

インドの紅茶産業とEMA(Equitable Market Association)の挑戦の歴史¹

未定稿です。何かに引用されるときは下川までご連絡ください。

<インドの紅茶産業>

インドにおいて紅茶は重要な植民地産業だった。植民地時代の紅茶農園の労働者の状況は過酷を極めていた。1947年、植民地支配が終わり、徐々に紅茶農園はインド人の事業家に買われていった。しかしながら、インド人のオーナーはもともとイギリス人オーナー寄りの人物が後を継いだので労働者の環境は改善されず、むしろイギリス人オーナーよりも労働者への対応はさらに悪かったと言う。英国人の経営者は労働者を搾取していたが、インド人の経営者はもっと悪く、労働者の搾取だけでなく、女性に対する特別な搾取も普通に行われるようになり、紅茶農園の経営者は王様ようになっていた。

<労働組合運動の闘い>

これに対して茶園労働者の抵抗運動・戦いが始まったが、状況は厳しかった。茶園経営者は大部分が緊密な繋がりを持っており、解雇された茶園労働者は他に行き場がない状態だった。そのような状況の中で、50年代、60年代労働組合運動として、この抵抗運動は大きくなっていった。60年代の終わりには、全国の茶園労働組合はかなり強くなり、労働条件はかなり改善された。一方で、労働組合は子供の教育を充実させてきた。これも経営者を恐れさせる一つの原因だった。

この労働組合運動を通して、経営者の取り分が減り、労働者の取り分が大きくなっていったが、この流れの中で、経営者側は将来を恐れ、労働組合にプレッシャーを与えてストをやれなくするため、またインド全体での供給量を減らし紅茶の値段を上げるために、生産性及び質が他より若干落ちる15の茶園を意図的に一時的に閉鎖した²。これにより、残った茶園の労働者は仕事を失うのを恐れて、ストを打てなくなった。

<紅茶生産協同組合の誕生>

しかしながらこれに対して、実際に幾つかの閉鎖された茶園(少なくともトリプラという地域の6つの農園)の労働者は、70年代にその経営者を追い出し、茶園を乗っ取り、自分たちで紅茶生産を始めようとした。そして80年、彼らが紅茶生産協同組合³として紅茶を生産することを政府が認めた。EMAはこの紅茶生産協同組合のサポート、特にマーケット

¹ ここでの話しは、1998年8月26日 9月4日、及び2005年9月25日 10月3日にかけてインド・コルコタのEMAを訪問し、主にEMAの中心的人物 Sujoy Srimalに対して行ったインタビューに基づいている。

² 現在も状況はさほど変わってないが、その当時茶園はグッドリック等のイギリス人経営者や関連するインド人経営者はカルテル的行動をとっていた。

³ この協同組合は労働組合を母体として設立されたが、労働組合とは異なるものである。協同組合の最大の特徴は、そこでの労働者は企業組織のように誰かに雇われているのではなく、労働者自身が資本を共同で保有し、経営の意思決定に主体的に参与し、労働と資本が分離しておらず、収益を参加者全員で分かち合う仕組みになっていることである。

アクセスに関するサポートに関して関心を持ち、関わった。

その当時、茶園はインド全国で約 180 あり、大部分の紅茶は基本的にはオークションで取引された⁴。彼らは結託して、協同組合の生産するお茶をオークションから排除した。これに対して、EMAは新聞等のマスメディアを巻き込んだ大規模キャンペーンを行い、結果的に、協同組合生産のお茶もオークションに入れるようになった。しかしながら、協同組合の茶園に関するもう一つの問題は値段の問題だった。協同組合で生産される茶は、元々条件の悪い農園が多かった上に、閉鎖された茶園の再開だったために、その閉鎖期間の間に、質がかなり落ちてしまい、オークションではかなり低価格で取引されざるを得ず、協同組合茶園の人々の生活は苦しかった。

< EMA TEA のヨーロッパへのマーケットアクセスの挑戦 >

そこでこの状況に対して、EMAは協力者たちと相談した結果、次のような試み考えた。現状では、紅茶に関してのブランドはすべて英国関連の会社名（例えば、リプトン、トワイニング、ブルックボンド）で、インドブランドの紅茶は存在しない。そこで、キャノンカメラや鈴木・トヨタカーなど日本企業の成功例を模範に、インドブランドの紅茶を国際市場（当面はヨーロッパ市場）で売れないかと考えたのである。また、多国籍企業はインド国内のオークション価格が下がれば下がるほど（そのためのコントロールも行っている）大きな利潤を上げているということは、協同組合がインドブランドで直接国際市場にアクセスした場合は、協同組合員（すなわち茶園労働者）の収益も大幅にアップすると考えたのである⁵。そうやって誕生したのが“EMA TEA(エマ・ティー)”だった。ただしトリブラの協同組合のティーだけだと、少なくともヨーロッパの人々にとっては品質の悪いお茶なので、ティブラの協同組合の紅茶とダージリン・ティーをプロのティー・テスターが混ぜることによって、ヨーロッパの人々の口に合う品質の高い紅茶を作り“EMA”ブランドで売ること考えた⁶。このEMA TEA販売は、紅茶が高品質であること。社会・政治的メッセージを持っていること（植民地支配の延長的紅茶産業からの独立）。健康に関するメッセージ（途中でやめたが最初は有機栽培紅茶、そして途中からは、低農薬紅

⁴ リプトン、ブルックボンド、トワイニングなどの植民地時代からの歴史を持つ英国系多国籍企業の場合は、必ずしもオークションだけでなく、直接傘下の茶園からの調達も行っている。

⁵ EMAの計算では、もしEMAがオークションで買い付けて直接ヨーロッパ市場で売ることができれば、2トンの販売規模の場合、多国籍企業の紅茶と同じ品質の紅茶だとその約30%の価格で売ることが出来ると言う。EMAによればそれだけ多国籍企業が儲けているわけだから、その分を生産者に還元できると計算した。

⁶ 実は紅茶多国籍企業も同じことをやっている。例えば全世界にダージリン・ティーとして売られている紅茶の総量は、実際にダージリン・ティー地域から出荷されている紅茶の総量の約10倍だそうである。つまり平均して1割のダージリン・ティーに対し、9割のケニアやスリランカ、またはインドの他の地域（主にアッサムやトリブラ）の低価格なお茶をブレンドした上で、“ダージリン・ティー”として売っているのである。

茶を考えた)、の3つを重要視した。いずれにしても成功のためには社会・政治的側面とビジネス的側面の両方が必要であると考えたのである。

こうやってヨーロッパ市場(まずはドイツ市場)への進出に挑戦したのであるが、そこで直面したのは多国籍企業群の厚い障壁であった。EMAは、当初はこのインドブランドの紅茶のマーケティングをチャリティー的意味を含む“フェアトレード運動”としては位置づけておらず、純粹にマーケットアクセスへの挑戦と位置づけていた。そこで、最初からスーパーマーケット等の量販店にアクセスを試みた。これは一瞬成功しそうになったが、そのとき圧力をかけてきたのがユニレバーという多国籍企業である。ユニレバーという多国籍企業は植民地時代にアジアの各地の植民地産品をヨーロッパに持ってくることによって巨額の富を築き、今も現存している有名な企業で、紅茶のみならず、食料品、洗剤等、様々な生活必需品を大規模に取り扱っている。実は日本でも有名なリプトンやブルックボンドというブランド名はユニレバーのつけたブランドである⁷。このユニレバーが、ヨーロッパの主なスーパーマーケットに対して、EMA TEAを導入したら、ユニレバーが提供している、すべての生活必需品を引き上げるので導入しないようにとの圧力をかけてきたらしい⁸。これによって、いったんヨーロッパ市場へのアクセスは失敗に終わった。

次に、EMAが次に注目したのは“フェアトレード運動”“フェアトレード・ショップ”である。元々はチャリティーではなくビジネスとしてのマーケットアクセスを目指したものであるが、それが潰えた以上、紅茶協同組合の存続・発展のためには“フェアトレード・ショップ”に目を向けざるを得なかった。ヨーロッパの“フェアトレード・ショップ”の普及度は日本とは格段に違い、ヨーロッパ全体で2700以上の組織があると言う。そこに注目したわけである。そして、それは成功を収め、ドイツを中心に初年度(1998年)は合計2トン、2年目(1999年)は合計5トンのEMA TEAが約800店舗で販売された⁹。

<EMA Tea 完全撤退した理由：フェアトレード・ラベリング運動>

しかしながら、EMA TEAの成功と同時に、次なる問題が生じていたのである。EMAは最終的にはこれによって、ヨーロッパ市場からほぼ完全に撤退するのである。その原因は、“フェアトレード運動”の一つである“ラベリング運動”である。この運動の始まりはコーヒーのフェアトレード運動である。オランダのマックス・ハーバラー(Max Havelaar)財団が、コーヒー労働者に対して公正な賃金を払っているコーヒー農園に証明書を出し、そ

⁷ ユニレバーは日本では、日本(Nippon)リーバという子会社で活動をしている。

⁸ これはSujoyの発言によるもので、本来だったらドイツなりヨーロッパ各国の独占禁止法に引っかかりそうに私には思えるが、その辺は詳しくは調べられていない。

⁹ 1998年に私が訪問したときは、ちょうどこの頃である。そして、このとき、「EMA TEAはフェアトレード・ショップ以外では、多国籍企業によってヨーロッパ市場から排除されたが、日本の市場で、一般の市場アクセスへの挑戦は可能か」と尋ねられたのを覚えている。ただ、そのときは私の方にそれに挑戦する余裕と覚悟がなかったので、そのままお蔵入りになっていた。

の農園からのコーヒーの輸入をフェアトレードとして周知させる運動を始めたのである。この運動は、まずオランダからドイツに伝わり、1992年にトランスファー・インターナショナルという有名なフェアトレード・ラベリング運動組織が設立された。これを機に、またこの運動が消費者にわかりやすく消費者の理解を得やすかったので、一挙に世界各国に伝わり、最終的に全コーヒーの取引量の約2%を占めるまで成功した。そしてこの成功を見て、ヨーロッパのフェアトレード運動の多くは、コーヒーのみならず、紅茶、ココア、果物など様々な品目に対してこのやり方を採用するようになった¹⁰。現在これは FLO(Fairtrade Labelling Organizations International) 認証として全世界にかなり広がっている。これは確かにコーヒー農園においては意味のある運動であったろうが、少なくともインドの紅茶農園労働者にとっては意味のないものであった。つまりインドでは労働組合運動のこれまでの戦いの成果として、法律で定める茶園労働者の労働条件が、農園がフェアトレードの証明を取得するレベル以上になっていたのである。よって多国籍企業を含めてどの企業も、インドの茶園を相手にする限り、そしてその茶園が合法的であるならば、自動的にフェアトレードのラベルを貼ることができるのである。しかしながら、これはインドの茶園労働者たちの生活がさほど悪くないということを意味しているのではない。実際に2005年にナムリンという企業農園を訪問した際に聞いた話では、例えばナムリン農園には全部で約1万人が住んでおり、そのうちの労働者は約1400人である。そして農園と外界とはほぼ完璧に遮断されており、出入りは難しく、まるで一つの王国のようになっている。農園内の仕事は紅茶関連の仕事しかなく、つまり1400人の収入で1万人が暮らさなければならぬのである。実際に、一つの家族で1人しか働けないという決まりが存在しており、例えば大人になった息子を農園で働かせるためには、その親は引退しなければならず、逆に引退するためには、血縁者の誰かを提供しないと引退できないような仕組みになっていた。つまり、たとえ一人の労働者に対して支払われる賃金がフェアトレード・ラベルを貼るための条件をクリアしていたとしても、この計算だと、平均6-8人の家族が、一人の労働者の収入でやっていかねばならず、例えば祖父母がいるような家族では、一日に一食程度しか食べられないような世帯も実際に存在した。一方、この フェアトレード・ラベリング運動 (FLO) が広がることによって、ヨーロッパのフェアトレード・ショップの多くは、上記インドの協同組合で作られるEMA TEAとの取引をやめ、リプトン、トワイニング、ブルックボンド等の多国籍企業のお茶の取引を開始し、EMA TEAの販売量は激減した。結局、3年目(2000年)に販売量が500Kg以下になったので採算が合わなくなり¹¹、再びEMA TEAは多国籍企業群によってヨーロッパ市場から排除されたのである。

<EMA Tea プロジェクト撤退後に、EMA がトリブラ紅茶協同組合のためにやった実践>

最終的には、この事態に対して EMA は以下のように対応した。まず、オークションで

¹⁰ 紅茶のラベリング商品が急速に広まりだしたのは1998年からである。

¹¹ 当時EMAは、ビジネスとして成立する最低ラインを2トンと計算していた。

しか卸せなかった状況を、全国的なキャンペーンで世論に訴え、変えることに成功しオークションを通さなくても卸せるようにした。そして協同組合茶園とインド国内の紅茶専門店を直接つなぐことで協同組合の紅茶のマーケットアクセスを確立したのである。そのため現在も協同組合は運営できている。

<補足：私見・今後の展望>

しかしながら、現在、多国籍企業群は、労働組合運動が弱い国々、特にスリランカやケニアでの紅茶生産量を急激に増加させており、より一層紅茶の国際価格の低下を目論んでいる。実際に、インド人自身が飲むチャイ用の紅茶のため（これはダージリンのような高級紅茶ではなく低品質の紅茶の方が向いているらしい）には、大量にスリランカやケニアからの紅茶がブルックボンドやリプトンを通して輸入されているらしい。このような事態が深刻になってきた場合には、上述したような紅茶協同組合の状況は一層厳しくなることが予想される。これらに対しては、以下のような方策が考えられるのではないか。

再度、紅茶協同組合が直接国際市場へのアクセスを可能にする道筋をつけること。

協同組合農園が、モノカルチャー的に販売用の紅茶を作るだけでなく、自給自足的な方向性を目指し、紅茶の国際価格に生活全体が完全に依存して振り回されないような自立性を高めていくこと。

スリランカやケニアの紅茶労働者の状況はもっと悲惨である。そこでの労働組合運動を強め、労働者の労働条件を良くすることによって、多国籍企業が今以上に低価格で紅茶を仕入れ、利潤を上げる構造を変えていくこと（またその際、スリランカやケニアの紅茶に関しては、フェアトレード・ラベリング運動ははじめて意味を持つかもしれない）。

そして、日本にいる私たちにとって、これらの動きを私たちの出来る範囲で、創意工夫を持ってサポートすることがこの根の深い構造的問題を少しでも変えることに貢献できるのではないかと思う。