

6. 事業内容	本事業では、ピロジュープール県 5 村（縫製：カマルカティ村、ジャラバリ村、ラクシュマンカティ村、アショア村、機織り：シハンガル村）において女性による協同組合の能力強化を行う。各村に組合センターがあり、各村 10～25 名の組合員が在籍している。縫製組合 4 村では、同地域出身の女性インストラクターが組合員への技術指導、製品製作のサポートを行っており、機織り組合では、今期より外部からテクニカルアドバイザーが組合を定期的に訪問し、技術指導を行う¹。組合員は会合、トレーニング、製品製作を各センターで個別もしくは合同で実施する。また、2011 年より現在まで弊団体ネサラバード事務所の一部を利用し、ショールーム 1 店を運営、組合の製品（伝統的な女性服・男性服、ベビードレスなど）を販売している。 今期は、第 1 期の成果・課題を踏まえ、組合の自立に向け下記の活動を実施する。なお、活動に関しては、現地提携団体である Society for Underprivileged Family (SUF) と連携し、実施する。SUF は本事業の他にも、縫製の職業訓練修了生やインストラクターを中心とした収入創出活動およびフェアトレードを実施しており、収入創出活動の基礎知識・経験を有している。SUF は本事業終了後も販売や活動フォローアップなどを通し、組合をサポートしていく。 ア) 販路開拓・収入創出強化 第 1 期までの活動により、ショールーム販売および村民からのオーダーによる収入が堅調に増加していることから、この 2 点に注力して活動を進めていく。ローカルマーケットでの販売は、販売チャンネル増強の必要性、組合員の希望にあわせて活動を実施する。ダッカにおけるフェアなどでは、弊団体スタッフ、現地提携団体 SUF 協力のもと、販売を継続する。 【ショールームの運営】 今期新たに各村に設置されるショールームと同様、現在運営しているショールームは本事業終了後、必要に応じて、組合の貯蓄金（ショールーム販売の利益や組合員からの組合費など）を用いて組合員が運営して行く予定である。組合員はショールーム運営を通して、店舗運営スキルを身につける。 ●目的：組合員の収入拡大、店舗運営スキル定着 ●対象：5 村からの選任組合員（計 10～15 名） ●活動内容：ショールーム委員会の開催（毎月）、販売計画・アクションプランの策定・実施・振り返り。希望村の既存組合センターへの新たなショールーム設置、村民への販売・仕立て受注 【村民からのオーダー拡大】 ●目的：村民からのオーダー獲得による収入の安定化 ●対象：5 村の組合員（計約 120 名）
---------	--

¹ 機織りに関しては、第 1 期まで他村から招聘したインストラクター（常勤）が組合活動をサポートしてきたが、組合員による組合運営を実践すべく、今期より常勤のインストラクター配置をやめ、機織り技術のあるテクニカルアドバイザーが定期的（年 6 回程度）に組合を訪問して技術的な助言をする形で運営していく。

	●活動内容：第1期で培った関係性や経験を活かした周囲の学校・民間企業等への販売促進活動、オーダー受注・販売。テイラーショップ開業支援などの収入拡大に必要な活動の協議・実践²。 イ) <u>協同組合・現地提携団体の能力強化・知識共有</u> 【現地提携団体 SUF スタッフへの研修実施】 ●目的：ダッカなど村外での販売体制、組合運営のサポート体制整備 ●対象：SUF の本事業スタッフ、SUF 他地域事業スタッフ計約 20 名 ●活動内容：知識共有・能力強化研修実施（年 2 回、経験・知識共有、専門家による組合運営/組織化・ファシリテーション・マーケティング・ネットワークキングなど） ●場所：ダッカもしくはボリシャル 【組織運営スキルの強化・定着】 ●目的：組合員による組織運営スキル実践、定着 ●対象：5 村の組合員（計約 120 名） （SUF スタッフとインストラクター4 名が、計画実行や組織運営のフォローアップ、サポートを担う） ●活動内容：学んだ知識をより組合員自身が実践する形³での、組織運営のために必要な会合・ワークショップ実施（毎月） ※当初からの変更点：外部から専門家を招聘して組織運営・ビジネス講座を実施する予定であったが、第1期までに実施した知識研修により、組合員が実践に至る知識を習得したことから、今期は学んだ知識を具体的に本組合活動に適用し、組合員の手による仕組み構築・運用をすべく、専門家を招聘せず毎月会合を実施することとした。 【スキルアップトレーニングの実施】 ●目的：先行事業及び第1期で学んだ技術の復習、新しい技術習得 ●対象①：機織り組合の組合員 10 名 ●活動内容：機織り技術訓練（年 1 回、技術の復習、新たなデザイン技術） ●場所：ノルシンディ地域 ●対象②：縫製インストラクター4 名 ●活動内容：縫製技術訓練（年 1 回、技術の復習、新たな製品製作技術） ●場所：ダッカ ※当初からの変更点：縫製の組合員に対しても外部専門家によるトレーニングを実施する予定であったが、後述 2 点の理由により、上記訓練でインストラクターが習得した技術を組合員、組合員から組合員に随時教える形で技術訓練を実施する。
--	---

² 組合会合などで、PR 看板を掲げるとオーダーが得やすいなど、村民からのオーダーを獲得するノウハウや経験を組合員同士で共有することを奨励する。

³ たとえば、すでに研修を行っている PDCA サイクルを、組合員が制服オーダーなどの活動を計画、実施、振り返り、改善を通して実践するなど、習得知識を繰り返し実践する。会合を通し、組合員の中で会計係、在庫係、連絡係などの役割分担を作り、現金出納帳や在庫表への記載などを実施し、組織運営を行う。

	1) 将来的に外部から専門家を招聘せずに組合内部で技術移転を行う習慣・素地を作り、必要に応じて新規組合員を育成できる体制を整えるため。 2) 第1期までの実施経験により、外部専門家2名が3日間で技術を指導するより、インストラクター4名が数日間に渡って指導を行い、その後も定期的にフォローアップを行う方が技術の定着により効果的であるため。 ウ) 啓発活動 ●目的：組合員の家族、村民から女性の組合活動への理解を得る ●対象：組合員の家族、村長を中心とした有力者グループ、村民、地元政府など30名 ●活動内容：コミュニティ開発・能力開発の専門家による啓発ワークショップ実施（年2回、女性のエンパワメント、権利など）
7. これまでの成果、課題・問題点、対応策など	① <u>これまでの事業における成果</u> ・組合員の収入・知識の向上：第1期事業実施前は、基本的なメジャーや型紙製作ができるレベルだった組合員が、技術訓練により伝統的な男性服・女性服など、より幅広い製品を作る技術力を身につけた。それにより、ショールーム販売は直近4ヶ月で4倍に、村民からのオーダーによる組合員の月間収入は過去半年で平均28%増加している。また、知識訓練を受けることで、ショールームの売上目標設定・振り返りや会計帳簿づけなどの組織運営が徐々にできるようになってきた。 ・女性たちの意識・行動の変化：以前は会合をスタッフが取り仕切り、発言はスタッフと一部の組合員に限られていたが、実際に収入を得たり、知識が増すことで組合員が自信をつけ、現在では組合員が司会を行い、組合員同士での議論も活発に行われるようになった。さらに、組織運営面でも組合員自らが徐々に主体的・自立的に活動できるようになってきた⁴。 ・家族・村民からの理解：組合員が実際に収入を得ていることを目の当たりにしたり、啓発活動に参加することで、家族・村民の意識が変わり、女性たちの活動についての理解、協力も得られるようになり、組合活動を後押ししている⁵。 ② <u>これまでの事業を通じての課題・問題点</u> 1) 未婚の若い女性は既婚者に比べて学力や積極性に秀でているものの、結婚して村を出て行くなど移動性が高く、組合員数の減少（安定した組合員数の確保）が懸念される。 2) 組合員は普段の生活の中で自らイニシアティブを取ることに慣れておらず、組織運営・組合の自立に向け、改善が必要とされている。 ③ <u>上記②に対する今後の対応策</u> 1) 新規組合員の獲得、組合員の定着の2側面から対応する。

⁴ 以前は組合員からは「(自分には) オーダーが取れない」という諦めともとれる発言がきかれたが、現在は「明日、オーダー相談のために学校に行くのでスタッフに同行してほしい」と必要な行動を自身で考え、自発的に協力を働きかけるようになった。また、以前は組合員の発言は「地域のお祭りに向けて服を作りたい」という内容でとどまっていたが、現在は組合員が服をお祭りで販売するために必要な活動を書き出し、「誰がいつ何を行うか」という行動計画の組み立て、実行ができるようになった。

⁵ 組合員から、「働くことに反対していた夫が応援してくれるようになった」、「侮蔑的な言葉を投げることもあった村民からもオーダーへの協力を得られるようになった」などの声が聞かれている。

	・組合員同士での技術・知識移転を推奨・実践し、組合の中でのトレーニング体制を構築、新たな組合員を確保できる体制を整える。 ・地域に長くとどまると想定される既婚者が参加しやすい雰囲気・体制(子ども連れの参加を許可、計算はゆっくり何度も実施する、作業を分業する等)を整えることで、既婚組合員の育成・定着を図る。 2) 組合において実施する活動ではスタッフが主導・決定するのではなく、組合員がイニシアティブをとれるよう働きかける。 ・組合会合において、指名や質問、促し、挙手、報告割り当てなどのコミュニケーションを忍耐強く行い、人前での発言に慣れてもらう。 ・継続して実施する会合の中で上記のことを繰り返し実践し、徐々に会議の司会進行や資料調達などの役割分担も立候補してもらうことで、イニシアティブを取ることを実践してもらう。
8. 期待される成果と成果を測る指標	直接裨益者：5 村の協同組合員約 120 人、5 村の村民・CWG メンバー 30 人 間接裨益者：5 村の協同組合員の家族約 600 人を含む村民約 20,000 人 <u>(ア) 協同組合員の継続的な収入の増加</u> 組合という組織的な基盤の強化により、組合員が機材やセンターなどを活用できたり、個人では難しい大口オーダーの受注が可能になり、組合員の収入が増える。 村内で最も多い日雇い労働者、漁師の 8 割は月 2,400 タカ⁶ (約 3,200 円) 以下の世帯収入で生計をたてているが、以前は収入を持たなかった女性たちが、自身や子どもの教育や衣服などの家計に貢献できるようになり、世帯の大きな助けとなる。 【指標】() 内は指標確認方法 ●ショールームの売り上げが、前年度比 50% 向上する (ショールーム販売記録) ●村民からの受注による各組合員の収入につき、組合員の 50% の収入が前年度比 40% 向上する (組合員収入調査) ●現地提携団体によるダッカもしくは海外への組合員の製品販売が、5~10 件得られる (提携団体スタッフに対する聞き取り) ●全ての活動を通して、組合員の平均月収が 1,500 タカ以上になる [現在月収約 800 タカ] (ショールーム販売記録、組合員収入調査等) ●組合員が、技術訓練を通して、より幅広い製品を製作できるようになる。今期トレーニングに参加した組合員全員がトレーニングで学んだ製品を製作できるようになり、50% 以上がその製品による収入を得る (WS フォローアップ、組合員への聞き取り) <u>(イ) 女性のエンパワメント</u> 組合員が、組合の共有財産 (貯蓄や機材など) を費用面、体制面 (意思決定・役割分担など) でも維持管理でき、組合に必要な活動を議論、決定、実行できるような知識・能力を身につける。 これまで家庭の外にでることさえできなかった女性たちが組合活動を通

⁶ 2013 年 12 月に対象地域で実施した弊団体調査による。ただし、収入には季節変動があると考えられる。

	し、経済力、知識、考える力と行動力が身につくことで自信が向上する。 また、家族・村民からも組合活動や社会活動にも協力・理解を得られ、組合員が家庭や村の活動にも意思表示をし、主体的に参加できるようになる。 【指標】（）内は指標確認方法 ●組織運営能力向上し、各組合で事業計画・予算立て、事業・会計報告が行われる。（組合会合・議事録、組合員による事業計画書など） ●女性の社会進出・経済活動に関して、WS参加者の8割が、好意的・協力的な回答をする（アンケート・グループ活動成果物）
--	---