



南アフリカ共和国

サカタのタネ
(種子の販売)

「人種の壁」破る
普及活動に着手

種子大手のサカタのタネのアフリカ事業の歴史は長い。1950年代にアフリカ向け輸出を始めたのを皮

切りに、エジプトや南アフリカの販売代理店を通じ、キュウリやスイカなどの種子をアフリカ諸国に販売し



AFRICA

てきた。

本格的な現地での事業拡大に動いたのは1999年からだ。それまで代理店の1つだった南アフリカの種子会社を買収。この現地法人を活用し、現地向け種子の開発や現地生産を通じて東・南アフリカの市場を取り込んできた。

アフリカでは人口増加に歩調を合わせて野菜の生産量も順調に増加している。とはいえ、国や民族が違えば、その地で採れる野菜の種類や消費者の好みも変わる。開発力に優れた高い付加価値の種子を得意とするサカタのタネは、世界各国の市場向けに開発した種子の中から、アフリカの消費者や気候に適した品種を持ち込むことでアフリカ事業を伸ばしてきた。

例えば、道路事情が悪いアフリカ向けに、気候条件が近いブラジルから割れにくくて食べられる部位が多いカボチャの品種を持ち込み、現地向けに改良を加えている。

そのようにして、例えば子会社がある南アフリカでは25%のトップシェアを持つなど、一定の地位を築いている。それでもさらなる成長には課題もある。その1つが、商業化が遅れた農家の存在だ。

南アフリカではかつて導入されていたアパルトヘイト(人種隔離政策)

を克服するために、BE(ブラック・エンパワメント)政策が進められている。政府や企業、公共団体などで、一定数以上の黒人の雇用や資本を受け入れる必要があるというルールだ。

それは農業分野でも同じ。かつては白人の大地主が農業生産を独占していた。それを1994年のアパルトヘイト撤廃後、白人の大地主から黒人の土地配分政策を始めた。

依然残る人種隔離政策の残像

それは数の上からは一定の成果が出ている。2012年時点で黒人農家は全体の99%を占める。問題はその質だ。農家の99%を占めながら、農業生産高では南アフリカ全体の10%に過ぎないのだ。黒人農家は大半が小規模で、自給自足での栽培。流通ルートに乗せる商業生産にはつながっていない。

最大の壁は知識とノウハウ。どのような品種を使い、栽培すれば収穫量が増えるのか、そうした知識が不足している。

そこで名乗りを上げたのがサカタのタネだ。JICA(国際協力機構)のBOP(ベース・オブ・ピラミッド)ビジネスの調査プロジェクトとして、現地法人を中心に黒人農家への技術指導プログラムを開始する。どの品



サカタのタネがアフリカ向けに改良したカボチャの品種

種を使えばいいのかといった栽培ノウハウを、潜在的な顧客となる黒人農家に研修を通じて提供するというものだ。

もちろん黒人農家に必要なのは栽培の知識だけではない。カギは資金調達から農作物の流通といったバリエーションの構築にある。黒人農家の多くが資金調達的手段を持たないため、種苗や必要な機器を購入できない。そこで、現地の政府系金融機関やNPO(非営利活動法人)と提携し、サカタのタネが実施する研

修を受けることなどを条件に、融資が受けられる仕組みを構築する。

また、大手スーパーなどが扱う商品にもBEが適用されることもあり、黒人農家が作る農作物には小売店の側にも一定のニーズがある。サカタのタネの田崎正光取締役執行役員は「このプロジェクトで栽培された農作物で新たなブランドを確立したい」と話す。今年から実現に向けた調査を開始し、2015年から南アフリカのいくつかの州での事業化開始を目指していく考えだ。

SOUTH

