

スリランカ国農業分野における開発ニーズ(課題)

- 農作物の付加価値の不足: 高品質・高収量な農作物を安定的に生産する技術やその技術普及が限定的である
- 農家の収入の低迷: 農作物の付加価値を高められる加工技術の普及が限定的である

提案製品・技術

- ヘナ栽培～加工～販売まで一貫したバリューチェーン構築に資するヘナ関連製品の開発・販売経験

本事業の内容

- 契約期間: 2022年3月～2024年12月
- 対象国・地域: スリランカ国コロンボ、キャンディ、サバラガムワ州
- カウンターパート機関: スリランカ国農業省農業局
- 案件概要: 普及・実証事業への展開を目指し、現地カウンターパート候補との協議を通じ、普及・実証事業の実施内容、費用負担、役割分担といった詳細への合意を得ることを目的とする。併せて、スリランカでのヘナ一次加工品の生産開始を目指し、設置場所の特定や一次加工品の販売先を明確化した上で、ビジネス実施可能性を明らかにする

開発ニーズ(課題)へのアプローチ方法(ビジネスモデル)

- 【想定するビジネスモデル】ヘナ栽培～加工～販売まで一貫したバリューチェーン構築
- 【市場ターゲット】日本(当面)、日本国外およびスリランカ国内
- 【対象顧客】日本(当面)ならびにアジア、欧米の美容室や化粧品メーカーなどの美容産業
- 【収益構造】ジャパンヘナ社と現地企業との合弁会社を設立し、①自社農場にて現地農家を雇用し、ヘナ栽培、一次加工を行う。ある程度ビジネス拡大した段階で、②現地農家・加工業者と契約し、合弁会社より貸出した機器にてヘナ栽培・加工(合弁会社にて買取)し、自社の栽培・加工体制を拡大する。自社で開拓した販路先に対して、一次加工品を自社製品および化粧品メーカーへの原料供給として販売



ヘナ



ヘナの栽培地

対象国に対し見込まれる成果(開発効果)

- 高品質な栽培・一次加工技術の普及を通じたヘナの高付加価値化
- ヘナ栽培～加工～販売まで一貫したバリューチェーン構築による安定的な売上確保、それに伴う農家の生計向上

Development Issues Concerned in Agricultural Sector

- Lack of value-added agricultural products: lack of techniques for stable plantation of high quality and high yield crops as well as dissemination of the techniques
- Low income of farmers: lack of processing techniques for value added products

Products/Technologies of the Company

- Business development and sales of Henna products aiming at the establishment of value chain; from plantation to processing to sales

Survey Outline

- **Survey Duration**: March, 2022~Dec, 2024
- **Country/Area**: Sri Lanka/Colombo, Kandy, Sabaragamuwa
- **Name of Counterpart**: Sri Lanka Department of Agriculture (DOA)
- **Survey Overview**: Discussions with DOA to reach an agreement on the survey, expense and roles for the purpose of SDGs Business Verification Survey. Moreover, it aims to start primary processing of Henna and sees the business model feasibility of the product, specifying the location of the farm/processing factory and the marketplace.



Henna



Henna Fields

How to Approach to the Development Issues

- [Business model]** Establishment of a value chain from plantation of Henna to processing to sales
- [Target market]** Japan, overseas market/Sri Lanka
- [Target client]** Japan, Asian and European, American markets; beauty salon and cosmetics manufacturers
- [Profit structure]** Japan Henna will establish a joint venture with a local company
 - 1) The JV hires farmers for plantation of Henna at its farm land and engage in the primary processing.
 - 2)The JV will bind contracts with local farmers/processing companies. The contract farmers and companies will use machines of the JV. The JV will buy the Henna/products produced. The JV will sell the products through its own sales channels as its own product or as the ingredients of cosmetics to manufactures.

Expected Impact in the Country

- Production of highly value-added Henna through high quality plantation and dissemination of primary processing techniques.
- Establishment of a value chain from plantation to processing to sales and earn a stable income, in turn improving the livelihood of farmers.