

ハートバザールのフェアトレード活動 —群馬県館林市における活動を中心に—

子 島 進*

1. はじめに

フェアトレードは、発展途上国の生産者を、買い物を通して支援するという国際協力の新しい形である。日本でもこの10年ほど、あちこちでフェアトレードという言葉聞くようになった。大学生がサークルを作り、スタディツアー、研究会、そして販売等を織り込んだ活動を行うことも増えている。この論文では、東洋大国際地域学部の学生が、主として群馬県館林市で行ってきたフェアトレード活動について論じていきたい。この活動は、当初は子島ゼミとして始まった。その後、学生サークル「ハートバザール」が結成され、地域の中学校や高校へとネットワークを広げながら現在にいたっている。子島は2005年のゼミ活動以来、学生と一緒にこの活動に参加してきた。約7年が経過したこの時点で、1) 社会的な場の設定、2) メディアによる情報発信、3) ネットワークの形成の3点から活動を振り返り、地域における学生のフェアトレード活動の成果と課題を確認することとした。

2. 活動の概要

まず、年度ごとにこれまでの活動を見ていくこととした。

2005年：発端は2005年に遡る。東洋大学国際地域学部の子島ゼミとして、フェアトレードは始まった。「国際協力をしたいけど、何をどうしたらいいのだろうか？」という学生たちと一緒に、「身近なところからスタートしよう」と始めた活動である。子島は、その時点で、シャプラニール＝市民による海外協力の会に10年以上にわたって関わっていた。そして、この国際協力NGOが展開するフェアトレード事業についての知識をいくぶんか持ち合わせていた。まずはシャプラニールにいろいろ教えてもらいながらやっつけようと考えていた。

当時は、フェアトレードという言葉自体がとても新鮮であり、13名の学生がゼミに集まった。2005年度開始の段階では、何もかもが手さぐりであった。テキスト一つとっても、手ごろな著作はなかった。幸い、『フェアトレードの話』（児玉・吉野・杉本2004）というブックレットを入手

* 東洋大学国際地域学部：Faculty of Regional Development Studies, Toyo University

できたので、これを使って勉強した。並行して、ゼミ生各自が選んだ商品のプレゼンを行った。東京のフェアトレード店を訪問したり、世界フェアトレード・デーなどのイベントに参加したりもした。さらにフェアトレードのスパイスを使ってカレー作りなどに取り組んだ。ゼミ生の姿勢は積極的かつ自主的なものだった。5月には館林の町祭、11月には学園祭で出店し、フェアトレード商品の販売を行った。現在、町のイベントや学園祭での販売は、日本中で多くの大学生に親しまれている活動であるが、当時はまだまだ目新しかったように記憶する。長机2つに10万円程度の商品を並べ、売上は1日2万円程度だった。

当初の教員の意図は、「ゼミ生にフェアトレードを知ってもらおう」という漠然としたものだった。しかし、すでに年度途中から、Think Globally, Act Locally の実践として、教員も学生もフェアトレードのさらなる可能性を感じとっていた。

2006年：翌年、地域や学園祭での販売に加えて、ショッピングセンター（SC）での販売が始まる。当時、国際地域学部は群馬県の板倉キャンパスにあった。板倉町に隣接する館林市の「つつじの里ショッピングセンター」で、夏休みに1週間規模の販売を始めることとなったのである。当時館林に住んでいた子島は、このSCでよく買い物をしていて、そして、そのイベントスペースでのさまざまな催しに気付いていた。「もしかしたら、貸してくれるのではないか」と担当者に話を持ちかけたところ、許可を得ることができた。

新3年生たちは、シャプラニール＝市民による海外協力の会、第3世界ショップ、ネパリ・バザール、ピープル・ツリーといった複数のフェアトレード団体と交渉し、自分たちで商品を選んでいた。販売に先駆けて、市役所の記者クラブでゼミ生数名が記者会見し、イベントの社会的意義を訴えた。これはイベント会場となるSCのマネージャーからのアイデアに従ったものであった。その結果、産経、上毛、読売新聞の地方版に掲載された。その後、メディアを通じての情報発信が活動の一つの核となっていくが、これがその第一歩となった。8月、多くの買い物客でにぎわう商業施設で、初めての接客にとまどいながらも、ゼミ生は一生懸命に販売した。4団体から約260万円分の委託商品を集め、いきなり規模が大きくなったために混乱も生じたが、7日間の売上は67万円に達した。一方で、団体とのやり取りの中で手違いも発生し、最終日夕方からの撤収作業は10時になっても終了せず、さらにもう1日かかった。また、一番売れるだろうと予測していたピープル・ツリーの商品が1割程度しか売れず、最終的にその8万円分を引き受けることとなった。これは子島が買い取った。

チラシ配りやポップ作りなど、販売以外にも多くの時間を費やすこの活動には、もちろん金銭的な見返りはなかった。「日本にいながらにして国際協力に関われる」というフェアトレードの仕組みが、学生の自発性を引き出すこととなった。また、未知のものであるフェアトレードに、ゼミ生全員でわいわい言いながら取り組む楽しさといった要素も多分にあった。さらに販売終了後には、バングラデシュへのスタディツアーを実施した。BRACやジュートワークスなどを訪れ、フェアトレードの生産現場の実際に触れることができた。

それまで地域の人々とはほとんど接点のなかった学生たちであるが、自ら社会的メッセージを発信することに、大いに手応えを感じたようである。混乱も生じたこの年の活動であるが、秋学期にいていねいに活動を振り返り、52ページの報告書を作成した（子島ゼミ2006）。問題点をきちんと確

認し、その後の展望を開くことができた。

2007年：この年はゼミ生が3名と少なかったため、情報発信と夏の販売に資源を集中して活動した。前年の経験から、地域や学園祭での出店、大規模な販売、さらに海外へのスタディツアーを同一年度に行うことは、教員の負担もきわめて大きく、「持続可能」ではないことがよくわかってもいた。2007年の特徴は、情報発信を充実させたことである。群馬県の地方紙である上毛新聞は、館林市、板倉町、明和町、千代田町、そして邑楽町をエリアとする「上毛新聞シャトル館林ニュース」を編集・発行している。このシャトル紙上において、ノクシカタ（バングラデシユの刺繍）にスポットを当てた文章を6回連載した。ゼミ生のみならず、卒論でノクシカタを取り上げた卒業生、NGO職員、他大の教員等にも執筆を依頼してシリーズを編成した。

販売には多くの人手を必要とするが、口コミで大勢の学生がボランティア参加してくれた。子島としては、ゼミ生が小人数であったことと前年の混乱の反省をふまえて、着実にイベントを実施することを心がけた。販売日を5日間に短縮し、別途撤収作業に一日充当した。3名のゼミ生はフェアトレード団体や販売会場とのやりとりをより丁寧に進めた。結果として、この年の販売はよりスムーズに実施できた。売上の48万円は、前年の67万円から大きく減ったように見えるが、これは販売日数を減らしたためである。1日平均にすると、前年とほぼ同額であり、黒字を出すこともできた。この時点では、まだまだ活動の継続性も不確かなものであり、利益を翌年に持ち越して、さらなる活動に生かそうという発想はなかった。3万円を板倉町の社会福祉協議会へ寄付した。

2008年：この年の夏の販売は、その後のサークルへの移行をにらんで、ゼミではなくボランティア・ベースで実施した。国際地域学部の東京への移転が決まったことを受けての流れだった。a) 館林つつじの里SCでの販売、b) 記者会見、そしてc) 上毛新聞シャトルにおける「おすすめ商品」連載をセットとして実施した。この3点セットは、その後夏の販売の基本形となっていく。前年の



写真1 売店でのコーヒーの販売（2008年）

実績から、有志学生が集まることを期待していたが、この年も多くの学生が参加してくれた。販売日を1日増やして6日間とし、51万円の売上となった。地域との関わりは、新聞記事や会場がフェアトレードの発信源となる形で、さらに広がることとなった。市役所の市民協働課がこの活動に注目し、地元の中学生がメインとなる形で、10月の国際交流まつりに参加してほしいと依頼してきたのである。10月26日での販売では8万円を売上げた。国際交流まつりでの中学生と東洋大生による販売は、現在まで継続している。また、この

ころから断続的に大学構内の売店に委託し、コーヒーやクッキーを販売することも試みた。ただし、この販売は、それほど注目を集めずに終わってしまった。

ゼミとしては、学部主催の海外研修に参加する形で、フィリピンを8月から9月にかけての2週

間訪問した。コミュニティー開発について学ぶこの海外研修には、ゼミ生から4名が参加した（全体では18名）。このときのセブでの研修、ならびにその後の一連の活動について、ピケロ・バレスカス教授（当時フィリピン大学セブ学校教授。現在、東洋大学国際地域学部教授）は次のようにコメントしている。

The students of the Regional Development Studies of Toyo University are encouraged to learn more about people and societies all throughout the world by participating in various learning programs outside of Japan. In 2008, twenty Toyo University students joined the University of the Philippines Cebu Workshop on “Community Development and the Poor in Cebu” for two weeks. Accompanied by Prof. Susumu Nejima, a Fair Trade advocate, the Toyo students reported about the topic, “Philippine Fair Trade Goods in Japan,” in English. They also visited a Fair Trade Shop, conducted field work in Barangay Luz and bought dried mangoes, necklaces and bags made from recycled juice packs which they later sold in Japan during the Toyo November School Festival. The students wrote essays about their Cebu experiences which were published in a local Gumma newspaper which were appreciated by the local community residents around Itakura Campus. Eventually, these published reports were published in 2010 as part of a book about Fair Trade. For these students, Fair Trade was not only a lesson to be learned within the universities but one to be more widely disseminated and supported whenever, however, wherever they could.



写真2 バッグの作成方法を習う学生（2008年）

バレスカス教授が述べているドライマンゴーは、セブで知り合った神戸大生の団体「ぺぱっぷ」が輸入・販売するものである。セブの研修を通じて、学生間のネットワークが広がっていくこととなった。コメントにもあるように、この年の特筆する活動は、学園祭での販売までを含む研修の成果報告を、シャトル紙上で10回にわたって連載したことである。20名の学生（セブ校のフィリピン人学生1名、ならびに研修には参加しなかったが、学園祭での販売に積極的に関わったゼミ生1

名を含む）が執筆に携わり、開始から終了まで約3か月、全体で約2万字に及ぶ大部のものとなった。シャトルは、板倉町や館林市といった板倉キャンパス周辺が配布対象地域となっている。地域のさまざまな人から、バスの車内やスーパーで「国際地域学部では、面白い活動をしているんですね」「妻がフィリピン人なので、フィリピンに行ったことがある。連載を楽しみに読んでいます」といった好意的なコメントをもらうこととなった。

2009年：4月に国際地域学部は東京へ移転した。館林での夏の販売は、学生サークル「ハートバザ

ール」が継続することとなった。サークルへの参加希望者を募ったところ、春学期の段階で在籍者が60名を超えた。しかしながら、それだけの人数に十分な活動を提供するメニューは用意されていなかった。秋学期半ばを過ぎるころには、15名程度にまでメンバー数は減少した。20名前後が活動を行ううえで適正人数なのであろう。

当初、a) 館林つつじの里 SC での販売、b) 記者会見、そして c) 上毛新聞シャトルにおける連載をセットで考えていたが、総選挙（8月30日）のため多忙とのことで、記者会見は中止となった。初めての試みとして、d) ケーブルテレビ放映用の CM を作製した。前年の国際交流まつりに参加した中学生も CM に協力してくれた。前年、商品のヴァリエティが少なかったとの反省から、シャンティ国際ボランティア会、日本ファイバーリサイクル連帯協議会、ぺぱっぷ等からも新たに商品を取り寄せた。

ハートバザールの代表となった岡村朱乃や岡田有紗らがリーダー役として販売をけん引し、売上は5日間で58万円となった。前年1日あたり3万円もアップしたのは、彼女たちのがんばりがあったからである。当初から、ハートバザールのメンバーと子島ゼミのゼミ生とはあまり重ならない形で発足したが、岡村・岡田も子島ゼミ所属ではなかった。

国際交流まつりは、中学生中心のイベントとして、学園祭は東京の白山キャンパスでの出店となった。年度末の2月には、白山第2キャンパスにおいて、三浦史子氏（『フェア・トレードを探しに』の著者）を招いて講演会（勉強会）を実施した。

この年の子島ゼミの活動は、『館林発フェアトレード—地域から発信する国際協力』の編集とした（子島他編2010）。同書の構成は以下のとおりである。

第1部「東洋大生によるフェアトレード活動」は、2005年のゼミから2009年のハートバザール始動までの記録である。第2部「生産者のコミュニティー」では、のノクシ・カンタ刺繍（バングラデシュ）とジュースパックのリサイクル・バッグ（フィリピン）に焦点を当てている。このジュースパックの部分は、2008年の報告書を用いている。第3部「フェアトレード - それぞれの活動と思い」では、ネパリ・バザーロ、シャプラニール、シサム工房、青年海外協力隊、ぺぱっぷ（神戸大）、北星フェアトレード（北星学園大）などの職員・メンバーに対するインタビューである。さらに、「幕間その1」としてバングラデシュの刺繍、「幕間その2」としてフェアトレードの食材を使っただけの料理に、ゼミ生が挑戦した。

2010年：夏の販売は、ハートバザールが、a) 館林つつじの里 SC での販売、b) 記者会見、c) 上毛新聞シャトルにおける連載、d) ケーブルテレビ放映用の CM をセットで実施した。商品提供は9団体に増加し、販売には地元の中学生20名も加わった。5日間で50万円の売上となった。

この年には、販売のプレ・イベントとして講演会を館林市で実施した。9月5日、西公民館にて「大学生によるフェアトレードの実践」というテーマのもと、ぺぱっぷ（神戸大）、北星フェアトレード（北星学園大）、そして東洋大からは子島ゼミの学生が発表した。これは、ゼミで調査し、パッケージを作成した「分福紅茶」のお披露目であった（第3世界ショップの紅茶を使っている）。館林の茂林寺に伝わる昔話「分福茶釜」から名付けたものであり、1袋につき100円、合計6300円を館林の社会福祉協議会に寄付した。オリジナル商品を販売するには、夏のイベントだけでは無理があり、地域の商店街で一定期間販売することが求められる。館林あるいは文京区の商店街と共

同で作業を進めていくなれば、町おこしに一役買う商品の開発も視野に入ってくるだろう。

この年も、夏の販売をメインのイベントとして活動の幅は広がったが、前年のアクティブなメンバーと後輩たちの間の引き継ぎはあまりうまくいかなかった。販売に際しても、声かけして積極的に売ろうとする姿勢が弱かったように感じられた。大勢の買い物客が集まる SC のイベント会場での販売は、ほとんどの学生が初めての体験となる。どうしても初日は受け身になってしまうが、1日かぎりの参加というメンバーがほとんどとなり、販売期間中を通して常に目を配るメンバーがなくなってしまった。学部が東京に移転して、館林と学生との関係が希薄になってしまったこと、そして交通費が往復 2000～3000 円もかかるようになってしまったのが主な原因である。この2点の抜本的な解決策は、館林での販売を（止めるのではなく）、板倉キャンパスの学生に活動を継承してもらうことであった。しかし、この段階では、具体的なめどは立っていなかった。また、会計処理などイベント後の部分で子島への依存度が高まった。発案から成果の確認までの自主的な計画と着実な実行が課題として残った。



写真3 白山第2キャンパスでの販売

2011年：3月11日の東日本大震災を受けてのスタートとなった。ハートバザールでは「被災地への直接的な支援活動を行いたい」との意見も出たが、子島は「サークルとしてはこれまでの活動を堅持しながら、支援する道を模索してはどうだろうか。街頭募金や現地でのボランティアは個人個人で参加することにしよう」と提案した。「一年間、なるべく多くの販売を行う。そして、利益の全額を被災地で支援にあたる NGO へ送る」ことが目標となった。シャプラニール、ネパリ・バザール、

そしてシャンティといったフェアトレードを行う国際協力 NGO の多くが、間髪をおかずに被災地支援を始めていた。そのため、フェアトレードと被災地支援は、シームレスな形につながっていた。

まずは、東洋大の中で販売していこうと、4月に国際地域学部のある白山第二キャンパス、6月に板倉キャンパスと白山キャンパスにおいて販売を実施した。各キャンパスでは、販売のために集まってくれた東洋大のボランティア学生と一緒に販売を行った。6月には、アフリカの難民支援と被災地支援を兼ねた REN（難民支援 NGO）のチャリティ・コンサートに、販売要員としてメンバーが参加した。

8月、恒例の夏の販売を行った。a) 館林つつじの里 SC での販売、b) 記者会見、c) 上毛新聞シャトルにおける連載、d) ケーブルテレビ放映用の CM をセットで実施した。ハートバザールのメンバーに加えて、館林商工、宇都宮大学、お茶の水女子大学、慶応大学、群馬県立女子大学、東洋大学学生ボランティアセンターの学生が集まった。宇都宮大学のリソース・ネットワークは、自らがインドで買い付けた商品を、ブースを設けて販売した。他大学フェアトレード団体とネットワークができたことは大きな成果である。

しかしながら、夏の販売も6年目となり、フェアトレード商品やイベントの目新しさが失われて

きていた。前年に続いて、販売時の声かけ、積極的に売ろうとする姿勢も弱かった。結果として、売上は大きく落ち込み40万円にとどまった。混乱した1年目を除き、2年目からは何とか黒字を出していたが、今回はイベント単体で計算すると赤字になってしまった。「利益を被災地で活動するNGOに」と謳っていただけに、これは大きな痛手となった。委託商品は売れなければ基本的に返品できるのだが、一定以上の割合の販売を求められる場合がある。今回、第3世界ショップからの委託商品に関して、25%という基準を初めてクリアできなかった。ただし、ハートバザールが運転資金を持っているので、個人で立て替える必要はなかった。

夏の販売の不振で多くの在庫を抱えたが、この年はその後に粘り強く、残った商品を少しずつ売っていった。福祉まつり(9月)、国際交流まつり(10月)などでは、館林市社会福祉協議会、館林商工、館林市内の中学生たちが協力してくれた。また、6月に白山キャンパスで一緒に販売を行った東洋大学学生ボランティアセンターのメンバーが学園祭(11月)で在庫を販売してくれた。最後に、文京区役所から受託した国際理解推進講座(11月)でのプレゼントとすることによって、なんとか在庫をさばくことができた。夏の館林での販売の不振を、これまでに作り出してきたネットワークの力によって乗り越えることができたのである。2011年度の売上総額は最終的に89万円となった。これは年間としては過去最高となった。利益のほぼ全額となる19万円を、被災地で活動する5つのNGOへ寄付した。

さらに2月には、文京区のエコステージに出店した。引き続き、国際交流フェスタではフェアトレードのファッション・ショーと販売を行った。同じ文京区にあるお茶の水女子大学生にも出演や商品販売で手伝ってもらった。3月にはJOCV関係者を招いて、「貿易ゲーム」ワークショップを開催した。

2012年：本年度の最大の成果は、ハートバザールのメンバーが、夏の販売に自発的に取り組んだことである。フェアトレード団体との交渉、シャトル紙上における「おすすめ商品」の選定と執筆、他大学や高校との連絡などに積極的に取り組んだ。特に、「おすすめ商品」は、これまで子島が最初から最後まで見ていたが、今回は添削のみを担当すればよくなった。事後の報告書(A4用紙で27ページ)も9月上旬には完成した。さらに11月には、メンバーの田澤憲太郎が館林商工に出向き、生徒60名にフェアトレードの講演を実施した。これまで子島が行っていた活動である。

このような自発的な姿勢を端的に示すが、夏の販売終了後、ハートバザール代表の松井智諒が書いた報告分である。この報告は、10月17日付のシャトルに掲載された。やや長くなるが、その一部を引用したい。

今回の販売会場は、例年通りつつじの里ショッピングセンター(アゼリアモール)のいこいの広場でした。開催期間は8月22日～8月27日の6日間でした。東洋大ハートバザールから28名、群馬県立女子大学生を中



写真4 販売後に成果を検討する東洋大生と館林商工の生徒たち(2012年)

心にドリップパックプロジェクトから11名、東洋大生命科学部（板倉キャンパス）から9名、館林商工高等学校から7名、合計55名の大学生・高校生が参加しました。13団体から商品を仕入れ、5日間の売上合計は約38万円となりました。（中略）仕入れ額が120万円なので約3割分が売れたこととなります。各団体のおおよその売上は、第3世界ショップが最も多く15万円。シャプラニール7万円。シャンティ国際ボランティア会、ネパリ・バザール、被災地支援商品（わかちあいプロジェクト、SAVE IWATE、職人工房 HANDMADE、南三陸ミサンガプロジェクト、復興サポートショップ・和、牡鹿エコたわし工房）がそれぞれ3～4万円、ドリップパックプロジェクトが約2万円、ぺぱっぶとRENがそれぞれ1万5,000円でした。被災地からの商品は、すべて初めて仕入れるものであり、販売前には売れるだろうかという不安も正直なところありました。しかし、実際に販売してみるとよく売れました。そのほかにも、今回販売が好調だった「カレーのつぼ」、「クッキー」、「ガムチャ」などは、上毛新聞シャトルに「おすすめ商品」として掲載されたものです。地域に根ざしたメディアの力を再認識しました。なお、今回の記者会見は7月26日に商工生と合同で行いました。朝日、東京、毎日、読売新聞の群馬版に記事が掲載となりました。館林ケーブルテレビ、ならびに地元のFMラジオにも取材していただきました。

販売に携わった学生の反省は主に2つに集約できます。①お客さんにうまく話しかけられなかった、②レジのミスをなくさないといけない、というものです。

この2点は、以前からの問題であり、まだまだ問題を十分に解決できていません。マネージャーの中村さんから改善策として、来年は売り場にモニターと椅子を設置して、ミニフェアトレード講演会を同時開催してはとの提案が出ました。これを実践すれば、単なる声かけよりも、質の高いレベルでフェアトレードを広め、売り場を活気づけることができると考えています。そして、商工生や生命科学部（板倉キャンパス）の学生との連携をさらに深めることで、現場でのミスを軽減し、効率よく販売を行えるようになるはずです。

2006年から始まったこの販売も7年目を迎えています。以前は50万円程度の売上がありました。が、昨年の40万円に引きつづき今年も売上は減少しました。フェアトレードの認知度も数年前と比べて多少は改善され、新奇さや目新しさはもうなくなっています。来年の販売には、さらなるアイデアが求められることになると考えています。

最後に、例年の館林販売には、顧問の子島先生を頼みにしているところがありました。今回はそれを払拭したいと、この1年間学生主体でいろいろ考え、周囲に働きかけをおこなうよう努力しました。おすすめ記事の担当者決定から原稿集めまで学生が行った点や、群馬県立女子大や館林商工との共同作業といった形で、その目標は少しずつ実現しています。そう言った意味では、今年の販売で一步前進したというたしかな手ごたえを感じています。

以上のように、2012年、学生たちが自発的に取り組む姿勢が明確に立ちあらわれてきた。しかしながら、売上は38万円と前年をさらに下回る結果となった。来年度の販売からは、板倉キャンパスの学生たちが館林での販売を主として担うこととなっている。館林商工の生徒たちにも、販売時だけでなく、商品選定の段階からより深く関わってもらうことを期待している。地元に住む学生が地域で積極的に活動する。この原点に立ち返ろうというわけである。

3. 考察

3-1 活動内容の分類

以上、現在に至る活動を時間軸に沿って概観した。次に、これまでの活動内容を分類すると、次の13点を挙げることができる。

- ① 地域のおまつりでの出店
- ② 学園祭での出店
- ③ フェアトレード店の訪問、イベント参加
- ④ カレー作り（料理）
- ⑤ 館林つつじの里ショッピングセンターでの大規模販売
- ⑥ 記者会見
- ⑦ 生産現場へのスタディツアー
- ⑧ 上毛新聞シャトルにおける連載
- ⑨ ケーブルテレビ放映用のCM作製
- ⑩ 大学売店での販売
- ⑪ 講演会・ワークショップ
- ⑫ オリジナル商品の企画・販売
- ⑬ ファッション・ショー

3-2 考察

2章の記述から、年を追うごとに活動内容が多様化していった様子を具体的に跡付けることができた。前節の整理からも、フェアトレードへの取り組みには、実にさまざまなスタイルがあることがわかる。これらの活動を、今後館林において、どのように発展させていったらいいだろうか？

1) 社会的な場の設定、2) メディア、3) ネットワークの形成の3点から考えていくこととしたい。

まず、国際協力としてのフェアトレードを自ら学びつつも広めようとする場合、どのような場で行うのが適当なのだろうか。大学キャンパスも確かに地域に立地しているが、そこにとどまる限り、社会性は高まっていかない。おまつりやイベントへの出店は、学園祭の出店と基本的に同じなので、地域に出て行くうえで無理のない方法である。館林の場合も、町の1日のイベントから出発して、つつじの里ショッピングセンターでの販売を、夏の恒例行事とすることができた。同SCには、フェアトレードのもつ社会的意義を共有していただき、100平方メートルのイベント会場を1週間無料でお貸しいただいている。販売の規模が大きくなると、一方で大きなリスクを抱えることにもなるが、このバックアップは資金的リスクをカバーして余りあるものとなっている。

毎日何千人もの買い物客を集めるSCに場を確保できたわけだが、そこでの活動が地域に受け入れられる過程において、新聞やテレビでの情報発信が果たした役割は大きい。たとえば、2010年の場合、新聞への掲載は計15回を数えた。自分の書いた記事が新聞やテレビに繰り返し掲載・放映され、市役所や社会福祉協議会の職員、教育委員会、小中高校の教員、地域の活性化を担う方々などが販売会場を訪ねてくる。「新聞を読みましたよ」「ケーブルテレビのニュースを見たよ」と買い物に来てくれるお客さんとの交流が、学生に大きな喜びと充実感をもたらしてきた。メディアによ

る情報発信は、ともすれば不明瞭なものとなりがちな「地域との接点」を確かなものにしてきたのである。新聞に掲載された記事は、学生が書いた「おすすめ商品」や「販売報告」を中心に、優に100回を超えている。そして、新聞への執筆は、これまでの活動記録ともなってきた。2010年、それまでの記事を再編集する形で、『館林発フェアトレード—地域から発信する国際協力』を、上毛新聞社から刊行することができた。鈴木紀が『館林発』の書評で指摘するように、SCが広いイベント広場を提供し、地元メディアがその活動を取り上げてくれた点が、館林での活動においては決定的に重要だった（鈴木2011）。地方都市ならではのこのスタイルを基幹にして、今後の展開も考えていくことになるだろう。

大勢の学生の協力が必要となる夏の販売とそれに付随する情報発信は、ネットワークを広げるうえでも重要な役割を果たしてきた。当初から、館林での販売には、ゼミ生が友人や後輩たちにも声をかけ、販売に加わってもらっていた。言わば、口コミで学部内にネットワークを広げていったのである。そして、毎年のように販売に参加する学生たちの間で、夏の販売を継続していこうという機運が盛り上がってきた。2009年、学生サークルである「ハートバザール」が誕生し、販売を担うことになった。この年には、文京区白山へ学部が移転しており、サークル化により大学全体からメンバーが集まることを期待していたのだった。しかし、なかなか全学に広がる形にはならなかった。また、大人数を抱えても、実際にはその力をうまく活用できないことも経験した。それでは大きなイベントはどうやって実施していけばいいのだろうか？ この課題は、必要な時にマンパワーやノウハウを融通する「ゆるやかなネットワーク」を形成することによって、乗り越えられそうだとの見通しが立ってきた。2011年の震災後、被災地で支援活動に取り組む学生ボランティアセンター（東洋大生のサークル）との連携が始まった。その後、彼らはフェアトレード団体と直接つながりを作り、さまざまな機会にフェアトレード商品を販売するようになっていく。2012年度には、この学生ボランティアセンターの板倉キャンパス支部が誕生した。そして、彼らとエデュケーション研究会（通称Ed研）の学生が、板倉から夏の販売に参加した。板倉の学生は、その後の館林福祉まつりや国際交流まつりなどでも販売に従事し、経験を重ねている。2013年夏からは、彼らが館林の販売を主導する形で計画を進めている。毎年のように、他大学の学生もイベントに駆けつけてくれていることは、2章で述べたとおりである。フェアトレードが、社会教育的な側面を多分にもつことが、このような学内ならびに学外でのネットワーク形成を活発なものとしてきたと言えるだろう。フェアトレードの仕組みは、子供から大人までの幅広い層の参加を可能にするものであり、地域の中学校や高校との連携も広がってきた。活動に注目した市役所の市民協働課を経由して、2008年から国際交流まつりで販売するようになった。地元の中学生が中心となり、東洋大生がサポートする形である。中学生たちは、2009、10年の夏の販売にも参加している。2011年からは、館林商工高等学校の生徒たちが夏の販売の全日程に参加するなど、中学校・高校を通して、フェアトレードは確実に館林に根付きつつある。

繰り返し述べているように、2013年からは板倉キャンパスの学生たちが館林での販売を主として担うこととなっている。地元に住む学生が地域で積極的に活動する。この原点に立ち返ろうというわけである。ハートバザールは販売に関しては、側面支援に回ることになるが、情報発信の点からはこれまでの経験を生かしたアイデアを提案することができるだろう。公民館でのカレー作りを販売のプレ・イベントとして実施する。スタディツアーを行い、そこでの経験をパネル展示する。

大学生がサポートすれば、館林商工の生徒たちに加えて、中学生にも「おすすめ商品」を執筆してもらうことも十分可能だろう。おすすめ商品の記事をパワーポイント化して、ミニ・レクチャーを販売会場で行うことを考えてもよい。

学生の熱意を形にしようと始まった小さな活動から、「国際協力を地域で行い、地域から情報を発信する」一つの形が見えてきたことを実感している。今後も、学生と一緒に地域における新たな可能性を開拓していきたい。

引用文献

- 兄玉克哉・吉野利那・杉本正次（2004）「フェアトレードの話」地域開発企画。
- 鈴木紀（2011）「書評 館林発フェアトレード」上毛新聞、2月10日、29ページ。
- 子島ゼミ（2006）『フェアトレードでつながる日本とバングラデシュ』東洋大学国際地域学部国際地域学科。
- 子島進・五十嵐理奈・小早川裕子編（2010）『館林発フェアトレード - 地域から発信する国際協力』上毛新聞社。
- 松井智諒（2012）「フェアトレード2012 @館林報告」上毛新聞シャトル、10月17日、4ページ。
- 三浦史子（2008）『フェア・トレードを探しに』スリーエーネットワーク。

Students' Fairtrade Activities in Tatebayashi, Gunma Prefecture

Susumu NEJIMA

This paper deals with the process of student fairtrade activities in Tatebayashi City. The activity began as experiential learning at Nejima Seminar, Department of Regional Development Studies, Toyo University in 2005. They proceeded to form Heart Bazaar, a student fairtrade organization in 2009. This paper follows their various activities and networking up to 2012.

Key words : Fairtrade, Volunteer, Tatebayashi City.