



東洋大学

「大学間協定を活用したグローバル・ローカルを往還する体験学習の定礎」プロジェクト

Project on the On-Site Education for Realizing the Nexus between Globality and Locality

社会文化体験演習活動報告書（2018年度）
— 第2分冊（キャリア分野） —

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

東洋大学社会学部社会文化システム学科（編）

社会文化体験演習活動報告書 第2分冊（キャリア分野）

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

2019年3月

目 次

序 体験型キャリア教育の試み——キャリア分野 2018年度の活動紹介——

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 武田 優…………… 22

各班活動報告

製品班	大槻ちひろ…………… 35
イベント班	高橋亜里沙…………… 40
広報班	岡村芽衣…………… 47
ラオス班	加藤萌音…………… 53
会計班	田中奈緒美…………… 63

団体の収支報告 田中奈緒美…………… 66

広報班制作物 広報班一同…………… 70

個人の成長の記録 Smile F LAOS メンバー一同… 86

◇ 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	136
訪問先の報告	2年生一同	140
家計調査結果		
① セットコット村	佐久間啓／福井彩椰／佐藤茜	161
② プーマッコ村	横尾若菜／秦泉寺祐花／山崎良太	170
③ プードムクワン村	原実優／渡辺未来／三井彩貴	179
④ ノーサンパン村	吉野寛人／大井翔太郎／岡本紀香	188
小学校訪問報告	3年生担当者	197
ノンヤートゥン村小学校の授業見学	3年生担当者	206
個人の成長の記録	スタディツアーパートicipant一同	212
[特別寄稿] 初めて海外でフィールドワークをする学生のために		
	寺内大左	250

序 体験型キャリア教育の試み ——キャリア分野 2018 年度の活動紹介——

箕曲在弘
東洋大学社会学部

はじめに

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

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

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

I 取り組みの目的

「社会文化体験演習」の目的は、以下のように記されている。

学生が大学教育で習得した知識を総合的に活用し、学外の「現場」に出て現実の社会に起きている問題を自らの力で発見・分析し、さらに問題解決能力を向上させ、それによって既存の社会システムにとらわれない、新しい発想での地域連携や社会貢献そして国際交流を図る人材を養成していく。同時に、継続的なプロジェクトを活動の母体としてすることで、学生同士、また学生と地域の人々が協同して活動することを通じて、学生のコミュニケーション能力を涵養し、組織力をもち、かつ自主性をもった実践的人材の育成を果たす。

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

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

II 授業の実施体制

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

この試みでは、授業内に学生による国際協力団体を立ち上げている。初年度、Smile F LAOS（以下、FLAO、エフラオ）という名称に決まったこの団体には、本年度、3 年生 14 名、2 年生 13 名の合計 27 名の学生が集まった。3 年生はすべて昨年度からの継続履修生であり、彼ら・彼女たちが主導して、FLAO をまとめている。2 年生は 28 名（社会文化システム学科以外の学生 3 名を含む）の履修希望者のなかからおもに志望理由書をもとに 13 名を選抜した。2 年生は今年度初めてラオスに渡航した者が多い。この演習授業の特徴は、2 年生と 3 年生が一緒になって学ぶことにある。3 年生が代表、副代表、各班の班長、会計係を務め、それぞれの班に 2 年生が入って活動するという体制が築かれている。

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

本年度のスタディツアーやは、2017 年 12 月 20 日（金）から 30 日（日）の 11 日間開催され、3 年 6 名、2 年生 13 名の合計 19 名が参加した。一方、箕曲に加えて、本年度は国際開発農学が専門の寺内大左助教も引率者として参加した。さらに、本年度もラオス国立大学環境科学部のヴァタナミーサイ・チャンソムプー先生に協力していただき、同学部の学生 4 名にも参加してもらった。ラオス語と英語の通訳として 5 名のラオス人も例年通り参加している。

本プロジェクトでは、2 年生と 3 年生がともに学び、ひとつの目標を達成していくプロジェ

クトベースの学習法を導入している。プロジェクトは、前年度にラオスに渡航した当時2年生だったメンバーの問題意識をもとに、学習意欲促進活動を実施するという目標を決めた。今年度日本国内の活動では昨年同様コーヒーを販売し、その売上を使って、4セットのオリジナルすごろく（後述）を制作し、数十冊の絵本を購入することになった。絵本はNPO法人「ラオスのこども」から購入した。最後に、2回目渡航者の3年生メンバーは総仕上げとして、再度ラオスを訪れて、すごろくをつかった学習意欲促進ワークショップの実施と、その使い方や「さくらんぼ計算」（後述）の方法を教える先生向けのワークショップを実施したり、すごろくや絵本を寄贈したりした。

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つて活動に参加するわけではない。むしろ、何か一つ打ち込める活動に参加したいという動機がほとんどだ。だが、このコーヒー販売の活動を続けていくうちに、製品の作られているラオスのことを知りたいと思うようになる。というもの、メンバーは消費者に製品の魅力を伝えようとしたり、消費者からラオスについて質問を受けた際なかなか答えられなかつたりと、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、ラオスのコーヒーランド生産者が住む地域に何らかの貢献をして活動を締めくくることになる。この一連の過程は、図1によるようにまとめられる。

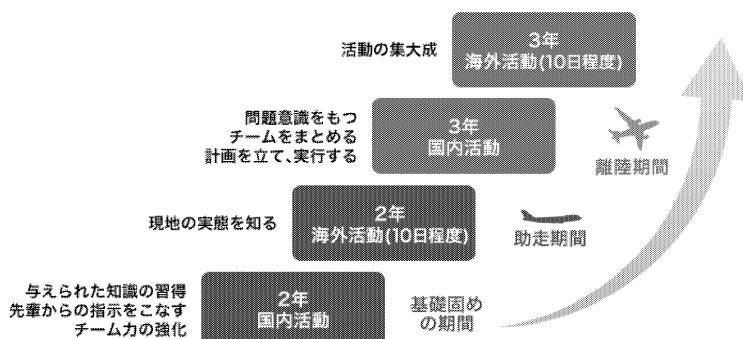


図1 2年生と3年生が従事する活動内容の違いと活動の過程

本演習授業では、2 年連続して受講し、ラオスに渡航することを推奨してはいる。だが、必ずしもすべての受講生にそれを強制しているわけではなく、あくまで受講生には各自の意思で継続するかどうかを決めてもらっている。5 月ころに最初の意思確認をして、最終的には 10 月に渡航費の振り込んでもらっている。また、本スタディツアーハ、日本学生支援機構の「平成 29 年海外留学支援制度（協定派遣）」と東洋大学の「海外留学促進奨学金（チャレンジ型）」の支援を受け、成績や TOEIC などの得点をもとに選抜された履修生に支給型奨学金を与えて いる。

III 今年度の変更点

1 東洋大学海外留学促進奨学金（チャレンジ型）の受給

これまでの規定が変更され、東洋大学海外留学促進奨学金（チャレンジ型）（以下、学内奨学金）は短期のスタディツアーハにも適応されることになり、本年度初めて受給対象になるための手続きを行った。これは TOEIC などの外部の英語検定の点数によって支給される金額が変わる仕組みになっている。したがって、学生たちは奨学金を得るために TOEIC の勉強に励んだ。この結果、多くの学生が 70,000 円の奨学金を貰い、数名の学生はさらにその上のランクである 120,000 円を貰うことができた。日本学生支援機構の奨学金と併願可能なので、多くの学生は渡航費のほぼ全額を奨学金によって賄うことができた。これは画期的なことである。

このように学内奨学金の制度は、英語学習に対して強く動機づけることを可能にしており、今後も学内奨学金の受給を前提とした渡航を計画していく。

2 スタディツアーハにおける現地日数の増加

学内奨学金の規定にしたがい、スタディツアーハの日程を 9 泊 10 日から 10 泊 11 日へと 1 日増やした。これは、同規定が現地での 10 日以上かつ 70 時間以上の活動を求めていたためである。もっとも、これまでも渡航期間内に多くの活動を詰めすぎており、日数を増やしたいと考えていたことから、特に抵抗もなく日数を増やした。この結果、昨年は断念した日系企業によるイチゴ農園の見学を含めることができた。

3 2 回目渡航者による個人調査の中止

これまで 3 年間行ってきた 2 回目渡航者による個人調査を中止した。もともと自発的に始まつた個人調査であったが、昨年度の 2 回目渡航者は、個人調査を負担に思っていたため、今年は中止した。もっとも、年度初めには今年度の 2 回目と渡航予定者に研究計画書を提出してもらったが、短期の日数で充実した調査になりそうもないテーマだったため、3 人の 2 回目渡航者（ラオス班 3 年生以外）が一つのテーマを共同調査する方針に転換した。しかし、国内活動が佳境に入るにしたがい、個人調査の準備をする余裕がなくなってしまった（これは昨年度も同じ状況であった）。最終的に、12 月の段階では、共同調査さえも不可能だと判断し 2 回目渡

航者の調査を中止することに決めた。

確かに、個人調査は自主的に始まったものなので、教員から強制することは避けたいのだが、個人調査（あるいは共同調査）をなくしてしまうと、ラオス班以外の2回目渡航者の目標と役割があいまいになってしまい、学習効果が薄れる恐れがある。今年度の渡航でも、もう少しラオス班以外の2回目渡航者が小学校ワークショップを中心に担うような方法にしてもよかつたのではないかと思う。

4 文京区立明化小学校の訪問

今年度の支援目標を決める際、ラオスの小学生は算数教育における繰り上がり／繰り下がりの計算が不得手であるという問題が中心にあった。調べたところによれば、日本の小学校では、「10のかたまりをつくる」という計算法を習うので、この繰り上がり／下がりの計算がスムーズにできるのだという。今年度、この問題に取り組む場合、わたし（箕曲）は日本の小学校の先生に専門的な教授法を教わるよう、ラオス班の学生たちに指示した（昨年度の報告書の「次年度に向けた提案」の中に、この提案を含めていた）。

もっとも、日本の公立小学校に入り込み、先生方と協力するのは、かなり難しいとは思っていた。しかし、メンバーのひとりがサークルで本学文学部教育学科の学生と友人であり、この友人づてに文京区立明化小学校の協力を得ることができた。本学では教育学科と文京区との協定に基づいて、学生を長期的に小学校の現場に派遣する「往還型教育実習」制度がある。この友人は、本学の制度のなかで同小学校にお世話になっていた。

先方の溝畠直樹校長からもご快諾いただき、履修生たちは3回、明化小学校を訪問し、質問に答えて頂いたり、授業を見学させていただいたりした。今回の支援プロジェクトは、間違いなく明化小学校の先生方のご協力があったことによって実りあるものになった。また、本学教育学科教員で明化小学校をご担当されている須田将司先生には、先方との間を取り持っていたいた。関係者の皆様には、篤くお礼を申し上げます。

5 「貧困」や発展途上国の教育課題に関する学習

春学期には、「貧困の社会性」「発展途上国の教育問題」について講義した（これについても、昨年度報告書の「次年度に向けた提案」の中で言及していた）。これまで国際協力に関する講義は、社会文化体験演習のなかで行ってこなかった。しかし、昨年度のスタディツアーハイアーランドの際に履修生が「貧困とは何か」という問い合わせを発し、また別の履修生はラオスを含む発展途上国の教育課題について学びたいと発言した。これを受けて、箕曲が2回分の講義を行った。この講義は、FLAOの実践活動にどういった効果をもたらしたのか。残念ながら、明確に何をもたらしたのかを説明することはできないが、学生の学びたいという動機に答えていくことで、記憶に残る深い学びが可能になるのではないかと考えている。FLAOという学びの共同体は、こういった履修生たちが現場で得た学習意欲をくみ取り、それに応じた学びの場を提供していくことで、つねに変化していくべきであろう。

IV 4つの学習プログラムの成果と課題

キャリア分野の本プロジェクトは、コーヒー販売、フェアトレードの影響調査、国際協力、体験の言語化という 4 つの学習パートを含んでいる。以下では、4 つのパートに関する成果と課題を記す。

1 コーヒー販売パート

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

とりわけ、この活動を通して、社会に参画し、関わる人びとと良好な関係を築きつつ、状況に応じて臨機応変に対応する柔軟さを身に付けてもらう。一方で、こうした学びをさらに別の場所に積極的に応用していってもらう。このような参画性、状況性、関係性、連結性と名づけられた 4 つの能力を伸ばしてもらうことを、本年度、担当教員と履修生の間に共有し、意識化した。

1 年間の販売活動の流れは、次のとおりである。

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

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

この間、代々木公園で開催されるラオスフェスティバルにおいて、姉妹団体のドリップロ¹のブースでラオスコーヒーの販売を体験してもらい、焙煎業者を訪問して焙煎の行程を学んだあと、その年の最初の販売会である「キックオフパーティ」を開催するという運びとなっている。そ

¹ 学生団体フェアトレード・ドリップパックプロジェクトの略称。東京周辺の大学生によって運営されている団体である。

の後は、学外の販売会を含めて**9回**の販売会を実施し、**12月**の学内販売会をもって、年間の販売活動を終了した後、会計報告を行った。この流れは毎年同じである。この流れは特に変える必要はないと考えている。

販売目標の達成度

今年度は当初**150kg**の生豆を販売し、**13万円**の利益を上げることを目標としていた。だが、結果的に生豆販売量は**150kg**、利益は**14万5061円**と目標を達成することができた。

今年度の新たな取り組みと実施結果

「新しいことを追求していかない組織は次第に衰退していく」——箕曲は今年度、履修生に何度もこのように告げた。この結果、以下の**1~3**のような新たな取り組みが実現した。とはいえ、活動の根幹に疑義を呈し、議論するようなことまではできていない。箕曲は製品班やイベント班といった既存の班がこれまでやってきたことを踏襲するのではなく、その大枠を疑い、これから**FLAO**の方向性を考え直す時期に来ているのではないかと考えている。つまり、すでにマンネリ化しているのだ。

同じことをくり返せば、たいていうまくいくことは自明である。履修生たちは、リスクを冒して既存の枠組みそのものに疑義を呈し、新たな活動を提案するより、これまでやってきたことを踏襲するほうが、支援品を制作するのに必要な金額を得るという目的にかなうと考えているのだろう。これは実は多くの日本の企業が直面しているジレンマと同じなのではないか。短期的には、前年度を踏襲するほうが合理的である。しかし、長期的にこの団体を存続させるためには、このやり方では駄目だろう。

① 学生主導の企画の実施（貿易ゲームと合同販売会）

本年度は**3年生**の竹内皓平くんが、自ら企画し、**5月**に学生ボランティアセンターのフェアトレードチームと貿易ゲームを実施した。彼は同団体にも所属しており、両団体が交流するきっかけを作った。その後、**11月**には**6号館1階**の学生部前のスペースを使ってフェアトレード製品の合同販売会を実施した。この実施の過程では、大学事務側との折衝が必要で、思い通りにいかないことも多く、大学側とメンバーの学生との間に挟まれ、竹内くんは苦労したようである（「個人の成長の記録」を参照）。だが、こうした折衝の経験は、大きな組織を動かす際に欠かせない作業である。本演習の目的が学生の問題意識をはぐくみ、自ら行動できる人材を育成することであるならば、この事例は本演習の目的にかなったものだといえる。

② インフォグラフィクスの作成

インフォグラフィクスの作成は、昨年度から成し遂げたい課題として残っていたものである。今年度は**3年生**の岡村芽衣さんが主導して、立派なものが完成した。インフォグラフィクスとは、情報や知識を視覚的に表現したもの指す。**FLAO**では、今年度、以下のコンテンツを作

成した。

- ・放課後の子どもたち
- ・ラオスの教育事情（複数あり）
- ・コーヒーの栽培から加工までの過程（一連のシリーズ）

これらはラオスの統計資料や箕曲の講義資料を駆使して、情報を整理しなおし、利用者の視点に立って、体系的に表現しなくてはならないため、情報の整理能力がつく。これは自分たちが学んだことを、正確かつ魅力的に他者に伝えることになり、単にコーヒーを売るだけでなく周囲の人びとに活動の意義を伝える効果もある。

③ キックオフパーティに向けた販売増進企画

キックオフパーティは、毎年同じことの繰り返しとなるため、メンバーたちは決められたことをこなすだけのルーティンワークになりがちであった。これは緊張感をなくすため、学習効果も薄れてしまう。そこで、各班に新たな試みを提案してもらい、実行に移してもらった。

とりわけ、昨年度の報告書に箕曲が記しておいた、「招待状の送付」が実現できたのはよかったです。これまでのキックオフパーティはコーヒーの購入ばかりに目が行ってしまい、会場となる第三会議室における活動報告にはほとんど人が集まらなかった。そこで、お世話になっている大学外部の関係者（旅行会社や小学校、NPO の方々など）に招待状を送付し、学生の発表の際に集まつてもらうようにした。この結果、一部の関係者の方々に足を運んでもらうことができ、学生の報告会は充実したものになった。これは次年度以降も積極的に実施したい。

また、キックオフパーティばかりでなく白山祭も含めて、ルーティンになりがちな部分に対して、積極的に全体で会議をして新たな取り組みをする雰囲気が生まれ、学生の側から接客マニュアルやポイントカードの作成、予約販売の強化など。白山祭の作業の効率化などの取り組みが実現した。

④ 他己評価

昨年度はループリックを用いた自己評価をおこなった。しかし、自己評価だけでは見えてこない個々の学生の変化がある。そもそも、学生の活動を評価する場合、箕曲には見えていない部分をどのように扱うのかが問題となる。そこで、昨年はループリックにしたがって自分の行動をふりかえり、各項目についてどの程度成長したと感じたのかを記してもらった。しかし、昨年の経験から、箕曲から見た履修生の変化と履修生自身が感じている自分の変化には大きなずれがあると気づいた。自分では、なかなか自分の変化には気づかない。そこで、一緒に活動している他の履修生からの評価を導入しようと考えた。

就職活動などの場面では、このような他者からの評価を「他己評価」と呼んだりする。この他己評価を行うことで、ある程度箕曲には見えていない各履修者の行動特性が明らかになった。

今回、他己評価をするにあたり、白山祭の準備から当日までの期間に、活動の進展に貢献したと考えられる他のメンバーの行動を具体的に記述してもらうという方法をとった。この結果、一部の履修生の名前が複数人から上がり、販売活動にいかに貢献していたのかが分かった。

しかし、もちろんこの他己評価のみで履修生の成長を評価することはできない。あくまで多様な指標のひとつとして使うべきである。今回、他己評価を実施してもっともよかつた点は、言及された本人がチーム全体のなかでどのようにみられていたのかを知ることができ、就職活動の自己分析の役に立ったという点だ。就職活動における自己分析は、良くも悪くも欠かせないものとなっている。そのなかで他己評価は、履修生自身が他人の目を通して自分の特性を理解するためのよいツールになった。

⑤ 引継ぎマニュアル

毎年の懸念事項となっていたのが、前年度の履修生が業務の詳細な手順を後輩に伝える引継ぎがないということであった。第一期から第二期に切り替わるときは、箕曲のほうから班ごとに個々の仕事について、詳細な手順を記した文書を作成するように班長に指示した。この結果、立派な「引継ぎ報告書」ができた。

この引継ぎ報告書は、執筆する本人にしてみれば、自分が一年の間に行ってきたことを体系立てて、他者に伝える練習になる。この際、箕曲が注意したのが、引継ぎ報告書をみれば誰でも同じ作業ができるようにすることである。だが、これがかなり難しく、最終的に箕曲のほうで見やすくするための手直しをした。

しかし、第二期以降、年度の切り替わりの時期に引継ぎ報告書を書くように指示しても、就職活動に入ってしまう履修生にとっては負担が大きく、ほとんど書かれないと今日までできてしまった。もっとも、2年生は一年間の活動を通して上級生のやつてきたことを見ている。自分が上級生になったとしても、わからないことがあればすぐにLINEで先輩に聞くことで、たいていのことは対応できた。しかし、このようなやり方では体系的に作業手順が伝わらないので、重要な点が抜けていたりすることがあり、トラブルの原因となることがあった。さらに、記録をつけていないことから、数年前にうまくいかなかったことを、新しい代が繰り返してしまうという問題も出てきた。たとえば、製品班が製品を置いてもらう店をリスト化して自ら店に赴き交渉するのだが、数年前に断られた店に再度、知らずに訪問してしまうという事態が生じた。これは出店可能なイベント探しでも同じ問題が起こる。

学生団体は毎年メンバーが変わることから、どうしても詳細な記録をつけて引き継ぐ必要がある。しかし、自分の代が終わると、次の代のことまで考えることなく、辞めてしまう。これが一般的な傾向だろう。こうした問題を解決するために、今期は徹底した引継ぎ報告書の作成を履修生に依頼した。これは団体を長期にわたって持続可能にするために欠かせない作業である。とりわけ、今期は活動の途中の段階で、忘れないうちに順次、引継ぎ報告書を書いておくように指示した。活動終了後に書くと、忘れていることも多く、就職活動に忙殺されて、書くのを忘れないようにするためである。

この結果、各班とも詳細な記録を残すことができた。今後、箕曲のほうで各班の引継ぎ報告書を編集し、1冊にまとめる予定である。

2 フェアトレード影響調査パート

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

例年、このパートについての変更点はほとんどなく、毎年同じ流れを経て、履修者には調査報告書を提出してもらっている。まずは渡航前に現地社会の地理や歴史をはじめ、「家計戦略」という概念について学ぶ。さらに、調査票の内容について理解を深めた後、現地に赴き、3回の調査を行っている。帰国後には、取得したデータをもとに、上記の目的を達成するためのワークショップを開催している。その結果は 161 ページからの「家計調査結果」に収録してある。

本年度、このパートにおいていくつかの改善をした。

第一に、調査票のなかで果肉除去機やトラクターなどいくつかの英語表現が学生たちになじみのないものであったため、写真を追加した。この結果、履修者と通訳、インフォーマントの間で指示しているものについての共通了解を得ることができた。

第二に、事前に履修者が調査項目を理解する際、前年度に参加した履修生たちが各班に一人付いて指導にあたった。この方法をとることにより、前年度の参加者は家計調査の方法や結果について振り返ることができ、話を聞く新規履修者だけでなく継続履修者にも学習効果があった。このように先輩から後輩への伝達により、箕曲が講義形式で履修生全体に調査の方法を指示するより、きめ細かな指導が可能になった。たとえば、限られた時間でどの部分に重点を置くか、特定の通訳とのコミュニケーションの仕方など、箕曲ではなかなか気づかない部分を補うことができた。

しかし、一方で課題も見つかった。

今期は2年生が小学校でのワークショップを主導することになり、2年生の作業量が増えた。これまで2年生の主要なタスクは家計調査の実施であり、小学校でのワークショップは渡航期間のうち1日だけ参加して、そこで3年生の補助をするという程度にとどめていた。小学校の教育支援は前年度に得た問題意識をもとに作り上げるものなので、上級生である3年生が主導するという位置づけであった。しかし、今期3年生は新しく導入した先生向けワークショップを担当することになり、生徒向けワークショップは2年生生が主導することになっていた。

箕曲はラオス班がこのような決定をして進めていたことにまったく気づいておらず、渡航してから2年生の負担が大きくなっていることを知った。ラオスの小学校の様子をまったく見たことのない2年生が生徒の様子を想像してワークショップをするのは相当難しかったのではないかと思われる。初日のワークショップは、箕曲としてうまくいったように見えたが、主導し

た2年生たちに感想を尋ねたところ、判断基準がないからか、うまくいったのかどうかがわからず、もやもやした気分になっていた。そもそも2年生がワークショップを主導するという仕組みには無理があると思っている。前年度の渡航で直接感じた問題意識を共有できない2年生では、主体的に行動できず、3年生からの指示で実施しなければならず、ストレスがたまつたはずだ。

そうした状況の中で家計調査を実施したため、2年生は家計調査のまとめに時間が使えず、小学校ワークショップの練習にどうしても時間を割かねばならなくなつた。限られた時間のなかで睡眠時間を削って、両方の作業に集中するのは相当難しい。体調を崩さないか心配になつた。結果的に大きく体調を崩す者はいなかつたが、家計調査の振り返りが一日できないこともあり、これについては消化不良のまま終わってしまった。

もっとも、履修生たちが家計調査よりも小学校ワークショップを充実させたいという方針を立てるのであれば、それは尊重したい。実際、毎年同じような家計調査を繰り返してきたため、新しいことができず、それが足枷のようになっているとも思つてゐる。家計調査はかなり専門的な知識が必要なため、履修生が聞いてきた情報を箕曲が確認して、正しいかどうかを確認しなくてはならない。家計調査は、自分たちが売ってきたコーヒーが個々の農家に与える影響を知るための一つの方法である。フェアトレードは製品の販売によって経済的な恩恵を受けるという点が重要であることから、数値で把握する家計調査が効果的である。

しかし、ここまで専門的な方法を履修生に享受しなくともよいとも思う。履修生がフェアトレードを専門的に学ぶことを期待しているわけではないからである。むしろ、「コーヒーを販売して、その収益で小学校を支援する」という団体のミッションからすれば、家計調査にこだわる必要はないのかもしれない。そこで、もし小学校のワークショップを重視したいということであれば、家計調査は今年度で狩猟し、生活史調査に変更してもよいかと考える。

もっとも何の調査もしない海外研修は、学科の方針からすると許されないだろう。しかし、生活史調査であれば、学科の方針を満たしつつ、箕曲による細かなチェックは必要なくなり、ワークショップの準備に時間を使うことができる。次年度の渡航計画を固める時期までは、最終的な結論を出したい。

3 国際協力パート

国際協力パートでは、前年度の渡航時に履修者が見出した初等教育上の課題を解決することが目的となる。国内活動の段階では、ラオス班を中心に課題解決に寄与する支援品を準備する。渡航時には全員が協力し、小学校においてワークショップを実施して、一年間準備してきた支援活動を行う。今年度は、学校の先生が使う教科書に対応した道具がないという問題意識から、算数や国語などを楽しく学べるオリジナルのすごろくを制作し、現地の小学生に配布するという事業計画を立てた。

ラオス班のメンバーは、先述の通り文京区立明化小学校を訪れ、話を聞いたり、授業参観をしたりして、目標達成に向けて自分たちには何が足りておらず、どうすればよいのかを主体的

に考えて行動に移すことができていた。こうした過程を経て、今年度のラオス班は事前準備として以下のワークショップ用のマニュアルや台本を作成した。

- ・生徒用ワークショップ台本
- ・先生用ワークショップ台本
- ・さくらんぼ計算授業映像（ラオス語テロップ付）
- ・すがろく使い方とさくらんぼ計算指導マニュアル

生徒用ワークショップでは、すがろくのマスの場所ごとに異なったアクティビティを設定しているため、すがろくの駒がどこにたどり着くかによって、台本を行ったり来たりしなくてはならず、以前にもまして複雑なものとなった。また、先生用ワークショップでは、さくらんぼ計算の方法を試してみるアクティビティが入っており、日本で収録した明化小学校の教員の授業を視聴した後、現地に例題をといてもらつた。さらに、マニュアルはすべてラオス語に翻訳して、現地で印刷した後、ラミネートを貼り、各小学校に配布した。

今年の試みを実行するうえで困難だったのは、翻訳である。まずすべての台本とマニュアルを英語に翻訳したのだが、日本人にしか伝わらない表現を工夫して英語にすることができておらず、すがろくそのものの説明や、「マス」「コマ」といった表現が到底相手に伝わらないものとなっていた。時間があれば、学生たちにどういう訳がよいか考えてもらいたかったが、学生たちも英語の翻訳に時間がかかるとは考えていなかったのか、時間切れとなってしまった。

ワークショップの台本については、その場でラオス人の通訳が英語からラオス語に訳すため、英語の台本さえあればよかったが、現地の小学校に配布するマニュアルについては英語からラオス語に事前に訳す必要があった。この作業は、学生からラオス人の通訳に事前に LINE で送り、成果物を返信してもらうという流れにした。しかし、そもそも「すがろく」が何かわからないラオスの人たちに英文だけ見せても理解してもらはず、妙な訳になって帰ってきたり、そもそも返事がなかったりした。そこで、日本に留学していて、日本語教育学を学んでいる博士課程のラオス人大学院生に一部を依頼し、残る部分は箕曲が担当した。

なかでも 1 点、箕曲にとっても極めて難しかったのが、「さくらんぼ計算」の方法を伝える際に、避けて通れない「桁の繰り上がり／繰り下がり」という表現である。英語では **carry over / carry down** と表現されるようだが、「ラオス語マニュアル」を作成するにあたり、ラオス語でどう表現するのかが分からなかった。結局、現地に行って通訳のムックさんに尋ねることにしたが、ラオス語では「桁」にあたる概念はないとのことで、「10 以上の数、10 以下の数」という表現にした。また、「さくらんぼ計算」の「さくらんぼ」はラオス語には訳せない。だが、たまたまコーヒーの実は英語でコーヒーチェリーと言うのだが、これがさくらんぼに見た目が類似していたため、「コーヒーチェリー計算」と呼び方を変えた。これは該当するラオス語があり、相手に伝わる表現にすることことができた。

この過程を通じて、「翻訳」が単に文字を置き換えるだけではなく、文化的な問題を含むこと

を学生たちは理解できたはずである。エラオが目指す外国語学習は、「使える外国語」である。学術的な発表をするのではなく、言葉を使って人を動かし、何らかの目的を達成することにある。そのため、使う単語は日常的なものが多いのだが、逆にそれは文化的に規定されている表現が多くなるため、単純な逐語訳では伝わらない。相手の生活を想像して、言葉を選ぶ必要がある。こういった訓練をする場を、学生に提供することは極めて重要である。

4 体験の言語化

一昨年から始まった「体験の言語化パート」は、前年度のスタディツアーから帰国後数か月してから、その時の学びを振り返ってもらい、5分程度のプレゼンテーションを実施するというものである。今年度は11名の履修者が、以下の3つの場所でプレゼンテーションを行った。

- | | |
|--------------------------|--------------|
| 1) 7月 キックオフパーティ | …武田、石田、外山 |
| 2) 12月 大学における「海外体験学習」研究会 | …石田、竹内、加藤 |
| 3) 1月 国際理解分野との合同ゼミ | …大槻、玉木、岡村、田中 |

6限の時間に、4回に渡って別教室において、各回1時間程度、プレゼンテーションの準備を行った。しかし、今年度は人数が多いので、春学期4名、秋学期前半3名、秋学期後半4名と分けて作業を行った。4回の流れは以下のとおりである。「体験の言語化」プログラムの詳細な実施方法や背景にある問題意識については、昨年度の報告書のp15~18を参照してほしい。

今年度は、この「キャリア分野」だけでなく、「国際理解分野」の履修3名も参加してもらい、体験の言語化プログラムの汎用性について検討した。すこしづつ方法論を体系化していく結果、以下のような過程を経て、プレゼンテーションの内容を完成させることになった。

- ① 海外研修のなかで感じた違和感をリストアップしてもらう。
- ② 教員がそのリストをチェックし、学生と相談しながら深く検討していくようなテーマをひとつ選ぶ。
- ③ 選んだテーマ（違和感）について、その時抱いた違和感はどういう言葉に置き換えられるか考える。
(その際、複数の感情がないまぜになっている可能性があるので、それをいくつも書く)
- ④ そのような感情をもった理由や背景（自らの生活環境・社会的条件など）を考える。
- ⑤ 一方、そのような感情をもたらした相手側の背景（相手の生活環境・社会的条件）を考える。
- ⑥ これらのアイデアを結びつけながら、「自らの気づき」を5分間のプレゼンテーションの流れまとめる。
(その際、〈初発の違和感〉〈違和感の背景〉〈相手の社会や文化の特質〉〈新たな自己認識〉という順番で話すとよい、という基本の4部構成を提示し、それを自分のテーマに応じて

アレンジしてもらった)

この「体験の言語化」プログラムで目指しているのは、異文化理解を通した新たな自己認識の獲得である。自分は最初こう思っていたけれど、ラオスやインドネシアに行き数日過ごすことで、このように物事の理解が改まった、といった自己認識の変容過程を話してもらうことである。たとえば、今年度の履修生のプレゼンテーションをもとに、箕曲が少しアレンジしたものを見せるなら、以下のような気づきがありうる。

「老人」は身体の衰弱をともなうネガティブなイメージをもっていたが、ラオスで農作業をする高齢の人たちを見て、「老人」とはそれぞれのその社会のなかで特定の意味付けがあり、わたしたちの老人観が普遍的ではないのだということに気づいた。また、高床式の家屋は一見古めかしく貧しさを連想させるが、ラオスの高床式家屋の泊まってみて、通気性や利便性において、現地の生活環境に適応したものであることに気づき、高床式家屋だからといって後進的だと考える必要はないと思った。

こういった語りを生み出すには、自分の感じた違和感を単なる自己と他者と違いとして提示するだけでなく、そのような違和感をもった背景を考察することにある。一般にこういった考察は「文脈を理解する」と言われるが、この文脈理解を経ない限り、たんなるステレオタイプの再生産に陥ってしまう。そして、このような思考過程こそ、文化人類学が得意とするものではなかったかと、箕曲は考えている。

とはいっても、上記の例を理想的なものだと考えると、履修生のすべてがこのレベルにまで達するのは難しい。このプログラムは、学生の気づきを促すことにあり、「教える」ことではないため、履修生ごとに達成度はかなり異なる。次年度は、履修生のプレゼンテーションの達成度を評価する複数の軸を検討し、ループリックを作成したい。

以下、次年度に向けた改善の方向性を記したい。第一に、今年度は本プログラムを実施する時間が十分に取れなかった。プログラムを実施する 6 限は、販売や支援品などの準備を班ごとに行っているため、3 年生が一度に抜けるわけにはいかず、どうしてもプログラムに参加する 3 年生を少人数のグループに分けなくてはならない。今年度は 3 グループに分けたが、ラオス渡航前の最後の組は、予定通りに終わらず、渡航後に最終回を実施することになった。そこで、次年度は、春学期に 2 グループ、秋学期に 1 グループという分け方に変更して、後半の繁忙期を避けるようにしたい。

第二に、学生のプレゼンテーションの場所を十分に確保することができなかった。次年度は、隔年開講の「開発人類学」の授業内で 3 名、7 月のキックオフパーティで 3 名、複数の 1 年ゼミで 6~7 名にそれぞれ発表してもらうように準備する。

第三に、現地の社会を理解していく過程で、履修生たちは「ラオス人は……」「インドネシア人は……」といった過度な一般化を無意識のうちにてしまっている。日本とラオス／インドネシアを比較するという語り方になる履修生が多く、これではステレオタイプを再生産するだけではないかと危惧している。人びとを集団として捉えるので、どうしても「ラオス人」「イ

ンドネシア人」となりがちである。そこで、「ラオスのコーヒー農家」「高床式の家に住んでいる人たち」など、少し範囲を狭める必要があるだけでなく、「ラオスの農村社会では、〇〇の人もいる」といった語り方にするなど、かなり工夫が必要である。これは今後の課題としたい。

V スタディツアーハの成果と課題

1 今年度の変更点

スタディツアーハの行程は、この数年、大きく変わっていない。今年度もマイナーチェンジのみである。まず、毎年実施していた学外からの参加者が今年なかつたのは、たいへん残念であった。ATJの社員や青年海外協力隊、他大学の学生といったさまざまな立場の方が参加してくれていたことは、履修生のモノの考え方や進路選択に大きな影響を与えていた。しかし、昨年、ここに記した2つの変更点——タイ国内のバスと宿の手配、2分間スピーチの場所の変更——は、今年も踏襲している。これらを変更したことによって、事前準備の煩雑さを解消し、渡航スケジュールの過密さを緩和できた。以下は、今年度の変更点である。

① イチゴ農園の訪問

昨年はスケジュール上の観点から訪問を見送った山本農園（イチゴ農園）に今年度は訪問することができた。これは学内奨学金の対象となるために日程を一日多くしたことによって可能になった。山本農園では、パクソンで獲れた食材を使ったバーベキューを堪能し、30分間のイチゴ狩りを体験した。

このなかで、山本社長ほか従業員の方々に、農園の概略や個々人の来歴についてお話しをいただいた。パクソンでは唯一、日本人が集まる農園であり、なぜパクソンという日本とはあまり縁のなさそうな場所で農園を経営しているのかを聞くことで、グローバリゼーションのなかの人の移動の一端を知ることができた。

② せっけん製作所の訪問

昨年度はまだ存在すらしていなかったJCFC代表の長女ティンさんを中心に9名の若者によって設立されたJCFC青年組合のせっけん製作所を訪問した。組合はコーヒーの加工品を製造販売する目的で設立されたものである。JCFC側は近年、若手の人才培养に力を入れており、その一環として青年組合には大きな期待がかけられている。

履修生たちとほぼ同年代の若者が自分の住む地域をよりよくしたいという意思でコーヒー石鹼を製造している姿は、履修生たちに大きな影響を与えた。こうした積極的な行動は、日本の履修生たちが自身のキャリアを考えていくうえで参考になったはずである。

急ぎよ、ここで作られた石鹼とジャムを大量に購入し、次年度の販売会で試しに販売してみることにした。この結果を青年組合にフィードバックすることを含めて、FLAOと青年組合の新たなネットワークが築かれつつある。

③ 現地小学校の授業見学

日本では文京区立明化小学校にお世話になったが、ラオスではノンヤートゥン小学校の授業を見学させてもらった。これまで午後のワークショップの時間しか小学校を訪問したことがなく、そもそも小学校の先生がどのように授業をしているのか、わたしたちは知らなかった。そこで、今年度の初めからラオス班の 3 年生から、現地の小学校の授業を見学したいという申し出があった。この結果、ついに同小学校での授業参観が可能になった。

詳細な報告は 206~211 ページに記してあるが、この時、渡航した 6 名の 3 年生全員が午前中から各教室に散らばり、それぞれの授業を見させてもらった。この小学校見学を含めて、今年度はラオスの農村の小学校事情をかなり詳しく知ることができた。箕曲は教育支援が専門ではないため、小学校の授業を見学したことがなく、実際にどのような授業が行われているのか、よく知らなかった。しかし、今回、履修生たちからの発案で小学校を見学し、なおかつ積極的に小学校の正規教員やボランティア教員と交流することで、実態を知ることができた。

小学校の教育支援をするうえで、現地の小学校の様子を知らない状態では、的確な支援ができない。発展途上国の小学校の質は低いと思いがちだが、小学校ごとに大きな差はある。やる気のある教員とそうでない教員がいることも確かだ。現場で複数の学生が授業を見聞きし、その情報を共有することで、FLAO としての小学校教育に関する知見は蓄積されていき、どういう支援をすべきかを判断できるようになるだろう。

④ 2 年生主体のワークショップ

先述の通り、これまで 3 年生が主導していた小学校でのワークショップは、2 年生が主体となった。2 年生が台本を作り、実施し、3 年生はわきから助言するという形を取ることで、2 年生には大きな挑戦となったはずだ。家計調査のまとめ時間の減少という課題を別にすれば、団体の目標が教育支援なのだから、合意があれば 2 年生主導であっても構わない。

当初、箕曲は、2 年次は「現場から学ぶ」、3 年次は「行動に移す」といった形で、2 年間で一貫した目標を達成するという想定をしていた。しかし、履修生の主体性を尊重するなら、2 年生がワークショップの主体となっても問題ない。次年度はどうすべきか、ラオス班を中心に決めてもらえばと考える。

2 今年度の成果

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

① 先生向けワークショップ

今年度初の試みである先生向けワークショップでは、すろくの使い方や「さくらんぼ計算」の方法を現地の小学校教員に伝えたのだが、その際、先生方からいただいた情報が極めて示唆

的であった。やはり、当初の予想通り、繰り上がり／繰り下がりの計算は多くの生徒が苦手とすることがわかった。ある先生によれば「**10+4**」を「**104**」と答えてしまう生徒がいるらしく、これは「桁」の概念が分かっていないためだと思われる。

また、このワークショップの際に、国語（ラオス語）はアメリカのNGOであるルーム・トゥ・リードが算数の教科書は日本のJICAが改訂している最中であり、学習指導要領の作成や教員研修をふくめて、大改革中であることがわかった。とりわけ小学校の現場を複数訪問することで、ルーム・トゥ・リードとJICAの両方の改革が、どのように実践されているのかを知ることができた。第一に、ルーム・トゥ・リードは比較的頻繁にターゲット校に視察に来ていて、JICAの方式では各校の視察は現地の行政当局の仕事になっており訪問頻度は低かった。

第二に、ルーム・トゥ・リードは教科書に対応した指導用の道具を作成し、各校に配布しているようだったが、JICAの担う算数にはそのような道具はなかった。第三に、セットコット村ではたまたま訪問した日に、テストを保護者に返却しており、家庭での学習の仕方などを担当者が指導する保護者会を開催していた。こうした取り組みは国語（ラオス語）だけを対象にしているようであった。

もちろん、短期間の訪問であるため、より詳細な情報収集を経て、はじめて両者の違いを明らかにする必要がある。しかし、この学校訪問を経て、いまFLAOでは何ができるのかを再度考え直すよい機会になった。現在、ターゲットとなっている小学校では、授業時間ごとに分単位で何をすべきか指示された学習指導要領が配布され、担当者が各校を訪問し、それが達成できているかを視察しにきている。こういった流れのなかで、学生ボランティアが勝手に小学校でアクティビティを行うと、相手に迷惑をかけてしまう。FLAOのような学生団体であれば、基本的な改革の路線に従いつつ、不足している部分を補っていく支援活動が必要になるだろう。

最後に、ボランティア教員の状況もよくわかってきた。現在、ラオス政府は正規の教員では十分に教育のニーズに対応できないことからボランティア教員を各校に配置している。このボランティア教員は月給**20**万キープで雇われているが、公務員削減政策のなか、正規の教員になれる確率は極めて低いという。**30**歳が上限のようで、この年になれば必然的にやめなくてはならない。だが、このボランティア教員は比較的やる気が高いように見受けられた。**204**ページの報告にもあるように、自主的に教科書に対応した指導用のツールを作成したりして、効果的な教育方法を模索しているようだった。こうしたボランティア教員と組んで、次年度の活動を展開するという方向性もありそうだ。

② 長期インターン生の排出

これまでの履修生のなかからインターン生としてラオスに長期で渡航したのは**2**名いた。しかし、今期はさらに数名の学生がラオスでの長期滞在を望んでいる。JCFC青年組合や小学校教育の支援、農業インターンなど、それぞれの関心にしたがってさまざまな方向に進もうとしている。とりわけ国際協力の方面で活動していきたいという履修生は少しずつ増えてきたのは、これまでにない傾向である。本学科はもともと国際協力を志向する学生が集まっているわけで

はない。したがって、この FLAO での 2 年間の経験が履修生のキャリア観に大きく影響を与えていることがわかる。

3 今年度の課題

昨年度、ここに挙げた 4 つの課題は、おおむね解決した。ホームステイの場所については、JCFC 側がアレンジしてくれたため、今年はすぐに決まった。ただし、JCFC 側の規定にしたがい、一定額の御礼を訪問先の家庭に支払った。次に教育局の訪問に際しては、JCFC 側への受入願いとは別に、ラオス語の書類を作成し、JCFC 経由で教育局に提出した。ただし、当日訪問した際に書類を受け取っていなかったようだが、複製していた書類を提出したところ、快く受け入れてくれた。また、バーシーについては、われわれの運転手のひとりがアレンジ可能だということでお願いした。最後に、ダオファンコーヒーの訪問については、箕曲の方で事前に履修生に伝える情報を用意していなかったのだが、通訳のムックさんが現場のベトナム人労働者に質問してくれたおかげで、何とか情報を得ることができた。

一方、今年度の課題は 2 点にまとめることができる。第一に、先述した家計調査の負担である。履修生たちが 2 年生主導のワークショップを実施したいということであれば、家計調査は中止にして、生活史調査に切り替える。家計調査はスタディツアーハウスの根幹にあるものであったが、2013 年から 6 年間続けてきた。その役割をそろそろ見直して、新たな方向性について検討してもよいだろう。

第二に、村落内での昼食に関する不便さが挙げられる。これは今年度、渡航中にラオス人通訳から指摘されたことだ。大人数で村落を訪問するため、訪問先の家に大人数用の調理器具が備わっておらず、小さなフライパンや鍋をつかって何度も調理しなくてはならない。これでは時間がかかってしまう。また、訪問先の家に台所を使わせてもらい、薪や水（ポンプの電気代）を使わせてもらうことから、少しばかり謝礼を払う必要がある。通訳からはこれらの提案がなされたが、その通りだろう。次年度は市場で自分たちのための大型の調理器具を購入し、謝礼を用意しておく。

4 今年度の総評

プログラム開始から 5 年目となる 2018 年度は、大きな変更もなく、順調に進んでいるといえる。このように安定して実績を積んできたことから、指定校推薦入試の際に、このプログラムに参加したいという意思をもって、本学科を志望したと述べる者たちが増えってきた。この点で、このプログラムは、社会文化システム学科の特色を打ち出すのに貢献しているといえる。

一方、受け入れ側である JCFC 幹部の考え方も、本プログラムによって少しずつ変わり、一つの新たな動きを生み出すのに貢献した。代表のブンアン氏は箕曲が多くの大学生を毎年現地に連れていくことにより、若者的人材育成の重要性を認識したという。彼は数年前から毎年、このような発言をしているが、そのなかで自分の娘であるティン氏がコーヒーの加工品を製造する組合を作りたいと申し出たため、積極的に支援して実現させた。この点で継続的な現地訪

間と日本の学生たちが真剣に現地の社会を学ぶ姿が、JCFC幹部の意識を変えたのだといえる。

最後に、本年度の成果を振り返っておきたい。第一に、複数の長期インターン生の発掘が実現しそうだという点である。FLAOは個々の履修生のキャリア形成の通過点でしかないが、自ら問題意識をもって国際的に貢献していく学生を育成していきたいという意図から判断すると、先述したように、現地でのインターンを希望する学生が複数現れたのは大きな成果だといえる。もちろん、長期インターンは叶わないものの、将来的に発展途上国の教育支援に携わりたいという意識が醸成されてきている点も重要である。

第二に、日本とラオスの両方の小学校とつながりの強化である。日本の明化小学校からは、支援品の企画や制作において専門的な助言を得ることができた。一方、ラオスのノンヤートウン小学校では授業を見学させてもらい、4つの小学校において教員から詳細な聞き取り調査を実施することができた。これまでのFLAOでは、フェアトレードコーヒーの部分に重点が置かれており、コーヒーの生産現場を視察し、家計調査を実施して生産者の生活を知るともに、製品の販売に力を入れていた。その結果、小学校支援に関する知識や情報を得ることは後回しになっていた。しかし、この3年間、オリジナル絵本の寄贈、エプロンシアターの寄贈、算数ボックスタイムの寄贈と小学校支援を続けてきて、次第に専門的な知見が必要になってきた。そのなかで本年度は、ラオス班を中心にラオスの小学校教育の実態について学び、より専門的な支援ができるよう日本的小学校の先生から助言を得るという方針になった。この流れは今後も続けていき、ただの素人の学生が稚拙な支援をしないよう、本格的なものを目指していきたい。

VI 次年度に向けた提案

これまで記してきた課題を踏まえて、来年度に向けた提案をしたい。

① ループリック——履修生たちは何を学ぶのか

予算取得の関係上、ループリックは次年度には完成させなくてはならない。念頭にあるのは、国内活動を含めた全体の学習評価指標と、スタディツアーリミテッド学習評価指標の2つを作成することにある。このためには、履修生たちがこのプログラムを通して、何を学んでいるのかをヒアリングし、それを一般化していくことが必要である。これまでの「個人の成長の記録」などのエッセーを読み返しつつ、この点を整理していきたい。

そのうえで、スタディツアーリミテッド学習評価指標の部分は汎用性を持たせる必要もあり、国際理解分野のインドネシア研修でも応用していくことを予定している。とはいえ、個々の分野ごとに学習目標は異なるため、同じ指標を作ることに意味があるのかどうかはわからない。さらに、同志社女子大学などすでに短期海外研修に対応した学習評価ループリックはある。指標を一般化すればするほど、単純化されてしまう、すでに存在しているものとの違いが不明瞭になる。しかし、「教育改革支援予算」の提供を受けるうえで、汎用性の高いループリックの作成が求められていることから、作らざるを得ない。

ただし、学習成果を評価する方法は検討しなくてはならないとは考えている。したがって、ループリックの作成そのものが、当該状況において機能的でないのであれば、それとは別の方（あるいはそれの使い方）を模索していくことになる。この点で、今回はじめてスタディツアーパートに参加してもった助教の寺内大左先生と協議しながら、どういった成果を出せばよいかを考えていく。次年度末には、学習評価に関連したシンポジウムを開催し、学内外の有識者からコメントを受け、ループリックの必要性を含めた学習評価の仕方について議論する。

② 体験の言語化

毎年少しずつ体系化してきた「体験の言語化」プログラムは、次年度、さらなる体系化を目指す。これも今回、履修生の指導の際に参加してもらった寺内先生と協議し、ワークシートや指導マニュアルを作成する。履修生にどのように考えてもらうか、ある程度の道筋を与えるべきだし、効果的なプレゼンテーションの方法もあらかじめ伝えるべきだろう。

履修生には、学んだことを単に公表するだけの発表から、聴衆の心を動かすこと目的とする発表に発想を切り替えてもらう必要がある。これまで経験したことのないアウトプットの方法だけに、目的を正しく理解してもらうための周到な方法を提案したい。

③ JCFC 青年組合との提携による新たな展開へ

上記 2 点は、教員側の試みだが、履修生たちにとってはコーヒー加工品を作った青年組合との協働体制作りが、次年度の新たな試みとなる。今年度の渡航の際に購入した石鹼やジャムの販売と、そのフィーバックを皮切りに、履修生たちは今後どういうアイデアを出していくのか。このために、班構成そのものを変えていくことを検討してもよいだろう。この点は履修生たちの自主性に任せ、彼らからの提案に応じて、国内活動としてこれまで行ってきたコーヒー販売そのものを変えていくといったエフラオの枠組み自体を変更させていくことになる。

④ 本年度実現できなかった様々なアイデア

昨年度から引き続き、以下のアイデアは実現されないままとなっている。詳細は昨年度の報告書を参照してもらいたいが、項目のみ、この場に列挙しておく。

- 1) 「指さし会話帳（ラオス語）」のコーヒー版
- 2) 現地向けのインフォグラフィクス
- 3) インフォグラフィクス映像

次年度に 6 年目を迎える FLAO は、同じことを繰り返すことなく、つねに新しい方向性を模索し、マンネリ化を防いでいかなくてはならない。団体が長期にわたって活気をもつには、「前年と同じことを繰り返さない」ということに尽きる。団体を取り巻く環境の変化をうまく利用して、新たな展開を模索していく必要がある。

第1部

国内活動—Smile F LAOS のあゆみ

Smile F LAOS の活動のあゆみ

武田 優

社会文化システム学科 2 年

I 活動の経過

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

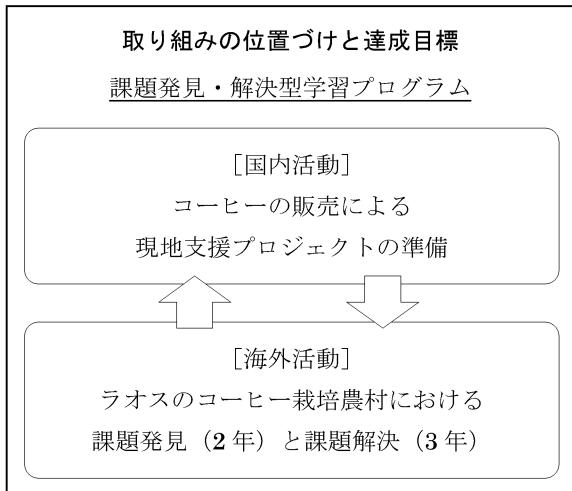
今年度の国内活動は、昨年度のスタディツアーハーで得た気付きにもとづいて、支援の方法を探ることから始まった。

昨年度、私たちはラオス産フェアトレードコーヒーの収益の一部を使って、ラオスの小学校に絵本の寄贈を継続した。

またラオスの算数教育の実態から、団体オリジナルの算数ボックス・教員用算数ボードの作成と寄贈、さらに計算ワークショップを行った。この経験を踏まえて、今年もラオスの子どもたちへの支援品には「絵本」を贈り、3 年間団体が力を入れてきた読書普及促進活動を継続することにした。

一方で新たに始めた基礎算数力向上活動を継続するかを検討するにあたって、昨年度のワークショップで感じた問題点を洗いざらい出してみると、3 点あがつた。

一点目は私たちが訪ねたたった 4 つの学校によても、同じ授業を受ける人数、学年、学校の設備にばらつきがある点である。各小学校で図書室の様子を見せてもらったが、一校は本の数も多く施設もしっかりとしていて、生徒への本の貸し出しもきちんと記録されていることがわかった。もう一校は本の数は少なく本棚などの設備も簡易的なものであることが伺えた。二点目は昨年度のワークショップに参加してくれた生徒の中に障がいを持った生徒がいたが、彼に対して特別な支援をしているという状況が確認できなかった。三点目は教員不足である。それによって、一つの授業を受ける生徒の人数が増え、管理をしたり、一人ひとりと向き合ったり



といった細かなサポートが難しいのではないかという意見が出た。また、昨年度あまり重視していなかった教員用の支援品をラオスの教員の方々に喜んでもらえたという経験があり、そこから教育支援をするにあたっては『教員のための支援』もニーズがあるのではないかという意見があがった。

そこで今年は日常的な教育環境の差に関係なく使えるものを支援品として贈りたいという意見にまとまり、すごろくというアイデアが生まれた。すごろくとはその名の通り、スターからゴールまでを出たサイコロの目の数だけ進んで行き、ゴールに着く順位を競うゲームである。これをラオス語版で作成し、マス目に学習できる問題をつけるというものだ。すごろくのメリットは、算数ボックスは生徒の数に合わせて1校40個作成したがすごろくであれば1校につき1つで済み、ワークショップ後の先生の管理が簡単になること、またゲームにすることで子どもたちに楽しみながら学習してもらうきっかけになるのではないかと考えた。これらの気付きから今年度は「学習意欲向上活動」を行うことに決定した。絵本の購入に関しては、3年前より関わりを持ち、読書普及促進活動をすでにやっている国際協力NGO団体「ラオスの子ども」に協力を仰ぎ、すごろく作成にしては新たに文京区立明化小学校の先生方にお話しを伺い教育について詳しく学ぶことで、エフラオオリジナルのすごろくを作成することを目標に活動を進めることになった。

では、具体的に「読書普及促進活動」「学習意欲向上活動」とはどのようなことをやるのか。「読書普及促進活動」では「ラオスの子ども」で出版しているラオス語の絵本の購入・寄贈をする。「学習意欲向上活動」では団体オリジナルのすごろくの作成、教員用マニュアルの作成、これらを使ったワークショップの開催を行うこと、そして今年度は教員用にもワークショップを行うことを新たに決定した。

まずすごろくを使用してどのように学習に繋げていくかという点であるが、ラオスの教科である、私たちの身のまわり（社会）、ラオス語、算数の授業に当たる要素を取り入れることにした。全体をラオスの地形にし、マスは県をかたどり、18マス用意する。青のスタートから赤のゴールまでいくと、ラオスを一周できるという仕組みである。マスの内容は3つ用意した。1つ目は国語の問題マス、2つ目は算数の問題マス、3つ目は体を動かすマスである。

これらの問題の内容を決めるために欠かせない出会いが、日本の小学校を訪問したことであ

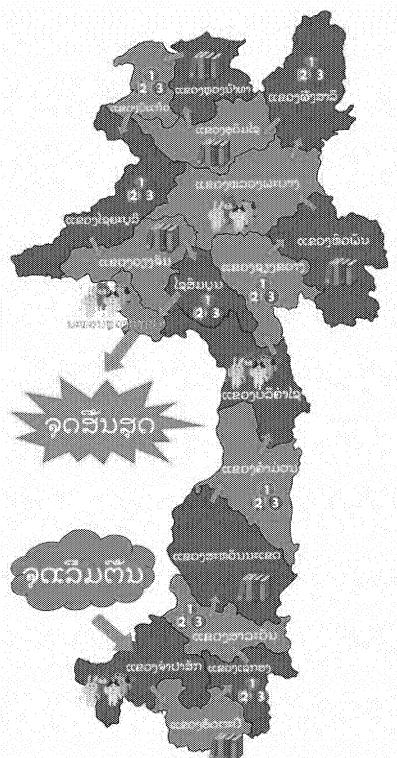


図2 すごろく盤のデザイン

る。昨年度のスタッフで出た意見として「教育する」ということが難しいというのがあった。一大学生である私たちは、普段から子どもたちと触れ合い、教育に携わっている者ではない。ましてや、ラオスの子どもたちという、英語も通じない相手に対して教育することなどとてもじやないが簡単にできるものではない。そこで、教育するということはどういうことなのか、工夫などあるのか知りたいという意見があがった。限られた MTG の時間内では教育の面まで触れることが難しいため、ラオス班が代表して実際に小学校に訪問し、MTG で全体に共有することになった。訪れたのは文京区立明化小学校である。メンバーに教育学部初等教育科の友人がいたため、実習先を紹介してもらった。

6月1日1回目の訪問ではまず1年生の算数の授業を見学した。子どもたちが足し算を学習するときの流れの中で、足し算という概念を理解するためには、「合わせて」「増えると」など様々な言葉をつかって足し算を表すことだった。また、授業の工夫として授業中動いてしまう子どもたちや、低学年のこどもたちをまとめるための方法や、教室の本棚の様子について質問をすることができた。これらの方法を算数の問題に取り入れるとともに、ワークショップの内容にも盛り込んでいこうと決めた。

7月27日2回目の訪問では支援品についてのアドバイスをもらいに行った。すごろくをワークショップの時間内にやりきれないのではないか、両面つくるのはどうか、といったすごろく本体の問題点から、算数の問題をするときは桁をそろえること、具体的に足し算の教え方の例としてさくらんぼ計算を教えてもらった。さくらんぼ計算とは、足し算をする際に10のかたまりを意識して計算できるようにわかりやすく表したものである。昨年度の基礎算数力向上活動でも重点をおいた10のかたまりを意識することが視覚的にもわかりやすいことから、これは先生用マニュアルに載せることになった。国語の問題の内容としては、文字の識別、頭文字、紙芝居からの問題といった意見をもらい、これをラオス語にしたときでもできそうな問題を検討することになった。

すごろくの目的はあくまでも学習することであるが、学習を楽しめる要素を入れることについては、どの程度

まで楽しみをいれるかという点で話し合いは少し難航した。夏合宿時に普段のMTGではなかなかできない支援品の具体例について全体でアイデアを出し合う時間を設けた。まず体を動かすマスでは、昨年度スタッフのいたる場面で子どもたちがしていた手遊びやダンスを取り入れ、楽しく親しみをもってもらえるようにすることにした。そこで実際昨年度のスタッフに同行し

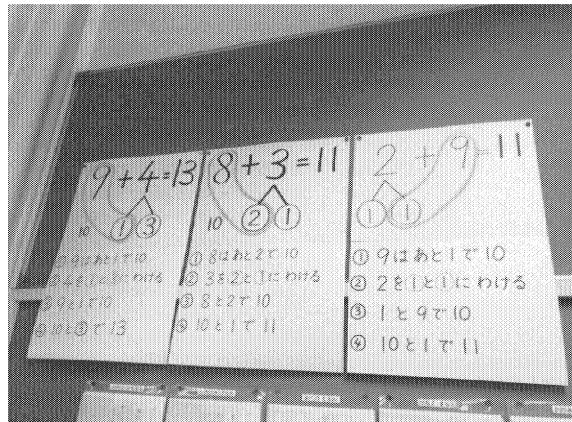


写真1 明化小学校 壁面掲示物

さくらんぼ計算

てくれた現地の大学生に連絡を取り、動画を送ってもらい練習することにした。また、ワークショップの時間内に確実にゴールできるようにすることですごろくの楽しさを理解してもらい、その後も使ってもらえるのではないかということで、ワークショップ時のみ、9マス分は止まつても問題を行わないようにした。そのほかにもサイコロは2つ用意し足した目の数分コマを動かす、コマは動物にして6人で5チームのチーム戦にすること、答えを考える時間に制限を設けて、解説に時間を割くこと、景品におりがみで作るメダルを用意することなどを決定した。

秋学期に入りすごろくを実際に制作するにあたって、箕曲先生から制作を業者に外注するのはどうかという意見をいただいた。支援品のクオリティを毎年上げていくためにも全てを手づくりするのではなく盤だけは業者に発注し、コマや算数の問題を解く際に使えるラオスの紙幣を模したお金カード、問題に使う商品カード、計算問題の解説シート、先生用マニュアルなどは自分たちで作成することになった。盤の素材を検討するのにも少し時間がかかったが、持ち運びや耐久性等を考えて横断幕で作成することを決定した。

昨年度とは違い自分たちで作成する量が少なくなった分、今年度は渡航前にワークショップの練習をする時間をMTG中に設けた。ラオス班だけでなくメンバー全員がすごろくのやり方や、ワークショップの流れを把握することにより、現地で成功させたいという気持ちが高まった。また、新たに先生用にもワークショップを行いたいという意見が出てきた。これは日本の小学校の先生たちが行っている授業の様子や工夫を知ってもらい、普段の授業のレベルアップにつながればいいなという思いからである。11月16日3回目に小学校を訪問した際に、実際に算数の授業でさくらんぼ計算を扱っている様子を撮影させていただいた。それにラオス語の字幕をつけてラオスの先生たちにも見てもらえるよう準備した。

無事にラオス渡航前にすべての支援品を作成し、届ける用意ができた。すごろくを作成すりにあたって、快くたくさんのご協力をいただいた明化小学校の皆様にはこの場を借りて御礼申し上げたい。

以上が今年度の活動目標である「読書普及促進活動」「学習意欲向上活動」の内容である。

コーヒーの販売活動では昨年度設置した班を継続した。その結果、継続メンバーの中で、代表は武田優、副代表は石田晴夏、片寄良太が務めることに決定した。班については、会計班は田中奈緒美、製品班は大槻ちひろ、イベント班は高橋亜里沙、広報班は岡村芽衣、ラオス班は加藤萌音が各班の代表に就いた。今年度も昨年度同様に焙煎業者に依頼していた袋詰めを自ら行い、ネット販売を開始することを目標に取り組むことに決定した。詳細はイベント班ならびに会計班の活動記録に記載がされている。

メンバーは3年生継続者12名、2年生13名の計25名となった。第1回目の授業では、オリエンテーション、顔合わせ、班決めを行い、活動を開始した。

II 目的・目標・班構成について

本活動の目的は（1）ラオスコーヒーを学内外で販売することにより、フェアトレードに馴

染みのない東洋大学生や、白山地域においてラオスやフェアトレードの名前をより身近に感じてもらうこと、(2) ラオスの子どもたちのために、読書普及促進活動・学習意欲向上活動を通じて教育の手助けを行うこと、(3) コーヒー販売を通してソーシャルビジネスの手法を体感することの 3 点である。これら 3 つの目的のもと、本年度の数値目標として、コーヒーの販売収益で読書推進活動を行うために 9 万円の利益を出すことにし、そのためにコーヒーの年間販売目標を 150kg に設定した。その上で、前述の通り製品班、イベント班、広報班、ラオス班、会計班の 5 つを設置した。

III 春学期と秋学期の活動内容

活動は毎週金曜日の 5 限と 6 限の時間に行った。春学期の 5 限の時間では活動の軸となる知識の共有や、関わりのある他団体の方をゲストスピーカーとしてお招きし、お話を伺った。秋学期にはラオスに関する基礎知識やラオスのコーヒー生産地に関する箕曲先生の講義を聴いた。一方、6 限は団体運営に関する全体での話し合いの時間に充て、各班での打ち合わせをした。この時間の最後には、各班報告を行い全体で共有する時間を設け、次回の授業までの課題をあげやすい環境をつくった。各班の詳しい活動については、35 ページからの各班の報告に記載してある。そして、昨年度よりも人数が減少した今期であったが、国内販売、支援品とともに新たな試みを増やしたため、より少人数での充実したミーティングが必要であると考え、6 限後に 3 年生だけでのミーティングも行った。これを行うことによって全体ミーティングでは班メインでの課題解決・進捗の確認、現状の課題についてはそれらを踏まえた全体像の把握に役立てることができた。今年度は 2 年生の自発的な行動により 2 年会議を 3 回行った。きっかけは他の班の活動について知らないことが多くエフラオ全体についての理解を深めたいという思いから 2 年生でも行いたいという意見があがつたことである。内容としては、5 班の中から共有したいことを募ったり、後期には 2 年生がメインとなるワークショップの流れを確認したりした。

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

1 春学期

	5 時限目	6 時限目
第 1 講 4/13	オリエンテーション・自己紹介・班紹介	講義「グローバルシチズンシップについて」 3 年会議
第 2 講 4/20	班決定 ラオス班より支援品決定報告	団体紹介

第3講 4/27	講義「フェアトレードについて」 事業計画書について	班活動 (ゴールデンウイーク)
第4講 5/11	ラオス渡航について 映像「もっとフェアトレード」 事業計画書の中間報告	班活動
第5講 5/18	事業計画書・各班企画書の最終推敲 ゲスト訪問①：ドリプロの発表	学生団体交流会について 班活動 ラオフェス主催者と打ち合わせ(該当メンバーのみ)
第6講 5/25	ゲスト訪問②：リンロムコーヒー七里さん・シーサイさん ゲスト訪問③：ATJ 後藤さん ゲスト訪問④：JCFC タオさん	班活動
(5/26〔土〕、27〔日〕 ラオスフェスティバルでの販売補助)		
(6/1〔金〕 明化小学校訪問① (ラオス班))		
第7講 6/1	ラオフェス振り返り 講義「貧困の社会文化的要因」	国内活動における学習評価ループリックについて 班会議／体験の言語化
第8講 6/8	ゲスト訪問⑤：虫明悦生さんによるケン演奏会 焙煎業者訪問について 接客マニュアルについて	小学校訪問についての報告(ラオス班) 班活動／体験の言語化
(6/9〔土〕 焙煎業者訪問)		
第9講 6/15	焙煎業者訪問振り返り キックオフの販売量増加に向けて	学生団体交流会振り返り 班活動／体験の言語化 2年会議
第10講 6/22	講義「発展途上の教育について」 キックオフの販売量増加についての確認 新規売上表について	班活動／体験の言語化
第11講 6/29	国際協力分野、ボルネオ PJ、AIとの交流会	班活動
(6/30〔土〕 TOKYO 学生会議参加)		
第12講 7/6	TOKYO 学生会議報告 キックオフマニュアル確認	班活動 製品作り

	当日プレゼン発表練習(ラオス班)	
(7/9〔月〕 キックオフパーティ開催)		
第 13 講 7/13	キックオフ会計報告・売上表・振り返り	3 年会議
第 14 講 7/20	個人調査テーマ発表 あかぎマルシェマニュアル確認	班会議 引継ぎ報告書について ラオス初等教育についての英文報告書 翻訳の分担(広報班)
(7/27〔金〕 明化小学校訪問②(ラオス班))		
第 15 講 7/27	小学校訪問報告 引継ぎ報告書 中間発表	班会議 あかぎマルシェ確認 夏休み中の活動の流れ確認
(7/29〔日〕 外部販売イベント①：あかぎマルシェ出店・ネット販売(8月発送分))		
(8/21〔火〕 夏休み 3 年会議)		
(8/28〔火〕～29〔水〕 夏合宿)		
(9/2〔日〕 外部販売イベント②：けやきひろばファーマーズマーケット)		

① 事業計画書、班ごとの企画書考案

前年度の春期休暇中のミーティング結果を経て 第 1 講の授業が始まった。第 1 講の授業の内容はオリエンテーションとなり、本格的な活動は第 2 講からとなった。第 2 講の授業で 2 年生の所属する班を決定し、活動が軌道に乗った。第 3 講～第 5 講の授業では、昨年度の「事業計画書」の内容確認と、昨年度の活動を参考に「各班年間計画、企画書」を作成した。一方、代表は企画書を参考に全体の「事業計画書」を執筆した。事業計画書は昨年度の内容に加え、AIDMA の法則を取り入れることでより明確な将来に向けた活動ができるよう心掛けた。草稿を作成したのち、数回にわたる箕曲先生の添削を経て、5 月の下旬に完成した。今年度の活動内容を熟知するために、事業計画書と各班企画書を全員で読み込んだ（事業計画書と各班計画書は「社会文化体験演習」のウェブサイトにて公開をしている）。

② 支援品企画（→ラオス班の報告参照）

③ ゲスト訪問 1：学生フェアトレード団体ドリプロ

第 5 講の授業には、フェアトレード・ドリップパックプロジェクト（以下ドリプロ）を授業に招き、現在の活動や今後の展望についての発表を聴いた。ドリプロの団体概要については、2015 年度の報告書を参照していただきたい。この後、5 月 26 日、27 日に原宿の代々木公園で開かれたラオスフェスティバルにて、FLAO は昨年度同様ドリプロのコーヒー販売を手伝い、

2年生たちに実地で販売の方法を学んでもらった。

④ ゲスト訪問2：リンロムコーヒー七里 孝さん・シーサイさん

第6講の授業には、ラオスでリンロムコーヒーというタイにドリップパックを販売する会社を経営する七里さんのお話を伺った。タイの向上で働きながらラオスの実家へ送金するシンサイさんと出会い、コーヒー農家の厳しい現状を知ったことがきっかけ。利益をラオスの農家や村へ還元し、トイレの設置や資金援助などを行っているという。また昨年からコーヒーの木のオーナーを募集しており、コーヒーの果実酒なども手掛けているという。

⑤ ゲスト訪問3：ATJ 後藤 翠さん

同じく第6講では、ドリップロ2期、3期のメンバーで現在ATJに努めている後藤さんのお話を伺った。フェアトレードを民衆交易だと考えるATJ発足までの流れを聞いた後、ATJのコーヒー事業の中で私たちエフラオやドリップロがどういった位置づけなのかを知ることが出来た。

⑥ ゲスト訪問4：JCFC タオさん

さらに第6講では、JCFCの組合員であるタオさんにも話しかけることができた。英語が堪能なタオさんからはJCFCについての説明や、5期始まったばかりの時期に、現地で働く実際の声を聞くことができ、学びの多い時間となった。

⑦ ゲスト訪問5：虫明悦生さんによるケーン演奏会

ラオスの民族楽器であるケーンの演奏をエビリーと一緒に聴いた。楽器の紹介とともに、その楽器がラオスで使われる冠婚葬祭の様子を見ることができた。伝統的なラオスの文化に触ることは普段のMTGの中ではないので、渡航前にラオスに触ることができ、良い経験だった。

⑧ 小学校訪問についての報告（→ラオス班報告参照）

⑨ 焙煎業者訪問

6月9日（土）には、静岡県菊川市に赴き、FLAOが販売をしているコーヒーの焙煎を担当している（株）流通サービスに伺った。今年度FLAOは新製品をつくらないものの、私たちが販売するコーヒーがどこでどのように焙煎されているか、そして代表取締役の服部吉明さんの事業に対する思いを学んだ。製品の製作を行った初年度とは異なり、今年度（株）流通サービスに伺ったのはこのときだけであるが、新メンバーは初めてコーヒーの製造過程を学び、大いに動機づけられた。一方でフェアトレードについての知識の浅さや、一人ひとりの意識の差など、団体の課題についても指摘を頂き今後の活動をしていく上で欠かせない経験となった。

⑩ 学生団体交流会（学ボラ）

今年度メンバーの中に学生ボランティアセンター（以下学ボラ）に所属している者がいたため、同じ学生団体同士で交流を図ることになった。エフラオ、学ボラのほかにフェアトレード商品を扱うハートバザールの3団体が参加し、各団体の簡単な紹介と貿易ゲームを行った。このつながりを活かして、秋学期には学ボラと合同販売会を開催することが決定した。初めての試みであったがたくさんのメンバーが参加してくれたので、有意義な時間になった。

⑪ キックオフパーティ販売量増加に向けて準備（→イベント班報告参照）

第9講、10講では、今年度1回目の販売会であるキックオフパーティで昨年度以上に製品を販売するためにできることは何か全体で話し合う時間を設けた。具体的なアイデアとして、ポイントカードの導入、招待状の送付、フェアトレードクッキーの同時販売、ドリップ台の設置、農家紹介ポップ、Facebookでの有料広告などがあがり、各班に割り振って事項することに決定した。

⑫ TOKYO 学生会議参加

6月30日には、代表、副代表2名、広報班の岡村は一般社団法人交易資本主義推進協会が主催する様々な学生団体と交流を深めることができる、マイコミュニティーフォーラム TOKYO 学生会議に参加した。国際協力団体だけでなく、地域や子ども、オリンピックなど様々な支援をする学生団体と交流することで、今後の販売会や支援に活かせるような話を聞くことができた。5分間の団体紹介プレゼン大会では優秀賞を頂き、今後の活動への弾みとなった。

⑬ 外部販売イベント準備（→イベント班報告書参照）

2 夏季合宿

昨年度に引き続き、団体運営のためにメンバー間の交流を目的としたイベントである夏季合宿を開催した。イベント班に企画を進めてもらい、8月28日、29日に八王子セミナーハウスにて行った。製品班が企画したコーヒーのドリップ練習のや会計・発注班が企画した発注から製品が届くまでの流れをゲームにしたワークショップをするなど秋学期の活動に向けた準備学習を行った。夜には全体会議を行い8月21日に行った3年会議の内容を共有した。29日にはラオス班による支援品の打ち合わせを行った。現地のワークショップで主体となる2年生だけで反転をしてもらい、後期の活動に繋げていけるように活動した。その後はイベント班が企画したゲームなどをを行い、メンバー同士の交流を図った。2日間という短い時間ではあったが、夏休みの間MTGを行うことができなかったイベントの振り返りや、細かな打ち合わせができ、実りのある時間となった。またメンバー同士の中も深まった貴重な時間となつた。

3 秋学期

		5 時限目	6 時限目
第 1 講 9/21	秋学期のスケジュール確認 テラデマルシェ マニュアル確認	班活動	
第 2 講 9/28	講義「ATJ のラオスコーヒー民衆交易プロジェクト」 今後の売り上げ目標について	班活動／体験の言語化	
(9/29〔土〕外部販売イベント③：「テラデマルシェ」出店)			
第 3 講 10/5	講義「ラオス概要」 テラデマルシェ・けやきひろばファーマーズマーケット振り返り、会計報告	班活動／体験の言語化	
第 4 講 10/12	講義「ボラベン高原の地理とコーヒー栽培の歴史」 コーヒーを売ることについて考える	小石川マルシェ・学ボラ合同マニュアル確認 販売班活動／体験の言語化	
(10/19〔金〕学ボラ合同販売開催)			
第 5 講 10/19	講義「コーヒーの栽培から輸出まで」 コーヒーの売り方を考える	小石川マルシェマニュアル確認 ワークショップの台本確認 班活動／体験の言語化 2年会議	
(10/21〔日〕外部販売イベント④「小石川マルシェ」)			
第 6 講 10/26	学ボラ・小石川マルシェ会計報告、振り返り 講義「危機管理講習」(リスクコミュニケーションワークショップ)	白山祭マニュアル確認 班活動／体験の言語化	
(11/3〔土〕、11/4〔日〕白山祭 出店)			
第 7 講 11/9	白山祭会計報告、振り返り 白山祭アンケート結果について ループリック記入	文京区博覧会マニュアル確認 班活動／体験の言語化	
第 8 講 11/16	講義「家計調査の意義」	班活動／体験の言語化 2年会議	
(11/16〔金〕 明化小学校訪問③(ラオス班))			
(11/16〔金〕、11/17〔土〕 外部イベント⑤：「文京区博覧会」出店)			
(11/17〔土〕マイコミュニティ名古屋買い取り販売)			
第 9 講 11/23	文博会計報告、振り返り 学内販売マニュアル確認	班活動／体験の言語化	
第 10 講	スタディツアーオンについての連絡	班活動/体験の言語化	

11/30	体験学習研究会について 成果報告会について	学内販売マニュアル確認 ワークショップ練習
(12/7〔金〕 学内販売)		
第 11 講 12/14	渡航前準備 学内販売会計報告、振り返り	小学校に寄贈する絵本について ワークショップ練習
(12/16〔日〕 体験学習研究会にて体験の言語化発表)		
(12/20〔木〕～30〔日〕 ラオス・スタディツアー (第 12 講は休講))		
第 13 講 1/4	スタツア行程振り返り 年間会計報告 石鹼購入の件	報告書の締め切り確認・各班割り振り
第 14 講 1/11	フェアトレードの経済的影響の考察	シンポジウムリハーサル 報告書内容作成 体験の言語化
第 15 講 1/18〔金〕 社会文化体験演習シンポジウムでの発表		
(1/30〔水〕 国際理解分野との合同ゼミにて体験の言語化発表)		

① 体験の言語化

春学期第 7 謲～10 謷、秋学期第 2 謷～10 謷、14 謷の授業では、昨年度のスタディツアーに参加したメンバーによる体験の言語化を行った。これは、昨年度ラオスに渡航したことによってどのような学びがあったのか、体験を自分の言葉で言語化し、わかりやすく発表できるようにする取り組みである。自分の体験を言語化することによって自分の気持ちを整理することができ、また自分が気付いていなかった自分の成長や変化に気付くことができる。この取り組みは、さまざまな発表の場を介して成果を出すことを最終目的として行われ、今年は昨年度渡航者 10 名によって他授業、交流会など様々な場で発表をした。

② 学ボラ合同販売会（→イベント班報告参照）

③ 白山祭（→イベント班報告参照）

④マイコミュニティ名古屋買い取り販売

6月に参加した TOKYO 学生会議でお会いした加藤克弘さんとのやり取りの結果、名古屋で行われるマイコミュニティフォーラムでコーヒーを販売し、試飲を配布してくださることになった。前日の 16 日に MTG にお越しいただき、販売量や配布するプリントなどの確認を行った。

⑤ 小学校ワークショップの練習、準備（→ラオス班報告参照）

⑥ スタディツアーオンに向けた準備

第2講～第6講、第8講の授業では、スタディツアーオンに向けた事前学習を行った。第4講～第5講では、箕曲先生から「ボラベン高原の地理と歴史」「コーヒーの栽培・加工・流通・輸出の過程」の講義を聴き、コーヒー豆の収穫から加工、販売といった一連の流れを学び、コーヒー農家の生活サイクルを理解した。第8講では家計調査の練習をし、第11講ではスタディツアーガイダンスとしてしおり読み合わせなども行い、スタディツアーオン中の日程ごとの予定を確認した。これらの講義を基に、12月20日からのスタディツアーオンに臨んだ。

⑦ 社会文化体験演習シンポジウムでの発表とディスカッション

1月18日（金）には、1年生対象となる「社会文化体験演習」3分野の報告会が行われ、キャリア分野として年間の活動報告をした。3年生が4～12月の国内活動とワークショップについて、2年生がスタディツアーオンの経験にあたる国外活動について発表した。今年度も、昨年度同様外部からのコメントテーター2名も参加して行われた。私たちの活動に対して客観的な視点からさまざまなコメントをいただき、今後の活動について考えさせられる時間となった。そして国際理解分野の活動も聞くことができ、非常に刺激的な場であった。パネルディスカッションでは、自分たちの団体についての自らの考えをQ&Aで答えていく方式であり難易度の高いものであったが、スタディツアーオンを通じ自分の言葉でしっかりと話す2年生の姿は、来年度の活動へ期待を持てるものであった。

⑧ 国際理解分野との合同ゼミ

1月30日（水）には、国際理解分野と合同ゼミを開催し、両分野のメンバーが体験の言語化プログラムの成果を発表した。その後には、懇親会を行い、一年間の活動をお互いに労った。

IV まとめ

本年度の活動は昨年度よりも少ないメンバーで行ったため、特に3年生は一人ひとりに重要な仕事が振り分けられ、昨年度にも増して活動は大変であった。支援品をすろくにすること、ネット販売を開始することなど、今年度やりたいことは早くに決まったにも関わらず、仕事量の多さに対して昨年度からの引継ぎがうまくいかず、キックオフパーティよりも前から問題は山積みだった。服部さんの厳しくも的確なご指摘のおかげで、今年度の活動の軸を再確認しつつ活動を進めたが、発注ミスにより想定していた量の豆が届かない、希望した日に豆が届かず製品づくりが行えない、などのハプニングや反省すべき点は今年もたくさんある。しかし今年度は問題がある度に、3年会議だけでなく全体で話し合う時間を設け、2年生の積極的な意見を聞き、その時々で最大の改善を行おうと全力で取り組んで来られたように思う。支援品作成に関しては去年の反省を活かし、ラオス班のリードのもと無事に終えることができた。その一

Smile F LAOS の活動のあゆみ

方で新しく始めたネット販売についてはとりあえずやってみる、という気持ちからか、あまり売り上げを伸ばすことはできなかった。来年度以降も行うのであれば、ぜひビジネスとしてのコーヒー販売を勉強しながら盛り上げていってほしいと思う。すでに決まっている石鹼やジャムの販売など、新しいことを常に探求しつつさらにレベルアップしたエフラーが見られることを期待している。



写真 2 完成したすごろくを使ったワークショップ練習の様子

Smile F LAOS の活動のあゆみ

各班活動報告

I 製品班

社会文化システム学科3年 大槻ちひろ

1 目的

「おいしい」を多くの消費者に届けるため、団体及びラオス産コーヒーの認知度向と、その良さをより多くの消費者に実感してもらう。

2 目標

- (1) イベント販売に向けて、製品・備品の徹底管理を行う。
- (2) コーヒーに関する正しい知識を身に付け、それらを消費者に伝えることができるようにする。
- (3) 製品の品質向上に向けたミル及びシーラーを使用しての販売を行う。
- (4) 昨年度は1店舗であった委託先を増やし、委託販売事業を拡大することで、大学周辺地域での認知度を高める。
- (5) 製品を定期的に購入してくださる固定客を獲得する。

3 活動内容

昨年度に引き続き製品班は、主に4つの業務を行った。団体の所有するすべての備品の管理、販売に向けた製品づくり、イベント以外での販売場所の確保を目指した委託販売、当団体向けコーヒー啓蒙活動の4つを主な業務とした。

(1) 備品管理

備品管理の目的は、イベント出店前後に備品チェックリストを用いて、徹底した管理を行い、出店前後に起こりうる備品の紛失や忘れ物を防ぐことにある。去年に引き続き、イベントごとに備品チェックリストを作成した。リストはイベントごとに製品班の中で担当者を決めて、その担当者が作成した。そうすることで、製品班の備品管理への意識を高めた。それに加えて、イベント前に何が必要なのか認識し、イベントの最後にいるメンバーにも備品チェックを任せることで団体全体の備品に対する意識を高めた。

今年度は、どこにどのような備品が入っているか写真を使用し、備品リストのマニュアル化を行った。そうすることで、他の班員から見ても備品の場所や扱い方がわかるようになった。また、イベント終了毎にしっかりとリスト通りに片づけることで紛失を防ぎ、毎回きれいに整理整頓することができた。

来年度の活動における課題は、イベントごとのリスト確認作業を徹底することと備品マニュ

アルを引き続き更新して作成することである。イベントごとにチェックリストを作成しても、メンバーによって確認することに偏りがあり、消耗品に関しては数の不足を次回以降のイベント前に発覚すことがあった。そのために、リスト作成時に備品の数の記入や残数を書き残せるようリストに追加するなど改善が求められるだろう。

(2) 製品づくりについて

製品づくりは製品班が主体となって行った。

製品数は発注量と前のイベントや昨年度の売上量から会計班と話し合い決定した後に全体共有し、全体の総意を得た。製品数は製品作り前までに会計班が袋のシール貼りを終わらせるため、その数に従い行った。中には予約分の製品も含まれているため、予約数がいくつかドロップボックスにあがる製品数の内訳表を確認、印刷して手元にある状態で行う。個数が足らず、注意受けたことがあるので複数回確認することで防ぐことができるだろう。

製品づくりに入ったら、最初に発注量と内蔵量があっているかどうか確認する。これは、キックオフ（当団体最初のイベント）でのミスからの教訓である。そして、コーヒーが入っていたダンボールについている茶封筒を会計班に渡す。この茶封筒には加工費などの内訳が書かれており、会計で把握するために重要なものなので忘れないようにする。今年からコーヒーが入れられた銀袋からイベント前までにすべて製品袋に詰めることにした。当日バタバタせず、個数がいくつできるか把握できるので去年と比べると効率的であった。最後の学内販売会では粉か豆かの要望を当日に応えられるようにしたが、ミルの不具合や混雑時の対応が遅れてしまうなどといったことがあったので、イベント前までに製品化するほうが良いように感じた。予約のものから製品づくりを優先的に行い、完了したら持ち手袋に予約ごとに入れ、外から誰が予約したものなのかわかるように持ち手袋の内側に製品名、予約者名の書かれた紙を入れる。イベント当日に分ける作業を行い、時間がかかってしまったことがあったため、イベント前日までに分け終えておくことが好ましい。白山祭、学内販売会、文京博覧会など製品数の多いイベントでは数日間に分けて製品作りを行うことがあるため、何をどれくらい作りどこに保管しているのか製品の管理や把握はしっかりと行う。

焙煎度合いがイベントごとで違うことがあった。製品班としてその変化に気づき、すぐ修正をかけられれば良かったが、できなかつたため来年度からは注視して対応したい。

細かな気づきが必要で細かく変更を行うことが多かった。試行錯誤しながらできたことは非常に良かったことである。改善しつつも新たな可能性を見つける努力を続けたい。

(3) 委託販売

委託販売の目的は、イベント以外でもより多くの消費者に「おいしい」を届け、また大学周辺の人たちに私たち団体の認知度を高めることである。年度の最初の活動であるために、コーヒーの知識を学べるよう2年生中心で行っている。

① 2年生による委託販売依頼にあたって

今年度も引き続き、委託販売事業を拡大するために、新規店舗委託販売依頼活動をおこなった。委託を依頼するにあたって、2年生で昨年度の成果を踏まえ、電話依頼では断られやすいのではないかという意見が出た。その意見をもとに今年度新たに実施したのがアポなし訪問式の依頼方法である。

なぜこの方法が効果的と考えたかというと、一度お店に行ってしまえば依頼先のお店が断りにくいからだ。民間企業の訪問営業に近い方法である。しかし、店の雰囲気や客層、コーヒーのこだわり方など、依頼するにあたって事前に知っておきたいことがいくつもあった。そこで、私たちは千石、千駄木を中心にインスタグラムというSNSツールで依頼候補のお店を探し、実際に客としてお店に出向いた。一度客として行ったことを依頼する際に伝えると、相手に好印象をあたえ、受け入れやすくできるという利点もあった。主にインスタグラムで調べた店に出来たが、向かう途中で見つけた喫茶店やカフェにも目をつけ、候補に入れたものもある。

また、私たちが扱う豆がどのようなものであるか知ってもらうため、サンプルビーンズを用意した。お店側にその豆をひいて飲んでもらい、自分の店のコーヒーとギャップがないか、委託販売としてふさわしい味か見極めてもらった方が、依頼についてよく考えてもらえる上、私たちの扱う豆の味も知った上で決めてもらえるというメリットがある。一件目以外は35gを小袋にいれて持って行った。

ひとまず一件目のお店にはじめての委託依頼を実施したが、準備不足が目立った。一件目では、リーフレット（実物を忘れたためモノクロA4版）、事業計画書、サンプルビーンズ（50gほど）、名刺を持っていった。反省を生かし、委託販売依頼先用の案内書を作成した。エフラー、委託販売事業についての簡単な説明、依頼先が分からぬことを想定したQ&Aを記載した。突然行って説明と依頼のお願いをしてもお店側も時間がほしいと考えたため、Q&Aを紙に記載することで分からぬことや誤解しそうな点をなくして依頼に応じやすいと考えた。また、一件目を通して大体どのくらいの量をサンプルにすべきか決め、二件目以降は統一した。リーフレットも二件目以降は広報班が作成したカラーの実物を持っていった。

② アポなし訪問について

アポなしで5店舗のカフェまたは喫茶店に訪問した。訪問した店舗は以下の通りである。

表 アポなし訪問した店舗名と住所

店舗名	住所
谷根千 AZ カフェ	文京区千駄木 3-40-17
八百コーヒー	文京区本駒込 2-10-5
Espresso Factory	文京区千駄木 2-26-6 団子坂スカイビル 1階
FWATTYCOFFEE	文京区千駄木 3-36-11 千駄木センチュリー21 2階

chi-zu	文京区千駄木 3-32-11
--------	----------------

夏休みの4日間ほどを利用して製品班2年生でお店をまわった。思っていたよりどのお店でもお話を聞いていただくことができた。また、最後に訪問した chi-zu では、ラオスのコーヒーに興味を持っていただき、試しに中煎り 200 グラムを購入していただくことができたが、継続購入には繋がらなかった。

実際に訪問してお話を伺っていると、自家焙煎など焙煎に強いこだわりを持っていたり、色々な豆をコレクションして趣味の一環としてお店を経営していたり、あるいは利益追求を一番と考えているお店だったりなど同じカフェや喫茶店でも違った経営方針を持っていることがわかつた。そのため、お店によって聞かれる質問も様々であった。ラオスの国の歴史や、公式のフェアトレード商品であるかなど予想していなかった質問もいくつかあった。持っている知識でできる限りお答えしたが、ただ単に製品について説明できるだけでは不十分であることに気づき反省した。

③ アポなし訪問を終えて

昨年度、新規委託先がみつからなかつた為、今年度は1つでも新規店舗を獲得したいという思いから、アポなし訪問という新しいアプローチ方法を考え、1店舗目の訪問反省から視覚的資料があったほうがいいと思い、一から委託資料の作成なども行ったが、結局新規店舗獲得には至らなかつた。委託交渉をしながら、やはり何らかの形でお店に利益をもたらすような提案でないとなかなか難しいのではないかと考えた。来年度も継続して委託交渉をするかどうかは別として、製品を通してエフラーのコーヒーと活動を知ってもらうような新しい方法を考える必要があると感じた。

④ 今年度の委託実績

- ・「まきや」（東京都北区王子1丁目 22-16）
 - 深煎り 1kg を委託させていただき、ドリンクとして販売していただいたが、味が薄いということで一度のみとなってしまった。（7月）
- ・「ラオスのこども」（特定非営利活動法人）
 - もともと違うところからコーヒーの製品を買っていたが、その場所がなくなってしまい、私たちのコーヒー製品を委託してもらうことになった。（7月、12月）
- ・「ペガサス」（東京都文京区白山5丁目 1-3）
 - 昨年に引き続いて今年も委託していただいた。売れ残ったコーヒーはブレンドに混ぜて提供していただいている。（7月、8月、10月、11月）

(4) メンバー向けのコーヒー啓蒙活動

製品班では今年度、エフラーメンバー向けのコーヒー啓蒙活動を2回行った。

① 酸味・コクの違いを体験する比較テイスティング

この企画は、2年生の発案で実現した。5月26日、27日に開催されたラオスフェスティバルにおいてエフラーは、ドリップの販売をお手伝いしたのだが、2年生を始めとする数多くのメンバーがコーヒーの味に関する接客に戸惑っていた。そこで、7月のキックオフまでにメンバーがコーヒーの基本的な風味や違いを理解し、表現力を高めたいと考えた。

企画するにあたり難しかったことは、メンバー内には全くコーヒーを飲んだことのない人や、味覚に自信を持てないメンバーがいたことだ。製品班では、全てのメンバーに違いを体感してもらうことを目標に、市販のコーヒー豆を使った比較テイスティングを実施した。メンバーに説明する際は 1.そもそも焙煎とは何か、2.焙煎度によってどのような風味の違いが出るか、3.コーヒーの表現によく用いられる言葉は何か、の 3つのポイントに絞った。焙煎とは、生豆を焼く加熱工程のことである。シナモンロースト（浅煎りに該当）・フレンチロースト（深煎りに該当）などの焙煎度合いの用語から丁寧に説明した。次に、焙煎度合いによって「コク／ボディ」と「酸味」の特徴が違うことを説明し、実際に市販の浅煎り・中煎り・深煎りの 3種類を比較して飲んだ。初心者でも特徴を捉えやすい「コク／ボディ」に特に注目し、メンバー自身がコーヒーの違いを実感できるよう心掛けた。最後に、それぞれが感じた違いを言葉で表現し、実際にお客様に伝えるイメージトレーニングを行った。

② ハンドドリップ練習

この取り組みは昨年度より実施しているもので、夏合宿時、製品班が2年生向けにハンドドリップ技術を伝授するものである。エフラーのドリップレシピは、昨年度のメンバーがアルバイト勤務している「炭火焙煎珈琲 凜」の監修を受けて作成されたものを使用している。今年度はドリンク提供のできるイベントが「白山祭」のみであったが、エフラーは試飲提供も行うことがあり、班関係なく全員がおいしいコーヒーの淹れ方を理解していることが求められていた。コーヒーは豆の種類だけでなく、抽出方法も様々であるが、エフラーでは最も一般的なハンドドリップを採用している。サーバーやケトル、ミルなど、普段コーヒーを自宅で淹れないメンバーにもわかりやすいよう、用語から丁寧に紹介した。次に、レシピを基にハンドドリップのポイントやコツを伝えながら、全員が抽出を体験した。多くのメンバーは均等にお湯を注ぐことに苦戦していたが、メンバー同士で気づきを共有することで、全員の質を高めていった。

4 まとめ

製品班でのこの1年間の活動は、昨年度の課題を踏まえ、改善しながら新しいことにも挑戦した。班内で情報を共有しつつ、班員で分担し取り組むことができたのではないかと思う。

今年度は上記の活動とともに、11月の白山祭でホットコーヒーとアイスコーヒーのドリンク販売を行った。今年度初にして最後のドリンク販売ではあったが、予定杯数を超え、ホットとアイスを合わせて 430 杯を販売することができた。ドリンク販売は販売当日に人手が必要になり、またミルクやシュガーなどの方剤、水や氷、カップなどを購入する経費が掛かってしまう。

さらにこうした備品の管理も徹底的に行なうことが求められる。しかしドリンク販売は製品販売よりも利益率が高く、お客様にとてても気軽にラオスコーヒーを味わって頂ける機会であった。

製品班はラオスコーヒーを通して、学内・学外の方々から、ラオスで生活するコーヒー農家さんを繋げていく大事な役割でもある。そのために自分たちでコーヒーをどれだけ提供するかだけではなく、美味しいコーヒーを研究し知ることで、多くの人に笑顔になつてもらえるようになってほしい。来年度以降もこの繋がりを大切にし、満足してもらえるようコーヒーを届けていきたい。



写真 1 合宿でのドリップ練習

II イベント班

社会文化システム学科3年 高橋亜里沙

1 活動の目的

- ① 我々の団体の存在を認識してもらい、活動に少しでも興味を持ってもらうために、定期的に各地でイベントを行う。そして、フェアトレードやラオス、FLAO の活動意義や目的について多方面からお客様の興味を引き出し、FLAO のコーヒーを購入してもらう。
- ② コーヒーとの関わりが薄いと予測される学生中心に、コーヒーの美味しさを知ってもらう。さらに、イベントで得た利益を活動資金や支援品作成資金に充て、その運営を担う。

2 活動目標

- ① 周知させる対象として、まず学内から学生中心に学科のプロジェクトで活動していることを知ってもらう。次に文京・白山地域のみならず東京のさまざまな場所で認知を深め、顧客を増やす。
- ② イベント前に情報収集を行い、しっかりと準備してイベントに挑む。

3 仕事内容

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

表1 年間イベント

日程	イベント	場所
① 7/9	キックオフパーティ	白山キャンパス 6号館第3会議室
② 7/29	あかぎマルシェ	神楽坂 赤城神社(境内)
③ 9/2	けやきひろばファーマーズマーケット	さいたまスーパーアリーナ横 けやきひろば
④ 9/29	テラデマルシェ	上野 宋雲院
⑤ 10/19	学ボラ合同販売会	白山キャンパス 6号館学生部前
⑥ 10/21	小石川マルシェ	源覚寺(境内)
⑦ 11/3・4	白山祭	白山キャンパス 1号館 5階 1502教室
⑧ 11/16・17	文京区博覧会	文京シビックセンター地下2階区民ひろば
⑨ 12/7	学内販売会	白山キャンパス 6号館学生部前

① キックオフパーティ

FLAOとして今年度最初のイベントであり、昨年までと同様、白山キャンパス6号館第3会議室で行った。イベント開催にあたってメンバーで昨年の1.3倍の売り上げを出すはどうするべきか様々な案が出た。行ったこととしてはポイントカードの作成、ラオスの農家紹介ポップの作成などを行った。今回の販売会ではネパリバザールのフェアトレードクッキーをコーヒー豆とセット販売というのも導入した。今回のキックオフでは先生や職員に対して多くの予約を取ることができた。今年度は前日準備がなく、当日の朝第3会議室の装飾を行った。事前に作ったレイアウトと会議室の形が異なったため予め会議室の下見を行う必要がある。

当日の反省点として、製品は完売したがお客様を会議室の中に誘導することができなかつたということだ。次年度は会計場所を会議室内に設置するなどの工夫があつてもよいかもしれない。また当日の朝、箕曲先生の研究室の鍵の到着を待ち、時間をロスした。先生の研究室の鍵は事前に箕曲先生に申請することで生徒でも借りることができるようになる。2年生、3年生と共にキックオフまでに知識をつけ自信をもつて説明できるようになることが重要だ。

（文責：山崎良太 編：高橋亜里沙）

② あかぎマルシェ

本イベントは、神楽坂にある赤城神社にて毎月開催されるマルシェである。出店した日は7月29日（日）、今期はじめての学外でのイベントであった。開催地の赤城神社は神楽坂駅より徒歩1分、交通の便はよかつたのだがあまり集客することができず悔しい結果となってしまった。レイアウトに物足りなさを感じたため、余っていたポップスタンドにリーフレットを開いて立てかけてみたところ手に取ってくれる人が増えたことである。しかしFLAO以外はほとんどが手作りの雑貨やアクセサリーを販売しており、あまり目をむけてもらうことができなかった。ブースの位置が入り口の真横で鳥居に被りがちとなり素通りされることが多く、ぱっと目を引

くレイアウトを考えるべきであった。そのなかでの食べ物の販売をうまく利用し目立たせることができていたら売り上げを伸ばすことができていたと思うので、今後のイベントではどうしたら足を止めてもらえるのか売り方を検討していきたい。

(文責：佐久間啓 編：高橋亜里沙)

③ けやきひろばファーマーズマーケット

本イベントは毎月第一日曜日にさいたまスーパーアリーナ横けやきひろば開催されるイベントである。前に**2**期の先輩たちが出店していたこと、出店料が安かったことが出店の決め手だ。このイベントに出店するにあたって苦労したことは、製品作りの日程や備品管理、研究室の鍵問題だ。夏季休暇中の出店であったため、大学の開校時間を考慮しなければならなかった。幸いにも夏合宿と日程が近かったため、皆で協力して無事開催することができた。当日は**10**時販売開始となっていたが、主催者の方によるとそれは目安だそうで、早く**8**時台から販売を始めるそうだ。他の出店者の方もお客様も、地元に住んでいる方や常連さんが多く、見慣れない私たちの団体に興味を示してくれた。それもあってか思っていたよりも売れ行きが良く、**13**時には完売した。イベント会場にコンセント差込口があり、また、机は自分たちで好きなところに移動できたため、交渉次第でドリンクの販売も可能だと思う。総じてとても自由度の高いイベントであった。

(文責：玉木綾乃 編：高橋亜里沙)

④ テラデマルシェ

本イベントは年に数回、上野の宋雲院というお寺で開催されるイベントである。我々は昨年度初めて出店し、今年度で**2**回目の出店だった。選考により出店が決まるため、応募メールでは昨年出店させていただいたお礼を述べた上で、改めて**FLAO**や製品について分かりやすく簡潔に説明し、添付する写真も一目見て分かりやすい写真や今年度撮った新しい写真を選ぶよう心がけた。その結果、有り難いことに今年度も出店することができた。

当日は、売れ行きはあまり良くなく、**26**袋中**14**袋が売れ残ってしまい悔しい結果となった。原因としては、台風の影響で来客数が少なかったことや、出店ブースが3階の踊り場で立ち止まりにくくスルーされやすかったこともあると思う。しかし、我々にも反省すべき点があった。それは、ブースの装飾やレイアウトの工夫が足らなかったことである。シンプルすぎてしまつたので一目見てコーヒーを売っていることや東洋大学の学生ということが分かる工夫、ラオスについて知ってもらえる工夫をすべきであったし、イベントの雰囲気に合わせて装飾を考えるべきだった。そのために、イベントごとにレイアウトや装飾について、また、備品は何が必要かをしっかりとと考え、マニュアルにはレイアウトの図や指示を載せること、製品班には何が必要で何が不要か伝えてから備品リストを作成してもらうことが必要であると感じた。前回は完売したため、今回も売れるだろうと楽観視していたが、今回苦戦したことで毎回同じようにいくとは限らず、一つ一つのイベントに真摯に向き合うことが大切だと学んだ。

⑤ 学ボラ合同販売会

学生ボランティアセンター（以下学ボラ）との合同販売会が学内で行われた。学ボラ兼FLAOメンバーである竹内さんからの企画であり、夏休み後から動き出した。目的としては、FLAOと学ボラとの合同販売を通じて、フェアトレードをアピールし認知の向上を目指すことである。当イベントは学ボラ主催のものであったために当日の開催場所の交渉などは学ボラ側が行つた。学生部と教務課との話し合いが進まずイベントの準備が少し遅れたことや発注した豆が予定の製品作りの時間に届かず慌ててしまつたことなど緊急事態が多かつた。しかしメンバー同士で連絡を取り合い、教室の借用時間の延長を行うなどして滞りなく準備をすることができた。当日の販売に関しても、粉の売れ行きをみて残った豆を粉にして販売するなど臨機応変に対応できたことは非常によかったです。今後合同で販売会を行う際はイベント班の担当者が直接連絡を取り合うことが望ましい。

今回、中煎りと深煎りを比べてもらいたいという意向からセット売りを行い、合計9回の販売をすることができた。また、次回の購入につなげてもらおうとイベント班で次回予告（白山祭）のミニフライヤーを作成し配布した。既存の販売スタイルだけではなく新しい売り方や集客の仕方を考えていきたい。

（文責：佐久間啓 編：高橋亜里沙）

⑥ 小石川マルシェ

本イベントは春日駅から徒歩3分ほどにある源覚寺境内、小石川すずらん通りの2会場で行われる地域密着型のイベントである。昨年度も出店予定だったが台風の為中止だったため、今回が初の出店となった。ドリンクの販売や試飲も考えたが、大学が推薦入試で研究室や教室を借りることが出来なかつたため、製品のみの販売となつた。販売する製品は100gのみで、中煎りと深煎り（豆粉問わず）を買うと800円になるお得な飲み比べセットを実施した。飲み比べセットは好評だったが全体の売れ行きは悪く、かなり売れ残ってしまった。隣の団体がパンを販売していた為、試飲やドリンクがあればもっと集客できただろう。イベント当日が推薦入試で大学に入ることが出来ないと判明するまでは、教室や研究室を借りて学校でドリンクを作成し、それをポットで運んで店頭で売ろうと考えていた。実行委員会の方に連絡したところ、このやり方でも大丈夫だと言われたので、来年入試などが被つていなければこの方法でドリンク販売することや試飲を配ることは可能である。来年度に期待だ。

（文責：玉木綾乃 編：高橋亜里沙）

⑦ 白山祭

11/3(土)、11/4(日)に東洋大学で大学祭である第54回白山祭が行われた。一年に一度の大きな学生や一般者が訪れるイベントで、今年度唯一のドリンク販売をおこなつた。ドリンク販売の目的としてお客様の目の前でドリップして提供することによってコーヒーに興味をもってもらえる。また、教室を借りることでゆっくりとコーヒーを楽しんでもらいながら教室内で活動

紹介のビデオを流し、フェアトレードや教育支援の活動に関する資料の展示を見てもらうことで東洋大学生だけでなく、白山祭に来た一般の方にも FLAO を知ってもらうきっかけにもなる。白山祭に出店する団体の為の説明会は 5 月からはじまり参加申請を行った。6 月には参加企画書を提出するため出店する際のメニューや材料を決めておかねばならなかった。また当日までにシフトに入る FLAO メンバーがドリップ練習を十分に行えなかっことや、教室内のレイアウトや注文管理の方法も直前に決まること、初挑戦であったアイスコーヒー販売の為の氷の不足や保管がうまくいかなかつたことが反省点である。しかし、当日 FLAO メンバーで協力し合い余った製品をドリンク用にするなどの判断により製品・ドリンク完売することができた。今年の反省や自信を生かしてこれから販売方法や接客の仕方を考えていきたい。

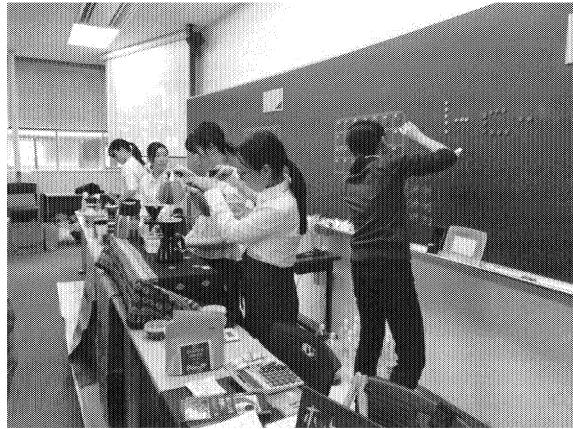


写真 2 白山祭の様子

(文責：佐藤茜 編：高橋亜里沙)

⑧ 文京区博覧会

本イベントは、東洋大学周辺の文京区の方々とコミュニケーションを取り、我々の活動を広めてもらうことを目標に一昨年から出店している。昨年の売り上げが良く、今年も出店することにした。東洋大学産官学部の方々と出店内容やスケジュールを確認し、事前説明会や準備を入念に行った。本イベントでは営業許可証がなければ試飲提供ができなかつたため、香りのサンプルや味の説明をしっかりと行い、購入に繋げることができた。今年度最後の学外販売もあり、接客面においてメンバーの成長を感じられ、昨年度に比べ、売り上げも良かった。また、主催地の文京シビックセンターに貼る各出店者のポスターの中で、私たちのポスターが良かったと評判をいただいた。このことから、今後、出店するイベントのポスターを貼りだされる場所や見てくださる方を想定し、広報班と内容を詰めていくようになるとより訴求効果があるのではないかと考えた。のぼりを使って東洋大学の団体であることをアピールできたこともあり、東洋大学に所縁のある方や近辺に住んでおられる方とたくさんコミュニケーションを取ることができ、目標を達成できた。

(文責：外山優依 編：高橋亜里沙)

⑨ 学内販売会

今年度締めくくりの最後のイベントであり 6 号館 1 階学生部前で行った。昨年度の販売時間

は 12:00～17:00 であったが今年度は 5 限終わりの生徒にも販売するため販売時間を 18:30 まで延ばした。結果 18:00 からたくさん売れ無事完売することができた。また、製品班による試飲戦略を取り込んだ。キックオフ時の取引データを基にして試飲のドリップ時間を決めるというものだ。今年度は製品作りの時に全て作ってしまうのではなく半分程度だけ作り残りは豆を袋に入れておくところまで作ることで販売時にお客様の要望に合わせて製品を作ることができた。また、当日ミルを使用することでコーヒーの匂いを充満させることができた。ミルなどに使用するコンセントは医務室前のものを使用したがこれは事前に申請が必要である。

改善すべき点として、授業時間中は人通りが少なく全く売れなかつた。この時間を有効活用できる方法を考えるべきだ。また、販売スペースにメンバーが固まりすぎているとお客様が近寄りづらいという反省も出た。

今年度最初に学内で行ったキックオフに比べてメンバー 1 人 1 人が自信をもってお客様と会話をすることことができた。また、学内において FLAO の認知度が確実に上昇していることを実感した。

（文責：山崎良太 編：高橋亜里沙）

4 今年度新しく行った取り組み

① 接客マニュアル

企画書の段階では、ラオス、コーヒー、フェアトレードに関する基礎知識、お客様から良く聞かれる質問などを分かりやすくまとめたものを作成するとしていたが、3 年会議で話し合った結果、接客に関して知識を共有することは良いことだが、「このような質問にはこう答えれば良い」という接客マニュアルを作ってしまうと、マニュアルばかりに頼ってしまったり、接客の幅が広がらなくなってしまう可能性が考えられるため、内容を変更することになった。そのため、接客マニュアル自体をつくるのではなく、2 年生に対して、ラオス、コーヒー、フェアトレードについて聞かれたらそれぞれどう答えるかという質問が書かれたプリントを配布し、翌週に各班の 3 年生と一緒に答え合わせをするという形をとった。これはキックオフパーティよりも前に行った。各班で答え合わせをするだけではなく、疑問などを全体に共有したほうが良かったのではないかと感じる。

② ドリップ台の導入、コーヒー農家紹介ポップの作成

今年度イベント班では、ディスプレイや装飾で新しく取り入れられるものはないかを考え、企画書の段階でドリップ台の導入とコーヒー農家紹介ポップの作成を検討していた。

まずドリップ台の導入についてだが、目的としてはドリップ台で高さを出すことで、ドリップする様子をお客様から見やすくし注目してもらうことで集客効果を狙うということだった。雑貨屋で購入した小さめの木箱 1 個をドリップ台として使用することになった。試飲配布が可能だったキックオフや学内販売会で使用し、また製品販売のみだった文京区博覧会でもディスプレイとして使用した。今年度唯一のドリンク販売を行った白山祭では、ドリップ台の数や高

さが足りずダンボールで代用した。しかし一年を通してみると、ドリップ台を導入したにもかかわらず、ドリンク販売や試飲配布が可能なイベントが少なかったため本来の目的で使うことが少なかったことが残念である。

次にコーヒー農家紹介ポップについてだ。我々がスタディツアードラオスのコーヒー農家の方に家計調査を行った際に撮った写真を載せたポップを作成することで、お客様に対して、FLAOのコーヒーの生産者がどのような人たちか知ってもらい、安心感を持ってもらうことや、我々が実際に生産者を訪ねていることを知ってもらい、興味を持つてもらうことが目的である。ポップは3年の玉木と高橋が作成した。農家の写真を載せるだけではなく、コーヒーがお客様のもとに届くまでの過程や、FLAOが農家の方と顔の見える関係を実現していること、生産者にも消費者にも笑顔になってもらえるコーヒーを届けるという理念など、コメントにもお客様に興味を持ってもらえるための工夫をした。



写真3 コーヒー農家紹介ポップ

5 イベント運営をめぐるふりかえり

今年度はドリンクを販売できるイベントが極端に少なくなってしまった。企画書作成の際に、イベント班で出店イベントをリサーチして年間計画を立てたが、その時にドリンク販売ができるのではないかと考えて出店を計画していたイベントで、よく調べてみると条件が厳しい、コンタクトの取り方が不明確だということで、出店が実現しなかったものがいくつかあり、FLAOの活動が本格的に始まってから急遽そのイベントの代わりを探すということもあった。そして結果的に、ドリンク販売ができるイベントは白山祭のみだった。

イベント班という名前の通り、我々の仕事において一番重要な、出店イベントのリサーチが少し甘かったのではないかということが今年度のイベント班の大きな反省点だと感じる。企画書は5月中旬ごろには完成させなくてはならない。まだ新体制のFLAOが始まったばかりの頃だが、出店イベントのリサーチをしっかり行い、条件が合うか、FLAOが出店するメリットがあるかどうかなどを見極められるかがその後のFLAOの活動に大きな影響を及ぼすことになる。

6 これからのイベント班

これからのイベント班には「一人でやるのではなく皆でやる」という意識が必要だと感じる。これはどういうことかというと、イベント班は一人ひとりが1つか2つほどの担当イベントを持つ。その任せられたイベントに責任を持って最初から最後まで取り組むことはとても重要な

ことである。しかし、自分の担当ではないイベントにはどれだけ一生懸命に取り組めるだろうか。今までのイベント班では、自分の担当のイベントは一生懸命取り組んでも、その他は“任せる”という意識になってしまふこともあったと思う。今後のイベント班では、今までよりも一つひとつのイベントに全員が真摯に向き合い、担当ではないメンバーも色々なアイデアを出していってほしいと思う。

7 イベント班代表として

今年は昨年度まで行っていたキッチンカーでの販売をなくしたが、販売会は昨年度とほぼ変わらない回数行うことができた。7月のキックオフから12月の学内販売会まで、振り返るとあっという間だったが、初出店のイベントも多く0からのスタートでやってみないとわからないという状況も多かった。結果的に売れ行きがあまり良くなかったイベントもいくつかあるが、FLAO全体で毎回イベント終了後に振り返りの時間を設け、反省点・改善点を挙げていたので、それを今後につなげていってほしいと思う。私自身はリーダーシップがあるタイプではなく、イベント班代表になったのは自分でも意外だった。班代表としては大きな成果を上げられたわけではなく、私に出来たのはメンバーの意見をまとめることぐらいだと思う。メンバーに対してもっと的確なアドバイスができたら良かったと反省しているが、メンバーそれぞれが一生懸命仕事をこなしてくれたおかげでイベントも上手く運営することができたと思う。今後はメンバー同士がもっとお互い頼り合ってコミュニケーションを深め、皆で一丸となってイベントを盛り上げてほしいと思っている。

III 広報班

社会文化システム学科3年 岡村 芽衣

1 目的

ラオスの現状やフェアトレード、ラオス産コーヒーに関する情報をインターネットや紙媒体で発信し、団体の活動を通してより多くの人に「フェアトレード」を知ってもらい、興味を持ってもらう。また団体の活動の様子や出店イベント情報などを発信し、製品の販売を促進する。

2 目標

昨年度の新規事業目標であったインフォグラフィックスやそれを元にした動画の製作は、イベント活動を重ねるうちに出てきた「お客様への説明の仕方がわからない」という反省を踏まえて制作した、団体の活動・コーヒー・ラオスの教育事情に関するブックレット制作を優先したためできなかった。今年度はこの昨年度未達成のインフォグラフィックスに改めて挑戦し、具体的な内容は未定だが、ラオスについて説明することを目標とする。さらに団体HPのリニューアルやSNSの活性化を行うことで、団体に興味を持っていてくださる方々が飽きないよ

うにする。

3 活動内容

基本業務である紙媒体の広報物の制作（リーフレット、フライヤー、ポスター、製品委託先専用ポップ、名刺、通販チラシ）や動画の制作、Web 媒体の HP や各種 SNS の運営・管理を行った。

新規事業目標であるインフォグラフィックにおいては、コーヒー編と教育編の 2 つに分けて計 8 枚を製作した。また、メンバーから「FLAO のコーヒーがどのようにして来ているか分かるようなものがほしい」という要望により、絵本的なものを 1 冊制作した。両方とも詳細は 3-4 に記載している。

（1）紙媒体の広報物 （ ） = 担当者名

- ・リーフレット、フライヤー（3 年 岡村、2 年 横尾、吉野）

例年同様、リーフレットやフライヤーはイラストソフトの **Illustrater CS2** を使用し、団体紹介やイベントの宣伝のために制作した。今年度は 2 年生 2 名がどちらも未経験者のため 3 年生が指導しつつ、リーフレットは 3 年生、2 年生はフライヤー・ポスターに分かれて担当した。

リーフレットは従来のものからデザインを大幅に変更し、文字を大きくすることで読みやすさや、写真を大きく載ることで目を引くように制作した。フライヤーは春学期では従来のものをイベント用に開催日時などの部分のみを変更し、秋学期では写真を差し替えるなどの工夫を行った。

今年度はリーフレットとフライヤーの印刷枚数が多すぎて大量に余らせてしまったという昨年度の反省を生かした。昨年度の原因としては、当日の配布予定枚数が直前に変更になってしまったことや製品を販売するごとに確実に配布しなかったこと、こまめに計算して発注しなかったことなどが挙げられた。よって、今年度は事前に箕曲先生や 3 年会議で相談して配布予定の授業や枚数を決めて発注を行い、さらにはお客様や興味をもっていただいた方々へ配布するようにメンバーに強く促すことで確実に余らないようにした。結果として、リーフレットは初めの発注数分を配布しきった。フライヤーはキックオフではほぼ配布し、学内最終販売では印刷予備が想定より多く同梱されていたため余らせてしまった。なお、印刷予備が何枚同梱されているかは想定できない。よって今年度の班の引き継ぎ書に、それぞれの発注数に対して印刷予備が何枚同梱されているか記載した。これを参考に次年度に向けて活用してほしい。

- ・ポスター（2 年 吉野）

例年に引き続き、文京区博覧会ではポスターを制作した。内容は、昨年度のスタディツアード支援品を使用したワークショップ中の写真を背景に、「教育支援」が大々的に伝えるようなデザインである。過去に制作したものと合わせて今後も活用できるだろう。

- ・製品委託先専用ポップ（3 年 岡村）

今年度は製品班に依頼され、提示されたデザインを元に製品を委託している店舗への専用ポップを制作した。しかし、委託販売を終了することにより今後は活用しないだろう。

・名刺（3年 岡村）

例年に引き続き、メンバー全員分の名刺を制作した。今年は氏名面のフォントをシンプルに仕上げ、デザイン面をシンプルな FLAO ロゴと HP の URL ではなく、製品写真と「エフラー」の検索窓を付けたものに変更した。名刺を渡す際にすぐに製品を紹介できるように、と考えたためだ。また検索窓をつけることで、HP だけでなく所有する各種 SNS も表示されることから、名刺をもらった本人が自由に閲覧することが可能になる。

昨年度よりも名刺の交換頻度が高いように思われる。今年度は何人か追加発注をかけるほどであった。しかし、やはり人によってまちまちな面があるため、このような問題を次年度どう対応するか考えていってもらいたい。

今年度は FLAO の活動において名刺を全体で共有しよう、という意見が 3 年会議内で挙がり、LINE が運営する「my Bridge」という名刺管理アプリを導入した。交換した名刺をスマートフォンで撮影し、その情報が読み込まれることでアプリを所有するメンバー全員で確認できるというものだ。しかし、交換した名刺を撮影しなかったことや、このアプリの機能を利用して上手く団体の運営に活用する手立てを確立していなかったことから失敗に終わってしまった。次年度はこれを継続または廃止するか決めたほうが良い。

・通販チラシ（3年 三澤）

今年度開始した通信販売を告知するために、7 月のキックオフパーティ直前に急遽 Word で用意した。内容は製品紹介や写真、次回販売イベントの告知やその告知メールの申し込み欄などを付けた。各イベントで配布できなかつたが、フォーマットは用意できているので今後はしっかりと配布すべきである。

（2）動画の制作（3年 岡村）

今年度制作した動画は、団体紹介用の「国内活動版」とスタディツアーや中の「国外活動版」、過去の支援品から今までのものを紹介する「支援品版」の計 3 本（計 10 分）を用意した。これらの動画はキックオフパーティや学祭で上映し、団体が所有する Youtube や Twitter のモーメントに公開している。

・「国内活動版」

これは団体やラオス、製品の紹介を目的とし、動きのあるアニメーションと昨年度の活動写真を組み合わせて制作したものである。「授業×学生団体」という仕組みが分かりづらい方々やラオスがどこに位置するのか分からぬ方々に理解してもらいやすいように、テンポのある曲と共に流することで、頭にすんなり入りやすいようにした。また、最後の部分には団体の成り立

ちの経緯なども少し差し込んでいる。

・「国外活動版」

これは昨年度のスタディツアーチ日から最終日までの様子を、見ている方々が一緒になって目を追えるように、写真の合間に何をしているかのアニメーション付きテロップを差し込んでいる。曲もリズミカルなものを使用しているため、飽きずに見ることができるようにした。

・「支援品版」

団体が初めて送った支援品から昨年度送ったものまでを紹介している。また、なぜその支援品を送ったなどの経緯やラオスの教育事情など少し差し込んでいるため、見ている人が理解しやすいようにしている。

学祭で行ったアンケートのコメント欄に、いくつか動画に対してのアドバイスが記入されていたことから、それらを参考にして来年度用に動画制作に励んでいってほしい。

(3) Web 媒体の運営 () = 担当者名

昨年度に引き続き、Twitter・Facebook・HP の 3 つを使用し、今年度導入した Instagram も加えて活動報告や販売告知を行った。

・ Twitter (2 年 吉野、補助 3 年 岡村)

Twitter はスマートフォンからの投稿のしやすさゆえ、利用頻度、更新頻度が高く、またフォロワーからの閲覧数も高く、リツイート、いいね数がイベントなどの際には獲得しやすかった。そのイベントの臨場感など演出できたためだと考えられる。イベントの際は 1 週間前から投稿を始め、当日イベントが始まる前、イベント中、イベント終了後とリアルタイムの Twitter 更新を行なった。また金曜日の授業風景を写したもの、文面としても授業内容を記載し、活動報告も行った。しかしながら授業風景やイベント告知の際の写真が同じようなものばかりの投稿となってしまったので次年度では「閲覧者」を意識して、楽しませられるような広報活動ができるようにする。また、昨年度は頻繁に動画を掲載していたが今年度あまりできていなかつたのでこちらも来年度活かしていきたい。

・ Facebook (2 年 横尾、補助 3 年 三澤→岡村)

Facebook は、主に販売会前の告知と販売会後の報告、さらにスタディツアーチ中の活動報告を行った。Facebook は Twitter よりも多く文字を打てるため、活動の様子を詳細に伝えることを意識したとともに、読み手の目を引くために写真を多く使用した。その結果、学外の方からコメントを頂いたり、販売会のお誘いを頂いたりと学内だけでなく、学外の方との繋がりを得ることができた。また、スタディツアーチ中の投稿は、毎日リアルタイムで投稿することを心がけた。通信状況の関係で毎日投稿することはできなかったが、たくさんの方が閲覧してくれた

ので、来年も継続して毎日の投稿を心がけたい。さらに、今年は宣伝料を払って、投稿を広めることを試みたが、なかなかうまくいかなかった。来年は、今より多くの方に当団体の活動を広めるために、投稿内容や投稿の仕方を工夫していきたい。

・HP（3年 岡村 担当）

今年度は HP のデザインをシンプルでパッと明るいものに変更し、コンテンツも若干配置換えを行った。そして、昨年度上手く進行ができなかつた『メンバー紹介ページ』では、授業開始早々に全員に向けて事前に用意した記入用紙を配布し、「学年学科・所属班・団体への志望動機・エフラオの活動に向けて一言」といった内容を記入してもらうことで、すばやく HP に載せることができが可能になり、去年の反省を改善した。しかし、一方で更新する担当を決めることができなかつた。他の SNS 運営やその他の制作に忙殺させていたことが原因の一つである。いつ、誰が更新するか、次年度こそローテーションを組み、使用する wordpress は管理方法がややこしいため、新 2 年生への指導も怠らずに運営してほしい。

・Instagram（代表、イベント班 3 年、広報班）

今年度新たに導入した Instagram は、投稿は代表とイベント班 3 年生が担当し、管理は広報班が担当した。投稿内容は他の SNS に比べて流行りのインスタ映えを意識した写真や、メンバーの様子などを載せている。更新頻度を任せきりにしてしまつたため、今後の担当については次年度改めて決めた方が良い。

（4）新規事業 （ ）= 担当者名

・インフォグラフィックス（春学期 全員、秋学期 3 年 岡村、2 年 横尾）

昨年度は一昨年度で制作したインフォグラフィックスを、ビデオグラフィックスにしようという目標を立てて活動していた。結果として、技術力や時間が不足していたこと、ブックレットの作成を優先したため断念していた。

今年度はこのインフォグラフィックスを継続ではなく、今までのものと内容を変更して制作することで新規として活動した。11 月初めの学祭での展示を目指し、6 月頃には箕曲先生からいくつかの統計資料をいただいた。「ラオスのコーヒーの状況と教育の課題の 2 本立てで制作してほしい」という要望もあり、膨大な資料のうち、どこのデータを取り上げて内容はどうするかなどを班員で相談して取り掛かかった。資料のうちの英語で書かれたものはメンバーに協力してもらい、夏休み中に翻訳を依頼した。夏休み明けに回収して再び作業に入った。残り 1 ヶ月しかない時間の中で各種データを互いに収集して照会する作業に時間を要してしまつこと、文京区博覧会用のポスター準備もあり、両方とも比較的安易なデータを抽出して制作することに至った。特に翻訳を依頼した教育についての資料からは、子供たちの家庭状況や教師の学歴、都市部・郊外の学習状況の差などのデータもあったが、全てを使用することは時間的にかなわなくなってしまった。結果的に計 8 枚を制作し、学祭で展示了。

・「ラオスコーヒー農家体験」フォトスタンド（3年 岡村）

当初、これを制作する予定は一切なく、企画すらしていなかった。しかし、メンバーから「FLAO のコーヒーがどのようにしてお客様の元へ分かるようなものがほしい」という要望が3年会議の間で挙がった。イベントの際にメンバーが口頭で、ラオスの農家さんの現状やフェアトレードの方法を説明することに限界があるからであろう。そこで、お客様自身が試しにラオスの農家さんになってコーヒー（ティピカ）を1から育てていくところから始まるような絵本的なものを制作した。内容は箕曲先生が元々スタディツアーハイアーランドの事前勉強として作成した資料を基にしている。「何haの畑に苗を何本植え、それにかかる費用や時間、出稼ぎや助っ人への支払い、収穫から農協（JCFC）と仲買人に出荷してお金を手に入れ、そこから実際の収入や支出、農家さんのゆとりが無い状況。その状況を改善するために FLAO はフェアトレードを利用して、今手元に届いている。」という一連の流れを作ることで、少し現実的な体感やフェアトレードの重要性が分かるようにしている。これを学祭において、お客様がドリンクを待っている間に見ていただけるようにフォトスタンドで用意し、各テーブルに設置した。実際、お客様自身から読んでいただくことが多く、学祭アンケートでも好評であった。折り畳みの可能なフォトスタンドを使用しているため、持ち運びしやすいことやラオスの写真、各 SNS の QR コード表も入れているので、今後もぜひ活用してほしい。

4 まとめ

今年度は班員4名（3年2名、2年2名）で活動を開始し、秋学期以降は1名（3年）が留学のため、最終的には3名で運営した。

反省としては、実行が遅くなってしまった昨年度に対して、逆に早めにしそぎてしまったことが挙がる。一つずつ確実に行うのではなく、複数のものを同時進行で行わなければならない作業が多くなってしまった。特に例年の春学期はキックオフパーティの運営準備に時間を多く使っていたことに対して、今年度の春学期は新規事業のインフォグラフィックスの膨大な資料の読み取りも同時に行っていたため、入ってきたばかりの2年生にいきなり大きな負担をかけてしまった。それゆえに2年生にIllustratorなどのイラストソフト未経験者であることのフォロー、ソフトに触れる練習時間が行き届いていないままになっている恐れがある。私や先輩方が経験者であり、問題なく制作を進めることができるために深く考えていなかった甘さが生んでしまった。よって来年度の春学期では、状況に応じて新規事業と並行するのではなく、例年通りに春学期ではキックオフパーティの準備に加え、新2年生へイラストソフトの操作方法や専門用語、練習、印刷所への入稿など諸々の知識を確実に身に着けさせたうえで運営を行うべきであると思う。

また、昨年度の終わりに基本業務の引き継ぎをしていなかったことから、班長である私自身が携わっていなかった名刺制作に関して、引退した先輩方に0から方法を教わっていたことがあった。ただでさえ、広報班は他の班に比べて、団体費用を比較的多く使用するためにやり直

しは厳禁である。よって、今年度は春学期・秋学期に分けて、全 30 ページほどの基本業務に関する引き継ぎ書を作成した。各 SNS の運営や操作方法、各広報物の制作期間や入稿方法など、細かく載せている。広報班専用の外付け HDD にデータを保管しているので、今後も分からぬことがあれば書き加えるなどして今後も活用してほしい。

IV ラオス班

社会文化システム学科3年 加藤萌音

1 目的

コーヒー販売から得た利益によって、昨年に引き続き「読書普及促進活動」による絵本の購入を行い、今年から新たに「学習意欲向上活動」のための支援品、教員用マニュアル、ポスターを作成し、それらをコーヒーラオス生産地域の4つの小学校に贈呈する。

また、当団体と深い関わりのあるラオスに関する知識を、消費者をはじめとした多くの人に知ってもらうことを目的とする。

2 目標

- ・「学習意欲向上活動」に向け都内の小学校を訪問し、授業見学を行うことで教育に関する知識を深める。
- ・製品を購入してくださる消費者など外部の方にもラオスについて知ってもらえるようラオス班通信を作成し、販売会等で配布することでラオスに関する情報を発信する。
- ・ラオス・スタディツアーワークショップの内容を計画、実行する。

3 活動内容（年間）

春学期	4月	各班報告書
	5月	文京区立明化小学校 訪問 特定非営利法人「ラオスの子ども」訪問
	6月	明化小学校授業 見学 キックオフパーティ用資料作成 支援品・ワークショップ内容を検討
	7月	キックオフパーティ 明化小学校訪問
	8月	ラオス班話し合い 夏合宿
	9月	ワークショップ台本作成 支援品作成 先生用ワークショップ・マニュアル検討

秋学期	10月	特定非営利法人「ラオスの子ども」訪問
	11月	白山祭にて過去の支援品展示 ワークショップ練習
	12月	文京区立明化小学校 訪問 特定非営利法人「ラオスの子ども」訪問 ワークショップ練習 ラオススタディーツアー・ワークショップ

4 活動内容とその振り返り

(1) 関連・協力団体への訪問

今年度は、これまで読書普及促進活動でお世話になってきた特定非営利法人「ラオスの子ども」への訪問に加え、「教育」への知識・理解を深めるため、文京区立明化小学校への訪問も行った。

① 文京区立明化小学校への訪問

教育支援をしながらそもそも教育についての知識もなく、日本の教育現場の様子も知らなかつたため、日本の小学校を見学したいという思いがあった。そこで、当大学の文学部初等教育学科に友人がいるメンバーがその友人に実習先である文京区立明化小学校を紹介してもらい、訪問をさせてもらうことができた。計3回程の主な訪問内容は以下の通りだ。

1回目 算数の授業見学（6月）

- ・イラストやブロックなどの視覚補助を使うことで分かりやすくする
- ・問題を出題→答えが分かる人に手を挙げさせる→代表の子生徒が答える→全員で確認
という流れで授業を進行
- ・「静かにする」などの約束は事前に提示しておく

2回目 支援品について（7月）

- ・すごろくのサイコロを2つにすると足し算の勉強にもなる
- ・すごろくの国語の問題の案（頭文字・カテゴリーのみを出して単語を答える問題、対義語の問題など）

3回目 先生用ワークショップで流す授業風景を撮影（11月）

1年生の算数の授業を見学させてもらい、スタディツアードで行なった先生用のワークショップで日本の授業の様子を現地の先生方に見せるための映像を撮らせてもらった。

【文京区立明化小学校訪問に対する振り返り】

今年初めて小学校に訪問することができ、今まで日本の小学校でどのような工夫をもって授業が行われているのかなど、日本の教育についても何も知らなかつた私たちにとって様々な学びや発見につながった経験となった。そして、授業の工夫を知れただけなく支援品に対してのアドバイスや意見も聞かせてもらったことで、実際に先生をされている方々だからこそ出てくる私たちにはなかったアイデアを頂くこともできた。さらに、撮らせてもらった授業の映像があったことで、ラオスの先生方に日本の授業の様子や工夫をより具体的に伝えることができたと思う。

② 特定非営利活動法人「ラオスの子ども」への訪問

昨年度同様、絵本は特定非営利法人「ラオスのこども」から購入した。20冊の読み物を購入し、16冊の読み物を無償提供していただいた。合計36冊をラオスの4つの小学校に届けることができた（写真4～6）。

絵本の選定をするにあたって、絵本を通して様々なものに興味をもってもらいたいという思いがあった。そのため、選定は幅広いレベルかつバリエーションが偏らないものという基準で行うこととした。実際に目でみた際には、文字量、絵柄、内容に注目し、それぞれの点でバリ



写真4 寄贈した絵本

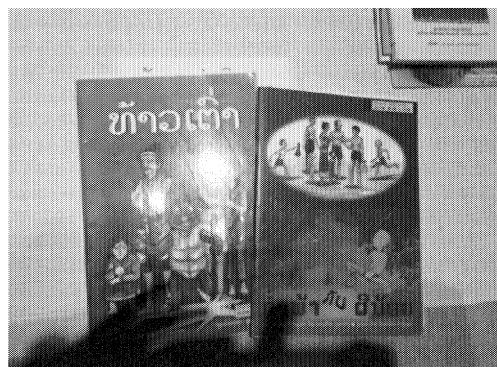


写真5 寄贈した絵本



写真6 寄贈した絵本

エーションを持たせた。具体的な種類は、民話、環境問題に関する話、ラオス語学習用の絵本、日本の小説をラオス語にしたもの等である。

【絵本の選定に対する振り返り】

今年度の活動を開始した当初、支援品全体の予算が **96,000** 円である内の **30,000** 円が絵本の予算として想定していた。しかし、最終的には **12,000** 円と見直された。その理由としては、すくろく作成にかかる資金が高くなつたことと絵本の値段を **1冊 600** 円のものに揃えたことで絵本の予算が下がつたことが挙げられる。昨年度も絵本の予算が大幅に見直されたため、来年度は予算を考える上で今年度の費用を参考に具体的に考えていく必要がある。

また、今年度から新しく紙芝居の購入を考えていたが、ワークショップの時間の都合上、紙芝居を扱う時間がないため今回は見送る判断となった。来年度は紙芝居を購入するのか考える必要がある。

(2) キックオフパーティでの発表

ラオス班はキックオフパーティー(最初の学内販売会)で、その年の支援品について発表を行う。主な内容は、①今年度の活動目標・内容、②読書普及促進活動、③読書の効果、④学習意欲向上活・支援品を作るきっかけ、⑤ラオスの教育現状、⑥支援品案についてである。それぞれの担当にわかつてパワーポイントを作成し発表を行つた。また、よりわかりやすいように展示物としてポスターも作成した。

【キックオフパーティでの発表に対する振り返り】

授業内で事前に発表練習をした際、話し方やパワーポイントの細かい間違えなどの指摘を受け、改善を重ねた。作成した側から見たものではなく、発表を聞く側から指摘をもらうことで、自分たちでは気づけないところも改善することができた。特に、話し方の面では、手元にあるメモをただ読むだけではなく、抑揚をつけて話を本番までに意識して練習した。

最初の販売会ということもあり良いスタートが切れるように入念に準備を行つた。先輩方からアドバイスをもらつたり、同期の意見を反映したりと、自分の意見の他に周りからの意見を多く取り入れた。

(3) 支援に関する活動

① 支援品内容の検討

今年度の支援品は3年で昨年度のスタディツアーでの経験をもとに話し合い、すくろくに決定した。これは、昨年度のスタディツアードの当たりにした学校間の設備や教員の差、生徒の学力の差などがあつても使え、勉強というのは座学だけでなく楽しみながらも学ぶことができるということを現地の先生、子ども達に伝えるために考えられた。そして、これを学習意欲向上活動として今年度実施した。

「楽しみながら学べるもの」ということから、すろく全体をラオスの地形にし、マスを県にすることで、日本でいうところの社会の要素を取り込んだ。また、マスの中に国語、算数マスを入れることで、駒を進めながら問題を解くという形で学習の要素も取り入れた。さらに、子どもたちが楽しめるようなダンスマスも設け、計3種類のマスを用意した。そして、そのマスに緑と黄緑で交互に色を付けることで、時間短縮をしたい時には片方の色のマスの問題のみを使うということが可能なようにした。

国語と算数のマスの問題に関しては、訪問させてもらった文京区立明化小学校（以下明化小）の先生から頂いたアドバイスを参考にして作成し、ダンスマスは昨年のスタディツアード行動を共にしたラオス人学生と連絡を取り、小学生が知っているようなラオスのダンス（手遊びのようなものも）を教えてもらった。そして、明化小の先生から頂いたアイデアを参考に、サイコロを2つ用意して、その目を足して進むマスの数を決めるというルール設定をしたことで、自然と計算ができるようにした。また、駒は動物の形にし、その動物を使ってワークショップを行う時の子どもたちのチーム分けに使った。その他に、算数のお金の計算の問題で使うお金カード、商品カードを用意することで、ただ計算するのではなくお買い物のロールプレイングができるようにした。

【支援品内容の検討に対する振り返り】

すろくをやったことのないラオスの人たちにも分かるようなシンプルなものでありつつ、様々な学習の要素を取り入れるということは、最も重要な課題であり難しい点であった。さらに、ワークショップでは時間が限られており、すろくの進み方は全て運任せであるため、どのように終わらせるかということも難しかった。内容についてかなりの時間を使ってメンバーで話し合いを重ね、細部まで話し合えたことで、学習と遊びが融合した対応性のあるすろくを考案できたのではないかと思う。そこにはエフラーのメンバーのアイデアだけでなく、明化小の先生方の協力も大きかった。私たちだけでは思いつくことのできない、実際に現場で子どもたちに教えている立場だからこそ出てくるアイデアもあって、今回このようなすろくになった。

② 支援品作成

すろくの作成にあたってはまず手書きでラオスの地形を書き、その中に各県（マス）を書きスタートからゴールまでの道順を確定し、各マスの問題の種類を決定した。その後、広報班の岡村さんに上記の内容を電子データ化してもらい、各マスに問題の種類を示すイラストを加えた他、マスの色を緑と黄緑の交互になるようにしてもらった。マスの色を交互にしたのは、見やすくする目的と出題するマスの数を半分にしてもゲームが成立するようにするためである。（ラオスの県の数は18であり、ワークショップでは時間の都合上緑色の9マスでは問題を出題し、残りの黄緑色の9マスでは出題を行わなかった。）具体的な作成は印刷業者（株式会社グラフィック）に依頼することとなり、話し合いの結果、横断幕素材のものを複数個の机の上

で広げて行う形式となった。すగろくの個数は訪問する学校数に合わせ、4枚作成した。

すగろくに使用するさいころは、牛乳パックを2つ組み合わせて作成し、各学校に2個ずつ寄贈した。また、コマは「犬」「猫」「ウサギ」「リス」「熊」の5種類であり、こちらは各学校分を購入し、寄贈した。

計算問題で使用するお金カードは「1000」「2000」「5000」「10000」の4種類であり、これらに加えて商品カードをラミネート加工し、リングに通してひとまとめにした。

国語の問題の一部と計算問題の解説シートはA3の大きな紙にイラストや文字を載せラミネート加工した。なお解説シートと一緒にホワイトボードマーカーも寄贈しているが、これは解説シートに直接書き込んで解説を行うことができ、かつラミネート加工しているため何度も消して使えるためである。

支援品の一つであるマニュアルは、ラオス語版の完成が遅れたため現地にて印刷・ラミネート加工し、リングに通してひとまとめにした。また、明化小学校の協力のもと、授業内にてさくらんぼ計算を使用している様子を撮影し、ラオス語字幕をつけたDVDも寄贈した。

【支援品作成に対する振り返り】

今年度は外部の業者にすగろくの版の作成を依頼したことにより非常に完成度の高い支援品が完成した。他の支援品も比較的早く完成したため渡航前にワークショップの練習を行うことができた。今後の課題としては、他班のメンバーをいかに支援品作成に巻き込むことができるかという部分と、もし今後も外部業者に依頼するのであれば早期の段階で支援品の構想を決めておく必要があると考える。

③ ワークショップ内容の検討

今年度のワークショップは、すగろく用いて行うことを基盤として、様々なことを検討していった。秋学期から本格的に支援品であるすగろくをワークショップで使うための台本制作など始まった。ラオスの子どもたちにとってすగろくはあまり馴染みのないものであるため、どうしたら理解しやすくなるかを考えながら制作していった。

ワークショップの内容は、メンバーの自己紹介の後にすగろくをやるために場所確保など机や椅子の移動、その後すగろくを通して問題を出題、最後に読書普及促進活動として、また景品として絵本の贈呈を行った。

【ワークショップの内容の検討に対する振り返り】

今年度のワークショップではラオスの地図を使ったすగろくを使い、楽しみながら算数や国語の勉強ができるように、またラオスの県をマスにすることで子どもたちに自分の国について覚えてもらえるようにという思いから話し合いが進められた。

馴染みのないすగろくというゲームをラオスの子どもたちに理解してもらうだけでなく、計算の考え方や、買い物カードやお金のカードなどのカードのやり取りの方法など混乱しないよ

うに、理解できるように何度も何度も台本を書き直した。昨年のことを踏まえて台本は比較的早く完成したものの、読み返せば読み返すほど、また台本を使って実践してみると、たくさん問題点が挙がりギリギリまで微調整は続いた。

また、すごろくの盤となる物は30人以上の子どもたちが見やすいか、壊れにくいか、盤の角でケガしないか、学校で収納可能か、予算以内に収まるかなど様々なことが話し合われた結果、横断幕にラオスの地図やマークを印刷して利用することになった。台本や支援品を制作していく中で言語が異なる子どもたちに何かを伝えるのは、やはり容易なことではないと改めて気づかされた。

また、今年度を踏まえて来年度からは台本制作ができるだけ早め、他の班にも協力してもらい問題点や改善点を早めに見つけ処理していくことが必要であると感じた。

④ 先生用ワークショップの内容の検討

今年度、初の試みとしてラオス班3年が先生用ワークショップを実施した。主に寄贈品であるマニュアルに沿って行った。今年度の支援品である「すごろく」の検討中に、考えられる多くの注意点や使用方法、問題案があった。それらをマニュアルにまとめることになったが、量の多さや、読んでもらえるのかといった懸念があった。そのため、少しでも理解し活用してもらえるように、小学校の先生方に向けてワークショップを実施するに至った。

内容としては主に「すごろく」の説明と授業案の提案である。

まず「すごろく」の説明では、それ自体の説明に加え、想定される状況に合わせた場合の使用法について説明した。時間がない場合には、サイコロを2つ使うこと、半分のマスを使用することを伝えた。また、出題問題を毎回変えることについて強調した。これは生徒が解く問題に飽きず、生徒のレベルに合わせて出題することでより効果的に楽しみながら学習できることを意図している。

加えて、先生が一人で生徒を見る場合も説明した。今回のワークショップでは各チームにメンバーが一人ずつついていたため、その役割をどう一人で行うのかについて説明を行った。また、解説用に作成したカードについての説明や、図やイラストを黒板に描くことなどによる視覚的補助がある方が理解しやすいことを伝えた。

授業案の提案では、繰り上がりと繰り下がりの「さくらんぼ計算」を先生方に提案した。この提案は、子どもに勉強を教える経験のあるメンバーが考案した。「さくらんぼ計算」という名前ではラオスで馴染まないのではないかという指摘をもらい、ワークショップでは「コーヒーチェリー計算」と紹介し、ただ提案するだけでなく実際にその場で先生方にもやってもらうという形式をとった。

またこの計算方法を提案するにあたって、文京区立明化小学校の先生方に協力を依頼し、実際に日本の小学校で「さくらんぼ計算」を使って教える授業風景を撮らせていただいた。その映像を先生用ワークショップで流し、どのように使われているか、どう授業が行われているかを見てもらった。

【先生用ワークショップ振り返り】

先生に向けてワークショップを行うということは大きな挑戦であった。初めての試みだったためどうなるか分からぬ部分が多くあったが、どう伝えればうまくいくのか、何を伝えたいのかを重点に置きワークショップを行った。現地に行ってからも、回を重ねるごとにうまくいくよう段取りを変更したりし、難しい中でも改善を重ねていった。

実際にやってみるとこちらの話を聞くだけでなく、自分たちの学校ではどのような取り組みをしているのか、どう教えているのかなど学校の状況を教えていただくことが多かった。ワークショップはこちらが何かをするという一方通行のものになってしまいがちだが、双方向的なやり取りが出来たと思う。

また、そうしたやり取りの中でラオスの教育に関する現状や課題というのも浮き彫りになった。この貴重な情報を使い、相手の立場から考える支援に繋げていかなければならない。

⑤ マニュアルの内容の検討・作成

支援品としてすごろくを寄贈するにあたって教職員用のマニュアルを作成した。ラオスにはすごろくが無いため、すごろくの詳細な説明と教材として使用してもらえるよう理解を促すの目的として作成した。

マニュアルの内容は「すごろくの説明」「問題の例題」「算数の授業案（さくらんぼ計算）」の3つに大別される。

すごろくの説明では、すごろくを行う目的と各問題の効果、すごろくの使い方等を記載した。また、すごろくを行う際の留意点として、出題問題と時間、視覚的な解説についても記載した。出題問題では、教職員が生徒のレベルに合わせて出題出来るよう、すごろくの問題はマスによって固定していないことを説明し、生徒の理解を定着させることを目的としている旨を記載した。また、今回のワークショップでは、時間が限られていたためマスを絞り、さいころも2つ使用したが、マニュアルにはすごろくの使用可能な時間にあわせてマスやさいころを調整することが可能であることを留意点としてあげている。視覚的な解説の説明は、計算過程を生徒が理解しやすいよう記載し、図や絵を用いることを薦める内容とした。

計算問題の例題では、算数と国語の問題を用意し、すごろくで出題する問題に関する説明と、ポイントを入れている。算数問題では繰り上がりのある足し算と繰り下がりのある引き算についての解説も記載し、図や絵を用いて視覚的な解説を推奨している。

算数の授業案では、日本の小学校で導入されている「さくらんぼ計算」を提案した。さくらんぼ計算は生徒が理解しづらい繰り上がりのある足し算と繰り下がりのある引き算を解きやすくするための計算方法であり、位の変動がある計算において必要な「10のかたまり」を意識しやすくなり、かつ黒板やノートに書くことで視覚的な理解が得られることからマニュアルへの記載が決定した。また、記載するにあたってはラオスの教職員や生徒がわかりやすいよう、名称を「コーヒーチェリー計算」に変えて紹介した。

マニュアルの作成にあたっては、同時に作成していたワークショップ用の台本と内容が矛盾しないよう、一部語句の変更や問題文の統一化を行った。マニュアルは最初に日本語で文章を作成し、班内で内容や文章の確認を行った後に英語→ラオス語の順に変換した。なお、ラオス語への翻訳は、箕曲先生の他日本在住のラオス人講師であるタオさんや、スタディツアेに同行したラオス人通訳にもお願いした。

【マニュアルの内容検討・作成の振り返り】

今年度のスタディツアेにて、JICA がラオスの教育局と新しい算数の教科書を作成し、その中にさくらんぼ計算が教科書に記載されていることが分かった。さくらんぼ計算が記載された新しい算数の教科書は導入途中であり、図らずも先取りする形で教職員にさくらんぼ計算を紹介できたのは良い点であったと考える。

作成に関しては、日本語から英語への翻訳作業において、直訳した文が理解しにくいものとなつた。そのため、英語からラオス語への翻訳に時間がかかる結果となつてしまい、ラオス語版が完成したのはスタディツアे中となつてしまつた。この点に関しては反省すべき点であり、今後は十分に時間を設けて、わかりやすい英文になるよう取り組むべきだと考える。

5 来年度の支援に向けて

今年度、ラオスの教育省を訪問したことや各小学校で生徒・先生向けにワークショップを行つたことは、Smile F LAOS の活動にとっても、今後の支援にとっても、とても意味のあるものだったと思う。

その中で、来年度に向けて考慮してもらいたいことがいくつかある。

まず一つ目は、先生に向けての支援である。昨年度も出ていた話ではあるが、農村部の教員数が少ないことは深刻な問題である。今年度の支援品もそうした問題を考慮してのものではあった。今回、小学校での聞き取りの際に、教科書に沿つた視覚的補助へのニーズが高かつた。授業をすることを想定して先生が使う教材などに目をむけてみるというのも一つの方法であると思う。また、ボランティアとして教えている若い先生や自分たちで試行錯誤している学校も見受けられた。そうした先生方と何か連携してできることもあるかもしれない。

生徒に目を向けることも大切だが、先生方へ何かするのも教育支援であり、意味のある支援に繋がっていくのではないだろうか。

二つ目に、教育について学ぶことである。私たちは教育に関して専門的な知識を持っているわけではない。だからこそ、日本とラオスの教育に対して貪欲になっていってほしい。

今回、日本でもラオスでも小学校訪問を行い、それぞれで多くの気付きや発見があり、たくさんのこと学ばせていただいた。しかしそれでも、私たちが知らないことはたくさんある。だからこそ、より知識を増やし、現場に赴いて自ら教育について学んでほしいと思う。

各学校によって環境や設備が異なり、それぞれに合わせた支援というのは難しい。もちろん、

日本のやり方をラオスに持つていけばいいという話でもない。現地のニーズや課題に対してどういう形の支援をすればいいのか、教育を学ぶことで見えてくるものもあるのではないだろうか。

以上のこと考慮して支援品を検討してもらいたいと思う。渡すだけの支援ならばきっと誰でもできるだろう。今年度の発見や経験、感じたことを最大限に活かして、現地の人にとつて何が必要で、どういう形で行のか突き詰めていってもらいたい。

6 班活動を通して

今年のラオス班は初めての試みをいくつもしてきた。それにより、負担は大きかったがそれよりも大きな成果が得られた。その中でも特に、スタッフで先生用ワークショップを行い現地の先生方から情報を多く得たことで、新たな課題や支援の余地が見えてきたことは来年につながる大きな成果だったと思う。ただ、教育についてはまだ知識が足りていない部分もあるので、来年度以降も教育について知るということに貪欲になって、今年得た情報を駆使して支援をしていってほしい。(石田晴夏)

今年度の活動は算数のみに限らず、国語や先生方へのワークショップなど、幅の広い支援を行うことが出来、子供たちや先生方に喜んでもらえ達成感を感じた。一方でやらなければならないことが多岐にわたり、大変な部分も多くあったが、メンバー1人1人が今できることに集中して取り組めたため、成果を得ることができたと考える。もちろん足りない部分や新たな課題もあるが、「分かりやすい支援」とは何かを考え、来年度以降の活動に注力してほしい。(竹内皓平)

今年は、様々な試みに挑戦した活動だったと感じている。国内外を問わず、支援品を良いものにするためにみんなで最善を尽くしてきた。負担も大きかったが、班員がそれぞれの役割をこなしてくれたからこそ成しえたものだったと思う。そして、ラオスでは小学校での聞き取りで多くの情報を得ることが出来たことも大きな成果となった。来年度の支援に向けて活用していってもらいたいのと同時に、自分たちの支援を突き詰めていってもらいたい。(加藤萌音)

何か問題を話し合って解決すると、また他の問題が出る。班活動はその繰り返しだった。思い返すと辛いことや悩むことのほうが多い多かった。しかし、そう思うということは、それだけ支援品に対して本気で取り組んでいて、良いものを届けたいという想いがあったからであると思う。特に3年生の先輩方の熱意にたくさん影響を受けた。本気になるからこそ楽しい、そのようなことを、身をもって実感した。(福井彩椰花)

ラオス班で活動した1年は準備の大切さを感じた1年だった。支援品完成とラオスで行うワークショップに向けて準備を重ねた。準備が1つ終わると、次の問題が出てきてそれを解決す

べく準備をする。何度も準備を重ね今以上のものを求めて動くことによって、ラオスの子どもや先生たちの笑顔をより引き出すことができる。準備は終わることなく、より良いものを作るために大切なことだと学んだ。（原実優）

子どもが好きで子どもに支援ができるという理由で入ったラオス班だったが、想像以上にやることに追われ時間の余裕があまりないように感じた1年だった。しかし大変だったこともあり支援品が一つ一つ完成していくと言葉にしがたい感動が込みあがってきた。たくさん先輩方や同期と悩みながら頑張って走り抜けた1年であり、改めてメンバーの大切さが分かる非常に充実した活動であったと思う。（梁川絵梨佳）

V 会計班

社会文化システム学科3年 田中奈緒美

会計班はエフラオの財政状況を管理している重要な役を担っている。特に金銭にかかわる仕事は会計班が関わっている。また、発注も担当するため仕事内容は多岐に渡る。さらに今年度は新たな試みとして、会計班が主体となってハンドメイドアプリ「ミンネ」でのネット販売を開始した。これから各項目について詳しく記していく。

1 発注準備

まず、イベントに出店することが決まったら、会計班でそのイベントでの目標販売量を決め、3年会議で提案する。ここで製品班と意見交換しその製品数にした根拠などを明確に伝える。発注量が決まったら、それぞれ納品希望日から逆算して発注をかける。

2 発注

（1）流通サービス

焙煎業者である。発注は納品希望日の2週間前にかける。G-mailで発注量を明記した焙煎依頼メールを送り、その後電話をかけ、担当者に再度メールの内容を繰り返し伝える。電話をかけることでメールの確認が出来たか、また納品希望量や日時が合っているかを確認しミスを防ぐ。

（2）ATJ

こちらでは生豆を注文する。この生豆は流通サービスに納品、保管されている。生豆がないと製品を作れないため、常に生豆残量を把握し、足りなくなりそうな場合はすぐ発注をかける。発注の手順は上記の流通サービスと同様。発注から4、5営業日で生豆が到着する。

3 イベントにおける役割

コーヒー販売のイベントにおける会計班の役割は、主にイベント前・イベント時・イベント後の3つに分けて述べることができる。

(1) イベント前準備

今年度は FLAO として年間で 9 つのイベントに出店したが、各イベントを行うまでの前準備として会計班も下記の活動を行った。

まず、上記（2 項目目・発注）で詳しく過程を述べたように、コーヒーベンチの発注を ATJ にかけた後、各イベントで必要な量のコーヒー豆の焙煎を流通サービスに依頼する。それと並行して各イベントで販売するドリンク用のカップや、製品に貼るために使用するシール台紙を調達するため、次のイベント日に間に合うよう ASKUL という通販サイトで注文をする。主に必要な雑貨は ASKUL で注文しているが、製品として販売しているコーヒーの袋は JF Stockpack で注文している。

次に、袋やシール台紙を用意したら、次のイベントで販売する製品の量を製品班と話し合って確認し、その分の数の製品袋及びパッケージシールを用意する。パッケージシールは中煎りと深煎りでデザインが異なるため、それぞれ販売する数の分を用意し、商品説明や賞味期限を書いたパッケージ裏面シールも併せて印刷して用意する。また、今年度はポイントカードを導入したため、適宜カードの数が足りなくなったら新たにポイントカードを作成していた。

最後に、イベント前日までに 2 万円分の釣銭と当日に使用する売上表を用意する。用意した釣銭やポイントカード・電卓等の会計作業で使用する備品をセットにして会計箱に詰めて、イベント前準備の完了となる。なお、会計箱は各イベントの最初の会計担当が前日に持ち帰り、イベント当日の朝に持参する。

(2) イベント時の役割

会計班は、イベント中は主に会計作業を担当する。会計作業では、製品の会計とポイントカードのお渡し及び必要であればリーフレットの配布、売上表の記入を行う。売上表には、商品が売れた時間・性別・販売した商品の種類・金額などを 1 会計ごとに記入する。

イベント終了後は売上表に記入した金額とその場にあるお金の数が正しいか確認し、締め作業を行う。

(3) イベント後の役割

イベント終了後は売上報告書の作成と、ATJ 及び流通サービスへの振り込みを行う。イベント当日に書いた売上表をもとに売上報告書は作成し、イベント後の次の会議にて売上げ報告を行う。また、イベント数日後に請求書が送られてくるため、コーヒーベンチを注文した場合は ATJ に、焙煎を依頼した場合は流通サービスにそれぞれ代金の振り込みをする。

5 通販について

（1）ネット販売を始めた理由

エフラオのコーヒーを販売会以外でも手に取っていただきたかったから。また、リピーターの方がいつでも買えるようにするために。

（2）ネット販売を始めるにあたって

まず、ネット販売を始めるにあたって、自分たちで袋詰めした製品を販売してよいのだろうかという問題が挙がった。そこで文京区の保健所に確認したところ、特別な営業許可は必要ないという返答が得られた。

販売する通販サイトはミンネを利用し、ミンネの利用規約にのっとって進めていく。責任者の名義は箕曲先生で、住所は東洋大学で設定した。

（3）販売する商品

中煎り 200g 豆/粉 1000 円

深煎り 200g 豆/粉 1000 円

（4）袋詰めの際に気をつけること

- ・異物混入をしない
- ・水場は給湯室を使用
- ・爪を清潔に保つ
- ・計量の誤差をしない（記載量より少ないと法律違反になってしまうため）

（5）発送方法

定形外郵便を利用。製品を OPP 袋に包み、封筒に入れる。中に手書きのメッセージカードと団体のリーフレットを入れる。

ネット販売は7月6日からミンネ上で掲載し販売を開始した。4月から会議を重ね、保健所に足を運んだり、値段や販売方法をどうするのかたくさん考えてきた。またミンネ掲載の写真は広報班に撮ってもらったりと、他のエフラオメンバーとも協力して始めることができた。難しかったことは、注文が入ってから、なるべく早くお客様に届けられるように、いつ焙煎するのか近くのイベントとの兼ね合いを考えることであった。注文が入ってからすぐに焙煎できないとなると、忘れてしまいがちだったので、手帳を活用して工夫した。

ただネット販売を始めたものの、売り上げがあまり良くなかったので、そこが来年度の課題になると思う。

団体の収支報告

団体の収支報告

田 中 奈 緒 美
社会文化システム学科 3年

I 2018 年度収支報告

【収入の部】

[イベントごとの売上]

月	イベント名	販売量 (kg)	売り上げ (円)
7	キックオフ	20.8	89,400
8	あかぎマルシェ	2.1	9,300
9	けやきファーマーズマーケット	1.7	7,100
9	テラデマルシェ	3.8	16,600
10	学内ボランティア合同販売会	3.2	14,200
10	小石川マルシェ	1.7	7,700
11	白山祭	13.3	146,400
11	文京区博覧会	18.6	82,200
12	学内販売会	17.8	76,000
	合計	83	① 448,900

[委託販売]

月	販売量 (kg)	売上 (円)
7	2.6	11,600
9	0.6	2,700
10	0.6	2,700
11	0.6	2,700
合計	4.4	② 19,700

[ミンネ]

月	販売量 (kg)	売上 (円)
7	0.4	2,152
10	0.1	1,060
11	0.4	2,152
合計	0.9	③ 5,364

今年度売上合計 ①+②+③=448,900 + 19,700 + 5,364 = 473,964 円 (収入合計)

【支出の部】

焙煎加工費	81,967
袋詰め代	1,813
送料	8,910
生豆代	154,224
備品	62,641
資格講習代	9,000
広報活動費	32,110
イベント出店料	7,850
その他	2,000
通販送料	2,100
支援品代	66,402
総支出	362,615

今期収入の合計は 47万3964円、支出の合計は 36万2615円であった。したがって、今期の純利益は 11万1349円となった。支援品代が 6万6402円かかったため、今年度の純利益で補うことが出来た。そのため、前年度繰越金の 11万3305円に今年の余剰金 4万4947円を加えた 15万8252円が来年度への繰越金となる。

今年度の支援品は、すくなくとも、あまり繰越金を残さないように盤面を業者に発注する計画だった。しかし、最初のキックオフやあかぎマルシェでの売り上げが伸び悩んだことを受け節約の方針に転換し、盤面は当初の予定通り業者に発注したものとのほかのサイコロやコマは 100円均一を利用したり手作りをしたりした。が、白山祭や学内販売で大きく売り上げを伸ばし、来年度への繰越金が潤沢にある状況となった。

II イベントごとの収入について

収入は、昨年度と大方同じである。今年度はキッチンカー販売を廃止し、より多くの人に届ける手段を作りたいとの思いからアプリでの通信販売を導入した。しかし、いきなり見知らぬ人が私たちの製品を買ってくれるという考えは甘く、一か月に 0.4kg ほどと予想していた売り上げだが、年度を通して 0.9kg という結果になった。通信販売に維持費はかかるため、来年度以降続けても損は出ないが、これからこの団体の方針に沿って対応を考えたい。

外部のイベントは、新たに出店したものも昨年度から引き続き出店したものもあった。新たに出店したイベントは、客層・客数の他に、以前出店した、形態が似ているイベントをもとに販売数を考えることができた。また、引き続き出店したイベントは、昨年度の売り上げをもとに販売数を考えることができた。しかし、前年度の引継ぎ不足により以前出店した時のデータが残っていなかったこと、また前年度のデータとは違う売れ行きを見せたということがあり、

なかなか予測は難しい。今期は売上表を一新し、より細かいデータを取るよう心掛けたため、来期にはもう少し容易に売り上げ予想を出来ると期待する。

委託販売は、拡大を試みたが結局1年間を通して委託していただいた店舗は1店舗であった。販売が1回きりとなってしまった喫茶店の方には、「豆の焙煎度が合わない」とのご意見をいただいた。委託をお願いする製品か、価格か、場所か、考えられる要因は多くあるが、現状を打破するためには何か新しい試みが必要である。

III 製品原価と一袋あたりの原価

表3 製品原価と一袋あたりの原価(2018年度)

	中煎り 100g	中煎り 200g	深煎り 100g	深煎り 200g
豆代 (¥1285/1kg)	128.5	257	128.5	257
焙煎加工費 (¥500/1kg)	62.0	124.0	65.8	131.6
袋詰め代	3.5	3.5	3.5	3.5
シール表	2.7	2.7	2.7	2.7
シール裏	0.9	0.9	0.9	0.9
袋(送料込み)	52.8	52.8	52.8	52.8
合計(税抜)	250.4	440.9	254.2	448.5
合計(税込)	270.432	476.172	274.536	484.38
定価	500	800	500	800
一袋あたりの利益	229.568	323.828	225.464	315.62

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

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

今年度は前年度の方法を引継ぎ自分たちで挽き売り販売をした。最後に行ったイベントの学内販売では、発注日程の関係から数十袋のみ脱酸素剤を使用する方式での販売を行った。

生豆は、株式会社オルター・トレード・ジャパンから1kgあたり1215円で生豆を購入した

IV 総評

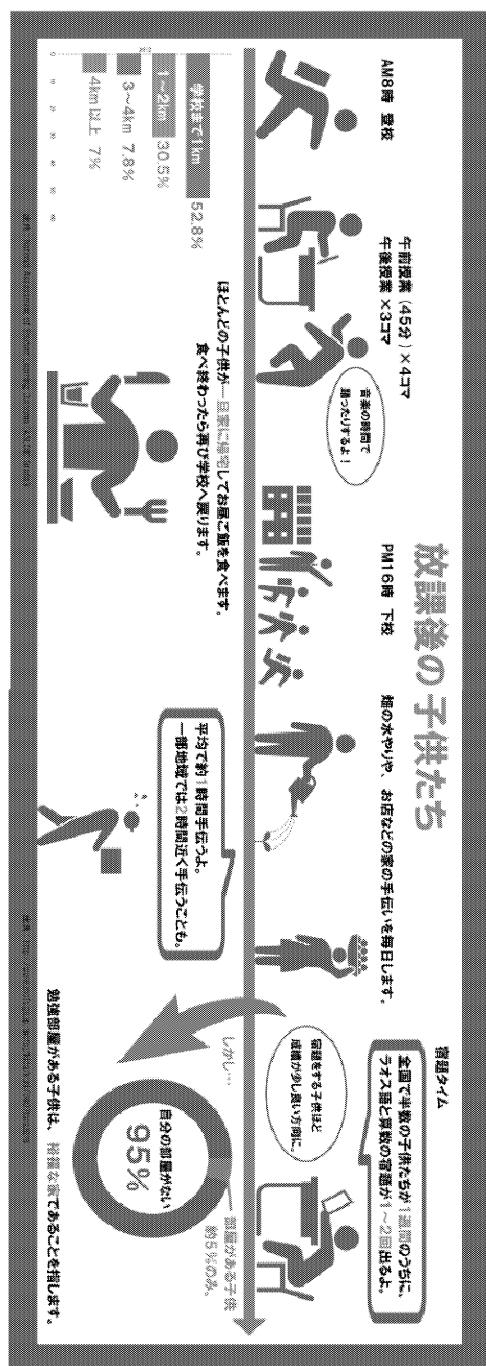
今年度は、来期への繰越金は最低限度に留めるよう資金を必要なところに多く使おう、という目標のもとで活動を始めた。が、前半イベントでの売り上げが思うように伸びず、このままでは支援品にも製品代にも回すお金が無いと会計班の中で焦った。そこで前期の反省を生かし、資料を作成してこれから具体的な売り上げ目標や銀行の残高、支援品にかかる値段の算出を

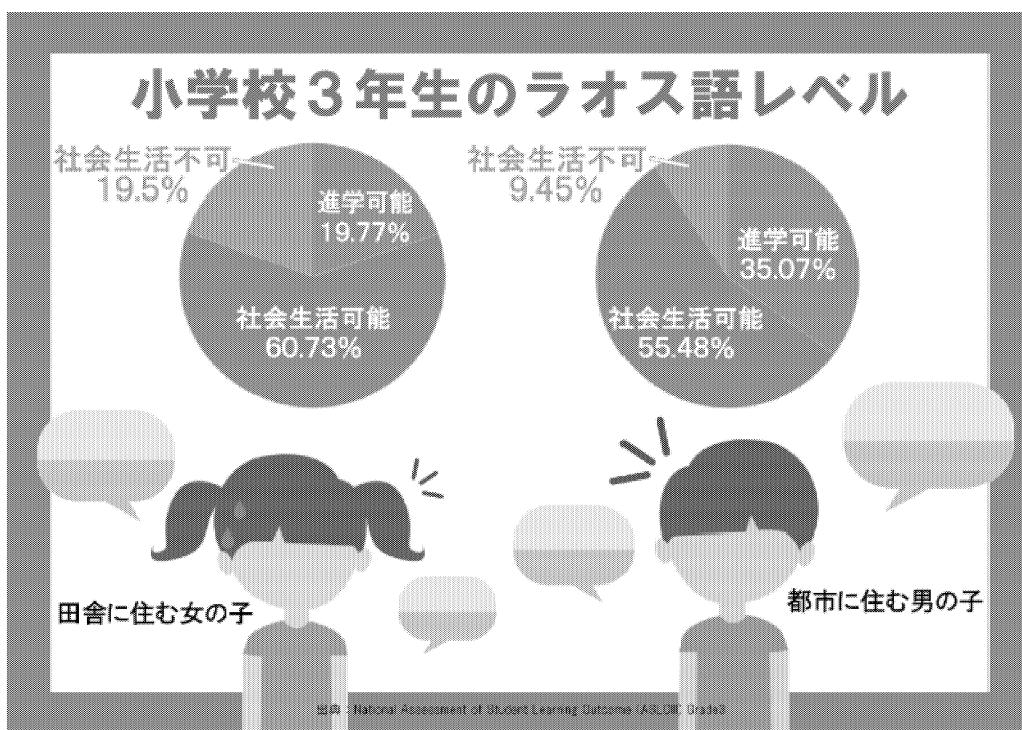
行い、表にまとめ全体に共有した。団体全体が「お金がない」という意識を持ち後半の活動をしたが、白山祭や文京区博覧会では大成功を収め、多くの利益を団体全員で獲得することが出来た。この時点で会計班が再度見直しを行い、支援品にお金をかけていいという連絡を出来ればよかったです。それが出来ず、節約した結果従来の見積もりより3万円ほど安く抑えた支援品代となった。来年度はミルや備品管理用の箱を新しくし、初期投資を多く行い、より沢山の活動ができるように改善してほしい。

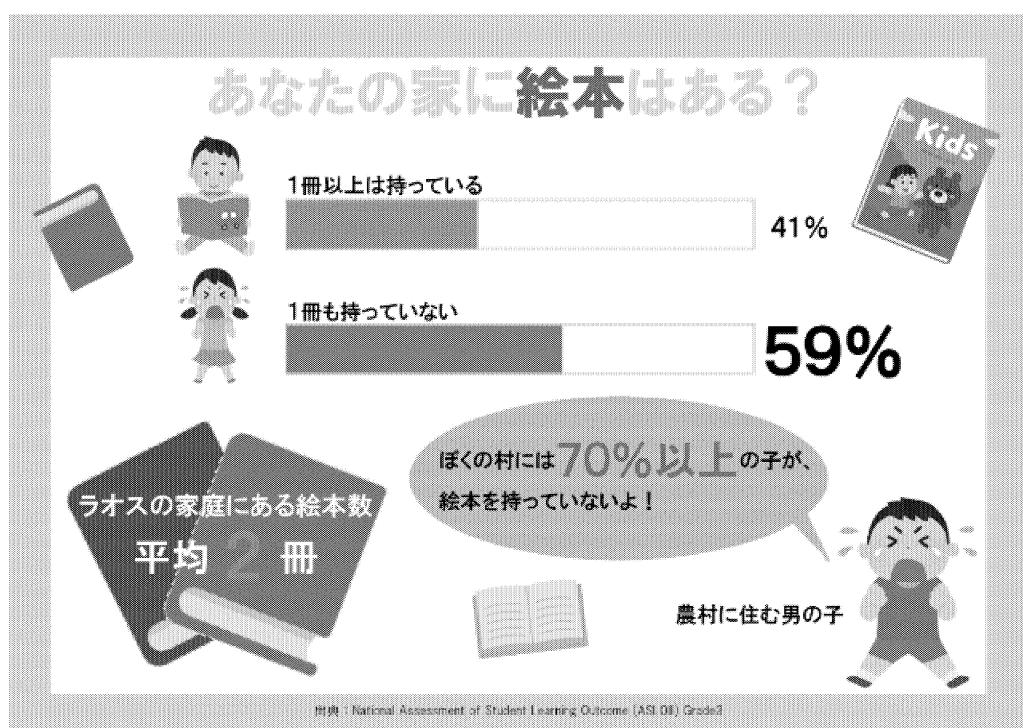
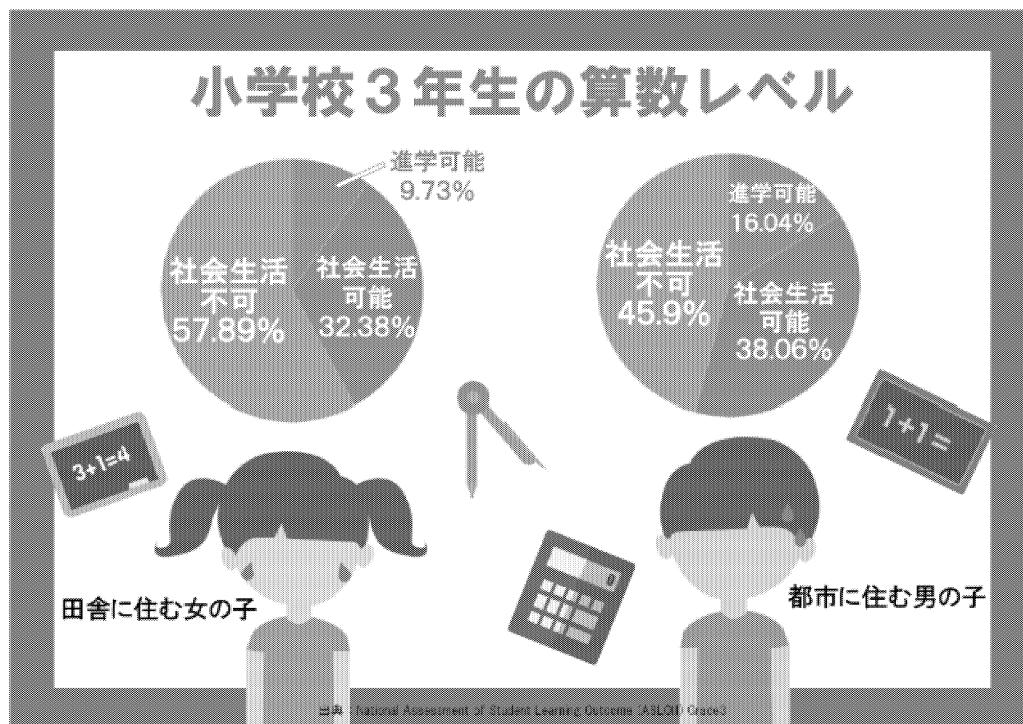
会計班の代表としての活動は、団体のお金を管理するという責任の重い仕事だったためとても苦労した。誤差がないように心がけ、イベント前には釣銭を用意し、発注量を決め、取引先に発注の依頼をし、支払いをし、と同時に様々なタスクがあったことも苦労した点である。が、自分のキャパシティを広げる事、不明な点はすぐに連絡をし、解消する事が出来たため成長につながった。

広報班制作物

I インフォグラフィックス







教科書は一緒に使う？（ラオス語編）

年	持っていない子供の割合 (%)
2006	12
2009	10
2012	4

全国的にみると、
自分の教科書を使う子供は58.1%
誰かと一緒に使う子供は37.2%です。

しかし、80%の子供が一緒に使う地域もあります。
地域によって格差が激しい状態です。

教科書は日本と同様で無償ですが、
なかなか子供達全員分を用意することが
難しい状況です。

— 教科書を持っていない子供の割合
今では約4%まで減少。

出典：National Assessment of Student Learning Outcome (ASLO) Grade 3

教科書は一緒に使う？（算数編）

年	持っていない子供の割合 (%)
2006	18
2009	12
2012	5

全国的にみると、
自分の教科書を使う子供は56.4%
誰かと一緒に使う子供は38.7%です。

しかし、80%の子供が一緒に使ったり、
9%近くの子供が持っていない地域もあります。

教科書は日本と同様で無償ですが、
なかなか子供達全員分を用意することが
難しい状況です。

— 教科書を持っていない子供の割合
今では約5%近くまで減少。

出典：National Assessment of Student Learning Outcome (ASLO) Grade 3

coffee編

★ 日本の年間コーヒー消費量は？

①200杯 ②350杯 ③600杯

答え ②

★ 日本の世界からの輸入量

アジアからの生豆輸入量

国	輸入量 (t)
ラオス	63188t
エチオピア	16299t
コロンビア	4473t

6 10000 20000 30000 40000 50000 60000 70000
[日本]

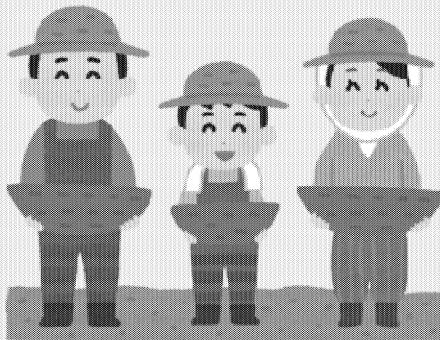
ラオスの1箇の出荷先は日本です！
ラオスのコーヒー豆生産量は
13万トンです！

すごいですね！！

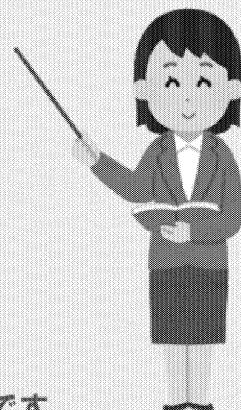
PIKTOCHART

II ラオスの農家さんになって、コーヒーを作つてみよう！

ラオスの農家さんになって、 コーヒーを作つてみよう！



育てるのは、アラビカ種ティピカです。

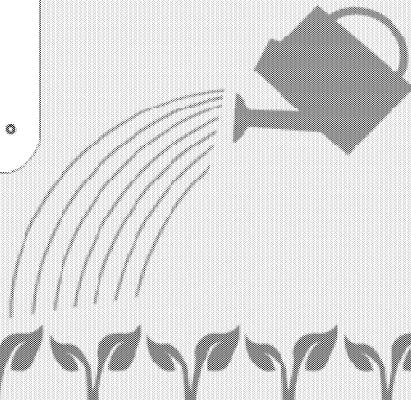


病気や冷害に弱いことから貴重な品種。
フルーティで芳醇な香りと優れた酸味が特徴です。

①まずは、コーヒーの苗木を植えよう！

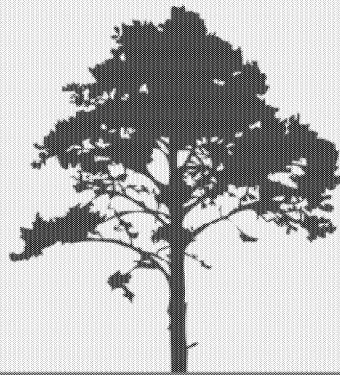
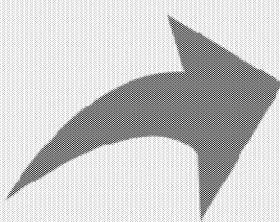
3月末～4月（雨季）

あなたの畠3haには、
約12,000本の苗木を
植えることが出来ます。



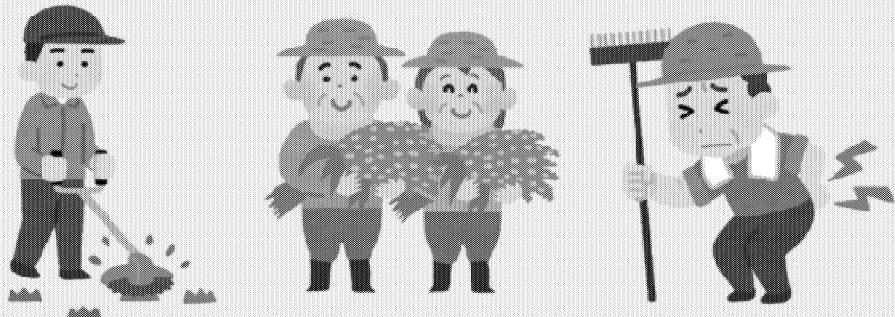
苗木1本あたり約10円 約120,000円の出費がかかります。

②じつはこのコーヒーの苗木は、 実をつけるまで約2～3年かかります。

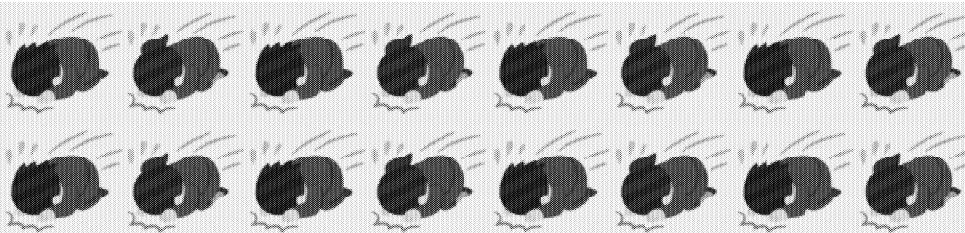


つまり、実がつくまでのこの期間は自給自足の生活です。

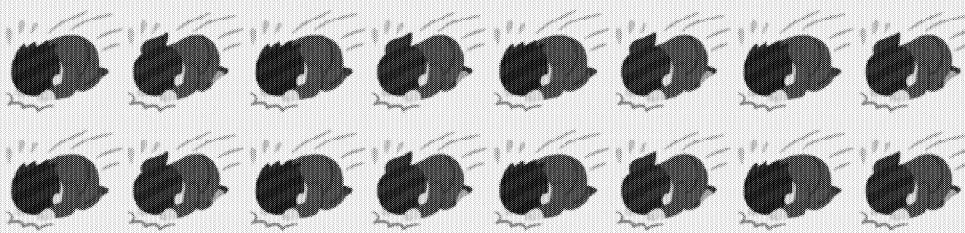
③自給自足の生活の中で、
あなたは農作物を卖ったり、
出稼ぎをしなければなりません。



5~9月(雨季)の様子



誠に勝手ではございますが、
2~3年分を省略させていただきます。



④さてさて、木が育って実をつけ、 収穫の時期がやってきました。



もう10月に入ったから、
そろそろ収穫の時期だね。
人がいないと終らないだろうから、
僕が手伝うよ。

例)助っ人の彼への賃金

5日間×日払い300円=1.500円

⑤いよいよ収穫！ 赤いチェリーをたくさん摘み取ろう！



今回の収穫量は、
9.000kg

⑥このチェリーの果肉を取り除こう！

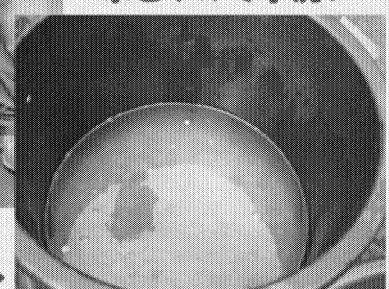


収穫したその日にとりかかろう。
取り除いた果肉は肥料になるよ。

⑦豆のぬめりを取ろう！



手洗いした後→

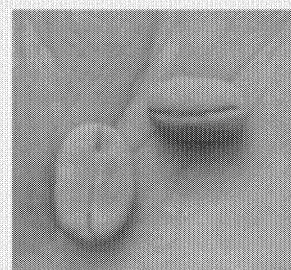
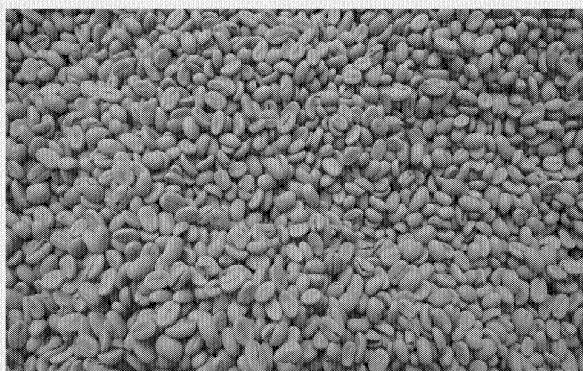


⑧乾燥させよう！(15~20日間)



果肉を除去して乾燥したものをパーチメントというよ。
果肉や水分がなくなったことで5分の1の1.800kgに。

パーチメントを拡大するところちら！



↑右がピーベリー

人の手によって選別されていきます。

⑨これで農家さんの仕事は終了！ お疲れ様！

1.800kgの豆を今回は農協や仲買人に売ろう！

あとはこの2つが脱穀・選別作業などをして、

大体1週間以内に国外に輸出されるよ！



今回1.800kgなので、
約43～72万円ですね！

30.000kip=約400円

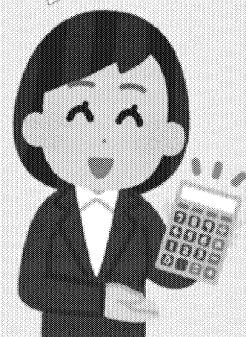
18.000kip=

約240円

パーティメント1kgあたりの買取価格

青=農協(エフラオ)

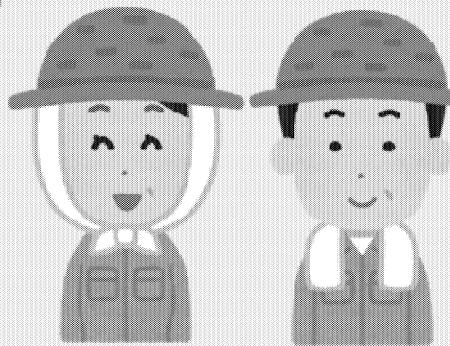
赤=仲買人



0 10 20 30

ここでラオスの農家さん体験終了！
もう少しこの先をのぞいてみる？

ページをUターンしてみてね～

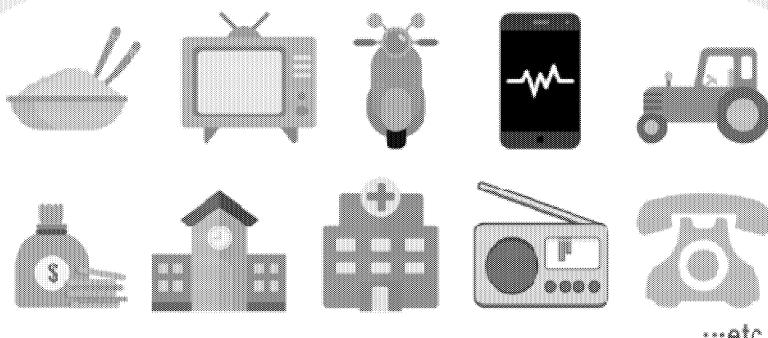


あなたはさっきの収穫で得たお金を、
高いと思いますか？安いと思いますか？
ある農家さんの暮らしを見てみましょう。

5人家族カンマーさんの収入内訳



5人家族カンマーさんの支出



このように色々なことに出費がかかります。

総支出47万6000円

The image consists of two parts. On the left is a bar chart titled '収入' (Income) and '支出' (Expenditure) for the year 2016. The chart shows income starting at approximately 550,000 yen and decreasing to about 480,000 yen. Expenditure starts at 480,000 yen and increases to 650,000 yen. A red arrow points from the chart to a photograph of a large, modern brick house under construction on the right.

+17万円

17万円のゆとりがあるように見えます。

しかし、何年もかけて丈夫なレンガ造りの家(約200万円)を建てるための資材や物を購入する資金にあてます。

よって、ゆとりはありません。

その不安定な収入を 少しでも安心させるために…

① 収穫前に直接交渉することで、互いに納得する取引価格を決める。

② 収穫前に半分先払いする。収穫後に残りの半分を支払う。

安定した収入を得られるように！



楽しいを得るために

武田 優

社会文化システム学科 3年

1年前、イベント班の1メンバーから代表へと役割が変わった。「エフラーの活動内容は意味がある」と自信を持っていた私はこの1年間、とにかく多くのお客様と話してエフラーを知っていただることを目標にしていた。といっても代表の自分自身には自信があったとはいえない。常に「代表の役割」を模索していた。

代表に自信がなかった私はまずエフラーについてとにかく知ろうと思いつた。過去の報告書を読み漁り、OBOG会で会った先輩方に積極的に話を聞いた。お客様に聞かれた時、2年生が入ってきた時、何か問題に直面した時、過去のエフラーがどう活動して意志を引き継いできたか、そういうことに率先して答えられるメンバーでありたいと思ったのだ。

そう思ったのには団体説明する機会が他のメンバーよりも多かったからかもしれない。最初のフレキヤンでの発表のリハーサルをMTG中に行った時、どこに重点を置いて話しているのかわからない内容に恥ずかしくなった。知識を得ても気持ちだけが先走り、他人に伝えるにはまた違う努力が必要なのだと実感した。一人で繰り返し練習し、当日は何とか形になったものを発表することが出来た。

発表する場が増えるうちに、私にできる代表の役割はみんなをリードして先頭に立つというよりは、メンバーがそれぞれ担当してくれた仕事の成果を伝えることではないかという考えに至った。代表だからといって、コーヒー販売の際、支援品作成の際、特別な役割があるわけではない。各班が担当して活動をまわしてくれるからエフラーの活動は成り立っているのである。そんなメンバーの仕事を知ってほしい、伝えたい。そんな思いが改めて強くなつた。

また、今年度は特に2年生をどう活動に巻き込んでいくかを考えた1年である。すくなくネット販売の開始という大まかな軸は春学期が始まる前に決定していたが、それらに対して2年生にも主体的に考えてもらえるか、活動を楽しんでもらえるだろうか、と悩むことが多かつた。この課題は私だけでなく3年生全員の課題でもあり、3年会議の議題に上がることもしばしばだった。そこで全体会議の時間を増やすことを決めた。

きっかけはキックオフパーティで予定していた豆の量を売ることができなかつた時である。終了直後はその原因がわからずまず今年度最初のイベントでの大きな失敗ということで、とにかく憤っていた。3年で何度も計算し直していたのだが話し合いは長時間に及び、2年生を待たせてしまい申し訳ないという気持ちがあつた。しかし、自然とその場にいた2年生が話し合いで参加して、考えられる意見をあげてくれた。その場はなんだか2年生のほうが冷静で、情

けないと思いつつ、参加してくれてとても嬉しかったのを覚えている。何より2年生を加えた全体会議のほうが時間はかかるけど、さまざまな角度からの意見を交えることで、視野が広がるのだと改めて考えさせられた時でもあった。

その後は議事録の振り返りのメインを3年会議にして情報を確実に全体で共有すること、販売量を増やすためにどうしたらいいかという全体会議の時間を1年に何度も行うことを3年みんなで検討した。またラオス班の頑張りのおかげで、渡航前にワークショップの練習を2度行えたことは今年度達成できてよかったと思える点である。

「代表は孤独だ」と箕曲先生はいう。私はどこの班にも所属しておらず、班会議の時間にふらふらと歩きまわりながら、意識したことといえばなるべくたくさんメンバーと話すことである。一人でさみしいのもあるのだが、いうならばエフラオを「楽しい」と思ってほしかった。活動自体は学びの連続で、大変なことのほうが多く、そのすべての場面において「楽しい」だけでは乗り越えられない。だけどこうやって報告書を書きながらこの1年間を、2年間を思い返したときに、「エフラオ、色々あったけど楽しかったな」という思いがメンバーに広がればいいなというのが、私の代表として最後の願いである。なぜならば、私がエフラオを多くの人に知ってほしい、2年生にも積極的に参加してほしいという気持ちになったのは、エフラオのコーヒーが好きで、23時近くなつたと笑いあう3年会議が好きで、何よりエフラオでの活動が将来的にも、大学生活の思い出としても大切なだと胸を張れるからだ。

3年生、2年間本当にありがとう。2年生、来年もやりたいことにはどんどん挑戦して楽しいと思える1年にしてね。1年間この活動を支えてくださったすべての方に感謝し御礼申し上げます。



キックオフでの集合写真

頼り、頼られ

石田 晴夏

社会文化システム学科 3年

「昨年より良い支援を、昨年の反省を絶対に活かす」そう意気込んで今年の活動が始まった。そして今年度の活動を終えた今、人との関わり方について考えさせられた1年だったと振り返る。

私は今年のラオス班の活動の中で役割分担の難しさを感じた。ラオス班は支援品、マニュアル、ワークショップ、先生用ワークショップと同時進行でこなさないといけない仕事が多かつた。そんな中、特に私と班長は「私がやるよ」と言い、仕事を自分たちで担おうとしてしまった。誰かに頼むより、自分がやってしまえばあれこれ説明する手間も省ける。一度完成したそれを直すのも、人に頼んでおいて訂正をお願いするより、自分でやって訂正する方が気持ち的に楽だ。しかし、それによって自分のキャパシティを超え、パンクしていたような気がする。そんな状況が少し変わったのがワークショップ台本をラオス班の2年生に頼んで、ワークショップの練習を踏まえた訂正をお願いした時のことだ。初めは、こちらから言って直してもらうという形だったが、しばらくすると「もう直しておきました」と2年生が指示する前にもうすでに動いてくれていることが多くなった。それに加えて、他の2年生からの要望で見やすいサイズで印刷できるようなものを作ってくれていた。そこで改めて2年生に任せるということに安心感を抱き、ワークショップ台本をほぼ全て任せることができた。他にもワークショップの中で使う問題の解説用ボードも2年生に依頼し、ワークショップのことはほとんど任せ、私たち3年は先生用ワークショップ台本やマニュアル作成の作業に集中することができた。最後の方まで「これは2年生に任せて平氣かな?」と考えることもあったが、このことをきっかけに「きっと大丈夫だよ」と言えることが増えた。人に何かを頼む、役割分担をするということはそれだけ相手を信頼していないと難しい。でも、運のいいことに信頼できるメンバーに恵まれ、大事なワークショップ台本の作成などを一任することができた。それにより、物理的な負担が減ったのと同時に精神的な負担も軽くなかった。信頼できる仲間がいてこそ、役割分担というものが初めて成立するということを実感した。

それに加えて、サポートの難しさを感じた1年でもあった。私は副代表であり、ラオス班の一員でもあった。副代表と決まった時、私は代表を支えようと思った。ラオス班の班長が決まった時、私は班長を支えようと思った。きっとこれは私でなくとも誰しもが考えることだと思う。「支えよう」と言葉で言うのはとても簡単だ。でも、それを実現するのは難しかった。代表はとてもしっかりしていて、いつも私たちに苦しい顔を見せずにそつなく仕事をこなしてくれ

ていた。その上で私ができるサポートとは何だろう、ということを常に考えていた。そんな時、昨年度先輩に「あなたならきっとみんなの雰囲気を良くできると思う」言われたことを思い出した。そこで、それが代表のサポートになるか分からないが、とりあえず雰囲気づくりに貢献できるように働きかけることから始めてみようと思った。雰囲気づくりと言ってもまた難しく、何から始めいいのか分からなかったが、思いついたままにやってみることにした。3年会議で沈黙になった時、単に私はその空気が苦手だった。それにみんなが話しやすい環境を作ること、それこそが「雰囲気づくりをする」ということなのではないかと思った。そこで、意見でも疑問でもとりあえず自分から口を開いてみて沈黙を破ってやろうと考えた。そうすると、それに対して誰かが反応してくれる。そしてそこから話が展開する。このようにできるだけ沈黙を作らないように動いてみた。ラオス班でも2年生が話しやすい環境を考え、同じようにやってみた。きっと真面目に意見を言うだけでは話しやすい空気を作れないと思い、冗談も交えながら話してみたり、意見ではなくても何か言ってもらえるきっかけを作ろうと独り言のように疑問に思ったことなどを言ってみたりした。「支える」「全力でサポートする」、そう思った自分を恥じるほど、私にはたったこれだけのことしかできなかつた。少しでもそれで貢献できていたらいいと願うが、それは正直分からない。それに代表や班長、他のメンバーがそう感じていなければただの自己満足に過ぎない。「支える」というのは、ただ中心となる人の指示に忠実に従っていればいい訳でも、出しゃばってただひたすらに動けばいいという訳でもない。その難しさを痛感させられた。

そしてこれは「支援」も同じだと思った。自分が良かれと思ったことが相手にとっては迷惑ということもある。「何かしてあげたい」と思って動いてみても、それが相手にとって良いものは相手に聞いてみないと分からない。人を支えるということ、その目的は自分が何かすることのようになってしまいがちだが、そうなればただの自己満足だ。大切なのは、本当にその人にとての支えになれているのかということだと思う。それを忘れずに、支援の意味を考えることをやめずに、これからエフラオの支援もあってほしい。



キックオフパーティ後の集合写真

考えることの難しさと伝えることの意義

片 寄 良 太

社会文化システム学科 3年

二年間の活動を通して、ただ大学生活を送るだけではできない経験をいくつも積んだ。その中には専門性の高いことや主体性を求められるもの、特別であるがゆえに苦悩することがあった。そして、物事の考え方において、自分の変化や成長を大きく感じられることができた。自分で考えて行動したり、他者からの助言や意見を聞いたりしながら成長を感じると同時に力不足を痛感させられることも多々あった。そんな中であるからこそ自分と向き合うことがどれほど重要であるか、またそれがどれほど大変なことかを身に染みて感じることができた。

向き合うことができたかというと正直分からない。その不安はできない分大きくなるものだと思うので、できているつもりになっていたところがあったのだと思う。一区切りつくこのタイミングでずるずる引きずったり、見て見ぬふりをしたりするのは過去の自分と変わらず、何も変化しないと思ったので、一つ一つ整理した。自分の中ですべて清算することは難しいが、地に足をつけて冷静に自己分析できる時間が長くとれたことは今後のいろいろな場面において活用できることだと思う。だからと言って満足するのではなく、今後の成長につながるように継続して行っていきたい。

三年会議や班会議の時に毎回違った議題が上がり、それに対する考えを自分の言葉で伝えること、同期や後輩の意見を聞いて新たな知見を得ること、また、そこから新たな考えを生み出すことができたというのは一番大きな成果であったといえる。他者に伝えるということに関していつも逃げ腰で努力を怠っていたが、伝えることの恥ずかしさよりも伝えないことの恥ずかしさが大きくなっていた。その変化があったからこそ伝えることの難しさや伝わらないことのもどかしさを感じ、考え方を考えることが大切であるとわかった。一番初めの講義で先生が言っていた「考え方を考える」ことが少しばかりできたと思う。無意識に行っていることを意識上に浮かび上がらせること、言語化してロジックを立てることは普段生活しているだけではしなかったことだろう。伝える工夫や考える工夫をもう少しできるように努力したいと感じた。

団体の活動として外部との交流が多くあり、様々な方々と話をすことができた。ただ、そんな場面でもディスカッションではなく、聞くだけになってしま多かった。相手はしっかりとマインドセットできていって、考えがあるからしっかりと伝えられるのに対して、自分は聞くだけしかできなかった。考えを持っていないのではなく、自分の中に定着させておらず、言葉にできず悔しい思いをした。それも一つの変わりたいきっかけであった。会話をするだけだったら、その場その場で考えたことを話せばよいが、学生団体としての交流や決められたテ

一マでのディスカッションはどれほど深く考えられているかが顕著に出るものだと思う。どのように考えればよいか参考になることが多かったので、そういう外部とのつながりを持てたことで様々な成長を感じられた。

自分の振る舞いについて見直すとどれだけ成長の機会があったかがわかった。それはこの二年間エフラーで活動していたからこそ考えることができたことである。ここで得た感覚をはぐくむことができれば、より多くのことを学ぶことができると思う。伝えること・考えることは当たり前のようにしているからこそ自分で再確認することができたことはとても有意義なものだった。これからも学び続けたい。



全体会議の様子

共に「やりたい」をかたちへすること

大槻 ちひろ

社会文化システム学科 3年

エフラオでの活動を通して、1番の学びとなったこと。それは組織の中で関わる人との関係性である。私がエフラオの一員として、エフラオでなにかを成し遂げたい時には必ずメンバーがいた。もちろん1人では仕事の量や数が多く抱えきれないこともあるが、それだけではなく気持ちやモチベーションに関してもエフラオメンバーに支えられなければ乗り越えられないことが多かったと思う。

人と何か一緒にする時は、相手を思い合うことや自分が相手を頼ることも大切である。しかしそれらに重要となるのが“信頼性”で、信頼性がなければ本当に必要な時にこそお互いに求めているもの、求められているものを得ることができない。私はこの1年間の活動を通してそれを得ることができたが、上手く出来なかつたと感じることも多かった。

例えば出来なかつたと感じたのは、ラオス班の3年生を見ている時だった。私はラオス班3年生の3人と同じゼミに所属しており、「支援品が…」と言って毎週ゼミに行く度にエフラオの時間ではなくても3人はなにか話し合っていた。その時にいつも私一人が何もできないみたいな状態で悲しかった。そして大変そうなのに手伝いたくともなにも何もすることがなく、ラオス班3年生の3人がメインで支援品作成をやらなければならないことを知っていたからこそ、こちらとしても班の壁みたいなものを感じ、すごくもどかしい思いをした。

また、イベント班との毎回のイベント準備や製品づくり、豆を発注するときの会計班のやりとりを通して感じた。どこまでが自分たちの仕事であり、どこまでやるべきなのか曖昧になってしまった。互いに疑問を持つことがありながら、なにも触れずに終えてしまった。

おそらくこれらは互いに話し合い、連携しながら行うべきだったと思う。しかしながらこの状況になってしまった。それは、自分が本当の意味でチームとして、団体として、エフラオを見て行動していなかったからだと気付いた。エフラオでの活動をそれぞれの班の活動としてみてしまい、全体としての協力が出来なかつたのだ。

もちろんそれぞれの班の仕事は、班のメンバー同士で協力しながら充分に出来ていた。私も製品班としての活動をしてきたし、班の団結力もしっかりあったことは誰よりも自信をもって言える。しかし、これらは結局、他の班員を考えているようで自分の班のことしか考えられず、班同士の間で壁があつたということになる。

エフラオには、様々な個性や興味を持った人が集まる。コーヒーに興味を持つメンバーがあれば、そうでないメンバーもいる。その中で自分が製品班のメンバーとして、そして1人の人

間としてどうすることがエフラオにとってもベストなのかすごく悩んだ。人のために、メンバーのために、自分が相手へ信じること、頼ってみること、何かしてあげることの信頼性。この言葉だけを聞くと簡単なものである。簡単ではあるけれど実際はものすごく難しかった。

実際に、製品班でコーヒーのテイスティングに関する仕事を販売イベントでも活かせるよう全体へ班活動の時間を使って説明をした。焙煎度の異なる豆も味わってもらうこともした。けれど、やはり活動においてメンバー全員が同じ方向を見てできるものではなかった。それぞれの興味が異なれば、方法も異なる。みんなが同じように活動をしていても考え方や意見が良い意味でも悪い意味でもたくさん出てきてしまうのだ。でもその気付きや経験があったことで、より自分が組織の中で生きていくことに対して強くなれた気がする。

これから先、社会の中で自分がどう生きていくか、そしてエフラオでの学びをまたどうしようか悩んでいるが、必ず無駄にしないよう活かしていきたい。私はエフラオでの2年間の活動があったからこそ、新しい自分の目標が出来た。エフラオには普段の学校生活ではなかった出会いや経験ができ、学生の立場だからこそその学びや失敗も沢山あり、そしてそれらをメンバー同士で互いの成長に活かすことができる。

2年間共に活動し、自分を受け入れ支えてくれた同期、多くの指導をして下さった先生方にはとても言葉にはできないほどの感謝の気持ちでいっぱいである。そして、後輩へこれから的新たなエフラオへと成長すると共に、更なる飛躍を期待している。



2年生が作ってくれた5期メンバー全員の写真

全員で創る

玉木綾乃

社会文化システム学科3年

私はこの1年の活動を通して胸を張って言えることがある。それは、全てのイベントに参加したということである。そんなものかと思うかもしれないが、これが意外と難しい。特に今年度はイベント班3年という責任が大きく、気づけばこのような結果となっていた。そんな私が、全てのイベントを経験して改めて気づかされたことがある。それは、全員で創り上げることの重要性だ。昨年度は自分にとって全てが初めてのイベントであり、周りや自分の状況を理解できていなったが、今年度は少し余裕ができ、イベントを『全員で創る』にあたって重要な3つの柱に気づくことができた。イベントは1人で行うことはできない。必ず誰かの協力が必要である。ごく当たり前のことだが、それを身にもって感じることができた1年であった。

夏季休暇に行ったけやきファーマーズマーケットが良い例である。出店準備をするにあたって、学校の開校時間の関係でイベント直前に製品や備品を取りに行くことができないという問題が発生した。しかし、夏合宿の際メンバーに学校に寄ってもらい合宿所で備品を受け取るという形を取り、学校から家が近いメンバーの家に製品を保管し、袋が膨らまないようイベント当日の朝にシーラーをしてもらうなど、皆の協力によって無事出店することができた。「連携すること」の必要性を感じたイベントとなった。

また、『全員で創る』ということに関して5期エフラーで大きく成長したと感じことがある。それは、班の垣根無く全員でひとつを考える機会が多かったということだ。キックオフ前や売り上げが伸び悩んでいた白山祭前、どうしたら売れるかについて全員で話し合い、案を出す機会があった。班会議の中で考えると自分の班が出来ることだけに限られてしまうが、班の垣根を越えて全員で案を出し合うことによって新たな発見をすることができたし、可能性が広がった気がした。出た案の中で実行できそうなものは担当を振り分け、すぐに準備に取り掛かった。実際に香りサンプルやセット販売、スタンプカードなどの案が実行され、毎回イベントごとに売り方が変わっていた。それはすなわち、考えることをやめず、日々エフラーが進化していた証拠なのではないだろうか。この時、エフラーが成長してゆく過程で最も重要なことは「全員で考えること」だと感じた。

もちろんこれはイベントに限ったことではない。支援品についても同様のことがいえる。支援品は毎年ラオス班と3年会議が中心となって進めている。しかし今年度は、ワークショップを実際に行う2年生にも制作に関わってほしいという思いから、ラオス班、3年会議のみならず夏合宿の場においても全員で話し合うなどした。人数がいればその分だけアイデアがあり、

逆に新たな問題も見つかる。4月、3年会議で今年度の支援品をすగろくにすると決定した頃に私が思い描いていたものとは良い意味で大きく異なるすగろくが完成した。また、ワークショップを完成させるという共通の目標の元、皆で試行錯誤しひとのものを作り上げてゆくことはすごく楽しいと感じた。ここでは「共通の目標をもつこと」の大切さを学んだ。

「連携すること」「全員で考えること」「共通の目標をもつこと」

上記で挙げた三点がエフラーに欠かせない3つの柱であると私は思う。これらはエフラーだけでなく、今後私たちが社会で生きていく上でも重要な事柄となるだろう。その中でもやはり、エフラーで培ったチーム力はかけがえのないものである。2年間という、限られた少ない時間であったが、こんなにも皆で一緒に全力になれる活動に出会えたこと、素敵な仲間に出会えたことは誇りである。エフラーで得たチーム力は今後の生活の糧としてゆきたい。



3年集合写真

「苦手」を「できる」に変える

高橋 亜里沙

社会文化システム学科 3年

私はもともと接客が苦手だ。アルバイトでも接客をやったことがあるが、もっと笑顔を出してと店長から注意されたり、お客様からの質問に対して自信なさげに答えてしまって睨まれたこともある。それは自分自身に自信が無かったり、仕事に対して熱意を持って取り組めていなかつたからかもしれない。

しかし、そんな接客が苦手な私を変えてくれたのが FLAO だった。昨年度の活動では、授業や用事があるという理由でイベント班にもかかわらず、自分自身はイベントに参加できないことが多かった。FLAO では、接客はただ製品を売れば良いのではなく、お客様とのコミュニケーションも大事にしていたので、もともと接客が苦手な私は FLAO の接客にも苦手意識が残ったまま 3 年生になってしまった。

4 月には新体制の FLAO がついに始まり、5 月には各班で企画書を作成した。そして今年度イベント班の新しい取り組みとして接客マニュアルを作成することになった。しかし話し合いの結果、接客の細かいマニュアルを作ってしまうとそのマニュアル通りやればいいと思ってしまう可能性があるということで内容を変更することになった。そのため接客マニュアル自体は作らず、ラオス、コーヒー、フェアトレードについて聞かれたらどう答えるかという質問が書かれたプリントを作成し、全体に配って一人ひとり書いてもらい、各班で確認しあうということになった。私もその質問に対する答えを書こうとしたのだが、書き始めると途中で筆が止まってしまった。周りを見渡すと他の 3 年生はすらすらと自分なりの答えを書いていて「このままではいけない」と思い、自分の接客に対する意識を変えようと強く思った。

それから私はイベントに積極的に参加することにした。1 年間を振り返ると、都合が合わず参加できないイベントが 1 つあったが、それ以外のイベントには全て参加することができた。7 月 9 日のキックオフから 12 月 7 日の学内販売会までの 5 ヶ月間という短い時間ではあったが、確実に成長を感じる瞬間があった。

特に記憶に残っている瞬間は二度あった。一度目は文京区博覧会でのことである。私は昨年度このイベントには参加できず、自身としては初の参加だったため、どのような雰囲気でどのようなお客様が来るのだろうと少し不安に思っていた。イベントは地域のお客様で賑わっていた。FLAO のブースを通るお客様に声をかけると、東洋大学というのぼりも後ろにあったから何だろう？と立ち止まってくれる方が多く、話を聞いてくれる方が多かった。さまざまなお客様がいた中で、40~50 代ぐらいの男性が「なぜ東洋大学がコーヒーを売っているの？なぜラ

オスなの？」と聞いてこられた。その時、私はほとんど間を空けることなくその質問に対して自分の言葉で説明できた。それにとても達成感を感じ、製品を買ってもらうことも大切だが、お客様とコミュニケーションをとることで FLAO やラオスのコーヒーについて知ってもらうことが改めて大切だと感じた。

二度目は学内販売会のことだ。私は試飲担当で、6号館の廊下を歩く人たちに試飲を配り、リーフレットを渡していた。お客様は大学の職員の方や教授、学生、近所の方などさまざまだった。私が試飲配りをしていると学生と思われる男性二人組が試飲をもらってくれた。そこですかさずリーフレットを手渡そうとすると、一瞬戸惑った表情をされたので、私が「すこし読むだけでいいので！」と言うとじやあと言って話を聞いてくれた。そしてリーフレットを使いながら説明をすると少しずつ興味を持ち始め、何年生ですか？と聞くと経済学部の4年生と言っていて、「良い活動ですね、経済学部にもこんな活動があればいいのに」と言ってくれた。そして製品をアピールすると、「こんな話聞いたら買うしかないよ」と言って買っててくれた。その言葉を聞いて私は、接客で人の心を動かせるんだと改めて気づき、自分がそれをできたということに成長を感じた。

私がこの1年間、苦手な接客に真剣に向き合い、さまざまなイベントを経験してきたことで、少しずつだが接客に対して自信を持つことができた。また、昨年度より FLAO の活動に熱意を持って取り組んだことで自分の言葉で相手に伝えることができるようになった。「苦手」を「できる」に変えられたことは私にとって大きな成長だと思う。

2年生の終わり頃、FLAO を続けるか正直迷っていた。しかし、同期は皆、個性があり面白くて思いやりがある良いメンバーだったので、ここでやめてしまったらもったいないなど感じ続けることにした。今振り返ると2年間続けて良かったと心から思える。2年生でも十分学びはあったが、3年生ではさらに学ぶこともあり自分を成長させることができたからだ。そして、頼れる先輩方、尊敬できる同期、しっかりした後輩に出会い囲まれて過ごしてきた時間は私にとって忘れない大切なものだ。これから先、FLAO での経験を活かし、さまざまな事にチャレンジしていきたい。



イベント班のメンバー

動線問題から学んだ結果にコミットすること

外 山 優 依

メディアコミュニケーション学科 3年

昨年に引き続き、イベント班に所属することになった私の本年度の課題は、一つ一つのイベントで結果を出すことであった。特に白山祭は、昨年担当し、反省点が多かったこと、全イベントの中で一番売れる環境であることもあり、力を入れて臨んだ。

白山祭の統括者はイベント班の二年生に担つてもらうのだが、まず、今年度どの班でも重要視していた三年生から二年生への引継ぎをしっかりと行った。白山祭は開催の数ヶ月前から決定事項が多く、初めて担当すると混乱してしまう。また、必要書類を実行委員に提出する際は責任者にもなるため、気持ちの面でもサポートを心がけた。基本的な流れを掴んでもらった後は、昨年度の反省点を見直し、改善案を考えた。装飾品の変更やアンケートを取るなど新たな案が出て良かったのだが、なかなか解決しなかったのがお客様の動線と私たちメンバーの配置であった。

当日はお昼から夕方にかけて混雑し、ドリンクコーヒーを注文するために並ぶ人、注文したドリンクを待っている人、製品を買うか迷っている人など多くの人が販売している目の前で行き来してしまう。私たちも、注文の多さに伝達ミスや補充不足を起こしてしまい、昨年は、お客様にゆっくりとラオスのコーヒーを味わってもらうことが出来なかった。経験のある三年生を中心に話し合ったのだが、この動線問題は難しく、前日まで固めることができなかった。前日準備も終盤の頃、動線問題だけが残り、全体で考え直した。入った注文を内部でミス無く伝達するために連絡表を黒板を作り、磁石を使って個数を張り出すことで全員に「見える化」した。

これはメンバーが思いつき、すぐに作成してくれた。会計→ドリンク→提供担当の順に磁石を動かすのだが、繁忙時のドリンク担当は手が離せない状況になってしまう。ドリンク担当に補助を一人入れる案や、三段階ではなく二段階の伝達にする案が出て、あと少しで解決しそうなところまでたどり着いた。ドリンク担当はドリップセットの周りに固まっているものだと無意識に考えていたが、ドリンク担当をホットとアイスで場所を分け、間に提供を入れるといった配置にしてはどうかと思いついたところ、全ての問題が解決した。その後は、納得の動線と配置の中でシミュレーションを重ね、万全の体制で本番を迎えることができ、無事完売した。

当日取ったアンケートには「昨年の学祭よりもお客様をスムーズに誘導できていました。」「とてもくつろぎやすいカフェでした。」「皆さんの対応も良く、とてもおいしかったです。」という意見が多かった。私たちの対応が評価されたのは、心のゆとりがあったからである。お客

様の流れと自分達の動きが頭にしっかりと入っていたおかげで、現場全体に気を回すことができたのではないだろうか。この白山祭を通して、団体名にも込められている“*For smile*”の想いがお客様に伝わった瞬間であり、とても感動した。また、メンバーの発想力に「こういう風に考えるのか」と気づかされたり、一つのことに皆が最後まで諦めなかつたことで絆が深まつたりと得るものが多く、なにより結果が目に見えたため、課題を100%解決したという自信がついた。

もう一つ、自身の成長に繋がったイベントが文京区博覧会である。このイベントは、東洋大学産官学連携の職員と共同で進めていった。本キャンパスがある文京区が主催しているイベントで、大学近辺の方々と交流するチャンスである。昨年度も出店し、売り上げが良かったため、販売個数を増やした。コーヒーを買っていただくには、売りである香りを主張したい。試飲はできれば提供したいのがメンバーの意見だ。産官学の職員の方は「昨年も試飲出せなかつたから、気持ちは分かるけど仕方ないね。」と言ってくださつたが、準備期間中に開催された参加者説明会に出席した際、「どうしても試飲を出したい。」と本部の方に説得した。営業許可書が無い団体は試飲を禁止していると言われ、試飲は出せなかつた。このやりとりを聞いていた他団体の方から、「仕方ないこともある、頑張れ。」と励まされ、制限の中で最善を尽くす方法を考えた。本年度から取り入れた香りサンプルを使い、売れ残りの状況やお客様が普段、どのくらいコーヒーを親しんでいるのかにより、“フルーティーな味わい”“朝に飲むのにぴったり”“お試しで中煎りと深煎りのセット”といったように訴求の仕方を変えることで着実に売ることができた。

エフラオでイベント班として二年間活動し、集団で物理的にも無形的にも利益を生み出すことの難しさと楽しさを知ることができた。振り返れば、メディアコミュニケーション学科の授業だけでは経験することができなかつたし、あえて広報班ではなくイベント班に所属したことで、将来やりたいことの幅が広がつた。「他とは違つた視点で発言してくれた。」と代表からありがたい言葉を頂いたのだが、皆に意見を汲み取る想像力があつたおかげで気兼ねなく自分の意見を伝えることができた。

最後に、他学科から受け入れてくれた先生と皆、ありがとうございました。



文京区博覧会にて

繋がって、広がって。

岡 村 芽 衣

社会文化システム学科 3年

広報班唯一の同期である三澤君がラオスに留学することが決まった2月、自然と班代表が確定した私は、後輩を持つ経験も、昨年度班代表のドメさん（関千代美さん）のような統率力も無く、言葉にして伝えることが素晴らしく下手で、常に緊張感を抱いていた。しかし、やる気だけは誰にも負けていなかったと思う。

昨年度エフラーが終了の際、次年度は「目の前にいるお客様一人一人に対して確実にエフラーを、ラオスの人たちの状況を知つてもらいたい。」と考えていた私は、伝える方法を自分なりに模索していた。そこで、従来の広報物の改修と新規のインフォグラフィックスの制作を行った。

広報物では、リーフレットを全体的に見やすいように大幅に変更し、動画は最終的にインフォグラフィックスを利用した動画制作を目標としていた為に、練習過程で3本の映像が生まれた。

インフォグラフィックスでは、結果から述べると動画制作には至らず、8枚のイラストと「ラオスコーヒー農家体験」を制作し、一般の方々と一番接することの出来る白山祭で展示した。両日ともに想像していたよりも多くの方が見ていただき、白山祭で行ったアンケート結果では、数名のお客様がコメント（動画含め）してくださいり、とても嬉しかった。後輩2名にも良い刺激になったと思う。しかし、「もっと広報活動に力を入れた方が良い」という意見もあった。短文でありながら正直ごもっともで胸に刺さった。

エフラーは社会学部や関係者には知られているが、他学部にはまだまだ知られていない。この原因は私個人の目標（少数に対しての広報）と広報班の目標（多数に対しての広報）を一緒にし過ぎたことにある。広報班としてエフラーに還元出来なかつたこと、後輩に個人的な目標に付き合わせてしまったこと、とても申し訳ない。ただ、更なる原因を考えるとするならば、単純に私個人の能力が無かつたことだと思う。やる気だけではどうにもならない。広報班の基本業務は班活動報告書を見ていただければ分かると思うが量が多い。にもかかわらず、昨年よりも早めに予定を立て遂行しようと新規に手を出したところで、後輩への指導が甘いままで進行するべきではなかつたとも思うし、後輩に負担をかけないようにとフォローをしそぎて積極的に仕事を任せなかつたことや、外部との連携を上手くこなせなかつたことなど、班長としての役目を空回りしながら突っ走ってしまった。全く成長しないままグチグチと終わってしまい、

後輩に対して残すものが少ない結果になった。だからといって、このまま引退することは無責任過ぎる。そう思った時には、一時的に提出していた引き継ぎ書を、より詳細に、綿密に書き記していた。来年度の運営に支障が出ないように、新たな後輩にも負担が無いように。春学期と秋学期合わせて 30 ページ弱にはなっていると思う。多すぎるかもしれない。けれど、これを糧にして来年度以降の広報班に繋げていってほしい。

少し余談になるが、今年度一番予想外だったのは支援品制作だ。印刷所に発注をかける横断幕製の「すごろく」制作に直接携わることになり、デザインはラオス班、PC で制作するのは私になった。技術的に考えれば私以外いないが、貴重な売上金を大幅に使用するのでプレッシャーだった。実際に取り掛かってから、ラオス班と箕曲先生に W チェックしてもらい、実寸大になるように調整してカラーコピーまで行った。なんとか完成し、ラオス班の加藤さんと入稿しに、印刷所に入る直前で互いが把握しているサイズが違うことに気づいて慌てたり、配達されたはずの横断幕が届かず、学内で行方不明になるなどの事件があったが、なんとかなり、今では良い思い出だ。後に先生用の動画の編集をしたりと大変だったものの、帰国後のワークショップ動画を見て、広報班で身に着けたスキルが役立てたこと、ずっとラオスの子供達に使用されるのだなと思うと感動した。

大学生活の半分を捧げたエフラーがついに終わってしまった。広報の為に毎晩眠気と闘い、好きな音楽に癒されつつ PC と睨めっこした日々も、大好きな先輩方と常に笑って活動していた日々も、3 年になってからより結束力が高まって、夜遅くまで話し合い続けた日々も、常に慌ただしい私についてきてくれた後輩との日々も、箕曲先生に度々大迷惑をかけた日々も、エフラーを法人化しちゃえと冗談言つた日々も何もかも終わる。ただ、エフラーを通して出会った色々な人との繋がりまで終わらない。引き継いだ先代や私達の想いも一緒に、次の代も他の人達にもどこまでもいつまでも繋がって広がってほしい。

ここまでエフラーが大好きで大切な存在になるとは、きっと志望理由書を書いていた頃の私は思いもしなかつただろう。そのような存在についていただいた全ての人達に心からの感謝を。

そして、これから飛び立つ同期へ、頑張って。



キックオフのときの集合写真

つながり

加藤萌音

社会文化システム学科3年

「支援品どうしよう」今年度で一番言つた言葉はこれだと思う。Smile F LAOS に所属して2年目を迎えたとき、私は3年という立場とラオス班の班長という役割をもらった。団体としての活動も、ラオス班としての活動も、新しい挑戦や困難が尽きないものであった。その中でとても強く感じたのは、「人の繋がりの力」である。それを特に感じたことが2つある。

1つ目は、ラオス班の班長としての経験である。

活動の中で、私にとってラオス班の班長という役割は大きいもので、任されたからにはこの役割を果たしたいという思いを強く持ち、今年度の活動に臨んできた。私はもともと、人を引っ張っていくことに対し苦手意識を持っていた。そのため、班長になった際は「支援品が間に合わなかつたら」「班として新しく何をすればいいのか」など、不安に思うことが多かった。今思えば、そう感じていたからこそ初期の段階で計画や企画を立てて、少しでもいい方向に班を引っ張っていこうと行動していたのだと思う。

しかし正直にいうと、ラオス班の活動は終わりが見えないことが多い。例えば、支援品やワークショップについて話し合いをすると、何か課題を発見することが多くある。そして、その解決策を話し合うが、そこでもまた課題が発見される。また、メンバーそれぞれが出す意見やアイデアもばらばらである。その中で、ある程度の段階で折り合いを見つけ出して決定をする。これが一番難しい部分であり、班活動の醍醐味でもあった。

そんな話し合いの中で、自分はちゃんと班長としての役割を果たせているのか分からなくなることも少なくなかった。しかし、「バランスをとってくれている」という言葉を班員からもらったとき、自分で役割に対する意識が固定化されていたことに気が付いた。班を引っ張るだけが正しいわけではなく自分のやり方でやればいいことや、そもそも班長の前に班員として活動しているという、分かっていたようで分かっていなかつたことに改めて気付かされた。

自分がその渦中にいると盲目的になって客観視できなくなることがある。それを打開してくれるきっかけを作ってくれたのは、そうした身近な人であった。見えなくなることや固定化された考え方への危機感を胸に刻みつつ、身近な繋がりからのきっかけを大事にしていきたい。

2つ目は、支援品作成時の経験である。

支援品の作成において、外部との繋がり、内部での繋がりの両方の存在が大きかったと思う。外部との繋がりでは、小学校との連携がとても大きかった。もともとは自分たちが教育について学びたいと思ったことから訪問を企画したが、この企画は小学校に繋がるための人脈を持

っていた班員なしでは困難だったと思う。また、小学校で出会った先生方からはたくさんのこととを学ばせていただいた。教育の現場や支援品、ワークショップへのヒント、授業映像を撮らせていただくななど、ここでの繋がりがなければ、すろくという案も先生用ワークショップもうまくいっていなかったと思っている。こうして人から人へ繋がっていくことが、支援にどう影響するのか身をもって感じ、考えさせられた。

内部での繋がりでは広報班との連携が大きかった。すろくのデザインや映像資料の作成など、この連携がなければ実現するのが困難なものは多かったと思う。

また、私は班の中での関係性も大きかったと思う。特に2年生とは、最初の段階ではなかなか話し合いをしても3年の意見が多くなってしまっていた。しかし、支援品の話し合いが進むにつれて、ワークショップの経験がないながらも想像してアイデアや提案をすることが増えたように思う。そうした中で仕事を任せることが多くなり、2年生を頼ることも増えた。同期との繋がりだけでなく、2年生との繋がりに信頼関係が出来ていたからこそ、支援品という1つのものを作り上げることが出来たのだと思う。

こうしたたくさんの関係性があったことが、今年度の活動で1番価値があったものだと強く思う。もちろん、多くの人に協力してもらえばいい支援になるのではない。1つのものを作り上げるのに、一人一人が「相手のために何ができるかの創造力と相手の立場で考える想像力を働かせていたことが何よりも重要だったと思う。

今まで自分の人間関係はどうだったかなんて考えたことがあったんだろうか。エフラオに入らなければ、こんなにも人との繋がりのを感じることはきっとなかっただろう。団体で活動することは、人の繋がりが広がる作用があり、広がることで自分が出来ることの範囲も拡大していくのではないか。そしてその力は、その団体にいる人の特権だと思う。

繋がりがもたらす力は様々で、きっと人によって解釈の仕方も違う。私の場合は、きっかけでもあり、信頼関係でもあり、感謝すべきものでもあった。身近なものほど見えなくなりがちだが、周囲にいる人との繋がりが自分にとってどんな影響があったか、反対に自分は相手にどんな影響を与えられているか、その双向の関係が人間関係だと思う。

エフラオとしての活動も、好循環する関係性を築いたまま、新しく出会った人との繋がりを大事にし、支援へつなげていってほしいと思う。



最終日の集合写真

「架け橋」になるとは

竹内皓平

社会文化システム学科3年

私は昨年度の報告書にて、『他団体を招いて合同交流会を開催し、活動や知識の共有の場にしたい』といった内容を記載した。そして交流会を含め、「合同企画を実施し他団体との架け橋になる」というのが、今年度の個人的な目標であった。そしてこの目標に振り回され、精神的に追い詰められた1年間でもあった。

私はFLAOの他に、東洋大学学生ボランティアセンター（以下学ボラ）という学生団体に所属しており、その中でフェアトレード班に所属し2年生後半から班長をつとめていた。学ボラの活動としてフェアトレード商品の学内販売活動も何度か企画・運営の経験をしている。元々合同企画に関しては箕曲先生とも話しており、代表の武田さんにも話を通し、企画実現に向けて行動を始めた。最初は先述した合同交流会の開催に向けて準備を進め、学内にあるフェアトレードサークルである『ハートバザール』にも声を掛け、6月に開催することが出来た。内容は各団体の説明とアイスブレイクとして貿易ゲームを行った。交流会は参加したメンバーから好評価であったため、成功したと言える。交流会での成功を元に、私は秋学期にFLAOと学ボラの合同販売会を行おうと考えた。夏休み中の3年会議や夏合宿でみんなと話し合い、開催予定日を10月中旬に決め、順調に事が進んでいた。

秋学期が始まり、9月に企画書を学ボラ名義で作成し、学生部に提出しようとした。しかし、10月は他の団体が販売スペースを申請しているため販売が出来ないと言われてしまい、途方に暮れた。補足すると、学生主体の販売活動は大学側の決まりで学生部前のスペースでしか行えないため、学生部前が使えない以上販売会は不可能を意味していた。もちろん下調べが甘かったと言わればそれまでだが、夏休み中に学生部に確認していただけに予想外の事態になった。その後、先生やメンバーの助言で社会学部の教務課に相談したところ、「FLAO名義で授業の一環としてなら販売を行える」とのことであった。この「授業の一環として」の部分に関して私は葛藤した。元々の合同販売会のイメージは、普段学ボラで行っている小規模な学内販売会の延長としてFLAOのメンバーと一緒にコーヒーも売るスタイルであり、企画書を学ボラ名義にしたのも、小規模な販売会にして運営をしやすくし、来年度以降気軽に開催できるようにしたいという思いからであった。しかし、授業の一環ともなると必然的に規模は大きくなり、実際に教務課の方も、当初は合同販売会をFLAOのキックオフパーティと同程度のものと予想していた。3年会議で事態が複雑化していることを報告し、開催の雲行きは怪しくなった。私も

本音としては開催を辞めたいが、学ボラのフェアトレード班に所属している自分が、FLAO にいる間に実現しなければ 2 度と開催するチャンスがなくなり、自分がここにいる存在意義が無くなると思っていた。今思えば短絡的な考えであったが、それだけ当時の私は追い込まれており、頭も心もパンクして気付けばみんなの前で泣いていた。その後、メンバーや先生、そして教務課の方の協力によって合同販売会を当初の規模で開催することが出来た。

なんとか実現することができた合同販売会だが、達成感を感じることが出来なかった。理由は、販売会に参加した片寄君に感想を聞いたところ「(学ボラのメンバーと交流がしづらく) 同じ場所で商品を別々に販売している感じだった」と言われ、学ボラの後輩からも「(エフラーメンバーと) 何を話したらいいか分からなかった」言われたからである。私は 2 つの団体に所属しているため各メンバーと何の疑問もなく言葉を交わしているが、他のメンバーからすれば他団体の人とコミュニケーションをとるのは難しいことであると気付かされた。2 つの団体に所属しているというのは長所でもあるが、だからこそ気付くことの出来ない短所も存在するのだと分かり、自らの未熟さを痛感した。

他者と他者の「架け橋」になることは、架け橋役の者が双方のことを十分に理解し、双方を近づけさせることである。しかし架け橋役の役目は終わらず、今度は他者同士がお互いに理解しあえる関係になるよう、双方を促す必要がある。それらを踏まえて今年度私が行ってきた合同企画を振り返ると、FLAO と学ボラという団体を近づける効果しかなく、双方の理解を促すという部分は盲点であり、行えなかつたといえる。改めてみて、「架け橋」になることは一筋縄ではいかないのだと痛感した。少なくとも社会人になる前に気付けて良かったと思う。

私はこの 1 年で他団体との関係構築の難しさを実感した。しかし、他者と協力すれば出来ることが広がり、「見えること」(視野) が広くなるという姿勢は変わらない。これは、2 つの団体に所属している自分だからこそ実感している点であり、大切にしたい点でもある。こうした学びや気付きを得ることができた FLAO と箕曲先生、そして心強いメンバーたちに会えたことに感謝したい。



ラオス班メンバー 夏合宿にて

班長なのに、ゼロからのスタート

田 中 奈 緒 美

社会文化システム学科 3年

この9か月間は、私の人生の中で最も濃密だった。人と関わることの大切さと大変さを感じた。「就活に役立つかもしれないから」という動機で始めたエフラーだった。2年生の時には3年生が仕事をやってくれて、私は最悪なことにほとんど「会計班」の仕事を知らないまま3年生になり、班長となって後輩を持つことになった。仕事を教わっていないとはいっても何となく先輩が何をやっていたかはわかるし問題はないだろう、と高を括っていた私だったが、その幻想は見事に打ち破られた。エフラーの最初のイベント、キックオフを前にして、生豆はどこに発注すればいい?焙煎した時の生豆の消費量って何?どれくらいなの?問題は山積し、私は最低限のことも学んでいなかったんだと、痛いほど思い知った。自分が情けなく、そのせいで会計班の後輩だけでなくエフラー全体に迷惑をかけた。イベントでは目標の販売量をそもそも用意できず、キックオフ後の打ち上げを重苦しい空気にしてしまった。「もうやめたい」と思ったが、そんなことはできなかった。これがもしアルバイトなら辞めていたかもしれない。でも「授業」という強制感と、ここでみんなを見捨てて逃げたら大学にとても居づらくなるな...という気持ちが私を動かしていた。

発注した量が届かなかつた理由を箕曲先生に伺うと、生豆を焙煎した時に中の水分が抜け豆が軽くなるため、焙煎度合いにより上がりの量が変わる。つまり生豆の量がそのまま発注量になるわけではないということだった。こんな初步的なことも、私は知らなかつた。そして、焙煎業者である流通サービスともきちんと連絡を取れていれば、少なくともイベント終了後に販売予定量を用意できていなかつたことは知れただろうと猛省した。

その後も発注した製品が指定した日時に届かなかつたり、イベント直前にパッケージシールや袋などの備品が足りず買いに走つたりというミスをした。一度犯したミスは二度しないよう班の中でミスを共有し反省し、改善したのだが、その中で焙煎業者の方ともっと向き合い、コミュニケーションを取らなければと気付かされた。きっかけは製品の到着が遅れる事が3度も重なつたことだった。1回目にはメールのみで、2回目はメールと電話で荷物の到着が遅れるところを伝え、あちらも了承してくれたのだが、3回とそのミスが改善されず起きてしまうのは何故なのだろうと考えた。きっと根本的な原因が解決されていないから同じミスが起きる。そう思い、私は今まで焙煎業者との間で起きたトラブルをノートに書きだした。小さなことから大きなことまで書き出してみて、これを文書の形で焙煎業者に送り、そのうえで電話をかけることでこちらの真剣さを伝えることができれば変わるものでは、と思い早速文書の作成に

取り掛かった。作成の際には、こちらの今までの不満だけで終わらせるのではなく、これからこの現状を改善するためにこちらのすること、焙煎業者側にしてほしいこと、と提案の形で示した。(3年生になってから気づいたのだが、私はアイデアを出すこと、それをプレゼンすることが得意だ。それがここでも活きてとても嬉しい。)

そして出来上がった文書を早速メールに添付し送り、電話をかけた。電話のかけ方も、今までおどおどして緊張してしまい簡潔に話すことが出来なかつた点を見直し、インターネットで礼儀正しい電話のかけかたを調べてからかけた。こうした努力の甲斐あって、配送日時を今までよりも1日前倒しすること、発送が済み次第追跡番号の書かれた伝票をデータで送ってもらうことが決まった。今思えばどうしてこんなことも出来ていなかつたのだろうとは思うが、当たり前のことができなかつたところから、できるように成長したのだから私にとっては大きな進歩である。

こうして、数えきれないくらいの壁にぶつかって、それをどうにかしようともがいた1年間だった。苦手な会計作業をすることも、23時になって学校を追い出されるまで話し合ひが続き慌てて学校を出ることも、イベント前に発注した製品を全部売り切ることができるか不安で胃が痛むことも、もうない。ずっと文句を言いつつも、皆で目標の販売量を売り切るために頭を突き合せた時間、何よりそれが上手くいった時は何よりの宝物である。エフラオで今の2年生、3年生に出会えて本当に大切な学びを得た。思い出は書ききれない。そして、箕曲先生にも、たくさんたくさんお世話になった。決して怒らずわからないことを優しく厳しく教えてくれた先生には本当に感謝の気持ちでいっぱいである。社会に出たらまたゼロからのスタート。エフラオでの経験があるから、もう怖がらずに自分の思う道を進んでいきたい。

ギアを上げすぎた案件

大井 翔太郎

社会文化システム学科 2年

いざ、エフラオの中で自分は、どのような人で、どのような役割を果たしていたかを振り返ると、まるで苦すぎるコーヒーを飲んだかのように顔をしかめ、まるで誰かに叱られたように窮屈な気持ちになる。こうして自分に向き合うと、今までエフラオで色々なわがままをしてきたと思う。

エフラオに入ってまず違和感を持ったのは、2年生と3年生の壁があったことだ。それは冷静に考えれば普通のことだが、フェアトレードやコーヒーの知識は2年生よりも多く、エフラオとしての意思決定のほとんどは3年生会議を中心と感じ、2年生に何が求められているのかわからなかつた。しかし、「同じエフラオメンバー」という意識から、私はこれに追いつこうとした。これを実現するためにまずやつたことが、2年生会議を呼び掛けたことだ。そしてこれが、エフラオに入って最初の失敗エピソードである。私はこれを、特に3年生に相談することなく開催してしまつたことを後になってから反省した。確かに、2年生で問題を発見し、解決しようとする姿勢は悪いことではない。しかし、エフラオは考え方が様々な他者との関係性によつてはじめて成り立つてゐることを理解していれば、冷静に状況を把握し、最善の行動がとれたと後悔した。

次に後悔したエピソードはキックオフでの出来事だ。昨年の売上や販売状況の情報が少なかつたことに違和感を持ち、データ分析のための会計記録を提案した。この当時もまだ尻が青かつた私は、わかりやすいように工夫すればミスなんて起るはずないし、その後の活動でも絶対に活かせると信じて疑わなかつた。しかし実際にふたを開けてみると、記入ミスと思われる差異が発覚、分析も十分な知識と技量を持ち合わせていないことに気が付いた。会計記録は徐々に改良し、ミスも減つていつたが、売り上げを上げるようなデータ分析は、最後までマイナチであった。

この2つのエピソードは、私がアクセルを踏みすぎて起つた事故に近い。1年間活動を終えて、「よくも悪くも、何かを言つたり行動したりすれば、風がおきる」ことに気が付いた。つまり、傷つきたくないのなら、傷つけたくないのなら、何もしなければいいのである。黙って見ていればいいのである。私は、これを器用にできなかつた。だからこそ、入つたときにはなかつた、思いっきりやることや挑戦することへの迷いが少しづつ芽生えていたのだと思う。

この迷いに一区切りがついたのが、12月のスタディツアーダ。スタディツアーダは、現地でしかできない特別な体験の連続であった。だが同時に、日本でもできるはずの、メンバーと過ご

すという普通の時間に、なぜか日本にいる時とは違う違和感があった。多くの2年生と普段は話さないようなエフラーのことを、真正面から意見をぶつけたり、話したりすることができた。「なんだ、みんなも同じじやん」と思ったことが、正直な感想である。メンバーも一人一人違う形で迷いを持っているし、エフラーの活動に対して思っていることも沢山あった。私はどうやら、自分の気持ちを表現することが下手なようで、難しく考えすぎていたのかもしれない。帰国後すぐに1年間の活動の終わりに向かうエフラーへ、何とか自分の気持ちを表現したかった。そこで取り掛かった3年生へのビデオメッセージ企画は、自分にできるせめてもの3年生へ、エフラーへ感謝の気持ちだった。

もし自分が、エフラーと全く同じ事業を一人でやろうとしたら、できるのかと考えたことがある。私の結論は、「できたとしてもおもしろくないだろう」に至った。もし自分がギアを上げすぎたらそれを止めてくれる他者がいること、異なる価値観を持った人と新しいものを創り出すこと、役割を分担しながらも感動を共有すること、この面白さがエフラーにはあった。今私は、この1年間の学びを次は3年生としてもう一度味わえると思うと、またギアを上げすぎそうになるのである。でも、今度は大丈夫。この1年間の失敗と気づきを、来年度伸ばしていきたい。



製品班のメンバー

私がここにいる意味とは

岡本紀香

社会文化システム学科2年

コーヒーについてもっと知りたい。エフラーに入ったきっかけは単純な思いからだった。カフェでのアルバイトをきっかけに、コーヒーの加工方法やフェアトレードに興味をもった。一年次、箕曲先生のゼミナールに所属していたこともあり、エフラーに漠然とした興味はあったが、シンポジウムで先輩方の生き生きとしたプレゼンテーションをきいて、私もこの団体の一員となって活動したいと強く思い、志望した。

コーヒーについて一番深く関わる班は、製品班だと思い迷わず製品班に入った。しかし、他の班の二年生と比べて、製品班の二年としての役割はなく、毎回何となく終わっていく班活動に戸惑いと焦りを感じ、私はこの班に必要ないのではないかとまで考えた。そんな時、班長から製品二年生でキックオフ前に全体でコーヒーのティスティングをしてくれないかとお願いされた。そこで私たちは、コーヒーのコクを感じてもらい、自分なりのコーヒーの味を表現できるようになるということを目標に、エフラーメンバーに市販の浅煎りのコーヒーと深煎りのコーヒーを使用し、比較ティスティングを行った。最初は、コーヒーの味を自分の言葉で表現することは難しいと感じたみたいでなかなか言葉がでてこなかった。しかし、ティスティングしてみて率直な感想は？と聞くと、浅煎りのコーヒーを飲んだメンバーからは、トマトの味がする、ごぼうの土っぽい味がするなど同じコーヒーを飲んでいるのに自分では感じなかつた感想をきくことができ面白いと感じた。更に、その感じたことを魅力的に伝えるためにはどう言い換えたらしいと思うかと聞くと、酸味があるコーヒーが苦手で最初は浅煎りのコーヒーをただ酸っぱいといっていたあるメンバーが、野菜サラダのようにみずみずしくて爽やかな味わいと答えてくれた。自分の言葉で表現すると聞くと難しくきこえるけれど、こういう風に言い換えて伝えればいいことが分かったといって貰うことができ、嬉しかった。私は特別コーヒーについて専門的な知識があるわけではないが、製品班として少しでもエフラーメンバーの役に立てたと感じ、私にも何かできることがあるのではないかと考えることができるようになった。

製品班二年として委託交渉は任せられた大きな仕事であった。昨年度、新規店舗を獲得できなかつたということもあって、今年こそはという思いもあり、製品二年一同気合が入っていた。アポなし訪問という新しいアプローチ方法で、一から資料を作成して挑んだが、結果は惨敗。結局新規店舗獲得には至らなかつた。悔しかつた。しかし、委託交渉先を決めるためのカフェ巡り、自分たちの製品が置かれるかもしれないと思いながらの交渉、どうしたら委託してもらえるかああだこうだ言い合いながら活動したのは楽しかつた。製品班の一員として活動できる

ことへの喜びと、エフラオメンバーの一員としてもっと何かしたいと感じることができるように なった。

各班それぞれの活動があり、一見全く違ったことをやっているようにみえるが、エフラオの コーヒーを通して活動を知ってもらい、ラオスの子供たちの支援を行うという一つの大きな目標に向かっている。各個人が色々な性格、考え、価値観を持っているのに、同じ志を持って一緒に活動できることに私は今やりがいを感じている。来年度も私がここにいる意味を考え、何ができるかを常に考えながら活動していきたい。



製品班のメンバー

「伝える」という試練

佐久間 啓

社会学部社会文化システム学科 2年

1年生の時にエフラーの方が団体の説明をしてくれた際、こんな魅力的に話せてすごい、自分とはほど遠い人たちの団体なのだろうとどこか他人事のように説明を聞いていたことを覚えている。まさか自分がその団体に入り活動するとは思いもしていなかった。小さい頃から人前に立つことが苦手で自分の意見を進んで話すことができなかつた自分にとって、エフラーの先輩方のように「伝える」という行為は、苦手なものとして壁となっていた。克服できずに大学まで進学し、こんな自分から成長したいとは心では思っていながらも行動に移せないでいたのである。魅力を感じつつも決断できずにいた私の背中を押したのは、1年生向けのシンポジウムである。渡航から帰ってきたばかりの活き活きとした発表をきいて、憧れを抱いた。それと同時に、農村部の暮らしに触れ海外の現状を目にすることができる機会はこの先ないのでないかと感じ、やっと行動に移すことができた。

なんとか1歩目を踏み出しこの体験演習に参加できたのだが、自分が主体となり動いていくことに自信がなかったため、イベントの企画・運営をするというイベント班の仕事に不安ばかりであった。初の担当イベントも先輩に頼りがちになってしまった。何度か回数をこなしても、振り返るとイベント運営に関して先輩の指示を待ち、受け身の状態で行ってしまったことが大きな反省点である。またうまくお客様と会話することができなかつたため実力不足と不甲斐なさを強く感じた。知識不足が原因であったと考え、授業や製品班からの共有を通じて知識を身につけようと取り組んだ。しかしいざ、お客様に伝えようとするとうまくいかず、こんなに素敵な製品なのにどうしてわかってもらえないのだろうと心が折れそうになった。この悔しさをこのままにしてはだめだと、何度かイベントを経験していくうちに、うまく伝えることができないのは知識不足だけではないと理解した。エフラーのコーヒーの魅力をわかつてもらうためにどうしたらいいのか自分でも考えるようになり伝え方の問題であるという結論に至った。ほかのコーヒーとは違うところをもっと前面に宣伝しなければと、ただ知識を並べるのではなくペーベリーを使用していることや、売り上げを支援に回し実際に自分たちが現地まで渡航することなどわかりやすく簡潔に説明できるように意識した。上手い接客とはいえないが、伝え方を変えたことで話を聞いてくれる方が増えたことを実感できたときは本当に嬉しかった。エフラーを外部の方々に知ってもらうための原点となるイベント班での活動は、責任を強く感じたし決断を下す怖さを経験するが多く、イレギュラーなことが起こったときには慌ててしまうこともあった。これらのイベント運営を通して、伝えるということの難しさと方法の多様

さ、こまめな現状の確認と連絡、臨機応変な調整の重要性などたくさんのこと学ぶことができた。まだまだ自主的に動き出せるような力強いことはできないが、それは今後の課題として取り組んでいきたい。

またエフラーを通じて出会った方々から受けた影響も自分の成長に繋がった。エフラーメンバーの個性ある考え方はもちろん、特に箕曲先生や流通サービスの服部さんのお話は私の考え方を 180 度ひっくり返してくれた。漠然と考えていただけではうまく言葉にできない。何のためにエフラーで活動しているのか、将来自分が何をしたいのか、問われたときにはっきりと答えられなかった。自分の未熟さとともに、ここでもまた「伝える」ことの難易度の高さを痛感した。

さまざまな経験をし考えるきっかけを得られたことによって、自主性の低かった私が班活動を経て 2 年生会議でも考えを自ら発言し共有できるようになった。当初目標としていた自分にはまだ遠いかもしれないが、以前の私より大きく成長できたことを感じている。限られた方法と時間の中で、どんな言葉にしたら明確に相手に「伝える」ことができるのか、1 年間の経験で学んだことを来年度の活動でしっかりと実践に移せることを目標にしたい。また来年度は、ずっと追いかけてきた先輩方に代わって引っ張っていく立場にならなければならない。今までのエフラーのいいところを大切にしつつも既存の考え方とらわれず、多様なみんなの考え方を吸収しながら、何か新しい試みができるか意識して活動していきたい。



イベント班の集合写真

団体の中の1人

佐 藤 茜

社会文化システム学科2年

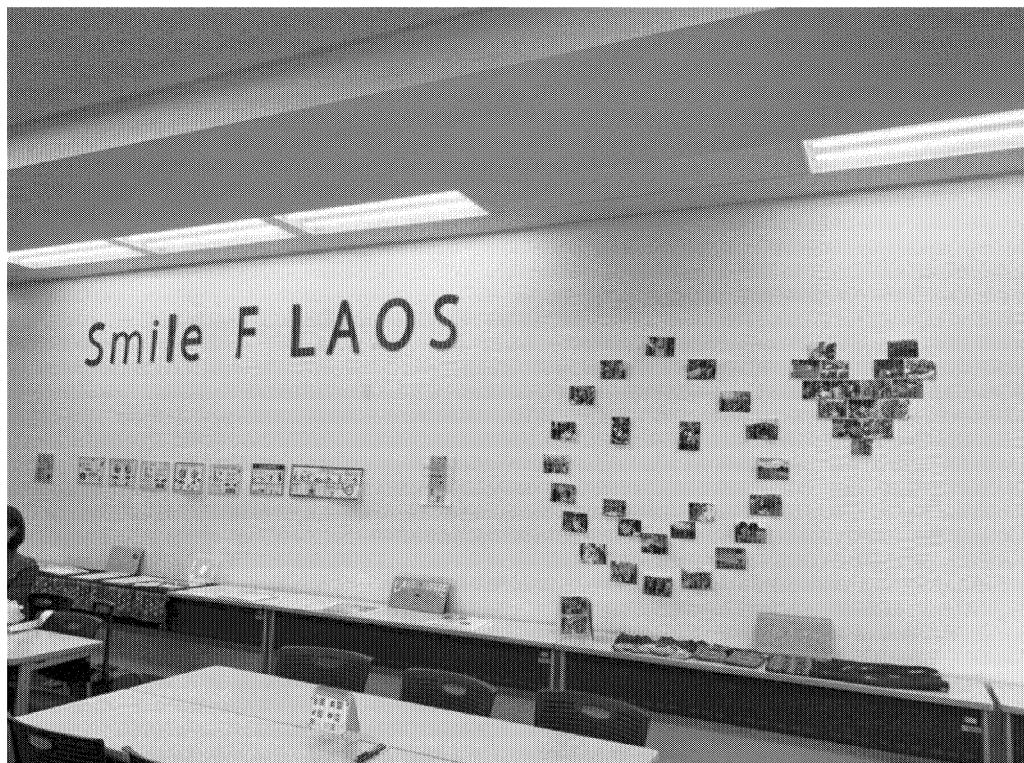
「国際協力がしたい。」そんなことをなんとなく思って大学受験を控えた私は学科の紹介の中でエフラオのフェアトレードの記事を見てこの学科に入った。また、異文化を知ることに興味があった。エフラオに入ってみると、色々な理由でエフラオに入ったメンバーがいた。フェアトレード・教育支援に興味がある、海外が好き、コーヒーが好き、販売をしたいなどである。私はエフラオがフェアトレードコーヒーを販売し教育支援をする活動と知っていたが、コーヒーが好きであったり経営的なことに興味があったりしたわけではなかったのでとても驚いた。同じエフラオに入ったメンバーでも入った理由は違ったからである。今思うと、とにかく海外に行って自分の目で海外を見ることが目的であった私は、特に一つの班で何かをしたいという考えはなかった。私は初めエフラオという団体に入ったことを自覚していなかったのである。

エフラオに入った理由を班に結びつける人もいる中で、私はイベント班に所属した。イベント班は販売の際の装飾をすることが得意分野でないため、不安だったが仕事の中心はコーヒーを販売するイベントを探しその企画と運営であった。私は白山祭での販売の担当になり5月から毎月説明会に参加したが初めはエフラオで販売イベントをあまり経験しないまま参加企画書などを提出する必要があったため、分からぬことがほとんどで先輩に助けられてばかりだった。毎年販売している大きなイベントに出店するための白山祭実行委員からの条件や約束事は多く、提出内容が間違ったり提出期限が過ぎてしまったり失敗するのではないかと不安であった。また、白山祭が近づいてくると二日間という長い時間でメンバーが平等に入るようなシフトを作るのが難しく、同時に他のサークルのタスクもあり私はいっぱいいっぱいになってしまっていた。できたシフトもメンバーの理想に沿っているだろうかと心配になった。しかし、白山祭当日長時間続けてシフトに入ってくれた2年生やシフト外でも買い出ししてくれた3年生のおかげで無事に白山祭を終えることができた。私は白山祭の担当をしたことによって団体で動くなかでの責任者になる経験ができ、責任の重さを感じると同時にエフラオメンバーに助けてもらう大切さを感じたことで私は団体のなかの一員であるとそこでやっと認識できたと思う。

また、白山祭の責任を感じていた理由に白山祭までの販売実績があまり良くなく、白山祭での収益が期待されていたことがある。イベント班であったため白山祭前から、コーヒーを販売し支援品や来期の費用にすることを重視していた。もちろん、コーヒーを販売することはその収益でラオスの子どもたちの教育支援にあげ、来期の費用があればその支援の幅も増えることに繋がる。しかし、私はラオスの子どもたちの教育支援やコーヒー農家さんの生活向上とい

った、団体としての本当の目的を見失って販売することばかりを考えていた。白山祭が終わってから担当として活動でき、完売することができたことに達成感を抱いていたが、その間エフラオ内ではすぐに文京区博覧会や学内で出店し会計班は年度会計報告、ラオス班はスタディツアーワークショップ準備などが進められていた。私は団体がずっと動いていたのにかかわらず、販売イベントが終わったことでホッとしてしまっていた。スタディツアーや近づきそれに気づいたとき、自分が恥ずかしくなった。団体としての一員ということを認識したはずであったのに、同じエフラオメンバーが責任を感じて頑張っているときに力になれなかつたからである。団体の中で役割分担は非常に大事である。しかし、その役割ばかりに目がいって団体全体の目的を見失ってしまう怖さを学んだ。

私は今期、団体としての一員であり団体の中で協力し合い、一つの目的に向かっていかなければならぬと学ぶことができた。でも、責任をもつことや団体を動かす難しさも十分に学んだ。エフラオメンバーは初めに入ってきた理由が人それぞれであったように、意見や考えもユニークで多様である。それは、団体として物事を決めるのは簡単ではないが、お互いに刺激しあって新しいことをやっていけるということであると私は感じている。来期は団体の目的を失わずに、団体の中の1人としてエフラオに携わっていきたい。



白山祭の教室の展示

自信がすべて

秦 泉 寺 祐 花

社会文化システム学科 2年

「なんでラオスに行くの？」この疑問を何回聞かれただろう。例えば「フランスに行く」と言ったら、「なんでフランスに行くの？」とは聞かれないだろう。私に質問してきた人は純粋に「どうしてラオスなのか」と思っただけだと思うが、聞かれた私は「ラオスに何しに行くの？笑」という感じに受け取っていた。だから私は自分からエフラオの話をするのが嫌だった。意識高い系だと思われたくなかったのである。今思えばこんな素敵な活動を周りに伝えないとどころか、勝手に卑屈になっていた自分を責めたい。活動内容を自分で理解できていないから人に伝えられなかつたのだ。**2**年生の自分は学ぶことから逃げて、周りからどう見られているかばかり気についていた小さい人間だったと思う。そしてそんな自分が変わったのは会計班のおかげだと思う。

さて**2**年最初の授業で会計班を選んだわけだが選んだ理由は2つある。1つ目は自分にできそうだと思ったからだ。私は自分からアイデアを考えるよりは、与えられた仕事をこなす方が得意だと思っていた。実際会計班の仕事はアイデアを出すことも大事だったし、この志望理由は良くなかったと思う。ここでも私の逃げの性格が出ていた。2つ目は班の説明をする奈緒美さんが説明上手だったからだ。仕事内容をときぱきと教えてくれたし、当時会計班の3年生は**1**人だったのでこの優しそうな先輩と一緒に活動できたらいいなと思った。

会計班の仕事は多岐に渡っていた。お金を扱うだけでなく、イベントのために豆を発注したり袋を準備したりと責任の重い仕事が多かった。だから嫌だというわけではなかったが、何か1つの工程を忘れてしまつたら大変なことが起きるという緊張感があった。しかしその緊張感を背負えていなかつたと思う。やることは3人で確認していたが、いつも何かに気づくのは奈緒美さんや、みつづー(三井さん)だった。ここでもまた仕事内容を理解できていないから、足りないものに気が付かないのだと反省した。

後期になって転機が訪れた。奈緒美さんが体験の言語化で班活動の時間いなくなるというのだ。その時期は分博が終わって学内販売会に向けて準備している時だった。正直先輩がいないのは不安で仕方がなかつたが「**2**人ならしっかりしているから大丈夫」と言つていただけた事が嬉しかつた。みつづーと**2**人で製品を入れる袋を準備したが、間に合いそうになかつたので製品班に手伝つてもらひながら班活動の時間を過ごした。しかし学内販売会当日になって、売上表が用意できていないという事件が起きた。これは会計の仕事である。結局その時の最初のシフトの先輩が印刷しててくれたが、最後の販売会直前で迷惑をかけてしまった申し訳なさ

でいっぱいだった。いつも先輩に頼っていたことも痛感した。もう来年は自分たちの代だから、自分たちの力でやっていかないといけないのだと当たり前のことを実感した。

最後の最後で申し訳なさを感じる結果となってしまったが、会計班で良かったと思うことがたくさんあった。まずは今述べたように団体の金銭を扱いイベントの準備をすることの責任の重さを身をもって体感できたこと。イベントの際はお金を扱うのが基本的に会計班なのでほとんどシフトに入っていたこと。お客様に関わる機会も多かったし、売上表を作成することでどんな風に売れたのかエフラオメンバーより先に見ることが出来た。これらは私がエフラオに入ったばかりの時の知識の無さからくる不安を消してくれた。また会計班は横との繋がりが多かった。エフラオは班ごとで活動しているので、班で固まってしまう環境だった。しかし会計班の机にはお金のことや相談にくる他の班員が多く、団体の繋がりを意識できた。そして何よりも活動が楽しかった。奈緒美さんはいつも笑わせてくれたし、独創的なアイデアを出す尊敬できる先輩だった。班員のみつーは言いたいことを素直に言う性格だったので話しやすかったし、積極的にメモを取る姿も参考にしていた。1年間の活動を通して行き詰まることもあったが、会計班になって良かったと胸を張って言える。

冒頭で述べたラオスに何をしにいくのか、という質問には1年間活動を続けてきたから答えられる質問なのだと分かった。入ったばかりの自分に分かるはずはなかったのだ。自分たちの活動の成果がスタディツアーに繋がる。この一言に尽きると思う。そして来年自分たちの代になる不安もあるが、今年感じた横のつながりがもっと強くなるのだと思うと楽しみでもある。ただ一つ、自分の班のことでいっぱいになってしまって、支援品のことにあまり寄り添えなかった。来年はそれも含めて活動の幅を広げていきたい。エフラオは素敵な活動をしている。そのことに自信を持って第6期のエフラオに関わっていきたい。



会計班2年 三送会のための画像

寄り添いが笑顔を生んだ

原 実 優

社会文化システム学科 2年

「海外に行きたい。そうだ、ラオスに行こう。」どこかで聞いたことのあるようなフレーズだが、FLAOに入ることを決めたのは海外に行くという単純な考えであった。

活動が始まるころ「様々な人の考え方につれ、視野を広げる」という目標を立てた。また、所属班が決まってから目標は増えた。それは「支援品とコーヒーに寄り添う」ということだ。私は支援品に1番深く関われるラオス班を志望した。ラオス班として、支援品に本気で寄り添うことは大切だと考えた。同時にラオス班だからと言って、コーヒーに関わることに手を抜きたくないという思いもあった。だから、「支援品とコーヒーに寄り添う」という目標を定めたのだ。これらの目標に向かって何をすれば良いのか考え、行動した。そうすることで、寄り添うことは笑顔を生むことがわかった。そして、その延長線上に様々な人の考えにつれ、視野が広がるということがあった。では、具体的に何をしてどうなったのかを支援品とコーヒーに分けて述べる。

まずは、支援品。支援品について何度も話し合いを重ねた。この話し合いで最も重要だったのは相手にとって良い形だ。この相手というのは支援品を使う先生と生徒である。1つの学校につき何個のすごろくを寄贈するのかを考える際は、生徒全員が楽しめて、先生にとっても扱いややすいことを考えた。話し合いの結果、1校につき1つの寄贈に決定した。全体で1つのすごろくを使い、チーム戦という形をとると盛り上がり、先生の目も行き届くのではないかと考えたからだ。それを決定したら、自分の中で生徒の立場や先生の立場になって想像した。すると、先生にとってはすごろくが1つだから進めやすいかもしれないが、生徒は1チームに約6人と考えると参加しづらい子が出てきてしまうのではないかと疑問が浮かんだ。それをまた話し合いにしてみることとした。このように話し合いをし、決定したことを想像して疑問点をみつけ、また話し合いをすることを繰り返していく、より相手に寄り添ったものを作ることを意識した。そして、準備を重ねたすごろくは先生と生徒を笑顔にした。

コーヒーに寄り添うこととしては何ができるか。活動が始まった当初は具体的な想像がつかず、キックオフに向けたことは与えられた情報を覚えるだけであった。接客はうまくいかなかった。だから考えを改め、メインでコーヒーに関わるのは販売だから、お客様に寄り添うことが重要だと考えた。自分がお客様の立場なら何を求めるだろうか。自信を持った販売と楽しい会話を求める。そのためには、知識が必要だ。私はバイト先の資格であるコーヒーアドバイザーの資格を取ると決め、勉強し取得した。得た知識を販売で活かすことは面白かった。

例えば、中煎りと深煎りで悩んでいるお客さんには、それぞれの特徴の説明に加えて、コーヒーと一緒に食べたいお菓子でどちらが良いか決める方法もあることを提案した。また、このお客さんは支援に興味があるのかコーヒーに興味があるのかその他なのかを判断し、お客さんにあつた接客をしてみた。上手くいくと面白く、お客さんが笑顔になってくれるのが嬉しかった。ここでも寄り添いは笑顔を生んだ。

寄り添うことをしていると、自然と様々な人の考えに触れ、視野を広げることができた。寄り添いたいから、話し合いで多く意見を出す。すると、他の人の視点から自分の意見に對してここが足りないということを教えてもらえた。寄り添いたいから、お客さんと積極的に会話をする。すると、お客さんという立場の人の意見が聞けた。これらの中のエピソードの1つが紙芝居を寄贈するかという話し合いだ。紙芝居をラオスの小学校に寄贈するのは良いというのが私の最初の意見だった。しかし、先輩たちからワークショップで紙芝居を取り扱えない場合も考えて寄贈するかしないかを考えようと言われて、私は寄贈しないほうが良いと考えが変わった。ワークショップで取り扱えるかどうかという考えは自分にはなかった。ワークショップで扱えなければ、使い方がわからない可能性がある。自分の意見は先を見据えられていなかったのだ。このように様々な考えに触れ、自分の足りない部分に気づきを与えてもらい、視野を広げることができた。

この1年間の活動は大変なことも多く、先輩たちの偉しさに圧倒され、自分のちっぽけさを感じた。アイデアをたくさん出そうと決めていて、発言したが没になるものが多かった。しかし、寄り添いを大切にした結果、多くの笑顔と出会えた。発言した結果、自分に足りないものに気づけた。それはとても大きな収穫であった。来年度の目標の1つは先を見据えたアイデアを多く出すことだ。先輩方のように頼りになる人になれるよう活動していく。



ラオス班のメンバーと

人には人を動かす力がある

福井 彩椰花

社会学部社会文化システム学科 2年

12月に入ってスタディツアへの日にちが迫っている中、私は教室に行く足取りが重くなっていた。楽しみにしていた渡航がいつの間にか「行きたくない」という気持ちになっていた。エフラーの活動が大変なことは覚悟していたし、秋学期になると支援品のことさらに忙しくなることは承知だった。忙しいことが嫌だったわけではない。エフラーのメンバーとして、ラオス班として、何ができるのか、わからなかつた。ただ3年生に引っ張られているようで、やるべきことを淡々とこなしているだけのようで、自分に嫌気が差していた。その一方で、ラオス班の3年生は支援品について熱心に考え取り組んでいた。「ただの支援品」ではなく「エフラーとしての支援品」つまり、私たちにしかできない支援品を作ろうとしている、そんな風に感じた。そんな3年生にたくさんの刺激と影響を受けた。頑張る人を見ると、自分も頑張ろうと思える。ラオス班という存在が私を奮い立たせた。このままではだめだと思い、「自分にできることってなんだろう?」そう考えたとき、私は先回りをして考えるということを意識した。指示されたことだけをこなすのではなく、積極的に意見を言ったり、率先して行動をしたりした。そうすることで、今あるものよりもっと良いものができる。それは支援品の完成が目に見えてきてとても実感した。毎週金曜日、活動時間に支援品について何度も話し合いを重ね、子どもの目線になってたくさん考えた。そして想像した。これをラオスの子どもたちに届けたら、どんな顔をするだろうか、知らない国の人たちが急に学校に来て、「一緒にすごろくをしよう!」と言ったら驚くだらうか、すごろくを楽しんでくれるだらうか。不安も焦りもあって、自暴自棄になっていたけれど、そのことを想像すると楽しかつた。

「自分の気持ちは自分にしか変えられない」今までずっとそう考えていた。確かにそうである。自分の気持ちは自分が一番理解しているからこそ、変えられるのも自分だけだ。しかし私は、1年間エフラーの活動を通じて、「人には人を動かす力」があると感じた。その動かす力というのは、言葉でもあるし、考え方や行動でもある。私は特に行動面から影響を受けた。エフラーのメンバーは個性的だ。それぞれが良いところを持っていて、それぞれが別の考え方や意見を持っている。それなのに同じ目標に向かってみんなで力を合わせる。とても不思議だと思う。それが成り立つのは、メンバー同士がお互いに影響を受けあつていているからではないかと思う。気づかないうちに雰囲気に飲まれたのだと思う。それは良いことだ。販売会に向けて頑張る姿、支援品に向けて情熱を注ぐ姿、エフラーをもつといろんな人に知つてもらおうと努力する姿、言い出せばきりがないが、エフラーのメンバーの行動を見て、影響を受けたことがたくさんあ

った。

コーヒーを販売して、ラオスの子どもたちに教育支援をする大学生など、私たち以外にいるのだろうか。冷静に考えると自分たちの活動はすごいことだ。私はエフラーのメンバー同士で意見を言い合う雰囲気が好きだ。1つの考えにとらわれず自由に、かつ目標に向かってみんなで団結している雰囲気が好きだ。自分の考えが、行動が、誰かに影響を与えていたかもしれない。お互いが知らないうちにそれぞれの魅力に気づいて影響や刺激を受けることが、どれだけ面白いか。来年度は自分たちが中心になって活動していく。私も誰かを動かせる、影響を与える、そんな存在になりたい。



ラオス班のメンバー

自分を壊すということ

三井 彩貴

社会文化システム学科 2年

この1年間活動をする中で私が何度も考えたことは、どうして私はFLAOに入ったのか、どうして私は今ここにいて、何を学んでいるのだろうかということである。

私が初めてFLAOに興味を持ったのは、1年生のフレッシャーズキャンプでFLAOの説明を受けた時だった。その時私はコーヒーが好きだったわけでもラオスに興味があったわけでもなんでもなく、ただ、みんなでひとつの目標を立ててその目標を達成しようとするFLAOの活動やコンセプトがすごく面白そうだと感じた。その後何度かFLAOについての話を聞く機会があったが、その度に思ったのはやはりラオスやコーヒーへの探求心や強い気持ちではなく、ただ単純にあんな風にみんなの前に立って、自分に自信をもって話をして、輝けるようになりたいという憧れであった。私は人見知りで、かつ何かとネガティブなうえ卑屈な人間であったので、そんなつまらない自分を変えたいという微かな期待もあった。私は当時、志望書を書くことや自分の1年時の成績に自信があったので、周りの人の「興味があるならとりあえず申し込んでみたら?」という助言に背中を押され、半ば博打のような気持ちで志望書を書き、申請フォームから自分の志望書をアップロードした。当時は漠然とした気持ちで行った行動だが、今はその行動を起こしてくれた1年前の自分に感謝している。

2年生になりFLAOに入ってみて最初に感じたことは、自分の思っていた活動となんだか違うということだった。特に一番驚いたのは3年会議というものが存在することで、みんなで企画をしていくものだと思っていた私は、結局色々な事を決めるのは3年生なんじゃないかと思って少しがっかりしたことを覚えている。会計班の活動も、自分も先輩も知らないことやよくわからないことの方が多く、もどかしい気持ちを抱えていた。しかし、活動を進めていく中で先輩たちが過去の自分たちの経験をもとに、2年生も巻き込んで様々な事をやろう、考えよう、みんなで進めていこう、共有しようと話し合いの場を作ってくれたり、スタッフ前には何回もワークショップの練習をさせてくれたりしたことはその後の活動をやっていく中でとても印象に残り、そんな先輩を見て、自分はただ与えられた環境に甘えていただけだなど反省した。ただ何かを待っているだけではなく、自ら働きかけていくように気持ちを変えていかなくてはいけないと感じた。

12月のスタディツアーハーは、私にとって新たな視点や考え方をもたらしてくれた大きな経験であった。スタッフでは今まであまり話してこなかった人と話す機会がたくさんあったが、スタッフでみんなと話してみて、今までもったいないことをしたと感じた。なぜ今になるまでもつ

とみんなと話してこなかったのだろう、みんなすごく面白い意見や考え方を持っているのにと思った。スタッフを通して、人と対話し、そこから自分の考えを発展させることの重要性を知った。

1月にラオスから帰ってきて、来年度のFLAOの活動について考え始めた時にまた最初の問い合わせ頭の中に浮かんだ。どうして私はFLAOに入ったのか、どうして私は今ここにいて、何を学んでいるのだろうかということである。FLAOに入ってから私は、周りのメンバーが真剣に物事に取り組んだり、考えたりしているのを見て、どこか傍観的にどうして私は今こんなところにいるのだろうかと何度も感じていた。しかし、活動を通してコミュニケーションを重ね、様々な知識を得ていく中で、どうして私が今ここにいるのかの意味は自分で見つけなければいけないことに気が付いた。どうしてFLAOに入ったのかではなく、FLAOでこれから何をしていきたいのか。どうして私は今ここにいるのかではなく、私は今ここで何がしたいのか。何を学んでいるのかではなく、ここで何を学びたいのか。自分の中にある後ろ向きな発想を壊していくこと、自分の可能性に蓋をしないこと。それが自らの自信につながることであり、私にとっての学びであると思う。



ラオスにて。D班のメンバー

私は私、乗り越える力

染川 絵梨佳

社会文化システム学科 2年

私は大学に入学する以前から、この活動のことを知っていたため「入学したら Smile F LAOS に入ろうかな」と考えていた。理由は非常に浅はかなもので、就職活動の時に話せそうだから。また、何をするにも自分に自信が持てないうえ、決まった職業に就きたいという思いがあるわけでもなく、将来に対して漠然とした不安しかなかったため何かしなくては、という焦りからでもあった。大学に入学し、2年生のゼミ決めでは最後の最後まで F LAO に入るか悩んでいた。なぜならば、周りの友達はこの活動が大変そうだから別のゼミに入ると話していたからである。自分に自信が持てない私はどこかでみんなに合わせなくてはいけないのでは、と思っていたのかもしれない。しかしながら、私は良くも悪くもあり後悔しない性格。とりあえず、抽選だし出してみよう。といった軽い気持ちで応募したがまさか自分が抽選に通っているとは思わなかつたため正直驚いた。ゼミ活動が進んでいく中で同期や先輩方の話を聞いていると、ボランティア活動のことや自分の目標のことなどスラスラと出てきていて、軽い気持ちで入ってきたこともあり、そういうものがない自分がとても情けなくなった。よく外見や第一印象でなんでも上手くこなせそう、と判断されることがあるが実際にはすごく不器用で容量が悪い。でもそれを隠すかのように、その印象を壊さないように、事を荒立たせないよう他人の意見に同調してばかりで自分の意見をあまり言えなかつた。

そんな中、ゼミの活動は進んでいき班活動ではラオス班ということで支援品制作について話し合いが行われた。先輩方が支援品のベースとなる意見や案をたくさん提示してくれたが、はじめのうちは自分の意見に自信がなくあまり発言できなかつた。今考えてみれば先輩方にとても失礼なことをしていたと思う。しかし当時の私は、せっかく先輩方が考えてくれた案なんだからと受け身の姿勢でいた。そんな受け身の姿勢が続きながらも話し合いは毎週行われた。ある時から先輩が私たち 2年生一人ひとりに、この事についてどう思う?と聞いてくるようになり必然的に自分の案や異見を答える状況に変化した。そんな中で自分の気づいたこと、改善した方がいいと思ったことなどを先輩方に話すと、真剣に考えて良かつた案もそうでない意見もたくさんメモを取ってくれて、自分の出した意見を支援品制作に取り入れてくれた。その瞬間に、他人の意見に囚われすぎずにもっと自分の意見を伝えていいって良かったのか、意見を出した方がより班の活動を円滑に進められるのだと気付かされた。それからは徐々にではあるが、支援品のすろくや台本などについて求められれば重要と思うことから、本当にしようもないような些細なことまで積極的に自分の意見を出していった。他人の意見に同調するだけ

ではなく、自分のアイデアを出していくことでラオス班に所属している自分の価値ができていくのだと思った。

秋学期が始まると本格的に支援品の制作が始まった。私たち2年生はワークショップで使う台本の作成を先輩方から任せられ、来週までにここまで仕上げてきてほしいと毎回宿題が課された。はじめのうちは難なくこなせていたが、徐々に内容が多くなり難しくなっていくうちに行き詰まることが多くなっていった。当たり前だが、いくら頑張って考えた内容であっても良くないと思えば直される。当たり前と分かっていても悲しい気持ちになった。けれど時間はない。という焦りから台本をどうしていくかメンバーで深夜2時過ぎまで話し合い意見をぶつけ合うこともあった。正直なところかなり苦しかった。ゼミ活動でも他の班のメンバーが早く帰っていくのが羨ましいと思ったこともたくさんあった。頭の中では先輩方がもっともっと大変なはずと理解していても、精神的に気持ちが追いつかずたくさん迷惑をかけ、負担を増やしたいこともあった。何度も投げ出したい気持ちになったし、実際これを一人で抱えていたら私は逃げ出していたと思う。スタディツアーやが終わった今、振り返るとここで辛いことを一緒に乗り越えてメンバーとの強い繋がりができたのだと実感した。また、もし自分が3年生になったら今以上に忙しくなって、さらに2年生のサポートしていくことを考えたらかなり難しいと思い、改めて先輩の優しさや偉しさ、存在の大きさに気づかされた。

この1年F LAOの活動を通して私は、他人に同調するのではなく自分の意志を持つことがいかに重要か、また辛いことを乗り越える力にどれほど周りの人に助けられるか身をもって学んだ。ここで経験したこと学んだことを活かして、さらに成長して続けていきたい。



キックオフパーティ後の集合写真

やりたいようにやってみることの重要さ

山崎 良太

社会文化システム学科 2年

どうしてエフラーに入ったのか。高校三年生の時にエフラーを知った。大学生活で何もしていない自分はいやだなと思っていた。海外にも一度も行ったことがなくコーヒーやフェアトレードについての知識も全くなかったが就活の時に何か話せそうでコーヒーが好きだからという単純な理由で入ってみようと思った。入った後周りの2年生の話を聞いていて、いろいろな外国に行ったことがある、留学を考えている、コーヒーの知識がすごいなど私は何度も驚かされ、そしてその度に自分の意識の低さを感じてしまった。

私はイベント班に所属することになった。イベント班に所属していく1番感じたことは先輩と自分の差だ。3年生の先輩たちはいつも冷静で周りが見えていて余裕があるように見えた。私がこの一年間で担当したイベントはキックオフと学内販売会の2つだ。キックオフはエフラーとして今年度初のイベントであり学内販売会は1年を締めくくる今年度最後のイベントでありどちらも非常に重要なイベントであった。イベントのマニュアル作成など何も分からなかつた私は何から何まで先輩に頼りきりになってしまった。心配性である私は何度も先輩に確認をしてしまう節があった。この時私は1人で何もできない自分を不甲斐なく思った。自分がどうしたいのかというものが全くなく自分が担当という意味がないと感じた。そして1年間の締めくくりのイベントである学内販売会。私はイベント班の活動にも慣れてきて、キックオフの反省も活かしつつイベントの準備をすることができた。それでもやはり3年生の先輩方に頼る部分も多かった。1年の活動を経た今だから分かることがある。「去年こうだったから今年もこう」ではなく大事なのは自分がそのイベントをどのようにやりたいかだ。この1年間3年生を見ていて3年生は私が思いつかないようなアイデアを出して昨年のイベントもさらに進化させていた。また自分とは違うアイデアを持つ班員と考え話し合うことによってより良いイベントが出来上がっていくのだろう。箕曲先生が最初に言った「変化のない団体は衰退」するという言葉を最初は表面上でしか理解できなかつたが1年を通して今理解することができた。

私は販売会の中で自分のコーヒー・ラオス・フェアトレードに関する知識の無さを思い知らされた。私は普段カフェでアルバイトをしている。アルバイトでは利益など全く気にせずただお客様に言われたものを提供するだけだ。しかしエフラーでの販売は自分の言葉でエフラーのコーヒーの魅力をお客様に伝える必要がある。私は最初の販売会でお客様にコーヒー豆の違いについて聞かれた時答えることができず悔しい思いをした。しかし、白山祭で初めて自分の言葉でお客様に説明をして売ることができたときはとても嬉しかつた。この初めての嬉しさを来

年の販売会でも忘れないようにしていきたい。まだまだコーヒー・ラオス・フェアトレードについては知らないことが山ほどある。ここでも1つ思ったことがある。先ほどイベントを自分のやりたいようにと言ったがコーヒーの説明なども自分のやりたいようにやってみることが重要だと感じた。コーヒーの説明だけに限らずエラオという団体に所属している中でまずは自分のやりたいことをやって、結果それがエラオという団体にとってプラスになることが理想なのかもしれない。これは決して自分勝手にというわけではない。そして自分がやりたいようにやるということは責任を持たなければならない。この責任感というものが自らの原動力になるのかもしれない。私はこの1年間、自分のやりたいようにやったことはほとんど無かったようだ。もっと自分自身何かできたのではないかという悔しさが残っている。来年この悔しさを忘れずに活動を行っていきたい。

私はこの1年間たくさん支えられて成長することができた。この1年間活動してきたからこそ気づけたことだらけである。同期の2年生とははじめ、上手くやっているか不安しかなかった。しかし毎週のミーティングや販売会、スタッフを経て学年として1つになれたような気がしている。このメンバーで来年度も互いに刺激を与えあって考えあい、今度は自分たちが後輩を引っ張っていけるような先輩へと成長していきたい。そして自分がイベント班の1人としてできること、エラオの1員としてできること・やりたいことを考え続けていきたい。



キックオフでの集合写真

千里の道も一歩から

横尾若菜

社会文化システム学科 2年

恥ずかしながら、私はなんとなく、幅広いことを学ぶことが出来そうだと思いこの学科に入学した。入学する前、HPでエフラーについての紹介を見つけて知ってはいたが、その時はまさか自分が入るとは思ってもいなかった。いざ入学してみると、授業を受けていても目標も見つからず、一年が過ぎようとしていた。そんな時、社会文化体験演習のシンポジウムがあった。そこでの先輩方の姿を見て、漠然と「私も人前でうまく話せるようになりたい」と思い、勇気を出して志望理由書を書いてみた。ボランティアのサークルに所属してフェアトレードに触れていたこともあり、親近感を持った。初めはそんな感じであった。今思うと、それが私にとって大きな「一步」であった。

いざ所属することになり、私は漠然とメディア関係の仕事に就きたいと考えていたため、広報班に入った。高校時代、部活動の演奏会のパンフレットを作った経験もあったので、その経験が活かせるかもしれないと思っていた。しかし、その思いはすぐに不安へと変わった。まず、フライヤーを作成することになったのだが、そのソフトの使い方が分からなかつた。しかも、自分のパソコンにそのソフトをインストールすることができないという事態。結局、先輩のパソコンをお借りして、教えて頂きながら作成していった。何とか、完成させることができ、少なからず、達成感を味わうことができた。しかし、振り返ると私は実に受身的であったと思う。自分のパソコンで作成出来ないからといって、行動せず、先輩が引退した後のことを考えられていなかつた。その先の「一步」が踏み出せなかつた。団体として、素晴らしい活動をしていても広報が頑張らなければ、世の中の目に触れることはない。責任感が足りていなかつたことに後悔している。来年度からは団体用のパソコンを広報が管理することとなつた。来年度はこのような後悔がないように、活動が始まる前に、来年度の準備を入念にしたい。

また、私は消極的で話すことが苦手であったため、そんな自分を変えたいという思いもあり、販売会に積極的に参加するようにした。初めは、先輩方の姿を見て接客を試みた。しかし、なかなかうまくいかなかつた。ある販売会で、製品の説明をして満足し、その後予想外の質問をされた時、戸惑ってしまいお客様が立ち去ってしまったことがあった。このことが本当に悔しく、それ以降、細かなコーヒー やラオスの知識を覚え、質問に備えた。さらに相手の気持ちを考えての接客、笑顔を忘れないことを心掛けた。すると、自然とお客様との会話が弾み、コーヒーだけでなく、教育支援についても興味を持って頂けること多くなつた。この部分に関しては少し成長できたと感じる。

また、時には、活動していて「はじめの一言が出ない」という場面が多くあった。流通サービス(株)に訪問し、服部さんへ質問をする際や2年会議の時など、自分の意見や思っていることを言葉にしないと伝わらないことは分かってはいるが、その「一步」がなかなか踏み出せなかつた。ここでも受け身の姿勢であった。なぜ、「一步」が踏み出せないのだろう。ふと立ち止まって考えたときに、私はこれまで、「消極的」「人前が苦手」と自分にレッテルを貼り、自分が踏み出すことに蓋をしていたのではないかという考えに至つた。その考えに私自身とても納得した。そこから、自分にとって苦手でも「できない」と決めつけず、とりあえずやってみよう、話してみようという前向きな考えを持つように努力した。そして、活動をしていく中で「周りをよくみて行動する」という目標も立てた。当たり前のことかも知れないが、実は難しい。私の目には先輩方は周りのことが良く見えていて些細な変化に気づいている印象であった。そこで、私も周りをよくみて行動することを心がけた。しばらくは自分が成長出来ているか分からなかつた。

しかし最近、「いろんなことに気づくね、周りが見ているね」と言われたり、「意外とチャレンジャーなんだね」と言われたりしたことがあつた。今まで言わされたことがなかつたのでとても嬉しくなつた。その時、少しがら成長できたかもしれないを感じた。

最後に、1年を振り返り、1年前「一步」を踏み出して良かったと心から思つてゐる。先生や外部の方、メンバーなどとの関わりによって、様々な考え方方に触れ、自分の視野を広げることができた。また、例え小さな「一步」でも積み重ねていけば大きな「一步」になること、「一步」踏み出さない限り何も始まらないことを、身をもって知つた。来年度は、自分に「できない」とレッテルを貼らず、挑戦することを忘れずに活動をしていきたい。そして、より多くの方に私たちの団体を知つてもらえるように広報活動も工夫していきたい。



広報班の集合写真

「失敗」の先の「行動」

吉野 寛人

社会文化システム学科 2年

自分は1年生時のゼミ説明会でこのエフラオの魅力に取りつかれ、「1年後にこのゼミに入るんだ。そこでしかできない学び、発見をするんだ」と意気込んで、1年生の間、何事も積極的に、特に授業に関してはあえて難しい授業を履修し、とにかく「貪欲さ」あふれる学生生活をした。その中で特に1年生後期に履修した授業では、班に分かれに「フェアトレード」について学び、今までの自分では絶対にやらない「班長」として動き、先生にも絶賛していただけたくらいのプレゼンを班員と制作し、箕曲先生には「自分はこの一年間こんなに頑張ってきたんです！」と自信をもって、研究室に乗り込んでいった。それくらいの勢いで飛び込んだエフラオでこの1年間自分はうまくいかないことや自分の足りない部分にたくさん気づかされた。また周りのメンバーのすごさに圧倒され続け、自分を見失い、自暴自棄になったこともあった。それもこれも1年間終わってみて「良い経験であった」と感じられるまでに成長できた。

その中で特にこのエフラオに所属し自分が成長できたと感じたものとして「広報班への所属」から「苦手意識をなくす」「アウトプットの重要性」、この三点である

まず自分は「広報班」へ所属を決めたきっかけとしては、「何かやるのだったら、あえて自分が苦手とするパソコンを使用したとこ」、そして「広報班としてエフラオについて知つてもらいたい」その考えをもって「広報班」に所属することに決めた。

最初に引っかかった問題として、予想通り基本的なパソコン操作であった。広報班に所属しているメンバー、芽衣さんを筆頭にみな基本操作は確実にできている状態で、最初のころは自分だけ置いてきぼり状態でとにかく焦ったし、自分を批判し、自信を無くしてこの班に入る前は「苦手なことをできるようになる」といって入ったが、入ったことが間違えだったのではないかと思うようなこともあった。だが先輩のお二人の「そんなに気負うことないよ」という一言に救われ、今自分は何をすべきなのか悩み考え、「パソコンができないのは仕方がない、とにかくやるべきことは決まっているのだからやるしか解決につながらない」と学校のパソコン講座を受講したり、圧倒的なタイピングの遅さを改善するために、毎日10分間早くタイピングすること意識して、とにかくパソコンにずっと向かった。その甲斐もあり、ある程度のパソコン操作ができるようになり、支障が出ないとここまで来ることができた。

だからこそここで学べたのが自分は考え方を固定しがちであるが、一歩下がって自分を客観視してみる。これによって悩んでいた時に見えなかった問題解決方法を模索できるという新た

な発見をすることができた。

次に「苦手意識」をなくすことである。自分は「苦手意識」がもともとかなりある面があり、「これはやる」「これはやらない」みたいにきっぱりやることに制限をかけてしまいかつたが、柏の流通サービスさんの店頭販売に参加させてもらい、服部さんが「お客様を呼んでごらん」と急に店頭に出されてしまい、最初は混乱してしまったがここで「苦手意識」を出すわけにいかない状況に追い込まれたことによって、「苦手」という自分が作り出した概念をまず払拭しなければと「自分の物事に対する考え方」を 180 度変えるよう努めた。「その行動がなければどんな事にも毛嫌いし、それが後悔につながるんだ」と 1 日の気づかされたことを伝えると、服部さんは「マネジメントは実際に肌で感じなければ身につかない」というお話をされて、

最後に「アウトプットの重要性」である。授業でいくらコーヒーの知識について学んだ、つまり「インプット」としても、それが販売会や合同ゼミの際に口に出す、つまり「アウトプット」ができなければ授業受けた意味が全くといっていいほど無駄であったことになってしまう。というのも知っているだけでは仕方がないのである。これはキックオフの時に痛感したことであるが、購入しにわざわざ店頭に来てくれているのに「説明ができない」「コーヒーの良さを伝えることができない」という状況になってしまった。知識を詰める機会があったにもかかわらず、自分が覚えた知識をアウトプットせずに販売会に臨んがために起きた自分にとっての問題である。

以上より大きくこの 3 点が自分にとってまだ不十分の問題である。だからこそこれからの展望は自分はフライヤーやリーフレット作成の際、芽衣さんに頼みつきになってしまっている受け身の自分がいた。だからこそ、この先自分が 1 エフラオメンバーとして貢献できることとしては「広報班の仕事を全うする」これが最大の貢献であると考えている。

「失敗した」と思うのなら、「次の行動」を模索し、実際に「行動」に移す、残り 1 年これを徹底する。



最終学内販売会終了後の写真

販売は伝えること

渡辺 未来

社会文化システム学科 2年

まず、私が製品班を選んだ理由は、二つあった。一つは、ドリップを中心的に行えること、もう一つはあまり忙しくなさそうだったからである。前者は、カフェで店員さんがコーヒーを淹れる姿に憧れを抱いていたのである。後者は、私が白山祭実行委員であったため、あまり忙しくなく、迷惑をかけることが少ない班がよかったのだ。そんな理由で入った製品班だったが、はじめに驚いたのは2年生にはほとんど仕事がなかったことである。

事業計画書を各班が発表したときは、本当にいつやったのか分からぬくらい私たち二年生にはやることがなかった。あまりに受身で、正直先が見えなくてあせった。はじめは自分がこのゼミの活動に参加していない感覚がして、正直とても退屈だった。そんな風に考えていた私が、とても衝撃を受けた出来事が静岡での焙煎工場見学である。

静岡の焙煎工場では、服部さんという工場長に出会った。あまりに強烈な人だと聞かされていたのでとても身構えていたが、一見普通の愉快そうなおじさんだった。彼は、私たちFラオが焙煎予定表などを用意してなかったこと、その他準備不足だった点にたくさんつっこみをくれた。その上で、自分たちは取引をしていることを忘れないでほしいとおっしゃった。その時、私はこの団体で企業と取引して製品を作り、消費者にお金を頂いて販売しているという自覚を持った。また、服部さんは私たちに「フェアトレードとはなにか」という質問をした。私たちのなかで完璧に答えられた人はいなかった。私はここで、自分の知識不足と意識の低さを痛感した。自分が扱うティピカのピーベリーに関しても知識があいまいで、受身な活動にしていたのは自分だったことを身をもって学んだ。

そんな出来事があり、Fラオの活動に関する、そして自分たちが販売するコーヒーに関する知識を身につけなければならないと感じていた。次に私がその魅力を伝えることの難しさと重要さを学んだのは、委託販売活動とキックオフの場だった。

委託販売は、製品班としてはじめての二年生中心に行う活動だった。私たちは主に千駄木のコーヒーを本格的に扱うカフェを探した。はじめに行ったのは、とある自家焙煎のカフェだった。多少の準備不足はあったが、とりあえず行ってみて一生懸命私たちなりに活動の説明と委託販売について説明し、後日返事を頂くということになった。結果はこちらでは委託販売はできないとのことだった。その時、電話に応じた店主さんから、プレゼン資料などを作って、もっと要領よく説明した方がよいとアドバイスをいただいた。このとき、私は自分たちのことや製品について全く知らない人に魅力を伝えて協力してもらうことの難しさを学んだ。委託依頼

とはいわば民間企業の営業部署のような活動なのである。十分に準備をして臨まなくては相手に伝わらないのだ。

7月に、今年度初めての学内販売会であるキックオフが行われた。初めての販売会を通して、私たちはどう売るかをより具体的に考えるようになった。例えば、試飲は飲み比べできるように中煎りも深煎りも作るか、コーヒーの匂いを味わえる匂い袋を作つてみるかなど、実際にやってみて分かったこと、思ったことを通してさまざまな案が出た。私が特に思ったことは試飲でしか味わえないお客様にどうしたら自分なりに味の魅力を伝えるかだ。焙煎工場で得た知識をそのまま伝えようとしたところで、お客様には伝わらない。販売者が得るべき知識と、購買者が得るべきそれは異なっていることに気づいた。大半の購買者が基本的に知りたいのは、その商品がその値段で買うだけの価値があるかどうかである。Fラオの教育活動もその価値をあげるものとして生きてくる。この二つの活動が、団体の外側との関わり方を私が学ぶ機会となつた。

はじめてFラオとして私が学外販売に参加したのが、テラデマルシェである。ここで私は、東洋大学のブランドの大きさを感じた。完全に団体や学部学科と関わりのない人を相手に販売したとき、東洋大学という名前に食いついてくれた人が多かつた。陸上面でよく知っている、OBだという人にも出会い、そういった人たちと話して私たちの活動にも興味を持つてもらい、製品を購入してくれた。あらためて東洋大学という名前に誇りをもてたし、東洋大学の名前を背負っている自覚も再度芽生えた。

約一年間、Fラオの一員として活動してきて、マーケティングにより興味が出てきた。もちろんお金を稼ぐことが私たちの目的ではないのは百も承知だが、より多くの人にFラオを、ラオスのコーヒーを知ってもらうには、やはり販売会を通してなのである。来年度はコーヒーを使った製品も売る予定だ。Fラオを知っている人、まだ知らない人がどんな反応をしてくれるのか、楽しみである。



販売会にて

〈「個人の成長の記録」を書くための注意〉

以下の問い合わせる形で「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、「ああ、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、FLAO 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、伸ばしていくかと思いますか（来年の FLAO で伸ばすというのもいいです）。
- Q. FLAO の活動を経て、自分の学習課題に到達できなかった、あるいは、新たに気づいた学習課題は何ですか。どういう場面で気づいたかを記述してください。

第2部

海外活動—ラオス・フェアトレード・スタディーツアー

ラオス・フェアトレード・スタディツアーの概要

箕曲在弘

東洋大学社会学部

I ツアーの概要

本年度のスタディツアーの目的は、3つある。1つ目は、昨年と同じく、ラオスのコーヒー栽培地域においてコーヒーの生産や流通に関する理解を深めることによって、フェアトレードに対する理解を相対化し、自ら課題を発見し、現地社会に貢献するアイデアを見出すことにある。このアイデアは次年度に展開する第6期 FLAO の活動を通して実現していく。2つ目は、昨年度渡航した現3年生の目標であった、子どもたちの学習意欲の改善に貢献するために、小学校でオリジナルすごろくをつかったワークショップを実施し、それを小学校に寄贈することにある。

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

ツアーオの目的地は、ラオス人民民主共和国チャムパーサック県パクソン郡である。このパクソン郡は、首都ビエンチャンから南へ約700km下った地点にあり、ボラベン高原（図9）の中心地である。この地域はコーヒー栽培が盛んで、演習担当者の箕曲の調査地でもある。パクソン郡には同地を活動拠点にする農業協同組合があり、フェアトレードを実践するこの組合がツアーオの受け入れ団体となる。訪問期間は、12月20日（木）から30日（日）までの11日間である。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、29日に現地を出て、30日に羽田に到着するというルートにした。

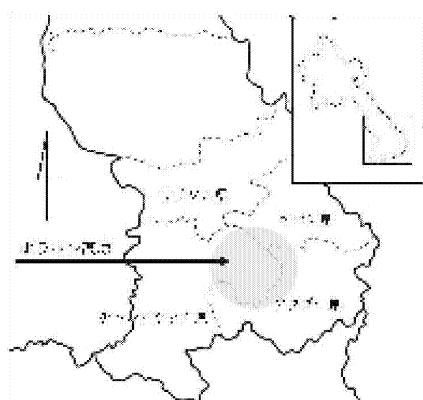


図1 ラオス地図
(出典: 白地図より筆者作成)

III 事前学習

事前学習は大きく分けて、以下の3つの要素によって成り立っている。

1 テーマに関する知識の習得

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

2 ラオスに関する知識の習得

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

3 調査技法の習得

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

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

IV 現地活動

1 現地でのおもな活動

現地での活動は、おもに以下の5種類となる。

① 受入団体との交流

受入団体であるジャイカフェ農業協同組合（JCFC）の幹部を合い、協同組合の歴史と現在の取組など基礎的な知識を得た。一方、最終日とその前日には、再び組合幹部と会い、参加者がそのときまでに見てきたことを質問する機会を設けた。

② ワークキャンプ（命の授業とホームステイ、収穫体験）

参加者はJCFC傘下の家庭に一日滞在し、一泊することによって、コーヒー生産者の日常を体験した。参加者は生きたアヒルを自らさばき、調理する「命の授業」を体験した。この際、ラオスの料理に加えて、日本の筑前煮を作り、ラオスの人たちにふるまつた。その日は、高

床式の家に一泊し、翌朝 6 時前に起き、果肉除去や水洗いなど農家の仕事を見学した。朝食後は、農園で 30 分ほどコーヒーの収穫を体験した。この収穫体験ではチームに分かれて、収穫量を競い合った。参加者は事前に労賃の相場を家計調査において聞き取っているので、その金額を自分たちの収穫量にかけて報酬額を考えてもらった。

③ 農園や加工施設の見学

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

④ 世帯の家計調査

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

⑤ 小学校におけるすくろくワークショップの実施と寄贈

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

⑥ 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。本ツアーリのふりかえりは、毎晩行い、班ごとの家計調査の結果報告に始まり、各自が個人感想を述べた。この際、事実誤認があれば、箕曲が訂正し、翌日の目標を各自で自覚してもらうように促した。最終日には、一人 3 分でツアーをふりかえる「2 分間スピーチ」を実施する予定であったが、体調不良者が続出したため、帰国後の事後授業のなかで実施した。

2 現地活動の行程

以下は、出国した 20 日から帰国した 30 日までの主な行程である。

日付	活動場所	宿泊地
20	羽田—（飛行機）→バンコク—（飛行機）→ウボン	ウボン
21	ウボン—（車）→パクセ（市場訪問）—（車）→パクソン	パクソン
22	ジャイコーヒーハウス訪問：JCFC 幹部の講義	パクソン
23	セットコット村訪問：村長らと会談、家計調査①	パクソン
24	教育局訪問、ブーマッコ村訪問：村長らと会談、家計調査②、小学校ワークショップ① → 「命の授業」、ホームステイ	村の民家

25	ホームステイ（続き）、コーヒー収穫体験 → 次加工設備の見学と JCFC青年組合の石鹼製作所訪問（@プーオーイ村）	パクソン
26	プードムクワン村訪問：村長らと会談、家計調査③、小学校ワークショ ップ②	パクソン
27	ノーンサムパン村訪問：村長らと会談、家計調査④／ノンヤートウン村 訪問：小学校ワークショップ③	パクソン
28	セットコット村再訪問：小学校ワークショップ④ → ランチ BBQ とイ チゴ狩り（@山本農園） → ジャイコーヒーhaus訪問：JCFC代表へ の質問、お別れの儀式（バーシー）	パクソン
29	ダオファン農場—（車）→ダオファン工場—（車）→パクセ（市場）— ウボン（車）→ウボン：宿にて2分間スピーチ	ウボン
30	ウボン—（飛行機）→バンコク—（飛行機）→羽田	-

V 事後学習

帰国後、1月5日（金）と11日（金）には事後授業を行った。事後授業では、以下の2点を行った。

① 知識のまとめ

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

② フェアトレードの家計への影響に関するディスカッション

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

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

※渡航時、ラオスキープのレートは、1000kip=15円程度であった。

訪問先の報告

I Jhai Coffee House 訪問

社会文化システム学科2年 秦泉寺祐花

12月22日、パクソン郡にあるジャイコーヒーhausを訪問した。そこでJCFC代表のウアンさん、会計のカンペットさん、カフェマネージャーのタオさんからお話を伺った。

1 JCFCとは

JCFC (Jhai Coffee Farmer's Cooperative) とはコーヒー生産者が運営する協同組合である。ATJとティピカの取引をしている。エフラオはATJがJCFCから仕入れたティピカを購入しているので、エフラオとJCFCのつながりは深いものである。

JCFCの誕生経緯について、最初はアメリカの財団から支援を受け買っていたが、2005年に協同組合となった。組合に加入していたのはプーマッコ村、プーオーイ村、ノンルアン村の3つだけであったが徐々に拡大していく、今では13の村が加入している。2009年からATJと取引を開始した。規模が大きくなるにつれて、いろいろなバイヤーと関わるようになり、2013年にはラオス最大のコーヒー企業であるダオファン社と提携した。

2 ATJとの関係について

ATJはJCFCにとって、とても大事な存在である。ATJはJCFCと農家に対して支援をし、農家はそれに応えるために品質の良いコーヒーを提供し信頼関係を築いている。ATJは金銭的な支援もしている。金銭の使い道は倉庫を作ったり、果肉除去を導入したり、電気を引いたり様々である。またATJとの関係の中で前払いという重要な制度がある。チエリーが赤くなる収穫前にお金を渡すというものだ。農民の経済状況を調べ、解決するために前払い制度をとっている。前払いの利点は8~9月の一番お金がない時期に取引がある点だ。9月から学校が始まるため教育費用を払うことができるようになる。また、農園の維持管理も行えるようになる。

3 タオさんのお話

タオさんは日本で2回お会いしたことがあったので、この日で3回目であった。カフェのマネージャーをしていて、コーヒーの焙煎度や蒸らす時間などを考えている。また内装も去年とは全く異なっていた。日本のカフェを参考にリニューアルしたそうだ。

4 感想

普段私たちが販売しているコーヒーがどのような気持ちで作られているのかを知ることができた。とても貴重な機会であった。実は前払いの支払いが遅れているなどの話は直接聞かないと分からぬことだったと思う。またカフェの内装もオシャレでとても居心地のよい空間であった。お話を聞いて嬉しかったことが日本人をとても歓迎してくれたことである。家族のような皆さん、と言ってくれたりもした。コーヒーに興味を持つ私たちにはなんでも教えます、といった姿勢を見せてくださりとても暖かさを感じた。ATJと信頼を築いてきたからこそ出てくる姿勢なんだろうと感じた。



カフェの内装の様子

II 教育局訪問

社会文化システム学科2年 福井彩椰花

12月24日、パクソン群の教育局に訪問した。副局長のポーサイさんからお話を伺い、それから私たちが質問をし、教育局のことや、教育事情についてさまざまなことを聞いた。

1 パクソン郡の現状について

表1 学校の軒数（パクソン郡）

種類	軒数（校）
小学校	88
小学校 (*完全校)	68
中等学校	23
中等学校 (*完全校)	13

(出典：教育局でのお話しより)

注：完全校というのは、小学校の場合、5学年全てある学校を示し、中等学校では6学年全てある学校を示している。

表1は、パクソン郡の学校の軒数についてまとめたものである。パクソン郡には、約8万人以上が住んでおり、その中で小学校・中等学校に就学している子どもの数は、約2万1000人いる。2012年から2014年の2年間、チャンパサック県にある全10郡のうち、パクソン郡とパトムポーン郡が、十分な教育が行き届いていない郡として国から指定された。指定された理由として、パクソン郡の中で、家から小学校まで20~30km離れていて学校に通うことができず、教育を受けられない子どもがいる現状があるからだという。

表2 教員数（パクソン郡）

種類	人数（人）
教育に関する公務員	782
教員	450~500
ボランティア教員	138

(出典：教育局でのお話をより)

表2は、パクソン郡の教員数についてまとめたものである。教育に関する公務員というのは、教員を含めた人数であり、教員の人数は782人のうち450~500人である。その他は、教育に関わる行政担当などの公務員である。また、ボランティア教員というのは、正規の教員ではなく、正規の教員の手助けをする役割を担っている。正規の教員になるのは大変なため、その間ボランティア教員として働く。しかし、公務員の数を減らす計画により、ボランティアの数も減らされている。全体的に教員が足りておらず、教員が不足している村は約20%ある。また、学校は5学年全てあっても、5学年を2人で教えているところもある。パクセにある教師師範学校から、できるだけ多くの教員を集めたいが、450~500のうちの138人がボランティアであることから、給料が払えない現状が見えてくる。

2 政策

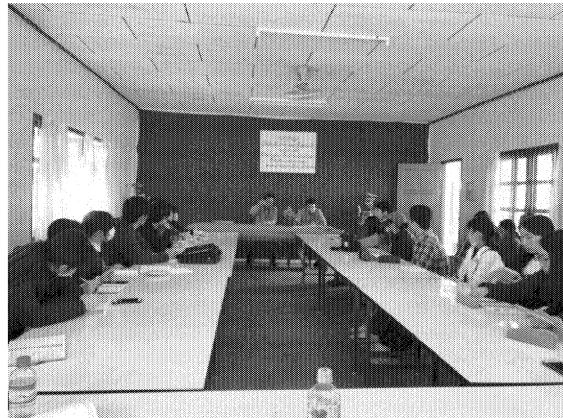
ラオス政府全体の教育発展の政策として、①学校に通えない子に教育の機会を与える、②援助が必要な地域に制服や鉛筆を届ける、③学校に通う子どもたちの学習意欲の向上、という3点が挙げられた。教育の質については、まだまだ行き届いていないが、さまざまな支援によって、質が向上しているところもある。特にRoom to Readの名前が挙がった。Room to Readとは、読み書きの育成などの支援を行うアメリカの団体である。そのような海外の援助団体との協力により、教育発展を目指しているという。

3 感想

教育局を訪問し、直接お話を聞くことができた貴重な時間だった。私たちの質問にも丁寧に

答えてください、私たちも熱心にお話を聞くことができた。十分な教育が行き届いていない現状や、正規の教員が不足しているということを聞いて、私たちができる支援活動とはなにか、改めて考えた。また、ラオスの子どもたちや先生方のニーズに応えた支援品を作るためには、現地に行きワークショップを行って学校の状況や環境を知つたり、今回のような教育局に伺つて直接お話を伺つたりすることの重要さを感じた。今回の教育局訪問の貴重な機

会を、私たちの支援品に繋げられるようにしていきたい。



教育局訪問の様子

III セットコット村

社会文化システム学科2年 佐藤 茜

12月23日、私たちはJCFC傘下であるセットコット村に訪問した。セットコット村の村長エーさんと長老ムゥーさん、そして組合長のブンミーさんにお話を聞くことができた。

1 セットコット村の概要

セット川の「分かれ道」という意味のセットコット村は、内戦中の1971年に開村した。それ以前はサラワン県のポーケム村にいたが、そこから100世帯ぐらいでホアインサイという村に移動し、さらに13世帯が再集結したのがセットコットであった。ホアインサイは軍事基地にされ吸収されたため、今はない。ホアインサイからセットコットに移動した理由は、13世帯の農地がセットコット村のあたりにあり、ホアインサイ村から遠かつたためである。今では557世帯あり、そのうち子どものいる世帯が70%、高麗者のみの世帯は10%ほどであるという。子どもの数は1世帯に昔は多くて9人いたが、今は少子化になり約5、6人である。

2 セットコット村のコーヒー農家

1980年代まで焼畑で陸稲を1haで1トン収穫しており、それ以外にはトウガラシ、コーヒーを作っていた。この時のコーヒーの収穫量は麻袋ごとに数を数えていた。その当時使っていた収穫の単位は、一斗缶で数えられていた。そして1980年代に陸稲がとれなくなつたことでコーヒーづくりに移行した。現在では557世帯すべてがコーヒー農家である。セットコット村全体の中のコーヒーの農地は4000haである。組合長のブンミー氏の家の前に乾燥されていた

コーヒー豆を見ると緑色のチェリーがあった。これは明らかに品質の悪いコーヒーだが、インスタントコーヒー行きの豆であるという。また、ハニープロセスという果肉除去機に通した後ぬめりをとらずに乾燥させた豆を試作として作っていると言っていた。こうすることで甘みのある豆になるのだという。

3 セットコット生産組合長の話

JCFC 傘下のこの村の組合長であるブンミーさんは、1998 年にセットコット村に引っ越してきた。村長と知り合いだったため土地を分けてもらい、コーヒーを作りで生計を立ててきた。彼が 2 年前に生産組合を作り、7 世帯が加盟している。組合全体では今年 JCFC に 2000kg 売る予定だ。加入している 7 世帯は彼の親戚で、組合に入るには強い信頼関係がなければいけないという。

4 感想

この村の第一印象は、比較的に貧困層が多いということである。まっすぐな大通りを挟んで並ぶ家々は立派な家もあれば、ほとんど天井や壁もない家もあった。地形的に火山灰の降り積もったところとそうでないところで、コーヒーの収穫量の差が表れやすいという。しかし、地形に恵まれ、川が家の外にあるおかげで、水道代がかからないといった恩恵も受けていた。貧困層が多い印象だったにもかかわらず、セットコット村の小中学校にはスマホを持った子どもが多くいた。また 557 世帯中 7 世帯のみしか JCFC の組合に加入していないことから、村のほとんどの人は別の方法でお金のかかる収穫期を乗り越え、子どもたちの教育費も工面していると考えられる。しかし、組合長のブンミー氏は外部からセットコット村に来てコツコツと働き、土地を広くして立派な家を建てた方で、箕曲先生によると、そういうケースはかなり稀だという。私はブンミー氏のような新しく挑戦をしていくような方がいることは、この村に大きく影響を与えると感じた。

IV プーマッコ村

社会文化システム学科 2 年 佐久間 啓

12 月 24 日、JCFC 傘下のプーマッコ村を訪問し、組合長のチャンパさんからお話を伺った。

1 プーマッコ村と国営農場

1976 年から 5 ヶ月間サマナーという施設で社会主義の思想教育を受けた後、国営農場がスタートした。毎週配給（味の素、塩、パデーク）があり、お米は月 20kg、そして 医療費として月 12 万 kip を支給されていた。1976 年から 81 年まではプーマッコナオ村の国営農場で労働していた。81 年に分裂し、現在のプーマッコ村の地域に国営農場が開設された。働いてい

た場所は、ニコム No.18 という名称の国営農場であったが、1992 年に解体されたときプーマッコ村という名称に変わり、各世帯に 2ha ずつの農地が分け与えられた。そこから村として農地を持ちコーヒー栽培を行っている。

当時は 1 年に 20 トンの生豆を納めるという規定はあったが、この目標値に足りなくても罰金などはなかった。しかし、自由がなく耐えられずに逃げ出す人も多かったため、登録上 200 世帯ほどだったものの、実際は 50~60 世帯くらいだった。ニコム当時のプーマッコ村はティピカのみで、農地が個人所有になってからロブスタを栽培し始めた。

国営農場時代の生活		現在の生活 収穫期
7:00 村の中心に集まり各家の状況確認 担当の農地に行く		4:00 加工作業 水洗 6:30~7:00 朝食
11:30~13:00 お弁当持参して昼休憩		11:30~12:30 弁当持参して昼食
16:00まで午後の農園作業をして帰宅 ・少しの雨ならレインコートでの作業。 ・果肉除去機がなかったため、国営農場のトラックがきてチェリーを配送していた。 ・食べ物が少なく自由がなかったため、逃げる人が多かった。		16:00まで午後の農園作業をして帰宅 18:30 夕食 20:00には就寝 ・ニコムの時に生活リズムを学んだ。 ・雨季の間はゆっくり草刈りしたり、1年の中で多忙な時期と落ち着いた時期がはっきり分かれている。

2 プーマッコ村とコーヒー

人口 380 人 77 世帯と小規模な村であり、12 世帯が組合加盟している。去年は 6 世帯であったが、娘や息子に加えて少し遠い親族が新たに加盟した。パーチメントまで行っているのはチャンパさん含め 2 家族だけで、後の組合員の分は果肉除去機をもつ 2 人がチェリーを買い取って代わりに加工をしている。チャンパさんは 1kgあたり 4,200kip で加工している。ほかの加盟している村でも、機材や品質管理が不十分であるために中心となる組合員が加工を行う場合はが多い。ATJへの輸出量が去年は 1 トンだったが、今年は村全体で 2 トンを売却予定であり、プーマッコ村はアメリカのバイヤーであるマイケル氏には売らず ATJ だけに



プーマッコ村の風景

売っている。その理由としては前払いがあるからというだけではない。マイケル氏とはここ 2、3 年の取引である一方、ATJ と JCFC には、2005 年からずっと取引して長く関係を持っているため、JCFC を優先している。。

3 感想

ニコム時代の貴重な労働の話を聞けて、当時のコーヒー農家の生活を知ることができた。自由のない生活ではあったが、彼らはその経験を経て現在の生活を形成していることから使える知識や経験を応用しているのであるとわかった。現在の生活リズムはニコムとさほど差はないが辛いという意識がないのは、やらされているというよりも好きで仕事としてやっているからである。すべての組合員が加工作業まで行える環境ではないこと、差があることを実感したとともに、組合員のほとんどが親戚であったりしたことからラオスの村での血のつながりは重要な物であると考えた

V ホームステイと収穫体験

社会文化システム学科 2 年 横尾若菜

12 月 24 日、プーマッコ村を訪問した。そこで、アヒルの屠殺・解体をした後、ラオスへの渡航が初めてである 2 年生が、民家にホームステイをした。ホームステイをした翌日には全員でコーヒーの収穫体験を行い、農家さんの日常を体験した。

1 いのちの授業

ホームステイ先で、市場で購入したアヒルの屠殺・解体を行った。アヒル一羽に対して、二人一組で逆さまにして足を持つ人と首の動脈に刃物を入れる人に分かれて屠殺をした。その後、お湯につけ、羽や毛を隈なく除去した。次に、解体の様子を観察した。そして、日本から持つて行った調味料を使い「アヒル肉の肉じゃが」を作り、ラオス人に振る舞った。残ったアヒル肉は通訳さんやドライバーさんが手羽や内臓も全て使い、料理を作ってくれた。その後、二年生のみがホームステイをした。

2 ホームステイ先での参与観察

ホームステイ先の夜はとても寒く、寝袋を使用して就寝した。先生から村人の朝は早いと聞いていたため、4 時にみんなで起きて、参与観察をしようとしていた。しかし、泊めて頂いた家の方は 4 時にはまだ起きていなかったため、家の周りを観察した。4 時はまだ暗く、見たこともないくらいの満天の星空があった。5 時くらいになると、女性の方が起きてご飯を作り始めた。5 時半くらいには、女の子も起きていた。ご飯ができる間、床の掃き掃除や拭き掃除をしていた。そして、6 時頃お父さんが起きてきた。外も明るくなると、たくさんの家が焚き火

をし始めた。

3 コーヒー収穫体験

3年生やラオス人学生、先生と合流した後、農園に移動しコーヒーの収穫体験を行った。班ごとに30分間での収穫量を競争した。その結果、7.8kgを収穫したA班が勝利した。今年の労働者に対する報酬が1kgあたり800kipであるので、上記の収穫量であれば、6240kip(約81円)となる。1班5人で収穫したため、30分で1人あたり16円の収入になる。1日7時間働くとしても、私たちのペースであると、1人17,472kip(約224円)にしかならない。また、賃金は日給制と出来高制があり、たくさん収穫できる農家さんは出来高制の方がやりやすいという。その後、収穫した豆から欠陥豆を除去し、実際に果肉除去機にかけ、カゴで選別する流れを体験・見学し、流れをおさえた。

4 感想

まず、アヒルの屠殺は衝撃的であった。改めて命の重さを感じた。解体の時には現地の通訳さんが見本を見せてくれたのだが、手際が良く、日常の作業として行われていることが見受けられた。

ホームステイ先での参与観察では現地に行つたからこそ分かったことが多くあった。私たちが思っていたほど、村人の朝は早くなかつた。しかし、子どもは日本より朝から活発に動いている印象を受けた。

また、女性や女の子が男性より早く起き、ご飯作りや掃除を行っていた点から、一昔前の日本のような性別役割分業意識が強くあると感じられた。さらに、コーヒーの収穫体験では、できるだけ早く赤い実だけを取ることが難しいと実感した。先生から現地の人は1人1日50kgを収穫すると聞き、とても驚いたとともに、重労働のため、体が動かなくなると仕事を続けることが困難であると感じた。村人の日常に触れることができた貴重な時間であった。



市場で買ったアヒルの写真

VI JCFC 二次加工場とせっけん製作所

社会文化システム学科2年 三井彩貴

12月25日、JCFC二次加工場と、JCFC代表アン氏の娘さんが主体となって行っているコーヒーせっけん製作の製作所を訪問した。

1 カンペットさんのお話

カンペットさんはJCFC二次加工場のマネージャーをしており、主にこの施設のコーヒーと労働者の管理をしている。この工場でのお金の出入りは、組合全体のお金とは別に収入と支出の管理をしており、労働者への支払金や電気代の支払い等は、ここで出た欠陥豆の売り上げを使用している。

まず、村から工場にパーティメントが入ってきたら、番号ごとに仕分けをしてまとめる。番号は各村で分けるのではなく、いくつかの近い村を一つのグループにしてまとめている（例えばここでは19村程の村を5グループに分けている）。JCFCではGIZと提携してマニュアルを作成しており、各村はその手順に従って水洗加工をしている。ATJに送る豆は、各村から工場に送る前にニコンさんという品質管理担当者に送られる。そこで許可が出た後、ここまで送られてきている。

倉庫にパーティメントが集まつたら村ごとに脱穀機で豆を脱穀する。ここでは1日あたり3トンの生豆の製造が可能である。脱穀終了後、サイズ選別機を使用して、それぞれ豆ごとにふるいにかける。ほとんどの豆はここで欠陥豆と分けられるが、ピーベリーは他の品種に比べて小さいので、欠陥豆の中から手選別で仕分けている。ピーベリーの仕分けでは、1日あたり20~30人ほどを雇用し、1kgあたり15,000kipの支払いで、だいたい10日間ほどかけて作業を行っている。この作業は女性に得意な人が多く、基本的には女性が来てうまくピーベリーを仕分けている。

サイズ選別機での作業が終わったら、次にサイズごとに豆を重力選別機にかける。サイズは13、14、15の3つのサイズごとで分けられており、軽いものと重いものを振りわけて落とす。重力選別機までの行程をすべてこなして、ここでようやく輸出準備が可能となる。重力選別機はA・B・Cの3つの出口に分けられていて、これをもとに豆を三つの基準に分ける。Cは欠陥豆としてベトナムの会社に売り、Bは一度選別機にかけた後、もう一度かけてできるだけAとCに豆が分かれるようにする。Aは合格品として、サイズごとに台を分け、袋に入れて輸出の時期まで保管する。その際、袋にひとつひとつ番号を付けて、どこの村の何番の豆だとわかるようにしている。

輸出時まで豆を保管するために使用する袋は、去年シーズンからエコタクトというビニール袋を使用した上で麻袋に入れて保管している。エコタクトは1枚5ドルと高価であるが、この袋を用いて豆の水分量が増えないようにした結果、それまでただ麻袋に入っていた時よりも格段に豆の品質が良くなかった。エコタクトはATJが資金を出し、使用を促している。また、各選別機にはそれぞれプーオーイ村の担当者が付いており、この3人の下に普通の労働者がついて作業をしている。

輸出の段階に入ると、工場まで来る検疫官がいくつかの麻袋からサンプルの豆を取り、品質

チェックをする。無事許可が下り、検疫証明書にサインをされたら、その後パクセで様々な必要書類を集めて、そこでようやく輸出が可能となる。これは3年ほど前から始めた行程だが、制度を整えて品質チェックをすることで輸出する商品の安全性が上がった。

この倉庫は**2014**年に改築されたものである。この倉庫は、タイソンさんがアメリカで寄付を募り集めた約**200**万円、ATJの社会開発費**2**年分の約**80**万円、さらにピープルツリーの支援金約**9**万円を加えて作られた。通気性が非常に良く、大切な豆を最適な状態で保管できるよう、湿度の管理をうまくコントロールできるように作られている。

2 ウアン代表の娘ティンさんによるお話

彼女はできたばかりの協同組合であるせっけん製作販売グループを率いている。団体員は**9**人で構成されており、彼女らは全員が**10**代か**20**代の若手メンバーである。若者グループの目的は農業加工品の生産と販売であり、とりわけ今はコーヒーせっけんの製造販売に力を入れている。この団体の資本金は**800**万キープで、うち**30**パーセントはメンバー間で集めた資金、**70%**はラオス農民ネットワークから融資を受けている。

コーヒーせっけんを作る材料はコーヒーとヨーグルトのみで、**2**キロの韓国製のせっけんを溶かし、ヨーグルト**1**つと**300**グラムのコーヒーを混ぜ、お湯を加えて煮立てて作成している。ターメリックがあるときはターメリックも混ぜているそうだ。製品は**1**個**100**グラムなので、この計算だと**20**個できることになる。上記のレシピはラオス農民ネットワークから教わったそうで、せっけんの他に販売しているジャム等のレシピも同ネットワークから教わったものである。

同ネットワークはその他にも、組合のマネジメントの仕方も教えている。製品はジャイカフェ以外にもオンライン販売も行っており、これからはヴィエンチャンの方へも販路を拡大していく予定である。今のところ利益は上がっており、日本でもぜひ売りたいとのことであった。売り先が小さいのでこれから拡大させたいという。

彼女は欠陥豆が廃棄されてしまうという問題点と、この地域では肌が乾燥するという問題点の**2**つをどうにかできないものかと考え、それを父に相談したところ、せっけん作りがいいのではという話し合いになったそうだ。彼女の父はラオス農民ネットワークと繋がっていたため、そこからも様々なアドバイスを受け、当時同じ年くらいであった仲間を集めて、この団体が誕生した。若者だけで構成されているグループは同ネットワークの中ではこの団体が初めてであるらしい。

3 感想

JCFC二次加工場では、コーヒー豆の輸出に関わる大切な製造工程を実際に見て、学ぶことができた。3段階に分けられる選別過程やエコタクトの情報など、ここで得られた多くの知識は非常に貴重であり、今後のFLAOのコーヒー販売にも大きく影響するものであると感じる。ここで学んだ知識を無駄にせず、いかにお客様に自分たちが販売しているコーヒーの魅力を上

手く伝えることができるかをよく考え、販売会での製品説明をより向上させられるよう努力していきたい。

コーヒーせっけん製作所では、自分たちと同じ年頃の若者が運営している団体の話を聞いて、大変な感銘を受けた。ここで販売していたせっけんやジャムは、エフラオで提携して売ることも可能であるだろうとのことであったが、是非ともそれが可能になるようFLAO側からも働きかけていきたいと感じた。お互いに切磋琢磨していくような関係になれるよう、私たちも頑張っていきたい。



コーヒーせっけん製作所の皆さん

VII プードムクワン村

社会文化システム学科2年 山崎良太

12月26日、JCFCの傘下であるプードムクワン村を訪問した。そこで組合長のティンさんからお話を伺った。

1 プードムクワン村の概要

プードムクワン村では2010年に生産組合ができた。当初の組合長はティンさんではなく別に組合長がいたが、2016年にティンさんが組合長になった。この村では組合長が変わるとメンバーが総入れ替えする傾向がある。ティンさんは3人の友人と組合を作り、現在は13~14世帯がメンバーとなっている。プードムクワン村にはもうひとつ組合があり、そちらはノイさんという方が組合長である。JCFCとしては村の中に組合が2つあっても構わないということだった。2つの組合は互いに連絡を取り合える仲であるという。組合という名目上、人間関係は非常に重要であるという。なぜ2つの組合に分かれているのかというと、それぞれが自分でやりたいからという理由であった。プードムクワン村の人口はおよそ800人、250家族ほどが生活している。

2 プードムクワン村の特徴

この地域には死火山があり、その周りの土壌はコーヒー豆の収穫量が非常に高い。通常の土壌だと3~5年で実がつかなくなってしまうが、火山の土壌は10年ほど実がつき続ける。この村のJCFCに加盟している全世帯が果肉除去機を持っており、自分たちで加工を行っている。

ティンさんは村人から2トンのチェリーを買い取り、代わりに加工を行っている。この村はコーヒーの他に「フア・ノック・カーオ（白い鳥の頭）」「ティン・ガイ（ニワトリの足）」という名の生姜などを栽培し、日本のツムラに売却している。

ティンさんのところには、韓国人のバイヤーも来ている。またドイツ人も訪れてきてコーヒー豆のサンプルを5種類送ったという。JCFCにコーヒー豆を売ることの利点としては前払いが挙げられる。雨季の間にお金が足りなくなってしまう人は40%ほどである。だが実質この村は収入という点では困っていない。

3 感想

ティンさんのお話を伺って組合の中、組合同士、組合とJCFCなどとの人間関係が非常に重要になっていると感じた。人と人とのつながりの重要さを感じた。私たちが訪問したこのプードムクワン村は他の村と比べ比較的裕福な村であった。しかしそれでも、村の中で貧富の差が出てしまっている。JCFCに求める支援を質問したところ、果肉除去機を持っていない他の村への寄贈と買取価格の上昇の2つを挙げていた。これはATJにとっても優先順位の難しい問題であるという。この村で作りかけの家がありそれについて尋ねたところ、家を作るのはお金が入ってきたら進めてお金が無くなったら中断しての繰り返しで何年かかるか分からず状況によるという。ラオスでは結構、状況次第という言葉を聞いた気がする。そしてラオスの人々はあまり貯金をせずに入ってきたお金は次々に使ってしまうということにも驚いた。お話を聞いていて驚かされることの連続であった。



ティンさんからお話を伺っている様子

VIII ノーンサンパン村

社会文化システム学科2年 岡本紀香

1 ノーンサンパン村について

村長であり、組合員の一員であるパーケオさんに村の歴史についてお話を伺った。ノーンサンパン村には、もともとニコムという国営農場があった。内戦終了後、カムアン県ナカイ郡から、王国側の兵士が集められた。当時は、さまざまな民族が混住していて、1980年に60世

帶がこの地域に連れてこられたことにより、ノーンサンパン村ができた。国営農場では、班ごとで生産品が決められていた。ニコム No.23 と当時呼ばれていたノーンサンパン村は、コーヒーが生産品あり、ラオス政府が買い取りを行っていた。現在は、カティモールやティピカも育てているが、国営農場時代、すべロブスタであった。1986 年に国営農場が終わってからは、国営の会社がコーヒーの買い取りを行っていたが、1992 年ごろに活動停止してしまったため、フランスに住んでいたシヌークさんという方がつくった輸出会社にコーヒーを売っていた。その後、ダオファン社が買い取りを始め、同時にこの頃仲買人が登場するようになった。

2 生産組合について

組合長であるケオウドンさんに組合についてお話を伺った。現在の村の人口は、672 人であり、140 世帯が暮らしている。現在の組合員は 12 人であり、親戚もいれば、そうでない人も含まれる。組合ができたのは 2014 年である。ケオウドンさんは、もともと隣村のホワイワイ村の組合員であったが、JCFC から村ごとで組合をつくったほうがいいという助言があったことや、村ごとの組合のほうがマネジメントもやりやすいということから、独立し組合をつくった。昨年は JCFC にパーチメンとで 2000kg 売り、今年は 1000kg 売る予定である。

3 感想

村長さんのバーケオさんの話の中で興味深い話があった。それは、昔はラオトゥン（中高地ラオ）もいたが、この村で生活しているうちに、ラオルム（低地ラオ）に民族が変わったというエピソードである。低地ラオは、近代化している人たちという認識があり、そのため村で生活していくうちに生活水準が上がり、低地ラオになったということであるらしい。私たちの感覚では、民族が変わるということはありえないことであるが、ラオスでは、民族の分類は生活習慣に深く関係しているということがわかった。

また、ノーンサンパン村でお話をきいて感じたのは、聞き取り調査の難しさである。去年はスタディツアーで訪問しなかった村で事前情報が少なかつたということもあって、一つのことを聞き出すためには、時間が掛かった。一つの情報を知りたかったら様々な角度からの質問が必要だということを箕曲先生と村長さんのやり取りをみていて感じた。一回の調査でわかることは、ほんのわずかなことである。だからこそ、継続的な調査が重要なのだと思った。



ノーンサンパン村の風景

VIII イチゴ農園

社会文化システム学科2年 吉野寛人

12月28日、ボラベン高原にある“YAMAMOTO FARM”へ訪問し、社長の山本さん、経営している熊坂さん、マネジメントをしている菊池さんにこの農園のお話とご自身のラオスのこの農園に至るまでの略歴のお話を聞いていただいた。また、この農園の見学をさせていただき、バーベキューとイチゴの食べ放題をごちそうしていただいた。

1 山本農園の概要

山本さんによって2012年12月に作られた農園である。ここの土地はチャンパサック県からのコンセッション(=土地を借りること)により取得したもので、15年契約で42ha借りている。ここの農園の主要栽培品目は、イチゴである。他にコーヒーなども栽培している。イチゴに関しては3年前の2015年に商標登録して収穫し始めた。

日系企業のラオス進出コンサルタントをしているラオス人パートナーが6ha使用しているが、この6haは使われておらず荒れ地となっている。残りの36haは山本さんが管理していて、36haのうち、3haはイチゴ、4haはコーヒーが植わっている。残りは牛の放牧場となっている。

牛は放牧で、今は47頭飼育している。一時期は約100頭いたが乾季になり餌が足りなくなったこともあり、それに合わせて牛の頭数を調整した。放牧で牛を飼ってるのは、牛糞で堆肥作りするため、その肥料を野菜やコーヒーづくりなどに使用している。牛を太らせて売却することも可能である。だが、牛は病気にかかりやすく、特に口蹄疫や血液の病に感染しやすいため、ワクチン接種を役場が奨励している。だが、ラオスの一般人はやらない。また、寄生虫が入るのを防止するために、定期的に殺虫剤を散布している。

イチゴについて

イチゴに関しては3年前(2015~)から栽培している。初年度試験的に400キロを収穫して美味しかったため、栽培範囲を拡大して、2年目は4トンを収穫した。しかし、3年目は10トン採りたかったところ、天候不順もあり4トンとなった。パクソンをイチゴの一大産地にしたいと考えており、大量に生産できるノウハウを蓄積している。収穫物は出資者であるニッシン・トーアに売却を目指している。3年目となった2017年には花畠やソバの畑をイチゴ畑へと変えた。

また、ここでは高設栽培を行っている。高設栽培はあまり土がいらないことがメリットで、ココナッツの纖維をパイプに使い、そこに根を植えている。養分の吸収効率がよく、土の病気になりにくい。また養分の管理ができるなど、メリットがある。そして、生産の安定化も図ることができる。また、このあたりの土は痩せていて、土壤を変えるために薬を入れてる。そしてメコン川の肥沃な土を使い、苗木を育てている。

イチゴを育てるうえで大変なこととしては、日本と違い、まず安全で、適切な農薬がない。いかに安定させるかが難しいということである。農薬はタイから輸入して使っているが、日本みたいにきっちとした表示がない（窒素〇%みたいなより詳しいもの）。だから、一回一回調べて調節しなくてはならない。

コーヒーについて

この農場ではコーヒーも植樹した。2012年に植えて、初年度の冬には何年かに一回くらいしか来ないくらいの寒波で霜が降りて全滅してしまった。また、再度植え直し、その年は少し霜にやられたが、8割は収穫することができた。コーヒーは大体3年目くらいから収穫できるが、3年目くらいから虫が大発生、また収穫できなかつた。今も尚、その後遺症が残っている。もともとここの土地にはコーヒーは適しておらず、理由としても土の中に必要な微量元素が足らないためである。

特に山本さんが特に作りたい種類が、ティピカとジャワである。だが、これらは病気に弱いし、条件が悪いと木自体の力が弱くなり、病気に感染しやすくなってしまう。だがこの地でもカティモールだけは育つ。したがって、ほとんどカティモールを育てている。今のところ、無理して育てているので、収穫量はあまりよくない。

2 お話しいただいた方々

山本社長

ODA関係のコンサル会社（アイシーネット）に勤めていて、国際協力関係の仕事をしていた。10年ぐらい前に開発の三角地帯（ラオス南部、カンボジア北東部、ベトナム中央高原地帯）の開発が課題となり、3か国で協力していた。そこに日本も加わることになり、アイシーネット社が調査を担うことになった結果、山本さんが団長として調査し開始した。

毎年ラオスにおいて調査する機会があり、今までの人生において、ずっとODAに関わってきて、この先もずっと途上国と関わり続けたいという志があった。また、農業の専門家でもあったため、特に途上国で、農業で関わりたいということで、ラオス内で土地を探しているときに、ある人に紹介してもらったのが、現在の土地取得を手伝ってくれたのが、ラオス人のビジネスパートナーであったこのおかげで現在の土地を取得することとなった。



イチゴ農園の高設栽培の様子

菊池良二さん

今年の1月からラオスに駐在し、主に販売とカフェのマネージャーとして働く傍ら、。いちごの栽培と販売に従事している。菊池さんはもともと紛争後の復興に関心があり東ティモールやコソボなどへボランティア行った経験がある。大学卒業後、29歳までは農業に関する仕事をしていた。

29歳から2年間は青年海外協力隊としてトンガへ行き、野菜栽培の活動に従事した。帰国後、日本の企業に就職したが、ラオスで農業の事業をするということで声がかかり、トンガでの農業経験が生きるかもしれないということでラオスに来た。

農業において大変なのは朝が早いことだという。だが、日の出とともに起き、日が暮れると就寝みたいなところが農業のいいところだともいう。自然相手なのが農業だけど、自然を感じながら仕事ができることは楽しいし、魅力的である。

3 感想

直接3人の日本からラオスへ飛び込んだ方々のお話を聞くことができ、「農業の奥深さ」を知ることができたし、異国で活躍する人たちの行動力に圧倒された。

山本農場の所有している土地は46haと渡航中訪れたコーヒー農家のなかでは圧倒的な広さはあるものの、土の成分に恵まれずに、コーヒーを育てるのにも、土からの改良が必要だったりと、ラオス国内でもプードムクワン村であったり、火山の近くにあるコーヒー農場は収穫量が高いが、少し離れると土の質がこんなにも変わるので分かった。また土地の広さに収穫量は比例しないのだと、調査をして知ることができた。

X ウアンさんへの質問タイムとバーシー

社会文化システム学科2年 渡辺未来

1 ウアンさんへの質問タイム

スタディツアー8日目の夜、JCFC幹部とのミーティングが行われた。家計調査とワークショップの全日程が完了し、それらをもとに私たちが疑問に思ったことをJCFC幹部であるウアンさんに投げかけた。少しウアンさんが質問の意味を取り違えた場面もあったが、箕曲先生の通訳によるフォローもあり、概ね正しい答えとして返ってきた。

はじめに、生産量向上のために農家にどのようなアドバイスをしているのかという質問が出た。ウアンさんは生産量が低い理由として自然に任せすぎて自然の不安定な条件に打ち勝つ対策をとっていないことを挙げた。その上で対策するための資金がないことを問題視し、また農家の学びの機会がなかなかないと話していた。

そういうなかで、現地の若者であるラオス人学生たちにはベトナムやエチオピアなどのコーヒーの有数な生産地に赴いてもらい、そこで得たコーヒー栽培の知識をラオスに持ち帰って

きてほしいと述べた。政府からは農家がマネジメントのトレーニングをする機会を与えられていると話したが、資金援助についてはなかなか難しいとももらしていた。

2 バーシー

ミーティング後、お別れの儀式としてバーシーが行われた。バーシーとは冠婚葬祭にも行われるラオス特有の儀式である。オレンジの花が無数に組み立てられ、たくさんの白い紐がつるされた置物を中央に置き、ラオスのお坊さんがマイクを通してお経のようなものを五分近く唱えた。

その後、ラオス人メンバーやエフランメンバーと手首に白い紐を結びあい、これまでの感謝の意とこれから旅路の安全を願った。この場面で、感極まって泣いてしまう人も少なくなかつた。

最後は音楽に合わせてみんなで楽しくダンスをして、ラオスのカラオケを使って深く交流した。箕曲先生がラオス語の歌を披露するなどしてその夜は大変盛り上がつた。



バーシーの様子

3 感想

直接JCFC幹部の方からのお話を聞いて、彼らが支援国に対して、政府に対して、現地の若者に対して、そして私たちに対して何を求めているのかがより具体性を増したように感じた。ウアンさんは娘たちのコーヒー石鹼の活動がなかなか広まらないと話していた。そのコーヒー石鹼の活動を、私たちが販売を通じて日本を中心に広められるのではないか。その時、今まで様々な悩みや要求に簡単には応じることのできなかった私たちが、ようやく具体的な支援の仕方を見つけられたように感じた。彼らのために何ができるのか。その答えのほんの一部を私たちが担えるかもしれないという事実がとても嬉しかつた。

バーシーでは、ラオス人学生を含めた同じ班のメンバーに感謝を言う機会をもらえてよかつた。もちろんメンバー全体に助けてもらってばかりだったが、その中でも班のメンバーは一緒に悩んで苦しんで、同じことを学んできた同士なだけに、思いはいっそう強く、絆が深まつたように感じた。

XI ダオファン農園と工場の見学

社会文化システム学科2年 大井翔太郎

1 ダオファン農園と工場について

ダオファンとは、ラオスコーヒーを購買する大企業である。1991年に創立し、ラオスコーヒーの他にも紅茶、ミネラルウォーターを取り扱い、国外と輸出入している。ダオファン農園と工場は、どちらもダオファンが拠点とするパクセ近郊にあり、私たちは10日目に、この農園と工場を訪れた。ダオファン農園は1998年に開設し、総面積300haを誇る。そのうち250haのコーヒー農園と、3haの紅茶農園、残りはコーヒーの一次加工施設や、チェリー購買の関連施設などだ。コーヒーの一次加工とは、チェリーの果肉除去や、水洗・発酵などの乾燥工程までの処理を指す。つまりこの農園では、「チェリーの栽培」、「チェリーの買い付け」、「チェリーの一次加工」という大きく分けて3つの役割がある。ここから、個々の役割について、聞いたお話を概要をまとめる。

この農園で栽培されるコーヒーは全て、日本への輸出向けのコーヒーである。249haでカティモールを、1haでティピカを栽培しており、去年の収穫量はチェリーで1800tとのことだった。収穫期に毎年、一日300人～400人の地元住民を700kg/kgで雇う。地元住民は、毎年この雇用需要があることを知っており、人集めにはさほど苦労しないと話していた。

次に、チェリーの買い付けについてだ。チェリーの買い付けは、仲買人がトラックで運んでくるものを計量し、その場で取引する。完熟しきっていないチェリーも買ってしまうこともあるそうだが、計量前に品質を確認し1700kg/kg～2200kg/kgで購買する。昨年は1日1000tを限度で買っていたが、今年は政府の政策で購買量を抑え、1日200tを限度に設定している。

こうして集められたチェリーは、すぐに併設する一次加工場で果肉除去、発酵される。農園に併設された一次加工場の機械は全てベトナム製のことだった。ここで脱穀の手前まで加工されたチェリーは、パクソンの近郊にあるダオファンの倉庫を備えた脱穀工場に運ばれる。私たちはこの工場も訪れ、パーティメントを乾燥させるパーティオや脱穀機を見学させていただいた。重さ色による選別作業、脱穀など、作業のほとんどを機械が行っていて、ほとんど作業員を見ることはなかった。

2 感想

ダオファンの農園に足を踏み入れた時、まず驚いたのが農園の整備が科学的にしっかりと行われていることだった。コーヒーの木は等間隔で、人が収穫しやすいようにきっちりと剪定されており、村の農園で見たような「ばらつき」がなかった。シェードツリーも等間隔に



脱穀工場と倉庫内の様子

植樹されていた。また、脱穀工場を訪れた際には大きなパティオも見学できたのだが、先述したように今年は、政府の政策で農家からの買い取りを抑えたり、悪天候で収穫量が減ったりしたことから、空き地が目立った。農家からの買い付け量を抑えるように促す政策は、ラオスでは珍しいことではないらしいが、取引量が多いダオファン社が農家に与える影響はかなり大きいと思った。改めて、コーヒーの安定供給の難しさを実感した。

XII 市場での買い出し

社会文化システム学科2年 梁川絵梨佳

ラオスでは、ほぼ毎日自分たちで各班に分かれ、その日の昼食や夕食の食材を市場に買いに行った。ラオスの市場は、壁や塀などがなく大きな屋根の下や簡易的なパラソルのようなものの下にいくつもの店が連なっている。

野菜や果物、肉類や調味料は大きめの机や台の上に置かれていることが多かった。魚や鳥などは地面に樽や柵が置かれ、そこに入れられ販売されていた。机や台の上、樽や柵の中に売られていたといつても、私たちが普段買い物に行くスーパーとは大きく異なっていた。私たちが普段手に取る肉は、白いトレーに入れられラップでカバーされている状態のものである。しかしながらこの市場では、すでに捌かれた肉類は机の上にそのまま置かれて、その上には数匹のハエ、机の下には、どこから來



市場の様子

たのか犬が横たわり寝ているといった日本ではなかなか見ることができないような環境で売られていた。他にも魚や鳥は生きたままで売られ、お金を支払うと生きた状態で袋にいれて渡してくれる。そんなラオスでの市場に初めは戸惑ってしまった。

市場では商品名や品物の情報がない上に値段が提示されていない。そのため購入にいたるにはお店の人と会話をしなければならない。といっても現地ではラオス語が使われており、ラオス語を話せない私たちは通訳さんやラオス人学生を通してお店の人と会話をしなければならなかつた。日本では値段のことで店員さんと話さないことはもちろん、最近では会計すらセルフレジというものにより一人でできるようになってきており、買い物という行動では会話がなくなっている。そんな環境に慣れてしまつていいたため、いつもとは違った買い物にとても新鮮さを感じた。

また、市場には洋服やバックや靴、日用品なども売られていたが現地の人から見ると私たちは外国人ということもあってか、少し商品の金額が高く提示されたこともあった。しかし、通訳さんがお店の人と値段交渉を行ってくれたため安く買うことができた。私もラオス人学生の力も借りながら、実際にお店の人と値段交渉をすることができた。値段交渉というものは、日本にいてはなかなか実践する機会がないため、私は見たこともやってみたこともなかった。そのためラオスにきて人生で初めて経験することができた。

市場では、その独特的な匂いや空気に包まれ、知らない言語が飛び交い、豚の血が売られているなど、普段見かけないものがたくさんあり、私にとってとても非日常的な空間であった。この市場で買い物をして感じたのはコミュニケーションの重要さである。コミュニケーションをとることで買い物はもちろんのこと、さらに商品について質問してみると現地の人の文化や暮らしが少しずつ見えてきた。改めて言葉の大切さに気が付くことができ、良い経験を積めた。

XIII 空港フィールドワーク

社会文化システム学科2年 原 実優

ウボンラチャタニから国内線を利用し、バンコクのスワンナプーム空港へ移動した。そこで2時間ほどフィールドワークを行った。

スワンナプーム空港はウボンラチャタニ空港よりも大きく、人が多かった。建物は近代的な造りであった。クリスマスを過ぎた12月30日であったが、大きなクリスマスツリーが飾られていた。

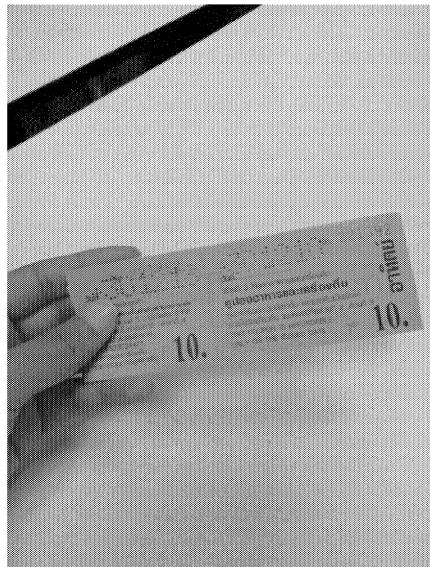
建物の中には日本でも馴染みのお店が多くあった。中でもファミリーマートは日本との繋がりが深く感じられると共に、日本とは異なるものを発見した。ファミリーマートには日本語で表記された商品がよく見られた。印象的だったのは中華まんとおでん。中華まんが日本のようにショーケースに入った状態で売られて、タイ語と英語の他に中国語と日本語の表記があった。日本よりも味の種類が多くあった。その隣に、おでんが売っていた。これも日本と同様におでんがスープに浸かった状態で販売されていた。具材は日本でみる糸こんにゃくなどがある一方で、4等分くらいにしたとうもろこしがあった。そして、おでんのスープの説明のところに日本のスープと表記されていた。また、ラオスでの生活の中で何度か食したタマリンドがファミリーマートで皮が剥かれた状態で包装され、売っていた。

空港の案内板をみていると、MUSLIM PRAYING ROOMというものを発見した。実際にその場所に行ってみると、ムスリムを信仰する人が礼拝をする場所があった。そこでは禁止事項として喫煙、飲食、お喋り、睡眠、ポイ捨てがあった。

空港内の席には優先席があり、そこには僧侶のマークがあった。他は日本の優先席と変わらないマークがあるのだが、日本のものに1つ加えたように僧侶のマークがあった。タイでは仏教徒が多く、仏教徒は僧侶を敬うためだと考えられる。

マジックフードポイントという名前のフードコートは他の空港内のレストランよりも安く食事ができる場所であった。ここでは現金をフードコートで使えるチケットに替える必要があった。このチケットでお店の人とやりとりし、最後に余つたら、現金に戻すという仕組みだ。チケットは切りのいい**10** 単位で、お店の商品もそれに合わせている。そのため、お客様とお店の人の間で細かいお釣りのやり取りがないためスムーズにやり取りできる役割を果たしていた。

このように空港内には様々な発見があった。発見の中には、日本に馴染みのない宗教に関するもの、日本に馴染みのあるもの、日本はあるが異なるもの、タイ独自のものがあった。また、来年度に機会があれば見きれなかつた部分を見たい。



マジックフードポイントのチケット

家計調査結果——①セットコット村

I ブンミーさん一家

社会文化システム学科2年 佐久間 啓

1 家計調査結果

ブンミーさんの家族構成は以下の表1の通りである。

表1 世帯構成（2018年12月23日調査）

名前	性別	生年月日	最終学歴
ブンミー	男	1964/10/2	中学校3年
チャンタヴォン	女	1960/8/30	小学校5年
ブンヨン	女	1986/3/7	ラオス国立大学
フータマイ	男	1993/11/9	チャンパサック大学
ナーネクセイ	男	1995/3/10	大学
ヴィライ	男	1999/6/6	大学
ドゥアンタ	女	1987/4/24	大学

夫婦と5人の子どもの7人家族でありドゥアンタさんは養子である。ブンヨンさん、フータマイさん、ドゥアンタさんはビエンチャンに働きに出ており、それぞれ韓国系リゾートと会社員として働いている。ブンミーさんと奥さんはコーン郡プーノーイ村出身で出会った後セットコット村に移動して農業を行っている。

栽培しているコーヒーは、ティピカ・カティモール・ロブスタの3種類である。農地面積は全体で、3haで種類別に農地を分けずに混ぜて栽培している。コーヒーの木の本数は、ティピカが1500本、カティモールが2000本、ロブスタが2000本ある。コーヒーのほかに育てている物として、親子合計25羽のニワトリと、作物はミント、パパイヤ、ナス、唐辛子、生姜などがあった。これらは商品として売りに出さず家用であると話してくれた。

表2 コーヒーの種類別 売却先・量・価格

種類	状態	売却先	量(kg)	価格(kip/kg)
カティモール	チェリー	仲買人	5,000	2,300
	ペーチメント	仲買人	1,000	13,000
		マイケル	300	37,500

家計調査結果

ロブスタ	生豆	仲買人	2,000	12,000
	ペーチメント	マイケル	200	40,000
ティピカ	調査不足			

表2はコーヒーの種類別の売却先と売却量、1kgあたりの価格をまとめたものである。ブンミーさんは、カティモールをチェリーとペーチメント両方での売却を行っている。カティモールとロブスタをそれぞれ仲買人とマイケルに売却しているがAGPCとの取引はしていない。調査結果からマイケルへの売却量は少ないが売却額は仲買人と比べると高いことがわかる。ティピカに関しては調査が上手くいかず情報を聞き取ることができなかつた。

コーヒー以外の売却用作物としてキャベツと白菜があった。キャベツは3,000kgを2000kip/kgで計6,000,000kip、白菜は300個1,500kgを2000kip/kipで計3,000,000kipでの収入がある。

表3 雇用労働者の受け入れ状況

労働の種類	人数(人)	日数(日)	賃金(kip)
アラビカ種の収穫			
ロブスタ種の収穫	2	60	1,000,000kip/月

ブンミーさんは草刈りの労働者は雇っておらず、アラビカ種とロブスタ種の収穫は分けていない。収穫の際に2名を1,000,000kip/月で60日雇用しているため労働者に支払っている金額は合計4,000,000kipとなる。

表4 年間の主な支出(kip/年)

米(袋/年)	土地税	電気代*	水道代*	医療費	教育費	ガソリン代	電話代
6,480,000	140,000	420,000	1,080,000	1,000,000	20,000,000	1,000,000	960,000

*電気代と水道代は1ヶ月での回答だったため1年に換算して記載

表4はブンミーさん一家の年間の支出をまとめたものである。まず米は1ヶ月2袋購入していたので年間24袋となる。1袋27万kipなので648万kipと換算した。4人の家族と2人の労働者を考慮しても妥当な金額であるといえる。土地税は農地と住居合わせて140,000kipで、内訳としては農地が122,000kip、住居が18,000kipである。電気代には生活全体と地下水をくみ上げるときにかかる電力も含まれている。ブンミーさんはヒュンダイカーは所持しておらず、バイク3台で年間のガソリン代は100万kipである。携帯電話2台含めて電話代は96万kipである。またそのほかに、野菜用に化学肥料を年間5袋、キャベツの種を2缶購入している。

2 感想

セットコット村は今回の家計調査ではじめて訪れた村であったのだが、聞き取りがうまく行えず必要な情報をそろえることができなかつた。数値が足りないために全体の収入と支出の計算が行えなくなってしまったこと大きな反省点である。しかし村全体を見学してみてブンミーさん宅は村の中でも比較的に大きな家であると感じた。インタビューの際、ブンミーさんは外部の村から引っ越してきたが地道に働き、その結果大きな家を建てることができたと話してくれた。夫婦は出稼ぎには行っておらず、それでも家を維持し続けている。また果肉除去機も1台所有していたので貧しい家庭ではないと考えた。家計調査で感じた問題点は、今年は天候が悪く収穫量が少ないため農家さんにとってJCFCの前払いは特に重要となってくるのだが、支払いが遅れがちになっていることである。雇用の調査の際、賃金が安いとタイやほかの地域へ出稼ぎに行ってしまうため高い設定であったことから、労働力確保のために収穫量に問わず賃金を上げざるを得ない状況であることがわかつた。



ブンミーさん（右から3番目）とA班

II タンさん一家

社会文化システム学科2年 福井彩椰花

1 家計調査結果

表1 家族構成(2018年12月23日調査)

名前	性別	年齢	続柄	学歴	出身地
タン	男	56	世帯主	小学校	バトム
ペット	女	46	妻	小学校	セットコット
アンソン	男	23	長男	高校	セットコット
ソフィア	女	20	長女	高校	セットコット
ボツツアバ	女	18	次女	高校在学	セットコット
ルンタヴァン	女	8	三女	小学校在学	セットコット
ティファチャン	女	8	四女	小学校在学	セットコット
ルックチャン	女	8	五女	小学校在学	セットコット

(出典：調査結果より筆者作成)

今回の調査では、世帯主であるタンさんにお話を伺った。タンさん一家の家族構成は、表 1 の通りである。タンさんご夫婦と、子どもが 6 人の 8 人家族である。長男のアンソンさんと長女のソフィアさんは、高校を卒業して家の手伝いをしている。次女のボッタバちゃんは高校在学中で、4km 離れた高校へモーターバイクで通っている。三つ子のルンタヴァンちゃん、ティファチャヤンちゃん、ルックチャヤンちゃんは小学校在学中だ。

家畜はニワトリ 20 羽を飼っている。このニワトリは家族で食べるものであり、販売はない。また、育てている野菜について質問をしたときは、タンさんは「なにもない」と言っていたが、コーヒー農園に行く間に、トウガラシが植えてあったのを見た。

タンさんの所有している農地は、合計で 4ha である。そのうち 2.5 ha にカティモールが約 7500 本(3000 本/ha)、1.5 ha にロブスタが約 2550 本(1500 本/ha)植えられている。コーヒー農園を見学した際、木の間隔を実際測ってみると、およそ 1.5m ~1.7m であった。木と木は、等間隔できれいに並べて植えてあるのが印象的であった。

表 2 コーヒーの売却量と売却価格

販売先	種類	状態	総量(kg)	価格(kip/kg)	収入(kip)
仲買人	アラビカ	チェリー	13,000	2,300	29,900,000
	ロブ스타	生豆	1,000	13,000	13,000,00
ATJ	アラビカ	ペーチメント	1,000	30,000	30,000,000

(出典：調査結果より筆者作成)

表 2 はコーヒーの種類別の売却先と売却量、1kgあたりの売却額をまとめたものである。タンさんのコーヒーの総収入は 6,120 万 kip である。また、表に記載していないが、ATJ に 400kg 売る予定でいる。しかし ATJ は 2018 年、政府の方針により、あまり買い取らないという。そして価格は未定だ。ペーチメントマシンを所有しているため、加工もタンさん自身で行っていることもあるそうだ。しかし、機械があるのになぜチェリーで売るのかは、聞くことができなかつた。

表 3 雇用労働者の受け入れ状況

種類	人数	労働日数	賃金(kip/1 人)
アラビカ	6	30	1,000,000
ロブ스타	6	30	1,000,000

(出典：調査結果より筆者作成)

表3は雇用労働者の受け入れ状態をまとめたものである。草刈りはタンさんが自身でやるために、雇っていない。人数は、アラビカもロブスタも同じ人を雇っていて、友人でもなく、親戚でもない人たちだ。一人あたりの賃金が、100万kip/月であるため、雇用労働者に支払った合計金額は600万kip/月(アラビカ・ロブ스타合わせて)と考えられる。長男と長女が家の手伝いをしているのに雇用労働者の収入人数が多いと思った。また、出稼ぎについては、子どもたちがまだ幼いため、行っていないという。

表4 年間の主な支出(kip/年)

米	土地税	電気代	教育費	ガソリン代
8,100,000	3,000,000	720,000	1,000,000	4,000,000

表4は、主な家庭の支出をまとめたものである。米は1袋27万kipで計算しており、年間で30袋購入しているため、合計810万kipと表記する。幼い子どもが多いため家庭内の消費は少ないと、6人の労働者を雇っているため全体で見ると妥当な購入量だと考えられる。土地代は家の土地とコーヒー農園の土地を合わせたものである。表に水道代、医療代を記載していないが、水道代は地下水を使用しているため支出はなく、医療費は高いため病院にいかないと言っていた。教育費は小学校・高校在学中の子どもたち4人分を合わせたものである。ガソリン代は、高校生のボッタアバちゃんが通学の際にモーターバイクを使用しており、その他にも家庭には計5台のバイクがあるという。

2 考察・感想

調査結果を踏まえて、フェアトレードの恩恵について考察する。

・仲買人への売却

アラビカ チェリー	29,900,000 (kip)
ロブスタ 生豆	13,000,000 (kip)
合計	42,900,000 (kip) → ①

・ATJへの売却

アラビカ パーチメント	30,000,000 (kip)	→ ②
-------------	------------------	-----

・コーヒーの総収入

$$\textcircled{1} + \textcircled{2} = 72,900,000 (\text{kip}) \rightarrow \textcircled{3}$$

このうちATJの占める割合は

$$\textcircled{2} \div \textcircled{3} = 30,000,000 \div 72,900,000 = 0.411 \doteq 41\%$$

41%という数値が出たが、他のデータと比べると数値が高いため、②のアラビカ・パーチメントの価格が誤っている可能性がある。もしこの数値が正しい場合、タンさんの家庭には在学中のお子さんが4人いるため、前払いを必要としているから、フェアトレードの恩恵を受けたことで、助かることが大きいのではないかと思う。前払いを受けることによって、新学期の教育費や学校に必要な用具の資金などをまかう事ができる。あくまでこれは私の推測に過ぎないため、家計調査の際に、質問できればよかったです。班としては、タンさんへの家計調査が初めてだったため、質問の仕方やコミュニケーションの取り方が上手くいかなかった。また、タンさんと会話をするのではなく、通訳さんと会話してしまう場面が多く見られたところが反省点である。



タンさんとの集合写真（タンさんは左から3番目）

III ピーさん一家

社会文化システム学科 2年 佐藤 茜

1 家計調査の結果

ピーさんの家族構成は以下の表1の通りである。

表1 世帯構成（2018年12月23日調査）

名前	性別	生年月日	年齢	最終学歴	出身地
Pie	男	1984/9/6	34	中学2年中退	ムーン (Moun)
Pill	女	不明	不明	未就学	サラワン
Big	男	2008/2/18	11	中学1年在学	セットコット
Nuna	女	2007/2/13	10	中学1年在学	セットコット

(出典：調査データより筆者作成)

今回、世帯主のピーさんとその奥さんであるピルさんにお話を伺った。お二人にはビッグとヌーナという二人のお子さんがいた。ピーさんは34歳であるが、ピルさんは自分の生年月日が分からず年齢も分からぬようだった。お二人とも出身地はこのセットコット村ではなく

別々の地域からサラワンで出会い一目ぼれしたと教えてくれた。ピーさんの最終学歴は中学2年で中退しているのに対し、奥さんのピルさんは勉強をしたことがない。ビッグとヌーナは1歳違いだが同じ学校で同じ学年で在学中である。

家畜については番犬としての2匹の犬のみで鶏やアヒルは3年前にはいたという。

次に農地について伺った。ピーさんのもつ土地の約5.77haうちコーヒーの農地は2ha所有しており、その中でカティモールとティピカの2種類を栽培している。時間の都合上、実際にコーヒー農園まで見に行けなかつたが、カティモールは10,000本でティピカは600本あるという。2haのなかでカティモールは90%を占めていることが分かつた。

表2 コーヒーの売却量と売却価格

種類	状態	売却先	総量 (kg)	価格 (kip/kg)	収入 (kip)
アラビカ	チェリー	仲買人	5,000	2,100	10,500,000
		ベトナム人	(*1) 4,000	2,100	8,400,000
	パーチメント	ベトナム人	1,800	(*2) 不明	不明
ティピカ	パーチメント	ATJ	300	30,000	9,000,000

(出典：調査結果より筆者作成)

売却したコーヒー豆の種類、売却先、売却量、価格について表2にまとめた。表の通り、今年（2018年）アラビカ種のチェリーを仲買人とベトナム人双方に2,100kip/kgで売った。*1にあるようにベトナム人へは4,000kg売ったと聞いたが、箕曲先生によるとその数字は多すぎることなので正確といえない。アラビカ種のパーチメントは、昨年（2017年）は売らなかつたが、今年（2018年）は1,800kg売る予定であるという。しかし、*2にあるようにまだ売っていないため、売却価格やその収入は分からなかつた。そしてティピカのパーチメントについてはATJに今年（2018年）、300kgを30,000kip/kgで売った。アラビカ種のチェリーを仲買人に売って得た収入とあまり変わらないことが分かつた。また、昨年（2017年）には500kgを同じ30,000kip/kgで売つたという。

ピーさん一家では他にもキャベツを4,500kg、白菜を2,500kg売っていた。

また、副業では、ピーさんとピルさんともにセットコット村内的一家で草刈りを40,000kip/日で30日働いていた。

表3 雇用労働者への賃金

種類	人数	年間労働日数（日/人）	賃金（kip/人/日）
草刈り	(*1) 9	9	60,000
アラビカ種収穫	2	60	33,000

*1 … 3人×3回

表4 年間の主な支出 (kip/年)

米代	土地税	電気代	水道代	医療費	教育費	ガソリン代	携帯代
2,700,000	260,000	20,000	0	4,000,000	960,000	600,000	360,000

(出典：調査データより筆者作成)

表3は雇用労働者の受け入れ状況をまとめたものである。二人の子どもが学校のない土目に手伝いをしているのとは別にピーさん一家では、草刈りとアラビカ種の収穫で労働者を雇用していることが分かった。草刈りは年に3回同じ3人を雇っている。労働日数は1回で9日/人で賃金は60,000kip/日であった。また、アラビカ種の収穫では2人を60日、33,000kip/日で雇っていることが分かった。雇用労働者はセットコット村内の隣人だという。

もうすでに返済し終わった借金について伺うことができた。ピーさん一家は仲買人に2,000,000kipをコーヒー収穫に使う機械や雇用労働者への労賃、医療費、食事代にするため利子5%で借金していた。

そして、表4ではピーさん一家の主な年間支出額をまとめた。米代は1袋270,000kipで計算し、年間10袋消費しているため表4のような金額となった。土地税はのうちも含める計5.77haでかかる金額である。また、ピーさんの家の裏には大きな川が流れていて水は川の水を使っているため、水道代はいっさいかかるない。また、ピーさんのお母さまが糖尿病を患っていて最近まで一緒に住んでいたため4,000,000kipもの金額となった。教育費はヌーナとビッグ二人の合計であり、ガソリン代はトラクターとバイク合わせてかかる金額である。



ピーさん一家と

2 分かったこと

今回のスタディツアーで初めての家計調査で調査をさせてもらった家であった。そのため、気になる点について深く問うことができなかつた。特に、まだ売っていないと聞いて予想売却価格を聞けなかったアラビカ種のパーティメントは他の相場を参考に計算する。その売却価格を17,000kip/kgと仮定する。そうすると収入は30,600,000kipとなる。

よって、この家計の総収入はコーヒーによる計58,500,000kipと農業の収入7,350,000kip、副業による収入2,400,000kipである。そのうちJCFCに売却している割合は以下のようにな

る。

総収入＝コーヒー売却による収入+農業による収入+副業の収入

$$=58,500,000+7,350,000+2,400,000$$

$$=68,250,000 \quad ①$$

JCFC 経由で売られるティピカの収入＝9,000,000 ②

$$③ \div ① = 0.131 \approx 13\%$$

したがって、フェアトレードの金銭的恩恵は収入全体の約 13%を占める。異常の計算から、この一家全体の収入においてフェアトレードの割合はあまり多いとは言えないことが分かる。ピーさん一家は雇用労働労賃や機械にかけるなどの収穫時期のために仲買人から借金をしていました。つまり、この一家にはティピカのペーチメントをもっと多く JCFC に売却することで収穫前に必要なお金を確保できることにつながる。また、自らが夫婦二人で草刈りを一日 40,000kip でやっているのにもかかわらず、自分の雇用労働者には一日 60,000kip 支払っている。これは、この一家がいかに人手不足であるかを表しているといえる。

家計調査報告——②プーマッコ村

I ブンコンさん一家

社会文化システム学科2年 横尾若菜

1 家計調査の結果

ブンコンさんの家族構成は表1の通りである。

表1 家族構成（2018年12月24日調査）

名前	続柄	性別	年齢	最終学歴	出身地
ブンコーン	世帯主	男	72	小学1年生	コーン郡
トンレック	妻	女	69	小学3年生	ドンパンパオ村
ソンブーン	息子	男	35	小学校卒業	プーマッコ村
ニッタウォン	娘	女	28	小学3年生	プーマッコ村
プーキー	孫	女	11	小学校(在学中)	プーマッコ村

(出典：調査データより筆者作成)

今回は、世帯主であるブンコンさんにお話を伺った。ブンコンさんの家族構成は、ブンコンさんと妻のトンレックさん、息子のソンブーンさん、娘のニッタウォンさん、孫のプーキーさんの5人家族である。息子のソンブーンさんは昨年からタイに出ており現在この家に住んでいるのは4人である。また、娘のニッタウォンさんは近くでお店を営んでいる。ブンコンさん一家は、家畜を一切飼っていないかった。また、家庭菜園では春たまねぎやミント、レモングラスを育てている。しかし、これらは家庭用であり、販売はしていない。

農地は合計で5ha所有しており、1haの農園を5つ所有しているそうだ。その内訳は、2haにロブスタを2260本(1haあたり1130本)、3haにカティモールを6600本(1haあたり2200本)とティピカを3000本(1haあたり1000本)、計9600本である。ティピカはカティモールの間に植えて育てているが、今年度は収穫できなかつたそうだ。農園を見せて頂けないが聞いたところ、妻のトンレックさんは目が見えないそうで、家に1人にすることができないため、今農園に行くことはできないと言われ、確認することはできなかつた。

表2 コーヒーの種類別売却先と売却価格、売却量

種類	状態	売却先	価格(kip/kg)	総量(kg)	合計(kip)
カティモール	チェリー	仲買人	2,000	500	1,000,000
カティモール	パーチメント	仲買人	15,000	1,000	15,000,000
ロブスタ	生豆	仲買人	17,000	900	15,300,000
ティピカ	パーチメント	ATJ (JCFC)	30,000	20	600,000

(出典：調査データより筆者作成)

表2は、コーヒーの種類別売却先と1kgあたりの売却額、売却量をまとめたものである。全て、最後に売却した際のデータである。今年度は、カティモールのチェリーを2,000 kip/kgで500kg仲買人に売る予定である。この際、カティモールのチェリーでの売却量があまりにも少ないことを疑問に思い、理由を尋ねたところ、今年は虫・芋虫が非常に多かったこと、また雨が多かったこと、さらに暑すぎたり寒すぎたりするなどの悪天候が原因とおっしゃっていた。しかし、それでも疑問が払拭できなかつたので再度質問したところ、ブンコンさんは化学肥料を一切使っていないとおっしゃった。そのためその年の天候によって、収穫量に大きな変動が起こると考えられる。化学肥料を使わない理由としては、品質が下がるのを防ぐためであるという。

そして、昨年度は、カティモールのパーチメントを15,000 kip/kgで1,000kg、さらにロブスタの生豆を17,000 kip/kgで900kg仲買人に売却している。また、ティピカのパーチメントを30,000 kip/kgで20kg、ATJに売却している。

雇用に関しては、ブンコンさんのいとこが近くに住んでいるため収穫時に手伝いをしてくれるという。そのため、雇用に関する支出はない。また、ブンコンさんの息子のソンブーンさんは出稼ぎに行っているが、いくら家にお金を入れているのかは不明である。

表3 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
1,890,000	300,000	35,000	0	50,000,000	1,500,000

(出典：調査データより筆者作成)

表3は、年間の主な生活支出をまとめたものである。米は年間7袋購入しており、1袋270,000 kipで計算すると表のような値になる。水道は地下水を汲み上げているため、費用は一切かかっていなかった。医療費に関しては、ブンコンさんの妻は目が見えず病院に行くことが多いため、費用が莫大となっている。教育費には本や衣服に加えて、孫の小学校通学時のガソリン代も含まれている。近くの小学校が小学3年生までしかなく、4年生からプーオー

イ村の小学校に通っている。

2 考察・感想

調査結果から、今年度は非常に天候に左右されたことが伺える。また、総支出が約 53,725,000kip に対して、コーヒー売却に関する収入は 31,900,000kip である。総支出からコーヒー売却での収入を引くと、21,825,000kip となり大幅な赤字である。ブンコンさんの息子の Somboun さんは出稼ぎに行っており、これよりも収入は増えると考えられるが、それでも差額が大きい。このことから、実際に聞くことはできなかったが、ブンコンさん一家は借金を抱えているのではないかと推測する。

また、ここでフェアトレードの金銭的恩恵について考えた。昨年度のコーヒーによる収入は表 2 より 30,900,000kip...①である。その中で、ATJ への売却分は 600,000kip...②である。フェアトレードによる収益の割合は、 $\frac{②}{①} \times 100$ で求められる。計算すると、以下のようになる。

$$600,000 \div 30,900,000 \times 100 = 1.9417\ldots$$

$$\approx 2\% \ldots ③$$

フェアトレードによる収益の割合は、2%であった。予想よりも割合が低く、非常に驚いた。ATJ に売った量が 20kg という少量であったことが要因と考えられる。さらに、ティピカを ATJ ではなく、仲買人に売ったと仮定すると、アラビカのペーチメントの仲買人への売却額は表 2 より 15,000kip/kg であるので、以下のようになる。

$$20\text{kg}(\text{ティピカ総量}) \times 15,000\text{kip/kg} = 300,000\text{kip} \ldots ④$$

ATJ と仲買人の場合の差額は、 $② - ④$ より 300,000kip となる。つまり、ATJ に売却した方が 300,000kip の収入が増加したことになり、少なからず恩恵はあったとも捉えることができる。

今回の調査で、フェアトレードの重要性を感じたとともに、まだ支援が足りていない現状も感じられた。また、聞き方 1 つで、相手を傷つけてしまったり、聞きたいことが聞けないといったこともあったので、調査をする際は、相手への感謝を忘れずにしたい。



ブンコンさん（真ん中）

II シーフォンさん一家

社会文化システム学科2年 秦泉寺祐花

1 家計調査の結果

シーフォンさんの家族構成は以下の表1の通りである。

表1 世帯構成（2018年12月24日調査）

名前	性別	生年月日	年齢	最終学歴	出身地
シートーン	男	1981/3/1	37	中学1年	コーン郡
ダーバン	女	1984/11/11	35	小学5年	プーマッコ村
ソムバット	男	2001/7/6	17	小学4年	プーマッコ村
イン	女	2009/2/1	10	小学4年（現在）	プーマッコ村

(出典：調査データより筆者作成)

今回は世帯主のシーフォンさんにお話を伺った。この家は世帯主のシーフォンさん、妻のダーバンさん、娘のインちゃんの三人で暮らしている。息子のソンバス君はチャンパサック県でトラクターのドライバーとして働いているため同居はしていない。妻のダーバンさんはプーマッコ村の村長であるチャンパさんの長女である。シーフォンさんの家でホームステイをしたので、インちゃんとは少しお話をする時間があった。自分で朝ごはんを用意していたり、親戚の赤ちゃんの面倒を見る様子も伺えた。

シーフォンさん一家は鶏を15羽飼っていて、売却用ではなく食用だという。大体ひと月に5羽ほど買い足すと聞いた。他には唐辛子、ナス、トマト、ジャガイモ、玉ねぎを育てていて、いずれも食用であった。キャベツや白菜は売却用としては安いため育てないそうだ。

コーヒーの農地は全部で4.5haあり、そのうちの3haにカティモール9,000本、ジャワ1,500本、ロブスタ5,000本、ティピカ400本が植えられていた。残りの1.5haにカトゥーラ400本と食用として育てている野菜が植えられていた。特筆すべき点としてカトゥーラは2年前に植えたためまだ売却はしていない。

表2はコーヒー豆の種類、売却先、売却量、価格などをまとめたものである。今年はアラビカ種のチェリー3500kgを1kgあたり2100kipで仲買人に売った。木が病気になってしまったため、価格が低くなってしまったそうだ。ロブスタの生豆500kgについては去年のデータであるが、こちらも仲買人に売っていた。価格は1kgあたり12500kipである。ティピカのパーチメンと500kgは1kgあたり30000kipでATJに売っていた。売却価格が全体的に低いと感じた。

表2 コーヒーの売却量と売却価格

種類	状態	売却先	総量 (kg)	価格 (kg/kip)	収入 (kip)
アラビカ	チェリー	仲買人	3,500	2,100	7,350,000
ロブスタ	生豆（昨年度）	仲買人	500	12,500	6,250,000
ティピカ	ペーチメント	ATJ	500	30,000	15,000,000

(出典：調査データより筆者作成)

シーフォンさん一家ではシーフォンさんとダーワンさんが近くの農園で賃金労働をしていた。6月から12月までの6か月間、ひと月に10日間草刈りをした。1日43000kipの収入で、全部で60日間働いたため、賃金労働の収入は全部で5,160,000kipであった。

表3は雇用労働者の受け入れ状況をまとめたものである。年間で雇っている人数は全部で、2人で、間柄はいとこであった。アラビカ収穫よりロブスタ収穫の方が、賃金が高いのは、1日当たりに採れる量がロブスタのほうが多いためである。そのため1日当たりの平均賃金は、ロブスタのほうが高く設定している。

表3 雇用労働者の受け入れ状況

種類	人数	年間労働日数 (日/年)	賃金 (一人あたり)
草刈り	2 (同じ人)	28	2,000,000 kip
アラビカ収穫		60	800 kip/kg
ロブスタ収穫		27	1000 kip/kg

(出典：調査データより筆者作成)

ほかに特筆すべき点として、殺虫剤を自作しているのが面白いと思った。育てている唐辛子と洗剤を混ぜて作るという。また脱穀機は個人的には持っていないが、村にあるのを使用していた。あまり大きくなかったので、家からすぐに使える距離に脱穀機があったのが見えた。

2 感想・考察

まずフェアトレードによる金銭的恩恵を計算した。

① コーヒー

アラビカ種 チェリー	7,350,000kip
ロブスタ種 生豆	6,250,000kip

ティピカ	ペーチメント	15,000,000kip
合計		28,600,000kip

② 副業

草刈り

60日×2人×43000kip=5,160,000kip

全収入 33,760,000kip

ティピカ/全収入の割合を見る

$$15,000,000/33,760,000 = 0.4443\dots \\ = 44.4\%$$

正直とても驚いた。約半分近くの利益がフェアトレードに関係している。授業で学んだ計算方法を用いたのだが、他の村より高い数値が出た。今年は去年よりも収穫量が少ないが、去年だったら44%という数値が下がるのか気になるところだ。家族3人で暮らしているため食費はそこまでかかっていなかったが、ATJ

と取引をしていなかつたらもっと生活が苦しくなるのだろうか。そう考えるとフェアトレードの恩恵は大きいのだということが分かった。シーフォンさん一家でホームステイをし、シーフォンさん一家の農地でコーヒーの収穫体験をさせていただいた。そのため家計調査をするにあたってほかの家よりも、この一家の生活が見えた気がした。

ATJと取引をする前はどんな生活をしていたのだろう、こんな質問ができたらよかったですと感じた。



シーフォンさんの娘さんとC班

III チャンパさん一家

社会文化システム学科2年 山崎良太

1 家計調査の結果

表1 家族構成 (2018年12月24日現在)

名前	性別	生年月日	年齢	最終学歴
チャムパー	男	1965/4/1	小学校	サラワン県
チャムポン	女	1966/5/3	小学校	コーン郡
ブンタウイー	男	1993/3/7	小学校	プーマッコ村
ティック	女	1990/1/1	小学校	コーン郡
ロジャナー	女	2013/1/3	小学校	プーマッコ村
アイム	女	2017/12/16	-	プーマッコ村

(出典:調査データより筆者作成)

チャムパーさん一家の家族構成は表 1 の通りである。家族全員の最終学歴が小学校である。チャンパさんはサラバン州出身で、チャムポンさんとティックさんはコーン郡出身、ブンタウイーさん、ロジャナーさん、アイムさんは、プーマッコ村出身である。

家畜はニワトリを 6 匹飼っていてニワトリの卵が 20 個ほどあった。昔はニワトリを 20 匹ほど飼っていたが売ってしまい現在の数になったという。現在、ニワトリは家族で食べるよう育てている。

チャンパさんが所有しているコーヒー農園の土地は合計 3, 5ha であった。そのうち、カティモールが 2 ha で 12,000 本、ロブ스타が 1 ha で 2,000 本、ティピカが 0, 5ha で 2,500 本という内訳である。それぞれの品種で農園は分かれており、計 3 個の農園を所有している。実際に農園を見させてもらったが、木は場所によって密集していたり離れていたりした。

表 2 2018 年度品種別の売却量と売却額

品種	状態	売却先	売却量 (kg)	価格 (kip/kg)	収入 (kip)
カティモール	チェリー	ベトナム	5,000	2,500	12,500,000
ティピカ	ペーチメント	ATJ	2,000	30,000	60,000,000

(出典: 調査データより筆者作成)

2018 年度のコーヒーの売却量と売却額をまとめたものである。先ほどチャンパさんはカティモール、ロブ스타、ティピカを栽培していると書いたが、そのうちロブ스타は家族でしか飲まないという。昨年はベトナムに 3000kg、カティモールのチェリーを売っていたのに対し今年は 5000 kg 売っている。これは今年ダオファンが買い取りを行わなかったことが関係していると思われる。

チャンパさんは今年 ATJ にティピカを 2000 kg 売ったと言っていた。しかし、チャンパさんに最初お話を伺った際、この年プーマッコ村全体で ATJ に 2000 kg 売っていたと言っていた

したことからこの表2の**2000 kg** というのはチャンパさんの息子や娘の分も含めた量だと思われる。チャンパさんの家ではコーヒー豆以外のキャベツや白菜は栽培していない。

コーヒー以外の家族の収入としては息子のブータビーさんが近くの農園に1年間に30日、1日当たり**43,000kip**で草刈りを行っている。

表3 雇用について

仕事内容	人数	雇用日数	報酬（kip/人/日）
草刈り	5	7	50,000
アラビカ種収穫	1	60	33,000
ロブスタ種収穫	1	60	33,000

(出典：調査データより筆者作成)

表3は年間の労働雇用者の受け入れ状況である。草刈りの労働者たちに支払っている金額は平均に比べて非常に高額である。アラビカとロブ스타の収穫は同一人物が行っており、この方はチャンパさんの親戚ということである。

表4 年間の主な支出（kip/年）

米	土地税	電気代	水道代	医療費	教育費	ガソリン代	電話代
540,000	300,000	70,000	0	3,000,000	200,000	3,000,000	1,500,000

(出典：調査データより筆者作成)

水道代は水のサーバー（**6,000,000kip**）を所有しているためかかっていない。医療費は娘さんの手術代、チャンパさんの持病、家族が病気になった時の薬代として計**3,000,000kip**かかっている。教育費は現在孫が小学校に通っており1人分として**200,000kip**である。携帯電話を家族で3台所有しており、電話代が計**1,500,000kip**かかっている。

またチャンパさんは今年、銀行にお金を借りて果肉除去機、牛糞、コーヒー栽培に必要な材料（苗木など）、ペーチメントの殻を購入していた。

2 感想・考察

私はチャンパさんの家の家計調査を行って印象に残ったことがある。話を聞いている中で、チャンパさんの農園で栽培し加工したペーチメントと表彰状を見せてもらった。言葉は通じないがこのペーチメントと表彰状を説明している時のチャンパさんの嬉しそうな顔が忘れられない。またそれと同時に彼らの豆を日本で売っているということに責任を感じた。ラオスのコーヒー農家は毎日一生懸命コーヒーを生産している。私たちはラオスのコーヒー農家の方たちの

頑張りやラオスのコーヒーのすばらしさを日本のお客様たちに伝えなければならないのだ。今回家計調査を行ったことで身に染みて感じた。コーヒーの売却量と売却額について何度もお話を伺ったが正確な情報を聞き出すことができなかった。家計調査を行っているその場で疑問を出すことは非常に難しかった。



チャンパさん（中央）と D 班

家計調査報告——③プードムクワン村

I ドゥアンターさん

社会文化システム学科2年 原 実優

1 家計調査結果

ドゥアンターさんの家族構成は以下の表1の通りである。

表1 家族構成（2018.12.26 調査）

名前	続柄	性別	年齢	最終学歴
ドゥアンター	世帯主	男	39	中学校
クッケーオ	妻	女	36	不明
ペッサダー	長女	女	9	小学校
ルークニヤー	次女	女	8	小学校
ペオファー	三女	女	6	小学校

(出典:調査結果より筆者作成)

今回はドゥアンタさんにお話を伺った。この家は世帯主のドゥアンタさん、妻のクッケーオさん、長女のペッサダーちゃん、次女のルークニヤーちゃん、三女のペオファーちゃんの計5人で暮らしている。ドゥアンタさんは最終学歴が中学校である。妻のクッケーオさんの最終学歴は不明だ。3人の子どもは小学校に通っている。住民登録票によると、ドゥアンタさんが婿入りしたようだ。ラオスでは婿入りする習慣がある。

まずは家畜についてである。家畜は豚12匹、鶏20羽、アヒル8羽を飼っている。そのうち、1年間で豚4匹を売っている。売値は不明だ。鶏とアヒルは家族用であり、売りには出さない。家畜を飼っている理由は食用だけでなく、糞をコーヒーの肥料にできるからだそうだ。家畜の糞と果肉除去後のコーヒーcherriesを肥料にしているということであった。

コーヒーの農地は全部で8.5haあり、ロブスタが3haに2,300本、カティモールが4haに20,000本、ティピカが1.5haに3,000本が植えられている。来年4月からカトウーラを3.5haに5,000本を植える予定だそうだ。コーヒー試験所から苗木を購入する。農園を見せてもらった際に、コーヒーの苗木があり、何かを尋ねるとジャワの苗木で、400本をこれから育てる予定だそうだ。家庭菜園では、アボカド、マンゴー、バナナ、トウモロコシ、トマトを育てているが、全て売りはせずに自分たちで消費している。

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

表2 コーヒーの品種別売却量と売却額

種類	販売先	状態	総量(kg)	単価(kip/kg)	収入(万 kip)
カティモール	デンマーク	パーチメント	10,000	18,000	18,000
	マイケル	生豆	200	35,000	700
カトゥーラ	マイケル	生豆	600	55,000	3,300
ロブスタ	マイケル	生豆	200	25,000	500
	仲買人		8,000	12,500	10,000
ティピカ	ATJ	パーチメント	4,000	30,000	12,000

(出典：調査結果より筆者作成)

ドゥアンタさんの家で今年(2018年)、仲買人に売っているのはロブ스타の生豆のみであり、8,000kgを1kgあたり12,500で売り、収入は1億kipである。販売先としてデンマークのバイヤーがあることが珍しい。昨年(2017年)、デンマークのバイヤーにカティモールのパーチメント10,000kgを1kgあたり18,000kipで売り、収入は1億8000万kipである。今年(2018年)は仲買人以外のバイヤーとして、マイケルにアラビカ種カティモールとカトゥーラ、ロブ스타を売っている。それぞれ種類ごとに単価が異なり、アラビカ種の中でも種類によって異なることが興味深い。マイケルには生豆で売っていることも特徴的だ。今シーズンのATJに販売したティピカについて尋ねると、4,000kgを1kgあたり30,000kipで売ったという返答だったが、4,000kgは多いと考える。1kgあたり30,000kipというのは他の班と比較してあまり変わらないため正しい情報であると考える。

表3は雇用労働者の受け入れ状況をまとめたものである。

表3 雇用労働者の内訳

種類	年間労働人数	年間労働日数	賃金(kip)
草刈り	70	20	50000(/day)
アラビカ種の収穫	不明	不明	800(/kg)

(出典：調査結果より筆者作成)

草刈りは年間で4期間にわけて行っており、1期間あたり5日間で12人を雇っている。5日間のうち働く人が変わる場合もあるため、年間労働人数は70人となっている。収穫ではアラビカ種の収穫のみ労働者を受け入れており、1kgあたり800kipで雇っていて、労働者に支払う年間の総額は3200万kipだそうだ。労働者との関係性は特になく、募集を行い集まってきた人を雇っている。農地は8.5haと広く、子どもはまだ小さく働き手はドゥアンタさん夫婦であるため、雇用労働者を受け入れていると推測できる。また、ドゥアンタさん一家は出稼ぎには行っていない。

表4は年間の主な支出をまとめたものである。

表4 年間の主な支出（万 kip/年）

米	土地税	電気代	医療費	教育費	ガソリン代	電話代
69	45	62	100	150	1,000	180

(出典：調査結果より筆者作成)

米は年間で1袋50kgのものを30袋消費しているとのことだったが、雇用労働者を受け入れているため、妥当であると考える。ガソリン代を尋ねたが、あまり覚えていない様子であった。ヒュンダイカー、バイク、トラクターをそれぞれ1台所有しているが、ここまで高くなるのか疑問である。また、携帯電話は3台所有しているが、電話代は忙しい時期とそうでない時期で大きく変動があるため妥当な額だと考える。

2 考察・感想

調査結果からフェアトレードでの売却により、どのくらいの恩恵を受けているのかを考察したいが、ティピカの売却量が正しいと言えないため考察ができない結果となってしまった。

今年(2018年)は政府の方針により、ATJに買い取りを制限しているため、ドゥアンタさんの家は仲買人の他にマイケルに売っているのではないかと考える。また、チェリーで売っていないということからお金に余裕があると推測する。お金に余裕がないと、早くお金を手にするために、加工の時間がかかるないチェリーの状態で売ることになるからだ。ドゥアンタさんは8.5haの土地を所有している。これはとても広く、なぜこのような広大な土地を持っているのか尋ねることができたらよかつた。

ドゥアンタさんはコーヒーを育てるのに家畜の粪を使ったり、近くの滝から水をひいてきたりしており、工夫していることが伺えた。ジャワの苗木を育てていて、来年(2019年)はカトウラも育てる予定ということから、カティモール以外のアラビカ種を仲買人や他のバイヤーが求めるようになってきたのではないかと推測した。



ドゥアンタさんと

II テンさん

社会文化システム学科2年 渡辺未来

1 家計調査結果

はじめに、テンさんの家族構成は以下のとおりである。

表 1 家族構成

名前	性別	生年月日	年齢	学歴	出身地
テン	女	1980/5/10	38	高校 2 年	コーン
ラマイ	男	1983/3/9	35	小学 3 年	プードムクワン
シットダパン	女	2005/12/5	13	中学 2 年(在学中)	プードムクワン
キフシャイ	女	2010/1/2	8	小学 3 年(在学中)	プードムクワン

(出典：調査データより筆者作成)

テンさんは夫と娘二人の合計四人家族である。今回は夫であるラマイさんが不在のため、妻であるテンさんからお話を聞いた。学歴はテンさんの方がずっと上で、彼女ののみコーン村出身である。家畜は家族の食用アヒル二匹のほか、池を所有しており魚もいたが、食用ではないとのことだった。

この家では、ロブスタ、カティモール、ティピカの 3 種類をそれぞれ、1ha で 400 本、2.5ha で 7000 本、0.5ha で 1000 本育てていて、計 4ha の土地を所有している。全体的に平均より少ないが、木同士の間隔を十分に確保しているためだと考えられる。

表 2 売却量と売却価格

種類	状態	売却先	価格(kip/kg)	量(kg)	合計(万 kip)
アラビカ	チェリー	仲買人	2,100	3,000	630
	パーチメント*	DAOファン社	16,000	1,000	1,600
ロブスタ	生豆	仲買人	**12,000	1,000	1,200
		DAOファン社	**12,000	3,000	3,600
ティピカ	パーチメント	ATJ	30,000	180	540
	生豆*	マイケル氏	65,000	120	780

(出典：調査データより筆者作成)

*2017 年のデータ **売却予定金額

今年度のテンさん一家のコーヒー売却量と売却価格である。アラビカ種チェリーは仲買人のみに販売しており、昨年度は価格 2400kip/kg、総量 3,000kg と昨年度と比較して大幅に価格、売却量ともに落ちていた。「なぜここまで大幅に落ちたのか」と尋ねると、「分からないけど、たぶん天候のせいかな」と話していた。アラビカ種のパーチメントは DAOファン のみに売っている。

次に、ロブスターの生豆はまだロブスター自体チェリーの収穫中だが、毎年一定の価格、量で仲買人とダオファン両方に売っており、今年も同様に売る予定だということだった。ティピカはペーチメントを ATJ のみに売っており、昨年度、価格は一緒だが総量が 500kg とこちらも売却量がかなり落ちている。こちらも同じ理由だろうとのことだった。また、昨年度マイケルにティピカを生豆状態で売っていたようだが、今年度は連絡が取れていないため売らないとのことだった。

野菜は家庭用としてサニーレタスや唐辛子、レモングラスまで多種多様なものを栽培していた。玄関から外門に続く道に実際に植えられていたのを観察した。インタビュー時には言及されなかつたさとうきびを見つけたが、自然に育ったということだった。

副業としてテンさん夫婦はプードムクワン村内で草刈りの仕事をしていた。村内の特定の場所というわけではなく、様々な場所に出向くようだ。夫婦ともに一年で 20 日働き、一日 50,000kip を給料としてもらっている。

表3 雇用労働者の内訳

仕事内容	人数	年間労働日数	賃金(kip/月/人)
収穫（アラビカ種）	6	75	90,000
収穫（ロブスター種）			

(出典：調査データより筆者作成)

雇用している労働者はいとこ 2 人を含めた 6 人である。いずれの収穫も同じメンバーで行っている。草刈りは雇っていないのか考えたが、草刈り機を 2 台所有しているということだったので人手は十分だと判断した。約 2 か月半で月々 90,000kip と考えると一人あたり約 225,000kip を支払っているといった計算になる。ただし、75 日間通しであるかどうか定かではないので、あくまで 75 日間毎日働いていたと仮定した場合の計算である。

$$90,000\text{kip} \times 75 \text{ 日} = 225,000\text{kip}$$

水道代は月々 48,000kip で、これらは飲み水用のタンクのみ購入している。その他は川の水で貯っている。教育費は一人あたり 2,000,000kip なので、娘 2 人で 4,000,000kip である。ガソリン代は草刈り機を使用する 3 か月は 1,620,000kip かかっていて、この期間以外の 9 か月は 400,000kip となっている。携帯電話はテンさん夫婦と長女の 3 人が持っていて、3 つで月々 70,000kip である。

2 感想・考察

草刈り機を 2 台所有していることや携帯電話の台数、豆をビニールハウスの中で乾燥させていること、そして家の内装や広さから鑑みても、この家庭はかなり裕福であるということが見

て取れた。

売却量が昨年度より大幅に落ちたことについて、前述したようによく分からぬがおそらく天候のせいだろうと言っていたが、おそらくそれだけではないだろうと考えた。そもそもここまで落ちていて明確な原因を生産者自身が知らないのは問題なのではないか。そのような部分も組合や支援団体中心に指導すべきところだと私は考える。

最後に総収入からフェアトレードの恩恵について考察しようと思う。今年度のデータがまだ出ていない箇所は昨年度のデータを使用する。(ティピカ生豆は今年度売る予定がないので省く) 完全に単純計算となるので多少誤差が生じることを念頭においておこう。

① コーヒー

アラビカ種 チェリー	:	630 (万 kip)
パーチメント	:	1,600
ロブスタ種 生豆	:	4,800
ティピカ	パーチメント :	540 …③
合計 : 7,570		

② 副業

$$20(\text{日}) \times 50,000(\text{kip}/\text{日}) \times 2(\text{人}) = 200 \text{ (万 kip)}$$

①と②を合計して、総収入 = 7,570 + 200 = 7,770 (万 kip) …④

最後に、③を④で割って、フェアトレードの恩恵の度合いを明らかにする。

$$③ ÷ ④ = 540 ÷ 7,770 = 0.06949807 \approx 0.074 \times 100 = 7.4\%$$

ATJ の売却分の割合は 7.4% となった。割合は少ないが、アラビカ種パーチメントのデータを昨年度のものを使用しているので、今年度の売却量の全体的な減少を見るに、もう少しアラビカ・パーチメントの割合が少なくなると予想されるため、この数字は実際もう少し上がると考えられる。

それでも、フェアトレードの恩恵が全体の一割にも満たないのが現状だ。今回の調査で ATJ の前払いの時期が大幅に遅れ信頼度が下がっているとい



テンさん（写真後ろ右から 2 番目）と C 班

った声も聞かれた。コーヒー農家からの信頼を回復し、より売却分に貢献していくべきだ。

III カムラーさん一家

社会文化システム学科 2年 三井 彩貴

1 家計調査の結果

表1 世帯構成（2018年12月26日調査）

名前	性別	生年月日	年齢	最終学歴	出身地
カムラー	男	1972/03/18	46	中学2年中退	サイタニ
カマーン	女	1983/04/03	35	小学校3年	プードムクアン
ヤビナ	女	2002/07/14	16	中学在学中	プードムクアン
モナ	女	2006/06/04	12	中学在学中	プードムクアン
ワナッパ	男	2009/11/18	9	小学校在学中	プードムクアン

（出典：調査データより筆者作成）

カムラーさん一家の世帯構成は表1のとおりである。カムラーさん一家は5人家族で、子ども3人はいずれも就学中である。カムラーさんの家は店を経営しており、1年につき約30,000,000kipの売り上げがあるという。

家畜は鶏が大小合わせて25羽、あひるが25羽おり、鶏の卵もいくつかあるものの、正確な数はわからないとのことであった。これらの家畜はすべて自家用にしているそうである。

コーヒーの農地は全体で2haあり、カティモールを6,000本、ジャワを約1,000本交互に植えている。カティモールの本数は平均(1haあたり約4,000~6,000本)に比べてやや少ないが、これは2メートルおきに木を植えているからとのことであった。理由としては、木の葉で日陰を作らないようにするためにらしく、木の間隔が狭いと1、2年は持つものの、その後コーヒー豆がうまく採れなくなってしまうからだそうである。時間の都合上、実際に農園までは見に行けなかったが、全体の2haのうちカティモールは約86%を占めているということがわかった。

表2 コーヒーの売却量と売却価格

種類	状態	売却先	総量(kg)	価格(kip/kg)	収入(kip)
カティモール	パーチメント	*1 JCFC	1,500	不明	不明
ジャワ	パーチメント	JCFC	250	30,000	7,500,000

売却したコーヒー豆の種類、売却先、売却量、価格は表2のとおりである。2018年はジャワ

を JCFC に 250kg 売却した。18 年度は 30,000kip/kg で売却したそうであるが、17 年度は 330kg を 33,000kip/kg で売却していたそうである。理由としては、17 年度はジャワを収穫できた農家が少なかったために値段が高くなっていたとのことであった。カティモールは同じく JCFC に 1,500kg 売る予定であるそうだが、このカティモールは箕曲先生によると JCFC を通してタイに売られているのではないかとのことである。

カティモールはまだ売却前であったため、売却価格および収入額は不明であった。しかし、17 年度も JCFC にカティモールのパーチメントを 300kg 売却しており、その売却価格が 30,000kip/kg であったことから、18 年度も同価格である可能性を挙げることはできる。また、カティモールは'17 年度には 2,000kg 収穫できていたらしく、'18 年度は天候が不安定だったために収穫量が減ったとのことであった。なお、17 年度に収穫したカティモールのうちの 1,700kg はチェリーの状態で同じ村に住むノイさんに売却したことだった。しかし、JCFC へと売却した 300kg はパーチメントの状態であるため、チェリーの状態から重さが落ちているべきであることを考えると計算が合わず、本当に 2,000kg の収穫量であったのかは疑問である。

表 3 雇用労働者への労賃

種類	人数 (人)	年間労働日数 (日/人)	賃金 (kip/日/人)
草刈り	20	7	18,000
カティモール収穫	8	60	33,000
ジャワ収穫	8	60	33,000

表 3 は雇用労働者の受け入れ状況をまとめたものである。草刈りは年に 3 回行っているらしく、1 回につき約 20 人全員を 7 日間雇い、合計で 2,500,000kip の支払いをしている。そのため、1 人あたり 7 日間で 125,000kip の収入として、1 人あたり 1 日約 18,000kip の賃金であると推測した。ここでの雇用労働者は農家ではないサラバランの人々であるとのことであった。

カティモールおよびジャワの収穫は同時に実行しており、収穫をしているメンバーはみな親戚であるとのことであった。1 人 1 カ月で 1,000,000kip の支払いをしていることから、2 カ月で 8 人に 16,000,000kip の支払いをしていると推測し、1 人あたり 1 日 33,000kip の賃金であろうと考えた。

もうすでに返済し終わった借金についても伺うことができた。カンムラーさん一家は JCFC の銀行から 20,000,000kip を栽培しているコーヒー豆の向上や雇用労働者への人件費に使用するため、利子 0% で借錢していた。

2 考察

まだ売却していないカティモールの売却価格を 17 年度と同様だとして計算すると、18 年度に得られるカティモールの収入は 45,000,000kip となる。そうすると、この世帯の 1 年間の総

収入は経営している店の収入である **30,000,000kip** とコーヒー豆による収入 **52,500,000kip** の計 **82,500,000kip** となる。このうち、JCFC に売却している（タイへと売却されているものは除く）コーヒー豆の割合は以下のようになる。

総収入=店の収入+コーヒー豆売却による収入

$$\begin{aligned} &= 30,000,000 + 52,500,000 \\ &= 82,500,000 \quad \textcircled{1} \end{aligned}$$

JCFC に売却しているジャワの収入= **7,500,000** ②

$$\textcircled{2} \div \textcircled{1} = 0.091 \approx 9\%$$

よって、フェアトレードの金銭的恩恵は収入全体の約 **9%** を占めていると言える。以上の計算から一家の総収入のうち、フェアトレードの割合はあまり多いとは言えないことが分かる。

カムラーさん家での調査では、最初すべてのコーヒー豆は ATJ に売っているとの話をされ、間違った調査記録を取ってしまった。その後そんなわけはないと言われ戸惑ったが、実際にはコーヒー豆を売却している対象は ATJ ではなく JCFC であり、さらにその JCFC に売っているうちの一部はタイに売られているのではないかという推測が箕曲先生と話をしていく上でわかった。私たちはすべての豆を ATJ に売っているという話を最初にされ戸惑った後に誤解を解くことができたが、もしかしたら彼自身も自分が採取しているコーヒー豆はすべて ATJ に売っているものだと勘違いしているのかもしれない。

家計調査報告——④ノーサンパン村

I カンペットさん一家

社会文化システム学科2年 吉野寛人

1 家計調査の結果

カンペットさん（Khamphor）の家族構成は以下の表1の通りである。

表1 世帯構成(2018年12月27日調査)

名前	性別	生年月日	年齢	最終学歴	出身地
カンペット	男	1975/10/7	43	教師師範学校卒業	サラワン
ドゥアンマラ	女	1982/11/7	36	教師師範学校卒業	チャンハバサック
コングラ	男	2005/12/5	13	中学3年在学	ノーンサンパン
セラ	男	2007/4/18	11	中学1年在学	ノーンサンパン

(出典：調査データより筆者作成)

今回の調査では、世帯主のカンペットさんにお話を伺うことができた。カンペットさん一家の家族構成は表1の通りである。カンペットさんご夫婦に加え、2人の息子がおり、現在中学校に在学中である。カンペットさんと奥さんの2人は夫婦ともども、教員免許を持っていて、本業で教師をやりつつ、副業としてコーヒー豆の収穫を行っている。また、どうやらカンペットさんは近隣の小学校の校長先生も務めている。そのため教師として稼いでいる額は二人合わせて4,500,000kipである。

家畜は鶏20羽、アヒルは15羽飼っているが、いずれも売却はせず、家庭で食用としている。しかし庭では作物を育てていてパパイヤやチリ、ミント、レタス、マクサバなどトータルで5,000,000kipで外部に売却している。だが毎年この値段では売れていない。

表2 コーヒーの売却量と売却価格

種類	状態	売却先	総量(kg)	価格(kip/kg)	収入(kip)
アラビカ	チェリー	仲買人	5,000	2,500	12,500,000
	パーチメント	仲買人	15,000	16,500	247,500,000
ティピカ	パーチメント	ATJ(JCFC)	150	30,000	4,500,000

(出典：調査データより筆者作成)

表2はコーヒーの種類別の売却先と売却量、1kgあたりの売却額をまとめたものである。カンペットさんのコーヒーの総収入は264,500,000kipであった。どうしても副業に近いためか、そのほかの家庭よりも比較的小規模である。3haの中でカティモール7000本、ティピカが300本ということだ。またどうやら来年からはジャワを売っていく予定で、苗木がすでにあった。来年はもっと収入増えるかもしれない。

Coffee total-----264,500,000kip	割合 1.7% (ATJ)
Income total-----1,269,000,000kip	割合 1.67% (ATJ)

表3 雇用労働者への労賃

種類	人数	年間労働日数(日/人)	賃金 (kip/人)
草刈り	6	24	80,000/日
アラビカ種収穫	6	50	1,000,000/月

(出典：調査データより筆者作成)

表3は雇用労働者の受け入れ状態をまとめたものである。トータルで12人雇っており、アラビカ種収穫においては2か月の間に50日働き、なおかつ、食事、宿泊もさせている。雇用者については友人や親戚が多いが、それらの人たちの友人であったり、親戚であったりすることもあり、血縁関係が遠い人々も働いている。この人たちは正式に雇用というよりも、連れてこられて働いている状態である。特に子供たちに手伝わせることもなく、教師という収入源があるため出稼ぎに行くこともない。

表4 年間の主な支出 (kip/年)

米	土地税	電気代	水道代	医療費	教育費	ガソリン代	携帯代
6,480,000	500,000	60,000	100,000	1,500,000	*5,000,000	5,000,000	60,000

*2人中学校に通っている (出典：調査データより筆者作成)

表4は、主な家庭内における総支出をまとめたものである。米は1袋当たり180,000kipで、年間36袋購入しているため、合計で計算すると6,480,000kipとなる。土地の値段については家の土地、農園の土地を合計して500,000kipである。特に目立つ支出としては、子供の教育、学校への支出である。カンペットさんの家では表1でも記述したが、二人の中学校に通うお子さんがいる。夫婦ともども教師ということも関係しているのか、教育について熱心であるよううかがえた。

2 考察・感想

上記の結果を踏まえて、フェアトレードによる恩恵について考察する。

・仲買人への売却

アラビカ チェリー	12,500,000(kip)	
アラビカ パーチメント	247,500,000(kip)	
合計	260,000,000(kip)	…①

・ATJ(JCFC)への売却

ティピカ パーチメント	4,500,000(kip)	…②
-------------	----------------	----

・副業（教師）

1か月で、夫婦二人の合計	4,500,000 (kip)	…③
--------------	-----------------	----

・総収入

$$\textcircled{1} + \textcircled{2} + \textcircled{3} = 269,000,000 \text{ (kip)} \cdots \textcircled{4}$$

最後に③を④で割って、フェアトレードの恩恵の値を算出する。

$$\textcircled{3} \div \textcircled{4} = 4,500,000 \div 269,000,000 = 0,017 \times 100 = 1,7\%$$

つまり、フェアトレードによる恩恵といった面で見ると、カンペットさんの家では 1,7% の恩恵しか受けていないことになる。他班のパーセンテージと比較してみるとカンペットさんの家の割合はかなり低いものである。だが、カンペットさんの家は本業である「教師」があるということを考えると、その割合的に仕方がないものである。

また、借金についても少しお話を聞かせていただいた。親戚には収穫の際の給料の 1,000,000 kip を渡していないという借金があり、利子はないが 3 か月という期間に返還せねばならないということで、少し今後の生活が見通せていないとのことである。



カンペットさんと A 班の記念撮影

II コンカーさん一家

社会文化システム学科2年 大井翔太郎

1 家計調査の結果

コンカーさんの家族構成は以下の表1の通りである。

表1 コンカーさんの家族構成

名前	性別	生年	年齢	学歴	出身地
コンカー	男	1977年	41	小学校卒	カテーン
ジャンサモン	女	1976年	42	小学校卒	ナカイ郡
カンポン	女	1999年	19	小学校卒	ノーンサンパン
ブンニヤン	女	2000年	18	高校在学	ノーンサンパン
ジャンタボン	女	2002年	16	小学校卒	ノーンサンパン
カントバン	女	2011年	7	小学校在学	ノーンサンパン
マイ	女	2014年	4	未就学	ノーンサンパン

(出典：調査データより筆者作成)

今回の調査では、世帯主であるコンカーさんにお話しを伺った。この家は、世帯主のコンカーさん、妻のジャンサモンさんと、5人の娘が暮らしている。ノーンサンパン村は、今回のスタディツアーが初めてのため、先行調査がない。この村の副村長で、JCFCの組合員でもあるサイヤサーさんのお話で、この村が1970年代中ごろに、戦争で敗れた様々な民族の人たちが連れてこられた歴史を聞いていた。妻のジャンサモアンさんが出身のナカイ郡は、戦争で負けた人たちが集められていた地域で、この郡の出身者は多いという。コンカーさんも、1976年のサマナー（思想改造教育）の後、ここに連れてこられたそうだ。

家畜は、肥料用の牛15頭と、食用の鶏40羽である。牛は近くの村で飼っており、20頭になつたら雄牛を売る予定だそうだ。これらは全て、相続ではない。一方、コーヒー農園は父親が使っていたものを相続しており、ロブスタが1.6ha、アラビカのティピカとカティモールの農地を3.8ha所有している。1ha当たりの木の本数は、ロブスタが1200本、ティピカとカティモール合わせて1400本と、どちらも平均の半分以下である。この理由について、「植え方がクネクネしているから」と話していた。

また、今回の調査で最も話を複雑化させた要因が、この家庭は「コーヒー農家」以外に、「コーヒーの仲買人」としての仕事もしていたことだ。まず、「コーヒー農家」としての売却量を表2にまとめた。

表 2 コンカーさんの農園においての売却量

種類	売却先	状態	売却量 (kg)	価格 (kip/kg)	収入 (kip)
アラビカ種	未売却	チェリー	未定	未定	未定
ロブスタ種	AGPC	チェリー	(*1) 5,000	未定	未定
ティピカ	ATJ	ペーチメント	500	30,000	15,000,000
	仲買人	ペーチメント	500	30,000	15,000,000

(出典：調査結果より筆者作成)

*1：まだ売っておらず、価格についても想定価格

コンカーさんは、表のように、AGPC と ATJ という 2 つの組合に所属している。ATJ、すなわち JCFC の組合には今季（2018 年）から所属しており、組合の質や取引価格を比較すると話していた。アラビカ種については、昨季（2017 年 11 月～12 月）も取引実績があり、26 t のチェリーを全てペーチメント (4.6 t) にし、1kgあたり 17000 kip で売っていた。今季（2018 年）は 23 t の収穫があり、やや減っていた。

次の表 3 は、コンカーさんの「仲買人」としての売却量である。

表 3 コンカーさんの仲買人としての収入

種類	状態	売却量 (kg)	購入価格 (kip/kg)	売却価格 (kip/kg)	収入 (kip)
アラビカ種	チェリー	700,000	2,700	2,800	70,000,000
ロブ스타種	生豆	72,000	12,000	13,500	108,000,000

(出典：調査結果より、筆者作成)

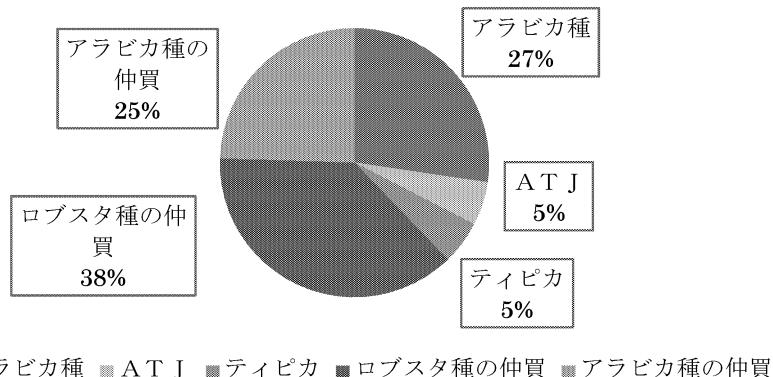
これらの豆は、ノーンサンパン村を含む 5 つの村、ホワイワイ村・プーモーン村・デンサワ村・セットポット村から集めており、ダオファンのフェマックチャン工場に届けていると話していた。このお話をからわかるように、コンカーさんはコーヒー農家の他にも仲買人としての収入もあり、JCFC の前払いについても「必要ない」と答えるなど、金銭的には余裕があると感じた。仲買人として働くための輸送用トラックは 1 回で 9 t を運ぶことができる。このトラックは 2010 年に約 156 万円で購入しており、当時、どのような理由でこの車を購入できたかを明らかにすべきだったが、時間もなくお聞きすることができなかった。

2 考察・感想

この家庭の特筆すべき点は、なんといっても「仲買人」としての収入があることだろう。次のグラフは、コンカーさんの収入における内訳である。アラビカ種については、今季が未売却のため昨季の数値を、ロブ스타種については今季が初で実績がないため、ここでは収入の内訳

にいりていない。

図1 コンカーさんの収入



今のAGPCへのロブ스타種生豆のデータは未売却のため入っておらず、自作のアラビカ種についても未売却のため昨季の数値だが、ATJ、つまりコンカーさんの収入でフェアトレードによる収入はわずか5%に踏みとどまっていることがわかる。仲買人としての収入が全体の60%以上を占めており、少し特殊な農家と言えるかもしれない。表1でみたように、今季はティピカをATJと仲買人に売っているのだが、どちらも価格は同じである。では、なぜコンカーさんは今年からATJとの取引を始めたのであろうか。これには「質と価格を比較して見極める」とおっしゃっていたが、ではその質とは具体的にどのようなことなのかまでは聞くことが出来なかった。仲買人の話にほとんどの時間を費やしてしまい、詳しくお話を聞き出せなかつたことに力不足を感じずにはいられないが、「前払いはいらない」といったコンカーさんの言葉の裏に、フェアトレードとは何なのか、考えさせられた。私はお話を聞いた後で、どうしても個人的な思いを伝えてしまった。「日本では、おいしいラオスの豆の流通が少ない。ぜひ、ATJと関係を続けてほしいです。」と。



コンカーさん（左から3番目）

III カンパストさん一家

社会文化システム学科2年 岡本紀香

1 家計調査の結果

カンパストさん一家の家族構成は以下の表1の通りである。

表1 世帯構成(2018年12月27日調査)

名前	性別	続柄	生年月日	最終学歴	出身地
カンパスト	男	世帯主	1973/10/3	中学校	サイニヤブーリ
スータラー	女	妻	1977/01/05	小学校	パクソン
ブッタナー	男	息子	2000/07/07	大学	パクソン
ブッタヤー	男	息子	2005/05/01	小学校	パクソン
サンガルン	女	娘	2015/09/15	幼稚園	パクソン

(出典: 調査データより著者作成)

今回は、世帯主であるカンパストさんが友達に会いにビエンチャンに行っていて不在だった為、妻であるスータラーさんにお話を伺ったが、家計は夫が管理しているようで曖昧な回答が多くかった。そのため多少の予想がはいってしまうが、調査結果を分析していきたいと思う。

カンパストさん一家は、チャンパサック大学に通う息子、小学生の息子、幼稚園生の娘を含む5人家族である。家畜は、大きいにわとりが5羽、小さいにわとりを10羽所有しているが、全て自分たちで消費するものであり売り物ではないと話していた。妻であるスータラーさんが言うには、カティモールとティピカを育てていて、コーヒー農園は全部で2haであり、5カ所の農園を所有している。1haは、カティモールのみの農園であり、約2000本の木が植えてある。残り4つの農園には、カティモールとティピカを混ぜて育てていて、同じくらいの大きさであるというお話をから、0.3haの農園が2カ所、0.2haの農園が2カ所ではないかと推測した。しかし、周辺農家と比べて2haという土地は少なすぎると感じる。そのため、2ha以上の土地があると思われる。

表2 コーヒーの売却量と売却価格

種類	売却先	状態	売却量(kg)	価格(kip/kg)	収入(kip)
アラビカ種	仲買人	チェリー	4,000	2,200	8,800,000
カティモール	タイ	ペーチメント	2,000	16,000	32,000,000
ティピカ	ATJ	ペーチメント	200	30,000	6,000,000
ティピカ	仲買人	ペーチメント	400	28,000	11,200,000

(出典：調査データより著者作成)

表2は、コーヒーの種類、壳却状態、壳却先、壳却量、価格、それに伴う収入をまとめたものである。この表から、仲買人に売ったティピカ400kgをもし、ATJに売っていたとしたら、800,000kip多く得ていたことになる。なぜそうしなかったか聞くと、早くお金が欲しかったため、ATJより早く売ることができる仲買人に売ったと教えてくれた。

コーヒー以外の収入として、草刈り労働がある。チャンパサック大学に通う息子ブッタナさんが、週に1回こっちに帰ってきて草刈り労働をしている。年に48日、一日70,000kipで働いている。そのため、年間で3,360,000kipの収入がある。最初これはお小遣い稼ぎであるといっていたため、家計とは関係ないと考えていたが、夜のMTGの箕曲先生の解説で大学に通うために親元から離れて生活しているため、仕送りでは足りない分を貯っているはずであり、家計の収入の補助にはなっていると考えられることがわかった。

表3 雇用労働者の受け入れ状況

種類	人数	日数	賃金(kip)
アラビカの収穫	6	60	30,000

(出典：調査データより著者作成)

表3は、雇用労働者の雇用労働者の雇用数と賃金である。この家庭は、草刈りは家族で行っていて、労働者は雇っていないため、コーヒー収穫のみ労働者を雇っている。この労働者は、全員親戚であり、いとこであると話していた。そして、アラビカ収穫のための労働者に支払う一年の賃金は、合計で10,800,000kipである。

表4 年間の主な支出(kip/年)

米	土地税	電気代	水道代	医療費	教育費	ガソリン代	電話代
9,720,000	250,000	32,000	0	400,000	13,500,000	6,800,000	1,440,000

(出典：調査データより著者作成)

表4は、年間の主な生活支出をまとめたものである。米は年間36袋購入しており、1袋270,000kipで計算した。水道代は地下水を電気で汲み上げているため電気代に含まれている。土地税は、家とコーヒー農園すべて含めた金額である。

2 考察・感想

コーヒー収穫量、土地税から考えてもやはり2haの農園では少なすぎるとかんがえられる。表2から6600kgのコーヒーの収穫があることがわかり、これは2haの土地では収穫すること

が不可能である。また、この家庭の土地税は、**250,000kip** であり、平均の土地税は、1haあたり **40,000kip** であるため、**6.25ha** 分の土地税を払っていることになる。家の土地税が含まれていると考えても、カンパッセさん家は、**4~5ha** のコーヒー農園を所有していると予想できる。

調査結果から、フェアトレードコーヒーによってどのくらい金銭的恩恵を受けているかを考察する。表**2**より、コーヒーの収益は、①のようになる。

$$8,800,000 + 32,000,000 + 6,000,000 + 11,200,000 = 58,000,000 \text{ kip} - \textcircled{1}$$

出稼ぎ草刈り労働による収入は、**3,360,000kip** - **②**

$$\textcircled{1} + \textcircled{2} = 61,360,000 \text{ kip} - \textcircled{3}$$

ATJに売ったティピカの収益 **6,000,000kip** - **④**

$$\textcircled{4} \div \textcircled{3} \times 100 \approx \text{約 } 9.8\%$$

以上の計算から、フェアトレードコーヒーによる金銭的恩恵は、**9.8%** であった。この結果をみて私は少ないと感じたが、**10%**前後が平均だそうだ。家計調査を行っていて感じたのは、同じコーヒー農家であっても、家庭によって戦略が違うということである。だから、売値が高い ATJ にティピカを全て売るべきだと一概にはいえない。調査を通してこのことに気づけたのは大きな収穫であると思う。



Sounthala さん（右から 3 番目）と D 班のメンバー

小学校訪問報告

I プーマッコ村

社会文化システム学科3年 大槻ちひろ

この小学校では、低学年の生徒39人に対し女性2人の先生がいる小規模な小学校である。1人の若い女性の先生は自身の乳幼児を抱えながら授業を行うという状況であった。生徒は小学1年～3年生までが在学しており、4年生になると隣町の小学校へ通うことになる。

教室は全部で3つあり、そのうち2つが常に授業で使用され、もう1つの教室は図書室兼倉庫として使用されている。その教室には昨年度以前のスタッフでも訪れた際に贈った算数boxや絵本、本棚そして浄水器が置かれていた。

■支援品の使用状況と感想

先生方のお話を聞いて支援品の使用状況について伺った。



写真1 小学校の校舎



写真2 教室の中

(1) 浄水器

蛇口の流水口部分が壊れてしまい、現在は使用されていない。できれば新しいものが欲しいという。

(2) エプロンシアター

先生が最初に使用するが、それから生徒たちが使用する。生徒たちが「やりたい、使いたい」と言って自分たちから使うこともある。

(3) 絵本

基本的に全部子どもたちから読まれる。その中でもお話しのもの(物語)が人気である。

(4) 算数ボックス

そろばん計算で使う磁石が子どもたちにとっては固くて使い難い。しかし数字カードは使いやすく授業でもよく使用される。



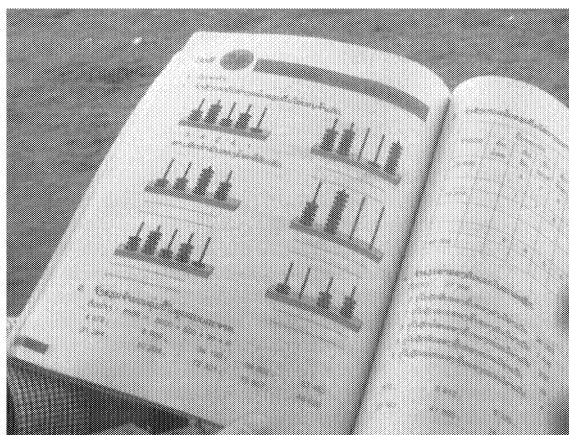
■ すగろくに関する先生方からの感想

算数、ラオス語、ダンスを生徒が遊びながら学べるものとしてあるのはとても良かった。ぜひこれを使って教えていきたい。



■ 算数の授業での課題点

教科書に載っているそろばんの説明が、小学校にはその道具がないため上手く教えることができない。主にお金の計算問題に関わるもの指導するのだが、“0”を表す際のそろばんの玉がない状態を生徒たちは捉えられないという。



(例) 3204 を示すそろばんの図

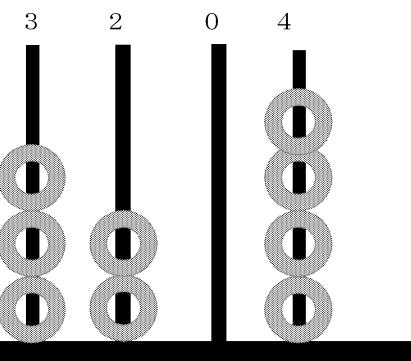


写真 3 実際にそろばんが描かれている教科書

II プードムクアン村

社会文化システム学科3年 竹内皓平

プードムクアン村の小学校は昨年度から訪問を始めた小学校である。近隣のノーンヤルン村からも生徒が集まるため生徒数は非常に多く、設備面も校舎が3つと比較的大規模である（内1棟は昨年度訪問した際はなかったため、今年度の間に新たに増設されたものと推察する）。絵本に関しては一つの部屋に平積みではあるもののまとまった蔵書数があり、その他の教材に関しても多く見受けられた。プードムクアン村は村自体が比較的裕福であり、学校設備にも反映されていることが見てとれる。

先生向けのワークショップと聞き取り調査の際、教科書に関して新たなことが明らかとなった。現在ラオスでは、教科書の改訂作業を海外の機関と連携して取り組んでおり、プードムクアン村の小学校では、ちょうど新しい教科書を導入している最中であった。改訂される教科書のうち、国語（ラオス語）はアメリカのNGOである「Room to Read」が担当し、算数はJICAが担当している。新しい算数の教科書には「さくらんぼ計算」も含まれており、先生方は新しい教科書の研修の際、さくらんぼ計算について学習済みであり先生用ワークショップでさくらんぼ計算を扱ったのは期せずし

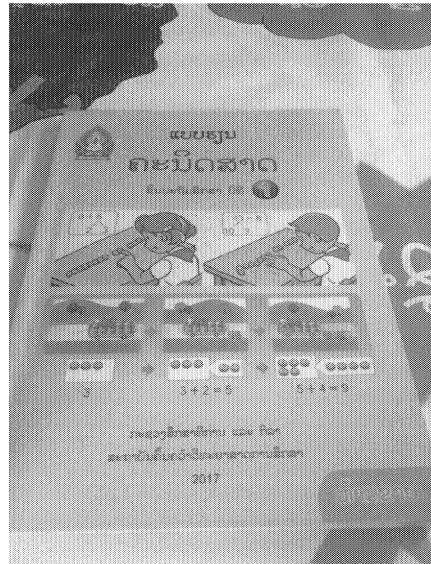


写真4 JICAが支援した新しい算数の教科書

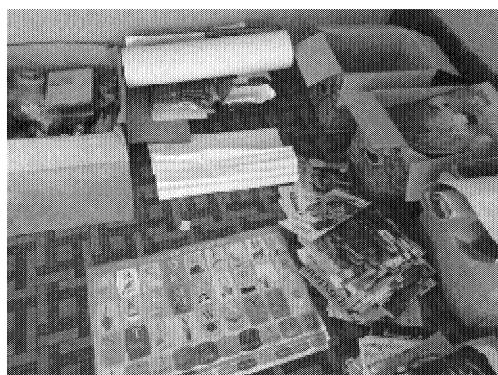


写真5 絵本と教材の一部

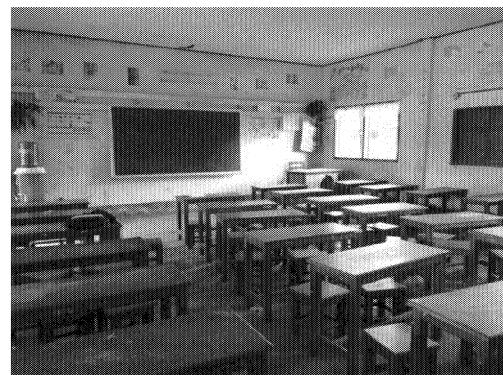


写真6 教室の様子

て先生方の知識定着の一助となり、実際に高評価であった。

また、この小学校には難聴の障がいを持つ生徒が在籍しており、現在4年生に進級している。先生方の話によると、文字は書けるが、耳が聞こえず説明が難しいとのことであり、ボディーランゲージや筆談で対応しているとのことである。

必要な支援に関しては、先述の通り比較的設備が充実しており、新規の教科書の導入過程であることから、「(プリント作成用の) プリンター」と「(新しい教科書に合った) 大きな文字の教材」など、具体的なものが提示された。

III ノンヤートゥン村

社会文化システム学科3年 石田晴夏

1 ワークショップの様子

この学校はこれまでにもエフラオが支援をしてきた学校で、教室の中には1期で寄贈した浄水器や3期で寄贈した本棚が置かれていて使われている様子も見ることができた。クラスは幼稚園、1年、2・3年、4・5年と分かれています。ワークショップでは2・3年生の計35人のクラスで行った。このワークショップに参加したのは、C班の2年生3名と、3年生7名である。

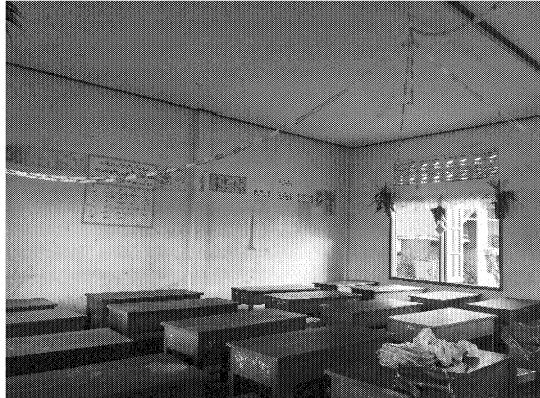


写真7 ワークショップを行った教室の様子

1日目と2日目の反省を活かし、さらにワークショップが円滑に進むようになった。3年生はワークショップがこれで3回目となり、少し慣れてきた頃でもあった。2日目にお金の計算の問題で、子どもたちがお金カードの使い方がよく分かっていない様子が見られたことから、お金カードをそれぞれ「これが10000kipでこれが1000kip」と説明できるように、10000と1000のラオス語を覚えていく、チームごとに子どもたちに説明してから答えるようにしたことで、子どもたちがお金カードを正しく使って答えを言うことができた。

また、これまでラオス人学生をはじめとした数人にそれまで「黒板見て」といった子どもたちへの指示をさせていたため、あまり指示が通っていなかった。しかし、全員でラオス語を覚えていくようにしたことで、子どもたちの注意をひくことができるようになった。他にも、覚えきれなかったラオス語でも、通訳さんや小学校の先生などが口をそろえて子どもたちに投げかけている言葉を真似して言うようにしたことでも子どもたちに指示が通るようになった。

また、この学校の先生方は協力的で、途中で子どもたちに対して一緒に指示を出してくれた。

そのおかげもあってスムーズに進行することができた。今回はダンスマスに止まることはなく、問題のあるマスに止まった回数も少なかったが、全チームがゴールして終えることができた。

2 先生用ワークショップ・調査

先生用ワークショップには4人の先生が参加してくれた。すくらんぼ計算の説明という流れで行ったが、その間で見せた日本の小学校の授業の様子の動画を見て、同じようなもの(算数の問題をイラストにして視覚化する、すくらんぼ計算)を研修でやったと話していた。しかし、それはテクニックが必要で簡単にはできないのだとも言っていた。また、すくらんぼ計算についてボランティアの先生から「これを高学年の授業でも使うことができるか」という質問があった。説明の時に例として使っていたのが、1桁同士の足し算や引き算であったため、そのような質問が出たのだと考えられる。そこで、先生も黒板の前に出てきて、黒板を使って説明することになった。

その先生が2桁同士の計算で繰り上がりを使う問題を例として出してくれたので、それを使ってすくらんぼ計算を応用して書いてみると、それを見て理解してくれた様子だった。

すくらんぼに関しては教科書の内容と合わせる時間は必要だが、使いたいと言ってくれた。また、昨年の支援品である算数ボックスや先生用の問題出題ボードなども使っているとのことだった。問題出題ボードに関しては、授業見学の際に実際に使っている様子も見ることができた。そして、今後ほしい物としては写真やイラスト、ラオス語の母音の文字が大きく書かれたもの(今回寄贈した国語の問題で使う一文字だけを印刷してラミネートしたもののような)を挙げていた。他にも、黒板で使えるような英語の教材や数字が大きく書かれたもの、本棚もほしいと言っていた。本棚に関してはエフラオでも寄贈したが、ざっと見る限りエフラオで寄贈した本棚以外の本棚はあまり見られなかった。この学校は生徒1人に対して年間で70,000kip(日本円で約920円)を国からもらっていて、それを全校生徒100人分もらっているが、そのほとんどが、先生方がミーティングに行くための費用として使われてしまい、生徒へ使えるお金が少なくなってしまうそうだ。そのため、このように必要とするものが多いようだ。

この学校は全体的に教育熱心で、私たちのワークショップにも協力的なように見受けられた。生徒たちには、教室に入る時や出る時には日本でいうところの「失礼します」「失礼しました」のような挨拶を、手を合わせながらするように指導していた。また、「爪は短く、女の子は髪を



写真8 3期が寄贈した本棚

結び、「男の子は髪が耳にかかるより短く」といった校則もきちんとあった。

そして、先生用ワークショップにも参加してくれたボランティアの先生からは、ボランティアの事情も聞くことができた。ボランティアの先生は、1000人中500人ほどの割合でしか正規の先生になれず、ボランティアでは月200,000kip(日本円にして約2600円程度)しかもらうことができず、交通費ほどにしかならないという。しかし、この先生は先生用ワークショップでも質問をしてくれたり、ワークショップの様子を見学していたりと、教育に対する熱意を感じられた。

今回先生用ワークショップで伝えたようなイラストを使った授業やさくらんぼ計算は教科書の改訂に伴い、研修でも行われているとの話を聞けたが、それを実際に授業で実施するのはまだ難しいという声もあった。さらに、このように教育熱心な様子も見られた学校だったが、お金的に余裕がないために授業に使いたい必要な物が具体的にいくつか出てきた。こういった情報が来年の支援のヒントになることを願う。

IV セットコット村

社会文化システム学科3年 加藤萌音

4日目にワークショップ（以下WS）を実施したセットコット村は、初めて訪問した小学校である。WSの参加者は、2年生6名（D班）と3年生5名である。

1 ワークショップの様子

セットコット村はスタディツアー4日目に家計調査で1度訪れていたため、学校の大きさや子どもの多さはある程度予想することが出来た。小学校自体は大きく、生徒数も多いようであったが、WS当日は家計調査がなかつたため、サポートや子どもたちの面倒を見ることのできるメンバーが多かつたことは幸いであった。

WS前日の夜は、3日目の反省点をふまえ、小さい子どもが埋もれて前が見えないことやすగろくを行うにあたっての注意事項などWSの課題を話し合った。またWSをスムーズに実施できるよう、子どもたちに指示する簡単なラオス語を確認した。例えば、「見せて」や「これは〇〇kip、いくらになる?」「お姉さん見て」などジェスチャー



写真9 WSを始める様子

と一緒に出来る簡単なものを、現地で活動をしているメンバーから教わるなどした。4回目のWSだったため、使用頻度の高い言葉や指示したいことなどは概ね明確だったため、最後のWSをより良いものに出来るよう準備を行った。

当日の朝、WSを実施するメンバーに欠員が出たため、急遽ラオス班の2年生メンバーと前にWSを他の村で行ったメンバーが代わりを務めることとなった。急な変更ではあったが、1度は経験をしていたためWSは問題なく実施することが出来た。

また小学校を訪問した際、Room to ReadというフランスのNGO団体がきていたため、学校の先生方が忙しく、参加できる生徒と先生は限られてしまっていたが何とか実施することが出来た。

WSに参加する生徒は2年生を指定していたが、他の村と比較して少し年齢の低い子どもたちが集まっていたように見受けられた。また、初めての学校ということもあり、最初は子どもたちもぎこちなく恥ずかしがる様子があった。やり方を理解してすくなくっている子どもと周囲の様子をみて行っている子どもとで、問題の解答にも差が出ていたようであった。

しかし、今まで子どもたちに問題や回答方法を理解してもらうのに時間がかかっていた部分は、改善を重ねてきた説明の仕方や事前に確認したラオス語などにより今までよりも理解が早かったのではないかと思う。

今回のWSは黄緑のマスに止まることが多く、予定していた40分の時間よりも早く終わったが、先生に時間がなかったことやRoom to Readの訪問も重なっていたことを考慮して約20分でWSを終えることにした。実施時間が短く、解かない問題も他の村に比べて多かったが、全体的に楽しんで参加をしてくれたようであった。

セットコット村の訪問では、予定や想定通りにいかないことが多々あった。しかし、4日目のWSということもあり、これまででも経験や改善を活かすことが出来た内容であった。それが役割をこなし、周囲を見て行動できたからこそ臨機応変に対応できたのだと思う。4日目は1番時間も少なかったが、それまでの準備や経験が活かされたWSであった。

2 先生用ワークショップ・調査

セットコット村での先生用WSは、ラオス班3年3名が先生1名に対して行うことになった。理由は、上記にもあるようにRoom to Readの訪問によって参加できる先生がほとんどいなかつたからである。WSに参加してもらった先生にそのまま先生用WSを行った。

すくなくの使い方や指導方法、さくらんぼ計算を説明していく、内容については理解してくれたようであったが、「すくなくは遊びとして」という言葉があつたりと、趣旨をきちんと理解しているのか不明な部分があった。

このセットコット村での先生用WSでは、聞き取り調査の部分がとても重要であった。

まず、この小学校にはRoom to Readの国語の学習におけるサポートが入っている。先生向けて研修を行っており、2017年には1年生、2018年には2年生の先生が研修を受けている。このRoom to Readのサポートによって教科書も改変されており、例えば母音と子音の組み合

わせでは表にして教えるようにするなど、教えやすく理解しやすい内容となっている。

また、新しい教科書に合わせた指導要領も配布されていた。内容としては、1つの授業で1文字扱うことや子どもに来させて回答させる、ラミネートされた母音と子音で文字を作ることが出来るものなど、国語の教育に関してとても細かい部分までサポートが入り込んでいた。

算数教育では、日本のJICAがサポートに入っているようであったが、Room to Readほど細かいものではなかった。算数教育に関していえば、まだそれほどまでに強く入っていない可能性があり、そこにアプローチしていくことも可能かもしれない。

また、こうした支援団体が提供している指導要領などの形を参考にして、支援品と一緒に渡すマニュアルは製本した状態で送るのが望ましい。来年度以降の支援品の参考に必要なものを訪ねると、大きな紙やマーカー、ラミネート、色鉛筆などの自分たちで作成できるように材料となるものが欲しいとのことだった。

今回の調査では、ボランティアの先生方からもお話を伺うことが出来た。話を聴いたのは、3人の先生方で、ウィッチさん（26歳、女性、1年生担当）、ワン・マニーさん（24歳、女性、2年生担当）、ラッタナーさん（24歳、男性、5年生担当）である。この3名に聞き取りを行うと、教えるための道具が不足していることが分かった。特に、自分たちで描けない大きなサイズのイラストや桁を学習するためのそろばんのようなものなど、教科書に沿ったものを必要としているようであった。

また、教える教材を自分たちで作成していることもこの調査で知ることが出来た。今回見せていただいたのは、数え棒としてのストローや日本で使用されているようなブロックの代わりにペットボトルのふたを使用すること、ネジとプラスティック段ボールで大きな時計を作成していた。これらの材料はすぐに購入でき、そんなに難しい事ではないという。教員は自分で作るのがルールで決まっているということで、自分で作ることに関してはそれほど負担には感じていないようではあった。

こうした先生自らの取り組みというのは、今までの聞き取りでは見たことがなかった。しかし、ボランティアの先生に見られる共通点というものはみえてきた。それは、教育への意欲である。他の村のボランティアの先生も、教えるということに対して積極的に取り組んでいる姿勢が見られた。若く、先生でいられる時間は限られてしまっているが、子どもたちが分かりやすいように試行錯誤している。こうした現状をより知っていくためには、今よりも多くの時間をかけて調査をしていく必要があるかもしれない。

今回の調査では、とても多くの情報を得ることが出来たとともに、新たなラオスの小学校の現状についても知ることが出来た。この成果を無駄にせず、今後の支援に役立てていくことが重要である。



数え棒としてのストロー



ペットボトルの蓋



自作の時計

ノンヤートゥン村小学校の授業見学

I 1年生の教室

社会文化システム学科3年 加藤萌音

2、3年生1名ずつと、ラオス人学生1名で1年生の授業を見学した。

【授業の様子】

ノンヤートゥン村の1年生のクラスでは、国語（ラオス語）の授業が行われていた。

1年生のクラスは、28人ほどの生徒数で男子16人、女子12人であった。生徒の年齢はみんなが同じというわけではないようだが、比較的に大きく離れているような生徒は見られなかった。しかし、田舎だから学校が遠く、近くの学校がこの学校のためここに通うしかないという現状があると先生は話していた。明らかに年齢が低い子どもがいたが、それは先生の子どもらしく、その日幼稚園の先生が忙しいためこの教室にいるという事情があるようだった。また、この先生はアクティブな先生だと同行してくれた通訳の方は言っていた。

授業は、ラオス語の母音と子音を組み合わせる内容であった。

授業はまず音読をするところから始まった。先生が黒板に書いた母音と子音を棒で指しながら読んでいく。それに続けて生徒も一緒に音読し、声に出して発音や組み合わせが出来ているのかを確認していた。その後、一人ずつ前に来させ、その生徒が棒で指しながら読んでいくということを繰り返す。この時は3人の生徒を当てて読ませていた。それが終わると、最後の確認として先生と生徒が最初にやったように読んでいく。ここでは先生は棒で指し促すだけで、基本的には生徒だけで発音させていたようであった。

音読をした後は、黒板の内容をノートに書きとらせていた。ノートは確認できる範囲では全員が持ってきていたようであった。

ノートに書き終わると、今度は前に来させて母音と子音の組み合わせを書かせる問題を出していた。前には2人ずつ来させ、黒板の半分を使って1人ずつ回答させていた。この時は9組

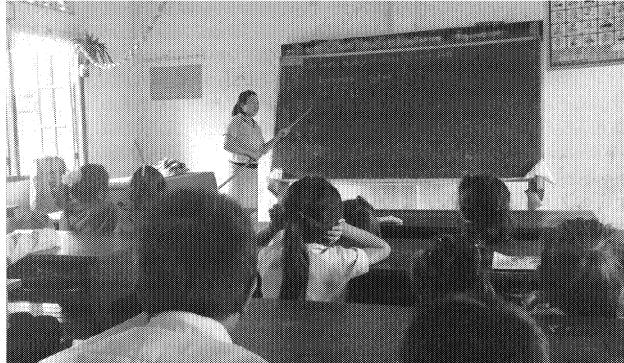


写真1 黒板の文字を読んでいる様子

の生徒に問題を解かせていた。

正解した場合は、次の人と交代をする。不正解だった場合は、先生が「誰か助けてあげて」と他の生徒に声をかけ、間違えた生徒と当てられたもう1人で問題を解かせるという方法をとっていた。

授業自体はそこで終了し、その後ボディランゲージゲームという前後に並んだ二人組で行うゲームや歌を歌ってくれるなど、訪問した私たちに向けてアイスブレイクのようなものを行ってくれた。

最後に先生がノートを集め、生徒は校庭へ出てラジオ体操のような体操をしていた。それが終わると教室へ戻りノートが返却され、宿題が出されているようであった。

今回見学した授業では教科書は一度も使用されなかった。この授業は、「エクササイズ」として書くスキルを身に付けさせるためのもので、教科書を使用する必要が無いからだという。教科書は生徒が持っていたため、普段の授業では使用しているのだと思う。

今回見学させていただいた授業内では、日本の小学校でもみられる方法が取られていた。例えば、前に生徒を出させて問題を解かせることや読む際は生徒みんなで声に出させること、ノートを提出させて確認することなど、共通するものもあり、実際の授業方法を知ることが出来たのは大きな成果だったと思う。

また、読み書きなど授業の内容によって教科書を使う・使わないを決めているなど、その授業に一番効果的な方法をとっているところも見られ、内容に関して理解をしていない生徒は見られなかった。

今までの支援では、低学年の授業でも使ってもらいたいという思いはあったが、実際にどのように行われているのかは論文や前年度の訪問時の聞き取りでしか情報を得ることが出来ていなかった。もちろんすべての小学校が同じ方法をとっているわけではない。ノンヤートウン村の小学校は比較的に教育に対して積極的な面が見られたため、この学校独自の方法というものもあるだろう。しかし、今回の見学で今まで憶測で行っていた部分というのが今までよりも明確なものになったのではないか。この調査を機に、スタディツアーデの小学校訪問の重要性について再確認し、今後の支援に繋げていくことが必要である。

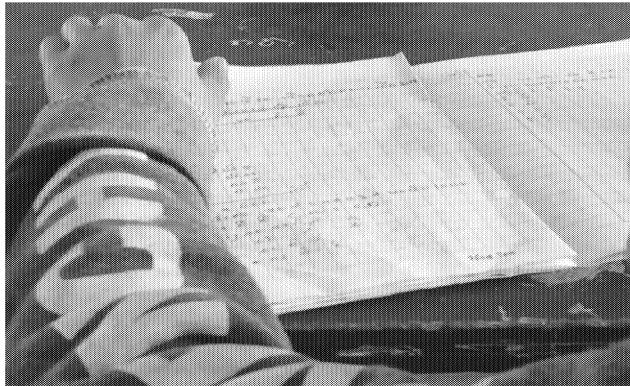


写真2 ノートに書き写す様子

II 2・3年生の教室

社会文化システム学科3年 石田晴夏

2、3年生それぞれ2名ずつでワークショップを行ったクラスである2・3年生の国語の授業を見学した。

【授業の様子】

教室の左半分が2年生、右半分が3年生と分かれており、黒板もそのように分けて使っていた。授業で主にやっていたこととしては、2年生、3年生それぞれに対して先生が一文ずつ問題となる文を言う。そして、2名ずつ募ると自動的に2名ずつ出てくる。そして、その子どもたちは聞いた文を黒板にラオス語で書く。その後、全員で黒板に書かれたものを読み上げ、合っているか間違っているかを「合っていると思う人?」といったように子どもたちに聞いて手を挙げさせる。間違っていた時にはどこが間違えていて、どこを直せばいいのかを他の生徒に答えさせる。その生徒も前に出てきて、黒板に書かれている文を訂正する。それが正しいかを再び全員で音読して確認し、前に出てきた生徒に拍手を送るというのが一連の流れだ。その中で先生が私たちを意識して、「ありがとう日本の大学生」といったような文を子どもたちに書かせて全員で音読する場面もあった。これらの問題文はもちろん2年生と3年生で難易度は違い、主に文の長さが違うようだった。子どもたちを前に呼んで黒板に答えを書かせ、正誤判断も生徒に問いかけて判断させるというのは日本の小学校の授業でも見受けられた。子どもたちは積極的に前に出ていき、黒板に書かれた文も元気よく読んでいた。



写真3 生徒が回答を黒板に答えを書いている様子

途中で何度か教科書を使う場面も見られた。授業の初めの方で使われた時には、代表者1名を前に呼んで、音読をさせてそれを全員で聞くというものだった。授業の中盤では、先生が教科書のページを指定し、何を書いているのかは分からなかったがノートに教科書の問題を解いて答えを書いているような時間もあった。その時は子どもたちも比較的静かにそれぞれノートに書いていた。ただ、この時なぜか教科書を持ってきている子は一部で、そのためか先生も自分の教科書を全体に見せながら説明する場面も見られた。そして、教科書の問題を解く前におそらく黒板に問題文を書いて、持っていない子も黒板を見れば問題を解けるようにしていたと思われる。このような状況であるため、よく先生への聞き取りで教科書の内容(イラストや文字

など)の拡大版がほしいと言われるのではないかとも思った。

そして、私たちが来ていたこともあってか、授業の途中で昨年エフラーが寄贈した先生用の問題ボードを先生が持ってきて、それを使って授業をしてくれた。でも、子どもたちが初めて見たというような反応をしていなかったことから、聞き取りでも言っていたように本当に普段から使ってくれているということが分かった。私たちが寄贈した問題ボードはお金の計算の問題を出題できるものである。ボードの半分は商品と1個当たりの値段が書いてあり、もう半分はその個数を表す数字になっていて、商品と個数の組み合わせを自由に変えられるようになっている。この先生はまず、「1本 1000kip のバナナを1個」とボードに出し、1000というのをラオス語で子どもたちに書くように指示した。(日本語に置き換えると、1000と書くのではなく「千」と書くように指示する)そして、そのバナナを5本買った時いくらになるかという問題も出し、子どもたちに答えの5000をラオス語で黒板に書かせた。他にも、1個 2500kip のオレンジを2個買った時という問題も同様に出し、生徒を指名して黒板にラオス語で答えを書くように指示した。私たちは、このボードは算数の授業でのみ使用されるものだと想定して寄贈したが、国語の授業でもこのようにして使うことができるということに気づかされて驚いた。また、何も国語の授業、算数の授業という枠組みにとらわれずに、こういった国語と算数の融合型の授業もできるという可能性を見ることができた。

この授業見学をしたことで、思ったよりも日本の授業風景と似た部分もあり、今あるもので可能な限りの授業の工夫をしているということを知ることができた。ただ、この授業でもそうであったが日本のように生徒全員が見やすいような大きい教材はエフラーで寄贈したボード以外使っている様子が見られなかった。それを自分たちの目で見ることができたことで、先生方がそういった教材が欲しいと言っている意味が分かった。このことから、聞き取りの限界を感じた。こういうものがないから必要というものが分かっても、それが今どういう状況で授業をしていて、どのように使いたいから必要なのかといったところまではなかなか聞き取りだけでははっきり見てこないことである。だからこそ、今回1校しか見学はできなかつたが、授業見学をして支援先の様子を自分たちの目で確かめるというのは重要なことだと思った。



写真4 問題ボードを使って授業をしている様子

III 4・5年生の教室

社会文化システム学科3年 玉木綾乃

3年生3名でノンヤートゥン村の小学校の4年生・5年生の国語の授業を見学した。

【授業の様子】

4年生と5年生が同じ教室で授業を受けていた。1クラス24人で、内訳は4年生15人、5年生9人である。授業はボランティアの若い女の先生が1人で行っていた。席は向かって左側が4年生、右側が5年生といったように真ん中で区切られており、授業も全員で同じことをやるのではなく、それぞれ全く異なったことをしていた。教科書も違うものを使用していた。先生が4年生の指導をしている時は5年生が問題を解く時間、5年生の指導をしている時は4年生が問題を解く時間、とい



写真5 授業の様子

うように、時間を上手に使い交互に授業を進めていた。授業内容は、4年生が音読中心、5年生は書き取り中心だそうだ。

○4年生の授業内容

4年生の教科書に田んぼや兵隊の絵が描かれていた。また、授業内で先生が「パクセ」「チャンパサック」「ノンヤートゥン」とよく口にしていたので、恐らく村や、歴史に関わる話だったのだろう。教科書の音読は1人が前に出てを行い、問題は全員で答えるという形であった。出来たら全員で拍手し、全体的に和やかな雰囲気であった。

○5年生の授業内容

最初は教科書を開かずに授業を行っていた。1人ずつ前に出て先生が言った文章を書くといったような、主に聞き取り・書き取りの練習を行っていた。生徒が書いた文はあとから全員で音読していた。途中からトピックが変わり、教科書を使った物語を読む授業になった。先生は「1月20日はラオスの国軍記念日」「1949年に独立した」といったことを話していた為、内容はラオスの歴史についての物語だと分かった。

後半は絵本の読み聞かせだった。先生は表紙に虎と蚊が描かれた絵本を取り、生徒たち

に「虎と蚊どっちが怖い？」と聞いた。生徒たちは迷いなく「蚊」と答えた。そして、その絵本の内容も蚊が恐ろしいとされていた。虎と答えるだろうと思っていた私には意外な答えだった。ラオスでは蚊が媒介する病気(マラリアなど)が身近に存在する。刺されると最悪死に至ることもある。蚊が恐ろしい存在であるということは小さいころから教え込まれていたのだろう。この絵本は蚊に刺されると病気になるということ、蚊の成長過程、刺されないようにするための予防法などが書かれていた。直接生活に関わってくる良い教育本であった。また、読み聞かせ中に絵本のページがくっついていてめくる時に破れてしまうという場面があったため、絵本の保管方法を考える必要があると思った。



心が揺れた瞬間

石田 晴夏

社会文化システム学科 3年

渡航前、昨年先輩が「昨年より発見がしづらい」といったことを言っていたのを思い出した。
2回目の渡航となればやはり1回目に比べると新鮮さもなく、新たな発見をすることも難しくなる。そこで私は今回のスタツアの中で1日3つくらいはドキドキやワクワク、嬉しい、楽しいと感じた場面を言えるようにすることを目標にした。

この11日間で特にそれを感じた場面は、3年の活動のメインでもあった小学校でのワークショップだった。昨年も思ったが、やはり自分たちが1年間をかけて作ってきた支援品を、同じく時間をかけて準備してきたワークショップの中で子どもたちに使ってもらうというのは嬉しかった。ただ、今年の支援品はすごろくだったため、その場の運によってワークショップの内容が変わるため、ワークショップの難易度は確実に昨年より高く、その分不安も大きかった。そんな中、回数を重ねるごとにクオリティが上がっていくのが嬉しくて、ワークショップ中何度も涙がこぼれそうになった。2年生は全てのワークショップを体験できる訳ではないため、それを見ることがないが、それでも次の班へ次の班へと反省を引き継ぎ、それが見事にワークショップの中で活かされた時、2年生のワークショップへの想いを強く感じた。だからと言って、私は1回目のワークショップを失敗だとは思っていない。

1回目のワークショップの後、たくさんの反省が出た。もちろん1回目というのは1番未知でハードルが高く、細かい失敗は多くある。元々そういうものだ。そうは言っても、どうしても自分たちがミスをすると、失敗だと捉えてしまう。でも、決して自分たちの失敗=ワークショップの失敗ではないと私は思う。たしかに1回目のワークショップはもちろん反省するべき点は多かった。でもそれはあくまで自分たちのことである。子どもたちは笑顔で参加してくれた。先生も今後すごろくを使っていきたいと話してくれた。なぜそれでそのワークショップが失敗と言えるのだろうか。そもそも、成功か失敗かを私たちが判断するのは間違っているのではないだろうか。私たちが成功だと思っていても、今回の支援品の良さが相手に伝わっていかなかったら、子ども達が楽しめていなかつたら、それを果たして成功と言えるのだろうか。その逆も同じだ。

私たちのこのワークショップの主な目的は、学習意欲向上活動として子どもたちや先生に、座学以外でも楽しみながら学習する方法があるということを知ってもらうことだ。それを達成できたかどうかの方が、自分たちの細かいミスの話よりもはるかに重要だ。だからもし、成功か失敗かで評価しなければならないのなら、それは子ども達や先生に聞くべきだと思う。もち

ろん、自分たちのミスは減らしていくべきだ。でもそこで根本の目的を見失わずに、来年度のワークショップにも臨んでほしい。

そして、今年初めて行った先生用ワークショップ。ここでも私はドキドキやワクワク、嬉しい、楽しいを見つけた。特に強く感じたのはノンヤートゥン村でのワークショップだ。その村の先生方は全体的に意欲的だった。私がさくらんぼ計算を紹介した後、ボランティアの先生がそれを高学年向けの内容でも応用できないかと聞いてきた。これがとても嬉しかった。応用したいと思ってもらえたということは、それだけさくらんぼ計算という計算方法にそれなりに良さを見出してくれたということだと思った。また、そもそも応用方法をこちらに聞いてくれるということは、なんだか少し自分たちを認めてもらえたような気もした。同じ立場になれたわけではないが、少しでも先生方に近づけた、寄り添えたような感覚があった。さらに、別の村でも自分の中の何かが沸き上がる感覚を覚えた出来事があった。それは、ほぼ同世代のボランティアの先生方とお話をした時だ。その話から先生それぞれがより良い授業をするために手作りで教材を用意し、日々試行錯誤している様子が見受けられた。しかし、その先生方はボランティアであって正規の先生になれるかどうかは分からない。それでも、授業に対して手を抜いてはいなかった。そこで本来の教師のあるべき姿を見たような気がした。そんな先生方を見て、私は何か一緒に活動してみたくなった。これまでのエフラオでは支援品という形で物を持っていくことで支援してきたが、コーヒーのフェアトレードのように現地の人と話し合いながら一緒に課題を解決していくというのも新たな支援の形としてありなのではないだろうか。先生に一步步寄れたからこそ新しいものが見えてきた、そんな先生用ワークショップだった。

さらに今年は、昨年以上にラオス語を教えてもらい使ってみた。そんな中でも嬉しいと感じたことがあった。それは、ワークショップでお金の計算の問題が出た時のことだ。ラオス語で「分かった？」と子どもたちに聞いてみた。すると、子どもたちが問題の答えを言う。ラオス語で数字もある程度覚えていたから、それを正解だと判断して「正解！」と言うことができた。また、「お名前は？」「何歳？」といった簡単な質問も村の子ども達にしてみた。返事を聞き取るのは難しかったが、子ども達はきちんとそれに答えてくれた。こんな短いやりとりではあるが、それでも子どもたちとコミュニケーションをとれた時には嬉しかった。昨年はラオス語を積極的に使うことはできなかったが、子ども達とコミュニケーションをとれたことで喜びを感じていた。でも、言葉を少しでも使ってみたところより近づけた気がした。現地の人により近づきたいと思った時、言葉というものが自分と現地の人を繋ぐ「道具」として必要なのだと思った。

このように日々自分の心が動かされた瞬間を追っていきながら、「なんで？」と問い合わせていくことで、自分でも気付いていなかった自分の考えに気が付き、今まで考えてこなかったことを考えるきっかけになった。そんな自分の心の揺れと向き合えた 11 日間だった。

大きな決断

片寄 良太

社会文化システム学科 3年

一休学してラオスで活動する—

今回のスタディツアーデ大きな決断をした。渡航前、そのようなことは一切頭の中にはなく、十日間の研修での経験が心を動かした。その場の思い付きのような感覚で決めた部分もあるかもしれないが、やってみたいという気持ちが大きくなり、しっかりと考えたうえで決めたことである。心境の変化や考えていたことがあった。

今回のスタディツアーデ、ラオスの渡航は四度目となった。個人的な話をするとき海外への興味が大学入学時には全くなく、疎遠なことであると思っていた。だが、周りにつられるように海外に行ってみると見るものすべてが新鮮に映り、より多くのものを見てみたいと思った。その中でもラオスは魅力的に映った。毎回訪れるたびに新たな発見はあるものの、四度目とあってどこか慣れてしまったような感覚があった。だが、石鹼製作所に伺いした際、いろいろなことを考えさせられた。コーヒーづくりだけで収まらず、自分たちで創意工夫して新しいことに挑戦する彼女たちの満ち溢れたやる気と自分が海外に行き始めたときの高揚感が似ていると感じた。でも今の自分はそこから乖離していて、気持ち的に落ち着いてしまっていた。だからこそ、コーヒー石鹼を作っている彼女たちの新たなことをしようとする姿がとても輝いて見えた。さらに、彼女たちの行動は支援というものの先にあるものを垣間見た気がした。

社会文化体験演習はきっかけを多く作ってくれるものだと同期が言っていて、確かにそうだと思った。人によってきっかけとなることは異なり、大小もさまざまである。ただ、きっかけに過ぎず、その先にどう生かすかは自分で決めなければならない。それを不意にして後悔したことわざわざあった。それを見つけられなかつたこともあれば、見て見ぬふりをしてしまつたこともあった。だが、それは自分が変われない言い訳であって、できることではなかった。二年間の活動において、特にスタディツアーデはそういった場面に幾度となく遭遇してきた。できずに終わらせず、しっかりとやろうと思わせてくれたことがあった。

石鹼製作所で彼女たちの話を聞いた時、彼女たちのやる気に感化された。朝と夜の食事をするとき、先生方と一緒にテーブルになることが多い。様々な話を聞くことができ、そこで聞いたことが自分を動かすための足掛かりになった。それだけでなく、みんなの一日一言を聞いていた時、去年までは毎日が疲れなどで聞いているだけとなってしまうことが多かったが、今年はゆとりを持てて、言葉に耳を傾けることができた。それぞれが持った気づきの発言が新たな気づきへの手がかりを与えてくれる大切な時間であった。さらに、同期の友人がラオスで

活動しているということも心強かった。どのようなことをしているのか聞いたことでどのように活動していくかイメージしやすかった。話を聞くだけで発想がここまで広がるとは思わなかつた。今後について考えることを話を聞くという当たり前のことからでき、密度の濃い時間を過ごせた。

一休学してラオスで活動する—というこの決断は周りに支えられたものである。家族には迷惑や心配をかけることとなってしまったが、反対せず、送り出してくれた。それが一番うれしかつた。感謝してもしきれないほどに。最後の二分間スピーチで口にした覚悟は行動で示したい。



石鹼製作所で作られる石鹼

言葉ができないちっぽけな自分

大 梶 ち ひ ろ

社会文化システム学科 3年

「心が通じ合った時にこそ言語というツールが必要である。」

これは渡航以前に自分でもよく分かっていた。そして昨年度にも同じようなことを先輩も言っていた。今回のスタツア中の夜の MTG でもメンバーがよく口にしていた。

“言葉が通じなくても、単語やジェスチャーで通じることが沢山ある”ということをよく耳にする。しかし、それはその場限りで交わすやりとりの場合のみであった。

改めてここでは私がラオスの小学校で出会った女の子のことを通して自分が経験したこと話をていきたい。

4回目の小学校ワークショップで出会った 1人の女の子は可愛い子どもらしい無邪気な笑顔で近寄ってくれた。私は簡単な覚えたてのラオス語で名前を教えてもらい、「アーニュー・チャックピー・レーオ（何才）？」と聞いたり、一緒にグランドを動き回ったりと、毎回のワークショップをした後に遊ぶいつものような感じでいた。

しかし、突然、その女の子は男の子と喧嘩をし始め、取組み合って泣いてしまった。私やラオス人学生 2人が止めるにかかると女の子は拗ねて 1人で塞ぎ込んでしまったのである。私はその時、自分がどのように女の子に声を掛けてあげたらよいのか分からなかった。正確には、掛けてあげられる言葉がなかった。ただその場に居座ることしかできず、ラオス人学生 2人が女の子にラオス語で話し掛けながら対応することになった。

（実は、その前日の小学校ワークショップの後にも同じように子どもが喧嘩して、泣き拗ねてしまったことが起きた。その時も私は何も言葉を掛けてあげられなかったが、それでもその子の近くに寄り添って様子をみていた。）

女の子はしばらくして元気になり、たけし（ラオスに留学中の同期）やベイ（ラオス人学生）に協力してもらいながらなんとかコミュニケーションをとって一緒に遊び、2人で写真を撮り合ったりした。その女の子はお昼のランチの時間になって、他の小学生がみんな帰ってしまっても私の傍に居てくれた。

私が小学校を出るギリギリの時間になるまで一緒に過ごし、通訳を介しながらの会話ではあったが、“私たち仲だち”と女の子は言ってくれた。今回のスタツアの中で間違いなくこの女の子が一番懐いてくれ仲良くなった子どもであったのだ。それは私にとって物凄く嬉しかった。嬉しい出来事ではあったが、それでもやはり毎回のラオスの小学校で出会う子どもたちとの同じようなコミュニケーションしか出来ず後悔が残った。

「言語というツールで、相手と言葉を交わす」

このように、自分が本当に心が通じ合えたと思った時にこそ“言葉”が必要であると強く感じた。ジェスチャーや単語だけではどうしようもなく、言葉が出来なければ心の中にあるものを人へ伝えることができないのだ。

また、小学校の出来事だけでなく、ラオスでの家計調査においても、組合の方からお話を聞く際にも言葉の壁に何度もぶつかった。**2**年生が行っていた家計調査で発覚したティピカとジャワを混ぜて豆を売ることに対し、言葉のずれから私たち日本人とJCFC幹部のそれが良い悪いかの認識が異なるということもあった。もし共通言語なら…、ラオス語が問題で…と私は考えてしまった。しかしラオスにいる**7**日間のためにそこでラオス語を完全に理解するということも出来ないのが現実である。

そしてラオスの農家さんや小学校の先生方が本当に求めていることはなにか、私たちはどうしていくことが良いのか。結局は何も答えを見つけられないままであった。私は昨年度からの活動を通して知ったこと、学んだことも含め、正直このまま活動を終わりにしたくないのが今回のスタツアを振り返って思うことである。たった**10**日間のスタツアで学べることや得られることは限られる。もっと深くラオスに関わり、納得のいくコミュニケーションをとることが上手くできたら…とモヤモヤができた。

まだまだ自分ができること、やるべきことはあると思う。これで終わりと満足さえもできない。もしそうでないならば私は今、納得して前に進めない。だから私にとって、このラオス渡航はエフラオ**2**年間の活動のゴールではなく、これから自分の自分へのスタートとしてあるのかもしれない。



泣いたあと笑顔になった女の子

2年目の景色

玉木綾乃

社会文化システム学科3年

「蚊と虎、どちらが怖いですか？」一ノンヤートゥン村の小学校見学をした際、蚊と虎が表紙に描かれた絵本を手にしながら先生が生徒に向かって言った言葉である。私は当然、虎だと思った。しかし、子どもたちの返答は蚊であり、その絵本の内容も蚊が恐ろしいとされていた。日本の子どもたちと同じことを聞いたらおそらく虎と答えるだろう。なぜラオスでは蚊が恐ろしいとされているのか。それは、刺されたらマラリアなど病気になるリスクが高く、死に至る可能性があるからだという。私はこの授業風景を見て、なんだか妙に心に響いた。当たり前だが、生きている環境が全く違うのだということを痛感したとともに、ラオスの子どもたちが物事を現実的に見ていることに驚いた。

私が今年度のラオス渡航を決めたのは、私たちの代で一から作り上げてきた支援品が子どもたちの手に渡る瞬間をこの目で見たかったからである。**2回目の渡航**のため、正直自分の成長や視野を広げるといったような目的や期待はあまり持っていないかった。しかし、上記に挙げたような心に響く出来事や、ハッさせられる機会や刺激が沢山あり、想像以上に多くの学びを得ることができた。総じて昨年度よりも深い学びができたスタディツアーやあったと思う。

昨年度は見るものすべてが新鮮、家計調査にワークショップで自分にあまり余裕がなかつたが、今年度は周りがよく見えるようになったことで新たな発見があつたり、昨年できなかつたことに挑戦してみたり、また違ったラオスを感じることができた。例えば、昨年度はまったく気付かなかつた道端に設置されているラオス独特のごみ壺。昨年度の私はその存在に気付かなかつた。町中にこんなにも沢山あつたのになぜ気付かなかつたのだろう、昨年度の私はどこを見ていたのだろうと思った。やはり**2年目**は視点が変わっているということを実感した。そして市場での値切り。昨年度は勇気が出ずできなかつたが、今年度は1人でもできるようになった。最終的には店員さんと仲良くなることもあつた。また、村長さんや組合長さんが話している時。昨年度は報告書の心配が大きく、下を向いてひたすらメモを取っていたが、今年度は話している人の表情をよく見ながら聞くことができた。コーヒーを語るその嬉しそうな表情から熱意が伝わってきて、私まで嬉しくなつたのを覚えている。他にも虫食に挑戦したりラオス語を昨年度の比ではないくらい覚えたり、挙げたらきりがない。

このように、些細なことではあるが、昨年度気付かなかつたことに気付けたり、昨年度できなかつたことができるようになつたり、元々自分を成長させる目的のスタディツアーやではなかつたが、充分に成長を感じることができた。成長というものは、自分からしたいと思ってするの

ではなく、こんな風に自然にしてゆくものなのだということがよく分かった。先生たちがよく口を揃えて言っている「理由はなんであれ、とりあえず飛び込んでみる」ことの意味が理解できたような気がした。決して2年目だから発見が少ないとというわけではない。2年目だからこそその発見が沢山ある。むしろ2年目の方がより考えが深くなり、面白いかもしれない。とても充実感に溢れた、有意義な11日間であった。スタディツアーパーに参加して本当に良かった。もうスタディツアーパーに参加する機会はないが、きっと3度目のラオスはまた違ったラオスを感じることができるのであろう。いつかまた訪れたい。



ワークショップをやった子どもたちと

その先へ

加藤 萌音

社会文化システム学科 3年

「帰りたくない」そう強く思いながら帰りのバスに乗り込んだことを今でもはっきり覚えている。このスタディツアーハはそれほど濃く、楽しく、学びと挑戦にあふれていた。私にとって、この11日間は Smile F LAOS として活動をしてきた集大成だと思っている。「2年目に来るからこそこの活動の意味がわかる」昨年のスタディツアーハの言葉は本当だった。

今年初めて実施した先生用ワークショップは、私にとってとても大きな価値のある経験となった。先生に向けてワークショップをするというのは、実際にやってみると不思議な感覚で、当初はこちらがただワークショップを行い、いくつか質問をして終わるだけになってしまうのではないかという不安もあった。しかし、自分が思っていたよりもはるかに先生方と双方向のやり取りが出来たと感じている。私たちからは、理解してくれているのか、支援品に対してどう思っているのかなど何度も質問をし、先生はその小学校がどんな状況なのか、どうやって授業をしているのかなど多くのことをお話しして下さった。

その中でも、セットコットの小学校で聞いたボランティアの先生の話はとても衝撃だった。算数用の教材として、ストローやペットボトルのふたを活用、プラスティック段ボールを使って大きな教材用の時計を作成して生徒が分かりやすいように試行錯誤していたのである。しかし意欲がどれだけあっても、ボランティアという立場のために先生でいられる期間が限られてしまっている。こうした現状は他の村の小学校でもみられた。

私はその現状を目の当たりにしたとき、知っているのにどうすることもできない「もどかしさ」を強く感じるとともに、「何かこれからまだ出来ることがあるのではないか」とも思うようになった。それはこのボランティアの先生の話だけでなく、これまで見てきた小学校や実施してきたワークショップすべてを通して、Smile F LAOS の活動の先にあるものを見つけたようでもあった。だからこそ、この活動から離れた後に自分がラオスで出来ることを見つけようと、休学するということを決意したのである。この決断は容易にはできなかったが、自分の考え方、生き方を変える大きなチャンスだと思い、この活動で培ったものを活かしていきたい。

今年は2年目という立場でスタディツアーハに参加していたが、ある程度勝手を知っている中で、「見ているが見えていない」という状況にならないように注意しようと心がけていた。

私は今年度の体験の言語化で、「農村社会の老人観」というテーマを扱った。それは、昨年度のラオスでいわゆる「老人」という人々を見なかつたという違和感をもつたからである。

しかし、今年度のスタディツアーハでは私が「老人」として設定した年齢に近いようなお年寄

りをよく見かけた。私が去年、村に入っていても気付かなかつたのは、見ていても見えていなかつたということだったのだと痛感した。もちろん、細かく見ていけば日本とラオスのお年寄りの現状やその人たちが担っている役割など違う部分はあるだろう。しかし、私はこのことから「自分が気付いたこと」というのは「自分が気付いていないこと」なのではないかと考えるようになった。初めて知ったことや経験したこと、気付いたことだけで相手のことを判断するのは、「見えていない」という状況に陥ってしまう危険があることを改めて気付かされた。

しかし、この気付きは2回目の渡航だからこそ気が付けたことだと思う。「1回来たことがあるからと言って、その国のことを見た気になつてはいけないと思った」と、ラオスに来た事があった2年生が言っていた。この言葉にあるように、まだまだ見えていないことというのはたくさんある。私は、ラオスに限らず日本についても身の回りにある様々なコミュニティについても、気付いたことは大事にしながら疑いを持つことも大切にしていきたいと思う。

今年のスタディツアーハ、団体として活動していることの大きさをとても感じることが出来た。特に、ワークショップについてはみんながいるからこそ達成することが出来たと思っている。例えば、誰かが欠けてもそれを互いに補い合ったり、「自分たちでどうにかしたい」と率先して動いたり、1人ではなくメンバーがいるからこそうまくいったことが多かった。Smile FLAOSのメンバーは1人1人を見ると、それぞれとても個性がたっている。そういう部分ではとてもばらばらなメンバーだと思うが、それが団体になると互いの長所と短所を補い合い、でこぼこが平らになるように不思議と丁度いいバランスを保っている。私は、このバランスこそが団体として活動している強みであり、周りを巻き込んでいく力だと思っている。

もちろん、11日間お世話になったラオスの学生や通訳の方々の力も大きかった。言葉が互いにうまく伝わらない中で、相手の表情やジェスチャーなどから何を伝えようとしているのかを懸命にくみ取ってくれたその姿勢と能力は見習わなければならないと強く思う。

団体として、スタディツアーハのメンバーとして、たくさんの関係を築いたからこそ、このツアーハやり遂げることができた。その力を大切にしていきたいと思う。

「帰りたくない」とラオスで思ったことは、今「もう一度」という思いに変わっている。スタディツアーハでの感動や気付き、感じたことはきっとこれからの動力になっていくと思う。また、感動や気付きを無駄にはせずそれが何だったのかをもう一度考え直し、次につなげていこうと思う。そして自分を成長させられるよう、今の考え方に入り組まないで挑戦していきたいと思う。

私のSmile FLAOSとしての活動はもうないが、スタディツアーハでやってきたことに自信を持って、みんなで1つのものを作り上げていってもらいたいと心から思っている。

「慣れ」に慣れないための努力

竹内皓平

社会文化システム学科3年

「今回得られた知識と経験は来年度以降「見えないものを見るようにする」大事なツールとして大切にし、今後の行動指針としたい。」

上記の文章は、昨年度の報告書に書いたスタッフの感想である。2回目の渡航となった今回は、事前の「経験」が役に立つ一方で、経験からくる「慣れ」に苦労する日々でもあった。

渡航先であるパクソンの風景は大きく変化していないが、細部においては様々な変化が見られた。例えば Jhai Coffee House のレイアウト変更である。昨年度の店内は欧米人バックパッカー向けの内装であったが、現地住民や農家さんが立ち寄れる居場所として店内を改装し、大型焙煎機を設置して客の目の前で焙煎するなど、大きく変化した。代表のウアンさんも、私たちの深い学びと気付きの提供を望んでおり、現状に満足せず、より良いものを提供したいという姿勢が伝わり、自身のモチベーション向上につながった。また、ワークショップ後に先生方へ聞き取り調査を行ったが、去年とは異なる点や新しく気付いた点が多く存在した。ラオスでは現在教科書の改訂作業を海外の支援団体と協力して取り組んでおり、算数の教科書に関しては日本の JICA が携わっている。パクソン周辺の農村部に新しい教科書が届いたのはここ最近のことであり、来年度以降は新しい教科書に合わせた支援に関しても考慮する必要があると推察した。また、ボランティアの教員の中には自作の教材を使用する方もいる他、先生方に必要な支援について質問すると、「(教科書にあった) 教材がほしい」という意見が大半であり、授業をより良くしたいという熱意を感じられた。

このようにラオスのコーヒー農家さんや先生方が「現状からの改善」を行っているのに対し、自らはというとラオスでの生活に「慣れきって」いた。渡航目的もただ「ワークショップを成し遂げて1年間の集大成にする」と考えており、少なくとも昨年と比べてモチベーションは低くなっていた。この状況から脱却するキッカケとなったのはアヒルのと殺体験の時である。私は去年体験したので2年生に譲りその様子を見ていたが、やはり命を奪う行為は見て快いものではなかった。その後「なぜ去年経験していたのにと殺に慣れなかったのか」と疑問を持ち、「経験」と「慣れ」は似て非なるものであると気付いた。(と殺に違和感なく慣れるのも問題だとは思うが。)また、ノンヤートゥン村の小学校を訪問した時にも違和感を覚える場面があった。私たちが教室で教職員に聞き取り調査している際、子供たちが興味津々の様子で教室に入ろうとしたところ、先生はまるで野良犬を追っ払うかのように難に追い払った。この直前に通訳さんから「ラオスでは子供(年少者)は先生(年長者)へ敬意を払う文化がある」と聞いたばかり

りであったため、「いくら上下関係が厳密とはいえないがなものか」と心の底で憤っていた。後にこれはラオスにおける「権威主義」の一例であることが分かり、先生方はこうした行動が当たり前であると考え、子供たちも次第に慣れていき大人になったら同じように振る舞い、権威主義的文化が継続していくのだと理解できた。

これらの点から、私は「慣れ」とは行動目的を見失う現象ではないかと考えた。慣れる前であれば、1つ1つの行動や行為に対し手順の確認や疑問の発生など、様々なことを考えるが、一度慣れてしまうと行動や行為の意味を問わなくなり、思考を行わなくなってしまうと考える。もしと殺で命を奪うことに何の抵抗も感じなくなったらどうなるか。もし子供たちを難に扱う行為が「ラオスの文化だから」と納得してしまったらどうなるか。慣れていけばいくほど折角得ている貴重な経験が活かされず、「見えないものが見えるはずなのに見えてこない」状態になってしまうのではないかと、今回のスタツアにて痛感した。慣れを全否定するつもりはないが、あくまで慣れは異なる環境に適応するための手段の1つであり、目的には当てはまらない。

目的を見失わないようにするには、各行動が「何に結びついているのか」を忘れないように心がけることが今後の生活においても必要だと考える。もちろん、1つ1つの行動全てを考えることになるときりが無いが、「誰のためか」「何のためか」を考え続ける努力は、どのような将来に進むにしても怠らないようにしたい。



スタツア3年集合写真

一億総裁判官社会

大井 翔太郎

社会文化システム学科 2年

スタディツアーにおいて、ラオスに到着した日のメモに、こんな記録がある。「周囲の 2 年生より冷静な自分がいる。それを感じて、『違和感がないことへの違和感』も少しある。たかが 10 日、行ったことがある国で、まだ全然知らないし、通でも、物知りでもないくせに。『1 回来た』という安心感や自信があるのだろうか。つくづく、生意気である。少し自分が嫌になった。」

私は、1 年生の春休み（つまり 2018 年の 3 月）に、学外のプログラムでラオスに行ったことがあった。だからなのか、このスタツアで目の前に広がる景色や光景全てが「新鮮」ではなかった。だからどう、というわけではないのだが、新しい学びを得て、このスタツアに来た「意味」を与えるためには小さなことにも好奇心をもって行動することが欠かせないと考えていた。私はこの違和感がないことへの違和感を打ち消すためにも、「疑問を打ち消して、スタツアに来たという結果を出そう」と思っていたのだ。

これについて考えさせられたきっかけの経験が 2 つある。スタツアの 5 日目に、プーマッコ村という村でホームステイした。ここでは行く前から話題の的だったアヒルの屠殺があった。少しの血を見るだけでも足がすくんてしまうのだが、そう簡単にできないこの機会をチャンスと考えてこれに手を挙げた。偶然にもアヒルの購入担当班だった私は食材の購入から食前までを経験したことになる。この時、自分の心を何かがかすめ、不思議な気持ちになった。

翌日、コーヒーの収穫を体験した。日本で飲んでいるコーヒーが自分のところまで届くまでに色々な困難があることを頭では理解していても、実際に生産地に足を運ぶとまた感じることもリアリティが増す。私はコーヒーの収穫体験が終わった後、貴重な経験に喜びを感じるとともに、前日の屠殺体験と似たような感覚を覚えた。

この 2 つから感じていた共通の感覚は、「そういえば、日本では最後の結果が目の前に現れることが多いな」という気づきであった。冷静に考えれば当たり前のことだが、日本でスーパーに並ぶ、「牛肉の商品」という「結果」には、牛が生まれてから育ち、殺され、加工されるまでの「過程」がある。結果は、常に過程をはらんでいる。しかし私は日本で、結果しか目の当たりにしないことが多いことから「最後に出来上がるるもの」だけに目がいってしまうことが多いのではないだろうかと考えていた。

この経験がきっかけで私は、「結果を出すこと」と「正解を出すこと」が一緒のことという暗黙の前提が自分の中にあることに気が付いた。最後に出来上がるもの、つまり結果に重きをお

いて、それをできるだけ「正しい」という状態に近づけようとする姿勢だ。もちろん、結果が良いことに越したことはない。失敗することが好きな人はまずいない。しかし、例えばスタツアの小学校ワークショップにおいて、ミスなく進み、子どもたちの笑顔も見られて、先生にも理解していただいて、ラオスの教育支援につながって・・・というような「結果」だけが「成功」であって「正解」なのだろうか。スタツアで繰り広げられたワークショップの「結果」だけを見て、良否を判断できるのだろうか。今この瞬間も、「正しいか、正しくないか」という、結局は是非の判断をしているような文章になってしまっていることに、自身の力不足を痛感するわけだが、私は今回のスタツアでワークショップはメンバーの結晶だと考えているし、「結果」以上に、それまでラオス班が築いてきた「過程」、そしてそれをメンバー同士で思いをぶつけた「過程」を大切にしたいと思った。必ずしも答えを出すことと正解を出すことはイコールではないし、結果には過程があることに気づいたことが、私にとって学びの1つであった。

日本に帰ってきてまず感じたのは、日本では、何かに対して良し悪しを言う機会が多すぎるということだ。これはいい、これはありえない。何かの事件や問題に対しても、その背景にある過程を無視して、非当事者間で薄っぺらい意見が飛び交っているのである。帰国して最初の違和感がこれだった。このように、多くの人が、あたかも自分が裁判官のように、「正解」を求め、批評することの多いと感じた日本の社会を、タイトルになぞってみた。

エフラーの活動は、価値観の違う人と同じ目標を共有するというおもしろい活動だ。スタツアという新しい過程を踏んだエフラーでまた活動ができると思うと、わくわくせずにはいられない。



ワークショップ後 プードムクワン村の小学生と

おもいを届ける

岡本紀香

社会文化システム学科2年

「大学の授業で**10**日間ラオスにいく」そう周りに伝えると、「ラオスってどこ？**10**日間も何しにいくの？」と必ず聞かれた。ラオスのコーヒー農家の調査と小学校への教育支援をするとざっくりとその質問に答えながら、**10**日間ラオスに行ったところで何か変わるのか、行く意味はあるのかと心の中で思っていた。また、ラオスでの生活が只々不安であった。あるエフランメンバーからは、「紀香はシティガールだからラオスはきついと思う」と言われ、日本で準備できることはしていこうと思い、先輩に持つて行ったほうがいいもの、あつたら便利なものをききまくり、食べ物が合うか特に心配だった私は、醤油、塩などの調味料、ふりかけ**3**種類、岩のりまで持参した。そのおかげで、空港で量ったスーツケースの重さは、**23**キロ越え。さすがに重すぎたかなと思いながら日本を飛び立った。

スタディツアー**1**日目、タイの綺麗なホテルに安心し、これならやっていけると安堵した。しかし**2**日目、ラオスに到着し、ゲストハウスの部屋に入った瞬間不安が襲った。部屋は薄暗く、床の隙間からは土の地面がみえた。結局狭い部屋だったため、違う部屋に変更してもらうことになったのだが、残り長いラオスで生活を思うと不安で涙が出た。それがスタディツアー始まってからの初泣きであった。今思うとこの出来事をきっかけに私の中で何かが吹っ切れ、ラオスで生活していく覚悟ができたと思う。最初は食事中ハエが気になって食事に集中できなかつたが、いつの間にかそれほど気にならなくなつた。あれほど心配だった村でのホームステイも綺麗な星空に感動し、現地のひとの生活を少しだけだが体験し、日本との違いを比較することが楽しいと感じた。知らない料理が出てきても、どんな味がするのか気になり、せっかくだから食べてみようと思えるようになった。人は案外簡単に環境に適応することができる。だから、一歩踏み出す少しの勇気さえあれば新しい発見や疑問を見つけることができ、それを楽しいと感じ、更なる学びの意力に繋がる。それが私を少し積極的にする。慎重派の私にとっては、このことに気づいたのは、スタディツアーでの**1**つの大きな収穫であった。

私たちは、スタディツアー中、**4**つの村を訪問し、コーヒー農家の家計調査と小学校でのワークショップを行つた。家計調査で印象的であったのは、あるコーヒー農家の方が「私は品質の良い美味しいコーヒーを作る努力をしていて、品質が良いコーヒー豆のみをあなたたちに届けている」と自分が作るコーヒーに自信を持っていたことである。コーヒーの品質が認められている人のみに与えられる（本人曰く）賞状を自慢げに見せてくれたもつた。コーヒー農園をみせてほしいとお願ひすると、喜んで案内をしてくれた。私は、この一年自分たちのコーヒ

ーは美味しいと、このコーヒー農家の方と同じくらいの自信を持ってコーヒーを販売できていただろうか。胸を張って答えられない自分が情けなく、恥ずかしいと感じた。

村でのホームステイの次の日、班ごとに分かれて**30**分間コーヒー収穫体験をした。現地の人は一日当たり平均**7**時間働き、**50**キログラムのコーヒーを収穫する。私たちの班は、**6**人で**4.8**キログラムのコーヒーを収穫したため、**30**分で一人当たり**0.8**キログラムのチェリーを収穫したことになる。これを**7**時間で計算すると、**11.2**キログラム。現地の人の**2**割程度のチェリーしかとれていないことになる。この結果をきいて衝撃を受けた。私たちは班ごとの対決というゲーム感覚で、しかも**30**分という短い時間であったため楽しいと感じたが、これを一生の仕事と考えると正直私にはできないなと思った。実際に体験することでコーヒー農家の苦労を知った。

小学校では、私たちが国内で売り上げたコーヒーの収益でつくったすろくの支援品でワークショップを行った。ワークショップ最終日の班だったということもありとても緊張していた。しかし、子供たちが楽しそうにワークショップに参加している様子を見て、私たちはこのために国内で活動してきたのだと感じることができ感動した。また、エフラオメンバーが、私たちの支援は本当に意味があるものなのか、本当の支援とは何かと悩みながらも、それでも私たちにできることをしたいという熱いおもいをしることができた。

エフラオに入ったきっかけは、コーヒーについて知りたいというおもいからだった。あくまで自分のためであった。活動をしていくうちに、製品班としてまずはエフラオメンバーにコーヒーのことを知ってもらいたい、エフラオのために私にできることは何かと考えるようになった。そして今、生産者の思いやメンバーのおもい知り、コーヒーという商品だけでなく、このおもいも消費者に届けたい、届けなくてはならないと感じるようになった。視野が自分からエフラオという団体へそして、生産者から消費者へ広がった。これが、スタディツアーマンの成長だと私は考える。

ここで冒頭で述べた、**10**日間ラオスに行ったところで何か変わらるのかという問い合わせたいと思う。たしかに、ラオスにいったからって別人のように変わったとはいえないのかもしれない。しかし、実際にいってみないとわからないこと、感じなかつただろうおもいが沢山あった。これを体験するとしないとでは、今後の活動や大学生活が大きく違ってくると確信している。スタディツアーマンのゴールではない。商品とともにおもいを届ける。今後の私の活動の軸にしていきたい。



子どもと好奇心

佐久間 啓

社会学部社会文化システム学科 2年

ラオスの渡航が決まったとき、見知らぬ土地しかも農村に 10 日間も滞在することに対して不安ばかりであった。特に、子どもが苦手であった私は小学校でのワークショップに対してうまくやれるのかとあまり楽しみな気持ちを持つことができなかつた。小学生が楽しんでくれなかつたらどうしようとかやる前から失敗を考えてしまいがちであったが 1 年間この日のために活動してきたんだからマイナスに考えることはやめて、絶対に楽しんでもらえるように笑顔でワークショップを行おうと決意した。私の不安とは裏腹に子どもたちは楽しんでくれた。ワークショップが終わった後の自由時間になんとかコミュニケーションをとりたかった私は、近くにあった雑草を抜いて草相撲をやろうと提案してみた。ラオスの子はもちろん知らなかつたみたいで最初は戸惑っていたが、やり方を教えながら遊んでみたらとても喜んでくれた。遊んでいるうちに子どもたちが集まってきて、みんなが私に勝負を挑んでくる姿がかわいくて仕方なかつた。

一番印象的だったことは、私に勝つために草ではなくてひも、木の枝、ストローなどいろいろなものを嬉しそうに持ってきたことである。草相撲は草でやるものとしてしか考えてていなかつたため、子どもの発想力と好奇心に驚かされた。それでもうひとつ嬉しかつたのが、寺内先生や先輩から笑顔で一番楽しそうだったよと声をかけてもらえたことだ。子どもの笑顔をみて自然に私も楽しんでいた、そしてそこに子どもが苦手だと思っていた自分はいなかつたのである。苦手だと思っていたのは関わろうとしなかつたからで、自分の限界を自分で決めてしまつたと実感した。

ワークショップを通じて、去年の支援品を使い続けてくれていたり今年も学校に受け入れてくれ家計調査も行わせてもらえたり、エフラーとラオスの繋がりを感じることができた。支援の形はさまざまであり私たちの行うやり方は間違つていないと思うことができた。支援とはほしい物やお金を渡すだけではない。与える、してあげる、などの一方通行のものではなくて、人とのつながりになる支援ができたことを誇らしく思う。

ラオスでの生活は、小学生に戻ったような気分で毎日が新しい発見であふれていた。私にとってラオスは見たことも聞いたこともないようなものばかりで、前半はたくさんのメモが残つてゐる。しかし日がたつにつれて、「このことは前も書いたな」とだんだんメモの数が減つてきていて、自分の中の好奇心がしほんでいってしまつてゐることを感じた。はじめはあんなにも新鮮だった風景がいつもの風景として認識されてきてしまい慣れてきたのである。慣れるとい

うことは、その場の環境に適応するためにも必要なことであると同時に恐ろしいものである。慣れてしまうと、自然に感じた小学生のような好奇心が失われていってしまう。好奇心の薄れを実感したとき私はラオスにきた初日のことを思い出した。目に映るすべてが新発見であり、すべてに好奇心を持ち知りたいと思っていた時がどんなにわくわくして楽しかったか。日本では感じることができなかつたあの好奇心の理由は、生活に慣れて周りの環境に疑問を持たなくなってしまっていたからなのだと。一度慣れてしまつたあと小学生のような純粋な好奇心をもつことは難しいが、意識をして周りを見渡すこと、また今までとは異なる視点を持つことで日常のなかにわくわくを取り戻せるのではないだろうか。

異なる視点を持つためにも、自分の視野を広げて、固定観念をくずしていく必要がある。慣れるというのは知ってるから。好奇心をもつのは知りたいから。自分とは違う暮らしや考え方をもつ人とたくさん接して、多様な価値観を知り、視野を広げることが大事なのだ。そしてそのためにも自分が安心しきつてしまっている場所から飛び出す勇気が必要となってくる。子どもが苦手だったり海外の環境が不安だったり言葉が全く通じなくても、関わり方を工夫することで乗り越えることができる。好奇心をもち、最初から諦めないで挑戦することの大切さを学んだ。実際にラオスに飛び出したこと、現地の暮らしや農家さんのプロの技を目にし、私たちが毎日何気なく口にしているものの原点を考えるきっかけとなった。たくさんの苦労をしている現状を知らずに安い商品を求めてしまう私たち消費者がいかに自分本位であるか痛感した。自分が日本でできている暮らし当たり前ではなく、決して裕福な暮らしとはいえないでも、家族や村での関係をみていたら先進国だとか発展途上国だとかいうが「良い生活」とは何だろうと考えされられた。今回のラオスへのスタディツアーハは私を安全地帯からひっぱりだす大きな出来事となった。この経験を決して無駄にしないように、これから的生活や進路決定に活かしていきたい。



子どもと草相撲で遊んだとき

変えたい、けど変わってほしくない

佐 藤 茜

社会文化システム学科 2年

「このフェアトレードコーヒーの収益で子どもの教育支援にあてているんです！」

これはエフラオに入ってから販売会で接客する際に使っていた言葉である。私は、支援を行えてると思っていた。なぜなら先生がはじめたプロジェクトで4年も続いてきているのだから、と。私は海外に行って知らなかつたことが分かり自分の世界が広がる感じが好きで、この渡航も楽しみにしていた。しかし一方で文化的な面では、東南アジアに行ったことが初めではなかつたため、あまり変わらないのではと思っていた。しかし、様々なことを経験したことで、「助けたい」という思いと「守りたい」という思いがぶつかって日々悩んだ渡航となった。

「助けたい」と感じた一つに子どもたちとその教育環境がある。家計調査初日に訪問したお宅に **Nuna** と **Big** という子どもがいた。家計調査中、彼女は家の横についているキッチンで仕事をしていた。5日後、同じ村の小中学校の校庭で彼女に偶然再会することができた。手を引つ張り **Big** に会わせてくれて、ずっとそばにいて家に来ないかと誘ってくれた。彼女が中学1年ということは家計調査で覚えていた。また、彼女の父親は最終学歴が中学2年で母親は自分の歳も分からず教育を受けた経験がなかった。日頃から家の手伝いをして優しく接してくれた **Nuna** は来年親の最終学歴と並ぶことになる。来年で学校を辞める可能性もなくはないのだと感じたとき、いたたまれない気持ちになった。ホームステイしたお宅では9歳の娘さんが朝5時に起き自分で髪を結い母親の手伝いをしていた。市場では小さい男の子が1人で魚をさばく。えらいな、と思ったが彼らにとってはこれが普通で、私にとっては普通ではないということが恥ずかしくなったし、こんな自分が教育を大学まで受けられていることが申し訳ないとも感じた。私は実際に会って、子どもたちが自分の意図でなく教育を受けられなくなることにしたくないと思えた。

もう一つはコーヒー農家である。家計調査で去年と今年の収穫量が大きく違うことがどの家庭でもあった。その理由は病気であったが箕曲先生によるとその対策は前から考えてられてきていてそれも指導は行っているはずであるという。農家さんは新しい方法を受け入れていく中でなかなかついていけない部分もあるのだと知った。また、家計調査で何も見ずに収穫量やその売値を答えていたのを見たとき初めは頭の中で覚えていてすごいと思った。しかし、ときどき覚えていないとかわされることもあったのである。私であつたらそれらを記載したノートを持って質問に答える。きっとラオスのコーヒー農家の人々はこと細かく記録しておく習慣がないのだと気づいた。コーヒー農家さんにはそれぞれの事情があつて、指導方法を素早く正確に

実行したり、数字関係を管理したりすることが難しい。支援のためには相手を知り相手のニーズに合わせながらも、何が解決すべきことかを見つけ一つずつやっていくことが必要であることを学んだ。それと同時に渡航前、フェアトレードコーヒーを販売することでコーヒー農家さんを助けていると想ってきたが、なかなか「助けた」とまで言える支援になってはいないのではないかと思った。私は自分がどれほど甘かったか思い知った。この学びでコーヒー農家さんに向き合っていくことで、彼らの生活状況が向上すれば子どもの教育環境にもつなぐことができるからもっと支援に対して追求していかなければならないと感じた。

その思いがある中で渡航中私の中に浮かんだもう一つの思いがある。それは、「支援することは助けることなのか、助けることはいいことなのか」という疑問に近い思いである。なぜなら、ラオスの文化や農村の雰囲気・習慣が好きになったからである。まず、ラオス1日目に行ったダオファン市場。食品売り場ではシートの上に置かれた生きた魚、死んだリス、ボウルに入った蛙を見た。自ら好奇心で行ったものの、その光景と様々な匂いが入り混じった匂いで吐き気がするほどだった。ガタガタな道で行った村は家々が迷路のようになっていたり、高床式家屋では水やゴミはそのまま地面に落としていたりしたことも驚いた。正直、同じこの時代日本から近いところにこんなところがあるのかとショックだった。経済的な問題はあると思うが、技術もあるはずなのにどうして便利な生活にしないのかと不思議だった。“便利”である方がラオスの人々にとってもしかし、ホームステイであひるの屠殺をするときに「彼らにとってはこれが普通で日本も私たちが見えないところでやっているんだよ」と先生が言った。私は彼らの“普通”を経験したいと思い切ってあひるを押さえる係に立候補した。あひるを長い時間をかけて丁寧に隅々まで食べているのを目の前にしたとき、私は今まで見た自分にとって新鮮過ぎてショックを受けた事柄が、受け入れられるようになっていた。それは、ラオスの方々と直接接してラオスの青い空と澄んだ空気に囲まれて過ごしたからだと思う。ラオスの雰囲気や文化が好きになった私は、このような文化が変わってほしくない、「守りたい」と感じた。“便利”にすることがいいことであると思っていたが、もし“便利”になってしまったらこういった文化や風景は遠くなってしまうのではないか。そんな思いがよぎり人々の生活の向上を望む一方で文化が変わっていくと考えると悲しくなる自分がいた。

このようにたくさん学び、答えの見つからないような考えに悩まされた渡航であった。まだ自分の疑問に答えは出せないし、ずっと考えていく必要があると思っている。これからも、この疑問は抱いたまま、自分にできることを見つけていこうとすることが今の自分にできることだと感じている。



個性を大事に

秦 泉 寺 祐 花

社会文化システム学科 2年

「日本に帰りたいな」と私が思っていたなんてメンバーは気づいていただろうか。最後には行ってよかったですと思えるスタディツアーアーになったから良かったのだが。このスタディツアーアーで私は自分の弱さと向き合うことになった**10**日間を過ごした。

ラオスで何か特に辛いことが起きたわけではない。食は日本の方が好きだったし、寝床は家の方が良かったがそれは他のメンバーも同じであろう。逆に空が綺麗だったし、気候も過ごしやすかった。村で見た朝日や星空なんて一生記憶に残ると思った景色だった。しかし私はメンバーとの温度差というのを感じていた。他のメンバーが1分間のふりかえりで今日起きたことを話す姿が自分よりずっとたくましく見えたのだ。私は初めての海外だったので気疲れしているものもあるが、知りたいと思う貪欲さが他のメンバーよりも少なかったと思う。自発的に新しいことに気づくというより、先生がおっしゃったことが実は違ったのではないかという細かい発見をすることの方が多かった。

それは例え「ラオス人は適当と言われているけど、自分の生活に関してはそこまで適当には見えない」といった発見だった。小さな発見でも自分の思ったことを周りが肯定してくれるのは嬉しいことだった。だから私は1分間のふりかえりが憂鬱だったけれど、周りの発表を聞くのも、自分の発表をメンバーが聞いてくれるのも好きだった。という矛盾な気持ちを抱えていた。そしてスタディツアーアー後半を迎えて気づいたことがあった。それは私は周りと温度差があるというよりは、見方が違うのではないか、ということだった。

それに気づいたきっかけは石鹼工場で作られているジャムと石鹼を日本でも売らないか、という話し合いを2年生でした時だった。限られた時間の中で何を何個購入するのか、決めなければいけなかつた。メンバーは次々に意見を出してくれたが全くまとまらず私は迫ってくる出発時間を気にするばかりだった。実際に今回購入しても、次はどうやって販売するのだろう、輸入って大変な送料がかかるのではないか、こんなに意見が出たらキリがないなどと不安でいっぱいだった。その日のMTGではその時感じた不安を素直に口にすることにした。不安をメインに話したのではなく、話し合いにおいて白熱した場合に冷静になれるようになりたい。といった決意に近かつた。

しかしメンバーはその話し合いが楽しかったというのだ。たしかにみんなは生き生きとしていた。私はその時少しの孤独を感じたが、みんながしてくれた意見をキリがないと思ってしまっていたことに対して申し訳なく思った。だけど誰も私を責めなかつた。私は不安を口にし

たことで心が軽くなったり、みんながあの時楽しいという感情なら良かったとホッとした。喧嘩のような雰囲気を感じてしまって不安だった気持ちがなくなった。MTGってこういうためにもあるのかと納得した。人によって感じ方が全く違うのだから、毎日話すことが遠くて当たり前なのだと思うことができた。その日からどんな小さなことでも引け目を感じずに発表することができた。スタディツアーバーを通してメンバーとの絆が深まったような気もした。しかしこれは日本でも気づける発見だと思う。ラオス特有の発見が一つあった。

ホームステイでの屠殺だ。私は日本食担当だったので、あまり屠殺に立ち会えなかった。空いた時間を使って階段の上から見たり、私の隣であひるの頭に切り込みを入れてるラオス人学生に話しかけたりして、この体験を無駄にしないように努めた。意外に屠殺が大丈夫な自分がいた。それどころかなんだか感動してしまったのである。1つの命が自分の中に入る、なんて思ったことは初めてだった。またラオスの方も日本人が明らかに動揺していることに怒りもしなかった。多分ラオスでは当たり前なことなのに動揺してしまうのは、失礼かなとも思ったが私達のために調理に協力してくれた。そして次の日のMTGだがやはり屠殺に関することが多かった。この屠殺体験に関してもメンバーの感じ方も全く違った。

毎日のMTGで日本では見られないメンバーの考え方や表情を見れたことが本当に新鮮だった。スタディツアーバーの認識はラオスの村の現状や小学校教育がどこまで行き届いているか学ぶものだと思っていた。それに加えて改めて日本特有の文化を知ったり、自分を見つめ直すことができたり、盛りだくさんな渡航になるなんて予想もしていなかった。勇気を出して自分の考えを言うことや、みんなと考え方が違うからこそ議論する価値がある。まさかラオスで来年度の活動が楽しみになるとは。一番の収穫ができた。



お土産で買ったタイパンツ エフラー 2年

破壊の先にあった違和感

原 実 優

社会文化システム学科 2年

固定観念は意外と自分の中にあるのだった。社会学部の授業を受けていると、固定観念という言葉がよく出てくる。その度に固定観念を持っていたらいけないと考え、自分の中にそれはあまりないと思っていた。しかし、スタディツアーパーを通してそれが多くあったことに気づかされ、それは周りの人の挑戦していく姿や言葉、現地の人の話、目で見たものによって破壊された。そして、その先にはいくつもの違和感があった。

渡航中、支援について考えてきたが、その過程で固定観念の破壊があった。まずは教育についてだ。ラオスの教育の現状は相当遅れていて、先生はやる気がないのではないかと決めつけていた。また、ラオスの小学校に支援品を毎年贈っていたが、心のどこかで使っていないのではないかと思っていた。しかし、私がワークショップをした小学校の先生に実際に話を聞くと、支援品を使っていた。浄水器は、壊れたのでまた欲しいという声があった。エプロンシアターは以前からいる先生が新任の先生に使い方を教えていたし、子どもたちから自分たちでやってみたいという声があったそうだ。算数ボックスは元に戻すという管理のもと、授業で利用していた。一方で、絵本は読まれているのか質問してみると絵本はどれも読まれていて、中でもお話を人気であると聞けた。また、最後のワークショップで訪れた小学校では、政府が決めた教育のカリキュラムについて詳しく聞けた。意外にもカリキュラムはしっかりと組まれていて、時間をかけて丁寧に教えていることがうかがえた。驚いたのはすగろくに入れたような体を動かす時間が授業に組み込まれていたこととラミネート素材の教材があったことであった。勝手にそのような発想はない決めていた。また、ボランティアの先生の熱量に驚いた。教材を手作りしていたのだ。どちらの小学校も教室の壁に勉強用の掲示物が貼ってあり、驚いた。驚きの連続が私の中で起こっていた。そして、教育局の話が思い出された。教育局で政府の指示によりボランティアを探らないと決めたと聞いた。先生が足りない現状があるにもかかわらずだ。これは社会主義の考えによるものであった。社会主義の考えが教育発展の妨げになっていると考えた。この考え方と先生たちの熱量に大きなギャップを感じ、違和感を覚えた。

次にコーヒーである。まず衝撃だったのは「コーヒー農家の人たちをコーヒー農家という面だけで見てはいけない」という寺内先生の言葉だ。支援している側からするとコーヒー農家さんが農家をやめると「何で?」と思ってしまいがちだ。しかし、それは偏った視点で見ているからそうなってしまうのである。セブ島の貧しい地区に住む子どもたちが沢山の夢を持っていたことが思い出された。その夢を叶えるために学校に行きたいと話していた。農家さんの将来

の設計は私たちが強要するものではない。それを踏まえ、様々な人の話を聞き、見ることで多くのことがわかった。村ごとで雰囲気が違い、特色があり、火山性の土壌を持つ村と持たない村では収穫量が大きく違った。また、村の農家の中でも火山性の土壌を持つ農家とそうでない農家では貧富の差があった。それは目でも見てとれた。住居が違うのだ。お金持ちの家は大きいのはもちろん西洋風の家であることが多く、その他の家は木製の高床式の家が多かった。そのため、視覚的にも貧富の差を感じたのだ。また、お金を持っていると余裕が出て、いい方向に向かっているという印象を持った。プードムクワン村の組合長であるティンさんのお話を聞いて、お金に余裕がない農家だと、すぐにお金を手に入れたくてチエリーで売ってしまうことがわかった。パーティメントで売る方が儲けはいいのだが、お金に余裕がないとそうせざるを得なくなってしまうようだ。だから、お金に余裕が出るといい方向に向かうという印象を持ったのだ。それと同時に、パーティメントで売る方がいいはずなのに、貧しい農家にとってそれができていない状況になっていることに違和感を持った。もうひとつの違和感は村の農家とダオファン農園の違いを見たときだ。一定の距離をあけてコーヒーの木を植えすぎず、木のてっぺんを切ることがダオファン農園のやり方であった。そうすることで、ひとつの木が十分に育ちチエリーが多く実る。しかし、村の農家さんは畑にコーヒーの木を農園よりも狭い間隔で植えていて、てっぺんを切っている農家は少ない。てっぺんを切った方がいいと知りながら、もっと良くする方法があるのに、そのような状況となっている。

このように固定観念を破壊した先には違和感があった。そして、実際に現地に行き、自分の目で見て話を聞かないと、何も知らないことに等しいのではないかと考えた。身をもって感じた違和感をどうにかする方法を考えていかなくてはならない。教育に関しては、政府に対して私たちに何ができるのかということである。シンポジウムで日下部さんがおっしゃっていた政府への直接のアプローチは難しい。また、社会主義はラオスらしさもある。そういうものの、社会主義の平等さなどのメリットを壊さずにアプローチしていく方法を考える必要がある。コーヒーに関しては、農家の方にまずはコーヒーの木のてっぺんを切ることをしてもらうべきだと考える。そのためには実際にその方が良いことを見せる必要があるのではないかだろうか。しかし、これらの違和感を解決するのは自分たちの力だけでは厳しいかもしれない。ただこの違和感というものは大切で、日本でも決めつけにとらわれず、違和感を大切にして生活していく。



ラオスの小学校の掲示物

「当たり前」

福井彩椰花

社会文化システム学科2年

プーマッコ村でのホームステイで、流れ星を見た。ゆっくりと流れる星を見て、願い事を3回言えそうだったので、いざとなると言えないものだった。夜空を見上げると満天の星空が広がっていて、ずっと見ていていたかった。こんなに輝く星空を見るのは初めてだった。夜空を見上げている時私は、日本でも同じ夜空が見られて、月もあって、星もあるのに、なぜこんなに違うのか、不思議に思った。同じ地球にいるはずなのに、飛行機に乗って違う場所に来ただけで、日本から出ただけで、同じ景色が全く違うように見えることに違和感を持った。もちろん、日本とは違う生活スタイルで、違う文化で、違う環境で....。それはわかっているつもりだった。しかし、想像以上に何よりもが新しくて新鮮に感じ、私たちの日々感じている「当たり前」と、ラオスでの「当たり前」、それは面白いほど違うものだった。そう感じた場面が2つある。

1つ目は、中学校の環境だ。ワークショップで小学校に行ったとき、同じ敷地内に中学校もあった。小学生と走り回って中学校の教室に入ったとき、とても驚いた。床は土のままでデコボコしていて、昼間なのに薄暗い雰囲気であった。私たちが中学生のとき、環境として困ったことはあっただろうか。一人ひとりに机があって、カチッとボタンを押せば明るい電気がつく。学校という存在が当たり前にあって、勉強する環境が当たり前だった。しかしラオスでは、それは当たり前ではない。彼らは、日本のような環境を贅沢だと思うだろうか、羨ましいと思うだろうか。私は必ずしもそう思わないと思う。なぜなら、ラオスではラオスなりの、彼らには彼らなりの価値観があるからだ。渡航に行く前は、学校設備があまり良くないと聞いて、彼らのことを「かわいそう」だと思っていた。日本と比較して、ラオスの環境を悪く見ていた。確かに現地に行って実際にその環境を見たとき、決して良い環境とは言えなかった。しかし、それを私たちが「悪いからだめだ」と決めつけるのは違うと思った。このとき彼らに話を聞けなかったから、今の環境をどう思っているかはわからない。不満に思っているかもしれないし、十分だと思っているかもしれない。学校が当たり前にあると考える私たちからすれば、ラオスの学校設備を不満に思い、悪い環境と捉えるかもしれない。しかし一方で、学校があることをあまり当たり前と考えてないラオスでは、学校があり通えるだけで十分と思うかもしれない。

「当たり前」という考えが引き起こす葛藤だった。

そして2つ目は、市場に行ったときだ。ほぼ毎日通った市場だったが、正直慣れることはなかった。地面に並べられている食材、ハエが止まっている生肉、漂う魚の生臭さ。衝撃が大きかった。そして市場で最も印象に残っているのは、アヒルを買ったときだ。私たちの班は、ア

ヒルを買う班だった。「ついにこの日が来てしまったか」と、そんな思いだった。四角い大きめのカゴにアヒルが 15 羽ほどいた。お店の人がカゴの外からアヒルを引っ張り、麻袋に入れた。麻袋を少し切りアヒルの首だけ出した。私はその麻袋を持った。2 羽も入っていると重くて、出ているアヒルの首が自分の脚に当たりそうで、身体から離して持ち歩いたのを覚えている。アヒルは急に動き出す。あまりにも動くので、麻袋が破れてしまいそうで、怖かった。私がヒドイ顔をしながらアヒル入りの麻袋を持っていると、市場の人に笑われた。笑われた、というより、微笑まれた、と言ったほうが正しいのかもわからない。私はアヒルを買って自分で持つなんて初めてだったが、ラオスではこれが「当たり前」で日常である。だから、ヒドイ顔をして麻袋を持っていた私のことが面白かったのかもしれない。ここでも感じた「当たり前」の違い。日本ではありえないようなこともラオスでは「当たり前」なのだ。私はあと何日市場に通えば慣れただろうか。もし、もっと市場に通って、ラオスの「当たり前」を、私も「当たり前」だと思えたら、いつかラオスの市場の風景や匂いが恋しくなる日が来るかもしれない。そんなことを思った。

ここまで、「当たり前」という言葉をしつこく使った。思っていた以上に「当たり前」について考えることがあったからだ。私は渡航前、日本の「当たり前」とラオスの「当たり前」を比べてきた。しかし、どっちにとっても大切な日常であり、比べることではないということを、ラオスに行ってわかった。そして勝手に否定してはいけないということ。日本と比べたところで、ここはラオスだ。ラオスにはラオスの時間が流れていて、人々は生活をしている。それを「環境があまり良くないからかわいそう、不幸だ」と、そのような考えを持つことは間違っていると思った。実際に現地に行くことで、新しい発見ができ、自分の持っていた概念が崩れた。ラオスのコーヒーを売り、ラオスの子どもたちに教育支援をしている私たちは、日本とラオスの架け橋のような存在でもあると思う。そんな私たちが、日本でもっとラオスについて伝えられることがあると思った。これまで国内活動で、私にとってラオスとは、想像のラオスであった。しかし、ついに実際にラオスに行ったのだ。今は、想像ではなく自分が直接感じたラオスが私の中にある。だからこそ、ラオスで感じた「当たり前」を、ラオスの魅力を、私たちにしかできない表現の仕方で、日本に広めていきたいと思う。



アヒルを買ったとき

感動を見つける

三井 彩貴

社会文化システム学科 2年

ラオスに行ってみて思ったことは、なんだ、案外自分は日本から出ても平気なんじゃないかという事であった。もちろん大学側がサポートしていて安全がある程度保障されているプログラムであるのだから、そりやあまあ当たり前のことであるのだが、自分が考えていたよりもとても簡単にラオスという地にある程度馴染むことができてしまい拍子抜けした。私は今回の渡航が初海外で、ラオスに行ったことがあるという人も周りにあまりいなく、不安で仕方なかつたのだが、別に宇宙に出て行って宇宙人と仲良くしてきてくださいと言われたわけでもなし、人間ちょっと自分の国から出てみたって案外すぐに順応できちゃうじやんと気付けた経験であった。この気持ちが良い方向に働きかけてくれたおかげで、ラオスではいつもより大胆に動くことができた。

エフラオとしてラオスに行ったことで学べたもの、数ある国の中でラオスという国の、特にコーヒーに視点を当てたことで学べたものはたくさんあると思う。同じ環境下に置かれたとき、何が自分にとって一番の学びであったと捉えるのかは人によりけりだと思うが、私にとっての学びは、「新しい感動や発見はまだまだある」ということであった。普段と違う場所に行ったからこそ見つけられたものとはなんだっただろうか。「景色が違う」「星が綺麗」「文化が違う」「市場が面白い」「ごはんに面白いものが出てきた」「車の形や道路が日本とは全然違う」「果物がすごくおいしい」「ラオス人学生と仲良くなれた」… 私の日記に書いてあったことはそういうものばかりで、まるで小学生の夏休みの宿題の絵日記みたいなことばかりであった。しかし、裏を返せば私は、異國の地で見たもの、聞いたものすべてを新しく感じて、様々なものに興味を持っていた。正直、こんなに心が動いたのはいつぶりだろう…と感じるくらいの勢いで毎日何か新しい発見や興味が心に浮かんだ。つまり、ラオスに渡航する前、日本にいる間私は日々特に何か新しい発見をするわけでもなく、なあなあに過ごしていたというわけである。そんなことに気が付いてしまった。

スタディツアーブーを通して、慣れることは怖いことだと感じた。一度その物事に慣れてしまうと、最初にそれと遭遇した時の気持ちを思い出すのはとても難しい。しかも、怖いもので人間というのは最初に感じた感動をすぐに忘れてしまいがちなのである。ラオスにいる間はみんな魔法にかかりっていて、そこにいる間はエネルギーに満ちているけれど、その魔法はそのうち解けてしまうと先生が最終日のミーティングで言っていた。だから、日本に戻ってからが勝負なんだと先生が言っていたが、確かにまったくその通りである。ただ素敵な経験ができました、

大切な学びを得られましたでスタディツアーレを終わらせては元も子もない。それではただ非日常を体験して日常に戻ってきただけである。それでは、日々の生活や活動をなあなあに過ごさないようにするにはどうすればいいのか。色々と考えてみて、結局何事にもいずれ慣れてしまうのであれば、新しいことに挑戦し続けてみればよいのではないかと考えた。

ここまで考えたところで、FLAOに入ったばかりの頃に先生が言っていた、今年は去年とそっくりそのままの活動をするのではなく、別の新しいことにチャレンジしてほしいという言葉を思い出した。当時は新しいことなんてすぐに思い浮かばないだろうに、なんでそんな無茶なことをするのだろうかと考えていたが、今はその姿勢が物事を学んでいくうえでとても大切であることに気が付いた。また、「新しいこと」と漠然と言うので、意義あるものにしなければと焦って考えてしまいがちであるが、これはそんなに難しく考えないで、たとえばラオスでコーヒー石鹼を作っていたウアンさんの娘さんのように、自分の興味のあることをとりあえずやってみればいいんじゃないかなと感じた。

自分が面白い、楽しいと思うこと。見たい、知りたい、やってみたいと感じること。当たり前の事であるが、それらは何かを学んでいくうえで大切な動力源になり得るものである。まずは自分の好きな事や知りたいこと、やりたいことを思い浮かべて、その自分が持っている興味とラオス、コーヒー、支援、FLAOの活動、これらを掛け合わせていく。そうすることで新たなステップや興味が生まれるのではないだろうか。そこで生まれた興味や考えをみんなと共有し、理解しあい、より良いものにしていこうと語り合っていくことでまた新たな問い合わせが生まれ、絆が生まれ、学びが生まれる。そしてそれは自分にとっての新しい感動につながるのではないかだろうか。私は、来年度の活動でさらなる新しい感動を見つけていきたい。



ラオス　いちご農園にて

意識の違い、文化の違い

染川 絵梨佳

社会文化システム学科 2年

私は今回のスタディツアーデ、初めて東南アジアに行った。それもラオス。この社会文化体験演習活動というゼミに入らなければ、どこにあるか、どんなところか、言語は何か全く知らなかつただろうし、知ろうともしなかつたであろう。どれだけ先輩方に話を伺っていても実際に足を踏み入れると、私の日常生活とは異なるものが多く驚きや違和感の連続であった。

10日間なんとかやっていける気はするけど、不満がたくさん出てきそうだな。これがラオスの第一印象である。もちろん頭の中では分かっていたはずの、国が違えば文化も違う。それぞれの国によって様々な価値観がある。この意識を私は甘く考えすぎていたのかもしれないを感じたほど、優に超えてきた。衛生的なものについても、食事についても、日常生活に関して、自分が生活してきた日本との違いに戸惑うことが多かった。

そんな中、私はラオス人学生や通訳さんたちと英語が苦手ということもあり自分から進んで会話ができず、上手くコミュニケーションをとることができなかつた。そしてそんな自分が悲しかつた。しかし一緒に行動をするたびに徐々に、身振り手振り、知つてゐる英単語を使って距離を縮めることができた。その瞬間とても嬉しかつた。自分から積極的にすれば英語が上手く使えなくとも仲良くなれると自信が持てた。しかし距離が縮めば縮まるほど会話の内容は深くなつていき嬉しい反面、また自分で言葉の壁を突き付けられた気がした。それに追い打ちをかけるかのように通訳さんを通してコーヒー農家についての専門的な知識の話に全くついていけなかつたのだ。

ある時、ラオスの学生から英語を勉強して2年だ。ということを聞いた。そして何年勉強しているのかを問われた。唖然だった。中学生から始まつた英語の授業、それから今まで約8年間一体何をしていたのだろうか。そんな自分に対してたつた2年間ですらすらと英語を話すラオス人学生。ショックというよりも同じ学生として恥ずかしくなつた。今まで英語は受験勉強のためだけにやつているようなものだったが、ラオスに訪れて初めて言葉の重要さが身に染みた。また、2年で英語を習得しているラオス人学生と自分との英語の勉強に対しての意識の違いが明確に表された気がした。

また、今回のスタディツアーデ衝撃的だったものはホームステイ先で行われたアヒルの屠殺である。頭では理解している。私が普段食べる肉だって命があるものから頂いている。ただ店頭に並べられるまでの過程をよく知らないで過ごしているだけで、同じことをしているだけだと。しかしながら、どうしても動物が好きということもあってか、生きているアヒルを市場か

ら買ってから屠殺するまでペットを見ているような感覚でしかなかった。日本とラオスでは文化が違うことは重々理解しているつもりでいた。もちろんラオスに行ったらそこの現地の文化に順応していこうという気持ちでいた。しかし、生きている動物たちは食料というよりもペットや動物園にいる生き物たちのように可愛がるような存在でしか見ることができなかつた。現地の人が慣れた手つきでアヒルを屠殺し捌いていく様子にこれが当たり前であり、ここラオスでの日常であるのだと実感した。そんな中で振る舞われたアヒル料理は身や内臓から血まで、ほぼアヒルすべてが使われ出された。

日本ではおいしさを求めて良いところだけ、おいしいところだけを使い料理が提供される。そのような料理が良いもの、良い品とみなされている。もちろん、それは日本の文化であって悪いことだとは言い切れない。しかしながら、良い部位を使っているのにも関わらず大量の食べ残しが問題となっている。私は今までこのことについてあまり意識はしていなかつた。残してしまう時も作ってくれた人に少し申し訳ないな、というくらいの気持ちだった。しかしながらラオスで屠殺の瞬間や現地の人々の食事の文化を見て、自分自身や日本人の命を頂いて食事を取っているという意識の低さを痛感させられた。日本の「いただきます」という言葉は何のためにあるのだろうか。生き物をペットとして迎えたり、可愛がったりするのに、食事になると命というより食べ物、物として扱ってしまう。自分の中で何度もこの考えが繰り返され、今までの自分の食事に対しての意識がこれほどまで変化するのかと思うほど、この一度の屠殺という経験は改めて命の重さを考えさせられる非常に重要なものであった。

今回のスタディツアーハラオスに行って様々なことを見て、聞いて、体験して感じてきた**10**日間であった。この**10**日間、非日常的でとても濃く充実した時間であったがそれと同時に心残りや悔しい気持ちもいくつか出てきた。とても有意義な時間であったからこそ、この経験と悔しさなどを自分で分析し、見直し、さらに新しいことの発見など、これからも成長をし続けていきたいと思った。



メンバーとラオス人学生と通訳さん

「ラーニングゾーン」に入るため

山 崎 良 太

社会文化システム学科 2 年

私はこの 11 日間で計り知れないほど学びと経験を得た。私にとって今回のラオスへの渡航は初めての海外であり行く前までは不安しかなかった。3 年生の先輩たちに話を聞けば聞くほど不安になっていく自分がいた。ラオスに到着し、私は何をしたらよいか全く分からずとにかくひたすら気づいたことをメモしてみることにした。するとメモを取っているうちに「何故?」や「どうして?」という疑問がたくさん溢れてくるようになった。

私が 1 番記憶に残っていることはアヒルの屠殺である。プーマッコ村で行われた屠殺であるが私は 4 羽中 1 羽を見るのが精一杯であった。1 羽目を見終わった後涙が止まらなかった。血抜きをした後も桶の中で暴れているアヒル、机の上に残っていた血と羽を今でも忘れることができない。現地の人たちにとってはそれが当たり前であり、生きていくためには不可欠なことである。先輩の 1 人に言われた言葉が印象的だった。「日本でも自分たちが見てないだけで実際は行われてる家庭なんだよね」と。確かにそうだ。自分たちが普段食べている肉などは残酷な過程を排除した状態で私たちのもとに届いているのだ。ラオス人はアヒルの血も飲み一切の無駄がなかった。私たちもラオス人を見習いどんな食べ物にも感謝の気持ちを忘れてはならない。大げさかもしれないが人生で 1, 2 を争う経験をした。

私は言葉にして伝えることの難しさを痛感した。これはラオス人とのコミュニケーションが取れないもどかしさもある。しかし毎日夜に行っていた 1 分間スピーチ、最終日前日に行った 2 分間スピーチも当てはまる。普段日本では自分が感じたことを言うスピーチは滅多に行わない。だからこそ自分が話したいことを正確に伝えることは難しい。私は英語が全く話せないので現地の学生と仲良くなれるか非常に不安だった。しかし実際に活動してみると、英語や現地語を話せなくとも身振り手振りや表情で伝えることができることを知った。しかしやはり共通の言語で話したいという気持ちもあり英語の重要性を改めて感じた。また現地に行くことの重要性も知った。日本で他の国について学ぶことはいくらでもできる。しかし座学で学んだことや既存の情報は現地に行くことで全く違う方向へと覆されることがあることを知った。そして何よりホームステイなどで現地の方と同じ生活を送ってみることで気づくこともある。

私は 1 分間スピーチでラオスの生活に慣れて安心できるような場所を作ってしまっている気がすると言った。その際、箕曲先生にコンフォートゾーンとラーニングゾーンの話をされた。このコンフォートゾーンとラーニングゾーンの話は箕曲先生が 4 月に話していた内容であり、私は身をもって体感することができた。これが今回のスタツアにおいての 1 番の収穫である。

異国の地に行くことは案外簡単にできることかもしれないがその場所で自ら学び新たな発見をするということは非常に勇気がいる。ラーニングゾーンにいるつもりでも少ししたらそこはコンフォートゾーンになってしまふ。常にラーニングゾーンにいるためには自ら新しい世界に踏み込みチャレンジしていかなければならない。私も今後の大学生活で自らラーニングゾーンに入っていけるような方法を探していくみたい。

私はラオスでたくさんの「何故？」を発見したと言った。日本では「何故？」という疑問は全然出ないと思っていたがそれは自分がただ慣れた場所で何も考えずに生活していたからなのかなと感じた。そう考えると私は自分が住んでいる日本のことも知らないことだらけだ。日本にいても外国に行った時のような気持ちがあれば学べることは山ほどあるのかもしれない。これは社会学部でよく使われる「当たり前を疑う」ということにつながっているような気がする。今回の 11 日間の渡航は非常に充実しており毎日が学びの連続であった。そしてただ毎日同じことの繰り返しの大学生活の無意味さにも気づいた。まだ大学生活は 2 年間ある。自分が残り 2 年間何をするべきか、何をしたいのかをじっくり考えたい。そして常に何かにチャレンジする精神を忘れずに自分自身を成長させたい。



D 班のメンバーと

気づきのその先へ

横尾若菜

社会文化システム学科2年

「一ヶ月前」のはずなのに、なんだかラオスへの渡航が昔のことを感じている。

私は海外に行くこと自体が初めてで、不安が大きかった。しかし、渡航するからにはたくさんのことを吸収して帰国しようという心意気で臨んだ。実際に生活した11日間は様々な感情の変化や気づきが生まれた時間であった。

まず、ラオスに着いて自然の豊かさと人の温かさに触れることができた。「サバイディー」と手を合わせて挨拶すると、ほとんどの人が挨拶を返してくれた。また、普通の道を牛の行列が通る光景も見られた。日本では見られないものに触れ、ラオスに来たことを実感した。その反面、思っていた以上にゴミや野良犬、野良猫が多かったり、でこぼこ道が予想以上であったりと日常に多くの危険が潜んでいると感じた。そのように、はじめの方はたくさんの日本との違いにまで気づけていた。

しかし、何日か過ごしてきて、私はラオスの生活に慣れてしまっていた。数日間で、たくさんいる犬や牛にもあまり驚かなくなり、でこぼこ道も当たり前という感覚に陥ってしまっていた。自分でもなぜだろうと考えた。考えた結果、私自身ラオスの生活を身的に捉えて順応し過ぎてしまっていたのではないかと感じた。生活していく中で日本的にはおかしいという疑問に気づけなくなってしまっていた。自分側と相手側の両方、またそれ以外、第三者の角度から物事を見なければならない。そのことに気づいたのは遅かったが、そこから、ラオスでの生活でアンテナを高くして毎日過ごすことと、慣れを開くきっかけが何かないか探ることを目標とした。

慣れを開くきっかけとなったのが、アヒルの屠殺であった。渡航前は絶対に屠殺をしたくないと考えていた。しかも渡航前にある授業で、命の授業を行っている映像を見ていたので余計に嫌であった。実際、直前までやろうとは思っていなかった。しかし、急遽人手が足りなくなった。その時、咄嗟にラオスに慣れている自分に何か新しい気づきをもたらしてくれることもしれないと思い、アヒルの屠殺を行うことを決断した。私は足を持つ方であったのだが、今でもあの感触、生きようともがく姿が忘れられない。ここで、私は日本人としてラオスの日常に入り込むことができたと感じた。それからというもの少しずつものの見方が変わっていった。

そんな中、コミュニケーションについての「気づき」も多くあった。私は国内の成長の記録でも言ったようにコミュニケーションが苦手であると自分の事を捉えていた。初めはラオス人

学生の子ともどのように接していくべきか分からなかった。それは、自分の語学力に自信が持てなかつたからである。悩んでいた中で、引率してくださった寺内先生が「開き直ることが大切」と言ってくださった。その言葉を聞き、私はこのままではいけないと思い、たくさん話しかけることにした。すると、段々とラオス人学生の子からも話しかけてくれるようになった。正直なところ、スタッフ終盤まであまりコミュニケーションが取れた自信はなかつた。しかし、最後の方には私の癖を真似してくれたり、お別れの日のスピーチでは、ラオス人学生の子が私と話した内容が思い出深いと話してくれたりした。その時、私はコミュニケーションが取れていたのではないかと嬉しくなつた。それと同時に、繋がりの大切さを感じた。今でもラオス人学生とSNSを通じて繋がることができている。この繋がりを大切にしたい。

また、子どもたちとの交流の際には嬉しさと悔しさが芽生えた。子どもたちとはワークショップ後に交流する機会があり、楽しみにしていたがいざ交流するとなると接し方が分からなかつた。そんな中、誰かが不意に走り出したところ子どもたちが笑顔で追いかけてきていた。私も見習うようにして走つてみた。すると、勢いよく追いかけてきてくれて次第に大人数での追いかけっこが始まつた。この時、私は言葉が通じなくてもコミュニケーションを取ることができると感じ嬉しかつた。しかしその一方で、仲良くなつて、何か話しかけてくれても笑顔で接することしかできず、とても悔しい思いをした。その時、言葉の重要性を再認識した。この思いを忘れず来年渡航するときには、ある程度のラオス語を話せるようにしておきたい。

今回の渡航を通して、様々な「気づき」を得た。ラオスと日本の違いから分かる気づき、他の者の意見を聞くことによる気づき、そして、自分が様々なことに気づけなくなっているという「気づき」などを得られた。これからは、「気づき」を得たことで満足せず、「気づき」から得られた支援に対する課題や自分自身の課題を分析しながら活動していきたい。また、スタッフの経験を過去のものとせず、渡航の経験をもとに、日本にいてもできる支援について考えていきたい。



ワークショップ後、子どもたちと撮つた写真

私にとっての「一生の財産」

吉野 寛人

社会文化システム学科 2年

まずは渡航から帰って何もできなくなつたくらい**10**日間で今の自分にできるすべての力を出し切った自分を褒めたい。そこに至るまでにTOEICを必死で頑張り続け、そして学校の授業も目標をもって取り組んだことにより、渡航費は自分は実質**0**円でいくことができた。キツくてキツくて何度もあきらめそうになった。しかしトータル一年半のプロセスがあったからこそ、今までの自分の人生においてはじめて「やり切った」という実感をこの渡航を通して感じたし、自分にとってかけがえのない「一生の財産」になった。初めて自分に「自信」が持つことができた私自身の大きな成長があつたラオスでのスタディツアーであった。

また私にとっての「一生の財産」はラオス渡航までのプロセスだけではない。私は今回ラオスへの渡航を通して、今まで日本にいて気づかない発見であふれていた。毎日どこへ行っても、そして調査へ行く道中の車内でも多くの発見があった。いろいろなことを考えさせられて、自分の視野が広がり、また視点が変わり、いろいろなものが見えるようになった。それに加えて、異国に行くことにより「自分自身を見つめ直す」きっかけともなり、将来の仕事はこういうことを「やりたい」と強く確信した、自分にとってのターニングポイントの一つになった**10**日間であった。ということでこの**10**日間というのは今までの自分の人生のなかで「刺激的」で、一番濃厚な**10**日間であった。確実に日本でのほほんと日々の生活を過ごし、本やインターネットで調べて知ること以上に自分自身に深く刻まれてなおかつ得た経験から「どうしていこうか」と私にとって「先」につながる、また私の血となり、肉となる経験であった。

また私は渡航前に**7**個ほど自分自身の目標をもって臨んだが、そのうちの一つ、多角的な視点を持つためにも、エフランメンバーや先生、現地の大学生、スタッフなどの些細な意見、物事の見方を自分に取り入れる。そして「素直に」を大切に、見たものそのまま感じ、現地でしか感じえないものを感じることと具体的に目標を立てていた。

「素直に」を大切にして見たものありのままに感じたとき、特に自分にとって印象的だった活動は、コーヒーの日本に輸出されるまでのプロセスを学んだことである。日本への輸出前のまだコーヒーの木にチェリーがなっている状態から加工され袋詰めされるまでの段階を見て、特に衝撃を受けたのが自分たちも実際に実践した「コーヒーチェリー摘み」だ。というのも、苦労して採ったコーヒーチェリーが、まずは水に入れられて、欠陥チェリーは除外されて、果肉除去機にかけられ、またコーヒーベリーボウラーが入っている豆はまた除外され...。どんどん自分たちが苦労して収穫した豆がなくなっていく姿を見て、つらかったし、こんなにも大変

なことを現地の人はしているのかと実体験で気づくことができたのは大きい。しかももらえるお金も少ない。だが、だからといって貧困に悩まされているのかというとそうではない。村の人々は一人ひとり「幸せそう」に生活している姿を見て、自分は「先進国」と「途上国」という概念の持つ意味が個人個人の視点で見たときに無意味なものであるなどこの経験を通して感じた。

またほかにも予想以上に道路整備が整っているところ、整っていないところと差が激しかった。乾季だったこともあり、砂ぼこりがすごくて、車内にいても白いマスクが黒くすむくらいであった。車内で気になったのがコーヒーの葉に砂ぼこりが振りかぶり、それによって光合成の妨げになったり、「カビ病」や、土から感染する病気になったりしないのか、コーヒーの木、コーヒーチェリーの生育に支障を起こさないのかと疑問に思った。というように「道路が舗装されていない」という事実から、自分のなかで疑問を生じさせ、それを解決するためにはどうすればいいのかとずっと考えていた。そうすると、今の自分にとって不足している点が明確になってきた。

だからこそ箕曲先生、寺内先生が最終日仰っていたとおり、渡航から帰ってきた後の自分のアクションが、この貴重な体験を生かすも殺すも左右してしまうという考え方忘れてはいけない。私自身、渡航を通して「インフラ」について興味、関心が湧き、道路を作つて現地の人の生活を変えたいという大きな大きな目標ができたのなら、この目標を大事にして、日本でできることを考えるのはラオスの渡航から帰ってきた自分の使命であり、問題を考え、学び続けることこそがこの大きな目標を具体的に実現させるための一歩であるし、自分にとっての義務である、そう考えた。



ノーンサンパン村の風景

学ぶことで生まれる疑問

渡 辺 未 来

社会文化システム学科 2年

空が広い。私はラオスで毎日のように空を見上げては、そんな感想を抱いていた。そんな場所で作られた私たちが売るコーヒー豆のルーツを、実際に見て聞いて知ることができたのが私にとってこのスタディツアー一番の収穫である。家計調査を通してコーヒー農家の各家庭の現状を考察したり、農家、村の間でも格差があることを知ったり、コーヒー農家の人々がティスティングできる外国人観光客も多く訪れるカフェがあつたり、使われないコーヒーチェリーを利用して石鹼やジャムを若い女性たちが作って売り出す活動をしていたり…。全部、スタディツアーに実際に参加しなければ知ることができないことだった。そのなかで、私が衝撃を受け、嘆きにも似た感情を抱いた出来事が二つある。

一つは、8日目の夜、バーシーを行う前にJCFC幹部とミーティングをした時に私の質問に対する答えとして箕曲先生がおっしゃったことである。私の班が行った家計調査先のなかで、ジャワとティピカを混ぜて生産している家庭があった。その前に、私は箕曲先生からそれはよくない、問題であるという答えをもらっていたので、幹部自身その問題行動を認識しているのか、それについてどう対応すべきと考えるかを幹部の方に質問した。正直、私はこの質問をしてよいものか迷った。もし幹部の方がそれを認識していなかったとしたら、その農家の問題行動を私がばらしたことになり、信用問題にも関わってくるのではないかと少し心配したのだ。結論から言うと、その心配は杞憂だった。むしろ幹部は別に問題ないと答えたのである。私は思わず動搖したが、箕曲先生からの解説で納得するとともに、衝撃を受けた。これは言語の認識のずれがあったためだと言うのだ。このずれにより、長年こちらがティピカとジャワは別物という認識で教えてきたつもりが、ラオス語の英訳のずれによりラオス人側はティピカとジャワは同じものとして扱っていた。私はここで、言語の壁の本当の意味、言語が違うことにより生じる問題がコミュニケーションだけではなかったことを学んだ。

このようなずれをなるべく生まないためにも、共通言語の習得と共通認識すべき点を互いに確認していくなければならない。私は一つの認識のずれが、ブランドの信用に大きく関わっていくと考えている。組合農家と組合幹部、そして支援する国が互いに同じ方向を目指すためにも、今後更なるATJによる農家の学びの場と慎重な言語のやりとりが必要となってくるだろう。

二つめは、政府の納得できない政策とそれに抗えない国民との状況である。私はラオスでさまざまな異文化体験をして、ラオス人の考え方を知って、共感はできなくとも理解し寄り添う姿勢を大事にしていた。それでも、やはり納得できないとはじめて感じたのは、教育局での出

来事である。ラオスでは教員不足が深刻化しているためにボランティア教員というものを設けていたことを知った。ボランティア教員は大学を卒業し、教員志望の人々を対象とした非正規教員である。3年生が先生ワークショップをした時、正規教員よりも熱意を持っていましたと聞き、子どもたちやラオスの教育向上のために尽力できる人がいるのだろうと感じた。しかし、今年はそのボランティア教員を受け付けなかったのである。理由は政府による公務員削減政策のためであった。私は心の底から意味が分からなかつたし、正直腹も立つた。教員不足といつてゐるのにそれとは矛盾するような政策だからである。もう一つは、コーヒー農家の買取量削減するようにという政府の申し出があったことだ。単純に考えれば、農家の生活が苦しくなる一方である。そもそもなぜそこまで政府の思い通りにことが進んでいるのか、なぜ私の知る限り誰も不平不満の声を上げていないのか。そこまで考えて、ラオスという国は社会主義国家であり、ラオス人民革命党による一党独裁が続いていることに考えが至つた。その時改めて、ここは日本ではないのだと思った。

彼らの生活向上を本当に目指すのなら、外から支援しているだけでは一向に進歩しない。彼らの横に立ち、一緒に模索しなくてはならない。私は政府を相手に戦わなくてはいつまでも生活向上は望めないとと思う。しかし、それは政府の政策に声を上げることができる國の国民の意見である。彼らには戦う意思どころか戦う発想すらないのかもしれない。そこを理解することが、彼らの横に立つということである。異國の問題に首を突っ込むということは、現地の人々の考え方、その國の主義思考を綿密に理解した上で踏み込むということだということを学んだ。

以上を通じて、私はラオスの社会主義国家という箇所に焦点を当てて、歴史も含めて調べていきたいと考えた。社会主義についてより深く知ることで、私は支援の仕方、支援のその先を見据えたアイデアを見つけることができるだろう。

以前、私がフィリピンのセブでボランティアプログラムに参加したとき、現地の人々を見て、「幸せとはなにか」について考えた。今回、スタディツアーパーを通して同じような疑問が浮かび、では支援は必要なのかなど、さまざまなことを考えてしまい結局答えは出ないままである。もしかしたら支援とは世界経済の安定のため格差をなくそうとする人々のエゴ活動かもしれない。この経験は多くの学びを与えたとともに、私を社会のより深い部分まで気づかせてくれる、そこから新たな疑問を持たせるものとなつた。



[特別寄稿]

初めて海外でフィールドワークをする学生のために

寺内 大左

東洋大学社会学部

I はじめに

初めてのラオス、しかも私の専門分野に近い農家の生活調査を行うということで、引率教員という立場を半ば忘れてフィールドワークを楽しんってしまった。フィールドスタディ運営という点であまり貢献できなかったことを、箕曲先生に謝罪しなければならない。申し訳ありませんでした。

一方、好奇心の赴くままに楽しいフィールドワークを行ったことが、学生たちによい影響をもたらした面もあるようである。2年生のほとんどは初のラオス訪問で、多くの学生が異文化の環境に緊張した面持ちだった。私のラオスを楽しむ姿が、彼ら彼女らの緊張をほぐす面があったようである。

毎晩、学生たちは1日の活動で学んだこと、感じたことを1分間スピーチをするのだが、私はそのスピーチを聞いていくつかアドバイスやコメントをした。十分に伝えきれなかつたこともあるし、今後初めてラオスを訪れる学生達の参考になると思うので、ここに書き記しておこうと思う。また、私がフィールドワークを行う際に心掛けていることなども一緒に記そうと思う。

II 具体的に知ることが大切

1 名前を聞き、メモを取る

学生たちに、何か興味を引くものを見つけたらラオス語の名前を聞き、メモを取るようにとアドバイスをした。このアドバイスをしたのは3年生の1分間スピーチで「慣れてきて、なんとなく過ごしてしまっている気がするので気を付けたい」という発言があったからだ。ラオス語の名前を聞き、物事を具体的に知るよう心がければ、なんとなく過ごすことはなくなるはずだと思い、このようなアドバイスをした。学生たちはパークソン市場で様々な食材や商品を目にしているにもかかわらず、「この名前は何?」と通訳を介して聞いている様子がなかつた。朝食や夕食も出てきた料理を食べて、味の感想を述べるだけで、料理の名前を聞く学生はあまり多くなかつたように思う。名前を聞き、具体的に知れば知識が増える。知識が増えれば、それらの情報が繋がりあい、新しい興味関心へつながっていくことが多い。また、あらゆるこ

とが初めての地では、たくさんの物事を記憶しきれないのでメモを取ることが極めて重要である。名前を聞き、メモを取ることは「学びの作法」として基本中の基本なのである。さらに、名前を聞き、メモを取ることは、具体的に知ろうとする姿勢や現場と具体的に関わろうとする姿勢を維持することにつながる。「学びの心構え」を維持する意味でも重要だと思う。

2 写真を撮りまくれ

メモを取るだけでなく、たくさん写真も撮るようにアドバイスをした。私はメモ代わりに写真を撮ることがおおい。ガタガタ道を車で移動している時などは、景色を見ていて思うことがあってもメモを取ることができない。「被陰樹とコーヒーの木がきれいに植えられている」「ダムがある」など、車内で観察したことや思ったことがあれば、その景色を写真にとっていた。また、茶色い液体に漬けられた魚を市場で発見し、興味を持ったので、とりあえず写真に撮つておいて後で箕曲先生に写真を見せて質問したりした。そのほか、市場の雑然とした雰囲気、働く人々の表情、店に並べられた野菜や肉などを見て、何か感じたら写真を撮るようにしていた。その現場の情景を記録に残すという意味だけでなく、その時自分が何か感じたことを記録に残すためもある。その時、感じたことが何なのかわからなくても、後々写真を見直して思い出せるようにしている。これも一つの「学びの作法」である。

後々見直せるようにと思って撮った写真ではあるが、意外と見直さなくとも頭の中にイメージが残っている場合が多いような気がする。これは「景色を見て、何かを感じたら写真をとる」という心構えが、その場の景色や情景に対して意識的に向き合う姿勢につながり、記憶に残るのではないかと思う。写真を撮ることも「学びの作法」のみならず、「学びの心構え」として重要なのだと思う。

一度、学生たちの間で撮影した写真を見せ合うのも勉強になるのではないだろうか。写真は撮影者の視点そのものである。その人がどのようにその現場を見ているのか、写真を見ればすぐわかる。「同じ場所を訪れていても見ている所は人それぞれ」ということになっているのではないだろうか。様々な視点から現場を見ることができれば、それだけ学びが増え、多角的に考えることができるようになると思う。

3 出されたメシは全種類食う

1分間スピーチで学生から「寺内先生は出てきた料理は全種類食べている」というお褒めの言葉をいただいた。意識的にというより、単なる興味で全種類食べるようになっていたのだが、このコメントを受け、「うまい、まずいという感覚をすべて『』に入れ、もう一度、自分の味覚を再構築することが大事」と説明した。しかし、わかりにくかったと思うので、ここでもう一度説明しておきたい。

① 「食べるもの」「食べないもの」の境界

まず「食べるもの」「食べないもの」の境界について考えたい。ラオスのパークソン市場では、食用のカエルやダックデーという芋虫の佃煮が売られていた。日本人が普段食べない食材なので、その姿形を見て、皆「うわっ」と思ったに違いない。ダックデーは一パック買って、みんなで食べたのだが、学生たちは顔をゆがめて食べていた。普段食べないものを食べることへの抵抗が大きいのだろう。しかし、考えてみれば日本にも海外の人が食べない料理や食材はたくさんある。私たちにとってなじみの深い「握りずし」もその一つである。私はインドネシアへよく行くのだが、インドネシアの人々は生の魚を食べることに大きな抵抗を持っている。日本には修業を積んだ寿司職人がおり、こだわりをもって握りずしを提供しているし、消費する側も「うまい」「まずい」という生の魚の味を楽しむ感覚を持っている。また、寿司は祝い事など特別な時に配膳される料理としても扱われている。インドネシアの人々からすれば、生の魚の味を楽しむ余裕もなければ、なぜ特別な料理として扱われるのか理解に苦しむのではないだろうか。結局のところ、「握りずし」が定着している日本社会、特別な料理として扱う日本の食文化の中に私たちが生まれ育ったから抵抗なく食べることができているのである。だから、日本の社会文化の中で知らず知らずのうちに作られた「食べるもの」「食べないもの」の境界を取つ払えば、ラオスの芋虫の佃煮ダックデーも抵抗なく食べられるはずである。食べ続ければ、「このダックデーはまろやか」「このダックデーには香ばしさが足りない」など味を楽しむこともできるようになるのかもしれない。次はその境地にいきたいものだ。カエルも食べたい。

② 「うまい」「まずい」という感覚について

次に、「うまい」「まずい」という感覚について考えてみたい。「甘い」「苦い」という味覚は国を問わず、皆が持ち合わせている感覚だと思うが、それを「うまい」「まずい」と思う感覚には、環境や社会的な「すり込み」が存在するような気がしている。例えば、私が初めてビールを飲んだ時の感想は「苦い」「炭酸が強い」というもので、特にうまいと思わなかった。しかし、周りの人は「暑い日のビールがうまい」「一仕事終えた後のビールはうまい」と言って、うまそうにビールを飲んでいた。周りにつられながら「これがうまいという感覚なのか」と付き合っていたら、いつの間にか私もうまいと思うようになっていた。今思うと、「暑い日のビール」「一仕事終えた後のビール」という状況を良しとする社会的習慣に馴らされ、いつの間にか「ビールはうまいもの」という感覚が自分にすり込まれていったような気がする。インドネシアのコーヒーでも似た経験がある。普段、日本ではコーヒーをブラックで飲んでいる。インドネシアで研究を開始した当初は、砂糖がたっぷり入ったインドネシアのコーヒーは甘くて苦手だった。しかし、先輩研究者が「濃いコーヒーは、ブラックではきつすぎる。砂糖を入れたほうがうま

い」²と言っていた。また、農作業を終えてから農家さんとコーヒーを飲んだのだが、「仕事終わりは熱いコーヒーがうまい」と言っていた。30℃を超える気温のなかで汗をだらだらかきながら私も熱く甘いコーヒーを飲んだ。体にしみわたり疲れが取れるような感じがした。こういう体験をしてからはインドネシアの甘くて熱いコーヒーが好きになった。その環境に合わせた飲み方・食べ方、うまい味の基準が存在するのかもしれない。

私はただ影響を受けやすいというだけかもしれないが、こういった感覚の「すり込み」はラオスでもどんどん行なっていきたいと思っていた。それが現場の感覚を体得することにつながっていると思うからだ。ラオスのパークソン市場で最高級のコーヒーとされるルアック・コーヒーを頼んだら、コーヒーの中に生卵と練乳が入っていてびっくりした。何がルアック・コーヒーの味なのかさっぱりわからなくなってしまったが、地元の人と一緒に飲めば、このコーヒーのうまさのポイントや味わい方を教えてもらえるのかもしれない。考えてみれば、ルアック・コーヒーの味に価値を見出し、最高級と名をうつたのはおそらく東南アジアの人々ではないし、その基準でうまさをはかる必要もない。現地の人々た生卵と練乳を混ぜて味を楽しんでいるのなら、そういうコーヒーとして味を楽しむ感覚を身につけるほうが良いではないか。自分の「うまい」「まずい」という感覚をひとまずわきに置いておいて（『』にいれて）、ラオスの環境や習慣から味の楽しみ方やうまさの基準を学び、自分の「うまい」という感覚をもう一度作り直す（再構築する）。こうやって自分の楽しめる味覚の領域を広げることができれば、食の楽しみがどんどん広がっていく。フィールドワークは色々な人々との出会いの中で、自分の価値観や感覚を広げることができる魅力的な営みなのだ。

4 怒られたらやめるくらいがちょうどいい？

一部の学生には、「やってみて、怒られたらやめるくらいがちょうどよいのではないか」と話した。もちろん、やる前にやってよいか許可をとらなければならない。しかし、通訳がおらずラオス語を話すことができない時、やらないより相手の顔色をうかがいながらやってみてはどうかと思う³。「怒られたらやめるくらいがちょうどいい」と、やや大袈裟な言葉をかけたのは、「これをやったらまずいかな？」とやる前に色々推し量り、行動に移せないでいる学生がいたり、漠然と異文化環境に萎縮し、積極的になれない学生が多くいるように感じたからである。

“空気”を読むということになるのだろうが、日本の“空気”とラオスの“空気”は違う。作

² インドネシアにはコーヒーの粉をフィルターでこさずにそのままカップに入れて、お湯を入れて飲むコーヒーがある。そのコーヒーはとても濃い味になる。

³ 私は日本語でもいいから「～していい？」と聞いてから色々やっていた。日本語の意味は伝わっていなかったと思うが、「何か尋ねているな」という雰囲気は伝わっていたと思う。

法も違えば、許容範囲も違う。相手の顔色をうかがいながら、色々やってみてはどうだろうか。ラオスの“空気”を学ぶには、一度、日本の“空気”を脱する必要がある。不快に思わせてしまったら、真摯に謝ればよい。失敗も含めた具体的な経験を積み重ねながら、少しずつラオスの“空気”を学んでいくことが重要だろう。

III 異国之地を楽しむために

1 体調管理

今回のラオス・スタディツアーハは例年になく過密スケジュールになったようである。なれない異文化環境では普通に過ごしていても疲れがたまってくる。スタディツアーハの折り返し地点になった頃の1分間スピーチで体調管理の重要さを指摘した。

体力が落ちてくると好奇心や学びのモチベーションが落ちてきてしまう。それではスタディツアーハの効果は半減してしまう。体力が落ちると、免疫力が落ちて、あらゆる病気にかかりやすくなる。体調を崩し、プログラムに参加できなくなると、その期間の学びはなくなってしまう。そして、本人が悔しい思いをしてしまう。学びの継続のためには体力・体調の管理が重要である。

そして、体調管理では各自が自分の体調に自覚的になり、それぞれの判断で「休みたい」と教員に伝えることが重要であると伝えた。教員2人が引率しているとはいえ、19人全員の表情や振る舞いから体調を察するのは難しい。むしろ、各自が自覚的になり、体調を自己管理してもらうことが重要である。プログラムが組まれていて、かつ団体行動となると、ついいつい頑張ってしまう落とし穴がある。休むことを選択するには勇気がいり、決断する力が必要になる。異文化環境の中でも冷静に自分の体調と向き合い、自己管理できる能力、休むことを選択できる決断力もスタディツアーハで身につけてもらいたい能力の一つである⁴。社会にててからも、このような能力はきっと生きてくると思う。

⁴ 私の調査地はインドネシアのカリマンタンの奥地なので、常に体調管理と決断力が試される環境で研究を行っている。基本的に調査は1人で行っている。調査地で病気になった時、どの程度の症状まで調査地で様子をみ、どの程度になら都市部の病院へ向かうのか、自分で判断しなければならない。調査地から都市部の病院に行くには船に乗って1日の時間を要する。船を手配し、1日移動する体力のことも考慮に入れなければならない。意識がもうろうとしてからでは遅い。判断が遅れれば生死に関わってくる。一方、一度都市部の病院へ向かうとなれば、残りの渡航期間中の調査はあきらめなければならない。体調管理能力と決断力が鍛えられる。

2 開き直りが大切

家計調査や小学校ワークショップが始まると、うまくコミュニケーションがとれないことを理由に、学生たちの気分が落ち込んできているように感じた。真剣で、まじめな学生達ばかりだった。そこで、「うまくコミュニケーションがとれなくて当たり前。いい意味で開き直ろう」とコメントした。言語も通じない異国の地で初めからうまくコミュニケーションできるはずがない。できないなりに努力をして、少しずつできるようになるプロセスを楽しめばよい。ついネガティブに考えてしまいがちだが、ネガティブに考えてよいことはない。ポジティブに「楽しもう」という気持ちが重要だと思う。

3 学べるかどうかは己の興味の持ち方次第

終盤に差し掛かると学生たちのスピーチの中で、「慣ってきた」「コンフォートゾーンになりつつある」「ラーニングゾーンに飛び込んでいきたい」などの発言が出るようになってきた。コンフォートゾーンとは、既存のスキルセットで対処できるため、居心地が良く、学びの少ないゾーンを意味する。一方、ラーニングゾーンとは、既存のスキルセットがあまり通用せず、努力が必要で、学びの多いゾーンを意味するようである⁵。上記した学生の発言は学びに対する積極的な姿勢が表れていてよいと思った。その一方で、違和感も覚えた。私も学生たちと同様で終盤はだいぶ慣れてきていた。パークソン市場ではどこに何が売られているかだいぶわかつてきて、その意味では居心地の良いコンフォートゾーンになりつつあった。しかし、私にとって市場はたくさんのこと学べるラーニングゾーンとしての魅力は最後まで色あせなかった。売られている場所がわかるようになって来たら、今度はどんな種類の野菜や魚が売られているのか気になった。「肉を売っているのはベトナム人が多い」という情報を入手すれば、売っている人の国籍が気になって、また市場の中を歩き回り店主の顔を観察し、国籍を聞いてみた（通じなかつたが）。帰国して思ったのが、家計調査で農家がキャベツや白菜を販売している値段を聞いていたのだから、市場でそれらがいくらで売られているのかを聞いて比較すればよかつたと思った。このように私にとってパークソン市場は何度も訪れて慣れたコンフォートゾーンになりつつあったが、常にラーニングゾーンでもあり続けた。結局のところ、コンフォートゾーン、ラーニングゾーンという特定の場所や環境があるのではなく、興味の持ち方次第で、その場所は慣れた学びの少ないコンフォートゾーンにもなりえるし、学びの多いラーニングゾーンにもなりえる。何かを求めて新たな環境や場所に向かうだけでなく、新しい視点や興味で今いる環境を見直せば、いくらでも学べることは見つかると思う。学生たちには両方のペクトルが存在することを知って、学んでいってもらいたい。

⁵ <https://globis.jp/article/1369> (2019年1月26日アクセス) を参照した。

IV おわりに

フィールドワークのやり方は人それぞれである。「メモをとれ」と書いたが、ある先輩研究者は聞き取り調査の時はメモを取らないという。できるだけ普段会話をしている状況に近づけるためだと言っていた。ここで書いてきたアドバイスは、あくまでも私のフィールドワークのやり方に基づくアドバイスである。なので、「違う」と思えば従わなくてもよい。自分なりのフィールドワークのやり方を磨いていってもらいたい。

さらに言えば、上述してきたアドバイスは学生の状況を踏まえてしたものである。異文化環境に萎縮する学生が多いように思ったから「怒られたらやめるくらいがちょうどいい」とやや言い過ぎなアドバイスもした。

こうすれば正解というフィールドワークのマニュアルは存在しない。常に相手や状況に合わせて総合的に判断する必要があるし、フィールドワークをする人の性格によって判断も変わってくる。ただ、そんな特殊で、難しい活動をしていると思わなくてよいと思う。普段の日常生活でもフィールドワークと同じようなことをやっている。今回、ラオス・スタディツアーに参加した学生たちは一回りも二回りもたくましく成長した。ラオスで学んだことを一過性のものにせず、日本の普段の生活においても学んだことを活かしてもらいたいと思う。

ບົດລາຍງານທັດສະນະສຶກສາ (2018-19)

ທ່ານອາລີໂລມືໂນ, ຈານສອນນະຫາວິທະຍາໄລໄຕໂຢໍຢູ່ຢູ່ນ, ໄດ້ດຳເນີນງານທັດສະນະສຶກສາ ໃນຄັ້ງນີ້ແຕ່ວັນທີ 22 ຫາວັນທີ 28 ໃນເມືອງບາກຊ່ອງແຂວງຈຳປາສັກ. ນັກສຶກສາ 11 ຄົນ ແລະ ອາຈານສອນ 2 ຄົນ ຫຸ້ມາຈາກປະເທດຢູ່ຢູ່ນ ແລະ ນ້າຍພາສາ 4 ຄົນ ໄດ້ລົງໄປ 3 ບ້ານ, ຕືບ້ານໜອນຫຼວນ, ບ້ານກະເຟ ແລະ ບ້ານພູດິນຄວນ ສໍາລັບເກັບຄໍາຂໍ້ນູນເສດຖະກິດຄອບຄວຂອງສາວສວນກາເຟ

ຫຼັງຈາກກັບຄືນໄປຢູ່ຢູ່ນແລ້ວ, ນັກສຶກສາບອກວ່າ ຂໍຂອບໃຈທີ່ມາຊ່ວຍທັດສະນະສຶກສາ ພວກເຮົາໄດ້ສາມາດຮຽນອາໄສຂອງສາວສວນກາເຟ

2018 年度 社会文化体験演習活動報告書 第 2 分冊（キャリア分野）

「大学間協定(LOI)を活用したグローバル・ローカルを往還する体験学習の定礎」プロジェクト

コーヒーを通して世界とつながる

——フェアトレードに関する体験学習の現場から

●発行日——— 2019 年 3 月 15 日

●編集——— 社会文化体験演習（キャリア分野）担当教員

箕曲在弘、（井沢泰樹、高橋典史、本田宏治、三石庸子[50 音順]）

●発行——— 東洋大学社会学部社会文化システム学科

〒112-8606 東京都文京区白山 5-28-20

東洋大学社会学部

TEL 03-3945-8771

FAX 03-3945-7626

●印刷——— 株式会社ワコー

〒102-0072 東京都千代田区飯田橋 3-11-7

TEL 03-3295-8011（代表）

* 本報告書は、東洋大学社会学部社会文化システム学科の社会文化体験演習教育プロジェクト活動の一環であり、東洋大学教育活動改革支援費により出版されたものです。

COPYRIGHT©2019 By Department of Socio-Cultural Studies, Toyo University

All Right Reserved

Report of On-Site Education Practices in Socio-Cultural Studies (2018-19)

Separate Volume 2 : the Career Design Course

