

FASID 第 230 回 BBL セミナー報告（記録要旨）

テーマ：想いを編む ～カンボジアかごのブランド化で支援に依存しない生活を～

日 時：2018 年 10 月 19 日（金）12 時 30 分～14 時 00 分

場 所：FASID セミナールーム

講 師：池宮聖実氏 moily 代表

出席者：コンサルタント、民間企業、NGO/NPO、自治体、個人より合計 21 名

1. 発表要旨（配布資料参照）

1-1 moily について

- 2015 年にブランド＜moily＞を立ち上げた。現在は主に、キッチン周りのかご、ラウンドリーバスケット、かごバッグを生産、販売している。かご素材には、カンボジアとベトナムでしか取れない天然素材（ラペア）を使用している。
- 一般に、かごは水に弱いとされているが、ラペアは水に強い。この特性に注目し、キッチン周りの商品を中心に販売しており、人気がある。もともと、ラペアをつかったかごは、農業漁業に使われていたもので、おしゃれ度は低かったが、moily が販売しているかごは、日本人が求める品質を満たしていると自負している。
- 現在は、35 店舗ほどに卸しており、直営店は岐阜にあるカフェに併設した 1 店舗のみ。販売の中心はオンラインショップと百貨店の催事。起業以来、moily の製品を新宿伊勢丹で販売することをひとつの目標として掲げてきたが、本年 8 月にその目標を達成した。
- moily とは、自身で作った造語で、moi(モイ)はカンボジアのクメール語で 1、という意味でそれに ly を付したもの。これは、例えば、「マサイ」や「日本人」といったステレオタイプな括りでとらえるのではなく、「人間」というひとつのまとまりで十分である、という考えから命名したものである。

1-2 現在の活動を始めようと思ったきっかけ

- 小学生のころから、大学 3 年までは小学校の教員になりたいと思いつけており、その考えが変わることは無く、海外への興味もなかった。教員採用試験を控えた大学 3 年生と 4 年生の間の春休みに、教員採用にむけて自身のアピールポイントが無いと感じ、カンボジアでボランティア（学校建設）をしてアピールポイントを作ろうと考えた。
- 渡航前は、カンボジア（途上国）＝かわいそうという意識があったが、現地に行くと、自分の目には、カンボジアの人々はとても幸せそうに映り、所得とは異なる価値観で幸せを感じていると衝撃を受けた。それまでの自分の知識はテレビなどから得たもので、自身で体験したものでは無く、そのような知識・経験に基づき教育を行うような教員になってはいけなさと考え教員への道を断念した。

- 大学卒業まで、アルバイトで資金を貯め海外を、ボランティアをしながらバックパッカーとして回った。訪れる国については、自身が偏見を持っていそうな国を選んだ。現地の生活を体験することに重きを置き、海外生活をし、ホームステイなどを行った。この経験を通じて、これまでのTVでしか得られていなかった知識が、ホームステイやボランティアなどの実体験でもって置き換えられていった。
- 海外を回る中で、いくつかの印象的な体験があった。その一つはネパールで、3ヶ月小学校教師をした時のこと、教え子の一人が突然学校に来なくなり、尋ねると、お手伝いさんとして働きにでるとのこと、退学してしまった。身近な自分の生徒を助けられないというフラストレーションを感じた。
- もうひとつは、ケニアで仲良くなった同い年の売春婦であった女性に、何気なく売春婦になった理由を聞いた際に、「あなたには分からない、それ以外に選択肢が無かった」といわれたこと。いつも明るい彼女が涙ながらにそう語ったことに大きな衝撃を受け、友人を助けられない無力さを感じた。それまで「どこかの誰かの不幸」と感じていたものが自分の大切な友人の不幸として捉えられるようになった。
- また、ネパールの非常に美しい自然豊かな農村を訪問した際に、村長から「どんな支援をするためにここまできたのか?」、「この村の問題について考えるのは先進国の人々の仕事だろう」といわれたこと。正直なぜそんなことを言うのかと感じたが、彼らがこれまで関わってきた先進国側の人々がそのような関わり方をしてきたのだろうと考え、支援をするのではなく、ビジネスでこうした課題を解決する道に進むことを決めた。
- 2011年、3年後の起業を決意して帰国した。そのときに掲げた目標は、世界に収入の選択肢を作ること、支援に頼らず商品力で勝負できる商品を作ること、おしゃれで可愛いブランドで商品を販売すること。

1-3 起業準備から、起業、失敗まで

- 2014年に起業するまで、資金調達をしつつ、起業に必要な様々な勉強をした。
- カンボジアを選んだ理由は、自身の海外への目を開かせてくれたきっかけになった国がカンボジアだったからである。かごを選んだのは、日本でまだ先行事例がない事業をやりたいからである。カンボジアを訪れた際に、偶然、かご屋を発見し、かごについて検索したところ先行事例は無かった。
- しかし、いざ事業を始めようとしても、かごを生産している村になかなか入っていけない状況が続いた。かごを売っている人を辿り、かごを生産している人を地道に探していき、小さなかご編みの工房を発見し、訪問するようになった。そこに通い詰めてかご生産、販売のプロセスを学んだ。
- かご生産を行っている村へのアクセスが出来るようになったのは、2014年6月に16歳のかご編みが出来る少女と知り合ったことがきっかけ。じっくりと時間をかけ、村の人々との関係性を築きながら、村へ入っていった。現地では漁など、自分たちの生活の

中で使用するかごを生産することが中心であったため、多少ささくれがあっても問題なかったが、日本での販売を念頭におき、それらの修正等を依頼し、かごの品質向上を目指した。実際に品質は上がり、自分自身がカンボジアにいなくても、日本へかごは輸送できるまでになり、軌道に乗ったと考えていた。

- しかし、時間が経つにつれ、自身が望む生産体制が取れるように、自分の考えを押し付け始めてしまった。本で勉強したとおりに事業を進めようとし、品質や納期について、上から目線で押し付けてしまった。販路も確保されていたことから、日本側の都合を押し付ける形で生産量の拡大も強く要請した。起業まで3年間の準備期間を要したため、張り切りすぎたのだと考える。
- 最初に知り合った16歳の少女に自身と村の人々との仲介を全て行ってもらっていた。彼女は、同じコミュニティに属する年長のかご生産者に対しその品質について指摘することもあり、村の社会の中では問題となったと考える。結果として、2015年6月に彼女から事業の継続を断られた。
- 村の人々の現金収入を増やすことに固執しすぎ、村の人々が大切にしてきたもの（価値観や家族との時間等）をおろそかにしてしまったことが最も大きな原因。自分自身が旅をして衝撃を受け、共感した所得とは別の価値観で幸福になるということをいつの間にか忘れていた。

1-4 現在の moily

- その後、現在生産を行っている新しい村（コックトライ村）での事業を開始した。現在は、日本語が話せ、日本人の考え方をよく理解しているカンボジア人スタッフを雇用し、彼らからカンボジア人かご職人に対し、様々な説明を行ってもらっている。かごの品質管理についても、カンボジア人スタッフに任せることにより、かご職人との関係が良好なものになっていったと考える¹。
- また、かごは春夏に良く売れるが、職人の多くは本業として農業に従事しており、当該時期は忙しい。そのため、日本側の需要を予測し、必要に応じ商品をプールするようにしている。品質基準を満たしたかごは全て買い取っている。基本的には需要予測をしたものに対して売り切りで対応しているが、どうしても納品量が多く、納期が短いオーダーを受けざるを得ない場合には、まず現地の職人さんに確認を取り、ボーナスを払う（より高い価格で買い取る）事もある。
- かご生産をしている村では、町で働く平均的な給料の倍ほどの額をかご生産で稼ぐ人が出てきている。これにより出稼ぎをする必要がなくなり、家族との時間が増えたと喜ばれている。また、かご編みは若者には人気の無い仕事であったが、最近のかご編みを学ぶ若者が出てきており、難しいデザインを難なく編み上げる。臨時収入が必要なときだ

¹ 現地スタッフに品質管理を任せるという意味では以前と同様であるが、コミュニティ内の関係を崩さないよう、品質管理を行うスタッフはかご職人とは別のコミュニティの人に依頼している。

けメンバーに加わる人も出てきている。これは収入の選択肢を作りたいと考えている自分にとっても喜ばしい変化。

- また、最近では他の活動団体を通じて車椅子を渡したり、医師を派遣したりして活動の幅を広げている。ただし、薬を購入する費用などは自己負担とし、村の人々が支援に依存しすぎないようにしている。
- moily を立ち上げた動機は、「稼げる仕事をつくる」ということ。とくにカンボジアや今の村にこだわっているということではなく、“にんげん”という括りであればよく、他の村、日本も含め、他の国、地球のどこかへ拡大していきたいと考えている。

2. 質疑応答

Q: 30 数年前、自分も池宮さんと同じように、バックパッカーとして世界を回っていた。今回の話は国際協力を志すきっかけを思い起こしてくれるような心が揺さぶられる話だった。最初の村で失敗し、他の村へ行ったとのことだった。自分のモチベーションが持ち直すまでにどれくらいの時間を要したのか。また、そこで諦めなかったモチベーションはどこにあったか。

A: 次の日から新しい村探しを始めた。理由はというと、ひとつは、日本で起業すると言ってきた手前、引き返せないという気持ち、もうひとつは、収入が必要だという方向性は絶対に間違っていないという気持ちだった。やり方は間違えたかもしれないが、方向性は間違っていないと思っていた。また、自分と話し合う時間を取ってしまうと動けなくなるかもしれないという思いがあり、その思いだけで当時は動いていた。

Q: 今月で活動を一旦ストップするという話を伺ったが、次のステップとして何を考えているのか。

A: 活動をストップするという事はない。自分がやりたいことは、世界に収入の選択肢をつくるという点だけである。去年と今年で、日本の百貨店で販売される商品にするという目標が叶ってしまい、次の目標を何にしようかと考えていた。今は、その活動を少しでも広げていこうと考えている。自分は今 30 代前半なので、この時期にもう一度世界をまわり、現地の人々を知りたいと考えている。

Q: その間の日本でのかごの販売などはどうするのか。

A: この時期を選んだのは、日本での販売が比較的低調な秋口であるからである。また、世界を回るのは 2-3 ヶ月。直営店はカフェと併設されており、平時も自分が不在の間はカフェのオーナーに店をお願いしており、今回も同様をお願いをしている。ネットショップは、注文が入れば発送できるようにしている。イベントは出ない。

Q: 30 代前半で様々試行錯誤があるなか、事業を続けておられ、たくましいと感じた。社会企業家は他にも多くおられると思うが、事業を継続する人、上手いかずやめる人など

様々であると考え。事業を進めるプロセスで、同じ社会企業家間の連携や横のつながりなどはあるか。あるとしたら、どのようにつくられてきたか。

A：横のつながりは結構ある。現地のを売って、雇用を作りたいと考えている人、カンボジアで何かしたいという人もたくさんいらっしゃる。事業を続けてこられたという意味で、百貨店や全国の雑貨店とのつながりが出来たことが本当に幸運だったと思う。そういったつながりを、みんなで共有できたら良いと考えている。元々は現地に雇用を作りたい、そういう仕組みを作りたいと考えていた。moilyの事業を進めていく中で、ひとつの成功事例、ノウハウが形成されたのではと考える。そのノウハウは、必要であれば使ってもらいたいし、現地でものづくりをしている方々の製品を自分が代わりに販売しても良いと考えている。いつか、一緒に展示会に参加したり、百貨店で販売したりできたら良いと思っている。実際に、このような取り組み事例はあり、最近阪神百貨店にて、カンボジアのせっけん、コートジボワールのシアバターを、moilyのかごとともに販売したところ、それなりに売れた。moilyのお客さんは元々途上国の課題解決に関してアンテナが高い人が多く、関心を持ってもらいやすい。moilyと同じような問題意識から生まれた製品の中から自分が良いと思ったもの（品質も高いもの）だけを取り扱うことにしており、それが上手くはまったと考えている。

別紙1：発表資料

以上