

2024年8月22日

世界の人びとのための J I C A 基金活用事業
終了時活動報告書（2023 年度採択案件）

1. 業務の概要	
（１）案件名	「バングラデシュ国ガジプールの学校（中等教育）における貧困層生徒職業訓練を持続可能な運営にするための収益化事業」
（２）実施団体名	NPO 法人 YOU&ME ファミリー
（３）実施期間	2023 年 8 月 21 日～2024 年 8 月 20 日
（４）実施国	バングラデシュ
（５）活動地域	ガジプール県
（６）活動概要	
①活動の背景：	
バングラデシュでは児童婚が根深い社会的問題である。本校にも 2018 年強制的に児童婚をさせられた女子生徒がいた。そこで 2020 年貧困層生徒の社会的経済的自立のための職業訓練事業、すなわちクラブ活動のうち職業訓練に直結するパソコンクラブと洋裁クラブの活性化事業を開始した。毎日 16～17 時、パソコンクラブでは 3 か月で 6 名、洋裁クラブでは毎月 6 名を対象としての訓練は、生徒や保護者からも好評である。更に両事業とも経験豊かな専門講師を招聘し生徒指導に当たっている。2022 年、この活動を持続可能なものとするために、各クラブで収益を上げるための事業を開始した。パソコンクラブでは夜間大人クラス開講、洋裁クラブでは大人女性用民族衣装や学校制服の製作と販売であった。日本スタッフは相談役として、日本人専門家はファシリテーターとして関わっている。	
②活動の目標：	
NPO 法人 YOU&M ファミリーと現地支援学校 YOU&ME インターナショナルスクールで実施している職業訓練教室（パソコン・洋裁）を、現地で自立して運営できる基盤を作り、同職業訓練教室の経営を安定化させる。	

2. 業務実施結果

(1) 実施した内容

①PC 事業

専門講師 1 名にて対応 PC 担当教師 4 名で補助

- ・職業訓練生徒クラス (16 時~17 時)

年間受講者数：第 1 期 (9~11 月) 6 名 第 2 期 (1~3 月) 6 名 第 3 期 (5~7 月) 6 名
合計 18 名

- ・収益化のための夜間大人クラス (19 時~20 時)

年間受講者数：第 1 期 (9~11 月) 3 名、第 2 期 (1~3 月) 3 名 第 3 期 (5~7 月) 2 名
合計 8 名

年間受講料：目標 52,200TK / 実績 32,200TK

(月額受講料生徒 300TK/人、大人 660TK/人)

②洋裁事業 専門講師 1 名、担当教師 3 名にて対応

- ・職業訓練生徒クラス (16 時~17 時)

年間受講生徒数 (9 月~7 月) 各月 6 名 延 66 名 年間受講料 19,800TK

(月額受講料 生徒 300TK/人)

- ・収益化のための製作販売

販売は専門講師、担当教師が行った。

女性用民族衣装サロワカミューズ (3 点セット、2 点セット)、学校生徒用制服 (高学年女子用、低学年女子用、男子用シャツ、男子用ズボン) の生産及び販売した。

サロワカミューズ 3 点セット (目標 75 セット/
実績 109 セット、110,200TK)

サロワカミューズ 2 点セット (目標 75 セット/
実績 50 セット、26,220TK)

高学年女子用制服 (目標 60 着 / 実績 26 着、35,615TK)

低学年女子用制服 (目標 45 着 / 実績 29 着、27,950TK)

男子用シャツ (目標 45 着 / 実績 69 着、35,615TK)

男子用ズボン (目標 45 本 / 実績 68 着、35,615TK)

合計数 (目標 345 589,100TK / 実績 351 271,215TK)

※上記売上高実績は今後の計画準備のため留保する。

(2) 実施成果：

①PC 事業

生徒職業訓練クラスは毎セッション満員で好評である。大人クラスは目標人数に達しなかったが、大人は日々忙しく学ぶ時間が確保できない状況であるが潜在的ニーズはあるので、次年度はスタッフからの声かけ強化、大人修了生からの口コミ強化を行ない、PC技術を学ぶ意義を効果的に伝え意欲を喚起するPRをしていきたい。

②洋裁事業

生徒職業訓練クラスは毎月満員で好評である。洋裁収益化事業では、制服販売は販売数を伸ばすことができた。2年次では、この成果を活かしてさらに軌道に乗せたい。サロワカミューズでは、需要が高い品と低い品があることがわかった。しかし実績販売数は順調だが売上高が低い。その原因は、設定価格より安価に販売した件数が多かったことである。安価で販売せざるを得なかった理由は、1年次であったことと店舗を持っていないことから顧客の信頼を得るのに時間がかかった、顧客の納得できる良品質の仕入れができなかったこと、などがある。次年度以降は、顧客との信頼関係構築を強化する、良品質の仕入れをする、この2点を強化し設定価格を下回らないように努める。また売上好調な品(3点セット)を多く売ること、新製品の開発も進める、などの工夫をしたい。

(3) 得られた教訓など：

2023年度は、専門講師2名を招きつつ、本校教師グループが本事業を担っていたが、教師にとっては負担であることは承知していた。

幸いなことに、教師グループの負担を見た若い卒業生2名(男性1, 女性1)のビジネス専門スタッフの立候補があった。また現地責任者スタッフの娘1名が新たにビジネス監督者へ立候補してくれた。現在、意欲ある若い新体制が出来上がったところである。この新体制3名は、若さとビジネスへの新鮮な関心度から、とても積極的に関わってくれている。しかしまだ若いメンバーであるので、意欲はあっても知識経験不足も予想される。2年次では、教師グループが経験から補佐し全スタッフであらせたい。また日本スタッフは引き続きファシリテーターの役割として監督していく。

(4) 今後の活動・フォローアップの方針：

(1) パソコン事業

・今年度未達成であった大人クラスに対し、スタッフからの声かけや大人クラス修了者からの口コミを強化し、パソコンを学ぶ意義をさらに強調しPRして伝える。また大人クラス開講の他に、パソコン事業から新たなビジネス展開も考えたい。

(2) 洋裁事業

・今年度販売数は良好であったが売上高が伸び悩んだ。それは設定売値より安価で販売した件数が多かったからだ。安価で販売した理由に、まだ1年目であることやまだ店舗を持っていないことから信頼を得にくかったこと、顧客が納得できる良い布地で提供できなかったことがある。2年次では顧客との信頼関係構築に努め、また顧客が納得できる良品質な布地を仕入れて、設定金額での販売を心掛ける。

・卒業生の新ビジネススタッフ2名に、近隣や遠方での直接販売、SNSや動画配信の利用などオンライン販売に力を入れさせ、新販路開拓に努めさせる。

・制服は生徒数の上限から見ても販売数が限定されるので、売上状況の良い3点セットの販売に力点を置き、制服と民族衣装の合計で売上目標を達成させていく。

・新商品開発としてオリジナル鍋つかみを考案した。この販売に力を入れ、他の商品開発も考える。

(3) 現地スタッフ組織

・1年次の経験をもとに声かけ中心に地道に活動し、現地と日本でZOOMミーティング、現地直接ミーティング等で常に目標を意識させ、組織の意欲を継続し高めていく。

3. その他(エピソード・感想・写真など)

(1) 活動中のエピソード・感想など

- ・PC 事業では、大人クラス受講者が伸び悩んでいる。この地域は縫製工場が立ち並び住民は工場勤務者が圧倒的なので、彼らは受講意欲があっても、忙しく疲れている。今後、大人クラス開講以外にも収益になる PC 事業を考えていくのも一つである。
- ・洋裁事業は販売数は良好だが売上高が伸び悩んだ。今後は本格的に展開していくために、店舗を開設することも考えたい。
- ・今年度は初年度だったこともあり、スタッフに余裕がなく教師グループが販売スタッフを兼務したが、その大変さを見た卒業生が、学校のためになりたいとビジネス販売スタッフになってくれた。また現地責任者の娘は大学でビジネスを学んでおり、知識も豊富である。このような若いスタッフが加入してくれ、大変頼もしい。今後さらに積極的に展開したい。
- ・生徒のための職業訓練クラス(PC/洋裁)は順調に運営が継続できている。卒業後、生徒たちがこの技術を活かして社会的、経済的に自立した生活を営めることを期待する。
- ・この収益化事業の波及効果として、その他の卒業生が学校への寄付活動を開始し、募金箱を作成し呼びかける運動を始めてくれることに発展した。この動きから、職業訓練クラスだけでなく、学校活動本体も現地の力で自立し運営できるよう方向性を持っていきたい。

(2) 活動の写真



パソコンクラス生徒と担当教師



パソコンクラス生徒



洋裁クラス生徒と担当教師



洋裁クラス生徒



卒業生の新ビジネス販売スタッフ



教師グループと卒業生スタッフで共同作業



現地責任者娘 新ビジネススタッフリーダー



卒業生による募金呼びかけと募金箱（中央）

（３）JICA 基金活用事業を実施したことで団体の成長につながった点・良かった点

本事業は５年計画を策定していますが、初年度である 2023 年度を JICA より委託を受け開始できたことは当団体にとって幸運で、多くのことを学ばせていただきました。基金担当者様には１年間を通してメールや直接面談にて親身に相談に乗っていただき、日々安心して事業を進めることができました。またバングラデシュ JICA ダッカ事務所の皆様にも親切に面談いただき、直接有益な助言をいただきました。これら JICA 皆様の助言により視野も広くなり、将来を見据えて事業に取り組むことができました。

通常の助成事業では、中間報告、最終報告等の時のみに助言をもらう形式が多いですが、JICA 基金ではこのように１年間の活動全体を通して担当者様、東京事務所、現地事務所皆様、つまり JICA 全体で小さな当団体に深く関わってくださいました。この深い関わりが生まれたことが、通常助成事業とは異なる良い点でした。また通常の助成事業と違い、当初の予算から項目間流用が可能であることは、事業を臨機応変に進めることができ、担当者様と相談しつつ自由な発想で取り組みことができ、助かりました。

また８月には現職教員国内プログラムで活動報告をする機会も与えられ、活動や本事業を振り返る時間となりました。この共有が、参加された現職教員皆様の今後の教育活動にも役立たせてくだされば幸いです。

ここまでの歩みを導いていただき、JICA 担当者様はじめ JICA 関係者皆様に心より感謝申し上げます。今後どうぞご指導の程よろしくお願い申し上げます。

以上