

2. 事業の目的と概要	
(1) 上位目標	スバイリエン州農産物組合(SAC)の持続的な経営体制の確立を通じ、貧困農民の生計が向上する。
(2) 事業の必要性(背景)	(イ) 実施国における農業分野の現状 カンボジアは、他のアセアン諸国と比較しても高い経済成長を遂げているが、その多くは縫製及び観光産業に依存している。2007 年の世界経済危機以後、これらの産業の外的ショックへの脆弱性が指摘され、現在、農業分野の重要性が改めて認識されている。しかし、カンボジアでの農産物流通は、大口需要者のニーズに対応できるような卸売業が存在しないため、隣国であるベトナム、タイの寡占状態にある。野菜に関しては7割がベトナムから輸入されていると言われ、国内の消費者の多くが農薬被害への不安を抱えているが、無農薬・有機野菜の生産、流通システムは未発達のみである。 (ロ) 対象分野・地域のニーズ スバイリエン州は7郡690村に約53万人が居住し、人口の約9割が農漁業に従事している。しかし、土地が痩せて農業生産性が低いため、首都への出稼ぎ率が高い州の一つとなっている。 当団体は、1999年より同州で農村部の女性の相互扶助を高めるため、20村で女性組合を設立し、野菜栽培や家畜飼育指導、米銀行を導入する等して住民の借金を51%から15%まで減らす等の成果を出した。さらに2007年からはこれまで培った組織力と技術力を生かし、野菜の共同出荷事業を開始。生産者グループを形成し、地元市場への共同出荷を指導してきた。その結果、同州のベトナム国境ゲート側にある大型リゾートホテルの一軒に月800キロの野菜を納品するようになったが、注文に供給が追いつかない状況が生まれた。そこで、2010年に州内60村の野菜栽培農家から成る組織「スバイリエン州農産物組合(以下SAC・サック、メンバー現在約300名)」の設立を支援し、大口顧客のつなぎ留めと供給量不足の解消に努めた。SACは出荷事業を女性組合から引き継ぎ、2011年には農業組合として農水省に正式な組合として登録。現在は首都の野菜販売店への卸し、直販店の運営等で販路を拡大しつつある。 しかし、SACはまだ誕生したばかりで、様々な面で課題を抱えている。第1の課題は、誰に能力強化をすれば良いのかということ。現在、SACには専従職員がおらず、運営を担っているのは組合員の中から選挙で選ばれた役員のため、組織運営の経験がほとんどない。また、役員の任期は3年のため、能力強化しても組織の戦力として残ってくれるとは限らない。第2の課題は、無農薬野菜のニーズが首都で急速に高まっているにも関わらず、生産体制、供給体制、仕入れ資金の不足等により、顧客の注文に応じ切れていない等。 そこで、貧しい農村地域でせっかく育ってきた野菜販売という生計向上の道を今後も持続的なものにするためには、SACの組織強化が不可欠である。

(3)事業内容	本事業により SAC の事業拡大に伴う運営経費の増大をカバーするだけの収益が生まれるよう生産・販売をより強化し、経営を安定させる。特に首都への無農薬野菜販売に関して、安定供給、生産管理、出荷調整に力を入れ、業務の流れや組合内での役割分担を明確化する。 1. <u>首都における販売量増加のため、農家の生産力強化とマーケットニーズに基づいた野菜の栽培を行う。</u> 1.1. ニーズの高い野菜の栽培方法を指導する集中研修を行う。(対象: 組合員のうち研修参加可能な 200 名) 1.2. 無農薬・化学肥料不使用の栽培促進のため、バイオガスプラント(家畜の糞からバイオ燃料を作り出し、発酵処理後の残留液を有機堆肥として利用)設置支援を行う。(対象: 組合員希望者のうち定期的出荷のある約 40 名、維持管理・修理の説明を含む説明会、個別フォローアップ) 1.3. 試験農場にて野菜栽培を実演し、紹介する。(対象: 組合員のうち無農薬栽培農家約 40 名) 1.4. 定期的モニタリング、技術的フォローアップの実施。(対象: 全メンバー) 2. <u>組合の収入安定化のため、プノンペンへの出荷・販売を強化する。</u> 2.1. プノンペンの SAC 直販店の仕入れ、売り上げ管理を指導し、リーフレットやパネルなどを通して顧客に対し広報を行う。 2.2. 顧客ニーズやクレームを組合員と共有するためのワークショップを行う。(対象: 全メンバー) 2.3. プノンペンの卸し先増加のためにメディアやイベントを通して広報活動を行う。 2.4. プノンペンへの出荷が円滑に行われるよう請求書作成、出荷商品の確認、会計、出金管理、出荷記録、顧客対応等を指導する。 3. <u>ベトナムとの国境沿いのホテルへの野菜安定供給のために、供給ネットワークの構築を支援する。</u> 3.1. スパイリエン州で栽培不可能な品目を生産しているカンダール州、コンボンチャム州の農家と協議し、組合が必要な農産物の買い入れができるよう調整する。 3.2. 上記の生産者グループに選別・出荷講習を行い、一定した品質の農産物が出荷できるよう指導する。(対象: 各州の農家約 20 名) 3.3. ホテルへの出荷が円滑に行われるようフォローする。 4. <u>出荷組合の経営強化・自立化支援</u> 4.1. 組合の組織運営を強化する。 • 運営委員(12 名)にリーダーシップ育成のための指導行い、組合運営と業務を見直し最適化を図る • 組合の月例ミーティングをモニタリングし、必要に応じて当団体がミーティングを召集する。 • 組合の年次総会開催を支援する。(参加者約 250 名) 4.2. 組合の経営を強化する。 • 運営委員に対し会計・財務管理指導を行う。 • 運営委員に対し事業計画作成の指導をする。 • 運営委員に対し農業省が組合事業として規定しているマイクロ
----------------	---

	ファイナンス(低所得者向け少額金融サービス)事業運営の指導をする。 - 運営に組合を巻き込みながらスパイリエン州農業局直販店の運営を継続する。 4.3. 生産から流通・販売までの全過程の管理を強化する - 野菜出荷の生産から集荷・流通過程の現状を評価し、組合と共有する。 4.4. 研修・評価を担当する能力強化チームの関係者会議を開き、課題意識、戦略の共有を図る。
(4)持続発展性	- 市場ニーズの高い野菜の栽培方法を学んだ組合員が、栽培を継続していく。 - 販売の増益、マイクロファイナンス事業の開始などにより、SAC の財務赤字が削減され、安定した経営が継続される。 - 収入が安定することにより、事業に必要なスタッフを 3 名以上組合が雇用し始め、当団体からより独立した運営に移行されていく。 - 運営・経営強化指導により能力を向上させた SAC 運営委員がより主体的に事業を運営していく。 - 組合は地方農業局のもとに登録されており、農業局敷地内での店舗スペースの共有、資産管理、バイオガス設置等、引き続き農業局と連携していく。
5)期待される成果と成果を測る指標	【裨益者数】SAC 組合員約 300 名 - 市場ニーズの高い野菜の生産が強化される。 【指標】首都向けの野菜の出荷量が前年比 5%増の年間総量 33,488 キロになる。(2012 年度:31,893 キロ) - 首都におけるマーケットが拡大し、安定した収入を組合にもたらす。 【指標】首都直販店の販売量が増加し、組合の仲介手数料収益が年間 9,000 ドルになる。(2012 年度 6428 ドル) - ホテル出荷のために州外の農民グループとの共同出荷が開始される。 【指標】組合が州外の農民グループとの共同出荷を開始することで、ホテルからの注文量を満たすために市場から買い足していた量が月 60kg 以下になる。(2012 年 3 月現在、月 100 kg 以上) - 組合の運営が順調に行われ、組織体制が固まる。 【指標】1)組合の年次総会が開催され、出資金の分配が行われる。 2)自立運営のための 3 ヶ年事業計画が作成される。 3)2013 年度の組合の純益が 0 ドル以上になる。(2012 年度赤字 17 ドル)