

SHEP（シェップ）

山形茂生・JICA ニジェール支所長（当時）

ニジェールの首都ニアメの郊外に位置するガバグラ村。この村のとある女性グループに「SHEP（シェップ）」と呼ばれるアプローチを紹介したところ、その効果がじわじわと女性たちの間で浸透し、今では村の男性たちからも一目置かれる存在となりました。

では、気になる「SHEP」とは一体何なのでしょう？まずこの名称については、Smallholder Horticulture Empowerment Projectの頭文字をとったものです。そもそもの始まりは、2006年にケニアで日本人専門家らが考案し、開始した事業がきっかけです。その中身は、小規模農家が市場に対応した栽培や営農、輸送の課題に自ら取り組むことができるよう能力強化を図り、小規模園芸農家の収益の向上を支援することを目指したもので、端的に言えば「作ってから売る」から「売るために作る」という行動変容を促すものです。

さて、ニジェールにおけるSHEPの活動が始動したのは、2016年2月～3月にかけて実施されたSHEP本邦研修にニアメ農業局長（以下、農業局長）と農業省普及局長の2名が参加してからのことです。ニジェールに戻ってから、農業局長はすぐさま、このガバグラ村の女性グループをターゲットとして選びました。57名からなるこのグループの大半が寡婦世帯の女性たちで、そのうち読み書きができるのは12人だけです。野菜栽培をメインの活動としているものの、その技術や知識レベルは決して高いとは言えませんでした。それでも彼女たちの熱意やモチベーションの高さから、このグループを選んだといいます。

この女性グループに初めてSHEPについて説明した日のことを今でもよく覚えています。彼女たちの目は真剣そのもので、農業局長の話に熱心に耳を傾けていました。その後、SHEPの肝ともいえる、マーケット調査（読み書きができる女性4名×3グループ）を農業局長および普及員のサポートのもと実施し、その結果を後日女性グループ全員に発表しました。その後、グループ内で栽培作物選択のための投票

を実施し、最終的に2つの園芸作物（トマト・ピーマン）が選ばれました。これら一連の活動はすべて雨季直前に行われたものです。

しかし、残念なことに彼女たちが使用している畑は水が溜まりやすい地形であるためか、折角育てた苗畑は雨季の強雨にことごとく浸水してしまい、二度にわたる挑戦はすべて失敗に終わってしまいました。それでも、その失敗にめげることなく、高いモチベーションを維持することができたその訳は、自らマーケット調査で得られた新たな発見にあったようです。これまでは市場に足を運ぶのも億劫で、自然と足が遠ざかっていましたが、マーケット調査で実際に野菜を販売する人たちから直に話を聞いて、彼らがいつ、どんな野菜を望んでいるのかが明らかになったと言います。これまで闇雲に周りを作っている野菜を、何の疑いもなく栽培し、収穫後は市場にも同じ野菜が溢れかえるため、一向に儲けにはなりませんでした。しかし、これが転機となり自ら売るために作物を選択するというプロセスに巡り合ったのです。彼女たちにしてみれば、まさに「目から鱗」のような感覚だったのでしょうか。グループ・リーダーの女性は、今では毎日のように周辺の市場を回り、価格の変動について細かくチェックし、安い市場でモノを購入し、高く売れる市場で販売するということまでやってのけていました。



厳しい暑さの中畑仕事に勤しむ女性メンバー



牛耕による開墾に精を出す男性メンバー

その翌年、これまで水源の確保が大きな課題であったことから、今度は川のすぐ近くの土地を借りて活動を再開することにしました。乾季終盤の3月頃に、グループ内唯一の男性メンバーが中心となって荒野と化した土地を開墾し、その後メロンやスイカ、ズッキーニといった園芸作物の栽培に着手したのです。その3か月後、雨季直前の非常に暑い日に畑を訪れると、畑は見違えるような素晴らしい変化を遂げました。さらに驚いたことに、以前の畑は、二度に及ぶ洪水の被害で失敗したかのように思われましたが、その後順調な収穫に恵まれ、そしてマーケット調査から発見した「トマトが高値で売れる時期」に出荷したところ、以前は段ボール一箱あたり 2000FCFA (≒400 円) で売っていたのが、なんと倍以上の 5000FCFA (≒1000 円) で売れるようになったというのです(!)。この話の裏には、この地区の農業普及員が、彼女たちの熱意を受けて、より乾燥に強い品種の種子を提供したという、これまたいい話が隠されていました。こうした行政サービスの陰ながらのサポートを実にタイミングよく受けられたことが、彼女たちの成功のもう一つの重要なファクターとなっていたのです。

それではなぜ今回はメロンやスイカを栽培しようと思ったのでしょうか？それも実はグループ・リーダーの地道なマーケット調査とその道すがらの周辺の畑の観察によって周到に計画されたこと、だったのです。まず始めの理由は、ラマダン月です。この時期、特に消費されるのが果物、それもメロンやスイカといったみずみずしい果物が好まれます。そして需要が増すということはそれだけ高値で売れる、というわけでラマダン月に合わせる形でこれらの果物の栽培を始めました。すでに私たちが訪れた時にはスイカもメロンも大きな実をつけて、収穫されるのを待つばかりの状態でした。

2つ目の理由は、周りであまり栽培されていないことです。これもリーダーの日々の鋭い観察から得られた重要な要素と言えるでしょう。さらにもう一つ、これまたびっくりの驚くべき分析結果：今年はマンゴーの当たり年ではなかったということです。市場にマンゴーがあまり出回らなくなると、それに代わるようなフルーツ＝メロンやスイカが売れるに違いないと当たりを付けたのです。

グループ・リーダーが話を始めるとき、決まって最初に「SHEP のお蔭で本当に私たちの生活が変わった。この Berey (現地語で「知識」

や「教養」の意)が私たちに自信を与えてくれた」と感謝の意を伝えてくれます。

これはのちに農業局長からそっと耳打ちされた話なのですが、以前、彼女たちが本当に家計に困った際、村内の家々を回ってトウジンビエなどの穀物を臼で搗いたり、水汲みなどを代行して小銭を稼いで何とか生活をやりくりしていたといえます。

このグループ女性の大半が寡婦であることは前述のとおりですが、彼女たちは経済的、そして社会的にも脆弱な存在で、かつ初等教育すら受けていない女性たちがほとんどです。そんな女性たちが何を最も必要としているのか、この彼女たちの一連の活動や変化を通して分かったような気がします。彼女たちが喉から手が出るほど欲しているものはまさに Berey だったのです。それも彼女たちの生活改善に直結するような Berey を。それを SHEP アプローチで身を以て会得した彼女たちの表情に憂いはなく、自信に満ち溢れていました。

「これまで目もくれなかった村の女性たちが今では私もグループに入りたい、と言ってくる」と誇らしげに語るリーダー、「で、仲間に入れてあげるの?」とすかさず聞くと、「メンバーになるにはもちろん条件があるわ。楽しんで稼ごうなんて頭は捨てた方がいいわね」、とニヤリ。さらなる進化を遂げそうな予感を大いに感じさせてくれた、そんな晴れ晴れしい一日となりました。



たわわに実ったメロン



SHEP アプローチの収益で牛を購入したグループリーダー