

2017  
おもろ  
チャレンジ

## ウガンダ農作物流通上の課題を解決する ソーシャルビジネス立ち上げに向けた調査

理学部 4年

相木 悠一

ウガンダ

2017年8月14日-

2017年10月8日



### 渡航概要と内容

#### 【渡航概要】

ウガンダ農作物流通上の課題について調査を行い、ソーシャルビジネス事業機会を探りました。

#### 【プロジェクトの概要】

##### ▶ウガンダ農作物流通の課題仮説とビジネスアイデア

現在のウガンダ農作物流通構造には、日本のような農業組合による一括集荷の仕組みは存在せず、農家→小規模産地集荷業者→(仲買人)→広域集荷業者→卸売業者→小業者という流れで農作物が流通しています。このような構造に起因し、3つの課題を抱えているという仮説をたてていました。

- ① 資金力のない産地集荷業者：小規模仲介業者の資金力の欠如によって、農作物流通の流動性の低下(買い付けできない=市場に運ばれない作物が存在する)が起きている。
- ② 情報流通の抑制：消費者の情報が正確かつ素早く生産者にフィードバックされない。その背景には、仲介が多いこと、仲介にあたるアクターが農家への情報提供を行うインセンティブ/必要性の欠如があると考えられる。結果として、ターゲットとなる消費者嗜好に沿った質の向上、品種の選定が難しい。
- ③ 信頼ある規格の欠如：JAのように明確な基準のものと規格ごとの質の査定が行われておらず、生産者は、質の悪いものを良いものの中に混ぜるなどして販売。流通過程で、それらが分別されるタイミングはなく、結果的に、規格ごとの最適な流通を妨げている。

上記課題に対し、以下のようなソーシャルビジネスのアイデアを検討していました。

A) 産地集荷業者向けマイクロファイナンス：課題①に対応。

B) オンライン販売プラットフォーム：仲介を減らすため、集荷業者から直接消費者あるいは、外食店舗などに販売できるオンラインプラットフォームを構築する。また規格わけを行い、それぞれの顧客にマッチした規格の作物を販売できる仕組みをつくる。課題②③に対応。

【実際に行ったこと】

・マーケットの調査

カンパラ最大の青果市場ナカセロマーケット、カンパラ郊外に位置するカジャンシマーケット、地方都市カユンガにあるカユンガマーケット、さらに小規模なブサナマーケットの仕入先や価格の調査を行いました。



カジャンシマーケットの芋・バナナ売り



ナカセロマーケットで仲良くさせてもらった店主さんたち



ナカセロマーケットヒヤリングの様子

・レストランの調査

カンパラ内 13 店舗のレストランにヒヤリングを行い、野菜や穀物の仕入れ状況や仕入れにおける課題について調査を行いました。



レストランで定番の料理



レストランの外観

・キャベツ買付け業者の仕事見学

カユンガのバイヤーの仕事見学 2 人のバイヤーのキャベツ購入からマーケットでの販売までの動きを追いました。



キャベツ畑の様子



ポリサックにつめられたキャベツ

### 【仮説検証結果と事業アイデアについて】

想定していた3つの課題について順に見ていきます。

- ① 資金力のない産地集荷業者：集荷業者の資金力の制約によって、実際に畑の全てのキャベツを買付けしないという状況に出くわした。しかし、数日後には買い手が見つかった。このことから、取引機会損失は起こっているものの、集荷業者の資金力の制約によって作物を販売できずに余らせているといことはなく、強い課題があるとは言えないと判断した。
- ② 情報流通の抑制：実際に、流通構造を調べた所、最終顧客やレストランなどに届くまでに複数の業者を介しており、例えばレストランが質の良いトマトを選んで購買しているのだがその情報は生産者まで届いていないと言える。
- ③ 信頼ある規格の欠如：上記レストランなどの例では、質にこだわるレストランは、鮮度の良い作物を求めてカンパラ有数のナカワマーケットに仕入れに行く。マーケットでは、レストラン向けに質や大きさの良いトマトだけを消費者向けと分けて、高めの値段で販売していた。質ごとに分けて販売する機能はマーケットが担っており、生産者の集荷時には考慮されていない。生産者のインセンティブを高めるためには、集荷時の規格による価格設定は重要であり、課題だといえる。



キャベツをバイクに積み込む様子

上記課題に対し、以下のようなソーシャルビジネスのアイデアを検討していました。

- A) 産地集荷業者向けマイクロファイナンス：課題①に対応。
- B) オンライン販売プラットフォーム：仲介を減らすため、集荷業者から直接消費者あるいは、外食店舗などに販売できるオンラインプラットフォームを構築する。また規格わけを行い、それぞれの顧客にマッチした規格の作物を販売できる仕組みをつくる。課題②③に対応。

A)については、流通上の課題が強くないと判断し、検討をストップしました。

B) 13店舗のヒヤリングのうち、質の良い作物をこだわって仕入れていた店は3店舗でした。質の良い作物に対する需要はあるといえますが、想定外の要素として、前述のとおりマーケットにてレストラン向けに選別された野菜の販売が行われていました。したがって、ビジネスとしてまわる仕組みをつくるには、マーケットではなく私達の野菜を選んでもらう優位性が必要であり、今後この事業を進めるためには、優位性をどこで築くか模索する必要があると考えています。

### 【文化の違いから苦労したこと】

- ・ 時間や集合場所に関する考え方がルーズ

田舎での買付け業者同行の際に、ウガンダ人パートナーに事前にアポ取りをしてもらってしまし

たが、相手方の時間の感覚がルーズだったために計画どおりに仕事の同行をするのに苦勞をしました。例えば、現地では午後2時に会うと言ったら、午後3時くらいが当たり前らしくそれにあわせて集合場所にいると、同行相手があらわれない。結局電話してみると、すでに買付けの仕事をスタートしているなんてことが何度もありました。

## 渡航を通じて感じたこと・学んだこと

### 【田舎のむら社会に切り込んでいくことの難しさ】

・農作物集荷業者さんのお仕事へのヒヤリング同行を重ねている中で、むら社会の中で変化を起こすことの難しさを痛感せずにはいられませんでした。それは、むら社会独特の「出る杭は打たれる」感覚でした。田舎でのヒヤリングでは、その村に住むウガンダ人パートナーに通訳やアポ取りなど協力していただいていたのですが、彼は周りから「外国人と一緒に働いていてお金もたくさんもらってるに違いない。」とまわりから見られるようになり、まわりの人との関係性が悪くなったりということがりました。そのパートナーには非常に申し訳ないことをしてしまったように思います。また、見学について行かせてもらった業者さん同士で、「あの人は外国人とつるんでる」などといった噂が広まったりもしてしまいました。田舎での調査を一旦控えるようになった一つの理由でもあります。妬みや、変化を恐れる勢力の存在など、田舎独特の難しさがあることを感じました。

### 【関係性の築き方】

・ウガンダの方へのヒヤリングの中で、本音を聞き出すために、良い関係性を築くことを常に意識してヒヤリングを行っていました。その中で、自分なりにうまく習得した方法は、ただ機械的に質問するのではなく、ウガンダの方に「ウガンダ語を習」いながら、会話するように話を聞いていくことでした。例えば、市場でのヒヤリングを行っていた際は、まずウガンダ語であいさつを自己紹介をするところから始めます。そして、ヒヤリングさせてほしいといていろいろ聞きながら、たとえばトマトについて聞くなら、「これってウガンダ語で何ていうの?」と聞いて教えてもらいながら、「このトマトってどこ産なの?ルウェロ産なんだな。じゃあ、ルウェロまで自分買いに行ってるの??」などと、会話をするように質問項目を聞いていきます。このようなヒヤリングをすることで、堅苦しくなくお互い会話を楽しみながら調査ができるとともに、粹にはまっていたら聞き出せなかったような興味深い情報を得ることもできました。

## 今回の経験をどのように今後生かしていくか

“「仕事がない」「学べない」をなくす”というビジョンのもと、今回、人口の7割近くが従事をしていること、および、土地のポテンシャルが高いことという2つの理由から農業に着目して事業機会を探っていきました。しかし、今回農業の調査をしてみて感じたのは、ウガンダの方の所得や雇用改善のためには農業よりも二次産業の発展に注力する必要があるのではという感覚でした。理由は以下3点あります。

- ① 農村は変化しづらい。対して、変化を目指す人は首都カンパラに集まってきているが、首都カンパラにも職が足りていない。
- ② 農家1人あたりの土地はどんどん減少している。農業以外の稼ぎ口が必要である。
- ③ 多くの海外製品が流通しており、自国で生産された商品が少なく、雇用が海外に奪われている。

現場で調査をしたからこそ感じた気づきや学びを大切にしつつ、今後は、二次産業についても調査をすすめながら、ビジョン達成に向け継続的にチャレンジを続けていきたいと考えています。

## ■ 今後本プログラムを希望する学生へのアドバイス

事前に『途上国の人々との話し方-国際協カメタファシリテーションの手法』という本を読んだから渡航し、調査中も毎日ヒヤリング方法の振り返りを行うようにしていたのが非常に学びになりました。途上国でヒヤリングなどの活動をする人におすすめしたいです。

## ■ 主な奨学金の使途

\*渡航費・ビザ

\*宿泊費

\*食費

\*交通費

\*海外旅行保険・予防接種 など