

(別添)

世界の人びとのための J I C A 基金活用事業・業務完了報告書

1. 業務の概要：	
(1) 事業名	フェアトレードを通じたベトナムと新潟のハッピーリンクプロジェクト
(2) 実施団体名	特定非営利活動法人 新潟国際ボランティアセンター
(3) 実施期間	2017年 6月 5日～2018年 1月 31日
(4) 実施国	ベトナム社会主義共和国
(5) 活動地域	Long An 省 Thu Thua 地区
(6) 活動概要	<p>①活動の背景：</p> <p>ベトナムにあるシェルターにおいて利用者である女兒達に縫製技術を身につけてもらい、社会的弱者である女兒の将来的な自立と地位向上を実現したいと思った為。</p> <p>ホーチミン市から車で2時間ほどのロンアン省にあるキムチシェルター（キムチという名前は、シェルター設立者であるキムチ女史から名付けられたもの）では、孤児や貧困の為育児ができない家庭から来たこどもたちが生活している。その生活環境は過酷であり、食事も野菜だけの質素な雑炊のみという状況であるため、将来に希望が持てない女兒たちが多かった。</p> <p>2014年に、シェルター利用する女兒達から、将来成人するに伴い施設を出た時に自立して生活して行くために縫製技術を習得したいと希望が寄せられた。この依頼を受け、約2年に渡ってミシンや裁縫を教えてくれる先生を雇用するための費用、布や糸などの材料を購入するための費用などを支援し、女兒たちの成長を見守ってきた。女兒たちの強い思いと裁縫技術向上が確認されたので、今後は出来上がった製品をこちらで買い取り、日本で販売するというフェアトレード事業を開始するべく更なる技術指導やマーケット開拓に向けて取り組みたいと思っていた。</p> <p>②活動の目標：</p> <p>第一に、本事業は過酷な環境で生活する女兒達が将来的に自立して生きていく為の技術を取得することを目的としている。</p> <p>第二に、「日本人に品質を認めてもらう」「買う人が喜んでいる」ということを体験し、モノ作りの喜びを感じてもらい、更なるスキル向上に向けて成長して貰うことを目的とした。</p> <p>第三に、作成した製品を買い取り日本で販売し、一方的で単発的に「お金やモノを与える」という支援ではなく、継続してビジネスパートナーとしての関係を築き共に発展していくことを目指した。</p>

第四に、日本から我々が行って指導するのではなく、現地でリーダーを育成し、シェルターの人達だけで事業が運営できることによる真の「自立」を目指していきたいと思っている。

2. 業務実施結果：

(1) 実施した内容

【実施内容①将来展望の共有】

現地の縫製指導者との情報交換を通して現場の現状と課題を把握し、女兒たちが縫製技術習得に向けてより取り組むことができる環境を整えた。

【実施内容②カリキュラムの作成と実践】

年間のカリキュラムを作成し、女兒たちのペースに合わせたスケジュールを作成し、なおかつ縫製の見本となる指導用 DVD を作成して、利用することにより日本スタッフが施設に常駐しなくてもできる環境を整えた。

【実施内容③課題の評価とブラッシュアップ】

活動期間中に2回、現地視察を行い、作品の評価をした。

【実施内容④商品の選定とマーケティング】

現地の現状と日本のニーズを鑑みて商品構成を検討し、日本で販売することを目的とした商品開発を行った。

【実施内容⑤販売・PR用広告の作成、販売の仕組みづくり】

日本で販売していくためのパンフレット、ミニカードなどを作成配布し、広報媒体を整えることができた。また、展示会も開催し、地元新潟でなじみの少ないフェアトレードを多くの方々に知っていただく機会を設けることができた。

【実施内容⑥女兒達及び施設環境のモニタリングとベースライン調査】

縫製教室の設備環境確認と女兒たちのベースライン調査を実施した。

(2) 実施成果：

【実施内容①将来展望の共有】

現地の縫製指導者との情報交換を通して現場の現状と課題を把握し、縫製製品を作るにあたって必要とされていたロックミシン、収納棚などを揃え商品としての製作活動ができる環境を整えた。

【実施内容②カリキュラムの作成と実践】

年間のカリキュラムを作成し、女兒たちのペースに合わせたスケジュールを作成し、なおかつ縫製の見本となる指導用 DVD を作成して、利用することにより日本スタッフが施設に常駐しなくてもできる環境を整えた。また、DVD 製作依頼をしたアパレル会社には女兒達の作品の添削も依頼。日本のプロの目から見てどこをどのように修正したらよいのか、について学んでもらった。

【実施内容③課題の評価とブラッシュアップ】

活動期間中に 2 回、現地視察を行い、作品の評価をした。作品の評価に当たっては、当団体の地元新潟で高い縫製技術を習得している人たちに同行してもらい、日本で販売していくにはどのようなきめ細やかさが必要なのかを身に染みて感じてもらった。

【実施内容④商品の選定とマーケティング】

現地の現状と日本のニーズを鑑みて商品構成を検討し、日本で販売することを目的とした商品開発を行った。女兒達は、シェルターという施設内で健康で文化的な生活を送りつつ、なおかつ学校に通いながら将来に向けて技術を習得している。こういった環境であるため、大量生産ができない。よって、地元新潟で受注を受けて、それを発注していくという仕組みをづくりまでたどり着くことができた。実際、新潟市の飲食店さんが自身の従業員向けのユニフォーム作成の依頼を受けることができた。これから、どのような商品を作っていくのかを調整していく。

また、新潟で開催されたマーケティングセミナーに参加。フェアトレード製品をどのように販売していくのか、について学び、なおかつ今後販売を軌道に乗せていく戦略を構築した。「集客見込み客育成」「販売」「リピーター作り」など一連の流れをプラン化した。

市民活動として多くの新潟の方々にも本事業に参加してもらったため、組織の中長期計画と NVC フェアトレード商品のブランディングに向けたオープン会議を開催。内外の人たち 30 人以上が集まり、活発な意見交換が行われた。このオープン会議の様子は、地元誌である新潟日報にも取り上げられた。

【実施内容⑤販売・PR 用広告の作成、販売の仕組みづくり】

日本で販売していくためのパンフレット、ミニカードなどを作成配布し、広報媒体を整えることができた。また、展示会も開催し、地元新潟でなじみの少ないフェアトレードを多くの方々にご来場いただく機会を設けることができた。展示会は 17 日間開催で、延べ 1,263 人の方々にご来場いただくことができた。展示会の評判が良く、新潟のある団体から 2018 年 9

月にその団体で開催するイベントにて実施して欲しいとの依頼を受け、現在準備を進めているところである。

【実施内容⑥女兒達及び施設環境のモニタリングとベースライン調査】

縫製教室の設備環境としては、実施期間を通じて一定の整備を整えることができた。ロックミシンを寄付することによって、今まで篝（かがり）縫いを外注していた為、常に外注費が発生していた状態を解消することができた。また、篝縫いの糸も黒と白のみであり、そのため布に適した色の篝縫いができなかった事態を乗り越えることができた。また、収納棚を整えることによって、今まで窓枠に出来上がりの洋服をかけておいただけだった状態を解消することができた。

女兒たちのベースライン調査も実施。多くの女兒たちは、本縫製教室に参加するまでミシンを触ったこともないという調査結果が出た。実施期間中に新たに2人の女兒が参加したが、彼女たちはミシンを近くで見たことも無かったと言っていた。約半年の間でミシン技術を少しずつ習得し、今は自分のスカートを自分で作ることができるようになったと嬉しそうに語ってくれた。唯一本縫製教室に入る以前よりミシンを使うことができたという女兒が1人だけいた。但し、ミシンを使うことができたと言っても、自分の服を自分で作れるまでの技術は無かったので、本教室に通って自分のことを自分でできるようになれたのがとても嬉しいと語っていた。

多くの女兒たちは縫製教室に通うまでは、自分の将来の夢を考えることも無かったが、縫製教室に通うことによって、「デザイナーになりたい」「服飾関係の仕事に就きたい」と夢を語るようになった。実際、6人の女兒たちがシェルター卒業後に服飾関係の専門学校に通ってより技術を高めたいと希望を語るようになった。

(3) 得られた教訓など：

今回の事業を通じて、様々な経験を重ねてきたが、特に感じたことを以下に報告したい。

第一に、今まで成長を見守るとというのが基本方針だったが、今回の事業を通じてこちら側と現地側で製品買取の契約を交わし、それに向けて共通認識を得て新たに関係を結ぶことができたということである。製品の質の取り決めももちろんであるが、事前に「これはただのビジネスではなく、あなた方の成長を応援するものである」と伝えていたおかげで、熱心にそれに応えてくれたと思っている。売買をするにあたって、女兒たちの中から経理担当者も輩出し、製品によって値段を決めて算出・提示するまでに成長してくれた。

第二に、本事業を通じてエンパワーメントを促進できたということである。シェルターで暮らす女兒達は（女兒達だけではなく、ベトナム全般で言えることであるが）日本に対して憧れを感じている部分があり、その憧れている日本で認められる服を作る、ということが自分自身の自己肯定感につながっているという感触を得ることができた。服が作れる、日本で認められる、ということが女兒達自身の強さを作り上げていることが改めて確認できた。

第三に、女兒たちは新しいことにチャレンジすることを習得できている、ということである。縫製教室に入る前は、新しいことにチャレンジする、ということすら考えられないという状況であったが、縫製技術習得を通じて様々なことを経験し、より良い状況を目指して自ら取り組むという姿勢を見せるようになった。1月に現地に行った際には、新潟からの同行者と女兒達と共に「次はどのような製品を作りたいか」をテーマにワークショップを実施。製品開発に向けて積極的に意見を言えるまでに成長した。布の材質、色合い、ターゲット層、自分の技術などを総合的に見ながら意見交換をした。

第四としては、彼女たちの成長と今後を考え、より向上していくためにはやはり支援を継続していく必要があると認識させられた、という点である。女兒達の出来上がりの作品を見ると、確かに品質の高い作品はあるにはあるが、日本で販売するためにはもう少しきめ細やかに作成しなくてはならない点が多々見受けられる。例を挙げると、Sサイズ、Mサイズ、Lサイズとサイズのバリエーションがあるにはあるが、そしてサイズ表記もきちんとつけてはいるが、実際のサイズはあまり違いが無い、チャコペンシルの跡がなかなか消えないので色の薄いペンシルもしくは自然に消えるペンシルを使う、など多々ある。一つ一つ課題を乗り越えて、そして常に成長し続けることが大切であるということに慣れてもらうためにも、女兒達に寄り添いながら支援を続けていきたいと思っている。

(4) 今後の活動・フォローアップの方針：

本実施期間を通じて目まぐるしい成果が見られたので、今後も支援活動を継続していくが、今後は以下の方針を掲げていこうと思っている。

それは、第一に製品によっては「買取をしない」という選択肢も事前に伝えておく、ということである。すでにフェアトレード事業を実施している団体にインタビューをしたところ、フェアトレード初期段階は現地との信頼関係を構築するために、出来上がりはすべて買い取ることが重要、とアドバイスをいただいていたので、その通りにした。しかし、本期間中にこちら側と現地側での売買の実績、そして売買に関する信頼関係も構築することができたので、今後はこちらが求める品質に達しないものは買取をしない、と意思表示していくことも大切であると思っている。

第二としては、服飾関係の専門学校に進みたいと希望している女兒達をどのようにサポートしていくことができるのか、について検討していきたいと思っている。シェルターとしては18歳で卒業になるため、シェルターを出た後の住居の問題はどうなるのか、そして専門学校の学費をどうするのか、も含めて現地と協議していきたい。

第三としては、服飾系の専門学校ではなく、服飾とは関係ないが大学進学を望む女兒がいるので、どのようにサポートできるのか、についてである。縫製教室を通じて、自分に自信が付き、法律関係の仕事について社会貢献をしていきたいと希望を話してくれた女兒がいた。ホーチミン市の大学に進学する場合は、当団体の別の事業で奨学金事業を展開しているため、それを紹介するなど様々な角度から支援ができることを積極的に伝え、女兒たちの可能性を伸ばしていきたいと思っている。

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

その他、紹介したいエピソードの一つが、ゴミ問題である。女兒達に服を作った後に残ったハギレについてどのように処理をしているのか尋ねたところ、ただ捨てているとの回答があった。せっかくなので、日本の「もったいない」精神を伝え、なおかつそのハギレを利用して小物ポーチや巾着袋などを作ると縫製技術の練習にもなり、なおかつ良い品物がであつたらこちらが買い取ることもできる、と伝えてきた。女兒によっては、製品を作るだけで満足している子がおり、ミシンの反復練習の必要性を感じていない場合があつた。反復練習の重要性とゴミではなく次の製品の資源であるということ伝えてきたので、今後も徹底していきたい。

第二のエピソードが女兒達に良い意味でのプライドが芽生えているという点である。例を挙げると、出来上がりの製品で、縫った部分が糸が切れて外れていた箇所があつたのを見つけたので、指摘したところ、その場で「今すぐに作り直させてください!」と言い、ミシンに向かい、その場ですぐにお直しをして再度持って来た、というケースがあつた。自分が自信を持って提出した製品は最後まで責任を持つ、という意識の芽生えを感じることができた。

第三のエピソードとして、新潟の消費者と直接結びつけたことにより、女兒達のモチベーションが上がったということ報告したい。新潟で女兒達の服を評価してくれて、購入してくれた消費者の1人にシェルターに同行してもらった。その消費者が購入した服を着てシェルターを訪問したところ、女兒達は心から喜び、その消費者の写真を壁に貼って拝むほどであつた。それまで、当団体 NVC スタッフが「新潟の方々も応援している」「良い商品は販売できる」と伝えることはあつても、おそらく実感はできていなかったのだと思った。直接消費者と出会い、その消費者の方から意見を聞くことによって、改めて日本で自分たちの服を買う人は何を求めているのか、について理解できたのだと思う。これによって、次回作に向けたワークショップも活発に意見が交わされた。モノを作ることをサポートする自立支援活動には、消費する側である消費者と直接結びつける必要があると学ぶことができた。NVC スタッフが消費者の声を間接的に伝えるには限界がある。様々な制約や実現可能性の問題があるが、できる限りこの消費者と生産者側が直接出会うきっかけを作る、ということは今後も実施していきたいと思っている。

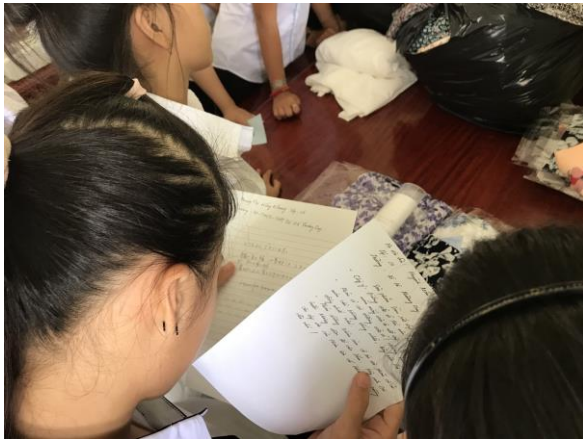
(2) 活動の写真



寄付したロックミシンで簞縫いができた様子



世界の人びとのための JICA 基金
で購入できた収納棚



アパレル会社からのレビューを見ている様子①



アパレル会社からのレビューを見ている様子②



直接その場で添削をする様子①



直接その場で添削をする様子②



次回作に向けた意見交換ワークショップ①



次回作に向けた意見交換ワークショップ②



チャコペンシルの確認と違うものを使うように指導している様子



展示会の様子



展示会のために購入したマネキンと作品



展示会入り口



展示会で、見に来てくれたお客さんがパネルを持ち出してフェアトレードについて語る様子と聞く様子



教材用 DVD 撮影現場訪問の様子
後ろにいるのが撮影スタッフ



新潟のテレビ局がシェルター訪問に同行するなど、新潟で幅広い方々に知ってもらうことができた