

Matoborwa Co. Ltd. 代表取締役社長 長谷川 竜生

農家と二人三脚で アフリカの干し芋を 輸出産業に育てていきたい

かつて長谷川竜生という社員がいたことを覚えていらっしやるだろうか。彼はいま、東アフリカのタンザニアで農業ビジネスに取り組んでいる。遠い異国の地での数々の困難にも屈せず、本誌が掲げるメイド・バイ・ジャパニーズを軌道に乗せようと必死になっていた。文／平井ゆか

昆吉則（本誌編集長） 長谷川君は、アフリカのタンザニアで干し芋を作って日本で売ろうとしているんだよね。

長谷川竜生 はい。日本の干し芋市場では2005年をピークにして、国産1万t、中国産1万tが出回っていました。それがいまは国産の流通量はそのまま、中国産は4000tぐらいに減っています。ニーズがあるのに供給できていない6000tの枠をアフリカで作って狙っていきたくて思っています。ただ、日本の干し芋はレベルが高いですし、干し芋を食べる人たちは食べ物にこ

だわっている人たちですから、アフリカの在来品種を加工したものではありません。いまは日本でも干し芋用に育種されたサツマイモの品種を、タンザニアで品種登録しようとしているところです。

昆 安くても品質が良くなければ売れないということだね。

長谷川 そうです。ただ、品種登録には時間がかかるので、まずは現地の芋で芋けんぴを作って現地で売っています。

昆 芋けんぴなんて、タンザニアでは初めてでしょ？

長谷川 はい。最初の一口を食べて

もらうのが大変ですが、一度食べればみんなファンになってくれます。

新規取引先のスーパーでは、小さいパッケージの商品を無料配布して食べてもらいながら顧客を増やしています。味付けは日本の芋けんぴが基本ですが、何度も試作して現地の人々の嗜好に合うようにしてあります。いまは販売先を代金回収がしやすいスーパーに絞っていますが、将来的には東アフリカ全体に拡大していきます。とはいえ、現状はどうか赤字を出さない程度の売り上げで、まだ自分の給料も出せていない状況です。

昆 自分の給料はどうしているの？

長谷川 自分の給料はコンサルティング業（後述）で稼ぎながら、現地で手に入りやすいマンゴーやバナナ、パイナップルでドライフルーツ

長谷川 竜生

■プロフィール（はせがわ・たつお）

青年海外協力隊、大学院でのアフリカ農業研究を経て、ワタミフードサービス(株)に就職。居酒屋の店員として働きながら、調理・接客・店舗経営を学ぶ。(株)農業技術通信社に転職し、優れた経営を実践する農家や農業法人取材する。その後、ルワンダでマカダミアナッツ加工工場の経営に参画。2014年に独立し、タンザニアで干し芋やドライフルーツを加工するMatoborwa Co. Ltd.を設立、現在に至る。



を作っています。

昆 売り先はどこなの？

長谷川 いまは100%現地の富裕層向けスーパーです。現地に住む外国人や観光客を対象にしていますので、パッケージの包材やデザインにもこだわっています。ドライフルーツを1年ほど作り続けて品質も安定してきましたので、今回は日本に帰



タンザニアで販売中のドライフルーツの商品群

国してタンザニアの商品を扱ってもしらえそうな販売先を回るところでした。日本市場でもここ数年、砂糖を使っていないドライフルーツの流通量が急速に増えていきます。砂糖や添加物を使わないと見た目が悪いので一般受けはしないですが、そういう商品を探している人たちが結構いることもわかりました。

昆 品質には自信があるの？

長谷川 お陰様でいくつかの商社か

らお問い合わせをいただいています。これから日本で売るために衛生管理や異物混入対策も整えていくつもりです。今年から輸出に備えて工場の生産能力を増やし、輸出入の包装機なども導入する予定です。

昆 ドライフルーツは日本で売ったほうが商売になるの？

長谷川 利益率でいえば現地で売ったほうがいいのですが、何せ市場が小さいので、やはり日本で売ったほうが商売になります。最

近アフリカは「最後の巨大市場」などと言われて注目されていますが、一つの国のマーケットはまだ本場に小さいです。たとえば、タンザニアのGDPは日本の香川県ぐらい、隣のケニアは徳島県ぐらいです。とはいえ、人口はタンザニアが5000万人、ケニアが4000万人ぐらいあり、この人口が購買力を持つようになつたら確かに巨大市場になると言われています。そうなることを見据え、低・中所得者層向けの商品として芋けんぴを作っています。

昆 現地の価格は日本円

でいくらぐらい？

長谷川 ドライフルーツは1袋200円ぐらいです。芋けんぴは1袋80円ぐらいで売られており、1袋で小腹も満たせるので低・中所得者層に売れています。

遠回りしてたどり着いた タンザニアでの事業

昆 そもそもタンザニアに行ったきっかけはなんだったの？

長谷川 学生時代に応募したJICAの青年海外協力隊で、たまたま派遣されたのがタンザニアでした。農業大学で1年間勉強してから行きましたが、3年間の任期では何も役に立たなかつたという気持ちで帰国しました。何をしたらこの人たちの役に立つのか、その答えを探すために帰国してから大学院で5年間、アフリカの農村研究をしました。そして、アフリカの農家に不足しているのは知識や技術ではなく、経営だという結論に至りました。それでまずは自分が経営のことを知らなくてはと思つて外食企業で1年間働いた後、優れた農業経営者をたくさん取材できると思つて2006年に農業技術通信社に入りました。

昆 1年ぐらい経つたときに一度辞めて戻ってきたよね。

長谷川 国際協力のコンサルティンク会社に転職しようとしたのですが、それまで働いた会社と雰囲気あまりに違つていて、ここでは自分が遠回りして得たものが活かせないと思ひ直し、3日間だけ勤めて農業技術通信社に「転職はやめます」と戻らせていただきました。その節は大変失礼しました。

昆 いいよって受け入れる会社も会社だけけど、そういうのも面白いなと思つて。

長谷川 それから3〜4年いて、読者の会の立ち上げやA-1グランプリを担当させていただきました。

昆 震災の後、またアフリカに行つてゴマをやるって言い出したんだよね。

長谷川 その前の1年間、まず日本で事業をやってみようと考え、ゴマの契約栽培で5反ほど作りました。平日は農業技術通信社で働き、週末は畑作業という具合で、半年ほど1日も休まずにぶつ通しで働きました。ほとんど収穫できずに大赤字でした。現実には机上の計算通りにはいかないものだと思います。

昆 アフリカに行つて何年になるの？

長谷川 6年目です。ケニアで事業を長年されている日本人が、ルワンダでマカダミアナッツの新会社を創

るのに誘われて行きました。ナッツの会社と微生物資材の会社、2つの会社の経営を任されていました。それぞれうまくいっていたのですが、どうしても思いの深いタンザニアに戻りたくてそれらの会社は日本人に譲り、2014年にタンザニアでいまの事業を始めました。まだ事業から自分の給料が払えるほどにはなっていないので、自分の給料はコンサルティング案件などを引き受けることで稼いでいます。

昆 役所向けのコンサルティング？

長谷川 アフリカに進出しようとしている民間企業の支援を専門にしています。アフリカはここ数年、消費市場が急拡大しており、将来的にも人口が増えていくので、「資本主義最後の成長エリア」と注目されています。中国やインドではすでに高齢化の兆しが始まっていますが、アフリカの場合はまだまだ若い世代の人口が増えていくと予想されています。実際の財源は政府の補助金を使わせていただくこともあります。それだけが目的ではなく、真剣にアフリカで事業をやるといふところがある企業さんの案件だけをお引き受けしています。いまのところかわった案件はすべて継続しています。

昆 補助金を紹介するような産業はダメだよって説教したよね。その基

本精神は捨てずに事業に打ち込んでいるんだね。

長谷川 はい。製造業としての本業で売り上げを立て、社員を雇い、工場の賃料を払っても利益を出せるところまでは行きました。

昆 奥さんも偉いよね。

長谷川 偉いですね。妻には頭が上がりません。あなたが好きなことやっているから私は大変だわと言いながら、理解してくれています。

昆 罰当たりな亭主だけだね。長谷川君の人生を含めて楽しいから一緒にやっているわけでしょ。子供たちはどうしているの？

長谷川 地元のインターナショナルスクールに通わせています。日本人は1人、白人1割ぐらい、インド人1割、あとはアフリカ人というような学校です。

昆 こうやればすぐ金になる話を蹴ってわざわざ遠回りし、面倒臭いことをするのは長谷川君の人生のチャレンジだね。本当にたくさんあったね。

長谷川 だいぶ遠回りしているわよねと、妻にもよく言われます。

メイド・バイ・ジャパニーズとしての心構え

昆 タンザニアはどんな国なの？

長谷川 1961年にイギリスから独立しました。ケニアは英語を公用語にしましたが、タンザニアは民族の違いによる経済格差が生じない

ようにアフリカ起源のスワヒリ語を公用語にしたんですね。その結果、言葉がでないから進学できないとか、出世できないとかいったことが起きず、独立してから一度も内戦やクーデターが起こっていません。ただ、最初は社会主義路線を歩んでいたこともあり、外国の資本や技術を取り入れるのが著しく遅れました。いまケニアのGDPは1人700ドルぐらいで、タンザニアは400ドルぐらいという差がついています。

昆 スワヒリ語が公用語になったブルース面とマイナス面と両方あるわけだ。

長谷川 そうですね。

昆 外国の企業は多いの？

長谷川 鉱業とか情報通信などの分



野で外国企業が活躍しています。それから建設業は中国企業が圧倒的です。日系企業では豊田通商、味の素、関西ペイントなどが健闘しています。製造業のうち、食品や日用品は地元企業が中心です。農業ではユニリーバが紅茶生産をしています。パイナップルの加工工場を外国企業が始めたこともあったようです。そ

ういった工場の廃墟が各地にあります。フルーツの加工工場は政府としても誘致したい分野の一つで、確かに雨季の初めころにはマンゴーがトラック1台分でいくらというような価格になります。とはいえ、それはほんの数週間です。そういう状況を視察してコンサルタント会社が作成した無責任な報告書をもとに、いろいろな補助金がついて始めた工場は、2、3年で倒産してぺんぺん草が生えています。

昆 理想を持っていなかったということだね。長谷川君はどうやってやるの？

長谷川 私は事業を始める前に、いくつか倒産した工場の廃墟を見に行きました。外国企業の場合は原料供給ルートを確認しないうちに過剰投資し、キャッシュが回らずに倒産したと思われました。地元企業を援助機関が支援して始めた工場は、エコとかソーラーとか流行のキーワードに振り回されて設備が貧弱で、肝心の商品の品質が低すぎ、その後の工場の建築規準の変化についていけずに倒産していました。そこから学んだことは、規模は極めて小さく、でも中身はピカピカの工場を作り、先進国の人でも喜んで買うような商品を作ることです。これまでなんとかやってこられたのは、そういうトタ

ン屋根の工場、政治家や地元有力企業とかかわらずに、独立独歩でやってきたからだと思えます。悲しい話ですが、いまアフリカへの農業投資は注目されていて、そういうところに群がってくる人たちがあるわけですね。

昆 集まってきて食っちゃうんだ。

長谷川 はい。だから、政治家の視察やメディア取材の依頼は基本的にお断りしています。政治家が黒塗りの車なんかで視察に来られたら、お金の臭いを嗅ぎつけられますからね。近所の住民からも妬まれる。とにかく注目しないでくれと。とりあえず当面はこのままでいいと思えます。

昆 いつかそれをクリアしていかないければいけないから悩みどころだね。

長谷川 そうですね。将来的には会社を大きく育てていかなければなりません。そして、一つの会社としての成長ではなく、産業にしていきたいと思っています。ケニアでは日本人が始めたマカダミアナッツ工場から社員が独立し、いくつもの工場が設立され、いまでは世界でも有数のマカダミアナッツの産地になっています。マカダミアナッツ農家も含めて何万人という人々の生活を支えています。

昆 長谷川君の会社の従業員は？

長谷川 タンザニア人の社員が11人います。日本人は私1人だけです。彼らは親族をとでも大切にすることで、自分の子供も働ける会社かどうかということはものすごく大事なことです。社員の1人はもともと取引先の経営者だったのに、「俺の息子がここで働けるように、一緒に会社を創ろう」と言って弊社で働いてくれています。私たち日本人はアフリカでは「よそ者」です。また、日本人はモノづくりには優れています。それが、商売の駆け引きは下手です。そういう国民性だから西欧人とも中国人とも違うアフリカとかかわり方があると思っています。産業を育てることを目的として、築き上げた既得権益に執着せず、一つの事業が成功したら次を生むことを始めるというのが適しているのではと思えます。

昆 そうやって従業員を育てている段階なんだね。

長谷川 タンザニア人はゆっくり育てていかないとうまくいかないと思います。最初に会社の形を作る段階では、日本人を雇えるだけのお金を集め、工場管理やお金の計算、営業は日本人がやったほうが現実的です。アフリカ人を雇う経営は難しいと言われますが、最近つくづく日本

の中小企業の経営と変わらないと思っています。社員が言うことを聞かないとか、人が定着しないと、モチベーションをどうやって上げるかということは、アフリカも日本も変わらないです。

目線のそろう異業種との連携という理想を目指して

昆 干し芋の事業はどういう状況なの？

長谷川 干し芋というのは、芋の品種の力が大きいということがわかってきました。在来の品種でも作れますが、日本で売るのは昔からの専用の「玉豊」や「いずみ」などの品種で作らないと、あの甘みや照り感のある外観が出ないんです。それでJICAの支援を得て日本の品種をタンザニアで登録しようとしているところなんです。タンザニアは日本の3倍以上のサツマイモ生産量がありますが、それを加工する産業がまったくないので、かなりの割合をロスしています。現地の試験場には加工用の品種を評価するノウハウもありません。

昆 そんなに生産量が多いのに、マインナークropp扱いなの？

長谷川 必ずしもタンザニアの現状にしたがって農業の研究機関が発達

しているわけではなく、先進国での先行研究の蓄積のあるメイズやコメが援助機関からの支援対象になりやすいようです。サツマイモや雑穀、豆類などは、人々の生活を支える重要な在来作物でありながら、あまり顧みられていません。

昆 この前、タンザニアの役人をカルビーの視察に連れていったよね。どういふ目的で行ったの？

長谷川 加工用の品種というのは何かということや、サツマイモにはアルコールや澱粉のほかにも、焼き芋や干し芋、芋けんぴなど、いろんな加工産業の原料となる可能性があるということとを、政府の農業関係者に体感してもらってモチベーションを高めてもらおうと思いました。そして、せっかくタンザニアでは相当量のサツマイモを作っているのだから、日本の加工用品種を登録して大いに加工産業を盛り立ててほしいと思って連れてきました。

昆 加工によって農業は成長するということだね。

長谷川 カルビーという一民間企業が製品の品質を上げるために自分たちで育種しているということが相当刺さったようです。

昆 ジャガイモとサツマイモの違いがあっても感動したんだね。

長谷川 契約栽培は難しい一面があ

りますが、カルビーはあれだけの商品ラインを持っているから安心して買うことができるし、農家も売ることができると。結果的に農協でも農業法人でも、経営力があるところが育っているということも伝えたいと思っていました。

昆 それで、視察に連れてきたタンザニアの農業関係者の人たちは目線のそろった異業種の連携の話を意味を理解してくれたの？

長谷川 彼らなりに熱意を持ってやってくれています。視察に参加した1人が、タンザニア政府の育種機関でサツマイモを扱っている第一号者で、その人がシンパシーを持って一緒にやってくれています。

昆 じつはカルビーの契約栽培は70年代中ごろに貯蔵庫を農協に作ったことから始まっている。タンザニアでは常に一定の品質の加工品にするために貯蔵するというのは技術的に難しいの？

長谷川 いや、できると思います。

昆 ドライフルーツのほうは加工して貯蔵してもいいわけだね。

長谷川 ドライフルーツは加工したから重量が減りますし、冷凍しておけば1年ぐらもち持ちます。ある時期に一斉に買って加工して少しずつ売っていきます。それと同じことができます。それと同じことができます。

昆 でも、彼らに目覚める場所があったわけ？

長谷川 焼き芋には度肝を抜かれていましたね。芋が甘くておいしいじゃないですか。

昆 タンザニアにはキュアリングがないの？

長谷川 キュアリングもないし、貯蔵もありません。貯蔵がないから糖化させるっていうプロセスもないわけですよ。2カ月ぐらい貯蔵しておくとか甘くなるので、日本から貯蔵庫を買ったばかりです。それをやらないと干し芋は作れません。

昆 暑い環境でも管理できるの？

長谷川 使っています。12、3℃の温度で、湿度は95%ぐらいに保っています。

昆 これまで信じられないようなことが始まるうとしていたわけだね。

長谷川 そう思っています。

昆 本当に喜ばれる話だね。

長谷川 いままで農家を作っても買いかけてお金にならなかった作物を、きちんと品質を評価して買い、加工して輸出品にできればと思っています。干し芋の場合は、日本の干し芋用の品種を加工に適した品質で栽培してもらおう。芋けんぴの場合は、在来品種でもいいので、とにかく丁寧に畝の痕などをつけないように収

穫し、新鮮なうちに工場へ運べるようにする。ドライフルーツ用の原料も少しずつ、農家から直接取引で調達できるように進めています。干し芋もドライフルーツもシンプルな加工品なので、製品の品質は9割がた原料で決まります。だから、契約栽培がベストだと思っています。

昆 目線のそろった異業種がネットワークしたとき、うまくいくという思いが強くなったということだね。

長谷川 そうです。農家と二人三脚で品質を高めていきたいと思っています。まずは社員の兄弟や従兄弟、同級生などに作ってもらうところから始めています。

昆 彼らが長谷川君と組むのは損じゃないと伝えてきているの？

長谷川 そういう社員が多いですね。

昆 いいね。長谷川君に明確な理想がある。目線のそろった異業種がネットワークすることによって、こういう産業ができてみんなが豊かになる。日本を押し付けられないで、タンザニアの風土でできるものを活かして理想郷にしようとしている。だから、メイド・バイ・ジャパニーズができる。外国に移転しなければならぬのは理念なんだろうと思うね。

長谷川 そうですね。これからも頑張ります。