

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	コスタリカにおける、地域産品・技術を生かしたお土産品開発による女性の収入向上プログラム
(2) 実施団体名	One EARTH Project Hiroshima
(3) 実施期間	2025年2月20日～2026年2月19日
(4) 実施国	コスタリカ
(5) 活動地域	カルタゴ、サンホセ、エレディア等の地域
(6) 活動概要	<p>①活動の背景：</p> <p>One EARTH Project Hiroshima 代表の牛来千鶴は、2001年に全国でも珍しかったシェアオフィスを開設し、女性起業家として株式会社ソアラサービスを立ち上げた。以来、シェアオフィスを拠点に創業支援やセミナーを積極的に行い、地域に根ざした活躍促進や起業家支援を推進してきた実績がある。特に、創業初期の手厚いサポートや実践的なハンズオン支援により、多くの起業家の挑戦を後押ししてきた。</p> <p>2016年からは JICA 中国の研修員受入事業に協力し、広島における女性活躍支援や商品開発の実例を研修員に提供するプログラムを展開している。これまでに中米をはじめとする各国の研修員に対し、牛来自身の起業経験や、ソアラサービスが手掛ける地域活性化や商品開発の取り組みについて講義を行ってきた。これらの活動を通じて、研修員からは「自国でも同様の事業を展開したい」「デザイン指導を受けたい」といった要望が数多く寄せられ、ソアラサービスの取り組みが国際的にも高い関心を集めている。</p> <p>そのような中、2024年2月に中米研修員の視察を受け入れた際、コスタリカの研修員（中米行政研究所：ICAP 所属職員）より、現地における商品開発指導への強い要望が寄せられた。個別面談において、現地の起業家たちが抱える課題や商品開発の現状を詳しく聞き取り、我々のノウハウが役立つと確信した。ソアラサービスがこれまで培ってきた創業支援の知見を活かし、国際的なビジネス展開を後押しする取り組みを推進する決意に至ったものである。</p> <p>※コスタリカの研修員が所属する ICAP（中米行政研究所）は、SICA（中米統合システム）の国際機関であり、中米地域の人材育成と公共部門の近代化を目的として活動している。特に、コスタリカの農村地域の起業家支援に力を入れ、研修やビジネスプランの開発、公共資金の仲介などを通じて、地域経済の発展を図っている。</p>

②活動の目標：対象女性事業者が付加価値のある商品企画をできるようになる

- ・ブランディングの知識を獲得する
- ・基本的な商品開発のプランニングができるようになる

現地集合

研修を通じて、伝統的なお土産品を外国人観光客が手に取りやすい製品に変えるために必要な企画力とデザイン力について学ぶ。さらに、国外でも適正価格で販売可能な品質を実現するための指導と改善を行い、販路を日本に広げるための手法やノウハウを習得する。

長期的な展望として、コスタリカ国内での創業支援が自立して行える体制を構築すべく、商品開発だけでなく、活動拠点の構築、創業ノウハウ習得の仕組みも必要と考える。現地での政府職員・地方自治体の権限者・ビジネスオーナー・起業家などへのトレーニング実績のあるカウンターパートとなる ICAP と連携しながら、弊社が展開する他の事業（シェアオフィス運営、ビジネス支援）も含めた 3 つの事業分野で、現地で指導可能な人材を育成することを目指す。これにより、起業家やクリエイターが輩出され、活躍できる基盤を築く。

2. 業務実施結果

(1) 実施した内容

渡航前調査（日本国内実施）

■ 事前説明会

- ・ 日程：2025年2月27日（木） 9:00~12:00
- ・ 場所：オンライン開催
- ・ 参加者：9名（受益者6名、支援者2名、通訳者1名）

内容：

本事業への正式な参加者を募ることを目的に、コスタリカ国内のクリエイターを対象とした説明会を実施した。

参加者への告知および募集はカウンターパートである ICAP（中米行政研究所）の職員（JICA の元研修員）が担当。

参加者には事業の内容を理解したうえで、参加可否を判断してもらった。

説明会では、以下の内容を実施：

- ・ アドバイザーの自己紹介および実績紹介
- ・ 本事業の依頼に至った経緯と目的の説明
- ・ 今回取り組む内容の詳細共有
- ・ 質疑応答および参加者による自身の事業紹介タイムの実施

■ 運営ミーティング

説明会終了後、引き続きカウンターパートの ICAP 職員とオンラインにて運営ミーティングを実施。渡航時のスケジュール、送迎体制、現地での運営方法などについて、最終的な役割分担を確認した。

■ ヒアリングシート回収

事業参加を希望する事業者に対して、カウンターパートの ICAP 職員が個別に聞き取り調査を実施。

こちらから提示したヒアリング項目をもとに、必要情報を聴取し、書面にまとめて提出いただいた。

■ 渡航前の情報収集

事前説明会でのやりとり、提出されたヒアリングシート、参加者のホームページや SNS などの情報を確認し、渡航前の情報収集を実施。

その内容をもとに、参加者の課題やニーズを事前に想定し、集合研修資料を作成した。

渡航後実施内容（コスタリカ実施）

■ 2025 年 4 月 19 日（土） 視察内容

- Antigua Aduana Marítima（旧海運税関）
展示販売イベント会場として利用されている施設の視察により、雑貨や民芸品などを製造販売する女性起業家やクリエイターらの販売機会イメージをつかんだ。
- 国立公園
- コスタリカ国立博物館
公園や博物館を視察してコスタリカの歴史・文化・自然環境に対する理解を深めた。

■ 2025 年 4 月 20 日（日） 視察内容

- アシエンダ・アルサシア（Hacienda Alsacia）
スターバックスが運営する唯一の直営コーヒー農園。
外国人観光客が訪れるスポットとして、カフェ部分のみ視察。
- ラパス・ウォーターフォール・ガーデン
自然観光施設としての魅力と、売り場の構成・商品展開の視察を実施。
- サルチー村
民芸品の制作現場および店舗を視察。地域の伝統工芸と観光資源の融合についての理解を深めた。

■ 2025 年 4 月 21 日（月） 集合研修

本研修は、コスタリカ国内で事業活動を行う女性クリエイターを対象に、製品開発および事業強化に必要な知識・視点を提供することを目的として実施。

特に、「自国の文化的アイデンティティを反映した商品づくり」や「“売れる”商品の企画・ブランディング」に焦点を当て、実践的な内容を学ぶ機会とした。

また、参加者同士の交流を通じて相互理解を深め、今後のネットワーク形成や協働のきっかけづくりも狙いとした。

- 時間：8:30～12:30
- 場所：中米行政研究所（ICAP）研修室
- 受講者：5名（うちオンライン参加2名）
- 支援機関：
 - 中米行政研究所（ICAP）職員2名
 - JICA コスタリカ事務所職員3名
 - 国立女性保護機関（INAMU）職員1名

【スケジュール】

- 8:30～ 開会の挨拶

JICA コスタリカ支所長

ICAP 所長

- 軽食休憩

- 9:10～ 講義

タイトル：

「アートとエンパワーメント ～コスタリカ女性がリードするビジネス強化プロジェクト～
コスタリカのアイデンティティを持つ製品と“売れる”商品づくりのポイント」

講師：One EARTH Project 代表 牛来 千鶴

内容：牛来氏がこれまでの事業実績を紹介しつつ、「売れる商品」を生み出すための具体的な手法について講義を行った。

主なトピック：

- 商品アイデアの発想法
- コンセプト設計
- ブランディング戦略
- 効果的なプロモーション手法

講義中には、参加者から積極的な質問が多数寄せられ、関心の高さと学ぶ意欲が強く感じられた。

- 11:30～ 質疑応答・自己紹介

- 12:00～ 国立女性保護機関による補助金制度の紹介／記念撮影

■ 2025年4月22日（火）～24日（木）個別指導

1日2件の事業者の工房（会社）へ赴き、計6社に対する個別指導を実施した。

会社名（都市名）

①Artesanías Adeney (Cartago)

商品/廃材を活用したインテリア雑貨

廃材を活用した作品は魅力的である一方、その価値が売り場で十分に伝わっていないため、POP（ポップ）等で視覚的に訴求することを提案した。売上向上策としてオーダーメイド商品の展開や SNS 活用を助言。コスト削減のため素材見直しや、近隣地域からの販売開始を推奨するとともに、観光客向け販路開拓の必要性を伝えた。

②Musaceae Naturale (Turrialba)

商品/バナナ樹皮素材のアクセサリー、雑貨

バナナ皮素材の独自性とデザイン性は高く評価される一方、一部商品の品質にばらつきがあり、ブランド価値維持のため改善を助言。素材別にブランドを分けた展開や、バッグの品質向上による商品化を提案した。バナナ製の花は高付加価値商品の可能性があり、価格見直しや日本向けカーネーション開発も助言した。

③Fabiola de Ford (Escazú) ※本人は Guanacaste よりオンライン参加

商品/自身が描いたイラストをプリントしたスカーフやストール

国内需要の低さを踏まえつつ、まずはコスタリカ国内で売れる商品へ育成する重要性を助言。ファン獲得に向け、制作過程の発信や作風の確立、ロゴ活用を提案した。あわせてスカーフの活用方法発信による需要拡大を促進。パッケージはコストを考慮し、既製品を活用した低コスト施策を推奨した。

④MARAM EYEWEAR (Heredia)

商品/ペットボトルキャップを再利用した眼鏡フレーム

国内販路は順調に拡大しているが、海外販売に向けては価格と品質のバランスに課題があるため、原価低減とブランド力強化の必要性を助言。生産量増加によるコスト削減や他ブランドとの協業を提案した。加えて、回収ボックス設置や関連商品展開などによるブランド価値向上、メガネケースの単体販売や素材工夫も提案した。

⑤Favus Mellis S.A / Pollen Keepers (San Jose)

商品/はちみつ、蜜蝋雑貨

国内販路は確立され、今後は海外展開を志向しているが、差別化が課題であると整理。ヴィンテージハチミツは品質面から実現困難と判断した。一方で、欧州市場の可能性や独自の食べ方発信による需要喚起を提案。あわせて蜜蝋キャンドルの日本向け展開やテスト販売に向けた準備を助言した。

⑥Artes Natú (San Jose)

商品/廃材を活用したアクセサリ、樹脂

独創性とサステナブル素材により差別化が図られているが、制作時間の制約から高付加価値商品の強化が重要と助言。ペットの毛を用いたアクセサリや思い出の品をインテリア化するサービスは需要と満足度が高く、重点的な展開を推奨した。あわせて、フェアア展時にはオーダーサービスを分かりやすく伝える POP(ポップ) 設置を提案した。

帰国後実施内容 (日本実施)

2025年5月～2026年2月

①活動成果の発信

- ・ 中国新聞社 (日本・広島を拠点とする主要な地方新聞社) に現地活動を掲載
- ・ 広島市へ、コスタリカでの活動内容を報告
- ・ ソアラサービス公式 HP、SNS で発信
- ・ 代表、担当者個別 SNS での発信

②日本での販売機会を支援

- ・ コスタリカ産はちみつの輸入可能性を検討
 - ・ 複数企業へのサンプル送付
- 状況的に実施は困難と判断し輸入は見合わせ

③国際コラボ商品開発の支援

A 蜜蝋燭

Pollen Keepers × EARTH Hiroshima

- ・ 空気を清浄に保ち、花粉症への効果がある蜜蝋でできた蠟燭は日本での販売の可能性を

感じ、商品化を検討

- ・国内リサーチを行ったところ、既に類似品が多数存在し、差別化を図ることが容易ではないことが判明
- ・また、日本の生活様式に蝋燭を取り入れることもハードルが高いため見合わせ

B バナナ樹皮カーネーション

Musaceae Naturale × EARTH Hiroshima

- ・バナナ樹皮の造花は、製造工程において**繊維を割いて編み込む作業が不要**
 - 短時間で製造でき、価格を抑えられる
 - 日本へ輸送しても販売価格が高くなりにくい
- ・バナナ樹皮素材の雑貨は日本では珍しく、差別化が可能
 - バラの造花をそのまま販売するだけでは販売が難しいと判断
- ・日本市場での売り方として、用途・季節イベントに紐づく商品が有利と整理母の日需要に合わせて、**カーネーション（造花）を開発する方針に決定**
バナナ樹皮という独自素材 × 母の日（カーネーション）という切り口で、**販売可能性が高い**と考えた。
- ・日本でのテスト販売を予定



④成果報告会

日時：2026年2月13日（金） 9：00～11：00（日本時間）

場所：オンライン

参加者：20名

受益者：4社

支援者：コスタリカ/ 4名、日本/11名

通訳：1名

内容：現地での活動内容について、スライドを用いて報告を行った。あわせて、現地訪問時に受益者へ行った商品開発や販促に関するアドバイスが、その後どのように活かされているかを確認し、参加者同士の交流の機会を設けた。

報告会では、受益者より、実施団体からのアドバイスを実践した結果、売上向上などの成果につながっている事例が共有された一方で、事業運営が思うように進んでいない受益者からは、改めて販促や販売方法に関する質問も寄せられた。その場で公開型の助言・指導を行うことで、個別の課題を共有知として参加者全体で学び合う機会となった。

本報告会は、事業成果の振り返りにとどまらず、今後の継続支援や受益者の実践改善につなげるためのフォローアップの場としても有意義な機会となった。

(2) 実施成果：

本事業を通じて実施した集合研修および個別相談により、参加者の意識および実務的な知識について、一定の底上げが図られた。集合研修では、「売れる商品づくり」をテーマに、ブランディングやコンセプト設計、プロモーション手法などの基本を実践的に学ぶ機会を提供した。これにより、参加者は自身の事業における強みや課題に対する理解を深め、今後の展開に必要な視点を獲得した。加えて、集合研修に参加した6社すべてにおいて、ブランディングに関する基礎知識の習得が確認された。

個別相談では、各事業者の状況に即した具体的な課題を整理した上で、差別化の方向性や販路の可能性、価格設定の工夫などについて助言を行った。これにより、従来の取り組みを発展させるための明確な行動指針が示され、事業者の実行意欲を高める結果となった。実際に、6社中1社では助言内容を反映した商品改善により売上の増加が見られ、また別の1社においてはコラボレーション商品の開発が進み、日本でのテスト販売に至るなど、具体的な成果創出にもつながっている。今後の販路拡大や顧客獲得において、有効なアプローチとなることが期待される。

さらに、集合研修の場では ICAP、国立女性保護機関などの支援機関と参加者との交流が実現し、制度活用や資金支援に関する情報提供が行われたことも重要な成果である。これにより、行政支援との接点生まれ、持続的な支援体制の一步となった。

(3) 得られた教訓など：

・ 起業家の収入向上には、技術指導に加え「市場で伝わる商品づくり」の視点を組み込むことが不可欠である。また、現地事業者は高い技術や地域資源を有している一方で、コンセプト設計や価格設定、販路開拓に課題を抱えており、集合研修と個別相談を組み合わせた支援は有効な手法である。

・ 本事業の円滑な実施および成果創出には、カウンターパートである ICAP（中米行政研究所）の職員（JICA の元短期研修員）による主体的かつ積極的な関与が大きく寄与している。参加者募集、事前情報収集、現地での移動手配やコーディネートなどの包括的な支援体制が、事業の質を高める要因となった。また、JICA コスタリカ事務所の所長をはじめとする職員の協力により、現地の社会状況や事業者の思考、ニーズに関する具体的な知見を初期段階で把握することが可能となり、その後の個別相談における実効性の高い助言につながった。

持続的な成果創出のためには、事業者個人への直接支援に加え、現地支援機関との連携および制度活用を組み合わせた支援体制の構築が不可欠である。

・ 一部の事業者においては、作家的な志向が強く商業的な商品づくりに課題が見られるため、そのようなケースでは大きな変革を求めるのではなく、売り場の POP（ポップ）改善など実行可能な施策から段階的に売上向上を図る支援が有効であると考えられる。

・ 商品開発は、小ロットで市場性を検証しながら段階的に進める必要があり、特に海外展開においては流通コストや輸送遅延などのリスクを前提とした計画設計が求められる。

(4) 今後の活動・フォローアップの方針：

Musaceae Naturale の生産者とのバナナ樹皮カーネーションの商品開発については、事業終了後の5月の母の日に向けたテスト販売の実施を目標に、引き続き支援を行う。具体的には、日本市場を意識した商品仕様の調整や見せ方の工夫、販売時の訴求方法の検討などを進め、実際の販売を通じて市場性の検証を行う予定である。

加えて、「カーネーション」を共通テーマとした商品開発を軸に、他国の女性事業者との連携も推進していく。例えばルワンダにおいては、女性グループを束ねアフリカ布製品の開発・販売を行い、店舗運営や海外取引の実績を有する事業者がいるものの、ターゲット設定や海外販売に関する知識不足により売上が伸び悩んでいる状況にある。当該事業者に対しては売上向上に向けた助言を行うとともに、アフリカ布を用いたカーネーション商品の開発を進め、コスタリカのバナナ樹皮カーネーションと組み合わせた展開を図ることも将来的な活動として検討したい。これにより、各国の地域資源を活かした商品開発モデルを構築し、その知見をコスタリカにおける土産品開発へ還元していくことも考えられる。さらに、本取り組みを他の国・地域にも横展開し、同様のモデルを段階的に拡大していくことを目指したい。

また、その他の支援対象者についても、現地のカウンターパートと連携しながら状況を把握し、継続的な支援が必要な場合には、オンラインを活用して商品開発や販促に向けた助言・伴走支援を続けていく。今後も、現地の女性たちが地域資源を生かした商品づくりを通じて収入向上につなげられるよう、実践的かつ継続的な支援を行っていく方針である。

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

初回の集合研修では、研修の前にしっかりとした軽食を囲んだ交流の時間が設けられていたことが非常に印象的であった。形式的に研修を始めるのではなく、まず参加者同士が自然に会話できる場をつくる現地の進め方に触れ、人と人との信頼関係を大切に作る姿勢が強く感じられた。

また、カウンターパートの ICAP 職員との事前の丁寧な働きかけや、現地で築かれていた信頼関係のおかげもあり、起業家の皆さんは私たちを最初から温かく受け入れてくださった。各工房を訪問した際にも、こちらの意見や助言に対して大変好意的に耳を傾けていただき、率直な対話を重ねることができた。こうした関係性があったからこそ、本事業での助言や商品開発支援も、より具体的で実りあるものになったと実感した。

(2) 活動の写真



集合研修



個別指導



日本テスト販売予定、
バナナ樹皮カーネーション

中国新聞掲載記事

(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

これまで当団体では、中米の方々と日本国内で交流する機会は何度かあり、いつか一緒に何かできればと考えていた。今回、JICA 基金を活用できたことで、初めて現地を訪問し、実際の状況や課題を把握したうえで具体的な支援を行う機会を得ることができた。これにより、交流を実践的な支援へと発展させる経験を積むことができ、当団体にとっても今後の国際連携や継続的な支援の可能性を広げる大きな一歩となった。