



# 薪ビジネスの現状とかまど販売 の可能性模索

2014年3月14日

25年度1次隊

石川 洸

# もくじ

- 自己紹介
- 調査について(～中間発表、中間発表後)
- 町の薪屋の販売状況調査結果
- 課題/提案
- 改良かまど販売にむけた状況精査
- 予測される効果
- 環境へのインパクト
- 今後のアクション
- 参考資料

# 自己紹介

- 名前: 石川 洸
- 隊次: 25年度1次隊
- 職種: 村落開発普及員
- 任地: リンゲール  
(⇒首都ダカールから  
北東に約300km)
- 配属先: リンゲール県森林局
- 活動内容: サブサハラ地域における  
緑化活動の推進、村落部に住む住人の生活向上支援



# 調査について(中間発表まで)

- 改良かまど作製を行ったリンゲール市内の家庭とリンゲールから7km離れたガセ村の家庭の家計調査を実施。
- 改良かまど作製により薪の使用量が2分の1になることが判明。
- 但し、木を切って薪をリンゲール市内まで運ぶ薪商人と、自宅で薪を販売する町の薪屋の売上減少が予測され、彼らの収入を維持するための手段を考えた。



# 調査について(中間発表後)

- 薪商人: 収入多い(原価がかからないため)
  - 町の薪屋: 収入少ない
- ⇒町の薪屋の収入が更に減ったら大変だ!
- リンゲール市内の町の薪屋の薪販売状況を調査。

調査目的:

商売がうまくいっている薪屋があれば、その工夫を他の薪屋に広める。

# 町の薪屋の販売状況調査

- リンゲール市内の薪屋にインタビュー

## 【質問項目】

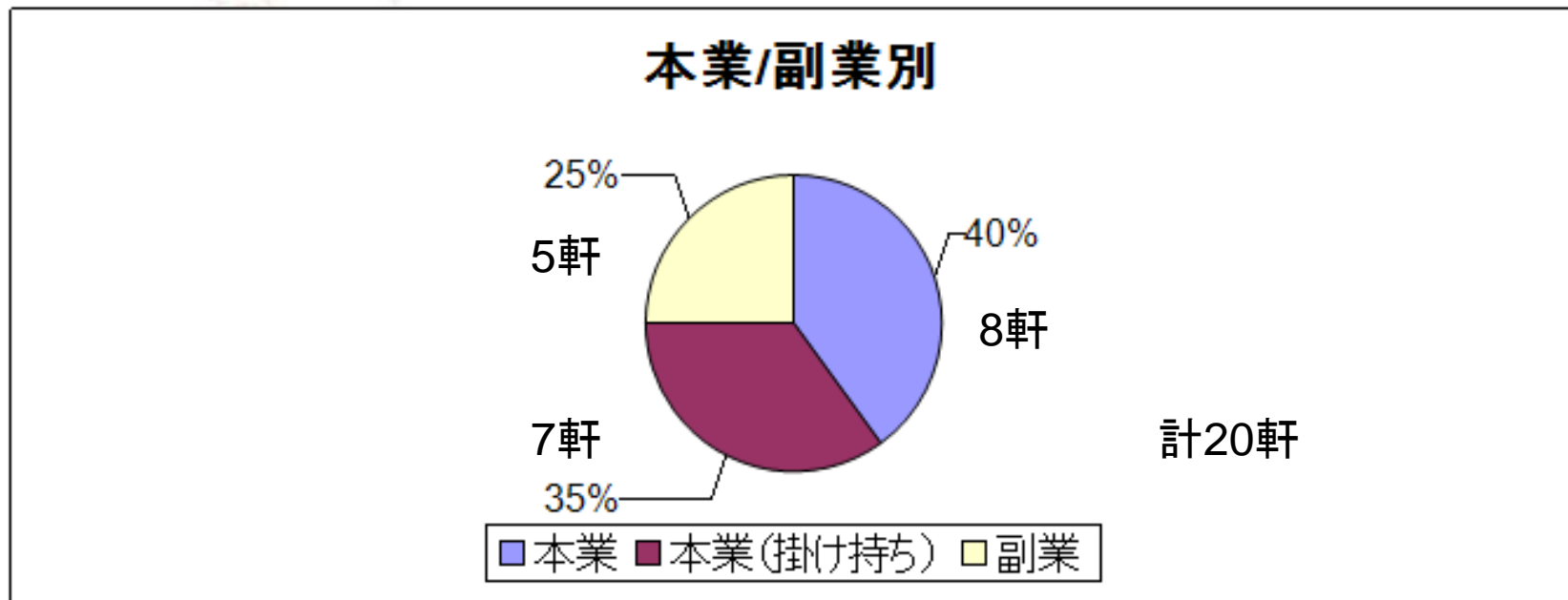
- ① 薪販売は本業か副業か（他に働き手があるか）
- ② 単価
- ③ 仕入れ値
- ④ 利益
- ⑤ その他（面白い工夫やヒントがあれば質問）

# 町の薪屋の販売状況調査

町の薪屋20軒にインタビュー



# 調査結果

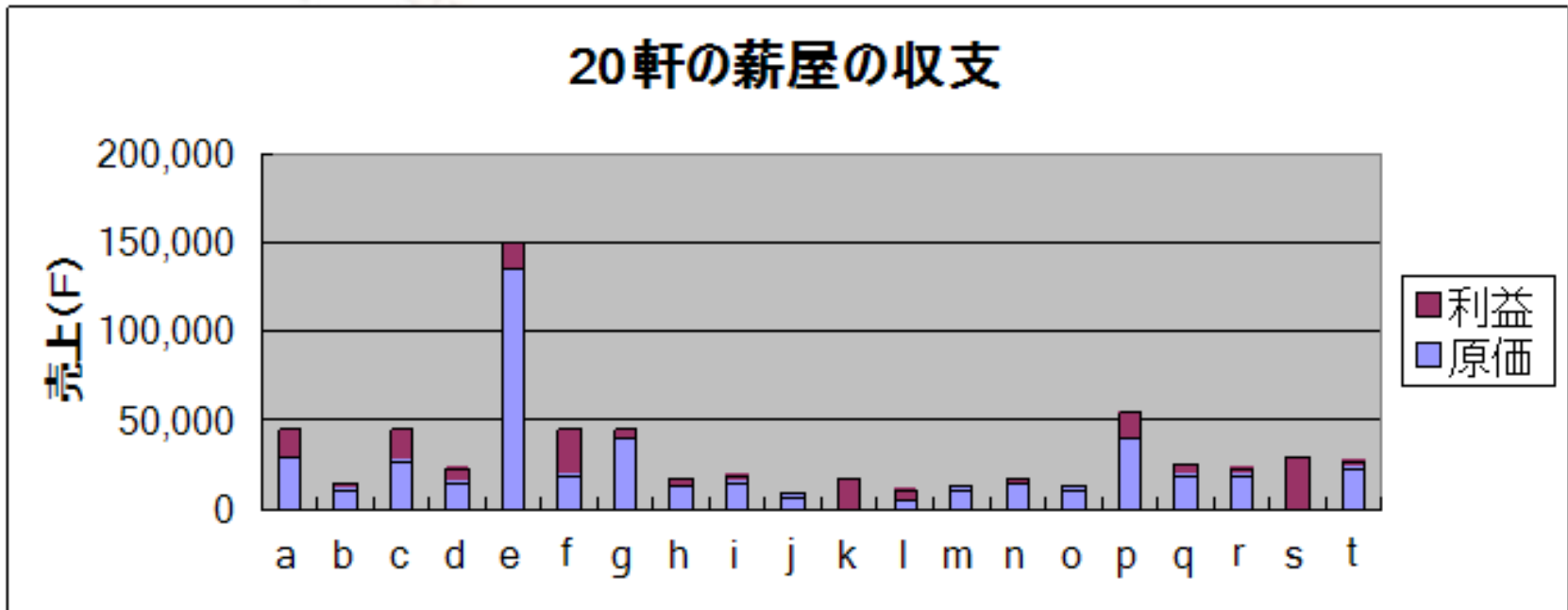


(備考)

- ・本業は薪販売のみが収入源の薪屋を指す。
  - ・本業(掛け持ち)は薪販売の他に補完的な収入を得ている薪屋を指す。
  - ・副業は薪販売以外からの収入が多い薪屋を指す。
- ⇒薪販売を行っている人は8割が女性。(20件中16件)  
⇒女性が販売している16軒中10軒は他に男性の働き手がある。



# 調査結果



薪屋の1ヵ月收入平均:9,400F(月)・・・収入のよい仕事とは言えない。

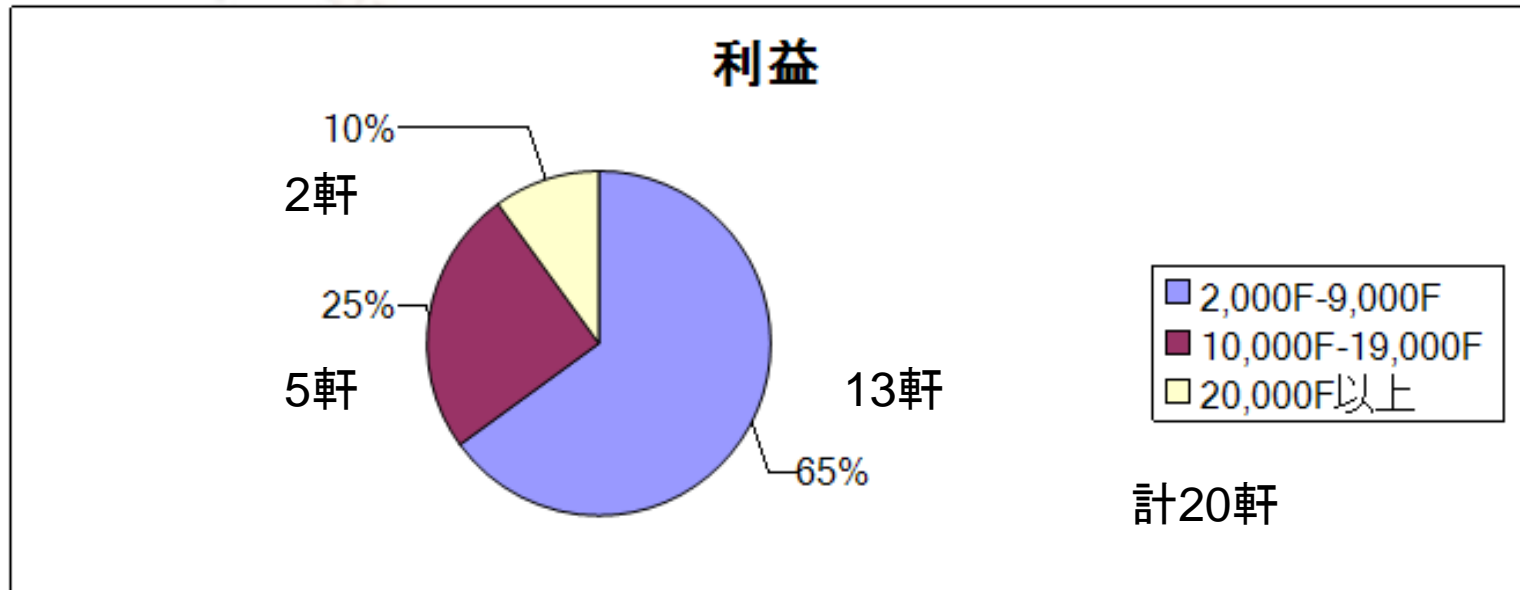
(備考)

薪収集から薪販売を一貫し、高利益を得ている薪屋が2軒 (k, s)。

※荷台とロバを購入する必要があるため、初期費用が必要。

※伐採許可代として月3,000Fを森林局に払わなければならない。

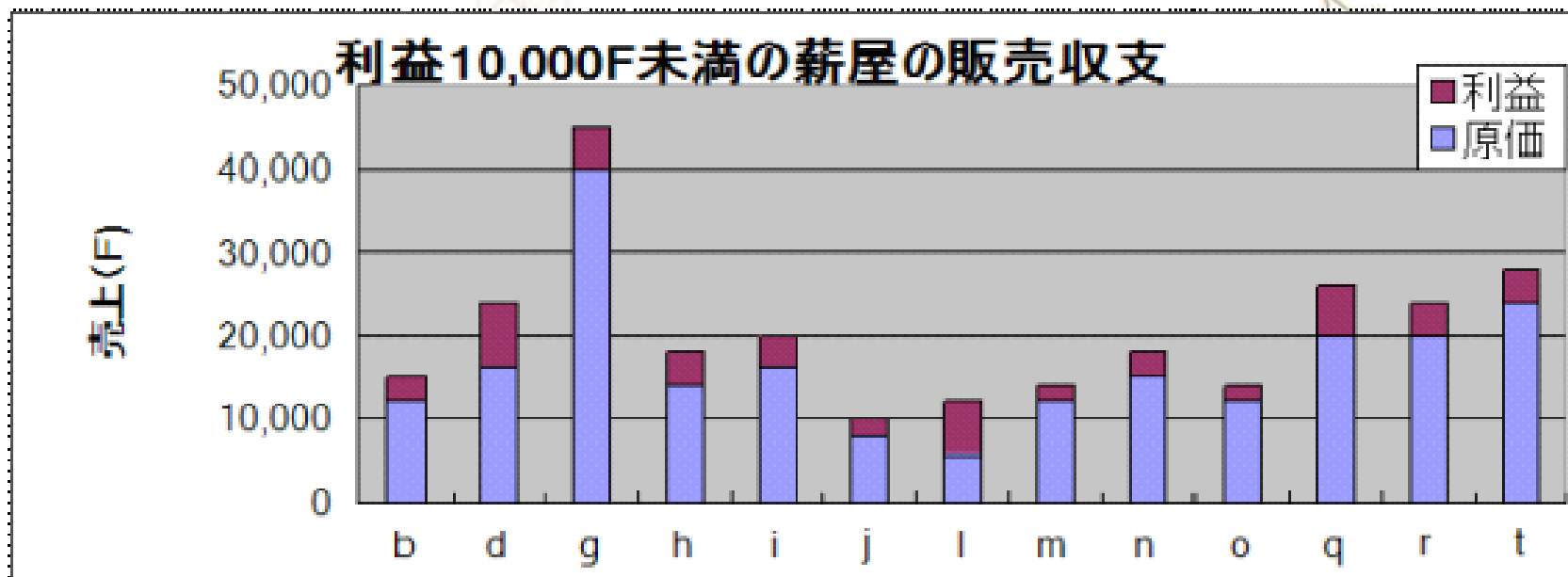
# 調査結果



全体の65%は利益が10,000F未満  
⇒かまど増加による薪売上減少のダメージが特に生活が大きくなる層。

# 調査結果

20軒中13軒が収入10,000F未満



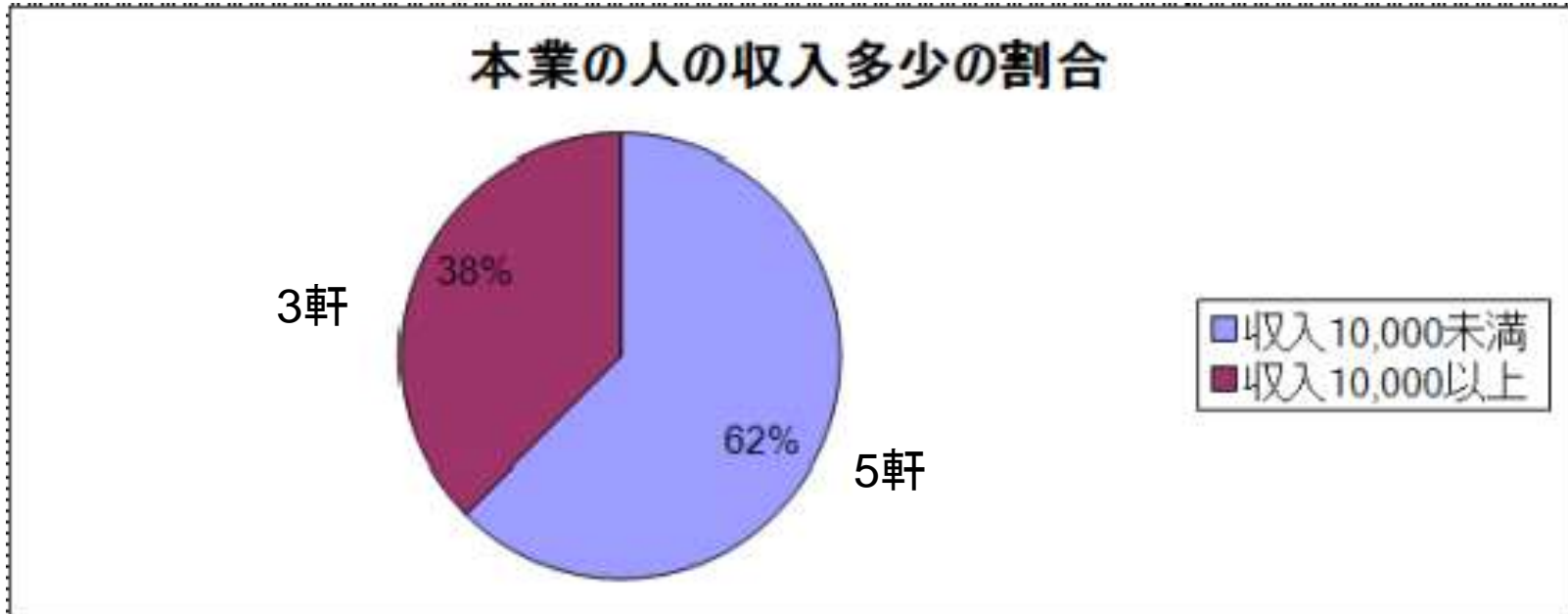
収入10,000F以下の薪屋の1ヵ月収入平均:4,077F(月)

⇒特に本業で10,000F以下の収入の薪屋が支援対象になるのでは？

※本業＝薪販売のみが収入源の薪屋

# 課題

本業で10,000F以下の薪屋: 8軒中5軒



・収入10,000F未満の5軒のうち2軒(hとi)は男性の働き手なし。  
⇒ **本業で収入が10,000F以下の薪屋で男性の働き手がない薪屋を優先的に支援を行う必要がある。**



# 提案

## 【背景】

中間発表時にソムニード和田さんから薪屋に改良かまどの作製・販売をさせてみては？とアドバイスを頂いていた。

## 【仮説】

薪売りが本業の薪屋が原価がかからない改良かまど作製を行い、販売することで収入を上げることができるのではないか。

## 【提案】

ターゲット2軒に改良かまど作製・販売を提案。

⇒1軒の薪屋(h)が反応。

# 提案

リングェール市内にて薪販売しか収入源のないh宅にてかまど作製講習を実施。

⇒実際にかまどを作製、販売してもらおう。

## 【課題】

競合状況はどうか。

ターゲットはだれか。

販売価格はいくらに設定するか。

収入は上がるのか。



# 改良かまど

- 粘土、枯草、水、トマト缶、米袋など家にあるものを使って作れるかまど。(前任者発案)

参照: セネガルかまどプロジェクト

([www.youtube.com/watch?v=j\\_LbCp\\_7KAQ](http://www.youtube.com/watch?v=j_LbCp_7KAQ))

メリット: 原価がかからない  
薪削減効果大

デメリット: 壊れやすい  
持ち運びできない  
作製に時間がかかる  
量産できない(市場に流れない)



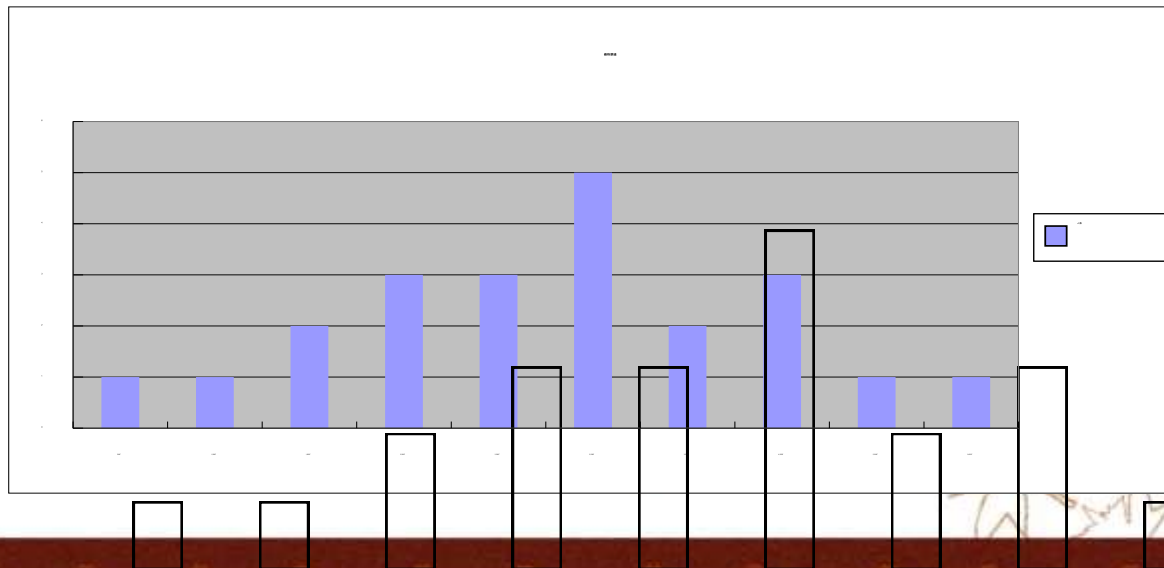
# 価格調査

かまどの市場価格をリンゲール市内の住人22人に調査。

質問:いくらなら改良かまどを買うか。

回答:500F~6,000Fまで多数。最大値は3,000F。

平均値は約2,800F。





# 競合

- 競合①高級かまど 相場14,000F～20,000F
- 競合②鉄かまど 相場2,000～3,000F
- 競合③ドラム缶かまど 相場2,000F～2,500F
- 競合④ガスブテ 相場12,000F～17,000F(詰替4,000F)

メリット:①～④長持ちする、流通がある

④室内で調理可能

デメリット:①④高コスト(④は交換制のため)

①②③④買いに行く手間がかかる。サイズが一つしかない。

①高級かまど

②鉄かまど

③ドラム缶かまど

④ガスブテ



## 【競合に対する改良かまどの強みと付加価値】

### ＜製品の強み＞

原材料費ゼロで低価格、薪の削減効果・調理時間の短縮は他製品と変わらないかそれ以上

### ＜付加価値＞

自宅に作りに来てくれる。

⇒家の鍋に合わせたサイズで作製可能

⇒買いに行く手間が省ける

# その他競合

- 競合⑤三角かまど:殆どの家庭が所有

相場400~500F

【弱点】薪の消費量が多い。1日1束(6本)消費

【競合に対する強み】

薪の使用量を削減できるメリットあり。



- 競合⑥石川かまど:無料(時々食事とお土産)

【弱点?】頼まれたら断らない。

【競合に対する強み】

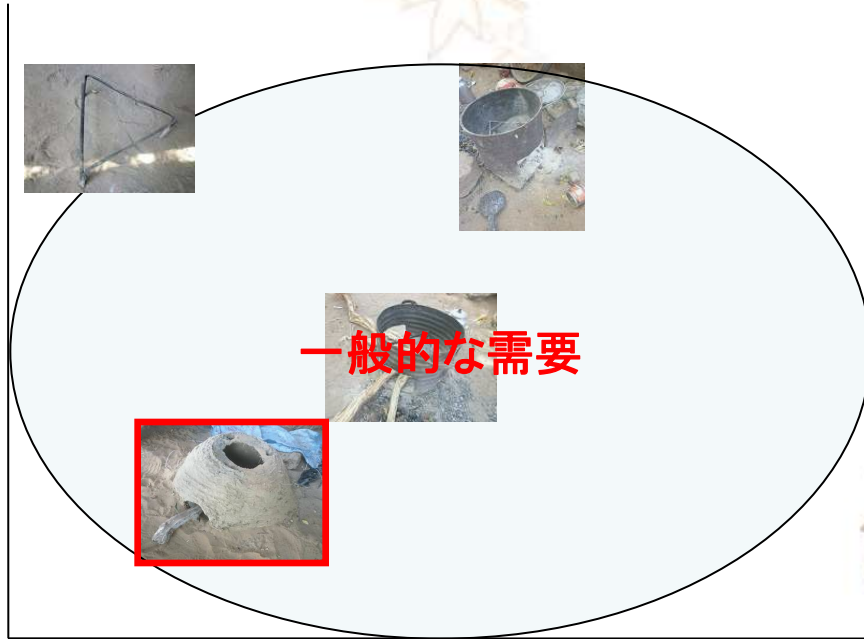
・石川は早く活動先を村にシフトしたいため、ありがたい。

⇒棲み分け可能。<市内:薪屋h、 村:石川>



# ポジショニング

長持ち  
↑  
↓  
もろい



安価



高価

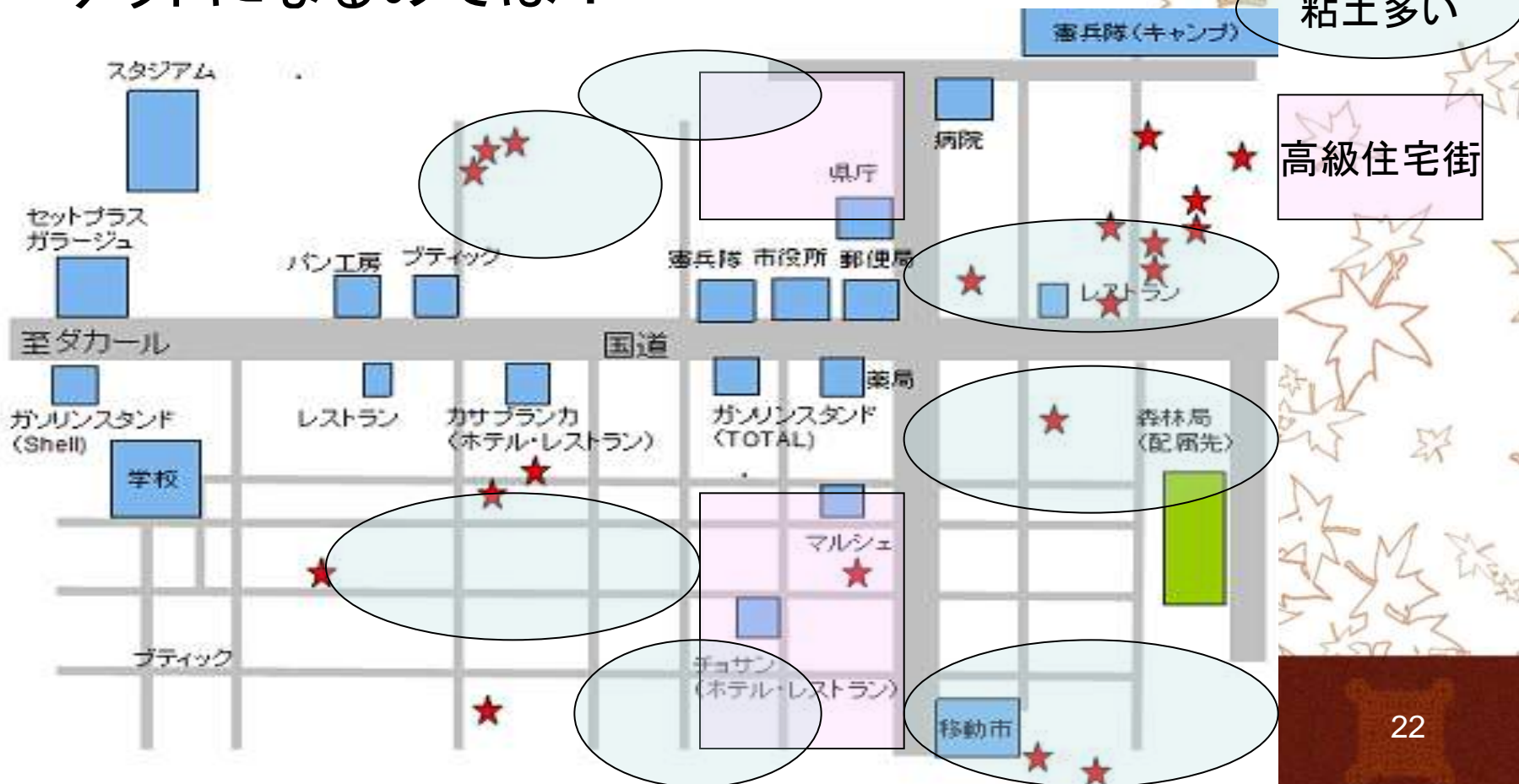


# ターゲット

- リッチ層はガスブレイユ所有者が多く、家の中で調理している家庭が多いため対象外。
- 三角かまど利用者、もしくは何も器具を使用せずに調理をしている家庭は薪代節約を望んでいる。
- 高級かまどもしくはアルミ缶かまど利用者は2つ目のかまどとして改良かまどを欲しがっている。
- 粘土へのアクセスが良い地域の方がかまど作りに積極的である。

# ターゲット

- 下記粘土へのアクセスが良い地域の非リッチ層がターゲットになるのでは？



# プロモーション

- 安価で長持ちする三角かまど利用家庭に対するアプローチ。  
薪コストに意識が向いていない家庭に対し、薪の消費に係るコストに注目させる。

1日100Fの薪を購入する家庭の場合、

**年間で15,000F節約できる！**ことをアピール

\* 1,500Fで購入した場合。

(計算根拠)

かまど作製当月：節約額0F, かまど作製費▲1,500F・・・①

翌月以降の毎月の節約額： $100(F) \times 30(日) - 100 \times 15 = 1,500F$ ・・・②

計算式 = ② × 11ヶ月 - ①

⇒  $1,500(F) \times 11(ヶ月) - 1,500 = 15,000(F)$

# 予測される効果

【仮定：現在の収入4,000Fの薪屋が1,500Fで月10件かまど販売を行った場合】  
薪代の収入減少(50%減)をカバーすることができる。

・月に10基かまどを作った場合のかまど収入

⇒ $15,000(\text{F}) \times 12(\text{ヶ月}) = \text{年間}180,000\text{F}$ 増・・・①

・薪節約による収入減予測：

⇒ $4,000(\text{F}) \times 12(\text{ヶ月}) - 2,000 \times 12 = \text{年間}▲24,000\text{F}$ ・・・②

①－②＝年間156,000Fの総収入アップ

<仮定の根拠>

月に10基：現在月平均10基のかまど作製を行っていることより。

価格1,500F：市場調査団実行マニュアル参考資料B.

P.46 (B-4)

価格設定のフレームワーク：「Value-based pricing」と「Cost-plus pricing」を参考に設定。

購入希額(最多)：3,000F(買っても良いと思える値段)

原価：0F

実際の販売額：1,500F ※競合の鉄かまど、ドラム缶かまどの相場2,000Fも考慮の上



# 環境へのインパクト

**木の伐採量削減に貢献できる。**

**薪の削減効果: 87.6トン/年**

(計算根拠) 1束 = 4kg (1日) 月10軒のかまどを作製した場合  
かまどを使用しない場合の各家庭1日薪総使用量1束4kgとする  
場合、かまど作成後は1日あたり2kgの使用量となると仮定  
する。

年間  $4(\text{kg}) \times 365(\text{日}) \times 120(\text{軒}) - 2\text{kg} \times 365 \times 120 = 87,600\text{kg}$

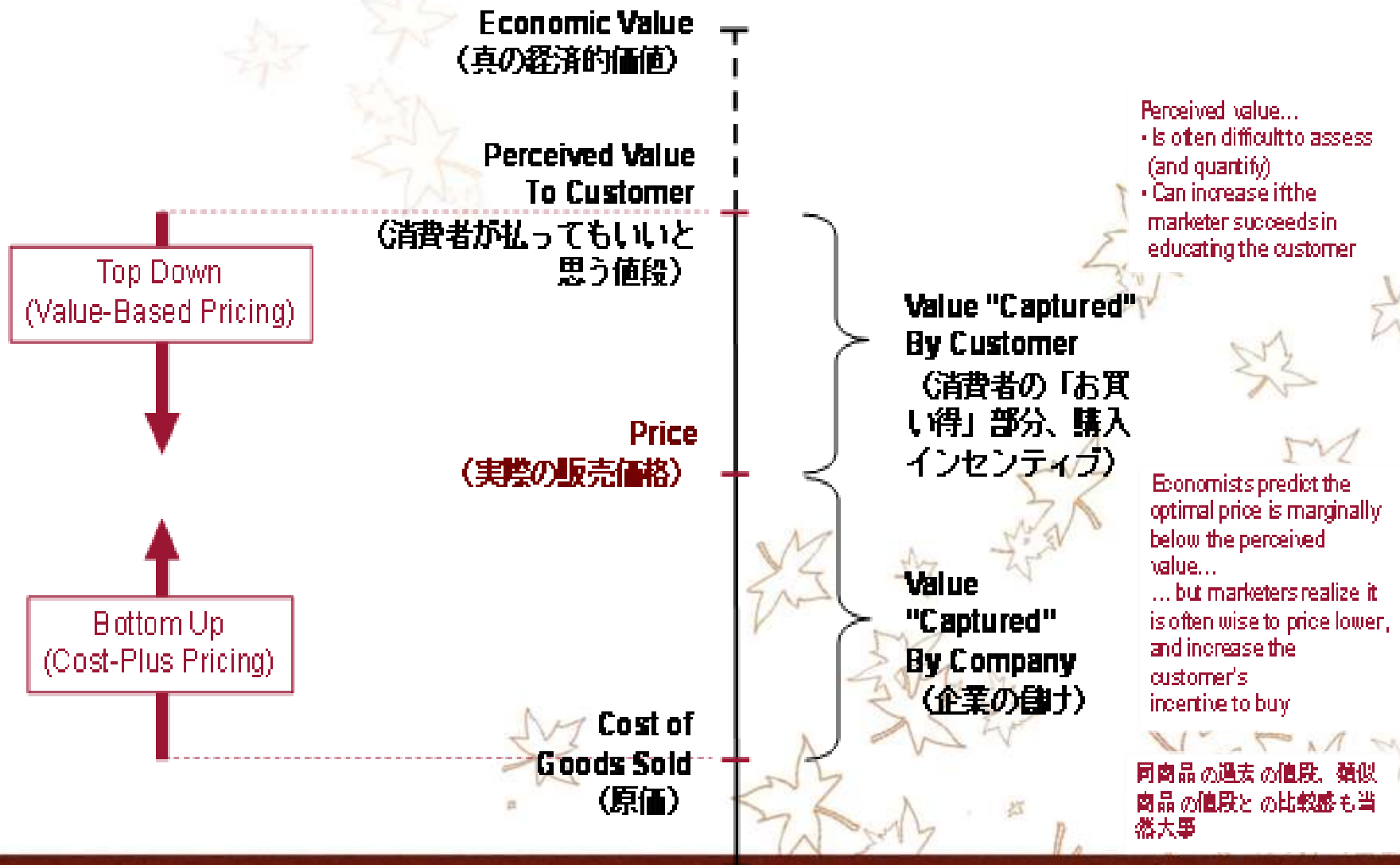
⇒ 年間87.6tの伐採削減効果あり。更にかまどが増えれば削減  
量も増加。

# 今後のアクション

- ①かまど作製法指導後の薪屋hのかまど作製による収入変化の調査
- ②薪とかまどのセット販売試行など更なる収入アップのための戦略検討



## 参照（「Value-based pricing」と「Cost-plus pricing」）



ご清聴ありがとうございました。