

ルワンダと日本を結ぶビジネス



(株)ルイズビィ

代表取締役

小澤 里恵

発展途上国の製品を適正な価格で継続的に輸入し、販売する取り組みのことをフェアトレード（公平貿易）という。まだまだなじみのない言葉かもしれないが、グローバル化が進むなか、経済的に立場が弱い発展途上国の生産者を守るための取り組みとして、徐々に注目を集めている。

アフリカの伝統工芸品を日本に広めるため、2009年に創業した(株)ルイズビィの小澤社長も、こうした取り組みを行う1人だ。

プロフィール

おざわ りえ

静岡県生まれ。インテリア専門学校を卒業後、1995年に実家のソファ製造会社に就職。直営のインテリアショップの立ち上げを任される。2009年2月に(株)ルイズビィを設立。

企業概要

創業 2009年

資本金 100万円

従業者数 2人

事業内容 海外伝統工芸品の
輸入・販売

所在地 静岡県静岡市葵区七間町
8-4 ヤザワビル1F

電話番号 054 (271) 3585

URL <http://www.ruiseb.jp>

ルワンダの工芸品を販売

——事業の概要を教えてください。

アフリカのルワンダなどで作られる伝統工芸品の輸入・販売をしています。自社店舗やネットでの販売のほか、大手百貨店など全国約90店舗での販売実績もあります。バスケットやアクセサリ、ランプシェードなど、日常のさまざまなシーンで使えるものを取り揃えています。

商品は、アフリカの女性たちが一つ一つ丁寧に作り上げたものです。たとえば、ルワンダのバスケットは現地の植物が素材に使われています。芯のイシギ草の外側にサイザル麻を巻き付けて縄状に

し、これを編んでバスケットに仕上げていきます。一見すると機械で製造したような美しさですが、すべて手作業です。約1週間かけて、ようやく一つのバスケットが完成します。一針ずつ柄のバランスを保ちながら編み込んでいく作業は、相当な根気とセンスが必要になります。

バスケットの種類は、通常のもので10種類ほどあります。バスケットに描かれている独特のデザインは、「絆」「希望」「大地」など、その地域の文化や歴史を反映したものとなっています。ほかに、アガセチエという特別な意味を持つバスケットもあります。これは、上部にふたがついている形状が特徴で、ふたには大切なもの

をしっかりと守るという意味があります。ルワンダでは、結婚する女性は母親から教わった方法でアガセチェを編み、嫁ぎ先に持っていくという伝統が代々受け継がれているのです。

それぞれに作り手の思いが込められており、商品を手にとると、その地域の魅力を肌で感じることができます。そのため、商品のデザインは現地のもをそのまま日本に発信するようにしています。

——ルワンダでは、過去に悲惨な内戦があったとお聞きしました。

1994年に起きたジェノサイドのことですね。民族問題が絡んだこともあり、80万人以上もの国民が命を落としました。内戦が終結して20年近く経った今もなお、夫を亡くした多くの女性が貧困で苦しんでいます。

フェアトレードという言葉をご存じでしょうか。発展途上国の農産物や雑貨などを適正な価格で輸入し、消費者に販売する仕組みのことです。こうした国の労働者は、経済的に立場が弱く、どうしても低賃金労働を強いられがちです。そこで、商品の輸入・販売を通じて雇用を創出し、貧困解消や経済的自立を促そうというのがフェアトレードの目的です。当社は、ルワンダの商品そのものの販売だけでなく、その背景にある思いも消費者に伝えたいと考えています。

展示会で一目ぼれ

——もともと国際的な仕事をされていたのですか。

いいえ。海外とのつながりはほとんどありませんでした。仕事に関しても、実家が経営する静岡の家具メーカーでの勤務経験があるくらいです。

そんな私がルワンダに興味を持ったのは、二つの出会いがきっかけでした。2008年5月のことです。私は横浜で開かれていたアフリカン・フェアという展示会に行きました。当時、実家から店長を任されていた、直営のインテリアショップに置く商品を探すためです。そこで偶然見つけたのが、ルワンダのバスケットでした。その美しさに目を奪われました。一目ぼれとはこのことでしょう。その場で10個ほど購入を決めました。

この展示会で出会ったのが、ルイズさんというルワンダの女性です。彼女は展示会の売り場の責任者でした。通訳を介して彼女と話をしてみても、衝撃を受けました。私と同じ二児の母である彼女は、ジェノサイドで夫を亡くし、子どもを学校に通わせることもままならないといいます。日本とルワンダではこうも生活環境が違うのか。あまりに厳しい現実、しばらく言葉を失いました。

ただ、そんな苦勞をみじんも見



美しいルワンダのバスケット

せず、彼女はビジネスの話が続けます。ぜひ代理店になってくれないかと私に持ちかけてきたのです。事情を聞いた後だけに、力になりたいのはやまやまでしたが、それまでアフリカとの接点がなく自信がありません。その場でやむなく申し出を断りました。

しかし、静岡に戻ってからも、会場で目にしたバスケットの美しさとルイズさんの姿が頭から離れませんでした。インテリアショップの運営をしながらも、商売を続ける確固たる理由が見つからず、心のどこかにもやもやした思いを抱いていたからかもしれません。次第に、彼女たちのためにもあの美しいバスケットを売ってみたい、そんな思いが強くなっていきました。そこで、家業とは別に事業を立ち上げることを決意したのです。

——いきなり輸入事業をスタートさせるのは大変だったと思います。

まずルワンダについてネットで片っ端から調べました。そこで、現地で環境コンサルタントとして

活躍されている三戸さんという日本人女性の存在を知りました。早速、メールを送ってみました。ルイズさんとの出会いや創業への思いをつづり、ルワンダのバスケットを輸入したいと伝えたところ、彼女は快く協力を約束してくれました。

それからしばらくは、メールでやりとりを続けていきました。ルワンダとはどんな場所か、バスケットの生産体制がどうなっているのか。現地には100を超える生産組合があることも教えてもらいました。それだけではありません。彼女は現地の生産者たちとの橋渡しもしてくれました。仕事柄、ルワンダ政府とのつながりがあったようです。2009年2月に私が当社を立ち上げるよりも先に、ルワンダのキガリ市、16の生産組合との間で覚書を結ぶことができました。

現地にも2度、3度と足を運びました。事業の準備を夢中で進めていくうちに、当初の不安は徐々に薄らいでいきました。もっとも、すべてが順調にいったわけでもありません。

生産者との強い絆

——どんな点に苦勞されたのですか。

一つ目が、納期です。当社は、ルワンダでもとくに生活に困っている人たちが集まる組合に生産を依頼しています。それまで商売を

したことがない女性ばかりなので、サンプル品の納期でさえも守ってもらえないような状態でした。日本なら当たり前のことを実現するにも、こんなに時間がかかるのだと痛感させられました。

二つ目が、品質です。日本の製品に慣れている方には驚きでしょうが、彼女たちにはそもそもサイズという概念がありません。たとえばMサイズのバスケットの生産を依頼しても、作り手によって大きさがばらばらといった具合です。模様の位置や大きさ、色分けなどの規格を決めたいと提案したときも、なかなか彼女たちに理解してもらえませんでした。

三つ目に、価格の問題もあります。適切な賃金を支払わなければ、彼女たちの生活を支えることはできません。ですから、どうしても価格は高めになりがちです。二つ目にお話しした品質とも関係しますが、価格に見合うだけの良いものを作る必要がありました。

——高品質かつ高価格の商品を発展途上国で生産するのはなかなか難しそうですね。

ただ、妥協はしませんでした。厳しいようですが、基準に満たない製品は一切買い取りませんでした。フェアトレードというと、貧困に苦しむ生産者を助けてあげるための取引と思われがちですが、私はあくまで販売者と生産者が対

等の関係に立ち、彼女たちの自立を促すべきだと考えているからです。長い目でみれば、それこそが彼女たちにとっての助けとなります。そこで、商品の品質を高めるため、私はいくつかの工夫をしました。

まず、各商品のデザインや特徴が一目で分かる教科書を作ることになりました。とくに注意してほしい点や、サイズなどをカラー写真とともに示しました。250人の生産者全員にしっかり行き届くよう、合計500部刷りました。

次に、ルワンダ各地に点在している組合にスムーズに情報を伝達するための仕組みを整えました。それぞれの組合に、統括責任者を配置します。私が三戸さんにメールで発注すると、その情報は彼女から各組合の責任者、全組合員へと順に伝達される仕組みです。

さらに、技術だけでなく内面の変化も促しました。なぜ、日本人は繊細な色分けや細かなデザインの違いにこだわるのか。現地でワークショップを開くときなど折に触れ、変化に富む日本の四季を写真で見せながら、私たちの美意識の背景にあるものを丁寧に教えていきました。ただやみくもに日本人の考え方を押しつけるのではなく、文化交流を図りながら、日本のものづくり精神を伝えたわけです。

初めのうちは、せっかく作った商品を買取らないことに彼女た

ちも不満を持っていました。ですが、粘り強く伝え、お互いの理解を深めていくうちに、彼女たちの態度にも変化が表れるようになりました。あるワークショップの最後に「支援ではなく、ビジネスとして継続的につきあいたい」と私が言ったところ、その言葉にうなずきながら、「ビジネス!」と大きな声で答えてくれた彼女たちの姿は、今も記憶に鮮明に残っています。

こうした努力の甲斐もあって、徐々に私の意図した商品が納期までに届くようになりました。

——生産者がルワンダから日本に来る機会もあったそうですね。

2013年6月のアフリカン・フェアで、ルワンダの女性2名によるバスケット製作の実演をしました。ちょうど5年前、私が初めてルワンダのバスケットに出会ったのと同じイベントです。会場で黙々と作業をこなす2人の姿やバスケットの美しさに、多くの方が足を止め、見入っていました。ブースには安倍総理もお越しくださるなど、イベントは大盛況のうちに終了しました。実演中に多くの方の反応を目の当たりにしたことは、彼女たちにとって大きな自信となったようです。ルワンダに戻ってからも、自主的に報告会やワークショップを開くなど、現地のリーダー役になっています。

生産者を日本に呼ぶというのは、

私にとっての夢でもありました。どんなに私が現地のことを思っている、費用の問題もあり、頻繁に飛んでいくことはできません。顔を合わせる機会は少なく、生産者との関わりが薄いのではないかという不安も持っていました。

1週間彼女たちとともに過ごし、本音で語り合えたことで、こうした不安は解消されていきました。彼女たちとの絆も、より強くなったのではないかと思います。

日本で彼女たちが見せた行動も、とても印象的でした。たとえば、バスケットの販売店舗を視察したときに、店員に何度も「ありがとう」とお礼を言っていたのです。ともすると私たちが忘れてしまいがちな感謝、他者への思いやりといった大事なものを、彼女たちが改めて思い出させてくれたように感じました。



ルワンダの女性たちと小澤社長

ルワンダの女性250人もの生活がかかっていると考え、大きな責任感に押しつぶされそうになることもあります。ですが、商品が売れることで彼女たちの生活が潤っていくのは、大きなやりがいです。そのために、私は国内の消費者にルワンダの商品の魅力を余すことなく伝え、彼女たちはより良い商品を作り続ける。そんな好循環を通じて、ルワンダの生活に苦しむ女性たちが自立できるよう、これからも頑張っていきたいと思っています。

聞き手から

ビジネスではさまざまな場面で「トレード＝取引」が行われている。なかには一方の立場が強くなるケースもあるだろう。むしろ企業が利益を高めるためのセオリーは、取引先に対する優位性を築くことだといえるかもしれない。

しかし、良好な取引関係を持続するうえで大事なものは、互いに尊重し、高め合う関係を築くことだ。同社のビジネスでは、文化も歴史も異なる作り手と売り手が相互に理解を深め、良い影響を与え合っている。遠いアフリカの地に住む女性たちとフェアトレードを通じて心を通わす小澤社長の姿に、ビジネスにおいて大切な要素を垣間見た気がする。

(金岡 諭史)