

第2回 NGO×企業×大学

～フェアトレードを通して、セクターと分野の壁を超えた連携が生み出すから

日時：10月30日（水） 午後7時～午後8時30分

会場：龍谷大学 大阪梅田キャンパス 研修室

講師：河西 実

特定非営利活動法人フェア・プラス常務理事

中山 博喜

京都造形芸術大学専任講師/写真家

URL <http://www.fairplus.org/>

<http://www.kyoto-art.ac.jp/>

（写真：左から中山さん、河西さん）



講座概要

前半は河西さんにフェアトレードについて基本的なこと、そしてフェア・プラス、新関西国際空港株式会社、京都造形芸術大学の連携によるフェアトレード商品誕生の背景を、お話しいただきました。後半は、商品開発を担当された中山さんとの対談が行われました。

なぜフェアトレード、なぜ連携だったのか

「フェアトレードと聞いて何をイメージしますか」という、河西さんの問いかけから始まりました。NGOにとっては貧困状態にある人たちが自らの意思で自主的に生活が成り立つように、仕事を提供する活動。企業にとっては、イメージの向上のためと考えられることもあります。国連のデータでは1日1ドル以下で暮らす人は世界の70億人のうち12億人です。フェアトレードは貧困状態から脱する有効な手段になると考えられています。フェアトレードの市場規模は世界で年間4700億円といわれ、そのうち日本の市場規模は約81億円です。世界の1.7%で、日本の経済規模から考えると非常に小さいです。

河西さんは、商社に26年間勤務していました。約40カ国に出張し、途上国の貧困の現状を目の当たりにし、「何とかしたい」という思いを持ち続けてきました。50歳で転職してからは、京都の特定非営利活動法人アクセスで活動をする中で、商社マンだった経験を活かして何かできることはないか考えていました。3年前心肺停止で倒れ、障がい者になった時、「なんとか助かった命、自分のやりたいことをやろう」と仕事を退職し、フェア・プラスを設立しました。

障がい者の作業所で作られた製品がなかなか購入してもらえない現状が、フェアトレード製品が抱える問題と共通点が多いと感じました。両者の連携を探したものの、先例はありませんでした。多くの人たちに手にとってもらうには、商品価値を高める必要があるのではないかと思い、今回のアバカ商品開発プロジェクトのスキーム（枠組み）を考案しました。日本でフェアトレード商品を手にとっていただくには、デザインや市場のニーズをくみ取る力が必要です。様々なセクターの得意分野が合わされば、多くの人に購入してもらえるフェアトレード商品が生まれると感じたそうです。

アバカ商品開発プロジェクトとは

河西さんがアバカ商品開発プロジェクトを大学に提案し、公式のプロジェクトとして通年の選択科目の授業が始まりました。学生たちの希望もあり、フィリピンのスタディーツアーを行い、生産者のマリナオ村のお母さんたちと意見交換を実施しました。

アバカとは、フィリピンの山村に群生する樹木です。これを切り出し、幹の皮を剥ぎ、さらに幾つかの工程を経て繊維になります。染色後、機織り機で織られて生地ができあがります。今回のプロジェクトでは、アバカ・クラフト作りを行う農村の人たちと連携する CCAP（フェアトレードの NGO）とも、デザインの意見交換を行い実際に商品製作に反映されています。

今年の一、二月、新関西国際空港が協力し、5月中旬の関空旅博でこの商品を大きく宣伝し販売することになりました。タグ付けなどの業務を知的障がい者の作業所テnderハウスにお願いし、商品は完成しました。そして、学生がデザインしたアバカが使われたバックとクッションの販売が新関西国際空港株式会社直営エアポートグッズストア「SST Satellite 2.0」「スカイショップタウン」、梅田ロフト、阪急うめだ本店で開始されました。

対談 河西実さん×中山博喜さん

中山さん：京都造形大学がフェアトレードに関わるのは初めてでした。写真が専門の私になぜ、指導教員になったかと言いますと、西アジアで NGO の現地ワーカーを務めた経験があったからです。

河西さん：当初、案としてあったのは京都造形大学の卒業生にデザインをお願いすることでした。しかし長く続く企画に育てたいという思いがあり、学生に自由な発想でやってもらいたいと、企画提案を変えてアプローチしました。

中山さん：最初は学生からアイデアが一つも出ませんでした。情報をもらわないと動けないというスタンスでした。また商品企画が専門の学生もいませんでしたし、海外研修は大学では初めての試みでした。

河西さん：学生がフィリピンや NGO の活動に興味を持っていることがわかりました。それならば、とスタディーツアーを行うことになりました。

中山さん：大学の公式授業だったので、海外に行くのは大変でした。

河西さん：しかし商品を制作した、マリナオ村のお母さんたちとも仲良くなったことは喜びでした。作り手のために真剣にデザインし、プレゼンテーションしたことで信頼関係が築けたと思います。

中山さん：生産者と出会う前後で学生に変化がありました。何をすべきか、目的意識を強く持つ機会になりましたね。

河西さん：取り組みの意識が固まった段階で以前京都造形大学の学生のデザインの商品を製作した関係で、新関西国際空港と連携することになりました。新関西国際空港と連携が始まった当初、学生との間でギャップがありました。

中山さん：学生はフィリピンで作り手のお母さんたちと出会って、何か商品が実現できればと思っていたが、新関西国際空港としては、以前の手ぬぐいが好評だったのでまたおもしろいデザインとアイデアを提供してほしいという気持ちがあるところでギャップが生じました。

河西さん：企業としては当然です。商品として売れるものでなくてはなりませんからね。しかし、会議を重ねる内に、共にプロジェクトを進めるという点で繋がりができました。

中山さん：学生がフィリピンの人たちと出会い変化し、新関西国際空港の担当者との繋がりが生まれ、連携が広がりました。

河西さん：このプログラムの可能性は今も広がっています。