

格差、人種の壁に潜む ビジネスチャンス

南アフリカ共和国

パイロットコーポレーション (文具販売)

人種差別が生む市場
30円ペンで挑む

「ソウエトでボールペンを売ろう」
パイロットコーポレーションの南
アフリカ共和国現地法人、パイロッ
ト・ペン・サウスアフリカの鶴岡齊
氏がこう言い出すと、24人いる社員
はみな押し黙った。30ページで見た
ように、ソウエトはアパルトヘイト
(人種隔離)時代の旧黒人居住区だ。

同社の社員は非黒人ばかり。これ
までは、先進国とほぼ同等の商習慣
の下、旧白人居住区のスーパーや文
具店に商品を卸売りしてきた。社員
のほとんどはソウエトに足を踏み入
れたことすらない。

「分かった。なら俺が行こう」
鶴岡氏は営業車に乗り込むと、商

品を抱えて1人ソウエトへ向かった。
当てもないため目に入った「スパザ
ショップ」と呼ばれる個人商店に足
を踏み入れて店主に語りかける。

「ブラザー、元気かい？」

「誰だ、おまえ」

突然ボールペンを抱えて現れた東
洋人を、怪訝そうな顔の黒人店主が
迎える。鶴岡氏は笑顔で畳みかける。
「誰って、俺だよブラザー。ペン
を売ってるパイロットだよ」

これを鶴岡氏は何度も繰り返した。
そのうちに顔を覚えてもらえる。世
間話ができるようになる。商品の説
明をする。そして最後には、ボール
ペンを置いてもらえるようになった。

最後まで「誰だおまえ」「よそ者は
帰れ」で終わることも珍しくない。
足を踏み入れるべきでないエリアに
入ってしまった折には、数人の男性

に取り囲まれ脅されたこともあった。
価格が高すぎることに気づき、3

ランド(約30円)の安価なペンをイ

ンドネシアの自社拠点から輸入した。
倉庫番だった黒人従業員を育て、一
緒に営業に回るようになった頃よう
やく売り上げが立ち始めた。

アパルトヘイトの傷痕が癒えない
理由は教育にある。人種差別政策が
撤廃されても、教育を受けてこなか
った黒人たちは職に就くことができ
なかった。だが、そうした親たちも



AFRICA



我が子には教育を受けさせ貧困の連鎖を断ち切りたいと願っている。鶴岡氏が開拓したのは、3ランドのペンを買う母親たちの切なる願いが生み出した市場だ。

鶴岡氏のこのアプローチは、いわゆるBOP（ピラミッドの底）ビジネスと呼ばれるものだ。だが、同氏が目指すのはそこだけではない。

「低価格のボールペンでBOP市場での実績を作り、シヨップライトなどのチェーンに突きつけない」

シヨップライトは、BOP市場に向けて低価格業態で出店攻勢をかけている。既にアフリカ大陸17カ国に店舗網を広げている。

シヨップライトの販路に乗せることができれば、南ア他地域の旧黒人居住区、さらにはアフリカ周辺国へも水平展開される可能性がある。アパルトヘイトという南アの暗い歴史が生んだ特殊な環境。そこで生まれた30円ペンが目指すのは、アフリカの広大な市場だ。