



平成 27 年度 JICA アフリカ地域市場志向型農業振興（行政官）（B）研修  
- JICA Market Oriented Agriculture Promotion for Africa (Planning and Management) (B)-

研修期間：平成 27 年 11 月 9 日～ 11 月 20 日（2 週間）

研修場所：神戸市

研修内容：日本の農作物流通システム及び農業普及システムに関する講義／視察

ケニアで実施された「小規模園芸農民組織能力強化計画プロジェクト\*1」導入に向けた政策・活動計画立案のための演習

参加研修員：18 名〔うち、2 名は JICA ナショナルスタッフ（マラウイ・エチオピア）〕

（ケニア、スーダン、ガーナ、マラウイ、ナイジェリア、タンザニア、南スーダン、モザンビーク）



研修最終日の閉講式にて。2 週間の神戸での研修後ケニアでの補完研修へと出発しました。

当財団では、5 月に引き続き 11 月に独立行政法人国際協力機構(JICA)の委託を受け、「市場志向型農業振興（行政官）（B）」研修を実施しました。

アフリカで農業は重要なセクターであり、多くの雇用を生みだしています。特に多くの割合を占める小規模農家が農業で「稼ぐ」ことが、活気ある産業として農業振興のために重要となっています。この研修では神戸市内の農業関係機関のご協力により、日本のビジネスとしての農業の現場を視察し、自ら考え、行動し、切磋琢磨する農業従事者の姿や、農業を支える行政や農業関係機関の取り組み、農作物流通の仕組みなどを学びました。本研修は実施

2 年目となり、5 月に引き続き 11 月にはアフリカ地域の 8 か国から合計 18 名の研修員が来日しました。今回の研修参加国の一つであるケニアでは、市場に出回る農作物のうち 60% が小規模農家によって栽培・出荷されているのですが、農家の収入は決して良くはありません。こうした状況を受け、農家自身の努力によって市場ニーズを把握し、需要の高い作物を栽培することで収入の向上を目指した日本の技術支援プロジェクト\*1が 2006 年から 2009 年にかけてケニアで実施されました。農家自らが市場志向型農業を実践するための各種支援活動（SHEP アプローチ）を行った結果、対象農家の園芸所得向上という成果が上がりました。このプロジェクトで実施している手法や重要な概念は、アフリカ地域を中心に全面的な展開が促進されています。今後もアフリカ各国で「ビジネスとしての農業」が根付くことが期待されており、すでに成果を上げているこの SHEP アプローチの手法や考え方について理解を深めることを目的とした本研修が 2 週間神戸にて研修が行われました。

\*1 小規模園芸農民組織能力強化計画プロジェクト（英名：Smallholder Horticulture Empowerment Project 通称 SHEP）：ケニアにおいて 2006 年から 2009 年にかけて実施され、「作ってから売る」から「売のために作る」という発想に転換し、市場を意識した農業を提案。農民組織自身による市場調査等の活動を支援し、対象農家の園芸による平均所得を大幅に向上させることに成功した。



## ～研修を振り返って～

2週間という短い期間の中、研修員は農作物の栽培から出荷、販売に至るまでに、日本の農家や農業関係機関、企業が行っている様々な工夫や農業経営を成り立たせるための努力を学びました。

今回の研修は、アフリカ地域のみを対象にしたものですが、アフリカ各国の農作物流通や農業普及の形は様々です。栽培した作物がバイヤーなどに安く買い叩かれ十分な収入を得られていないことや、農業普及員と農家との関係が上手く構築できていないことなど、各国で類似する課題もあります。

こうした課題に対し、農業協同組合が提供しているサービスや、農業関連機関同士の活発な情報共有、農家自身が自主的・日常的に行っている経営努力など、日本の農業振興の在り方について知識を得るため、神戸市西区の農業経営士訪問から、作物の流通に沿って、出荷、卸売市場、小売りという順で視察、講義を設定しました。

また、農業政策の一例として、神戸市が推進する「こうべ旬菜育成推進事業」の取り組みを学びました。神戸市では、市内で栽培された18品目の野菜のうち、農薬・化学肥料の使用量など関する一定の安全基準を達成したものを、「こうべ旬菜」として認定しています。「こうべ旬菜」の指定品目には、ほうれん草や水菜などの軟弱野菜も含まれます。軟弱野菜とは、収穫後急速に傷み始める種類の野菜の総称です。これらの野菜は、都市近郊の産地で盛んに栽培されており、神戸市でも西区伊川谷町などから、安心・安全な商品が出荷され、私たちの食卓に届けられています。この「こうべ旬菜」事業では、神戸市のほか、兵庫県改良普及センターやJA兵庫六甲、神戸市中央卸売市場等、本研修でも講師を務めていただいた組織などが連携し、人と環境の安全に配慮した神戸のブランド野菜として「こうべ旬菜」の認定やPR活動を行っています。「こうべ旬菜」のキャラクター「菜菜ちゃん」は研修員にもすっかり定着し、菜菜ちゃんマークを見つけるたび嬉しそうに「菜菜ちゃん！」と駆け寄っている姿が印象的でした。



農業経営士を訪問し、農業経営に関わる活動について、改良普及員・営農指導員との連携についてお話を伺いました。農家自身が日々試行錯誤を重ねている姿に、研修員は感銘を受けていました。



中央卸売市場の機能について、神戸市・神果青果株式会社 柳瀬常務からお話を伺いました。

神戸市内には、市が管理・運営する中央卸売市場があります。生鮮食料品等の適正な取引と、円滑な生産・流通を図り、私たち国民の生活の安定に益することを目的として整備されています。

ここでは集荷、分荷機能の他に、価格形成、代金決済機能、情報収集機能という4つの重要な機能の中から当研修で最もキーポイントとされる情報収集機能について、神戸市産業振興局 西川係長・神戸青果株式会社 柳瀬常務にご説明いただきました。野菜などの生鮮食品は商品としての寿命が短く、需給の均衡が

崩れることによって価格が大きく変動します。そのため、適切な時期に適切な量を市場に供給することが、消費者にとっても生産者にとっても重要となり、消費者側のニーズと生産者側の出荷状況の両方にアクセス可能な卸売市場が、これらの情報を収集し、売る側・買う側双方に伝達する機能を担っているのです。農作物の取引において、需要と供給のバランスとその情報がうまく伝達されることによって、消費者・生産者双方に利益のある流通が実現されることが、卸売市場への視察・講義を通して詳しく説明されました。今回研修に参加した国の多くでは、卸売市場のような公正な機関が商取引の仲介に入ることがなく、アフリカの小規模農家は、いつどの商品のニーズが高く、一般にどのくらいの価格で取引されているのかという情報を持っていません。そのため、時期が違えば高値で取引されるはずの商品が買い叩かれ、大量の売れ残りが廃棄されるといった非効率な状況に陥ることが少なくないのです。

本研修では、日本の農作物取引の現場を訪れ、「せり」が行われている現場を視察した上で、卸売市場がどのようにして市場動向に関わる情報を関係機関に共有しているのかについてご説明いただきました。

研修第1週目には、講義・視察を中心に日本の農業流通について集中的に学びましたが、第2週目は「SHEPアプローチ」をもって、自国の事情に合わせた具体的な農業支援策を考えだし、アクションプラン作成へとつなげました。ワークショップでは、それぞれの国の状況（気候や社会環境など）について議論され、決して無理な目標は立てず、あくまでも既存の組織や人材を活用して、いつどこで何をやるべきか順序立てて計画を立てよう講師からはアドバイスされ、研修最終日にはアクションプラン発表会が行われました。ア

クションプラン作成の過程では、いつやるかといったモチベーション向上とスキル強化のタイミングの見極めに、「動機づけ理論」といった心理的要素も取り入れた講義も設定しました。このようなタイミングの見極めは本研修のみならず、私たちの日常にも取り入れるべき要素があり、研修員からも深い関心が寄せられました。研修員の帰国後、日本で学んだ農業の仕組みを基に、自国の事情に合わせた農業支援にならば率先してアクションを起こしてくれることを信じています。そして、アフリカ各国で「ビジネスとしての農業」が根付いていくことを期待しています。



2週目のSHEPアプローチでは、各国が自国の事情に合わせた農家支援を展開していくため、ワークショップで、建設的な議論がなされました。

研修担当：馬場 愛子

委託元機関：独立行政法人国際協力機構（JICA）関西国際センター

協力機関：神戸市 産業振興局 農政部 農水産課／京都大学／静岡県立大学／兵庫県 神戸県民センター 神戸農林振興事務所 神戸農業改良普及センター／神戸市中央卸売市場本場／神果神戸青果株式会社／JA 兵庫六甲神戸地域事業本部／JA 兵庫六甲神戸西営農総合センター／JA 兵庫六甲岩岡支店／イオンリテール株式会社／山梨学院大学／有限会社アイ・エム・ジー／歴史街道推進協議会