

JICAは、ケニアの小規模園芸農家グループの組織強化を支援し、プロジェクトが支援した農家の収入が2倍になるなど大きな成果を上げました。

4県で122農家グループを指導

ケニアでは、野菜、果物、生花などの園芸作物生産が盛んに行われ、輸出による外貨獲得にも貢献しています。近年では、日本でもケニア産のバラを買うことができます。

こうした園芸作物の8割は小規模農家が栽培していますが、多くの農家は生産技術や販売・輸送手段に問題を抱えており、育てた作物から十分な収入を得ることができず、不安定な生活を余儀なくされています。

そこでJICAは、小規模園芸農家の収入向上を図るために、ケニアの農業省・園芸作物開発公社と協力し、2006年から3年間にわたり生産者グループの組織強化を支援しました。

1グループ約20人、4県で合計122グループ、総計約2,500人の農家を対象に、一連の研修を通じて、生産技術、組織運営、市場調査、生産計画づくりなどを指導しました。「土のう」を使った農村道の補修や、「ボカシ肥料」の生産など、技術的・経済的に農家が継続して利用できる適正技術を選択して指導しました。

市場志向型農業で画期的な成果

特に重視したのは市場を意識した農業の実践、「作って売る」から「売るために作る」農業への転換でした。これまで、同じ作物が同時期に大量に出荷されて市場価格が下がったり、また逆に需要期に十分な量を出荷できない状況でした。農家自身が年間を通じた需要を把握することで計画的な生産を行い、鮮度を保って迅速に出荷することで、売上が着実に増加しました。

プロジェクトは2009年11月に終了しましたが、プロジェクト開始当時と比較して1シーズン当たり個々の農家で106.8%収入が増えました。また、費用対効果は4.8倍と大きく改善し、プロジェクトによる研修などの支援は低コストながら大きな成果を生んだことが確認されました。さらに、一連の研修において、女性の参加と農家経営における男女相互の役割理解を促進したことが、「一人の経営者(夫)と一人の労働者(妻)」から「経営パートナー」へと農家の意識変容につながり、その後の農家経営の改善に大きく貢献しました。

このような成果を受け、ケニア農業省はプロジェクトで確立したSHEPの手法を全国で展開するための部署を新たに設立しました。JICAはこの全国展開を技術協力プロジェクトでさらに支援していく予定です。



市場ニーズを知り、「売れる作物」づくりに取り組むための市場調査

相手国政府関係者の声

農業省 SHEP Unit リーダー

(当時 旧ニヤンダル県農務官)

Francisca Kaviti MALENGEさん

SHEPの手法は、これまでの農業普及活動に工夫を加え、戦略的に進化させたもので、農業普及に携わってきた者として発想の転換を迫られるものでした。例えば、農家と仲介業者や資材業者が情報交換を行い今後の取引につなげていく会では、やりとりが表面的にならぬよう、事前に参加者の間でプロフィールを交換し、お互いのニーズを把握したうえで話し合いを行う仕組みに変えました。何よりも、直面する問題を解決する力を農家が身に付けたことが一番の成果だったと、現場の活動の責任者として感じています。



女性が参加する害虫駆除の研修。研修による男女相互の役割理解の促進により、女性農家が「経営パートナー」としてグループ内で評価されるようになった



農民グループによる土のうを使った農村道の修復。農村道の整備を協力して行うことで、グループの結束が強まった