1974年、大阪府大東市生まれ。2008年カンボジアに渡る。NGOによる診療所の運営支援を経てハーブ製品製造を開始。2015年にRoselle Stones Khmer Co., Ltd.を設立。代表取締役。

Nishiguchi Michie

Challenge 2020

始まりは診療所の資金難とハイビスカス カンボジアの「宝」でハーブティー

活動資金のために

――いまや、カンボジアを代表する特産品となったローゼルストーンズ・クメール社のハーブティー・シリーズですが、西口さんはもともとはNGOで国際開発に携わっていたとか。

はい。東南アジアに出会ったのは、学生のときにかかわった週末のボランティアでした。ビルマ難民支援の団体でしたが、きっかけは国際協力への関心というよりも「英語が学びたい」という思いでした。その活動は、私の英語の先生が参加していたもので、「生きた英語が勉強できたらいいな」とことで始めました。

いざ始めてみると、会議はすべて英語。ついていくのに必死でしたが、英語を学ぶだけでなく、ビルマ難民支援を通して、東南アジアの現状を知る機会になりました。当時、まだビルマ（ミャンマー）は軍事政権下にあり、外国人が自由に入ることはできない状況でした。ミャンマー国内には少数民族の中には軍事政権と対立していた人たちもいて、戦いや迫害を逃れるために、たくさんの人が国境を越え、タイに難民キャンプができていました。

その団体の関係で、私はタイのミャンマー国境にあるメーホーソンに行き、難民キャンプを訪れました。日本で何度も話を聞いていたはずですが、現場に足を踏み入れて初めて、国際協力という仕事を認識したと思います。そのときから、国際協力の仕事がしたい、と思うようになりました。

でも私には、この団体で活動をしていた以外、何の知識も経験もありません。そこで仕事に就く前に、国際開発について学ぶために留学することにしました。といっても、時間にもお金にも余裕があるわけではありませんから、修士号を1年で取得できる大学を探し、イギリス・西ヨークシャーにあるブラッドフォード大学で国際開発マネジメントを学ぶことにしました。

1年ですから、もう最初から就職先のことを考えていなければなりませんでした。私はとにかく、現場で働きたいという思いが最初から強かったです。地域とか、活動分野とかではなく、卒業と同時にすぐに現場で働けるところへ、という思いでした。

そのころ、徳島のNPOがアフリカのザンビアのプロジェクト管理をするスタッフを探していました。村落開発やマイクロクレジットの支援でした。私はザンビアと、その後マラウィで合計約2年間を活動したあと、同じ団体のプロジェクトに携わるため、カンボジアに派遣されました。「半年だけカンボジアに行って……」。初めはそんな感じだったんです。2008年のことでした。

――12年前のカンボジアとの出会いは偶然だった、ということですね。当初はどんな活動だったのですか。

カンボジアでの事業は、医療支援でした。プレア・シアヌーク州に建設された診療所の運営支援が主な活動でしたが、この診療所が慢性的な運営資金不足に陥っていました。患者さんたちはたくさん来るのですが、みんなが診療費を払えるわけではありません。「お金がなければ労力で」と、診療所の仕事を手伝ってもらうケースもありましたが、とにかくお金が足りなかったのです。

それで私の役割は、日本からお金を集めること、つまり資金調達が主な仕事となりました。そのころ、ミャンマーが民政化され、国際機関やNGOの目は一斉にミャンマーへと向きました。ほとんど鎖国状態だったともいえる軍事政権下のミャンマーには、国際社会の援助を必要とする分野が尽きないほどありました。その結果、他の途上国への援助を後回しにしてしまうケースも出てきました。カンボジアでも、そういう状況が起きていたと思います。

国際社会の現実を目の当たりにした気がします。寄付に頼る、援助をあてにするだけの事業は、結局外的要因に左右されます。足元の一番大切な部分が揺らぎます。すべてではないにしても、自分たちで活動資金を稼ぎ、足場を固めることはできないもの

Roselle Stones Khmer 代表

西口 三千恵さん