

ケニア研修で得た学びと気づき

—水ビジネスプランの現地検証から見たもの—

加藤 匠馬

東京大学大学院 総合文化研究科 広域科学専攻
菅蓆研究室 博士課程3年

内容

1. 事業プランの概要
2. 現地調査で得た学び① – 水ビジネスの実態
3. 現地調査で得た学び② – 一次情報の重要性
4. 他業界視察の学び – エネルギー・モビリティ・農業
5. 今後のアクション
6. 次回参加者・運営へのメッセージ

事業プランの概要



PUREAQUA



事業タイトル

ケニア都市部中間層向け浄水器ビジネス -Pure Aqua-

ミッション

Make drinking water more efficient.

課題

ボトル飲料水を得るのに運搬や衛生面でペインを抱えている

ソリューション

小規模ビジネスや家庭に簡単に、安価に導入できる浄水器

事業の優位性

日本の浄水技術の技術力、簡単設置、安価、使い切りの装置

利益モデル

1年に一回、使い切りの浄水装置を購入（約1500円）

エグジットプラン

メーカーM&A

現地調査で得た学び① 水ビジネスの実態

学び：浄水装置の価格競争と現地のニーズを理解

Davis & Shirtliff社 視察



- 井戸水の塩分
→ 淡水化装置のニーズ
- 中国製の安価なサプライヤが
主流 → 雇用創出には課題

住民ヒアリングからの気づき



- 水のコストに敏感
- リフィル水の
店舗密度が高い

現地調査で得た学び②

一次情報の重要性

- **学び**：フィールドワークは仮説検証の宝庫
- **現地での交流・ヒアリング**
 - カジュアルに話しかける、情報交換する
 - 連絡先交換 → 後日フォローアップできる
- **ウェブなどの二次情報 vs 現地の一次情報**
 - 自分の仮説とのギャップを痛感



他業界視察の学び

エネルギー：オルカリア地熱発電所

- ・ 化学工学、プロセスシステム工学の応用
- ・ センサーや機械の自動化



モビリティ：Arc Ride社（Eバイク）

- ・ 事業の本質はバッテリーインフラ



農業：Guka's coffee farm

- ・ 井戸水の利用やウォッシュドプロセスの水再利用システム
- ・ オーガニック農法



今後のアクション

目標：現地に根ざしたビジネスの実現

- 日本企業に浄水装置についてヒアリング予定
- 現地ネットワーク活用 → フィードバックでプラン改善
- 国内のアフリカコミュニティと情報交換

次回参加者・運営へのメッセージ

行動量が学びの質を決める

次回参加者へのヒント

- 現地の時間限られているため、渡航前リサーチと仮説立てが必要
- 質問の事前準備
- 現地では積極的に行動

運営への要望

- 参加者同士や現地の方と、帰国後の継続的な議論の場の提供のお願い

