

日本NGO連携無償資金協力 完了報告書

2. 事業の概要と成果	
(1) 上位目標の達成度	<p>対象グループの基礎能力を向上させ、バオバブ製品を生産できる体制を整えた。基礎能力向上については、研修によってビジネスを展開する上で必要不可欠な知識・技術を習得し、農民グループ自らの手によって帳簿管理や年間事業計画（ビジネスプラン）の作成などができるようになった。バオバブ製品製造体制の整備については、各グループにおいてバオバブオイル・バオバブパウダーを製造できる環境が整い、市場ニーズのあるバオバブ製品の製造販売によって持続可能なビジネスを展開し、継続的に安定した収入を得るための下地作りが完了した。</p>
(2) 事業内容	<p>ア) プロジェクト運営管理体制の確立・スタッフ並びに警備員の雇用・事務所開設、業務車両購入</p> <p>4月末までに現地事務所の設置、現地銀行口座の開設、プロジェクト車両登録、現地スタッフの雇用など事業体制を整えた。</p> <p>イ) 対象グループからのバオバブの種の購入ルートの調整</p> <p>バオバブが多く自生するマンゴチ県にある Wokha Producers and Marketing Cooperative Society（以下、Wokha）と Zokoma Procedures and Marketing Cooperative Society（以下、Zokoma）においてバオバブパウダーの製造を開始し、製造過程で残る種と、グループに参加するメンバー個人や近隣住民より収集した種を、バオバブオイルを製造する Home Oils Cooperative（以下、Home Oils）と Maluso Cooperative Union（以下、Maluso）に販売できるよう、グループ間でのネットワークを構築した。1年次には、Wokha より Home Oils に対して種 112 kg が販売された。2年次からは本格的にバオバブパウダーと種の卸販売が開始される。</p> <p>ウ) ビジネスプランの作成、実施・モニタリング支援</p> <p>エ) 基礎能力強化を目的とした研修の提供</p> <p>5月よりフィールドワークによる本格的な支援活動を開始。2～3週間に1度の頻度で各グループを巡回し、事業モニタリングとビジネスに関する基礎能力強化研修を以下の日程で実施した。事業モニタリングでは、既存の製造販売事業に対して、販売先や販売方法の提案、商品広告の作成などの支援を行った。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ビジネスプランの説明・サンプル紹介（5月中旬） 2. ビジネスプラン演習（5月下旬～6月初旬） 3. 会計帳簿作成（6月下旬～7月初旬） 4. 原価計算（7月中旬～7月下旬） 5. トライアル版ビジネスプラン作成（8月中旬） 6. バオバブパウダー製造研修（9月下旬） 7. バオバブオイル製造研修（10月中旬） 8. 会計帳簿作成・原価計算の追加研修（11月初旬） 9. 会計帳簿作成追加研修・バオバブオイル製造研修（11月中旬～下旬） 10. バオバブジュース・バオバブオイル製造研修（12月中旬） 11. トレーニング理解度テスト（12月下旬～1月中旬） 12. ビジネスプランの振り返りと次年度分ビジネスプランの作成（1月下旬） 13. バオバブオイル製造研修（2月初旬） <p>基礎能力強化研修では、研修項目ごとに講義と実習を組み合わせ実施した。少人数に分かれてのグループワークと発表などを通して、実務としてノウハウを習得できる様に指導した。</p>

「5.トライアル版ビジネスプラン作成」では、各グループにおいて2017年9月から12月までの4ヶ月分のビジネスプランをトライアル版として作成し実績との比較を行った。グループごとの結果を以下に示す。

① Wokha（主な製造販売品目：ナツメワイン、ナツメジャム）

目標売上額：408,800K 売上実績：303,340K 達成率：74%

→11月から1月にかけて本業である農業が繁忙期となり、その間、グループにおける製造事業が実施されなかった。この結果を受けて、2018年度のビジネスプランでは11月～1月の農業繁忙期は製造事業を行わない前提で計画を立てた。

② Zokoma（主な製造販売品目：ハチミツ）

目標売上額：425,000K 売上実績：80,600K 達成率：19%

→今年は2016年11月～2017年5月の雨季に雨が少なかったことが原因で、ハチミツの収穫量が予想を大きく下回った。また、ビジネスプラン作成時の売上目標が高過ぎたことも原因となり目標達成率は19%に留まった。この結果を受けて、2018年度のビジネスプランでは、これまでの収量・売上実績の具体的な数値を根拠に実現可能な目標を定めた。

③ Home Oils（主な製造販売品目：パオバブオイル、モリンガオイルなど）

目標売上金額：1,030,200K 売上実績：1,293,750K 達成率：126%

→事業モニタリングを通して、販路の拡大や販売価格の見直しなどが実施され、目標を26%上回る売上げを達成した。このグループは基礎能力強化研修での理解度も高く、1年次の事業目的である「基礎能力強化」の成果が売上に顕著につながった例と言える。

④ Madisi（主な製造販売品目：ヒマワリ油）

目標売上金額：800,000K 売上実績：3,700,000K 達成率：463%

→基礎能力強化研修を通して、ヒマワリ油を自社製造・販売した場合の利益率が低いことが分かったため、企業と連携しての、ヒマワリ油の代行搾油事業に方針を変更した。その結果、2社と期限付きの事業契約を結び、大幅な売上増を達成することに成功した。契約企業からの支払いが予定通りに行われないなどの問題は残っているが、今後、事業契約の見直しなどの支援を行い、同様の事業形態を引き続き構築していく予定である。

⑤ Maluso（主な製造販売品目：ハチミツ、米、パオバブ商品など）

目標売上金額：15,900,000K 売上実績：16,128,535K 達成率：101%

→ほぼ、計画通りに達成。2018年度はパオバブ製品の売上を前年度比で2.5倍にする目標を立てている。

上記のトライアルの結果を参考に、2017年1月に2018年度（1月～12月）の年間ビジネスプランを作成した。

オ、カ）Maluso Cooperative Unionへの保管庫増設と搾油機の導入
（搾油機の導入先を変更、民連室へ変更報告済み）

6月初旬より保管庫の建設を開始し、9月10日に建設作業が完了、計画通りの建物が完成した。搾油機は8月21日に保管庫内に設置が完了した。12月8日には、完成した保管庫内において引き渡し式を実施した。在マラウイ日本大使館、マラウイ産業貿易省、地元の村長など関係者を招待して実施し、34名が参加した。その後、式典の当日様子を含め、当プロジェクトの広報記事を地元全国紙2社において掲載した。しかし、保管庫への電気接続の段階で問題が発生し、電柱を新たに建て送電線の経路を変更する作業や、搾油機を稼働させるために必要な大きな電力を供給するための修復作業が追加で必要となり、最終的に1月末に搾油機を稼働できる状態が整った。Malusoでのパオバブオイルの製造開始は計画から大幅な遅れが生じたが、2月9日にオイルの製造研修を行い、オイル製造が可能となった。

	<p>【本部（日本国内）での活動】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 事業開始前より協力している米国に本社を置くアロガンオイル製造販売会社に加え、複数の化粧品会社にバオブブオイルを使用した商品開発を打診し、試作・検討が進められた。 2. 元マラウイ駐在 JICA 専門家と協力して一般消費者向けにバオブブオイルの販売、PR を行った。主な活動実績は以下の通り。 <ul style="list-style-type: none"> ● 日本女子大学 OB 会バザーにおいてバオブブオイルを紹介し、約 60 本を販売。 ● グローバルフェスタ、東大大学祭においてバオブブオイルのテスト使用とアンケート調査を実施（アンケート収集数：グローバルフェスタ 120 名、東大大学祭 37 名）。 ● 朝日 SDGs フォーラム（聴衆約 700 名）でバオブブオイルの販売・PR を実施。 3. バオブブオイルの疲労回復効果やバオブブオイル・パウダーの機能性食品としての可能性に注目し、食品会社やスポーツ連盟などにサンプルを配布した。 4. 12 月 4 日から 12 日にかけて鈴木理事長がマラウイの現場視察を実施。Maluso の保管庫及び搾油機の引き渡し式に参加し、全対象グループを訪問した。また、大使館など関係各所への表敬訪問と現地でのバオブブ市場についての視察などを行った。 5. バオブブオイルの活用方法の提案として、バオブブオイルを使用した石鹸を試作しアンケートとともに関係者に送付した。
<p>(3) 達成された成果</p>	<p>成果①：ビジネスプランが作成され、運営の基礎が整う。</p> <p>各グループにおいて、2017 年 9 月～12 月の 4 ヶ月分のビジネスプランの作成と実施の後、2018 年度（1 月～12 月）の年間ビジネスプランを作成した。年間ビジネスプランの作成では、4 ヶ月間の実績を踏まえ、事業における目標設定の実現可能性など具体的な課題を改善点として反映することができ、より正確なプランを作成することができた。事業 2 年次の指標となる 2018 年度の年間ビジネスプランについては別紙にて記載する。</p> <p>ビジネスプランの作成により、各グループが計画性と目標をもってビジネスに取り組むことができるようになり、自身のビジネスの動向を客観的に判断することができるようになった。これは、SDGs の掲げるゴール 8 にある「持続可能な経済成長」を実現するために必要なノウハウであり、農民グループ自らが計画性を持ってビジネスを展開することの重要性を理解したことも成果として挙げられる。</p> <p>成果②：対象者がビジネスに必要な基礎知識を身に着ける。</p> <p>本年次、各グループの全メンバーを対象に研修を実施した。これまで各グループにおいて実施した研修、事業モニタリング、及び巡回の総数は 72 回、参加者は延べ 820 名である。</p> <p>研修前に行った現状調査では、Maluso を除く全てのグループにおいて年間のビジネスプランを作成しておらず、会計帳簿についても正しく記帳ができておらず、原価計算も正確な数値を算出しているグループがないという状態であった。しかし、研修終了後に実施した研修内容の理解度確認テストでの正答率は、Home Oils で 98%、Madisi で 94%、Zokoma で 83%、Wokha で 74%と一定以上の理解度を示し、実際に帳簿の記帳や原価計算などを自ら行うことができるようになった。理解度テストの内容と結果の詳細については別紙にて記載する。</p> <p>成果③：バオブブオイルを生産できる環境が整う。</p> <p>当プロジェクトによってバオブブオイルの製造を開始する Maluso と Madisi</p>

	<p>において、搾油機の導入、製造研修などを行い、バオブブオイルを生産できる環境を整えた。また、原材料となる種の供給ルートも事業内容（イ）に記載の通りに構築された。</p> <p>Madisi はもともとヒマワリ油を製造しているグループであるため、既存の搾油機を使用し、バオブブオイルの製造研修を実施した。すでにオイル製造について十分な経験を持っているため、バオブブオイルの搾油から濾過まで問題なく行うことができる。しかし今年度は、前述の通り、契約企業からの支払いが長期間に渡って滞るなどの問題が発生し、資本金を十分に確保できなかったことから本格的なバオブブオイルの製造販売を開始するには至らず、指標としていた9月～12月の4ヶ月間で設定した80Lのオイル製造目標を達成できなかった。現在は卸売り先からの支払いも完了しており、オイルの販売先としてMalusoを確保していることから、2年次より本格的にオイルの製造販売を開始することができる。</p> <p>Maluso では、保管庫の建設時に電気接続の問題が発生したことから、1月末まで搾油機を稼働させることができず、9月～12月の製造計画を作成することができなかった。2月上旬にバオブブオイルの製造研修を完了し、Maluso はオイル製造経験のあるスタッフを製造責任者として新たに雇用することを決定しており、そのスタッフにも研修に参加してもらった。研修でバオブブオイルの搾油、ろ過、機材のメンテナンスなど必要な技術を習得し、メンバー自身でバオブブオイルの製造を行うことが可能となった。</p> <p>上記の理由により、成果の指標としていた、ビジネスプランにおけるオイル製造目標を達成することはできなかったが、1年次の事業期間内にバオブブの種の供給ルートの構築、保管庫の建設、搾油機の導入、バオブブオイルの製造研修の実施を完了し、バオブブオイルの生産を行う環境を整えることができた。</p>
<p>(4) 持続発展性</p>	<p>Maluso に供与した保管庫及び搾油機については、引き渡し時に供与契約を結び、今後、建物および機材の管理維持を彼ら自身の手で適切に行うことを約束した。実際に2018年のMalusoの事業予算には機材のメンテナンスにかかる予算が計上されている。そのため、故障を発端に機材が放置されていくなどの可能性は極めて低く、今後長年に渡って建物や機材は使用されていく。</p> <p>また、現在のプロジェクトの主要なパートナーは産業貿易観光省であるが、産業貿易観光省だけでなく、各対象グループの位置する農業省、コミュニティ開発省の県事務所とも連携をし、各グループの地域担当の職員に定期的な事業モニタリングや活動支援を行ってもらえる様に調整を行った。そのため、プロジェクト終了後も現地政府の職員によって活動支援が継続されていくことが期待できる。</p>