

# フェア・トレード

環境・国際研究会誌 2001年5月号 ぐらする一つ 小島美佐

池袋サンシャインシティへ行った。建物のエントランス近くで、私の前を歩く 20 代前半のカップルに目をやると、どこにでもいそうな、ごくフツウの彼氏と彼女。彼氏の方が斜め掛けしている麻のバッグ、その手織りの風合いと、独特なデザインはまぎれもなく、フェア・トレード商品だった。

フェア・トレードの概念が日本に上陸してから約 10 年。はじめは、NGOの会員を対象としたカタログでの販売やチャリティバザーの会場で、文字通り細々と売られていた品々を、今こうして街の中で、よく見かけるようになってきてきた。「ここまできたのかあ。でもあの子は、フェア・トレードを知って買ったのかな。それとも隣の彼女からのプレゼントかしら。」人ごみの中に消えて行く彼らを見送り、私はちょっとした感慨にふけりながら、足取り軽く、ぐらする一つへと向かった。

”国際協力ショップぐらする一つ池袋店”約6年前に、挑戦はここから始まった。フェア・トレードとは、アジア・アフリカ・中南米の農村女性や小規模農家難民の人々等が伝統的手法で作る品々をNGO等が仲介し、草の根レベルで日本や欧米といった市場に商品を届けている貿易のことだ。その第一目的は、利益の追求ではなく生産者の支援やコミュニティーの支援等にある。

生産者にとっては、不当に搾取されることなく労働に見合った報酬を得られ、また、自分が作った品が認められることによるエンパワメントの効果がある。消費者にとっては、それらの品を買う事により、気軽にお買い物から国際協力できるチャンスとなる。

欧米ではフェア・トレードという概念は第二次世界大戦以降急速に広まり、市民にすっかり根付いているが、日本では、そこまではいっていない。そこで、「フェア・トレード商品の販売チャンネルを増やし、市民が気軽にアクセスできるようにしよう。そのためには、一般の商圈でフェア・トレード専門店を構え、一般の流通に乗せよう。」ということで、ぐらする一つが設立されたのだ。95年秋、NGO5団体と有志8名が集い共同出資。有限会社を設立して池袋にフェア・トレードショップを開店した。そして、企画の発案者である私は、初代の代表取締役となった。

当初の事業計画は、月商100万円の売上に対し、仕入れ60万円、人件費15万円、家賃20万円、雑費5万円という採算ベースに3年かかって到達しようというものだった。しかし、予想に反して、最初の月から100万円以上の売上となり、関係者一同、皆が驚いた。私たちは、フェア・トレード商品は、NGOの会員等、募金変わりに購入する人達だけが相手にする品質であり、一般の商品との競争にさらされれば、太刀打ちできないと過小評価していたからだ。

この思い込みが見事に外れたのは嬉しい驚きだった。多分、売れた原因は、こうであろう。

・欧米からの輸入商品以外の、アジアやアフリカからのエスニック商品へのニーズが高まった時期だった。

・同年に阪神大震災があり、ボランティア、NGO への関心が高まった。

・NGO の品は一般雑貨店と仕入れルートが違うため、珍しい商品が揃っていた。

黒字基調のスタートで、「5年がかりで採算ベースに」という事業計画は白紙になった。勢いに乗ったぐらする一つが次に挑んだのは、二号店の開店、それも今度は商業施設の中ではなく、渋谷の路面店として。しかし、この企画に関しては出資者の中で意見が分かれた。当時は渋谷の若者といえば、ガン黒コギャルと、悲観的に報道されており、ファッションのブームもフューチャー感覚の化繊衣料品がウケていた。彼らが第三世界の人々が作る素朴な品に共感するかは確かに未知数だった。しかし、結果は黒字。ぐらする一つの中でも一番の繁盛部門に育った。理由は、リーズナブルな値段のエスニックファッションのブームに乗ったことだったのではないだろうか。

事業体としてのぐらする一つが成功すればするほど、雑貨小売業としての実務は多忙を極めた。しかし、NGO 等の品を扱う点以外で、他の雑貨屋との違いが見えにくくなってきた時期でもあった。フェア・トレードショップは、理想では理念と事業の両輪を回して行かなければならない。その、理念を追求する企画として、三号店にあたる神戸店を98年に開店した。

神戸に暮らす人々は、震災後、大量消費のライフスタイルが変ってきたと言われている。物を持つ事で安心する文化の中で、必要以上に存在していた物が震災で倒壊して多くの人が亡くなった。第三世界の国の人々は、生活の中で長く大切に使える必要最低限のものを手仕事で生産している。それらを作って生活をより良くしていきたい人たちと、それらを使う事で、文明国家で暮らすうちに失いかけた価値観に目覚める人たち。ぐらする一つが、フェア・トレード商品の生産者と神戸の市民をつなげることで、より人が人らしく暮らせる社会を提案したかった。

しかし、98年に開店した神戸店は、2001年の1月を持って閉店した。理由は、もちろん経営の問題、契約の不備などが挙げられ、私は、経営責任をとる形で代表を辞任した。

しかし、神戸店での売上げの伸びが緩やかで最後まで赤字部門だったのは、やはり現時点でのフェア・トレード商品は、大量生産、大量消費の代替と物語る力を充分にもっていなかったことが最大の敗因だと思う。震災を経験した神戸の人たちの心を動かすまでの打ち出しを、神戸店で、完成できなかったのは心から残念に思う。

私は週3回ぐらする一つでボランティアしながら、クラフトの魅力を追求してゆくようなクラフトの商品企画やジャーナリズムの仕事をしてゆく予定だ。長引く不況、消費者の物に対する価格不信が広がる中、もの自体が魅力をもつフェア・トレード商品の提案は、国際協力の一手段という次元を超えて、ライフスタイルへの問いかけにもつながり、社会にとって意義のあることだと信じているからだ。