘される。国営の工業銀行（中央銀行が管轄）は中小大企業融資が高利子と高額担保のため、低迷している。また、国営のナイジェリア農業・協同組合・農村開発銀行は、政府介入が著しく、低利子融資を推進しているため、銀行は破綻状態に陥っている。

・インフラの問題点には、電力と輸送手段がある。前者については、電力の国家緊急事態が宣言されており、国家インフラ協議会が設置される予定である。その議長には前大統領が就任する予定。後者に関しては、コストのかかる道路整備よりも内陸水運網や鉄道を整備したほうがより安価である。

・輸出産品に関する融資は輸出入銀行が行っている。また、倉庫証券制度のような施策が実施されている。

・EU が輸出農産品に対する農薬使用を禁止する措置を講じている。また、輸出産品については、パッケージングは重要な要素である。

・MSMEs の定義は、国家商工評議会規定されており、資本投資と従業員数が基準となっている。商工省の定義は、SMEDAN の定義とは異なる。

・産業統計は、中央銀行、国家統計局、SMEDAN で入手できる。

・MSMEs の制約要因は、融資（制度金融へのアクセス不足）、技術、キャパシティ・ビルディング（会計など）、インフラ（電力と地権など）、市場情報・市場などである。

7. 所感	NEEDS では、製造業（中小零細企業が中心）支援策が打ち出されてはいるが、施策の実施状況が不十分なため、中小零細企業レベルでの効果が見いだせていないようである。
8. 入手資料	Trade Policy of Nigeria, Industrial Policy of Nigeria, Commerce44

1. 日時	2008年11月18日(火) 13:45~15:10
2. 場所	SMEDAN 会議室
3. 機関名	SMEDAN
4. 先方対応者	Mr.Wale Fasanya(Acting DG)、 Dr.Owaija Robert ほか
5. 当方出席者	天津（JICA ナイジェリア事務所） 加藤、豊岡、岸本(調査団員)
6. 面談内容	<p>SMEDAN は 2003 年 中 小 企 業 開 発 庁 設 置 法 に 基 づ き 設 立 さ れ た。2007 年 7 月、国家中小零細企業(MSME)政策を策定し 15 ヶ月経っているが、その施策の達成状況は以下のとおりである。</p> <p>1. 制度的・法的フレームワークの整備 OSS は現在一カ所のみで、FDI 向けである。GDP で約 50%を占めるインフォーマル・セクターの事業登録を促進しなければならない。 税制の優遇策は十分なものではない。</p> <p>2. 人材育成 MSME の人材開発のため、州レベルには BSC を 13 カ所、LGA には BIC を 47 カ所設けている。SMEDAN の人員、予算が限られていることから十分に機能していない。なお、BIC は将来的に OSS にもなると考える。</p> <p>3. 研究開発 RMRDC への試作機の供与、ビジネス・フェアの開催によるビジネス・マッチング、大学教育への起業カリキュラムの導入などの活動をした。</p> <p>4. 金融 プログラムづくりは CBN と連携をとりながらやっているが、MSME 向けの信用保証スキームはまだできていない。また、MSME Development Fund は起業家向けのファンドとして政府系銀行（BOI、NACCRDB、NEIB）に期待しているがまだ実施されていない。</p> <p>5. BDSP の強化 現在 30 社の民間プロバイダーが SMEDAN の認定を受けている。マーケティング、金融、会計などの分野の専門家がチームとしてプロバイダーの機能を有しているかを審査している。</p> <p>6. インフラの整備 MSME は電力、作業場の確保が困難なことから Industrial Park を設けてターゲットとなるクラスターを 1 カ所に集める計画である。</p> <p style="text-align: right;">（以上、文責・加藤）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国家 SMEs 開発政策が 2007 年 7 月に策定された。SMEs は資産と従業員数で定義されている。国家委員会と 5 州で同委員会が設置された。Corporate affairs committee は企業登録を担当している。 ・SMEs のインフォーマル部門は未登録のまま営業している。GDP の 52~55%はインフォーマル企業が貢献している。 ・Nigerian Investment Promotion Council が one stop shop を提唱している。

	<p>・BDCは全国で13カ所設けられている。また、ビジネス支援センターやビジネス情報センターも設置されている。</p> <p>・MSMEsの定義</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>タイプ</th> <th>従業員数</th> <th>資産(土地・家屋除外)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>零細企業</td> <td>10人未満</td> <td>500万ナイラ未満</td> </tr> <tr> <td>小規模企業</td> <td>10～49人</td> <td>5,000万ナイラ未満</td> </tr> <tr> <td>中規模企業</td> <td>50～199人</td> <td>5億ナイラ未満</td> </tr> </tbody> </table> <p>出典：National Policy on MSME, 2007。</p> <p>・課題は電力、道路、作業スペース(不法占拠の場合が多い)である。</p> <p>・金融については、Bank of Industry、Nigerian Bank of Agricultural, Cooperative and Rural Development、Import and Export Bankが関与している。</p> <p>・BDSPsは30企業連合が登録している(個人登録ではなく、企業連合で登録)。</p> <p>・SMEDANは18のビジネス・プロフィールを保有している。</p> <p>・UNDPは主要ビジネス・センター6カ所(Abuja、Kano、Kaduna、Port Harcourt、Aba、Enewi)の調査を実施しており、4週間以内に最終報告書が提出される予定である。ドラフト報告書はJICAが保有している。</p> <p>・各クラスターは個人主義的性格を保有している。</p> <p>(以上、文責・豊岡)</p>	タイプ	従業員数	資産(土地・家屋除外)	零細企業	10人未満	500万ナイラ未満	小規模企業	10～49人	5,000万ナイラ未満	中規模企業	50～199人	5億ナイラ未満
タイプ	従業員数	資産(土地・家屋除外)											
零細企業	10人未満	500万ナイラ未満											
小規模企業	10～49人	5,000万ナイラ未満											
中規模企業	50～199人	5億ナイラ未満											
7. 所感	<p>国家中小零細企業政策により各種施策が打ち出されているが、その施策実現には実施機関との連携度、実施機関のキャパシティに依存していることから、その実現には、長期間を要すると判断される。</p>												
8. 入手資料	<p>National Policy on MSMEs、List of BSCs and BICs、SMEDAN Establishment Act2003</p>												

1. 日時	2008年11月18日(火) 16:00～16:50
2. 場所	DFID PrOpCom 事務所
3. 機関名	DFID
4. 先方対応者	Mr.Peach(Programme Manager)
5. 当方出席者	加藤、豊岡、岸本(調査団員)
6. 面談内容	<p>農村女性の地位向上を目的として、OGUN州のOfada米、KANO州の米作、KANO州の大豆栽培の改善支援をしている。</p> <p>KANO州の米作では、パーボイリングの作業効率向上にドラム缶などの装置が必要なため、NACCRDBと連携を取り、女性が借り入れられるよう支援している。女性でもきちんと返済ができ、投資のリターンが得られるという例である。</p> <p>OGUN州のOfada米は、Ofada米としてのブランドを本物にするため、品質の標準化、パッケージングの改良で付加価値を高めようとするものである。</p> <p>農村女性に対する教育プログラムを実施しており、優れた人にはEntrepreneur Certificateを出している。事業運営のための知識や技能を教えるもので、マイクロ・ファイナンス(ラファイナ)と連携してカネが借りられるようにする。トレーナーはナイジェリア人のマスタートレーナーが行う。このマスタートレーナーは、米国の「Making Cents」という団</p>

	<p>体から講師を招聘して訓練したもので、全国に 10 名いる。マスタートレーナーは、プロジェクト実施州に限らずニーズのあるところへ出かけて指導している。</p> <p>DFID のプロジェクトは対象が農業であるが、JICA が対象とするのが製造業だとするとお互いに補完関係が築けると考える。</p> <p style="text-align: right;">(以上、文責・加藤)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ アブジャで National Rice Investors ' Forum が開催される。 ・ Kano : 女性の米パーボイルのバリューチェーン事業を実施しており、NBACRD と連携を確立している。 ・ Ogun : Ofada 米事業 ・ Kaduna : 大豆の工業加工事業 ・ 女性活動の制約要因には、伝統的文化と多忙な農村女性の存在がある。一般的に、研修は政府から対象者が選定されるため、本当に必要と思われる者は研修にアクセスできないのが現状である。研修の教員は米国から招聘し、trainers ' training の形で実施されている。Trainers は約 10 名ほど養成されている。 ・ Ogun 州にはマイクロ融資機関としてラフェヌア村落銀行がある。 ・ 女性は資本へのアクセスについて特に慎重で、騒動になることもある。 ・ 市場指向型の事業が望ましい。 ・ ナイジェリアの企業家は優秀であるが、時として政府介入があり、その介入を極力回避する必要がある。 <p style="text-align: right;">(以上、文責・豊岡)</p>
7. 所感	
8. 入手資料	PrOpCom 関連資料

1. 日時	2008 年 11 月 19 日(水) 9 : 00 ~ 10:00
2. 場所	ナイジェリア三菱商事会社事務所
3. 機関名	ナイジェリア三菱商事会社
4. 先方対応者	金子 (社長)
5. 当方出席者	加藤(調査団員)

6. 面談内容	<p>ナイジェリアはアフリカ 53 カ国のなかでのポジションは、人口が最も大きいこと、石油収入があることから人々はハングリーでない。ただし、アキレス腱として、デルタ地域の治安事情の悪さと電力不足がある。</p> <p>政府による Commerce44 プログラムで石油以外の製品の輸出を伸ばそうとしているが、製造業製品の輸出はもともと無理である。製品をまずラゴスで売れるようにして、その後海外マーケットとして周辺国へ持っていくというのが現実的である。</p> <p>クラスターの振興では、電力を確保したうえで、工業団地のような入れ物を造ってあげればよいと考える。それで事業が安定して営まれることが分かってくれば、自然と周りから業者が集まりクラスターになるのでは。</p> <p>この国に必要なのは上記のインフラと長期計画に基づいた学校教育に力を入れることである。ナイジェリア人はもともと知恵がありなかなかしたたかである。</p> <p>一村一品に関して、上からの指示でなく、地元の住民の意思を尊重することが大事。地域社会は地元の長（リーダー）を中心に組織化された社会であり、彼らが何をやりたいかその希望を出させ、それに基づいて彼らの意思でやらせるのがいいと思う。</p> <p>一村一品をやれば、現状と比較して状況はよくなるのは明らかだから、とにかく早くモデルケースを生み出すことが日本の援助として広く認知されるのではないか。</p>
7. 所感	
8. 入手資料	なし

1. 日時	2008年11月19日(水) 11:00~12:00
2. 場所	NAPEP 会議室
3. 機関名	NAPEP(National Poverty Eradication Programme)
4. 先方対応者	Mr.Zarewa(Secretary of Programme)ほか
5. 当方出席者	加藤(調査団員)、Mr.Fatoki W.A.(FMCI)

6. 面談内容	<p>NAPEP は、2001 年に Presidency Office の下に設置された組織で、ナイジェリアの貧困削減活動の調整、モニタリングの役割を担うと同時に政策の実施機関でもある。各州(36)と各 LGA(774)に事務所があり NAPEP の職員を配置している。本部を含め職員総数は 2,600 名。</p> <p>零細業者の課題は、事業や製品に関する情報へのアクセス、マーケットへのアクセス、ファイナンスへのアクセスがないことである。については、商取引の対象となるマーケットのほか、道路事業が悪いといったことも含まれる。</p> <p>実施プログラムのひとつとして、「Village Solutions」というプログラムがあり、地域の住民の参加に基づくボトムアップ・アプローチの雇用創出・生産の向上をめざしている。</p> <p>具体的には、人材育成のための研修会を行う。この研修会は全国にある 6 つの地域でそれぞれ年 1 回開催され 5 日間のコースである。内容は、事業の進め方、法的規制、原材料・市場へのアクセスの仕方、製品に関する情報のとり方、財務分析の仕方である。この研修は SMEDAN 主催で行われ、講師は、SMEDAN 職員、SMEDAN が委託した外部の BDSP である。1 回当たりの研修参加者は各州から 20 名程度である。</p> <p>この研修で事業運営の知識を与えることによって、起業者がマイクロクレジットを金融機関から得られるようにしている。5 日間の座学だけでは十分でないが、各 LGA に配属された NAPEP の職員がモニタリングしている。</p> <p>また「Resettlement of Tailoring and Fashion Design Trainees」というプログラムがあり、縫製業を営もうとする人を対象に 6 ヶ月から 1 年程度の実地研修を行い、修了者にはマシンがクレジット付きで与えられる。この研修は地元の優秀な縫製業者のところで行われるもので、これまで約 1 万 2,000 人が参加している。</p>
7. 所感	LGA を含めた全国に職員を配置しており、地域社会との接点窓口になっていること、SMEDAN、金融機関、民間 BDSP との連携体制がとられているという印象である。
8. 入手資料	NAPEP Information Folder

1. 日時	2008 年 11 月 19 日(水) 13:30~14:30
2. 場所	NEPC 会議室
3. 機関名	NEPC(Nigerian Export Promotion Council)
4. 先方対応者	Mr.R.Godin (General Manager, Operations Dept.)ほか
5. 当方出席者	加藤(調査団員)、Mr.Fatoki(FMCI)

6. 面談内容	<p>FMCI 所管の非石油製品の輸出促進を任務とする組織で、1977 年に設置された。本部を含め全国に 5 カ所の事務所（本部、KANO、LAGOS、ABA、JOS）職員数は 350 名である。</p> <p>輸出促進策として LAGOS に「Human Capital Development Center」があり、米国向けのアパレル製品の縫製業者を育成している。これは、米国の「African Growth and Opportunity Act」による優遇策の適用を受けたプログラムである。ここでは、シャツやズボンの縫製技術を 3 カ月間かけて学び、修了者にはマイクロ・クレジットが得られるよう指導し、起業を支援する。2008 年 10 月現在、324 名が卒業しそれぞれグループをつくって事業を始めている。なお、324 名のうち 62% が女性である。</p> <p>NEPC としては、こうしたセンターを KANO にも設置したいと考えている。</p> <p>また、ABA には、皮革製品（靴）の業者が多く集積しているが、そこに「Common Facility Center」を造って、加工機械をわずかな使用料で使えるようにしている。この CFC は、NEPC、UNIDO、地元州の 3 者で造られた。中小零細企業にとっては、機械の購入が容易でないことから、こうした CFC を、JOS で鉱物資源加工、BENIN で家具製造業者向けに設けたいと考えている。</p> <p>輸出インセンティブとして、海外での見本市出展に必要な渡航費用の 40%、パビリオンスペース費用の全額を補助している。海外での見本市への参加は年 15～20 回程度である。また、輸出企業に対し、「Export Expansion Grant」というプログラムで輸出額の一定割合を奨励金として支給している。</p> <p>Commerce44 では、非石油製品の輸出促進として、サービスも含んでいるが、サービス輸出を促進するため、2007 年にはインドから IT 技術者を呼んで、NEPC の本部で研修を行った。インドのソフト会社から業務を受託委託できるようになればと考えている。</p>
7. 所感	
8. 入手資料	About NEPC、 Nigerian Exportable Products

1. 日時	2008 年 11 月 19 日(水) 16:00～17:00
2. 場所	NFRA 会議室
3. 機関名	NFRA (National Food Reserve Agency)
4. 先方対応者	Dr.Salisu A.Ingawa (Executive Director)ほか
5. 当方出席者	加藤(調査団員)、Mr.Fatoki(FMCI)

6. 面談内容	<p>NFRA は、政策実施機関として 2008 年 1 月に農業・水資源省(Federal Ministry of Agric and Water Resources)から独立した機関で、国家食料安全プログラム、すなわち、農産物の生産、加工、貯蔵、マーケット開発に関する施策実施と世界銀行、AfDB、IFAD などの国際機関のプロジェクトを調整する任務をもつ。6つのGeo-Political Zone に事務所を構えている。</p> <p>農産物加工では、Soya bean oil、Cassava chips、Orange juice など小規模の加工業者には、地域の事務所からエンジニアを派遣して技術指導をしている。食品は品質の安定が必要なことから、機械の導入、技術のトレーニングの支援をしている。なお、地域の事務所のエンジニアに対しては、本部から人が行って指導をしている。</p> <p>機械の導入には金融機関からのローンで賄われるが、米加工で使うパーポイラーは 50 万ナイラ程度かかる。こうした資金は、近くにある MFI から借りることになるが金利が高いうえに、銀行との貸借取引ができるまでには最低 6 ヶ月が必要で、簡単には借りられない。</p> <p>ある。</p> <p>食品の規格については、製造業分野の製品を取り扱う SON(Standards Organization of Nigeria)と連携して規格化をしようとしているが、まだシステムができていない。</p> <p>国内、輸出市場向けともに品質の向上を図るためには農民の教育が必要で、同時に消費者のニーズを農民に伝える Marketing Information System が必要と考えている。</p>
7. 所感	
8. 入手資料	なし

1. 日時	2008 年 11 月 19 日(水)
2. 場所	
3. 機関名	Niger State Ministry of Investments, Commerce and Cooperatives
4. 先方対応者	Mr. Alh. Hassan L. Abdullahi, Honorable Commissioner、その他 28 名
5. 当方出席者	岸本、豊岡(調査団員)
6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・Niger 州は投資環境が整備されているセンターである。農産物生産に関しては、Zone A、Zone B、Zone C が設けられ、それぞれのゾーンで特産品が生産されている。 ・2020 年までにナイジェリアでトップ 3 の経済力を創出することを計画している。国内市場へのアクセスのため、道路網が整備され、交通の要所でもある。投資家にとっては、Niger 州は開発ポテンシャルの高い州である。 ・Niger 州事情：5 歳以下の子供の医療費無料、5,000 戸の住宅建設計画、豊富な鉱物資源埋蔵量、Minna 空港建設計画(ショッピングセンターなどの付属施設の建設計画)、保健所・学校建設計画、精米所建設計画、工業団地建設計画(2,000 ha の土地収用済み)、水力発電所 2 ヶ所の建設計画など) ・中小零細企業が抱える制約要因には、融資(特に、零細企業の制度金融へのアクセス不足、銀行側の要求が過度、高額な担保など)、情報(市場情報へのアクセス不足)、高品質の加工に必要なインフラの不備(給水、電力など)、低い組合結成進捗度などである。

	・Niger 州には民間部門を支援するビジネス支援センターが設けられ、市場情報の提供、国際基準に則した梱包技術情報の提供、融資機関の紹介などを主務としている。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008 年 11 月 19 日(水)
2. 場所	
3. 機関名	Small and Medium Enterprises and Microfinance Agency in Niger State
4. 先方対応者	Mr. Tim I. Jiya, Director General
5. 当方出席者	岸本、豊岡（調査団員）
6. 面談内容	<p>・主務は、マイクロ・ファイナンス銀行の設立支援と青年・女性起業家の研修で、前者については、既にライセンスされたマイクロ・ファイナンス銀行（民間の農村銀行）10 行が設立され、2009 年 2 月までに 18 行の設立が計画されている。後者の研修については、SMEDAN と連携し、陶器、牛の肥育、洋裁、養魚、コンピューター、大工、靴製造、会計、融資、簿記、流通、製品加工、法的枠組みなどの研修を実施している。2008 年第 1 回目の研修生は 215 名で、既に研修を終え、現在第 2 回目の 120 名を対象に職業訓練が行われている。職業訓練所は 9 ヶ所設けられ、研修期間は 9～12 週間である。研修生の選定は地方自治体 25 団体から選抜され、SMEDAN が候補生の教育水準、特技などを基準に評価している。教員は SMEDAN が手配している。研修終了者は起業の初期資金をマイクロ・ファイナンス銀行から無償供与されており、その資金は州政府から提供されている。</p> <p>・マイクロ・ファイナンス銀行の利子は 1～9.5%/年で、融資期間は 6～12 ヶ月となっている。また、融資目的はビジネスに限定されており、融資にあたっては、銀行そのものが村営であるため、特別な担保の提供を必要としない。融資限度額は銀行の資本金によって異っており、中央銀行の規定により資本金の 10%以上の融資を 1 件の取り引きで行ってはならないことになっている。</p> <p>・マイクロ・ファイナンスの問題点は、顧客需要は非常に高いが、融資資金量が限定されていることである。</p>
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008 年 11 月 20 日(木)
2. 場所	
3. 機関名	State Ministry of Agriculture and Animal Health in Niger State
4. 先方対応者	Mr. Abullahi N. Aliyu, Permanent Secretary; Mr. Jibrin Garba Danwake, Honorable Commissioner
5. 当方出席者	岸本、豊岡（調査団員）

6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・農業生産、農業生産資材、普及サービス、農産物流通、信用供与などの支援を実施している。また、農産品の加工施設の建設を計画中である。 ・特産品生産地域を 8 カ所の地方自治体で設定しており、シアバターはそのひとつである。しかしながら、Niger 州のシアバター生産量は不明とのこと。自然自生しているシアナッツの樹木は州政府の政策で保全されている。シアバタービジネスは利益性が高いといわれているが、シアナッツの樹木が樹林に自生しているため、採取に多くの女性労働力を要する。 ・畜産については、家畜 180 万頭、ヒツジ 300 万頭、家禽 600 万羽が飼育されており、放牧場 8 カ所も設けられている。現在、牛の屠殺はラゴスで行われているため、Niger に屠殺場を設置する計画がある。 ・河川水を利用した淡水魚の養殖が盛んで、高いポテンシャルを有している。 ・稲作は盛んで、コメに付加価値をつけるため、精米施設などを整備して Niger ブランドのコメを国内市場に供給することを計画している。現在、灌漑計画 18 件がコメと野菜を対象に実施されている。 ・問題点には、農産品の付加価値化の不足と加工機械の不足である。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008 年 11 月 20 日(木)
2. 場所	
3. 機関名	Niger Chamber of Commerce, Industry, Mines and Agriculture in Niger State
4. 先方対応者	
5. 当方出席者	岸本、豊岡（調査団員）
6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・会員数は 128 社で、キャパシティ・ビルディングと市場情報の提供を行っている。 ・Niger 州の特産品はシアナッツ、コメ（Zone A）、トウモロコシ、綿花（Zone C）、落花生（Zone C）、ミレットなどである。 ・問題点には、企業の運営資金の不足、市場開拓知識の不足、高額な機械類などがある。 ・商工省、農業省、UNDP、GTZ などとの連携を確立している（GTZ はシアバター関連）
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008 年 11 月 20 日(木)
2. 場所	
3. 機関名	Niger State Association of Shea Butter Processing in Niger State
4. 先方対応者	
5. 当方出席者	岸本、豊岡（調査団員）

6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・シアーバタービジネスの振興を主務とし、会員数は100名である。 ・シアーバターには2種類あり、白色と淡黄色のバターである。高品質のバターを製造することが急務となっているため、品質管理の研修を実施している。 ・JTRO、GTZなどのドナー機関との連携がある。 ・シアーバター製造は労働集約的な作業である。 ・問題点には、農村女性がナッツの採取を行い、その収穫時期がコメなどの農繁期と重なるため、収穫が非効率になること、果実からナッツを取り出すのに大量の水を必要とし、その水源(河川水利用)が限定されること、貯蔵施設の不備、包装技術の不足、産地と加工地の距離(長距離)などである。 ・OLAMなどの外資企業が高額な電気料金のため、シアーバター市場から撤退した。 ・課題は研修などのキャパシティ・ビルディング、市場情報、品質管理などである。品質については、2006年12月にナイジェリア規準局で規定された。 ・シアーナッツの70%は労働力不足、低い農家庭先価格のため、採取されずに放置されている。 ・他国ではシアーナッツ市場に政府が介入、例えば、ブルキナファソでは、シアーバターは自由に輸出することができず、政府機関が介入することによって輸出価格の安定を図っている。 ・シアーバターは国際的にGrade A、B、Cに分類されている。 ・シアーナッツ研究はNigerian Institute of Oil Palm (NAIPO)で栽培試験(発芽試験・早生品種開発)が行われている。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008年11月20日(木) 9:15~10:15
2. 場所	CBN 会議室
3. 機関名	Central Bank of Nigeria (CBN)
4. 先方対応者	Mr.A.Z.Aliu (Director, Development Finance Department)ほか
5. 当方出席者	加藤(調査団員)、Mr.Ibrahim Naibbi(FMCI)、Mr.Fatoki(FMCI)
6. 面談内容	<p>1. ナイジェリアの金融機関の体系についての説明を受ける。</p> <p>2. CBNが関与する特別融資制度等について</p> <p style="padding-left: 20px;">Agricultural Credit Guarantee Scheme Fund(ACGSF)</p> <p style="padding-left: 20px;">個人(農民)向けには、2万ナイラ(担保なしの場合) 100万ナイラ(担保ありの場合)までの借入れに対して、又組合向けには、1,000万ナイラまで(要担保)の借入れに対して、その70%までを信用保証するものである。借入金利は年利14%であるが、CBNが6%を補助しているため、農民や組合の負担は8%である。</p> <p style="padding-left: 20px;">SME Equity Investment Scheme (SMEEIS)</p> <p style="padding-left: 20px;">2001年に民間の金融機関の総意でできたスキームであり、各行が税引き前利益の10%をこのスキームに割り当てなければならないことになっている。ただし、中小企業が出してくるビジネス・プランは銀行にとっては</p>

	<p>リスクが高いとみていること、 中小企業側も他人資本が入ってくること に抵抗があることから、利用状況は芳しくない。</p> <p>Refinancing and Rediscounting Scheme(RRS)</p> <p>オイルパームの収穫のように長期間を要する農業関連プロジェクトに対し て長期資金が円滑に供給されるように民間銀行の長期貸付を再割引す るものである。したがって、この制度を利用するのは中小企業ではない。</p> <p>Micro Credit Fund</p> <p>金融機関から例えば 1,000 万ナイラ調達できたとすると、同額の 1,000 万ナイラをファンドから融資し、金融機関をマイクロファイナンスへと誘 導するものである。</p> <p>3. MSME が銀行から融資を得られない背景として、 ビジネス・プランが 不十分である、 担保不足、 インフラが未整備なことから銀行がリスク を高くみてしまう、といったことがある。</p> <p>4. 金融機関も取引先に対し経営上のアドバイスをしているが、CBN では、 「Certification Scheme」の下で、MFI の融資担当者の企業評価能力を高 めるための研修プログラムを 2009 年から開始する予定である。このプロ グラムは GTZ の支援を得て行われる。</p>
7. 所感	中小零細企業向けの信用保証スキームはまだないのことであった。
8. 入手資料	Micro Finance Policy、 Regulatory and Supervisory Framework for Nigeria 等

1. 日時	2008 年 11 月 20 日(木) 11 : 45 ~ 12:45
2. 場所	NACRDB 会議室
3. 機関名	Nigerian Agricultural, Cooperative and Rural Development Bank (NACRDB)
4. 先方対応者	Mr.Ogungbade (Exective Director) Mr.Shebu Yero (Zonal Manager)
5. 当方出席者	加藤(調査団員)

6. 面談内容	<p>2008年10月に設立された農業セクター向けの政府系金融機関（払込資本金ベース、2008年9月現在：財務省82.1%、中央銀行17.9%）である。貸付対象は、農民、組合、会社である。支店数201、職員数1,500名、2008年1～9月までの貸出承認額は15億6,600万ナイラ（月当たり1億7,400万ナイラ）となっている。</p> <p>なお、貸出承認額の構成をみると、66%が下記のMicro Credit、34%がSmall & Medium Loanである。</p> <p>借入れのための条件は、当行に口座を開設し借入希望額の最低10%の預金（年利3%）をしていることが求められる。ローンの種類は以下の3つである。</p> <p>1. Micro Credit いわゆるグループ貸付けで、5～20名（10名が望ましいとされる）のグループを形成した農民に対し1～25万ナイラまで無担保で貸す。なお、借入れにあたりグループ・メンバー外の保証人を2名つける必要がある。貸付期間は1年まで。金利は年利8%である。</p> <p>2. Small Loan 25万超300万ナイラまでを個人向けに、300万超500万ナイラまでを組合・会社向けに貸す。土地・建物の不動産担保が必要である。貸付期間は4年まで。金利は年利8%である。</p> <p>3. Medium Loan 500万超3,000万ナイラまでを組合、会社向けに貸す。貸付期間、担保、金利の条件はSmall Loanと同様である。</p> <p>なお、旱魃、洪水等の自然災害に備え、借入れごとに借入金額の3.75%に相当する保険料をNigeria Agricultural Insurance Company(NAIC)に支払うことになっている。</p> <p>審査にあたり、Micro Creditでは借入人の性格、仕事に対する意欲を判断。Small LoanとMedium Loanでは、事業の効率性、安定性、市場の動向、キャッシュ・フローなど総合的な観点からプロジェクトを評価する。</p> <p>職員の研修については、入行後2週間程度、銀行業務全般の誘導研修を行い、その後、職務ごとの研修を実施している。</p>
7. 所感	貸付原資の不足、低採算に対する不満の声が聞かれた。
8. 入手資料	Customer's Guide、銀行紹介資料

1. 日時	2008年11月20日(木) 14:00～15:15
2. 場所	RMRDC 役員会議室
3. 機関名	Raw Materials Research and Development Council (RMRDC)
4. 先方対応者	Mr.A.P.Onwualu (Director General/CEO)、 Mr.Abdullahi N.Aliyu(Director,Agriculture and Agro Allied Dept.)ほか
5. 当方出席者	加藤(調査団員)、 Mr.Fatoki(FMCI)

6. 面談内容	<p>RMRDC は、1988 年にナイジェリアの産出する工業原材料の活用を発展させる目的で設立された、科学技術省(Federal Ministry of Science and Technology)傘下の機関である。36 の各州に事務所を有し、スタッフは約 1,000 名である。</p> <p>業務は、利用可能な原材料の調査と普及、原材料に適した加工方法の助言、補助金による企業の研究活動支援である。</p> <p>については、隔年ごとに Technology Exposition を開催して、原材料とその加工技術に関する情報の普及と、地域の原材料の活用に成果をあげた企業に Local Content Merit Award を授与している。また、各州の事務所には Raw Materials Display Center があり地元で利用可能な原材料が展示されている。</p> <p>については、例えば農産物関連の加工技術の改善で付加価値を高めることを支援するもので、シアバター、食塩、キャッサバなどの加工技術を RMRDC で開発し地域の加工業者に導入を助言する。また、場合により実地指導のために技術者を派遣している。</p> <p>ナイジェリアでは、NAFDAC が食品の、SON が工業製品の標準化の任を負っているが、標準化は遅れている。標準化することでシアバターの品質を改善したい。また常にパッケージングが問題になるが、国内にメーカーが存在しないことから輸入に頼らざるを得ない。</p>
7. 所感	トップの出席もあって表敬訪問的な雰囲気となり、途中から OVOP(OLOP)の議論となった。
8. 入手資料	RMRDC 活動資料

1. 日時	2008 年 11 月 20 日(木)
2. 場所	
3. 機関名	Business Support Center in Niger State
4. 先方対応者	
5. 当方出席者	岸本、豊岡(調査団員)
6. 面談内容	<p>・ビジネス支援センターは Minna に 1 カ所、ビジネス情報センターとビジネスサービスセンターは各自治体に 1 カ所ずつ設置される予定であり、Minna のビジネス支援センターは建設中である。</p> <p>(以上、文責・豊岡)</p>
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008 年 11 月 20 日(木)
2. 場所	
3. 機関名	Sokaiko Sheabutter & Agro-Processing Co. Ltd. in Niger State
4. 先方対応者	Mr. Jibril Bokani Usman, CEO
5. 当方出席者	岸本、豊岡(調査団員)

6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・15名の従業員を有する小規模企業で、多忙時期は5~12月までである。シアバターの販売は国内市場である。 ・シアナッツの焙煎機(国産)、搾油機(中国製)、ボイラー(国産)、精製機(中国製)などの機器を所有している。 ・シアナッツの農家庭先価格(2008年11月)は、3万5,000~5万5,000ナイラ/tで、安値は8~9月である。2007年のシアバター出荷量は150tで、現在Kanoへの出荷価格は3万5,000ナイラ/tで、ラゴスへは5万ナイラ/tで出荷されている。 ・3tのシアナッツでシアバター1tと副産物のシアバター・ケーキ1tが生産されている。副産物のケーキは養魚場と養鶏場に8,000~1万ナイラ/tの価格で販売されている。 ・課題は電力で、銀行からの借入れもなく自己資金で運営されている。 ・シアバター製造工場はMinnaに2カ所、その他の地域に4カ所設けられている。 <p style="text-align: right;">(以上、文責・豊岡)</p>
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008年11月21日(金)
2. 場所	
3. 機関名	Sheabutter Processing at Assanyin Community, Katcha LGA, Bida
4. 先方対応者	Mr. Usman, Business Director, LGA; Mr. Mohammed Ubale, Chairman Board of Directors, Hybrid Agro-business Consultants Nig. Ltd.
5. 当方出席者	岸本、豊岡(調査団員)
6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・GTZの支援の下、シアバターを製造している村落で、100名の会員(女性98名と男性2名)で構成された農業協同組合を2007年に結成した。GTZの支援は、キャパシティ・ビルディング(品質改善研修など)、ステークホルダー・ワーク・ショップの開催、貿易フェア(Minna)への出展などで、2008年から支援を実施している。 ・Bidaでは100村落以上がシアバター製造を行っている。 ・農業協同組合には役員委員会(女性会長、書記、会計係、広報係、融資係)が設置されており、選挙で選出される。また、GTZの支援の下、ビジネス開発委員会も設けられている。 ・シアバターの出荷は2007年から始まり、地元集荷業者(Local buying agent)が買い取りを行っている。集荷業者は農業協同組合に前渡金を支払い、最終生産物の確保に努めている。2008年のシアバターの出荷価格は1,800~2,005ナイラ/20kgで、最盛期には1週間で1tを出荷している。しかしながら、度量衡に基づき出荷価格が決定されていないため(プラスチック缶を使用)、業者の言い値で出荷価格が決まる傾向にある。出荷先は業者への販売以外に、地場農村市場への供給も行っている。 ・シアナッツの加工過程は、(1)シア果実の採取(雨期)、(2)果実の煮込み、(3)種子の抽出、(4)種子の天日干し、(5)ナッツの抽出、(6)ナッツの揚げ、(7)ナッツの粉碎(臼使用)、(8)ナッツのミリング(ディーゼルのmilling machine利用)、(9)ペースト状にする、(10)水とペースト状のものを煮る、(11)シアバターとシアオイルの生成などで、大量の労働力を

	<p>要し、伝統的な手作業でシアーバターが製造されている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・副産物はシアーバター・ケーキとかすで、前者は飼料として、後者はバイオ燃料、黒色石炭、有機肥料として利用できる。 ・問題点には、(1)飲料水の不足(河川水源まで遠い)、(2)グレイディング機械の不足、(3)貯蔵施設の不備、(4)原料調達のための資金不足、(5)研修の不足(品質管理、流通、包装技術など)がある。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008年11月21日(金) 15:30~16:30
2. 場所	SON 会議室
3. 機関名	Standards Organization of Nigeria (SON)
4. 先方対応者	Mrs. O.B.Ayeni
5. 当方出席者	加藤(調査団員)
6. 面談内容	<p>1971年に設立された工業製品に関する標準化、品質保証機関である。全国に事務所が26カ所、試験分析ラボが3カ所ある。職員数は約1,000人である。試験分析ラボについては、Food & Chemistry(Lagos:20名)、Textile & Leather(Kaduna)、Electric & Electronic(度量衡が中心で本格的なものでない)(Lagos)である。</p> <p>標準化については、ナイジェリア工業規格(Nigerian Industrial Standards:NIS)が定められ規格に合格した製品には、NISマークを付すことが認められる。このNISマークを取得することが義務づけられ、Mandatory Conformity Assessment Programme(MANCAP)と呼ばれているが、3年前から始まっている。この認定制度の信頼度を確保するために、SONの職員による1年に2度の工場検査が実施されている。</p> <p>なお、規格の認定取得には約1ヵ月要し、登録には1万2,500ナイラの費用を支払う必要がある。また、規格が取得できない企業に対しては指導と助言が与えられる。</p> <p>輸入製品に対しては、Off-shore Conformity Assessment Programme(SONCAP)が2005年から始まっており、ナイジェリア規格と整合的であるか審査され、合格すれば国内での流通が許可される。</p> <p>SONは、1971年以来ISOのメンバーであり、ナイジェリアでのISO適合性認定機関となっている。これまで、ISO9001(品質管理システム)では214社(いずれも大企業)、ISO14000(環境)では約30社、ISO22000(食品安全)では5社が認定を受けた。なお、労働安全衛生のOHSAS18001は始まったばかりである。</p> <p>ナイジェリアでは毎年、地域ごとに「Quality Week」が開催されており、南西地域ではラゴスのナショナル・スタジアムで来週11月28,29の2日間にわたって開催される。各メーカーが出展し即時販売会、品質向上意識のイベントなどがある。</p>
7. 所感	品質週間まで設けられ品質に対する意識は認められる。
8. 入手資料	SON in Brief、Standards & Quality

1. 日時	2008年11月21日(金) 17:00~17:30
2. 場所	NAFDAC 会議室
3. 機関名	National Agency for Food, Drug, Administration and Control (NAFDAC)
4. 先方対応者	Mrs. P.C.Monwuba(Deputy Director)
5. 当方出席者	加藤(調査団員)
6. 面談内容	<p>1993年に設立された、健康省(Federal Ministry of Health)傘下の加工食品、薬品、化粧品、洗剤等化学製品の規制、品質管理機関である。全国に37の事務所があり、7つの試験分析所がある。職員数は約1,300名である。</p> <p>具体的業務は、国内に流通する関連製品の規制(製法、成分)に関し最低基準を定めることと、製品の安全に関する啓発活動である。</p> <p>ミネラル・ウォーターなど、基準に合格した製品にはNAFDACの認定番号(Recognition No.)が与えられ、販売が許可される。なお、この認定番号は2年ごとに更新されるが、その都度工場検査を受けることになっている。</p> <p>加工食品に関する品質管理では、7年ほど前からGMP基準を採用しているが、HACCP基準はまだ採用されていない。</p> <p>食品の安全についての啓発活動は、各地域にあるNAFDAC事務所から地元の村へ出かけ、零細業者、消費者、生産者組合等を集めセミナーを実施する。また、Association of Table Water Producers、Association of Foods, Beverage and Tobacco Employees (AFBTE)、商工会議所などの業界団体とも情報交換をしている。</p>
7. 所感	
8. 入手資料	NAFDAC Consumer Safety

1. 日時	2008年11月24日(月) 9:10~10:20
2. 場所	NACCIMA 会議室
3. 機関名	Nigerian Association of Chambers of Commerce, Industry, Mines & Agriculture (NACCIMA)
4. 先方対応者	Mr.Adams O. Idufueko(Vice President and Chairman)、Mr.Janet A. OMISORE(Deputy Director)ほか
5. 当方出席者	加藤、豊岡、岸本(調査団員) Mr.Fatoki (FMCI)

<p>6. 面談内容</p>	<p>全国の商工会議所の上位機関で 1960 年に設立された。現在 48 の商工会議所から構成される。この地元のラゴス商工会議所のメンバー数は約 1,000 社で、8 割が中小企業である。</p> <p>中小企業の課題は、電力の不足で、中小企業は十分なジェネレーターが買う余裕がないこと、道路・水のインフラがよくないことである。こうした状況に対して、Industrial Park で解決しようとしているが始まったばかりである。ナイジェリアの人たちはハード・ワーカーであるから、環境を整えようまくいくと思う。</p> <p>これまでの 8 年間は、多くの中小企業が廃業に追いやられた軍政時代から民主化への移行期である。</p> <p>全国の商工会議所はその業務のひとつとして、Business Services Unit を設け、会員中小企業に対し、生産、財務管理、人材育成、マーケティング、販売促進などの課題に対し、アドバイスをしている。なお、ラゴス商工会議所の場合、Business Service Unit には約 10 人のスタッフがいる。</p> <p>2008 年から始まったプログラムに、Entrepreneurship Development Programme がある。Lagos State University と連携して、Post-graduate course (1 年) を設け、実務的なビジネス教育を行う。トレーナーは、大学の講師と銀行界などからのビジネスマンである。こうしたコースに参加した修了者をそれぞれの希望する分野の企業に派遣して実務を学ばせ、ビジネス・プランを審査したうえで、商工会議所が起業を支援するものである。</p> <p>授業料は年 2,000 ドル以下とする。なお、民間のビジネス・スクールは 1 万ドルと高いが払える余裕のある人はいない。なお、2009 年からは、MBA コース (1 年) も設ける予定である。</p> <p>SMEDAN の BSC と商工会議所が連携して、セミナー・ワーク・ショップを開催している。また、FMCI 所管の Industrial Training Fund (ITF) とも連携している。</p> <p>ナイジェリアでトップの大企業である Dangote Group はセメント、石油、運送など多業種を営み、セメントを輸出しているが、中小企業で輸出をしているところはほとんどない。資金の不足、高コストで競争力はない。</p> <p style="text-align: right;">(以上、文責・加藤)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商工会議所は各州 36 ヲ所に設けられており、銀行 48 行が会員である。Lagos 商工会議所の職員数は 10 名で、約 1,000 の会員を有している。 ・全国の企業の 60%以上が Lagos に拠点を設け、中小企業の 80%が商工会議所の会員となっている。 ・中小企業活動の制約要因には、(1)電力不足 (以前は大企業の間接財を中小企業が製造していたが、その多くが電力不足を理由に閉鎖され、現在は中間財の調達を輸入に依存している) (2)道路、給水などのインフラの脆弱性 (インフラが整備された工業団地: Industrial Parks の設置が計画されている) (3)安全保障などがある。そのほかには、キャパシティ・ビルディング (研修) や金融管理の必要性を指摘している。今年から、ラゴス州立大学で中小企業を対象とした起業家開発プログラムが実施される予定で、4 年間の学習期間 (ディプロマ 2 年間と高レベルディプロマ 2 年間) を設け、又 1 年の大学院コースも設置するとのこと。教員は大学教員と企業家を充てることを予定している。 ・全国の大学は約 100 校で、そのほとんどでビジネス・コースが設けられ
----------------	--

	<p>ている。また、ポリテクニクも類似のコースを設置している。私立大学設立申請が 50 件出ている。当会議所にもビジネス・スクール (Executive Business School) が併設されている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス・パートナーシップは SMEDAN と確立されており、ビジネス開発センターが当会議所に設けられ、SMEDAN から事務機材と研修機器の提供を受けている。研修には連邦商工省の工業研修基金 (Industrial Training Fund) が利用されている。 ・中小企業支援には、登録、研修、会計、融資、機材調達などがある。また、当会議所にはビジネス・サービスユニットが設けられ、ビジネス情報の提供を行っている。 ・輸出指向の中小企業が抱える問題点には、顧客ニーズに対応した製品数量の確保の困難性と運転資金不足がある。以前、輸出振興のため、輸出補助金的一种である輸出拡大無償資金 (Export Expansion Grant: EEG) が施行されていたが、現在は撤廃されているようである。 ・製品輸送の問題点にはラゴス州の貨物ターミナルの不備があり、ターミナル管理や技術支援の必要性も指摘されている。 <p style="text-align: right;">(以上、文責・豊岡)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ナイジェリアの中小零細企業にとって現在の最大の問題点はインフラの未整備である。特に電気の供給不安定は業務に多大の影響を与えている ・SMEDAN とはキャパシティ・ビルディング、MSME に対するアドバイザーサービス、ワーク・ショップ、セミナーの講師を派遣するほか機材の提供も行っている ・SMEDANN はできて間もない組織であり、現状では NACCIMA が主導権をもって各種活動を行っている形である。 <p style="text-align: right;">(以上、文責・岸本)</p>
7. 所感	商工会議所も BDSP として中小企業に対する支援プログラムを用意している。
8. 入手資料	NACCIMA 紹介冊子

1. 日時	2008 年 11 月 24 日(月) 13:30 ~ 14:30
2. 場所	MAN 会議室
3. 機関名	Manufactures Association of Nigeria (MAN)
4. 先方対応者	Mr.Jide A.Mike (Director General)、Mr.Joe A.C.Ifejika(Director)ほか
5. 当方出席者	加藤 (調査団員)、Mr.Fatoki (FMCI)

6. 面談内容	<p>製造業者の発展を図る目的で 1971 年に設立された組織である。全国に 13 の事務所をもち約 2,000 社のメンバーからなる。業種は、食品、化学、プラスチック製品、金属製品、紙、電機・電子、繊維・アパレル、木製品、窯業・土石、自動車部品である。</p> <p>メンバーの 7 割は中小企業である。中小企業にとっての課題は、電気、道路、水のインフラが整備されていないこと、家族ビジネスが中心でプロフェッショナルな経営者がいないこと、銀行が融資できるようなビジネス・プランができないこと、事業を発展させたり多様化しようとするアイデアがないこと、従業員を教育するプランをもっていないこと、金融へのアクセスができないこと、第三者の支配を恐れベンチャー・キャピタルからの投資を拒んでいること、徴税システムが、連邦、州、地方の三層構造となっていて複雑になっていることがあげられる。</p> <p>MAN には「Resource Center」(本部建物 3 階部分)があり、2008 年 1 月からサービスを開始した。サービスの内容は、経営助言サービスの提供と月ごとのトレーニング・プログラムの実施である。前者はビジネス・プランの作成、マーケット・リサーチ、業績改善のためのビジネス診断であり、後者は Entrepreneurship Development と Management Course がある。トレーナーは、MAN に民間コンサルタントのデータベースがあり、外部から招聘している。</p> <p>なお、この「Resource Center」は SMEDAN の BSC にもなっており、SMEDAN、IFC、UNIDO の協力で運営されている。IFC からは運営費用の 40%が補助されている。</p> <p>MAN をはじめ、NACCIMA、NASSI(National Association of Small-Scale Industrialist)、NSME(National Association of Small & Medium Enterprise)などの民間団体は、OPS(Organized Private Sector)と呼ばれ、最近それぞれの機能が強化されつつある。</p>
7. 所感	中小企業の人材育成が重要であるとして、BDSP としての機能を強化したいとの意欲が感じられた。
8. 入手資料	Annual Report & Accounts 2007

1. 日時	2008 年 11 月 24 日(月) 10 : 30 ~ 12 : 00
2. 場所	ラゴス、 MAN-BSC 事務所
3. 機関名	MAN BSC, Lagos
4. 先方対応者	Mr. Leka Babalola, Programme Officer,
5. 当方出席者	岸本(調査団員)
6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・面談に先立ち事務所内、セミナー室、パソコン・トレーニング室を見学 ・現在の主な業務は MSME からの相談受付、関連機関・企業の紹介、マーケティング等のセミナー開催等である ・現在人員は 3 名であるが近い将来 8 名に増員予定 ・センターの組織図を聞き取り
7. 所感	面談時に相談に 1 名訪れていた
8. 入手資料	なし

1. 日時	2008年11月24日(月) 15:00~16:00
2. 場所	ラゴス、NASME 会議室
3. 機関名	Nigerian Association of Small and Medium Enterprises (NASME)
4. 先方対応者	Dr. Ike Abugu, President & Chairman,
5. 当方出席者	岸本(調査団員)
6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・製造、サービス業の業界団体 ・会員数は全国で約40万社 ・ラゴスに本部を置き、各州に支部がある。本部スタッフは20名 ・業界の現在の問題はインフラ未整備、ファイナンスである ・SMEDANとは継続的な協調関係にあり、各種データの提供、MSMEに対する技術的助言等を行っている ・今後はステークホルダーとの関係を重視する必要があると考えている
7. 所感	
8. 入手資料	NASME2007 SME Awards

1. 日時	2008年11月25日(火) 10:30~11:30
2. 場所	Ogun State Ministry of Commerce and Industries 会議室
3. 機関名	Ogun State Ministry of Commerce and Industries
4. 先方対応者	Mr. Omabe Fbenga Oshinowa(Honorable Commissioner)、Mr. Abdur Rakwau O. Maku(Executive Secretary, Abeokuta Chamber of Commerce and Industry) ほか
5. 当方出席者	加藤、豊岡、岸本(調査団員) Mr. Fatoki (FMCI)
6. 面談内容	<p>州商工省の中小企業振興は、Industrial Promotion Dept.が所管している。スタッフは13名。業務は、振興のための立案と施策の実施である。</p> <p>施策について：</p> <p>2007年にTechnology Incubation Centerを設立し、小規模企業の原材料調達支援、Common Facility(設備機械) 作業場所の提供をしている。全体の土地の広さは9haで、7社が入居している。製品はそれぞれ石鹸、ヤム粉、燻製魚、フルーツ・ジュース、パーム・ワイン、大豆穀物、洗剤である。</p> <p>1999年に設置されたRaw Material Display Centerで、州内で事業を行うのに利用可能な原材料を展示し、投資家のためのデータバンクとなっている。なお、このDisplay Centerは、連邦政府の機関であるRaw Materials Research and Development Council (RMRDC)と共同で運営されている。</p> <p>小規模企業向けのワーク・ショップ、トレーニングを実施している。6名のトレーナーがおり、資金の活用方法、帳簿の作成の仕方、返済方法などを教える。また、起業にあたって資金調達を支援するため、Ogun Agricultural Multi-purpose Credit Agency(OAMCA)があり、創業資金を融資している。</p> <p>Industrial Service Centerがあり、機械部品のスペアパーツ、工具の加工をすることで、設備のバックアップをしている。このCenterは、Technology Incubation Centerと同じ場所にあり、両者が連携して小規模企業にサービスを提供している。</p> <p>小規模企業の課題は、事業マネージメント、金融、機械設備の取得、マ</p>

	<p>ーケティング、技術である。また食品加工の場合、保存技術が加わる。</p> <p>連邦政府と州政府の関係については、Raw Material Display Center のように、お互いに連携をとりながら仕事をしているとよい。</p> <p>(以上、文責・加藤)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・主務は、キャパシティ・ビルディング(研修など)、エンパワーメント(金融など)、データ収集、情報提供、インフラ整備(電力など)、設備整備である。融資については、Ogun 州農業多目的信用機関(Ogun State Agricultural Multipurpose Credit Agency)が設けられ、SME 企業家への融資を行っている。中小企業への情報の提供は重要で、原材料の入手方法、製品流通に関する情報が主である。起業家精神の醸成のための研修を行っている。以前、貧困削減を目的とした UNDP プロジェクトが実施された。 ・2007 年から 9 ha の面積に技術育成センター(Technology Incubation Centre)が設けられ、中小企業 7 社が原材料と機械・機器の提供を行っている。このセンターの設置は経費削減の観点から意義があり、このセンターで取り扱われている産物は、ヤム粉、薫製魚類、フルーツ・ジュース、パーム・ワイン、液体石鹼、大豆、穀物などである。職員数は 3 名から 1 名に減員された。 ・産業サービスセンター(Industrial Services Centre)は簡易機器、スペアパーツ、道具類の製作を行っており、他州からそれらを購入する必要がないという利点がある。 ・研修目的のワークショップが開催され、小規模企業の概況について 6 名の講師を招聘し、地方自治体(LGA) 20 団体が参加した。 ・州商工省には産業局が設置され、(1)産業サービスセンター、(2)原材料展示センター、(3)事務局から構成され、13 名の職員を擁している。 ・産業振興の方向性としては、企業経営の向上(企業家精神の醸成など)、技術の向上(包装技術、保存技術含む)、機械・機器の製作促進、流通改善、融資へのアクセス確保などがある。 <p>(以上、文責・豊岡)</p>
7. 所感	
8. 入手資料	なし

1. 日時	2008 年 11 月 25 日(火)
2. 場所	
3. 機関名	Abeokuta Chamber of Commerce and Industry
4. 先方対応者	Mr. Abdur Rahman O. Mahu, Executive Secretary; Mrs. P. I. Olaifa, Executive Director, Adeoti Farms Enterprise; Mr. O. Enilolobo, Managing Director, Electrical Electronics & Communication Stores Nigeria Ltd.; Mr. Ronke Shyllon, Managing Director, Lizy Shyllon
5. 当方出席者	加藤、豊岡、岸本(調査団員) Mr. Fatoki (FMCI)

6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・商工会議所の主務は、投資家向けの開発可能性のある地域を特定することである。当会議所は土地を所有し、投資家に誘致を行っている。農産物については、コメ、落花生、キャッサバ、オイルパームが有望で、コメに関しては、Ofada 米を華僑系企業が精米している。 ・当会議所の会員は約 100 社で、中小企業や農業協同組合が主な構成員である。 ・会議所運営上の課題には、金融、人材、インフラなどがある。 ・中小企業支援には、(1)ガスパイプラインの敷設により、それを有効利用して中小企業に安価な電力を提供すること、(2)情報提供（有料インターネットサービスの提供含む）(3)研修、(4)登録、(5)コンサルタント招聘によるセミナーの開催などである。 ・パートナーシップについては、中央・州政府、銀行、大学（Abeokuta に農業大学がある）などである。 ・当会議所にマイクロ・ファイナンス銀行を開設する予定で、現在、中央銀行からの営業許可を待っている。授権資本は 2,500 万ナイラで、低利で中小企業に融資することを計画している。市中銀行の利子は 30%/年以下で、地元金融業者の利子は 10%/月である。 ・Ogun 州の OVOP 候補産品は、Ofada 米、果物（オレンジなど）、ヤム、ココア、オイルパームなどである。 ・農村青年層の活用（多くが失業中）を OVOP のコンセプトに組み込む必要がある。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008 年 11 月 25 日(火)
2. 場所	
3. 機関名	Ofada Rice Cluster
4. 先方対応者	Mr. Pastor Bode Adenekan, Chairman, Rice Farmers Association of Nigeria – Ogun State Chapter
5. 当方出席者	豊岡、岸本(調査団員)

6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・聞き取り調査対象村落は、Moloko'Asipa 村、Obafemi'oodo LGA である。Ofada 米の産地で、Ofada 米は「コメの王様」と呼ばれ、味がよく、消費者に高い評価を得ている。Ofada 米は在来種の香米で、Bida の国家穀物研究所が育種を行う予定である。 ・Ofada 米は、Ogun 州の特産品で、高い需要を誇り、又他の品種に比べて有利な価格で取引されている（白米価格：Ofada 米 15,000 ナイラ/50kg、他品種 7,000～9,000 ナイラ/50kg）。また、海外輸出のポテンシャルも高い。 ・栽培・流通に関する制約要因には、(1)耕作地造成に必要な機械の不足、(2)高額の農業生産資材、(3)マイクロ融資へのアクセス不足、(4)基礎インフラの不備（電気、給水、農道など）、(4)農業機械化の遅れ（耕耘機、脱穀機など）、(5)パーボイル・精米技術の脆弱性、(6)限定された市場流通、(7)鳥害の多発などがある。 ・市場流通には季節性があり、輸入米と比較して価格競争力を失う場合もある。また、流通範囲は Ogun 州と Lagos 州に限定されている。 ・協会の会員は農民、農民組織、精米業者、流通業者など約 2,000 名である。 ・DFID の PrOpCom で Ofada 米振興が図られてきたが、今は支援対象が他州に移っているため、十分な支援を受けていない。 ・Ofada 米の農家庭先価格は 3,600 ナイラ/35～37kg で、白米は 6,000～7,000 ナイラ/35kg の価格で市場に供給されている。精米歩どまりは 60% である。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008 年 11 月 26 日(水) 8:45～9:45
2. 場所	Lagos Chamber of Commerce & Industry 会議室
3. 機関名	Lagos Chamber of Commerce & Industry
4. 先方対応者	Mr.Akin Aluko (Consulting Manager(SMEs))
5. 当方出席者	加藤(調査団員)

6. 面談内容	<p>120年の歴史をもつナイジェリアで最も古い商工会議所である。職員数は40名。うち、中小企業支援にかかわる Business Education, Service & Training Unit には5名が配置されている。</p> <p>中小企業支援活動について：</p> <p>ラゴス商工会議所における中小企業振興プログラムは、1996年GTZによる Competency-based Economy For Enterprise Formation(CEFEF)プログラムでのトレーナーズ・トレーニングから始まっている。このプログラムは起業に際しての基礎的な知識に限られることから、以下の実務的なコースを設けている。</p> <p>Entrepreneurship Development Programme: 4年前から Lagos State University と連携してカリキュラムを開発、2008年12月の第2週から Post Graduate コース(1年)を始めることになった。場所は、商工会議所が建設した Ikeja 市内の Conference & Exhibition Center を使う。</p> <p>各種セミナーの開催：</p> <p>例えば、Start Your Own Business(SYOB)は、起業家向けの3日間のコースである。カリキュラムは、製品開発、モチベーション・トレーニング、簿記と会計、ビジネス・プランである。トレーナーは、CEFEF で訓練を受けたトレーナー(会議所内10名、外部20名)が行う。授業料は会員が7,000ナイラ、非会員が1万ナイラである。</p> <p>ITトレーニング：</p> <p>当商工会議所の1Fにあるセミナー室に UNIDO の支援でコンピューターが設置されており、起業家、経営者、学生などを対象としたソフトの活用方法などのトレーニングを行っている。</p> <p>European Business Competence Licence(EBCL): 2008年から始まったプログラムで、レベルA~Cまでの3段階からなるコースを修了し最終試験に合格した人は、ヨーロッパで就業の機会を得られるものである。コース期間は全体で約20週間である。</p> <p>他の機関との連携について 各種セミナーにおいて、SON、NAFDAC、マイクロ・ファイナンス機関から講師を招いて、関連したテーマでセミナーを行っている。年15回程度開催され、参加費は無料である。</p>
7. 所感	商工会議所自前の研修室を用意し、中小企業の人材育成に対する意気込みが感じられる。
8. 入手資料	Business News

1. 日時	2008年11月26日(水) 13:30~14:30
2. 場所	ジェトロ・ラゴス事務所応接室
3. 機関名	ジェトロ・ラゴス事務所
4. 先方対応者	志釜研作(所長)
5. 当方出席者	加藤(調査団員)

6. 面談内容	<p>産業クラスターはデータもなく実態がつかめていない。モノカルチャー経済であり次に出てくるとされるような石油以外の産業基盤もないことから、政府のいうクラスターは漠然としたものではないか。</p> <p>ガーナのシアバターのようにクラスターが成功するにはリードするキーパーソンがいるかどうか重要。いずれにしても、中国から製品が入ってきておりーから始めるのは難しいと思う。海外ドナーやNGOが入っているところで連携したほうが効果が出るかもしれない。</p> <p>ナイジェリアから日本に輸出される品目として、以前はカカオ豆があったようであるが今はゴマくらいである。ブラジル、タイとともにキャッサバの大産地となっているが、キャッサバ製品は輸出されていない。</p> <p>また、ナイジェリアから ECOWAS 域内へのモノの流れはあまり動いていないのではないか。</p> <p>これまで製造業関連ではほとんどが輸入で賄われてきたことからモノ作りでは知見、経験とも不足している。</p> <p>また、衣料等のローテク分野では中国からの輸入品との競争で産業としての姿が見えない。</p>
7. 所感	
8. 入手資料	なし

1. 日時	2008年11月26日(水)
2. 場所	
3. 機関名	Industrial Development Centre in Ogun State
4. 先方対応者	
5. 当方出席者	岸本、豊岡(調査団員)
6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・州商工省所管の産業開発センターで、6名(人員削減前には26名のスタッフがいた)の職員で運営されている。その他のビジネス開発サービスプロバイダー(BDS)には同省が管轄している技術育成センター(TIC)と州科学技術省が管轄している産業サービスセンターがある。 ・産業開発センターは1979年に設立され、現在の所在地に1983年に移転した。敷地面積は68エーカーで、金属、繊維、自動車整備、木工などの研修棟が設置されている。 ・当センターの主務には、(1)起業家育成のためのコンサルティングサービスの提供、(2)普及活動、(3)研修、(4)中小企業からの情報収集(現況と課題)と情報提供、(5)研究・開発などがある。また、工業銀行などの市中銀行やマイクロ・ファイナンス銀行の照会も行っている。 ・当センターの裨益企業からはセミナーやワーク・ショップ開催の要請がある。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008年11月26日(水)
2. 場所	
3. 機関名	Tie and Dye Cluster in Ogun State

4. 先方対応者	Chief W. Aileru, Chairman for Balogun of Kenta & Akingbayi of Egba Land
5. 当方出席者	岸本、豊岡（調査団員）
6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ Traditional Adire/Kampala Manufacturers Association の会員数は 5,000～1 万人で、店主、製造業者、流通業者などから構成されている（登録管理に問題あり）。協会には役員会が設置され、会長、副会長、書記、会計などの役員が配置されている。協会は製品の市場、価格、品質について定期的に会合を開いている。Kampala 市場には藍染め専門店が 1,000 軒建ち並び、Ogun 州の特産品である藍染め市場を形成している。 ・ 藍染め技術は古くから伝わっている技術で、知的財産権を有しており、技術が外部に漏れることを恐れている（加工技術の写真撮影は禁止された）。藍染め製品の製造（男女用衣服、敷物など）には、多くの労働力と加工過程を要する。完成品に要する時間は染める生地のパターンによって異なっている。 ・ 製品の染料となるインティゴ（Oyo 州に自生している）やコロはドイツから、又布地は中国やインドから輸入している。輸入布地は粗悪な品質であるが、国内の繊維産業は壊滅状態にあるため、国内で調達することが困難である。 ・ 製品の流通は全国規模にわたり、顧客に対して直販を行っている。したがって、流通過程での中間業者の介在はない。国際市場への出荷については、海外からバイヤーが購入にやって来ることもあり、又、海外の展示会に出品する機会もあった。 ・ 課題には、(1)品質のよい布地の調達、(2)乾燥機の設置（雨期でも作業が継続できる）(3)水源の確保（地下水利用はない）(4)海外市場の開拓、(5)融資へのアクセス確保、(6)ビジネス振興・品質管理に関するセミナーやワークショップの開催などがある。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008 年 11 月 27 日(木)
2. 場所	
3. 機関名	Cassava Cluster in Ogun State、Ogun State Cassava Revoluation Programme Office
4. 先方対応者	
5. 当方出席者	岸本、豊岡（調査団員）

6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・オグン州におけるキャッサバ苗木の不足を契機に 2004 年に設立された。 ・キャッサバ生産者、加工業者、流通業者を対象に研修〔栽培技術、スターチ・製粉・チップス・パレットの加工技術、国内外市場の情報提供、農業生産資材の提供、セミナー・ワーク・ショップの開催などの支援を提供し、ステークホルダーのモニタリング・評価（6名のモニタリング職員を配置））を行っている。 ・キャッサバの新品種は政府研究機関からではなく、育苗を行っている民間部門から購入している。 ・政府研究機関との連携はなく、キャッサバ生産統計も整備されていない。 ・民間投資家の誘致を積極的に行い、現在 21 の加工企業が製造活動を行っている。 ・主食のひとつであるキャッサバは、中部と南部ナイジェリアでその需要が高い。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008年11月27日(木)
2. 場所	
3. 機関名	Nigeria Cassava Growers' Association (Ogun State Chapter)
4. 先方対応者	
5. 当方出席者	岸本、豊岡（調査団員）
6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・各 LGA に農業協同組合が設けられ、約 6,000 戸の栽培農家が会員になっている。主務には、栽培農家への情報提供、農業生産資材の配布（Cassava Revolution Programme Office を通じて）無利子での融資提供（寄付金が原資になっている）などである。キャッサバの作付けは年に 2 回あり、3～4月と 8～9月で通年で収穫できる。作付けから収穫までは 12 ヶ月を要する。 ・キャッサバの農家庭先価格は 5,000～6,000 ナイラ/t（雨期）から 8,000～9,000 ナイラ/t（乾期）まで 1 年を通じて変動している。また、キャッサバは加工業者に販売するよりもオープンマーケットに出荷したほうが高く売れる。オープンマーケットに出荷した場合には、12,000 ナイラ/t で取り引きできることもある。 ・問題点には、(1)農業生産資材の高騰、(2)高収量品種の調達の高騰、(3)高額な加工機械、(4)作付・収穫期の労働賃金の高騰、(5)市場・村落間道路・農道の不備、(6)土壌分析の欠如（適応性分析）(7)制度融資へのアクセス不足などである。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008年11月27日(木)
2. 場所	
3. 機関名	Cassava Processors Association of Nigeria
4. 先方対応者	

5. 当方出席者	岸本、豊岡（調査団員）
6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・協会登録が2007年9月に行われた。会員数は、中小零細企業30社と中間財製造企業100社から構成されている。また、当協会は4,000エーカーの土地を所有し、投資家の誘致を行っている。 ・2006年のプレジデンシャル・イニシアティブでキャッサバ増産が謳われ、パン製造にキャッサバ10%、小麦粉90%が使用されるようになった。 ・設備投資は制度融資へのアクセスができないため、自己資金で賄われ、少なくとも1,000万ナイラの資金を必要としている。 ・オグン州ではキャッサバの生産が低下している。収量は18t/haである（他地域と比較して非常に高い）。 ・国際市場において品質の比較優性はあるが、価格競争性が劣っている。 ・キャッサバの加工製品はSONによって標準化されている。 ・加工業者は制度融資へアクセスすることができないので、投資家の誘致や海外パートナーとの連携確立を行っている。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008年11月27日(木)
2. 場所	
3. 機関名	キャッサバ製粉・スターチ製造工場
4. 先方対応者	
5. 当方出席者	岸本、豊岡（調査団員）
6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・2004年に設立され、製粉、スターチ、ガリ（伝統的料理）の生産を行っている。 ・スターチ製造と製粉は日産2tで、スターチは製紙産業、衣料産業、木工産業、医薬品産業、食品加工産業に、製粉は製パン業、小麦製粉産業に出荷している。2007年に製粉100tとスターチ40tを出荷した。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008年11月27日(木) 10:00~11:10
2. 場所	Bank of Industry 会議室
3. 機関名	Bank of Industry
4. 先方対応者	Mr.Usman M. Masanawa(Executive Director)、Mr.J.O.Babatunde(Assistant General Manager)
5. 当方出席者	加藤(調査団員)、Mr.Enemosal (FMCI, Abuja)

6. 面談内容	<p>2001年に前身のNigerian Industrial Development Bankが再建されてできた工業セクター向けの政府系金融機関で、FMCIのIndustrial Incentive Dept.の所管である。払込資本金は、120億ナイラ（授權資本500億ナイラ）で、60%が財務省、40%が中央銀行(CBN)の出資となっている。貸付原資はすべて資本金、貸付回収資金から賄われている。</p> <p>全国に7つの地域事務所がある。職員数は本店に70名、各地域事務所にそれぞれ10名程度、全体で140名である。このうちローン・オフィサーは100名である。2008年1～6月の融資承諾件数は112件、承諾金額は108億ナイラとなっている。なお、2006年以降、融資額の85%は中小企業向けに貸し出す方針が採られている。</p> <p>資金用途は長期設備資金に限られる。金利は年10%、期間は最長5年まで、担保は土地・建物の不動産、あるいは銀行保証を徴求している。なお、申し込みにあたり投資金額の30%を自己資金で賄うことが求められている。</p> <p>なお、組合向けの融資制度（Cooperative Lending）があるが、州政府に登録した組合（10～20社）に対し、共同保証（Joint Guarantee）を条件に1社当たり100万ナイラを限度に融資するものである。組合融資先として、コメ加工業者、木業者がある。</p> <p>審査では、返済能力、担保評価（市場価格の60～70%）のほか、雇用創出力、輸出の可能性、地域の原材料を使用する業態かがチェックされる。</p> <p>B01として融資できない理由で多いのが、ビジネス・プランが十分でないこと、自己資金が用意できていないことである。</p> <p>このため、中小企業者を対象としたビジネス・プラン、ビジネス運営の仕方などのテーマのトレーニング・プログラムを設けている。トレーナーは銀行のスタッフのほか、アメリカのSBAから招聘したコンサルタント（4名）が2日間の日程で研修を行う。このプログラムは2007年から始まったもので、これまで、Niger、Cross River、Enugu、Ekitiの4州で実施した。</p>
7. 所感	<p>資金規模が小さいため需要に応じ切れていないとのことであった。また、ローン・オフィサーの数に比して融資件数が少ないようである。</p>
8. 入手資料	Corporate Brief

1. 日時	2008年11月27日(木) 13:30～14:10
2. 場所	Nigerian Accounting Standards Board 会議室
3. 機関名	Nigerian Accounting Standards Board(NASB)
4. 先方対応者	Mr.G.S.Nnaoi(Executive Secretary/Chief Executive)
5. 当方出席者	加藤(調査団員)、Mr.Enemosal(FMCI, Abuja)

6. 面談内容	<p>FMCI 所管の会計基準策定機関。Ikeja 市に事務所があり職員数は約 50 名である。</p> <p>ナイジェリアでは国際会計基準に合わせる努力をしているが、中小企業も大企業と同じ会計基準が適用される。ただし、中小企業にとっては負担が重いことから、現在イギリスの制度を参考に中小企業向けの会計基準を策定中であり、来年には実施できる見込みである。</p> <p>中小企業は決算書作成を会計事務所に依頼するケースが多い。</p> <p>税務申告は CAC(Corporate Affairs Committee)に登録した企業(Limited Company)は必ず監査法人の監査証明を付けて申告することになっている。ただし、監査料金は大体 1 万ドルかかり、中小企業にとって高いものになっている。中小企業向けの会計基準が実施されればシンプルなものなることから料金は下がる見込み。</p> <p>監査法人は決算書の監査だけでなく、Business Auditing として、税金や経営マネージメントのアドバイスなどもしている。また、商工会議所など外部の機関との連携では組織的なものでないが、会計や経理のセミナーでトレーナーとして呼ばれることはある。</p> <p>金融機関から見ると中小企業が提出する決算書はあまり信頼されていないようである。監査法人が KPMG のような大手であれば信用できるが、中小企業は規模の小さい名もない監査法人の監査を受けているからである。</p>
7. 所感	
8. 入手資料	なし

1. 日時	2008 年 12 月 1 日(月)
2. 場所	
3. 機関名	JICA ナイジェリア事務所
4. 先方対応者	
5. 当方出席者	村上、砂田、加藤、岸本、豊岡(調査団員)、相園 (JICA マラウイ事務所) 美馬、天津 (JICA ナイジェリア事務所)
6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・OVOP ワーク・ショップのアジェンダ ・OVOP 大分・マラウイ事例の活用。 ・JETRO は日本への輸出の観点から、製造業を対象に調査しているため、OVOP の適応性については懐疑的になっている。 ・OVOP の対象者は、雇用機会の創出と貧困削減の観点から、農村地帯の底辺層であるので、JETRO の方向性とは異なる。 ・マラウイの OVOP では、特にシステムの構築に注視する必要がある。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008 年 12 月 1 日(月) 11:45~12:20
2. 場所	National Planning Commission、Coordinating Director 執務室
3. 機関名	National Planning Commission(NPC)
4. 先方対応者	Mrs.L.D. Bagaiya (Coordinating Director)ほか

5. 当方出席者	村上、砂田、加藤、岸本、豊岡(調査団員)、相園 (JICA マラウイ事務所) 美馬 (JICA ナイジェリア事務所長)
6. 面談内容	<p>村上団長より調査団の目的、日程等を報告。</p> <p>NEEDS については正式に決定されていないがドラフトはできている。調査団が帰国するまでには、お見せできる。大統領の7ポイント・アジェンダとの調整作業を行い、先週の金曜日にセミナーを開催した。</p> <p>また、NEEDS の評価レポートはドキュメントとしてあることから、NEEDS のドラフトと合わせお渡しする。</p> <p style="text-align: right;">(以上、文責・加藤)</p> <p>・NEEDS II のドラフトは2007年10月に既に作成されており、NEEDS II は7ポイント・アジェンダとの整合性を図る必要があるため、現在その作業を行っている。</p> <p>・NEEDS I の進捗状況報告書(評価書)を調査団に提出する。</p> <p style="text-align: right;">(以上、文責・豊岡)</p>
7. 所感	
8. 入手資料	上記資料をJICA ナイジェリア事務所に届けてもらうこととなった。

1. 日時	2008年12月1日(月) 14:20~15:30
2. 場所	FMCI 会議室
3. 機関名	FMCI
4. 先方対応者	Mr.Ibrahim Naibbi(Director)、Mr.Fatoki W.A.ほか
5. 当方出席者	村上、砂田、加藤、岸本、豊岡(調査団員)、相園 (JICA マラウイ事務所) 美馬 (JICA ナイジェリア事務所長)
6. 面談内容	<p>村上団長より調査団の目的、日程、明日2日のワーク・ショップの予定等について報告。</p> <p>FMCI 所管の Industrial Training Fund (ITF)について：本部がPlateau州の Jos にある。ファンドは、企業から利益の何パーセントかを拠出してもらってできている。そしてこの訓練所で、中小企業の技術者の訓練のために使用される材料等の費用を賄っているものである。ただし、中小企業からは指導料は取っていない。</p> <p>ナイジェリアには、NAPEP(国家貧困削減プログラム)による農村の貧しい人々を対象とした Family Economic Advance Programme など、多くのアイデアが出されているが、連邦商工省ではナイジェリアにマッチした OVOP を実施するために、政府と市民との間をつなぐ調整機能を構築したいと考えている。いわば、Institutional Approach を取りたい。</p> <p>OVOP は大分県というひとつの県で始まったが、ナイジェリアではどこも貧しい。このため774のすべての地方行政政府で同時にやるのかといったことについて日本からのアドバイス、経験に期待したい。</p> <p>前大臣の時は、Cluster をエントリー・ポイントととして、キャッサバなどの組合をベースに加工からマーケティングまで支援するという考えがあった。</p> <p>農村の貧困の背景として、精米機が買えないことがある。ナイジェリアのコメは石を取り除くのに2時間もかけている。OVOP を通してよりよい品質のものにしたい。業者は機械、マーケット、トレーニングに対するアクセスができないでいる。全体の5~10%が変われば、発展へとつながると</p>

	<p>思う。</p> <p style="text-align: right;">(以上、文責・加藤)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・OVOP の実施については、理論的よりも実践的な協力を要請する。 ・産業研修基金 (Industrial Training Fund) は産業部門によって設けられ、主に中堅技術者の養成に使用されている。 ・OVOP は農村開発、村落開発、農村経済力強化のため、基礎的ニーズに沿ったものでなければならない。 ・農村開発については、Family Economic Advantages Programme、国家貧困削減プログラム、FADAMA I & II など各種のプログラムが実施されている。 ・組織枠組みを構築することは重要である。 ・ナイジェリアは 6 ヲ所のゾーンに分かれ、主なクラスターは都市部に集中する一方、OVOP は農村部を対象にしていると思われる。OVOP は価値形成過程 (生産、加工、流通) も重視している。 <p style="text-align: right;">(以上、文責・豊岡)</p>
7. 所感	
8. 入手資料	なし

1. 日時	2008 年 12 月 1 日(月) 16:15 ~ 17:00
2. 場所	SMEDAN 会議室
3. 機関名	SMEDAN
4. 先方対応者	Mr.Wale Fasanya(Acting DG)、Dr.Owaiye Robert(Deputy Director)ほか
5. 当方出席者	村上、砂田、加藤、岸本、豊岡(調査団員)、相園 (JICA マラウイ事務所) 美馬 (JICA ナイジェリア事務所長)
6. 面談内容	<p>村上団長より調査団の目的、日程、明日 2 日のワーク・ショップの予定等について報告。</p> <p>全体の 85%が中小零細企業で数ははっきり分からない。2005 年にサンプル調査をした数字があるが満足できるものでなく、あくまで推計値であった。数字が把握できない理由として零細企業の 99%は登録されていないことがある。</p> <p>全体のスタッフ数は 132 名であるが、そのほとんどが本部である。地方の BSC、BIC は SMEDAN のスタッフではないケースが多い。なお、本部の各 Division、BSC、BIC 別の配置人員の内訳について明日までに提供したい。</p> <p>FMCI と SMEDAN との関係は、FMCI が SMEDAN を監督する Parastatal の関係である。すなわち、SMEDAN のボードメンバーの長が FMCI の大臣であり、その大臣の決裁を仰ぐことになる。予算は年間 11 億ナイラであり、議会の採決を受けて財務省から予算が配分される。</p> <p>クラスターについて UNDP との調査で、Long List に 10 のクラスターを追加した。例えば、Lagos の ICT、Abeokuta の Tie & Dye、南東地域の自動車部品、革製品 (靴)、北西地域の革製品、金属などである。</p> <p style="text-align: right;">(以上、文責・加藤)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全企業数のうち、中小企業は 85%を占めている (2005 年)。 ・クラスターのロングリストは UNDP 資料を基に作成され、候補クラスターの選定基準は不明である。SMEDAN は UNDP 資料に 10 ヲ所のクラスターを追加した。

7. 所感	
8. 入手資料	なし

1. 日時	2008年12月1日(月) 17:40~18:30
2. 場所	JICA ナイジェリア事務所会議室
3. 機関名	GTZ
4. 先方対応者	Ms.Petra Jacobi(Deputy Head of Programme, Employment-oriented Private Sector Development Programme) 、 Mr.Richard B. Ogunelele(Programme Officer)
5. 当方出席者	村上、砂田、加藤、岸本、豊岡(調査団員)、相園(JICA マラウイ事務所)
6. 面談内容	<p>Private Sector Development Programme は、Nassarawa、Plateau、Niger の3州でプロジェクトを行っている。</p> <p>コンポーネントは、官民パートナーシップの推進、中小零細企業を対象とする BDS プロバイダー(民間コンサルタント)の育成、職業訓練、金融アクセスの改善である。</p> <p>これらのコンポーネントを通して、Niger 州ではシアーバター、Nassarawa 州ではセサミを対象に、民間セクターのキャパシティ・ビルディング(トレーナーズ・トレーニング)を行っている。</p> <p>NPC をカウンターパートとしているが、実施機関としては民間セクターを直接指導している。なお、このプログラムは、2003 年に始まり、2014 年まで続く予定である。</p> <p>たまたまこの時期に OMIC(海外貨物検査株式会社)の調査団が GTZ 本部を訪問後、ナイジェリア入りし、Niger 州のシアーバター調査を行っているが、本 JICA 調査団のコンサルタントもクラスター調査の一環として Niger 州のシアーバター調査を行ったため、GTZ が JICA 調査団と OMIC 調査団を混同し、OMIC 調査団の内容をヒアリングするつもりで、JICA に接触してきたものである。</p> <p>村上団長より、今回の JICA 調査団の目的は OVOP の予備的調査であり、具体的なプロジェクト形成はこれからであるなどの説明を行った。</p> <p style="text-align: right;">(以上、文責・加藤)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・民間部門開発計画(2003~2014年)を実施しており、対象地域はナイジェリア、ナッサラワ、プラトーの各州である。その計画は(1)地場経済開発(地方自治体との連携で経済計画を策定する)、(2)中小零細企業を対象にしたビジネス開発サービスの提供、(3)研修・職業訓練、(4)金融(マイクロ・ファイナンス)へのアクセス確保などからなっている。 ・ナイジェリア州では、シアーバター製造業者を特定し、キャパシティ・ビルディングを実施している。対象組織にはビジネス開発委員会が設置されている。今後、対象組織を増やし、最終的には地方自治体 10 ヶ所まで拡大する予定である。 ・価値形成過程の分析は、候補製品数が少ないほうがよい。 ・民間企業の研修を行うことによって、裾野産業まで裨益させる必要がある。 <p style="text-align: right;">(以上、文責・豊岡)</p>
7. 所感	
8. 入手資料	Niger 州のシアーバター、Nassarawa 州のセサミ活動報告書

1. 日時	2008年12月1日(月) 10:00~10:45
2. 場所	在ナイジェリア日本国大使館会議室
3. 機関名	在ナイジェリア日本国大使館
4. 先方対応者	濱野 成 (次席)
5. 当方出席者	村上、砂田、加藤、岸本、豊岡(調査団員)、相園(JICA マラウイ事務所) 美馬(JICA ナイジェリア事務所長)
6. 面談内容	<p>TICAD に副大統領が出席したが、その折、JETRO 主催の一村一品フェアを視察された。この一村一品に刺激され、連邦商工省も期待をもっているようである。技術協力の範囲で協力したい。</p> <p>農産品の80%が国内消費向けであり、輸出されるのは、シアーバター、パーム・オイルなどわずかである。具体的な作物、商品を特定したうえで、パッケージング(トマトなど)で協力できないだろうか。</p> <p>輸出の可能性として、Ogun 州の藍染があるが、草をドイツから、生地を中国、インドから輸入している。藍染の業者が1万軒あるらしいが、競争力のある製品にするのはむづかしい。</p> <p>パイロット・プロジェクトでひとつのサクセス・ストーリーをつくり、目に見える形にするのがいいと思う。今回の案件が決まれば、大使館としてもナイジェリア側にトップダウンで動いてもらうよう働きかける。</p> <p>(以上、文責・加藤)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・OVOP はナイジェリア側の期待が大である。 ・地域の特産品は、国内市場向けと国際市場向け(シアーバター、パーム・オイルなど)が考えられるが、大使館は国際市場向け製品開発に力点を置いている。ナイジェリア側の特産品の市場戦略(方向性)が明白ではない。 ・ナイジェリアで OVOP の推進を図るためには、成功例をつくる必要がある。 ・開発調査の目的は、有望産品の絞り込みとパイロット・プロジェクトの実施である。 <p>(以上、文責・豊岡)</p>
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008年12月2日(火) 14:00~15:30
2. 場所	Rockview Hotel
3. 機関名	Workshop on Introducing OLOP in Nigeria
4. 参加者	FMCI、SMEDAN、Federal Agencies、州政府(Niger、Ogun)、中央銀行、政府系金融機関(NACRDB、BOI)、各国ドナー(DFID、GTZ、IFAD、UNIDO)、日本大使館、民間(Kano 州藍染業者、三菱商事)
5. 当方出席者	村上、砂田、加藤、岸本、豊岡(調査団員)、相園(JICA マラウイ事務所) 美馬、天津(JICA ナイジェリア事務所長)

6. Discussion Session の内容	<p>テーマ：OVOP とは何か、どのようにスタートさせるか、政府の役割について</p> <p>地方政府からスタートし、コミュニティ・ドリブン型のボトム・アップでやるべきである。</p> <p>ビジネス志向型でなく、住民に対する意識喚起、教育(sensitization)から始めるべきである。</p> <p>Geo-political zone をまず決めて、集中的な教育を実施すべきである。OVOP は生産増加をめざすのではなく、Value addition を高めることにある。</p> <p>市場経済の下では、それぞれの商品がおかれているマーケット・システム（競争力）を調査すべきである。</p> <p>政府の役割は最小限に抑え、住民に対する教育、キャパシティ・ビルディングを実施すべきである。</p> <p>コミュニティレベルでは、近代的な方法よりも伝統的な方法を尊重すべきである。</p> <p>補助金は直接 OVOP 活動に与えるべきではない。</p> <p style="text-align: right;">（以上、文責・加藤）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市場指向型持続可能な事業の実施が重要で、流通システムに注力することによって、製品の競争力を高める必要がある。 ・OVOP は村落に根ざした産業を対象にすべきで、資本集約的産業を対象にすべきではない。また、比較優性があり、競争力のある村落を対象にすべきである。 ・OVOP 受益者への補助金供与は直接的ではなく、間接的に行われるべきである。 ・ナイジャー州の特産品はシアーバターだけではなく、落花生やコメもある。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008 年 12 月 3 日(水)
2. 場所	
3. 機関名	藍染め業者、皮革製品業者との面談
4. 先方対応者	
5. 当方出席者	村上、砂田、加藤、岸本、豊岡(調査団員)、相園 (JICA マラウイ事務所)
6. 面談内容	<p><u>藍染め業者(カノ州カノ)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・Kofar Mata Tie and Dye Association が 1498 年に設立され、会員数は現在 3 名である（以前は 50 名が参加していたが、ほとんどの業者が廃業した）。 ・藍染め材料の原料は、灰、石灰、インティゴで、深さ 6m の壁面成形した穴に材料を入れ、4 週間発酵させる。藍染め染料は 1 年ごとに交換する。灰は家庭用燃料の残渣、石灰は現地調達、インティゴは栽培業者（70 km の距離に位置）2 ヲ所から購入している。布地は現地で調達しているが、中国や英国から輸入することもある。石灰は 1 度利用した染料の残渣に熱を加え、水分を蒸発させた上で乾燥させ、再利用している。アイロンは布地の劣化を促進するので、小槌でアイロニングしている。

	<ul style="list-style-type: none"> ・藍染め製品の色種は淡いブルー、ブルー、黒があり、染料に布地を浸ける時間によって決まる。 ・藍染め製品は結婚式、セレモニー、その他の祭事に使用させる。 ・販路は国内市場の場合には、カノ市場に出荷することとバイヤーが買い付けに来る。国際市場はチャド、ニジェール、カメルーン、モロッコ、セネガルなどの隣国、ASEAN、ヨーロッパ、ラテンアメリカなどで、海外の顧客から注文が来る。海外の顧客は藍染め製品情報を州観光局から得ている。 ・藍染め製品は月産 3,000 ~ 4,000 枚である。 ・問題は営業成績の低下（過去の従業員数 170 名 現在 30 名/3 業者；過去の染料壺 180 カ所 現在 10 カ所）で、販路不足と原料費の高騰に悩まされている。 ・藍染め製品の価格は 8,000 ナイラ（高級品、サイズ中）、5 万ナイラ（高級品、サイズ大）などである。 ・製品販売促進支援は州観光局と州商工省によって行われているが、1998 年にフェンスの建設支援を 1 度受けたことがある。 ・クラスターの問題点には、原料不足、工場の郊外移転（工場近隣の環境汚染のため）、制度融資へのアクセス不足（現在、マイクロ・ファイナンスから原料調達融資を受け、利益の 40%を銀行が、残りの 60%を業者が受け取る制度が確立されている、これは無担保融資である）。 <p><u>皮革製品業者（カノ州カノ）</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・Majema-r-Kofar Wambai Leather Products Association が設立され、会員数は 300 名である。 ・営業は約 100 年間続けられている。 ・皮革は牛、ヤギ、ヒツジ、ゾウ、ライオン、ヘビなどで、ニジェールから輸入することもある（狩人がもってくる）。 ・鞣し過程は、2m の深さの穴につけ込む（灰、石灰、水）毛を取る 鳩の糞に浸ける アカシアの実に浸ける 皮についている肉を取る アカシアの実に浸ける 鞣す。 ・イタリアの業者が買い付けに来る（5,000 ナイラ/枚）。利益は 1,500 ナイラ/枚以下である。輸出の場合には、注文数量の確保と品質保証が重要となる。 ・課題は市場開拓、作業スペースの確保、マイクロ・ファイナンスのアクセスの確保などで、州商工省は業者の郊外移転（近隣への環境汚染が原因）を計画している。 ・販売数量と利益額が不明（簿記知識が不在）。
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008 年 12 月 3 日(水)
2. 場所	
3. 機関名	Abuja Enterprise Agency
4. 先方対応者	Mr. Ahmed T. Popoola (Executive Director) ほか

5. 当方出席者	村上、砂田、加藤、岸本、豊岡(調査団員)、相園 (JICA マラウイ事務所) 天津 (JICA ナイジェリア事務所)
6. 面談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ Abuja FCT の MSMEs の支援を主務とし、2006 年に設立された。職員数は 26 名である。6 局からなり、MSMEs を対象に研修 (数日、コース当たり 3,000 ナイラ受講料を取っている) も実施している。 ・ 2008 年 10 月時点で、1 万企業と連携を結んでいる。 ・ AEA の活動に FCT 政府の介在はない。
7. 所感	
8. 入手資料	

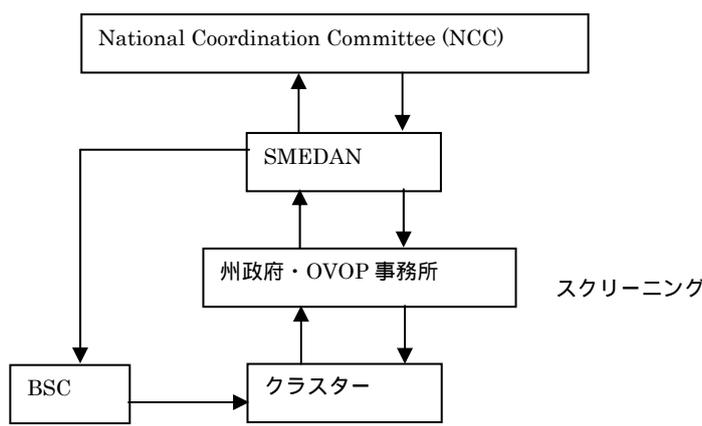
1. 日時	2008 年 12 月 4 日 (木) 10:20 ~ 11:30
2. 場所	FMCI 会議室
3. 機関名	FMCI / SMEDAN
4. 先方対応者	<p>Mrs. Elizabeth B. P. Emuren (Permanent Secretary)</p> <p>Mr. Nibbi (Director, FMCI)</p> <p>Dr. Robert (Deputy Director, SMEDAN)</p>
5. 当方出席者	村上、砂田、加藤、岸本、豊岡(調査団員)、相園 (JICA マラウイ事務所) 天津 (JICA ナイジェリア事務所)
6. 面談内容	<p>村上団長より、今週の FMCI、SMEDAN との意見交換、現場視察を踏まえた中間報告を行う。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ AEA (Abuja Enterprise Agency) のような成功例のひとつと思われる BSC もあるが、懸念は他の BSC や BIC の運営がどうなっているのかということである。ワーク・ショップで FMCI や SMEDAN のプレゼンテーションのように、OVOP は endogenous アプローチであり、ボトム・アップ型アプローチでもある。このため、地方での活動の用意ができていのかどうかである。 ・ クラスタは最初のエントリー・ポイントとしてはよいと思う。2 年が最長と考えると、パイロット・プロジェクトをすべてのゾーンで実施することは困難で、ゾーン選択のための分析が必要である。 ・ OVOP のコンセプトを地域の人々に普及させるための教育をしたあと、ビジネス・プランを含めたプロポーザルがなされるが、誰がチェックするのかの問題もある。 ・ SMEDAN がガイドラインを作成し、州政府が啓発のためのセミナーを行うが、システムが運営されるには地方政府のトレーニングが必要である。 <p>SMEDAN は地方事務所として、6 つのゾーンにそれぞれ地域事務所を設ける予定である。また、BSC が現在 12 あるが、目標はすべての州に設けることである。また、地方政府レベルには既に 47 の BIC がある。SMEDAN としては、IFAD のレポート「Assessment of SMEDAN Structure」にあるように、いつでも活動が開始できる用意ができていいる。</p> <p>また、連邦政府レベルでは NEEDS があるが、この基本方針を受けて州レベルでは SEEDS、地方政府レベルでは LEEDS、コミュニティレベルでは CEEDS があり、これらの政策を国家政策として NPC が取りまとめていることからすべての人が関与できる体制ができていいる。</p> <p>次のステップであるプロジェクト・デザイン・ミッションまでには、活動をスタートさせる準備をする予定である。マラウイはよい例だが、ナイジェリアはマラウイよりもよりよい結果が出せると思う。</p> <p>(以上、文責・加藤)</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ・OVOP 事業の実施に際して、クラスター・アプローチを採用する。Geo-political Zone 6 カ所でパイロット・プロジェクトを実施することは困難である。近隣国同様に、OVOP システムを確立する必要がある（ビジネスプランの提出）。地方レベルの協力体制を構築するために、SMEDAN から適任者を派遣することは不可欠である（JICA サイド） ・すべての BSC は州都に設ける計画で、現在 12 カ所に設置済みである。LGA レベルには BIC を設ける計画である。また、MSMEs Agency と SMEDAN 機関を州レベルに設置する計画もある。地方の郵便局がビジネス情報センターの役割を果たすことができるのではないかと考えている。中央レベルの政策に NEEDS、州レベルの政策に SEEDS、地方自治体レベルの政策に LEEDS が策定されている。LEEDS は既に National Council of State で承認済みである（ナイジェリアサイド） ・パイロット・プロジェクトのモニタリングは SMEDAN が行う必要がある（JICA サイド） ・国際農業開発基金（IFAD）が 10 州を対象に MSME 調査を実施した。SMEDAN は各ゾーンごとに支所を設ける予定である（計 6 カ所）。それを核に、州レベルの BSC と地方自治体レベルの BIC の連携を図る予定である。ラゴスには SMEDAN の連絡事務所が設置されている（ナイジェリアサイド） <p style="text-align: right;">（以上、文責・豊岡）</p>
7. 所感	
8. 入手資料	なし

1. 日時	2008 年 12 月 4 日(木) 14:30~15:45
2. 場所	JICA ナイジェリア事務所会議室
3. 機関名	UNIDO
4. 先方対応者	松下 UNIDO ナイジェリア事務所代表
5. 当方出席者	村上、砂田、加藤、岸本、豊岡(調査団員)、相園 (JICA マラウイ事務所) 美馬、天津 (JICA ナイジェリア事務所)
6. 面談内容	<p>ABIA 州 ABA 市では、皮革製品業者を対象とした CFC でトレーニングを実施しており、品質を上げる努力をしている。この CFC は NEPC と州政府と UNIDO の運営によるもので、予算は NEPC から出ている。今後、Fee をとりながら商業ベースに乗せ、Sustainability を確保できるかが課題である。</p> <p>また、KANO では、来年度から環境省と協力して皮革業者(Tannery)を対象とした CFC を予定。また、Ebony 州の Abakaliki 市では精米業者を対象とした CFC も検討している。</p> <p>ナイジェリアでは施設が造られても活用されずそのまま放置されるケースが多い。Industrial Development Center (IDC)は FMCI が各州に造ってきたようだが、活用されずそのまま放置されているケースが多い。また技術はプリミティブで機能していないため、UNIDO に支援してもらいたいという話もある。</p> <p>IFAD の農業産品加工を対象とした「SME Development」プロジェクトについて、UNIDO が調整役となって、SMEDAN をカウンターパートとしようとしたが、農業省がつむじを曲げてしまい、予定されている IFAD からの 6,000 万 US ドルが宙に浮いたままとなっている。</p>

	<p>UNIDO では、MAN のリソース・センターにパソコン等の資材購入を支援している。そのリソース・センターは SMEDAN の BSC にもなっているが、SMEDAN との直接的な協力関係はない。また、Lagos 商工会議所にも IT 訓練用のパソコン資材を支援している。</p> <p>UNIDO のプロジェクト実施にあたっては、6 つのゾーンからそれぞれ 1 つの州を選定している。農産物関連のプロジェクトが多いが国際コンサルタントが行くことはなく、ローカルコンサルタントの仕事となっている。</p> <p>(以上、文責・加藤)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・UNIDO 支援で Common Facility Centre を設置する計画が進捗しており、Abia 州では、CFC が設けられ、皮革業者を対象に品質向上を図るための研修が実施されている。このセンターは輸出振興協議会と州政府の連携で運営されている。Kano 州にも皮革業者を対象に CFC を建設する計画がある。また、250 万 US ドルを活用して、シアーバター部門の強化を図ることも計画中。さらに、Ebony 州の Abakaliki でコメクラスター開発を目的に精米業者を対象とした CFC を建設することも考えている。 ・協力対象品目は農産品関連が多く、いかに付加価値をつけるかが重要となる。 ・州レベルに設置されている産業開発センター (IDC) や技術育成センター (TIC) などは、予算獲得が困難な状況にある。IDC は商工省が、TIC は科学技術省が管轄している。 ・繊維産業は壊滅状態で、事業者数が激減した。現在、繊維製品の市場占有率は、中国製が 95%、国産が 5%となっている。 ・SMEDAN は IFAD 資金を利用して SMSE 開発を計画したが、元来 IFAD 資金は農業開発基金であるため、SMEDAN と連邦農業省の対立関係が発生した。 ・ナイジャーデルタ 6 州の支援が決まっており、そのうち AKWA IBOM 州では、キャッサバ、漁業、パーム・オイル、シアーバターを中心に工業化することが既に同意されている。同州は漁業資源の宝庫でもある。 <p>(以上、文責・豊岡)</p>
7. 所感	
8. 入手資料	なし

1. 日時	2008 年 12 月 4 日(木)
2. 場所	
3. 機関名	調査団・JICA ナイジェリア事務所打合せ
4. 先方対応者	
5. 当方出席者	村上、砂田、加藤、岸本、豊岡(調査団員)、相園 (JICA マラウイ事務所) 美馬、天津 (JICA ナイジェリア事務所)

6. 面談内容	<p>・候補クラスターには(1)輸出・国内市場型、(2)国内市場拡大型、(3)地産地消型などが考えられる。</p> <p>・OVOP 実施は、連邦商工省・SMEDAN によるガイドライン作成(OVOP コンセプトペーパー) ロングリストの作成 選定基準によるショートリストの作成 ショートリストされた候補クラスターのセミナー招へい(プロポーザル作成要請) 選定基準による支援クラスター決定 支援クラスター・ワーク・ショップの開催 OVOP 事業承認システムの構築 提言(政策、戦略、事業運営など)の工程で行われる。OVOP 事業承認システムは以下のとおり。</p> <div style="text-align: center;">  <pre> graph TD NCC[National Coordination Committee (NCC)] <--> SMEDAN[SMEDAN] SMEDAN <--> State[州政府・OVOP 事務所] State <--> Cluster[クラスター] BSC[BSC] --> Cluster SMEDAN --> BSC </pre> </div> <p>・パイロット・プロジェクトの実施は、北部 1 カ所、南部 1 カ所が考えられる。</p>
7. 所感	
8. 入手資料	

1. 日時	2008 年 12 月 5 日(金)
2. 場所	
3. 機関名	JICA ナイジェリア事務所打合せ
4. 先方対応者	
5. 当方出席者	村上、砂田、加藤、岸本、豊岡(調査団員)、相園 (JICA マラウイ事務所) 天津 (JICA ナイジェリア事務所)
6. 面談内容	<p>・SMEDAN が作成するコンセプトペーパーの提出は 2 月、次回の事前調査団の派遣時期は 5～6 月、開調のコンサル契約は 10 月を予定している。</p> <p>・OVOP システムのプロセスマネジメントは政治家の介入が懸念され、容易ではない。また、ビジネス・コンサルティングを専門とする短期専門家派遣も容易ではない (天津さん談)。</p> <p>・案件デザイン時に現地コンサルを備上し、日本側コンサルタント不在時に対応させる。ナイジェリアの現地コンサルタント費用は 300 万ナイラ/月で非常に高額である。BSC の有効活用を考える (日本側コンサルタントが備上した現地コンサルを研修することは、BSC の活用につながらない)。</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ・OVOP システム確立後の支援として、合格できなかったクラスターにも手厚い支援を行うべきである。また、OVOP グループ同士の競争は不可欠である。 ・帰国報告会は 12 月 24 日を予定している。
7. 所感	
8. 入手資料	

Proposed Options of JICA's OVOP Assistance in Nigeria

December 5th, 2008

JICA Mission

JICA Nigeria

1

Proposed Project Outputs

- [Policy "options"](#)
- [Implementation framework "options"](#) of for introducing and implementing OVOP in Nigeria in a coherent and systematic manner
- [Guideline/handbook](#) for effectively introducing and implementing OVOP in Nigeria
- [Good practice paper](#) on OVOP in Nigeria

(NOTE) Recommendations should be presented in the form of "[Option](#)" to respond to various conditions of various cluster in Nigeria.

2

Entry Point: "Cluster"

- [Definition](#): Agglomeration of local enterprises in the specific products and areas (nothing more than that!?)
- [Mixed characteristics](#)
 - Existing and potential clusters
 - Domestic market oriented, external market-oriented (& very local products)
 - Producing, processing and/or selling?
 - Well organized, poorly organized (just local producers gathering in the specific area etc)
- [Various types of bottlenecks and challenges](#)
 - Policy, institutional and organizational, technical and others

3

Options for JICA assistance

- Option1: More Capacity Development-oriented Assistance
- Option2: Study-based Policy Assistance
- Option3: TA Project

4

Option1: More Capacity Development-oriented Assistance

5

Steps

- Step1: Developing a guiding document of OVOP in Nigeria for the subsequent steps
- Step2: Sensitization workshop
- Step3: Collecting the target cluster/local industries based on “proposal”
- Step4: Selecting the target clusters and local industries
- Step5: Consulting to the selected cluster and local industry
- Step6: Finalizing policy options

6

Step1: Developing a guiding document of OVOP in Nigeria for the subsequent steps

- Proposed contents of the guideline
 - Overall framework
 - Methodology of selecting the target clusters and local industries (including criteria)
 - Guideline to the state (the way of application: what, by when, to whom the state is expected to submit etc)
 - Others

7

Step2: Sensitization workshop

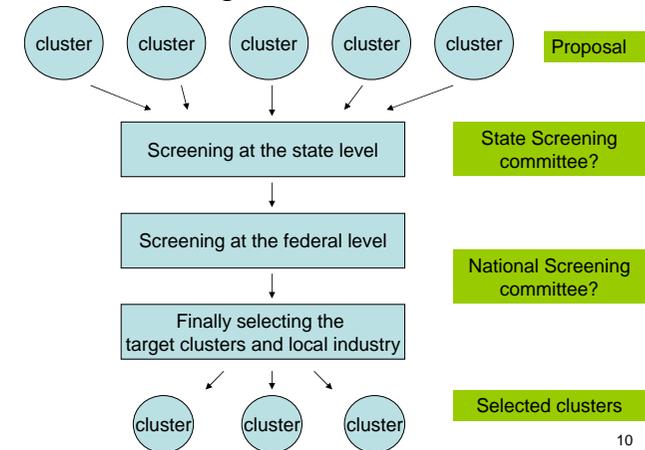
- Objectives1: To sensitize key stakeholders “OVOP” in Nigeria through WS
 - Venue
 - Option1: WS to be held at a time in Abuja or another
 - Option2: WS to be held at several times e.g. in several zones
 - Target participants
 - Option1: All state
 - Option2: Selected states which have existing and potential clusters (NOTE: In this case, a long list and a short list should be developed at the beginning stage, e.g. along with the guiding document in Step1)₈

Continued...

- Objectives2: To present the way of introducing & implementing OVOP in Nigeria (i.e. proposal based OVOP)
 - Selecting the target clusters & local industries
 - Criteria of selection
 - Political commitment (for concerted efforts at the state level)
 - Required institutional arrangement at the state level
 - Time frame

9

Step3: Collecting proposal of the potential target clusters”



10

Continued...

- Proposal contents to be included
 - Target product
 - Profile (including production volume, market, existence of producer association, strengthen & weakness, and involvement of BSC & BIC, etc)
 - Political commitment (in the form of the Official letter) for creating enabling environment for the proposed cluster
 - Possibility of establishing “whole-of the state” institutional framework
 - Draft business plan
 - Others

11

Continued...

Issues to be discussed in the next project design stage

- Who leads the state Screening committee?
 - Option1: State Ministry of Commerce & Industry
 - Option2: State Business Support Center
- Who leads the national Screening committee?
 - Option1: Federal Ministry of Commerce & Industry
 - Option2: SMEDAN
- How to manage the process of collecting and selecting proposal of the potential clusters effectively and efficiently?

12

Step4: Selecting the target clusters and local industries

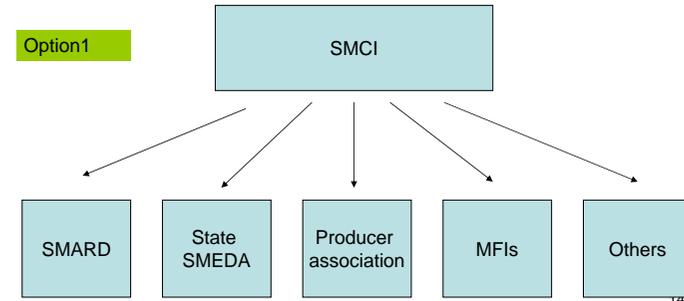
- Criteria
 - High/low Business potential (quality of proposed business plan and Self-SWOT analysis)
 - Strong/weak political commitment (including budget & staffing)
 - Possibility of establishing effective institutional arrangement
 - Potential impacts on poverty reduction & community development
- How many clusters to be selected finally toward Step5?
 - National Sensitization WS: 2-3 clusters/zone (Total: 12-18 clusters) to be nominated based on “Short list”
 - Pilot activities in Step5: Possibly 2-3 clusters

13

Continued...

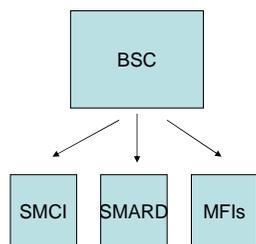
Implementation framework at the state level

- Option1: SMCI to chair the state OVOP committee
- Option2: BSC to chair the state OVOP committee

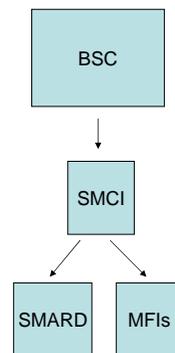


14

Option2-1



Option2-2

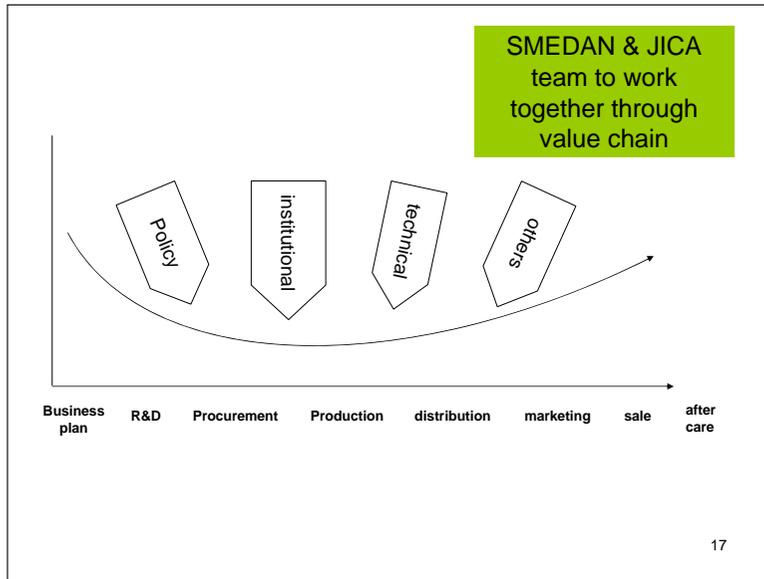


15

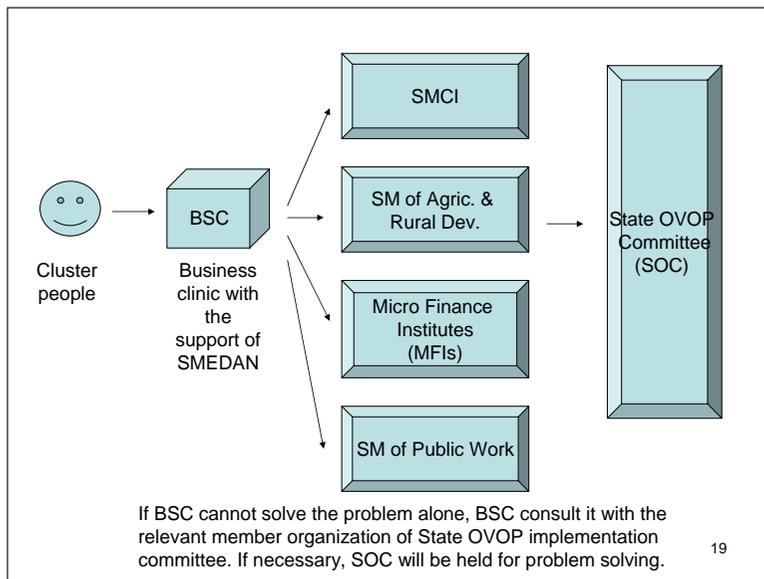
Step5: Consulting to the target cluster and local industry

- Consulting (e.g. supposedly mainly by **business support center**) in each stage of “value chain” hand-in-hand with NG & JICA consultant team
 - Developing business plan
 - Start & expand business (following laws and regulations, getting credit and corporate registration, land etc)
 - R&D
 - Procurement
 - Production
 - Distribution
 - Marketing & selling
 - Aftercare, etc

16



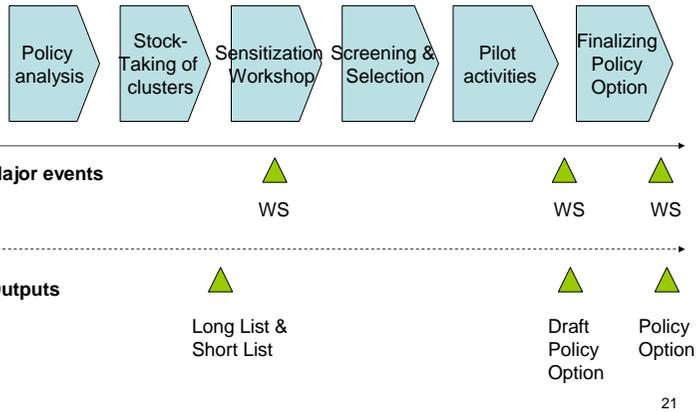
- ## Continued...
- Key principles in Step5
- Nigerian & JICA team expected to do the following together
 - To work together in each stage of “value-chain”
 - To identify strengths jointly
 - To solve problems jointly
 - To encourage stakeholders to take concrete actions jointly
 - To review the OVOP process jointly
 - BSC expected to play core role in business consulting to the target cluster on the ground with the support of JICA team.
- 18



- ## Step6: Finalizing “options” of policy and institutional framework
- Presenting proposed concrete action by:
 - FMCI
 - SMEDAN
 - Other federal organizations
 - SMCI
 - Other state organizations
 - Producer associations
 - Others

(NOTE) These proposed actions should be classified from the policy, legal and regulation, institutional, technical viewpoints.
 - Presenting options of institutional framework at the federal and state level
- 20

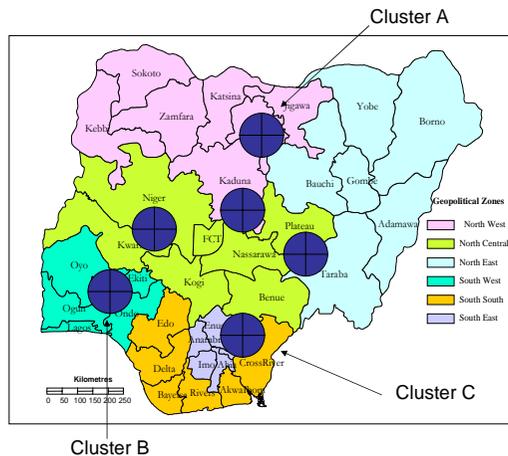
Sequence of Activities



Option2: Study-based Policy Assistance

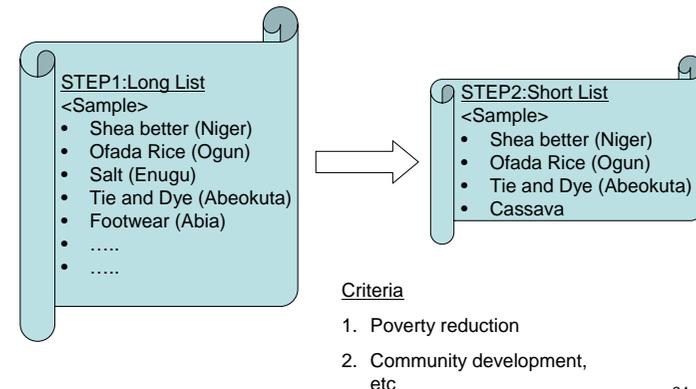
22

STEP1: Identifying existing & potential cluster in Nigeria (Developing “Long List” of Cluster)



SAMPLE image

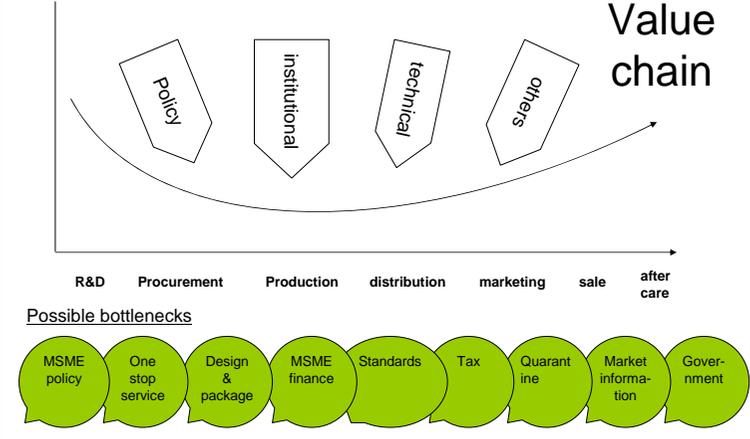
STEP2: Developing “Short List” of Cluster (Criteria: (i) poverty reduction, (ii) livelihood improvement of the poor, (iii) community development, and (iv) complementarity with JICA programme and other donors)



STEP3: Classifying selected clusters



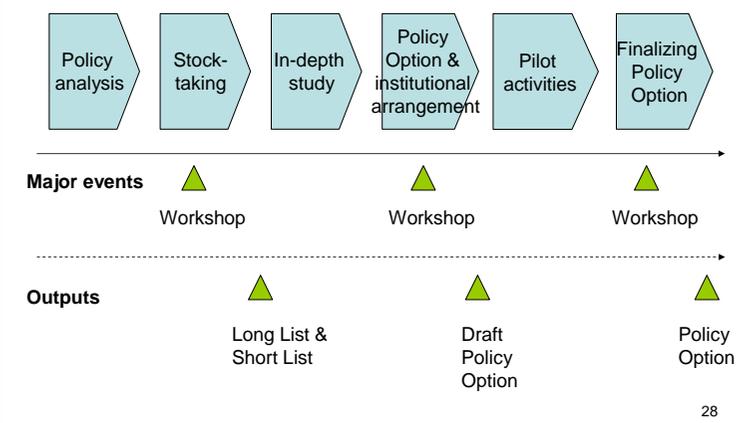
STEP4: Assessing bottlenecks & challenges of the selected cluster **by each stage of "Value chain"**. What is working and what is not?



Step5: Policy Options

Bottlenecks & challenges	Possible Policy Options
One stop service	Policy Option A Policy Option B Policy Option C
MSME finance	Policy Option A Policy Option B Policy Option C
Design & package	Policy Option A Policy Option B Policy Option C

Sequence of Activities



Option1/Option2: Pros & Cons

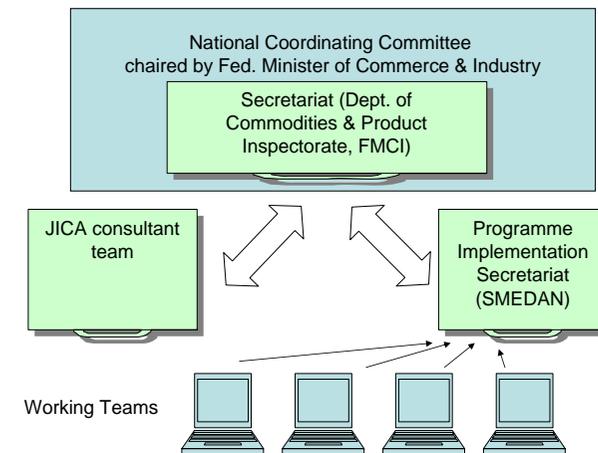
29

- Option1: More Capacity Development-oriented Assistance
 - Pros: More active and capacity development-oriented through “learning by doing” process
 - Cons: (i) Complicated process especially in screening and selecting the target clusters (whether it’s manageriable or not?) and (ii) Feasibility of business consulting to the target clusters
- Option2: Study-based Policy Assistance
 - Pros: Very simple and manageriable
 - Cons: Less active and capacity development-oriented

30

Proposed implementation framework of OVOP assistance

31



32

One Village One Product “OVOP”

What is OVOP ?

AIZONO Kenji
Project Formulation Advisor
JICA Malawi Office
Aizono.kenji.2@jica.go.jp

OVOP is one of the community activation program through business

1. In many cases, product development is too much emphasized due to its naming “One Village One ***Product***”
2. Developing unique product is an essential factor in OVOP movement. However, OVOP movement should not be considered simply as production of goods.
3. In OVOP movement, how to create human resources who can activate the village is more important than how to create new products.

Subject is Local People

1. OVOP movement is not a top-down project that is carried out by donors or central governments from outside, but a movement whose subject is **local people.**
→Community based organizations, local government , local enterprises and so on.
2. Government is a facilitator to support OVOP activities.

Three Key Concepts of One Village One Product Movement

1. **Think Globally, Act Locally**
2. **Self-reliance and Creativity**
3. **Human Resource Development**

Think Globally, Act Locally

Local Resources as Driving Force

What are Local Resources?

- Existing in the region
- Utilized primarily by people of the region
- Not transferable thus being treated as scarcity

-Example-

- Natural resources including landscapes
- Cultural and historical resources including festivals
- Traditional foods and drinks including their recipes
- Human resources/Traditional lifestyle

Self-reliance and Creativity

- OVOP movement is a slogan to facilitate regional activation through making locals aware of their potential and maximizing it with their spirit of self-reliance.
- In Oita case, special subsidies were not provided to local people directly.
(The end of MONEY is the end of LOVE)
- However technical advice is needed for local people.
- Making value added products through original idea.

Human Resource Development

1. Human resource development through business.
2. In Oita case, Government established training school for local people. They learned not only technical skills but also networks among various people.
(farmers' wife, agricultural cooperative staff, school teachers and office workers)

Transfer of OVOP to Overseas

1. OVOP is famous and popular but its philosophy and mechanism are little known.
2. Most cases concentrate only making specific products (especially for export) without much emphasis on regional vitalization.
3. Initiatives by central governments are much stronger than local initiatives.
4. Movements sometimes remain as means of political campaign

Importance of government roles in the introduction of the OVOP initiatives

1. Product making and marketing are not responsibility of the government , but networking of activities and information sharing including market information are the role of government.
(**Balance between self-reliance and government intervention**)
2. Government is not the subject but the providers of “Mechanism” or “Place” for other stakeholders to meet and act.

Diverse implications of OVOP in Africa

- Compatible with poverty reduction, the most important issue in African development.
- New concepts for Africa which focus on regions/local areas.
- Economic development promoted through production
- Diversification and increase in exportable products
- Gender aspect integrated in OVOP
- Opportunities for employment, income and training for rural youth.

Quote/JAICAF

Considering when introducing OVOP into Africa

- Not almighty concept for rural development
- Poverty situation is severer than current South-East Asia and past Japan. Local industries not yet well developed.
- Local economic development not implemented often in the past, and not many successful cases experienced.
- Economic infrastructure, especially transport infrastructure, not well developed.

Quote/JAICAF

Preparation for OVOP activities

1. Which ministry should take initiative for OVOP activities? →Leadership
↓
2. Organize OVOP Committee or Secretariat.
↓
3. Consensus on commencement of the OVOP activities among all relevant agencies. (Government, NGO, Donor agencies, Private sector, etc)
↓
4. Make OVOP Concept paper, OVOP Strategic paper and OVOP Guideline.
↓
5. Set up support system for OVOP activities.
↓
6. Implementation of OVOP project

Set up support system for OVOP activities

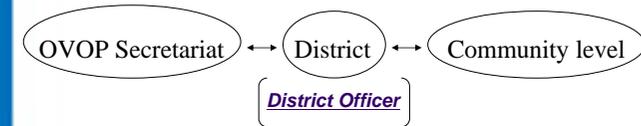
1. Establishment of outreach system
2. Establishment of business support system

Establishment of outreach system (1)

Content of outreach activities

1. Promotion of OVOP concepts
2. Acceptance and follow up proposals from Local people

Outreach system → Procedure from OVOP committee to local people



Establishment of outreach system (2)

1. Enhancement of District officers (Extension worker, Community development officer and so on)
2. Coordination among various District Officers.
 - District officer representing different government offices at district level, such as Agriculture, Gender & Community, Fishery, forestry, Tourism, Trade, Vocational Training & industry (NGO, Other donor agencies)

Establishment of business support system

Contents of Business support activities

1. Financial support
2. Technical support
3. Business management support
4. Others

** Basically, instead of setting up new system, use existing systems (Outsourcing, entrustment, etc.)*

Set the Monitoring, Evaluation and Follow Up system

1. Set the M&E guidelines for the OVOP project (verifiable indicator needed)
2. Set the FU guidelines

Conclusion

In Africa, there is a lot of support from donor agencies, NGOs and Government.
Utilization and coordination of various business services provided by these agencies is important for success.

“Continuity is Power” is key to success

Twenty-five years have passed since the “One Village, One Product” Movement started in Oita Japan. There are no OVOP items finalized for just one or two years. It has taken them a long time to produce specialties. In the meantime, the number of items has doubled, and the total sales have increased four times.

However, not all of them have been successful. They have had many failures. But the most important thing is that they never gave up their quest, were never disheartened by failure, and they continued with their effort and with a spirit of facing the challenge. Long hours, much effort and an unbending spirit are indispensable for the creation of specialties.

“Continuity is Power”

NATO

No Action talking Only



ABT

Thank you very much

**NIGERIA'S OVOP: ITS POTENTIAL AND
CHALLENGES**

A PAPER PRESENTED

BY

**FEDERAL MINISTRY OF COMMERCE AND
INDUSTRY AT**

**THE WORKSHOP ON ONE VILLAGE ONE
PRODUCT (OVOP) PROGRAMME IN
NIGERIA**

**HELD AT THE ROCKVIEW HOTEL, ABUJA ON
2ND DECEMBER, 2008**

Introduction

The Federal Ministry of Commerce and Industry, being the line Ministry in the implementation of the One Village One product (OVOP) project in Nigeria, is focusing its attention on the institutional framework for the successful implementation of the programme in Nigeria. However, before accomplishing this, it is important to examine what the OVOP concept is all about. OVOP is essentially a community economic enhancement initiative which was originally conceived, developed and implemented in Oita Prefecture (State) of Japan about 30 years ago. The success story of how the initiative transformed not only the rural population in Oita, but the entire Prefecture and the spill-over effect to other parts of the Japanese population, further explains the beauty of the initiative. The main thrust of the OVOP initiative is the achievement of rural development through innovation, products improvement, meaningful value-addition and marketing.

At conception, two main approaches were conceived for concept implementation depending on the outcome of the environmental assessment of the area of implementation. First, is the exogenous approach. This approach is applicable in situations that large-scale production is required to achieve economic development. Second, is the endogenous approach adopted in circumstances that economic development is expected to be achieved by deliberately encouraging local/rural communities to participate in development, through efficient

utilization of the immediate resources. From all indications, the endogenous approach is most suitable for the Nigerian situation where grass root mobilization of resources is required to achieve rural employment and poverty reduction towards overall national economic development.

Institutional Framework for Implementing OVOP in Nigeria

The Federal Ministry of Commerce and Industry is responsible for providing the necessary policy, monitoring and coordination for the successful implementation of the programme. To do this, there is need for a strong political will at the highest level. In this regard, a National Coordinating Committee would be set-up under the chairmanship of the Honourable Minister of Commerce and Industry for effective liaison between the Executive Council and the presidency. The National Coordinating Committee would have a secretariat at the Department of Commodities and Products Inspectorate of the Ministry.

The Project Executing Agency, Small and Medium Enterprises Development Agency of Nigeria (SMEDAN), is a parastatal of the Ministry. SMEDAN is set-up to promote the development of Small and Medium-scale Enterprises (SMEs) in Nigeria, so the implementation of OVOP is perfectly in line with the statutory responsibility of SMEDAN, which should also have a secretariat for OVOP implementation. Within this scenario, where does the

Japan International Cooperation Agency (JICA) fit in? JICA as a facilitator of the entire programme would work directly with, and provide the required guidance to both the National Coordinating Committee (NCC) and the Project Executing Agency (PEA). JICA is also expected to provide capacity building programmes, provide access to technology and market, and generally help to enhance the entrepreneurial capacity of the beneficiary communities through the Japanese Government Overseas Development Assistance (ODA) programme.

I have no doubt that, in such a clearly defined institutional arrangement, there will be neither conflict of roles nor duplication of responsibilities, thus, guaranteeing the success of the programme in Nigeria.

The Federal Government is the principal mover of the programme, but the ultimate beneficiaries are the people in the States and Local Government Areas, which underscores the relevance of these two important tiers of Government in the implementation of OVOP in Nigeria. Therefore, in the institutional arrangement for the Nigerian OVOP, States and Local Government representatives where the projects are being implemented will be co-opted as members of the implementation Committee so as to guide the implementation process in their localities.

In the Nigerian OVOP, the perspective of the Ministry is that the project should commence with the establishment of one pilot project in each of the six geo-political zones of the country, learn from the experience, and gradually expand to increase the number in each zone up to the time the project will reach the level of self sustainability.

Conclusion

In conclusion, Distinguished participants, it is clear from the foregoing, that a programme like this would not have come at a better time than now when Nigeria has set for herself an agenda to fast-track its development towards becoming one of the 20 largest economies in the world by the year 2020. For the project to achieve its desired objectives, a workable institutional framework for its implementation is a must.



PROMOTING ONE-LOCAL GOVERNMENT ONE PRODUCT [OLOP] SCHEME IN NIGERIA

BY:

MR 'WALE FASANYA
Ag. DIRECTOR-GENERAL,
SMEDAN

PAPER PRESENTED AT WORKSHOP ORGANISED
FOR JICA'S PRELIMINARY OLOP MISSION TO
NIGERIA HELD AT ROCKVIEW HOTEL, ABUJA, 2nd
December, 2008.

OUTLINE OF PRESENTATION

1. Introduction - Overview of OVOP Model
2. Prospects for OLOP in Nigeria
3. OLOP Stakeholders & Roles
4. Likely OLOP Challenges
5. Concluding Remarks

2

1. Overview of OVOP Model

- OVOP, first implemented in Oita Prefecture in 1979.
- In '79, Oita was among Japan's most backward Prefectures with characteristic indicators.
- OVOP was so successful that after 24 years (i.e. by 2003), the hereunder obtained:
 - Oita's gross output raised from 36 billion to 141 billion yen (×4).
 - Heavy industries were attracted to Oita to take 336 new products developed (including some global brands).
 - advantage of improved H/R and economic boom.
 - OVOP's founder - Mr Hiramatsu - kept in office for a maximum six terms (i.e. 24 yrs).
 - Adopted as an economic diplomacy tool by the Japanese government since 2003.

3

Overview of OVOP Model ... (Cnt'd)

- OVOP, now a world-wide Movement operating under different names in several countries of Asia, S/America & Africa.
- Like OVOP, OLOP, is an **endogenous** community revitalization model: (内発的発展)
 - It is not a *top-down* development model dictated from outside by Donors or central Government.
 - allows people to make full use of their local resources to develop small enterprises
 - It is about **local distinctiveness, value-addition, branding and market access.**
 - It is about the participation of local communities in the economic fortunes of *globalization*.
 - Its **objective** is to raise citizens' incomes and build up their confidence.
 - Its **goal** is creating a society where citizens are proud and feel satisfied with their lifestyles in their respective communities.

4

Overview of OVOP Model ... (Cnt'd)

- 3 Nos OVOP KEYS:
 - **Local yet global**
 - About creating high value-added products reflecting pride in local environment, yet globally competitive.
 - **Self-reliance and creativity**
 - Creativity based on local initiative and decision-making.
 - **Human resource development**
 - Empowering citizens with know-how needed to actualize their *can-do* spirit.
- 5 Nos OVOP PRINCIPLES:
 - Citizens awareness of their own potential as well as the resources of their local region.
 - Production of high quality products in each community or LGA.
 - Commitment & continuity.

5

Overview of OVOP Model ... (Cnt'd)

- Continual up-grading to higher valued-added products.
- Secured markets.

6

2. Existing Prospects for OLOP in Nigeria

- Supportive policy framework:
 - NEEDS/NEEDS 2
 - National policy on MSMEs;
- Existing sub-national governance framework:
 - 30 States & FCT;
 - 774 LGAs.
- Diversified natural resource base:
 - Agriculture;
 - Solid minerals;
 - Rural enterprises;
 - Local cuisines/festivals;
 - Eco-tourism resources.
- Abundant human resource base:

7

Existing Prospects for OLOP in Nigeria--- (Cnt'd)

- Energetic, youthful population;
- 75% rural-based population;
- Moderate literacy rate ($\geq 60\%$).
- OLOP-Candidate enterprise clusters:
 - Textiles/apparels: Aba.
 - Batik/African Prints: Oshogbo, Abeokuta, Kano, Benue.
 - Leather/leather handicraft: Kano, Sokoto, Zaria.
 - Shoes/bags: Aba.
 - Automotive parts: Nnewi.
 - ICT: Lagos.
 - Furniture: Benin, Kaduna, Lagos, FCT etc
 - Cane/mat weaving: Lagos, Akwa Ibom.

8

Existing Prospects for OLOP in Nigeria--- (Cnt'd)

- Bronze/Brass works: Benin, Bida.
- Wood carving/beads etc: Nation-wide.
- Rice: Abakaliki, Bida, Benue, Borno, Ofada, Lafia etc
- Shea butter: Niger, Kwara, FCT.
- Cassava/cassava derivatives: Nation-wide

9

3. OLOP Stakeholders & Roles

➤ Clusters/Community groups:

- Strong, local leadership.
- Strengthen existing association.
- Promote peer learning/socialization.
- Develop community vision/implementation plans (with external help as necessary).
- Accept direct responsibility for implementation/regular reviews.
- Identify & mobilize available local and external resources for successful implementation.
- Forge mutually beneficial partnerships with other relevant stakeholders.
- Continued innovativeness for product(s) up-grading/diversification.

10

OLOP Stakeholders & Roles --- (Cnt'd)

➤ Local Government Councils:

- Launch/Give political visibility to OLOP.
- Disseminate OLOP concept to clusters/ communities/trade associations.
- Give support (i.e. improved business environment/ capacity building/infrastructure/grant aid) to identified groups & communities.
- Facilitate exhibitions and business matching opportunities for identified products.
- Develop/maintain an annual set of prizes and awards to promote OLOP.
- Provide feedback on programme implementation (i.e. M & E).

11

OLOP Stakeholders & Roles... (Cont'd)

➤ State Governments:

- Launch/Give needed political visibility to OLOP.
- Sign MOU with SMEDAN on OLOP implementation (on behalf of its participating LGAs).
- Give support (i.e. improved business environment/capacity building/infrastructure/ grant aid) to identified clusters & communities.
- Facilitate exhibitions and business matching opportunities for identified OLOP products.
- Assist LGAs with manpower and other technical inputs for proper programme implementation.
- Develop/maintain an annual set of prizes and awards to promote OLOP.
- Participate in M & E.

12

OLOP Stakeholders & Roles... (Cont'd)

Private Sector [Financial Institutions, BDSPs, Master Craftsmen (MCs), Machinery/Tools Fabricators, Maint Technicians et.c.]:

- To assist clusters/communities/LTAs gain new choices by expanding available opportunities to improve their know-how and wealth.
- Partner with State/Local Govts to provide business-friendly financial support.
- Deploy their network/services to the hinterland.
- Agree to monitoring and/or accreditation of their services/Sign MOUs or service contracts with SMEDAN and/or States/LGCs as necessary.

13

OLOP Stakeholders & Roles... (Cont'd)

SMEDAN:

- Market OLOP to all stakeholders for buy-in.
- Sign MOUs on OLOP implementation with participating States (& LGAs).
- Work with LGAs/communities to identify promising clusters or products.
- Facilitate improvement of identified products quality, competitiveness and distribution channels.
- Forge/sustain network of responsible public & private Agencies/firms to provide capacity building services/financial services/act on OLOP concerns.
- Maintain regular advocacy to three-tier government on improved business environment/legal & regulatory requirement/human resource development.

14

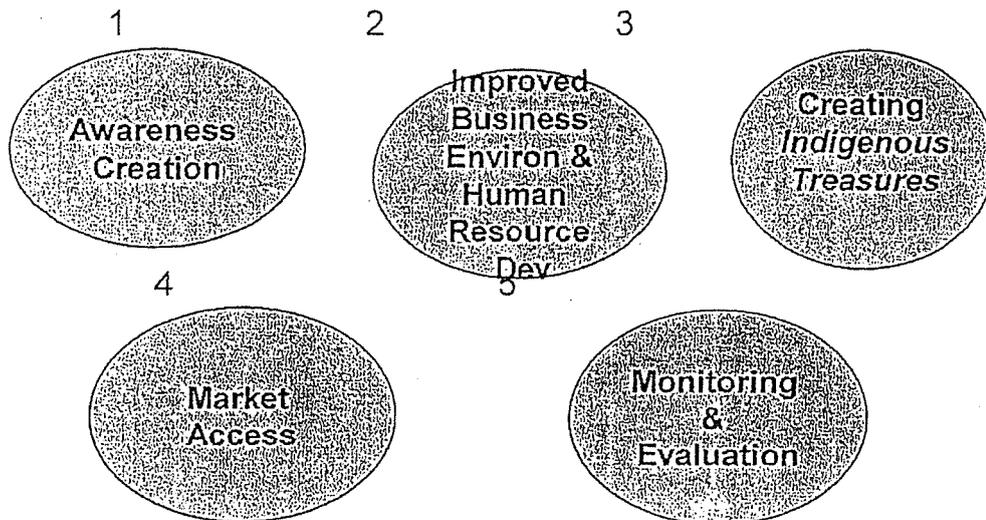
OLOP Stakeholders & Roles...(Cont'd)

SMEDAN... Cont'd

- Develop/maintain classification of products for: local; urban and export markets.
- Organize exhibitions & fairs. Provide market information as well as support other market networks.
- Develop/maintain an annual set of prices and awards to promote OLOP.
- Maintain contacts with Foreign partners to support OLOP, and deepen access to external markets.
- Carry out regular M&E (in collaboration with other stakeholders).

15

7. OLOP - Driving the Process



16

4. Possible OLOP Challenges

- Capacity building challenge:
 - Operating capacities (business/vocational/marketing skills) of MSMEs generally weak.
 - Huge capital outlay required to train trainers and trainees.
- Overcoming individualistic tendencies:
 - MSMEs operators mostly individualistic.
 - Adequate attention should be paid to *sense of community* for pilots clusters.
- Limited private sector support network:
 - Built-in incentives to encourage expansion
 - Identify/build volunteer network
- Buy-in/commitment of LGCs:
 - Closest to communities but least (or not) active in MSMEs development.
 - Brand - OLOP

17

Possible OLOP Challenges --- (Cnt'd)

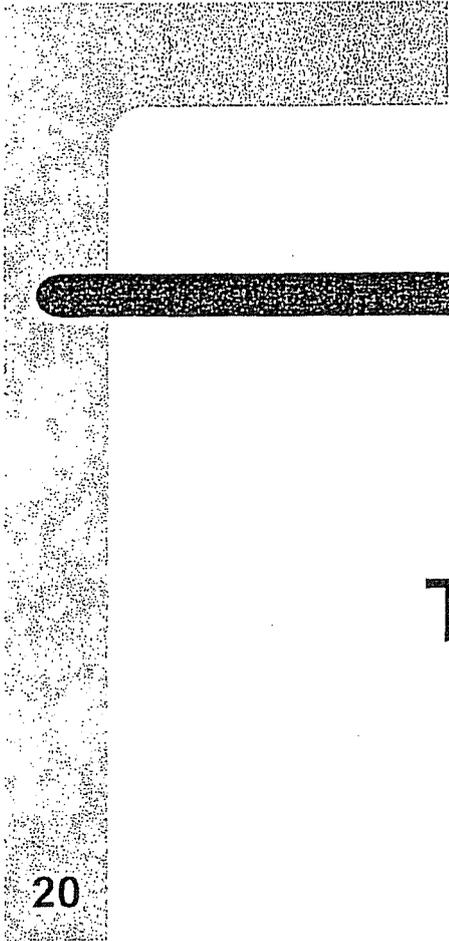
- Overcoming infrastructural challenge:
 - May limit opportunities for value-added products
 - Innovative local solutions required.
- Appropriate technology issues:
 - Upgrading skills of local fabricators.
 - Support from Japanese Government.
- Expanding local/regional markets:
 - Standardized, competitive products.
 - Increasing outlets in urban centres.
 - Forging linkages between clusters, and with Diaspora communities.

18

5. Concluding Remarks

- OLOP does not necessarily imply one product only per LGA or community.
- OLOP may not promote unfettered political interference in programme implementation – minimum entry qualifications will apply; secured with MOUs.
- What OLOP is? A brand, targeted at realizing certain critical objectives.
- Finally, we express our gratitude to our Supervising Ministry (FMCI), JICA and the Japanese Government.

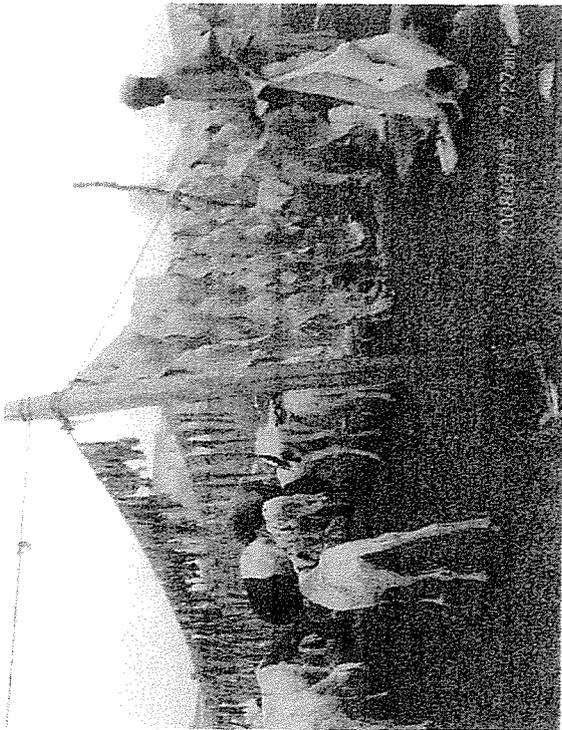
19



THANK YOU

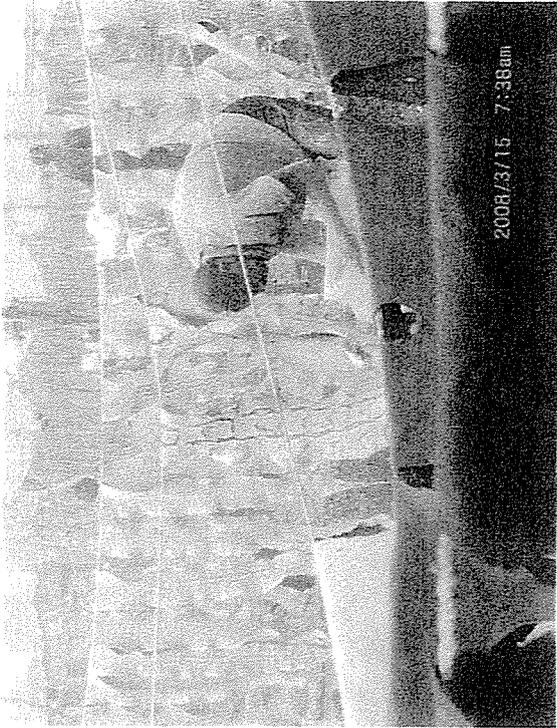
7. カノ州皮革加工クラスター (写真資料)

KANO LEATHER CLUSTER



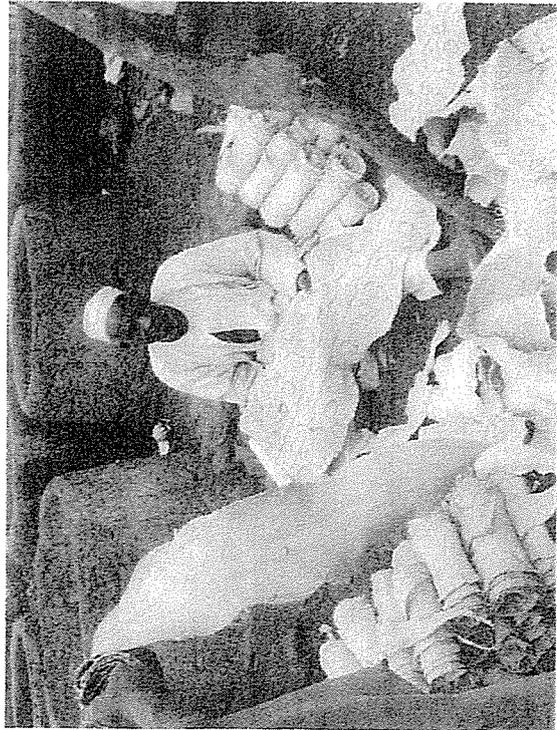
2008/3/15 7:22am

SKIN PROCESSING CENTER

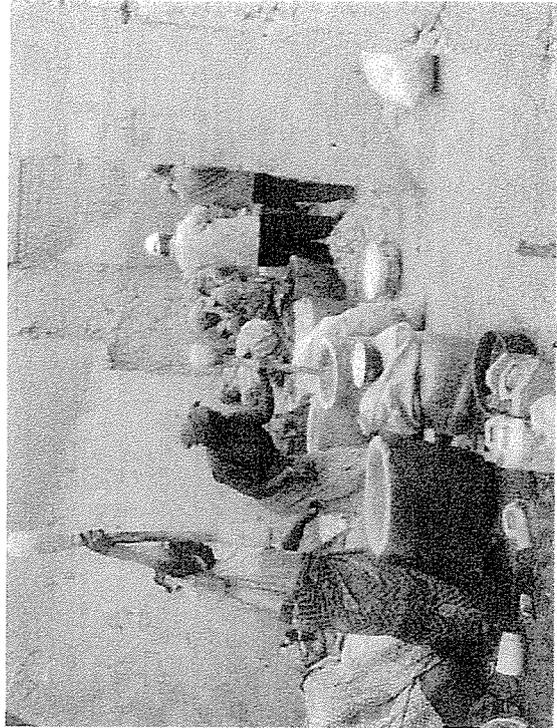


2008/3/15 7:38am

ALIGNMENT OF PROCESSED SKIN'S SKIN

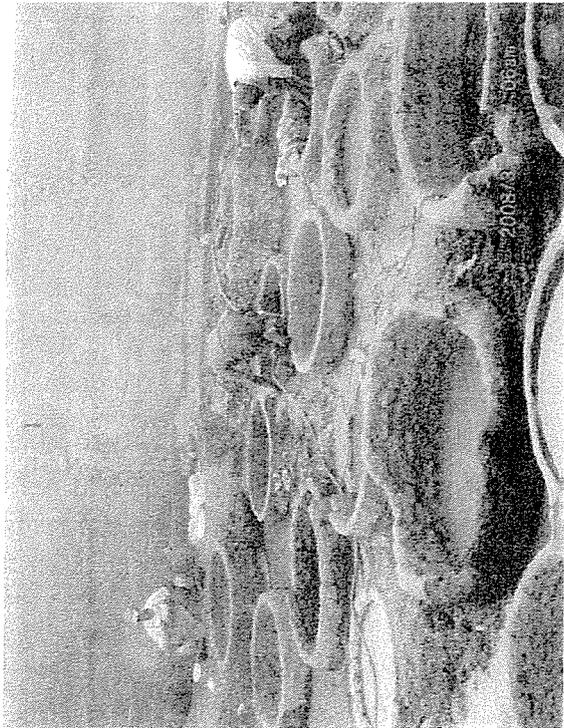
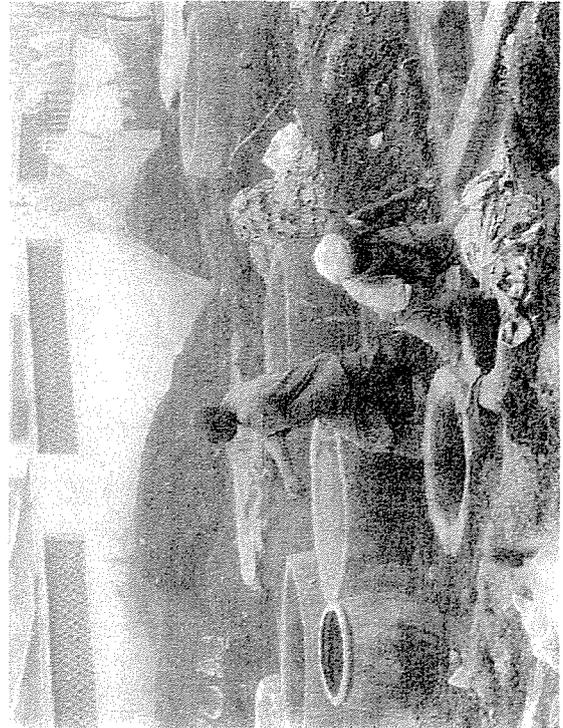
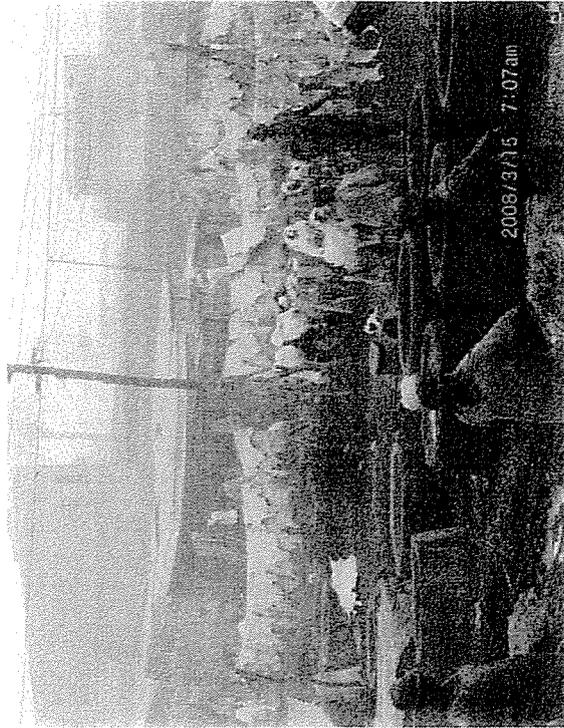


PROCESSING SKIN'S SKIN

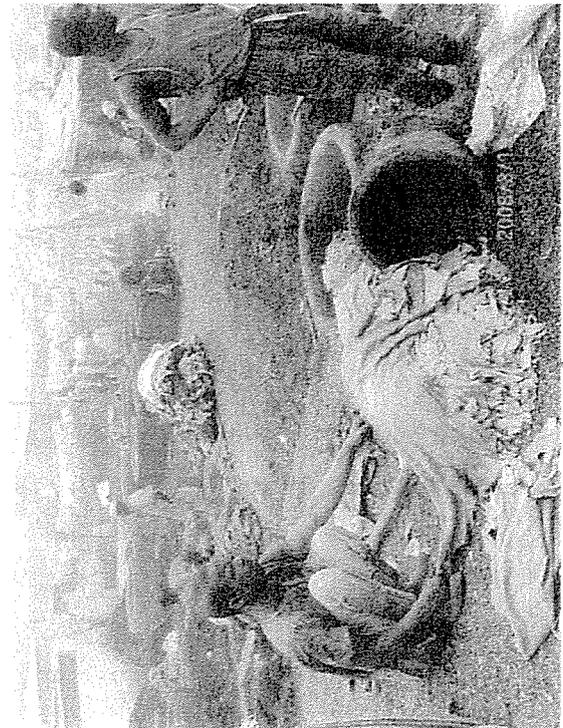


COLORING OF ACACIA (the chemical used in processing)

KANU LGAHONG CLUSTERS



PURR THE SOAKING OF FLESH SKINS



SOAKING SKINS MAKING SOAKING FLESH SKINS

案件計画調書

平成 20 年 12 月 24 日
国際協力機構産業開発部中小企業課

1. 案件名（国名）

国名：ナイジェリア連邦共和国

案件名：一村一品運動促進支援プロジェクト

2. 事業の背景と必要性

(1) 当該国における民間セクターの開発実績（現状）と課題

ナイジェリアの貧困率は全国レベルで 54.1%（2004 年全国生活水準調査）。2004 年貧困アセスメント報告によれば、貧困層が所得獲得機会の確保が重要な手段の一つとして考える一方、ビジネス活動に必要な市場情報や金融サービス、技術支援サービスへのアクセス不足が指摘されている。

また、ナイジェリア経済に占める製造業のウェイトは低く（GDP の 2.6%：2006 年）、石油を中心とする鉱物資源に依存した産業構造のため（GDP の 38%、輸出の 98%：2006 年）、製造業の振興による輸出産業の多様化、輸入代替の促進が課題となっている。

(2) 当該国における民間セクターの開発政策と本事業の位置づけ

それに対し、ナイジェリア連邦政府は国家経済エンパワーメント開発戦略（NEEDS）を策定し、コミュニティレベルでの所得獲得機会の創出を通じて、貧困層の所得水準向上を図るべく、農業生産や中小零細企業開発に取り組んでいるが、NEEDS 評価書によれば、貧困削減、製造業セクター（MSMEs）の振興、雇用の創出などで目標を達成出来ていないと指摘されている。それら状況の中で、連邦商工省及びその下部機関である中小企業開発庁では、ナイジェリアに一村一品運動を導入することで、コミュニティレベルの雇用創出や所得獲得機会の創出を促し、貧困削減に結びつけていくとの考えを打ち出した。

(3) 民間セクターに対する我が国及び JICA の援助方針と実績

平成 17 年 12 月に第 6 回 WTO 閣僚会合（香港）において、我が国は開発イニシアチブとして「開発と自由貿易の好循環を目指して」を掲げ、特に「流通・販売」及び「購入」の局面において、LDC を対象とした一村一品イニシアチブを推進し、包括的な支援を行う旨表明した。平成 18 年 3 月には、在京アフリカ大使をはじめ、国際機関、産業界、学術関係者を対象に『「開発イニシアチブ」と対アフリカ協力に関するシンポジウム』を開催し、右構想を通じた途上国支援の重要性を強調した。

また、平成 19 年度 JICA 予算では、WTO ドーハ・ラウンドへの積極的取組のための予算として一村一品運動に係る経費が承認され、本年 1 月から 3 月にかけてナイジェリアを含むアフリカ地域 10 カ国に、一村一品運動に係る概念説明・可能性調査を目的

としたプロジェクト形成調査を実施した。本年5月に開催された TICAD IV で採択された「横浜宣言」及び「横浜行動計画」では、わが国はアフリカ諸国に対する一村一品運動促進支援に引き続き取り組む旨表明している。

これら以外に、地域別集団研修「アフリカ地域産業振興（一村一品）セミナー」による研修員派遣が行われており、参加した中小企業開発庁職員により、同国での一村一品運動の適用可能性に関する検討がなされている。

(4) 他の援助機関の対応

世銀、UNIDO、UNDP、DFID、GTZ 等により、各地において小規模事業支援等の実績があるが、クラスターへの援助としては、UNIDO による製塩、キャッサバ加工、やし油、皮革産業、DFID による米作、大豆加工、GTZ によるシアバター・バリューチェーン、等があり、商工会議所を通じた中小企業支援としてはラゴス商工会議所への GTZ による起業トレーニングや UNIDO による IT トレーニング用の機材支援等の実績がある。

しかしながら、連邦レベル、州レベルの関係各機関を有機的に連携させた制度的サポートシステムの構築を伴うものではない。

3. 事業概要

(1) 事業の目的（協力プログラムにおける位置づけを含む）

事業目的は、一村一品運動の振興と試行的実施を通じ、製品の開発による雇用機会の創出や収入の増加に必要な政策と実施体制の提言を行うこととする。

協力プログラムにおける位置づけとしては、援助重点分野として食料安全保障があげられており、その開発課題として農業農村開発が位置づけられている中で、貧困層の所得獲得機会創出の向上を目標とした一村一品運動のための制度構築支援は効果的と思料される。

(2) プロジェクトサイト/対象地域名

ナイジェリア全土の内 1~3 箇所程度/対象地域は未定（注：具体的数・地域は今後最終決定）

(3) 事業概要

1) プロジェクト目標

一村一品運動の振興と試行的実施を通じ、製品の開発による雇用機会の創出や収入の増加に必要な政策と実施体制の提言を行う。

2) 成果と想定される活動（あるいは調査項目）

以下の項目に関する活動を行うこととする。

現存するクラスターのリスト化

選定条件による絞込み（ショートリスト化）

市場セグメントに合わせた分類化

8. 案件計画調書

事業活動バリューチェーンの課題抽出と支援活動

課題支援活動による経験から得た教訓などを踏まえた施策や政策の提言

3) 投入の概要

コンサルタントチームの派遣、カウンターパート研修（想定）、第三国へのスタディツアー

(4) 総事業費/概算協力額

約 200 百万円

(5) 事業実施スケジュール（協力期間）

2009 年 11 月頃（想定）から 1~2 年間

(6) 事業実施体制（実施機関/カウンターパート）

経済省、中小企業開発庁、州政府（詳細計画策定調査で確認が必要）

(7) 環境社会配慮・貧困削減・社会開発

1) 環境社会配慮

カテゴリ分類

なし

影響と回付・軽減策

なし

2) 貧困削減促進

中小零細ビジネスグループの育成により、コミュニティレベルの雇用創出や収入向上を実現し、ひいては貧困削減に寄与することが期待される。

3) ジェンダー

特にアフリカ農村地域においては一村一品運動により女性グループの社会参加が増加していることが統計で現れており、本案件の取組みによりそれら傾向が促進されることが期待される。

(8) 他ドナー等との連携

協力準備調査において UNIDO から連携への期待が表明されている。なお、世銀、UNIDO、UNDP、DFID、GTZ 等により各地で小規模事業支援の実績があり、連携の可能性は多く存在する。

(9) その他特記事項

不安定な治安情勢に留意した案件設計が必要である。

4. 外部条件・リスクコントロール

（外部条件）不安定な治安状況がこれ以上悪化しないこと

（リスクコントロール）詳細計画策定調査において確認する

5. 過去の類似案件の評価結果と本事業への教訓

JICA 類似案件に関し、開発計画調査型技術協力（旧開発調査）としては実績は無い

ものの、技術協力プロジェクトとしてマラウイ国において一村一品運動の支援が実施されていることや、東アフリカの数カ国において一村一品運動の取り組みが始まっている。それら案件からの教訓としては、例えばナイジェリアと同様に連邦制であるエチオピアなどで課題となっているパイロットサイトの選定などについて、政治的な意向に左右される面や異なる民族へのバランスを取るという配慮すべき面で、中央政府と州政府の調整などに時間を要することが確認されている。

6. JICA 検討結果

(1) 妥当性

以下の観点から妥当性が高い。

・政策的観点からの妥当性：ナイジェリアの貧困率は全国レベルで 54.1%（2004 年全国生活水準調査）。2004 年貧困アセスメント報告によれば、貧困層が所得獲得機会の確保が重要な手段の一つとして考えられており、それら所得獲得機会の創出支援の必要があることや、ナイジェリアの開発政策として国家経済エンパワーメント開発戦略（NEEDS）を策定し、コミュニティレベルでの所得獲得機会の創出を通じて、貧困層の所得水準向上を図るべく、農業生産や中小零細企業開発に取り組んでいる。

・わが国援助重点分野との整合性の観点からの妥当性：日本の援助重点分野として食料安全保障があげられ、その開発課題として農業農村開発が位置づけられている。

・本件の協力アプローチの観点からの妥当性：コミュニティレベルでの所得獲得機会の創出の手段として、貧困層の所得獲得機会創出の向上を目的とした一村一品運動は有力なバリエーションの一つである。ナイジェリアにおいても連邦政府が高い関心をもっている。他方、ナイジェリア連邦政府は一村一品運動を導入するための具体的な戦略をもっていないことから、本件協力が行おうとしている制度構築支援というアプローチの妥当性は高い。

(2) 有効性

・本件協力の事業目的達成の観点：現在、ナイジェリア連邦商工省及び中小企業開発庁は同国における一村一品運動の導入に取り組んでおり、そのための全体的な戦略を必要としている。本件協力では、現存するクラスターの把握、有望なクラスターを対象としたバリューチェーン分析といったプロセスを確保することを目指している。また、州政府・民間セクターの関与を得る実施体制づくりに取り組むことを考えている。その結果、ナイジェリアの実情にあった一村一品運動導入のための有効な政策提言を取り纏める予定である。従って、事業目的達成の可能性は高い。

(3) 実現可能性（リソース確保、前提条件）

本案件は、我が国が高い比較優位性を有する一村一品運動を通じた地場産業振興における取り組みに対する政策支援であり、リソース確保については我が国の大分県などの経験が活用出来る。技術協力の業務実施契約コンサルタントの確保については、治安情勢や物価高（ホテル等）を十分に配慮することで、確保可能と判断される。

7. その他

(1) 留意点

- ・国内治安問題（地方部においての治安組織によるエスコートをつけるか否か）
- ・頻繁な停電などの電力問題（事務作業の効率化に大きな障害となりえる）
- ・ホテル等物価高問題（ナイジェリアの急激な物価上昇により諸経費が高額となる）
- ・中央政府による均衡ある開発問題（パイロットサイト選定に伴う政治的調整）
- ・JICA 事務所による支援体制問題（所員数名の事務所では限られた支援となる）

(2) 今後のスケジュール（案）

- 今年度中 : 一村一品コンセプト - パ - 策定と提出（中小企業開発庁）
- 今年度末～次年度当初 : 案件採択手続き
- 次年度第1～第2四半期 : 詳細計画策定調査（旧事業事前調査）の実施
- 次年度中盤～下半期 : 開発計画調査型技術協力開始

以 上

