

女性企業家

オーラルヒストリー

— マラウイ 編 —



JICA LIBRARY



1224715 [1]

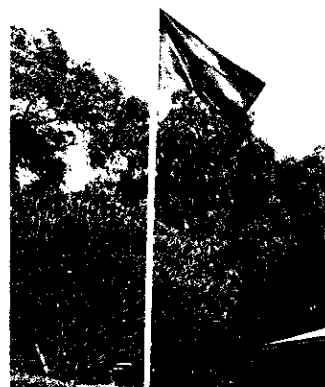
JICA

518
21.4
IL

03 ▶ I. マラウイ概要

1. 地理
2. 歴史・政治・経済
3. マラウイでの女性の“立場”

ジェンダー・子ども・障害者および社会保障省インタビュー
One Village One Product (OVOP) 事務局インタビュー
女性起業支援機関インタビュー



08 ▶ II. 「きめ細かな仕事で可能性をつかむ」

「チセンガ蜂蜜生産グループ」製造担当リーダー
エディナ・シルングェさん
Ms. Edina Silungwe



14 ▶ III. 「マラウイの“健康”を支える」

「カムウェンド・クッキングオイル生産グループ」事務局長
ゼリファ・ステイン・バンダさん
Ms. Zelifa Stain Banda



1. 地理

マラウイ共和国はアフリカ大陸の南東部に位置する国家であり、ザンビア、タンザニア、モザンビークに囲まれ、海に面した国土を持たない内陸国である。

首都はリロングウェ、最大の商業都市はブランタイヤ。国土面積は、11.8万km²(北海道と九州をあわせた位の面積)。南北に長く、南北850kmに対して東西は150kmしかない。11月から4月は雨季で、5月から10月にかけては乾季である。標高 1,000m前後の地域が多く、これらの地域では湿度も低くしのぎやすい。

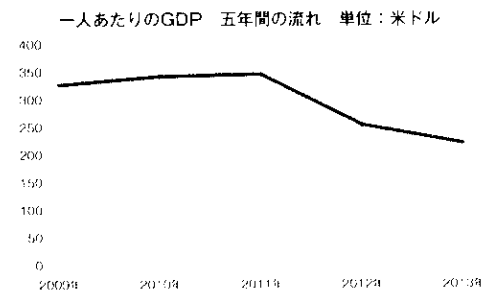
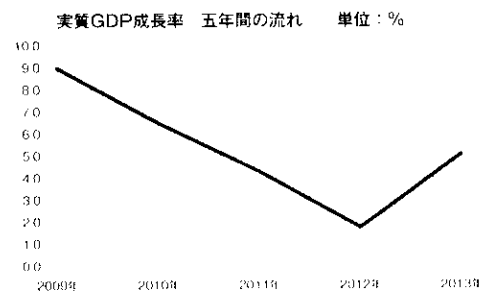
同国東部には、アフリカ大陸で3番目、世界9位の大きさ(面積29,600km²)を誇るマラウイ湖があり、国土の5分の1を占める。



チライバ県チセン万村

マラウイ共和国基礎データ

指標	データ	データ年次
人口	1,636万人	2013年
民族	バンツー系で、主要部族はチェワ族、トゥンブーカ族、 ンゴニ族、ヤオ族	
言語	チェワ語、英語(以上公用語)、各部族語	
宗教	人口の約75%がキリスト教 (その他イスラム教、伝統宗教)	
経済成長率	5.0%	2013年
国内総生産(GDP)	37.05億ドル	2013年
一人あたりGDP	242.18ドル	
出生時の平均余命	54.72年	2012年
主要産業	(農)たばこ、メイズ、茶、綿花、ナッツ、コーヒー、砂糖 (工)繊維、石鹸、靴、ビール、マッチ、セメント	
成人識字率	73.7%	2009年
幼児死亡率	出生1,000あたり49.2	2011年
人間開発指数(HDI)	0.415	2011年



出典
 1 外務省 マラウイ共和国 基礎データ
 2 外務省 政府開発援助(ODA)国別データブック
 3 国際協力機構(JICA) NTCインターナショナル株 貧困プロフィール

I. マラウイ概要



I. マラウイ概要

② 歴史・政治・経済

マラウイは1964年7月6日、英連邦王国として独立を果たした。独立から2年後の1966年に、マラウイ会議党による一党独裁の国家体制が敷かれ、同年に共和国となった。初代大統領にはヘイスティング・カムズ・バンダが選出され、30年近くの長期間にわたり独裁体制が維持された。しかし、90年代前半の経済低迷などに対し、国内外から大統領への非難が高まり、同大統領は終身大統領としての身分を失った。そして1993年6月の国民投票で独裁政権が倒され、複数政党制に移行した。

現在は共和制、大統領制の立憲国家。現行憲法は1995年5月18日に公布された。国家元首である大統領は、国民の直接選挙で選出され、任期は5年、3選は禁止されている。閣僚は大統領により任命されるが、首相職は1966年以降廃止されたままである。

マラウイは、伝統的な農業国であり、労働人口の約80%が農業及び農業関連事業に従事している。全輸出の8割をタバコ、紅茶、砂糖等の農産物が占めており、外貨収支がこれら農産物価格の国際市況に大きく左右されるため、経済構造の変革、新たな外貨獲得源の創出や確保が課題となっている。



カロンガ県に広がる田園風景



③ マラウイでの女性の“立場”

マラウイでは「女性は家事と農作業」という慣習が長らく続いてきた。家庭内に子どもが多い場合、男の子を優先して教育を受けさせることが多く、女の子は無償の初等教育を受けることはできても、学費が必要となる高等教育を受けるチャンスは少ない。結果として女性は、経済的に男性への依存度が高くなり、家庭内外で比較的弱い立場に置かれ、重要な意思決定に参加できないという悪循環に陥っていた。

しかし近年では、女性の権利を保護するための法整備が行われたり、起業を目指す女性を後押しすべく、金融機関から融資を受けやすくするための



ジェンダー省は、ジェンダー主流化、女性の地位および能力向上を主な目的として設立されました。各省庁と連携しながら、分野ごとに女性が起用されるよう働きかけ、ジェンダー的観点からそれぞれの政策に対し助言・要請を行っています。女性の権利を守るための法整備（例：離婚に関する法律改正）や制度の整備（例：起業に際し、融資を受けるための制度改善）にも力を入れています。また、ジェンダーに対する理解を促進するために、国内の大学院において「ジェンダーと開発」というコースを新設しました。しかし、ジェンダーに関して、学校と教会で教えている内容に違いがあるなどの課題があり、国民全体に浸透するまではまだ時間を要すると考えています。

当省は、「ジェンダーに関する政策委員会」を立ち上げ、有識者やドナーを年4回召集し、女性が経済活動に参加しやすくするためのアクションプラン作成などを行っています。また現在、女性の政治参加を促すため、「50・50・キャンペーン」を実施しています。NGOと連携し、ロビー活動を行い、国会や各組織における女性の割合を増やすための提言をしたり、女性の政治への関心を高めるために啓発活動をして

環境整備などが進められている。

従来のような、現金収入を男性に頼り、女性は農作業に従事するという生活スタイルでは、貯蓄や新たなビジネスの立ち上げは難しい。しかし、女性が安定した収入を得ることにより、自身の地位向上はもとより、不作の年でも食糧の問題を抱えることがなくなるなど、子どもに満足いく教育を受けさせることが可能になるなど、生活水準向上の兆しも見られる。

政治への参加も徐々に改善されており、2012年4月には、同国初の女性大統領（ジョイス・バンダ前大統領）が誕生した。

ジェンダー・子ども・障害者および社会保障省（ジェンダー省）
(Ministry of Gender, Children, Disability and Social Welfare)
ジェンダー・開発担当課長

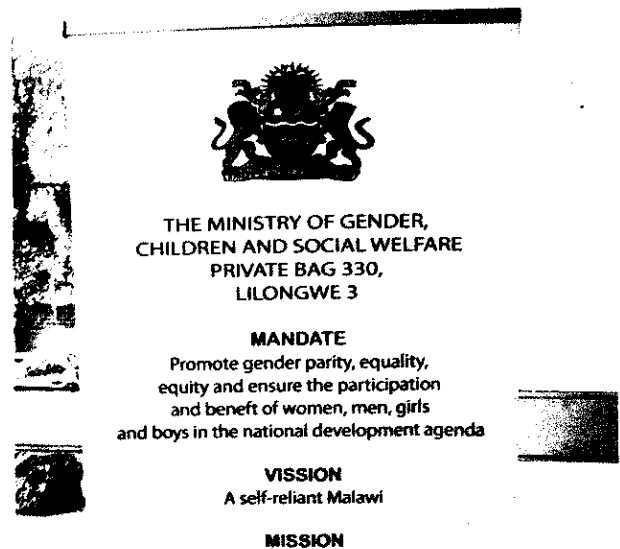
イノセント・ハウヤ氏

Mr. Innocent Hauya

います。

JICAの支援のもと、一村一品(One Village One Product、以下FOVOP)運動を通じて多くの女性が活躍していることを知っています。実際に生産者を訪ねたこともあり、女性のエンパワーメントにつながっていると強く感じました。

今後は、特に観光分野での女性の活躍を期待しています。女性の活躍は確実に国の発展につながります。男女のバランスに留意して、マラウイを女性とともに発展させたいと考えています。



I. マラウイ概要

OVOPの支援で
石鹸作りをする人々



マラウイの一村一品(OVOP)運動は、2003年に当時の大統領が大分県を訪れ、村おこしの一環として行われていた一村一品運動を参考にして、国家事業として始まりました。同年、産業貿易省の管轄でOVOP事務局が設置され、JICAの支援がスタートしました。経済的エンパワーメント、貧困削減を目的として、それぞれの地域で生産されたものに付加価値をつけることが基本的なコンセプトです。

OVOP運動は女性支援に特化しているわけではなく、コ

One Village One Product (OVOP) 事務局長 (2007年～)

カミア・カルマ・スルンバ氏 Ms. Kamia Kaluma Sulumba

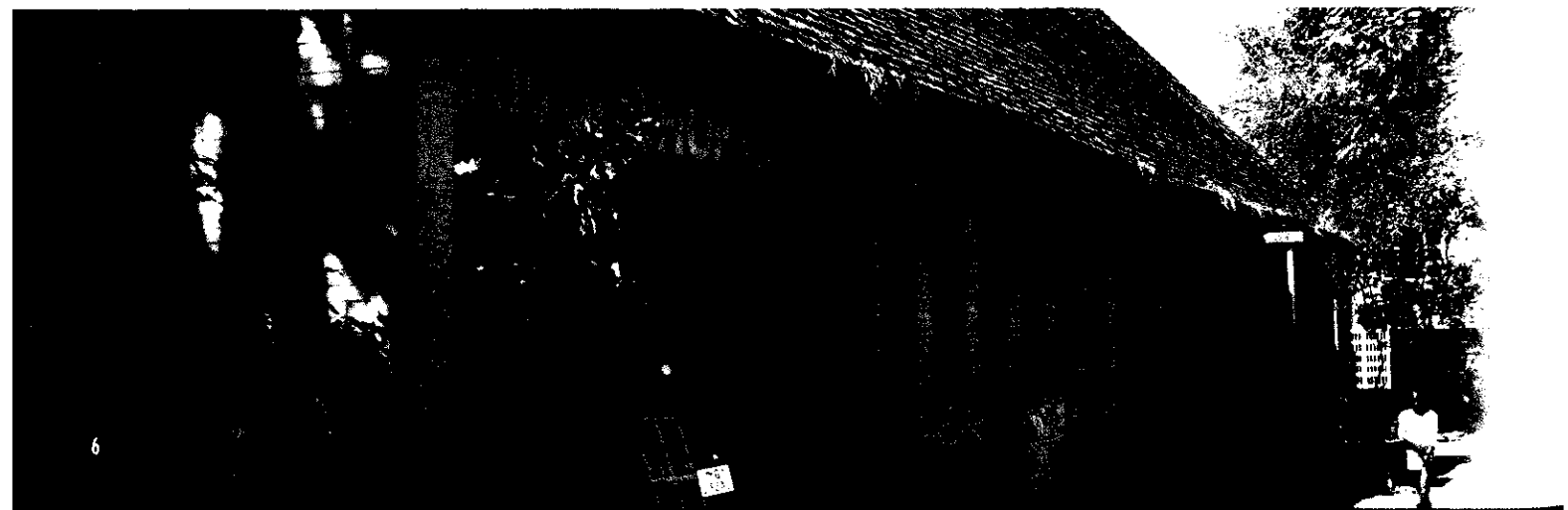
コミュニティにフォーカスしているわけですが、コミュニティの生活水準向上が結果として女性に益をもたらしていると認識しています。

市場調査、費用や利益の計算方法などを教えるトレーニングを行っています。市場では他の商品と競わなければならず、持続性の観点からも価格設定は大変重要です。また、座学のみならず、実践的トレーニングにも力を入れていきます。実際に受講生が、落花生を購入し、落花生油を製造し、パッケージングまで行うなどのトレーニングを行い、コスト感覚を身につけることを目指しています。

OVOPの強みは、小規模の生産グループにより、地元の人材を使用したナチュラルな製品が製造され、利益が直接、生産者に還元され、貧困削減に大きく貢献している点です。食用油やお米などは、主に地元の人々によって消費され、バオバブオイルや蜂蜜は都市の人々によって消費されているというような傾向が見られます。

OVOP運動の基本コンセプトをより多くの人々に理解してもらい、更に拡大したい。マラウイの女性たちには、自分たちのビジネスを自分たちで作ってほしいのです。

OVOPの主な外観 (150以上の生産グループで約3万人が活動している。)





農村部の女性たち



女性起業支援機関 (National Association of Business Women : 通称 NABW) 代表 (2012 年~)

トウェラ・ジャラカシ氏

Ms. Towera Jalakasi

機関では、政府に対して、会社などの組織における女性スタッフの比率を適切に上げるよう働きかけています

起業を目指す女性には、スキルを身につけても市場へのアクセスが難しく、銀行での融資が受けづらいといった障害があります。私たちはこれらの状況を改善すべく「NABW Commercial」というセンターを設置し、女性起業家に対するサポートを行っています。起業を目指す女性たちを集め、生産グループなどの組織と商品の質を確保し、融資を受けやすくなるよう銀行に働きかけ、実際に同意が得られた実績もあります

また、女性は男性に比べて「誰かを助けたい」という意識が高いと言えます。例えば、食品を扱うビジネスで女性が更に活躍できれば、人々に安全な食品を届けることができます。

OVOP運動の支援を受けた女性たちが、各地で活躍していることは大変喜ばしいことです。今後、生産グループに対してのみではなく、個人に対する支援を拡大できれば、OVOPの輪が更に広がるのではないかと期待しています

私ども女性起業支援機関は、女性の経済的エンパワメントを目的として、1996年に設立されました。インフォーマルなビジネス、小規模ビジネスを行っている女性が主な支援の対象です。

当機関では、農業や技術指導を中心としたビジネススキルのトレーニングを実施しています。受講者は、1すでにビジネスを起しており、特定のスキルを身につけたい人、2これからビジネスを始めたい人、の2種類に分かれます。これまでに100万人以上が受講しました。

マラウイでは、女性の就業率を男性と比較した場合、組織により差がありますが、20%~40%とされています。当

マーケットで働く女性たち



きめ細かな仕事で 可能性をつかむ

Foreword

マラウイ北部、ザンビアとの国境から程近いチティバ県チセンガ村は、古くから養蜂が盛んだ。村では2008年から養蜂農家たちによる生産グループが立ちあがり、以来、OVOP事務局の支援を受けて設備を整え、蜂蜜を市場に売り出している。この生産グループで最多の出資金を出すメンバーのひとりが、エディナ・シルングェさん(47歳)。蜂蜜を製造する部門のリーダーも務める。3人の子どもを持つシングルマザーの彼女が、組織にとって重要な存在になっていった過程を聞いた。



History 01

1968



チセンガ

Edina Silungwe(エディナ)さん チティバ県チセンガ村
「チセンガ蜂蜜生産グループ」製造担当リーダー

1968年、10人兄弟姉妹の末っ子として、チティバ県チセンガ村に生まれる。小学生時代の一時期をザンビアで過ごし、帰国後、19歳で結婚。3人の子どもに恵まれたが、離婚によりシングルマザーになる。

2004年、「チセンガ蜂蜜生産グループ」の前身で、近隣の農家が集まって作った未登録の農家グループ立ち上げから関わり、現在では製造を統括するリーダーとして活躍している。

Malawi

を助けられる仕事をしたいと思ったという。

エディナさんは10人兄弟の末っ子だ。父親はエディナさんを溺愛し、甘やかしていた。一方の母親は彼女に厳しく、学校から帰宅するとすぐに家事を手伝うことを求めた。当時は水道が通っていなかったため、川まで水をくみに行かなければならない。主食であるトウモロコシを砕いて粉にする作業もあった。兄たちは、体の弱いエディナさんが、家事の前にまずご飯をきちんと食べられるようにと、母親に掛け合ってくれたことも覚えている。「でも私は厳しかった母に感謝しています。母が生きる術を教えてくださいなかつたら、自分は今までの困難を乗り越えられなかつたと思うのです」。

母の死、結婚、そして

エディナさんは小学生だった時に、ザンビアに移り住むことになった。エディナさんの父親は鋤の取手や井草の敷物を作ることを生業としていたが、大家族を養うには収入が足りなかつた。そのため、先に独立しザンビアで働いていた兄が、エディナさんを引き取り面倒を見てくれることになったのだ。

風土や生活様式は、マラウイとほとんど変わらない隣国ザンビアだが、言語や教育システムは異なる。エディナさんは言葉の違いによる苦勞の他、学費の支払いという困難にも直面しつつも、何度かの留年を経てようやく試験に合格し、高校に進学できることになった。しかし時を同じくして故郷から、母が病気になるてしまい、娘の顔を見たがっているという知らせが届いた。

看病のためにチセンガ村に戻ったエディナさんだが、その甲斐もなく、母は間もなく亡くなってしまった。父はエディナさんがチセンガ村に残ることを望んだ。教育システムが異なるため、マラウイでもう一度学校に入り直すには、勉強をやり直す必要があつた。進学を支援してくれる人は周りにおらず、そのとき既に19歳だつたエディナさんは、学業をあきらめた。

家事以外やることができなく、このままではいけないと焦りを感じる日々の中、水くみ場や買い物先で顔を合わせていた男性との結婚を決めた。「とくに結婚がしたかつたわけではありませんでした。しかし、自分が前に進むための一歩になるかもしれないという期待はありました」。



蜂の巣を採取する作業

体が弱かつた少女時代

1968年、エディナさんはチセンガ村に生まれた。今も同じ村に住む彼女は、昔と比べて随分景色が変わつたと話す。「昔は村に小学校がなく、片道2時間から3時間かけて通う必要があつました。小さい子どもたちにとってその距離を歩くのは難しく、途中で断念する子も多かつたのです。私の場合は兄たちが手を引っ張って、学校に行かせてくれました」。

「子どものころは、医者になるのが夢でした」と語るエディナさんは、子どものころは体が弱く、頻繁にマラリアに感染し、病院に通う日々だつた。病院で優しく手当てをしてくれる医者を見て、自分も将来、人



エディナさんの自宅



チティハ県中心部

「いま振り返るとその決断は早すぎました」とエディナさんは言う。夫の持つ畑は小さく、収穫の余剰分を売ってもその収入で生活に必要なものを得ることは難しかった。マラウイの文化では、結婚前に相手の財産について尋ねることはしない。夫となる人の両親が結納金を出すことも多く、夫本人の経済力を見極めることは難しい。ふたりの間には3人の子どもが生まれたが、貧しさも手伝って、言い争いが絶えず、夫や義父母との関係はぎくしゃくしていった。

エディナさんが31才のとき、夫婦は突然離婚することになる。夫に他の女性の気配を感じていたエディナさんが問いつめたところ口論になり、怒った夫はエディナさんを実家に戻した。彼は数日後に迎えに来ると言ったが、数日経っても一向に現れなかった。それもそのはずで、翌週末に別の女性と結婚式をあげていたのだ。

当時のマラウイの法律では、夫婦が離婚した場合、子どもたちは父親の財産と見なされていた。しかし、新しい妻となった若い女性には、3人の子どもを育てるのは荷が重すぎたのだろう。エディナさんにとっても、自分一人で子どもたちを育てられるのか、不安がなかったわけではないが、そんな彼女にシングルマザーの道を歩むことを決意させたのは、子どもたちの一言だった。「私たち、お母さんと暮らしたい」。

ゼロからの再出発

「離婚したとき、私にはスプーン1本の財産も残されていませんでした」。

エディナさんは、当時の困窮した状態を振り返る。マラウイでは、2015年に婚姻に関する法律“Marriage, Divorce, and Family Relations Act”が制定されたことにより、離婚後の財産は平等に分け

合うことが明文化されたが、当時は取り返す術もなかった。仕事をして収入を得なければならないが、下の子はまだ生まれたばかりで、幼い子どもたちを置いて長い時間家を空けることもできない。

薪を集めて売り、細々と暮らしながら生活の行き詰まりを感じていた頃、近所で新しく小学校の建設が始まった。レンガを積む男性たちに、エディナさんは自分もその仕事がしたいと願い出た。村にいながらできる仕事だったからだ。

レンガ積み職人になるには、職業訓練を受ける必要があった。エディナさんは資格をとるために、週に一度、親戚に子どもたちの世話を頼み、北部州の州都ムズズにある職業訓練学校に通うようになった。そんなエディナさんを、周囲は驚きの目で見ていたという。「年配の人たちには、理解しがたかったと思います。最初の頃は、作業中もズボンの上から布を巻いていた（※マラウイの女性はスカートのように腰に布を巻く習慣がある）のですが、作業がしづらいため、思い切って腰の布をはずし、男性と同じようにつなぎを着て仕事をすることにしたのです。今でもあまり見かけませんが、当時はつなぎを着た女性なんてひとりもいなかったので、村の子どもたちに随分とからかわれましたね」。建設業は完全な男社会のため、周囲は冷ややかな目に向けていた。「でも周りの目は気になりませんでした。やるべきことをやっているという確信がありました」。

実際、レンガ積みの仕事は、家で子どもの面倒を見ながら収入を得るのに格好の仕事だった。日々遠くまで出かけなければいけない行商と異なり、この仕事は村の中で働くことができる上に、請け負った作業を完成させることで決まった収入が入る。女性らしいきめ細やかで丁寧な仕事ぶりは近所の評判になり、エディナさんを指名して発注する人が増えていった。エディナさんはレンガを積みながら、空い

た時間で村の人々と“マンダジ”と呼ばれる揚げドーナツを作って売ったり、その収入で家畜を飼いはじめたりと、自分にできることを徐々に増やしていった。



採取した蜂の巣を計量

―成功を信じた投資

2004年、エディナさんはチセンガ村の近隣の養蜂農家が寄り集まる未登録の農家グループ立ち上げに参加した。レンガ積みの仕事は収入を与えてくれたが、肉体的にずっと続けられる仕事ではなく、体に負担の少ない仕事を探す必要があった。原生林の多いチセンガ村には古くから木の洞に巣を作る蜂が生息しており、村人による養蜂も盛んに行われていた。しかし採取した蜂の巣を養蜂農家が個別に売っていたため、買い付け人から安値で買い叩かれていた。農家グループは、個々の養蜂農家から蜂の巣を取りまとめて買い付け人と交渉し、有利な価格で売ることが目的としていた。村の中に集積所を作り、農家が収穫した蜂の巣をグループが買い取る。エディナさんも一農家として蜂の巣を採取して売っていた。

2008年、マラウイにおけるOVOP運動を管轄する産業貿易省組合局の村落開発オフィサーが、産業貿易省が認可する生産グループの立ち上げを提案したことは、農家グループにとって大きな変化をもたらすことになった。生産グループを組織するメリットとOVOP運動について説明を受け、農家グループのメンバーたちは正式な生産グループの立ち上げを決める。生産グループへの加入にあたり、農家

は一律の入会金を支払うとともに、出資金を拠出する。生産グループは、集めた出資金と、JICAの支援により運営されているOVOP事務局からのローンで設備をそろえ、採取した蜂の巣から蜂蜜を取り出し、商品化して販売する。地元で採れた素材に、付加価値をつけて売るといふ、OVOPの基本コンセプトを体現している。さらに出資金を出した農家に対しては、生産グループが蜂の巣を非会員よりも高い価格で買い取る。製造した蜂蜜を販売して得た利益は、まずはローンの返済や機械の整備に使用し、余剰が出た場合はそれぞれの出資比率に応じた配当を行うことになった。

「出資金が不要だった非公式の農家グループの時は、107人のメンバーがいました。公式な生産グループを設立することについては、誰も反対しなかったのですが、実際に生産グループに出資してくれたのは19人でした」。

生産グループ長のジョンさんは当時を振り返る。出資しなかった人たちの中には、すぐに利益の出る見込みのないビジネスに投資する気がなかった人もいれば、入会金や出資金を工面できなかった人もいる。入会金は2,000クワチャ(約4US\$)。当時の出資金1口は3,000クワチャ(約6US\$)だった。エディナさんにとっても簡単に出せる金額ではなかったが、飼っていた鶏を1羽売ったお金で入会金を払い、マンダジを売って稼いだお金で出資金を工面した。

以来、エディナさんは出資を続けている。生産グループの小さな事務所には、各生産グループメンバーの出資口数が記載された棒グラフがある。エディナさんは、3人いる大口出資者のひとりだ。「出資金を出し続けたのは、いつか配当が戻ってくると信じていたからです」。

・リーダーとして

エディナさんの新しい挑戦が始まった。生産グループの初期メンバーでもあるエディナさんは、採取した蜂蜜をろ過して不純物を取り除き、瓶に詰めるまでの製造過程のリーダーを務めはじめた。リーダーは、生産グループのメンバーたちの話し合いによって選出される。まじめな仕事ぶりが評価されたのではないかとエディナさんは推察するが、前述のジョンさんは、それだけではないと話す。

「エディナさんは、ビジョンのあるリーダーです。自分の利益を優先して、組織から搾取しようとする人もいますが、彼女は一度たりともそんなことはせず、いつも率先してお金や労力を提供してくれます。それだけでなく、彼女は自分が学んだことを、周りに教えることがとても上手いのです。OVOP事務局が実施する研修がある際には、生産グループの代表として、エディナさんを派遣しています」。

OVOP事務局の研修に参加するようになって、エディナさんがとくに役に立ったと感じているのが、製品加工と財務管理に関する研修だ。

「製品加工の研修に参加できたことで、私たちは蜂蜜の品質をあげることができました。市場で販売することを目的としているので、不純物が人らないように丁寧に作業することが重要です。しかし蜂蜜は生ものなので、時間をかけすぎると問題です。良質の蜂蜜を効率よく作るためには、良いチームワークが欠かせません」。

メンバーが蜂の巣をつぶして蜂蜜をろ過しているとき、エディナさんは後ろからその様子を見守っている。注意や提言をするときも、相手のプライドを傷つけないようにさりげなく声をかける。それは、メンバーのモチベーションを高く保つことが、より良い品質に繋がると考えた上での、静かなリーダーシップだ。

財務管理の研修では、理論と実践の両方を学び、会計のスキルはもちろんのこと、利益の一部を投資に回せば、長期的に見た場合、さらに収入を増やせることも知った。そのため、生産グループでは利益が出てもすぐに配当に回すことはせず、ローンの返済、新しい機械の購入やメンテナンスに使用し



品質は自らチェックする

ている。

例えば、蜂の巣を潰して蜂蜜をろ過すると、食用に使えない部分が残る。蜜蝋と呼ばれるが、これを加工してろうソクを製造できる機械を購入した。こうして新たな収入を生むことになったのだ。

努力が実り、「チセガ蜂蜜生産グループ」は、2014年にOVOP運動に取り組むグループの中で一番優秀なグループに送られるOVOPグループ賞を受賞し、賞金15万クワチャ(約300US\$)を得た。トロフィーは事務所に誇らしげに飾られている。

2014年、生産グループメンバーたちは設立以来はじめての配当を受け取った。また同年、より多くの農家が参加できるように1口あたりの出資金額が3,000クワチャ(約6US\$)から500クワチャ(約1US\$)に引き下げられた。その甲斐あって、現在、生産グループメンバーの人数は、2008年時点での19人と比べて、約2倍である39人(2015年現在)に増えている。

ただ、エディナさん自身はまだまだこれからだと感じている。「生産グループは、このレベルで満足して



子供たちとのだんらん

いてはいけないと思っています。事務所は既に手狭になってきているし、作業場を拡大して水道も敷設したい。マラウイ標準局からの食品衛生基準認証(MBS)を得て、蜂蜜を海外に輸出できるようになりたい。今後もさらに大きくなってほしいと思っています。子どもたちに『自分の母親はこの生産グループ活動を始めた初期メンバーだ』と誇りに思ってもらえるようにしたいのです」。

一家族の誇り

「OVOP事務局の研修で学んだビジネスの理論は、個人としても役に立っています」とエディナさんは語る。現在、エディナさんは自分の畑でトウモロコシや豆を育てている。これに加えて蜂蜜製造、養豚、小魚の販売も行っている。これら全ての仕事を自分で行うのは大変ではないかとの問いに、エディナさんは涼しげな表情だ。「子どもたちも手伝ってくれますし、小魚の販売では人を雇っても、きちんと利益が手元に残ります」。

村の銀行への貯金も始めた。生産グループの出資にしても、銀行への貯金にしても、エディナさんは躊躇しない。その思い切りの良さはどこから来るのだろうか。

「時間とともに、自分も変わらなければいけない。座って待っていても、生活は良くならないと思っています。OVOP事務局の研修に参加することにより、国内の他の地域やケニアに行く機会があり、さまざまな人のビジネスのやり方や暮らし方を見ることができのですが、そのときに『こういう方法もあるのか』と視野を広げられた効果も大きいです」。

エディナさんのあくなき挑戦のおかげで、“その日暮らし”の生活から脱却することができた。3人の子どもたち(男2人、女1人)は学校に通うことができるようになり、娘は現在、寄宿制の学校で学んでいる。エディナさんは今まで一番幸せだった瞬間を、「豚を売ったお金で子どもたちを学校に送ることができ、クリスマスを祝えた時」だったという。「私自身は学校を卒業することはできなかったけれど、家族と一緒により良い生活をするという夢の部分は叶いそうです」。

生活水準は以前と比べて格段に良くなったが、娘には家事を一つひとつ教え、薪などお金で買える

ものであっても、わざわざ森に取りに行かせるようにしている。2人の息子は蜂蜜の採取と一緒に行くこともある。

「離婚前は父親が躰をしてくれるだろうと思っていましたが、今は私が全部教えています。子どもたちには勉強しているときは勉強に集中し、家事をする時は家事に集中するように、言い聞かせています。もし明日、私が亡くなってしまっても、あるいはこの先、彼女たちが夢見た職業につけなくても生きていけるように、勉強以外のことも身につけさせています」。

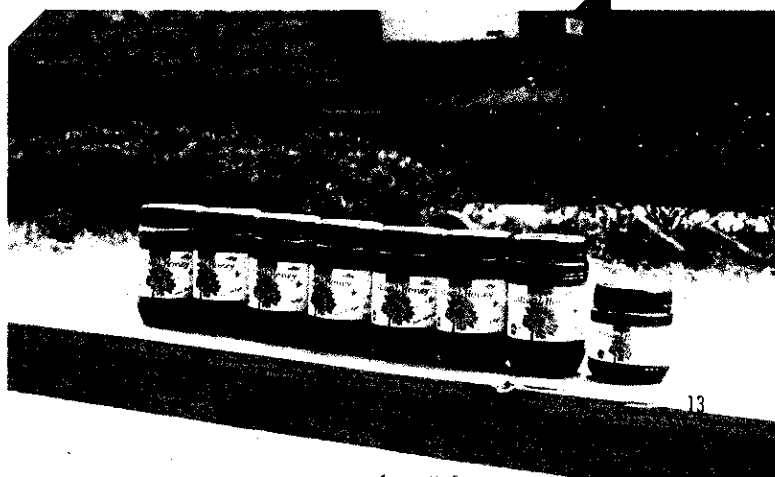
それは、かつてエディナさんが母親から教えられたことでもある。

そんなエディナさんを、近所に住む兄弟たちは優しく見守る。「彼女は変わったと思います。何もないところから再スタートを切らなければなりませんでしたが、その過程でたくましくなりました。蜂蜜製造で活躍しているのも喜ばしいことです。何か新しいことが村に入ってきたとき、それに参加することは村の発展に貢献することになりますから」。1つ上の兄、マクソンさんは目を細める。

「エディナにはこれまで通り頑張してほしい。そして他の女性たちに、どうやって自分がしたいことを実現できたのか、教える立場になって欲しいと思います」とすぐ上の姉メレさんはエディナさんの背中を押す。

当面のエディナさんの目標は、新しい家を完成させることだ。肘を痛めてしまった現在は、レンガ積みの仕事は続けられなくなったが、自分の家には、自身で焼いたレンガをゆっくりと時間をかけて積んでいくつもりだ。そうして完成する彼女の家は、困難を乗り越えるために一つひとつ挑戦を積み重ねていった、彼女の姿そのものと言えるのかもしれない

出売上がった商品



History 02

1972



ムチンジ

Zelifa Stain Banda(ゼリファ)さん ムチンジ県 カムウェンド町
「カムウェンド・クッキングオイル生産グループ」 事務局長

1972年、10人兄弟姉妹の次女として、首都リロングウェのニョズウェ村に生まれる。

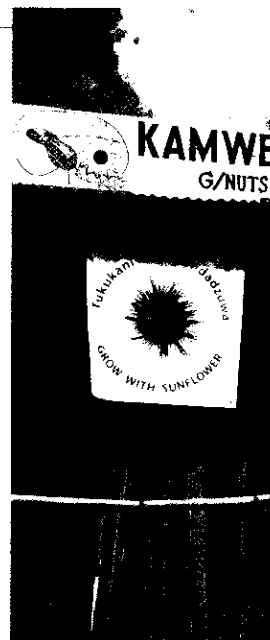
結婚を機にムチンジ県スロンベ村に移り住む。夫とともに小魚や食用油などの小売を行っていたが、商機を求めて同県カムウェンド町に居を移す。「カムウェンド・クッキングオイル生産グループ」設立当初から、生産と運営両面に関わり、現在は事務局長を務める。

Malawi

マラウイの“健康”を支える

首都リロングウェから車で西に2時間程度。ムチンジ県カムウェンド町では、添加物を一切使わないことで人気を集める食用油「タンジ・クッキングオイル」（注1）が生産されている。近隣の農家同士が集まる未登録の農家グループから出発し、OVOP事務局の支援を経て、産業貿易省の認可を受けた生産グループを立ち上げ、生産を軌道に乗せた。この食用油を生産しているのが「カムウェンド・クッキングオイル生産グループ」。その実質的なリーダーを務めるのがゼリファ・ステイン・バンダさん（43歳）だ。家事と畑仕事をする“家庭の中の女性”から一念発起し、ビジネスウーマンとして勢いにのる彼女の話聞いた。

（注1）「タンジ」は、健康の意。



一 貧しかった少女時代

「幼いころは貧しかった。それが生活レベルを上げたいという今の気持ちに繋がっています」ゼリファさんはそう前置きをして幼少時代のことを話してくれた。

首都リロングウェで育ったゼリファさんの学歴は、マラウイにおける8年間の義務教育を受けたところで途切れている。家が貧しかったため、10人兄弟の中で義務教育を受け終えることができたのは、ゼリファさんだけだった。

「どうしても学校に行きたくて、両親を説き伏せたのですよ」と、小さいころから人を説得するのが上手かったという彼女は、いたずらっぽく微笑みながら当時を振り返る。

しかしいくら学校に通っても、その年の学費が払えなければ進級することはできない。ゼリファさんは留年を繰り返しながら、両親が学費を払えるタイミングで支払い、“綱渡り”で学校に通っていたが、18歳のときにとうとう学費を払い続けることができなくなった。学業をあきらめた後は、家で両親の農作業を手伝いながら3年ほど暮らした。

夫と出会ったのは、リロングウェ近郊のスロンベ村に住んでいた叔父母の家を訪ねたときのことだ。知り合ってからすぐに意気投合した。相手も貧しい家庭に育ち、通学は小学校3年生の時に断念している。それでもゼリファさんは気にならなかったという。「努力さえすれば、貧しさは乗り越えられるという気持ちが強かったのです」。1992年、ふたりは結婚し、夫の故郷であるスロンベ村に居を構えた。

工場兼事務所の外観



カムウエンド町の様子

一 農作業とビジネス

嫁ぎ先のスロンベ村は、50世帯ほどしか住んでいない小さな村だった。夫の所有する畑はあったが、これから増えていく家族を養うには畑だけをやっていてはだめだと考えた夫は、結婚を機に落花生の小売りを始め、しばらくしてから小魚の販売に切り替えた。湖畔の市場まで魚を仕入れに行き、それを売って歩く。魚を売りはじめてみると村で販売できる量には限りがあるが、人口の多いカムウエンド町では、より商売を拡大できると見込んだ。1996年、夫婦は思い切ってスロンベ村を出て、カムウエンド町に家を借りることにした。

「スロンベ村で暮らしていたころは、食料を含めて大体のものが物々交換で手に入りますが、町では全てお金で買わなければいけません。最初のうちは生活がとても大変でした」。

夫婦は借りた土地で農作業も再開した。「私は、ビジネスを成功させようという夫の姿勢を尊敬していましたし、彼ならできるとも思っていました。でも同時に『農作業をおろそかにしてはいけない』と夫には常々訴えていましたね」とゼリファさんは当時を振り返る。



ひまわりの種を天日干しする作業

その後、夫は知人から10リットルの油を譲り受けたことをきっかけに、食用油の販売を始めた。最初はカムウエンド町の飲食店が立ち並ぶ商業エリアにベンチを置き、小さなビニール袋に食用油を小分けにして販売した。落花生や小魚を売っていたころは、手伝いに来ていた親戚が売上をごまかしてお金を使い込んでしまうというトラブルがあった。食用油販売は、夫が自分で仕入れと販売を行い、ゼリファさんの弟が手伝うという体制で安定し、ゆっくりと軌道に乗っていった。カムウエンド町に移り住んでから1年ほどで、夫は自分の店を構えるまでになった。

● 生産グループへの参加

食用油の販売と農業の2本柱で当面の生計は維持できるようになったが、継続的に5人の子どもの教育費を払うのは難しい。自分も現金収入を得ようと考えたゼリファさんは、“マンダジ”と呼ばれる揚げドーナツを作って道端で売り始めた。材料を買う資金は夫が出してくれたが、その規模の資金では一度に仕入れることができる小麦粉の量に限りがあり、マンダジの商売で収入を大きく延ばすことは難しかった。

「カムウエンド・クッキングオイル生産グループ」は、2004年に近隣のひまわり農家などが集まってできた未登録の農家グループが前身となっている。2009年、ゼリファさんが住む町を訪問した産業貿易省組合局村落開発オフィサーから、産業貿易省が認可する生産グループを立ち上げないかという提案があった。この地域で多く生産されている落花生やひまわりの種からは良質の油が採れる。揚げ物や炒め物を食べる人が多いマラウイでは、料理用の油は必需品だ。種のままでは仲介人に安く買ったか

れてしまうが、食用油に加工して自分たちで売り出すことができれば安定した収益が見込める。産業貿易省組合局が実施する研修で生産グループの立ち上げ方を学び、OVOP事務局の研修を通して事業運営の仕方を学ぶことができた。「夫にそのことを話した時は、あまり良い顔はされませんでしたね。生産グループは上手くいかないだろうと言われましたし、私が家を頻繁にあけることで家事がおろそかになるかもしれないという懸念もあったようです」。

それでもゼリファさんには「良い成果が出せるのではないか」という予感があった。周囲の理解を得られなかったが、マンダジの商売で稼いだお金を使って生産グループの入会金2,000クワチャ(約4US\$)を払った。夫には事後に報告した。

「マラウイ人の食生活に、油は欠かせません。毎日使うものだからこそ、添加物が入っていないという点は大きな強みです。品質管理を徹底すれば、必ず売れるという確信がありました」とゼリファさんは話す。彼女は可能な範囲で出資金を出し、良質な食用油を作るという信念を持ち続け、生産グループの中心的人物として成長していった。

● 生産を軌道に乗せる

現在、「カムウエンド・クッキングオイル生産グループ」のメンバーは21人で、そのうち女性は6人いる。仕事はシフト制で、その日の担当メンバーが朝7時半に事務所に集合する。一日の段取りを確認してからまず取りかかるのが、ひまわりの種の清浄作業だ。仕入れたひまわりの種を少しずつバケツに取り出す。水ですすいだ後、天日干しにする。充分乾燥させた後、種を抽出機にかけて油とかすに分離する。かすは家畜の飼料として販売しており、これも生

産グループの貴重な収入源だ。

「カムウエンド・クッキングオイル生産グループ」が結成されたのは2009年だが、実際に食用油の生産を始めることができたのは1年後の2010年だった。「実は機械を動かすのに1年もかかってしまったのです」とゼリファさんは振り返る。生産グループは、OVOP事務局から150万クワチャ(約3,000US\$)を借り入れて生産の設備を整えたが、肝心の油を抽出する機械がきちんと稼動しなかった。修理工が見に来てくれたこともあるが、それでも動かすことができず、ゼリファさんらが試行錯誤を繰り返し、なんとか機械の稼動に漕ぎ着けたのだ。

「機械を分解しては組み立てることを繰り返して。今では別の組織で機械の不具合が生じた際に、修理を依頼されることもあります」。

機械の故障で食用油の製造が中断し、ローンの返済が滞り、高金利の金貸しから一時的に借り入れをして凌いだこともあった。機械が故障すれば食用油の製造は止まる。故障しても自分の手で直してしまえるゼリファさんは、生産グループの貴重なメンバーだ。

機械の修理やメンテナンスに留まらず、油の製造過程でもゼリファさんは重要な役割を担っている。油は、ろ過の作業時に不純物が混入すると、容器に詰めた後に変色し、商品にならなくなってしまう。OVOP事務局による研修で品質管理を学びながら、ゼリファさんは良質な油に仕上げるために試行錯誤を重ねた。現在は抽出した油を7日間寝かせた後、フィルター役割を果たす厚手の布と薄手の布を交互に使用してこしている。この布に油を注ぎ入れるタイミングや量も重要になってくる。ゼリファさんはそのようなノウハウを、惜しげもなく生産グループメンバーたちに伝授している。

―事務局長として

生産グループ長を務めるゼンベニさんは、ゼリファさんのことを全面的に信頼している。「ゼリファさんがいなければ、高品質の食用油の生産に至ることはできなかったと思います。すでに旦那さんのお店で食用油の販売経験があったからか、彼女は油のことを熟知しています」とゼンベニ生産グループ長は続ける。

「技術面だけでなく経営面でも、私は迷っていることがあるとゼリファさんに相談します。彼女は先を見通す視野を持っています。それは彼女が持って生まれたビジネスセンスではないかと思うことがあります」。

生産グループは、マラウイに100以上存在するOVOP運動のグループから選ばれるOVOPグループ賞を、2012年、2013年、2014年に連続して受賞、それぞれ10万クワチャ(約200US\$)、15万クワチャ(約300US\$)、5万クワチャ(約100US\$)を獲得。2012年には、毎年開催されるOVOP国際セミナーで、特に優良な団体に授与される「平松賞」(※一村一品運動の提唱者である元大分県知事平松守彦氏の冠賞)も受賞し、35万クワチャ(約700US\$)を獲得した。これら賞金の使い道についてはメンバー全員で協議し、ひまわりの種を購入した。賞金の使い道だけでなく、経営面で重要なことは、生産グループメンバー全員で話し合うようにしている。

こうした努力が実り、この生産グループが生産する「タンジ・クッキングオイル」は、食品の品質を監督するマラウイ標準局が発行する食品衛生基準認証(MBS)を取得した(2012年)。輸出にも適した品質の認証を得たことで、地元の仲介業者や地域の小売店などでも広く取り扱われるようになった。

油をろ過する作業



また当初は落花生が主な原料だったが、それをひまわりの種に変えるという大きな判断もした。落花生の生育は天候に左右されやすい上に、種子の価格が高い。それに対して、ひまわりの育成は天候に左右されることが少ない上に育ちが早く、採れる油の量も多く、種子の価格も安い。この判断により、予測通り利益は順調に伸びた。生産グループが食用油を売りはじめた2010年から2011年にかけての売上は84万クワチャ(約1,600 US\$)だったが、翌年度には200万クワチャ(約4,000US\$、前年比約2.5倍)に拡大した。2015年の売上は400万クワチャ(約8,000US\$、2010年の約5倍)に達する勢いだ。

「私は製造量や売上などを記録する役割を担っているのですが、自分たちのビジネスの全体像が良く見えます。そのため、次にどうすべきかを考えやすいのだと思います。議論が必要になった時は、みんなで合意に達することが大事だと思っています。私は、議論が平行線をたどり始めたときなどに発言するくらいで、普段は前に出て発言することは多くありません」。

ゼリファさんは、生産グループ長、副生産グループ長に次ぐ役職である事務局長として、議事録の作成、日々の製造量の記録を取り続けている。目立たない位置から、さりげないリーダーシップをとっていることも、彼女の魅力なのかもしれない。

今後も、生産グループはさまざまな経営判断に向き合うことになる。たとえば他社との競争だ。1リットル1,000クワチャ(約2US\$)の価格設定は、他の国内企業の商品、1リットル700クワチャ(約1.5US\$)の相



夫のステインさんと自宅前にて

場と比べると高いが、外資系企業が展開する食用油と比べると手頃な価格になっている。また添加物が入っていないこと、栄養価が高いことなどから、近所の学校給食でも使われるようになった。一方で、隣国ザンビアからの輸入品に対抗しなければならないという課題もあり、これからもさらに競争力を高めていかなければならない。

今後の生産グループの目標は、大きく分けて二つある。一つは、食用油のパッケージに、バーコードをつけることだ。バーコードをつければ、さらに多くのスーパーなどでの販売が可能になる。二つ目は、現在間借りしている工場の賃料が高いため、自前の工場を持ちたいと考えている。OVOP事務局から借り入れたローンは、順調に返済できている。これまでの4年間の利益は、生産グループメンバーへの配当には回さず、新しい土地とレンガの購入に充てており、新工場設立の目標に近づきつつある。

「我々の活動で、カムウェンド町は有名になりましたし、質の良い食用油を提供できるようになったことで、地域の人たちの健康面にも貢献できていると考えています。今後は、地域の人たちの雇用を増やしていくことにも挑戦していきたいです」。ゼリファさんは、ゼンベニ生産グループ長とともに意気込んでいる。

「生産グループがこれからも挑戦を続けるには、多くの先行投資が必要ですが、それは長期的な成長につながると思います」。落ちついた様子でそう語るゼリファさんの役割は、生産グループが成長していくなかで、ますます大きくなっていくだろう。

一 支え合う夫婦

「生産グループに入ったことで、自分で商品を作り、市場調査ができるようになりました。今はビジネスをすることが楽しいです。」とゼリファさんは話す。生



お店の様子

マラウイの“健康”を支える

べきかを判断するのがうまいのです」とステインさんは笑顔を見せる。「生産グループのことで、夫に色々話を聞いてもらうことがあります。夫はビジネスに慣れているので、彼の意見は大変参考になります」。

さらなる飛躍を目指して

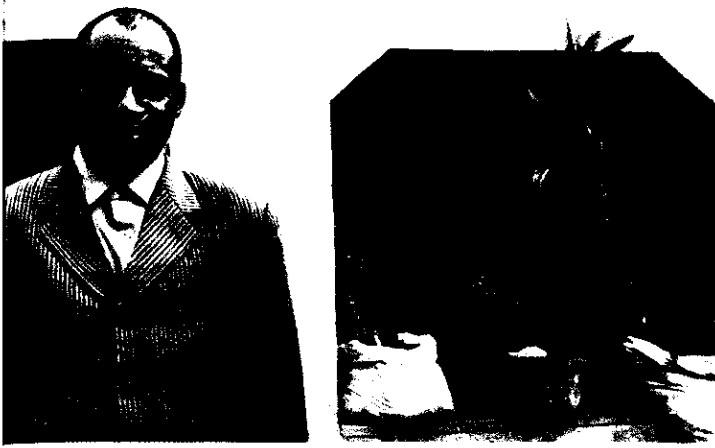
ゼリファさんの自宅を訪ねると、広々とした玄関にいくつもの観葉植物が置かれていた。広い敷地内には、長男の家も建っている。夫の収入とゼリファさんの収入によって借家ではない自分たちの家を持ち、新しく農地を買うこともできたという。5人の子供たちは全員学校に行くことができている。次の計画は、現在所有しているオートバイを売って米の卸売業を始め、利益ができれば車を買うことだ。ゼリファさんは村の銀行に自分の名義で口座を持っており、いつか土地を買って賃貸業を始めることも考えている。

「OVOP事務局が実施する研修では、特にタイムマネジメントを学びました。仕事だけでなく家事にも応用できていると思います」と話すゼリファさん。時間の有効利用のため、夫婦は時間のかかる畑仕事には人を雇うことにした。その費用の4割は、ゼリファさんが払っている。忙しい時は、夫婦が交互に夕食のおかずを買ってくる約束だ。「家計の全ての分野に何らかの貢献ができるようになったことが嬉しい」とゼリファさんは言う。

思い切ってこの土地に引っ越してきた夫婦には、先見の明があったと言える。幹線道路がカムウエンド町を通る形で新しく整備され、通りからアクセスの良い場所に店を構えているため、多くの人々が食用油を買っていく。

ゼリファさんは女性がビジネスを始めることについて、「女性は家族の中での責任が大きいです。子どもを教育し、家族を見守る立場でもありません。これらの全てにはお金が必要です。農業の他に、年間を通じて安定した収入を得る意味でも、女性がビジネスをすることは大事なことです」と語る。事業を始めるためのアドバイスを求めて彼女の元にやってくる女性は多いという。

結婚した時点で貧しくても、夫とお互いを高め合いながら活動範囲を広げているゼリファさんの在り方は、多くのマラウイの人々にとって明るい可能性を示していると言える。



産グループ長が賞賛していたビジネスセンスのことを聞いてみると、「たしかに、性格的にビジネスに向いていたのもあると思いますが、夫の影響も大きいと思います」と話してくれた。夫の目から見て、「働く妻」はどう映っているのだろうか。

「最初は、生産グループが成功するイメージを持ってませんでした。でも研修に参加するようになって、彼女の顔つきが変わっていったのが印象的でした。彼女がビジネスの知識を着々と身につけていく姿は、私にとっても心強いことでした。妻は私のビジネスのアドバイザーでもあって、よく適切な助言をしてくれます」。夫のステインさんから「顔つきが変わった」と言われたことについて、ゼリファさんは「お金が入るようになって顔の保湿クリームを買えるようになったからかもしれません」と微笑む。

ふたりは、お互いが尊重しあって高め合っている、理想の夫婦のようだ。そして、夫にとっては、ゼリファさんが所属する生産グループは重要な“取引相手”でもある。

「以前は、車で2時間程かけてリロングウェまで油を仕入れに行っていましたが、今は目と鼻の先にある生産グループから、良質な油を、生産グループメンバー向けの割引価格で買うことができる。私のビジネスにも大きな変化がありました」。

ゼリファさんが生産グループのメンバーなので、生産グループに自分たちの育てたひまわりの種を高く買いとってもらえることができ、また生産グループで生産した油を生産グループメンバー向けの割引価格で仕入れることができる。ステインさんはそれを自分の店で販売している。リロングウェからの仕入れはやめ、今は「タンジ・クッキングオイル」の販売に集中している。ゼリファさんは生産グループへの貢献も大きい。生産グループから得ている利益も大きい。「妻はビジネスを大きな絵で捉えて、自分がどこに立つ

