

# タンザニアで農機レンタル

## 農村部貧困農家の生産性向上を目指す

**途** 上国・農村部の貧困農家に正面から向き合い、そのニーズを丹念に汲み取ってビジネスに結び付けようと奮闘する企業がある。タンザニアでトラクターやコンバインなど農機のレンタルサービスを展開するシードアフリカ（株）だ。同社は、農家に受け入れてもらえるようなビジネスモデルを模索している。

### 現場を丹念に調査

「日本では一家に1台、トラクターやコンバインを所有するのが当たり前のような状況ですが、それは農家が様々な支援策の恩恵を受けることのできる日本だから可能なことなのです。国際競争の波に直接さらされ、農産物の収穫量も不安定なアフリカの農家にとって、農機を所有するのはどう考えても合理的ではありません」。代表取締役の小川徳和氏はこう強調する。

ただ、途上国の貧困農家がレンタル料を支払ってまで、農機を借りるだろうか。「そんな余裕はないはず」と片付けられてしまい、なかなかビジネスまで踏み込むには至らないのが一般的ではないか。一部には、政府開発援助（ODA）を通じて提供された農機が使われなくなってしまい、放置されている例もあるという。

しかし、小川氏が他の人たちと違うのは、現地の農家のニーズを探るため、徹底的に現場を調査した点だ。2012年12月に同社を設立するまで約1年を掛けて、タンザニアやジンバブエの農村部50カ所近くを訪問したという。

小川氏は「調査の結果、タンザニアでは農村部でも農機のレンタルビジネスがすでに広く受け入れられていることが分かりました。とはいえ、その実態は、農機を保有している富裕な農家が、自分たちが使っていない時に片手間に貸しているだけ。実際には故障が多かったり、なかなか借りる順番が回ってこなかったり。借り手のニーズを必ずしも満たすことができているとは言えないような状況でした」と話す。

現地の土壌は非常に堅く、雑草が生い茂っている。炎天下の手作業はその気候に慣れた農家にとっても重労働で、耕作できる土地にも限りがある。

また、「農機を借りたい」と考えていても借りることのできない農家は、家族の手に余る作業については労賃を支払い、外部から人手を借りてこようとする。しかし、農繁期には、どの農家も人手が足りないのは同じ。外部の人材を手当てできるとは限らないのが現状だ。

また、せっかく人手を確保できたとしても、手作業であれば生産性も低いままだ。

つまり、農機のレンタルサービスを受け入れる“土壌”はあるものの、実際には農家を満足させることができるようなサービスがないに等しい状況だったというわけだ。

だったら、農家が借りたいと思うタイミングで借りることのできるようなモデルを構築すればいい——。小川氏はそう考えて、事業を展開することに決めた。

シードアフリカ株式会社

代表取締役社長 小川 徳和のりかず氏

### 作業時期に合わせ効率運用

同社の事業は、農機の運転やメンテナンスを同社のスタッフが担当する点の特徴だ。農家は必要な時にだけ農機を借りる仕組み。これなら、農機も長持ちする。そして農機のレンタル料は、農家が作業を外部の人手に依頼する場合の労賃と同水準に設定するなど、現地の“相場”に合わせた。

また、農業においては「適時収穫・適時耕作」が原則。収穫や耕作にあたってタイミングを逃すことはできない。そのため、現地調査を通じて収穫や耕作時期を綿密に調べ、地域によって異なるタイミングのズレを生かして貸し出し先の地域を決めていった。

例えば、タンザニアでは北部と中部で耕作・収穫時期が異なる。ある地域に農機を貸し出し、その地域の収穫が終わったら、今度はまた収穫の始まる地域に農機を持って行く。気候の異なる地域の行き来を繰り返すことによって、農機の台数を最小限に抑えて効

率的に事業を展開できるようになる。

「農機を1年中フル稼働できれば、投資家にも早く利益を還元できます。農家が使いたいと考えた時にタイミング良く貸し出すことで、信用を積み重ねることも可能です」と小川氏。

ただ、これまですんなり展開できたわけではない。

例えば、当初、農機を農協経由で貸し出すことにしたのだが、それが“失敗”を招くこととなった。農協経由で貸し出すことに決めたのは、そのツテを通じて農家を紹介してもらえると考えたためだ。また、農協に紹介してもらった農家であれば、レンタル料を取りはぐれることもないと考えた。

しかし、フタを開けてみると、レンタル料の回収をお願いしていた農協幹部に売上金を持ち逃げされてしまった。燃料として備蓄しておいた灯油も、目を離していたすきに、着服されてしまったことがあったという。

そこで、農協に依頼する方法をやめ、その後は同社の現地スタッフが直接、現場で農機を管理するフィールドマネージャーや運転手を管理する方法に切り替えている。

## 三菱商事からMITへ

小川氏は香川県の農家に生まれた。高校卒業までを田園風景の広がる香川で暮らし、農業を身近に感じる暮らしを送ったという。今でも田植え時期などの農繁期には、実家に戻って家族が手掛ける農作業の手伝いをする。

高校卒業後は米テキサス大学に進学し航空宇宙工学を学んだ。テキサス州はメキシコとの国境に近い。川を隔ててまったく異なる風景が広がっている。「米国側には高層ビルが立ち並ぶ一方、メキシコ側に一歩立ち入ると真

っ暗で人がひしめくスラムが広がっていました。メキシコの片田舎の孤児院で働かせてもらったこともあります」(小川氏)。孤児たちに囲まれて暮らす中で「貧困とは将来の選択肢が限られてしまうこと」に気付いたという。

大学卒業後は、日本の航空宇宙産業に貢献したいと考えて、三菱商事に入社。同社なら、メキシコで出会った貧しい人たちの選択肢を広げるような、大きな仕事に取り組むことができると考えたことも理由の一つだ。ただ、小川氏は「私の力不足もあって、在職中の6年間で何もできませんでした。仕事をしていくうち、貧しい人たちに対して直接何かをしたいと考えて退社を決めたのです」と振り返る。

同社を退社後、マサチューセッツ工科大学(MIT)スローン経営大学院に進学した。同大学院は、バングラデシュの「グラミンフォン」の生みの親、イクバル・カディヤ教授らを擁するなど社会起業家向けのプログラムが用意されている。そこでMIT出身の社会起業家を手伝うプログラムを通じて訪れたのがタンザニアだった。

小川氏は「自転車の動力を使ってメイズを脱穀するMIT出身の技術者が開発した革新的な機械を持って行っても現地では全く売れませんでした。なぜなのかを探ってみると、現地ではメイズの脱穀は女性が片手間にやる仕事であるとされていて、別に誰からも効率化する必要があると捉えられていないことが分かったのです」と話す。

その経験から、いくら優れているモノであっても、消費者がお金を出してまで欲しいと思ってくれるようなモノでなければ売れない、逆に奇抜ではなくても本当に必要とされているものなら売れることを学んだという。



借り手のニーズを満たすことが重要

## 社会性との両立を目指す

現在、事業を進めていく上で悩ましいのが、“社会性”との両立だ。純粋に利益だけを追い求めようと思えば、広い農地を持ち、比較的高いレンタル料を支払うことのできる農家をターゲットとした方が収益を上げやすい。一方で、貧困農家を豊かにするという原点を追求するならば、小規模農家に焦点を当てる必要がある。「まずは比較的大きな農家を対象として収益基盤を確立し、その後、小規模農家に対するアプローチを広げていこうと考えています」(小川氏)。そのため現在は、現地スタッフが現場にテント持参で乗り込み、自炊しながら業務を行うなど、コスト削減にも必死で取り組んでいる。

今後は、タンザニア国内で事業地域を拡大するほか、ケニアやエチオピア、ジンバブエ、モザンビーク、ルワンダ、ウガンダといった周辺国・地域での展開も模索する。

また、事業モデルについても、農機のレンタル料を例えばコメなどの農作物で受け取り、それを転売することで利益を稼ぐビジネスや、農機具の運搬に使うトラックを活用して各地の特産物を輸送するサービス、これら特産物や日本製品を合わせて販売するコンビニエンスストアの展開なども手掛けてみたいという。