

2. 事業の目的と概要	
(1) 上位目標	持続可能な自立発展の確立 : コミュニティの基盤強化、小規模商業農家・複合農業への転換
(2) 事業の必要性(背景)	<p>マラウイは人口 1,591 万人の内陸国で、GDP (国内総生産) 42 億 6400 万ドル、一人当たりの GNI (国民総所得) 320 ドル、インフレ率 21.2% である (2012 : 世界銀行)。国全体では持続的経済成長、インフラ整備、貧困削減の実現を目標としている状況の中で、農業分野は GDP の約 30%、就労人口および輸出額の 85% を占める基幹産業である。マラウイ政府は農業政策において、小規模自給農家を商業農家へと転換させる方針を明確にしており、これが成長の原動力になると位置付けその必要性を強調している。</p> <p>当会は、マラウイでの事業地決定に際し全国調査を行い、次のような理由から北部のムジンバ県を選定した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 援助実績が少ない ・ 年間を通して耕作が可能であり、農業発展の可能性が高い ・ 市場となる中核都市 (ムズズ) に近く、地域開発のモデル構築に適している ・ 県農業局および県庁の協力体制が整っている <p>2005 年 9 月～2012 年 12 月に実施した前事業では、具体的に次のような成果を上げた。</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 農民の意識変化、主体性向上 <ul style="list-style-type: none"> - プロジェクトが組織化を促した「伝達農家委員会」が機能し始め、組織化の有用性を実感した農民自身がゾーン^{注1}委員会を結成するに至った - プロジェクト終了を考慮し、家畜執行委員会が中心となりヤギ受渡しプログラムの受益グループを地理的に均等化させるなど、農民独自の工夫で持続性を考慮した - 資金や知識が無いから出来ないという消極的立場から、入手可能なものの最大限の活用・工夫で自ら生み出すという積極的思考・言動に変化した ② 農民レベルでの情報伝搬の拡大 <ul style="list-style-type: none"> - 農民自身が実施した研修の割合 : 全体の 87% - 地域の核となる農民のリーダーが結成したグループ数 : 25 グループ (事業対象 18 グループの約 1.3 倍) ③ 換金作物の導入やヤギ受渡しプログラム等による現金収入の増加 <ul style="list-style-type: none"> - 対象地内外におけるニンニク生産量が 6 年間で約 3000 倍 (20t)、生産農家数は約 50 倍となった - ヤギ頭数は 2007 年の初期投入後、約 5 年間で 91 頭→618 頭に増加、資本価値は約 160 倍となった <p>以上のとおり、農民の自立意識の醸成は可能であり、収益につながる営農努力も端緒についたといえる。しかしながら、教育レベルや識字率の低さに由来する農民の全体的な理解力不足が根本にあるため、農民の生計はいまだ不安定の域を脱していない</p>

	<p>のが現状であり、「小規模自給農家」から「商業農家」に発展するためには、より計画的な営農技術とともに、商品化できる農産物の生産と販売システムの構築が必要不可欠となっている。現在の農民の教育レベルを補うための各種の普及システムをさらに強化するとともに、持続性をもたせ、安定した生計向上につながる生産作物の多様化と高品質化を主要目標として取り組んでいき、本事業対象地域をマラウイにおける自立した農民たちのモデル地域に成長させることが、マラウイ国家全体の発展における大きな牽引力につながるものとする。</p> <p>注 1：ゾーンとは、近隣（徒歩圏）にある複数のグループ（一部は個人）が構成する非公式な社会的単位であり、一定の地理的領域を占める村とは異なる。直接裨益対象は、3 ゾーン（計 29 グループ）。うち、主要な投入を行うのは核となる 6 グループ。</p>
<p>(3) 事業内容</p>	<p>前事業までの成果を踏まえ、「ゾーン」を農民の生活実態に即した持続性のある組織単位と捉え、その中の個々の農民、グループ或いは伝達農家ゾーン委員会（以下、ゾーン委員会）の主体的な意思決定によって商業的農業への転換が図れるよう、3 年間の事業の中で<u>人づくり・組織強化</u>と<u>農業技術・経営</u>の支援に一体的に取り組む。</p> <p>カウンターパートは農業食料安全保障省とし、県農業普及員を日常的な協働対象に据えると同時に、各レベルの組織と適宜連携を図ることで事業効果のスムーズな現地浸透につなげる。他組織との連携としては、前事業に引続き、現地の青年海外協力隊員へ当会の知識・経験の還元、また隊員から得られる草の根レベルの情報活用などに努める。</p> <p>(ア) ゾーンレベルの活動強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 基礎的能力のある個人・グループを核として構成される「ゾーン」を基本単位とした地域の強化を図る ■ ゾーン委員会の新規結成を図る <p>(イ) フードシステム^{注2}の把握</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ “生産・流通・加工・消費”といった一連の流れを、農民に見える範囲（＝プロジェクト対象地域）で実現しさらに一員として流れに加わることで、産業構造全体の仕組みを理解する <p>(ウ) 換金作物の生産の多様化</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 前事業でニンニクの生産・販売を通して得た“換金作物”に対する経験・知識を発展させて、「売上－コスト＝利益」を念頭におくと同時に、市場ニーズを踏まえた新たな換金作物を戦略的に導入する <p>(エ) 高収益化</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 作物の品種・品質などにより異なる等級に分けられること、また高品質化や加工により付加価値が上がり高収益に繋がることを学ぶ ■ 既存作物を活用した低コストでの付加価値化（等級別の価格設定、農産加工品の作成）に取組み、収益性の向上を図る <p>(オ) ビジネスマインドの導入</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 起業意欲のある個人・グループに対して、マネジメント力を中心とした能力強化を行い、具体的な起業に向けた足掛かりを掴ませる

	<p>■ 起業による生計の多様化・安定化を得た農民を発端とし、周辺農民への段階的なビジネスマインド普及を図る</p> <p>当事業の取組みは他地域への応用が可能であり、これをモデルケースにした国内外への普及・展開が望める。</p> <p>注2：フードシステムとは、食料の“生産・流通・加工・消費”といった一連のつながりそのものを指す。本事業では、そのフードシステムが単純で農民にとって比較的身近な範囲で完結する鶏卵ビジネスを採用することで、実践を通じた理解を促すと同時に収益につなげることを目的とする。</p> <p>〈一例〉生産…農家の庭 流通…農家から市内の市場へ自転車輸送 加工…ゆで卵販売業者、食堂の調理者 販売…市場の小売業者、ゆで卵販売業者 消費…市場に来る購入者、同村内の住民</p> <p>※現在、対象地域で流通する鶏卵の全量近くは、地域外から持ち込まれている。</p>
<p>(4) 持続発展性</p>	<p>前事業における農業を手段とした人づくり支援は、個々の農業技術を農民から農民へと伝えていく伝達農家や各種委員会などの地域グループを育成した。特にゾーン委員会は、農民の生活実態に根差した既存の地域コミュニティの単位であるゾーンを基盤に、前事業期間中に農民自ら結成したものであり、従って非常に高い持続性を備えていると判断される。これら自立心、向上心を持つ農民や地域グループは、前事業の終了後も主体的に活動し、対象地域外も含め更なる広がりを見せつつある。</p> <p>本事業では、プロジェクトから農民・農民グループへの普及は29の直接裨益グループのうち、核になる6グループを対象に重点的に実施し、その他の裨益者への普及は、上記の農民による既存の伝達システムを最大限活用する。そのため、N連事業が終了した後も、継続的な波及を十分に見込む事が出来る。</p> <p>また前事業で開始したヤギのパスオンシステム^{注3}は、対象地域に根付いて家畜執行委員会による管理が継続している。本事業で導入する鶏パスオンシステムも基本的に同じ構造の制度であり、かつヤギよりもライフサイクルの短い鶏を対象にすることからも、短期間で着実に機能して拡大展開する事が見込まれる。</p> <p>更に、情報交換フォーラムやビジネスマインドの導入をとおして対象地域の自治体組織や販売業者等、地域内ステークホルダー間のwin-winな関係を構築する。これらの取り組みにより、農民の自立発展と生計向上が他のステークホルダーにとっても価値ある地域の変化と認識され、事業終了後の効果継続とさらなる展開が地域の共通利益になることで、事業成果の持続発展性が強化される。</p> <p>注3：パスオンシステムとは、一般的に、ヤギ・ウシ・ブタ・ニワトリなどの家畜を支援団体から1次裨益者に提供（または貸出し）されたのち、出産等による頭数増加に伴って、決められたルールの下で2次裨益者への受渡し、以降、後次受益者へ受渡しが継続されるシステムを指す。なお、本事業ではニワトリを取り扱うが、孵化したヒナを裨益者間で受渡すのではなく、成鶏を販売して得られる資金で専門業者からヒナを購入し後次裨益者に受渡すこととする。</p>
<p>(5) 期待される成果と成果を測る</p>	<p>本事業の裨益者は次のとおり：</p> <p>直接裨益者…約2900人（約580世帯、29グループ、3ゾーン）</p> <p>間接裨益者…約7850人（約1,570世帯）</p>

指標	<p>(ア) ゾーンレベルの活動強化</p> <p>【成果】ゾーン委員会を中心とした共同活動によって農家の農業収益が向上する</p> <p>【指標】新規のゾーン委員会が結成される、18 グループ (約 360 世帯) が農業収益向上につながる行動を開始し、うち 60 世帯が農業収益を向上させる</p> <p>(イ) フードシステムの把握</p> <p>【成果】養鶏委員会を中心に地域の鶏卵フードシステムを調査・把握し、結果をもとに鶏卵の出荷戦略をたてて実践する</p> <p>【指標】地域の鶏卵フードシステムの調査結果をとりまとめる、3 グループ (約 60 世帯) が小規模養鶏 0JT を修了する、3 つの村に養鶏委員会が設置されて鶏受渡しプログラムが運営される、5 世帯 (約 50%) の鶏受渡しプログラム 1 次受益農家が養鶏から収益をあげる</p> <p>(ウ) 換金作物の生産多様化</p> <p>【成果】生産する換金作物の種類が増加し、収益が向上・安定化する</p> <p>【指標】換金作物を多様化した農家の 50% が換金作物による収入を増加させる、約 84 世帯 (約 70%) の世帯が換金作物による収益を向上させる</p> <p>(エ) 高収益化</p> <p>【成果】農産物に付加価値をつけて販売することによる収益向上の仕組みを理解し、実践する</p> <p>【指標】全直接裨益グループ (29) が等級で価格差をつけた出荷を 2 作物で 2 回実施する、うち 6 グループは 1 作物で収益を向上する、13 グループ (約 50%) が農産加工品のサンプルを作成し、うち 2 グループは販売を開始する</p> <p>(オ) ビジネスマインドの導入</p> <p>【成果】起業意欲と基礎力を持った個人・グループが起業を目指したマネジメント能力強化の支援を受けて小規模融資を活用した起業のノウハウを習得する</p> <p>【指標】約 60 世帯 (約 10%) が収益の検討結果をもとに作付計画を見直す、マネジメント強化支援に参加した個人・グループの 50% が起業計画たてて既存の小規模融資制度に申請する</p> <p>事前に設定する成果指標の限界と定性的モニタリングの導入</p> <p>上記および総括表(後述)のように、投入と結果に明確な因果関係を仮定し、事前に成果の測定指標と目標値を設定するプロジェクト・デザイン・マトリクス(PDM)の考え方は簡便ではある。しかし、本事業のような人づくり分野には、予測できない『人間の反応』を必然的に含んでおり、評価手法としては課題が残る。事前の想定が困難な事柄について調査し、知見を得るには、定性的なモニタリング手法が不可欠である。具体的には、インタビューや日常的な会話をとおして対象農民の主観的生活実態や、必ずしも行動変容を伴わない内面の変化等を把握・評価することで、事前設定する成果指標のモニタリング結果を補う。</p>
----	---