

すぎなみ大人塾

講演

「かものはしプロジェクトができるまで」

NPO法人かものはしプロジェクト 代表理事

村田 早耶香 さん

日時：2006年1月25(木)

会場：セシオン杉並 視聴覚室

【プロフィール】

1981年生まれ・東京都出身。フェリス女学院大学国際交流学部卒。

中学生の時に国際問題に興味を持つ。大学2年生の時、NGOのスタディー・ツアーに参加し、東南アジアでの児童買春の現実を目の当たりにした。

「児童買春を防いで、子ども達が将来に希望を持ち、笑顔で過ごせる世界にしたい」

そんな想いから、大学時代出会った仲間たちと児童買春を防ぐために力を注ぐ。

世界銀行が世界から100人の若者活動家を招いてパリで開いたYouth Development and Peaceに、日本から唯一の若者代表としても参加。カンボジアの職業訓練センターでのインターンなど数多くの経験を積んでいる。大学卒業後、カンボジアの子ども買春を防止するためのIT職業訓練学校設立事業を立ち上げて、活動している。

皆さん、こんばんわ。NPO法人かものはしプロジェクトの代表理事の村田と申します。私たちはカンボジアの子どもたちの支援をしております、2002年に発足して、活動は、いま3年半を迎えようとしています。今日は、まず私たちがどのような活動をしているかをご紹介します上で、なぜ、かものはしプロジェクトを始めたのかをお話させていただきたいと思います。

では、最初に2003年の3月にテレビ朝日のJチャンネルという番組で取り上げられましたので、そのVTRからご覧いただきます。

< VTRの映像上映 >

- ・カンボジア視察の様子
- ・現地の子どもたちへのIT教育
- ・売春宿から保護された子どもと出会う
- ・買春被害にあう児童数、年間1万5千人
- ・資源ゴミを集める貧しい人々 など現地の模様と村田さんたちの活動紹介

これから私たちの活動について詳細なお話をしますが、その前に、なぜ、今日、ここに皆さんが来られたのかをお尋ねしたいと思います。いまVTRで紹介されたようなカンボジアの問題に関心があって来られたのでしょうか、それとも、将来的に社会貢献的な事業なり起業を目指しておられるのでしょうか。あるいは、ご自分の知識を深めるためなののでしょうか。挙手を願います。はい、ありがとうございます。

では、最初に、かものはしプロジェクトが目指すこととお話したいと思います。私たちは、実際に自分の目でカンボジアの子どもたちの現状を見て、非常に驚きました。私が初めてカンボジアを訪れたのは大学の3年生の時です。カンボジアの人々はとてもフレンドリーで、結婚式の集まりに出会えば、知らない私を気軽に招待してくれたりするのですが、その傍らでは子どもがゴミを捨てたり、ゴミ山に行けば、小さな子どもが資源ゴミを拾って生活しているという現実がありました。そして長く滞在しているうちに、さらにカンボジアの闇の部分が見えるようになりました。売春宿に行けば、まだ5歳、6歳といった年齢の子どもまでいます。なぜそのような低年齢の子どもが売春宿に来るようになったのか、少女を保護しているセンターを訪ねて行くと、所長が、さまざまな話をしてくれました。客をとることを嫌がったために電気ショックを与えられたり、売春宿の生活の果てにHIV(エイズウィルス)に感染して短い命を終える子どもたち。また無事に田舎に帰ることができたとしても、売春宿にいたことが周囲に知れると、敬虔な仏教国なので結婚が難しいという現状があります。このようにさまざまなリスクがあることを知り、一人でも多くの子どもたちを救いたい、この問題を早く解決すべきだと考え、活動を始めました。子どもたちが被害に遭う前に保護して、経済的に自立することをサポートしたいと考えて活動をしています。

なぜ私たちがカンボジアで活動しているかといいますと、いま一番児童買春の被害が深刻になってきているからです。10年前にはタイが一番被害が深刻であるといわれていました。ベトナム戦争の頃、アメリカ兵がタイに遊びに行き、その受け皿として売春宿が多く作られ、そこへ農村からだまされて少女が連れてこられるという状況がありました。ところが、その後、タイは経済的にも発展し、中学を卒業する子どもが8割を超えました。また法律も強化され、子どもの被害も激減しました。一方カンボジアでは長い内戦の後、性産業が一気に盛んになり、売春宿も急増しました。現在、都市と農村との経済格差が3倍もあり、まずしい農村の子沢山の家などでは、都会に行けば良い仕事があると言われて子どもを都市にやると、着いた先が売春宿だったというケースが珍しくありません。私も、二度と親に会えない子ども、HIVに感染している子どもなど、悲惨な状況を目の当たりにしました。

こういった被害をなくすために、私たちは、以下の5つの戦略をもって活動しています。

1. 職業訓練などを提供することにより経済的な自立をうながす。
2. コミュニティ・家族への波及効果。たとえば、一人の子どもが経済的に自立できるようになると、その収入が家庭に入るので、妹たちが被害に遭うのを回避できるということです。
3. 持続的自立収益モデルをつくることで、拡大可能な事業を行います。寄付だけに頼ってしまうとキャパシティに限界があります。事業を展開しながら収益を得て、より多くの子どもたちを受け入れようと考えています。
4. 日本とのつながり。私たちは日本にいますので、日本のリソースを持ってくることができます。それは強みだと思っています。
5. すでにIT事業を何年もやってきましたので、ITを使って児童買春に関する情報を公知させたり、職業訓練の場でもIT教育を実施して、その成果物を販売したりすることもできるわけです。

また、すでに現地にあるさまざまな組織や団体との連携も活用して活動を展開しています。さらに、

将来的にやりたいことも、いくつかあります。ひとつは、かものはしプロジェクトからファンドをNGOに提供すること。NGOも数が多く、競争も激化しています。最初、私たちは自分たちだけで活動を展開しようと考えましたが、そうではなく、いまあるNGOをいかに生かすか、その人たちの活動がうまくいって、被害に遭いそうな子どもたちを受け入れてもらう、ということです。また、企業との連携も考えています。企業といってもNGOに近い組織のことです。そこへ少女たちの職業訓練を依頼する、といったことも考えています。すでにある組織・団体を活用することで、より多くの人たちへのサポートが可能になります。

次に、これまで私たちが展開してきた活動について話をします。2002年7月から2003年までは、どのようなことをするか、事業立案を行いました。カンボジアに職業訓練センターを設立すれば、被害に遭いそうな子どもたちを救い、経済的に自立できる。また、そこで何かモノを作って販売すれば事業収入を得て、さらに活動を拡大できると考えました。そして、2004年の6月、まず私一人でカンボジア現地に入り、その後2名のスタッフが入って、センターの創立に着手しました。2004年の12月には現地でスタッフを雇い入れ、28人の子どもを受け入れてPC教室を開催しました。現地で企業に就職するには英語とパソコンが必携ですが、英語は教師がいればできます。しかし、パソコンの方は、なかなか教え手がいないということで、ぜひパソコン教室をやってほしいと頼まれました。そこで私たちの事務所に10台のパソコンを設置し、月曜から金曜までの5日間、毎日1時間半、1か月後にはパソコンの基礎からワードとエクセルを使えるようになるまで指導しました。その後、それぞれの事務所にパソコンを1台ずつ寄付して、自分たちで学習できるように支援もしました。このことが事業の基盤づくりとなりました。

続く2005年は「モデル進化」の年と位置づけました。2004年のパソコン教室でワードとエクセルのコースを卒業した子どものうち6人がグラフィック・デザインを学びました。フォトショップやフラッシュという高度な技術を得ることで、さらに条件の良い会社や印刷会社などにも就職できるようになります。3か月後には、こどもたちはフラッシュもマスターして、海外の支援者への感謝のカード、誕生カードなどを作れるようになりました。その実例の一部をスクリーンで皆さんにご覧いただきます。この6人の子どもたちは、以前はゴミ山で資源ゴミを拾って生活していた子どもたちです。これらのカードを、私たちの活動を支援をしてくださる方たち(会員)に配布したところ、非常に好評でした。2005年は、このようにグラフィック・デザインの指導と、児童買春問題の再調査を行いました。いま、カンボジアではさまざまなNGOが活動していますが、あまり総合的な調査は行われていません。あるNGOに行けば、そこで保護している子どもたちに関する情報は持っていますが、総合的な情報はあまり持っておらず、唯一行われた調査は1997年のもので、現状を把握することが困難でした。そこでカンボジアで活動するNGOにヒアリングを行い、いまある情報を収集・整理し、どういう活動が必要かを検討しました。

以上が、かものはしプロジェクトに関する大まかな説明です。ここまでのところで、皆さんからのご質問があればお受けしたいと思います。

Q(受講者): NGOの支援について、かものはしプロジェクトが行ってきた活動をサポートしてくれるNGOを支援するのか、それとも、もっと幅広く、多様なNGOの活動を支援されるのでしょうか

A: さきほど紹介しました、グラフィック・デザインを学んだ子どもたちが在籍する孤児院がありますが、引き続き、その支援を行おうと考えています。その孤児院を支援して、子どもたちの経済的な自立

をサポートすることが第一です。その子どもたちが就職できたら、私たちが大きなターゲットとしている児童買春の被害に遭いそうな子どもを受け入れてもらい、その子どもたちの生活費を私たちがサポートしたい。そのような孤児院やNGOを、10年間かけてサポートしようと考えています。また、その次の段階として、絹織物などを作っているお店があります。そこはNGOですが、ほとんど企業と同じで、土産物などを制作・販売しています。そこが受け入れているのは、お店の周辺にいる貧しい人々です。200人ほどの人たちが職業訓練を受けながら製品を作っています。そのNGOを支援して、製品を日本で販売したり、買春の被害に遭いそうな子どもたちを受け入れてもらうというようなことも考えています。

Q（新谷大輔氏）：村田さんの活動拠点は、プノンペン、つまり都市部ですが、地方の児童買春の状況はどのようなものでしょうか。

A：地方でも児童買春は行われていますが、やはりプノンペンが一番多いのが現状です。また、カンボジアの富裕層の人たちが訪れるような、観光地にも売春宿が多いようです。

Q（新谷大輔氏）：カンボジアでは売春産業が盛んで、そこにベトナムの女性達が数多く携わっていると聞きましたが、現状ではどうなのでしょう。

A：40%くらいがベトナム人の女性です。残り6割がカンボジア人という割合になっています。また、ベトナムよりはカンボジアの方が、ブルーカラーの仕事の報酬が多いので、かなりベトナム人が入ってきています。

さて、活動を開始して3年半で、これまでご紹介したように、さまざまな出来事がありました。今日は、どのように事業を形にしていたのか、そこが大きなテーマだと思いますので、そのあたりの話をさせていただきたいと思います。

まず、私自身が、買春被害に遭った子どもたちに出会って大きな衝撃を受けました。それがどのようなものであったのか、ここに売春宿の実態をレポートした、アメリカの番組のVTRを持ってきましたので、皆さんにもご覧いただきたいと思います。これは、NBCニュースというニュース番組で放映されたもので、プノンペンで、実際に調査員が売春宿の中に入って調査をしているシーンとか摘発しているシーンなどがあります。

<ニュース番組のVTR上映>

私は、いま紹介したVTRのような子どもたちと同じような子どもたちに、実際に出会いました。このような被害に遭った子どもを目の当たりにして、何かをしなければと強く思いました。そして帰国して、すぐに活動をしようと決意しました。最初は学ぶこと、知識を得ることから始めました。図書館へ行って児童買春に関する本をごっそりと借りてきて読みました。新しく出版された本は書店で購入したり、お金が足りない時には立ち読みもしました。さらにNGOが開催する勉強会にも参加して情報を集めました。2001年の8月から9月にかけての頃です。

その年の12月に、第二回子どもの商業的性的搾取に反対する世界会議が開かれることを知ります。その会議には世界中から約100名の子ども・若者を主体的に参加させることが決まっていまして、日本

からも 33 人の代表を送ることになっていました。私もカンボジアで見た状況をお話したいと考え、代表に立候補、参加できることになりました。そして、会議までの準備として、何か具体的な活動をしようと考え、自分の通う大学で“授業ジャック”を始めました。教授にお願いをして、授業時間の 5 分間を空けてもらい、タイやカンボジアで起きていることを話しました。最初はあまり興味がなさそうでしたが、話を続けるうちに学生たちも関心を示すようになり、長い時間をいただけるようになり、学生たちからは、私の話の感想も聞くことができました。また、大学の文化祭や学園祭にも出かけて行き、パネル・ディスカッションも行いました。そして 12 月、会議が開かれ、世界各国から 100 人近い子どもと若者が集まりました。会議自体は英語が共通語になっており、また、それぞれのバックグラウンドも違うことから、開催 2 日目には、早くも意見の対立がみられましたが、目指すところは同じなのだから、心を一つにしようと話し合い、会議中に、みんなで宣言文の作成をして幕を閉じました。この会議に参加して感じたことは、まだ、問題に対する大きな取り組みがなされていないということでした。実は、1997 年に、第一回の世界会議が開かれ、2000 年までに、それぞれの国で取り組むべき行動計画を決めようと約束していたのです。しかしながら、実行に移した国は参加国の半分だけでした。一回目の会議から 5 年も経過しているのに、あまり進展していない、そのように感じました。こういう状況の中で、今自分に何ができるのかを考え、最初は国際協力の NGO 活動に参加しようと思いました。NGO では、講座などを開いて知識の普及を図っていますが、こういった催し物に参加する人は、毎回同じような顔ぶれです。国際協力関係の人、福祉関係の人、学生などです。これでは、世の中変わらない、どうすればいいのかを模索する日々が続きました。

2002 年 6 月頃まで NGO での活動を続けていましたが、その頃に転機が訪れます。現在一緒に活動している仲間と出会えたのです。それは、たまたま東京大学で開かれた講演会に参加したときのことです。「学生と国際協力」というテーマの講演会で、内容も良かったので、会の主催者と話をしたいと思って訪ねたところ、主催者の中に、現在の仲間がいたというわけです。彼らは社会起業家サークルを結成して、いろいろ興味深いことをしていたので、私もそこに加わることにしました。ただ、彼らは起業を目指しているので、最初は国際協力には興味を示しませんでした。それでも私がねばり強く国際協力の話を続けていたので、やがて彼らも、そんな私の“想い”を支援したいと言うようになりました。

そのサークルでは、社会人を巻き込んでプロジェクトを立ち上げようという動きがありました。若い人たちが、さまざまなプロジェクトを立ち上げるのですが、なかなか社会に価値を提供するレベルまでいきにくいという状況があります。若い人たちが持っている情熱を形にするには、プラン作成の段階から経験豊富な社会人の人が知恵を出したり、人を紹介することが必要です。社会人がサポートすることで、質の高いものが作れるのではないか、それが社会人の方のご意見でした。今の仲間である本木恵介（理事）も青木健太（同）も

同じ意見であり、それなら三人で始めようということになり、かものはしプロジェクトが結成されました。2002 年 7 月のことです。

社会人を巻き込むべきだとおっしゃったのは、マッキンゼーというコンサルティング会社で働いておられる方でした。そこで、マッキンゼーが使っているビジネス手法を国際協用に用いて問題解決をしてゆこうと考えました。マッキンゼー式では、プロジェクトの最初に徹底的にリサーチを行います。3 か月間、仮説を立てながら、リサーチを行い、最も効果的な問題解決の道を探ります。そして、一番問題となっていることに焦点を当て、最も効果的だろうと思われる方法で解決に取り組みます。また、問題解決と取り組んでいる団体にヒアリングを行いました。日本だけでは現地の実態が明確に把握できませんので、タイやカンボジアの団体にも電話でヒアリングを行い、情報収集を行いました。そして、職業

訓練という展開がかなり有効な解決策であり、経済的な面もサポートできるということが分かってきました。

その時点では、私は大学3年生、本木も同学年で、青木は一学年下でした。大学3年生の春は、一般的には就職活動を開始する時期です。しかし、ここまでやってきたを無駄にしたいとは思わず、就職活動は一切せず、活動に専念することに決めました。両親には猛反対され、家を出ていけとまで言われたものです。ちょうどこの時、東京都が学生起業家選手権というものを開催しており、そのコンテストで優勝すれば300万円の賞金が授与され、有限会社を設立することができるというものです。もし、このコンテストに優勝して300万円を手に入れば、親も納得してくれるだろうと思い、私はこれに賭けることにしたのです。仲間も同じ思いでした。そして、決勝に進める10組に入ることができました。私たちはこれはいけるのではないかと考えていました。ところが、最終的には、私たちが1年間、真剣に考えてきたプランに対して、「これはビジネスプランではない」と批判されたのです。これは起業プランではなくボランティアのプランだという評価だったのです。落選でした。

ところが常に前向きの姿勢で取り組んでいる2人の仲間は落胆することはありませんでした。ボランティアのプランだと言われたのは、実現可能性が低いと判断されたのだろうと冷静に受け止めたのです。親に対しては、今日皆さんにお話をしているようなプレゼンテーション資料を作り、機嫌の良い時をねらって、「どうしても、私はこのような活動がしたい」ということを訴えました。そして、1年でいいからチャンスをくださいとお願いをして、ようやく承認を得ることができました。

そして大学4年生のとき、若者の起業を支援することを事業の一環として行っているNPOがあり、コンペを開催していました。このコンペでは、かなり“想い”を重視するもので、運良く優秀賞をいただくことができました。コンペの審査員はビジネスの第一線で活躍されている方たちです。優秀賞を受けたことで、こういう方たちからの支援を受けられるようになりました。仕事を発注してくださったり、さまざまな人を紹介してくださいました。さらに、8月には、NECが主催するNEC学生NPO起業塾というものがあり、こちらにも入れていただくことになり、NECからも支援を受けられるようになりました。NECの子会社から仕事を受けてたりすることで、実績をつけてゆくことができました。

2004年以降は、先ほど述べましたように、カンボジア現地に入ってから活動へと続きます。一人で現地に入り、周りに知り合いもおらず、まったく手探りでスタートです。事務所を開いたり、スタッフを一人ひとり雇ったり、地道に地盤づくりをしてきました。事務所を借りるにも、日本と違い、二重(2つ)カギが必要です。それだけ治安が悪いということです。

では、また、ここで皆様からのご質問を受けたいと思います。

Q(受講者): NECの学生NPO起業塾とは、どのようなものですか。また、どのようなところを支援していますか。

A: NECの持つリソースを使って、学生のNPO活動を潤滑に行えるようしようというものです。発表会のようなものを行い、NECの社会貢献室の人たちが、どのプロジェクトを支援するかを決めます。2003年(第2回)に選ばれたのは、私たちがもつプロジェクトとNPO法人TINA、フローレンスというグループでした。フローレンスは「病児保育」(風邪や熱を出してしまった子どもを預かりながらケアをするという保育)の支援をしています。日本では、子どもが病気になると、ほとんどの保育園は預かってくれません。仕事を持っているお母さんの場合、病気がちの子どもがいれば、仕事も辞めざるを得ないという現実があります。フローレンス代表の駒崎弘樹さんは、病気になった子どもを預かるサービスを提供しています。また、おこめナビは、販売に労力がさけない稲作農家に代わってお米を販

売する活動をしています。インターネットでお米を販売して農家と消費者を結びつけようというものです。NECは、自社の社員食堂でおこめナビが提携している農家の米を試験的に試用するといった支援を行いました。

学生NPO起業塾期間中には、月に1回バーチャル・ボード・ミーティングという、会社でいえば取締役会のようなものが開かれ、そこにNECの社会貢献室の人や、その分野の第一人者の方を招いて、私たちの事業がうまくいくようにアドバイスをしてくれます。そのアドバイスを参考にして、私たちは、さまざまな活動を行います。

<補足> 学生NPO起業塾=主催：NPO法人ETIC、オフィシャルパートナー：NEC。
事業型NPOやソーシャルベンチャーの創出を目指すETICと、今後の日本社会を担う新たなセクターとしての事業型NPOの育成を支援するNECにより協働で企画・運営されている。(「学生NPO起業塾」のサイトより)

Q(受講者):カンボジアでパソコン教室を開かれたのは、NECさんのサポートがあったからですか。
A:確かにNEC様からのご支援があったことは大きいですが、なぜ行ったかという、現地の方からのご要望があったからです。私たちも、英語とパソコンが使えるれば就職に有利だろうという仮説を持っていました。パソコンの提供はさまざまな企業からの支援をいただきました。

Q(受講者):お話を聞いていて、さまざまな人たちの出会いや、サポートされる方たちがおられたことで、かものはしプロジェクトの活動が順調に進んだのだと思いました。村田さんご自身が、事業を潤滑に進めていく上で、こういったところを努力してよかったと思われる点はどこですか。また、苦労された点があればお話しください。

A:私たちが3年半活動してきて感じるのは、思うだけでなく、実行することが大切ということです。だれしも、大きな社会問題が目前にあり、それを解決したら皆がハッピーになれるのではないかと考えていても、一人では何もできない、一人が動いたくらは何も変わらないと、足踏みをしてしまうのではないのでしょうか。実は私も最初はそう考えていました。しかし、やれるところから始めると、少しずつ形になっていくものです。私自身、3年半前には、自分がカンボジアで職業訓練を行うことになるとは想像もしていませんでした。でも、少しずつやっていけば、何とか形になるんだなあ、ということを感じています。自分が本気で打ち込んでいけば、周りの人を感化させることもあります。たとえば、カンボジアの一般的な事業に投資する団体がありますが、その団体の方たちをカンボジアに案内したことがあります。すると、私たちが取り組んでいる問題に関心を示してくださり、今では、私たちの団体の経理をみてくださったり、事業全般に関するアドバイスをいただくようになりました。

また、人との出会いがアイデアを生み、事業につながります。かものはしプロジェクトを立ち上げる際にも、経験豊かな社会人の方からのアドバイスをいただいたことが大きかったと思います。

さらに、ミッションとビジネスの融合が成功につながる、と考えます。ただ漫然と社会事業をやってもうまくいきませんし、ビジネスだけに集中しても広がりません。さまざまなNGOを視察してみますと、多くのところが製品を作っている、売れ行きは芳しくないようです。マーケティングをしたのですか、と尋ねると、マーケティングとは何ですかと、逆に質問されることもあります。製品を買ってくれる人が何を求めているのかを分かっていないわけですね。ですから、ビジネスの手法を取り入れてNGO活動をすることで、モノが売れ、モノが売れることにより事業が進み、より多くの人を救うことが

できるのです。

以上3つが、今日、私が皆さんに一番伝えなかったことです。

大変だったことは何かというご質問も受けました。私たちはNPOとしてITビジネスを立ち上げました。カンボジアの職業訓練にITを導入し、卒業した子どもたちがIT関連の仕事につくことで、事業を拡大できると考えたからです。ITは、かかる費用のかなりの部分が人件費です。カンボジアの人件費は日本の10分の1ですから、カンボジアにITの仕事を発注すると、他のビジネスと違い、メール1本でやりとりができ、ほとんど中身が人件費なので、その利益を活用して、より多くの子どもを救えると考えました。ところが、日本で請け負った仕事の納期が1か月遅れたことがありました。発注先からは損害賠償を請求すると言われました。遅れてしまったことは取り返しようがないので、ともかくきちんと納品して、それからどうするかを考えることにしました。中小企業の相談をする機関に行ったり、周囲にいる社会人の方に相談しました。すると、たしかに納期が遅れたことは悪いけれど、発注主の言い分も無理があるといったアドバイスを受けました。一番心に強く響いたアドバイスは、迷惑をかけたことは事実なので、たとえ相手がどのような態度に出ても、きちんと誠意を示して謝罪すべきだというものでした。お金のことで困ったら、私のところへ来なさいとまでおっしゃってくださいました。それは本当に非常に大切なことなので、しっかりしないといけないと思いました。また、こういう人たちに支えられて、ここまでやってこれたのだと感じました。

Q(受講者): いま、6名の子どもにパソコンの職業訓練をなさったと聞きました。一方、買春被害に遭った子どもが1万5千人もいると聞きました。また、その子どもたちの多くが7歳とか8歳ということですから、パソコンの職業訓練ができる年齢ではないと思います。何か、もっと根本的な解決につながるパンチのあるものは出てこないのでしょうか。また、同じ問題解決と取り組むNGOなどとの協力などはされているのでしょうか。

A: たしかに訓練を受けていた子どもは6名でしたが、それは事業基盤づくりのためのモデルということで行ったものです。今後は、こういう職業訓練を行える施設をたくさん作っていくことで、受け入れられる人数を増やしていこうと考えています。最高に成功の事例を作ることが大切だと思ったのです。また、6名の子どもたちには、妹や弟がいます。その子どもが経済的な自立をすることで、他の兄弟を救うという波及効果もあります。10年後には、5千人を受け入れられ体制を目指しています。

また、幼い子どもが被害に遭っているという状況があることも事実です。その対応として、農村に入り込んで、農村の持つ機能を強化することで人身売買を防御する活動をしているNGOがあります。元々は農村支援団体だったのですが、活動場所の農村の住民を団体の職員として雇い、彼らが農村のコミュニティ機能を強化したのです。すると、どこかの家で子どもが売られそうだと、いった情報も入ってくるようになり的確に対応することも可能になります。カンボジアの2000近くある農村のうち、半数の1000くらいの農村に入り込んで活動しており、その結果、人身売買がかなり減っているという報告を受けています。そういうNGOと組んで活動をするということも可能性があると思います。そのようにNGOの利点を伸ばすことで、活動の幅を広げていこうと考えています。

Q(受講者): そもそも、こういった問題に関心を持たれたきっかけは何だったのでしょうか。

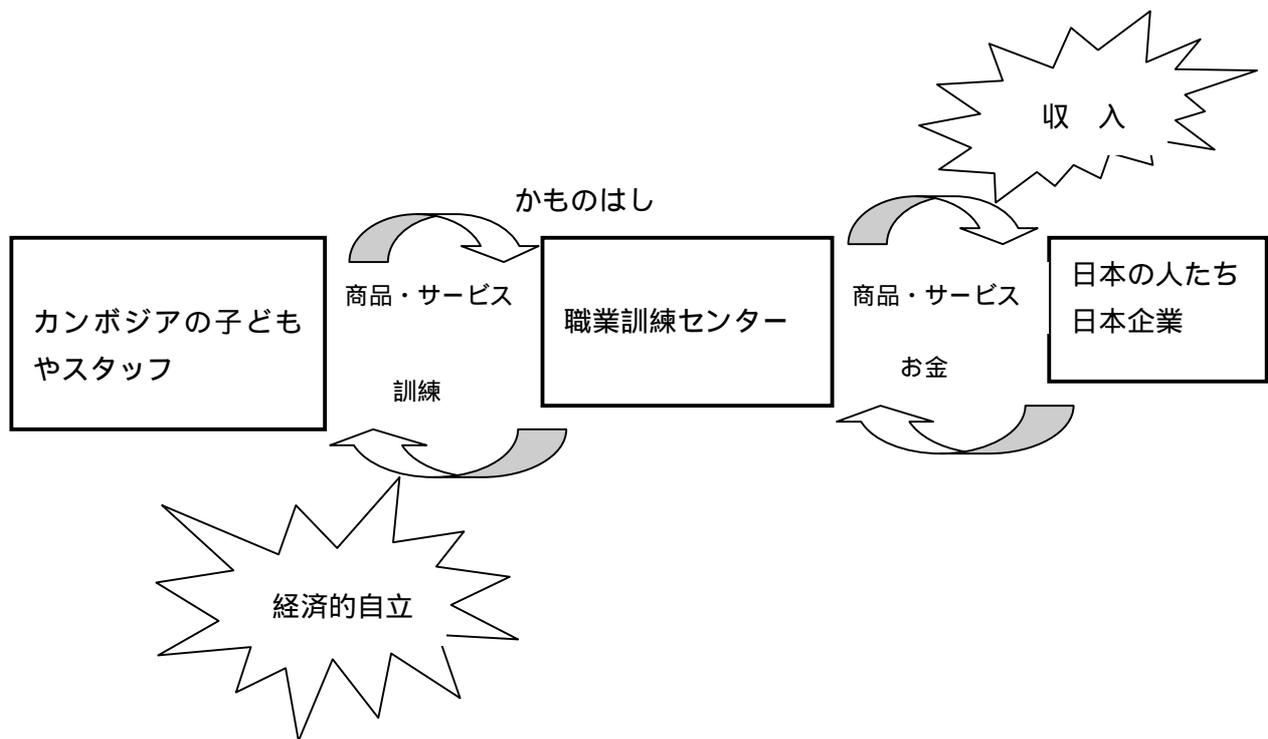
A: 最初に東南アジアに行ったのは大学2年の夏だったのですが、それはNGOのスタディ・ツアーというもので、一般の観光旅行とは違い、現実を見て学ぶことが最優先でした。最初に行った国はタイですが、行った先は非常に貧しい地域で、生活苦や家庭の事情で中学に進学できない子どもがたくさんい

ました。そのNGOでは、そういった子どもたちを中学の寮に受け入れて学校に通わせるというプロジェクトをしていました。その中学の女子寮が完成したので見学に出かけたのですが、初めて訪れたタイの子どもたちが歓迎してくれ、その目の輝きが素晴らしく美しかったです。見ず知らずの日本人の私を受け入れてくれ、言葉は通じないけれど、一日一緒にいると、言っていることが何となく分かるようにまでありました。皆さんは、「世界ウルルン滞在記」(TBSテレビ・日曜午後10時放映)というテレビ番組をご覧になっているでしょうか。あの番組でやっているようなことが、自分の目の前で起こり、別れる日には、子どもたちが泣きながら手を振ってくれました。そういうことを体験して、東南アジアを、タイという国を良い国だと思いました。その後、児童買春被害に遭いそうになった子どもたちのいるセンターを訪ねたり、HIVに感染している子どもに出会い、そのギャップに驚きました。次に行ったカンボジアでは、さらに状況は深刻でした。カンボジアで出会った、センターに保護された子どもが、親の生活苦のために再び売春宿に戻ってしまうというような現実にも遭遇し、放っておけないと思いました。ただ、このような現実があるとしても、それが本で読んだものなら無視することもできたかもしれません。また、私一人が行動したところで現実を変えることはできないと思ったかもしれません。しかし、カンボジアで、心を通わせた子どもたちが、そんな被害に遭っているなら何とかしたいという気持ちが強くなったのです。

Q(受講者):「かものはし」と組織名は、どういう理由でつけられたものですか。

A:カンボジアと日本の架け橋になりたい、というのが組織を立ち上げた動機ですが、その語感が「カモノハシ」に似ていたのです。また、カモノハシは這い蹲って生きています。私たちも、地道に這い蹲って活動していきたい、そんな気持ちも込められています。

【参考】かものはしプロジェクトの目指す事業モデル 職業訓練×収益



特 徴

- ・センターは以下の2つの役割を持つ
 - 子どもに訓練を提供し自立してもらうセンター
 - 日本へカンボジアの強みを輸出するセンター
- ・具体的には
 - 映像・WEB制作コース
 - 基本的なPCスキルを学び、事務職に就職するコース
 - 簡単なPC修理、ソフトインストールをするITコースを提供