

サギタリウスチャレンジ チャレンジ部門

結果報告書

| | | |
|------|---|-------|
| タイトル | カンボジアに井戸を贈ろう～カンボジアランチ～ | |
| 代表者 | 学部・学年 | 氏名 |
| | 経営学部 3年次生 | 羽尻 尚広 |
| 企画概要 | <p>近年、カンボジアの首都圏はインフラ整備が進んでいるにもかかわらず、農村地域は安全な水が確保できるのが3割未満という水問題があります。そこで、大学内8店舗の食堂で、カンボジア料理店「すろまい」から提案していただいたカンボジア義援金メニューを販売していただき、売り上げた利益の一部を義援金として、カンボジアに井戸を寄贈しようと考えました。また、併せて写真展を開催し、カンボジアの現状を知ってもらい、学生のボランティア意識の向上にも努めました。</p> | |
| 結果報告 | <p>サギタリウス・チャレンジに採択されてから、最初に行ったのはカンボジアの現状を理解することでした。メンバーでカンボジアの問題や現状について調べ上げ、それについて全員で知識の共有を行いました。次に役割分担として、メニュー開発班・広報班・井戸建設班と役割を分担し、各班に班長を決め、今後の企画が円滑に進むようにしました。そして、カンボジア料理店「すろまい」の店長との打ち合わせをした後、京都産業大学にお招きして学内食堂の各店長・学生部との打ち合わせを行い、各学内食堂にメニューを考案していただき、販売の準備に取り掛かりました。販売価格は130円から450円に設定し、義援金額は一つのメニューにつき10～20円で、販売期間は1ヶ月間を予定し、販売箇所は8店舗の学内食堂で販売していただきました。私たちは、学内食堂の券売機に置くポップの作成や看板の設置・写真展の開催・SNSなどの活用など広報面での活動をメインに行いました。目標金額は、小型ポンプ式井戸2基分に当たる9万円に設定していましたが、販売が開始され、1ヶ月が過ぎた時に2万数千円しか集めることができませんでした。そこで、2基分を目標にしていたのですが、1基に変更し、その後、食堂3店舗に期間を2週間延長していただきました。最終的に、1933食を販売していただき、売上560,370円、義援金総額28,640円を得ることができました。目標までは至りませんでした。多くの人に義援金メニューを食してもらうことができ、カンボジア料理を通じて、カンボジアという国を身近に感じていただく事ができたのではないかと思います。しかし、このままでは井戸の寄贈ができないので、ここからは地道な募金活動で残りの金額を集め、井戸を寄贈しようと考えております。そして、現地に行き、カンボジアを肌で感じ、最終的には現地で撮った写真などを展示して、学内で写真展を開催し、この企画を終えようと考えております。</p> | |

感想

何か新しいことに取り組みたいと思い応募したこの企画は、選考前に入念に目的や内容について熱く話し合った結果、採用していただく事ができました。しかし、自分たちの認識も甘く、ここから苦労の連続でした。最初にメニューを提案し販売を開始するまでの段取りを組みました。私たちはカンボジア料理店と各学内食堂・学生部との間に入り、仲介役をしました。自分たちが思っている以上に時間がかかり、やることが山のようにあったため、大幅に企画の進行が遅れてしまいました。ここで、募金を集めるということは本当に大変なことだと実感させられました。後半に行くにつれて、ミーティングに来る人数が減り、活動するメンバーが特定されてきました。メンバーを鼓舞するのがリーダーである自分の役目でしたが、力不足でそれができなかったことに個人的に少し悔いが残ります。

この企画を通じて、組織が何か目標に向かって動く際に一番大切なのは「意識の共有」だと感じました。1年という長いスパンで活動していく中、個々のメンバーで忙しい時期や活動に参加できない時期があったと思います。その中でいかに情報を共有し、目的をブレさずに活動できるかということがポイントだったのかなと今になって思います。また、メンバー間で今まで知らなかったメンバーの意外な一面を見つけたり、熱く語り合ったりと、これまでになかったものをたくさん得ることができました。この企画は、サギタリウス・チャレンジを企画してくださった学生部や学内食堂・カンボジア料理店「すろまい」さんなどの協力があったからこそあるもので、その感謝の気持ちを忘れずにこれからも活動に尽力していこうと思います。