

カンパラ通信～ナカセロの丘から

第21回 YAMAHA・CRUX ボダボダ・タクシー市場へ殴り込み

筆者がウガンダでの勤務が2回目であることは既に申し上げたところですが、1回目の勤務の時と今回の勤務の時の大きな違いの一つは、何と言っても現在のかかなり深刻な交通渋滞です。エンテベ空港からカンパラ市内への道筋においても幹線道路から見える遥か遠く離れた丘の上まで家や建物が広がっていることから、人口増に交通インフラが追いつかないことが容易に想像できます。10年前のカンパラの人口は150万人と言われていましたが、今では200万人を超えていると推定されます。それでいて十年前と相変わらず公共交通手段に欠けていて、少しでも裕福な人は日本製の中古車を運転して（本当に裕福な人は新車を運転して）、子どもたちの学校の送り迎えや通勤をし、車を買えない人たちはマタツと呼ばれるトヨタハイエースの乗合いタクシーで移動するか、ボダボダと呼ばれるバイクの後部座席に客を乗せるバイクタクシーに頼るしかありません。



カンパラの道を行くマタツ



客待ちのボダボダ

マタツは定員12人ですが、座るスペースがあれば定員は無視のようです。トヨタハイエースの構造から考えると、もっともなことだとは思いますが。しかしながらバイクのボダボダにはお客は1名とは限らず、大人2名、場合によっては子供を含めて3人が乗っていることもあるくらいです。そして、この渋滞ですから、列をなして道路に溢れている乗用車やマタツの間を器用に駆け抜けていくバイクタクシーのボダボダがますます人気を博しています。ただし、客の多くはヘルメットなしで乗っていますし、信号や交通ルールを無視して走っていくのでボダボダに乗車するのは危険そのものです。渋滞している時には歩道を走ることにためらいもありません。そういう意味では歩行者も安心して歩道

を歩けないとも言えます。技量のないバイク運転手や名前ばかりの免許証保持者も多いせいか死亡事故が絶えません。そのため、当館館員にはボダボダに乗車するのを禁止しています。今回は、このウガンダ・ボダボダ事情についてお話しします。加えてオートバイ市場で圧倒的なシェアを誇るインドの Bajaj(バジャジ)社製 Boxer(ボクサー)に対抗して日本の YAMAHA:CRUX バイクを果敢に売り込むべく挑戦をしているナイル・フィッシング社と同社社長のクリストファー・サージ氏をご紹介します。



バジャジ社のボクサー



田舎を走るボダボダ

まずは、このバイクタクシーが何故ボダボダ (Boda Boda) と呼ばれようになったかから始めましょう。一般には、ウガンダとケニアの国境で両者の検問の間を簡単に行き来するのに (Border to Border) 二輪車が使われて、それがボダボダと呼称されるようになったという説です。その時にオートバイが使われていたか、それとも自転車だったかは定かではありませんが、現在も出張などで田舎に行きますと自転車でボダボダ業に励んでいる人はよく見かけます。さすがにカンパラではそのような姿を見たことはありませんが。

さて、カンパラ市内で営業しているボダボダの台数はどれほどだと思いませんか。一説では12万台ということもあれば、30万台を超えるという説もあり、きちんと登録されているわけではないので、正直言ってよくわかりません。このきちんと登録されていないという事実が、先ほど申しました「名前ばかりの免許証保持者も多い」に繋がると合点していただけることでしょうか。そして、仕事のない若者のボダボダ運転手への参入が年々進んでいるそうです。運転さえできれば特段の技量がなくても始められるということらしいです(とはいっても、技量によって快適さは異なることは必然と現地の人から聞きましたが...)。当初はバイクの貸与を受けてボダボダ・タクシーとして営業できる道があります。しかし、そのうちある程度金を稼げるようになると、安いインド製の中古

バイクを150万シリング（約5万円）で入手し、徐々に返済していけばいいので初期投資もさほど必要ないようです。なお、同じインド製であっても新車であれば400万シリング（約13万円）で購入できるとのこと。ウガンダでもっとも人気のある機種は、このインド Bajaj 社の Boxer というバイク車種です。実は、このバイクは、ウガンダのボダボダ・バイク市場の90%を占めているといいます。実際、街中を歩きながらボダボダ・バイクにはどんな車種が使われているのを見ても、そのとおりこれ以外の車種を見ることは稀です。また、アフリカにおける Boxer 新車の総販売額において、ウガンダは、ナイジェリア、アンゴラに次いで第3位で、東アフリカ地域におけるボダボダ産業が最も盛んな国となっています。

なお、ボダボダはお客を乗せるだけでなく、物品の宅配サービスも行っています。ボダボダ運転手は、ピザの宅配から、ナカセロ市場で購入した食料品の輸送、鉄鋼製品、マットレス、その他何でも運びます。この間は、故障したバイクをボダボダ・タクシーが運んでいるところにも遭遇しました。何でもあり、という感じです。



物品を運ぶボダボダ



サージ社長と筆者

このようなボダボダ市場に殴り込みをかけているのが、YAMAHAと地元企業ナイル・フィッシングのコンビです。ナイル・フィッシング社の創業者であるクリストファー・サージ社長は、当初は会社の名前のおり国内で小型ボート用の外付けエンジンを中心に販売してきました。そしてこの分野では90%以上の市場の占拠率を誇ってきています。それだけにナイル・フィッシング社の売上げの60%はこの外付けエンジン販売となっています。このほか個人向けの簡易発電機の販売を手掛けています。しかし、ビクトリア湖の魚の捕り過ぎで漁獲量が低迷していることからビジネスの将来に危機を感じ、これまでのYAMAHAとの間で培った信頼を背景にバイク販売の営業に乗り出すことにしたのです。そして、ウガンダ警察を始めとする官公庁に相当の台数を納入す

るようになりまして。そうはいつでも官公庁関係だけでは販売台数も限られるので、2008年には拡大著しいこのボダボダのバイク業界への進出に乗り出すことにしたのです。将にボダボダ市場の90%を占めるインドのBajaj社製Boxerに対抗しての殴り込みと言えます。しかしながら、当時のボダボダ用バイク市場でYAMAHAのシェアはわずか4%に過ぎませんでした。

サージ社長と初めてお目に掛かったのは昨2017年7月、ボダボダ業界のニーズに合った新たな車種の投入キャンペーン開始のイベントに招待を受けた時でした。イベント会場に展示されていたYAMAHA:CRUXは日本のYAMAHA技術者が新車種の開発までに10年もの時間を要した素晴らしいバイクだとのサージ社長自らの説明に聞き入りました。社長はこのバイク販売をいち早く決断し、サービス網を全国に立ち上げるためにウガンダ人によるサービス要員を育てるという先行投資を始めていたのです。また、複数の市中銀行との間で割賦販売できるようなアレンジも構築するなど地道な努力も重ねていました。実はこれらの先行投資と努力こそが後述するYAMAHA:CRUX販売拡大に繋がったと言っても過言ではないでしょう。

そして、もうひとつ興味を惹かれましたのが、この新車YAMAHA:CRUXの発表会での演奏を担当したのが刑務所職員の音楽隊だったことです。聞くところによると、ナイル・フィッシング社が刑務所の服役者に対して6か月間の工務関連の職業訓練を施しているという貢献に対する刑務所当局の感謝の気持ちの表れだったとのことでした。

因みにこのヤマハ製のボダボダ用バイクの新車の値段をナイル・フィッシング社に尋ねてみましたところやはり400万シリングくらいだということです。Bajaj社のそれと同じではありませんか。サージ社長曰く、当初は月に100台も売れば順調と思っていたけれども、今では400台ほどの売れ行きと極めて好調で、2019年には月千台の販売も夢ではない、と強気です。そして、2年後の2020年にはボダボダのバイク市場の20%を獲得するのを目標にしています。さらに翌21年には30%を目指したいとの意欲を表明しています。10年前にはわずか4%に過ぎなかったボダボダ用バイク市場でのYAMAHAの製品のシェアを考えると、何と目を見張る躍進ではありませんか！

この3月にはカンパラ市内東部の組立工場を視察に行ってきました。このYAMAHA:CRUXのエンジンやその他部品はライバル会社Bajaj社のバイク同様にインド製です。これらの部品をインド洋を超えてコンテナでカンパラまで運んできて、この工場を組み立てているという訳です。小さめの社屋で組立ラインが一つだけでした。しかし、既にもう少し郊外の工業団地に土地を確保してい

て、そう遠くない時期に4ラインくらいで組み立てることができるようになる
とのことです。そう遠くない将来 YAMAHA : CRUX のバイクタクシーが日常的に見
られるような日が来るのが今からとても待ち遠しく楽しみです。



YAMAHA 新車 CRUX



組立工場の様子

(以上)