か。私は、診療所が自力で副収入を得る方法を考えました。

スタディツアーを受け入れたり、診療所の庭で野菜を育てて売ったり、さまざまな試みをしました。でも、なかなか継続的な活動にならない。悩んでいるときに、ふと気づいたのが、診療所の庭に自生していたハイビスカスでした。ハイビスカスは、ビタミンCが豊富なハーブティーの原料としても知られています。プノンペンに、ハーブティーのブレンドができる友人がいたことから、診療所のハイビスカスを使ってハーブティーができないかしら、と相談したら、「やってみよう」ということになりました。

NGOから起業

――診療所のハイビスカスがきっかけだったのですね。でもそのときはまだ、NGOの支援活動の副業ですよね。どのように「企業活動」に移っていったのでしょうか。

イギリスの大学院で国際開発を学んでいたころ、「現場をもっと知ってから大学院に来ればよかった」と、何度も思いました。実際に現場に出てみて、国際開発というものが、「援助」だけで支えられているのではない、ということを改めて痛感しました。援助活動と、企業活動。その両方が役割分担をしながらよりよい社会に発展させていくという発想が必要だと思います。

診療所の副収入について考えているうちに、私は「その部分は企業活動の方が、自由で小回りがきくのではないか」と思いました。NGOとしての活動は、規模が大きいのですが、それゆえにたくさんの関係者、ドナーたちに納得してもらう必要があります。一方で企業活動は、まずは小さな規模で小さな利益を確実に出し、それを積み重ねていく形。つまり、NGOが面を意識した活動だとすれば、企業活動は点の積み重ねではないか、と思いました。

私たちが使おうとしている「ハーブ」は、その地域に自生していたり、環境に適応したりしている植物であり、乾燥ハーブにすれば日持ちがする。つまり手が空いているときに作業ができる、という意味で、診療所に限らず、いろいろな人が兼業できると思いました。

ハーブに可能性を感じる一方で私は、これは企業活動として小さな点を積み重ねた方がいいのではないか、と考えました。小さく始めて、育てる。そんなイメージです。それで2015年、会社を作って本格的にハーブの栽培と加工を始めたのです。

垣間見た自国への誇り

――ゼロから作るハーブティー。商品化にあたっては、さまざまな苦労があったと思います。

そうですね。これは会社を創業する前に取り組んだことなのですが、まずは衛生管理ができるか、ということでした。利益の出る商品にするためには、ターゲットを在住外国人の30代以上の女性とイメージしていました。それにはまず、ハーブティーにごみや髪の毛が入っているようでは絶対にダメです。診療所の所長が、大変衛生管理に厳しい人だったので、この点についてはうまく理解してもらえました。そして、製造コスト。これも所長が、太陽熱と風力を利用するソーラードライヤーを作ってくれたのです。こうした取り組みの過程で、診療所のみんなも本気になってきました。さらに、診療所の栽培地だけでは限定的なため、カンポットにある小学校の校庭で多様なハーブを栽培してもらうことになりました。これは、カンボジア伝統医療局でアドバイザーをしていた高田忠典さんの助言によるものです。知識、原料、技術、やる気。ビジネスとして立ち上げる要素がそろった、と思い、会社を創業しました。

NGO活動の副収入として思いついたことなのに矛盾しますが、はじめ私たちは、できるだけ「支援目的の購買」を避けようとしていました。たとえ支援が目的ではないとしても、買いたくなるような品質やパッケージデザインを目指しました。支援目的だと、一回限りでリピーターが増えないのではないか、それに「情」ではなく品質で選ばれたい、という思いが強かったのです。

でも、買ってくださる方たちから、「このハーブはどこで作っているの?」「どうやって作っているの?」という問いかけをいただき、その説明をするうちに「商品の背後にある物語を、もっと前面に出していい。自分たちの思いをもっとストレートに伝えていい」と、言われるようになりました。

私自身も、「カンボジアの良質なハーブを世界に届けたい」という思いがありました。そして、取引先でも「カンボジア産の良質な製品だから扱いたい」「カンボジア産の品を安定して供給してくれる会社を探していた」「商品のコンセプトが気に入った」という声をいただくようになりました。日本人が売っているから日本のものだろう、と思っていた人たちもいたようで、カンボジア産だと知ると、喜んでくれたりもしました。自国への誇りを垣間見た気がします。

それから方向を少し変えて、洗練されたイメージのブランドは維持しつつ、カンボジアの産品であること、産地の様子や作り手のことなど、ハーブティーの「物語」を伝えるようにしていきました。発売当初は、泣かず飛ばずでしたが、会社設立から2年後ぐらいには売り上げが伸びるようになりました。うなぎのぼり、というわけにはいきませんが、当初ターゲットとした在住外国人のほか、カンボジア人のお客様が増えてきました。健康志向が強まり、「病気を治すため」ではなく、「病気にならないため」にハーブティーを選ぶ人が増えてきたようです。そして、カンボジア産品への関心も高まってきています。

ただ、私たちは「自然の恵みを分けてもらう」という考え方を大切にしています。農地の空き地や、学校の校庭などで小規模に栽培されていて、自然のまま、収穫時期にしか収穫しない、ということで「ワイルドクラフト」な素材を作っています。栽培を請け負ってくれるパートナー農家や学校ハーブ園は増えていますが、いずれも大量生産をしているわけではありません。乾燥作業も選別作業も手作業です。そういう意味では、大量販売はできません。大規模なビジネスにはなりえませんが、自然に逆らわず、自然の恩恵を適量使わせていただく、という姿勢は貫きたいと考えています。

――なるほど。自然に逆らわず、恵みをいただく。だから大規模栽培ではなく、学校ハーブ園のような「点の積み重ね」に取り組むのですね。

ハーブを手に生産者と語り合う西口さん

はい。カンボジアの宝物を世界に、という思いで始めた事業ですので、みんなに「宝物」を知って欲しいと思っています。特に子供たちにそれが伝われば、次の世代にも受け継がれていくのではないでしょうか。

学校ハーブ園で出来上がった乾燥ハーブを受け取り、その代金を渡したときのみんなのうれしそうな顔。お茶を買ってくださったお客様からの「おいしかった」という言葉。一つひとつに励まされ、またがんばろう、と思います。

長期的な夢になりますが、いつか自分自身のお店を開いてそこに商品をディスプレイし、学校ハーブ園での栽培の様子や、ハーブのブレンドの様子なども見て体験できるような仕組みを作りたいな、と思っています。ハーブティーの「物語」を体験してもらい、私たちがこの事業に取り組む思いを共有できたらいいな、と思っています。

※西口さんの連載コラム「学校ハーブ園ものがたり」が、プノン今号から掲載されています。どうぞご覧ください。

カンボジアでも不動産の事ならスターツへ

スターツは日本の不動産サービスをカンボジアで展開

物件探し ▶ 契 約 ▶ お引き渡し ご入居 ▶ 入居中の トラブル 対処 ▶ 退去 (デポジット返還)

住 宅　事務所　店 舗

賃貸・売買 ピタットハウス

スターツグループは日本では“ピタットハウス”という不動産店舗網を展開する公開企業です。

Tel: +855-12-803-111 or +855-12-687-111 (両方日本語可)
Mail: pp@startscambodia.com
Office #104, Lobby Level of Hotel Cambodiana,
313 Sisowath Quay, Phnom Penh, Cambodia
メコン川フロントの“ホテルカンボジアーナ”のロビー階、プールサイドのオフィスです。

Anniversary 50th Since 1969

STARTS
Starts (Cambodia) Corporation
https://kaigai.starts.co.jp/cambodia