

乾燥地におけるタマネギ乾燥事業<その4>

—乾燥機メーカー・大紀産業と国際耕種の取り組み

近況報告とまとめ、そして今後

本ミニシリーズでは、大紀産業（株）や現地 NGO の NOTA (National Organization for Technology Assimilation)との連携によるタマネギ乾燥事業（以下、事業）について 3 回にわたり紹介してきた。小規模生産方式による事業立ちあげの経緯から、採択され 2015 年から約 1 年間実施した JICA 案件化調査における現地作業の様子、導入した電気乾燥機に対する現地の反響などを報告してきた。事業開始からすでに 1 年半が経過したが、現地では NOTA による地道な活動が継続されている。この間、大紀産業（株）の電気乾燥機は日本外務省の無償案件である経済社会開発計画にも採択され、さらに 20 台をこえる電気乾燥機が輸出され、カッサラ州及びリバーナイル州に追加で配置されることになった。また JICA をとおしては案件化調査につづいて普及・実証事業にも採択され、今秋から農家・農村女性組合への研修をふくめ現地作業を再開する予定である。



農村女性による皮むき作業

このように本事業は、チャンネルをひろげつつ、これからもさまざまなかたちでつづいていくのであるが、第一回でふれたように、もともとの話は技プロの現地作業でかかわった NOTA を支援することから話が始まっている。NOTA のメンバーとカッサラ州のタマネギ旧工場の小規模組合方式での復興を真剣に模索するなかで電気乾燥機の必要性にたどりついた。筆者が想起したのは、かつて大分県の山村に在住した経験から、農家の納屋でよく見かけていたシイタケ用乾燥機であった。あれならスーダンに持ちこんで試してみる価値があると、彼らとの協議から具体的なイメージがわいたわ

けだが、NOTA と現地ニーズを多角的に検討していたことが当面の自信となり、計画を実行にうつす決め手となった。

さて、JICA 中小企業海外展開支援事業については、上述の経緯から案件化調査への応募を考えることになっ



在スーダン日本大使（当時）の
タマネギ乾燥工場訪問

たのであるが、技プロや開発調査等のスキームとちがいで、指示書によらないで案件をみずからデザインし提案する楽しさがあったようにおもう。案件化調査のなかで外部人材として位置づけられるコンサルタントの役割は、提案企業（この場合は大紀産業（株））とスーダン国のマッチングをはかることである。信頼すべき製品と提案企業と出会えたことはまずもって幸運であったが、現地へのランディングは、われわれがスーダン事情に精通していた関係からわりとスムーズにコトがはこんだのではないかとおもっている。マッチングの手法に唯一の正解があるわけではなからうが、われわれとしては現地ニーズのていねいな掘りさげから出発するかたちが、中小企業海外展開支援における確実、かつまちがいのおこりにくい方法になるのではないかと感じている。こうした経験をふまえ、第二、第三の中小企業海外展開支援案件にチャレンジしていければと考えている。



スーダン政府要人とのお会食にて
大紀産業（株）安原社長と