



事業実施内容

【背景と目的】ガーナでは、精米品質の不安定性と金融アクセスの制約により農村内で付加価値が循環しにくい構造が続いている。本事業では家庭用電源（単相電源220V）で稼働する小型精米ユニットを導入し、機械導入と信用形成を両輪とする持続可能な事業モデルを検証した

【① 事前準備・制度設計】金融機関との意見交換を行い、精米事業向け金融商品の可能性を検討した。あわせて販売体制の役割を整理し、注文から納品までの基本フローを設計した。さらにPOSアプリを設計・試作し、販売から返済までの取引情報を蓄積して信用情報へ接続する制度設計の方向性を整理した。

【② 第1回派遣（設置・OJT・市場調査）】農村コミュニティに小型精米ユニットを設置し、家庭用電源での安定稼働を確認した。若手起業家に対して機械運転および保守・記録方法のOJTを実施し、基本的な運営体制を構築した。あわせて実測データを取得して歩留まりや品質傾向、部品耐久性を把握し、市場価格調査を通じて収益性分析の基礎情報を取得した。

【③ 第2回派遣（展示会・市場反応確認）】National Farmers' Dayに参加して小型精米ユニットの実演を行い、来場者の反応を確認した。その結果、需要可能性と価格受容性を把握し、具体的な問い合わせを獲得した。さらに金融機関と意見交換を行い、アグリファイナンス連携に向けた初期協議を開始した。



コミュニティの新しい精米所



精米機設置後のOJT



地方の展示会

事業成果

【家庭用電源での安定稼働】農村部に設置した小型精米ユニットが、家庭用電源（単相電源220V）のみで安定稼働することを確認し、分散型精米モデルの成立可能性を示した。

【歩留まり・耐久性データ取得】実測により歩留まりと品質傾向を把握し、部品摩耗や清掃課題を特定した。これにより、耐久性向上と品質安定化に向けた改良方向を整理した。

【現地運営主体の形成】若手起業家へのOJTを実施し、運転および日常管理を担う体制を構築し、継続運営可能な事業基盤へ発展させた。

【信用形成モデルの具体化】精米量と販売記録を取得する枠組みを試行し、業務データを信用情報へ接続する制度設計の方向性を整理した。

【需要可能性・価格受容性の確認】展示会で実演を行い市場反応を確認した。処理能力や価格への大きな否定的評価は見られず、需要可能性を把握した。

【販売・サービス体制の整備】現地パートナーと連携し、本体および部品供給の流れを整備し、設置・修理に対応する技術体制を構築した。

今後の事業展開

【販売・保守体制の確立】販売、部品供給、アフターサービスを一体化した体制を確立し、故障時にも事業が停滞しない仕組みを構築する。現地パートナーとの役割を明確化し、迅速な供給と技術対応を実現する。

【技術改良の継続】耐久性向上と品質安定化に向けた改良を継続し、農村環境下でも安定稼働する仕様へ発展させる。清掃性と保守性を改善し、長期的収益性を高める。

【信用形成の高度化】業務記録の取得を簡素化し、段階的なデジタル化を進める。金融機関が信用判断に活用できるデータを蓄積し、取引履歴を資金調達へ接続する。

【金融モデルの具体化】機械および関連投資を対象とした金融モデルを協議し、返済可能性を踏まえた商品設計を進める。信用力のあるコミュニティから段階的に導入を拡大する。

【段階的市場展開】大規模灌漑に依存しない稲作地域へ展開し、返済可能性と実績を有するコミュニティから着手する。収穫後工程全体と組み合わせて農村内で付加価値が循環する持続可能なモデルへ発展させる。