

# 大学生がエシカル消費とフェアトレードについて 土気あすみが丘プラザ フェアトレードカフェ&ショップ

(運営担当:千葉市コミュニティセンターまちづくり共同事業体JV特定非営利活動法人はあもにい)

## に聞いてみた!

エシカル(倫理的)消費の普及・推進に関する研修会

～令和7年度千葉県消費団体ネットワーク強化・活性化事業～【千葉市・淑徳大学連携事業】



### 目次

- 1 ライバルとなるお店はありますか?
- 2 どんぐりクッキーのどんぐりはどこで採取されているのですか?
- 3 フェアトレード商品の提供に取り組むようになったきっかけは?
- 4 フェアトレードのメリットを、来店者にどのように伝えたいと考えていますか?
- 5 フェアトレード商品を扱うことの経済上の課題とメリットは?
- 6 イベントなどは行っていますか?
- 7 SNSに力を入れてフェアトレードを広げる考えはありますか?
- 8 指定管理者制度の期間が終わったらどうなるのですか?
- 9 エシカル消費に対する方針はありますか?
- 10 エシカル消費を進める上での課題はありますか?

## 「エシカル消費」や「サステナビリティ」をご存じですか？

私たちが、人や社会、地球環境、そして地域社会に配慮した商品・サービスを選ぶことを「**エシカル消費(倫理的消費)**」といいます。

この一人ひとりの選択は、地球環境や社会を将来にわたって健やかに保ち続ける「**サステナビリティ(持続可能性)**」を実現するための、欠かせない原動力です。

毎日の「買い物」をエシカルな視点で選ぶことが、地球の持続可能な未来を確かなものへと変えていきます。



## 「エシカル消費」は難しい、お金がかかると思っていないですか？

- エコ商品を選ぶ
- 国際フェアトレード認証商品を選ぶ
- 地元で作られた商品を選ぶ
- オーガニック商品を選ぶ

etc...



これらの行動はすべて私たち(消費者)が普段のお買い物でできることです。自分にもできることから始めることが、世界を変える第一歩になります。



## フェアトレードとは？

途上国でつくられた作物や製品などを「適正な価格」で「継続的に取引」することによって、途上国で働く立場の弱い人たちを助けるしくみのことです。



- ・安い賃金
- ・長時間労働
- ・権利が守られない etc...



国際フェアトレード認証  
商品を買うことで助ける



- ・適正な賃金
- ・適正時間労働
- ・権利が守られる

エシカル消費やサステナビリティへの意識は私たち(消費者)だけではなく、企業の間にも広がっています。



この取材では、淑徳大学の学生が企業にインタビューを行い、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを詳しく伺いました。

## 今回の取材にご協力いただいた相手は…

特定非営利活動法人はあもにい 理事長  
フェアトレードカフェ&ショップ 運営担当  
長浜 光子 氏



### 【取材したお店】

土気あすみが丘プラザ  
フェアトレードカフェ&ショップ

【場所】 千葉県千葉市緑区あすみが丘 7-2-4  
土気あすみが丘プラザ 1階 ロビー

淑徳大学学生 先生も同行！

よろしくお願いします!!





## 1 ライバルとなるお店はありますか？

千葉市で、3つのフェアトレード(インターナショナルフェアトレード、ローカルフェアトレード、チャレンジドフェアトレード)という要素の商品だけを扱っているということで言えば、競合他社というのは残念ながらありません。

この辺りだと、フェアトレードコーヒーをその場で飲めるというよりは、フェアトレードコーヒーを販売されているスーパーなどがあります。



### インターナショナルフェアトレード

途上国などの弱い立場にある人々と環境に配慮した顔のつながるものづくりを行うこと

### チャレンジドフェアトレード

障害をもった人々の自分らしく働く場として、環境に配慮したものづくりを行うこと

### ローカルフェアトレード

人と環境に配慮した地産地消のものづくりを行うこと

## 2 どんぐりクッキーのどんぐりはどこで採取されているのですか？



「加曽利貝塚ともに生きる会」という市民団体があって、そちらの方のプロジェクト商品なんです。

どんぐりを拾うことは、ある程度障害程度が重い方でもできる作業なので、就労継続支援B型の事業所(雇用契約を締結せずに、通所して作業に取り組む事業所)だったり、生活介護の事業所(比較的障害程度の重い利用者の方たちが、通所して日中活動を行う事業所)だったり、あとはイベント形式でお子さんたちに集めていただいています。

加曽利貝塚近辺の公園や稲毛の海浜公園、昭和の森とかですね、そういった千葉市内の公園で、マテバシイがメインなのかな。それを採取しています。

私たちは、皆さんが採取されたどんぐりをお預かりして、まず殻剥き作業から始まって、ローストして、パウダー状にして、さらにクッキーを作るところまでをお仕事させていただいています。

けっこう固いですよね、どんぐり…

そうなんです。加曽利貝塚ともに生きるプロジェクトが専用の割る治具を開発されています。うちに限らず、B型事業所とか生活介護事業所の方でもできるように考えられたものになっています。





現在活動休止中の「フェアトレードちば」という団体が、きぼーで「ちばフェアトレードフェスタ」というイベントを開催されていたんです。その時に、代表者が、「**実は私たちは福祉の取り組みもフェアトレードに該当すると考えています**」と言ってきてくださって。

私たち、自分たちの取り組みがフェアトレードに該当するということを、恥ずかしながらその時まで意識したことはなくてですね。

「どういうことですか」って何うと、「**障害者の生活が成り立つような形で彼らの仕事をつくり、障害者が商品を作り・販売することを通して報酬を支払う、という取り組みであれば、フェアトレードに該当されると思います**」と仰っていただいてからです。

一般的には福祉の商品の場合、ウェルネス（福祉）とフェアトレードをかけて、「ウェルフェアトレード」という言葉で呼ばれています。

全国的に広がりを見せていて、私達はそこをさらに発展させるわけじゃないんですけども、独自の「チャレンジドフェアトレード」ということを掲げています。

障害のある方たちを欧米では、「チャレンジド」（挑戦する人たちという意味）と呼ぶのですが、そこをより明確にして、「チャレンジドフェアトレード」ということを掲げております。本格的にそれを掲げ始めたのは、先ほどの「ちばフェアトレードフェスタ」のイベントに参加させていただいたことがきっかけです。





#### 4 フェアトレードのメリットを、来店者にどのように伝えたいと考えていますか？

ここがちょっと難しいところだと私たちも思っていて、要は「**お客様に対しての押し付けはいけない**」と意識しないとイケない。

とはいえ、フェアトレードに関しては、**お客様の方でしっかりと理解していただいた上で商品を選んでいただきたいという気持ちもある**ので、難しいなと思っていて。

説明のポスターを貼られてるので、これを見て入店される方も多いのですか。

これは別の方から聞いたお話だったんですけども。

スーパーで、無農薬のお野菜が売られているとします。皆さんがそれを購入する動機は何でしょうか。大抵の場合は、自分の方が主体で考えるから、「体にいい」とかで購入される方が多いのではないかと思います。

フェアトレードの考え方はそうではないです。「生産者の方たちの健康」であったり、「つくる土壌の環境問題」というのを考えて、それに寄与するために、価格は高くなるけれども無農薬で作られているといった商品を購入する。だから「自分の体にいい」というのは、副産物的なところであって、そこがメインじゃないんですよ。

ただ、それって、なかなか消費者にとっては難しいところだと思います。

フェアトレードの商品は、基本的には生産者の方の健康被害を出さない、土壌の環境を守るという形で作られているものなので、結果的に無農薬・有機になったり、添加物も使わなかったりという形で作られています。

私どものところに来てくださるお客様も、「フェアトレードだから購入しに来ました」という方よりは、その商品の品質やおいしさでいらっしゃる方が実は大半です。

その中で色々なところで、フェアトレードということがわかるように、私たちスタッフもそういう話ができるようにしているので、関心をもってくださいます。

最初の取っかかりは「自分のこと」でも、段々こういう説明とかお話を聞いて、「自分よりもまずは他者のこと」を思うようになるっていうのが大事ですよ。

どちらかという親世代の方たちよりも、お子さんたちの方が「学校でフェアトレードのことを学びました」っていうらっしゃって、「ママ、フェアトレードの商品を選んで買うことって必要なんだよ」とご購入されたりします。私どものところに来てくださるお客様も、「フェアトレードだから購入しに来ました」という方よりは、その商品の品質やおいしさでいらっしゃる方が大半です。

例えば、店頭で「第3世界ショップ」といメーカーのチョコレート出しているのですが、40~50gぐらいの小さいサイズのチョコレートが、今はどうしても600円近くするんです。だから、決して安くはないですね、むしろ高いんですね。

お菓子メーカーのチョコレートもおいしいのですが、カカオ豆の生産者にほぼお金がいかず、生活が成り立たないよりは、(フェアトレードチョコレートを)選んでいきましょう、といったことをお知りになられると、「毎回はきつけれども、できる限り(購入する)」みたいな方たちは、やっぱりお店があることで増えてきているかなという感じはあります。

スタッフもそういう話ができるようにしているので、関心をもってくださいます。



## 5 フェアトレード商品を扱うことの経済上の課題とメリットは？



経済上の課題でいうと、私たち(お店側)より、お客様の方の経済上の課題というのが一番大きいかなと思います。

フェアトレードのカフェ&ショップという形で店舗展開をしているのは、「土気あすみが丘プラザ」というコミュニティセンターですが、ここ土気あすみが丘地区というのは、比較的富裕層(アッパーミドル層)が多いですね。隣がワンハンドレッドヒルズという所だったり。もう今から30年近く前の当時に1億、2億、5億、10億っていうお家が(建っています)。比較的所得層が高い方たちが多く、今でもその名残があるので他のエリアに比べると、皆さん値段を意識されないで買われる方も一定層いらっしゃるかなと思います。

たぶん他のいわゆるコミュニティセンターのような公共の場で、フェアトレードコーヒーとはいえ、一杯400円~450円しますっていうと、「なんだよ、公共の場でそんなに高いもの出すんだ」ぐらいのことを言われかねないんですけども、本当に(そういうことは)無くてですね。

そのため、場所的などころの問題もあると思うのですが、やはり購入される側の方たちのお財布事情と、その意識の問題というところが、一番大きいかなと思います。

ただ、もちろんお財布事情がいいからといって、皆さんがどんどんそういったものを買われるかという、そうではないと思います。

うちの商品で一番安い蜂蜜のマドレーヌでも216円ぐらいで、アイスクリームやプリンなどは400円近くするのですが、意外と小学生のお子さんたちがそれを買いにいらっしゃいます。「フェアトレードのこと知ってる？」って聞いたら、「学校で教えてもらった」と。教育の部分っていうのもすごく大事になってくるのかなと思います。

それは我々も、皆さんがお店に来た時にお話しさせていただいているのですが、学校での教育やご家庭での「商品を買うときに何を基準で商品を選ぶか」というところが、フェアトレードの商品の場合は課題であります。

例えば、良いものを体の中に入れることが結果的にいい。けれども、それは本当に副産物的なところであって、主軸の問題ではない。いかに自分たちの中で、社会に対して問題解決意識を持って取り組んでいくかというところ(が大事)なので、そういったことができること自体が嬉しいとか、喜ばしいとか、誇らしいと思っただけの方がどれぐらい存在して、あとは潜在的にいらっしゃって、そこにアプローチできるのかっていうところが、課題かなとは常々思っています。経済的に懐が痛むのがお客様で、我々ではないというところですね。

## 6

## イベントなどは行っていますか？

ワークショップを開催させていただいております。

その中で、アフガニスタンやスリランカ、バングラデシュなどの女性の自立支援であったり、障害者の自立支援という取り組みで作られた商品について、現地の現状も踏まえて、商品が作られるに至ったお話なども併せて行っています。

あとは、大きいものだと、年1回程度、親子参加型のフェアトレードの基礎講座を行っています。

「貿易ゲーム」という非常に不平等なゲームがあるのですが、講座をやった後に、ゲームをしていただいて、皆さんに実際に体験していただこう、ということをやっております。



## 貿易ゲームとは…

複数のグループ（先進国や途上国など）に分かれ、不平等に資源（お金・材料）や道具を配付し、製品を作って売上を競うゲーム。

取引は同じ条件（むしろ低いことも）とされた時に、どれだけ途上国がお金を稼げないかを体感できる。





一番大事なのは、やはり知ってもらうことだと思っています。

私たち「はぁもにい」という NPO 法人は、小学校の特別支援学級に子どもたちを通わせていた、私ともう 1 人の親の話から立ち上がった団体なんです。

私たち自身は障害のある子の親になって初めて、「障害」って何なのかなとか、「福祉」ってなんだろうかを知るくらい、そういったところから離れて今まで生活してきた人間が多かったです。そのため、今はそんなこと本当にないんですけども、我が子に障害があるってわかった時に、目の前が真っ暗になる、障害があることで幸せから離れてしまうんじゃないかと勘違いをしてしまいました。

でも、障害があってもちゃんとその子なりに成長していくし、幸せの道筋がしっかりとあるってことが、我が子を育てて初めてわかってきました。知らなかったら決してわかりえなかったことです。彼らの世界が実はすごく豊かな世界であるということも、初めて知りました。知ることによって変わることがすごくあるんだなと。

フェアトレードも同じで、知ることがやはり一番大事なので、今おっしゃったように SNS とかでどんどん広がっていくことが大事だと思います。

フェアトレードのデータではないのですが、障害のある方たちの「働く」を支援している機関誌（現在休刊）があったんですね。その取材で、「障害者の方たちが作った福祉施設の商品を買いますか」というアンケートをとったことがあるんです。その時に、「どんな品質のものであれ、福祉施設の商品を見つけたら迷わず買う」という方たちは、全体の 10.2% でした。フェアトレードの商品も同じような感じかなと思ってまして。

また、「品質が良かったら積極的に通う・買う」という方たちを併せると 3~4 割ぐらいでした。この辺は我々の体感であるのですが、フェアトレードもまさしく同じかなと思います。

さらに、「選ぶ時に積極的に選択肢の 1 つに入れていく」という方たちのパーセンテージがどんどん増えていくというところは、体感としてあります。

知らなかったから今まで購入する機会がなかったとか、あとは、知ってても身近にフェアトレードの商品を置いてあるところって実はそんなにまだ多くなくて。日本に「フェアトレード」という概念が入ってきてから何十年も経つのですが、やはりそんなに多くないので、買おうと思っても無いとか。それが皆さんの間で認知が広がったら、メーカーや小売店でも「フェアトレード商品を置きましょう」というふうにも変わってくるので、認知を広げて知ってもらうことは、本当に大事だと思います。

そういう商品がもうちょっと増えると選択肢も広がっていきますよね。

フェアトレードの場合、次々に新しい商品を作っていくのが環境的に難しかったりするので、季節ごとに新商品を出すのはなかなか追いつかない部分があります。それは作り手側の方の問題でもあるんですけども。

ちょうどこの年度末（2026年3月）で一旦指定管理は終わりますが、2026年4月以降の5年間も、我々が指定管理をさせていただけることになりましたので、継続してやっていきます。

コミュニティセンターだけでなく、独自店舗でという案もあるのですか。

そうですね、独自店舗でそうしたところを広げていきたい気持ちはあるのですが、フェアトレードとはいえ、生産者や作り手達の応援だけではなく、展開する自分たち自身もしっかりと収益を上げていかないとけません。

お店は普段うちのA型事業所（障害や難病があり、一般企業で働くのはまだ難しいけれど、サポートがあれば「雇用契約」を結んで働ける人が通う場所）の利用者たち（チャレンジドスタッフ）が、概ね2人体制でやってくれています。その子たちに支払う賃金も、ここの収益から支払われるので、やはりしっかりと収益を出せるというところを実現させて、初めて多店舗展開ができるかなと思っています。

今はコミュニティセンターの中で指定管理者の自主事業としてやっているのですが、賃料など諸々の経費面では、非常に恵まれた条件でやることができているので、何とかしてきた形ですね。

バックアップ企業があるとありがたいですね。こういう社会課題の解決に向けて、様々取り組みいただいている法人さんに対して何か支援などあれば。

そうですね。スポンサー、サポーターなどがあって応援しながら貢献するということやっていただけると。

大学も学食でフェアトレードのコーヒーを出したり、「贅沢はちみつのレモネード」を出したり。毎回だと学生もお金がなくなってしまうが、定期的に何かそういう機会があるといいな、と思います。



ここに関しては、私たちの中で大事にしているのが、**誰かの犠牲や我慢で成り立つ消費じゃなくて、作り手の方たちや働く方たち、地域環境が一緒に良くなる選択であるところを、消費者が考えて商品を選んで購入していただきたい**と考えています。

「カフェ&ショップ」では、「フェアトレード」と障害のある方たちの「働く」という2つを軸にして、地域循環というところで、同じ1つの取り組みとしてつなげてやらせていただいています。単にフェアトレード商品を仕入れて販売するだけではなく、**必ずそこにある商品の背景、生産者の暮らし、環境の負荷、そしてなぜこの価格なのかってところをきちんと伝えられるように、スタッフも教育をしっかりと受けて、店舗に入らせていただいています。**

あとは、先ほど言ったように、色々なところに関心が持てるような仕組みづくりをしています。

この店舗の運営は障害者が役割を持って働ける、そういった仕組みを作り、(可能な範囲で)地域の食材を扱ったり、農福連携っていうのもあるんですけども、「もったいない野菜(規格外で市場に出せない商品)」や、フードロスの関係で賞味期限間近なものも販売させていただいております。

## 10 エシカル消費を進める上での課題はありますか？



主に3つあると思っており。

一つ目が**価格への理解**です。値段的には、一般的なスーパーで売られているものに比べると、高く設定されている商品ばかりです。しかし、これは生産者にしっかりと労働の対価として報酬が行く仕組みにするための価格なんですよ、というところに対する価格への理解。どうしても適正な賃金だとか、環境配慮のコストを含んでしまうから、決して安さ優先ではない商品ばかりなんです。そのため、**価格の背景を丁寧に伝えさせていただくという工夫**は絶対に必要かなと思います。

二つ目は、**正しさの押し付けにならないようにしなければいけない**とは、考えています。どうしても価格が高い分無理して(購入するのではなく)、納得した上で「買ってよかった」と思っただけ、そこで選んでいただけるようにしたいです。

フェアトレードの支援団体とかでも、品質っていうのはすごく意識して作っています。どのチョコレートでもおいしいですが、フェアトレードのチョコレートを一度召し上がっていただくと、乳化剤・安定剤を使用していない点、良質な原材料を使ってるっていうところで、そこのファンになってリピーターになる方も増えていらっしゃいます。商品としての魅力っていうのも、生産者の方たちや環境だけじゃなく、その副産物のところも、意識してっていうようなところをやられてる団体さんがすごく多いかなと思ってます。そのため、選んでもらうときに、**こちらが押し付けるのではなくて、お客様が「じゃあ試してみるわ」「いいものを買ってよかった」と思っただけ**のような、**いかにそういう接客ができるかを気をつけています。**

三つ目は、先ほど言ったように運営の設計ですね、ここがきちんと運営できて収益が出せる仕組みを作っていく中で、そこはもう市場の課題だったりするんですけども。

インタビューは以上となります。特定非営利活動法人 はあもにい様ご協力いただきどうもありがとうございました。