



農作物を売る露店が並ぶナイロビの市場。スーパーに比べ安価で、市民の台所だ



「水不足や病害などの課題もありますが、決してあきらめず、貯水や肥料の活用などの解決策を考えています」とキクユ県の農家グループのモウラ代表(中央)。メンバーのモチベーションは高い

どの栽培技術が低く、質の高い作物を作れなかったり、市場に売るにも仲買人を頼るしかないため安く買いたたかれたり、十分な収入を得られていなかった。

そこで2006年、ケニア政府は日本と協力し、農家の生計向上を目指すプロジェクトを立ち上げた。現地の行政官6人、日本人専門家3人でチームを結成。日本側のチームリーダーは、長年、タンザニアの農家に栽培技術を伝えてきた相川次郎・現JICA国際協

力専門員が務めた。「どんなにくさん良いものを作っても、市場で需要がなければ売れません。そこで、農家自身が売れる作物を知り、自分たちで選んで栽培できるよう、後押ししたいと思いましたが」と相川さんは振り返る。

しかし、そのやり方をどう農家に普及するか、チーム内で意見が食い違った。研修の実施方法一つ取ってもそう。「農家と農業普及員を同時に研修すれば情報共有ができ、今後の普及が効率的に進む」



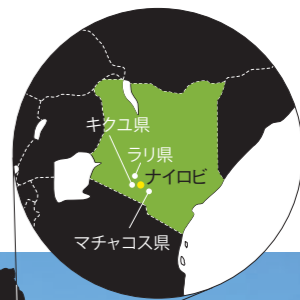
マチャコス県の農家グループ。主にケールとトマトを育ててきたが、市場調査の結果を基に、より収益が見込めるホウレンソウの栽培も始めた

ケニアの農家に
変化の兆し

東アフリカ最大の都市、ケニアのナイロビ。通りは車であふれ、クラクションの音と人々の楽しそうな笑い声が入り混じる。

そんなけん騒の中、道路沿いにある八百屋に目が止まった。トマト、ホウレンソウ、タマネギ、バナナ、スイカなど、色鮮やかな農作物が所狭しと並んでいる。夕飯の食材を探しているのか、買い物客が熱心に品定めしていた。

ケニアでは、農業が一大産業だ。国内総生産(GDP)の約25%を占め、人口の約8割が携わる。その大部分が小規模農家。しかしこれまででは、病害虫対策や水管理な



from
Kenya

市場を知り、農業で稼ぐ

アフリカの経済成長をけん引するケニアで、農業が今、新たなビジネスの可能性を開きつつある。その実態を確かめるため、現地に向かった。

写真(11ページ下2枚を除く) 川野武志(カメラマン)

という日本側に対し、「教える立場の農業普及員が、農家と一緒に学ぶなどあり得ない」とケニア側が反論。議論を続けても意見はなかなかまとまらなかった。

考えていても仕方ない、とにかくやってみよう。

まずはチームのメンバーが講師となり、農家を対象に研修を実施。苗の植え方などの基本的な栽培技術、市場調査のやり方、家計の管理方法などを指導し、その様子を農業普及員に見てもらった。

そうして試行錯誤を重ねているうちに、チーム内で一番伝わる研修とは何かが共有されるように。相川さんが実施した研修でノウハウを学んだ農業普及員たちが、他の地域の農家に研修を実施するようになった。



農業・畜産・水産省のイルング局長。「日本人専門家の積極的な協力がなければ、これほどの成果は出せなかった」と話す

キロ、マチャコス県に車を走らせた。幹線道路から一本入ると、赤茶色の土に覆われた道が続く。15分ほど進むと広大な畑が見えてきた。ここの農家グループは1999年に結成され、主にケールを育てている。ケニアの食卓に欠かせない炒め物によく使われる野菜だ。「これまでは市場の動きなんて気にしたことがありませんでした」と、メンバーたちは口をそろえる。しかしケールは時期によって需要が異なり、価格も変動している。「雨期に栽培する農家が多いため、3〜4月は出荷の時期が重なり需要が下がる。数カ月ずらせば、倍の価格で売ることができます」とグループ代表のフレドリック・ロイドさんは得意げだ。増えた収入

で、家を改修した人もいる。ロイドさんも、「2人の子どもを学校に通わせることができるようになりました」とうれしそうだ。さらに収穫を増やしたいと、給水用のポンプやパイプを整備する農家も出てきた。家庭内にも変化が生まれた。レベッカ・モエマさんは、これまで夫の農作業を手伝いながら、一日に何回も家と共同水栓を往復していた。「水をためる大きなタンクを買ったのですが、お金の使い道は全て夫が決めていて……。でも研修を通して、夫婦と一緒に家計を管理すれば女性の負担が減り、農作業も効率的に進むと学びました。実際にタンクを購入したら、農作業に充てられる時間が増えましたよ」と、笑顔を見せる。

こうした地道な取り組みが各地で実を結び始め、収入が倍増した農家も増えてきた。農業・畜産・水産省のジョンソン・イルング作物管理局局長は、「今後は、他の地域の農家グループにもこの「稼ぐ」農業を普及するための体制を強化することが重要です」と話す。ケニア全土にこの市場を意識した農業を広げるため、2010年には農業・畜産・水産省に新たな部署が設

置された。この部署でも5人の日本人専門家が活躍している。その一人、北島暖恵専門家は、相川さんの後を継いで、栽培管理の技術を農業普及員に伝える研修を担当してきた。「研修は一回実施したら終わりではありません。必ず振り返りの時間をつくって、次の研修の改善へとつなげなければなりません。時には議論が数時間にわたることもあるが、今では、メンバー全員に「決してあきらめない精神」が染み付いている。

稼げる農業を アフリカ全土へ

さらに今、日本とケニアがタッグを組んで新たな試みが動いている。他のアフリカ諸国にも、この市場を意識した農業を広めようというものだ。その一環として、5月中旬、ルワンダ、ジンバブエ、マダガスカル、ナミビアなどから行政官が来日。農作物のブランド化や流通の効率化などを積極的に進めてきた神戸市で、2週間にわたりビジネスとして農業を営むノウハウを学んだ。

日本での研修に同行した相川JICA国際協力専門員。「どうすれば収入が増えるのか、農家自身が気付き、考えるきっかけをつくるのが大切です」



ピカリショップ代表の吉田京子さん(右)は、「アフリカの女性たちにも同じような店を持ってもらいたい」と期待する



ラリ県の農家グループに、市場調査や病害虫対策の方法を指導した農業普及員のアレックス・ムジェンガさん(右)。「教えたことが農家の収入アップにつながってうれしい」と誇らしげだ



市場価格がピークの時に収穫できるよう、栽培スケジュールを管理するカレンダー。研修での学びを基に作成し、農家グループで共有している



市場を意識した農業をより多くの農家に広めるため、現在、日本人専門家5人がケニアに駐在。加藤満広専門家(中央)は、定期的に農家グループを訪れ進捗を確認している

市場を意識して 売れるものを作る

あれから8年、今、農家にはどんな変化が起きているのか。ナイロビから北西に約20キロ、キクユ県の農村を訪ねた。迎えてくれたのは、02年に結成された地元の農家グループだ。グループ代表のドリス・モゾーニ・モウラさんは、「研修を通して市場調査のやり方や、品質の良い作物の栽培方法を学び、それを自分たちの畑で実践しています」と話す。年に数回、作付け前に20人のメンバーが分かれて市場に行き、作物の種類や質、値段、売れ筋などを聞いて回っている。「市場で年中キャベツが売られていた

ので、調べてみたら年に3回も収穫でき、どの季節にも需要があつて売れることが分かりました。キャベツがこんなに収益が高いと初めて知りました」。これまでは自家消費のために穀物や野菜などを育てていたが、新たにキャベツの生産に取り組むことに。この日、畑にはみずみずしく育ったキャベツがぎっしりと並んでいた。売り方も変わった。これまでは相場が分からず、仲買人に行われるがまま売っていた。しかしそれが、実は市場価格の半分の値段だったのだ。今は農業普及員と販路を開拓し、仲買人を介さず直接自分たちで市場に売りに行くようになった。



[右] スクマと呼ばれ、ケニアの食卓に欠かせないケール。しっかりした歯応えで苦味があり、主食のウガリによく合う [左] マチャコス県のモエマさん一家と水をためるタンク。「収入が増えて、牛も飼えるようになりました」