

草の根技術協力事業(支援型/パートナー型)  
業務完了報告書(最終年次)

※電子データも提出してください。

1. 対象国名・事業名	スバイリエン州における野菜の供給・流通システム構築プロジェクト		
2. 事業実施団体名	(認定)特定非営利活動法人 国際ボランティアセンター山形 (IVY)		
3. 事業実施期間	2010 年 1 月～2012 年 3 月		
プロジェクト目標及び活動	指標	定量的達成	定性的達成
プロジェクト目標 野菜農家を組織化することで、スバイリエンの野菜の供給と流通システムが形成される。	野菜の供給と流通システムがスムーズに運営される。 <ul style="list-style-type: none"> <li>900 名以上のメンバーが協会に加入する</li> <li>協会が一つ以上の販売先を持つ</li> </ul> 協会が週 800kg 以上の野菜を供給する	事業説明会後の登録では一時 900 名以上の登録者があったものの、会費の支払い、正式な組合登録にあたっての共同出資金の支払いを行ったメンバーは最終的には 306 名となり、このメンバーが正式なスバイリエン農産物組合(以下 SAC)のメンバーとなった。 SAC の販売先は事業開始当時はホテルのみであったが、終了時には首都で 3 軒、及び直販店が 2 軒と合計 6 軒となった。いずれもホテルと比較すると小口ではあるが、野菜販売店からは毎日出荷してほしいとの依頼がきている。  ホテルへの大量出荷の量のものびはなかったが、首都販売を事業終了間近に始めたため、2012 年 2 月は全体で 4,057kg、つまり週平均で	スバイリエンの野菜の供給量は新しい野菜農家の組織を 2010 年 1 月～2012 年 3 月形成することで飛躍的に伸びた。また販売先を拡大するにあたって、SAC の運営委員自身、及びメンバーも意欲的であり、事業拡大に伴う経費の負担増などのリスクがあるにも関わらず自分たちの意思で決定した。 首都販売に関しては開始されたばかりでまだ業務の流れに混乱があり、運営が整備されるのはこれからになる。ただし、顧客のスタッフがスバイリエン州の生産者を訪問するなど、顧客との信頼関係は順調に築かれている。 供給システムについては固定された 100 名前後のメンバーから出荷されるという流れが作られてしまっており、平等でより多くのメンバーからな

PDM(なければ案件概要票からプロジェクト目標、成果、指標を転記する。)

		1,000kg以上の野菜の出荷をするに至った。	る供給システムの構築には至っていない。
<b>成果1</b> 野菜供給協会が設立され、メンバーを中心とした運営がなされる	<b>指標1</b> 運営委員が協会メンバー間で選ばれ、運営に関する事項が運営委員会で決められる。	2010年の野菜供給協会設立時には7名の運営委員がゾーンリーダー間で選出された。2011年その後身のスパイリエン農産物協会(SAC)は設立総会にて184名の参加者によって農民組合政令に基づき7名の理事と5名の監査が選出された。	組合の規約は当団体のファシリテーションのもと、運営委員会によって決定された。メンバーは月例会を毎月欠かさず開催し、会計報告の他、主な決定事項を会議で話し合っ決定している。 ただし首都出荷が開始されてからは会計報告が間に合わず、また正式な規約作りなしにマイクロクレジット業務が開始されるなど、運営に関する課題は山積みである。
<b>成果2</b> 定期的な大口の出荷体制が整い、出荷が開始される	<b>指標2</b> 定期的な出荷が混乱なく行われる	女性組合生産者協会が行っていたホテル出荷に2010年6月にVSA(後にSAC)が参加開始し、2010年8月からはVSAのみからの出荷になった。事業期間中に総計68,208kgの野菜がホテルに出荷された。出荷開始後20ヶ月のあいだにVSA/SACのメンバーからホテル用に出荷された野菜は39,478kgで月平均1,974kg。出荷された野菜の平均67%がメンバーから買い入れた野菜だった。(残りは市場などから買い足し。)前事業の終了時に女性組合生産者協会からの出荷量が全体の出荷量の44%(当時は週1回で月平	VSA、及びSACは村ごとのグループ、及び地域ごとのゾーンを形成し、それぞれコレクター、ゾーンリーダーが集荷するというシステムを構築。それが現在も継続されている。全てのゾーンリーダーに携帯電話を提供したことで、情報伝達が行き渡るようになった。 ホテルへの出荷の流れは新しいメンバーもすぐに慣れ業務もスムーズに行われた。一方ゾーンリーダーが集荷に行かない地区や、生産者が組合の売りがらないケースなどが発生し、結局運営委員を兼ねているゾーンリーダーが固定したメンバーか

		<p>均 794kg) だったことと比較すると、組合からの出荷率が 23%あがり、月平均出荷量も 1,180kg 増加したことになる。ただし、事業期間を通してははどちらの数字も大きな変化は見られなかった。これは多くの野菜が地元の市場などに売られていったためと見られる。</p>	<p>ら集めるという流れになりつつある。</p>															
<p><b>成果3</b> 農家の野菜栽培技術が向上する。</p>	<p><b>指標3</b> 野菜の販売量が毎年増加し、栽培品目も増加する</p>	<p>1人ひとりの農家の野菜の販売量（見込みを含む）を見ると、終了時のメンバーに栽培に熱心なメンバーが残ったということもあるが、ベースラインの時期と比較すると以下の通りほぼ 2 倍増加した。</p> <p style="text-align: center;"><b>&lt;野菜の販売量平均&gt;</b></p> <table border="1" data-bbox="1178 890 1619 1090"> <thead> <tr> <th></th> <th>ベースライン</th> <th>終了時</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>乾季</td> <td>550kg</td> <td>913kg</td> </tr> <tr> <td>雨季</td> <td>274kg</td> <td>720kg</td> </tr> </tbody> </table> <p>栽培品目も終了時には増加した。特に雨季は品目、量共にベースライン時期の倍以上になった。</p> <p style="text-align: center;"><b>&lt;野菜の栽培品目数平均&gt;</b></p> <table border="1" data-bbox="1178 1380 1619 1474"> <thead> <tr> <th></th> <th>ベースライン</th> <th>終了時</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		ベースライン	終了時	乾季	550kg	913kg	雨季	274kg	720kg		ベースライン	終了時				<p>技術研修で GAP に基づく農薬の危険性や安全な使用法について学んだことをきっかけに、農薬の使用をやめた農家が多かった。</p> <p>バイオガスの支援を受けた農家は特に有機農業に積極的に取り組みようになった。</p> <p>また農産物販売店舗で野菜種子を購入し、これまで栽培していない野菜を栽培する農家が増えた。</p>
	ベースライン	終了時																
乾季	550kg	913kg																
雨季	274kg	720kg																
	ベースライン	終了時																

		<table border="1"> <tr> <td>乾季</td> <td>2.6</td> <td>4.7</td> </tr> <tr> <td>雨季</td> <td>1.6</td> <td>4.0</td> </tr> </table> <p>農家が多品目栽培に成功し、販売量を増加していることにより、栽培技術も向上しているといえる。</p>	乾季	2.6	4.7	雨季	1.6	4.0	
乾季	2.6	4.7							
雨季	1.6	4.0							
<b>成果4</b> 農産物販売店舗が協会の販売網の一つとして設立される	<b>指標4</b> 農産物販売店舗が協会メンバーから定期的に野菜を購入する	店舗は平均して月 182 キロの野菜を月平均 29 名の組合員から買い取った。野菜の購入客が少ないため量的に販売網の一つと言えるほど仕入れることはできず、当初の予想していた 1 トンにははるか及ばなかった。しかし販売量は以下の通り増加傾向にある。 2010 年 3 月～2011 年 2 月:1,667kg 2011 年 3 月～2012 年 2 月:2,688kg	ホテル出荷に合わせて、店舗が組合員に注文するというシステムが構築された。 野菜の売り上げは低かったが、野菜種子や農機具の販売が好調で、農家が技術的なアドバイスを求めるなど情報センター的な役割を果たした。また農業局の敷地内という立地を活かし、訪問客へのスパイリエンの物産の宣伝に活かされた。						
<b>成果5</b> 協会の加工食品のマーケティングと商品開発が強化される	<b>指標5</b> 協会の顧客数が増加し、品目数も増加する	顧客数は国境沿いホテル 1 軒から州内のレストラン 2 軒、及び首都の野菜販売店 2 軒と小口だが新規顧客を増やすことができた。しかしいづれも野菜の購入のみで、他の加工食品が購入されることはなかった。ただし不定期ではあるが個人の顧客が鶏(鶏肉)を注文することがあり、事業期間中に 74 キロ(\$342)を販売している。	加工食品については農産物販売店で米焼酎、首都のイベント販売で菓子がある程度の売り上げがあったが、マーケティング開発を決定するには至らなかった。ただし米焼酎造りについてはタケオ州の米焼酎農家の視察で新しい技術を学ぶことができ、今後の品質向上が期待される。						
<b>成果6</b>	<b>指標6</b>								

<p>協会の運営を担う人材が育成される</p>	<p>プロジェクト終了時に協会のリーダー達が団体運営の能力をつけている</p>	<p>協会(組合)の定例の月例会議は毎月欠かさず行われた。また役員から脱落する(降任、解雇等)する人は一人も出なかった。</p> <p>能力向上のための研修は合計6日行われた。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 組織運営(2日)</li> <li>● 会計(2日)</li> <li>● 財政運営(2日)</li> </ul>	<p>協会のリーダー達は高いモチベーションとコミットメントがあり、出荷業務に関しては献身的に働いているが、組織運営、事業運営という点では未だ弱いといえる。月例ミーティングを自分たちで行うことはできても、年次総会の準備などはまだ外部からの支援が必要である。当団体としても、出荷業務の支援で手一杯で、組合登録はされたものの、組織運営支援は後手に回ってしまっているのが実情である。</p>
<p><b>成果7</b> 既存の女性組合生産者グループと女性組合生産者協会の能力が強化される</p>	<p><b>指標7</b> 女性組合生産者グループは、資金提供を受けている期間、共同出荷を継続する。また女性組合生産者協会は首都への販売を継続する。</p>	<p>事業期間中、生産者グループは販売員からのコミッション、会費、ポンプ使用量などの収入があり、全体で\$552(グループ平均\$26、一番高いPDL村で\$75)の収入があった。一方全体で\$3,582の支出があり、販売員への出資金(ローン)(グループ平均\$110)、種の共同購入(グループ平均\$48)などに使われた。</p> <p>2011年10月、女性組合生産者協会は正式にSACに統合された。そのため無農薬・化学肥料不使用栽培をしていた農家は「無農薬栽培グループ」として9村において71名による11のグループを新たに形成した。</p>	<p>共同出荷は毎月ではないが、継続して行われた。また全てのグループが帳簿を記入していた。CS村の一つのグループの活動が停止状態だったため、もう一つのグループに統合された。グループ共同出荷は完全に自立し、持続性を持って行われた。またグループの資金をマイクロクレジットとして使用するなど、メンバーの信用関係を活かした使い方に発展している。</p> <p>女性組合生産者協会のメンバーは既にSACとメンバーが重複していたため、リーダーがSACの運営委員に選ばれるとその求心力を失った。女性組合生産者協会の首都での販</p>

			<p>売(クラタペッパー店で隔月)は協会が SAC に統合されたため、販売は SAC によって引き継がれた。</p> <p>元女性組合生産者協会のメンバーが中心となっている無農薬栽培グループはカンボジア有機農業協会(COrAA)から認証を受けるための指導を受けた。</p>
評価 5 項目	妥当性	<p>首都やベトナム国境の街などへのアクセスを持たないスバイリエン州の野菜栽培農家にとって、マーケットへのアクセスは魅力があり、安定した値段で買い取る組合があることで、栽培を増やし、収入を増やすことができた。組合として正式登録したことで、オーナーシップが高まった。</p>	
	有効性	<p>対象者を男女限定せず野菜販売農家とすることで、野菜栽培に熱心な農家を取り込むことができ、結果ホテル出荷の組合員からの出荷量を 1.5 倍近く伸ばすことができた。またホテルだけでなく、将来さらに販売の拡大が見込まれる首都での販売を開始することができた。</p>	
	効率性	<p>120 名の組合員にバイオガスの設置を支援したことで、無農薬野菜の量が増加し、結果首都への販売に関しては無農薬を前面に出すというマーケット戦略につながった。対象地では電気が普及していないため、牛糞を利用しガス燈を灯せるバイオガスは、対象地に適した支援だったと言える。</p> <p>また他のスバイリエンの支援団体とネットワークを構築したことで情報交換や協力関係が促進され、生産、流通、マーケット、人材育成の面でそれぞれプラスになった。</p>	
	インパクト	<p>野菜栽培による収入が増加したことで、子供を学校に行かせることができたという声があがっている。ただ結果的に定期的に出荷する農家は 100~200 人と見られ、波及効果が広範囲に渡っているとはいえない。(ただし首都への出荷は開始されたばかりでまだそのインパクトは計られていない。)</p>	
	自立発展性	<p>ホテル出荷に関してはほぼ組合員自身でできるようになった。今後も出荷活動は当団体の人的・財政的側面支援により継続されていく。一方首都への出荷が開始されたことで大幅に事業拡大することになり、財政的にもまだ不安定ではあるが、運営経費のほとんどは組合から捻出されている。(現在直販店の店員と会計アシスタントを雇</p>	

		<p>用している。)組合の運営委員は事業運営や組織運営の面で課題はあるが、モチベーションが高く、出荷を継続していく意思も固い。</p>
<p>横断的視点(パートナーシップ作り/ジェンダー・社会配慮)</p>		<p>出荷活動自体は常に組合員主体で行われ、当団体はファシリテーターとして側面支援した。また野菜の支払いは組合の銀行口座に直接振り込まれるようになり、会計的には完全に組合にオーナーシップをもって事業が進められた。</p> <p>母体が女性組合生産者協会だったこともあり、組合員、組合運営委員共にジェンダーのバランスはよかった。組合のリーダーには選挙で女性が選出された。</p>
<p>JICA との連携/日本社会への還元等</p>		<p>JICA カンボジア事務所からは節目ごとに モニタリングに来ていただいたので、現状もよく把握していただき、受益者にも JICA との共同事業であることが理解されていた。一方、JICA 東北とのやり取りは、現地訪問が期間中実施されなかったため、事業内容よりも会計に関わる業務に終始し、テレビ会議だけでは現状をお伝えするには限界を感じた。連携を深めるには担当者の方の現地訪問をぜひ次回から必須としていただきたい。</p> <p>JICA 事業との連携は類似の事業や流通分野の専門家の方がいなかったため、特に交流はなかったが、農業関係の他の草の根協力事業の実施団体を訪問させていただいた。その他、他州の青年海外協力隊の野菜隊員、村落開発隊員と相互訪問を行った。スバイリエン州の農業局にも 隊員が入られたが、農業局において特に担当業務をお持ちでなく、連携することはなかった。</p> <p>JICA カンボジア事務所の NGO デスクに は、定例の首都の農産物販売会の広報や ENJJ 農業農村開発分科会の開催など様々な面で応援していただいた。</p> <p>平成 21 年 5 月には、山形県知事、市長、他議員列席の会議があり、当事業について説明させていただく機会もいただいた。最終年度の平成 23 年 7 月に SAC メンバー 7 名とスタッフ 2 名が、日本・山形研修を実施した際、山形県村山市 が市を上げて一行を歓迎し、研修まで全面協力していただいた。これは、一昨年 12 月に村山市から 7 名の訪問団(うち農家 5 名)がスバイリエン州を訪問したことをきっかけに実現したもので、市内の撰果場、JA、道の駅、市場をはじめとする研修場所を始め、最終日には 100 名近い市民が参加した交流会等、延べ 300 名以上の市民の方々と交流することができ、国際交流を掲げる村山市にも貢献することができた。その他、天童西ロータリークラブ(天童市)、秋田キャンパスネット(秋田市)も現地訪問して、プロジェクトを視察された。当初は</p>

	<p>かけ離れた東北とカンボジアだったが、事業を通じ、徐々に双方の距離が縮まってきたことを実感している。</p>
<p>全体総括</p>	<p>既に売り先を持っている事業に対しての組織作りということが様々な点で有利な条件となった。事業開始当初から地域住民の関心は高く、事業開始後短時間で新しい組織から出荷を開始することができた。つまり事業開始後7ヶ月目にはメンバーが協会を通じた野菜出荷により収益を得られたことになる。こうした効果が短時間で見えやすいしくみはオーナーシップも育ちやすいが、一部のやる気のある農家(しかも交通の便が悪くない村)のみが参加するというしくみになってきてしまっているのは事実である。</p> <p>ただし現在地方からの安全な野菜の生産がカンボジア国内、特に首都での需要に答えきれていないのは事実であり、地方の農民組織が首都までの野菜の流通システムを広げたということに関して、本事業は先駆的モデルを作る役割を果たしたと言える。</p> <p>事業期間が2年3ヶ月と短かったため、組合としての組織運営指導が後回しになった感があるが、今後カンボジア内でまだ組合運営そのものが未熟であること、組合運営について指導できる人材がないことを考えると、今後の運営も外部のサポートなしでは煩雑なものになるであろうと思われる。</p>
<p>教訓</p>	<p>本格的な収益事業を支援するには当団体は経験が不足しており、スタッフにはこれまでの農村開発のフィールド経験以上のものが求められた。それを見込み事業開始時から適した人材を揃えておくべきであった。また事業運営、サプライマネジメントなどについて専門家のアウトソーシングを事業開始当初から計画に取り込んでおくべきであった。</p>
<p>(JICA 記入欄)</p>	