

令和 2 年度

小 論 文

10 : 30 ~ 12 : 10

教養学部地域社会学科
一般入学試験

注 意 事 項

1. 合図があるまで、この冊子を開いてはいけません。
2. 解答用紙は 2 枚あります。1 枚は下書きに、1 枚は清書に使いなさい。
提出は清書の方の 1 枚だけです。
3. 合図があったら、解答用紙の指定欄に受験番号を記入しなさい。
4. 問題冊子は 1 ~ 5 ページまであります。落丁、乱丁、印刷不鮮明、汚れの箇所を見いだした場合はすみやかに申し出なさい。
5. 解答は必ず解答用紙の指定欄に記入しなさい。
6. 試験終了の合図があったら、筆記用具をただちに置いて下さい。
7. この冊子は、持ち帰ってさしつかえありません。

設問 以下の【課題文】を読んで、あとの問に答えなさい。なお、問で指定された字数はいずれも句読点を含む字数である。

【課題文】

経済的にすでに発展している国と発展途上の国の間には、権力関係によってきわめて大きな経済的な格差が作られている。そもそも途上国では、産業が発達していないため、安くて良質のモノを生産することは難しい。それゆえ、途上国は国際競争力をもちにくく、未加工の一次産品(たとえば、原材料)を輸出するしかない。そうすると、原材料を加工する産業などが途上国内で育ちにくくなる。また、途上国の生産者は、国際貿易の市場に参加しようとしても、市場へのアクセス、情報や資金の不足など、多くの障壁に直面している。こうした要因があるために、途上国と先進国の格差が広がり、途上国の貧困問題はさらに深刻になっている。環境破壊やエイズ、犯罪、ストリートチルドレンの増加といった問題をも生み出している。

また、森林破壊も貧困に拍車をかける一因となっている。乱伐、乱開発などにより、森林が破壊されると、砂漠化が進む。その影響で、農業を主な産業とする国では、農産物の収穫量が減ってしまい、貧困と飢餓をもたらす。その結果、農村では生計を立てられない人々が、やむを得ず都市部へ出稼ぎに行かざるを得ない状況になる。

このような状況におかれている途上国で一番被害を受けやすいのが、女性と子どもである。ジェンダー間の格差により、女性は男性よりも教育を受ける機会が少なく、就職が難しいため、貧困に陥りやすい。HIVに感染した女性も少なくない。こうした状況を考えると、途上国の女性の経済支援は世界的に大きな課題となっているといえよう。

途上国が抱えているこれらの問題を解決するために、どのようなことができるだろうか。市場自身^①がこれらの問題を解決できるのか。その問いに対して、市場こそ途上国の問題を作り出した犯人なので、途上国の問題を解決するのに無力である。従って、社会問題の解決は公的機関に任せるべき、という考えがある。なぜなら市場は地域や世界に共通する利益を考慮に入れないし、自分の私益を追求する個人や組織だけが登場できる舞台だと考えるからである。つまり、市場に参加する力のあるものだけ、市場に参加すればよい、というわけである。

しかし、この考え方にも問題がある。たとえば、公的機関だけで途上国の社会問題を解決できていないという現実がある。また、市場に参加する力を持たない途上国の貧しい人々を、国際市場から追い出してしまう。その結果、先進国と途上国の格差をさらに広げる危険がある。

つまり、市場にも公的機関にもそれぞれ限界がある。だから、今までにない新たな道が求められる。その一つの選択肢が、社会起業の手法の一つであるソーシャル・ビジネスである。公的な援助、慈善事業、社会開発の枠組みではなく、新たなビジネスモデルにもとづいて、社会問題の解決を目指すのである。

ソーシャル・ビジネスは、社会問題の解決につながる社会的変革を目指すビジネスである。では、そのような目標を目指すソーシャル・ビジネスと、個人の利益を目指す一般的なビジネスと

は、どう違うのであろう。そのビジネスが営利か非営利かが問題なのではなく、ソーシャルな目標を最も重要視し、それをビジネス上の意思決定の際に反映できるかどうか、ソーシャル・ビジネスの決定的要因である。

以下では、ブルキナファソでのシアバター石けんプロジェクトの事例を紹介し、それをもとにソーシャル・ビジネスのあり方を考える。

ブルキナファソは西アフリカに位置し、周囲を数カ国に取り囲まれている内陸国である。面積は27万4,200 km²(日本の約70%)であり、60以上の民族で構成され、人口は約1,520万人である。

2008年の国内総生産GDPは1人当たり1,200 USドル(日本は34,000 USドル)で、最貧国の一つに数えられる。主な産業は農業(粟、とうもろこし、タロイモ、綿など)で、人口のほとんどが農業に従事している。国際貿易については、輸出が5億8,900万USドル、輸入が10億7,500万USドルとなっている。主な輸出品は綿花、金、シアバター、輸入品は資本財、石油製品、食料品である。ここから分かるように、輸出品が主として未加工の一次産品であるのに対し、輸入品は資本以外には加工された製品である。加工や製造のための資本や機械、技術が欠けていることが、貿易赤字の要因となっている。

ブルキナファソでは、森林破壊と砂漠化が深刻化している。そのため、農村での生活は厳しい。収入を得る方法として、男性には都市部や近隣国へ出稼ぎに行く選択肢もあるが、女性にはその選択肢はほとんどない。女性の多くは村に残り、家庭の世話をしながら、農産物や日用品を作ってマーケットで売り、収入を得ている。しかし、その収入では、生活の足しにはなっても、医療費や子どもの教育費をまかなうことは難しい。だから、栄養失調や病気になっても薬を買ってもらえない子ども、教育を受けられない子どもは、依然多い。こうして貧困が再生産されていく。また、HIVに感染した女性も少なくない。HIVに感染しても、治療に必要な薬も買えず、病状がひどくなるケースもある。貧困が女性と子どもを直撃しているのである。

だから、女性の収入が増えることが、緊急の課題なのである。女性たちが経済的に自立できるようになれば、女性の問題を解決でき、子どもの状況も改善される。また、HIVに感染した女性やエイズで家族を亡くした女性も収入を増やすことができれば、必要な栄養を摂取し、薬を買えるようになる。そう推測できるのである。

この考えから始まった事業が、シアバター石けんプロジェクト(以下、石けんプロジェクト)である。

シアバターは、シア(英語名 Shea, フランス語名 Karité)の種子のなかにある仁から抽出して作られる。主として食用油として用いられるが、石けんやスキนครリーム、薬などとしても使われている。

シアの木は主に西アフリカを中心とする最貧国で、野生の植物として生息している。しかし、その成長は極めて遅く、初めて結実するまで約12~20年を要する。豊作するまでには30~50年かかる場合もある。伝統的にブルキナファソ国内で消費されていたが、近年では重要な輸出品となっている。ブルキナファソの調査によると、シアの実による収入が家族収入の2割を占めている。つま

り、シアの実は西アフリカで生活している貧しい人々にとって、必要な栄養、薬などの日常必需品を提供するだけでなく、重要な収入源でもある。また、シアの木は砂漠化の予防にも役立っている。風による浸食を防ぎ、有機肥料を土に戻すことができるからである。

さらに、シアの実は、アフリカの女性に収入をもたらす役割も果たしている。昔からシアの実を集め、圧搾して商品を製造し、市場で売るのは、主に女性の仕事であった。サハラ農村地域では、女性は収入の半分以上をシアの木によって稼いでいる、ともいわれている。男尊女卑の考えが根強いアフリカでは、女性支援のためのプロジェクトにとって、シアはありがたい商品といえよう。

石けんプロジェクトは“西アフリカの女性の味方”ともいえるシアバターを原料にした石けんの② ソーシャル・ビジネスである。そのビジネスが目指しているのがブルキナファソの女性支援、エイズ関連支援、及び環境保全である。特徴の一つはプロジェクトの仕掛け人である社会起業家の森重裕子がブルキナファソと日本の多くの個人や組織、団体をつなげて、多くの関係者に参加してもらうことで、プロジェクトの理解者を増やし、ネットワークを広げることである。

まず、石けんの原材料であるシアバターは、村の住民森林管理組織から、通常の市場価格より高い値段で仕入れている。これらの住民森林管理組織は、現地の環境省と JICA(注1)が協同で行う参加型森林管理プロジェクトによって支援されている。

(中略)

シアバターの販売から得られた収入は住民森林管理組織に入る。その一部は森林保全の費用に当てられ、残りは女性たちで分配することになる。つまり、シアバター製造により、森の資源を使って女性たちが収入を得られると同時に、森林保全にかかる経費も捻出できる。シアバターの製造は、村民の森林保全意識を向上させるのにも効果的といえよう。

村の女性たちが作ったシアバターは、石けん製造の研修所に運ばれ、研修を受けた教師陣(HIVに感染した女性やその家族の女性たち)が、石けんを製造する。

ブルキナファソでは、シアの実やシアバターのままで(石けんに加工せずに)輸出するケースが多い。先進国の消費者が要求するレベルに合う加工品を製造するのは難しいと思われるからである。

しかし、原材料の輸出にとどまる限り、現地の女性の収入を増やすのにも限界がある。そこで、石けんプロジェクトは、日本大使館の「草の根・人間の安全保障無償資金協力」を活用することにした。この補助金を使って石けん製造の研修所を建設し、石けん製造のノウハウを他の女性たちに教えられる教師陣を育てるために研修を行い、安全性や衛生面、記録などを配慮した環境のなかで、質の高い石けんの製造をめざしている。

この石けん製造の研修所を運営しているのは、現地のエイズ対策団体である Centre RAKIETA de Lutte Contre le SIDA である。一方、石けん製造の研修や日本への輸出を担当しているのは、日本で長年無添加石けんを製造している丸菱石鹸である。ここでも、複数の団体・企業が協働している。

研修事業は、とても重要である。事業の運営費や、日本までの運送費、宣伝費などを考慮に入れると、日本での販売価格は安く設定できない。しかも、その値段を払う日本の消費者は、商品の品質に対する要求水準が高い。だから、その期待に応えられる商品を作れるかどうか、石けんプロジェクトの成否にかかわる重要な要因となる。そのために、石けん製造を担当している女性たちに対する技術指導は重要な課題となるからである。まず教師になる女性たちが、日本の技術者の研修を受ける。教師となる女性の条件は、フランス語の読み書きができ(ブルキナファソの公用語はフランス語)、計算能力を備えていることである。研修終了後、教師陣が他の女性たちにノウハウを伝授していく。この方法で、現地女性が自立・自律的に石けん製造のノウハウを教わることができると考えられる。

石けんプロジェクトのねらいは他にもある。HIVの感染者やその家族は、現地の社会でも差別を受けやすく、社会的に脆弱な存在である。病気と貧困に、差別が加わっているのである。そんな彼女たちにとって、石けんプロジェクトへの参加は、収入増加につながるだけでなく、働く喜びや、自信と自尊心の回復につながっている。まさに、彼女たちのエンパワメント(注2)につながっているのである。研修に参加していた彼女たちの様子からは、石けん作りへの積極性と熱意が強くなることがわかった。それは、「自分たちにもできることがあるんだ」という彼女たちの実感から生まれてきているように感じられた。

さらに、日本での販売についてであるが、この方面を担当するのは株式会社ア・ダンセの森重氏である。彼女は石けんプロジェクトの仕掛人で、ネット販売やエステ等での販売可能性を探っている。くり返しになるが、日本の消費者の商品に対する要求水準が高いことは、世界中で知られている。高級石けんの市場も、やや飽和気味である。こういう状況のなかで、シアバター石けんをどのように売込んでいくのか。それはマーケティングにかかってくる。

以上のように、石けんプロジェクトは、特定の一企業や団体によるものではなく、ブルキナファソや日本の多くの関係者の協力によって動き出そうとしている。それぞれの団体がこのプロジェクトの理念に賛同し、自分ができることで貢献し、このプロジェクトを育てていこうとしている。

(中略)

シアバター石けんプロジェクトにはまだ多くの課題があるのだが、ソーシャル・ビジネスならではの可能性を持っている。

それは、途上国の生産者・労働者のエンパワメントである。石けんプロジェクトに参加することにより、女性たちは経済的な活動に参加し、自分の力で収入を得ることができる。自分たちが作ったシアバターや石けんが先進国で商品として販売されることは、彼女たちの自信につながる。経済的な自立を成しとげ、家族を養うことができることは、「援助の対象から、自立した生産者や労働者へ」と変身を遂げることを意味する。また、女性たちが製造技術を学び、経験を積んだうえで、彼女たち独自のビジネス事業を始める人も出てくるかもしれない。

また、③ ソーシャル・ビジネスは持続可能な社会的変革を可能にする。社会問題の解決や社会的な変革をめざすには、時間がかかるにも関わらず、公的機関による国際援助や社会開発のプロジェクト

トは多くの場合、期限付きである。ビジネスのモデルを導入することにより、プロジェクトが持続可能になる。むろん、そのためには、ビジネスとして軌道にのせることが必要である。この点が、公的な機関による国際援助プロジェクトとの最大の違いなのである。

(出典：孫良「シアバター石けんプロジェクト」、神野直彦・牧里毎治編著『社会起業入門——社会を変えるという仕事——』、ミネルヴァ書房、2012年。出題に際し原文を一部改変した。)

(注1) 独立行政法人 国際協力機構

(注2) 社会的・経済的に力を持たない人々が、力をつけること。

問 1 下線部①で筆者は「途上国が抱えているこれらの問題を解決するために、どのようなことができるだろうか」と問いかけています。筆者のこれに対する答え、および、その方法を選択する理由を課題文の記述を踏まえて述べなさい。(100字以内)

問 2 下線部②で筆者は「石けんプロジェクトは“西アフリカの女性の味方”ともいえるシアバターを原料にした石けんのソーシャル・ビジネスである」としています。なぜ、シアバターは、“西アフリカの女性の味方”と言えるのか、課題文の記述を踏まえて説明しなさい。(100字以内)

問 3 下線部③で筆者は「ソーシャル・ビジネスは持続可能な社会的変革を可能にする」としています。石けんプロジェクトは、持続可能な社会的変革をどのように達成するのでしょうか。筆者の主張を要約した上で、このプロジェクトが持つ課題について、あなたの考えを述べなさい。(600字以内)