

2. 事業の概要と成果	
(1) 上位目標の達成度	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 ・農家の集合体であるゾーンを利用して、都市部の大型スーパーやレストランへ品質の良い農産品の直接納品が開始された。 ・マーケット情報を収集、活用して新規に換金作物の選定と栽培を開始し、既存作物では栽培時期の変更、長期保管等の対応をゾーンで情報共有を図りながら検討が開始され、商業的視点を持った複合農業が進められている。
(2) 事業内容	農家が基礎力のある個人・グループ(近隣農家の集合組織):(以下ゾーン委員会)の主体的な意思決定による商業的農業への転換を3年間の事業として取り組んでおり、1年次として以下の事業を実施した。 (ア)ゾーン委員会の活動強化 農家が直接販売出来る範囲内にある都市「MZUZU」、都市への農作物中継地点「JENDA」、近隣市場「MZIMBA」における農作物販売状況の把握を支援し、農家自身が換金作物として適している作物および既存栽培作物における適した販売時期(品不足で価値が上がる時期等)の理解促進を行った。 ・「MZUZU」の大型スーパーに対し、農民グループからの直接仕入れを促した結果、販路として定着しつつある。(複数種の納品が継続して実施中) ・農家からの情報発信として、「県の農産品品評会」、首都ロングェで実施された「IWAM バザー」および「Farmer's Market」への参加を支援し、販路開拓、消費者ニーズの理解、ゾーン活動の重要性理解を図った。 ・他ドナーが支援した養殖池が放置状況であったため、農民グループからの依頼で養殖の技術指導支援を行った結果、農民グループの活動が活発化すると共にグループ農家の収入向上に係る選択肢が増えた。 (イ)フードシステムの把握 「生産・流通・加工・消費」といった一連の流れを農民に見せることで産業構造の仕組みを理解させるため、鶏卵の流通状況(量と価格)を把握する事業を実施した。鶏卵の選択は、外部からの流入が大半で域内生産が極めて限定的、かつ食品加工や外食に使われやすく消費の発展性があるため。 ・鶏種の特性理解ワークショップを実施し、鶏種を理解した上で農家自身が期待する養鶏に適した鶏種選定を自身の判断で行えるようにした ・養鶏小屋の建設から管理マネジメント迄の全般に係る支援を実施し、特に現地で容易に入手できる物で飼料用具作成や飼料コスト削減を目的としたワークショップを実施することで、農家が継続的に養鶏事業を展開できるようにした。 ・鶏卵販売状況把握のため養鶏開始前にプロジェクト側で村の鶏卵流通調査を行い結果は農家と共有を図り、開始後は鶏卵販売状況(販売先情報等)を農家が記録する様に指導し、流通(販路)状況を農家が把握できるように支援した。 (ウ)換金作物の生産の多様化 土地や水など地域資源を有効利用し、換金作物生産を多様化することで収益向上と安定化を図る目的で次の事業を実施した。 ・農家による市場調査およびゾーン委員会を通じて農家が主体的に新たに導入する換金作物の選定を行えるように支援し、栽培では専門家の技術指導を実施した。(茄子、ピーマン、チリ、人参、生姜、マメ) ・全般的に土壌が悪く作物の生産性が低いために、マウイ政府も推奨している堆肥

	作りの指導および活用をプロジェクトでも積極的に支援した。 ・換金作物として前プロジェクトで導入したニンニクが定着したが、連作障害としての病気が顕著に発生していたため、専門家派遣等で対策を図った。 ・市場調査、新規換金作物栽培指導を元に栽培カレンダーの支援を実施した。 (エ) 高収益化 農産物に付加価値を付けて販売することで収益が上がることを農家に理解させる手段として、農作物の等級化(グレード分け)など高度なスキルが必要とされないが収益性が高くなることを、実践を通じて学ぶように実施した。 ・「MZUZU」の大型スーパーへ直接納入を継続的に実施出来る様に、納品期日・品質・数量への対応を支援し、等級化した納品が継続的に行えている。 ・バザー等への参加を支援し、品質を重視する消費者ニーズを知ることで、等級化と販売価格の関係を農家が理解し、付加価値の理解が促された。 ・農家が自宅で作れる加工食品作りや販売等に対して研修等の支援を行い、収支等のマネジメントに対して関心を高め、一般的なスコーンに対し同様な手間だがニーズが高いパンの販売を開始する農家が現れた。 (オ) ビジネスマインドの導入 各プロジェクト活動を通じて自立に向けてビジネスマインドの重要性を学ぶ事業を実施した。 ・鶏卵の生産販売状況の記録を継続的に記載し、情報が容易に活用できる様に記載帳作りや記載方法を支援し、記録を利用して鶏卵の収入や販売先が把握され、ニーズや需要が理解された上で個人的に養鶏を開始するためにヒナ導入を検討する農家が現れた。 ・現金化が早いブロイラー飼育(肉用)と販売を経験させた結果、販売経験と収益から鶏卵生産養鶏よりかブロイラーの特徴である資金回転が早いリスクも高い事を理解した上でブロイラー導入を自発的に開始するグループや個人が現れた。 ・種子購入や小規模事業(加工品販売等)実施に伴う小規模資金運用が村内で出来る様に村銀行制度の研修支援を実施した。
(3) 達成された成果	全体として、都市部にあるスーパーへの継続的納品やレストランへの大口納品を経験することで、ゾーン委員会を通じた作物の集荷や選別の必要性を農家が理解したうえで実施した。細かな問題はあがるが、基本的に農家のみで対応できる状況となった。また、鶏卵、作物、加工品販売全てに関して販路、ニーズおよび収支を考えた上で導入を検討する農家が増加した。 以下に事業内容に沿った成果を示す。 (ア) ゾーンレベルで市場を意識した行動計画が作成される。 ・一次裨益グループにおいて市場調査結果の共有が図られ、グループ農民ほぼ全員の理解の下で新規換金作物の選定等が行われた。(指標1:1 次裨益グループ農民の80%以上がモデル行動計画の提供を受けることの達成) ・スーパーや大口納品に対してゾーン委員会を利用した集荷および選別が実施された。併せて、ゾーン委員会からマーケット活動担当の代表農家が選出され、組織的に販売、集荷等が継続的に行われると共に、販路拡大を意識した対応を図る体制が作られた。 ・農業フェア等への参加(3か所:「県の農産品品評会」、首都リロングエで実施された「IWAM バザー」および「Farmer's Market」)にて農家側の消費者ニーズ理解が促進され、ゾーン委員会を通じて情報共有が図られた。また、ゾーン委員会(マーケットチーム)が中心となり事前に品質選択を行い、消費者へ売れる可能性が高い作物を持

	参する等の動きが行われ、ゾーン委員会の活性化につながった。(指標 2: 農業フェア等に年 3 回以上出展して産地情報発信を行うことの達成) (イ) フードシステムの把握 ・養鶏に関して、小屋の建設から鶏卵生産マネジメントに至る全行程に対する指導をワークショップおよび継続的な訪問にて行い、鶏卵の生産及び販売が実施されている。(指標 2: 対象 3 グループへの養鶏 OJT の達成) ・養鶏指導にて鶏種の特性を指導したことで、農家が自身の状況に適した鶏種を自発的に購入して養鶏を開始する農家が 182 世帯(対象ゾーン全体の 30%)現れた。(B/A 種 937 羽が購入され、Hyline 種も 40 羽購入された) ・対象グループの養鶏実施前に、鶏卵の販売・消費状況を確認し、鶏卵事業開始後は鶏卵の販売に関して対象グループ農民が販売先情報(5~7 割が村内消費)を常に記録することで鶏卵の流通状況が把握され、対象グループ全員が情報を共有した上で鶏受渡しプログラムの協議が開始されている。(指標 1: 鶏卵フードシステムの取り組み、指標 3: 養鶏参加グループ農民の 80%以上がフードシステム情報の提供を受けることの達成) (ウ) 個人・グループが換金作物の生産多様化に向けた取組を行う。 ・農家による市場調査の結果、ゾーン委員会を通じて主体的に新規換金作物の選定およびグループ全員の同意の上でグループ農場での栽培が開始され、栽培ワークショップが 9 回(累計 205 名参加で全農家が 1 回以上は参加)実施された。(茄子、ピーマン、チリ、人参、生姜、マメ、西瓜)(指標 3:1 次裨益グループ農民の 50%以上が換金作物の多様化について主体的、能動的に検討し意志を決定することの達成。指標 4: 換金作物多様化を実施するグループ農民の 50%以上が実際に栽培を行うことの達成) ・市場調査(販売情報)を活用して既存栽培作物の栽培時期を通常と変えることがゾーン委員会で検討され、栽培カレンダー作成等の見直しに参加する農家(グループ農家の半数以上)が現れ、一部で実施する農家も現れた。(指標 1:1 次裨益グループ農民の 50%以上が栽培計画を見直すことの達成) ・新品種野菜の種子購入および栽培を独自で開始する農家が現れた。 (エ) 高収益化 ・「MZUZU」にある大型スーパーの納品で求められる高品質に対し、農家のみで作物の等級化を行い、継続的(5 種類の作物、8 回納品実施)に販売納品が行われている。(指標 1: 等級化に応じて価格差を付けた個人またはグループ単位で出荷販売が 2 種類以上の作物で 1 回以上実施されることの達成) ・農業フェア等への参加に際し、消費者が欲する品質の作物を事前にゾーン委員会を通じて選定して持参するようになった。 ・既存のスコーン以外に市場調査等にてニーズと収益性が高い点を理解した上で、一部農家がパンの生産販売を開始した。 (オ) 基本的なビジネススキルとビジネスマインドの重要性を学んで営農に活かす。 ・村銀行制度の導入が新たに 1 つの農民グループで開始された。 ・鶏肉、鶏卵およびパンの販売等、リスクや収益性の違う事業を実践したことで、リスクや収益性を理解した上で新たな事業を開始する農家が現れた。 ・ブロイラー(肉用)の販売実績を基に鶏卵販売との収益の違いをゾーンレベルで検討(殆どのグループ農民が参加)し、ブロイラーを自主的に購入する農家が現れた。(指標 2:1 次裨益グループ農民の 50%以上が世帯の収益を検討することの達成)
--	---

(4) 持続発展性	プロジェクト協力として常に農民の主体性を重視し、情報および技術が農民から農民へ伝わる仕組みを確認しながら事業を実施している。特にゾーン委員会強化により、対象農民グループに対して技術や情報が継続的に伝達される。また、前回プロジェクトで根付いている家畜(ヤギ)受渡しシステムを養鶏において導入し、農家が主体的に条件や期間を決める事で継続して実施されることが見込まれる。 2 年次以降においても、農民自身が考えて行動することへ支援する立場を明確にし、農民の理解を促しつつ必要な協力事業を実施することで、事業終了後も農民が自立して発展することが見込まれる。
-----------	--