AINews

人と農と環境をつなぐ技術を考える

国際耕種株式会社

〒194-0013 東京都町田市原町田 1-2-3 アーベイン平本 403 tel 042-725-6250

fax 042-785-4332 mail aai@koushu.co.jp URL www.koushu.co.jp

様々な人々に支えられてこその海外技術協力

-パキスタン国での長年の技術協力で知り合ったドライバーのことに触れつつ-

この AAINews をご覧いただいている諸兄に は、私共以上に途上国に長期間滞在されて技術協 力に携われた豊富な経験をお持ちの方も多いこと と思います。"技術協力"である以上、相手国側へ の技術移転が主目的であり、具体的な協力対象者 あるいは協力者としてカウンターパートが任命さ れていたことでしょう。技術分野を共有する彼ら との、濃密で実り多い共同作業の経験をお持ちだ と思います。

私たち国際耕種の社員たちも、これまで体験し た国々・地域での技術協力の機会を通じて、その 時々で行動を共にしたカウンターパートたちとの 技術的な交流がありました。また、その交流を基 盤として、今も折に触れてその国々における現状 の技術的課題や新技術の情報共有を行っていると ころです。海外における技術協力は、その目的か ら見ても当方と先方側技術者、特にカウンターパ ートたちとの関わりが主軸になることは当然のこ とであり、彼らとの係り方は技術移転を成功させ るための重要なテーマでもあります。そのことは AAI News の別の機会に議論していきたいと考え ていますが、本稿では、その視点からは少し離れ て、広い目で見た「技術協力を支えてくれる現地 での様々な人々」に触れておきたいと思います。

技術協力の現場では、技術移転に直結する活動 の背景に、それらを成り立たせるための間接的な 様々な準備や努力が必要です。技術協力では、現 地の人々を雇用して様々な作業に関わっていただ いていることを忘れてはなりません。ここで紹介 させて頂くのは、パキスタン国で出会い、同国で 30年近くも何らかの技術協力関連プロジェクトの 現場を共にしてきたドライバーです。彼、ナザー ルは、我々国際耕種がパキスタン国で関わったほ ぼすべてのプロジェクトにドライバーとして行動 を共にしてきました。ドライバーですが、間接的 に我々の協力事業を陰で支えてくれました。悪路 の中で無謀な対向車に接触され、我々の車が川底 に転落した時のこと、負傷を負い運転席に挟まれ ながら彼が最初に叫んだ言葉は、「日本人のみん な、大丈夫か! | でした。滞在地近くでテロが発 生し不穏な空気が漂う中、その現場の状況をいち 早く察知し、最も素早く、最も安全な退避場所に 誘導してくれたのは彼でした、等々。彼の親身で 誠実な行動は語り尽せないほどです。

我々も彼を愛し、彼も"我々日本人"を篤く慕っ てくれました。一昨年、国際耕種は「是非一度本 邦を見せよう」と日本に招待したりもしました。





パ国現場で、若かりし頃のナ 来日時に、日本国内でくつろ ぐナザール

その彼が、昨年9月突然亡くなってしまいま した。我々は、彼を失って改めて彼の得難い貴重 な存在を思い知ることになりました。

とかく技術協力といえば、密に技術面で交流が なされるカウンターパートを思い浮かべがちで す。しかし、技術協力の現場は、その他の様々な 人々との良好な関係の下、彼らの協力に支えられ て成立していることは間違いありません。彼・ナ ザールの死は、そんな技術協力における当然の事 実を、改めて感じさせられる出来事でした。

(2021年8月松島)

各国農業普及事情の比較分析 <その 6>

普及局と外部組織との連携(2)民間業者・援助機関との連携

当シリーズの前号では、普及局と試験場との連 携について取り上げた。今回は、そのほかの組 織、その中でもとりわけ重要と思われる民間業者 と援助機関との連携について取り上げる。

農業生産には、資材が必要であり、資材の種類 や使い方、新製品などの情報を押さえておくこと は普及員にとって重要である。一方、資材業者が 製品をより効率的に販売するには現場のニーズや 地域の情報が有益である。北部ウガンダのプロジ ェクトでは各種の資材業者と普及員を一堂に集め たディーラーフォーラムを実施したところ、資材 業者・普及員双方から高い評価を得た。またパレ スチナでは農家にとって使い勝手の良い堆肥やサ イレージ製造装置の開発を進められるよう、資材 業者と普及員の連携を促したり、また良質接木苗 普及のため、現地の育苗会社に接木技術を指導し たりした。シリアで節水農業を指導した際は、普 及員の能力強化と同時に資材店の能力強化にも取 り組んだ。また、バイヤーやトランスポーターは 農産物販売には欠かせないアクターであり、パキ スタンでは果樹や野菜のバイヤーが農家に直接技 術指導をしている。パキスタンに限らず、買い手 が決まっている契約栽培においては、バイヤーが 生産者の技術指導を担うという例は珍しくなく、 むしろ買い手が望む品質を生産するために、生産 者を指導することは自然なことではある。一方 で、間違った技術が指導されている場合も散見さ れることから、やはり普及員の役割は重要であ る。このように民間業者と普及員の間にはウィン ウィンの関係が成り立つが、そのためにも普及員 が確かな知識や技術を身に付けていることが重要 である。

援助機関もまた途上国の普及局とつながりの強 い組織である。特に、政府系援助機関は普及員と 一緒に業務にあたることが多い。しかし多くの場 合、普及局にとって援助機関は活動資金を出して くれる存在であり、特に資材等を無償配布するよ

うな援助では普及員はマンバワーとして使われる 傾向が強い。タンザニアやラオスでは、多くの援 助機関が類似案件を実施していたことから、普及 員が人材確保合戦の対象となる場合も見受けられ た。援助機関は短期的なプロジェクトの成功のた めに普及員をマンパワーとして使いがちだが、地 域の農業振興のためには、たとえ限られた期間の 業務であっても、それが普及局や普及員の能力向 上にどう寄与するかも考慮するべきと思われる。

一方で、普及員もまた、たとえ援助機関からマ ンパワーとしてとらえられていても、それを自身 の能力強化の機会と捉えて逆に利用する意気込み があると得られる結果もまた違ったものになるで あろう。ネパールの普及員が「限られた資材を地 域内の農業振興のために効果的に配布することも 大切な仕事」と言っていた言葉が印象に残る。や はり大切なのは仕事に取り組む人間の心持なのだ と実感させられた言葉であった。このように、普 及局と援助機関の関係は民間業者との連携に比べ て微妙な面はあるが、双方がお互いの立場を理解 し、尊重し合えば有益な連携が成り立つと考えら れた。

農業振興は普及局の働きのみでは実現しないこ とから、外部組織との連携は必須である。特に予 算の限られた途上国の普及局では、利用できるも のは何でも利用するくらいの意気込みが必要かも しれない。そう考えると、民間業者や援助機関と 良好な関係を保ち、必要な情報を整理、把握して

おくことができ るというのもま た重要な普及員 の資質だととら えることもでき る。



北部ウガンダで実施したディーラーフ ォーラム

プロジェクトの遠隔運営を考える<その5>

新しい日常業務への適応と遠隔ツール

新型コロナウィルスの感染拡大以降、技術協力 は、新しいルールのもとで実施方法の再考がせま られることになった。最近になって、ようやく海 外渡航の条件が緩和されてきたが、以前とまった く同じというわけにはいかず、現地業務と組み合 わせて、オンライン業務を活用していくスタイル が組み入れられている。さまざまな移動や行動の 制約下では、これまで以上に柔軟な考え方をもっ て、実施効果を最大限にあげていくことが求めら れている。感染症の蔓延した世界にいかに「適 応」していくかというテーマは、そもそも途上国 という不利な条件下でたえず試行錯誤してきたわ れわれにとっては、前向きな姿勢で取り組むべ き、不可欠な態度であるようにも思われる。今回 は、コロナ禍で様変わりした技術協力の日常業務 において、特に活用している遠隔ツールについ て、その特性や使用感についてまとめてみたい。

1. SNS (ソーシャル・ネットワーキング・サービス) のチャット機能

e メールの延長上でさかんに活用しているの が、Skype、Messenger、LINE、WhatsApp などの メッセンジャーアプリである。従来のテキストで 文章を送るという点においては e メールと同じと いう意見もあるが、SNS はなんといってもスピー ド感が異なる。もちろんeメールも併用するが、 カウンターパート (CP) や現地スタッフ (NS) との通信では、SNS 付属のチャット機能やメッセ ンジャーアプリで代用する機会が圧倒的に多くな った。eメールは相手がいつ読んだのかわから ず、返信までタイムラグがあるが、SNS チャット は一度つながれば会話のような相互のやりとりが 可能であり、話がその場でいっきに進む。またグ ループでの情報や意見の共有も手軽であり、チャ ットから必要に応じてオンライン通話に移行でき るのも便利な点である。とくに英語で書くのが苦 手な CP・NS に連絡する場合、e メールをおこし て文章化するより、生の通話を適宜まじえて、手 軽に業務依頼・指示がおこなえる利点がある。た

だ、メッセンジャーアプリは長文のやりとりには 適さないことから、グループ内での複数関係者間 の情報共有がやや雑になる傾向があると感じる場 面がある。また、いまのところメールと比べる と、記録・保存性が弱い気がする。しかし、この ような弱点は工夫により克服の余地があるかもし れない。

2. オンライン会議ツール

社員がそれぞれ異なる国で業務にあたることが多かった国際耕種では、新型コロナ感染拡大以前から、Skype を活用して、社員会議をおこなってきた。昨年以降、社内外での遠隔会議の回数が増えてからは、ZOOMやTeamsなどもあわせて使うようになった。音質・通信容量の負荷など微妙な特性の違いについては正直なところ感覚的にはわからない。ただ、いずれも便利な画面共有や録音機能があり、実際の会議よりも情報共有や情報の記録といった面では便利なことすらある。会議記録だけでなく、時間がたっても添付資料が消えずに整理して保存されるなどの点は、重宝することが多いと感じている。

3. ビデオ教材の作成

国内業務においても、大学や JICA 研修業務の 講義もオンラインでの実施機会が増えた。オンラ インでスライドを映し、リアルタイムで講義する 方式に加えて、事前にスライドに直接音声を入力 する方式やビデオ通話で録画・編集する方式を り、それぞれの作業性や成果品のできばえなど、 試行を進めている。こういった仕事は新しいの技術 協力の場面においても、いろいろと応用していて をうであり、前向きに取り組んでいる。一方で、 実際の講義では見逃されていたちょっとした言い そうでまま記録されてしまうことから、これまで以 そのまま記録されてしまうことから、これまで以 とに音声での発信、ないし成果品に対するこまや かな神経と配慮が必要とされると感じている。

パキスタン国バロチスタン州の中間流通業者の役割について <その1>

農産物市場流通の概観と主な中間流通業者について

今日まで、流通革命や IT 技術の進歩の度に、 各中間流通業者の存立意義の議論が繰返されてき た。不要論がある一方、必要とされているからこ そ存在しているのも事実である。中間流通業者の ひとつの役割は、生産者と消費者を繋ぐ橋渡しの 役割だと考えられる。特にアフリカやアジアの新 興国と言われる農村地域では、生物資源である農 産物を取扱うことにおいて、道路や流通施設の未 整備に加えて、品質担保、取引条件、市場情報等 の隔たりが多い為、中間流通業者の介在により生 産から消費までのこれら様々な隔たりを埋めてい る。国際耕種は 2019 年よりパキスタン国バロチ スタン州(以下、パ国およびバ州)を対象地域とす るプロジェクトに携わっており、農家や公的普及 組織以外のアクターの調査を通して、中間流通業 者の在り方について興味深い結果を得た。そこで ミニシリーズとして2回にわたり、バ州の農産物 市場流通の状況を紹介し、農家にとっての中間流 通業者の介在の意義について考えたいと思う。

バ州の農業は、州の3分の1のGDPに貢献し ており、約3分の2の労働人口が農業に従事して いる。複雑な地形により気候条件も様々なことか ら、多種多様な作物が栽培されており、州北部地 方は、グレープ、アプリコット等の果樹が国の生 産量の90%以上を占めており、パキスタンのフル ーツバスケットともいわれている。

バ州はパ国内でも有名な果樹の産地であるが、 農産物公設市場(価格支持・統制が行われている 市場)の数が他州と比べて少ないことが特徴的で ある。バ州はパ国の44%を占める面積でありなが ら、公設市場はクエッタ地区とナシラバード地区 の2ヵ所しかない。穀物をはじめ果樹や野菜など 園芸生産が盛んな同国パンジャーブ州では、バ州 の6割程度の面積に200ヵ所以上、シンド州でも 25 ヵ所以上公設市場がある。流通施設について も、パンジャーブ州では500ヵ所以上、シンド州 では 25 ヵ所以上の冷蔵貯蔵施設があるのに対

し、バ州内には冷蔵貯蔵施設、包装施設ともにか ぞえるほどしかない。加えて、バ州の地相は複雑 で各地の主幹道路は悪路でも有名であり、州内市 場へのアクセスが非常に悪い。そのため大多数の 果樹農家は、州外の市場へ出荷する傾向がある。

次にバ州の一般的な流通経路については、果樹 農家を例に以下のように整理される。



契約栽培業者(Pre-Harvest Contractor)は、開花 期に農家に出向いて、契約証拠金の額や支払い方 法などの交渉を農家と行う。契約が成立すれば、 以後の病害虫管理、施肥、剪定、収穫、梱包、貯 蔵、出荷までの生産管理から出荷まですべて業者 が請け負う。栽培技術や資金力の不足や、販売や 天候によるリスクを最小限にしたいと考える農家 には利点の多い仕組みである。農家への支払額や 条件は交渉で決まるが、卸売市場の価格をベース に、業者が負担する上記の労力やリスクを考慮し て設定される。もちろんこの契約栽培業者に頼ら ず自ら生産し、直接卸売業者等に出荷をする農家 もいる。もうひとつ興味深い存在が、委託代理業 者(Commission Agent)であり、流通経路の中で 一番重要なアクターである。流通の川上側では、 上述した契約栽培業者の資金面等のサポート、農 業資材の調達、農家への抵当や書類手続きのいら ない金貸し業も行い、川中、川下では、卸売市場 での価格調整、需給調整等にも関与して、流通経 路全体をコントロールしているとも言える。

このようにバ州の市場や流通施設等の条件はあ まり整っていないにも関わらず、各中間流通業者 の介在で、農家から農産物が消費者まで届いてい る点は興味深い。次号では、上述した契約栽培業 者や委託代理業者の役割をもう少し細かく説明し て、農家にとって彼らの介在にどのような意味が あるのか、考察したい。