



小規模農家がクライアント、ケニアの苗業者 AGITECH社への訪問&インタビュー



農業の分業化が進みつつあるケニア。昨年7月に設立され、野菜や果実苗を販売する苗業者を訪問。苗の生産施設と事業内容についてヒアリングを行いました。

近年、ケニアでは小規模農家も苗を購入する傾向にあり、

- ①自前の苗準備に比べて手軽
- ②接木苗やF1品種など優良苗を使う栽培メリット
- ③農家が多く時間を作業に割くのを嫌がりはじめているなどが事業成長の背景とのこと。

インタビューをしたLydia氏、元政府系(農業省研究機関)で働いていたアグロノミスト。苗事業が、若者や女性の新たな雇用を生み出しているお話もいかがえ、貴重な機会となりました。今回は、そのヒアリングの内容を一部ご紹介します。

基本情報

ケニア農家に苗の生産・販売サービスを提供する
苗業者(AGITECH SEEDLINGS社)

会社の概要

- 2022年7月に設立。創業者はケニア人。
- 従業員約70名。大規模ハウス4棟には霧灌漑システム、温湿度管理可能な育苗ルーム、自前の貯水池を持つ。
- トマト、キャベツ、唐辛子、ケールなどの野菜苗、メロン、アボガド、マンゴーなどの果実苗を販売。
- ケニア技術者による接木苗も取り扱っている。
- 高品質の苗を提供し農業セクター成長と発展に貢献。

インタビュー内容

SCI どのようなビジネスモデルなの？



Lydiaさん

大規模ハウスと最新の育苗機器を導入して、健康で高収量な苗を生産・販売している。トマト、キャベツ、唐辛子、ケールなどの野菜苗、メロン、アボガド、マンゴーなどの果実苗を販売。ケニア技術者による接木苗も販売している。

また、最適な苗の成長と生産性を確保するために、苗の手入れ方法などについても農家に技術相談を行っている。

SCI 提供しているサービスは？



Lydiaさん

私たちは、農家をクライアントと呼んでいる。前金を受けたのち、苗の生産を開始する。

育苗トレーへの土詰めと播種は、機械(中国製)を使っている。ただ、いまは播種の機械パーツが故障しているため、土詰め後の育苗トレーに人力でタネをまいている。

播種後の育苗トレーは発芽室に運ばれ、数日の発芽管理が行われたのち、大規模ハウスに移動して栽培する。育苗トレーは、ケニア国内のメーカーから調達している。



SCI 顧客となる農家は？



Lydiaさん

小規模農家(1acre以下)から大規模農家(10acre)など、栽培規模に関わらず購入者は増加している。農家は苗を購入し、バイクやトラックのほか、農家がバイクタクシーに依頼して自宅へ運んでいる。

SCI 農業セクターへの貢献は？



Lydiaさん

近年、ケニアの農家も苗を購入する傾向が出てきている。苗ビジネスが、農家の雇用機会を奪うような話も出たりするが、AGITECHは新たな雇用を生み出している。

職員には若い世代や女性が多い。農業普及員や就農という今までの選択肢だけでなく、農業セクターでの新たな雇用創出にも貢献している。

SCI 今後の事業展開は？



Lydiaさん

近年の稲作では、賃耕、賃刈といった農業生産現場を支える農業機械サービス会社が成長しつつある。苗事業もこうした民間サービスの考え方に類似している。最新の農家ニーズを見ながら、引き続き事業を拡大していく。

また、KiliMOL社(商船三井と唐澤農機の業務提携会社:2021年5月設立)が展開するe-コマース中古農機ビジネスの「田植機用のイネ苗供給」についても共同活動を行っている。

イネ苗も野菜苗と同様に、農家による苗準備(苗代準備、播種、水管理、鳥おい雇用)への労働投入型から、田植機が普及すれば購入イネ苗による手軽な農業に向かっていくと考えている。