

平成 26(2014)年度

NGO 海外スタディ・プログラム最終報告書

提出日	2015 年 3 月 13 日
氏名	丸尾 知恵
所属団体	特定非営利活動法人 プラネットファイナンスジャパン
受入機関名（所在国）	Mercy Corps Myanmar
研修期間	2015 年 2 月 18 日～3 年 11 日

研修テーマ	ミャンマー国シャン州南部の小規模農家の現状やバリューチェーンの仕組みを、M4P(Making Markets Work for the Poor)の手法を使いながら実務研修を受講する。 -小規模農家の現状理解 -金融商品・非金融商品のニーズの理解 -バリューチェーンに係る主要プレイヤーや取組みの理解 -金融商品の設計
全体研修目標	受入機関の実施する農家生計向上プロジェクトから、単に生産者・消費者のみに焦点を当てるだけでなく、市場に影響をあたえうる、様々なセクターを考慮した上で、貧困層をいかにバリューチェーンへ取り込むか実践的に学ぶ機会とする。

具体的な研修内容

(1)概要

約 3 週間、ミャンマー国に滞在し受入団体の活動拠点である、ヤンゴン市内やシャン州南部の Taunggyi district 周辺を主なフィールドとして、既存の農家生計向上プログラムの手法や活動状況を学んだ。また、農家へのフォーカス・グループ・ディスカッション(FGD)や当該地域のマイクロファイナンス機関(MFI)や、SRG とよばれる自助組織活動を行うグループへのヒアリングも実施し、利用者目線での金融アクセスに対する需要や認識をヒアリングした。具体的な研修内容は以下 3 つである。

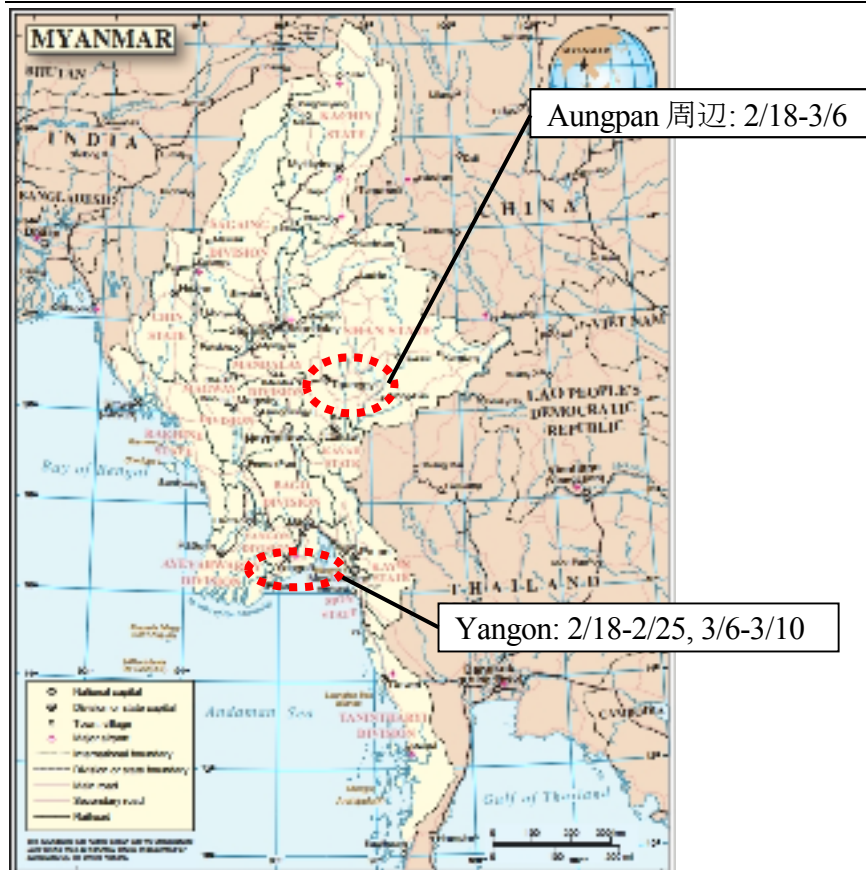
- Mercy Corps で実施されている生計向上プロジェクトの正しい理解
- FGD 手法やステークホルダーに対するインタビュー手法の習得
- 金融アクセスに対する既存システムの課題分析

これら研修内容をもとに、貧困層をさらにバリューチェーンにより組み込むためのアプローチを提案する。

(2)研修スケジュール

期間	滞在先	概要
2/18/2015	東京⇒ヤンゴン	渡航、現地到着
2/18-2/25	ヤンゴン市内	受入機関本部において、活動計画の確認。ロジスティックス等の協議。
2/25-3/6	シャン州南部	受入機関現地オフィスにおいて、周辺地域における農家や各ステークホルダーとの FGD やインタビューの実施。
3/6-3/10	ヤンゴン	フィールド調査のフィードバック、調査のまとめ
3/10-3/11	ヤンゴン⇒東京	帰国

(3)主な活動地域



出典：UNDP 2012

研修の成果

(1) 受入機関 Mercy Corps で実施されている生計向上プロジェクトに対する正しい理解

プロジェクト背景の理解を深めるとともに、課題背景への理解の為、プロジェクト実施地域でのオペレーションの視察や支援農家への訪問を実施した。バリューチェーンの下流から上流とプロジェクト対象範囲が多岐にわたる中、特に下流工程における日々の業務を学ぶことで、より現実に即したアプローチ追従の重要性を感じた。さらに、生計向上を目的とした同プロジェクトでは、包括的なアプローチが必要となる。プロジェクトに関わる人員が多い中で、本部からのトップダウンの指揮形態に固執せず、現場職員からのフィードバックや対象農家のニーズを汲み上げるフラットなシステムが熟考・構築されている。滞在中に見た一つの例では、プロジェクト始動後現地職員が発案したアプローチ手法が、パイロット事業として採用され、そのオフィスが中心となり始めることとなった。形になるまでは、彼らの案に加え本部職員の訪問などもあるようだが、現場での気付きが実際にパイロット事業として採用されることで、現場スタッフのみならずその他の現地オフィスでの士気が高まり、結果としてプロジェクトに関わる全体の意欲へ貢献している様子であった。こうした評価制度や実績が存在することで、物理的な距離があるとはいえ、定期の報告書やモニタリングが「作業」以上の意味合いをもち機能していた。

彼らの国際 NGO としての手法やプロジェクトにかかる教訓を理解できたことは、今後どのようなプロジェクトを遂行する上でも大きな収穫となった。

(2) FGD やステークホルダーへの調査手法の習得

現地では、約 100 名の農家に対して FGD の実施と、各セクターを代表する組織へのインタビューを実施した。調査項目は、過去に小規模農家や MFI に対して使用した質問票を参考に、今回のヒアリング先対象に合わせ追記・修正を行った。事前に受入機関である NGO からフィードバックをもらい、彼らの要望も組み込む形で調査内容をブラッシュアップさせた。

第一回目の FGD では、事前の質問内容を現地スタッフに説明していたものの、通訳側との連携が上手くいかず、想定 of 2 倍以上も時間がかかるという事態が起こった。そこで 2 回目以降からは、事前に通訳に質問内容の意図を理解してもらう為、準備時間を設け、研修員と通訳者の間でのコミュニケーションの向上をはかった。

上記の通り、限られた時間で通訳を介してのインタビューならびに FGD は当初課題もあったが、質問票項目に優先順位を付けたり、訪問の目的を冒頭に明確に説明することで、双方の認識のズレを防いだり効率化をはかることができた。FGD における質問内容としては、主に a)小規模農家の生計、b)金融サービス、c)非金融サービス、の 3 つにかかわる項目を中心に構成した。回答のうち、b)については次章である(3)にまとめた。その他 a)ならびに c)について、一般化できる範囲で回答を以下記載する。

➤ 小規模農家の生計に関して：

- ◇ 各農家の農場サイズ、栽培作物、マーケットへのアクセス等の要因によってまちまちだが、多くは年商 USD1000-USD20000 前後のいずれかに分類される。ただし、収入をきちんと把握していない農家も多く、特に支出に関しては明確に把握できていない農家が多数。
- ◇ 農業規模としては、1 人あたり 0.5 エーカー(約 0.3Ha)から 5 エーカー(3Ha)を各村の全体の農場サイズに応じて配分している。
- ◇ 農業における経験年数は、5-10 年の方から 20 年以上を超える方までが存在。新規就農者はごく一部(5%に満たない)。今回の対象地域では、義務教育である 4 年生(日本における小学校 5 年生相当)までの教育を受け、その後そのまま農業に従事しているケースが多かった。平均年齢は村ごとに異なるが、2-30 代から 6-70 代がほとんどなので、20 年以上農業に従事している農家が多い。

➤ 非金融サービス：

- ◇ ごく一部の農家につき、種苗会社がトライアルとして種苗を配布し栽培を行うプロジェクトに参加したケースも聞かれたが、基本的には農業に関してこれまで一度もトレーニングを受けた農家はいない。農業省の実施する、Extension service も浸透していない様子であった。農家の多くは、周辺で成功している農家の様子を見聞きたり、購入時における肥料・農薬の販売代理店からの一時的なアドバイスを頼りに、農業活動を実施している。
- ◇ 金融以外の需要としては、農業にまつわる技術的な支援や情報へのアクセスを求める声が多く聞かれた。肥料や農薬に関する適量について等、一般的な技術知識や会計知識などが非常に限定的である印象を受けた。また、自身の農場や技術が現在どの程度であり、今後どこまでのレベルを目指すのか等、比較対象が周辺農家に限られてしまう為、客観的な視点をもつ重要性やその判断材料となりうる情報へのアクセスが課題であろう。
- ◇ 彼ら自身が現在認識できている課題としては、上記に挙げた農業技術へのアドバイスや農業資材等への需要が高いが、マーケットへのアクセスや会計知識の向上など、日々の業務の中でも改善できるであろう潜在ニーズが把握できた。特に記帳の習慣が

農業活動においても、家計管理においても浸透していないことは、一つの大きな課題といえよう。

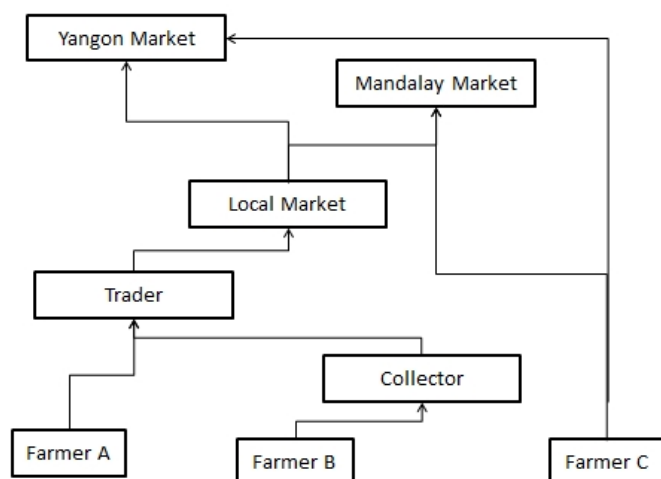
(3) 金融アクセスに対する既存システムの課題分析

既存のプロジェクトからの気付きや、公開されているレポート、現地でのヒアリングを元に現在一般的な小規模農家がかかえる金融アクセスの課題分析を行った。以下では、今回滞在したシャン州南部地域に限定し得られた知見の一例を紹介する。

<生産物の主な動き>

実際には、Farmer C のような例はほとんど確認できず、Farmer A や B のように作物の買い取りを行う業者へ作物を納品し、彼ら Trader や Collector と呼ばれる買取業者が、地元のマーケットや国内で最大のヤンゴンマーケット、マンダレーマーケットの価格をもとに買取価格を決定するケースが多い。

ただし、大手マーケットへの納品は物理的な距離を含め、Trader 自身で負担すべきコスト(輸送コストや人件費等)がかかる為、シャン州南部の農家らの作物買取時には手数料として数%を計上しているケースが多く、同地域の農家にとっては都市部周辺の農家よりも自動的に少ない金額で買取りが行われていることになる。



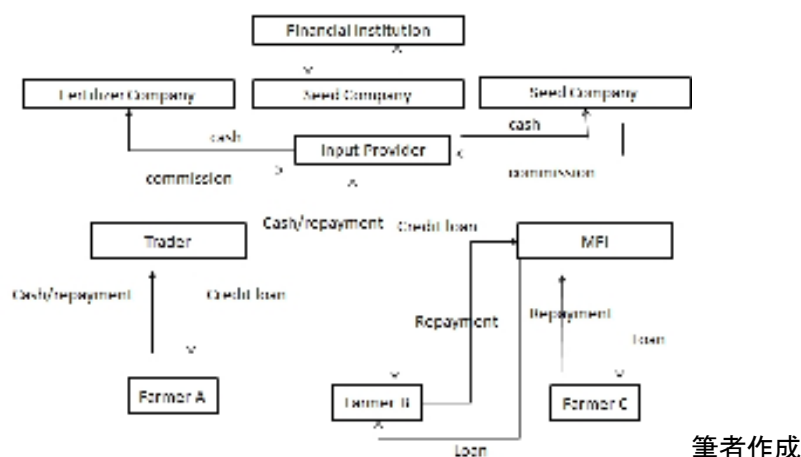
筆者作成

<お金の主な動き>

実際には Farmer B のように、複数の機関(MFI, Input Provider, Trader)より作付前に融資を受け、収穫後に利子を付け元本とともに返済を行う農家が多い。ただし、Farmer A のように、Trader より借入を行った場合には作物の納品先がその Trader に限定されるなど、販売先の選択の自由を奪われるケースも多く見られた。これでは、農業活動にかかるごく少額の元手を融資という形で捻出しなければならない故に、生産価格全体が左右されてしまうため、極めてリスクが高いといえよう。但し、この担保なしですぐに融資が受けられる現在のモデルは、農家から高い評価を受けており手数料に関しての負担等についても疑問を感じていない農家が多い印象である。

また、Input Provider と呼ばれる農業資材の販売会社・代理店は、各民間会社から提供される 1 商品に応じた数十%のコミッションを主な収入源としており、顧客に対して現金もしくはクレジットでの支払いを選択させているケースが多い。対象地域周辺では、農家の約 7-8 割がクレジット(融資)を選ぶケースが多く、収穫後には貸付を行った農家に対しての資金回収も業務と並行し行わなければならない現状である。通常、Input Provider は商品の仕入れにかかる運転資金や貸付の際の原資を

自身でまかなわなければならない場合も多く、商業銀行や MFI にアクセスをもたない Input Provider は、それら資金の拠出を業務の中で最大の課題として挙げていた。



本研修成果の自団体の組織強化や活動の発展への活用方針、方法

今回の研修を通じて得た情報やデータは、PlaNet Finance Japan 事務所ならびに現地受入機関へ共有を行い、弊法人の次期プロジェクト形成のためのインプットや既存プロジェクトへのノウハウとして蓄積する次第である。特にミャンマー国における金融アクセスという視点では、公開されているデータがいまだ限定的であるため、研修期間に得られた情報は貴重である。

今回の研修目標でもある、貧困層をさらにバリューチェーンに組み込むという点においては、さまざまな手法が考えられるが、主に金融アクセスに対する既存システムの課題分析、という視点から以下のような手法を考察・提案する。

- ・小規模農家が活用しやすい農業金融/非金融サービスの改善、もしくは新規サービスの提供
- ・小規模農家の「バーゲニングパワー(グループ・組織化された交渉力)」の強化
- ・Trader/Input Provider における金融活動への助言、他機関との連携調整

上記にあげたアプローチに関しては、研修受入機関ならびに弊法人で同様のプロジェクトに関する知見をもつスタッフと協議を続け、引続き具体的なアクションプランへ落とし込めるかどうかを踏まえ、考察を続ける。

本プログラムや事務局側に対する提案、要望等

本プログラムは、国内 NGO における若手の人材育成という視点から大変貢献性が高いと考える。国際的に知見を持つ NGO へ研修受講型のみならず、実務研修も対象とし助成を実施しているモデルは、受入機関にとっても研修員の所属 NGO にとっても使いやすく非常に有難かった。改めて感謝、御礼を申し上げたい。また、申請時の書類作成をはじめ面接時での質疑応答では、自身が今後どのようなキャリアを築いていきたいのか、改めて振り返り考えるきっかけを与えてくれた。敢えて要望を挙げるとすれば、契約書の研修期間の柔軟性や助成内容に関してである。後者に関して、具体的には、研修員の所属組織の次の業務につながるようなロビー活動や企業等との協議をも助成対象として考慮頂ければ、いまだ活動資金が限定的な国内 NGO にとっては大きな意味があるのではないかと思料する。

その他

<活動状況の写真>

各地域での FGD の様子



現地 MFI 訪問

PACT オフィス



金融商品の一部



トレーダー/インプットプロバイダーへの訪問

Trader



Input Provider 店舗



以上