

有機栽培という高品質高付加価値のコーヒー豆で商品力をつける

フェアトレードで生産者の自立を目指せ

慶應義塾大学環境情報学部教授 山本純一 氏
JOIA理事長 丸山 豊

メキシコをはじめとして、フィールドワークを通じ世界各国のコーヒーのフェアトレードの発展と可能性をご研究されている慶應義塾大学教授の山本純一先生。昨年、先生の現地調査中に偶然丸山理事長が同じ生産者の有機検査にうかがいました。そこで山本先生と丸山理事長の出会いが！今回9カ月ぶりの再会をお願いし、先生のご自宅でお話をお伺いしました。（編集部）

山本：有機JAS認証の検査に同行させて頂いてから、有機JASマークが目につくようになって…。これ、有機JAS認定を取得しているコーヒーなんですけれど。

丸山：この商品は、ペルー、メキシコ、コロンビア産コーヒーのブレンドのようですね。

山本：これと、私がメキシコから生豆で持ち帰り、自家焙煎したコーヒー豆をブレンドして、後でご賞味頂こうと思っています。

丸山：ありがとうございます。それは楽しみです。

■きっかけはメキシコからの1本のメール

丸山：山本先生と言えば、フェアトレードですが、まず、先生の研究のご経歴とフェアトレードとの出会いをお伺いしたいのですが。

山本：私はもともと南北問題を研究していました。メキシコの大学院に留学し近代経済学を学びましたが、現地で学ぶうちに経済学だけでは解けない貧困の問題がある、と考えるようになりました。ですから経済学出身ではありますが、文化人類学、社会学、政治学といった知見を横断的に取り入れながら、貧困という問題をどのように解決できるのかを研究するのが私の課題になりました。1994年、NAFTA（北米自由貿易協定）が締結され、それに危機感を抱いたメキシコの先住民たちが反政府活動を展開しました。先住民たちは、これまでの経済政策や開発のあり方、そして政治に対し、彼らがいかに経済的、政治的、文化的に抑圧されてきたかを訴えて武装蜂起したのです。彼らの主張はインターネットを通して配信されました。これはメキシコの真の発展とは何かを研究してきた私にとってグサリと心に突き刺さるものでした。それで、先住民たちがなぜそのような声を上げたのか、彼らの主張に世界の人がどのように共鳴したのかを探ろうと思い、97～98年ごろから本格的にメキシコでフィールドワークを始めました。メキシコ最南端の一番貧しいといわれる地域へ行き、その村のリーダーにインタビューした時のことです。帰り際、そのリーダーが私にメールアドレスを教えてくれ、と言うんです。その村は電気もガスも水道もない奥深い山の中にあります。聞けば、町に出た時にインターネットカフェでhotmailを使ってやりとりをするのだという。帰国後、彼からメー

ルが届きました。自分はコーヒー生産者協同組合の理事長で、コーヒーを作っているけれど、売り先に困っている。日本で買ってくれないか、と。以来、コーヒーのフェアトレードに関わるようになりました。

■資本主義に公正という徳を埋め込む

丸山：フェアトレードを簡単にご説明して頂けますか？

山本：フェアトレードにも色々な変遷がありますが、現在私は、フェアトレードとは世の中にある不公正な仕組みを、より公正な仕組みにしていくための一つの運動であり、貿易であり、取引であると考えています。もともと資本主義の原理は利潤追求ですから、そこに公正さを求めること自体無理があります。けれどもフェアトレードは、少なくとも資本主義の過度な利潤追求に歯止めをかける、資本主義に公正という徳を埋め込む、そういう役割を果たしていると思います。

■AIDからTRADE、そして全てがWinの関係へ

丸山：山本先生の現地調査の報告書を拝見致しました。その中で先生は、現地の方の自立が難しいと述べていらっしゃいます。つまり、生産する側も努力して下さい、ということですか。

山本：はい。フェアトレードは当初「恵まれない人に愛の手を」という慈善活動＝チャリティーだった。

丸山：出発点はそこにあるんですね。

山本：はい。けれども、チャリティーだとどうしても上から下へのお恵みということになります。これは生産者の尊厳を傷つけることになるし、自立と言う面から見れば、依存体質を生み、永遠に自立できないチャリティーの罠ともいえる構造を組み込むことになる。ですから68年以降、AID＝支援ではなくTRADE＝貿易を、という形にフェアトレードも変容してきました。さらにその方法論が変わってきています。寄付や物の援助ではなく、彼らの産品を正当な対価で買うことによって、経済的自立を支援するという基本線は今も変わっていないと思いますが、「フェアトレードだから、恵まれない人のためだから、同品質のものに比べて値段が多少高くても買しましょう」という場合、そこにはやはりチャリティーの要



慶應義塾大学環境情報学部教授 山本純一氏

素が入っている。これでは結局、生産者の本当の意味での自立を促すことにつながらない。最終的には生産者も消費者もそしてその間に立つ取引業者も含めた社会全てがwinになるような関係、つまり、近江商人の言う「三方よし（売り手よし、買い手よし、世間よし）」、これが望ましいフェアトレードの姿だと思うんです。

丸山：そういう意味では有機も似ていると思います。有機農産物は一般品に比べて見栄えが劣るのに値段が高い。その理由を知っている人は買うでしょうが、普通の人には買わない。だから最近では「有機だから売れる」という時代は終わり、「有機でかつ品質の良いものを作らなければ売れない」と考えている生産者の方が多いです。

山本：なるほど。やはり今一番必要なのは情報ですね。いわゆるトレーサビリティも含め、その商品はどういうものか、誰が作っているのか等々の情報を公開した上で、最終的には消費者自身がその情報をもとに選択する。勿論消費者それぞれ考え方に違いがあるわけですから、安さを第一に考える消費者もいれば、値段よりも安全性を優先的に考える消費者もいる。いずれにしても商品選択の際の基準となる情報が、曲げられず隠されず、オープンにされていることが一番重要だと思いますね。生産者の方だって、どのような消費者を対象に生産するのか意識していらっしゃると思います。

丸山：ある生産者は、「安く作れ、というだけなら最低限の法の遵守のみで、農薬を適正に使って作れば安く作れる。でも流通サイドは、安くて、かつ〇〇で、かつ〇〇という商品を作れ、と要求するから作れない」と言う。

山本：そこがある意味で消費者のエゴなんですね。私はこのような研究を始めて現場に行ったり生産者の方の声を聞いたりするようになったでしょ。高い値段にはそれだけの理由がある、ということがよく分かってきました。消費者としては当然安くて良いものがいいわけですが。勿論生産者も企業も努力する。でもそれには限度があって、ある程度以上の品質や安全性を確保するには、それなりのコストをかけなければならない、人手もかけなければならない。それをさらに安くというのは、生産現場をあまりに知らない消費者のエゴにほかならないと思います。

■有機に取り組むメキシココーヒー生産者協同組合

丸山：先生が関わっていられるメキシコのコーヒー生産者協同組合では、情報管理や生産管理をどのように行っているのですか？



山本：私が詳しく知っているのは2つの組合です。両組合とも有機栽培でコーヒー豆を生産しています。1つは、FLO (Fairtrade Labelling Organizations International) の認証を受けています。ですから、FLOの基準に基づき、内部に内部監査官がいて、各農家に生産記録をつけるよう指導しています。農家の中には、文字が書けない人も読めない人もいますが、その場合は監査官が代行します。組合員数は現在約420家族。99年ごろに出来た組合で、当初の組合員数は800家族以上。けれども有機栽培は手間がかかって面倒くさい、という理由で組合をやめてしまった人が多い。ただし1家族当たりが組合に売れるコーヒー豆の量は増えたので、豆の取扱量自体は変化していないんです。だいたい生豆ベースで100t前後。組合の方がココアと呼ばれるバイヤーより高く買ってくれるからです。

丸山：もう1つの組合の方はいかがですか？

山本：こちらは付加価値の高い焙煎豆の国内販売のみで

未だ輸出をしていないためFLO認証をとっていません。組合員数も100家族、生産量もやっと30tです。けれども、かなり厳密に有機栽培を行っています。

丸山：国内の有機認証もとっていないのですか？

山本：とっていないです。メキシコではまだまだ有機に対する意識が低く、認証をとってもメリットはありませんから。この組合は理念として、地球環境及び土地の保全を訴えています。大学の研究者などの専門家の助力のもと、有機栽培に取り組んでいます。ここの有機栽培は三層構造になっていて、一層目にはコーヒーの木、二層目には果樹、例えばバナナ、オレンジ、アボガド等々、10種類以上植える。三層目はシェイドツリーという10メートル以上の大きい木。その三層構造によってアグロフォレストリーを実践しています。



JOIA理事長 丸山 豊

■生産者への要求は段階的に高くなる

丸山：昨年先生と有機認証の検査で一緒にさせて頂きましたが、ご感想はいかがですか。

山本：有機認証の検査は、原則として圃場を隅から隅まで歩き回って検査すると聞いていたんですが、現実として山の中では物理的にも無理です。どうしても要点を絞って検査することになる。一番感心したのは、検査員がポイントをしっかりと認識し、的確なインタビューにより、現状をきちんと判断されていることです。生産者に対して、最初から100%パーフェクトを求めるのは、酷な話です。だからといって手心を加えるのではなく、最低限これをクリアしていればOKというラインがあると思うんです。検査員はそれを踏まえた上で、徐々にもっと良いものにして下さい、という改善指導をされているなあ、と思いました。

丸山：そうですね。初回はとにかく認証に値するところまで管理のレベルに到達していただかなくてはならないんですけど、最低限それをクリアすれば、とりあえず認証は取れる。年々レベルが高くなるにつれ、次の指摘事項が出てくるんです。生産者は毎年指摘を受けて凹むかもしれませんが、それはレベルが向上しているからだ、と捉えて欲しいですね。

山本：私はそう捉えています。フェアトレードに関しても同様です。先のメキシコの2つの組合に対し、私は要求を段階的に上げています。「フェアトレードの段階性」ということが言われるのですが、例えば東ティモールなどは貧困も重く緊急支援的要素が強い。ということはエイドとかチャリティーの要素が強いわけです。一方、メキシコの場合は貧困も緩和され、かなり自立に向かっていく。つまり「フェアトレードの段階性」とは、緊急人道支援活動的な要素をどんどん減らしていくことによって経済活動へステップアップ、生産者が自立し、マーケットイン、つまり市場に入っていく、彼らが望むような価格で望むようなパイヤーに販売できる力を身につけていく、このようなステップのことです。最終的には交渉力＝営業力と、商品としての価値＝商品力という2つの力が必要になると考えています。

■有機拡大を阻むのは、情報の欠如と経済の論理

丸山：有機に対して何かご意見があればお願い致します。

山本：コーヒーですけど、現場を見て思ったのは、消費者には、安全なものを食べたいという要求がある。生産者だって、当然農薬を使わない方が自分たちの身体にとって良いことは理解している。結局、みんな有機栽培の方がいいと思っている。それなのになぜ有機が広がらないのか、と考えた時、2つの大きな要因があると思う。1つは、知らないということ。汚染されているかもしれない、危険かもしれない食べ物をいかに口にしているか、ということが情報として伝わっていない。もう1つは経済的な要因です。経済の論理が働くと、つまりコストパフォーマンスを考えると、有機に対してこの足を踏む。これは生産者だけでなく消費者も同じ。こんなに高いのであれば、多少農薬が使われていても安いほうがいい、というふうに。

丸山：有機が良いことは皆分かっているにもかかわらず、広まらない要因には2つあるということですね。今日は貴重なお話を有り難うございました。

【山本純一氏プロフィール】

1973年、早稲田大学政治経済学部経済学科卒業後、スペイン・マドリッド大学、メキシコ・グアダハラ大学に留学し、1981年メキシコ大学院大学経済研究センター経済学修士課程単位取得満期退学。1991年から神奈川大学外国語学部非常勤講師を勤め、1995年、慶應義塾大学環境情報学部助教授に。2002年から現職。2003年、メキシコ先住民協同組合が生産するコーヒーを日本で販売するため、慶應義塾大学山本純一研究室フェアトレード・プロジェクト(Keio FTP)を正式に立ち上げる。著書に『メキシコから世界が見える』（集英社新書）等がある。
<http://web.sfc.keio.ac.jp/~llamame/>