

2. 事業の概要と成果	
(1) 上位目標	協同組合の発展を通じた女性のエンパワメント
(2) 事業内容	ア) <u>販路開拓・収入創出強化</u> 【ショールームの運営】 2013 年 10 月にショールーム委員会を立ち上げ、毎月委員会メンバーによる会合を行っている。毎月の販売計画を策定し、その目標に向かってアクションプランを策定し、実施・振り返りを行っている。毎月 1 名の組合員が 1 ヶ月ショールーム担当として勤務し、顧客への販売・オーダー受注・商品制作・帳簿記帳・毎月の売上集計・組合会合での販売実績報告・資材の購入リスト作成等を行っている。 2013 年 9 月～12 月の販売総額は 9,263TK(内、組合の工賃 4,230TK)であったが、2014 年 1 月～4 月の販売総額は 45,441TK(内、組合の工賃 16,829TK)となり、直近 4 ヶ月間の比較では 4 倍に増加している。レディーメイドの販売に加え、新たに開始した仕立て、販売商品の変更、家庭や学校などへの PR 活動が主な売上増加の要因として考えられる。 【村民からのオーダー拡大】 バングラデシュでは公立学校の新学期が 1 月から始まる。昨年 7 月に実施した啓発 WS にてコミュニティの人々に組合員へのオーダーを依頼し、その後もコミュニケーションを重ねた。結果、近郊 10 校の公立学校の先生方から、合計約 400 着の制服制作のオーダーをいただくことができ、資材購入・制作・納品を行なった。 4 月中旬の旧正月イベントでは、組合センターで数名の組合員が主導する体制で、商品制作の計画策定(約 40 着)、資材の買い付け、制作・販売を行なった。 組合事業だけでなく、各組合員が村民からオーダー獲得し、個人による収入を増やす活動にも力を入れている。親戚・隣人・友人からの平服制作のオーダーを堅実に増やすことで、2013 年 4 月～9 月の半年間の一人あたりの平均月間収入は 683TK であったが、2013 年 10 月～2014 年 3 月の平均月間収入は 880TK となった。 昨年にトライアルとして自宅脇に「仕立て物できます」という看板を掲げた組合員からは、オーダー獲得の増加が報告され、他の組合員も取り組むことになった。 ミシンを自宅に持っている組合員の中には、資材をローカルマーケットで仕入れ、自宅をテイラーショップのように整えて収入を得るメンバーも増加した。 組合会合では、これらの情報や収入を得ていくための工夫を組合員同士で共有することで経験を蓄積し、互いに刺激し合い、支えあって収入を得ていく雰囲気を醸成している。 【ダッカでのフェア（見本市）等での出店】 2014 年 2 月 28 日の日本人会「春まつり」、3 月 8 日のダッカクラ

フトバザールの 2 展に出店した。シハンガルで織ったガムサ・布や、市販の布を用いて商品を制作し、販売した。日本人を始めとする外国人、バングラデシュ国内の富裕層が来場するフェアであったため、ランチマット・コースター・エプロン・ミトンといった商品を制作した。組合員にとっては日常生活の中で馴染みの薄い商品も多かったが、サンプルを見ながらインストラクターのサポートを受け、試行錯誤を繰り返しながら商品を制作した。両イベントによる売上は 34,800TK (内、組合員の工賃 12,400TK) であった。

前事業において、ローカルマーケットの訪問、販売も試みてきたが、上述の通り、学校制服やイベント時のまとまったオーダーなど近隣の村民からのオーダーが着実に増えてきたことから、上半期は村民からのオーダー、ショールームの運営に注力した。その結果、村民からのオーダーは評判や口コミを通して増えてきている。

イ) 協同組合員の能力強化

【ビジネス・組織運営スキル、生産管理システムの強化】

5 月にダッカから講師を招き、「Cash management」のワークショップを実施した (参加者 17 人)。組合活動の中で資金が出入りすることを、「日付・収入・支出・残高」の項目にそって整理することで、現在の組合員の手元にある資金を把握できるようになった。また資材を購入した後は在庫帳簿に記帳し、販売後も都度記帳することで現在の資材状況を把握することを学んだ。ワークショップ後に学んだ内容を参加者が各組合員に伝え、4 月の旧正月イベントの商品制作に関する領収書・売上リストをもとに、各組合センターにて現金出納帳 (Cashbook) の記帳を開始した。ショールーム委員会では昨年 11 月以降の資金の出入りに関して、Cashbook を整えた。

【スキルアップトレーニングの実施】

3 月に縫製インストラクター向けに、ダッカにてスキルアップトレーニング (男性パンツ・ブルカ) を実施した (参加者 4 人)。

その成果をもとに、4 月に縫製組合員向けに、インストラクターによるスキルアップトレーニング (パンジャビ・ブルカ) を実施した (参加者 30 人)。参加した組合員がパンジャビ・ブルカのオーダーを村民から獲得することをサポートするとともに、トレーニングに参加できなかった組合員へ教えることを宿題とし、組合員同士でのスキル上達を奨励している。

ウ) 啓発活動

5 月にダッカから講師を招き、啓発ワークショップを実施した (参加者延べ 48 人)。学校制服オーダーをいただいた公立学校の先生方やコミュニティの方に招き、組合員による組合活動の報告、先生方からのフィードバック、女性が家の外で働くことのメリット・デメリットをディスカッション等の内容を実施した。

(3) 達成された効果	(ア) <u>協同組合員の継続的な収入の増加</u> 学校制服オーダーおよび旧正月イベントでの服新調に際してオーダーを獲得したことによって、収入を増加させた組合員が多い。また過去のワークショップの成果として村民からのオーダーが拡大し、手応えを掴んでいる。 (イ) <u>女性のエンパワメント</u> 組合リーダーを中心として、自ら積極的に活動の中心となるメンバーが出てきている。会合の司会進行、資材の買い出し、営業活動、納品、ワークショップでの講師サポート等、自らイニシアチブをとって活動を主導するメンバーが育っている。 【指標】 ●ショールームの売り上げ：直近4ヶ月で4倍に増加 ●村民からの受注による組合員の収入：全組合員の平均月収が過去半年で28%増加 ●ダッカでのフェア出店：2回出店し、商品開発を5点行った ●生産管理の新たな仕組み（オーダー/納期/資材管理表など）：Cashbook 整備（2村）、アクションプランの作成（4村）、在庫管理（1村）を開始 ●組織運営能力向上：会合での司会進行、議事録作成、帳簿への記帳を進めている ●組合員の技術レベル向上：トレーニングへの参加に加え、組合員同士での技術共有も進めている。 組合員120人の家庭・収入状況は様々であり、大きな収入を生み出している組合員がいる一方で、低い収入にとどまっている組合員も多数存在する。今後も、より多くの組合員が少しでも多くの収入を得て、家庭・地域における女性の地位向上が達成されるように活動していく。
(4) 今後の見通し	事業の進捗は概ね予定通りであるが、他団体への宿泊研修は訪問先団体の都合により延期されている。下半期上旬で実施を予定している。 後半は、予定されているワークショップを実施しつつ、2013年および2014年前半に実施したワークショップのスキル定着および仕組み構築を進めていく。特に、他の女性団体への訪問によって、組合員たちが知見を広め、自主性を発揮する体制を整えていきたいと考えている。