東洋大学

「大学間協定を活用したグローバル・ローカルを往還する体験学習の定礎」プロジェクト
Project on the On-Site Education for Realizing the Nexus between Globality and Locality

社会文化体験演習活動報告書（２０１７年度）
ー 第２分冊（キャリア分野）ー

コーヒーを通して世界とつながる
―フェアトレードに関する体験学習の現場から―

東洋大学社会学部社会文化システム学科（編）

東洋大学社会学部社会文化システム学科
Department of Socio-Cultural Studies, Faculty of Sociology, Toyo University

社会文化体験演習活動報告書　第２分冊（キャリア分野）

コーヒーを通して世界とつながる
――フェアトレードに関する体験学習の現場から――

2017 年 3 月

目　　次

序　体験型キャリア教育の試み　箕 曲 在 弘 ･････････････ 1

◇　第１部　国内活動–Smile F LAOS のあゆみ

Smile F LAOS の活動のあゆみ　千 本 梨 沙 子 ･････････ 38

各班活動報告

製品班　寺 島 美 波 ･････････････ 52

イベント班　宇 都 宮 里 実 ･････････ 57

広報班　関 千 代 美 ･････････････ 65

ラオス班　野 手 祐 香 ･････････････ 71

団体の収支報告　玉 置 桃 子 ･････････････ 80

LAOS NEWS　ラオス班一同 ･････････････ 84

個人の成長の記録　Smile F LAOS メンバー一同 88

◇　第２部　海外活動―ラオス・フェアトレード・スタディーツアー

ラオス・フェアトレード・スタディーツアーの概要　箕 曲 在 弘 ･････････････144

訪問先の報告　三澤岳志／竹内晧平
石田晴夏／玉木綾乃 …… 149

家計調査結果
① ノンカリ村　寺島美波／武田　優／岡村芽衣 …… 162
② ノンヤートゥン村　高橋亜里沙／田中奈緒美／田村ひなの …… 174
③ プードムクワン村　大槻ちひろ／片寄良太／宇都宮里実 …… 184
④ プーマッコ村　村野郁奈／加藤萌音／外山優衣 …… 196

小学校ワークショップ報告　3年生担当者 …… 206

個人の成長の記録　スタディツアー参加者一同 …… 216

［特別寄稿］ラオスに家を買う　鈴木美那 …… 260

［特別寄稿］海外スタディツアーと社会調査教育　高橋典史 …… 262

◇　第３部　個人研究テーマ報告

ラオス南部の交通事情　嘉村瑠介 …… 268

ラオス南部・低地ラオ族における葬送様式　関千代美 …… 274

産後の食物規制の多様性と個別性　林　琴乃 …… 284

序　体験型キャリア教育の試み
――キャリア分野 2017 年度の活動紹介――

箕 曲 在 弘
東洋大学社会学部

はじめに

本稿は社会学部社会文化システム学科が開講する「社会文化体験演習」の 2 分野のうち、キャリア分野の活動に絞り、その目的や実施体制、一年間の活動、成果と課題について説明していく。本演習は、2011 年度から 4 年間、東洋大学の教育・研究活動改革支援予算による支援を受け、社会学部社会文化システム学科が展開してきた「体験型教育プログラムによる地域連携の推進」プロジェクトが母体となっている。このプロジェクトの実施過程において、2012 年度より 2 年次以上が受講可能な選択科目「社会文化体験演習」を立ち上げた。当初は国際理解分野、社会貢献分野、キャリア分野の 3 分野を開講していたが、2016 年度より国際理解分野とキャリア分野の 2 分野に集約した。

一方、2016 年度から 4 年間、同支援予算の支援を新たに受け、「大学間協定(LOI)を活用したグローバル･ローカルを往還する体験学習の定礎」プロジェクトを実施している。本報告書は、このプロジェクト成果を記したものである。

「社会文化体験演習」は、机上における学びを地域社会におけるさまざまな活動の場で活かすとともに、その活動の場における学びを机上の学習へと結び付けていく現場と教室の往還を目指している。なかでも「キャリア分野」では、2014 年度より、これまでの活動を踏まえたうえで「民衆交易品としてのラオスコーヒーを通じた製品開発･販売＆生産者支援プロジェクト」と題して、国内活動と海外活動を連結した体験型キャリア教育プログラムを実施している。

Ⅰ　取り組みの目的

「社会文化体験演習」の目的は、以下のように記されている。

学生が大学教育で習得した知識を総合的に活用し、学外の「現場」に出て現実の社会に起きている問題を自らの力で発見・分析し、さらに問題解決能力を向上させ、それによって既存の社会システムにとらわれない、新しい発想での地域連携や社会貢献そして国際交流を図る人材を養成していく。同時に、継続的なプロジェクトを活動の母体とすることで、学生同

士、また学生と地域の人々が協同して活動することを通じて、学生のコミュニケーション能力を涵養し、組織力をもち、かつ自主性をもった実践的人材の育成を果たす。

まず、「受動的な学習」から「能動的な学習」への転換を促し、与えられた知識を吸収していくよりもむしろ、地域社会で起きている問題を自ら発見し、解決へと導くことのできる創造的な人財を育成することが謳われている。一方、現場での協同活動を通じて、コミュニケーション能力を育成し、組織をマネジメントできる人財を育成していくことも目指されている。

なかでもキャリア分野は、この上位目標を踏まえて、キャリア教育に軸足を置き、企業やNPO 等の社会団体と連携しながら、地域社会に貢献するプロジェクトを立ち上げ、大学教育の「知」と有機的な連関を有したキャリア形成活動を行うことを、目的としている。

II　授業の実施体制

本年度も、2014 年度から引き続き「民衆交易品としてのラオスコーヒーを通じた製品開発・販売＆生産者支援プロジェクト」と題して、ラオスで生産されたアラビカ種ティピカのピーベリーを使用したオリジナル製品を販売し、その収益の一部を使い現地の小学校を支援する試みを実施した。製品で使用する生豆は、（株）オルター・トレード・ジャパン（以下、ATJ）が輸入しており、それを静岡県菊川市にある（株）流通サービスにて焙煎し、包装してもらっている。箕曲は ATJ のラオス事業のアドバイザーを担っており、ATJ とともにラオスコーヒーの生産者を支援する活動をしている。一方、（株）流通サービスの服部吉明社長は、ATJ の取引先でもあり、大学生に対する教育活動にも関心があることから、今回のパートナーとして協力していただいている。オリジナルの製品は、昨年度の受講者が製造した。

この試みでは、授業内に学生による国際協力団体を立ち上げている。初年度、Smile F LAOS（以下、FLAO、エフラオ）という名称に決まったこの団体には、本年度、3 年生 14 名、2 年生 13 名の合計 27 名の学生が集まった。3 年生はすべて昨年度からの継続履修生であり、彼ら・彼女たちが主導して、FLAO をまとめている。2 年生は今年度初めてラオスに渡航した者が多い。この演習授業の特徴は、2 年生と 3 年生が一緒になって学ぶことにある。3 年生が代表、副代表、各班の班長、会計係を務め、それぞれの班に 2 年生が入って活動するという体制が築かれている。

一方、スタディツアーに関しては、今回、受入団体であるジャイコーヒー農民協同組合（以下、JCFC）からツアーの受け入れ許可を得ている。したがって、箕曲と JCFC とのパートナーシップに基づき、本スタディツアーは実施可能となっている。

本年度のスタディツアーは、2017 年 12 月 21 日（金）から 30 日（土）の 10 日間開催され、

3 年生 9 名、2 年生 13 名、4 年生 1 名の合計 23 名が参加した。一方、箕曲に加えて、本年度は宗教社会学が専門の高橋典史先生も引率者として参加した。さらに、昨年度同様、（株）霞が関トラベルの林雄一さんにも引率者として参加していただいた。一方、本年度もラオス国立大学環境科学部のヴァタナミーサイ・チャンソムプー先生に協力していただき、同学部の学生 5 名にも参加してもらった。ラオス語と英語の通訳として 5 名のラオス人も例年通り参加している。

本プロジェクトでは、2 年生と 3 年生がともに学び、ひとつの目標を達成していくプロジェクトベースの学習法を導入している。プロジェクトは、前年度にラオスに渡航した当時 2 年生だったメンバーの問題意識をもとに、初等算数教育支援活動を実施するという目標を決めると同時に、個人調査テーマを各自設定した。今年度日本国内の活動では昨年同様コーヒーを販売し、その売上を使って、100 個以上のオリジナル算数ボックス（後述）を制作し、数十冊の絵本を購入することになった。絵本は NPO 法人「ラオスのこども」から購入した。最後に、2 回目渡航者の 3 年生メンバーは総仕上げとして、再度ラオスを訪れて、足し算引き算ワークショップの実施と、算数ボックスや絵本などを寄贈する一方、個人調査テーマのフィールドワークを実施した。

今年度加入した新 2 年生は、全員が当初からラオスに関心があって活動に参加するわけではない。むしろ、何か一つ打ち込める活動に参加したいという動機がほとんどだ。だが、このコーヒー販売の活動を続けていくうちに、製品の作られているラオスのことを知りたいと思うようになる。というもの、メンバーは消費者に製品の魅力を伝えようとしたり、消費者からラオスについて質問を受けた際なかなか答えられなかったりと、どこかで必ず苦い経験をするからである。この経験を経てようやく「ラオスっていったいどういうところなのだろう」と生産者への想像力を膨らませるようになる。

この結果、当初は上級生の課題解決に向けた活動に周縁的に参加していた 2 年生が徐々にラオスに興味を持つようになり、12 月に初めてラオスの地を踏むようになる。そこではラオスのさまざまな風景や人びとの生活に衝撃を受け、「異文化体験」をすることになる。ここでの一連の活動を経て、2 年生たちはお世話になったラオスの人たちのために何かできないかと動機づけられ、解決すべき社会的課題を発見していくのである。

その後は、前年度と同じように、次年度には上級生になったメンバーが主導して、新たに参加した新 2 年生とともに団体として設定した課題を解決する活動を国内で展開し、再び 12 月にラオスに訪れ、ラオスのコーヒー生産者が住む地域に何らかの貢献をして活動を締めくくることになる。この一連の過程は、図 1 にようにまとめられる。

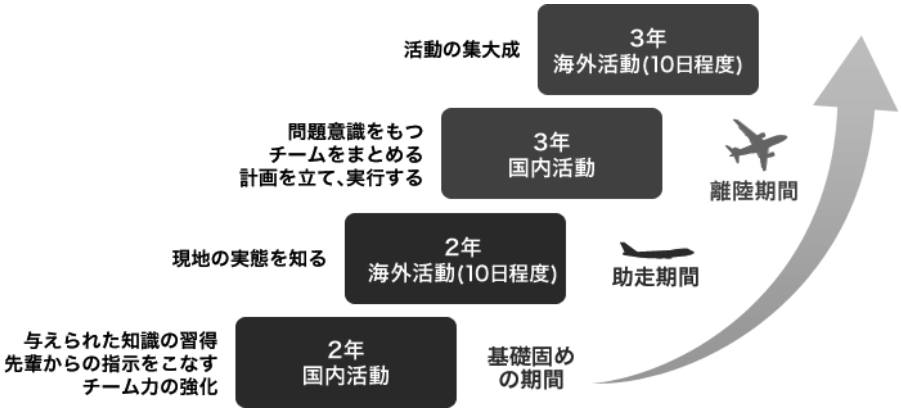


図１　2 年生と 3 年生が従事する活動内容の違いと活動の過程

本演習授業では、2 年連続して受講し、ラオスに渡航することを推奨してはいる。だが、必ずしもすべての受講生にそれを強制しているわけではなく、あくまで受講生には各自の意思で継続するかどうかを決めてもらっている。5 月ころに最初の意思確認をして、最終的には 10 月に渡航費の振り込んでもらっている。また、本プログラムは、日本学生支援機構の「平成 29 年海外留学支援制度（協定派遣）」の支援を受け、おもに成績をもとに選抜された 12 名に支給型奨学金を与えている。

III　今年度の変更点

１　履修生の選考

2017 年度より本学科の主に 2 年生が履修する「社会文化システム論演習 I（いわゆる 2 年ゼミ）」「社会調査および実習」「社会文化体験演習」の履修形態を変更した。これらのうち前 2 科目は必修であり、2 年生は全員履修する必要があった。体験演習の履修希望者は、さらにこれらの科目に加えて同科目を履修する必要があり、2 年生の負担が極めて高くなるという課題があった。どの科目も履修生の授業外でのタスクが多く、各科目の学びが中途半端になる傾向があった。

こうした課題を解決するために、これら 3 科目を「選択必修」として、どれか一つを受講すればよいというルールにした。前年度 1 月の体験演習シンポジウムの際に、履修登録方法や各科目・コースの特徴を説明した。そのうえで 2 月初旬までにオンライン上で第一希望から第三希望のコースを選ぶことにした。

この際、体験演習は 13 名程度を上限として、志望理由書と前年度の GPA の値を参考に、担当教員が履修者を選考することにした。「キャリア分野」については、37 名の第一希望者がお

り、その中から 11 名を採用した。この際、キャリア分野の方針として、多様な経験や成績を有する者が集まるようにすることを軸にして選考した。この結果、高校時代に外国で短期ホームステイを経験した者、日本以外の国で生まれた者、本学国際教育センターが主催するスタディツアーに参加したことがある者など､国外での経験が多少なりともある者を含めた｡一方で、ボランティア経験者、コーヒー関連のアルバイトをしている者など、本プロジェクトとの接点をもち、自身の関心が明確な者を優先的に採用した。同時に、成績上位者も数名採用した。

こうした多様性が本年度の活動では、極めて明瞭に見出せた。具体的には、本稿のなかで言及していく。

２　他学科生の履修

2017 年度のもう一つの新たな取り組みは、他学科生の正規履修を可能にしたことである。これまでにもキャリア分野の本プロジェクトには、社会学科生が参加したことがあったものの、それは正規履修ではなく、参加者に単位が付与されることはなかった。だが、多様な背景をもつ学生に参加してもらいたいという意図から、今年度より社会学部生全体に「体験演習」を開放した。

本学科生と同様に、志望理由を添えて、2 月初旬までにオンラインで履修希望の意思を表明した後、担当教員による選考の上、数名を採用することにした。結果的に、他学科からの履修希望者は 6 名となった。この中から、メディア・コミュニケーション学科と社会心理学科の学生、2 名を採用した。

このような他学科生への開放により、さらに多様な背景や関心をもつ学生が集まったことは間違いない。たとえば、留学して英語を学ぶという目標を持っていた社会心理学科の田村ひなのさんは、スタディツアーの「個人の成長の記録」において、「これまで英語を学ぶことのみに注目していたが、スタディツアーにおいてラオスに半年間、留学しているゲストスピーカーの話を聞き、語学は手段だということに気付いた」という（p.254）。彼女は、この気づきを経て、何のために外国語を学ぶのかを意識するようになった。同様に、彼女はスタディツアー中の夜のミーティングにおいて、「グローバル人材とは単に英語が話せるといったことではなく、いわゆる発展途上国のような国々も含めて、多様な環境で生活できる人たちのことをいうのだと気付いた」とも話していた。

彼女の場合、自分の関心がはっきりしていたことから、このような気づきが得られたのだと思われる。次年度は長期留学に出るようだが、ここでの気づきを活かしてさらなる飛躍を遂げてほしい。

３　学習評価ルーブリックの使用

昨年度作成した学習評価ルーブリックを年間の活動を通して使用してみた。2017 年の 4 月の授業時間に、「グローバルシティズンシップとは何か」というテーマで講義をしたうえで、「参画性」「状況性」「関係性」「連結性」という 4 つの軸の意味を解説した。最後に年間を通してこの 4 点を意識して活動してほしいと伝えた。

この授業後、以下の 4 つの活動をふりかえる形で、各回で学習評価ルーブリックを配布し、上記 4 点についての成長度に関する自己評価を行ってもらった。p.50~60 に本プロジェクトで使用しているルーブリックを付録として載せている。この付録はスタディツアー用だが、用語を適宜、国内活動のものに置き換えて使用している。

1)　5 月上旬の事業計画書の執筆過程
2)　5 月下旬のラオスフェスティバルへの参加
3)　7 月上旬のキックオフ販売会実施までの過程
4)　11 月上旬の白山祭実施までの過程

表面にルーブリックの軸を示し、その軸のどのあたりに自分が位置づけられるのかを考え、丸を付けてもらった。そのうえで、裏面の枠に、どうしてそのように考えるのかを具体的な描写を添えて説明するように伝えた。

最終的に、1 月下旬の本報告書の「個人の成長の記録」（p.88~）をまとめる際、返却された 4 回のルーブリックをさらにふりかえる形で、上記 4 つの軸がどのように伸びたのかを総括してもらった。その際、個々のエピソードを十分に書ききってもらうために、一つの段落を 200~300 字とし、その範囲内で具体的に成長したポイントとその過程を説明してもらうように指示した（p.142）。

確かに、この自己評価が履修生たちにとってただこなすだけで形骸化していった側面があったことは否めない。この自己評価が本人にとって意義あるふりかえりの時間であることが十分に伝わっていなかったのかもしれない。

とはいえ、結果的に履修生自身が自分の成長をふりかえるきっかけを与えたという点で、このルーブリックには一定の効果があったとはいえる。ルーブリックを活用したことで、国内におけるコーヒー販売活動が、ただの販売活動でなく、履修生に何らかの学習を促すための活動としていくらか機能させることができた。具体的な効果は、88 ページからの「個人の成長の記録」を読んでもらえればわかるはずだ。

４　ラオス語講座の実施

昨年度のラオス渡航者から、次のスタディツアーに参加する前にラオス語を学びたいという要望があった。実際、日本国内でラオス語を学べる場所は限られており、あったとしても東洋大生がすぐに通える場所にはない。そこで、箕曲が個人的な伝手をたどってラオス人の講師を招聘し、9 月下旬から 5 週にわたって、学内で毎週 100 分ほどの「初級ラオス語講座」を実施した。

この講座には 11 名の履修生が参加し、各自が受講費を負担した。箕曲から講師に伝えたのは、ラオス文字を最初に教えてもらい、その過程で、日常生活において頻出する単語を覚えてもらいたいという点である。文字さえ学んでしまえば、現地で目に入る文字を読み、近くにいるラオス人に意味を聞くことができるからだ。一方、一週間程度のラオス滞在中に必要となる基本的なフレーズも、扱ってもらった。

受講生はほぼ毎回休まず、熱心に学んでくれた。だが、文字は彼ら・彼女らにとって予想外に難しかったのか、覚えるのにかなりの時間を使ってしまった。この結果、現地で使用するフレーズを暗記できたのか疑問が残った。実際、箕曲がラオス渡航中に習ったラオス語を積極的に使っている姿を見たのは、関千代美さんのみであった。もっとも、他の者も学んだラオス語を使っていたのだろうけれども、たまたま箕曲の視界には入ってこなかっただけかもしれない。だが、次年度もこの講座を実施するならば、もう少し実践的に使えるフレーズを学んでもらうよう方針を転換したい。

Ⅳ　5 つの学習プログラムの成果と課題

キャリア分野の本プロジェクトは、コーヒー販売、家計調査、国際協力、体験の言語化、個人調査という 5 つの学習パートを含んでいる。以下では、家計調査以外の 4 つのパートに関する成果と課題を記す。

１　コーヒー販売パート

このパートは主にラオスコーヒーの販売活動を通じて、自分たちが販売するコーヒーに関心を持ってもらい、ラオスでのスタディツアーでの学びの動機づけを目的としている。同時に、この活動を通して社会人を含む学内外のさまざまな立場の人びととかかわり、社会のなかに「埋め込まれる」経験をしてもらう。

とりわけ、この活動を通して、社会に参画し、関わる人びとと良好な関係を築きつつ、状況に応じて臨機応変に対応する柔軟さを身に付けてもらう。一方で、こうした学びをさらに別の場所に積極的に応用していってもらう。このような参画性、状況性、関係性、連結性と名づけ

られた 4 つの能力を伸ばしてもらうことを、本年度、担当教員と履修生の間に共有し、意識化した。

1 年間の販売活動の流れは、次のとおりである。

1)　事業計画書、各班計画書の作成
2)　キックオフ販売会の実施
3)　学内外の販売会を数回実施
4)　会計報告

4 月から 5 月にかけて事業計画書と各班の計画書を作成してもらい、全体に共有した後、7 月上旬のキックオフ販売会に向けて、各班で計画を実行してもらう。この事業計画書の制作時に、各班とも前年度と同じでなく、必ず新たな取り組みを取り入れるように伝えている。ここで詳細な計画を立てておくことが、その後の学びに大きく影響を与えるため、1 か月程度の時間をとって制作することを毎年心がけている。とりわけ販売計画は重要で、その年の現地小学校への支援品作成にいくらかかるのかを計算し、その年の目標販売金額を算出する。そのうえで、この売り上げを実現するには、何をすべきかを考えてもらう。

この間、代々木公園で開催されるラオスフェスティバルにおいて、姉妹団体のドリプロのブースでラオスコーヒーの販売を体験してもらい､焙煎業者を訪問して焙煎の行程を学んだあと、その年の最初の販売会である「キックオフパーティ」を開催するという運びとなっている。その後は、学外の販売会を含めて 9 回の販売会を実施し、12 月の学内販売会をもって、年間の販売活動を終了した後、会計報告を行った。この流れは毎年同じである。この流れは特に変える必要はないと考えている。

各班の今年度の新たな取り組みと実施結果

1)　製品班

エフラオでは、これまで焙煎業者で包装された製品にパッケージシールを貼り、顧客に販売してきた。だが、今年度は、グラインダー（粉砕機）やシーラーを購入し、自ら包装して販売することにした。この背景には、できるだけ自分たちでできることを増やしたいという履修者たちの想いがあった。

この結果、毎回の販売会前に、段ボールに入った焙煎済の豆が研究室に届き、学生たちが計量したうえで、包装する作業が追加された。販売会当日は、焙煎したての新鮮な豆の香りを顧客に楽しんでもらい、その場で封をして販売した。こうしたこだわりは、顧客にも届いたはずだ。だが、袋詰め作業の人員確保が難しく、毎回、数名の履修生に長時間の負担を強いる結果

となった。作業は研究室で行われたため、箕曲のオフィスワークの時間にも支障をきたすなどの問題も出てきた。

もちろん、こうした課題を乗り越えていくことが、この授業で求められる作業である。次年度の履修生は、今年度の新たな試みの実施結果を踏まえて、どのように改善していくか（単に元に戻すというわけではなく…）を考えていってもらいたい。

2)　広報班

フェイスブックやツイッターの更新、フライヤーの作成など定期的に行うことが決まっている広報班は、今年度、インフォグラフィクスの映像版を作る計画を立てていた。インフォグラフィクスとは、社会問題などに関する統計データを視覚的に見やすく（グラフィカルに）表現したポスターを指す。昨年は、ラオスを含む数か国の図書館蔵書数のデータを親しみやすいイラストなどを使って表現した（写真 1)。こうした視覚化の技術は、抽象的なデータの意味を考えたり、受け手の理解しやすさを想像したりするなど、極めて高度な表現技術が必要になる。この制作過程で学ぶことは多く、履修生のプレゼンテーションの技術向上につながると考えている。

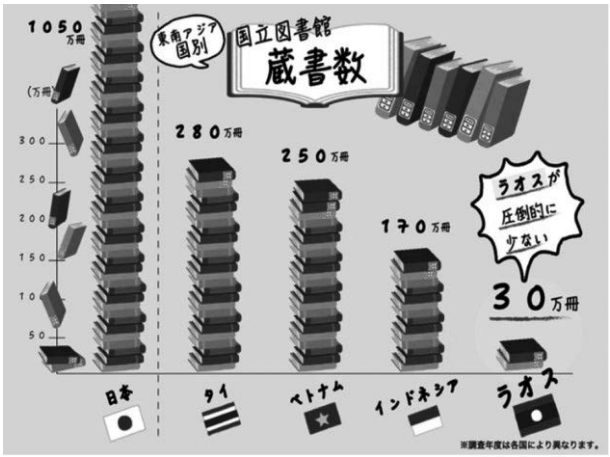


写真 1　昨年度制作したインフォグラフィクス

写真 2　ラオスコーヒーのブックレット

今年度もこのインフォグラフィクスの制作を目標に掲げていたが、今年度の新規な要素としてその映像版を作ることになっていた。だが、年度の途中段階で、履修生が販売会において客の質問にうまく答え

られないとか、ラオスコーヒーや自分たちの活動について客にうまく伝えられないといったもどかしさを抱えていることが分かった。これらの課題は毎回の反省会のなかで複数の者が述べていた。広報班はこうした発言を受け、ラオスコーヒーの味の特徴や自分たちの活動内容についてパワーポイントを作成し、印刷したものをラミネートして、紙芝居のように一つにまとめた「ブックレット」を 3 種類制作した（69 ページ）。客に見せるのとは逆側の裏面には、説明内容について文章を記しており、誰でもそれを読めば説明できるようにしてある（写真 2）。

このような方針転換は、状況に合わせて臨機応変に必要なものを提供するという態度の現れである。活動の評価軸として「状況性」を掲げていたが、自分たちの置かれた状況の中で、自分たちで課題を発見し、自らの役割を意識しながら解決していった好例である。今後とも各自がこうした意識をもって活動に取り組んでいってもらいたい。

3)　イベント班

イベント班はキックオフパーティをはじめとする年間数回の学内外の販売会を取り仕切る役目を負っている。今年度はキッチンカー（移動販売車）を使ったコーヒー販売を 8 月～12 月まで毎月 1 回実施する計画を立てていた。だが、キッチンカーを借りる予定だったカウンターパートとのやり取りがなかなか予定通りにいかず、初回実施日の前日にキッチンカーが借りられないことが分かった（p.59）。こうした困難に直面したものの、履修生同士の話し合いの結果、急きょテントとテーブルを借りたり、カウンターパートの方の助けを得たりしながら、当日のコーヒー販売を実施することができた。

このような臨機応変な対応は、チームワークが求められるうえ、緊張感のなかで解決策を冷静に考える必要がある。こうした困難に直面したときこそ、人は成長する。この困難を乗り越えることができれば自信もつく。こうした機会はあらかじめ用意することはできず、状況に応じて偶然生起するものである。とはいえ、社会人になると、日常的に仕事をしていれば、必ずどこかでこういった緊急事態は生じる。この緊急事態に冷静に対応でき、目標を達成できる人はきっとどこでも必要とされるだろう。

以上 3 つの班の今年度の新たな取り組みと実施結果を見てきた（ラオス班は以下の支援活動パートのほうに譲る）。どの班も新しいことに取り組むといっても、当初の予定通りに達成していないことが分かる。だが、予定通り進まなかった場合にどうするのか、あるいは予定通りに進むことだけがよいことではないということを学ぶよい機会になった。いずれにせよ、年度初めの各班の計画書の段階で、しっかりと目標を立てておかなければ、何が予定通りで、どの点が予定とは異なったのかという軸が不明瞭になり、ふりかえりの効果が薄れてしまう。その意味では詳細な計画を立てることに極めて重要な意味がある。

販売目標の達成度

今年度は当初 150kg の生豆を販売し、12 万円の利益を上げることを目標としていた。だが、結果的に生豆販売量は 120kg、利益は 8 万 2885 円となった。当初の予定よりは少ない結果となったが、現地小学校に送る算数ボックスなどの支援品を制作するにあたり、足りなかった分は、昨年度の繰越金を使うことで対処した。この結果、予定通り算数教育支援プロジェクトを行うことができた。

2014 年の第一期販売会は前例がないため妥当な発注数もわからず試行錯誤の連続であったが、2017 年度は 4 年目に突入し、これまでの販売実績データがあるためにどの程度の量を発注すればよいか、ある程度、判断がつくようになった。しかし、毎年同じ程度売れるわけではなく、今年度のキックオフパーティでは、当初の予定ほどは売れなかった。会計班は、販売会ごとに売り上げなどの結果を発表するのだが、そのたびごとに目標値を修正していった。

会計班の作業は、数値をもとに年間の販売計画を立てる重要な役目を担っており、責任が重い。だが、この責任の重さが履修生を成長させている。たとえば、今年度のはじめの頃の販売会後の売上報告では、残りの販売会でどの程度売る必要があるのかが分からない書き方をしていたために、箕曲のほうからこの点を補うように伝えた。その結果、残りの販売会ごとの目標値が明確になり、目標達成の道のりが明確になった。このように表現の仕方を変えるだけで、履修生たちのモチベーションを上げたり、安心感を与えたりできることが分かったはずである。このような一つ一つのタイミングにおいて、受け手となる相手のことを想像するきっかけを与えるようにしている。

履修生たちが弱いのは、同じ履修生（先輩、後輩）や各班がかかわる相手（白山近辺のカフェ、イベント主催者、支援団体の方々）、顧客の立場を想像する力である。仕事の現場では、どのような場合であっても「相手」がいる。こうした相手の立場を考える想像力、そしてその相手のために何ができるかを考える創造力があれば、かなりの程度、仕事は円滑に進むはずである（もっとも、これが最も難しい点なのだが……）。会計班ばかりでなく、どの班でもこの点は重要である。

一方、今年度の会計上の課題は、昨年度からの繰越金である。10 万円ほどあったこの繰越金のおかげで、販売活動自体に緊張感がなくなっていたのではないか。10 万円は当初、算数教育支援に必要な金額である。今年度の売上が予定通りにいかなかったとしても、昨年からの繰越金で支援活動がほぼできてしまう。箕曲はこのような状況に疑義を呈した。今年度も結果的に 10 万円ほどの繰越金が出そうになったが、次年度に具体的に必要になる金額のみを残して使い切るように履修生たちに指示を出した。実際、ラオス渡航の際に大量の磁石を空輸するため、防磁処理が必要になり、箕曲が 2 万円ほどの鉛の板を購入した（この鉛の板で磁石を包み、防磁処理をする）。この結果、繰越金は 6 万円程度に減った。

確かに、次年度の最初の販売会の前には ATJ から 30kg の生豆を購入しなくてはならず、これに 3 万円程度かかる。さらに、これ以外にこまごまとしたものを購入する必要はある。だが、無計画に「次年度の履修者のためを想って」繰越金を用意するのは、緊張感をもって活動に取り組むうえで障害となる。つい安定を求めたくなる履修者たちの態度を改めてもらうためにも、無計画な繰越金の用意は避けるべきである。

２　フェアトレード影響調査パート

このパートの目的は、自分たちの販売しているコーヒーの生産者の家庭を訪問し、質問票を用いて、その家庭の家計について調査することにより、フェアトレードによる取引が家計収入全体のなかでどの程度の割合を占めるのかを理解することにある。同時に、異文化環境における社会調査を試みることにより、質的調査の技法を向上させることにある。

例年、このパートについての変更点はほとんどなく、毎年同じ流れを経て、履修者には調査報告書を提出してもらっている。まずは渡航前に現地社会の地理や歴史をはじめ、「家計戦略」という概念について学ぶ。さらに、調査票の内容について理解を深めた後、現地に赴き、3 回の調査を行っている。帰国後には、取得したデータをもとに、上記の目的を達成するためのワークショップを開催している。その結果は、160 ページからの「家計調査結果」に収録してある。

このパートの課題は、強いて言えば、履修生が調査票の個々の項目の意味を十分に理解できていない点にある。質問票はすべて英語で記されているのだが、たとえば耕運機を意味する「Tractor」が現地では何を指すのか、「Chemical Fertilizer」が具体的にどういうものなのかといったことがイメージできていない。もちろん、通訳を通して質問して自ら進んで実物を探すことはできる。耕運機は町中にたくさん走っているし、化学肥料も民家にあったり、市中の店にあったりする。だが、履修生たちにそこまでの余裕がないのが現状である。そこで、渡航前の講義の際に、個々の項目について写真を見せることにより履修生がイメージできるようにする方がよいかもしれない。

また、あまりに調査慣れしていないため、初回の調査は調査票の穴をただ埋めるだけになってしまっている。もちろん、毎日の成長ぶりには毎年感心させられるが、事前に調査の練習を少しでもしていれば初回から余裕をもって聞き取ることができるはずだ。ただし、この点で迷いがあるのは、国内で調査の練習をするほどの時間的余裕がないという点である。そもそもどれほどの時間を日本国内での準備につかえば、現地での調査に余裕が出るのかがわからない。あまり時間をかけて準備しても、結局、異文化環境において通訳を通して調査をするのでは、状況が国内と異なるために余裕がなくなるような気もする。この点は、今後の検討課題にしたい。

３　国際協力パート

国際協力パートでは、前年度の渡航時に履修者が見出した初等教育上の課題を解決することが目的となる。国内活動の段階では、ラオス班を中心に課題解決に寄与する支援品を準備する。渡航時には全員が協力し、小学校においてワークショップを実施して、一年間準備してきた支援活動を行う。今年度は、算数教育が不十分であるという問題意識から、日本で使われている算数ボックスをラオスの子どもたち向けにアレンジしたオリジナル算数ボックスを制作し、現地の小学生に配布するという事業計画を立てた。

ラオス班のメンバーは、ラオスにおいて算数の教育支援をしている社団法人シャンティボランティア会を訪れ、話を聞くなど、目標達成に向けて自分たちには何が足りておらず、どうすればよいのかを主体的に考えて行動に移すことができていた。

しかし、初発の素朴な問いから、社会的な課題にまで拡大させて説明するのが難しかったようである。初発の問いは、前年度の渡航においてある履修者が市場で、現地の方がお釣りの計算に手間取っていたという点にある。この経験は算数の教育支援を行うきっかけに過ぎず、この経験からいきなり四則演算をもっと学ぶべきだという主張に持っていくのは論理の飛躍が過ぎる。そこで、ラオス班にはラオスにおける算数教育の現状を調べてもらった。

確かに班のメンバーはよく調べていたが、なぜ算数教育支援が必要なのかを説明するのに十分な資料は集められていなかった。箕曲はメンバーに調べてもらう前から、ラオス教育省と世界銀行が実施した ASLO と呼ばれる全国的な学習調査の結果を知っていたため、そこに行きついてもらいたいという意図があった。もちろん、ここに行きつかなかったとしても、それなりに算数教育の必要性を説明する根拠を出してくれればよかった。だが、さすがにそこまでは届かなかった。最終的には箕曲が ASLO の算数教育の結果に注目するように一言述べることとなった。とはいえ、こういったアシストはどうしてもどこかの段階で必要なものであり、メンバーたちはこの過程で、ラオスの教育状況についてかなり学んだようである。

一方、秋学期からは算数ボックスの作成に取り掛かることになったのだが、ここでも相当な時間をかけて、どのような内容にするのかを議論していたものの、なかなか決まらず、時間が過ぎていった。この過程では、3 つのステップがあった。

1)　算数ボックスのなかの内容物の決定
2)　内容物を制作するための素材さがし
3)　素材購入後の制作作業

これだけの作業を 3 か月程度で行うわけだが、制作作業は履修生総出で渡航前日まで続いた。この過程で、100 円ショップで 1000 個以上の丸型マグネットや、100 個以上の A4 サイズの透

明な箱を購入するなど、相当な大荷物となった。今から思えば、ラオス班も「もっとこうすればよかった」という思いがあるだろう。だが、プロジェクトとは未知のものを生み出す作業なのだから、その場では各々が最良だと思う判断をして、活動が進む。今回はかなり当初から壮大な計画であったのだから、これまでと同じようにいかなくても当然だと思うべきだ。

その点で、箕曲はある段階から今年度だけで完結させるべきではなく、次年度までを想定した取り組みにすべきだと思うようになった。もっとも、班のメンバーである岡田真夕さんには、私のこの態度がネガティブなものに捉えられてしまったようである（p.220）。だが、年度内に完結しなくてはならないという固定観念を外して、どこかの段階で、2 年越しのプロジェクトにするという方針に変えれば、もう少し気が楽になったはずである。岡田さんは渡航中にこの点に気づけたのだが、私からの押しつけではなく、自分で気づけたのはとてもよかった。

昨年度より壮大なプロジェクトを実施しているのだから、それに見合ったタイムスパンを想定するという軌道修正は欠かせない。もし「単年度完結」という固定観念から脱せなければ、不完全燃焼で終わってしまったかもしれない。物事の捉え方を柔軟にするというのは、極めて難しいが、経験を通して学んでいくことが大事だ。

さらにこれらの作業に加えて、以下の 4 つの作業も加わった。

1)　教員用の計算ボードの作成
2)　教員用の指導マニュアル作り
3)　ワークショップの台本作り
4)　寄贈する絵本の購入

最終的にこれらの作業の中で、「教員用の指導マニュアル」は訳出されたラオス語にかなりの不備があり、ラオス班の 3 年生と相談した結果、しっかり訳出されている部分のみを現地の先生方に手渡すことにした。ここで無理をして妙なラオス語のマニュアルを渡しても、ただの自己満足になる。この点でも、相手の立場に立って、無茶なことをするのではなく、できる範囲の作業を行い、残った課題は次年度に回すという判断が必要だ。

これは「止める勇気」なのだ。仕事をしている中で、予定していたことを止めると相手に迷惑がかかると思うかもしれず、無理に進めてしまうことが往々にしてある。これは「木をみて森をみず」という状況だ。これは大学生のみならず、誰にでも起こりうることである。だが、ここで冷静にふりかえり、一部を止めて軌道修正をはかることも大事だ。履修生たちには、そのために当初の事業計画をつねに振り返り、時には大胆な決断をするべき時があるということを伝えたい。

４　体験の言語化

一昨年から始まった「体験の言語化パート」は、前年度のスタディツアーから帰国後数か月してから、その時の学びを振り返ってもらい、5 分程度のプレゼンテーションを実施するというものである。今年度は９名の履修者が、以下の４つの場所でプレゼンテーションを行った。

1)　6 月　「開発人類学」（担当：岩井雪乃先生）　…千本、嘉村、玉置
2)　11 月　WAVOC[1]「ボルネオプロジェクト」との交流会　…（松田）、関、若林
3)　11 月　「社会文化システム論基礎演習」（担当：箕曲）　…（千本）、三浦、林、野手
4)　12 月　大学における海外体験学習研究会（JOELN）年次大会 …（玉置）、関、岡田
＊カッコ内の者は団体説明のみ。

6 限の時間に、4 回に渡って別教室において、各回 1 時間程度、プレゼンテーションの準備を行った。しかし、今年度は人数が多いので、春学期３名、秋学期６名（さらに教室内で２グループに分割）と分けて作業を行った。4 回の流れは以下のとおりである。

1 回目　概要説明を行い、翌週までにアイディアを考えてくるよう伝えた。
2 回目　グループでアイディア出しの作業。
2 回目　一人ずつ話の流れを黒板に書いて説明。メンバーから補足。
4 回目　一人ずつパワーポイントを使用しプレゼンテーションの実施。
＊実際は 4 回で終わる者はほとんどおらず、後日、研究室で個別指導を行った。

この「体験の言語化」の意義は、スタディツアーの学びを「自分のもの」として定着させることにある。これは、以下のような一連の流れの最後に位置づけられる。

（スタディツアー中）
1)　毎日、日誌をつけ、その内容をもとに毎晩のミーティングで一人ずつふりかえりのプレゼンテーションを行う。
2)　最終日に全体をふりかえり、2 分間のプレゼンテーションを行う。
（帰国後）
3)　帰国後 1 か月程度して、報告書に「個人の成長の記録」としてツアー中の学びを振り返ってもらう。

[1] 早稲田大学平山郁夫記念ボランティアセンターの略。

4)　帰国後数か月して、日本での経験を踏まえて、再度、「体験の言語化パート」での作業を通じて、ツアー中の学びをふりかえり、自らの学びの意義を深めて考える。

このように、「体験の言語化」は段階的に、時間を置きながら各自が学びをふりかえってもらうことによって実現する。この作業のみ単独で行うのでは、効果が薄れると考える。

昨年までのこのパートにおける課題は、履修生の語りは「自己の成長」の話に行きがちであり、現地社会を深く理解するという部分がおろそかになっているという点であった。それは一部では箕曲が授業全体にわたって、「できないことができるようになる」ことこそが「成長」だと説明し、意識化させていることに起因する。さらに、報告書には「個人の成長の記録」を書くように伝えている点も影響を与えているといえる。

だが、箕曲が想定しているのは、現地の社会のあり方をよく理解したうえで、自己の認識を相対化し、これまでの固定観念から脱却することによる「成長」である。もちろん、「成長」の意味をこの点ばかりに限定する気はない。しかし、「自己の成長」を表層的にとらえると、語りがワンパターンになりがちである。

たとえば、昨年まで頻出したのは「自分はもともと主体的に行動ができなかったが、スタディツアーに参加して、さまざまな経験を経ることによって、自ら進んで他者と関わるようになったり、学んだりするようになった」といったタイプの語りである。この語りのなかに、「他者」は存在していない。とくにラオスに行かなくても、何らかの心を揺さぶる経験があれば、国内の活動であっても同じような語りになる。

これも履修生のとっては大きな学びの成果であり、主体的に行動できるようになることは、この授業の目的にも叶っており、大きく問題視する必要はない。しかし、文化人類学的な異文化理解の要素が欠けているのは、どこか物足りないと感じてしまう。もっとも、一週間ほどの短期滞在によって、現地社会のあり方を深く理解するのは極めて難しい。とはいえ、教員のアシストさえあればできるのではないかという思いもある。

そこで、今年度は単純な自己の成長の物語のフォーマットに陥りそうだった数名の履修生に対して、「現地で感じた違和感を出発点」とした語りを作ってもらうようにした。これは、WAVOC の「体験の言語化」の方法論を応用している。現地で感じた違和感をできるだけ多く書き出してもらい、箕曲がそれを見たうえで、深められそうな点を選び、「なぜそのような違和感をもったのか」を考えてもらい、マインドマップの方式で、いくつも理由を書き出し、さらにそう思った理由を書いて、すこしずつキーワードを出していくようにしてもらった（写真 2）。

途中で箕曲がアシストすることもあったが、この過程でいったん抽象化してみたり、自分のこれまでの生活と対比してみたり、さまざまな方向性から自分のもった違和感を解釈しようと

していた。この結果、履修生は書き出す前は考えてみなかったような理解の仕方を自ら導き出していった。そのうえ、自分たちの社会のあり方に対し、疑問をもち、固定観念を相対化できる者もいた。

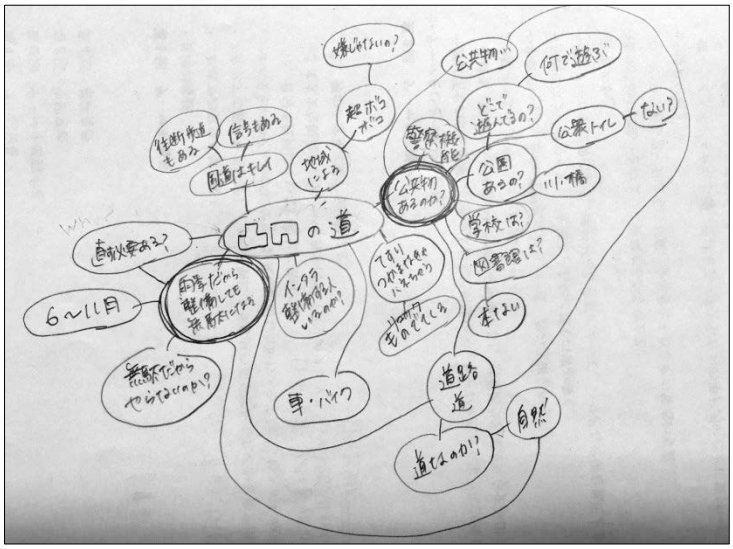


写真２　マインドマップ方式によるアイディア出し

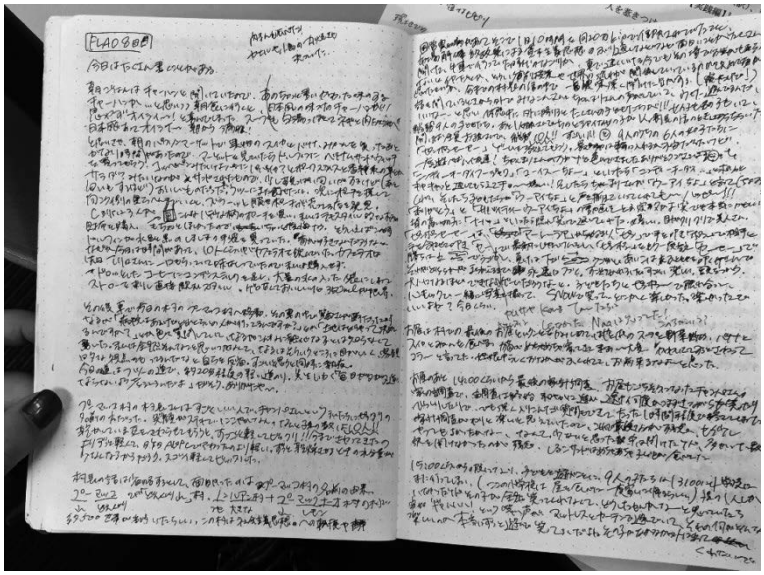


写真３　びっしり埋まった関千代美さんのスタディツアー中のフィールドノート

今年度は 6 名の「語り」を生み出したわけだが、そのすべてをここに収録する紙幅はない。しかし、本学科の 1 年生向けに「第三者の視点」というテーマで発表した林 琴乃さんのプレゼンテーションを p.34~35 にかけて収録した。写真がないと分かりにくい部分もあるが、文字起こしをしたのでご覧いただきたい。彼女の場合、鶏の屠殺の場面において、友人たちが「かわいそう」だと感じた理由を自分なりに考察した点がよい。この場面以外に、彼女が感じた驚きや違和感をもった場面をまとめる形で、日本の社会は「人間」と「自然」を区分けし、人間が自然を管理しようとしているのではないかと気づく。このように林さんは自分の経験をもとに、自分なりにわたしたちの社会の特質を一般化していくことができている。なおかつ、その気づきにより、自分のものの見方が変容したと述べる。この一連の過程は、写真 2 のマインドマップを使って導き出した。

この試みで目指しているのは、履修生たちが「見ているけれど、見えていない状態」を脱することである。履修生たちは現地での活動において、さまざまなものが視界には入っているのだが、その意味や意義を十分に理解せず、注目できていないことがよくある。たとえば、コーヒーの収穫体験をして、「たくさん獲れたね」で終わってしまえば、何も「見えていない」ことになる。この体験から、労働者はいくらもらえているのか、この労働に見合った賃金になっているのかなど、考えようと思えばいくらでも問いは広がる。昨年度の報告書にも記したが、収穫体験中に、労働者として来ていた子どもと交流していた履修生がいたのだが、その履修生が、この目の前の子どもがそこで働いている状況がが、もしかしたら児童労働にあたるかもしれないとは、その時、考えていなかった。箕曲が示唆することではじめて自分が目にしていた対象の意味を理解したのである。

このような箕曲はこういった履修生の状況をたびたび目にして、「見ているけれども、見えていない」問題と名付けて、深刻にとらえている。この問題を解決するには、教員が履修生たちに事あるごとに問いを投げかけていくしかない。これはスタディツアー中でも可能であるが、この「体験の言語化パート」で、帰国後すこし時間をおいた段階で、「あのとき目にしたものは何だったのか」と考えてもらうことで、部分的には解消できるのではないかと考えている。

今後はこうした言語化の方法論を確立し、さまざまな場面で応用可能なものにしていきたいと考えている。

５　個人調査

一昨年から始まった個人調査は、2 回目渡航者を対象として、前年度の渡航時に関心をもったテーマについて、2 回目渡航時に現地で調査を行い、報告書にまとめるというものである。今年は 6 名の受講生が個人調査を実施すべく準備を進めてきたが、最終的に報告書が提出できたのは、3 名のみであった。

まず、6 名の履修生のテーマは、「交通事情」「葬式」「産後養生」「結婚」「音楽」「食文化」である。これまでになく、文化的側面に注目したものが多く、文化人類学の先行研究を事前に読んでもらうといった対策を立てることができた。しかし、コーヒー販売や支援品の準備など多様な活動を行いながら、個人調査の準備をするのは相当たいへんなようで、渡航前に調査のイメージを固められたものはほとんどいなかった。

とはいえ、なかにはかなり積極的に自分で時間を見つけて調査した者もいた。例えば、葬式をテーマとした関千代美さんは、英語が一番得意な通訳であるカムサに祖父の葬式の話を聞き出し、さらにゲストハウスの近くで開催されていた葬式に時間の合間をうまくみつけて参加した。その際、通訳としてカムサだけでなく、今回の引率で来ていた宗教社会学を専門とする高橋典史先生とも一緒に行くなど、目的を達成するのに必要な要素を自ら見つけて主体的に動いていた。提出された報告書も、自分で関連文献を見つけて参照したうえで考察するなど、基本的なアカデミックスキルが身についているので短期間であってもしっかりした報告書となった。

だが、8 日間の現地滞在中、小学校でのワークショップがあるなど、なかなか時間が取れない状況で、この調査を行うのはどの履修生も難しかったようである。とりわけ小学校ワークショップの中心的存在だった者たちは個人調査まで考える余裕がなかった。そもそもこの個人調査は、2 年前の履修生が自ら行いたいと申し出たことによって開始した。このため、箕曲から与えたタスクでなく、自由に調べたいことを調べるというツアープログラム全体の中で補足的位置づけであった。それでも箕曲の方から A4 判 6 枚程度の報告書を出すように伝え、どの履修生もそれなりの厚みのあるものにする努力はしてきた。それが 2 年たち、履修生たちにとって大きな負担のように感じられてしまったのは想定外であった。

さらに、今年度は高知大学からラオスの生老病死について研究している岩佐光広先生をお呼びした。岩佐先生には個人調査を行う 6 名の履修生に対する調査上のアドバイスをもらった。とりわけ、「葬式」と「産後養生」のテーマは岩佐先生のこれまでの研究を参照しており、履修生には岩佐先生の論文を読み、それをもとに調査計画を立ててもらっている。その点で、論文の著者に直接質問を投げかけられる、貴重な機会を作ることができた。だが一方、短期間でできる調査の限界がいっそう際立った。履修生はどういった問いのもとで、何を明らかにすべきか、明確なゴールのイメージを持てず、現地で具体的に何を聞けばいいのか想像できていないようであった。

こういった課題が浮き彫りになったため、次年度は以下の 2 点の対策を立てたい。①個人調査は任意で実施するものとし、強制はしない。②少ない時間のなかでできることは限られているという自覚をもち、調査計画のなかで何をどこまで明らかにするのかを明確にする。②に関連して、履修生が提案するテーマが限定された調査時間を顧みて、実施不可能なものもありうるので、事前に履修生と話し合いながら実施可能かどうかを確認していく。

Ⅴ　スタディツアーの成果と課題

１　今年度の変更点

スタディツアーの行程は、この数年、大きく変わっていない。今年度もマイナーチェンジのみである。

①　外部講師としての２名の「トビタテ生」

このスタディツアーでは毎年、学外からゲストを呼び、参加してもらっている。一昨年はエシカルデザイナーの植木美穂さんと（株）オルター・トレード・ジャパンの中村智一さん、昨年は青年海外協力隊のラオス隊員の 2 名が参加した。一方、今年度はトビタテ留学 JAPAN！日本代表プログラムから奨学金を受けて、ラオスで活動する吉川和樹くんと佐野維星くんに参加してもらった。この 2 名はエフラオの姉妹団体でインカレサークルのフェアトレード・ドリップパック・プロジェクト（ドリプロ）の元メンバーで、それぞれ JCFC を受け入れ先として、半年から 1 年、ラオスに滞在し、JCFC の支援活動を行っている。

今年度は渡航 3 日目の午前中、この 2 名にラオスでの活動についてプレゼンテーションしてもらった。急な依頼にも関わらず、パワーポイントを使い、魅力的な発表をしてくれたのはたいへんありがたかった。トビタテ生らしい魅力的な内容であった。

②　タイ国内のバスと宿の手配

これまではタイ国内のバスの手配はラオスのパクセにある日系の会社、ラオスの車の手配は JCFC 側に依頼し、タイの宿の手配はオンラインで箕曲が直接行っていた。しかし、これは箕曲の作業が煩雑になるため、今年度からは航空券を手配してくれている（株）霞が関トラベルに一括して宿と車の手配も依頼した。この結果、渡航初日夜のウボン到着から、翌日のパクソンまでの移動がかなり楽になった。タイのウボンからラオスのパクソンまで、これまでは複数のバンに分乗し、なおかつ国境に別の車に乗り換えなくてはならなかったが、今年度は 1 台の観光バスでタイのウボンから目的地であるラオスのパクソンまで一気に移動することができた。予算面でも大した差はなかった。

③　2 分間スピーチの場所変更

これまで最終日の 2 分間スピーチは、パクセのフォレストハウスのロビーを借りて、昼食後に行っていた。だが、このため、国境越えが 18 時くらいと遅い時間になってしまうのが課題であった。そこで、今年度はラオス人の学生や通訳とのお別れの言葉のみをフォレストホテルでもらうことにし、日本人学生のスピーチはタイのウボンについてから、夕食前に宿において

実施することにした。この結果、国境越えは 17 時以前になり、スピーチは 19 時から余裕をもって行うことができた。確かに、スピーチは日本語で行うので、ラオス人学生がいても理解できない。むしろ、後日渡す英文報告書を読んでもらうほうがよい。このように、スピーチの場所を変えることにより、さまざまな余裕がでてきた。

後 2 点については、（株）霞が関トラベルのツアーコンダクターである林雄一さんからの提案であった。このほかにも、林さんは国境での出入国時のスタンプをまとめて押してくれたり、車の運転手に栄養ドリンクを配ったりしてくれており、たいへん活躍していただいている。このおかげで教員側は学生の教育に専念できている。したがって、昨年も記したが、ツアーコンダクターの存在は、こういったプログラムには欠かせない。

２　今年度の成果

スタディツアーの成果とは、履修生一人ひとりが何らかの意味のある学びを得られたことに尽きる。だが、ここではそのような学習成果という意味での成果ではなく、プログラムの主催者である箕曲が今年度のツアーの過程で気づいた新たな発見を記述したい。

①　ラオス人学生にとっても意義のある家計調査

最終日のお別れのあいさつの際、通訳のカムサとソムサックが、家計調査を経て日本人の学生が日に日に成長しているのがよく分かったという趣旨の発言をしていた。初日はどのように尋ねればよいかわかっていなかった履修生たちが、毎晩ミーティングをしてその日のふりかえりをすることで、翌日にはすぐに改善されているということをカムサは驚くとともに、こうした態度はラオス人学生にもいい影響を与えているといっていた。同時に、彼は日本人学生が何事もいい加減にせず、細かい数値を理解できるまで聞くという姿勢も評価していた。

日本人学生たちは目の前の家計調査を日々こなすことに一生懸命なだけであろうが、そうした学習態度は、少し引いた眼で見られる通訳たちに好意的に受け止められていた。同時に、こうした学習態度が、同じグループにいたラオス人学生たちの学習態度によい影響を与えているのだとすれば、お互いの学びあいは成功しているのだといえる。

②　日本とラオスの文化交流

家計調査の学習態度がラオス人学生によい影響を与えているという点は、当人たちにとっては「意図せざる結果」なのかもしれないが、当人たちがより意識的に行っていた文化交流もある。それは、「手遊び歌」の学びあいである。今年度の参加者たちの中で顕著だったのは、お互いの国の手遊び歌を学びあうという場面が多かった点である。

小さな子どもたちの手遊び歌である「グーチョキパーで何つくろう」は、ラオスでも同様に

歌われているらしく、日本人学生たちは日本バージョンを車のなかでラオス人学生たちに教えていた。一方、小学校では、通訳のムックさんやラオス人学生たちが、ラオスの手遊び歌を小学生の子どもたちに教えていたところ、日本人学生も真似しだした。こういった体を動かす遊びは、言葉がわからなくてもお互いの心理的な距離を縮める効果がある。

このように、日本とラオスの学生たちは、たいへん良好な関係を結び、最終日には涙を流しながらお別れするのである。たいへん感動的な場面だ。

③　毎晩のふりかえりにおける多様な視点

「個人の成長の記録」でも何人かが言及しているが、スタディツアー中の毎晩のミーティングにおける参加者の発言が、きわめて鋭く、驚かされることが多かった。参加者たちは夜のミーティングにおいて、その日に考えたことを 1 分程度でプレゼンテーションする。

今年は、「貧困とは何か」といった固定観念を崩すような問いが比較的多く出てきた。また、「言葉こそ大事なのか、それとも言葉がわからなくても理解しあえるのか」といったテーマで、それぞれが経験に基づいて自分の意見を述べ合う日もあった。さらに、「生徒だけではなく先生に対する支援も必要なのではないか」といったその日の出来事を踏まえて、活動の根本を問う指摘が出てきたりもした。

こういったハッとするような発言が出てくるのは、みなが真剣にその場の出来事に向き合っている証拠である。誰かが鋭い発言をすると、それに触発されて、自分はどう思うのかと触発され、翌日の一日の過ごし方が変わってくる。そして、その日の夜には誰かがまた鋭い発言をするようになる。このような相乗効果により、夜のミーティングは時間が長いものの、欠かすことのできない重要な時間となる。

とりわけ、今年度は 2 年生に対して志望理由書を書いてもらったうえで履修してもらっているため、授業に対するモチベーションが比較的高いといえる。その結果、たとえば、フランスでのホームステイの経験など自分のこれまでの経験を活かした発言や、農業に関心があるといった形でしっかりと自分の関心を持ったうえこそで出てくる発言があった。このような多様な視点こそが、お互いの思考を刺激しあう。

④　JCFC 幹部への 2 回目の質問タイムの成果

スタディツアーのプログラム上、受入団体である JCFC の講義が渡航 3 日目の朝にあり、その後、4 村に訪問し家計調査をしたり、ホームステイをしたりした後、ラオスを離れる前日の夜に再度 JCFC 幹部に合い、参加者から質問を投げかけることになっている。毎年、たくさんの質問出るのだが、今年もなかなか鋭い質問が出てきた。たとえば、自分が行った村のなかで組合員がみな一つの親族のみで構成されていたが、そういった点は問題ないのかといった趣旨

の質問があった。

これはプーマッコ村でわたしが組合長のチャンパさんに尋ねた時に出てきた事実だが、こういった質問こそ現場で得られた事実をもとにしたものである。JCFC 代表のウアンさんはそういった事実があったことを知らなかった様子で、今後調べていきたいと回答していた。特定の親族だけに恩恵が行くのはよくないと思っている様子が窺える。このやり取りからわかるのは、第一に参加者の質問が、JCFC 幹部が意図していないような側面を照らし、組織の運営に何らかの寄与をする可能性があるということである。

ほかにもラオス人の学生から、JCFC はなぜ支払いを 2 回に分けており、仲買人のように収穫期のタイミングに全額支払わないのかといった、根本的な疑問が投げかけられたりもした。こういった問いにもウアン代表は、ひとつひとつ答えていくことで、外部から自分たちの組織運営がどのように見られているのかを知ることになる。

⑤　少し上の先輩というロールモデルの提示

本年度のスタディツアーでは、先述の 2 名のトビタテ生や 4 年生の鈴木美那さんが参加してくれたことにより、22 名の履修生は少し年上の先輩を自分たちのロールモデルとして見ることができた。

鈴木さんはエフラオの 3 期生で、今年でスタディツアーへの参加は 3 度目となった。就職活動を終えて、その経験を踏まえて、毎晩のミーティングではきわめて示唆的な発言をしてくれた。何より要点を簡潔にまとめたプレゼンテーションをしている姿がたいへん頼もしく、多くの履修生の目標となったはずだ。

鈴木さんの姿ばかりでなく、吉川くん、佐野くんという 2 名のトビタテ生の発言も、履修者に響いたようで、さまざまな場面で彼ら・彼女らの発言が、履修者のなかで出てきたり、「個人の成長の記録」の中でも言及されたりしている。

このように、同じ内容でも教員が伝えるより、先輩が伝える方が効果的である場合がある。こういった意味でも、スタディツアーのなかで、多様なキャリアを積んだ人たちが一緒に学び合う環境にすることが望ましい。

⑥　2 年生の当事者意識の芽生え

毎年のことだが、このスタディツアーの経験を経て、2 年生は当事者意識をもち、自分たちがプロジェクトの主体であるという意識を持つようになる。2 年生全員を含む初回渡航者は、現地滞在中 4 村を訪問する中で、3 村では家計調査を行い、1 村では小学校ワークショップに参加することになっている。4 つの班に分かれているので、ローテーションでその日のワークショップに参加する班が決まっている。

もちろん、2 年生は、ラオス班の担当者から、事前に当日の動きについて説明を受け、練習まですることになっている。だが、彼ら・彼女らはワークショップの日に自分がどのような役割を担い、動けばいいのかなかなかイメージが湧かない。そこで、2 日目以降の担当者は、夜のミーティング終了後に自主的にワークショップの記録映像を視聴し、メンバー同士で自分たちがどのように動くのかを議論しだした。

「個人の成長の記録」において、ラオス班の加藤萌音が述べているように、これまでは傍観者であったラオス班以外の 2 年生は、このように自主的に自分事としてワークショップに関わろうとし出したのである（p.242）。授業の目的である、「学生同士…が協同して活動することを通じて」、自主性が発揮できるようになっているうえ、「自ら課題を発見し、問題解決能力を向上させ」ることもできているといえる。

３　今年度の課題――現地のカウンターパートとの連携体制

今年度のスタディツアーの課題として、現地カウンターパートである JCFC との連携体制がある。JCFC には事前に受け入れ申請はしているものの、訪問する村などに対する事前の調整などは行ってくれない。これはこのスタディツアーに限ったことではなく、箕曲が ATJ とともにコーヒーの買取の仕事をしに現地を訪問した場合でも同じです。JCFC 幹部にとっては、遠隔地で連絡を取り合うより、その場で話し合ってから物事を動かすほうがよいと考えているようである。この結果、今年度はこれまでのように組合員の家庭でのホームステイが不可能になったり、ダオフアン社の担当者とのスケジュールが合わず、担当者なしで訪問することになったりした。

こういった綱渡り状態には慣れているうえ、たいていの場合、解決策はある。だが、急な予定変更により、できるだけ教育効果が減退しないようにするために、いくつか事前に対策を立てる必要がある。そこで以下の 4 点について、次年度に忘れないようにするために、メモをしておく。

1)　ホームステイ（民泊）

本年度、組合員の家庭に泊まることが行政のルールに違反するということで禁止になった。このため、通訳のムックさんの伝手をたどり、KM40 村において観光ビジネスとして外国人向けのホームステイを行っている方の家に泊めてもらった。一般的な高床式の民家を開放しているので、一般の農家に泊まるのはほとんど変わりないことが分かった。

もちろん、組合員の家庭に泊まれるのが望ましいが、事前の交渉でうまくいかない場合は、次年度もこの KM40 村の方の家に泊めてもらうことにする。

2)　教育局訪問

毎年、JCFC 側は教育局への訪問について、事前に調整してくれていない。われわれが訪問してから調整する余裕はないため、教育局への受入依頼書を、JCFC 向けのものとは別途作成し、コーディネータのエーさんに教育局の担当者に渡してもらうことにする。

3)　バーシーの準備

一昨年から JCFC 側でお別れの儀式であるバーシーの準備をしてくれなくなった。仕事が忙しいのが理由だというが、ある程度は仕方ないと考える。そこで今年はゲストハウス近くの食堂であるカンチャナ食堂に、バーシーに関連する道具や食事、儀礼執行者（モー・ポーン）をセットで用意してもらった。金額的にも妥当であったことから、次年度もカンチャナ食堂にお願いする。

4)　大手コーヒー輸出会社ダオフアン社の訪問

今年度は担当者の予定と合わず、われわれだけでダオフアン社の農園と工場を訪問した。訪問そのものは許可してもらえたので､幸いにも予定通りのスケジュールをこなすことができた。しかし、担当者の説明がなく、箕曲が代わりに説明したので、詳細なデータ（1 日の生産量や従業員数など）を履修生に伝えることができなかった。箕曲は何度もダオフアン社を訪れているので、これまでのフィールドノートを見ればたいていのことは分かるため、次年度は担当者不在の可能性も考慮に入れて、箕曲のほうで履修生に伝えるべき情報をまとめておく。

4　今年度の総評

ここでは今年度のスタディツアーの総評として、箕曲が考えていることを 5 点記したい。

①　小学校の算数教育に携わるという貴重な機会

今年度の小学校ワークショップは、これまで以上に小学校の教育の内容に踏み込んだものとなった。ラオスでは JICA の青年海外協力隊でさえ、現場の学校での教育に直接携わることはできない。そのようななかで、本プロジェクトの学生たちは、小学校 1、2 年生向けに足し算と引き算を教える算数の授業の一部を担当させてもらった。わたし自身、小学校の教室の中で生徒たちがどのように先生の話を聞いたり、どのようにふるまったりするのかをはじめてみることができた。この結果、4 つの小学校の教育環境は相当に異なることが分かった。

たとえば、1~3 年までを一人の先生が教えているプーマッコ村と、各教室に一人の先生がついているプードムクワン村では、生徒の反応が相当異なっていた。一方では日本人学生の指示する意味がよくわからず教室内で生徒たちが話し込み、回答にばらつきが出たものの、他方で

は指示している意味を理解している生徒が多く、回答のばらつきが少なかった。同じ学年に教えているにも関わらず、このような違いが出るのは、日常的な教育環境に大きな隔たりがあるからだろう。

履修生たちは、まずこのように地方の農村の小学校の教育にただの傍観者ではなく、授業の一部を担う形で生徒の反応を知ることができるという指導者の立場になれた。これはたいへん貴重な機会であり、どこでも簡単に実現できるものではない。この貴重な経験を踏まえて、翌年度にはどのような国際協力プロジェクトを立案するのか考えてほしい。

②　プーマッコ村小学校の問題から考える「真の支援」

プーマッコ村小学校では昨年渡したエプロンシアター用のエプロンなどの道具が一切使われないまま教室内に放置されていた。2 年生の石田晴夏さんは、この様子をみて「わたしたちのこの支援は果たして本当の意味で支援になっているのだろうか」と問うた（p.236）。石田さんは、自分たちは彼らの「真のニーズ」が分かっていないのではないか、このままでは何の役にもたたない自己満足の支援になってしまうのではないかという。このような主張は、エフラオの 1 期の学生からこれまで毎年、繰り返し誰かが書いている。

もちろん、この気づきは重要である。これは支援の根本的な問題であり、この問題を考えない支援はまったくの独りよがりになってしまう。だが、むしろエフラオはずっとこの問題を考え続けてきたといっても過言ではない。毎年、上級生が彼らには何が必要なのか、限られた情報源から試行錯誤して、何とか形にしてきた。それでもなお、エプロンが使われないという結果をもたらすのである。

わたしはこういった場面こそ、重要な学びの機会だと考える。この学校は組合長兼村長のチャンパさんに聞いたところによれば、「もともと 2 名いた教員の仲が悪くなり、1 名が別の学校に移動した結果、今年度は一人になってしまった」のだという。確かに、一人で普段の授業から図書室の本の貸し出しまで担うのは不可能に近い。これは偶発的に生じた出来事であり、昨年の時点で、わたしたちは予想することなどできなかった。このように現地の状況はわたしたちの想像を超えたところで変化しうる。こうなってくると、いくらニーズをとらえ、現地の状況にあった支援をしたとしても、どこかで限界があると言わざるを得ない。

もちろん、現地に長く滞在すれば、こういった状況の変化にもすぐに対応できるかもしれない。しかし、永遠に現地に滞在しながら小学校を支援することはできず、どこかで現地の人に任せなくてはならない。とはいえ、もし任せた人が病気になったり、突然投げ出したりしたらどうなるのか。こういったことはつねに起こりうると想定しておかなくてはならない。そこで、属人的な支援ではなく、組織を作り、制度を構築して、特定の人に依存しない仕組みを作って支援をするべきだということに気づくだろう。

ここまでくるとエフラオのような学生団体だけでは、真に意味のある支援は不可能だと思うかもしれない。しかし、わたしはそう考えるべきではないと思う。もし、わたしたちがエプロンシアターを行い、エプロンを寄贈するというプロジェクトを行わなければ、このような国際協力にとって重要なものが何なのかに気づくことさえなかっただろう。もちろん、国際協力や支援プロジェクトにとって仕組みづくりが欠かせないことなど、「国際協力論」のような授業を大学で受講すれば習うかもしれない。しかし、教室で先生の話を聞くより、自分たちで悩みながら考えて出た結論のほうが、ずっと心に残る。

ときにはこれがきっかけとなって、本気で国際協力の道に進もうと思うかもしれない。あるいは、国際協力でなかったとしても、社会福祉分野のように国内で支援が必要な対象とかかわる仕事につく人がいるかもしれない。そういった場合に、ここでの気づきが将来の仕事で直面する課題を解決するのに大きなヒントを与えるはずだ。

③　エフラオで育む建設的な批判と具体的な解決策を出すという困難

履修生たちは１年間の経験を通して、大小さまざまな課題を発見し、それをしっかり言葉に表すことができるようになってきている。これはプロジェクトが順調に進んでいる証拠である。ただし、ここで忘れないでほしいのが、批判だけが得意な人になってほしくないということである。課題を発見するには、批判的に物事を見る思考の態度が備わっていなければならない。この「批判」には、物事を解決するために行う「建設的な批判」と、他者を打ち負かすための行う「攻撃的な批判」の２つがある。このプロジェクトを通して学んでいるのは前者である。

この両者を隔てるのは、目的が明確であるかどうかだ。建設的な批判は、その目標を達成するために欠かせない指摘である一方、攻撃的な批判は相手の行いの駄目な部分、不十分な分を指摘するだけに終始する。エフラオでは前者の建設的な批判を経て、どうすれば課題が解決するのかを考える。ここが極めて難しい。

たとえば、昨年度、小学校の先生に渡したエプロンシアターの映像マニュアル VCD と DVD を、一度も見ていないという学校があった。この VCD と DVD が、エフラオの学生がいなくても、現地の先生たちだけでエプロンシアターを実施できるように、演じ方を説明した映像マニュアルである。

その学校の先生が見ていなかったのは、VCD と DVD のどちらの器材も持っていなかったからだ。この話を受けて、わたしたちは VCD や DVD を渡すことに意味はあったのかと問うだろう。この指摘が出ること自体が、批判的に物事を見られているという点で重要である。だが、ここで「やはり意味がなかった」で終わってしまっては、課題解決にならない。ここからどうすればよいかを考えることになる。

とはいえ、理想的な解決策はなかなか出てこないかもしれない。最も理想的なのは、自分た

ちがエプロンシアターに関心のある先生たちを前に手取り足取り教えて、実演してもらい、できているかどうかをチェックするという方法である。だが、短期間の滞在ではそこまではできない。そこでいろいろ考えてみると、さまざまな制約がある中では、VCD や DVD に映像を収録して渡すのがよいという結論に落ち着くだろう。「どうせみてもらえない」とあきらめて何もしないという選択肢があってもおかしくないが、少しの望みにかけて何か行動を起こすほうが問題の解決には一歩近づく。

このように考えると、確かに見てもらえない学校があったという結論になろうとも、VCD や DVD を渡すこと意味を見出すことができる。私たちの置かれた状況はさまざまな制約ばかりである。しかたって、頭に思い描くベストな解決策はとれないかもしれない。そもそも現実の社会など、そのような制約ばかりのなかで物事を決めていかねばならないことばかりである。

エフラオで学ぶ「解決策の提案」とは、空理空論に陥らず、自分たちの周りにある制約を自覚したうえで、もっとも目標の達成に近いアイディアを実現することにある。これは「セカンド・ベスト」や「サード・ベスト」の解決策なのかもしれないが、何もしないよりはよい。こういった地に足の着いた思考力と実行力を、実践のなかで身につけて行ってもらいたい。

④ 感極まって涙する授業に向けて

このスタディツアーでは「感動」がひとつのキーワードになっている。高校までの教育で感情を抑えつけられ、主体性を削がれてきた履修生たちが、2 年間プロジェクトに関わるなかで、困難な課題を乗り越えて顔つきが変わり、「生きる力」を身につけていく。

とりわけスタディツアーでの日々の活動を通して、履修生たちは心が躍り、感極まる経験をする。日々のミーティングで、ラオス滞在最終日のラオス人学生との別れの場面で、最後の 2 分間スピーチで、一部の履修生たちは感極まり涙する。涙として現れなくとも、メンバーたちの発言は経験を伴った説得力のある言葉となり、聴き手を感動させている。この感動の連鎖が起こっている状況に出くわすときに、わたしはプログラムが「うまくいっている」と実感する。

この感動こそが、学ぶ動機になる。周囲のメンバーの鋭い発言に触発されたり、ラオス人ともっとコミュニケーションを取りたいと思ったりして、自分の無学さを反省し、帰国後に「自分はこうなりたい」という理想をもつ。これが学びの原動力なのである。

こういった感動を生み出す授業は、学校教育の中で疎かにされていた。教室の中で知識の伝達に特化した授業では、人びとに感動をもたらさない。むろん、感動は教室の外で育むものだといえる。だが、わたしたちがふだんの生活を送る中で、どれだけの感動に出会えるだろうか。もっとも、映画や演劇、音楽、スポーツというエンターテインメントから得られる感動はあるだろう。あるいは高校までの部活動において一生懸命努力をしたことで得られる感動もあるだろう。だが、自分の生活に密着したなかで、自然とのふれあいや人とのかかわりといった日常

的な相互行為のなかで生まれる感動はどうだろうか。今日、東洋大学に来る学生たちにとって、社会や文化への学びに直接つながるような感動をえる場面は、極めて少ない。これは社会学部――より正確には社会や文化に関わる分野――で教える者にとって、極めて憂うべき事態だ。

だからこそ、社会や文化への関心を掻き立てる感動が生まれるような場面を用意することが、いま大学教育に求められているのだといえる。社会や文化への知識を伝えるのではなく、まずその前に関心を掻き立てるための感動の演出こそが必要なのだ。ラオスのスタディツアーは、こういった感動を生み出す「舞台装置」だといえる。

この舞台装置では、小学校の生徒たちに算数ワークショップを実演するとか、家計調査をして自分たちの売ったコーヒーがどの程度家計の助けになっているのかを調べるといった目標を設定し、それに向けて渡航前から準備をして、トライアル・アンド・エラーを繰り返しながら、少しずつ改善されていくという「ストーリー」が設定されている。履修者たちは各々がこのストーリーのなかの主人公であり、他者にとっては脇役となり、また観客にもなる。ラオスのコーヒー産地という巨大な舞台の上で、ラオスの学生や通訳、農家といったさまざまな「役者」が配置されている。このスタディツアーには、目標に向かうなかで、困難に直面するという「ドラマ」が組み込まれている。

このドラマをうまく機能させるためには、スタディツアーが開始する前の設定が重要だといえる。いきなりスタディツアー初日にメンバーが集まってもドラマは生まれないし、ストーリーに必然性が感じられない。エフラオの場合、スタディツアーが始まる時点で、履修者はストーリーラインに組み込まれているのである。というのも、設定した目標が、主人公である各々の履修者にとって、真に取り組む意義のあるものだと信じられているからである。国内でコーヒーを販売する中で、ラオスへの関心が生まれたり、教育支援プロジェクトを立案してそれに向けてメンバー全体で準備をしていく中ですでに責任感が生まれたりしていく。国内で学外の人たちと関わることによって、期待をかけてもらい、ある種、傍観者ではいられない状況が徐々に作られていく。この流れの中にスタディツアーが位置づけられているために、初日から履修生各々が舞台のうえの主人公たり得るのである。

大学の教育において専門知識の伝授ではなく、感動の演出を目指すというのは、極めて奇異に聞こえるかもしれない。だが、対象としている学生たちにとって何が必要なのかを考えると、このような結論に至る。アクティブラーニングがもてはやされるなかで、やたらと教員と学生の双方向性が強調されているが、単に双方向であるという形だけが取り入れられているのであれば、それは学生の学びにあまり良い効果をもたらさない。むしろ、感動の演出こそ、主体的（アクティブ）な学び（ラーニング）を実現する方法なのだといえる（念のため補足するが、この経験を経たうえで、対象を深く知るための専門的な学びが求められるのは言うまでもない）。

⑤　2 年間という尊い期間

冒頭で述べたとおり、本プロジェクトは原則として 2 年間受講することが推奨されている。やはり今年 1 年を通して、改めて 1 年間でも 3 年間でも本プロジェクトはうまくいかず 2 年でなければならないと実感した。2、3 年生の 2 年間に集中してプロジェクトに取り組み、引退したところで自分を見つめなおしてもらい、就職活動に向かっていくというのが理想である。

2 年間という限られた期間だからこそ生まれる緊張感と達成感がある。やはり 2 年目の小学校支援プロジェクトの立案と実施は、ゼロから何事かを生み出すというかなりハードルの高い目標に挑戦することになるため、たいへんな緊張感にさらされる。この状況は初年度のチームワークがあってこそ、後輩が一緒になって取り組んでくれるからこそ、そして初年度に得た現地社会に関する知識があるからこそ、達成可能な目標なのである。

なおかつ対象となる相手は言葉の通じない環境に住む人たちである。こういった困難な環境のなかで、小学校ワークショップの当日、担当者たちは、相手の反応もわからず、しかも、これまでのメンバーや外部の人たちの期待を裏切らないように、プログラムを終えなくてはならず、相当の緊張感にさらされる。こういった経験は、もしかしたら一生で一度あるかないかという程度のものだ。この程度の緊張感をもつからこそ、終わった後での達成感も相当に大きいものになる。

人は緊張の糸がほどけると空腹であることを実感するとはよく言うが、ラオス班班長の野手祐香さんは、ワークショップ終了後に宿に帰る車の中で、持参していたフランスパンをむしゃむしゃと食べだした。きっとこの日の朝はご飯も食べられないくらい緊張していたのだろう。ワークショップが成功し、子どもたちが笑顔でわたしたちを見送ってくれて、ほっとしたのだと思う。一人で大人しくパンを食べている姿を同乗している誰かが指摘すると、車の中でみんなが大笑いしだした。緊張の糸がほどけた野手さんは涙を流し、そしてつられて笑ったのは言うまでもない。この瞬間、ひとつの大きなプロジェクトが成功したのだと実感した。

VI　次年度に向けた提案

これまで記してきた課題を踏まえて、来年度に向けた提案をしたい。

①　キックオフに招待状

毎年 7 月上旬に開催されるキックオフパーティは、その年度の初めてのコーヒー販売会になり、新しい年度の取り組みについて大々的に公表する場となる。これまで本学科の教員には事前に連絡をしていたり、1 年生などに向けては開催の告知をしてきたりした。だが、お披露目のプレゼンテーションを行う昼休みの集まりが悪く、少しさみしい状況が続いている。

そこで、次年度は、NPO 法人ラオスのこどもや社団法人シャンティボランティア会など、関連する外部の諸団体に招待状を配布したり、Facebook でイベントページを作ったりして、多くの参加者を集めたいと考えている。来てくれた方々にのみ渡せるお礼の品などを考えるなどして、集客の方法を考えてみたい。ここで外部団体との交流会を行うことで、活動内容を知ってもらう意図がある。

②　ラオスを含む発展途上国の教育について学ぶ

ラオス班の２年生である石田晴夏さんなどから、ラオスの教育事情について、もう少し勉強したいという要望が出ている。これまで国内の学習ではフェアトレードやコーヒーに関する講義はしてきたが、教育についてまとまった形で講義をしたことはなかった。講義でなくとも、ゼミ形式で調べてもらい、メンバーに共有するという方法もありだろう。

ただし、箕曲からの要望としては、単にラオスの教育ばかりでなくさまざまな発展途上国の教育の課題や、教育支援のむずかしさについて学んでもらいたいと考えている。いくつかこちらで文献を指定してもよいかもしれない。もちろん、限られた授業時間のなかでどのようにやりくりするかという問題は残る。毎年の要望をすべて実現していくとなると、履修生の余裕が次第になくなり、「ただこなすだけ」という最悪の状態になってしまう。しかし、履修生の学びたいという意思を実現するという原則は守りたい。今後、履修生と相談しながら、どのような形で発展途上国の教育事情について学ぶかを考えていく。

③　算数ボックスの継続？

毎年、現地の小学校に対する支援プロジェクトの内容は、履修生たちが集まって決めることを原則にしている。この点は、これからも守っていきたい。ただし、今年度の算数ボックスの制作はかなり大がかりなものであり、わたしは個人的には継続してもよいのではないかと考えている。この点で、最後に以下４つの提案をしてみたい。

1)　企業との提携

第一に、継続するにしても、新たな挑戦的な課題を設定してほしい。その一例として、算数ボックスを製造している企業との提携を考えてみてもよい。BOP ビジネスが発展途上国に広がりつつある中で、さまざまな企業が自社製品の海外展開を模索している。そのなかでエフラオが、算数ボックスを製造する会社から、算数ボックスを譲り受け、ラオスの農村の小学校で試しに使ってみて、その結果を報告するというスキームを提案してみてはどうか。

使用してみた結果、どういったところに困難があり、どう解決すれば受け入れられるのかを調査するのである。人脈もノウハウもなく当該企業には不可能である点を、エフラオがもつ現

地社会とのコネクションを活かして補うのである。企業側からすれば、自社製品が発展途上国の算数教育の一助になることにより、企業の社会的責任（CSR）を満たすことにもなり、将来的には自社製品を販売する新たな市場ともなりうる。

2)　長期滞在メンバーとの連携

第二に、現地に長期滞在することが決まっているメンバーの三澤岳志くんとの連携の可能性を模索するとよい。三澤くんはトビタテ留学 JAPAN 日本代表プログラムの第 8 期生に選ばれた。2018 年 9 月からラオスに滞在し、3 か月間、ラオス語を学んだあと、私たちのフィールドであるパクソン郡の小学校において教育支援を行うことになっている。12 月にエフラオがスタディツアーに行った後、翌年 5 月まで、三澤くんが引き続きエフラオの活動をフォローすることができる。

これまでエフラオは極めて短期の現地訪問を前提にプロジェクトを考案してきたが、次期エフラオはもう少し広がりのある企画を考えることができるようになった。その点で、現地の教育支援に確実な成果を残せるものを目指したい。

3)　小学校における授業参観

後の 2 つは今年のスタディツアーにおいてメンバーから出た提案をもとにしている。第 3 に、現地の小学校における授業参観を実現したい。私たちは家計調査に集中するあまり、学校教育の実態についてあまり注目してこなかった。しかし、今年度のメンバーから小学校教育についての課題を発見するために、授業参観ができないかという提案があった。これはカウンターパートや郡教育局に相談する必要があるが、これまでの実績を考慮してもらい、授業そのものを「参与観察」する機会を設けたい。その前提として、「参与観察」の練習を国内で行うことも視野に入れたい。可能であれば日本の小学校に参与させてもらいたいが、それが無理であったとしても外国にルーツをもつ子どもへの教育支援を行う本学のサークル、SPIRIT（スピリット）と提携して参与観察の練習をさせてもらうのもありだろう。

4)　小学校の先生たちが使用する教育用の道具の作成

第 4 に、3 年生の岡田真夕さんから提案のあった、小学校の先生たちに必要な教育用の道具を制作して寄贈するというのもありだろう。そもそもどういった道具があればよいかを、現地の小学校の教科書をもとに考案してみるというのもよい。このために夏季休暇中に有志のメンバーが現地の小学校を訪問するのもありだろう。

箕曲からの提案は以上だが、あくまで次年度の方針は既存のメンバーが決めるという原則は

崩さない。ここに挙げたアイディアはあくまで参考程度にとどめておいてほしい。

④ 本年度実現できなかった様々なアイディア

本年度はさまざまな取り組みに相当な時間を費やし、履修生たちは半ば「息切れ」状態であった。その点で、新しいアイディアは出たものの、実現しなかったものもいくつかあった。だが、もし次年度、もう少し余裕があれば、以下の 3 点を再検討してみてはどうだろうか。

1) 「指さし会話帳（ラオス語）」のコーヒー版

家計調査などで利用可能な、コーヒー関連用語を記したオリジナル「指さし会話帳」を作成する案があった。『指さし会話帳』のラオス語版は、スタディツアーに参加する際に、たいへんお世話になっているが、コーヒーに関連する専門用語は記載されていない。少なくとも家計調査で出てくるものくらいは把握しておきたいものである。

2) 現地向けのインフォグラフィクス

現地の小学生の学びに寄与するデータを可視化したポスターを制作してみるのはどうだろうか。小学校にはユニセフや WHO などの国際機関が作成した啓発ポスターがいくつも貼られている。だが、これらの他にもラオスの小学生が知っておく必要のある知識はあるはずだ。イラストを用いて抽象的で分かりにくいデータを可視化して伝えられれば、小学生の記憶に残る可能性はある。

3) インフォグラフィクス映像

現地向けのものを制作する一方で、日本での活動紹介の際には、インフォグラフィクスの映像版を作成するとよい。UNDP など国際機関が国際協力の必要性を訴えるために制作した映像が You Tube にアップロードされている。こういった映像を参考にして、ラオスや発展途上国の教育問題、フェアトレードやコーヒーに関するオリジナルの映像を制作してみるとよい。

インフォグラフィクスは、抽象的でイメージしにくいものを、自分たちのアイディアで可視化して分かりやすく伝えるのが目的である。このため、履修者が自ら情報を整理して表現する能力を養うにはちょうどよい。同時に、社会的課題の啓発も可能である。

第三者の視点

社会文化システム学科３年　林 琴乃

わたしは「第三者の視点」というテーマで話したいと思います。

これ、わたしなのですけれども（写真を指す）、ラオスに渡航する前のわたしは、何も考えずに、写真にあるようにただただ楽しくすごしていました。でも、大学一年が終わるころ振り返ってみて、このままでいいのかなって、毎日楽しかったけど、充実していなかったし、当たり前のように毎日すごしていて、はたしてこのままでいいのだろうかと思いました。

そこで何か打ち込めるものが欲しいなと思って、せっかく社シス（注：社会文化システム学科）に入ったのだから、エフラオってのがあるし、それに入ってみよう、とりあえずラオスにいってみようという考えに至りました。

これがラオスに渡航した時の写真なのですが、まず驚いたのがこのガタガタの道です。どうしてガタガタなのだろうと思って、現地の人に尋ねたところ、雨季の時期は整備しても、意味がないと聞きました。日本では整備して当たり前と考えてしまうのですが、ラオスの場合は、このように自然に委ねています。（一方で）日本は暮らしやすく（するために）、自然を変えているのではと思いました。

次に驚いたのが放し飼いの犬です。日本だとリードをつけてお散歩に（連れて）行ったりしますが、ラオスでは犬が放し飼いにされていて、すごく生き生きとしていいます。これ牛の後を追っかけている犬の写真ですが、自由奔放だなと思いました。

次に命の勉強でもあり、ラオスの生活を実体験するということで、鶏の屠殺をしました。こちらは屠殺された鶏の毛をむしり取る作業をしています。屠殺される鶏を目前に、友人たちは「かわいそう」とか、「絶対、やだ」とか、「やめよ、やめよ」って言っていたのですが、わたしはこの言葉に違和感を覚えました。というのは、「だって食べているよね」と思ったからです。

スーパーでよく見るパックに入った肉は、殺されているわけです。でも、ここにいる皆さんも、屠殺とか、毛をむしり取る作業って聞いた時に、「かわいそう」とか「絶対やだ」と思った人はいると思うんです。というのは、（普段の生活では）殺されているとは考えもしないし、殺されて命を頂いているという意識もないからです。ここを切り離しているから、「かわいそう」とか思うのでしょう。こうして（わたしは）命の勉強をして、「いただきます」や「ごちそうさま」の本当の意味を考えさせられました。

でも、ご飯食べるときもこういうことなんだな、と最初のころは思っていたのですけれども、渡航後、今となっては食べるのに夢中になって、「いただきます」や「ごちそうさま」（の意味）を考えなくなってしまいました。というのは、それほど日本の社会で、命を犠牲にしているという意識を持てないほど、何でも簡単に手に入れられてしまうからだと思うのです。

で、渡航後しばらくして、わたしは水族館に行ったのですけれども、素直に楽しむことができませんでした。というのは、魚やペンギン、イルカの本来の姿を失わせて、それらを見世物にしているんだなと思ったからです。そこで水族館に違和感を持ちました。

これらの体験を通して（学んだのは)、日本は「人間」と「自然」の間に境界線が引かれていて、ラオスでは「人間」と「自然」が融合しているのではないかと気づきました。日本だと人間が暮らしやすく、自然を変えて、犬にはリードをつけて、(人間の）言いなりにさせて、少しかわいそうというか、自由を奪っている。そして、当たり前のように食べている鶏は、目の前で殺されようとしていると「かわいそう」と感じてしまう。ラオスで「いただきます」の意味を理解しても、日本に帰ってくれば、忘れてしまう。この日本での生活は人間がすべてを操る「王様」のような“創られた社会”なのではないかと感じました。

日本から少し距離をおいてラオスで生活してみて、第三者の視点で日本を見ることができました。第三者の視点に立つことで、日本の社会に疑問の目を向けることができました。今まで何も考えずに当たり前に過ごし、既存の考えや生活、社会を疑わずに、日本（のやり方）が正しいとか、先進国だから幸せだとか、豊かだとか、そう決めつけるのは怖いことなのだと思います。これでわたしの発表を終わります。

第１部

国内活動—Smile F LAOS のあゆみ

Smile F LAOS の活動のあゆみ

千 本 梨 紗 子
社会文化システム学科 3 年

Ⅰ　活動の経過

本活動の始まりは、2013 年 12 月のラオススタディーツアーにある。当時スタディツアーに参加した東洋大学 2 年生の「ラオスの子どもたちに何かしたい」といった思いから 2014 年団体発足へと至った。今年度も、団体発足当初からある「ラオスの子どもたちがより良い生活のきっかけづくりへ」という団体理念をもとに活動を行った。

今年度の国内活動は、昨年度のスタディツアーで得た気付きにもとづいて、支援の方法を探ることから始まった。

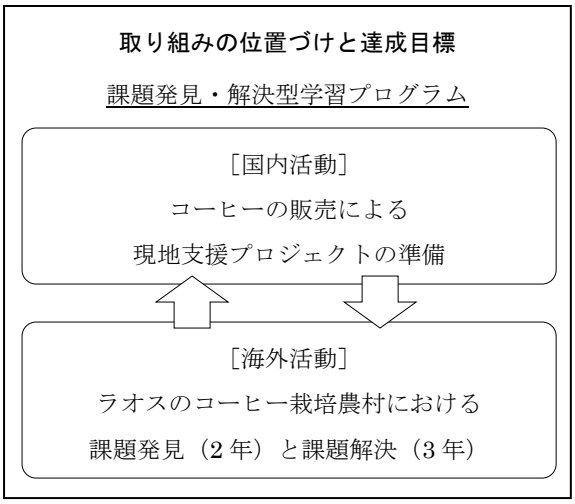


図 1　Smile F LAOS 活動のしくみ

昨年度、私たちはラオス産フェアトレードコーヒーの収益の一部を使って、ラオスの小学校に絵本の寄贈、本棚の設置、エプロンシアターを寄贈した。この経験を踏まえて、今年もラオスの子どもたちへの支援品には「絵本」を贈り、昨年度寄贈した本棚にさらに絵本を増やしたいという意見が多数あった。教育面での支援のほかにも「マスク」「スプリンクラー」「ゴミ箱」「楽器」など様々な意見がある中で、それぞれのメリット・デメリットを比較していった。しかし、今まで 2 年継続してきた「読書普及促進活動」の経験を活かして支援をしたいという意見にまとまり、教育面での支援をすることに決定した。

絵本が少ないという現状に加えて、ラオスの教育で支援すべき点を探る中で、メンバーの体験に買い物の際感じたおつり返却への疑問があった。昨年度のスタディツアー中に買い物をしていたメンバーが出した端数合わせのお金を返却されたという事例である。日本円で考えると、570 円のものを買うのに 1070 円払ったところ、足りるからいらないと 70 円返却されたのだ。この体験により計算ができないのか文化が異なるのかという疑問が生まれたとのことであった。ラオスの算数教育の現状を調べてみるのはどうかという箕曲先生の助言もあり、データの調査

してみると算数は他の科目よりも低学年次の授業数が少なく、社会生活に十分な算数の力がある人はおよそ３割であることが分かった。昨年度までの「読書普及促進活動」に加えて、さらなる教育支援として、基礎の算数（四則計算など）に着目して「基礎算数力向上活動」として支援を行うことに決定した。絵本の購入に関しては、2 年前より関わりを持ち、読書普及促進活動をすでに行っている国際協力 NGO 団体「ラオスの子ども」に協力を仰ぎ、算数教育に関してはすでにラオスで掛け算九九の歌を広めることに成功した e-Education の高木さんや、その他日本を含めた様々な国で算数教育をしている方々にお話しを伺うことでエフラオ独自の支援品を作成することを目標に、活動を進めることになった。

では、具体的に「読書普及促進活動」「基礎算数力向上活動」とはどのようなことを行うのか。「読書普及促進活動」では「ラオスの子ども」で出版しているラオス語の絵本の購入・寄贈をし、「基礎算数力向上活動」では団体オリジナルの算数ボックスの作成、また教員用算数ボードの作成、計算ワークショップを行うことに決定した。

算数ボックスとは、私たちが小学生の低学年で算数を学ぶ際に用いていた、時計やサイコロ、計算の補助をするためのブロックや算数カードなどが入っている箱のことであり、それを一人ずつに渡して、ワークショップで計算問題を出す際に計算を「楽しい」「分かりやすい」と思ってもらえるようにと考えた道具である。e-Education の高木さんからも、ラオスでは算数を楽しく学べるグッズが無いというお話を聞き、作成に至った。私たちがスタディツアーで訪問する 4 校に 30 人分ずつ渡すという目標を立て、全部で 120 個に加え、教団で話す先生向けの大きいものを作成しようと決めた。また、初期段階ではワークショップとしてそろばんや百マス計算を使おうという計画を立てていたが、私たちのスタディツアーにおいて小学校 1 校でワークショップが行える時間はおよそ 2 時間と短いということもあり、やはり重視すべきは 10 のかたまりの計算の大切さを伝えるということだと気付いたため、ワークショップにおいても発展したものを用いるのではなく基礎の計算を何問か解いてもらおうということで準備を進めていった。

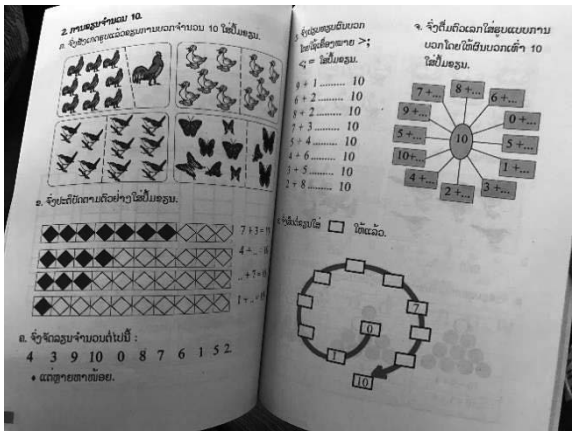


写真 1　ラオスの算数教科書
（これを参考にマグネットそろばんを作成）

10 のかたまりを意識した算数ボックスの中身を決定していく中で欠かせないのが、①百玉そろばんとの出会い②ラオスの首都ビエンチャン

での発見である。以下それらについて説明する。

①については、私たちと同じくラオスの算数教育支援をしている団体はないかと探していたところ公益社団法人「シャンティ国際ボランティア会」がラオスで百玉そろばんというものを用いて算数教育をしたという事例があり、これを参考に自分たちの支援品を作成できるのではないかという前例を学ぶことができた。実際にお会いし訪問することは叶わなかったが、担当の方と連絡を取ることで、実際にラオスで百玉そろばんのワークショップをした際の注意点などを伺うことができた。②については、昨年度渡航メンバーの一部がラオスの首都ビエンチャンに渡航した際、高木さんと同じく e-Education のメンバーであり、現在ラオスにて百マス計算を広める活動をしている竹下友梨さんに、ラオスの算数教育の現状や、基礎の重要さのお話を聞いたことや、市場の本屋やお世話になっている「ラオスの子ども」のビエンチャン支局を訪問させて頂き、算数の教科書を読み、ショッピングモールにある教育支援グッズを見ていく中で、①に挙げた百玉そろばんを活かしつつ 10 のかたまりを意識できるマグネットを用いたそろばんを作ることはできないだろうかという考えに至った。

このような実際の支援や現場で見聞きし体験したことを踏まえて、ラオス班中心に思考したところ、マグネット版のそろばんを元々考えていた算数ボックスに内蔵することで、より管理しやすく使いやすい算数ボックスができるのではないかと考え、百玉そろばんを加えた算数ボックスを作成することに決定した。

続いて算数ボックスの中身についてであるが、こちらも構想当初からなかなか決定することができていなかった。日本の算数ボックスには先ほども述べたように時計やサイコロなどの様々な用途に応用できるグッズがぎっしりと詰まっているが、私たちのワークショップの時間を考えると、数字カード、算数教育に着目するきっかけになったお金の計算ができるような紙幣カード、そしてそろばんのマスを埋めるマグネットの 3 点を作成することになった。見た目の充実感が足りないのではないかという意見も度々聞かれたが、たくさんの中身があっても、ラオスの子どもたちに教えることができずに使われないのなら支援品に含む意味がない、私たちは見た目が良い支援品を贈りたいのではなく、使ってもらえる支援品を贈りたいという考えにまとまり、内容物を決定した。

今年度掲げた国内販売活動の多忙さも伴い、支援品制作はかなり難航した。120 個すべて自分たちの手づくりをしようと決定したため、素材探しや制作の時間は毎週のミーティングのみでは足らず、渡航直前には毎日時間を決めて手の空いている人たちで支援品作成を行った。しかし、中身の使いやすさや壊れにくさについては厳重な注意を払い、カードにはラミネート加工を行う､磁石には色を付けて見た目での判断がしやすいものを作成するなどの工夫を行った。また先生用としては、マグネットボードの大きいものと、大きい数字カード・紙幣カードを用意し、子どもたちと同じものでありながら見やすく授業のサポートになるものを作成した。ま

た前に立つ先生の使いやすさも重要であると考えたため、首から下げられるひもを取り付け、生徒の計算を見て回りながらもボードを使用できるように工夫した。時間が限られる中の作成であったが、ラオス班の細かい分担やメンバーそれぞれの努力によって無事に 120 個に加えて先生用の支援品を作成することができた。

作成にあたって様々な算数教育に関わる方の話を伺うことができたからこそ、より分かりやすい基礎算数力向上のための支援品を作成することができた。快く私たちの疑問や問題点を聞いて下さり、解決へと導いてくれた方々にこの場を借りて御礼申し上げたい。

以上が今年度の活動目標である「読書普及促進活動」「基礎算数力向上活動」の内容である。

コーヒーの販売活動では昨年度設置した班を継続した。その結果、継続メンバーの中で、代表は千本梨紗子、副代表は宇都宮里実、嘉村瑠介が務めることに決定した。班については、会計・発注班は玉置桃子、製品班は寺島美波、イベント班は宇都宮里実、広報班は関千代美、ラオス班は野手祐香が各班の代表に就いた。昨年度まで焙煎業者に依頼していた袋詰めを自ら行い、ミル・シーラーを購入すること、キッチンカー販売を毎月行うこと、またドリンク販売カップのデザインを変更することを目標に取り組むことに決定した。詳細はイベント班ならびに製品班の活動記録に記載がされている。

メンバーは 3 年生継続者 14 名、2 年生 13 名の計 27 名となった。第 1 回目の授業では、オリエンテーション、顔合わせ、班決めを行い、活動を開始した。

II　目的・目標・班構成について

本活動の目的は（1）ラオスコーヒーを学内外で販売することにより、フェアトレードに馴染みのない東洋大学生や、白山地域においてラオスやフェアトレードの名前をより身近に感じてもらうこと、（2）ラオスの子どもたちのために、読書普及促進活動を通じて教育の手助けを行うこと、（3）コーヒー販売を通してソーシャルビジネスの手法を体感することの 3 点である。これら 3 つの目的のもと、本年度の数値目標として、コーヒーの販売収益で読書推進活動を行うために 12 万円の利益を出すことにし、そのためにコーヒーの年間販売目標を 150kg に設定した。その上で、前述の通り製品班、イベント班、広報班、ラオス班の 4 つの班と会計・発注班を設置した。

III　春学期と秋学期の活動内容

活動は毎週金曜日の 5 限と 6 限の時間に行った。春学期の 5 限の時間では活動の軸となる知識の共有や、関わりのある他団体の方をゲストスピーカーとしてお招きし、お話を伺った。秋学期にはラオスに関する基礎知識やラオスのコーヒー生産地に関する箕曲先生の講義を聴いた。

一方、6 限は団体運営に関する全体での話し合いの時間に充て、各班での打ち合わせをした。この時間の最後には、各班報告を行い全体で共有する時間を設け、次回の授業までの課題をあげやすい環境をつくった。各班の詳しい活動については、52 ページからの各班の報告に記載してある。そして、昨年度よりも人数が減少した今期であったが、国内販売、支援品ともに新たな試みを増やしたため、より少人数での充実したミーティングが必要であると考え、6 限後に 3 年生だけでのミーティングも行った。これを行うことによって全体ミーティングでは班メインでの課題解決・進捗の確認、現状の課題についてはそれらを踏まえた全体像の把握に役立てることができた。

本年度は昨年度に引き続き、毎授業の議題を紙面にしてメンバーに配布し、授業内容を事前に共有することで話し合いの円滑化を図った。また、ローテーションで授業内容の議事録作成を義務化し、諸事情で授業に参加できなかった人でも授業内容が分かるようにした。両書類とも千本が編集を行い、オンラインストレージサービス、Dropbox にて保管をした。

1　春学期

	5 時限目	6 時限目
第 1 講	オリエンテーション・自己紹介・班紹介	3 年生ミーティング
第 2 講	班決定・支援品決定報告 ゲスト訪問①：E-Education 高木さん	団体紹介
第 3 講	講義「グローバルシティズンシップについて」 ミル購入について報告 事業計画書について	班活動
（ゴールデンウイーク）		
第 4 講	ラオス渡航について 事業計画書の中間報告	事業計画書の中間報告 班活動
第 5 講	事業計画書・各班企画書の最終推敲 ゲスト訪問②：ドリプロの発表	班活動
第 6 講	国内活動における学習評価ルーブリックについて ラオフェス・焙煎業者について	班活動
（5/27〔土〕、28〔日〕　ラオスフェスティバルでの販売補助）		
第 7 講	ゲスト訪問③：東洋大学 OB 松本さん	班活動／体験の言語化

	ラオス語講座について ラオフェス振り返り	
（6/3〔土〕　焙煎業者訪問）		
第 8 講	焙煎業者訪問振り返り 中煎りコーヒー焙煎度変更について アイスコーヒーのカップデザインについて	ゲスト訪問④：エフラオ OB 秋本さん 班活動／体験の言語化
第 9 講	講義「ソーシャルビジネスと ATJ のラオスコーヒー事業について」	班活動／体験の言語化
第 10 講	スタツア 2 回目渡航者個人研究テーマ発表	班活動／体験の言語化
第 11 講	キックオフパーティについて 当日プレゼン練習（ラオス班・広報班・代表）	班活動
（7/7〔金〕　キックオフパーティ開催）		
第 12 講	キックオフパーティ振り返り・会計報告 東南アジア料理会・TOKYO 学生会議について	班活動
第 13 講	班活動	3 年会議
（7/22〔土〕東南アジア料理会開催・TOKYO 学生会議参加）		
第 14 講	東南アジア料理会・TOKYO 学生会議報告 講義「フェアトレードについて」	班会議
(8/17〔木〕～8/18〔金〕夏合宿)		
（8/24〔木〕コーヒー勉強会・8/25〔金〕赤羽販売会）		

①　事業計画書、班ごとの企画書考案

前年度の春期休暇中のミーティング結果を経て、第 1 講の授業が始まった。第 1 講の授業の内容はオリエンテーションとなり、本格的な活動は第 2 講からとなった。第 2 講の授業で 2 年生の所属する班を決定し、活動が軌道に乗った。第 3 講～第 5 講の授業では、昨年度の「事業計画書」の内容確認と、昨年度の活動を参考に「各班年間計画、企画書」を作成した。一方、代表は企画書を参考に全体の「事業計画書」を執筆した。事業計画書は昨年度の内容に加え、

成長拡大戦略や SWOT 分析を取り入れることでより明確な将来に向けた活動ができるよう心掛けた。草稿を作成したのち、数回にわたる箕曲先生の添削を経て、5 月の下旬に完成した。今年度の活動内容を熟知するために、事業計画書と各班企画書を全員で読み込んだ（事業計画書と各班計画書は「社会文化体験演習」のウェブサイトにて公開をしている）。

② 支援品企画（→ラオス班の報告参照）

③ ゲスト訪問１：e-Education 高木さん

第 2 講の授業には、e-Education のメンバーとしてラオス初の掛け算九九の歌を広めた高木さんから算数教育についての講義を受けた。団体として初の算数教育支援に取り組むため、基礎算数に必要な知識や注意すべき点、また構想している「算数を楽しく学べるグッズ」の制作についての相談をすることでより明確な支援品制作の把握に繋がった。

④ 焙煎業者訪問

6 月 3 日（土）には、静岡県菊川市に赴き、FLAO が販売をしているコーヒーの焙煎を担当している（株）流通サービスに伺った。今年度 FLAO は新製品をつくらないものの、コーヒーの袋詰めに関しては自分たちで行うことを決定したため、その時に注意すべき点、またコーヒーがどこでどのように焙煎されているか、そして代表取締役の服部吉明さんの事業に対する思いを学んだ。製品の製作を行った初年度とは異なり、今年度（株）流通サービスに伺ったのはこのときだけであるが、新メンバーは初めてコーヒーの製造過程を学び、大いに動機づけられた。昨年度のメンバーが参加し、今年度のコーヒー販売はより団体のコーヒーの美味しさを売りにしたい思いを伝え､数回のテイスティングをした後に中煎りコーヒーの焙煎度を変更した。

⑤ ゲスト訪問２：学生フェアトレード団体ドリプロ

第 5 講の授業には、フェアトレード・ドリップパックプロジェクト（以下ドリプロ）を授業に招き、現在の活動や今後の展望についての発表を聴いた。ドリプロの団体概要については、2015 年度の報告書を参照していただきたい。この後、5 月 27 日、28 日に原宿の代々木公園で開かれたラオスフェスティバルにて、FLAO は昨年度同様ドリプロのコーヒー販売を手伝い、2 年生たちに実地で販売の方法を学んでもらった。

⑥ ゲスト訪問３：東洋大学社会文化システム学科 OB 松本さん

第 7 講では、東洋大学を 2013 年に卒業し、現在カンボジアに 2 年半在住しながら自転車で回るツアーを実施している松本さんのお話を聞いた。松本さんのやりたいことリストの中

にあった夢を、紆余曲折ありながらも実現している姿や、カンボジアの魅力を伝えたいという思いを聞くことで、メンバーにとって今から目標を持てば色々なことに挑戦することができるのだという発見ができた。実際に東南アジアで仕事をしている方からお話を伺える大変貴重な経験であった。

⑦　ゲスト訪問４：エフラオ OG 秋本さん

第８講では、エフラオ第２期のメンバーであり、スタディツアーをきっかけにトビタテ留学 JAPAN のプロジェクトに参加し１年間ラオスでいちご農園のインターンをしてきた秋元さんにお話を伺った。ラオスでの活動やきっかけ、また身近な先輩であることから就活への影響など私たちの視点にたったお話を聞くことで、挑戦してみようと思えば大学生であっても様々な経験ができるのだということを学んだ。

⑧　キックオフパーティ準備（→イベント班報告参照）

⑨　東南アジア料理会開催・TOKYO 学生会議参加

７月 22 日（土）には、同じ社会文化体験演習の国際協力分野としてインドネシアのエビ産業について調査をしているエビリーのメンバーとともに新大久保にて東南アジア料理会を開催した。お互いの調査地であるラオスとインドネシアの料理を実際に作成し、食べることで交流をし、さらに団体について紹介することで理解を深めた。また同日、代表、副代表２名、製品班の木田は一般社団法人公益資本主義推進協議会が主催する様々な学生団体の活動紹介や交流をする TOKYO 学生会議へ参加した。国際協力団体だけでなく、地域や子ども、オリンピックなど様々な支援をする学生団体と交流することで、今後の販売会や支援に活かせるような話を聞くことができた。

写真２　東南アジア料理会の様子

２　夏季合宿

昨年度に引き続き、団体運営のためにメンバー間の交流を目的としたイベントである夏季合宿を開催した。イベント班に企画を進めてもらい、８月 17 日、18 日に八王子セミナーハウス

にて行った。17 日は箕曲先生も参加ができるということで、製品班が企画したコーヒーのドリップ練習のワークショップや会計･発注班が企画した団体の販売コーヒー『チャンパコーヒー』の原価計算をするなど秋学期の活動に向けた準備学習を行った。4 日にはラオス班が企画した昨年度渡航者の体験談のコーナーやイベント班が企画したワークショップを行い、メンバー同士の交流を図った。2 日間という短い時間だったものの、春学期授業内にて出来なかったことや春期活動の打ち上げを行うことができ、実のある合宿となった。

３　秋学期

	5 時限目	6 時限目
第 1 講	秋学期のスケジュール確認 講義「21 世紀型学力とは」	班活動
第 2 講	講義「ATJ のラオスコーヒー民衆交易プロジェクト」 3 年生ラオス渡航記	テラデマルシェ・キッチンカーについて 販売会準備／体験の言語化
（9/30〔土〕外部販売イベント①：「テラデマルシェ」出店・キッチンカー販売）		
第 3 講	テラデマルシェ・キッチンカー振り返り、会計報告 北区販売会について	販売会準備／班活動
（10/8〔日〕外部販売イベント②：「Busker`s Festa」キッチンカー出店）		
第 4 講	Busker`s Festa 振り返り、会計報告 講義「ボラベン高原の地理とコーヒー栽培の歴史」	班活動／体験の言語化
第 5 講	講義「コーヒーの栽培と輸出」 小石川マルシェ中止の解決策会議	班活動／体験の言語化
（10/22〔日〕外部販売イベント③「小石川マルシェ」雨天中止）		
第 6 講	講義「危機管理講習」（リスクコミュニケーションワークショップ） 白山祭について	班活動／体験の言語化
（11/4〔土〕、11/5〔日〕白山祭 出店）		
第 7 講	白山祭振り返り、会計報告 文京区博覧会について	班活動／体験の言語化
第 8 講	国際協力分野、ボルネオ PJ との交流会	ラオス渡航に向けて

		班活動
（11/17〔金〕、11/18〔土〕外部イベント④：「文京区博覧会」出店）		
第 9 講	文博会計報告 講義「家計調査の意義」 ゲスト訪問①：高知大学岩佐先生	班活動／個人研究の進捗報告
（12/1〔金〕　ボランティアフェア参加）		
（12/2〔土〕明治学院大学にて体験の言語化発表）		
第 10 講	家計調査の練習 高橋先生・林さん紹介	キッチンカー・学内販売について
（12/5〔火〕キッチンカー販売）		
（12/8〔金〕学内販売）		
第 11 講	小学校に寄贈する絵本について ブックレットについて（広報班より） キッチンカー・学内販売振り返り、会計報告	支援品作成
（12/21〔水〕～30〔金〕　ラオススタディーツアー（第 12 講は休講））		
第 13 講	スタディツアーに関する 3 分間スピーチ 報告書の説明・割り振り決め	
第 14 講	プードムクワン村家計調査振り返り 報告書の分担・締め切り再確認 スタツアアンケート	シンポジウム打ち合わせ 報告書内容作成
第 15 講 1/12〔金〕社会文化体験演習シンポジウムでの発表		
第 16 講	年間収支報告 スタツア行程振り返り 家計調査ディスカッション	白山某所で第 4 期活動打ち上げ

①　外部販売イベント準備（→イベント班報告参照）

②　体験の言語化

春学期第 7 講～10 講、秋学期第 4 講～7 講の授業では、昨年度のスタディツアーに参加したメンバーによる体験の言語化を行った。これは、昨年度ラオスに渡航したことによってどのような学びがあったのか、体験を自分の言葉で言語化し、わかりやすく発表できるようにする取

り組みである。自分の体験を言語化することによって自分の気持ちを整理することができ、また自分が気付いていなかった自分の成長や変化に気付くことができる。この取り組みは、さまざまな発表の場を介して成果を出すことを最終目的として行われ、今年は昨年度渡航者 9 名によって他授業、交流会、他大学、1 年ゼミなど様々な場で発表をした。またその際団体の概要説明もすることで、より深い団体の知識を深めることもできた。

写真 3　今年度変更したカップロゴ

③　ゲスト訪問１：高知大学　岩佐光広先生

第 9 講では、高知大学より文化人類学者の岩佐先生をお招きして、先生の研究なさっているラオスの「医療人類学」についてのお話や調査で「観察し、数えること」の重要性などを伺った。6 限目には 2 回目渡航者による個人研究について、箕曲先生とともにお話を聞いて下さり、よりよい調査をするための指針を示してくださった。実際にラオスで調査をなさっている方のお話を聞くことで、メンバー全員がスタディツアーに行き調査をする実感が湧き、すべきことを理解することができた。また個人研究をするための調査項目など細かい決定が進むことで、個人研究に取り組む意欲推進にもつながったと考えられる。

④　支援品作成（→ラオス班報告参照）

⑤　ボランティアフェア参加

12 月 1 日（金）には、東洋大学ボランティアセンターが主催するボランティアフェアに参加した。東洋大学の様々なボランティアに関わる団体やチームがブースを開き、体験をしてもらうという催しであり、私たちの団体は来て下さった方と小学校へ贈る算数ボックスを作成し、団体のことを理解してもらうというブースでの参加になった。今まで外部のイベントにコーヒー販売として参加することはあっても、ボランティアという視点で参加したことは少なかったように思う。実際にラオスの子どもたちが手に取る支援品に触れてもらうことで、より団体に興味を持ってくれる方の増加につながるのではないかと思う。これをきっかけに、来年度も支援品に特化したイベントにも積極的に参加してもらいたいなと強く思う。

⑥　白山祭・文京区博覧会・キッチンカー準備（→イベント班報告参照）

⑦　小学校ワークショップの打ち合わせ、準備（→ラオス班報告参照）

⑧　スタディツアーに向けた準備

第 4 講～第 6 講、第 9 講～第 11 講の授業では、スタディツアーに向けた事前学習を行った。第 4 講～第 5 講では、箕曲先生から「ボラベン高原の地理と歴史」「コーヒーの栽培・加工・流通・輸出の過程」の講義を聴き、コーヒー豆の収穫から加工、販売といった一連の流れを学び、コーヒー農家の生活サイクルを理解した。第 6 講では、昨年度よりもさらに重きをおいて、危機管理講習ならびにリスクマネジメントのワークショップを行った。個人でラオスでのどんなリスクがあるかを考え、それを全体でまとめることで、危機管理を自ら行うことの重要性を学ぶことができた。第 10 講では家計調査の練習をし、第 11 講ではスタディーツアーガイダンスとしてしおり読み合わせなども行い、スタディツアー中の日程ごとの予定を確認した。これらの講義を基に、12 月 21 日からのスタディツアーに臨んだ。

⑨　社会文化体験演習シンポジウムでの発表とディスカッション

1 月 12 日（金）には、1 年生対象となる「社会文化体験演習」3 分野の報告会が行われ、キャリア分野として年間の活動報告をした。3 年生が 4～12 月の国内活動、2 年生がスタディツアーの経験にあたる国外活動について発表した。今年度は、昨年度同様外部からのコメンテーター2 名も参加して行われた。私たちの活動に対して客観的な視点からさまざまなコメントをいただき、今後の活動について考えさせられる時間となった。そして他分野の活動も聞くことができ、非常に刺激的な場であった。パネルディスカッションでは、自分たちの団体についての自らの考えを Q&A で答えていく方式であり難易度の高いものであったが、スタディツアーを通し自分の言葉でしっかりと話す 2 年生の姿は、来年度の活動へ期待を持てるものであった。

IV　まとめ

本年度の活動は「こだわり」「波乱」「多忙」の 1 年であった。昨年度よりも少ない人数で始まったことや、よりよいコーヒーを販売するために、ミル・シーラーでの袋詰めを自分たちで行ったこと、キッチンカー販売を毎月開催することを目標にし、カップデザインの変更、支援品も新たに「基礎算数力向上活動」に取り組むことに決定するなど、エフラオが成長するために様々なことにこだわってきた。その結果うまく行かないことや、どの班も掛け持ち業務が存在し想像以上の多忙であったこと、イベントの中止やキッチンカー手配の失敗など反省すべき点を挙げればきりがない。しかし今年度は問題があるたびに反省、改善しようと全力で取り組めた年であると思う。メンバーそれぞれが上手く今の状況を打破しようと努力することで、今

年度の売り上げやスタディツアーでの成功を生み出すことができたのだろう。何かに挑戦し、失敗を繰り返しながらも、反省や振り返り、話し合いで団体を盛り上げようとしたことは今年度の団体で誇るべき点である。その一方で、起こる可能性のあるリスクや、それぞれの長期的なスケジュール管理不足という問題はまだ残されている。それまでの団体を超えるような新たな挑戦に加えて、それぞれを成功させるための現実的な思考も求められていく。来年度の団体では、それぞれの班や個人がさらに緻密な計画を立てることで、実現性の高い新たな発想を生み出し団体の発展につなげてほしいと思う。

写真 4　今年度団体が作成した算数ボックス

【付録】　スタディツアーにおける学習評価ルーブリック

	基準	到達しなかった（できなかった）	到達した	基準を超えて十分に到達した
1 参画性	自分の学習課題をもっていましたか。学習課題の解決のために、積極的に調べ、質問し、話し合うことができたか。	家計調査においてほとんど英語で質問することがなかった（0～2 回くらい）。	家計調査において質問に貢献した。調査結果をまとめる際に班の話し合いに貢献した。	家計調査において、進行役を務めた。家計調査において躓いている状況でアシストした。調査結果をまとめる際にまとめ役を務めた。
2 状況性	現地の活動のなかで、「えっ、どうして？」など事前に考えていたことと違って、自分の中でジレンマや葛藤を感じたか。	ジレンマや葛藤を感じることがなかった。	ジレンマや葛藤を感じることがあった。	ジレンマや葛藤を感じたうえで、なぜそう感じるのか、現地の状況を踏まえて自分なりの見解をもてた。

３ 状況性	現地の活動を経て、「あぁ、こういうことだったのか」「こういうふうに考えるのか」という新しい発見や変化につながることはあったか。	新しい発見や変化がなかった。	新しい発見や変化があった。	新しい発見や変化があったうえで、なぜそういう行動をとるのか、なぜそう考えるのか、自分なりの見解をもてた。
４ 関係性	現地の活動を経て、ラオス人通訳や学生との絆が深まりましたか。	家計調査以外の場面で、通訳や学生とほとんど話さなかった。	家計調査以外の場面で、通訳や学生と話をした。	通訳や学生と話をしたうえで、帰国後も一部の人たちと SNS を通じて交流している。
５ 関係性	現地で知り合った方々（現地の人・日本人両方）のアドバイスや日常の会話が、自らの学習課題の追求に役割を果たした。	家計調査以外の場面でほとんど、アドバイスを受けたり、会話をしたりしていない。	家計調査以外の場面で、アドバイスを受けたり、会話をしたりして、役立つことがあった。	そのアドバイスや会話を報告書の執筆時に活かせた。
６ 連結性	現地で見つけた課題の中で、自分が日本でもできることがあることを発見できた。	発見できなかった。	発見できた。	発見したうえで、どのように解決していくかまで考えることができた。
７ 連結性	現地で見つけた課題の中で現地だけでなく日本の課題にも共通している者があることを発見できた。	発見できなかった。	発見できた。	発見したうえで、どのように解決していくかまで考えることができた。

（出所：筆者作成）

各班活動報告

Ⅰ　製品班

社会文化システム学科３年　寺 島 美 波

昨年度に引き続き製品班は、団体の所有するすべての備品の管理と、イベント以外での販売場所の確保を目指し委託販売を主な業務とした。

今年度は、より新鮮で美味しいコーヒーをお客様に提供するために、ミルを購入し、ドリップセットも新たに監修していただいた「炭火焙煎珈琲　凛」から提供していただいたため、備品はかなり増えた。さらに、中煎りコーヒーの焙煎度を前年度から変更したことで、ドリンク販売時のレシピも改定した。そして、発注書、納品書、請求書を今年度作成したことで、発注量などが明確に分かりやすくなった。

昨年度からの変更点が多い１年となったが、情報を共有しつつ、班員で分担しながら、取り組むことができたのではないかと思う。

（文責：木田 友、編：寺島 美波）

１　備品管理

備品管理の目的は、イベント出店前後に備品チェックリスト（以下リスト）を用いて、徹底した管理を行い、出店前後に起こりうる備品の紛失を防ぐことにある。

今年度は団体の方針として「味にこだわる」ことを重視した。新たな試みとして自分たちで製品化を行い、製品袋をバルブ付きのものに改良し、袋詰めの際に使用するシーラーを二台購入した。そうすることで新鮮な状態でお客様に製品を届けることができる。そして、豆を挽くミルも購入した。購入した目的として、①ミルで挽いている際に出る音と香りにより集客を狙うこと、②より質の高い状態でお客様に提供することがあげられる。そして、レシピ作成などで監修していただいている「炭火焙煎珈琲　凛」にサーバーとドリッパーを提供していただいた。

このように、去年以上に備品が増えたため、去年の改善点として挙げられていた研究室の備品整理を徹底した。どの袋にどのような備品が入っているか写真を使用し、袋ごとのリスト化を行った。そうすることで、他の班員から見ても備品の場所がわかるようになった。そして、イベント終了毎にしっかりとリスト通りに片づけることで紛失を防ぎ、毎回きれいに整理整頓することができた。

そして、去年に引き続き、イベントごとにリストを作成した。リストはイベントごとに製品

班の中で担当者を決めて、担当者が作成した。そうすることで、製品班の備品管理への意識を高めた。それに加えて、イベントの最後にいるメンバーに備品チェックを任せることで団体全体の備品に対する意識を高めた。

来年度の活動における課題は、確認作業である。徹底して整理していたにもかかわらず、イベント前に前回発注分の豆が出てきたことがあった。確認不足が招いた事態なのでより徹底した管理が必要である。そして、イベントに必要な備品を忘れて、取りに帰ってきたことがあったので、イベント前にリストの確認と備品の確認、そして、「ホウ（報告）・レン（連絡）・ソウ（相談）」を徹底していきたい。

（文責：片寄良太）

２　新たな取り組み

今年度、製品班は品質・顧客満足度・営業力の観点から、主に４つの新たな取り組みを試みた。それは①ミル・シーラーを使用した袋詰め　②炭火焙煎珈琲　凛によるハンドドリップ監修③中煎りの焙煎度の変更　④納品・請求・領収書の発行の４つの取り組みである。この４つの取り組みは、前年度の消費者の意見・第３期メンバーの反省・団体外からの意見を鑑みた結果、新しく試みる事になった。いずれの試みも今年度の１年間の活動にて、順調に運営することが出来た。

① ミル・シーラーを使用した袋詰め

この取り組みは、我々が販売するコーヒーの品質を向上させる目的で試みた。製品の袋詰めをすべて自分たちで行う取り組みである。このために、第４期発足と同時に新たな備品として、コーヒーミル・シーラーを購入した。袋詰めを行うに当たってのメリットは、コーヒーの注文を受けてからコーヒー豆をミルで挽き、製品の袋をシーラーによって密封することが出来、コーヒーの鮮度が向上するだけでなく、目の前で製品がパッケージされる安心感も提供することが可能になる。さらに、ドリンク販売の際にも、挽きたてのコーヒーを提供できるようになり、品質が大幅に向上する。さらに、流通サービスに委託していた袋詰め作業を自分たちで行う事で、袋詰め代およそ 100 円/袋が削減出来るようになった。

またこの取り組みに伴って、製品袋を新しくガスを排出させるためのバルブのついた物に変更した。一方、袋詰めのデメリットとしては、人手が必要になり、製品の提供までの時間が長くなった事があげられる。これは、作業の効率化・販売当日の袋詰めの流れを製品班からレクチャーすることによって改善した。また、販売数の多いイベントでは、前日に袋詰め作業を行うなどして対応した。しかしまだ改善の余地があると思われる。どんな作業にしても、一部の人に負担がかかってしまうことがあり、これは改善すべき点の一つだろうと思われる。

② 炭火焙煎珈琲　凛によるハンドドリップ監修

この取り組みは、我々の販売会がドリンク販売形式の物が増えてきた事を鑑受けて、我々のハンドドリップの技術を向上させ、ドリンク販売時のコーヒーの味をより良いものにすべく試みた。前年度までのハンドドリップ方式は、自分たちで考案したレシピや、器具を使った、ごく一般的な方式であったが、差別化を図るために銀座に店を構える有名店、「炭火焙煎珈琲　凛」に我々のハンドドリップ方式の監修を依頼した。監修に当たって、製品班を中心としたメンバーでお店へ赴き、マスターからのドリップセミナーを受講させていただいた。その後、マニュアルとしてレシピを作成し、セミナーを講習していないメンバーにも、夏合宿でハンドドリップ方式を共有した。ドリンク販売の際には、炭火焙煎珈琲　凛監修の看板を立てることが出来、我々のコーヒーに、一流のハンドドリップ方式に基づいて抽出しているという付加価値を付与することが可能になった。

この監修を受けた方式を共有する際、マニュアルのみではほかのメンバーにうまく共有することが難しい事が判明した。そのため、マニュアルを作るだけでなく、販売会当日にハンドドリップを担当するメンバーにしっかりと方式をレクチャーする事が必要になった。レクチャーされたメンバーが他のメンバーにさらにレクチャーしていくことで、だんだんと監修を受けたハンドドリップ方式が共有されていき、コーヒーの味を良くすることに成功した。しかし、当日にレクチャーを行わなくてはいけないため、当日のドリップ担当の負担が大きくなってしまった。これを防ぐためにも来年度以降は販売イベント前に授業内で時間をとり、団体内でのハンドドリップセミナーを行い、日頃からハンドドリップ方式を共有しておく必要がある。

③ 中煎りの焙煎度の変更

この取り組みは、前年度のドリンク販売にて、消費者のニーズが、酸味のあるコーヒーよりも、酸味と苦みのバランスがとれているコーヒーにある事が、アンケートや店頭での消費者の意見から判明し、それを受けて試みた。従来の中煎りの焙煎度は、シティローストであり、少し酸味の強い焙煎度であった。それを今年度からは、フルシティローストに変更し、苦みを強くして味のバランスの良い焙煎度になるよう試みた。これにより、初めて中煎りコーヒーを飲んだ方でも、多くの方が美味しいと感じやすいバランスのとれた味になった。焙煎度の変更に伴い、ドリンク販売の際のレシピも改訂した。

しかし、従来の中煎りの焙煎度である、シティローストにも、ラオスコーヒーの特性であるさわやかな酸味を感じられるというメリットがあるので、今後、中煎りのシティロースト、中深煎りのフルシティロースト、深入りのフレンチローストといったように、味の幅を広くしていく事が望ましい。

④ 納品・請求・領収書の発行

団体外からの助言で、納品・請求・領収書の発行を始めた。今後委託先が増えたときに、必要とする店舗がある可能性があること、控えとして手元に残すことで、混乱を避けられるという理由でフォーマットを作成した。ペガサスさんからもあると助かる、との声をいただいたので、今後も活用してほしい。

３　委託販売

営業活動の目的は、「おいしい」をより多くの消費者に届け、またこの活動を通して地域の人たちに私たち団体の認知度を高めることである。今年度、協力していただいたのは、昨年度もお世話になった白山駅近くにある喫茶ペガサスさんだ。昨年度は３店舗にご協力いただいていたが、商品を置くスペースの都合で今年度はお断りされてしまった。新規店舗は、5 月くらいからメンバーに白山、駒込、千駄木を中心に候補店舗をリストアップしてもらい班内で情報を報告、共有し合い、それぞれが実際にお店に足を運んだ。1 人ずつ自分が候補とした店舗に電話をし､お話を聞いていただけないか交渉をさせて頂いたが､新規店舗は獲得できなかった。お話を聞いていただくことができた店舗では、置く場所がないということで、契約とはならなかった。今年度の委託期間は、7 月から 12 月までの 6 ヶ月間であるが、8 月は、ペガサスさんが夏休みということで、実質 5 ヶ月であった。以下は、今年度協力いただいたペガサスさんの概要である。

・喫茶ペガサス

住所：東京都　文京区　白山 5-1-3

アクセス：都営地下鉄三田線白山駅より徒歩 1 分

落ち着いた店内には、カウンター席とテーブル席があり、白山地域のお年寄りの方や、奥様方、会社員、学生など幅広い人々に愛されている。３時頃にはいつも賑わっており、地元に長く愛されていることが伺える。メニューにはストレートコーヒーとコーヒーのバリエーションがトータル 40 種類以上､紅茶も同じくらいの種類がある。

写真：ペガサス外観

Smile F LAOS の製品は、レジ横すぐに置いて下さり、イベントの告知フライヤーも快く置いて下さった。

１１月に伺った際には、店主から「今月はすべて売り切れました」というお声を頂いた。毎年お世話になっている為、委託販売のみならず、我々の活動を簡単にでも良いので、報告するべきなのではないかと感じた。また、スタディツアーを通して得た、Smile F LAOS のコーヒー豆がどのように生産されているのか、生産者はどのような生活を送っているのかというような情報も、販売して下さっているペガサスさんだからこそ我々と共有するべきなのではないかと感じた。来年度以降も良い関係を築いていきたい。

（文責：田村ひなの）

営業活動は今年で 3 年目であるが、今年は難航した。これまでの営業方法を一新する必要があるのかもしれないと感じた。例年電話でアポ取りを行うが、お店にお邪魔した際に、自己紹介や団体の紹介をしても良いのではないかと思った。年々の積み重ねにより、徐々にデータが集まりつつあるので、これらをまとめたリストも作成する必要がある。活動していた期間中は作成できなかったため、来年度の活動が始まるまでには作成し、引き継ぎをしっかりとしていきたい。

今年度の委託販売での売り上げは以下の通りである。

表 1　ペガサスさんへの委託販売（2017 年）

	製品タイプ	単価（円）	個数	売上金額（円）
7 月	中煎り　100g	450	3	1,350
	深煎り　100g	450	3	1,350
9 月	中煎り　100g	450	3	1,350
	深煎り　100g	450	3	1,350
10 月	中煎り　100g	450	3	1,350
	深煎り　100g	450	3	1,350
11 月	中煎り　100g	450	3	1,350
	深煎り　100g	450	3	1,350
12 月	中煎り　100g	450	3	1,350
	深煎り　100g	450	3	1,350
合計			30	13,500

私たちは、美味しいコーヒーを提供するために、焙煎から 1 ヵ月以上経過したものは販売しない。委託で売れ残りが出てしまうと、メンバー内で買い取りしていた。ペガサスさんは昨年

度も、製品が売れ残った分の製品は、お店のブレンドコーヒーに混ぜて使用してくださっていたため売れ残りが発生していない。これは、私たちにとって大変有難いことだった。

他のイベントなどでお世話になっていた、北区赤羽北にある本橋米店さんにも、一度コーヒーを販売していただいたが、店主様がお忙しかったこともあり、一度だけとなってしまった。白山からは離れているものの、今年度は駐車場をお借りして販売会も行ったため、来年度に向けて定期販売のための準備を進めておければと思う。

今年度は、新しいことに挑戦することができたものの、白山地域での認知度向上を目標とする委託販売は昨年度より店舗数が減少してしまい、課題も残した。この班では特に、外部の方と接触する機会が多く、繋がりを持つことが大事な役割でもある。しかし、外部のことだけでなく、自分たちのコーヒーを研究し知ること、美味しいコーヒーを提供するためにお客様の声に耳を傾けることも重要である。このことを忘れずに、来年度以降も美味しいとお客様に満足していただけるようなコーヒーを届けてほしいと思う。

II　イベント班

社会文化システム学科３年　宇 都 宮 里 実

１　活動の目的

① 自分たちの団体の存在を認識してもらい､活動に少しでも興味を持ってもらうために定期的に各地でイベントを行う。フェアトレード、ラオス、そして活動の意義や目的についてお客様の多方面からの興味を引き出し、自分達のコーヒーを購入してもらう。

② コーヒーとの関わりが薄いと予測される学生中心にコーヒーのおいしさを知ってもらう。 さらに、イベントで得た利益を活動資金や支援品の購入に充て、その運営を担う。

２　活動目標

① 周知させる対象として､まず学内から学生中心に学科のプロジェクトで活動していることを知ってもらう。次に白山地域での認知を深め、顧客を増やす。

② イベント前の情報収集を行い、準備を確実にしてイベントに挑む。

３　仕事内容

①　出店イベントをリサーチ・交渉し、取り付ける。当日の運営マニュアル作成、全体に向けて仕事の依頼、当日運営の指南役・サポートをする。

表 1　年間イベント

	日程	イベント	場所
①	7/7	キックオフパーティ	白山キャンパス 6 号館第 3 会議室
②	8/25	赤羽販売会	赤羽「本橋米店」
③	9/30	テラデマルシェ	上野宋雲院
④	9/30	キッチンカー	人形町ギャラリースペース「イエローハウス」
⑤	10/8	北区 Busker‘s festa	北区王子駅前公園
⑥	11/4・5	白山祭	東洋大学白山キャンパス
⑦	11/17	文京区博覧会	文京区シビックセンター
⑧	12/5	キッチンカー	ネッツトヨタ白山店前
⑨	12/8	学内販売	白山キャンパス 6 号館第 3 会議室

① キックオフパーティ

今年度最初のイベントであり、昨年に引き続き白山キャンパス 6 号館第 3 会議室で行った。また、同日に 2 号館 16 階で行われていたボランティアフォーラムにも出店し、二手に分かれての販売となった。今回のイベントにあたり、事前に複数の授業でフライヤーを配ることで宣伝は上手くいった。準備段階では、当日余裕を持たせるために前日から教室を借りて準備をしたが、人数が少ないこともあり、効率的に進めることが出来なかった。しかし、装飾・内装はとてもお洒落になり、今後のイベントでも活用できるものとなった。

当日の反省点としては、ミルの豆を挽く音と香りが良かったため、製品に興味を持ってくれるお客さんは多かったが、なかなか会議室の中に入って展示を見てくれるお客さんがいなかったということだ。今回、試飲を会議室前で配り、そのまま中へ誘導するという体制や、会議室内マップを配るという新しい試みを行ったが、呼び込みが不十分だったためにお客さんが足を踏み入れるまでに至らなかった。初めてのイベントということで、お客さんにきちんと説明できるかどうか分からない不安から積極性に欠けてしまったのだ。キックオフまでにある程度知識を付け、説明できるようになっておくことが大切だ。

（文責：玉木綾乃　編：宇都宮里実）

② 赤羽販売会

本イベントは赤羽にある「本橋米店」で行われた。こちらは昨年度よりお世話になっている本橋さんが経営しているお米屋さんだ。本年度最初のドリンク販売である。こちらは年間予定

から急遽変更して開催されたもので、開催に至るまでのプロセスとその反省点をまとめようと思う。

今年度の新企画として、キッチンカー販売を掲げた。当初の企画としては、白山エリアを中心にキッチンカーでコーヒー販売を行い、地域に根付くような団体になりたいという志のもと立ち上げたものだった。その企画に賛同してくれたのが、本橋さんである。彼が所有するキッチンカーをお借りし、我々は販売拠点を開拓していくという企画からスタートした。

しかし、現状としてキッチンカーの知識も乏しく、経済的にも厳しい我々が販売場所を確保することは予想以上に困難なものだった。そして、本橋さんのキッチンカーは整備が整っていないことから、箕曲先生の繋がりからお世話になっている非営利団体の APLA さんにキッチンカーの借用をお願いした。ここでの反省点はやはり連絡の不備である。お互いに連絡が上手く回っておらず、イベント前日に借りられないことが判明した。そこで急遽テントとテーブルを調達し当日に挑んだ。ただ前日の変更による準備不足で、ポットの電源や片付け場所など準備が行き届いておらず、現場に立ち会ってくださった本橋さんのサポートのお陰でやり切れた部分が大きかった。

売上に関しては、近所で仕事をしていた方々が団体で購入してくれたことにより無事目標金額は達成した。かなり臨時で動かしたイベントになったが、ここでの反省がそれ以後のイベントに生かせたのではないかと思う。しかし、事前の「報・連・相」と万が一の対応策は予め予測して当日挑むべきことは言うまでもなく、一層気が引き締まった販売会となった。

③ テラデマルシェ

本イベントは年に数回、上野のお寺、宋雲院を借りて開催されるイベントである。今回が初めての出店だったこともあり、7 月に開催された回に客として実際に足を運び、イベントの雰囲気や客層、立地の様子を事前に調べた。このイベントは応募したのち選考により出店が決まるめ、応募メールで FLAO や製品についてわかりやすく簡潔に説明することも重要な仕事の一つであった。そして、フードの出店は保健所の許可が必要だったので、今回は製品のみの販売となった。当日は 10 時に販売開始し、スローではあったが売れ行きは好調で、17 時販売終了の予定だったが、15 時すぎには完売した。東洋大学の学生ということで興味を持って頂き、展示したスタディツアーのアルバムやリーフレットを手に取ってくれる方がいて、少しでも FLAO の知名度を上げられたのではないかと思う。

反省点としては、まず終了時間より 2 時間も早く売り切れてしまったため、発注をもう少し増やしても良かったのではないかという点である。初めて出店するイベントだったことから発注数をよく考えなくてはならなかった。さらに、粉のほうが売れて豆だけ残ってしまっていたという点では、イベントに来るであろう客の好みや、コーヒーにこだわりがありそうかを事前

に考えておくことが必要だった。その部分で、事前調査したことが活かせなかったと思うので、新しいイベントに出店する際は、製品班や会計班との連携が特に重要であると感じた。これらの反省点を生かして、来年度のイベントに取り組んでいきたい。

（文責：高橋亜里沙　編：宇都宮里実）

④ キッチンカー

8 月の反省もあり、今回は予算を抑えつつも場所を借りる方法から取り組んだ。キッチンカー販売をするにあたって、貸し出しスペース予約サイト「軒先ビジネス」を利用して、予算・電源・水場の有無などを条件の下、車販売が可能な場所を探した。複数案ピックアップし、3 年会議に持ち込んだ結果、人形町のギャラリースペース「イエローハウス」さんの横スペースを使用することになった。管理人の三浦さん曰く、ここのエリアはオフィス街のため平日は人通りも多く車は置けないという話だったので、土曜日を希望している我々には都合がよかった。人通りが少ないというデメリットも、ハンドドリップで時間をかけるためお客様とコミュニケーションをとれたというメリットに変えられた。また、三浦さんともお話できる時間があり、是非イベントを行う際にコラボレーションできたらと提案をいただいた。スケジュールが密で、テラデマルシェと同時販売になったが、メンバー全員の協力によって成功できたものだと感じる。今後もイエローハウスさんとの関わりを継続し活動できることを期待する。

⑤ **北区** Busker‘s festa

昨年参加させていただいた北区秋のグルメフェスティバルが形を変え、今年はストリートバスカーの方々が中心となるイベントになったが、今年もボランティアとして運営のお手伝いをすることを条件にキッチンカー販売で参加した。去年主催者の方からいただいたアドバイスをもとに、５月頃に２年も含めたメンバー３人と主催者の方とで顔合わせを行った。

イベントを通しての反省点はまず、メンバー間の連携不足である。氷が足りなくなってシフト外のメンバーに LINE で買い出しを頼んだところ違うメンバーがそれぞれ買って来てしまい、ダブルブッキングになってしまった。誰が買い行ったのかを把握できておらず、また買いに行く人も報告が出来ていなかったため起きてしまったことなので、逐一 LINE でも個人でも報告・連絡を行う必要があると感じた。備品であるフレッシュも数が少なくなってから買い出しに行ったので、前日の備品確認及びシフト交代時にも報告・引継ぎをしっかり行うべきである。

また、買いに来てくださったお客様とのコミュニケーションの取り方も今後考えていかねばならない。お客様にいきなりラオスや団体説明を行うのではなく、まずは世間話から、お客様が親しみをもってくれるような会話から初めていくべきである。反省は多々残ってしまったが、２年生がドリップする機会がたくさんもてたことは良かった点である。

（文責：武田優　編：宇都宮里実）

⑥ 白山祭

白山祭は学生だけでなく一般の方も大勢来る為、提供する飲食物の検査が厳しく、開催日の数か月前からこつこつと準備を進めていった。参加者説明会を通して、エフラオは毎年恒例で参加しているとだけあり、実行委員会との繋がりが既にできていると感じた。今年は 10 月にキッチンカーやマルシェを予定していたが、天候の関係もあり出展できなかった。用意されていた製品を 11 月の白山祭で売り切りたいということになり、ドリンクとのセット売りや試飲に使うなど時間がない中で対策案を出し合った。発注から少し時間は経ってしまったものの味に大きな差はなかった為、製品としてドリンクとセット販売し、エフラオは香りと質の良いコーヒーを提供することにこだわっているということを再認識することができた。当日は、イベント班が力を入れた装飾や広報班にお願いしたビラの宣伝効果もあり、製品、ドリンク共に夕方までには完売した。

反省点としては、夏合宿で練習したドリップで一つ一つ丁寧にドリンクを作った為、混雑時にお客様を長時間待たせてしまったこと、水やシュガーシロップ、カップのふた不足で買い出しも多く、前日に備品が足りるか考えておくべきだったことがある。しかし、ラオスのコーヒーが美味しいことに気づいてもらえたり、シフトでリーダーを決め、販売側と宣伝側で小まめな連絡ができたりと、忙しくも充実した白山祭となった。

（文責：外山優依　編：宇都宮里実）

⑦ 文京区博覧会

本イベントは東洋大学連携推進課の松浦さんが声を掛けてくださり昨年から出店させて頂いている。昨年は初出店ということもあり販売数が少なかった反省を踏まえ、二日間での製品の個数を中煎りと深煎り共に豆と粉各 100ｇ30 個・200ｇ25 個と前年比からおよそ 4 倍にし、今年は 100ｇの豆も用意した。だが、一日目から盛況し後から中煎り粉 100ｇ3 個・200ｇ3 個・豆 100ｇ3 個・200ｇ3 個・深煎り豆 100ｇ3 個・200ｇ3 個を追加した。二日間の開催で、土曜は職員が休みになるので平日の売れ行きが良かった。また、区の保健所から、責任者の名前や保存方法など詳細がないと販売できないと言われ広報班が新しい販売ラベルを作成し素早い対応をしてくれた。以上のことを踏まえ、繰り返し同じイベントに出店させていただくと、発注量や注意事項といった準備に対応しやすい。3 年目の販売となった本イベントは、それを最も実感できる外部イベントであり是非来年度以降も販売していきたい。

（文責：林琴乃　編：宇都宮里実）

⑧ キッチンカー

このイベントは最後の学内販売と同じ週に行われたため少しバタバタしていたが、無事ネッツトヨタ文京店さんの許可を頂き販売することができた。昨年度もネッツトヨタさんにお世話になっていたため、3 年生にアドバイスをもらいながら比較的スムーズに販売することができた。場所が東洋大学の近くにあるということで、東洋大生にエフラオについて知ってもらう良い機会となった。今回は今までの反省を生かし、看板にコーヒーを描いたり、コーヒーカップを目立つところに展示したりするなどして、コーヒーを売っているということが分かりやすいレイアウトにした。それによってコーヒー好きな人が興味を持って買ってくれることが多く、売れ行きも良かった。

夕方から 2 年生だけでシフトを回す機会があったが、ドリップから販売まで自分たちで行うことができた。片付けについては、製品班がいないと器具をしまう場所が分からないという状況があったため、製品班以外の人もしっかり把握する必要がある。また、キッチンカーの内部構造や電源の場所が特定の人にしか分からないということもあったため、全員でしっかりと確認し、誰がどの時間・ポジションにいても困らないような環境づくりをすることが大切だ。反省点はいくつかあるものの、大きなトラブルもなく無事に終えることができた今年度最後のキッチンカーだった。

（文責：玉木綾乃　編：宇都宮里実）

⑨ 学内販売

昨年参加させていただいた北区秋のグルメフェスティバルが形を変え、今年はストリートバスカーの方々が中心となるイベントになったが、今年もボランティアとして運営のお手伝いをすることを条件にキッチンカー販売で参加した。去年主催者の方からいただいたアドバイスをもとに、５月頃に２年も含めたメンバー3 人と主催者の方とで顔合わせを行った。

イベントを通しての反省点はまず、メンバー間の連携不足である。氷が足りなくなってシフト外のメンバーに LINE で買い出しを頼んだところ違うメンバーがそれぞれ買って来てしまい、ダブルブッキングになってしまった。誰が買い行ったのかを把握できておらず、また買いに行く人も報告が出来ていなかったため起きてしまったことなので、逐一 LINE でも個人でも報

告・連絡を行う必要があると感じた。備品であるフレッシュも数が少なくなってから買い出しに行ったので、前日の備品確認及びシフト交代時にも報告・引継ぎをしっかり行うべきである。

また、買いに来てくださったお客様とのコミュニケーションの取り方も今後考えていかねばならない。お客様にいきなりラオスや団体説明を行うのではなく、まずは世間話から、お客様が親しみをもってくれるような会話から初めていくべきである。反省は多々残ってしまったが、２年生がドリップする機会がたくさんもてたことは良かった点である。

（文責：武田優　編：宇都宮里実）

４　コーヒーカップシールデザインの刷新

昨年から私たちのコーヒーは年齢層が高い消費者が多い中で新しいターゲット層、すなわち若者にどうしたら売れるだろうと考えていくなかで、エフラオのカップシールをデザイン性のあるものにしたいと思っていた。そこで、今年度からホットコーヒー・アイスコーヒーカップ共にカップの色合いからロゴマークのシールデザインをリニューアルし、８月の販売会から使用した。同世代の集客には、まず見た目から手に取って頂けるようにすることでコーヒーの味を知って頂くきっかけになる。最近では、購入したものを SNS に掲載する傾向があるため、拡散の狙いも考えた。

人形町キッチンカー販売にて
（アイスコーヒー・ホットコーヒー）

表２　納品内容

商品	容量	単価（税込）	数量	合計
サンナップ・エンボスカップ ホワイト　50 個入	260 ㎖ （9 オンス）	¥540	10	¥5,340
サンナップ・エンボスカップ フタ・ブラック　50 個入	260 ㎖	¥345	10	¥3450
業務用プラコップ透明 フタ付きセット　100 個入	9 オンス	¥1274	4	¥5096 別途送料 700 円

合成紙シール（耐水）　一般強粘着 ツヤラミネート	3×2.5 ㎝		1000	¥9,071
合計				¥23,657

【注文サイト】ASKUL　http://www.askul.co.jp/f/campaign/lohaco/
シール直送便　http://weblabels.net/

デザインの特徴は、Smile F LAOS の「F」は「For」と「From」の意味をかけ、ラオスの人びとと消費者との笑顔の懸け橋になりたいという思いを込めており、中心にハートを用いて表現した。字体もあまり変形せず分かりやすくした。ホットコーヒー、アイスコーヒーともにデザインを見直した。ホットコーヒーは保温性のあるエンボス加工のものを使用し、カップとフタの色合いもいくつかのパターンから考案した。価格においては、会計班と相談し以下の通りに決めた。

デザイン入稿には、広報班の関さんが引き受けてくれた。字体の相談から私の細かい意見も全て聞き入れてくれた。来年度も引き続き使用してくれることに期待する。

（文責：林琴乃　編：宇都宮里実）

５　イベントを運営するにあたっての反省

①　事前の想定

昨年度からの注意点でもあったが、やはり「報・連・相」には気を付けて取り組んだもの、事前の想定が少し足りなかったのではないかと感じる。イベント時、問題に対し即連絡するという対応は昨年度の反省から定着してきたものの、事前に何が起きるかを予測して取り組むことがより重要であるといえる。初めて出店させて頂くイベントも少なくなく、経験して初めて学ぶこともあるが、それ以外に備品の不足やシフトの立ち回り、セールストークなど事前の準備を重ねることで反省から課題へと繋げることが重要である。

６　これからのイベント班

①　外部交流

今年度は実現できなかったが、Smile F LAOS としてより外部との交流を盛んにしていけたら新たな活動が実現するかもしれない。エフラオ以外のフェアトレード団体や、ラオス関係の学生団体などといった共通点がある人々と交流することによって、共同のイベントを開催したり、お互いに情報を共有しあったりなど外に出ていくことでさらに進化したイベント班になるだろう。

②　メンバー間のコミュニケーション

イベントの指南役として取りまとめる役割の中で、メンバーとのコミュニケーションは欠かせないものである。各班との仕事の繋がりを越えて、一人一人とコミュニケーションを深めることで、個人の強みを見出しお互いにパワーバランスを図りながらイベントを回すことができたら、団体としての団結力が強まるのではないだろうか。

７　イベント班代表として

今年は例年よりもイベント数が多く、キッチンカー販売という新たな試みがあったため戸惑うことも多かったはず。それでも女性班ならではのデザイン性や繊細さを強みとしつつ、毎回のイベントで手際よく仕事をこなしていて、メンバーには感銘を受けた。自身としては、班員にイベント班経験者がおらず仕事を教えるべきか、汲み取ってやってみてから考えてもらうべきか、やってきた方法は正しかったのかわからない。元々自分で消化して指示することは慣れていたが、そのままでは独りよがりになってしまうと考えた。そして、イベント班は自分で考えて行動できる人が多い分、人に頼ることが少ないと感じる（もちろんイベント班に留まった話ではないが）。だからこそ指南役という立場に在りながらも、班の枠組みに囚われず個々としてバランスをとることで、お互いに理解が生まれやりたいことの実現にも近づけるだろう。

今年度は外部交流会と白山地域でのキッチンカー販売、また悪天候で中止になった小石川マルシェをやり切れなかったことが後悔だが、新たな試みをしたことで自分たちが学んだことだけでなく、確実に Smile F LAOS を知ってもらえた活動ができたと感じる。Smile F LAOS の強みは、毎年新しいメンバーで、新しいことに取り組めるところ。今後はこの経験を基に上手くアウトプットし、「その年のエフラオ」がやりたいことをどん欲にやればいいと思う。

III　広報班

社会文化システム学科３年　関　千 代 美

１　目的

フェアトレードやラオス産コーヒーに関する情報を発信し、フェアトレードを知らない人にフェアトレードを知り、興味を持ってもらう。またラオスの現状やコーヒー、Smile F LAOS に関する情報を発信し、「当団体の活動」から「ラオスのコーヒー農家の生活」と「ラオスの教育問題」について、より多くの方に知ってもらうことを目的とする。

２　目標

昨年から継続しているSNSやリーフレットを今年度用に再編し、当団体に興味を持ってくれている方々の目を引く新しい広報を行う。

また昨年度に引き続き、多くの方に「フェアトレード」「ラオスの教育問題」「当団体の活動」を知ってもらう。そのために今年度の新たな目標を“ビデオグラフィックス”作成とした。これは図やグラフなどを用いて、数値や情報を視覚的に分かりやすく表現した「インフォグラフィックス」を、より伝わりやすく動かした動画（ビデオ）である。こうした広報で、情報がより分かりやすく、かつ目に留まる広報活動が出来ると考えた。

３　活動内容

広報班ではフライヤーやリーフレット、ポスターなどの紙媒体の作成や、Twitter、Facebook、HPなどのWeb媒体を通じた情報発信、コーヒー販売イベントの誘致を行う。また活動報告や動画作成を通して当団体やフェアトレード、ラオスについて多くの方に知ってもらえるよう広報活動を行う。

今年度は昨年度と同様にフライヤーやリーフレット作成、SNSを含むWeb媒体の運営の他、動画作成を行った。またイベント活動を重ねるうちに出てきた「お客様への説明の仕方がわからない」という反省点を踏まえ、当団体の活動とコーヒー、ラオスの教育事情に関するブックレットをそれぞれ一冊ずつ、計3冊作成した。

しかし、目標としていた昨年度作ったインフォグラフィックスを利用したビデオグラフィックスは、データの収集につまずいてしまい、今年度の制作は断念した。

①　リーフレットとフライヤー、ポスター

例年同様、リーフレットやフライヤーはパソコンソフトのイラストレーターを使用し、団体紹介やイベントの宣伝のために制作した。昨年度は経験者を中心に制作したが、今年度は2年生2名がどちらも未経験者だったため、経験者の3年生が指導し、2年生が担当した。2年生に聞いたところ、表面・裏面ともに文言などの細かい点以外は変更しなくてよいという意見が出たので、リーフレットとフライヤーは昨年度のデザインを引き継いだ。

しかしながら、印刷枚数が多すぎて大量に余らせてしまったという昨年度の反省を生かしきれず、昨年度より枚数は減ったものの、今年度も学内イベントではフライヤーを余らせてしまった。配布する授業数や場所を把握したうえで印刷枚数を決定したものの、当日になり予定が変わってしまったりと、想定外の事態が起きてしまい、結果として予定枚数を配り切れなかった。印刷代は団体経費から支払われるため、確実な枚数を無駄のないように把握・計算する必要がある。次年度は、これまでの印刷枚数と実際の配布枚数のデータを比べて、より

昨年度に引き続き、文京区博覧会ではポスターを作成した。内容は、流通サービスと ATJ と当団体の関わりを伝えるものと、当団体の活動について伝えるものの二種類である。流通・ATJ・当団体のかかわりについてのポスターは、今年度の途中から豆の発注が ATJ に変わったこともあり、事業内容説明を変更する必要があった。そのため、「流通サービス×エフラオ」とデザインしていたものを、今年度は ATJ も加えてトライアングル状にして関係性をまとめ、フェアトレードの流れを図式化して、わかりやすくした。加えて、全体の色味を、製品パッケージをイメージした背景色に変更することで、製品のイメージに近づけ、統一化した。今回作成したポスターは、文京区博覧会だけでなく、今後も使えるような仕様になっているため、イベント出店をした際などにも使ってほしい。

② Web 媒体の運営

今年度も昨年度に引き続き、Twitter・Facebook・HP の 3 つを使用し、活動報告やイベント・キッチンカーの販売告知を行った。

今年度の広報班は 3 年生が 3 人、2 年生が 2 人で運営を行い、Web 媒体の担当は 2 年生 2 人と 3 年生 2 人が Twitter と Facebook に分かれ、班長が両方を見てから適宜更新するという形をとった。HP に関しては、全員でローテーションを組むようにした。

Twitter はやはり、他の Web 媒体に比べて一番閲覧数が多く、スマートフォンでの投稿しやすい利点から更新頻度が高い。基本的には、毎週金曜日の授業後に活動報告、春学期の毎週水曜日に【エフラオ通信】と題して、ラオスの豆知識をスタディツアーの経験と共に投稿した（秋学期は内容が尽き廃止）。また、販売告知や販売時などにおいては、写真付きのリアルタイムでの投稿や、フライヤー画像を載せてカウントダウン式に投稿数を増やすことに努めた。その中でも白山祭の告知では、メンバー全員が動画の撮影に協力してもらったことから、写真よりも動画にすることで、閲覧者との距離を縮め、販売者としての顔を身近に感じさせることが出来た。そして、時々更新する人（中の人）の声を、ふざけすぎない程度に砕けた言葉を織り交ぜることで、更に距離を縮められたと考えられる。しかしながら、ツイートの拡散に積極的なメンバーと消極的なメンバーの差が大きく、拡散にばらつきがあったり全体的に反応が少なかった。次年度は、広報班だけでなく、メンバー全員が積極的に広報活動ができるとよい。

Facebook は、主に販売会前の告知と販売後の販売報告を行った。スタディツアー中には一日ごとの報告を行い、リアルタイムでの活動報告をした。長文で写真を多く載せることができるので、販売会やスタディツアーの様子を細かく報告することができた。スタディツアー中の投稿は、当団体の OB・OG だけでなく、イベントなどで知り合ってきた方々からの反応も大きく、国外活動も注目されていることがわかった。

HP は、最も更新頻度が低くなってしまった。全員でローテーションするにしても、順番を

はっきり決めていなかったことが主な原因と言えるだろう。また、今年度から『メンバー紹介』のページを作成した。メンバー全員にも協力してもらっていたものの、段取りが上手くいかず、代表と会計班だけの写真とコメントだけとなってしまった。故に来年度では、HP は引き続き全員での更新を行い、早期の段階で順番を決めて取り掛かる。メンバー紹介においても、最初の授業時に新２・３年生から、まず、互いの交流目的で紹介内容記入してもらい、そのまま HP に載せられるようしていきたい。

③ 動画作成

今年度、新たに作成した動画は、キックオフパーティで上映した「団体紹介」である。この動画を作成するにあたり、重視した点は、どのような構成にすれば観てくれる方の興味を引けるかである。ラオスという国を知らない人でもなじみやすい動画にするために、最初はラオスの紹介から入ることに決めた。昨年度の活動実績や、今年度の活動目的を分かってもらえるように、字幕だけのスライドやグラフだけのスライドを作成し、大切な内容を理解してもらえるように心がけた。特に、ラオスの印象を操作する写真や字幕にする文章は、十分に時間を使い話し合った。例年より写真の枚数を増やすことで、ラオスを身近に感じてもらう工夫を行った。写真を決めたあとに、どのような字幕を挿入するかを決めた。文字だけの情報ではお客さんが飽きてしまう可能性があるため、昨年度作成したインフォグラフィックスを動画内で使うことにした。音楽は、それぞれの場面にあった複数の曲を使用した。しかし今年度は動画を流す機会が昨年度より少なく、あまり披露できなかった点が悔やまれる。

④ インフォグラフィックス（ビデオグラフィックス）

昨年度は、新たな試みとしてインフォグラフィックスの作成を行い、一枚の静止画としてのインフォグラフィックスを完成させた。それに引き続き、今年度はインフォグラフィックスを動画にしたビデオグラフィックの作成を行うことを、年度始めに目標として掲げた。当初の計画としては、ビデオグラフィックは 7 月頃から作成を始め、当団体とラオスのコーヒー農家との関係（フェアトレード）についてビデオグラフィックを用いて分かりやすく説明した動画を制作し、11 月の白山祭までには完成させる目標であった。また、完成したものは白山祭での上映に加え、Youtube や Facebook、HP でも公開する予定であった。

しかし結果として、今年度ビデオグラフィックの作成を行うことはできなかった。理由は 2 つある。1 つ目は前年度に比べた難易度の向上である。ビデオグラフィックを作るということはアニメーション動画にしなければいけないため、それだけ技術が必要であり、時間と労力も取られるということである。団体全体として販売活動にもある程度の時間を取られるため、このビデオグラフィックを作るには厳しい状況であった。2 つ目は、インフォグラフィックスの

新たな提案による必要性の見直しである。10 月頃、箕曲先生から新たに支援品としてのインフォグラフィックスを作ってみないかという提案をいただいた。これはラオスの小学校にあげる支援品として、教育として何かためになる情報をインフォグラフィックスにまとめ、耐久性のある素材に印刷したものをポスターとして飾ってもらうようのものである。この時に、私たちは今まで考えていたビデオグラフィックと新たなインフォグラフィックスの案を天秤にかけて、どちらが重要かを検討した。どちらも作ることはこの短い期間の中では不可能であると判断したためである。その結果、後者の新たなインフォグラフィックスの案の方が、現地の子供たちに直接的に役に立つため必要度が高いと私たちは考えた。以上から、ビデオグラフィックの制作は諦めて、支援品としてのインフォグラフィックスを制作することに転換した。

支援品のインフォグラフィックスの制作において、まずその内容を検討した。検討の結果、今回の支援品である算数ボックスや絵本の使用を促進させられる内容が良いということで意見がまとまった。本来、インフォグラフィックスは情報やデータを可視化させ分かりやすくしたものである。しかし、使用の促進につながるインフォグラフィックスというのは難しく、インフォグラフィックスではなくても、今回支援品として贈る絵本を分かりやすく紹介してまとめたものでも良いのではないかという意見が出た。それに従い準備を始めようとしたが、その時点ですでに渡航が間際に迫ってしまっていた。このインフォグラフィックスは最終的にラオス語に翻訳しなければ、ラオスの子供に読んでもらうことはできない。翻訳を依頼する時間まで考えると、断念せざるおえなく、今年度の制作は諦める結果となってしまった。

来年度以降､今回できなかったインフォグラフィックスをもう一度制作するとなった場合は、インフォグラフィックスの必要性をみんなで考えた上で、必要であるならばしっかりと計画、見通しを立てて完成まで成し遂げたいと思う。

⑤　ブックレット作成

イベント活動を重ねるうちに出てきた「お客様への説明の仕方がわからない」という反省点を踏まえ、当団体に興味を持ってくれる方やコーヒーを買ってくださるお客様に、当団体の活動やコーヒー、ラオスの教育事情について、わかりやすく伝えられるツールを作ろうと考え、新たにブックレットを作成した。作成したのは 3 冊である。

1 冊目は、団体紹介である。団体紹介には、団体の仕組みについて、団体構成、これまでの支援事業、今年度の行事と販売会の様子を載せた。

2 冊目は、今年度の教育支援内容についてである。今年度の支援目標である「読書普及促進活動」と「基礎算数力向上活動」の 2 点についてデータをもとにして作成した。「読書普及促進活動」については、昨年度作成した、ラオスと周辺国の国立図書館の蔵書数を比較したデータを用いたインフォグラフィックスを使用した。「基礎算数力向上活動」については、今年度作

った動画に載せた、ラオスの小学生の 1 週間の科目別授業数を示した表と、ラオスの小学 5 年生対象のラオス語と算数の学力検査の結果を示したグラフを使用した。これらのデータによって、私たちが行った教育支援内容について、販売会に来てくれたお客様により理解してもらいたい。また、お客様に聞いてもらいやすいように、簡単なクイズを交えたり、文字を少なくして、写真や表、グラフを多くしたりするなど、工夫した。

3 冊目は、フェアトレードとコーヒーについてである。フェアトレードについては、コーヒーがコーヒー農家から消費者の手に渡るまでの流れが、大まかに示されている。コーヒーについては、私たちが販売している Champa Coffee の中煎りと深煎りそれぞれの味をコク・香り・苦味・酸味・甘みの 5 点に分けて、レーダーグラフを用いて表している。また、ブルーマウンテンコーヒーやベトナムコーヒーなど、多くの人が良く知っている有名なコーヒー豆と比べられるよう、味の比較のグラフを使用した。これは、販売会でお客様にどんな味か聞かれた際に、上手く答えられない人がいるとの以前からの反省を踏まえて作成した。

⑥ その他の活動

今年度は新たに、個人用の団体名刺を作成した。昨年度は、委託依頼を担当していた製品班のみ名刺を所持していたが、今年度からは、他のメンバーにも自分たちの活動について自ら発信してほしいという考えから、全メンバー分の名刺をデザイン・制作した。「シンプル」「スタイリッシュ」という意見をもとに、表面は団体のロゴマークと HP の URL のみ、裏面に個人の肩書と名前、連絡先を記載した。次年度更新するのであれば、裏面のフォントを今のものより小さくし、細くした方が、よりデザイン性の高いものになるだろう。今年度は全体のイベント数が少なくなってしまったり、団体内でもバタバタしてしまったため、あまり名刺を活用できていない印象を受けたので、次年度は積極的に活用してもらいたい。

また今年度は、昨年度の反省をもとに、他班と連携した活動を意識した。イベント班とは、アイスコーヒー用カップに貼るシールのデザインを合作した。もとはイベント班の、デザインが得意な班員が担当していた案件だが、データの作成や入稿方法などは広報班のほうが知識も経験もあるため、協働するかたちとなった。デザイン案は何度も 3 年生の間で話し合い、最終的に、黒地に白抜き文字で団体名と赤のハートがデザインされたシールが完成した。

ラオス班とは、ラオス班通信の相談に乗った。内容やデザインはラオス班が考え、広報班からは印刷方法やサイズなどのアドバイスをした。当初は、ラオス班通信を HP で掲載する予定だったが、イベントのタイミングやラオス班との連携がうまく取れず、掲載できなかった。次年度は、より柔軟に対応できるようにしたい。今回、班の垣根を越えて、広報班が得意とすることを他班に共有できたことは、今後の団体活動に新たなかたちを提示できたように思う。この反省を生かして、次年度の活動の躍進につなげたい。

４　まとめ

今年度の反省として、実行の遅さがあげられる。団体全体としての活動が多くなったこともあり、イベントの告知の方に広報班内の活動が傾向してしまったと考えられる。そのため、昨年度の「イベントの告知が遅かった」という反省は克服できたものの、HP やインフォグラフィックスへの取り掛かりが遅くなってしまい、結果として実行できなかったことが多く残ってしまった。HP の更新が滞ってしまったり、当初計画していたことを時間的リミットで断念せざるを得なかった点などは、スケジュールの把握と調節といった班全体の動きを見られなかった代表の力の至らなかった点である。次年度以降は、代表は班全体のスケジュール管理の徹底と臨機応変な対応を心掛け、班員同士で連携をとっていくと、より円滑な活動が望めるだろう。

今年度は反省点の多い年であったが、そのおかげで広報班としての課題が浮き彫りになった年でもある。引継ぎ報告書も合わせて、次年度以降の活動の軸を定めていきたい。

IV　ラオス班

社会文化システム学科３年　野 手 祐 香

１　目的

コーヒー販売から得た利益を、昨年に引き続き読書普及促進活動による絵本の購入と、今年からの基礎算数力向上活動による算数ボックスの作成にあてる。それらをコーヒー生産地域の4 つの小学校に贈呈する。

また、ラオスに関する知識を多くの人に知ってもらうことを目的とする。

２　目標

・基礎算数力向上活動に向け算数教育に関する知識を深め、それをもとに支援品を作成する。
・ラオス班通信を作成し販売会等で配布することで、製品を購入してくださる消費者など外部の方にもラオスについて知ってもらえるようにする。
・ラオススタディーツアーにおける小学校でのワークショップの内容を計画する。

３　活動内容（年間）

春学期	４月	１年間の事業計画考案
	５月	支援品（算数ボックス）の内容検討
		ラオス班通信の内容検討

	6 月	キックオフパーティ用資料作成
	7 月	キックオフパーティ
		3 年班員公益社団法人「シャンティ」セミナー参加
夏季休暇中	9 月	夏合宿
秋学期	10 月	支援品内容検討
	11 月	白山祭にて絵本展示
		特定非営利活動法人「ラオスのこども」訪問
	12 月	ラオススタディツアー・ワークショップ内容検討

4　活動内容とその振り返り

（1）　ラオスの知識習得に関する活動

① 関連団体の訪問

特定非営利法人「ラオスのこども」へ訪問、そして公益社団法人「シャンティ」主催のセミナーに参加した。「ラオスのこども」訪問時には、購入できる絵本を見させていただき、ラオス班の 3 年で絵本の選定を行った。「シャンティ」主催のセミナーでは、「国連持続可能な開発サミット」で採択された SDGs（持続可能な開発目標）ゴール 4「質の高い教育をみんなに」の目標達成に向けた、アジアの教育現場で活動するシャンティ国際ボランティア会の取り組みについてお話を伺った。

【関連団体の訪問に対する振り返り】

セミナーでは、支援の在り方について学ぶことができた。お話の中にあった、共に生き共に学ぶというスタンスは私たちの支援活動において重要なものである。支援をする側、される側という枠組みではなく一緒に学んでいく姿勢が今後の活動でも忘れてはいけないことである。

②　キックオフパーティでの発表

最初の学内販売会で、ラオス班はその年の支援品について発表を行う。主な内容は、①今年度の活動目標・内容、②ラオスの読書に関する現状、③読書の効果、④過去の支援活動とその苦労、⑤ラオスにおける算数教育の現状、⑥基礎算数力向上活動についてである。今回は読書については昨年度の情報を引き継いで使用し、またラオスの算数教育の現状について調べ、新たにポスターを作成した。今年はポスターの他にも、ラオス班通信 7 月号を配布した(p.84~87)。

【キックオフパーティでの発表に対する振り返り】

発表は、授業内で事前に一度練習をしたため、パワーポイントの統一性の問題や発表方法などについて様々な改善点やコメントをもらうことが出来、それらの指摘を活かし、当日に臨むことが出来たため問題なく発表を行うことが出来た。しかし、指摘されたことを十分に反映できたわけではないため、来年度以降のよりよい改善を積み重ねていく必要がある。

授業時間外でのラオス班の集まりは非常に良かった。発表に関して確認し合うことができたため、互いに情報が行き違いになることが無く、発表に関して意見を交換することができ、協力することができた。これを機により班の中を深めることもできた。

（2） 支援に関する活動

① 支援品内容の検討

今年の活動目標である現地の子どもたちの基礎算数力向上に向けて 3 年全員で話し合い、算数ボックスに決定した。算数ボックスは日本の小学校で低学年教育において使用されることもあるものだ。ボックスの中には、数字カード、お金カード、計算ボードの 3 点を入れ贈呈することにした。数字カードは、子ども達自ら、数字や記号を組み合わせて式を作り算数に慣れ親しんで欲しいという思いから決定した。お金カードは、ラオスの紙幣であるキープを模したもので、買い物時などの日常の生活の中で、お金の計算を早く正確にできるようになって欲しいという思いから、そして計算ボードは、数の 10 のかたまり意識を形成させることを目標に繰り上がりの計算をスムーズにできるようになって欲しいという思いから決定した。

そして、これら 3 点をそれぞれ拡大して作成したものを教員用とし、子どもたちに教える場合に使用してもらえるように考えた。

また、算数ボックスを小学校の先生たちに活用してもらえることが出来るよう、算数ボックスの説明や使い方を記した教員用マニュアルの作成も検討した。

【支援品内容の検討に対する振り返り】

このように様々な思いから 3 点を算数ボックスに入れることを検討し作成したが、現地での 1 時間のワークショップでこれらを活用し今後の算数教育において継続してもらうためには、内容を盛り込みすぎてしまったという反省点がある。今回の反省を踏まえ、現地の子どもたちの算数能力に合わせた支援品をワークショップ以降も継続し、どのように授業などで活用してもらうか検討し支援品内容を考えることが最も重要となることが分かった。

② 支援品作成

1 つの小学校につき、算数ボックスを約 30 個用意し、4 校訪問するため予備も含め計 135 個の算数ボックスを準備した。そして、数字カード、お金カード、計算ボードもそれぞれ 135 人

分ずつ作成した。数字カードは 0 から 9 までの数字と＋と－を印刷したものを色紙に貼り付けラミネートをしてカードにリングを通し一人分とした（写真 1)。お金カードも同様に、金額の書かれた用紙を印刷し色紙に一枚一枚糊付けをし、ラミネートを行いリングを通し一人分とした（写真 2)。計算ボードは、マグネットシートに黒テープで縦 3 段、横 10 マスの枠組みを作り、そこに貼る計 30 個のマグネットを青色のテープでテーピングしたものを 15 個、赤色のテープでテーピングしたものを 15 個準備した。マグネットは、1 人につき 30 個必要なため、計 3750 個のテーピングを行った（写真 3)。

写真 1　数字カード

写真 2　お金カード

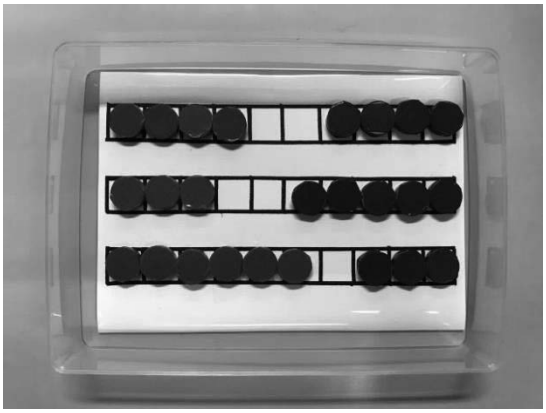


写真 3　計算ボード

教員用の拡大バージョンは 1 校につき 1 つずつ贈呈するため、計 4 つずつ作成した。数字カードは生徒用同様に準備した。お金カードは生徒用と異なり金額の書いてあるものだけでなく、買い物を想定した時に必要であろう、食材などのイラストの描かれたものも作成した。計算ボ

ードは、生徒用と形式は同様であるが、マグネットではなく、色つきのマグネットシートを用いた。

教員用マニュアルは、算数ボックスを送る意義とそれぞれ 3 点を使用する事の教育においての効果を記したものを作成した。

【支援品作成に対する振り返り】

話し合いに時間がかかりすぎてしまい、莫大な量の支援品作成の準備期間が短期に集中してしまった。また、教員用マニュアルも当初は算数ボックスを送る意義と 3 点を使用する事の教育においての効果だけでなく、様々なそれらを用いた使い方なども記載する予定であったが、日本語からラオス語に翻訳する準備が遅くなり間に合わず、当初の予定を変更したこと、3750 個のマグネットをどのように機内に持ち込んで運ぶか（どう防磁処理するか)、そして 135 個の算数ボックスをどのように現地まで自分たちで運ぶかなど様々な問題もあった。今回多くの反省点があったので、次回はこれを踏まえ納得のいく支援品づくりを行ってほしい。

③　絵本の選定

昨年度同様、絵本は特定非営利法人「ラオスのこども」さんから購入した。12 冊の無償提供していただいた読み物を含め、合計 40 冊を 4 つの小学校へ送ることができた（写真 4)。

絵本の選定には自分たちなりに様々な思いがあった。具体的には、様々な本を届けたい、また幅広いレベルに対応できる本を届けたい、多民族国家であるラオスのことを理解し、もっと興味をもってもらいたいという思いである。それらの思いから、文字量や絵のタッチ、作成された国などの点でバリエーションを持たせ、ラオスのいくつかの民族の生活に関する教養の本や民話も取り入れた。

写真 4　「ラオスのこども」さんで選んだラオス語の絵本

【絵本の選定に対する振り返り】

当初は支援品全体の予算が 90,000 円である内の 50,000 円を絵本の予算として想定していたが、最終的には 22,000 円へと大きく見直された。その理由としては算数ボックスに必要な資金が想定よりも高かったことと、絵本が想定よりも低価格であったことが挙げられる。予定していた冊数と大体同じ冊数の絵本を送ることができたが、来年度は支援品予算の内訳をより具代的に考えておく必要があるだろう。

④　ワークショップ内容の検討

今年度のワークショップは、支援品である算数ボックスの使い方を基準にして検討した。

秋学期が始まり支援品についての話し合いと同時に検討が始まったが、支援品自体をどうやって使うのかを考慮して作成していたため、ワークショップでは使用方法を伝えるということに重きを置いた。

内容は昨年度の原稿を参考にして検討をした。今年度は基礎算数力向上活動の部分に割く時間が多かったためアイスブレイクとして文化紹介を行い、支援品での計算クイズを出題、昨年度から継続された読書普及促進活動として絵本の贈呈を内容とした。

【ワークショップ内容の検討に対する振り返り】

今年度のワークショップでのメインは基礎算数力向上活動であるが、どうしたらラオスの子どもたちに計算の仕組みを理解してもらえるかという点がとても難しく、検討する上で苦労した。1 校に 30 個ずつ生徒に配る予定で、さらに計算ボード・数字カード・お金カードの 3 種類を使用するため、子どもたちが混乱しないか、きちんと理解してもらえるかどうかをたくさん話し合った。日本とラオスでは算数の教え方も異なり、数字に対する考え方も違うが、自分たちも一緒に実演することで理解してもらえるものを目指した。

また、今回は教室内でのワークショップだったため、昨年のスタディツアーの経験談をもとに、実際に行う状況を考慮して台本を作成した。低学年の生徒を対象にしていたため、カードのリングを外すことや仕舞う状態についてなど細かい部分まで考えたが、想定しだすと切りがなく、その線引きも難しかった。1 時間という限られた時間の中で、言語の異なる子どもたちに、算数教育としてワークショップを行うのはとても難しく、どうやって行うのかの細かなことでも想定し話し合いを重ね、改善していくことが出来た。

台本については、作成し始めるのが遅かったことに支援品作成に多くの時間がかかったことが重なり、渡航前日の夜に完成することになってしまった。来年度はワークショップについて早々から準備を開始し、ラオス班だけでなく準備の段階から他班とも協力しながら検討していきたいと思う。

今回のワークショップはラオスに行って実際にやってみてからも、その度にどうすればより良くなるのか話し合い、改善されていくのを実感することができ嬉しかった。今年、新しく始まった基礎算数力向上活動だが、初めの一歩として踏み出すことができたと感じる。

５　来年度の支援に向けて

実際に現地の小学校を訪問し、今後の支援に関して大きな気付きを得ることができた。来年度の教育支援内容を検討する際に考慮してもらいたい点が大きく２つある。

まず、ラオスの特に農村地域では教員不足が問題であるということである。昨年度の教育局での話にもあったが、問題は想像以上に深刻であった。あまり重視していなかった教員のための支援品を、教員が足りないから言って教員自身がとありがたがっていた。そのため、教育支援は子どものためにと考えがちだが、教員のための支援も教育支援であり、そこにも重要性とニーズがあるのではないだろうか。

２つ目に、支援先のことを理解するということである。ラオスは多民族国家であることもあり、言葉や文字の教育が難しいという話を聞いた。そこで、一目で共通の認識をもつことができるイラストが重宝されるという点は今回の新たな発見の１つである。また、各学校によって生徒数や教員数、設備の充実度具合などに大きな差があり、ニーズも多様であった。学校ごとに支援内容を考慮するのは難しいが､少なくともラオスの農村地域という限定があるのだから、その地域のことを理解し、そこに合った支援を考えることはできるだろう。

以上のことを踏まえて来年度は支援内容を検討してもらいたい。日本でメジャーな教育支援がラオスでも必要とされているとは限らないということを念頭に置く必要があるだろう。

６　班活動を通して

ラオス班での活動はとても忙しく、辛いことも多くあったが、それ以上に充実感と達成感を大きく感じることができたため、ラオス班として活動できて良かったと感じている。また、自分の成長だけでなく、班としての成長も感じることができたことが大変嬉しく、来年度のラオス班の活躍にも期待したい。（岡田真夕）

先輩方や同期のメンバーと話し合いを重ね、支援品を自分たちで１から考えるというのは楽しかった。ただ､「支援をする」ということがどれだけ大変なもので、難しいものなのかということはこの１年で痛感した。ラオスの小学校に行き子どもたちの笑顔を見た時は、これまでの活動の達成感と共に、来年度はより現地の人が笑顔になれるような「真の支援」を追求していきたいと思った。（石田晴夏）

このラオス班の活動の中で、より良い支援品を作るために、真剣に話し合い、1つ1つ改善して作り上げていくのを実感できたことは、とても貴重な経験だった。実際にラオスで子どもたちに会い、学校の様子を自分の目で見たことで、自分たちの支援の在り方についてもっと考えていかなければならないと思った。「支援」と一言で言ってもそれには様々な形と意味があり、自分たちの目指す「支援」を突き詰めていきたい。（加藤萌音）

ラオス班のメンバーとして活動に参画し、どうすれば子供たちに算数をわかりやすく理解できるかを他のメンバーと話し合い、試行錯誤を繰り返す中で、人に物事を教えることの難しさを痛感し、大きな経験となった。スタディツアーで実際に小学校を訪問し、現状や新たな課題が見えてきたため、子供たちみんなが理解できる「わかりやすい支援」とは何かを考え、少しずつ形にしていきたい。（竹内皓平）

今年のラオス班の活動では支援するということの難しさを強く感じた一年であった。こうして振り返ると多くの心残りと悔しさがある。実際にワークショップでは改善を繰り返しより良いものになっていき、自分たちが作ったもので子どもたちが学んでいる姿を見ることができたことへの嬉しさと達成感は感じた。だが、継続して使ってもらうためにはそれぞれの小学校の教育の現状などを知らなければいけない。今年は多くの反省点や改善点の発見があったと思うので、これらを踏まえ、より良いものを来年は作り上げていって欲しい。（野手祐香）

団体の収支報告

玉 置 桃 子
社会文化システム学科 3 年

Ⅰ　2017 年度収支報告

表 1　2017 年度の収支報告

収入の部					支出の部	
製品	個数	単価(円)	合計(円)	備考	費目	金額(円)
中煎り 100g 粉 A	103	500	51,500		仕入れ代金	150,012
中煎り 100g 粉 B	17	450	7,650	委託販売	6 月 29 日付	2,149
中煎り 100g 豆	45	500	22,500		7 月 6 日付	24,884
中煎り 200g 粉	61	800	48,800		8 月 23 日付	59,659
中煎り 200g 豆 A	41	800	32,800		9 月 29 日付	2,824
中煎り 200g 豆 B	1	500	500	量が足りず安く販売	10 月 6 日付	10,358
深煎り 100g 粉 A	85	500	42,500		11 月 2 日付	4,822
深煎り 100g 粉 B	1	250	250	量が足りず安く販売	11 月 16 日付	13,273
深煎り 100g 粉 C	12	400	4,800	セット割引	12 月 1 日付	14,191
深煎り 100g 粉 D	17	450	7,650	委託販売	振込手数料(合計)	1,728
深煎り 100g 豆	33	500	16,500		活動費	118,715
深煎り 200g 粉	75	800	60,000			
深煎り 200g 豆	59	800	47,200			
深煎り 50g 粉	5	150	750	ドリップセミナー		
ドリンク（ホット）	447	200	89,400			
ドリンク（アイス）	170	300	51,000			
その他			1,700	寄付		
合計			485,500		合計	402,615

今期収入の合計は 48 万 5500 円、支出の合計は 40 万 2615 円であった。したがって、今期の純利益は 8 万 2885 円となった。支援品代が 11 万 6630 円かかったため、今年度の純利益では 3 万 3745 円足りなかった。そのため、前年度繰越金の 14 万 7050 円を使用し、足りない分

を補った。つまり、前年度繰越金の 14 万 7050 円から 3 万 3745 円を引いた 11 万 3305 円が、来年度への繰越金となる。

当初の予定では、支援品を算数カード、紙幣のおもちゃ、数え棒を算数ボックスの中身にしようしていた。しかし、活動の後半で数え棒の代わりに 100 玉そろばんを作ることになった。支援品の最終決定に時間がかかり、支援品作成に必要な材料の費用が高くなってしまうという事を知るのが遅くなってしまった。そのため、当初支援費用と考えていた 9 万円に収めることができなかった。

一方、生豆換算で 120g のコーヒーを販売することができた。当初の予定よりは 30kg 少なかった。ただし、次年度まで売れ残った生豆はなく、購入した生豆はすべて使い切った。

今年度は、年度初めに考えていたイベントが開催できなくなることが何回かあった。そのため、収入は予定していた金額に達しなかった。一方、支出は販売活動中に生豆の値段が変わったことや、購入した備品の買い替えをしたことなどあったが、大方予定していた金額内に収まった。

II　イベントごとの収入の内訳

表 2　イベントごとの収入の内訳

イベント	収入	備考
キックオフパーティ	96,500	＋700 円寄付
赤羽販売会	17,600	製品＋ドリンク販売
テラデマルシェ	8,200	
キッチンカー販売	14,600	製品＋ドリンク販売、＋800 円寄付
Busker’s Festa	51,000	製品＋ドリンク販売
白山祭（2 日間）	86,850	製品＋ドリンク販売、ドリップセミナー
文京区博覧会（2 日間）	68,900	
キッチンカー販売	10,800	製品＋ドリンク販売
学内販売会	64,400	＋200 円寄付
イベント外売上	51,350	現メンバー・元メンバーからの予約分や、売れ残った製品を後日販売した分
委託販売	15,300	×0.9 の値段で販売
合計	485,500	

表 2 は、それぞれのイベントごとにおける収支である。収入は、昨年度と大方同じである。

今年度は、ドリンク販売に力を入れ、毎月のキッチンカー販売を目標としていた。しかし、キッチンカーの整備や出店場所の選定に時間がかかってしまい、当初予定していた 5 回のキッチンカー販売ができなかった。また、雨天のため中止してしまったイベントもあった。来年度からもそのような事態は起こりうるため、いろいろな事態を想定し、イベントが中止になった場合、発注してしまった製品をどのように使い切るかを考えておかなければならない。

外部のイベントは、新たに出店したものも昨年度から引き続き出店したものもあった。新たに出店したイベントは、客層・客数の他に、以前出店した、形態が似ているイベントをもとに販売数を考えることができた。また、引き続き出店したイベントは、昨年度の売り上げをもとに販売数を考えることができた。団体が 4 期目に入り、今までの資料が多く残してあったため、販売数を決める上で大変役に立った。これから団体が続くにつれて資料も増える。そのため、今後さらに正確なデータを集めることが期待できる。

委託販売は、昨年度の 3 店舗から減ってしまった。新しく委託していただいたお店も 1 店舗あったが 1 回の委託にとどまり、1 年間を通して委託していただいた店舗は 1 店舗であった。委託販売は、委託していただく店舗にとっての利益が製品の 10 パーセントのため、受け入れにくいのかもしれない。また、昨年度、製品が売れ残った場合は団体で買い取っていたが、今年度はそれを無くすために、買い取りでの委託販売を推進していた。しかし、私たちの利益だけでなく、委託先の利益も考え、受け入れやすい案を考えなければならない。

III　製品原価と一袋あたりの原価

表 3　製品原価と一袋あたりの原価（2017 年度）

	中煎り 100g	中煎り 200g	深煎り 100g	深煎り 200g
豆代（¥1100/1kg）	136.3	272.6	144.8	289.6
焙煎加工費（¥500/1kg）	62.0	124.0	65.8	131.6
袋詰め代	3.5	3.5	3.5	3.5
シール表	2.7	2.7	2.7	2.7
シール裏	0.9	0.9	0.9	0.9
袋（送料込み）	52.8	52.8	52.8	52.8
合計（税抜）	258.2	456.5	270.5	481.1
合計（税込）	278.9	493.0	292.1	519.6
定価	500	800	500	800
一袋あたりの利益	221.1	307.0	236.4	280.4

✧　これに加えて、送料と振込手数料がかかる。また、豆代と焙煎加工費は焙煎具合により変

動する。

表 3 は、製品原価と一袋あたりの利益である。それぞれの製品のコストと利益がよく分かるようになっている。これらの数値は今年度焙煎された製品から平均を出し、計算した値である。

今年度から自分たちで挽き売り販売を始め、昨年度までかかっていた一袋あたり 100 円の袋詰め代と、8 円の脱酸素剤代の費用を削減した。このことにより、昨年度よりも一袋当たりの利益を上げることができた。

生豆は、活動の前半は株式会社流通サービスから 1kg あたり 1100 円で生豆を購入していたが、活動の後半からは株式会社オルター・トレード・ジャパンから 1kg あたり 1215 円で生豆を購入することになった。そのため、オルター・トレード・ジャパンから購入した場合、豆代は表 3 と異なり、中煎り 100g の場合 150.6 円、中煎り 200g の場合 301.2 円、深煎り 100g の場合 159.9 円、深煎り 200g の場合 319.8 円となる。

IV　総評

私が会計の仕事をするうえで重要だと思ったことは、お金の動きをしっかりメンバー全体で把握することである。今年度は、先輩からの繰越金が多く残っていたため、新しいことにたくさん挑戦することができた。一方で、先輩からの繰越金が多くあるというメンバー全員の認識があったため、イベントの中止などで赤字のピンチに陥っているときも、焦っていたのは会計班だけであった。毎回のイベントが終わるごとに収支報告をやっていたが、「繰越金があるから大丈夫」と思っていた人が多いように感じた。活動中盤からは、最終目標の為にどのくらいの収入が必要なのかをイベントごとにわかるようにしたが、もっと初めからメンバー全員に把握しておいてもらわなければいけなかったなと思う。

会計班の代表としての活動は、団体のお金をしっかり運用しなければいけないため責任が重かった。しかし、責任の重い仕事であるからこそ、1 年間の活動を終えて達成感を感じている。会計班での活動では、発注やお金の計算などの社会能力だけでなく、自分の様々な部分を成長させることができた。

LAOS NEWS -JULY-

ＨＰ　https://smileflaos.wordpress.com/
Twitter　@Smile_F_LAOS
Facebook　Smile F LAOS　で検索

ラオスのコーヒー事情

・ラオスの産業の 22%が農業！
人口の 80%が農業に従事しています
・特に南部は比較的冷涼な気候からコーヒーを育てやすい！

ラオスのコーヒー生産量：113.580 トン。
日本のコーヒー輸入量：5.873 トン（2016 年）

ラオスの農作物輸出品目（単位：百万ドル、%）

品目名	輸出額	シェア
コーヒー（生豆）	73	49.5
とうもろこし	43	29.0
バナナ	3.1	2.1
ビール	1.7	1.1
ごま	1.3	0.9
総額	147	100.0

出所　農林水産省
http://www.maff.go.jp/j/kokusai/kokusei/kaigai_nogyo/k_gaikyo/attach/pdf/lao 1.pdf
（2017 年 6 月 20 日アクセス）

農産物の生産量 TOP3

1.コメ
2.とうもろこし
3.さとうきび

ラオス産コーヒーの知名度は低いけど、意外とコーヒー大国！
海外へ輸出している農作物の約半分はコーヒーなんです！！

ラオスから日本への輸入品目（単位：千ドル、%）

品目名	輸入額	シェア
コーヒー（生豆）	15,543	46.1
木炭	11,257	33.4
香辛料	1,589	4.7
加工材	1,040	3.1
製材	685	2.0
総額	33,731	100.0

ラオスから日本へ輸入される
農林水産物１位はコーヒー！
両国をつなぐ大事な役割を
担っている！

出所　農林水産省
http://www.maff.go.jp/j/kokusai/kokusei/kaigai_nogyo/k_gaikyo/attach/pdf/lao 1.pdf
（2017 年 6 月 26 日アクセス）

LAOS NEWS -AUGUST-

ＨＰ　https://smileflaos.wordpress.com/
Twitter　@Smile_F_LAOS
Facebook　Smile F LAOS　で検索

ラオスの料理

実際にわたしたちもラープとパパイヤサラダを作ってみました！

○ラープ

鶏、豚、魚などの肉類を使ったサラダで、ナンプラーやライムで味付けをし、レモングラス、ミント、野菜などを混ぜて作ります。

ラオスでは、**「カオニャオ」**と呼ばれるもち米と一緒に食べます！

http://www.laospeed.net/lao1171.html　(2017 年 8 月 10 日アクセス)

○パパイヤサラダ

ニンニクと唐辛子を臼の中に入れ押しつぶし、干しエビやインゲン、青パパイヤを投入し、ナンプラーとココナッツシュガー、マナオ(レモン汁可)で味付けをします。最後にピーナッツとプチトマトを盛り付けて完成です☆

唐辛子がアクセントになっていて**さっぱりとした味付け**が特徴です！

https://cookpad.com/recipe/2647466　(2017 年 8 月 15 日アクセス)

LAOS NEWS -SEPTEMBER-

HP　https://smileflaos.wordpress.com/
Twitter　@Smile_F_LAOS
Facebook　Smile F LAOS　で検索

ラオスの民族衣装

ラオスの民族衣装は”シン”という巻きスカート！

- 女性の民族衣装
- 普段着としても正装としても着られています！
- 制服としても採用されています

ラオス民族衣装　シン

筒状の布を巻くだけ！

写真：http://thai-lab.net/travel/laosskirt　（2017 年 8 月 2 日アクセス）
着方；http://www.aarjapan.gr.jp/activity/blog/2014/0909_1553.html　（2017 年 8 月 2 日アクセス）

- 柄は花や動物、昆虫などの自然をモチーフにしたものが多い！
- 色はグレーなどの落ち着いた色から赤や青などの鮮やかなものもあります！

～ちなみに～
ラオスの男性の民族衣装も”サロン”というシンに似た筒状の布を巻くロングスカートのような腰布です！

シンはオーダーメイドでお店の人が半日くらいで作ってくれます！
値段は日本円で 1000 円から高いもので数万円するものも！

写真：http://neubangkok.blog.jp/archives/278707.html　（2017 年 8 月 2 日アクセス）

LAOS NEWS -OCTOBER-

ＨＰ　https://smileflaos.wordpress.com/
Twitter　@Smile_F_LAOS
Facebook　Smile F LAOS　で検索

ラオスの世界遺産

ラオスにある２つの世界遺産をご紹介します！！！

☆ワットプー

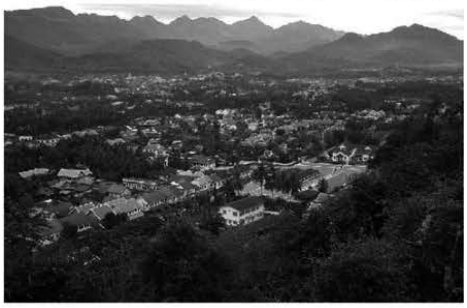
このワットプーは、クメール人が進出してきた 10 世紀に造られたといいます。
クメール人の宗教であったヒンドゥー教がコンセプトになっているそうです。

2001 年に**世界文化遺産**に
登録されました！
ラオス南部の
チャンパーサック県に
あります。

http://tabippo.net/laos-worldheritage/　(2017 年 10 月 14 日アクセス)

☆ルアン・パバンの町

ルアン・パバンは 600 年の歴史を持つ町で、かつて王都として栄えました。
王国時代と植民地時代の建物が共存する、美しい町並みが特徴的です。



1995 年に**世界文化遺産**に
登録！
プーシーの丘から
はルアン・パバンを一望
出来ます！

http://whc.unesco.org/en/list/479/　(2017 年 10 月 29 日アクセス)

声としての言葉、文字としての言葉

千 本 梨 紗 子
社会文化システム学科 2 年

「代表でありながら代表でない。」これは団体を引っ張っていくと決まった時、私が選んだ心のスローガンである。この文章を読んでくださる方の中にはなんて無責任な、頼りのない、と思う方もいるだろう。しかし 1 年経ってみても私のスローガンはこれであったと胸を張って言える。私が目指したのは、誰よりも前をみて一番先頭に立ち団体を引っ張る代表ではなく、いつでも左右に目を向け、前を向く皆を応援するサポーターであったからだ。なぜなら Smile F LAOS（以下エフラオ）という場はそれぞれのメンバーがより自分の得意な力を発揮できる場だからである。誰かひとりが強い意見で進めるのではなく、それぞれの意見を集約させより良い解決策を探すことで物事が円滑に進む。全体の会議や 3 年ミーティングが進んでいく中でさらに強くその方針が固まり、そして私は真面目に活動に取り組む皆の様子を客観的に見て、様々な言葉をかけることで笑顔が生まれ一息つける存在であることを目指した。代表という肩書きがありながらも、どの班のメンバーとも身近でありたいと思い、このスローガンになったのだ。そしてなによりも日々の「言葉」を重視していたのにも理由がある。

それは私がこの 1 年間代表という役職につき、活動していく中で他のメンバーよりもはるかに多くもらったものが「言葉」だったからだ。それは私個人に対するものだけでなく、団体に対するものなど多岐にわたり、メンバー、先生方、外部の方など様々な方面から自分の発表や団体の紹介をするたびにもらっていた。もちろん褒められる言葉だけでなく、たくさんの助言や改善点、応援、時には批判されるものもあった。普通に大学生活を送っていただけでは、絶対に受け取ることのできなかったたくさんの「言葉」。それを貰える私にできることは、それらを受け止め考え改善することで自分のものにすること、頂いた言葉を大切にすることであると同時に、恩返しとして私の「言葉」が誰かの力を発揮させることや、落ち着き冷静になれることや、活動が楽しくなるようにすること、つまり誰かを支えることだと思っていたからだ。

特に私が意識していたものの 1 つに、ミーティングの始まりと終わりの言葉がある。ミーティングが始まって全体が初めに聞くもの、そして長いミーティングの終わりに聞くもの、そのどちらもメンバーが聞くのは私の言葉である。計画していたことが成功した際にはみんなで喜び、上手くいかない時には一緒に原因を探ろうと提案する。毎週のミーティングの雰囲気作りを「言葉」を使って行うことで販売会やスタディツアーがより充実し楽しい活動になるようにと思い意識してきた。

しかし「言葉」に悩むこともこの 1 年で多くあった。メンバーが抱える問題にかける言葉や、

支援品の進捗状況が芳しくない時にかける言葉、その中でも 1 番印象的なのは 10 月 22 日に雨天中止となってしまった小石川マルシェ、キッチンカーの手配がうまく行かずに中止となってしまったキッチンカー販売、イベントが 2 回中止となってしまった事態を受け、発注したものの販売できずに冷凍保存していた豆の販売をする際にお客様にかける言葉についてである。今年度の私たちは製品を自分たちで袋詰めすると決定したことにより、豆の品質管理も自ら行っていた。販売できなかった分の豆は 11 月 4 日・5 日に行う白山祭でどうにか売り切りたいと考え、買っていただくお客様にそれを説明するのか、品質的には同じだからと何も言わずに売るのかという販売の際の言葉で悩んでいた。私たちのコーヒーの売りは新鮮で美味しいコーヒーであるはずだ。「このコーヒーは焙煎日が近くない」という言葉がコーヒーの売れ行きを左右してしまうのではないか。そんな葛藤がある中で、私たちは販売できなかった分の豆は当日に試飲してもらったドリンクとセットにし 100 円割引にして販売しようという結論にたどり着いた。白山祭で行えるドリンク販売を活かし、今なら安く製品も買っていただける、そして焙煎日は古いが品質には問題ないと説明することに決定した。その結果、白山祭 1 日目で売れなかったコーヒーの完売に成功した。この発想が生まれたのにも「エフラオの新鮮で美味しいコーヒーというこだわりは守りたい」という言葉がある。販売しない、でも同じように売るでもない今までにない売り方が成功したのにも、メンバーそれぞれの思いが乗った言葉があったからだろう。

代表として、色んな人たちの前で話した「言葉」、そして毎回のミーティングで班を回りかけてきた「言葉」全てが誰かの支えになり頑張ろうと思えるきっかけになったとは思えない。しかしこの 2 年間の様々な場面は「言葉」の持つ強さを学ぶ経験となった。相手が自分のためを思ってかけてくれた「言葉」は、なによりも支えになる。そして自分が大切にしている「言葉」も誰かの支えになる。そして直接言われる言葉だけでなく、文字の言葉も支えになることを私は知っている。今年度沢山の困難を乗り越えてきた同期、そして箕曲先生、この報告書を手に取ってくださる関係者の方々には「本当にありがとうございました。」を。来年度このエフラオを引き継ぐ後輩たちには、周りにいるメンバーや箕曲先生と協力して、楽しくて充実した活動ができるよう「やりたいことを好きなだけ実現させてね。」と伝えたい。関わってくださった方々への恩返しになりますようにと願いを込めて、これを第 4 期 Smile F LAOS 代表として最後の「言葉」とする。

写真　第 4 期エフラオ最後の授業にて

責任と信頼

宇 都 宮 里 実
社会文化システム学科 3 年

【責任】とは—①自分が引き受けて行わなければならない任務。義務。②自分がかかわった事柄や行為から生じた結果に対して負う義務や償い。(『大辞林第三版』より)

「私は責任感があります。その理由としてー」自己アピールの欄に書いてみる。就職活動をすると、嫌でも自分を分析し強みを言葉で説明しなければならない。責任感ってなんだろう。責任感が強いっていいことなのかなあ。そんなことをぼんやり考えながら、エフラオの活動を振り返ってみた。

昔からとりあえず興味をもったらやってみよう精神は持っていて、昨年度イベント班を経験した私は活動の幅を広げたいと考えていた。そのため昨年度の末に製品班の木田君がキッチンカー販売の企画を持ち出してくれた際、素直に楽しそうだと感じたこと、そしてエフラオの認知度を定着化させるためにも良い方法になるだろうと、今年度の企画としてキッチンカー販売を推奨した。エフラオのコーヒーを販売できる期間は 7 月～12 月と限られていて、その中にも学内イベントや後輩への引継ぎ作業を行わなければならない。その限られた時間で通常の販売イベントと同時進行でキッチンカー販売をするにはどのように運営していくべきか。知識が浅いなりに調査し企画書を書き上げ、時間がある夏にどうしてもスタートを切りたかった。ただ後から振り返ると、情報収集はまだまだ必要で、最初にエフラオチーム全体としてどこまで実現可能かよく吟味しなければいけなかったのかもしれない。

初めはどこから手を付けたらいいかわからず、大学周辺の地域で販売できそうな商店街を探した。しかし実績も知名度もない学生を相手にしてもらえるはずもなく、あっという間に時間が過ぎて行ってしまった。7 月のキックオフを無事終えて、本格的にキッチンカーモードに切り替えた。だがテストが終わると夏休み。時間あるじゃーん！と思いきや授業として活動しているエフラオはミーティングができない、つまり顔を合わせて話し合えないのだ。昨年度も夏休みのイベントを担当していたため LINE での情報共有はこまめに行った経験があったものの、直接顔を合わせられないというのはメンバーも把握しきれないに等しかった。そんなバタバタした夏に、箕曲先生と顔を合わせるタイミングがあった。忙しくしてるね、と言われ少し現状の不安をこぼすと、「LINE の限界だよね」というお言葉が。直接会って話さないと理解できない、会社ではないしね。そんな話をした時、計画通りにキッチンカー販売を実現するために必死になり、やりたい気持ちからやらねばならない気持ちになっている自分に気づいた。少々落胆したところもあったが、心に落ち着きを取り戻した私は独りよがりだったかもしれないと反

省し、次のことを意識するようになった。まず、メンバーとのコミュニケーション。コミュニケーションをとると口で言うのは簡単だが、単なる会話でもなく仲良くなるということでもない。課題に対してメンバーがどう思っているか、またイベント班という仕事の枠組みに囚われず個として意見を言いやすい存在になること。そして、そのコミュニケーションにより企画したイベントに対して楽しんでほしいと考えるようになった。これらは私の心境の変化であり、全てがエフラオのみんなが同じように受け取ったという事実はないと思う。また冒頭で記載したように、責任は任務でもあり義務でもある。しかし、エフラオは給料をもらう「仕事」ではなく自主的に協力してやりたいことをやる団体なのだ。責任をもつことは大切なことだが、時として負担を生んでしまう。その後 9 月、10 月、12 月と当初の計画から販売回数は減ったものの、キッチンカー販売を実現できた。余談だが一部から「楽しかった」と言って活動してくれるメンバーがいたことに、勝手に安堵を覚えた。

この責任感に対する考えは、実は自分よりもこの一年全体を見て思ったことでもあった。私はイベント班の仕事を通して感じたが、言うまでもなく他の班も同じようなことがあったと思う。日頃バイトやサークル、就活など他の活動をしながら委託訪問、支援品案、経理や PR 案など…きっとやりたくて携わった仕事でも責任感から生じる負担があって、三年生の会議でもそのような場面が見受けられることがあった。だからこそ思うことは、責任は役割として背負うのではなく、深いコミュニケーションをとりお互いのバランスを理解した上での信頼から生まれるものなのだ。この国内活動すべてがフェアトレードと繋がっていることを忘れないように。一人一人の強みを無駄にしてしまわないように。

最後に、強みを言えないような人がいない個性的な 12 人の同期と真摯に取り組む真面目な後輩たちと活動できて本当によかった。今後の Smile F LAOS の躍進を期待するとともに、この経験を自身の成長の糧にしていきたい。

お疲れさま会にて

役割を担って

嘉 村 瑠 介
社会文化システム学科３年

今年度は副代表（ほぼ強制で）を務めた。また、2 年生で所属していた広報班を人数の関係で離れることになり製品班に身を置き、更には先輩としてリードしていくこと、ラオスを代表代行という立場も追加された。このことから団体での自分の役割とは何かを考える１年であったと思う。その役割を終えて、成長できた点・至らなかった点などを、１年間を振り返りながら反省していきたい。

始めに、先輩として自分はどうだっただろう。まず、製品班を経験しておらず、後輩をリードしていくことができなかった。これは、２年生のころにも反省が挙がっていたが、他の班との連携を怠っていたために、大まかな仕事はわかっていても、細かなところを理解していなかったという失敗にも繋がっている。では、どう製品班として自分は活動していくかを考えたときに出てきた答えは、班のリードは班代表に任せてわからなくなったら後輩と一緒に学んでしまえ！ということであった。２年生からの製品班メンバーに置いて行かれないように、後輩と先輩の橋渡しの役割を担おうと考えたのである。

例えば、コーヒーについての知識がマニアックに寄りすぎていたら話の修正を試みたり、質問や意見を振ってみたりということである。だんだんと先輩が引っぱっていくという構図から班全体でするべきことを分担していけたように思える。

それが功を奏したのかわからないが、後輩は先輩たちも恐れるほど逞しい存在になってくれた。そして、何より班の結束力が高まったことがうれしい。来年度も製品班の発展が楽しみだ。

次に副代表として振り返ってみる。団体の代表は毎年のことだが圧倒的なカリスマ性があり、更に今年度はもう一人の副代表もしっかりしていたので、自分の役割を軽くみていたのだが、その二人に頼りきっている副代表というのはなんとも情けないもので、すぐさま自分のできることは何かを考えることにした。

まず、普段はおもしろいのに、全体になるとふざけない代表だったので、笑いを誘うようにしてみた。しかしながら、昨年度の報告書でユーモアセンスがほしいということを書いたのだが、一向にセンスは磨かれておらず、何度も場をシラケさせてしまった。自分にあった方法を模索しなければと感じている。

この試みは失敗に終わったので、次に「常に一歩引いてみること」を心掛けた。そうすることで、周りが何かをしてくれている中で、誰もしていないことをこなしていければと考えた。

しかし、これも難しいことで、何もしていない人がなかなかいなかったので、細かい作業を

やることが増えた気がする。

そんな中で、結局何が成長できたのだろうか。それは様々な立場を考えるようになったことで、物事をより深く考えるようになったことだ。

先頭が先に行ってしまわないように、皆の意見を聞き出し、バランスをとるため、自分自身がしっかりと理解するために整理をしながら話を聞くことができるようになった。そして、メンバーの意見を聞きだすため、かみ砕いて自分の意見を伝えることも重要であった。

また、気づいたこととして、これまで部活、サークルで部長を務めたときは「先頭に立って団体を引っ張って行く」という役割であったが、副代表としの自分は「団体を後ろから押していく」という役割であったと思う。よりチームというものを考えることができる 1 年だった。

社会にでたときに糧になるこの経験を無駄にしないようにしていきたい。

逆転の発想

岡 田 真 夕
社会文化システム学科３年

私は昨年度、何か物足りなさを感じたまま Smile F LAOS（以下エフラオ）の活動を終えてしまった。エフラオに入って１年目ということもあり、先輩からの導きを頼りに団体の一員として、製品班の一員としてできることを徐々に身に付けていくことだけで必死であった。自分なりのビジョンが持てていなかったのだ。

そのため、今年度は自分なりの目標を持って大きな成長を感じられる１年にしたいと感じ、目標の大枠を考えた。それは自分の立ち位置を考え、そのなかで団体や班のために自分ができることを探し、実行することである。そして今年度は、先輩としてのリーダー性を高めることと、自分には無い知識や経験をもつ他のメンバーに対するサポート力を養うこと、という２つの点を意識して活動することにした。

エフラオは他の講義とは違い、主体性をもって社会参画できるように力を養う場である、と先生から講義で学んだことが目標の大枠を決定した背景にある。そして、所属班の変更をきっかけに更に具体的な目標を考えることができた。私は昨年度、ラオス班の先輩の姿に感銘を受け、今年度はラオス班を選んだ。エフラオの活動は２年目だが、ラオス班としては１年目という状況は先輩でもあり新人でもあり、自分の立ち位置について考えることができる良い環境であると考えたのだ。そして、今年度は先輩としてのリーダー性を高めることと、自分には無い知識や経験をもつ他のメンバーに対するサポート力を養うことの２つのことを励むことにした。

まず１つ目のリーダー性についてである。私は先輩という役割の中で最も力を入れたのが班会議である。ラオス班の活動では、支援品やワークショップの詳細を決めていくために、話し合う議題が非常に多く、班会議は重要となる。そのため、班会議をまとめるという点でリーダー性を発揮していくことにした。会議中はエフラオに入りたての２年生にも積極的な参加を望んでいた。そこで先輩として、２年生にとっても意見を言いやすい雰囲気を作ることに意識した。まずは横道に逸れた話題で場を暖めることにした。しかし、それは本題に入ると通用しなかった。ある時、２年生が３年生に対して謙遜している事が気になった。そこで先輩後輩という立場から意識を逸らすために、誰が出したアイディアであってもそのメリットとデメリットをみんなで整理することにした。そうすることで、立場ではなくアイディアそのものに集中でき、互いに意見し合える会議ができるようになった。またある時、雰囲気以外にも改善すべき点があることに気付いた。どういう返答が望まれているのかがイメージできずにいることがあったのだ。それからは、ただ問いかけるのではなく、過去の事例を細かく説明したり、アイデ

ィアの一例を提示したりすることにし、会議が円滑になった。こうした試行錯誤の１年間によって、班としても先輩としても成長できた。

２つ目の目標に掲げていたサポートとしては、特にラオス班の班長に対してのサポートを意識していた。昨年もラオス班として活躍していたメンバーが１人だけであったことも大きく、自動的にもう１人の３年メンバーが班長になった。ラオス班の活動に関してほとんど何も知らないため仕方は無いが、本人の意思をあまり聞けずに班長が決まったことが非常に申し訳なかった。そのため、できるだけ班長１人の負担にならないよう、私にもできることは役職を意識せずに手伝おうと決めた。そうして活動を続け、行き詰った時をきっかけにお互いの本音を語った。そこで班長として想像以上のプレッシャーを抱ええていることがわかった。また、そうした状況がその人の余裕を奪っていくということを目の当たりした。余裕がなくなると頭が回らなくなるため、さらに自分を追い込んでしまう。そんな時こそ周囲の人が冷静になり、導いていかなければならないし、そうした主体的な行動もサポートの１つであることに気付いた。

これら２つの奮闘から、今年度は目標に向けて努力したという達成感と自信を得ることができた。そして予想外に大きな学びがあった。それは逆転の発想という言葉の本当の意味である。私はこの１年間の経験から、リーダー性の発揮は一見引っ張っていくことのように感じられるが、実際は立場の上下関係があったとしてもそこを意識させないことも重要であるということを学んだ。また、誰かをサポートすることはその人を立て、自分は一歩下がって何かを手伝うことだと思っていたが、それではその人の負担は大きいままで、本当に求められていることを遂行しきれない、と学んだ。２つの経験から学んだ重要なことは、どちらも私の中では逆転の発想であった。今回は経験から気付かされたが、今後は自分から気付いていけるよう、固定的にならずに柔軟な発想をして問題を解決していこうと思う。

写真　ラオス班の集合写真

自分には何が出来る？

木 田　友
社会文化システム学科 3 年

私は第 4 期の FLAO の活動を通して、自分には出来ない事と、自分にしか出来ないことを深く学ぶことが出来た。

私は去年度から、製品班の一員として自分の持っていた知識の範疇で、販売イベントのドリップ方式やレシピなどを考案してきた。その経験は、私を将来の夢である喫茶店のマスターへと近づけてくれた。そして第 4 期の FLAO の活動では、現場監督のようなポジションに立って、仲間たちに販売イベントのノウハウを教えてきた。第 3 期の終わりに私は将来の夢に近づくために、銀座の喫茶店にアルバイトとして働き始めた。そのプロの現場で学んだ一流の仕事を、第 4 期の販売イベントで可能な限り FLAO にも伝えていこうと努力した。新しく購入した備品の正しい使い方や、1 流のハンドドリップ方式など、少しレベルの高い事を仲間たちに求めすぎたかもしれない。しかし、全力で丁寧に教えることによって、皆のイベントでの動きがすこしずつプロに近づいていく事がとてもうれしかった。

去年度の時点では、コーヒーの知識を教える事は、すこし知識がある人であれば、誰でも出来ることだと思っていた。しかし、今振り返ってみると、このメンバーの中でプロの世界と学生とを繋げ、皆のコーヒーに関する知識レベル・技術を教える事が出来たのは、自分しかいなかったのではないかと自負している。逆に、どうあがいても自分にはなし得ないことがあることも学ぶことが出来た。たとえば、販売イベントをとりつけ、メンバー全員のシフトを管理することや、団体全体に目を向けることは僕の許容範囲では出来なかった。しかし、それこそがチームの意義なのだ。当たり前のことだが、人には向き不向きがあり、その人それぞれに自分の持ち味を生かせる分野があり、その個人が得意な仕事をこなし、出来ないことを支え合うことこそが、FLAO がチームである事の意味なのだと僕は考えている。そして数ある団体の中でも、ある意味 FLAO という団体は個人プレーの集合でなりたっているというのが、私の考えである。この団体はそれぞれの個性が強く、それぞれが秀でた点を持っている。特に、同期の三年生達は本当にそれぞれの個性が生かし活動をしてきた。そんな個人がチームを組み、自分の持ち味をそれぞれが生かすことで、団体がよりよいものになっていく。これは FLAO という団体が持つすばらしい点の 1 つだ。

そして、第 4 期の活動のなかで私を成長させた大きな要素の一つに、後輩の存在がある。前述したとおり、私は FLAO の販売イベントや、コーヒーの授業の場で後輩たちにコーヒーの知識を事細かく教えてきた。人に教える事によって知識は再確認されるという事は有名な話だが、

確かに自分自身去年度より、コーヒーの知識が深まった。それだけではなく、優秀な後輩の模範となる先輩になれるように、自分でもコーヒーの知識をもっと深めるように日々つとめてきた。このように後輩の存在が、第 4 期の FLAO において私のコーヒーの知識をさらに固める重要な要素であった。

FLAO での活動を通して、私は人生を変えることが出来た。振り返ると、大学一年生の頃は、漠然と喫茶店のマスターになると考えていた。去年度の報告書では、夢が現実のものとなり、明確なヴィジョンが見えたと記した。FLAO の活動を終え、もう一度自分の将来を考えてみると、喫茶店のマスターになるのは最終的な目標であり、それに至るまでに、今の自分にしか出来ない仕事があるのではないかと考えるようになった。それはつまり、大学を卒業してすぐに喫茶店の現場に勤めることも出来るが、それは、FLAO での経験を 100%活かせているとはいえないと考え、もっと FLAO で培った経験を活かす仕事をしてみたいと考えたのである。

この 2 年間、様々な人に助けられ、共に協力して仕事をしてきた。私の個人的な意見からすると、現在のコーヒー業界は、少しだけ農家達と「共に協力する」という意識に欠けていると考えられる。消費者は、サードウェーブコーヒーブームなどにより、産地と品質に目を向けるようにはなっている。しかし、農家達の頑張りに目を向けられている消費者は、ごく少ない。これはコーヒー業界の人々にも言えることだと考えている。農家を訪れるコーヒー業界の人間はとても多くいるが、農家の仕事の詳細を伝えている者は少ない。そのような現状を考え、次のコーヒーブームには、農家自身の事も知ってもらえるようなムーブメントを起こしていきたいと感じたのである。FLAO が行ってきた、農家達にもっと目を向ける事の大切さを、このコーヒー業界にもっと浸透させていきたい。それこそが、この社会で自分にしか出来ないことであり、私のこの社会での存在意義だと考えている。しかしそのために何をすべきか、まだ私には明確な答えは出ていない。目標の明確さは失ったが、目標へのモチベーションは今までの比ではない。コーヒー業界に変革を起こせるような人物になるべく、FLAO を卒業したこれからも、学び続けていこうと決心している。

このような考えに至ったのも、FLAO での学びがあったからこそである。私の成長の助けになってくれたこの団体の仲間達・先生・団体を通して出会った人たちに感謝している。

白山祭でのドリップ

相手の声を言葉にする

関　千 代 美
社会文化システム学科 3 年

「どんな場や相手に対しても臆せず発言でき、自分の考えをわかりやすく伝えられる」
「またそのことが議論の活性化につながることを知っており、周囲にも働きかけられる」
今年度の初めに受けた PROG テストの、私宛のコメントだ。いわゆる「統率力」が抜きん出ており、大抵の状況なら効果的な対処を発見することができ、自分と周囲の役割を明確に示し、チーム全員で懸命に結果を出そうとする気構えを持っている、という分析だった。この結果を見たとき、喜ぶより先に、背中に圧し掛かるような責任を感じた。この時私は、すでにエフラオの広報班の「代表」として動いていた。まさに班の同期と後輩を「統率」する立場となった私は、班の軸として強く在る、と心に決めてエフラオでの活動に従事した。

後期が始まり、エフラオの活動が本格化するなかで、私はひとり焦っていた。明らかに昨年度より、広報班としての活動が滞っている――。当初掲げていた活動内容の予定が半分も進んでいないまま、刻々と団体としての国内活動は進んでいく。土壇場での販売会中止やキッチンカー販売、支援品の内容詰めなどで団体内はどたばたしていたものの、私事の忙しさを盾に、班として、代表としての活動から目を背けてしまった瞬間が何度もあった。この時、PROG テストの結果に書かれていた、別のコメントを思い出した。「計画的に物事を進めることに苦手意識を持っている」――いわゆる「計画立案力」が、私には欠けていた。場当たり的な自身の行動は自覚していた。だがいつもどうにか切り抜けていたため、自己責任の域から出ることはなく、それを「柔軟な対応」と思い込んでいた。しかしながら、それは団体行動では通用しない。私が怠ることで、全体は簡単に足踏みしてしまう。私は「臨機応変」と「場当たり」を履き違えていたのだ。残された日数と活動目標を見比べ、代表としての自分の力不足を痛感したと同時に、「統率」の本質を何もわかっていなかったのだと反省した。
しかし悔やんでいても仕方がない。残された時間でできることを、選別して振り分けていくしかない。私は班員や他のメンバーの「声を聞く」ことにした。誰かに何かを提案するということは、人のニーズを聞いて、相手が何を求めているのかを汲み取ることである。そのためにはまず、相手の意見を引き出して、声を聞く必要がある。私は自身の意見はそこそこに、議論の大枠を整えて指示を出す程度に発言を控えてみた。すると、班活動において、私は傍観者の立場でいることが多くなった。しかし班は動いている。「体験の言語化」で班会議に参加できなかったときも、同期と後輩は主体的に動いてくれた。私に報告し、指示を求めてくれた。

そうして班員に仕事を任せて自身は「傍観」することで、徐々に班の全体像が見えてきた。同期のひとりは、自分の意見をしっかり持っているがそれを言葉に起こすことが少し苦手で、もうひとりは、能力が高い分大きな仕事を任せてしまい、私事との両立で多少無理を強いている。後輩のひとりは、活動にも意欲的で意見も言えるが少し言葉をまとめるのが苦手で、もうひとりは、積極的に話す方ではないが、意見を求めると一生懸命考えてくれる。彼らの声を聞いて、このなかで私がやるべきは「相手の声を言葉にする」ことだと気づいた。
何が問題で、何をしなければならなくて、それには何が必要なのか、そういったひとつひとつを言語化して提示することで、課題は可視化する。そして次の一手を考えることができる。

広報班としては、今年度の活動目標の達成はできなかったものの、結果として、イベント出店の反省から出た「声」を、ブックレットという形で具現化することができた。何かしらの形で自分たちの活動を残せたことが、いまはほんとうに嬉しい。「統率」の本質とは、何も先陣を切って動いていくことだけではない。まず相手の意見を聞き、理解した上で自身が意見して場を導いていく。私はさきの「統率」に囚われすぎていたのかもしれない。そして「統率できる代表」とは、チームをまとめるだけではなく、チームとして機能するように、自身がパズルのピースのように、穴を補っていけるひとを指すのだろう。

「エフラオに入りたい」という理由だけでこの大学、この学科を志望した私にとって、この二年間は、長いようでとても短い大学生活のすべてであった。エフラオを介して自身が劇的に変化したかと言われると、正直なところ大きくは頷けない。物怖じしない態度や自信家な性格は、変わっていないどころか強くなったように思う。しかしながら、これも当初指針とした「軸として強く在る」という決意のある種の現れなのかもしれない、などと、今は楽観してもいる。

生活の一部であったエフラオの活動がなくなったいま、これからの「私」の姿は想像がつかない。エフラオは 20 余りの今までの人生と、60 余りは続くであろうこれからの人生を形作る、大きなピースとなった。私はこの 1 ピースに、これからどのような形の、どのような色のピースをはめていくのだろう。そして私は、どのようなピースになっていくのだろう。何十年後かにこのメンバーで再会した時の、それぞれの「形」が今から楽しみでならない。

白山祭にて、班員と

チームの力

玉 置 桃 子
社会文化システム学科 3 年

偉大な先輩が引退し、わたしたちが先頭に立つ今年度、わたしはとても不安を抱いていた。昨年度の私は、先輩から言われた業務をこなすだけでも精一杯になっていた。そんなわたしが会計班の代表として班の指針を決め、班員に仕事を割り振ることなんてできないと思っていた。

会計班の代表になった今年度「楽しい会計班のイメージを持ってもらうこと」を目標にした。わたしは会計班といわれると「真面目」や「地味」のようなイメージを持っていた。実際、昨年度活動を始めた当初は、会計班での活動はつまらなそうと思っていた。たしかに会計班での仕事は、発注や収支の計算など、地味で細かい仕事が多い。しかし、1 年間通して活動してみると、会計班に入らないと味わう事の出来ない、収支の計算が合った時の達成感や、いつどこで収入を得て支出が出るか、戦略を立ててやりくりする楽しさがあることを知った。そのため、他の班の人たちにも会計班という堅苦しいイメージを無くしてほしいと考え、楽しい雰囲気づくりを心がけた。

夏合宿でのワークショップでは、会計班の仕事を理解してもらうために毎年原価の計算を行なっている。原価の計算は個人個人で数字の計算をするため、毎年眠くなってしまう人が続出し、会計の楽しさを知ってもらうことができていなかった。そこで、ゲーム感覚で楽しんでもらえるようにチーム対抗の試合形式にした。その結果、会計班以外の人々に、会計の大変さとともに楽しさや達成感を味わってもらえた。

また、会計班の 2 人には日々救われていた。会計の仕事は団体のお金を扱っているため責任は重く、わたしはイベントごとに一喜一憂していた。そんな時にいつも味方になってサポートしてくれた。2 人のおかげで、班活動は大変で真面目な中にも楽しさがあり、自他ともに認める楽しい会計班として活動することができた。

今年度わたしが一番初めに昨年度の先輩の苦労を知ったのは年間収支計画を立てることであった。年間収支計画では、収入から支出まで細かく算出しなければならなかった。昨年度までのデータをもとに、イベントごとにどの製品をどれくらい売るか、どれくらいの費用がかかるかを考えた。先輩から「会計班で一番大変なのは年間収支を考えることだった」と言われていたため覚悟をしていたが、その作業は、本当に大変な作業であった。

年間収支を算出し終えて、純利益が目標金額に達する結果となり、わたしは 1 年間の活動指針も決まり、今年度も無事に活動をしていけるだろうと思っていた。

しかし、販売活動の途中で、今まで購入していたコーヒーの生豆が完売してしまったため少し高い値段で生豆を購入しなければならなくなった。また、予定していたイベントが中止になることもあった。これによって、わたしが最初に算出した収入計画が大幅に変化した。いくら収支計画を綿密に練ったとしてもハプニングは起こりうる。その対応策を考えていなかったわたしは純利益が目標金額に達しないと不安になった。

お金の管理をするのは、会計班の仕事であるから、自分でどうにか利益を出すための計画を考えた。しかし、納得のいく答えは出てこなかった。数日後、メンバー全員で話し合うことになると、さまざまな意見が出た。

FLAO には、コーヒーに興味があって入った人、ラオスの渡航に興味があって入った人、販売活動に興味があって入った人など、さまざまな理由で、さまざまな目的を持って入ってきた人がいる。さまざまな意見をもつ FLAO だからこそお互いを高めあっていける。

また、わたしは今まで、会計班の仕事は、発注やイベントごとの収支算出などチームで動くというよりは個人で動く仕事だと思っていた。そのため、全て一人で解決しようとしてしまっていた。しかし、FLAO はチームなのだと実感した。自分一人の力で何かを成し遂げることも大切かもしれないが、時には他のメンバーに身をゆだねる覚悟を持つことも大事であった。

F LAO で 2 年間活動して、楽しい時ばかりでなく、辛い時の方が多かった。しかし、そんな辛い時を乗り越えることができたのも、自分たちの意見を言い合って、高め合える大事な仲間のおかげである。ゼミでもサークルでも出来なかった特別の存在と出会えた FLAO での活動はわたしの人生において大きな分岐点となり、今後の生活の糧になると確信している。

会計班のメンバー

「挑戦」の１年

寺 島 美 波
社会文化システム学科３年

不安でしかなかった。私は昨年度の活動をしているときから、今年度も活動を続けることを決心していた。しかし、先輩に頼ってばかりだった自分に、後輩を引っ張ることができるのだろうか、コーヒーの専門知識もそこまで持たない自分はこの団体、製品班の一員として何ができるのか。その不安の中で、私は「変わる」ことを決意した。今まで人前に立つことを避け、リーダーなどという立場にも縁はなかった。しかし、このままではいけないという危機感もあった。コーヒーの専門分野は詳しい者に頼る分、製品班のすべての責任を持とうと思った。

製品班として、最初にしての最大の任務が委託店舗の獲得である。これは、白山を中心とした地元の方々にコーヒーを飲んでもらう、あるいは売ってもらうことのみならず、FLAO の活動自体への理解者や協力者を広げる、という意味でも非常に重要な仕事である。しかし、今年度は、この委託が難航した。昨年度、一昨年度とご協力いただいていたお店は、スペースの都合上難しいとのことで、お断りされてしまった。新規店舗の獲得もできなかったため、昨年度3店舗であった委託店舗が1店舗になってしまった。これまでにお断りされてしまった店舗や、その理由をまとめたリストを作り、委託の営業方法についても考え直さなければならないのかもしれないと感じた。来年度、また同じ失敗を繰り返さないためにも、自分の知っている情報はすべて後輩に残してあげたいと思う。

今年度直面した困難は製品班の委託だけではなく、団体全体としてもいくつもあった。借りる予定であったキッチンカーが借りられなくなったり、出店予定だったイベントが台風の影響で中止になってしまったりと、予定通りに販売会を行えないことがあった。キッチンカーが借りられないと判明したのが、販売会の前日で、多くの変更を余儀なくされてしまった。何とか車の代わりとなるテントを用意することができ、販売会は成功したが、前日からの準備に不足があったため、足りないものがいくつもあった。しかし、場所を提供してくださっていた方が、予備の机、電源、宣伝するためのボードなどを貸してくださったことで、何とか販売会を終えることができた。

このとき、場所を提供してくださっていた方は、去年 FLAO の活動を通して知り合った方で、年に何度かイベントを主催する方である。活動していく上で、お世話になった方や、知り合った方との関係を持ち続けることで、活動の幅は広がり、そして人の輪も広がっていくのだと、特に感じたイベントだった。イベントが中止になってしまったときは、すでに発注してしまっていたコーヒー豆を、メンバーが分担して自宅に持ち帰り、冷凍保存した。それによって、コーヒーの品質の低下を防ぐことができる、という知識を持っているメンバーのおかげで、この状況を乗り越えることができた。困難に直面することはもちろん大変なことではあるけれど、大きく成長する機会にもなり得るのだと感じた。

12 月の学内販売、これが私たち 3 年生にとっては 2 年間の国内活動の集大成とも言える最後の販売会であった。まだラオススタディツアーは残していたものの、FLAO の活動のほとんどは、販売会の成功させるための準備や話し合いであったため、コーヒーを売るのはこれが最後だと考えると本当に寂しいと思った。FLAO は最長でも 2 年間しか活動することが出来ず、毎年メンバーの入れ替わりがあるのは、弱点にもなる。しかし、新たな発想が生まれ、様々なことに挑戦出来るというのは、学生ならではの私たちの強みになっている。今年度は、ミルの導入をはじめ、納品書などの書類もフォーマットを作成し、多くの挑戦が出来た 1 年だった。挑戦には当然リスクが付きまとう。その中で、どのようにリスクを跳ね除け、進化していくのかというのを自分たちで考え、行動するというのは、学生ではそう簡単にできる経験ではない。2 年間辛いことも、FLAO を辞めたいと思ったことも何度もあった。しかし、今はそんな葛藤の日々も含めて、こんなにも充実した 2 年間を過ごすことができて幸せだったと、強く感じている。この 2 年間という時間と、共に困難を乗り越えてきた仲間は、一生忘れられない、私の宝物になった。

テントでの販売会の様子

みんなの力に支えられ

野 手 祐 香
社会文化システム学科 3 年

私は、昨年の今頃を思い返すと FLAO を続けるか辞めるか相当悩み、迷っていた。しかし迷いがあったゆえに辞めてしまった場合、絶対に後から後悔するということはなんとなく自分の経験上分かっていた。もし、ここで自分に甘い決断をしたならば FLAO に限らず何事も途中で投げ出してしまうだろうと考え、継続することを決意した。

今年は、自分がラオス班の代表となり活動していくことになったが自分が班をまとめていかなければいけないという立場になって、初めて去年の先輩方の大変さが分かった。自分がその立場になってみないと分からないとよくいうが、まさにその通りだと改めて感じる。

3 年になって初めてのイベントであるラオスフェスティバル（以下ラオフェス）では、昨年に引き続き 2 回目の参加をした。昨年はラオスのこともよく分からず知識不足であったため、接客もうまく出来ず自分の中での課題であった。しかし、今年のラオフェスではラオスのことに詳しいお客さんに対しコーヒーの宣伝だけでなく、自分の渡航経験も踏まえてラオスの国について話すことができコミュニケーションを取り販売できたのでよかったと思う。自分自身の課題である渡航した経験を国内の販売活動で活かすことができた。

そして今年 FLAO でラオス班として活動してきて、最も印象に残っていることは、ラオスへの支援品である算数ボックスの作成である。算数ボックスの中には何を入れたら現地の子どもたちの算数能力を向上させるために役立つものになるのか、3 年会議での話し合いやラオス班内での話し合いを何度も時間をかけて行った末、数字カードと計算ボードとお金カードに決定した。

これらを自分たち自身がみんなで協力しながら手作りで作成していく過程においても、何度も多くの困難に直面した。一つずつ支援品を一から作り上げ完成させることはとても大変だと改めて実感した。また、昨年同様にその作成したものを現地に持っていきワークショップを行うまでは、完成形が見えないため一段と不安も大きく、ラオス班をはじめ FLAO みんなの力で作ったものが実際うまくいかなかったらどうしようといったネガティブな気持ちがあった。だが、自分がこれではいけないと思い、きっと大丈夫だと自分に言い聞かせつつも、やはりプレッシャーを感じてしまい毎日がつらかったことを思い出す。

だが、このような状況のなかでも特にラオス班メンバーの存在は心強いものだった。同じくラオス班 3 年の岡田真夕さんには何度も助けられ、活動において自分が見落としていた点などに対し、いつも的確なサポートをしてくれた。一番準備で忙しかった渡航前の 12 月上旬、お

互いの不安な気持ちなどを話し合う機会があった。お互いに自分一人で悩み抱え込んでいたことが分かった。渡航直前にはなってしまったけれども、お互いの気持ちを知り、もう少しだ、頑張ろうと 2 人で気持ちを少し整理しスッキリさせることが出来たことは今でも忘れない。改めて岡田さんには感謝している。

また、ラオス班の 2 年生の多くの協力のおかげで支援品、ワークショップについての準備が出来たと思う。急なお願いや相談をしてしまうこともあり、大変なことやつらかったことも多いと思うが、きちんと対応してくれて頼りになる 2 年生の力は大きいもので、とても感謝している。

そして、多くの量の支援品を作成しなければいけなかったため、家に持ち帰って作成してきてくれたメンバーや、不安な気持ちなど話を聞いてくれた他の班の 3 年生メンバーなど、みんなの力によって頑張ることが出来た一年だったと思う。大変だった分、得たものは多いと実感した。今までにこのようなみんなで力を合わせた活動をして達成感を得た経験は私にはない。自分自身の成長にも繋げられたと感じる。

改めて、FLAO に 2 年前入って良かった、辞めずに続けてきて良かったと思えるような日が来て本当に嬉しく思う。団体に入り、コーヒーを通して今まで知らなかったラオスという国のこと、フェアトレードのこと、支援とは何かと考えられたこと、体験の言語化を通して自分の漠然とした気持ちを言葉にして相手に伝えることの重要性について分かったこと、FLAO メンバーと出会えたことなど。私にとってこれらの経験は一生忘れることのできない大切なものである。

これから先、大変な困難にぶつかったとしても FLAO での経験を思い出し、日々成長していけるように頑張りたい。

キックオフパーティにて

すべては人

林　琴 乃
社会文化システム学科 3 年

今年度からイベント班に所属することになったのは、イベント班の継続メンバーが少なくなったからというのと、昨年所属していた製品班においてデザインや装飾を担当し、企画を中心にしたいと思ったからである。

私が担当したのは、文京区博覧会だ。このイベントは東洋大学研究推進部産官学連携推進課（以下、産官学）の松浦さんが声を掛けてくださり昨年から出店させて頂いている。今年度も、継続させていただくことになり松浦さんとメールでのやり取りから始まった。ビジネスとして社会人とメールでのやりとりが初めてだったため、ビジネスマナーを検索しながら文章を打ち込んだ。

イベント当日、販売開始とともに文京区の保健所から製品ラベルの追記指導を受けた。急遽、その場で書き込むことになり産官学の方にもお力添えを頂いた。幸いにも、学校での製品作り組には広報班の三浦さんがいたため素早い対応で販売ラベルを訂正し印刷してくれた。また、昨年の製品数が少なかった反省を受け、会計班と相談して今年は約 4 倍にしたが、有り難いことに盛況し売れ行きが大変よかった。残数を確認しながら現場に追加で持っていく方向でいたため、製品班の木田くんに相談し各種個数を決めた。製品作りには新鮮なものを提供するため挽く所から袋詰めまでと手間がかかる。イベント班の宇都宮さんを中心に授業の合間に同期が何人も手伝いに来てくれ追加でなんとか作り上げ持っていくことができた。

思わぬことの連続だった。だが、このイレギュラーなことが起こったときに、仲間に助けられた。担当することになった当初は一丁前に熟してみようと思っていたし、一人でも出来るんじゃないかと軽い気持ちでいたが、自分一人で判断することの怖さを知った。また一人で考えられる範囲は狭く、一人よりも二人いれば視点は二つになる。人が多いだけ視点は広がる。初めは漠然とした理由でイベント班に所属したが、イベントの中心に立つことで各班の機能と個人の力、巻き込んでこそ団体の能力を最大限に発揮することが分かった。

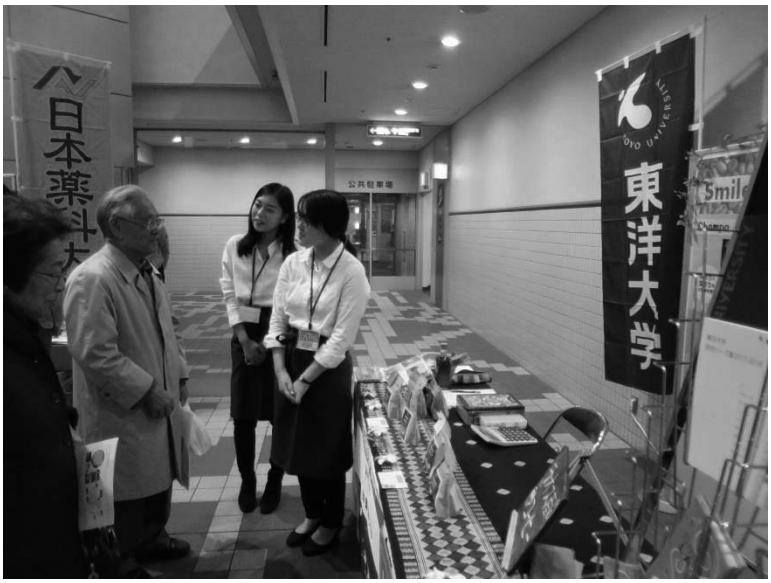
また、昨年は、イベント時の接客の中で団体やコーヒー、ラオスについて話すことができず惜しい思いをし、情報力と伝達力がいかに重要かを学んだ。今年度は何度も企画書や昨年の活動報告書を読み、自分はどんな課題を持っていたかを見返し、高いコミュニケーションを目指し一人ひとりのお客様に合わせた接客を意識することにした。たとえば、エフラオが出店している近くでパチンコのイベントがあり長蛇の列ができていたときには、実際に列に並ばれていたお客様だったため、そこから会話が広がった。文京区博覧会では、近所にお住まいのご年配

の方が多くいらした。他愛のない話から始まり、接客の最後に学内販売があると伝えたら、「金曜日だったら行かれる！」「行くね！名前はなんて言うの？」と何人かのお客様に言って下さった。来て下さろうとするお気持ちが本当に嬉しかった。一人ひとりのお客様に丁寧に接することで、会話の情報量や伝達力だけが重要ではないことに気が付いた。団体やコーヒーの説明が上手くでき自分が満足したとしても、お客様にとっては良いとは限らない。良好なコミュニケーションとは、両者の意思疎通を図り楽しいと思えるかであった。

Smile F Laos の「F」は「For」と「From」の意味をかけ、ラオスの人びとと消費者との笑顔の懸け橋になりたいという思いが込められている。販売だけが目的ではなく、コーヒーを飲んで笑顔になって頂くことはもちろんだが接客での会話からも笑顔になって頂きたいと思った。それは、その一時の笑顔を作るのは自分にしかできない接客だと思う。

それとなく移動してきたイベント班は私に、良いものをつくるには仲間の存在とチームワークの重要性を教えてくれ、昨年度の課題点は新たな視点の発見と共に強みに変えることができた。そして、私は、人の想いを繋ぎ人に喜ぶ瞬間を作っていきたい。

多様な個性はエフラオの魅力だ。かけがえのない仲間に出逢え、この二年間が本当に尊いものになった。



文京区博覧会の様子

飛躍の２年

松 田 雄 作
社会学部社会文化システム学科３年

今年度の FLAO の活動を通して、私は３つの学びを得ることができた。

１つ目の学びは、こまめな現状確認とそれに伴う調整の重要性についてである。今年度は昨年度と比較して、キッチンカーを使用したドリンク販売の実施回数を大幅に増やした。東洋大学の学生団体である私たちは、大学周辺地域の方々からのご協力や支えの中で活動できているのにもかかわらず、この地域での販売イベントが少ないというところに問題意識を持ち、この地域での販売イベントを増やすことで地域にお返しをしていくとともに、大学周辺地域での団体の認知度を高めることが目的だった。この企画は２年次の春休みに、木田が提案してくれたものだった。しかしこの企画を進めていく中で、大学周辺地域でキッチンカーを停めて販売をすることができる場所が見つからないという事態に直面した。またキッチンカー自体もなかなか借りることができず、結局この企画のもとに実施されたイベントは計４回、その中で当初の目的通り大学近辺で開催できたものは１回だけであった。

私たちは大学周辺地域の方々へのお返しとその地域での認知度向上を達成する手段としてキッチンカー販売という企画を進めていたが、いつの間にか気づかないうちにキッチンカーでの販売をすること自体が目的になってしまっていた。無論キッチンカー販売は団体の成長のためにも挑戦しておくべきであったと思う。失敗だったのは、定めた目的を達成するための手段であったものが目的化されてしまったということに気づけなかったことである。これに気づくためには、毎週の会議で企画を進める際に、議論を始める前に目的を明確化して共有しておく必要があったと思う。そして当初の目的が定めた手段で達成できないと判断したとき、例えば今回の例のようにキッチンカーを停める場所が大学近辺にないという理由でキッチンカーを使用しての目的達成が困難であると判断したときは、キッチンカー以外の手段でどうやって目的を達成するか、キッチンカーを使いたいのであればどんな目的のためにそれを行うのか、といった目的や手段の再設定を行い、団体が進もうとしている方向を団員全員が把握できるように共有しておく必要があるのだということを、私はこの件から学んだ。

２つ目の学びは、プレゼン能力が自分の強みであるということに気づいたことである。もともと人前に立って話をする経験が小さいころから多かった私は、そういった場面であまり緊張せず話すことはできた。３年次の冬に、FLAO を含めた３団体合同での交流会で FLAO の団体説明を私が担当することになった。ここで私は団体のことについての理解が足りていないことに気づいた。私は団体の理解を深めるため事業計画書や各班の企画書を読み込んだり、これま

でのイベント、活動の仕組みなどを再確認し、簡潔かつ明確に団体の説明をすることに努めた。

交流会当日のプレゼンでは、多少の失敗はあったものの全体を通しては悪くないプレゼンをすることができた。この、自分で調べて情報を簡潔にまとめそれを人に伝えるという経験、また当日のプレゼンに対してありがたいことに評価してくれた仲間の言葉が私の自信となって、自分にはそういった強みがあるということに気づくことができた。

私はこの経験を、現在行っている就職活動に生かしている。10 数回参加したインターンシップでは、実施されたグループワークすべてにおいて発表者を務めている。FLAO の活動で自信をつけた自分の強みを、そういった場で試したり、アピールしたりしているのである。

また、交流会のプレゼンを行うために団体の全体を学びなおしたことで、自分たちがどこに向かって走っているのかを再認識することができた。それによって自分たちが成すべきことが明確にわかるようになった。この経験も社会に出てから、自分の所属する社会がどこに向かっているのかを明確に理解することで効果的な提案をする、といったところで生かせるはずだ。

３つ目の学びは、国際協力をする側にあるメリットについてである。私は昨年度の活動を通して、国際協力をするには金や時間がかかり、それを受ける側にはメリットがあっても、する側にメリットはあるのかといった疑問を持った。私は就職活動をしながら合同説明会に参加していた独立行政法人 JICA さんの話を聞きに行き、そこでの話の中で私のこの疑問は解けた。JICA さんは、軍隊を持たない日本が、JICA という装置を使って他国の信頼を得る、ということを話していた。私はこの言葉に非常に納得感を覚えた。国際協力をすることは、軍事力以外の力で他国からの信頼を得ることなのである、この考えが私の３つ目の学びである。この考えを持っていれば、「支援してやっている」のような上から目線の支援というものも、少しはなくなるのではないかと私は考える。

以上３つの学びを、私は今年度の FLAO の活動を通して得ることができた。これらの学びすべてが、これから社会に出る私の行動に生かされるだろう。FLAO で得た何物にも代えがたい経験や学びは、私の考え方や行動を大きく成長させてくれたと思う。FLAO で活動してきたこの 2 年が、私の人生の中で自分が大きく成長できた、飛躍の 2 年であったということが言えるだろう。

ラオスでのホームステイ先で遊んでいる様子

振り返りから生み出したもの

三 浦 結 奈
社会学部社会文化システム学科 3 年

振り返りから生み出したものにこそ価値がある。今年はそのことに気づくことができた 1 年であった。これを学んだ経緯について 2 つの出来事を、以下で紹介する。

まず 1 つ目は、広報班でのブックレットの作製までにおける過程である。ブックレットを作ることになったのは、班活動が始まって 4、5 ヶ月が経過した頃である。従って、広報班で今年度の活動が始まった当初の年間計画に、ブックレットを作ることは入っていなかった。年間計画を決める際は、「昨年はこれをしたから今年はこれをしよう」といった広報班の活動だけを見た決め方で決めてしまっていた。それも振り返りといえば一種の振り返りであるだろう。しかし、ここでは肝心な販売活動の振り返りから、広報活動を考えることができていなかった。最初に広報班で計画していたものが、ビデオグラフィックの作成である。昨年度作り上げたインフォグラフィックスよりも更に分かりやすく伝わるものを作りたいと思ったことから、この計画を立てた。しかし、その思考の中に販売活動での振り返りは含まれていただろうか。このときに初めて、自分たちが作ろうとしていたものに受け手である世間の声が入っていないことに気づいた。

世間が何の情報をどういった形で求めているのか。それを考えられたのは、夏休みが明けて 10 月に入ってからである。毎回行う販売活動の振り返りの中で、目の前にいるお客様から受けた質問に対して上手く説明できなかったという反省がいくつか挙げられていた。来てくれているお客様は、団体、フェアトレード、コーヒー、ラオスなど人によって違うが、自分たちの何かに興味を持ってくれている人が多い。これらについてもっと知りたいと思ってくれている人がたくさんいるのは、販売活動を通して分かったことだ。では、まずそのニーズを解決するのが、自分たちが真っ先にやるべきことではないのか。動画を作って公開したところで、世間はネットでその情報を本当に求めているのだろうか。そもそもそれを拡散させる技術も自分たちはまだ持っていない。少数の人にしか届けられないのであれば、目の前にいる必要としている人に届ければ良いではないか。そういう思いからできたのがブックレットである。

ブックレットは、団体、コーヒー、フェアトレード、コーヒーについて、表には図や文字を、裏には解説を書いてラミネートして作製した。今年度、このブックレットを完成することができてよかったと思う。それは、こうやって一つ一つ小さなことでも自分たちとお客様の弊害となっている問題を解決できる広報活動をすることこそが、広報班の本当のあるべき姿なのではないかと気づくことができたからである。

そして 2 つ目は、体験の言語化から得た学びである。体験の言語化とは、昨年度ラオスに渡航したメンバーがこの体験から学んだことを振り返り、自分の考えを自分の言葉でまとめることである。箕曲先生からのフィードバックをいただきながらこれを形にし、最終的には人前で発表できる機会も設けられている。この体験の言語化を行う以前、私は体験したことを体験したままにしていた。そのためせっかく体験から得られたことや感じたことがあっても、人に話すとなると上手く表現できないことが多かった。しかし今回のこの体験の言語化を通じて、ラオス渡航に関して人に話せることが圧倒的に増えた。ラオス渡航中に思ったことをその場で言葉にしてまとめるのは、自分がリアルタイムに感じていたことを記録しておく重要なことである。しかし、それよりも渡航後の振り返りの中で浮かび上がってくる自分独自の考えを自分の言葉にしてまとめることこそが、最も価値があるものを生み出す、より重要なことであると気づくことができた。

この団体の活動は 2 年間続けることができる。従って 2 年間続ければ、振り返ってから何かを生み出す時間は十分に確保できただろう。私は 3 年生になる時に、1 年間の経験をしっかり振り返って次につなげられなかったことが、今となってはとても悔やまれる。これからの人生の中では、誰もが様々なことを経験していくだろう。その中で人と同じことを経験したとしても、振り返りから自分独自の何かを生み出す、その過程を私は大事にしていきたいと思う。

キックオフパーティでの広報班の集合写真

伝えることを通して得た成長

村 野 郁 奈
社会学部社会文化システム学科 3 年

私は、昨年度の報告書では伝えることの難しさについて述べた。授業の中で得た新しい知識や考えを、販売会や活動でお客さんやメンバーに伝えることが、自分にとって苦手なことだと昨年常々感じていたので、今年度は伝えるということを特に頑張ろうと思いながら活動していた。

昨年度は販売会に参加する機会が少なったので、できる限り販売会へ参加できるよう努めた。今年度の販売会の中で最もゆっくりお客さんとコミュニケーションを取れたと感じたのは、団体が力を注いだことの一つのキッチンカー販売である。あるキッチンカー販売の時のことである。近所をたまたま通りかかった男性がドリンクを買ってくれた。ドリンクができるまでに時間があったので、男性はコーヒーの味は他とどう違うのか、教育支援とはどういうことをしたのかなど尋ねてくれた。私は、団体のリーフレットを用いて、コーヒーを飲んだ自分の感想や昨年度の支援内容や今年の支援内容、そのきっかけについて、話した。上手く話せている気がしていたが、男性は何か物足りなさそうな様子であった。何がいけなかったのか、自分なりに考えてみた結果、自分のコーヒーの味の説明が上手くできなったことと、話してばかりであったことが、反省として挙がった。

その男性は、明らかにコーヒーが好きで普段から頻繁に飲んでいる人だと話していて分かった。合わせて、どのようなことをラオスでしたのか詳しく知りたがっていた。私は Smile F Laos に入って 2 年目でコーヒーに関する知識や味の感じ方は以前と比べて違うけれど、コーヒーに詳しい人に対する説明は難しいと感じた。また、私は 2 年生の時にラオスへ行っていなくてどのようなことをしたのか知ってはいたが、感想を聞かれても答えられず、その男性はイメージしづらかったのではないかと思った。

どうしたらいいのかと頭の中でもやもやしていた頃、班会議の際に、販売会でお客さんに自分たちのことを説明する「ブックレット」を作成することになった。作成するにあたって、どういう流れで説明すれば聞き手は分かりやすいのか、退屈しないのか、班のメンバーと話し合った。その結果、クイズ形式のページや写真、グラフ、表を用いることになり、メンバーと協力して作成した。そして、団体の仕組みや構成を説明する団体紹介編と、今年度どのような支援を行うのかとその支援内容に決定した経緯を説明する教育編、私たちの販売するコーヒーがどんな味なのかと生産から販売までのルートを説明するコーヒー編の 3 冊を完成することができた。完成してすぐに使用してくれたメンバーから、いつもよりお客さんへ説明しやすかった

との感想を聞くことができた。団体についてまだよく理解できていない、もしくはスタディツアーに行ったことのない来年度の 2 年生や、コーヒーの知識が少なかったり味の説明に自信が無かったりするメンバーが、3 冊のブックレットによって、より多くのお客さんとコミュニケーションを取って団体について知ってもらうことができたら、とても嬉しい。

今年度は自分が伝えるということにより頑張ろうと決めていたが、団体のみんなが伝えるということの役に立つことができたのではないかと思う。自分のことで精一杯であった私が、班活動を通してではあるが、団体のために活動できた。これは昨年度より大きく成長できたのではないだろうか。

そして、2 年間広報班として活動してきて、日々の活動を Facebook で投稿してきた。ただ、販売会の日程や場所を知らせたりどのくらい売れたかを報告したりするだけではなく、販売会ごとの団体の工夫やその販売会でどのような反省点が見えたのか、どのように感じたのかを伝えていた。とても地道で小さなことであったが、国際協力やフェアトレード、コーヒーに興味のある人々や、団体を見守る先輩へ、団体のことを知ってもらい、団体の成長を見てもらうことに繋がる大事なことをやっていたのだと、改めて感じた。

大学に入学したばかりの私は、自分が感じたことや見つけたことを言葉にして相手に伝えることが苦手であった。でも、今はもっとチャレンジしたいと思える。これも、私にとって大きく成長できたことだ。これらの成長を得られたのは、多くの学びの機会を与えて下さった先生と一緒に頑張ってきた仲間のおかげである。Smile F Laos での思い出を大切にして、これからも成長していきたい。

キッチンカー販売にて

わたしという役割

若 林 芽 以
社会文化システム学科 3 年

私たちの代になり、代表や副代表、各班のリーダーが決まった。当時の私は役職がないことに少し安心していたのを覚えている。この団体を引っ張っていく学年の一人であるのにも関わらず、まだ後輩の気分でいた。周りのメンバーが心に秘めた個人の目標を決めている中で、私は「去年の渡航と活動経験を生かして頑張る」といった漠然とした目標しかなかった。

甘い考えだった私が現実を知ったのは、キックオフパーティでの準備の段階であった。毎回、学内の販売会では、教務課や学生部などに予約販売を行っている。今年度も引き続き、会計班となった私は今年もキックオフパーティでの予約販売をするのにあたり、教務課や学生部の方に予約の紙を渡しに行った。しかし、その時は製品の種類だけが書かれている紙を持って行ってしまった。その後、箕曲先生から注意を受け、団体説明とコーヒーの説明が書かれた紙と注文書を作って、再度渡しに行った。この時、去年は会計班の先輩に頼りきりだったことに気づくと同時に、3 年生としての自覚のなさを痛感した。見本になれるような立派な先輩になるのはできないかもしれないが、一緒に協力して頼りにしてもらえるようになろうと決めた。

会計班の仕事は私が思っていた以上に周りから見えない地味な仕事が多かった。さらに団体のお金を管理しているため、責任も重かった。イベントごとに担当を決めている発注の仕事ももちろん大事であるが、担当ではない時に声をかけてサポートすることを心掛けた。サポートすることでお互いの仕事の状況も分かり、突然のハプニングにも一緒に対応できると考えた。そしてそれを特に印象付けたのは、生豆の購入の問題である。

今まで流通サービスさんから生豆を購入していたが、完売したために急遽 ATJ さんから直接買うことになった。その時の発注担当が会計班のリーダーである玉置さんであった。玉置さんは ATJ さんと連絡を取り、私は流通サービスさんと生豆の納期が間に合わなかった場合の発注の確認などの連絡を取った。無事に生豆は予定の日に届き、イベントの発注は豆の量を減らすことなく行えた。生豆の値段があがってお金の面では解決したとは言い切れないが、あの時お互いがすぐに動いて解決できたのもサポートに対する私なりの考えは間違っていなかったと思う。そこから会計班だけでなく、他の班の見えない仕事まで気にするように心がけた。すべて理解するのは到底できないけれど、意見を言う時は私たちの知らないところで動いている気持ちを理解することは少しでもサポートになる。

役職がないから安心していた半年前の私に、役職はなくてもその人たちをサポートする役目があってそれは同じくらい責任もあると伝えたい。

今までの人生を振り返ると、こうやって後になって気づくことが多い。それは後悔の方が多いように感じる。しかし、これだけは間違っていなかったとはっきり言える。大学生活で「なにか」やったといえる言えることが欲しくて始めた FLAO が、私を変え、多くの気づきのなかでたくさん成長させてくれた。

FLAO での活動は大変なことも多かったが、その大変さも楽しめていた。昔は自分の意見を言うことも、みんなの前で話すことも大の苦手だった私が、2 年間の FLAO の活動を通して変わることができた。それはメンバーのおかげである。意見を言い合って真剣に話し合い、自分にないものを持った尊敬できる人ばかりであった。この文章でさんざんサポートと書いてきたが、私も周りに支えられていたと感じる。それは活動が終わっても、この経験が今後の人生で私の支えになるであろう。

夏合宿にて

臥薪嘗胆

石 田 晴 夏
社会文化システム学科 2 年

「フェアトレードって学校で習ったことあるけど、どういうものなんだろう」、「ラオスってどんな国なんだろう。行ってみたい」、「教育支援、子ども好きだしやってみたい」、こんな好奇心と興味からわたしはこの団体に入った。その中でラオス班に入りたいと思ったのは、子どもが好きだという理由以外に自分たちで支援品を一から考え、自分たちで作り、それを自分たちの手できちんと届けに行くという活動が素敵だと思ったからだ。それに最前線で関われるのがラオス班だと思い、この班に入ろうと思った。

活動が始まった最初の頃はとても楽しかった。元々新しいことを考えるのは好きで、先輩方から昨年のラオスの子どもたちの様子を聞いたり、写真を見せてもらったりしていたので、スタディツアーでのワークショップへの期待も膨らんでいた。

しかし、自分たちですべてを作り上げるというのはそう甘いことではなかった。後期は特に忙しかった。FLAO の時間内外問わずひたすらラオス班のメンバーと話し合いを重ねた。今年から始まった基礎算数力向上活動は、それほど課題が山積みだったのだ。支援品の中身が決まったと思ったら、次は材料探し。それが決まったら、買いに行ってそこから支援品の製作開始。そして製作しながら、先生用のマニュアルとワークショップの内容を考えなくてはならなかった。息をつく暇もなく、この時の私の頭の中はいつも支援のことで頭がいっぱいだった。気づけば最初はあんなに楽しかったはずの支援品を考えることも嫌になってしまっている自分がいた。自分からこの班に入りたくてこの班で活動することを決めたはずなのに、義務感に駆られてロボットのようにただやるべきことをひたすらやっていた。

そんな中で感動した場面が 2 つある。まず 1 つ目はラオス班の話し合いの場だ。話し合いが詰まることは何度もあった。様々な案を考えてもデメリットが出てきてしまい、それを解決する方法もなかなか思いつかないこともあった。特に支援品の材料をそろえるまでには時間がかかった。安くて、子どもたちが使いやすい材料というのは思ったより難しく、使うところを想像したときに「こんな時はどうしよう」、「子どもたちがより使いやすくするにはどうしたらいいのだろう」など、きりがないほどに考えることが多かった。しかし、お互い考えていた案の甘い部分を指摘し合ったり、他のメンバーの意見の良いところを取り込んだりしていくことで、より良い案を生み出すことができた。意見を出し合って足りないところは補い合うという環境があったから、今年の支援品は完成したといっても過言ではないと思う。2 つ目は支援品づくりの場面だ。初めてでよくわからなかったということもあり、2 年生の中には支援品づくりを

どこかラオス班だけの仕事と思っている人もいるのではないかと思ってしまうこともあったが、家でも支援品づくりをしてくれた人たちや FLAO の時間以外にも手伝いに来てくれた人たちがいてくれて、精神的にも救われた。3 年生だけでなく、支援品の話し合いに参加してくれた 2 年生にも感謝している。膨大な量の算数ボックスを作ることはもちろん大変ではあったが、みんなで協力して製作するのは楽しかった。また、「みんなで」支援をするということを再確認できたようにも感じた。

こんな日々を乗り越え、スタディツアー当日午前 3 時、ワークショップの台本が完成し、国内でやるべきことが終わった。この時、達成感はまだ感じなかった。きちんとワークショップを成功させ、子どもたちの手に届けるまでして初めてこの支援の完成となるからだ。でも、これでやっとラオスに行ける状態になったという安心感は少しあった。

好奇心や興味だけでこの団体に飛び込んだわたしは、ここで様々な困難に直面した。しかし、その先には自分自身の成長と学び、それからラオスの子どもたちの笑顔が待っていた。それを知ることができたのは、あえて自分を挑戦の場へ置くことができたことと、同じ方向を向いて一緒に活動してきた仲間がいたおかげだ。ただ、ここで満足してはいない。それはこの 1 年の終わりが私たちの目標ではないと思うからだ。これから先もずっと続くであろうこの団体の成長、自分のこれからの成長など目標は無限に生まれるものだと思う。ここからの第一歩として、今年の活動を来年度の活動にしっかり繋げていきたい。

夏合宿にて

学び働き、価値を生み出す難しさ

大 槻 ち ひ ろ
社会文化システム学科 2 年

1 年ほど前の私には、ある将来の夢というか「目標」に近いものを持っていた。それは、できるだけ早く就職し、誰よりも働き、お金を稼いで、家計を支えることであった。お金を稼いで、家を買い、何不自由ない生活を送ることが人生の目標だった私にとって、F LAO の活動の特徴であるフェアトレードや教育支援、学生団体などといったところに正直興味はなかった。

また、以前にラオスへ渡航したことがある私は、「ラオスには、日本にはない精神的な豊かさと自由があるからこそラオスが大好きなのだ」というラオス愛があり、そんな大好きなラオスと関わる活動がしたいと思った。そしてなおかつ、どうして支援を関与させる活動をするのか疑問を持った。だから、そのことについて考えていきたく、この団体に参加した。そのなかでも、実際に自分たちで製品を売り込むという、ビジネスのような活動ができるところに魅力を感じ、製品班に所属しようと決めた。

製品班の最初の仕事としてはまず、委託販売を行うための白山近辺のカフェを探し、実際に電話を掛け、委託販売をさせて頂く許可をとることだった。しかし、勇気をもって電話を掛けたにもかかわらず、あっさりと断られ、そしてあっけなく失敗に終わってしまった。“先輩から頼まれた仕事なのに…”、“せっかくの製品を売る機会なのに…”と心がおれそうになった。

後によく考えると、お店との関係を構築しているわけでもなく、いきなり委託販売をお願いすること、販売するにあたってあれこれを知らず、私はまず売ることしか考えていなかったため無念に終わってしまったのだと思う。それに対し、今年度も委託販売をさせて頂いたペガサスさんには、昨年度以前からの木田さんと店主の関係が構築されたからこそ、委託販売の了解を得ることができているのだ。だからそれからは、売ることを主旨とするのではなく、コーヒーを通して F LAO との関係性を構築して販売するべきであったのだなと気付いた。

この考えは、イベントでも活かされたと思う。木田さんから指導を受け、段々と上手く出来るようになったドリップをして、美味しいコーヒーを提供したいと想いで活動した。販売中にお客さんから「良い香りがするね」と言って F LAO のコーヒーを購入してくれた瞬間があり、とても嬉しかった。初めてコーヒーを通してお客さんと繋がり、お金を得る経験ができた。ここから活動に対してのモチベーションが向上し、意識も変化することも出来た。春学期からコーヒーについて先輩から多くのことを教えてもらい、ドリップを何度も練習した。そしてそれがお金として価値になった。この過程を経験したことで私は製品班として活動することは、コーヒーを通して人と繋がり、そこから価値を生み出すことがどれだけ容易ではないことか身を

もって学ぶことができた。

また、販売イベントで「文京区博覧会」はとても印象的に残った出来事がある。このイベントは、大学近辺で開催されていることもあり、お客さんは地域の方が多かった。そのために、製品をラオスのコーヒーとして製品を購入するより、「東洋大学の学生さんなのね！」ということで購入して頂いた。その他にも「東洋大学はなになにが凄いよね、がんばっているよね！」など、自分が知らないことまでお話しして下さった。そこから私は F LAO が活動するにあたり、大学近辺に住む地域の方から応援され、支えて下さっているからこそイベントでの販売やその他の活動が行えていることに改めて気づくことができた。

ただ単に、FLAO での製品班としての私が活動する役割は製品を売ることではない。美味しいコーヒーを提供する為に知識を学び、そこからコーヒーを通して、ラオスの農家から製品を購入してくださる地域や大学を繋げ、そして F LAO の活動に関わって下さるすべての方々に”感謝”を忘れずに製品を提供することである。製品班だからこそ、ラオス、焙煎業者さん、コーヒーを購入して下さるお客さんそれぞれを一番に身近に繋げられることが出来ると思う。

来期は自分が３年生の立場として２年生に教えながら活動していくことになるだろう。私はこの１年間で学んだことをどのようにして教えていけばいいのか正直分からない。しかし、私がこの１年間で沢山のことを学び、経験できたように来期の 2 年生にもそんな１年間を与えられるようにしていきたい。

勇気のその先に。

岡 村 芽 衣
社会文化システム学２年

高校２年生の時、先生に薦められて生徒会に入った。そもそも１年生の時から入ろうか悩んでいたが、勇気が出ず、諦めて後悔したので立候補することにした。しかし、会長の独断行動が激しかったために生徒会は殺伐としていた。おかげ様で入っても後悔してしまったのだ。３年生の冬まで、受験勉強と板挟みになりながら活動し続けた。その結果、模試の結果は良くない、夢もない、志望校も定まらない。自暴自棄気味になり、「何となく色々学べそう」という理由だけでこの学科を見つけ出した。今でも最低な進路選択だったと思っている。FLAO のことは入試情報サイトで知っていたが、この時は全く眼中になかった。しかしいざ入学し、フレッシャーズキャンプやシンポジウムに参加して、「コーヒーを通した先の世界がどう繋がるのか知りたい、入りたい」と素直に思えた。ただし、高校時代のトラウマもあり、「高校の時とは何もかも違う」と分かっていても、自分から勇気を持って１歩を踏み出すことが怖かったのだ。とはいえ、入りたい気持ちの方が強かった。そこで、自分が持つ切り札を使って、勇気を出して１歩を踏み込むことにした。

こうしてめでたく FLAO に入って、まず私は広報班に入ることにした。FLAO の活動が好きになったからこそ、多くの人に「もっと知ってもらいたい」、それには広報班がぴったりだと思ったからだ。また、得意な方ではないが、なまじかイラストレーターを使えたために、フライヤー作りに挑戦してみたかったという理由もある。そして実際に Twitter やフライヤー作成担当になってみて、初めてツイートをする時。初めてフライヤーを作る時。「よし、頑張ろう」と自分に与えられた仕事の喜びを感じたと同時に“責任”を強く感じた。

フライヤー作成については、デザイン力が求められる。「どうやったら見やすくなるだろう」、「どうやったら目に留めてくれるだろう」とこれも何度も何度も配置を変えたり、文字フォントを変えたり、ドメさん（関さん）からアドバイスをもらいつつ工夫していった。

Twitter においては、自分が書くたった 140 字の中に「何について載せるのか」、「言葉に間違いはないか」、何度も何度も読み返しながら投稿した。毎週の金曜日授業終わりやそれ以外の時間。授業中に撮っておいた写真を選択し、その日の活動報告をツイートすることや、イベントの時には事前に告知ツイートをしたり、リアルタイムに近い販売の様子のメンバーが映った写真などを撮ることで、販売者としての顔を晒していく。４月から時が経つにつれて、写真越しに活躍していく姿を見るのがとても好きだった。しかし、投稿を続けるにつれ、気づいてしまうこともある。Twitter で告知していても、「告知のツイート見てきたよ」と言ってお買い上

げに来られたお客様は、私の知る限り見たことはないという事実。広めていきたいと言いつつも増にくいリツイート。デメリットを書いてしまったが決して Twitter を批判しているわけではない。不特定多数の人に情報を瞬時に送ることが出来るツールとしてこの上ない素晴らしいものだと思っている。けれどもまずは今、目の前にいるお客様を大切に FLAO の活動を丁寧に伝え、リピーターにさせること。そうして覚えてくださったお客様から、他の人へ広めて繋げさせていくようにする。こうすることで、確実により多くの集客をアップさせていくこともありなのではないだろうか。

つまり例えて言うならばこういうことだ。効果抜群のダイエットサプリが巷に流行していると紹介されていたとしよう。しかし、それに本当に効果があるのかは飲んでみなければ分からない。いくら TV や CM で紹介されていても買うことに悩む人は多い。でももし、自分の近しい友人から「効果あったわよ」と言われれば、試してみようかなくらいに考えさせることは出来るだろう。これが果たして“広報”をしていると言うのか、自分で書いておきながら分からない。来年度は今年度の経験を踏まえて広報のあり方について、自分自身で考えてから活動したい。このことから、他の人に比べたら全く大したことはないが、４月の時点で「楽しい」としか感じられなかったことが、今違う見方から考えられるようになってきていると、自分にとって米粒の長さほどの些細な成長を感じている。

もっと他に書きたいことがたくさんある。しかし、読んでもらっても分かるように、私は書くことが苦手だ。話すことも同様である。はっきりと言って広報班の一人として致命的だ。それでも、後悔なんて微塵もない。この FLAO に勇気を出して一歩踏み出して入ったその先に見えたもの。それは、私の変な切り札を見つけて拾ってくださった先生、優しく楽しく頼もしすぎる先輩方と、一人一人が高い目標を持って活動する同期に囲まれて、とても充実して幸せな一年のことだ。

夏合宿にて

「届ける」ために

片 寄 良 太
社会文化システム学科 2 年

自分が FLAO に入ったきっかけは、2 つある。一つ目はラオスという国に興味を持ったからである。自分は一年生の頃、一度ラオスに行った。その時、現地の人の温かさや魅力を肌身で感じた。そこで、ラオスという国をもっと知りたい、もっと関わりたいと強く感じるようになった。二つ目は自分を変えたいと思ったからである。周りがいろいろと変わっているという焦りもあっただろう。大学に入ってからの約半年は何の変化も求めない消極的な学生であった。しかし、こんな自分が嫌になり、変わるきっかけを探していた。そんなときに二年生から開講される「社会文化体験演習」というものを知り、受講することを決めた。

とは言っても、どのように変わるべきか具体的な展望はなかった。変われる期待と変わる環境への不安が心の中で共存しながら、FLAO の活動が始まった。一年間を通して活動してきて、数多くの経験を積んできた。自分は製品班として、団体の一員としてたくさんの学びと変化があった。

意識的な変化として自分と向き合うことがあげられる。自分に矢印を向けられたり、スポットライトを当てられたりするのが苦手で、友達との関わり合いや公での発言を制限、配慮していた。そして、自分のことをネガティブに考えてしまうことが多かった。そここそが一番変えたい自分のウィークポイントであった。製品班として様々な活動をし、先輩に団体としてのノウハウや個人の価値というものを教えられた。コーヒーを淹れているときや備品管理をしているときなど、製品班として活動していた時には何度も「製品班に入ってくれてよかったよ」とか、「コーヒーに関して自信もっていいよ」と言ってくれて、自分という存在を認めてくれた。

他人が認めてくれている個人としての存在を自分が否定していてはだめだと感じた。いつも逃げていた自分と向き合うということをしないと今年の先輩のようにしっかりとしたアドバイスができず、後輩を不安にさせてしまうと感じた。そこで、団体にいるときはネガティブに考えることをやめ、マイナスに考えてしまいそうなことでもプラスの側面を見るようにした。それは団体にいるときだけと限定していたが、やっていくうちにだんだんと私生活にも蔓延していき、普段からポジティブに考えるようになっていた。団体の活動とは関係ないかもしれないが、自分の成長を感じられた一面であった。

次に「届ける」ということである。自分の気持ちを「届ける」には言葉にしなくてはならない。コーヒーのおいしさを「届ける」ためにはコーヒーの理解を深めなければならない。ラオスの人たちの声を「届ける」には現地に伺い、見て、聞かなければならない。支援品を「届け

る」には支援に必要な経費を獲得し、現地の教育の現状を知らなければならない。このように何かを「届ける」にはそれに見合った知識を身に付け、行動をとらなければならない。フェアトレードのコーヒーを扱っているという表面的な理解はなにも意味がなく、しっかりとした知識を身に付け、本質の部分を伝えることが大切であると学んだ。自分は本質を見ようとしていなかったのだと気づかされたのである。団体名の由来である笑顔を「届ける」こと、相手に「届ける」ことがどれほど大変なことなのか、また、「届ける」とはどういうことなのか考えさせられた。

一年間活動して、学びしかなかった。国際協力というのが本当に深く、すべてを理解するには二年間ではとてもではないけど学びきれない。ただ、フェアトレードという国際協力を知るためのツールにかかわり、活動したことで国際協力とは何か考えるきっかけとなった。そして、それにかかわる自分とは何か、原点回帰して考えることができた。自分にない知識を身に付けるとともに自分を見つめ返す時間であったとも感じた。一年間を振り返ると「届ける」がキーワードになった。「届ける」ことがどういうことなのか突き詰めていきたいと考えている。

キックオフパーティの集合写真

人のもたらす力

加 藤 萌 音
社会文化システム学科 2 年

「今まで何をしてきたのか」、という質問に、1 年前の自分だったらきっと何も答えられなかっただろう。私の周りにいた多くの人は、学歴として胸を張れるような大学へ進学する人が多かった。私はそれに負けないような、自分で選んだ場所だからこそできる経験を積みたいと思っていた。そんな中、大学 1 年生の時に出会ったのが Smile F LAOS であった。学内販売でたくさんの人達に向けて自分たちの活動について説明している先輩の姿は私にとってとても魅力的であり、自分もそうなりたいと強く思ったことが FLAO に入ろうと思ったきっかけである。

私はもともとコーヒーに関する知識を持っていたわけではなく、人と接するということも得意ではなかったため、最初の頃は販売会でうまく人に伝えることができずにいた。しかし何度も販売会に参加することで、同じ状況にいる先輩や同期の姿を見て学び、どうすれば良くしていけるのかを考え、自分の行動を振り返るよう心がけるようになった。また、販売会では自分の持っていない知識をお客様から教えていただくことやラオスに関わる支援をしている人が興味を持ってきていただくことなど、自分たちが一方的な販売や説明をするのではなく、双方的なコミュニケーションを築くことの重要さについても販売会を通して知ることができた。自分の成長のために、人の良いところを盗んで自分のものにすること、人とのコミュニケーションとして双方的なものを築くことは、来年度も心がけていきたいと思う。

私がこの 1 年間を通して自分の課題として掲げていたのは、何に対しても自分の頭で考えて行動するということだった。私は今まで自分から何かを提案して行動を起こすことが苦手であったが、それを克服するのに FLAO での活動はとても大きなものだった。そして、それを一番に感じたのは、ラオス班として支援品の作成に取り組んでいる時だった。1 から作り上げる支援品には多くの時間を割かなければならず、団体メンバーへの指示や買い出し、それと同時にワークショップについても検討しなければならなかった。ラオス班の先輩や同期も手一杯の状態にあり、自分にできることは何なのか、少しでも自分が役に立てることはないのかを見つけ、それをするにはどうすればいいのかを一番に心がけた。先生用マニュアルの内容の提案や支援品の素材についての提案など、誰かに任せるのではなく、班の一員として出来ることは探せば案外見つかるものだった。

しかし、実際に何かをするためには一人ではどうにもならないのだということを、私はこのラオス班で実感した。何かをより良いものに作るためには、自分にはなかった人の意見を聞き、自分に対しても批判的になることで、初めて意味を持ったものを作ることができる。また、話

し合いだけでなく、物理的な作成においても人の力はとても大きなものであった。1 人でできることにはどうしても主観的な要素と限界があり、人の力を借りることで進展させることができるのだという、分かっているようで分かっていなかったことを私は活動を通して気付くことができた。主体的に働きかけることと、人に客観性を求めることのバランスが取れたとき、より一層深いの支援をすることができるのだと考える。

私はこの 1 年で「支援」という言葉を多く使ってきた。しかし、スタディツアー後に行われた社会文化体験演習のシンポジウムにおいて、東京外国語大学の日下部先生がおっしゃっていた「なぜ支援をするのか」という問いに、私は改めて自分たちの支援の形について考えさせられた。私は FLAO の中で、コーヒーを売ることによる「支援」と、算数教育や読書普及のための「支援」という 2 つの「支援」を行ってきた。また、スタディツアーに行き、実際にラオスの農家の方々に合うことで自分たちの活動がどれだけの意味を持っているのか、実感した。「支援」といっても本当に相手にとって意味のあるものになっているのか、自己満足になっていないのか、日下部先生の指摘から、私は常に原点に返って客観的な視点から考え直すことが必要であると強く感じた。

Smile F LAOS の活動は、普段経験できないとても刺激的なもので溢れ、私は今でも魅力的だと感じている。困難な状況も時にはあるが、自分の主観的な部分と人からの客観的な部分とを掛け合わせて乗り越えることで、私は前進していくことができるのだと思う。この 1 年で培ったことを来年度にもつなげ、自分自身も発展していけるよう、考えることを意識的に続けていこうと思う。

キックオフパーティーでの集合写真

やりたいことに挑戦できる環境

高 橋 亜 里 沙
社会文化システム学科 2 年

私は今まで生きてきた人生の選択の場面でこう思うことがしばしばあった。それは、「普通じゃつまらない」「何でも人と合わせるのは嫌だ」ということである。そのため、高校は普通科ではなく単位制総合学科を選び、大学のように比較的自由度の高い高校生活を送る事ができ、とても楽しかった。その後、大学に入ってすぐゼミを選んだが、1 年生のゼミ選びは正直失敗してしまったなという思いが強く、ずっと後悔していた。2 年生のゼミでは周りの人に流されず自分のやりたいことをしよう！と思った。私は以前から異文化や国際交流に興味があり、父親が現在ラオスで働いていることもあって、ラオスという国について知りたいと思った。そして、全く新しい人とのつながりが欲しいと思い FLAO に入ることを決めた。

FLAO に入って初めに思ったことは皆一人ひとり個性豊かであるということだ。自己紹介の時点で、様々なタイプの人がいるのだなと感じ、皆何かしらやりたいことがあって入ってきているため学習意欲が高くて、このメンバーのなかで活動していけることにとてもわくわくしつつ、学生主体でやっていかなければならないこの活動にコーヒー、フェアトレード、ラオスについての知識がほとんど無い私が参加してしっかりとやっていけるだろうかと不安が募った。

そして、私はイベント班に所属することになった。イベント班としての初めての仕事は今年度の企画書を作成するために、班員各自がコーヒーを販売できるイベントを探してくることだった。そのとき私は、前年度までに参加したイベントではだめなのか？と思った。しかし、FLAO として 1 年活動してきた 3 年生と班会議をし、FLAO の活動の目的を知っていくなかで、フェアトレードをより多くの人々に広め、さらに団体の認知度を高めなくてはならないことが分かった。その点で新しいイベントに参加することは大切であると思った。新しいイベントを探していて、出店料が高いなどこちら側の条件と合わないことがあり大変だったが、様々なイベント情報を見ていて偶然テラデマルシェを見つけた。小規模のイベントであり、あまり多く利益を上げられそうにないと感じたが、班会議で思い切って意見を出してみて採用された時は嬉しかった。

テラデマルシェ前のイベントはキックオフパーティと 8 月のキッチンカーがあったが、キックオフパーティは授業の関係で準備と片付けしか出られず、8 月のキッチンカーも行けなかったので、私にとってテラデマルシェが初めて販売のシフトがしっかり入っているイベントだった。それが 9 月の終わりだったので、FLAO に入って約 5 ヶ月経ち、普段の授業や夏合宿で知識もついただろうから大丈夫と軽く考えていた。しかし、テラデマルシェ当日、私は自分の知

識の無さを思い知ったのである。コーヒーを買ってくださるお客様や興味を持ってくださる方と実際に対面してみると、FLAO や製品の説明が十分にできなかった。説明しようと思っても言葉に詰まってしまって、とりあえずリーフレットを渡して見せたりするだけになってしまい、さらに、製品の期限を聞かれて自分達もよく分かっていなくて、言葉を濁してしまった。販売に慣れていなかったということもあるが、私は FLAO や製品について本当の意味で何も理解できていないと思いとてもショックだった。それ以降、私はイベントの前に、リーフレットを読み、ドリンク担当だったときはレシピを必ず確認することを心がけた。ただ、私は人見知りなところがあり自分から声をかけることが苦手で、白山祭や学内販売ではお客様のほうから聞かれないと説明ができなかったので、次年度はお客様に自ら話しかけること、もっとコミュニケーションをとることを目標としたい。

FLAO の活動のなかで本当に様々な人たちとの出会いがあり、それは私が FLAO に入る前に抱いていた期待以上のものだった。先輩方はとても優秀な方ばかりで、班活動のなかでもたくさん頼ってしまった。同期はまだ私も含めて自己主張が弱い部分もあるが、皆それぞれ意志があって一生懸命であり刺激をもらうことができ、尊敬できる同期だ。全く新しい人とのつながりを欲していた私にとって、FLAO での出会いは十分すぎるぐらい価値のあるものだった。元々、人と話すのは得意ではなかったが、様々な人たちと関わることで人と話すのも少しずつ好きになってきて、もっと積極的に自分を表現して良いということが分かった。そして普通じゃつまらないという考えで生きていた私にとって、FLAO の活動は他のゼミでは体験できないことができ、大きく視野を広げさせてくれるものだった。もし FLAO に入らなかったらコーヒー、フェアトレード、ラオスなどについて深く考えることは無かっただろうし、身をもって理解することの重要さが分からなかっただろう。私にとって自分のやりたいことに挑戦できる環境が FLAO だった。このような環境が与えられていることに感謝し、FLAO で経験したことを糧にして、自分にしかできないことを見つけ、さらに成長していきたい。

北区 Buscar`s Fes にて

「見えないもの」を「見える」ように

竹 内 皓 平
社会文化システム学科 2 年

私は大学入学時に、学生の間に多くの経験を積みたいと考え、ボランティア団体に所属し精力的に活動を行ってきた。FLAO へ参加したいと思った理由も、もっと多くの経験を積みたいという思いと、ボランティア活動での経験を活かせるのではと考えたからであった。

班活動ではラオス班に所属し、教育支援ボランティアの経験を活かせればと考えていた。しかし、私はラオスの教育事情に関しては全くの無知であり、一から学び理解を深めた。ラオス班にとって最初の大きなイベントであるキックオフパーティでは、今年度の目標である「読書普及促進活動」と「基礎算数力向上活動」についての発表があり、私は読書普及促進活動に関する部分を担当した。私は元々人前に出て発表するのが苦手で、当日の発表も反省が残る結果となった。しかし、「発表」という行為自体を避けてきた私にとって、声の加減やポインターを使用したスライドの見せ方といった発表のテクニックは非常に勉強になり、後日別の団体で発表する機会があったが、先日の反省を踏まえて改善を行うことができ、より良い結果となった。その後、発表のテクニックを踏まえて各講義や発表を聞くと、それぞれ聞き手が聞きやすいよう工夫されていることがわかり、発表に慣れている人からすれば他愛のないことかもしれないが、私にとってはとても新鮮に感じた。この一件から、実践することで得られる知識の重要性を強く感じた。

箕曲先生はよく「知識がない故に視界に入っているものを認識出来ない」事象のことを「見ているけど見えていない」と表現し、流通サービス（株）の服部社長は別の言い方で「ものの価値は知っているか知らないかで大きく異なる」と表現している。この二つの言葉は上記の経験を経て、自身の学習や活動において重要な意味を持つようになった。普段「見ている」はずの発表も、自身の発表の知識がなければ発表者の工夫や努力は「見えない」し、町中でフェアトレードと銘打った商品を「見て」もそれが何を意味するか分からなければ、背景に同化して「見えなく」なってしまう。日本はフェアトレード商品が多いにも関わらず先進国の中で最もフェアトレードの認知度が低いのも、消費者が「見えている」のに「見えていない」ことに起因するのではと考えるようになった。だからこそ事前に得る知識や経験は「見えないものを見えるようにする」ためのツールであり、「見える」ようになって初めて問題の核心へ迫ることができるということをこの一年間の活動で学ぶことができた。

また、それぞれの団体で得た知識や経験を友人や後輩に伝えていくうちに私自身の強みに気付いた。それは「他団体とのつながり」である。白山祭ではとある一区画に FLAO の他、自身

が所属しているボランティア団体やつながりのある他のフェアトレード団体のブースが隣接し、友人は「客の争奪戦になる」と危惧していた。しかし、むしろ私は良い交流の機会と捉え、それぞれのメンバーに他のブースに行くよう呼びかけ、メンバーがブースを訪問したらその都度活動の説明を行い、それぞれの活動への理解を促した。このような行動は二つの団体に所属している自分だからこそできる活動であり、今後も続けていきたい。

現在、私は他団体との交流を来年度以降継続的なものにするべく、学内の各フェアトレード団体を招いて合同交流会の開催を計画している。交流会実施の目的は単なる自己満足ではなく、それぞれの団体の活動や知識を共有化することで、お互いに「見えないものを見えるようにする」きっかけの場となればと考えている。

私は今年度の活動を振り返り、いかに事前知識や実践による経験が「見えないもの」をなくすことにおいて重要かを実感した。しかし「見えないもの」をなくすこととは、今まで「見えていなかった」問題や課題が明らかになることと同義であり、問題解決のためのスタートラインに立ったに過ぎない。つまり私は一年間かけてようやくスタートラインにたどり着いただけなのである。だからこそ現状に満足せず、貪欲に知識を吸収し、自分にとっての「フェアトレード」や「支援」とは何かを考えていく所存である。

キックオフパーティ

個々の「役割」

武 田　優
社会文化システム学科２年

私は意外と思い切って飛び込んでみる勇気はあるみたいだ。この学校、学科は本命の志望校ではなかった。しかし大学検索をしていた時、ふらっとみつけた Smile F LAOS のホームページを見て、この団体に入りたい、やってみたいと決めてこの学科を志望した。去年のちょうど今頃、一年生のシンポジウムで堂々と話す３期の代表をみてそんな気持ちは強くなった。まさかそのシンポジウムで今年は自分が話すことになるなんて当時は思いもしなかったが。でも問題なのは飛び込んだ先で何をするのか。私のできる「役割」って何だろう。変わりたいという気持ちをもって FLAO に入ってくるメンバーが多いが、私は自分に何ができるか試してみたいという期待が大きかったのである。

迷った挙句、長く行う国内活動において、イベント時にどの班とも連携をとることが多いイベント班なら FLAO の全体を見ることができるのではと考え、イベント班を選択した。

イベント班に所属して活動を始めた私の担当は Busker's Festa だった。このイベントの主催者の方とは先輩を通じて去年からお世話になっているため、今年は５月頃に私と先輩二人とで主催者の方とコンタクトをとることとなった。FLAO に参加し始めたすぐで団体説明なんかできない私が、いきなり外部の方と会うことになりかなり緊張し、また重要な責任を背負わされたものだ、とは思いはしたが、せっかくなった担当だから自分のできることを精一杯しようと考えた。行ってみると実際に主催者の方と交流したことで、外部の方がどう FLAO の活動を見て、どう評価しているのかを知ることができたし、私たちがラオスの支援につなげたいという気持ちをもってコーヒーを販売するのと同様に、そのイベントを主催する方々にも目的があって、思いをもってそのイベントを作り上げているのだということを知ることができた。

このイベントは運営のお手伝いとしてボランティアすることを条件に出店させていただいたので、FLAO の販売シフトとボランティアのシフトの二つを作成した。そのため１日中会場にいてくれたメンバーが多く、そこで初めて私はメンバー全体を見わたすことができた。当日、私はシフトが回るように指示を出し、主催者の方にお願いされた運営のお手伝いなどを一番にしたつもりだった。しかしその裏で私が気づかなかった面での指示出しや買い出しのお願いなどは主催者の方や３年生がやってくださっていた。終わってから力不足だったなあと感じたし、一人で慌てて空回りしていたのではないかと反省したけれど、主催者の方をはじめメンバーや先輩からも「担当お疲れ様」などと声をかけていただけた。

それでは担当とか、リーダーとか、いわゆる上に立つものの仕事って何だろう。もちろんシ

フトを作成したり、イベントまでの参加準備をしたりなどの事務仕事や、先頭きって指示を出すことだろう。そもそも団体の代表ならまだしも１イベントの担当だからってそこまで責任を強く感じる必要はないのかもしれない。私自身、今まで○○リーダーとか○○長など、上につく役割を任されることが多かったけれど､そのたびに自分は上に立つことが不向きだと感じてきた。なぜなら私は「担当」とか「責任」という言葉に縛り付けられて一人で突っ走りがちだったからである。みんなができないところは自分が勝手に頑張るタイプだった。しかし今回このイベントの担当をしてみて、指示を出せば動いてくれるし、足りないところは常に誰かが補ってくれていた。できないところがあってもメンバーが責めるようなことはなかった。何より個々の「役割」を集めれば集めるほど、自分ひとりで何もかも動くよりずっと頼もしく、ずっと視野もひろがるのだと気づくことができたのは私の成長できたポイントの一つだと思う。

同時に強く考えたのはイベントを通して全体を見わたしてみて、どう働きかけたら２年生にも主体的に動いてもらえるかな、ということであった。みんなスタツアに行ったことで来年へのやる気や強い気持ちを持っていると思うが、スタツア行く前はその気持ちは今より薄かったと思う。自分にしても自分以外にお願いしたことでも頑張るって意外とできる。でもみんながそれをスムーズに、楽しんで頑張れる、そういう空気づくりはとても難しいのだなと考えさせられた｡今年の代表である千本さんはその空気づくりがとても上手で､面白いことがありそう、ついていきたいって思わせてくれてこんな先輩になりたいなあと何度も思った。同じことができるかといったらできないかもしれないけど、それこそ個々の「役割」なんだろうと思う。そういうのが得意な人もいて、得意じゃない人は違う場面で活躍するかもしれない。そういったそれぞれの役割をうまく振り分けていくことが上に立つものとしての仕事なのかなと FLAO の活動を通して考えることができた。

この１年間、私にしかできなかったことを探すのは正直難しい。それはいつも先輩や同期のみんなにたくさん助けて、支えてもらったからである。成長の幅は狭かったかもしれない。だからこそ来年３年生とし２年生に指示を出す立場になる自分は、もらったこの支えを２年生や団体に還元していきたい。

キックオフでの集合写真

私の強みとは何か

田 中 奈 緒 美
社会文化システム学科 2 年

「就活で何か話すためのことをやらないとやばい」――これは私が 1 年前に Smile F Laos に入ることを決めた理由だった。実に不純な動機で、我ながらとても恥ずかしい。私の大学 1 年生の時の居場所だったサークルは、仲がいい代わりにとても閉鎖的な部分があったためにそこから抜け出したいというのも理由だった。色々な世界を持っておくことは自分の精神的にも良いと考えたからだった。エフラオは周囲の友人も志望する人が多く、それを通過した私はすっかり優越感に浸りきった状態で初回の授業を迎えた。先輩の 3 年生から自己紹介を始め、2 年生の何人かの自己紹介を聞いて私は戦慄した。皆私に無いものを沢山持っていたからである。「留学」「ボランティア」「将来の明確なビジョン」、自分のキャリアを全員の前で堂々と発表する同級生。どれも私は経験したことなんかない。自分の番が回ってくるころには私はこの場から逃げたしたいと思う程自信を喪失していた。自分がとても小さい人間と感じた。その結果自分の自己紹介の時には全員の前で号泣し、すごく FLAO に入りたくてたまらなかった人、というイメージを持たれ優しく接してもらえた。

それは幸いだったが、自分より優れた人と関わりたくないというプライドと、自分の成長のために知らない世界を知りたいという探究心の間で、その日から私はずっと葛藤していた。イベントのシフトと会計班の仕事はしっかりとこなして、何となくすごそうか。でもこれじゃ FLAO に入る前と何も変わらないじゃないか。サークルでは「FLAO はめんどくさい」と笑い話にしたこともあったし、一方で授業を受けながら学生の内に、フェアトレードというビジネスを学べることに武者震いをしたこともあった。それを周囲にさらけ出すことはとても出来ないから、こうして上手く本心を隠してやりすごしていく器用さを身につけたつもりだった。

そんな私の心の迷いを振り切ったのは、FLAO に入ってから半年以上が経ったラオスの小学校への支援品作りについての話し合いに参加した時であった。2 年生の提案するアイディアが上手く 3 年会議で伝わらず、せっかく 2 年生が頭をひねって考えたものが水の泡になってしまう、でも先輩に強く自分のアイディアを主張するのは憚られるし渡航が迫る中かなりの窮地に立たされていたように見えた。「この問題解決するの絶対楽しいじゃん」というのが私の率直な感想だった。そこで 2 年生何人かでどの部分が非現実的でアイディアが通らないのか、どうしたらその非現実さを現実性のあるものに変えられるのか話し合った。これが本当に楽しかった。具体的には算数ボックスの箱の大きさをコンパクトに A5 サイズにすること、ホワイトボードはシートタイプのものが 100 均に A4 サイズで売っているからそれを半分にカットして使うこ

となどである。後者のシートタイプの A4 のホワイトボードを半分にカットする案は私が提案したものが通ったので過去 100 均に通っていた自分をほめたたえたい。「私の得意分野はこうして課題を分析して全員で話し合ってアイディアを出し合ってそれをまとめることだったな」と気付けた。話し合いの時には冗談も交え、メンバーと絆が生まれた。

思えば、会計班での発注の時にも豆の発注量で少し話し合いになった時がありその時はすごく充実していた。会計班の雰囲気はいつも和やかで先輩 2 人は皆を笑顔にしていた。私は会計班に入ってからよく「会計班にぴったりだね」と言われていた。団体の雰囲気を和やかにする、というのも実はすごく重要な役割なんじゃないだろうか、とその件以来前向きに考えられるようになった。来年度以降もこの「私の持つ」の強みを活かして FLAO に貢献していきたいと思う。

2017 年　FLAO 夏合宿にて

自信の先には

玉 木 綾 乃
社会文化システム学科 2 年

私は入学する前から FLAO のことを知っていて、FLAO に入るためにこの学科を選んだ。元々コーヒーには興味がなく、海外に行ける授業というだけで入ると決めていたが、実際に入ってみるとジレンマの連続だった。私はイベント班に所属することになったのだが、コーヒーやフェアトレード、ラオスについての知識はもちろん、イベント先の方との連絡、書類・マニュアル作成など、知っておかなければならないこと、初めてやることが想像以上に多く、浅はかな理由で FLAO を選んだ自分を恥ずかしく思った。私が初めて担当したイベントは 7 月のキックオフだったのだが、今年度初のイベントということで失敗してはいけないという気持ちが強く、自分から動けず先輩に頼りきってしまった。自信のなさからお客様と話すこともできず、とても悔しい思いをした。そして、この悔しい思いや上記で挙げたようなジレンマをきっかけに、自分が FLAO メンバーとしていることの意味や、役割を考え始めるようになった。それから、先生や先輩からアドバイスをもらったり、国際協力に関係するような授業を履修したり、自分なりに知識をつける努力を始めた。

コーヒー豆の種類をひとつも知らない、ミルとはなんだろうという状態から始まった私の活動だが、イベントの回数をこなすごとに新しい知識が増え、お客様と話す機会も増えていった。また、イベントが円滑に進むコツ、ドリップ方法が分かり、自信もついてきた。自信がつくと自分に余裕ができ、活動自体も楽しくなってきた。それと同時に、新しい知識を得ることの楽しさも感じ始めていた。活動が軌道に乗ってきたそんな時、私は 12 月のキッチンカーを担当することになった。2 回目の担当、そして今年度最後のキッチンカーということで気合が入った。いつもはシフトの各時間帯に 3 年生が必ず 1 人はいるのだが、今回は 2 年生しかいない時間帯があり、とても不安だったが、何事もなくスムーズに終えることができた。この日のイベントの終わりかけに、ある先輩から「もう 2 年生だけでもやっていけるよ。自信もって」と言ってもらえた。この言葉は心に染み、とても印象に残っている。今まで頑張ってきてよかった、これからも頑張ろう、と思えた。この時の気持ちはずっと忘れないだろう。また、キックオフの時に比べるとマニュアルを作る時間が早くなったり、ドリンクレシピの紙を見なくてもドリップできるようになったり、自分の 1 年間の成長も感じられたイベントとなった。

振り返ってみるとこの 1 年間の活動を通して、私は多くの人の影響を受けてきた。服部社長をはじめ、沢山の外部の方のお話を聞いてきたが、どれも刺激的で興味深いものばかりだった。様々な環境での多様な意見を聞くうち、ある共通している事柄に気付いた。それは、「楽を求め

ない」ということだ。私はこの言葉について考えていた時に、楽を求めていたら感じられない感情があることを発見した。それは「悔しい」という感情だ。この「悔しい」という感情は適当にやっていたら絶対に感じられない。FLAO に入って楽しいこと悔しいこと沢山あったが、悔しいという気持ちを決してマイナスに捉えるのではなく、努力した、という自信につなげることが大切だと思った。自信を持つことができれば余裕ができ、周りが見えるようになる。1 年間の活動を終えた今、私は自信が持てた、という段階にいる。来期はその先、周りを見ることができるような人になりたい。そして、今期は自分のことで精いっぱいだったためにできなかった、自分の FLAO メンバーとしての意味と役割を見出してゆきたい。

FLAO メンバーと

ブレインストーミング

田 村 ひ な の
社会心理学科 2 年

「2 年生になったらどの授業を履修しようか」と何気なく Toyo-net G を眺めていると、偶然にも「社会文化体験演習」の募集が目にとまった。シラバスを見ると、「国内外のさまざまな社会問題を理解すると同時に、その解決の方途を探り、それに関連づけて自らの進路を構想する。」という学習到達目標が挙げられていた。その頃から漠然と将来海外で働きたいと考えていたため、「自らの進路を構築する」という言葉が印象に残った。数日後にマルタへの語学留学を控えており、気分が高揚し、海外に繋がる活動への参加にとにかく貪欲になっていたのかもしれない。マルタでは語学、国際交流が目的であり、もちろんその経験が将来にプラスになるであろうと確信していたが、「この Smile F Laos という団体に入れば、単なる「語学留学」とは異なり、国外の社会事情の理解や国際交流、フェアトレードといった「国際協力」という面から将来の夢にアプローチできるのではないか」と考え、履修を希望した。実際に一年間の活動を通して、「将来こうなりたい」という漠然としたものより、「今の自分に必要な力」に気づくことができたと感じている。それは、多くの人と意見を交換する、いろんな人の話を聞くことの重要性である。私は日頃の授業の話し合い、ゲストスピーカーの講演から、いかにそれが大切であるかを痛感した。

FLAO では毎回の授業で話し合い、いわばブレインストーミングが行われている。特に印象に残っていることは、「白山祭で古い豆をどうするか」という議題だ。班ごとに、余っている豆をどう販売しようか考え、私が所属している製品班からは、「ドリンクを買ってくれたお客さんに、おまけでつける」、「豆の掴み取りをする」という案が出た。冷凍保存をしているにしろ、古い豆であるから、お客さんにとってはあまり良い話ではないということで、かなり頭を悩ませていた。結局授業内ではまとまらず、3 年生会議で新しい豆とのセット売り、またドリップセミナーで古い豆を使用するという案に決まった。その案を聞いたとき、私は非常に衝撃を受けた。なぜなら、単に「コーヒー豆」という商品としてではなく、「ドリップセミナー」という商品として売り出すということであったからだ。「古い豆だが、味は劣っていないということを、どうお客さんに説明して購入してもらえるかを説明すればいいのだろう」、「どうすれば古い豆でも買ってくれるのだろう」とばかり考えていた私は、「なるほど…全く思いつかなかった」と感じるのと同時に、「物事を違った側面から見ること」の重要性を痛感した。一つのことを多面的に見ることは、客観性や発想力、応用力が求められ、非常に難しい。しかしながら、一人が一つの側面からしか考えられなかったとしても、他の人は自分とは異なる側面から見ているか

もしれない。それが何人も集まれば、そこには多面的な考え方が自然と存在する。だからこそ多くの人と話し合い、意見を聞くことに生産性があるのだ。

また度々開かれる「ゲストスピーカーの講演」からもいろいろな人の話に耳を傾け、それを共有することに計り知れない価値があるということを痛感した。初回の授業から、ラオスで算数教育を支援していた方の話をお聞きし、スタディツアーの際にもトビタテ留学 JAPAN を利用して現地で活動している方の話を聞く機会があった。やはり実際に経験している人からの言葉は重く、心に刺さるものがある。ここでも、「こんな考え方があるのだ」という新しい発見が多々あり、「自分も早く日本から飛び出したい！」という気になった。ほとんどのゲストスピーカーの方が、自身が経験した苦労話やそれをどう克服したのかを話してくださるが、それは生きる術を教えてもらっているようなものだと考えている。例えば、「ラオスの人とビジネスをする際には寛大さが必要だ」と話してくれた方がいたが、私はその際、言葉にするのは簡単であるが、きっとこの結論に至るまで、どれほど頭を悩ませ、苦労をしてきたのだろうかと考えた。ラオスの人とビジネスをした経験のない私にとっては、「そうなんだ、すごいなぁ」で終わらせることも出来る。しかし、経験した本人が考え出した「寛大になる」という一つの解決方法が、もしかすると将来自分が出遭う困難への解決法またはヒントになるかもしれない。多くのゲストスピーカーの方々が話してくださった解決方法は、自分の引き出しにしまうことができ、それは自分の想像を越えた貴重な生きる術なのだ。

FLAO を通して、自らの考えも発信し、多くの人の話を聞くことで、自分の価値観が変化し、思考の回路が増えていることを実感した。きっと FLAO に入っていなければ、ただ教授の話を聞き、ノートを取っているだけで、人と話し合うことの大切さにも気づくことが出来なかっただろう。

製品班の活動の様子

一学年の差

外 山 優 依
メディア・コミュニケーション学科 2 年

1 年生の春休み、Toyonet-G で届いた 2 年生授業希望のアンケート。メディア制作実習の希望アンケートに答えるべきだったのかもしれないが、他学科の授業である箕曲先生のプロジェクト“エフラオ”の活動内容に興味が湧き、なんとなくで志望理由を書いて今に至っている。

初回の授業でメディア・コミュニケーション学科が私だけだと知り、個人の挨拶で、2 年生はほとんどラオスに行く前提であり、気合十分な空気に圧倒された。ラオスにも、コーヒーにも興味は大してなかったため、メディア分野が学べそうな広報班に入ろうかと考えたが、せっかく実践的なことができる授業ならばと、一番行動の幅が広そうなイベント班に所属することにした。そこで私は、一学年しか違わない先輩の存在感と社会人さながらの行動力、思考力に驚いた。エフラオの国内活動のメインである、製品、ドリンク販売は、出展する場所がなければ始まらない。学生である私たちは、企業や社会人との繋がりはほとんどない。しかし、前年からある外部との繋がりだけを頼りに毎年同じイベントだけ出るわけにはいかない。先輩は、昨年度試みたキッチンカーを今年は多く取り入れたいと提案した。キッチンカーは大きさが決まっていたり、保健所の許可が必要だったりと場所探しに苦労したが、なんとか新しい場所でも挑戦することができ、エフラオの販売手法の一つに根付いた気がする。出店経験があるイベントでは、昨年の反省を踏まえてよりスムーズな販売環境を作るよう努力した。例えば私が担当した白山祭では、実際に教室に行き、コンセントの位置や出入り口を確認することでイベント班の仕事の一つであるマニュアルを作成する際にレイアウトを詰めて、他の班の人たちがイメージしやすくしたり、教室が一方通行の一番奥であった為、装飾は入口の上に飛び出し看板を作成した方がお客様に気づいてもらえるだろうと考えたりすることができた。

しかし振り返ってみると、先輩から出店できそうなイベントを探すよう指示を受け、探してきたイベントを照らし合わせてどれをどのタイミングで取り入れるかを決めてもらい、私は割り振られた白山祭のことで精一杯で、常に受け身であった。マニュアルも、先輩がフォーマットに注意すべきことを注釈欄に書いていてくれたり、シフト作成に関しては、準備と片付け、混雑時の人数は多く、宣伝は午前中に詰めて夕方から減らしていく、身内の連絡をスムーズにする為にリーダーを決めるなど、細かいアドバイスをしてもらい、実際に販売するとどういう人の動きやシステムが必要かを想像することができる先輩はすごいと感動した。私は、売り上げも良くしたいし、装飾もきれいにしたいし、シフトには 2 年生に多く出てほしいといった大きな理想形を想像し、漠然とやるべきことをやればイベントは成功すると思っていたが、実際

に想像通りにいくことは少ない。売り上げどころか、天候の悪化でイベントが中止になることもあるし、時間や道具が足りず思うような装飾ができないこと、同じ学科が集まっているおかげで同じ授業を取っている人たちは全員同じ時間帯のシフトに入れないことなど、やむおえずうまくいかないことがたくさんある。学生という限られた範囲で、しかも先生に頼らず自分たちだけで活動をするとなると理想を追うよりも現実の中で改善できるところを探し、他の班と密に話し合って、エフラオができる範囲がどの程度なのかを早く認識することが大切であるということを強く感じた。

エフラオは実際の会社のように代表とそれぞれの班があり、班で温めた案を全体に共有して何をやるべきかを決めていく。大学生のうちにこういったシステムの中で実際にお金を扱いながら活動する力を養えるのは、個人で考える力も、協力することも、責任を持つこともできるようになると思う。私は、協力することと責任感は 2 年生で養えた。今後は、先輩のように個人で案を出し、さらに後輩に良いアドバイスができるような 3 年生になれるよう努めていく。

29 年度白山祭の様子

伝えることの難しさ

三 澤 岳 志
社会文化システム学科２年

「人のため、人のためが、いつか自分のために」。これは、私が常に心がけている言葉である。「他人のために一生懸命取り組むことは自分に何の利益がないかもしれない、それでも続けることはいずれ自分の成果に結びつく」という意味だ。大学生になってからも、この言葉を常に心がけ生活している。大学入学当初は、自分から行動するのではなく他人の行動に合わせるようになり、言葉の意味を間違えてとらえるようになっていた。何事にも消極的になっていた自分を、積極的に行動できる人に変えたいと思っていたとき、友人に誘われ短期海外研修でラオスに渡航した。そこで訪問した小学校の子供たちの笑顔に心を動かされると同時に、子供たちの教育環境が整っていないことを知った。

大学２年になり、積極的に行動できるようになりたいという思いと、ラオスの子供たちに支援したいという気持ちで Smile F LAOS への参加を決めた。

私が FLAO の活動を通して学んだのは、この２つとは異なる「伝えることの難しさ」である。私は広報班に所属することになった。広報班は FLAO の活動や、出店イベントの情報に加えて、ラオスの現状やフェアトレードについて外部の人たちに伝えることが仕事である。

広報班はこれらの情報を、SNS やホームページを使用して発信する。その時に重要なのは、外部の人たちが知りたい情報を正確に伝えることである。長い文章をダラダラと書いても情報は伝わりづらいし、短すぎて情報が足りない文章では意味がなくなってしまう。これを実感したのは、キックオフパーティで上映する団体紹介の動画を担当にしたときだ。約５分という限られた時間の中で、伝えいことを正確に伝えることは非常に難しかった。それでも、写真、字幕や音楽を使うことで、活動内容や今年度の目標を伝えることができたと思う。

動画の作成だけでなく、コーヒーの販売会でも伝えることの難しさを感じた。販売会では、お客さんとラオスやフェアトレードについて話すことがある。話をしていると当然ながら、ラオスやフェアトレードについての質問を受ける。その時、私はお客さんが基本的な知識を持っていると思い、話を進めてしまうことが何回かあった。私たちには基礎的な知識について勉強しているが、お客さんはそうではないことを意識できていないために起きた失敗である。加えて、ラオスやフェアトレードについて詳しいお客さんから難しい質問を受けると答えられず、先輩方に頼ってしまうことがあった。私は、フェアトレードについては勉強中だが、ラオスに行ったことがあるのにラオスについての質問に答えられないことが本当に悔しかった。これらの経験を踏まえて、正確に情報を伝えるためには、その知識が豊富でなければいけないことに

気がついた。質問を受けたときに不確かな情報を返していては、お客さんに信用されなくなってしまう。そのため、次に同じ質問を受けたら必ず答えられるように、ラオスのことについて調べたり、以前より講義に集中したり、個人的にラオスに行ったりした。その結果、ラオスについての知識が以前より豊富になり、お客さんたちに自信を持って説明できるようになったと実感することができた。

「伝える」という行動は、日常生活で何気なくやっている。簡単な内容を伝えることは簡単だが、複雑な内容になればなるほど正確に伝えることは難しくなる。伝える相手が、伝えることに関して知識がない人ならなおさらである。私はこの１年間の活動を通して、知識がない相手に理解してもらう方法は、豊富な知識を持って伝える（説明する）ことだと学んだ。さらに、スタディツアーでラオスに渡航し、コーヒー農家さんや小学校の状況を実際に見ることができた。実際の現場を見ることで、講義や文献だけでは得られない知識を得ることができたと共に日本にいてはできない経験をすることもできた。この１年間を通じて、学んだ知識や数多くの経験は、来年の活動に必ず活きてくると確信している。来年は、先輩という立場になる。積極的に後輩たちへ経験を伝えていきたい。そして、お客さんに対して私から話しかけ、たくさんの人にラオスを知ってもらい、FLAO のコーヒーを飲んでもらいたいと思う。そうすることで、ラオスの小学校への支援もより良いものになるだろう。

FLAO に参加して、貴重なことをたくさん学ぶことができた。私はそれ以上に最高の仲間に出会えて本当に良かったと思う。参加した経緯はバラバラかもしれないが、同じ目標に向かって頑張る仲間と、大変なことや嬉しいことを共有できたことは、この１年間の活動で１番大切な経験だと思う。FLAO のメンバーに感謝したい。

夏合宿の集合写真

〈「個人の成長の記録」を書くための注意〉

以下の問いに答える形で「個人の成長の記録」を書くとよいでしょう。ひとつの質問に 200～300 字で答えましょう。できればこれらの項目のすべてに答えてほしいですが、これ以外にも自分の学んだことや言いたいことがあれば、どれかをカットして、遠慮なく言いたいことを書いてください。

Q. 自分の学習課題をもっていましたか。学習課題の解決のためにどういう行動を取りましたか。それは具体的にどのような場面でしたか。【参画性】

Q. FLAO の活動を経て、「えっ、どうして？」など事前に考えていたことに対して、現場で想定していないような意外なことが起こりましたか。それはどのような場面でしたか。【状況性】

Q. FLAO の活動を経て、「あぁ、こういうことだったのか」「こういうふうに考えるのか」という新しい発見や変化につながることはありましたか。それはどの場面でしたか。【状況性】

Q. FLAO の活動を経て、メンバーの一員として絆が深まったのはどの場面でしたか。【関係性】

Q. 箕曲や服部さんやその他、F LAO を通じて知り合った方々と、どのように関わりましたか。そして、彼らが自らの学習課題の追求にどのような役割を果たしましたか。【関係性】

Q. FLAO の活動を経て、メンバーの中で自分にしかできないこと、あるいは自分であれば貢献できることはありましたか。それはどのような場面でしたか。【連結性】

Q. FLAO の活動を経て、自分のどのような能力を、どのような場面で自覚しましたか。ちいさな能力でも構いません。そして、それをどのような場で今後、伸ばしていこうと思いますか（来年の F LAO で伸ばすというのでもいいです）。

Q. FLAO の活動を経て、自分の学習課題に到達できなかった、あるいは、新たに気づいた学習課題は何ですか。どういう場面で気づいたかを記述してください。

第２部
海外活動―ラオス・フェアトレード・スタディーツアー

ラオス・フェアトレード・スタディツアーの概要

箕 曲 在 弘
東洋大学社会学部

I　ツアーの概要

本年度のスタディツアーの目的は、3 つある。1 つ目は、昨年と同じく、ラオスのコーヒー栽培地域においてコーヒーの生産や流通に関する理解を深めることによって、フェアトレードに対する理解を相対化し、自ら課題を発見し、現地社会に貢献するアイディアを見出すことにある。このアイディアは次年度に展開する第 5 期 FLAO の活動を通して実現していく。2 つ目は、昨年度渡航した現 3 年生の目標であった、子どもたちの算数教育の環境の改善に貢献するために、小学校で足し算ワークショップを実施し、オリジナル算数ボックスや教員用の計算ボードなどを小学校に寄贈することにある。3 つ目は、一昨年度から新たに加わった、2 回目渡航者が年度初めに決めた各自の研究テーマに関する実地調査を行うことにある。

これら目的は「企業や NPO などと連携し、地域社会に貢献する人材を育成する」というキャリア分野の方針と合致していると同時に、「学外の『現場』に出て現実の社会に起きている問題を自らの力で発見・分析し、さらに問題解決能力を向上させ、…国際交流を図る人材を養成していく」という「社会文化体験演習」が目指す方針とも合致していることを確認しておきたい。以下では、目的地と訪問期間について説明した後、事前学習、現場活動、事後学習と大きく 3 つの項目に分けて活動の内容をまとめていきたい。

II　目的地と訪問期間

ツアーの目的地は、ラオス人民民主共和国チャムパーサック県パクソン郡である。このパクソン郡は、首都ビエンチャンから南へ約 700km 下った地点にあり、ボラベン高原（図 9）の中心地である。この地域はコーヒー栽培が盛んで、演習担当者の箕曲の調査地でもある。パクソン郡には同地を活動拠点にする農業協同組合があり、フェアトレードを実践するこの組合がツアーの受け入れ団体となる。訪問期間は、12 月 21 日（木）から 30 日（土）までの 10 日間である。21 日に羽田を出発し、バンコクを経由して訪問地に向かい、29 日に現地を出て、

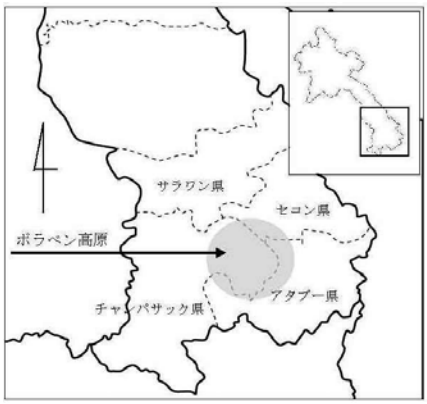


図 1　ラオス地図
（出典：白地図より筆者作成）

30 日に羽田に到着するというルートにした。

III　事前学習

事前学習は大きく分けて、以下の 3 つの要素によって成り立っている。

1　テーマに関する知識の習得

本スタディツアーのテーマは、フェアトレードや国際協力にあるため、まず秋学期にフェアトレードについて箕曲による講義を受けたり、映像作品を観たりして、フェアトレードに関する理解を深めた。一方、現地社会と箕曲との関係や箕曲が ATJ と一緒に取り組んでいるプロジェクトについて、さらにコーヒーの栽培や加工に関する基礎知識については秋学期に講義した。

2　ラオスに関する知識の習得

次に秋学期に、訪問する地域に関する知識をつけるため、ラオスの農村生活を記録した映像作品を観たり、箕曲がツアーで滞在する地域となるボラベン高原の「地理と歴史」や「コーヒーの栽培、加工、流通方法」について講義したりした。同時に、家計調査をする前提となる知識として、「家計調査の意義」、「仲買人と協同組合の買取方法の違い」について説明した。

3　調査技法の習得

スタディツアーの中心となる、家計調査の方法について学んだ。家計調査は箕曲が博士課程における現地調査の際に利用したものの簡易版であり、世帯の構成員、コーヒーの種別ごとの耕地面積、家畜の所有や売却、コーヒーの種別ごとの売却量や 1kg あたりの値段などを聞くための項目が用意されている（調査票は「社会文化体験演習」のウェブサイトにて公開している）。

参加者はまず班に分かれて、英語で書かれているこの調査票を読み、疑問文にして調査相手に質問できるかどうかを試した。

IV　現地活動

1　現地でのおもな活動

現地での活動は、おもに以下の 5 種類となる。

①　受入団体との交流

受入団体であるジャイカフェ農業協同組合（JCFC）の幹部を合い、協同組合の歴史と現在の取組など基礎的な知識を得た。一方、最終日とその前日には、再び組合幹部と会い、参加

者がそのときまでに見てきたことを質問する機会を設けた。

② ワークキャンプ（命の授業とホームステイ、収穫体験）

参加者はJCFC傘下の家庭に一日滞在し、一泊することによって、コーヒー生産者の日常を体験した。参加者は生きたアヒルを自らさばき、調理する「命の授業」を体験した。この際、ラオスの料理に加えて、日本の筑前煮を作り、ラオスの人たちにふるまった。その日は、高床式の家に一泊し、翌朝6時前に起き、果肉除去や水洗いなど農家の仕事を見学した。朝食後は、農園で 30 分ほどコーヒーの収穫を体験した。この収穫体験ではチームに分かれて、収穫量を競い合った。参加者は事前に労賃の相場を家計調査におして聞き取っているので、その金額を自分たちの収穫量にかけて報酬額を考えてもらった。

③ 農園や加工施設の見学

本ツアーの目的のひとつにコーヒーの生産や加工について実地で学ぶことが含まれているため、コーヒーを栽培している農園、加工施設を見学した。

④ 世帯の家計調査

初渡航者はJCFC傘下の4つの村を訪問し、3、4名で1つの班を作り、各村で各班が1つの世帯を訪問し家計調査を行った。調査時間は2時間程度で、1班に1名の通訳が付いた。

⑤ 小学校における足し算ワークショップの実施と算数ボックスなどの支援品の寄贈

主に2回目渡航者が主体となり、家計調査に訪れた4つの村の小学校の午後の時間を使わせてもらい、足し算を楽しく学んでもらうために、オリジナルの算数ボックスを配布し、足し算ワークショップを実施した。最後に算数ボックスや絵本を寄贈した。

⑥ 個人研究テーマの調査

2 回目渡航者が年度初めに各自主体的に設定した研究テーマにもとづき、フィールドワークを実施した。そのテーマは多岐にわたり、「葬式」「結婚」「産後養生」「交通事情」「大衆音楽」「食文化」となった。各調査者には、ラオス人大学生を適宜振り分けて調査を手伝ってもらった。

⑦ ふりかえり

日々の経験のふりかえりは、経験の言語化を促す意味で非常に重要である。本ツアーのふりかえりは、毎晩行い、班ごとの家計調査の結果報告に始まり、各自が個人感想を述べた。この際、事実誤認があれば、箕曲が訂正し、翌日の目標を各自で自覚してもらうように促した。最終日には、一人3分でツアーをふりかえる「2分間スピーチ」を実施する予定であったが、体調不良者が続出したため、帰国後の事後授業のなかで実施した。

2　現地活動の行程

以下は、出国した 21 日から帰国した 30 日までの主な行程である。

日付	活動場所	宿泊地
21	羽田―（飛行機）→バンコク―（飛行機）→ウボン	ウボン
22	ウボン―（車）→パクセ（市場訪問）―（車）→パクソン	パクソン
23	ジャイコーヒーハウス訪問：JCFC 幹部の講義	パクソン
24	ノンレ村訪問：加工設備見学、村長らと会談、家計調査①、個人調査①	パクソン
25	ノンヤートゥン村訪問：村長らと会談、家計調査②、個人調査②、ワークショップ①　→「命の授業」、ホームステイ（@40Km 村）	村の民家
26	40Km 村（続き）　→コーヒー収穫体験（@プーマッコ村）。小学校でのワークショップ②（@ノンレ村）	パクソン
27	プーマッコ村訪問：村長らと会談、家計調査③、ワークショップ③、個人調査③	パクソン
28	プードムクワン村訪問：村長らと会談、家計調査③、ワークショップ③、個人調査③　→ジャイコーヒーハウス訪問：JCFC 代表への質問、お別れの儀式（バーシー）	パクソン
29	ダオフアン農場―（車）→ダオフアン工場―（車）→パクセ（市場）―（車）→ ウボン：宿にて 2 分間スピーチ	ウボン
30	ウボン―（飛行機）→バンコク―（飛行機）→羽田	-

V　事後学習

帰国後、1 月 5 日（金）と 19 日（金）には事後授業を行った。事後授業では、以下の 2 点を行った。

① 知識のまとめ

Google map を使い訪問した場所がどこにあるのかという位置関係を把握し、再度ツアーの行程を振り返った。同時に、固有名詞をおさらいし、理解に誤りがないかを確認した。

② フェアトレードの家計への影響に関するディスカッション

参加者が取得してきた家計調査データを使い、班ごとに分かれて、フェアトレードによる取引は家計に対してどれくらいの影響があるのかを算出するディスカッションを行い、各班の結果を発表してもらった。この過程から、データをもとに一つの主張をして先行研究を批判していく手続きを学んだ。

事後授業終了後、本報告書の執筆を行い、2 年生は次年度の活動に向けて、各自の問題意識を明確にしてもらうように促した。なお、2 月以降には、英文の報告書を執筆する予定である。

※渡航時、ラオスキープのレートは、1000kip=15 円程度であった。

訪問先の報告

Ⅰ　ラオスコーヒー協会

社会文化システム学科 2 年　三 澤 岳 志

12 月 22 日、スタディツアー2 日目にパクセにあるラオスコーヒー協会を訪問し、副会長のセーン・チャンさんから貴重な話を聞くことができた。

１　ラオスコーヒー協会について

この協会は、1994 年にラオスコーヒー輸出協会という名前で設立され、2005 年に現在のラオスコーヒー協会に名前を変えた。この協会の会長は現在ダオファン社のリッタン社長の長女が務めており、副会長 2 人、マネージャーが 6 人という構成になっている。協会の主な目的は、ラオスのコーヒーを世界中に広めることである。そのために、国内外のコーヒー会社を繋げる役目や、ラオス国内でのコーヒー栽培を促進させる役目を担っている。

現在、この組合には 49 のコーヒー関連の会社と、JCFC を含む 5 つの協同組合が加盟している。加盟団体は、大規模生産者、小規模生産者、コーヒー加工者の 3 種類に分けられる。これらの加盟団体が所有するコーヒー農場の総面積は、7 万ヘクタールで生産量は生豆で約 4～5 万トンになる。ここで生産されたコーヒーは、ドイツを中心としたヨーロッパや日本、アメリカに輸出している。コーヒーの輸出は、タイのバンコク港やベトナムのダナン港など複数の港から行われている。

ボラベン高原では、アラビカ種とロブスタ種の 2 種類が生産されている。火山性の土壌を有しており、コーヒー栽培にとても適している。ボラベン高原の標高は、品質の良いアラビカ種が収穫できる 900～1200 メートルになっている。

２　副会長さんへの質問

現在、この組合に加盟していないコーヒー関連の団体もあるが、加盟することを推奨している。加盟することにより、売り手や買い手など様々な情報を得られることに加えて、政府機関との繋がりを持つことができるようになる。社会主義国のラオスにおいて、政府機関との繋がりはとても重要である。さらに、コーヒー栽培の研修も受けられるようになり、品質の向上や収穫量の増加が見込まれる。加盟するための基準は、コーヒーに関連する事業を行っていることと、登録料を毎年払い続けることである。登録料は、1 年目は 150 万 kip で 2 年目以降は 50 万 kip である。

3　感想

ラオスに到着してすぐに、この協会で貴重なお話を聞くことができた。このおかげで、事前授業で学んだことを復習できた。さらに現在の収穫状況や、冷害があることをパクソン郡に行く前に聞くことができた。このことが、パクソン郡に到着してからの学びに大きく影響を与えた。

多くの団体が加盟しているが、登録料が払えない小規模生産者が加盟できていない現状があり、これを解決できる方法を探したいと思った。この協会は予算が少なく、農家に直接技術的な支援することはできない代わりに、各団体をつなぐマネジメントを行っていると言っていた。加盟できない小規模生産者に支援はできなくても、マネジメントするサービスを行うことで少しでもこの現状が変えられるのではないかと思った。

写真１　ラオスコーヒー協会での講義の様子

II　ジャイコーヒーハウス訪問

社会文化システム学科２年　竹 内 皓 平

12 月 23 日、パクソン郡にあるジャイコーヒーハウス を訪問し、私たちと深いつながりのある JCFC のウアン代表にお会いして、お話を伺った。また、同施設では現地で長期にわたって調査を行っているフェアトレード・ドリップパックプロジェクト（ドリプロ）の佐野維星さんにもお会いし、様々なことを聞いた。

1　JCFC について

JCFC の全身である Jhai café は 2000 年に結成され、当時から日本企業である ATJ との取引が行われていた。その後、協同組合として JCFC が組織された。現在の加盟村落数は 63 村であり、その内ティピカを栽培している 20 村のコーヒー豆が日本へ輸出され、輸出量は 40 トンを超える。

特筆すべき点は JCFC 独自の組合基金（ファンド）の存在である。この組合基金は、各組合員から出資された資金を元に運営されており、利用者は出資金額の倍額まで借りることが可能である。出資金額は最低 15 万 kip 以上であり、ウアン代表など幹部役員に関しては最大 500 万 kip 出資している。組合基金の使い道は、「ビジネス」「農業」「医療費」の 3 つであり、利子も用途によって比率が分けられている。なお、「農業」はコーヒー以外の作物も含まれている他、「医療費」は 3 ヶ月間利子が付かない仕組みとなっている。

この組合基金は行く先々の村で話題にあがり、各村や農家にとって重要視されていることが分かる。現在組合基金は 4300 万 kip あり、運営は 20 代を中心とした組合の青年グループによって行われている。なぜ青年グループによって運営されているのかと言うと、青年グループは政府の農業研修を受けた者や大卒者によって構成されており、農家より知識が豊富だからとのことである。

その上で、ウアン代表は自分達日本人大学生を含む若者から多くの知識を得たいと考えており、これから行う家計調査において組織の問題点や疑問点等あれば 28 日のミーティング時に話してほしいと言われた。この話を聞いて、自分達の行う家計調査は組合員の現状や問題点を提起し、組合全体の改善へとつながるかもしれないという重要な役目を担っていることを認識し、自分達の活動はラオスの農家の方々から期待を受けていることを再確認した。

２　佐野維星さんのお話

佐野さんは、トビタテ留学 Japan の奨学金を利用して、現在ラオスに長期滞在し、農村での世帯調査を行っている。活動ではラオスのコーヒー農家の方々と、一時的に訪れる「客人」としてではなく、心許せる「パートナー」として接することを重視しており、例えば家計調査では年間収支の他に組合員同士の関係性を聞いたり、家族間の力関係を掘り下げて村内の関係性の把握に努めたりしている。また、コーヒーの収穫から飲料になるまでの過程を体験し、コーヒー生産者が抱える問題や各工法の善し悪しを調査している。

写真 2　ウアン代表から話を聞く様子

上記のように家計調査に関して精通している佐野さんからは、これから初めて家計調査を行う私たちに様々な助言を頂いた。例えば、実際に調査を行う際、調査表の質問項目に縛られず、調査対象者（農家の方）

の特徴やその人のストーリーを聞くことで場が和むだけでなくその人を思い出しやすくなるというテクニックや、自分の知りたいテーマを決め、時には通訳さんを止めて話を深く聞く、といった心構えなどを教えてもらった。この佐野さんからの話によって家計調査への不安が和らぎ、先ほどのウアン代表の話も踏まえて、「生産者に向き合う」ための下地ができ、モチベーション向上につながった。

III　ノンカリ村

社会文化システム学科 2 年　石　田　晴　夏

12 月 24 日、私たちは JCFC の傘下であるノンカリ村を訪問した。そこで、村長のスントーンさんにお話を聞くことができた。その後、農園の一部と一次加工設備などを見せてもらった。

1　スントーンさんの農園とノンカリ村全体について

スントーンさんのコーヒーは JCFC が行なったカップテストを受け、86 点で 2 位という結果を残している。彼は 15ha の土地を所有しており、これを 4 分割して分散させている。この村の基準では 3～4ha が普通である。

今年度は霜が原因でコーヒーの木の葉がカールするという病気に罹り、あまり実が採れていないという。この病気に対する解決法は、現在模索中である。この村でティピカを育てているのは、村全体の 47 世帯に対して 3、4 世帯のみであり、そのティピカとジャワはすべて JCFC に売っている。スントーンさんは、本当は JCFC に 10 トン売りたかったが、実際には 5 トンしか売れなかった。彼はもっと多く売りたいと思っているようだが、彼に言わせれば「JCFC 幹部との関係があまり良くなく、信用されていないから売れない」のだという。

また、この村の 30 世帯は JCFC に合計で 170 万 kip を組合基金として支払っている。そして、彼の家は JCFC 以外にも、フランスの AGPC やインド系のオースパンや、仲買人に豆を売っている。ただ、仲買人に売って得る収入はそれほど重視しておらず、売っている量は儲けられるほどの量ではない。JCFC、オースパン、AGPC ともに同じ価格で売っていると仰っていたが、箕曲先生によれば普通このようなことはあり得ないということなので、彼の交渉力のなせる業なのだろう。

2　農園と乾燥設備の見学

お話を聞かせてもらった後、実際にコーヒーの木と果肉除去機、一次加工設備を見せていただいた。コーヒーの木の周りには、背の高い霜対策の日陰樹もあった。豆の乾燥設備は、ビニ

ールハウスの中にあり、このビニールハウスには乾燥させているコーヒー豆を雨や夜霜から守るという役割がある。私たちが見た時には、ATJ に売る予定のジャワとアメリカに売るというロブスタが分けて乾燥されていた。

さらに、その近くに直径 100 メートルくらいの穴があった。これは何かと思い話を聞いてみると、その穴は建設会社に無償で道の修繕のための土砂をあげたためにできた穴だという。コーヒーのとれない雨季には、その穴に溜まった水を使って川魚を養殖し、それを売って稼いでいるという。

３　感想

この日初めて村を訪問し、実際にこうして直接話を聞いてみないと分からないことがたくさんあるということがよく分かった。また、その中で驚いたのは組合との関係性というものがコーヒーを売るうえで大きく影響してくるということだ。やはり契約というものは人間同士のやりとりであるため、そういった裏事情も関係してくるのだということを再認識することとなった。

そして、建設会社との関係を利用し、土砂をあげたことで開いた穴に水を溜めて養殖をするというアイディアは、素晴らしいと思った。二毛作のような考え方ではあるが、スントーンさんの人脈と、農業のような１から自力で稼ぐという生活をしている人だからこそ出てくる発想なのではないかと思う。

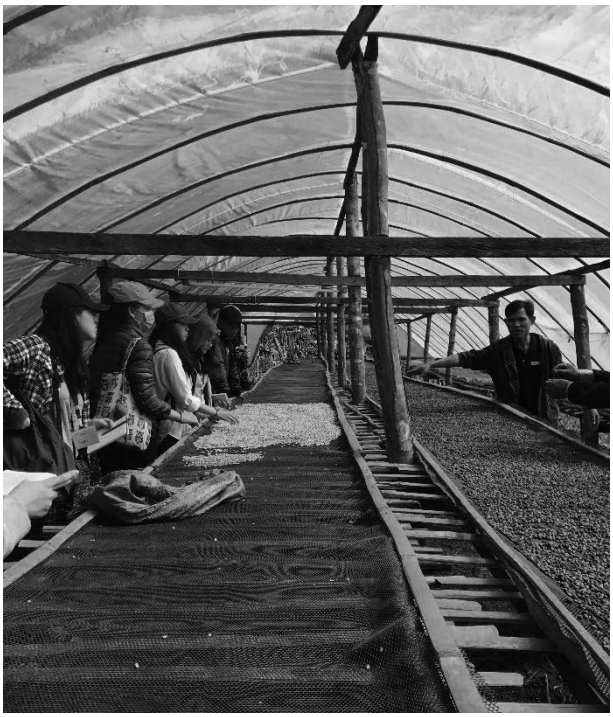


写真３　乾燥設備の様子

Ⅳ ノンヤートゥン村――ホームステイ

社会文化システム学科２年　玉 木 綾 乃

12 月 25 日、JCFC 傘下であるノンヤートゥン村に訪問した。ノンヤートゥン村の組合長であり村長でもあるモーン・シーワンカムさんにお話を聞いた。

１　ノンヤートゥン村について

ノンヤートゥン村は 1977 年に、隣のノンヤールム村の人口増加がきっかけとなり分離することによって誕生した。ノンヤートゥンの「ヤー」は「タバコ」の意味であり、その名の通りタバコの葉の生産量が多い。当時は 14 世帯しかなかったが、現在は 138 世帯あり、人口が 615 名、162 家族が住んでいる。村の面積は 1235 ヘクタールあり、民族は主にラオ族とラベン族から成る。この村では、AGPC と JCFC の 2 つの協同組合があり、2015 年に組合ができたという AGPC には、現在 12 世帯が加盟している。JCFC にはもともと 42 世帯加盟していたが、2016 年 2 月、ティピカの木が霜にやられ実が採れなくなってしまったことから、現在は 19～22 世帯に減ってしまった。この影響により、2016 年は 5 トンのティピカを JCFC に売っていたが、2017 年の契約は 3300kg となってしまった。

２　シーワンカムさんへの質問タイム

村の歴史や現在の状況についてひと通りお話を伺ったあと、質問タイムが設けられた。まず、JCFC に売る量を減らした分の生計の穴埋めはどうしているのかという質問に対し、ティピカが減った分をカティモールで補うと答えていた。また、村全体の基金はあるのかという質問に対し、ないと答えていた。しかし、組合の登録費として 5 万 kip ずつ徴収していて、それを現在 19 人が収めているということで、銀行の口座には 95 万 kip ほどあるようだ。

３　ホームステイといのちの授業

夕方に場所を移動し、ホームステイ先である 40 キロ村にある民家で、朝に市場で購入したアヒルを虐殺・解体した。アヒルを逆さまにし、首の動脈に刃を入れ、お湯につけ、アヒルの羽や毛を除去した。次に、解体する様子を観察し、日本から持ってきた調味料を使って「アヒルの炊き込みご飯」を作り、ラオス人に振舞った。美味しいと好評だった。そして、その日は初渡航者だけがホームステイをした。翌朝、町内を散歩した後、昨晩の皿洗いと朝食の準備をした。朝食後、車で移動し、コーヒー収穫体験を行った。

４　コーヒー収穫体験

朝にはさらにプーマッコ村に移動し、班ごとに 30 分間でどれだけコーヒーの実が収穫できるのか競争した。その結果、7.5kg を収穫した C 班が勝利した。収穫労働者の報酬が 1kg あた

り 1000kip と考えると、上記の収穫量であれば 7500kip（約 100 円）となる。日本円に換算すると、一班 5 人で収穫したため一人あたり約 20 円の計算になる。この場合、一日 8 時間働いても 160 円にしかならない。一方、農家は仲買人に 7.5kg を売却した場合、今年の相場では 18,750kip（250 円）くらいにしかならない。

農家の作業がどれだけ大変なのか、身をもって体感した。その後、欠陥豆を排除し、実際に果肉除去されている様子を見ることで、一連の流れをおさえた。

５　感想

ノンヤートゥン村には果肉除去機を置く場所がないということについて、モーンさんは、AGPC は場所を作って支援してくれたのに JCFC は支援をしてくれなかった、もっと支援をしてほしいと嘆いていた。私はこれを「ただ支援を待っているだけの状態」なのではないかと、少し危機感を感じた。支援に頼りすぎてしまうと組合の組織として弱くなってしまう。まずは自分たちで考えて解決法を探り、村全体で協力し合ってゆくことが第一だと思った。

アヒルの虐殺は本当に貴重な経験となった。ラオス人は血までスープにして食べることに驚いたが、頭から足の先まですべてを無駄にしない様子を目の当たりにしたことで、命をいただくということの重みがすごく感じられた。

コーヒー収穫体験では、赤い実だけを取るのがどれだけ難しいのかがよく分かった。また、欠陥豆が意外と多いことに驚き、実際に自分の目で見て確かめなければ知らなかったことが沢山あって、学びが大きかった。

写真 4　アヒル購入の様子

V　プーマッコ村

社会文化システム学科 2 年　竹 内 皓 平

12 月 27 日、JCFC 傘下のプーマッコ村を訪問し、組合長のチャンパさんからお話を伺った。

1　プーマッコ村の概要

プーマッコ村は 1981 に開村した村であり、元々は国営農場として開拓された地域にある村である。国営農場とは、1975 年に内戦が終結し社会主義政権が誕生した際に制度化された旧ソ連式の集団農場であり、ラオスでは「ニコム」と呼ばれている。国営農場の労働者は内戦に敗れた旧王国側兵士達によって構成されており、組合長のチャンパさん一家をはじめ、プーマッコ村にいる全 75 家族全てが旧王国側兵士を先祖に持つ家系である。国営農場時代の生産品はコーヒーであり、ラオス政府が運営する公社が買い取りを行っていた。給料や食料、衣類は政府から支給されていたが、給料の大半は医療費に充てられ、満足に食料がない状態だったため、労働者は近隣の農地へ出稼ぎに行き、食料を貰っていた。その後、1992 年に国営農場が終了し、労働者一人あたり 1ha が割り当てられた。これは夫婦 2 人が生活できる土地が 2ha であることに起因する。しかし、子供は割り当て対象外とされたため、子供を多く抱える家庭は生活が火の車となった他、国営農場終了とともに公社との取引も消滅してしまったため、プーマッコ村では一からコーヒーを売る取引先を探すこととなった。その後、仲買人が買い付けに来るようになった他、JCFC との取引が始まり、現在の形態となった。

2　プーマッコ村とコーヒー

プーマッコ村には現在 75 家族住んでおり、人口は 365 名である。村に住む全ての家族がコーヒー農家であり、JCFC にコーヒーを卸しているのは 5 家族である。今年度の JCFC との契約では、アメリカに 500kg、日本に 1 トン出荷する予定であり、この他にもフランス、ドイツ、ベトナムとも取引がある。組合長のチャンパさん一家のコーヒーはカップテストの点数で 1 位を獲得した実績のある、非常に高品質のコーヒーを出荷しており、自分のコーヒーに自信を持っている。実際、昨年近隣地域の農園で霧が発生し、コーヒーの木が被害を受けたがチャンパさんの農園では対策を行っていたため被害を免れた。

3　感想

今回組合長から話を聞いて思った点は人同士の「信頼」の難しさである。前述において JCFC に加盟している農家が 5 家族だと記したが、その 5 家族は全て組合長のチャンパさんの親類によって構成されている。元々は 15 家族が加盟していたが、組合独自の加工製法を守れず脱退する家族が増え、結果として情報共有がしやすい親類縁者のみが残り、5 家族まで減少した。このような現象はプーマッコ村だけでなく多くの村で発生している。理由としては、農家（特に子供を抱える家族）は生産品を早く現金化して生活をおくる傾向が強く、JCFC では収穫予想量を元に報酬の 7 割を前払いすることで農家の要望に応えている。しかし、残りの 3 割は収穫総量が確定次第の送金となるため、その場で現金を渡す仲買人に比べると支払いが遅くなる。

その結果、組合長の親戚以外の組合員からすると、組合長がみんなのお金を蓄えている、と悪く見られ、あつれきが生じて親族以外の家族が脱退してしまうのが現状である。実際、ドリプロの佐野さんも、組合長は悪い目で見られがちであり、双方の言い分を聞いて判断する必要性があると語っていた。

写真５　プーマッコ村の子供たちと遊ぶ様子

また、チャンパさんは私たちの小学校支援品に関して、学校の先生は支援品を着服するから子供たちに直接渡した方が良い、と話していた。実際にはそのようなことはなく、先生が支援品を管理する様子をチャンパさんが勘違いしただけであったが、狭い農村社会においても親族間や気の知れた間柄でないとコミュニケーションや情報共有が起きず、信頼関係が成り立たない現状を目の当たりにした。第三者である私たちにできることは限られているが、第三者であるからこそ、一方の意見ばかり鵜呑みにするのではなく、双方の意見を聞いて判断することが大事であり、私たちの日常生活においても重要な点であると感じた。

Ⅵ　プードムクワン村

社会文化システム学科２年　三 澤 岳 志

12 月 28 日、JCFC の傘下であるプードムクワン村に訪問した。そこで副組合長のドゥアン・ターさんよりお話をお聞きした。

１　プードムクワン村について

プードムクワン村には、JCFC の協同組合が２つある。もともとこの２つの組合は１つであったが、2015 年に当時の組合長が商売を始めるために、村を出たことが原因で ２ つに分裂した。今回お話を聞いたのは、第２プードムクワン組合の副組合長である。

この村は、主に２つの理由で貧富の格差が生まれている。１つ目は農場が、道を挟んで東西に別れていることである。昔、近くの火山で噴火があったため、東側の農場は土壌が石土でできている。そのため、とても肥よくでコーヒーの収穫量が多い。だが、西側の農場は土壌が赤土でできているため養分が流れてしまいコーヒーの収穫量が少ない。２ つ目は、コーヒー農家

によって所有する農場の面積が大きく違うことである。所有面積が大きい農家と小さい農家では、約 10 倍の違いがある。この 2 つの理由でコーヒーの収穫量に大きな格差ができ、それに伴って収入にも大きな格差が生まれてしまっている。

現在、この村では学校を卒業した子供は 50～60%が農家になり、残りが公務員になる。農家以外の職業とは、学校の先生、軍人、医師である。今後は、70～80%の子供が公務員になると言っていた。職業においては、自分たちでビジネスを始めるという概念はなく、農家か公務員という 2 択になっている。公務員になるために、中国やベトナムに留学している子供もいる。

２　プードムクワン村の農業

第 2 プードムクワン組合には 15 家族が加盟している。昨年は、JCFC にティピカのパーチメントを 4 トン売却した。今年は JCFC にティピカのパーチメントを 4 トン売却する契約を結んでいる。この村は珍しく、コーヒーの収穫後に野菜や米を植えて二毛作を行っている。それとは別にタバコも育てている。これらの作物は仲買人に売却している。タバコの葉（乾燥）は 1 ㎏あたり 10 万 kip で買い取られている。

３　感想

この村に訪問した時の第 1 印象は、建物が他の村と違うということだ。この村以外は木造の家が多かったが、この村ではレンガで作られた家がたくさんあり、華やかな印象を受けた。もちろん木造の家もあり、随所に貧富の格差があるように感じた。

写真 6　プードムクワン村の組合長の講義

この村には、現在留学している子供がいることを聞き驚いた。最後に訪問した村で、他の村では聞くことがなかった貴重な話を聞くことができたと思う。留学した子供は、基本的に公務員になると言っていたが、自分でビジネスするといった概念が生まれるような活動を行うことで、この村やパクソ郡全体が発展するのではないかと感じた。これは、今後の支援活動にも活かすことができるのではないかと思う。

VII　ウアンさんへの質問タイムとバーシー

社会文化システム学科２年　玉 木 綾 乃

12 月 28 日、スタディツアー8 日目に、JCFC 幹部とのミーティングとバーシーを行った。

１　ウアンさんへの質問タイム

JCFC 幹部とのミーティングでは、4 つの村で行った家計調査やこれまでの経験において生じた疑問や質問を、代表のウアンさんに問いかけた。ウアンさんは、私たちの質問１つ１つに丁寧に答えてくださった。

まず、組合員が親族のみになってしまうことについての質問が出た。親族のみになってしまうのは結果論であって、大事なのは規則を守ることだと答えていた。また、ウアンさんたち幹部も、どの組合が親族のみとなってしまっているのか把握しきれていないので、私たちが行っている家計調査はとても意味のあるものだと仰ってくださった。

組合のこれからについての質問も出た。組合長が JCFC の渡したお金の一部を取ってしまったり、前払いの額に見合った量の豆を出してくれなかったり、まだ組合長の理解が不十分なことを挙げ、教育を徹底してゆきたいと仰っていた。

また、どうして支払いが遅くなるのかという根本的な質問も出た。これについては、組合が銀行から借りられる額が少ないということが大きく影響していた。対してダオファンは、大企業なため、銀行から沢山お金を借りることができる。仲買人については、資本を持っているから特に問題はないそうだ。

２　バーシー

ウアンさんへの質問が終わった後、バーシーという儀式を行った。主に新年、出生、結婚、歓迎、送別の時に行われ、ラオスの人の生活には切っても切れない大切な儀式である。中心には、バナナの葉を使った花飾りと、果物などの供え物が乗せられた祭壇が置かれていた。祭壇をみんなで囲み、祝詞が唱えられる。祝詞が唱えられた後は、祭壇に掲げてあ

写真７　バーシーの様子

る糸を参加者同士で、相手の幸せを願う言葉を唱えながら、手首に結び合う。こうして儀式は終了した。

３　感想

4つの村の訪問を通して、それまで組合長や組合員の話を沢山聞いていたが、JCFC幹部の話を聞いたことで違う視点から見えるものがあり、貴重な経験となった。ウアンさんは、消費者はもちろん、組合長や組合員のことを第一に考えていて、これからよりよくしてゆきたいという熱い想いがすごく伝わってきた。技術面での研修制度など、もっと理解が広まって組合に入りたいという人が増えてほしいと思った。

バーシーについては、お互いにこれまでの感謝や、これからの幸運を祈りながら糸を手首に結び合うという場面がとても素敵だと思った。多くの3年生が泣いていて、感動的なものであった。ラオスならではの、心温まる素晴らしい儀式に参加することができ、良い経験となった。

VIII　パクソン市場での買い出し

社会文化システム学科2年　石 田 晴 夏

私たちは毎朝この市場に行き、その日の昼食の材料を班ごとに手分けをして買っていた。市場の中の道は舗装されておらず、広い公園にお店がたくさん出ているといったイメージである。この市場は生鮮食品などの食べ物を売るエリアと、それ以外の衣料品などを売るエリアに大まかに分かれている。そんな市場に行って印象的だったことが4つある。

まず1つ目は、値札がないため値段は一回一回店員さんに聞いて交渉しなければならないということだ。日本では無言で買い物をすることもできてしまうが、ここではコミュニケーションをとることが必須なのだ。また、領収書も言わなければ出してくれない。出すといっても、領収書を発行するような機械はなく、手書きで持っている伝票のようなものに書いてくれる。少し面倒くさそうな顔をされたので、ラオス人で領収書を求めてくる人はそんなにいないのではないかと思った。

2つ目は、売られているものとその売り方である。豚肉は、木の板の上に包装されずただ切られて並べられているだけで、アヒルは生きたまま柵の中に入れられて売られていた。また、魚に加えて蛙やナマズなどといった日本ではなかなか見ないものも売られており、それらは生きたまま水を入れたバケツに入れられて売られていた。私の班がナマズやティラピアの購入を担当したが、バケツからビニール袋に生きたまま放り込むようにして入れられ、手渡された時は少し戸惑ってしまった。入れる最中に何匹か地面に落ちたが、店員さんはさほど気にしては

いなかったことにも驚いた。

３つ目は、ラオスの民族衣装であるシンを売っているお店で、実際にシンを買ってみた時のことだ。まず、綺麗な刺繍が施されているカラフルな布の中から好きなものを選ぶ。この布は個々に値段が違う。そして、仕立てをお願いすると店員さんが採寸をしてくれる。仕立てには追加料金がかかり、後日取りに行くと自分の大きさに合ったシンが完成している。日本の着物を仕立てるときにも少し似ていると感じた。シンの履き心地はとても良く、一見タイトスカートのように見えるが、動きやすいような作りがされている。値段交渉を自力でやったので、少し高くなってしまったところは悔しかったが、いい経験ができたと思う。

写真８　パクソン市場の様子

４つ目は、他の国のものも多く売っていたということだ。駄菓子屋さんのようなところでは、タイから輸入されたお菓子が多く売っており、中には日本でも見覚えのあるものも売っていた。お菓子以外にも日本製品や、日本の大手化学メーカーのトラックが止まっていたり、ディズニーや日本のキャラクターグッズがあったりしたことには驚いた。

これ以外にも、揚げパンや焼きバナナなどのおやつもたくさん売っていて、それを実際に購入して食べ歩きのようなこともした。そんなことをして、市場を歩いているとラオスの人たちの生活や国民性、文化などが見えてきて、とても面白かった。また来年度行くことができたら、もっと市場から知れるラオスを見たいと思う。

家計調査結果――①ノンカリ村

Ⅰ　ゴラガンさん一家

社会文化システム学科３年　寺 島 美 波

１　家計調査の結果

ゴラガンさんの家族構成は以下の表１の通りである。

表１　世帯構成　(2017 年 12 月 24 日調査)

名前	性別	生年月日	年齢	学歴	出身地
ゴラガン	男	1958/6/13	59	小学校卒	ポントーン郡
マニサイン	女	1961/4/8	56	中学校卒	ノンカリ
カムディ	男	1985/6/6	32	大学卒	ノンカリ
シーソウ	男	1988/9/5	29	大学卒	ノンカリ
ナーン	女	1995/7/2	22	小学校卒	ノンカリ
ジャンサノ	女	2013/11/28	4	小学校在学	ノンカリ
アーティティダー	女	2016/1/3	1	未就学	ノンカリ

(出典：調査データより筆者作成)

今回は世帯主のゴラガンさんとマニサインさんにお話を伺った。この家は、世帯主のゴラガンさん、妻のマニサインさん、さらに男性が２人、女性が３人、計７人で一緒に暮らしている。カムディさんは夫婦の息子であるが、その他に関しては詳しい続柄は不明である。ゴラガンさんは元警察官で、今は長男のカムディさんが現職の警察官だと、写真を見せてくれた。調査時、2 人の他にジャンサノちゃん、アーティティダーちゃんが家にいた。

ゴラガンさん一家は牛を 55 頭飼っていて、今年は２頭を 500 万 kip で売ったと話していた。他には鶏を 50 羽飼っているものの、こちらは家族で消費しているだけで、売ってはいない。鶏は庭にいたが、牛は見当たらなかったため、他の所で飼育していると思われる。また、庭には１羽だけアヒルがいたが、これは他の家庭の家畜が迷い込んでいたものとみられる。家庭菜園では、唐辛子、茄子、玉葱、ミント、マンゴー、オレンジ、ジャックフルーツ、グァバなどを育てているが、これらも家庭で消費するため、売りはしない。

コーヒーの農地は全部で 3.5ha あり、アラビカ・カティモールが 2ha に 10,000 本、ロブス

タは１ha に 2,500 本、そして、アラビカ・ティピカは 0.5ha に 2,500 本のコーヒーの木が植えられている。どれも平均的な本数が植えられていた。

表２はコーヒー豆の種類、売却先、売却量、価格などをまとめたものである。チェリーの状態のままのアラビカ種 6 トンを 1kg 当たり 2,500kip で仲買人に、パーチメントの状態のものは１トンを１㎏当たり 30,000kip で AGPC に売っていた。なぜ AGPC に売却したのか尋ねると、価格が良かったからだと教えてくれた。ロブスタ種は生豆の状態で 500kg を 1kg 当たり 15,000kip でこちらも仲買人に売却していた。ティピカは ATJ に 300kg、適正な 30,000kip/kg で売却していた。価格は全体的に悪くないようだった。

表 2　コーヒーの売却量と売却価格

種類	売却先	状態	売却量(kg)	価格(kip/kg)	収入(kip)
アラビカ種	仲買人	チェリー	6,000	2,500	15,000,000
	AGPC	パーチメント	1,000	30,000 [2]	30,000,000
ロブスタ種	仲買人	生豆	500	15,000	7,500,000
ティピカ	ATJ	パーチメント	300	30,000	9,000,000

(出典：調査結果より筆者作成)

この一家ではシーソウさんとナーンさんが、他の人の農園で賃金労働をしている。毎年、ノンカリ村の色々な農園で働いていて、特定の家ではないようだった。なぜ自分の農園で人を雇うのに、外に働きに行くのか、と尋ねたところ、自分の農園でも仕事はしているが、それ以外の時間に外で働いているとのことだった。2 人の賃金や日数は同じである。

草刈りは１日 25,000kip で年間 7 日間、コーヒー収穫は 1 日 80,000kip で 15 日間働いて稼いでいる。ここでは、1 人 1 日 100 ㎏収穫できるものとして計算している。賃金労働での収入は、2 人合わせて 275 万 kip であった。

表３は雇用労働者の受け入れ状況をまとめたものである。下の２人の子どもはまだ幼く、収穫作業はできない。さらに、まだ１歳のアーティティダーちゃんは、目が離せないため、奥さんもずっと作業をしているわけにはいかない。カムディさんは警察官で日中働きに出ていると考えると、収穫作業をできるのは３人だけである。人手が足りないため、雇用労働者を雇って

[2] 2017 年の AGPC の買取価格は調査時点では未定のため、この数字は正確ではない。ちなみに前年度は（村ごとに微妙に異なるが）20,000kip/kg であった（箕曲による補足）。

いると話していた。この家では、毎年ノンカリ村に住む同じ人を雇っているとのことだった。彼らは家も近いので、収穫期間中も寝食を共にはしていない。アラビカ種の収穫作業の人数が多いように感じるため、誤っている可能性もある。

表 3　雇用労働者の受け入れ状況

種類	人数	年間労働日数	賃金
草刈り	10	14	25,000
アラビカ種	45	40	30,000
ロブスタ種	10	14	50,000

（出典：調査結果より筆者作成）

銀行から 1,000 万 kip の融資を受けている。調査当時返済中とのことだった。金利は月 2.5%で、期間は 1 年。このお金は、雇用労働者の賃金の支払いにあてていた。

表 4 は主な家庭での支出をまとめたものである。米は年間で 20 袋購入しており、これらは家族分のみである。1 袋 50kg なので 1,000 kg 消費した計算となる。1 袋 270 万 kip として年間の米代を算出した。医療費は体調不良になったときに使ったと話していたが、いつ、誰が体調不良になったのかまでは聞くことができなかった。教育費は、現在学校に通っているのは次女の 1 人だけで、年間学費が 200 万 kip であった。ガソリン代は、車 1 台とバイク 1 台分、電話代は携帯電話 3 台分である。

この他に、コーヒーの苗木を 30 ㎏、牛糞堆肥を 100 袋購入している。牛をたくさん飼っているにもかかわらず、なぜ購入するのかと聞くと、足りないからとのことだった。しかし、牛が 55 頭いて、農地が 3.5ha で本当に足りないのか疑問が残る。

表 4　年間の主な支出（kip/年）

米代	土地税	電気代	水道代	医療費	教育費	ガソリン代	電話代
5,400,000	500,000	50,000	50,000	3,000,000	2,000,000	5,000,000	2,000,000

（出典：調査結果より筆者作成）

２　考察・感想

東京の私たちの普段の生活とは全く異なるラオスの農家さんの生活を実際に見る貴重な体験ができた。特に違うと感じたのは、主な支出に、食費や家賃が含まれていないことである。親から受け継がれ土地で、自給自足の生活を送っているため、食費はほとんど米代のみで、家

賃ではなく、土地税を支払っているのだ。

この一家の庭には、コーヒーを乾燥させる台もしっかりしたものがあり、果肉除去機もあった。テレビや冷蔵庫、携帯電話などの家電製品も揃えていて、ピックアップトラックも持っていたことから考えて、経済状況は良い方なのだろうと推測した。主な収入源は、コーヒー、家畜（牛）、賃金労働の 3 つである。フェアトレードによる金銭的恩恵の割合は以下のようになる。

①コーヒー

アラビカ種　　チェリー：15,000,000kip

　　パーチメント：30,000,000kip

ロブスタ種　　生豆：7,500,000kip

ティピカ　　パーチメント：9,000,000kip

　　合計：61,500,000kip

②家畜(牛)　　２頭 5,000,000kip

③賃金労働

草刈り　　25,000kip×７日×２人＝350,000kip

コーヒー収穫　　80,000kip×15 日×２人＝2,400,000kip

全収入は、①②③を合計して、69,250,000kip となる。そのうち、ＡＴＪへ売却したティピカの割合は、

9,000,000kip÷69,250,000kip＝0.1299…≒13％

以上の計算から、フェアトレードによる金銭的恩恵は 13％であった。私が想定していたよりは少なかったものの、他の家に比べると多い方であった。フェアトレードが良いのであれば、どの家庭でももっとこの割合は高くなるはずである。しかし、現状 10％前後にとどまっているのは、支払いの時期が仲買人に比べて遅くなってしまうというのが大きな要因の一つになっている。私たちが良いと思うものでも、彼らにとってのニー

写真１　ゴラガンさん（右から５番目）

ズに合わなければその割合は低くなってしまうのだと、実際に調べてみて感じた。初回の調査で、質問項目を埋めることでいっぱいで、聞きそびれてしまった点もあったが、非常に貴重な体験ができたと思う。

II　キーさん一家

社会文化システム学科 2 年　武 田　優

1　家計調査結果

表 1　家族構成（2017.12.24　調査）

名前	続柄	性別	年齢	最終学歴	出身
Ki	世帯主	男	61	小学校卒業	ノンカリ
Kham	妻	女	58	学歴なし	ノンカリ
Ih	孫	男	15	中学校在学	ノンカリ
Mi	孫	男	13	中学校在学	ノンカリ

（以下は、家は別だが近隣に住んでおり日常的に交流している）

Bou	娘	女	40	中学校卒業	サラワン
Ko	娘	女	38	中学校卒業	ノンカリ
Vong	息子	男	36	専門学校卒業	ノンカリ
Thanom	孫	男	2	未就学	サラワン
Mixxe	孫	男	10	小学校在学	ノンカリ
Nang	孫	女	16	専門学校	パクセ
Obe	孫	男	15	専門学校	パクセ
Lo	孫	男	12	中学校在学	ノンカリ

（出典：調査結果より筆者作成）

キーさん一家は 12 人家族であるが、一緒に暮らしているのはキー、カムの夫婦、イー、ミーという孫 2 人の 4 人である。子どもたちはそれぞれ別の農地を持っていて、仕事が忙しいため孫 2 人を預けているようである。また、子どもたちとは生計は別であるが、ご飯はキーさん宅に食べにくるという。これは、この土地特有のことであり、子どもたちはまだキーさんからのうちをもらったばかりであり、収入が安定していないため、ご飯はともに食べているといえる。また息子や孫息子の男に学歴をもたせ、娘や孫娘は学歴が低いのは、婿入りの習慣と関係

がある。婿入りする男性は高い学歴を持つことでより裕福な家庭に嫁ぐことが出来るためではないかと考えられる。

まず家畜についてである。牛 25 頭は一年間で 2 頭、各 200 万 kip で売っている。同様にアヒル 15 匹のうち 2 匹を 70,000kip で売っている。鶏は 10 匹飼っているがこれはすべて自分たちの家族で消費する食糧である。

コーヒーの農地は全部で 2ha 所有しており、種類はカティモール、ジャワ、ティピカであるが、それぞれどのくらいの土地面積か、木が何本あるかは認識していないという。

家庭菜園ではポメロ（ザボン）が少なくとも 5 本以上は確認できた。また白菜も育てているとのことだったが、2 つとも売りはせずに自分たちで消費しているという。

表 2 は、2017 年のコーヒーの種類別の売却先と売却量、1kg あたりの売却額をまとめたものである。

表 2　コーヒーの売却量と売却価格

販売先	種類	状態	総量（kg）	単価（kip/kg）	収入（kip）
仲買人	アラビカ種	チェリー	10,000	2700	270,000,00
仲買人	アラビカ種	パーチメント	600	15,000	9,000,000
仲買人	アラビカ種	生豆	500	15,000	7,500,000
ATJ	ティピカ	パーチメント	350	45,000	15,750,000

（出典：調査結果より筆者作成）

この表から、パーチメントと生豆がどちらも 1kg あたり 15,000kip での取引になっているが、加工段階が違うのに同じ取引額は間違いであったと思う。また、ティピカがパーチメントの状態で 1kg あたり 45,000kip と聞いたが、実際の ATJ の去年の取引額は 30,000kip だったため矛盾が生じてしまった（おそらく 45,000kip は生豆換算の金額だと思われる）。

そのほかの収入としてキーさんが他人の農園で草刈りとコーヒー収穫の仕事をしていたそうだ。草刈りは 4 日間、1 日当たり 50,000kip、コーヒー収穫のほうは 15 日間、1 日当たり 70,000kip で行われた。そのほか輸送の仕事として 1kg あたり 15,000kip で行ったそうだが、何日行っていたかは聞くことができなかった。

表 4 は年間の主な支出の内訳である。

表 3　支払った労賃

種類	人数	年間労働日数	賃金（kip/人）
草刈り	3	3	70,000(/日)
アラビカ種の収穫	10	15	1,000 (/kg)

表 4　年間の主な支出

米	土地税	電気代	医療費	教育費	ガソリン代	電話代
8,100,00	150,000	360,000	500,000	350,000	1,200,000	960,000

（出典：調査結果より筆者作成）

土地が 2ha とそこまで広くはないが、子どもたちは自分たちの農園を持っていて、孫はまだ幼く、働き手がキーと妻の 2 人しかいないため、草刈り、収穫ともに働き手を雇っているのではと考えられる。また、子どもはみんな成人しているため、孫の教育費を払っているのが意外であった。ガソリン代は、ピックアップトラック、バイク、トラクターを所有しているため、ここまで高くなったと考えられる。携帯は 2 台所有している。このほかにコーヒー苗を 5000 本、苗の袋を 2 ㎏、肥料を 100 袋購入していることがわかった。

写真 2　キーさん（真ん中）

2　考察・感想

調査結果から、フェアトレードでの売却により、どのくらいの金銭的恩恵を受けているのかを考察する。表 2 より、コーヒーの収入は①のようになる。なおティピカは調査結果によると 1 ㎏あたり 45,000kip であったが、間違いのため 30,000kip で考える。

①27,000,000+9,000,000+7,500,000+10,500,000＝297,000,000kip

そのほかの収入を合わせると②のようになる。

②コーヒーの収入 297,000,000kip+草刈り 200,000kip+コーヒー収穫 1,050,000kip+牛 4,000,000kip+あひる 140,000kip＝302,390,000kip

ティピカの収入が全体のどれくらいの割合であるかを計算してみると③のようになった。

③ティピカの収入÷総収入×100＝3.4%

わずか 3.4%にしかならないと知り大変に驚いた。やはり労働力がわずかなためにチェリーで買い取る仲買人に売ってしまっているのだと考える。キーさん一家とって今後増やせるならもっと ATJ に売りたいと考えているのか知りたいと思う。また、その土地特有の社会が存在しておりこれは変えられないため、それ以外としてのアプローチがフェアトレードであるわけだが、フェアトレードで販売することがより利益を生むことよりも、労働力不足や、早く現金を手に入れたいと望むなど、フェアトレードの問題点に直面し、簡単には行えないことを調査結果により痛感した。

III　ボーリーさん一家

社会文化システム学科 2 年　岡 村 芽 衣

1　家計調査の結果

ボーリーさんの家族構成は以下の表 1 の通りである。

表 1　家族構成

名前	年齢	性別	続柄	最終学歴	出身地
ボーリー	66	男	世帯主	小学校	パトゥムポーン
ラン	62	女	妻	小学校	パクソン
ケオ	26	男	長男	高校	ノンカリ
ヴィラサック	24	男	次男	高校	ノンカリ
シヴィレイ	23	女	次男妻	高校	サイニャブリー
アレックス	1	男	次男息子	未就学	ノンカリ

（出典：調査データより筆者作成）

ノンカリ村での調査は、ボーリーさん本人からお話を伺った。ボーリーさんはこのノンカリ村に来た時にランさんと出会い、結婚したそうだ。そして、ランさんの両親から一切お金を受け取らず、自分たちのコーヒー収入で家を建てた。2 人の間には 2 人の息子さんがおり、長男のケオさんは未婚で現在セコンにいる。次男のヴィラサックさんは結婚しており、奥さんのシヴィレイさんとの間に長男アレックス君を儲けている。調査した当時、ボーリーさん夫婦と次男夫婦が共に暮らしていた。

ボーリーさん一家はアヒル 3 羽と犬 1 匹飼っている。アヒルは食用だそうだ。昔に鶏を飼っていたが、死んでしまったらしい。そして、ノンカリ村では牛が重要とされているが、飼われていないため、飼えるほどの金銭的余裕がないと思われる。「他に何か栽培しているか」と聞いたところ、「ない」と答えられたが、パパイヤ・レモン・ポメロ（日本のザボン）の木があり、栽培しているという認識はなかった。したがって、売り物ではないはずだ。

表 2　コーヒーの品種別売却量と売却額（2016）

種類	販売先	状態	総量（kg）	価格（kip/kg）	収入（kip）
アラビカ種	仲買人	チェリー	4,000	3,000	12,000,000
アラビカ種	仲買人	パーチメント	500	18,000～24,000	9,000,000～12,000,000
アラビカ種	JCFC	パーチメント	500	24,000	12,000,000
ティピカ	ATJ	パーチメント	200	27,000	5,400,000
ロブスタ	仲買人	生豆	1000	?	?

（出典：調査データより筆者作成）

2017 年はまだ収穫していないため、2016 年の結果を記載することにする。まず、ボーリーさんは家の目の前に 1ha、さらに 1km 離れた先のノンレ村に 2ha 強、合わせて 3ha 強の土地を持っている。家の前では、3000 本のカティモールに加えて、一部ロブスタも栽培している。ノンレ村では 2ha を 2 つに分けて、片方を 200 本のロブスタ、もう片方を 300 本のロブスタと 10 本のティピカ、2700 本のカティモールを栽培している。さらに、2ha を超す部分でカティモールを 200 本ほど栽培している。しかし、いずれも 1ha 当たりの本数が比較的少ないので、ボーリーさん自身あまり正確に把握していないと思われる。なお、ロブスタをいくらで売ったかは忘れてしまったらしい。

仲買人はラオス人でパクソンから来た人に売っている。価格は日によって変動するそうで、調査時に今年の価格はどうか聞いたところ、「今年は低くなりそうだ」という返答があった。

表 3　1 年間の草刈り労働の収入

人数	日数	賃金（1 日）
2～3 人	8 日間	60.000kip

（出典：調査データより筆者作成）

誰が出稼ぎしているのか、肝心な部分を聞き忘れてしまった。しかし、1 年間のうちの 8 日間の草刈り作業で、大体 960,000～1,440,000kip の収入を得ている。

表 4　雇用人数

	人数（/日）	日数（日）	賃金（kip）
草刈り	2～3	8	60,000（/日）
アラビカ収穫	5	4	1,000（/kg）
ロブスタ収穫	3	10	700　（/kg）

（出典：調査データより筆者作成）

雇用労働者は、草刈りと収穫の際に雇っている。なお、草刈りは 1 回につき 8 日間、1 年間で 3 回行われる　。これらの労働者は、米の収穫を終えたサラワンから来た人々である。カティモールの収穫は出来高制で、ボーリーさんは「赤いチェリーを獲るように」と労働者に言っているが、彼らはそれに従わずに緑のチェリーまで収穫し、かさましている。そのため、ランクを落として安く買い取ってくれるベトナム企業に売却している。これらはベトナムでインスタントコーヒーになるという。このことから、ボーリーさんは高く売る機会を逃している。しかし、ロブスタの収穫時は同じノンカリ村の農家を雇っていることから、緑のチェリーでかさましされることはない。

表 5　年間の主な支出（kip/年）

米	土地税	電気代	医療費	ガソリン代	電話代
4,860,000	160,000	50,000～60,000	14,000,000	5,000,000	1,000,000

（出典：調査データより筆者作成）

表 5 ではそれぞれの.支出を表している。米は 1 袋 270,000kip で換算し、年間 18 袋消費しているため、表 5 にあるような金額となった。医療費はボーリーさん自身が 1,000,000kip、奥さんが 10,000,000kip、義理娘と孫で 3,000,000kip を支払っており、上記の合計額となった。

電話代はボーリーさん自身と次男が持つ携帯電話代のと、家の固定電話代を合わせた合計額である。また、水道代はかかっていない。というのは彼の家は井戸水を使っており、ポンプとして吸い上げるため、電気代のみかかるからだ。また、化学肥料を 10 袋と殺虫剤 3 缶使っているが、単価は不明である。そして、2017 年はバイク 1 台と芝刈り機 1 台を購入した。

２　考察・感想

ボーリーさんの家は初めて調査を行った家であり、土地や植えている木の本数が少ないことに気づけなかったのが残念であった。以下、家計収入におけるフェアトレード売却分の割合を算出するために、ボーリーさんの家の総収入（売却額）を記す。なお、日本円は 1kip＝139 円で計算している。

④ATJ

ティピカ（パーチメント）: 5,400,000kip（日本円で約 8 万）

①＋②＋③＋④＝42,840,000kip（日本円で約 60 万）

このうえで、フェアトレード団体である ATJ に売却した金額が、総収入においてどの程度の割合なのかを明らかにする。

5,400,000÷42,840,000×100≒12%

総収入における ATJ 売却分の割合は 12%という結果が出た。だが、ロブスタの売却額が不明のため、もう少し少ない割合になると思われる。正確な数字は出せなかったが、フェアトレードで得た収入が全体から見て、私が当初考えていたよりも少なかった。確かに、他の種に比べてティピカの収穫量が圧倒的に少ない中、まだ 10%近く得られているということはよい方だといえなくもない。けれども、多様な支出項目と支出額、5 名で暮らしているという点を考慮に入れると、残額は決して多くはなく、生活は厳しいはずだ。この家では仲

写真 3　ボーリーさん（写真中央）と D 班。

買人に多く売却していることから、早く収入が欲しいことが窺える。フェアトレードによる恩恵を増やすためにも、ティピカの栽培に力を入れるべきだとも思う。

今回の経験を経て、実際に金額を見ることで分かることは全体からしたら多くはないだろう。それでも、彼らの収入がわずかでも増えるようにフェアトレードの理解を深め、それを人に伝えていく、買っていただけるようにしていかなければならない。それを意識すること出来た。

家計調査結果――②ノンヤートゥン村

Ⅰ　ターティーさん一家

社会文化システム学科 2 年　高 橋 亜 里 沙

1　家計調査の結果

ターティーさん一家の家族構成は以下の表 1 の通りである。

表 1　世帯構成　(2017 年 12 月 25 日調査)

名前	性別	続柄	生年月日	年齢	学歴
Tib	男	世帯主	1980/1/1	36	中学校
Nuanta	女	妻	1984/5/7	33	小学校
Tay	女	娘	2004/4/20	13	中学校
Toun	女	娘	2008/9/4	9	小学校
Baitery	女	娘	2015/6/26	2	未就学

（出典：調査データより筆者作成）

今回は主にターティーさんの妻であるヌアンタさんにお話を伺い、世帯主のターティーさんは近くで話しを聞いているという状況で調査を行った。ターティーさん一家は全員ノンヤートゥン村出身である。

家畜はアヒル 3 羽所有しているが、全て自分たちで消費する食料であり、売っていない。それらは昨年 1 羽 30,000kip で買ったと話していた。

この家庭では、2ha のアラビカ（ティピカ、カティモール）と 2ha のロブスタの計 4ha の農地を持っている。2ha のアラビカの農地にはティピカ 2000 本、カティモール 8000 本の計 1 万本の木が植えられている。そして 2ha のロブスタの農地には 2000 本の木が植えられている。コーヒーの農地は 5km 離れたところにあるという。

表 2 はコーヒー豆の種類、販売先、状態、総量、価格、収入をまとめたものである。この家庭では、アラビカのチェリー7,000kg（7t）を 2,500kip で仲買人に売っている。また、ロブスタの生豆は 1,500kg（1.5t）を 14,000kip で仲買人に売っている。このロブスタは水洗加工して売っているが、水洗加工の設備は持っていないため、村で共有のものを使うと話していた。そして、ティピカのパーチメントは 100kg を 30,000kip で ATJ に売っている。

表 2　コーヒーの売却量と売却価格

種類	販売先	状態	総量(kg)	価格(kip/kg)	収入(kip)
アラビカ種	仲買人	チェリー	7,000	2,500	17,500,000
ロブスタ種	仲買人	生豆	1,500	14,000	21,000,000
ティピカ	ATJ	パーチメント	100	30,000	3,000,000

（出典：調査データより筆者作成）

また、この家庭ではコーヒー以外にキャベツを栽培し、販売している。表 3 の通り、キャベツ 2,000kg(2t)を 800kip で仲買人に売っている。キュウリも少し売っているという話が出たが、それについて詳しく聞くことができなかった。さらに調査後、家の周りを見たところ、ミント、なす、唐辛子、トマトなどを育てている様子が伺えた。特に唐辛子は庭で干して乾燥させており、その量は自家消費用としては多く感じられた。

表 3　その他作物の売却量と売却価格

種類	販売先	総量(kg)	価格(kip/kg)	収入(kip)
キャベツ	仲買人	2,000	800	1,600,000

（出典：調査データより筆者作成）

この家庭では、出稼ぎはしていなかった。その反面、労働者の雇用を行っていた。表 4 は労働者の雇用の内訳である。アラビカ種、ロブスタ種どちらも収穫作業で労働者を雇っていた。人数は各 6 人で、日数は一ヶ月、1 人一ヶ月あたり 900,000kip 支払っている。アラビカ種・ロブスタ種の農地は各 2ha だが、この規模で収穫作業に各 6 人を雇うのは多すぎる。実際の農地はもう少し広いのかもしれない。そうなると収量も現状の数値より多くなるだろう。また、これらの労働者はターティーさん一家の知り合いではない人だと話していた。しかし、雇用期間中に食事や寝床を提供しているかどうかは聞くことができなかった。

表 4　雇用労働者の内訳

種類	人数	日数	賃金(kip/人/月)
アラビカ種の収穫作業	6	1 ヶ月	900,000
ロブスタ種の収穫作業	6	1 ヶ月	900,000

（出典：調査データより筆者作成）

また、この家庭には借金がある。仲買人から 6,000,000kip を 12 ヶ月間の期間で借りている

と話していた。しかし、この 12 ヶ月間というのは不明確である。また、借りた目的として、教育費や家の中の物を買うためであると話していた。借金はまだ返済しておらず、一括で返済しなければならないという。また利子が 50%ということだった。これは月 10%の利子の 5 ヶ月分という意味で、50%と回答したのだと思われる。おそらく 7 月あたりに借りて、調査時点の 12 月で 5 ヶ月間となる。

表 5 は、2017 年の主な家庭の支出をまとめたものである。ターティーさんの家庭では、米を年 10 袋買っている。一般的に米 1 袋 50kg、1 人あたりの年間消費量 250kg 程度であるが、そのデータから見ると、年 10 袋は 5 人家族のターティーさんの家庭では少ないと感じられる。おそらくこの米 10 袋が尽きたので、仲買人から借金にしたのだと思われる。収穫労働者に食事を提供している場合、その分の米も必要なので、仲買人から借りた 6,000,000kip で賄っているのだろう。また、世帯主のターティーさんを除く他 4 人は女性であり、そのうち 1 人は 2 歳の女の子のため、米の消費量は一般的なデータより少ないと考えられる。水道代がかかっていないのは、井戸水を利用しているからで、さらにこの井戸水は家族以外の人も使っているという。学費に関しては、現在 2 人の娘が学校に通っており、服や本、ペンなどにお金を使っていると話していた。通信費についてだが、携帯電話は 2 人で 1 台使っているということだった。

表 5 年間の主な支出(kip/年)

米	土地税	電気代	水道代	医療費	学費	通信費
2,000,000	1,500,000	18,000	0	1,500,000	2,000,000	2,000,000

（出典：調査データより筆者作成）

また、表 5 には記載していないが、ガソリン代は 2 週間で 50,000kip と話していた。トラクターとバイクを 1 台ずつ所有しているが、使用頻度が分からなかったため、ガソリン代は年間で計算できなかった。さらに化学肥料は年 5 袋買っている。これは一袋 2,500,000kip で買い、キュウリに使っていて、コーヒーには使っていないとのことだった。

２　考察・感想

ターティーさんの家庭の収穫量で、最も多くの割合を占めるアラビカのチェリー7,000kg を 2,500kip で仲買人に売っているということについて、ミーティングで、これは生活的に辛いレベルだと指摘された。しかし、調査中は B 班の初の調査ということもあり、相場が分からず指摘できなかった。また、その他の作物について聞いた際に、キュウリを少し売っているという話が出たのにその部分について詳しく聞くことができなかったのは残念な点である。キュウリ

のために化学肥料を年 5 袋買っていることから、ターティーさん一家にとって、キュウリも重要な収入源であることが推測できる。

最後に、フェアトレードでの恩恵について考察する。表 2 と表 3 から収入は以下の①になる。

① 17,500,000kip＋21,000,000kip＋3,000,000kip＋1,600,000kip=43,100,000kip

ティピカの収入は全体のどのぐらいの割合であるか計算すると以下の②になった。

② 3,000,000kip(ティピカ)÷43,100,000kip(全体)=約 6.9%

約 6.9%というのは少ないと感じた。ティピカをちゃんと分けて ATJ に売るのと仲買人に売るのでは、150 万 kip の差があるということが分かっている。しかし、ノンヤートゥン村は他の村と比べて裕福な村ではないため、仲買人に売って早くお金をもらいたいということがこの少ない割合の主な理由となっていると思う。

写真 1　ターティーさんの妻ヌアンタさんと末娘のバトゥーイちゃん（上段左から 2 番目）

II　トイさん一家

社会文化システム学科 2 年　田 中 奈 緒 美

1　家計調査の結果

表 1　世帯構成　（2017 年 12 月 25 日調査）

名前	続柄	性別	年齢	学歴	出身地
カムラ	世帯主	男	54	中学校卒業	コンシェローム
トイ	妻	女	47	小学校卒業	ノンヤートゥン
フォンサイ	息子	男	17	高校在学中	ノンヤートゥン

（出典：調査データより筆者作成）

カムラさん一家の家族構成は表 1 の通りである。家長のカムラさんとその妻トイさんの間には 3 人の子どもがいるが、フォンサイさん以外の 2 人は家を出ている。そのためこの一家には 3 人が住んでいるが、2 人の孫にあたるマイさんを、ウィー（別居）が農園で働いている間だけ家で預かって面倒を見ている。また、世帯主であるカムラさんは警察として働いている。(その規模は不明)

家畜は牛が 5 頭、豚が 2 頭、鶏が 10 頭、あひるが 15 頭いて、牛のみ毎年 1 頭 250,000,000kip で売っている。他の家畜は家で食べるためだけに飼っている。牛の売値はおおよそ妥当である。家庭菜園もしており、ネギとミントを育てていた。これは調査の際「コーヒー以外に育てている作物はありますか？」と聞いても「何も育てていない」という返答だったのだが、調査の終わりに庭を見せてもらった際に発見した。

コーヒーの農地は全部で 3ha あり、その中でカティモールを 10,000 本とロブスタを 4000 本植えている。その他に、2ha の空き地を所有している。農地と木の本数は、カティモールが 1ha あたり 4000～6000 本、ロブスタが 1ha あたり 3000 本程度なので適当といえる。

表 2　コーヒーの売却量と売却価格

販売先	種類	状態	総量（kg）	価格（kip/kg）	収入（kip）
仲買人	アラビカ種	チェリー	10,000	2,500	250,000,000
仲買人	ロブスタ種	生豆	7,500	16,500	123,750,000

（出典：調査データより筆者作成）

続いて表 2 はコーヒーの売却量と売却価格について。カムラさんは栽培したコーヒーを全てその場で現金を得られる仲買人に売却している。チェリーの状態の豆を果肉除去機にかけ、さらに脱穀機にかけたものが生豆なのだが、手間がかかる分 1kg あたりの価格は表でもわかるように高い。（ただこの 2 つの行程を経ると量が減ってしまう。）合計収入は 373,750,000kip だが、この家庭は ATJ に豆を売却していない。なぜかと聞くと、人手が少なく手間のかかることはできないからだと言う。

表 3　年間の主な支出

米代	土地代	電気代	水道代	医療費	教育費	ガソリン代	電話代
4,050,000	200,000	360,000	0	180,000	1,070,000	3,000,000	1,200,000

（出典：調査データより筆者作成）

表 3 は年間の主な支出をまとめたものである。土地税は先ほど記述した 5ha の土地のうち、コーヒーを栽培している 3ha のみを払っている。また医療費についてだが、使い道を尋ねたところ常備薬を買うのに月々15,000kip ほど使っているという。教育費はフォンサイさん 1 人にかけているものだ。水道代が 0 円となっているのは、電気ポンプを用いて井戸から水を汲んでいるためである。これはこの家庭に限ったことではなくラオスの多くの家庭で行われている。

２　感想

この家庭は私達の班が 2 回目に調査した家庭で、1 回目の反省を活かして持ってきたお菓子を孫のマイさんに勧めたり、通訳を介する質問でもなるべくトイさんの目を見て、名前を読んで話す事をしたりと全員が努めたこと、通訳のソムサックが「どんどん積極的になって質問して」と促してくれたことに助けられ、和やかな雰囲気の中スムーズに家計調査を進める事が出来た。また、人手が足りないことで ATJ に豆を売却していない点がこの家庭の特徴の一つだが、だからといって借金をしている訳でもなく、電化製品も十分にあって、生活に困っている様子は見受けられなかった。（あくまでも 2 時間の調査であるため本当の所はわからないが…。）そのため支援の形をひとくくりにはせず、なるべく各家庭の事情を踏まえていくべきだと学んだ。

写真 2　トイさん（右から 4 番目）

III　ケットさん一家

社会心理学科 2 年　田 村 ひ な の

１　家計調査の結果

ケットさん一家の家族構成は以下の表 1 の通りである。

表 1　家族構成

名前	性別	年齢	続柄	最終学歴	出身地
ケット	男	70	世帯主	なし	ノンヤートゥン
ホム	女	50	妻	なし	プードムクワン
ノイ	女	26	娘	小学校	ノンヤートゥン
カオ	男	28	義理の息子	小学校	サラワン県
オウドン	男	5	孫	小学校在学中	ノンヤートゥン

（出典：調査データより筆者作成）

この家庭は、夫のケットさんとその妻ホムさん、娘ノイさんとその夫カオさん、孫のオウドンさんの 5 人で構成されている。今回は世帯主であるケットさんに話を伺った。

家畜は、牛を 2 頭、鶏を 2 羽所有しているが、すべて自分たちで消費する食料であり、販売用ではない。牛はいとこから相続し、鶏にいたっては、病気にかかっており、食べることができなくなってしまったそうだ。

表 2 はこの家庭のコーヒー豆の種類、販売先、状態、価格、収入をまとめたものである。カティモールのチェリーは 20 トンを 1kg あたり 3,700~4,500kip で、ティピカは生豆の状態で 100kg を 1kg あたり 16,000kip でそれぞれ仲買人に売却した。一方ロブスタは、5 トンを 1kg あたり 16,400kip でダオフアン社に売却した。米の質が悪いため、ダオフアン社から米の配給サービスは受け取っていなかった。カティモールに関しては、去年は比較的高い価格で販売することができた。理由としては、コーヒーの質が良かったこと、化学肥料を使っていないことが挙げられた。

また、この家庭は 6 か所の農地でコーヒーを栽培している。カティモールは 1.5ha を 3 か所、計 5ha で栽培しており、1ha あたり 4,000 本、5ha で合計 20,000 本の木を植えている。
一方、ロブスタは 1ha を 3 か所、計 3ha で栽培しており、1ha あたり 1,000 本、3ha で合計 3000 本の木を植えている。1ha あたりのロブスタの木の平均は 3,000 本であり、この家庭は収穫しやすくするために 4m 間隔で植えているため、平均の 3 分の 1 の量となっている。

表 2　コーヒーの売却量と売却価格(2016)

種類	売却先	状態	総量（kg)	価格(kip/kg)	収入(kip)
アラビカ種	仲買人	チェリー	20,000	3700～4500	74~90,000,000
ロブスタ種	仲買人	生豆	5,000	16,400	82,000,000
ティピカ	仲買人	生豆	100	16,000	1,600,000

（出典：調査データより筆者作成）

家庭菜園ではキャベツ、白菜を育てており、キャベツは 1ton を 1kg あたり 200－300kip、白菜は 100kg を 1kg あたり 1,000kip で販売している。キャベツを育てている理由として、育て始めてから売るまでの期間が短くて済む､より多くの収入を得たいからということであった。これらの栽培には化学肥料を使用している。

表 3 は、労働者の受け入れ状況を表したものである。

表 3　雇用労働者の受け入れ状況

種類	人数	日数	賃金(人/kip)
草刈り	5	1	70,000
収穫作業	10	30	900,000

（出典：調査データより筆者作成）

草刈りは年に 2 回行われ、1 日また 1ha あたり 5、6 人を雇い、1 人一日あたり 70,000kip を支払っている。収穫作業に関しては、1 か月の間同じ 10 人の労働者を雇い、1 か月で 1 人あたり 900,000kip を支払っている。この 10 人の労働者は 1 か月間住み込みで働き、寝床や食料も提供している。1 か月カティモールの収穫をした後、同じ労働者がさらに 1 か月間ロブスタの収穫をする。

表 4 は、ケットさん一家の 1 年間の主な支出である。

表 4　年間の主な支出（kip/年）

米	土地税	電気代	水道代	医療費	教育費	ガソリン代	通信費
540,000	320,000	30,000	0	10,000,000	200,000	1,480,000	960,000

（出典：調査データより筆者作成）

水道代は井戸水を汲み上げて使っているためかかっていない。ガソリン代に関しては、オートバイに 1 年あたり 480,000kip、トラクターに 500,000kip、ピックアップトラックに 500,000kip を支払っている。また、2 台のケータイ電話を、世帯主であるケットさんとその娘ノイさんが所有している。それぞれ 1 年間で 360,000ip、600,000kip を電話代として支払っている。

2　考察・感想

この調査で印象に残っていることは、ティピカを JCFC に販売していないという点である。2016 年はティピカを 1kg あたり 16,000kip で仲買人に販売しているが、これは ATJ に販売する価格のほぼ半分の値段である。なぜ JCFC に販売していないかについて尋ねると、労働者が不足しているため、自分らで豆を運べないとのことであった。草刈りと収穫作業においても、平均と比較してかなり高い給料を労働者に支払っていることから、労働者不足がうかがえる。機械がないため販売できないという理由もあれば、労働者が足りないために販売できない、という理由もあるのだと、農家の家庭の問題に直面し、フェアトレードの問題の難しさを痛感した。

写真 3　ケットさん夫婦（前列真ん中）

しかし労働力不足ではあるものの、この家はキャベツや白菜を栽培・販売しており、家庭で食べるためにトウモロコシも栽培している。これらの栽培をコーヒー栽培とどのように両立させているのかについて尋ねるべきであったと感じた。

家計調査結果――③プードムクアン村

Ⅰ　シーフォーンさん一家

社会文化システム学科２年　大 槻 ち ひ ろ

１　家計調査の結果

シーフォーンさんの家族構成は以下の通りである。

表１　家族構成

名前	続柄	性別	生年月日	年齢	学歴	出身地
シー	世帯主	男	1967/11/11	50	中学校卒	フエイ（?）
ワーブ	妻	女	1968/10/15	49	小学校卒	プードムクアン
ソン	娘	女	1993/6/6	24	専門学校卒	プードムクアン
ヌーナ	娘	女	2000/2/5	18	専門学校卒	プードムクアン

（出典：調査データより筆者作成）

今回の調査は、プードムクアン村のシーフォーンさんと妻のワーブさんにお話しを伺った。シーフォーンさんは娘が二人いるが、学校を卒業し、家を出ている。長女のソンさんは先生をしており、次女のヌーナさんは看護師をしており、違う村でそれぞれ生活しているという。そのため、家にはシーさんとワープさんのお二人で生活している。

また、家が小学校の隣にあることから商店を営んでいる。お店でお菓子やジュースを販売しており、休み時間や放課後に子供たちが買い物にやってくる。お店は基本的に奥さんであるワーブさんが切り盛りし、祖父母や親戚の方々がお手伝いしによく来られる。この商店での収入は１年間で約 5,000,000kip(約 65,000 円)と言っていた。

家畜については、鶏とアヒルをそれぞれ３羽ずつ飼っている。しかし、どれも自分たちで食べるものであり、販売はしていない。その他にも白菜、玉ねぎ、唐辛子、キュウリを栽培しており、これらも販売せずに家族で食べる。

表２　コーヒーの農地に関するデータ

種類	面積(ha)	本数(本)
カティモール	1.5	7,000
ロブスタ	2.5	6,600

ティピカ	1	2,500
合計	5	16,100

（出典：調査データより筆者作成）

シーフォーンさんの所有している農地は、合計で５ha である。５ha の農地は３つに分けられ、そのうちの 1.5ha にカティモールが 7000 本、2.5ha にロブスタが約６６００本、１ha にティピカ 2500 本あり、品種別でそれぞれ植えられている。また、ロブスタは 3m 間隔に、ティピカは比較的広い間隔で植えられているため、1ha に植えられている本数は一般的なものより少なかった。

表 3　コーヒーの売却に関するデータ

種類	状態	売却先	総量(kg)	価格(kip/kg)
アラビカ	チェリー	仲買人	20,000	2,800
ロブスタ	生豆	仲買人	6,700	14,000
ティピカ	パーチメント	ATJ	40	30,000

（出典：調査データより筆者作成）

表３はコーヒーの種類別の売却先と売却量、1 ㎏あたりの価格をまとめたものである。彼は ATJ に売るためにティピカを育てているが、アラビカ 20,000kg、ロブスタ 6,700 ㎏という量に比べると、40kg という収量は相当少ない。もっとも、2016 年には 160kg を売却したが、2017 年には 40 ㎏に減少した。その理由を聞くと、収穫する人を充分に雇えなかったからだという。なぜ雇えなかったのかは詳しく聞くことができず、不明である。

表 4　雇用労働者の受け入れ状況

種類	人数	日数	賃金（kip）
草刈り 収穫	15	15 日間	400,000
		1 ヶ月間	800,000
		2 ヶ月間	1,600,000

（出典：調査データより筆者作成）

表 4 はシーフォーンさんの雇用受け入れ状況をまとめたものである。雇用人数は草刈りと収

穫の両方を合わせて 15 人である。それぞれ 15 日間、1 ヶ月間、2 ヶ月間の 3 つの日数を選択してもらい雇っているという。賃金に関しては、15 日間の場合は¥400,000kip、1 ヶ月間の場合は 800,000kip、2 ヶ月間の場合は 1,600,000kip であるという。こうしてみると、日数の短期長期は関係なく 1 人 1 日分の賃金は同じであることがわかる。ただし、総額で年間いくらは支払ったのかは確認し忘れてしまった。

表 5　年間の主な支出(kip/年)

米代	土地代	電気代	水道代	医療費	燃料代	通信料
5,000,000	225,000	180,000	0	4,000,000	2,000,000	500,000

（出典：調査データより筆者作成）

表 5 は年間の主な支出についてまとめたものである。米については、シーフォーンさんの家庭では年間 25 袋購入しており、1 袋 200,000kip で計算したものである。25 袋はシーフォーンさん一家だけではなく、雇用労働者の分も入っているため多くなっている。また、医療費と燃料代も労働者の分が入っているという。

そして、土地代に関しては 1 ha あたり 45000kip であり、電気代は 1 ヶ月 15,000kip であるので計算するとこの金額であり、水道代は井戸から汲んでいるため掛かっていない。通信料は夫婦 2 人がそれぞれ使用している携帯代である。よってこれらの金額は妥当であるといえる。

２　考察・感想

シーフォーンさん一家では ATJ にティピカを売っているため、少なからずフェアトレードの恩恵を受けているのが見られる。しかし量としてはカティモールやロブスタと比べると少ないことがわかった。2 人で生活していることもあり、農作業を行う労動力が充分にないのだろう。また、シーフォーンさんは労働者に賃金を支払うために 20,000,000kip の借金をしている。その借金は 2017 年 8 月に銀行から 9%の利率で借りたものであり、コーヒー豆が売れたら 1 年後の 2018 年 8 月に返すと言っていた。そのため、人を雇うことになっても賃金を支払うことができず、また借金をすることになるためにティピカの量はこの数値なのであろう。しかし、商店での収入もあるのだから、すぐにお金を必要としているのかは不明であり、もう少し聞き出せていればと悔いが残る。

今回の家計調査で個人的に感じたことは、自分たちが販売を行っているコーヒー豆はラオスのどんな農家さんが作っているのか知ることができ、詳しく彼らの家庭の状況についてお話を聞くことができたのは貴重な経験であり素直に嬉しかった。村だけではなく、家庭ごとの収入や支出、置かれている状況は多様であるのと同時に、フェアトレードか仲買人を選択するにも

それぞれの理由が存在する。私が調査した家庭はほんの一部に過ぎないが、私が身をもってラオスの農家の関係性を築いたことでこの調査結果をすることができた。

写真１　シーフォーンさん（前列真ん中）

このシーフォーンさんでの家計調査を終えた時、最後にラオラオというアルコール濃度が高いお酒をもってきて下さった。満面の笑みを浮かべながら私たちに差し出してきた。私たちが頑張りながら家計調査をおこなったとともに、ラオスの農家さんと親しく関係性を持てたのだなど実感することができ本当に良い機会であった。しかし、ただ調査して終わるのではなく、ここからの問題解決やシステムの改善についてなどまだまだしっかり考えていきたい。

II　カムスーさん一家

社会文化システム学科２年　片 寄 良 太

１　家計調査の結果

カムスーさんの家族構成は以下の表１のとおりである。

表１　家族構成

名前	性別	年齢	最終学歴	出身地
Khamsouk	M	57	小学校	プードムクワン
Air	F	50	小学校一年生	プードムクワン
Mone	F	28	中学校	プードムクワン
Phoe thavee	M	37	高校	コーン
Baisy	F	23	チャムパーサック大学（在学中）	プードムクワン
Van mai	F	7	小学校（在学中）	プードムクワン
Cam do	M	1.5	未就学	プードムクワン

（出典：調査データより筆者作成）

今回はカムスーさんにお話を伺った。カムスーさんの家族構成は妻のアーさん、娘が四人、息子が一人、孫が二人いる。長女は結婚し、カムスーさんの家では生活していないが、プードムクワン村で生活している。長男は大学を卒業し、警察官として働いている。三女は成績が良く、法について学ぶために奨学金をもらってベトナムの大学に留学中である。この娘二人、息子一人は表に入れていない。カムスーさんの子供のベイシーさんとモーンさん、モーンさんの夫のポンサヴィーさん、その夫妻の子ども二人の計七人で生活をしている。

プードムクワン村には第一組合と第二組合があり、それぞれ ATJ にティピカを売っていて、カムスーさんは第一組合に所属している。しかし、第一組合ではカムスーさんの家庭しか売っていない。

家畜は牛 28 頭、豚 10 頭、ニワトリ 20 頭、アヒル 20 頭飼っている。ニワトリとアヒルは自分たちで消費している。牛は多すぎて管理しきれないため、年に 3 頭売っている。豚は年に 3～4 頭売っている。

カムスーさんは合計で 20ha のコーヒー農園を持っている。内訳は 9ha にロブスタ 13,500 本、1ha にティピカ 1,500 本、10ha にカティモール 40,000 本となっている。農園のある場所は 9 か所に分かれていて、霜害を防ぐために日陰樹を植えている。

表 2 は豆の種別と売却先、売却量、1 kg あたりの価格をまとめたものである。これによると、カティモールのチェリーを仲買人に 1kg あたり 2,500kip で 60,000kg 売っている。カティモールのパーチメントを仲買人に 1kg あたり 15,000kip で 10,000kg 売っている。ロブスタの生豆を仲買人に 1kg あたり 16,000kip で 14,000kg 売っている。ティピカを ATJ に 1kg あたり 30,000kip で 2,000kg 売っている。

作物はキャベツ、白菜、トウガラシ、ナス、タバコを栽培しており、それらは自家消費している。

表 2　種別の売却量と売却先と売却額

種類	状態	売却先	総量（kg）	価格（kip/kg）	収入（kip）
カティモール	チェリー	仲買人	60,000	2,500	150,000,000
カティモール	パーチメント	仲買人	10,000	15,000	150,000,000
ロブスタ	生豆	仲買人	16,000	14,000	224,000,000
ティピカ	パーチメント	ATJ	2,000	30,000	60,000,000

（出典：調査データより筆者作成）

表 3 はカムスーさんの雇用労働者の雇用数と賃金である。農園が広いため、雇用労働者が多い。草刈りには三日間で 10～20 人雇っていて、一日あたり 50,000kip 支払っている。アラビ

カの収穫は 50 日間で 30 人雇っていて、1kg あたり 800kip 支払っている。ロブスタの収穫は 30 日間で 10 人雇っていて、1kg あたり 600kip 支払っている。ただ、カムスーさんは草刈りにも収穫にももっと労働者が欲しいと思っている。雇用労働者に賃金を払うため（？）に銀行から 4 か月間で 2000 万 kip を借りていた。

表 3　雇用労働者について

	人数	日数	賃金（人/kip）
草刈り	10～20	3	50,000 (day)
アラビカの収穫	30	50	800 (kg)
ロブスタの収穫	10	30	600 (kg)

（出典：調査データより筆者作成）

表 4 はカムスーさん一家の一年間の主な支出である。米は一袋当たり 27 万 kip で算出した。年間 50 袋（2,500kg）購入していて、量的に雇用労働者にも食事を提供していると考えられる。水道代は地下水をくみ上げているため、費用として掛かっていない。しかし、電気ポンプのため、電気代に換算されている。土地代は 40 万 kip なので、1ha あたりに 2 万 kip 支払っていると考えられる。教育費は大学在学中の娘二人と小学校在学中の孫一人の費用ある。留学中の娘は奨学金をもらっているが、それにしても安すぎると思われる。カムスーさん一家でバイクを三台、草刈り機を四台、トラクターを三台所持しているため、ガソリン代が一番大きな支出となっている。通信費は一家で携帯を四台所持していて、一台あたり 120 万 kip 支払っていると考えられる。

表 4　カムスーさん一家の年間の主な支出

米	土地税	電気代	医療費	教育費	ガソリン代	通信費
13,500,000	400,000	160,000	5,000,000	3,400,000	36,000,000	4,800,000

（出典：調査データより筆者作成）

2　考察・感想

基本的にこのプードムクワン村は経済的に豊かであることがうかがえた。カムスーさん家におけるフェアトレードの割合を見てみると、以下のようになる。

①　仲買人への売却

カティモール（チェリー）　：150,000,000 (kip)
（パーチメント）　：150,000,000 (kip)
ロブスタ　（生豆）　：224,000,000 (kip)
合計　：524,000,000 (kip)

② ATJ への売却
ティピカ　（パーチメント）　：60,000,000 (kip)

③ コーヒーの総収入
① ＋ ②　＝584,000,000 (kip)

④ フェアトレードの割合
② ÷ ③　＝ 0,1027…
≒ 10%

総収入におけるフェアトレードによる収益の割合は約 10%である。自分はもっとフェアトレードによる収入の割合が大きいと思っていたが、想像よりも下回った。しかし、ティピカを ATJ ではなく、仲買人に売っていたとしたら、以下の通りとなる。

⑤ もし仲買人にティピカを売っていたら
2,000 (kg) × 15,000 (kip/kg) ＝ 30,000,000 (kip)
（ティピカの収量）　（アラビカ（パーチメント）の仲買人への売却額）

③ － ⑤　＝ 30,000,000 (kip)

つまり、ATJ に売却することで 30,000,000kip の収入が増加したことになるので、恩恵は大きかったということになる。

また、子どもは大学などに進学し、都心部などに出ている。これからもし、若者の都市部への流出が大きくなってきたら、後継者が減ってしまうのではないかと考えた。これは、家計調査をしたこと

写真 2　カムスーさん（真ん中）

で分かったことである。

このように家計調査をしたことで今まで想像しかできなかったことが、実際の資料から考察することができた。今まで知らなかったことがたくさんあったので、いい勉強になったと思う。

III　ラマインさん一家

社会文化システム学科３年　宇 都 宮 里 実

１　家計調査の結果

表１　世帯構成

名前	続柄	性別	生年月日	年齢	学歴	出身地
ラマイン	父	男	1983/9/3	35	小学校卒	プードムクワン
グッパ	母	女	1980/10/5	38	高等学校卒	ムワン・コン
ティッダーワン	娘	女	2005/10/5	13	中学校在学中	プードムクワン
ギプシー	娘	女	2010/2/1	8	小学校在学中	プードムクワン

（出典：調査データより筆者作成）

調査を行ったラマインさん一家は４人家族である。今回私たちはブッパさんにお話を伺った。

家畜はアヒル７羽を飼っており、今年度１羽あたり 70,000kip で５羽を売ったようである。また、後で見せてもらった庭にはウサギや犬がいた。

この家庭はコーヒーの農地を計５ha 所有している。敷地は離れた場所にあり、カティモールが３キロ先に３ha（10,000 本）、ティピカが１キロ先に 0.5ha（800 本）、ロブスタが３キロ先に 1.5ha（2000 本）である。尚、ティピカの植林の間隔は 1.5m 間で植えている。

表２　コーヒーの種類別売却先と売却量、売却価格

種類	状態	売却先	価格(kip/kg)	量（kg）	合計(kip)
アラビカ	チェリー	仲買人	2,300	6,000	13,800,000
アラビカ	パーチメント	仲買人	17,000	600	10,200,000
ロブスタ	生豆	仲買人	16,000	1,600	25,600,000
ティピカ	パーチメント	ATJ	30,000	380	11,400,000

（出典：調査データより筆者作成）

表 2 はコーヒーの種類別の売却先と売却量、1kg あたりの売却額をまとめたものである。ラマインさんの家庭のコーヒー全体の収入は　6,100 万 kip である。また家庭菜園ではレタス、たまねぎ、ミント、ジャックフルーツ（パラミツ）、マンゴー、ショウガ、ティラピア（川魚）を育てている。

さらに、その他の収入としてラマインさんとブーパさん 2 人がコーヒーの収穫を 1 日あたり 15 万 kip で 2 日間行っている。午前中に自分の作業が終わったら、午後に働きに行くと話していた。

表 3　雇用労働者の受入状況

種類	人数	日数	賃金(kip/人/日)
草刈り	3	20	40,000
アラビカ種収穫	8	90	30,000
ロブスタ収穫	8	90	30,000

（出典；調査データより筆者作成）

表 3 は 1 年間の雇用労働者の雇用状況をまとめたものである。草刈りの雇用者は他の村人を雇っており、合計 60 人ほどとなる。収穫作業に関しては、アラビカ・ロブスタともに親戚が住み込みで働いている。また、労賃支払いのために銀行から 2,000 万 kip（利子 0.9%×12 ヵ月）を借りていたが、返済済みである。

表 4　年間の主な支出(kip/年)

米	土地代	電気代	水道代	医療費	教育費	ガソリン代	電話代
6,750,000	180,000	30,000	0	5,000,000	3,000,000	2,000,000	1,000,000

（出典：調査データより筆者作成）

表 4 は 1 年間の主な支出をまとめたものである。米は年間 25 袋購入しており、家族 4 人分と労働者分だと考える。ガソリン代は車 1 台とバイク 1 台に使用されているものである。電話は 3 つ所持しているのでその合計である。また、牛糞 50 袋（13,000kip/袋）を購入している。

2　考察・感想

調査結果で得られたデータから家計状況を見てみる。

まずこの家計の総収入は、コーヒーによる 6,100kip と副業の 60 万 kip、また家畜の収入 350,000kip で合計 6,195 万 kip である。主な支出は 1,796 万なので、

総収入－主な支出　＝　61,950,000kip　－　17,960,000kip　＝　43,990,000kip

主な支出に加え、牛糞やその他の支出を考慮しても黒字といえよう。次に、フェアトレードの恩恵をどのくらい受けているかをみてみると

・仲買人への売却

アラビカ種カティモール・チェリー	: 13,800,000kip	
アラビカ種カティモール・パーチメント	: 10,200,000kip	
ロブスタ種・生豆	: 25,600,000kip	
合計		: 49,600,000kip　→　①

・ATJ の売却

アラビカ種ティピカ・パーチメント　: 11,400,000kip　→　②

・コーヒー全体の収入

①　＋　②　＝　61,000,000kip　→　③

このうち、ATJ の占める割合は

②　÷　③　＝　11,400,000kip　÷　61,000,000kip　＝　0.186　≒　19%

ちなみに、ティピカをカティモールに混ぜて仲買人に売った場合、6,460,000kip の収入となる。ATJ に売った場合との差額は 4,940,000kip となる。これは 61,000,000kip のうちの 8%分となる。

以上の計算からフェアトレードによる金銭的恩恵は、コーヒー全体の収入のおよそ 19%であることがわかった。こちらのラマインさんのお宅はあまり広い敷地ではなく、コーヒーの木も平均の本数より少ない。しかし、他に調査したノンカリ村やノンヤートゥン村の家庭と比べ支出が少ないことなどから、フェアトレードの恩恵を受けている割合が高いという印象である。

さらに、グッパさんに子どもの将来についてどう考えているか質問したところ、姉のティッダーワンさんには医者に、妹のギプシーさんには教師になってほしいと考えていることを話し

てくれた。ニュアンスが伝わりきれていなかった気がしたが、経済面以外の質問も行えてよかった。また、家計調査に慣れている通訳のドルフィンのお陰もあり笑いの混じった和やかな雰囲気で調査ができた。今後もフェアトレードの先にあるものを意識しながら、フェアトレード活動に貢献したい。

家計調査結果――④プーマッコ村

Ⅰ　プーウィアンさん一家

社会文化システム学科 3 年　村 野 郁 奈

1　家計調査の結果

表 1　世帯構成（2017 年 12 月 26 日調査）

名前	性別	生年月日	年齢	学歴	出身地
プーウィアン	男	1975/7/6	42	中学校	プーマッコ
ドゥアンチャン	女	1985/6/30	32	小学校	プーマッコ
コンナン	女	2004/10/6	13	中学校	プーマッコ
ナンフン	女	2007/7/16	10	小学校（在学中）	プーマッコ
イントン	男	2010/11/11	7	小学校（在学中）	プーマッコ

（出典：調査データより筆者作成）

この家庭は、夫のプーウィアンさんと妻ドゥアンチャンさんと 3 人の子どもの 5 人で構成されている。最初は夫婦 2 人に話を伺っていたが、プーウィアンさんが退席してしまったため、途中からドゥアンチャンさん 1 人から話を伺った。

コーヒーの農地は、全部で 4.5 ヘクタールある。そのうちの 2 ヘクタールは、1 万本のロブスタを育てている。残りの 2.5 ヘクタールの土地には、ティピカ 2000 本とカティモール 9000 本を一緒に育てている。プーウィアンさん一家は、カティモールを 3 センチメートル間隔で植えており、その間にティピカを植えて育てている。

表 2　コーヒーの種類別売却先と売却量、売却価格

種類	状態	売却先	価格（kip/kg）	量（kg）	合計(kip)
アラビカ種	チェリー	仲買人	3,000	15,000	45,000,000
アラビカ種	パーチメント	仲買人	18,000	2,000	36,000,000
ロブスタ	生豆	仲買人	8,000	2,000	16,000,000
ティピカ	パーチメント	ATJ	30,000	30	900,000

（出典：調査データより筆者作成）

表 2 はコーヒーの種類別の売却先と売却量、1 キログラムあたりの売却額をまとめたもので

ある。プーウィアンさんは、AGPC やダオファン社への売却はしていない。ティピカのパーチメント 30 キログラムを ATJ に売却し、90 万キープの収入を得ている。一方、アラビカ種のチェリー15 トンを、またパーチメント 2 トンを、共に仲買人に売却し、それぞれ 4500 万キープと 3600 万キープの収入を得ている。さらに、ロブスタの生豆を仲買人に 2 トン売却し、1600 万キープの収入を得ている。

表 3　1 年間の賃金労働

名前	草刈り		コーヒーの収穫	
	日数	賃金/日（kip）	日数	賃金/日（kip）
プーウィアン	90	37,000		
ドゥアンチャン	90	37,000	60	100,000

（出典：調査データより筆者作成）

プーウィアンさん一家は、コーヒーの収入以外に、草刈りとコーヒーの収穫の労働によって収入を得ている。表 3 を見て分かるように、調査した他の村に比べて、圧倒的に労働日数が多い。同じ村に住む家族と他人の家の 2 ヶ所で労働していたそうだ。

表 4　年間の主な支出（kip/年）

米	土地税	電気代	水道代	医療費
2,700,000	250,000	60,000	0	1,500,000
教育費	ガソリン代	電話代	化学肥料	牛糞
2,000,000	2,000,000	1,000,000	1,750,000	50,000

（出典：調査データより筆者作成）

表 4 は、プーウィアンさん一家の年間の支出をまとめたものである。まず、米は年間10.袋購入しているとのこと。1 袋 27 万キープなので 270 万キープと換算した。だが、家族 5 人と雇用労働者の食事分を考慮すると、この価格は少なすぎるように思う。そのため、米は誤ったデータであろう。水道代は、ポンプの水を利用しているため、お金はかからないと言っていた。

また、化学肥料を 7 袋購入しているとのこと。1 袋 25 万キープとして考え 175 万キープと換算した。これはカティモールに使用している。一方、牛糞を 5 袋購入している。1 袋 1 万キープとして考え 5 万キープと換算した。これはロブスタとティピカに使用している。これらの 2 つの肥料をどのような理由でそれぞれのコーヒーに使い分けているのかまでは聞くことができなかった。

2　考察･感想

ATJ のフェアトレードが、プーウィアンさん一家にどれだけの恩恵を与えているのか考察する。総収入の中の ATJ への売却分の割合は、以下のようになる。

ティピカの収入 900,000kip　÷　総収入 110,560,000kip　×　100　＝　約 0.8%

総収入とは、コーヒーによる収入に加え、賃金労働によって得た収入も含まれている。予想していたよりも、かなり少ないことが分かった。3 人の子どもたちはまだ働くことはできず、コーヒーの生産や収入に関わることができないため、フェアトレードが良いと分かっていても、手間がかかってしまい、従来どおりの仲買人への売却に偏ってしまうのだと、調査をしてみて分かった。フェアトレードの難しさを実感した。

先に、カティモールとティピカの植え方について、3 センチメートル間隔で植えたカティモールの間にティピカを植えていると述べた。また、表 4 の支出にてカティモールに化学肥料を使用していると述べた。この 2 点を踏まえると、完全にティピカに化学肥料が混ざってしまっていることが分かる。プーウィアンさん夫婦は、私たちの質問に対し、当たり前のように話していたため、おそらく彼らは彼らの植え方に違和感は全くなく、自分たちはティピカを有機栽培していると勘違いしているのだろう。私たちは日本で、製品を化学肥料の使っていない有機栽培のコーヒーだと言って、お客様に販売していた。だが、それは、事実とは異なったことを伝えていたことになる。正直このことを知り、私はショックだった。同時に、私は家計調査の重要性を強く感じた。私たちが家計調査をやることで、正しく製品が作られているのか、お客様に安全な製品を提供できているのか、確認できるのだと、もう一つの家計調査の意味に気づかされた。また、技術指導がまだまだ足りていないことが JCFC の課題の一つであると、調査を通して実感することができた。

調査においては、答えを聞き間違えてしまったり、聞き忘れたりすることがあった。調査中に気付き、どういうことか聞いてみると、より深く伺うことができたかもしれない。家計調査に限らず、調査は、予備知識をしっかり頭に入れ、考えながら行うものである。改めて、調査の大変さを感じた。

写真 1　ドゥアンチャンさん（真ん中）

II　シーフォーンさんー家

社会文化システム学科２年　加 藤 萌 音

１　家計調査の結果

シーフォーンさんの家族構成は以下の表１の通りである。

表１　家族構成

名前	性別	続柄	生年月日	年齢	最終学歴	出身地
シーフォーン	男	世帯主	1981/1/8	36	小学校	ナーパン村
ラーワン	女	妻	1984/1/10	34	小学校	プーマッコ
ソムサーイ	男	息子	2001/8/1	16	小学校	プーマッコ
ニン	女	娘	2009/8/2	9	小学校在学	プーマッコ

（出典：調査データより筆者作成）

今回の調査は、シーフォーンさんと妻のラーワンさんにお話を伺った。シーフォーンさんの家族構成は、シーフォーンさんと妻のラーワンさん、息子のソムサーイさんと娘のニンさんの 4 人家族である。息子のソムサーイさんの最終学歴は小学校だが、現在は自動車免許を取るために自動車学校へ通っている。シーフォーンさんの家では鶏を 35 羽飼っているが、これらは自分たちで食べるもので、販売していない。この他にも自家用としてかぼちゃ、キュウリ、ササゲ（インゲンの一種）を栽培している。

シーフォーンさんの所有している農地は合計で 7ha である。7ha の農地は長距離に分けられ、そのうちの 3ha にカティモールが 9300 本、ジャワが 1500 本、カトゥラが 500 本あり、品種別ではなく混ぜて植えられている。残りの 4ha にはティピカが約 7000 本植えられている。

表２　コーヒーの売却に関するデータ

種類	状態	売却先	価格（kip/kg）	量（kg）	収入（kip）
カティモール	チェリー	仲買人	2,700	1,000	2,700,000
ティピカ	パーチメント	ATJ(JCFC)	*25,000	200	*5,000,000

注：ティピカの価格と収入に関しては「前払い」の分を記載している（後述あり）

（出典：調査データより筆者作成）

表２は種類別の売却に関するデータである。カティモールのチェリーを仲買人に 2,700kip/kg

で売っているが、この金額では生活を送るのが厳しいため、正確な数字でない可能性がある。カティモールを仲買人に売っている理由は、お金が必要だったためであった。このカティモールに含まれているのは、カティモールのチェリーだけではなく、他のアラビカ種であるカトゥラとジャワが選別されず混ざった状態で売られている。

ティピカのパーチメントを ATJ(JCFC)に 25,000kip/kg で売っていると表に記載したが、これは前払いの 5,000,000kip を価格の値段に計算した金額である。しかし、本来 ATJ(JCFC)は 15,000kip/kg で前払いをしている。シーフォーンさんの場合、組合長でもある義父のチャンパさんと合わせてティピカを売却しているため、おそらくチャンパさんの配慮によって少し多めの金額をもらっていると推測される。

この前払いは ATJ(JCFC)に売る際の仕組みから生じるものである。まずシーフォーンさんはティピカを売った際に前払いとして 5,000,000kip をもらい、その後収穫期を経て、1 月下旬に輸出量が定まりしだい後払いの収入が入る。そのため、収入の総額は 5,000,000kip から増えた金額が正確な収入になる。

このように組合が身内の農家で構成されている場合、うまくフェアトレードの仕組みを使用し、金銭的問題や加工具の共有などをうまく運営していくことが容易になるが、その分他の農家との間に軋轢が生じる場合もある。フェアトレードと一言で言っても、ただ単に経済的恩恵をもたらすものではなく、そこには組合や農家同士の関係といった人間関係にも深く関わっていることを考えなければならない。

また、シーフォーンさんは今年、JCFC のタイソンにジャワとカトゥラをカップテストに出している。このジャワとカトゥラは分けて売った方が儲かるが、コーヒー農家の方々にはなかなかそのことが浸透していないため、カティモールと一緒にして売却することが多い。シーフォーンさんはこれまでカティモールからジャワとカトゥラを選別せずに売っていたが、今回 2 種類をカップテストに出し、来年からは選別して売りたいという将来的な視野を持っていた。加えて、それまで彼の義父であるチャンパさんとティピカを一緒にして売っていたが、シーフォーンさんが技術指導を受けたことで、将来的に自分で加工して売るということも視野に入れていた。

表 3　雇用労働者の受入状況

種類	人数（人）	日数（日）	賃金（kip）
草刈り	3~4	3~5	50,000/日
アラビカ種の収穫	10	3~4	1,000/kg

（出典：調査データより筆者作成）

表 3 は雇用労働者の受入状況である。シーフォーンさんの家は子どもたちが学校に通っていることや小学生であることから、収穫を行えるのは夫婦 2 人のみである。そのため、草刈りや収穫時期には人手を補うために労働者を雇用している。

表 4　年間の主な支出（kip/年）

米	土地税	電気代	水道代	医療費	教育費	ガソリン代	電話代
2,400,000	280,000	360,000	0	1,300,000	500,000	3,600,000	520,000

（出典：調査データより筆者作成）

そして表 5 は年間の主な支出額についてである。米の価格は、シーフォーンさんの家では年間 12 袋購入しており、1 袋 200,000kip で計算したものである。また、土地代は 1ha に 40,000kip かかっており、シーフォーンさんは 7ha の農地を所有しているため年間 280,000kip の支出になっている。水道代はポンプを使用しているため払っておらず、代わりに電気代は月 30,000kip、年間 360,000kip 払っている。医療費は、熱、風邪に当てたものだった。また、教育費は娘のニンさんが小学校に通っているため、500,000kip の支出である。電話は夫婦 2 人で使用しており、520,000kip である。

２　考察・感想

調査結果から分かるように、シーフォーンさんは仲買人と JCFC の両方にコーヒーを売却している。そこで、フェアトレードがどれだけの金銭的恩恵をもたらしているのか計算してみようと思う。

①　調査結果と同様に仲買人と JCFC に売却した場合の金額

2,700,000kip(仲買人) + 5,000,000kip(JCFC 前払い)＝7,700,000kip+後払い(JCFC)

②　仲買人にカティモールとティピカ（JCFC への売却分）を売却した場合の金額

200kg×6＝1200kg（ティピカ）

（パーチメントからチェリーへ戻した場合、重さは 6 倍程度になる）

1200kg（ティピカ）+1000kg（カティモール）＝2200kg

2200kg × 2700kip ＝ 5,940,000kip

ここから出た 2 つの差額

7,700,000kip+後払い(JCFC) － 5,940,000kip＝1,760,000kip+後払い(JCFC)

以上の計算から、1,760,000kip 以上の金銭的恩恵をもたらしている。しかし調査では、シーフォーンさんは「お金が必要だった」という理由から仲買人へ売却している。加えて、コーン郡の村落基金からお金を借りており、その使い道は水道ポンプという生活に必要なもののためであった（現在は返済済み)。確かに JCFC に売却した方が金銭的恩恵は大きいが、生活をしていく上ではこのフェアトレードの取り組みはまだ農家の方々の経済状況の根本的解決にはなっていないのではないか。金銭的恩恵があるからといって、決して現地の人の生活が良くなるわけではないのだということを実感した。

しかし今回の調査では、フェアトレードの支払制度やコーヒーに関する知識の取入れを見ることができた。こうした取り組みを今後継続させていけば、コーヒーの品質の向上、生産量の増加へとつなげていくことができるだろう。また、シーフォーンさんが来年からの取り組みを考えるにあたって、彼の義父であるチャンパさんが村の組合長であり、JCFC との取引を長くやっていることも大きな影響を与えたのではないかと考える。そうした村や世帯による農家の人たちを取り巻く環境の異なりは、生産方法に差を生み出していることが分かった。

農家の状況とフェアトレード、2 つの関係を組み合わせていくためには長期的な関係性の構築と改善、ラオスの農村社会への適合が何よりも重要になってくるのではないか。私は、フェアトレードがもたらすプラスの価値とそれが直面している困難な問題を、調査を通して痛感した。

写真 2　シーフォーンさん（前列左から 2 番目）

III　チャンパさん一家

メディア・コミュニケーション学科 2 年　外 山 優 依

1　家計調査の結果

表 1　家族構成（2017 年 12 月 27 日調査）

名前	続柄	性別	年齢	最終学歴	出身地
チャンパ	世帯主	男	57	小学校	サラバン州
チャンポン	妻	女	52	小学校	コーン郡
バウンダリ	息子	男	26	小学校	プーマッコ村
ティック	息子の嫁	女	25	小学校	コーン郡
ロジャーナ	孫	女	5	小学 1 年生	プーマッコ村
アイス	孫	女	0	－	プーマッコ村

（出典：調査データより筆者作成）

チャンパさんはプーマッコ村の組合長であるが、今回の調査ではチャンパさんはおらず、現在一緒に暮らしている奥さんと息子家族にお話を伺った。家族の詳細は表 1 の通りである。チャンパさんはサラワン県出身で、奥さんと息子さんのお嫁さんは同じコーン郡出身である。

家畜は鶏 1 羽で、家庭菜園はキャベツと白菜、ニンニク、スプリングオニオン、唐辛子があり、全て家族の食用である。

チャンパさんが所有しているコーヒー農園は、アラビカ種カティモールが 3 ヘクタールに 10,200 本で、ロブスタ種が 1 ヘクタールに 2,500 本あり、アラビカ種ティピカとジャワも持っているが、農地の規模は不明である。カティモールは 1.8×1.5 メートルの間隔があり、ロブスタは 2.5×2.5 メートルの間隔で木が植えられている。

表 2　2016 年度品種別の売却量と売却額

品種	状態	売却先	売却量(kg)	価格(kip/kg)	収入(kip)
カティモール	チェリー	仲買人	4,000	2,700	10,800,000
ジャワ	パーチメント	カムサ	100	30,000	3,000,000
ティピカ	パーチメント	Tyson	500	33,000	1,650,000
ティピカ	パーチメント	ATJ	800	30,000	24,000,000
ロブスタ	チェリー	仲買人	3,100	3,000	9,300,000

（出典：調査データより筆者作成）

表 2 は、コーヒーの売却による 2016 年度の収入をまとめたものである。売却先を見て分かる通り、仲買人にも JCFC にも豆を売っているが AGPC には売っていない。理由を聞いたところ、加工の手間がかからず、その場でお金が支払われる仲買人をベースにしているが価格が安いため、JCFC にも売って少しでも高く買い取ってもらうと言っていた。

また、孫が幼いため、教育費の貯蓄や日々の生活、そしてより良い品質のコーヒーを生産する為の雇人や農具の投資にお金が必要であるとも言っており、早く入った収入は生活に、高利潤の収入は農業に使うといったチャンパさん一家の家計戦略が読み取れた。その他の収入としては、息子さんがオースパンの農園に、1 年に約 10 日間（37,000kip/日）の草刈りに、また約 5 日間（1000kip/kg）コーヒー収穫に行き、収入を得ている。

表 3　雇用について

	人数	雇用日数	給料（kip/人）
草刈り	不明	3	750,000(/ha)
アラビカ種収穫	20	30	1,000(/kg)
アラビカ種収穫	1	90	1,000,000(/月)
ロブスタ種収穫	4	15	1,000(/kg)

（出典：調査データより筆者作成）

表 3 は、年間のコーヒー産業に関する雇用による支出をまとめたものである。月雇人は村のなかの親しい人だと言っていた。

表 4　年間の主な支出(kip/年)

米	土地税	電気代	水道代	医療費	教育費	ガソリン代	電話代
3,240,000	不明	600,000	0	1,440,000	100,000	360,000	1,320,000

（出典：調査データより筆者作成）

表 4 は、年間の主な生活支出をまとめたものである。米は年間約 12 袋購入しており、1 袋 270,000kip で計算した。土地税は不明で、水道代は地下水を電気で汲み上げている為、電気代に含まれる。医療費は孫以外の 4 人が保険料で、ガソリン代は耕運機の 360,000kip しか覚えておらず、バイクも持っているが不明とのことだ。

２　考察・感想

これらの結果から、チャンパさん一家ではフェアトレードの金銭的恩恵をどのくらい受けているのかまとめた。表 2 より、ティピカの生豆をアメリカ人のタイソン氏に、パーチメントを ATJ に、それぞれ JCFC を通して売却している。2 社からの合計収入は、25,650,000kip である。そのうえで、コーヒーから得る総収入のうち JCFC に売却している割合は以下のようになる。

コーヒーから得られる総収入　48,750,000kip　①
JCFC 経由で売られるティピカの収入　25,650,000kip　②

②÷①＝0.526≒53%

よってフェアトレードの金銭的恩恵は収入全体の約 53%を占める。この家族のフェアトレードへの依存度は比較的高いことがわかる。

ちなみに、タイソン氏と ATJ に売却したパーチメントの合計 1300kg を、チェリーで仲買人に売却した場合、2106 万キープ程度になる（1300kg×6［変換係数*］×2700kip/kg）。したがって、JCFC を通した場合との差額は、4,590,000kip となる（2565 万 kip－2106 万 kip）。この金額は、①の総収入の 9.4%となる。つまり、JCFC を通して売却した場合、約 10%分の収入増となる。

今回の家計調査で、仲買人と JCFC 両方に売る意図から、ラオスのコーヒー農家さんのひとつの家計の戦略の形を知ることができ、勉強になった。これはラオスに限ったことではなく、国の補助や主な収入のスタイルが家計に大きく影響し、そこに国独自の文化が見えてくるのが、直接調査をすることに大きな意味を持たせていると感じた。

*変換係数とは、パーチメントからチェリーに戻した場合の重量の差を意味する。ティピカの場合、欠陥豆を取り除くため、通常の 5 倍より大きくなる。（箕曲）

小学校ワークショップの報告

私たちは、フェアトレードコーヒー販売によるコーヒー農家への支援に加え、売上金の一部を使用し、算数ボックスを製作した。今回は、ノンヤートゥン村、ノンカリ村、プーマッコ村、プードムクワン村の 4 つの小学校を訪問し、算数教育ワークショップを実施し、算数ボックスを寄贈し、算数教育の重要性を伝えた。同時に今年も絵本を寄贈した。以下では、これら 4 つの小学校のワークショップの様子を報告する。

Ⅰ　ワークショップ 1 日目　ノンヤートゥン村

社会文化システム学科 3 年　三 浦 結 奈・岡 田 真 夕

ワークショップの様子

WS はお昼過ぎから行った。WS で教室に集まった生徒の数は 40 人ほどで、一つの長机に 3、4 人ずつ座っていた。教室には窓がたくさんついていたため開放的な明るい雰囲気で、壁には生徒が描いたであろうお花の絵がたくさん飾ってあった。このような環境で私たちは 1 時間程の時間をもらいＷＳをすることとなった。

このノンヤートゥン村での WS は今年度 1 回目ということもあり、WS の準備はしてきたものの、一同手探りで進めていった。そして結果としては、反省点が多く残るものとなってしまった。その詳細を以下で説明する。

まず、WS の台本の冒頭に簡単な挨拶文がある。その挨拶文だけは通訳を通さずに自分たちがラオス語を使って話すことで、少しでも生徒に近づけるのではないかと考え、ラオス語で話してみた。しかし、これは上手くいかなかった。自分たちが話したラオス語は生徒にはあまり通じず、結局通訳してもらうこととなってしまったからである。もしこれをやるとしたら、カタカナで話すのではなくしっかりとラオス語の発音を練習することが必要だと思った。

次のアイスブレイクのクイズゲームでは、当初は正解した生徒は立ったままで不正解だった生徒は座っていくという勝ち残りゲームであった。しかし、このルールは上手く生徒に伝わらなかった。ルール説明の時に、一文ずつ自分たちが読んだものをそのまま通訳してもらうはずだったが、一文に対して多くの補足説明を加えながら通訳してもらうこととなった。このようなゲームは日本の子どもの中では主流であるため、ルールを理解してもらえないということは自分たちの想定外であった。このことから、ルールはできる限り単純で分かりやすいものが良いということが分かった。日本基準で考えるのではなく、いろいろなことを想定することが大

事であると思った。

算数ボックスを使った計算では、磁石が上手く置けない生徒が多かった。まず、マグネットを引き剥がすのには力が必要である。また、磁石の向きによってくっついたりくっつかなかったりするため磁石を並べるのにも時間がかかる。並べ終わっても少し動かすとすぐに元に戻ってしまい、その場合一から並べ直すこととなってしまう。そのため、ここではできるだけ多くの人が手助けに回ったほうが良かったが、最初は前に出ている人の方が多くなってしまった。しかし後から、自分たちで臨機応変に動くことができたのは良かったと思う。

数字カード・猛獣狩りゲームでは、一つの机に多くの生徒が座っていたために、隣の生徒の数字カードと混ざってしまうということが起きていた。カードが混ざってしまっては、後々使う時にいくつかの数字が足りなくなってしまうため、問題であると思った。またリングの外す際も、リングを触ったことがないせいか、どこから開くのかが分かってない生徒が多かった。そのため、ここでも手助けが必要であると感じた。

お買い物ゲームでは、お金の桁を間違っている生徒が多く見受けられた。大きい数字の計算に慣れていないためか､このお買い物ゲームは他のゲームに比べて圧倒的に正答率が低かった。想定していた難易度と、生徒のレベルがあっていなかったのだ。ここは、もっと理解してもらうために何かしらの工夫が必要な点であると感じた。

全体を通しては、通訳さんがたくさん説明してくれていて、私たちは何もできずただ前で立っている時間が多くなってしまった。従って、そのまま訳しても伝わるようにルールや文章の変更を行うことが必要であると感じた。また、前に出ている人数が多く、生徒の参加を促し、手助けすることが足りなかったと思う。このことから、最初から生徒の側にいる人や必要な時に手伝いにいく人を増やすべきだと感じた。このように一回目の WS で上手くいかなかったところは確かに多かったが、その分改善すべき点が明確に見つけられたのは良かったと思う。

ワークショップ後の調査

予定よりもワークショップが長引いてしまったこともあり、学校に関する調査は簡易的に伺うことしかできなかった。内訳は 1 年生が 20 人、2 年生が 18 人、3 年生が 12 人、4 年生が 11 人、5 年生が 14 人程で詳細は明確ではないが、合計で 74 人の生徒が通っているという。先生は男性の先生が 1 人と、女性の先生が 2 人であった。

この小学校は当団体の 1 期から支援品を届けている学校であったため、過去に届けた支援品に関する調査を重視した。日本でいう教員室のような部屋に、今年度の支援品もこの部屋に運ぶよう指示された。この部屋には、1 期が届けた浄水器や、2 期と 3 期が届けた絵本や本棚が置かれていて、現在も子供たちに使ってもらえていることが確認できた。昨年度の支援品のもう 1 つの支援品である、エプロンシアター用のエプロンだけが見当たらなかった。確認してみ

ると、砂埃等からエプロンを保護するために鍵付きの別の部屋に置いてあった。エプロンシアターは子供たちから非常に人気で、エプロンシアター用の時間があるという。また本来の「大きな株」だけでなく、子供たちでオリジナルのストーリーをつくり、楽しんでいるという話も聞けた。これらのことから、子供たちの想像力の向上にいくらかは貢献できたといえるだろう。わずかではあるかもしれないが、読書普及促進活動の効果が確認できたことは非常に嬉しいことであった。今後の活動のモチベーションにも繋がることであろう。

写真１　１期が届けた浄水器

写真２　３期が届けた本棚と今期の支援品

II　ワークショップ２日目――ノンカリ村

社会文化システム学科３年　林　琴 乃・野 手 祐 香

２日目のノンカリ村は、初めて訪問する小学校である。WS 参加者は、初回渡航者の２年生４名（B 班）と２回目渡航者の３年生５名である。

ワークショップの様子

WS の前日の夜、１回目の WS の課題点を話し合った中で当日の朝、３点ブラッシュアップした。１点目は、言葉が伝わらないもどかしさから最低限のラオス語を箕曲先生に尋ねた。

全員が 1～10 の数字を暗記し、磁石に使用している青色や赤色、「前見て！」や「あれ（これ）見て！」などラオス語で言えるようにしたことである。2 点目は、理解してもらいやすくするために、説明を端的にシンプルにしたこと。3 点目は、時間内に納めるように、クイズを 4 問に減らしたことである。さらに、1 回目の WS を行った 3 年生 2 人に同行してもらいスムーズに行えるようにしたことである。

写真 3　お金カードを使う子どもたち

算数ボードでは、理解している生徒とそうでない生徒がいた。8＋4 ではボードに一列並べ次の列に 2 つだけ磁石を並べるのが正解だが、一列目に 8 を並べ次の列に 4 を並べる生徒がいた。そういった生徒に、指でさしながら数えて指導をした。

数字カードを用いた猛獣狩りゲームでは、犬が 2 匹のウサギが 1 匹合わせて何匹いるかの問題である。多くの生徒は、数字カードを 2 と挙げた。もしかすると、例題で見せた式 2＋1 の上に犬とウサギ 1 匹ずつの絵だったからだと考えられる。絵だけ見れば答えは 2 になるのだ。工夫できた点だと考えれば惜しい思いもあるが、ラオス語で 2＋1 を説明できたため、ブラッシュアップした成果がでていたと思う。

お買い物の疑似体験では、バナナ 3 つを 1000kip 3 枚出すのが模範回答にしていたが 2000kip と 1000kip で出している生徒もおり感心した。だが、10000kip のお札を出している生徒も多くいた。桁の見間違いなのか、本物の kip だったらできるのか、日本の小学生も 1000 円と 10000 円では間違えてしまうのか、と課題が浮き彫りになった。

WS の最後に絵本贈呈を行った。生徒に手渡すために「5 人前に出てきて！」の合図に多くの生徒が詰め寄せた。手に渡った絵本に興味津々にページを捲るのが印象的だった。

全体的に皆、興味を持って取り組んでいた。それは、時間内にスムーズに進行するように心がけ、問題と問題の切り替えしに無駄な間が無かったから集中してできたのではないだろうか。また、できている生徒に、拍手やグッドを向けると照れながらも喜んでいた。

ワークショップ後

WS の後、先生方に学校についてのお話を伺った。1 年生が 77 名、2 年生が 35 名、3 年生が 43 名、4 年生が 67 名、5 年生が 18 名である。6 年生はいない小学校である。そして幼

稚園には 34 名が通っているそうだ。ここの学校では留年した生徒はいないという。

また、先生の人数も伺ったところ、男性教員が 4 名、女性教員が 3 名の計 7 名である。教員の数が比較的多い学校だ。しかし、先生の中で英語を教える事の出来る人は男性教員の 1 人だけである。他の先生はほとんど英語を話すことが出来ない状況であるそうだ。

次に、学校に必要なものや足りないものなどを伺った。やはり、算数教育の道具が足りていないということだった。たとえば、三角定規やコンパスである。他には、英語の教材が必要だと仰っていた。また、運動用具も足りていない。ボールやセパタクローのボール、バレーボールが必要であるそうだ。

そして、お話を伺ったあとに図書室を見学させてもらった。ここの小学校の図書室は、NGO 団体である Rood to Read により支援されていたため、本がきちんと並べられ整備されていた（写真 4)。図書室の管理者となっている方は、色々な研修を受け常駐している。

また、本を借りる時に名前を書くノートや、図書館に訪れた人が名前や感想を書くためのノートが準備されていた（写真 5)。

教員の数も多いことや、図書室の環境も整っているので、私たちが贈呈した本もきちんと管理され、多くの子どもたちに本を読んでもらうことが期待できる。

写真 4　図書室にある本棚

写真 5　名前を書くノート

III　ワークショップ 3 日目――プーマッコ村

社会文化システム学科 3 年　野 手 祐 香・嘉 村 瑠 介

3 日目の WS の参加者は、初回渡航者の 2 年生 4 名（C 班）と 3 年生 4 名である。この小学校には、昨年も訪問し支援品であるエプロンと絵本、そして本棚を贈呈している。

ワークショップの様子

２回にかけて問題の難易度や時間のブラッシュアップ、ラオス語での呼びかけを意識的に行ったことで、進行だけに捕らわれず、より小学生の表情や内容に集中することができるようになった。教室を巡回中のメンバーの積極的に子どもたちへ手助けをしに行く様子もみられた。だが、手助けに夢中になるあまり、せっかく前に立っているメンバーが問題の解説をしているのに、前に注意を促していなかったのは反省点だ。

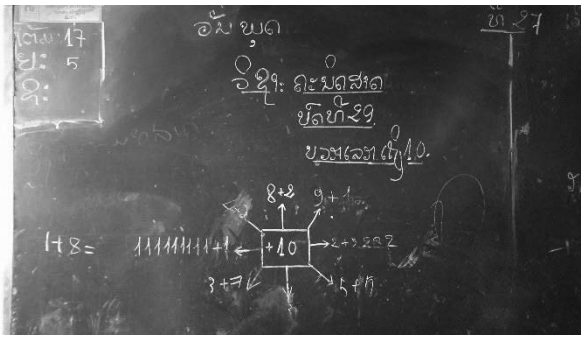


写真６ 教室内の黒板の様子

プーマッコ村の教室の黒板で、ラオスに滞在してから初めて「１０のまとまりを作る」という教え方をしている板書を発見した。

しかしながら、ワークショップ中の磁石の算数ボードゲームの正答率は他の村とはあまり変わらず、手助けをせずに正しく磁石を置けていた子どもは全体の１～２割程度であった。これは問題の難易度が難しいのか、出題の仕方に問題があるのか、そもそも何をやっているのか理解してもらえていないのか、これからの WS で検討していかなければならない課題である。

印象に残っている点は、WS 中の子どもの反応の良さである。反応が良くなった要因の一つに、WS 前にラオスの伝統的な遊びを一緒にできたからだと感じている。特に感心したのは、同行していたラオス人学生の子どもたちへの接し方である。彼女はみなを集め、自分に注目を引き寄せ、子どもたちは彼女と一緒に遊びに夢中になっていた。

WS は例年、通訳さんとの連携に重点をおき、打ち合わせを綿密に行っているが、ラオス人学生にももっとスポットをあて、協力してもらい、日本のクイズや遊びでのアイスブレイクだけでなく、ラオスのものを取り入れることができれば、更に子どもたちは私たちを身近に感じてくれるのではないだろうか。

ワークショップ後

WS の後、先生に学校についての事や、昨年贈呈した支援品などについてお話を伺った。学校には幼稚園生が 7 名、1 年生が 17 名、2 年生が 13 名、3 年生が 15 名の計 52 名が通っている。4 年生、5 年生、6 年生はこの村の小学校には通っておらず、プーオーイ村という別の村の小学校に通っているという。

また、この小学校には女性教員 1 名のみしかいない。52 名を 1 人で教えているという状況で

あり教員不足が深刻だ。

そして、昨年もここの小学校で WS を行い、エプロンシアターで使うエプロンと、これらの使い方の映像マニュアルである教員用の DVD や、絵本と本棚を贈呈している。昨年の支援品の使用状況について伺ったところ、先生がエプロンシアターを使用した形跡はほとんどなかった。また、エプロンシアターの使い方 DVD も、再生する機械が小学校に無かったため一度も視聴されていなかったということが明らかになった。

次に、図書室を見学させてもらったところ、昨年贈呈した本棚と本を確認することが出来た（写真 7）。

写真 7　昨年贈呈した本棚と絵本

そして図書室には、訪問者が記入するノートと子ども達が本を読んだ時に記入するノートが置かれていた（写真 8）。だが、ノートを見てみると本を読んだ子ども達の人数は、月に大体 3 人から 6 人と少数である。月に 1 回、図書室を開けている日を設けているらしいが、現在教員が 1 人しかいないという状況なので、図書館を毎日開けたりすることが、きちんと出来ていない環境であった。

最後に、プーマッコ村の村長であるチャンパさんのお話を伺った際に、この小学校にある本は子どもたちに貸し出す時に、お金を取っている可能性があるということを言っていた。なので、小学校の先生に直接、子ども達が本を借りる時にはお金が必要なのか確かめることをした。すると、そのようにお金を取ることはしていないという事で、噂に過ぎなかったのかは定かではないが、双方の意見が食い違っていることが分かった。ラオス人の間では、このような噂話のような事が頻繁に発生しているそうだ。

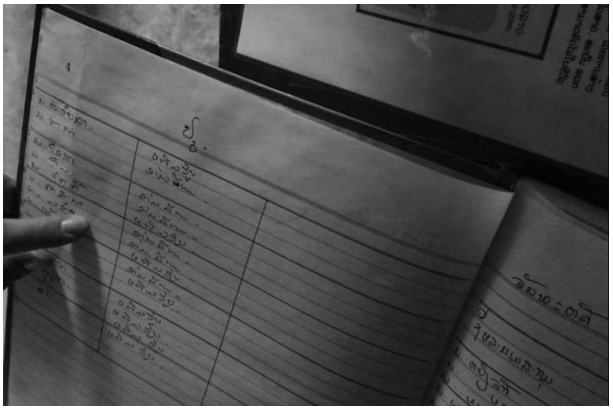


写真 8　名前記入ノート

Ⅳ　ワークショップ４日目――プードムクワン村

社会文化システム学科３年　関　千 代 美・岡 田 真 夕

ワークショップの様子

４日目のプードムクワン村は、初めて訪問する小学校である。今回訪れた村のなかでは比較的裕福な村である。村の小学校は施設としての設備がしっかりしており、校舎の前の広い校庭では子どもたちが元気に遊んでいた。教室内は、壁に九九の式が書かれた紙、そして計算式やラオス語の書かれた紙が貼られていた（写真 9)。これまで訪れた小学校の教室とは明らかに仕様が違い、村の経済が子どもへの教育に反映されていると感じた。

写真９　教室内の展示物

それはワークショップでの子どもたちの様子からも見ることができる。この村の子どもたちは静かに話を聞くことができた。私たちが指示を出すまで算数ボックスをむやみにいじらず、次は何を使い、何をしまうべきかを聞いて動いていた。

驚いたのは、一番後ろの席の子が、計算ゲームなどで最初に答えのカードを出していたことである。単純にこの子が計算の得意だったということもあるだろうが、重要なのは、一番後ろまで私たちの声が届いていたということだろう。これまでの村は、比較的前方の席の正答率は高いが、後ろの席の正答率は低く、まず何のカードを出せばいいのかわかっていないような印象を受けた。しかしこの小学校では、後方の席の正答率も高く、全体的に誤答はほとんど見当たらなかった。こういった面からも、村の経済状況は子どもへの教育に反映されていると考えられる。

最終日ということもあり、これまでの反省を生かせたワークショップになった。ワークショップ参加者は初回渡航者の２年生５名（D 班）と３年生５名である。２年生はスケジュールの都合上、１度しかワークショップに参加できない。そのため、ワークショップを終えたメンバーは翌日のワークショップに参加するメンバーへ、アドバイスを伝えることで反省を生かして

いくことができた。そして複数回ワークショップに参加することのできる 3 年生は、同様に反省会と情報の共有に加えて、個人のスキルアップも感じられる最終日であった。ワークショップ中に必要であろうラオス語を練習したり、より子供たちに理解してもらいやすいジェスチャーを編み出したり、円滑な進行のための工夫をしたりと、各個人で役割を考え、試行錯誤してきたために、最終日は最も円滑にワークショップを行うことができた。

ワークショップ後の調査

この小学校はノーンヤルン村の小学生も通っているためか、それまでの 3 校と比較して規模が大きかった。生徒の内訳としては、準備クラスが 33 人、1 年生が 74 人、2 年生が 31 人、3 年生と 4 年生がともに 35 人、5 年生が 30 人であり、合計で 238 人の生徒が通っているという。そのうちの 11 人がラベンであり、227 人がラオ族である。それに対し先生は、女性が 5 人と男性が 2 人であり、各学年に担当の先生が決まっている。そのうちの 1 人の女性はボランティアである。3 年生に耳の聞こえない生徒が 1 人いるため、彼女は 3 年生の担当を務めている。

先生の人数や学校の雰囲気などの面からみると充実しているが、意外にも図書館は無かった。そのため、本は教員室に置いておき、生徒から要望を受けた際に貸し出すと話していた。この話を聞き、生徒が不自由なく本を読めるのか懸念したが、その後に伺った不足しているもの二関する質問でやや安心することができた。先生たちは本棚を 6 クラスの各部屋に設置したいと話していた。各教室に本棚を設置することで、より自由に子供たちが本を読めるようになるのだ。つまり、先生には図書館がないことに対する多少の危機感があり、代替案を考えていたのだ。

先生の人数や設備の充実度が比較的高いことが原因なのか、この小学校が抱える悩みは今まで訪れた小学校とは少し異なっていた。それまでの小学校では教員不足の問題が深刻であるという話が多く、教員側の悩みが多く聞かれた。この小学校も、教員側の悩みが全く無いというわけではないが、生徒に直接的に関係する教育環境についての悩みも聞くことができた。このことから、先生の多少のゆとりが、生徒のために先生ができることを深く考えられることにつながるのではないか、という考えが強くなった。

［コーヒー関連の専門用語解説］

◆ チェリー：コーヒーの実のこと。完熟すると真っ赤なさくらんぼのように見える。

◆ パーチメント：チェリーから果肉を除去した状態のコーヒー豆を指す。

◆ 生豆：パーチメント豆から薄皮を除去した状態の豆を指す。一般的にこの段階で国外に輸出される。

［コーヒーの品種に関する用語解説］

◆ ティピカ：1910 年代後半に初めてラオスに植えられたとされる品種。病気には弱いが、優れた風味をもち世界的に高値で取引されている。ATJ の買い取り対象でもある。

◆ カティモール：1990 年代に導入された高収量品種。2000 年代に入って普及した。風味はティピカには劣るが、単位面積当たりの収穫量は一般的にティピカの倍程度とされる。

◆ ロブスタ：1940 年代後半に導入された品種。病気には強いが、風味に欠けるため、価格は一般的にティピカやカティモールに比べて安い。

新たな経験何度でも

嘉 村 瑠 介
社会文化システム学科 3 年

待ちに待ったスタディツアーであったが、2 回目のスタディツアーであったため、新鮮な気持ちが薄れていた。そして、新たな試みである小学校のワークショップ、個人調査と不安が多かった。

まず、そんな不安を払拭してくれたが、日々のルーティンをこなすことであった。

毎日 6 時 30 分には起きて、朝の散歩で市場に起き毎回同じお店で揚げたイモを購入。7 時には、ときには先生や引率のガイドさん、ラオス人学生を交えてラジオ体操を行った。この繰り返しの行動のおかげで体調を整えられただけでなく、精神的にも余裕をもつことができた。朝の散歩では昨日あったことを振り返り、その日の一日の計画を組み立てることができた。また、昨年よりもラオス人と接する機会が増えた。市場のお店のおばさんには顔を覚えてもらい、おまけをしてもらえるようになったのだが、帰国することを伝えにいったときは不覚にも泣いてしまいそうになったことを覚えている。

そして、「新鮮な気持ちが薄れる」というのは大きな勘違いであった。

その理由のひとつに、確かに大まかなスケジュールやゲストハウスなど滞在する場所は昨年度と変わらないが、周囲を取り巻く環境はつねに変わっていたからだ。たとえば、毎年 JCFC の組合員に調査をしているが、今年度 JCFC は新たに大学を卒業した若者たちの働きで農協の基金を集めていたり、更なるコーヒー品質向上を図るため、アメリカ人のコーヒーの専門家を招いていたりした。

ここから、JCFC が前進している要因に外部との関わりが大切なことだと感じた。国内活動でも、箕曲先生は何度も「変化をしていかなければ、発展はない」とおっしゃっているが、この変化をもたらすのは内側だけでは難しい。そこで、他の団体と積極的に関わりあっていくことで、良い影響を受け私たちの団体も発展していけるのではと考えることができた。

2 つ目に、メンバーと立場が違うだけで感じること、そして行動も変わるということだ。というのも、毎日のミーティングでの各自 1 日の振り返りでは、メンバーは昨年度とは全く違う点に注目しているので、自分にはない気づきがまだまだあることを思い知らされた。同時に自分の見分がより一層鍛えられた。行動の違いについては、昨年度全く触ることのできなかったアヒルのと殺の体験をしたことや、団体の代表代理でもあったので、なるべく全体を見るようにしていたことなどだ。

３つ目に、自由行動が増えたということだ。自分の興味が持つことに時間を割くことになり、２年生のときとは違った調査を経験した。家計調査のように決められた家を担当していくこととは違い、自分で話を聞く人を見つけていくこと、そして、質問事項を英語で考えることが困難であったが好奇心をそのまま行動に起こすことができてよかった。

日々の繰り返しの中でも､新たな発見を見つけていけるように、精進していきたい。

10 日間ともにルーティンをこなした友人と

私の心得

宇 都 宮 里 実
社会文化システム学科 3 年

社会文化システム学科という学科は全国どこを探しても東洋大学にしか存在しない。何をやっている学科なの？と聞かれると自分たちも実際何をやっているかわからない、と笑い交じりに答えたこともある。だけど、大学 3 年の年の暮れにラオスに行ったことで、ようやく自分が勉強してきたことを言葉で説明できるようになった気がする。そんな成長を感じられたスタディツアーだった。

メンバーから「順応しなさそう」といい続けられてきた私だが、自分が大切にしていることの一つに「自分が知らないことには固定概念を持たない」という心得がある。これは、自分の目で見たことがない物事に対し、周りの噂やメディアなどが根付かせたイメージを信じ込みすぎないということである。ゆえにラオスに行っても受け入れ体制は整えていた。ラオスという国に対して事前に聞いていた話は事実へと変わり感動を覚えたし、うわっと驚いてしまいそうな光景にも嫌な顔をするのはあまりよくないと考えていた。それは私たちが観光地でもない南部の田舎に故意にやってきた「部外者」であるため失礼だと思っていたからだ。今考えると考えすぎであった気もするが、ラオスの雰囲気にはすぐに慣れ、穏やかな時間の流れは居心地よくとても気に入った。

しかし、その受け入れる姿勢の中で疑問に思ったことがある。それは食事の時間の準備・片付けをラオス人学生たちが手際よく連携して進めていた際に、日本人の私たちはどこから手を付ければいいのかわからず、何もしないか人数が飽和している状態になってしまった。また、食事をするときは初めて食べるラオス料理に対して、味覚が合わないなどの理由で調味料をかけたり残してしまったことから疑問に思うことが多々あった。確かに、初めての環境には驚きと嫌悪感があるし、すぐに順応できないのも理解できる。それでも、ラオスに到着して初めのスピーチの時に、何をしに来ているのだろう、異文化交流ってなんだろうと考えさせられ、ずっと心に何かしこりのようなものが残ってしまった。しかし一日一日がとても濃く、夜のミーティングではメンバーの視点での気づきや意見は壮大なもので、このことに関しては深く問いかけることができずにいた。言い出せない、というよりは、私の視点での感じ方であって皆が皆そうではないと言い聞かせていたのかもしれない。

5 日目にはアヒルの屠殺をした。ラオスの人々は市場で鶏を購入し、神経を切って血の一滴も無駄にせず命をいただく。屠殺した鶏の羽根をむしり取る作業をするのだが、鶏が大の苦手で昨年度手袋を持参したという岡田さんが同じような思いをする子がいたらと今年もいくつか

手袋を用意してくれた。「一応」と私も手袋をもらい作業を開始した。しかし、私は鶏の屠殺に関しても「受け入れ体制」であり、殺される鶏に対し可哀そうという気持ちは抱かなかった。後日、同伴してくれた先輩のみなこんさんと話してしていると、去年はそんなことなかったのに、と少し驚いていた様子だった。その時に、あ、私も手袋をしてしまった。異文化交流ってなんだとかいいつつ自分から歩み寄っていないじゃない、と自分もこのスタツアに対し客観視していることを痛感した。もちろん、初めて目の前で生き物が命を絶つ瞬間を目にすれば嫌悪感を抱いたり不憫な思いをしたりするだろう。手袋を用意してくれた岡田さんも、苦手な子のために、と気遣ってくれただけなのに、美味しく食べられるために死ねるなんて幸せじゃないかとか思っていた自分が同調するように手袋を使用したのは、なぜこのような経験をするのかの根本を考えていないに等しかった。

異文化交流とは異なる社会のしくみを知るための第一歩であり、こちらから同じ目線で同じことを経験して少しずつ理解できるものである。手袋で私はこう考えさせられた。さらに理解を深めるには、その国の歴史なども照らし合わせねばならないが、社会文化システム学科は「文化だから」で終わらせるのではなく、「目線を揃えて物事を捉えることで課題を見出す」力を学ぶ学科だと考えた。「まさに社会の文化システムですよ！」とある教授が話しているのを聞いたときは転科しようかと思ったが、スタツアを通して自分なりに落としどころを見つけることができた。さらに、自分が大切にしていると述べた「自分が知らないことには固定概念を持たない」という心得は、時には感性の振り幅が狭く「ドライだ」と非難されることもある。しかし、システムを知るためには必要な材料であるし、己の判断基準でもあると再確認した。ただ、固定概念を持たない、というだけだと受け身で終わってしまう。そうではなく、ゼロを基準に感じたことでその先に何があるかを考えられたら新たなアクションに繋がるのだと思う。

スタツアでは何でも受け入れる態度によりあらゆることを感じ・考え・落とし付けられた。まだまだ足りないことばかりだが、今後はその態度から積極的に問題提起し、その先を見越せるような人間になりたい。

ラオス国境にて

無駄な努力はない

岡 田 真 夕
社会文化システム学科 3 年

私は昨年度のスタディツアーが刺激的で純粋に楽しかったため、今年度のスタディツアーではどんな刺激が受けられるだろう、とわくわくしながら渡航した。スタディツアー中はコーヒーの収穫体験や命の授業、村長や組合の幹部からの話や個人調査、毎日のスピーチなど様々なイベントがあり、その度に多くの刺激を受けた。毎日多くの気付きや考えさせられることと出会い、心も頭も落ち着かない日々が続いた。

そんな慌ただしい毎日であったが、毎晩きまって考えることはワークショップのことであった。私は昨年度のスタディツアーでラオス班の先輩の姿に感銘を受けた。ワークショップを終え、無事に支援品を渡すことができたことに涙している姿が非常に印象的であったのだ。そして、今年度からはラオス班の一員として、支援品やワークショップの企画を担当した。そのため、ワークショップや支援に対しての関心や思いは非常に強かったのである。

この団体は、ラオス産のフェアトレードコーヒーを販売し、その収益でラオスの小学校への支援品作成や支援品の購入をする。そのため、支援に必要な資金を集めるために販売会で団体として努力してきたことから、ワークショップと支援品の贈呈がゴールのように感じていた。そして、ラオス班のメンバーとして支援に対して多くの時間を費やしてきたこともあり、心のどこかで今までの努力を無駄にしないように完璧にしなくてはいけない、と責任とプレッシャーを強く感じていた。

支援品の 1 つとして教員用のマニュアルがあった。思うようにいかず、当初の計画から内容面を大幅にカットした状態で完成させた。また、実際に支援品の算数ボックスを子供たちに使ってもらい、問題点が見つかった。そうした際に先生から、今年度の支援は実験的なものであると考えて、来年度に改善したものを送ろう、という旨の言葉をいただいた。私にはその言葉がネガティブにしか捉えられず、今年度の支援は失敗であると言われたように感じられ、今までの努力が否定されたような気分になった。しかし今では、どんな結果であったとしても、私たちが今年度行った支援は意味のあることであったと考えられるようになった。私の考え方に影響を与えたいくつかの出来事のうちの 2 つ紹介をしたい。

まず、ワークショップでの日を重ねる度の向上である。私は 4 回あるうち、2 回目以外のワークショップ全てに参加した。初回は通訳さんや、小学生、メンバーなどのワークショップに関わってくれた全ての人に申し訳なさを感じるほど上手くいかなかった。楽しみであったはずのワークショップなのに、帰りの車内では悔しさや辛さが募って泣いてしまった。その後は改

善するために反省会を行い、反省に対する対策や解決策を考え、次のワークショップで実践し、改良を重ねていった。そうした過程の中で、大きな学びがあった。初めから上手くいくために準備を徹底することも必要である。しかしその方法が適切であったかや、本当の課題は実践してみて初めてわかることで、初回があってやっと目指すものがはっきりと見えてくる。そうしたことを実際に経験することで、学ぶことができた。

次に、現地の小学校の先生との会話にある。私たちラオス班のメンバーを中心に、ワークショップ後の時間で支援品の説明や、小学校に関する聞き取り調査を行った。その中で、各小学校が抱える問題や、過去に我々が届けた支援品などの話をしたり、実際に過去の支援品を見せてもらったりすることができた。きちんと使ってもらえているものもあれば、使ってもらえていないものもあった。上手くいっていたと思っていた支援ですら、結果を残せていないものがあるという事実は衝撃的であった。しかし聞いてみると、使ってもらえていないものにはそれなりの背景があることがわかった。そこで、支援に対する考え方に大きな変化が生まれた。支援を１度で完結して考えたら、結果が残せていない支援になってしまうものも、今後この団体のメンバーが問題点を解決していってくれれば、最終的な結果は変わるかもしれない。改良を１度もせずにそこで終わりにしてしまったら、成功するものも成功の手前で終わってしまう。読書に関する支援を継続しておきながら、毎年の支援を１度で完結させずに長期的な支援の１回として考えるべきであったことにやっと気づくことができたのだ。

以上の経験から、無駄な努力はないという事を学んだ。自分がどこを終わりと決めるかによって、失敗は失敗で終わらないのだ。この団体には２年しか所属できないという期限がある。そのため、焦りが生まれ、なかなか気付けなかったのかもしれない。気付くことが遅かった点においては、非常に悔しい。しかしこの失敗も支援の考え方と同じで、今後に活かしていけばいいのだ。よく失敗は成功の基というが、今回のスタディツアーを通じてやっと、自分の中でその言葉が持つ意味を理解できたように感じる。これから先は、上手くいかなかったことをネガティブに捉えず、課題と向き合い、まだ成功する前の段階なのだ、とポジティブに捉えられる人でありたい。

ワークショップの中心メンバーで

世界と出会い、社会を学ぶ

木 田　友
社会文化システム学科 3 年

後述するが、私はスタディツアーの正式なメンバーではなかった。そのため私のこの報告書は、私個人の経験を記した番外編のようなものになる。

私は去年度のスタディツアーには参加しなかった。去年度の私は喫茶店のマスターになるという夢を叶えるために、とにかくコーヒー販売を学ぶ気持ちで団体に参加していた。そのため、コーヒーを販売することへの意欲はあれど、実際にラオスに行って支援を行うスタツアは、心のどこかで私には関係がないものだととらえていた。しかし実際、スタツアから帰ってきたメンバーをみて、とても後悔した。今となっては、それは大きな間違いだと、声を大にして言える。「なぜ足を踏み出せなかったのか」「なぜ世界に出て行かなかったのか」「コーヒーの生産国でしか学べない事があるんだぞ」と。

その失敗を経て、今年度の夏期休暇で、姉妹団体であるドリプロのスタディツアーに同行した。この経験が、確実に私の人生を変えた。というのも、そこで JCFC にアドバイザーとして滞在していた、慈善団体であるフフィランソローフ（Filanthorope）の代表マイケル・ゴメス・ウッド（Michael Gomez Wood）氏と出会った。たまたま今、コーヒーのスペシャリストがジャイカフェに来ているとの話を聞き、このチャンスは二度とないと感じ、翌日すぐに自己紹介をしにいった。とても拙い英語で「コーヒーの事を学びたいんだ」と伝えると、「12 月の収穫の時期に来ないか」と提案された。そこで私の今回のスタツア同行が急遽確定した。これがなかったら、私はもしかしたらこのスタツアに行かなかったかもしれない。

そして 3 ヶ月がたち、12 月。私はマイケルに再び会うために、スタツアにコバンザメのように同行した。このスタツアでの私の目的は、やはりマイケルと共に仕事をし、コーヒーのことを学ばせてもらう為だった。そのため、メンバーと同じスケジュールでの参加ではなく、私個人としてメンバーと共にラオスに来た。無事マイケルとの再会を果たした後は、マイケルが行う各農家のコーヒー豆のサンプリングの手伝いを始めた。その中で自分が持っていた知識は、結局売り手側に偏ってしまっていて、生産者やコーヒーの農業自体への理解が全く足りていなかったことがわかった。将来目指しているコーヒーの世界で、まだこんなにも知らないことがある！、なんとうれしいことなんだ！と本当に興奮した。何よりも、自分自身がコーヒーの世界にもっと近づくことが出来たのだ。これほどうれしくて、自分の将来に直結する経験は今までになかった。

そんなコーヒー漬けの生活の中で、聞こえてくる言語は英語とラオス語が 9 割を占めていた。

マイケルのチームのメンバーとも英語で話さなくてはいけない。元々ヒアリングの自信はあったため、相手が何を言っているのかはわかる。しかし、自分の考えを表現することが出来ないことが本当に悔しかった。そんな中で、自分はこのチームの中にいていいのかという疑問が生まれた。言葉が話せない日本人は、受け入れられてはいないのではないか。そんな不安があった。そんな心境で迎えたクリスマス。パーチメントのピーリングをしていると「今夜クリスマスパーティーを開くからおまえも来ないか？」と誘われた。もちろんいくと言い、夜を迎えた。ジャイカフェでは、いつものチームによって、クリスマスディナーが用意されていた。なんとその晩は、ラオスのパクソンという農村地域で、アメリカ人とラオス人、日本人がアメリカ式のクリスマスパーティーを行った。字面にしてもなんともカオスな状況である。そんな環境の中で、私を受け入れてくれたというマイケルたちの懐の深さが、私を勇気づけてくれた。コーヒーという同じ目標を持つ人が集まれば、言葉は通じなくとも、心は通じ合えることが身にしみてわかったのだ。

そんな経験と少しのスタディツアーの経験を経て私がたどり着いた考えがある。それは、「フェアトレードとは、その交易に関わる人すべてが不満を持たずに仕事が出来る関係のこと」を指すのではないかと考えた。マイケルたちのコーヒーの鑑定によって、農家たちは自分たちの作っているものが正しく評価される機会を得た。それによって農家のモチベーションはあがり、さらなる品質向上を目指す。それが最終的にはエフラオのような売り手にも良い影響を与え、消費者がおいしいコーヒーを飲むことにつながる。この関わり合いの中で互いに不満を探し続け、それを解消させていく交易の形こそ、フェアトレードだと私は考えている。

そしてもう一つ。私たちが生きる社会とは、人と人、文化と文化、世界と世界が関わり合って成り立っている。私はスタツアを通して「世界」と出会った。異なる文化のなかに暮らす人間がお互いに関わり合うこと――これが現代の社会の形だと思う。これからの世界は、もっと深くつながって、互いに不満を解消しなくてはならない。まさしくフェアトレードがそうであるように。私はコーヒーの世界でこれを伝えていく人間になりたい。飛び出してみた「世界」で出会った人々が、私にこのことを教えてくれたのだ。彼らへの感謝の形として、私はコーヒーで世界を、社会を変えてみせる。これが今の私の目標であり、夢の形だ。

焙煎したコーヒーのテイスティングを受ける様子

「言語」はツール、ならば「言葉」は

関　千 代 美
社会文化システム学科 3 年

ラオスで過ごす最後の夜、バーシー儀礼で手首に紐を巻かれた瞬間の、抑えきれないほどの涙に襲われたあの衝撃を、紐を見るたびに思い出す。「ああ、終わってしまう」「今年はバーシーに参加できた」「もうこの人たちと、このメンバーで会うことは二度とない」「ほんとうに楽しい 2 年間だった」「ほんとうにこれが最後なんだ」すべての感情がないまぜになり、何をされても、何を見ても、何と声をかけられても涙が出た。だがそこには、悔しさの涙もあった。

「言語以外で伝える手段を尽くした先には言語しかない」

私が常々主張してきたことである。私が相手を知り、私自身を知ってもらうには、笑顔や気持ちだけではなく、どうしたって言語が必要になる。コミュニケーションと自己満足は表裏一体であり、自己満足だけではコミュニケーションは成り立たない。自分の中での気持ちの「あり方」と伝える「方法」が揃ったときに、コミュニケーションが「始まる」。そのために、言語を知るということ、そしてそれを伝えるという「表現」の大切さを今一度考えてほしい。是非現地のひとと「あえて言語にこだわって」現地の言葉で会話してみてほしい――私はこの言葉を、さも“自分はそれができる”かのように人前で語った。スタツアに行く、ほんの 1 カ月前のことである。スタツアも終わりに近づいた 8 日目、私はこの時の自分を殴りたくなった。それは、4 回目の小学校でのワークショップが終わった時の出来事である。

最後のワークショップで訪れた小学校には中学校が隣接しており、ワークショップ終了後には、小学生の他にも、授業の終わった中学生もいる状況だった。そのなかで、私は 16 歳と 14 歳、その前後の女子中学生たちと仲良くなった。彼女たちは、最初は私たちを訝しむように遠巻きに見ていたが、私たちが「サバイディー、マーテーニープン！（こんにちは、日本から来ました）」と覚えていた限りのラオス語で挨拶すると、おずおずと挨拶を返してくれた。（当たり前だが）日本人が珍しかったのか、スマホで私たちの写真を撮っていたので、こちらから声をかけて一緒に写真を撮ったり自己紹介をしてみた。すると徐々に心を開いてくれたようで、最終的には校庭でボールを使って“ニープン・ラオゲーム”（※私が勝手につけたゲーム名。複数人で輪になり、ボールに当たった人は真ん中にいき、輪になった人たちが投げ合うボールを捕れたら輪の人と交代する。この時、ボールに当たった人を「ニープン（日本人）」、輪の人たちを「ラオ（ラオス人）」と呼称していたのでこのように命名。完全にその場のノリである。）

をして、声を上げて遊ぶような仲になった。久々に全力で体を動かしたこともあり、この時の私はかなり浮かれていた。「簡単な言葉だけでも覚えているだけで、こんなにも現地で楽しめる」ゲームがひと段落つき、彼女たちから貰ったメロンソーダを飲みながら、そんなことを考えていた矢先だった。遊んでいたなかで最年長の、16 歳の子が私に話しかけた。

――彼女の言っている言葉がわからない。

私に何かを質問しているのはわかる。聞き覚えのある単語だったが、質問の全体像が見えてこない。私が戸惑っていると、彼女も私が理解できていないことに気づき、聞き直してくれた。それでも私はわからなかった。私も彼女も困っていると、近くにカムサ（通訳）が来たので、とっさに彼女が何を聞いているのかをカムサに聞いた。すると「何故ここに来たのか」と、私たちの来校理由を聞いているのだと教えてくれた。それなら答えられる、と、私は口を開いた。しかし、なにも出てこなかった。私たちはラオスのコーヒー農家について勉強していて、ラオスのコーヒーを日本で売っていて、小学校で教育支援も取り組んでいて…勉強はどう、将来は何をしたいの、英語は勉強しているの…どれも「言葉」にはならなかった。そうして答えられないまま招集の声がかかり、結局、彼女の連絡先も交換できないまま別れてしまった。彼女たちは笑って送り出してくれて、私も笑って手を振った。それでも今なお、後悔は残る。

あの時、彼女たちに伝えたいことはたくさんあった。伝えなければ、聞かなければならないこともあった。それが聞けなかったことも悔いは残るが、相手と少し話しただけで、わかったような気になっていた自分を恥じた。何より、あの時一瞬でも「英語ならどうにか伝えられるのに」と思ってしまった自分が嫌だった。あれだけ国内で「現地の言語で話すこと」を語っておきながら、私は目の前のラオス人に英語で話すことを強要してしまった。目の前のラオス人を見れていない。そう感じ、自分が未だ「部外者」であることを“自分自身”に突き付けられたような、そんな衝撃だった。

「言語以外で伝える手段を尽くした先には言語しかない」

私が常々主張してきたことである。そしておそらく、これからも主張していくことである。しかし今では、自分の中でのこの言葉の持つ重みがちがう。「言語」は単なるツールでしかないが、そのツールが使えるかどうかで、「言葉」が変わる。「言語」がツールなら、「言葉」はツールを使って伝えたい“想い”だ。感情、思想、それこそ言葉はなんでもいい。私たちは言葉を言語に乗せて伝えていく。私は別に言語のエキスパートでもなんでもない。それでも「言語」を使って「言葉」を伝えていくことが、近い未来、社会に出たときに必要となることはわかる。そして「言語」をツールにできた頃、ラオスに戻って彼らと「言葉」を交わす。これが、私の展望である。

踏み出した先に見える景色

寺 島 美 波
社会文化システム学科 3 年

ラオス渡航日が近づくにつれ、期待も不安も大きくなっていた。昨年度も FLAO として活動していたものの、ラオスへのスタディツアーには参加しなかった。なぜなら、私は軽度の潔癖症だからである。日本で生活していても、ウエットティッシュは毎日持ち歩いているし、電車のつり革にはなるべく触らないようにしているほどだ。今まで行ったことのある国はアメリカとカナダ、どちらも先進国で、ラオスという発展途上国で生活できる自信がなかったのだ。今年度も渡航するかかなり悩んだが、2 年間活動をして、ラオスに渡航せずに終わるのはもったいないと思い、渡航を決意した。

スタディツアーの中で、一番印象に残っているのは、小学校でのワークショップと、ラオスの子どもたちのことである。本来であれば、小学校でのワークショップは一度しか参加しないが、私は翌日も参加し、二度小学校を訪問した。自分の担当のワークショップは初回で、通訳さんとの連携も難しかったせいか、私たちの納得いく出来ではなかった。ラオスでは 3 年生から英語の授業をやるというカリキュラムになっているが、私たちがワークショップを行ったのは 1、2 年生だったため、英語は全く通じなかった。ラオス語が分からないと、まったくコミュニケーションが取れない状況だった。言葉が通じないことが、こんなにももどかしいと感じたことはなかった。説明して、教えてあげたいのに、「言葉の壁」がそれを許してくれず、このときは自分の無力さを痛感した。この失敗を繰り返さないために、1～12 までの数字、色などの単語を覚えて二回目の翌日のワークショップに臨んだ。それでも反省はでてきたものの、一回目よりずっとスムーズに進めることができ、自分の中では満足することができた。どこの小学校でも、子どもたちは、私たちを警戒する様子もなく、挨拶を返してくれて、私たちを受け入れてくれた気がして、とても嬉しかった。日本では、先生から紹介されていなければ、外部の人には多少なりとも警戒するだろう。彼らには全くそういう様子はなかった。過密なスケジュールの中で、子どもたちと遊んで過ごした時間は、私にとって癒しになっていた。　どんなことより印象深いのは、ワークショップの最後に絵本を寄贈するときのことである。通訳さんが「代表して絵本を受け取りたい人は 5 人前に出てきてください。」と言うと、我先にと多くの子どもたちが出てきてくれた。絵本を渡したとき彼らの目は輝いていて、その姿を見て私は胸が熱くなって、涙が出そうになっていた。しかし、ワークショップのために小学校を訪れて、楽しいことや嬉しいことばかりではなかった。校庭を楽しそうに走り回っている子どもたちの足元は、ほとんどみんなサンダルで、足は砂まみれになっていた。靴を履いている子は数人だ

けだった。そして、ラオスでは教師不足が深刻で、二回目のワークショップで訪れた学校では、英語を話すことができる先生が一人しかいないということが分かった。日本と比べてしまえば、貧しくて教育も十分とは言えない現実を目の当たりにして、格差があると感じ、胸が苦しくなった。私たちの活動だけではこの格差は埋まることはないけれど、少しでも彼らの笑顔に繋がることができたならよかったと思う。

ラオスには、ラオスならではの良いところがたくさんあった。東京では感じることのできない自然があり、夜空を見上げれば、満天の星空が広がっていた。時間の流れがゆったりとしていて、そもそもラオスの街中では時計が見当たらない。東京は誰もが時間に追われているように見えるが、そのような姿は見られない。我々はスケジュールがあるため、常に時間を気にしていたが、ラオスに住むということになれば、時間に追われない生活が送れるのではないかと思う。その生活が羨ましいと思うのは私だけではないだろう。そして、ラオスの人々は私たちを温かく受け入れてくれた。家計調査では、彼らの生活を知るためは言え、いい気分のしないことまで聞くことになってしまう。それでも嫌な顔一つせず答えてくれた。彼らの笑顔の裏にある真実のすべてを知ることができたかは分からないが、実際に話を聞いて、どんなものを育て、食べて、生活しているのか知ることはできた。

確かに、市場でも、レストランでも、衛生環境が整っているとは到底言えない。道にはビニール袋やペットボトルなど、土には還らないゴミがそこら中に落ちている。食べ物には蝿が寄ってくる。一日歩けば靴は砂だらけ。日本が、東京がどれだけ恵まれた環境なのか改めて実感した。けれど、私は去年渡航しなかったことを深く後悔している。あんなに心配していたのに、一度も体調を崩すことはなかった。やる前からできないと決めつけることが、こんなにももったいないことなのかと思い知らされた。何かに挑戦するチャンスがあるのに、やらないと後々後悔することになる、と学ぶことができたのも大きかった。私たちの販売していたコーヒーが、どれほどの人の手を伝い、どれだけの想いが込められているのか、ラオスに来なければ、分かっているようでわかっていなかった。昨年度もスタディツアーに参加し、これを知っていたならば、今年度の活動ももっと変わっていたかもしれない。昨年一歩踏み出せなかったことを後悔すると同時に、今年度は壁を乗り越えて多くのこと学ぶことができ、とても充実した、有意義な 10 日間を過ごすことができたことに感謝している。

小学校での絵本受け渡しの様子

変化した自分

野 手 祐 香
社会文化システム学科 3 年

私にとって 2 度目のラオス渡航。昨年とは違い今年は、ラオスにおいて 10 日間生活することに対しての不安や心配はほとんどなかった。むしろ、楽しみに感じていた。2 度目ということもあるからか、慣れてしまったという状態である。日本とは異なる環境の場所に行き、慣れること、つまり順応出来ていることはとても良いことであると思う。しかし、その慣れは悪いものでもある。本来、気づかなければいけない疑問点や新たな発見などを見落としてしまうことにも繋がってしまう。なので、昨年よりもさらに意識して周りを見て考えることを心掛けた。

その中で、最も大きな考え方の変化があったのは、支援に関することである。昨年の自分は、ワークショップを行って支援品を贈呈して、支援ができて良かったと満足した気持ちでスタツアを終えていた。しかし、昨年も訪れた小学校に今年も行ったのだが、昨年届けた支援品が継続的に使用されていないと分かったのだ。自分自身、昨年の支援活動に達成感があっただけにショックは大きかった。私が感じていた達成感とは、自己満足に過ぎなかったのかもしれない。今年は支援活動が上手くいったとか、上手くいっていなかったというだけの単純なものではないという気づきに至る。

私は、今回のスタツアでこのような発見があり、支援をするということの難しさと算数を教えることの難しさを強く感じた。また、自分たちとラオスの子どもたちの間には共通の言語がない。その上、小学校でのワークショップは短時間なので、そのような状況の中でも効果的な支援が必要となってくる。今年から基礎算数力向上活動が加わり、自分たちが最初の段階に携わることが出来たことは良かったと思う。そして、FLAO メンバー全員によって手作りで作成した支援品を使い、問題を熱心に解いている子どもたちを自分の目で確かめることが出来た。それは、大変だった分その嬉しさは大きいものだった。

しかし、この支援活動は始まったばかりであり、すぐにその効果を期待することは困難である。実際にどうなるかわからないという、手探り状態の中で行ったので多くの改善点や反省点を見つけることが出来たことは良かったと感じる。算数教育の第一歩として得られたものであると考えることもできるのではないだろうか。これらを踏まえ、今後の支援活動において、今年の支援活動を役に立ててもらい継続して支援活動を行い、そして子どもたちの算数能力が少しでも良くなったという情報が得られたとき、支援の意味が見いだせると思う。今回のスタツアでは、支援とは長いスパンで考えなければいけないということが気づけ、私にとってのとても重要な機会であった。

今年もスタツアに参加して、ラオスでの濃い非日常的な体験の数々は、物事に対してよく考え、実際に見て学ぶという貴重なものであると改めて認識できた。また、それだけでなくミーティングでのスピーチでメンバーの様々な考え方を聞けたことはとても自分自身の成長に繋がったと感じる。なぜなら、自分が持っていなかった視点や考えもつかなかったような意見を多く聞け、考え方の広がりを感じられたからだ。そういう見方もあったのかという驚きの連続であった。

そして、1 年間で自分にとって大きな変化があった。昨年は何を話したらいいのかということを考えるだけで精一杯だった。しかし、今年は自分の考えを知ってもらいたい、そして自分の言葉で伝えることをしたい、そのためにはどのようにしたら良いのかということを、つねに考えるというように変化したのだ。小さな変化と捉えられてしまうかもしれないが、自分にとっては大きな成長であった。私は人前で発表するときにとても緊張してしまっていた。しかし、FLAO の活動やスタツアでは多くの発表の機会があり、場数を踏むことが出来たため、苦手意識が薄れてきたと感じるので良かった。

最後に、今年は多くの体調不良者が出ることもなく 10 日間を終えることができた。みんなと無事に日本に帰ってくることが出来て本当に安心した。

ラオスで過ごした貴重な日々と体験、多くの学び、発見、気づきなどの数々は私にとって一生の宝である。

ラオスの子どもたちとの写真

社会への第一歩

林　琴 乃
社会文化システム学科 3 年

支援品を届けにノンカリ村の小学校へ訪問し、2 学年にワークショップを行った。子供たちのもとに算数ボックスが渡り、指示に従って興味津々に開けていた。10 を基盤に計算の仕組みを理解してもらうために日本のそろばんの考え方を使い算数ボードを用いた。強力な磁石に苦戦し笑いながら一生懸命にやってくれた。お買い物の疑似体験では、バナナ 3 つを 1000kip 3 枚出すのが模範回答にしていたが 2000kip と 1000kip で出している生徒もいた。また、10000kip の桁違いのお札を出している生徒も多くいたが、皆、我こそはとお札カードを高く、高く上げ積極的な姿勢が見受けられた。祐香（野手さん）と真夕ちゃん（岡田さん）を中心に一生懸命作成した支援品を子供たちがワクワクして使う姿を見て思わず目頭が熱くなった。1 年間の国内活動の思いと努力がカタチになったと感じた。一方、課題点も見つかった。その中でも、大きく感じた 2 点を述べる。

1 つ目はお金の桁の認識や理解度に差がある点についてだ。日本の小学 2 年生に教えるのとラオスの小学 2 年生に教えるのではまるで違う。私が小学 2 年生の時は掛け算を必死に暗記していた。だからといって、ラオスの小学 2 年生にも皆が最低限の計算ができるとは限らなかった。また、成長が著しい小学校低学年は日本でも指導をするのは難しいことであるのに、ラオスの子供たちに教えるのはさらに難しいことだと感じた。

2 つ目は先生への支援である。今回の支援品はそろばんの概念をもとにしたが、南部の小学校の先生達は理解しているのだろうか。この考え方が定着するには、繰り返しの学習が必要になる。さらに、算数能力の向上には継続した教育が必要になってくる。そこで、先生への支援が重要となってくるのだ。

子供たちに興味を持ってもらえたことは大変喜ばしいことだったが、課題点も浮き彫りになったワークショップであった。だが、やってみなくては分からなかったことであったためこれも大きな収穫となった。

また、この村の小学校の図書館は NGO 団体 Room to read の支援により完備され、貸し借りノートや訪問理由を書くノートなど細かい管理がされていた。図書室に常駐する先生もおり、何度か指導をしに訪問に来ていると言っていた。箕曲先生が「継続することの重要性」を何度もおっしゃっていたが、ようやく理解することができた。継続してこそ機能をするのであり、機能して初めて「支援」になるのだ。支援品を届け、ワークショップをしただけでは、自己満足になってしまうのである。

ここまで、二つの課題点と支援の難しさについて述べたが、全て実際のフィールドに立ってこその見解だ。結果がどうあれ何もしなければ結果さえもなかった。恥ずかしいことに、二年目の渡航にしてようやく支援について深く考えることができた。そして、一年目の渡航ならば、課題に対して現状と目標を把握し次にどうやって課題解決するかを考察し、実践し結果を出すのだ。だが、私たち三年生にとって、エフラオでの機会はもうない。この機会はさらに次のステップである社会になってくる。一年目の私は、ラオスを通して自分の精神的な成長を感じた。二年目ではこの経験での社会への生かし方が分かったのだ。社会に出て、様々な問題に直面したときにこのプロセスのもと価値を生み出さなくてはならないのである。ただ、価値を生み出すことに重点をおくだけではなく、目標達成までの成長過程の快感を忘れてはならない。それが、さらに次へ自分を持続的な成長とさせる備えになるのだ。ラオスでの経験は社会への第一歩を踏み出す準備となった。

最後になるが、実は、今回のスタディツアーは参加しないつもりであった。なぜなら、昨年渡航で最終日に体調不良になり、多くの人に迷惑と心配をかけてしまい辛い思いをしたからである。だが、今年度渡航した理由には辛い経験よりも多くの感動体験があったからだ。私の生活に無縁だったラオスとの出会いは、今となっては“ラオス”という単語を聞くだけで反応してしまうほど大好きな国である。8 日間共にしたラオス人とのお別れは寂しかったが、どこか希望に満ちていた。いつかまたラオスへ行くような気もする。

ワークショップの様子

同じ場所で限りない学びを

三 浦 結 奈
社会学部社会文化システム学科 3 年

「同じ風景への慣れから、気づくものが気づけなくなる」――これは昨年、先輩がスタツアの最初のミーティングで話していた 2 年目のラオス渡航への不安である。2 年目になると、1 年目のように「見るもの全てが新鮮だ」という「感動」がなくなる。感動がなくなれば、ラオスで過ごす密度の濃い 1 日を振り返ったときに､印象に残っているものがなくなるということだ。人の原動力は「強烈なインパクト」だと思う。何かをみて人はインパクトを受け、それを変えたい、自分は超えたいなどと思うと自然と行動に持っていけると思う。果たして、今回はどんなインパクトを受けることができるのか。そのことに少しの不安を持ちつつ、私は 2 回目の渡航を迎えた。

12 月 21 日、いよいよ最後のスタディツアーが始まる。1 日目はほとんど移動だった。そのため、この日の日記は 1 ページしか日記を書くことができなかった。でもこの 1 日目でも、特に初めて海外に行く人にとっては、飛行機への感動、海外の空港での戸惑い、食べたことのない味への発見など色々なインパクトを受けただろう。このことが自分は悔しいと思った。そして、2 日目にはとにしかし、かく多くのものに注意を向けて、見逃さないようにしようと決めた。結果として、この日の日記は 4 ページでもまだ書ききれていない程となった。私はこの文量だけを見て満足していた。「自分はラオスを見れている」と。

私が自分の間違いに気づいたのは、3 日目のことだった。この日の夜、このスタツアで初めてのミーティングを行った。このミーティングではスタディツアーに参加している全員が 1 人 1 分ずつくらいで今日感じたことを話していく。このミーティングで私は、「昨年誰かが言ったようなことを、今年もみんな話していくだろう」と内心、高を括ってしまっていた。しかし、それは自分の大きな間違いであった。ミーティングを聞いていくと、誰一人として昨年と同じ感想は言っていなかった。たとえ同じものについて言っていたとしても、独自の視点や考え方がそこに加えられていたのだ。これらの考えは自分でも思いつかなかったことであり、たとえいっぱい日記を書いたとしても、まだまだ気づいていないことがたくさんあった。このことから、自分の視野の狭さを実感させられた。

2 回目以降のミーティングでは、しっかりメモを取るようにした。みんなが今日考えていたことを忘れずに書き留めて、自分のものにするために。昨日は、みんなは自分にないものを持っていて、それが羨ましいと思った。しかし、こうやってミーティングで共有すれば、他の人が考えていることが少し分かる。そして次の日には、ミーティングで聞いた内容を踏まえて昨

日の自分とは違った目線で物事を見てみる。この繰り返しから、自分の視野や考えの幅はどんどん広がっていくのだと思った。私は現時点での自分の視野が狭い分、他の人からより多くのことを吸収して、これを広げていくことに努めた。

10 日間のスタディツアーを終えて感じたことは、同じ場所でも一緒に行く人が違えば、そこには新たな考え、そして学びがあるということである。自分一人では気づかなかった学びも複数いれば誰かが気づく。他の人の学びを共有できる環境は、本当に貴重なものであると思った。だから、今回このメンバーで一緒に渡航できて良かったと心から思う。自分一人では見つけることができなかった「隠れたインパクト」に、このメンバーがミーティングを通して気づかせてくれた。

最後に、私がミーティングでみんなから受け取った学びを、2 つ紹介する。まず一つは「貧困」についてである。貧困とは GDP が低いからなどという理由から、先進国が勝手にカテゴリー分けしただけのものであり、スタツアでは自分たちの貧困に対する固定観念を一度捨てて、決して貧しくはないのだというところを見ていくことが大切である。これを聞いて、私も貧困と対比させた現実のラオスの姿を見るように心がけることができた。また、「本当のフェアトレードとは何か」という問いに対して、自分なりの答えを見つけている人もいた。自分たちが最後に消費者に届ける販売活動でもベストを尽くすことがフェアトレードでは大切だという意見を聞いて、自分たちの販売活動にも改善していけるところがたくさんあると思った。改めてこの問いを考えることで、自分たちが販売活動をして生産者のことも知ることがフェアトレードを行う上で大きな意味を持ち、これからもこの団体としてのフェアトレードの形を追求し続けていけたら良いと思った。

ラオス人通訳さんとの写真

もどかしさから得た学び

村 野 郁 奈
社会文化システム学科 3 年

私はスタディツアーに行くのが楽しみで仕方がなかった。なぜなら、私たちが半年間コーヒーを販売してきた成果が、ラオスの小学校へどう支援することができるのか、国内でみんなと何度も話し合って準備してきた支援品が、ラオスの子どもたちにどのように受け取ってもらえるのか、自分の目で見てみたかったからだ。私は、2 年生の時から Smile F Laos に所属しているが、前回のスタディツアーに参加できなかったため、今回が初めてのスタディツアーであった。前回のスタディツアーの様子は帰国してきたメンバーに色々聞いていたが、私自身もその場にいて感じてみたいとその時強く思った。だから、今回ラオスへ行ってワークショップに参加できることが、とても嬉しかった。その楽しみにしていたワークショップを通して考えたことが二つある。

一つ目は、言葉の大切さだ。一回目のワークショップの時のことである。国内でメンバーと作成した、数字カードとお金カード、計算ボードを使用したのだが、ラオスの子どもたちは、初めて使うものであるから使い方が分からないようだった。また、小学生なので今何をすべきなのか分かっていない様子の子もいた。私はそれを見て、子どもたちの手伝いやアドバイスをしてあげたいと思ったのに、ラオス語を全く話せないため、上手く子供たちに言いたいことが伝えられなかった。せめて簡単な数字やセリフをラオス語で言えていたら、子どもたちにもっと伝えられて、ワークショップの内容が良くなったのではないかと思った。

翌日、一回目のワークショップの反省点や後に控えている二回目に向けた改善点を話し合った。そこで、数字カードの色や数字、子どもたちが騒いでしまった時に使えるセリフを、ラオス語で覚えておくといいのではないかという意見が出た。この日は家計調査がなかったので、ワークショップ参加者以外の人は自由時間となっていた。だが、私は前日のワークショップにもどかしさが残っていたので、是非もう一度参加したいと思い、二回目のワークショップも参加させてもらうことになった。私は、話し合いで出た、数字や色の名称などの簡単なラオス語を頑張って覚えた。前回と同じように、子どもたちはカードの使い方が分からない様子だった。私は、覚えたラオス語の色と数字と、ジェスチャーで、「こうするんだよ」と一人の子どもに伝えた。すると、その子は笑顔で応えてくれた。全てが上手くできたわけではないが、このようにうまく伝えられたことが何度かあった。ほんの少しの言葉だが、やはり言葉がある場合とない場合とでは、伝わり方が大きく違うと感じた。

二つ目は、支援の難しさである。支援の難しさを感じた原因は、先に述べた言葉による壁な

どいろいろ挙げられるが、私は、先生への支援品の意味の伝達不足から、支援の難しさを強く感じた。ワークショップで子どもたちとお金カードを使ったが、先生たちは買い物をする際の計算の重要性を理解していたのだろうか。また、計算ボードも、日本のそろばんの考え方をもとに作ったが、この考え方とその利点を先生たちはどのくらい理解できていたのだろうか。子どもたちのためと思うばかりに子どもたちへの支援品を考えてしまいがちだが、子どもたちのために先生たちのことを考えることが大事なのだと気がついた。

2 年生の頃から参加したかったワークショップは、言葉や支援の難しさによりもどかしい思いをしながらも、非常に充実していた。今回見つかった課題や問題点を踏まえて、より良いワークショップが次回のスタディツアーにはできると思う。こうして毎回改善しながらラオスの子どもたちのために活動し続けていく。これが支援なのだと私は感じた。私が団体に所属したのは 2 年間だけであるが、今後も続いていくだろう支援に少しでも携わることができて本当に良かったと思う。そして、ずっと楽しみにしていたワークショップに、このメンバーで参加することができたことを嬉しく思う。言葉の大切さや、目的のためには一体何が大切なのか、様々なことを考え学ぶことができたこの経験を、これから始まる就職活動や卒業後の人生で生かしていきたい。

「今の私」と「過去の私」の 10 日間

石 田 晴 夏
社会文化システム学科 2 年

生まれて初めて東南アジアに足を踏み入れた。日本とはまったく違う景色、違うにおい。私にとってラオスで見たもの、感じたもの全てがとても新鮮で、毎日が驚きと発見の連続でとても楽しかった。そして、ただ楽しいだけではなく、私のターニングポイントとなった重要な 10 日間であった。その中で私に起こった大きな変化は 3 つある。

まず 1 つ目は、コーヒーについてだ。今までわたしはコーヒーが自分の体質に合わないということを言い訳にして、国内のコーヒー販売に対してあまり気持ちが入っていなかった。しかし、家計調査やコーヒーの製造過程を見ていく中で少しずつ自分の中で変化が起こった。それはたったの 3 家族であったものの、家計調査をしたことで今まで見えていなかった農家さんの生活をリアルに感じることができたからである。また、事前授業で分かっていたことではあるが、コーヒー豆が実の状態から出荷されるまでのほとんどの過程を自分の目で見て、自分の足で追っていくことでより興味がわいたからである。今までコーヒーというものに対して気持ち的に距離を置いてしまっていたが、これらのことを経験できてコーヒーをもっと近く感じることができ、もっと知りたいと思えるようになった。そして、今まで販売会を義務感だけでやっていた私が、来年はもっと販売活動を積極的にやって、よりお客さんにラオスのコーヒーのことを知ってもらいたいと心から思えるようになっていた。

2 つ目は、教育支援についてだ。小学校に訪問した時にある重大なことに気づかされた。それはワークショップが終わり、支援品として寄贈した算数ボックスを授業していた教室から隣の教室へ片付けのために運ぶときにふと思ったことがきっかけだった。その学校は生徒が約 50 人いるのに対して、先生が 1 人しかいないという学校だった。寄贈した算数ボックスは約 30 個。私が運んだ時は何人かで運んだが、これを 1 人の先生が授業で使うごとに運ぶことを想像した。正直私だったら「面倒だ」「こんなに大変なら使わなくていいか」と思ってしまうと思った。算数ボックスを運んだ部屋には去年までに FLAO が寄贈してきた全ての支援品があったが、去年寄贈したエプロンシアターで使うエプロンは使われた形跡がなかった。これも 1 人でこの人数の生徒を教えている先生に余裕がないからである。

そこで初めて、わたしたちのこの支援は果たして本当の意味で支援になっているのかということを考えた。あれだけ時間をかけてきて支援の内容について考えてきたはずなのに、このような根本的なことを考えたことがなかったことに気づかされたのだ。そもそも何が真のニーズ

であるかということも知らなかった。このままでは何年支援を続けたところで、その支援品は使ってもらえず、何の役にも立たないただの自己満足の支援になってしまうと思った。また、教育のノウハウも何も知らなかったため、子どもたちがきちんと算数を理解できるようなワークショップができたかと言われても分からない。こんなに無知な状態で渡航してしまったことを後悔した。しかし、言葉の通じない外国人の私たちがやるワークショップを笑顔で元気よく参加してくれた子どもたちの姿を見ていると、楽しんではもらえたのかなと思うことができ、今までの努力が報われたような気がした。今年のワークショップが来年はもっといいワークショップ、真の支援ができるようにしたいと強く思えるモチベーションになった。

そして３つ目は、外国で現地の人とコミュニケーションをとるということについてだ。今まで海外に行っても、自分の英語が伝わらなかった時のことを想像してしまい、その怖さから現地の人とは最低限のコミュニケーションしかとれていなかった。ラオス人の大学生に初めて会った時、仲良くなりたいとは思ったが日本人に対しても人見知りをしてしまう私は、どこかで仲良くなることは無理なのではと思っていた。しかし、毎日ラオス人学生や通訳さんと一緒に行動していく中で、気づけば英語で話しかけていた自分がいた。それができたのは、ラオス人学生が私たち日本人のことを知ろうと必死に英語で話しかけてくれたからである。そんな姿を見て、私も頑張って英語で話そう、それでラオスのこともっと聞きたい、知りたいと思うことができたのだ。こうしてラオスの文化やラオス人学生のことについて教えてもらったり、逆に日本のことを教えたりして文化交流をすることを純粋に楽しむことができた。わたしにとってはこれが大きな変化であり、成長であった。帰国した今でもラオス人の学生とたまに連絡を取り合っている。ラオスで友達ができたこともスタディツアーに参加してよかったと思えたことの一つだ。

このように、勇気を出して自分の知らない世界に一歩踏み出してみたことで、私の中に様々な変化が生まれた。また、これ以外にもここには書ききれないほどに多くのことを学んだ。ラオスで見たもの、感じたもの、学んだこと、その全てを忘れず、来年度の活動に繋げることはもちろん、これからの自分の生きる力にしていきたい。

ラオスの子どもたちと

見えたものは…

岡 村 芽 衣
社会文化システム学科２年

「百聞は一見に如かず」――これは私達の豆の焙煎でお世話になっている、流通サービスの社長である服部さんに言われたことだ。私は小１までパナマに生まれ育った。日本に帰国した時、様々な“ギャップ”を幼いながらに多々感じていたことを思い出した。感じなければ、日本を理解せずに育っていただろう。このことから私の目標は、ラオスでの“ギャップ”を見つけることだった。

実際に訪れて、多くの“ギャップ”を見つけることが出来た。私が一番衝撃を受けたのは食べ物への“無駄の無さ”だ。特にアヒルの屠殺を行った時のことを書く。まずは血抜きで出た血。これは滋養強壮の為に飲む習慣があり、市場にパックされて売られている。血抜き後は羽を毟って解体。１羽見るので精一杯だったが、一番太い骨以外捨てる所がほぼなかった。日本では食べない、美味しくないとされる部位まで隅々まで切って食すのだ。それを見て「私達にたどり着くまで、どれほどの無駄が生まれるのだろう」と思った。日本は安全が保障されている食べ物を売り、それ以外は食べることが出来たとしても出荷しない。また、美味しさを得る為ならば雑味部分は切り捨てる。そうした向上心や努力から生まれた想いで成り立つ無駄。私は「もったいない」と感じていても「仕方ない」とどこかで受け入れていた。ラオスの人々が安全性や美味しさを追求していないと言うつもりはない。ただ、日本人の誰もが一度は思うことだと思う。では、なぜラオスは無駄の無さを日本に比べて可能にしているのか。それは“自給自足”・“産地直送”だからだ。日本より生産者と消費者の距離がグッと近く、出荷工程が短い。帰国してから調べたが、ラオスの食料自給率は 100%弱、日本は 30%。まして、私が住む東京は 1%しかないという、新たな発見が出来た。

二番目にギャップ”を感じたことは、“金銭感覚”についてだ。ラオスの人々は貯金をしない。収入が不安定で把握出来ないからだと家計調査をして分かった。日本の農家は不作でも保険に加入することで国や自治体からある程度は保証されているが、ラオスは何の保証もない。だったら少しでも貯金するべきだと日本人は考えるが、ラオス人は収入が多かった年は家電等を多く買ってしまう。こうした金銭感覚の“ギャップ”を感じた。また、話は逸れてしまうが、本来赤い実を採るべきでも、緑のまま獲ってしまう出稼ぎの人がいる。一日目の家計調査において、麻袋 2 袋分ほどあった。この背景には収穫量によって賃金を決めているということから、「緑で傘ましは無駄」と言っても収穫してしまうのだ。そのため、本来もう少し高く売れるはずの実が、安く売られてしまい、収入が余計に減る。赤い実を確実に収穫した方が収入は上がり、

賃金も少しは上がるかもしれない、という考えが出来ないのだ。こうして感じた“ギャップ”はやはり「見る・話す・体感する」が出来たから考えられたことだと思う。「百聞は一見に如かず」――まさしくその通りだった。

ここからは個人的な反省を書く。一つは、毎晩行われるミーティングで話せなかったことだ。「言いたいことが違う！」と後悔ばかりだった。皆の発言があまりに立派で毎晩怯えていたのだ。最終的には、情けないながら言葉が綺麗で聞きやすい、ミナコン（鈴木美那）さんにまで相談してしまっていた（ありがとうございました）。

もう一つは、自己管理が出来なかったことだ。スタツア半ばから毎日熱を出した。元々皆と同じラインに立てていない焦りから、置いてきぼりが嫌でついていったが、結局村に着けば休んでしまい、自己嫌悪を繰り返していた。しかし、寝かされている時、チャンパさんの奥さんは解熱の塗り薬、プードムクワン村の人は枕、宿のおばさんは毎日声をかけてくれた。ラオス人学生のドー（Dor）は別れる時に沢山話してくれた。泣くほど嬉しくて優しさが身に染みた。と同時に更に悔しい思いも生まれた。それは話せないこと。「コープチャイ（ありがとう）」を繰り返すだけだった。特にドーは、英語を聞き取ることは出来たものの、返事をあまり返せなかった。私が少しでも話せたら、どれだけ彼女らに感謝を伝えられただろうか。話せないことがこんなにももどかしいことを初めて知った。

スタツア中、「日本帰りたい？ラオス嫌になりそう？」と心配された。はっきり言ってそんなことはなかった。ラオスの空気も、景色も、空の青さも、人の暖かさも、子供達の無邪気さや笑顔も、みんな大好きだった。「コーヒーを通した先の世界」も見られた。皆に比べ、私が身について感じたことは少ない。病人が何を言うと思うかもしれない。でもラオスで感じて学んだ日々はきっと忘れないものになる。「勇気出して FLAO に入れて良かった」と自暴自棄になっていた高３の私に教えたい。

FLAO に入らなければ出会えなかった人達と出会えたことに最大の感謝を。

班員と。

10 日間はあっという間だった

片 寄 良 太
社会文化システム学科２年

―10 日間はあっという間だった―

スタツアが終わっての感想である。やることが多く、体力的にも精神的にもすり減らされ、やっとこさ 10 日間を過ごすのかと思っていたが、自分的には余裕をもって過ごすことができた。理由として今回のラオス渡航が三回目で日本との違いやラオスでの生活リズム、雰囲気を知っていたことがあげられる。ただ、自分はそれが嫌だった。新鮮味を感じたり、不思議だと疑問に思ったりすることが少なく、日本との違いにも当たり前だと思ってしまった。最初に書き出した感想は自分にとっては、とてもマイナスな気持ちを表したものである。国内活動の感想でも述べたが、ポジティブに考えるよう心掛けていたにもかかわらず、どうしてもポジティブに考えられなかった。だからといって、この十日間何も得ずに終わったわけではなく、自分にとってプラスになったことも多くある。ここからは学んだこと、成長したことを述べたい。

一つ目は実際に見ないとわからないことがあるということだ。スタツア中、アヒルの屠殺やコーヒー農家への家計調査、コーヒー収穫など日本にいるだけではできない体験や経験をした。そして、向こうで経験することで初めて見えてくるものがあった。講義を受けているだけでは見えてこないリアルな現状を、コーヒーを通じて見えてくる国際協力の在り方を知ることができた。一年間、フェアトレードコーヒーを扱う団体として活動してきて、大体のことは学ぶことができたと思っていた。しかし、ラオスに行き、コーヒー農家さんにお話を聞いたら、学んだと思っていたことが自分の想像でしかなかったのだと気づかされた。フェアトレードだから生活が豊かになっていると思い込んだり、ラオスは発展途上だから支援しないといけないと決めつけたり、自分から見た側面しか見ていなかったと思い知らされた。自分たちが持っている尺度で物事を見てしまうのは見当違いで、その土地ごとで感じ方は違う、家ごとで生活の戦略が違うと理解した。そこを理解できたことで自分たちがフェアトレードコーヒーを扱う本当の意味、支援というものの意味というのが見えてきた気がした。先生が口酸っぱく言っていた「見ているのに見えていない」状況からの脱出ができたと感じた。

二つ目は自分を変えるのは自分の意志ということだ。自分は人づきあいやコミュニケーションをとるのが苦手で、日本語でも乏しい中で、英語をツールとしなければいけないので自分を表現したり、会話を成立させたりするのがより難しいと思っていた。そして、ちゃんとできるかどうかの不安も日に日に増していた。しかし、それは単なる思い込みで、それこそ経験することで学べたことである。苦手なことに背を向けるのではなく、向き合うことでしか成長しな

いし、後ろめたさからそのままにしても得るものはない。せっかく普段と違う環境に身を置けるのに、何も変われなかったら損だなと考えるようになった。損得勘定で考えてはだめなのかもしれないが、考え方を変えるきっかけとしてそのような考え方をしてもいいかなと感じた。

物事の本質を見ることは簡単なことではない。自分が見ようとしないと見えない部分であり、本質を見ないで判断したらそれは決めつけや思い込みを生むことになってしまう。上辺だけの理解は苦労しないでできることであり、理解できたと無意識に満足してしまうと思う。だけど、そこから一歩踏み出すことで見ている景色が変わることを知った。その先にあるものを見ようとする姿勢、多方面からの視点を持つなど自分になかったものを知ることができたのが今回の大きな成長といっていいだろう。そして、もう一度渡航したときに学んだことを踏まえていろいろ経験し、考えることで

―10 日間はあっという間だった―

とポジティブに考えられるようになりたいと思っている。

小学校のワークショップにて

知らなかった多様な形

加 藤 萌 音
社会文化システム学科 2 年

「ラオス」と聞いて、すぐにピンとくる人はほとんどいないだろう。私も一年前まではその中の一人であった。そもそも私にとって今回のスタディツアーは、初めてのラオスであり、初めての東南アジアであった。ラオスでの日々は、知らなかった新しいことに溢れ、常に学ぶことの多い日々であった。そんなスタディツアーの中で印象深かったことが 3 つある。

1 つ目は、支援の形についてである。私は 1 年間、ラオス班として支援品について検討・作成の活動をしてきと同時に、ラオスの農家の人への支援としてコーヒー販売も行ってきた。Smile F LAOS だからこそできる「支援」の様々な形に、私は面白さと魅力を強く感じていた。支援品については、自分たちが作った支援品をちゃんと使ってもらえるか、ワークショップの内容を理解してもらえるかなど、どれだけ話し合っても考えれば考えるほど切りのない不安があった。しかし実際にワークショップをやってみると、自分が思っていたよりも子供たちは理解し、支援品を使ってくれ、何より算数問題を笑顔で解いてくれていたことがラオス班として何よりも嬉しかった。「支援」は考えるだけでなくやってみなければ分からないものであり、たとえそれがいい結果であろうがなかろうが、やることに意味があるのではないかと思った。

また、1 班 1 回のワークショップをやる番が回ってくると、どの班もビデオカメラを見て確認し、話し合いを重ね、既に終わった班のメンバーも自分たちの経験を伝え合い、たった 1 回のために準備を惜しまないメンバーの姿に、私はとても心強いと感じた。こうした 1 つ 1 つの積み重ねに、ワークショップは日に日に改善され、みんなで作り上げたものへ変化し、1 つの「支援」が、柔軟に変わっていくことも重要なのだと気付かされた。

そうしたラオスでの経験は私にとってとても大きなものだったが、今回のワークショップでは、村ごとに学校の設備に大きく差があることが明確であった。例えば、ノンカリ村の小学校には、Room to Read という支援団体が入っていたため図書室は読書のための整備がしっかりされていたが、ノンヤートゥン村では先生 1 人で生徒を見なければならない状況にあった。私たちがおこなった小学校への支援は、4 校とも同じ形式であり、それぞれの状況に合わせたものではなかった。私は今回の「支援」を通して強く感じたのは、「なぜ支援をするのか」を考えたとき、相手の状況にあったものでなければ意味がないということである。例え何かを渡しても、それを使えるだけの環境や人が足りていなければ、「支援」はただの押しつけになってしまう。支援している側からはなかなか見えないであろう本当の部分を考えなければ、本当に「支援」を行ったとはいえないのではないか。私は今後の「支援」として、村ごとの差に合わせて

何ができるのか、相手の環境と状況を考えて、活動していかなければならないと思う。

2 つ目は、疑問を持つことである。このスタディツアーでは「成長」が一つのテーマとして掲げられていた。私はこのラオスの 10 日間で、自ら疑問を持って取り組むということを目標にしていた。正直に言えば、私は自分に対して何か変化をもたらせようと働きかけることが苦手であり、今までは受け身の生活を送ってきた。しかし、ラオス班の一員として、何が必要で、どうすれば子どもたちに届けられるのかについての細かなことや、家計調査の中で相手がどんな生活を送っているのか、本当に正確な情報を自分たちは引き出せているのかなど、たくさんの様々な疑問を持って取り組んできた。

私はこうしたラオスでの活動を通して、受け身でいることは理解しているだけであって、本当のことは見えていないのだということを痛感した。確かに理解するということは第一段階として大切だと思うが、それを自分自身のものにするためには一歩踏み込んで考え、そこから何かしらの疑問をぶつける必要があるのだと思う。ラオスでの、疑問を持つという自分への課題はこれからの学びの場でも課していこうと思う。

最後の 3 つ目は、多角的に物事をみる重要性である。1 つ目と 2 つ目に上げた「支援の形」や「疑問を持つこと」もそうだが、1 つのことであったとしてもたくさんの方向から見ることで、今まで見えていなかったものが見えてくることがある。家計調査でも、1 つの農家を経済面や人間関係、農作物からなど多面的に見ることで初めて分かることがあり、「コーヒー農家はこうである」と決めつけては何も見えてこなかっただろう。

そして、私が特に多面性を強く感じたのは毎晩のミーティングでのスピーチであった。1 日同じような環境で同じ日程を過ごしているメンバーであっても、その 1 日は自分とは違うラオスが見えており、本当に物事を見ようとしたら人の目を通した意見や感想を聞き、自分になかったものを取り入れることが何より重要であると強く思う。何かに 1 つに絞ることも大事だが、盲目的になる可能性を十分理解している必要があるのではないか。欲しい情報を得るだけでなく、知らないことを経験し、自分の言葉で伝えること、人がどう考えているかを聞くことで、その物事の全体像を捉えることができるのだと思う。

今回のスタディツアーは、私にとってとても大きな経験であり、様々な発見と刺激に満ちていた。その経験を来年度の支援につなげ、より良いものを作るために貪欲になっていきたい。そして、「何のために支援をするのか」ということを常に忘れず、「支援」を突き詰めていきたい。

学びの連続

高 橋 亜 里 沙
社会文化システム学科 2 年

私はこの 10 日間でどれだけ多くのことを学んだだろうか。スタディツアーでは、毎日が新しい発見と学びの連続であり、充実していて濃い 10 日間を過ごすことができた。私はラオスに行くのが初めてで、東南アジアという地域に行くのも初めてだった。ラオスに行く前は、虫がたくさん出そうで怖い、食事が口に合うだろうか、アヒルの屠殺が怖いなど不安でいっぱいだった。そして、こんなに便利で清潔で暮らしやすい日本で暮らしている私はきっとラオスの生活に適応できないだろうと思っていた。しかし、実際ラオスに来てみると、それまで不安でいっぱいだった自分はどこへ行ったのだろうかというぐらい、ラオスでの生活を楽しんでいた。そのような充実したスタディツアーを通して私が学んだことは大きく分けて 3 つある。

まず 1 つめは、言葉にすることの大切さである。これは今回のスタディツアーで 1 番強く感じたことだ。きっかけは、3 日目からほぼ毎日行われた夜のミーティングでの短いスピーチである。その日私は何を話せば良いか分からず、とりあえずラオスに来た感想を述べた。しかし、私はメンバーの話を聞いて強い衝撃を受けた。話の上手さや考え方にメンバーとの明らかな差を感じてしまったのである。皆のスピーチを聞いていて感じたのは、色んなものを観察して気づいたことを自分の知識と繋げているということだ。私はそれが出来ていないと思い、それ以降はスピーチで話すために、気づいたことをメモしたり、できるだけ自分の知識と繋げてみようと努力した。振り返ってみると、最後の 2 分スピーチでも頭が真っ白で上手く自分の思っていることを話せたとは思えず反省しているが、メンバーのスピーチを聞くことで多くの刺激を受け、こういう考え方があったのかと気づくことができた。これらのことから、自分の考えを言葉にすることの大切さを感じることができた。

2 つめは、命をいただくことのありがたさである。これは私がラオスに行く前から不安に思っていたアヒルの屠殺から学んだことである。その前日のミーティングではアヒルの屠殺について話したのだが、不安と恐怖からか泣いてしまった。いよいよ当日になり、朝の市場での買い出しで、不運にも私の班がアヒルを買う担当になっていた。アヒルや鶏が売られているのは市場の一番奥のほうで、もちろん生きたまま檻の中に入れられている。お店の人は慣れた手つきでアヒルを袋に入れ、袋から頭だけ出した状態で渡された。私たちは計 4 羽のアヒルを買った。アヒルは一袋に 2 羽入れられ、逆さにして持っているので袋の中で暴れたりしていた。このように鳥を食べるために生きたまま買うことは、日本ではまず経験しないことだった。夕飯の準備になり、ついに屠殺が始まった。私は見ているだけだったが、自分たちが買ってきた生

きたアヒルを解体するのがすごく不思議な感じがしたし、見ていて痛々しく辛い部分もあったが、見ているうちに少しずつこの作業を受け入れている自分もいて、皆に混ざり必死になって羽を取った。羽を綺麗に取ったあとは私たちが見慣れた食材へとなっていった。最初に抜いた血も調味料として使うらしく、余すところなくいただくラオス人の無駄のなさに驚いた。私たちが見慣れた食材になるまでの過程を実際に自分の目で見ることで、命をいただくことのありがたさを感じ、無駄にしないようにしようと思うことができた。

最後に３つめは、異文化を学んだ先に見えてくるものは自分たちの文化ということである。ラオスでは、日本では見られない光景や文化の違いが多くあった。特に、私はその違いを市場で感じた。私たちが毎朝通ったパクソン市場は野外の広い敷地に店がいくつも並んでいて、食べ物を含む商品はほとんどそのまま置かれているため砂埃をかぶっているものもあった。卵は常温で積まれているし、肉も台の上にそのまま置かれ、魚を発酵させたものの臭いがきつく、ハエも飛んでいた。これは日本では見られない光景だった。日本で普段買い物をするとき私たちはスーパーマーケットへ行く。冷蔵品とそれ以外はちゃんと分けられていて、異臭もしない。衛生的な面では圧倒的に日本が優れている。しかし、日本ではスーパーマーケットに限らず、過剰包装が普通である。ラオスの市場ではほとんどの商品が一枚の袋に入れるだけで、無駄がないともいえるだろう。物を無駄にしないという面では圧倒的にラオスが優れていると思う。このように異文化を見て、感じ、学ぶことで、私たちが当たり前と思っていたことが当たり前でないことに気づく。自分たちの文化、生活がどのようなものかはっきりしてくるのである。

このスタディツアーに参加して、ラオスに行けたことが本当に良かったと思う。毎日が学びの連続で、苦しかったこともあったがそれ以上に楽しさと充実感があった。日本にいては絶対に分からなかったことがたくさんあり、実際に目で見ることほど価値のあることはないと感じた。そして、またラオスに行きたいと思った。ここで体験したことを振り返り、分析することで自分の糧にし、次年度の活動や自分自身の生活に活かしていきたい。

パクソン市場にて

一歩を踏み出しその先へ

竹 内 皓 平
社会文化システム学科 2 年

私は出発前、今回のスタディツアーに対して不安感が大半を占めていた。未知の国に 10 日間も行くということもあるが、ワークショップや家計調査など初めて行うことが多く、昨年先輩方の大半が体調を崩したという情報も相まって余計恐ろしくなってしまった。一方で「なんとかなるだろう」という楽観した考えも持っており、二つの思いを抱きながら現地へ向かった。

しかしいざ現地に着くと不安感が消え、視界に入る全てが新鮮であっという間に魅了された。そして、思ったことや感じたこと全てをメモし、持参したメモ帳を真っ黒にして日本に帰ろうと思った。

そんな思いを持って過ごした 10 日間で大事にしたことがある。それは「一歩を踏み出す」ことである。きっかけはジャイコーヒーハウス（Jhai Coffee House） を訪問した際、ドリプロの佐野さんから「家計調査を行うとき、通訳さんがどんどん進めてしまうから知りたいことがあったら通訳さんを止めて深く聞いた方がいい」と教わったことである。この言葉を聞いて私は、自分から行動しなければ情報を聞き出せないと分かり、以来積極的に質問をして様々なことを聞き出し、自身の理解を深めた。もちろんすぐに実践できた訳ではなく、最初の家計調査では慣れるのに精一杯で反省が残る結果となってしまったが、二回目の家計調査では先輩方のアドバイスや調査に同席していた子供と仲良くなったこともあってか順調に調査が進み、個人としても調査の終わりに具体的に聞こうと考えていた医療費の内訳について聞くことができ、比較的満足のいく結果となった。しかし、三回目の家計調査では自分達の知識不足から混乱が生じ、満足のいく結果とはならなかった。この一件から、渡航前の講義などから得る事前知識の重要性を改めて確認し、今後同じような失敗をしないよう心がけたい。

この「一歩を踏み出す」という心構えは、家計調査以外でも意識した。例えば、今回のスタディツアーではゲストハウス近くの市場へ班単位で買い物に行く機会が多々あったが、市場を何度も訪問するうちに、一人で色々見てまわりたいと思うようになり、自由時間の間に市場へ一人で赴いた。市場では普段行かない衣類店エリアや市場奥の食肉店など活気溢れる雰囲気を楽しみながらメモを片手に歩きまわった。最初は見るだけだったが、実際に買い物をしてみたくなった。しかし、現地の方々には英語が通じず、自身はラオス語もままならない状態で買い物が出来るのかと不安に襲われた。しかし、挑戦せずに後悔するよりも挑戦して経験を得る方が良いと考え店の人に声を掛けた。言葉の壁は文字を書くジェスチャーを行い、値段を紙に書いてもらうことで解決した。その結果お土産やおやつを買うことができ、非常に有意義なショ

ッピングとなった。「一歩を踏み出す」という行為には思っていた以上の勇気が必要であり、実際に尻込みしてしまい行動に移せず後悔していることが多々ある。しかし、その一歩を踏み出すと新しい知識や経験を得ることができると知覚し、今後の国内活動においても「一歩を踏み出すことで相手に歩み寄る」姿勢を大切にしていく。

また、小学校でのワークショップは一年間の活動の集大成として全力で臨んだ。私の所属する班は最後のワークショップを担当するとあって入念な準備と確認を行い、ワークショップを行った。私は他の団体で日本に住む外国人児童への教育支援活動をしており、そこでの経験から「大きな動作」と「子供たちの目線に合わせる」ことを重視して子供たちに接した。ワークショップは多くの方々のおかげで成功し、子供たちに喜んでもらって胸が熱くなる思いだった。しかし、ワークショップ終了後、校長先生から校内に難聴の障害を持つ児童がいると聞いたとき、ハンマーで殴られたかの様な衝撃を受けた。幸いワークショップを行ったクラスに該当の子はおらず、ワークショップの内容自体も図やカードを多用したものだったが、「学校には様々な子がいる」という当たり前のことを失念していたことに気づき、ショックをうけた。来年度は障害を持つ児童にとっても「わかりやすい教育支援」とは何かを、他のラオス班員と話し合って形にしていきたい。

今回、実際にラオスに行き楽しさや達成感がある一方で、後悔や反省が残る結果となった。しかし、今回得られた知識と経験は来年度以降「見えないものを見えるようにする」大事なツールとして大切にし、今後の行動指針としたい。

D 班全体写真

非日常が日常に

武 田　優
社会文化システム学科 2 年

日常と非日常。帰ってきてからこの二つの言葉が私の頭の中にはあった。なんて楽しかったのだろう。なんて充実した 10 日間だったのだろう。日本に帰ると都会の喧騒の中でいつものように「日常」が素早く去っていく。気が付いたらもう 1 ヶ月。ラオスで過ごした「私の非日常」がどんどん遠ざかっていく。

スタディツアーを振り返るのにぼろぼろのしおりを開いてみると夜に眠気と戦いながら書いたいくつもの言葉があった。学んだこと、思ったことを自分で言葉にしてみる作業は難しかったが、どうしても残しておきたいと思った嘘偽りない気持ちがそこにはあった。

「学びの旅」であることを常に忘れないように、毎日必ず質問をしようと決めた。しかし、最初の訪問先であるラオスコーヒー協会でその心意気は粉々になった。コーヒーについて、ラオスについて、講義で聞いたことあるはずの単語なのに、あれもこれもわからない。なんでもっと日本で勉強してこなかったのだろう。興味があってエフラオに入ったはずなのに、自分の中でラオスの生活が遠すぎてイメージがわかず、販売するコーヒーのことも、ラオスのことも、なんとなくでしか理解してこなかったこの 1 年間はなんて非生産的だったのか。くやしさで書きなぐった文字がこの旅の日記の始まりだった。

初日に味わったくやしさをバネにした、『成長』の日々は本当に、本当に充実していた。こんなにも知りたい、学びたいという意欲が強くなったのは大学受験以来、いや、もしかしたら大学受験よりも上だったかもしれない。何ならそのおかげで今エフラオにいて、今ラオスにいれるのだから、受験期の私を褒めたい。第 1 志望に行けなかったからってあなたの未来に学べることはこんなにあるよ、と。

学んだことを書き出したらきりがない。JCFC の幹部に話を聞いてから、組合の末端の農家に行き、実際に家計調査をして、その間のギャップを知ることができた。このギャップを埋めるために何かできないのか、疑問点を最後にまた JCFC の幹部にぶつけたことで、さらに深く現地の今後の課題を知ることができた。収穫から日本に輸出されるまでの一連の流れの見学では、日本にコーヒーが届くまで多くの人々がそれぞれの形でかかわっていた。彼らに共通していたのはラオスのコーヒーを知ってほしい、広めたい、という同じ目標を持って動いていて、思いのこもった彼らの力は大きいということである。私たちはそんなたくさんの思いと製品を日本の消費者に届ける最後の役目を担っている、ということを知り、一層販売に責任が増し、

引き締まる思いがした。中でも最初にきいた JCFC 幹部のかたの「自分たちには知識がないから、アドバイスが欲しい、いい解決策があれば君たちから教えてもらいたい」という話に驚いた。苦手なことを分析し、自分たちの知らないことは外から受け入れ、もっと成長させたいという積極的な姿勢は私たちがエフラオという団体として活動するうえでも通ずることである。外部の人たちがいて成り立つし、外部の人に大きくつき動かされることが多いとイベント班として国内活動中に感じたからだ。これまでの国内活動が活きた瞬間でもあった。

東南アジアに行くのは初めてで、海外に行くのですら４年ぶり。見るものすべてに驚いたし、時にはおびえた。これ、病気になったりしないのかしら…と思わずにはいられなかったけれど１週間も過ごしてみれば多少慣れるもの。人間の慣れってすごいけれど、それよりも現地の人々に話を聞いたり、ラオ人学生とつたないながらも言葉を交わしたり、一緒の体験をしてきたことで私は彼らのことも、ラオスのこともどんどん好きになっていった。好きになったことで彼らのことが、ぐっと身近なものになった。印象的だったのはラオ人学生が日本の手遊び音楽を覚えようとしてくれたことである。彼らにとっても日本は遠い国のことであっただろうが、今回スタツアに同行し、私たち日本人と交流することで日本のことを身近に感じてくれたのではと思い、嬉しくなった。くやしさから始まった日記も、最後はこんな小さな嬉しかったことや楽しかったことであふれていた。

ここでもう一度「日常と非日常」というふたつの言葉を挙げたい。ラオスで過ごした 10 日間は本当に「非日常」であったのだろうか？

もちろん、日本で普段の生活を送る私たちにとっては異国の地での生活は非日常だ。たくさんの経験を得て、頼もしい先輩と仲良くなった同期と毎日楽しく生活し、なんて充実した、いわば夢のような……これは夢なのだろうか？毎日市場でその日食べるものを買い、コーヒーを育て、家畜を自分の手でさばき、トイレの水は桶で流す。ラオスの人々にとっては私が驚いたことこそが彼らの「日常」であり、それは夢でもなんでもないのだ。今私は現地の現状を知っている。自分の目でたくさん見てきた。今がスタートラインなのだ。彼らの生活を夢のようだとまた自分の中で遠ざけるのではなく、今もこうして生活している人がラオスにいる、と心のなかで身近な存在だと認識できるようになることで、本当の意味での支援ができる。相手の立場に立てる。そんな大きな気づきを与えてくれた今回のスタディツアーは、来年のエフラオにおいて、そして将来にも必ず私の糧になると信じている。

「嫌悪感」の一歩先へ

田 中 奈 緒 美
社会文化システム学科 2 年

人生において、新しいものに触れて涙を流したのはいつぶりだったろう。よく、長く生きるにつれ時間が短く感じるというが、それは「新しいことに触れなくなる」からだそうだ。私が小中学生の時、自分の知らない世界に触れることはとても新鮮なことで感動に溢れていた。成長するに従って私の思考は凝り固めることで周りにされない傷つかない手段と学習してしまった。「おとなになる」とはこういうことなのだと思っていたから、疑問にも思わなかった。

ラオス滞在中、ほぼ毎日ミーティングが開かれ自分自身が考え感じたことを話すという場が設けられていた。その 6 日目のミーティングの際にホームステイ先で行ったあひるの屠殺に触れたメンバーに対して先生が「慣れてないものへの嫌悪感」というキーワードを口にした。私はそれを聞いた瞬間からずっとそれが引っかかり、一晩中考えていた。そして行き着いたのが、「それって私が FLAO に感じていたことなんだ」ということだった。国内活動の振り返りでも述べたが、私は FLAO のメンバーに対して劣等感を抱いていた。それは皆のやりたいことに向かって努力している様がすごく眩しくて、キラキラしていたから。

ミーティングで、メンバーの自分の持っていなかった視点からの発言に「どうしてそんな発言ができるんだろう、その思考はどこから来るんだろう…」とメンタルをぐちゃぐちゃにされた。「いつも皆は一歩先に行っていて、追いついたと思っても実はずっと遠くの、手の届かない所にいる気がしてしまうな…」とまで考えた所で、はっとした。「なんで私勝ち負けにこだわっているんだろう？」と。そこで、私が遠いと感じる人との決定的な差が、彼らは自分のしたいことを実現するために自分と向き合っているけれど私は他人から見てすごい、と思えることを実現しようとしている所にあるのだと気付いた。つまりベクトルが違うのだなとまで気付いた所で、すごく気が楽になった。テストにはある程度用意された正解がある。けれどここでは問題もその答えも自分で探さなくてはいけない。だから刺激を受けることは大事だけど、決してそれは競争なんかじゃないというすごく当たり前のことを今回のスタディツアーでようやく理解できた。

また、ラオスでの生活は時間にとらわれず、日中は広くて雲の少ない晴れ渡った空からの日差しを浴び、みんなとテーブルを囲み食事をして、市場に行って日本では見たこともない食材に驚いて、自分の欲しい物を買うときは指差し会話帳や覚えたてのラオス語を使い、移動中の車内ではラオス人学生と慣れない英語を使ってお互いのことを話し、歌を教え合ったりして、笑い、夜は満点の星空に瞳を輝かせ、ミーティングで様々な視点からラオスを見て自分の気付

けなかった視点を知り、考え、部屋に戻ってからは自分ともう一度向き合い、日記を書き、眠る。スマートフォンを使うことなどほとんどなく、日本から隔絶された環境の中で日常生活のしがらみから開放されたため、私はその点とても心穏やかに、渡航後半は特にラオスでの生活に充実感を持っていた。

でもそんな私も渡航初日の日記ではタイのゲストハウスのシャワーの水圧の弱さや現地の人々が多く集うレストランで出てくる料理に対して文句を書き連ね、「10 日間どう乗り越えていくのだろうか…怖い、心配」と、正に「嫌悪感」を持っている。これから生きていく中で、自分自身の実現したいことに向けて進む私の前にはまた新しい挑戦が待っていて、踏み入れようとすれば「嫌悪感」を抱くのだろう。でも私は「嫌悪感の一歩先には期待感が待っているんだ」と気付けたからもう今までのように躊躇することはない。スタツアの最終日、ラオス人学生、通訳さん方と別れる際私は、寂しさはもちろんだが、この 10 日間の宝物のような経験を得て成長できた自分を確かに感じて、涙が止まらなかった。その後日本へと向かう飛行機の中で書いた日記で改めて見つめ直した自分自身のやりたいこと。それに向かっていくのがこれからとても楽しみで仕方ない。こんな刺激的な環境に身を置く選択をした 1 年前の自分の選択に、素敵な FLAO のメンバーや FLAO を支えて下さる方々に、また今回のスタディツアーで出会えたラオス人の方々に心から感謝の気持ちでいっぱいである。

ラオス人の学生たちと

歩み寄る

玉 木 綾 乃
社会文化システム学科 2 年

「貧しくても幸せ」――この言葉は発展途上の国に行った人がみな口を揃えて言う。実際に私も去年フィリピンへボランティアに行った時に感じた。理由は単純に、そこにいる子どもたちが笑顔だったからだ。しかしこれは、スタディツアー3 日目でドリプロの佐野さんが話してくれたことによって考え方が大きく変わった。それは「生産者の笑顔の裏にある真実を知る」ということだ。コーヒー生産者もまた、裕福ではないけれど心は豊かで幸せだと思われがちだが、そうやって一言で済まされるような問題ではない。これは私の胸に大きく響き、その瞬間から、どうすれば真実を知ることができるのだろう、と考えはじめた。その結果、スタツアを通して「ラオスの人々に歩み寄る」という考えにいきついた。

家計調査を行った時、私たちの勉強不足によって行き詰ってしまったことがあった。通訳さんが組織の仕組みや値段について何度も説明してくれたが、これは自分たちがラオスのコーヒーを売っている立場として、本来なら通訳さんより知っているべきことだ。仕組みをきちんと理解しないまま調査を行ったことを後悔した。また、その時の状況が家主さんの目にどう映ったのかを考えると、申し訳なさと共に恥ずかしい思いが込み上げてきた。相手のことを知るには、大前提をしっかり理解していないと意味がない、ということを痛感した。

「郷に入っては郷に従え」という言葉があるように、相手の文化に従うことも大事なことだ。料理の準備やラオス式皿洗いを手伝ったり、市場に売っている、今まで見たことのないような食べ物にチャレンジにしてみたり。私たちが何かに挑戦すると、ラオスの人々はとても喜んでくれる。ある日、通訳さんが、アヒルが孵化する直前の卵を買ってくれた。少し食べてみたのだが、顔がしっかり形成されている状態だったので、アヒルの絞殺の時のように、命をいただいているという感覚を身にしみて感じた。この時、ラオス人の食の感覚を垣間見ることができた気がして、もっと知りたい、肌で感じてみたいと思った。歩み寄ることができた瞬間だった。

また、言葉に関しても同じことが言える。本当に簡単なラオス語でいい。少しでも現地の言葉で話す努力をすれば、相手との距離がぐっと縮まるはずだ。スタツアも後半に差し掛かったある日のこと、いつもの朝の買い出しをしようと市場へ向かっていたのだが、車の中でふと、今日はラオス語で話してみようと思った。すぐに指差し会話帳を見て覚え、市場に着いて実践した。私が「ヤーク　スー　カオ」（米が欲しいです）と言っただけで、お店の人は満面の笑みになり、「ニープン？」（日本人？）と聞き返してくれた。お店の人と直接コミュニケーションがとれたこと、ラオス語が通じたこと、私たちに興味を持ってくれたことがとても嬉しかった。

その日から朝の買い出しでラオス語を使うようになり、お店の人と交流する機会が増えた。時にはおまけをつけてくれたりして、ラオス人の優しさにも触れることができた。

また、こんな面白い経験もした。私は中国語を勉強しているのだが、ラオ学生たちも中国語を習っているということで、中国語で会話することがしばしばあった。もちろん英語は大事だが、英語にこだわらなくてもコミュニケーションはとれるということを学んだ。

今回のスタツアをでは、「ラオスの人々に歩み寄る」ということに重点を置いて行動してきたが、冒頭でも述べた、「笑顔の裏」を知ることはできなかった。やはり 9 日間では足りないし、それ以上にとても難しい問題だということが分かった。私は今まで、このスタツアが 1 年間の集大成だと思っていたが、この考えは、現地の状況を全く考えていない浅はかなものであった。実際に現地に行き、ラオス人の性格や内情をしっかり把握してはじめて、支援の意味を知る。その点において、「ラオスの人々に歩み寄る」ことはとても大事なことだった。しかし、ここで完結させるのではなく、これからどうやってその知識を生かしてゆくのか、ということがこのスタツアにおける最も重要な点だと感じた。

班のみんなと

言語は単なるツールである

田 村 ひ な の
社会心理学科２年

私はこのスタディツアーを通して、言語学習に対する意識が変わった。以前は、英語を勉強する際、「言語習得」という視点からでしか取り組めていなかったが、言語は単なるツールであるということに気づくことの出来たと同時に、やはり異国語を勉強したいと強く感じた。

スタディツアーの３日目、トビタテ留学 JAPAN の制度を利用して現地で活動している方が、「英語が好きで、しかしそれはツールであるから、他に興味のあるコーヒーと経済を組み合わせてフェアトレードに行きついた」と話してくれた。私はその時衝撃を受けた。なぜなら、私は英語の習得にとらわれていて、それを使って具体的に何をしたいかがはっきりしていなかったからだ。英語は単なるツールであるということに、近頃薄々気づいてはいたが、他人が話しているのを聞くと、「やっぱりそうなんだな……」と感じた。卒業後の夢はさておき、私の大学生活での一番の目標は「イギリスに長期留学する」ということであった。その目標を達成するための英語の勉強が、どんどん義務になっていき、出来ないことへの焦りで辛い時期があった。特に一番苦痛だったことは、マルタに初めて語学留学したときの英語の授業だ。日本語ですら、あまり知らない人と話すことが得意ではないのに、ディスカッションをしたり、ゲームをしたり、自分がしたくてした留学とはいえ、かなり苦痛だった。こんな簡単なことも伝えることが出来ないのかと絶望した。それを楽しめる人は強いと思うが、（もちろんとても良い経験になったが）私はどうしても辛さが勝ってしまった。初めのうちは、それこそ笑顔でなんとかなる。ジェスチャーで案外自分の言いたいことが伝わったり、相手の言いたいことがわかってしまったりする。十分楽しいし、仲良くなれるが、やはりそこには限界がある。言葉がないと自分の思っていることを正確には伝えられない。特にディスカッションは言葉なしでは成り立たない。

以前「体験の言語化」で、関さんが「言語以外で伝える手段を尽くした先には、やはり言語しかない」と話していたが、私もその通りであると考える。確かに笑顔は大切で、笑顔でいるだけで場は和み、またジェスチャーでもやり過ごせる。しかし、問題はそこからなのだ。「その先どうする？」という大きな問題が生まれる。けれど、自分がこんなに苦しんでいるのは「英語の習得」にとらわれているからで、「それを使って何をしたいのか」というその先のことが見えていないからだ。単なるツールであるのに、そのツールが手に入らなくて、何のためにそのツールが欲しいのか、先の目標がぼんやりしている。その先が見えれば、「英語の習得」はその先の夢を叶える為の「過程のひとつ」であり、そこがゴールではない。それに、言語習得にゴールなどあるのだろうか。ラオスに来て、そこに気づくことが出来るとは思いもよらなかった。

これを機に、「英語の習得」という課題から、「英語を使ってどうしたいか」という課題に向き合っていこうと思う。

また、ラオスで自分の母国語とは異なる言語を使う人たちをみて、やはり私も英語を使えるようになりたいと感じた。家計調査はそれこそ、言葉がないと成り立たない。ラオスに来て、ラオス人とラオス語で会話をし、調査をする箕曲先生、ラオス語を英語で私たちに通訳してくれる通訳さんの「言葉をツールとして使いこなしている姿」を見て、私もああなりたいと感じた。ラオス渡航の３日前に、幸運にもイギリスへの留学が決まり、現地の大学で心理学の授業を履修することになった。そこで私は、英語というツールを使って心理学を勉強すると同時に、心理学を通して英語を勉強したいと考えている。ラオスでのスタディツアーを通して、英語を本当に勉強したいと思い、またその英語をどう将来に繋げていくか、という２つの展望が明確に見えたことが私にとってかなり大きい。

ラオスの子どもたち

ものの見方と支援の仕方

外 山 優 依
メディア・コミュニケーション学科 2 年

初めての発展途上国の農村での生活を通して、私は異文化体験の大切さと私たちエフラオの活動のあり方について考えさせられた。

10 日間の中で一番刺激を受けたのは、アヒルの屠殺である。生きたまま市場で買い、自分の家で解体をして食べるのは残酷だと思っていた。そのアヒルを買った市場にも豚の頭や脚や血までもそのまま無造作に売られており、臭いも酷かった。そして、数分前まで生きていたアヒルが動かなくなっていくのを見て、もっと食べ物を大切にしなければという正義感のようなものを感じた。しかし、この感情はラオスにいたから生まれたのではない。よく考えてみると、日本のイカやタコの踊り食いは外国人からすれば恐ろしい行為であり、衝撃も大きいはずである。日本人にも踊り食いが苦手な人もいるが、それを見て「なんて残酷なんだ。もっと食のありがたみを大切にしよう」と考える人はそういないだろう。日常から離れ、日常と異なる環境で現地の日常（私の非日常）に触れなければ、普段目にしているもののを他の角度からの見え方に気づきにくい。私は、今回の屠殺を通して、命をいただいているということの再認識と共に、異文化に触れることで何が日本らしさでどんなところがこの国らしさなのだろうと、見えていなかったことが見えるようになる面白さを学んだ。

もう一つ印象的だったのは、インフラの整備が整っていない点である。車に乗っていると道がでこぼこなため揺れが激しく、コンクリートではないためバイクに乗っている人は砂ぼこりを被りながら運転していた。また、家計調査では子供の教育費と家族が病気にかかってしまった場合の医療費の出費が大きいことが分かった。先進国では国単位の機関が安定しているため、道路がきれいに整備されていたり、義務教育や保険制度があったりするが、ラオスでは住民の生活に国の補助がほとんどなく、農家のような収入が安定しない家計は生活にゆとりが持てない状況である。このことから、先進国と発展途上国の違いは、住民が貧しいかどうかというより、国の中枢機関が安定しているかどうかにあると考えた。住民はその国の社会のしくみに順応しようとするため、例えばラオスのコーヒー農家では仲買人という存在が根付いている。そういった文化は簡単に変えられるものではなく、いい品質を保っただけコーヒーをフェアな価格で買い取ることができるということを理解してもらうのは難しいことだということが、ラオスに実際に行って初めて分かった。

しかし、JCFC の幹部や、家計調査に伺った農家から「コーヒーを売ってくれてありがとう、これからも頼みます」と言っていただいたことで、日本の大学生の小さな活動は決して無駄で

はなく、積み重ねが必要であると強く感じた。私は、“支援”というと相手に対して何か物資を提供したり、手伝いをしに行くといったイメージであったが、本当に相手が必要なことを何なのかをよく観察し、実際の生活を知ってたくさんコミュニケーションを取らなければ見えてこないし、お互いが目標に向かって同じ意志で協力しないと“支援”は、ただしてあげただけになってしまい、結果として何も生まれないということを学んだ。そして、“支援される”立場は、お金がなくて不幸であるという印象はなく、彼らの社会の中で彼らなりに適応して私たちと同じように普通に生活しているということをはき違えてはいけない。“支援”することの難しさを現実と向き合うことで痛感した。

ラオスに行く前の国内活動では、自分の成長のためやエフラオを多くの人に知ってもらうために様々な場所でコーヒーを販売したり、宣伝をしたり、支援品を頑張って作っていたが、コーヒーの収穫や選別の地道な作業、フェアトレードで売りたいけど売れないもどかしさなど、ラオス人と日本人の思いが詰まったものを扱っていたのだという感動と同時に、エフラオの活動にはそれだけ大きな責任があり、だからこそ、よりいい品質のまま、より多くの人たちに提供するにはどうすればいいかを一年間行ってきたということがようやく理解できた。

私は、長期間海外に行ったのは初めてで、毎日新しいものを見て食べたことないものを食べて、英語やラオス語でコミュニケーションを取って、自分の五感を使えるだけ使って過ごした。渡航する前は不安の方が大きかったが、不安になる暇も無いほど充実した十日間であった。今後は、エフラオの活動だけではなく、メディア・コミュニケーション学科の分野でももっと視野を広げて、社会の仕組みとメディアの関係も探ってみようと考えている。

ラオスの子どもたちと

3回目で初めて感じたこと

三 澤 岳 志
社会文化システム学科2年

私はラオスという国が好きだ。大学1年の夏期休暇に、ラオスの首都ビエンチャンへ短期海外研修で渡航したときにそう思った。私はラオスについてもっと詳しくなりたいと思い、大学2年の夏期休暇を使って、ビエンチャンと北部ルアンパバーンに個人旅行で渡航した。なので、今回のスタディツアーは3回目のラオスへの渡航であった。今回のスタツアは初渡航者が多く、皆が驚きや発見をしていた。しかし、3回目の渡航となる私にとって、ラオスの行ったことのない地域に来た新鮮さはあったが、初渡航者ほどの驚きや発見がなく、少し焦りがあった。だが、このスタツアでなければ経験できないことを探して、行動することで新たな学びや発見がたくさんあった。

まずは家計調査で、調査することの楽しさを知った。私たちの班は、家計調査初日が日曜日だったため、小学校のワークショップができず、他の班より1日遅れで家計調査を行うことになった。そのため、他の班の反省を聞いてから1回目の調査をしたので、想像していたよりもスムーズに調査を進めることができた。しかし、調査項目を埋めることに精一杯で、通訳さんを見て用意いてきた英語の質問することを繰り返す作業になっていた。そのため、調査中の雰囲気は硬くなってしまい農家さんに負担をかけてしまったと思う。これを反省して、2回目からは先輩に教えていただいた調査の極意を取り入れた。調査中は、農家さんの目を見て質問し、たまに相槌を入れることを心がけた。

だが、2回目の調査もあまり良い雰囲気で進めることができなかった。それは、渡航前の講義で扱われなかった内容が調査中に出てきたことで、上手く英語が聞き取れず日本人学生だけで会話する時間が長くなってしまったからだ。私たちが、日本語で長い間会話をしていれば、農家さんは退屈になってしまう。そのため、雰囲気が悪くなってしまったのだ。やはり、調査するためには豊富な知識がなければいけないと痛感した。

この経験を活かして取り組んだ最終回は、和やかな雰囲気で調査を進めることができた。調査から外れた会話を入れたり、ジェスチャーを入れたりすることで、会話が弾み農家さんと打ち解けることができたと思う。その結果、調査が終わってから「ラオラオ」というアルコール度数の高いお酒を持ってきて飲ませてくれた。私たちが、度数が高く少ししか飲めないのを見て、「こうやって飲むのだ！」と言うように2回も一気飲みを見せてくれた。この経験を通して、調査に行って心が打ち解けることができれば、本当に調査が楽しくなると思った。

だが、この経験を通して1つの後悔をした。それは農家さんとコミュニケーションがとれな

かったことだ。私は英語が苦手で勉強するのを避けてきた。ましてやラオス語はあいさつと自己紹介しかできない。そのため、農家さんと打ち解けられても、伝えたいことを伝えられないもどかしさや、何かを伝えようとしてくれているのに理解できないという悔しさがあった。なので、これは来年渡航するまでの個人の課題として取り組んでいきたい。

私たちは食材を購入するために、パクソン市場へほとんど毎日行った。そこで教育支援に関わる発見があった。それは、文具店がないということだ。私は調査で使うために持ってきたペンをなくしてしまったので、食材購入後に文具店でペンを購入しようと思っていた。以前、ビエンチャンのマーケットに行った時には文具店が何店舗かあったので、パクソン市場でもすぐ購入できると思っていた。しかし、食材や衣服を販売している店はたくさんあったが、文房具を専門に扱っている店を見つけることはできなかった。後に、箕曲先生からパクソン市場の外にオフィス用品を販売している文具店があると聞いたが、そこは子供たちが気軽に立ち寄れる文具店ではないという。子供たち向けの文具店が、パクソン市場のような身近な場所にあれば、子供たちが文具に触れて、勉強する意欲が出るのではないかと思った。

私は１度しかワークショップに参加できなかったが、そこで教育支援は本当に難しいことだと学ぶことができた。訪問した村では、教員不足が深刻で子供たちに細やかな指導ができずにいる現状があった。そのため、勉強ができる子供に合わせた授業になり、できない子供との格差が生まれてしまっていると聞いた。さらに、FLAO が昨年度寄贈した支援品が使われていない小学校もあった。これを機に、私の思っていた教育支援の考え方が変わった。今までは、教育支援というと子供たちにするものだと思っていたが、教員への支援も教育支援になるのではないかと思うようになった。

実際に私がワークショップに参加したノンカリ村の小学校には、アメリカの教育支援 NPO であるルーム・トゥ・リードの支援で作られた図書館があった。ルーム・トゥ・リードは、図書館を建設するだけでなく、継続的に図書館を管理するために教員に対する教育も支援の一環として行っていた。これを見て、ただ支援品を贈るだけでなく、継続的に使ってもらえるシステムを一緒に作らなければ、教育支援にならないことをノンカリ村の小学校で学ぶことができた。これをすぐに FLAO で実現させるのは難しいと思うが、ここで学んだことを来年度の支援活動に繋げていきたい。

今回でラオスに渡航するのは３回目であったが、まだまだラオスについて知らないことが多くあった。このスタツアを通して、報告書に書ききれないほどのたくさんの経験をすることができた。今回のスタツアでお世話になった人への感謝の気持ちを忘れずに、今後の活動や人生にこの経験を活かしていきたい。

［特別寄稿］
ラオスに家を買う

鈴 木 美 那
社会文化システム学科４年

「もうここに来ることはないだろうな」と号泣しながら、ラオスを出国した日から一年後、私はまた“ここ”ラオスのチャムパーサック県へ来ていた。

自分の人生をより良くする方法は、自分に素直でいることではないか、と今回のスタディツアーで感じた。

思い返してみれば、昨年経験した就職活動でも、自分に素直になることの大切さに気付いていた。私は大学３年の３月から就職活動を始め、多くのエントリーシートを書き、多くの面接を受けた。しかし、最初のうちは何度も選考に落ちていた。今思えば、自分に素直でなかったからだと思う。

就職活動のセミナーや本では､｢会社が皆さんを選ぶのではない､皆さんが会社を選ぶのです｡｣とよく言われていたが、私には理解できなかった。なぜなら内定をもらうということは、自分を選んでもらうということだから、少し無理をしてでも、自分が選ばれるように振る舞わなくてはいけない、と考えていたからだ。そのために面接官に気に入られるような話をして、自分はいかに仕事ができる人間であるかをアピールして。自分を良く見せようと必死だった。自己ＰＲは、就職サイトに記載されている、会社が求める人物像に寄せて、事前に用意した文をハキハキ話していたし、質問に対して答えに詰まりそうになっても、笑顔を崩さず、なんとか沈黙を作らないようにと、咄嗟に答えていた。私はたいてい自信満々で面接を受け、終わった後も満足感があった。（就職活動において自分に自信を持つことは重要であるとは思う。）

面接後には振り返りもしていた。あの時の答え方は抽象的過ぎたなとか、緊張で顔が強張っていたなとか。エントリーシートを就職支援室で添削してもらったこともある。しかし、それでも選考は通らなかった｡面接の受け答えは完璧なはずなのにまた落ちた！とよく思っていた。

そんな私も、５月頃から面接を通過することが増えた。理由は自分に素直になったからだと思っている。それまでに面接に何度も落ちていた私は､｢どうせ落ちるなら、なるべくありのままの自分で面接を受けよう」と思うようになった。自己ＰＲも自分の一番好きなところを言うようになり、返答に困った時は多少の沈黙は気にせず、しっかり考えてから答えるようになった。つい、いつものように顎に手を当て「う～んと…」と声に出したことも何度かあるが、それで落ちたことはない。

そして、無事に内定をもらうことができた。全く自分を飾らずに受けた面接だった。その時、「なんであれで受かったんだ？最初の頃の方が､受け答えしっかりしていた気がするけれど…。自分に素直でいればいいのかな？」と思ったのである。

そのことを忘れていたが、スタディツアーで思い出した。そもそも、4 年生の私が今年もスタディツアーに参加した理由も単純なものだった。「ラオスに行きたい」という自分の感情に素直に従い、あまり深く考えずに参加した。

結果として、今年もスタディツアーに参加したことで、非常に良い経験ができた。私たちの代が 1 年前と 2 年前に小学校に贈った支援品を、使ってもらえていることを知ることが出来たし、後輩の小学校でのワークショップに同行した際は、とても感動した。今までよりレベルアップしたワークショップを進行する後輩の姿や、楽しそうな子どもたちを見て、毎年かたちを変えながら、自分が力を入れていた活動が継続されていることに、胸が熱くなった。さらに、ワークショップも家計調査も、回を増すごとにどんどん改善されていくのがよく分かった。こういった人の成長を間近で見るという経験は、すごく貴重なものであると思う。これらの経験は 4 年生という立場で参加したからこそ、得られたものである。本当に今年もラオスに来て良かったと思った。

今回ラオスから出国するときに、涙は出なかった。決して私の心が冷めたからではなく、考え方が変わったからだ。去年までは､「もうここに来ることはないだろうな、ここまで来るのは大変だから。」と思い、寂しくて泣いた。しかし、今年は「ここに来たくなったら、その時はまた来よう。」と思った。難しく考えることはなく、自分がやりたいこと、言いたい事に素直になれば、就職活動や、このスタディツアーのように、良い結果、良い経験、そして良い人生につながるのだと思う。

ラオス滞在の最終日、私がバスの外を眺めている時に、近くにいらした箕曲先生が「あそこの空き家売られているよ。そんな高くないはずだから、買ったらいいんじゃない？（笑)」とおっしゃった。それも良いかもしれないと思った。もし、いつか本当にそうしたいと思ったら、その時は自分に素直になって、ラオスに家を買ってみようと思う。そうすればきっと、人生がより楽しく、より良いものになっていくだろう。

最後に、4 年生の私を今年も参加させてくださった箕曲先生をはじめ、暖かく迎えてくれた 2、3 年生、ラオスでお世話になった全ての皆様に深く感謝申し上げます。

［特別寄稿］

海外スタディツアーと社会調査教育

高 橋 典 史
東洋大学社会学部

I　はじめに

今回、私は初めてラオスでの海外スタディツアーに参加する機会に恵まれた。そもそも海外スタディツアーとはどのようなもので、学生たちにいかなる教育上の効果があるのか、その具体例を学ぶことを、個人的な課題としてひそかに抱いていた。本稿では、ラオスの海外スタディツアーに参加した学生たちの活動の様子についての（参与）観察から得られた発見のうち、とくに社会調査に関わる諸問題について検討してみたい。

II　異言語・異文化環境という障壁

海外スタディツアーに参加する学生たちのほとんどは、社会文化システム学科が開講している科目「社会文化体験演習」を履修している 2 年生と 3 年生によって占められている。3 年生の多くは前年度のスタディツアーへの参加経験者であったものの、初めてラオスを訪れる学生もいたようだ。2 年生の大半は、今回がラオスへの初訪問だった。もちろん個々人の性格の違いもあるものの、日本の羽田空港での集合時点から初渡航者とそうではない学生たちとのあいだには態度や気分の差異が見られた。リピーターの学生たちは余裕のある「先輩面」をし、初渡航者たちに対してこれから経験しうるさまざまな事がらを伝えようとしていた。一方、初渡航者たちは一様に期待と不安がない交ぜになったような表情をしており、緊張感がひしひしと伝わってきたことが印象に残っている。

スタディツアーの初日はタイのウボンラーチャターニーまでの移動、2 日目もタオとラオスの国境を越えてパクソンまでの移動であったため、1 日のスケジュールの大半が移動時間によって占められていた。その移動中は基本的に日本からメンバーたちだけで完結した空間となっており、ふだんの自分たちの振る舞い方のままで旅することができていた。しかし、途中のパクセーでラオス人の通訳や学生たちと合流して以降、日本人学生たちの言動に変化が見られている。リピーターの学生たちは、前年も協力してくれた通訳たちとの再会を喜び、ラオス人メンバーとのやり取りにそれほどためらいがなかった。他方、初参加者たちは初めての経験ゆえに戸惑いを隠せない者も少なくなく、スタディツアーの活動の本格的な開始が迫ってくるにつれて、緊張や不安の度が増していることが感じ取られた。

もちろん、こうした初参加者たちの心理的な緊張状態は、スタディツアーの日程が進んでいくにつれて次第に緩和していった。とはいえ、異文化環境において自分が全くのマイノリティとなって調査なり活動なりを行うといった経験は、日本社会での生活のなかではなかなか得られない経験である。とくに「言葉が通じない」という環境に身を置くことは、孤立感や疎外感を強く感じる非常にストレスフルな状況である。そうした異言語・異文化環境において、調査やワークショップを自分たちで行うという課題の困難さをあらためて実感して、翌日以降の活動への不安をはっきりと示す者も少なくなかった。

自分たちと言語や文化を共有している人々に対する調査ですら、一般の学生たちにとってはハードルがかなり高い。それをラオスという言葉も文化も風土も日本とは全く異なる地でいきなり行うということを「無茶ぶり」と捉え、教員たちを恨めしく思った学生たちもいたに違いない。そうした困難に直面した際に、もがき、試行錯誤しながら何とかそれを乗り越えようとする経験を通じて、学生たちを大きく成長させるということは、この海外スタディツアーの主要な目的の１つではある。とはいえ、当の本人たちがそれをきちんと自覚できるようになるのは、たいてい場合、もっと後のことになる。海外スタディツアーの諸活動を行っていく過程で参加者たちにはさまざまな心理的な重圧や葛藤が生じているため、メンタル面でのマネジメントの重要性をきちんと認識させることの必要性を学んだ。

III アクションリサーチとしての海外スタディツアー

本海外スタディツアーの主要な活動は、(1) グループに分かれてのコーヒー農家の家計調査（初参加者向け)、(2) それぞれの研究テーマを自発的に設定しての個人調査（2 回目の参加者向け)、(3) 小学校での教育支援のワークショップの実施（全員が参加）の 3 つであった。

まず（1）家計調査は、コーヒー豆の生産を行っている農村を訪れて、そのなかの数軒の農家について実施するものである。3-5 名のグループに分かれて農家を訪問し、ラオス人の通訳と大学生たちにサポートしてもらいながら聞き取り調査を行った。かなり詳細な調査票(英文)を用意していたものの、英語をラオス語に、ラオス語を英語に翻訳してもらいながら進めていく調査のため、学生たちはかなり苦労している様子であた。さらにいえば、通訳を介在させるというコミュニケーションの問題以上に、学生側が質問項目の意味と意義を適切に理解しておくことが、調査の成否に大きく影響していたようにも見受けられた。日本社会においては、このようにプライベート空間にいきなり上がり込み、家計や家族に関する詳細な情報を聞き取ることは非常に困難であるため、私にとっても新鮮で貴重な経験となった。

担当者全員の調査の様子を観察できたわけではないものの、(2) 個人調査も興味深い実践である。スタディツアーの 2 回目の参加者である学生たちが、結婚、食、葬式、音楽、産後養生、

交通などのテーマについて、ツアー中に出会う現地のラオス人たち対して聞き取り調査を実施するものであった。なかには葬式や結婚式で実際に参与観察を行った者たちもいた。この個人調査は、初渡航者たちが行う家計調査以上にハードルが高いと思われて困難を予想していたのだが、実際のところはどの学生もかなりスムーズに調査を実施していたように見えた。もちろん、ラオス人の通訳や大学生たちにかなり部分をサポートしてもらって実施していたものの、こちらが驚くほど精力的に調査を進めていた。その背景には、前年度の家計調査によって得られた現地の社会についての知識や理解、通訳や大学生たちとのラポール関係の構築の容易さといった再訪問者ゆえの経験値があったと考えられる。家計調査と個人調査が密接に連関しており、それは学生たちの成長とパラレルな関係にあることがうかがわれた。

最後に（3）小学校でのワークショップの実施は、日本で作成した算数の教材の使い方を児童や教師たちの前で実演するものであった。あくまで支援活動ではあるが、両者は決して無関係ではない。現地の子どもたちの置かれた状況の問題点を適切に把握し、その改善・解決に向けた活動を構想するうえで、調査を通じて得られた情報がとても有用であることは言うまでもない。今後、家計調査の質問項目にもっと教育関連の質問を増やし、さらに個人調査の研究テーマのなかに教育関連のものも現れれば、両者の関連性はもっと明確になっていくだろう。

しかしながら、スタディツアーの参加者たちのあいでは、2 種類の調査とワークショップの活動を別個のものとして捉えているように見受けられた。それゆえ、参加者たちが「調査の成果の現場への還元としての小学校でのワークショップ」という位置づけにもう少し自覚的になれば、本スタディツアーの広い意味でのアクションリサーチ（問題解決に向けて、調査者が研究成果を現場の実践活動に還元していくもの）としての特徴を明示でき、かつ現場でのより有効な支援のあり方を模索できるのではないだろうか。

IV　2 年間の学びのその先へ

これまで論じてきたように、本スタディツアーの社会調査教育上の有効性はきわめて高いことは間違いない。だが、そこにはさらに改善ないし洗練しうる点もあるようにも思われる。

例えば、社会文化システム学科のカリキュラムでは、1 年次に講義科目として「社会調査入門」が配置され、2 年次の「社会調査および実習」や「社会文化体験演習」において社会調査を本格的に実践するという流れになっている。多くの学生の場合はそれでとくに問題はないのだが、「社会文化体験演習」を受講し海外スタディツアーに参加する学生に関しては、1 年次の段階で日本国内において社会調査をある程度経験しておいた方がより効果的だろう。スタディツアーの参加者たち、とくに家計調査班のメンバーたちは、調査票の質問項目を埋めることばかりに必死になってしまい、「収集したデータを通じて、何を明らかにしたいのか」といったこ

とまで考える余裕がなかったように見受けられた。そうした「木を見て森を見ず」という状態では、インフォーマントたちの生業や生活の全体像、彼ら／彼女らの暮らす村落の構造や特徴、フェアトレードをめぐるマクロな諸問題といった事がらまで思考を展開させるのは難しい。

そのような課題を改善させていくためには、1 年次に受講する「社会調査入門」や「社会文化システム論基礎演習（1 年ゼミ）」等において、初歩的でも構わないので「社会調査」というものを経験しておくことが有効ではないだろうか。まずは、聞き取り調査や観察法などの調査手法を学修することが必要である。しかし、それにも増して重要なのは、社会調査における適切な問題設定や分析の仕方を学ぶこと、すなわち「社会」について問いを立て、その問いに対して収集したデータにもとづき何らかの答えを導き出すという思考のあり方を身につけることだろう。大学 4 年間のうちの早い段階において、「社会学的想像力」（C.W.ミルズ）といったものを実践的に養うことが望ましい。

また、2 年間にわたる「社会文化体験演習」の履修後の「出口」の問題も、検討の余地があるだろう。「社会文化体験演習」の履修モデルは、2 年次と 3 年次の 2 年連続での受講を前提としている。今回、私がその一端を目の当たりにしたように、国内外での 2 年間の活動とそこでの学びを通じて学生たちは大きく成長し、そうした経験を経ていない他の一般学生とはその意識や行動力の面でかなり差が生まれていく。教員側としては、学生たちには「社会文化体験特別演習／研究」、4 年次の卒業論文の執筆なども経験することによって、さらに成長して社会に飛び立っていって欲しいと願っている。だが、「社会文化体験演習」を履修している学生たちは必ずしもそうしたことを認識してはおらず、むしろ 2 年生、3 年生の 2 年間の活動をいかに充実させて完全燃焼するかといったことを、より重視しているように感じられた。

もちろん、学生たちのそうした姿勢は否定すべきものではないが、大学卒業後のキャリアを見すえたうえでの 4 年間の学びを念頭に置くことも重要である。その際、親近感を抱けるロールモデルとなるような学内外の先輩たちなどから直接的に刺激を受けることは有効だろう。

Ⅴ　おわりに

本稿では、今回初めて参加したラオスでの海外スタディツアーを通じて私が気づいた諸問題のなかで、社会調査に関わるものについて雑駁な私見を述べさてもらった。東洋大学社会学部では古くから「理論」「実証」「応用」の 3 つの能力を養う教育を重視してきた。「社会文化体験演習」は、社会文化システム学科が提供する教育において重要な位置を占める科目となっている。なかでも海外スタディツアーの役割は、今後ますます大きくなっていくことだろう。

とはいえ、私が観察させてもらったのは、2 年間にわたる活動のごく一部にすぎない。そのため、的外れな指摘や意見になっている場合には、どうかご容赦いただきたい。いずれにせよ、

この海外スタディツアー自体はきわめてシステマティックに構造化されており、とても充実した内容であったことは確かである。危機管理体制についても周到に準備されていた。当の参加学生たちがその貴重さや恩恵をどれだけ認識しているのかは分からないが、他ではなかなか得難い経験であったことを気づくことがいずれ必ずあるに違いない。

第３部

個人研究テーマ報告

ラオス南部の交通事情

嘉 村 瑠 介
社会文化システム学科 3 年

I　はじめに

昨年度のスタディツアーでは、見るもの聞くものすべてが新しく感じていたがその中でひと際印象に残っているのが､日本の小学生くらいの子どもがバイクの二人乗りをしていたことだ。パクソンは道の状態も悪く、運転が困難である。また、すれ違うドライバー10 人中 10 人といってもいいほどヘルメットを着用していなかった。そして、それを取り締まる警察の姿も見ることはなかった。日本では考えられないようなことである。このような環境のなかで、ラオス南部地域では免許制度はどのようになっているのか、また事故の処理の仕方やラオス人ドライバーならでは危機回避の仕方を調べることにした。

II　事前調査

昨年度のスタディツアーでラオス人ドライバーへの聞き取りをおこなっており、その際にわかったこととして、ドライバーの仕事をしていない限り、免許を取得してから運転をしている人はほぼおらず、警察も機能していないという。子どもたちは足がつくようになったら運転できると思っており、ドライバーの 4 人中 2 人は中学生のころからバイクに乗っていたということである。

III　調査概要

調査は主に観察をもとにしている。まず、道路の状態の観察は以下の場所で行った。

1)　パクソン市場周辺
2)　パクセから続いているパクソンで 1 番交通量の多いメインストリート
3)　ゲストハウスから各村に訪問するまでの道のり

また、滞在中お世話になるドライバー 4 人の運転の観察を行っている。

その他にも、ドライバーや運転免許を持っている通訳 2 人から、ラオス南部の交通制度について聞き取り調査を行った。

Ⅳ　調査内容

１　実際に走行してみて

まず、運転している側の目線を知るため、バイクの後ろに乗せてもらい、パクソンにある「JHAI COFFEE HOUSE」からプーマッコ村まで道のり約５㎞を、車の往来が活発になる朝の 10 時ごろ走行してみた。

スタート地点の道路は、パクセから続くコンクリートで舗装されている道路で、普通自動車がギリギリすれ違うことができるくらいの道幅であり、中央線は引かれていなかった。そんな道路にもかかわらず、追い越す車やバイクがいて、なおかつ右か左でぬくか決まっていなかったため危険であった。また、コンクリートが陥没している場所があり、バイクは狭い道の中でも走る場所を選んでいかなければならず、接触事故の危険性が高い。対策として往来の多い時間には赤いコーンとポールが立てられている箇所があり、対策も見られた。

写真１　コンクリートの道路の様子

写真２　コンクリートの窪みの様子

スタート地点の道から離れるため右折をしようとしたところ、車線があやふやなため、右折したい先の道からの左折車両との接触の危険がある。実際にこのようなシチュエーションでぶつかりそうになり、クラクションを鳴らしあっている場面に２度遭遇している。

道をはずれると、コンクリートから砂と砂利の道に変わる。まだコンクリートの道路は極端に少ない。ノーヘルメットの運転が目立つラオスだが、ガタガタとした道での横転から身を守るだけでなく、乾季は対向車とすれ違うと砂埃が舞ってしまうため、それによる視覚が遮られないようするためにもヘルメットをつけた方がよいと思った。この道は 50 ㎞以上出すと振動

が倍増したように感じた。

目的地までに 1 つ村を通ったが、村の前は平らに均しているように見受けられたため、他の自動車もほぼいないので比較的走行しやすかったが、やはり急に道が欠けているところもあり油断は禁物であった。また、小学校が近くにあると歩行している子どもたちも多く、道が狭いところは、注意が必要であった。

インタビューや事前の話から事故が多いとは聞いていたが、多くなることも頷ける状態である。

2　ラオス人ドライバーの運転の観察

①　周囲の安全確認

4 人のドライバーともサイドミラーをよくみていた。これは視覚に入りやすく、また日本よりもよく走っているように感じる交通量が多いバイクを見逃さないためである。多い人で 5 秒に 1 回のペースで確認していた。右左折の合図も 15 秒前ほどからウインカーをだすことがほとんどであった。このあたりの安全確認は日本と変わらないようだ。

②　クラクションでの合図

今回調査した 4 人のドライバーはクラクションを多用していた。4 人に限ったことではなく、道を歩いているとクラクションをよく鳴らされる。

日本の自動車学校ではクラクションを鳴らすことは原則禁止と教えられるが、パクソンでは、追い越すときに自動車やバイクに対してだけでなく、人にも平気で鳴らしていた。道や制度の整備がままならないため、クラクションは危機回避のための手段として頻繁に使われていた。

③　ウインカーでの合図

ドライバーの一人だが、曲がるわけでも、追い越すわけでもなくウインカーをつけ続けている人がいた。はじめはウインカーの消し忘れることが多い人なのだと感じていたのだが、何度か乗っているうちに「追い越ししても大丈夫」というサインだということがわかった。確かにウインカーを出している間、他の自動車はウインカーを出していない方向から抜いていたようだった。

3　ドライバーへのインタビュー調査

①　A さんから聞いたパクソンの交通事情

A さんは免許取得歴 13 年で、普段はタクシーの運転手をしている。そんな A さんはパクソンでの運転は怖いと述べている。その理由に、街灯がなく夜の運転が困難であること、道が整

っていないためこの地域では多い車の横転事故が起きないかを気にかけていた。道が怖いときはスピードを落としてゆっくり徐行をしながら進むことを心掛けている。

②　B さんから聞いたパクソンの交通事情

普段は貿易商をしている B さんは、免許を取得して 5 年ほどである。彼は交通制度が厳しくないことをあげ、バイクなら誰でも乗れてしまうので、危険だと感じている。また、中央線が存在しないためカーブのときに膨らんでしまうバイクと自動車がいるので、カーブが近づいたら追い越しもスピードも出さないようにしている。

４　ラオスでの免許制度について

今回のスタディツアーでは通訳として参加し、普段はラオスでツアーコンダクー兼ドライバーをしている C さんに免許の取得までについて聞くことができた。

まず、運転免許証にはそれぞれ３つのランクがあり、3 年ごとに警察署で登録・更新する必要がある。以下はそれを表にまとめたものである。

表１　運転免許証発行料

車両の種類	費用(kip)
小型・大型二輪車	75,0000
普通自動車	15,00000
大型自動車	300,0000

（聞き取りデータをもとに筆者作成）

これらを取得するためにパクセや、サラワン県にある教習所に通うのだが、C さんは 3 か月間で 50,000kip 支払い卒業した。もう一人の通訳である D さんは、教習は２か月ほどと述べていたので、だいたい 2 か月～3 か月で卒業できるということだろう。

C さんは教習所に行かなくても免許をもらえると述べていたが、D さんが言うには、教習所に通わなければならないが、ほとんどの人が通う前に運転の技術を持っているため、そのまま何も学ばないで登録をしにいってしまうということである。ちなみに D さんは、運転の技術はあったので、座学の講習を 2 週間受けて免許を取得した。

５　パクソンでの事故について

①　対物事故

村でおきた物損事故は各村の村長が事故現場にいき、警察に報告するシステムになっていて、道で起こった場合は当事者が警察に連絡する。

しかし、家畜をひいてしまった場合は特殊なケースになる。

まず、B さんと C さんのドライバー側の考えは、家畜が死んだ場合でも自動車が無傷であれば、飼い主と運転手は同等の責任ということで、特になにもないという。だが、自動車が破損した場合、ひかれた家畜を譲り受けるか、それを拒否して家畜の飼い主から修理費用をもらうことが一般的な済ませ方であると述べている。

一方、家畜の飼い主側からの意見は、引いた自動の運転手に家畜の代金を必ず払わせると強気だったが、自動車が破損していたらどうすればいいかわからないと述べており、家畜との事故に関する制度が整っていないことがよくわかった。

② 対人事故

もともとヴィエンチャンで資材などを運ぶトラックのドライバーとして働いていた、プードムクワン村の第二プードムクワン組合の副組合長であるドゥアンさんに話を聞いた。この村ではバイク同士の接触事故と自動車の横転事故が多い。郡警察と村落警察を呼び、自治体にも報告、けが人がいた場合は搬送先の手配まで行う。また、この場合当事者の話し合いで治療費などを決める。

事故といえば保険はどう適用されるか聞いてみたのだが、会社勤めのドライバーであったドゥアンさんでも、保険という概念がなく、保険というものを説明しても理解を示してもらえなかった。

V 考察

運転の観察では、一般的な日本人の運転の様子と変わらなかった。むしろ、今回調査した運転手たちは、より注意を払っている。教習所に通ってまで免許を取った人たちは、とてもまじめな運転することがわかった。しかしながら、このままでは、街灯や道などの外的要因で事故にあってしまうかもしれない。まずは、道路の窪みを土などで一時的でも固めることができれば、道路に気を取られることは減らせる。また、今回コーンとポールでの中央線の役割は道路環境を手軽に整備ができるので、来年度は需要がさらに増し、よく見かけるようになるのではないだろうか。現地の道路の整備を行う上では、現状ポールを立てているということの意味を理解して、整備を行ってほしい。

ラオスでの運転免許の制度を聞く限りでは、運転技術と運転中の認識に差ができてしまっている。このズレが追い越しや右左折での事故の原因になるのではないか。また制度自体の認識

も曖昧で、C さんと D さんのような違いもできてしまっている。ラオス警察は教習所の卒業認定書がないと免許の登録ができないなどの対策を行うことで、正しい制度を伝えていかなければならないだろう。

ラオス南部・低地ラオ族における葬送様式
――農村部の高所得層家族の場合――

関　千 代 美
社会文化システム学科 3 年

I　はじめに

2016 年度のスタディツアー中、近隣で偶然行われていた葬儀に飛び入り参加した先輩がおり、日本の葬儀との違いにとても驚いたという話を聞いた。日本では通夜も告別式も 1 日だが、ラオスでは、日数や儀式の規模は各家族によるものの、奇数日の数日間（3〜7 日程度）にわたって行われる。その期間中、人々は食事をしたり酒を飲んだり喋ったりとにぎやかに過ごす。このような、日本の厳かな葬儀とは正反対ともいえる様式に興味を持った。このことから、今回、ラオス南部に住む低地ラオ族の家族における葬送様式を農村部／経済状況の観点から調査するに至った。

II　先行研究

本調査は、岩佐光弘（2008）著『生の型、死の構え　ラオス低地農村部における終末期の民族誌からのバイオエシックス再考』のなかでも、「第 3 章　終末期と死の類型」を参考にした。この文献で述べられているように、ラオスでは、通常死の場合、亡くなると家族や近所の知り合いらが大勢集まり、「伝統」のやり方にのっとった儀式で送り出す。ラオス低地農村部において死は一連の過程を踏むものと一般に考えられる。その過程は、「死」を一つの分岐点として、死を迎えるまで（死以前）と死を迎えた後（死以後）とに大きく分けることができる。

死の儀礼をめぐる研究は、人類学において重要な位置を占めてきた。人間にとって不可避な宿命であるとともに、あらゆる社会において死という事態には何らかの対処の作法が存在する。その作法は社会ごとに異なり、豊かな多様性を示す。死以降の過程、つまり葬送儀礼の諸実践に関しては、関連民族も含めて参考となる研究がある。

なお、岩佐（2008）は、ラオスの中南部に位置するサワンナケート県の低地農村部の農民家庭で調査しているが、今回の聞き取り調査事例は、対象者が農家ではなく、かつ経済的に非常に裕福な家庭であるため、ラオス低地農村部における一般的な葬送様式とは必ずしも一致しないことは留意したい。この点が、先行研究との比較において意味をもつ。

III　調査方法

あらかじめ用意した質問項目に則り、ラオス語と英語の通訳を介して聞き取り調査を行った。調査項目は、【基礎情報】（①いつ ②どこで ③誰が ④なぜ、何歳で 亡くなったか）と、【葬儀の概要】(⑤埋葬方法 ⑥実施期間と 1 日ごとの詳細 ⑦葬儀参列者 ⑧葬儀費用と出どころ)、【親族の動き】（⑨葬儀期間中の動き ⑩出家者）についてなど、細かい情報を確認していった。

調査対象は、例年このスタディツアーに通訳として参加しているカムサ氏と、偶然宿の近くで葬儀を行っていたスーワン氏とその従姉妹のケーさんである。また、今回は聞き取り調査の他に、スーワン氏の祖父の葬儀に参加させていただいた。

IV　調査結果

1　事例①　カムサ氏への聞き取り調査

【調査日】2017 年 12 月 24 日（日）

【調査対象者】Mr. Khamsamone Keokhampet（カムサ）

2016 年のスタディツアーに参加した際、彼が葬儀に参加したために剃髪をしていたので、その時の葬儀の様子について聞き取り調査を行った。低地ラオ族。パクセ出身。

【基礎情報】

亡くなったのは彼の母方の祖父であり、2016 年 11 月 18 日にタイの病院で息を引き取った。享年は 96 歳で、死因は胃炎であった。一家は低地ラオ族（正確にはチャイニーズ・ラオ。祖父の母は中国人）で、仏教（上座仏教）徒のため、葬儀は上座仏教式に行われた。

【葬儀の概要】

葬儀は 7 日間にわたって行われ、5 日目と 7 日目に 2 回バーシー儀礼を行った。まず、彼の祖父が亡くなった当日（1 日目）のうちに、祖父の遺体をタイの病院からパクソンの自宅に搬送し、棺に納めた。その日のうちから 4 日目まで、遺体は祭壇を整えて安置された。この期間のうちに、遺族・親族と故人をよく知る人たちが集まり、香典を持ってきたり、供花を棺の中に入れたりする。彼の祖父は村では有名な人で、葬儀中にはパクセの知り合いが毎日たくさん弔問した。そのため正確な人数はわからないが、7 日間で 500 人ほど来訪した。夜は弔問客が食事やカードゲームをしながら喋ったりするが、その内容は必ずしも故人に関することではない。5 日目の朝に僧侶（クバー）が来て、午後に 1 回目のバーシー儀礼が行われた。バーシーの後、遺体は葬儀場に搬送されて火葬された。6 日目は翌日のバーシーや食事の準備に費やし、7 日目は 2 回目のバーシーが行われ、お祈りをして、昼食をとって葬儀は終了した。

葬儀費用は 7 日間で 8,000 万 kip（約 120 万円）かかり、この費用は故人の貯金と、故人の息子・娘（カムサ氏のおじ・おば）の貯金と弔問者からの香典から賄われた。

【親族の動き】

1 日目から 4 日目にかけて、親族は総出で弔問客への対応と来客分の食事の準備をしている。前述したように、1 日を通して弔問客がたくさん来るため、弔問客用の朝・昼・夜の食事の用意は 1 日がかりになる。食事はカオプンやパパイヤサラダなど、ラオスの伝統的な料理をとにかくたくさん作る。ビアラオやラオラオなど酒類は飲みたい人だけが飲み、数多くは飲まない。

葬儀期間中にはカムサ氏の他に、11 人（彼のおじ 3 人と故人の孫たちなど）が、5 日目から 7 日目にかけて一時的に出家した。カムサ氏は 1 日のみ、その他の 11 人は、5 人が 3 日間、6 人が 1 日のみ出家した。出家の際には村の寺院に行き、僧侶になるための儀式をした。彼らはこの期間、剃髪しオレンジ色の袈裟（黄衣）に身を包み托鉢（サイバーッ）を行う。なお、出家期間が短いのは、葬儀の準備をしなければならないためである。

祖父の遺骨は、祖父の自宅の近くにある寺院の舎利塔[3]（ストゥーパ）に納骨された。

【その他】

カムサ氏の祖父の場合、葬儀ではバーシーを 2 回行った。1 回目と 2 回目のバーシーの意味合いに違いはあるのか聞いてみると、1 回目のバーシーは棺の前でのお別れが目的であり、2 回目は伝統として行うものだという。

また、出家期間が短いことに関して、都市部と農村部で違いはあるのか聞いてみると、それは関係ないと答えた。都市部でも農村部でも、その人が忙しければそれだけ出家の期間も短くなる。そこに違いはなく、出家する人や家族によるという。実際に、アメリカ在住のカムサ氏のおじは、葬儀のために一時的にパクソンに来て短期間出家し、葬儀後にアメリカに戻った。

2　事例②　スーワン氏とケーさんへの聞き取り調査

【調査日】2017 年 12 月 27 日（水）

【調査対象者】Mr. Souvanh（スーワン）、ケーさん

偶然、宿から少し離れたお宅で葬儀が行われているとの情報を得てうかがったところ、喪主であるスーワン氏とスーワン氏の従姉妹のケーさんに聞き取り調査にご協力いただく運びとなった。両者ともに低地ラオ族。

[3] 仏教のもので、神聖な遺物を納めた円形の供養塔。仏舎利塔。

【基礎情報】

今回の葬儀は、スーワン氏とケーさんの祖父・ブンニャン氏のためのものである。スーワン氏は医者で、ケーさんはカラオケ経営者兼家具屋、故ブンニャン氏は王国時代の兵士だった。一家は低地ラオ族で、仏教（上座仏教）徒のため、葬儀は上座仏教式に行われた。23 日に故ブンニャン氏の自宅で息を引き取った。享年は 87 歳で、老衰だった。

【葬儀の概要】

葬儀は 6 日間にわたって行い、25 日（3 日目）と 28 日（6 日目）に托鉢を行った。なお、聞き取り調査実施日は 6 日間の葬儀期間のうちの 5 日目であった。25 日には、自宅から 2 キロほど離れたところにある火葬場（パーサーッという森）で火葬を済ませ、2 時間ほどで自宅に戻り、托鉢を続けた。27 日（5 日目）の午後 3 時に、遺骨を近くの寺院の舎利塔に納めた。

葬儀にかかった費用は合計 1,000 万ドル（約 120 万円）で、この費用はスーワン氏の資産と、*Kinthan*（招待状[4]が来ていない人が渡すお金）、*PocBoun*（招待状が来た人が招待状に入れて渡すお金）から賄われている。葬儀期間中は *Kinthan* と *PocBoun* で集まった資金で飲食をし、それでも余った場合、寺院に寄付する。

【その他】

聞き取り調査の後、屋内に案内され、祭壇（*KongBoun*）の前で合掌させていただいた。金色の祭壇の正面には遺影が置かれ、両隣に線香が立てられていた。天蓋の周りには電飾がピカピカと光り、花や布などできらびやかに装飾されていた。

写真 1　聞き取り調査中にいただいた夕食、カオプン

部屋に入り祭壇の前に座ると、まず、小さな蝋燭が縁にたてられた銀色の器を渡された。そこにお金を入れて、祈りの言葉を声に出して祈る。祭壇の隣には中年の女性が座っており、筆者から器を受け取ると、遺影の前に置かれた箱にコンコンと打ち付けながら「日本人が来てくれたよ」と故人に語りかけた。語り終えると、その箱に器の中のお

[4] ラオスでは、葬儀が行われる際には、あらかじめ白い封筒に入った案内状を渡される。その封筒に香典にあたるお金を入れ、葬儀の時に持っていく。

金を入れた。部屋の奥には故ブンニャン氏の妻と思われる老年の女性が座っていて、「コープチャイ（ありがとう）」とほほ笑んでくれた。その後、香典返しとして、バナナの葉で包まれたちまき（写真 2 参照）とクッキーをいただいた。他の弔問客は、金や銀の器の中に供花やもち米、線香、お金などの供物を入れていた。

また、聞き取り調査中に送迎車から坊主が数名降りて祈る様子もうかがうことができた。ブンニャン氏が亡くなってから、葬儀期間中は毎日祈りに来てもらっているのだという。

写真 2　カオトムと呼ばれる香典返しのちまき

3　事例②　托鉢の観察結果

スーワン氏、ケーさんのご厚意から、翌日 28 日の托鉢に参加させていただいた。

表 1　当日のタイムテーブル

7:30	筆者合流
7:40	小坊主（ジュワ）4 名到着
7:55	女性たちが座敷に座り始める
8:00	老年の僧侶 2 名（住職と副住職）と壮年の僧侶 2 名到着 僧侶（おそらく副住職）が読経を始める
8:05	僧侶が棺の置いてある部屋にあがる
8:15	スーワン氏が到着　男性たちが正装になり始める
8:20	僧侶による読経が始まり、女性たちがお祈りをし始める
8:25	一部の男性が座敷に座り始める 外の男性たちはお布施を額の高さに掲げる
8:30	お祈り終了　部屋の中で僧侶と小坊主が食事をはじめる 外では人々が鉢にお布施を仕分けしていく
9:00	人々が食事を始める（托鉢終了）

7 時半にお宅に着くと、まだ托鉢は始まらないようで、温かいお茶とラオコーヒーを出していただく。外では朝食の準備が進められ、テーブルに料理が並べられていた。食事の準備は比較的若い女性を中心に行われ、男性は外でお茶を飲んだり談笑したりしていた。女性と 10 歳前後と思われる少女たちはシルクの上着とシン（ラオスの伝統衣装）というように正装だったが、男性はほとんどが普段着で、托鉢が始まってからパービアン（肩掛け）を羽織っていた。

7 時 40 分頃には送迎車から少年くらいの年の小坊主（ジュワ）が降りてきて、座敷の前に立った。しばらくすると、食事の準備をしていた女性たちが座敷に座り始めた。8 時になると、送迎車から壮年の僧侶が 2 名と、老年の僧侶が 2 名降りてきた。副住職と思われる初老の僧侶のひとりが外でお布施の前で読経しはじめると、先に着いていた 4 名の小坊主たちは並んでそれを静かに聞いていた。読経を終えると、僧侶たちは棺の置いてある部屋にあがり、女性たちが頭を下げていく。

8 時 15 分頃になるとスーワン氏が現れ、人々に挨拶をしながら座敷にあがっていった。一通り人が揃った時点で、いよいよ僧侶による読経とともに、弔問客の祈りが始まる。座敷の女性たちは目を閉じて合掌し、外の椅子に座る男性たちは、蝋燭を立てた銀の器に盛ったお布施を額の高さに掲げて各々祈る。しばらくすると、外の男性たちが一斉にお布施の仕分けをはじめた。長テーブルに並べた、僧侶と小坊主が持ってきた鉢のひとつひとつにお金やもち米を入れ、ビニール袋にお菓子やミカンなどの果物、ちまきなどを入れていく。順繰りにお布施を鉢に入れるときにも、毎回額に掲げてから入れていく。

写真 3　外に並べられたテーブルと椅子

写真 4　ヌードルやスープ、もち米など

8 時半頃から、僧侶の読経が終わったのか、座敷で祈っていた女性たちも順々に立ち上がり、長テーブルを囲むように仕分けに合流していく。スーワン氏は部屋の入口近くに座り、祈りに来た人を部

屋の中へ招き入れていた。部屋の中では僧侶と小坊主が先に食事をし、もう一度読経していた。9 時頃になると僧侶と小坊主の祈りと食事が終わり、残された食事を人々が食べ始め、托鉢は終了した。ここで筆者も観察を終了した。以下の写真は、観察時のものである。

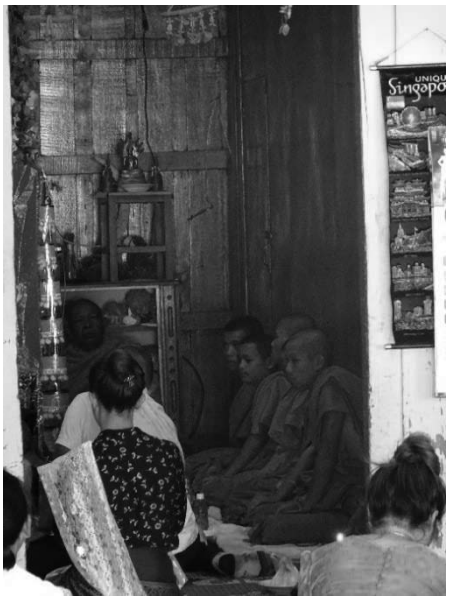


写真 5　僧侶と小坊主

写真 6　座敷に座る親族と思われる人々

写真 7　お布施を仕分けする様子

写真 8　仕分けされたお布施

４　まとめ

ラオス南部・低地ラオ族における一般的な葬儀は、日本でいう通夜が通常 3～7 日ほど続く。この日数は各家庭によって異なり、家族・親族の経済状況、交友関係、また繁忙期／閑散期でも変わる。これは都市部も農村部も変わらないという。男性親族は葬儀のために一時的に出家し、僧侶となる。この期間も各々の生活状況によって異なる。

ヴィエンチャンやパクセなどの都市部ではバーシーをやるのが基本で、パクソンなどの農村部（地方）では、バーシーか托鉢を選ぶという。また葬儀の場所も、都市部は寺院で行われ、地方では自宅で行われることも多い。弔問客に服装の指定はなく、普段着でよい。

Ⅴ　考察

本調査では、ラオス南部に住む低地ラオ族における葬送様式を、農村部／各家庭の経済状況の観点から明らかにすることを目的とした。

仏教式の葬儀というと、日本とそれほど変わりがないと思われるが、上座仏教式ということでその形式は大きく異なる。そのうえで、今回の事例を比較してみると、両家族とも低地ラオ族で上座仏教式でありながら、各家族による葬送方法のちがいが明らかになった。農村部に限ったことではないが、忙しいとき（繁忙期）は弔問客もたくさん来ないため、バーシーや托鉢はしても、それ以外の日を短くして葬儀期間も 3～5 日間程度になるという。葬送様式は故人・親族の社会的地位や裕福度によって異なる点で、各家族によるちがいが今回の事例以外でも見られることが予測できる。

また、カムサ氏に聞き取り調査をしているときに、実際の葬儀の時の写真を見せてもらったのだが、棺の写真や葬儀の様子の写真をたくさん撮っていて、なかでも棺の前で親族写真を撮っていたことに驚いた。参列した葬儀に関しても、きらびやかに装飾された祭壇やその場の雰囲気からも、葬儀そのもの、つまりは「死」をネガティブなものとして受け取っていないという印象を受けた。このことには、ラオスの人々の「徳」の文化が深く関係していると考えられる。香典を表す「*PocBoun*」や祭壇を表す「*KongBoun*」という言葉の「*Boun*」は「徳」という意味で、こうしたものの名称からも「徳を積むこと」の概念を重視していることがわかる。カムサ氏の場合も、スーワン氏の場合も、来訪者やその人数をはっきりと覚えておらず、「たくさんの人が来るということはいいこと（＝徳）だ」と言っていた。故ブンニャン氏の親族は、見ず知らずの外国人である筆者がいきなり葬儀に参加しても、「ボーペンニャン（問題ないよ）」と受け入れてくれた。筆者がラオスに渡航してから常々感じていたラオス人は自分に対しても他者に対しても寛容だ、という印象は、こうした仏教の信仰が関係するのではないか。

また、葬儀に参列して、葬儀が女性を中心に執り行われていた点に気が付いた。このことは、上座仏教では女性が尼僧になることは許されていないことが関係すると考えられる。従来、スリランカおよび東南アジアの上座部仏教社会において、出家者としての役割を果たし、その地位と権威を全面的に享受してきたのは、男性の僧侶である「比丘」であった。僧侶として黄衣を身にまとい、在家者からのお布施を受け取るのが男性の比丘であるのに対し、毎朝、托鉢の僧侶に食事をささげ、満月と新月の布薩日に、寺院の布薩堂で熱心に説法を聞く大部分は女性である。女性が出家者として比丘と同じ黄衣を着用し、比丘と同等の地位や権威に着くことは認められていない（2009、伊藤）。この上座部仏教の示す男女の社会における「役割」によって、女性は在家者としてしか信仰心を強く表せないといえる。葬儀の場において女性が主体となって動いた理由のひとつは、この上座部仏教社会におけるジェンダーの違いに対応していることによると考えられる。

今回の調査では、同じ仏教式ではありながら、日本とは大きく異なるラオス人の葬送様式から、ラオス人の意識や輪廻転生の信仰などを見ることができた。夜遅くまでカラオケで騒いだりお酒を飲んでいても、朝には早く起きして托鉢に参加したり、筆者たちがお土産用にと買っていた、市場にずらりと並んだ大袋のお菓子も托鉢用のものであったりと、信仰が日常生活と深く結びついている。葬儀という宗教文化を知ることで、それを信仰するその地域の人々の考え方や価値観を垣間見ることができたと同時に、「知りたい」という気持ちを態度で示すことの重要性を実感した。

謝辞

本調査をするにあたり、執筆指導をしてくださった箕曲先生をはじめ、ご意見くださった岩佐先生、研究指導と托鉢に同行してくださった高橋先生、調査対象者としても通訳としても協力してくださったカムサ氏、快く葬儀に参加させてくださった故ブンニャン氏の親族の方々、協力していただいたすべての方々に深く御礼申し上げます。

参考文献

伊藤友美

2009　「現代タイ上座部仏教における女性の沙比丘尼出家と比丘尼受戒―理念のアピールと語られない現実―」『東南アジア：歴史と文化』38：64-105.

岩佐光広

2008　『生の型、死の構え　ラオス低地農村部における終末期の民族誌からのバイオエシックス再考』（博士学位論文）千葉大学.

産後の食物規制の多様性と個別性

林　琴 乃
社会文化システム学科 3 年

I　はじめに

筆者は薬局でアルバイトをしており、薬剤師や栄養士の話を聞く中で栄養について興味を持つようになった。また、最近になり従姉が出産したことをきっかけに関心を向け、そこで、参考文献をもとにラオスにおける食物規制についての実態を知ったのだ。

本稿では、先行研究をもとに調査しパクソン郡に暮らす女性の食物規制から彼女らの姿や生きられた経験と食物規制の多様性、個人差からそれぞれの身体への個別性（身体観）を知るためにインタビューを行った。

II　先行研究

本調査は、岩佐光広（2016）「産後の食物規制の捉え方　―ラオスにおける産後の食物規制の「生きられた経験」へのアプローチ」を参考にした。ラオスでは、ラオス語でユーファイ（*yu fai*）と呼ばれる産後養生が存在する。ユーファイは、東南アジアでは出産後の一定期間を火元の側で過ごし身体を温める実践を中心として広く行われている。一般的に産後養生には、出産後の冷えた身体を温めたり、膣や子宮を乾かしたりすることで、産後の肥立ちを良くする目的がある。同時に、行われるのが薬湯の飲用（*kin nam hon*）と湯浴び（*ap nam hon*）である。ユーファイよりも内容・期間ともに幅がある。食物規制とは、産後の女性が一定期間、食べ物の規制し、特定の食べ物だけを食べるというものである。この、規制に抵触する物を食べることをキンピット（*kin phit*）といい、産後の女性に特有の不調を引き起こす。

発展途上国における母子の健康・栄養問題から産後の食物規制には国際的に問題視されている。それにも拘らず、食物規制が続けられているのには、栄養に関する適切な知識の欠如・不足しているためだけではない。食物規制を含む産後養生の内容には、ある程度の共通点とそれ以上に「差異」があり慣習に従っているわけではない。さらに、積極的に実践されているのである。

ここでは、薬湯の飲用と湯浴びの実践内容、食物規制する内容に重点を置き調査を行い、それぞれの身体への個別性および身体観を明らかにする。

III　調査方法

あらかじめ用意した質問項目に則り、ラオス語と英語の通訳を介して聞き取り調査を行った。調査項目は①出産の基本情報（出産の場所とその場所を選んだ理由）、②ユーファイ関連（実践内容と期間）、③薬湯関連（実践内容と作り方）、④湯浴び関連（実践内容と作り方）、⑤食物規制関連（実践内容とエピソード、キンピットについて誰に聞いたか）、の大きく分けて 5 つである。

調査対象者は、訪問した 4 つの村の女性たちである。4 つの村とは、プーマッコ村、ノンカリ村、ノンヤートゥン村、プードムクワン村である。これらの村で実施された家計調査に同行し、そこで出産経験のある女性に話を聞いた。また、幸運なことにプーマッコ村では、調査対象以外にユーファイを調査した日の朝に行った人がいた。そこで急きょその人の話を少し伺った（以下の 1 に記す）。

IV　調査結果

1　プーマッコ村

【調査日】2017 年 12 月 26 日（火）

【調査対象宅】チャンパさんのお宅

【ユーファイ】

調査対象者は、現在 9 日目のユーファイを今朝行った。先に述べたように、ユーファイとは出産後の冷えた身体を温めたり、膣や子宮を乾かしたりすることで、産後の肥立ちを良くする。「ユー」が「いる」、「ファイ」が「火」という意味である。調査対象者は、竹で作られたベッド上に横になり、その下に火をつけ身体を温める。ベッドは畳 1.5 畳ほどの大きさで十分に寝返りができる幅があり、筆者（160 ㎝）の腰くらいの高さがある。

写真 1　竹で作られたベッド（筆者撮影）

【薬湯の飲用】

ココナッツの皮でできた柄杓で薬湯を飲む。薬湯はバイ・ナードを煎じて飲む。写真のバイ・ナードは燃やした後の葉である。

写真 2　薬湯の飲用時に使う柄杓　（筆者撮影）

写真 3　バイ・ナード　（筆者撮影）

2　ノンカリ村

【調査日】2017 年 12 月 24 日（日）

【調査対象者】シットさん（25 歳）

彼女は娘・息子の二人を出産している。

【出産の場所】

彼女の母が村の助産師のため、自宅で出産した。

【ユーファイの実践について】

身体を回復させるために、竹でできたベッドを作り、その下に火を焚き、ベッドの上に寝た。毎日、1 日のうちにたくさんの薬湯を、何回もできるだけ回数を重ねて飲んだ（薬湯の飲用）。一方、湯浴びも行った。

【薬湯の飲用について 】

薬草の種類：ワーン（直径数十センチ程度で森に自生する草本

実践内容：ポットに湯を沸かしワーンの葉を入れて火にかける、1 日に何度も飲む
体に良いので、何度も飲む。

【湯浴びについて】

種類：タイガーバーム（ミントのような香りを持つもの）、バイ・マークソームオー（ザボンの葉）、バイ・ナード（葉）、バイ・パーイ（竹の葉）

実践内容：大きな桶の中に座り、冷たい水と温かい水を交互に夫や母にかけてもらう。化学製品のものは一切身に付けない。1 日に 2 回行う。

【食物規制について】

彼女のキンピットの内容は、母から伝えられた内容と母がこれまで行った内容を実践した。期間中、鶏を食べることができたが規制した。

規制のない食べ物：塩、米、生姜（これら以外の食物はすべて規制の対象）

規制する理由：体内、子宮をケアするため

エピソード：シットさんは鶏肉の匂いが嫌いだった。

３　ノンヤートゥン村

【調査日】2017 年 12 月 25 日（月）

【調査対象者】ヌアンタさん（33 歳）

彼女は娘二人を出産している。

【出産の場所】
家から病院まで遠いため、自宅での出産。

【ユーファイの実践について】
女性は火の近くに座たり寝たりしなければならない。ベッドの下に火を焚き、お湯を使い最初の 1 週間は毎日お湯を浴びなければならない。薬湯の飲用と湯浴びを行う。期間は 1 週間。

【薬湯の飲用について】
薬草の種類：ワーンの葉
実践内容：ポットに湯を沸かし、ワーンを入れて温めてから飲む

【湯浴びについて】
種類：バイ・ナード（葉)、レモンの葉
実践内容：ポットに湯を沸かし、葉を入れて温める。湧いたら冷たい水を足し、バケツに入れ頭からかぶる。

【食物規制について】
彼女はキンピットを全て母から聞いて、似た内容の実践をした。

規制のない食べ物：生姜、塩（これら以外の食物はすべて禁忌の対象）
規制する理由：産後の体だから
エピソード：正しく行わないと体内・子宮から血が出てくると言われている

4　プーマッコ村

【調査日】2017 年 12 月 27 日（水）
【調査対象者】ラーワンさん（34）
彼女は娘と息子の二人を出産している。

【出産の場所】
家から病院まで遠いため、自宅での出産。

【ユーファイ】
キッチンにベッドを持って行き、ベッドの下で火を焚き、ベッドの上で寝る。薬湯の飲　用

と湯浴びを行う。期間は 13 日間。

【薬湯の飲用について】
薬草の種類：ワーン・ジョード（ジョートという種類のワーン）の葉
実践内容：ポットに湯を沸かし、薬草を入れて火にかけ、毎日朝晩の 2 回飲む。体の痛みを止める。

【湯浴びについて】
種類：バイ・ナード（葉）、バイ・マーク ソームオー（ザボンの葉）
実践内容：薬湯の作り方に似て、ポットに薬湯を入れて温める。彼女が座り、夫がバケツを持ち、まずは頭を温めるために、頭からかぶり、その後全身に湯をかける。

【食物規制について】
彼女はキンピットを母から話を聞いて、全て真似をして実践した。母が面倒を見てくれるため、母が実践してきたことと同じになるようだ。

規制する食べ物：カエル、白い牛、魚、卵
期間中に食べることができた物：豚、チキン、黒い牛、もち米、塩
規制の理由：頭痛、腹痛、めまい、出血を引き起こすから

5　プードムクワン村

【調査日】2018 年 12 月 28 日（木）
【調査対象者】フーッさん（49 歳）
彼女は娘二人を出産している。

【出産の場所】
家から病院まで遠いため、自宅での出産。

【ユーファイについて】
薬湯の飲用と湯浴びを行う。

【薬湯の飲用】
種類：バイ・ナード（葉）

実践内容：バイ・ナードの根を煎じて 1 日 3 回飲む

【湯浴びについて】

種類：バイ・ナード（葉）

実践内容：バイ・ナードの葉を煎じ 1 日 2～3 回、浴びる

【食物規制について】

キンピットを母から聞き体に良い悪いものを知っているため、実践内容も同じだ。実践期間は 5 か月間。期間中、牛を食べることはできたが、自ら規制した。

規制する食べ物：カエル、タケノコ、バナナ、パパイヤ、卵、黒以外のチキン、黒い牛、白い牛

期間中に食べることができた物：米、もち米、生姜、魚、塩、黒いチキン

規制する理由：体内の痛みから守る

エピソード：気持ちが悪くなったり、せきが出たりする。実際にそうなった。

V　考察

本調査では、パクソン郡に暮らす女性の産後養生・食物規制の実践から彼女らの姿や生きられた経験と多様性、個人差からそれぞれの個別性および身体観について明らかにすることが目的である。

表 1　聞き取り調査結果

	シットさん	ヌアンタさん	ラーワンさん	フーッさん
出産場所	自宅	自宅	自宅	自宅
ユーファイ	○	○	○	
期間		1 週間	13 日間	
薬湯の飲用				
飲用	○	○	○	○
種類	ワーン	ワーン	ワーン・ジョード	バイ・ナードの根
湯浴びの実践				
実践	○	○	○	○

ບົດລາຍງານທັດສະນະສຶກສາ (2017-18)

ທ່ານອາລີຮິໂລມິໂນ, ຈານສອນມະຫາວິທະຍາໄລໂຕໂຍຢູ່ຍີ່ປຸ່ນ, ໄດ້ດຳເນີນງານທັດສະນະສຶກສາ ໃນຄັງນີ້ແຕ່ວັນທີ22ຫາວັນທີ28 ໃນເມືອງປາກຊ່ອງແຂວງຈຳປາສັກ. ນັກສຶກສາ11ຄົນແລະ ອາຈານສອນ2ຄົນທີ່ມາຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ນ້ຳຍພາສາ4ຄົນ ໄດ້ລົງໄປ3ບ້ານ, ຄື ບ້ານໜອນຫຼວນ, ບ້ານກະເຟ ແລະ ບ້ານພູດົນຄວນ ສຳລັບເກັບຄຳຂໍມູນເສດຖະກິດຄອບຄົວ ຂອງສາວສວນກາເຟ

ຫຼັງຈາກກັບຄືນໄປຍີ່ປຸ່ນແລ້ວ, ນັກສຶກສາບອກว่า ຂໍຂອບໃຈທີ່ມາຊ່ວຍທັດສະນະສຶກສາ ພວກ ເຮົາໄດ້ສາມາດຮຽນອາໃສຂອງສາວສວນກາເຟ

2017 年度　社会文化体験演習活動報告書　第 2 分冊（キャリア分野）

「大学間協定（LOI）を活用したグローバル・ローカルを往還する体験学習の定礎」プロジェクト

コーヒーを通して世界とつながる

――フェアトレードに関する体験学習の現場から

●発行日――――　2018 年 3 月 15 日

●編集――――　社会文化体験演習（キャリア分野）担当教員

箕曲在弘、（井沢泰樹、高橋典史、本田宏治、三石庸子[50 音順]）

●発行――――　東洋大学社会学部社会文化システム学科

〒112-8606　東京都文京区白山 5-28-20

東洋大学社会学部

TEL 03-3945-8771

FAX 03-3945-7626

●印刷――――　東銀座印刷出版株式会社

〒170-0033　東京都豊島区高田 3-5-20

TEL 03-5391-2151

*　本報告書は、東洋大学社会学部社会文化システム学科の社会文化体験演習教育プロジェクト活動の一環であり、東洋大学教育活動改革支援費により出版されたものです。

COPYRIGHT©2018By Department of Socio-Cultural Studies, Toyo University

All Right Reserved

Report of On-Site Education Practices in Socio-Cultural Studies (2017-18)

Separate Volume 2 : the Career Design Course

東洋大学社会学部社会文化システム学科

Department of Socio-Cultural Studies, Faculty of Sociology, Toyo University