

2. 事業の概要と成果	
(1) 上位目標の達成度	本事業の上位目標は、「ラオスにおける障害者に対する職業訓練等による就労支援を通じ、障害者の社会的・経済的自立を促進する。併せてそのための職業訓練指導員を養成する」である。 当事業では、1年間に車椅子・福祉機器製造・修理・販売研修、美容研修、ベーカリー研修を各3回実施し、各回6名―7名、合計57名(指導者含む)の障害当事者が研修生として研修に参加した。2013年6月現在30名が就労、起業を達成することができた。また12名が当会ワークショップで仮想就労形態(On the Job Training: OJT)を続けており、5名をシークッド障害者職業訓練校に紹介し、5名全員が職業訓練を受けている。また、美容研修、ベーカリー研修参加者で、当会就労支援センターでOJTを続けている障害当事者たちはさらに高い専門技術を身につけることができおり着実にラオス人指導員が育成されている。ラオス人指導者は、定期的に行われる上記研修のラオス人指導員として、また、タイ人及び日本人講師のアシスタントとして、新規研修生の指導を行っている。 当事業の研修生の研修後の就職率の高さの理由は以下の点が挙げられる。 第1に、日本やタイの各分野の専門家から直接指導を受けることがこのような高い就労率を達成した要因の一つであると考ええる。技術的な指導はもちろん、誇りを持って働いている指導者から各分野のビジネスの話を聞くことで、就労への意欲が増したと考えられる。 第2に、職業研修にのみ特化した従来の研修形態ではなくOJTを軸にした研修形態を採用していることが大きく影響している。研修生は職業訓練を受けながら一般顧客を相手に直接ビジネスを学ぶことができている。また、研修生たちの勤務態度・勤務能力を分析し、勤務評価チャートを作り研修生の就労意欲を向上させるような工夫もしている。研修の中でビジネスを行っているので、売上が発生するが、労働対価という点で、その売上げを使用し起業・就労を促進し、マイクロクレジットローン等のインセンティブを提供している。また額は少ないがOJTの売上から少額の工賃を配分している。労働し賃金を受け取ることは当然であり、今まで就労機会がなかった障害当事者が職業訓練を通じて積み上げた自分のスキルにより顧客である他者がそのスキルを評価し、サービスに対する賃金を支払ってくれるという一連の「働く仕組み」を当研修で体験できている(本OJT方式の職業訓練による)。また、自分の努力で得たお金を自由に使えるということも、就労への強固な動機づけとなっており「働く喜び」を研修生一人一人が強く感じている。それがやりがいに繋がっている。 また、各部門OJTとして、実際のビジネスとして、専門技術を身につけるだけではなく、ビジネススキル・コミュニケーションスキルを身につけることにも当研修は力を入れていることも成功の要因の一つと言える。 例えば、車椅子製造部門であれば、ビエンチャンで唯一の民間の障害当事者が運営する車いす福祉機器専門ワークショップとして2年目を迎え、ビエンチャン市内ではその存在が知られている。当団体の日本人現地プロジェクトマネージャーがラオス人スタッフ及び研修生と共に顧客を獲得するため

に、パンフレットを持って、ビエンチャン中の病院、薬局等を回り、販売促進活動を行った。材料を調査し、入手または、製品を輸入するための方法を考え、コスト計算、そしてそれを踏まえた値段設定をする。顧客と店頭で直接関わり、購入後のメンテナンス方法や車椅子の特徴を説明したり、値段交渉したりすることも実際の就労へ繋がる貴重な経験であり、同時にきめ細やかなサービスが他店との差別化または強みともなるため、競合店と勝つためのノウハウも実際のビジネスから学ぶことができている。

美容部門では、全研修生がラオスの美容院の顧客の特徴を考え、近隣の地域の全ての家庭を回り、チラシを配布したり、近隣の学校に事業を説明し、下校時に迎えに来る保護者たちに校庭、校門付近でチラシを配布したりした。美容院でお客様を待っているだけではなく、顧客を獲得するために、外に出ていくということを学ぶことは重要である。そして、美容サービスを提供し、料金を受け取り、それをワークショップでまとめ、集計し、売り上げから、お金を受け取るという、実際の美容院のサービス業の流れをビジネス管理の研修の一環として学んでいる。また、実際に来店した顧客と直接美容サービスを介して関わることで、コミュニケーション能力が鍛えられ、また顧客からの直接的なサービスに対するフィードバックも得られる。顧客が気に入った研修生を指名して、定期的にシャンプー等のサービスを受けることも多く、少額ではあるがチップも得られることもある。これは自分の技術の評価を直接感じられる貴重な機会であり、就労の強い動機づけになっていると考えられる。

ベーカリー部門では原材料を市場に買いに行き、クッキーを製造し、企業に販売、またカフェや商店等に納入、当会就労支援センターで直売する等総合的な製造業・販売業の流れが体験できている。また、注文を受け納期までにクッキーを製造するために、スケジュールに沿ってチームで行動することも実際の製造業の職場と全く同じ環境である。クッキーのパッケージに関してもしわや指紋が極力つかないように注意したり、1袋の重さが同じようになるように配慮したりすることも実際の製造業や小規模授産所と同じ環境である。販売前に納入するクッキーの袋数を確認し、販売後いくら売れたかを集計し、チャートにまとめるという作業も研修生自ら行い、売り上げ管理を学んでいる。その売り上げを1週間ごとに集計し、そこから研修生の貢献度を客観的に評価し（評価チャート）、売り上げから工賃を配分する仕組みを作り、クッキーの売り上げ及び各研修生の貢献度が各自の受け取る金額に直接反映されることも、就労意欲の向上につながっていると考えられる。

第3に研修生の就業へ向けた生活リズムが構築できていることが挙げられる。研修生は研修中OJT中を通して、業務に間に合うように起床しなければならず、ある程度決まった時間に食事もとる。就寝も次の日の業務に支障をきたさないよう早い時間にしなければいけない。また体調が悪い等の際、勝手に休むのではなく、スタッフに連絡を入れ、病欠することを伝えなければならない。これらの基本的な生活リズムを作ることが就労へ向けた重要な第1歩である。しかし就労経験のない障害当事者はこれらが身につけていないことがあり実際の就労へと繋がらないケースが多々ある。

第4に、研修生同士のネットワークの構築が挙げられる。研修生たちは、

	研修中も OJT 中も基本的に集団生活を行っている。その期間には寝食を共にし、話し合ったり、共に働いたりしている。その他にも余暇に一緒にスポーツをすることもある。このような共同生活の中で、信頼関係が生まれ、地元に戻った後でも連絡を取り合うネットワークが構築される。また、障害当事者のスタッフが地元に戻った研修生に連絡をとり、仕事に関して、相談に乗ることもある。このような繋がりが連帯感を生み、障害当事者独自の強固なネットワークができ、就労はもちろん、困難にぶつかった際に支え合うことのできる関係に繋がっている。
(2) 事業内容	○車椅子製造研修 計 3 回 (フォローアップ研修含む) ○美容研修 計 3 回 ○ベーカリー研修 計 3 回 2012 年 8 月 第 1 回車椅子製造研修 (9 日間、研修生 6 名、タイ人講師及びラオス人講師がアシスタント) 8 月 第 1 回美容研修 (4 日間、研修生 6 名、日本人講師及びタイ人講師) 8 月 第 1 回就労促進セミナー (タイ人講師・ルアンパバーン 50 名) 8 月 第 1 回ベーカリー研修 (4 日間、研修生 6 名、日本人講師及びタイ人講師) 10 月 第 2 回美容研修 (4 日間、研修生 6 名、日本人講師及びタイ人、ラオス人アシスタント講師) 10 月 ビジネス管理研修 (研修生 6 名) 12 月 第 2 回就労促進セミナー (日本人講師・ビエンチャン 30 名) 2013 年 1 月 ビジネスノウハウセミナー (日本人講師 研修生 6 名) 3 月 第 2 回車椅子製造研修 (10 日間、研修生 6 名、ラオス人スタッフが講師) 3 月 第 3 回美容研修 (7 日間、研修生 7 名、日本人講師) 3 月 第 2 回ベーカリー研修 (7 日間、研修生 6 名、ラオス人指導員が講師) 5 月 第 3 回ベーカリー研修 (7 日間、研修生 7 名、ラオス人指導員が講師) 5 月 第 3 回車椅子製造フォローアップ研修 (5 日間、研修生 7 名、タイ人講師及びラオス人スタッフが講師)
(3) 達成された成果	第 2 期で車椅子製造研修、美容研修、ベーカリー研修を各 3 回行い、合計で 57 名が参加した。 車椅子製造研修参加者のうち 11 名が就業・起業した。地元に戻り、電気修理店やバイク修理店を起業した人や、商店で働いている人などがいる。また、シークッド障害者職業訓練校で、長期に渡る職業訓練を希望した 5 名を、同校に紹介した。同校と当会は緊密に連携している。5 名は現在シークッド障害者職業訓練校の電気修理科、バイク修理科に在籍しており卒業後は就職が見込まれる。 美容研修参加者のうち 9 名が就業・起業した。3 名が美容院を起業し、働いており、縫製工場で働くことになった人や商店で働いている人もいる。また、5 名が当会就労支援センターで OJT を続けており、働きながら、美容技術、ビジネススキルを学び、起業の準備をしている。

ベーカリー研修参加者のうち、10 名が就業、起業した。工場で働くことになった人や、シンの縫製をしている人や、研修で出会った人同士が地元に戻り共同で商店を営んでいる人もいる。また 7 名が当会ワークショップで OJT として、さらなる高いクッキー作りの技術と、ビジネススキルを身につけるため、起業に向けて働いている。

社会的な効果として、以下の 3 点が挙げられる。

1 点目に車椅子製造研修では、日常の OJT で実際に車椅子及び福祉機器の製造・修理・販売を行っており、病院、薬局等にチラシを配布し、販売促進活動を行った。当会就労支援センターに車椅子や歩行補助器具購入の注文や車椅子の修理等の注文が入ることもよくある。車椅子事業は今後ラオスの高齢化社会を見据えても大変有望な業種であり成長が見込まれる。障害当事者の研修生だけではなく福祉機器が必要な高齢者や障害者等も被益者となっている。

2 点目に地域への啓発が挙げられる。当会美容ワークショップは日常的に OJT をしており近隣のラオス人住民が顧客として 1 か月に延べ 200 名以上来店している。近隣住民には当会美容ワークショップは周知されており、障害者が働いている姿が村では日常的になっている。美容ワークショップでは聴覚障害者も働いているので、顧客と研修生はお互い身振り手振りで意思疎通を行っておりサービスを介した自然な形の障害者理解が地域で促進されている。地域社会が障害者を受け入れ、支え合い、障害当事者の就労を支援し、共に地域で生活している先駆的なコミュニティが当事業によって生まれた。これは地域での障害者のインクルージョンがどのように行われるかまさに実践の場となっており、障害者就労支援の啓発にもつながっている。このようなラオス社会における障害者の理解啓発は障害者が地域で自立生活することにより実現するものであり、当事業の大きな成果となっている。

3 点目に民間企業への障害者就労の支援の提案、障害者支援の啓発が挙げられる。ベーカリー研修 OJT の一環で、いくつかのラオス大企業で当会クッキーが販売されている。企業に対して、障害者に対する慈善事業の寄付だけではない、新しい障害者支援の形として、社員食堂でのクッキーの販売、企業の窓口で一般のお客様に販売、会議のコーヒープレイク用としてクッキーの購入、販売店でのお客様用クッキーとして定期購入等を提案し、この案が積極的に取り入れられている。障害者就労支援は企業の社会的責任 (CSR) であり、障害者の社会自立支援に繋がるという新しい提案が受け入れられ、急速にラオス民間企業が障害者就労支援へ理解を示し始めている。ラオス政府も理解を示しつつあり (現在ラオス政府全省庁内におけるクッキー販売ブースを獲得するために交渉中) ひいてはラオスの障害者就労を促進するための施策へとつながっていくことが期待されている。

(4) 持続発展性	現在 OJT を実施している各就労支援ワークショップは研修生たちで引き続き運営していく予定である。 地元に戻り、起業を希望する研修生たちには、現在の OJT で得ている収益を利用しマイクロクレジットとして貸出し、起業を支援する予定である。 各ラオス企業から個別の支援の申し出も受けているので、さらに事業期間中にラオス企業への持続可能な障害者支援の提案を行う予定である。企業の支援と障害当事者のニーズのマッチングを当会が行い、ラオス国内の民間企業が中心となり、障害者の就労を継続的に支援していく仕組み作りを第 3 期には計画している。
-----------	---