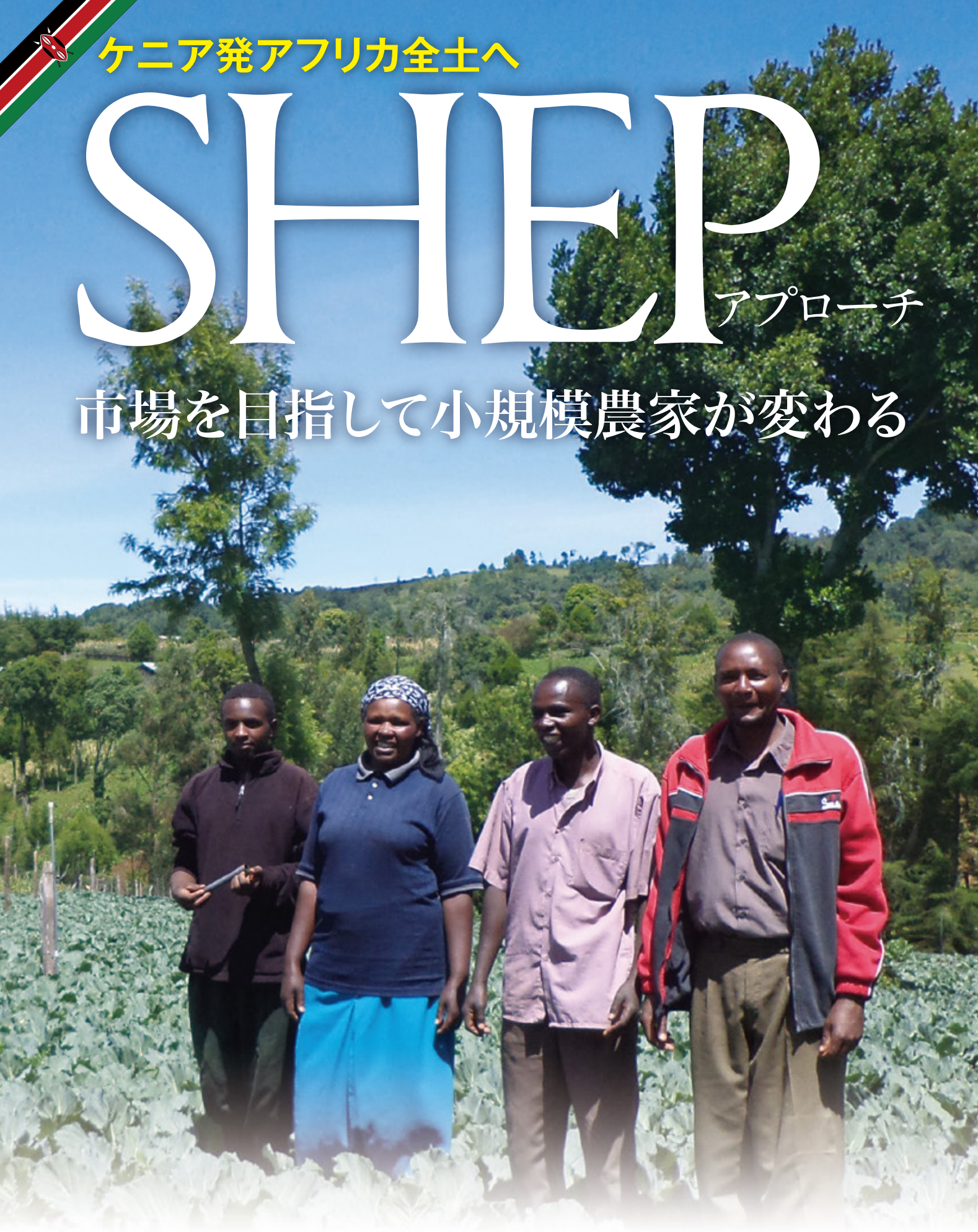
ケニア発アフリカ全土へ

SHEP アプローチ

市場を目指して小規模農家が変わる



JICA ジャイカ

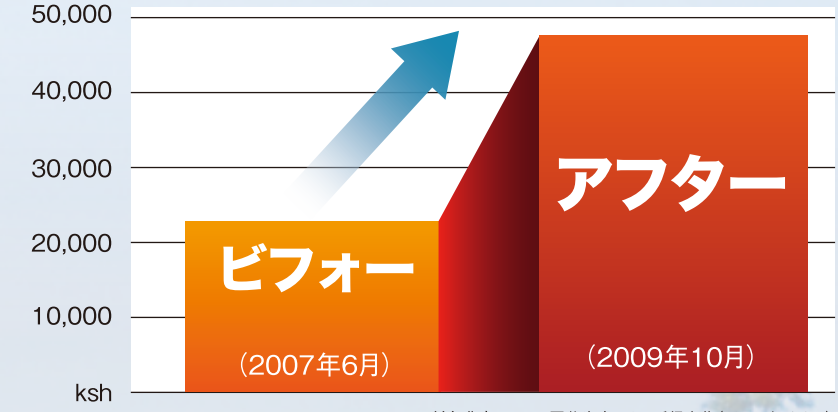
HCDA

State Department of Agriculture
Ministry of Agriculture,
Livestock & Fisheries

アフリカの農家の皆さんの収入を倍増し、もっと笑顔を！

JICAは現在アフリカ地域の小規模農家の収入向上を目指して、日本とケニアの技術協力によって生まれ、わずか2年間で2,500もの農家の収入を倍増させた「SHEPアプローチ」をアフリカ全体に広げています。

たった2年で2,500人の農家の所得が倍増!



SHEPフェーズ1での成果

対象農家における園芸生産による所得変化（1シーズンあたり）
1Ksh=1.21円（2014年3月現在）、名目所得

SHEPアプローチが小規模園芸農家を変える

SHEPアプローチは、ケニアの小規模農家に様々な変化と変容をもたらしています。市場志向型農業を促進する同アプローチの実践により、農家が自ら所得や生計向上のために行動し、成長をとげています。

ケニア政府と日本の国際協力機構（JICA）が共同で実施する「小規模園芸農民組織化計画プロジェクト（SHEPフェーズ１）」（2006－2009年）、「小規模園芸農民組織強化・振興ユニットプロジェクト（SHEP UP）」（2010－2015年）では、自給自足層や低所得層の多いケニアの小規模園芸農家の諸問題に対処し、所得を向上させる革新的なアプローチを生み出しました。

この「SHEPアプローチ」では、農家は「ビジネスとしての農業」を実践するために、市場調査を自ら実施して市場のニーズを把握し、園芸農業の市場関係者が集う場に参加して業者等の市場関係者とのつながりを構築します。その後、農民グループとして需要に合った作物の栽培計画を立て、それを実践し、市場と農家のニーズが合致する条件で販売するのです。SHEPは、この一連のグループ活動の補佐と、栽培計画に対応した研修・支援パッケージを地方行政職員及び普及員を通じて提供します。この一連の流れにより、農家は、市場が求める商品をつくる、すなわち「売るために作る」考え方を実践します。これまで市場でどのように農産物が売られているかを事前に把握することなしに漫然と作物を栽培する「作ってから売る」という意識から変化したのです。このように考え方や行動の変容によりで、SHEPに参加した農家の所得は著しく向上し、生活も改善されました。

すべては市場からはじまる

ここ、「市場」が全ての始まりです。SHEPアプローチは、農家自らが市場を知り、市場に対応した経営を考え実践することが、小規模園芸農家の状況改善のために重要であると考えています。SHEPは、農家と市場を結び付け、作物栽培から農業経営までを自らの手で改善する「考える農家」を育成しています。市場は様々な人々のアイディアや将来の夢が生まれる出会いの場です。以下は、農家と市場アクターとの出会いがイノベーション（改革）を起こすきっかけとなった、SHEP活動の一部です。

市場を知る：市場は情報の宝庫です。農家は市場に直接出向き、調査を自ら行います。これにより、市場が農家に対して何を求めているのかを知ることができます。（写真左）

市場関係者との関係構築：「お見合いフォーラム」と名付けられた農家と業者との出会いの場には、地元で事業を行う農作物買い付け業者、農業資機材販売業者、金融機関等の市場関係者が招かれます。農家は業者と面談を行い、どのタイミングで、どのような園芸作物を栽培・販売すれば所得向上につながるか等について、経済的・技術的ポテンシャルを見極めることができます。（写真右）

気づきが確信へと変わるとき

プロジェクト関係者は、SHEPの実践過程でいくつかの「気づき」を経験しています。SHEPはこれまでの農業を見直すことを促し、農家だけでなく、プロジェクト実施者に対しても新たな可能性を広げています。

プロジェクト本部の声

ターゲットを見定める

農業畜産水産省農業局長
ジョンソン・イルング氏

SHEPは、ケニアの「ビジョン2030」や「農業セクター開発戦略」等の政策を具体的に実施に移したアプローチだと言えます。農業省は、「ビジネスとしての農業」をスローガンに掲げていますが、SHEPではこれを徹底的に実践しています。SHEP実施者は、スローガンをしっかりと理解し、農家をバリュー・チェーンの主要なプレイヤーと位置付けて活動を進めています。SHEPにより、農家は自分たちのターゲット市場をしっかりと見定めて作物を栽培するようになりました。「市場に始まり、市場に終わる」がSHEPアプローチです。

農家と学びあう心

園芸作物開発公社総裁
アルフレッド・セレム氏

SHEPアプローチは農家とのつながりを大切にし、農家の意見に真摯に耳を傾けます。SHEPアプローチの成果を実感した後、私どもの園芸作物開発公社では、従来の「知識を農家に与える」というやり方ではなく、「農家と知識を学び合う」というやり方に力を入れるようになりました。

成長がやる気の源

SHEPユニット・リーダー
フランシスカ・マレンゲ氏

SHEPを開始した直後は、農家はこのアプローチに対して懐疑的でした。しかし活動を通じて、実際に農業所得が向上し、農家はすぐにこのアプローチの良さを実感しました。農家の暮らしが良くなっているのを見ると、私もやる気が湧いてきます。

最良を求めつづけて

SHEPユニット副リーダー
ステファン・キオコ氏

私たちの活動が、現場にどのようなインパクトを与えるのか、以前はさほど真剣に考えていませんでした。でも、今、いつも自身に問いかけるのは「農家にとって、これが本当に最良のやり方か?」という質問です。「お見合いフォーラム」を考案した時も、この問いに対する答えを幾度も考え、商談が成立する可能性の高い業者のみに敢えて参加者を絞ってフォーラムを開催することにしました。

県農業事務所の声

信頼ときずな強く

ムランガ南県農業官
ジョン・ワイヘンヤ氏

SHEPでは、農家と普及員の２者がそろって同じ研修を受けるので、お互いの信頼関係が構築されます。２者は最後まで１つのチームとして学ぶのです。両者の間での隠し事はなくなりますから、特に農家の県農業事務所に対する信頼は強まるようです。

同じ目線で考える

キスム東県農業事務所SHEP UPデスクオフィサー
ユニス・アニャンゴ氏

以前は、農家に対してとにかく「栽培せよ」とばかり言っていました。でも、農家は「この作物を売るにはどうしたらよいか」「売り先はどこか」と私たちに訊いてきました。SHEP以前は、私たちは市場の重要性について、あまり重きを置いていませんでした。作りさえすれば、売り先はどこかにあるという、誤った考えが私たちの中にあったのです。けれども今では、SHEPアプローチは農家の間で浸透しています。農家はビジネスのための業者とのつながりや、市場調査の重要性を認識するようになりました。県農業事務所とプロジェクト事務所であるSHEPユニットの間のコミュニケーションは活発です。私たちとSHEPユニットの職員の間はとても親密で、身近に感じられるプロジェクトです。

農業普及員の声

自分の仕事に誇り湧く

キシィ南県農業及員

クリスティン・アニャンゴ氏

農家とのやり取りは、以前はさほど活発ではありませんでした。私は農業普及員として最低限のスキルしか持っておらず、あまり仕事に自信が持てませんでした。ですから、私の同僚と同様、仕事に対するモチベーションは高いとは言えませんでした。けれどもSHEPの研修を受けた後の現場指導で農家の暮らし向きが徐々に良くなっていくのを実感しました。私も自分の普及活動を改善し、一歩上を行く仕事をしようという気になりました。私が担当している農家も、私と一緒に頑張っていて、SHEPで学んだことを畑や家庭内で実践していこうという気概が高まりました。

農家と二人三脚の成長

キシィ中央県農業普及員

レデンプター・オイゴ氏

私の普及活動の仕方はSHEP以降変わりました。かつては、栽培技術を教えたり、デモンストレーションをしてみせたりするだけで私の仕事は終わりでした。農家がその後、私が教えたことを実践しているかどうかは良く分かりませんでした。農家がどうやって収穫物を販売しているかも知りませんでした。しかし、SHEPでは、農家が市場調査を実施し、どの作物を栽培すべきかを決め、そして実際に作物を栽培し、市場で売るところまで、ずっと私は農家と一緒でした。私は農家といつも共に歩みました。1つのサイクルを最初から最後まで見届けたのです。農家がA地点からB地点に到達するのを見届けました。私は今では農家グループに対して、自信を持って彼らが進むべき道を見せる事が出来ます。私はSHEP修了後も、SHEPで学んだ知識を日常的に普及活動で活用していいます。

農家の声

妻は経営パートナー

ムランガ南県キムリ・アボカド農家グループ

サイモン・ンギゲ氏

ジェンダー啓発研修をSHEPで受ける前は、農業に関する事は妻に相談せずに全て自分1人で決めていました。トマトの収穫時期を迎えていたある日、売り先を探しに市場に出掛けました。今と違って、SHEP以前は、まず作物を栽培して、それから市場を探していましたからね。私の留守中、仲買人が家に来て妻と話しました。妻にトマトを売ってくれないかと頼んだのですが、妻が1人で意思決定をすることは許されていなかったし、私がトマトの売り先を探している事を知らなかったので、仲買人にノーと言ってしまいました。私は売り先を見つけることが出来ず家に帰ってきたのですが、その日の出来事を妻から聞いて、本当にがっかりしました。トマトは結局売り先が見つからず腐ってしまいました。この経験や、SHEPのジェンダー啓発研修で学んだことから、夫婦が経営ユニットとして共にビジネスを行う事の重要性を学びました。

生きた証、子に伝える

キスム東県ピニィ・ベール農家グループ

ベナード・オルク氏

以前は妻に見られないようにトイレでお金を数えていました。けれどもSHEPのジェンダー啓発研修を受けてからは、妻が果たす役割を尊重し、家計管理も共に行うようになりました。以前よりも夫婦仲は良くなり、園芸作物での所得で生活も楽になりました。得たお金でオートバイを買いました。将来はトラックを購入して、農家グループの農産物を楽に市場まで運べるようにしたいと考えています。また、SHEPで記録を取ることが重要だと教わってから、農業に関する事は何でも書き残すことにしました。収支だけではなく、日々の出来事や自分の考えについても書くことにしました。自分の生きた証として残しておきたいと思ったからです。私の父が亡くなった時、父が書いた物は何もなく、父がどんな人で、何をしたのか記録なんてありませんでした。私は子供のため、将来の孫のために人生の記録を残したいのです。私は祖父や父を超えたいし、子ども達には、私を超えて欲しいです。子供たちに一生懸命働くことや、暮らしを良くして行く事の大切さを伝えていきます。

ベナード・オルクさんと家族

踏み出す決意が成功へ

ゲム県ネギワン農家グループ

ペレス・オルワンデ氏

SHEPが実施したお見合いフォーラムで、ある業者に出会い、こう言われました。「あなた達は農業で大金持ちになれるよ。あなた達に欠けているのは農業技術というよりも、タイミングよく栽培をすることさ」と。その時は、SHEPのやり方で本当に成功するかどうか確信は持てなかったのですが、一歩踏み出してみようと決めました。これまで、昔から行われていた生産重視の農業に疑問を持つことはなかったのですが、SHEP活動を開始してから、雨期だけでなく乾期にもケールを植えはじめ、市場価格が高い月に収穫できるようにしました。つまり市場志向型の農業にやり方を変えたのです。最初は周りの人達から「気でも違ったのか！」と笑われましたが、今ではその人たちは笑うのを止め、私たちのグループに入りたがっています。

ペレス・オルワンデさんと野菜畑

彼らは立ち止まらない

SHEPの現場･ケニアの農村では、日々、新たな物語が生まれています。ケニア発アフリカ全土へ! 農家を主人公にした成長の物語はこれからもアフリカで生まれ続けるでしょう。

お母さんたちのヒット商品

2009年、SHEP研修を受講した後、ケニュニ女性グループはキシイ市で直売所を開店しました。グループはメンバーが栽培したバナナを売ることから始め、数年かけて徐々にビジネスを拡大させています。

今では、グループメンバーが栽培するアボカドやパパイヤといったバナナ以外の農作物や、乾燥させた伝統葉野菜、バナナクッキー、バナナチップス、バナナ粉などの加工品を販売しています。以前のように収穫後に売り手が見つからず無駄になることはなく、この店でメンバーが栽培した作物を全て販売することが可能となりました。

グループの代表とグループを担当する農業普及員

グループは、市場調査や、店の客に耳を傾けるなどして、地元の人々に好まれる商品を選りすぐりました。例えば、少量包装のバナナクッキーは地元の子ども達に大人気で、店一番のヒット商品になりました。

店の経営は順調で、グループメンバーは子供たちにより良い教育を受けさせるなど、以前と比べて暮らし向きが良くなりました。

悔しさをバネに大逆転!

ニャンダルア北県のウィホキ農家グループのメンバーは、以前は、先祖代々からの「伝統農法が一番」という考えを信じていました。そして、農家に変化をもたらそうとする農業普及員を恐れ、避けていました。それでも、SHEPがこの地で開始されると、グループは、すぐに、SHEPがこれまでと異なり、自分たちの主体性を尊重しつつ経営力やマーケティング力を伸ばしてくれるアプローチと感じるようになりました。市場調査を行い、初年にキャベツを植えましたが、ひどい干ばつに見舞われ、キャベツは全滅してしまいました。グループのメンバーは落胆し、涙を流しましたが、諦めませんでした。翌年、再度市場調査を行い、キャベツに加えサヤエンドウを契約栽培で作ることにしました。グループは成功し、野菜からの所得は大きく増えました。得た収入で家を改修した者もいれば、オートバイを買った者もいました。SHEP活動開始から数年が経った今、ウィホキ農家グループは活動を拡大させています。

サヤエンドウ畑の中に立つウィホキ農家グループのメンバーと近隣農家

グループはまた、400メートルの農道をSHEP研修で学んだ土のう技術を使って修繕しました。以前は、雨期になると通行が困難だった個所が、現在ではロバを使って農作物を運ぶことができるようになりました。ロバで収穫物を車道まで運び、そこからトラックで市場に運んでいます。

成長を見守る農業普及員

SHEPによって、ウィホキ農家グループは大きな転機を迎えました。私は1986年から農業普及員として働いていますが、このグループほど劇的な変化を遂げた例を見たことがありません。他のプロジェクトで指導された栽培技術は、プロジェクト終了後、数年で実践されなくなりました。でも、SHEPで学んだ手法は農家自身の手で実践され続けています。SHEPの実施により、農家の起業家精神が高まり、その結果、収入向上が達成されるので、農家はSHEP活動を止めようとは思わないのです。

サロメ･ンジョンゲ氏

*このパンフレットに記載された情報や個人の発言は、2013年8月から11月に現地にて収集･記録されたものです。