

特集：ウガンダの活動

FOCUS ON UGANDA

Newsletter
February 2026

1. ウガンダ事務所長メッセージ

2026年に向けて—さらなるインパクト創出へ

親愛なる SAA パートナーの皆様

ササカワ・アフリカ財団（SAA）ウガンダ事務所は、2026年、ひとつの大きな節目を迎えています。SAAは今年、創立40周年を迎え、その成果を礎に、さらなる社会的成果の創出に向けた新たなステージを見据えています。アミット・ロイ会長は、当初のSAAは農家主体の普及活動による生産性向上に焦点を当てていたが、現在では、土壌の健全性、栄養、気候変動への対応、市場アクセス、若者の参画、さらには統合的な農業普及システムの構築までを含む、より包括的な農業開発アプローチへと発展したと、SAAの40年を振り返ります。

一方で、どの時代においても変わらないのが、「農家の現場に根ざす」という姿勢です。「農家と共に歩む」という理念は、単なるスローガンではありません。現場での実証や実践的な普及活動、人材育成を通じて、知識を実際の行動へとつなげ、農家自身が試し、工夫し、地域の中で広げていける形で定着させることを重視してきました。

SAAウガンダ事務所は、2025年の活動を通じて、農家が直面する重要課題に的確に対応することが、持続的な成果につながることを改めて確認しました。特に、水へのアクセス、土壌の健全性、機械化、栄養、そして安定した市場とのつながりは、引き続き重要なテーマです。また、鈴木理事長は、SAAの今後の発展に向けては、活動の「拡大」と「進化」のバランスを丁寧にとることの重要性を強調しています。裾野を広げるだけでなく、質や実効性を高めていくことが、持続的な成果につながります。

こうした考えのもと、SAAウガンダの2026年の年次事業計画では、引き続き農家中心のアプローチを軸に、主体性の強化や行動変容の促進、市場志向の取り組みを進めていきます。農家の投資意欲が高い地域には選択的に活動を広げる一方で、これまでの成果が蓄積された地域では、地域機関や協同組合、普及体制力を高めることで、自立的な発展へとつなげていきます。

「空腹のままでは平和は築けない」というSAA創業者ノーマン・ポーローグ博士の言葉を胸に、SAAウガンダは2026年に向けて新たな一步を踏み出します。農家を中心に据えたレジリエントな食料システムの共創を通じて、共通の課題を持続的な成果へと変えていくことを目指してまいります。

ササカワ・アフリカ財団
ウガンダ事務所長
ロバート・アニャン

本号の内容

1. ウガンダ事務所長メッセージ... 1

2. 現地からの声... 2

ウガンダにおける環境再生型農業：土壌回復による小規模農家の所得と気候レジリエンスの向上

ウガンダの子どもの栄養不良に立ち向かう地域を変える「栄養モデルホーム」の取り組み

ウガンダのコメ農家の所得向上を後押し～日本政府支援によるワン・ストップ・センターがオトゥケ県のコメ産業を変える～

若者の挑戦を後押しするユース・ビジネス・クリニック

生存のための農業から起業家へ：ウガンダのムルワニ・モーセさんの変革の物語

地域に根差した農業サービスが若者の生計向上を支える～ウガンダのCCBF クザイマさんの事例～

貯蓄グループから地域の担い手へ：女性たちが築いた農業ビジネス

3. 活動報告... 9

水アクセスから変える農業：カラモジャで進む統合型灌漑モデル

「耕うんサービス」を身近に：ウガンダの乾燥地帯でトラクターのシェアリングモデルを拡大

2. 現地からの声

ウガンダにおける環境再生型農業：土壌回復による小規模農家の所得と気候レジリエンスの向上



キボガ県ルサナ村に住むルトウンコメ・ロナルドさん(43歳)は、相続した約2ha(5エーカー)の土地で、長年にわたり伝統的な方法で農業を続けてきました。バナナとコーヒーの栽培は、6人家族の暮らしを支える大切な収入源でしたが、収量は次第に減少し、収入も安定しない状況が続いていました。ロナルドさんは、将来への不安はあ

りましたが、多くの農家と同じように、「農業とはそういうものだ」と、受け止めていました。

2024年、偶然の出会いが大きな転機となります。彼はキボガ県庁で働く友人を訪ねていた時に、日本財団の支援でササカワ・アフリカ財団(SAA)ウガンダが実施している農業普及研修の説明を耳にしました。そこで紹介されていたのは、土壌を、消耗させるのではなく、回復させる資源として捉える「環境再生型農業」でした。関心を持ったロナルドさんは、その後も何度も研修に参加し、継続的な指導と実践的な助言を受けました。

実践的な学びを重ねるなかで、ロナルドさんは農地を土壌から見直していきました。バナナとコーヒーの畑で環境再生型農業の手法を取り入れ、厚くマルチングを行い、牛やヤギの糞尿を活用し、肥料を適切に施用し、さらにバイオ炭を使って土壌構造と養分保持力の改善に取り組みました。

「これまでの収穫が普通だと思っていました」とロナルドさんは振り返ります。「土壌が疲れているとは知らなかったのです。マルチングや堆肥、バイオ炭を使い始めてから、すべてが変わりました。」

やがて土壌は活力を取り戻し、水分を長く保てるようになり、厳しい乾燥期でも作物が耐えられるようになりまし

た。その変化は、収入にもはっきりと表れました。環境再生型農業を導入する前は、コーヒーの収入は1エーカー（約0.4ha）あたり1回の収穫で約421ドルでしたが、現在では1シーズンあたり1,685~1,966ドルとなり、従来の4倍以上に増加しました。さらに年2回の収穫が可能となり、コーヒーは計画的な投資や再投資を支える、安定した収入源となっています。



SAA スタッフと普及員が、キボガ県のコーヒー農園でルトウコメさんとともに作物の生育状況を確認

収入の向上にとどまらず、ロナルドさんの農地は地域の学びの場としても機能するようになりました。近隣の農家が健全な土壌や乾燥に強い作物の様子を見に訪れ、多くの人が同様の取り組みを始めています。偶然の出会いから始まったこの変化は、気候変動に強く、収益性の高い農業の実例へと広がりました。それは、農家に寄り添いながら、土壌から農業を再生していく SAA の取り組みを象徴するものとなっています。

ウガンダの子どもの栄養不良に立ち向かう 地域を変える「栄養モデルホーム」の取り組み



ウガンダの農村部では、食料不足や栄養バランスに偏りのある食生活、不十分な衛生環境に加え、病気に対する誤った認識などを背景に、子どもの栄養不良が依然として深刻な課題となっています。例えば、コレ県では、その「誤った認識」から、栄養不良が「魔術」や「呪い」によるものだと考えられることも少なくありません。その影響を受けた家族は偏見や差別にさらされ、周囲から孤立してしまふことがあります。適切な知識や支援を得られないまま、本来であれば防ぐことのできる症状が悪化してしまうケースも見られます。

このような過酷な現実、まさに直面していたのが、アリト郡に暮らすオケロ・イノセントさん（28歳）と妻のアキテ・ナンシーさん（25歳）です。夫妻の3歳の双子は重度の栄養不良に陥り、たびたび体調を崩していました。しかし、近隣住民はその原因を魔術によるものだと考え、家族は周囲から孤立していきました。栄養や衛生、子どもの健康管理に関する知識が十分になかったことに加え、地域に根付く慣習や考え方もあり、夫妻はどう対処すればよいのか分からず、不安な日々を過ごしていました。

「子どもたちを失ってしまうのではないかと、とても不安でした。そして、周囲の目を気にしてしまい、誰にも相談できませんでした」ナンシーさんは当時をそう振り返ります。

そんな一家の転機となったのが、日本財団の支援を受け、ササカワ・アフリカ財団（SAA）が推進する「栄養に配慮した農業」の取り組みの一環として同県に設置された「栄養モデルホーム」でした。栄養モデルホームは、地域住民が実践を通じて学ぶためのコミュニティ拠点です。家族が栄養、衛生、育児に関する知識や技術を身につけるだけで

なく、栄養不良に関する誤解や有害な慣習についても話し合い、理解を深める場となっています。

コレ県をはじめとする対象地域では、これまでに12,860世帯以上がこの取り組みに参加しており、妊産婦や授乳中の母親、幼い子どもたちとその家族に対して、継続的な研修や学び合いの機会が提供されています。

オケロ夫妻も活動に参加し、乳幼児の適切な食事、地域で入手できる食材を活用したバランスの良い食生活、衛生管理、安全な水の利用、食品保存、家庭菜園などについて実践的に学びました。その過程で、子どもたちの不調の原因が呪いや魔術ではなく、栄養不足にあることを理解するようになりました。この気づきは、夫妻の大きな心の支えとなりました。調理実習や参加者同士の意見交換を通じて、不安は理解へと変わり、家庭での実践にも自信が生まれていきました。

その結果、双子の上腕周囲径（MUAC）は栄養不良の危険な状態を示す赤色ゾーンから、良好状態を示す緑色ゾーンへと改善しました。病気になる回数も減り、体力も回復しました。子どもたちの健康状態が改善するにつれ、周囲の偏見も薄れ、今では近隣住民が夫妻に助言を求めるようになっていきます。

この話は、持続的な栄養改善を実現するためには、栄養や衛生に関する知識の普及だけでなく、地域社会に根付く誤った認識や社会的な課題にも向き合う必要性を示しています。家庭を中心に据え、知識の習得と実践、そして継続的なフォローアップを組み合わせた栄養モデルホームは、一つひとつの家庭の健康と尊厳、希望を取り戻しています。



左から、双子の子どもを一人ずつ抱いたオケロ・イノセントさんと妻のアキテ・ナンシーさんが、コレ県の「栄養モデルホーム」のメンバーとともに



SAA が提供した MUAC テープを用いて、8 歳男児の栄養状態を確認しているところ

ウガンダのコメ農家の所得向上を後押し～日本政府支援によるワン・ストップ・センターがオトゥケ県のコメ産業を変える～



ウガンダ北部のオトゥケ県では、コメや穀物を生産する農家の課題は、生産そのものではなく、収穫後の加工や販売にありました。1,000 人の組合員（うち女性 490 人）を擁する農家主体の協同組合「オトゥケ町農民貯蓄信用組合」では、地域内に精米施設や十分な市場インフラがなかったため、農家は収穫したコメから十分な利益を得ることができずにいました。

農家は収穫した籾を精米するため、84 キロ離れたリラ県リラ市まで運ばなければいけません。高額な運搬費用や長時間の移動、盗難リスクが伴うだけでなく、現金を必要とする農家がやむを得ず安値で売却するケースも少なくありませんでした。リラでの精米費用は 1kg あたり 0.08 ドルですが、これに運搬費 0.06 ドルが上乗せされ、実質的なコストは 1kg あたり 0.14 ドルに達していました。当時のコメの買取り価格は 11kg 当たり約 0.50 ドルであり、農家は売上のほぼ半分を精米と輸送に費やしていたこととなります。

こうした状況を大きく変えたのが、日本政府（外務省）の支援を受けてササカワ・アフリカ財団（SAA）ウガンダが設立した「ワン・ストップ・センター（OSCA）」です。2025 年 6 月に稼働を開始した OSCA は、加工、保管、集荷、営農指導などの機能を一体的に提供する拠点です。最新の精米設備を備え、1 時間当たり 2,000kg、1 日最大 14 トンのコメを処理する能力を有しています。このセンターの稼働により、農家は地域内で精米できるようになり、これまで必要だった運搬費が不要となりました。その結果、1kg 当たり 0.06 ドルのコスト削減が実現し、現在の市場



OSCA で行われている精米作業。地域での精米によりコメの付加価値が高まり、収穫後損失の削減と農家の所得向上につながっている

価格（0.84 米ドル/kg）の約 7%に相当する収益改善につながりました。

しかし、施設が整備されただけでは十分ではありませんでした。限られた買い手、市場へのアクセスも課題でした。そこで SAA は、大規模な穀物取引業者や卸売業者との連携を進め、OSCA を信頼できる供給拠点として市場に位置付けました。さらに、無料の保管サービスや収穫後処理に関する技術支援を提供し、農家が収穫物をまとめて保管し、市場価格が有利な時期を選んで販売できる環境を整えました。こうした支援により、コメの品質や精米歩留まりが向上し、オトゥケ産米はより高い価格で取引されるようになりました。今では、これまでリラに集まっていた買い手がオトゥケを訪れ、直接取引を行うようになっています。

その成果は、農家の所得向上という形で現れています。農家の中には、地域内での精米と市場アクセスの改善によって、利益が 29 米ドルから 416 米ドルへと大幅に増加した人もいます。ある農家は次のように語ります。

「OSCAのおかげで、安心して再び作付けができるようになりました。地域で精米し、より品質の高いコメを、より良い価格で販売できるようになったのです。」

現在、OSCA は農家の所得向上だけでなく、食料安全保障の強化や女性・若者の経済的機会の創出にも貢献しています。そしてオトゥケ県は、市場競争力を備えた新たなコメ生産拠点へと成長しつつあります。この取り組みは、日本政府の支援と SAA の現場に根差した活動が結びつくこ

とで、農家の潜在力を持続的な経済的成果へとつなげている好例といえるでしょう。

若者の挑戦を後押しするユース・ビジネス・クリニック



ウガンダ中部ムベンデ県に暮らすフランシス・キャンバッデさん（28 歳）は、農業をビジネスとして発展させようとする若手農業起業家（アグリプレナー）の一人です。教員養成を受けたフランシスさんは、農業が盛んな地域で育ち、幼い頃から農業に関心を持っていました。しかし、多くの農村部の若者と同様に、土地や資金、技術支援へのアクセスが限られていたため、本格的に農業へ取り組む機会に恵まれず、自給的な農業に従事するにとどまっていた。

転機となったのは 2021 年です。彼は、参加予定だった農家の欠席により、ササカワ・アフリカ財団（SAA）ウガ

ンダが実施した種子増産と改良栽培技術に関する研修へ参加する機会を得ました。フランシスさんはその研修で、高い学習意欲と技術への理解力に加え、学んだ知識を周囲の農家へ積極的に共有する姿勢が評価されました。SAAは彼の可能性に着目し、コミュニティ普及員として育成し、地域の農家支援に携わる機会を提供することにしました。

さらに2022年、フランシスさんは日本財団の支援を受けてSAAが実施する「ユース・ビジネス・クリニック」に参加しました。このプログラムでは、マーケティングや財務管理、顧客対応、在庫管理、法令遵守など、農業経営に必要な実践的スキルを習得しました。また、メンタリングや参加者同士の学び合いを通じて、事業計画の立案や経営に関する知識も深めました。その成果は、ビジネスアイデアを競うピッチコンテストでの優勝という形で実を結びました。獲得した賞金281ドルと自身の貯蓄を元手に、フランシスさんは農業資材店を開業しました。

その後もSAAの支援を受けながら、農業をビジネスとして捉える経営手法、種子システムの構築、農薬の安全な使用・管理などについて学び、認証された農業資材を取り扱う事業者として着実に事業を拡大してきました。現在、フランシスさんの店舗では、200人以上の農家に認証済みの種子や農業資材を提供するとともに、営農に関する助言も行われています。これにより、農家は品質の確かな資材を入手できるようになり、生産性向上につながっています。フランシスさんの収入は現在、1シーズン当たり1,404ドルを超え、以前を大きく上回る水準となっています。また、自身の事業を通じて、ムベンデ県における農家中心の農業ビジネスの発展にも貢献しています。



ムベンデ県にある農業資材店で、来店客に対応するフランシスさん

生存のための農業から起業家へ：ウガンダの ムルワニ・モーゼさんの変革の物語



何年もの間、ムルワニ・モーゼさんにとって農業は単に生き延びるための手段にすぎませんでした。キブク県出身で3人の子供を持つ35歳の父親である彼は、亡き父から受け継いだ約2ha（5エーカー）の土地で、完全に雨頼みの農業を営んでいました。土壌の肥沃度が低下して収量が不安定になっているところへ、雨季の遅れや乾ばつが追い打ちをかけ、毎シーズン先行きが見えない状況が続きました。そのため、どれほど懸命に働いても家族の暮らしは常に不安定なままでした。農業は食べ物をもたらしてはくれたものの、安心をもたらすことはなく、モーゼさんは自分の努力が家族のニーズを満たす十分な収入に繋がるかどうか分からない日々を過ごしていました。

そんな暮らしは、パリサ・アグリビジネス・開発センター（PATA）への関わることで転換しました。PATAは、日本財団の支援のもとササカワ・アフリカ財団（SAA）ウガンダが支援するワン・ストップ・センター（OSCA）の一つです。モーゼさんは、環境再生型農業、気候リスク管理、土壌肥沃度の改善、金融リテラシーなどに関する研修を受講する中で、農業を計画的に発展させることのできる事業として捉えるようになりました。研修を通じて、将来を見据えた経営計画や貯蓄、投資の重要性を学び、農業経営に対する考え方にも変化が生まれました。

その後5年間にわたり、モーゼさんは着実に貯蓄を続け、総額2,246ドルを積み立てました。しかし、気候変動によるリスクに対応するためには、さらなる投資が必要であることも認識していました。ウガンダ東部を流れるムポロゴマ川の近くで魚の養殖を営む農家たちに触発された彼は、灌漑を用いた園芸農業と養殖業を組み合わせることを目指しました。2025年初頭、SAAの商業志向型コミュ

ニティ普及員を通じて、農業向け融資を提供するマイクロファイナンス機関とつながり、842ドルの農業融資を受けました。自身の貯蓄と組み合わせて、太陽光発電による灌漑システムを導入したことで、水不足という制約を解決することができました。

地域に根差した農業サービスが若者の生計向上を支える～ウガンダのCCBF クザイマさんの事例～

モーゼスさんの養魚池で順調に育つナマズの稚魚



魚に餌を与えるモーゼスさん

灌漑設備の導入後、トマト栽培で505ドル、タマネギ栽培で281ドルの収益を得たモーゼスさんは、その利益を再投資して2つの養魚池を建設しました。作物栽培と養魚を組み合わせることで、資源を有効活用しながら生産性の向上を図っています。2025年末までに、ナマズの販売による収益は1,371ドルに達しました。これにより家計が安定し、子どもの学費や食料の確保にもより確実に対応できるようになりました。

現在、モーゼスさんの農場は地域住民の雇用創出にも貢献しているほか、地域に良質なたんぱく源を供給する役割も果たしています。彼の事例は、研修による知識の習得、計画的な貯蓄、金融サービスへのアクセス、そして気候変動に対応した技術の活用を組み合わせることで、小規模農家が農業経営の安定化と所得向上を実現できる可能性を示しています。

多くの農村部の若者にとって、ただ懸命に働くだけでは、生活を向上させることは困難です。資金やスキル、生産的な資産を得る機会がなければ、どれほど必死に努力したとしても、その日暮らしの悪循環から抜け出すことは容易ではありません。その結果、彼らは成長への道を見出すどころか、日々の生存を維持することだけで精一杯の状況に置かれています。さらに、農業が「ビジネス」ではなく単なる「労働」として捉えられている限り、付加価値の高いサービスを提供する機会は見過ごされたままになってしまいます。

しかし、ウガンダ東部ブギリ県に暮らすクワンガ・クザイマさん（27歳）の歩みは、そんな厳しい現実を変えられるという希望を示しています。彼は商業志向型コミュニティ普及員として、的を絞った支援と機会を得ることで、この悪循環を打破した一人です。

2021年までクザイマさんは、不定期の小さな仕事を得ていましたが、生活は安定していませんでした。農村部の多くの若者と同様に意欲はあったものの、事業を発展させるための知識や技術、資金へのアクセスが限られていました。その後、ブギリ・アグリビジネス開発協会（BAIDA）の推薦を受け、ウガンダ中部ムコノ県で実施された農業ビジネス研修に参加しました。この研修は、ササカワ・アフリカ財団（SAA）ウガンダやウガンダ農業・畜産・水産省などの関係機関が、日本財団の支援を受けて実施したもので、農業ビジネス、収穫後管理、農業バリューチェーンにおける収益創出を学ぶ機会になりました。

クザイマさんはこの時初めて、農業を単なる自給自足のためのものではなく、一つの「ビジネス」として捉えるよ

うになりました。このマインドセットの転換に突き動かされた彼は、ブグリ県に戻ると、農家と市場を繋ぐ小さな農産物買い付けビジネスを立ち上げました。彼の誠実で信頼できる仕事ぶりは、地域農協である BAIDA（バイダ）の信頼を勝ち取ることとなります。この信頼が、のちに SAA を通じて同農協に動力式の移動式トウモロコシ脱穀機が導入された際、決定的な意味を持つことになりました。クザイマさんはその機械のオペレーター（操作担当者）を任せ、地域の農家へ脱穀サービスを提供する大役を委ねられたのです。



除草サービスを提供するクザイマさん

脱穀機のオペレーターを任せられたことは、彼の収入の伸びを大きく変える転機となりました。需要の高い有料サービスを提供することで、クザイマさんは予測可能で、かつ拡大が期待できる手数料収入を得られるようになったのです。2021 年の末までに、彼はこの収入によって人生で初めての土地を購入することができました。生活にあえぐ一人の若者から、頭角を現し始めたアグリプレナー（農業起業家）へと彼が脱皮した瞬間でした。

2023 年に SAA の「ユース・ビジネス・クリニック（若手起業家育成プログラム）」に参加したこと、そして 2025 年に追加の機材支援を受けたことで、彼の成長はさらに加速しました。現在、クザイマさんの年間収入は約 5,910 ドル（月平均約 490 ドル）となっています。農業サービスの提供を通じて安定した収入を確保するとともに、多くの農家の生産活動を支える役割も担っています。

貯蓄グループから地域の担い手へ：女性たちが築いた農業ビジネス

ウガンダ北部カラモジャの乾燥地帯では、市場までの距離や気候変動の影響、基礎サービスへのアクセスの制約が、農業生計に大きな影響を与えています。特に女性農家にと

って、良質な種子や農業資材を入手することは容易ではなく、安定した農業生産の妨げとなっていました。

ナウォヤグム地区ロコシマリティット村の女性たちも、こうした課題に直面していました。2020 年に設立されたロコシマリティット女性グループは、30 人の女性と 1 人の男性で構成される村落貯蓄貸付組合として活動を開始しました。当初は貯蓄活動を通じて家計の改善を目指していましたが、活動を続ける中で、地域に農業資材を安定的に供給する仕組みそのものが不足していることに気づきました。当時、農家は農業資材を購入するために 30km 以上離れたカレンガの町まで移動する必要がありました。交通費の負担に加え、必要な時期に資材を入手できないことも多く、時には品質が保証されない製品を購入してしまうケースもありました。こうした状況は、作付けの遅れや収量の低下につながっていました。



彼女たちのグループは、世界食糧計画（WFP）とササカワ・アフリカ財団（SAA）ウガンダによる的を絞った支援を受け、単に支援を「受け取る側」から、地域の農業エコシステム（生態系）においてサービスを「提供する側」へと成長しました。この支援では、組織体制の強化やビジネスメンタリング（経営指導）、そして市場への参入に重点が置かれました。その成果として誕生したのが、カワラコル郡で初となる農業資材店です。このお店で優良種子や密閉式貯蔵袋、防水シートなどを常備したことで、農家は必要な資材やサービスを身近で手に入れられるようになり、遠方の市場に依存する必要がなくなりました。これにより、遠方の市場への依存が減り、より適切な時期に農業資材へアクセスできる環境が整いつつあります。

2025 年 6 月から 8 月の間に、この事業は 1,710 ドルの売上を記録し、96 名の農家に資材やサービスを提供しました。その利用者の大半は非組合員（外部の農家）でした。また、この事業は地域の若者 1 名に店舗スタッフとしての雇用機会を創出しました。運営は手数料ビジネスモデルを



ロシマリテット女性グループを訪問した SAA 一行

採用しており、18～35%の利益率を確保しています。ここで得られた利益は村落貯蓄貸付組合（VSLA）に再投資され、女性たちの融資へのアクセスを強化するとともに、各家庭への投資を可能にしています。

この事業は、収入の向上にとどまらず、より広範なレジリエンス（強靭さ・対応力）をもたらしています。メンバーたちは家庭菜園保険などの金融リスク管理を導入し始めており、また8名の「商業志向型コミュニティ普及員（CCBF）」と連携することで、ショップが地域の農業普及システムにしっかりと組み込まれつつあります。運転資金の確保や規制への対応、価格改定といった課題はあるものの、事業はさらなる規模拡大に向けて順調な足がかりを築いています。そして何よりも重要なのは、この取り組みが社会的な力関係（ジェンダーダイナミクス）を再構築し、女性たちの自信や意思決定権を高め、地域の食料システムを維持する上で彼女たちが果たす役割を強化しているという点です。

3. 活動報告

水アクセスから変える農業：カラモジャで進む統合型灌漑モデル

ウガンダ北東部のカラモジャ地域は、降雨量が少なく干ばつの影響を受けやすい半乾燥地域です。農業や畜産が主な生計手段である一方、水不足は長年にわたり地域の大きな課題となってきました。家庭で使用する水の確保に加え、家畜の飼養や農作物の生産にも安定した水源が欠かせません。これまで灌漑の導入が進まなかった背景には、地下水

の調査精度が十分でないことによる掘削失敗のリスクや、井戸や灌漑設備の導入に必要な資金負担の大きさがありました。そのため、農家にとって灌漑の導入へ踏み切ることが容易ではありませんでした。

こうした課題に対応するため、ササカワ・アフリカ財団（SAA）ウガンダ事務所は、世界食糧計画（WFP）の支援のもと、地下水探査から設備導入、資金調達までを組み合わせた取り組みを進めています。この取り組みでは、Tulima Solar、Centenary Bank、GRCなどの専門機関と連携し、井戸掘削の前に地下水の有無や水量を調査し、科学的なデータに基づいて適地を選定することで、掘削の成功率向上と投資リスクの低減を図っています。

掘削した井戸には太陽光発電による揚水・灌漑システムを導入し、農地への灌漑だけでなく、家庭用水や家畜の飲み水の確保にも活用しています。これにより、一つの設備が地域のさまざまな水需要を支える仕組みとなっています。



また、設備導入を後押しするための資金面での支援も整えられています。農家は費用の40%を融資制度などを活用して負担し、残る60%をウガンダ政府が補助することで、初期投資の負担を軽減しています。

この取り組みは1万基のシステム導入を目標としており、すでに2,000戸を超える農家が導入に関心を示しています。安定した水へのアクセスは、農業生産の向上だけでなく、気候変動の影響を受けやすい地域の暮らしを支える重要な基盤です。カラモジャ地域で進められているプロジェクトは、水不足という課題に対し、技術と金融の両面から解決策を提供することで、持続可能な農業と地域の発展を後押ししています。

「耕うんサービス」を身近に：ウガンダの乾燥地帯でトラクターのシェアリングモデルを拡大



ササカワ・アフリカ財団（SAA）ウガンダ事務所は、国連世界食糧計画（WFP）と連携し、農業市場支援プロジェクトの一環として、ウガンダ北東部カラモジャ地域における「e-mechanization（電子農地機械化）」の取り組みを開始しました。

カラモジャ地域では、農作物生産への需要が高まる一方、広大な耕作可能地が十分に活用されていない状況が続いています。その背景には、農業機械へのアクセス不足という長年の課題があります。また、トラクターが導入されている地域でも、適切な管理体制の不足、維持管理の不備、資金管理の仕組みの弱さなどにより、故障や稼働停止が発生し、農家が必要な時期に土地を準備できないという課題が生じていました。こうした状況を改善するため、SAA ウガンダは、トラクターを「所有するもの」から「必要な時に利用できるサービス」へと転換する、「トラクター・アズ・ア・サービス（Tractor-as-a-Service）」モデルを推進しています。

このモデルを支えるのが、2つのデジタルプラットフォームです。運用管理では、「Hello Tractor」デジタルプラットフォームを活用し、トラクターの稼働時間、耕作面積、位置情報などをリアルタイムで把握しています。これにより、機械の利用状況を正確に管理し、不適切な使用を防ぐとともに、計画的なメンテナンスを可能にします。その結果、トラクターの稼働期間を延ばし、より多くの農家が安定して農業機械サービスを利用できる環境づくりにつながっています。

また、サービス利用料の管理には「MobiPay」を導入しています。農家からの支払いはデジタルで処理され、融

カラモジャ地域で実施された地下水調査



新たに掘削されたボーリング井戸から勢いよく湧き出る水



トラクターの取り扱いや運転技術について研修を受けたオペレーター



資返済、燃料費、オペレーターへの支払い、メンテナンス費用などに自動的に振り分けられます。これにより、収益の透明性を確保し、トラクターの維持管理に必要な資金が継続的に確保される仕組みを構築しています。

このような高いレベルの財務規律を徹底することで、メンテナンスや修理のための資金が常に確保される仕組みが整います。これにより、機材という資産が守られ、サービスチェーン全体が強化されるという「持続可能な好循環」が生まれます。

稼働状況のモニタリングと、透明性の高い財務管理を組み合わせた「e-メカニゼーション（電子農地機械化）」モデルは、生産現場の資産を守るだけでなく、その利用率の向上にも寄与しています。結果、単に「いつでも動かせるトラクターがある」という状態にとどまらず、農家が必要なタイミングで迅速に農地を耕せる機会が大きく広がりました。

この取り組みは、カラモジャ地域における生産的で気候変動に強く、そして市場志向型の農業へ向けた歩みをさらに加速させるものです。トラクターを「適切に管理された

資産」へと生まれ変わらせることで、これまで十分に活かされてこなかった、地域の農業の可能性を広げています。