

完了報告書

2. 事業の概要と成果	
(1) 上位目標の達成度	上位目標：北部州イースト・マンプルーシー郡において、2歳未満児の栄養と健康状態が改善する。 1年次は、上半期で、新規スタッフの雇用や資機材の調達等、事業開始に向けた下準備が主に進められ、下半期に入り対象地域における活動が始動した。よって、目標レベルの達成度を測るのは1年次においては時期尚早と考える。しかしながら、この上位目標に向けたアウトプットレベルの主な達成事項として以下を挙げることができる。 ① 2年次以降、栄養啓発活動を行う上での基盤となり、また女性の収入創出にも繋がる村落貯蓄貸付組合 (VSLAs: Village Saving Loan Associations) の新規設立と運営指導。 ② 上記の新規の VSLAs と既存の VSLAs 内のメンバーから、2年次以降、栄養啓発活動の一環として、栄養補助サプリメント「ココプラス」の需要創出・販売促進活動を担う女性起業家 (VBEs: Village Based Entrepreneurs) の選定と育成。 ③ 栄養啓発メッセージの普及を目的とした演劇グループの設立。 ④ 2年次以降、栄養啓発活動で導入するカウンセリング・カード及び父親ポスターの開発。 上記は、2年次以降、栄養啓発メッセージをより効果的に乳幼児の保護者らに伝えるための核となるリソースでもあり、これらなくして、乳幼児の栄養改善は成しえない。よって、これらのアウトプットレベルの達成事項は、上位目標の達成に向けた重要な過程である。
(2) 事業内容	(1) 活動開始前準備 中間報告書の中で詳述した通り、1年次前半では、本格的な活動始動に向けた準備作業が大半を占めた。2016年2月から9月にかけて、主に以下の活動開始準備が進められた。 ① 現地プロジェクトスタッフの新規雇用(プロジェクト・ファシリテーター、ドライバー。尚、事業会計補佐は新規雇用を予定していたが、既存スタッフが業務を担うこととなった。) ② 資機材の調達 (バイク2台、・コンピューター2台) ③ 事業対象地である、イースト・マンプルーシー郡の現地保健局や農業省等の関係省庁を対象とした事業開始に関する周知活動。 ④ 現地パートナー団体「PARED」との連携契約の締結。 ⑤ プロジェクトスタッフとパートナー団体のスタッフを対象としたオリエンテーション。 ⑥ イースト・マンプルーシーの郡都での、郡職員と対象コミュニティの住民との事業開始会議の開催。 ⑦ 村落貯蓄貸付組合 (VSLA) に関する現地パートナー団体「PARED」への研修。 ⑧ VSLA の設立と活動に関するコミュニティ・リーダー及び住民を対象とした理解促進ワークショップの開催。 (2) 活動実績(*活動項目の番号は申請書の記述に基づき、1年次に該当する項目番号を使用、また上記(1)で述べた準備にあたる活動は除いた。) (ア) 乳幼児の保護者らを対象とした乳幼児の栄養啓発 <u>活動⑤ベースライン調査の実施：</u> ベースライン調査は6月に実施の予定であったが、大幅に遅れる結果とな

った。まず、コンサルタント選定において適任者が見つからず、2 回の公募を経ての選定となったことが遅れの理由の一つであった。その後、調査実施の直前に、ガーナ保健局から、血液採取を伴う調査でもあり、その調査の倫理的な妥当性を局で承認する必要があるとの通達が入り、承認までに 2 ヶ月程度の時間を要したことが調査の遅れを更に助長した。調査は 10 月に入ってからの実施となり、最終的な調査報告書は 11 月以降にずれ込んだ。ベースライン調査の遅れが、1 年次の他の活動の進捗に影響を及ぼすことはなかったが、3 年次の終わりに同様に計画しているエンドライン調査では、このような事態を避けるために、3 年次の開始と同時に、保健局との交渉を進めることとする。

(*調査報告書と概要の日本語サマリーは別紙 1 を参照)

活動⑥カウンセリング・カードと父親ポスターの再開発：

栄養啓発教材として先行事業でも活用したカウンセリング・カードと父親ポスターを本事業でも導入するため、カウンセリング・カード 350 部と父親ポスター 800 部の印刷と納入を 6 月までに終えた。これら栄養啓発教材は、2 年次以降、コミュニティ・ヘルス・ボランティア、VSLA 内の栄養教育係や男性栄養啓発要員等が栄養啓発メッセージを伝播する際のツールとして積極的に活用されてゆくことになる。

(イ)乳幼児の保護者らを対象とした乳幼児の食習慣の改善活動

活動③栄養啓発メッセージを普及するための演劇グループの設立：

2 年次以降、寸劇を通して乳幼児の保護者らに栄養啓発メッセージを伝播してゆく試みも開始される。それに先立ち、1 年次では演劇グループのメンバーを募り、各 60 の対象コミュニティで計 61 の演劇グループを 12 月までに設立した。各グループ 10 名のメンバーから成り、計男性 305 名女性 305 名から成る。男女比を可能な限り半々とする事で、女性だけでなく男性にも乳幼児の栄養と健康についての意識付けを図り、男性の参加を積極的に進めてゆく。

活動⑥「ココプラス」を販売する既存の卸と契約更新：

活動⑦「ココプラス」を販売する新規の卸の研修・契約締結：

2 年次以降、女性起業家による「ココプラス」の需要創出と販売促進活動に先立ち、1 年次中に「ココプラス」の販売体制を整備することを計画していた。中間報告書でも詳述したが、契約更新にあたっての卸との事前相談が遅れていた。卸との契約の主体は本事業の連携企業である味の素の委託先業者であるが、契約が先延ばしとなることは 2 年次以降の「ココプラス」の需要創出と販売促進活動の遅れにも繋がることから、9 月以降、味の素と共に当団体のプロジェクトスタッフも適宜参加しながら、卸との打ち合わせを進めてきた。具体的な卸との事前相談では、先行事業のコミュニティ 13 に加え、新規 60 のコミュニティに対して販売活動を行うことへの協力体制を確認し、先行事業の反省点を踏まえた契約内容とすることで合意した。とりわけビジネスとしての継続性を担保することに留意した契約内容とし、具体的には主に以下の点が挙げられる：

- 支払遅延を防ぐための工夫：

先行事業では卸からの支払いが滞る問題があった。これは振込先の銀行が近隣になかったことが原因であったことから、卸から徒歩圏内の銀行を支払い先として指定した。

- 「ココプラス」の販売会社と卸との直接契約：

先行事業では、当団体が卸と関係者との間に入りやり取りをしていたが、ビジネスとしての継続性を考慮し、販売会社と卸との直接契約とした。

- 「ココプラス」の在庫管理：
先行事業では、一時的な在庫の保管も当団体が担っていたが、卸が工場まで受け取りに来る手筈を整えた。
- 支払い期限：
消化仕入れルールとなっていた支払い期限についても、卸が商品を仕入れた後3ヶ月以内での販売会社への支払いが必須となった。
- 価格変更：
やむをえない原材料の高騰による「ココプラス」の価格変更も卸から了承を得た。

これら契約に至るまでの卸との事前の綿密なすり合わせに想定していた以上の時間を要した。このため、卸との契約更新と新規卸への研修活動を1年次中に終わることができず、2年次の最初の1ヶ月に持ち越される結果となった。

(*注：メインの卸と販売会社との間でココプラスの販売にかかる契約が2017年3月8日に締結され、3月16日には、メインの卸と4つの新たな卸（支部的な卸）に対して研修が行われた。研修では、本事業の目的、「ココプラス」の役割や、利益率等について、カウンセリング・カードや「ココプラス」の冊子などを適宜使いながら座学で各卸は学んだ。2年次の早い段階で卸との契約と研修を終えることができ、2年次の活動の進捗への影響はない。)

(ウ) 女性の経済的エンパワメント

活動④新規村落貯蓄貸付組合 (VSLA: Village Saving and Loans Association) の設立と運営研修の実施

村落貯蓄貸付組合 (VSLA) の設立と運営研修は以下の手順で進められた。

- 関係者への VSLA 活動の理解促進活動：
VSLA の設立に先立ち、6 月に当団体とパートナー団体のスタッフを対象に、VSLA の設立と運営方法の研修を行った。その後、60 の対象コミュニティにおいて、コミュニティ・リーダーに VSLA の活動に関する理解促進ワークショップを開催した。対象コミュニティ内での VSLA 活動への理解が、事業実施期間中のみならず事業終了後の VSLA 活動の成否を左右するため、コミュニティでの理解促進活動には、時間をかけ丁寧なコミュニケーションを心掛けた。
- VSLA の設立：
一連の理解促進活動の後、7 月以降、各コミュニティが主体となり VSLA のメンバーリストを策定し VSLA の設立へと進んだ。当初、各 60 の対象コミュニティで 2 つの VSLA を設立し、計 120 の新規 VSLA の設立を予定していたが、コミュニティによってはすでに活動している VSLA が存在していたことから、計 118 の新規 VSLA を設立した。メンバーの総数は 3334 名、女性 2852 名、男性 482 名の内訳である。VSLA の設立後はメンバーで議長・会計担当等の選出を行った。
- VSLA の設立後の運営研修：
VSLA の設立後は、各 VSLA で定期的な会合が開かれる。当団体は定期会合の場において、各 VSLA がメンバーによって順調に運営されるべく、定期会合のファシリテーションを行うとともに、VSLA 運営ガイドラインに沿った指導を通して、VSLA 活動のルールを順守することが VSLA の存続には重要であることのメンバー間の意識の醸成を図った (ルールの一例：毎週の会合へのメンバーの参加は必須で、参加率が著しく悪い場合は、メンバーの資格を失う等)。12 月末までに予定の運営研修を終えた。

(*VSLA の活動の流れについては別紙 5 を参照)

	活動⑤「ココプラス」の需要創出と販売促進をする女性起業家 (VBES: Village Based Entrepreneur) の育成 上記活動④で設立された118の新規VSLAと20の既存VSLAのメンバーから、2年次以降、栄養啓発活動の一環として栄養補助サプリメント「ココプラス」の需要創出と販売促進を担う女性起業家の選定と育成を12月から2月にかけて行った。当初は新規と既存のVSLAから計150名の女性起業家を選定・育成することを予定していたが、既存VSLAについては、その活動の活発さを考慮し、対象数を当初の30から20に減らし、最終的には137名の女性起業家を選定した。 選定にあたっては、「ココプラス」を販売したいという意志表明をしている女性を募り、販売にかかる研修を行った。研修では「ココプラス」が乳幼児にもたらす健康作用や、「ココプラス」の正しい摂取方法等について講義し、また販売のロールプレイなど参加型のセッションも行われた。 (3) その他の活動：広報活動 本事業の広報活動を以下の通り行った。 ➤ ガーナ日本人駐在員による本事業に関する報告会 於：ケア インターナショナル ジャパン 東京事務所（2017年1月） ➤ ガーナ日本人駐在員の声を当財団のホームページやフェイスブックに定期的に掲載。 ➤ 当財団のニュースレターを通じた本事業に関する報告。 なお、本事業が日本政府からの助成を受けて実施されていることへの地元関係者への周知については、以下の事項を行った。 ➤ 対象地域での事業開始会議等においては、保健局職員を含めた地元自治体職員、地域住民に対して、本事業が日本政府の資金を活動資金としていることを共有した。 ➤ 上記事業開始会議等の活動開催時にはODAとCAREのロゴの入ったバナーを設置する等、日本政府からの助成であることが示せるように配慮した。
(3) 達成された成果	(1) 1年次で達成された成果 申請書に記載されている期待される成果のうち1年次に該当する指標は以下の通りである。 (ア) 乳幼児の保護者らを対象とした乳幼児の栄養啓発 成果1：コミュニティ・ヘルス・ボランティア (CHV)、村内貯蓄貸付組合 (VSLA) 内の栄養教育係 (Peer educators) 及び男性啓発員らによる栄養啓発メッセージの普及によって、乳幼児の保護者らが乳幼児の栄養と健康に関する知識を身に付けるようになる。 成果1を測る指標： 【1年次】 1.1：2年次以降に活用してゆく栄養啓発教材（カウンセリング・カード及び父親ポスター）が開発される。 【1年次で達成された成果】 1.1：2年次に選定育成をするコミュニティ・ヘルス・ボランティア、栄養教育係及び男性啓発員らは、栄養啓発メッセージを伝播する際の有効なツールとしてカウンセリング・カード及び父親ポスターを活用してゆく。彼ら彼女らによる栄養啓発活動に先立ち、1年次では、これら栄養啓発教材であるカウンセリング・カード350部と父親ポスター800部を開発・印刷できた。

	(イ)乳幼児の保護者らを対象とした乳幼児の食習慣の改善活動 成果 2: 乳幼児の保護者らが食事の摂取方法について学び、適切な食習慣を実践できるようになる。 成果 2 を測る指標: 【1 年次】 2.1: 栄養啓発の普及を目的とした演劇グループが各対象コミュニティで設立される。 2.2: 栄養補助サプリメント「ココプラス」の需要創出のため、既存、新規の村内貯蓄貸付組合 (VSLA) 内から 150 人の女性起業家 (VBEs) が訓練を受け育成される。 【1 年次で達成された成果】 2.1: 2 年次以降、寸劇を通して乳幼児の保護者らに栄養啓発メッセージを伝播してゆく試みも開始される。それに先立ち、1 年次では、各 60 の対象コミュニティで計 61 の演劇グループ(男性 305 名女性 305 名の計 610 名から構成)を設立できた。 2.2: 118 の新規 VSLA と 20 の既存 VSLA のメンバーから、2 年次以降、栄養啓発活動の一環として栄養補助サプリメント「ココプラス」の需要創出と販売促進を担う女性起業家の 137 名の選定と育成ができた。 (ウ)女性の経済的エンパワメント: 成果 3: 女性が家族の福祉の向上のために収入創出活動に参加するようになる。 成果 3 を測る指標: 【1 年次】 3.1: 2 年次以降の村内貯蓄貸付組合 (VSLA) の本格始動に向け、120 の新規 VSLA に対して運営研修が実施される。 【1 年次で達成された成果】 3.1: 2 年次以降、栄養補助サプリメント「ココプラス」の需要創出・販売促進活動に従事する女性起業家の組織基盤となる VSLA を新規に 118 設立し運営研修ができた(女性 2852 名、男性 482 名の計 3334 名から構成)。 上記 1 年次での成果は全て、2 年次以降の活動をより効果的に実施し成果に繋げてゆくための前提条件ともいえ、2 年次以降の活動の土台を構築することができた。 (2)「持続可能な開発目標(SDGs)」に対する成果 1 年次の申請書提出の時点では、SDGs に対する目標設定は定められていなかったが、2 年次の申請書提出時においては、下記の目標及びターゲットの実現に寄与することを記載した。 (ア)及び(イ)においては、 目標 2. 飢餓を終わらせ、食料安全保障及び栄養改善を実現し、持続可能な農業を促進する。 2.2 5 歳未満の子どもの発育阻害や消耗性疾患について国際的に合意されたターゲットを 2025 年までに達成するなど、2030 年までにあらゆる形態の栄養不良を解消し、若年女子、妊婦・授乳婦及び高齢者の栄養ニーズへの対処を行う。 (ウ)においては、 目標 1. あらゆる場所のあらゆる形態の貧困を終わらせる。 1.4 2030 年までに、貧困層及び脆弱層をはじめ、すべての男性及び女
--	---

	性が、基礎的サービスへのアクセス、土地及びその他の形態の財産に対する所有権と管理権限、相続財産、天然資源、適切な新技術、マイクロファイナンスを含む金融サービスに加え、経済的資源についても平等な権利を持つことができるように確保する。 目標5. ジェンダー平等を達成し、すべての女性及び女児の能力強化を行う。 5.1 あらゆる場所におけるすべての女性及び女児に対するあらゆる形態の差別を撤廃する。 5.5 政治、経済、公共分野でのあらゆるレベルの意思決定において、完全かつ効果的な女性の参画及び平等なリーダーシップの機会を確保する。 1 年次終了の時点においては、全ての指標に対する成果を判断するのは時期尚早であると考えられる。しかしながら、成果発現に向けた下地作りは進めることができた。とりわけ、女性の経済的なエンパワメントにも繋がる村内貯蓄貸付組合 (VSLA) の設立と女性起業家の育成は目標5のターゲット5.5の実現に寄与する活動として挙げることができ、また、VSLA は、特に女性を対象に金融サービスを提供することから、目標1のターゲット1.4にも寄与する活動として挙げることができる。2 年次以降、更に活動が継続積み上がることで、事業終了までに更に強化してゆく。
(4) 持続発展性	事業終了後においても持続性を保てるよう、1 年次においては以下の点に留意した。 (1) 村落貯蓄貸付組合 (VSLA) VSLA の設立当初から、定期会合はメンバーが主体となり行い、当団体スタッフは側面的なサポートに徹することでメンバーの主体性の醸成を図った。また、十分な計算能力を有するメンバーがいない VSLA では、当団体スタッフが実際の活動を通して記録の方法を指導し、今後メンバーだけで運営ができる体制を作ってきた。 VSLA の活動はガーナ北部では一般的で多くの NGO が参入している。しかしながら、事業の終了と同時に活動が不活発となるケースも散見される。そのような中、当団体が過去に設立した VSLA は事業終了後も活動を積極的に継続している傾向にあることが既存 VSLA の選定の過程で明らかとなった。ガーナ北部の VSLA 活動は当団体が確立した手法であることから、蓄積された多くのケースを基に構築されたガイドラインに沿って VSLA の設立と運営研修を行っている。ガイドラインに忠実な運営が、組合の活動を継続させる要因になっていると考える。ガイドラインのポリシーを厳守して活動の重要性を再認識するとともに、今後もメンバーの主体性を尊重する活動を行い、本事業の終了後も設立した VSLA によって継続的に活動ができるように、2 年次以降も適宜、運営の強化とメンバーの意識付けの強化を図る。 (2) 栄養補助サプリメント「ココプラス」の販売 「ココプラス」の販売については、先行事業では当団体が関係者の間に入り調整をしてきたが、ビジネスとしての継続性の担保のため、本事業においては当団体による介入なしで販売を継続できるように、「ココプラス」の販売会社と卸との直接契約とし、輸送ルートや在庫保管に関しても、現地の業者が担う体制を整えた。