



フェアトレードの課題①

普通より割高？

よいことの多いフェアトレードですが、その製品は、
普通より割高になってしまいます。いくら生産者の人たちを
応援したいと思っても、あまりに高いとなかなか手が出ません。

たくさん売れば、値段を下げてでも利益が出る（薄利多売）

フェアトレード製品が高いのは、生産者に十分な支払いをしているせいもありますが、じつは、それより大きな理由があります。それは、通常の貿易とはちがひ、大量に売れないという点です。

2人が働くフェアトレードの団体が、コットンのTシャツを売っているとします。2人が生活していくには1人あたり月15万円、2人で30万円が必要だとします。この団体ではTシャツが月100枚しか売れません。仕入れ値が1枚500円だとすると、人件費30万円をかせぐには、1枚あたり3000円上乗せして3500円で売らなくてはなりません。

それが、もし月1000枚売れるとしたら、どうでしょうか。1枚あたり300円上乗せして、800円で売るだけで、人件費をまかなうことができるわけです。

この例は、消費者が積極的にフェアトレード製品を買ってあげれば、値段が下がっていくことを教えてくれます。もっと多くの人を買うようになると、さらに値段が下がるという好循環が生まれるのです。実際にイギリスなどでは、フェアトレード製品の価格は少し高いくらいで、とても買いもとめやすくなっています。

名前：