

# 女性企業家 オーラルヒストリー

— カンボジア 編 —



JICA LIBRARY



1224711 [0]

JICA

109  
214  
IL

504110

ジャICA  
jica

# CONTENT

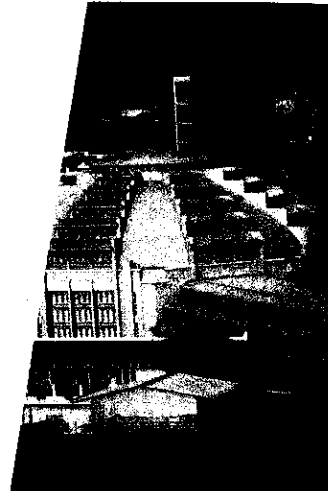
04

## I. カンボジア概要

1. 地理
2. 歴史・政治・経済
3. カンボジアでの女性の“立場”

カンボジア王国 女性省大臣インタビュー

カンボジア日本人材開発センター 所長インタビュー



08

## II. 「困難に挫けず歩み続ける」

Sharp Capital Consultancy,Ltd. 社長

コン・ソピアさん

Kung Sophea

14

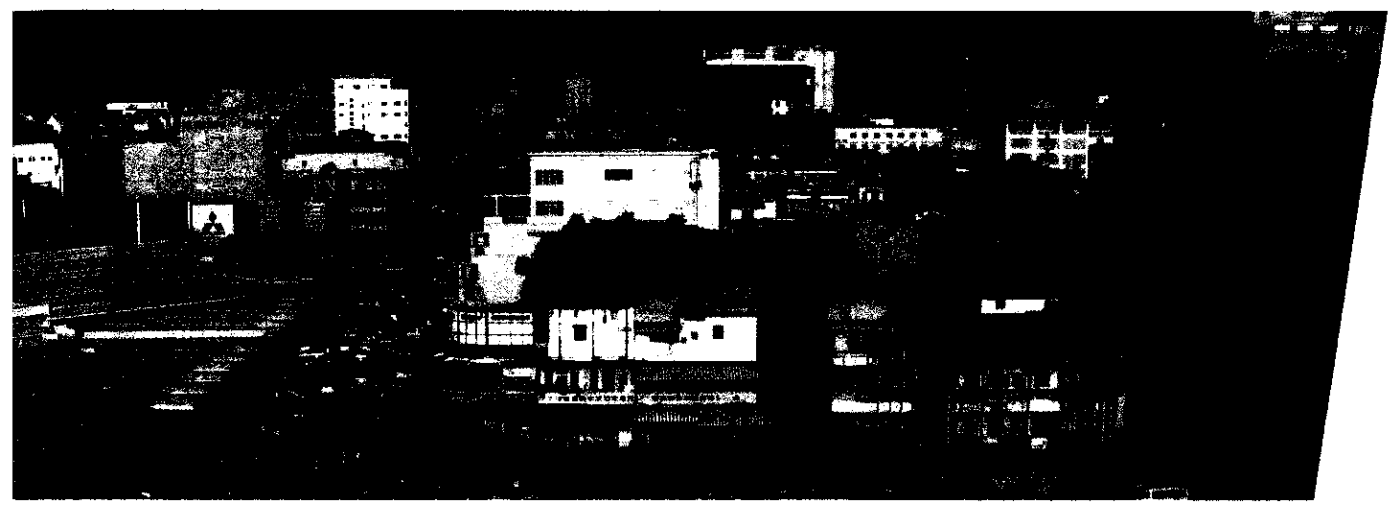
## III. 「新しいカンボジアのために」

美・サロン 経営者

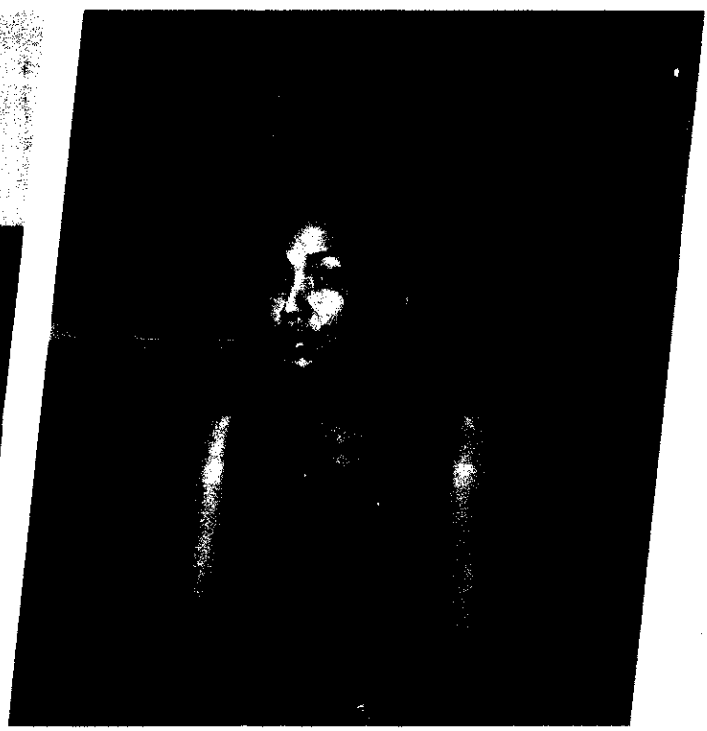
カム・ケムラさん

Kem Khemara

S



 **instarorex**  
Global Direct  
Sharp Capital Consultancy



  
1224711 [0]

# I. カンボジア概要

## ① 地理

カンボジア王国(Kingdom of Cambodia, 以下、カンボジア)は、東南アジアのインドシナ半島の中央に位置し、国土面積は18.1万平方キロメートル。中央部を南北にメコン川が流れている。熱帯モンスーン型気候で高温多湿であり、雨季にはメコン川の増水による洪水がほぼ毎年発生し、メコン川沿いの地域に住む人々の生活に影響を及ぼしている。プノンペンの平均気温は摂氏27.5度。3、4月ごろにもっとも気温が高くなる。

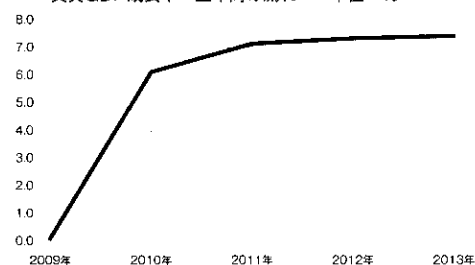


王宮前に掲げられた国王の写真

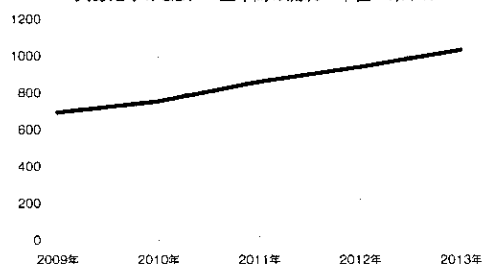
### カンボジア王国基礎データ

指標	データ	データ年次
人口	14.7百万人	2013年
民族	クメール人が90%	
言語	カンボジア語	2013年
宗教	仏教(一部イスラム教)	
経済成長率	7.4%	2013年
国内総生産(GDP)	154億米ドル	2013年
一人あたりGDP	1,016米ドル	2013年
出生時の平均余命	71.9年	2013年
主要産業	農業 33.6%/縫製業 9.9% 建設業 6.5%/観光業 4.6%	2012年(速報値)
成人識字率	73.9%	2005-2012年
幼児死亡率	出生児1,000人あたり34人	2012年
人間開発指数(HDI)	0.584	2013年

実質GDP成長率 五年間の流れ 単位：%



一人あたりのGDP 五年間の流れ 単位：米ドル



プノンベン市街



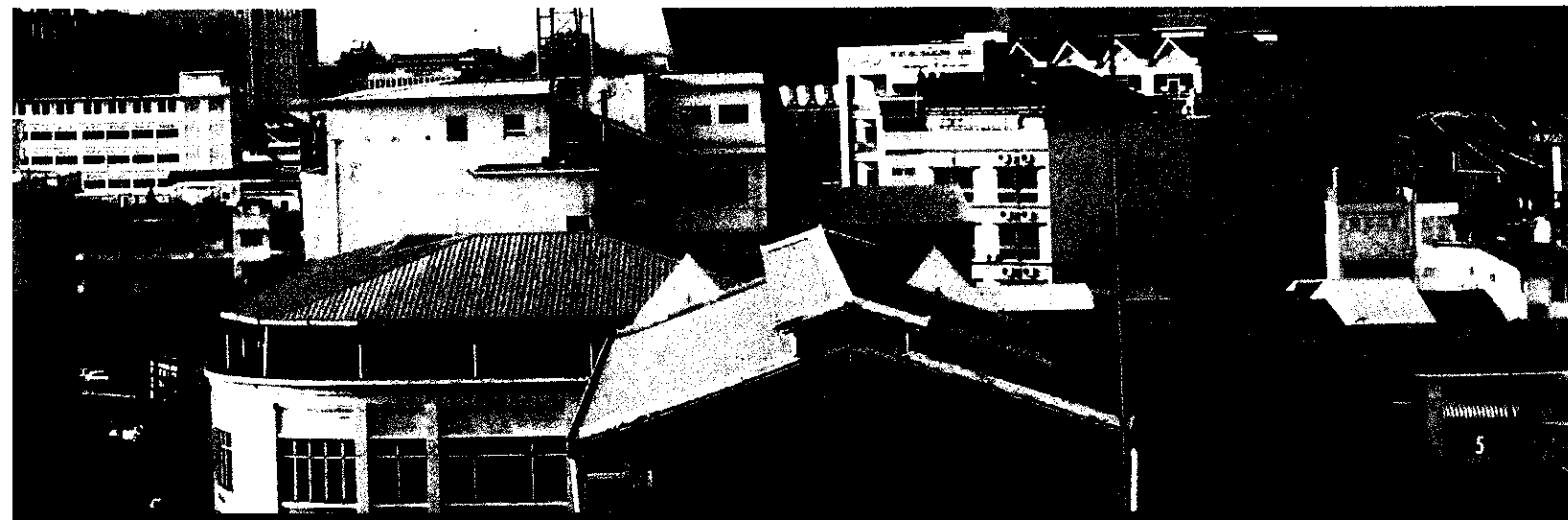
## ② 歴史・政治・経済

カンボジアは、1970年代から20年余り、内戦など動乱の時代が続き、国土の荒廃、人命の喪失により、社会基盤が脆弱となった。1991年のパリ和平協定締結により内戦が終結。1993年より国連カンボジア暫定統治機構(UNTAC)による総選挙を経て、「カンボジア王国」として再出発した。当初は内戦時代を反映した二人首相体制の下で国家再建が開始されたが、1997年の政変など不安定化の危険もあったが、その後、国際社会の支援を受けながら復興・復旧の道を歩んできた。国づくりに取り組む中、2008年7月に第4回目の総選挙が実施され、与党・人民党が大勝し、同年9月25日に新政府が成立した。

内戦後、国際社会の支援を受け政治的安定が達成される中、同国は順調に経済成長を遂げており、2012年の実質GDP成長率は7.4%を記録している。現在の経済成長は、縫製品や靴の輸出増加に大きく支えられ、また近年はアジア諸国などからの観光客増加に伴い観光業も活況を呈している。近年は、海外直接投資が順調に増加しており、今後も安定した経済成長が見込まれている。

### 出典

- 外務省 カンボジア王国 (Kingdom of Cambodia) 基礎データ
- UNDP 人間開発報告書 2014
- カンボジア経済財政省 (MEF Macroeconomic Framework) 2012年速報値
- (独)日本貿易振興機構ホームページ カンボジア基礎的経済指標



## I.カンボジア概要

### ③ カンボジアでの女性の“立場”

カンボジアでは25年間続いた内戦で多くの男性が命を落としたため、女性が復興・開発に重要な役割を果たしてきた。現在も、25歳以上の人口の約55%を女性が占め、25～54歳の女性が労働に参加する割合は90%に達する。また、カンボジア憲法では、女性は男性と平等であり、その地位と権利が保障されている。

しかし、カンボジア社会の伝統的価値観や慣習法において、女性は、収入や雇用機会、社会での発言権などにおいて不利な状況に置かれている。女性世帯の割合は30%ほどと他国に比べて高く、その多くは貧困層に属しているといわれる。同国政府は、男女格差をなくし、公正で平等な社会の実現を目指し、「男女共同参画」を推進している。



カンボジア王国 女性省大臣

**イン・カンタ・パビ氏**  
Ing Kantha Phavi

えたり、家事手伝いをするのが、家族から期待されるのです。女性は、教育・訓練が不十分なため、せっかく今後有望な市場の可能性があっても、そうした情報にアクセスできない状況です。そもそもビジネスとはどういうものなのかを理解する機会も、非常に限られているのです。こうした状況を改善して行くのが、われわれ女性省の役割です。また、女性が一家の“大黒柱”になれるような「手助け」にも注力しています。最近では、女性企業家を支えるための組合を作り、働く女性がお互いに情報交換ができる場を作りました。さらに政府と民間企業のフォーラムが一年に一度行われますが、フン・セン首相にも参加してもらい、女性企業家の悩みについて知って頂くなど、女性の社会進出を支援するため、積極的な活動を行っております。

そうした中、国際協力機構（以下JICA）にも農村における「ジェンダー主流化プロジェクト（※）」などのご協力を頂き、その成果も上がりつつあります。

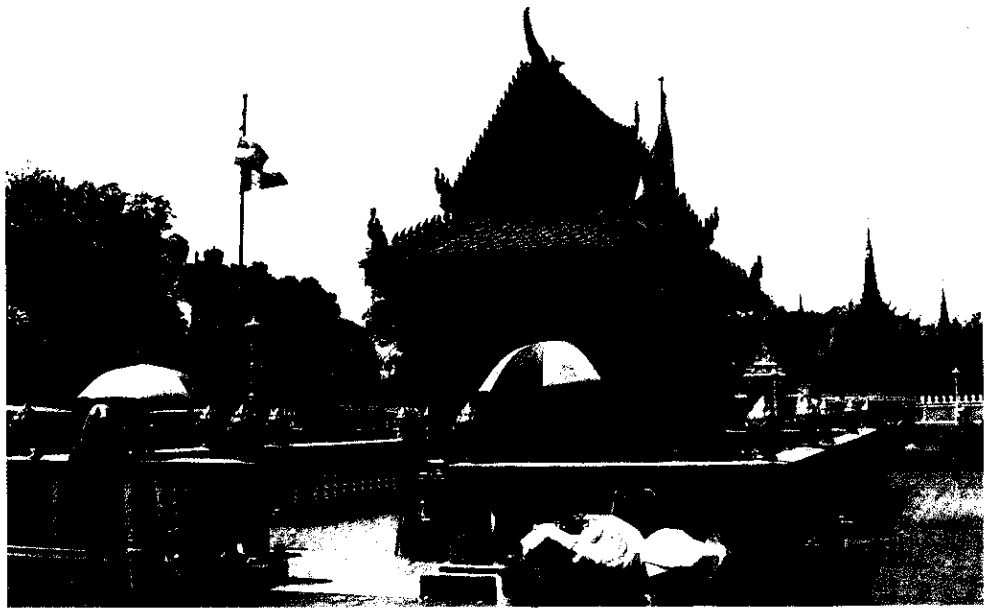
女性省は1996年に設立されました。それはひとえに“女性差別”を是正するためです。女性は、実際に社会や家族内での地位が低かったということもありますし、「あなたは女性なのでそれらしく」という悪しき伝統による“ルール”も存在します。彼女たちが働く場は、限られており、農業でなければ縫製工場などの軽工業です。しかし、これらの労働は、劣悪な環境で行われているにも関わらず、賃金は極めて低い。労働力として家族を支えることができる年齢の女子は、学校に行くことよりも、縫製工場などに働きに出て家計を支

※ジェンダー主流化プロジェクト

カンボジアでは25年以上にわたる内戦の影響で、女性世帯主世帯の割合も非常に高くなっている。しかし、彼女たちの社会経済的地位は低く、その多くが貧困層に属している。JICAは、同国政府からの要請に基づき、2003年より「ジェンダー主流化プロジェクト」を通じ、女性省の組織能力向上や女性世帯主の収入向上など、女性の経済的なエンパワメントを促進するための体制整備を支援している。

女性省外観





観光客でにぎわう王宮周辺



カンボジア日本人材開発センター 所長

## カム・ウォン氏

Koem Oeurn

ことながら、「実践」に重きを置いたカリキュラムを組んでいます。実際に起業し成功を収めている企業家を講師に招くなど、体感できるような講義も設定し、少しでも受講者の方々の心に訴える工夫をしています。女性の受講者も年々増えています。開講当初は10人に一人くらいの割合だったのが、今は2から3倍になりました。昔は家庭に入って主婦になるという考えが強かったのですが、最近になっていろいろな話を聞いたりして、自分にもチャンスがあるのではないかと考える女性も増えてきました。しかしながら、女性は、出産などに伴う健康面の課題もありますし、家事・育児などへの責任感や負担も大きいので、起業に際しては男性とは異なる対策を考えてあげることも必要です。これからは、日本センターの起業家コースでも、開講時間を女性が出席しやすい時間に設定するといった工夫もしていきたいと考えています。また、今後もJICAの行う“カンボジアの女性支援”に対して、われわれも惜しみない協力をさせて頂きたいと思っています。

カンボジア日本人材開発センター(以下日本センター)は、カンボジアの人材育成と、日本とカンボジアの相互理解を深めるために2006年に設立されました。日本センターが実施しているさまざまなビジネス・トレーニング・コースのなかでも、若手起業家やこれから起業を志す若者に人気の高いのが、「起業家育成コース」です。「起業家育成コース」では、マーケティングや企業経営の知識やノウハウのほか、顧客サービス、人事・組織・財政マネジメントなど、多岐にわたるスキルの向上を支援しています。私たちは、座学による「理論」もさる

カンボジア日本人材開発センター  
設立年：2006年

センター所在地：プノンベン市  
先方実施機関：王立プノンベン大学



# 困難に挫けず歩み続ける

Foreword

子ども時代に地雷で父親を亡くし、一家の家計を支えるために、高校生の頃から働き続けてきたソピアさん。これまでに幾多の仕事を経験し、現在、プノンペン市内でフィナンシャル・プランナーとして独立し、ローリスク・ローコストの投資を可能にする先進的な試みで、オンラインでの幅広い層による金融市場へのアクセス向上を図ろうと取り組んでいる。

そんな“挑戦者”の顔を持つソピアさんだが、父の死後、高校中退、事業の失敗で、彼女の歩んできた道のりは決して平たんではなかった。これは、いかなる困難にも挫けず、前に歩み続けてきた彼女の闘魂の「ヒストリー」である。



## History 01

1975



instaforex

Global Direct

Sharp Capital Consultancy



Kung Sophea (ソピア) さん 経営・起業学修士  
Sharp Capital Consultancy, Ltd. 社長

1975年首都プノンペン生まれ

子供の頃から家計を支えるため仕事と学業を両立。  
カンボジア日本人材開発センターの起業家コースを受講(2007年) NGO  
勤務のかたわらレストランの経営を始めるものの1年で失敗。(2011年)  
綿密な事前準備を重ね、2013年、金融取引のフィナンシャル・プランニン  
グ会社を立ち上げ現在に至る。

プノンペン

Cambodia



ていた。

「私の父は電車の車掌をしていたので、地方に行くことが頻繁にありました。あの日も普段と変わらない様子で出かけていった父でしたが、突然、帰らぬ人となりました。クメール・ルージュが仕掛けた地雷が父を奪い去ってしまったのです」。

ソピアさんは古いアルバムを丁寧にめくるように、ゆっくりとした口調で語る。

突然、大黒柱を失った一家は、この日から母子家庭となる。「母は刺しゅうや仕立てなど服飾関係の内職をしていたのですが、それだけではとても家計を支えることはできませんでした。父の遺してくれたわずかな財産を少しずつ切り崩して生活する日々で、高校までなんとか進学させてもらいましたが、長女として早く働かなければならないと強く感じていました」。

当時は夜間に学べるような定時制高校はなく、家計がますます苦しくなる状況の中、高校での勉強を続けられなくなったソピアさんは、やむを得ず退学することになった。

## 一 学業と仕事と

ソピアさんは、1991年に高校を退学してから、家計を支えるために一心不乱に働いた。ただ、勉強をしたいという気持ちは常に持ち続けていた。そんなソピアさんの期待に応えるかのように、退学から1年後、高校に「夜間コース」が設置された。そのおかげでソピアさんは、再度「高校生」になることが叶ったのだ。

夜間高校に通い始めたソピアさんだったが、昼間は「コンサーン・ワールドワイド」という地元のNGOで事務職として働き、家計を支えるという責任も果たしていた。パソコンのセットアップやメンテナンスなどIT系の仕事もこなす万能型の職員だったようだ。「職員の人事管理の補佐業務も担当していました。職員数300人を超える大きな組織で、職員をとりまとめる立場だった私の仕事は、結局“雑用全般”と言えるものだったと思います」。

こう謙遜するソピアさんだが、この頃に培った“人をとりまとめる”という仕事の経験は、のちに起業し社長という立場になってから、多くの場面で活かされることになる。



遥か前方にメコン川を望む

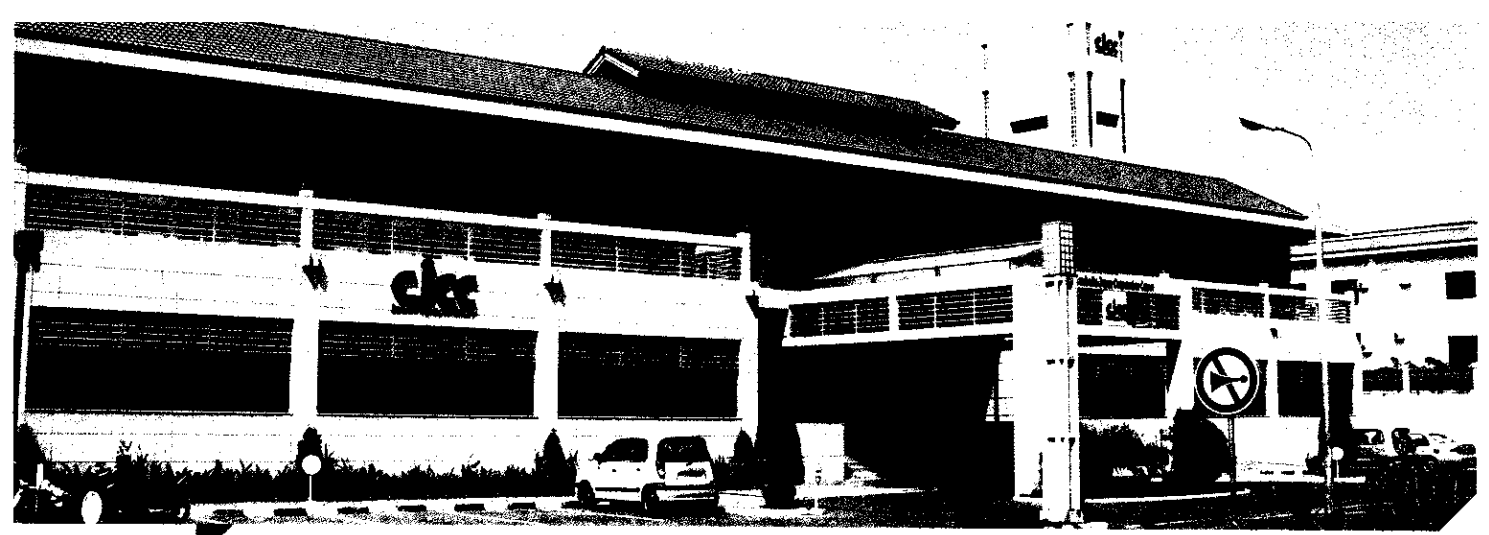
## 一 地雷が一番大切なものを奪っていった

1975年1月、鉄道会社に勤める父親とやさしく働き者の母親の間に長女として生まれたソピアさん。母親に似て、弟と妹の面倒を良く見るしっかり者のお姉さんだった。ソピアさんが生まれて間もなくカンボジア全土に吹き荒れた内戦は、いつ終わるとも知れぬ先の見えない状況の中で、人々の心に暗い影を落としていた。

ソピアさんが12歳の時、悲劇は容赦なく一家を襲った。1987年、国際的な和平協力が本格化し、内戦の悪夢から抜け出し、その終結に向かっていったカンボジア。首都プノンペン市内の治安はほぼ回復していたが、国土全体にびっしりと埋められた地雷の存在が“内戦終結”の意味を一層分からなくさせ



ソピアさん一家(父が亡くなる3週間前)  
ソピアさんは向かって右端



カンボジア日本人材開発センター(Cambodia-Japan Cooperation Center)

「私の履歴書、ちょっと分かりにくいですよね」。

ソピアさんが自身の履歴書を指差しながらこう補足する。「カンボジアでは、ひとつの仕事だけに従事する人は少ないのです。リスク分散と言って良いと思いますが、同時に2つも3つも仕事を掛け持ちして、なおかつ、夜は学校に通うというのは、カンボジアでは一般的なのです」。

無事高校を卒業した後の数年間は仕事に汗を流した。1997年から、プノンペン市内にあるオーストラリア大使館で事務員として働き始め、約30人の職員の人事管理や、ITネットワーク管理業務に従事した。

大使館での事務職を続ける中で、さらなるスキルアップの必要性を感じたソピアさんは、1999年から王立プノンペン大学外国語学部の英語学科の夜間コースに通い、2000年には、当時プノンペンのウエスタン大学とリージェントカレッジにて開講されていたマレーシアのユニタール大学の通信教育課程にて経営管理学を専攻、貪欲に知識を吸収した。

2002年からは国際NGOである「プラン・インターナショナル」のカンボジア事務所に転職、職員の人事管理を担当した。数年の間に管理職を含め、いくつかの役職を経験したソピアさんは、その後もさまざまな形で長年にわたり、この組織と付き合いことになる。

## ―日本には“考え方”を教わった

王立プノンペン大学のキャンパス内に併設されているカンボジア日本人材開発センター(通称:日本センター)において、同センターが実施している「起業家コース」を受講した半年間は、ソピアさんの人生の中で大切な転機になったと当時を振り返る。

「2007年にこのコースの門をたたいたきっかけ

は、受講した知人が勧めてくれたことです。私もビジネスの知識をさらに増やしたいと考えていましたので、迷わず受講することにしました」。

内戦を経験し、経済発展の途上にあるカンボジアでは、まだ企業数が少なく、学業を終えた人々の受け皿が足りないため、自ずと起業を志す人が多くなるという事情がある。日本センターではそのようなニーズに応える形で「起業家コース」を実施している。

日本センターには知識と経験が豊富な講師が多く、ビジネスプランの作成方法やリスクマネジメントなど、非常に濃密なカリキュラムが組まれている。「起業家コース」を受講するまでソピアさんは、経営者という立場で本気でビジネスを考えたことはなかったという。

「ビジネス理論を重視する先生もいましたし、実際に起業された方が招へい講師として、自身のビジネス体験を語ってくれる講義もありました。何よりも経営者目線での哲学や考え方を学ぶというのは私にとって大変新鮮でした」。

日本センターでの半年間で、起業に対する憧れがますます膨らんでいったソピアさん。夢への助走は着実に加速していった。

## ―情熱を形に

「どのような分野で起業をしようかといういろいろ悩みました。不動産取引を行おうと考えていた時期もあり、イベントコーディネーターにも興味がありました。」と、当時を思い出すように語る。

知人たちとも相談して、飲食業なら複雑なノウハウも必要なく売上も容易に上げられるであろうと考え、プノンペン市内でレストランを開くことを決心する。その頃はまだフルタイムでプラン・インターナシヨ

ナルに勤務していたが、その仕事と兼務をする形で、クメール料理のレストラン開業にこぎつけた。

「レストランを開業してから、経営者とはいえ何でもやりました。お客様から注文を取ったり、清掃や運搬作業をしたり、まさに肉体労働でしたね」。

開業当初は、自分の友人や近所の人たちが来てくれたものの、ソピアさんの期待とは裏腹に、客足は徐々に遠のいていく。

しかし、当時はビジネスを立ち上げたい一心だったソピアさんに、迷いはなかった。

## 一退く決断も前進のひとつ

開業資金は約3万ドルで、自分の貯金から捻出したが、徐々に資金が足りなくなり、銀行から融資を受けることとなる。「経営は厳しく、自分の描く理想とはかけ離れたものでした。後から冷静になって気づいたことですが、私にはいくつかの失敗がありました。まず、立地条件をあまり考えなかったことです」。

ソピアさんは、勢いだけで突っ走ってしまった当時をこう振り返る。「リスクマネジメントを含めて明らかに準備不足でした。私自身が調理の勉強もしないまま、ビジネスをやりたいという気持ちだけが先行してしまい、一生懸命頑張れば必ず成功するのだ、と軽く考えていたのです」。

最終的には赤字で首の回らない状態になってしまい、母親の強い説得もあり、開業から1年で店を閉めることになった。

ビジネスを立ち上げる人に対して「成功すれば絶賛され、失敗すれば非難される」という風潮はどの国も同じなのであろう。負けず嫌いのソピアさんにとって、ここで諦めるという選択肢はなかった。

「そうは言っても、先立つものがなければ何もできません。」ビジネスに対する情熱だけでなく、周到な準備が必要だということを身をもって学んだソピアさん。

彼女は再び前職のプラン・インターナショナルで、イベントコーディネーターという立場で仕事を始め、再起の準備をすることにした。職場の同僚は、事業に失敗して戻ってきたソピアさんを暖かく迎えてくれた。古巣に戻ったソピアさんは、“女性のエンパワーメント”“子どもの人権”“男女平等”などをテーマにしたワークショップの実施運営をそつなくこなしていった。

生活には困らない程度の収入を得つつ、それでも新しい事業に再チャレンジする夢は持ち続け、着々と起業の構想を練っていた。そんなある時、外資系のコンサルタント会社による「ビジネスプランコンテスト」に応募、見事入賞して2,000ドルの賞金を獲得した。これが背中を押す形になり、再び起業への助走が始まった。



念願のレストランを開業

## 一想いだけでは届かないものもある

ソピアさんは、自分が頑張りさえすれば店の運営もうまくいくはずだと考えた。開業してから半年ほど経ったところで、プラン・インターナショナルを退職し、レストラン経営に専念することを決心した。しかし、意外なところからソピアさんに逆風が吹きつけた。

「母から『レストラン経営なんてとんでもない! 今すぐやめなさい』と猛反対されたのです。母からすれば、私は今まできちっとスーツを着こなして、給料もそれなりに良い事務職の仕事をしていたのに、なぜそれを放棄してまでわざわざ肉体労働のような仕事を選ぶのかと理解に苦しんだのだと思います。プラン・インターナショナルの仕事と兼業をしていた頃は金銭的な心配を口にする程度でしたが、レストラン経営に専念すると言ったときの母の猛反対ぶりは私も驚きました。」と、当時を振り返る。

## ―助走の先には

現在のフィナンシャル・プランナーの仕事をする前には、レストランの失敗を繰り返さないよう、同様のビジネスをやっている会社に顧客として訪ねてリサーチを行うなど、事前に入念な準備を重ねた。この頃からソピアさんは、単にお金を稼ぐという次元ではなく、国の発展まで考えるようになっていた。

「従来このような金融ビジネスは、富裕層のみが対象となっていました。現在はカンボジアの経済発展に伴い“中間層”が増えているので、ターゲットの幅が確実に広がってくると思ったのです。また、同じターゲットを狙っている会社がまだ2社ほどしかなかったのも、私が着目した点です。」と、ソピアさんの語調は高まる。

2013年10月、ソピアさんは有志2人とともに金融取引のフィナンシャル・プランニング会社「シャープ・キャピタル・コンサルタンシー」を設立した。

「株主についてですが、一人はすでに多角的にビジネスを展開している方、もう一人は法律関係のお仕事をされている方、そして私です。他の2名は出資者およびアドバイザーという立場で、私の役割は実際に会社を運営し軌道に乗せることです」。

現在は9名の社員が在籍しており、主に外貨、石油、金などのフィナンシャル・プランニングを生業としている。為替取引が主要だが、まだこの手の金融ビジネスはカンボジア国民に浸透していないのが現状だ。



顧客は若年層が多い

## ―中間層が新しいカンボジアを創る

「社名はシャープ・キャピタル・コンサルタンシーといいますが、コンサルタントというよりフィナンシャル・プランナーです。将来的にはコンサルティング料金を設定することも考えていますが、今はサービスとして無償でアドバイス業務を行っています。グラフを多用し、まずはその読み方を理解していただくことから始めます。」と、明快である。

世界の金融商品の動向や、アメリカをはじめとする経済大国の情勢を分析し、顧客がその状況を踏まえた取引の判断ができるようになるための“トレーニング”を実施する。現段階では、より多くの顧客に取引の仕方を知ってもらうことが重要であるとの考えが根底にある。その上で、顧客が実際に取引を行い、得られた利益の一部が会社の利益になるという仕組みだ。



フノンベン市街

顧客は学生からサラリーマンまで幅広くいるが、中間層・若年層をターゲットとしている。投資コンサルタントを含めて、大手の同業他社の場合、アカウントを開設するために最低1万ドル必要というところがあるが、ソピアさんの会社では、300ドル程度でもアカウントの開設が可能だ。1万ドル、5,000ドルから始めたいという顧客も中にはいるが、まずは1,000ドル程度から始めて、実績ができれば、徐々に増やしていくことを勧めている。現時点では、50名ほどの顧客が実際にアカウント開設しているという。

この日、相談に訪れた大学生は、「ローリスク・ローコストで始められることが一番の魅力です。大きなリスクを冒して、両親に迷惑をかけるようなことは絶対にしたくないのです。この会社では、為替動向などについてきめ細かく教えてもらえるので助かります。お金を貯めて、将来はオンラインショップを運営したい。」と、起業の夢を語ってくれた。

「この仕事は、カンボジア全体の経済発展につながると確信しています。本日、お越しになったお客様のように、将来起業をするための資金作りに役立てたいという方が多くいらっしゃるのです」。

この点では、自身の先見が間違っていなかったと笑顔で語るソピアさんだが、現在の経営状況は、収入の8割近くが会社の経費として消えており、まだ課題が山積だという。ソピアさん自身は現在無給で働いており、家族からはできれば安定した事務職に戻って欲しいと言われる日々で、悩みは尽きない。

「たしかに事務職の仕事に戻れば、以前のように収入は安定するでしょう。しかし負けず嫌いの私は、ここで諦めるという選択肢を自分に与えたくないのです。人に雇われるという立場ではなく、“経営者”であり続けたいという気持ちが強いのです。」と、強い語調で語る。

## 一 女性企業家として

女性だから苦勞するということはあまりないが、営業相手が年上の男性だとやり辛さを感じることもあるという。しかし、若い社員の模範になるよう、試行錯誤の毎日が続く。「年上の男性からすると女性の社長というのは、まだ抵抗があるのかもしれない。私が男性だったらもっと話がすんなりと進むのかな、などと余計なことを考えてしまうことがよくあります。しかし、ここで萎縮してはいけないと思っています」。

「これまで私は本当に多くのことを学びました。まだ試行錯誤段階の私が、若い後進の方々にアドバイスできることは少ないですが、最後に、私が失敗から学んだことを3つご紹介したいと思います」。

- (1) ビジネスをする上では、立地条件・価格・営業戦略などの事前準備を怠らない。
- (2) 資金は1年分ではすぐ行き詰まる。3年分は用意しておくこと。
- (3) 情熱は大事だが、自信過剰は禁物。あらゆるリスクを想定し、対応を考えておくこと。

今はビジネスを軌道に乗せるため、営業に駆け回る毎日だ。会社はまだまだ安定とはほど遠いが、若い社員たちは皆とても穏やかでその笑顔には余裕すら感じられる。これは、カンボジア国民全体にも同じことが言えるかもしれない。ソピアさんは顧客と話している時も、自分の社員と話している時も、表情や話し方が優しくとても柔らかい。社員への心遣いを忘れず、自分に厳しく、他人に優しいこの経営者は、大器晩成型なのかもしれない。ソピアさんの試練は、彼女が乗り越えられるからこそ、与えられたのであろう。内戦という悲劇を乗り越え、転機となった日本との深い縁、経済成長へと突き進むカンボジアとソピアさんの姿は、不思議なほど重なり合うものがあった。



社名：Sharp Capital Consultancy, Ltd.

2013年10月設立

社員数9名

ロシアに本社を置くinstaforexのフランチャイズ  
自身を含めて株主は3名

# History 02

1987



コンボトム州

Kem Khemara(ケムラ)さん  
美・サロン 経営者

1987年コンボトム州に生まれ  
2005年から日本の高校に1年間留学。  
ビジネスで成功した母親に憧れ起業を志す。  
日本語力を生かした通訳などの仕事を経て、2011年にネイルケア専門店  
を立ち上げる。現在はサービス内容を拡充させた総合美容サロンで話  
題を集める。

*Cambodia*

## 新しいカンボジアのために

Foreword

女性にとって美とは何か。これは万国共通の関心事であり、悩みでもあろう。首都プノンペン市内にきめ細かな独自のサービスで話題を呼ぶ美容サロンがある。その名も「美・サロン」。その店内にはどこか日本の香りが漂う。

父は公務員、母はかつてビジネスにおける成功者だった。しかし、遠くない過去に、知識や地位が、かえって身を滅ぼす暗い時代があった。

複雑な時代を生きた両親は、一番身近な若手起業家を温かな眼差しで見守る。次はカンボジア現代っ子の起業ヒストリーを紹介しよう。



## ―カンボジアの夜明けとともに

1987年、ケムラさんはカンボジアのコンポントム州に生まれた。首都プノンペンと観光地として有名なシェムリアップの間に位置し、両都市間を移動する際の中継地として知られている。

父親は商業省に勤める公務員で、コンポントム州の地方事務所に勤務していた。父の仕事の関係で、プノンペンに引っ越したのは1993年。ケムラさんが6歳になる時だった。内戦中、多くの知識人が迫害を受ける中、公務員である父親も当然のことながら、クメール・ルージュから狙われる存在だった。「父はそのときのことをあまり話そうとしません。私はまだ幼かったので、詳しいことはわかりませんが、父は家族全員を守り、なんとか生き延び、内戦終結後も公務員として仕事を続けることができたようです」。言葉少なげにこう話すケムラさんは、母親のビジネスの話に話題を切り替えた。

「母はかつて物流のビジネスを起こしていましたが、仕事はかなり順調に回っていたようです。トラックやコンテナを何台も持ち、土地もたくさん所有していた時期もあったようです。ただ、内戦中はもとより、その終結後も国情は不安定で、信じていた人に裏切られたり、詐欺にあったり、相当落ち込んだ時期があったようです」。ここカンボジアでは、家族の半生を語る上で、やはり内戦の話題は避けて通れないようだ。

「母はビジネスを続けたいと考えていたらしいの

ですが、子供が6人もいたので、家事の負担は相当大きかったと思います」。ケムラさんから子供たちの世話を優先するため、母親はビジネスへの思いをいったん封じ込めて、家事に専念することになる。

父親が公務員とはいえ、公務員の給与はそこまで高くない。子供6人の学費や食費などをすべて父親ひとりの収入で賄うことは容易ではなかった。お米も底をつき、明日の食事もないといったことも頻繁にあったという。

「しかし、それで家庭が重苦しい雰囲気に含まれるようなことはありませんでした。経済的に浮き沈みはありましたが、明るさは常に失わない家庭でした」。

贅沢はできなかったが、いつも静かに見守ってくれる温かい父母に育てられ、ケムラさんは毎日楽しい子ども時代を過ごしていた。

## ―日本との出会い

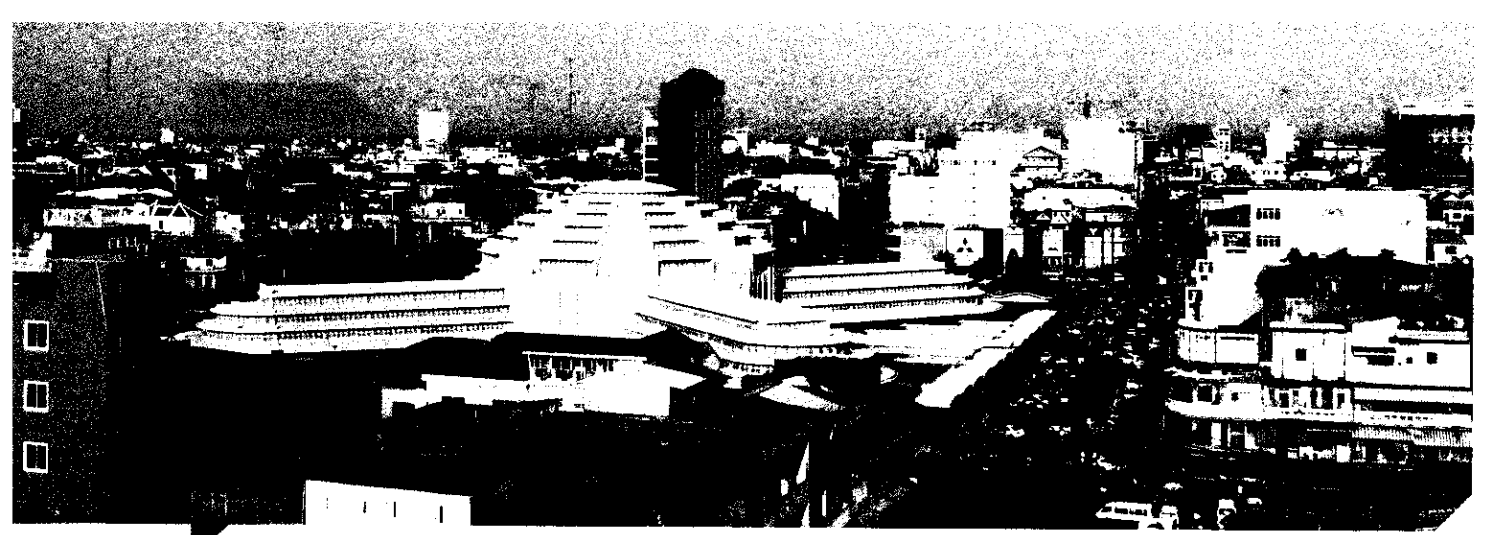
2002年、NGOのボランティアによって運営されていたインターナショナルNGO学校で日本語を学び始めたことが、日本との出会いだったという。高校進学後も日本語の勉強に励んだケムラさんは、NGO学校が開催した日本語スピーチ・コンテストに参加、見事優勝し日本留学の奨学金を得ることができた。留学先は大阪府内の高等学校に決まった。近所の一般家庭にホームステイをしながら1年間学んだ。来日当初は、大阪弁が聞き取れず苦労したが、持ち前の明るい性格で友人にも恵まれ、日本語にも徐々に自信が付き、翌年には日本語能力試験2級に合格する。

ケムラさんの両親



日本の高校へ留学





セントラルマーケットを望む

カンボジアに帰国後は、プノンペン王立大学の工学部コンピューターIT学科に入学した。大学は夜間に通い、昼はフルタイムで働くという新しい生活が始まった。

ケムラさんが昼間勤務していたのは、ラッフルズメディカルセンターという病院で、ここは高い医療水準で広く知られており、多くのカンボジア在住の日本人が利用する病院だった。「英語・日本語とクメール語の医療通訳が私の仕事でした。医療の現場は責任の重さが違います。しかし、好きな語学力を活かして人の役に立てるこの仕事を、とても誇りに感じていました」。病院勤務のかたわら、カンボジア公共運輸事業省の日本語通訳を担当したり、市内のネイルサロンでアルバイトをしたり、いくつかの仕事をかけもちする忙しい毎日だった。

## 一悩むときは、徹底的に悩む

しかし、そんな充実しているはずの日常の中でも、ケムラさんは仕事と勉強のどちらに力を入れようか、という自問自答を繰り返した。20代のうちに、アメリカやヨーロッパなどの先進国に留学すれば、もっと得られるものが多いのではないかと悩む毎日だった。子どもの頃から、何かを考え始めたら、とことん追求する性格だった。

「やはり仕事のほうが、圧倒的に面白いことに気づきました」。

仕事と勉強のどちらかという自身への問いかけそのものが正しいのかという考えに至ったケムラさんは、仕事を通じて日々学ぶことこそ、自分が求めていることだと気づいたのだ。

日系企業の入札業務サポートや資材輸入業務、日本の公的機関職員や病院関係者がカンボジアに

来訪した際の通訳を担当するなど、業種を問わない現地コーディネーターとしての仕事を2年ほど続けた。

このときに、国内外を問わず様々な分野の人々と知り合うことができ、ビジネスの視野も着実に広がっていった。このようにして人的ネットワークを着々と築いていったケムラさんの海外出張は自ずと多くなり、国を跨ぐビジネスウーマンへと成長していった。

## 一起業のきっかけは3・11

仕事で何度も来日経験があったケムラさんだが、そんな彼女の人生観を大きく変える出来事が、2011年3月11日に発生した東日本大震災だったという。

「日本中が混乱して、仕事どころではなくなり、取引先と私の契約も見送りになりました」。ケムラさんは当時を振り返る。カンボジアに帰国後も、相変わらず慌ただしい日々を送っていたが、初めて経験した大地震が脳裏に焼きついて離れなかった。日々報道で伝えられる被災地の惨状を目の当たりにし、「人生とは何か」という根源的な問いかけが、自分の頭の中を駆け巡った。

美・サロン 店内





そのような考えを巡らす日々を重ね、自分の将来についての漠然としていた考えが、徐々に具体的に感じるようになった。いつ人生が終わっても、悔いの残らない生き方をする。それは当たり前の言葉かもしれないが、それを持ち前の行動力で形にしたのが、ネイルケア専門店「美・ネイル」だった。現在の「美・サロン」の前身が誕生した瞬間だった。

「発展している国は、女性が美しいと思います。ネイルサロンを始めようと思ったきっかけは、カンボジアの女性が少しでも綺麗になるお手伝いをしたかったからです」。カンボジアにおいても従来からネイルケアの専門店が多く存在する。

ただ、クオリティは高いとは言えず、使用されている塗料などには粗悪品が多いのが現状だ。

## ―成功の要因はクオリティの高さ

「このラメの左右バランスをもっと丁寧に。色の組み合わせはとても良いね」。ネイルサンプルを作るのは実に細かい作業だが、ケムラさんは従業員に対して細かくアドバイスをする。基礎的な部分は徹底して指導し、従業員のアイデアも尊重するようにしている。

技術を生かせる良質な道具や材料も重要だ。バッファーと呼ばれる爪の凹凸を整える道具や、甘皮をカットする際に使用するニッパーなど、その選定には十分な時間をかけている。買い付けのために、韓国やベトナムなどの工場に、自ら足を運ぶ労力も厭わない。また現在は、ネイルだけでなく、まつげエクステのサービスも始めている。サービス内容の拡充に伴い、店名も「美・サロン」へと変更した。日本製品はクオリティが抜群に高いが、値段も高い。輸送コストも考えなければならない。「ネイルと違って、目は非常にデリケートな部分なので、材料の品質には細心の注意を払っています。」と、ケムラさんは顧客に対して丁寧な説明を欠かさない。まぶたにつける接着剤は日本製、毛の部分はベトナム製やタイ製を組み合わせるといった工夫をしている。

開店当初は、外国人の顧客が多かったが、現在では8割近くが地元の若者だ。

経営のほうは比較的順調で、自己資金で設立して以来、現在でも無借金経営だ。売上は月々7,000ドル前後で、経費を考えるとまだ満足のいく数字で

はないようだ。出資や提携を申し出る声も頻繁にあるが、現在のところ慎重な姿勢で様子見をしている段階だ。「やはりお金だけの問題ではなく、相手の人間性やビジネスに対する考え方を確認して、協力関係を築けるか判断しなければならないと考えています」。

スタッフにアドバイスをあてる



## ―荒波にのまれることも

ある日本人から、カンボジア進出にあたっての事業サポートをしてほしいとの依頼が舞い込んだことがあった。「私も同じ業界で一緒にうまくやっていたら、という思いがあり、その企業のカンボジア進出のサポートを引き受けました」。こう振り返るケムラさんだが、この業界が発展すれば、カンボジア人の雇用がさらに生まれるという大局的な期待もあったという。

「ところが、その人物は当店のスタッフに“お土産を渡す”などといった口実で個人的に近づき、自分の会社にヘッドハンティングをするようになったのです」。

サービス業にとって、人材は何にも代えがたい宝であることは言うまでもない。「最初は、自分が苦勞して育てた人材を引き抜いていった人に対して、怒りしかありませんでした」。ビジネスの世界では、善意のみで行動すると、時には大切なものを失うことがある。「その時は、自分の魅力が足りなかったのだと思うようにしています」。ケムラさんは、この話題をこう締めくくった。戦うからこそ、傷つきもする。

## —それでもビジネスにこだわる

「この国には、人材が圧倒的に不足しています。」と、ケムラさんは何度もこの言葉を繰り返す。東南アジアにおいて、カンボジアは女性の社会進出が大変多いが、教育レベルが一番低いと言われている。兄弟が多い場合は、どうしても男の子が優先になってしまい、女の子は読み書きができる程度で小学校をやめてしまうことが多い。結果として、女性はハンディクラフトなどの単純労働に従事するというのが現状だ。

UN-Womenカンボジア事務所は、「このような悪循環を断つためには、女性自身の努力だけでは不十分である。女性を取り巻く親族の意識を変え、社会全体を変える必要がある。そのためには、女性の国会議員を増やしていく努力を怠るべきではない。女性の立場で、必要な法整備や福利厚生を充実させることが重要である。」と、コメントしている。

ケムラさんは、将来的になんらかの形で政治に関わることも選択肢に入れているが、当面はビジネスにこだわりたいと話す。人材とは、政治ではなくビジネスで育成されるべきという強い考えがあるようだ。多くの起業家の育成を手掛けているカンボジア日本人材開発センターから、起業に成功した先輩として講義を頼まれることもあり、ケムラさんは忙しい日々の合間を縫い、快く引き受けている。

「現在の最大の課題は、人材育成です。私ひとりですることには限界があります。美容専門学校を作るための準備を、少しずつ進めています。」と、身



店内に並ぶネイルサンプル

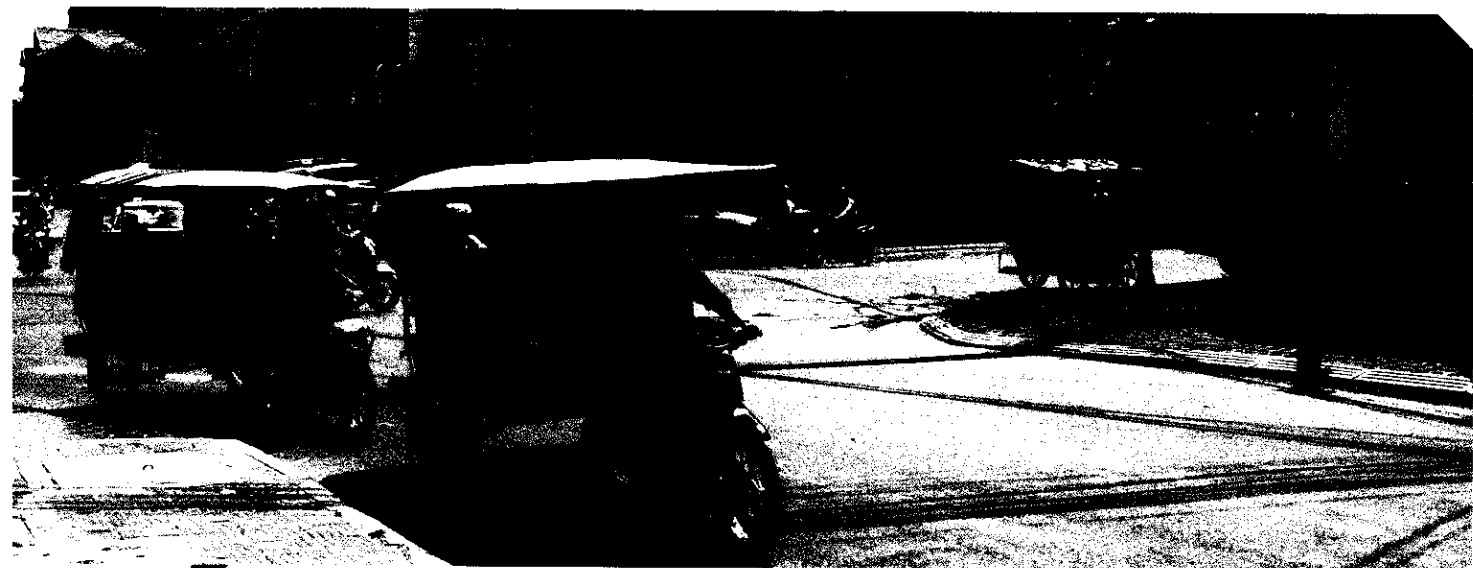
振り手振りを交えて力説するケムラさんには、ビジネスウーマンを超えた風格が漂っていた。

## —横のつながりを大切に

人材育成と並んでケムラさんが重視しているのが、人的ネットワークの構築だ。

朝6時にビジネス会合があると話すケムラさんが足早に向かったのは、市の中心部にあるホテルの会議室だった。ホテルの玄関にはまだ人がほとんどいない時間帯だが、1階の会議室には50人を超える人々が集まっている。「ここにいる全員が、会社の社長です」。ケムラさんはそう言い残すと、名刺の束を片手に、他の参加者と互いに熱いビジネストークを展開し始めた。

この日ケムラさんが訪れたのは、BNI Cambodiaが主催する、若手経営者を対象とした会合だ。女性参加者の割合は3割に達している。BNIは、アメリ



交通量の多い「美・サロン」周辺

## —もう地雷の国ではない

なるべく家族には心配をかけないようにしていると話すケムラさんだが、両親の心配は常に感じている。「直接ビジネスについて親子で話したことはありませんが、いつかこの子も起業するのではないかという予感はしていました」。母親のチャム・シワットさんはこう続ける。「ただ、やはり女の子なので、仕事で夜中に出かけたり、休みも取らずに走り回っている様子を見ると、親として心配は尽きないですね」。

父親のカム・シンさんは「娘が日本の高校に留学するときも、起業をすと言い出したときも、最初は反対しました。『心配』の一言に尽きます。でもこの子の将来を潰したくないという気持ちもあり、本当に複雑でした。でも時代は変わったのです」。

複雑な時代を生きた父親から発せられた「時代は変わった」という言葉は、娘の背中を押すエールにはほかならない。

ケムラさんは「これから起業する女性には、裕福な家庭の出身でないと起業できないという考えはやめてほしい。チャンスは自分でつかむものです。」と、力説する。古い諺に、チャンスの神様は前髪しかないという言葉があるが、ケムラさんのはっきりと見開かれた大きな目は、その前髪をしっかりとらえている。

「地雷や収容所跡がカンボジアだと思ってほしくないのです。新しいカンボジアの姿を見てほしい」。窓の外に目を向けて、最後にこう締めくくったケムラさんの言葉は、カンボジア国民すべての思いだと受け取ってもよいだろう。

「美・サロン」外観



カのカリフォルニア州に拠点を置き、ビジネスネットワーク構築のサポートや会社経営者向けの情報発信などを手掛けるグローバル企業だ。会員制で、会合に参加する毎ごとに10ドルを支払う。若手経営者にとっては、決して気軽に参加できる金額ではない。そのため、参加する経営者たちは、3時間という限られた時間を最大限に有効活用する。部屋の隅に設けられた飲食スペースを利用する参加者はほとんどいない。「ここでは、男性か女性かというのは、一切関係ありません。女性が活躍するためには、女性だけで固まっていたはいけないと思います。また、ここで築かれた人的ネットワークは信用できます」。こう話すケムラさんは、この場で先輩経営者からアドバイスを受けることもあるという。熱気あふれる朝の会合が終了すると、経営者たちは自分の職場へと急ぐ。まるで円陣を組んだあとに、勢いよく持ち場に散らばるサッカー選手のような。このカンボジアの勢いを止めることはできない。



*Cambodia*