

草の根技術協力事業 モニタリングシート (19年8月~19年9月)

1. 対象国名・事業名	メキシコ国チアパス州チェナロー区マヤビニック生産者協同組合に対するコーヒー技術支援計画				
2. 事業実施団体名	慶應義塾大学山本純一研究室フェアトレードプロジェクト (記載者: 山本純一)				
3. 活動の報告					
短期的目標	電動機付きの果肉除去機を1機購入し、一次加工施設を建設する。				
指 標	予定していた活動	活動実績 (実施時期)	成 果 (各活動に伴う変化)	問題点及び特記事項	対応策 (JICA への要望含む)
・ アクテアル倉庫前に一次加工施設が建設される。	<ul style="list-style-type: none"> アルバレス顧問との話し合い 役員との話し合い 現地調査 	<ul style="list-style-type: none"> 8月31日、サンクリストバルでアルバレス顧問との話し合い 8月31日、アクテアルで役員との話し合いと現地調査 	<ul style="list-style-type: none"> 費用および作業効率の点から考え、一次加工建設場所を当初予定していた場所とは異なる側 (道路の下側で倉庫に近い場所) に建設することも検討することに。 	<ul style="list-style-type: none"> 建設場所については10月末までにMV側で最終決定する。 	<ul style="list-style-type: none"> 建設場所を確認し、建設状況を視察するため、11月中旬に訪墨する。
短期的目標	マーケティング技術が向上し、適切な生産・販売計画が作成できるようになる。				
指 標	予定していた活動	活動実績 (実施時期)	成 果 (各活動に伴う変化)	問題点及び特記事項	対応策 (JICA への要望含む)
<ul style="list-style-type: none"> 生豆を年100トンの生産もしくは取り扱う。 生産 (取り扱い) 量の2/3を生豆で、1/3を焙煎豆で販売する。 マヤビニックの総売上が1.5倍以上に増加する。 	<ul style="list-style-type: none"> 9月5日・6日、メキシコ市での国内販売員との会合 9月8日~19日、MV理事長、MV事務員、MV顧問、MV販売員、Batsil Maya (BM) 責任者の日本研修 	<ul style="list-style-type: none"> 9月5日、メキシコ市 JICA 事務所にて国内販売員16名が参加してワークショップを実施 (FTP側は6名参加)。 9月6日、メキシコ市の ExpoCafe に国内販売員10名が 	<ul style="list-style-type: none"> MV 幹部が国内販売員と直接対話するのは初めてのことで、販売員の率直な意見・クレームを聞く機会が得られ、今後もこのようなワークショップを開催する必要性を MV 幹部および販売員が 	<ul style="list-style-type: none"> 販売員のクレーム (品質の安定化、納期遅れ、配送の間違いなど) に対応するには焙煎技術向上のほか、品質管理技術を学ぶ必要がある。 現在の生産量 (年 	<ul style="list-style-type: none"> 焙煎技術と品質管理を学ぶため、事務兼営業担当のアントニオを半年間 BM の焙煎工場に派遣することを MV に提案した。 生産量を増やす

		<p>参加。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 9月6日、メキシコ市 JICA 事務所で前日のワークショップの反省会を 5 名の研修員と行なう。 ・ 9月9日、名古屋のフェアトレードカフェで研修 ・ 9月10日～14日、齊藤コーヒーでの研修 ・ 9月11日、愛知生協での(生産者としての)プレゼンと生協組合員との懇談会 ・ 9月13日、一宮生協出荷センター見学と一宮生協でのプレゼン・生協組合員との懇談会 ・ 9月14日、湘南台南蛮屋、レモンピール(自家焙煎店)見学 ・ 9月15日、鎌倉のカフェ見学 ・ 9月16日、Glaubell での研修と自家焙煎業者との懇談会 ・ 9月17日、都心のカフェ見学 ・ 9月18日、SFC で 	<p>確認した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 焙煎度が一定していないとのクレームを受け、これまでの3種類の焙煎度を2種類(中煎りと深煎り)にすることに。 ・ パッケージの破れが多いことについては、パッケージの変更を検討することに。 ・ クレーム処理方法を齊藤コーヒーで学ぶ(今後は、クレームごとに記録をとり、その原因を究明したのち、対策を販売員に明示する) ・ クレームの件数を2割減らすことを今後半年間の目標とする。 ・ 日本のコーヒー愛飲家のコーヒーに対するこだわりを理解する。 ・ コーヒーショップの開店には店のコンセプトからメニュー作り、資金・資材・人材の3点管理が重要であることを学ぶ。 ・ 一宮生協ではMVのコーヒーを販売したいとの申し出があった。 	<p>間生豆 100 トン前後)では日本への輸出に対応することができない。</p>	<p>ため、組合員の増員を図るよう MV 理事長に進言した。理事長は36の村を直接回り、組合員との対話を図ることを約束。</p>
--	--	---	--	---	--

		<p>の研修とアートコーヒー見学</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 9月19日、ゼンショーでの研修とプレゼン ・ 9月21日、JICAメキシコ事務所での研修成果報告 	<ul style="list-style-type: none"> ・ PPTを使ったプレゼンの方法について、川越顧問、岩田顧問、山本から細かい注文が出され、プレゼン方法をより具体的かつ文字を少なくするように改善した。 ・ メキシコ市での販売目標を月500kg(生豆250kg、焙煎豆250kg)にする。 		
短期的目標	生産者の果肉除去・乾燥技術ならびにパーチメント豆の品質が向上する。				
指標	予定していた活動	活動実績 (実施時期)	成果 (各活動に伴う変化)	問題点及び特記事項	対応策(JICAへの要望含む)
<p>・ 当初の指標は、マヤビニックの高級豆であるGourmetタイプの豆の生産量が生産者一人当たり3割以上増加することであったが、Gourmetタイプの豆の生産量を把握するための資料がないため、Gourmetタイプの焙煎豆の販売量が全体の3割になることを指標とする。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 9月8日～19日、MV理事長、MV事務員、MV顧問、MV販売員、Batsil Maya(BM)責任者の日本研修 ・ 9月22日～24日、グアダラハラ市場調査 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 9月10日、齊藤コーヒーでのISOに関する研修。 ・ 9月16日、恵比寿で自家焙煎業者との懇談会。 ・ 9月22日、グアダラハラITESO(高等教育機関)での販売員との会合。 ・ 9月22日、グアダラハラのコーヒーショップの見学 ・ 9月23日、グアダラハラ・スエヒロでの会合(スエヒロ社長、副社長、マネージャー) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日本研修に参加した5名がISOにもとづく製造・品質管理について学ぶ。 ・ 日本研修に参加した5名が、日本での焙煎に対するこだわりと、MVの焙煎技術がアマチュアレベルであることを理解する。 ・ ただし、素材(生豆)のポテンシャルは高く、日本の焙煎業者が高く評価していることを知る。 ・ 日本研修に参加した5名が、生豆の水分含有率を12%前後にすることの重要性を学ぶ。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ パーチメントと生豆の水分含有量を測る測定器がない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ MV側は水分測定器を本プロジェクト資金で購入することを希望しているが、予算に計上していないため、予算に余裕が出た場合に限り、JICAと相談する。

			<ul style="list-style-type: none"> ・ グアダラハラでも MV の豆は値段に比して高品質であると評価されている。 ・ グアダラハラの日本料理店（スエヒロ）で MV の豆の採用を検討する。 		
短期的目標	焙煎設備が整備され、焙煎技術が向上する。				
指 標	予定していた活動	活動実績 (実施時期)	成 果 (各活動に伴う変化)	問題点及び特記事項	対応策(JICA への要望含む)
<ul style="list-style-type: none"> ・ 品質向上によって焙煎豆 1 kg あたりの平均販売単価が 60 ペソに上昇する。 ・ 焙煎豆の年間売上高が 200 万ペソ以上になる。 ・ 焙煎能力が月 1.2 トンから月 3 トンにアップし、専任の焙煎担当者がその技術を非専任者に移転する仕組みが構築される。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ MV 事務所での調査 ・ CEDIAC の焙煎工場の調査 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 8 月 31 日、MV 事務所での調査。 ・ 9 月 2 日・3 日、CEDIAC (BM) での調査。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ BM 焙煎工場の設備・品質管理は予想以上にすばらしく、責任者のホセも品質改善と日本への輸出に意欲的である。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ MV の焙煎担当者（ハビエル）は BM で 1 週間の研修しか受けていない（BM ホセの話では、最低でも 6 ヶ月の研修が必要。また、齊藤コーヒーでも初級用に 8 週間のプログラムを用意しているが、毎週試験があり、8 週間でこのプログラムを終了することはできないとのこと）。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 上述したように、MV 事務所のリーダー格と期待されるアントニオを BM で 6 ヶ月研修することを MV に提案する。必要な資金については MV および BM と相談する。

4.次四半期の計画概要	<ul style="list-style-type: none"> ・11月12日～21日に川越顧問と山本が渡墨し、一次加工施設の建設状況を視察し、必要な指示を与える。 ・アントニオのBMでの研修について相談する。
5.その他特記すべき事項（安全管理対策を含む）	<p>・MVに比べ、BMの品質管理・環境保全に対する意識は高く、MVはBMに学ぶ必要がある。逆に日本への輸出を希望しているBMは輸出経験がないのでMVの輸出経験に学ぶ必要がある。このように両者は競合ではなく補完関係にあり、良好な提携関係を構築することによって両組合の発展が期待される。</p>

現地の様子や活動状況がわかる写真があれば、添付して下さい（様式は自由です）



(8月31日、アクテアルでの話し合い。右から、川越顧問、新理事長、新書記)



(9月2日、BM 焙煎工場見学風景)



(9月5日、JICA メキシコ事務所でのワークショップ風景)



(9月13日、一宮生協配送センター見学風景)