

## 第 30 回パシフィック・アイランダーズ・クラブ懇談会

### 講演録

日時：2024 年 12 月 10 日（火）18：00-20：00

場所：明治大学紫紺館 6 階 ラウンジ明治

**小林先生（太平洋協会理事長/大阪学院大学教授）**：「2024 年の振り返りと新しいチャレンジ」

皆さま、こんばんは。小林です。今日はパプアニューギニアからコーヒーを輸入しておられる山本さんのお話、ご参加の皆さまも大変ご関心があると思います。なので、私は前座として 20 分ぐらいの話にさせていただきます。

今年（2024 年）は、島サミットが開催された年です。太平洋の島国にもいろいろな動きがありましたので、今どうなっているか。それを、ざっと 1 年半ぐらい前まで遡ってお話し、次の山本さんにバトンを渡したいと思しますので、よろしく願います。

今日ここにいる皆さまはすでに存知かとも思うのですが、昨日、オーストラリアとナウルがまた条約を結びました。このところ、そのような動きがずいぶん起こっており、昨日の条約は、1 条から 8 条にもなる安全保障条約でした。ソロモンが中国と安全保障協定を結んだことが話題になり、この 1～2 年は、ソロモンが太平洋の中で特に注目されていますが、このソロモンの動きをきっかけとし、急激にオーストラリアが島嶼諸国と条約あるいは協定を結ぶようになってきています。その一つが昨日の動きです。

昨日のものは、「treaty」ですので、条約と訳したほうが良いと思います。ソロモンが中国と結んだのは「agreement」です。「agreement」と「treaty」は、国際政治学や国際法の観点からは違いがあるのですが、現実政治の中でどれだけ違いがあるかというのは、必ずしも明確ではありません。しかし、その重みからいうと、「treaty」の方があります。「treaty」は条約ですから、署名の後に批准行為があって発効ということになります。ソロモンが中国と結んだものは「agreement」ですので、批准行為は行われていません。

実はソロモンは、オーストラリアと既に「treaty」、つまり安全保障条約を結んでいます。協定ではなく条約です。ソロモンに内乱が起こった時、オーストラリアから RAMSI が派遣されて国内の暴動を収めました。その RAMSI が撤退する時に、それに代わるものとして、豪州とソロモン間で安全保障条約を結んだのです。条約の重みを比較すれば、ソロモンが中国と結んだ安全保障協定よりも強固な約束と言うことになります。

ではなぜ、オーストラリアがこのところ他の島嶼国と条約あるいは協定を結ぶようになったのか。島嶼諸国全体を見渡すと、まずマイクロネシア 3 国は自由連合協定ですから、アメリカが防衛権を握っており、いちいち

安全保障協定を結ぶ必要はありません。そして他の国は、全てがいまだにコモンウェルス（英連邦）なのです。共和国になった国でも、コモンウェルスの枠組みから外れている国は一つもありません。フィジーは一度外れたのですが、また戻ってきました。

コモンウェルスという概念は、本来は諸国内で相互に助け合うという安全保障の概念も含まれています。ご承知のとおり、イギリスには成文憲法がありません。状況を重ねていくというような政治手法をとってきた伝統があって、コモンウェルスという概念も、メンバー国相互がお互いに助け合っていくというものでしたので、「条文化されていなくとも、何かあった時には助けにいく」という暗黙の了解ができています。それが、本来のコモンウェルスでした。ところが、中国が文章化した「agreement」という形での関係を結びはじめたので、それに対抗するにはこちらもしっかりと明文化しなければいけない、というふうになってきたのが最近の傾向なのです。

しかし、もう一つ皆さんにお話しておきたいのは、2000年にPIFがビケタワ宣言というものを発表しました。このビケタワ宣言は、PIFの加盟国の中で、何か安全保障上の不安があったら、いつでも他の国が出向いて行って支援することができるという「agreement」です。このようなものがあり、それ以前に明文化はされていないコモンウェルス関係がある。つまり、太平洋島嶼地域というのは、そのような相互関係で結びついていた地域なのです。ところが、そこに近年になってめざましい中国の進出があり、その対抗上で明文化した関係を作らなければいけないという流れになってきた。これが、「agreement」が次々結ばれ始めた理由でしょう。

2023年には、アメリカがパプアニューギニア、ソロモンと「agreement」を結びました。それからオーストラリアは、パプアニューギニアと「agreement」、ツバルとは「treaty」を結びました。先ほどお話したように、厳密には「treaty」と「agreement」では、その重みに違いがありますので、それをご認識いただいくことは良いと思います。しかし、現実政治の上では、どちらであろうと、やる時はやるし、やらなければやらないということなのでしょう。

いずれにせよ、こうした中国の島嶼諸国進出への対抗行為としてアメリカが積極的に出てきたことによって、オーストラリアもまた今まで安心していた島国との関係を、そのような条約なり協定なりの形をつくって強化していく動きをとりはじめている。これが最近の動きです。

もう一つ、今年のPIFの総会の時にオーストラリアが宣言した、地域共通の警察協定があります。先ほども言いましたが、中国は、まず安全保障協定を結んだ後、ソロモンもそうですが、警察協定を結び、じわじわと関係を深めていこうとしています。オーストラリアは、これに対抗して地域全体の警察協定を作りました。その本部をプリズベンに置き、何かあったら警察力を持って各島に出ていこうというわけです。そのような動きを見ていると、今太平洋は、中国、アメリカ、そしてオーストラリアの3国が、それぞれに他国の動きを見ながら、いろいろなやり合いが起こっているように思えます。

今年は、ちょうど 10 回目の島サミットが 7 月に終わりました。日本は、特別な新しいプランを打ち出すことはなかったものの、ブルーパシフィックの 2050 年戦略に向け全面的に協力すると宣言しました。それにより島嶼国首脳は皆さん機嫌良く帰られ、なんとか無難に 10 回目の太平洋・島サミットが終わったのではないかという感じはします。しかし、依然として中国は、じわじわと島々との関係を深めようとしていますので、太平洋といえども、西側諸国はのほほんとしていられないというのが現状だと思います。

つい最近、パラオで大統領選挙があり、ウィップス大統領が 2 期目の当選を果たしました。ウィップス大統領は、今年 3 回も、日本の首相と首脳会談をしています。そのように、日本とパラオの政治的な関係は盤石です。その大統領は、「中国は嫌いだ」と公言し、「日本と台湾とアメリカとパラオでスクラムを組んでやっていこう」と、事あるごとに発言しています。ALPS 処理水の問題などでも、日本を応援してくれており、とても頼もしい大統領です。

それゆえ、日本・パラオ関係は盤石だという見方がある一方で、必ずしもそうではないという見方もあります。政治的には日本よりの大統領ですが、パラオもソロモンもそうですが、民間と称しているが必ずしも民間ではない中国人の経済活動がかなり浸透してきているからです。中国人による経済活動が盛んになれば、一般の人たちはその中に組み込まれてしまいます。経済活動の中で、現実に利益を得ている島の人たちにとっては、政治的には「中国が嫌いだ」と言ったところで、社会は徐々に中国寄りに傾いて行ってしまうというわけです。パラオでは、観光客の数は中国人がいまだに一番多い。一時期は日本人観光客数が多くを占めておりましたが、最盛期に比べるとまだ復帰していません。ですから、実際には、民間中国人たちの活動が、パラオの人たちの生活の中にじわじわと入り込んでいます。これは日本の立場から見ると、問題かもしれません。

国家の外交関係についてですが、基本的には、外交関係が台湾から中国に移ることはむしろ当たり前のことだと、私はいろいろなところで書いたり言ったりしてきました。日本だって、中国と外交関係を結んでいるし、世界の 200 近い国の中で、今台湾を承認しているのは 12 カ国だけですから、むしろ台湾を承認して中国を承認しないほうが、国際関係の中では不自然な状態なのです。ですから、島嶼国が台湾と断交して中国と関係を樹立したことで、必ずしも一喜一憂する必要はないと、私は事あるごとに言ってきたのです。

しかし一方で、民間の活動は違います。観光客だけではなく、民間の人たちが進出して島々に住みはじめる。こうした人たちが増えていくと、島の社会構造は変わります。200 年前の歴史を見ても、これによって結果的に、東南アジアなども中国のパワーが根付いていったわけですね。

今一番話題のソロモンを事例にすると、マライタ島と首都があるガダルカナル島の間で民族紛争が起こりましたね。台湾政府の援助プロジェクトなどは、マライタ島を中心にやっていたものが多かった。なぜかという、マライタ人は、進取の気性があり、優秀で気が利く人たちだといわれているからです。あそこでプロジェクトをやると、他の島々よりも成功率が高いとの評判でした。そんなわけで、台湾の援助プロジェクトの多くがマラ

イタで行われていき、マライタと台湾の結び付きが強くなっていました。そのため、ソロモンの外交関係が台湾から中国に移っても、マライタと台湾の結び付きはなくなる、との国内政治の状況があったわけです。しかし、それが少しずつ崩れつつあるのだそうです。つまり、中国との外交関係が始まり、民間の小さな資本なども含めて、マライタ島にもどんどん中国人が入ってきているからです。実際、中国の経済活動などに関わる民間人が増えていけばいくほど、住民の心情にも変化が現れます。そのようなことが、いろいろなところで起こってきているようです。

太平洋の島国は、中国だろうと西側の日本、オーストラリア、アメリカのどこであろうとも、自分の国に良くしてくれるところであれば良いと考えています。そして、島国が外交関係を台湾から中国に乗り換えたことで、「そんなことをしたので経済制裁を加えるぞ」と言った西側先進国は一つもありません。逆に、台湾から中国に外交関係を移すと、日本もアメリカもオーストラリアも、「もうこれ以上向こう寄りになったら困る」と考えて、従来の2倍、3倍の援助を抛出した国もあるのですから。そのような結果を見ると、一番の外交的勝利者は、島嶼国ということでしょう。

この好事例が、アメリカと第3次経済協力協定を結んだミクロネシア3国です。いわゆるコンパクトマネーといわれているものですが、経済援助は第2次で終わると心配していたようですが、結果的には第3次が結ばれ、支援額も2倍から2.5倍増になりました。このように、島の人たちは、いまのところ中国との関係を深めたとしても全く損はしていない。とはいえその一方で、大きな社会的な変化が、じわじわ起こってきているというのも事実です。なので日本とも、もっと経済交流が盛んになれば良いのと思います。

そもそも、このPICは「民間企業の島々への進出によって、経済的交流を活発化させたい。そのために島嶼国情報を民間に提供し、様々な支援活動もする」ことを設立の目的としています。今日の山本さんの話も、これから島々への投資や事業を考える上で、とても参考になる事例の一つになるかと思います。PICはこうした情報を発信し続けますので、どうぞ島々に関心を持ち続けていただきたい。

だいぶ時間が経ちましたが、あと5分ぐらい話をさせてください。先ほど、ナウルが安全保障条約を結んだと言いましたが、大統領がこの3月に中国を訪問して5日間滞在しました。その間に何度も習近平と会っているらしいのです。しかし、私は「ナウルよくやった」と思いました。中国の手厚い接待を受けながらも、ナウルの大統領は警察協定も安保協定も結ばなかったからです。そして、今回オーストラリアと条約を結んだのですから、ナウルは偉かった。オーストラリアは、ようやく目を覚まして、真剣に島々のことを考え出したのかもしれない。それでも私は、オーストラリアをあまり信用していませんが。アメリカもソロモンに30年間も閉鎖していた大使館を復活させることにしたとの話が、この1年半ぐらいずっと話題になっていました。しかしながら、大使館はできましたが、未だに大使は常駐していないようです。

このような大国と島嶼諸国の関係事情の中で、日本の外交姿勢についても、私は少し心配しています。今日は、外務省から北川課長が来ていらっしゃるんですが、今回の島サミットはとても上手く行って、首脳も満足して帰ったと思います。ですが、それは日本に対する期待感があるからだだと思います。日本がきちん

とやると言ったので、やってくれるはずだという期待感があって、今のところは機嫌がいいのでしょう。でも、この期待が外れたら反動はとても大きい。なので、どうぞよろしく頼みます。今、日本自体の政権がどうなるかわからないので不安を感じていますが、アメリカやオーストラリアが、太平洋に向かって今真剣に取り組み始めていますので、ぜひ日本もこれまでの実績を踏まえて島嶼国との外交に大きな力を出していてもらいたいと思います。

そして、繰り返しになりますが、やはり政府間の友好関係を真に安定、発展させるには、民間の経済人が出て行って実質的な交流が盛んになることが必要です。そのような意味でも、PIC の活動はとても重要だと思いますし、本日ここにお集まりの皆さま方も、ぜひ、それぞれがお持ちのノウハウやスキルで、島嶼国との事業を展開できるように検討していただきたいと思います。

もっとお話ししたいのですが、時間になってしまいました。今日はどうもありがとうございました。（拍手）

## 山本様（株式会社 坂ノ途中 執行役員）：「コーヒー事業とパプアニューギニア」

こんばんは。株式会社 坂ノ途中の山本です。今日は、年末でお忙しいと思うのですが、来ていただき誠にありがとうございます。少し緊張しています。

私は、大学生の時からずっとコーヒーが好きで、今 40 なのですが、20 歳の時からコーヒーに関わり始め、コーヒーキャリアでいうと 20 年ぐらいの者です。特に成し遂げたこともないのですが、ずっとコーヒーに関わってきたので、その中で得たものを少しご紹介させていただければと思っています。

今回 PIC さんのおかげでパプアニューギニアにも行けました。この前フィジーにも行ってきましたし、2 月にはバヌアツだったでしょうか。いろいろな機会を頂いています。今回 PNG で学ばせていただいたこと、またその中で実現したことを、少しばかり皆さまにご紹介したいと思います。

「パプアニューギニアのコーヒー、ちょっと輸入してみよう」の話なのですが、その前に少し、「株式会社 坂ノ途中」がどのような会社なのかということ、その中の一つの部署、「海ノ向こうコーヒー」という名前の、コーヒーの部署のお話をしたいと思います。それから、パプアニューギニアのコーヒーのお話と、今後どうしていくかというような話をさせていただければと思っています。

私がコーヒーの産地に行くと基本的に何をしているかというと、もちろんバイヤーなので買い付けもするのですが、コーヒーの生産者さん、これは小農家さんがほとんどなのですが、その人たちに対して、コーヒーの栽培のお話やコーヒーの加工のお話——「こういうふうには収穫して、こういうふうには加工すると品質が高くなるよ」ということをお伝えしたり、消費国のマーケット事情のお話をしたり、その中で、「今はこういうトレンドなので、こんな品質のものを作りましょうよ」というお話をしたりしています。基本的には、産地の山奥の、電気もない、携帯の電波もつながらないようなところで、ニワトリを絞めて、いつも鍋で食べているような人達と話をします。「株式会社 坂ノ途中」という会社は、コンセプトとして、「100 年先もつづく、農業を。」ということを目指している会社です。サステナブルな社会を築きたいという思いがあり、そこに農業でアプローチしてみようという会社です。ですから、環境負荷が少ない農業に取り組む人達を増やしていくことが、僕らにとっての KPI になります。それが、100 年先も続く農業の形をつくっていくことにもなりますし、持続可能な、サステナブルな社会にたどり着くことにもつながるのではないかと考えています。その中で、野菜の事業と、海外事業部として、今、コーヒーの事業に取り組んでいるのですが、まず、野菜の事業の話を少しさせていただこうと思います。

僕たちは、環境負荷の小さい農業というものを広めていきたいと思っています。後継ぎで農業に携わる方ももちろんいらっしゃるのですが、そうではなく、新規就農の方も結構いらっしゃいます。そして実は、その人たちのほうが、有機農法や減農薬で栽培をしようという意欲は高かったりします。そのような人たちの営農のハードルを下げている、そのためのサポートをしている、という取り組みをしています。また、多様性を排除

しない流通の仕組みをつくるということにも取り組んでいます。流通に関わっている方や、野菜などの作物に関わっている方は、たぶんこの場にもいらっやと思うのですが、今まで、戦後日本が築き上げてきた全農さんの素晴らしい取り組みもありつつ、それによる弊害というのものもあるのではないかと感じています。均一の品質にしなければいけないとか、スーパーに行ったらコンジンは全部そろっているとか、ダイコンでいうと、今はもうあまりないですが、たまに中が空洞になっているものなどありませんか。「すが入る」というのですが、あれは別に品質が悪くなっているわけではないのです。どちらかという、季節の変わり目や、雨量によって起こるのです。そのようなことを、「これは別に品質は悪くないんですよ。こういう理由なんですよ」と伝えれば、消費者も分かると思うのです。ただ、スーパーの店員さんにその説明を求めるのは、少しハードルが高過ぎるではないですか。

たくさん作ってたくさん売るとい部分では、しっかりとマーケットが築けたし、流通も出来上がりました。しかし、まだ説明し切れていないものというのはたくさんあるということ、僕らは課題に感じています。ですから、きちんと説明する、なぜそうなったかという理由をきちんとお伝えするということ、僕らはするようにしています。また、「プレを楽しむ」ということです。先ほどのお話もそうですが、作物ですから、品質というのは違うものなのです。でも、そのプレの部分が楽しいよね、ということ。唐辛子も、季節に応じて、また太陽光の当たる強さに応じて色味が変わってきたりするのですが、そのような品質の違い、常に一定ではなく違う品質で変わっていくものを楽しんでもらえるような、そんなコンセプトをつくっています。

僕らは、2009年に会社を立ち上げました。ベンチャーといいながら、2009年からなので既に15年になります。最初は、京都の田舎の農家さんたちの作物を、京都のレストランや料亭に流せたらいいよね、ということをやっていました。つまり BtoB 系のビジネスです。ただ、それだとすくい切れない、カバーし切れない課題がたくさんありました。それが、新規就農者に関する課題です。

若い方で、有機栽培に取り組む方々というのは、生産量が少ないんです。また、何よりもキャピタル、資本力がないのです。そのようなこともあり、当時、2009年ぐらいに彼らがどのような生活をしていたかという、日中は農業をし、夜はコンビニでバイトをし、そのまま車の中で寝て、次の日農地に行くという生活です。これはサステナブルとは言えないというような、そんな生活の仕方をしていらっやいました。このような人たちではさすがに有機農法は広まらないよね、ということもあり、それならば、エクイティーのファイナンスをしながら、規模をきちんとスケールさせていけるようなビジネスモデルをつくっていかうと考えて、やり始めました。

実際に私たちが向き合っている、国内の課題と着眼点についてお話しさせていただきます。やはり、農業が環境に与える影響というのはとても大きいです。農薬や化学肥料を使うような、いわゆる慣行栽培で農業を行った場合、やはりどうしても、化学肥料を作るためのいろいろな費用や、環境に対する負荷がかかります。ですから、その部分をできるだけ下げたいけるような農業方法や、それに伴う農業ビジネスというものができないものかということを考えています。

有機農業は、実は、日本ではとても遅れています。「ひょうごみどりの白書」の中では、有機農業はサステナブルではない、つまりビジネスとしてなかなか成り立たない、という結論に見えます。しかし、実際に僕らが今付き合っている生産者さんは、2009年時代は確かに車の中で暮らしている感じでしたが、今はどうかというと、ご結婚もされ、その息子さんがサッカークラブのチームに通っている、というような感じで生活ができています。有機農業をしていらっしゃる方でも、きちんと生活ができています。ですから、僕らがお付き合いしている生産者さんは結構うまくビジネスができていと思うので、僕らはそこを強みとしています。

また、農業に携わる方々も高齢化が進んでいます。これも皆さんご存じだと思います。その中で、先ほども、最初に申し上げましたが、新しく農業を始めたいという人たちには、実は、有機農業をやりたいと言っている方や興味があると言っている方も結構いらっしゃいます。ただ、問題は那些人たちがやはり続かないのです。15年前から比べるとまだましになりましたが、それでもまだサステナブルとまではいかないのではないかと思います。僕らが、新規就農者が希望する有機農法で生計が立てられるようなサポートをしていくことができれば、新規就農で有機農業をする方々はどんどん増えていくのではないかと思います。そして、増えていけばいくほど、マーケットに流れる有機栽培の野菜も増えてくるので、消費者の目に留まる機会も増えてくるのではないかと思います。そのようなことを着眼点にし、私たちはビジネスをしています。

実際に取り組んでいることとしては、この中にももしかしたら利用されている方がいらっしゃるかもしれませんが、お野菜ボックスというものをつくり、旬のお野菜セットをつくっています。週に1回や隔週で、今、大体1万世帯ぐらいの方々に送っています。「旬を楽しむ」ということをコンセプトに、できるだけハウス栽培や慣行栽培のものは扱わないようにしているので、入っているものが常に違ったり、季節のタイミングによってセロリがすぐ入っていたりすることもあるのですが、基本的には、いろいろな違う作物、違う野菜を入れ、旬を楽しんでもらう、季節を楽しんでもらうというサービスを提供しています。定期便というものです。

また、BtoBとして卸もしています。レストランで売ったり、実は、八百屋と飲食店もやっています。ただ僕らは、飲食店や八百屋などの店の経営がとても下手なので、一応やっていますが、すぐもうかって多店舗展開していきましょう、というようなものではありません。どちらかというと、サテライトというか、情報を発信する場所として、現在活用しています。とはいえ、レストランは、「新風館」という、京都の中でも結構おしゃれな店舗が集まるモールでやっています。以上が、野菜のお話です。少し長かったですでしょうか。大丈夫でしょうか。次に、メインのコーヒーのお話をさせていただきます。

ここからは僕も冗舌になってくるのですが、僕らがコーヒーの事業を始めたのは2016年ぐらいからです。最初に、あるコンサルティング会社さんから、「坂ノ途中さん、ちょっとラオスに来てください。実はラオスでは環境破壊がすごいのです。焼き畑がすごいのです。何かできることはないでしょうか」というご相談を受け、ラオスに行きました。そうすると、確かに焼き畑がすごいのです。アジア圏の人たちは焼き畑が大好きなので、ばんばん焼き畑をします。焼き畑をしてそこに何を植えるかというと、トウモロコシや、陸稲といわれるお米です。そのようなものを植えています。

伝統的にずっとやられているのでいいじゃないか、と言う方もいらっしゃるのですが、そのサイクルが早くなってきてしまっているのです。昔は、「今年はこの場所で焼き畑をしよう」と焼き畑をして、また次の年は違うところでやり、サイクルとしては、大体 15 年から 20 年ぐらいで元の場所に戻っていました。それが、やはり教育でお金が必要だとか、食料を買わなければいけないとか、いろいろな社会的な事情があり、どうしてもある程度サイクルを早めなければいけないと、5 年周期になり、7 年周期になっていきました。そうすると、15 年もたっていないので、植生が戻っていないのです。これは確かになんとかしなければいけないと思いました。さらに、焼き畑の時期というのは、アジア圏では大体 3 月や 4 月が多いのですが、10 メートル先が煙で見えないというような感じで、山一面焼き畑にするんです。これはさすがになんとかしなければいけないと感じました。また、僕は村に行くのですが、村の若い人たちというのはやはりお金が必要ですし、何よりも、日本で東京に行きたいというのと一緒に、都市部に出稼ぎに行き、どのコーヒーの産地においてもよく見られる現象でした。ですから、その村に働き手がなくなったりしています。では、実際に都市部に出てハッピーな生活を送っているかという、そうは見えないのです。

例えばミャンマーですと、シャン州というところのユアンガンにコーヒーの産地があります。ミャンマーの真ん中辺りです。そこの若者たちはどうしていたかという、ヤンゴンという都市に行き、そこでホテルの受付をやったり、テレアポなどのバイトをしています。4 畳半もないとても狭い部屋に住み、稼いだお金を一部送金し、あとは都市で暮らすために使います。あれ？ これでいいの？これがしたいこと？ハッピーではないよな、と思います。

ネパールの山奥にいる、ある民族の若者はどうでしょうか。日本にはインド料理屋さんがたくさんありますよね。あれは大体ネパール人がやっています。ネパールには、すごい量の日本語学校があるのです。なぜかという、ネパールで日本語を学んだ人を日本に送ると、大体 10 万円から 15 万円ぐらいもらえるのです。そして、日本に来てまた少し日本語能力を上げ、その後働きます。大体が介護医療の場面であったり、レベルが高くなればコンビニで働いたり、いろいろな方がいらっしゃるのですが、その日本で働いている人たちがハッピーかという、そうも見えないように思います。

やはり、いろいろな方々とお話しする中で見ると、民族など「族」というものをすごく大事にする人たちにとって、自分の故郷から離れ、見ず知らずの場所に行き、言語も違う中で話していく、この人たちは、確かにお金は稼げているけれども、実は結構借金だらけだったりするのです。そのようなことを見ていると、なんだかこれも少し違うのではないかと思います。やはり、自分の地元や村できちんと経済が成り立ち、仕事があるという状態というのが大事なのではないかと感じていました。

そのような中で、実はコーヒーというのはとても有用なのです。コーヒーは森の中で育てられます。つまり、シェード、日陰があるとそこで育つのです。コーヒーの原産地はエチオピアや南スーダンですが、その原生林の中にコーヒーがあっさりします。森の中です。ラオスのように焼き畑をばんばんやっているような地域で、農家さ

んに「焼き畑をせずに森を守りましょう。森を守って、その森の下にコーヒーを植えましょう。そうすると、森も守れるし、コーヒーを収穫すればそれが収入になっていきます。このような方法はいかがでしょう」と話します。ラオスの北部の村の方々にお伝えすると、「ああ、それはいい。やろう、やろう」となり、アグロフォレストリーという、森林の中で農業をしていく森林農法をコーヒーでやりましょう、ということが広まっていきました。このラオスのやり方は別に珍しいものではなく、東南アジアでは採用されがちな方法なので、実際、既にやっているところもありますし、新しく始める人たちでも、「森の中でこんな感じで育てたらいいんだよ」と言うと、すぐにクリックしやすいというか、理解して下さる方が多かったです。

アグロフォレストリーについてももう少し詳しくお話すると、ただ森の中で育てるだけではありません。つまり、コーヒーだけが収入ではないのです。森の中には、実はいろいろな果樹があります。アボカドがあったり、マンゴーがあったり、産地によっては梨があったりします。また、果樹だけではなく、土の下、地中には、ショウガが植わっていたり、カルダモンやサツマイモなど、日常的に食べるものもあります。スパイスは換金性がすごく高いので、カルダモンなどはすごく高値で売れたりします。コーヒーは、そのような作物とも、コンパティビリティなどいいますが、親和性がすごく高いのです。また、木にくるくるとツタのように巻き付く植物もあります。例えばコショウです。コショウはインドではよく栽培されているのですが、そのコショウ栽培をやっているところには必ずコーヒーが植わっていたりします。そのように、いろいろな作物と一緒に植える混植栽培というものが、アグロフォレストリーはすごくしやすいのです。つまり、森を守るだけではなく、換金性の面でも、コーヒーがあって、スパイスがあって、果樹があって、いろいろな作物を植えることができ、実際にコーヒー以外の収入もあって安定するのです。

それだけではなく、コーヒーというのはいろいろな品質があります。お米に1等級、2等級、3等級とあるように、いろいろな品質のものがあるのですが、中でも品質が高いものをスペシャルティコーヒーといいます。そのスペシャルティコーヒーの価格が、今とても上がっています。例えば、今日のコーヒーの相場は330セントぐらいです。5年前は110セントぐらいでした。ですから、3倍ぐらいまで上がっていています。これはなぜかという、別に生産量が下がって相場が上がったということではなく、需給バランスが変わってきているからです。つまり、生産量が少なくなっていて、需要のほうが高くなってきているということです。日本、アメリカ、ヨーロッパといったところが消費するだけではなく、今、生産国が消費国に変わってきています。例えば、今、コーヒーの消費量世界1位はもちろんアメリカです。第2位はどこかという、ブラジルなのです。ブラジルはコーヒーの産地としてとても有名だと思いますし、皆さんもご存じだと思うのですが、その生産国が、世界第2位になるぐらいの消費国に今変わってきています。それ以外に、インドネシアやベトナム、中国もそうです。中国も、実は雲南のほうでコーヒーを栽培しています。この生産国といわれている国が、今、全て消費国に変わってきているので、いいコーヒーがどんどん自国で消費されるようになってきています。生産国がそのように変わってきている分、どうしても需要が高まり、そのバランスによってコーヒー相場が変わってきているということです。大手のトレーダーさんも、中堅どころのトレーダーさんも、どのトレーダーさんも一致して述べているのが、最近のその相場の高騰です。品質を上げ、しかもアグロフォレストリーでやっていくことによって、産地の森林減少の改善にもつながり、安定した雇用というものも築けるのではないかと。そのようなところを目指し

て、僕らはやっています。

そのようなわけで、「海ノ向こうコーヒー」を今運営しているわけですが、実際に僕らがやっているところはこのような感じです。直接輸入と現地パートナー、つまり、僕らが実際に赴く国と、現地パートナーにお願いして調達をしている国があるのですが、アジア圏が結構多いです。それ以外に、エチオピアやカメルーン、ルワンダなどは、私たち自身でやり始めています。グアテマラや中米でも始めていますし、これからボリビアでもやろうと考えていますが、中でもやはりアジア圏を、僕らは強みにしています。

実際に原料で輸入しており、ここですと、この道をずっと行くとグリッチコーヒーというお店があるのですが、そのグリッチさんと扱ってもらっているコーヒーなどもあります。原料を自家焙煎（ばいせん）といわれるところに販売していくということをしているのですが、それ以外に、僕らで実際に焙煎したコーヒーを、例えばロフトさんや、ライフさんなどのスーパーに並べていただいて販売もしています。それ以外に、イベントとして、ポッドキャストなども行っています。

あと 10 分ぐらいあるので、ようやくパプアニューギニアの話ができます。パプアニューギニアには、PIC さんのおかげで、今年の 2 月、3 月に行かせていただきました。その中で実際に出会ったコーヒー農園ですが、ここにいるウィリアム トンガップさんという方は、日本に 10 年以上住んでいて日本語がぺらぺらの人なのですが、ジワカ州というところの元州知事なのです。PIC さんがその人をつないでくださり、実は日本に縁があり、元州知事で、土地も持っている、そして、コーヒー栽培をきちんとビジネスとしてやっていき、そこで地元の雇用を生んでいきたい、それをきちんと日本に流したいのだという相談をされ、それならちよつと行こうということで、訪れました。

PNG の農業セクターの概要について少し触れますと、人口は 800 万人から 1,200 万人ぐらいで、小農家が 90%、中規模農園が 10%ぐらいです。大規模プランテーションも少しあります。基本的には、小規模の農家さんたちが自給自足的に農業をやっているところがほとんどで、ビジネスとして行っているようなところはまだ数えるぐらいではないかと思います。輸出産品としてはいろいろなものがあるのですが、その中でコーヒーが多く、まさに僕らが今メインにしているものです。それ以外に、スパイスやお茶などはこれから扱っていくと思っているのですが、取りあえず今回はコーヒーを扱っています。

コーヒーのセクターでいうと、生産量は、パプアニューギニア全体で大体 40 万トンぐらいになります。そのうち日本に入っているのはどれぐらいかという、1,000 トンぐらいです。14~15 年ぐらい前の 2010 年ごろには 7,000 トンあったのですが、今は 1,000 トンぐらいしか日本には輸入されていません。その理由は、コーヒーの品質や価格、もしくは日本のニーズにあります。昔はパプアニューギニア人気というものが確かにあったのですが、それが今、違う産地に行っちゃっています。そのようなこともあり、今、パプアニューギニアコーヒーの日本でのプレゼンスは、結構低くなっています。

生産地はこの辺りです。大体この辺りがコーヒー産地といわれており、ウエストハイランドという地域がコーヒーの産地になっています。ポートモレスビーというのは、有名な首都であり港なのですが、コーヒーにおいては、ラエといわれるところです。それがこの辺りです。この地域がコーヒーが収穫されている地域です。ほとんどがやはり小農家さんです。皆さん、持っていらっしゃるのが0.5ヘクタールぐらいです。そのぐらいの土地にコーヒーが植わっており、先ほど申し上げたような果樹も含め、いろいろなものが植わっています。彼らのメインの作物は、タロイモなどのイモ系のものが多いので、イモも植わっています。

「コーヒーの経済タウン」と書いてありますが、コーヒーの輸出会社が集まっているのが、ゴロカといわれる地域です。ゴロカはこの辺りです。また、コーヒーの流通に関していうと、左のほうの内陸から来たコーヒーもきちんとゴロカを通るので、そこで加工、もしくは選別され、輸出に向かいます。この、いろいろな輸出会社、加工業者がいるのがゴロカといわれるところです。今回訪れたところは、カイントウといわれるところと、それから、先ほど言った元州知事がいるジワカ、そして、ゴロカの近くのアサロです。

カイントウというところは、実は、3月に行く前から、われわれがPNGのコーヒーとして常に扱っており、現地パートナーも既にいるところでした。そのコルブラン農園というところは、いつも取引をしているところでしたが、私は行ったこともなかったので、ちょっとごあいさつにも行きたいということで、カイントウのコルブラン農園を訪れました。これはオーストラリア人がやっていらっしゃる農園です。それ以外に、やはり新しい商品を作りたいと思っていたので、アサロという地域に行きました。また、今回PICさんにご紹介いただいた、ジワカのウィリアム トンガップさんの農園に行きました。

実際の商品作りについては、このアサロでの話を少しさせていただきます。先ほど申し上げたように、人口が800万人から1,200万人ぐらいとすごい振幅なのですが、これはなぜかという、まだきちんとした統計がないからです。その中で、民族としてはどのくらいいるかという、800以上いるのだそうです。例えば、人口800万人に対して800の民族がおり、しかもその民族同士が言葉が通じるかという、結構通じないことが多いのです。ですから、100万人ぐらいのいろいろな民族集団が、ごった煮になっているような国なのです。やはりそのような地域というのは、民族的な面白さがすごくあると僕は思っていて、その部分を生かして何か商品作りができないかと、現地のいろいろな人たちに相談しました。すると、「この地域に『マッドマン』といわれる人たちがいるんだよ」と教えてくれました。「泥男」ですね。それを見にいきたいと思い、その村、アサロというところに行ってきました。それが、このような感じです。マッドマンというのは、昔の伝説のようなものなのですが、このアサロという地域にはワントリフォ族といわれる人たちが住んでおり、この人たちが住んでいるところは盆地になっています。盆地になっているということは、つまり結構肥沃（ひよく）な土地なのです。雨がたくさん降り、土壌もすごく肥沃で、川も流れていて、魚も取れます。ちなみに、パプアニューギニアにおいて魚というのは、海の幸よりも、山の川魚のほうが価値が高かったりします。

そのような素敵な場所だったのですが、やはり土地がいいからこそ、違う民族が攻めてきました。それが強い民族だったので、昔そこに暮らしていた元マッドマンの人たちは逃げました。逃げたというか、泥の中に隠れた

のだそうです。泥の中に隠れ、その強い民族たちが去る時、後ろを向いた時に、ドアから飛び出してわーっと驚かしたという、そんな伝説があります。その時に、その、強いといわれていた、攻めてきた民族たちは、「泥男が襲ってきた」という印象を受けたようです。昔の人は純粋だったのですね。そのようにして見事撃退したことから、このアサロ地域に、マッドマン伝説というものが生まれました。

このアサロの村の人たちは、それをいまだに誇りに思っていますし、きちんと観光名所化させていっています。そのようなことを思うと、やはり彼らのコーヒーをただ紹介するのではなく、彼ら自身の文化や、こんなに面白い、すごくインパクトのあるものを、きちんと商品化したいなと思ったのです。そこで、いろいろな人たちに、いつからいつまで、どのようなコーヒーの栽培をされていたかなどをヒアリングしました。農地も見にいきました。その中で、これはコーヒーの麻袋なのですが、このようなデザインの麻袋を作り、コーヒーを輸入しました。実際に、これは既に入っています。左上にあるのが僕らのホームページなのですが、その中で「マッドマンコーヒー」として既に販売しています。8月ぐらいに出港し、輸入するのに2カ月ぐらいかかるので、先月、11月から販売を開始しています。「マッドマン」という名前を付けて売り始めたのは、たぶん日本でも初めてではないかと思います。結構人気は得ているようです。この前、日曜日に、大阪の高槻というところでコーヒーのイベントがあり、そこにいろいろなコーヒー屋さんが出ていたのですが、そのコーヒー屋さんのほとんどが、実はこのマッドマンコーヒーを使ってきて、すごく感動したことを覚えています。

コーヒー屋さんやその業者として、ただ品質と価格をうたう時代ではもうなくなってきています。そうではなく、そのコーヒーの裏にある物語をどう伝えるか、どう面白がれるかということが、実は今コーヒー業界に求められていることだと、僕は感じています。ですから、これからについていうと、コーヒーのプロであることは必ず必要なことですが、それに加えて、実は僕らは編集者なのではないかと思っています。いろいろな産地に行くと、いろいろな民族がいて、学ぶことばかりです。「何それ」というようなことばかりが起っています。そこをいかに楽しめるかですし、そこをいかに面白く伝えられるかだと思います。そのような、「面白いよね、これ」とか、「これ感動したんですよ」というようなことを、いかに伝えられるかということが、僕らにとってはすごく重要なことですし、ここは外さずにやっっていこうと思っています。

また、産地に行けば行くほど感じるのは、生産者の人たちは消費国のことをよく知らないということです。逆に、皆さんはたぶんコーヒーがお好きだと思いますが、コーヒーの産地のことをご存じかという、パプアニューギニアにマッドマンがいるということなど知らなかったと思います。産地のことをやはりお伝えしていかないといけないですし、逆に消費国のこともお伝えしていかないといけません。

よく「地産地消」と言いますが、この「地」を「知」に替えて、「知産知消」と言うのだと言ったある大学教授さんがいます。そのように、コーヒーの産地を知っていくということがすごく重要ですし、逆に、消費国の状況というものも知っていく。この両方がある、ようやくサステナブルなコーヒーの流通や商売というものができるのではないかと思います。ただただ「物」として、品質や価格だけで取引するものではないということが、僕らがきちんと伝えていくことなのではないかと思っています。トレーダーからサプライチェーン、もう既にできているコーヒー

一のトレーディングシステムというものもあるのですが、そこをさらに良くしていくようなサプライチェーンの再構築というものを、これから目指していこうと思っています。以上です。（拍手）