

アスパラガス生産とNGOの支援

小規模生産者による輸出農産物への取り組み

清水達也

アスパラガスといえば、筒状の缶に入って野菜サラダに使われる柔らかい食感のホワイト・アスパラガスと、ベーコン巻きなどで食されるグリーン・アスパラガスの2種類がある。ペルーではこのアスパラガスの生産・輸出が近年拡大しており、ホワイト・アスパラガスは缶詰・瓶詰めに加工されて(写真1)主に欧州市場へ、グリーン・アスパラガスは生鮮のまま北米市場へ輸出されている。統計によると、1999年には1万8653ヘクタールで17万4863トンが生産されており(第1図)、輸出货量・額は缶・瓶詰めが6万4634トン、8728万1000ドル、生鮮が3万474トン、4717万1000ドルとそれぞれペルーの農産物輸出全体の12%、6.5%を占める重要な輸出農産物となっている。本稿ではペルーのアスパラガス生産における小規模生産者の参加とNGOの支援の事例を報告し、小規模生産者が輸出農産物の生産に取り組む際の問題点とその解決策を考察する。

輸出農産物参入への障壁

数ヘクタールの農地しか所有しない小規模生産者にとって、狭い土地でも高い収益性が期待できる輸出農産物は非常に魅力的な作物である。ペルーの輸出農産物としてはコーヒー、アスパラガス、マンゴーなどがあげられるが、中でもホワイト・アスパラガスは国内の加工工場の需要が安定しているために注目している農家が多い。しかしこれまでイモ類やメイズなどの作物を栽培してきた小規模生産者が輸出農産物の生産に取り組むには(1)資金調達・管理、(2)技術習得、(3)販売先確保などの障壁を乗り越えなければならない。まず、輸出農産物の栽培を始めるためには多額の資金が必要となる。アスパラガスの生産費用は、農地の整備や苗の植え付けなどの初期投資にヘクタールあたり約2500ドル、そのあと収穫ごとの維持費用として約1500ドルと、トウモロコシの約700ドル、綿花の約1000ドルに比べてかなり多くの額が必要となる。さらに植え付け後、第1回目の収穫までに約18カ月かかりその間現金収入が途絶えるばかり

アスパラガス生産とNGOの支援

小規模生産者による輸出農産物への取り組み



写真1：ペルーの主要輸出農産物、瓶詰めホワイト・アスパラガス（トルヒーヨ市TALSA社）

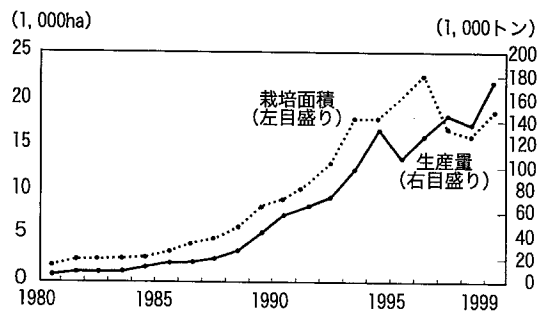
でなく、投資を回収して利益を得るためには少なくとも数年はかかる。小規模生産者にとってその間必要な資金を調達し、これを管理するのは難しい。

次に問題なのが栽培に必要な技術の習得である。輸出農産物は小規模生産者にとって全く新しい作物であることが多い。さらにイモ類やメイズなどに比べて収穫物の品質が収入を大きく左右する。アスパラガスの場合、その長さや直径、形、先端の開き具合によっていくつかの等級に分けられるが、最上級と最下級ではキロあたりの価格に3倍程度の開きがある。生産者にとっては収量を上げるだけでなく、いかに高い品質を保つかが重要となる。そのためには質のよい種や苗を用いるのはもちろん、水や肥料を与える時期や量、病虫害を防ぐための方策、収穫の方法などの栽培技術が必要になってくる。数百ヘクタールの規模で生産する農業企業は専任の農業技術者を雇い、コンピューターに接続したポンプで気候の変化などに合わせて水や肥料の量を調整することで、ヘク

タールあたり30トンと小規模生産者の5倍近い収量を上げている。しかし、購入できる資材に限りがあり、見よう見まねで栽培する小規模生産者にとっては、品質を維持して収量を向上する技術の習得は難しい。

小規模生産者にとってさらに問題なのが販売先の確保である。大規模生産を行う農業企業は自社工場の原料として用いる。30～50ヘクタール程度の中規模生産者の場合は加工工場と事前に売買契約を結んで販売先を確保する。これに対して生産量が少ない小規模生産者が有利な条件で収穫物を

図1 ペルーにおけるアスパラガス生産



販売するのは難しい。比較的低い価格で集荷業者に売ったり、工場に直接販売できても交渉力が弱く、厳しい等級検査の結果により低い価格を受け入れざるを得ないこともある。

小規模生産者支援プロジェクト

このような障壁を取り除き、小規模生産者が従来の作物より収益性の高いアスパラガスを導入できるように、ペルー海岸部でキリスト教団体を基盤とした非政府組織(NGO)が支援プロジェクトを行なっている。ここではそのうち二つの試みを紹介する。

首都リマの南約150キロに位置するリマ県カニエテ市のIRVG (Instituto Rural Valle Grande: バジェ・グランデ農村研究所) は1965年に設立されたNGO。カニエテ川流域はペルーでも最も肥沃な農業地帯の一つであり、IRVGはこの地域の農民に技術指導を行なったり、農業専門家を育成する専門学校を運営を行なっている。10年前より小規模農家を対象として栽培面だけでなく資金調達や販売なども含めた綿花生産の総合的な支援を行なっている。1997年からはこれにアスパラガスを加えた。より収益の高い作物を導入して所得向上を図るだけでなく、複数の作物を組み合わせることにより不作時のリスクを軽減すると共に、年間を通して何らかの現金収入が得られるようにするのが目的である。このプロジェクトは(1)資金調達支援、(2)栽培技術・経営指導、(3)販売契約の支援、の三つの要素からなっている。現在までに20生産者が参加しており、それぞれが1ヘクタールから3.5ヘクタールで生産を行なっている。

このプロジェクトで最も重要なのが資金調達支援である。ペルーではエルニーニョ現象など天候の不確定要因に加え、過去に農民に対して借金の

返済免除政策が取られたために、商業銀行は農業部門への融資に対して非常に慎重である。生産者がたとえ融資が受けられたとしても必要な資金の一部しか借りられず、それもドル建てで年利28%程度とかなり利率が高い。IRVGは商業銀行と提携し、年利22%と通常よりも低利で生産者に融資を斡旋している。IRVGがこれまで行なってきた綿花栽培支援などで銀行に対して信用があること、生産者の審査を事前に行なうこと、少額融資の事務手続きをまとめて行なうこと、融資後も生産・販売で支援を継続すること、などの理由で通常よりも低金利で融資が受けられるという。

次に栽培技術・経営指導では、栽培を始める前にアスパラガスの栽培技術、病虫害対策、収穫方法、生産コスト、収益率の計算など生産に必要な知識を身につける研修を行なう。栽培が始まってからもIRVGの農業技師が生産者を毎週訪問し、農薬散布などについて助言を行なう。銀行からの融資はIRVGが管理し、農業技師から得た作物の生育状況の情報をもとに、必要な肥料や農薬を月ごとに現物で配布したり、人手を雇うために必要な現金を生産者に渡す。IRVGの担当者のお話では、農民に代わって資金を管理するのは、農民のなかには一度に大金を手にするのと他のものに費やしてしまい、肥料や農薬などを必要な時に必要な量だけ購入することができずに作物の収量や品質が大きく低下することがあるためだという。

販売支援では地元の加工工場との売買交渉を行なう。工場は事務処理の煩雑さや契約不履行の頻発などの理由により、小規模生産者個人から原料のアスパラガスを直接調達することは少ない。IRVGが間に立つことで一定の量を確保し、さらに加工工場の要望に合うように収穫時期を調達することで事前に販売先を確保している。このプロジェクトに参加する生産者のお話では、従来栽培し

アスパラガス生産とNGOの支援

小規模生産者による輸出農産物への取り組み

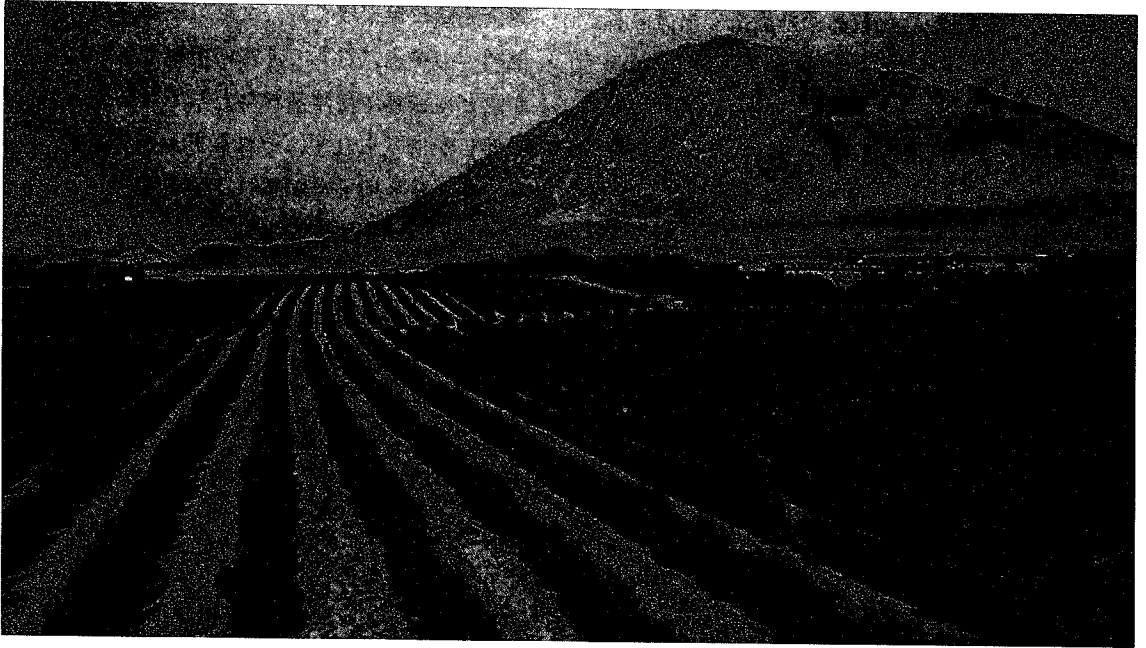


写真2：CTTUの生産者は灌漑プロジェクトで開拓された農地でアスパラガスを生産（トルヒーヨ市郊外）

てきた綿花よりも収益性が高く、銀行からの融資も予定どおり返済できているという。

大卒新規就農者支援プロジェクト

既存の農業生産者ではなく、大学を卒業したものの職が見つからない人をアスパラガス生産者に育てるプロジェクトを手がけているのがペルー北部のラ・リベルタ県トルヒーヨ市のNGO、CTTU(Centro de Transferencia Tecnológica a Universitario: 大卒生に対する技術移転センター)である。責任者の話によると、このプロジェクトの目標は輸出農産物の生産拡大を通して雇用を創出することと、独立して生産できる人材を育成することである。そのために必要な研修を行ない、生産者を組織化し、資金の融資を受けられるように債務を保証することがこのNGOの主な活動である。ただし、参加者はこれまで農業に携わった

ことがなく、土地はもちろん融資を受ける担保も持っていないかわりに、大学教育を受けており一般の農民に比べてかなり教育水準が高いという点だが、前述のIRVGのプロジェクトと異なっている。

参加者はまずアスパラガス栽培の技術面、経営面での研修を受け、NGOが所有する農場内で生産に携わる。ある程度経験を積んだところで、CTTUを通して商業銀行から約1万2000ドルの融資を受け、1ヘクタールの土地で栽培を行なう。この際、CTTUは国際機関からの援助などで調達した資金を用いて銀行に対して返済を保証する。1ヘクタールという規模は、収穫時などの農作業に一時的に人手を必要とする以外は生産者自らが生産に関わるすべての面を管理することができる規模だという。

栽培を行なうのは、政府の大規模灌漑プロジェクトによって耕作が可能になった砂地の農地である(写真2)。近隣の農業企業から導入した新しい

技術を用いて水滴が垂れるホースによる効率のよい灌漑を行なう。その結果、通常の小規模生産者の2倍近い収量を実現している。栽培自体は各生産者が独立して行なうが、井戸や農業機械、収穫後の洗浄・分類をする集荷場の運営は共同で行う。販売についてはCTTUの担当者がいくつかの加工企業と交渉をして条件のよい企業と契約を結び、プロジェクトに参加する生産者の収穫物をまとめて販売している。1994年にこのプロジェクトが始まって以来、第1期生の12人が借金の返済を終えて独立し、現在は60人が生産に取り組んでいる。独立した生産者の何人かは新たに共同で70ヘクタールの土地を購入して生産の拡大を目指している。

このプロジェクトに参加する小規模生産者は通常の農民に比べて、生産コストや収量、投資に対する収益などを具体的に数字で把握しており、「アスパラガスを栽培する」というよりも、「アスパラガス生産の事業を経営する」感覚を持っている。たしかに農業生産についての経験がない、農地を所有していない、などの点では不利である。しかし、資金管理や品質を重視した栽培技術の習得、販売面での交渉などの点では、高い教育水準による利点が不利な点を十分補っている。

大規模生産者の進出

ペルーでは、1950年代にラ・リベルタ県ビルー川流域の生産者によってホワイト・アスパラガス

の栽培が始まった。80年代に国際市場で価格が上昇したのをきっかけに、県内の小規模生産者の間で栽培が拡大した。当時は栽培方法・技術も比較的単純で、それほど新規投資をしなくても栽培できた。さらに生産量が限られていたため、加工工場の品質基準も厳しくなく、買い取り価格も現在より高かったので大きな収益の得られる魅力的な作物だった。

しかし1990年代半ばに政府による大規模灌漑プロジェクトが完成し、農業企業などの大規模生産者が50~300ヘクタールの規模で最新の技術を用いて生産を始めると、加工企業は原料の調達先を手間にかかる多数の小規模生産者から、品質も比較的均一で生産量の多い中・大規模生産者に切り替え始めた。生産の拡大により価格も低下を始め、収量、品質で劣る小規模生産者は大規模生産者に対抗できず、次々とアスパラガス生産から撤退している。

それでは今後、小規模生産者はアスパラガス生産に参加していけるのであろうか。筆者の観察では、生産コストだけを見ると、多くの設備投資を行ない、農業技師や賃金労働者を雇用している大規模生産者よりも家族労働を用いる小規模生産者のほうが低い。しかし小規模生産者が組織化しないままでは資金調達や技術移転、販売が障壁となって生産に参加できない。本稿で紹介したNGOによる支援プロジェクトはこの問題を解決するためのヒントを示している。

(しみず・たつや/在リマ海外派遣員)