

日本NGO連携無償資金協力申請書

2. 事業の目的と概要	
(1) 上位目標	バオバブ関連商品の製造販売ビジネスをモデルとして、対象グループに対して必要な知識・技術を提供し、グループの組織運営能力を高め、継続的に安定した収入を得ることを可能とする。
(2) 事業の必要性(背景)	本事業はマラウイ共和国の国家中期開発計画(MDGSⅡ)の中でも最優先課題である農業開発政策として進められている農業セクターワイドアプローチ(ASWAp)において、3つの重点分野の一つである「商業的農業・農産品加工・市場開発」に寄与するものである。 また、バオバブオイルの生産販売に関する、ビジネス基礎能力強化、製造品質強化、新製品開発、販路開拓に取り組むことから、「持続可能な開発目標(SDGs)」のうちゴール8「包摂的かつ持続可能な経済成長及びすべての人々の完全かつ生産的な雇用と働きがいのある人間らしい雇用(ディーセント・ワーク)を促進する」、ターゲット8.2「高付加価値セクターや労働集約型セクターに重点を置くことなどにより、多様化、技術向上及びイノベーションを通じた高いレベルの経済生産性を達成する」に該当する。 とりわけ、日本の外務省が定める対マラウイ共和国事業展開計画の重点分野の一つである「農業・鉱業などの産業育成のための基盤整備」への取り組みとして、過去13年間実施されてきた一村一品(OVOP)プロジェクトによって形成された現地での基盤を活用し、近年、欧米をはじめ日本でも市場価値が高まっているバオバブオイルやその関連商品の製造販売技術を提供し、マラウイ国内をはじめ日本等への販売を通じ対象者の収入向上を促し、彼らの生活水準向上と自立促進を目的とする。 【OVOP プロジェクトの課題と本事業との連携】 マラウイでは2003年より、バキリ・ムルジ大統領の指揮のもとOVOP事業が実施され、JICAもこれまでに13年間支援してきた(ただし2017年4月6日に終了予定)。現地OVOP事務局はJICA-OVOPプロジェクトの支援を受けて、マラウイ国内に散在している111のOVOPグループに対して、事業や組織運営の改善のための指導を継続的に実施している。 また、2015年2月にOVOP加盟グループによって設立されたOVOPマルソユニオンは、都市部並びに海外へのOVOP商品の販売促進を行い、実際に日本に商品輸出するなど、販路開拓においても確実に成果を上げてきている。 しかし、現在、OVOPプロジェクトが抱える課題は、グループ設立や工場設置などの初期支援、共通的なグループマネジメントへの指導は行われるが、各商品の市場需要に即した製造販売など、個々のグループに対してきめ細やかな支援が不十分なことである。また、マルソユニオンはOVOP商品の販売促進は担っているが、商品生産の改善や増産支援までは実施できていない。 さらに、概して、マラウイでは生産を通じた収入向上プロジェクトが数多く実施されてきた一方で、主として生産に主眼が置かれ、販売先などの市場が確立できず、継続的な収益がもたらされにくい傾向がある。 その様な環境下、マラウイのOVOP産物品の一つであるバオバブオイル

	は、優秀な美容オイルとして欧米を中心に日本でも注目され、近年その市場価値が高まっている。そこで、本プロジェクトでは、バオバブオイルやその関連商品の製造販売をモデルとしてビジネストレーニングを実施し、バオバブオイルの日本への継続的な輸出版売と拡大を支援する。OVOP マルソユニオンにおけるバオバブオイル販売事業を確立させることで、市場に重点をおいたビジネス展開の重要性を示すと共に、OVOP プロジェクト全体の発展を促す。 【バオバブオイルのポテンシャル】 バオバブは“生命の木”とも言われ、アフリカのサバンナに生息する世界でも最も大きな木の 1 つである。乾燥するサバンナにおいて大樹が長い年月生き残るために、大量の水を蓄える能力に優れており、かつビタミン E はオリーブオイルの 12 倍含まれるなど、栄養素が豊富で抗酸化力も高い。バオバブの種子から抽出した植物油は、アフリカでは古くから伝統医療や美容品として使われてきた。 OVOP マルソユニオンは、バオバブオイルをマラウイ国内で継続的に販売しており、2014 年には約 2000 本 (100ml ボトル)、2015 年には倍の約 4000 本を販売した。購入者としてマラウイ在住の外国人や観光客だけでなく、マラウイ人にもリピーターが多い。また、2012 年から同オイル (約 60L) を毎年日本へ輸出、2015 年からは韓国にも輸出を開始している。
(3) 事業内容	■実施地・対象地域・対象者 OVOP マルソユニオンと、そこに加盟するバオバブ関連商品を取り扱う既存のグループを対象とし、バオバブオイルを主軸にバオバブ関連事業全体の支援を実施する。バオバブ関連事業を通じたビジネス展開によりグループ収入の向上を図るとともに、日本へのバオバブオイル販売に必要な商品の増産や原材料の確保などに関して、対象グループそれぞれが重要なファクターとして組み込むこととする。 本事業で対象とする OVOP マルソユニオン加盟グループ(下記①～⑤)は、既存のグループの一部を選定したものであるため、各グループの構成人数に幅がある。しかし、本事業ではグループ間の協働は想定していないため、グループの規模により生産量にバラつきが生じるものの、利益もグループ内で還元されることからグループ間の軋轢は生じにくいと考えられる。 【プロジェクト対象者・裨益者】 (直接的な対象者) OVOP マルソユニオン加盟者 886 名 (内訳は以下の通り) ① Mitundu Agro-processing Group 16 名 ② Home Oil Group 25 名 ③ Madisi Agro-processing Group 730 名 ④ WOKA Producers and Marketing Cooperative Society 45 名 ⑤ Zokoma Producers and Marketing Cooperative Society 70 名 * 対象グループの詳細については、別紙の補足説明資料を参照のこと。 (全体的な裨益者) OVOP プロジェクトに加盟しているグループメンバーの総数 8,383 人プロジェクトを通して、マルソユニオンに技術移転することで、今後ノウハウの共有が OVOP グループ内で行われることで裨益する。

	■活動内容 バオブブ関連製品の販売事業を通して、市場のニーズや販売方法などを的確に捉えて適切にビジネス展開、事業拡大をすることができる経営力を身に着けることで、裨益者となる対象グループに加盟する地域農民たちの安定した収入を創出させ、自立を促すことを目的に、以下の通りに事業のモニタリングや各種ビジネストレーニングを通して技術移転を行う。 【1 年目】 プロジェクトの運営基盤を整え、対象グループへの基礎能力強化を目的とした研修を実施し、バオブブオイルの増産に向けた下地を整える。効率的に利益を上げるために、市場調査とビジネスプランの作成を通して販売方法、販売量を視覚化し、損益分岐点の割り出しを行う。 また、現地事務所が設置されるミトゥンドゥ市内でマルソユニオン事務局と敷地を共にする Mitundu Agro-processing Group へ搾油機を導入し、さらに、マルソユニオン事務局に商品・材料保管庫の増設支援を行う。これにより、バオブブオイルの製造販売、販路開拓のモデルグループとして事業を展開していく。 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 イ) 対象グループからのバオブブの種の購入ルートの調整 ウ) ビジネスプランの作成、実施・モニタリング支援 エ) 基礎能力強化を目的とした研修の提供 ・会計記録管理、ビジネスへの利用法の研修 ・衛生管理、5S 関連の研修など オ) Mitundu Agro-processing Group への搾油機の導入 カ) マルソユニオン事務所内への保管庫の増設 ・施工モニタリング 【2 年目】 日本への輸出に対応できるだけの製造量・品質を確保するための支援を行う。また、マラウイ国内においての市場開拓を進める。 ア) バオブブオイルの製造品質強化 ・バオブブオイルの品質チェック、成分検査 イ) マラウイ国内における販路開拓 ・ホテル、観光プロモーションとの連携 ウ) マルソユニオンとオイル供給グループとの連携強化 ・生産スケジュールの共有化と生産物均一化の指導 ・商品輸送システムの構築 エ) ビジネスプランの作成、実施・モニタリング支援 ・一年目よりもより高度なレベルでの事業計画、記録の作成を実施。 (例：工場並びに機材のメンテナンス、運営管理コスト、機材の減価償却費等を盛り込むなど) ・ビジネスプラン実施状況、財務管理体制、運営管理体制の確認 【3 年目】 マラウイ国内外におけるバオブブオイルの市場を確立させ、販売実績を増
--	--

	やす。工場の品質管理体制を確立するために、MBS (Malawi Bureau of Standard) 取得を支援する。また、バオブブオイルの生産開始により生じるバオブブケーキから作る家畜の飼料や、バオブブオイルを活用した石鹸等の新商品の開発を図り、バオブブ関連商品により継続的に収益をあげることができるよう支援する。 ア) MBS 取得支援 イ) バオブブオイル関連商品の開発 (例: バオブブ石鹸、リップクリーム、家畜飼料、オーガニック野菜の肥料等) ウ) ビジネスプランの作成、実施・モニタリング支援 ・3 年目は今後の継続性を考え、計画、実施においては自分たちで進めてもらい、モニタリングの支援を重点的に行う。 【日本・米国における事業展開】 バオブブオイルは、輸入・加工・販売にあたっては旧薬事法(現: 医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律)上の化粧品としての取扱いが必要である。ミレニアム・プロミス・ジャパン(MPJ)としては、バオブブオイルの輸入に興味を示す企業とマルソユニオンの橋渡し役となることに留め、実際の輸入・加工・販売手続きについては化粧品販売のノウハウをもつ各企業の主管とする。 現状では、米国に本部を置くアロガンオイル製造販売会社(グローバルコンパクト参加企業)が、マルソユニオンを通じてバオブブオイルを購入し、アロガンとバオブブオイルを混合したボディクリームを製造予定である。すでに試作品はできており、これが好評であれば、実際に販売を開始し、売り上げの一部をマラウイの女性支援を条件としてミレニアム・プロミス・ジャパン(MPJ)へ寄付するという主旨の MOU を結ぶ予定となっている。また同企業は日本に支社をもつため、米国と同様に日本国内においてもバオブブオイル関連商品を販売する可能性が高い。日本国内での販売に際しては、ミレニアム・プロミス・ジャパン(MPJ)と共同でプロモーション活動を行うことを検討している。
(4) 持続発展性	本事業による以下の成果により、加盟農民グループが継続的に安定した収入を得ることができ、農民グループが自立してバオブブオイル製造販売ビジネスを継続することが可能となる。 ①バオブブオイルの日本及び米国における販路が確立されることにより、バオブブオイルを継続的に日本及び米国へ輸出することが可能となる。 ②さらなる広報活動を実施することで、バオブブオイルの知名度が上がることにより、バオブブオイルの日本及び米国への輸出量が増加する。 ③マラウイ国内でもバオブブオイルの販路を確立することで、バオブブオイルの製造が安定・拡大し、現地グループのバオブブオイル製造販売ビジネスが継続される。 ④OVOP マルソユニオン自体への支援も行うことで、プロジェクト終了後も引き続き、加盟農民グループに対して生産技術やグループ運営指導、工場及び機械管理等のサポートを実施できる体制を作る。
(5) 期待される成果と成果を測る指標	【1 年目】 <u>成果: ビジネスプランが作成され、運営の基礎が整う。</u> 指標: 各グループの年間売り上げ予測とアクションプランが整う。

	<u>成果：対象者がビジネスに必要な基礎知識を身に付ける。</u> 指標：各グループメンバーへの口頭クイズ形式によるレベル別アンケート調査において、8割以上の正解率。 <u>成果：バオブブオイルを生産できる環境が整う。</u> 指標：各グループが定期的な製造を実施し、ビジネスプランの7割以上の稼働を達成する。 【2年目】 <u>成果：バオブブオイルの生産量が増加し、収入が向上する。</u> 指標：各対象グループにおける年間売上が前年度比で30%増加する。 <u>成果：マラウイ国内での市場が開拓され、事業展開が促進される。</u> 指標：各対象グループにおける国内への年間売上が前年度比25%増加する。 *各グループにおいて比較する年間売上については、マラウイの会計年度を基準として、前年度分（2016年7月～2017年6月）と新年度分（2017年7月～2018年6月）の年間売上を比較して指標を示す。 【3年目】 <u>成果：高品質のバオブブオイル生産が確立され、マーケットからの信頼を得る。</u> 指標：MBSの取得。 <u>成果：バオブブ関連商品が開発され、事業展開が促進される。</u> 指標：副産物を利用したバイプロダクト商品が開発される。 <u>成果：バオブブ商品の生産活動による収入によって、グループの生活が向上される。</u> 指標：対象者の年間農業用支出平均が前年度比で20%増加する。 *対象者は全て農民であり、自給用もしくは販売用に農産物を栽培する上での投入財の増加率を前年度と比較することで、生活の質の向上力を示す。
--	---