

6. 事業内容	2年目： (ア) 技能訓練指導員養成研修（フォローアップ研修。CSR 促進も担当） （対象：1年目と同様、ロールモデルとなるラオス障害者（障害種別を問わず）。 技能訓練指導員を各業種 4 名養成 合計 16 名） ①車椅子製造・修理・販売、福祉リハビリ機器製造指導員養成研修（上級） （OJT 通年） ①－1 日本人専門家による短期集中フォローアップ研修（7 日間×2 回） * 販売能力、内外取引企業との連携、市場調査修理アフターケアの能力強化を目指す。 ②ベーカーリー指導員養成研修（OJT 通年） ②－1 日本人専門家による短期集中フォローアップ研修（7 日間×2 回） * 技能訓練（上級）及び日本に学ぶクッキー、パン、ケーキ新規レシピ及び在庫管理、新規販路積極開拓の方法） ③美容研修（通年） ③－1 日本人美容専門家による短期集中フォローアップ研修（7 日間×4 回） * 技能訓練（上級）と顧客管理、衛生管理、顧客開拓、ビジネス管理等 ビジネス管理も併せ学ぶ。リピーター顧客への定着サービス法等 ④IT 印刷研修（通年） ④－1 日本人専門家による短期集中フォローアップ研修（7 日間×2 回） * 顧客販路開拓（在外公館、NGO 団体、ラオス企業の名刺・販促パンフレット受注のための低価格でニーズに即した印刷物の開発等 （各ラオス人障害者指導員 4 名育成、合計 16 名） 16 名の指導者の下、昨年同様通年でラオス全国から希望する研修生を受け入れる。 （30 人程度） (イ) 技能訓練指導員へ OJT による仮想就労の場を提供しビジネス訓練及び経営訓練を常時行う（通年） 於：当会ワークショップ (ウ) タウンミーティングの実施（障害者が起業・就労を行っている地域・村での村民理解の醸成）及び 100 人のサポーターを作る。（継続） (エ) ビエンチャンをベースとしている国内外企業・協力団体に向けた障害者就労促進や啓発ミーティングの実施（3 カ月に 1 回ビエンチャン及び地方都市）。プレゼンテーションによる当会全事業の成果・障害を持つ研修員の技術力の高さを更にアピールし企業内 CSR 事業に組み入れる交渉（通年）。 (オ) ビジネス経営トレーニング （対象：障害者指導員及び障害を持つスタッフ） 事業の完全自立のための基礎経営学である人件費管理、販売や製品管理、収支バランスの分析、顧客管理や顧客開拓等、事業を回すための基礎ノウハウの総点検。コストの計算、人件費の割り当て等。問題解決トレーニング実施。
---------	--

(カ) ラオス発の「障害者が作る美味しいクッキー」として近隣諸国への販路開拓

事業をラオス国内からさらに近隣の国にも広げるため、ラオス国内に進出しているタイ企業、ベトナム企業などにも当会のクッキーを紹介する。いくつかのラオス進出のグローバル企業が当会事業に興味を持っており、今後はラオス発で「質の高い日本レシピの手作りクッキー」を前面に出し、障害者が作るクッキーが「慈善事業」と長く位置づけられていた福祉の枠から脱却、「美味しい質の高いクッキー」を宣伝することで、ラオス発の新しい試みのビジネス戦略を近隣国にも広めていく。さらに障害者の作り手に自信を持たせる宣伝、広報を展開していく。

(キ) 本邦研修

①本邦研修（1 週間）第 3 回アジア太平洋 C B R（地域に根差したリハビリテーション）会議参加のため（技術指導員 2 名）

第三回アジア太平洋 C B R 会議が平成 27 年 9 月 1 日より東京・新宿で 3 日間開催される。アジア太平洋の障害当事者はもとより、開発、インクルーシブビジネス分野の専門家、実勢者が一同に集まる国際会議である。C B R ガイドライン（2010 年）の発表により C B R の目的が C B I D（コミュニティにおけるインクルーシブ開発）とされてから 4 年を経て、インクルーシブビジネス開発（障害者の地域に根ざしたビジネス）の実践と成果が本会議で共有され、開発分野の専門家、実践者が一同に集まり、意見交換や交流が行われる。当会の事業もまさにラオスのコミュニティに支えられ地域で発展してきているコミュニティビジネスの成功事例として、分科会での当会の技術指導員の発表を考えている。

技術指導員による分科会での発表は、技術指導員にとっても、今後の持続可能な事業発展のため、会議を通じて、ラオス近隣の国（タイ、中国、ベトナム、ミャンマー、カンボジア等）からの参加者との国際的な人脈を構築することが出来るまたとない好機でもあり、更に、各国代表者が地域に根差した障害者のコミュニティビジネスを発表する分科会に参加することで、当会ラオスでの事業の実践と比較し、途上国という同じ経済状況の中で、様々な工夫を持って障害者就労を活性化しようとする各国の取り組みを共有し、学び合いを通じて、今後のラオスでの事業継続の中で、当会の技術指導員が国際会議という舞台の中で、リーダーとしての経験値を上げ、大きな自信が醸成されることから、帰国後、更に指導員として、多くの新規研修生に日本で学んだ知識と経験を共有することができ、指導力に磨きがかかることが確実であり、ラオスの障害者に裨益する効果がある。

②NPO 法人おかし屋ぱれっと（恵比寿）における本邦研修（1 週間）（1 名—11 月上旬）

「おかし屋ぱれっと」は 1985 年春、障害者の社会参加と自立を目的に東京恵比寿に開設された福祉授産所であり、特に知的に障害がある人たちが手作りクッキーとパウンドケーキを製造・販売業を行っている。生産と売上を伸ばして、将来的に障害者の自立した生活を営めるだけの収入を得られるようソーシャルビジネスを展開している。当会のビエンチャンのベーカリー部門が抱える 2 年目の課題ともいえる商

	品の改良・開発・販路の拡大方法等の技能習得や第２期目から当会ベーカリー部門に知的障害を持つ研修生の受け入れを始めることから、ぱれっとの持つ知的障害者向けの指導方法等も実際に日々の業務を通じて学ぶことができることから本邦研修の必要性があると考え、第２期目に組み入れることとする。障害者就労の草分け的存在であるおかし屋ぱれっとの経営戦略から多くのことを学び、実際の福祉授産所で、ベーカリー部門の当会障害当事者スタッフに対して１週間の本邦研修を行う。
７．これまでの成果、課題・問題点、対応策など	（ア）これまでの事業における成果（実施した事業内容とその具体的成果）①高い技能の障害者指導員が育成される ①—１ 車椅子製造・修理・販売、福祉リハビリ機器製造指導員養成研修 ・日本人専門家より、性能の高い車椅子の修理とメンテナンス方法の指導、及び効果的な販売方法、販路拡大のためのノウハウ講習などが行われたが、ラオスは現在上記製品を求める顧客層が高齢者となり、ラオス社会の高齢化が当会車椅子及び福祉リハビリ機器の新たな顧客層として広がりを見せている。大家族主義のラオスにとって家族の中には必ず数名の高齢者がおり、特に富裕層のラオス人家庭で在宅による高齢者ケアを行っている家族が増えており、車椅子が必要となってくるケースが多々ある。実際、７台の車椅子の受注があった。また長期滞在の外国人の中でも高齢者も多く車椅子や歩行器のような福祉機器の需要が増えてきた。当会は障害者がメンテナンスを担当している唯一のワークショップとして口コミで少しずつ顧客が増えており、今後もニーズのある高齢者を抱える家庭からいかに需要を拡大していくか販路拡大というセールスを中心としたビジネス研修・広報が重要となっており、第２期第一四半期までに指導員候補生が販売戦略をまとめる予定である。 ①—２ ベーカリー部門 ・顧客への製品満足度アンケートの結果（５段階満足度調査）、ほぼ１００％の顧客から品質、製品管理方法、パッケージデザインや値段等相対的に最高ランクの評価５を得た。障害者が作る慈善事業の製品という今までの障害者就労の在り方から「品質が高く尚且つ他の製品に劣らず正当に競合し評価を得た美味しいクッキー」という正当な評価を得ている。ここ数年で主なターゲットであるビエンチャン市内の顧客にもその認識がしっかりと根付いてきた。障害者が作ったクッキーだから購買するという慈善事業ベースの顧客動向から「美味しいから購買する」という評価に基づいた成果は障害者によるビジネスの成功例として内外から高い評価を受けており、当会の障害研修生も大いに励まされている。 ・ラオスで事業を展開する民間のカフェ３軒より、カフェ独自の商品を共同開発してほしいとのビジネス依頼を受け、障害当事者指導員と共に商品を開発中であり、第２期第一四半期中に商品アイデアの提示ができる予定である。 ・本邦研修に参加した若い一人の障害当事者指導員候補生は、今期プロジェクト開始時には性格的にとても内気であり指導員候補生としての自信がまだ持てない状況であった。本邦研修に参加する研修生選考の際、日本人ベーカリー専門家とも話し合った結果、若いながらも技能や資質に関しては申し分なく将来性は高いにあるとこのことで本邦研修参加者としてこの指導員候補生が選ばれた。本邦研修ではラオスと日本の環境の違いからか、研修内容が時に高度で理解を超え、積極的に学ぶとい

うよりは戸惑っているという印象を受けた。しかし、帰国後、大いに指導員として成長を見せ、クッキー製造作業を率先して行い、リーダーシップを随所に発揮し、今では難しい作業も中心的に行っている。本邦研修の成果が効果的に出た結果となった。また本指導員候補生は日本で見学と実習を重ねたラスク試作品作りを中心となって担っている。以前は自由な発想で新しいレシピに挑戦することがなかなかできなかったが、今回はお菓子というより、おつまみに近い、ラオス人が好みそうな出汁の味が効いたものや、濃い味で辛いものを作って、試行錯誤していた。このように独自のアイデアを駆使し商品化に向けて、指導員候補生全員が積極的に事業をけん引していこうという強い意志が醸成されつつある。

①－３ 美容部門

当会美容部門で、指導員候補生がろう者であることから、ラオス国立医療リハビリテーションセンター内のろう学校より、学校内での職業訓練の実施が要請された。週１回、当会美容研修指導員候補生が講師となり、生徒たちに美容技術を教えている。ラオスではろう者の社会自立に向けた就労支援が少なく、ろう学校卒業生の進路に関し全く就労のロールモデルが構築できていないという困難な状況がろう学校側から当会に説明された。在校の聴覚障害学生を当会の美容技能研修の新規研修生として受け入れる連携が始まり、当会美容技能研修の指導員候補生にとってはまさに指導のＯＪＴ経験を積める良い機会となっている。ろう学校に向けて当会指導員候補生の指導の満足度に関するアンケート調査を実施し、当会指導員候補生の指導技能は概ね良好という回答であったが、改善点もあり、その結果を基に当会の指導員養成研修の内容を改善し、指導力向上、技術力向上につなげている。ろう学校であるため、手話によるコミュニケーションの問題や、当会指導員候補生自身の指導方法も再度見直し、指導員としての技能を向上させるため、技術内容の更なる把握と指導員としての自覚を促すようなリーダーシップの育成も意識しながら、障害種別を超えた様々な障害を持つ研修生に対応できるよう、既存の指導マニュアルに改訂を加え、対応している。

①－４ ＩＴ印刷部門

ＩＴ印刷部指導員候補生は技術的にはまだまだ改善の余地はあるが、指導員として新研修生が技能研修ワークショップに参加する際は指導員としてＰＣ基礎操作等を指導している。当会事業の裨益者となる障害当事者はほとんどが初等教育あるいは全く教育を受けてこなかった研修生であり、研修生たちはパソコン操作に必要なアイコンなどを理解するための英語力もない。パソコン自体に触れたことがないような研修生である。しかし当会事業のＩＴ印刷部門指導員候補生の受けてきた教育レベルも同様であったため、研修段階を経て、丁寧に育成され、日々の実務の中でパソコンを使うことで、着実に技術は上がってきた経緯があるので、その彼等が直接のロールモデルとなることにより、新規研修生のモチベーションが大いに高まっている。在外大使館やＮＧＯから名刺受注をコンスタントに受け、第２期は１０社から安定して名刺やパンフレットの受注できることを目指す。

② 企業への支援策提言（ＣＳＲの促進）が出来るようになる

・タイ全土でカフェを展開している大手石油会社と提携が決まり、ラオスにある当カフェにクッキーを卸すこととなった。当会として企業への支援策提言（ＣＳＲ促進）の一環として障害者支援の重要性を説明し、良く理解してもらい、販売額の１

00%を還元してもらえ契約を結ぶことができた。
 ・ラオスの小規模運送会社に障害者就労の必要を説明し、社員の名刺印刷を受注することができ、継続的な契約を結ぶことができた。

③事業運営の完全自立が達成される

・ベーカリー部門は8月1日より、6か月間で、パック換算で16,000袋の販売実績があり、経営的にも黒字であり、日々の製造管理、販売管理、会計事務もラオス人指導員候補生及びスタッフたちが業務を分担して行っている。指導員候補生4名を含めた6人態勢で常時業務を運営している。美容部門も事業の完全自立が達成されるために、顧客管理や利益管理等の経営部門の黒字化に向けて指導員候補生が率先して事業をけん引している。

・本邦研修参加者は、日本の受け入れ先の製菓現場で学んだ動線を意識した作業スペースの確保を参考にして、帰国後、ワークショップの作業台や器具の配置を変更した。作業効率化を意識することができるようになり、製菓技術の向上だけではなく、経営全体にも目を向けるようになった。

④サポート企業が増加する

現在、提携している小売業者、飲食店等は30店以上である。当会ワークショップから積極的に今後は大口の企業（大手）にアプローチをするが、12月、1月あたりから、当会の商品を口にした経営者や大手企業担当者から連絡があり、提携を模索する動きもあり、月ベースで大手、小規模の小売店含め、新規10件程度の問い合わせも来ていることから、順調にサポート企業数は増加する見込みである。

（イ）これまでの事業を通じての課題・問題点

技能指導員が育成され、今後は新規研修生の確保も重要となってくる。今まで機会に恵まれなかった草の根の障害当事者にコンタクトを取り、当会就労支援事業につなげるようなリクルートを試みたいと考えているが、当会事業のカウンターパートであるラオス障害者協会を通じた研修生募集が、協会のリソース不足もあり、なかなか集まらない。

（ウ）上記（イ）に対する今後の対応策

当会が独自で地方都市の村長等を通じて様々なコンタクトを駆使し、情報収集を行い、独自に研修生を募る形を取っている。より効率的、効果的な広報戦略を立てて、支援の機会を得ることのない地方在住のラオスの障害当事者を引き続きリクルートしていくこととしている。

8. 期待される成果と成果を測る指標	8. 事業内容にある個別の事業内容の実施の他、事業全体に係る成果と指標は以下のとおり。 （成果ア） 高い技能の障害者指導員が育成される 障害当事者の社会自立のロールモデルともなる育成された各指導員は、OJTで実際に新規研修生に質の高い技術指導を行うことが出来るようになる。本邦研修により日本のサービス・品質、製造業の質の高さを直接学び、更に技能が向上し高製品、高サービスを提供できるようになる。 （成果を計る指標ア） ① 16名の技能指導員全員の指導技能力（指導法が分かりやすいか、障害に配慮しているか等総合的指導力）が、100点満点で80点以上の評価を得る。 ② 指導員間での新製品及びサービス品草案コンテストにおいて、一人5つの新規アイデアを提案。 （確認方法ア） ① 新規研修生への年4回のアンケート調査及び日本人専門家による技能評価判定の実施 ② 活動記録及びデータにて確認 （成果イ） 企業への支援策提言（CSRの促進）が出来るようになる。 障害者指導員は技術を高めるだけでなくラオス社会、企業へのCSR促進のための提言、PRも当事者観点から行うことができるようになる。 （成果を計る指標イ） ① ラオス内外の提携する企業のCSR部門において障害者雇用を最低1名の達成を目指す。 ② 企業にCSR推進のための「障害者就労支援におけるビジネス提案書」や障害者雇用を促進するための合理的配慮などを示した「雇用促進プロポーザル」等を10社以上に提出できる。 （確認方法イ） ① CSR推進企業数の増加推移及び障害者就労数の推移につき企業にヒアリング実施。 ② 活動記録にて確認 （成果ウ） 事業運営の完全自立が達成される。 第2期中に技術移転を完了する。事業終了後は各分野の技術指導員（各分野4名）は徐々に各4業種の経営・運営を任せられ障害当事者による安定したビジネス経営が出来るようになる。各事業の中核となるワークショップの経営がラオス人障害者の手により独立運営が可能となる。各業種4名の指導員の下、通年でラオス全国から希望する研修生を受け入れる。（30名程度）当会ワークショップを通じて障害者の収入創出が安定して長期間見込まれる。 <u>→（収益を上げるビジネスモデルとして完全自立）</u>
---------------------------	---

（成果を計る指標ウ）受け入れ研修生の数が4事業で30名以上になる。牽引する1業種の仮想月額会計バランス収支が3期連続黒字化する。指導員のビジネス経営能力評価が100点満点で80点以上の評価を得る。

（確認方法ウ）

モニタリング／収益率推移のデータ確認／企業及び団体からのフィードバック調査（年4回）及びモニタリングによる確認

（成果エ）サポート企業数が増加する。

顧客として当事業を支援するラオス内外のCSR促進企業が増え、サポート企業が15社程度になる。企業が顧客として当事業で生産された商品やサービス等を購買または連携し支援が継続される。

（成果を計る指標エ）

内外のサポート企業数（大手）15社確保（各企業等により平均最低3万円程度の売上/月）、また、販売による売上以外に考えられるサポート企業からのハード及びソフト支援（オープンや調理器具、美容資材等の提供や企業内小規模授産所設置などの働く場提供といった優遇措置支援）が得られる。

（確認方法エ）

企業商品満足度アンケート等の実施（年4回。8割の満足度目指す）／新規顧客増加実績表の確認（通年）、継続支援企業からのアンケート調査（四半期に1度）