

SHEP

アプローチ

市場を目指して小規模農家が変わる

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。

増えた所得で
新しい農地を購入し、
家も修復した。(農家)

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

“ビジネスとしての
農業を実践しよう”*と
言われても以前は
ピンとこなかったが、
SHEPで具体的なやり方が
分かった。(県農業普及員)

*ケニア農業・畜産・水産省のスローガンの1つ



State Department of Agriculture
Ministry of Agriculture,
Livestock & Fisheries

ケニア発アフリカ全土へ! SHEPアプローチ

ケニアでは野菜、フルーツ、切り花の生産が盛んに行われており、国の農業そして経済のけん引役になるとうとしています。この園芸生産を支えるのは農村人口の大半を占め、同時に貧困層とされる小規模農家の人たち。生産全体の8割を担っているのです。こうした貢献の反面、彼ら彼女らは依然として低所得にあえいでいました。この状況を打開すべく、ケニア政府とJICAによる技術協力「小規模農民組織強化計画(Smallholder Horticulture Empowerment Project = SHEP フェーズ1)」が2006年から実施されました。この協力から生まれた「SHEPアプローチ」は、わずか2年で2,500もの農家の収入を倍増させました。この成果により、現在、ケニアでは国内全土にこのアプローチを普及する「小規模農民組織強化・振興ユニットプロジェクト(SHEP UP)」を実施中です。

そして、JICAはこのSHEPアプローチを活用した支援を他のアフリカ諸国でも展開しています。

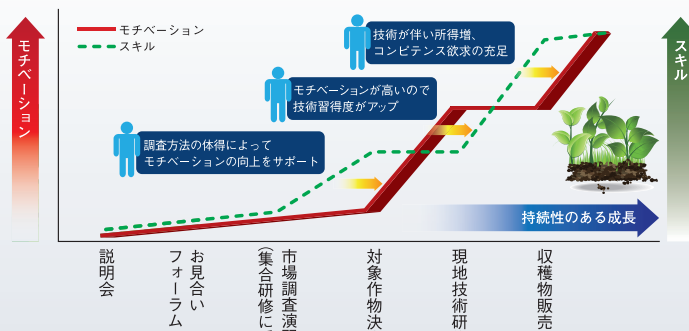
市場に始まり市場に終わる“ビジネスとしての農業”の徹底



SHEPでは、農家が市場を意識した“ビジネスとしての農業”を実践するための研修や各種活動を行っています。農家自身による市場調査を通じて、農業と市場アクターの間でそれまでほとんどなかった情報の行き来を作ることに成功しました。また、市場情報をふまえた作物の選定、行動計画の策定も支援し、一連の活動を通じて農家の意識と行動が「作ってから売る」から「売するために作る」へ変革することを促しています。

人を動かす、人を育てるための綿密な活動のデザイン

SHEPでは、農家が「自分たちが売べき」作物を選択するなど、関係者の自発的な行動を促す「仕掛け」を随所に組み入れています。また、下図のように活動全体のデザインも、活動段階が進むにつれて農家のモチベーションとスキルが相互に向上するように工夫されています。例えば、自ら販売戦略を立てた農家は高いモチベーションをもって有用技術やノウハウを習得することができます。結果的に農家所得が向上するために無駄を取り除いたデザインとなっています。



説明会	プロジェクト活動への理解促進、及び各関係者に期待される役割・責任の明確化
お見合いフォーラム	農民組織と園芸産業関係者が一堂に会する合同商談会 農民組織のネットワーク 拡大、ビジネス志向への意識強化
市場調査演習	普及員と農民が合同で参加する、「調査フォーマット」を使用した市場調査の実践演習
現地技術研修	農民組織のニーズに合致した普及員による技術研修
収穫物販売	一連の活動で知り得た販売チャンネルを用いて収穫物を販売

モチベーションとスキルの相関図

ここが違う! SHEPの取組み



1 普及内容の違い

従来の農業普及は、作物の栽培指導が中心となりがちであった。しかしSHEPでは、“市場を知る”から“収穫物を販売する”までの「市場に始まり市場に終わる」のサイクル全体を見据えた支援を展開している。普及員は、栽培指導だけではなく、サイクル全体が強化されるよう各活動をファシリテートし、農家グループ活動の一部始終を見届ける。

2 市場調査の主体性の違い

売れ筋や市況動向を捉える「市場調査」は、“市場を知る”ための重要な手段だが、これまでは、専門家が中心となりがちだった。SHEPでは、農家が市場に出かけて売り手と直接話し、市場ニーズと自分たちの状況に即した営農計画を立てる。

3 ジェンダー平等に向けたコンセプトの違い

ジェンダー平等のための啓発研修は、従来の農家支援の中で行われてきたが、目に見える研修成果を挙げることは難しかった。SHEPでは、「経営ユニットとしての家庭」「夫婦は営農パートナー」というコンセプトのもと、家計と家庭の暮らしを向上させる手法を参加型ワークショップで指導し、経営改善のための夫婦間の協力関係を強化する。

農家の声

顧客を獲得!

SHEPの“お見合いフォーラム”でいろいろな業者と対話し、市場を知る大切さを知りました。その後も自分たちで買取先を開拓し、幾つか定期的に取り立てる業者を見つけることができました。



バナナを栽培する農家グループ



農家グループを指導する普及員

普及員の声

仕事に自信!

以前は普及活動で何をしてもよく分かりませんでした。SHEPを通じて、農家が所得を増やすためにはどう指導すればよいか具体的に分かり、今は自信を持って活動しています。