

# SENEGAL

2020.12



## 農水産品・ 食品関連（機械含む） 現地ニーズレポート

経済産業省  
令和2年度技術協力活用型・  
新興国市場開拓事業補助金  
（社会課題解決型国際共同開発事業  
（製品・サービス開発等支援事業））

アイ・シー・ネット株式会社

- 03 概況・特徴
- 04 業界構造
- 09 市場規模
- 10 ニーズが見込まれる製品・サービス
- 13 パートナーとすべき現地企業の特徴
- 14 参入事例



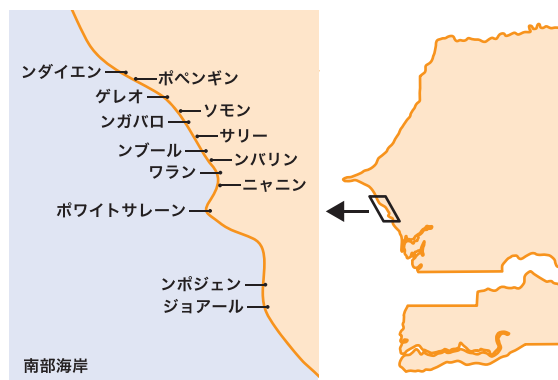
# CONTENTS



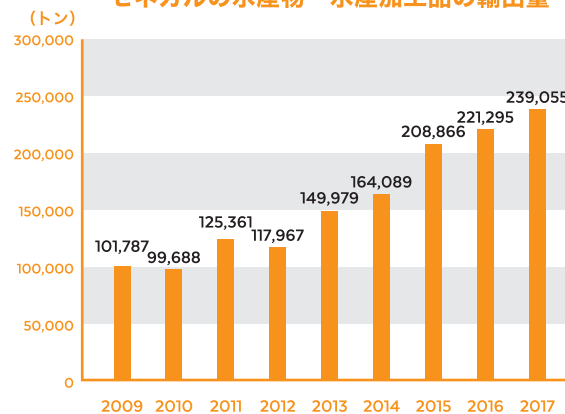
## 概況・特徴(水産セクター)

- セネガルには、南下するカナリア海流(寒流)と北上する赤道反流(暖流)がぶつかることで形成される豊かな漁場が沖合に存在する。リン鉱石などの鉱産資源に次ぐ輸出品となっている
- 1990年代から資源量減少に直面しており、限られた資源量の中での高付加価値化やポストハーベストロス削減、養殖業の強化に力点を置いた開発計画が策定されている
- 漁業従事者数は人口の17%を占め、その90%は零細漁業従事者である
- 西アフリカ諸国経済共同体(ECOWAS)内での財政リスクが軽減され、2014年頃からイワシを代表とする単価の安い魚は、周辺のアフリカ諸国に冷凍されて輸出されるようになった
- 漁獲量は少ないが、マダコ、マハタ(チョフ)、シタビラメ等は単価が高く、主に輸出する魚種となっており、スペイン、イタリア、フランス等のヨーロッパの国が主要な輸出国である。セネガルはタコも豊富に獲れ、日本の主要なタコ輸入国となっている

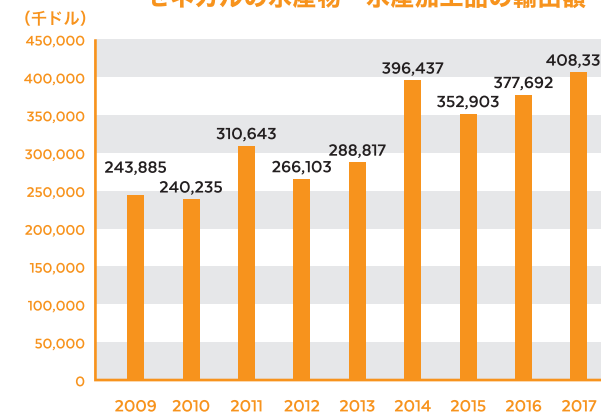
セネガルの主な沿岸漁村



セネガルの水産物・水産加工品の輸出量



セネガルの水産物・水産加工品の輸出額



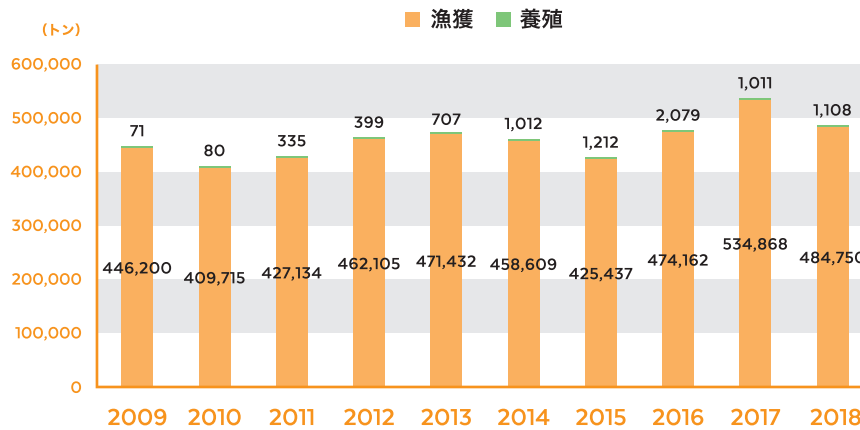


## 業界構造(水産業)

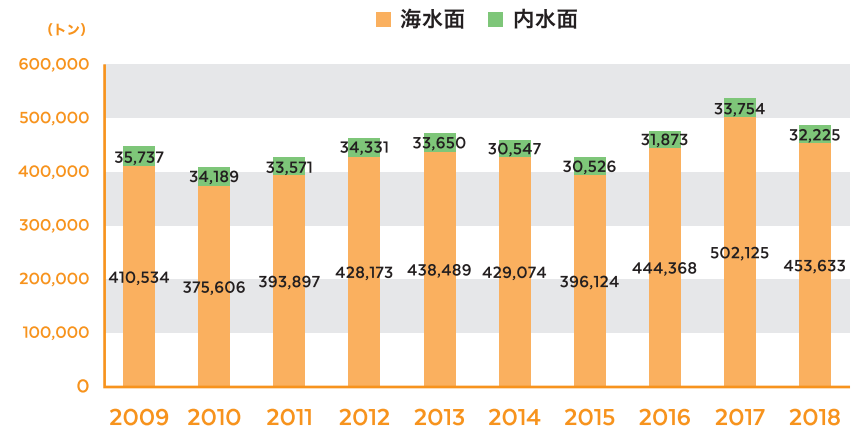
- 政府は開発計画において養殖業の強化を掲げ、2035年までに4万トン进行まかなう計画だが、2018年時点では1,108トン、全生産量の0.2%を占めるに過ぎない。養殖の主要対象魚種はティラピア、ナマズである

- 海水面、内水面の比率は、2018年時点で海水面での生産量が99%で、ほとんどが海水面漁業・養殖業である

生産量(漁獲・養殖別)の推移



生産量(海水面・内水面別)の推移



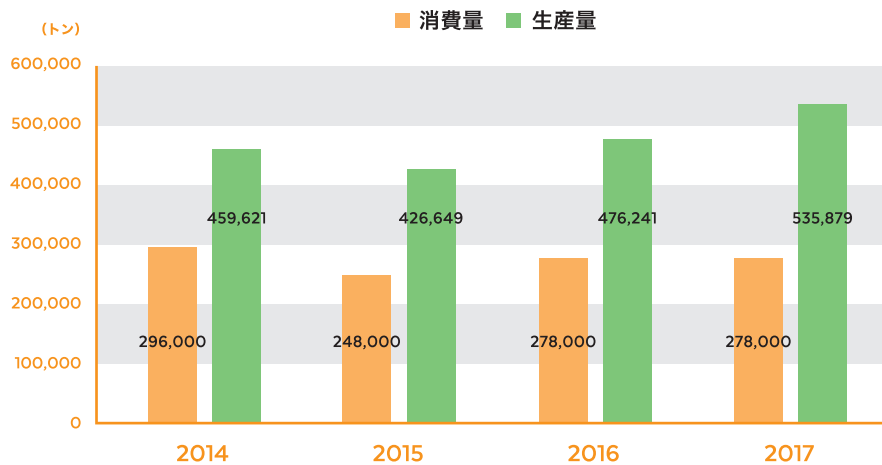
(出所)FAO FishsSatJ



## 業界構造(水産業)

- セネガル国民は1人あたり26kg/年の水産物を消費し、世界平均を上回る。摂取する動物性たんぱく質の70%を水産物が占めている
- 2020年9月時点の首都ダカール市場価格は、大衆魚のイワシが380円/kg、タコは3倍の1,235円/kgとなっている

水産物の国内消費量の推移(生産量との対比※)



※輸出入量もあるため参考値

市場価格

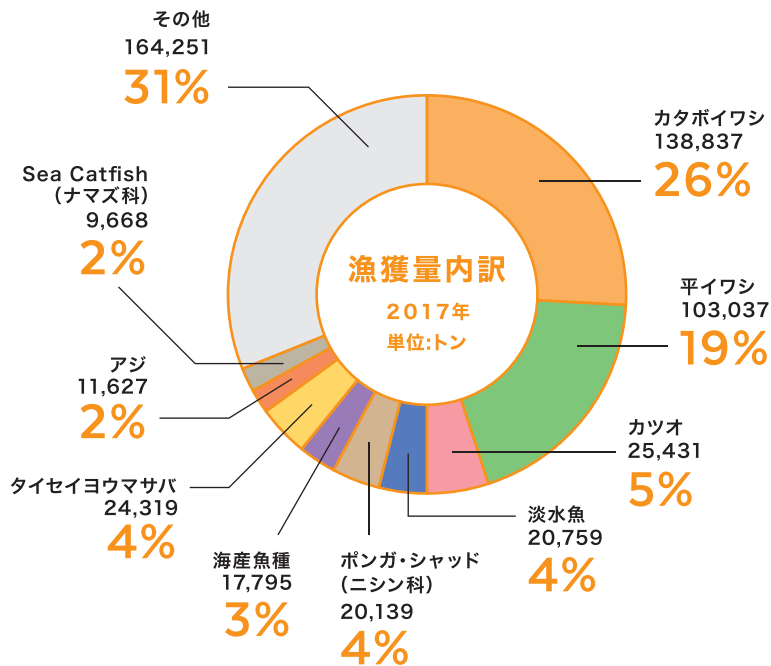
水産物名	単位 (kg)	価格 (円)
ヨーロッパヘダイ	1	570
チョフ(ハタの一種)	1	1,330
エビ	1	760
タコ	1	1,235
イワシ	1	380

※2020年9月時点の現地調査による首都ダカール市場の価格

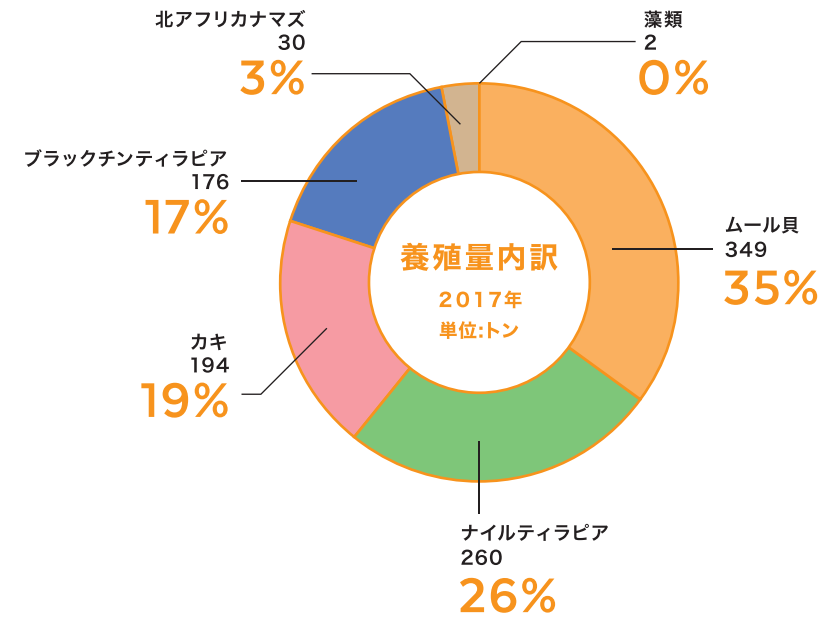


## 業界構造(水産業 魚種構成)

- 漁獲では、カタボイワシ、平イワシが圧倒的に多く獲れ、この2種で45%を占める



- 養殖は、ムール貝が35%と最も多く、ナイルティラピアがそれに次ぐ(26%)



(出所)FAO FishsSatJ



## 業界構造(水産業 特徴)

- イワシ(カタボイワシ、平イワシ)は、セネガル国内向けに流通し、大衆魚の位置づけとなっている
- チョフ(ハタの一種)は、セネガルの国民魚として食されてきたが、輸出向けに高値がつくようになってからは、ほとんどが輸出に回っている
- 2011年以降、アジア向けにタチウオが多く輸出されるようになり、韓国企業がセネガルに進出している



カタボイワシ

- 平イワシとともに「ヤボイ」と呼ばれ、セネガルの大衆魚として親しまれている
- 主に国内消費と周辺のアフリカ諸国に輸出され、ヨーロッパやアジアへの輸出はない
- 季節によっては獲れすぎることがあり、冷凍されて周辺国に出荷される



チョフ

- ハタの一種
- 元来セネガルの国民魚で、国内で食されてきたが、輸出向けに高値がつくようになり、一般市民は手が届きにくくなった。国内でもスーパーや高級鮮魚店で販売されているが、大半は輸出に回る

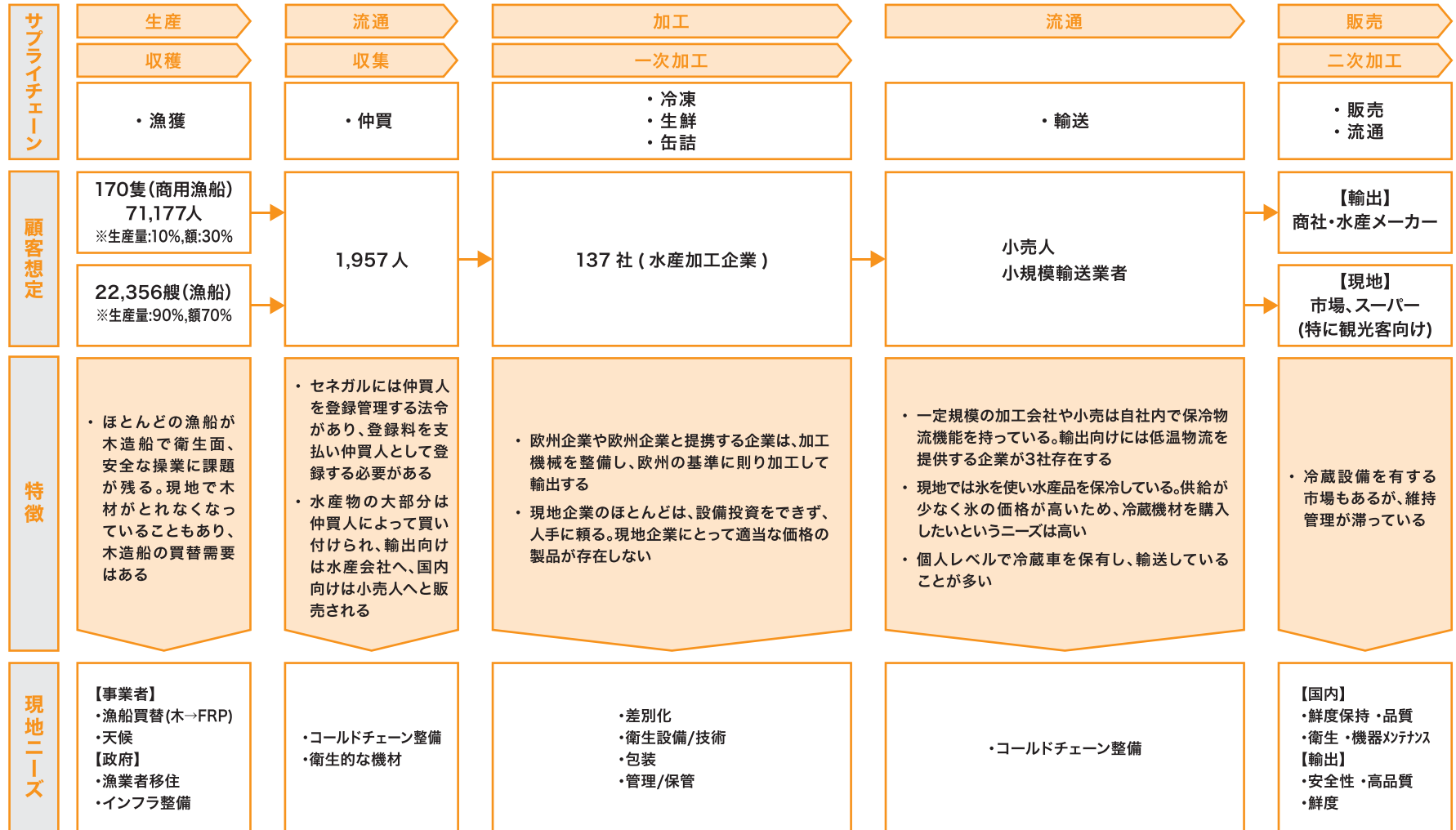


タチウオ

- 2011年以降輸出量が倍増し、アジア向け輸出がブームとなっている
- 韓国企業がセネガルに進出し、買い付けや水産加工会社を設立している。この流れを受け、近年は禁漁期が設けられるようになった



## 業界構造(バリューチェーン)







## 市場規模

### セネガル水産物の市場規模

**2039億円** (2017)

- 生産量のうち、45%ほどが輸出にまわる
- 漁獲が制限される中、水産物の高付加価値化を進めていくために、コールドチェーンの構築が急がれている。商品価値の高い魚種は氷蔵品や凍結品として輸出されるため、氷の供給、適切な温度管理が重要な役割を果たす
- 政府は養殖に力を入れており、民間企業の参入が望まれている。日本向けのアワビも養殖されている。ただし、政府による事業環境の整備が進んでおらず、参入の優遇政策がないことや養殖に必要なインフラを整えるコスト(土地代等)が高いこと等が課題となっている。十分な利益を見込むためには、海外での販売先の確保が重要である



## ニーズが見込まれる製品・サービス

製品・サービス	想定する顧客	顧客のニーズ・課題	顧客の購買力
漁船	・漁業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・漁船買替。現地で木材の確保が難しくなっており、木造船をFRP(ガラス繊維強化プラスチック)船に買い替える需要はある</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・漁業者に直接販売するのは難しい。金融サービスも同時に提供する</li> </ul>
保冷機材 鮮度保持剤	<ul style="list-style-type: none"> <li>・仲買人</li> <li>・小売人</li> <li>・小規模輸送業者</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コールドチェーン整備。限られた水産資源を廃棄することなく、かつ高付加価値化するために、漁獲後の温度管理が重要である</li> <li>・氷の供給が追い付かず、仲買人らは、高価な氷を毎日買い付けなければならない(180円～750円/日を氷の購入に充てる)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・仲買人:漁業者のパトロンとなっている仲買人も多く、一定程度の資金は有する者も多い</li> <li>・小売人:氷を使って魚を販売する小売人は資金の余裕がないため、金融サービスも付帯させて製品を提供する</li> <li>・小規模輸送業者:それほど高額でなければ投資できる資金は有する</li> </ul>



## ニーズが見込まれる製品・サービス

製品・サービス	想定する顧客	顧客のニーズ・課題	顧客の購買力
包装機械	・加工企業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・不適切な包装による商品価値低下</li> <li>・商品価値を高められないことで世界市場での競争力を高められていないため、包装の問題解決を図る機械導入のポテンシャルは高い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外向け製品を作っている会社は一定程度の資金力がある</li> </ul>
冷蔵設備及びそのメンテナンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市場</li> <li>・スーパー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・鮮度保持、品質</li> <li>・メンテナンス体制が整備されていないことが日本製品導入のボトルネックになっているため、製品とともにメンテナンスも提供することが必要である</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市場：市等の公的機関が管理主体なので、顧客自体に支払を求めるのは難しい可能性がある</li> <li>・スーパー：仏系大手(Auchan, Carrefour)が近年セネガルに進出。資金はあるが機材調達先等のサプライチェーンは既に確立されている可能性あり</li> </ul>



## ニーズが見込まれる製品・サービス

製品・サービス	想定する顧客	顧客のニーズ・課題	顧客の購買力
トレーサビリティ	<ul style="list-style-type: none"><li>・水産メーカー</li><li>・水産卸</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・安全性</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・資金はある程度有するが、投資対効果を鑑みる必要性あり (トレーサビリティは必要だが、顧客が商品に転嫁できる額がそこまで高くはないと想定される)</li></ul>

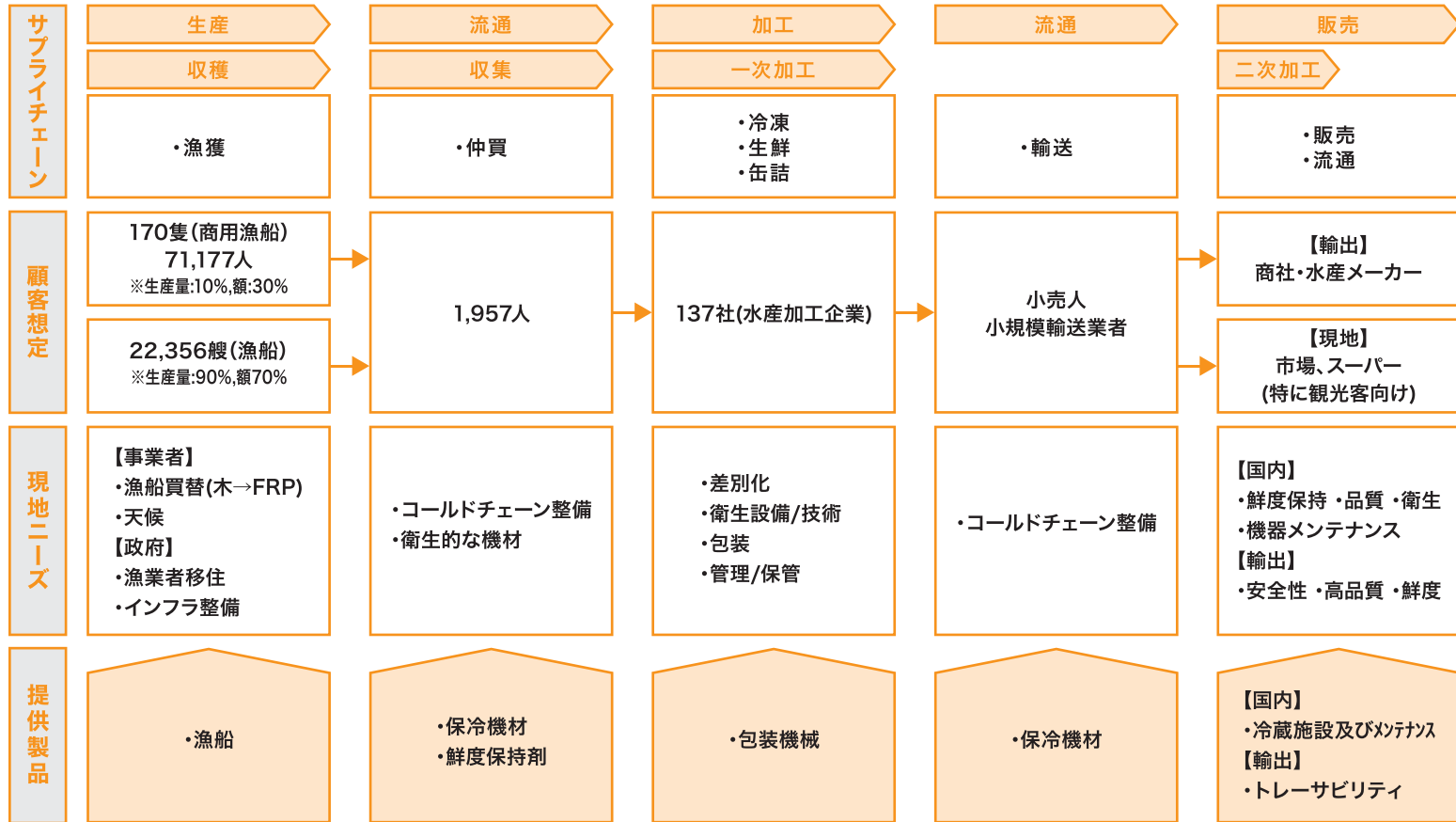


## パートナーとすべき現地企業の特徴

- 以下の特徴を持つパートナー企業が望ましい
  - ➔ 広い販売網を有し、海外との資材や機械の輸出入実績がある
  - ➔ 購買力の高くない顧客(小売人や漁業者)に販売する場合、リースや金融サービスを付ける必要があるため、マイクロファイナンス事業者と連携することが重要である
- CLPAと呼ばれる零細漁業地方審議会(グループのようなもの)が全国的に組織されている。漁業者、仲買人、現地水産加工会社等は、この組織に属しているため、これらの顧客に製品・サービスを販売する際は、有益な組織である。2014年時点で37のCLPAがある



## セネガル水産業における参入可能性





## 参入事例(進出済み)

会社名	セクター	概要・特徴	製品・サービス	進出形態	所在地/ウェブサイト
あ印	漁業	水産品輸入	たこの買付	輸入先	<a href="http://joso.cc/president/2015/09/post-4.html">http://joso.cc/president/2015/09/post-4.html</a>
三菱商事		水産品輸入	水産物の買付	駐在員事務所を設立	<a href="https://www.mitsubishi-corp.com/jp/ja/network/africa/senegal.html">https://www.mitsubishi-corp.com/jp/ja/network/africa/senegal.html</a>
豊田通商		工場投資・ 漁船販売 (現地特約店)	FRP(ガラス繊維強化プラスチック (FRP: Fiber Reinforced Plastics)) 船製造のパイロット工場を現地で稼働 (2019年～) ※2016～18年にJICA民間連携事業にて 準備調査を実施	CFAO社へ 資本参加	<a href="https://www.toyota-tusho.com/press/detail/190830_004467.html">https://www.toyota-tusho.com/press/detail/190830_004467.html</a>
CFAO (仏最大商社 現豊田通商子会社)					
ヤマハ発動機		漁船製造・ 販売	漁船製造技術支援 ※上記豊田通商、 CFAOの現地工場に対する技術支援	技術供与	<a href="https://www.jica.go.jp/press/2019/ku57pq0002lcaml-att/20190830_01_07.pdf">https://www.jica.go.jp/press/2019/ku57pq0002lcaml-att/20190830_01_07.pdf</a>



## 【参考】セネガルの食文化



**チェブジェン**

特徴：セネガルの国民食。魚入り炊き込みご飯。トマトソースを使った赤とトマトソースなしの白がある



**ヤッサ**

特徴：代表的なセネガル料理で、玉ねぎをたっぷりの油で炒め、鶏肉や魚を加えレモンやマスタードで味付けしている



**スープカンジャ**

特徴：パーム油が利いたオクラソースがけご飯。魚介で出汁を取ったトマトベースのスープに、大量のオクラとほぐした魚が入っている



**マフェ**

特徴：ピーナッツソースをご飯にかけた料理。落花生の生産量が多いため、料理にもよく使われている。ソースにも魚介の出汁が利いている



**ドモダ**

特徴：トマト、小麦粉、酢がベースのソース。酸味が利いている。野菜や肉、魚等と一緒に煮込む



**チェレ**

特徴：セネガルのクスクス。西アフリカ原産のトウジンビエを砕いて蒸し、ソースをかけて食べる。米やパンと並ぶ主食

(出所)Linefood



**発行者：アイ・シー・ネット株式会社**

**総責任者：井上真**

**全体管理：松本幸敏、山崎晃子、太田みなみ、淵上雄貴**

**調査担当：(アフリカ農水産品・食品関連)横山裕司(リーダー)、東枝里子、薄葉葵、菊池靖子、宮川歩、古市信吾**

**お問い合わせ：Business\_Consulting@icnet.co.jp**

**デザイン：株式会社ツープラトン**

本レポートは、出所を記載した二次資料及び当社による現地ヒアリング結果に基づき、有益だと判断した情報を基に作成しておりますが、その正確性、確実性を保証するものではありません。本資料のご利用に際しては、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。