

## 目次

1. はじめに
2. プログラムについての説明
3. 実際の活動内容・学んだこと・感じたこと
  - 3-1. 共同ワークショップについて
  - 3-2. インターンシップについて
  - 3-3. 講演について
  - 3-4. カンボジアでの生活
4. プログラムを通して(結論)

### 1. はじめに

私が2016年夏に参加したこのプログラムは、正式名称を「カンボジア情熱ビジネスプログラム」と言い、如水会カンボジア支部とカンボジアメコン大学が共同主催しているものである。このプログラムは主に8月に開催され、毎年10名程度の一橋生が参加している。2016年で3回目を迎えた。

私が本プログラムの参加を決めた理由は、自分の見識を深めるためであった。また、学部生の時のような夏休みではない、何か違ったことをしたいという気持ちもあった。ただ、東南アジアにはいったことがなかったため、怖いという気持ちもあったし、インフラがしっかりと整っていない国で生活できる自信はなかった。そうであるのに申し込んだのは、7月末の最終課題に追われて頭がパンクしていたことによる判断力低下も要因の一つであったかもしれない。とにかく、何か経験したことがないようなことをしたかった。もちろん、発展途上国の教育現場を見るという目的意識もあったので、ただの「自分探し」的な放浪の旅であったわけではないことを強調しておきたい。実際、この2週間で得たものは、夏以降の私の行動や研究内容に大きく変化をもたらしたのである。

### 2. プログラムについての説明

本プログラムのテーマは、「カンボジアの歴史、文化、民族史絵を知った上で、日本人としての新興国での働き方を考える。カンボジアの学生との共同作業を通じ、彼らの意欲と価値観を知る」というものであった。それをふまえて、プログラムに内包されているコンテンツは、①共同ワークショップ、②インターンシップ、③講演であった。

①共同ワークショップは、カンボジアメコン大学の学生と一緒にビジネスプランを考え発表するワークである。指定された複数のテーマから一つテーマを選び、そのテーマに沿ったビジネスプランを作成する。そして、アイデアの創造、調査、戦略立案、プラン作成までを一緒に行ない、最終日にプランのプレゼンテーションを行なう。このワークショ

ップは、プログラムの1週目の大半の時間を使用し、2週目は夕方から夜の時間を使用して行なわれた。主として、カンボジア人学生のビジネスに対する考え方や、ハングリー精神を学ぶことを目的としていた。

一方、②インターンシップは、新興国での働き方を考えるきっかけを得るためのものであり、プノンペン市内の日系企業、教育機関で5日間受け入れてもらうものであった。日本人参加者1人に対し、1企業または機関が割り当てられる。

③の講演は、日本人起業家、カンボジア人起業家を呼んだり、その起業家の職場を見学したりすることを通して、彼らのビジネスや起業家精神を学ぶものであった。

本プログラムの運営責任者は、如水会カンボジア支部代表の佐藤創氏である。氏は、現地にてビジネスを行なっている起業家であり、この秋に病院を開業した医療コンサルタントでもある<sup>1</sup>。氏がプログラム全般に関する管理運営を行っている。

また、佐藤氏とともに運営を担当してくださったが、山口泉氏と大矢千穂子氏である。山口氏も、佐藤氏を同じく現地でビジネスを行なっている起業家である<sup>2</sup>。氏は、畜産業分野でカンボジア人と共同経営<sup>3</sup>のビジネスをしている。主に養鶏を行なっており、順次拡大する予定であるとのことであった。氏は、参加者のインターンシップに関することの全般を担当してくださった。また、大矢氏は、カンボジアメコン大学との共同ワークショップに関することの全般を担当してくださったカンボジアメコン大学の講師である<sup>4</sup>。

### 3. 実際の活動内容・学んだこと・感じたこと

本章では、前述した①～③のプログラムのコンテンツについて、説明する。さらにはそこから報告者が学んだことや感じたことに関して詳しく述べる。

#### 3-1. 共同ワークショップについて

作成するビジネスプランのテーマは、毎年違うらしい。今年は、「social problem in Cambodia(カンボジアの社会問題)」を解決するようなビジネスプランの作成がテーマとなった。カンボジアの社会問題と一口に言っても多大なる問題が山積みとなっているため、今回は「garbage reduction(ごみ問題)」、「road safety(交通安全問題)」、「universal design(ユニバーサルデザイン)」の三つトピックに絞られた。そのうちの一つを選択し、トピックを解決するようなビジネスプランの作成を求められた。

ビジネスプランは、下の図のような2つのフォーマットに沿って作成することが求められ、実現可能性、社会問題を解決しうるか否か、収益を上げることができるか否か、プレ

<sup>1</sup> 佐藤創。2012年一橋大学経済学部卒業。Mepla Japan Co., Ltd. CEO/Founderに加え、MEDiL Co.,Ltd. President/Founderである。

<sup>2</sup> 山口泉。一橋大学卒業後、デロイトトーマツコンサルティングに就職。東南アジアを歴訪し、カンボジアにたどり着く。東南アジア全域でのビジネスを順次拡大を狙う。

<sup>3</sup> カンボジアにおいては、外国人は土地を購入できないため。

<sup>4</sup> 大矢千穂子。一橋大学院商学研究科卒業。経営学修士。

ゼンテーションの四側面が評価基準となる。

### Simple Business Plan

1. Team name
2. Business Title
3. Vision
4. Short description of the business
5. Target customers
6. Problems of the customers
7. Service/Product (+ how to solve the problems)
8. Differentiation
9. Sales/Cost(+Investment)/Profit (5years)

10. Sales/Cost(+Investment)/Profit (5years)

financial plan			year				
			1	2	3	4	5
revenue	sales volume (A)						
	price (B)						
	revenue (A X B)						
costs	Fixed costs	wage					
		rent					
		utilities					
		Fixed costs/year					
	Variable	(/product)					
		(/product)					
	Variable costs/product						
	Variable costs/year						
investment							
profits	per year (excluding investment)						
profits	(paying out investment)						

(共に大矢氏より配布)

日本人学生 5 名とカンボジア人学生 10 名は、混合の 4 つのグループに分けられ、それぞれ

れどのトピックを選択するかを決めることから始めた。

### 3-1-1. 共同ワークショップ活動内容

私が所属したチームは唯一の3人のチームであり、Nom Muth(以下、ノム)というクメール系カンボジア人(男性)と Qiu Linlin(以下、リンリン)という中国系カンボジア人(女性)がチームメイトであった。ノムはメコン大学の3年生で、教育学を専攻していた。また、リンリンは、会計学を専攻しているメコン大学の4年生で、第2回のカンボジア情熱ビジネスプログラムを経験していた。他のチームに比べて、非常にチームワークが良かったと思う。主に議論をリードしたのは、ビジネスプラン作成の経験が豊富なリンリンであった。

我々のチーム(以下、Mr. LMN)は、3つのトピックのうち、「universal design」を選択し、ユニバーサルデザインの机をデザイン・販売するビジネスプランを作成した(製造に関しては外注)。ユニバーサルデザインの机であるため、老若男女問わず使用できる仕様にしてあるが、ノムの強い希望もあり、ビジネスにおけるターゲットは、学校教育現場とした。カンボジアの教育現場が抱えている問題を主眼に置いたからである。カンボジアの教育現場では、児童・生徒が体格に合っていない勉強机を使用し続け、体の成長に悪影響を受けているという問題、ノート代わりに小さな黒板を使用し、チョークの粉による健康被害が起きているという問題、教室に机すらない学校があるという問題がある。

この問題を解決するために、机の高さと角度を調整することができ、机の裏側がホワイトボードでありノートとして使用できる机をデザインし、机のない学校にも安価に販売できるようなフィナンシャルプランを作成した(詳しくは別紙資料参照)。



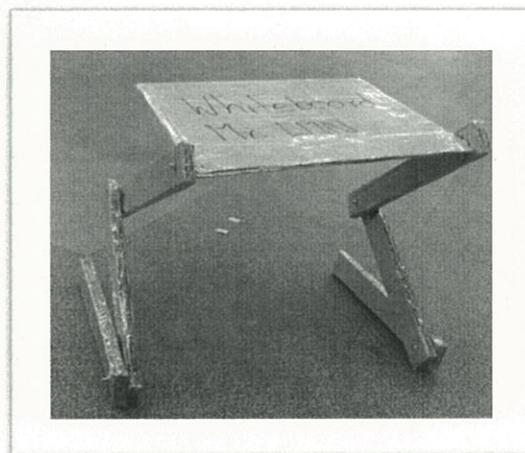
(ユニバーサルデザインの机、Mr. LMN のビジネスにおける商品 “Frog Desk”)

# Financial Plan

Financial Plan Mr. LMN					
	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Revenue</b>					
Sale Volume	260	320	390	430	380
Price	\$ 40.0	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00
Revenue	\$ 10,400.00	\$ 12,800.00	\$ 15,600.00	\$ 17,200.00	\$ 15,200.00
<b>Revenue per year</b>	<b>\$ 124,800.00</b>	<b>\$ 153,600.00</b>	<b>\$ 187,200.00</b>	<b>\$ 206,400.00</b>	<b>\$ 182,400.00</b>
<b>Costs</b>					
<b>Fixed costs</b>					
Rental	\$ 400.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 550.00	\$ 550.00
Wage	\$ 1,200.00	\$ 1,680.00	\$ 2,403.45	\$ 2,523.62	\$ 2,643.80
Depreciation	\$ 107.94	\$ 127.92	\$ 152.92	\$ 152.92	\$ 152.92
Advertising expense	\$ 160.00	\$ 205.00	\$ 250.00	\$ 300.00	\$ 240.00
Interest expense	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00
Utility & Electricity	\$ 60.00	\$ 115.00	\$ 145.00	\$ 165.00	\$ 195.00
<b>Total Fixed Costs</b>	<b>\$ 2,397.94</b>	<b>\$ 3,027.92</b>	<b>\$ 3,851.37</b>	<b>\$ 4,141.54</b>	<b>\$ 4,237.72</b>
<b>Variable cost</b>					
Packaging costs	\$ 195.00	\$ 240.00	\$ 292.50	\$ 322.50	\$ 285.00
Material costs	\$ 3,380.00	\$ 4,160.00	\$ 5,070.00	\$ 5,590.00	\$ 4,940.00
Technology expense	\$ 1,820.00	\$ 2,240.00	\$ 2,730.00	\$ 3,010.00	\$ 2,660.00
Gasoline expense	\$ 130.00	\$ 160.00	\$ 156.00	\$ 215.00	\$ 190.00
Office supplies expense	\$ 117.00	\$ 144.00	\$ 175.50	\$ 193.50	\$ 171.00
Shipping cost	\$ 338.00	\$ 416.00	\$ 507.00	\$ 553.00	\$ 494.00
<b>Total Variable Costs</b>	<b>\$ 5,980.00</b>	<b>\$ 7,360.00</b>	<b>\$ 8,931.00</b>	<b>\$ 9,890.00</b>	<b>\$ 8,740.00</b>
<b>Total Production cost per year</b>	<b>\$ 100,535.33</b>	<b>\$ 124,655.00</b>	<b>\$ 153,388.40</b>	<b>\$ 168,378.47</b>	<b>\$ 155,732.64</b>
Investment	\$ 60,000.00				
<b>Profits per year</b>	<b>\$ 24,264.67</b>	<b>\$ 28,945.00</b>	<b>\$ 33,811.60</b>	<b>\$ 38,021.53</b>	<b>\$ 26,667.36</b>
<b>Retained Earning</b>	<b>\$ 14,558.80</b>	<b>\$ 17,367.00</b>	<b>\$ 20,286.96</b>	<b>\$ 22,812.92</b>	<b>\$ 16,000.41</b>

(プレゼンテーションで使用したフィナンシャルプランの一部)

発表にあたっては、プレゼンテーションの審査員にユニバーサルデザインの机をイメージしてもらいやすくするために、段ボールでプロトタイプを作成し、プレゼンテーションで使用した。



(Frog Desk のイメージ図とプロトタイプ)

### 3-1-2. 共同ワークショップから学んだこと・感じたこと

今回のワークショップのコンテストでは、ありがたいことに最優秀賞をいただくことができた。これもひとえにチームメンバーとサポートして下さった運営の方々のおかげである。まず、感謝申し上げたい。

私事ではあるが、ビジネスプランを作ることは、私にとって初めてのことであった。マーケティングやら経済やらの学問の世界に身をおいたことがなかったため、右も左も分からなかったといっても過言ではない。そのため、提示されたプランのひな型を一つ一つ丁寧に理解していくことから始まった。ビジネスプランの作り方、その発表の仕方など、頭では分かっているが、全く想像ができず、作り始め当初は非常に苦戦したのをよく覚えている。その点から考えると、期間の早い時期に、大矢教授の授業を見学したことは非常に役に立った。しかし、一方でチームメンバーであるカンボジア人学生は要領が分かっていたようで、てきぱきとやるべきことをやっていた。私にも分かるように丁寧に説明してくれたので、私だけが取り残されることはなかったが、やはりビジネスについての知識量であったり英語での議論慣れであったりの点で大きな差を感じた。



(左から、ノム、リンリン、小池)

それでも、私自身がチームでなんとか存在感を出して、チームに貢献できたのは、二つの要因があったと考えられる。一つは、私が彼等よりも年上であったことである。年齢でのアドバンテージというものは時として非常に情けないものであるが、今回は悲しいことながら役に立った。彼らは、初めに私の年齢を聞き、私が学部生なのかマスターコースなのかを尋ねた。私の年齢は彼等よりも上であり修士課程にいた。チームメンバーは学部生だった。その質問から彼らは彼らなりの上下関係を確立したのだと思う。カンボジア人も、年齢による上下関係を重んじる習慣があるようだ。そのおかげもあってか、彼らは自分の意見についての同意を私に求めるようになった。カンボジア人学生同士が意見を戦わせる

ことが多く、チームとしての方針を決めるにあたって、彼らは私からの同意を得て、相手を説得しようと試みるが多かった。そのおかげで、自分の意見がより優れていることを示すためにも、より丁寧に私に説明してくれた。気になる点があった場合私はしつこく質問したが、それに関しても快く答えてくれた。そのおかげで私が議論において取り残されることはほとんどなく、ビジネスプランにしっかりと寄り添うことができた。加えて、内容をしっかりと理解できたし、彼らがなにをしたいのかも理解できたので、折衷案を提案したり、新たな第三の案を提示したりすることが可能となった。その点では、チームの雰囲気を良好に保つ作用もあったと感じている。



(プロトタイプが完成した時の様子)

また彼ら自身、英語で議論できるからといって、なんでもできるわけではなく、不完全なところが多くある学生であることを、早い段階で理解できた。これは、学部を卒業していたからこそ冷静に発見できたことであると思う。彼らは時として結論を急ぎすぎ、内容を脱線させていた。論理的一貫性がないことや「段階をふむ」ということができていないこともあり、その点に関しては私が軌道修正を行なった。話している内容はビジネスに関することであっても、「議論をする」経験は私の方が多かったため、俯瞰的立場にいたることができたし、そのうえで議論をコントロールすることができた。これは年齢に基づく経験値の差であろう。年齢が上であることは、チームで存在感を発揮するにあたって、非常に役に立った。

もう一つの要因は、最低限の英語ができたということである。文法的に合っているかどうかは別として、自分の言いたいことを言えるだけの語彙と伝えたいという自己主張力を持ち合わせていたため、彼らは熱心に耳を傾けてくれた。もちろん、彼らの話を聞く姿勢も要因の一つであるとも考えられる。意思疎通ができなければ、いないのと同義である。私は、前期の大学院の授業で英語でのディスカッションを経験していた。その経験が、カンボジアで役に立った。この経験が、非常に重要であったと思う。一生懸命伝えようとするれば、相手は理解しようとしてくれるということを知っていたからである。それを「知っ

ている」ことが、その時は大切であった。そうであるからこそ、臆することなく自分の意見を言えたのである。



(左：プレゼンテーションで最優秀賞を取った時の写真。右：カンボジア人女子学生と。)

これらの要因は、時と状況の幸運でもあったが、それを私自身フルに活用することができたと感じている。それにより、当初感じていたカンボジア人学生との差を埋めることができたのである。そして、それは最優秀賞という形で結果としてあらわれたと理解している。これほど全力で駆け抜けたワークショップは、今までになかった。

### 3-2. インターンシップについて

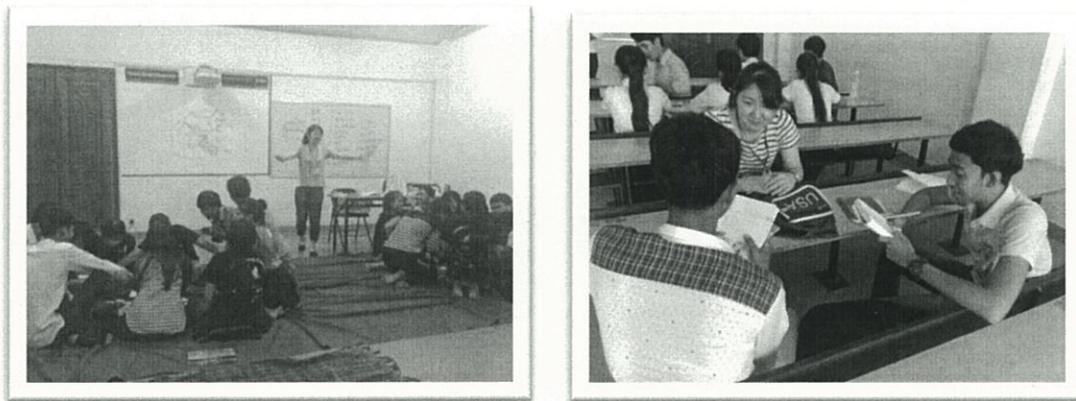
インターンシップに参加するのは、日本人参加者のみである。運営側が挙げた企業または機関に、参加者がエントリーシートを書き、山口氏が適性と志望度を鑑みて割り振る形であった。受け入れ機関は、銀行、web 新聞、小売り、不動産、教育機関である。カンボジアの日系企業がどのような販売戦略を取っているか、カンボジア人と働くとはどういうことかを学ぶための機会であった。

#### 3-2-1. インターンシップ活動内容

私がインターンシップを行なわせてもらったのは、メコン大学の日本語ビジネス学科においてであった。これは私自身が希望していた機関であった。日本語教育に携わるのは、

初めての経験であったが、日本の文化外交の一部である日本語教育が、海外の私立大学でどのように扱われているのかに興味があったため、エントリーをした。インターンシップと言っても、実質的には教育実習と同じものであったと思う。結果的に、私自身が機関に残すものよりも、私が機関から受け取るもののほうが多かった。

期間中に、私は2回の特別授業を行なわせてもらった。一つは、学部1年生と2年生を対象とした、日本語・英語・アジア地理・日本文化(カルタ)を融合させた授業であり、もう一方は、学部3年生に向けた算数(数学)と日本通貨の問題である。詳しくは、添付した指導案と使用資料を参照していただきたい。



(左：カルタの授業。右：フリークラスの様子)

また、特別授業以外の活動として、フリークラスのアシスタントを行なった。これは、日本語ビジネス学科の所属ではないメコン大学の学生が、日本語を学ぶクラスである。フリークラスが始まった数年前は、日本語ビジネス学科の教師陣がフリークラスを担当していたが、生徒数が増えるにつれ、負担増となった。生徒たちが教師役をかってでてくれたので、現在は完全に生徒に任せているということであった。自費購入した日本語の教科書が使用され、お昼休みの時間において行なわれる。教師として日本語を教えるのは、日本語ビジネス学科で成績上位者となっている2年生3人である。教える側は、あくまでカンボジア人の生徒であるため、時には間違ったことを教えることもある。特に発音に関しては、日本語ビジネス学科の生徒であっても難しい場合が多い。発音は、日本人の生の発音を聞いたほうが良いということで、クラスに入らせてもらえることになった。

このクラスには、日本語ビジネス学科の生徒よりも、学習意欲が高い生徒が多く、

### 3-2-2. インターンシップを通して学んだこと・感じたこと

機関自体が激変期であったということもあり、特別授業を組み立てるにあたって難しい部分も多くあった。授業といっても、先生方の授業の一部をいただき、日本の文化紹介を「授業的」に行なったものである。先生方、生徒たち双方から高評価をいただけたことは、非常にありがたいことであった。

しかし、「特別授業」を行なってみて実感したのは、カンボジア人学生と日本人学生の違いであった。彼らは、数年前の私と同じ年齢であり、社会人を経験して大学に入学している生徒もいるとはいえ、基本的には同世代である。しかし、行動や発言から非常に幼く感じられた。もちろん、育ってきた社会的背景や環境に大きな違いがあるし、身体的な差も大きい。錯覚なのかもしれないし、私が院生であり相手が学部生であるからそのように感じたのかもしれない。それでも、特に精神的な年齢という観点から、非常に幼く感じたのは、気のせいではなかったと思う。「特別授業」を行なっている間、まるで中学生か高校生を相手にしているようであった。



(左：カルタの授業の様子。右：フリークラスの様子)

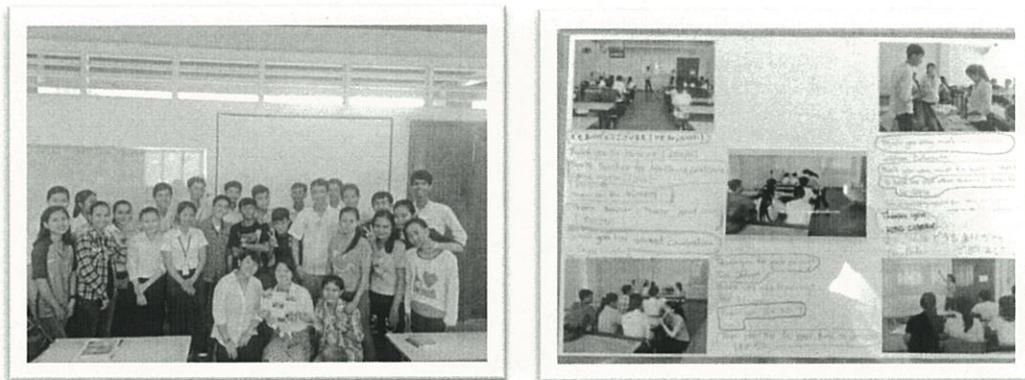
この原因は一体何か。まず、前提として私が感じたカンボジア人学生の「幼さ」は、認識として正しいのか。その「幼さ」の定義を決定する必要があるし、それは何と比較したものか、判断基準は何かを決定する必要もある。あくまで、私が感じたのは、私個人の基準によるものであり、非常に個人的なものであるため、さらなる調査と分析が必要である。

しかし、この私の感覚がある程度「正しい」とすれば、その原因として最も有力なのが、カンボジアの初等教育の不十分さである(もちろん初等教育で何が得られるのかを定義することも重要である)。読み書きをはじめとして、人の話を聞く姿勢、勉強がなぜ必要なのかという認識、予習復習の重要性を理解することなど、根本的なことができていないことが多かった。大学生、というより高校生か専門学校生のように感じられた。

しかし、考慮したいことは、私が「根本的」や「幼い」というものは、日本人の一般的な立ち振る舞いや「常識」と言われるものに照らし合わせて考えてみたときのものである。このような「常識」は、日本社会で必要とされると考えられる基準によって成立していく。この前提に立って考えると、カンボジア社会では、日本社会のような基準がもともと必要ないために、私が感じた「幼い」状態でも問題ないと認識されるのかもしれない。

私は日本の教育がすべて良いとは思わないが、日本の初等教育のレベルの高さは世界で見てもトップレベルであると考え。先進国とされる日本の教育水準と、カンボジアとい

う発展途上国の教育水準を照らし合わせることは、カンボジアの教育改革には必要なことかもしれない。しかし、日本の教育水準でカンボジアの現時点の教育水準を測り、達成できてないから駄目だとみなすことは押し付けであるし、日本の水準がカンボジアで今求められていることかどうかとも考慮に入れるべきであると感じた。



(左：フリークラスに最後に参加したの時の様子。右：フリークラスの生徒からの寄せ書き)

私のこの意見は、たったの1週間での感覚的なものであり根拠も不十分である。しかし、この感覚的なものは、非常に強く私の中に残っている。ここで感じたものについての調査・分析をしなければならぬと強く感じたため、後期の授業では、開発途上国における教育格差に関して、知見を得たいと考えている。

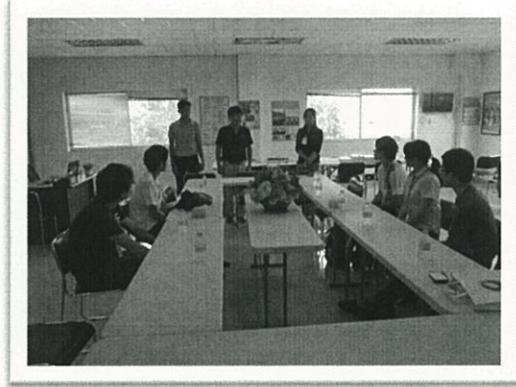


(メコン大学日本語ビジネス学科の先生方と)

### 3-3. 講演について

プログラムでは、共同ワークショップとインターンシップの合間に、様々な起業家との交流を持たせてもらうことができた。カンボジアで起業している日本人や、ホテル経営をしている欧米人、共同ワークショップに関連して、カンボジア人ソーシャルアントレプレ

ナー(social entrepreneur)など、10人以上と交流する機会があった。また、様々なビジネスに関する場所にも行かせてもらった。例えば、経済特区やカンボジアでビジネスを始める、もしくは始めている起業家のためのコワーキングスペースの見学、起業家が立ち上げたユニバーサルデザインのホテルなどである。



(左：コワーキングスペース。 右：経済特区の日本企業工場見学)



(左：ユニバーサルデザインのホテル見学。右：起業家交流会の様子)

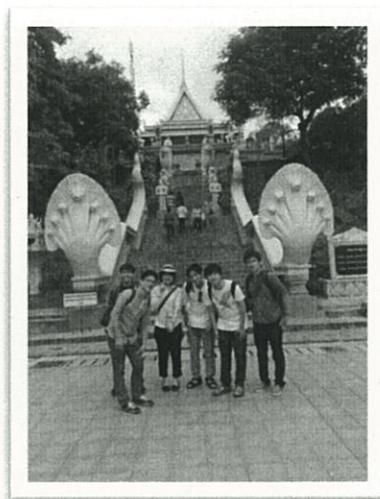
### 3-4. カンボジアでの生活

正直何よりもつらかったのが、トイレ事情である。ペーパーがなかったり、なぞの桶があったり、便座がなかったりと驚いたことをよく覚えている。純粹に「日本の水洗トイレってすごい」と感じたものだ。上下水道の整備は、都市計画を立てるにあたって、最も重要なことであると私は考える。街灯やガス、電気の前に水道であろう。それでも、「流せるトイレ」があっただけマシと考えるべきかもしれない。ホテルと「しっかりとした」レストラン以外でのトイレ使用は、抵抗感があった。残念ながらそれは最終日まで続いた。結局のところ、その観点からは私はカンボジアに適応できなかった。

しかし、それ以外のところでは、カンボジアを楽しむことができた。良くも悪くもあの

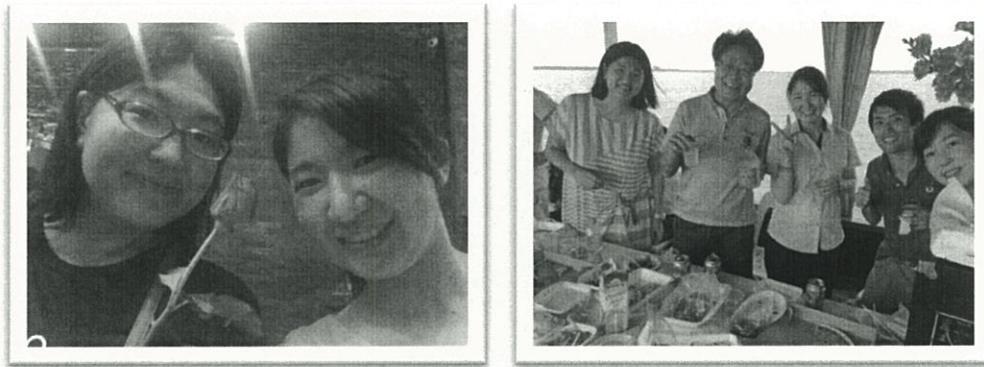
「適当な感じ」がとても好きだった。交通渋滞でさえ、見ていて面白かった。「よくもまああんな狭いところを通ろうとするなあ」と感心していた。それでいて、私は事故に遭遇しなかった。事故があったところも見えていない。日本と違い、カンボジアは割り込んでくる車が後ろの車に配慮するのではなく、後ろの車が割り込んでくる車に配慮しなければならないようだった。それを後ろの車の「譲り合いの精神」と呼ぶべきか、割り込んでくる車の「凶々しさ」と呼ぶべきか、これは定かではない。しかし、無秩序の中にある種の秩序があったことは事実で、それを私は心地よく感じたのも事実である。日本にはない人間の温かさがあった。

また、歴史的な遺産をプログラムの一環として回ることができたのは、本当にありがたかった。自分一人では怖くて行けない。カンボジアの歴史はある程度概観していったが、知らないことがまだまだたくさんあったし、目を背けてはいけない事実も多くあった。そのような中で、たくましく生きているカンボジアの人々を私は、尊敬している。歴史認識の問題は、日本とは違い、国内で完結する問題であるようだ。だからこそ、後回しになる場合がありうるので、その点は気を付けてほしいと、おせっかいにも思ったのをよく覚えている。



(左：ナショナルミュージアム。右：ワット・プノン)

最後に、メンバーに関して述べておきたい。日本人の参加メンバーは、少数であったし、事前に会えなかった人も多かったので、初めはどのように接したらいいか分からなかった。全員男子だったから、余計に難しかった。男性陣も私への対応に困っていたようである。しかし、2週間を経てその悩みは解消されたし、このメンバーで本当によかったと思っている。スルーンさんにも感謝している。また、カンボジア如水会の皆さんとの交流を持たせていただいたことも、非常に良い経験であった。世界で活躍する卒業生にはあこがれる。



(右：大矢千穂子氏と。左：如水会カンボジア支部の皆さんとのメコン川クルージング)

#### 4. プログラムを通して(結論)

このプログラムを通して、私自身の方向性がいくつか変化した。まず、就職活動でみる業界が変化した。今までは、功利主義的な民間企業に対して非常に嫌悪感を持っていたため、みていた業界などは公官庁や独立行政法人などの政府系機関であった。しかし、共同ワークショップを通じて、利益を生み出すということは、功利主義的ではあるが、非常に面白いことだと実感することができた。特に、どのようにして販売促進の戦略を立てていくかを考えることが面白かったため、マーケティングを勉強するようになり、そのようなことができる業種の雇用に力を入れている民間企業も見erようになった。主に、新聞社のビジネス部門や広告業界などである。また、カンボジアでのインフラ整備の重要性を感じたため、建設業や重機械工業系の企業も視野に入れ始めた。JICA や JF などとも考えており、最近では OB/OG 訪問も積極的に行なっている。

そして、最も大きな変化は、大学院での研究分野が定まったことである。文化外交に関連する分野について研究を進めたいと考えるようになった。現時点で、論文のテーマとなるような具体的なものは定まっていない。しかし、日本が今後国際社会において、円滑な関係を他国と築いてくためには、経済だけではなく、文化にも焦点を当てるべきであり、国家政府間の関係だけではなく、民間、個人間の国際交流も活発にしていくべきであると考えている。そのようなアプローチを考えていく手段の一つとして、文化外交を大きなテーマとして、現在は平野健一郎氏や渡辺靖氏の文献を読み進めている。

このように、このカンボジアでの経験は、これからも、間違いなく私の人生に大きな影響を及ぼす。ほかには、外国でもなんとか生きていけるかもしれないという実感を得られたこと、世界の広さをほんの少しでも体感できたことは、現地で生活しなければ得られなかったことである。カンボジア情熱プログラムの 2 週間は、どんな「情熱」かはわからないが、私の中にある「情熱」といえる何かを揺さぶってくれた 2 週間だった。