



企業の
国際貢献

マラウイのはちみつを輸入し始めた頃の関係者たち

中小企業が築くアフリカと日本のWin-Win関係 オフィス五タラントのはちみつフェアトレード

TICAD IVでの出会いがきっかけ

近年、国際開発における企業の役割が注目されているが、この流れに先駆けて、2008年からマラウイ産はちみつのフェアトレードに取り組む企業がある。水野行生氏が立ち上げた、(資)オフィス五タラント(横浜市港南区)だ。

「私はもともと化粧品販売の会社を経営しており、国際開発の業界にいたわけではない」と水野氏は振り返る。はちみつを扱うことになったのも全くの偶然だ。当時、水野氏はある人を通じて健康関連商材であるプロポリスを扱う機会があったことを機に、08年からは単独でプロポリスを扱うこととなった水野氏だが、プロポリスは高額であるため、単体販売に苦労していた。そこで、集客するための商品として、はちみつに目を付けたのである。

しかし、ちょうどその頃、日本ではハチの数が大幅に減少

する事態が発生しており、国産のはちみつの入手が困難になっていた。悩んでいたところに偶然目に入ったのが、同年5月に開催されていたTICAD IVのポスターだった。良質なプロポリスを作るのはセイヨウミツバチとアフリカミツバチの混合種であることを知っていた水野氏は、「カギはアフリカにある」と直感。早速、TICAD IVが開かれていた会場を訪れて各国の出展ブースではちみつを扱っている国を探した結果、マラウイと出会った。

そのブースで販売されていたのは、国際協力機構(JICA)がマラウイ政府と協力し、大分県発祥の一村一品運動「OVOP(One Village One Product)」を世界に広める中で生まれたはちみつだった。その場にいたJICA専門家からサンプルをゆずってもらい、その年の8月にはさっそくマラウイから5kg輸入して試験販売したところ、予想以上に好評であったことから、継続的に取り組むことを決意。11月には、OVOPの現場を

見るためにマラウイへ飛んだ。

「当時はまだ何の実績も上げていなかったのに、在マラウイ日本大使館では晩さん会を催して歓迎してくれたし、マラウイ政府高官との面会もアレンジしてくれ、とても励ましてもらった」と水野氏。さらに06年からOVOPを行っているマバンガ村に移動し、はちみつの生産現場も視察した。「素朴な人々がはちみつを作りながら質素に生きている様子を見て、“この村を振興させるために働きたい”という思いがふつつつと沸き、事業化に向け決意を新たにした」。

最初はわずか5kgの輸入から始めたこの事業も、現在では取り扱い量が700kgにまで増えており、マバンガ村では収入の増加に伴い、さまざまなインパクトが生まれている。水野氏がこの村を訪れた08年当時は約30人だったのはちみつ生産者人口は、現在、倍の60人に。村の子どもの約半数は、学費を払って中等学校に進学できるようになったという。

売れるところまで考えないと意味がない

しかし、事業は常に順調に進んだわけではない。08年11月にアフリカから帰国後は、日本での販売量はなかなか伸びなかった。そのため、水野さんは時間を見つけてはあちこちのイベントに出向き、どのような商品がお客様に望まれているのか、バイヤーから細かくヒアリングした。「援助の世界では、現地の経済発展に貢献するような“いいもの”を作ることを考える傾向がある。しかし、商品が売れるところまで考えないと事業は成り立たない」と水野氏は指摘する。その上で同氏は、「日本ではできるだけ高い品質のものを作ろうとする傾向があるが、アフリカではそれに応える技術力を持ち合わせていないことが多い。大切なのは、アフリカのありのままのいい部分を見出し、それを求める日本の消費者とつなげていく

マンゴーはちみつ「マラウイハニー」

マンゴーの花の蜜からできあがったはちみつは、一般のはちみつと比べて色が濃く、味も濃密だという。購入者からは「香りが全然ちがう」「甘さはしつこくなく奥深い」など、さまざまな感想が寄せられている。ぜひ一度、試してみたいかがだろうか。



別名“キラピー”と呼ばれる凶暴なアフリカミツバチから身を守る



とれたての蜂蜜 ハチの巣箱。ここからハチミツをとる

ことだ」と力を込める。

例えば、マラウイのはちみつの蜜源がマンゴーの花であることに気付いた水野氏は、日本では高級品のイメージがあるマンゴーを強調するために、「マンゴーはちみつ」をセールスポイントにするなど、マラウイならではの良さを極力そのまま生かし、日本で販売することを心がけた。さらに、日本のバイヤーの話から、日本で販売する際にはいかに多くの種類を取り揃えているかが重視されることも分かった。そこで、日本企業と協力してショウガ入りのはちみつを作るなど、商品のラインナップを充実させることに努めた。

水野氏は今後、マラウイではちみつだけでなく他の商材も掘り起こしていきたいと考えている。「新たな商材を発掘するという観点から考えると、日本企業の進出が進んでいないアフリカは魅力的。いい物を紹介しながら、アフリカにとっても日本にとってもプラスとなる関係を構築し、持続的に事業を展開していきたい」と意欲を燃やす。

最後に、水野氏は、「日本には優秀な技術を持った中小企業がたくさんあり、“日本企業”というブランドは世界で絶対的な信用力がある。これを活用しないことは、日本にとって、いわば国益の損失だ」と指摘。その上で、「私のような中小企業は小回りが利き、アフリカでのビジネスに対応しやすい。日本政府には、中小企業との連携にもっと積極的に乗り出してほしい」と語った。