

Farmcrowdy

 ナイジェリア



企業概要

会社名	Farmcrowdy
設立	2016
事業分野	小規模農家向け情報サービス
本社	ラゴス (ナイジェリア)
社員数	46



事例のポイント

地理的に分断されがちな途上国の農村部では、市場の価格情報や、質の高い資機材へのアクセスも限られがちであり、小規模農家はサプライチェーンの中で能動的な役割を果たせていないことが少なくない。この企業はデジタル・プラットフォームを通じて、こうした小規模農家を農業サプライチェーンの多様なアクターとつなげている事例である。

企業プロフィール

2016年の設立以来、農家に市場へのアクセス、農業技術、種苗や農業資機材などのインプットを提供することで、アフリカの貧困を終わらせることを使命として活動している。

同社は、小規模農家の問題は、規模だけではなく、分断されていることであると考えており、小規模農家や農業関連ビジネスの連結を促進することを狙いとするデジタル・プラットフォームを提供している。

背景にある社会課題

ナイジェリアの小規模農家には、大きく三つの課題がある。

第一に、資本と農業リソースへのアクセスが欠如していることである。同国に3,800万人いる小規模農家の多くが、資金、信頼できる品質の(例えば認証を取得している)農業リソース、優れた農業技術の知識に接する機会を確保できていない。

第二に、市場へのアクセスの欠如である。小規模農家が国内外の優れた市場にアクセスする機会が極端に少ないため、中間業者に利益の大部

分を取られ、小規模農家の多くが貧困状態にある。

第三に、収穫後の食品ロスが拡大していることである。サブサハラ・アフリカ地域で生産される農産物の37%が、生産から消費までの間に失われており、その額はおよそ年間40億ドルに上ると推定されている。保存や加工処理などのための設備投資を行うことは、金融へのアクセスが十分ではない小規模農家にとっては難しく、貧困から抜け出すことのできない負のサイクルを形成する一因となっている。

これらの背景から、農業サプライチェーンの連結を促進し、小規模農家を含む農業セクター全体の効率性を高めることが求められている。

ビジネスモデルと製品の特徴

同社は農業サプライチェーンに関わるあらゆるアクターをデジタル・プラットフォームでつなげ、それぞれのアクターから、取引ごとの手数料や、サブスクリプションなどの形で収益を得ることをビジネスモデルとしている。

主な機能には以下のようなものがある。

[FC ストラクチャード・ファイナンス] 伝統的な金融機関からは融資を受けられない小規模農家に対して融資を行なっている。この融資が可能になるのは農業分野に特化しているためである。農家は市場情報にアクセスして公正な価格で販売するための市場を見つけることができ、それに基づいて必要な投入物(種子、肥料、資機材等)の種類と量を決め、購入に必要な資金について融資を受けることができる。具体的な根拠データと収益計画に基づいた融資申込みであるため、金融機関は審査が行いやすく、融資は一桁の金利で提供されている。

[FC アグリゲーション] ナイジェリア全土に 101 か所設置されている集積センターである。小規模農家はここに農産物を運び、同社のアプリを使って登録することで、近隣から集められた他の農家の農産物と合わせてロットを形成し、大規模な優れた市場へとアクセスすることができる。買い手の側も同社のアプリを通じてアクセスすることで、農産物をファームゲート価格で直接購入することができ、多くの中間業者を排除した、Win-Win の構図となっている。

[FC 保険] 生命保険、健康保険、農作物保険、損害保険を小規模農家に提供している。同社は保険会社と共に、小規模農家が利用しやすい保険商品を開発しており、1ヶ月分の保険料が 0.24 米ドルからという割安な価格となっている。

[FC テック・アンド・データ] 農家の意思決定を支援するためのデータ処理、分析のための情報やツールを提供している。これには、データや市場の分析ツール、農家向けの価格決定ツール、収穫量の予測と最適化ツール、GPS や気象データの追跡ツールなどが含まれる。

[FC フード] 農家と最終消費者をダイレクトに結びつけるサービスであり、リリースされて間もないが、大きな反響を呼んでいる。冷凍食肉などを同社の倉庫(あるいは数カ所のミートハブ・ショップ)で保管し、消費者はアプリを通じて、必要な量だけを注文し、配送を受けることができる。

SDG ビジネスへのアプローチ

① 小規模農家の金融や流通への包摂

デジタルプラットフォームを用いることで、これまで分断され、サプライチェーンに十分に組み込まれていなかった小規模農家が、市場の情報を持ち、融資を受け、さらには近隣農家とともに生産物を合わせて優れた市場にアクセスしたり、あるいは中間業者を省いて、最終消費者に直接、商品を販売したりすることができるようになった。

これらは農家にとって大きな変革であり、安定した所得の向上につながっている。

② 農業バリューチェーン全体の効率と効果

の向上

農家のデジタル包摂が実現したことにより、これらの農家をターゲットとする組織との間で、データやコミュニケーションのやりとりが可能になり、農業バリューチェーン全体の効率性をあげている。

サプライヤーは、農家の実態をもとに資機材の提案を行うことができる。

金融機関は農家の信用リスクを適切に評価して、融資機会を確保している。

また政府や NGO/NPO などは農家の実態把握や、プロジェクト成果の評価などにデジタル・プラットフォームを活用している。

SDGs へのインパクト

- およそ 425,000 の小規模農家が同社のネットワークを通じて農業情報にアクセス。
- 過去 3 年間に、25,000 の農家に、合わせて 1,500 万ドル(およそ 16.4 億円)の融資を実現。
- 過去 3 年間に、17,000 エーカーの農地を作り出した。
- 半年間で、農家と最終消費者をつなげるモデルから、3.3 億ドルの取引を実現。

国際機関・ドナーとの連携

- これまで国際機関・ドナーとの協業経験はない。