

**世界の人びとのための J I C A 基金活用事業
終了時活動報告書（2024 年度採択案件）**

1. 業務の概要	
(1) 案件名	マラウイ: HIV 陽性者女性で製造販売する石鹼品質向上の研修と収益拡大プロジェクト
(2) 実施団体名	AfricAsia
(3) 実施期間	2024 年 12 月 16 日 ～ 2025 年 12 月 15 日
(4) 実施国	マラウイ
(5) 活動地域	ムジンバ県北部エヌクエニ・ムズズ・リロングウェ
<p>(6) 活動概要</p> <p>①活動の背景マラウイでは、15～49 歳人口の約 7.7%が HIV と共に暮らしており、差別や偏見は依然として根強く存在する。国や大規模組織の支援が届きにくい地域では、住民団体（CBO）が草の根で支援活動を担っている。活動地には、HIV 陽性者で構成された「Enukweni Support Group」があり、長年にわたり予防啓発やピアカウンセリングを実施してきた。しかし、2013 年の政府汚職事件以降、援助金が途絶え、活動資金が不足している状況にあった。</p> <p>AfricAsia 代表の渡邊は、2017 年に JICA 海外協力隊として当該地域に赴任し、陽性者自助グループの運営支援を継続している。月 1 回のミーティングやリーダー研修、経済的自立を目的とした職業訓練を実施する中で、2023 年には、政府機関 SMEDI より指導者を招き、14 名の女性が Enukweni Women's Group として石鹼製造の研修を受講した。しかし、現地で流通する石鹼の多くは pH が高く、肌への刺激が強いという課題が残されていた。そのため、熊本県の企業の無償協力を得て、合成界面活性剤を使用しない製法を提供頂いた。本事業は、その手法を現地へ伝授することをきっかけとした。</p> <p>②活動の目標：</p> <p>マラウイにて団体の支援する石鹼製造に取り組む HIV 陽性者女性らに対して、肌と環境に優しい製法の石鹼製造技術導入・販売機会の創出を通じて、一人でも多くの HIV 陽性者女性の経済的自立や社会参画を目指す。</p> <p>本事業では上記目標達成ために主に以下 3 つの活動を行う。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 現地研修を含めた、石鹼製造の技術・品質向上 2. 事業経営の基礎知識・技術習得 3. 販路の開拓 	

2. 業務実施結果

(1) 実施した内容

①現地研修を含めた、石鹼製造の技術・品質向上

【渡航前の準備】

石鹼製造技術の伝授については、当団体がある熊本県内の企業より無償の技術協力を得た。まず日本にてオリジナルの研修教材を作成し、紙媒体に加え、繰り返し視聴でき視覚的にも理解しやすい動画教材の作成を決定した。企業の社内工場で製造手順の撮影を行い、その後、熊本県在住のマラウイ人ボランティアがトゥンブカ語によるナレーションと字幕編集を担当した。また、品質面の準備として、現地渡航前にマラウイ国内で入手可能なオイルを用いた配合試作を企業と共同で実施し、現地研修開始から商品開発が行えるよう、事前の準備を整えた。

【現地研修の実施 2025 年 2 月 25 日から 2 月 26 日】

現地で 2 日間の研修を実施し、Enukweni Women's Group の HIV 陽性者女性 14 名が参加した。通信環境が不安定な地域ではあるが、動画を視聴しながら細かな助言に基づく実技指導を行い、同時に販売を予定する商品の試作も行った。実技の中では、ムラのない石鹼液の作り方やものさしを使用したカット方法など対面でしか伝えることが出来ない細やかな指導も実施した。

【研修後の品質改良】

現地で試作として製造された石鹼を協力企業に届け、泡立ちや使用原料への専門的な助言を受けながら、遠隔での改善を継続した。現地に日本人がいない中での試作であったが、動画の作り方を何度も見直ししながら対象女性たちが主体となり品質改良を進めていった。

②事業経営の基礎知識・技術習得

【収支管理等 OJT : 2025 年 1 月～5 月】

まず、事業導入前から対象グループが村で販売していた石鹼の販売に対して、製造・販売・在庫管理・利益分配といった収支管理について、当団体の現地スタッフがアドバイザーとして月に 1 度のペースで訪問し、帳簿の記入を通じた OJT を実施した。さらに、グループ内でリーダー、会計、販売責任者といった役割分担を行い、各役職が責任を持てるようにも支援した。これらにより「仕入れた原料を用いて石鹼製造・販売を完了した際に原料費を確保し、残りを利益として分配する」といった運営ルールづくりが、メンバー同士の話し合いを通じて決定した。

【本事業で導入した石鹼の商品販売に向けた経営管理体制整備 : 2025 年 9 月～11 月】

・当初予定していた「他団体の経営マネジメント研修への参加」の代わりに、同等の内容を自団体で研修を企画し、9 月に日本から遠隔で実施した。研修では、原料費を基にした ABC 分析（※原価の構造を把握し、重点的に管理すべき費用や利益を明確にする手法）を主に説明し、梱包費や輸送費を加えた販売の利益計算方法についての考え方を学んだ。

これらのプロセスにより、生産者グループとしての組織性が強化され、計算や記帳に関しては引き続き助言や確認が必要な場面があるものの、石鹼製造・販売が自律的に運営できる基盤が整った。また ABC 分析については団体が研修後も行っているが、販売にどのようなコストがかかり利益はいくら出るのかといった視点を持ちながら運営する認識が持てるようになった。

③販路の開拓

【渡航前の想定～現地渡航での聞き取り調査：2024 年 12 月～2025 年 3 月】

まず、製造する石鹼の原価が比較的高いことから、村内販売ではなく、首都圏や外国人向け市場での販売を検討した。QR コードでの読み取り式のアンケート作成とサンプルづくりを日本にて実施した。2025 年 2 月現地渡航時には、外国人駐在者や旅行者向けのマルシェや土産店において、サンプル配布や聞き取り調査を行い、ニーズ把握に努めた。しかし、衛生面や安全性に関する不透明さからサンプル配布、聞き取り調査への協力が十分に得られず、当該マーケットでの販売は本年度見送り、本格的な販売への移行を急がず、まずは需要の確認とマーケティング戦略の検討に注力することとした。

【新たな販路の調査・検討：2025 年 5 月～2025 年 10 月】

次に、活動地～都市部での聞き取り調査を行った後、活動地である Enukweni から約 20km の都市部 Ekwendeni 周辺～マラウイ第 3 の都市 Mzuzu エリアで販売することを想定し、販路開拓を進めた。その理由として、活動地では、経済的要因から品質よりも価格の安さが優先される傾向が強く、アルカリ性の高い安価な洗濯用石鹼を全身用として使用している状況があるためである。すなわち、そもそも体用石鹼を購入する層が少なく、今回技術導入をした全身用石鹼を流通させるためには、活動地域よりも相対的に裕福度が高いエリアに販売する必要があると判断した。また事業当初よりも、使用するオイルの種類を減らして、コストを抑えた石鹼を製造し、本石鹼の訴求ポイントである「肌に優しい」を明確にするため、乳幼児や皮膚疾患のある人をターゲットに設定した。その後、Ekwendeni 地域の医療者の協力を得てテスト販売を開始した。

【商品販売準備：2025 年 11 月】

テスト販売を通じて 11 月には月 100 個程度の販売需要が確認できたため、「Amama sopo」としてロゴ、パッケージやチラシを作成した。テスト販売時は、販売協力者の友人らの購入もあり、今後広く流通させていくために、ブランドとし本格販売を開始とした。

（２）実施成果：

目標：対象女性の石鹼製造により経済的自立をする。

①現地研修を含めた、石鹼製造の技術・品質向上

- ・ 2025 年 2 月 25 日 26 日の石鹼製造研修に 14 名が参加し、研修を完了した。
- ・ 動画教材を元に伝授された技法の石鹼製造を対象者全員が自立して実施できるようになった。
- ・ 市場で販売できる品質の石鹼を製造できる体制が整った。

（パームのみ単配合とサンフラワー・マカダミアなど混合配合の 2 種。）

②事業経営の基礎知識・技術習得

- ・ グループの中で損益計算、商品在庫の管理が実践されるようになった。
- ・ リーダー・会計・販売責任者の役割分担が確立し、運営ルールが整備された。
- ・ 3名のリーダー全員が、ABC分析を用いた利益確保の考え方を習得した。
- ・ 本事業開始前より取り組む既存石鹼の販売数も約150個/月から500個/月と約3倍に増加した。

③販路の開拓

- ・ テスト販売の結果、医療関連の場所を中心に、月約100個の販売需要が確認された。

（３）得られた教訓など：

今回の事業において、ネット回線が不安定な現地で技術を伝授するために動画教材を製作したことは、非常に有効であったと振り返る。事業期間中に実施できた渡航は短期の1回のみであったが、製造方法を解説した動画をタブレットに入れて配布したことで、まるで常にそばで指導しているような環境をつくることができた。具体的には、「〇分〇秒で原料を加える」といった工程を視覚的に把握できたため、対象者は遠隔でも品質を比較しながら作業を進めることが可能となった。その結果、対象者は基本的な作り方だけでなく、色や香り、はちみつなどの追加原料を用いた応用的な石鹼製造の試作も自立して行えるようになった。また、配布したタブレットを活用し、製造記録や写真撮影を行えるようになった点も大きな利点であった。

一方で、物価上昇と為替変動、価格の大きな地域差を痛感した1年であり、村外での販売には輸送費や原材料費の調整が常に必要であった。またガソリン代の高騰も著しく、積極的な都市部への販路開拓が難しくなった。加えて、オイル類や石鹼を日本に送っての品質改良の際には、DHLによる輸送拒否があり、想定より品質確認の頻度が低下した。ほかにも、水不足が発生したことにより一時的に生産が停止する事態も起き、今後事業継続していく上での学びとなった。

また嬉しい気づきとしては、本事業における石鹼製造は、HIV陽性の女性たちが体調や家事、農業などの空き時間に合わせて収入を得る手段として位置づけていたため、大量生産を必要とせず、少量の生産で生計の一部を補う事が可能であれば事業目標が達成出来ると当初は考えていた。一方で、技術習得や体制の強化、既存の石鹼の売り上げが伸びていくことで「より石鹼での収入を生計の主軸にしたい」という積極的な声も多く上がり、より主体性のあるグループとなった。今後その熱意に応えるためには、現在進めている「Amama sopo」の販売の安定化に加え、当初予定していた原価率の高い首都圏向け商品、さらにビジネス向けの大口取引や安定的に購入してくれる業者の確保など、新たな販路開拓が重要になるが、対象者がビジネスとして対応可能な範囲を判断する必要性があると感じた。

（４）今後の活動・フォローアップの方針：

本年度の事業をフェーズ１と位置づけ、製造場および製品の衛生面・安全面における信頼性をさらに高めるため、2025年度は以下の２点を中心に実施する計画である。

- １．製造現場の衛生管理および5S管理の仕組みづくり
- ２．製品の衛生・安全管理強化及び消費者への発信の取り組み

現在、当団体にて石鹼製造場の建設を進めており、ほぼ完成となっている。今後はこの製造場を活用し、製造環境の衛生管理と製品そのものの品質向上に取り組む。また、本年度に断念した首都圏向けの石鹼販売についても、製品の信頼性向上とブランド力強化を図った上で本格化させ、販路拡大へとつなげていきたいと考えている。

併せて、今年度に確立した帳簿付け・役割分担・ABC分析などの事業運営の仕組みを維持・強化し、月ごとに販売数や収支を確認しながら、物価や輸送費・原材料費の変動にも柔軟に対応できる体制を整えることが重要である。村外での販売は費用の変動が大きいことから、現地のみでは対応が難しい場面も想定され、引き続き伴走支援を継続する予定である。

３．その他(エピソード・感想・写真など)

（１）活動中のエピソード・感想など

今回技術研修を受けた石鹼製造者であるH I V陽性者女性の多くも、もともとは洗濯用などの日用石鹼を身体用として使用していたため、2025年２月の技術導入研修前に全身用石鹼の品質について説明しても、実用性を認識してもらうことは難しかった。しかし、実際に製造した石鹼を試用してもらうと、「高いけれど質の良い石鹼だ」と驚きの声が上がリ、品質の違いを実感してもらうことができた。なかには、「娘が喜んで使っている。泡立ちと香りがよいと言われて、とても嬉しかった」と話してくれた女性もいた。対象者自身が社会に対して「良い製品をつくっている」という誇りを持ってくれたことは、今回の事業の大きな成果の一つであったと考えている。

（２）活動の写真



2025年２月の現地研修時、
石鹼のカット方法の指導の様子



現地研修時の石鹼完成の様子



日本でチェックを行うサンプル石鹸を
現地にて製作した様子



現地スタッフとともに販売用石鹸を
型にいれている様子



ブランドとして販売する
パッケージ写真

（３）JICA 基金活用事業を実施したことで団体の成長につながった点・良かった点

当団体にとっては初めての継続的な活用事業であったが、事業実施前から伴走支援を頂いたことで、活動の見通しを明確に立てた状態で現地渡航および遠隔での活動を進めることができた。こうした準備と支援が、対象者からの信頼感をより高める結果にもつながったと感じている。

また、どのように成果を出していくことが事業性を高めるのかについて、常に適切な助言を頂けたことで、迷うことなく活動を進めることができた。会計処理など不慣れな点多かったが、一つ一つ丁寧に助言を頂いたことで、今後の他の助成金活用時にも活かせる学びが多くあった。今回の経験は、当団体の事業運営にとって大きな財産となった。