

あなたが関心を持つ“グローバルな社会課題”は？

JANIC2025学生アイデアコンテスト応募用紙



その解決に向けて、どんなアクションを起こしますか？

【基本情報】

氏名・団体名： 岸邊可湖

学校名： ID学園高等学校

- ① あなたが関心を持つグローバルな社会課題は何ですか？
その課題を選んだ理由や、きっかけとなった出来事・経験などがあれば教えてください。

私が関心を持つグローバルな社会課題は、南アジアや東南アジアにおける小規模スパイス農家の貧困と、国際貿易の不平等構造です。

多くの農家は地域の仲買人に依存し、労働に見合わない価格で取引を強いられており、生活や教育の安定が損なわれています。

さらに、フェアトレード市場は認証費用が高く、組合として一定量を継続的に出荷できる体制が必要なため、零細農家の多くは参入できず、不平等な流通構造から抜け出せない現状があります。

私がこの課題に関心を持つようになったきっかけは、スパイスカレーが好きで、スパイスに興味を持ち、その背景を調べ始めたことでした。調べを進めるうちに、フェアトレード商品に中東産がよく見受けられ、世界的な産地であるインド産が少ないことを知り、その裏にある生産者の貧困や流通の不平等に疑問を抱きました。また、自らスパイスを使ったお菓子を販売した際に、多くの人から「スパイスは辛いだけではないのですね」という反応をいただき、消費者の固定観念を変えることで市場を広げ、生産者を支えることができるのではないかと実感しました。

② その課題の解決に向けて、あなたが考えるアイデアやアプローチを教えてください。

技術、仕組み、キャンペーンなど、発想そのものを自由に書いてみよう！

私がこの課題の解決に向けて考えるアプローチは、消費者の意識変革と生産者支援を両輪とするものです。

まず、日本においては「スパイス＝辛い・カレー」という固定観念を覆す必要があります。

そこで私は、スパイスを取り入れたお菓子を開発・販売することにしました。お菓子は子どもから高齢者まで幅広い世代に親しみがあり、ハードルなく手に取ってもらえる媒体です。実際に販売した際には「スパイスは辛いだけではないのですね」などの声をいただき、消費者の固定観念を変える手ごたえを感じました。

このように、お菓子を通してスパイスの多様な魅力を広げることで、新しい需要を生み出し、市場を拡大することを目指します。

その後、生産国の小規模農家に対しては、仲買人を介さないダイレクトトレードを推進し、公正な価格での取引を実現したいと考えています。現在、多くの農家は不利な条件で取引を強いられ、生活や教育の安定を損なっています。私は単なる「安い輸入品」としてスパイスを消費するのではなく、生産者一人ひとりの顔や物語を伝えることで、消費者にとっての購入行動を「社会的な参加」へと変えることができると考えています。こうした取り組みによって、農家の安定収入や生活向上につなげたいと思います。

(ゆくゆくは、ダイレクトトレードをしたスパイスを使用してお菓子を作りたいです。)

さらに、イベントやSNSを通じて、スパイスの背景にある貧困や不平等の構造を発信したり、生産者の暮らしや顔が見える商品として販売することにより、共感を軸とした持続的な仕組みを作りたいと考えています。消費者が「買うことで農家を支える」という実感を得られる市場を築くことが、課題解決の大きな一歩になると信じています。お菓子を入口にしたスパイス文化の広がり、生産者と消費者をつなぐ新しい関係づくりを通して、南アジアや東南アジアの小規模農家の未来を支えることが、私のアイディアの核心です。

あなたが関心を持つ“グローバルな社会課題”は？

その解決に向けて、どんなアクションを起こしますか？

③ そのアイデアを実現するとしたら、どんな準備やステップが必要になると思いますか？

「いつ・どこで・誰と」連携するか、必要なリソースや協力体制など、実現までの道筋を描いてください。

「いつ・どこで・誰と」連携するか

【スケジュール計画】

2025年～

スパイス菓子の販売

（自分で作れるお菓子には限りがあるため、製菓学生やパティシエの方と共同開発することによってお菓子の品質クオリティを高められると考えます。パティシエの方だと難しい部分があるが、製菓学生と共同開発することによって、人件費など抑えられます。）

2026年

インド留学

現地での学習や、暮らしや文化歴史的背景を学び、小規模農家の方のもとへ実際に足を運び、継続的なボランティアをすることにより、信頼関係を築き、今後お互いが納得できる関係を築けるよう、本音を聞き出せるようになりたい

2027年以降

お菓子販売の市場規模拡大を感じられたら、小規模農家との取引を開始する。

まずは、お菓子にダイレクトトレードのスパイスを使用することから始め、使用しているスパイス＝「顔の見えるスパイス」とし、生産者のストーリーをSNSなどに掲示する

（ストーリー掲示などは、事前に農家の方々への許可取りをしておく。）

また、1つの農家とではなく複数の小規模農家と取引することで安定供給を実現するマルチソーシング戦略を実行することにより、不安定な収穫量の中でも一定の輸入量を確保します）

必要なリソースや協力体制

【予算計画】

①総予算：

約250万

円

②費用の内訳(例...印刷費2万円、交通費5万円)：

2025年：スパイス菓子の試作・販売費

（材料・パッケージ・出店料等）＝約30万円

2026年：インド留学・現地活動費（学費・渡航費・生活費・農家訪問費用等）＝約150万円

2027年～：小規模輸入・広報費（SNS発信、ストーリーブック制作等）＝約50万円

③資金調達方法

(例...クラウドファンディング、学校からの補助金)：

- ・学校や奨学制度による留学支援
- ・クラウドファンディングによる渡航・活動費の一部調達
- ・イベント販売収益を次の活動資金へ再投資

④ そのアイデアの実現に向かって今のあなたが踏み出せそうな一歩（アクション）はありますか？

- ☒すでに取り組んでいることがある：できるだけ具体的に教えてください。
- ☐まだ実行していない：「これなら始められそう」と思う最初の一歩があれば書いてみてください。
- ・また、そのアクションを始めるうえで、あるいはさらに広げていくうえで、自分にとってどんな支援や環境があると助かるかも教えてください。

私はこのアイディアの実現に向けて、すでにいくつかの行動を起こしています。まず、日本でスパイスを栽培している島根県の農家を訪問し、他国の小規模農家も直面しているであろう課題を直接学びました。そこでは、費用面・土地面における大規模機械の導入が難しく、その結果、手作業の肉体労働が増加してしまう現状。スパイスをそのまま販売することだけでは利益が出ず、付加価値をつける工夫が必要なこと。また、近所も農家の方が多く、その方々からも生産現場のリアルな声を聞くことができました。

この経験から、流通の不平等だけでなく、労働負担や市場アクセスの制限といった多面的な課題を強く意識するようになりました。

また、これまでに3回スパイス菓子を販売し、延べ300人規模に商品を届けました。具体的には、カレー屋での出店、ヨガとのコラボイベント、老若男女が集まる交流会イベントなど多様な場で販売を行いました。いずれも完売し、「美味しい」「スパイスは辛いだけではないのですね」「スパイスとお菓子ってこんなに合うんですね」という声を多くいただきました。ターゲット層ごとに異なる反応を得られたことは、今後の商品開発や市場拡大を考えるうえで貴重な学びとなっています。

さらに、カレー好きとしていただいたカレー店や起業家の方々とのご縁、探究活動の中で生まれたスパイス農家やメーカー、フェアトレード関係者との繋がりは、私にとって単なる交流にとどまらず、事業を進めるうえでの学びや支えとなっています。

加えて、地元カフェでのアルバイト経験から、調理や接客、努力を重ねることで得られる技術、人との繋がりの大切さを学びました。また、小規模でも続けられる仕組みづくりの大切さを実感でき、今後の挑戦の基盤となっています。