

Delighting Everyone Project 電気へのアクセスを確保

バヌアツ共和国
人口：30万人
国土：南北1,200kmに広がる約80の
島々で構成
面積：12,190平方キロメートル
(新潟県とほぼ同じ大きさ)
主要言語：ビスラマ語（ビジン英語）、
英語、仏語
主要産業：観光、農業（コブラ、ココ
ナッツオイル、カヴァ、
牛肉、カカオ）

「再生可能エネルギー×シェアリングサービス」を最適解に据えたビジネスが大洋州で始まろうとしている。株式会社東芝がバヌアツで進める「Delighting Everyone Project」(DEP)。その地理的な制約から、特に離島部住民は電気へのアクセスが困難になっており、充電したLEDランタンやバッテリーを住民にレンタルし、灯りや電気を通して彼らの暮らしを向上させようというプランだ。東芝の取り組みを伴走型で支援したのは開発コンサルタントの株式会社かいはつマネジメント・コンサルティング(KMC)。プロジェクトの萌芽から形成、そして事業化と、常にその歩みをリードしてきた二人のキーマンにDEPを語ってもらった。

(構成：本誌・和泉隆一、撮影：桜木奈央子)



充電したLEDランタンの灯りを見つめるバヌアツの子どもたち。
いつもと違う夜を迎えられそうだ(東芝提供)

開発コンサルタントが直感したビジネス性

——「Delighting Everyone Project」の事業展開モデルとKMC社による支援のきっかけを教えてください。

鈴木 私は20年ほど前、JICA海外協力隊に現職参加していますが、その時の任地が太平洋島嶼国のバヌアツでした。国土は80を数える小さな島々で構成されており、送電線による電化が進まず、特に離島で暮らす住民の暮らしぶりは当時から大きく変わらない状況が続いています。私たちのテクノロジーやアイデアを使い、いわば取り残された地域で暮らす人々の生活を少しでも向上させたい、この思いがプロジェクトの背景になっています。

ビジネスモデル(図参照)の骨組みは、設立を予定している事業体が地域の小規模商店などにソーラー発電機、LEDランタンやポータブルバッテリーといった住民が使うアイテムと決済用のアプリケーションからなる機材セットを貸し出し、そこから地域住民に充電したLEDランタンなどをレンタルして一晩使っ

ていただき、利用料金を徴収するというものです。“では、どう実装していくか”、まさにその検討段階にあった時、かいはつマネジメント・コンサルティング(KMC)の高梨さんと出会ったわけです。

高梨 初めて鈴木さんにお会いしたのは、2020年2月に国際協力機構(JICA)が主催し、国際開発ジャーナル社が実施運営にあたっていた「企業とコンサルタントのマッチング会」です。コロナ禍での開催となりましたが、当社もブースを出し、海外展開を目指す企業様のご相談に対応させていただいた。ブースに立ち寄ってくださった一人が東芝の鈴木さんでした。でも、最初は何か頼りないな、と思われたみたいです。

鈴木 大きなコンサルタント会社のブースには、ベテランの会社代表の様な方が座っている。コンサル料も高そうだな、と(笑)。高梨さんは若くて、話しやすそうだったのでつい寄ってしまった。

高梨 鈴木さんのお話を伺った時、まず直感したのはこの事業が持つビジネス性の高さです。それを生かすためにはスピード

太平洋島嶼国で 新しい経済圏をつくりたい



(株) 東芝
Nextビジネス開発部
新規事業推進室
DEP事業推進プロジェクトチーム
プロジェクトマネージャー

鈴木 将男氏



(株) かいはつマネジメント・
コンサルティング
民間ビジネス支援部門
国際ビジネス支援部
部長代理

高梨 直季氏



が何よりも重要な意味を持っており、この点JICAの支援制度などではなく、「直接やった方が良いと思う」と提案しました。太平洋島嶼地域の市場規模は小さいものの、最初に市場へ入り込めれば鈴木さんたちの製品やサービスのブランド価値は高まると思いました。

鈴木 今のところJICAの支援制度をはじめ、他の公的な支援制度は使わずに進めています。高梨さんと最初に伺った窓口は太平洋諸島センター（PIC）で、そこで情報を集めたり、相談したりしました。

高梨 東芝は決して少ないとは言えない予算を計上し、鈴木さんたちのアイデアを実現に向けて強く推していました。自分たちのサービスを通し、現地の暮らしを何とかして向上させていきたいという、その鈴木さんの熱い想いと姿勢が事業を動かしていると思いますね。偶然にも私も鈴木さんと同じ協力隊経験者。しかも、私は隣国であるパプアニューギニア隊員。そんなシンパシーもあったので、どんどん進めていきましようという勢いもあった（笑）。

「こうしたい」という想いを一つひとつ積み上げて

—— 開発コンサルタントのサービスを受けて、一番助かったな、と感じるのはどんなところですか。

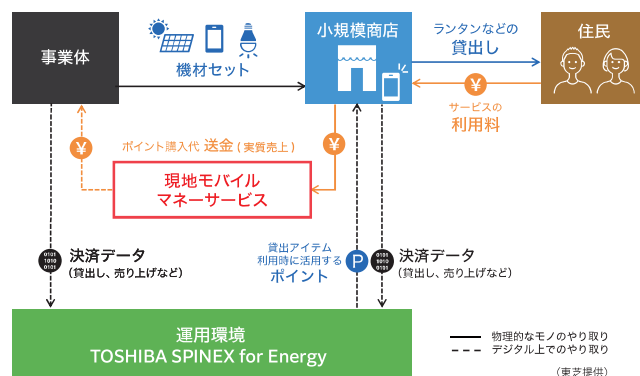
鈴木 大きく2つあります。1つは初めの基礎調査の際に調査内容や報告内容について、双方での意思疎通を行いながら組み上げていったことです。私たちが一番最初に通らなければならないゲートは「バヌアツとかパプアニューギニアとか、ビジネスできる環境なのか」という社内の声に答えていくことでした。次のステップに進むうえで避けて通れない門です。この点に関し、一次調査の結果を踏まえ、どのような調査を加えていくかなど、双方で意見を交換しながら進めていったのが非常に助かりました。

2つめは初めての現地での短期トライアルの際の支援です。“さすがだな”と思ったのは、現地側も含めた計画と段取り。それと現地の状況に合わせた調査手法です。現地政府との事前調整や現地傭人の雇用などは当時の当社メンバーだけで進めていくのは難しく、調査手法についても当社のアイデアとKMCのノウハウを出し合う形でうまく組み立て、かつ実施の強力なサポートをしていただいたと思います。

途上国の課題やビジネス環境などに精通する開発コンサルタントにご支援を頂いて本当に良かった、と思いましたね。

高梨 東芝社では、これまで前例のないテーマでしたので鈴木さんは社内で書類一つ通すのにも大変苦労されていた。コンサルティングにあたって一番大切にしたのは、鈴木さんたちの“想い”です。その想いが一つひとつ積み上がっていけば全体の形、姿が見えてきます。ただ、鈴木さんに“ここはどうしたいのか。この次はどうしようか”と詰めすぎてしまうこともあったのではないかと反省しています。

DPE事業モデル図



鈴木 資料・情報などを可能な限り共有しながら、悩みながらも一緒に走っていただいたことで、何とかここまで“生き延びてこられた”と思っています。

2025年、しっかり事業を開始したい

—— このプロジェクトのビジネス化に向けたこれからの取り組みと課題を教えてください。

鈴木 パイロット事業の対象村落住民の方々には大変喜んでいただいております。継続的にランタンを使いたいという声が寄せられています。2023年、24年と実証事業の対象村落を増やしてきており、これまでインフラ整備の話とはまったく無縁であった奥地の村落では“最初のインフラだから、大切に守っていこう”という意識も芽生え、ランタンなどの利用料も円滑に回収できているようです。今後は灯りだけではなく、例えばミシンや農機具などにも対象を広げ、住民たちの生産活動を応援していきたいと考えています。また、電力系統の整備が難しいという太平洋島嶼国の共通的な課題を踏まえ、バヌアツでの取り組みをソロモン諸島、さらに高梨さんが豊富な知見を持たれているパプアニューギニアなどへの広域展開を目指し、市場の開拓・拡大に取り組んでいきます。

これまでは事業ニーズの検証や事業性の検討が中心でしたが、2025年には事業体を作り、現地の人の雇用、資金集めなど事業体制を固めていきたい。正念場を迎えています。

高梨 エポックメイキングになり得る新規事業開発に、私たち開発コンサルタントが最初から入らせていただき、2025年に事業開始を目指すところまでできました。事業の成功に向けて私たちが今後どうかわっていけばよいのか。開発コンサルタントとして次の課題だと考えています。

企業は“社会の公器”とも言われますが、鈴木さんを中心に今回の東芝社の取り組みは、それをまさに体現しています。企業の途上国進出を支援することは、私たち開発コンサルタントにとっても、企業にとっても、また途上国にとっても大きな意義があることを改めて認識しました。