

人類学的視点を取り入れた牧畜民コミュニティの家畜マーケット改善 –「北部ケニア乾燥地における干ばつレジリエンス向上のためのパイロット事業」より–

コンサルタント海外事業本部 環境・水資源事業部 地域整備部 村上 文明 他

○キーワード

干ばつ、レジリエンス、牧畜民、家畜、バリューチェーン、北部ケニア、乾燥地、アフリカの角

○概要

「レジリエンス」とは、「災害に対し持ちこたえる力（適応力）」や「災害からの回復力」を示す。本論文は、近年「アフリカの角」地域で頻発する干ばつ被害から北部ケニアの牧畜民を支援するために実施された「牧畜民コミュニティに対する干ばつレジリエンス向上に係るパイロット事業」の中の試みを紹介するものである。

北部ケニアにおいて牧畜産業は、地域経済の牽引役として非常に重要なセクターであると認識されており、その活性化は、ひいては地域の干ばつレジリエンスも改善すると考えられている。一方、過去の家畜マーケット活性化事業の結果は芳しくない状況であり、活性化のためには、「本来家畜を売却することを良しとしない牧畜民に対し、如何にして、家畜を売りたいと思わせ、家畜マーケットで売却させるか」という命題を解決する必要があった。その解決のために、牧畜民社会に対する生態人類学的な視点を取り入れ、対象コミュニティの牧畜民が有する社会的文化的背景や、家畜販売に係る行動様式、そして、近年変容する牧畜民と外的な貨幣経済社会との関わり方などを考慮し、家畜マーケットの活性化手法の一つを考案し、試行的にパイロット事業にて実施し、その有効性を証明した。

○技術ポイント

- 北部ケニアの牧畜民は通常、家畜を販売する機会は極めて少ないが、ある特殊な家畜マーケットでは、牧畜民が比較的積極的に家畜を売却している状況があることが判明した。
- 分析の結果、その特殊なマーケットでは、未経産家畜（出産を経験していない若いメス家畜）が購入出来る環境であることが判明した。牧畜民は、手元の家畜を売却してでも現金を得て、それをを用いて未経産家畜を購入する行動を取っていた。
- そこで、活性化させたい対象家畜マーケットにおいて、プロジェクト側が作たために未経産家畜を搬入し販売することによって、周辺牧畜民の未経産家畜への購入意欲を刺激し、その購入資金として、手元の家畜を売却させることを新たに試みた。

パイロット事業では、期待される直接的な成果として、以下の2点を設定し、その効果を定量的に検証した。

- ① 手元の家畜を容易に手放さない傾向の牧畜民に対し、対象マーケットで未経産家畜を販売すれば、牧畜民は自分でお金を出してでも、未経産家畜を購入するのか？
- ② 未経産家畜販売活動によって、対象マーケットの家畜売買は本当に活性化されるのか？

○図・表・写真等

事業効果

当該期間の小家畜の販売数	1,435頭	(1)
未経産家畜販売プログラムによって増加された販売頭数	670頭	(2)
未経産家畜販売プログラムが無かった場合の想定販売頭数	765頭	(3)=(1)－(2)
未経産家畜販売プログラムによって増加された小家畜の割合	1.88倍 = 1,435 / 765	(1)/(3)



事業効果

本プログラムが実施されなかったと仮定した場合の対象家畜マーケットでの小家畜の販売頭数は、765頭であると算定された。一方、プログラム実施の状態での販売頭数は1,435頭であった。よって、1.88倍に増加したと算定され、家畜マーケットの活性化手法の一つとして、本アプローチが有効であることが証明された。

新設した家畜マーケット

通常牧畜民は家畜を売りたいがらない。先進国の人々が銀行に貯金するのと同様に、牧畜民も「貯蓄 (stock)」をする。しかし、彼らの貯蓄は、「家畜 (livestock)」を数多く持つことである (まさしく、live (= 生きた) stock (= 貯蓄) である)。また、牧畜民社会においては、家畜は特別な意味を持つ特別な存在であることも彼らが容易に家畜を手放さない理由であるといえる。