

(別添)

世界の人びとのための J I C A 基金活用事業・業務完了報告書

1. 業務の概要：	
(1) 事業名	グルテンフリーやビーガン商品を扱うベーカリー事業を通じたルワンダ女性の自立支援（チャレンジ枠）
(2) 実施者名	根本 千里
(3) 実施期間	2019年10月17日から2021年9月30日
(4) 実施国	ルワンダ共和国
(5) 活動地域	首都キガリ
(6) 活動概要	<p>①活動の背景：</p> <p>ルワンダでは1994年のジェノサイドから27年が経ち、その後「アフリカの奇跡」と呼ばれる経済成長を遂げたが、依然として世界銀行が定める1日1.9米ドル以下で生活をする貧困者は多い。2018年、首都キガリに住むシングルマザーや売春で生計を立てている女性105人の訪問調査を実施。そこで出会った一人にオープンを貸与し、地域住民へのパン販売で生計を立てられるように支援していたが、調理環境や衛生状況が悪かった。</p> <p>2018年、首都には約3,000人の在留外国人がおり、会議や観光で訪れる外国人も増えていた。欧米諸国では小麦粉を使わないグルテンフリーや動物性製品を使わないビーガン食品は食品アレルギーやダイエット、健康志向のために市場が拡大しているが、当時の首都では1店舗のカフェでしか販売されていない状況だった。量販店では輸入品の高価な豆乳しか販売していないため、ルワンダ産大豆を使って豆乳を売ることによって安価に提供できる。よって、グルテンフリーやビーガン商品を販売することには今後の需要が見込めた。</p> <p>安全な調理場を確保し、従来の地域住民へのパン販売に加え、外国人が訪れるカフェにグルテンフリーやビーガンのパンや焼き菓子、豆乳を作り・販売することで雇用を増やし、シングルマザーや売春で生計を立てる女性の自立支援をしたいと考え活動を開始した。</p>
	<p>②活動の目標：</p> <ul style="list-style-type: none">・ 貧困地域に住む女性たちがベーカリー事業を通じ、調理や食品管理・運営方法を学び、経済的・社会的自立を目指す。・ グルテンフリーやビーガン商品を販売・提供することで、アレルギー対応やダイエット、健康に良い食品を地域に提供する。

2. 業務実施結果：

(1) 実施した内容

①商品開発

始めに市場調査を実施。首都キガリに住む外国人のグルテンフリーやビーガン商品に対するニーズや購買意欲、購入決定要因、購入方法など理解するために ExpatsinRwanda (Facebook のコミュニティ) で web アンケートを行い、ニーズを把握した。商品開発では、ルワンダ経済にも貢献するためルワンダで生産された米粉や大豆を使用した商品の開発を行った。主な商品はバナナマフィン・アップルシナモンマフィン・チョコチップクッキーでルワンダ在住外国人に試食をお願いし、味と値段設定の評価をもらったが、欧米の方には特にアップルシナモンマフィンが人気だった。このようにして、マーケティングリサーチと商品開発を行った。

②必要な資源の確保

米粉や大豆は地産地消でルワンダの経済に貢献するため JOCV (JICA 海外協力隊) が活動する農家を訪問し農作物の収穫や首都まで出荷される仕組みを理解した。少量の農作物を直接買い付けると輸送コストが高くなるため、首都にすでにおろされた農作物を買い付け使用することにした。また原価を抑え、また食品衛生・安全にこだわるためルワンダ産の米から米粉の作成を試みたが購入した家庭用ミルは粉の大きさが調整できずマフィンに合うきめ細かな米粉が作れなかったため現地の米屋から米粉を購入して使用した。

調理場所の確保は地元の住民に聞き込みをして探したが、1箇所目の活動場所は安全確保ができず移転し安全確保を徹底した。

機材や備品はルワンダで調達できないものは日本から調達し調理に必要な機材を揃えることができた。

③必要な人材の確保と育成

人材は 2018 年の訪問調査で出会った 1.9 米ドルで生活するシングルマザーから募集し 3 名の女性に決定した。その際、信頼関係が作りやすいよう宗教は問わないが信仰心が強い人を選んだ。信仰心が強い人は神への忠誠心が強く真面目で誠実なイメージを持ち、疑いが起きた際でも話し合いで解決ができるのではないかと感じたからだ。一番信仰心の強かった女性はどんな時でも感謝を忘れず失敗からも学びを得ていた。また一緒にお祈りをする事で各々が感謝している事や嬉しい事もわかち合うことができ彼女たちを理解する有意義な時間であった。

事業のために必要な手指衛生指導や自立のためのお金の使い方・生計立て方の指導は、JOCV の協力を得て行った。手指消毒の講習は 1 時間程度時間をかけて行い、手のしわにマジックで線を引き石鹸で洗った後どの程度線が消えているか確認、洗えている部分や洗い残しを確認し合い、手指消毒の重要性について学んでもらった。生計の立て方については始めに情報収集のために JOCV より協力を得て一緒に面談を行い彼女たちが抱えている問題や自立した後の夢について理解した。受益者は子供の学費や家賃、商店への借金があったため、返済しながら生計が営めるよう、借金返済までの計画や目標をたてた。また家計簿ノートを作成し、日々の活動時に家計簿を持ってきてもらい、個人に振り返りと助言を行った。彼女たちはもらったお金は貯金せずすぐに使ってしまう傾向があったので、最初の 1 ヶ月は傭人費を 1 週間ごとに払い、短期間で計画的に使ってもらうようにアドバイスを行った。その後、月毎に支払い、1 ヶ月食費を賄えるように日々助言を行った。しかし、まとまったお金をもらおうとアクセサリーを買ってしまう受益者もいて月の後半、食費が賄えずさらに借金をしてしまうこ

とがあった。計画的にお金を使う習慣をつけるためには継続したアドバイスが必要であると理解した。また作業場にある余ったスペースで野菜を育て食費にあてる工夫を行った。

調理指導は1ヶ月要した。受益者はオーブンははじめミキサーや軽量スプーンを使用した調理は初めてだった。始めは受益者が日々ローテーションで調理・洗い物・掃除を担当していたが、一人一人の能力の違いによって出来上がりに違いが生じ、また、担当をローテーションすることで問題が発生した際に責任転嫁が生じ喧嘩を起こすこともあったため、担当を固定制にした。そうすることで喧嘩がなくなり、またそれぞれに責任感が増したため、業務内容がしっかり行えるようになった。特に調理は毎回同じような質と見た目の仕上がりができるようになり、大きな成果となった。

④事業運営の準備と定着

ルワンダ開発庁へ食品販売の事業登録をするために必要な受益者への FirstAid 講習会や登録手続きを行った。また Facebook やパンフレットを使用した宣伝活動を実施。パンフレットは2種類作成し、1つは事業目的や内容を記載し NGO や企業が集まる場所で配り、また在住外国人に人気のカフェのオーナーに配り契約獲得のために使用した。もう一つは見た人がオーダーしやすいようにメニューや値段、電話番号、写真をのせて広告を作成、月1回開催されるマーケット販売で配った。宣伝活動の後はオーダーが入り顧客獲得への効果があった。Facebook のルワンダ在住外国人コミュニティ (Expats in Rwanda) でも月2回程度の宣伝を行った。Facebook の場合は商品購入者からコメントの書き込みがもらえるため、購入者からフィードバックを得られ評判獲得のチャンスであると理解した。

受益者が事業目的を理解し、各々が目標をもって日々取り組めるように定期的にミーティングを実施した。始めはグルテンフリーとは何かといった勉強会やこれからの活動についての説明などであったが、活動を通じて生じた問題点も話すことがあった。例えば、ミスをしたときに正直になれず他の人を責めることで喧嘩が起こるようになったので解決策を話し合った。きっかけは受益者の一人である運営補佐の女性がこの喧嘩には1994年のルワンダ大虐殺が尾をひいていると懸念して教えてくれたからだ。彼女は20代前半で若く1994年のルワンダ大虐殺を経験していないが、他の女性3名は20-30代の頃に経験していた。今では民族をわけずにルワンダ人として国民を統一しているが、この3名の中には被害者も加害者家族もいるため、今でも軋轢があるという。運営補佐にまとめ役として入ってもらい受益者だけで話し合ってもらい「活動中は過去に関係なく仲間意識をもつことが重要である」と共通理解を図った。このように彼女たちの背景を理解して関わることは大切であることを実感した。

多くの在住外国人が訪れる月1回のマーケットでは受益者にグルテンフリー・ビーガン食品のニーズや市場を理解してもらうために実際に販売を担当してもらった。グルテンフリーやビーガンについて知識がなかったため勉強会を通じて理解してもらっていたが、ルワンダ首都キガリにおける需要については体感できていなかったため、マーケットでグルテンフリーやビーガン食品を求める人がいることを実際に見て驚いた様子で、事業目的や目標、そしてニーズについて理解が進んだ。

(2) 実施成果：

活動の目標として1つ目に挙げた「女性たちがベーカリー事業を通じ、調理や食品管理・運営方法を学び、経済的・社会的自立を目指すこと」に関して、女性たちは調理方法を学び事業実施期間収入を得ることができたことは成果であった。しかし、事業の定着までは至らず、継続した収入確保ができなかったため、経済的自立をするまでには至らなかった。ベーカリー販売は2021年1月より開始し

た。販売期間は2021年3月20日COVID-19による空港閉鎖措置、また4月2日付けのJICA避難一時帰国該当国となり事業中断となるまでの3ヶ月弱であった。事業定着のための当初の目標は①短期目標（半年）：6店舗と契約獲得、1日100商品以上販売、②中期目標（半年―2年目）：6店舗と契約維持、1日200商品以上販売、③長期目標（3年目から5年目）：自店舗のカフェを持ち、カフェ兼販売をする従業員を4人→6人に増やすことを目標にしていたが、3ヶ月という活動期間であったため、カフェとの契約は1店舗、1日の売り上げは10-30商品程度であり事業定着には至らなかった。それでも最終ミーティングでは、受益者から「今後は自分で事業を始めて売ってみたい・人に教えていきたい」といった発言だけでなく、「調理方法は日々の生活で活かされている」との声も聞かれた。また収入を得ただけでなく、活動を通じて日々家計簿をつけ借金返済や学費工面のためのアドバイスを行ったことで、貯金の方法を学び未来を予測してお金を使えるようになったという受益者もいた。事業を通じ外国人と働くことで異文化・多様性を学び、それを通じて「我慢すること」「人を思いやること」を学んだことが栄転した職場で苦難を乗り越える原動力になっているとの声も聞かれた。以上のことから継続した経済的自立は実現できなかったが、彼女たちが調理を学び今後活かせる糧になったこと、お金の使い方を学び今後の自立に向けて学びを得たことは成果となった。

2つ目の目標である「グルテンフリーやビーガン商品を販売・提供することで、アレルギー対応やダイエット、健康に良い食品を地域に提供する」ことは、特に在住外国人への成果が得られた。Facebookでの宣伝やマーケットでの販売でリーフレットを配ったことで、グルテンフリーやビーガンの食事を必要とする人々からオーダーが入り、それがきっかけでリピートしてくれる人もいた。事業開始1ヶ月で定期的な顧客が2-3組できたことは大きな成果であり、在住外国人によるグルテンフリーやビーガン商品の需要は確かに感じる事ができた。また、カフェに定期的に商品を置いてもらえるように契約を取ることができ売り切れる日もあった。以上よりアレルギーや宗教上、動物性食品やグルテンを使わない食品を必要としている人々の健康に貢献することができたと考える。また、ルワンダ人の中にも宗教上ビーガン商品を求める人がいることを理解し、販促活動を行った。実際に現地ルワンダ人向けの豆乳販売までには至らなかったが、受益者が今後自立して事業を行う上で、有益な情報になった。

COVID-19のパンデミック発生により当初の計画である事業定着まで至らなかったが他の目標は概ね達成できた。COVID-19の流行がなかったら、ルワンダ人のビーガンに対する需要に対してもっと活動を行うことができ、ローカルの人々にもビーガンという言葉が定着していたかもしれない。現に豆乳や豆腐は教会で販売されているため、それらを使用した焼き菓子は需要があるだろうと推測している。実際に教会の方にマフィンの試食をお願いした際、高評価であった。問題は値段がローカルの人には高かったことであるため、安価なビーガン焼き菓子を開発できていたら新たな展開が待っていたかもしれないと感じている。

(3) 得られた教訓など：

①信頼関係構築の難しさ

小さな集団であっても異文化の人々と協働し一つの目標に向かって進むことの難しさを痛感した。特に、信頼関係を作ることは難しく、「嘘をつく」ことが生きるために必要な人々に本音で話してもらうこと、過ちをおかしても正直に話すことの重要性を理解してもらうためには時間がかかると感じ、その過程で障壁を解決するためには現地の人々の声を聞き、かつ自分の文化で活用できそうなものも取り入れながら独自の方法を編み出すことは双方にとって有益なのではないか、と感じた。3名の受益者のうち1名はミスをして嘘をつかず言語が通じない私に直接謝ろうと努力してくれた。最終ミーティングでも「怒られてもその原因を考えると理由は自分たちにあると気づいた」との発言があり信頼関係を作るのに今回の関わりはマイナスではなかったと理解できた。地道な対話とその積み重ねが信頼関係を構築すること、そして信頼関係ができたことで本事業のメンバーとしての関わり・参加者という形から、彼女たちの夢につながり、本事業終了後も受益者の夢の実現に向けた歩みにつながっている。それが今回の事業の大きな成果であり、受益者の一人ひとりの自立に向けた人材育成そのものであった。

②タイムマネジメントの難しさ

タイムマネジメントにも苦戦した。時間通りに来る、配達完了前までに調理を終わらせる、掃除を決められた時間に終わらせるといったことがとても難しかった。言葉で伝えただけでは行動につながりにくく、紙にタイムマネジメント書いて説明し、時にはペナルティやインセンティブを与えることでどうにか行うことができた。

③調理技術・販売方法の工夫・適応

商品には保存料を使用していないため賞味期限が短く商品入れ替え頻度が高くなり、販売予測がつかない時点では作りすぎて売れ残りもでてしまうことであった。販売予測をするには長時間要しマネジメント力を上げていく必要があると感じた。またルワンダでは環境保全のためプラスチックによる包装を禁止しているため包装方法に悩んだ。聞き込みを行い、欧米の文化は包装にあまり拘らないこと、環境を大切にすることも多いことで包装をしすぎることに戸惑う人もいるということがわかり、マーケットでの販売はナプキンに包んで渡すだけにしてみたが苦情は一切なかった。同時にアフリカ布からみつろうラップを作ろうと挑戦したが難しく残念し、包装が必要なときはポリエチレン製ラップで包装して見た目をよくするためにリボンをつけて工夫を行った。

(4) 今後の活動・フォローアップの方針：

今度は彼らの夢を実現しながら自立できるようにフォローアップしていく。一人の受益者は「自分で小さな商店」を持つことであるため、事業を通じて学んだ調理を活用して商品を販売したりできるように遠隔でアドバイス・支援を行っていく。

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

本事業を通じて異文化交流が受益者に新しい経験や知識を与えたことは活動の中で大いに感じた。例えば豆乳がもたらす美容効果や健康への作用を伝えると驚いたようで牛乳と同じ値段であれば豆乳を買いたいと受益者全員から聞かれルワンダ人にも豆乳文化は根付くかもしれないと考えた。そういった日々の関わりから新たなアイデアをもらったりすることもできた。大使館での宣伝では管理補佐がルワンダの大臣に自ら声をかけ商品の宣伝を行い行動力や意欲の高さに驚いたこともあった。そういった一人一人の強みを知りその機会を作ることをでき、自立の後押しに繋がったことは活動の成果の一つでもあった。その彼女は最後のミーティングで「外国人と働くことは初めてで、しかも日本人だからかもしれないけど、始めはとても厳しかったからそれが大変だった。しかし、今ではそれが私たちを思ってやってくれたことだとわかったからとても感謝している。」また「ルワンダ人は「自分のため」が多いから「人を思いやる」ことを感じ居心地がよかった」と受益者2名より発言があり、彼らが日常でどんなに大変な生活をしているか感じた。

この活動は受益者だけでなく、商品開発やマーケットで関わった在住外国人、教会の人々から JICA 関係の皆様まで多くの人々との対話によって生まれた成果であり、事業運営を通じて人々とじっくり話し合い、アドバイスをもらうことは本事業の強みでもあったと実感している。

(2) 活動の写真



始めて使用するオーブンは火をつけるのも怖そうであった。しかし1ヶ月の調理練習でオーブんに慣れ温度管理もできるようになった。



試食を兼ねて休憩中。1日1食しか食べられない生活を送る彼女たちには楽しみの一つ。食べる前には共にお祈りをし、また嬉しいことなど話しコミュニケーションを図った。



事業開始して初めての活動、JOCV 協力のもと手指衛生の講習会を行った。受益者は初めての活動に緊張し表情が固かった。



JOCV の協力のもと家計調査を実施。ここで問題や悩み、夢を聞き一人一人にあった借金返済プランや生計を立てるための計画を立案した。彼女たちの生活ぶりを知り、理解が深まった。



現地の人向けビーガンお菓子の開発。ルワンダ人に親しまれているドーナツを米粉で作成。ボソボソして不評だった。右は着色料を使用している。右のドーナツは「黄色は卵を使っていると思うから（実際には使っていない）健康に良い気がする」とルワンダ人には好評で馴染みがある。



クリスマスに食事パーティをして親睦を深めた。リクエストで牛肉煮込みとフライドポテトを作成。彼女たちは1日1食の食事がやっとの生活ぶり、さらに肉は何ヶ月も食べていなかった。またじゃがいもは安価で毎日たべているが、油を大量に使うフライドポテトは彼女たちにとっては贅沢な食事になる。



月1回のマーケット出店の様子。メニューを立てかけ呼び込みを行う。写真の女性は営業が上手で、自ら宣伝に歩き、お客さんを連れて戻ってきた。



包装を簡易にしながらかわいくするためにサランラップで包んでリボンを飾った。裏には、原材料と消費期限を記載し食品安全に注意を払った。



2箇所目の活動場所。衛生面だけでなく、動線も考えて配置を行った。



マーケットでお客さんに配った広告。メニューや値段、問い合わせ先を記載し見やすいように工夫した。

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

初めて事業を一人で行ったため、JICA 基金活用事業担当の方々や伴走支援者の河合様のご指導そして応援がなければここまでやり遂げることは不可能でした。伴走支援や NGO 経験豊富な河合様には計画立案の時点から一つ一つの計画に的確なアドバイスや質問を投げかけてくれました。事業実施で困った時は JICA 担当の方々がすぐに助言をくださり、必要時はビデオ通話でのコンサルテーションをしてくださったことも大きな励みとなりました。一人では資金を工面することもまた、事業を成し遂げることもできませんでしたので、この JICA 基金活用事業は草の根レベルで世界のどこかの人に少しでもお役にたてる大きな力になっていることを理解し、こういったすばらしい事業は多くの人にもっと知ってほしいと感じました。この事業を通じて得られた知見・経験をこれからも活かして人々に貢献していきたいと思えます。皆様には多大なご支援・ご教示いただき深謝いたします。