ケニア研修で得た学びと気づき

一水ビジネスプランの現地検証から見えたもの一

加藤匠馬

東京大学大学院 総合文化研究科 広域科学専攻 苷蔗研究室 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





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

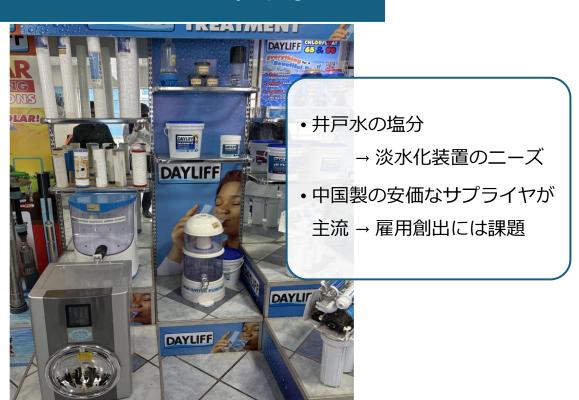
1年に一回、使い切りの浄水装置を購入(約1500円)

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



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



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

