No. 115 November 2021

AAI News

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

スーダンとの 10 年

筆者とスーダンとのかかわりは 2011 年からであり、それは南スーダンが分離独立する直前の時期であったが、10 年の月日が流れたことになる。今年 6 月からはリバーナイル州での技プロのフェーズ 2 が新たにはじまり、また新鮮な気持ちで 11 年目のスーダンに向き合っている。会社としてのスーダン経験も、この 10 年間で蓄積されて、複数の社員が関与し、案件数は通算 7 件となった。このように、ひとつの国・地域での技術協力を大切にし、長期にわたって継続するのは、国際耕種で培われてきた伝統なのかもしれない。

スーダンとの関係は、2011 年 1 月に同国東部のカッサラ州での詳細計画策定調査が契機であったが、この調査に筆者が団員として加わることになったのはまったくの偶然の賜物であった。その当時は、シリア、パレスチナ両案件のアサインがあり、それほどの時間的余裕があったわけではなく、参加への申し出を断ることも十分ありえた。短期を条件に引き受けたものの、当時はシリア、パレスチナ案件にも気持ちが入っていたので、あくまでスーダンの仕事は 1 回限定のつもりであった。このとき断っていたら….その後の 10 年は全然ちがう方向のものになったであろう。

しかし、その後、シリアは「アラブの春」から内戦突入となり、実施していた技プロの続行が困難となった。そんな経緯もあって、スーダン案件にだんだんどっぷりつかっていくことになった。カッサラ技プロの 4 年間の終了時には、CP らとの協議にもとづき、タマネギの乾燥加工工場の再興を画策したりした。これが JICA 民間連携スキームでの案件化調査の提案へとつながり、さらに普及・実証事業へと展開して継続している。カッサラ州の次は幸いにリバーナイル州での技プロに参加する機会にめぐまれた。これは技術的には天水農業から灌漑農業への転換で、スーダンをまたちがう角度からみることになった。南スーダン分離後は、主要な外貨獲得手段であった石油資源を失った 10 年間でもあり、農業セクターの近代化推進が強く要請されており、技プロでも灌漑農業の生産能の効率化を追求しようとしている。

このようにみてくると、最初はまったくの偶然からはじまったスーダン業務であったが、スーダンとの縁を持続発展させようと意識的に努力してきたことに気づく。一般にコンサル業界では「来たタマを打つ」という言いまわしがあるが、国際耕種の場合は、なにより国・地域にこだわることが重視される。筆者もそのような社風のなかでスーダンとつきあってきたといえるであろうか。

筆者は、もともと乾燥地農業に関心があり、主たる活躍の場を中東のアラブ地域とおもい定めていたもので、スーダンという国は、長期に取りくむ相手として不足はなかった。かつて JOCV 時代にシリアで出会った獣医師の折田魏朗氏には農業分野の技術協力は 10 年継続して一人前という趣旨のことを言われたことがある。言わずとしれた折田さんは、シリア国の発展に 40 年にわたり貢献されてきた方である。折田さんの域にはとうてい達しようがないが、ようやく折田さんの言っていた 10 年がたったんだという感懐もあり、すこし振りかえってみた次第である。

（2021 年 10 月 古賀）

*2021 年 10 月 25 日に発生した政変の影響で、日本人専門家の一時退避帰国措置となった。一刻も早くスーダンにもどり、業務を再開できる日を願っている。

各国農業普及事情の比較分析 ＜その 7＞

まとめ

本シリーズでは、これまで我々が業務で関わってきた各国の普及員や普及事情を①普及員・組織の「技術力」、②「農家との距離」③予算・人員・体制等の「組織力」、④試験場や民間など他組織との「連携力」、という切り口から事例を挙げて比較し、その相違点について議論してきた。今回の議論を振り返ると、取り上げたテーマの対象は大きく「普及員」という人材面と「普及局」という組織面に分けて考えることができる。

今回の議論では、普及員に求められる技術力は、現場の問題を探るための観察力、問題分析力、コミュニケーション能力といった総合的な現場力ともいえるものであり、それを研鑽するためには、現場の場数を踏むことが大切だと述べた（第 2 回 AAINews110 号）。しかしながら、その現場力を磨くため、そして、現場で農家の信頼を得るためには「自信」となるちょっとした専門的な知識や技術を身に付けることも重要であることを指摘した（第 3 回 AAINews111 号）。これらの議論を展開していくなかで気付いたことは、各国の普及員と「農家との距離」は国によって、一目置かれていたり、警戒されていたり、さまざまであったものの、「技術を学ぶことによって、自信を持って農家に行けるようになった」というエピソードはほぼすべての国で確認できた類似の事例であり、現場に出ることで普及員としての能力（現場力）が向上するという認識は共通であったのは興味深い。

普及局については、その組織力と外部との連携力について議論したが、これらについては行政機構とも関連することから、各国で大きく事情が異なっており、比較検討が難しかった。しかしながら、現場課題解決に即した普及計画策定の必要性や外部組織との連携が重要であることは共通していたと思われる。またその体制や機能を高めるために各プロジェクトが様々な工夫をしながら、取り組んできたことが各事例から明らかになった。特に普及局という組織の枠にとらわれずに活動できるプロジェクトだからこそ、つなぐことができた組織間連携の事例も挙げられ、興味深かった。

さて、本シリーズを通じていくつかの事例を紹介してきたが、そもそも本シリーズは、各国の事情を横断的に比較分析することで、相違点を明らかにし、今後の「活動へのヒント」を探ることを目的するとすることから始まった。実際に社会的背景や農業環境が異なる国々に普遍的に通用する「活動へのヒント」を提言するのは難しいことである。しかし、あえて提言するとすれば、以下のようにまとめることができる。

普及能力強化に係る提言

- **普及員（人材）の能力強化のために**
- 普及員が農家の信頼を得るために、本人の拠り所となる専門知識・技術を提供する。
- 現場の問題を探るための観察力、分析力、コミュニケーション能力（現場力）を育てる。
- プロジェクト活動の中に普及員が実際の現場での普及活動を通して場数を踏む機会を組み込んでおく。

普及局（組織）の機能強化のために

- 現場課題解決に即した普及計画をボトムアップで策定する重要性を示す。
- プロジェクト実施側として、組織間、部署間の人的交流や連携を深めることを意識して活動を実施する。
- 民間業者や援助機関と良好な関係を保ち、必要な情報をうまく活用できるような体制を整える。

今後のプロジェクトで普及に関わる際は、このような点に配慮することで、普及員（人材）と普及局（組織）の能力改善に取り組めるのではないだろうかと考える。

プロジェクトの遠隔運営を考える＜その 6＞

まとめ

コロナ禍でプロジェクトの遠隔運営というものを日常的に実施することになった。本シリーズでは、そのコロナ禍での実施に限らず、過去案件を含めて「遠隔運営」について多角的に考えることを目的にスタートした。今回は最終回のまとめであり、これまであつかってきた内容について、簡単にレビューしてみたい。

○　「強いられて」の遠隔

シリアの内戦での中断から始まった、節水灌漑プロジェクト（2005-2008 年 2008-2011 年）の遠隔運営について紹介した。われわれにとって、はじめての長期間にわたる本格的な遠隔業務経験であったが、プロジェクトのフェーズ 2 の終盤であり、CP らとの連携はスムーズであった。当時、いまほどの SNS 等のツール活用はなく、メールをベースとしながら約 1 年にわたった遠隔作業がすすめられた。プロジェクトの締めくくりが大きな課題であったが、まとめとしての CUDBAS の活用を試みて、CP の自立支援をおこなった。

○　内部化の効用

スーダン・リバーナイル州技術協力プロジェクの事例。突然のクーデタの発生で遠隔実施となったが、上記のシリア事例と同様、その時点で CP・NS の育成が順調にすすんでいたため、現地との遠隔コミュニケーションには特に問題はなかった。第三国エチオピアでの複数の会合をとおして、マニュアル・ガイドラインづくりなどの協働活動が実施された。非日常の空間において、CP・NS の役割が明確となり、それまでなんとなく受け身であった人たちも自覚が芽生えてオーナーシップを深めていく絶好の機会となった。

○計画段階からの遠隔

深刻な治安上の理由から、日本人専門家の現場への立ち入りが制限されたことから、そもそもの遠隔プロジェクトとして最大限の工夫を試みたパキスタン KP 州の研修プロジェクトの事例。M&E Officer という日本人専門家の目となり耳となる人材を活動の要とした。M&E Officer には、普及員の活動をモニタリングして、報告する役割が課せられ、研修対象とした普及員のフィールドワークなど遠隔作業のよき仲介役となった。しかし同時に M&E Officer のフィルターを通った情報しかえられないという側面もあり、課題を残した。

○　遠隔への適応とツール

遠隔オンライン業務が日常化するなかでは、新たな適応がもとめらているようにおもわれる。ここでは途上国での制限された環境下における創意工夫を考えてきたわれわれだからこその有用な方法の模索、方向性の指摘とともに、SNS、オンライン会議、ビデオ教材など実際に使用している遠隔ツールの紹介をおこなった。そのなかでは、コミュニケーション能力、スピード感、記録性の向上、成果品として要求される品質のレベルなどの新たな課題・スキルがある。

これまでフィールド・ワークをベースに現場での技術・知見の蓄積や人的ネットワーク構築にもとづいて途上国での活動を実践してきた国際耕種にとって、このコロナ禍で長期化する遠隔の事態では新たな局面をむかえたといえる。現場がなくなったわけではないが、現場のなかに身をおいて考えながらやっていたことをどう遠隔で代替していくのかについては考えざるをえない。また、われわれにとっても未経験であるプロジェクト・調査の開始からの遠隔業務の場合、SNS・オンライン会議・ビデオ教材等のツール活用でコミュニケーションを深めて、相手との関係性をどう構築していけるかなど課題は山積している。しかし、これらもけっきょくはある種の経験の蓄積として、悩みながらも前向きにとらえていくしかないかとおもっている。

遠隔での業務については、読者のみなさまもいろいろとご苦労をされながら、日々の試行・実践をされていると思う。ご意見・ご感想などをおよせいただけば、幸いである

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 2＞

中間流通業者の役割と功罪

前号では、パキスタン国バロチスタン州(以下、パ国およびバ州)の農産物流通の概観と主な中間流通業者について紹介した。本稿では、バ州の農産物流通下の農家にとって、困難となりうる条件と、その条件下における中間流通業者の役割を説明する。

前号の通り、バ州は複雑な地相で市場アクセスが悪く、流通施設が不十分で、公的市場や市場運営組織の数が極端に少ない点が一つの特徴である。このような条件下においてもバ州がパ国において有数の果樹産地であり続けれる要因の一つが、中間流通業者の役割であると考えられる。バ州の農家の 7 割近くが小規模農家であり(Agriculture Census, 2010)、各自で州外の市場情報を取得して価格の交渉をしたり、州外市場や消費者までの流通を手掛けたりすることは困難である。そのため多くの農家が、中間流通業者に頼ることで、生産物を州外市場に卸していると考えられる。ある報告によると、バ州で生産された約 7 割の果物が中間流通業者の手で州外市場に流通しているとのことである(IFPRI, 2021)。

制度面については、農家を保護するため、公正な農産物の売買取引を定める Balochistan Agricultural Produce Market Act, 1991 がある。しかしながら、公的市場が少なく州外取引が多いバ州では、小規模農家を支える制度とはなっていない。また市場情報を発信する、バ州が管理する Balochistan Marketing Information System もあるが、大半の農家が読めない英語表記であり、更新頻度が少なく、農家にとって有用な情報ソースとは言いにくい。そのため農家は、市場情報を流通業者や近隣農家に依存している傾向がある (ITC, 2020)。こういった流通インフラの未整備や市場情報の不足の情報を補う中間流通業者の役割は農家にとって欠かせないものである。

中間流通業者は、生産物の流通のみならず、生産段階から農家に関わっている。先にも述べている通り、バ州の地相は複雑であるため、農家は、農薬や肥料といった農業生産資材に十分にアクセスできておらず、また公的な技術普及サービスも十分に届いていない為、資材を有効に活用できていない。そのため、農家は資材調達や栽培技術においても、前号で説明した契約栽培業者(Pre-Harvest Contractor)に頼らざるを得ない状況にある。加えて、銀行サービスも行き届いていないため、農業生産資材の購入資金についても、委託代理業者(Commission Agent)を頼って資金を調達せざる得ない状況である。

このようにバ州の地理的悪条件、流通・情報インフラ、金融サービスの不足などに起因する、生産から州外市場との価格形成や販売までの流通の隔たりを埋めているのが、契約栽培業者や委託代理業者等の中間流通業者であり、バ州農業における彼らの役目の重要性がわかる。一方で、これらの条件を背景に、中間流通業者は農家に対してずいぶんと優位な立場で商取引を進めている側面もある。また中間流通業者が実施する営農指導は、経済性重視に偏りがちで、資源管理の視点に乏しく、農業生産の持続性に悪影響を及ぼす可能性が指摘されている。例えば、バ州は地下水資源の枯渇等が長年の課題となっているが、市場需要起点の灌漑による農業生産が一つの原因と考えられている。加えて、生産から流通まで中間流通業者が介在していることから、生産や流通コストの削減やマーケティングの幅がほとんどなく、農業経営における自助努力の機会が限定的になっている。

バ州における中間流通業者の果たしている役割の重要性は疑うところはない。上述した条件下では農家と中間流通業者との関係が大きく変わることはないだろうが、中長期的な両者の利益を考えると、公的な農業普及サービスの質と量の向上を図り、農家の農業経営の自助努力の幅を広げる為の働きかけや、農家に多様な生産技術を学んでもらうこと等は重要であると考える。