

Case 07 「案件化調査」「普及・実証事業」を活用
株式会社 わだまんサイエンス

支援制度が夢の実現の架け橋に
現地の人たちとともに歩いていくことが大切



ゴマのつき方を一人ひとりに丁寧に指導



ゴマのおいしさに驚くパラグアイの人々

食欲をそそる香りが鼻をくすぐり、舌の上でふわりとほどけ、噛めばナッツのような香ばしさが口の中に広がる。そんなゴマのおいしさを追求している株式会社わだまんサイエンス。ゴマソムリエでもある深堀勝謙社長は想いを熱く語る。
「JICAのおかげで、“ゴマで世界平和”という夢の実現に向けた第一歩が踏み出せました」

2011年に起きた東北大震災のボランティア活動中、深堀社長はJICAの語学研修講師と出会い、JICAが中南米連携調査団を募集していることを知った。中南米といえば、ゴマの主要な生産地だ。しかし、価格の安い他国産に地位を奪われ、輸出先である日本の安全基準が厳しくなるなど、中南米のゴマ農家は窮状に立たされていた。その上、中南米の国々にはゴマを食べる習慣がほとんどなく、輸出できないゴマは捨てられる。借金を抱える農家も増えた。2013年、深堀社長は現地調査に入り、この状況を何とかしたいという思いを強めた。そして翌年、『案件化調査』に応募し、採択された。

「まずは現地の人に、ゴマのおいしさを知ってもらおうと思いました」

深堀社長が降り立ったのはパラグアイだ。白いコック服に赤いスカーフといういつものスタイルでゴマをつき、現地の人々に提供すると、みんな、おいしいと喜んで食べてくれた。焙煎の秘訣や、杵と臼でつく方法など、これまで培ってきた独自の技術を惜しみなく現地の人々に伝授した。現地の国立大学で講習会も行った。

「最初はパラグアイで私たちの商品を売ろうと思っていたんです。でも途中で、それは間違いだと気づきました」

途上国から利益を得るのではなく、ノウハウをプレゼントして自立支援の手助けをする。そこから始めて、やがて、先進国相手に商品を売ることと一緒に考えていく。2016年からは『普及・実証事業』にも採択された。

「ともに歩いていくことが大切なんです」と、深堀社長は強調する。現在は、現地の人たちとアイデアを出し合って、先進国に輸出するゴマ油の開発を進めている。



パラグアイにある日本大使館でゴマの杵つきを披露

本制度から得たものは何かと尋ねると、「ご縁です」と迷いのない答えが返ってきた。

「まず、会える人のレベルが違います。大統領や大使など、個人ではなかなか会えない国のトップと話すことができました。現地のJICA事務所にもずいぶん助けてもらい、深いご縁ができました」

確かにビジネスになるという保証はない。だが、「行けば、120パーセント、いいことがある」と深堀社長は断言する。

「パラグアイの方に、京都の人が来てくれてよかったと思ってもらえたら嬉しいですね」

今後は他の国にもゴマのおいしさと加工技術を広めていきたいと語る深堀社長。夢に向かって力強く歩みを進めている。

民間企業海外展開支援の
詳細はこちら



ふか ほり かつ のり
深堀 勝謙

株式会社 わだまんサイエンス
代表取締役社長