

# Solar Lantern Project



2016-1 Masayoshi Asaba



# 自己紹介



**名前:**浅羽政良(あさば まさよし)

**年齢:**28才

**職種:**コミュニティ開発

**任地:**ミティアナ県(新規)

→首都から西に1時間

**出身地:**神奈川県相模原市

**大学:**中央大学

**専攻:**開発経済学

**前職:**雪印メグミルク

→東北で4年間営業

**趣味:**テニス(大学の時テニスコーチ4年間)、旅行、語学



# Solar panel Project

---

## ★調査

電気とソーラーがない家はどれくらいか？

→湖付近:247軒

山付近:101軒（送電線なし）



## 電化集落



## 無電化集落



## ソーラー

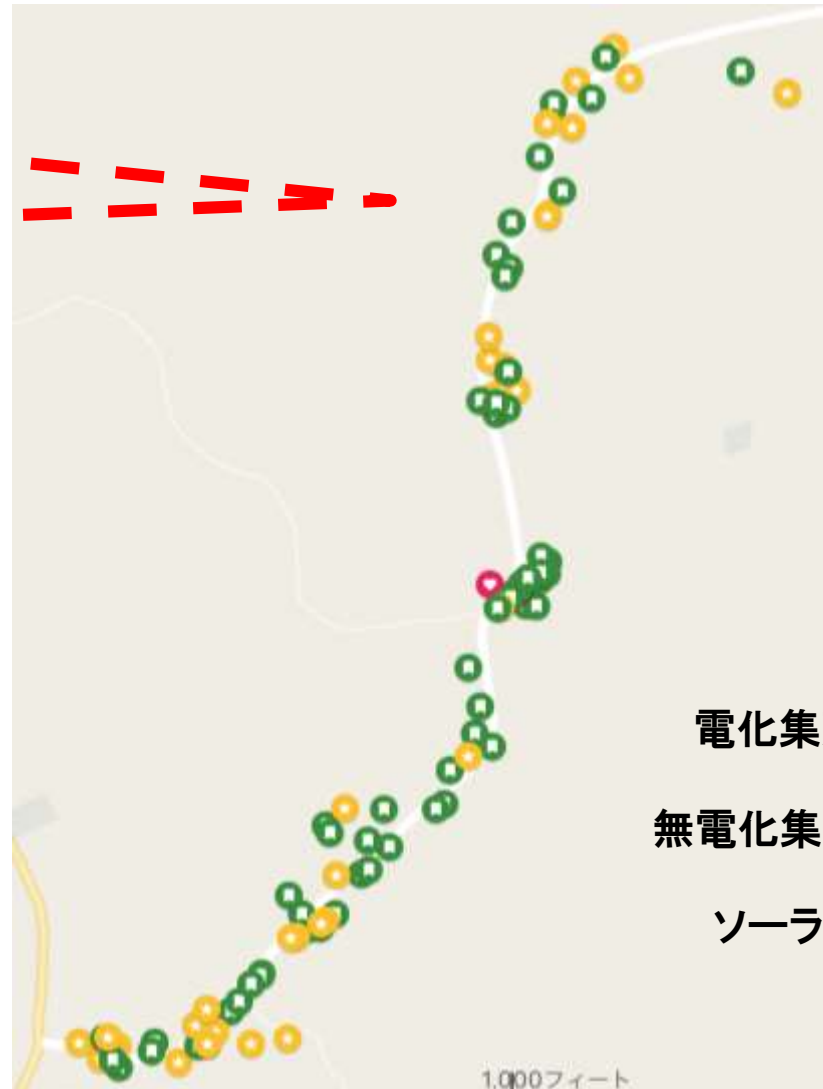
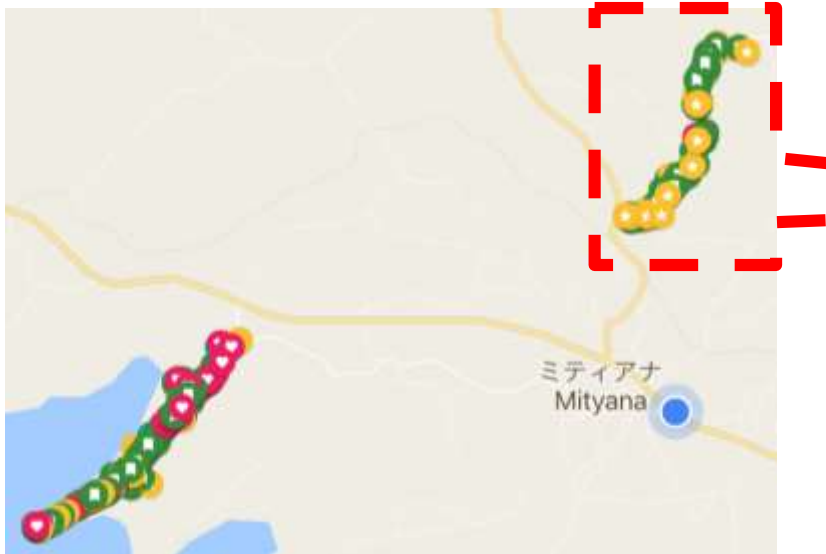
# Solar panel Project


## 【湖付近マップ】



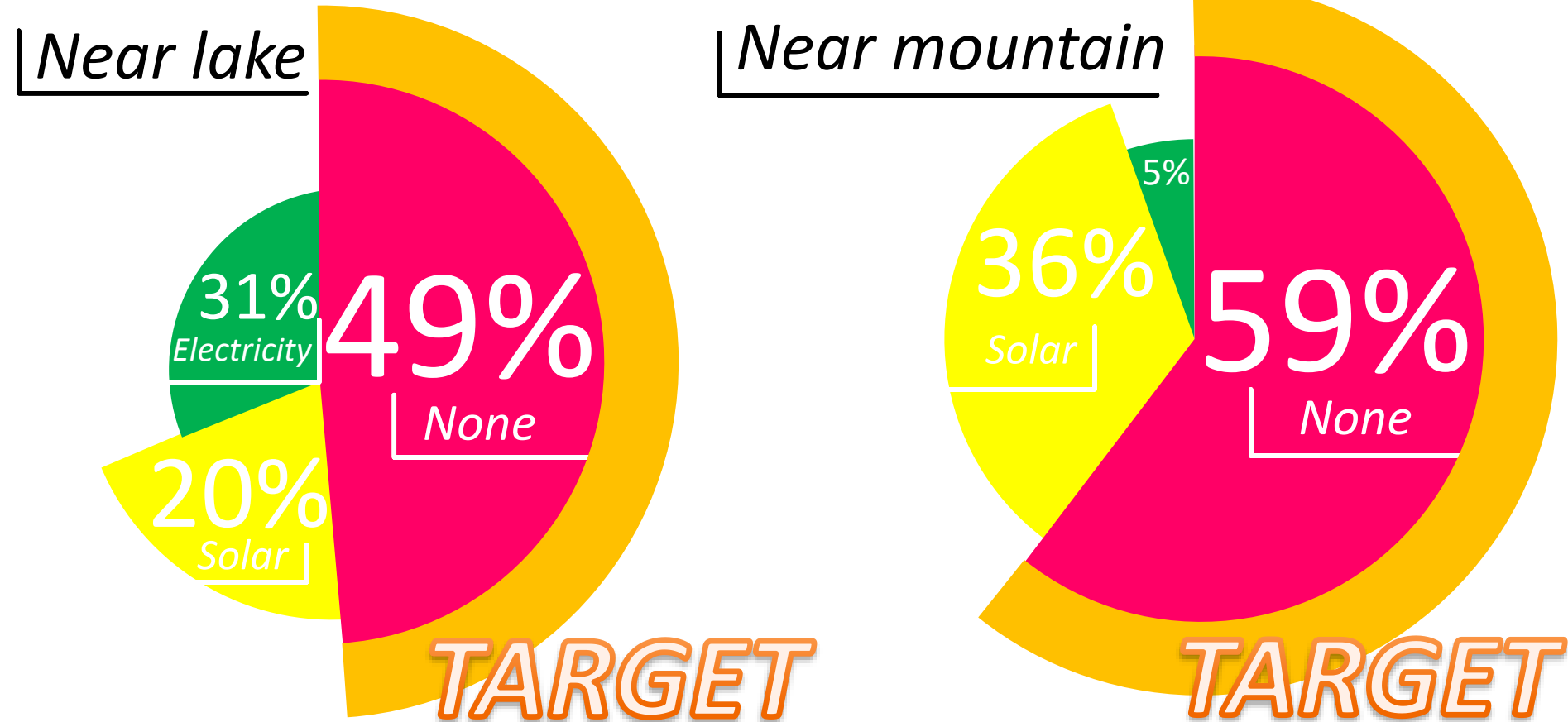
# Solar panel Project

## 【山付近マップ】



 **分析結果**  
もし送電線がなければ  
無電化集落の割合が増す

# Solar panel Project



約50%の家庭では電気がない。

→送電線がなければその割合はさらに増える



# Solar panel Project

## ★調査

30件の無電化集落にソーラーランタンを営業(貸出・販売)



点灯時間：約3時間

原価：10,000シリング (約302円)

- 貸出：500シリング (約15円) /1日
- 販売：12,000シリング (約363円)

点灯時間：7時間以上

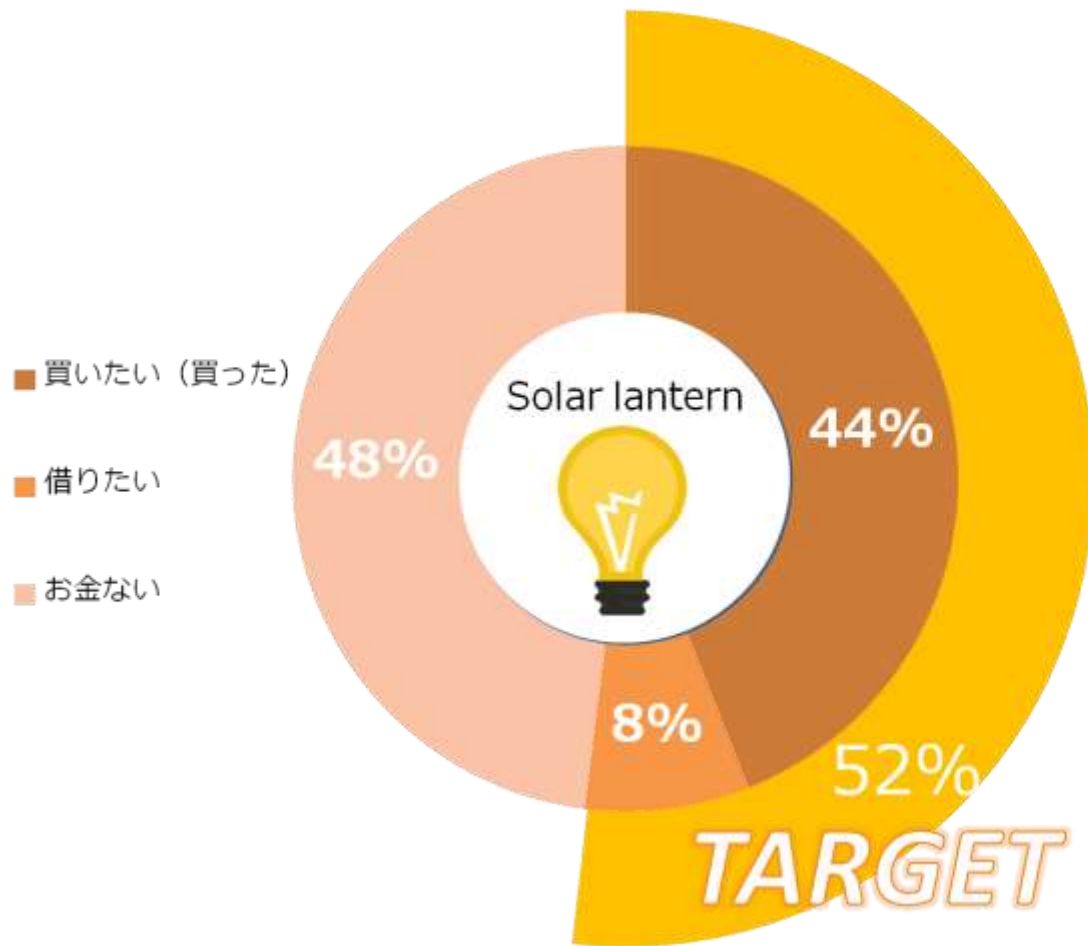
原価：約12,000シリング (約363円)

- 貸出：1,000sh (約30円) /1日
- 販売：15,000シリング (約454円)





# Solar panel Project



52%(買いたい・借りたい人) × 50%(無電化集落) = ターゲット層 **26%**

→ 4件に1件の計算だが、肌感覚では5件に1件(約20%)

# Solar Lantern Project



**名前:** Jimmy

**年齢:** 27歳

**学歴:** 高卒

**言語:** 英語、ルガンダ語

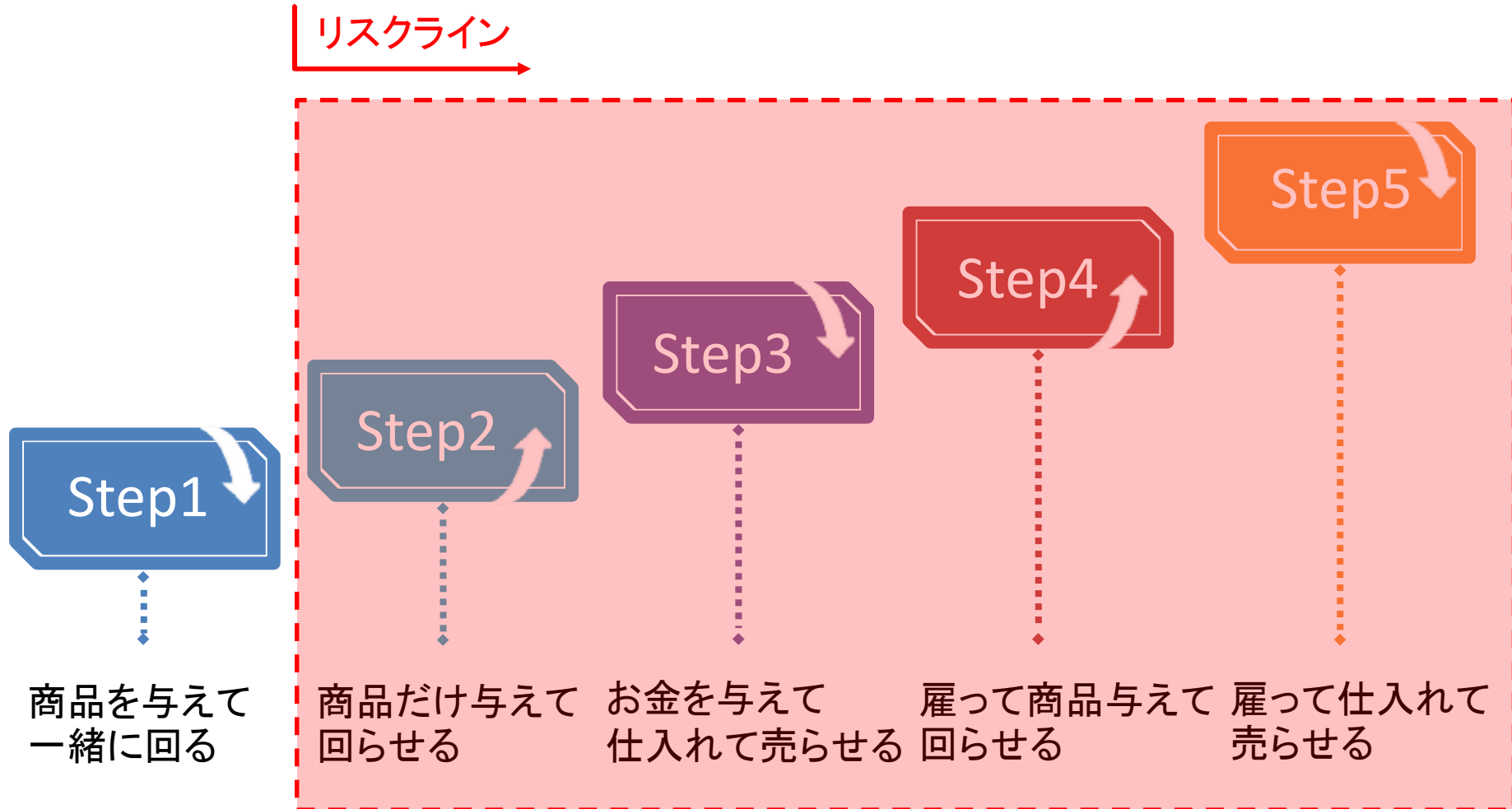
**家族構成:** 独身

**性格:** 楽観的

★彼を雇うことになったきっかけ  
彼が無職で、何度も自分の家に来て、働きたいと懇願してきたから

# Solar Lantern Project

## 【プロセス】



# Solar Lantern Project

Step1

商品を与えて一緒に回る



## ■実績

- ・20,000シリングで1個販売
- ・18,000シリングで1個販売

→ビギナーズラックか2時間ほどで2個売れる。しかも自分が売ってた15,000シリングより高く売れた。さらに電気がある家でも停電用や節約のためと言って買う人もいた。

## ■考察

ウガンダ人の交渉方法で最初に高値(3万シル)を吹っかけた後下げていくことで高く売れる。

# Solar Lantern Project

Step1

商品を与えて一緒に回る



■実績  
全く売れず・・・

→2日目に入り、30件くらい回ったが、まったく売れず。  
彼に売れなかった理由を聞くと・・・

- ①電気があること
- ②村だったので、人々がお金を持っていないこと

■考察

初日と比較して、粘りが足らなかった。

→商品紹介した瞬間に断られたら次へを繰り返す。

# Solar Lantern Project

Step2

商品だけ与えて回らせる

## 【リスク】

- ・商品を自分の物にしてしまったら？
- ・商品を壊してしまったら？
- ・安く売ってしまったら？

## ■実績

- ・15,000シリングで1個販売  
→まず10,000シリングで売って、後日5,000シリング回収

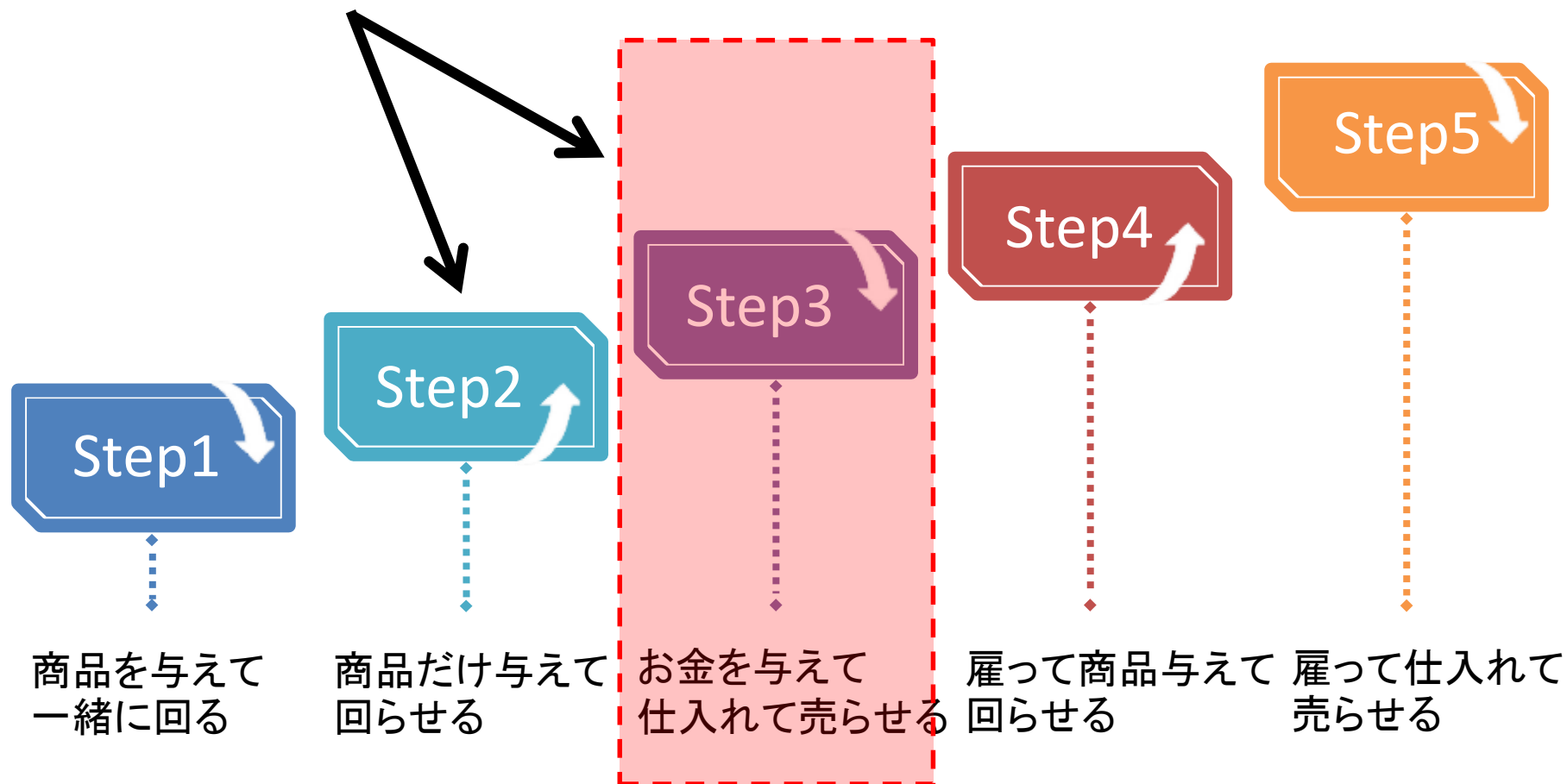
ただしその後数件回るものの全く売れず・・・。

→モチベーションの問題？

# Solar Lantern Project

## 【プロセス】

彼の懐に入るお金の本質的な変化はない



# Solar Lantern Project

Step4

雇って商品を与えて回らせる

## 【リスク】

・利益が出ない

→1日5,000シリングで雇う(後日7,000シリングに賃上げ)

## ■実績

→全く売れず...

売れない理由は毎日聞いていたが、人々がお金を持っていないことや商品が良くないということまで言い始める。

→商品の良さを伝えるため、自分がデモを見せることに



# Solar Lantern Project

Step1

商品を与えて一緒に回る



5件ほど回って、16,000シリングで2個販売。

【営業テクニク】

- ①最初の印象で粘るか粘らないか決める  
→見込み客に向けてのアプローチ
- ②電気・ソーラーない家庭に商品のメリットを最大限伝える
- ③自分が15,000シルで買ったと言い張る
- ④途中会話に詰まったらネコや子供をいじって和ませる
- ⑤粘る

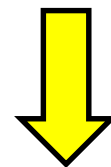


# Solar Lantern Project

【販売後・・・】



「売れる商品ということは  
分かったが、自分には無理だ。」  
→給料1日10,000シリングで打診



それでも断られる

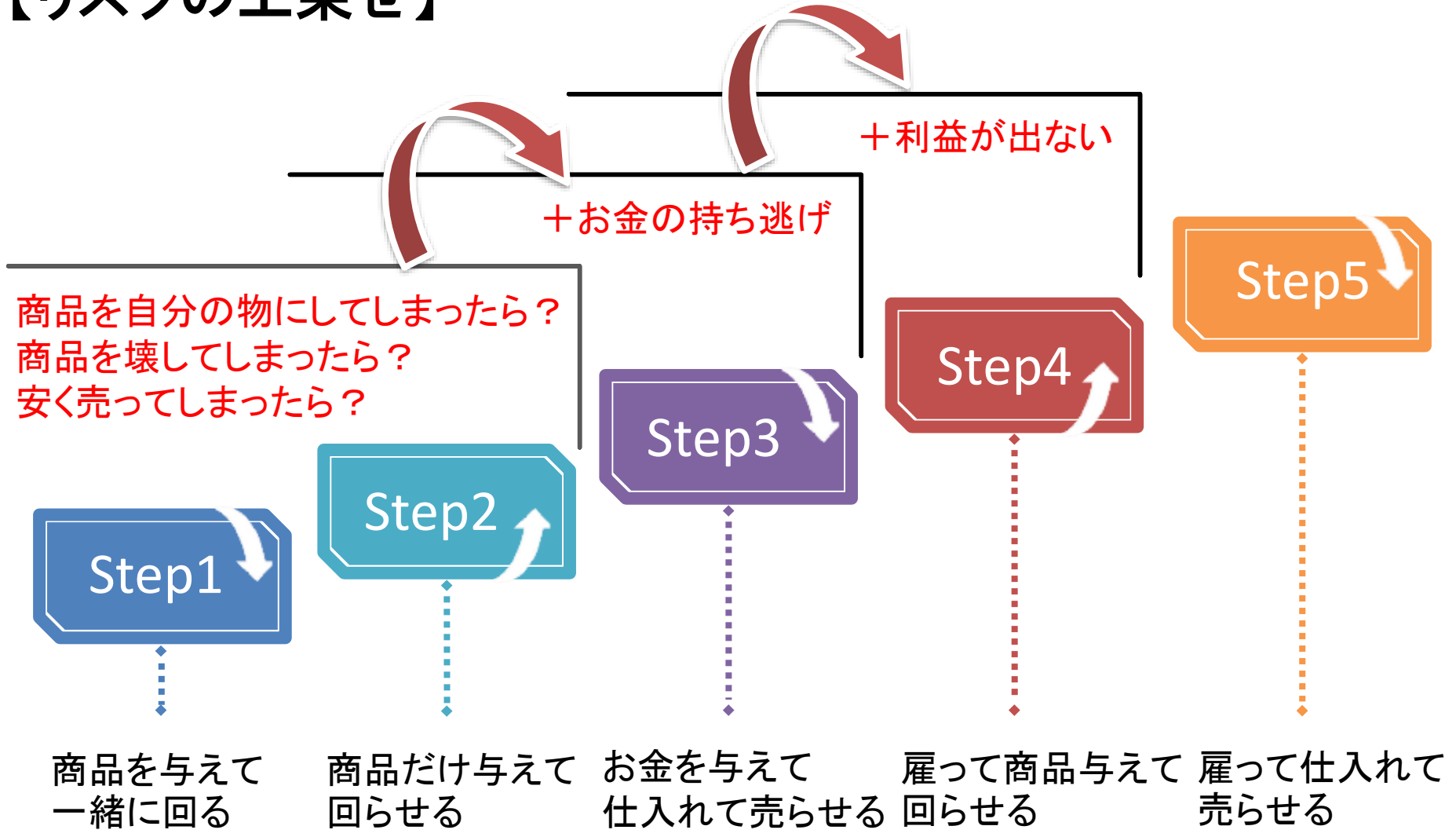
■理由

- ①ハードワーク  
→断られることの辛さ
- ②人々がお金を持ってない等  
→他責

→たとえ給料は多くてもそれに見合う仕事ができないから？

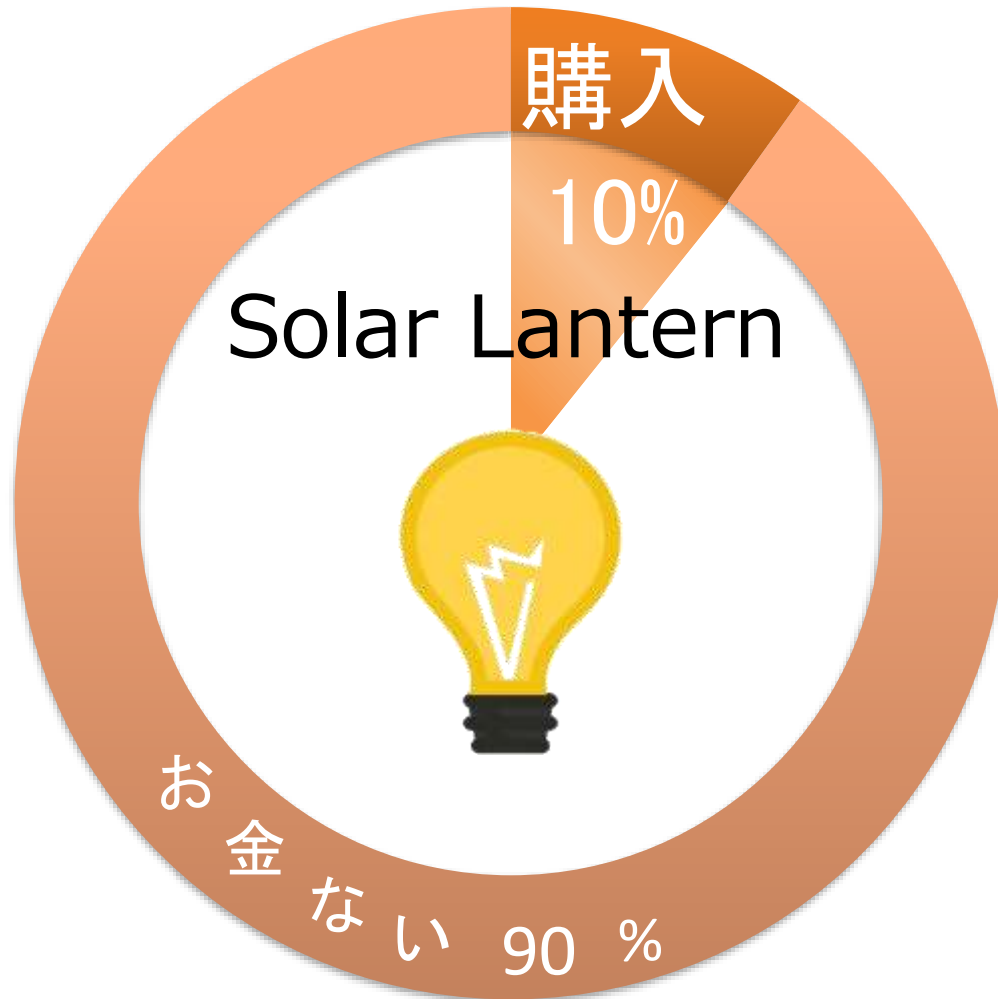
# Solar Lantern Project

## 【リスクの上乗せ】



# Solar Lantern Project

## 【購入比率】



約20個売ったので、  
恐らく200人以上には  
営業したはず...

10%(購入した人) × 50%(無電化集落) = ターゲット層5%

# Solar Lantern Project

## 【番外編】



彼が「液体ソープを売りたい」と言い始めたので、ソーラーランタンと並行して、1,500シリングで売ることに。

→50人くらいに営業して、4人に売れる

後日感想を聞くと「大変だから続けるか考える」

# Solar Lantern Project

---

## 【学んだこと】

- ・自分が売りたい物を売らせる難しさ
- ・本当にお金持っていない人を雇うことの難しさ
- ・人を育てることの難しさ
- ・起業家の方々の大変さ
  - ①現金に触れる機会が多ければ、ねこばばする可能性が増えること
  - ②商品の価格が高いほど、盗まれること等の在庫リスク



→ただしウガンダ人と組むことで新たな可能性も見えてくる