



平成 27 年度 JICA アフリカ地域市場志向型農業振興（行政官）（A）研修  
- JICA Market Oriented Agriculture Promotion for Africa (Planning and Management) (A)-

研修期間：平成 27 年 5 月 18 日～ 5 月 29 日（2 週間）

研修場所：神戸市

研修内容：日本の農作物流通システム及び農業普及システムに関する講義／視察

ケニアで実施された「小規模園芸農民組織能力強化計画プロジェクト\*1」導入に向けた政策・活動計画立案のための演習

参加研修員：19 名〔うち、1 名は JICA ナショナルスタッフ（ジンバブエ）〕

（エチオピア 2、ケニア 2、レソト 2、ナミビア 2、ルワンダ 2、南アフリカ 3、ウガンダ 2、ジンバブエ 3、ザンビア 1）



神戸市中央卸売市場で「せり」を見学しました。取引される野菜が新鮮な状態のまま一刻も早く市場に出回るよう、目にもとまらぬ速さで競り落とされていきます。

当財団では、昨年に引き続き、独立行政法人国際協力機構(JICA)の委託を受け、「市場志向型農業振興（行政官）（A）」研修を実施しました。この研修では、神戸市内の農業関係機関のご協力により、営農普及制度を学び、農作物流通の現場を訪れ、日本の農業を支える仕組みや、人々の思いに触れることができました。

本研修の実施 2 年目となる今回、アフリカ地域の 9 カ国から合計 19 名の研修員が神戸市の農業を学ぶために来日しました。研修に参加する多くの国では、国民の大部分が農業に従事しており、国の将来の発展に寄与する重要基幹産業と捉えられています。一方で、例えば今回の研修参加国の一つであるケニアでは、市場に出回る農作物のうち実に 60% が小規模農家によ

って栽培・出荷されているのですが、農家の収入はなかなか上がりず生活は苦しいままです。こうした状況を受け、農家自身の努力によって市場ニーズを把握し、需要の高い作物を栽培することで収入の向上を目指した日本の技術支援プロジェクト\*1がケニアで実施されました。現地で大きな成果を上げた同プロジェクトは、第 5 回アフリカ開発会議（TICAD V）\*2の場でアフリカ諸国をはじめ

\*1 小規模園芸農民組織能力強化計画プロジェクト（英名：Smallholder Horticulture Empowerment Project 通称 SHEP）：ケニアにおいて 2006 年から 2009 年にかけて実施され、「作ってから売る」から「売るために作る」という発想に転換し、市場を意識した農業を提案。農民組織自身による市場調査等の活動を支援し、対象農家の園芸による平均所得を大幅に向上させることに成功した。

\*2 アフリカ開発会議（英名：Tokyo International Conference for African Development 通称 TICAD）：アフリカの開発をテーマとし、日本政府の主導のもと、国連・国連開発計画（UNDP）・アフリカ連合委員会（AUC）及び世界銀行と共同で開催される世界会議。2013 年の TICAD V では、「横浜宣言 2013 躍動のアフリカと手を携えて」が採択され、農業の振興が重点分野として取り上げられた。

めとする諸外国に紹介されました。そして、これを契機として、同プロジェクトで実施している手法や重要な概念は、アフリカ地域を中心に、中東、中南米などの開発途上国で取り入れられようとしています。

本研修は、日本の営農指導・農作物流通の仕組みとその意義を学び、研修員が同プロジェクトの核となる概念を学んだ上で、その手法を各国の農業政策・事業計画に取り入れることを目的としています。2年目の本年度は、初年度の研修に参加した研修員と同組織に所属し、いわゆる先輩研修員のプロジェクトを引き継ぎ、より良いものにするため、来日した研修員もいました。彼らからは、前年度の研修後、これまで帰国研修員がいかに自国で奮闘しながら計画を実施してきたかという、貴重な経験が共有され、私たち運営スタッフも本研修の意義を再認識することができました。



### ～研修を振り返って～

日本では、毎日の食事に欠かすことのできない野菜などの農作物について、大きく分けて3つの流通経路で私たちの食卓まで運ばれています。一つ目は、産地から直接消費者へと販売される直売、二つ目は、大型スーパーなどの小売店が特定の栽培農家と契約し商品を調達する契約栽培、そして三つ目が農業協同組合（JA）での集荷を経て、卸・仲卸を経由する「せり」や相対取引です。

近年では、インターネット販売を通じて産地から直接自宅に商品が届くサービスが生まれたり、「食の安全」に対する関心の高まりを背景にしてスーパーなどの店舗でも栽培農家から直接仕入れた農作物の販売が拡大するなど、直売や契約栽培による流通量も増えつつあります。

その一方で、卸や仲卸を経由して取引される農作物流通は、多くの関係者が関わり、一見非効率のように思えます。しかし、気候などの条件により価格の変動しやすい農作物が、いつでも安心・安全な品質を保ち、安定的に市場に供給されるために、卸売市場などの機能が大きな役割を果たしているのです。

神戸市内には、市が管理・運営する中央卸売市場があります。この中央卸売市場と地方卸売市場は「卸売市場法」という法律に則り整備されています。この法律は、平たく言えば、生鮮食料品等の適正な取引と、その円滑な生産・流通を図り、ひいては私たち国民の生活の安定に益することを目的として制定されたものです。

そして、この法律に則して、卸売市場は4つの機能<sup>\*3</sup>を有しています。

第一に、集荷、分荷機能です。これは、卸売市場にて、全国で生産された多種多様な商品を集荷し、各地のニーズに応じて、迅速かつ効率的に必要な品目・量に分荷することを意味しています。



卸売市場の4つの機能や、JAや農家といった各関係機関との連携の形について、卸売業の神果神戸青果株式会社 柳瀬常務よりお話を伺いました。

<sup>\*3</sup> 参照：「I 卸売市場制度の概要 3. 卸売市場の機能」（農林水産省ウェブページ 卸売市場情報 卸売市場制度「卸売市場の概要」2015年12月17日閲覧）

URL：[http://www.maff.go.jp/j/shokusan/sijyo/info/pdf/seido\\_gaiyou.pdf](http://www.maff.go.jp/j/shokusan/sijyo/info/pdf/seido_gaiyou.pdf)

例えば野菜を例にとってみると、日本のスーパーでは、地元産の野菜だけでなく北は北海道から南は沖縄県まで、あらゆる場所で生産された商品が並べられ、トマトやきゅうり、なすびなど旬の季節に関わらず一年中、新鮮で質の良い商品を手に入れることができます。

こうした集荷・分荷機能によって全国的に需給のバランスが保たれるとともに、これを反映し公正な評価をもって価格を決定する機能が、卸売市場の価格形成機能です。そして、この機能により公平公正に定められた価格に基づいて、生産者には確実に支払いが行われます。これが、第三の機能である代金決済機能です。生産者・小売業者（消費者）との直接取引では、代金の支払い・商品の受け渡しに不安が残ることもあります。その点、卸売市場では法律によって、確実な代金決済が保障されており、円滑な商取引が確保されています。

そして、第四の機能が情報受発信機能です。野菜などの生鮮食品は商品としての寿命が短く、需給の均衡が崩れることによって価格が大きく変動します。そのため、適切な時期に適切な量を市場に供給することが、消費者にとっても生産者にとっても重要となります。そこで、消費者側のニーズと生産者側の出荷状況の両方にアクセス可能な卸売市場が、これらの情報を収集し、売る側・買う側双方に伝達する機能を担っているのです。

本研修では、神戸市中央卸売市場本場と神果神戸青果株式会社のご協力のもと、特にこの第四の機能に焦点をあて、講義・視察が実施されました。

今回研修に参加した国の多くでは、卸売市場のような中立・公正な機関が商取引の仲介に入ることがなく、また、アフリカの小規模農家は、いつどの商品のニーズが高く、一般にどのくらいの価格で取引されているのかという情報を持っていません。そのため、時期が違えば高値で取引されるはずの商品が二束三文で買い叩かれ、大量の売れ残りが廃棄されるといった非効率な状況に陥ることが少なくないのです。

本研修では、日本の農作物取引の現場を訪れ、「せり」が行われている現場を視察した上で、卸売市場がどのようにして市場動向に関わる情報を関係機関に共有しているのかについてご説明頂きました。講義では、農作物の取引において、需給のバランスが価格形成に大きく影響すること、そしてこうした情報がうまく伝達されることによって、消費者・生産者双方に利益のある流通が実現されることが強調され、研修員の印象に深く残りました。

また、2年目となる本研修に参加した研修員の中には、初年度に参加した研修員とともに自国のプロジェクトに参加している者もいました。今回、南アフリカの研修員から、自国で自身が関わっているプロジェクトのこれまでの過程と教訓が共有され、研修員同士の学びが促進されました。

南アフリカでは、前述のケニアで実施されたプロジェクトで行っている手法を、自国に合う形に変更して導入し実行しましたが、途中でうまく行かなくなりました。具体的には、日本では卸売市場が農家や各関係機関に発信している需給に関わる情報を、行政職員が収集し農家に発信することによって、農家の行動の変化を期待したのです。しかし、思うように情報はうまく活用されません



トマトを栽培している西区岩岡町の農家さんを訪問。商品価値を上げるために、農家自身が日々試行錯誤を重ねている姿に、研修員は感銘を受けていました。



でした。そこで、本来のケニアでのプロジェクトで実施されている通り、行政職員は農家をサポートする裏方に回り、農家自身がマーケットに出向いてバイヤーに聞き取りを行うなどして情報を収集し、自らの栽培計画に生かすという方法に修正しました。すると、農家のモチベーションが向上し継続的な情報収集活動につながって、プロジェクトも徐々に軌道に乗りはじめたそうです。

このように、日本で生まれ私たちの日常を支えている活動が、今や遠く離れたアフリカでも導入されています。日本とアフリカでは、気候状況も社会環境も全く異なりますが、そうした中でも、人々の生活を豊かにするための仕組みと、その裏にある意義や目的は、国や地域を超えて息づいているのだと、この研修を通じて感じることができました。

近年アフリカは「資本主義最後のフロンティア」と呼ばれ、多くの国が開発を援助すべく名乗りを挙げています。しかし今回、研修員は、自国の産業が真に発展を遂げるためには、周囲の状況を真摯に見つめ、他国の知見を自国に生かすため忍耐強く挑戦を続ける姿勢が重要なのだということ学び、帰国の途につきました。彼らの帰国後の活動を通じて、日本で学んだ農業の仕組みとともに、こうした理念や思いも一緒に、アフリカの地に根付いていくことを信じています。

研修担当：曾輪 沙耶加

---

委託元機関：独立行政法人国際協力機構（JICA）関西国際センター

協力機関：神戸市 産業振興局 農政部 農水産課／京都大学／静岡県立大学／兵庫県 神戸県民センター 神戸農林振興事務所 神戸農業改良普及センター／神戸市中央卸売市場本場／神果神戸青果株式会社／JA 兵庫六甲神戸地域事業本部／JA 兵庫六甲神戸西営農総合センター／JA 兵庫六甲岩岡支店／イオンリテール株式会社／山梨学院大学／有限会社アイ・エム・ジー／歴史街道推進協議会