

# 国際農林業協力

## JAICAF

Japan Association for  
International Collaboration of  
Agriculture and Forestry

特集：家族農業と農業者組織

「家族農業の10年」の意義と農協の役割

サハラ以南アフリカにおける家族農業の特徴と低生産性の構造的要因

ウガンダにおける One Stop Center Association (OSCA) の取組み

ブラジルにおける穀物・油糧種子生産に係る農業部門と農業協同組合の

概観

コメの共同販売を行う農民グループ —タンザニアの事例から—

Vol. 46 (2023)

No. 2

公益社団法人  
国際農林業協働協会

---

---

**巻頭言**

農業デジタル化は飢餓・貧困の撲滅に貢献できるか  
—「国連家族農業の10年」の中間点に思う—

小林 寛史 …………… 1

**特集：家族農業と農業者組織**

「家族農業の10年」の意義と農協の役割

鈴木 宣弘 …………… 2

サハラ以南アフリカにおける家族農業の特徴と低生産性の構造的要因

板垣啓四郎 …………… 9

ウガンダにおける One Stop Center Association (OSCA) の取組み

菊池翔太郎・篠崎愛 …………… 17

ブラジルにおける穀物・油糧種子生産に係る農業部門と農業協同組合の概観

林 瑞穂 …………… 27

コメの共同販売を行う農民グループ —タンザニアの事例から—

大谷 華子 …………… 37

**図書紹介**

途上国農業開発論

小林 裕三 …………… 43



## ウガンダにおける One Stop Center Association (OSCA) の取組み

菊池翔太郎\*・篠崎愛\*\*

### はじめに

一般財団法人ササカワ・アフリカ財団（以下「SAA」とする）は、1980年代初頭にエチオピアを中心とする東アフリカを襲った大飢饉を契機に、笹川良一日本財団初代会長、ジミー・カーター元米国大統領、緑の革命の父としてノーベル平和賞を受賞したノーマン・ボーローグ博士の3人により1986年に設立されて以降、アフリカの小規模農家を対象にした農業普及活動を35年以上にわたって行ってきた。以降、アフリカにおける農業普及サービスの強化に取り組み、これまでに16カ国で活動を展開し、現在はエチオピア、ナイジェリア、マリ、ウガンダの4カ国に現地事務所を置き、生産性の向上のための農業技術指導だけでなく、小規模農家のバリューチェーンに沿った商業活動への参加も支援しており、農作物の品質を保つための貯蔵技術や、付加価値をつけるための農産加工技術の指導、農業ビジネス拡大のための資金調達支援等に取り組んでいる。

本稿では、SAAがウガンダにおいて農業組合の取組として実施している多目的な機能

を有する農業協同組合「One Stop Center Association (OSCA)」について紹介する。

### 1. ウガンダにおける農業組合の歴史

ウガンダにおける農業組合の歴史は1913年から始まり、農産物の国内・国際市場情報収集のために設立された。1946年以降、政府支援の下に農業組合は急速に拡大し、1952年には協同組合条例により組合の自由と自治が保証され、組合活動が本格的に始まった。その後、UCA (Uganda Co-operative Alliance Ltd.)<sup>1</sup>が1961年に設置されたが、1970年代のアミン政権から農業組合を取り巻く環境は大きく変わり、Ministry of Cooperatives、Cooperative Bankが相次いで閉鎖され、政府の農業組合への支援は急速に減少した。さらにCooperative Societies Act 1970が制定されたことで、大臣に組合の管理権限が与えられ、自治権を失った農業組合は政治的な混乱の中で著しく衰退した。その後、1986年からムセベニ政権に代わり、Cooperative Societies Act 1991 (Cap. 112)が制定され、2001年からは「貧困撲滅行動計画 (Poverty Eradication Action Plan: PEAP)」下のセクター計画となる「農業近代化計画 (Plan for Modernization of Agriculture: PMA)」が「自給的農業から商業的農業への転換による競争力・持続性そして力強い農業・農業関連産業を通じた貧困削減」を最上位目標に掲げて始

KIKUCHI Shotaro, SHINOZAKI Ai: One Stop Center Association (OSCA) in Uganda.

<sup>1</sup> 生産協同組合に限らず、流通、貯蓄信用、消費者組合など全国種々の組合を束ねる代表組織。

動し、ウガンダにおける農業協同組合への支援が再開された。また、同年に全国農業指導サービス(The National Agricultural Advisory Services: NAADS)が、世界銀行やIFAD(International Fund for Agricultural Development: 国際農業開発基金)、UNDP(United Nations Development Programme: 国連開発計画)等の支援により設立され、組合活動支援の機運が高まっていく。

2009年には、農業組合の再活性化を目指し、「National Co-operative Development Policy」が策定され、2010年には、農業セクター開発戦略投資計画(Agriculture Sector Development Strategy and Investment Plan: DSIP)が策定された。また、貯蓄信用組合(Saving And Credit Cooperative Organizations: SACCO)が設立され、組合の経営資金の確保や農家への資金提供を行うとともに、地域協同組合事業(Area Cooperative Enterprise: ACE)を通じた営農指導を行った。

現在、農業組合は「Cooperative Societies Act (Cap 112)」、「Cooperative Societies Regulations 1992」、「Model Cooperative Bye Laws」に規定されており、Primary Cooperatives、Secondary Societies、Tertiary Societiesに区分され、貿易観光産業省が管轄をしている。

## 2. OSCAの概要

### 1) OSCAの成り立ちと活動

2001年のPMA策定やNAADSの設立等、農業分野の政策転換を受けて、SAAはこれまでの活動(ササカワ・グローバル2000:

SG2000)について総括しつつ、農業組合支援の新たなアプローチを検討した。SG2000では数十万の農家をトレーニングしたが、その教訓として、持続的な農業生産の向上には、倉庫などの十分なインフラ整備と金融・市場情報、収穫後処理、農産加工などの各種サービスへのアクセスの確保が重要であり、そのために農業組織の支援が必要であると考えた。たとえば小規模農家単独を対象としたアプローチでは、SAAの支援により営農指導を行い、作物収量を上げて、貯蔵・加工ができたとしても市場情報を十分に得ることは難しく、また交渉力も弱いため、市場で十分な利益を得ることが難しい。また、小規模農家単独では販売(市場への出荷)と購入(農業資材・サービス)において数量が十分ではないため、販売・購入ルートを確立できず、仲介業者に買い叩かれ、その結果として十分な農業資材が購入できず、科学的な農法から支援以前の農法に戻ってしまうこと等の問題があった。

OSCAは、当時の政府方針を踏まえつつ、上記の課題の方策として検討され、SAA、NAADS、WFP(World Food Programme: 国連世界食糧計画)等のその他の機関とも連携して設立した農業組合である。OSCAの設立では、まずSAAが選定基準(組合法的登録の有無、参加グループ・農家数、土地の所有権、マーケットの有無、リーダーのマーケティングの経験有無等<sup>2)</sup>)に基づいてOSCA候補の組織を評価し、地域の広さに応じて農家グループを複数選定・結成した上で、その複数のグループを1つの農業組合として再構築・登録し、農民の組織化に関する支援を行いながら、共同出荷・購入の体制を整えた。さらに、SAAはこれらの活動の支

<sup>2)</sup> OSCA設立当初の基準である。現在は設立条件を再考している。

援として市場での需要評価、バリューチェーン分析、ビジネスプランづくり、組織マネジメント、マイクロファイナンス等についてトレーニングを行い、リーダーを育成するとともに、営農方法や収穫後処理、機材のメンテナンスなどについて組合を支援・研修した。

OSCAの主な活動は、①農作物の共同出荷・販売、②マーケティング情報の提供、③収穫後処理・農産加工サービス、④マイクロファイナンスの提供、⑤農作物の品質向上技術支援、などである。2023年現在、OSCAはウ

ガンダ全国（とくに東部、西部地域）に大小13カ所存在している（表1）。OSCAはSAAによる呼称であり、一般の農業組合と同様に、主にPrimary Cooperativesとして登録をはじめ、その後、組織の成長とともにSecondary Societies、Tertiary Societiesに登録を変更する。

OSCAは管理組織（Association）、農家グループ、農家の3階層で構成されている。管理組織は、マーケティング、契約栽培、ファイナンス等、活動ごとに所属する農家グルー

表1 One Stop Center Association (OSCA) 一覧

県 (District)	OSCA 名称 (OSCA)	創設年	農家グループ (数)	取扱品目
Iganga	Rural Agro-processors & Training Association (RAPTA)	2002	30	Maize, Cassava
Buikwe	Buwagajjo Agroprocessors & Marketers Training Association (BAMTA)	2001	26	Maize, Silverfish
Busia	Busia Agribusiness Training Association (BABTA)	2004	47	Groundnuts
Tororo	Tororo Multipurpose Agribusiness Training Association (TMATA)	2003	10	Rice, Maize, Soyabean, Groundnuts
Luwero	Zirowe Agaliawamu Agri-business Training Association (ZAABTA)	2005	170	Rice, Maize, Coffee
Mpigi	Nkozi Agribusiness Training Association Training Association (ZAABTA)	2007	63	Maize
Bugiri	Bugiri Agribusiness institutions and Traders Association (BAIDA)	2006	65	Rice, Maize, Cassava
Kibuku	Pallisa Agribusiness Training Association (PATA)	2007	157	Maize, Cassava, Rice
Lira	Amarch Marketing center (AMC)	2008	33	Soyabean
Kitagwenda	Kyendangara Area Co-operative Enterprise (KACE)	2005	40	Rice, Maize
Kamuli	Kamuli Agribusiness Institutions Development Association (KAIDA)	2008	65	Maize, Rice
Yumbe	Yumbe Agribusiness Development Association (YADA)	2003	20	Maize
Kyenjojo	Kyenjojo Agricultural Development Association (KYADA)	2004	22	Maize

出典：著者作成

プの中から活動に参加するグループを選定し、覚書を交わすとともに、経営戦略を策定する。また、農家グループも同様に農家を選定し、活動が持続的にできるように計画する。

役員（Board Directors）は、組合を構成する複数の農家グループから選出された組合長（Chair Person）、書記（Secretary）、会計（Treasurer）等である。なお、OSCA全体を統括するセンター・マネージャー（Center Manager）の多くは村落トレーダー（Commodity Association Traders/Trainers：CAT）を兼務しており、その管理下で複数名の村落エージェント（Village Agent：VA）が農家からの穀物の共同出荷や農業資材等の購入・販売を行っている（CAT

およびVAの詳細については後述する）。

OSCAの目的としては公共組織に深く依存することなく、小規模農家を組織化し、フードバリューチェーンを確立して運営を継続・拡大させていくとともに、農家の要望に応じた複数のサービスを提供し、地域コミュニティに根差した活動により、地域農民から支持を受けながら組織・企業として自立・発展させることである。一方、SAAとしては、OSCAを媒体にSAAの技術支援を小規模農家に定着させることが目的でもあり、OSCAはSAAの指導技術を農業組合に集約・定着させ、効果的に普及させるために検討された手法であるともいえる（図1）。

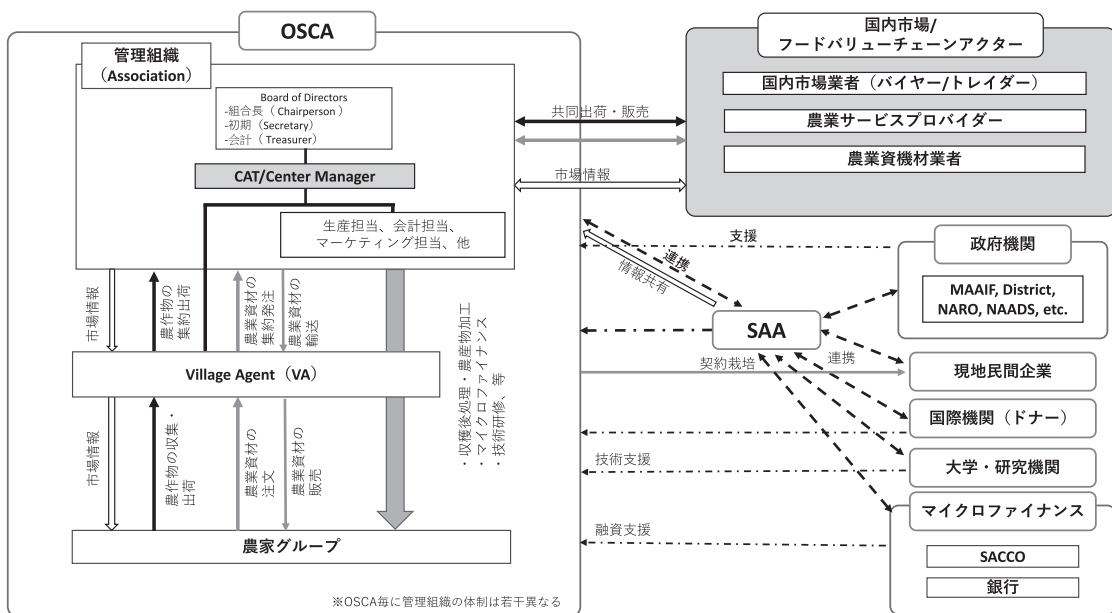


図1 OSCA関係図

出典：著者作成



## 2) SAA によるパートナーシップ構築支援

SAA は、設立した OSCA に対して技術支援に加えてパートナーシップ構築の支援を実施している。SAA は 35 年以上にもわたる活動の中で、様々な機関、企業、また地域の農家と信頼関係を構築してきた。パートナーシップ構築においては、これまでの活動で築いた SAA のネットワークを最大限活用し、民間企業、地元銀行や信用組合、政府機関、農業調査員、国際機関などといった様々な事業者と農業組合が生産的な関係を構築できるように、SAA は連携のプランニングや提案書作成を支援し、農業組合が市場で効率的に動くためのシステム構築を支援している。

さらに SAA は、ウガンダにおいて農業組合と民間企業との連携（契約栽培）を支援している。契約栽培は開発途上国の農業生産効率を高め、農産物の品質の向上に寄与するといわれているが、一方で民間企業は品質の監視や契約等、効率性の観点から大規模農家を優先する傾向があるといわれている。その意味において、小規模農家から形成される農業組合の契約栽培を支援する意義は大きい。農業組合と民間企業との契約交渉では、農業組合のリーダーが代表して交渉するが、SAA はそのサポートを行い、農業組合にとってのメリットを最大化できるように支援している。契約形態にもよるが、ウガンダにおける契約栽培のメリットは、安定的な販売先の確保、資材購入・販売ルートの確立、営農技術支援、輸送コスト削減等である。その中でも、輸送手段の確保については、小・中規模の農業組合は自社トラックを所有していない場合も多く、マーケットへのアクセスの確保が課題になるため、契約栽培において民間企業が自社トラックを出して生産物を回収・輸送し

てくれるメリットは大きい。ただし、農業組合は基本的には民間企業との契約価格での販売が義務付けられるため、マーケット価格よりも契約価格が安い場合は、農業組合に損益が生じる可能性がある点は留意すべきである。

## 3) CAT モデルによる小規模農家・組合支援

OSCA の概要に関する最後の説明として、OSCA の特徴でもある CAT モデルについて紹介したい。SAA は、小規模農家・農業組合を支援する体制づくりとして、CAT モデルを 2012 年に開発・導入した。CAT モデルは主に農業資材の供給業者を育成し、農業資材のアクセスや市場取引、その他農業サービスと農家を結び付けるものである。

CAT 導入の背景には、農家は契約を履行せず、業者は農家に不正を行うという両者の不信感が関係している。CAT は農業サービスプロバイダーと農家の関係を取り持ち、適切な価格で農家にサービスが提供されるように調整するとともに、農家が契約を履行するようにフォローする。たとえば、CAT は毎週市場関係者と連絡を取り、市場情報を得て、適正価格を農家に伝えている。また、CAT は農家に対して技術支援を行うとともに、農業貯蓄組合（Community Saving for Investment in Agribusiness: CSIA）の活動をサポートすることで、農家の与信を確保している。

CAT は SAA が支援する県（District）に 1 名配置され活動しているが、支援地域を全てカバーできないため、農家メンバーの一部を自身のサポートスタッフ（VA）として 15～20 名指名し、遠方の農家に対する市場情報提供、出荷・購入の支援、技術普及支援を行っている。農業資材の購入では、CAT お

よびVAの報酬として集約発注により市場価格と比較して割引できた差額から仲介料<sup>3</sup>を受け取るが、それを差し引いても農家は市場と比較して安価で農業資機材を購入することができる。もともと農家には仲介業者は信用できないという固定概念もあったが、信頼関係があるSAAおよびOSCAが管理するCATが仲介役を務めることで、農家と業者との良好な関係を築いている。CATの活躍により、農作物市場へのアクセスが円滑になり、農家の収入向上にも繋がった。こうした成果が評価され、2018年にはCATモデルはウガンダ農業畜産水産省（Ministry of Agriculture, Animal Industry and Fisheries : MAAIF）の普及モデル<sup>4</sup>として正式に採用された。

### 3. ZAABTAの事例

#### 1) ZAABTA概要

ここでは、OSCAの成功事例であるZAABTA（Zirobwe Agaliawamu Agri-Business Training Association）について紹介する。2022年時点で、ZAABTAは、ルウェロ県と近隣5県の170の農家グループ、4822名の登録農家で構成されており、精米・製粉、マイクロファイナンス、農作物運搬、農業研修等のサービスを提供している。とくにメイズ（トウモロコシ）、コメ、マメ類などを隣国のケニア、ルワンダ、タンザニア、南スーダンに輸出している。

以下、ZAABTAのビジネスモデルを示す。

<sup>3</sup> CATには別途、SAAからも給料が支払われている。

<sup>4</sup> MAAIFでは、「Village Agentモデル」と名付けている。

<sup>5</sup> ZAABTAのセンター・マネージャーはCATである。

ZAABTAは自前の農業普及員（Extension worker）を有する生産部門（Production）と連携して、VAのキャパシティ・ビルディングを行っている<sup>5</sup>。ZAABTAにおけるVAの役割は、組織が大きいためCATの役割に近く、①農家の農業資材の取りまとめと発注、②農家への市場情報や農業サービスの提供、③農家の農作物の回収のサポート、である。VAの中にはマスターVAというVAを管理し、取りまとめる人物がおり、農業資機材については、各農家の注文を集約し大量発注することで農業資材販売会社と割引交渉を行う。VAはZAABTAに70名程度おり、農家と同じコミュニティに住んでおり、農家グループに所属しているメンバーもいる。

他方、ZAABTAが直接支援しているグループとしてNOKIA Youthがある。NOKIA Youthは、VAと協力して農家への技術普及・収穫後処理支援を行っている（詳細は後述で説明する）。

農作物の出荷では、まず農家から農作物がVAに渡り、その後ZAABTA内の品質管理部門において品質がチェックされ、審査を通過したものは精製され、ZAABTAブランドのパッケージに包装され、最後マーケティング部門が販売戦略を検討してZAABTAより国内外のマーケットに出荷される。

#### 2) デジタルツール（EzyAgric）の活用

ZAABTAは、上記のビジネスモデルの効率化のツールとしてモバイルアプリケーションによるデジタル・プラットフォーム（EzyAgric）を2015年から運用している。EzyAgricを使用する主な目的は、農業情報の提供（営農技術、商品価格、気象情報等）、市場へのアクセス強化（市場関係者との連携）、金融サービスへのアクセス強化（モバ



イルマネー決済、マイクロファイナンス獲得)であり、農家プロファイリング、農地マッピング、営農サービス、資材購入、市場連携、記録管理等、一連の情報を整理し、関係者に共有することである。たとえば、農家が EzyAgric に登録するとプロフィールが生成され、農場の規模・収穫量など、農家に関するさまざまな情報が記録される。プロフィールを確認することで、農家の活動規模を知ることができ、OSCA は EzyAgric を使用して投入物に対する需要を集約することや、農家に技術普及サービスを提供している。一方、バイヤーは EzyAgric を通じて生産物の情報にもアクセスでき、オンラインで売買の取引が行われる。営農サービスの例では、作物に病虫害発生の疑いがあった場合、農家は VA に報告し、VA は EzyAgric を使用して、感染の原因と治療法の特定を行い、EzyAgric では解決策が得られない場合は、農家に経験豊富な普及員もしくは農業研究所の職員を紹介する。

スマートフォンを所有する農家であれば、上述した VA を介して農業資機材の購入をしなくとも、EzyAgric から市場情報を確認して、バイヤーと取引を行うことができる。しかしながら、スマートフォンを所有する農家は依然として多くなく、またデジタルツールの使用に慣れていない農家に対しては、これまでの VA を通じた取引が有効である。

### 3) NOKIA Youth モデル

上述した NOKIA Youth については、ZAABTA が発展していく段階において、カ

ギとなる活動であるため詳しく説明したい。発展途上段階における ZAABTA の大きな課題は、優秀な契約農家の確保と出荷量を増やすことであった。一方、ZAABTA があるルウェロ県は首都カンバラに近いということもあり、土地所有者はカンバラで勤務しているため、ZAABTA の周辺の農地は未利用となっているものも多かった。他方、若者や女性には十分な雇用がなく、また農業に関心があったとしても土地と資金がないため、農業ができない環境にあった。

そこで、ZAABTA は未利用地の有効活用および若者・女性の雇用に焦点をあて、土地所有者に向けた農業サービスとして NOKIA Youth モデルを開発し、上記の問題の解決と組織の発展を目指した。NOKIA Youth モデルという名は、携帯電話 (NOKIA<sup>6</sup>) を使用して電子マネーで支払いのやり取りを行うことから名付けられた。当時としては画期的であったモバイルマネーを活用したビジネスにいち早く取り組んだ。

土地所有者は NOKIA Youth モデルを利用することで、圃場整備、栽培・農薬散布、収穫後処理等の作業を ZAABTA に発注することができる。ZAABTA は土地所有者からの依頼を受けて、必要な農業資機材を準備するとともに、労働力として Youth グループ (3~5 名) を現地に派遣する。この Youth グループは、ZAABTA が他組織とも連携しながら訓練した若者グループであり、栽培方法、農薬使用や害虫駆除、乗用トラクタ使用などの専門的な技術・知識を身につけている。Youth グループは ZAABTA からの連絡を受けて、農業資機材を使用して土地所有者に代わって圃場で作業を行う。たとえば播種から収穫までの作業依頼であれば、収穫

<sup>6</sup> 当地において NOKIA 製の携帯電話が普及していたため、“NOKIA” という名が用いられたという説と、NOKIA は現地語で “Genuine (本物)” という意味で冠したものであるという説がある。

物の出来を土地所有者もしくは関係者に確認してもらい、作業完了となる。土地所有者は農業資機材購入料金および Youth グループの手数料を ZAABTA に支払うが、土地所有者は未利用だった土地から収穫物を得ることができ、マーケットで販売することで収入を得ることができる。

サービス提供に必要な経費は、上述の通りモバイルマネーで支払われるため、受発注者および Youth グループの資金移動は円滑である。この NOKIA Youth モデルは 2012 年より開始され、これまで 2000 人以上の若者（そのうち、約 30% が女性）が指導を受けており、貯蓄した収入から農地を購入し、ZAABTA の優秀な契約農家となっている者も多い（図 2）。

#### 4) ウガンダ生産・輸出ネットワーク (NePEU)

最後に ZAABTA の発展的な取組として、農業協同組合と中小企業のコンソーシアムである、ウガンダ生産・輸出ネットワーク (Network of Producers and Exporters of Uganda : NePEU) を紹介する。ZAABTA は、大型ロットの発注に対応するための取組として 2020 年に NePEU を立ち上げた。NePEU が設立された経緯としては、2019 年に ZAABTA のセンター・マネージャー（マヤンバラ・ゴドfrey氏）が研修でケニアを訪問した際に、現地の市場関係者と協議し、現地小規模製粉業者 67 社が集まるプラットフォームである APAK (Agro-Processors Association of Kenya) と連携することで合意したことが始まりである。NePEU の会長

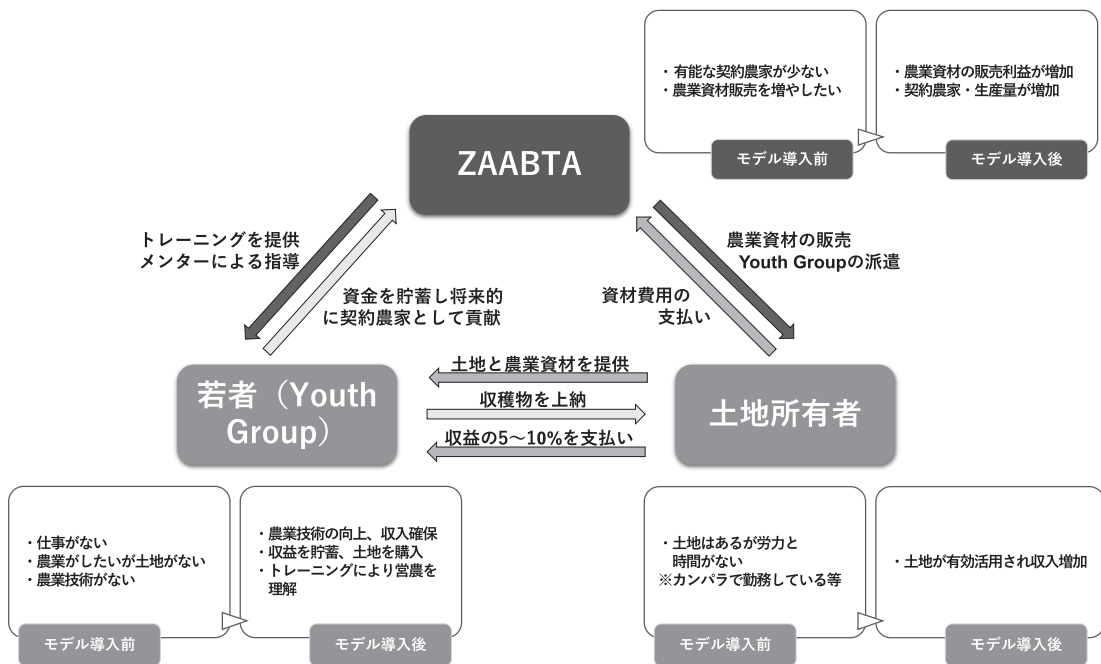


図 2 NOKIA モデル

出典：著者作成

(Chairman) にマヤンバラ氏が就任し、NePEUには農業組合および民間企業の37組織（OSCAも3組織が参加）が加盟している。主な加盟条件は、組織体制、倉庫機能、品質基準（East African Standard）等、を満たしていることである（図3）。ビジネス情報のプラットフォームとして「WhatsAppグループ（チャットアプリケーション）」を利用し、2020年6月より取引が開始された。WhatsAppグループでは、NePEUの加盟組織はメイズ・マメ類等の生産物の情報をWhatsAppに掲示し、ケニアのバイヤーと交渉する。NePEUは、加盟組織間で出荷を調整し、流通経路はNePEUが民間会社よりトラックを借り上げて、輸送を確保する。ま

た、APAKは把握している通関業者のネットワークを通じて輸出をサポートする。なお、NePEUとAPAKは年間10万tの事業運営に関する覚書を交わしており、NePEU加盟組織はこれまでにケニアの小規模製粉業者25社以上に1万5000t以上（310万米ドル相当）のメイズとマメ類を輸出した<sup>7</sup>。

### おわりに

本稿では、成功例としてZAABTAを紹介したが、全てのOSCAがZAABTAのように成功しているわけではなく、十分に機能していないOSCAも存在する。OSCAの成功要因は、立地条件や土地の所有権などもあるが、最も大きな要因はリーダーのビジネスセ

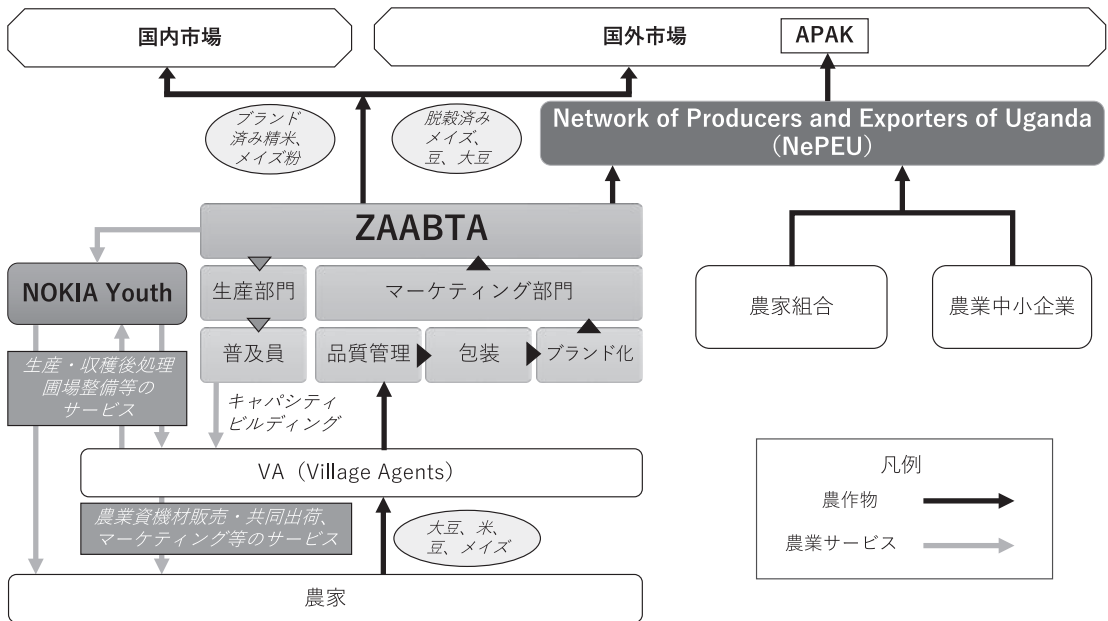


図3 ZAABTA および NePEU 関係図

出典：著者作成

<sup>7</sup> 輸出に対して加盟企業はNePEUに手数料を支払う。

ンスとリーダーシップであり、資質を持ったリーダーが必須であるといえる。他方、OSCAの中でもレベルがあり、それぞれの段階に適した支援を行うことが重要である。たとえば第一段階（創設期）の農業組合であれば、まず基礎的な能力強化と組織作りが重要であり、基礎営農技術、組織運営・管理、ビジネススキル、マーケティングの能力強化等の支援を行う必要がある。第二段階（成長期）の農業組合では、組織として運営はできているものの、インフラ・機材導入等の設備投資が不十分であるため、パートナーシップ構築の支援を行い、新たな販路の確保やドナー・銀行からの融資獲得のためのプロポーザル作成等の支援が必要である。最後に、ZAABTAのような第三段階（成熟期）は、国外マーケットへのアウトリーチ、ブランド力の強化等、国際競争に勝ち抜くための支援が必要である。デジタルツールや最新の機材等の導入においても、農業組合のレベル、設備状況に応じて検討する必要がある。OSCAはウガンダにおける取組であるが、アフリカの農村地域の発展の新しいモデルとして成長させていきたいと考えている。今後、SAAはOSCAの産地形成能力を含めた農村開発アプローチの有効性を他機関の協力を得ながら評価し、OSCAのスケールアップを図っていく方針である。

## 参考文献

- Hager, T. (2023) : 農家と共に歩んでーササカワ・アフリカ財団の農業支援の軌跡ー。一般財団法人ササカワ・アフリカ財団。139p.
- Hilary, R. S. (2022) : The influence of partnerships in enhancing functionality of One Stop Center Association - (OSCA) rice value chains in Uganda. Makerere University.
- 伊藤道夫 (2007) : アフリカの貧困と飢餓の撲滅に向けてー笹川アフリカ協会の取組みー。熱帯農業 51 (5).
- Kilimo Trust (AGRA) : IMPACT BOOKLET. [https://kilimotrust.org/wp-content/uploads/2022/02/Impact\\_Booklet\\_New\\_18\\_05.pdf](https://kilimotrust.org/wp-content/uploads/2022/02/Impact_Booklet_New_18_05.pdf) (アクセス日 : 2023/7/2).
- 国際農林業協働協会 (2010) : ウガンダの農林業ー現状と開発の課題ー 2010年版. 海外農業開発調査研究 国別研究シリーズ No.79.
- Muthuri J. N., Arnold M. G., Gold S., Rueda X. (2021) : Base of the Pyramid Markets in Africa - Innovation and Challenges to Sustainability. Routledge. Oxfordshire/ New York. 272p.
- Okello, L., Ahikire J., Kafureeka L., Murari-Muhwezi M., Opio D., Mwiine-Ashaba A., Tumwikiriize J., Pamara H., Nakibuka M., Obore J. I., Sanyu P. (2013) : The cooperative movement and the challenge of development - A research for alternative wealth creation and citizen vitality approaches in Uganda. [https://uganda.actionaid.org/sites/uganda/files/cooperatives\\_report.pdf](https://uganda.actionaid.org/sites/uganda/files/cooperatives_report.pdf) (アクセス日 : 2023/6/15).

(\* 一般財団法人ササカワ・アフリカ財団  
事業課長、  
\*\* 同財団事業課  
ジュニアプログラムオフィサー)

## 「国際農林業協力」誌編集委員（五十音順）

池 上 彰 英 （明治大学農学部 教授）  
板 垣 啓四郎 （東京農業大学 名誉教授）  
大 平 正 三 （一般社団法人海外農業開発コンサルタント協会 技術参与）  
勝 俣 誠 （明治学院大学 名誉教授）  
北 中 真 人 （一般財団法人ササカワ・アフリカ財団 理事長）  
高 原 繁 （公益財団法人国際緑化推進センター 専務理事）  
西 牧 隆 壯 （公益社団法人国際農林業協働協会 顧問）  
藤 家 梓 （元千葉県農業総合研究センター センター長）

国際農林業協力 Vol.46 No.2 通巻第 207 号

発行月日 令和 5 年 9 月 29 日

発行所 公益社団法人 国際農林業協働協会

発行責任者 専務理事 藤岡典夫

編集責任者 技術参与 小林裕三

〒107-0052 東京都港区赤坂 8 丁目 10 番 39 号 赤坂KSAビル 3F

TEL (03)5772-7880 FAX (03)5772-7680

ウェブサイト [www.jaicaf.or.jp](http://www.jaicaf.or.jp)

印刷所 NPC 日本印刷株式会社

# International Cooperation of Agriculture and Forestry

Vol. 46, No.2

## Contents

- Can Agricultural Digitalization Help to Eradicate Hunger and Poverty?  
KOBAYASHI Hirofumi
- Family Farming and Farmers' Cooperatives  
United Nations Decade of Family Farming and Roles of Agricultural Cooperatives.  
SUZUKI Nobuhiro
- Characteristic of Family Farming and Its Structural Factors Attributed to Lower Productivity in Sub-Saharan Africa.  
ITAGAKI Keishiro
- One Stop Center Association (OSCA) in Uganda.  
KIKUCHI Shotaro, SHINOZAKI Ai
- An Overview of the Agricultural Sector and Agricultural Cooperatives for Grain and Oilseed Production in Brazil.  
HAYASHI Mizuho
- Farmers' Groups Engaged in Joint Marketing of Rice —From the Case of Tanzania—.  
OTANI Hanako
- Agricultural Development in Developing Countries.  
KOBAYASHI Yuzo