

Uncommon Cacao



ベリーズ (中央アメリカ)

バリューチェーンの変革による小規模カカオ農家の所得向上

1 貧困をなくそう



10 人や国の不平等をなくそう



12 つくる責任
つかう責任



世界のチョコレート市場規模は拡大しており、1,300億ドルを超えている。しかしカカオ豆の90%を栽培する零細農家は、活況に沸く市場の恩恵を十分に受けておらず、大半が1日2ドル以下で生活している。同社は新たな流通モデルを構築し、カカオ生産者の所得を向上させた。



背景にある社会課題

- チョコレート市場は拡大する一方、カカオ農家はほとんどが零細であり、市場情報、栽培や収穫後処理の効率性、交渉力などの面で弱い立場に置かれ、低所得に留まっている。

ビジネスモデルと製品の特徴

- 同社はカカオ豆の仲買人であるが、カカオ農家への栽培技術の学習機会提供、加工プロセスの設備的・技術的支援、プレミアムチョコレート製造業者とのネットワーク構築などバリューチェーンを改善し、カカオ農家が品質と収穫量を高め、高付加価値でカカオ豆を販売できるよう支援している。

SDGビジネスへのアプローチ

- 同社は教育機会に乏しい零細カカオ農家に対して、モデル農場における栽培技術習得の機会を提供している。モデル農場の単位面積あたり収穫高は、平均的なカカオ農家の収穫高よりも50%多く、先端栽培技術を学ぶことができる。
- 零細カカオ農家のカカオ豆の品質が安定しない原因だった収穫後処理を行うための処理施設を同社直営で設立し、農家からは処理後のカカオ豆ではなく、処理前（いわゆるウェットカカオ）の状態で購入することで効率を高め、品質を安定させた。
- 購入したカカオ豆はプレミアムチョコレート製造業者に販売し、取引内容を透明にすることで、農家の適正な所得を担保している。

SDGsへのインパクト

- これまでにおよそ5,500のカカオ農家、6,000ヘクタールのカカオ農地を支援した。
- カカオ豆の市場平均価格が2.29ドルであるところ、同社の販売価格は4.82ドル、農家からの買取価格は2.57ドルであり、農家の所得を大幅に向上させた。

成功のポイント

- ① 既存のバリューチェーンの非効率な部分を洗い出し、一つ一つ改善を進めた。
- ② 品質を高めたカカオ豆をプレミアムチョコレート製造業者に販売するネットワークを構築し、さらにその利益配分を適正化し、情報を開示することで、農家からの信頼を高め、持続可能なバリューチェーンを実現した。

