

■2015年 第3回ピーストレード講座 (2015.11.21) 報告

フェアトレードコーヒーと東ティモール 10年の歩み

講師・伊藤淳子 (パルシク東ティモール事務所代表)

はじめに

パルシク東ティモール事務所の伊藤です。ほっかいどうピーストレードさんにお誘いいただき、来道は3回目になります。

これまでは、東ティモールのコーヒー生産者がどのような活動をしているのか、それを私たちがどのようにサポートしているのかというお話をしましたが、今回は、もう少し踏み込んで、私たちと生産者をつなぐ「フェアトレード」について、もう一度考えてみたいと思います。

パルシクは東ティモールで2002年からコーヒー生産者組合支援を行ってきました。

なぜ、私たちがコーヒーのフェアトレードを始めたかという、東ティモールは2002年に独立しましたが、当時から現在に至るまで、東ティモールから輸出できる農産物の90%以上、100%近くをコーヒーが占めています。

東ティモールは大変小さな国で、独立後、経済的にどのように成長していくのかが大きな課題です。コーヒー生産者たちとフェアトレードでつながることで、東ティモールの経済活動に、一つの挑戦ができるのではないかと、フェアトレードを始めました。

2002年から13年経ちますが、その間の変化を皆さんと一緒に振り返り、東ティモールの現在の状況を見て、こうした中で、私たちはフェアトレードを通じて何ができるのかということ、少し考えてみたいと思います。

なお、東ティモールのコーヒー生産者組合・ココマウ (マウベシ郡コーヒー生産者協同組合) の活動については、ほっかいどうピーストレード発行のブックレット『北海道発のフェアトレード』に詳しく書かれていますので、参考になさってください。



現状と課題について詳述する伊藤さん



同日、かでる2.7で開催されたパネル展

1. コーヒー生産者の暮らしはフェアトレードを通じてよくなったのか

私たちは、フェアトレードという言葉の中のフェア（公正さ）を中心にして、生産者の暮らしがよくなることを期待しています。では実際に、その望みはかなっているのか、この13年を振り返って、見てみたいと思います。

(1) コカマウの10年と私たちのあり方

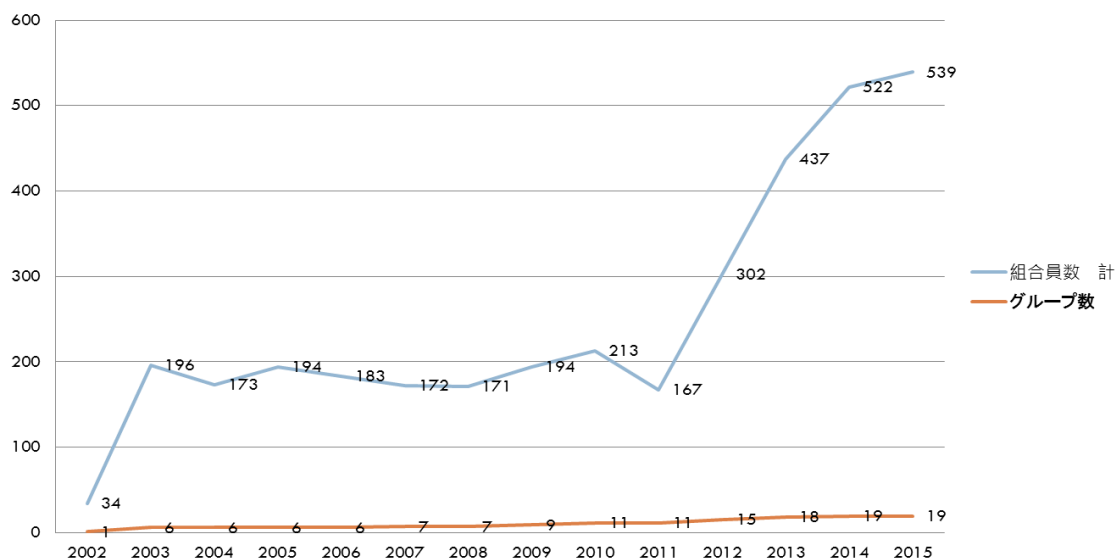
私たちの支援しているコカマウは、標高1400mから1500mの山間の町で作った組合です。組合員数の変化を、発足当時の2002年から2015年までグラフにしてみました。

2002年は試験的な取り組みで、34世帯の方々と高品質なコーヒーを作るための加工作業を行い、6.5トンを送り、消費者の反応をみたところ、大変おいしいコーヒーだとの評価をいただきました。それに勢いを得て、2003年に200世帯近くまで拡大しています。

実は、この背景には、コーヒーの品質がよかったというだけでなく、根本的な問題をはらんでいました。東ティモールは独立するまで、インドネシアの軍事支配を受けていて、1999年、インドネシアの属州になるのか、ならないのかという国民投票が行われ、国は二分されていました。8割がインドネシアの属州にはならないという投票がなされ、独立が決まりますが、その決定を不服とする人たちが、焼き打ち、拷問、殺戮等々の行為を行い、東ティモールは廃墟と化してしまいました。

最初に始めた34世帯は、私たちはまったく気付いていなかったのですが、インドネシアの属州となることを希望したインドネシア併合派民兵といわれる人々を中心としたグループだったのです。私たちは併合派の人たちに協力するために来たのではない、独立した東ティモールの人々と一緒に活動するために来たのだということを示すために、場所を1か

コカマウ組合員数推移(2002年～2015年)



所ではなく、6つの村に拡大し、組合員数も200世帯に増やしています。

それと同時に、JICAの草の根技術協力事業というスキーム（枠組みのある計画）を取って、コーヒー生産者支援事業と事業化して取り組みました。全部で9年間、2012年まで、この資金でコーヒー生産者支援をしてきました。この間、組合は約200世帯で推移してきました。

私たちの支援事業が終わる直前に組合危機がありました。私たちが支援を始めたころは、東ティモールは国づくり自体が始まったばかりでしたので、協同組合について皆さんの理解もなく、法的にサポートする法整備もなされていませんでした。しかしながら、この9年間に法律ができ、協同組合活動をサポートする政府の出先機関もでき、東ティモールの人々が協同組合活動を始める基盤が整っていきました。その中で、協同組合は組合員が主役で、組合員から信頼された役員がいて、その役員が全体をまとめて、実務をやるのは事務局というような組織図のようなものもできてきました。役員は、自分たちの立てた計画がうまくいき、余剰金が出たときは、決まった率を組合員報酬として受け取れるが、毎月報酬を受け取ることはよくないという組合局から指導が入り、組合役員は毎月わずかですが得ていた収入がなくなり、それを不服とする組合役員が不正を行ったのです。それが2010年末から2011年初めにかけて起こっています。その不正が発覚し、組合員の信頼を失い、組合自体をやっていくのか否かという議論も起こりました。

そのとき、私たちが大変反省したのは、事業として組合作りを支援してきましたが、組合の自立を支援すると言いながら、私たちの存在そのものが、組合の自立を妨げる大きな要因になっていたということです。たとえば意思決定でも、私たちがよかれと思って、こうしたほうがいいのではないかなどとアドバイスしますが、自分たちで組合運営をしたことのない東ティモールのコーヒー生産者にとっては、私たちの言う意見が、彼らの意見になってしまう。彼ら自身が必要とする組合を、彼ら自身が考えて、議論して作り上げていくプロセスのどこかで、私たちが妨げになっているのではないかと反省したのです。

そして、この事業が9年間で終了するとともに、私たちは組合運営から一歩引いて、運営自体はココマウに任せ、ココマウという組合が高品質なコーヒーを生産するのであれば、それを市場に届ける橋渡し役として徹底しよう決めました。

ココマウがその時に考えたのは、信頼できる大きな組織を運営するのは大変だが、自分たちが頑張っているコーヒーを作れば、他よりちょっといい値段で買ってくれるフェアトレードという市場があることに意義を見出しました。

以降、組合員数はどんどん増え、2015年現在、539世帯まで拡大しています。

（2）ココマウのコーヒー出荷量の推移

次に、ココマウが年間出荷できるコーヒー出荷量の推移です。これは、私たちを通じてフェアトレード市場に出荷しているパーチメントコーヒー（果肉を取り除き発酵～水洗～乾燥させた白い豆、二次加工で薄皮をはがしグリーンビーンズ＝生豆になる）の量です。

ココマウの組合員が他に売っているものは含まれていないので、本当の収量とは多少ずれていると思います。

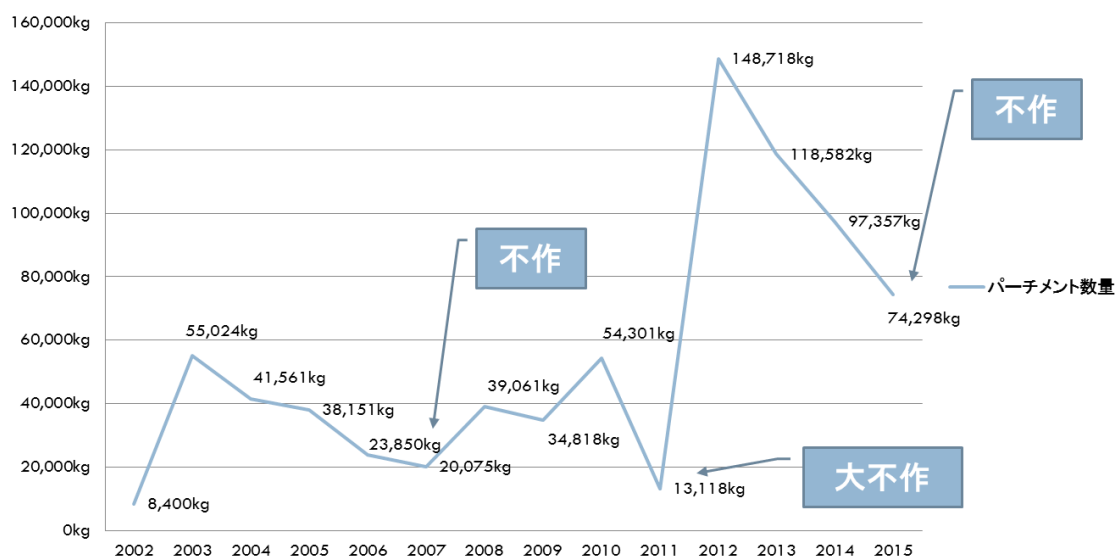
2011年くらいまで、だいたいパーチメントで20トンから40トンの間で推移しています。組合員数が増えた2012年以降は、100トンから120トン生産できる組合になりました。私たちが支援を始めたときに目標とした数量が、ココマウで100トンのコーヒーを出荷することでしたので、現在、ココマウはその目標を達成できる規模まで拡大できたということになります。コーヒーは、1年間で3か月間しか収穫・販売できません。3か月の収益で1年間の組合運営を担っていかなければなりません。そのためには、およそ100トンの出荷量が必要だろうというのが、私たちの試算でした。規模としては、ココマウが自立して組合運営をしていけるまでに成長したのですが、実際は、年間の出荷量はでこぼこです。

コーヒーは毎年、表作と裏作を繰り返します。今年豊作だと来年は不作になります。これがコーヒーの木の習性です。さらに、4年か5年に1回くらいのペースで、大不作が訪れます。2007年、2011年、今年2015年に大不作にみまわれました。

理由としては、まず、気候の影響があります。コーヒーの花が開花して結実するまでのタイミングと雨の降るタイミングがうまく合わないと、せっかく咲いた花が枯れて実にならない。あるいは実がついても雨の量が足りないときちんとしたコーヒーにならない。

それに加え、東ティモールの場合、現在使われているコーヒーの木が老朽化しているという問題があります。コーヒーの木は10年から15年で収量のピークを迎え、それ以降、1本の木から取れる収量が年々減っていくといわれています。東ティモールのコーヒー生産者の使っている木は、だいたい樹齢30年から50年という大変古い木です。そして、コーヒー畑はほとんど手入れがされず、木の高さを整える剪定やトップピングもまったくなされていません。そのため、高くひょろひょろと伸びたコーヒーの木をしならせて、先っぽに少しずつ付いた実を摘むという作業をしています。木の再生をしようというモチベーショ

パーチメント数量



ンにつながらず、多くは放置されたままです。そこに表作、裏作、大不作を繰り返すので、年々、コーヒーの収量は落ちていきます。東ティモール全体でコーヒーの木の再生が、深刻な課題になっています。しかしながら、私たちが彼らの畑に入って木を切るわけにはいきませんので、コーヒー生産者自身が、その必要性を認識し、自分たちでやらなければなりません。

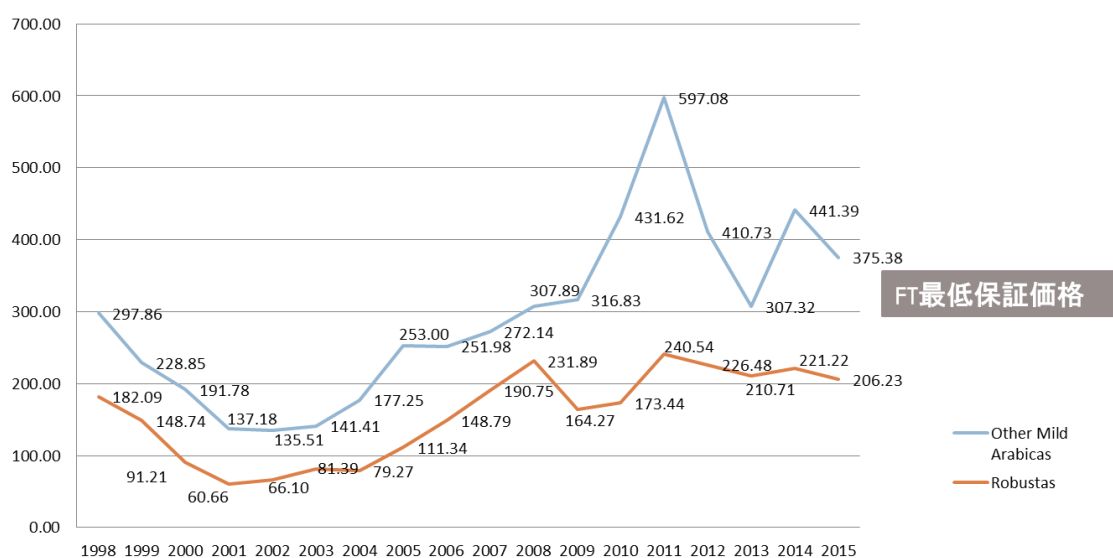
(3) コーヒーの国際市場価格の推移

私たちはフェアトレードではありますが、国際市場価格をまったく無視して取引をするわけにはいきません。上の青い線がアラビカコーヒー、下の赤い線がロブスタコーヒーです。2002年あたりを見ていただくと、コーヒーの国際市場価格がどん底まで下がっています。2002年に東ティモールは独立し、私たちもコーヒー生産者支援を始めました。

その後、2011年までは上がり続けました。2011年は国際的にコーヒーの大不作の年となり、同時に、中国やインドといった新興消費国が現れたことで、コーヒーの国際市場価格が高騰しています。しかしながら、2011年をピークに、現在、コーヒーの価格は下落傾向にあります。

フェアトレードは、コーヒーの国際市場価格が大きく上下動するインパクトが生産者に及ばないようにすることが、目的の一つです。そのため、フェアトレード最低保証価格というものを設けていました。2008年で2ドル75セントです。フェアトレード最低保証価格より、国際市場価格が高い水準で推移しています。ということは、価格のみに関しては、生産者にとってメリットはない。私たちのように、フェアトレードでコーヒーを買い支えるという関係性を重視している団体としては、国際市場価格が上がれば、それ以上高い価格で買わなければならないという、大変苦しい状況になってきました。2011年は国際市場価格が本当に上がりましたので、まったく太刀打ちできませんでした。しかし、現在、こ

Annual average 1998 to 2015



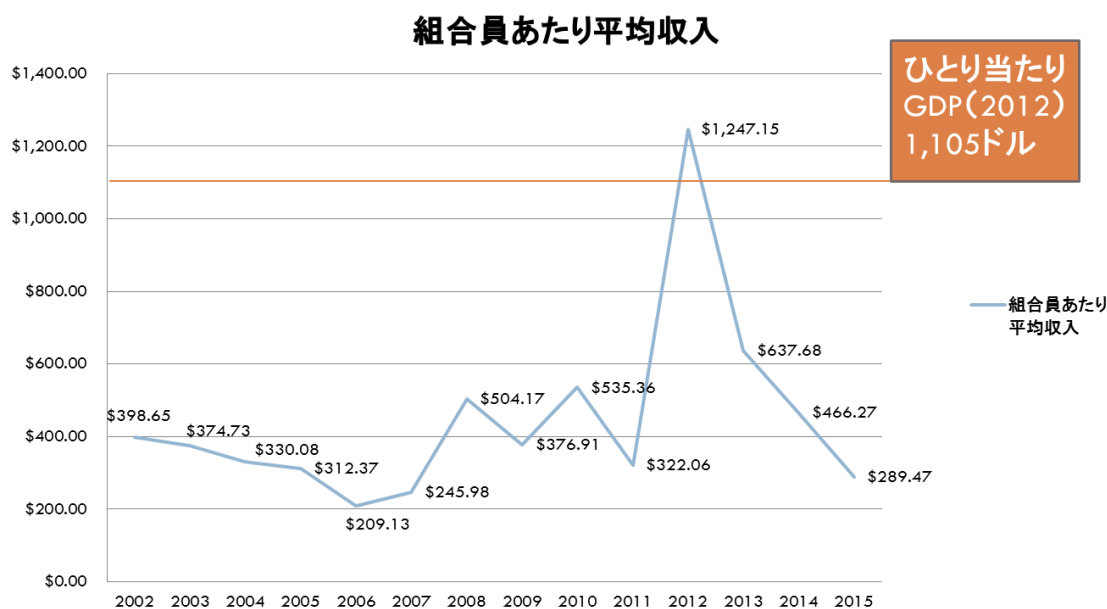
れが下がり始めてきたので、フェアトレード最低保証価格という制度の意義を、もう一度、生産者が感じられる時代が来るのではという意見もあります。2011年にフェアトレード最低保証価格は更新されて、3ドル3セントになっています。プラス、有機認証をとっているとともにさらに40セント、フェアトレードで取引をしているとともにさらに44セントのプレミアムがつきます。これらプレミアムを全部足すと、今年、3ドル75セントの国際市場価格とほぼ同じになります。

(4) コーヒーから得られるココマウ組合員の平均収入

私たちは、ココマウの生産者と、コーヒーの買い取り価格をマウベシ地域の1kg相場価格に60セントを上乗せすることで同意しています。60セントが何を意味しているかというところ、彼らが品質に気を付けて労働したときの手当と、一部を組合資金に積み立てて運営資金にするということです。60セント上乗せした上での組合員あたりの収入をグラフにしました。2002年は組合員数も少なく、コーヒー価格の同意もきちんと決まっていなかったのが例外ですが、2003年以降、ほぼ同じ決まりでやってきました。2012年はコーヒーの収量もぐっと上がり、国際市場価格も高かったため、この年、1200ドルに上がっています。しかしながら、相対的にみると、2003年が374ドル、2015年は289ドルで、組合員の平均収入は上がるどころか、むしろ下がっています。

東ティモールの社会全体の変化を見ると、2012年現在、一人あたりのGDPは1105ドルです。これと比較しても、コーヒー生産者の収入がいかに低いかがおわかりいただけると思います。そして過去との比較ですが、2002年に独立してから現在に至るまで、東ティモールの物価は2倍以上上昇しています。つまり、収入は上がっていない、物価は上がっている、生産者の暮らしはむしろ厳しくなっているというのが、現状です。

私たちは60セントの上乗せで買っているため、少しでも高い値段で買ってもらうための



品質改善の努力はいとわないという条件で、組合員は増えています。しかしながら、コーヒーをやっても生活はよくなるらないというのが、残念ながら東ティモールの現状です。

2. コーヒー生産者はどのように暮らしているのか

コーヒー生産者の暮らしについて、何人かの組合員を例にして見てみたいと思います。

(1) ハヒタリ集落ドミンゴスさんの例～「軍人手当や高齢者手当などの社会保障」

上は8歳から下は1歳まで6人の子どもがいて、8人家族です。現在は軍人及び遺族手当を月額270ドル受給しています。インドネシア軍に抵抗したゲリラ兵士たちが、独立後、軍人恩給として受給しているものです。ゲリラ兵士であった期間等で金額は違いますが、月額平均約270ドルです。彼はこれを受給することで、家を新築しました。それまでは竹を割ったものを壁材にした母屋と隣に小さな茅葺の家（台所）がある平均的な家に住んでいましたが、ブロックをセメントで固めた家を建てたのです。

軍人及び遺族手当受給者は現在3万人いますが、希望者リスト（権利があると主張している人）が10万人以上いるといわれています。そういう人たちに、政府は毎年予算を取り、手当を支給しています。

東ティモールは輸出できるものはコーヒーしかありませんが、オーストラリアとの間にあるティモール海に油田があり、そこから上がる石油、ガスの収入があります。国家予算に毎年7%ほど組み込まれ、2006年と比較すると、現在国家予算は10倍くらいに膨れ上がっています。現在、政府のやっていることは、独立した平和を国民一人ひとりに享受してもらうということです。一人ひとりが生産的な活動を行うことで経済を盛り立てていくのではなく、石油からの予算を分配することで、独立後の平和をみんなに分けようというものです。その顕著な例が軍人及び遺族手当です。

みなさん、270ドルもらうと何をするかというと、まず先祖代々の墓をきれいにします。そして親族が牛や豚を持ち寄って大きな法事をします。その後は家を新築します。テレビを買ったり、パラボラを付けたり、電気がないところはソーラーパネルを購入したり、携帯電話を買ったりして、消費します。貯蓄や投資は残念ながらしません。

(2) ルスラウ集落ビットリーノさんの例～「若者の都市流失・外国への出稼ぎ」

ビットリーノさんはコカマウの初代組合長を務めた方です。上は35歳から下は7歳まで子どもは9人います。亡くなった子どもは8人で、本当は17人いました。

彼は地元の小学校のボランティア教員をしています。インドネシア時代に教職を取って、教員として働いていました。独立後も教員採用試験には受かっていますが、正規の教員として採用されませんでした。東ティモールでは子どもの数がどんどん増え、校舎も教員も教材も足りず、今、どこの学校もボランティア教員を雇って、保護者が謝礼のようなもの

を払ってしのいでいます。彼は正規の教員として採用されたいと願っています。

彼の 9 人の子どものうち 7 人は首都ディリで生活しています。彼は貧しくとも教育だけは子どもたちに受けさせたいと、男の子にも女の子にも教育熱心でした。村には小学校しかありませんので、中学校へ行くならマウベシの町へ、高校へ行くならもう少し遠い町かディリに出ていかなければなりません。出て行った子どもたちは学校へ通い、そこで仕事を見つけたり、パートナーを見つけたりして、村には戻ってきません。長男は警察官になりました。次女の夫はイギリスに出稼ぎに行っています。ビットリーノさん自身は 60 歳近いですが、二人の子どもと妻の 4 人で、コーヒー畑やトウモロコシ畑等をやっています。

ビットリーノさんの例でわかるのは、子どもが都市に出て行って、村には戻ってこないということです。それから外国への出稼ぎです。

東ティモールはオイルマネーを大量に国家予算に組み込んで、2007 年以降インフラ整備を始めました。電気や道路といったインフラを全国的に整備していくのですが、ディリにティモール人の作った建設会社などさまざまな会社があります。しかしながら、ティモール人の会社は質がよくない、経験が浅いなどで、インドネシア、フィリピン、中国などの会社が、公共事業を奪い合っています。若者たちは、できればそういうところで働きたいとディリに出てきます。送り出す村にいる親も、できればディリで仕事を見つけたいと願っています。

ということで、ディリの人口は近年どんどん膨れ上がっていますが、ディリに出てきた若者がみんな仕事にありつけるわけではありません。若者の失業率は依然として高いままです。こういった若者たちが、物欲の駆り立てられるディリで、仕事に就けず、日がな一日座っている。こういった状況は社会不安につながるわけで、何とか雇用創出をしなければと、東ティモールが国をあげて取り組んでいるのが、出稼ぎです。

東ティモールはポルトガルのパスポートを取ることができますので、ポルトガルのパスポートを取得して、EU に出ていきます。ポルトガルに入国して、そこからイギリスやアイルランドといった経済成長している国々へ出ていきます。ブロイラー肉の袋詰め作業をする冷凍工場、サラダをパッキングする工場などで、工場労働をしています。

最初に出て行った人たちが、どんどん親族を呼び寄せるなどで、かなりの若者が海外に出稼ぎに行っています。また、韓国が東ティモールとの二国間協定で、出稼ぎを受け入れているので、韓国にも出て行っています。

このように外に出て行った人たちは、そんなにいい暮らしはできていません。金額でいえば東ティモールでは考えられない収入を得られるということで出ていきますが、生活費もかかります。10 人から 15 人が一つの家で共同生活しながら、少しでも多く東ティモールに送金しようとしている人も少なくありません。

(3) ハトゥカデ集落ビセンティさん&ロザさん夫妻の例～「収入源の多様化」

上は 25 歳から下は 8 歳まで子どもは 10 人います。娘さんの一人はディリの大学に進学

しています。これが夫妻の誇りです。

コーヒーほど大きな金額になりませんが、妻のロザさんが、はちみつやハーブを生産して、毎月、現金収入を得て、家計を支えています。はちみつは年に1回しか採れないので、月収に換算するのは難しいですが、年間約270ドルになります。ハーブは自然採取で、平均して月35ドルくらい稼ぐことができます。

このように、コーヒー以外の農作物を収入源にする取り組みが始まっています。コカマウでは組合の中に女性部会を作るような形で、2008年頃から取り組んでいます。また、マウベシ以外の地域でも同じような取り組みをしている女性たちがいますので、今、こういった女性たちをつなげて、それぞれの女性たちが抱えている課題に取り組んでいます。主に品質の改善やパッケージの取り寄せ（東ティモールではプラスチックやビンなど作っていないので、取り寄せなければならない）など、小さなグループでは難しいので、共同でやってみようという試みです。そしてそれを市場につなげるマーケティングをネットワーク化してやってみることに取り組んでいます。

3. フェアトレードのこれから

コカマウのコーヒー生産者たちは、数字で見ると暮らし向きは大変厳しい状況ですが、突如として道路がアスファルトになったりして、何となく物質的には豊かになっている気がします。

こうした状況の中で、私たちに何ができるか、フェアトレードでどういったことができるかと、私自身、東ティモールで考えさせられています。今日は、この機会に、北海道の皆さんと一緒に考えてみたいと思います。

(1) 言うべきことは云う

私がこの間、ずっと感じていることは、やはり、言うべきこと、意見は云おうということです。マウベシのコーヒー生産者にとって、私たち外国人の存在は、支援してくれる人、物を与えてくれる人、困ったことがあれば助けてくれる人と思われています。これは、絶対的に彼らと私たちとの間に、経済的な格差がある以上、やむを得ないことだと思っています。しかしながら、フェアトレードでつながっていこう、対等な関係であろうと私たちは心がけてきましたので、そのためには、こちらが思っていることを、きちんと云わなければいけないと思っています。

今、私が云いたいのは、「コーヒーを植え替えましょう」ということです。皆さんが躊躇



老朽化した木の再生は深刻な課題

する理由はよくわかります。一本の木の収量が落ちてきていても、その木を切ってしまうと、新しく出た芽が実を付けるには3年から5年待たねばなりません。その間、収入が減るかもしれません。彼らは収入を減らしたくありません。しかし、このまま放置しておくと、収量は年々減り、そして、いつか大打撃が来ます。コーヒーの国際市場価格は今後下がっていくと考えたほうがいいので、ここでやはり、勇気を出して生産者一人ひとりが自分の畑を再生していかないと、コーヒーの収量を上げ収入を増やすことが難しくなってきます。私たちが木を切ることはできませんので、生産者自身に取り組んでもらわなければなりません。コーヒーの収量が減っても高く買ってくれればいいというのが彼らの主張ですが、私たちは60セント上乗せすること以上のことはできません。相場が下がれば、それに60セント上乗せすることしかできません。

(2) 社会的事業の推進

次にコーヒーの売り買いだけではない社会的事業の推進をもう少し充実させたいと思っています。現在、コカマウはソーシャルプレミアム資金をいただいています。これが先述したキロ当たり44セントです。輸出先が購入した重量のキロ当たり44セントを、社会的事業に投資するための資金として還元してくれます。

これを使って各集落の生活水へのアクセス改善のための事業をしています。皆さんは水源から水を汲んできます。水源は湧水だったり川だったりするのですが、取水する場を整えて、取水槽を作り、排水管やホースを引いて水を集落の近くまで引いてきます。2012年度から始めて、現在11集落で実施しました。

ほっかいどうピーストレードさんから「コメったときはお互いさま」キャンペーンで、北海道米の売り上げの寄付をいただいています。これは、2007年のコーヒー大不作年に、クリスマスで何も食べるものがないという状況の中、いただいた寄付でクリスマスプレゼントを配りました。お米やインスタント麺、油などを各世帯に配ったのです。

その後、物価が上がり、組合員数も増え、各世帯にクリスマスプレゼントができないので、積み立ててきました。使い方についてはコカマウで検討してきました。その一部は、水道事業で組合員が労働力を持ち出していますので、その時の食糧支援という形で使わせ



生活水アクセス改善の水道事業



ピーストレードの寄付を食糧支援に活用

ていただきました。現在も積立金は残っていますので、2015年の大不作年に、できれば539世帯にクリスマスプレゼントなどしたいと思っています。

コーヒーを売ったことで、組合として社会的事業を実施して、地域の人たちの暮らしに役立てることができるということを、その意義を組合員自身が認識していくことが、今後必要だと考えます。コーヒーから得られる収入はなかなか増えなくとも、こうした活動が組合員のメリットになっていけばいいと思います。

(3) フェアネス（公正さ）を問い直す。

最後になりますが、フェアトレードでいうフェアネス（公正さ）を問い直すということを書いてみたいと思います。

ほっかいどうピーストレードのブックレット『北海道発のフェアトレード』に、元事務局長の越田さんが、もともとフェアトレードというのは豊かな北側の経済成長を前提に、今ある交易の形を少しでもフェアなものにしていこうという取り組みでしたが、今その前提が崩れつつあるのではないかという問題提起をされています。私たちがフェアトレードでつながっている間にも、東ティモールの状況も変わってきています。

先ほど見たように、フェアトレードでやっているのに収入は上がっていない。では、私たちは何のためにフェアトレードをやっているのかということ、もう一度、関心を持っている人たちと考えてみたいと思います。

私自身、この13年間、生産者の側でフェアトレードの一端を担いながら感じていたことは、フェアトレードという概念自体が北側の消費国側から出ているということです。私たちが考えたフェアであろうとすることを、フェアトレードはこういうものですよと、私はそのまま生産者に説明することができません。言葉が難しいということではありません。

フェアトレードをやる以前に、彼らと私たちの間に歴然とした経済的な格差があり、フェアという言葉でこの取組を説明できないのです。私は、生産者の側に立ちながら、フェアトレードは生産者にとっていいことばかりではないのではないかと疑問に思ってきました。なぜならば、私は、フェアトレードをやるために、品質に気をつけなければいけない、組合を作り自立した民主的な組織として市場とつながらなければいけない等々、「なければいけない」という変化を彼らに促してきました。彼らも、フェアトレードの機会を得るために変化しようと並々ならぬ努力をしてきました。彼らは変わりたいのです。今の生活から抜け出して、私たちが享受しているように、コンピュータやテレビやバイクや車がある生活がしたい。毎日、毎日、お腹いっぱい白いご飯が食べられるようになりたい。しかしながら、コーヒーのフェアトレードでは、その生活は実現できていません。いったい何がフェアなのか、私はずっと疑問でした。

ピーストレードのブックレットを読み、私は東ティモールで生活していますが、日本人として思うのは、フェアトレードという概念で生産者とつながることで、変わるべきはむしろこちらの側ではないかということです。

たとえば、コーヒーの赤い実から果肉を取る機械です。日本人にこれを見られると彼らはとても恥ずかしいのです。なぜならば廃材を使ったぼろぼろの機械だからです。私たちはいいコーヒーを作るための鉄製の立派な果肉除去機を使ったらいいと思いましたし、彼らもそれを望んでいました。けれども、いいコーヒーを生産するために鉄製の機械は必要ではなく、果肉がきちんと取れば手作りの機械で十分なのです。



彼らも鉄製の機械が手に入ることを望み、私
手作りの果肉除去機～変わるべきは誰か
たちもかわいそうだ鉄製のほうがいいと思う感覚、そういう社会を作り上げてきたのは、私たちです。絶えず求めている彼らに、私たちはどうあるべきなのでしょう。

その意味で、北海道に来るたびに、とても勇気づけられています。私たちが大事にしていかなければならないのは、こうした人と人のつながりではないかと思うからです。ほっかいどうピーストレードの一人ひとりが、主体的に『東ティモール・マウベシ珈琲』を支えてくださり、私の一時帰国にこのように話をする機会を設けてくださり、人と人とのつながりのあたたかさを感じます。そういったことが当たり前の社会になるように、私たち自身が変わっていくことが、フェアトレードに求められているように思います。

ピーストレードのブックレットで、越田さんが「やや貧乏な人々の連帯」という表現をされていますが、私はそれを人と人の助け合いと置き換えて、それが当たり前の社会になることをめざし、そのような変化を期待しながら、東ティモールに戻り、東ティモールの人たちと一緒にやっていきたいと思っています。

おわりに

最後になりましたが、今年のコーヒーは10月に収穫が終わり、今、出荷準備中です。先述したように、今年は大不作で、収量は少ないですが、皆さん、量が少ない分、ていねいに加工されています。

私たちは、2013年に、コーヒーを日本に出荷する段階で不手際があり、品質を劣化させてしまうという失敗をしました。その経験を踏まえて、今年、ディリに自分たちで二次加工工場を建てました。ココマウの組合員が心をこめて作ったコーヒー（パーチメント）を受け取った後、この工場で薄皮をはぐ二次加工をして、いい品質のまま日本の皆様に届けたいと思っています。おそらく、12月にディリを出港、来年1月以降、新しい豆をお届けできる予定です。

北海道の皆様には、今度も一緒に東ティモールとのフェアトレードを盛り上げていきたいと思っています。ありがとうございました。

主な Q&A

Q：コーヒーの肥料は何を使っていますか？

A：何も使っていません。コーヒーの木は日陰ができるように、シェードツリー（日陰樹）という背の高い木を植え、その下にコーヒーの木が植えられます。高い木から落ちた落ち葉が腐葉土になりますが、何かを足したりしません。ティモールはそういう状況ですが、世界的には肥料を入れたり、手入れをしている所はたくさんあります。

Q：不作があるのがコーヒーの木の特徴だと聞きましたが、大企業などでは対策がなされているのではないかと。また、コーヒーの木を切る場合、畑全体ではなく、少しずつやれば、大きな変化を起こさず、再生できるのではないかと？

A：世界のコーヒー生産国でいろいろな工夫がされていて、それを東ティモールで指導されている方もいます。私たちも、苗床を作ったり、古い木の再生の工夫もしています。東ティモールの場合、技術を知らなくてやらないのではなく、知っているけどやらないのです。新しいことを試してみようということに保守的です。たとえば台切りといって、樹齢 30～50 年の木を地面から 30 cm のところで日光に当たる面を斜めに切り、そこから出た新しい芽を育てる方法もあります。2006 年にココマウで試したのですが、難しかったです。その理由は、木を植える段階で等間隔、あるいは同じ樹齢になるように植えていないのです。いろいろな所にいろいろな樹齢の木が生えています。私たちのイメージはまとまったエリアを切って日当たりをよくすることでしたが、みんなまちまちに切ってしまうので、日当たりも悪く、切った木から芽が育たないものも出てきます。そうするとやらなくなります。いろいろな要因で難しいのです。

Q：JICA の草の根技術協力事業について

A：この事業は 3 年間のスキーム（枠組みのある計画）です。私たちの提案した活動に対して審査し決定します。3 年間のスキームを 3 回、合計 9 年間やらせていただきました。4 回目はやっちはいけないという決まりはなかったのですが、私たち自身が始めたときに 10 年間という区切りで目標を立ててやってきたので、JICA さんの支援も 3 回目までとし、改めて関わりを考えることにしました。

Q：定期的に不作があることを何とか克服できないか、豊作の年に備えをしておくのかお聞きしたい。

A：果樹というのは今年豊作だと翌年は不作という特性があるという意味で、コーヒーも例外ではありません。プラス天候の影響です。それがわかっているので、豊作の年に備えればいいのですが、残念ながら東ティモールではその年コーヒーから得た現金収入は 3 か月く

らいで使い切ってしまう。そうすると、クリスマス時期が一番苦しく、物入りの時期でもあり、高利貸しからお金を借ります。それが年率 100%なのです。本当に苦しい人は備えることもできません。

Q：国際市場価格が上がった時、60 セントの上乗せは大変だと思いますが、どのように維持していますか？今後どうやっていくのか、目標などお聞きしたい。

A：私たちは、60 セントの上乗せについて、生産者にフェアトレードだからとは話しておらず、いい品質のコーヒーだからいい値段で買うのですと説明しています。国際市場価格が上がった時は大変苦しいですが、いい品質のコーヒーを作れば、相場価格に 60 セントを上乗せして買い続けてきました。ということは、売るときも、フェアトレードだから高くとも仕方がないではなく、いいコーヒーなので高い値段であると説明して売らなければなりません。

今、コーヒー市場ではスペシャルティ・コーヒーというカテゴリーがあり、そこで評価されれば高い値段で売れます。国際市場価格が上がった時など売りやすいでしょう。しかし、私たちはスペシャルティ・コーヒーにしたいわけではありません。スペシャルティ・コーヒーは流行り廃りがあると思うからです。

私たちは、特定の生産者と契約してコーヒーを作るのではなく、組合という組織のコーヒーをまとまった量で、フェアトレードとして扱うことに意味があると思っています。

今後、国際市場価格が下がり、フェアトレード最低保証価格が維持され、60 セント上乗せ以上のメリットを感じるようになれば、ココマウの人たちもフェアトレードの意義を見出すと思いますが、果たして価格だけでフェアトレードを語るのは、大変危険だと思っています。フェアトレードの意義を買い取り価格だけに求めるのではなく、むしろつながりにあるのではないかと。生産者のことを私たちは知り、語り合える関係にあるということのほうに、意義を見出したい。ただし、現実には、組合員にとってメリットは価格です。

Q：コーヒー以外の農産物と女性グループについて

A：マウベシの女性グループは、もともとはココマウの女性部会でしたが、「前向きに考えよう（ハノイン・バ・オイン）」という名前のグループを立ち上げ、ハーブティー6 種類、ハチミツ、大豆の発酵食品テンペなど作っています。コーヒーに比べると単価も小さく、収入は低いのですが、ハーブティーなどは年間を通じて生産できます。コーヒーの収入が底をついた頃でも、月にだいたい 30 ドルくらいが手元に入るので、女性たちは大変喜んでいて。その一部は日本に輸出し、パルシクで販売しています。

東ティモール全体で、地域経済の活性化が議論になっていて、人口の 7 割が農村で暮らしていることもあり、農作物を収入につなげるために、いろいろな取り組みがなされています。「前向きに考えよう」のような女性グループが全国にたくさんあるので、そのネットワークを図っています。私たちは小さな NGO ですから、大きなことはできませんが、女性

たちがコツコツとやっている事業を応援しています。たとえばピーナツバター作りなど身近なものを使って商品化することの提案などです。

コーヒーの話し合いの場には男性が出てきますが、彼らから出されるのは、価格を上げよ、機会を直せなどの「要求」で、会話がかみ合わないのです。女性の場合は大変現実的で、試作した商品に問題を指摘されれば、次にはいい品質のものを作ろうとします。自分たちの商品が評価された時、自信につながる度合いも男性と比べて高いようです。