



ソーシャルビジネス

～フェアトレードの認知拡大を目的としたこれまでの活動報告～



エントリーコード gj005
神原ゼミナール

1. 実践に至った経緯



日本でのフェアトレードの現状

- + フェアトレードの認知率 ⇒ 32.8%
- + フェアトレード商品の購入率 ⇒ 42.4%

(一般法人日本フェアトレードフォーラム調べ)

まだまだ世間に浸透していないのが現状



～私たちの目標～

『フェアトレードを1000人に認知してもらおう』



商品販売数+SNSフォロー数+名刺配布数



ターゲットは同世代の若者

同世代の若者をきっかけに
多くの世代へ



フェアトレードとは？

- + 児童の労働を禁止
- + 対等な対価を支払う
- + 農薬による環境破壊を防ぐ
- + 生産者や労働者の生活改善

直訳すると

公平・公正な取引

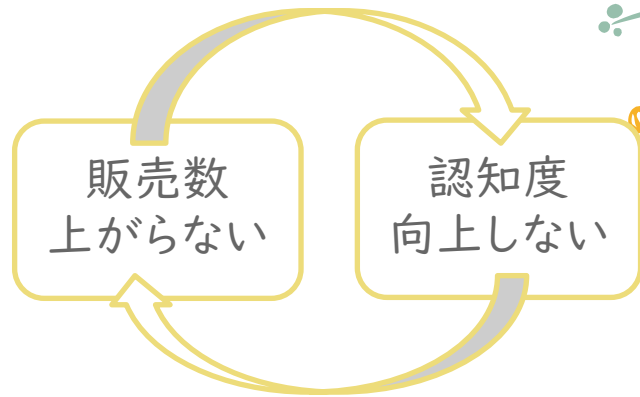


フェアトレード商品の価格

+ フェアトレード商品

- ・適正な価格で購入することで生産者や労働者の生活が改善
- ・オーガニック栽培

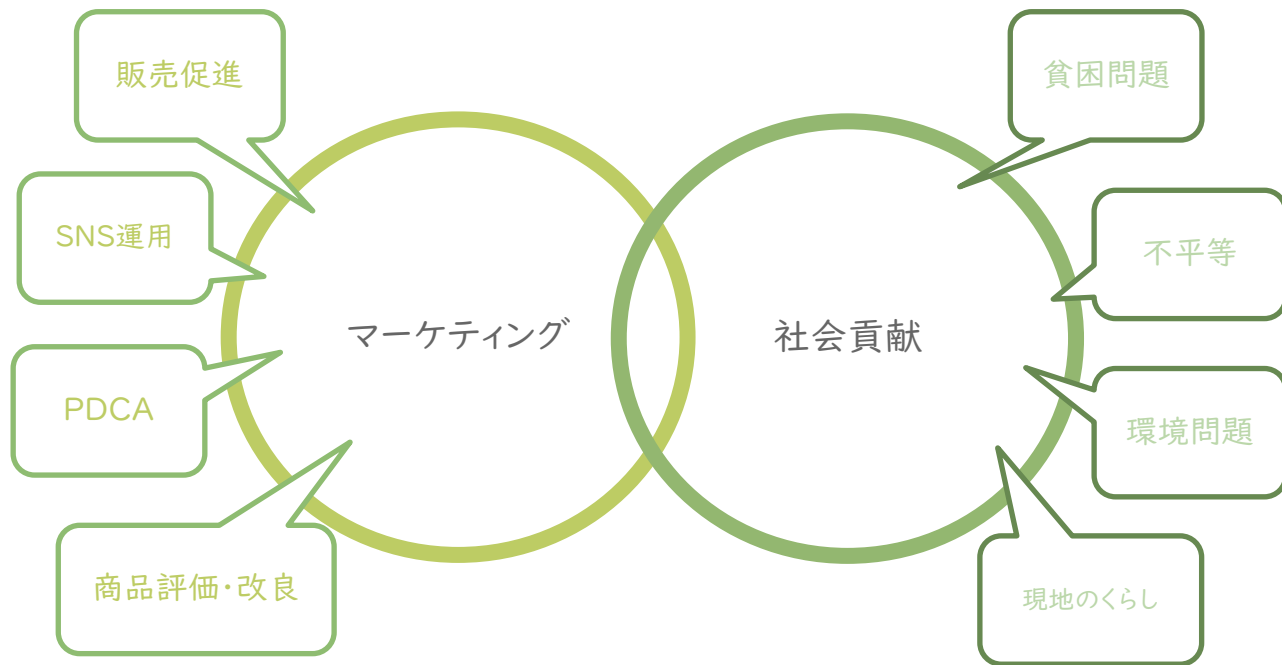
➡商品の値段が類似商品よりも高い



値段が高い理由を知ってもらう



取り組みのきっかけ

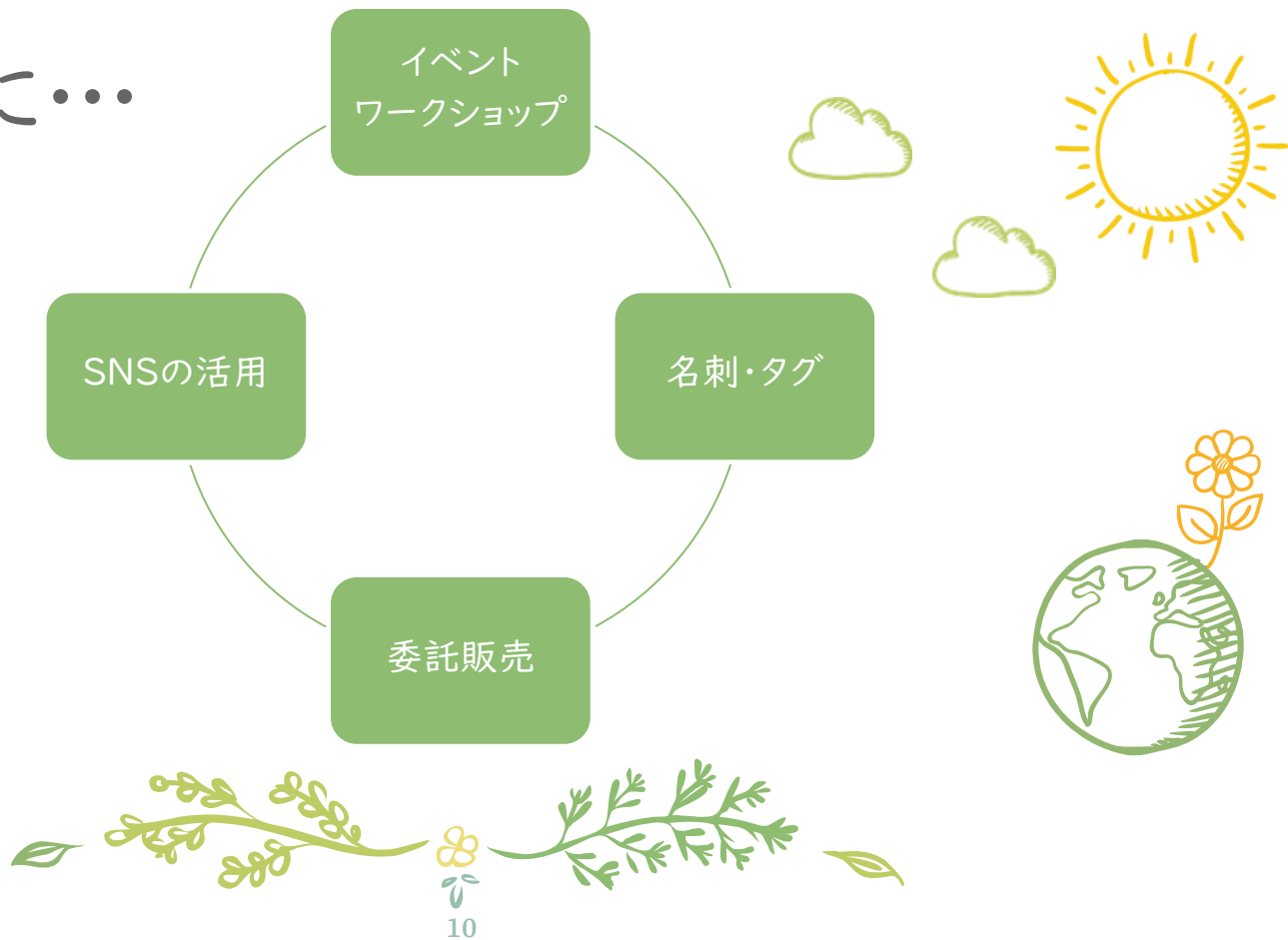


2.

本実践が社会に及ぼした
影響（ソーシャルインパクト）



そのために…



I. SNSの活用



SNS project



2018年に開設した
Instagramのアカウントを引き継ぎ
2019年4月にはFacebookの
ページを作成しました



パルクック



理由

大学生がフェアトレード商品を
手軽な料理に活用→発信
フェアトレード商品をもっと身近に！

～ポイント～

材料・工程の少ないレシピを考案
料理が苦手な人でも簡単に挑戦できるものを投稿

料理の工程を動画で撮影
→簡潔にわかりやすく編集して気軽に見ることのできる長さ

イベントに出店

- + 2019年3月 ファーマーズマーケット @川崎
- + 2019年5月 フェアトレードデーイベント @聖心女子大学
- + 2019年5月 東ティモールフェスタ @上智大学
- + 2019年9月 グローバルフェスタ @お台場
- + 2019年11月 鳳祭 @専修大学



鳳祭

目的

普段SDGsのイベントには参加しないような
大学生・その家族にフェアトレードは
敷居の高い存在ではないことを知ってもらうため

課題

フェアトレードにあまり関心のない学生に
購入してもらうだけでなく、
同時にフェアトレードとは何なのか、
その取り組みを少しでも知ってもらうには？



タグ作成



表



裏

私たちはバルシックの活動を通して
マーケティングの研究をしています。

活動記録 & お料理動画
Instagramアカウントは
こちら！



(名刺と同様に)

- ・裏面に活動内容の簡単な説明
- ・インスタグラムのアカウントにアクセスできるQRコードを記載



グローバルフェスタ2019@お台場

通常の販売に加えてワークショップを開催

～テーマ～

- ① 取り組みを知ってもらう
- ② 実際に商品を試飲・試食

楽しみながらフェアトレードについて学んでもらう



3. 名刺の活用による認知度向上



名刺作成

名刺なら気軽に受け取ってもらえるのでは？

- ・表面に活動内容の簡単な説明
- ・インスタグラムのアカウントにアクセスできるQRコードを記載
- ・裏面にフェアトレードについての説明
- ・イベントや委託先店舗等で配布

名刺



4. 委託販売



委託販売

目的

地元のお店に置いていただくことで
商品を目にしてもらえる回数を増やすため

よって

さらなる認知の拡大
消費者の生の声を参考にすることが可能に



委託販売



PAZ Coffee Shop 向ヶ丘遊園駅

- ・2.3か月で50個完売のペース
- ・販売されているドリンクとの相性を調査
→POPを作成

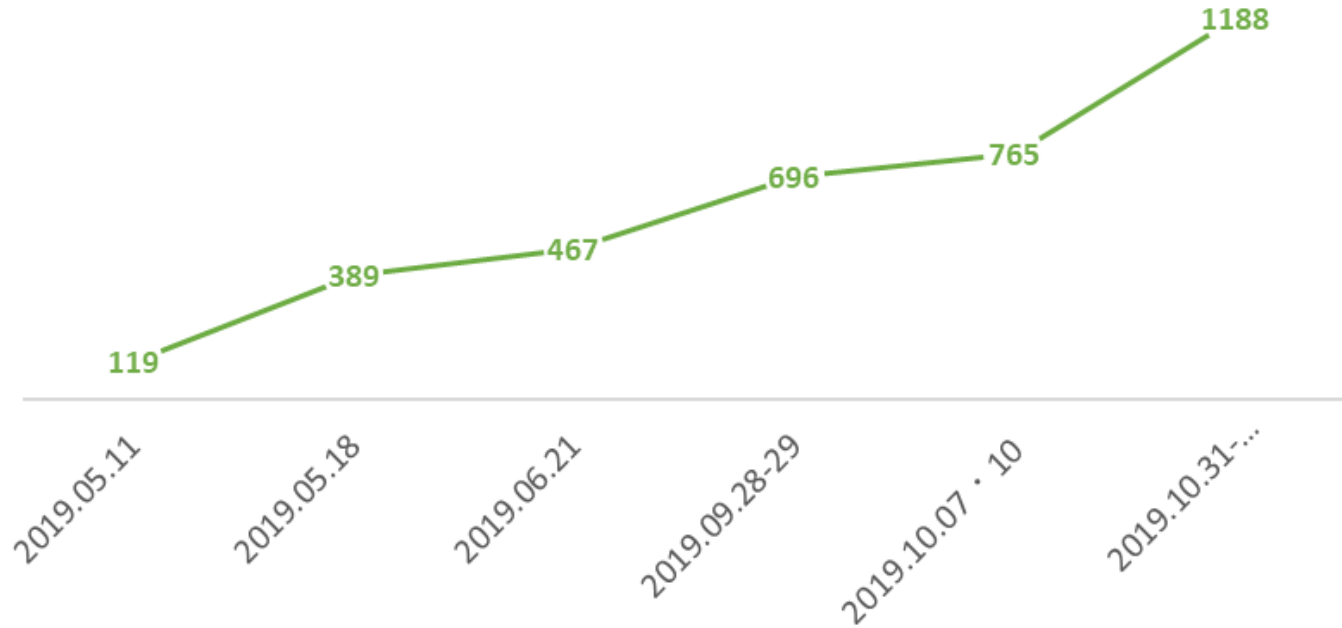


ハンドクラフトショップ楓杏 稲田堤駅

- ・10個単位での納品



認知数



3.

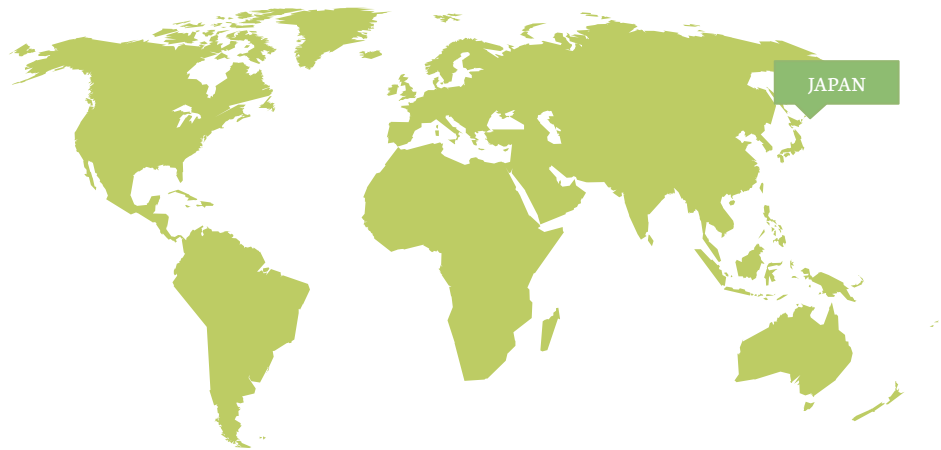
本実践が達成に寄与するSDG



3つのSDGsの達成に寄与



パルシックの国境を超えた活動



安い賃金でコーヒーや
紅茶の栽培を行う人々に
対等な取引のできる環境を!



フェアトレード商品

東ティモール、スリランカ
パレスチナ、マレーシアなど



フェアトレード商品を通して

東ティモールの人々に
有機栽培コーヒーや
無農薬ハーブティーの
ノウハウを伝授
スリランカの紅茶を
有機栽培に転換



フェアトレード商品として
日本で販売

- + 貧困の解消に貢献
- + 様々な格差の更正
- + オーガニック栽培推進による
陸の豊かさの保全



4. まとめ

—私たちのアクションの持続可能性—



これからの課題

- + イベントだけでなく定期的にも買ってもらえる機会を作らないと活動を継続できない
- + 地域の委託販売先を増やす
- + 販売に伴う収益が活用できるほど稼げておらずビジネスとしては成り立っていない



もっと活動を大きくするための
仕組みを考える必要がある



さらに認知度を広めるために



卒業までに

2000人の人にフェアトレードを広めたい!!!



もっとSNSを活用

- ・ 新型コロナウイルスによるSDGs関連のイベント中止

 オンラインイベントの展開

- ・ SNSのフォロワーの方々と相互に関われるように

 ワンタッチで商品購入ページに飛べる商品タグ作成



紅茶ようかんのプロモーション

おうちで楽しむお菓子

転換

アスリート向けのエナジーフードへ

現在

デザイン案完成・提案中

目標

2021年に発売



もっと気軽に、身近な存在として、
フェアトレード商品を日常に取り入れられるよう工夫

Thankyou for listening!

Any questions?

