

開発援助プロジェクトでの直営店舗運営の意義

コンサルタント海外事業本部 環境事業部 地域整備部 椎本 ゆかり 他

○キーワード

直営店舗、販路拡大、小規模生産グループ、開発援助

○概要

昨今の開発援助プロジェクトにおいて、開発途上国の小規模生産グループに対し、マーケットニーズの把握、それに応じた商品の改善、販路拡大や生産活動の計画的な実施に向けた能力を強化するため、顧客とのビジネスを実践する場を設けるケースが増加している。

2011年～2014年にかけて国際協力機構(JICA)のプロジェクトとして実施された「セネガル国一村一品運動を通じた地場産業振興プロジェクト」においては、地域の地場製品の販路拡大の一環として、直営店舗を設置・運営する試みが行われた。同プロジェクトで設置された直営店舗(以下ブティックOVOP)の設立目的は、①生産者の販路拡大、②消費者志向の製品作り、③プロジェクト活動の発信および広範な協力体制の構築、④C/Pのマーケットの動向への理解の促進であった。

本論文では、ブティックOVOPがもたらした効果を設立目的に沿って検証し、今後の小規模生産グループに対する支援のあり方を考察する。

○技術ポイント

ブティックOVOPがもたらした効果の考察を行った結果は以下のとおり。

「①生産者の販路拡大」について、販売権利を有する生産者の製品の販売機会を提供する有効な販路先であることが明らかとなった。「②消費者志向の製品作り」、「③プロジェクト活動の発信および広範な協力体制の構築」、「④C/Pのマーケットの動向への理解の促進」においては、他のプロジェクト活動と、互いに影響し合ったり、補完し合ったりすることで、相乗効果を発揮した(下右図参照)。

さらに、直営店舗であるブティックOVOPの運営だからこそ、売上や売上動向のスムーズな把握、消費者のニーズに合わせた製品への改良した事例を研修で取り上げる等プロジェクト活動に組み込むことが可能であり、他の生産者にも教訓を共有し、改良を促すことができた。

開発途上国の小規模生産グループを対象に販路拡大を支援する際には、生産組織の脆弱性、小さな生産規模、改良の余地がある製品品質等が影響し、販売先開拓に困難を要する等十分な教訓が得られないこともある。そのような状況下、直営店舗運営により、様々な生産者の製品の販売事例から多くの教訓を得ることができ、他の生産者とも共有できる体制を整えることが可能なため、開発援助プロジェクトにおいて意義ある手法の1つである。

○図・表・写真等



ブティックOVOP

首都ダカールに開設し、月曜日～土曜日、9:00～20:00まで営業を行っている。



ブティックOVOPの販売棚

製品・生産者紹介とともに製品が配置されている。

