

### 青年海外協力隊員仲間を訪問して

茨城県鹿嶋市の大野地区にCAFE & BAR TAMER (ターメル)という飲食店がある。オーナーの桑野利一さんは元青年海外協力隊スーダン隊員で、筆者とは協力隊の同期である。彼は高校を卒業後、電力会社での勤務を経て2012年に青年海外協力隊に参加し、帰国後の2016年2月より地元である鹿嶋市にて飲食店を始めた。



きっかけは会社員時代に伊豆諸島三宅島で勤務していた頃の経験にあった。そこでは地域の人達の、特に若者のつながりを強く感じる事があった。その理由を尋ねてみたところ、みんなが集まれる飲食店が地域にあり、そこでいろいろな話ができるから自然と仲良くなるのではないかと返ってきた。高校生の時から地元を離れていた桑野さんはこの経験から自分の生まれ育った場所への想いを強くし、いつか自分も地域のつながりを作れるような仕事をしたいと考えたようになったという。

協力隊からの帰国後は空き家になっていた実家を改築しお店を始めた。飲食店の経営は初めてのことであり、とまどうことも多かったそうだが、地域の隠れたニーズを引き出したり、仕掛けを作って人を集めたりする点は協力隊員の活動とも通じる部分があるという。毎週火曜日には知り合いのアメリカ人を先生に迎え、英会話教室を行ったり、隊員時代に知り合った知人にワークショップの場所としてお店を提供したりしている。桑野さん自身も主催者として地元の農家の方々と共に自由貿易に関するドキュメンタリー映画を見ながら地域の未来について意見交換する機会を設けたり、自身が卒業した中学校からの職場体験を受け入れたりしている。

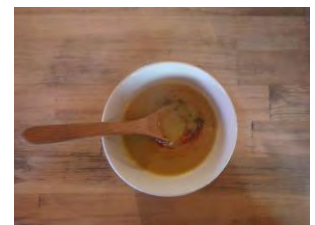
桑野さんはこのお店を通して地域の人達に身近な問題から海外で起きていることまで、いろいろなことに関心を持ってほしいと思っている。また情報だけではなく、実際に人も集まり直接的なつながりができることによって輪が広がることを大切にしている。特に若い人には都会に行かなくても面白いことはたくさんあると知ってもらえるようなお店にしていきたいと考えている。「Think Globally, Act Locally」という考え方のもと、地域の人たちを巻き込み、横につながれるようなイベントをこれからも企画していきたいと話していた。



入口すぐのテーブルに置いてある地域のイベントチラシ

お店では奥様と一緒に考えた、焼きカレーや自家製窯で焼くピザと共に、美味しいコーヒーや紅茶も頂くことができる。はじめはスーダンで食べたものを中心にアフリカ料理のお店にする案もあったが、馴染みが薄いということと、気軽に入りやすくしたいというコンセプトから今のスタイルに落ち着いた。しかしながら、スーダンのことを知ってもらうきっかけの一つとして、隊員時代に道端のお店でよく飲んでいたというレンズマメのスープを再現し提供しており、好評だという。

お店では奥様と一緒に考えた、焼きカレーや自家製窯で焼くピザと共に、美味しいコーヒーや紅茶も頂くことができる。はじめはスーダンで食べたものを中心にアフリカ料理のお店にする案もあったが、馴染みが薄いということと、気軽に入りやすくしたいというコンセプトから今のスタイルに落ち着いた。しかしながら、スーダンのことを知ってもらうきっかけの一つとして、隊員時代に道端のお店でよく飲んでいたというレンズマメのスープを再現し提供しており、好評だという。



レンズマメのスープ

ちなみにお店の名前の「TAMER(ターメル)」は隊員派遣前の訓練所時代に語学の先生からつけてもらったアラビアネームで、「富のある人」という意味だそうだ。このお店から「人のつながり」という一番の富がどんどん作れたら素晴らしいと桑野さんは語っていた。地域を活性化するための方法は一つではない。ただ、海外でも日本でも共通する大切なことは、いかにして地域の人達との関係を作り上げ、信頼を構築していくかである。桑野さんの活動は現場でカウンターパートや研修員と日々仕事をしている私たちにも通じる部分があると感じた協力隊員仲間訪問であった。

(2017年7月 五百木)

## 研修旅行の作り方 <その2>

### 研修旅行の作り方の手順とポイント

本シリーズ第2回目である本稿では、具体的に研修旅行を作る流れと注意点についてまとめる。

#### (1) 目的を決める

まず「何を学ぶか？」を明確にすることが重要である。研修旅行の占める割合や回数、役割は各研修プログラムによって異なっているが、共通しているのは、研修目的を達成するためのひとつの構成要素であり、そのために研修旅行にどういった役割と目的を持たせるかを明確にする必要がある、という点である。特に研修旅行の占める割合の大きい短期研修には重要である。また研修目的を網羅すると同時に、研修員の興味関心にも配慮しなければならない。

#### (2) 行先を決める

研修旅行の行く先は、研修目的を網羅できる複数の見学先を効率的に回れる地理的条件を考慮する。また作物などが対象である場合は季節性なども考慮しなければならない。条件によっては、見学する地域を先に決め、そこで網羅できる研修目的を検討する場合もある。

#### (3) 見学先を決める

例えば、ある栽培品目について学ぶために産地に行くとする。その際、営農や栽培の実際について学ぶのであれば農家、基本的な栽培技術であれば試験場、技術支援や普及であれば普及センター、流通や産地化の歴史であれば農協というように、見学先はその目的によって異なる。加えて見学時期も重要な要素である。旅程上、意図した時期に現場を訪問できないこともあり得るし、繁忙期であれば先方の本来業務を妨げることもなりかねない。他方、それ以外の時期に訪問しても、思ったほどのインパクトが得られないこともある。その場合、訪問を見合わせるか、もしくは事前に最適期の見学ではないことを研修員に説明した上で、現場を見せるかは十分に検討しなければならない。

また産地は大規模経営であることが多く、小農が多い途上国の場合とは状況が類似しない場合もある。その場合はあえて産地ではなく、少量多品目を栽培する農家のほうが、研修員の興味に合致していることもある。

研修旅行では複数の見学先を訪問し、様々なことを学ぶ機会が設けられるが、単に面白そうなものを散発に見せるのではなく、一つのテーマに対して様々な事例を見せることで比較検討できるように考慮したり、ストーリー性を持たせたりするなど、見学先の組み合わせ方を工夫することで、理解を促進することができる。

#### (4) 旅程を決める

見学には移動が伴うものであるから、効率よく回れるよ

う配慮するのは当然であるが、同時にスケジュールが過密にならないようにすることが重要である。農家と農協など、関連性の高い見学先でもない限り、半日に一ヶ所程度に抑えた方が、理解が深まる。また見学は現場の声が聴ける限られた機会であることから、質疑応答の時間を十分にとるべきであり、その観点からも過密スケジュールは避けるべきである。

#### (5) 見学の申し入れをする

見学を申し入れる際は、見学の目的と何を学びたいかを明確に伝えることは当然であるが、同時に研修コースや研修員の背景なども伝えておくと、先方に安心して受け入れてもらえる。こういった調整を怠るとせっかく興味深い見学先を選んで、意図した知見が得られなかったり、先方に過度の負担を強いる結果となったりする。見学を申し入れる際は、事前にFAXやメールで簡単な資料を送付したうえで、電話などで詳細を説明するのが効果的である。長年にわたり、信頼関係を醸成した見学先は、質の高い研修旅行を作る上で財産ともいえる存在になりうる。

#### (6) 資料を用意する

日本国内で英語の資料をあらかじめ用意している見学先はごく限られている。一方、資料は理解を深める大切な教材であり、見学中に伝えきれない詳細情報なども網羅している場合もあるし、後日学んだことを振り返る際に最良のツールとなる。そこで事前に資料の有無を確認し、できる限り翻訳に努めることで、研修員の理解度、満足度を高めることができる。

#### (7) 事前説明（予習）

見学先にこちらを理解してもらい以上に重要なのが、研修員自身が見学先と見学目的を事前に理解していることである。資料に目を通し、見学先の概要、訪問目的や見学のポイントを予習しておくことが、限られた時間のなかで効率よく必要な知見を得るために必要不可欠である。

見学や研修旅行の成否は事前準備が半分以上を占めるといっても過言ではない。目的を明確にし、見学する研修員、受け入れる見学先の双方の視点に立ち、抜かりなく準備することが、質の高い研修旅行を組み立てるうえで重要である。



ホテルロビーにて、出発前に当日の視察先を予習する研修員

## 持続的な森林保全に向けて <その2>

### 森林保全に向けた調査・計画作り

持続的な森林保全のためには、森林の利用と保全のバランスを適切に保ちながら管理していくことが求められる。今回はマラウイとブルキナ・ファソにおいて実施された森林保全管理プロジェクトに関して、その事前調査段階で関わった経験を基にとくにマラウイの事例を中心に紹介したい。それぞれの調査背景等は下表に示す通りである。

両国においては、開墾、薪炭材伐採、過放牧といった、地域住民が森林に与える圧力による森林資源の減少を抑えるために、適正な森林管理の実施が必要であった。しかし、森林管理を担当する行政側も、人材や資金不足等の課題を抱えており、適正な森林管理のためには地域住民の理解と参加が必須となっていた。

そこでまず、「住民の参加・関心にどう働きかけるか？」について検討することとした。住民の参加意欲を促進するためのアプローチとして、上記調査においては共に類似・成功事例の視察・発信が挙げられた。マラウイの例においては、住民参加の手法として仮想キャラクターを使った村おこし活動を提案した。Middle Shire Rehabilitation から考え付いた「ミシレレおじさん」である。このおじさんには住民に種子や苗木を配布し、学校では苗畑建設を指導し、婦人会では食品加工も指導してもらったことにした。特産物が出来れば、ミシレレ・ブランドとして販路の開拓も視野に入れる。こうしたアプローチは住民の参加者意識を高めるだけでなく、彼らの行動を広く社会的に認知させることにもつながると考えて事前調査の段階で提案した。さらに、「能力強化」の面では、普及員や森林官の育成、他機関との連

携、学校の先生や生徒たちを巻き込んだ活動等を提案した。「持続性確保」に関しては、収入創設活動を通して住民がメリットを感じる事が出来ることの重要性を上記両調査で強調した。

事前調査においては比較的短期間の調査を通して得られた情報を基に、住民のニーズや関心に則したポテンシャル活動を提案することが求められる。そのため提案内容の実施方法の詳細等が十分に吟味されないままに、少しでも可能性のある提案が詰め込まれてしまう危険性がある。上述した「ミシレレおじさん」については、カウンターパート機関のスタッフとも意気投合して事前調査の中で検討されたものの、実際の活動での実施には至らなかった。事前調査の段階で、より実現可能な森林保全活動を提案するには、どのような点に注意を払うべきなのだろうか？

一般に住民のニーズや関心は森林の「利用」であり、「保全」は管理する側の必要性である。そのため森林保全のための計画を策定しても、その実施を通じた住民側の「利益」に結びつかなければ実現は難しい。したがって住民が利益にアクセスできるような環境を整備することが重要であると考えられる。マラウイの場合、その後の実証調査では、育林に関する知識の未熟さや曖昧な土地所有権、住民の多様なニーズに対応できないことが、植林活動が進まない要因とされた。事前調査の段階で特に大切なことは、住民のニーズ・関心と保全のバランスに加え、住民が活動に参加できるのかを的確に把握することが、持続性のある提案・実施につながると感じた。

調査名	マラウイ国シレ川中流域における森林復旧計画	ブルキナ・ファソ国コモエ州森林管理計画
調査の背景と目的	対象地域は同国最大のプランタイヤ市の北部に位置し、人口密度が高く、都市への薪炭材供給や耕作地の拡大により、森林面積の減少、農地の流亡及び生産性の低下が生じている。対策の一環として策定された村落天然資源管理計画を実施するための住民への技術指導を含めたモデル実証調査のための事前調査が実施された。	対象地域では、森林は薪炭材の供給源や非木材林産物の宝庫として住民にとって重要な資源となっているものの、移動耕作、過放牧、野火の発生によって、森林資源の劣化や減少が問題となっている。なかでも、コモエ州には貴重な生態系が残されているため、持続的な利用を実施するための森林管理計画策定に向けた事前調査が実施された。
想定される主なプロジェクト活動	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 各種アグロフォレストリー技術の導入</li> <li>- 社会林業・植林（薪炭、果樹、飼料木等）</li> <li>- 生計向上活動（養蜂、農産加工、家禽飼育）</li> <li>- 社会インフラ改善（溜池等灌漑施設）</li> <li>- 住民の組織化（既存組織の利用）</li> <li>- 能力強化（他機関との連携、普及員研修）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 森林管理のための森林局の機能強化や森林官の育成</li> <li>- 住民参加を促進するための収入創設活動の実施とそれに伴う技術研修の実施</li> <li>- 既存 NPO や住民組織の育成強化と連携</li> <li>- 学校の先生や子供たちを巻き込んだ活動</li> </ul>

## 乾燥地におけるタマネギ乾燥事業 &lt;その3&gt;

—乾燥機メーカー・大紀産業と国際耕種の取り組み

## 現地での反響

日本の神戸港から旅だった船荷がインド洋上をへて紅海のポートスーダン港に到着したという知らせを受けとったのは2016年3月初旬のことであった。

船荷はいうまでもなく日本製電気乾燥機である。本機は、現在稼働停止しているスーダン国カッサラ州の大規模乾燥タマネギ加工の旧工場に換わり、日本の電気乾燥機を用いて、農家・農村女性グループが運営できる、小規模乾燥タマネギ工場を立ちあげるために試験的に導入された。NOTA(National Organization for Technology Assimilation)をはじめとする有志により構想された本事業を構想するにいたった経緯や背景については本シリーズ第1回で、機材導入後の乾燥タマネギ生産に向けての現地での協働作業や取り組みの経過については第2回で紹介したとおりである。本稿では、導入機材に対して最終受益者である農家グループがどのような反応を示したか、彼らの率直な感想やその延長線上にある将来の課題についてふれる。

慣れない通関手続きに思った以上の日数を費やし、陸路をさらに約12時間掛けて皆が待ち焦がれた船荷はカッサラ州へまでとどけられた。乾燥機の到着、それは待ちに待った瞬間であった。農家グループの仲間たちの熱い期待の眼差しが到着した木箱の中身にこそそがれているのを感じた。木箱の中身を見てまず皆が示した素直な反応は「コンパクト」であるというものであった。小規模乾燥タマネギ工場の構想自体は好意的に受けとめられていたが、機材の見た目が思いのほか小さく、皆が思い描いていた感覚とあまりにかけはなれていた。この先入観は、本事業をとおしてたえずつきまとうことになった。しかし試験導入された電気乾燥機が実際に稼働をはじめ、乾燥タマネギの製品が生産され、実績が見えるようになると、この先入観は少しずつ氷解していった。

小規模工場構想の真意は、複数の電気乾燥機を組み合わせて、農家の必要とする加工量に応じて柔軟に処理することにあつた。この構想を農家グループに理解してもらうためには、順序が必要であった。まず実証活動は、電気乾燥機一基あたりでの収益性を示し、つぎに複数基を組み合わせることで処理量を調整できる有効性を証明することとした。電気乾燥機一基あたりで確実に収益が得られるということが次第に明確になり、

全体の構想が農家グループにも伝えるにつれて、彼らの反応にも少しずつ変化がでてきたように感じている。当案件化調査においてカッサラ州とハルツームの計3回の小規模乾燥タマネギ加工のセミナーを実施し、現実的な工場稼働に向けてのイメージが徐々に共有され、農家グループの理解が醸成されてきた。予想外にうれしかったのは、農家グループ以外の国際機関やNGO、民間企業等が本事業への構想やアイデアに興味を示してくれたことであった。商品サンプルとしてならべられた製品の完成度と安定した品質も魅力のひとつとなったようである。



カッサラでのセミナー開催



袋詰め乾燥タマネギの展示

本事業は、2017年6月にJICA普及・実証事業として採択され、現地での実証・展示はプロジェクトとして継続されていくこととなった。今後は、小規模乾燥タマネギ工場事業として、より効率的な電気乾燥機の導入や運用の検討、高品質な製品を安定して生産するための精度のたかいデータ蓄積と解析・検証がもたえられることになる。

将来の夢は、日本から輸入の電気乾燥機を用い、加工した農産製品のスーダンからの海外輸出を実現することである。そのためには製品の海外市場への展開の具体的な可能性を示していく必要があるだろう。加えて、機材の導入に関しては、日本とスーダンの商取引に関してもさまざまな制約があることから、取り組むべき課題は少なくない。道のりはまだとおいが、立ちあがる難題をひとつひとつ克服しながら、その夢の実現にむけて歩をすすめていこうとおもっている。



連邦政府向け最終セミナー