

技術協力プロジェクトのスピンオフ

～予定調和を超えて、「かけあい」(Call and Response)が生む、もう一つの成果～

帰国研修員の Good practice

昨年11月のAAIニュース130号で国際耕種のJICA筑波での野菜研修事業を紹介した。8ヶ月間に及ぶ多様かつ濃密な研修を終えた研修員は、それぞれの職場の中核として職務に邁進している。研修プログラムの一環として研修員には、習得した知識や技能を活用し現地の野菜生産を改善するアクションプランを指導している。現職に復帰した彼らにとってこの課題設計は、過大、壮大なものになりがちであるため、職務の一部として負担なく実施できる内容を指導している。一方で、様々な制約や困難の中にあっても目覚ましい成果を上げた例が散見される。本稿では、2023年のスリランカからの研修員の Good practice を紹介する。

スシル (Agampodi Susil Mendis) 氏は、スリランカ南部州で農業指導の主任を務めている。研修当時は、30代後半で温和で実直な性格が印象深かった。筑波での研修期間中、彼の個別栽培実験課題はニガウリの肥料試験であり、アクションプランでは帰国後もこの継続試験を計画していた。一方、彼の所属先では、経営マインドを持った青年農家の能力強化事業が続けられていた。帰国後、彼は当初のアクションプランを変更し、研修で学んだ直売所の運営や実習、集出荷・品質管理、マーケティングなどの知識を基に、この啓発事業に農産物直売所運営を加えることを発案し、その中心メンバーとして活躍することとなった。

スリランカは、他産業に比べ農業所得が低く、若者の農業離れが進んできている。農業所得低迷の要因は、生産性の低さと仲介業者の買い叩きが主要因とされる。このため、彼を中心とするプロジェクトチームは、青年農家の能力強化事業として生産物をブランド化し、仲



青年農業起業モデルプロジェクト農場

介業者を経由せず直接販売にも参画する直売所経営を企画した。生産ブランドを「ウィン・ウェイ産品」と名付け、参加する青年農家の組織化と生産・出荷支援のための「農業起業モデル・アグロビレッジ」事業を開始。直売店「Y-ヘルシー」の設立に南部州農業局から420万スリランカ・ルピー(約210万円)を獲得した。さらに12名の投資家からも追加出資を調達し、Y-ヘルシー開店に漕ぎ着けた。



Y-ヘルシー直売店(開設時)

一定品質・規格の農産物栽培と集出荷・包装管理、さらに直売所を運営する「青年協会」への指導は多忙を極め、開店後も生産出荷体制や店舗経営システムの改善に青年農民との協議と激励が続けられた。苦勞の甲斐あって、現在州内に4店舗を経営するに至っている。販売農産物は、第三者メンバーによって毎日チェックされ、州農業局も技術指導や研修支援を続けている。直売所Y-ヘルシーの特徴は、①農家の直接出荷の安全で定格品質の生鮮農産物、②袋詰めされた加工農産物(薬膳粥やスイーツなど)、③伝統加工食品(ヘラ・ボジュン食品)の販売となっている。Y-ヘルシーの開設により、地域の若者32人の雇用機会が提供され、年間約5400万スリランカ・ルピーの売り上げが生まれている。

このような成功と拡大にあっても万事が順風満帆と言う訳ではなく、販売農産物の安定供給、一般商店との価格競争力の維持、収穫後ロス、直売所の賃貸料値上げなどが目下の課題とのことである。今後とも帰国研修員が研修で学んだ知見を自国に合った技術やシステムに修正して、実りある成果を報告してくれることを期待している。