

平成 27(2015)年度

NGO 海外スタディ・プログラム最終報告書

提出日	2016 年 3 月 18 日
氏名	黒木 明日丘
所属団体(正式名称)	特定非営利活動法人 ジェン
受入機関名 (所在国)	GIA (Global, Innovative, Authentic) リーダー・プログラム (スリランカ民主社会主義共和国)
研修期間	2015 年 7 月 5 日～7 月 17 日
研修テーマ	途上国でビジネスを進める企業と NGO の効果的な連携・協働の可能性について (農村地域における住民の能力強化を通じた収入創出実現のため、 企業との協働の可能性を探る。)

1. 導入

1-1. 研修にあたっての問題意識及び課題における仮設

(1) 研修にあたっての問題意識とその背景

内戦終結から 6 年が経ち、復興から開発というフェーズに移行しつつある中、近年、年率 8%以上という経済成長率を記録しているスリランカにおいて、企業と NGO との効果的な連携・協働の可能性があるか、本研修を通じて検証することが目的である。

この目的のもと、研修における問題意識を以下のように設定した。

「産業の活性化によって特に所得の低い人々が職を得る機会を創り出すこと」

上記問題意識の背景には、急速な経済成長が進むスリランカの現状を踏まえた社会的課題が存在する。

【スリランカにおけるビジネス環境の変化と格差拡大の懸念】

スリランカはアジアと中東を結ぶ海上交通路上に位置し、人口は 2,033 万人で生産年齢人口割合は 67.1% (2010 年) で 1950 年以降ピークを迎える¹。1983 年から 26 年間に渡って続いた内戦は 2009 年に終結し、内戦終結後の成長率は 8.0% (2010 年)、8.3% (2011 年)²と特に高い成長率を記録している。一人当たりの GDP はこの 10 年間で約 3 倍に増加した。近年、首都コロンボ及び周辺地域への外国資本が流入し開発が進んでおり、土地の価格も高騰している。

世界銀行が定義する高位中所得国の一人当たり GDP は 4,036 米ドル以上であるが、国際通貨基金 (IMF) の予測によると 2020 年を前にそのラインを超えると想定されており、スリランカはアジアの新興国として、海外からのビジネス拠点として注目を集めつつある。

スリランカ政府もこうしたスリランカを取り巻くビジネスチャンスをつかむべく、前ラージャパクサ大統領の時代に 10 か年計画を 2005 年に策定し、経済成長率 8%を達成するため、大規模インフラの整備 (電力、港湾、空港など)、農村部における収入向上、医療保健や教育を中心とした公共サービス強化、北部・東部地域における収入向上やインフラ整備、民間投資の促進などを重点目標として取り組んできた。³

¹ スリランカ中央銀行「Annual report2012」

² スリランカ中央銀行「Annual report2012」

³ 2007 年 1 月に開催されたスリランカ開発フォーラムにおいて「10 か年開発計画 2006～2016」公表

しかし一方で、スリランカは基幹産業に乏しく、産業別就業人口割合は第一次産業が 31.0%と高い。また、輸出産業を見ると、1 位が繊維・衣料品で約 40%、2 位が紅茶で 23%を占めており⁴、主要輸出産業は繊維産業や農業であることがわかる。農産物の輸出はここ 10 年で 1.5 倍に増加しているが、輸入超過による貿易赤字も継続かつ拡大している。特に農村部ではいまだ電気・ガス・安全な水等へのアクセスが困難な地域もある。

スリランカ全体としての貧困率は、1995 年の 28.5%から 2013 年 6.8%と大幅に減少しているものの、内戦の影響が大きかった東部州が 14.8%、北部州 12.8%と他州に比べて高く、スリランカ国内での格差拡大が懸念される。⁵

以上を踏まえ、下記の問題意識と仮説をもって、具体的なテーマを立てて検証する。

（２） 研修前の問題意識と仮説

初等教育から大学まで無料で受けられるという教育システムのスリランカでは、国民の教育水準が高く、高等教育を受けている若年層が存在する。一方、潜在的な労働人口が見込めるにも関わらず、新しい産業の創出などが進んでおらず、中長期的な経済発展の道筋が描けずにいる。

農業中心の旧態依然の経済構造が続いており、基幹産業がなく、労働人口の受け皿となる雇用の機会が十分に提供されていない現状がある。新しい市場をつくりだす仕組みやコミュニティ開発が進んでおらず、都市や観光資源をもつ地域に多くの資本が集中し、その結果として生じているスリランカ国内の経済格差を原因として様々な弊害が発生しつつあるのではないか。

（３） 具体的な研修テーマ設定

上記仮説のもと、格差是正の取り組み方の 1 つとして、企業と NGO の連携による所得の低い人々のボトムアップを図るビジネスの創出が可能か検証する。特に、これまでのスリランカの主要産業である農業分野にフォーカスし、以下の研修テーマを掲げる。

「NGO による既存のプロジェクトで形成してきた住民主体の農業協同組合のネットワークを利用し、日本の企業が新たに教育プログラムを提供することによって、住民主導の新たな市場開拓によりコミュニティ開発を促進する BOP ビジネスの可能性を探る」

1－2. 検証方法

中央政府、企業家、地方行政、マイクロファイナンスに取り組む代表的な市民活動団体、農業省、農業行政局、農業協同組合など主要アクターへのヒアリングならびに協議、その他情報収集による検証を行った。

2. 本文（研修テーマについて明らかになったこと、立証）

2－1. 研修概要

株式会社ピープルフォーカス・コンサルティングが主催する GIA（Global, Innovative, Authentic）リーダー・プログラムへ参加し、国内で事前研修を受けた後、スリランカに渡航し、様々な分野の方々へのヒアリングやサイトへの訪問を行った。

研修の行程は以下の通りである。

【GIA リーダー・プログラム Phase1】 5/30、6/11、6/28（東京）

事前研修として、以下アジェンダに対する実例を、講義やワークショップを通して学んだ。

⁴ スリランカ中央銀行/外務省 HP (<http://www.mofa.go.jp/mofaj/area/srilanka/data.html>)

⁵ 「スリランカ民主社会主義共和国 貧困プロファイル」 JICA(2012 年 3 月発行)

- ・新興国ビジネスの概況や取り組み例
- ・リバーサイノベーション
- ・グローバルな社会問題の考察
- ・U理論とシステム思考によるオーセンティックリーダーシップ論
- ・異文化コミュニケーションのトレーニング
- ・スリランカ企業の現状と課題

【GIA リーダー・プログラム Phase2】 7/5～7/17（スリランカ）

研修の前半は、首都コロンボより中央部から南部を中心に、大学教授や生徒、地方行政、仏教の高僧、現地 NGO、国連機関等、様々な立場の方々と協議の場をもった。またスリランカの開発実態を視察する機会もあり、開発の成功例と失敗例についても学んだ。研修の後半は、スリランカ北部にて弊団体事業地を中心に、北部州農業省、地区行政、農業協同組合、帰還民など個別ヒアリングやサイト地訪問を通じて情報収集と協議を行った。

具体的な訪問先は以下の通り。

- ・仏教寺院の高僧
- ・Yoshida Foundation （コロンボにある私立学校）
- ・Ananda college （コロンボにあるエリート公立大学）
- ・Sinhala Tamil Rural Women's Network （多民族の女性の自立を目指した市民活動団体）
- ・Kahakurullanpella school （Monaragalaにある公立学校）
- ・南部 Hambantota にて、中国資本によって進められている新しい空港や港等、整備されつつあるインフラ
- ・北部州農業省及び地区行政
- ・Kilinochchi 及び Mullaitive の農業協同組合及び帰還民
- ・Nenasala Project （産官学協同でスリランカにて e-learning サービスを提供しているプロジェクト）

2-2. 研修を通じて明らかになったこと

（1）雇用機会の増大と供給のための人材育成の仕組みが未発達

スリランカ渡航前の事前の情報収集からは、スリランカ国内の産業が育っておらず、高学歴・高い能力のある人材ほど国外に流出している、また逆に教育機会を得られない若者の雇用の機会が乏しいと想定した。しかし、実際に現地を訪問し、特に都市部やその周辺、物流の拠点となる開発地、観光資源がある地域においては、以下のような分野で特に、今後の雇用機会の増大が見込まれることが明らかとなった。

- 都市部のホテル建設ラッシュ→建設業、ホテル業の分野で雇用の機会が広がる。
- ハンバントタ地域のマスタープランに基づく港湾建設→港湾開発、空港拡大に伴う周辺地域の開発による観光業、人口増加が見込まれ、学校、ホテル、医療関係の分野で雇用機会が増える可能性がある。
- ヌワラエリア市の観光→豊富な観光資源をもとに、国内外からの観光客が増加しているため、ホテル業、観光関連事業が増えつつある。

一方で、こうした雇用に対し、十分に迎えられる人材育成の仕組みが整備されていないことも明らかとなった。例えば、人材紹介の仕組みが整備されておらず、新聞や口コミなどでの人材募集が主な形態となっている。また、ホテル業などで必要とされる人材を育成する機関が不足している。

さらにこうした雇用機会の増大は現在のところ、限定的な分野にとどまり、外国資本が流入する地域や政府が積極的に開発をすすめている地域など偏りがあり、特に貧困層の雇用拡大までにつながっていない。

(2) 地域格差、教育を受けられる機会の格差の広がり

スリランカでは、小学校から高等学校後期（1年生から13年生）まで無料で教育を受けられる仕組みとなっている。しかし、成績を基準とした落第制度や全国統一試験があるために、一度既存の教育システムから抜け落ちてしまうと、教育の機会を得ることが難しくなり、試験を通過し難関を突破した少数のエリート層に大企業や安定した雇用を獲得する機会が集中する傾向があることが明らかとなった。

スリランカの現状では、義務教育（1年生から9年生）を修了するのは約80%で残りの約20%は中途退学する。全国統一試験や落第制度があるため、生徒の7から8割が塾に通っている。義務教育終了時に高等学校後期の進学のOレベル（O/L）の一般教育証明試験（国家試験）があり、合格率は50%となっている。さらに12年生の際に大学進学のための一般教育証明試験があり、この合格率は40%となっている⁶。貧困層や農村部などの生徒にとっては、無料の公立学校に通う機会があり、学校の就学率が高いが、一度落第するなどして、統一試験に不合格になってしまうと、選択肢の少ない有料の私立に通わざるを得ず、高等教育を受け続けることが難しい状況となっている。

一方で、Nenasala Projectのように、ITを活用した新たな手法により、貧困層でも安価に専門的な知識を身につけられる機会の提供を実現するサービスを開始している。Nenasala Projectでは、農業をはじめ、IT技術など様々な分野で無料または有料の教育コンテンツを提供しており、インターネットの環境さえあれば、受講することが可能である。こうした取り組みの広がりは、1つのBOPビジネスの様相をスリランカにおいても見せていると言えよう。

(3) 開発から取り残される東北部の課題と支援の可能性

研修の前半で訪問した都市部や南部では、スリランカの開発が進む現場を見ることができた。一方、内戦の激戦地となっていたキリノッチを中心とする北部の農村部では、いまだ帰還民が戻りつつある地域もあるなど、中央部や南部と比較すると、いまだ生活再建のプロセスにある住民も多く、農村部の開発は遅れている。帰還民は政府から割り当てられた土地に、外国政府や国際機関、INGCなどの支援によって、避難用テントから住宅を建設し、家庭菜園を作りながら自給自足に近い生活をしている。多くの家庭では、自家菜園で栽培した余剰作物を公共市場で売るなどして現金を得たり、出稼ぎや日雇いで収入を得たりしながら、貧困ラインでの生活を強いられている。

農業インフラの整備が遅れた対象地域と非戦闘地域との格差は大きく、スリランカ全国平均月収45,878ルピー⁷に対して、事業対象地域は1,022ルピー⁸と収入が大幅に低くなっている。北部州では未だ多くの軍基地が所在し、政府軍による治安維持を名目とした市民生活への干渉が続いている。「村落開発委員会」など政府公認組織以外の集会や活動は政府軍の監視下に置かれ、反政府活動を企てていると見なされて解散を命じられるなど、住民たちが自ら組織化する機会が失われてきていた。加えて、再定住した直後の帰還民は収入や食料の確保など自身の生活の維持を優先するため、近隣の住民との協力体制を築く機会も少ない。帰還民が従事する主な産業は農業となっている。

こうした背景を受けて、北部州における政府の対応計画においても、特に農業分野への予算振り分けを確保し、灌漑設備やマーケットにアクセスするための交通網といったインフラの整備、農業の機械化などに注力しており、5年で30億ルピーの予算を分配する計画を持つ⁹。さらに、5か年計画では、

⁶ 山田千春(2008)「貧困世帯の教育費調達におけるマイクロクレジットの役割と課題」
アーナンダ・クマール(2007)「スリランカの教育制度の歴史と現状及びその問題点について」
外務省「諸外国・地域の学校事情」

⁷ スリランカ政府調査・統計局 2012/2013 年公表値

⁸ JEN キリノッチ事務所調べ(2014)

⁹ 北部農業局資料より(2015)

特に脆弱な貧困農民への支援を目指しており、オーガニック農法の技術、トレーニングセンターの設置、良質な種苗の生産と確保、販路拡大などソフト面での後押しも掲げている。

しかし、行政側の予算も限られており、現状と目標値のギャップは大きく、行政だけでなく民間の力が必要と、北部州の農業局の責任者は言及する。

弊団体では、こうした状況を打開すべく、東北部を中心に帰還民支援を続けている。現在はムライティブ県オッディスダン郡やキリノッチ県パッチラパライ郡といったかつて戦闘の最前線であり、2012年9月以降に避難民の帰還が始まり、現在も地雷除去と帰還民の再定住が行われている地域を対象に活動している。特に厳しい生活を強いられている世帯、寡婦世帯などを対象に、生活再建を目標に支援を行っている。具体的な活動内容としては、農業用井戸の建設によって、菜園の収穫を支援するとともに、農業協同組合の創設の支援によって、住民同士の協力関係構築を通じて、種、苗、有機肥料、作物といった商品を協同で生産し、新たな収入機会創出のサポートを行っている。さらに組合に対して、マーケティングや農業の技術向上につながるトレーニングも合わせて提供することで、住民のキャパシティビルディングにも力を入れている。

3. 考察・提言

3-1 結論

前述の研修テーマである「農村地域での住民の能力強化を通じた収入創出に向けた企業との協働の可能性」について、今回の研修を通じた各方面の方々のヒアリングと情報収集により、以下の観点から、NGOと企業が協働する上でのポイントと協働の可能性のある分野が見えてきた。

NGOと企業が協働の可能性を探る上で重要となるポイントは以下の通りである。

(1) NGOと企業の共通の課題設定とそれぞれの役割と強みの明確化

NGOと企業の協働・連携を模索する際、重要なのは共通の社会的課題の設定である。両者の課題設定に対するコンセンサスが取れた後、その課題解決のために提供できるリソースがそれぞれ何で、互いに提供するリソースを組み合わせることによって、それがビジネスにもつながることで初めてBOPビジネスが実現可能となる。

両者共通の課題は今回の研修テーマである農村地域の貧困層をターゲットとした住民の収入創出向上であるが、そのためにNGOが提供できるリソースと、NGOが提供することは難しいが企業による提供が可能であるリソースを相互補完的に組み合わせ、収益をあげるプロジェクトが実施されていかなければならない。

(2) NGOと企業が共生できる支援段階の見極めと対象分野の掘り起し

BOPビジネスにつなげるプロジェクトを現実的なものとするには、NGOと企業がWin-Winの関係を築ける支援段階であるかどうかの見極めと、最終的にビジネスにつながることを見込める対象分野であることが重要なポイントとなる。対象とするターゲット層、取り組むテーマなどはケースによるが、NGOが得意とする分野、例えばコミュニティとのネットワーク構築、ニーズ調査、さらに現地政府や他のNGOや国際機関との情報網の構築など、地域に根差した活動にビジネスモデルを組み込んでいくことが1つの方法であると言える。

今回の検証テーマである農業分野での協働可能性においては、NGOである弊団体が、帰還民の生活再建の支援を長期間に渡って続けてきた地域が存在する。帰還民だけでなく、現地行政府、その他カウンターパートとの関係構築は十分に図れている。今回のフィールドでのNGOの役割は、帰還民がほぼ何もない状態で帰還した状態から、帰還民の状況をアセスメントし、最低限必要な資源を提供しつつ、一度信用と信頼関係を完全に喪失してしまった帰還民同士の協力関係を一から構築する仕組みをつくりあげることだった。マイナスの状態からゼロないし、プラスの状態にいかにか引き上げていくかという取り組みである。今回のようなケースの場合、企業が提供できるリソースの見極めと、どの

支援段階から企業が関われば、ビジネスにまでつなげていけるスキームになるのか、十分な分析とリサーチが必要である。今回のフィールドでは、既に弊団体が帰還民による農業協同組合の構築まで実現しているサイトである。帰還民同士の協力体制と協同組合員による収入創出をいかに拡大していくかという段階で壁にぶつかっている状況にあることから、コミュニティ開発と農業ビジネスの展開を拡大していく上で、企業のもつリソースをどのように活用できるかが重要な視点となろう。

(3) 当事者内のキーパーソンの存在

今回北部の農村地での農業協同組合へのヒアリングを通じて、それぞれの農業協同組合が自立的に活動を続けていく上での当事者の中のキーパーソンの存在が鍵となることが明らかとなった。例えば、Kilinochchiにある Visvamadu East and West 地区の農業協同組合において、会計担当がキーパーソンとなり、自立的に新しい取り組みを始めていたことが明らかとなった。同地区の農業協同組合では、組合費を約 10 万円の貯蓄できた時点から、同地区内でのマイクロファイナンスの取り組みを始めていた。会計担当が帳簿を管理し、種の購入などで資金が必要となる組合員に対して、1 万円など少額の資金を貸し付けることにより、組合員の作物栽培の拡大のサポートにつなげていた。非常に小規模な取り組みではあるが、組合員自身が、自分達の課題とニーズを認識し、自立的な取り組みを始めていたことは大きなステップとなる。こうした組合では、実際に NGO への追加の物質的な支援を求めることがなく、いかに誇りをもって組合の活動に取り組んでいるかを繰り返し、ヒアリングの中でも触れていた。また別の組合では、組合員の 1 人が、現地行政府と積極的にコミュニケーションをとり、組合で収穫した作物の販路拡大を実現しようとしていた。

こうした自立的な取り組みをサポートし、ビジネスにつなげる支援を企業がもつリソースを活用して実現できれば、地域全体へのインパクトも大きい。

一方で、大学の研究機関及び行政府において、地方経済の発展のため、オーガニック農業法の導入、農作物の海外輸出、生産性及び農作物の品質向上に向けた技術向上、物流システムの向上などに取り組んでいる。開発が遅れている北部においても、同様にオーガニック農法や海外輸出の販路拡大について地元政府が中心となり計画を進めている。

上記を踏まえた上で、スリランカの農村地域で収入創出につなげるための企業との協働の可能性について、次にあげる分野での可能性が見えてきた。

- ① リーダーシップを発揮できそうなポテンシャルを持つ若手の能力強化
- ② 新しいビジネスや販路を拡大するためのマーケティングスキルや技術移転

今回の研修を通じて見えてきたスリランカの実態を踏まえた上で、NGO と企業の連携・協働の可能性が見えてきた分野での BOP ビジネスのプロジェクト形成に向けたフィージビリティスタディの継続とパイロットプロジェクトの構築に向けた取り組みを続けていきたい。

3-2 本研修成果の自団体、NGO セクターの組織強化や活動の発展への活用方針・方法

企業との連携で最も重要なのは、団体の強みと役割分担を明確化し、NGO が手をつけられないが、企業のノウハウやリソースが活かせる領域が何かを具体的にあぶりだしていけるよう、NGO の比較優位性を戦略的に示すことである。

対象地域が抱えている課題、解決したい社会課題の共有を前提とし、NGO が果たす役割とどのように企業が提供するリソースがリンクし、相乗効果を発揮することが可能なのか、企業とともに戦略と具体的なプロジェクト計画として策定する必要がある。

今後の取り組みとしては、団体としても BOP ビジネスにおける企業との連携を団体戦略の中に位置づけ、カウンターパートとなる企業とともに情報共有と継続的な調査を進めながら、パイロットプロジェクトの形成を検討することが第一ステップになると考える。パイロットプロジェクトをスタートできれば、中長期的なそれまでのプロセスで得られた成功体験や失敗体験を一般化し、団体の内外で共有していくことで、NGO セクター全体への貢献も果たしていくことができると考えている。

3-3 テーマに関する日本の国際協力分野への提言

近年、国際協力分野におけるニーズが高まっているものの長期的な支援資金の確保が困難となってきた。人道支援においても同様の課題を抱えており、近年の自然災害による被害が頻発化かつ深刻化し、紛争による人道危機も長期化かつ複雑化しており、人道支援ニーズは益々高まっている。2016 年開催予定の「世界人道サミット」においても、急激に変化する環境に対応しながらどのように資金を確保し、長期的により効果的かつ効率的な支援の在り方が議論の焦点となっている。これまでの ODA や慈善的資金による資金的支援では十分に対応できない現状があり、長期的な支援を実現するための資金的支援のスキーム、仕組みが求められている。そうした中で、1つのアプローチとして、開発や人道支援を専門とする NPO や NGO と民間リソースを保持する企業が協働・連携しながら、社会課題を解決するための息の根の長い支援の実現が期待されている。NPO や NGO が持つ専門性と企業もつ技術、資金、人的リソースなどを活用しながら、互いが win-win の関係を保ちつつ、受益者のニーズにこたえていく実例を一つ一つ積み重ねていかねばならない。

以上を踏まえて国際協力分野への提言としては、様々な国際協力分野において、企業との連携の可能性を探りながら、積極的に NPO 及び NGO 側が企業を巻き込んだイベントやセミナーなどを企画しながらアドボカシーを図りつつ、具体的なパイロットプロジェクトの形成を始めることが第一歩であると考えらる。

4. 団体としての今後の取り組み方針

これまで複数年に渡り、株式会社ピープルフォーカス・コンサルティングが主催する GIA (Global, Innovative, Authentic) リーダー・プログラムに弊団体の職員が参加してきた。当該プログラムに参加してきた理由は、1つは団体を今後支えていく若手リーダーの育成、また2つ目として、NGO としても企業との協働を模索することは、緊急支援をミッションとする弊団体においても重要な経営戦略の1つとして位置づけているためである。

現在国内外の6か国で展開している支援活動の多くは、助成金や寄付金によって進めている。しかし、緊急ニーズの高まりとより長期的な支援が求められる今、資金リソースの多角化の1つの方向性として民間企業との協働という新たな分野の開拓に迫られている。これを実現するためには、まず組織運営の中核を担う人材が人的ネットワークや知見を広げるとともに、プログラムを通じて得た知識、経験を組織の経営計画に反映し、さらにプロジェクトとして実行に移す土壌を作り出す必要がある。

また具体的なプロジェクトをパイロットプロジェクトとして、既存のリソースを活用し、実際に民間企業との協働を図り、試行錯誤しながら発展させていくプロセスを持つことが重要だと考えている。

弊団体にはこれまで10年以上支援活動が続けてきた事業地としてスリランカがある。スリランカは津波による多大な被害を受け、長期に渡る内戦が続いてきたが、数々の困難を乗り越え、内戦終結後5年以上が経った今、情勢も安定しつつあることから、今後の経済発展が期待されている。2015年に入りスリランカ政府は南アジアのハブとしてメガポリス構想を打ち出すなど積極的な外国企業誘致を進めており、日本の民間企業にとっても魅力的な市場になりつつある。こうした中、NGO として取り残されがちな人々に焦点をあて、人々の生活の安定を目指す息の根の長いプロジェクトを企業の協働という形で挑戦していきたいと考えている。今回はその足掛かりとしてフィージビリティスタディを実施したことから、今後も継続的に当該プログラムへの参加を続け、具体的なパイロットプロジェクトの立案と実行を進めていく予定である。

5. その他

5-1 本プログラムや事務局側に対する提案・要望等

海外スタディ・プログラムの研修員として決定頂き、事務手続きから最終発表まで早急かつ柔軟にご対応頂き感謝している。

5-2 写真類及び研修員が受入先機関に提出した報告書類等があれば、添付
《仏教寺院訪問》



《Ananda college 訪問》



《成田山幼稚園訪問》



《Nuwaraeliya 市庁舎訪問》



《Sinhala Tamil Rural Women's Network 訪問》



《現地 NGO（Sarvodaya）訪問》



《Sarvodaya でマイクロファイナンスの支援を受けているショップの店主へのヒアリング》



《Nuwaraeliya 市長 レセプション》



《Kahakurullanpelassa school の訪問》



《Monaragara（シンハラコミュニティ）の村でのホームステイ》



《Hambantota 港：中国資本によって整備されている新しい港》



《Kilinochchi の JEN 事業地: Visvamadu East and West 地区の農業協同組合員のみなさん》



《Kilinochchi の JEN 事業地: 受益者のお宅訪問》



以上