

# フィリピンからの便り 寄稿文 最終報告

青年海外協力隊 平成 27 年度 4 次隊  
フィリピン隊 美谷添 三希郎  
1975 年 11 月 19 日生まれ 42 歳  
岐阜県郡上市八幡町出身  
セブ州ヒナティラン町

青年海外協力隊フィリピン国で野菜栽培隊員として活動し、2 年の歳月が経ちました。7 月 10 日の帰国を前に、後半の私の活動を僭越ながら、ご紹介させていただきます。これまで紆余曲折はありましたが、最終的に農民グループへ有機野菜栽培指導と技術伝達により生計向上支援を達成することが出来ました。これも皆様のご支援、ご助力のお陰です。この場をお借りして、感謝申し上げます。

はじめに

フィリピン国では 2010 年に有機農業法が制定されて以来、国からの要請で各市町村の農業事務所職員は有機農業を推進する必要があります。現状では有機農業を実践している市町村は少なく、農業事務所職員、農民が正しく有機農業のあり方、経済性、またそれに関わる法律そのものを理解している人は、限られているのが現状です。何故このような事になってしまっているのかというと、大きく 3 つの要因があげられます。

- 1) フィリピン国の国政がトップ・トゥ・ダウンという一方通行の行政システムを取っている為、中央政府に従って、地方行政が行われている事です。(言い換えれば、我々事務所職員は上に従っている、どうしてそうすべきか理解していない、概要マニュアル通りに従うが、的確ではなく、自ら考える事はあまり進んではやらない、という事例が多いようです。)
- 2) 農政省、州農業省、地方農業事務所が上層部から要請されたプログラム推進の為、農民グループへ支援プロジェクトとして種、肥料などの資材を農民グループへ供与します。ですが、農業事務所職員からの技術指導がうまく出来ていない事(農業はマニュアル通りにいかない事の方が多いの定石)、または農民へ資材供与されずに、大切に農業事務所内に保管され、使用されないまま放置されるなど、結果的に個々の農家まで資材・技術伝達が出来ていない状況です。しかも、“農民の供与慣れ” が少なからずある為、結果的に農民の自立を促すよりも、生活に困っているから助けてくれるだろう、という他人任せな部分も少なからず、あると感じました。
- 3) 農民自らが立ち上がり、農業を推進してゆけるリーダーシップの欠如。逆に言えばリーダーシップを取れる農民(クライアント)を主軸として直接、技術指導する方が結果的にその地域の農民グループ全体に技術が浸透、拡散し易いです。貴重な時間を使って農業事務所職員が参加したセミ

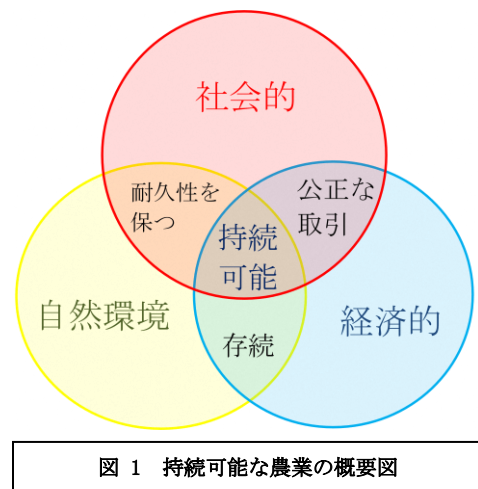
ナーやワークショップで学んだ手法を農民へうまく拡散出来ていないことの方が多く、逆に農民リーダーがセミナーに参加した方が効率が良いこともあらためて体験させて頂きました。

### 1. 有機農業は儲かる！？

2016年6月に任地入りし、まずは情報収集から始めました。任地の土地の特性、気候を理解し、野菜栽培が出来たのは1年経ってからでしたが、セブ島は様々な野菜が作れます。配属先、農民グループからまず言われたのは“野菜を販売する市場が無い”という地域特性を掘り下げて分析した事が1度も無い意見を頂きました。自給自足の農業ではなく、ビジネスとしての農業に必要な条件は、作付け前に的確にターゲットとする市場があるかどうかを見極める事です。マーケットニーズが無ければ、その作物を取って作る理由がありません。配属先農業事務所職員は“有機は儲かる”と安易に思い込んでいました。しかし、あらかじめ取引先を見極め、地域ニーズに合った商品を育てなければ、有機野菜も売れないのです。

### 2. 有機野菜生産と持続可能な農業の親密性

有機農法（または自然農法）と持続可能な農業は親密な結びつきがあります。\*1右の図のように、1）自然環境、2）社会的、3）経済的要因が対等に成り立ち、バランスが取れた状態を保てる関係を築いた状態を持続可能と定義されています。もう少し詳しく説明すると、1）生産者が社会的に自然環境への配慮を目指した農業を推進する事で耐久性を保つ事は勿論ですが、2）社会的に顧客側が無農薬栽培による安心、安全、トレーサビリティなどの見える化など、生産者側の努力を広く認め、自然環境配慮を含めた付加価値に対して、生産者と顧客の間で公正な取引をする事、3）経済的に自然環境と顧客の健康への配慮を存続し続ける事を前提とし、それに付随する環境コストも含めて、経済的に存続する事を成立させることが出来る対価を支払



わなければならないというものです。

但し、自然環境保全を金額で表示することは非常に難しく、過小評価されがちな部分であることは持続可能な農業のコンセプトの中で最も問題視される課題です。

### 3. 多品目少量生産でマイクロマーケティングを目指す

マーケット分析を行った結果、幸い、任地は観光で有名なセブ島であり、特にジンベイザメ見学ツアー、ダイビングスポット、キャニオニアリングなど豊富な観光資源はインバウンド、富裕層フィリピン人をほぼ通年を通して 50 km圏内で獲得する事が出来ます。これまでホテル、レストランはセブ市の大きな野菜市場から4時間かけて野菜を運んでいました。しかも市場に並ぶ多くの野菜

の鮮度は日中の暑い中で収穫されたり、収穫直前に農薬散布したり、輸送方法にも問題がある為、日本では等級以下の低品質商品が並ぶ事がしばしばあります。となれば、セブの市場価格と大差なく、かつ新鮮で安全な野菜を地産地消のマーケットへ流通する方が、有機野菜生産者と顧客の両者にメリットがあります。但し、有機野菜といえど、単一品目（例：レタスのみ）では幅広い顧客の要望に応える事が出来ません。たとえ少量でも多品目の野菜を提供できる事が、小規模零細農家の活路だと考え、様々な野菜の生産に挑戦しました。そのお陰か、今では20-22品目が季節に応じて地元市場のマルシェで直売しています。

それでも最初はアイスクリーマーボックスに朝4時ごろに収穫した新鮮野菜を詰めて、町内で行商することから始



写真 1 朝市での農民グループのマルシェと農業高校生の体験学習の様子

めました。野菜の収穫量も少ないので、完売するに至りましたが、何よりも大切だった事は、農民自らが販売員として、自分たちで育てた野菜を売り込む事でした。今までは、農民は生産のみを行い、中間業者が安い値段で買い取ってゆく市場が中心でしたので、末端の顧客の姿は見えませんでした。どのような経路で自身の育てた野菜が消費されてゆくのか、皆目見当つかなかったのに対し、顧客から直接、日本のキュウリは無いか？ナスは無いか？など沢山の要望を直接、耳にする事が出来たことで、マーケットニッチが農民にも見えてきたことです。また何が売れ筋商品であるのか？という事にも敏感になりました。

現在は1週間に一度の朝市マルシェと共に、近隣レストランやホテルへの受注宅配をしています。朝市では地元住民のニーズに合わせた商品を出しますが、レストランやホテルなどはインバウンド客層の要望にあわせた商品を別で生産しています。有機野菜栽培指導を行う一方で、商品を顧客層に合わせて調整して流通販売しております。

先ほど持続可能な農業のコンセプトをご紹介いたしましたが、これを農民にすぐに理解してもらうには、なかなか難しいです。しかし活動を通じて、生産から販売手法にギ



写真 2 支援先農家から配達された野菜と、ベルギーレストランでの料理例（スモークサーモンとニラ、野菜のメロディー）

アチェンジした時、農民自身、商品の特性とサービス（有機野菜、新鮮で美味しい、安心）に対し、顧客との等価交換で取引する事が出来る事を理解し始めました。よって決して有機野菜が常に高値で

取引される訳ではなく、あくまでも市場動向と連動した価格+α（持続可能な農業への努力、健康と環境配慮の価値感への対価）としています。ですので、有機と言えど、品質が低下すれば、価格を下げざる負えませんし、最悪の場合は生鮮品市場に出しません。この点はビジネスとして厳しく、シビアにならなければ、農民の今後にも悪影響を及ぼしますし、なによりも地元の方々を裏切る様な真似は絶対に出来ません。有機野菜栽培と販売にはそれたる信用を顧客から得る事が何よりも大切であり、農民の皆さんには、単なる農家ではなく、ビジネスオーナーであると伝えて接してきました。

#### 4. 支援先農家の生活向上の実態について

まずフィリピン国の農業事務所が推進するのは試験圃場（生育管理指導）を各農村部の農民グループ相手に行いますが、実際は指導圃場というよりは、生産圃場といった方が正しいと思います。私はこの試験圃場の在り方に以前から疑問を抱いておりました。果たしてこの試験圃場で学んだ手法を各ご家庭の農地に転換する事が出来るのか？また試験圃場で農民約8から10名がフルに働いて、リターンがちゃんと個々の農民へ行き渡るのか？（農民グループの運営費、メンバーで配当金として分けるので、直接収入に繋がりにくいのです。）この様な事情から、農民自身が自宅の農地で実践しなければ、本当の意味で、彼らの生活向上にならないと思いました。

この生産圃場で学んだ手法を2017年10月頃から少しずつ農民の土地へ転換する様、促しました。有機肥料やプラスチックマルチなども初期は収入が無いので、借入、無利子後払い方式で8名の本気でやる気のある農民（立候補者）へ試験的に配布しました。（今では彼ら自身で買付、支払能力が十分あります。）クリスマス商戦後1~4月までの期間で、彼らへの直接収入は生産圃場のみで行っていた頃よりも、飛躍的な向上を遂げる事が出来ました。

この4ヵ月間で個人農家への平均収入は多少個人差はありますが、約7,500から8,500ペソで、主作物はリーフレタス、日本タイプのキュウリ、チンゲンサイなどを約50m<sup>2</sup>の面積で栽培した結果です。一番驚いた点は、個々の農家で生産された商品は直接収入に繋がるためか、近隣の町の朝市にも足を延ばして販売していました。また、彼ら自身で新たな相対取引先のレストランやホテルなども開拓していったことです。

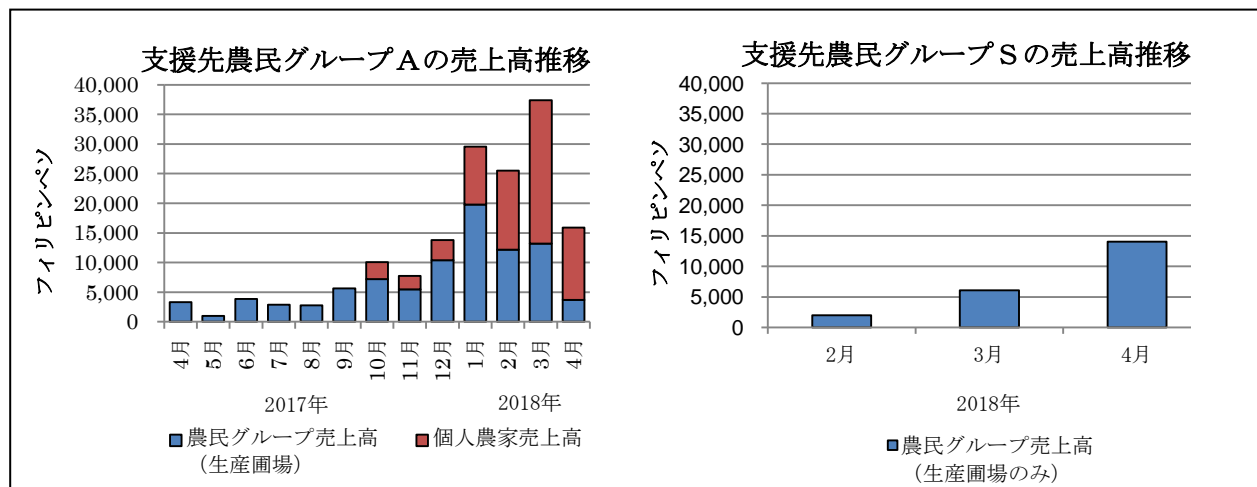


図2：支援先農民グループの試験圃場売上推移と個人農家の売上推移の変化について

## 5. 支援先クライアントのこれからと配属先（町役場農業事務所）の課題

約 2 年という制約された時間で、農民の生活向上という目標を達成させるために、私は指導・支援対象を直接受益を受ける農民グループ（クライアント側）を中心としました。本来は、配属先農業事務所職員が私から技術・指導手法を学び、農業事務所職員自身が農民へ伝達する事が前提でしたが、結果的に配属後、僅か半年で農業事務所側の職員はいろんな理由をつけて、有機農業技術指導には同行しなくなりました。この部分に関し、何度か配属先町長と交渉し、毎週 1 回ミーティングを設ける等のチームとしての協働をする努力を試みました。残念ながら、私の任期中では、農業事務所職員自ら、有機農業を農民へ指導出来るまでには至っておらず、今後も農業事務所職員の働き方に何らかの変化と改善が必要とされています。

一方で、農民グループの技術向上は正直、目を見張るものがあります。セミナーやワークショップ参加後、これらの新技術を実践して、実際に収入に繋がっている事で、彼らの自信にもつながっています。最近では常に新しい事、事例などに見聞を広げており、私も知らない情報や質問を受けており、日夜勉強させて頂いております。そんな農民グループですが、大きな壁があります。彼らはこれから挑戦しなければならないのは、有機認証を得る事です。

フィリピン国の有機認証システムは大きく 3 つの部類に分けられます。

- 第 1 グループは農民自らが有機栽培であると告知する（\*言い換えれば信用性に欠ける）自己申告法、
- 第 2 グループは消費者団体グループから選出された有機認証検査官によって、調査結果に基づき、グループメンバー内で有機認証するというシステム（\*その地域では有機として認められるが、その地域以外もしくは国外では有機認証されない）、
- 第 3 グループはフィリピン国で独自の有機認証非営利団体を運営し、検査官の検査後、有機認証をするシステム（\*現在フィリピンには N I C E R T と O C C P の二団体があります。国外へ輸出しても有機認定されますが、1 つの商品に対し、年間約 9~16 万円の費用が掛かる認証グループと、年間約 3 万円程度の有機認証グループがあります。個々の有機認証団体の有機認証ガイドラインがそれぞれ異なり、ルールが変わるので、どちらの認証団体を利用するのかで知名度も信用性も大きく異なります）です。

今後、農民グループが目指すのは第 2 グループの認証システムです。それには有機野菜栽培生産者とホテル・レストランなどの消費者グループが融合されたコープ、もしくは団体を作り、そこから有機認証検査人を立て、第 2 グループに属する認証システムを採用します。そうすることで、地産地消される有機野菜に限定されますが、顧客からの信用を得られ、“有機”を公言できるというものです。具体的には下記のような図式となります。

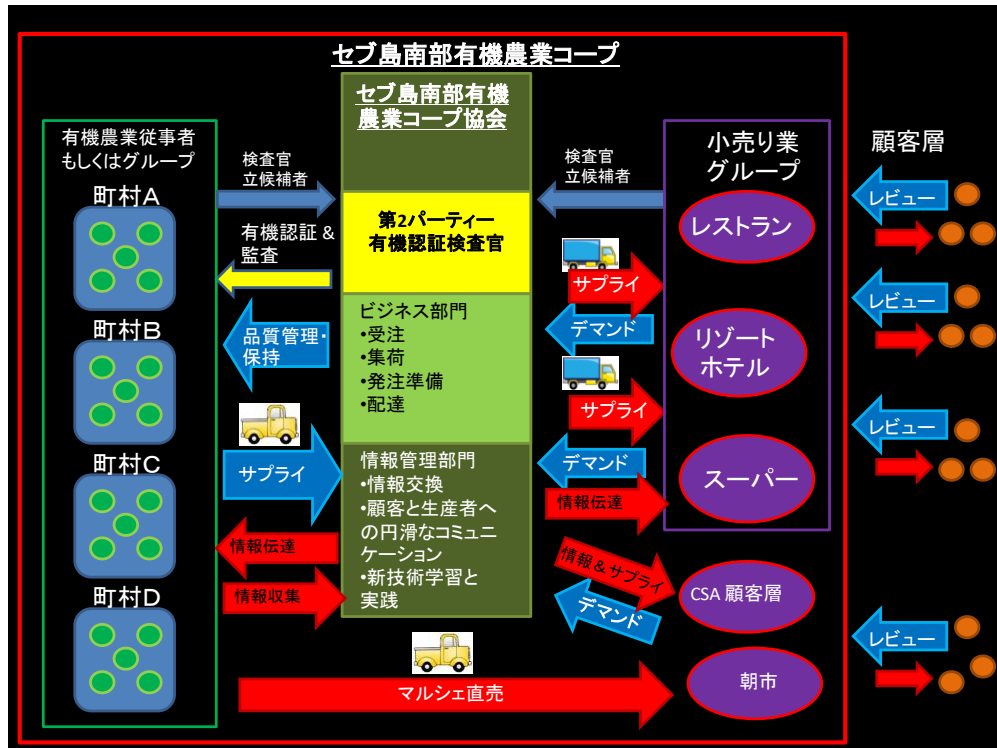


図 3 有機認証を円滑に行う為の有機農業コープの一案

ポイントとなるのは、検査官を生産者側と小売業グループから選出し、検査官の公平性を保つ事で、有機農業従事者の努力と小売業への信頼性が認められる様なシステムにしなければならない点です。

この様な新しい形のコープ（団体もしくは協会）に関して、現在、農民が相対取引させて頂いているレストランオーナーの方々とお話する機会を得ました。「上記のようなコープグループは、レストラン側が安心して、有機栽培された野菜をお客に提供する事が出来るメリットは大きい、しかもトレーサビリティが単純であるため、何か問題が発生しても素早い対応が出来る。しかしチャレンジとなるのは、農民の生産性（質、量共に）の向上はもとより、顧客側と生産者側をつなぐ情報伝達を常に行う事が出来るハブの役割を担う人物が必要不可欠だ。現状、農民みずから我々と円滑なコミュニケーションを図れていない事を考慮すると、100%彼ら（農民）と取引する事はいささかりスクが大きく、全てを彼らから購入する事は非常に難しい。」

この点で要となるのは情報伝達・収集を行える情報管理部門が必要となります。それに併設してビジネス部門が受注、準備、発注、配達までを組織内で行えば、これまで農家が配達まで行っていた負担も軽減されます。またシーズンに合わせ、どんな野菜がいつ頃出荷可能なの、情報伝達できる部門があれば、小売り側のオーダーも楽になりますし、農家も先読みした計画的栽培方法を導入する事が出来ます。このような組織を立ち上げ、農家と小売業が足ふみ揃えて、前進する事が出来れば、長い目で見た支援先農家の自立と継続が可能であるだろうと考えます。

おわりに

青年海外協力隊隊員として2カ年の限られた時間の中で、農民の方々と地元のレストランやホテルとの継続的取引先として繋がられたことは幸いでした。しかし、新鮮野菜を安定供給する事が出来るだけの技術は日本と比べると、まだまだこれからです。嬉しいことに、配属先任地に後任の青年海外協力隊隊員がこの6月から配属となります。後任には配属先農業事務所職員の働き方改善にも力を入れて頂きながら、農家さんと共に小売業者との繋がりをさらに広げて欲しいと思います。将来的に農民自身でビジネス展開をもっと広げられたら、持続可能な有機農業と生活向上に貢献できたと言えると思います。私のこの想いが支援先農民の皆さん、配属先農業職員の皆さんに繋がり、続いてくれたら、とても嬉しい限りです。この2年間の活動中、皆様からのご支援、本当にありがとうございました。また日本でお会いする機会がございましたら、何卒宜しくお願い致します。

2018年6月4日

美谷添 三希郎

\*1 (抜粋：カリフォルニア大学デービス校、持続可能な農業学院より)

URL先：<http://asi.ucdavis.edu/programs/sarep/about/what-is-sustainable-agriculture>