***ミレニアム・プロミス・ジャパン　第33回研究会***

***バオバブ製品の製造販売を通じた農民グループの自立支援プロジェクトinマラウイ***

***駐在員一時帰国報告会***

***バオバブでマラウイの農村を活性化させよう！***

***～バオバブが「生命の木」と呼ばれるワケ、お教えします～***

**【講 師】** 青木道裕氏　天野桃子氏

 （MPJマラウイ駐在員）

**【日時・場所】** 2018年2月26日（月）午後6時45分～午後8時15分

 文京シビックセンター　5階会議室A

**【概要】**1. マラウイについて

2. バオバブについて

3. 現地での活動について

**Ⅰ．鈴木理事長よりご挨拶**

ミレニアム・プロミス・ジャパン（MPJ）は、2008年4月に私と夫の北岡伸一が設立した。今年の4月で設立満10周年となる。設立のきっかけは、北岡がニューヨークで国連~~の~~次席大使をしていた2004年4月～2006年9月の間に、ミレニアム開発目標（MDGs）達成のモデル村であるミレニアム・ビレッジに関わったことである。帰国後、アフリカ支援のNGOであるMPJを設立した。今は、北岡はMPJの役職からは退いており、私が皆様のご協力を得て他の理事の方達と運営している。

MPJはサハラ砂漠以南のアフリカの貧困削減を主たる目標としているが、3・11後に定款を変更して災害支援も始め、今まではアフリカ以外ではフィリピンのハイエン台風の後の支援活動なども行っている。

マラウイでは、今回報告するバオバブ製品の販売促進を通じた農民グループの自立支援を行っている。MPJユースの会という学生の会があって、2015年春、彼らがマラウイに研修に行った時に私も同行した。JICAの一村一品運動でバオバブオイルを作っていたのだが、非常に良い製品だと気に入ったことがきっかけで、今、外務省からご支援いただいて、このプロジェクトを発展させる形で、現地で農民の方の自立を支援している。

それから現在、MPJでは南スーダンの難民支援をウガンダ北部の難民居住区で行っている。この後、難民の子どものメンタルヘルスケアも行いたいので、今、Readyforというクラウドファンディングでその資金を集めている。こちらは、2名のスタッフがウガンダ北部の難民居住区で活動しており、彼らが主として現地で頑張ってくれている。皆様そちらの方も是非ご協力いただければと願っている。

**Ⅱ．講師の紹介**

現地統括をしている青木道裕氏は、大学卒業後、一般企業を経て、2012年から2年間、青年海外協力隊員としてマラウイに赴任した。村落開発普及員として一村一品運動に携わり、帰国後はJICA中部国際センター勤務後、2017年2月よりMPJマラウイ駐在員として事業に携わっている。

天野桃子氏は、大学卒業後、民間企業での勤務、保育士を経て、2014年より2年間、青年海外協力隊員としてマラウイに赴任した。青少年活動隊員として活動後、一時帰国を経て、2017年2月より、MPJマラウイ駐在員として事業に携わっている。

**Ⅲ．講演**

私達二人は、マラウイの現地に駐在して、プロジェクトの運営を行っている。マラウイという国を知っている方も、全く聞いたこともないという方もおられると思うが、本日は現地の様子、どんなところで活動しているのかだとか、プロジェクトでの活動の様子などを報告させていただきたいと思う。

**１．マラウイについて**

最初にマラウイという国がどういうところなのかというのを紹介していく。

**■　マラウイってどこにある？**

マラウイはアフリカ大陸の南東部に位置する。周りをタンザニア、ザンビア、モザンビークに囲まれた国だ。

**■　マラウイってどんな国？**

正式名称はマラウイ共和国で、国土は日本の3分の1程の大きさになる。北海道と九州を合わせたくらいの大きさだ。国土の20％がマラウイ湖で、世界遺産にも登録されている。人口は1636万人程で、日本の約7分の1になる。宗教はキリスト教が主で75％、その他、イスラム教20％、伝統宗教5％になる。

**■　どんな言葉を話している？**

マラウイの言語は、現地語がチェワ語で、英語も公用語となっている。しかし、村に行くと英語を話せる方はほとんどいないので、やはり現地語を話せることが大事になってくる。

ここで突然だが、せっかくなので、チェワ語の挨拶を覚えて帰っていただければと思う。

では見本をお見せする。、

A： Muli bwanji?（ムリブヮンジ？）

／ごきげんいかがですか？

B： Ndili bwino, kaya inu?（ンディリビーノ、カヤイヌ？）

／いいですよ、あなたは？

A： Ndili bwinonso. Zikomo.（ンディリビーノンソ。ジコモ。）

／私もいいですよ。ありがとう。

B： Zikomo.（ジコモ。）

／ありがとう。

ジコモがありがとうという意味になる。現地の人はまず出会ったときに握手をして、話している間ずっと握手をして、話し終わるまで手をつないだままになっている。挨拶だけならよいのだが、たまにそのまま世間話に突入する。そうすると、そのままずっと手をつないだまましゃべることになる。慣れるまで少し抵抗があるが、大事な文化なので、きちんと握手したまましゃべるというのを私たちも徹底している。

**■　どんな食べ物を食べている？**

主食はシマという、トウモロコシの粉をお湯で練ったものになる。これを小さくちぎって、こねて、野菜や肉などのおかずと一緒に食べる。シマはよくこねて食べた方がおいしくなる。

MPJのスタッフも毎日4人で一緒に、シマや時々ライスも食べている。

シマの作り方の動画をお見せする。レンガで三点を作って火を起こして、その上に鍋を置いている。一気に粉を入れるのではなくて、少しずつ粉を入れて混ぜていく。段々と固まってくるととても重たくなってくるので、非常に力が必要な作業になる。

**■　マラウイの文化は？**

続いてマラウイの文化についてご紹介する。写真は、マラウイのグレワンクールという伝統舞踊の踊り手で、ジロンボというものだ。こういった布切れなどを身に着けて、お葬式や結婚式で踊る。日本でいうと、なまはげのようなものだ。こちらも動画があるのでお見せする。

**■　マラウイ人ってどんな人々？**

マラウイ人は”The Warm Heart of Africa”と呼ばれているほど、とても穏やかでフレンドリーな人種だ。世界一歩くのが遅い国ともいわれていて、それ位とてものんびりとして、お話し好きで、村では皆よく道でおしゃべりをして時間を潰している。

**■　MPJ現地スタッフ紹介**

続いて、MPJの現地スタッフの紹介をする。

フィールドオフィサーのムトンガさんと、ドライバー兼オフィスアシスタントのカムングさんの二人でやっている。ムトンガさんは、OVOP（一村一品）の石鹸グループの会長を務めていて、2015年にはJICAの研修で日本に来て、ビジネストレーニング等を受講した経験がある。

一村一品は、「桃栗植えてハワイへ行こう」というスローガンで、その土地でとれるもの、資源を使って村の開発をしよう、地域開発をしようという風に始まった運動で、大分県から始まって全国に広がったものだ。それが、途上国の色々な所に地域振興の為のモデルという形で輸出されて、マラウイでも一村一品プロジェクトというのが、JICAとマラウイの政府によって続けられている。

カムングさんは、JICAのOVOPプロジェクトのドライバーとして勤務していた。現在は、カムングさんとムトンガさんを加え、青木、天野の4人で活動している。

**２．バオバブについて**

続いて、バオバブについてご紹介したい。バオバブという木を知っている方はいらっしゃるだろうか。『星の王子さま』にも出てくるので、名前を聞いたことがあるかもしれない。

**■　バオバブの木**

バオバブの木は生命の木とも呼ばれて、アフリカのサバンナに生息する、世界で最も大きな木といわれている。樹齢は、長いもので数千年にもなるといわれている。

バオバブの実は、とても高いところになっているので、現地の人は普段は落ちてくるのを待つくらいで、なかなか採ることができない。実際に実を取るときには、現地の人たちは、幹に釘をさして足場を作って登っていくやり方や、長い棒で実を突いて落とすというやり方など、工夫しながら行っている。

**■　バオバブと現地の人々**

現地では、バオバブの実をそのまま売っていたり、バオバブの中にあるフルーツを売っていたり、バオバブパウダー、粉末にしたものを売っていたりする。バオバブのアイスキャンディは、現地では3円位で売っている。

バオバブの実は、長さは15cmから25cm位になる。殻がとても硬くて、現地では時々素手で割る人もいるが、ハンマーで割ったりしている。中身は、白い果実が入っているのだが、ラムネのような食感で少し酸味のある味である。果肉はとても栄養価が高く、スーパーフルーツと呼ばれている。果肉の中にバオバブの種が入っている。

**■　バオバブの商品**

最近、バオバブの知名度がとても上がってきていて、バオバブオイル、バオバブパウダー、バオバブバター、バオバブ石鹸など、バオバブの商品がとても注目を集めている。

ちなみに、私はバオバブパウダーを蜂蜜と混ぜてホットレモンのようにして飲むのが好きなのだが、コップにスプーン1杯程のバオバブパウダーを入れて、蜂蜜もスプーン一杯位を入れて混ぜるととてもおいしいのでお勧めしたい。

**■　バオバブパウダー**

バオバブパウダーは、果肉を粉末状にしたものである。スーパーフルーツと呼ばれる程、とても栄養価が高く、ビタミンCはレモンの3倍、カルシウムも牛乳の3倍、鉄分もほうれん草の3倍、食物繊維はバナナの50倍、その他ポリフェノールやビタミンE、プロテイン等も含まれている。効能としては美肌効果、アンチエイジング、整腸作用、デトックス効果、貧血予防、ダイエットなどに効果があるといわれている。500g程のものが、現地では約150円で売られている。

**■　バオバブオイル**

バオバブオイルも、とても保湿効果に優れているといわれている。保湿や老化防止に効くオレイン酸が32％、肌の水分蒸発を防ぐリノール酸が27％で、アレルギーの予防、アレルギーに効果があるといわれている。パルチミン酸は23％で、エイジングケアに効果があるといわれている。こちらの脂肪酸組成に加え、美容効果の高いビタミンEがオリーブオイルの12倍も入っている。その他にもビタミンAやDも含まれている。

効能としては高い保湿効果、アンチエイジング、傷を治す作用、アレルギーの軽減、紫外線などから肌を守る、抜け毛予防など、とても効能が高い。

100mlのサイズのものが、現地では300円程で売られている。ただ、日本で同じ容量を買うと、2000円から3000円、もっと高い商品も出ている。

**３．現地での活動について**

**■　プロジェクト目標**

私たちのプロジェクトの目標は、バオバブパウダーやバオバブオイルといったバオバブ商品の製造販売ビジネスを通して、今支援している農民組合が、市場のニーズや販売方法等を的確に捉えてビジネスをできる経営力を身につけられるように支援をするということだ。

先ほど、マラウイの産業貿易省が主導で一村一品プロジェクトを進めているといったが、マラウイは今、全国で110余りのグループが実際に活動して色々なものを作っている。例えば、お米がとれる地域であればお米、木や森に囲まれた所であれば蜂蜜やハイビスカスティー、中には食べ物に限らず陶器などを作っているグループなど様々ある。こうしたグループの共通の課題として多いのは、自分たちの地域にあるもので商品を作ろうということで始めている部分が大きいので、なかなか市場、売り先が上手く見つからないという問題だ。

私たちは、一村一品に携わっている農民組合の人たちのサポートをしているのだが、なぜバオバブを推奨するかというと、日本ではまだあまりなじみがないのだが、ヨーロッパやアメリカ等ではもう少し知名度があって、健康や美容にアンテナを張っている人にはすごく知られるようになっているからである。マラウイ国内においても、バオバブはやはり注目されていて、段々と国内での市場が広がっている。また、マラウイだけに限らず、アフリカの幾つかの国で採れるのだが、そういった商品が国外に輸出されている現状がある。マラウイにおいても、市場にニーズがあるので、それをきちんと捕まえて、きちんと利益を上げてビジネスとして成功させるということを一つのモデルとして伝えて、支援するためにプロジェクトを実施している。マラウイでは約8割の人が農業従事者である。そういった人たちは、主食であるメイズ、トウモロコシの栽培や、販売用に換金作物として野菜などを育てて売っているという生活なので、実際に継続的に安定した収入を得るために、バオバブの商品を市場に出して収入を向上していこうという内容のプロジェクトだ。

**■　活動地域**

現在は、約4県に跨って5つの農民組合を支援している。事務所は首都のリロングウェに構えていて、普段ここから、ミトゥンドゥやドーワ、マンゴチ、ブランタイヤに出張という形で、車で巡回して活動している。ブランタイヤやマンゴチは、結構距離も離れているので、行くときは大体2泊3日とか1泊2日のような形で各グループを回ってまた帰ってくるという形で進めている。

実際のマンゴチの写真を見ていただくと、周りの家と比較してバオバブの木がとても大きいことが分かる。これは国道が通っているところなのだが、そういった脇にもバオバブの木が生えている。更に奥の方に入っていくともっと沢山の木が生えている。今、生えているバオバブというのは、ほとんど自生したものだ。樹齢は500年とか200年とかあって、写真のこの木は決してまだそこまで大きいわけではない。ただ、これもおそらく大人5人位が手を繋いで輪を作ってやっと1周できるくらいの大きさなので、かなり大きい。ここまで大きいとなかなか切り倒すこともできないので、今でも多くのバオバブがそのまま残っている。バオバブの木はどこにでもあるわけではなくて、比較的暖かい地域によく自生している。今は、バオバブが多くアクセスがいいところに組合を持っているグループの支援をしている。

**■　現地の農民組合が抱える問題点**

現地の農民組合の人たちは実際にどんな問題を抱えているのか。

一つは、商品の品質が一定でなく、製造技術が不安定であることだ。

また、自分たちの商品の価値、セールスポイントを理解できていない。これがまさに大きな問題だ。例えばバオバブにアクセスのいい所に住んでいる人たちは、そのままお菓子のようにポリポリ食べるわけだ。それを現地で売っても、すぐそばで採れるので、大したお金にはならない。ただそれを、パウダーにして首都などに持って行くと、健康に意識のある人たち、首都で仕事を持って働いている人たちなどはお金を出しても欲しいわけだ。だが、なかなかそういったところに販売をするという意識がない。普段食べているバオバブがそんなに栄養価が高くて注目されているものだということに現地の人はまだあまり気づいていない。従って、そういったところを伝えていくことが、外から来た私たちの役割だと思っている。

その他に、大量生産で安く作る企業の製品に競り勝てない、売り上げや経費の記録が曖昧で幾ら稼いでいるのかが分からない、市場のニーズに対する意識が薄い、売り上げが出ないといった問題点がある。

活動し始めて色々なグループを巡回していった時に、最近いつ商品を作ったか、いつ売ったかをきくと、ある程度は答えられる。では、幾ら作ったのかをたずねると、瓶を90個作ったとか色々答えが返ってくることもある。ただ、それで幾ら売り上げが上がったのかをたずねると、よく分かっていないわけだ。材料を買って売るわけだが、自分たちが実際にコストとして幾ら払って、幾ら利益として上がったのかということを把握しきれていない。単価のコストの計算などができていない為に、そもそも自分たちが幾らで商品を作って幾らで売っているのかが分かっていないというグループもあった。

こういった問題を少しでも改善するために、マラウイ国内だけでなく海外でも注目され始めているバオバブ商品を使ってビジネスを成功させようというのが、私たちのプロジェクトの目標である。

**■　活動の三本柱**

実際にどんな活動をしているのかということで、大きく分けて、ビジネストレーニング、市場開拓、設備や機材の整備の三本柱とした。

・ビジネストレーニング

バオバブ商品の実際の作り方を教える製造研修や商品の品質改善。今支援しているグループは、初めからバオバブの商品を取り扱っているところもあれば、今回初めてバオバブの製造を始めたとところもある。それぞれのグループが蜂蜜やジャムなど元々作っている商品がある。そういった商品に対しても、販路の開拓や品質の改善というような支援をしている。また、新商品の開発や、帳簿の書き方や使い方、コスト計算などを教えたりしている。1年目の事業で主に行っていたのがこのビジネストレーニングだ。プロジェクトは、昨年の2月から始まって今年の2月で1年目が終わったのだが、まずは土台作りということで、こういった下地を作る作業を1年目に行っていた。

・市場開拓

また、市場開拓ということで、バオバブは国外ではかなり注目されているが、国内ではバオバブの効能のすごさというものを現地の人はまだあまり分かっていない。従って、そういったところを広くマラウイの国民に伝えていく、そして販路を開拓していくということで、ブランディングやマーケティング、または国内外への販路開拓ということで活動を行っている。

・設備や機材の整備

最後に、設備や機材の整備ということにつながる。バオバブの商品を作るにあたって、たとえばオイルを作る為にはオイルを絞る搾油機が必要だし、バオバブパウダーを作るための機材なども必要なので、そういったものをこちらから提供している。

上記の三点について、写真等を見せながら詳細をご説明していく。

**■　ビジネストレーニング**

実際にトレーニングの様子を少し見ていただきたいと思う。基本的には英語が公用語であると先程言ったが、村の中に行くと、英語を喋れる人というのはそんなに多くない。実際にグループの中でも3～4人程度で、他の人は、個人差はあるがほとんど分からないという人もいる。従って、基本的には現地語で、先程紹介したスタッフに事前に打ち合わせをして準備を行い、現地のフィールドのオフィサーが説明をしている。

これはあるグループの研修の様子なのだが、帳簿の書き方をグループごとに分けてグループワークをしてもらって、その答え合わせをしているところだ。

他のグループでも、なるべく参加型のトレーニングを心掛けている。もちろん説明をしたりするときにはレクチャーのような形で進めるが、なるべくグループワークだとか、自分たちで意見を出してもらう、実際に書いたりしてもらうことを心掛けている。これは実際に会計帳簿を何人かのグループに分かれて実際に作成しているところだ。

こちらは原価計算ということで、電卓を使って彼ら自身で計算をしてもらう。日本だと、電卓は皆さん使えると思う。ただ、マラウイでは、グループのメンバーの中には電卓の使い方が分からないという人も少なくない。読み書きができないという方も結構いらっしゃる。お年寄りの女性などは、話せるのだが、書けない、読めない、電卓の使い方もよく分からないという人たちもけっこういる。

こちらは、バオバブパウダーの製造の研修を行っている。フルーツには、茶色い繊維があるので、これを最初に全部取り除いている。食物繊維なので食べてもそれほど害はないが、パウダーの中に一緒に入ってしまわないように取り除いていく。そして、臼と杵で実を砕いていく。電動の機械で潰していくこともできるのだが、今は手動で臼と杵で潰していく。潰して粉になったものを幾つかサイズの違うふるいにかけてパウダーにしていく。ふるいをかけるときにかなり粉が舞うので、鼻がムズムズしたりしてなかなか楽な作業ではない。そして、パッキングしてラベルをつけて販売をする。バオバブが採れる現地で売るととても安い。5ℓ位のバケツ満杯に実が入って700クワチャ（100円しない位）だ。ただ、こんな風にパウダーにして詰めることで、180gが首都では1000クワチャ（150円）になる。5ℓのフルーツ2つ分から約1kgのパウダーがとれる。従って単純に1kgを180gで割っても6個できないくらいだが、それを1個1000クワチャで売れば5000クワチャ以上になるので、普通に売るよりも利益が大きくなる。

バオバブオイルについても、作り方を教えている。種は非常に硬い為、手動でオイルを絞るのは難しいので、機械を使う。きれいにした種を電動の搾油機にかけて絞っていくわけだ。プロジェクトでもこういったものを提供している。油が搾れると、種を絞ったカスも流れてくる。バオバブケーキと呼ばれているのだが、絞ることで熱が発生するのでこのカスが固まっておせんべいのようになる。これは人が食べることはできないのだが、栄養価が非常に高いということで、家畜の餌になる。実際にオイルを絞った後のケーキも、養鶏をしている会社などに餌として販売することができる。絞ったオイルは、布や色々なものを使って濾過していく。大体7回位フィルタリングという濾す作業をしている。最後にはコーヒーフィルターを使っている。これが結構万能で、布だけだと濾過しきれないものをこのコーヒーフィルターが最後きれいに濾過してくれるので、パッキングする前にはコーヒーフィルターを使って濾過をすることを推奨している。そして、パッキングして完成である。

**■　市場開拓**

続いて、市場開拓ということで、こちらの写真は、毎月首都で行われているファーマーズマーケットというもので、月に1回、色々な人たちがオーガニックの野菜を売ったり、木工細工を売ったりしている。日本でも今、マルシェのようなものが流行っているが、そのような形である。そこでバオバブだけでなく色々な商品を販売、PRしている。

そして、広報ツールの作成ということで、1年目の時に、実際にバオバブの効能や使い方を知らない人が多いので、どうやって食べるのか、どうやって使うのか、また、私たちがどんなプロジェクトをやっているのかということを新聞に投稿した。また、実際に商品の良さを知ってもらう為に、英語や現地語で商品のパンフレットやポスターを作ったりしている。

また、先程のファーマーズマーケットもそうだが、色々な所に行ってブース出展してサンプルを配布したり、アンケートを取ったりしている。日本でもよく駅前で化粧品などを配ったりしているが、そういう形で、どんな風にスキンケアしているか、バオバブ商品を知っているか、というようなアンケートをとったりしている。

この写真は、マラウイにある日本大使館で、レセプションが行われたときにブース出展したものだ。

**■　設備や機材の整備**

三つ目に、設備や機材の整備ということで、写真の建物は、私たちのプロジェクトで建てたものだ。商品の保管庫で、この中に新しい搾油機も入れている。ここまで大きな建物を建てたのは一つのグループだけなのだが、実際に大使館や政府の関係者等も呼んで、引き渡し式を実施した。

**■　日本での活動**

少し現地とは離れて、日本での活動もご紹介したい。

本日皆さんにもお配りしたが、バオバブオイルやバオバブパウダーのサンプルを、バオバブの日本での知名度を上げていく為に、複数の化粧品会社や食品会社、スポーツ連盟といった色々なところに送って、使っていただいたり、データ取りをしたりしている。また、国内でもグローバルフェスタや大学祭などといったイベントに出展をしたりして、バオバブオイルの販売やテスト使用、アンケート調査等を行っている。

ミレニアム・プロミス・ジャパンが昨年10月に実施した朝日SDGsフォーラムでジェフリー・サックス教授が講演を行われたが、そこでもバオバブオイルの販売・PRを行っている。

国内でも、実際にバオバブを使った石鹸を試作し、商品開発等も手掛けている。

**■　1年目の事業を通して得られた成果**

以上のような活動をしてきて、1年目を終えたところで、今私たちが少しずつ変わってきたと実感しているのは、グループの人たちがいい意味でも悪い意味でも、ビジネスの難しさというのを痛感し始めるようになったということだ。

実際にビジネスを成功させようと思ったら、仕入れ値をどうやって下げるか、どういう風に売っていくか、どうやって利益を上げるのか、年間でどれだけ利益を上げたら組合として成立するのか、といった色々なことを考える必要があるので、そういったことを少しずつかみ砕いて伝えていく。少しずつ理解をしていっているのだが、それと同時に、ビジネスは難しいということを口にする人たちが多くなってきた。ただ、そこに気づいてもらえたということはすごく大きな一歩だと思っている。これから2年目3年目とプロジェクトを進めていく上で、大切な気づきではないかと私たちは思っている。

同様に、事業記録をつけることの大切さを感じ取ったり、利益を出すということに対して強く意識を持ったりするようになってくれた。

実際に組合員個人の生活にも、目に見える変化が現れている。バオバブ製品を広く販売していくのはこれから2年目の活動になるのだが、1年目で色々トレーニングをして、ビジネススキル、ビジネスのやり方などを伝えていく中で、それぞれ個人でも生かせる部分がある。実際にあるグループでは蜂蜜を売っているのだが、個人でも採って売っている人たちがいる。原価の計算や販売価格といったものを自分できちんと考えて、蜂蜜で利益をあげることができて、私は今回この蜂蜜のおかげで自転車が買えたという声を聴くことができた。一緒に活動を進めていく上で、やはりそういった声を聴けるのは本当に嬉しいことだと思う。こういった声がこれからも増えていくのが私たちプロジェクトの目標でもあるので、今後も頑張っていくための元気をもらった。

**■　1年目の事業を通じて感じた課題**

逆に、1年目の事業を通して感じた課題として、先程読み書きや電卓を使えない人がいるという話をしたが、やはり教育レベルの差がある。最初、私たちもどのようにしていったらいいのかと考えた。できない人に合わせるのか、できる人に合わせてどんどん先に進めるのか。1回だけだと分からないので、2回3回となるべく同じ研修を繰り返したり、絵や写真を使って内容をかみ砕いたりして、色々な工夫をしながら進めていくのだが、やはり難しい部分がある。たとえば年間の事業計画を作ろうというときに、ある程度の基礎教育のレベルがないと対応ができない。ただそれはビジネスをやる上では絶対に必要なものなので、現在では、下の人たちを置いていくというわけではないが、まずはグループ全体が底上げできればいいので、できる人に重点的に教えて、それを徐々にグループの中で伝えてもらうという方法を取ろうということにした。これを1年目の途中から始めている。

エージェント（仲介者）の重要性ということでは、村の人たちが商品を作ってそれを売っていくわけだが、村の中にいる人たちが商品を作って、都市部に持って行って売ろうと思っても、やはり全然分からない。普段その人たちはそこで生活していないし、どういった人たちがそういうものを買うのか、使ってくれるのか、どんな所に持って行けばいいのかというのは、彼らだけで全て対応することはできない。私たちもそういった部分を伝えるのだが、一から百までを彼らにやってもらおうとは思っていない。そこで、実際にそれを首都に持って行って販売してくれるような人たちに対して売っていこうという形で、役割分担を意識してやるようにしている。2年目の販路開拓においても、この方法は続けていく。

**■　2年目の目標**

2年目の目標は、マラウイ都市部でのバオバブ商品の知名度の向上、市場の拡大ということである。1年目でビジネスの難しさもわかり、理解も示すようになってきた。バオバブオイルやバオバブパウダーを作る環境も整い、技術も身についてきた。2年目は、実際に国内において、今あるバオバブの市場を2倍にするという計画のもと、活動していく。

**Ⅳ．質疑応答**

Q1：3点質問させていただきたい。1点目、バオバブは1年に何回位収穫できるものなのか。1年目でどの程度の生産量があったのか。本プロジェクトに携わった人たちがどれ位の規模なのか。

2点目に、エージェントを介して流通を拡大していくというお話があったが、マラウイにおいて、たとえば日本でいう農協のような中間者、そういう組織的なマーケットはたぶんないと思う。組織がないということは、人がそれぞれ自由に自分のやりたいように動くということで、どうやって統括して流通販路を拡大していくのかという視点をなかなか持ちづらいと思う。具体的に2年目にはどのような考えがあるのか。

3点目は、バオバブ商品を一村一品として、農家の人たちが生活できるくらいの収入が得られるのかどうか。

A1：バオバブの収穫時期は年に1回である。マラウイの雨季は大体11月から始まって、その時期に実がなって育っていく。雨季が終わるのが5月位なので、雨季の終わりから、遅くとも6月位に実がなってくる。実際にプロジェクトに携わっている人数は、先程挙げた5つの組合に参加している全部の人数を足すと、約860名が直接的に携わっている。実際にどれ位の収量を生産しているのかというと、1年目はさほど多くはない。何度か製造研修を通して、プレ製造をしたところだ。たとえばパウダーであれば、50kgの袋を1個分とか、全体としてその程度だ。オイルについては、元々作っているところはそのままだが、新たに作ったところでは、研修でたとえば100kg程度の種を使って製造を行った。150kgの種から6ℓのオイルができるので、まだ本格的にこれ位の生産があるというところまでには至っていない。

流通については、OVOPのグループが加盟するユニオンというもう一つ大きな上位組織が作られている。そこでは、都市部のOVOP商品の販売や国内外の輸出といった業務を対応している。先程紹介した商品の保管庫、搾油機を導入した場所は、そのユニオンになる。今後、各グループがオイルやパウダーを製造すると、そういったものを直接自分たちで首都に運ぶというのはやはり難しいし、自分たちで顧客を捕まえるというのは難しい。ユニオンにはマネージャーやファイナンシャルマネージャーなど色々な役の常駐スタッフが雇用されている。そういった人たちが、都市部において、薬局や髪を結ったり編んだりするサロンのようなニーズのあるところに商品を紹介して、販売先を増やしていくということをやっている。ただ、まだ体制が脆弱で、なかなか上手く機能していない部分もあるので、2年目はそこを重点的にテコ入れしていく。

実際に今、一村一品のプロジェクトをやっていて、もちろんグループや作っている商品にもよるのだが、利益を上げているところもある。バオバブオイルをずっと前から作ってきたグループも利益を上げてきている。ただ利益を上げていても、なかなかそれがグループまで還元されるというところまでいかない。実際に計算してみると、製造に関わらない部分、たとえば建物の家賃や電気代、水道代といった固定された費用がまだ十分に賄えていないというレベルだ。今後、販売量を増やす、また、価格などを見直していくことで、実際に組合員の一人一人に入るお金をきちんと生み出していきたいと思っている。先程言ったように、今のところ、自転車を買えるような人たちが出てきた程度だ。ただ、彼ら自身は元々本業が農業なので、基本的には主食を自分たちで作って、野菜も自分たちで作る。それにあわせて野菜を作ってそれを販売して、そのお金でお肉を買ったり、生活に必要なものを買ったりしている。今回のバオバブ製品を通して、ベッドのマットレスが欲しいとか、藁葺きの屋根をアイロンシートに変えたいといったところに彼らがお金を使えるような特別な臨時収入を創出したい。2年目が終わったところでの結果にもよるが、ある程度のところまで行けると思っている。

Q2：教育のレベルの格差があるということは、個人レベルでの収穫や販売における格差にも繋がると思うので、それが共同体の中での経済格差につながっているのではないか。先程、教育レベルの格差に関しては、上の方に合わせて行って、そういう方が将来的にグループ内で指導する形を目指していくというお話を聞いたが、そういう方々は個人レベルで収穫販売をした方が、利益を得ることが簡単だと思う。どうやってそれを、彼らが村全体に寄与する方向にもっていくのか。

A2：組合なので、加盟している人たちは皆その商品を作っている。蜂蜜であれば、皆、養蜂の巣箱を持っている。それをもちろん個人で売ってもいいし、グループに販売してもいい。グループでは大きな量を集めて、大きな量が必要な顧客に対してそれを販売していくことになっている。従って自分たちで幾ら稼いでいるのか理解が難しいという人たちもいるが、そういった人たちも平等に自分たちで蜂蜜を採ることはできるので、自分たちが採った蜂蜜をグループに卸す。グループ全体のビジネスの力が上がっていけば、そのグループが外に販売する力も大きくなっていくので、結果的に今、グループでの差はあるものの皆が利益を受け取れるようにしたいということだ。もちろんグループに卸すだけでなく、個人でやっている人たちもいる。たとえばグループに1ℓ幾らで蜂蜜を卸で販売するのと、自分でペットボトルに詰めて販売するのではやはり自分で詰めて販売した方が利益は出る。ただ、村で蜂蜜がすんなり売れるかというとなかなか売れないのが難しいところで、理解をしている人は、売れる所まで自分で交通費を払って売りに行くわけだ。そして、利益を上げてくる。普段だったらこれだけしかないものを、個別に売ったらこれだけの利益になった。私はそれで自転車を買ったというのが先程の人の話だ。皆がそんな風にできるようになるのが最終目標ではあるが、現時点ではグループを底上げすることで、そこに入っている人たちの収入を少しでも増加したいという考えだ。

Q3：バオバブの実を採る上での権利関係、誰が採ってもいいとか、この村のものとか、そういうものはあるのか。

A3：あまりない。元から植わっているものなので、たとえばその土地を所有している人がいる場合であれば、その人に採っていいか確認が必要だったりする。ただ、大多数は、たとえば森の中とか、家が幾つかあってそこに木が生えているような状態で、誰が植えたものでもない。おそらく今後そういった問題は出てくるかと思うが、現時点ではそういった問題はあまりない。

Q4：たとえばオリーブなどの場合でも、品種による違いとか、産地による違いなどが結構あって、それがオイルの特徴にもつながったりする。次のステップになるのかもしれないが、マラウイのバオバブの特徴、他とは違うところは分かっているのか。

A4：本当に細かなところまでは分かっていない。マラウイのバオバブオイルは、一村一品のプロジェクトが進んでいるときから既に日本で成分検査が行われているが、全てを比較してリストになっているわけではないので、どこの国のものが一番いいというのははっきり言えない。実際に成分を検査した人からの話では、他のものと比べて良いものだということを聞いているが、細かいデータとしてはまだ把握できていない。

Q5：バオバブオイルの製造の工程で、コーヒーのフィルターを使って最終的に濾過をしているということだった。物がない村で、コーヒーフィルターのような消耗品を、彼らが自分たちで確保することはできるのか。

A5：オイルを作っているのは、ミトゥンドゥとドーワとブランタイヤの3つのグループである。ミトゥンドゥとドーワは、首都のリロングウェから大体1時間半とか40分なのでそれほど離れていない。ブランタイヤも、実は首都よりも一番大きな街であり、コーヒーフィルターのようなものは比較的手に入りやすいので、今のところ彼ら自身で対応ができている。今後、製品の品質をより上げていこうという時に、何かもっと特別なものが必要になった時には、そういう問題がかなり大事になってくると思う。

Q6：2点質問がある。1点目は、オイルやパウダーを生産するにあたって、どのように村の方たちを説得したのか。

2点目は搾油機に関してだが、寄付されたということだが、そのメンテナンス方法などは村の方たちはご存知なのか。もしご存知でなければ、どの段階で教育する予定なのか。

A6：村の人たちをどんな風に巻き込んでいったのかということだが、今回の組合の人たちは、一村一品のプロジェクトにも加盟している。それぞれ商品を作っている人たちなので、製造するということに対して、既に一つ実践している部分がある。従って、製造する場所や工場などを持っていたり、実際に既にメンバーが集まっていて協力体制ができていたりするところに対して、話を持って行った。あなたたちはバオバブに近いところにいるので、現金収入を得る手段として生かせると思うという提案をした。

搾油機のメンテナンスに関しては、製造研修のときに、現地の講師を呼んで、事前事後のメンテナンスも指導している。講師は、長年オイルを作っているグループから呼んできて、実践を通して指導してもらうことで、なるべく彼らに理解してもらいやすいようにした。

**Ⅴ．終わりに**

最後に、皆さんにお配りしたオイルとパウダーについて、もう少し詳しい説明をさせていただきたい。

バオバブオイルを実際にどういう風に使っていくかという方法をご紹介したいと思う。バオバブオイルは100％ピュアのものなので、敏感肌の方にも使っていただける。顔、体、髪の毛、口、どの箇所でも使える。肌に直につけていただいてもいいし、べたつきが嫌だという方は、お手持ちのハンドクリームやリップクリームなどに数滴混ぜて使っていただいても大丈夫だ。お風呂上りや洗顔の後に、直に塗っていただいてもいいし、化粧水や乳液に数滴混ぜたりして使ってもいい。私は実際にヘアトリートメントに数滴混ぜて使っている。ヘアトリートメントだけの時よりも、すごく保湿されている感じがする。

バオバブパウダーは、甘酸っぱい味がする。蜂蜜とヨーグルトに混ぜるとおいしいということだ。私も毎朝、コーンフレークにヨーグルトをかけて食べているのだが、スプーン1杯のバオバブパウダーを、サプリメントとして摂っている。普段色々な野菜を摂るのが難しいので、食物繊維をとる為に使っている。また、ジュースや紅茶に混ぜていただいてもいいし、料理が得意な方は、先程参加者の方もおっしゃっていたベシャメルソースのように、色々な活用法がある。実際に欧米ではドレッシングに使ったりしている。

また、バオバブパウダーをお湯でねっとりした状態にして、顔にパックしてもよい。私も実際に試してみたところ、やはり保湿が高まった気がした。そこにバオバブオイルを数滴垂らしてパックにしてもいいのではないかと思う。是非試していただきたい。

「こんなところに日本人」という番組から、我々のプロジェクトに取材の依頼が来て、天野さんがメインで映っているのだが、来週から2週にわたって放送される。そこで村の様子なども出てくるので、お時間ある方は見ていただければと思う。

以上