多文化をあきなう

「買ってもらう」から「売れる」フェアトレードへ

髙津 玉枝（たかつ たまえ）
株式会社福市代表取締役

二〇一二年一一月一四日、阪急百貨店うめだ本店リニューアルの目玉のひとつであるSOUQというフロアー（一〇階）にフェアトレードのセレクトショップLOVE&SENSEがオープンした。百貨店の本店にフェアトレードショップが出店したのはおそらく日本で初めてのことではないか。

フェアトレードのセレクトショップ

わたしがフェアトレードという概念に出会ったのは九〇年代の後半にマーケティングの会社を経営していたときである。当時はデフレが急速に進み、クライアントの要求はいかに安く商品を仕入れて販売するかが主流になりつつあった。商品開発にも携わるなか、一〇〇円で販売されている商品の多くが、生産者へ正当な報酬を支払ったならば本当はそんなに安く売れないことは明らかであり、グローバル化によって効率化が進み、さらに安さ重視の世のなかになっていくことに心を痛めていたころであった。ものづくりの過程で、誰かにしわ寄せがいっている可能性が強かったからである。

インドでの衝撃

公正な貿易といわれるフェアトレードの生産現場に行き自分の目で見てみたいとおもい、二〇〇〇年にインドをスタディツアーで訪ねた。海外旅行の経験は多くあったが、インドの奥地は衝撃的なものばかりであった。上下水道が整備されていない地域に、化学染料の汚泥が野積みになっていた。泥で作った「かまくら」のような家に住む家族、野戦病院のように、屋外のテントに入院患者が寝かされている現実、カースト制が生む矛盾、女性の地位の低さ、圧倒的な貧困に驚愕（きょうがく）した。

そのなかでイギリスの牧師が運営している集落があった。未亡人や離婚を余儀（よぎ）なくされた女性、またDVや他の理由で家を出なければいけなかった女性たちが、自分の子どもと、そして孤児たちを引き取って一緒に暮らしていた。そこには小さな手仕事があり、彼女たちは、ささやかながらも仕事を糧に生きと生活をしていた。圧倒的な貧困のなかに、一縷（いちる）の光を見たような気がした。

自分自身がもっているマーケティングの力を、このような人びとに役立てたい、いつの日かフェアトレードにかかわりたいと強く思った。インドで出会ったフェアトレード商品を扱っている国際NGOオックスファム（本部はイギリス）の日本にいる関係者を訪ねた。二〇〇三年、オックスファムジャパンの設立にかかわり、一二年まで理事を務めた。しかし、当時まだ資本が整っていないオックスファムジャパンでフェアトレードをすることはかなわず、自らが立ち上げることを決意し、〇六年に株式会社福市を設立した。

貧困問題への「かわいい」アプローチ

会社設立にあたって考えたのは、自分自身でフェアトレード事業を立ち上げる意義である。当時フェアトレードの国内認知度は推定約三パーセント。市民団体をはじめ多くの先輩たちが国際貢献に関心がある人などを中心にマーケットを生み出し活躍されていた。しかし、同じマーケットに向けて事業をおこなってもフェアトレードを広めることにはつながらない。ならば「フェアトレードに関心がない層」、もしくは「世界の貧困問題を知る機会がなかった層」にアプローチをおこない、広めていくことこそ自らのミッションであると考えた。同時に流通業界で決裁権をもっている人たちに共感してもらい、いつの日か商業施設に必ずフェアトレードショップがあるような社会にしたいと思い会社をスタートさせた。そしてそのキーワードは「かわいい」であると考えた。

幸いにも最初のショップは、おしゃれな名古屋のロフトのなかであった。什器（じゅうき）をしつらえ、商品の展示についてもかなりの工夫を凝らしたが、認知度三パーセントの状況下では、売り上げがほとんどない日々が続いた。そこで、インターネットを活用し、同じ商品でも商品の背景（フェアトレード）を伝えることでの購買意識の変化を調査し、フェアトレードを知らない人でも八〇パーセント以上の人が共感してくれるというデータをえた。またメディアにも取り上げていただいた。

終了後に大きく見直しをおこない「独自性」と「かわいい」に注力して新商品を開発、マーケティング調査の結果とメディアの掲載実績をもって、ご縁のあった表参道ヒルズにプレゼンテーションをおこない〇八年に期間限定ショップを展開した。そこから高島屋・伊勢丹・丸井・三越等、名だたる百貨店でLOVE&SENSEを展開していった。こだわったのは成果を出すことだ。売り上げ、集客、話題性（メディアの注目度）など、フェアトレードのような消費スタイルに関心が集まれば、多くの流通業が動き出し、結果、フェアトレードがより広がるとの考えからだ。容易にできることではないが、品揃（そろ）えや店頭での見せ方などを工夫することで、まだまだ改善の余地が大きい。そんな実績が実り、阪急百貨店での常設店舗が生まれた。

お店ができたことはわたしたちにとってスタート地点である。より多くの人たちにフェアトレードの考えをつたえること、そして魅力的な商品を、生産地に過剰に負荷をかけることなく作ってもらうこと、このふたつが成り立たなければわたしたちの目指す世界には届かない。社名の福市は、市場（お店など）という場所が、作る人と買う人をつないでハッピーになるという思いをもってつけた。社名に恥じることなく、これからもチャレンジをおこなっていきたい。

LOVE&SENSE店頭のかわいいディスプレイ

リサイクルプルトップでできた
ブラジル製のバッグ

インドのラクナウ市で
作られた美しい刺繍

インドで訪れた村で、たくさんの子どもたちに
かこまれる筆者

村で手刺繍をおこなう女性。家でできる貴重な仕事（インド）

織物の染のための作業（カンボジア）