

2024年10月7日

世界の人びとのための J I C A 基金活用事業
終了時活動報告書（2023 年度採択案件）

1. 業務の概要	
（１）案件名	フィリピン 南レイテ州のリマサワ町（島）の貧困層に対する家庭養鶏導入による副収入の確保と教育
（２）実施団体名	ブルードット
（３）実施期間	2023 年 8 月 8 日～2024 年 8 月 7 日
（４）実施国	フィリピン
（５）活動地域	南レイテ州・リマサワ町（島）
（６）活動概要	
①活動の背景：	
＜経済的脆弱性＞	
事業地の南レイテ州・リマサワ町（島）は、レイテ本島から船で 40 分に位置する直径約 10km、人口約 6,500 人の小さな離島である。交通の不便さから経済活動にアクセスできる機会が乏しく、他地域に比べ貧しい地域である。税収が最低分類（6th class Municipality）の最も経済的に脆弱な自治体で、住民の平均収入約 12,500 円は、フィリピン政府の定める貧困ライン約 20,055 円を大きく下回る。	
＜気候変動による影響＞	
住民の多くは小規模な漁業を生業とするが、気候変動により海面温度が上昇し漁獲高が減少、そして、熱帯低気圧や台風の頻発により漁の機会が減少し、経済的に深刻な影響を与えている。2021 年はスーパー台風ライにより被災し大きな打撃を受けた。	
＜気候変動対策としての副業＞	
このような気候変動への対策として、州政府や町役場は住民に対して、本業に加えて家畜の飼育や小売商店など「複数の収入源を持つこと」でレジリエンス力を高める推奨をしている。しかし多くの住民は、副業を始めるきっかけや、継続への教育機会がなく、貧困から抜け出せない現状にある。	
＜リマサワ町（島）との関わりと、家庭養鶏に対するニーズ＞	
2021 年にスーパー台風ライにより被災したが、離島であるために支援が届きにくい状況にあったリマサワ町（島）での緊急支援をきっかけに、町役場や地域住民と協働し信頼関係を構築してきた。	
緊急支援の段階は終了したが、町役場や地域住民から貧困世帯に対する副業支援の強い要望を受	

け、現地調査を行った結果、副業として庭先で比較的容易に飼育できるブロイラー種の「家庭養鶏」のニーズが高く、実現可能性も高いことが分かった。

パイロット事業として試験的に2世帯の受益者に「家庭養鶏」を実施する支援を行ったところ、順調に約5,000円/月の副収入を得られるようになったため、今回JICA基金を活用して、15世帯（約75名）の受益者に「家庭養鶏」の導入支援を行うに至った。

②活動の目標：

気候変動及び台風被災の影響で収入が減少している貧困層に対し、副業として庭先で飼育可能な「家庭養鶏」を導入する支援を行う。受益者の継続的な副収入の確保、及び将来を見据えたグループ活動の導入に寄与する。

事業終了時に受益者の8割以上が、平均して5,000円/月以上の副収入を「家庭養鶏」導入によって得られるようになっていることを数値目標とする。

2. 業務実施結果

(1) 実施した内容

<「家庭養鶏」とは>

経済的に脆弱な世帯を対象に、副業として運営可能な、小規模な「家庭養鶏」の普及支援を行った。50 匹の鶏（ブロイラー種）を仕入れて、2 か月間かけて庭先の小さな鶏小屋で飼育し販売する。短期間で収益化できるため、貧困世帯にとって喜ばれた。約 2.5 万円の投資（雛・餌代）で、約 2 か月後に約 3.5 万円の売上を得る。売り上げから約 2.5 万円を再投資しビジネスを継続させ、約 1 万円の純利益（月平均 5 千円）を継続的に得ることができるよう定着させることを、事業地の町役場（畜産技師、ソーシャルワーカー）と連携し、①養鶏技術の普及 ②販売・金融教育支援 ③グループ活動の導入支援を通じて推進した。

① 養鶏技術の普及

<受益者の選定>

町役場から提供された経済的脆弱層リストの全戸を訪問調査し、受益者選定を行った。先行して行ったパイロット事業の経験を活かして、経済的脆弱性に加え、ビジネスマインドの素質、家畜飼育に対する抵抗がないなどを独自基準として加えた。提供されたリストは 4～5 年前に作成されたものであったため、選定時には土地勘のある現地コーディネーターとともに近隣住民をヒアリングし、リストにないが支援が必要かつ基準に沿った方も受益者とした。

町役場や地域住民との対話を通じ、最初から大所帯のグループを作ると途中で仲違いして解散してしまうケースが多いということがわかり、まずは 10 世帯からスタートした。先行した 10 世帯の飼育・販売ノウハウが蓄積され、グループの一体感が醸成されたことを確認してから、5 世帯を追加した。

<鶏小屋の製作支援>

町役場の畜産技師が適切な鶏小屋の仕様を説明。主たる資材（金網、水桶、釘、ソーラーランプなど）は団体が提供したが、木材などは受益者自ら準備し、製作も受益者が行った。畜産技師と現地コーディネーターが各世帯の完成検査を行った。（受益者自ら一部の資材を準備し製作まで行うというアイデアは、町役場や地域住民との対話から生まれた提案で、受益者が受け身ではなく責任をもってプロジェクトに参画することを促す目的）

<飼育、屠殺方法の講義、養鶏資材の配布>

団体主催でオリエンテーションを実施し、農水課技師による飼育方法の説明、及び、鶏の屠殺実技研修を行った。鶏小屋が完成し、オリエンテーションに参加した受益者に対して、ブロイラーの雛鳥 50 匹と必要な飼料を配布した。

<飼育の実施とフォローアップ>

販売（マーケットへの供給）が飽和することを避けるため、グループごとにタイミングをずらして飼育を開始した。毎週、団体の現地コーディネーターが各世帯をモニタリングし、問題が発生していないか確認した。受益者連絡網を作り、飼育に課題が発生した際は、現地コーディネーターを通じて、即座に畜産技師の指導を仰ぐことができる体制も構築した。鶏へのワクチンは、町役場の協力により無償で提供された。

1 グループ目で雛の致死率が高くなり（約4割）、至急町役場の畜産技師による調査を依頼したことがあった。購入した雛に原因があるということがわかり、資材業者と調整した結果、パイロット事業とほぼ同じ致死率（約3%）に落ち着いた。そのほかには、飼育において大きな問題は発生せず、逐次畜産技師の指導を受けながら、受益者は順調に飼育ノウハウを習得していくことができた。

② 継続した収入確保のための支援（販売・金融教育）

＜ベストプラクティスの共有＞

パイロット事業の受益者が、養鶏を通じていかに生活を向上させたか、体験談を語るベストプラクティスの共有機会を設けた。受益者グループにとって大きな刺激になったという感想があがった。

＜収益管理支援＞

町役場のソーシャルワーカーの協力を得て、金融教育研修を行った。基本的な家計簿のつけ方、家計のやりくりなど島の実生活に沿った研修が行われた。養鶏ビジネスに関しては、売り上げから経費を差し引いたものが粗利として残り、粗利の一部を再投資することで継続的に収入が得られることを伝え、実体験してもらうことで定着させていった。

＜販路開拓支援＞

町役場が地場産業の振興を目的に建設したフードトレーディングセンターにて、受益者の鶏肉を優先的に買取りするという約束を取り付けて事業を開始した。並行して、パイロット事業の受益者と現地コーディネーターがCtoCで販売するノウハウ（SNSでのマーケティング、近隣への予約販売の仕方など）を教授した。プロジェクト終了時には、受益者の販売スキルも向上しており、卸値で買い取るフードトレーディングセンターより、利益率の高いCtoCを好んで販売する受益者が多く見受けられた。

＜モニタリング＞

現地コーディネーターによる毎週のモニタリングに加えて、中間と終了時に各受益世帯が何回目まで再投資し、ビジネスを継続できているか確認した。

③ 将来を見据えたグループ活動の導入

受益者グループによる選挙をファシリテーションし、正副リーダー、書記、会計を選出。月一回のミーティングを実施し、飼育や販売に関するノウハウを共有できるように促した。オリエンテーションでは、チームビルディングとして、屠殺研修で使用した鶏を使ったグループ対抗料理コンテストや、グループ対抗ゲームも実施した。団体はあくまでサポート役で、将来に団体が去ったあともグループが自活していけるよう、グループ内で活発な意見交換ができるように心がけた。

（２）実施成果：

- ・ 受益世帯の 8 割以上が平均して 5,000 円/月以上の副収入を得るという、事業開始時に設定した目標に対し、93%（15 世帯中 14 世帯）が平均して 5,000 円以上の副収入を得ることができている。
- ・ 受益世帯の 15 世帯中 14 世帯が事業終了後も、養鶏を継続しており副業として定着している。2024 年 3 月には、州政府が副業導入の成功事例として裨益グループを視察した。
- ・ 毎月の受益者ミーティングの実施や、飼育・資材購入・販売情報の共有・協力を通じ、グループ活動が良好に進み結束力も強くなった。更に、自発的にグループ内で貯蓄貸付を行う互助活動をはじめている。（今後その互助機能の強化を支援予定）

（３）得られた教訓など：

- ・ 現地では組合組織を組成することを条件に養鶏などを支援する方法が一般的で、その場合、支援目的で集まったとしても仲たがいをし協力して飼育することが難しい聞き、今回は地元の皆さまの希望に沿って、各世帯で小規模で養鶏を行いつつチームとしても活動するという、地域で初めての試みを行った。少々不安もあったが、受益者のみなさんが毎日飼育に励み販売活動も工夫を凝らし、事業終了時にはほぼ全員が継続し、7 回目の再投資を行っている受益者もおられた。ビジネスを始める機会、そしてそれを自身で納得する方法で実施する機会を提供できれば、手とり足とり支援しなくても、継続できる力を皆さんお持ちなのだとあらためて考えさせられた。伴奏支援でも、支援者が援助を押し付けるのではなく、受益者自ら気づきを得るようなコミュニケーション方法を学ばせていただきました。まだまだ難しさを感じるものの、今後の現地とのかかわり方として大切にしたい。
- ・ 経済的脆弱性に加えて、家畜の飼育経験やビジネスマインドなど独自の選定基準を導入したことが受益者の養鶏ビジネスの継続に功を奏した。この独自の基準は過去のパイロット事業で問題が発生した際に、関係者との対話を通じて基準をアップデートしていった。時間がかかるが、関係者との丁寧な対話を通じて解決策を見つけることを心掛けていきたい。
- ・ 予算作成時に比べ円高とフィリピンの物価高騰が大きく進み養鶏資材の調達に苦労した。基金の効率的な活用をするため、資材購入にあたり 3 社の相見積もりを取って最も経済効率の良い業者から購入をしたが、購入した雛に欠陥があり致死率が高くなるという問題が発生した。町役場や畜産技師の協力を得て業者と交渉して補償をうけることができたが、その作業に多くの工数を有した。雛はクラス A という認証のついたものを購入し、業者の営業ライセンスや地域の評判も調査して選定したが、このような不測の事態が発生することも十分に視野にいれて今後も活動していきたい。また、今回、各裨益者の鶏肉の販売タイミングをずらすことを目的に分割して納品してもらったため、大事に至らなかったが、分割購入してリスク分散することも、今後も心掛けていきたい。

（４）今後の活動・フォローアップの方針：

- ・受益者が養鶏ビジネスを継続するにあたる飼育技術や販売技術の普及は完了したと考えている。また、飼育に問題が発生した際は、町役場の畜産技師から指導を受け、地域内で課題解決できる体制構築は完了したため、飼育に関するフォローアップは町役場に引き継いだ。
- ・団体としては、裨益者で自発的にはじめた貯蓄貸付の互助活動を、正式に運用していくための支援を実施する予定。また裨益者構成するグループを正式に生産組合として登録する技術的なサポートも実施予定。

3. その他(エピソード・感想・写真など)

(1) 活動中のエピソード・感想など

・事業終了時モニタリングとして現地渡航時に、受益者グループが私たちを海にピクニックに招待し鶏料理をふるまってくださった。収入のために飼育している鶏なので遠慮しようかとも考えたが、招待することを誇りに思ってくださっていたので、受益者の皆さんが育てた鶏で作った手料理を有難く頂戴した。手料理を食べた後の団らん時に、今後の活動について活発に意見交換がなされる様子を見て、グループとしての成長が頼もしく感じた。事業開始時は不安もあったが、想定以上に受益者のみなさんが熱心に事業に参画し、誇りをもって養鶏ビジネスを継続している姿をみて、私たちも大きな刺激をいただいた。

・レイテ島は太平洋戦争中の激戦地としても知られる場所で、レイテで親族が戦死したという方の依頼を受け、団体代表が事業地から肩身が代わりとして貝を持ち帰った。日本との悲しい歴史背景のある事業地に置いて、支援を通じ友好関係を継続する使命感をあらためて感じる機会となった。
※北陸中日新聞の一面記事で紹介。(<https://www.chunichi.co.jp/article/809659>)

(2) 活動の写真



受益者グループのみなさんとの写真



鶏小屋の様子



現地コーディネーターとの写真



インタビューの様子



鶏肉処理研修の様子



受益者グループのみなさんとの写真

（３）JICA 基金活用事業を実施したことで団体の成長につながった点・良かった点

- ・ JICA 北陸の皆さまから適宜助言やサポートをいただけたことで、事業を円滑に進めるための気付きを得ることが出来た。
- ・ 団体代表以外のスタッフが現地へ渡航する機会を得ることができ、団体全体として事業地への理解が深まり、事業体制の幅が広がった。
- ・ 適宜助言をいただきながら、柔軟に計画を微調整することができたので、変化する現地の状況に沿った必要な支援につなげることができた。
- ・ 伴走支援を配置して頂けることで、現地の皆様とのコミュニケーションや、事実に沿った課題抽出スキルの向上につながった。