（第3種郵便物認可）

ジェトロ、調達多角化支援

近年、調達先の一極集中によるリスクが注目されてきている。東日本大震災では、サプライチェーンの寸断によって生産停止に追い込まれる企業が相次いだ。とくに中小企業にとって調達先の多角化は喫緊の課題となっているものの、なかなか進んでいない。そこで日本貿易振興機構（ジェトロ）は助成金を出し、新たに調達先を開拓し、輸入ビジネスを始める企業を支援している。調達先を偏った国に依存するのは日本全体のリスクと捉え、取り組みを後押しする。

（大城麻木乃）

途上国との貿易後押し

ジェトロの支援事業は「開発輸入企画実証事業」。もともと途上国の発展につながる輸入ビジネスを幅広く支援するのが目的だが、最近は調達先の多角化に取り組む企業を積極的に支援している。

支援内容は500万円を上限に、途上国製品の開発から物流ルートの構築、日本でのマーケティングに関わる諸経費をジェトロが負担するもの。毎年度40―50件の応募があり、7―8件を採択する。対象国はアフリカを中心にした後発開発途上国（一人当たり国民総所得905ドル以下）だ。

国際ビジネスに不慣れな途上国と新たに貿易するのはリスクが高い。資金力に限りがある中小企業にとってはなおさらだ。そこで「公的機関であるわれわれが協力する」（途上国貿易開発部の山田尚史主幹）。資金面はもちろんのこと、税関などで障壁がある際には途上国政府へ働きかけ、スムーズに輸入できるようサポートする。

日本のどの企業も手がけていないまったく新しい輸入ビジネスが生まれることが期待されている。

ジェトロ 開発輸入企画実証事業の実施フロー

3月	公募開始
4月	
5月	審査（書類・面接）
6月	採決・契約手続き
7月	実証事業実施
～	
1月	
2月	精算

クローズアップ

ビー・エヌ・アイ　バングラデシュ

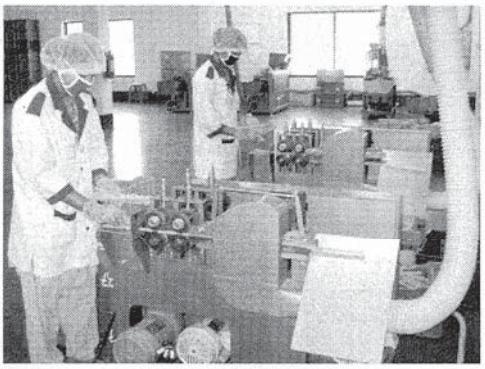
竹を割り箸に加工、品質高める

弁当に欠かせない割り箸。日本は年間180億膳を輸入しており、この95%を中国が占める。だが、砂漠化を懸念する中国は、割り箸の原料となる木材の伐採に難色を示し始めている。そんな中、ビー・エヌ・アイ（東京都千代田区）が目を付けたのがバングラデシュの竹だ。

樹木が成長するのに20―30年かかるのに対し、「竹は3年で使えるようになる」（中村俊一社長）。しかも、樹木はわざわざ植える必要があるが、「竹は放っておいても生えてくる」（同）。たまたま訪れたバングラデシュで中村社長が竹の生命力を目の当たりにし、箸に加工して輸入することを思いついた。

しかし課題は満載だ。箸に加工する際の不良率が20%前後と高く、安定的な収益を確保するには「5%以下まで引き下げる必要がある」（中村社長）。現地の従業員は竹を切断する機械操作に不慣れのため、安全性に気を付けながら生産する手法も教えなければならない。また価格は1膳3円前後と中国製と同程度にする予定だが、新規参入組みとして差別化できる商品開発も不可欠だ。

2013年3月までにジェトロの事業でこうした課題解決に取り組む。5月に初めて150万膳を輸入したため、将来は毎月同量を輸入できるようにするのが目標だ。



竹の割り箸を生産するバングラデシュの工場

小林桂　モロッコ

乾燥気候狙い唐辛子輸入

小林桂は唐辛子のモロッコからの輸入に取り組む。2011年に輸入された1万ㇳ前後の唐辛子のうち約8割が中国産。中国の内需拡大や人民元の先高感に伴う価格上昇懸念から、調達先の多角化を急いでいる。

唐辛子はインドやタイでも多く栽培されているが、高温多湿のため搬送途中でカビが発生しやすい。対してモロッコは「乾燥しており、カビの心配が少ない」（物資部の常深克典課長）。同社はすでに別のスパイス（コリアンダー）でモロッコから原料を輸入した経験があり、同国との貿易のノウハウを心得ていたため、ジェトロの事業を活用して唐辛子にも挑戦することにした。

問題は中国に比べ輸送距離が長いことだ。中国が1週間以内で着くのに対し、モロッコは1―2カ月かかる。また品質を保つため、モロッコだと冷蔵コンテナが必要な場合もあり、余計なコストがかかる。現段階で中国産に比べ2―3割高い計算だ。このため食品メーカーなどの取引先には、高くても売れるよう「新商品のリニューアルに合わせ採用を働きかける」（同）方針だ。

唐辛子の収穫時期は8月から11月で、計画として13年1月ごろに20―30ㇳを輸入する。軌道に乗れば、日本の輸入量の1割にあたる1000ㇳの調達を目指す。

▲……モロッコで栽培された唐辛子を輸入

立花商店　シエラレオネ

カカオ、チョコにして販売

立花商店（大阪市中央区）はアフリカ・シエラレオネからのカカオ原料の輸入に取り組む。日本のカカオの需要量5万ㇳのうち、ガーナ産が約85%を占める。リスク分散の観点から調達先を多角化する。

シエラレオネはもともとカカオの一大産地だったが、90年代に起きた内戦で農業が停滞した。だが10年7月に世界銀行とシエラレオネ政府が協力し、カカオ生産者組合の輸出組織が発足。約1万2000人の農家が集まり、専門家の指導を受けながらカカオ栽培の品質向上に取り組んでいる。

立花商店は、こうした事情を聞きつけ、11年度にジェトロの事業を利用し、3月までに現地調査を実施した。農家や品質検査の現場を訪れ、「日本への輸出に適していることを確認した」（立花商店東京支店）。シエラレオネは農薬を使っておらず、自然派志向の日本人に合うとの感触を得た。価格もガーナ産に比べ5―10%安い。

12年で100―150ㇳ、13年で300ㇳ、14年で800ㇳを輸入する計画だ。

同社はカカオ原料の卸だが、まずは自らチョコレートに加工し、最終製品の状態で百貨店などで販売する。反響を見ながら本来の顧客である洋菓子店やチョコレートメーカーに原料を売り込んでいく。