社会文化体験演習活動報告書　第 3 分冊（キャリア分野）

現場で育む〈しなやかな知〉
国内外の体験学習を通して

2015 年 3 月

目　　次

序　社会文化体験演習（キャリア分野）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　　大 島 真 理 子‥‥‥‥‥‥15

各班活動報告

製品販売班　　中 島 早 紀‥‥‥‥‥‥‥‥25

イベント班　　折 戸 夏 菜‥‥‥‥‥‥‥‥29

広報班　　濱 田 彩‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥35

ラオス班　　大 畠 真 優‥‥‥‥‥‥‥‥40

ラオス班通信　　ラオス班一同‥‥‥‥‥‥‥‥45

ラオス／フェアトレード認知度調査　　大 畠 真 優‥‥‥‥‥‥‥‥53

団体の収支報告　　箕 曲 在 弘‥‥‥‥‥‥‥‥60

個人の成長の記録　　Smile F LAOS メンバー一同‥62

◇　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‥‥‥‥‥‥‥‥‥112

訪問先の報告　　スタディツアー参加者一同‥‥116

家計調査結果

①　カプ村　　檀 上 千 芙 夕・松 田 真 利 来・千 川 隆 成‥128

②　セータプン村　　東 本 春 華・金 子 晴 菜・川 崎 理 莉 香‥‥‥137

③　ノーンヤートゥン村　　関 根 美 織‥‥‥‥‥‥‥‥144

小学校ワークショップ報告　　３年生一同‥‥‥‥‥‥‥‥148

個人の成長の記録　　スタディツアー参加者一同‥‥154

◇　第３部　社会貢献的インターンシップ

フリースクールから学ぶインターンシップ　　宇 田 千 夏‥‥‥‥‥‥‥‥198

地域の想いを、新たな挑戦に　　大 茂 未 於‥‥‥‥‥‥‥‥211

序　体験型キャリア教育の試み

――キャリア分野 2014 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 2013 年度より開講された「社会文化体験演習」の 3 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、東洋大学の研究・教育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 2011 年度から展開している「体験型教育プログラムによる地域連携の推進」プロジェクトの一環として実施されてきた諸活動を踏まえて開講された。同プロジェクトの特徴は、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にある。

キャリア分野では、2009 年度より、社会貢献的活動を行う国内のベンチャー企業等でのインターンシップに参加し、その経験を通して働くことの意義を理解してもらうプログラムを実施してきた。一方、本年度は、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た。

Ⅰ　取り組みの目的

昨年度から開講された「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。

3 分野ある「社会文化体験演習」の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

本年度は「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、（株）オルター・トレード・ジャパン（以下、ATJ）が輸入しているコーヒーを、静岡県菊川市にある（株）流通サービスに焙煎を依頼し、オリジナルの製品を製作する試みを実施した。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。

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。Smile F LAOS（以下、FLAO）という名称に決まったこの団体には、3 年生 7 名、2 年生 18 名の合計 25 名の学生が集まった。3 年生は 1 名を除いて、すべて昨年度のラオススタディツアーの参加者であり、彼女たちが主導して、FLAO をまとめている。2 年生 18 名は、1 名を除いてラオスには今年度初めて渡航している。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カフェ農民協同組合（以下、JCFC）から、パクソン郡観光局に対してツアーの受け入れ申請をしてもらっている。箕曲が受入願の文書を作成し、JCFC を通して観光局長から滞在許可を得ており、その結果、郡教育局から小学校でのワークショップ開催の許可も下りることとなった。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、2014 年 12 月 20 日から 28 日の 9 日間開催され、3 年生 6 名、2 年生 14 名の合計 20 名が参加した。一方、箕曲に加えて、本年度から助教として国際理解分野を担当している鈴木佑記助教も引率教員として参加した。なお、同 2 名以外に、キャリア分野担当の本田宏治准教授にも同行していただいた。さらに、本年度は参加者数が前年の倍近く

に上昇したことから、一橋大学大学院社会学研究科博士課程の難波美芸さんにも参加していただいた。ラオスを専門に研究する人類学者である難波さんには、学生の聞き取り調査を中心に手伝ってもらった。

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。プロジェクトの発端は、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（子どもたちの衛生環境の悪さ）にあり、ラオスで気づいた課題を今年度日本国内の活動において解決していくことを目指した(詳細は p.16~17)。最後に、3 年生メンバーは総仕上げとして、再度ラオスを訪れて、前年度の自ら発見した課題を解決するのに寄与する活動（小学校での衛生教育ワークショップと浄水器の設置）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、最初は、「コーヒーの製品化と販売」という部分に惹かれて参加する場合が多い。だが、この製品化と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、表 1 にようにまとめられる。

表 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

学年	国内活動	海外活動
3 年生	課題解決に向けた準備 →	課題解決に向けた活動
2 年生	3 年生の試みをサポート →	次年度に向けた課題発見

（出典：筆者作成）

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。そもそも、単位取得要件にラオス渡航への参加を含めていないために、FLAO メンバー全員がラオスに渡航するわけでもない（今年度の場合、25 名中 20 名が参加）。6 月ころに最初の意思確認をして、最終的には 10 月に渡航の最終決定を行っている。受講生自身の都合を考えたうえで、関心のある者のみが参加できる仕組みを担保している。

III　今年度の授業内容

以下では、「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」の実施内容について、「国内活動」と「海外活動」に分けて報告する。

1　国内活動

授業は月曜日の 5 時限目に設定されていたが、参加者の合意の上で、6 時限まで延長して実施された。なかでも幹部の 3 年生は 6 時限後も自主的に残り、日によっては夜 10 時くらいまで活動していた。箕曲は 5 時限目の授業運営を担当し、3 年生幹部が 6 時限目を主導して運営した。基本的に毎週月曜日の 3 時限目に、代表の大島真理子と副代表の中島早紀の 2 名が箕曲の研究室を訪れ、その日の授業内容の打ち合わせや活動進捗状況の確認を行った。

活動の経緯については、16 ページから学生代表の大島真理子が詳述しているので、ここでは、この活動を行ううえで、箕曲が心がけたことや学生をやる気にさせるための仕組みについて説明したい。

①　ホンモノを見せる

授業内では同プロジェクトの目的を達成することが目標となったため、まずは製品化に向けた事業計画書の執筆を学生たちに促した。事業計画書のフォーマットは、本格的なものを使い、「この事業が必要とされる理由」「事業の目的」「事業の実現手段」「競合優位性」「市場アクセス」「経営プラン」「リスクと解決策」「事業計画」など 8 項目ほどを提示し、代表を中心に執筆してもらった。同時に、各班では 2 年生を巻き込んで 1 年間で実現したいことを議論してもらい、自由にまとめてもらった。

この試みの意図は、まずこれから実施する事業の詳細まで綿密に計画を練り、「事業を生み出す」という経験をしてもらうことにある。キャリア分野の活動としては、今後の参加者の人生を豊かにする試みでなくてはならないが、「事業を生み出す」という経験は、ただ雇われるだけ

ではない新たな人生の可能性を切り開く機会にもなる[1]。たとえ会社員や公務員になったとしても、組織内で自ら価値を生み出すには、このような事業計画を書き、関係者を説得し、資金を調達していくことが欠かせない。

次に、製品化のためのコストと製品の単価設定について考えてもらった。同時に会計係を決め、出資金をもとにした金銭のマネジメントを担当してもらうようにした。たとえ社会貢献型の事業であっても、資金の適切な管理ができなければ成果をあげられない。とくに大学生のフェアトレード活動は、金銭を適切にマネジメントする経験が欠けているために理念ばかりが先行している傾向がある。こういった問題を解消し、地に足の着いた活動を行うには、自分たちで団体の銀行口座を開設し、フェアトレードコーヒーの製品化にはいくらの資金が必要で、製品価格をいくらにすれば、どれくらいの利益が得られるのかを、箕曲と一緒に代表と副代表を中心に考え、彼女たちからメンバーに再度説明してもらった。

事業計画や単価設定といった課題を与えるのは、「ホンモノ」を見せるという、箕曲が心がける体験演習の方針によるところがある。あくまで授業のなかで、大学生向けにアレンジされた「ツクリモノ」を与えるだけでは、学生は本気にはならない。実際に事業を起こす時に必要となる事業計画書に挑戦してもらい、実際にラオスコーヒーを製品化する場合、いくらの経費がかかるのかをシミュレーションしてもらうことで、メンバーのやる気を鼓舞する必要がある。もちろん、メンバーにとって相当難しいことのようで、かなりの手助けをしたが、まずは高い目標をもって挑戦してもらうことは、プロジェクトの目的から判断して極めて重要である[2]。

② 外部の人びとに積極的にアプローチする

本年度の授業では、国際協力にかかわる 3 つの学生団体に来てもらい、活動内容や成果について話してもらった。そのどれもがメンバーにとって驚きを与えたとは思うが、こういった学生同士のネットワークを活かせば、メンバーだけでは不可能であったことまで実現できることを知ってもらう必要があった。たとえば、当初、パッケージやロゴのデザインをメンバーだけ

---

[1] この背景には、大学を卒業した後は、「サラリーマン」になるしか道はないと漠然とイメージしている多くの大学生に対して、そのイメージを相対化してもらう意図が隠されている。そもそも多くの大学生は事業の作り方など考えたこともないはずだ。だが、現代社会は、大小さまざまではあるが事業をつくる人と出資する人がいて、その事業に従って働く労働者がいることによって成り立っている。早いうちから「事業をつくる」という経験を積んでみるのは、この現代社会の構図をよりよく理解するうえで有効である。

[2] 同様の試みとしては、7 月に大学の名前で出したプレスリリースがある。もともとは箕曲が下書きを書き、広報課が修正するという手筈であったが、まずは担当の学生を選び、試しに書いてもらった。最終的には箕曲のほうで修正したが、授業内でどこをどのように修正したのかを全員で確認し、「プレスリリースの書き方講座」を実施した。訴えたいことを取捨選択し、まったく事前情報のない相手にも興味を持ってもらう文章を書くよい練習となった。

で実施しようとしていたが、これは止めさせた。その代わり、デザインを専門的に学んでいる美大生の知り合いを探して依頼するように指示した。とはいえ、適任の者がなかなか見つからず、最終的にはプロのデザイナーの方に依頼することになった。プロのデザイナーの方に無料でデザインを依頼するのは抵抗があったが、1 名はメンバーの父親、もう 1 名は学生活動に理解のある方であり、無事に素晴らしいデザインに仕上がった。

このようにメンバーだけで問題を解決しようとすると小さくまとまりがちで、外部の人との協力関係を築きにくくなる。そもそも仕事とは、ほぼすべて「発注」と「納品」によって成り立っているといってよい。この発注と納品の関係をメンバー外の人びとと築くことが、本プロジェクトを遂行する上で重要である。当然、気心知れた仲間ではない人に何かを「発注」する場合は、こちらの意図を正確に伝えなくてはならない。この緊張関係がメンバーたちのコミュニケーション能力を向上させる。今回のデザインの発注においても、正式な「発注書」を担当のメンバーに作成してもらい、箕曲のチェックを経て、先方に送った。

この外部の人とのつながりの中でもっとも重要なのは、焙煎と包装をお願いしている（株）流通サービスの服部吉明社長である。6 月 1 日（日）、10 数名のメンバーを連れて、静岡県菊川市にある同社の工場を訪れ、服部社長からソーシャルビジネスにとって大切なものや仕事をする上での態度などを伺った。メンバーにとってこのインパクトは絶大であり、大きく人生観が変わる経験となった者もいることだろう（「個人の成長の記録」をご覧いただきたい）。

コーヒーの毎回の発注は、担当のメンバーが同社に対して行うのだが、メールや LINE で何でも済んでしまう中、メンバーは、まず電話で納期について伺うという経験を初めてすることになる。この経験により、仕事のやり取りにおいて相手の声を聴いて確認することがいかに重要かを知るのである。メールだけでなく、億劫になりがちな電話を駆使することで、メンバーのコミュニケーションの能力は向上する。

デザイナーの方々や服部社長だけでなく、館林のフェアトレード販売会において国際地域学部の子島進先生、移動カフェイベントでは場所を貸していただいたネッツトヨタ東京文京店の担当者の方、移動販売車を貸していただいた埼玉大学の市橋秀夫先生、ファーマーズマーケットでは主催者の方など、メンバーはさまざまな立場の方々と交流することになり、この結果、メンバーの世界が広がっていくことになる。同時に、こういった方々によって自分たちの活動は支えられているという実感を持つようになり、メンバーの責任感も増す。

事業計画書を作成した後は、メンバーは 2 人組になり、学科の先生方にプロジェクトの主旨を説明し、賛同していたき出資金を募った。一方で、年間 6 回の販売会では、たくさんの方々にラオスコーヒーを購入していただいた。メンバーは、そういった機会に自分たちの活動をわかりやすく説明する機会をもつ。何の前提情報もない外部の人に自分たちのことをわかりやすく説明するのがいかに難しいかを知り、場数をこなすことで、それぞれ独自の説明方法を編み

出していく。こういった経験が、学生の主体性を涵養していくのである。

このプロジェクトにおいて、「コーヒー」はただの製品ではなく、人と人とをつなぐメディアだと考えている。メンバーは、自分たちが製品化したコーヒーがあるからこそ、それを通して普段授業を受けているだけでは出会わないようなさまざまな立場の方々と出会い、コーヒーを通してメンバーの世界観は広がっていくのである。たとえば、館林の販売会では、館林市の国際協力講座の講師として依頼が舞い込んできたりもした。このように、メンバーは「自分たちのコーヒー」を通して、次々に話が広がっていくという経験をするのである。これが、自分たちの活動が評価されたことにつながり、メンバーのやる気を向上させ、自信がついていくのである。

③ コーチとしての教員の役割

このように学生たち自身が事業計画を立て、明確な目標を自ら追及していく中で、教員はどのような役割を担えばいいのだろうか。体験学習において教員は、知識の提供者ではなく、学生のやる気を引き出すコーチとなるべきである。なぜならいくら知識を教授しても、学生は主体的には動けないからである。体験学習の目的が学生の主体性の涵養であるならば、教員のやるべきことは、学生個人の資質を早いうちから見出し、活動を通してできるようになったことをひとつひとつ褒めていけばよい。もっとも、最初から質の高い成果物が出てくるわけではない。事業計画書にしても、プレスリリースにしても、何度か書き直しをさせてはいるが、少しずつよくなっていくものである。そうであれば、よくなっていることをしっかり指摘しておく。

こういった実践の一方で、「そもそも成長とは、できないことができるようになることである」と何度もメンバーに伝えており、自分自身でできるようになったことが発見できる機会があれば、メンバーは少しは成長したと自覚できるのである。こういった小さな積み重ねが、もう少し頑張ってみようというやる気につながっていくのである。この指摘ができるのは教員のみであり、極めて重要な役割である。

一方、わたしは「人に感動や驚きを与えられなくては、相手は自分に興味などもってくれない」という趣旨の発言を何度も繰り返している。これは、FLAO のメンバーに徹底してもらいたい考え方だ。先述のように、仕事は「発注」と「納品」によって成り立っている。このとき、受注者が発注者の期待通りのものを納品したならば、その仕事は失敗である。受注者が発注者の期待を裏切り、驚かせたとき、初めて次の仕事へとつながる。これは発注・受注の関係だけでなく、製品開発やプレゼンテーション、さまざまな広報物に至るまですべてにおいて当てはまる。実際、メンバーは人の期待を越える成果をあげることで、周囲の人たちが注目してくれるのを肌で実感できたはずだ。こういった反応に、メンバー自身も感動していたはずである。

④ ふりかえる／書く

「体験」には必ず「ふりかえり」が必要である。このふりかえりの作業が、自らの体験の意味を反省させることから、それは「学習」に相当する。本年度は、「ラオスフェスティバル」「流通サービスさん訪問」など、9 回、ふりかえりシートを書いてもらった。メンバーは、何を見て、聞いて、何を考えたかを手書きで書き、提出した後、箕曲がすべてスキャンしている。その後、オンラインストレージサービス（DropBox）でスキャンした PDF データを共有して、誰でも見られるようにしている[3]。メンバーは、他人のふりかえりシートを読むことで、同じ体験をしたとき、ほかのメンバーがどこに注目したかを知り、自分の見方を相対化する。

一方、本年度は年度末の最後のふりかえりについては、「個人の成長の記録」と題して、一年間の活動を反省してもらった。これは、同志社女子大学の藤原孝章先生が考案したスタディツアーの自己評価シートを改変して作ったものである（p.110）。藤原氏は、体験学習において養成されるべき能力を、「参画性」「状況性」「関係性」「連結性」の 4 つに分けており、本プログラムにおいても、この 4 つを問いの形式にして、メンバーに投げかけ、それぞれの問いに 200～300 字で答えてもらうように依頼した。その結果が、p.63 から始まる「個人の成長の記録」である。こうすることで、ただの感想文ではなく、一歩踏み込んだふりかえりが可能になった。

２　海外領域

事前学習と渡航中のプログラムの仕組みや意図については、すでに昨年度の報告書に記載しているため、ここでは、渡航中のプログラムに関する昨年度との相違点と事後授業の仕組みや意図について説明する。

2013 年度と 2014 年度の渡航中のプログラムの中で、受入団体（ジャイカフェ農民協同組合）訪問と質疑応答、家計調査、ワークキャンプ、コーヒーの流通ルートの把握という 4 点は同じである。ただし、日程の関係で、コーヒーの流通ルートのなかで仲買人が売却する先である大手輸出業者の農場と加工場の見学はできず、協同組合側の流れしか跡づけることができなかった。

一方、本年度は 3 年生が子どもの衛生環境の改善に寄与するプロジェクトを実施するため、浄水器を販売するテラクリア（Terra Clear）社、続いて 4 つの村の小学校を訪問した。詳細は 117~119 ページの報告に譲るが、テラクリア社訪問の意義は 2 点あったといえる。第一に、地域の社会文化的環境への適合性を重視した「適正技術」という社会開発の重要な考え方を学ぶ場となった点である。第二に、ドイツ生まれで一般企業を辞めてラオスにやってきたフィル・ミニックさんから話が聞けた点にある。フィルさんの存在は、メンバーたちに新たな働き方の

[3] DropBox には、FLAO メンバー全員が登録し、議事録などを含め FLAO で作成されたすべてのファイルが格納されている。

モデルとなったはずだ。

次に小学校への訪問である。小学校では、ラオス班を中心に事前に用意してきた衛生教育ワークショップを実施した（その最後で、購入した浄水器を贈呈している）。プログラムの詳しい内容は p. 41~44、成果報告は p. 148~153 に掲載されている。このワークショップは 3 年生が主体となって進め、同時刻に 2 年生は家計調査を実施するという構成にしたが、4 つある 2 年生の班のうち一つは、毎日代わる代わる小学校のワークショップを手伝う仕組みにした。このように 2 年生も全員 1 回は 3 年生の活動の様子を知ることにより、次年度、2 年生が自分たちで課題解決活動の内容を考える際にイメージを持ちやすくなる。

本年度は、メンバーのやる気も十分あり、秋学期第 16 回目に特別授業を開講して、事後学習を行った。ここでは、①知識の整理、②家計調査データをもとにしたフェアトレードの影響を検証するディスカッションの 2 点を実施した。とくに、②は重要な項目であり、家計調査をした意義を再確認できる場となっている。箕曲は「フェアトレードは世帯の家計に恩恵を与えるか。与えているとすればどの程度か」という問いをメンバーに投げかけ、各班は取得したデータを使って、この問いに答えた。まずはデータの内容を思い出すところから始め、箕曲のヒントにより、少しずつ考え方が分かってきて、最終的にまとまったところで、各班は 3 分程度のプレゼンテーションを行った（この結果は p. 135~136、p. 146~147 にて報告している）。

「事実をもとにして一つの主張を提示し、先行研究を批判する」という一連の作業は、本来、大学生が身につけるべき重要な科学リテラリーである。家計調査をただのデータ集めで終わらせるのではなく、データを活用するところまで学んで初めてメンバーは家計調査の必要性を理解することができる。

3　キャリア育成に関する外部の活動への参加

①　マネジメントゲーム

2014 年 10 月 11 日（土）と 12 日（日）にかけて、静岡県焼津市にある（株）オリジン・コーポレーション 3 階のセミナールームにて、マネジメントゲームが開催された。これは、コーヒーの製品化でお世話になっている服部氏の提案により実現したもので、本格的なボードゲームを 2 日かけて集中して行うことで、会社経営の本質を会得する試みである。このマネジメントゲームは、1976 年に西順一郎氏によって考案された企業研修のためのツールであり、ボードとコマを使いながら、プレイヤーが競って利益出す企業経営シミュレーションゲームである。

普段は比較的高い参加費を払わなくては参加できないのだが、服部氏の知り合いで今回のゲームの主催者である同社の横山和宣氏のご厚意により、学生でも支払える金額に設定していただき、FLAO 所属の学生有志 6 名が参加した。このマネジメントゲームを開催しようと考えた

写真 1　マネジメントゲームに参加するメンバー

理由は、今日、自ら事業を起こすことで価値を生みだしていける人財が求められているにも関わらず、そういった態度を学ぶ場所が、これから仕事を選んでいく大学生に用意されていないという問題意識にある。そもそも FLAO も同様の問題意識のもとで始められてはいるが、このマネジメントゲームの開催は、FLAO の活動に共振する形で、利用可能な資源や資金を用い、与えられた期間内に利益を上げていくという事業の本質を体験するよい機会になると考えた。「個人の成長の記録」にも数名が記述しているように、ここでの経験は参加者の生き方に少なからず影響を与えているようである。

②　資生堂未来椿プロジェクト

昨年同様、（株）資生堂経営企画部主催の「未来椿プロジェクト」に参加した。本年度は 2015 年 1 月 24 日（土）に開催されたため、学生のテスト期間と重なり、FLAO からの参加者は 5 名にとどまった。本年度も、「自分の大学をブランディングする」という課題が出され、事前に情報収集をしたうえで、当日、会場に集まり持ち寄った情報を用いて、大学の強みや弱みなどを分析していき、ブランドコアを考えていった（昨年の様子は、2013 年度報告書を参照のこと）。

本年度は、箕曲が直接、参加の意義や事前課題の指導に従事できず、担当者と参加学生の間をつなぐ役目しか担えなかった。だが、この企画に参加する意義は大きい。というのも、この企画では、上智大学や慶應義塾大学といった他大の学生と競争しながらひとつのアイディアを出していくため、学生が他大の学生の様子を窺い知るにはまたとない機会となるからである。本学の学生は、偏差値上位校の学生に対する負い目を持っているようであるが、実際に同じ企画に挑戦してみると、大して違いがないことが分かる。こういった経験をするだけでも自尊心が向上するといえる。可能であれば、今後も参加していきたい。

写真 2　未来椿プロジェクトの様子

４　インターンシップへの参加

昨年度は、授業の半分を国内インターンシップの事前準備と事後発表の時間に充てていた。だが、前もってインターン先を確保するのが難しく、春学期は特に何の事前学習もできないまま、春学期の単位を与えることになってしまうという問題が生じた。そこで、本年度からは、「社会文化体験特別演習」「同特別研究」という、体験演習のアドバンスド・コースとして個人向け活動に割り当てられていた枠を利用することになった。インターンシップ希望者は、この「特別演習」と「特別研究」という各 2 単位ずつの授業を登録し、インターンシップの成果物が提出された後、一気にこれら 4 単位を付与するという仕組みに変えた。

そこで、インターンシップ先を決めるまでの過程では、2 週に一度、受講生に集まってもらい、科目担当者の小林正夫先生、キャリア分野から高橋典史先生にお越しいただき、受講生の進捗状況を聞いたり、相談に乗ったりした。一方、インターンシップ後にも、2 週に 1 回、集まってもらい、発表の準備、口頭発表、報告書の執筆の一連の作業に従事してもらった。この過程で、教員は報告書に必要な情報の補足を促したり、経験から学んだことをふりかえるように指示を出したりしている。

本年度は、3 名の学生が、夏季休暇中、あるいは夏季休暇中から秋学期にかけてインターンシップを行うことになっていたが、1 名はインターン先が決まらず、春季休暇へ持越しとなった。残る 2 名は口頭発表を経たうえで、2015 年 2 月に報告書を提出することができた。一名はフリースクール、もう一名は奄美大島の地元企業とそれぞれ趣向は異なるものの、どちらも社会貢献的要素の強いインターン先を選んでいる。受講者 2 名によるインターンシップの報告は、第 3 部にまとめてある。

５　公開講演会の開催

公開講演会は、本学科 1 年生を対象に、日本ばかりでなく海外にも目を向け、働く場所についての多様なイメージを持ってもらうことを目的に、海外において社会貢献活動に従事している組織の方を毎年お呼びしている。

本年度の公開講演会は、2014 年 12 月 10 日（水）の 3 限に、NGO クアトロの西村豊聡事務局長をお呼びして「世界に飛び出すためのレッスン――ラオスにおける一村一品運動の取り組

写真 3　公開講演会の様子

み」と題して開催された。NGO クアトロは、南部ラオスを拠点に人材育成や技術指導、市場開拓などの支援を行っている。同講演会では、まず西村氏のキャリアパスについて、おもに大学卒業後から今日の仕事に就くまでの過程を話していただいた。その後、日本の大分県から始まった「一村一品運動」についての概略、ラオスにおける活動の事例を紹介していただいた。最後に、西村氏は海外インターンの魅力として、単純作業の繰り返しではなく、チャレンジングな業務に取り組むことができる点を強調された。また、同団体のインターンに参加した、FLAO メンバーの関根美織もその経験を聴衆に向けて語った。

IV　成果と課題

1　成果

ここでは、FLAO の成果と課題について述べる。まず成果として、「プロジェクトそのものの成果」と「学生の主体性の涵養」、「2 年生と 3 年生の学び合い」の 3 点を挙げたい。

第一に、本年度のラオスコーヒーに関するプロジェクトでは、ゼロから価値を生み出すということに成功した。まずは、団体名に始まり、商品名、ロゴ、製品の特長としてピーベリー（丸豆）に特化するというコンセプト作りまで、短期間にさまざまなことが決まり、製品を完成させ、売り上げるところまで予定通り進んだ。当初、売却予定の豆の量は生豆 30kg 分であったが、好評だったため、4 倍の 120kg を売り上げた（会計報告は p. 60~61）。

第 1 回のお披露目イベントは多くの方に注目していただき、東洋大学学報のウェブ版にもこのときの様子を掲載していただいた。一方、学長室からも声がかかり、10 月 8 日（水）と 9 日（木）に実施された（財）大学基準協会による実地視察の際に、協会の方々にプロジェクトの概要を説明するとともに、FLAO のコーヒーを提供する機会を与えていただいた。このように、本プロジェクトは学科の特色ある教育プログラムとして周知され、なおかつ学科を越えて東洋大学を代表する教育プログラムとして広まりつつあるといえる。他にも、子島進先生の力添えにより、館林のフェアトレード販売会に関連して、群馬県を中心に読まれている『上毛新聞』に 2 回、記事を書かせていただいた（この記事もメンバー自身が書いている）。

Close up!旬な取り組みを紹介：「Smile F LAOS」ラオスの子どもたちの衛生環境改善のために

自分たちの目で見て、感じて、考えた。
だからこそ生まれた支援の発想

社会学部社会文化システム学科「社会文化体験演習」から、学生主体の団体「Smile F LAOS」が誕生しました。ラオスをコーヒー豆のフェアトレードを通して、ラオスの子どもたちの衛生環境改善を支援することを目的としています。

2014年7月に、コーヒー豆の製品化と販売が本格始動した「Smile F LAOS」。授業を担当する箕曲在弘助教と団体代表　大島真理子さんに、活動の経緯と意義をうかがいました。

ラオスってどんな所？

「フェアトレード」とは何か？

2013年から社会学部社会文化システム学科で開講している「社会文化体

写真 4　学報ウェブ版

第二に、このようなプロジェクト自体の広がり

に従って、学生たちが主体的に動けるようになった。たとえば、あるメンバーはラオスフェスティバルの際に知り合った子ども支援の NGO のイベントに参加するようになり、そこで FLAO のメンバーとして交流し、自分たちの活動に活かせるアイディアを探るようになった。一方、このメンバーはコンピュータに対して苦手意識を持っていたにも関わらず、ある時、フェアトレードに関するアンケート結果を、SPSS（統計ソフト）を利用して集計して見せてきた。自分で解説書を読み、完成させたという。さすがにこれには驚いた。また、あるメンバーは夏季休暇中にラオスに 2 週間インターンに行ったり、他のメンバーは移動カフェをするために自主的に食品衛生責任者を養成する講習会に参加したりするなど、各々関心のある方向に活動を拡げていった。ラオスのスタディツアーの帰国後は、あるメンバーが文化人類学に興味をもち、首都大学東京の修士論文発表会を聴きに行ったりもした。他にもメンバー自らが好奇心の羽を拡げ、積極的に大学の外に出て、交流し、何かを学んでいこうとする例は枚挙に暇がない。このように、それぞれの関心に合わせて主体的に活動を拡げていく様子は、多方面で見られた。

第三に、2 年生と 3 年生の学び合いは、一つの成果だと言えるだろう。授業を 2、3 年生合同にして、3 年生を班長や副班長にすることで、2 年生は 3 年生を見て学ぶというよい循環が築かれた。たとえば、ラオス班ではラオスに関する情報をレジュメにまとめることになったが、その際、3 年生から 2 年生に対して、情報の出典を明記するように伝えるなど、先輩からレジュメの書き方や発表の仕方を学ぶことができるようになった。これは人数の多い演習では欠かせない要素であり、教員の目の届かないところであっても指導が行きわたる仕組みとなっている。

また、3 年生メンバーのなかから、卒業論文ではラオスについて書きたいと申し出た者が 2 名いた。体験学習がさらなる深い学びを促進したことから、これも成果のひとつに加えてもよかろう。他方、スタディツアー参加者が、20 名となった点も成果だといえる。もちろん、数が多ければよいというわけではないが、海外離れが進む今日、仕組みの作り方次第で、発展途上国に行ってみようと思う学生は増えることが分かったのは幸いである。

2　課題

プロジェクトの課題も見えてきた。第一に、スタディツアーが 12 月末に開催されるため、余裕を持って成果報告会を行えないという問題がある。昨年度に比べて外部の関係者とのつながりもできたため、大々的に告知して成果報告会行う必要性が増した。とはいえ、1 月後半はテスト期間に入り、2 月は春期休暇と入試期間になる。このため、多くの関係者を集めて成果報告会を行う時間と場所が取れない。本年度は第 15 回の授業時におもに学科教員と有志 1 年生を呼んで報告会を実施したものの、浄水器はどうなったのかと関心を寄せていた方々はもっ

と多かったはずである。

第二に、スタディツアーに同行する教員数の問題がある。本年度は助教 2 名に加えて、先述の通り本田先生にも同行願ったが、初のアジア渡航であり、なおかつ夜間コースの卒業論文の指導もあり繁忙期であったことから、たいへん苦労されていた。来年度は、箕曲に加えて、さらにもう一名（助教、あるいは外部コーディネータ）という体制で引率できるようにしていきたい。

V　来年度の方向性

次年度は、現 2 年生がラオス滞在時に実感をもとに新たな課題を設定し、その課題解決に寄与するような活動を国内で展開していくことになる。そこに新 2 年生が参加し、プロジェクトは継続していくこととなる。一方、ラオスコーヒーの製品化は済んでいるため、次年度は外部に向けた販売活動に力を入れていくことになる。このようなプロジェクトの展開と連動して、教育プログラムとしては、4 年計画で以下の 4 点を発展させていくつもりである。

1. いかなる意味でこの活動が「キャリア教育」なのかを明確にするため、「社会人基礎力」を育成するという観点から、学生の活動を評価する指標を作成する。
2. いかなる意味でこの活動が「学習」なのかを明確にするため、ふりかえり学習（リフレクシブ・ラーニング）の方法論を精緻化する。
3. 多様な外部の関係者との接点を増やすため、高校での出張授業、自治体の国際協力講座の開催などの可能性を開拓していく。
4. 現地社会への還元をめざし、ラオスの大学との提携や英語での情報発信を目指す。

今後、このような方向に FLAO の活動を発展させ、学科の特色ある教育プログラムとして学内外にアピールし、大学における体験学習のひとつのモデルにしていく狙いがある。

2 年間の活動を継続するという特色は他の体験学習の事例においてもあまり見られないものであり、この過程において、メンバーの心境は少しずつ変わってくることが予想される。「自分にはできないかも」という当初の段階から、FLAO のコーヒーが売れることによって「自分たちでもできるかも」と少しばかり自尊心が増し、活動が楽しくなってきた結果、「さらに自分でやってみよう」と思えるようになる。国内活動から海外活動へ多方面に経験を拡げ、自分で何かに挑戦してみることの楽しさを知るようになる。こういった「舞台装置」さえ用意しておけば、あとはメンバー自らがそれらを利用して伸びていく。今後もこういった活動の場を用意できる体験学習プログラムを目指したい。

第１部

国内活動―Smile F LAOS のあゆみ

Smile F LAOS の活動のあゆみ

大 島 真 理 子
社会文化システム学科 3 年

Ⅰ　活動の発端

本活動の発端は、2013 年 12 月のスタディツアーにある。現メンバーの一員である 3 年生 6 人が、ラオス南部チャンパサック県パクソン郡にあるコーヒー農園を訪問し、農家の方々への家計調査をおこない、実際のコーヒー栽培の流れを観察した。ラオス語や英語を使い、現地の人と直接かかわることで、フェアトレードの生産地を自分たちの肌で感じた。

スタディツアーを通して、私たちはラオスの「子ども」に関心を持った。インタビューを通じて出会った子どもたちの笑顔がとても純粋で、無垢であることがとても印象的であった。しかし、泥遊びの後、手を洗わずお菓子を食べ、使いまわした「汚い水」で皿を洗う姿に衝撃を受けた。また、私たちの調査をしたパクソン郡ではいまだに健康上の理由により中途退学や進学を断念する教育環境があり、子どもが積極的に学ぶことのできない事情があった。

そこで私たち学生の力で、ラオスのコーヒー農家の作った上質なコーヒーを販売することにより、ラオスの子どもたちの関わる教育環境を少しでも良くする支援を行いたいと考えた。家計調査 2 日目の夜に「ラオスの文化を伝えるカフェを開きたい。子どもたちに何かできないか」と現 3 年生のひとりが言ったことから、夜遅くまで話し合いが続いた。

1 月中旬、メンバーの数人は箕曲在弘助教の研究室に伺った。スタディツアーで見た子どもたちの現状や、子どもたちに何かできないかという思いを話した。話し合いで記載したアイディアノートをもとに、カフェを開きたいというアイディアも話した。アイディアを言葉にすることは不安であったが、箕曲助教から賛同の言葉をいただき、自信につながった。この日以降、具体的な活動に向けて準備を行った。

春休みは各自で活動の準備を行った。ラオスに関する本や、経営に関する本は何冊か、学内の予算で購入していただいた。その他にも広告・キャッチコピーの本、ラオスの開発支援に関わる文献も購入して読んだ（『これでわかるフェアトレードハンドブック』（合同出版）など）。この文献購読に加え、東京都内のカフェに足を運び、コーヒー市場の状況について学んだ。

一方、3 月 25 日、東京経済大学学術研究センター主催「第 2 回フェアトレードシンポジウム」に参加した。フェアトレードにおける倫理的消費の問題と、今後のフェアトレードタウン運動について、議論やプレゼンテーションを聴き、勉強をした。

浄水器設置の目標は、3 月中旬、箕曲先生とのミーティングで決定した。昨年のスタディツアーに参加した際、JHAI COFEE HOUSE というカフェを運営している社会起業家であるタイソン・アダムスさんに会い、彼の教育支援プロジェクトについて話を伺った。このプロジェクトの一環として、彼はテラクリア社の浄水器をパクソン郡の小学校に設置していた。もっとも、小学校の設備や施設・衛生状況などは、昨年の段階でほとんど知らない状態であった。とはいえ、私たちもこの活動なら、自分たちのコーヒーの売り上げを使ってできそうだと考え、今年度の活動の目標とすることに決めた。浄水器設置については、上記のフェアトレードシンポジウムに参加した大島と大畠真優が話し合い、大まかな方針を決めた。

図 1
JHAI COFFEE HOUSE のロゴ

4 月、折戸夏菜と中島早紀に声を掛けた。中島はスタディツアーに参加しなかったが､昨年の事前準備を一緒に受けていたため、副代表としてぜひ参加してほしいとスカウトした。続いて、濱田彩、長嶺ゆい、牛山絢香に声をかけた。濱田は春休みの期間、ドリプロという学生団体に参加して、すでにフェアトレードや団体運営のことを勉強していた。長嶺はアジアや旅行に興味があり、建設的な意見の言える人であった。牛山はスタディツアーでラオスに興味を持ち、月曜 5 限は他の授業が重なっているなか参加を希望してくれた。なかでも折戸は FLAO の参加について､「大学でたくさんの活動をしていたが、打ち込めるものがなかった。一生懸命になりたいと思い参加した」と話してくれた。

今年度は、3 年生 7 人と 2 年生 18 人が参加して、活動はスタートした。第 1 回、第 2 回の授業で顔合わせをして、班分けとオリエンテーションを行った。

II　目的、目標、班構成について

本活動の目的は (1) フェアトレードを馴染みのない東洋大学生や白山周辺に広めること、(2) ラオスの子どもたち周辺の衛生環境を改善すること、(3) コーヒー販売という実践によりソーシャルビジネスの手法を体感することの 3 点であった。これら 3 つの目的のもと、本年度の数値的な目標として、コーヒーの売上金で簡易浄水器 10 台を購入するために、2 万 5 千円の利益を出すことにした。そのうえで、製品班、イベント班、広報班、ラオス班の 4 つの班と会計係を決めた。

III　春学期と秋学期の活動内容

活動は毎週月曜日の 5 限と 6 限の時間に行った。5 限の時間では、主に活動のお手本となる学生団体のプレゼンテーションを春学期に、スタディツアーに向けて文献のレジュメ発表とラオスに関する箕曲先生の講義を秋学期に聴いた。一方、6 限は活動の話し合いの時間に充て、各班に分かれてイベントや製品完成までの話し合いや準備を行なった後、授業の終わりに各班の報告をして、情報を共有する時間を設けた。各班の詳しい活動については、25 ページからの各班の報告に記載してある。

1　春学期の活動内容の紹介

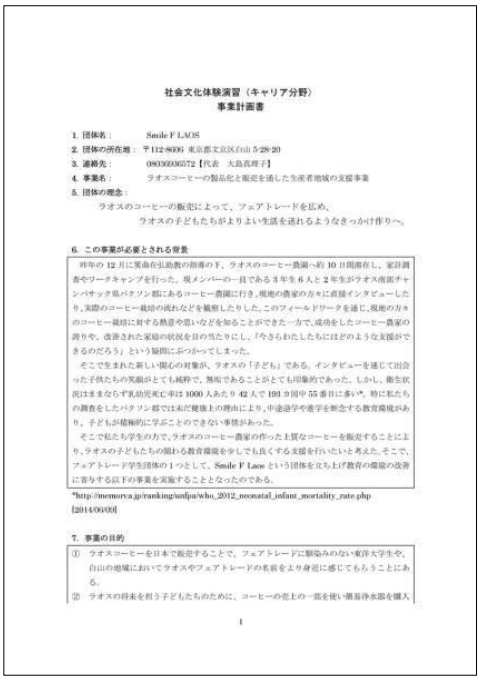
	5 時限目	6 時限目
1	履修の方針と登録、昨年の成果紹介	
2	自己紹介と今年度の方針（教員の説明） 「身近なフェアトレード」講義	
3	「ラオスコーヒーPJ の概要」 「コーヒー価格の内訳について」講義	班決め、各自目標を書く
4	事業計画書、班ごとの企画書の考案	ミッション、団体名の考案
（ゴールデンウイーク）		
5	事業計画書の説明（教員の説明）	事業計画書、企画書作成時間
6	事業計画書・企画書発表のアイディア発表、団体名決定	ゲスト① 学生団体ドリプロの発表 （ラオフェス打ち合わせ）
（5/24（土）、25（日）　ラオスフェスティバルでの販売補助）		
7	焙煎業者について（教員の説明）	ラオスフェス振り返り、事業計画書完成
（6/1（日）　焙煎業者訪問・打ち合わせ）		
8	焙煎業者訪問ふりかえり、文献割り振り	事業計画書プレゼンワークショップ
9	ロゴ、パッケージワークショップ、スタディツアー申込に関するお知らせ	コーヒー価格の内訳解説、定価決定、各班の活動
10	ゲスト② 学生団体 ConnAction 発表	各班の活動
（6/21（土）　焙煎業者再訪問、NGO ラオスの子ども訪問（一部メンバー））		
11	資金集め状況説明、各班進捗状況報告	ラオス班通信発表、テイスティング、各班活動
（6/24（火）　柏における販売会の見学（一部メンバー））		

12　文献発表①『フェアトレード学』など	ラオス班発表、各班の進捗状況報告と討議
13　文献発表②『フェアトレード学』	イベント班企画報告、フライヤー承認
14　ゲスト③ 学生団体スーンの発表	プレスリリースの内容決定と書き方講義、パッケージとリーレット承認、各班活動
15　イベント準備	
（7/25（金）　製品お披露目イベント開催）	
16　イベント振り返り	夏季休暇中の活動の確認

※第 16 回は、正規授業外。

①　事業計画書、班ごとの企画書の考案

本格的な活動は第 3 回の授業から始まった。第 3 回ではアイスブレイクを行い、班構成の決定と顔合わせを行った。第 4〜5 回では、各班で年間計画を話し合い、アイディア出しを行った。一方、代表と副代表は全体の事業計画書を執筆した。この事業計画書のフォーマットを箕曲先生に作成してもらい、その中身を私たちが考えた。これらの草稿を箕曲先生に提出し、添削を受け、推敲を繰り返し、6 月末に完成した。第 8 回の授業時に、出来上がった事業計画書と各班計画書を全員で読みこみ、ペアになって内容を簡潔に説明するワークショップを実施した。その後、出資金を集めるために、メンバーが学科の先生方に連絡を取り、事業計画について説明しに行った（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している）。



社会文化体験演習（キャリア分野）
事業計画書

1. 団体名：　Smile F LAOS
2. 団体の所在地：　〒112-8000 東京都文京区白山 5-28-20
3. 連絡先：　08030200572【代表　大島真理子】
4. 事業名：　ラオスコーヒーの製品化と販売を通した生産者地域の支援事業
5. 団体の理念：
ラオスのコーヒーの販売によって、フェアトレードを広め、
ラオスの子どもたちがよりよい生活を送れるようなきっかけ作りへ。

6. この事業が必要とされる背景

昨年の 12 月に筆者在弘助教の指導の下、ラオスのコーヒー農園へ約 10 日間滞在し、家計調査やワークキャンプを行った。現メンバーの一員である 3 年生 6 人と 2 年生がラオス南部チャンパサック県パクソン郡にあるコーヒー農園に行き、現地の農家の方々に直接インタビューしたり、実際のコーヒー栽培の流れなどを観察したりした。このフィールドワークを通じ、現地の方々のコーヒー栽培に対する熱意や思いなどを知ることができた一方で、成功をしたコーヒー農家の割りや、改善された家庭の状況を目の当たりにし、『今さらわたしたちにほどのような支援ができるのだろう』という疑問にぶつかってしまった。

そこで生まれた新しい関心の対象が、ラオスの「子ども」である。インタビューを通じて出会った子供たちの笑顔がとても純粋で、無垢であることがとても印象的であった。しかし、衛生状況はままならず乳幼児死亡率は 1000 人あたり 42 人で 193 カ国中 55 番目に多い*。時に私たちの調査をしたパクソン郡では未だ健康上の理由により、中途退学や進学を断念する教育環境があり、子どもが積極的に学ぶことのできない事情があった。

そこで私たち学生の力で、ラオスのコーヒー農家の作った上質なコーヒーを販売することにより、ラオスの子どもたちの関わる教育環境を少しでも良くする支援を行いたいと考えた。そこで、フェアトレード学生団体の 1 つとして、Smile F Laos という団体を立ち上げ教育の環境の改善に寄与する以下の事業を実施することとなったのである。

*http://memorva.jp/ranking/unfpa/who_2012_neonatal_infant_mortality_rate.php
[2014/06/03]

7. 事業の目的

① ラオスコーヒーを日本で販売することで、フェアトレードに馴染みのない東洋大学生や、白山の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にある。
② ラオスの将来を担う子どもたちのために、コーヒーの売上の一部を使い簡易浄水器を購入

1

図 2　18 ページにわたる事業計画書

②　ゲスト訪問 1：学生フェアトレード団体ドリプロ

第 6 回（5 月 19 日）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、昨年のスタディツアーについてのプレゼンテーションを聴いた。ドリプロとは、箕曲先生が 2011 年に作った早稲田大学を中心に活動するインカレのフェアト

レード団体である。ラオスのコーヒー豆をつかったドリップパックの販売を中心として活動している。今回、共同代表の石寺さんと菅原さんらと繋がりを持ち、5 月 24 日と 5 月 25 日には、代々木公園で開かれたラオスフェスティバルにて、私たちはドリプロのコーヒー販売を手伝い、イベント運営を実地で学んだ。

写真 5　ラオスフェスティバルの様子

③ 焙煎業者訪問

6 月 1 日（日）には、静岡県菊川市にある（株）流通サービスにて、焙煎研修に参加した。代表取締役の服部吉明さんからフェアトレードコーヒーを販売するための熱意を学び、工場にてコーヒーの焙煎過程・パッケージング過程を見学した。製品班は今回の研修以降、数回、同社を訪れ、コーヒーのテイストやパッケージングなどを話し合った。また、メンバーの数人が千葉県柏市にて、服部さんが行うコーヒー販売の手伝いに参加した。

写真 6　服部社長によるコーヒー研修

④ ゲスト訪問２：学生国際協力団体 ConnAction

6 月 16 日に、東洋大学で活動する ConnAction（コナクション）を講義に招き、活動についてのプレゼンテーションを聴いた。ConnAction は、国際地域学科の中で立ち上げた団体で、フィリピンセブ島のスラム街を中心に、調査を行っている団体である。東洋大学卒業生であり、フェアトレードを研究していた星建太朗さん、4 年生の細貝朋央さんらと交流を持ち、プレゼンテーション後は学園祭や販売会などで私たちの活動を助けていただいた。活動内でのミーティングの手法も ConnAction から学んだ。

⑤ 団体名、キャッチコピー、ロゴマークの決定　（→広報班報告参照）

⑥　テイスティング、製品の包材、パッケージデザイン、製品名決定（→製品班報告参照）
⑦　フライヤー、リーフレット承認（→広報班報告参照）
⑧　ラオス班発表（→ラオス班報告参照）

⑨　文献発表『フェアトレード学』

第 12 回（6 月 30 日）と第 13 回（7 月 7 日）の授業では、ジャン＝ピエール・ボリス著『コーヒー、カカオ、米、綿花、コショウの暗黒物語』（作品社、2005）の序文・1 章と、渡辺龍也著『フェアトレード学』（新評論、2011）を課題文献として、班を作りレジュメを作成して発表した。2 つの文献から、フェアトレードの現状や現在に至るまでの変遷を理解し、コーヒー市場の品質・価格の低下による途上国生産者の危機について学んだ。

⑩　ゲスト訪問３：学生教育支援団体スーン

第 14 回（7 月 14 日）には、ラオス学校建設教育支援プロジェクト～スーン～（以下スーン）を招き、団体の変遷や、現在の活動についてのプレゼンテーションを聴いた。スーンとは、早稲田大学平山郁夫記念ボランティアセンター（WAVOC）公認の学生ボランティアであり、チャンパサック郡の小学校において、ラオスの子どもたちへ教育支援活動を行っている団体である。プレゼンテーション後は、ラオス班を通じてスーン主催の交流会やイベントなどに参加し、交流を深めた。

⑪　お披露目パーティ準備（→イベント班報告参照）

５　夏季休暇中の活動内容の紹介

①　定例ミーティング

夏季休暇中も基本的に毎週月曜日にミーティングを行った。8 月 19 日～22 日の館林フェアトレードイベントと 10 月の学内販売に向けて、各班の共有事項とコーヒー豆の出荷量、今後のスケジュールについて話し合いを行なった。場所は東洋大学と秋葉原のソーシャルスペース GARAGE を借りて活動を行った。全員が出席できない、直接会うことができないということから運

写真 7　GARAGE におけるミーティングの様子。この日は 1 人ずつコーヒーを淹れる練習をした。

営は大変難航した。しかし夏休みの活動や、秋学期の活動を行う上で、有意義なミーティングとなった。なお、9 月中旬に恵比寿ファーマーズマーケットの参加を予定していたが、担当の方の連絡の行き違いや、出店料の問題によって参加を断念した。

② 館林フェアトレードイベント　（→イベント班報告参照）

2　後期の活動内容の紹介

	5 時限目	6 時限目
1	スタディツアー文献割振り	各班の進捗状況報告と討議
2	スタディツアー詳細説明､「ATJ のプロジェクトについて」講義	各班の進捗状況報告と討議
3	（台風のため休講）	各班の進捗状況報告と討議
4	文献発表①『ラオス概説』、教員解説	各班の進捗状況報告と討議
5	文献発表②『ラオス概説』、教員解説	各班の進捗状況報告と討議
6	白山祭の準備	
（11/1（土）、2（日）　白山祭）		
7	「コーヒーの生産と流通」「ボラベン高原の概要」の講義、スタディツアー事務連絡、	白山祭ふりかえり、 各班の進捗状況報告と討議
8	スタディツアーリスク管理講習	キッチンカー準備
9	シンポジウム発表準備	衛生教育ワークショップ準備・質問項目作成、キッチンカー準備
10	シンポジウム発表準備 報告書執筆要領の説明	衛生教育ワークショップ準備・質問項目作成、キッチンカー準備
（12/2（火）　キッチンカーによる販売）		
（12/6（土）　社会文化体験演習シンポジウム開催）		
（12/7（日）　ファーマーズマーケット販売）		
11	「スタディツアーで家計調査をする理由」「仲買人と協同組合の買取方法の違い」講義、家計調査票の内容確認と調査の練習	キッチンカー販売とシンポジウム振り返り、衛生教育ワークショップ準備
12	スタディツアーしおりの内容確認	衛生教育ワークショップ準備
13	＜ラオス渡航のため休講＞	

（12/21（土）～12/28（日）　ラオススタディツアー開催）	
14　報告書作成のための役割分担 報告会に関する説明と準備	（白山某所で新年会）
15　スタディツアー報告会	
16　家計調査結果をもちいたディスカッション	（吉祥寺でスタディツアーの打ち上げ）

※第 16 回は、正規授業外。

①　スタディツアーに関する事前学習

秋学期第 1 回（9 月 30 日）と第 2 回（10 月 7 日）は、箕曲先生より、12 月に行うスタディツアーの概要と、先生がアドバイザーを務める ATJ のラオスコーヒープロジェクトについての講義を聴いた。ATJ はパクソン郡のコーヒーを日本で販売することによって、仲買人の不当な買い取りに対して、前払い金の支払時期をコーヒー農家の生活に合わせて調節し（7 月～9 月の困窮期に設定）、JCFC の「自立」を支援している。コーヒー農家の現状を学び、「ソーシャルビジネス」とは何か、文面やスライドショーから理解した。

②　文献発表『ラオス概説』

第 4 回（10 月 14 日）と第 5 回（10 月 21 日）の授業では、ラオスの文化や民族、山岳地帯における農業の特徴や問題について書かれた『ラオス概説』［ラオス文化研究所 2003］を取り上げた。2 名で 1 班を作り、章ごとにレジュメを作成し、発表した。

③　第２回学内販売会、白山祭の準備（→イベント班報告参照）

④　移動カフェイベントの準備とファーマーズマーケット（→イベント班報告参照）

⑤　小学校ワークショップの準備、衛生・教育環境調査項目決定（→ラオス班報告参照）

⑥　社会文化体験演習シンポジウムにおける活動紹介

12 月 6 日（土）には、社会文化システム学科主催の社会文化体験演習シンポジウム「現場で育む〈しなやかな知〉」が、東洋大学白山キャンパス 6 号館で開催された。同シンポジウムでは、FLAO の母体であるキャリア分野を含め、「社会文化体験演習」3 分野の成果発表が行われた。このシンポジウムに向けて、代表の大島と 2 年生の関根美織が団体の活動紹介と活動から学んだことについて 20 分のプレゼンテーション資料を作成した。第 9 回と第 10 回の授業では、メンバーの前で練習をして、メンバーからの意見を受けて内容を修正して本番に挑んだ。

⑦ スタディツアーに向けた準備

第 8 回（11 月 18 日）はスタディツアーでのリスク管理講習、コーヒー農家各家庭への家計調査の練習、スタディツアーのしおり内容確認を行った。リスク管理講習では、本年度、エボラ出血熱が危惧されたことから、スタディツアーで考えられる病気や怪我にどのように対処するかを学んだ。家計調査はコーヒー農家の家計戦略を学び、フェアトレードの金銭面での有益を確認するために行う調査である。家族構成やコーヒー豆の販売価格、購入しているものなどの質問票を見ながら、英語で質問を考えた。これらの講義をもとに、スタディツアーの持ち物や、スケジュールを確認し、12 月 21 日からのツアーに臨んだ。

⑧ スタディツアー報告会

第 15 回（1 月 19 日）にスタディツアーの報告会を行った。報告会には先生方、ゲスト、メンバーが集まった。2 年生がスタディツアーと家計調査、3 年生がワークショップについての発表を行った。

IV　まとめ

本年度の活動では、団体の立ち上げと活動の基盤づくりに特に力を入れた。実際に資金をやりくりし、会社のような仕組みを作ることに戸惑いもあったが､「ラオスの人のためにも成功させたい」という思いがメンバーを突き動かした。また、この活動を通じて、メンバーそれぞれの得意なことを活かすことができ、活動外でインターンシップに参加したり、外部の活動に積極的に参加したりしたメンバーも多かった。

写真 8　売上金で購入したテラクリア社の浄水器

本年度の活動報告書、ラオススタディツアーで学んだ経験をもとに、来年度の活動へと引き継いでいく。まだまだ未完成な部分は、今年度の反省を活かし、来年度の活動にも継続させていきたい。

各班活動報告

Ⅰ　製品販売班

社会文化システム学科３年　中 島 早 紀

製品販売班は、コーヒー製品の開発と発注を主に行い、販売営業の中心を担う班である。春学期は市場調査とコーヒーについての知識を深め、製品開発を行った。秋学期からは白山周辺の飲食店にアクセスし、委託販売の契約をとるために活動した。また団体が主催、参加するイベントでは事前に販売計画を立てて発注し、お客様への製品の説明、試飲の提供など中心となって活動した。

１　テイストの打ち合わせと決定

製品班ではまず市場に出回っている商品を調査することからはじめた。①売れている商品、②産地、③焙煎度合い、④購入者など、班員１人につき２つコーヒー製品を選んで発表をしてもらい、その調査結果を受けて話し合いながらコンセプトを固めていくことにした。どういった製品を、どういった人が購入しているのかという点では、豆や粉は比較的年齢が高い方が購入しており、若者はドリンクに需要が集まっているようであった。産地や焙煎度合いの好き嫌いは人それぞれであり、年配者は浅煎り、若者は酸味を苦手とする人が多いという意見もあったが、予想の範囲を超えず傾向を知ることはできなかった。多くの種類の製品を開発したいところだが、そもそも初年度は製品の管理に手間取る可能性があったので、今回開発する製品は一種類と決めていた。そこでどんな好みにも対応し、一年中手にとっていただけるような「HOT・ICE どちらでも楽しめるコーヒー」を製品コンセプトに製品開発をはじめることにした。

６月１日、静岡県にある焙煎・包装業者である㈱流通サービスさんに伺ってコーヒーの加工過程を見学させていただいた。ラオスのアラビカ種ティピカの 100%ピーベリーをテイスティングし、メンバー一同その深いコクと豊かな香り、時間がたつとより感じられるやわらかい甘みに感心した。ピーベリーとはコーヒーの木一本につき５％しかとれない稀少な豆で、普通のフラットビーンズより小ぶりでうまみが詰まった丸い豆である。稀少な豆なのでコストはよりかかってしまうが、日本ではほとんど扱われておらず他社製品との差別化がしやすいという点が魅力である。Smile F LAOS では、このピーベリーを 100%使った製品を作ることにした。

同時に上記の製品コンセプトを代表取締役の服部吉明さんに相談してみたところ、「HOT・ICE では味の感じ方が違うため、お勧めできない」とのコメントいただいた。それを受けて当

初目指していたコンセプトでは、ラオスコーヒーの美味しさを最大限に引き出せることができないのではないか、とメンバー間で話し合った。結果、管理にかける労力はよりかかってしまうものの、HOT・ICE 二種類の製品を作り、用途によってお客様が選びながら一年中ラオスのコーヒーを楽しんでいただけることが理想的だと判断し、製品のコンセプトを「上質」「100%ピーベリー」に変更することにした。

6 月 21 日､流通サービスさんを再訪し何度もテイスティングを重ねて焙煎度合いを決定した。中煎りはシティロースト、深煎りはフレンチローストからイタリアンローストの間に決め、ピーベリーに適した少し深めの焙煎をしたオリジナルコーヒーが完成したのである。

製品コンセプトの変更はとても勇気のいるものであった。しかし、ラオスのコーヒーをよりよい形でお客様に飲んでいただきたいという製品班の強い気持ちが反映した結果である。

２　パッケージデザイン

はじめに行った市場調査では、売れ筋商品のデザインや包装紙の素材も調査した。カルディやスターバックスの商品はパッと目につく鮮やかな色合いが特徴で、表面のつるつるとした高級感のあるラミネート加工の素材で包装されていた。逆に、あるフェアトレードコーヒーを使った商品はナチュラルな紙素材で茶色や緑などを基調とした手に取りやすく親しみやすいデザインだった。それらの調査結果を基にメンバーが話し合いながらデザインのイメージを固めていった。

話し合いで出た意見は、売り場に置いた時に映えるのでスタンドタイプのパッケージがよい、紙素材や手書きのフォントは学生らしさが出てよい、豆と粉で見分けがつくとよい、というようなことである。これらの意見を踏まえて、はじめはメンバー内でデザインを考えようと試みた。しかしデザインを勉強したことのあるメンバーがおらず、また「ナチュラルな（自然素材を使ったフェアトレードや学生をイメージできる)」デザインか、「クオリティの高い（ラミネートを施した上質なコーヒーをイメージできる)」デザインか、製品コンセプトに対する意見が割れたためパッケージデザインの話し合いは難航した。

パッケージの話し合いは平行線で、進む兆しが見られなかったため箕曲先生に進捗状況を相談すると、まずはデザインに盛り込みたいキーワードをみんなから集めてみよう、と全体活動の時間を割いてワークショップを開催することになった。方法はまずひとりひとりにふせんを配布し、ふせん一枚にパッケージに盛り込みたいキーワードを一つずつ書いてもらう。それを集めて同じもので分類し、今回は数の多い人気なキーワードをピックアップすることにした。そしてこのワークショップで「ラオス（プルメリア・自然)」「アラビカ（高級・香り・稀少)」「学生（勉強・元気)」の 3 つのキーワードをデザインに盛り込もうということが決まった。

また箕曲先生から、どうしても素人がデザインした製品だと他の商品と並べた時に目劣りしてしまうため、デザインはやはりデザインを学んだことのある人に任せたほうがいいとアドバイスをいただいた。そこで周りにデザイン系の学生がいないか探したところ、学生ではないが 3 年生の長嶺ゆいさんの父親がデザインの仕事をしていることが分かり、ワークショップで決まったキーワードを呈示して依頼することとなった。

図 3 パッケージ写真

一ヶ月後、上品・気品という花言葉をもちラオスの国花でもある「プルメリア」がデザインされた Smile F LAOS のパッケージデザインが完成した。ついでに商品名はプルメリアのラオス語である「CHAMPA」を使用し、「CHAMPA COFFEE」に決定した。デザイナーの長嶺さんの要望で、パッケージは紙素材、ラベルシールは光沢なしのものにすることとなり、また長嶺さんには茶色と緑色で二種類、また文字は手書きフォントとブロック体の二種類をつくっていただいた。茶色は中煎りに、緑色は深煎りにと二種類使用することになり、また文字はあたたかみがあってよいということで手書きフォントを使用することになった。パッケージは当初の話し合いの通り、スタンドタイプのもので、コーヒーの鮮度を落とさないように密封力のあるチャック付きのものに決定した。

「自分たちの製品は自分たちでデザインしなくてはいけない」と考えていたので、箕曲先生の外部に委託するというアドバイスは大きな発想の転換になった。この転換のおかげで、 私たちの話し合いもよりスムーズになり、見栄えのする素敵なパッケージに仕上げることができた。

3　製品の発注

当初は、まずラオスのコーヒーを取り扱っている ATJ（オルター・トレード・ジャパン）へ直接生豆の発注を行い、流通サービスさんへ生豆を送り、そこで焙煎・包装加工を施してもらった後、箕曲先生の研究室に製品を配送してもらう予定だった。だが、すでに流通サービスさんが ATJ からラオスのピーベリーを大量に仕入れており、今年度はそこから 900 円/kg で分けていただくことになった。

はじめの発注は本当に手探りの状態で、発注コストがどのくらいかかるのか、7 月 25 日のお披露目イベントでいくつ売れるかもまったく予想ができなかった。売りきれずに残ってしまうことを恐れ、完売させる自信もなかった。そこで、お声かけする先生や関係者の方々から来客数を大体でシミュレーションし、一人一袋+α で計算し 200g の製品 15 袋と 100g の製品 40 袋を発注することにした。

発注の方法は、まず生豆 30kg を発注し、その内訳（ex. 中煎り 100g○○袋、深煎り 100g○○袋）と焙煎方法や脱酸素剤などの詳細を記入した文書を作成し、必要な日程の二週間前までには送る流通サービスさんへのメールに添付する。その後確認の電話を受ければ発注終了である。

お披露目イベントの発注は失敗であった。予想に反して集客数があり開始一時間半で完売してしまったのだ。嬉しい失敗であったものの、間に合わなかったお客様には予約販売という形で対処せざるを得なかった。もっと製品の数をそろえておけば、より多くの方にラオスのコーヒーを知ってもらえたかもしれないと思うと、とても悔しさが残った。

二度目は夏休みの館林アピタでの販売にむけての発注だった。6 日間に渡る長期間なイベントで大量発注が見込まれた。アピタとは群馬県の大きいショッピングモールで毎年東洋大学の学生ボランティアがフェアトレード商品を販売するブースを借りている。館林はメンバー全員訪れたことがなかったのでどのくらいの集客数があるのか予想できなかった。そこで一日の売り上げ目標数をお披露目イベントで完売した数と同じにし、その 6 日間分を発注することにした。万が一売れ残った場合は、9 月 6 日に参加予定である恵比寿のファーマーズマーケットに持ち越すことにし、それでも売れ残る場合身内販売という形をとることにした。結局館林では予想内の個数が売れ残ったが、ファーマーズマーケットの参加が見送られたために、身内での販売を行なった。この経験から発注は予想よりも多めにおこない、もし売れ残った場合でも対処できるように何個か販売ルートを備えておくということが大切であるということを学んだ。

最後の発注は白山祭一週間前だった。このころ三回目で発注した製品は学内販売で売りきってしまっていたが、メンバー内から「身内で Smile F LAOS のコーヒーをもう一度買いたいと言っている人がいる」などといった声があがったため、急遽流通サービスさんに許可をいただいて発注を行うこととなった。すでに生豆は 90kg 近く販売していて、浄水器を購入するには十分な収益が上がっていた。だが「欲しい」といってくれている人たちがいることがとても嬉しく感じ、さらに白山祭でも展示だけではなく販売もできたらなおよいのではないかと思い、製品班は最終的に 30kg 追加発注することを提案した。いままでの売り上げ実績と具体的な販売計画を示し、売りきれる算段を発表し多数決で採決し、その提案は承認された。いままで発注を行う際、個数やコスト、どれくらい売れるかという予想などは内々で済ませてしまっていたので、これからはこういった戦略を共有しながら発注するようにしたい。

写真 9 完成した製品

4　来年度に向けて

今年度実現できなかったことのひとつは、白山周辺で営業を行い店舗に製品を置いてもらうという計画である。失敗の原因としては、団体としてどれくらい営業で使うのか、卸値、販売価格、販売日数を確定することができなかったという点が挙げられる。来年度はこの反省点を踏まえて、積極的に白山周辺の店舗やその他需要のある店舗へ渉外活動を行っていく必要がある。

ふたつめは団体のメンバーのコーヒーについての理解度を上げることができなかったということだ。イベント等において自分たちの製品の良さや情報を伝えることが出来なければ販売に繋げることはできない。お客様が求めている情報をより丁寧により分かりやすく伝えるためにはメンバー全員が情報をシェアしていなければならない。今年度はそれを徹底することができなかったので、来年度は製品班を中心にコーヒー基礎講座を開いて、情報のシェアにつとめていく必要がある。

II　イベント班

社会文化システム学科 3 年　折 戸 夏 菜

1　活動の目的

定期的にイベントを開くことで、できるだけ多くの人に Smile F LAOS（以下 FLAO）のプロジェクトや製品を知ってもらえるようにする。そして、イベントの場で販売することで普通に販売するよりも集客力を高め、多くの人に商品を購入してもらい、その売り上げを次のイベントの準備資金や最終目標の浄水器を購入する資金に回せるようにするという目的のもとで活動していた。

2　仕事内容

独自のイベントを企画、または既存のイベントへの参加申し込み等を行ない、それに向けて、当日の流れや配置、注意事項等を考え、団体内の人員を確保しシフトを作り、必要物品を揃え、それらをマニュアルにまとめた。

3　イベント詳細

私たちが今期行ったイベントは下の表の通りである。

①	7/25	製品お披露目パーティ（at 白山キャンパス 6 号館第 3 会議室前）
②	8/19～22	館林フェアトレード合同販売会（at 館林アピタ）

③	10/10	学内販売会（at 白山キャンパス 6 号館講師控室前）
④	11/1、2	白山祭（学祭）（at 白山キャンパス 1 号館 1509 教室）
⑤	12/2	移動カフェドリンク販売　（at ネッツトヨタ駐車場）
⑥	12/7	けやきひろばファーマーズマーケット（at さいたまアリーナ主催）

① 製品お披露目パーティ

このイベントは、この団体の発足と製品が完成したということを初めて公にするイベントであり、出資金を出してくださった先生方を招待したり、プレスリリースをしたりして、販売だけでなく発表会のようなものも同時に行なわれた。

Press Release （報道関係者各位）　東洋大学

2014年7月16日

社会文化システム学科による国際協力プロジェクト
SmileＦLAOS　フェアトレードコーヒー製品化へ
ローンチパーティのご案内

7月25日（金）12：00～16：00
於　東洋大学　白山キャンパス　6号館1階第3会議室

東洋大学（文京区白山／学長・竹村牧男）社会学部社会文化システム学科では、学生主体で製品化したラオスコーヒーの完成披露パーティを開催します。昨年より同学科では「社会文化体験演習」という実地体験型の授業を導入しており、フェアトレードやソーシャルビジネスの手法を学ぶとともに、学生自身がプロジェクトを立ち上げて国際社会の問題を解決していく「体験型のキャリア教育」を目指しています。

2013年末、ラオスのコーヒー生産地域における実地調査を行った現3年生が、ラオスの衛生環境の悪さを目の当たりにし、学生自ら問題解決の行動を起こすため、2014年4月よりSmile Ｆ Laos（スマイル・エフ・ラオス）という国際協力団体を発足させました。

同団体はラオスで栽培されるコーヒー豆の中でも5％しかとれないコーヒー豆「ピーベリー」100％の生豆を、輸入会社である（株）オルター・トレード・ジャパンから購入し、焙煎・包装を担う（株）流通サービスにおいて製品化しました。同団体はこのコーヒーの販売活動を通して得られた収益の一部を使い、現地で生産される簡易浄水器を購入し、小学校に設置することで子どもたちの衛生環境を改善する手助けを行うことを目標としております。

「フェアトレード」についての理解を深め、ラオスの衛生環境や教育環境における問題をコーヒーの購入を通じてより多くの方に知っていただければと思います。

ご多忙中とは存じますが、ぜひご取材いただけますようお願い申し上げます。

製品写真　　現地写真

http://www.toyo.ac.jp/

図 4　プレスリリース

しかし初めてのイベントということもあり、開催に至るまで私たちの仕事は難航した。1 つ目は開催場所である。大学内で行なうということには決まったが、候補の場所を大学側に FLAO として初めての交渉に行ったところ、断られてしまい、その後もぎりぎりまで場所が確定しないまま、その他の事のみ決まっているといった状態で進んでいった。結果としては、間近になってこのイベントが学科の公式なイベントとしての扱いになり、開催場所や宣伝等、大学側の協力を全面的に受けた形となった。2 つ目は売上予想である。私たち FLAO の始めてのイベントであり、どのくらいの人々が興味を示してくれるのかという予想が難しく、「売るぞ！」という気持ちと「売れ残ったらどうしよう」という気持ちが入り混じって、売上目標の設定が難しかった。結局、私たちは全部で 55 袋用意することにした。

写真 10　お披露目パーティの様子

イベントが始まってみると試飲も用意したおかげか、沢山集まってくれて嬉しい限りであった。しかし、安心はしたものの、今度は早く売れ過ぎてしまい、フライヤー等に示した時間よりも大幅に早く用意した全製品がなくなってしまった。これに関しては悔し

い思いであった。

このイベントの反省点は製品の売上目標数の設定のミスである。予想外だったのが、出資金を出してくださった先生方や、大学の職員の方などが 1 袋だけでなく一度に何袋も買っていってくださったことである。私たちの予想は完全に学生目線で考えており、学生の財布事情から考えると一人 1 袋、2 袋だろうといった予想であったため予想よりも大幅に早く売り切ってしまったのだ。ただ、最初のイベントとして成功ではあったと思う。

② 館林フェアトレード合同販売会

このイベントは以前から国際地域学科の教授である子島先生が、板倉キャンパスの学生ボランティアセンターの学生と共に群馬県館林市のショッピングセンター内で行なっているフェアトレード商品の販売イベントがあり、そこに共同出店する話をもらい、FLAO も参加させて頂くことになった。

写真 11　館林フェアトレード販売会の様子

開催日が 4 日間（前後準備含め 6 日間）と長いということと、大学内ではないということでお客さんが団体のことを知っているはずもない中、ショッピングセンター利用者の方々に興味を持ってもらえるのか、どのような雰囲気なのかがわからず、このイベントでも売上予想を立てるのが難しかった。当日は試飲も行ない、皆で頑張って声掛けやフライヤーを配り歩いたのだが、結果としては、製品は多めに残ってしまった。さらに、会場が家から遠いということもあり、来られるメンバーが少なかったり、偏りがあったりした。

このイベントでは、問題点は多々あったが、団体発足初年度でチャレンジしたことには意味があったと思う。とはいえ、次回参加するならば数日だけの参加にするなど、いいイベントだからといってやみくもに参加するのではなく、メンバーの状況も考えていかないといけないと考えさせられた。しかし、上毛新聞に記事を載せたり、地元のテレビに取り上げて頂いたりしたことはとても光栄なことであった。また、子島先生との繋がりができたことも団体にとって一つの収穫なのではないかと思う。

③ 学内販売会

この学内販売会は元々実施する予定はなかったのだが、「FLAO のコーヒーが買いたい」という意見があり、更に館林のフェアトレード販売イベントで残った豆を新鮮なうちに売り切ることもできるため、急遽大学側に話を持ちかけて行なったものである。急遽であったにも関わらず大学側は前回のお披露目パーティでの販売の結果を見込んで快く受け入れてくれた。学内での販売はお披露目パーティの 7 月後半以来であったため、私たちのコーヒーが美味しいと感じ、再び買いに来てくれる方や、前回購入できなかった方が買いに来てくださった。

④ 白山祭

白山祭は来場者数も多く、FLAO のことを知ってもらうための良い機会でもある。5 月から月一程で開かれる出席必須の参加者説明会への出席、企画書や申請書提出等を行なってきた。

写真 12　白山祭の様子

出店内容は 2 転 3 転したが、直前に、これまでの販売が好調だったことにより、白山祭でのコーヒー豆の物販の有無について話し合われ、新しく豆を追加発注する案が採用されたことにより、展示と物販で進められた。その代り、豆を売り切らなければならないというリスクもあった。また、屋内の調理団体として希望していたが、抽選に外れてしまったのでコーヒーの試飲を提供することが出来なくなってしまった。そのため、今までの販売では必ず試飲があったのに対して、お客さんにコーヒーの味を口頭で説明するしかなくなってしまった。

学祭時は展示物を見に来てくれた方に積極的に声をかけることを意識してもらった。呼び込みとしてビラを配ることも行い、展示、物販と同時に次回イベントのキッチンカーの宣伝も兼ねた。興味を持って展示を見て行ってくれる人も多くあり、団体の活動に興味を持ってくれたり、ラオスというキーワードに反応して豆を買ってくれたりする新規のお客さんもいた。もちろん以前製品を買って気に入ってくれたリピーターの方もいた。特に 2 日目は常にお客さんが教室にいるような状態で、製品は驚くほどよく売れた。

2 日間で全て完売し、予想以上の収益となった。これはお客さんとのコミュニケーションの中でこの団体の活動理念を理解してもらえるように接客したことが大きいと考えられる。

（文責：大茂未於）

⑤ 移動カフェドリンク販売

写真 13　移動カフェの様子

このイベントは、初めてのドリンク販売、そして、私たちの力で初めて学校外で場所を借りて販売したイベントである。

FLAO 設立当初から「キッチンカーを使って販売をするイベントをやりたい」という話があがっていた。開催日は 11 月後半を予定していたが、目先のイベントに気を取られ具体的に話が進み始めたのは 10、11 月となってしまい、12 月 2 日に日にちをずらすことになった。

販売する場所の決めるにあたり、イベント班では「人通りの多いところで販売したい」ということになった。イベントまで時間がないため、班員全員で人通りの多い施設や公園などに問い合わせてみたが、「学生団体」と言うだけで不信がられ、敷地を提供してくれるところはなかなか見つからなかった。また、知り合いや実際にキッチンカーで販売をしている方に話を聞いて場所を決める際の参考にしたり、お金を払って空きスペースを貸し出していただけるサイトを教えて頂いたりもしたが、多額の費用がかかるなどの点からお借りすることができなかった。そんな中、キッチンカーで毎週火曜日の夕方から夜に白山キャンパスの近くのネッツトヨタ文京店さんの敷地でクレープを販売している方がいることに気づき、敷地をお借りできないだろうかと考えた。そして、ネッツトヨタ文京店さんに出店許可をいただくため、FLAO についてまとめた資料やキッチンカーの詳細データを持って直接交渉に行ったところ快く承諾して頂くことができた。

当日は、9 時から販売を開始し、午後になるにつれ徐々に売り上げを伸ばし、15 時までで合計 93 杯売り上げた。今回のイベントは、キッチンカーを貸してくださった埼玉大学の市橋秀夫先生やネッツトヨタさんの協力があって成功を収めることができた。一方、他のイベントに気を取られてキッチンカーの手配や敷地の借用の準備が遅くなってしまったことがこのイベント全体を通しての反省といえるだろう。イベント班内での役割分担を正確にすることが大事だと改めて気づかされたイベントであった。

（文責：川久保亮佑）

⑥ けやきひろばファーマーズマーケット

イベント班として思うことは、やっとファーマーズマーケットに出店することができたという思いだった。元々秋前に今回のとは異なるものであるがファーマーズマーケットの出店の話が持ち上がっていた。ファーマーズマーケットに買いに来るお客さんは通常のスーパーに売ってないようなものや、新鮮さを求めて買いにくる方が多いため、その需要と供給が合っているイベントだと考えていたからである。

写真 14　ファーマーズマーケットの様子

しかし、今回のファーマーズマーケットは予想とはかけ離れていた。まず、問題として感じたのはお客さんが欲している物と私たちの提供物であるコーヒーが合わなかったという点だ。他団体で嗜好品を売っている団体は少なく、販売物は食品、主に野菜や果物であった。お客さんに声をかけると、話を聞いてはくれるものの買うまでは至らないケースが多かった。更に感じたのは販売ブースの狭さである。私たちのプロジェクトは、買ってもらうこともちろん重要であるが、それ以前に消費者の方たちにフェアトレードとは何なのか、この団体は何のためにコーヒーを販売しているのか、といったことを知ってもらうのが重要なのである。それが通りゆく人のために立ち止まって話をすることが出来ず、ただリーフレットを渡して終えるという結果になってしまった。

一方、私たち側にも問題はあった。それは準備不足、意識不足である。団体としてはキッチンカーのコーヒー販売に力を注いでいたため、ファーマーズマーケットには準備の時間は割くことがなかった。更に、このイベントでは残りの豆を売れば良いといった考えでいた。イベントは私たち団体を外に広めるためのものだ、という意識が薄れていた瞬間だった。結果として会場雰囲気が予想とは異なる状態でその形に対応することができず、コーヒーが売れないといった問題が発生してしまった。

FLAO にとってこのイベントが今期最後の販売会となってしまったわけであるが、大学から離れて、大学の場所も借りず、自分たちで売り込んだと考えると実はこのイベントは初めて独り立ちしたイベントだったのではないかと感じる。そのように考えると、今まで会場図などをミーティング内だけで設定できたのも情報を手に入れやすい環境下だったからこそだと感じた。

（文責：千川隆成）

4　全体を通しての反省

私たち FLAO は学生団体としてはサークルでもなく、有志団体でもない、学内の授業でつくられた珍しい団体である。だがしかし、「団体」と存在することは誰の視点から見ても明白な事実である。どの団体もイベントを行う際は、きちんとイベント会場の下見を行い、会場準備などのことも決めておくのだろう。私たちは学校提携というため学内や、学校付近を使うことが出来るというメリットがある一方で、そのメリットに甘んじすぎて学内、学内付近では下見を行うものの、外部のイベントに対しては行っていなかった。イベント班ではイベントをそれらしい形にする企画能力やイベント準備をするための能力をつけていないのではないかと感じた。

団体活動 1 年目として活動目的であるフェアトレードコーヒーを広めることや、目標利益を達成できたことはとても良かったと感じる。しかし、それはあくまでも「学校」があったからこそということに注意しなければならない。自分たちの企画力に視点をあて、ゼロから企画できる能力が現在イベント班に必要なものだとイベントを通じて痛感した。

（文責：千川隆成）

III　広報班

社会文化システム学科 3 年　濱 田 彩

1　目的・目標

フェアトレードを知らない人たちに向けて、フェアトレードに関する情報を伝えるだけでなく、ラオスの教育や衛生環境についての現状や当団体の活動情報を伝えることで、「フェアトレード」「ラオスの教育・衛生問題」「当団体の活動」の 3 点を知ってもらうことを目的として広報活動を行った。

“フェアトレード”を前面に出した類似の団体は他にもたくさんあるため、他の団体に埋もれてしまわないように、今期はフェアトレードを前面に押し出すのではなく、コーヒー自体に興味を持ってもらう広報に目標を設定した。

2　活動内容

広報班は、ホームページ、Twitter、Facebook、フライヤーなど広報班から発信したものを見て、実際にイベントに来てもらい、Smile F LAOS という団体を多くの東洋大生、そしてあらゆる人に知ってもらえるように活動する班である。Smile F LAOS は今年度から始動したので、今期は団体名と団体のロゴ、キャッチコピーの決定から始め、リーフレットやフライヤーなどの広報物の作成、製品紹介 POP の作成、名刺作成、SNS の立ち上げと運営を行った。

① 団体名、キャッチコピーと団体のロゴの決定

団体名と団体のロゴマークは、これから活動を続けていくうえで多くの人に覚えてもらえるように長期的な使用を考え、他の団体との差別化を図ることと、これらを見た人がどのような活動をしている団体か興味を持ってもらえるようにすることを目標に決定した。

団体名は、私たちの活動の今後の方向性を話し合い、団体としての目的や目標を一致させたところでメンバー全員から候補の案を募集し、話し合いをして進めた。だが、団体の活動が始まったばかりでメンバー同士もあまり馴染みがなく、２年と３年の壁もあったためか、新しいメンバーが慣れるまでになかなか意見を出せずに行き詰まったことがあった。しかし、何回かの話し合いで慣れてくるにつれて意見がでるようになり、多数決の結果「Smile F LAOS」という名前になった。この Smile F LAOS の「F」には“for”と“from”の意味を含んでおり、「楽しみながらラオスのコーヒーを飲んでもらったり、自分たち自身も楽しみながら活動したりすることで、ラオスにも笑顔を届け、目的である浄水器設置することでラオスの人々からも笑顔をもらえるような団体にしたい」という意味合いがこめられている。

また一言でわかりやすく、団体の理念を訴えていくキャッチコピーもこの際に同時に決定した。団体名と同様でいろいろな案が出てなかなか絞り込みが難しかったが、団体名が英語になっているので日本語の方が分かりやすいという意見やこだわりのコーヒーの販売によって教育支援を目指していることから、「おいしいを支援に」に決定した。

ロゴマークは、まずメンバー内でデザインを募ってみたのだが、長期的な使用を考えた際にみんなが納得できるデザインを作ることが出来ずに行き詰まった。そこで箕曲先生のアドバイスにより、私たちのようなデザインの素人が考えるよりも、デザインを学ぶ知人の学生などに作成依頼を出してみるのもお互いが良い経験になっていいかもしれないということで、挑戦することになった。そしてその結果、学生ではなくメンバーの知り合いの縁で国際協力を行うプロのデザイナーの方に作成をお願いすることができた。ロゴを作るにあたり、製品のパッケージと合同でどのような要素を入れたいのかをワークショップで話し合った。

ワークショップでは、どのような要素を入れたいのか一人一人が書き出していき、票の多いキーワードを残していき 3 つに絞った。そしてウェブサイトからキーワードに関連するあらゆるイラスト画像を検索して、持ち寄ってもらい、どのようなところが良いのかを話し合った。その結果、ロゴに組み込みたいイメージの希望を「作成依頼書」にまとめ、デザイナーの重森健次郎さんに伝えた。ロゴの作成依頼書をつくるのは初めてのことだったためどのようにまとめたらデザイナーの方にうまくイメージが伝わるのかが分からず難しかった。ロゴマークのモチーフは、活動内容や、理念をふまえてロゴに入れたい要素のイメージを 3 パターン考えた。

ⅰ．コーヒーの木がモチーフのロゴ

- コーヒーの実は、木になるということ、コーヒーを販売して教育支援を行うことからコーヒーの木をモチーフにしたい。
- 木がぐんぐん成長していく様子に、子どもの成長と Smile F LAOS という団体の成長の意味を込めたい。
- コーヒーの葉っぱの色はラオスの国旗にちなんで、赤と青をつかいたい。
- 木の部分で「子ども」「教育支援」「コーヒーの豆」といった要素を集約して、ロゴ自体ではなく Smile F LAOS という文字に、「笑顔」の要素を入れたい。

ⅱ．子どもの笑顔が全面に出たロゴ

- カラフルでかわいらしいイメージ。
- 子どもの笑顔を守るために教育支援しているイメージ。
- Smile F LAOS という団体名から笑顔をメインにしたい。

ⅲ．子どもがコーヒーの木を植えているロゴ

- この団体のプロジェクトの 2 つの柱である「子ども」と「コーヒー（の木）」を 1 つに収めたい。
- 木を植えるという行為によって、「成長」「未来の可能性」などのイメージを連想させたい。
- 教育支援をしているという意味を持たせるために、子どもと木の下に支援の手をおきたい。

この 3 つのロゴイメージに全て団体名の「Smile F LAOS」から、「Smile」の要素である「笑顔」のイメージが伝わることが希望した。そしてラフ案を制作していただき、そのラフ案からメンバーで話し合ってから何度かデザイナーさんとの協議を繰り返し、そのあと最終候補の 3 案の清書から多数決で今のロゴに決定した。これは、Twitter や Facebook のアイコンとなり、パッケージやリーフレットなど全てに使用され、いまでは団体の顔となっている。これから多くの人にこのロゴを定着させることが目標である。

図 5　Smile F LAOS ロゴマーク
［重森健次郎さん作成］

② リーフレットやフライヤーなどの広報物

リーフレットやフライヤーは、「学生ならではの温かみ」が出るようにイラストを入れて分かりやすい馴染みやすいものを目指して作成した。団体の説明や、製品情報、ラオスのことを紹介したが、文字ばかりではつまらなく見にくくなってしまうため限られた１枚に入れる情報の取捨選択が難しかった。リーフレット作成は、納品期間に限りがあるため印刷会社への発注期限の締め切りまでに入稿作業を終えることが大変厳しかった。印刷会社の規定通りに作成しなければ受け取ってもらうことのできない入稿作業には、初めての試みでもあり大変苦戦した。また、ただ作成すればいい訳ではなく、「インパクトのある、人を驚かせられるようなもの」でなくては周りの人びとを巻き込めるような団体にはなれないというアドバイスを先生から受けていた。そこで何度も何度も作り直しては周りの友達に見てもらい、どこを直したら見やすいのか改良を重ねて、最終的には納得のいくものを完成させることができた。この過程で１つのことを最後までやり通すことの大変さを学んだ。

図 6　フライヤー

③ 名刺作成

活動中、イベントの打ち合わせや営業中に知り合った方との名刺交換をする機会があったのだが、用意しておらず交換ができなかったことがあり、そのような反省点からすぐに名刺作成を行った。名刺のデザインもなかなか決まらず、何もない白紙のところからデザインを作る難しさを知った。最終的に、ラオスの国花であるプルメリアを入れたデザインに決定した。だが、名刺の発注について自分たちで印刷するのか、企業へ発注するのかなどの話し合いがなかなか進まなかったために、今期では使用する機会が無く終わってしまった。

図 7　リーフレットの一部
（全体は、社会文化体験演習ウェブサイトにて公開中）

④ 製品紹介 POP の作成

イベントでコーヒー販売の際に、「CHAMPA COFFEE」はホット用とアイス用の 2 種類があるので、それらを区別するために製品の価格や説明を書いた POP を作成した。見やすい POP はどのようなものがあるのか資料集めから始め、あらゆるデザインを参考にしつつ作成した。F ラオらしい温かみのある POP が完成し、毎回のイベントごとに使用していた。たが、小さくて見にくいといった意見などがあったため、次年度に改良していきたい。

⑤ SNS の立ち上げと運営

今期は、Twitter、Facebook、Vine、ウェブサイトの 4 つを開設した。

Twitter では毎週月曜日のミーティングの活動報告、イベントの告知や様子、ラオスについての情報などを画像とともに配信した。とりわけイベントの告知ごとに SNS 用の画像を作成し、イベント当日まで繰り返し更新した点は苦労した。最初は、誰をターゲットにしてどのようなことをかいたらいいか、フォロワーを増やすためにはどのようにしたらいいかがまったくわからなかった。ただ告知するだけもつまらないということで、イベントまでにカウントダウンを行った方がおもしろいのではないかという案があがり、それを試したところ、効果的であった。またフォロワーは、地道にフェアトレードや国際協力というワード検索に引っかかった学生団体のアカウントから徐々に広げていったが、これにも限界がきてしまい伸び悩んだ。そこで他団体の広報を担当している学生にアドバイスをもらうことで、自分には考え付かなかったノウハウを知り、次への目標ができた。まだまだこれからフォロワーを増やしていき、出来るだけ多くの人々に見てもらえるようにする。

Twitter は 140 字以内の文字制限があるが、それでは書ききれないもっと詳しい報告を多くの写真とともに報告するために Facebook を使用した。まだ団体のウェブサイトの開設が間に合っていなかったため、こちらで活動報告やラオス班からラオスの衛生状態や教育についての問題をまとめている「ラオス班通信」や、日々の活動で決定したことを中心に更新した。

画像や文字だけでは伝えきれないことを動画で配信するために Vine も開設した。Twitter からすぐに飛ぶことができて誰でも手軽にみることができる 6 秒動画で、「コーヒーの淹れ方講座」や「スタディツアーの様子」などを配信した。撮影するのも簡単で誰でもできるため、これからも有効に使用したい。

団体としてのウェブサイトをもつことはとても大切なことだが最優先であった。しかし、団体名やロゴの決定、広報物の作成などで時間がとれずに進まなかった。今期で基礎は作成したので、来年度からはこちらも有効に使っていきたい。

SNS はどれも開設後、とりあえず更新してみることから始めたのでそれぞれの用途をどのように使い分けるのかがあまり明確にできなかった。また、広報班内でだれが更新を担当するの

かの配分ができず、更新が不定期になってしまったので次回からは仕事の配分をして、継続的に更新できるようにすることが課題である。

３　来年度へむけて

今回は、どれも起ち上げの段階で時間も限られていたため、とりあえずやってみることから始めて模索しながら活動していたために余裕も全く無かったために実現できなかったことや改良すべき多くの課題が残っている。広報班内でも連絡が上手くとることができず、意見の共有ができないために仕事配分が偏ってしまった。来年度からは、それぞれの担当や更新日を決めて、それに沿った広報を行いたい。

IV　ラオス班

社会文化システム学科 3 年　大 畠 真 優

１　班の目標・目的決定

ラオス班は外部の人に対して情報発信することを目的として活動した。第一に、FLAO のメンバーや東洋大学生、コーヒー販売イベントのお客さんに対して、浄水器が必要な理由や衛生環境、教育に関する知識を調べて発信すること、第二に、スタディツアーで小学校に浄水器を設置する際、子どもたちに浄水器の使い方や衛生状態について直接伝えたいと考え、ワークショップを実施することを活動内容とした。

２　ラオス班アンケートの実施

大学入学時の学生のラオスやフェアトレードの認知度を調査したいと考え、社会文化システム学科 1 年生を対象としたアンケート調査を実施し、計 111 人から回答を得ることができた。1 年後の認知度の変化を調査したいと考えていたが、2 回目のアンケートを同じ対象者に実施する場合、一度アンケートに回答した人はその時点で「ラオス・フェアトレード」について知ってしまうため、同じ質問をして認知度を調べることはできず、工夫が必要であった。しかし、十分な質のアンケートを作り、正確に結果を集計する時間がなかったため、春学期実施のアンケートは今後の FLAO が活用するデータとなるよう SPSS を利用して回答を集計し、既存のデータと比較して結果をまとめた（集計結果は 53 ページ～59 ページ）。

３　情報発信

ラオス、衛生環境、教育について調べた情報は、「ラオス班通信」としてレジュメを作成し、

授業内や販売イベント時に配布した（45 ページ～52 ページに採録）。

7 月の「お披露目パーティ」ではパワーポイントを使って発表したり、模造紙を使った展示物を作成したりした。展示物は堅苦しい文章の羅列では来場者に読んでもらえないと考え、記載する情報を厳選し、読みたいという気持ちになるものを作成することが課題だった。インターネット上で、模造紙で作成した展示物の写真を見て、どんな展示物が人々の目を引くのか研究した。結果として、模造紙に手書きすることで、FLAO のイメージする温かみを表現でき、インパクトのある展示物になった。来場者にはコーヒーの試飲をしながら展示物をみてもらい、興味を持ってくれた方には詳しくお話することができたため、展示物は販売イベントに欠かせないものとなることを学んだ。

４　ラオス班調査項目の決定

インターネットや本で情報を得ようとしたが、ラオスに関する情報量は少なかった。国レベルの広い範囲の情報は辛うじて調べられたとしても、支援先であるチャンパサック県パクソン郡の情報は収集ができなかった。

そこで、スタディツアーでコーヒー農家の家計調査をする際に、家計調査だけでなく健康・衛生・教育に関する質問もして情報を得たいと考えた。ラオスの子どもたちがかかりやすい病気の見当がつかず、調査項目を考えることが難しかったため、小林勉、山本秀樹著「ラオス山岳少数民族の親がとらえている子どもの病いに関する調査」[4]（2008）を参考にし、調査表を作成した。

５　ワークショップの内容決定

5-1　ワークショップの内容の検討

事業計画書を作成する段階では、以下の 5 つの案を検討した。

① 浄水器や水について説明する。
② 環境、ゴミのポイ捨てについて指導をする。
③ ダンスやスポーツをする。
④ 手作りの浄水器の作り方を教える。
⑤ 小学校に絵本を置く。

ワークショップの計画は、他団体の話を聞いた上で、本当に必要な支援は何かを考えて取捨

[4] 『国際保健医療』23（3）:180-190、2008 年

選択し、ワークショップのプログラムを再構成した。例えば、6 月 21 日に「ラオスの子ども」主催の勉強会に参加した。勉強会でお話を伺い、図書館を作ってもその後サポートしなければすぐに使われなくなり、本は埃をかぶってしまうなど、物があってもきちんと現地の方に正しい使い方を教え、その効果を実感してもらえなければ継続して使ってもらえず何の意味もないという実例を学んだ。勉強会後にメンバーで話し合った結果、何年も続けて支援活動をしているプロであっても試行錯誤しているのに、私たちは欲張ってさまざまなことに手を出しすぎていて、結局何を伝えたいのかわからないという結論に達した。

とりわけ 1 校につきたった 1~2 時間で行うワークショップでは、伝えたいことを 1 つに絞り、その 1 つのことを噛み砕いて、さまざまな方法を用いて伝えるくらいでないと理解してもらえないのではないかと考えた。そこで、FLAO の目標は浄水器を設置することであり、水に関する衛生環境の改善を目指していることから、②のゴミのポイ捨てに関する教育や⑤の絵本を置くことはワークショップのプログラムから外した。もう一度調べてみると、ラオスでは下痢性疾患が深刻な問題であり、改善するためには安全な水を使用することや、汚い手のまま食べ物を口にしないことが不可欠であるとわかり、設置する浄水器をより効果的に使用してもらえるように、「A 浄水器の必要性と使用方法」、「B 正しい手洗いの重要性」の 2 つを伝えることを軸にワークショップを計画し直した。

5-2 私たちを知ってもらうための日本文化の紹介

ワークショップでは、初対面の私たちの話を子どもたちや先生に効果的に聞いてもらうためにどうすべきかを考えた。短時間で私たちの話を楽しみながら理解してもらうために、最初に日本の文化を紹介することにした。FLAO メンバーはラオ語が話せないので、言葉による説明が不十分でも子どもたちの印象に残るように写真を用いることにした。プロジェクターを使用して大きな画面に写真を映し出したかったが、FLAO はプロジェクターを持っていないので、A3 の紙に印刷し、その紙を掲げて歩き回ることで後方に座る子どもたちにも見えるようにした。子どもたちがどんなものを見たら喜ぶかを考え、写真の種類はスカイツリー、富士山、家庭料理、寿司、四季の風景、小学校の風景、海など 9 点の写真を用意した。

5-3 アイスブレイクのためのダンス

次に、アイスブレイクとしてダンスで体を動かすことを考えた。ラオス班メンバーの中でダンスが得意な金子晴菜さんと司優莉菜さんが振りを作り、曲決め、マニュアル作成を担当した。渡航前はワークショップに参加する小学生の人数や年齢が未定だったので、選曲やダンスの振りの難易度を決定することが難しかった。そこで、どの年齢の子どもも楽しくなるようなリズム感のある曲を選び、「小さな世界（It's a small world）」という曲に決定した。振り付けには、

刀を抜き刺すような動きをつけて日本の文化を取り入れたり、2 人組みで向かい合って一緒に手を叩いたり、回ったりし自然と笑顔になるような振りを入れた。

5-4　手洗いの大切さを知ってもらう紙芝居の作成

文化紹介やダンスで打ち解けた後、手洗いの大切さを教える構成にした。堅苦しい説明では子どもたちが飽きてしまい、内容も頭に入ってこないと考え、分かりやすく楽しく伝える方法を考えた。そこで手洗いの大切さが伝わる内容の紙芝居を手作りで作成し披露することにした。

まず、見やすいように四つ切サイズの画用紙を使用して大きな紙芝居を作成した。目には見えないが手にはばい菌がいて、手を洗わないで食事をすると腹痛が起きてしまうことと、正しい手洗いをすれば防げることを伝えるストーリーを考えた。ストーリーを決定した後、英語でセリフを考えた。ラオス班メンバーの関根さんが 1 年前のスタディツアーの通訳の方と交流を続けていたため、英語からラオ語へセリフの翻訳をお願いしたが、そのラオ語の文章はセリフ調ではなく内容を要約した説明であった。私たちは相手がセリフ調に翻訳してもらえると当たり前のように思っていたが、ラオスではセリフ調が一般的でない可能性があると知った。このように、海外の方とやりとりする時にはお互いの認識が合致していないこともあると考え、気をつける必要があると学んだ。

紙芝居の作成では、まず絵コンテを作成し、絵が得意な FLAO のメンバーに画用紙に下書きしてもらい、その後 2 年生が手分けして色塗りをすることで、限られた時間で完成させることができた。このストーリーを考えたとき、紙芝居の間に、歌いながら正しい手の洗い方ができる手洗い歌を披露しようと考えていた。しかし、手洗い歌を作詞作曲する十分な時間がないことや、手洗い歌を一度教えただけで、子どもたちがその歌を覚えて私たちが帰国した後も継続して正しい手洗いをやってくれるとは思えなかった。

5-5　手洗いの大切さを実感してもらうための手洗い実験

ばい菌の存在を知らない子どもたちに、目に見えないばい菌をどう理解してもらうか考え直した結果、紙芝居の他にインパクトのある実験を見せ、視覚的に理解してもらったほうが子どもたちの印象に残るのではないかと考えた。そこで、日本の小学校ではどのような手洗いの教育をしているのか調べてみると、ヨウ素液のでんぷん反応を利用した実験があることがあることがわかった。

この実験はでんぷんのりを 1~2cm くらい手につけ、それを指の間や爪の先、手の甲など手全体に念入りに塗り、でんぷんのりが完全に乾いたら、普段と同じように手を洗う。その後、うがいするときと同じ希釈でうがい薬を水で薄め、霧吹きに入れたものを手に吹きかける。すると、洗いきれずに手に残っていたでんぷんのりが反応して、紫色に変色する。こうして、汚

れの落ちにくい部分がわかるというものである。

しかし、ラオスの小学校の様子や子どもたちの年齢、人数を事前に知ることができないので、この実験をラオスでもスムーズにできるかどうか検討するために実際にやってみる必要があった。そこで、道具の用意が最も簡単で、どんな場所でもでき、かつ安全な方法を何度か実験して探った。実験の結果、でんぷんのりはボトルタイプではなく、出す長さを決めれば常に量が一定になるチューブタイプでかつ程良い固さのでんぷんのりを使うと成功する確率が高いことが判明した。また、ヨウ素液はうがい薬を使用し、うがいをする時と同じ希釈の水で薄めれば作れる安全で簡単な手段を採用した。ラオスの小学校で希望する大きさの容器が手に入らなかった場合を考え、容器に液体を入れてその中に手をいれて液体を手につける方法ではなく、液体をあらかじめ霧吹きの中に入れておき、手に吹きかけることで最小限の量の液体で結果がわかるようにした。

5-6　浄水器の説明

そして、この実験で正しい手洗いの方法を学んだ後には、清潔な水を作ることができる浄水器の説明することにした。テラクリア社のウェブサイトで浄水の仕方を調べたものの、わからない部分も多く説明を考えることが難しかったが、浄水器を使うと清潔な水が飲めるということを簡単に伝えられるように、絵とラオス語の簡単な説明付きのポスターを作り、それを示しながら説明できるようにした。

写真 15　ワークショップの様子

こうして最終的に①文化紹介、②ダンス、③紙芝居、④手洗い実験、⑤浄水器の説明というプログラムで実施することに決定した。子どもの人数や小学校の設備、水道の有無など、実施できる時間など定かでないことばかりのラオスの小学校でワークショップをするにあたって、どんなことが起こり得るか想像力を働かせ、どのような状況にも対応できるように準備をし、ワークショップ本番に備えた。

ラオス班通信

Ⅰ　ラオスの教育制度

社会文化システム学科2年　司 優 莉 奈

現在、ラオスでは小学校を卒業する子どもたちは64%でそこまで多くはありません[5]。成人識字率も73%にしか過ぎません[6]。約135,000人の子どもたちが学校に行けないのが現状となっています。

表Ⅰ-1　日本とラオスの教育制度の違い

	ラオス	日本
義務教育期間	5年（6歳～11歳）	9年（6歳～15歳）
制度	5・4・3・5制	6・3・3・4制
学校開始～終了	9月～6月	4月～3月

※ラオスの義務教育は5年間の初等教育で、中学校から義務教育になります。

1　ラオスの教育問題[7]

ラオスは現在、都市部と地方の教育落差が大きく生じています。さらには男子と女子の教育では女子の教育のほうが少ないという現状があります。女子が教育をあまり受けることが出来ない理由の一つとして年下のお世話、家事などの手伝いなどが挙げられます。他にも、校舎の屋根、壁の崩壊、図書に触れる機会の減少、教科書がないなどさまざまな問題点があります。これは、政府の教育予算が少ないということが原因です。学用品の費用による経済面、家から学校までの距離などで留学もしくは退学する生徒も少なくありません。このようにラオスの教育問題はまだまだ改善すべき点がたくさんあるのです。

2　今後の教育政策

今後のラオスの教育政策の一つとして、2015年までに「万人のための教育」という教育政策を進めようとしています。これは世界各国が協力して世界中の子どもたちが初等教育である読

---

5 Education for all monitoring report の統計（2009）。ユネスコ統計局 EFA グローバルモニタリングレポート（http://www.stat.go.jp/info/link/4.htm）。

6 ユニセフの統計（2010）。日本ユニセフ協会（http://www.unicef.or.jp/children/children_now/laos/sek_laos15.html）。

7 以下は、外務省（http://www.mofa.go.jp/mofaj/）と公益社団法人シャンティ国際ボランティア会（http://sva.or.jp/activity/oversea/laos/）のウェブサイトの情報をまとめている。

み、書き、そろばん（計算）をできるようにする政策です。他にも、2020 年までに後発開発途上国（開発途上国の中でさらに遅れている国のこと）からの脱却を目標としています。

II　ラオスの就学率

社会学科 2 年　関 根 美 織

表Ⅱ-1　就学率（2007/2008）

	純就学率（%）	総就学率（%）	就学者数（名）	前期中等/後期中等進学率（%）
初等教育	89.2	121.2	900,817	76
前期中等教育	28.2	59.2	255,083	76.5

（出典: 平成 20 年度 NGO・外務省合同評価　ラオス教育分野の評価報告書）

～就学できない主な原因[8]～

（1）教育環境・交通アクセスの問題

・学校の数が足りない！

1 村に 1 小学校を設置する政策のもと、小学校のない村が 05 年には約 20%まで減少しました。また学校が設置されている村約 80%の内、36%が完全校、44%が不完全校（義務教育を提供できない学校のこと）を設置しています（Department of statistics 2005）。

・物理的に通えない！

メコン川にかかる橋は 08 年で全国に 3 か所しかありません。チャンパサック県は県内をメコン川に分断されていて、通学が困難になっています。更に、雨季には川の氾濫で通行不可能になる道や地域が多く、死者が出ることもあり、通学できない子どもたちがいます。

・校舎の環境が良くない！

全体の小学校のうち 40%の小学校校舎は仮設建設で、かやぶき屋根の校舎なども多くありま

8 以下は、「国際協力　政府開発援助 ODA ホームページラオス教育分野の評価報告書　第三章ラオスの教育セクターの概況」（http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/oda/shiryo/hyouka/kunibetu/gai/laos/pdfs/sect08_03.pdf）と「ラオス　村の学校便り　2013 年 6 月 30 日　第 7 号」（http://www.jica.go.jp/project/laos/013/newsletter/ku57pq00001kva1l-att/newsletter　_07.pdf）の情報をまとめている。

す。さらにトイレ、安全な飲み水が確保されている学校は全体の 20%以下で、教育環境も良いとは言えません。（Ministry of Education 2008）

（2）教育内容の問題

・言語の壁

ラオスにはラオ族を中心として 49 の民族がいて、少数民族独自の言語も多く存在しています。しかし教育は公用語であるラオ語で行われます。学校には少数民族の言語をサポート出来る先生は少なく、他言語に対応できるカリキュラムもありません。その為少数民族の子どもたちは、生活する言語と違う言語で授業を受けなければならないのです。

・授業と教師の質

先生は農業など別の仕事と兼業するのが普通です。また 2005 年には教員資格を持っているのは 89%、11%は資格を持たずに授業をしています（Ministry of Education 2005）。授業はただマニュアル通りに進められ、ひたすら教科書を読み黒板を書き写すだけの授業が行われています。

（3）経済と家庭の状況の問題

・貧困

未就学児は特に貧困地域で少数民族の居住率が高い地域に多いです。また義務教育の授業料は無料ですが、教科書や筆記用具などにかかるので親が反対し通わせないことがあります。更に貧困地域では、子どもは貴重な労働力として農作業や家事、子守に従事しているので時間がなく通学するのは困難です。

またこれらとほぼ同じような原因により中退、留年をしてしまい 06 年時点で義務教育である初等教育 5 年生の残存率は 67%、3 割近くの子どもたちが義務教育を終えることができていない状況があります（教育省統計情報センターSchool Census）。

III　なぜ浄水器が必要なのか？～ラオスの水について～

社会文化システム学科 3 年　大 畠 真 優

1　水資源の状況

➢　ラオスでは、ほとんどの町が川沿いにあるため、ラオス国土の約 9 割は、メコン川流域の

集水域に位置しています。

- 主要都市（ビエンチャン、ルアンパバーン、タケーク、サワンナケート、パクセー）の水道普及率 50%超ですが、農村部での水道利用は 1%にすぎず、近くの井戸等を利用できるのは農村人口の 53%であり、残りは遠くまで水を汲みに行かなければなりません。
- 最近、井戸水の利用が増えていますが、水質検査は行われておらず、水が原因（下痢、伝染病、皮膚病）を引き起こすリスクがあります[9]。
- また、いくつかの河川は、産業、水力発電、工業、農業、インフラ整備に伴う汚染水の流入によって汚染されてきています。これらは結果として貧困層の生活質の劣化をもたらすこととなります[10]。

２　水関連法制度・計画

水資源の開発・管理は、水と水資源法に基づき、天然資源環境省が管轄しています。メコン河流域としてのIntegrated Resources Management（統合的水資源管理）戦略2010（メコンIWRM戦略2010）[11]やメコン河委員会を通じた枠組みを踏まえつつ、国内では国家水資源政策や行動計画を策定しています。

≪水に関する行政機関≫

- 天然資源環境省（水資源分野、2011 年新設の省）
- 公共事業運輸省（都市給水）
- 保健省（村落地域における水供給及び都市・村落地域における衛生）等があります。

また、この他に天然資源環境省水資源局が事務局となるラオス国家メコン委員会が、メコン河をめぐるラオス国内調整を担っています[12]。

３　上下水道

2010年時点のラオス国民の水道普及率は67%、下水道普及率は63%、2013年のビエンチャ

9 株式会社国際協力銀行『ラオスの投資環境』（2014 年、p.80）。http://www.jbic.go.jp/wp-content/uploads/inv-report_ja/2014/07/24480/20140710.pdf［最終閲覧日 2014/10/24］。

10 Phaengsuwan, Aengphone「ラオス環境問題の現状　中央政府の政策的取り組み」『OECC 会報』65 号（2012 年）。http://www.oecc.or.jp/pdf/kaiho/OECC65/65p4.pdf［最終閲覧日 2014/10/17］。

11 濱崎宏則「メコン河委員会による水資源管理の課題と展望 統合的水資源管理の観点から」http://www.ps.ritsumei.ac.jp/assoc/policy_science/181/18107.pdf［最終閲覧日 2014/10/30］

12 「ラオス人民共和国 - 国土交通省」http://www.mlit.go.jp/tochimizushigen/mizsei/j_international/outline/data/lao.pdf［最終閲覧日 2014/10/17］。

ン市の世帯水道普及率は66%です。下水設備は、世界遺産に登録されたルアンパバーンでも下水道はなく浄化槽方式です。また、2010年の世帯当たり水洗トイレの普及率は都市が89%（ビエンチャンは98%）、地方が50%でした。

第7次語5ヵ年計画（2011～2015）は、計画中に総人口の80%に清潔な水を供給すること、通信運輸郵便建設省（当時）の開発計画（1997年）では、2020年までに全国の平均水道普及率を90%にすることを目標にしています。

４　廃棄物処理が水に与える影響

都市部ではゴミの量が増え続けていますが、収集・処理されるのはその中、45～50%にすぎないとされています。その理由はゴミ処理を規定する法令がないことであり、2001年にゴミ処理を含む、国民の保健・衛生を守るという法案が議会で承認されましたが、資金不足から実施されていません。

全国に57ある都市の中、ゴミ埋立地を有する都市は、ビエンチャンと主要4都市（ルアンパバーン、タケーク、サワンナケート、パクセー）です。しかし、埋立地は狭く、ゴミは野積みされているだけで、自然発火がしばしば発生しています。さらに有害物質も一緒にゴミ埋立地に廃棄されています。

また、ゴミからの浸出水が地下水に影響を与えている可能性もあり、雨季にゴミ処理場から流れ出た水が土壌ばかりか、その近辺の川や湖を汚染する可能性もあります。

ビエンチャンでゴミ収集を始めたのは1998年、タケーク、サワンナケート、パクセーでは2000年から、ルアンパバーンでは2002年からのことで、収集トラックの数もまだ限られています。

５　サイニャブリ・ダムの影響

水力発電用「サイニャブリ・ダム」はラオスの北部に建設されています。発電所建設は 2011 年に開始し、商業運転は 2019 年の開始を見込んでいます。現在プロジェクトは 21%完了しています（2014 年 7 月現在）[13]。

≪サイニャブリ・ダムの問題点≫

ダムによって貴重な魚類の多様性や住民へのタンパク質の供給源が破壊されることになります。また、養殖が生態系への深刻な侵入者となり、湿地が占拠され、河川は汚染し、病気が広がることも多のです[14]。

---

[13] ラオス最新ビジネス情報 AMZ Group http://laobiz.sblo.jp/category/1149794-2.html［最終閲覧日 2014/10/25］。

[14] 特定非営利活動法人メコンウォッチ http://www.mekongwatch.org/resource/news/20111129 _01.html［最終閲覧日 : 2014/10/25］。

６　ペットボトルの値段が高い

飲料水をペットボトルに求めるとすると、1 リットルあたりの値段は、水道料金 1.9kip に対し、ペットボトル 4000kip であるので、2,000 倍となります（500ml　2,000kip)。また、20L の飲料水では 200Kip／L と水道水の 100 倍の値段を払っているのが実状です。[15]

IV　タイソンさんとプロジェクトについて

社会文化システム学科 3 年　牛 山 絢 香

１　タイソンさんとソーシャルビジネス

彼はアメリカでラオスコーヒー農家への支援、特に教育のための支援金を集めてラオスのパクソンに JHAI COFFEE HOUSE を開きました[16]。ジャイカフェの売り上げはラオスの子どもたちへの支援やコーヒー農家支援にまわされます。このカフェではラオスコーヒーのさらなる発展のため、外国人にコーヒーのおいしさを知ったあと広めてもらうことを目指して活動していて、外国からラオスに来た人向けに同カフェの焙煎機で豆を焙煎しながらコーヒーを紹介したり、コーヒーを作る過程を体験してもらうツアーも行ったりしています。一方でタイソンさんはラオスコーヒー農家が自分の育てた豆の良し悪しが分からないまま出荷している事態を懸念しており、農家の方にテイスティングを勧めるなどしてコーヒーについてよく知ってもらう教育も必要と考えています。

彼の根幹は子どもたちへの教育支援であり、これをラオスの人々の明るい未来につなげようとしているのです。

２　浄水器の必要性

2009 年ユニセフと WHO の報告書によれば下痢性疾患によって命を落とす割合はマラリアや HIV よりも高く年間 150 万人の子どもが亡くなっており、ラオスにおいても下痢性疾患は改善すべき重要な課題です[17]。世界の下痢性疾患による死亡の約 88 パーセントは、安全でない水、不適切なトイレ、劣悪な衛生環境に起因していることから、子どもたちの健康のためには安全な水が不可欠と考えられます。途上国の人々に継続してきれいな水を飲んでもらう手立て

---

15 東京設計事務所『ラオス人民共和国　ルワンパバン　環境共生都市開発支援に向けた　上下水道整備事業案件発掘形成調査　調査報告書』(2013 年、p.87)。http://www.mhlw.go.jp/topics/bukyoku/kenkou/suido/jouhou/other/dl/o4_131107f.pdf［最終閲覧日 2014/10/28］。

16 JHAI COFFEE HOUSE　（http://jhaicoffeehouse.tumblr.com/）

17 UNICEF『協会からのお知らせ 2009 年』(http://www.unicef.or.jp/osirase/back2009/0910_05.htm)。

のひとつが浄水器を設置することなのです[18]。

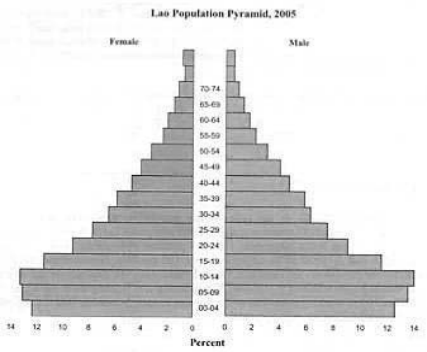


図 8　人口ピラミッド
（出典：ラオス国勢調査[2005]）

3　浄水器について

私たち SMILE F Laos はコーヒーの売り上げでラオスの小学校に浄水器を 10 台支援することを目標にしています。ここで実際に購入する浄水器について紹介します。購入するのはラオスのテラクリア社の浄水器 MEDIUM SET で値段は 47 万キープです[19]。この浄水器は家庭用の水フィルター製品で、国全体の環境改善に努めています。セラミックフィルターによって水中のあらゆる汚れを浄化することができ、これを使用することで一日 55 リットルの水を浄化することができます。ある地域で設置したこの浄水器を使う家庭の子どもは同域の浄水器を使用しない家よりも下痢になる確率がおよそ半分です。

V　ラオスの子どもの健康を阻害する病について

社会文化システム学科 3 年　牛 山 絢 香

ラオス統計局によると 2012 年時点でラオスの総人口は約 651 万人、そのうち 4 歳以下の子どもの人口は全体の 12%ほどです（⇔日本は約 2.5%）[20]。 しかし、ラオスは 5 歳以下の子どもの出生率も高いが死亡率も高いという多産多死型社会でもあり、2005 年度の調査では 5 歳未満児の死亡率は約 28%となっています[21]。このように、多くの子どもたちが亡くなってしまうのは、まだまだ子どもたちの周りにリスクがあるからです。

ラオスの子どもたちの主な疾患

この国は高温多湿の熱帯性気候であり、保健衛生状況の悪い地域は特に熱帯病や感染症が蔓

18 海外法人医療基金 JOMF『ラオス保険・衛生・医療情報』（http://www.jomf.or.jp/jyouhou/health_care/pdf/laos/3_1_1.pdf）。
19 テラクリア社（http://www.laowater.com/）。
20 LAOS STATISTICS BUREAU、「Population」2012 年。
http://www.nsc.gov.la/index.php?option=com_content&view=article&id=37&Itemid=160［最終閲覧日 2014/10/30］
21　野田信一郎「ラオスの保険システム」2010 年。
http://www.ncgm.go.jp/kyokuhp/library/health/pdf/201001_laos.pdf［最終閲覧日 2014/10/27］

延しています。マラリア、腸チフス、デング熱、コレラ、肝炎、新生児破傷風などもありますが、5 歳以下の子どもたちの主な死因は下痢性疾患と急性呼吸器感染症です[22]。

① 下痢性疾患とは病気の原因となりうる胃腸部の感染症の症状で、ほとんどの原因はわずかな微生物です。全世界でこの疾患により入院している 5 歳未満の子どもの 4 割以上はロタウイルスが原因となっています[23]。
② 急性呼吸器感染症とは、様々なウイルスや細菌によって炎症を引き起こしたもので、肺炎や細気管支炎、急性中耳炎、咽頭炎などに分類されています。

しかし、これらの病は本来治せるもので、下痢性疾患は脱水症状を改善する経口補水療法、呼吸器感染症にはワクチンが開発されています。それでも死亡率が高いのはそれに対する知識が無かったり日々の衛生環境が悪かったりするためでもあります。2007 年統計では安全な水にアクセスがある人の割合は 74%、トイレを利用する人口の割合は 49%でした。

さらに都市と農村では大きく設備の差が出ているため、より広く衛生環境を整える必要があります。きれいな水で食事をとり石鹸で手を洗うことは安価かつ効果的な予防ですが、住民全体に衛生観念が普及しなければこの疾患はなくなりません[24]。

わたしたち Smile F LAOS はラオスフェアトレードコーヒー売上の一部から今年 12 月のスタディツアーで子どもたちにきれいな水を飲んでもらえるよう小学校に浄水器を贈り、手洗いなどの衛生について子どもたちとのワークショップを計画しています。

---

[22] National Statistics Centre、Lao PDR (2005)「LAO REPRODUCTIVE HEALTH SURVEY」http://www.nsc.gov.la/images/doc_pdf/update.lao%20reprodutive%20health%20survey%202005%20english.pdf［最終閲覧日 2014/10/28］

[23] UNICEF、「子どもの命を奪う世界で 2 番目の原因＝下痢」2009 年。http://www.unicef.or.jp/osirase/back2009/0910_05.htm［最終閲覧日 2014/10/21］

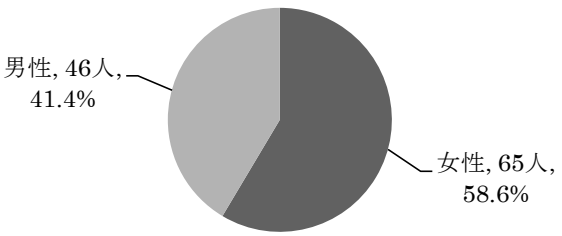
[24] UNICEF「世界の子どもたち」2011 年。http://www.unicef.or.jp/children/children_now/laos/sek_laos15.html［最終閲覧日 2014/10/20］

ラオス／フェアトレード認知度調査
―社会文化システム学科 1 年生を対象として―

大 畠 真 優
社会文化システム学科 3 年

FLAO の活動の 1 つは、ラオスとフェアトレードに関する情報を外部の人に伝えることであるため、ラオス班は 2014 年 7 月にラオスとフェアトレードの認知度を調査した。対象は社会文化システム学科 1 年生とし、111 名にアンケートの回答を依頼した。回答者の男女比を表したのが図 1 である。男性は 46 人で 41%、女性は 65 人で 59%となった。

図 1　男女比［n=111］



まず、ラオスという国がどの程度知られているのか調べるために、ラオスを「知らない」「名前のみ知っている」「位置を知っている」「食生活を知っている」「その他」の 5 つの選択肢を設け複数回答可として回答してもらった。結果は、ラオスという国の名前を知らない人は 11.5%、名前のみ知っている人は 69.7%、位置を知っている人は 17.2%、食生活を知っている人は 0.8%、その他は 0.8%であった。図 2 を見ると、名前のみ知っている人が最も多く、国の位置まで知っている人数は国の名前を知らない人数より多いが、生活まで知っているようなラオスを詳しく知る人はほとんどいなかった。

次に、フェアトレードの認知度を調査するために、フェアトレードの「名前だけ知っている」「内容まで知っている」「知らない」の 3 つの選択肢を設けた。図 3 を見ると、内容まで知っている人の割合は 64.0%と最も多く、次いで名前だけ知っている人は 31.5%、名前も知らない人は 4.5%と最も少なかった。2014 年 1 月に 20～60 代まで 2350 名に行った NTT コムリサーチの調査結果[25]によると、フェアトレードについて「内容まで知っている」17.1%、「名前だけ知っている」26.7%を合わせると、43.8%が認知している。確かに NTT コムリサーチの対象

[25] NTT コム リサーチ「フェアトレード商品に関する調査」http://research.nttcoms.com/database/data/001541/　［最終閲覧日 2015/01/18］

年齢は、今回私たちが調査した対象年齢と一致せず、大まかな比較になってしまうが、東洋大学社会文化システム学科 1 年生のフェアトレード認知度は、この調査結果に比べて高いことがわかる。特に内容まで知っている割合が高く、大学の授業内でフェアトレードを学ぶ機会があることが認知度の高い理由として考えられる。

図２　「ラオス」の認知度［n=111］

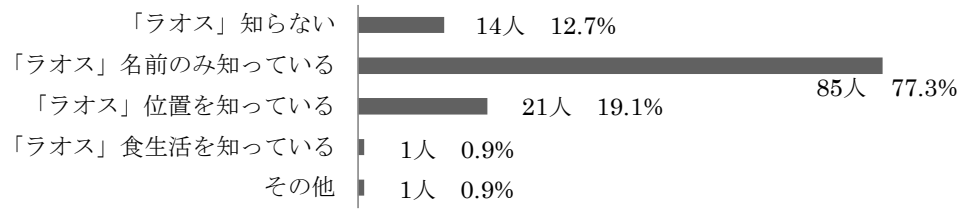
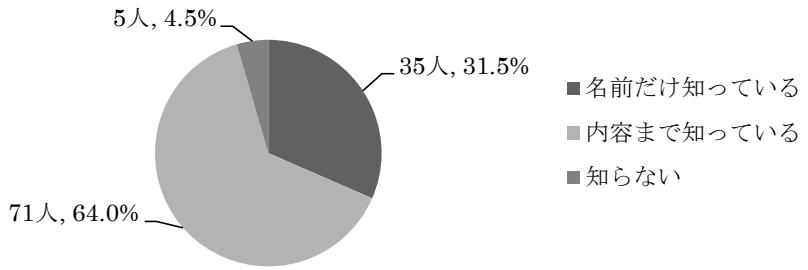


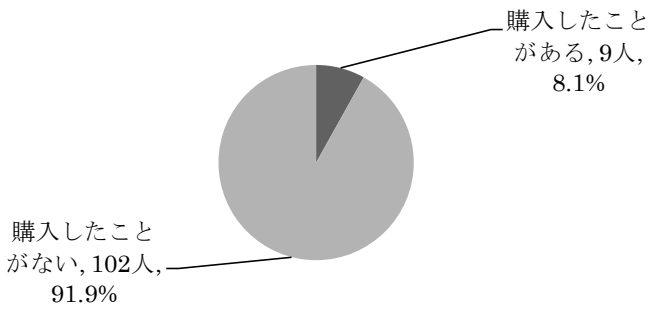
図３　フェアトレードの認知度［n=111］



次に、フェアトレード商品の購入経験の有無を複数回答可として回答してもらった。図 4 を見ると、「購入したことがない」割合は 92%と圧倒的に多く、「購入したことがある」は 8%と少なかった。NTT コムリサーチの調査結果では 57.2%に購入経験があり、比較すると今回のアンケート対象者は購入経験が非常に少ないことがわかる。一般社団法人フェアトレードタウン・ジャパンの調査結果[26]では、購入者の年代別では 40 代が 49.1%、60 代が 45.1%と多い。今回の私たちの調査結果で購入経験者が少なかったのは調査対象者が 20 歳前後であったからであると考えられる。10 代や 20 代に特化した他の調査結果は見つからず今回の調査結果と比較することができない。20 歳前後の購入者が少ない理由の 1 つとして考えられることは、40 代、60 代に比べてコーヒーを購入する人が 10 代、20 代では少ないということである。FLAO のコーヒー販売イベントでもコーヒーを試飲や購入するお客さんの中に 10 代、20 代の学生はあまりおらず、40 代~60 代が多かった。

26 一般社団法人フェアトレードタウン・ジャパン「フェアトレードと倫理的消費」（http://www.fairtrade-town-japan.com）［最終閲覧日 2015/01/18］

図４　フェアトレード商品購入経験の有無［n=111］



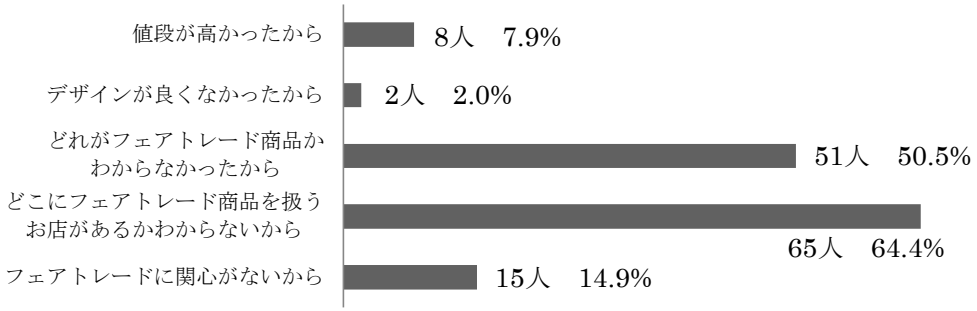
購入したことがある人を対象に、商品を購入した理由を複数回答可で質問した結果、「国際協力ができるから」55.6%、「フェアトレードに興味があったから」33.3%、「手に取った商品がたまたまフェアトレード商品だったから」33.3%、「高品質だから」22.2%、「デザインが良かったから」11.1%であり、社会貢献のためにフェアトレード商品を購入した人の割合が高かった。「国際協力ができるから」「フェアトレードの興味があったから」の割合を合わせた、フェアトレード自体に関心があって購入した割合は 88.9%、「高品質だから」「デザインが良かったから」「手に取った商品がたまたまフェアトレード商品だったから」の割合を合わせた、商品自体に惹かれて購入した割合は 66.6%であり、社会貢献が購入の一番の決め手となっている。

NTT コムリサーチによると、購入理由として「商品そのものを気に入ったから」が 70.9%と最も多く、「途上国の経済発展に貢献できるから」が 57.0%、「社会的に良いことだから」が 37.4%、「国際協力ができるから」が 33.5%と続き、商品自体の魅力が購入の一番の決め手となっている。

次に、購入経験のない人を対象に、商品を購入しなかった理由を複数回答可として質問した結果が図 5 である。最も多い理由は「どこにフェアトレード商品を扱うお店があるかわからなかったから」64.4%、「どれがフェアトレード商品かわからなかったから」50.5%と、この 2 つの理由が共に半数以上を占めた。それら以外は「デザインが良くなかったから」2.0%、「フェアトレードに関心がないから」14.9%、「値段が高かったから」7.9%であった。

NTT コムリサーチの結果では、未購入者の半数近くが「身近に扱う店舗がない」ことを挙げ、3 割が「自分のほしい商品でフェアトレード商品がない」ことを挙げた。2012 年 3 月に実施された一般社団法人フェアトレード・ジャパンの調査では、「どこで売っているのかわからない」38.2%、「どれがフェアトレード製品か区別がつかない」37.6%、「売っているお店が近くにない」32.0%と回答した。これらの結果から、調査対象者である東洋大学の 1 年生は、品物の良し悪しを判断する以前に、購入可能な場所やフェアトレード商品の情報が不足しており、商品を手にする機会が少ないことが未購入の主な要因であることがわかる。

図５　フェアトレード商品を購入したことがない理由［n=111］



購入経験者に、「食料品」「雑貨」「衣料品」「アクセサリー」「その他」の中から購入したことのある商品を複数回答可として選択してもらった結果、11 人中 9 人が「食料品」、2 人が「雑貨」と回答した。さらに、食料品を購入した人に食品の種類を複数回答可として「チョコレート」「コーヒー」「紅茶」「果物」「その他」の 5 つから選択してもらった結果、「チョコレート」が 5 人、「コーヒー」が 5 人であった。したがって、コーヒーとチョコレートの購入者が同数という結果となった。

NTT コムリサーチによると、購入したことのある商品は「食料品」が最も多く、90.4%であった。フェアトレードタウン・ジャパンの調査では、最も良く買われている商品は「コーヒー」63.3%、次いで「チョコレート」29.6%、「手工芸品」24.5%、紅茶・ハーブティー20.4%であり、フェアトレード商品の中で食料品が最もよく購入され、食料品の中でもコーヒーが人気だということがわかる。

コーヒーが多く買われる理由として、フェアトレード商品の中でコーヒーの市場規模が最も大きいことが考えられる。日本国内では、2002 年に「スターバックス」が、特定非営利活動法人フェアトレード・ラベル・ジャパン（FTJ）とライセンス契約を結んでフェアトレードコーヒーを売り出してから、それまで低かったフェアトレード認知度に変化が訪れた。翌 2003 年には日本最大のスーパーである「イオン」がフェアトレードコーヒーの販売を始め、2004 年には自社ブランド（トップバリュー）のフェアトレードコーヒーを売り出した。2005 年には「ナチュラル・ローソン」と「タリーズ」が、2006 年には「無印良品」が扱うようになり、日本でもスーパーやコンビニで手軽に購入できるようになった。このように日本で手に入るラベル産品はコーヒーから始まった。そして除々にチョコレートや紅茶、果物などに広がってきたのである[27]。また、FTJ によると、日本国内のフェアトレード認証製品の国内販売数は、コーヒー

[27] 渡辺龍也（2013）「フェアトレードの形成と展開 - 国際貿易システムへの挑戦 - 」『現代法

が焙煎豆ベースの数量で 612.5t（2011 年）、630.76t（2012 年）、740.78 t（2013 年）、カカオが生豆ベースの数量で 20.55t（2011 年）、115.08t（2012 年）、113.06t（2013 年）であり、フェアトレードコーヒーの市場規模はフェアトレード商品の中で最も大きく、さらに現在も拡大し続けていることがわかる[28]。したがって、フェアトレード商品の中でコーヒーが最も手に入りやすいため、チョコレートよりもコーヒーが圧倒的に多く購入されているということが考えられる。

しかし、今回の私たちの調査結果ではコーヒーとチョコレートの購入経験者の数は同数であり、この結果と異なる。他の年代に比べてコーヒーを購入する人が 20 歳前後は少ないということが、上記の私たちの調査においてフェアトレード商品の購入経験者が少ないということと、コーヒーとチョコレートの購入経験者が同数であることに関係していると考えられる。

次に図 6 を見ると、フェアトレード商品の購入志向では、「購入したい」41.4%、「やや購入したい」49.6%であり、合わせて 90%と非常に高い割合で購入志向を示しており、「購入したくない」5.0%、「やや購入したくない」4.0%と購入志向がない割合は少なかった。

図６　フェアトレード商品の購入志向　［n=111］

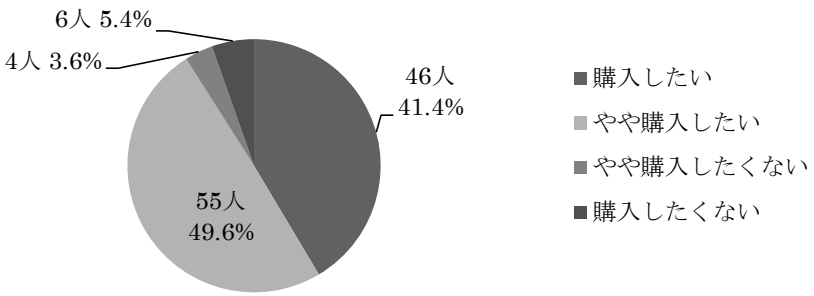


表 1 は購入経験の有無とフェアトレード商品の購入願望のクロス表である。「フェアトレード商品を購入したことがある」と回答した 9 人中 6 人が、今後も「購入したい」、3 人が「やや購入したい」と回答し、全員が購入志向を示した。今まで「購入したことがない」と回答した 102 人中、「購入したい」は 40 人、「やや購入したい」は 52 人と購入志向が高く、今後機会があれば購入したいと考えている人が多いことがわかる。

学』第 14 号。

[28] 特定非営利活動法人フェアトレード・ラベル・ジャパン「2013 年度事業報告書」（http://www.fairtrade-jp.org/about_us/data/2013_katsudo.pdf）［最終閲覧日 2015/02/04］

表１　購入経験の有無 と フェアトレード商品の購入願望 のクロス表　［n=111］

		フェアトレード商品の購入願望				
		購入したい	やや購入したい	やや購入したくない	購入したくない	合計
購入経験の有無	購入経験あり	6	3	0	0	9
	購入経験なし	40	52	4	6	102
合計		46	55	4	6	111

表２　フェアトレードの認知度 と 購入経験の有無 のクロス表［n=111］

		購入経験の有無		
		購入経験あり	購入経験なし	合計
フェアトレードの認知度	名前だけ知っている	2	33	35
	内容まで知っている	7	64	71
	知らない	0	5	5
合計		9	102	111

フェアトレードタウン・ジャパンによると、フェアトレードの意味を知っている人のうち、実際にフェアトレード商品を購入したことがある人は 35.5%で、必ずしも認知が購入へと結びついていないことが明らかになった。表 2 は今回の調査のフェアトレードの認知度と購入経験の有無のクロス表であるが、購入経験がある人は 111 人中 9 人と少なく、同じことが言える。一方でフェアトレードの「内容まで知っている」と回答した人のうち 7 人が購入経験と回答しており、「名前だけ知っている」と回答した人たちよりは数が多い。もっとも、フェアトレードを知らない人は、購入経験がない。したがって、購入を促進するためには、フェアトレードの理解を求めることが必要である。

表 3 はフェアトレードの認知度と商品の購入志向のクロス表である。購入意欲に関して、名前だけ知っていると回答した 35 人は、そのうち「やや購入したい」と回答した人が 21 人と最も多く、「購入したい」と回答した人 10 人と合わせると 88%が購入志向を示している。内容まで知っている 71 人については「購入したい」が 34 人、「やや購入したい」が 34 人と購入志向が強く、合わせると 96%が購入志向を示している。

表３　フェアトレードの認知度 と フェアトレード商品の購入志向 のクロス表　［n=111］

		フェアトレード商品の購入願望				
		購入したい	やや購入したい	やや購入したくない	購入したくない	合計
フェアトレードの認知度	名前だけ	10	21	2	2	35
	内容まで	34	34	1	2	71
	知らない	2	0	1	2	5
合計		46	55	4	6	111

以上のことから、調査対象者の東洋大学社会文化システム学科の学生の間でフェアトレードの認知度は「内容を知っている」と「名前だけ知っている」を合わせると 96.0%と非常に高く、さらに社会貢献の意識が高い人も多いが、購入可能な場所やフェアトレード商品自体の情報が不足しているため、購入したことがある人が少なかった。しかし、購入思考を示している人は多く、フェアトレード商品の種類、情報、環境が整えば、購入する可能性がある。

ただし、1 年間の FLAO の活動では、さまざまな場所で販売イベントを行い、調査対象者の東洋大学社会文化システム学科の学生が主に使用する 6 号館では、コーヒー販売イベントを 3 回行った。そのうちの 1 回は、ゼミの時間を利用して見学にきた 1 年生も多くいたため、アンケート実施時よりも現在のほうがラオスの現状やフェアトレードについての理解が深まっていると考えられる。

団体の収支報告

箕 曲 在 弘
東洋大学社会学部

表 1　今期収支報告書

収入の部				支出の部	
製品名	個数	単価（円）	合計（円）	費目	金額（円）
中煎 200g	195	800	156,000	仕入代金	
中煎 100g	263	500	131,500	8 月 9 日付	47,677
深煎 100g	199	500	99,500	9 月 12 日付	169,468
ドリンク A	28	300	8,400	10 月 7 日付	25,380
ドリンク B	93	280	26,040	10 月 30 日付	68,325
				振込手数料（合計）	3,818
				備品購入費	40,934
合計			421,440	合計	355,602

※ドリンク A は、（財）大学評価協会への提供時、ドリンク B は、移動カフェ販売時。

今期収入の合計は 42 万 1440 円、支出の合計は 35 万 5602 円であった。したがって、今期純利益は、6 万 5838 円となった。このなかから、単価 7105 円の浄水器を 4 台購入し、合計 2 万 8420 円を差し引き、3 万 7418 円が次期への繰越金となった[29]。

当初、生豆換算で 30kg を販売する予定であったが、好評につき 4 倍の 120kg を販売することができた。取引先である（株）流通サービスでは、販売する直前に発注し、販売後しばらくして請求書が届くため、基本的には手元にある売上金のなかから送金することができた。生豆は 30kg 単位での発注が可能であったが、包材は 1000 枚以上一度に注文すると単価が安くなるため、8 月に一気に 1000 枚発注してしまった。この結果、総額での支払いが多くなり団体の財務のやりくりが厳しくなったが、その後は包材の価格はかからないので利幅が大きくなった。

一方、当初、浄水器の代金の半分は現地の小学校の保護者から徴収するつもりでいた。備品の半額を利用する住民が出すという援助の方法は、利用者の当事者意識を持たせるため、近年、頻繁に行われるようになった。FLAO も当初この方式を利用する予定ではあったが、短期間の

29 実際には口座に 3 万 9462 円残っていたので、若干の計算間違いが生じている。

滞在で現地の保護者にこの事情を説明し代金を徴収するのは難しいと考え、全額 FLAO の資金により浄水器を購入する方式に変えた。したがって、当初 10 台購入予定だったが、全額拠出するため、半分の台数しか購入できないことになった。さらに、追い打ちをかけるように、円とキープの換金レートが当初の想定より悪化し、1 台分が購入できないほどになった。その結果、最終的には 4 台を購入することに決まった。ちょうど訪問可能な小学校数が 4 校であったため、全小学校にメンバー自身が運べることとなった。

以下は、今期の会計の反省点である。どの段階でいくらの支払いが発生するのかを、発注担当の学生にはしっかりシミュレーションさせていたが、こういった資金のやりくりをメンバー全体で共有できていなかった点は、反省材料である。また、会計担当のメンバーにはたいへん努力してもらい、エクセルを相当使いこなし、会計の基礎を作ってくれた点はよかった。だが、最終的に、この「収支報告書」を作成するところまではできなかった。あと一歩のところでなぜ提出できなかったのは不明だが、次年度はメンバーだけで収支報告をして箕曲に提出するところまで責任をもってもらいたい。

表 2 は、製品原価と一袋当たりの利益である。4 種類の異なった製品を作成するのに、いくらのコストがかかっているのか、どれくらいの利益が出るのかが分かる。

表 2　製品原価と一袋当たりの利益

	中煎り 100g	中煎り 200g	深煎り 100g	深煎り 200g
豆代（￥900/kg）	109.8	219.6	119.3	238.5
焙煎加工費（￥500/kg）	61	122	66.3	132.5
袋詰め代（￥100/袋）	100	100	100	100
脱酸素剤代（￥8/袋）	8	8	8	8
税	22.3	36	23.5	38.3
シール表	2.5	2.5	2.5	2.5
シール裏	2.84	2.84	2.84	2.84
合計（税込、袋なし）	306.44	490.94	322.44	522.64
袋（送料込）	35	35	35	35
合計(税込、袋あり)	341.44	525.94	357.44	557.64
定価	500	800	500	800
1 袋あたりの利益	158.56	274.06	142.56	242.36

（牛山絢香作成、箕曲在弘改訂）

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

前向きで、アグレッシブな活動

大 島 真 理 子
社会文化システム学科 3 年

Smile F LAOS（以下、FLAO）の活動は、私の大学生活の中でもっとも深い活動となった。

私自身、「社会文化体験演習」で作るプロジェクトの、仕組みや雰囲気を合わせて形にすることが最大の目標であった。昨年 12 月のスタディツアーの経験をもとに、2 年生 18 人を迎え入れ、25 人で活動を行うこととなった。まず人数の多さに驚いた。正直、プロジェクトを立ち上げるまでに納得いく分量の知識を吸収することができず､立ち上げ時も不安で仕方なかった。そのため 2 年時に学んだラオスとフェアトレード、コーヒー、経営などの知識をできる限り先回りして復習し、関連する教養の授業を取り、活動では的確に相手に意思を伝えるよう工夫することで活動が始まっていった。できる限り休まず顔を出したこと、授業前の準備の時間として 3 限と 4 限を使ったことが私自身の不安の消化につながり、7 月のお披露目パーティを境にして活動が軌道に乗っていった。

活動期間中、指示や話した内容が十分に伝わらない、自らの立てた目標や目的がメンバーに伝わっていないなどの問題があった。リーダーとして運営計画を示しても、実際に動くのはそれぞれの班やメンバー自身である。特に 2 年生はラオスの景色を見たことがない分、目的の共有には相当苦労しただろう。伝わらない部分をどう補っていくか、好きなことを辞め、毎授業伝わる授業づくりに頭をいためることもあって、授業運営には苦労した。

一方、活動期間中で指示はいかに的確に、大事なことは声色を変えていかに繰り返し伝えていくかが大切であるという「プレゼンテーター」の方策を学んだ。話し合いで運営が滞った時は､先生や他団体のリーダーに相談し､決断は各班に任せ､同じ指針にメンバーを乗せていく、授業中の運営の中での「ファシリテーター」という言葉を覚えた。これらの技術を状況に応じて使い分けることで、1 年の間に雰囲気は変わっていったように思う。

11 月 24 日の各班活動の時間に、もっともメンバーの連携を感じた。私は団体報告のプレゼンテーションを作り、ラオスに向けて手洗い実験などを行っていた回である。全員がスケジュールをかつかつに埋め、無理をしていたのにも関わらず、各班の行うべきことを他の班のメンバーと連携しながら行っている姿や､楽しそうに作業をする姿を見た。「自分はこの活動に貢献できたのだろうか」と自分の役割を何回も問うた時期もあったが、1 年間、やってきてよかったなと純粋に思えた。また、3 年生はそれぞれ持つ明るさや知識はもちろんのこと、はじめから FLAO に思いを寄せ、SNS での連携、つらい仲間に個人連絡をしたりと、批判せず、団結、サポートする体制であったことが、信頼をおきやすかった。それは FLAO の活動を行う上で今

まで経験したことのない、新しいメンバーシップの形だったように思う。

箕曲先生は、わたしが活動をする中で唯一頼ることのできる、しかしもっともわずらわしい存在であった。出来上がったレジュメや発表を何度も作り直すこともあり、先生からのメールの受信ボックスを開くたびに落胆したり、喜んだりすることもあった。しかし知識の浅かったわたしにとって、ラオスの農園の現状、フェアトレード、関わる人脈について既に知っている先生からの指摘は毎回納得のいくもので、それが一番の力となった。今回の FLAO のような明るくエネルギッシュな活動が、東洋大学にも少しずつ伝わっていけば幸いである。

また FLAO を立ち上げるという段階でなかなか他団体とは関われず、前期は少し寂しい思いをしていたため、団体を動かす過程で学科の先生方や、事務の方が「頑張って」と声をかけてくれたことが心から嬉しかった。焙煎をお願いしている（株）流通サービスの服部さんには個人的にアドバイスを頂くこともあり、まずは最後までやり抜こうという思いに突き動かされた。授業内で他団体と関わったこと、実際に焙煎工場や社会人の方と関わる機会があったことは、活動の運営にとっても気持ちの面でも、大きかったように思う。

来年度は、時間が許す限りラオスのチャンパサック県におけるコーヒー栽培の過程について、もう一度学びなおしたいと思っている。フィールドワークの知識もまだまだ足りていない。またフェアトレードの経済効果について、活動を行うあいだで友達に指摘された面、疑問に思った点などがあるため、足を運び目で見て学んでいきたい。3 月には就職活動も控え、大学 4 年間は本当に短い。しかし、この経験を活かして、今後もラオスやフェアトレードの知識を学び、少しでも現地の人たちに貢献していきたいと思う。

最後に、活動の運営にあたり関わってくださった先生方、職員の方々、学部学科のメンバー、多くの方々に感謝と御礼を申し上げます。来年度も、明るく活動し、目の前にある課題を乗り越えていきたい。

写真 16　ミーティングの様子

頼るということ

中 島 早 紀
社会文化システム学科 3 年

Smile F LAOS の活動には悩みが絶えなかった。Smile F LAOS は、フェアトレードで輸入したラオスのコーヒー豆を使って製品化とその販売を行い、またその得た収益でラオスの人びとの生活向上のための支援を行う団体である。団体を立ち上げた経験もなく、さらにやろうとしていることはモデルケースの少ない新しい活動であったので何もかもが手探りだった。それゆえに団体の立ち上げから最後のスタディツアーの計画まで、一年間を通してずっと悩みが尽きなかった。

まず私はコーヒーを知ることから始まった。コーヒーの知識はほぼ無いにもかかわらず、製品開発を行うプレッシャーは大きく、悩みの一つだった。書籍を参考にしたり、コーヒーショップを回って色々なコーヒーを飲み比べし、どういった製品が売れているのか調査したり、店員がコーヒーを注いでいるところを穴があくほど見つめたりした。しかし、それだけでは全く足りないことに気がついた。コーヒーを嗜好する人たちはこだわりを持つ人が多く、そういった人たちにも満足してもらうにはどうしても情報量が足りないのである。そこで頼りになったのが、二年生の森佳那美さんだ。スターバックスでアルバイトをしている彼女はバイト先での知識だけでなく、自ら学ぶという姿勢があった。12 月 2 日ドリンク販売をすることが決定したときも、CHAMPA COFFEE に合うお菓子を実際にテイスティングして見つけて来てくれた。さらにそれを模倣して製品班のメンバーもチョコレートやドライフルーツなどを買いそろえ、みんなでテイスティングを重ねた。そういった新しい視点からの活きた情報はとても貴重で、メンバーがそれぞれアイディアを出し合いながら新しく重厚な情報を発信していくことが、コーヒーにこだわりをもった Smile F LAOS のお客様への誠意ある姿勢につながると分かった。

もうひとつの悩みは発注である。売れるかどうか、利益がでるかどうかは発注に大きく左右されるため、これも大きなプレッシャーであった。一回目は完全に勘だよりで発注し、予想を大きく上回るスピードで完売となり大失敗をした。しかし、それは嬉しい失敗で私たちの製品は売れるということを確信し、またより多くの人に CHAMPA COFFEE を手にとってもらいたいと思うようになった。最後の追加発注をメンバーに訴えたのもその理由からである。

10 月末、残る製品はキッチンカー（12 月）で使用する分のみとなっていたが、団体メンバーから周りに「もう一度 CHAMPA COFFEE を飲みたい」と言ってくれている人がいるという相談を受けた。是非飲んでもらいたいと思ったし、11 月 1 日、2 日の白山祭での販売もしたいと思った。しかし売れ残るリスクも高く、メンバーを説得する方法も分からなかったので悶々

とした気持ちで服部さんに電話をした。「いつも同じことで悩んでるよね。君たちの製品は売れるよ。今までの販売実績から販売計画を立ててみなよ。意外と大した事ないんだよ」。もしかしたら売れ残ってしまうかもしれない、利益はでるのか、浄水器が買えなかったらどうするのか。服部さんの言葉にお披露目パーティで確信した自分たちの製品への信頼を失い、一回目の発注のときと同じことを考えている自分に気がついた。

「もう一度、自信を取り戻そう」という姿勢で、過去の販売実績から見込まれる今後のイベントでの予想販売数を一枚の紙にまとめ、追加発注を行っても売り切れる具体的な企画案をメンバーの前で発表した。また「より多くの人に CHAMPA COFFEE を手にとってもらいたい」という強い気持ちを素直に伝えることで、メンバーから追加発注の承認をいただくことが出来たのである。

いろいろ悩み、いろいろな問題を経験したが、団体をうまく運営していくにあたって一番重要だと感じたのは「抱え込まない」ということである。私はもともと一人ですべての作業を完結してしまうことが多く、人に頼ったり相談をしたりということが下手だった。しかし、この活動は一人ですべてのことをやり遂げるにはあまりに仕事量が多く、何度も頭と身体がパンクしてしまった。そこで見つけた方法が「頼る」ということである。まずはメンバーに話してみる。悩みを共有してみる。するとそのタスクが得意な人がいたり、手が空いている人がいたり、面白そうと興味を持って手伝ってくれる人がいたりして、より早くより良い形で悩みが解決することが分かった。大丈夫、なんとかする、頑張るといった自身を鼓舞する言葉も時には大切である。かっこいいし、ついていきたいと思う。しかしこの一年間の活動の中で、つらい、助けて、お願いと思いきって自分の弱みを見せる、すると思ったより大した問題では無かったり、自分では思いつかない方法が見つかったりして、逆に団体としての強みに代わるということがわかった。

しかし一方で、頼るということは無責任と表裏一体である。特に後期、白山周辺の営業販売は二年生にすべてをなげてしまい、無責任なことをしてしまった。頼るということは一方的なものであってはならないし、そうだとしたらそれは押し付けである。まずは自分でやってみること、それを念頭においてこれからも色々なことに挑戦し、悩み、周りの人と支え合っていきたい。

写真 17　移動販売車内でドリップする筆者

人との出会いで見つけた新しい自分

大 畠 真 優
社会文化システム学科 3 年

私は 4 月に活動を始めた頃、失敗を恐れていて、挑戦することが苦手だった。そのため、消極的で自信がなく何をやるにも受け身だった。言われたことしかできない自分がもどかしく、変わりたいという思いで活動していた。

そんな私が、FLAO を通して出会った人々に影響を受けて変わっていった。

6 月、焙煎を依頼する（株）流通サービスを訪問し、服部社長に出会った。現場に出て自分の足で稼いだ情報を頼りに仕事をしているため、世界中に人脈がある服部さんは、とてもエネルギッシュで衝撃を受けた。「大事なのは、会いたいと思うビジネスパートナーを作ることで、人脈作りに 1 番よいのは会いに行くことだ」というお話が私の心に響いた。

私はラオス班に所属し、ラオスの小学校で 12 月に衛生教育のワークショップをすることや、FLAO のメンバーやお客さんにラオスの衛生環境や教育状況を伝えることを目的に活動してきた。しかし、最初はラオスの衛生環境や教育状況に関しては何も情報がないところから活動を始めたため、何から手をつけたらよいかわからなかった。そこで、服部さんのように、外にでて人に会って話を聞きに行こうと決めた。

例えば、海外で活動している他の学生団体や、NPO/NGO の団体が集結するイベントをみつけては参加した。気になることや FLAO の活動に役に立ちそうなことを団体の方に質問をしたり、自分のやっている活動をお話ししたりした。すると、ラオスの子どもたちに支援をしている団体の方から学校や生徒、先生の現状を教えてもらうことができ、12 月の渡航前にラオスに行って調査することのできない私たちにとって、貴重な情報を得ることができた。今の自分にできることをやれば、少しずつ前に進むことができるとわかり、もっといろいろな所に行き、たくさんの人から話を聞きたいという気持ちになった。

また、「人を感動させたり、驚かせたりするくらいでないと関心を持ってもらえない」という箕曲先生の言葉も印象に残り、活動中常に私の頭の中をこの言葉が巡っていた。今年発足した FLAO は参考にできる情報が少ないため、イベントを開催する際にも、戸惑うことが多かった。しかし、問題が発生しても諦めず、メンバーが協力し解決していった。5 つの班が連携し、「多くの方に美味しさにこだわった FLAO のコーヒーを提供したい！」という強い思いを持って全力で活動したことで、イベントを成功させることができたのだと思う。どのイベントも FLAO メンバーとお客さんの笑顔で溢れているところを見て、新しく何かを作っていくことは、大変だがその分得られる喜びや、人に与える影響は大きいということに気づいた。

そして、このようにメンバーが協力することで徐々に大きく成長していく FLAO に、私も貢献したいと考えるようになった。例えば、社会文化システム学科の 1 年生を対象にラオスやフェアトレードに関するアンケート調査を実施した際、箕曲先生や回答してくださった 1 年生の協力で、100 人以上からアンケートを回収することができたので、責任を持ってしっかり集計し、FLAO の役に立ちたいと思った。そこで、SPSS というソフトを使っての集計に挑戦した。もともと機械が苦手なため、本を読みながら何度やっても上手くいかず、やはり自分には無理かと諦めかけたが、もっと分かりやすい本が他にもあるかもしれない、もう少しだけ頑張ってみようという作業を繰り返すことで、なんとか形にすることができた。苦手なことでもすぐに諦めずに、他にも解決策がないか考えて模索しつづければ成し遂げられるということ、そしてその作業は楽しいということを学んだ。

このように、私は FLAO の活動を通して、人との出会いやつながりの大切さを知ることができた。さらに、出会った人やともに活動するメンバーに喜んでもらいたいと思って仕事をすると、おのずと力が湧いてきて、わくわくしながらやる気を持って仕事ができること学んだ。これは今後の人生を豊かにする大切なことの 1 つだと思う。

そしてまた、私はラオス班のリーダーとして活動し、今後克服したい課題も新たに見つかった。それは自分にはリーダーシップが欠けているということだ。リーダーは全体を把握して、メンバーに上手く仕事をわけ、それぞれが順調に進んでいるか把握する必要がある。私は、ラオスで行うワークショップの案に対して他の班のメンバーから意見をもらう機会をあまり設けなかった。計画の段階から、ラオス班だけでなく、実際にワークショップを実施する三年生のメンバーからも意見をもらう機会を設ければ、より濃い内容の計画が立てられた可能性も考えられる。この経験を通して、リーダーは自分で動くことも大切だけれど、がむしゃらになりすぎずに冷静に一歩引いて全体を把握できるようにすることも必要だとわかった。これができるようになれば、たくさんの人から良いアイディアを集めることができ、一人の力では不可能な最高のパフォーマンスができると思う。

これからもたくさんの人に出会って、刺激を受け、成長していきたい。そして、新しい自分に出会えることを楽しみにしている。

写真 18　学内販売会にて

乗り越えて見えてきたもの

折 戸 夏 菜
社会文化システム学科 3 年

今年、この「社会文化体験演習」という授業で私たち 3 年が昨年ラオスに行った時に話していたようなことが実現できるということになった。嬉しい気持ちはあったが、その反面、本当に自分たちで団体の立ち上げ、製品の開発、販売ができ、売り上げをあげられるのだろうかと、不安が非常に大きかった。

私はイベント班になったのだが、案の定、3 年生だということで必然的に班長になってしまい、何もわからないのにどうやって進めればいいのか、どうやって 2 年生を動かせばいいのか、自分が班長だなんて何もできないのに申し訳ないと思った。私はただイベントごとの手伝いが大好きなだけだ。私が所属している東洋大学学生ボランティアセンターでの活動や社会調査実習関係の活動でお祭りのお手伝いなどで売り子をしたりすることはよくあった。しかしそれはもともと誰かが話を取り付けてきているイベントであったり、お付き合いがあって毎年お手伝いしているイベントだったりと、状況は全く違った。「こんな立ち上げたばかりの団体が一からイベントを立ち上げる？」、私にはどうすればいいのか、どこから手を付けたらいいのかわからなかった。

しかし、弱気になっている私を横目に常にイベント班の 2 年生はやる気に満ちていた。2 年生がたくさんアイディアを出してくれる分、私もできることをやらなければと思わされた。意見の中には私が思い付きもしなかったようなものがたくさんあり、学ぶことも多かった。 2 年生の熱意を叶えたいと思い、幹部の 3 年生に掛け合ってイベントを決行したこともあった。そんな 2 年生の存在があったからこそ、ここまでいい意味で気を張ってやってこられたのかもしれない。活動中、何度も「こんなの私にはできない」、「辛い」、と思った。しかし、やりたくないと思ったことはあったが辞めたいとは一度も思わなかった。それは、昨年一緒にラオスで過ごし、志同じく頑張っている 3 年生の仲間の存在も大きかったと思う。活動日である月曜日は毎週時間を忘れて 3 年生同士で夜の 10 時頃まで話し合っていた。そんな時は大変でもなぜか楽しかった。

私が全体の活動を通して FLAO に対する考え方が少し変わった時があった。それは学祭である。学祭は元々そんなに売れるとは予想していなかったが、予想以上の売上があった。しかし私が注目したのはそこではない。立ち寄ってくれなくても教室の前を通り過ぎる人たちが、FLAO のことを知っていてくれたことだ。通る人々が「あ、コーヒーのやつだ」、「社会学部のラオスのやつだ」などと言いながら通り過ぎていく。私はその何気ない反応を聞き、感動した

のだ。こんなに大学内で知ってもらうことができた、と。私たちが今まで行なってきたことは間違っていなかったのだと感じ、感動した。私たちにできることは本当に小さなことかもしれないが、やらないよりは何倍もいい。少しでも多くの人に知ってもらうことが私たちの理念なのだ。しかし、どうしても販売目標などが絡んでくるイベントである。売っているうちに売らなきゃ売らなきゃという気持ちが先行した自分が時に確かに存在し、こうやって「利益、利益」になってしまうのかなと思った。ただ、そういう時はみんなと話しているうちにふと、それが大事なことではなかったと、また思い出すのである。

私はイベント班だったので、特にイベントの際に大学側には非常にお世話になったと思っている。今年度は大学内でたくさんイベントをさせてもらえた。しかし、やはり規則に厳しい点もたくさんあり、先生を通さないとできないことがたくさんあった。どうしても私たち学生の力でできることには限度があることを思い知った。そしてさらに、一歩大学の外に出ると、まだまだ私たちにはできないことが多いことも思い知った。今後はもっと外に活動を広めていくためにどうするのかということを考え、実行していくことが FLAO にとって必要だと強く感じた。

約 1 年間の FLAO での活動を通して、イベントを行うまでに先方とのメールのやり取りをしたりすること、実際に交渉に行くこと、大学側に色々と掛け合ったりすることなど、私が普通に大学生活を送っていたら経験することがなかったであろうことをたくさん経験できたことも大きい。

私は FLAO に携わっていなかったらこの 1 年間何をしてきたのだろうか、ましてやこの大学生活で何をしてきたと言えるだろうかと思うほどこの活動に捧げてきた身の濃い 1 年だったと思っている。東洋大学社会学部社会文化システム学科に自分が入った意味をやっと見出した。今は堂々とこの学科に入った意味を言える気がする。学生という自由な身分だからこそできたこの貴重な経験をさせて頂いたことを胸に、これからも一歩踏み出すことを恐れずに、自信を持って、そして、なにより私はこの FLAO での経験をここで終わらすのではなく、絶対に何かに生かせる生き方をこれからしていきたい。

写真 19　展示物を作成する筆者

自信をつけるということ

濱 田 彩
社会文化システム学科 3 年

わたしは、2 年時にラオススタディツアーに参加したが、知識の少なさや積極性の足りなさで、自分が貢献出来たと自信を持って言えることがほぼ無く、ほとんど他のメンバーに頼ってばかりで帰国してしまった。他のメンバーのいいところばかりが見え、自分は何もできずにやり残した感が残ってしまった。そんな中、4 月から同じメンバーと新 2 年生を加えてラオスコーヒーの製品化と販売という誰もが経験したことのない挑戦をすることになった。いつも自分に自信が無く、自分から積極的に進める性格でもなかったため、つねに不安を持ちながら、所属していたサークルと多少内容が被る広報活動としてなら何か貢献できるかもしれないと思い広報を担当することにした。

FLAO は今年度からの活動で団体名も団体のロゴも無かったので、まずはそれを作成することが広報班として今年度の目標の 1 つだった。ロゴ作成は、メンバーの知り合いの縁で国際協力を行うプロのデザイナーの方に作成をお願いすることになり、ロゴの作成依頼書を作ることになった。このような依頼書について全く知識が無かったため、箕曲先生に何度も添削していただき、私たちメンバーのイメージを伝えるように励んだ。団体の活動が始まったばかりでメンバー同士もあまり馴染みがなく、2 年と 3 年の壁もあったためか、なかなか意見が出ずに行き詰まったことがあった。どうしたら 1 人 1 人の意見を引き出せるのかを考え、自分ができる限り意見の出しやすい雰囲気作りを心がけるようにした。馴染んでいくにつれて、本音が聞けるようになり、メンバーの意見を少しずつ取り入れられるようになった気がした。班活動がほとんどであったが、連携をとることで班を超えて仲が深まるのを感じ、初期よりも活動しやすくなり、なによりも楽しくなった。

今期の活動で一番苦戦したのが、コーヒー販売イベントの告知フライヤーの作成と、FLAO の活動内容を記載したリーフレット作成だった。どちらもイラストを交えながら、学生ならではの支援活動の温かみを感じ取れる見やすいものを 1 枚で作成したいと思っていたが、なかなか思うように進まなかった。フライヤーは、出来合わせで一度作成してみたが、先生から「もっとインパクトのある、人を驚かせられるようなフライヤーがいい！」という漠然としたイメージとともに跳ね返されてしまい、振り出しに戻っては行き詰まった。そんな時、何度も泣きながらメンバーに相談して、どれを参考にしながら進めたらよいかなどのアドバイスを受けて、自分が出来る限りの最善を尽くすよう努力した。入稿には期限があり、なんとでも終わらせなければならず、徹夜の日々で自分の納得のいくフライヤーとリーフレットを作成し、無事に完

成させることで 1 つのことを締め切りまでに最後までやり通すことの大変さを学んだ。自分が作ったリーフレットの感想をメンバーや友達、先生からも声をかけて褒めてもらうことが増えて初めて自分でも何かできるということと、リーフレットを作るにあたり他の班のあらゆる情報をもらっては文字に起こしたので、団体のことを一番に理解できた機会で、この経験からコーヒー販売イベントで何を聞かれても答えられる知識が増えたこともまた自信に繋がった。

ある程度団体としての SNS の立ち上げも終わったことで、だんだんと成果が伸び悩んだ時期があった。そんなとき、コーヒー販売イベントで出会ったラオスの小学校建設支援を行う他団体で広報活動を担当する学生に相談した。今まで FLAO のアカウントはそれなりに更新しては、フォロワーも徐々に増えていたために満足してしまっていた。しかし、話を聞くにつれ自分の活動のぬるさを実感した。自分が行ってきた広報活動は中途半端で誰をターゲットとして展開しているのか定まっておらず、とりあえず更新しているだけのフワフワしているものだと知った。その学生は、例えば Twitter の運営では、ターゲットごとにアカウントを切り替えて発信内容を変え、フォローして 2 週間後にフォローが返ってこなかったらまた解除して新たなターゲットをフォローしていくというように毎日 5 分～10 分の作業の繰り返しを行い、フォロワーを 0 人から 3000 人に徐々に増やしていくという自分なりのノウハウに従い常に行動を続けていた。聞いているうちに「自分もこの団体のフォロワーを 3000 人まで達成させよう！」という目標ができ、向上心が高まった。

広報の今年度の活動を通し、チームとして仕事を配分して連携を取ることの難しさを知った。今年度の 6 限は、個人個人の授業参加率が異なり、仕事の目的や重要度の理解がバラバラだったため仕事の配分や締め切りの管理が上手くできず、班長としてうまく班を運営することができなかった。しかしそのような状態でも、頼んだ仕事をこなしてくれた 2 年生たちがいてくれたので、なんとか今期の広報班の活動を終えることができた。

箕曲先生は自主性を大切にし、まず自分で自由にやってみてできなければ助け舟をくださる先生だったので、もちろんできていないところは跳ね返され厳しく指導され、何度も泣きそうになりめげそうにもなったが、その結果妥協せずに自分も一番納得のいく成果を出すという経験ができた。まだまだ広報活動としては起ち上げの段階でやりたいことが思うようにできず、不安から挑戦が出来なかったので次こそは、大きな目標をメンバーで掲げ、班としての団結力を高めて支え合いながら、より大きな団体に出来るように失敗しても怯まずに突き進んでいけるチーム作りをしたい。

知識を分かりやすく伝える方法を学んだ一年

牛 山 絢 香
社会文化システム学科 3 年

昨年 12 月のラオスで家計調査をしたスタディツアーで子どもたちの明るさに触れ、フェアトレードコーヒーによってラオスの子どもたちに何かしてあげたいと感じたことから 2014 年春、社会文化体験演習でそれをテーマに活動が始まった。まず団体はコーヒーの味やパッケージといった商品について考える製品班や商品を売るときに運営を担当するイベント班、チラシや SNS など学内外に存在を広めていく広報班、ラオスについての知識共有や現地でのワークショップについて担当するラオス班、金銭の管理を行う会計班に分かれて組織された。

新しく始まった活動のため団体名や商品の開発を皆で意見を出し合いながら進めていく一方で、自分はラオス班というグループの中で活動していた。ラオスのフェアトレードコーヒーの売上でラオスの小学校へ浄水器を贈るということを決定してから、浄水器の必要性や団体内外へラオスのことについて知ってもらうために情報収集とそれを「ラオス通信」にして情報を共有したりした。昨年のスタディツアーだけでは見えていなかったラオスの貧困率の高さや子どもの死亡率の高さといった厳しい状況を知ることによって、それを団体内外に伝えられるような展示物や発表資料ができるよう努めた。

7 月下旬に完成した製品のお披露目イベントを東洋大学内で開いたときには、社会文化システム学科の先生方をはじめとした大人の方や学生の前で発表をする機会もあった。そこでは製品班がフェアトレードコーヒー自体の魅力について紹介するほかに、ラオス班はなぜラオスを支援するのか、子どもたちに何が必要かということをパワーポイントも交えて発表した。発表を終えて、「面白いね」というような感想を頂くことが出来たことから、製品を売り出す際に製品自体の魅力が十分必要であるが、それに加えて利益の使い道として自分たちはラオスの子どもたちに浄水器を贈り衛生教育をしたいという考えを説得力とともに伝えられれば、その行動も付加価値として作用することを実感できた。しかし一方で、パワーポイントにあった情報源の記述の仕方や誤りなどの指摘を頂いたことで、情報を相手に伝えるときには正確さを怠ってはいけないと痛感した経験だった。

5 月のラオスフェスティバルには同じくラオスフェアトレードコーヒーを販売している学生団体ドリプロさんの手伝いをしながら販売の仕方を学んだ。どう声をかけたら人に見てもらえるかなど、その場所に立つことによって得られた体験も多くあった。

秋からは 12 月末に迫ったラオススタディツアーで具体的にどうやって衛生教育をするか考えていった。役割分担をし、子どもたちの体調不良の原因となる衛生状態を改善できるよう子

どもにも手洗いの大切さをできるだけ楽しく知ってもらうための紙芝居の作成をするメンバーがいた。自分は浄水器を贈るにあたってその使い方と使用の必要性についてのポスターを作り説明していくことになった。紙芝居はオリジナルストーリーや図柄、色塗りまで完成度の高いものを作成しており、それを見て自分もよりわかりやすいものを作らなければならないという気持ちになった。子どもたちの前で言うセリフもできるだけ子どもたちに理解してもらえるように、箕曲先生に協力して頂きながら簡単な英語でまとめることができた。衛生状態についての文献は細かいデータや研究などもあり、その内容をそのまま話しても小学生には理解しがたく飽きられてしまうことが容易に考えられた。何か伝えたいことがあるときは相手に合わせて知識を噛み砕いて話すことも重要だと感じ、それを実践することができた。

4 月から Smile F LAOS として活動してきて感じたのは全員が発表の仕方や企画力、知識、発言力において特技を持っていることだ。そんなメンバーを見て勉強しながら年度末まで活動することができた。加えて他のラオス支援団体「ラオスの子ども」さんなど、授業を受けている学生という枠だけでは絶対に参加しえないものにも参加することが出来た。自分は物事について調査するのは好きではあるが、それを文章にしたり発表したりすることは得意ではなかった。しかし年間でいくつも作成した「ラオス通信」やパワーポイントを使用しての発表、他団体の交流を経て、相手に分かりやすく伝えるために知識を多く取り込むことと伝えたいことを明確化して積極的に向かい合うことを学び、実践することができた。今後別の研究対象ができるとき、より根拠を持った知識と積極性とを備えて調査に取り組みたい。全体的に参加できる時間が少なく、他のメンバーよりも情報共有の遅れが多々生じてしまったが、そんな中継続していけたのは先生やメンバーの支えのおかげであり、とても感謝している。ラオスの子どもたちを支援する目的が続いていけばとても嬉しい。

写真 20　7 月の商品お披露目会展示のようす

ラオスコーヒー、始めました！

長 嶺 ゆ い
社会文化システム学科 3 年

「自分がどこまでできるのだろう」。そういった思いでこの FLAO の活動に参加した人は多いのではないか。もちろん、私もその一人である。自分には何ができるのか、どこまでできるのか。そんなことを考えている中で、自分たちでコーヒーを作り売るという話が出てきた。ものすごく魅力的な授業だ。私は迷うことなくこの活動に参加することにした。このころはまだ「Smile F LAOS」という団体はない。絶対に成功させてやると強く思った。それは良いコーヒーを作りたくさんの利益を出すというよりは、何とか活動の土台をつくりたい、形にしたいという思いのほうが強かったのではないか。

FLAO の活動は楽しくもあり、難しくもあり、刺激的なものであった。活動の何もかもが初めてで､何もかもが手探りの状態である｡しかしそこから得られるものはとてつもなく大きい。新たな考え方、新しい自分の発見、越えられなかった壁。すべてが貴重なものである。

活動をしていく中で自分の考え方を大きく変えられた出来事があった。それは商品をどのように売り出すのかを、（株）流通サービスの服部社長と話したことだ。「フェアトレードを押して売ることはずるい」、この言葉を聞いた私はかなり戸惑った。フェアトレード商品は十分なアピールポイントになり得るものだと確信していた私にとってショックな一言だったのだ。良いものをつくれば自然に人は寄ってくる。フェアトレードをブランド化したところで、ものが悪ければ意味がない。私たちがすべきことは生産者のためにいいものを作ってあげることだということを知らされた。それは納得というよりも、ただただ衝撃を受けただけだった。確かに、フェアトレードの形は理想ではあるが、当然であるべきものだ。その当然のことを、あたかもワンランク上であるような印象を与えていいものだろうか。しかも、生産者はフェアトレードを理解しているとは言い切れないし、彼らにとって高く豆を買ってくれればそれでいいのかもしれない。フェアトレードという名前だけが独り歩きしている状態だ、ということを服部さんは伝えたかったのではないかと今となっては考える。

その一方で、どこか腑に落ちないことも私の中ではあった。私たちがフェアトレードを打ち出すことでフェアトレードを広め、多くの人に生産者のことを知ってもらうことができるのではないかと考えていたからだ。学生である私たちが行動を起こすことで、人びとに興味を持ってもらえる。こういうやり方もあるのではないかと考えた。このことをいろいろ悩んだりしたが、結論はまだ見つからない。

7 月になってようやく製品の発表をしてから学内や館林で販売をしたり、キッチンカーでの

コーヒー提供をしたりした。それらのイベントを通して私は自分の役割を発見できた気がする。それは、全体を見るということだ。イベントの準備や運営をしているとき、作業に抜けがないか遅れがないか、人員が不足している所はないかなど、特に意識しているわけではないけれど全体の状況を把握していた。誰も手の付けていない作業を見つけてみんなに声をかけるというのが結構あったりして、これはもしかして私の得意なことなのかなと思うようになった。事務作業や計算が苦手で FLAO 内では特に役に立たなかった私が唯一力を発揮できたのが、現場の指揮や管理だったのかもしれない。それを見つけられたことで自分が成長したと実感できた。

FLAO は活動し始めたばかりなので、まだまだやらなければならないことがたくさんある。コーヒーは私が予想していた以上に売れたし、数か月の間にたくさんのイベントをこなしてきたことを踏まえたら成功したといえるだろう。しかし、活動をしているうちに FLAO 本来の目的を見失ってしまってないかと思うことが何度かあった。私たちはコーヒーを売ることに躍起になりすぎてしまったのではないか。コーヒー販売を通して生産者の思いやラオスの子どもたちの現状を伝えるのが、この FLAO の活動目的ではなかったのか。売上数や利益にばかり気を取られて自分たちのメッセージが伝わったかということについては追求しなかった。私自身も、こうして活動を振り返ってみて気付いた。今更ながらそのことが残念でならない。

一年間という短い期間で、活動の基盤を完璧に作りあげるのは難しい。私の活動目標も達成できたとは言えない。反省点や問題点はたくさんあったし、それらを解決するのには力及ばずといったところだ。では、私はいったい何をしたのだろう。この団体に協力できることはした。しかし、今後の FLAO の活動に残るような、貢献できるようなことはできていない。おそらく、私たちがしたことは一つしかないのである。「ラオスコーヒー、始めました！」……これである。

写真 21　館林販売会の準備の様子

意識の変化、自分に何ができるか

千 川 隆 成
社会文化システム学科 2 年

私たち 2 年生が正式に Smile F LAOS に加入したのは、2014 年 4 月だった。2 年生総勢 18 名ととても多く感じられたが、内 6 名は 1 年次ゼミが同じ人、内 4 名は顔見知りだったためスタート時楽しく活動をできそうだなと感じていた。

私が Smile F LAOS に加入した大きな理由はイベント企画･運営ができるという点にあった。イベントスタッフとして働いていた経験がある私は、この団体で自分の力がどこまで発揮できるのかといったことに非常に興味があった。また、将来的には人に尽くせるようなイベントを企画するような仕事に就きたいと思っているので、その力をこの団体で伸ばせればといった思いがあった。しかし、その思いは団体加入 3 ヶ月で変わることとなった。

2014 年 4 月団体加入後、まず行った活動は班決め、団体名決め、販売するコーヒーの製作だった。本来やりたいはずの仕事ではないということがものすごく大きく、私個人としての思いであった「イベント企画」の仕事は全くなかった。このときに団体加入直後ではあったが自分のやりたいことが全てできるわけではないということを実感した。自身にあった「イベント企画・運営」の仕事への思いは、「どのように私が動けば団体が円滑に活動できるだろう」ということに変わっていった。当時、私はカフェで働いていたのでどのような焙煎度合が焙煎豆として販売可能なのか、どのような焙煎度合が消費者としては扱いやすいものとなるのかについて製品販売班へとアドバイスするとともに、イベントではどのような豆（挽き豆）が販売可能なのかといった点を重視して製品を考えていた。

2014 年 7 月製品完成のお披露目会で初めてイベント班としての仕事が始まった。会場見取り図から作る仕事は自分自身初めての仕事であったが、班内のメンバーと相談しながらこのようにしたら誘導しやすいのでは、このように配置したら人が多く入りやすいのでは、といったことを話しながら企画を進めていった。話し合いでは自分にはなかった案などが出ることが多く、複数人で企画する大切さを学んだ。もちろん、大学の協力が大きかったというのもあるが、Smile F LAOS 初めてのイベントとしては上々の完成度であったと思う。そして、このイベント以後も館林での販売、2 度目の学内販売、ファーマーズマーケット、キッチンカー販売などのイベントを行った。イベント企画に対して班内での話し合いももちろん、他の班の人ともどのようにしたら集客がよくなるかといったことを相談していった。このとき活動をより多くの人に知ってもらえるために、コーヒーをより多くの人に飲んでもらいたいという共通の意志の元、Smile F LAOS のメンバーが一つになっているのを感じた。振り返ってみれば、メンバー

と仲を深められた機会はこのときのような「一つになっている瞬間」であったと思う。

個人としての団体の加入目的は「自分の力がどこまで発揮できるか」の他にもう一つあった。それはこの団体に入っているからこそ関わりを持てる人たちと関わること、機会を逃さないということである。私の思いとして団体に入っているだけでは意味がないと感じている。団体を通じて他の団体の方と関わりを持つことや、イベントに参加することを通じて自らの団体を客観的に観察することができ、そこで初めて自団体の良さや団体の進行方向の正誤を確かめることができ、一メンバーとして他のメンバーに自信を持って自らの意見を言えるようになるのでは、と思う。そのため今年度の活動では、人一倍販売イベントや、他団体主催のイベントに参加するようにし、より Smile F LAOS が発展をするためにはという考えを持つよう努めた。

団体内で私個人にしかできないことはないように思えるが、強いて言うなら物事を客観的に捉えることは他のメンバーに比べ秀でているのでは、と思う。元々私は心配性であるため「もしこのようなことが起きるとしたらその対処をしておいたほうがいいのでは」などと考えてしまうことが多い。それがこの活動を通して物事を予測し、そのことに準備する心構えを持てるようになり、さらに物事を一歩引いて判断できる客観的視点を持てるようになった。客観的な視点を持つことはイベント企画においてものの配置や、お客さんの気持ちを考える上で非常に役立った。次期もこの視点を持ちつつ、主観が入らないよう注意しながら活動していきたい。

この 1 年 Smile F LAOS を通じて実に多くの経験をした。団体公式ロゴデザイナーである重森健次郎さんと 1 ヶ月に渡りロゴ制作にあたって連絡を取り続けたことや、イベントではお客さんに Smile F LAOS の活動を伝えたこと、交流会で様々なラオス支援団体と関わりを持てたこと、全てがこの団体に所属していなければできないことだった。しかし一方で、それらのおかげで自らの課題を発見することができた。プレゼン力の無さである。元から人前で話すのが苦手ということもあり、自分たちの活動などを知らない人に対し、伝える際に言葉が出なくなってしまうということに改めて気づかされた。いつもは話せることがいざ発表となると話せなくなってしまうことが多いというのが悔しいし、改善したいと切実に思った。

同期のメンバーとは当初思っていた通り仲良く活動でき、1 年間の活動で各々が思っている意見を言えるような環境をつくることができた。団体としては理想的な環境が今あると感じている。イベント企画において自分の力を発揮することではなく、この団体でどのように動けば活動が円滑になるか、といった意識を持ちつつ、次期は個人の課題として苦手であるプレゼン力を鍛えることとし、団体が更なる発展を遂げられるよう努めていきたい。

自分ができることの模索

水 上 大 輔
社会文化システム学科 2 年

私がこの社会文化体験演習を受講しようと決めた理由はとても単純なものであった。今まで何度か海外に行ったことはあったのだが、たまたまいずれも東南アジアであったため、ただラオスに行ってみたいという思いと、フェアトレードコーヒーを学ぶという普通の授業では無さそうな内容に魅かれ、用紙に名前を書いた。また、他の講義よりも授業内容がしっかりと特定されていてとても分かり易いと感じたのを覚えている。当時このプロジェクトは始まってたった 1 年ということもあり、まだ決まっていない部分が多かったのだが全員で創りあげていこうという気持ちがあったのか、最初からメンバーは皆確実に高いモチベーションを持っていた。

まずはこのプロジェクトの目標確認、新たな目標設定、プロジェクト名・ロゴ等、本当にこの活動の基礎となる全てのことを全体で決めることから始まった。各自考えてきたことを共有したり、デザイナーの方にロゴ制作を依頼したり、プロジェクトの基盤が出来上がったときが「授業」の枠を超えて一つの「団体」に変わった瞬間であった。

私は、Smile F LAOS（以下 F LAO）の活動の外部発信やフライヤー、リーフレット制作をする広報班に所属した。5・6 限に行っているミーティングのうち私情のため 6 限にほとんど参加できなかった私は、制作の段階に入る前の案出しでしか協力することができず、所属しているサークルが忙しい時期には全くミーティングに出ることができない日も少なくなかった。休んでいる間に他のメンバーで話が進んでいて、ミーティングに出ても何もせずただ出席しているだけでまったく力になっていないと感じ始め、このまま中途半端に活動を続けていくのもどうだろうかと考えていた。しかし、F LAO のメンバーとして続けたいと思うきっかけがあった。それが F LAO として立ち上がってから最初のイベント「F LAO のコーヒー豆学内販売イベント」だ。

学内販売イベントでは多くの人が F LAO の活動に興味を持って足を止め、販売していたコーヒー豆が次々と来場者の手に取られ売れていく姿を見ることができた。F LAO は普段、班ごとに分かれてミーティングを行っていて、他班の活動というのは少ししか把握していなかったかもしれないが、このイベントで各班が同じ場所で同じ時間にその日までの成果を出し、それを実際に自分の目で確認したことで一つのまとまりある団体という意識がより一層強くなったのではないかと感じた。そういった意味でも学内販売イベントはとても重要なものであった。たった 1 日のイベントではあったが、多くの人に活動を広めることができて F LAO がとても大きな 1 歩を踏み出した瞬間に立ち会って、私はまだこの活動に携わって何かしらの形で協力

したいと強く考えるようになった。そこで一つ大切なことに気付いたのだ。

それは、他のメンバーに追いつくこと、他のメンバーがやっていることに参加することのみを目指すのではなく、その都度「自分にできること」を見つけて F LAO に貢献していけばいいのではないかという意識である。ミーティングに出ている頻度が少なく、広報班に所属して少し役割を与えられてはいたものの所属するサークル活動にも真剣に取り組んでいたため、他のメンバーと少し差が生まれていたことが気がかりだった。しかし、ある程度人数のいる団体であるし、こういったことはそんなに気にすることではないのではないか、これを F LAO から離れる理由にする必要はないのではないか､ならばその中で自分には何ができるのかを考え、自分ができることを積極的にやっていったほうがいいのではないかと考えるようになった。これは自分を正当化しているように思うかもしれないが、そうではない。組織の中で自分にできることを模索してそれに取り組む姿勢というのは非常に重要であると思うし、そのことに自分自身で気付くことができたのは確実に私がこの F LAO の活動を通して成長している証拠であった。

それからはミーティングに出ても､「出ているだけ」という感覚はなかった。具体的には「考えること」「意見を出すこと」を心掛けたのだが、自ずと自分の積極性が強くなっていたのを感じたし、他のメンバーとの親交も深くなっていった。そして気付いた時にはラオススタディツアーが迫っていて、その時期には私は F LAO が楽しくて仕方がなかった。

前述したように「ラオスに行ってみたい」という単純な理由でこの活動に参加したわけだが、最初の考えが単純だったがゆえに入ってくる情報すべてが新鮮で「F LAO でこんなことが経験できるのか」という期待値を遥かに上回る多くの学び、大きな成長に繋がったと感じている。F LAO でフェアトレードやラオスコーヒーについての知識が付いたことは言うまでもないが、自分の成長を感じた部分である､「その時自分にできることを探す姿勢」はどこで何をしていても崩さずにやっていきたい。

写真 22　お披露目パーティにおける販売の様子

理想に近づく

川 久 保 亮 佑
社会文化システム学科 2 年

私が Smile F LAOS に加入したのは、大学に入ったからには少しは大学生らしいことをしようと思ったからだ。さらに、私は社会貢献活動に興味があったため、少しでも F LAO に貢献したいと思ったというのも加入した理由のひとつでもある。しかしいざ F LAO の活動に参加してみると、製品作りや販売、売り上げや利益の計算など非常に本格的で、私はサークル活動の都合で最後まで十分に活動できず、ラオスの渡航にも参加できなかったためほとんど力になれなかった。

F LAO では、仕事の内容ごとに班が分かれている。私は、F LAO のイベント全般の仕事をするイベント班に入った。イベント班最初の活動は、7 月に行われたお披露目会であった。お披露目会の準備段階では、イベント班の方々とともに実際に会場に行って座席を配置し、どの形が一番お客様にとって入りやすいかなど話し合い、会場の見取り図を見て、どこに誰をどのように配置すればイベントが円滑に進むかなど話し合った。そして迎えたお披露目会は、コーヒーはすべて完売し成功をおさめた。しかし、私自身に課題が残った。私はイベント班としてお披露目会の企画に取り組みすぎ、F LAO の活動やラオスという国の説明、製品の説明がないがしろになってしまったため、お披露目会当日にお客様から質問を受けても上手く答えられなかったのだ。

F LAO では多くのイベントを行ってきたが、イベントの準備を進めていく過程で自分たちが思い描いていた理想を実現することは難しいということを学んだ。その中でも私が最も印象に残ったのは 11 月に行われたキッチンカーでの販売である。キッチンカーで販売する場所を決めるにあたって、イベント班では「せっかくキッチンカーで販売するなら人通りが多いところがいい」ということから、さまざまな施設や自治体に問い合わせてみたが学生団体に場所を提供してくれるようなところはなかなか無かった。私は、知り合いや実際にキッチンカーで商売をしている方に「どのような場所を使えばよいのか」「場所を使用する許可はどのようにとればよいのか」などを聞いて回った。私は、白山キャンパスの近くにあるネッツトヨタさんの定休日に毎週キッチンカーでクレープ屋さんが出店していることに気付き、「ネッツトヨタさんの敷地をお借りできるのではないか」と考えた。そこで、ネッツトヨタさんに直接出店許可をいただきに行ったところ、場所をお借りして販売できることが決定した。私はこの時初めて、加入した当初から思い描いていた「Smile F LAOS に貢献したい」という目標が達成できたのではないかなと思った。

この 1 年 F LAO の活動、イベント班での活動を経て、私は人前でのレジュメの発表やお客様と接する際、頭では分かっていても言葉にできないという弱点を見つけることができた。また、班ごとで話し合いをして自分では考えもしなかった案が多く出たことから集団で対話することの大切さを学んだ。私は、この 1 年間 F LAO で活動できたことを非常に誇りに思っている。この 1 年で学んだことを次の活動に生かすことはもちろん、今後の自分の活動にも生かしていきたい。

写真 23　移動販売の様子

やってみよう

森 佳 那 美
社会文化システム学科 2 年

Smile F LAOS は「カフェプロジェクト」という未決定の名の下、新たに始まったプロジェクトで、私が参加しようと思った理由はこの「カフェ」にのみ興味があったからであった。フェアトレード、販売、キャリア、ラオス、スタディツアーなど他にもいろいろ魅力的なキーワードがあったが、私はただ単に自分の趣味としているコーヒーやカフェを授業でできるなんて最高ではないかという気持ちでしかなかった。自得を 1 番に考えた安易な志望理由から始まった私の F LAO の活動は、人生に大きな影響を与えた。

スターバックスコーヒーでアルバイトをしている私は、得たコーヒーの知識を団体内で共有し、団体メンバーがコーヒーの奥深さを知って、より好きになり、楽しみながらプロジェクトに参加できるように努めた。自分の好きなことに相手が興味を持ち、意見の共有ができるようになることには本当に喜びを感じた。販売でも同じことが起こった。「おいしい」が聞きたくて最大限のコーヒーについての情報を身につけ、FLAO にしかない魅力を確実に伝えられるように用意した。自分が紹介したいものに相手が興味を持ち、購入してもらえたことには本当に喜びを感じた。

さらに自分の知識を増やすために本を読んだり、イベントに参加したり、コーヒーについて勉強するセミナーに行ったり、たくさんのことに挑戦した。アルバイトでもコーヒーにより詳しい知識を持つ人に質問したり、ラオスがあるアジア地域のコーヒーの特徴を調べたり、相性のいい食べ物は何かテイスティングしたり、今まで以上に熱が入った。これらで得た役立ちそうな情報を団体内で共有することで、成長に繋がればという一心であった。

私は字を見て学ぶことが苦手で、何もかも人に聞いたり、映像で学んだり、自分の意見や予想だけで終わらせてしまうことが多かった。何もせずぶっつけ本番で臨んで、今何を学んでいるのかさえ分からなかったことも少なくはなかった。1 年間を通して、知識をつけることの重要性や学習することによる成長の大きさを知った。

これは FLAO の活動以外にも影響があり生活が変化した。社会問題に目を向けることが増え自分なりに考えたり、旅行では行き先の歴史や地理を調べてから行くことで無知の倍以上楽しむことができたり、人との会話でも自分の知識を交えつつ筋道の通ったものになった。これまでの自分は損をしていたと考えるくらい、知識をつけることの重要性や楽しさを実感した。

そして何よりも、「やってみよう」とする態度、つまり、挑戦することによって得る充実感をこの 1 年間で何度も体験した。元から色々なことに興味はあるが、いつもそれだけで終わって

しまい、やればよかったと後悔することが多かった。FLAO では箕曲先生や焙煎加工でお世話になっている（株）流通サービスの服部社長からさまざまな催しを紹介してもらっている。これらは大学生でなければ体験できないものがたくさんあり魅力的だが、参加するかしないか決めるのは自由だ。今までなら興味はあるけれど時間も無く金もかかり面倒だと思い、参加していなかった。いつしかそれがもったいない、やらなかった後悔よりやった後悔のほうがよいという考えに変わり、少しでも興味を持ったものには参加することにした。すると予想をはるかに越える学びの充実感と、同じ価値観を持って集まった人々との意見共有の楽しさに出会った。

自分にはなかった考えを周りから取り入れて自分のなかで吸収したり、「これだ」と思えば一方通行にしか考えなかったが、多方面から物事を見られたりするようになった。どの催しに挑戦しても、そこから返ってくるものは充実していた。気付けば静岡、群馬、千葉に学びに向かい、ラオスの渡航も決定していた。面倒だと思ってしまうとそれまでだ。その先に何が待っているのか、何が得られるかを考え、少しでも興味があったら「やってみよう」。このポリシーが生まれたことでより積極的になった。そしてその時の自分は生き生きしていると感じている。

知識をつけることの重要性や学習することによる成長の大きさ、「やってみよう」、挑戦することによって得る充実感、各々を別の機会に得たつもりだった。だが、今となっては興味を持ったら挑戦し、それに向けて自ら学習し知識をつけ、本番では得たものと自分の知識とが合致したことの喜びと新しい何かを得た充実感を感じ、結果やって良かったと思いまた次の挑戦へ、というサイクルが出来上がっていた。これまでの学びの姿勢が薄い興味だけある面倒屋の自分とはまるで別人のようで、FLAO に入ったからこそここまで成長できた。これからはこの確立したサイクルを掘り下げ、まず自分で知識を身につける場面で疑問点や意見を持ち、各催しや学習の場面に持ち運び質問や話し合いでそれらを解決することによって、実のある自分の財産にしていけるようにしたい。そのためにはまず、「やってみよう」という態度を持ち続けたい。

写真 24　館林販売会の様子

きっかけを大切に

川 崎 理 莉 香
社会文化システム学科 2 年

今年度は多くの成長があったが、それと同じくらい多くの反省もあった 1 年であった。

私がこの Smile F LAOS（以下、FLAO）に入ろうと思った理由は、ただ「コーヒーが好きだしなんとなく興味があったから」であった。何か大きな目標を持っていたわけではなかったので、4 月に班分けをしたときには正直なところどこでも同じだろう、と軽く考えていた。製品班に決めた理由も、仲の良い友人がいるからであった。しかし今では、製品班に入って本当に良かったと思っており、適当に班を決めた過去の自分に感謝すらしている。

まだ設立 1 年目の FLAO の製品班の仕事は、自分たちの製品を作ることであった。しかし、製品班 8 人だけで作るのではなく、FLAO 全員の意見を反映させた味やデザインにしなければいけないのが難しかった。また原価を考慮しつつ考えなければならなかったので、苦手な計算を何度もした。そうして四苦八苦して出来上がった製品を FLAO のメンバーに納得してもらえたときは、今までに感じたことのないような達成感を得ることができた。

しかし、本当に大変なのはその後であった。

前例のないイベントでは売上予想が立てづらく、お披露目会では製品が早々に完売してしまい、館林での販売では逆に余らせてしまった。また、試飲のコーヒーを淹れるための練習時間をとったり、必要な備品を集めるために全員に持ち物を確認しなければならなかったりした。しかしこうした苦労があったからこそ、当初の予定以上の豆を売ることが出来たし、来年度の活動に繋がるような成長と反省が出来たのだと思う。

私は計算が苦手で、それから逃げるように社会学部に入った。1 年生でも統計学のような数字に関わる授業は極力取らないようにしていた。しかし FLAO に入って、実際の商売ではそのように逃げていては何も出来ない、ということに気がついた。そして、どうせ社会に出てからやらなければいけないのなら早いうちからやった方がいいと考えるようになり、それからは積極的に先生や先輩方に教えてもらいながら原価計算をしたり、マネジメントゲームという、自分の会社を立ち上げて数年に渡り経営して、実際の会社の資金運営や経営方法を学ぶシミュレーションゲームにも参加したりするようになった。

また、製品を販売している内に、私には FLAO のコーヒーが他のものと比べてどの点で優れているのかをろくに説明できていないことに気がついた。そこで、他のコーヒーを知るために、FLAO がお世話になっている（株）流通サービスの服部社長が、千葉県の柏駅近くの商店街にあるスーパーで様々な種類のコーヒー豆の販売をしていると聞いたので、何回かそこに行って

販売の手伝いをさせてもらった。その中で店頭に置いてあるコーヒーを飲ませてもらい、それぞれの豆が持つ味について知ることが出来た。またコーヒーを販売する時のコツやコーヒーの淹れ方、さらには世界中を飛び回っている服部さんから今の世界のコーヒー市場の状況など、学生には見えない、考えられないようなスケールの大きい話も聞くことができた。そして、自分たちの活動にはまだまだのびしろがあることもわかった。

しかし、先に述べたように成長と同じだけの反省もあった。一番の反省としては、自分の中で活動の最終目標がきっちり定まっていなかったことである。製品班としての私は「FLAO のコーヒーをたくさん売ってより多くの利益を出す」ということを目標に 1 年間活動していた。しかし、団体としての最終目標が何だったのかが正直なところ私には未だに理解できていないのである。「フェアトレードを広める」、「ラオスに支援をする」はたまた人によっては「イベントを成功させる」という目標を持っている人もいるかもしれない。これは所属している班によって変わってしまっているのではないかと思う。実際、授業中は班ごとの活動がメインであったし、情報の共有がうまくいっていないことも多々あった。班は作業を分担させるためのものであり、団体を分離させるためのものではないということをメンバー1 人 1 人が認識しながら活動しなければ、団体としてまとまることは出来ないのではないかと思った。

また、今年は販売や試飲のコーヒーを淹れるのに必要な備品の大半をメンバー個人から借りていたのだが、それの管理が疎かすぎると感じた。いくら同じ団体のメンバーだからと言っても、借りたものをなくしたり、適当に袋に詰めて放置したりするのは良くないだろう。

今年度は発足 1 年目ということもあり、やってみたいことのアイディアは出てくるのに、それを実現するだけの時間と費用が足りないことがいくつもあった。だから来年度は上記の成長と反省を生かして、さらに活動の幅を広げたい。FLAO に入った時と同じように「なんとなく面白そうだから」をきっかけに、様々なことにチャレンジしていきたいと思う。

写真 25　通訳のノイさんと筆者

活動の数だけ気づきのあった一年間

増 田 あ す か
社会文化システム学科 2 年

私は一年前、自分の将来について早く考えなくてはいけないという気持に駆られながら、具体的に何をしたらいいのか分からず、気持ちだけが先走っていた。そんな時、社会文化体験演習という授業の中に、キャリア分野があることを知りこの授業を受講することにした。そしてSmile F LAOSという団体名が決まり、私はイベント班として活動していくことになった。最初は自分に課されている課題が何なのかということが明確でなかったが、少しずつ団体としてのイベント班の役割を見出していった。

活動の中で参加した丸二日間に及ぶマネジメントゲームでは、一見この団体との関連性がないようにも思えるが、販売戦略や、物の流通、マーケティング、会計など様々な要素が詰め込まれていた。また、私が思うこのゲームでのキーワードは「意思決定」「付加価値」この 2 つであったが、頭では分かっていても、この 2 つを上手く利用することがとても難しかった。これは人生においても同じだと教わり、良いも悪いも自分で選択し実行すること、機会を逃さないこと、自分の付加価値を培うこと、この 3 つが今後の大きな課題となった。そして今まで理解できていなかった、商品を生産するにあたって必要となる会計の方法、利益の出し方を、ゲームを通して少し理解することができた。

また箕曲先生や、コーヒーの製品化をしていただいた（株）流通サービスの服部社長からは、コーヒーの知識や売るためのヒントはもちろん、私たちが壁にぶつかったとき自分たちの経験からは見えない視点からのアドバイスをいただき、頭で考えるだけでなく経験をへた上で考えるということがどれだけ大きな価値を持つかということを教わった。

この団体で自分ができたことは、イベント班での話し合いで率先して発言し、班員の意見も聞きながら、話が行き詰らないようにしたことである。そして団体全体で話すときも、なるべく思ったことは率直に話し、また自分の意見は周りから見るとどうなのか聞き、意見を共有することを大切にした。

一年間を通して取り組んだ各イベントはそれぞれ場所が違い、そこにいる人たちの数はもちろん、雰囲気が全く違うことを実感した。毎回毎回初めての場所でコーヒーの販売を行うことは、あらかじめ想定したマニュアル通りにはいかないことも多々あり、苦戦することもあった。しかし、その分新しい発見ができたことは、毎回の大きな成果だとも言える。それと同時にマニュアル通りにいかなくとも、その場で臨機応変に行動できたところもよかった。とはいっても、自分の中での課題もあった。特にキッチンカーでの販売は最後のイベントであり、イベン

ト班としては目標としていたドリンク販売だったので成功させたいという気持ちがとても大きいものだった。しかし、初めてのドリンク販売、初挑戦となるキッチンカー、チャンスではあったものの企画の段階からアポ取りや運営マニュアルの作成など、前例がない分不安や負担は想像を超えるものだった。このとき、私はマニュアル作成に初めて携わることになった。どうしたらみんなが当日スムーズに動くことができるのか考え、誰が見ても分かりやすいようにまとめることがどれだけ大変かということを自分で作ってみて初めて知った。

自分が団体の活動以外で努力したことは、友人や知人にこの団体での活動内容を話し、コーヒー好きな人、興味を持ってくれた人たちに対しコーヒーの販売をしたことである。最初は一つでも買ってもらえるということに喜びを感じていた。しかし、その中で数人の方がコーヒーを実際に飲んだ上で絶賛してくださり、またぜひ飲みたいとリピーターになってくださったときには嬉しさと共に、自分がこの団体でやってきたことが誇りに思えた。

この一年間を通してこの団体の活動は、授業であるがゆえに手を動かすだけでなく、フェアトレードやラオス、コーヒー生産などについて学んだり、個人でこなさなくてはならない課題もあったりして大変だと思うこともあった。また発足したばかりの団体であったため、大まかな目標は決まっていてもイベントや販売ノルマなどのマニュアルがなく、一から開拓していかねばならず自分たちはどこまでできるのかという不安も抱いた。私自身活動をしていく中で、最初は参加するので精いっぱいだったが、徐々に自分はこの団体で何の役目を果たせるのかと悩む時期もあった。しかし、一つ一つのイベントを乗り越えた今一年間振り返ってみて、支えてくれた仲間、先輩、先生のおかげで自分も一員としてやってこられたのだと思った。

今年度の活動を終えて、改めてこの活動は各々の班活動だけでなく、各班がそろって相互に協力してこそ成り立っているということを実感した。例えばイベントの企画では、どれだけの量の販売を目指すのか、そのためには何時間あればよいのか考えるのに製品班との相談が必要であったり、イベント開催に向けてなかなか場所決めやアポ取りできないと宣伝に支障がでてしまうため、広報班とあらかじめ相談が必要であったりという場面が多々あった。そのため今後はもっと他の班同士での話し合いの時間を設け、必要なときは相互で情報を共有し、理解を深めながら進めていくことが課題となってくるのではないかと感じた。また、製品班だけでなく自分を含めメンバーひとりひとりがもっとコーヒー、ラオス、フェアトレードについての知識を高め、イベントなどでもっと積極的に製品の説明ができるようになれば、よりよい団体になるのではないかと考えた。

積極的に参加するということ

松 田 真 利 来
社会文化システム学科 2 年

わたしが Smile F LAOS（以下 FLAO）に入った理由は大学生活にどこが物足りなさを感じていたからである。自分は昔から興味、関心のある分野が幅広く、社会学部は総合的に様々な学問を学ぶことができると思い、入学した。しかし実際の大学生活では、時間は沢山あるのに上手く使えていない自分がいた。私は高校生まで部活動をやっていたので、ぼーっとしている当時の自分にどこかずっと耐えられない思いがあった。そんな中で見つけたのが FLAO である。初めは大学生活で何かを一生懸命にやりたい、やってみよう、というくらいの気持ちであったと思う。しかし 1 年間やってきて本当に、胸を張って誇れる活動になった。私は何かを企画することがとても好きなので、自ら選んでイベント班に入った。イベント班は主にコーヒー販売や FLAO の活動を広めるイベントを企画するという活動内容である。

イベントは、たくさん候補やアイディアが上がるものの、実現するということの難しさをとても感じた。実際にイベントをやるとしても、計画を具体的にしていくために、やはり他の班、そしてイベント企画者の方や協力してくださる方との連携が本当に必要不可欠だと感じた。また、当日をイメージして細かいところまで計画する大変さも感じた。しかし細かく計画しても、当日はやはり計画通りにはいかず、備品が足りなくなるなど、想定外のことが多々起こった。FLAO の活動は今年が一年目ということもあったとは思うが、やはりその度に計画の詰めの甘さを感じ、自分でその状況に応じて対応しようと精一杯努力はしたが、周りの人に助けられた点もとても多く、来年度の課題だと感じた。

また、他にも反省が多々ある。班には 3 年生もおり、わたしはその存在に甘えていた点も大きかったと感じる。イベントの企画書や報告書、イベントの主催の方との連絡など、先輩に任せてしまった部分が大きかったと思う。しかし、自ら積極的に行動すると、自分の足りていない部分がとても良くわかり、実際にイベントを終えてみた時により深く経験が身になっていると感じることができた。たしかに反省点はたくさんあったが、全て自ら積極的に行動したから味わえることである。来年度はもっと積極的に行動し経験したいと強く思う。

また、FLAO は他の様々な団体や、機関、組織との関わりも強く、その経験もとても自分の強みになった。ドリプロ、スーンのような学生団体を初め、流通サービスの服部さん、また、マネジメントゲームでお世話になった方々など、本当に様々な方々と関わることができた。これは箕曲先生の人脈ももちろんだが、FLAO が、ソーシャルビジネス、経営、などフェアトレードという枠だけにとらわれず幅広く学ぶことができる団体であるからだと思う。お世話にな

った沢山の方々は、Ｆラオの活動以外の面でも自身の経験を話してくださったり、とても親身に接してくださり、周りの方々との出会いも活動を行う上でとても重要で、また自分にとても財産になると強く感じた。

また、FLAO の外で出会った人ももちろんなのだが何より同じ団体のメンバーにも私はとても刺激を受けた。私は初め、大学生活で何かを成し遂げたいというあいまいな動機で FLAO に入ったと言ったが、カフェでアルバイトをしていてコーヒーに興味がある人、イベント等で利益をあげ団体を運営することに興味がある人、ラオスのような発展途上国の支援に興味がある人など、本当に様々な視点を持った人が FLAO に集まっていた。皆興味がある分野が違うが、本当に個性があり、一人ひとりが FLAO では自分の得意なフィールドで活動できていたと思う。よって私は団体に入った当初より幅広い視野で物事を考えることができるようになった。そして来年度はもっと自分の得意分野を追求し、自分が何をすることが FLAO の活動に一番貢献できるかを考えて活動したい。

一年間活動をしてきて自分の未熟さを感じることも多々あったが、フェアトレード、ラオス、支援など学ぶことへの興味も深まり活動に対する責任感も強くなった。来年もまた失敗や想定外のことが沢山起こるかもしれないが仲間や周りの方々と協力して、何より積極的に、自分に厳しく活動したい。

写真 26　CHAMPA COFFEE 販売中

自己を知る

檀 上 千 芙 夕
社会文化システム学科 2 年

私は、自分が好きなコーヒーを通して、他者と関わりあうことでコミュニケーション能力と自主性をつけたいと考えたため、「社会文化体験演習」のキャリア分野を履修することに決めた。私は特に人に直接あうことに伴うコミュニケーション能力を高めるため、他者と話すときは、誠意をもって接するよう心がけ、聴き方、話し方に気を付けて行動した。また、自主性をつけるため自分が興味をもったことややりたいと思ったことはすぐに行動に移すように努めた。

私はファッション等の流行が、どのように社会に浸透していくのか興味を持っていたので、コーヒーを製品化し、販売する上で、商品がどのように消費者の手に渡るのか疑問に思っており、SNS 等のメディアの影響が大きいのではないかと考えていた。しかし、実際に Smile F LAOS（以下 F LAO）で商品を販売することで、人との直接的なつながりが重要であるということを認識した。それは、販売当初、商品を購入してくれた人はほとんどが F LAO のメンバーの関係者であったことから感じた。また、8 月に館林で行った販売では、友人から聞いたり、身内にラオス出身者がいたり、地域の新聞で F LAO の活動を目にしたりしたという購入者がいたことからも感じた。認知度がまったくない状態で、新しい商品を販売するという経験を通して、人と直接コミュニケーションをとることがとても重要であるということが分かった。

FLAO では年間を通して学内販売が三回、群馬県館林での販売、埼玉県での販売、移動販売車での販売、学園祭での販売等、商品を販売する回数に恵まれていた。そこでの販売を通し、さまざまな人とコミュニケーションをとることが出来たのはもちろんであるが、FLAO のメンバーとも絆が深まった。毎回売る際のシチュエーションや問題を考え、実際にコーヒーを淹れてみたり、役割を決めたりしたことでスムーズに販売を行うことが出来た。また、イベントごとに目標販売数を決めて販売したため、一人ひとりがその目標に向かってそれぞれの役割を果たすことができ、ほとんどのイベントで目標販売数を達成することができた。

FLAO での活動で私は多くの方々とコミュニケーションをとることができた。FLAO の商品を加工してくださった、株式会社流通サービスの社長の服部さんからのお誘いで、私はマネージメントゲームという営業教育の一環であるビジネスゲームに参加する機会をいただいた。そこで、実際に社会にでて働いている方と一緒にビジネスゲームを行い、コミュニケーションをとることができた。また、マネージメントゲームを主催した株式会社ファインズホームで働いている方からライフヒストリーを伺うこともできた。特に代表取締役の杉井さんが「営業をしたときに、大抵のお客様は自分の外見に驚く。しかし、それは自分に興味を持ってくれている

ということだから、そこから話題づくりをし、仕事を進めていくとお客様に喜んでもらえる」と話していたのが印象に残った。私は FLAO を通じて知り合った方をとおして、新たな人と関わることができ、コミュニケーション能力と自主性をつけるという課題の追求に繋がった。また、自分の物の見方が普遍的ではなく、多様な見方があるということも学ぶことができた。

私は、FLAO で製品班に所属し、コーヒーの製品化に携わった。製品班は、使用する豆や焙煎度合、パッケージ等を考え製品化していく役割を担った。東洋大学周辺のカフェの調査を行ったり、静岡県の流通サービスで商品の加工工程を実際に見学し、コーヒーを飲み比べしたりして、製品化を進めていった。私は中学生のときに美術部に所属しており、絵を描くことが趣味であり、レイアウトが得意であったこともあり、コーヒーの裏面のパッケージデザインの作成を担当することになった。裏面の食品表示やコーヒー、団体についての説明やデザインをどうすれば、購入者がわかりやすいのか、さらに興味を持ってもらえるのか、さまざまな製品を参考に作成した。また、私はラオス・フェアトレード・スタディツアーの小学校でのワークショップに使用する、手を洗うことの大切さを伝える紙芝居や手の洗い方を図で示したポスターの製作をラオス班と共に行った。ラオスにはかわいいイラストを用いた絵本があまりないという話を聞き、紙芝居には小学生がかわいいと思ってくれるような、個性のあるかわいいキャラクターを描こうと心がけた。

FLAO の一員として活動する中で、私は伝えたいことを絵や図、文にして伝えることが得意だと自覚することができた。自分の特技や趣味が生かせる場は、自主的に行動すれば、身近にたくさんあるということを学んだ。これからも自分の趣味を大切にしていきたい。また、人のかいた絵、レイアウト、文を見たり読んだりする機会があまりないので、普段からいろいろなものに接して、人の良いと思うところを吸収し、来年度の FLAO で、生かしていきたいと思う。

一年間の活動を通して私は、伝えたいことを絵や図、文にして伝えることが得意だと知った一方で、直接自分の考えを言葉にして伝えることが苦手であるということを、販売等で多くの人とコミュニケーションをとったことで理解した。また、普段自分が関わることのできない方とたくさんコミュニケーションをとり、自主的に行動することができたが、自分以上に話すことが得意で、自主的に活動している FLAO のメンバーが多数おり、今以上にコミュニケーション能力と自主性を高めていきたいと感じた。来年度は、今年度の課題であるコミュニケーション能力と自主性を今以上に高めていくとともに、自分の得意なことを伸ばし、苦手を克服し、自分らしく活動をしていきたい。

積極性を身につけるための自分の挑戦

鈴 木 麻 奈 美
社会文化システム学科 2 年

私が Smile F LAOS の活動に参加しようと決意したのは、自分に積極性を身に着けたいと考えたからだ。自分で考え、行動するということを大学の入学以前からあまり意識して来なかった。どちらかというと受動的で、人から作業や課題与えられてはじめて行動を起こすような姿勢が常であった。しかし、大学に通うようになってから自分の周りでは自分から図書館へ通って多くの書籍を読んで知識を増やしている人や、海外留学準備のために熱心に語学を勉強した後に長期海外留学をしている人など自分で目標を定めて、その目標に向かって積極的に行動を起こしている人がたくさんいることに気づいた。そのように私もなりたいと強く思うようになった。そんな時に Smile F LAOS が 0 からスタートする団体で、その立ち上げから参加できるということにとても魅力を感じて、受動的だった自分の姿勢を積極的に変えられるきっかけになるのではないかと思い、私は「社会文化体験演習（キャリア分野）」を履修することに決めた。

この 1 年間で積極性が身に付くようにするために、自分がやったことないことにとりあえず挑戦していった。まず、Smile F LAOS では広報班に所属してこの活動を大学内部はもちろん外部に知ってもらうようにどう工夫していくかを考えるという役割を担った。広報班では初めにＳＮＳを活発に利用してイベント情報の告知情宣、ラオスの教育や環境の現状、コーヒーの説明等の記事を発信していくことを班のメンバーで話し合って決めた。SNS、特に Facebook は全く知らない人と関わりを持つという恐怖からこれまで自分が避けてきていて、使い方も分からない状態だったので最初利用することに戸惑ったが、めげないで向き合っていくことにした。はじめのころは「ラオス班通信」というラオス班のメンバーがラオスの教育や環境について調べてまとめた文章をただ投稿するだけで、そこまで難しくはないことから始めていったが、見ず知らずの人がその記事を読んでくれて「いいね」を押してくれたり、コメントをくれたりと自分自身で Facebook に投稿するまで想像ができなかったくらいとても楽しいものになっていった。周りの人から見ればちっぽけなことかもしれないが、私はそれをきっかけに積極的性になる目標に大きく一歩踏み出せたと思う。それから広報班の先輩に指示されたことをできるだけ自分なりに良いものになるように工夫するようにした。ラオス班通信ではこういうポイントで読んでもらいたいという文を初めに付け足して、読み手にしっかり文章を全部読んでもらおうと意識した。イベント告知は自分で新たに製品の情報を加えて投稿した。Facebook と同様に Twitter も積極的にイベント告知を自分のもっているアカウントでも拡散するようにしていった。そうやって宣伝活動に力を入れていくにつれて、大学の自分の学科やゼミの友人、他

の学部の友人や先輩や後輩も私たちの活動を知ってくれるようになって応援してくれるようになった。また、イベントの際には声をかけてくれたり、「ラオスのコーヒー飲んでみたい」と話しに来てくれたり、実際に製品を購入してくれて「おいしい」と感想を言ってもらえたりと、励ましてもらえたのがとても嬉しかった。その嬉しさをバネにして、自分の知り合いだけに関わらずみんなの期待にもっと応えたいと思うようになった。

私は Smile F LAOS の活動を経て広報班で新たな課題となったことは班の連携だと思う。これは広報班のメンバーが毎週の活動で全員が揃うということがとても少なかったのが 1 番にあると考えられる。しかし自分が出席した時に欠席者にその日の活動の進行状況や課題をきちんとフォローをしていれば、活動内容の考えや理解の行き違いをもっと減らすことができたのではないだろうか。やはり、出席していた者が積極的に行動を起こしていかなと欠席者のフォローは上手くいかないと思う。これからはきちんと毎回の活動報告を班内で連絡し合って情報共有を徹底していきたい。このことは広報班だけではなく他の班でもいえることなのでメンバー全員で欠席者のフォローは改善していきたい。また、自分はイラストレーターを持っておらず、使用したことがなかったので広報班の仕事の中でも労力のいるポスターやビラ、リーフレットの制作に携わることができなかった。イラストレーターの経験のある先輩やメンバーに負担が集中してしまった。私がやってみようという意欲があって時間はかかっても勉強してイラストレーターを使用する作業をやっていけば、ここまで仕事量が偏ることは無かったと思う。だから、現在の私は今年度の反省からイラストレーターを自分で使えこなせるようになりたいと思っているので挑戦していきたい。その結果、実際に Smile F LAOS の広報活動で役に立てるようになりたい。

写真 27　移動販売車と筆者（最左）

私は積極性を身につけたいという目標をたてて Smile F LAOS で活動してきた。確かに目標には近づいたとは思うが、まだ達成には至ってはいない。自分から団体に貢献できることをしていきたいと思うようになったのは、今までに無かったので貴重な経験をしているとこの 1 年で自覚した。これからも現状維持をしていくのではなく、さらなる上を目指して自分に何ができるか考えて、自分で行動に起こして、きちんと形にしていき、活動に励んでいきたい。

興味を行動に移すこと

東 本 春 華
社会文化システム学科 2 年

私が「社会文化体験演習」のキャリア分野を履修しようと思ったのは、何か具体的な目標やりたいことがあったわけではなく、ちょっとした興味であった。私は一年生のころから、大学時代はただ大学に通って授業を受けるだけではないことをしたいと思っていた。しかし何をすべきか全く思いつかず特に行動もせず、授業を受けるだけの生活であった。そんな時に学科のシンポジウムでこのキャリア分野の説明を聞き、ラオスのコーヒーやフェアトレードについて勉強し、後期には実際にラオスに行き、現場で今まで勉強したことを活かす活動をする、と聞いて興味を持った。またそれだけであれば他の国際理解分野などでもできたが、私が一番興味を持ったのは「自分たちでコーヒーを販売する」ということだった。大学生活で、自分たちでプロデュースしたコーヒーを販売するというのは滅多にできない経験だと思ったからである。

2 年生になり、コーヒー販売に関わりたい、ということから製品班に入ることにした。まず組織を運営するための資金を得るために、私はもう一人のメンバーとともに出資金のお願いをしにとある先生のもとへ行ったのだ。だが、先生にラオスのことや FLAO のことを聞かれても、もう一人のメンバーはテキパキ答えているなか、あまり詳しく答えられない自分にとてもがっかりした。この頃からもうちょっとコーヒーのことやラオスのことを自分なりに一生懸命勉強しようと思った。

まず私は製品班でありながら、コーヒーのことについて一切知らなかった。コーヒーの淹れ方や味などの知識が一切ないまま、自分たちでコーヒーを販売しても何の意味もないと思った。私が全く知らないコーヒーの知識を知ることになったもっとも大きな出来事が、静岡県にある流通サービスという会社の服部社長のもとへコーヒーの焙煎について学びに行ったことであった。服部さんのもとで、コーヒーの焙煎の仕方から、淹れ方、種類について聞いたとき、自分が知っているコーヒーの知識なんてほんのわずかでしかなく奥が深いものなのだと感じた。またコーヒーのテイスティングを行った時、普段何も考えず飲んでいるコーヒーを、匂いや苦さなど違いを考えながら飲み、その違いが分かった。豆によって味が違うということは頭では知っていたが、実際に飲み比べることにより、自分で体感できたということが、いかに自分の目や耳や舌で学ぶということが大事かその時分かった。

その後のコーヒーの販売においても、自分自身で体験する大切さを分かった。自分たちで製品を作ったものの、私は正直売れるのか不安であった。しかし東洋大学内で行われた製品のお披露目パーティで、自分が予想していたよりも多くの人が興味を持ってくれ、無事完売するこ

とができた。群馬県館林市のショッピングモールで行った販売では、東洋大学の仲間ではない全く FLAO について知らない人たちに売るために、本当に緊張した。完売することができなかったものの、自分が今まで学んだコーヒーについて話したり、試飲を行なったりしたことで自分が淹れたコーヒーにお客さんが、「美味しい」や「苦い」など様々な感想をおっしゃっていた。この館林での販売は自分にとって大きな経験となった。一から FLAO について説明したり、お客さんが興味を持ってくれるよう、呼びかけを工夫したりと自ら動くことによって自分も FLAO の一員なのだ、という意識を持つことが出来た。また自分が製品について説明した後に、買ってくださったお客さんなどもいて本当に嬉しかった。群馬という遠い所へ行き、販売を行ったことでメンバーとしての団結力も深まったように思えた。

私が、私にしか出来ないと FLAO で思ったのは、小さなことかもしれないが、白山祭でのサポートだった。私は白山祭実行委員会に所属しており、白山祭に出展するうえでの注意事項や、宣伝など白山祭当日は実行委員としての仕事もあり、FLAO の方での活動は一切行えなかった。だが、出展するまでの流れをメンバーに伝えたことにより、自分が FLAO の出店を少しはスムーズに行えるようにできたのではないかと思っている。嬉しいことに白山祭では自分が予想したしていた以上に売れ、FLAO メンバーの士気も上がったように思えた。

ちょっとした興味からこのように FLAO で活動することになり、行動に移すことがいかに大事かをこの活動を通して知ることができた。現在の課題としてメンバー間での意識の差や仕事の差があるように思う。私はほかのメンバーや先輩と比べ、コーヒーの知識が少なく、より詳しく知っているメンバーにまかせっきりにしてしまった。来年は自分がもっと自主的に動けるように、より知識をつけ、興味を持ったものには何でも関わっていくように行動したいと考えている。

写真 28　館林販売会の様子

やりたいことを叶えるということ

大 茂 未 於
社会文化システム学科 2 年

「社会文化体験演習」のキャリア分野に興味を持ったのは、1 年生の時の学科のシンポジウムだった。その時私は、やりたいことも特に目的もないような学校生活を送っていたので何かを始めなくては、という焦りと不安があった。そのため、説明を聞いていて活動に参加してみたいという思いになった。しかし、キャリア分野を選んだ時点での最初の私のやりたいことは夏季休暇期間中のインターンシップであった。実際に、3 つのどのコースにしようか悩み、キャリア分野に決めたときも、まだ私はコーヒーのプロジェクトに参加する気はなかったのである。それは、ラオスに渡航する、というプロジェクトの内容とインターンシップでの両立が難しいのではないかと考えていたからだ。ただ、コーヒーの方に関心が少しもなかったと言われれば嘘になる。履修の際にラオスに行かずにプロジェクトに参加することもできるといわれて私は参加することにした。学科の中で、インターンシップとコーヒープロジェクトを掛け持ちした学生は自分だけだったので、始めは不安が拭えなかった。

そんな私が FLAO の活動への意識が変わったのは 5 月末に行われたラオスフェスティバルだった。ドリプロさんのお手伝いで参加したイベントに私は衝撃を受けた。それまでラオスのことは全く興味がなく、本や文献などの知識さえほぼないくらいであったが、大勢のラオスに関わる店や文化に触れられるブースがあり、今まで自分が見たことない物に多く出会うことができた。そして、ドリプロという学生団体のコーヒー販売の手伝いをした際、自分でさえ、まだフェアトレードのことをしっかりと理解したわけではない段階でお客さんに説明をすることが非常に難しかった。しかし、必死に売ってどうにか完売したとき、私の中で喜びと達成感をこれまでにないくらい感じたのである。その時思ったことは、フェアトレードについて、コーヒーの味について、もっと自分たちの力で売るために学びたいというものだった。ラオフェスでの経験やそのあとの製品完成までの道のりで大きく成長した全員のおかげで、お披露目パーティは大成功を収めたと思う。自分たちがどこまでやるか、どれほど考えるかでできることもやりたいことも次第に大きくなっていくということが分かった。

イベント班に所属するなかで、私には夏季休暇前からずっと行っていたことがある。11 月に開催される白山祭に向けての準備であった。白山祭には様々な団体が参加し、また東洋大学はその数も多いので、説明会や提出物なども必然的に多くなり、団体ごとに責任者が必要だった。私は FLAO の白山祭での団体責任者をすることになったので、説明会には毎回必ず参加することになった。責任者という立場を担うことなど今までにはほとんどなかったので、私にとって

はひとつの挑戦であり、また成功させなければならないというプレッシャーがあった。毎月 1 回ほどある説明会に参加し、期限までに実行委員会に提出物を出すことなど白山祭に関わる者としてできるだけ積極的に行動をできたと自分では思っていた。

しかし、屋内団体でコーヒーの試飲まで行いたかったため、調理団体を希望したが抽選の結果、落選してしまった。そのため、今まで学内販売やイベントで出していたコーヒーの試飲ができなくなってしまったのである。屋内団体で出来ることは展示と物販のみだ。そこから私が考えたことは、どうやったらお客さんに試飲してもらわずに味を伝えて、買って頂くのかということだった。割り当てられた教室も人が多く通る場所ではなかった。そこで私は、各団体が来場者に配ることができるチラシで、なんとか教室まで足を運んでもらうことはできないだろうかと考えた。私は絵心など全くない方で、ポスターやチラシを自分で書くということは苦手で今までしたことがなかったのでとても緊張したが、完成したものを自分で見たとき、やればできないことはないのだと思い知らされたような感じがした。また、そのチラシをみたメンバーが褒めてくれたことでとても自信がついた。

白山祭初日、初めのほうは売れ行きが心配で不安だったが、私たちの活動に興味を持ってくださるお客さんが予想よりも大勢いたことに驚いた。いろいろな来場者の方とお話して、ラオスにもとから繋がりがある方、コーヒーにこだわる方、初めて立ち寄って関心を持っていただいた方、すべてではないが本当に多くのお客さんに製品を買って頂いて、完売できたことはとても嬉しかった。メンバーのみんなのアイディアや一人一人の接客など、私も思いつかなかったことを提案してくれたりして助かったこともあったので、この成功は全員の力で成し遂げたことであると思った。

写真 29　ドリンク販売

自分だけではなく、多くの支えが一つの目標に向かって頑張ることを常に意識し、この先も目標以上の成果が得られるように積極的に行動していきたい。

気づく

秋 本 真 理
社会文化システム学科 2 年

この「社会文化体験演習（キャリア分野）」の授業としての目的は、コーヒーを売ることでも浄水器を設置することでもない。学生である私たちにとって、F LAO の活動はそれ自体が手段だったのだ。今の私はそう考えている。では真の目的とは何か。それは、一人一人が自分自身と向き合い考え「気づく」ということだったのではないか。詳しくは、この報告書の最後に説明したいと思う。

私が「社会文化体験演習」の履修を決めたのは 1 年ゼミの担当教員に勧められたのがきっかけだった。その先生は、「この社会文化システム学科に入ったのならば、2 年生から履修できる社会文化体験演習をとらなければもったいない」と言った。それほど特色があり、先生方も力を注いでいる授業だと言う。私は、あとになってからもったいないことをしたと思うのは嫌だった。「社会文化体験演習」の 3 分野それぞれの説明を聞いて、一番興味をひかれたのがキャリア分野だった。コーヒーが好きだったし、初めての海外にいけるかもしれないと思った。このような理由で履修を決めた私は、この授業を通して自分がどうなりたいといった課題も特に設定しないまま、なんとなく春学期をスタートさせた。

濱田彩さん（通称「はまあやさん」）は、普段は少しだけ頼りなく、でもとても楽しい先輩だ。F LAO（当時はカフェプロと呼んでいた）の活動が始まり、私はいくつかの班の中から広報班を選んだ。はまあやさんは広報班の班長を任されていた。ふだん同じサークルで見ている限りはいじられキャラを引き受けている彼女が班長というのは少し意外だった。

製品班をはじめとする面々のがんばりで F LAO の製品が着々と完成に近づいていた頃、私たち広報班は団体のリーフレット制作を任された。F LAO の方針や製品についての情報を紹介するためのアイテムだ。はまあやさんと私が引き受けることになったが、お互い技術不足で作り方がわからない。作業は難航していたが、ある日突然、はまあやさんはとても完成度の高いリーフレット案を作ってきた。一気にあそこまで進めるのは相当の気合いと時間が必要だったはずだ。それほど突然だった。そこから何度か調整を重ね、なんとか完成までこぎ着けることができた。リーフレットはとても評判が良く、私まで嬉しくなった。あれはきっと班長という責任感が引き出した能力だと思う。その後の活動でも、はまあやさんは寝る間を惜しんで FLAO に貢献していた。

初めて私が中心となってフライヤーを作った時、自分なりに満足のいくものを作ることができたと思えたが、はまあやさんならもっと早く仕上げることができたはずだ。彼女は後輩の私

にも弱音を言う。それでいて、やることはやる人なのだ。「無言実行」というより、「弱言実行」というような感じだ。そんなはまあやさんとの活動はとても楽しかった。弱音は言ってもやることはやる、それも早いにこしたことはない。彼女から学んだことだ。

広報班全体としては、一部のメンバーに負担が偏ってしまっていた。私も含めて、コンスタントに会議に参加するメンバーが少ないという根本的な問題について、ただただ申し訳なかったと思っている。

私はこの報告書の冒頭で、社会文化体験演習キャリア分野は F LAO という手段を用いて自分自身と向き合い考え「気づく」ための授業だったのではないかと述べた。コーヒーの製品化という個性的なプログラムであるということは間違いないが、実はそれを通した個々の「気づき」がなにより大切だったのではないかという意味だ。単に先生の知識を吸収するための授業と比べて、学生一人一人に還元されるものの質が少し違うのである。

私たち F LAO は製品お披露目パーティやイベント出店など、 1 年を通して様々な経験をしてきた。そしてその節目ごとに課されていたのが「振り返りシート」の提出だった。それぞれの出来事から何を学んだか、どう感じたか等、それぞれの「気づき」を詳しく書いていく。そうして集められた振り返りは Dropbox 上にシェアされ、いつでも見ることが出来るようになっている。大切なことは、当時自分が思ったことを 1 ヶ月後も 1 年後も振り返ることができるということだ。例えどんなにすばらしい経験をしたとしても、そのときその瞬間の感覚というのは薄れていってしまう。この「振り返りシート」は、後で見返した時にはまた新たな「気づき」を生み、いつの間にか、自分の成長の記録となっているのである。そして本来はそれらの「気づき」を集約したものが、この報告書であるはずだ。

経験というものは、感動や学びを記録し、さらに定期的に見返すことで大きな付加価値が付く。このことについて、もしかすると他のメンバーはとっくに気づいていたのかも知れない。私は報告書の作成にとりかかり、1 年間を振り返った段階でやっと気がついた。遅かったかもしれないが、今確かな実感とともにこの気づきを噛み締めている。

自分のなかの弱さ

司 優 莉 奈
社会文化システム学科 2 年

「社会文化体験演習」は月曜日の 5 限と 6 限を中心に活動を行っている。私は、月曜日の 6 限が自分のサークルの活動時間と重なっているために、前期の 6 限の活動は一度も参加することができなかった。この 1 年間を振り返って感じたことは、自己の成長というよりも、自分の弱さを痛感した 1 年であった。

7 月のお披露目パーティの時には、あまり活動回数が少なかったこともあり、「Smile F LAOS」についての概要を的確に言えるかどうか不安だった。この活動の内容は Dropbox というストレージサービスに全て保存し共有されているため、自分の班であるラオス班以外の班が何をしているのかなどと把握することができた。私は、当初何度も Dropbox の中のデータをみて振り返ってはいたが、お披露目パーティで実際に人に説明するとなると、自信を持って言えないということに気付いた。つまり、頭の中でインプットはしていても、それをアウトプットすることは難しいということがわかった。したがって、ただひたすらに頭で覚えるだけで人任せにするのではなく、実際に自分自身で取り組むことがこの活動を一番理解することができる方法だと知った。

私はラオス班に所属しており、前期ではラオスに関する文献調べ、後期はスタディツアーでの活動準備を中心に取り組んだ。前期はお披露目パーティ、館林でのコーヒーの販売があり、製品班とイベント班が特に中心となって活動していたため、私はどちらかというと二つの班を支える側だった。しかし、私はサークルの方ばかりを優先してしまったがために、F LAO の活動は最低限しか取り組むことができず、毎回の 5 限の授業は正直心苦しく、肩身がせまい気分で取り組んでいた。先輩方はいつも気を遣ってくれて、「大丈夫だよ」と声をかけてくれた。私は先輩方の優しさにいつも感謝を覚えつつ、一方で先輩方のその優しさに甘えている自分がなんとも腹立たしく感じた。先輩方の優しさに甘えているという自分の弱さを痛感したのだった。私は、後期の文化祭以降サークル活動を休止した。だから、いままでの自分の F LAO に対する活動を改めて、自分から積極的に取り組みたい。

ラオスへのスタディツアーのワークショップでは、私はダンス交流を中心に活動している。ダンスの振りや持ち物、音源の保存の仕方について全員に共有するためにレジュメを作成したのだが、全く知らない人にもしっかり理解できるようなレジュメを作ることは非常に困難なことだということが分かった。私はダンスサークルに所属しているために、同じサークルの友達の中では、音源の保存やダンスの音のカウントの取り方など簡単に共有したりすることが出来

る。しかし、F LAO の仲間のなかには、音源の保存の仕方や音のカウントなどと全く初めての人もいるため、理解できるようにレジュメを作るのは難しかった。例えば、音楽の保存には Firestorage という無料オンラインストレージを使って、保存方法の詳しい詳細をレジュメに添えて工夫をした。

ダンスの振りに関しては、同じサークルでもある金子さんと一緒になって作成した。ラオスの子どもたちに楽しんでもらえることを最優先に、かつ日本の文化を少し触れることが出来るようなダンスの振りをイメージしながら作った。金子さんとは普段のサークルではダンスの踊りのジャンルが全く異なるために、ダンスを一緒に作ることは初めての試みで、振りを統一することが困難であった。さらに F LAO の仲間たちもダンス経験があまりなく、中でもダンスが苦手な人もいると聞いたので簡単な振りにする必要があった。すべての条件を満たしたダンスの振りにすることは大変困難なことであったが、今回の自分たちで作成した振りは、金子さんと一緒に協力したからこそできたものであると考える。自分の意見ばかりでなく、他人の意見をしっかりと聞いて協力していく大切さを学んだ。

写真 30　移動販売の様子

FLAO メンバーの力に感動

金 子 晴 菜
社会文化システム学科２年

大学１年生になり高校までとはまったく違う生活に戸惑いながらも、大学から始めたダンスにも熱心に取り組み、それなりに充実を感じていた。その一方、高校では外国語科で異文化に触れる機会が多かったのに対し、大学では予想以上に少なく、望んで入ったはずのこの学科と自分にもやもやとしていた。「社会文化システム」とはなにか。正直よくわからずにこの学科に所属していた私だが、入った以上、学科ならではの学びをしたいと思っていた。

そんなとき、何ヶ月かに一度行なわれる学科での説明会で、「社会文化体験演習」の存在を知った。3 つの分野に分かれて活動していることを知り、どの分野も興味深かったが、「ラオス」「フェアトレード」「コーヒー」と聞いて、いちばんビビッときたのでキャリア分野を選んだ。そして、Smile F LAOS（以下 FLAO）の一員となった。

私はラオス班となった。ラオス班は 3 年生の大畠さん、牛山さん、2 年生は関根さん、司さん、私の 5 人だ。初期はラオスに関する情報がかなり少ない状態で、現地で私たちがやりたいことを話し合った。昨年 12 月にラオスへ行った先輩方に話を聞き、教育制度や衛生環境の現状に焦点をあてたが、本当にするべきことは何なのかわからず、思い悩んでいたことが多かったように思う。そして、自分たちで分担して事前の調べ学習をすすめたり、プロジェクトのメンバーみんなで本を読んだりしていくうちに、したいことが徐々に具体的になっていった。「ラオス班通信」として FLAO 内でラオスの現状を共有できたこと、販売時に興味を持ってもらえるように掲示するポスターをつくったことは班としていい活動だった。

お披露目パーティ、キッチンカー販売など、ひとつひとつのイベントに向かって頑張っている仲間がいるのはとても刺激的だった。毎回の授業で積極的に動くみんなはとてもかっこよかった。それに対して 5 限以降の活動に多く参加することができないことがとても多く、わからないこともあり、自分は FLAO に引け目を感じていた。出られなかった原因は、自分の所属するダンスサークルの活動が忙しかったためである。望んで入ったこの FLAO に来ることが自分にとって不安でもやもやとしていて、辛いものである時期はかなり長かったように思う。そんな私を「頑張ってね」「無理しないでね」とやさしく受け入れてくれたメンバーがいたことは、FLAO を続けられた理由のひとつであることに間違いない。特にラオス班には感謝している。

ラオスの小学校で行なう衛生教育ワークショップのアイスブレイクとして、ダンスを行なうことになった。同じサークルで F LAO のラオス班メンバーである司さんと相談しながら、振付などをした。授業中に F LAO メンバーに振りを教えたとき、みんなが楽しそうに踊ってい

る姿を見て、とてもうれしい気持ちになった。自分たちがやっと役に立てるときがきたと感じたのと同時に、自分が好きなダンスをみんなも好きだと思ってくれているようだったからである。現地の小学生たちにも楽しく踊ってもらい、F LAO や日本に親しみを持ってもらいたいと強く思っている。

ラオス班の活動以外で苦労したことは、館林でのコーヒー販売だ。これはスーパーマーケットの一角でわたしたちが作った Champa Coffee を売る、というものだった。人通りが少なめななかで、どうすればお客さんに興味を持ってもらえるかを考えながら活動に臨んだ。とにかく声を出すこと、短い言葉で私たちの活動をアピールすることが大事だと思った。まずは通りすがるお客さんの目にとめてもらえるようにしたが、興味は持ってもらえ、話は聞いてくれても「コーヒー苦手なの。でも頑張ってね」と言って去ってしまう人が結構いた。応援してくれることにありがたさを感じながらも、直接売り上げにつなげることができなかったのが残念だった。コーヒー販売の脇で募金をしてみたら、協力してくれる人が増えるかもしれない。

一方、白山のネッツトヨタ前でキッチンカー販売を行なったときは、たくさんの人が来てくれた。やはり学校の近くで、知り合いを呼び込みやすい場所にあったからだろう。当日の天気は晴れ、そして寒かったことも人を集めることができた重要なポイントだったかもしれない。

FLAO に「異文化を知りたい」という気持ちで入った私だが、調べていっても、やはり現地に行かなければわからないことばかりなのだろうと切に感じた。F LAO 外の友人で今までラオスにいった経験のある人はおらず、ラオスの雰囲気・設備がよくわからない。海外に行った経験は何度かあるものの、ほぼ英語が通じない国に行くのはこれがはじめてだ。これから始まるスタディツアーに対しては不安な気持ちもあるが、知らないことを知ることができる楽しみも大きい。１年間の活動では、スタディツアーをゴールとし、それぞれの班のメンバーが一つひとつの活動のために積み重ねてきた。その成果はこれから締めくくられる。ラオス班としてワークショップを中心に、すべてのことに物怖じすることなく積極的に活動したい。

写真 31　移動販売の様子

初めての試みと自分の課題

細 井 緑
社会学部社会文化システム学科 2 年

私が Smile F LAOS に入ろうと思ったのは、社会貢献活動に興味があったのがきっかけであった。したがって、コーヒーに関しては煎り度合いの知識もほとんどなかったし、味の違いもあまりわからない状態であった。しかし、流通サービスさんにお邪魔させていただいたときに飲ませていただいた挽きたてのコーヒーの美味さに衝撃を覚えたのが今でもすごく心に残っている。流通サービスさんのポリシーである豆が挽きたての新鮮な状態のものしか提供しないというやり方はお客さんのことを第一に考え、私たちもコーヒーを自分たちで製品化したら買ってくれたお客さんに生豆を焼いて新鮮なものと数ヶ月経ってしまったものとではこんなにも違うということを多くの人に知ってもらいたいと思ったし、美味しく飲んでいただくためにも新鮮な状態のものだけを販売したいと思った。

F LAO の活動目的として、①製品化したものを売り、その売り上げのお金でラオスの小学校に浄水器を設置する、②私たちの団体のことを少しでも多くの方に知っていただく、ということが目標であった。そして、この一年間、ラオスの現状を学び、コーヒーに関しての知識を深め、自分たちの製品をお客さんに興味を持って買いたいと思ってもらえるような説明ができるようになる、というのが私の中で目標であった。

F LAO の活動では思い通りにいかなかったこともあり、試飲でアイスをはじめて館林のアピタで販売したとき味が思った以上に苦く、お客さんにも苦い顔をされてしまい、急遽濃度を少し薄めたりするなど先輩に指示をいただきながら変更したこともあった。また、学内販売のときは売り上げ個数が予定数を上回り製品が足りなくなってしまい、足りなくなったときの対応を考えておらず予約販売という形をとることになった。これからも販売していく上で想定していなかったことが色々起こるはずだが、準備段階の時にできる限り話し合いをしてシミュレーションをしておくことが大切だと思った。

Ｆラオの活動でメンバーの絆が深まったと思うのは、この一年間様々なイベントに参加してきて準備をみんなで進めていく過程であった。班活動でそれぞれ準備を進めてきたが、与えられた分担だけではなく、意見をシェアし、それぞれの班が協力し合いながら取り組んできたりしたので、今までのイベントを成功させてこられたと思うし、達成感を味わえることができたと思う。

F LAO に入り、同じ学科の人たちからもたくさんの刺激を受け、また流通サービスさんに伺いに行き、色々なお話を聞けたことはとても貴重な体験であった。流通サービスさんでコーヒ

一の焙煎過程を見られたのはとても楽しかった。服部社長の話を伺って、まず人脈の広さに驚いた。そして、自分のやりたいことに次々挑戦し、世界中に人脈をもつ服部さんはとても生き生きとしていてとても感銘をうけた。アポイントをとる際に 1 番相手にわかってもらえるのは、どんなに遠くても直接話しを聞いてもらいに会いにいくときである。服部さんのこの言葉は、製品班としてこれから委託販売をする機会に参考になるはずだ。今年は残念ながら委託販売を実現することができなかったが、服部さんから相手の方に依頼するときに理解してもらえるための工夫などアドバイスを受けたのでこれからの活動に活かしていきたい。

また、自ら動き回り、実際に現地まで足を運び目で見て確かめにいくチャレンジ精神が服部さんのお話を聞いて大切だと思った。そして、製品をつくっていく上で大事なのは製品に付加価値を付けることだと教えて頂いた。何を売りにして作っているのかを明確にし、それをお客さんに伝えられるようにする。これは私にとって販売活動を通して難しく感じたことであった。

F LAO は今年からコーヒーの製品化を始め、認知度が全くない状態からのスタートでまずは少しでも多くのお客さんにこの団体の存在を知ってもらうために広報班の人が中心となって色んな方法で広めようと活動してきた。しかし、いざお客さんが来てフェアトレードに関する説明や自分たちの団体活動の内容、他の製品との違いを説明しようとするとうまく言葉がまとまらず不甲斐ない思いをした。何回かイベントに参加し接客していくうちに、段々と話せるようにはなったがこれから初めて私たちの団体を初知った方にでもわかりやすい、製品を買いたいと思ってもらえるようなインパクトのある説明の仕方ができるようになりたい。

館林のアピタで販売を行ったときは、新聞記事をみてわざわざ買いに来てくれたお客さんがいらっしゃったり、東洋大生も美味しかったと言ってリピートして買ってくれる人がいて、私たちの団体の活動を知ってくれる人たちが増えていくのが実感できてとても嬉しかった。これから活動を積んでもっと色んな人たちに広めていきたい。また、商品を買いにきて下さった人でフェアトレード商品に関する関心の高いお客さんが多かった印象があるので、私たちもより知識を深めていき、お客さんからの質問にもどんどん答えていけるようになりたい。

写真 32　焙煎研修の様子

ニガテに挑戦する

関 根 美 織
社会学科 2 年

この一年間 Smile F LAOS（以下 FLAO）に入りラオスに関わって活動していく中で、さまざまな気持ちの変化を遂げることが出来た。

私が FLAO に入るきっかけとなったのは、去年の 12 月のラオスでのスタディツアーだった。海外の文化などにはほとんど興味はなかったが、初めて外国の食事や儀式などの文化を体験し、フレンドリーでやさしいラオスの人たちと触れ合ったことでラオスのことが大好きになりもっとラオスのことについて知りたいと考え、他学科ではあるが Smile F LAOS に参加することにした。

そして、FLAO に入った私は一年間ラオス班として活動をしてきた。ラオス班ではラオスについて FLAO のメンバーやいろんな人に知ってもらうために調べたり、ラオスの支援をしている他の団体とも交流したりと、ラオスの教育や衛生状況のことなどについて勉強した。そして、ラオスの教育制度や衛生環境の現状を知っていくうちに、「私の好きなラオスの人のために自分もなにかしたい！」という気持ちが強くなった。そこでラオス班のメンバーと現地でのワークショップのことについて話し合いをしたり、ワークショップで使う紙芝居の翻訳を友人のラオス人に頼んだりとワークショップの準備や活動に力を入れた。

さらに、FLAO で活動してきて挑戦することの大切さを学んだ。私はすぐ緊張してしまって人前に立って話をしたりするのが上手くできず、発表が苦手で、FLAO に入る前まではなるべく避けていた。しかし、FLAO を履修しているメンバーは、人前で話したり意見を言ったりすることが得意な人が多い。そういう人達と一緒に活動していくうちに、「なんでこんなことも出来ないんだ、自分も出来るようになりたい、そのためには何度もそういう経験をすることが必要だ」と考え、ラオスについてなどを人に説明をしたりシンポジウムのように人前で話したりする機会に積極的に挑戦してきた。

また、ラオスの支援への興味が高まったのと、箕曲先生の紹介で「トビタテ留学 JAPAN」という留学の生活費などがもらえる奨学金で一年間ラオスに行くという同じ学年の学生の話を聞き、自分も現地で活動をしてみたいと考えた。そこで、自分に出来るのか不安ではあったが、今年の夏休みに一か月間、ラオスで一村一品運動という NGO のインターンシップに参加し、実際に現地で活動をしてきた。このインターンシップはラオス人の生活向上を目的とした活動で、私はラオスの特産品を使ったお土産作りの活動をした。一ヶ月間、ラオスで生活しラオス人とも深くかかわったことでよりラオスについての興味や関心が増した。さらに日本に帰って

きてから、一ヶ月ではなく一年という長い期間、ラオス人の生活向上のため一村一品運動に関する活動をしたいと考えて、「トビタテ！留学 JAPAN」の選考に応募した。

一年前の私は新しいことに挑戦しようとしても「どうせ出来ない、怖い」と思っていたので、このように自分のやりたいことに積極的に行動し挑戦するということは今まででは考えられないことだ。FLAO に入って、自分のやりたいことを見つけられ発表が苦手ということを直したいと思い、行動に移せるようになったのは周りから見れば小さいかもしれないが、私にとっては大きな変化である。もし FLAO に入っていなければ、ただ授業やテストを受けて単位をとって特になにも挑戦をしないまま 4 年間が終わっていったと思う。したがって、この一年間は私の中で大きな成長を遂げられた貴重な時間だった。

最後に、この一年間の活動で、多くの人前で発表をしてきてシンポジウムなどでの質問にうまく答えることが出来なかったり、自分が準備していないことを言ったり、とっさに自分の考えをまとめることが苦手だということに改めて直面させられた。これからは FLAO やその他のすべての活動を通して、自分の考えをアウトプットすることを得意になれるように練習していきたい。またそれだけではなく、自分の苦手なことをどんどん見つけ、出来ないのを恥ずかしく思うのではなく、それを克服するために得意ではないことややりたいことにさらに挑戦して自分を成長させていきたい。

写真 33　ミーティングの様子

目を背けずまっすぐ前を向いて生きる

橋 床 高 史
社会文化システム学科 2 年

FLAO を振り返ってみると、私は成長できたのだろうか。確かに春期までは自分も製品班の一員としてチャンパコーヒーの製作に取り組めたと思うし、会計関係で備品や試飲のカップの購入などができた。しかし秋期の白山祭以降、私は FLAO に行かなくなってしまった。自分がやらなくてはならないことを放棄してしまったのだ。なぜならば、他のＦラオのメンバーに拒絶されると勝手に思い込んだのである。秋期から講義を休みがちになり最終的にＦラオと関わることが怖くなった。

ではなぜ自分は FLAO に参加しようと思ったのだろうか。社会文化体験演習は社会文化システム学科の科目ではあるが決して必修科目ではないし、長期的な活動により少なからずは自分に負担が来ることになるかもしれなかった。しかし、一年生の社会文化体験演習の紹介で先輩方がラオスに行った事後報告の発表を見た際に、言葉にすることが難しい何かが心に過ったのだ。自分もあのような先輩になりたいなと思った。先輩方が輝いているかのように見えた。一年生の当時私は家庭の事情があり、学校に通えておらずあの説明会を見て二年生はきっと何かが充実するのではないかと期待を寄せていた。

私は何もできない自分を成長させたいと思っていた。そのためにはどのようにすれば成長できるかどうか、具体的な計画が必要であった。確かに「社会文化体験演習」を選択した当時は、何も自分ですることが分からなかったので具体的な計画を立てることは難しかった。とりあえず活動に参加することによって、様々な物事を考え、課題をこなすことにより成長できると思った。静岡でのコーヒー作りの現場を見て、服部さんの体験談を聞いて世界ってこんなに身近であるんだと知ることができた。だが、私はシラバスに従うように本質的に自分で物事を考えずに FLAO に結果、打算的に参加するようになった。自分の役割を見出すことができなかったのだ。他のメンバーが成長していく中で、私は一人置いて行かれたように日に日に感じるようになった。何かをできるようにする、人の役に立つ努力をしなかったのだ。そうしたことを理由にして、私は FLAO から逃げたのだ。自分は何も変わってはいないのに、他の人が成長する姿を見て自分を見ていられなくなった。

自分は物事の本質を考えず、その場しのぎで何でも答えを出してきた。その結果、FLAO も他の講義も部活もバイトも両立できなくなった。あれもこれもできなくてはいけない。自分は優等生でなければいけない。人に気に入られないといけない。そうではないと嫌われてしまう。自分の居場所が無くなってしまう。そうした考え方から自分の容量を超えた選択を多くしてし

まった。そして、責任を負えきれずに、結局様々な人に迷惑をかけてしまった。そんな自分を変えないと、この先同じような事が繰り返されてしまう。

私がこの一年で学んだことは、先を見据えた行動を取ることである。そして、考えぬいた上で物事を決めることである。成長できたと言えないかもしれないが、振り返ってみると一番当てはまることだと思う。物事を妥協するわけではないが、自分ができないことは素直にできないと認めることも大切だと思った。そして、できるようにするための最善な選択をしっかり考えていくことが自分には必要である。FLAO で活動している中で、輝いている人を多く見ることができた。今度は目を背けずにまっすぐ前を見ていきたい。

写真 34　お披露目イベント時の集合写真

〈「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・スタディーツアーの概要

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、ふたつある。ひとつめは、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 2 期 FLAO の活動を通して実現していく。ふたつめは、昨年度渡航した現 3 年生の目標であった、子どもたちの衛生環境の改善に貢献するために、小学校で衛生教育ワークショップを実施し、テラクリア社の浄水器を小学校に設置することにある。

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 1）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 20 日（土）から 28 日（日）までの 9 日間であ

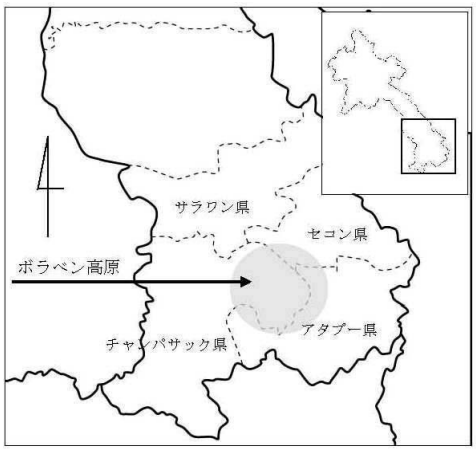


図 9　ラオス地図
（出典：白地図より筆者作成）

る。20 日に羽田を出発し、バンコクを経由して訪問地に向かい、27 日に現地を出て、28 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、まず春学期に渡辺龍也著『フェアトレード学』（2009 年、新評論）を読み、テーマ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、ラオス文化研究所編『ラオス概説』（2002 年、めこん）を教科書として、「南部ラオス」「現代の歴史」「民族」「宗教」「文化」「農業」「村の暮らし」「森林資源」の 8 章を読んだ。2 名で 1 章を担当し、A3 で 1 枚のレジュメにまとめ、10 分間で発表してもらった。

一方、亀田正人著『指さし会話帳』（情報センター出版局）を使い、ラオス語の基本を 1 時間ほど学んだ。さらに、箕曲がツアーで滞在する地域となるボラベン高原の生態環境史や現地の開発の歴史について講義した。同時に、家計調査をする前提となる知識として、家計と生態環境の関係、コーヒーの売り先ごとの特徴について説明した。

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。［p.108 と p.118 にて報告］

② テラクリア社の訪問と浄水器の購入

パクセ郊外にあるテラクリア社の工場を訪問し、会社の理念や業務内容の紹介を受け、浄水器を 4 台購入した。同社は工場の周辺の土からセラミックの浄水フィルタを製造しており、「適正技術」という考え方を学ぶには最適な場所であった。［p.110 にて報告］

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。なお本年度はスケジュールの関係で、大手輸出会社が行う大規模な加工場の見学はできなかった。［p.111 にて報告］

④ ワークキャンプ（ホームステイと収穫体験）

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。参加者は生きた鶏をさばく「命の授業」を体験をし、高床式の家に一泊した。翌朝 5 時過ぎに起き農家の仕事を見学し、農園で 30 分ほどコーヒーの収穫を体験した。［p.114 にて報告］

⑤ 世帯の家計調査

2 年生は 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。［p.121~p.140 にて報告］

⑥ 小学校におけるワークショップと浄水器の設置

主に 3 年生が主体となり、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、衛生教育ワークショップを実施し、手洗いの大切さを紙芝居で伝え、ヨウ素液を使った手洗い実験をした。最後に、手を清潔に保つために浄水器を贈呈した。

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「3 分間スピーチ」を実施した。

2　現地活動の行程

以下は、出国した 20 日から帰国した 28 日までの主な行程である。

日付	活動場所	宿泊地
20	羽田―（飛行機）→バンコク―（飛行機）→ウボン	Ubon
21	ウボン―（車）→パクセ（市場など訪問）―（車）→パクソン	Paksong
22	観光局、教育局訪問、JHAI COFFEE HOUSE（幹部の講義）、テラクリア社訪問	Paksong
23	カプ村訪問：加工設備見学、家計調査①、ワークショップ①	Paksong
24	セータプン村訪問：村長と会談、家計調査②、ワークショップ② →プーマッコ村に移動：「命の授業」、ホームステイ	村の民家
25	プーマッコ村：コーヒー収穫体験、家計調査③、ワークショップ③	Paksong
26	ノンヤートゥン村訪問：組合長と会談、家計調査④、ワークショップ④	Paksong
27	JHAI COFFEE HOUSE（幹部への質問）―（車）→パクセ（3 分間スピーチ） ―（車）→ ウボン	Ubon
28	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 26 日（月）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。一方で、参加者からの疑問に箕曲が答えた。

②　フェアトレードの家計への影響に関するのディスカッション

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　JCFC 幹部との面談

社会文化システム学科 2 年　秋 本 真 理

2014 年 12 月 22 日、パクソンの JHAI COFFEE HOUSE にて JCFC 代表のウアンさんと副代表兼会計のカンプーさんにお話を伺った。代表のウアンさんから JCFC 設立の目的やこれまでの経緯、現在の活動内容についての説明を受けた後、質疑応答の時間が設けられた。箕曲先生はお二人の傍らでラオス語と日本語の通訳を行い、重要な部分では補足説明を加えてくださった。

JCFC は 2000 年に①コーヒー農家の組織化、②コーヒーの品質向上、③コーヒーの国外輸出（それまでは国内消費のみ）という目標のもと、アメリカの NGO（Jhai Foundation）によって設立されたコーヒー生産協同組合である。初年度は 7 つの村が参加した。2005 年に FLO 認証と呼ばれるフェアトレードの国際認証を受けてからは、フェアトレードを軸に活動しており、2014 年現在 63 村のコーヒー農家が参加している（現在は、認証の条件と JCFC の運営体制に相違が生じたため、認証はなくなっている）。JCFC を介した取引の特徴は、コーヒーの買い取り価格を話し合いの上で決めていることである。

一般的に、ラオスのコーヒー農家は、コーヒーチェリーと呼ばれる赤く熟した状態のコーヒーの実を収穫したその日のうちに、仲買人と呼ばれる仲介業者に売る。この仲買人と呼ばれる人々はトラックで村にやってきて、その場でコーヒーに値段をつけるのだが、その買い取り価格の設定の仕方は不透明で、買い取り時期によってまちまちである。また、この仲買人は収穫期前、現金収入がなく困窮したコーヒー農家に金を貸すという仕事も行っているのだが、その金利を鑑みると「高利貸し」と言わざるを得ない。

そういった取引の現状を改善するために、JCFC を介した取引では、コーヒーの買い取り価格は話し合いによって収穫期前に決定され、その時点で収穫予定量の約半額が支払われることになっている。このシステムによって、不透明な価格設定や、収穫期前の現金収入がなくなるという問題を改善しようとしている。

JCFC は 2010 年より、日本の貿易会社である ATJ（オルター・トレード・ジャパン）との取引を開始した。上述のコーヒー買い取り価格の話し合いの相手とは、ATJ 等の貿易会社だ。ATJ は単に取引を行うだけでなく、コーヒー農家に対して様々な支援を行っている。例えば①4 村に対する果肉除去機導入、②電気引き込み工事、③灌漑設備建設という支援だ。ウアンさんは「JCFC が立っていられるのは、日本（ATJ）が支えてくれているおかげ」だという。

写真 35　JCFC 幹部との会談

ここまでの JCFC の取り組みを見ると、コーヒー農家はただ恩恵を享受している存在のように思えるが、コーヒー農家側に課せられるものももちろんある。それは品質である。ATJ が求める品質は高い。そもそも、ATJ は栽培に手間のかかるアラビカ種ティピカと呼ばれる高品質な品種のみを買い取っているため、その他の品種を買い取る仲買人との取引と、JCFC を介したアラビカ種ティピカの取引とを両立している農家が一般的である。品種だけではなく、買い取りの際のコーヒー豆の状態にも違いがある。先に述べたとおり、仲買人は収穫したコーヒーチェリーをその日のうちに買い取っていく。しかし、JCFC を介した取引では、「パーチメント」と呼ばれる状態の豆が買い取りの対象になる。「パーチメント」とは、果肉除去機でコーヒーチェリーの果肉を除去し、乾燥させた状態の豆のことで、この技術を農家に教えることも JCFC の活動のひとつである。

私たちは日本での授業でも JCFC についての話を聞いていたため、ひととおりの知識は持っていたはずだったが、現地で代表を務めるウアンさんの話を聞くとまた新たな発見があり、様々な質問が飛び交った。たとえば、品質管理の方法等でルール違反が起きた場合はどうするのかという質問である。これに対し、JCFC では 3 年の猶予期間を設け、その間に問題解決を目指してもらい、それでも解決しない場合は組合を抜けてもらうのだという。

日本の学生にとって、ラオスのコーヒー生産協同組合というのは身近な存在とは言えない。しかし、確かな知識と豊かな想像力でその距離を補っていけば、彼らについて考えることは決して難しいことではないということを学んだ。

II　テラクリア社訪問

社会文化システム学科 3 年　牛 山 絢 香

Smile F LAOS は本年度の目標としてラオスコーヒーの売り上げを使った浄水器購入と現地の小学校における衛生教育ワークショップを掲げてきた。それを達成させるため、パクセ郊外にあるテラクリア社を訪問し、副事務所長のフィル・ミニックさんにお会いした。彼は 4 人い

る非アジア圏出身の外国人スタッフの中の一人で、2010 年からラオスでこの会社のスタッフとなり、浄水器の管理や普及のために村への営業を担当している。彼は、衛生環境が悪いことが要因で亡くなってしまう子どもがたくさんいたが、この浄水器を使うことでそれを改善することが出来ると仰っていた。

写真 36　工場の説明をするフィルさん

また同社のオフィス裏には浄水器のフィルターを作る工場があり、ご厚意により見学させていただいた。ここでは 50 名のラオス人が浄水器製造に従事していた。彼らはテラクリア社で働くことで月に 80 万キープを得ている。ラオス最低賃金は 2014 年時点で 76US ドルであり、ラオスキープに換算すると約 62 万 6 千キープであることから、彼らは最低賃金よりも高い収入が確保されていると考えられ、同社はラオス人の雇用にも貢献していることがわかる。

浄水器の核となるのは、青いケースの中にあるセラミックフィルターで、この部分で汚れた水をきれいにすることができる。特殊な粘土を型に通し、乾かす。乾燥途中のセラミックフィルターが何十個も並べて干されている場に圧倒された。そのあとに高温の火釜で長時間熱する。この焼きで壊れてしまったものは植木鉢として使うという。実際に火釜の奥にはフィルターの残骸と花が植えられたものが見受けられた。それから水が浄水器の外側から水を通さないかどうかや、欠陥がないかをチェックする作業も見ることが出来た。女性に話しかけると水の入ったバケツにフィルターを浸し、フィルターに欠陥がないか確認している場面を笑顔で見せてもらった。フィルターは通常 6 週間ほど、雨などで乾燥が遅れる場合は 10 週間ほどで出来あがるという。

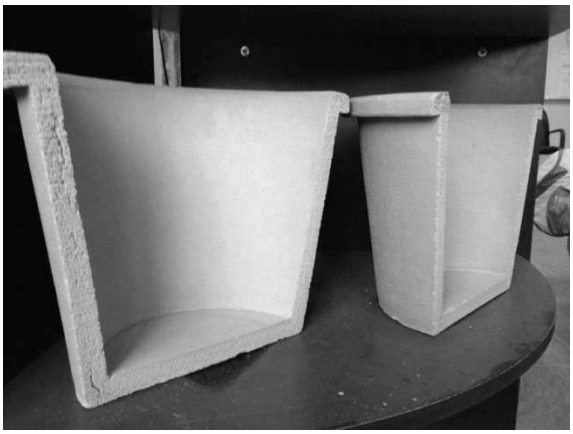


写真 37　セラミックフィルターの断面

さらに印象に残ったのは、現在テラクリア社で実験的にコーヒーの殻を混ぜてセラミックフィルターを製造しているという話だ。もしこれが将来のセラミックフィルター製造に採用されれ

ば、コーヒー生産者から殻を供給してもらい、その一方で生産者は浄水器を割安で購入できるようになるかもしれない。そうなればコーヒー農家の衛生環境の改善にも一役買いそうである。そのようなコーヒーと浄水器の関係の可能性を感じられる発見であった。

私たちは団体として、一台 47 万キープ（2014 年 12 月 22 日時点レートで約 7,269 円）のミディアムセットを 4 台購入した。これを小学校へ自分たちで運ぶことができるのだと喜ばしく思った瞬間であった。

写真 38　購入した浄水器

III　カプ村――加工設備の訪問

社会文化システム学科 3 年　折 戸 夏 菜

カプ村は、私たちが宿泊していたパクソンのゲストハウスから、北に 1 時間半ほど車を走らせた所にある。まずはカプ村のカンプーさん宅を訪れたのだが彼は家に居らず、ひとまず息子さんに連れられて、カンプーさんが所有している農園と加工設備を見学することになった。昨年もカンプーさんの農園と加工設備を見せていただいたのだが、その時、農園はカンプーさんのお宅からさらに 2km ほど車を走らせた所にあった。しかし、私たちが訪問する 2 か月前に家から道を挟んで歩いて 5 分もかからない所に新しく土地を購入し、加工設備を以前の農園から持ってきて、コーヒーを植えていた。加工設備を移動させたのは、以前の場所が家から遠く不便であるからということだった。やはり、まだ始めたばかりとあって苗は膝丈ぐらいのものが多く見られた。小さいためまだ実際に実

写真 39　カンプーさんの農園の苗木

がついているコーヒーの木は、1本もなかった。

この農園を訪問した目的は、初めてのラオス渡航であり、初めての村訪問である2年生たちが、コーヒー農園がどのようになっているのか、加工設備とはどのようなものであるのか、そして加工段階の豆はどのようなものなのかなどについて、実際に自分の目で見ることにあった。農園に着き、発酵させるために水に漬けてあるコーヒーの実や、果肉除去機などを見ながら、まずは先生がコーヒーの実がパーチメント豆になるまでの加工段階について説明した。その後、各々農園を歩き回りながら、ティピカとカティモール、ロブスタ、ジャワの木の見分け方や特徴などを、先生や通訳のエーさんに質問し、教わった。

カンプーさんはコーヒー栽培に対して他の人よりも特に熱心なため、彼のコーヒー農園には多くの特徴的な点が見られた。例えば、通常であればコーヒーを植える時の木と木の間隔は1m～1.5mなのに対し、ここでは2mも空けている。これは、この程度の間隔を空けないとそれぞれの木の成長の妨げになるという独自の考えに基づいている。また、彼の農園には未熟なコーヒーの実を多く含んだものが干されていた。通常ではこれらの実は捨ててしまうらしいが、彼はこれをもインスタントコーヒーなどの加工品にするために値段としては安いが、仲買人に売っている。さらに、彼は完熟のコーヒーの実を収穫したまま乾かし、数日おいて一気に脱穀するという工程で作るナチュラルという加工の仕方も行なっている。

昨年と比べて異なっていた点は、アラビカ種のティピカ、カティモール、ロブスタ種に加えて、新しくジャワを植えていたことである。昨年、JCFCの幹部の方の話を聞いた時に、これからの展望としてジャワの栽培も推進していきたいとのことを言っていた。それが実際に現実のものとなっていることが分かった。結局、カンプーさんは仕事のため会うことができず、本人に話を聞くことはできなかったのが残念ではあった。だが、スタディツアーの中心となるコーヒーの実物を見ることで、今までは先生の話や写真、文献からの情報のみでしか知らなかったコーヒー栽培や加工の実態を、実際に目することができ、イメージだけで理解していたものを、具体化することができた。

その後、カンプーさんのお宅で美味しい昼食をご馳走になった。川魚は臭いというイメージがあったが、ティラピアという川魚の揚げたものは特に大好評で、美味しく頂けた。ラオスで食べた料理の中でも、上位に入る人気ぶりであった。

ラオスのコーヒー生産者は、コーヒー栽培に対して特に愛着をもっているという様子ではなく、単にお金のため、生活のために栽培しているという印象を受けたが、カンプーさんは自分が育てるコーヒーに誇りを持っている。カンプーさんがコーヒー栽培に非常に熱心であるということは良いことだ。なぜならコーヒー栽培に熱心に向き合い、栽培をしていれば、品質や生産性の向上に繋がり、それが結果的に生活の向上にも繋がってくると思うからだ。しかし、カプ村いっぱいに広がるコーヒー農園を営む周りのコーヒー農家の皆がこのぐらいの意識になれ

ばいいのだろうが､残念ながら現段階だと他のコーヒー農家との熱心さは異なっているようだ。だが、カンプーさんのような意識の高い人が1人いるのだから、その知識や栽培方法を村全体で共有し、コーヒー栽培の意識を高めていければもっと高品質のコーヒーが沢山生産できるはずだ。

IV　セータプン村――村の長老との会談

社会文化システム学科2年　鈴 木 麻 奈 美

ラオススタディツアー5日目の12月24日、私たちはセータプン村を訪問した。セータプン村はボラベン高原の中でも標高の高い位置にあり、ラベンという少数民族が住んでいる村だ。

私たちはまず、実際のコーヒー農園を見学した。たくさん植えてあるコーヒーの木を見ることができ、カティモールが2メートル、ティピカが3メートルにもなることを知った。果肉除去機と除去された後の果肉の山や豆を発酵させるための容器ばかりでなく、豆のぬめりをとるための堀と板のフィルター､ビニールハウスの中で豆を干している様子まで見ることができた。見学後、私たちはセータプン村の長老のトーンミーさんと組合長のギさんと会談した。会談では、まず私たちがラオスのコーヒーを日本で売って、その利益を使って小学校に浄水器を置きに来たことを彼らに伝えてから本題に入った。

セータプン村は1974年に設立され、当時は30世帯だったのが現在では190世帯に増加した。190世帯のうちJCFCに加盟しているのが23世帯、AGPCに加盟しているのが30世帯である。はじめてJCFCに正式加盟したのが2007年、AGPCは10年前に果肉除去機を置くのに支援を受けたのが加盟のきっかけとなった。村全体でコーヒー、キャベツ、白菜、タバコを栽培して売っている｡村の人たちは内戦中パクセに疎開していた｡戦前はカニョンカンという、現在のセータプン村から数キロ離れた村に住んでいた人もいた。当時のカニョンカンは60世帯が住んでいた

続いてコーヒーの買取に関する聞き取りをした。仲買人は買い取る際、すぐにその場で全額現金で払ってくれる一方、組合にはある一定の量を越えないと売ることができない点ため、必ずしも組合だけに売ることはしていない｡片方だけではなく､それぞれの家の状況に合わせて、仲買人と組合の両方に売っている｡組合の中でもトーンミーさんはJCFCにはティピカを売り、ティピカ以外はAGPCに売っている。コーヒー以外の作物についても、仲買人は車で村の各農家を周って買い付けに来る。ギさんはJCFCの組合長であるが、組合長はJCFCに加盟している各村に1人ずついて、村長とは役割が別である。組合長は他の農家と同じようにティピカを植え、品質を保つために世話をすることの他に、各村で誰が何キロ売っているかを記録する仕

事もある。

出稼ぎの状況についても聞いてみた。村の中で若い女性が 2 人タイへ出稼ぎに行っているが、それは遊びのようなものらしい。とはいっても、村人が外国へ出稼ぎに行くには村長の許可が必要だ。また、それに必要な条件は、以下の通りだ。

① パスポートを作ること。パスポートは基本的にエージェント会社で預かってもらう。
② ラオスのエージェント会社に 300 万バーツ[30]を払い、その会社を通してタイへ行く。若者がその金額を全額払うのは大変なので、村長に借りている。
③ 越境入居許可証を用意する。このカードは法律で 3 回まで使用して良いことになっているが、無視して使用する人が多い。

以上、この 3 つの条件を満たさないとタイで働くことはいけない。

この村では海外の企業が進出してきている。ベトナムのタイフア社が 5 年前、大韓民国のカプキン社は 4 年前に参入した。村の人々はいずれの企業にも日雇い労働者として働き、副収入を得ている。しかし、ある世帯の人は自分たちが持っている農園がないので、この海外企業の正規雇用者として働いて月給をもらっている。なぜなら、その世帯は家族が重い病気にかかってしまい、お金が必要となり、村の人々にとって最大の財産である土地を全て売ってしまったからだという。

V　プーマッコ村――ホームステイとコーヒー収穫体験

社会文化システム学科 2 年　森 佳 那 美

12 月 24 日から 25 日にかけて、プーマッコ村を訪問した。24 日の夕方にプーマッコ村に着き、5 分程度、村の概要を聞くことから始まり、鶏の解体、夕食作り、25 日は農家の加工作業の見学、建設中の寺の見学、コーヒー収穫体験を経験した。この 2 日間の目的は、コーヒー農村でひとつの家庭にお邪魔し、働きながら 1 日滞在し 1 泊することによって、コーヒー生産者の日常を体験することだ。

プーマッコ村は小さな村ではあるが、JCFC の組合員は 10 世帯以上ある。2012 年には AGPC から脱退しているので、JCFC のみと提携している。村の小学校は村長が建てたもので、1 年間の準備の後 1 ヶ月で建設した。村全体を村人たちの手で作り上げたような温かい建物が多く、街灯がないため夜になると真っ暗で足元が見えないが、空を見上げると流れ星が沢山流れ、満面の星空が見える。とても自然豊かな村であった。

鶏の解体は、「命の学習」と呼ばれる。村に来る前にパクソンの市場で 4 羽の生きた鶏を購

30 タイのお金の単位で、日本円でいうとおよそ 10 万円。

入し、村に持ち込み、屠殺するところから体験した。屠殺は外で行ったが日が沈んでいて暗くなっていたため、日本から自分たちで持ってきた懐中電灯やスマートフォンの明かりなど使って手元を照らしながら行った。通訳の方々に教えてもらいながら、団体メンバー4 人が 1 人 1 羽ずつ担当した。鶏の首にある大動脈と気管に切り込みを入れることで鶏は苦しむことなく息を止めることができるという。実際に切り込みを入れる前に大動脈と気管の部分の羽を手で取ってから切り込みを入れた。息を止めた後は全ての羽を取り水洗いをし、解体可能な状態にした。解体は大きい包丁を使い、爪を落とし、足、もも、身体、首、頭部に分け、臓器など取り出した。全て調理し、いただいた。

鶏 2 羽と日本から持ち込んだ調味料を使って、日本料理「鶏の味噌煮込みうどん」を夕食としてラオス人にも振る舞った。調理場は無いため、まな板を地面に直接置いて使用し、炭火で火をおこした。流し場も無いため、水は家の近くにある井戸から汲んで使用した。井戸に行くためには少し歩かなければならなかったため、夜は足元を灯で照らす必要があった。家は高床式で水を運ぶにも少し苦労した。

一方、トイレや歯磨きなどは水が必要になるため家から、少し歩いた外で行った。ここでも自分たちで灯を照らす必要があった。就寝には持ち込んだ寝袋や家庭から借りた布団を使用した。

25 日は早朝 5 時すぎから農家の作業が始まり見学した。まだあたりは薄暗いなか、チェリーの水洗い、果肉除去、天日干しの用意などやることは家庭ごとに様々だった。女性は洗濯、掃除など家事もしていた。家庭の中には農作業や家事を手伝う子どももいた。

朝食の後、コーヒーの収穫を体験した。直射日光があたる炎天下の中の作業となった。班ごとに分かれて 30 分間どのくらい収穫できるかを競った。摘み取ったコーヒーの実はそのまま次の工程に渡るため、赤く熟した実のみ収穫する必要があり、未熟の緑の実や葉、茎などは収穫してはならない。あらゆる作物とは違って実が密集していて、完熟の実だけを摘み取るにはひとつひとつ手で取る必要があり手間がかかった。体験した 30 分間だけでもかなり体力を使い日射病になったメンバーもいた。1 番多く収穫した班は 4 人で 7kg だった。この量で 1 人が 30 分間に得た賃金は日本円に換算すると約 22 円。農家はこの作業を 1 日に約 6 時間行う。単純計算で日本円に換

写真 40　早朝 5 時半の農家の様子

算すると日給は約 132 円。東京に住む学生のアルバイトの時給にも届かない。農家の作業がどれだけ大変か、この 30 分間身を持って体験した。

写真 41　収穫の様子

コーヒー農家の日常は、私たちにとって完全に未知のものだったが、鶏の解体での「命の学習」やコーヒーの収穫を通して、食のありがたさを再確認した。普段何気なく口にしている食物の背景には、たくさんの人々の努力や生き物の大切な命がある。知っているつもりではいたが、実際に目にすることで今まで以上にこのことを実感することができた。

また、この 2 日間は普段当たり前だと感じている生活が簡単にできなかった。料理をするためには器具、水、すべて準備しなければならないし、トイレにいくには外に出なければならない。夜になると外は灯がないため自分で足元を照らさなければならない。農家の作業も体力消費が伴うが満足いく賃金には有り付けない。何事も一苦労だ。しかし、ラオス人に聞いてみると毎日に満足しているし、これが当たり前だという。私たちが当たり前に感じている毎日と、ラオス人が当たり前に感じている毎日には大きな差があった。思い返すと不便に思うこともあれば、コーヒー農家であるラオス人の生活の方が少し楽しく感じることもあった。

どちらの生活の方が良いかということは問題ではなかった。私たちが当たり前に感じている毎日は本当に当たり前と感じていいのか、もう一度振り返ることができる良い機会であった。ここでの体験は忘れることのない人生勉強となった。

VI　ノンヤートゥン村――組合長との会談

社会文化システム学科 2 年　司 優 莉 奈

本稿は、ノンヤートゥン村の組合長との会談の内容である。今回お話を伺ったのは、モーン・シーワンカムさんで、ノンヤートゥン村の村長でもある。ノンヤートゥン村は 1977 年に 14 世帯が集まって誕生した。戦時中の 1968 年から 1977 年頃は村の組織がないために、親戚を辿って疎開するか、近くの森のなかに身を潜めて生活していた。1973 年にノンヤー村が誕生したが、1977 年にノンヤートゥン村とノンヤールム村に分かれた。現在では 559 人、115 世帯がこの

村に暮らしている。そのうちの JCFC には 42 世帯が加盟している。

写真 42　組合長との会談の様子

ノンヤートゥン村は、ATJ への豆の拠出量が一番多い村の一つとされている。それは、ティピカを多く育てようとしている試みがあるからだ。もっとも、この村にはさらに栽培面積を広げられるほど土地は残っておらず、すでに村の誰かが土地利用の権利を持っている。しかし、その土地のなかでも何も整備されておらず、ほったらかし状態の場所が存在しており、現在ではそのような土地を切り開こうと試みている。また、コーヒーの実を収穫できなくなってしまった木々を植え替えることで、豆の生産量を増やしているのである。

ノンヤートゥン村は AGPC にはもともと加盟しておらず、この地域では珍しい村とされている。AGPC ができた当初は、ノンヤートゥン村で AGPC に加盟をするか否か会議がひらかれた。AGPC に加盟しなかった理由としては村が小さく、すでに JCFC に加盟していたので、二つも加盟すれば運営に支障をきたすことになるとのことだった。

ノンヤートゥン村では、2013 年は 8777 ㎏のパーチメントを JCFC に売った。2014 年では 4 トンを売る予定である。この数値を比較すると、2014 年の売却予定量が約半分になっている。それは、収穫量の多い「表年」と少ない「裏年」があり、2014 年は裏年のため収穫量が少ないそうだ。たとえ裏年であったとしても、ノンヤートゥン村ではカティモール、ロブスタ、ティピカの三種類を植えているために、家計がまかなえるそうだ。なぜなら、一つが育たなかった場合でも、ほかの二つがまだあるため、その二つを売ればいいのである。

2014 年度仲買人に売ったチェリーの最高価格は 1kg あたり 4500kip であった。JCFC では、収穫前の 8 月に高い値段で先払いを行う。仲買人の場合、JCFC よりは安く、収穫したその日に払うというシステムをとっている。しかし、JCFC はパーチメントまで加工するといった手間があり、仲買人の場合、加工しなくてよいという利点がある。

コーヒー栽培の際に、ノンヤートゥン村では村人は化学肥料を使用していない。ラオス政府が無農薬栽培を推奨しているからである。また、化学肥料を手に入れたとしても、コーヒー農家の人たちは使い方を知らないからである。一方、雨によって品質悪化することを防ぐためにビニールハウスを使用している。コーヒーの栽培以外に、ノンヤートゥン村はたばこを多く栽培している。ちなみに、ノンヤートゥン村というのは、「たばこの葉池村」という意味である。

一方、ノンヤートゥン村では、雇用労働者を雇う世帯もあり、村長の家ではセコン県で 4 人雇用労働者として雇った。

VII　JCFC 幹部への質問

社会文化システム学科 2 年　水 上 大 輔

JCFC は、生産者自身が自ら売り手との交渉やコーヒー生産技術の向上を目指している組合である。家計調査で訪れた農家もほとんどの世帯が JCFC に加盟している。私たちはスタディツアー3 日目に JHAI COFEE HOUSE を訪問し、JCFC 代表の方から、JCFC の沿革や JCFC の構成についての講義を受けた。8 日目、JCFC の幹部の方々にお会いして、別れの挨拶とともに私たちが家計調査で農家の方の話を聞いた上で浮上した疑問や、事前学習で話に上がっていた JCFC に関しての質問をいくつか投げかけた。主に、JCFC と農家の関わり方や、JCFC という組織作りについてなどを伺った。

JCFC は、農家とより良い関係を築いて、それを維持させるために様々な工夫をしている。例えば、組合員からの声を積極的に反映させるよう努めている。もちろん全ての意見をそのまますぐに取り入れるというわけにはいかないが、組合員から意見があった場合には幹部で必要性があるかを判断している。具体的には「コーヒー栽培に関する技術を提供してほしい」など、やはりコーヒーに関するものが多い。他にも、村ごとにコーヒーの味の批評会を行っており、これによって JCFC の組合員は美味しいコーヒーの味を覚えていくという。

次に JCFC という組織のあり方について伺った。これに関して非常に重要なことを知ることができた。JCFC の幹部の方々は誰一人として JCFC の仕事による給料をもらっていないのだが、幹部としての仕事はとても多いのにこのやり方でいいのか尋ねたところ、コーヒー農家への想いが伝わるような答えが返ってきた。JCFC の幹部の方々は、まず「自分達も組合員と同じ農民であり、組合を運営しているからといって他の農家よりも自分達だけ特別な報酬を貰うのはおかしい」という考えがある。そもそもラオス人にとってオフィスワーカー（月給をもらっている人）はあまり信用されず、もし

写真 43　JCFC 幹部への質問の様子

JCFC の幹部も月給をもらって活動をしていたら現在のような農家との信頼関係は築けないであろうと言う。つまり、「お金を得ないこと」で組合員と JCFC 幹部は同じ「コーヒー農家の農民」として対等に関わっていくことができるので、格差は生まれず、信頼関係を作り出すことができているというわけだ。また、JCFC にとって、この FLAO の活動による外部発信や、他からの様々な支援によって全体の経済力が豊かになることがとても大切で、それが JCFC 幹部にとっての喜びであるそうだ。

しかし、だからといって JCFC の方針全てに、加盟している農家が賛同するというわけではない。協同組合というのは加盟する段階で「1 口〇円～」というように加盟費を払うのが一般的であるが、JCFC はこのやり方を知らなかった。多岐に渡る活動の中でこの一般的な協同組合のシステムを知った JCFC は、組合の活動資金としてこれを始めようとしたが、「加盟費」という形で出費するという行為に村民たちは理解がなかった。このように、なかなか上手くいかない場合もある。

最後に、JCFC のこれからの目標について伺った。まずは JCFC の基本方針である「市場の拡大」だ。この方針を崩さずに活動していくが、むやみに拡大させていくのではなく、拡大させつつも、絶対に妥協してはいけないコーヒーの品質維持など、JCFC に加盟する条件を満たしているかが大前提で、その確認を新規加盟の際に怠らないようにしているそうだ。また、市場の拡大とともに、道路の舗装などを積極的にやっていくことで組合員にとってとてもいい環境が作れるので、そういった整備にも力を入れていこうと考えているそうだ。

話を伺った中で印象深いのはやはり、JCFC 幹部のコーヒー農家への熱い想いである。全ての活動は自分自身への報酬ではなく、加盟しているコーヒー農家のためにある。この熱心な気持ちを捨てずに、自分の家のコーヒーとは別に多くの活動を行っていくことはそう簡単にできることではない。私たちは、JCFC 幹部は大変な仕事であるのに何も報酬がないということをどうしても気になってしまい、質問したが、彼らからしたら初めからそういったことは考えていないのだろうという感じであった。JCFC の根底には、崩してはならない加盟する農家との信頼関係がある。幹部の方々にはこの信頼関係が JCFC を支えているという意識が常にあるからこそ、この組合が成り立っているのだと強く感じた。

［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。

家計調査結果――①カプ村

Ⅰ　ゴーンさん一家

社会文化システム学科 2 年　檀 上 千 芙 夕

1　調査結果の結果

表 1　世帯の基礎データ（2014 年 12 月 23 日調査）

名前	続柄	性別	年齢	学歴	出身地
ゴーン	世帯主	男	69 歳	16 歳頃中退	カプ
ソーン	妻	女	68 歳	―	チャンパサック
ラー	子①	女	25 歳	中学校卒業	カプ
メーン	子②	女	24 歳	中学校中退	カプ
ノン	子①の夫	男	28 歳	中学校卒業	コーン郡
サム	子②の夫	男	21 歳	高等学校卒業	カンバ
ディア	同居人	女	14 歳	現中学校 4 年	カプ
コム	子①の子	男	9 歳	現小学校 5 年	カプ
ケァッ	子①の子	女	2 歳	―	カプ

（出典：調査データより筆者作成）

家計調査初日はカプ村のゴーンさんのお宅で行った。私たちが伺った際、世帯主のゴーンさんは不在だったため、妻のソーンさんから話を伺った。表 1 は世帯の基礎的な情報をまとめたものである。ゴーンさんを世帯主としたこの家は 9 人家族で、3 世代一緒に暮らしている。ゴーンさんは昔軍人で、兵役のため学校を中退した。いつ中退したのか伺うことが出来なかったが、ラオスの徴兵対象年齢が 16 歳からであることを考えるとその頃に中退したと推測できる。次女のメーンさんは病気のため、中学 1 年生のときに中退した。文字の読み書きは学校に通ったことがないソーンさん以外はできるそうだ。ゴーンさんとソーンさんの子どもは全部で 13 人おり、一緒に暮らしているのは長女と次女の 2 人である。ゴーンさんの子どもたちは、自らどこに暮らすか選択している。

家畜は牛を 10 頭、豚を 1 頭、鶏を 10 羽、アヒルを 5 羽飼っている。しかし、どれも売ったり、自分たちで消費したりしているわけではない。ソーンさん曰く、生きている動物を調理に使用することができず、市場で食べる分だけ精肉を購入するそうだ。また、牛は売りに行く途中で逃げてしまうため、売ることができないとも話していた。しかし、友人の祝い事の際にプ

レゼントしたり、物々交換に利用したり、食べる以外の方法で消費しているということがわかった。

ゴーンさんの世帯は、コーヒー豆の木をおよそ24,000本育てており、耕地面積は全部で6ヘクタールある。そのうちカティモールが3ヘクタール、残りの3ヘクタールでロブスタとティピカを一緒に育てている。収穫したコーヒー豆のうち、2014年にはカティモールのチェリー6トンを、JCFCを通してダオファン社に、ロブスタの生豆9トンを、直接ダオファン社に売却していた。今回私たちが話を伺ったのは、妻のソーンさんであったため、コーヒー豆の売値やティピカの売却量、なぜロブスタは仲買人ではなく、直接ダオファン社に売却したのかなどの詳細を聞くことができなかった。

表2　年間の主な支出（kip／年）（2014年12月23日調査）

米（袋）	土地税	電気代	水道代	医療費	教育費	ガソリン代
50	2,000,000	900,000	0	6,000,000	2,000,000	28,000,000

（出典：調査データより筆者作成）

表3　コーヒーの再生産に関して購入したもの（年）

苗木（本）	苗木用のビニール袋（袋）	有機肥料（袋）
5,000	5,000	60

（出典：調査データより筆者作成）

表2は、家庭における主な支出をまとめたものである。電気は家にあったテレビやステレオセット、冷蔵庫等の電化製品に使用していると思われる。また、私たちがインタビューをした際、スマートフォンを充電している様子がうかがえた。水道代は井戸水を機械でくみ上げているため、かかっていなかった。ガソリンは、主に草刈機とバイクに使用している。電話代は電話に利用するカードの料金のことであるが、その都度購入しているため合計金額を覚えていないそうだ。

F LAOは、コーヒーを販売し、その利益から浄水器を購入し、小学校に設置することを目的に1年間活動してきた。そのため、今回の家計調査では健康と衛生に関する調査も行った。ゴーンさんのお宅の小学生以下の子どもが今まで患ったことのある病気は、咳、腹痛、頭痛、熱、お腹に虫が入る寄生虫病の5種類であった。病気を患ったとき、いずれもヘルスセンターで対処したそうだ。ヘルスセンターは入院することができず、薬を処方してもらう日本でいうクリニックのような場所である。ヘルスセンターで処方した理由は特になく、病気を患ったらヘルスセンターに行くということが習慣になっているようだ。また、ゴーンさんの家にはトイレが

なく、木が生い茂っている中で地面を掘り、トイレとして利用しているため、トイレットペーパーは使用していない。生活用水はすべて井戸水を使用し、飲み水は煮沸させた水を使用しており、衛生管理はある程度行っていることがわかった。

2　考察・感想

ソーンさんから話を伺って一番驚いたことは、家畜を売ったり、家で消費したりしていないことだった。ラオスでは自分の家で育てた動物を売ったり、家で消費したりすることが当たり前だと思っていたので、生きている動物を調理に使用できないという理由で、市場から精肉を購入しているということに驚いた。しかし、友人の祝い事、出産祝いに動物をプレゼントしたり、物々交換に用いたりしており、ラオスにおいて家畜はお金と同様、重要な資産に位置付けられているのではないかと思った。

写真 44　ゴーンさんとソーンさん

今回の調査は妻のソーンさんから話を伺ったので、コーヒーに関する詳しい調査結果を得られなかった。特にロブスタを、仲買人ではなく、ダオファン社に直接売ることでどのようなメリットがあるのか聞けなかったことが残念だった。コーヒー生産者はどのようにして、売る量や買い手を決めているのだろうか、初の調査の反省点でもあり、次回の調査の課題にもなった。

健康と衛生に関する調査では、病気を患った際、ヘルスセンターを利用していることがわかったが、ヘルスセンターを利用した理由は特になく、親の医療に関する知識があまりないのではないかと感じた。今まで子どもの健康や衛生に目を向けてきたが、子どもの価値観は親、大人から継承されるものだと思う。大人は健康や衛生に対してどのような考えや価値観をもっているのだろうか。もっと知りたいと思った。

参考サイト

ラオス人民民主共和国・基本データ―ベトナム株情報局
http://www.viet-kabu.com/laos-basic.php［2015. 1 .15 最終閲覧］

II　スクサックさん一家

社会文化システム学科 2 年　松 田 真 利 来

1　家計調査の結果

表 4　世帯の基礎データ（2014 年 12 月 23 日調査）

	名前	続柄	性別	年齢	学歴	出身地
1	スクサック	本人	男	44 歳	大学卒業	コーン郡
2	（不明）	妻	女	40 歳	（不明）	パクソン村
3	（不明）	娘	女	21 歳	高校卒業	カプ村
4	（不明）	息子	男	17 歳	高校 2 年生	カプ村
5	（不明）	娘	女	14 歳	中学卒業	カプ村
6	（不明）	孫	女	1 歳半	（不明）	カプ村

（調査データから筆者作成）

回答者はスクサックさんで、家の横に小学校があり、その小学校の校長先生をしている方である。調査時には奥さんと孫の女の子もいた。スクサックさんと奥さんはカプ村で出会った。妻や子どもたちの名前と妻の学歴、また、孫が誰の孫なのかは聞きそびれてしまった。スクサックさんは、家の隣にある小学校の校長である。

次に家畜は鶏を三羽、豚を 1 匹所有している。鶏は全て食用だそうで、豚は約 1 年ごとに、1 匹につき 120 万 kip で売るそうだ。共に放し飼いで育てている。また、相続した家畜はない。ここで、相続した家畜がないならどこから家畜を手に入れたのか聞くべきであったが、聞きそびれてしまった。

コーヒーの農地だが、全耕地面積は 4 ヘクタールで、アラビカ種ティピカを 400 本、カティモールを 1 万本植えている。それぞれどの種類がどのくらいの広さの農地で育てられているのかは分からないと言っていた。収穫したコーヒーのうち、2014 年にはカティモールをパーチメントの状態で仲買人に 2.5 トンを、1kg あたり 3500kip で売っている。カティモールのチェリーは

写真 45　スクサックさん一家

売っていない。また、ティピカに関しては JCFC に 350kg を、1kg あたり 4000kip で売っている。コーヒーから得る収入以外に、校長先生として政府から月給をもらっている。

表 5　年間の主な支出（kip／年）（2014 年 12 月 23 日調査）

米（袋）	土地税	電気代	水道代	医療費	教育費	ガソリン代
35 袋	220,000	600,000	400,000	3,000,000	不明	4,000,000

（調査データから筆者作成）

米は 1 袋 50 ㎏のものを 1 年に 35 袋購入しており、1 袋が 2000kip なので年間 7 万 kip かかっている。電気代は年間 60 万 kip を支払っているが、11 月に祭りがあるためその準備や装飾のために特にお金がかかっている。水道代は年間 40 万 kip を支払っており、11 月と 12 月はコーヒー豆を洗うために、特にお金がかかるそうだ。医療費は 1 年に 1 度両親だけ 70 万 kip 支払って健康診断を受けており、それに 1 番お金がかかっている。苗木は 3000 本あり、まだ 2000 袋植えていないものがある。また、肥料はコーヒーを加工したときに出る果肉を使用していて、1000 袋分ある。したがって、肥料代はかかっていない。

一方、スクサックさんは、2013 年に 160 万 kip で果肉除去機を 1 台購入している。また、2011 年に車を 1 台、2004 年と 2009 年にモーターバイクを 1 台ずつ計 2 台購入している。そして 2008 年にテレビを 1 台、 2014 年に脱穀機を 1 台購入、他にも冷蔵庫とトラクターを 1 台ずつ所有していた。

2　健康・衛生・教育に関する調査

奥さんが一度ガンにかかってしまったことがあったそうだが、現在は治っている。また、家族の誰かが年に 3、4 回風邪をひくことがある。また、飲み水は煮沸して飲んでいる。そして子どもたちはコーヒーの収穫期に月に 3、4 回遅刻することはあるが、休まず、宿題もしっかりこなしている。

3　考察・感想

調査初日ということもあり、聞きそびれてしまうとことがいくつかあったので、そこはとても残念であった。また、数値をただ聞くだけになっていたので、疑問に思った点をその場で聞くということもまだできていなかった。もっと数値から実際の生活を想像することが必要であると感じた。しかし、両親は健康診断を受けていたり、子どもたちは宿題をしっかりしているということを聞くことができたり、また調査が終わった後に横の小学校を案内してくださり、お父さんが校長先生の家庭という特徴的な点に関してはよく調査できた。

III　トゥアンさん一家

社会文化システム学科 2 年　千 川 隆 成

私たちが調査を行った家庭は、カプ村での休憩所として借りていた村長であるカンプーさん宅から 100m ほど北に離れた場所の家庭にて行った。

1　家計調査の結果

A.　世帯構成

表 6　世帯の基礎データ（2014 年 12 月 23 日現在）

名前	続柄	性別	年齢	学歴	出身地
ドウン	世帯主	男	43 歳	secondly school [a] 卒業	カプ
トゥアン	妻（調査対象者）	女	42 歳	secondly school 卒業	パクセー
プーオン	長男	男	19 歳	学校行っていない	カプ
プーワン	二男	男	16 歳	secondly school 在学	カプ
サンティ	三男	男	13 歳	secondly school 在学	カプ
カムダ	四男	男	9 歳	elements school 在学	カプ
ベン	五男	男	5 歳	年齢により非対象	カプ

（a）secondly school は中学校、高等学校まとめての意

（出典：調査データより筆者作成）

この家は、旦那さんのドウン、奥さんで調査対象者であるトゥアン、そして子ども 5 人の 7 人構成となっている。ドウンさんはカプ村の出身で、トゥアンさんがパクセー出身、トゥアンさんがカプ村に移住してきた後、結婚して現在に至った。そのため、子どもたちも全員カプ村出身である。元々、ドウンさんはカプ村で農家をしていたのだが、徴兵により 1 家族 1 人が出兵しなければならず、パクセーへと出兵をした際、宿泊先がトゥアンさんの家となった。そこで、2 人は初めて出会ったという。

子どもたちは全員男性である。長男のプーオンくんは家業の手伝いのため学校には行っていない。他の兄弟は 5 歳であるベンくんを除いて全員学校に行っている。

B.　耕地面積と収穫量、売却価格

土地は 2 ヘクタール所有しており、約 9000 本カティモールを育てている。また、カティモールを植えている中で、空いているスペースにティピカを植えており、その数は約 200 本であ

る。2014 年の収穫量は、カティモールはチェリーで約 10 トン、ティピカはパーチメントで約 300kg であった。カティモールはチェリーのみの販売で、育児があるのでパーチメントにする時間がないとのことであった。昨年度の販売価格はカティモールのチェリーが 1kg あたり 4000kip、ティピカが 1kg あたり 5000kip であった。コーヒーの栽培は、夫のドウンさんと長男のプーオンくん 2 人で行っており、臨時雇用者は雇っていない。

通常では JCFC へのコーヒー豆の販売は各家庭でパーチメントへの加工を行うことが義務付けられている。しかし、各家庭でパーチメントへの加工作業を行うということは質にバラつきが生まれてしまうという問題も内在している。実際にこの村でもその問題が発生し、販売レベルまで至らないものがあった。そこで、村長であり JCFC 副代表であるカンプーさんは JCFC に販売する豆をチェリーの状態で各家庭から買い取り、自らの手によって全家庭分をパーチメントに加工して味の統一を図っている。そのため、この村においては特別に各家庭から JCFC へ販売しているコーヒー豆はチェリーとなっている。

コーヒー販売における収入はアラビカ種カティモールで 4000 万 kip、アラビカ種ティピカで 150 万 kip 合わせて 4150 万 kip である。

表 7　2014 年度販売実績

販売物	販売先	販売量(kg)	販売価格(kip/kg)	収入(kip)
アラビカ種 カティモール／チェリー	DaoHuang	10,000	4000	40,000,000
アラビカ種 ティピカ／チェリー	JCFC	300	5000	1,500,000

※販売価格は 2014 年当時のもの　（出典：調査データより筆者作成）

C.　家畜とコーヒー以外の作物

この家庭では、母親の方針により子どもたちの育児や教育に力を注いでいる。そのため、飼育に手間を取る家畜を所有していない。また、家畜がおらず堆肥が得られないため、白菜やキャベツといった作物は育てていない。

D.　支出について

バイクは 3 台所有しており、1 台あたり 1 日でおよそ 3 リットルの燃料を使うとのことだった。1 リットルの燃料を 4000kip で買っているとのことなので、モーターバイクの燃料代としては 1 年でおよそ 151 万 2000kip を支払っている。携帯は 2 台所有しており、1 年で約 360

万 kip を支払っている。教育費は 1 人あたり平均して年間に 60 万 kip を支払っている。

E.　家計の特徴

この家庭の珍しいところは、以前、仲買人として働いていたこと、そして、現在商店を営んでいることだ。仲買をしていた頃には、毎日自分の家から 3kg、そして村中の豆を集め 1 日あたり約 3 トンのチェリーをダオファンに売却していた。現在では、仲買をしておらず、トゥアンさんが商店を営みその売上を家計の足しにしている。この商店は学校のすぐ近くにあり、お菓子などを置いているので集客には困っていない様子であった。

２　考察と感想

私たちの班はこの家庭が初めての調査であった。私は、コーヒー農家はフェアトレードを採用しなければいけないほど生活が苦しいのではないかといったイメージを持って調査を開始した。しかし、話を聞いているうちに、家畜は所有しておらず、コーヒー以外の作物も栽培していないものの、この家の家計は十分に維持可能であることが伝わってきた。例えば、家にテラクリア社の浄水器があったことである。事前学習では、家庭では井戸水などの水を煮沸させ飲用水として扱っていると学んでいたが、この家庭では煮沸させることがなく、浄水器を用いて飲用水にしていた。煮沸すればいいものの、その手間を浄水器によって解消させていることで、生活に余裕が見えた。さらに、借金もないということであった。

学習面においてもその生活の余裕が見えた。学校から家は歩いて 5 分ほどの距離であるのに、現在その学校に通っているカムダくんはよく遅刻をするらしい。しかも、その理由が朝寒いから起きられないというものであった。さらに、少しでも頭が痛かったらそのまま休んでしまうということもあると言っていた。トゥアンさんはそんな子どもを許していた。というのも、トゥアンさんの考えでは、学校は学びではなく遊びに行かせているという感覚らしい。その代わり、勉強は自分がしっかりと教えていると言っていた。自らは商店の仕事がある一方で、教育に対しても力を注いでいる姿に母親としての責任を感じ、また教育に対してしっかりと時間を割くことができる余裕を持っていると感じた。

最後に、この家庭はフェアトレードによってどれほどの金銭的恩恵を与えられているのだろうか。この問いに対しては（i）DaoHuang に販売したとき（ii）仲買人に販売したときの 2 つの例を出し明らかにしたい。なお、現地ではフェアトレード目的以外でアラビカ種のカティモールとティピカの区別はないので、それに準じて計算を行う。

A. DaoHuang に販売したとき

本調査にもあるように DaoHuang へのアラビカ種チェリーの販売は 1kg あたり 4000kip で

ある。よって、

300（kg）×4,000（kip）=1,200,000（kip）

アラビカ種ティピカのチェリーの販売額は 120 万 kip になる。つまり、

1,500,000（kip）－1,200,000（kip）=300,000（kip）

30 万 kip の差額が発生する。この金額はこの家庭では、1 人分の教育費半年分に相当する。

B. 仲買人に販売したとき

同村で、仲買人にパーチメント豆を販売しているスクサックさんのデータ（pp.127-128）を引用する。スクサックさんのデータによると、仲買人への販売はパーチメントで行っており 1kg あたり 1 万 3500kip で売っている。チェリーからパーチメントへの加工には、果肉除去などにより質量は 5 分の 1 となる。よって、

300（kg）×1/5×13,500（kip）=810,000（kip）

アラビカ種ティピカのパーチメントの販売額は 81 万 kip となる。つまり、

1,500,000（kip）－810,000（kip）=690,000（kip）

69 万 kip の差額が発生する。この金額はこの家庭では、1 人分の教育費 1 年間分に相当する。

つまり、この家庭ではフェアトレードに参加することは、子どもを学校に行かせられることを可能とするという意味を持っている。トゥアンさんの考えでは「学校は『学びの場』ではなく、『遊びの場』」として扱っているが、「遊びの場」として考えても学校はコミュニケーションの発達や身体能力の向上を助長するなどさまざまな利益がある。その「学校」に行かせられることを可能としているフェアトレードは、大きな意味を持つのではないだろうか。

初めての調査を通してコーヒー農家とはどのような家庭なのかということを知ることができ、且つデータをしっかりと取ることができた。そして調査前に持っていた既成概念を覆したという意味で、この調査はとても記憶に残るものとなった。

［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。

家計調査結果――②セータプン村

Ⅰ　ゲーユーさんー家

社会文化システム学科2年　東 本 春 華

1　家計調査の結果

表1　世帯構成

名前	続柄	性別	年齢	最終学歴	出身地
ゲーユー	世帯主	男	40	小学校卒業	セータプン
マイン	妻	女	30	なし	パクセ
ガイ	息子	男	14	なし	セータプン
サン	娘	女	11	小学校	セータプン

（調査データから筆者作成）

ゲーユーさん一家は4人家族で、木の密集した高床式の家で暮らしている。マインさんはコーヒーの収穫の仕事のためにセータプンを訪れた際に、ゲーユーさんと知りあい結婚した。その後、2人はセータプンで暮らし始めた。ガイさんは学校には通っておらず、家計を助けているそうだ。

次に家畜に関してだが、ゲーユーさん一家は家畜を飼っていない。理由としては、子どもと一緒に家畜を飼うのが難しいからだそうだ。また家畜を飼うためにはそのためのエサも育てなければならず、そこも子どもと一緒に育てるのが難しいとおっしゃっていた。

ゴーンさんは現在合計3ヘクタールの土地を持っている。1ヘクタールをティピカにあて、木の本数は3000本、残りの2ヘクタールをカティモールにあて、およそ6000本育てている。

ゴーンさんの一家は、2014年に仲買人に3トン売っている。価格は1kgあたり4000kipである。一方、ティピカに関してはATJ（JCFC）に1トン、1kgあたり5000kipで売っている。

支出に関して、ゴーンさん一家は1年でお米を750kg消費している。計算すると一人あたり150kgで、ラオスの平均年間消費量250kgからすると少ないことが分かった。そこでどうして少ないのかをゲーユーさんにお聞きしたところ、子どもたちはご飯があまり好きではなく、パンやクッキーを好んで食べているためだという。次に土地代はゲーユーさんの父が所有者であったため、かかっていない。電気代も一切使わず、水道代もかかっていない。この家では夜に石油ランプを1つだけ使用し、過ごしている。水は家のすぐ横にポンプ式の井戸があるため、

そこから汲んで使用している。薬代は 1 年で 500 万 kip、教育費も 1 年で 500 万 kip である[31]。一方、ゲーユーさん一家はバイクを一台所有しており、そのガソリン代が 180 万 kip、さらにランプに使う石油代が 10 万 kip かかっている。また、農薬は使っておらず、コーヒーの果肉を肥料としている。

2　健康・衛生・教育に関する調査

この家庭では小学生であるサンさんを対象としてお聞きした。サンさんの患ったことがある病気は、風邪のみである。薬はパクソンの店で購入し、病院にはいっていない。ゲーユーさんは薬で治せないような大きな病気で限り病院にはいかないとおっしゃっていた。また、下痢を経験したことはあるようだが、薬で治るくらいの症状であったため、病院には行っていない。頻度は 1 年に 1 回ほどで、原因としては飲んだ井戸水自体は綺麗なのだが、入れ物が汚いため、バクテリア等が付着してしまい、結果的に汚い水を飲んでしまったそうだ。食事は 1 日 3 食とっており、時計を持っていないため太陽を見て時間を判断して、食事をしている。

一方、家族全員が歯磨きをしており、虫歯もない。コルゲートというブランドの歯磨き粉を使っている。マインさんは噛み煙草をしており、それによって歯が丈夫になると思っている。

次に、ゲーユーさんの家では、台所が家に併設されておらず、調理は家の外で行っている。調理は主に妻のマインさんが行っている。トイレに関しても家になく外で用をたしている。その際、薄く切った竹をトイレットペーパー代わりに使用している。一見不衛生なように見えるが、石鹸を使って手を洗っている。また、家には深さ 20 メートルの井戸があり、そこからポンプで水を吸い上げて、生活用水としている。飲み水として使用する場合のみ煮沸をしている。

教育に関してサンさんは学校を休んだことがなく、よく勉強をするそうだ。学校にいけなかったら泣くぐらい大好きで遅刻もしたことがない。家では宿題もしており、教科書ももっているそうだ。またサンさんは家族の手伝いもよくおこない、ラオス語も書けるし読めるそうだ。

3　考察と感想

この調査を通して、ゲーユーさん一家が多くの日本人とはかけ離れた生活をしていることが分かった。「今の生活が幸せですか」とお聞きしたところ、「幸せだ」という答えが返ってきたのも印象的であった。調査の最後に私たちが JCFC について聞いたところ、「加入してから生活はよくなったし、印象もよい。価格が前もって決まるところがよい」とおっしゃっていた。だが、後々分かったことであるが、私たちは調査を始める際、自己紹介やこの家計調査の目的を話していなかったため、JCFC の関係者ではないかと思われていたそうである。きちんとし

31　教育費に関しては、後のミーティングで先生から高すぎるとの指摘があり、間違っている可能性が高い。

たデータをとるためには家計調査を行う際にはっきりと自分たちがどこからきて、どういう目的で調査を行うのかを伝えなければならないと反省した。

II　トーンミーさん

社会文化システム学科2年　金 子 晴 菜

1　家計調査結果

表1　世帯構成　（2014年12月23日調査）

名前	続柄	性別	年齢	最終学歴	出身地
トーンミー	本人	男	75	小学校中退	カニョムカン
ニム	母	女	68	―	カニョムカン
ニョン	娘	女	55	小学校卒業	セータプン
ゲニョー	息子	男	48	小学校卒業	セータプン
ニャー	娘	女	40	―	セータプン
ソムジット	娘	女	38	―	セータプン
モン	娘	女	36	―	セータプン
トムンクン	娘	女	34	―	セータプン
ジェックス	娘	女	32	―	セータプン
ラー	娘	女	21	小学校卒業	セータプン
インタウォン	娘	女	18	小学校卒業	セータプン

（調査データより筆者作成）

セータプン村の長老で元村長でもある、トーンミーさんに調査に協力してもらった。家族の年齢を聞くと、自身の年齢も含めてよく覚えていないと言う。また、誰が家を出ているのかを聞きそびれてしまった。もともとこの辺りにはカニョムカンという村があり、戦争時の疎開を経て、そこから1㎞程離れたところにできた村がセータプン村である。それからはずっとセータプン村に住んでいる。家畜は鶏が5羽のみ。売る訳ではなく、自分たちの食用である。鶏以外にもトーンミーさんの家にはたくさん動物がいたのだが、聞いてみると、どこからかやってきた野生と思われる動物たちだという。

トーンミーさんのコーヒーの木の総耕地面積は3.5ヘクタールだ。中でも一番多いのはロブスタであり、2ヘクタールの土地に4800本の木、次に多いのはティピカで1ヘクタールに3300

本、カティモールは 0.5 ヘクタールに 2000 本である。カティモールとティピカは 1 ヘクタール辺り 4000～6000 本、ロブスタは 3000 本が平均と言われているので、平均と比べてみると、全体的に面積に対する木の本数が少ない。また、これらのコーヒー豆を売る相手は仲買人のみである。なぜ JCFC や AGPC に売らないのか聞くことができなかった。2014 年のアラビカのチェリーの収穫量は不明で 1 ㎏あたり 4000 キープ、パーチメントの生産量は 100 ㎏、2 万 3000 キープで売却した。また、2013 年のティピカのパーチメントの生産量は 400kg、2 万 5000 キープで売却した。一方、キャベツも育てており、2014 年は 500 ㎏を 1000 キープで売ったそうだ。他に、自家用栽培として、トウガラシ、ショウガ、ねぎ、きゅうり、ドジョウインゲン、かぼちゃを育てている。一方、出稼ぎ労働者は雇っておらず、家族で協力して生活している。また、家を作る際には村人を呼んでみんなで作った。

支出は米が 1.5t（30 袋）、土地税は 60 万キープ、電気代は月に 3 万キープである。水道代は、家に井戸を掘ったのでかかっていない。医療費は年に 100 万キープほどかかった。一方、もう小さな子どもはいないので教育費はかかっていない。ガソリン代は年に 60 万キープ、電話代は月に 5 万キープだ。また、年間での農業のための支出は、キャベツ用の化学肥料を 4 袋、キャベツの種を 1 缶、コーヒーの種を 5 ㎏購入しているが、コーヒーの苗木は買っていない。

２　健康・衛生・教育に関する調査

「家族が病気にかかったことがありますか」と聞いた際、トーンミーさんは「ない」と答えた。しかし、風邪や咳など、具体的に聞いていくと、「ある」と答えた。その際、薬をもらって対処している。ちなみに、常備している薬はなく、お金がかかるので病院にはほとんど行かない。お腹に虫が入ることもあるそうで、それを確かめるには、お腹をしぼって「ゴー」という音がするか試してみるそうだ。また、下痢は主に雨季になる。原因は辛いものを食べることとお腹の冷えだ。トイレは家にはなく、外で行い、葉っぱで拭いている。生活用水の水源は家の井戸で、この井戸は息子と二人で 3 日間かけてつくった。

３　考察・感想

わたしたちの班にとって初めての家計調査で、うまくいかない点が多かった。英語力の低さもだが、段取りの悪さも原因のひとつだった。作戦を練って臨んだのだが、調査票の質問項目を聞くことで精いっぱいになってしまった。そのなかでも、私たち日本人の生活とはまったく異なっていることは分かった。一番印象的だったのは、トイレのある家が全 190 世帯中 4 世帯しかないということだ。想像できなくもないが、実際に、外で用を足している。この話を当然のように笑顔で話す人に出会ったことはないので、驚きを通り越してその事実をそのまま受け入れるしかなかった。また、家に家畜以外の動物がたくさんいたことも衝撃であった。この調

査を終えてみてからもっとこう聞けばよかった、あれを聞けばよかったと思うことがたくさんあり、私はこの後の調査に参加できなかったことが残念で仕方ない。自分の目で見る、自分で聞きに行くことのおもしろさ、何よりも大変さを感じた調査であった。

III　モスカンパイさん一家

社会文化システム学科2年　川 崎 理 莉 香

1　家計調査結果

モスカンパイさんの家族構成と最終学歴は､以下の表1の通りである｡モスカンパイさんは、1991年に夫を亡くしている｡現在同居しているのはピューラワンさんのみであるが､結婚して家を出た他の子どもも実家の農作業をしばしば手伝いに来ている。家畜は何も飼っていない。

表1　世帯構成

	名前（年齢）	性別	生年月日	最終学歴
1	モスカンパイ（54）	女	1960/11/15	初等教育
2	シーパーチャン（35）	女	1979/6/11	初等教育
3	ピューラワン（31）	女	1983/11/3	中等教育
4	カンプーン（29）	男	1985/10/16	中等教育
5	ヴィアンサヴァン（24）	男	1990/6/2	中等教育

（出典：調査データより筆者作成）

農地はコーヒー用のものが3.5ヘクタール、家庭菜園用のものが0.5ヘクタール、合計で4ヘクタールを持っている。コーヒー用の農地ではカティモールを7000本、ティピカを3000本、ロブスタを3000本育てている。農地は6か所に散らばっており、どこにどの種類を何本植えているのかは聞くことができなかった。

表2　各種類別の売却量と売却額

	アラビカ（チェリー）		アラビカ（パーチメント）		ロブスタ（生豆）	
	総量	平均価格	総量	平均価格	総量	平均価格
DaoHuang社	1～2t	2,400kip/kg				
仲買人	4～5t	2,300kip/kg	700kg	13,000kip/kg	1,000kg	15,000kip/kg

	ティピカ（パーチメント）	
	総量	平均価格（kg）
ATJ（JCFC）	200kg	25,000kip

（出典：調査データより筆者作成）

表 2 は 2014 年のそれぞれの豆の売却先と売却量、1kg あたりの売却額をまとめたものである。モスカンパイさんの家では、アラビカのチェリーを 6 トン売却した。その内訳は、DaoHuang 社に 1～2 トンを 2400kip で、残りの 4～5 トンを仲買人に 2300kip で売却となっている。アラビカのパーメントは仲買人に 700kg を 13000kip で売却した。ロブスタはパーチメントで 1 トンを 1 万 5000kip で売却した。ティピカのパーチメントは ATJ に 200kg を 2 万 5000kip で売却した。2013 年の詳細な売却額は聞くことができなかったが、2014 年の方が市場価格は上がったと言っていた。

表 3　1 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
15 袋	80,000	450,000	0	5,000,000~20,000,000	0

※米は 1 袋 50kg、18 万 kip　　（出典：調査データより筆者作成）

表 3 は、1 年間の主要な支出項目をまとめたものである。米は年間 15 袋（750kg）消費している。土地税は 8 万 kip である。電気代は 45 万 kip で、収穫期である 11 月が最も高くなる。地下水を使用しているため、水道代はかかっていない。医療費は、シーパーチャンさんが出産した時は 2000 万 kip かかったが、普段は約 500 万 kip である。教育費は、現在学校に通っている子どもがいないためかかっていない。またこれらとは別に、収穫期の 11 月と 12 月のみ一人当たり 100 万 kip で 3 人を雇っていた。化学肥料は使用しておらず、有機肥料として牛の糞を 30kg 使っていた。

モスカンパイさんが所有しているものはバイクが 1 台、小型のトラックが 1 台、脱穀機が 1 台であった。果肉除去機はヴィアンサヴァンさんが 2 台持っているものを使用している。

モスカンパイさんの家では、飲み水は地下水を沸騰させてあるが、生活用水はそのまま使っていた。以前シーパーチャンさんが肺結核になりかけたが、ヨーロッパの NGO に治してもらった。

2　考察

写真 46　モスカンパイさんと通訳のドルフィンさん

モスカンパイさんの家では、2014 年のコーヒーによる収入総額は約 4300 万 kip であると考えられる。忙しい収穫期に人を 3 人雇うだけの余裕がある、ということから金銭面ではそれほど困っていないと考えられる。また、自宅のクローゼットに何着もおしゃれな服が見られたこともその推測を裏付ける要因となっている。

米の消費量は年間 750kg で、これを現在同居している 2 人で割ると 1 人当たり 375kg 消費していることになる。米の消費量の平均は 1 人当たり 250kg なので平均よりだいぶ多い。しかし、家を出た子どもたちがしばしば実家の手伝いをしに来ているということから、そのときに実家で食事をとっていると考えると決して多い数字ではないと考えられる。

モスカンパイさんへの調査の中で最も印象的だったことは、彼女が「フェアトレードによってアンハッピーになった」と言っていたことである。JCFC は、彼らの求めるところまで品質をあげても買い取り価格を変えない。だからより高く買い取ってくれる仲買人に売りたいのだが、JCFC から医療費など様々な支援を植えている手前 JCFC に売らざるを得ない、と彼女は考えている。フェアトレードはすべての農民から受け入れられているわけではないのである。今後もフェアトレードによる支援を続けていくならば、まず初めに本当に彼らのためとなるフェアトレードのあり方とは何かについて考えていかなければならないだろう。

家計調査結果――③ノンヤートゥン村

Ⅰ　シーウォン・チャンサマイさん一家

社会学科２年　関 根 美 織

１　家計調査結果

シーウォンさんの家族構成と基礎的な情報は下の表１のようになっている。インタビュー対象者は、一家の主であるシーウォンさんであった。

表１　世帯構成

名前（続柄）	性別	年齢	最終学歴	出身地
シーウォン（調査対象者）	男	44	中等学校 卒	ムアパン
トゥン（妻）	女	35	初等学校 卒	ノンヤートゥン
ランプン（息子）	男	13	中等学校 2年	ノンヤートゥン
リン（娘）	女	8	初等学校 5年	ノンヤートゥン
ラン（息子）	男	6	初等学校 1年	ノンヤートゥン

（出典：調査データより筆者作成）

シーウォンさんとトゥンさんの出会いは1977年で、シーウォンさんが兵士としてノンヤートゥン村にやってきたときに出会った。子どもは3人とも学校に通っており、娘のリンちゃんは初等学校の最終学年であり、今年で卒業をする。シーウォンさんトゥンさんも中等学校と初等学校をそれぞれ中退することなく卒業している。

家畜は牛6頭、豚1頭、鶏20羽を所有しているが、売るのは年に牛1頭のみでその値段は300万kipである。なぜ1頭しか売らないのかは聞くことが出来なかったが、豚は飼い始めたばかりで売ることが出来ないということと、鶏は雨季の買い物に行けない時期に食用にしているということがわかった。

表２　種類別の本数と面積

種類	木の数（本）	農園の広さ（ha）
カティモール	8,000	2
ロブスタ	3,000	2
ティピカ	2,000	2

（出典：調査データより筆者作成）

コーヒーの種類ごとの農地面積と木の本数は表 2 のようになっている。農地はそれぞれ分かれた場所にあり、一か所にまとまっていない。

下の表 3 は、昨年のコーヒーの売り先と量、その平均価格をまとめたものである。シーウォンさんの家庭では、カティモールをチェリーで 3800kg を 2500kip で、ロブスタ 2600kg を 1 万 5000kip で仲買人に売却した。さらに、ATJ にティピカのパーチメント 200kg を 2 万 5000kip で売却していた。

表 3　売却量と売却額

種類	アラビカ（チェリー）		ティピカ（パーチメント）		ロブスタ（生豆）	
売り先	量（kg）	平均価格	量（kg）	平均価格	量（kg）	平均価格
仲買人	3,800	2,500kip/kg			2,600	15,000kip/kg
ATJ（JCFC）			200	25,000kip/kg		

（出典：調査データより筆者作成）

また、キャベツも 4500kg を 1200kip/kg の値段で売っている。その他にも自家消費用として、唐辛子・ナス・かぼちゃ・ネギ・パクチー・レモングラス・ガリンガー・小型のカボチャ・インゲンマメ・タロイモ・トマトも育てている。

次に年間の支出についてである。米は 50kg の袋を 20 袋消費しているが、5 人の年間消費量の目安は 25 袋 1250kg であるため少ない。しかし、下の子どもがまだ小さいため妥当であると考えられる。電気代は 150 万 kip、水道代は山の湧き水を使用しているためかかっていない。教育費は 1 人につき 50 万 kip かかるため、3 人分の 150 万 kip である。この教育費は学校の登録料と教科書、椅子の購入費などに使われている。ガソリン代は年間 144 万 kip である。この一家はバイクを 1 台のみ所有しているが、長男のランプン君が通っている中等学校が家から 7kg 離れたところにあるため、そのバイクは通学に使用している。

また、テレビ、車、ステレオセットや、草刈機などの農業機械は所有していない。肥料については、キャベツを育てる際に化学肥料を 1/2 袋使用したが、使用したのはこの 1 度のみで現在は使用していない。キャベツの栽培に化学肥料を使うのは、タイのウボン県との取り決めのためであり、買取規格を満たすためには化学肥料が必要なのである。化学肥料を使わなくなった理由は、キャベツよりもコーヒーの方が収穫できる期間が長く、コーヒー栽培へと移行したためである。コーヒーには化学肥料などは使わず、コーヒーの果肉といった勇有機物の肥料として使用している。また作物を育てるときには、水を使わず雨で水分を与えているということも分かった。

２　健康・衛生について

シーウォンさんの家庭では、病気や具合が悪くなったときにはパクソンにあるクリニックか病院に行く。クリニックに行くのは、咳や熱が出た際に薬をもらいに行くときだけである。また腹痛や頭痛の時も病院へは行かず、薬で治すようにしている。病院へ行くのは、高熱が出たときや入院が必要なときのみである。しかし、シーウォンさんは、子どもたちに農地からあまり離れてほしくないため、病院にはあまり行かないと言っていた。

次に衛生環境についてである。水道は先に述べたとおり、山からの湧き水をくみ上げて使っていて、飲むときには沸騰させている。今までに下痢になったことは、家族全員ないようだ。また、トイレは現在建設中であり、それまでは友人の家のトイレを借りている。そこでは、トイレットペーパーも使用している。

３　考察と感想

今回の家計調査は、村でお葬式があるらしくシーウォンさんも時間がなかったため細かいところに踏み込んで聞くことは出来なかった。シーウォンさんの家は高床式で階段を登ったところに居住スペースがあった。階段を登ったところにちょっとしたくつろげるスペースがあり、そこに座りながら調査を行った。

ティピカの場合、1 ヘクタールあたり平均 4000~6000 本の木を植えることができるが、シーウォンさんの農地は 2 ヘクタールに対し 2000 本しかなく、またロブスタも 2 ヘクタールで 3000 本である、平均の 1 ヘクタールあたり 3000 本よりかなり少ないのがわかる。なぜ少ないのかを聞いたところ明確な答えを得ることが出来なかったが、これから増やしていくと言っていたのでまだ植えている途中であるのかもしれない。ティピカの収穫量は 4000~6000 本あたり 250~500kg だが、シーウォンさんは昨年 2000 本から 200kg を収穫し ATJ に売っている。計算が合わないため、実際は木の本数がもっと多い可能性が考えられる。カティモールやロブスタは、ダオフアンや AGPC には売らず仲買人にしか売っていない。

写真 47　シーウォンさん

教育費は一人につき 50 万 kip で、これは高いのかはわからないが、教科書などを兄弟で使いまわしせず、きちんと 3 人分払っていることがわか

った。授業の内容などは年によって変わるかどうかがが気になった。またランプン君は 7 ㎞も離れた学校まで、毎日バイクで通っている。雨季の際には道がぐちゃぐちゃになり買い物に行くのが大変なため鶏を自家用に飼育しているという話を聞いて、通学するだけでも大変であると想像できる。

最後に、得られたデータからフェアトレードの金銭的恩恵はどのくらいになっているかを計算した。シーウォンさんは ATJ にティピカ 200kg を 1kg あたり 2 万 5000kip で販売している。そのため、

200kg×25,000kip=500 万 kip

となり、500 万 kip がティピカを ATJ に売って得た収入である。これをアラビカチェリーとして仲買人に売った場合の収入を計算する。シーウォンさんはアラビカチェリーを 1kg あたり 2,500kip で仲買人に販売している。ティピカ 200kg はパーチメントのため、5 倍してチェリーの重さに直すと、

200kg×5=1,000kg

となる。これをアラビカチェリーの仲買人の買い取り価格で販売すると、

1,000kg×2,500kip=250 万 kip

となる。ティピカを ATJ に売ったときは、500 万 kip の収入、仲買人に売った場合は 250 万 kip の収入ということになる。

500 万 kip－250 万 kip=250 万 kip

つまり、ATJ にティピカを売ることでシーウォンさんは仲買人に売るよりも 250 万 kip 多く収入を得ていることとなる。これは米約 417kg 分の値段に相当する。一人あたりの米年間消費量は 250kg であるため、シーウォンさんの家計はフェアトレードによって約 1.7 人の一年間の米の量に相当する金銭的恩恵を受けている。

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、売上金の一部から小学校へ提供する浄水器（テラクリア社製）を購入した。今回は、カプ村、セータプン村、プーマッコ村、ノンヤートゥン村の 4 つの小学校を訪問し、浄水器の設置と衛生に関するワークショップを行った。実際に訪問した 4 つの小学校のワークショップの様子を以下に記述する。

Ⅰ　ワークショップ１日目――カプ村

社会文化システム学科 3 年　大 島 真 理 子

1 日目は、ボラベン高原北部にあるカプ村の小学校を訪れた。カプ村は、JCFC に加入している村の 1 つある。カプ村の小学校は子どもたちの人数が 300 人から 400 人程、私たちが訪れた 4 つの小学校の中でも比較的大きな学校であった。一般的な小学校は朝 8 時までに登校し、午前中に 45 分授業を 2 コマ行う。その後、それぞれの家庭にもどり、昼食を取る。13 時半から 14 時に午後の授業が再開し、16 時に下校時刻となる。

私たちがカプ村に訪れたのは 13 時ごろで、子どもたちはちょうど昼休みの時間であった。3 つの建物に教室が入っており、水道は学校に 1 つ、グラウンドの脇に設置してあった。私たちはまず小学校の施設内に入り、先生方への挨拶と学校の視察、浄水器の準備を行った。子どもたちに「サバイディー」と声を掛けると、照れながらも「サバイディー」と返してくれた。カメラを見せると写りたがり、次第に周りを見渡すと、子どもたちだらけになった。

カプ村の民家にもどり昼食をとったあと、15 時ごろに再び小学校を訪れワークショップを行った。ワークショップは事前に作成したマニュアルに従って、①日本紹介（10 分）、②交流・ダンス（15 分）、③紙芝居（10 分）、④手洗い実験（30 分）、⑤浄水器の説明・実践（15 分）を行った。通訳は打ち合わせをしていたヴィラセンさんが来られなくなったため、エーさんが務めた。

この日のワークショップの感想は、課題が多く見つけられた回であった。日本紹介とダンスの時間は、予想を越えて子どもたちの反応が良かった。日本のお寿司や桜の写真を見せて「わー」と声が挙がり、ダンスは 2 年生の運営によって雰囲気を和ませることができた。しかし、手洗い実験は教室と水道の距離が遠く、運営には予想より時間と手間がかかった。子どもたちが活発で、手に糊をつけたあと、「手を洗いに行ってください」というと、30 人全員が一斉に水道へと駆けていった。このため、再び教室内に子どもたちを戻すのは時間的な制約から難しく、手洗い実験から先のプログラムは屋外で行った。

写真 48　ワークショップ 1 日目の様子

今回の反省を踏まえて、当日の夜に話し合いを行いプログラムの内容を一部変更した。第一に、手洗い実験は全員参加ではなく、学校の規模に応じて 2 人から 3 人選び出して披露してもらうことにした。全員に参加してもらうと、予期せぬハプニングに私たちが対応できず、運営に時間がかかってしまうためである。子どもたちによる手洗い実験の前には、私たちがお手本を見せることとし、第二に、新品のプラスチックの匂いが残っていた浄水器は念入りに洗い、水がきれいに出ているかを確認するようにした。浄水器の説明で浄化された水を女の子に飲んでもらったときに、美味しくないという反応があったためである。3 日目に提供した浄水器のフィルターが壊れていたというトラブルがあったが、今回の反省を活かし、事前に確認したことで気づくことができた。第三に、手洗い実験をはさむように前後に行っていた紙芝居の構成を、子どもたちの集中を考慮して実験を行う前に完結させることとした。

カプ村の小学校は、先生の統率が強かった。たとえば、始業のかねをならすと子どもたちは一斉に教室の中に入った。後述する 3、4 校目の学校に比べると、学校の設備も先生の統率も、かなりしっかりしている印象を受けた。

II　ワークショップ 2 日目――セータプン村

社会文化システム学科 3 年　長 嶺 ゆ い

「サバイディー！」私たちが学校を訪れるとあっと，いう間にたくさんの子どもたちに囲まれた。セータプン村の子どもたちは，明るくて人懐っこい印象だ。彼らのその明るい笑顔が，私たちの緊張をほぐしてくれた。

学校への道はとても道とはいえないくらいでこぼこしており，子どもたちの多くは毎日サンダルでこの道を歩いてくる。風が吹くたびに砂埃が舞う。校庭も整備されておらず，そこら中に凹凸が目立つ。こんなところで走り回ったら怪我をしてしまうのではないか。また，校舎は平屋で教室ごとに仕切りがあるだけでとてもシンプルだ。事前の学習で水道が無いことは知っていたが，電気もないとは驚きだ。日本の整備された校舎や十分すぎる設備と比べたら，この

村の子どもたちの環境は過酷だった。

私たちがワークショップの準備をしている間，子どもたちは何を始めるのか楽しみな様子で，そわそわしながらこちらを見ていた。そんな彼らに楽しんでもらいたいという一心，で２回目のワークショップに挑んだ。２回目といっても慣れているわけではないし，前回の反省点がいくつかある。まだまだ不安でいっぱいだった。しかし，そんな不安もすぐになくなってしまった。

写真 49　ワークショップ 2 日目の様子

子どもたちは私たちの言葉に元気いっぱいに答えてくるし，リアクションは思った以上に大きい。ダンスは正直上手くできていないながらも，大いに盛り上がった。きゃあきゃあとはしゃぎ，楽しんでいる姿を見ていると私たち自身も自然と楽しくなってきた。

今回のワークショップをして気付いた点がある。みんなが平等という感じがしたことだ。子どもたち全員に見てほしいという思いから，ワークショップは教室の外で行うことにしたのだが，それによって様々な学年が入り混じる形になった。しかし，そこには学年という枠は無くて，まるで一つのクラスのように調和がとれていた。上級生がでしゃばることもなく，下級生が上級生に遠慮することも見られない。私たちが心配していたダンスでの２人ペアをつくる場面も難なくクリアした。ここが小規模な学校だからなのだろうか。そこを深く追求することはできなかったが，上下関係の感じられないこの場面はとても感心するものがあった。

こうやって２回目のワークショップを終えた。うまくいった。その気持ちでいっぱいである。初回では時間オーバーしてしまったり，どう動けばいいかわからなかったりする 7 などの不手際があったのだが，今回はその反省を活かして，納得できるような結果に終わった。学校の子どもたちの明るさや元気に助けられたのではないかと思う。次もいけるという自信をつけ，私たちの乗っている車を走って追いかける子どもたちの姿を見ながら学校を後にした。

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　大 畠 真 優

プーマッコ村の小学校は、カプ村とセータプン村と比べると小規模であった。人数も少なく、

平均年齢も低かったため子どもたちは緊張していたが、ダンスで一緒に体を動かすと一気に緊張がほぐれ、笑い声をあげて楽しむ姿が見られた。ワークショップのプログラムは 2 日目と同じ流れにしたが、年齢の低い子が多かったため、手洗い実験では代表で参加する子どもを 2 人だけにし、時間をかけて見せることで理解しやすいように配慮した。

この日はワークショップ後に、先生にインタビューすることができた。子どもは全部で 49 人おり、4 つの学年に分かれていた。トレーニングクラスが男子 6 人、女子 4 人、1 年生が男子 10 人、女子 7 人、2 年生が男子 7 人、女子 4 人、3 年生が男子 4 人、女子 7 人である。トレーニングクラスとは小学校に入学する前の子どもたちが学習するクラスだ。ラオスの小学校は最高学年が 5 年生であるが、4、5 年生は 3~4km 離れたプーオーイ村の学校に自転車で通っている。

先生は校長と副校長の 2 人しかおらず、2 人で 4 クラス受け持つため、小さな校舎を半分に区切り、それぞれの先生が一度に 2 クラスずつ受け持ち、同時進行で教えている。先生方は学校が終わった後や、土日は家庭のコーヒー農業を手伝っている。どちらかが休む場合、1 人で全クラスを受け持つ。2 つある黒板を 1 人ずつ使い、さらに 1 つの黒板を半分に区切り、1 人で 2 クラス同時に教えられるようにしていた。

午前中は 8:00～11:30 まで授業を行い、1 度帰宅し昼食をとってから再び登校して午後の授業を 14:00～16:30 まで行う。1 教科 1 時間で休憩を 30 分挟む。科目はラオ語、算数、地理、社会、理科、音楽、美術、アクティビティがある。英語は教えられる先生がいないため授業はない。宿題は毎日 1 科目ずつ課題を出し、次の日に持ってきてもらう。

基本的に欠席する子どもはいないが、この日は 5 人欠席していた。病気で休む場合はあり、先生は子どもに、風邪をひいた子どもが他の子に接触すると風邪をうつす可能性があるので、欠席するように指導している。病気の種類は、土埃による熱や、気温が低い中で半袖半ズボンを着て過すことによる風邪である。暑い季節の 3～5 月には腐ったマンゴーなどの果物を食べることで下痢になり、腹痛で休む子どもが増える。欠席の連絡は親が 5～20 分かけて徒歩で学校に訪れ、直接先生に伝える。砂埃は風邪の原因になるので小学校では水を 1 日に 2 回撒いている。マスクを着用した方が良いが、お金がなく着用しない子どもが多い。

写真 50　ワークショップ 3 日目の様子

この学校に中退者は昔も今もほと

んどいないが、3年生から4年生に進級する際、ほんのわずかの人は試験に合格できず進級できない。進級するには、この学校から進級する人数を教育局に知らせるよう政府が指示している。各学年の進級テストは日々のチェックテストの成績が良い人のみテストを受けられるので、落ちる人は少ない。

また、FLAOが今回設置した浄水器は、学校に水場が無いため、学校の隣に位置する先生の自宅に置いて使用することになった。

IV　ワークショップ4日目――ノンヤートゥン村

社会文化システム学科3年　中 島 早 紀

ワークショップの最終日はノンヤートゥン村の小学校で行った。ノンヤートゥン村の小学校は壁面が木材、屋根はトタンでできた小さい校舎だった。児童数が増えているようで、小学校の外に簡易的に増築した教室があり、生徒たちはそこでも授業を受けている。校舎には床がなく、雨季では足元がドロドロになり衛生的に良くないし、乾季は土煙で目や鼻、喉などの粘膜へのダメージがありそうだ。村長は改築したいと思っているようで、校舎にはコンクリートの材料となるものが山積みになっていた。

26日は運悪く村落関係者の葬儀で先生がお休みだったため、学校が休校となっていた。しかし、村長や子どもたちの声かけによって、33名の子どもたちに集まってもらいワークショップを開催することができた。

最初メンバーでワークショップの流れ確認と打ち合わせをしていたところ、女子学生が前に出てきてラオスのダンスを披露してくれた。後ろの方では他の小学生たちがダンスに合わせて合唱と手拍子をたたいて、私達を温かく迎えてくれている姿には感動を覚えた。

ワークショップは二日目、三日目と同じようにつつがなく進んだ。当日通訳をしてもらう予定だったヴィラセンさんが病院へ付き添いに向かってしまったため、ワークショップはノイさんにお願いすることとなったが、突然の要請にも関わらず快く承諾してくれた。文化紹介では季節の移り変わる日本の風景写真で歓声があがり、手洗い実験もみんなを代表して体験してみたい子

写真 51　ワークショップ4日目の様子

を募集したところ多くの子どもたちが手を上げてくれたので、反応は上々だった。4 回目のワークショップだったため、三年生は余裕をもって進めることができ、二年生も楽しそうに子どもたちと触れ合っていた。

一点だけ問題だったのは、寄贈する浄水器の上部のボトルを無くしてしまったことだ。前日から判明していたので、違うボトルを急遽用意し対処できたが、完璧な状態で渡すことができなかった。反省点は浄水器を購入した後、ゲストハウスの各自の部屋でバラバラに保管していたため、どこに何があるのか把握していなかったということだ。誰が責任をもって管理するのか何かしらのメモを取り、毎回確認することが必要であると学んだ。

ワークショップ後、先生に対してノンヤートゥン小学校の現状や子どもたちの様子、衛生環境に関するインタビュー調査を行った。結果は以下の通りである。

- 先生は 5 人
- 生徒は 1～5 年生までおり、全員で 150 人
- 乾季は風邪が多い（原因は土埃や寒さ）.。一方、雨季は腹痛が多い。
- 1 日に約 3%の子どもが欠席している
- 卒業できない子は 1、2 人
- もしこの学校では卒業できなくても、別の場所で勉強するため、ほとんどの子が卒業できる。
- この学校の卒業生の中に、TTC（Teacher Training Courage）をでて、この学校に先生として戻ってくる人がいる。そのことが嬉しい。

メンバーと現地と向き合う 9 日間

大 島 真 理 子
社会文化システム学科 3 年

「社会文化体験演習」を 2 年間受講したわたしにとってこの 1 年は、「ボラベン高原のコーヒーを知ってもらう」という自分の信念を曲げることなく、多くの人に伝えていくことを課題としていた。1 年間の活動を終えて、今回のスタディツアーでは 9 日間集中してメンバーと現地に向き合える時間が、わたしにとって大変貴重となった。

1 日目と 2 日目は、予想をはるかに超える疲労があった。嬉しい悩みだが今年は参加人数が多かったため、順調に移動できず、自由が利かなかった。緊張感を持って引っ張るべきか、行き当たりのアクシデントを楽しんで参加するべきか、3 年生としての責任感と、モチベーションの維持に苦労した。

3 日目と 4 日目は、ひたすら周囲を観察をした。誰がどんな動きをしているのか、どんなことを考えているのか、どんなコンビネーションができるのかを、ひたすら見るようにした。3 年生のワークショップの練習では、メンバーの言わんとしていることがくみ取れず、ラオス班の大畠さんと言い合いになったこともあった。3 日目の夜、3 年生 6 人の「立ち位置」が変わった。ラオス班が中心となりワークショップの準備し、わたしもサポート側に回ることを決めた。話し合いは夜中まで白熱した。

1 年間待ち望んでいた通訳のエーさんとの再会は、とてもあっけなかった。ノイさん、レイさんとはお酒を飲みかわし、前回の反省を活かしてはじめから積極的に話すようにしていった。昨年 JHAI COFEE HOUSE で出会ったタイソンとタオは、コーヒー修行の旅に出ていた。

小学校のワークショップは充実していた。渡航 3 日目に浄水器を購入し、4 日目から 7 日目まで各村の小学校を訪問した。ラオスの学校や衛生状況に関する基礎情報は、ラオス班を通じて事前に勉強していた。しかし訪問する学校が広いのか狭いのか、明るいのか暗いのか、水道があるかどうか分からなかった。ワークショップでの適切な時間配分も検討できず、そもそも、浄水器が置けるか否か、現地に行ってみないと分からない状況であった。

その不安を吹き飛ばすように、子どもたちが明るく、異国から来た私たちに笑顔を見せてくれた。現地の子どもたちは恥ずかしがりながらも小さな声で「サバイディー」と挨拶を返してくれた。メンバーから引き継いだダンスの担当も、何とか時間内に行うことができた。5 日目、3 回目のワークショップの後、振り付けを覚えてくれていた子どもたちが、2 年生の動きに合わせて踊ってくれていたという報告を聞いて胸をなでおろした。手洗い実験は、隣にならんだ

大畠さんとの手の色の違いを見て「わー」という声を挙げた子どもたちに、思わず笑みがこぼれてしまった。浄水器は結局、4 校の小学校にひとつずつ設置された。当初の予定と状況は変わったけれど、4 校の小学校を回り切ったことは予想以上に達成感があった。浄水器設置とワークショップの開催が現実のものとなり、振り返ってみると感慨深い。

浄水器の台やタンクを確認せず、宿に置き忘れてしまった 6 日目は本当に悔しかった。ワークショップを行いたいという思いに応えられず、十分にメンバーの支えになれなかった。自分の不甲斐なさをずっと後悔した。フィルターの赤土がかけてしまった浄水器はどうなっただろうか。

2 年生が行っていたラオスでの家計調査は、私にとって大変印象深かった。団体を運営する立場として、ラオスのコーヒーを日本で販売する必要があったのか、フェアトレードの意味はそもそもあるのかを再確認し、当時のきらきらとした思いを再燃させた。ボラベン高原のコーヒー農家の家庭環境を 1 つ 1 つ見ていくと、村によっても家庭によっても売買の形態が違っている。2 年生はラオスに関する勉強がしたかったのだろう。質問をどんどんと投げかけていた。家計調査に加えてライフヒストリーを聞いている班も多かった。エーさんは、「インターネットを使ったらほとんどのことが分かる」と話してくれたが、家計調査の方法やコーヒー農家の現状はインターネットには一切書かれていない。夜のミーティングの時間は、運営を気にせずノートに向きあえる時間となった。

ハプニングも多く、メンバーに無理をさせてしまったのは代表として良くなかった。そして、集団行動は難しい。「自由に」とは裏腹に、きちんと統率が取れていないこと、1 人 1 人のトラブルが時間の遅れの基になることを学び、私も反省するばかりである。しかし、たくさんの人と出会い、文化の違いの中で冗談を言って笑えるメンバーが隣に居る、1 人旅とは違う楽しみがあった。

私はこの旅で、深く関わることから得られる感動と、実際に現地に行き足をつけるという行為がいかに大切かということを学んだ。ラオスに行って、たくさんの人に心配と、負担をかけてしまったと思う。しかし、その経験がラオスをもっと好きになるきっかけを作ってくれた。

渡航 5 日目、やっと気持ちの余裕ができ、ラオスの農村の様子を観察することができた。ラオスという国に対峙するのではなく、ラオス語をつかって時間の流れ、人の流れに溶け込もうとする人類学者の先生たちの姿が、とても恰好よかった。わたしは、ボラベン高原とラオスについて、これからもう少し勉強することに決めた。就職活動も控えるなかで、知識はまだまだ足りないが、さまざまなことを積極的に吸収し、これからも人に寄り添って、勉強を続けていきたい。

スタディツアーの意義

中 島 早 紀
社会文化システム学科 3 年

私は今回のスタディツアーが初めての海外だった。ラオスに到着してまず、大きな気温の差と全く経験したことのない強い日差し、湿り気のないさらさらとした風に驚いた。ラオスの低地部では最高気温がおよそ 30 度まで上がることもあり、日本との差は 15 度以上もあった。日中は直射日光が鋭く差し込み、帽子なしではいられない。しかし日本とは違うさっと吹き抜ける風により、日陰にいると暑さを忘れて心地のよさを感じた。想像以上に舗装されていないガタガタの道や、その道を自由に闊歩する牛と鶏、時間通りに来ない自由な運転手と市場に並ぶ見たことのないフルーツや変な食べ物、目に入るもの聞くもの出会うものすべてが新鮮で二度とない貴重な経験となった。

今回のスタディツアーで感じたことは二点ある。まずひとつめは、ラオスは素晴らしい国だということだ。ラオスの人々はゆっくりと毎日を暮らしている。朝起きてご飯を食べ、仕事や勉強をし、日のあるうちに水を浴び、お酒を飲みながら晩御飯を食べ、暗くなると寝る。自分がしたいことをして、したくないことはしないといった分かりやすいスタンスは私にとってとても心地よく感じられた。

たとえばラオス人運転手のジョンが私たちをサバンナゲストハウスからプーマッコ村に連れて行く途中、歩いている弟を見つけたらしく、(たまたま目的地が一緒だったため) 助手席に乗せて移動したことがあった。公私混同はいけないと考えてきた私にとって、仕事中に弟を車に乗せるという行為は衝撃的な出来事だったが、よく考えてみれば車でおよそ一時間半かかる道を歩いていこうとする弟を大変だと思って助けてあげるのは普通のことだと思い直し、ラオスはあたたかいと感じた。ラオスはガタガタな道が多く車での移動には大変苦労したが、そこはいろんな生き物や人が行き交い挨拶を交わし合うとてもあたたかい道だった。

またこんなこともあった。ラオスの最終日、私は体調を崩してしまったのでフォレストホテルで休息をとっていた。少し回復し、食後の薬を飲みたくなったのでお粥を作ってくれるか聞いてみたところ、ちょうど日本人スタッフが出払っていて二時間は帰らないらしく、ラオス人スタッフは土曜休日のため働きたくないとのことだった。はじめそれを聞いたときはまたもや大きな衝撃を受けたが、たしかに休日は私も働きたくないと思うし、逆に病人だから優しくしてくれることが当たり前という自分の価値観はとても傲慢なものに思えた。またそういった対応もラオス人っぽくて面白いなと気分も軽くなった。

私は元々日本に住んでいて変な閉塞感を感じていた。空気を読まなくてはだめだとか、授業

中話すのはよくないとか、日本にはそれはだめだ、こうしなくてはいけない、逆になんでそうしてくれないの､が溢れていると感じていたのだ｡それは相手を敬う上でのマナーではあるが、私にとってとても窮屈だった。こんな世界が一生続くのだと思っていたし、そういった人生しかないのだと思っていた。しかしラオスに来て、自分の意思で自分のやりたいことをやる、やりたくないことはやらない、良い意味で適当なラオスの人たちに、とてもあたたかい自由な人間らしさを感じた。またお酒や歌、ダンスが大好きなラオスの人たちにはいつも屈託のない笑顔があった。そんな風にシンプルに生きていくことこそが、人生で何より大事で素晴らしいことなのではないかとラオスに来て感じる事が出来たのだ。

ふたつめは、自分は無力だということだ。私はこの一年間の活動の中で、恐れ多くも製品班は素晴らしい製品を作ったと自負していた。しかし、JCFC の副代表カンプーンさんの農場を見学したときにコーヒーの育成技術や選別技術の未熟さに戸惑いを隠せなかった。いかに美味しいコーヒーがとれる自然環境が整っていたとしても、そもそも人間が正しい知識を持ってちゃんと手間をかけ、世話をしないと美味しいコーヒーは作れない。JCFC の副代表であるカンプーンさんの農場の持っている技術が中の上だとしたら、私たち製品班が作った製品は味のばらつきがある全く未完成の製品だということになる。

また浄水器やワークショップの問題もある。初年度私たち Smile F LAOS はラオスの子どもたちを取り巻く衛生環境と教育環境を問題視し、何か小さいことでも力になれないかということで、JHAI COFEE HOUSE のタイソンさんの小学校に浄水器を送るという活動に微弱ながら参加した。結果としては 4 台の浄水器をラオスの小学校に設置することができ、また手洗い指導のワークショップも行った。ワークショップは小学生たちの反応もよく、何らかのよい「きっかけづくり」なったのではないかと感じている。

しかし、この浄水器は本当に小学生たちに使われるのだろうか。カプー村の小学校ではすでにテラクリア社の浄水器が設置されていたが、それは先生たちが職員室用に使っていた。また手洗いは実践されるのだろうか。手洗いは暮らしに定着しなければ効果を発揮しない。さらに小学生たちの何日も身体を洗っていないかのようなあの匂いは、手を洗う以前の問題があるように感じる。加えてプーマッコ村やノンヤートゥン村の土埃舞う教室は、さらなる大きな問題があるのではないだろうか。

このスタディツアーを経験して、私は自分の実現出来る範囲がとても小さいことを知った。浄水器を小学校に置いても小学生たちの生活が劇的に良くなるわけではないし、手洗いも何日か続けてくれれば良い方なのかもしれない。

しかし、重要なことは問題意識を持つことである。実際に行って、見て、聞いて自分なりに問題だと思うことを伝えることが重要なかもしれない。私がラオスで体験した衝撃と同じように、ラオスの人たちには当たり前のことの中に問題点は潜んでいる。それを指摘することから

本当の支援は始まるのである。

最後にスタディツアーを終えて、「いいことをした」とこの団体のメンバーの大半が思っていたとしたら、とてもつまらないと団体だと思う。自分たちの製品の落ち度はどこか、改善点はあるか、浄水器は置けたが本当に使われるのか、どのように使われるのか、効果はあるか、手洗いは習慣づくのか、後追い調査をしてみようか、なぜ浄水器だったのか、浄水器は必要か、他に問題点はあるか。そういった批判的な目で自分たちの活動を見て、研磨し、それを糧としてどんどん成長していってほしい、と思うのである。また一番重要なのは誰のために動くのかということだ。実際に行って、会って、考えなければ活動は始まらない。誰のために動くのか、これをずらさなければ活動が終わることは無いだろう。これを見つめることがスタディツアーの一番の意義なのではないだろうか。

「支援」に向き合う

大 畠 真 優
社会文化システム学科3年

私は1年前のスタディツアーでJHAI COFFEE HOUSEのタイソン・アダムスさんの話に感銘を受け、タイソンさんのような持続可能な支援がしたいと思った。その後、4月からF LAOの一員として、コーヒー販売やラオスに関する情報提供を行ってきた。そして今年も参加したスタディツアーでは、コーヒー販売で得た収益によって、小学校に浄水器を設置することができた。1年前、何か行動を起こしたいと思っていたものの、私にその力はなく無理だろうと諦めていた教育支援が、1年間少しずつ困難を乗り越えたことでワークショップを行うという形で実現できた。今回のツアーに参加するかどうかを決定する際、行くと決めたらたくさんの苦労が待っていることが分かっていたため、逃げようとも思った。だが、目標としていた衛生教育のワークショップを実現することができ、子どもたちの喜ぶ顔をみることできた時は、あの時逃げずに行くと決めて本当に良かったと思った。

4月に活動し始めたときから、小学校で現地調査をやったことがない私たちが行う支援は自己満足ではないのかという疑問と、それでも何か行動を起こすことは意味があるのではないかという気持ちの間で葛藤していた。しかし、支援ははじめから完璧に上手く機能するほど簡単なものではないと割り切り、今回は行動を起こして結果を残すことで今後のFLAOがその結果を基に改善し成長いけるように、今は今できることをしようと考えていた。FLAOには前年度から引き継ぐ情報がないため、文献で調べたり、他団体の方に話を伺ったりしながら、手探りで活動を進めていった。初めて行うワークショップということで、上手くいかないことがあるのは当然だが、人に影響を及ぼす「教育」という分野に携わるということを自覚し、子どもたちに間違った知識を伝えないように注意し、準備に取り組んだ。

そして迎えたスタディツアーでは4校でワークショップを実施し、文化紹介の際に日本の美しい写真を見せたり、一緒にダンスを踊ったりすることで歓声をあげて喜ぶ子どもたちの笑顔を見ることができた。また、手洗いの大切さを伝える紙芝居を披露した後に手洗い実験を実施し、ワークショップを終えて私たちが小学校を離れるとき、自主的に手を洗うしぐさを私に見せてくれる子どもたちの姿を見た。もっとも、私たちの帰国後も手洗いを続けてくれるかどうかは分からない。だが、手についたばい菌が原因で起こる病気や正しい手洗い方法を楽しみながら理解してもらうことはできたといえる。

1日目のワークショップは初めて足を踏み入れる小学校で、目に見える情報を取り入れるだけで精一杯だった。教室の広さに対して子どもの人数が多かったり、電気がなく薄暗かったり、

水道が校舎から離れていたりと、戸惑うことばかりで上手くワークショップを運営することができなかった。その日の夜、メンバーで反省会を行い、子どもの人数や学校の設備がどのような状況でも対応できるように工夫し、2日目はあわてることなくスムーズにできた。

スタディツアーを通して自分の中で変化したと思う点は、ハプニングを受け入れられるようになったところだ。今回は予定通りにいかないことがたくさん発生した。例えばワークショップに関することでは、初日の前日に通訳の方と打ち合わせをし、これで明日は大丈夫だと安心していたが、いざ当日になると通訳の方が結婚式に出席するため来られなくなってしまったり、4日目は、小学校の先生方が村で行われるお葬式に出席するため、小学校が休みであることが村に行ってから伝えられたりと、さまざまな問題が起こった。以前の私なら、物事が予定通りに進まないと、どうしてよいか分からなくなった。だが、今回は周囲の人々のおかげで問題が解決されていく経験を通して、たとえハプニングが起きても、そこがラオスでしか体験できない面白いところだと受け入れられるようになった。これは私にとって大きな変化である。

同時に、ワークショップを始める際、参加する子どもの人数や場所などの希望を小学校の先生に伝えたが、要望は上手く通らないこともあった。支援する側は「これが正しい」と押し付けず、その場の状況を見て行動を変えるという柔軟な姿勢を持つことが大切だと感じた。

実際に小学校を見て驚いたのは、村によって小学校の子どもや先生の人数や様子、校舎の規模が全く違ったことだ。人数が多く活気のある学校もあれば、平均年齢が低く、少人数の学校もあったり、コンクリート建ての大きな校舎もあれば、木造の小屋のような校舎もあったりと村によって多様だった。その様子を見て、各々の小学校に適した支援を考える必要性を感じた。また、小学校の先生へのインタビューでは、学校を休む理由として砂埃による高熱が多いということが今回の調査で初めて分かった。この砂埃による健康被害は、渡航前の文献調査や他団体から得た情報では一切触れられていなかった。ラオスに関する書物やウェブの情報が不足しているため、村ごとの大きな違いを目にして、特定の地域についての情報は、現地に行って自分の目で確かめたり、人に聞いたりしなければ、尚更得られないことを改めて実感した。

現地駐在のスタッフはおらず、渡航回数の少ない学生団体にできる現地調査は限られている。帰国後も支援の経過を観察するためには、他団体の方に協力を頼むなど、外部の方の協力も必要になってくる。私たち3年生のメンバーは自己満足ではなく、持続可能な支援をしたいという強い思いを持って活動していた。今後 FLAO がいかなる活動をするにしても、支援に携わるならその思いは変わらない団体であってほしい。立ち上がったばかりの FLAO が、今回行った支援は土台作りであり、持続可能な支援ができる団体になるには、今後の活動内容が重要だ。

私は1年間ラオス班メンバーとしてラオスの衛生環境や子どもの病気について調べてきたが、信頼できる情報が少なくて調査が困難であった。今回のツアーで調査したことを踏まえて、さらに詳しく調べていきたい。

ラオスにて、支援を考える

折 戸 夏 菜
社会文化システム学科 3 年

私は以前からいわゆる“支援”とか “世界”に興味津々で、大学に入り、ボランティアサークルに入ったり、積極的にそのような類の授業を取ったりしていた。学科の発表でよく、「海外に支援に行って…」というのを聞くたびに「私もこういうことがしたい」と“心のなかだけで”思っていた。 私は「ラオスに行けば絶対変わるから！」などと、言われなくてもわかってはいたし、物凄く行きたかった。それなのにまだ一歩踏み出すことを恐れている私自身が情けなかった。しかし、それを先生に見透かされているかのように背中を押され、昨年のラオス渡航となった。これが私の人生において大きな存在感を残すであろう FLAO の活動、そして 2 回目のラオス渡航のきっかけとなった。

今回のラオス渡航は前回とは大分違った。人数が多いというのも大きかったが、家計調査が中心であった前回の活動内容とは異なり、今回は小学校での手洗い実験などワークショップを行う内容となった。私は日本で行なってきたボランティアでも比較的環境系の活動が多く、子どもたちの前でワークショップなどをした経験もないし、それをラオスの子どもたちの前でやるのだから、「ラオスの子どもたちがどんなテンションで聞いてくれるだろうか」、そもそも、「私たちの話をちゃんと聞いてくれるのだろうか」と、何も分からない状態だった。事前に得られる情報も少なく、行く直前まで皆で本当に試行錯誤していた。

まずはラオス滞在 2 日目、浄水器を購入するためにテラクリア社を訪問した。そこで話を聞いて、本当にラオスに寄り添った支援をしている企業だという印象を受けた。類似の企業は外部に本拠地を置いて運営しているが、テラクリア社はラオスにしっかり腰をおろし、利用者が何か困ったときはすぐ駆けつけられるようにしていると言っていた。さらに、使っている素材の多くはラオスのものであり、使えなくなっても自然に返せるものであったり、ラオス人を雇用していたりと、このような方針にとても感動した。外部の物を持ってきて設置するのではなく、現地の物や人の力を最大限活用しており、現地にしっかりと根付く可能性を感じた。これが以前勉強した「適正技術」というものなのかと思った。

心配していたワークショップだが、反応は思っていたより物凄く良く、話も一生懸命に聞いてくれたし、無事に浄水器を渡すこともできた。しかし、流れは円滑とは言えず、たくさん反省点が見つかり、ワークショップ初日、3 年生皆で夜遅くまで話し合った。昨年よりも私個人の気持ちとしては負担が少なく、スローペースで始まったためか、早くがっつり活動したいなと思っていた。そのようななか、こうやってみんなで意見を出し合い、一つ一つ改善策を出し

たり、指摘したりすることが「スタディツアーらしさ」が感じられて大変ではあるけれど、楽しかった。

4 校全てに無事に浄水器を設置できたのだが、ただ設置できたからといって安心してはならない。実際に設置することはできたが、今後、私たちが設置した浄水器がそこでしっかりと使われているのか、根付いていくのかが大きな問題になる。もし、使われていないのだとしたら、この FLAO の浄水器設置の活動自体、果たして必要なのかを考え直す必要がある。私たちが持っていった浄水器が、きちんと継続して使われてこそ成功と言えるだろう。ここで喜んでいたのでは、単なる自己満足の支援である。

支援をするときはこちらから一方的にしてあげているではなく、相手の意見を聞き、相手の立場になって、何を必要としているのかを見極めることが大切だ。しかし、一方で、過剰な支援も被支援者が自主的に立ち上がる意欲をそいでしまうため、行ってはいけないことである。したがって、支援は本当に難しいと、考えれば考えるほど感じる。そのような難しさを乗り越えるような活動をしているのが、ATJ だ。私はこの ATJ が行なう支援のような、彼らが自分たちで前に進んでいくそのお手伝いのような支援ができればいいと、今回のラオス渡航で強く思った。なぜなら、JCFC の幹部の方の、自分たち自身でより良くしていこうとする考え方が、彼らが行なってきたことや、取り組んできたことを聞く中で、昨年よりも強くなっている気がしたからである。

また、それ以外にも道路が整備されていたり、店が綺麗になっていたりと、前回来たときよりも発展している印象を受けた。ラオスのインフラも町並みもみんな少しずつ発展しているのかとなんだか嬉しくなった。私はラオスに流れる、ゆったりとした雰囲気が好きである。そこはそのままであって欲しいと願いながらも、これからのラオスの発展に期待したい。

今後、私がラオスに対してできることはなんなのか、まだ見つかっていない。だが、多くの人にラオスの魅力を知ってもらうのは、とても大切なことである。まず、私にできることは、ラオスについて話すことだ。私がラオスに行ったという話をすると、ラオスという国の存在そのものを知らない人が多い。そういう人たちに自分の経験を話すことで、少なくとも私の周りの人は他の人よりもラオスという国を意識し始める。それだけでも、大きな意義があるのではないか。

支援をするという点ではラオスでなくても良かったのかもしれないが、こうしてラオスに関わってきた以上、今もこの先もラオスという国は私にとって特別な国であることには間違いない。そして、少なからずラオスを意識して生きていくだろう。これからは FLAO のメンバーとして支援活動をすることはできないけれど、いつかラオスに再び行き、自分自身の目でその成長を見て来たいと思っている。

このように考えられたのも、2 回のラオス渡航や FLAO での活動、ボランティア活動などの

実際の経験と、授業や本を通してで習う机上での学びが一つになったからであり、私は大学生活において非常に大きな財産を得たと思っている。今後も自身で経験することと学ぼうとする意欲が大切であるということを心に留め、何事にもチャレンジし、また新たな財産を得ていきたいと思う。

最後に、私がラオスに行くのをためらっていた時、私の背中を押してくれた先生と 2 年の頃から共に活動してきた 3 年生のみんなに心から感謝したい。

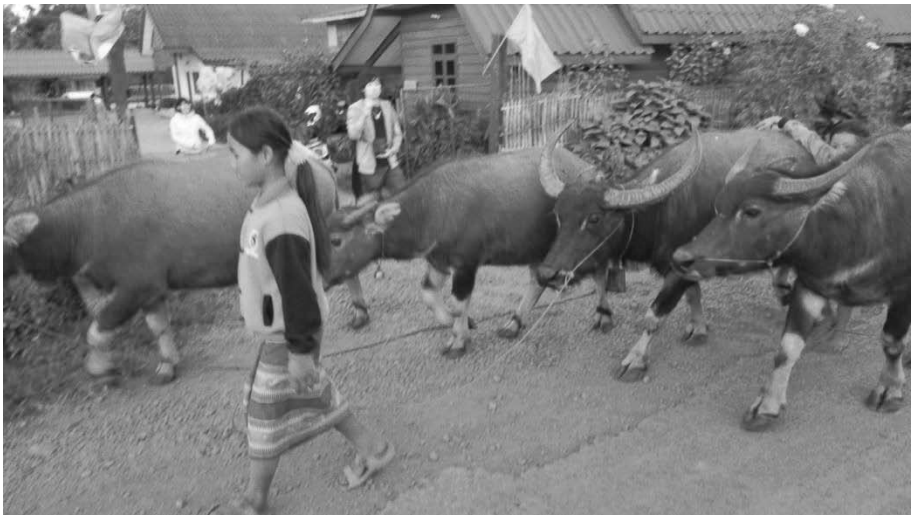


写真 52　水牛と少女

2度目で見る新しいラオス

長 嶺 ゆ い
社会文化システム学科 3 年

私は今回で 2 度目のラオス渡航となった。初めて訪れた時より目新しさはあまりなかった。パクセの雰囲気もデコボコの道も高床式の家も、一年前と変わらない。その代わり，初めて渡航するメンバーとは少し違う視点でラオスを見ることができた。彼らの行動，考え，違った意味での豊かさなど，今年は見方を変えてみた。もちろんまだまだ私が見たのはほんの一部である。

また、私たち 3 年生の目的である小学校への浄水器設置やワークショプを通して、これまで想像することのできなかったラオスの学校の現状を目の当たりにした。それを踏まえ，今後自分たちにできることを考え直してみるきっかけにもなった。

今回のスタディツアーでは箕面先生はじめ、ラオスの研究をしている難波さんとタイ語でラオス人と話すことができる鈴木先生も一緒でとても心強かった。そのおかげでよりラオスの人々とコミュニケーションをとることができたと思う。

ラオスの人たちを観察すると，とても面白い。初対面の人であっても，まるで友人のように接している。私たちから見ると，誰が知り合いで誰が初対面なのかあまりわからない。他人の家で，平気でお酒を飲んだりお昼寝をしたりしている。馴れ馴れしい，図々しいと思ってしまうほどだ。そんなことを考えていると，ある出来事を思い出した。去年のラオスのホームステイ先でのことである。私たちが休憩を取っていた時に，この家の母親が「これ使っていいよ」とたくさん枕を持ってきてくれた。なぜこんなに枕を持っているのかと聞いたところ,「村の人たちが昼寝をしに来るから」と答えた。あまりにも意外な答えだったので，とても驚いたことを今でも覚えている。人とのかかわり方が私たちとは違う。お互いに気を使うこともなく壁を感じない。きっとそれがラオス人なのだ。ここに住む人たちの温かみを感じた。

ラオスに来てから，ずっと私は何かの違和感を持っていた。貧困国ではあるものの人々はとても明るく，ものを持つことではない豊かさがあることは去年気付いていたことである。農村では水道やガスは通っていないし，学校は設備が整っているとは言えない。それらを見てきても,ラオスが貧困国であることとは結びつかない。この違和感は何だろうとずっと考えていた。そして何日か経ってわかった。それは本当の意味で,「貧しい人」を見ていないからだった。ラオス，私たちの行ったパクソンやパクセではホームレスを見かけなった。途上国や貧困国と聞くとホームレスの人たちがそこらへんにいて，物乞いをされるイメージがあった。事実，以前海外旅行に行った際は，お金や食べ物を求められることがたくさんあったからだ。しか，ラオ

スは違ったのだ。そのことについて私は難波さんと話した。なぜここにはホームレスの人たちがいないのか，これは社会主義国であることと何か関係があるのかと聞いてみた。

難波さんの話によると，確かにラオスには浮浪者は少ない。しかしそれは社会主義体制下の最低限の生活の保障というよりは，家族や親族のつながりが強からかもしれない。絶対に家族がいて，そのだれかが面倒を見てくれるから，一人になることがあまりないとのことだ。この話を聞いて深く考えさせられるものがあった。国の保障から外れ，家族とのかかわりもなく社会から除外されてしまった人々は，日本でさえたくさんいる。経済的に豊かではあるが，それでだけでは抱えきれていない。一方ラオスでは，決して豊かではないが人とのつながりの強さのおかげで，そういった問題が出てきていない。それはまた新たに見えてきた，もう一つの「ラオスの豊かさ」ではないか。市場経済化が進むにつれて，ラオスの現状はどんどん変わってくるだろう。しかし，人々のつながりという「ラオスの豊かさ」は失ってほしくないと心から思った。

小学校のワークショップでは，とにかくいろいろな衝撃があった。まず，学校が「学校」ではなかったことである。正直なところ，このようなところで勉強ができるのかという感想しか出てこない場所もあった。教師も教室も足りていないし，ほとんど外のような教室もあった。とても教育の場として考えられなかった。それらを目の当たりにすると，浄水器の設置という形の支援が間違っているのではないかと思ってしまったのも事実である。

子どもたちは浄水器を使ってくれるのか。浄水器の管理は誰がしてくれるのかわからないし，水を入れたボトルは重くて彼らが使うには少し無理があるだろう。考えれば考えるほどマイナスのことばかりだ。しかし，ワークショップで日本文化紹介や子どもたちとのダンスをしていると，楽しんでくれればいいと思えるようになった。せめてこのワークショップを覚えていてほしい。私たちの活動が彼らの記憶の中に残ることで，子どもたちに何かしらのアクションを与えられるのではないか。例えば，文化紹介の写真を見ていつか日本に行くとか，ダンスに興味を持ったなど，それだけでもこの活動は成功だといえるだろう。そして，私たちはこの活動を継続的にやっていく。浄水器４台で何かが変わるわけではない。この活動を持続していくことで，子どもたちに何らかのきっかけを与えていくことが大切なことではないか。

このラオススタディツアーは，私にとって新たな発見・考え・目標をもたせてくれた。そして，何度でもラオスへ行きたいという気持ちも湧き上がらせてくれた。おそらくこれが最後のラオス渡航にはならないだろう。次はどんな形で通訳さんをはじめ現地スタッフの方々と再開するかわからないけれど，彼らとの出会い，そしてラオスでの経験を無駄にはしない。

2度目に学んだ継続の楽しさ

牛 山 絢 香
社会文化システム学科 3 年

ワークショップを行う前に、テラクリア社へ浄水器を購入しに行った。この会社はラオスのパクセにある浄水器製造販売会社である。ここで副事務所長のフィル・ミニックさんからお話しを伺ったり浄水機能のあるセラミックフィルター作りにラオス人を 50 人雇っていたり、会社の周辺に生息するラタン（藤）で作った浄水器の台座を現地の製造組合から買い取っていたりと、ラオスでの雇用にも関わっていることが分かった。ラオス渡航以前からホームページ SNS を使って情報収集をしていたが、分かっていたのは浄水器の効果や値段などの商品に関する情報だけであった。しかし浄水器のフィルター工場を見て回ったり話を聞いたりすることで、テラクリア社が単に浄水器を生産して売るだけではなく、販売のために村へ営業に行ったりと、会社自体がラオスの人々に清潔な水を普及させる働きを持っている。つまり、テラクリア社は直接的・間接的に衛生問題の課題の一つである清潔な水の普及に関わっているということである。実際に訪問して話を聞くことで文章だけでは読み取れない情報も得ることができた。

その翌日、カプ村で一度目のワークショップを行った。ワークショップの内容は自己紹介から始まり、日本の文化紹介、手洗いについて楽しく教える紙芝居と手洗い実験、浄水器の説明である。これらのプログラムを進めていく間、気になっていたのは子どもたちの表情である。ここでは初めて小学校に入ることが出来、緊張していたこともあって最初の自己紹介などは子どもたちも緊張させてしまったように思えた。一方で文化紹介で、日本の四季についての写真を見せると驚いてくれたり、声を上げてくれていたのをうれしく感じた。また、笑顔で手洗いの説明をしているときは、子どもたちも笑顔で真似してくれた。自分たちの表情次第で子どもたちの反応も決まることを知った。しかし大まかにみると、一日目はうまくいかなかったり準備不足であったりした点が多々あった。これらを反省して夜に宿泊先のゲストハウスで自己紹介や文化紹介を分かりやすいようによく見せたり、手洗い実験の手順を直したりした。そのおかげか 24 日のセータプン村小学校のワークショップでは、プログラムの進行がスムーズになり、たくさんの子どもたちと一緒に楽しめるという改善点が見られた。反省点は後になって分かった備品の紛失で、これは確認不足の結果であり周りに迷惑をかけてしまった。物が当たり前にその場所にあると思ってしまったミスであり、これは今後の日常生活でも心に留めておく必要がある。

今年のスタディツアーでワークショップを 4 回行い、前年は気になりつつ入れなかった小学校に入り、ワークショップができたことをとてもうれしく思う。ワークショップで気が付いた

点は小学校によっても反応が違うことである。たとえば、日本の文化紹介で紅葉の写真を見せると驚いたような声を上げた学校もあれば､声は発さずじっと写真を見てくれた学校もあった。学校によってこのような差がある理由は、個人の性格の問題もあるが、何よりも小学校通う子どもたちの年齢層に差があるからだ。ラオスの小学校は村によって校舎の規模や年齢層も様々である。2 学年をひとつの教室に入れて授業をする学校もあるように、授業の進め方も学校によって差が現れていると感じられた。教育のカリキュラムが無いわけではないが、日本のように全国どこの小学校に行っても習う内容はほぼ変わらないという状態ではない。村によって建物の大きさは違い、教諭の授業に対する姿勢も違っている。これはラオスの教育が、全体に均一に行き渡っていないということである。3 日目のプーカート村の小学校でワークショップとは別に女性教師二人にインタビューで現在の教育の不満などを聞いたが、彼女らは貧しくても子どもが好きだから一生懸命に教えていると仰っていた。しかしいくらやる気がある人がいても、その次の世代に教える教師がやる気に満ちていないとも限らない。個人的な意欲に任せた教育体制だと、学習の定着度も異なり、継続的に子どもたちに最低限度の教育もできない可能性があると考えられる。よって教育は、教える教師の側から徹底させていくべきではないかと考察した。

また、ワークショップをする前に小学校に備品を置いてから校舎の中を回る機会があったのだが、職員室らしき部屋に入るとその壁に貼ってあるポスターに驚かされた。そのポスターは WHO のもので内容は手洗いについてラオス語で紹介してあったが、貼る向きを上下逆にしてあったのだ。Smile F LAOS が来る前にも何者かが衛生教育をしたのかもしれないが、そのポスターを見ていると、衛生教育に関心が薄いように思えてしまった。ラオスには日本をはじめとした様々な国から団体がやってきて支援をしているが、そのなかで Smile F LAOS の活動ががラオスの小学校や村にどう貢献していけばよいのか考えさせられた。私の考えとしては、一度きりのワークショップでは私たちの活動は彼らにすぐ忘れられてしまうので、継続的に同じ地域、同じ小学校に行くと定めて支援をしたい。そしてラオスに行ったときには「Smile F LAOS が来た」と覚えていてくれるようになり、手洗いの大切さや身辺を清潔にする大切さを定着させたい。

昨年訪問した脱穀設備を再び見学し、コーヒー豆を保存する倉庫が新しくが建てられているのを発見したり、協同組合のカンプーさんなど昨年お話しいただけた方に再びインタビューできたりしたなかで昨年との違いを発見することができ、継続して物事に関わる面白さを知ることができた。ラオスでの活動を支えてくださった通訳の方や運転手の方々にも感謝したい。

異国の地で学ぶということ

千 川 隆 成
社会文化システム学科 2 年

私が今回、このラオススタディツアーに参加したきっかけは 3 点ある。そしてその全ての前提にあるのは、「人に話を聞くのであれば、それは誰でもできることである。大切なのは自分がその問題について直接見る、知ることができるかどうか」という意識であった。

1 点目はフェアトレードの恩恵を農家の人たちは受けているのか、ということである。私たち Smile F LAOS は 2014 年 7 月から 12 月にかけて 120kg のコーヒー豆を販売した。輸入総量のなかではちっぽけな量ではあるが、フェアトレードコーヒー豆の販売には少しでも貢献していると言えよう。現在日本を始め、他国でもフェアトレードは盛んに行われている。果たして公正な貿易は、彼らにどのような恩恵を与えているのか。そして、ラオスのコーヒー農家たちは、フェアトレードによってどれだけ生活が変化したのかを知りたかった。

2 点目は、子どもたちの生活についてである。私は現在学童保育でアルバイトをしているので、日本の子どもの生活には多少なりとも知識がある。そこで、発展途上国であるラオスの子どもたちは、どのように生活を送っているのかということが非常に気になった。この点においては、バイト先の主任からも「子どもたちに、千川さんを介して、ラオスや発展途上国の子どもたちの生活を教えてあげてほしい」というスタディツアーでの課題を与えられたということもある。

3 点目はコーヒー農場を自分の眼で見るということにあった。私がコーヒーを好きになったのは 17 歳のころである。その時は、コーヒーの製作過程などは全くもって興味がなかった。しかし、「社会文化体験演習」を受講して、よりコーヒーの知識を付けたとき、コーヒーの製作過程を見たいという気持ちに駆られた。単なる興味ということもあるが、自分たちが 2014 年 7 月から 12 月まで売り続けたコーヒーが、どんな環境で育っているのかということも知りたかった。また、日常生活ではコーヒー農場を見るという経験はありえないものなので、この機会を逃すわけにはいかないと感じていた。知りたかったというより、団体の一員として知らなければいけないという思いがあったと思う。上記 3 点により私はスタディツアーの話が出た際、迷わずに参加することを決めた。

調査が始まって思ったことは、物事を思い通りにはいかないということだった。事前準備では、調査票にはしっかりと目を通し、十分とは言わないまでも準備はしていた。しかし、本番では準備していたこととは異なる観点から答えが出てきたことや、調査にあたって世帯収入の平均といったデータを知らなかったので、調査は当初の予定通りには進んでいかなかった。日

本語が通じないということ、通訳さんとは調査に関する目的が共有されていないことなどが調査を順序良く進めていけることができなかった原因と考えられる。

一方で、このツアーを通して感じたのは、学べることが非常にたくさんあるということだ。私たち Smile F LAOS のメンバーは、事前学習においてラオスに関する勉強をしてはいた。だが、いざ現地で調査を行っていると、事前学習において学べなかったものが見えることがあった。例えば、家計調査を行っている際、家の入口に蜂の巣を吊るしてあるのを発見した。これは何かの意味があるのかと思って聞いてみると、「魔除け」として扱っているとの話であった。調査が終わって改めて調べてみると恥ずかしいことではあるが、蜂の巣を魔除けとして扱うことは日本でもあることであった。このような日本と共通する文化があることは、事前学習では学べなかったことであり、現地に行ったからこそ学べたことなのだと思う。

フィールドワーク用に持ってきたメモ 1 冊分は、渡航 6 日目で記入し尽くしてしまった。その後は、予備用にと持ってきていた 2 冊目に入り、スタディツアーを通して計 1 冊半書いた。もちろん、調査関連以外の他愛もないことも書いた。例えば、通訳であったドルフィンは 40 歳にもかかわらず、夜トイレにいけないなどのことも書いてある。だが、このような調査に関係のない何でもないようなことでも、ついメモを取りたくなるような魅力がラオスにはある。

次に思い出深いのが、通訳さんと非常に楽しい時間を過ごせたということだ。私は生涯で海外に行くのが今回で 2 度目であったが、1 度目のときは英語が全くしゃべれず交流をすることができずに、とても悔しい思いをした。もっと英語をしゃべって関わりを持ちたかったという後悔が残った。そして今回 2 度目の海外では前回とは異なる心構えではいたものの、やはりどこかに前回の交流できなかったということが引っかかってしまい、不安を感じていた。それでも調査にあたってはいつか喋らなければいけないときが来ると思うと、例え文法がめちゃくちゃであってもなんでもいいから喋ろうという気持ちを持つように努めた。初めて通訳さんたちと会って、彼らは日本語が通じないのだという不安に襲われた。だが、なんでもいいから喋ろうと実践した。元々私は、人と話すのが得意ではない、且つ英語が苦手である。だがスタディツアーにおいてはそのようなことを忘れ､調査のために喋らなければいけなかった｡そのため、そのような自分のネガティブな一面を克服する必要があった。結果的には稚拙な英語だっただろうが、通訳さんと楽しく会話することができた。ホームステイの夜は通訳さん 2 人と自分との計 3 人で 1 時ごろまでお酒を飲んだことや､1 人の通訳さんとは気さくな関係になりすぎて、つい日本語を喋ってしまいそうな瞬間もあったことも今では良い思い出である。このような経験も日本にいるだけではできない、海外に行くからこそ、そして海外で調査という目的があるからこそできたのであり、今の自分にはない一面を引き出さなければいけない環境だったからこそ達成できたのだと感じた。

スタディツアーにおいて、参加するにあたって各自で目的意識を持つ、そしてその達成のために尽力をすることは大切なことである。例えば、私はスタディツアーを通して今までの Smile F LAOS の活動の意義を知ることが出来、目的であった子どもたちの生活を知ることが出来た。その一方で、その意義だけに捉われず異文化の中に入ったことによって得られたものに視点を当てることも重要だと私は考える。今までにはない環境下に入ることで、従来の環境では着目しないようなことにも着目できる。つまり新たな価値観の発見、新たな自分を発見できるということもスタディツアーの意義、そして楽しみ方ではないのだろうか。

写真 53　市場への道すがら

異なる「当たり前」

水 上 大 輔
社会文化システム学科2年

今回のラオススタディツアーは人生で4度目の海外渡航であったのだが、出発前、授業内で行った事前学習とは別に、少しばかりガイドブックなどでラオスの雰囲気やどういう国か調べて気持ちを高めていた。

私たちが住む日本という国は言うまでもなく日常生活において不便だと感じる状況はないし、何にも困ってはいない。しかし、繁華街に集まる溢れんばかりの人間と、処理しきれないほどの膨大な情報が流れている環境の中に、私たちは埋もれながら生活しているともいえだろう。こういった日本での生活に嫌気がさしていたわけではないが、ガイドブックなどには「一度ラオスを訪れた旅人は再びラオスに帰ってくる」と書いてあり、また、私が今まで行ったことのある国が東南アジア地域ばかりであったため、現在の日本では触れるのが難しいであろう東南アジア独特のゆったりとした雰囲気が楽しみで、こんな気持ちを抱きつつ羽田を発った。

最初の数日間、タイ-ラオス間の国境通過や、日本との気温の変化などに興奮していたのだが、3日目の夜、毎晩やっていたミーティングで、渡航中での新たな意識が生まれる出来事があった。

その日は現地の小学校に寄付する浄水器を製造しているテラクリア社を訪問したのだが、そこで社員の方が「長い目で見れば浄水器を使用したほうが得であるが、中々普及しない」と仰っていて、「どうにかそれを広める方法は無いのか」と私は率直に思った。そして、その晩のミーティングで3年生の先輩が私たち2年生に向けてこんなアドバイスをくれた。「一概には言えないけど、ラオス人は長い目で物事を考えて生活したりしないかもしれない。ラオス人の性格も考慮したうえで調査しよう」。日本人が「当たり前」だと思う基準と、ラオス人が「当たり前」だと思う基準は全く違うのだと気付き、私はこの異なる「当たり前」を意識していこうと考えた。

このスタディツアーでのメインとなるコーヒー農家への家計調査は、4日目から始まった。正直なところ、事前学習の段階で家計調査については自分なりに理解しているつもりであったが、自分は正しく調査できるのかという不安と、もしできたとしても村ごとの特色が表れるような正しいデータが出てくるのかという疑いの気持ちが重なって、とても緊張していた。

人生で初めての家計調査は、カプ村で行った。何か困難な状況に陥っても、異なる「当たり前」を意識して物事を考えようと自分を落ち着けていたのを覚えている。しかし、後悔の残る調査になってしまった。通訳のレイさんの助けで何とか乗り切れた部分はあったものの最低限

の質問しか聞くことができず、対象者の前であたふたする姿を見せてしまう場面や、私達の不手際で何度か沈黙の時間を生んでしまったのは最大の反省点である。そしてこの反省と同時に、事前学習で行った文献からの情報だけでは見えてこない部分、現地に直接行って対象者と顔尾を合わせることの重要さ、「調査」というものの難しさを感じた。

しかし、渡航中毎日のように出てくるこのような反省点や改善点などは毎晩のミーティングでしっかりと共有できたため、1 人で何かを抱え込むようなことは決してなかった。他のメンバーの反省が自分の調査に活かせた場面があったり、自分たちの反省を基に他のメンバーにアドバイスできたりと、この授業のメンバーでの団結力も感じながら過ごすことができたため、常に高いモチベーションを維持することが可能だったのだと今強く感じている。

スタディツアーで感じることができた「調査」は大切であるという感覚は、社会文化システム学科に通う 1 人の学生として大きな収穫であるのかもしれない。恥ずかしながら、1 年生の間はこの学科のことを自分自身理解せず、毎日何も考えずに組まれた授業を受けていたかもしれない。だが、このラオススタディツアーでの経験とこうやって Smile F LAOS の 1 年間を振り返る機会によって、この学科で学ぶべき大切な一歩を 2 年生の終盤にしてやっと踏み出せたような気がする。

また、ラオスで心がけていた、異なる「当たり前」を意識するということもまた私にとっては大きな収穫だ。日本に帰ってきてもこの意識で物事を観察すると、どんなに些細なことでも今までとは異なる考えを持つことができるのではないか。全てを自分の中にある「当たり前の基準」として考えるのではなく、それぞれの「当たり前」として捉えることでまた新たなことに好奇心が芽生えてゆくのだと考えるようになった。ラオスでこの意識を持っていたからこそ、移動中に目に入る街並みやラオス人の日常生活での行動など些細なことでも鮮明に記憶に残っているのかもしれない。

最後に、初めに述べた通り「一度ラオスを訪れた旅人は再びラオスに帰ってくる」というのは間違っていないかもしれない。というのも、観光しに行ったわけではないがラオスにとても愛着が湧いている自分がいる。そして多くの学びと、この 1 年間で蓄えた知識がそのまま活きるようなこの 9 日間の貴重な機会を与えてくれた先生に感謝したい。

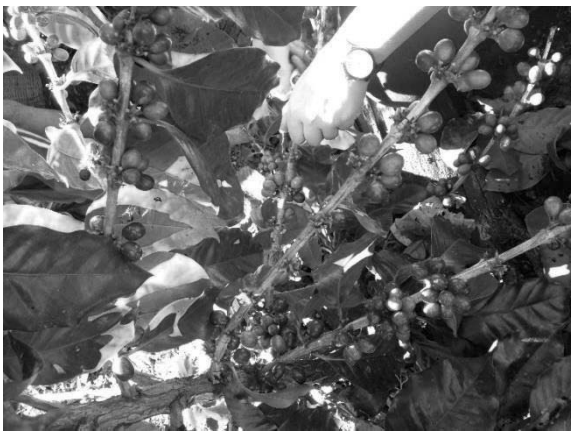


写真 54　コーヒーの収穫の様子

スタディツアーだからこそ

森 佳 那 美
社会文化システム学科2年

長いようで短く感じたスタディツアー9日間。毎日のスケジュールはどれも濃いもので、新しい発見ばかりだったため､吸収するのにかなりの時間が必要だった｡私はコーヒー農家の人々はフェアトレードに対してどのようなことを思っているのか直接知りたくて参加した。目的を果たすことはできた。しかし、それ以上に印象に残ったことが3つあった。これは文献情報では得ることができない、実際に体験したからこそ学習できたことだ。そして旅行などでは得ることができない、スタディツアーだからこそ経験できたことだ。

1つ目は食に対するありがたさだ。12月24日から25日にかけてホームステイを行い、ここで鶏の解体を体験した。簡単には体験できない実践型の「命の学習」だ。鶏の解体では自分たちで鶏の息を止めて、部位ごとに分けて、調理して料理としていただくところまで行った。私は団体メンバーの中で唯一部位ごとに分け、そのまま調理する工程を体験した。自分で鶏を丸ごと1羽解体することは初めてで、また解体作業自体見たこともなかった。大変な作業だと分かってはいたが、同時に少しの怖さも感じていた。実際体験してみると、鶏も生き物であるため簡単に包丁を入れることはできず､力を入れる必要があった｡生命力を感じた瞬間であった。それから少しも無駄を出したくないという一心で解体していた。調理に関しても全ての部位を美味しくいただけるようにしようと夢中になっている自分がいた。できあがった料理をいただくと、自分が努力して作り上げたものを口にできたことが何よりも嬉しくて、命をいただくことに対するありがたさを実感した。

続く25日には、コーヒーの収穫の体験をした。気温は高く日差しも強く、たった30分間だけだったが倒れそうになるくらい体力を消耗した。私の班は4人で6kgの収穫高だったが、1人あたりの賃金は22円ほどという結果になった。こんなにも苦労して積み取ったにもかかわらず、思いもよらぬ結果だった。飲みたいときに気軽に飲んで、酸化したら味に満足いかず捨ててしまっていた今までの自分の行動が情けなく感じた。汗水流した農家の苦労は日本に帰っても忘れてはならないし、食べ物を大切に美味しくいただくことが私にできることだ。この2日間で学んだことは一生忘れない貴重な人生勉強になった。

2つ目は日本との違い。旅行などで海外を訪れるとその国の街並みや食事、商品を目にして異文化体験をするが、今回のスタディツアーでは現地の人々の生活に寄り添うことで、そう簡単にはできない体験をした。家計調査やホームステイを通して、ラオス人の家屋にはテレビ、水道、トイレ、電気など存在して当たり前だと思っている物が無いことが多々あった。私たち

日本人にとっては信じられないことが、ラオスでは普通のことであった。彼らは皆「今の生活に満足しているし、むしろ幸せで楽しい」と言っていた。私たち日本人が当たり前だと感じている生活と、ラオス人が当たり前だと感じている生活には差があった。当たり前ではないことを目前にした私は初め戸惑いを隠せなかったが、日を重ねるごとにラオス人の当たり前が私の当たり前にもなって、日本に帰った時に今までの生活に疑問やストレスを感じるようにさえなった。自分にはむしろラオスでの生活が合っていたのかもしれないとまで思うようになった。いつもの自分の生活から抜け出して別視点で自分が思う当たり前を見返すことのおもしろさは、スタディツアーだからこそ体験できたことだ。

3つ目は「何とかなるさ、慌てない」だ。この9日間ハプニングの連続だった。空港で預けた荷物が計画していた場所までいかないということが初日から起き、バンコクでは飛行機に間に合わないということで、団体メンバー引率の先生全員で空港を大激走した。ラオスに着いてからも時間通りに日程が進まなかったり、予定していた村でホームステイができなくなったり、浄水器設定を考えていた小学校が休みだったり、予想もしなかったことが次々と起こった。このようなことがあった場合、普段の私なら焦って空回りしたり、頭が真っ白になったりしてしまう。このスタディツアーでもそのようなことがあった。どうしようと言うばかりのメンバーや少し苛立ちを見せるメンバーもいた。スタディツアーでは異国の地であるため、立ち止まって落ち着いてより良い選択肢を選ぶことが今まで以上に必要だった。そんな状況の時に人類学者である引率の先生方が口を揃えて言うのは、「何とかなるさ、慌てない」という言葉だ。そして、言葉通りに全てが何とかなった。思いもよらぬ事態に直面した時こそ冷静になる勇気が、まだまだ自分には無いと実感した。

スタディツアーだからこそ学習できた以上のことは、他の誰でもないツアー参加者にしかできなかったことだ。この体験を体験だけで終わりにしてしまうのか。そうではない。
食べ物を大切に美味しくいただくことも、当たり前を適当に過ごさずそれが今の幸せであると意識することも、その場に最適な選択肢を自分で判断して考えることも今後の生活に活かしていける。自分では実行したいと思っているが、これをさらに自分の周りにいる人々に共有していくこともスタディツアー参加者の任務ではないか。ラオスのコーヒー農家の人々は自分たちの活動や自分たちのコーヒー、フェアトレードをより多くの外国の人々に知ってもらえることが何よりも嬉しいと言っていた。このスタディツアーでしかできなかった体験を紹介していくことがラオスにいる人々にとっても、自分の周りにいる人々にとっても、自分にとっても、一番成長できる方法ではないか。

想像と現実

川 崎 理 莉 香
社会文化システム学科2年

今回のスタディツアーでは毎日が発見の連続であった。初めて訪れる発展途上国、初めて見るコーヒー農家、初めて聞くフェアトレードの現状など、新しく得られるものが多すぎて頭の中で処理が追い付かなくなったほどである。その中でもとくに印象的だったことが3つある。

まず1つ目は「ラオス」という国についてである。ラオスについてはある程度は知っていたつもりであった。本や講義を通じて半年以上学んできたからである。しかしそれはあくまで「情報」や「知識」として頭に入っていただけで、正直なところどこか別の世界の話のように感じていた。それが今回のスタディツアーに参加し、実際に自分の足で現地に赴いたことにより一変した。まず人びとはおもに市場で買いものをする。そこでは生鮮食材でも当たり前のように常温で置かれ、ハエがたかっていてもお店の人もお客さんも誰も気にする様子はない。また生きた魚や鶏もこれまた当たり前のように売られている。昼食に使う魚を買いに行ったとき、生きたまま魚を袋に入れられたときはさすがに驚いた。また泊まったゲストハウス以外のトイレは自動で水が流れないので、桶で水を汲んで自分で流すものが大半であった。家によってはトイレがない、ということもあった。水道は調査をした中では井戸水が主流であった。子どもは小さくても家の仕事を手伝い、朝早い時間からコーヒー豆の加工作業をしていた。その光景があまりにも日本と違いすぎて衝撃を受けた。そしてそこで初めて「ラオス」という国を私たちと同じ現実世界にあるものとして受け入れられた。これが今回のスタディツアーで1番の収穫であった。

2つ目はコーヒーやフェアトレードについての知識を深めることができた、ということである。コーヒー農家の見学や豆の収穫作業、そしてJCFCの幹部の方々や農家の方などに直接話を聞いて、疑問に思ったことをその場ですぐに質問できる機会は日本にいては絶対に得られない。そしてコーヒー農家の方から「フェアトレードによってアンハッピーになった」という言葉を聞くこともできなかっただろう。今まではフェアトレード＝善という固定概念が自分の中であったのだが、それは外部の者が勝手にそう考えているだけで、当事者がどう思っているのかは実際に聞いてみないとわからない。現地へ赴いて当事者に調査をするのにはたくさんの時間とお金と労力を必要とする。しかし、そうやって苦労して得た情報には何にも代えられない価値があると思う。入学した頃からフィールドワークの重要性について何度も聞かされてきたが、やっとその意味を理解することができた。来年度は今年度以上に「外」へ出て、たくさんの場所を訪れたくさんの人と出会い､新たな知識を得るとともに自分の視野を広げていきたい。

最後に、ラオスで様々な場所を訪れるたびに気になっていたことがある。それはラオスの人々の表情が、とても生き生きとしていたことである。スタディツアーに行く前は、ラオスは発展途上国ということもあり、人々は電気や水道すら確実に手に入るわけではなく、衛生環境も良くない、電子機器もない、自給自足の原始的で苦しい生活を送っていると勝手に思い込んでいた。しかし実際に彼らに会ってみると、明るい表情をしている人が多かったように思われる。訪問した小学校にいた子どもたちは、みんな純粋な笑顔が印象的であった。言葉が通じなくとも身振り手振りでコミュニケーションをとり一緒に走り回っている様子は、日本の子どもよりも生き生きしているように見えた。そして、幸せの定義は「お金やモノに恵まれている」だけではないことに気が付いた。何がその人の「幸せ」なのかを考えることは、今後の支援の形を考えることに繋がると思う。先述したことの繰り返しとなるが、様々な視野を持ち、支援の対象者が本当に必要としていることは何か、その支援をするために自分たちがすべきことは何か、必要となる物や技術は何かを考えていきたい。

写真 55　コーヒー豆の収穫に向かう道中

価値観を覆す

松 田 真 利 来
社会文化システム学科 2 年

わたしはスタディツアーに行く前、ラオスという全く知らない土地で 10 日近く過ごすということに少し恐怖と不安を持っていた。しかし、実際に行ってみて、めったに経験できないことを沢山経験できた。まず、タイは今まで行ったことがある国なのだが、そこから歩いて国境を越えてラオスに着いた時、ほんの少し歩いただけであるにもかかわらず、両国の雰囲気の違いに驚いた。その時、ラオスにはしっかりとラオス独特の空気が流れているということを知った。そこからは毎日が本当に濃い日々であった。

特に今回、連日行った家計調査は、今まで全く経験がないため、非常に難しかった。初めは気をつけていてもやはりただの質疑応答になりがちであった。しかし、調査対象者の方をよく観察して、疲れていそうだったら日本のお菓子をあげたりして話題を変えた。また、調査で得られた数値もただ集計するだけではなく、数値からどのような生活をしているのかしっかり想像したり、おかしいと思った点があれば、その理由を考えたりする指示が与えられたが、これらは当初、非常に難しかった。だが、日が経つにつれて調査対象者の方のライフヒストリーを聞くことができるようになり、家計調査を通して、その家の生活やそこに住んでいる方の人生までも知ることができるのだと知った。それはまるでその人の人生を少し体験できたような、とても貴重な経験であった。

ラオスの生活面では、予想はしていたものの初めの方はやはり驚きの連続であった。市場に行った時は初めて見る食材や料理だらけで、食事をする時はお皿やコップなどをアルコールウェットティッシュで拭いた。また、人々の着ている服も砂ぼこりで茶色かったり、手や顔にも砂や泥が付いている人がいた。全て東京では普段行わないことや、見たことのない光景だらけであった。そして中でも家計調査やワークショップ、ホームステイで行った村での人々の生活が特に衝撃的であった。高床式の家に住んでいたりトイレがなかったり、日本の普段の私の生活を思い出して比べると何年前の暮らしだろう、と思ってしまうものであった。しかし、日が経つにつれて感じたことがある。たしかに、東京よりは衛生的に不十分だったり設備がいまいちであったり、ものが少なかったりする点はたくさんある。とはいえ、夜は街灯の光が東京のように明るくないのでその分星が本当に沢山見えた。東京では普段私は携帯電話を見る回数が多いのだが、携帯電話も自然とほぼ見なくなった。このように、私はラオスでは物が少ないことによって、今まで気づけなかったことに気づけたことが非常に嬉しかった。また、東京では設備もほとんどが清潔すぎるほど清潔に管理されていたり、何でも物が揃いすぎているところ

もある。しかし、何でも揃っている東京が、とても恵まれているということにもラオスに来て改めて気付かされた。

そして、もう一つ驚いたことがある。今回フェアトレードについて学ぶということで JCFC の事務所にお邪魔したり、他にも様々な方からフェアトレードの詳しいお話を伺ったりした。私は、そこから感じたことがある。世間では、フェアトレードという言葉だけは何となく知っているという人が多くいる。そして、スタディツアーに行く前の私もそうだった。フェアトレードはとても良い制度、良い仕組みで、欠点がないような良いイメージを持っている人が多いはずだ。しかし、実際にラオスに行ってみて、JCFC の方はまだ組織の中で不十分な点があると話していたし、何より家計調査で農家の方にあまりフェアトレードに良い印象を持っていないと話している人がいて、とても驚いた。この驚きと発見は、実際にラオスに行ったからこそ経験できたことである。この経験を通して、どんなに良いと言われている仕組みでも、完璧ではないということも知ることができた。

他にも感じたことは書ききれないほどあるのだが、これらの経験や驚きは私の価値観を良い意味で変えた。そして、これらは全て日本にいるだけでは気付けなかったことである。実際にラオスに行ったというこの実体験を来年度の FLAO の活動に活かし、なおかつこれからの自分の強みにしていきたい。

写真 56　村にて

授業の外で得る学び

東 本 春 華
社会文化システム学科 2 年

今回の 9 日間に渡るスタディツアーは、私にとって色々学んだり、成長できたり、とてもいい経験をすることができた。私が元々F LAO に入ろうと思ったきっかけは、コーヒー販売に関する実践的な部分にあった。だが、ラオスのコーヒー農家や教育問題、衛生問題など授業や文献で知るたびにラオスはどういう国なのか、私たちが行っているコーヒー販売についてどう考えているのかなど、とても興味が湧いてきた。そこでツアーに参加し、ラオスと日本の環境はどう違うのか､ラオスの人たちはどういう生活をしているのかを知りたいと思うようになった。

私がラオスに行って学んだことの一つは、家計調査を通したラオス人の生活である。コーヒー農家さんを対象に 2 年生が 4 つの班に分かれて行った家計調査では、各班に一人ずつ英語の話せるラオス人通訳がつき、私たちが通訳さんに英語で質問し、通訳さんは英語をラオス語に翻訳し、対象者に質問した。1 日目は家計調査の質問項目をただ淡々と聞いていくだけで、農家さんとコミュニケーションを取るということが出来なかった。また、班の中の役割分担もうまくできておらず、ごちゃごちゃとしてしまった。その反省を踏まえて、1 日目の夜のミーティングでは役割分担をきっちりし、マニュアル通りではない家計調査にしようと班の中で話し合った。そのおかげで 2 日目の家庭では、1 日目では質問項目にはないライフヒストリーを聞いたり､質問項目の中で疑問に思ったことをその場で臨機応変に質問したりすることができた。

また 2 日目の家庭は電気を全く使わない生活をしており、夜には石油ランプ 1 つで過ごしていたり、水はポンプ式の井戸水を使って生活していたりとラオスの人たちが実際使っているものを目で見て、触れて、この家庭がどう生活しているのかを深く知ることが出来た。家計調査を通して現地で見ることと、机上の知識だけで現地を知るということには本当に大きな違いがあるのだ、ということが分かった。スタディツアーに行く前に、だいたい農家の方が 1 ヘクタールにカティモールやティピカを平均何本育てているのかというのは聞いていたが、農家によって植える本数が違ったり､売る場所も違ったりしてそれぞれ戦略があるということを知った。そして最初は数値を見てもピンと来なかったものが、家計調査を重ねるにつれ、数値だけでも色々戦略が見えてきてとても面白いと感じることができた。

また印象的だったのは、先ほども書いた電気を全く使わないで生活している家庭に調査した時に「今の生活は幸せですか」と聞いたときに「もちろん、幸せだ」という答えが聞き、胸を打たれた。電気もないし、トイレもない、そういう生活を今の物に溢れている日本人からしたらとても不便なように思うし、そういう部分がラオスは「発展途上国」であると言われている

所以でもある。そういった様子をみて、多くの人は何も物がなくて可哀想だと感じるだろうし、ラオスに行く前は私もそう思っていた。しかし、実際に農家の方にあってみるとそのような可哀想だなどと思うことは全くなく、皆楽しそうにしていた。外から見るだけでは分からないことが、内に入れば分かるようになるということを家計調査では学ぶことが出来た。

スタディツアーに行って学んだことの 2 つ目に、コーヒー農家でのホームステイがある。24 日の夜から 25 日にかけて、プーマッコ村でホームステイをした。その家では水道がなく、料理をするときには外までいってホースから水を汲んできて作業をしたり、家が高床式のため急な階段を使ったり、日本と全く異なる環境だった。私が特に驚いたのは、朝 5 時過ぎのまだ日が出ていない時間から農家の方が働いていたことだった。実際に私たちもその時間に起きて農家の方の仕事を見たり、少し手伝ったりした。また小学生ではないかと思われるほど小さい子どもたちも大人と一緒に働いていて驚いた。またこれはどこの村でもそうだったのだが、地面にごみが散乱していたことが気になった。お菓子の袋やプラスチック、洗剤の水などもすべて地面に捨てられていて、分別という意識がないのではと疑問に感じた。またホームステイをした家にはごみ箱がなかったことも、その問題にかかわるのではないかと感じた。ラオスのスタディツアーに行く前は、手洗いや水に関する衛生問題、教育問題などに目を向けて考えていたが、ラオスに来て新たな問題も見つかり、やはり授業だけでは分からないことが多いと感じた。

スタディツアーに参加し、私自身がもっとも成長しなければいけないと考えたのは、積極性についてである。初日から私以外のメンバーは自ら通訳さんに話しかけたり、市場に買い物に行った時も自らラオス語で現地の人に話しかけたりしていた。しかし、私は自分の英語やラオス語が通じるだろうかと不安ばかりを感じて、ツアー前半では自ら話に行けないことが多々あった。家計調査に関しても私は他のメンバーが質問しているのを聞いているだけ、さらには通訳さんが話す英語すら聞き取れないと自分に対して情けなく感じていた。したがって、自ら積極的に話しかけようとツアーの中ごろから、市場でも自分から話しかけて買い物をしたり、家計調査でも疑問に思ったことは口に出して言ったりした。すると私の拙い言葉でも伝えることができ、それをきっかけに通訳さんがさらに詳しくラオスの生活についてお話してくれることが増えた。そして最終日にジャイカフェ農民協同組合（JCFC）の幹部の方に質問する機会があったのだが、今まで家計調査やホームステイなどで疑問に思ったことを質問することが出来た。これは自分にとって大きな自信につながった。これを最初からできればもっと実りのあるスタディツアーになったと思う。来年度は積極的に行動していくことを自身の課題としたい。

ラオスのスタディツアーは、本当に自分にとって考えさせられるものだった。ごみ問題や、小学校の砂ぼこりの問題など、様々な課題が見えてきたと思う。来年度の活動として、またそれらについて勉強をするとともに、私たちはラオスの人のためにできることを改めて考えながら、コーヒー販売に携わっていきたい。

ラオスに行ってたくさんの驚きや発見から生まれた新たな目標

鈴 木 麻 奈 美
社会文化システム学科2年

私は当初ラオスのスタディツアーに行くか行かないか、はじめての海外であったこともあって悩んでいた。しかし、1年間 FLAO の活動に関わってきて、やはりラオスに行って実際の向こうの様子をしっかり見てくることによって今後の活動により深く携えることができるのだろうと考え、ラオスへ行くことを決めた。そう考えていても、私個人のスタディツアーの1番の目的は、ラオスの子どもたちとの触れ合いを楽しむことで、日本に帰ってから今後の自分たちのプロジェクトに活かす何かを見つけることは、あまり考えずに当日を迎えてしまった。

スタディツアーの9日間はあっという間だったと言い表せるほど短く感じることは無く、たくさんの自分の知らなかったものを見て、たくさん驚くような経験をしたため、1日1日が私にとって濃いものになった。

4日にわたってそれぞれの班が1日1か所の小学校を訪問し、浄水器を設置して、子どもたちにワークショップをしてきたが、私の班はその初日に参加した。子どもたちは私たちを見るなり興味を持ってくれて、目をキラキラさせて私たちを見てくれたことに驚き、それが嬉しかった。私がこれまで出会ってきた日本での子どもたちは、最初自分を警戒してそこから仲良くなり、打ち解けるようになるまで少し時間がかかっていた。だが、ラオスの子どもたちは、まともなラオス語が話せていない私と会ってすぐ追いかけっこをしてくれて、その様子を見て他の子どもたちも周りに集まってくれた。何か特別なことをした訳でもないのに、笑顔を向けてくれたのである。決して難しいことをしなくても人を笑顔にさせることができ、それによってこれほど幸せな気持ちにさせられるのかと、ラオスの子どもたちに気づかされた。

このことで、私の気持ちが高ぶり、この勢いで後に行うワークショップも頑張ろうとその時は意気込んでいた。だが、ワークショップをするにあたって自分の仕事の役割をきちんと把握していなかったため、当日の流れが分かってなりあたふたしてしまった。ワークショップの中の手洗い実験では、私は子どもたちの手にでんぷんのりを塗ってあげたが、その場にいた子たちみんなに塗ってしまったこともあり、時間がかかってその次のワークショップの流れが悪くなってしまったように感じた。私は子どもたちと遊べれば十分としか考えておらず、あまりワークショップに目を向けてなかったことをその時後悔した。ワークショップは3年生主体で自分の役割はそのサポートになるわけだが、3年生と同じように当日の一通りの流れを確認して、ワークショップ最中に自分があわてず、焦らないように準備をしておくべきだったと思った。私がそのように後悔していた中で、子どもたちをよく見ていると、日本の文化紹介ではラオス

ではまず見ることのない桜や和食の写真を見て歓声をあげていて、ダンスでは正確に踊るというよりは、みんなで一緒に踊ること自体をとても楽しんでいたように見えた。気づくと、いつの間にか小学校の子どもたちを喜ばせることができていた。自分の準備不足で勝手に 1 人で落ち込んでいたが、一方の子どもたちはそのことを気にする訳もなく、私たちが何かを示すたびに、目の前のことに反応して、笑って、真似してくれた。私は子どもたち目線に立って考えるということを忘れていたと思った。子どもたちの見ている世界は私の想像をはるかに超えていて、もっとその世界を豊かにしていくような働きかけをしたいという新たな目標がそこで生まれた。これは FLAO の活動に対しても言えるし、そこ以外でも、日本の子どもたちに対して自分で何かやってみたいと思えた。

また、今回のスタディツアーではコーヒー農園を訪問した。コーヒー生産者が苗を植えて実を収穫して、仲買人や生産協同組合に売却するまでの過程を見ることができたのは貴重な体験になった。その中でも私が印象に残ったのは、今まで FLAO が販売して 1 番の売り文句にしてきたピーベリーの生豆を実際に触って、普通の豆との大きさと形の違いを見ることができたことだ。これまでイベントで配布してきたリーフレット等にも絵を使ってわかりやすく説明してあったものを見てきたが、本物をはじめて見て普通の豆との違いをよりはっきりと頭の中で整理することができた。農園で乾燥させるために干していた大量の豆を粒 1 粒 1 粒見ていたら、ピーベリーを見つけることができた。なかなか見つからないので 1 本の木から 5%しか取れないということを思い出して、とても希少なものであることが改めて分かった。その上で、自分たちの製品でピーベリーのみ使っていることがどんなに凄いことなのか身に染みて分かった。実際に本物を見て触ることによって、伝聞や座学とは異なり、こんなに頭の中にくっきり残り、深く理解できるものだとは思わなかった。それも何気なく触ってみたのがきっかけで、新たな発見が次から次へとできる環境にいたということが今でも信じられないくらいだ。

私は明確な目標も持たずにラオスに渡航してしまったが、子どもたちと触れ合って子どもたちの見ている世界への興味が増したし、自分たちの製品がラオスでどう生産されているのが実際に見て、触って理解を深めることができた。この 2 つの経験ができて、最初はラオスに行くことを迷ったが、本当に行って良かったと思う。そして、FLAO での私の新たな目標として、子どもたちが見ている世界に新しい驚きや楽しいものを与えてあげたいということ、自分たちの製品がどんなに希少な豆を使っているのか自分が感じた驚きをそのまま多くの人に分かってもらえるように伝えられるようになることという 2 つの目標ができたのが大きな収穫であった。

ラオスに行って、何より一緒にみんなと過ごして団体として結束力が高まったと感じたし、ラオス人と関わって、コーヒー農家、農園を見て、一緒に楽しむことができたのが大切な思い出となった。みんなで力を合わせてこの経験をプロジェクトの発展に活かせていけると思う。来年度もさらなる成長を目指していきたい。

当たり前を疑う

檀 上 千 芙 夕
社会文化システム学科2年

9日間のラオススタディツアーは、1日1日の内容が本当に濃く、すぐに時間が過ぎ去ったように感じた。私はラオスという国に興味があったというよりは、コーヒーがどのように栽培され､私たちのもとに渡るのか興味があったため､このスタディツアーに参加することにした。しかし、実際にラオスに行き、いろいろなものを実際に見て聞いて感じて知ることで、ラオスという国自体にも興味を持った。

私がスタディツアーを通じて学んだことは大きく分けて3つある。1つ目は言葉についてだ。私は家計調査を通して、自分の語学力の無さを痛感するとともに、語学を学ぶ上で大切なことを見つけた。家計調査は学生と調査の対象となる農家の方、その農家の方と学生の間をつなぐ通訳の3者で行われた。日本語とラオス語の通訳が殆どいないため、英語を話せるラオス人に通訳をお願いし、私たちは英語を用いた。調査初日は、さまざまな困難に直面した。その中で一番印象に残っているのは、通訳と学生の間でコーヒー豆の品種の認識に違いがあるということだった。コーヒーの豆には多くの種類があるが、その中で私たちが「ティピカ」と認識していた品種を通訳は「アラビカ」という言葉で認識していた。

私たちの中で「アラビカ」はコーヒー豆の種類の一つで､「アラビカ」という種類の中に「ティピカ」という品種があるという認識であった。しかし、通訳は「ティピカ」という言葉は用いていなかった。つまり、私たちにとっての「ティピカ」は通訳にとっての「アラビカ」であった。この認識の違いにより、初日の調査はスムーズに行えなかった。後で確認したところ、ラオスでは､「ティピカ」は「カフェプンムアン」､「アラビカ」は「カフェノイ」というラオス語で区別されて呼ばれており、この認識の違いは通訳の訳し間違えが原因であるということがわかった。しかし、自分がコーヒーに関する知識をもっと事前に頭に入れておくことができていれば、このような認識の違いがあったとしても、すぐに気が付くことができたはずだ。異なる言葉や文化と接するにあたり、語学の習得はもちろん重要ではあるが、それ以上に相手の文化や考え方、自分が知りたいことに関する知識を事前に頭に入れておくことがさらに重要であると感じた。

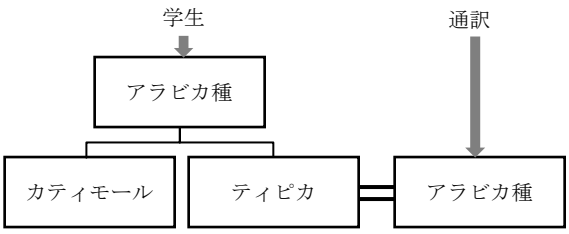


図 10　学生と通訳の言葉の認識の違い
（出典：筆者作成）

2つ目は健康、問題意識の変化である。私たちF LAOがラオスに行く目的の1つは、コーヒーの売上金から浄水器を購入し、小学校に設置することであった。そのため、渡航前は水や子どもに関する健康や衛生、教育について学んだが、実際にラオスに行ったことで、自分が思っていたよりも健康や衛生面において改善すべき問題がたくさんあるのではないかと感じた。一番印象に残っているのは､道のあちこちにゴミが当たり前のように捨てられていたことである。私たちが泊まったゲストハウスの向かいにある食堂の前の道路には、ビール瓶の蓋がたくさんめり込んでいた。他にもプラスチック製の袋や靴なども道に捨てられていた。また、JCFCの幹部の方が、ラオスには着る服もなければ、住む家もない人がまだまだたくさんいると話していたことも非常に印象に残った。私は今まで水に関する衛生問題や子どもの教育問題にばかり目を向けていたが、他にも多くの問題があることを、実際に目で見て知ることができた。

ラオスでのスタディツアーを終え、日本に帰った時、私は日本がモノでたくさん溢れているということに気が付いた。ラオスには日本では当たり前にある電車やトイレ、キッチン等がないことの方が当たり前だったからだ。しかし、彼らはモノがなくても幸せ、逆にあると家の中が狭くなるので、邪魔だと話していた。ラオスの人々はモノがない中、幸せそうに楽しそうに生活している。対して、日本、東京にはたくさんのモノがあるのにも関わらず、毎日満員電車に乗り、会社に行き仕事をして、人間関係や仕事に関するストレスを抱え生活している。そう考えると、私は少し悲しくなった。

私は今まで大学を卒業した後、就職をし、給料をもらって、家庭を持つことが「幸せ」だと思っていた。また、それが日本において「幸せ」だと考えられているということも感じていた。しかし、ラオスの人は、一緒に仕事をしている人や自分に関わる人の暮らしが良くなることが大切であり、給料が欲しいから働いているわけではないと話していた。ラオスに行き、私は日本で当たり前だと考えられていた「幸せ」が決して世界共通ではないこと、「幸せ」の捉え方はさまざまであるということを学んだ。

このスタディツアーで私はコーヒーやフェアトレードの現場を実際に目で見ることができただけではなく、フィールドワークを行ったり、現地の人と関わったりすることで、自分自身がもっていたものの見方や眺め方が普遍的なものではなかったことに気付いた。特にセータプン村でワークショップを行った際、日本の紅葉や桜の写真を見せた時の小学生の驚いたような、興味津々の表情を見て、非常に感銘を受けた。日本の四季は私たちにとっては当たり前であるが、他の国では当たり前ではないのだと実感し、当たり前を疑うことこそが大切だと感じた。

ラオスでの経験を糧に、今後は自分が興味をもっている異文化理解や語学の習得に力を入れたいと思う。また、学びたいと思ったことには一生懸命取り組み、多くの知識や経験を得て、成長していきたい。そして、F LAOの一員として、ラオス産のコーヒーを広め、ラオスの人々の幸せに少しでも貢献していけるよう、さらにラオスのことを学んでいきたい。

学びのプロセス

秋 本 真 理
社会文化システム学科 2 年

ポケットから iPhone を取り出して、google で検索する。トップにはいくつか広告が出てきて、たいていはその次か、そのまた次のリンクをタップすれば、求めていた答えが出てくる。「へえ、なるほどな」と思って画面を閉じる。また別のことが気になると、再び検索する。このプロセスを何度繰り返したことだろう。私はラオススタディツアーを通じて「学びのプロセス」を経験した。「合理的」ということばが鍵になる。

2014 年 12 月 22 日、私たちは JCFC 幹部陣との面談の場を作っていただいた。JCFC は、2000 年に設立されたコーヒーの生産協同組合だ。組合の歴史や具体的な活動内容について、代表のウアンさんと副代表兼会計のカンプーさんから説明を受けた。質疑応答の際、私はなにげなく「ウアンさんやカンプーさんを含めた組合の幹部は、コーヒー農家なのですか？」と聞いてみた。すると、ウアンさんはにっこりと笑って「よくぞ聞いてくれました」と言い、自分たちはコーヒー農家でありながら、組合の幹部として働いていると教えてくれた。しかも、幹部としての労働に給料はないという。つまり、ただ働きだ。

私は合理的であることが好きだ。好き、というよりも、合理的であることを目指すべきだと信じているといえばいいだろうか。「ついでにできることは一度に済ませたほうがいい」「規則は最初にしっかり決めたほうがいい」と思っている。なぜなら、これらが理にかなっている（合理的）と考えているからだ。そして、合理的なことは普遍的でもあるはずだと信じていた。

JCFC の運営体制は、当時の私からすると、どうしても合理的とは思えなかった。コーヒー農家の仕事＋α で組合幹部として働いているにもかかわらず、その分のお給料をもらっていない。私たちとの面談中も、ウアンさんとカンプーさんの携帯には何度も着信があった。現在の JCFC は新たな取引先との交渉も抱えており、幹部陣は大忙しだという。

合理的なことが好きだという話の延長になるが、私は「タダより高いものはない」とも思っている。労働の対価はそれに見合った金銭で支払われることが最も合理的だという考えからだ。だから私は「ボランティア」という言葉が嫌いだった。金銭が発生しない労働は拘束力が弱く、継続力が伴いづらい。ウアンさんら幹部の人たちは「幹部としての仕事は大変だが、農家たちをまとめる仕事に満足感を得ている」という。「私なら、絶対に納得できない！」と思った。

結論から言えば、このあと私は彼らの考えを理解するに至るのだが、もやもやと考える時間はしばらく続いた。冒頭で述べたとおり、検索で瞬時に答えを見つけることに慣れていた私にとっては久しぶりの時間だった。「JCFC　幹部　無給」では、答えは見つからないだろう。

JCFC 幹部との面談の翌日からは、スタディツアーのメインイベントのひとつである家計調査が始まった。私は全三世帯の調査に参加したが、一世帯目より二世帯目、二世帯目より三世帯目と、スムーズかつ多くの情報を得られるようになったと実感することができた。

通訳を介した聞き取り調査では、インフォーマントが手持ち無沙汰な時間が生まれてしまう。このような状況で、次に訪ねる質問を迷ったり、全員で黙々とメモをとったりするような時間があってはならない。だが、一世帯目の調査では質問項目を消化することと通訳との英語のコミュニケーションに必死になるあまり、インフォーマントへの配慮が欠けていた。その点で三世帯目の調査では、質問する人とメモする人とを役割分担したことでインフォーマントの待ち時間を最小限に抑え、よりスムーズな調査を実施することができた。すると自然と余裕が生まれ、質問項目に限らず、疑問に思ったことを掘り下げて聞いてみることができるようになった。この「掘り下げて聞いてみる姿勢」は、JCFC 幹部との二度目の面談で生かされることになる。

12 月 27 日、私たちが家計調査で見聞きしたことをふまえて、改めて JCFC 幹部に質問する場が設けられた。私は、前回納得できなかった疑問についてもう一度聞いてみた。「私は昨日、コーヒーの脱穀作業を JCFC 幹部陣が指揮していることを知って、仕事の幅広さに驚きました。ますます、ウアンさんたちが無給で仕事をしていることに疑問をもったのですが、今後もこの体制でやっていくつもりなのでしょうか。今はこれで良くても、この先問題が起きるのではないでしょうか」。ウアンさんは、前回よりも丁寧に答えてくれた。

「農民は、オフィスワーカー（月給をもらう人）をあまり信用しない。もし私たちが月給をもらってしまったら、組合員はみな幹部を信用しなくなるだろう。だから信頼関係を築くためには、幹部陣が月給をもらうわけにはいかない。組合員、組合長、代表を含めた幹部陣が皆同じ農民であることが大切だ。そもそも、幹部陣のよろこびは月給をもらうことではなく、JCFC を通じた支援で、新たな設備や倉庫を作り、コーヒー農家全体が豊かになることだ。」

帰国後、箕曲先生に勧めていただいた、『予想どおりに不合理』（ダン・アリエリー著）という行動経済学についての本を読んだ。市場規範と社会規範という二つの概念を知ったことで、学問の側面からウアンさんの発言を理解することができた。

「よく考え、人に訪ね、本を読む」。この過程は、Google 検索に比べるととても面倒で、遠回りのように見える。しかし、この過程から得られるのは、ひとつの答えだけではない。その答えに至るまでに必要な新たな知識はもちろん、自分の考えや価値観を批判的な目で見つめ直す経験をも得られるのだ。この過程から得られるものこそが、「学び」なのかもしれない。もし Google が優秀なおかげで「JCFC　幹部　無給」から同じ答えにたどり着いていたとしても、このようなおまけがついてくることはないだろう。検索はとても便利だから、これからも活用していくとは思う。ただ、「よく考え、人に訪ね、本を読む」、このプロセスが遠回りであることと引き換えに、より確かな理解と新たな学びにつながるということを忘れないでおきたい。

三度目のラオスで見えたこと

関 根 美 織
社会学科２年

私は今回で３回目のラオス渡航だった。１年生の時に参加した１回目の渡航では、市場調査が目的だったため家計調査はしなかった。したがって農家の人たちがどのような生活をしているのかを知ることができなかった。インターンシップを目的にした２回目の渡航では、パクセという都市部で１か月間生活をしたため都市部に住むラオス人について大体知ることができた。そして今回３回目の渡航では、家計調査をしたことで農家の生活の現状を知ることができ、今まで以上にラオスに関わる活動をしていきたいという思いが強くなった。さらに自分の課題も見つけることができた。

今まで一ヶ月間パクセで過ごしたこともあり、ラオスの環境や人にも慣れていたが、今回家計調査を行って、農家の人の暮らしについて学ぶことができた。パクセにいた時にもラオスは貧困国だとは知っていたが、周りのラオス人たちは毎日のようにメコン川沿いのレストランでお酒を飲んだりしていた。水道管が破裂したり停電になったりしてしまうことはあったが、貧しいと感じることはなかった。しかし村で家計調査をして、タキアンと呼ばれる石油ランプのみで電気は使っていないという生活をしていたり、トイレも家になく近所の家のものを借りたり外でしたりしている人たちがいることが分かった。病院も近くにはなく、学校は７㎞も離れていて毎日凸凹道をバイクで通学しているという話を聞いて、同じラオスでもこんなに違うのかと驚いた。

最初この話を聞いたときはこれが貧しいということなのかと思った。だが、一方でそのような生活の中でも子どもたちは毎日楽しそうに学校に行って大人たちも笑顔で生活して、この生活に満足しているように見えた。それを見て、確かに不便な生活ではあるが、それだけでかわいそうと決めつけてはいけないと思った。もっとも家計調査をすべての村や地域でしたわけではないので、もっと貧しい地域もあるのかもしれない。だが、逆に日本は経済的には貧しくはないけれど、毎日満員電車に乗ったり自殺者が多かったり電気がないとなにもできなかったりと、日本の人たちの方がかわいそうではないかと考えた。ラオスの貧しい生活を見たが、その中で朝早くからコーヒーのぬめりとりの仕事をして子どもたちもお手伝いをしたり、学校で楽しそうに活動をしたりしている姿をみてふれあったことで改めてラオス人の素敵なところや温かさを感じることができた。

また衛生・健康・教育に関する調査も行って、ラオスについてより深く知ることができた。衛生状況のことは全然わからず質問票にけがをしたときにどうするか、という質問で選択肢に

「祈祷師に見てもらう」というものがあり、これを見たときは農村ではそんなことが行われているのかと驚いた。だが、私が調査した家では薬を飲んだり、病院に行ったりしていると聞いて、日本もラオスと変わらないのだなと思った。しかし、教育や衛生についても発見したことがあった。それは砂埃の問題についてである。道路が舗装されていないため、道がぼこぼこであるし、風が吹くと砂埃がまった。一日の終わりに顔をふくと砂がたくさんついていることがわかるほどであった。訪問したプーマッコ村の小学校の校舎は床がなく、土の上に机と椅子が置かれていた。先生にインタビューをした結果、砂埃がひどく子どもたちが風邪をひいてしまうということがわかった。また学校まで徒歩 20 分かけてくる子どももいると聞いて、乾季は砂埃がひどく雨季は道がぐちゃぐちゃになってしまう。この環境では買い物に行くにも学校や病院に行くにも大変である。道路を舗装する必要が健康を守るためにもより快適な生活をするためにも必要だと考えた。

また今回のスタディツアーで自分の課題を 2 つ発見した。1 つ目は語学力についてである。前回のスタディツアーでも今回と同じように英語の通訳を介して調査をしたのだが、英語がうまく話せず、調査も先輩たちのようにはスムーズに行かなかったため、英語をきちんと話せるようになりたいと思った。そこで今年度は SCAT を受講して英語を集中的に勉強した。しかし、夏休みにラオスに来た時にも英語が喋れないということを痛感して、今度こそしっかり英語を勉強しようと思った。そして今回の家計調査でも、やはり英語がなかなか出てこなかった。途中で疑問があってもなんと言えばいいのかわからなくて聞くタイミングを逃してしまったり、声に出すのを尻込みしたりしてしまった。そこで自分の勉強の足りなさと、とりあえず声に出して伝えてみるという気持ちが足りなかったと帰ってきた今、とても強く感じている。また、ラオス語も少しは話すことができたが簡単な会話しかできず、英語もラオス語も中途半端だった。日本語をラオス語に翻訳している箕曲先生の姿を見て、私も英語はもちろん、ラオス語でも質問や世間話ができるようになりたいと考えた。

2 つ目は調査にきちんと参加するということだ。この 9 日間で自分は考えるのが遅いということを改めて自覚した。前回のスタディツアーでは、班全員で調査をするというよりも個人で疑問を見つけ調査していく形で、さらに学生 2、3 人に通訳 1 人だったので自分のペースで質問をすることができた。しかし、今回は班で調査を行ったため自分勝手に質問できず、JCFC の幹部の人への質問タイムは限られていた。そのため、調査が終わってみてデータをまとめているときに、これを聞けばよかった、あれについてもっと知りたかったということが出てきてしまうことが何度もあったり、これがわからないと思ってもどんどん話が進んでいってしまい、話の流れを考えると聞けないと思い聞けなかったりしたこともあった。班の調査にほとんど貢献できずとても後悔をしているので、調査の経験と、考えをアウトプットしていく経験を積んでいくようにしたい。また質問がすぐに思いつけないのは、コーヒーやフェアトレード、ラオ

スでの生活についてなど、さまざまな面で勉強が足りないからだ。したがって、たくさん本を読み、話を聞き、日本でできることや学べることはきちんとして学んでからラオスに行きたいと考えた。そしてこれはラオスに関する活動だけではなく、他の活動でも同じだと思うのでたくさん勉強していきたい。

今回の滞在で砂埃やゴミのポイ捨ても解決したい問題だと思ったが、今回設置した浄水器が必要な小学校は他にもあるだろうし、今回設置したところにも引き続き訪れてフォローをすることも大切だ。手洗いの大切さをもっと伝える必要があるとも思う。したがって来年の目標を決めるのは大変だと思うが、全員で話し合いラオスの人に寄り添った支援をしていきたい。そのために、たくさんのことを勉強したり成長したりする必要がある。ラオスでの活動は毎回私に目標や学びを与えてくれて、やる気を与えてくれる。そんなラオスのために私は貢献をしていきたいと思う。次回のスタディツアーの後はもう英語を話せるようにしたい、もっとうまく調査をしたい、と後悔せず新しい課題を発見できるようにしたい。今から来年の報告書を書くことが楽しみになった。

写真 57　通訳のノイさん（プーマッコ村）

自分の肌でしか感じられないこと

金 子 晴 菜
社会文化システム学科 2 年

12 月のスタディツアーに向けて、ここまで、私はラオス班の一員として、調べ学習をしたり、小学校での衛生教育ワークショップでどんなことをするかを検討したりしてきた。しかし、思うような文献を見つけられないことばかりで、私も含め、班員は全員頭を抱えただろう。昨年度に 1 度ラオスに渡航している先輩メンバーや関根さん、外部で活動している方々の話からヒントを得ながら、自分たちが現地で何をするのか考え、話し合いを重ねた。実際にラオスに出向くことで、今までの疑問や心の中でもやもやとしていたことを晴らしたいという気持ちもあった。今まで行ったことのない場所へ行く不安もありつつ、それ以上に初めてのものとの出会いだらけであろうこのスタディツアーにどきどきしていた。

日本からラオスの直行便がないため、渡航 1 日目の夜はタイでタイ料理を食べて過ごした。私は家族でタイ料理屋へ行くことが多いこともあり、親しみをもっていたのだが、肉の血が固められているものを初めて食べてみて、私が今まで食べたことのあるタイ料理との違いに衝撃を受けた。そして、旅の初っ端から私たちが知っていることは、本当にものの一部にすぎないのだということに気づかされた。

今回のスタディツアーは、各村への家計調査、小学校でのワークショップ、農村でのホームステイ、ジャイカフェ生産協同組合やテラクリア社への訪問など、9 日間という限られた時間をめいっぱい使ったプログラムであり、どれも大事なものであった。しかし、24 日の夜に高熱を出してダウンしてしまった私は、後半の活動にあまり参加できなかった。特に、3 度あるうちの 1 度の家計調査を終え、「反省を活かして明日からさらにがんばろう！」と意気込んでいたところであったので非常に悔しい思いをした。そんな思いを抱えつつ、みんなが活動しているとき、激しい頭痛と腹痛に耐えながら、異国の地で原因不明の体調不良に恐怖を感じながらホテルで 1 日が終わるのをただ待っている日はつらかった。その分、他のメンバーが誰もしていない貴重な経験もできた。

26 日の朝になっても 38 度以上の体温を保っていた私は、先生たちと相談し、ゲストハウスの近くにある病院へ行くこととなった。病院の衛生面が不安で行きたくなかったので、できる限りのことはしたつもりだったのだが、治らないことには行くしかなかった。着いて早々にトイレに行くと、床に泥のようなものがあり、ティッシュもなく、水も流れなかった。想定の範囲内ではあったが、この病院で診察され、治療されることへの不安を大きくした。デング熱の検査をするために指に針を刺して採血し、異常がないとわかると、つぎに点滴をした。ここで

は腕（肘から下）の内側ではなく、手首の辺りに針を刺した。何度も失敗され、痛みと恐怖を感じた。さらに解熱作用のある注射をお尻の側面に打った。そしてその日しばらくの間は病院のベッドに横になっていた。寒い病室の中、私は服を着込んだり毛布を欲しがったりしたが、医師は、それは熱を閉じ込めるだけだと言い、やめるように言った。必ずや日本が正しいとは言い切れないが、日本の病院の設備や治療法との違いに、ラオスの医療機関の現状を感じた。

病院の設備もそうだが、日本のまちとラオスは全然違う。田舎の方はかなりでこぼこの道で砂埃もすごい中、裸足で歩いている村人がほとんどだった。電灯も少ないので、活動は夕方までには終えて戻らなければならない。水道ももちろん通っていない。店も多くない。ワークショップで出会った子どもたちが着ていた服も、清潔なものとは思えなかった。やはり、ラオスは日本に比べて貧しいのだろうか。そうとも言い切れないのではないか。素直で透き通った子どもたちの目を見て､私はそんなことを言えない｡ワークショップのダンスのプログラムの時、自ら振付をしたものをみんなは楽しそうに踊ってくれた。個人的には自分が大好きなダンスの楽しさを伝えられたこともうれしかった｡そして､挨拶をすると少し照れながら返してくれる、日本の文化に興味を示してくれる彼らが可愛くて仕方なくなった。貧困の意味を考えさせられた。

家計調査は、英語で現地の通訳の方を通して行った。正確な言葉ではなかったと思うが、意外と英語で会話できている自分に少し感心した。人と会話するのは楽しい。村人に英語は通じないけれど、私たちが真剣に聞こうとする姿勢は伝わっただろうし、彼らの真剣に答えてくれようとする姿勢も伝わった。調査対象の方だけでなく、私が出会ったラオスの人は私たちに一生懸命応えてくれることで、さらに協力したい気持ちになった。

私は、私の経験を通してでしか「本物」を感じることができない。このスタディツアーで改めて思ったことだ。ツアー中に日本が恋しくなった場面も多々あったけれど、それも含め、行かなければわからなかったこと、感じられなかったことが多すぎた。人生の中で大きな経験となり勉強になった。「ボランティアなんて、フェアトレードなんて偽善なんじゃないか」、一年くらい前までそう思っていた私だったが、現地に行って、その場所の人々の生活を本気で考えることは大事なことだと実感した。参加してよかったと心から言える。ジャーナリストではないけれど、本物を感じることができた私は、ラオスで見たことや感じたことを周囲の人に伝えていくべきだ。それこそがこのツアーに参加した意味でもあるはずだ。世界が日本だけではない限り、日本の生活に日々ありがたみを感じ、異文化を受け入れ、学んでいきたい。最後に、このスタディツアーSmile F LAOS のメンバーと先生方、関わってくれたすべての方、団体に感謝の意を表したい。出会いを大事にし、これからもたくさんの学びを得られるように努めていきたい。

自分の常識を覆したラオスでの体験

増 田 あ す か
社会文化システム学科 2 年

私はこの一年間学んできたラオスという国はいったいどんな国なのか、そして私たちが販売したコーヒーはどのようにして作られているのかということを、現地に行って自分の目で見て知るためにこのスタディツアーに参加した。一方でそれと同時に、今までフェアトレードを通して関わり学んできたラオスとはどんなところなのか、また自分はそこにいって何を感じるのだろうかという漠然とした期待もあった。

このスタディツアーでは多くの体験をし、色んな方のお話を聞くことができた。現地ではお話を聞くだけでなく、過ごしているだけで目から耳からたくさんの情報が入って、私にとってすごく刺激的な日々だった。その中で、4 つ印象に残ったことがある。第 1 に、ラオスの村、ラオスの農家、ラオスの子どもといっても一概には言えないということである。毎日違った村を訪れると、村それぞれの特徴があり、ラオスのコーヒー農家とはいえ、家ごとにさまざまな違いがあった。それは子どもたちを見ていても同じだった。初日に触れ合った子どもたちはとてもシャイだったため、ラオスの子どもは大人しいのかと思ったけれど、次の日に訪れた村の子どもたちはすごく人懐っこかったり、また次の村の子どもたちは元気いっぱいで私たちに興味深々であったり、触れ合う時間は少なくともその差は歴然であった。当たり前のことではあるけれど、日本でもラオスでも結局は会って関わってみないとその人たちがどんな人なのかということは見えてこない、ということが改めて感じられる出来事であった。

第二に、9 日間という短い期間ではあったけれど、日本とは全く異なった自分のた環境での暮らしを経験し、自分が思ったよりラオスの生活に順応していることに驚いた。それは自分がある意味日本での常識を取り払って、そこでの環境はどんなものなのかということを純粋に知り、ラオスに身を置いて生活することができていたのかもしれない。毎日市場で頼まれた食材を、頼まれた分だけ購入したこともよい経験だったと思う。初日はどこに何があるかもわからず、頼まれた分だけ正確に買ってこられるのかという不安を抱えながら、なかなかお店の人に欲しいものをうまく伝えられず、買うのに時間がかかってしまった。しかし、それを毎日繰り返すと市場ではどんなものが売られているかを見たり、おいしそうなパンや果物を自分で買えるようになったりした。私は普段から初めてのことに対して臆病になってしまうことが多い。しかしこの市場での買い物などで、自ら行動しないとどうにもならない状況を経験し、最初は言葉も文化も違う場所で戸惑うことはあっても、2 回 3 回と繰り返すことによって自分の中の不安は自然と解消されていく感覚を知ることができた。今後の学生生活で、また今までのよう

に挑戦することを恐れたり躊躇したりしたときは、この経験を思い出して一歩を踏み出せるようにしたい。

第 3 に考えたことは、市場といっても日本の市場とは全く異なるもので、その中でも特に印象に残っているのが、鶏が足を紐で結ばれて生きたまま売られていることだった。またこの生きた鶏をラオス人はなんの迷いもなく持ち、箱に詰めているのをみたときは、驚きを隠せなかった。また半分孵化している卵も売られていた。日本の常識では考えられないことがラオスでの常識として存在していた。これは日本に来た外国人にも言える現象なのかもしれない。そう考えると今までは日本に来た外国人の方が日本の良さをよく分かっていたり、日本人が気づかないようなところに興味を持っていたりすることが不思議に思えていたが、その理由が今回のように逆の立場になったことで初めて分かった。

市場までの街並みで印象に残っているのは、所々に見られるフランスを思わせる外壁である。ゲストハウス付近は川があったり、牛が歩いていたりと田舎風景だったのに対し、少し歩いてみると建物の雰囲気がフランス仕様のものに変わった。このとき事前調査でラオスはフランスの植民地であったという背景を思い出し、ここでも日本との違いを感じた。日本にも沖縄など、戦争などを通じてその土地に外国のなごりが残っている土地も存在するが、東京などにみられる外国仕様の建物は、意図的に作り出したものである。植民地としての名残が独立した今も残されている。その事実に驚いたと同時に、かつて日本が植民地として占領していた朝鮮などの国でもこうした現象が起こっているのかということが疑問点にあがった。

このように言い出したらきりがないほど日本での生活では考えられないラオスの常識を、身をもって体験することができたことは、私にとって貴重な体験であった。またラオスでの生活で、日本にとっての常識とは何かを考えるよいきっかけになった。私たちにとっての常識があるように、ラオスの人にとっての常識は何か知ろうという問いをもって生活することができた。こうした気づきは今までの海外旅行で知る文化の違い、違和感とは少し違った感覚であった。実際に現地の人と関わったり、観光地ではないところに行ったり、マニュアル通りのガイドではなく現地の生の声を聞く。それは日本で書物を読むだけではわからない知識を得ることであり、行ってみて自分で見てみることによって気づく発見があった 9 日間だったと言える。

第 4 に、日々の生活と違うことを大人数ですることによって、同じ体験でもそれぞれが異なる意見をもち、それを共有しほかの仲間の意見を聞くことも勉強になった。9 日間欠かさず行ったミーティングではコーヒーをテーマに発表する人、子どものことをよく観察していた人、一人一人の気づきにはそれぞれの個性があった。同じ 1 日を過ごしても着眼点が違えば気づくこともちろん違う。同じ日本人でも私と仲間の間にも違った常識があることも分かった。自分の生きてきた環境、生活によって人は思うことが変わってくる。それが顕著に表れていた出来事の例として命の勉強として行った鶏のトサツが挙げられる。このとき率先的に自ら挑戦し

ようとする人もいれば、見ることができないひともいた。簡単な例ではあるが、このように人にはそれぞれの得意とする部分があれば、苦手とする部分がある。普段の生活で私は人ができる部分を見て、自分が得意でなかったとき劣等感に感じてしまうことが多く、滞在中も仲間に刺激を受けるとともに焦りも感じた。しかし、そこで自分の苦手を知り受け止め、では自分には何ができるのか。自分にしか発見できないこともきっとあると思い、少しずつ前向きに自分なりの問いを見つけ、答えを見つける努力ができたことは今回の成長であったと思う。

このスタディツアーは毎日こなすべきこと、反省、たくさんの情報や経験、自分のなかでそれを処理するそれだけで大変であったところもあるけれど、自分なりに人を観察したり、日本と違う生活・食文化などを体験したり、ではなぜラオスではそうするのかということを考え、日本の常識とは何かということも考えることができたこと、人の意見を聞き自分はどう思うか考える、自分と向き合うことができたことが私にとってよい経験であったと考える。

写真 58　子どもたちと遊ぶメンバー

自分の成長を感じた9日間の渡航

司 優 莉 奈
社会文化システム学科2年

今回のスタディツアーを終えて一番自分が感じたのは、自己の成長である。日本を越えて母国とは異なる国に行くことによって、さまざまな経験やさまざまな人々の考え方に出会うことができた。そもそも私が「社会文化体験演習」を履修した理由は、2つある。まず一つ目は、大学のうちにさまざまな経験をして、さまざまな知識を得たかったからである。私は将来こういう職業につきたいという具体的な夢がないまま大学に進学した。だが、さまざまな分野を学ぶことができる社会学部に入ることで、自分が一番やりたいことが見つかるのではないかと考えた。「社会文化体験演習」は実際に異文化を触れることができるという授業なので、自分が履修したい内容にぴったりであった。二つ目は、さまざまな人々に出会って、さまざまな考えを持った人に出会いたかったからということである。正しい考えは、一つだけとは限らない。私は、自分の考えが正論だと思っておらず、むしろ自分の考えは偏見に満ちたものである。極端に言ってしまえば、自分の考え方とは180度異なった人に出会うことで、この偏見をなくしたいと思った。そこで今回ラオスに行くことで、異文化の中で暮らす人々に出会いたいと考えた。

今回のスタディツアーを通して、日本との違いをかなり意識することができた。わたしの出会ったラオス人は多くの日本人とは違い、適当の度合いがかなり異なっていた。たとえば、頼んだ料理が人数分以下しかテーブルに出なかったり、車の収容人数が全然見合わなかったりした。とくにスケジュール通りに行動できず、時間変更を余儀なくされたりしたときには自分の考え方が大きく変わった。このように時間が変わり、スケジュールが変更してしまったおかげで、自分には次に何ができるか、自分はどう行動すればいいのかなどと常に考えるようになった。たとえば、私はスタディツアーの後半、メンバーの皆と一緒に行動することができず、高熱を出した友人と一緒に予定より先にパクセに戻り1泊することになったのだが、逆に皆が経験できないことを自分が経験することで、のちに皆と共有できるようになればよいと考えるようになった。このパクセに滞在することによって、ラオス農村部と都心部でのかなりの違いを知ることができたのである。このように予定の変更を嫌とは思わず、柔軟に対応できたのは、自己の成長だといえる。

次に、自分が成長したと感じたのは、プーマッコ村のホームステイとパクソンの病院に行ったときである。ホームステイ先では、布団が十分になかったり、家の床が埃っぽかったり、トイレがなかったりと私が日々生活している場所とはかなりかけ離れていた。靴を脱いであがる場所がかなり土だらけで、最初は靴下に汚れがつくことを気にしていた。食器は洗ってあるの

にも関わらず汚れがついており、除菌シートで拭きなおしていたりしていた。しかし、それは、日本の環境から抜け出せていないだけであることに気づいた。病院においても、ベッドはふかふかのベッドではなく、枕も毛布もなかった。その光景を初めて見たときはかなり衝撃的だった。このような経験を通して、ラオスの農村部は日本とかなり異なっていたことが分かった。同時に日本はいかに裕福であるのかと実感し、私は、その裕福な環境の中で暮らしていたのだと改めて感じた。私は日本での現状の生活が当たり前だと思っていたので、この生活に対してもっとありがたみを持っていきたい。

スタディツアーでは、ほとんど英語で現地の方々とコミュニケーションをとっていた。ラオス語から英語へ訳す通訳さんはいたのだが、日本語を話せる現地の方はほぼいなかった。私は英会話が苦手で、特に相手の話した英語を聞き取ることが苦手だった。スタディツアー前は、通訳さんに伝わるかどうかかなり不安だった。しかし、自分の英語の語法が多少間違っても、通訳さんは理解してくれて、私は楽しくコミュニケーションすることができた。確かに、自分の英語力が欠けているせいで、うまく伝わらないといった苦悩も多々あった。ワークショップの時に、ラオスの子どもたちが打ち解けてくれ、なかには私に近寄ってきた子どももいた。その子どもは、ラオス語で話しかけてくれたのだが、自分はラオス語が分からないために理解できず、申し訳なく思った。しかし、言語が異なっているせいで理解できないことがあっても、ワークショップのダンスの時には、ラオスの子どもたちとかなり距離が縮まったように感じたのである。子どもたちにダンスの振りを教えたときに、子どもたちも一緒に真似して、とても楽しそうに元気に踊ってくれたのが印象的だった。もちろん、通訳さんとも私はとても仲良くなれた。通訳さんは私にたくさんのラオス語を教えてくれた。たとえ同じ言語を所有していなくても、一緒に楽しい時間を共有することができるのだということが分かった。言語のコミュニケーションができなかったとしても、人とのコミュニケーションはできるのだなということが分かった。

以上により、今回の 9 日間は数々の刺激をもらい、たくさんの経験をすることができた。ラオスでの自分の成長はここでしか経験できないものであった。

［文章の一部は箕曲が改変した］

写真 59　ノンヤートゥン村の子どもたちと

第 3 部
社会貢献的インターンシップ

フリースクールから学ぶインターンシップ
～川崎のフリースペース“たまりば”を訪れて～

宇 田 千 夏
社会文化システム学科 2 年

はじめに

私は将来やりたいことがまだ見つかっていない。そんな私にとってインターンシップを経験することは将来につながるヒントが何か得られるはずだと考えた。インターンシップで実際に社会を体験し、大学内では学ぶことのできない経験や考え方を身につけたいと思った。そのため、自らが成長できそうなインターンシップを探すことにした。私は人の生き方について関心があった。1 人 1 人違う境遇、環境の中で自分自身の道をどのように決めていくのか、また周囲の人々とどのように関わっているのかなどを知りたいと思った。それらの関心に基づいてインターンシップを探すことにした。新たな知見、考え方を知って社会というものの問題点も探りたいと思った。また、自らインターンシップ先を探し、交渉し、その団体へインターンシップに行くことで社会へ出る時に必要な能力が身につくはずであると考えた。今回のインターンシップでこのように様々なことを吸収しようと思った。

Ⅰ　インターンシップ実施までの経緯・事前学習

１　インターンシップ参加までの経緯

まずインターンシップ先の候補地を探すために、NPO 法人データベースである“NPO ヒロバ”というサイトを使った。このサイトでは全国の NPO 団体のデータが掲載されており、私はエリアと活動分野からインターンシップ先を探した。地域社会をキーワードに絞ってみると、人と関わりながら成長するというような団体がいくつか見つかり、その中で“フリースクール”というものを見つけた。ここでたくさんの団体がある中でフリースペース“たまりば”の存在を知った。

フリースペース“たまりば”という団体の目的は、

“学校や家庭・地域の中に居場所を見出せない子どもや若者及びその保護者とともに、一人ひとりが安心して過ごせる居場所をつくり、学校外の多様な学びや育ち・生き方を支援し、自己肯定感を取り戻す人間関係を育む環境と文化を創造することを目的とする”

と記載されており、私の関心に近いものであった。そこからもっとこの団体を知りたいと思い、ホームページなどで情報を調べていくことにした。

NPO ヒロバに記載されている連絡先にアポイントメントの電話をかけたところ、定期的に開催している説明会があると聞き、まずは説明会へ参加することにした。

説明会は誰でも参加することができ、実習希望の学生や、子どもに関して悩みを抱えている保護者、地域の方などが様々な人々が参加していた。説明会では代表の方の話や“たまりば”に関する映像の上映・資料配布・施設見学を行ってくださった。“たまりば”に関する映像の中で“たまりば”の人々はそれぞれ異なる大きな事情や背景を持っているにも関わらず、“たまりば”でいきいきと生活していると私は感じた。学校ではカリキュラムが決められ、勉強は必ず行い、危ないことはさせないという制限も近年強くなってきている中で子ども本来の若々しさ、個性が失われているのではと以前から思っていた。それぞれの個性で伸ばせる部分は全く違うはずであるにも関わらず、教育は個性を押しつぶしている。こうであるべきという理想（例えば成績優秀なら偉い、褒められるなど）を与えてしまっていると感じていた。中学生になって高校を受験し大学に入り、就職するという固定化した道に誘導しているのである。不登校の生徒はその道からは外れている。ですが映像の中の彼らは、自分達で考え、遊具を作る計画をし、自分達で道具を揃え、実際に協力して実行していた。彼らには学校では得られない確かなものがなにか存在していると思えた。そして、“たまりば”を去った人々の紹介ＶＴＲでは社会で懸命に生きる姿があった。“たまりば“はその人のなにかを変える場所となっていると思えた。その場所に私もインターンシップとしてたくさんのことを経験したいと思った。また自分たちでイベントを企画してミーティングを行い、その企画を実際に実行しているので興味が湧き、また様々な講座を開講しているのでそのことについても知りたいと思ったことが”たまりば“をインターンシップ先に選定した理由だ。

また、“たまりば”は年齢制限なく、子どもから大人までたくさんの人が自由に出入りできる場所との紹介文があり、たくさんの人と触れ合えるとも思った。約 7 割が小学生から高校生なので、今まで私が過ごした 20 年間と“たまりば”の人々の経験と生活がどのように異なっているのか実際に目で見て、触れ合って理解したいと思った。

２　事前調査学習

参考文献としてインターンシップ前に島田昭吉（1999）『わたしたちの不登校体験記　自分さがし　～フリースクール　さとぽろ編～』北海道新聞社　を読んだ。この本は北海道の札幌にあるフリースクール“さとぽろ”に通っていた小学生から成人までの幅広い人々が実際に書いた体験記が記載されている。彼らの不登校になった理由、引きこもり時の出来事、そしてフリースクールへ通うことになった理由、たくさんの葛藤、フリースクールでの出来事、彼らの

変化や将来のことなどが１人１人の目線で記載されていた。その中で感じたことは、人それぞれ境遇が全く違うということだ。不登校になった理由も様々で、先生がお気に入りの生徒にしか優しくしないため厳しい体罰や侮辱を受けたという理由、また、体調が元々悪く、学校に行けなかった期間が長かったのが原因で行きづらくなってしまったという理由。いじめられている子をかばったら自分がターゲットになったことや、成績トップを理由にいじめを受けるようになったなど理由はほんとうに様々であった。なので、一丸にこのような子達だなどと考えることはできないのだと感じた。だが引きこもりの時期の気持ちには共通する文章も見られた。ほんとうは学校に行きたいということと、理解してくれる人がいない、または親のみであること、学校側が対応をしてくれないことという文章がかなり見られた。フリースクールへ行くきっかけは、自分から志望したのでなく、親がフリースクールを見つけ、子どもへ説明をし、連れて行ったというケースが多いようであった。通う前は、やはり不安な気持ちであったと彼らは綴っていた。フリースクールでの人間関係が不安などである。

フリースクールとは

学校に自分の居場所がないと感じ、学校に通うことがつらくなってしまった子ども達が集うのが、フリースクールと呼ばれる場所だ。学校教育の枠にとらわれない学びの場・居場所として、さまざまなタイプのフリースクールがある。多くは、不登校の子を無理に学校に戻そうとするのではなく、さまざまな体験学習を通して安心して学び、成長できる場になっている。教育（活動）内容は子どもの自主性を重んじ、スタッフと子どもが対等な立場で民主的に活動内容を決定するものが主流だ。

フリースクールと学校の違いについて

学校は何かをしたい、やりたいという前に勉強をし、成績を上げることで将来を左右する競争の世界であると思っていた、という内容を“さとぽろ”の子どもたちの何人かが綴っていた。フリースクールに通った人々だからこそ強く感じることであるのかもしれない。フリースクールに通っていない私達はそのような学校が当たり前で、誰もが通らなければいけない道と感じているのだと思う。フリースクールはとにかく自由で強制がないことが特徴だと読み取った。１人１人の個性を尊重しているため、それぞれの興味・関心に沿ってカリキュラムが異なる。得意分野もそれぞれで、伸ばしていった部分も違う。分からないことを分からないと言えたり、好きなものを好きだと感じて深め、自分の感覚や意見でものさしもなく自由に学ぶことができるという幸せがフリースクールには存在しているのではないかと思える。私は不登校はいけないことだとは思っていない。学校に行くことが必須なことだとも思わない。無理に縛られているという思いで学校へ行くよりも、フリースクールに通っていきいきと過ごすほうが人間らし

く、輝いていると思う。自分らしくいられる場所をフリースクールで見つけ、そこからフリースクールの仲間と過ごし、成長していくことで、最終的には社会に復帰できることができましたとの文章も見られました。学校に行かない＝人生の挫折といった見方が社会には多少たりともあると思っている。だが、それは全く違い、学校に行かないことで人生を塗り替えられることも可能であることが十分に分かった。

フリースクール・フリースペースの歴史[32]

ⅰ　ヨーロッパからの広がり

フリースクールは第２次世界大戦のころヨーロッパで誕生した。国家による学校の制度化が進行していた時である。住民による新教育運動が生じた結果である。と言っても日本のフリースクールとはまた異なり、不登校の生徒の受け皿という考え方ではなく、例えば正規の私立大学として運営しているなど日本とは異なっている。

ⅱ　日本への到来

日本のフリースクールの起こりは高度経済成長期である。高度経済成長は豊かな日本をつくり、高学歴社会を生み出した。そのために子どもたちにはレベルの高い教育が行われ、遊ぶ時間も削られた結果、子どもたちは学校に不信感を感じ、登校拒否が増えたとの説がある。それが不登校問題だ。実はごく最近のことである。そこから不登校の子どもたちの居場所をつくるという目的でフリースクールが誕生した。それから全国へフリースクールが広まった。日本のフリースクールは定まった定義というものがないため、それぞれのスクールごとに方針が異なる。だが理念として、不登校の子どもを対象とした、既存の学校とは異なる機関、施設が、フリースクールと総称されている。

３　自分のインターンシップでの課題の発見

① フリースクールに通っている子どもたちの様子を知る。フリースクールで子どもたちはどのように過ごしているのか。１日の過ごし方はどのようなものなのか、どのような様子で過ごしているのかを知る。

② 学校とフリースクールの違いをより詳しく探る。フリースクールの大きな趣旨は不登校の子どもたちの居場所ということが事前調査で分かったことから、学校と異なるカリキュラ

32　なお以下（ⅰ・ⅱ）の記述は、ウィキペディア「フリースクール」を参照している。
http://ja.wikipedia.org/wiki/%E3%83%95%E3%83%AA%E3%83%BC%E3%82%B9%E3%82%AF%E3%83%BC%E3%83%AB ［検索日 2014 年 2 月 11 月］

ム・サポートが行われていることが予測できる。そこからフリースクールと学校との違いを実際に見て、スタッフにも詳しく話を聞くことによって知る。

③ 20 日間以上のインターンシップを通して、たまりばで過ごす子どもたちと彼らを支えている人々の生き方を学び、その中で私もどのような支援ができるのか、また接し方を学び、居場所を見いだせない子どもたちの心を癒せる相談・援助ができる人間になる。

④ 子どもたちを支えているスタッフの子どもたちに対する接し方、学ばせ方、またそれらを含めた“たまりば”の運営を見て、学校とフリースクールの違いも学び、双方の良さを知る。

2 年生のうちにインターンシップを経験し、社会の 1 つの団体を実際に経験することで、その団体を取り巻く問題や仕事の苦労、やりがいを見つけることは自分の将来へのなにかきっかけとなるはずである。また、インターンシップを通じて人との関わりを学び、人間関係を形成する力も身につけていきたい。

II　インターンシップの活動内容

1　“たまりば” 概要

（説明会で頂いたパンフレットより）

［設立］2003 年 7 月にオープン。指定管理者制度の導入により、2006 年 4 月から川崎市子ども夢パーク共同運営事業体が運営。

［所在地］神奈川県川崎市　川崎市子ども夢パーク内　フリースペース”えん”

活動の目的・趣旨：学校や家庭・地域の中に居場所を見出せない子どもや若者及びその保護者とともに、一人ひとりが安心して過ごせる居場所をつくり、学校外の多様な学びや育ち・生き

方を支援し、自己肯定感を取り戻す人間関係を育む環境と文化を創造すること。
［開設時間］平日 10:30~18:00
［代表者］西野博之さん
［スタッフ体制］常勤６名、非常勤３名
［主な活動内容］
・「川崎市子ども夢パーク」の管理・運営
・「川崎市子ども夢パーク」内での不登校児童・生徒の居場所「フリースペースえん」の運営
・不登校・ひきこもりなどで悩む本人や家族等の相談・援助活動

２　たまりば施設紹介

フリースペース“たまりば”自体には受付で名前を記入することで誰でも中に入ることができ、自由に遊具などを使えるので、毎日親子や子どもたちでにぎわっている。

フリースペース“たまりば”にはアスレチックやテーブル、椅子のあるスペース、バスケットのゴールもある広場などがあり、その一角にフリースクール“えん”がある。

写真 1

３　たまりば・えんの１日

たまりばの雰囲気は時間がゆったりと過ぎていくような心地の良い場所であった。10 : 30 になれば子どもたちが一斉にえんへと入っていく。小学生から成人まで幅広い年代の人がえんで過ごす。そしてそれぞれやりたいことをする。楽器を弾いたり、勉強を始めたり、ゲームをやったり、お話したりとほんとうに様々であった。その中でまず昼食の内容を自分たちで決め、それに使う食材を近くのスーパーへ買い

写真 2

出しに行く。私も何度か行ったが、子どもたちとおしゃべりしながらのお買い物はすごく楽しいものであった。買う分量などを話合いながら買い、えんへ持ち帰り、そのまま昼食作りが始まる。”たまりば” 内の畑で野菜を栽培していることと、よく知り合いの方に野菜をいただいていることから、えんのご飯は野菜がたくさん使われる。育ちざかりの子どもたちに健康になってほしいという思いも込められているそうだ。そしてスタッフさん中心に子どもたちもお手伝いしながら昼食づくりが始まる。昼食ができるころ、外にいた子どもたちも集まってくる。

みんなでテーブルを囲み、いただきます。えんのご飯は毎回とっても美味しい。みんな笑顔でご飯を食べる様子はまるで大家族のようであった。食べ終わった人から自分の食器を自分で洗う。自分のものは自分で片づける。その習慣がきちんと身についていた。これもとても大切なことであると思えた。

４　インターンシップ主な内容

インターンシップでは主に”えん”の中で過ごした。その中でたくさんの子どもたちと関わり、いくつかの体験をした。

初日

初めてのインターンシップ、そして初めて子どもたちと関わるとなって不安と緊張があったが、新しい発見をし、自分の成長へ繋げたいという楽しみも混じった気持ちで向かった。

初日の目標はまずは子どもたちと徐々に打ち解けていくことであった。この日は２５名ほどの人々で賑わっていた。みなそれぞれやりたいことをやっているようだった。この日は、月のカレンダーを書く日だったようで、大きな画用紙に子どもたちが見本を見ながら色ペンで書き込みをしていた。

写真 3

「この箇所は何色にしようか？」　「夏らしい色を使おう」　「スイカを描くのはどう？」

様々なアイディアを出しながらみなで協力し、作成しているのがわかる。また、自分達で役割分担を決め、楽しい雰囲気で作業が進んだ。

お昼ごはんの買出しも自分達で行う。スタッフが料理に使う材料を書いてくれたメモを元に、買出しへ出かける。２５名ほどのたくさんの材料を値段・質を加味しながら選び、協力して “えん” へ持ち帰った。そしてスタッフ含め、昼食作りが始まった。昼食は大きなテーブルを囲み、

みなで食べた。

ある男の子がピアノを弾いていたので声をかけてみた。この男の子は１８歳で、元々はギターをやっていたようだ。ピアノを始めたのは半年前と答えた。驚いた。なぜなら１曲を楽譜は読まずにすらすらと弾いていたからだ。“えん”でピアノをやってみたら楽しくなって弾くようになったという。この男の子以外でも“えん”には楽器ができる子どもたちがたくさんいた。“えん”にはピアノを始め、笛やギター、太鼓など様々な楽器が揃っており、後に述べるが、楽器を含む様々な講座があるので上達が早いようだった。

基本、彼らはどんなことでも教え合いをしていた。私にも様々なことを教えてくれ、私を仲間に入れやすい環境にしてくれた。丁寧に教えている子どもたちは人間的に大人びているように思えた。また、私を仲間に入れやすい環境にしてくれた。

２日目～７日目

初日には来ていなかった子ども達が何人か見受けられるようになった。毎日来ている子もいれば、週に１回であったりと様々なようだ。“えん”には様々な遊び道具がある。大きなジグソーパズルがあり、物静かな男の子がやっていたので私も加わってみることにした。最初は会話も少なかったものの、ジグソーパズルというひとつのツールを通して会話が増えていった。少しずつ心も開いてくれたようで、私も嬉しく思った。

写真 4

昼食作りで春巻きを作った日があった。油で揚げず、オーブンで焼く。ささいなことも子どもたちのことを考えていることがわかる。食べる前には作ってくれた人にみんなで「ありがとう」の声をかける。やはり作った側としてはとても嬉しく感じるものであった。おかわりも後に食べる人の量を考えていた。

８日目～

”えん”には講座というものがある。大体が月に一回開催しているもので、様々な講座があり、“えん”の子であれば誰でも受けることができる。以下が講座一覧である。

サイエンスミニシアター	仮説実験授業。地球や大陸の成り立ち、地震の起こる仕組み、火山と噴火に関して学ぶ
演劇講座	演劇ワークショップ。殺陣の身のこなしや発声の仕方を学ぶ
ジャンベをたたこう	西アフリカの太鼓・ジャンベを使い、体を使って様々なリズムをとる
フォルクローレを演奏しよう	アンデス地方の民族楽器をみんなで演奏する。
ケーナ講座	南米のたて笛・ケーナの吹き方を教わる。
ジャズダンス	自分たちの好きな曲に合わせて踊る。
ボイストレーニング	ボイストレーニングを行う。
アート	絵を描いたり、木のつるや和紙を使った作品や、カード・カレンダーを作っている。
アッコのパクパクパックン	自分で生地から練っておやつなどを作る
イタリアンパスタ講座	様々なパスタを作る。基本から教えてもらい、料理の楽しさを知る。
歌講座	いろんなジャンルの歌をみんなで歌う。
染物講座	藍染や草木染などを行う。
映像ワークショップ	自分達で映像を撮影し、編集するなど、映像作り体験を行う。

この講座に私も参加した。私が体験できたのは、ジャズダンス・ボイストレーニング・アートの３つだ。どれも和やかな雰囲気で、“楽しさ”に重点を置いていると感じた。スタッフさんも参加し、みんなで笑いあいながら学ぶ楽しい環境であった。アートでは子どもたちそれぞれ全く異なる絵が完成し、面白いものであった。

子どもたちとも少しずつ打ち解けてきたこの頃は一緒に外で遊んだり、お菓子づくりもした。“たまりば”には遊具も多いので、様々な遊びができる。鬼ごっこでは、子どもたちの足が速く、驚いた。毎日遊んでいるからだと子どもたちは言った。バレーボールやドッヂボールも、みんな上手い。上手い子ができない子に教えている光景がたくさん見られた。バレー初心者の私にも子どもたちがパスの仕方などのコツを丁寧に優しく教えてくれた。また、「パス上手いじゃん！」などと褒めてくれた時もあり、とても嬉しい気持ちになった。お菓子づくりでも、みんなが協力している姿が見られた。まず、作るもの決め、材料を提案し、子どもたちがスーパーへ買いに行く。わからないことはスタッフに聞き、自分たちでお菓子を作る。役割を決め、効率的に作っていた。作ったお菓子は“えん”のみんなに呼びかけてみんなで食べる。作った子達だけでなく、みんなと食べることで“えん”に笑顔が溢れていた。

このようにスタッフや子どもたちのお陰で、毎日和やかで充実した日々を送ることができ、あっという間にインターンシップが終了した。

III　インターンシップにおける発見

１　スタッフ

スタッフは常時５人ほどおり、“えん”の和やかな空気をつくっていた。子どもたちに平等に接し、１人でいる子には声をかけていた。子どもたちと外で遊んだり、一緒にゲームを楽しんだりもしていた。そのためであろうか、子どもたちとの壁は全くないように思えた。また、私を含め、実習生にも困ったことはないかなど積極的に話しかけてくださった。スタッフの呼びかけで作業をしたりもする。これにより何人かの子どもたちが集まり、一つのコミュニティの場が生じる。スタッフは人が居づらい空間や場を乱す空間は決してつくらなかった。それが、子どもたちが“えん”に通い続けるひとつの理由だろう。

写真 5

また、スタッフ自身も“えん”で過ごすことで自分の成長につながると語る。最初はやはり子どもたちとどのように関わったらよいのかわからなかったようだ。だが、子どもたちから話しかけてくれたり、時間をかけ関わっていくことで徐々に打ち解けていき、ひとりひとりのことをよく知るようになって、その子に最適な接し方を学んでいったと言う。それぞれ持っている背景が違うため、トラウマや性格も異なる子どもたちであるから気をつけているそうだ。そのため、“えん”に来た時に元気がなかったり、明らかにいつもと違う時はその子に合わせた対応で話を聞くそうだ。

スタッフが意識していることのひとつが“先入観で人を判断しない”ということだという。“えん”に入る時に子どもたちの背景を知り、理解するが、情報だけで判断することはしないことが大切だと教えてくれた。平等な感覚で、“人間”と“人間”という感覚で接することが大切だと言う。自分が会うまではどんな人かはわからないものだということだ。

子どもたちへの注意の仕方も意識していることのひとつのようだ。まず子どもの意見を聞き、なにがいけないのか理由を子どもに説明する。相手の目線に合わせるため、かがんで話をする。

また、周りの子どもたちが驚いたり、話を聞かれたりしないように場所を変えてじっくり話をしている光景も見られた。決して声を張ったり、手を出したりせず、ゆっくりその子どもと話をすることでいけないことを理解してもらうという仕方である。

このようにスタッフは“えん”の運営の事務的な仕事の傍ら、子どもたちのことをよく考え、理解し、親しく関わることで“フリースペース”を運営していることがわかった。

２　“えん”の子どもたち

正直なところ、インターンシップ前は大変な子達たちがたくさんいるのだろうと勝手に想像をしていた。しかし、いざ関わってみると全く違った。それぞれいきいきと過ごしている子どもたちの姿が見受けられた。本当に不登校の子どもたちなのだろうかと感じるほどだった。子どもたちは嫌な顔ひとつせず、私と話をしてくれた。子どもたちをなにかしらの形でサポートしたいと思い、向かったインターンシップだったが、逆に子どもたちに様々なことを教わった面がかなりある。まず、私を一員として自然に迎え入れてくれた。“えん”に関して説明をしてくれたり、遊びに誘ってくれたり、一緒に作業をした。それに加え、みな屈託のない笑顔があった。

“えん”には様々なタイプの子ども達が混在していた。しかし、もめあうことはほとんどなく、みな個人を尊重しているように見えた。そして、人の悪口はほとんど聞かなかった。学校のことで愚痴をこぼす人はちらほらいたものの、内容も最後には笑い話となり、みんなで笑うほどだ。愚痴のはずが笑い話になることはうまくストレスを吐き出し、コントロールできている証であるのかもしれない。

３　見えてきた問題点

資金問題

スタッフが常時５人ほどおり、平日もほぼ毎日運営しているためお金がかかってしまう。そこで収入源はいったいどこなのか、足りているのか疑問に思った。

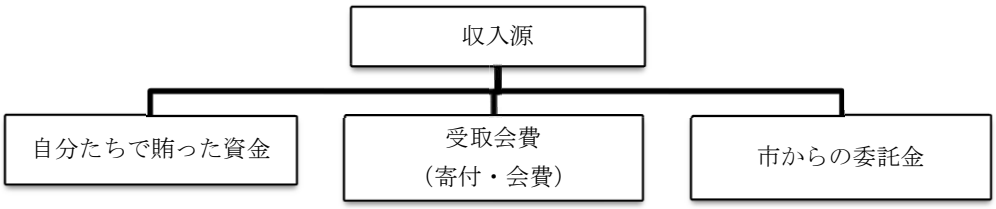


図１　団体の収入源　（出典：筆者作成）

収入源は主に３つである。自分たちで賄った資金・受取会費・市からの委託金だ。非営利組

織のため、資金集めは重大であり、難しいところでもある。スタッフの話によると、この資金問題はまだまだ厳しいようだ。スタッフはボランティアではなく、給料をもらい仕事をしている。フリースクールという団体が今後展開していくためにも、国や市町村と連携し、資金を当ててもらうということは重要となってくるだろう。

学習面

フリースペース“えん”での子どもたちは毎日勉強するわけではない。勉強したい子が自主的に勉強をする。そのため学校へ通っている子どもたちと比べるとどうしても学力に差が生じてしまう。

そのための対策として“おはようスタディ”として月曜日・金曜日の朝に勉強時間がある。子どもたちそれぞれのレベルで勉強をする。ですが強制ではないため、自主的である。“えん”にはレベルごとのたくさんの教科書やパズル本なども揃っており、スタッフが丁寧に指導している。

フリースクール自体の認知度の低さ

私自身、インターンシップ先を探す前まで“フリースクール”という言葉さえ知らなかった。このように“フリースクール”という言葉はもちろん、このような場所があること自体の認知も低いと思われる。“不登校”が世間的にも問題となり、たくさんのいじめも発覚されてきた今、フリースクールは広く認知されるべき存在である。特に不登校の子どもたちに知ってほしいと思う。メディアや学校がフリースクールという仕組みや場所を紹介したり、周りの大人が“フリースクール”という存在を教えることも大切なことであると思った。

Ⅳ　組織としての発見

１　フリースクールへ通った人々のその後

フリースクールへ通った人々は、その後学校に復帰したり、就職をしたり、中には海外へ行った人もいるという。フリースクールにより新たな人間関係を形成し、外に出る一歩を踏み出すのである。これはフリースクールがもたらす特徴のひとつだ。

“えん”で講座を受け、その講座がきっかけでその関係の道（科学や楽器など）へ進む人もいるという。講座でなくても、“えん”で自ら計画したプログラムを経て、その過程が楽しいと感じ、仕事につなげることもあると知った。障害のある人でもその人ができる何かを見つけ、働いているという。

このように“えん”は社会に出て行くきっかけを提供している。そのため、今でも“えん”

に通っていた人々が時々“えん”を訪れている。スタッフと談笑したり、仕事を手伝ったりしていた。“えん”を去ってもなお居心地のよい大切な居場所であることには変わりないのだろう。

V　インターンシップ経験を通じた自身の成長

今回のインターンシップで得たものはかなり大きい。まず、その組織の中に実際に入ってみることの重要性がわかった。外から見た情報と実際の内で得られるものは全く違うと思った。フリースクール“えん”の人々はみな温かく、お互いを尊重していた。これは“えん”のスタッフがつくり出した空間、雰囲気である。スタッフがその空間を維持させていることで、私のようなインターンシップ生や新しく“えん”に入る子どもが“えん”へ溶け込んでいけるのである。それは一組織を運営するにあたって大切なことであると感じた。元々の組織の雰囲気が良ければそこで過ごす人々（会社であれば従業員など）もストレスなく、いきいきと過ごせるだろう。これは社会に通じるものであり、自分が将来このような運営の立場であったら意識したいと思った。また、インターンシップを始める前と比べ、新しいことに挑戦していく意欲が高まった。実際に働く前に、組織というもののあり方、仕組み、方針を様々な視点で知っておきたいと思ったからだ。今回のインターンシップでは特に“人間性”の大切さを学んだ。人間関係が良好であれば、その組織に従属している人々へ良い影響を与え、その組織自体の向上へとつながる。ひとりひとりの個性を尊重し、その相手のことをゆっくりきちんと理解することで、相手が心を開いてくれることができると学んだ。それが、スタッフが子どもたちに行っていたことだ。無理に踏み込まず、焦らず少しずつ関係を形成していくということである。私も社会に出た際、意識していこうと思った。

VI　おわりに

私は 2 年生だからこそインターンシップを行ってよかったと思えた。進路が明確でなく、社会もまだよく理解していない状態で一つの組織へ実際に入ってみることは大きな収穫である。そして、このインターンシップを通して大学生のうちに広く社会というものを知りたいと思えた。

地域の想いを、新たな挑戦に
アマミファッション研究所におけるインターンシップの経験から

大 茂 未 於
社会文化システム学科２年

Ⅰ インターンシップ参加の経緯

私が「インターンシップをしたい」と考えたのは、二年生という貴重な時間を新たなチャレンジに使うことによって、社会の中で「自分はなにがしたいのか、なにができるのか」を自分自身が成長するために見つけたいという思いからだった。私がインターンシップで学びたかったことは、学生という枠で囚われずに社会の一員としての自覚を持つために企業に行き、今までとは違う環境に身を置くことで様々な人と出会い、新しい考え方や出来事に大きく踏み込んで自分の意識を変化させてみることであった。

インターンシップの受け入れ先は東洋大学のホームページにインターンシップ募集情報として掲載されていた一覧から見つけた。奄美市のインターンシップを選んだのは、日程・募集人数・募集資格が特になく、自分で受け入れ先の企業に直接連絡と交渉をすることによってインターンシップをさせてもらうという意識をしっかりと認識できると思ったからである。そして、奄美大島という場所に馴染みがあったからである。鹿児島県には親戚が多くいて、地域は違うがとても良い所という印象があり、身近に感じていた。

アマミファッション研究所をインターンシップ先に選んだのは、奄美の地域資源を活用した商品に関しての研究開発・製造・営業・企画マーケティングなど、私のやりたい様々な経験ができると掲載されていたためである。前から地方の産業や地域活性化につながる活動について研究してみたいと考えていたため、興味を持った。さらに、奄美市によるインターンシップの受け入れは補助金が出る。一人当たり旅費一万円と宿泊費一泊三千円（一週間まで）の補助金は学生にとってはとても魅力的だと思う。私は自分がアマミファッション研究所に電話をし、インターンシップの受け入れを希望した。

アマミファッション研究所の社員の方で、研究開発部門主任研究員の原暁穂さんと数回メールでやり取りし、自己ＰＲや将来のキャリアプランについてなどのインターンシップに関するヒアリングシート用紙をいただき、それを書いて送って自分が出来ることややりたいことを伝えた。そのうえで必要なことや不安なことは事前に何でも先方に問い合わせ、原さんにも快く答えていただいてインターンシップに臨むことができた。

II インターンシップ先の企業について

株式会社アマミファッション研究所は奄美大島の衣料・繊維メーカーである。奄美市郊外の朝戸集落にあり、資本金は 1000 万円で 1994 年 12 月に設立された。従業員は 14 名ほどの企業である。1996 年 3 月に当時の名瀬市（現在の奄美市）の誘致企業として企業立地協定を締結し、操業を開始した。アマミファッション研究所の操業開始は、親会社の衣料・繊維メーカー「ラック産業株式会社」の代表取締役である吉川卓伸氏が事業拡大のため奄美大島を訪れた際、本場大島紬の繊細な技術の多様さを目の当たりにし、この技術を駆使して新たな商品が開発できると閃いたことから始まったのである。

事業部門は、製造部門・天然染色部門・研究開発部門がある。製造部門では、衣料品の製造を行っている。生地の裁断から縫製、包装して出荷する。天然染色部門では、草木染や泥染を行っている。研究開発部門では、奄美の地域資源を活用して、付加価値の高い商品の研究、開発を大学や公的試験場と共同で行っている。たとえば、黒糖焼酎のもろみから化粧品原料の開発、奄美の植物を使った草木染の技術開発などである。

写真 1　アマミファッション研究所オフィスの外観
（大茂未於撮影）

写真 2　アマミファッション研究所オフィスの内部
（原暁穂さん撮影）

1998 年 11 月には、「きょむらん泥パックインナー」が鹿児島県ふるさと特産品コンクール奨励賞を受賞し、翌年には販売が開始された。そして、2006 年から黒糖焼酎廃液由来の生理活性物質を用いた基礎化粧品の研究と開発がされ、2010 年には無添加無着色の化粧水・乳液・美容液「あま肌」が誕生。その翌年、かごしまの新特産品コンクール奨励賞を受賞。2012 年には、第 5 回環境ビジネス大賞奨励賞を受賞した。

現在、製品部門を中心として、着心地や機能性を重要視した婦人向けの肌着や、奄美大島伝統の本場大島紬に使われる技法である泥染めの技術も取り入れたウェア、奄美地域の未利用資源を有効活用した化粧品などを開発し、地域資源に特化した生産をしている。また、開発された商品は奄美市内の店舗で購入することが出来るが、現在では通販やネットショップでの販売もされており、全国に出荷されている。来年からは自社のネットショップもオープンする予定で、そこから商品が購入できるようになる（アマミファッション研究所公式ホームページ http://www.amahada.com/）。

III　インターンシップ先の地域について

1　奄美大島について

奄美大島は鹿児島県本土から南西に約 380km～560km の海上に点在する大小 8 つの有人島からなる奄美群島の中で最も大きな面積を有する島である。島の北部は山の少ないなだらかな地形で、海岸線は砂浜が広がり、夏にはサーフィンなどを楽しむ観光客も多く訪れる。島の中南部の大半は山岳で占められ、世界の亜熱帯域の中でも限られた地域のみ成立する原生的な亜熱帯多雨林が広がっており、マングローブの原生林などをカヌーに乗って楽しめる施設も存在する。

図 1　奄美大島地図
（出典：鹿児島県奄美市公式ホームページ http://www.city.amami.lg.jp/kikaku/machi/shushoku/ui-turn/slowlife/link/index.html）

奄美大島には、国の特別天然記念物のアマミノクロウサギをはじめ、ルリカケス、オーストンオオアカゲラ、アマミイシカワガエルなど、固有種・希少種の野生生物の生息地帯にもなっている。

また、黒潮の流れの中に位置する奄美大島では古来より、交通や交易の中継地として、南方と北方の人や文化が出合い交わり、豊かで独自の文化が育まれてきた。本場奄美大島紬、シマ唄、八月踊り、シマヌジュウリ（島料理）、奄美黒糖焼酎は島を代表するものである。　島全体が自然に囲まれており、自然から創造された独特の奄美ならではの文化が受け継がれている（奄美大島観光物産協会サイト「のんびり奄美」http://www.nonbiriamami.com/より）。

２　本場大島紬

①　本場大島紬とは

本場大島紬（以下、本文中は「大島紬」と略記）は、長い歴史と伝統を誇る鹿児島県を代表する伝統的工芸品である織物である。大島紬が商品生産として成り立ち、和装業界において高級織物としての地位を占めたのは明治期後半であるが、その特徴的な技法はすでに明治以前の旧くから伝わってきた。しかし、明治末期以降、商品需要の増大に対応して、分業が進み、製織技術も進歩した。大島紬のほかに見られぬ特色は締機による織締め、シャリンバイ溶液と泥土による泥染め加工、および手織りによる製織によって生まれる経緯絣の３つの特徴を備えた絣織だということである。奄美大島の高温多湿の気候が、ほかの土地では得られない肌触りを生むとされ、独特の風合いがある。

図２　本場大島紬
（出典：本場奄美大島紬協同組合 https://sites.google.com/site/honbaamamioshimatsumugi/）

大島紬の存在条件は、原材料の地域独占性（シャリンバイと独特の泥土）と伝統的技法が守られているということである。しかし、奄美産地自体の内部においても、前近代的な雇用関係、従業者の高齢化、後継者不足、産地問屋の弱体、検査体制の不備等々、問題が山積みとなっている（岩元1979）。

②　泥染め

泥染めとは、タンニン酸を含むテーチ木（和名：シャリンバイ）煎液によって十分に染められた地糸や絣むしろを鉄塩を含む泥土で染めることにより、タンニン酸と鉄塩とが化学反応させて、タンニン酸鉄の独特の渋い黒色に染めあげるものである。奄美産地のみにこの泥土は存在しており、地域独特の技法として知られている。泥染めの糸は、奄美の高温多湿な気候によってできるものである。泥染めは、奄美の風土が

写真３　泥染めの泥田（原暁穂さん撮影）

一体となった地域特有の文化である（岩元 1979）。

大島紬特有の渋い黒色は泥染めによるものであり、その工程はまず、泥染めをする前にシャリンバイ液の中に糸を入れ、軽く揉みながらゆっくり染着させる。染色途中に染着をよくするため、三回越しに石灰液に漬け、濃茶褐色になるまでこれを繰り返す。そして、シャリンバイで十分に染色した糸を泥田の中で染色する。泥染めは軽く揉んだり、叩いたりして十分に時間をかけることによって濃茶褐色であった糸はだんだんと黒色に染着するのである。合計してシャリンバイ染色を 50～70 回、泥染めを 3～5 回の工程をひたすらに繰り返し、真っ黒になるまで染色をする。

写真 4　泥染め体験の様子（原暁穂さん撮影）

IV　インターンシップの実施内容

1　活動目標設定

今回インターンシップを実施するにあたり、事前の原さんとのメールでのやりとりや、会社の業務内容を踏まえて、自分なりに 2 つの活動目標を設定した。一つ目は、インターネットや HP を通じた商品展開やマーケティング戦略のスキルやプレゼン・企画力を身に着けること、二つ目は、地域についての知識を深め、地元の方々とのコミュニケーションなど、奄美大島の土地ならではのことを学ぶことである。

2　活動内容

インターンシップ期間は夏休み中の 2014 年 9 月 8 日～9 月 17 日の 10 日間だった。10 日間のうち、2 日間は会社の休みがあったので出勤は実質 8 日間である。初日は課題の決定、2 日目からは午前中に泥染めの体験や染色工場などを訪れて知識を吸収し、会社に戻って課題に取り組む、というようなスケジュールであった。その他、奄美大島の様々な場所を訪れながら地域を知るということなどもした。

奄美大島に到着した翌日から会社に出勤し、担当の原さんとともにインターンシップの課題を決定して行動を開始した。商品の企画がやりたいという私に対して提案していただいたいく

つかの課題は、「あま肌」という美容液シリーズの新ボトルデザイン考案や新たな分野（石鹸や洗顔フォームなどの開発）の企画を考えることなどがあったが、その中でも新商品のキャッチコピー作成という課題が一番魅力的に感じた。原さんからは、消費者に向けて商品を売るための重要な手法であり、なおかつ商品の価値やアピールポイントをしっかり理解しないとできないことであり、マーケティングについて自ら行動してできる課題であるとおっしゃっていただいた。私は、自分の考えたキャッチコピーが少しでも販売の促進効果になればそれほど嬉しいことはないと思ったのである。このような経緯で、業務内容は、新商品「Amahada」インナーのキャッチコピーとロゴの作成に決定した。また、インナーができるまでの過程や特徴も勉強した。キャッチコピーとロゴの完成までの過程で私が体験したことは以下のとおりである。

① 商品を知る
② ターゲット層を考える（お客様の分析）
③ キャッチコピーをインターネットや雑誌を調べる
④ 参考文献を読み、アイディア（候補）を出す
⑤ 候補をグルーピングする
⑥ 言葉を置き換える、連想する言葉を考える
⑦ イメージにあう写真と組み合わせる

① 商品を知ること

新商品である「Amahada」は、化学染料を一切使用せず、1300 年の歴史がある「本場奄美大島紬」における代表的な染色技法「泥染」と「草木染め」によって色付けした、奄美の大自然から生まれたインナーウェアである。ヨガウェアとしても、「くつろ着」としても使用することができる。

新商品の説明書には、この製品と特徴として以下のような記述があった。「高級裏地用としても使われるコットンリンターを原料とするベンベルク糸を使用。シルクの様な、滑らかな肌触りをお確かください。また吸放湿性に優れ、一年中爽やかにお過ごしいただけます。特殊加工ナイロン「ブーメロン」を編み込むことで、どんな体型の方でも、締め付けずにぴったりとフィットしてまるで何も着ていないような不思議な着心地です」（『Amahada ルックブック』より）。

図 3　Amahada のイメージ図
（出典：Amahada ルックブック）

Tシャツ、キャミソール、レギンスの三種類があり、色のバリエーションは5種類ある。普段使いのインナーであり、ヨガウェアであり、シチュエーションによってどのタイプとして購入されるか分けられる。

② ターゲット層を考える（お客様の分析）

Amahada インナーを購入していくのはどんなお客様か？まだ発売前の商品であるため、まずはターゲットとなる層の分析と、具体的なイメージの人物像を考えることから始めた。ターゲットを絞る際のイメージの前提は、まず女性であること。そして考えなくてはいけないのは以下のような点である。

- どの年齢層であるか
- どんな人物であるか（性格、意識、なにを重視するか）
- なぜ購入しようと思ったか、またそのきっかけ
- どんな職業であるか
- 経済的な問題があるか
- ライフスタイル

これらを踏まえて私なりにターゲット像を作る作業を行い、原さんからあらゆるケースを想定して、最終的に中心となるイメージを作るように指示していただいた。そこで、私はケースを2つ作成し、具体的なターゲット像についての考えを深めていった。

ケース1

＊妊婦（30代～40代）

- 人物：32歳女性　妊娠3～4ヶ月
- 生活：都内マンション　夫と二人暮らし
- 目的：最近運動不足で体を動かしたいと思っていた。ネットでマタニティ・ヨガを知り、ヨガ教室に通い始めた。妊婦の友達がいないので、ヨガ教室でママ友を作るためにも参加した。産後もヨガをやりたいと考えている。
- 商品：ヨガ用だが普段の肌着としても使えるようなウェアが欲しい。締め付けるのは嫌いなので、フィットしていて体形が目立たないものが良い。

＊プレゼントの場合

- 人物：40歳女性　小学生の息子が一人
- 生活：埼玉県で一軒家　3人家族
- 目的：親戚の義妹が妊娠したので、出産祝いにギフトで何を送るか考えていた。
- 商品：自分が出産のときに欲しかったものを送りたい。

ケース１では、妊婦の女性を中心に考えられている。妊娠時期は何事にも敏感になりやすい時期であるのを想定し、精神的な部分でのケアサポートとインナーの特徴である肌触りなどを生かした安心感を与えられると考えた。また、妊婦が自分で購入するのではなく、プレゼントとしてインナーが贈られる場合も考えた。

ケース２

＊主婦（40 代～50 代）

- 人物：47 歳女性　専業主婦
- 生活：都内一軒家　夫と二人暮らし　すでに結婚した娘と大学生の息子
- 目的：子育てがひと段落して、家にいても時間が余ってしまい、何か新しい趣味を始めたいと思い立ち、友人にヨガ教室を紹介してもらった。
- 商品：健康志向が強く、オーガニックの野菜などに関心があるので、天然素材が好み。伸縮性や肌触りなどにも注目している。
- 備考：ネットが使えなく、あまり自分では商品を買おうとしない。なので、ネットで買い物をする際は、夫がパソコンを操作している。

＊肌着のトラブルの経験者

- 目的：使っていた肌着のせいで首周りや背中に肌の炎症や湿疹ができたりした。オーガニック食材や洗剤などの成分は気にしていたが、今まで服の素材にまで気を使ったことはなかった。
- 商品：肌着の素材は乾きやすく、やわらかくて締め付け感のないもので肌を痛めないものが良い。

ケース２では、専業主婦のライフスタイルに注目して、健康志向や自然志向の傾向があることから、奄美大島の自然を全面的にアピールすることを考えた。また、夫がパソコンを操作するという備考は、アマミファッション研究所の商品であるあま肌化粧品をネットで購入する方からの「夫に頼んで～…」「夫からのプレゼントで～…」などの口コミが多く寄せられたからである。肌着トラブルの経験者というのは、原さんからアドバイスをいただいた案である。健康のために食材や薬品には気を配るのに、肌に触れる面積の多い衣服類には全くこだわりをもたないのはなぜか、という疑問から生まれたケースである。

ケース２の専業主婦がヨガを購入するターゲットとして一番に考えられるケースであると判断したため、ケース２を中心にキャッチコピーの作成準備に取り掛かった。ケース１であげた妊婦の例は特殊なため、こちらは一度考えを改めて再考する必要があるとされた。

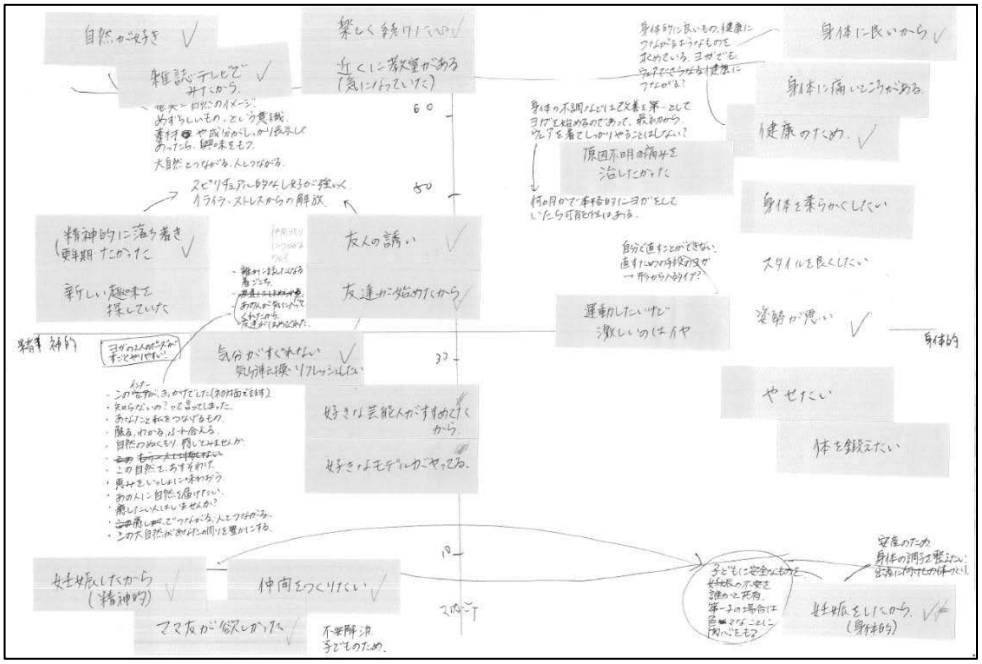


図 4　ヨガについての自分なりのまとめ

このようにターゲットの具体的な人物像を作りあげた後、自分の考えを整理するためのまとめの図を作成した。この図（写真）は、縦軸を年齢、横軸はヨガをやる理由、とした分布図である。縦軸の上の方にいくほど年齢が高くなり、横軸の左側は精神的な理由、右側は身体的な理由に分けられている。まず、付箋用紙に今まで見てきたヨガの情報から私が考えた「理由」についてできるだけ多く書き出してみた。そしてその付箋の言葉を、図に当てはめていった。そして同じようなエリアに集められた言葉同士をグループ化し、そこから考えられることをまとめてみた。

③ キャッチコピーをインターネットや雑誌を調べる

インターネットで、似たような商品にはどのようなキャッチフレーズが使われているのかを調べた。通販サイトで実際に使われているものを参考にしつつも、同じものにならないように工夫しなければならなかった。広告コピーの有名な作品や人気のある作品を、インナーやヨガに限らずにインターネットで探してみて参考にしたりもした。

また、私はヨガ未体験者なので、ヨガの情報に詳しくなるためにヨガ教室でどんなことが行われているのか、ブログなどを見て学んだ。他にもヨガ雑誌の Yogini（ヨギーニ）などを見て、ヨガをする人々の人物像やライフスタイルを学んだ。その結果、ヨガをする人は健康志向が強

く、オーガニック系を好み、自然のモノに気を使っているように感じられた。ヨガは時間的、経済的に余裕のある人々の趣味だと思っていたが、ダイエットや気分転換にも効果的であることも新たに発見した。

③　参考文献を読む

ここまで商品の情報やヨガに関する情報をインプットしてきた私は、いざキャッチコピーを考えるというアウトプットの段階で、それまでの経験があまりないゆえに何から始めればいいのか戸惑ってしまっていた。そこで原さんに以下のキャッチコピーの作り方に関する文献を貸していただいた。それらを読んでみると、作り方に順序があるということに気が付いた。

谷山雅計『広告コピーってこう書くんだ！読本』宣伝会議，2007 年
田村仁『たった 1 行で！売る――売る　お客様が思わず買ってしまう商品「キャッチフレーズ」の極意』実業之日本社，2005 年

インナーの情報や奄美大島の情報をもとに売りとなるキャッチコピーに必要な言葉とはどんなものかを考え、原さんにも、初めの案は 100 個出すように言われ、本にもそのように書かれていたのでまず目標はキャッチコピー案を 100 個考えることにおいた。しかし、結局考えられたのは 60～70 個までだった。最初のうちは言葉が思いついてすぐにキャッチコピー案が出てくるのに、そのうちだんだんと考え方が詰まっていき、限界が来てしまった。煮詰まったときは、原さんが大島紬の勉強として資料館に連れて行ってくださったりもした。

⑤ 候補の中からの振り分け

キャッチコピーの案の中から、それぞれを分類別に振り分けた。テーマは４つに絞られ、マタニティー、大自然、つながり、自分の発見・変化、の各テーマのどれに当たるかをひとつひとつみてそれをマーカーで色分けしていった。

色分けによって、作り上げようとする商品のイメージにあっているもの、特徴をしっかり伝えられているものがどれなのか見えてくる。そのうえで、いくつかの案のいいところをとったり、組み合わせてみたりして新たなキャッチコピーを作ってみたりした。

⑥ 言葉を置き換える、連想する言葉を考える

このあたりで、原さんと相談した結果のまとめとしてキャッチコピーを仮決定する段階に入った。選んだキャッチコピーは、「からだを、いざ、解放」と「わたしはブレない。心もからだも」だった。

原さんによると、ワンフレーズの中に Amahada インナーの特徴の着心地の良さが表れているということだった。しかし、このキャッチコピーをこのまま使うよりも、もっと改善すればよくなるフレーズであると考えた。私も原さんも「心」と「体」という言葉が引っかかったのである。そのため、使われている言葉を似た類語に置き換えてみたり、その言葉から連想される別の単語や表現を考えよう、原さんからアドバイスをいただいた。そのとき「こころ」という言葉からは、気持ち、魂、意思、志、精神、感情…など、
「からだ」という言葉からは、見た目、容姿、スタイル…などが連想された。

その結果、私も原さんも納得したフレーズが「からだ解く、こころ結ぶ」である。この解くという言葉は、「解放」という単語から放出、自由、リフレッシュなどを連想から、自分が自分のために解放する、といった意味が込めた。こころ結ぶという言葉は、インナーをつかったお客様がヨガを通じて新たな人と出会うためのつながりを持つことができるようにという意味と、大自然と一体になるためのつながりという、二つの意味が込められている。「解く」と「結ぶ」の二つを対比させ、インナーの魅力を最大限引き出すためのキャッチコピーに仕上がった。

⑦ イメージにあう写真と組み合わせ

キャッチコピーの案は決定したが、それでは終わらなかった。実際に、完成したキャッチコピーが商品に合うか？広告としてインパクトを与えられるか？を、検証しなければならなかった。そのため、今回のターゲットである 30～40 代女性のヨガなどの健康的なイメージを持つ女優を探し、写真にキャッチコピーをはめ込んで、イラストレーターを使ってまるで本当の広告ポスターのようにデザインを作った。それをみて、本当に商品として売り出す際の促進効果が期待されるキャッチコピーであるかを考え直した。できた画像は私の作りたかったイメージと、原さんのイメージと重なったようでそのままキャッチコピーは採用という形になり、Amahada インナーの新たなキャッチコピーは完成したのである。

V インターンシップからの学び

1　インターンシップを通じた自身の成長

プロジェクトに実際に参加して、感じたことは「商品を売りたい」という気持ちを常に持ち続けることが重要であるということであった。私は「Amahada」インナーを開発したわけではないが、開発者の原さんからこの商品の素晴らしさや特徴や、作るにあたっての熱意などを聞くことは十分にできたと考えている。そのことを理解したうえで、利用する人の幸せを考えることが大切であると、原さんから教わった。また、私のインターンシップで変化した意識は 2 つある。一つ目は、視野を広く持つこと、考えを狭めて自分で可能性をつぶさないことだ。ど

んなときでも何かに生かせるかもしれないと直接関係のないことでも調べたりして、常にアンテナを張ることが、その次のチャンスを掴むことに欠かせないからである。あきらめてしまっては良いものは生まれないし、常に行動し考えてチャレンジすることでどこまでも自分を成長させることが出来ることを学んだ。二つ目は、地元で知り合った人々から、奄美大島の大自然に囲まれて暮らす日常の良さについてたくさん聞けたことで、普段の自分の生活とは全く違う価値観を持てたことである。些細な発見も新鮮に感じられるとともに、奄美大島という地域に関しての理解が深まった。

２　インターンシップを通じて学んだ地域の課題

奄美大島に第二のふるさととしての愛着を持った私が感じた奄美大島の問題点がある。それは、大島紬の生産量の減少、後継者不足の現状を打破するための解決策がないことである。大島紬の生産出荷は、数十年前のピークに比べ、現在は 10 分の 1 にまで減少している（図 5)。

その他に、伝統産業に対する地元の人の関心の薄さがある。日本で唯一の大島紬の製作を学ぶ本場奄美大島紬技術専門学院という学校では、数十年前の大島紬生産ピーク時には何十人といた生徒数が昨年は 2 人にまで減少している（2014.07.12 奄美新聞 http://amamishimbun.co.jp/)。

奄美大島での成人式などで着られる振袖には、昔は大島紬の着物を着る人が多かったものの、最近ではめったに見かけなくなってしまったという声も地元の人たちから聞こえてきた。社会情勢や和装離れを背景に、大島紬は需要が減少し続けていることに対して、行政、メーカー、組合の三位一体で改善に取り組んでいるものの、減産に歯止めがかかっていないのが現状であると指摘されている。

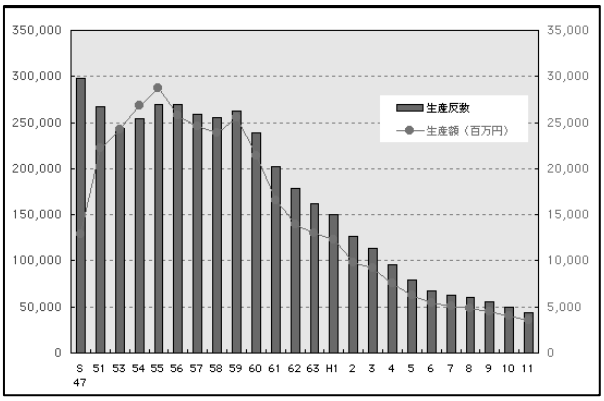


図 5　大島紬の生産反数と生産額のグラフ

（出典：大島紬奄美産地生産状況、大島支庁より
http://homepage2.nifty.com/kenmun/sangyo/tumugi_amamisanchi.html）

大島紬の自体の生産性を上げようという考え方をするだけでは、低下はこのままでは下がっていく一方でどうすることもできない。大島紬の伝統的な技法、職人の技術などを受け継ぎ、それを現代の製品として生まれ変わらせる形ような､そんな企業が増えたらいいのではないか。というお話を原さんからしていただいたとき、私はそういう発想の転換もできるのかと思い、さらに誰よりも奄美大島のことを考えている原さんを素晴らしいと感じたのである。自身のことだけではなく、同時に地域の発展も願う姿勢の人々がいればいるほど、地地域活性化につながることを実感した。

VI　まとめ

私はインターンシップを通じて、新しい発見と学習を様々なことを経験して学んだ。新しい地域・人々との出会いで知らず知らずのうちに変わったことも多くあるだろう。私が特にインターンシップで感じたことは、チャレンジすることの大切さと面白さ、である。自ら知らない世界に飛び込むということは、今までの私では恐怖が伴うもので避けて通りたいと思うことが多かった。その気持ちを変えてくれたのは、奄美大島という地域の特性や人々の大らかさもあるだろう。私は実際、インターンシップの期間中の辛いことや悩んだことは、地元の人々や社員の原さんにすべて助けてもらった。私もそこで何か恩返しのような、自分で出来ることはもっとないか探すようになり、どんどん前へと向けて自分から挑戦していくことが出来たのである。新たな出会いの中で私自身は大きく変わったような気がする。

地域に触れて、そのうえで自分の経験を活かしていく仕事がこんなにも楽しいものだとはインターンシップをやるまで気づかなかった。今まで自分が目指す方向性が見えてなかったこともあり、将来に不安しかなかったが、大学生活で学ぶべきことが見えたように思う。私は地域が明るくなり、活気づくようになるにはどうしたらよいか、という疑問を常に追っていきたいとインターンシップが終わったあとも考えている。地域には様々な問題があると指摘されているが、それらを解決したいと思っている人々は少なくないのだ。現場に入ってみることで、資料でみた情報とは別の角度から地域を見つめることが出来る。自分の目で見て、行動することの重要さを学んだので､これからはそれを実践していきたい｡奄美大島で得たことを活かして、これからもどんどんチャレンジして新たな目標を見つけていきたいと思う。

謝　辞

本論文を作成するにあたり、インターンシップにご協力いただきましたアマミファッション研究所の社員の皆様、期間中の指導をしていただいた原様、ならびに経済的な補助をしていただいた奄美市役所の皆様、泥染め体験の指導をしてくださった方々、ゲストハウス涼風を経営

する太利ご家族に深く感謝の意を表します。

参 考 文 献・ウェブサイト

岩元和秋（1979）『「大島紬の生産・流通に関する調査」報告書:九州大学・鹿児島大学・鹿児島県立短期大学による総合研究』、研究成果報告書。

須山聡（2014）『奄美大島の地域性―大学生が見た島/シマの素顔』、海青社。

染川弘光（2005）『日本の手わざ②大島紬』、源流社。

奄美大島観光物産協会サイト「のんびり奄美」
http://www.nonbiriamami.com/ （最終閲覧日：2015 年 1 月 25 日）

鹿児島県奄美市公式ホームページ
http://www.city.amami.lg.jp/kikaku/machi/shushoku/ui-turn/slowlife/link/index.html
（最終閲覧日：2015 年 1 月 31 日）

本場奄美大島紬協同組合
https://sites.google.com/site/honbaamamioshimatsumugi/（最終閲覧日:2015 年 2 月 5 日）

大島紬奄美産地生産状況　大島支庁
http://homepage2.nifty.com/kenmun/sangyo/tumugi_amamisanchi.html（最終閲覧日：2015 年 2 月 6 日）

2014.07.12 奄美新聞　http://amamishimbun.co.jp/ （最終閲覧日：2015 年 2 月 6 日）

アマミファッション研究所公式ホームページ　http://www.amahada.com/ （最終閲覧日：2015 年 2 月 7 日）

ບົດລາຍງານທັດສະນະສຶກສາ (2014)

ທ່ານອາລິຮິໂລມິໂນ, ຈານສອນມະຫາວິທະຍາໄລໂຕໂຍຢູ່ຍີ່ປຸ່ນ, ໄດ້ດຳເນີນງານທັດສະນະສຶກສາ ໃນຄັ້ງນີ້ແຕ່ວັນທີ22ຫາວັນທີ28 ໃນເມືອງປາກຊ່ອງແຂວງຈຳປາສັກ. ນັກສຶກສາ11ຄົນແລະ ອາຈານສອນ2ຄົນທີ່ມາຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ນ້າຍພາສາ4ຄົນ ໄດ້ລົງໄປ3ບ້ານ, ຄື ບ້ານໜອນໜ້ວນ, ບ້ານກະເຟ ແລະ ບ້ານພູດົ່ມຄວນ ສຳລັບເກັບຄຳຂໍ້ມູນເສດຖະກິດຄອບຄົວ ຂອງສາວສອນກາເຟ

ຫຼັງຈາກກັບຄືນໄປຍີ່ປຸ່ນແລ້ວ, ນັກສຶກສາບອກວ່າ ຂໍຂອບໃຈທີ່ມາຊ່ວຍທັດສະນະສຶກສາ ພວກເຮົາໄດ້ສາມາດຮຽນອາໃສຂອງສາວສອນກາເຟ

2014 年度　社会文化体験演習活動報告書　第 3 分冊（キャリア分野）

「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

現場で育む<しなやかな知>

――国内外の体験学習を通して

●発行日――――　2015 年 3 月 5 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、小林修一、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　三沢伸夫気付

TEL 03-3945-8771

FAX 03-3945-7626

●印刷――――　新村印刷株式会社

〒102-0073　東京都千代田区九段北 3-3-5

TEL 03-3264-6514

*　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・研究活動改革支援費により出版されたものです。

COPYRIGHT©2015 By Department of Socio-Cultural Studies, Toyo University

All Right Reserved