

2. 事業の概要と成果	
(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) 事業内容	<p>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。</p> <ol style="list-style-type: none"> 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> <ol style="list-style-type: none"> 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。 →選抜された 122 名にトマト、ナバナ、キュウリ、フレンチビーン、さやいんげん、ケールの栽培等について 3 日の研修が実施された。 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。 →選抜された 40 名に説明会が実施され、設置工事が開始された。 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) →ダイコン、オクラ、ミニトマトなどが試験的に栽培された。 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) →モニタリングを行い栽培状況のマップを作成した。 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> <ol style="list-style-type: none"> 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。 →売上を会計ソフトで管理するようにした。看板の制作を開始した。 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) →サプライマネージメントチームリーダーが途中で入れ替わり、勤務体制も変更したため開始が遅れている。 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。 →一村一品などの展示会に出展し、新規顧客の確保につながっている。 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。 →日々指導を行っているが充分とは言えず、顧客からクレームが来ることも多い。会計管理のために専門の会計士の監査を毎月受けることになった。 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>

	<p>3.1. スバ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、コンポ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。 →カンダール州の農家グループは品質が見合わないため断念、別のグループとコンタクトを取り、1~3月間のみ買い入れをすることにした。コンポンチャム州の作物は量や注文頻度が少ないため市場での買い足しを継続することにした。</p> <p>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)</p> <p>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。 →納品時間が早まったので集荷時刻を早めるよう指導した。</p> <p>4. <u>出荷組合の経営強化・自立化支援</u></p> <p>4.1. 組合の組織運営を強化する。</p> <ul style="list-style-type: none">●運営委員(12名)にリーダーシップ育成のための指導を行い、組合運営と業務を見直し最適化を図る。 →組合の基礎理念を学び、理事の任期、マネジャーの雇用、内規などを決定した。●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。 →運営に関わる議題を提案し、組合や直営店舗の会計報告を指導した。●組合の年次総会開催を支援する。(参加者約250名)→1月 <p>4.2. 組合の経営を強化する。</p> <ul style="list-style-type: none">●運営委員に対し会計・財務管理指導を行う。 →組合の会計担当を指導し、会計士からの指導を受けさせた。●運営委員に対し事業計画作成の指導をする。→11月●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。→キャンセル●運営に組合を巻き込みながらスバイリエン州農業局直販店の運営を継続する。 →運営が継続され、販促計画の話し合いの準備を進めた。 <p>4.3. 生産から流通・販売までの全過程の管理を強化する</p> <ul style="list-style-type: none">●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。→11月 <p>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。 →関係者を招集し、顔合わせし、現状と目指す方向についての情報共有を行った。</p>
--	---

<p>(3) 達成された効果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <u>生産強化</u>: 昨年度の同時期の2～5月は首都向け出荷量が計11,355kgであったのに対し、今年度は同時期15,022kgと32%増加した。これは顧客数の増加というより、安全な野菜の需要がますます高まっていることによると見られる。 2. <u>販路拡大</u>: 首都直販店の販売量は事業開始前の4ヶ月と開始直後の4ヶ月を比較すると、販売量では0.6%の伸び、販売収益では8.2%の伸びがあった。販売量があまり伸びなかった理由としては4月にクメール正月があり店舗を閉めて販売日数が減ったことが大きい。2～6月までの売上総利益は\$5,248(月平均\$1,049.6)で、12ヶ月として計算した場合\$12,595となる。 3. <u>供給ネットワーク作り</u>: 7月に以前つながりのあった他州の生産者グループを訪問し打ち合わせを行ったが、現在は大量の農薬を使用しているとのことで、共同出荷を断念した。別のカンダール州の生産者グループと連絡を取り、1～3月の間のみトマトなどの買い入れをすることで合意した。事業開始後4ヶ月間の買い足し量は月平均456kgであり目標額とは差があるが、開始前4ヶ月間は月平均679kgであったことを考えると、33%既に減少していることになる。また全体の販売量のうちの買い足し量も15%から7%と減少している。これは季節的な要因も考えられるため、引き続きモニタリングが必要である。供給ネットワークからの買い入れが事業期間中の最後の2ヶ月のみであることから、成果に反映させることは困難と思われる。 4. <u>組合運営</u>: <ol style="list-style-type: none"> 1) 年次総会は1月開催予定。出資金に対する分配は3)の通り、純益が生まれれば分配が実施される予定。 2) 7月に3年後までの当団体と組合間の経費分担計画を提示し、組合と合意に至った。 3) 事業開始後5ヶ月間の純益総額は\$1,114で月平均は\$222だった。ただし8月以降マネジャーの雇用を予定しており、経費が膨らみ純益がマイナスの月が出る可能性もある。収益の確保という以前に、組合は顧客からの未支払額が\$9,000相当に膨らみ、手持ちの資金不足に相変わらず悩まされている。
<p>(4) 今後の見通し</p>	<p>出荷量や売上総粗利は順調に伸びているが、首都直販店の販売量の伸びが止まっているため販促に力を入れる。来年は直販店運営経費が全額組合負担になるため、販売量が増加しない場合は今後閉鎖も検討する。</p> <p>組合マネジャーのリクルートが難航し、現在の候補者の場合正式な採用が4月まで延期される可能性が高い。</p>