

第 28 号 祝！VVK 団体登録完了 & 研修あれこれ

(2006 年 12 月 27 日発行)

< はじめに >

年末を迎えて、皆さんご多忙のことと思い、今月号こそ短編を、と思ったのですが、またまた長編になってしまいました。年末年始のお休みにゆっくりと、笑ってご一読いただければ幸いです。どうぞ皆様良いお年をお迎えください。

～ 祝！VVK 団体登録完了～

団体登録まで秒読みだった前号ですが、いよいよ 12 月 5 日に、VVK (1) は団体登録を終了！！正確にはアンドラ・プラデッシュ・相互扶助組合結社法(The Andhra Pradesh Mutually Aided Co-operative Societies Act, 1995)のもとに、6 月から約 6 ヶ月間かけた団体登録のすべての手続を経て、登録を無事終えた。

登録番号の入った看板が出来上がってきて、VVK 代表のピジャヤラクシュミは、涙を浮かべながら「とうとう団体登録ができたわ」と看板をじっと見つめていた。

それもそのはず、何度も何度も登録事務所に足を運び、そのたびにあの書類が必要、この書類が必要と、毎回異なる指示をだされ、役人の上から下まで賄賂を要求され、散々嫌がらせを受け続けてきたオバチャンたち。辛抱強く、言われるままに書類を提出、訂正し続け、しかし賄賂は 1 ルピーも払わずに、ようやく担当官が根負けして、12 月 5 日の登録となった。

登録証書を自慢げに見せてくれる VVK 代表メンバーの誇らしい顔には、プロマネ (2) も、ついもらい泣き。よくがんばったねえ、とひとまず晴れて登録は終了。登録後の様々な書類手続きで登録事務所に行った VVK 代表。

VVK 代表：「アタシたち、電話の取り次ぎをしてくれた(一番末端の役人)方に数百ルピーのお礼をしたいと思うのですがどうかいかなものでしょうか。」

登録事務所所長：「そんな小役人に金を渡す必要はない。賄賂など渡してはダメだ」

VVK 代表：「そうですか、でもこの事務所に来て、所長さんに取り次いでもらう度に、金を出せって何度も言われるので……。もう登録も済んだことですし、お礼を渡したいと思ったのですが……」

登録事務所所長：「そんなこと、しなくていいから、いいから。」

所長はそう言ったが、毎回毎回、所長に取り次ぎをお願いする度に、小金を要求されるのにうん

ざりしたオバチャンたちは、登録終了後から3日経ったある日、取り次ぎの役人に200ルピーほど払ってしまった。ちなみにこの200ルピーという金額、「賄賂」というより、運転手に払うチップのような金額。

その後数日して、VVK事務所に登録事務所の別の役人がやってきた。

登録事務所役人：「おまえら、いい事務所もってんな。コンピューターも机も椅子もいいのを使ってるじゃないか。」

VVKスタッフ：「はあ、でもこうした備品はVVKのものでなくて、ジャイカという日本の政府のものなのです。」

登録事務所役人：「ゴチャゴチャうるさいな。おまえら、一体誰のおかげで登録できたと思ってるんだ。俺が所長に取り次いでやったから、所長の署名がもらえて、登録できたんだろう。今日はそのお礼をしてもらおうと思って来たんだよ。」

実は、この役人、VVKのオバチャンが200ルピー払った役人の上司にあたるが、それでも取り次ぎの仕事くらいしかしないレベルの役人らしい。この役人がVVK事務所にやってきたとき、プロマネモラマラジュ(3)も別室にいて、仕事をしていた。誰かがVVK事務所にやってきたことはわかってはいたけど、対応をするのはVVKスタッフなので、プロマネモラマラジュもVVKスタッフが何か言ってくるまでは、と部屋で仕事をしていたのだった。なので、上の会話はVVKスタッフのダナラクシュミから後から聞いたお話。

VVKスタッフ：「はあ、お礼とは何をしたらよいのでしょうか？」

登録事務所役人：「あんたも、わかんない奴だなあ、お礼だよ、お礼。あんた、そのジャイカという団体のプロジェクトから給与がでてんだろ？」

VVKスタッフ：「それはそうですけど、2007年の6月末のプロジェクト終了までです。」

登録事務所役人：「俺の事務所、最近、移転したんだ。それで新しい扇風機を買ったんだよ。その領収書が今、俺の手にある。どうだ、この領収書をそのプロジェクトに提出して、金をもらうっていうのはどうだ？それくらいならおまえ、簡単だろう？」

VVKスタッフ：「このPCUR-LINK事業とあなたの事務所移転とどんな関係があるのですか。そんな無理なことできませんよ。」

登録事務所役人：「おまえなあ、俺がこんないいアイデアを出してやってるのに、わからん奴だなあ。どうせおまえの金じゃないだろう、プロジェクトの金じゃないか。この扇風機の領収書が使えれば、おまえにも少しキックバック払ってやるよ。」

VVKスタッフ：「あの、アタシ、ただVVKで決まったことの事務をしているだけなので、アタシが自由にできるお金なんて1ルピーもないのです。そんなキックバックのお金なんて要りませんし。」

登録事務所役人：「おまえ、VVKは200ルピーを俺の部下に払ったというじゃないか。どうしてあいつに金をやって、俺にはお礼ができないんだよっ！」

VVKスタッフ：「何度も言ってますけど、私が自由にできるお金は1ルピーもないのです。もしよ

かったら毎月 28 日に VVK の定例会議をしていますので、その会議にいらっしやいせんか？ その際、アナタへのお礼を議題にあげて、承認できれば、お礼することも出来るかもしれません。」

登録事務所役人：「そういう公にするものではないのだ。おまえじゃ話がわからん。また来るからな。そのときは VVK 代表に会わせるよ。」

VVK スタッフ：「別にいつ来てくださっても結構ですけど、VVK 代表だって彼女 1 人で自由になる VVK のお金は 1 ルピーもありませんよ。だから 28 日の定例会議に来てくださって、言っているじゃないですか。」

登録事務所役人：「ゴチャゴチャうるせーんだよ。また来るからな。お礼、忘れんなよ。」

役人が帰った後……

VVK スタッフ：「いやーしつこい役人でした。でも 28 日の会議で賄賂の件を議題にあげてやるって追い払いましたよ。お茶もだしてあげませんでした。」

ラマラジュ：「そうだ、そうだ！ 何だったら 4 月と 10 月の会員総会だって招待してあげましょう！ 300 人以上いる VVK 全会員の前で、賄賂の支払いを議題に挙げてやればいいんだ。」

プロマネ：「よく 1 人で対応したねえ、その調子、その調子。どんな役人が来たって、1 ルピーも払わなくていいからね。もし 1 人の役人に払ったら、ずーっと別の役人にも払い続けなくちゃいけないんだよ。」

VVK スタッフ：「エヘン。これから誰が来たって、追い返してやるわ。というよりどんな役人が来ても、どんどん会議に招待するようにするわ。みんながいる場所で正式に賄賂を要求すればいいのよ。アタシ 1 人じゃ決められないんだし。」

登録は終わったが、役人との戦いは続いている。こうした役人が VVK の事務所にわざわざ足を運んでくるところを見ると、お小遣い稼ぎに彼らがカモにしている SHG 連合体がビシャカパトナムのあちこちにあるらしい。もっとも、この役人が VVK の事務所に来たのはオバチャンたちが彼の部下に 200 ルピーを払ってしまったことが原因なのだし。

「(賄賂を) 払う人がいるから、要求する人がいる」、言い換えれば、「払う人あつての賄賂」なのであって、VVK の事務所にやってきたこの役人もさして悪いことをしている意識はなく、他の誰もやっている日常業務の 1 つに過ぎないのだと思う。VVK のオバチャンたちが一丸となって、賄賂を要求する役人たちに正面から「役人に払う賄賂の是非」を定例会議や総会の議題に挙げれば、それは役人にとってはたまらないことだろう。

SHG を無知で無能な貧しい女性として徹底的に侮っている役人を相手に VVK はまだまだ戦い続けなければならないが、少なくともこの登録事務所の所長は、VVK のことを高く評価し始めている。

登録事務所所長：「だいたいねえ、政府の肝いりで、ものすごい数の SHG 連合体が毎年うちの事務所で SHG 連合体の登録をしてゆくけど、会計報告を毎年決まり通りに出す団体なんて 1

つか2つだけだよ。政府の肝いりで登録した団体だけじゃなくて、NGOなんかも政府の下請け仕事で、散々に連合体を作るんだけど、プロジェクト終了(金の切れ目)が縁の切れ目で、自分たちでお膳立てしたSHG連合体の面倒など全くみないんだよ。」

VVK代表:「そうですかあ、ソムニードはそんなことないと思いますけど」

登録事務所所長:「アンタたちVVKくらいのもんだよ、自分たちで登録事務所に電話してきて、所長の僕とアポイント取って、何度も何度もこの書類でいいか、って何人もメンバーが登録事務所にやって来るなんて。」

VVK代表:「ソムニードの人たちは自分たちでやれて、それが勉強だって言うものですから。」

登録事務所所長:「アンタたち、登録終了後もがんばって、ビシャカパトナムの他のSHG連合体のお手本になるように、しっかりしてくださいよ。僕がアドバイスしてあげられることは何でもアドバイスするからね。」

VVK代表:「ありがとうございます、これからもよろしくお願いします。」

登録手続きが10ヶ月か12ヶ月も続くようなら、日本政府を通じてアンドラ州政府経由、そして登録事務所へ圧力をかけたり、手続きの不備や賄賂の要求などの証拠をそろえてマスコミを動員することも考えていた。しかしそうした手段を取るということは、地元政府相手に喧嘩をすることで、これからビシャカパトナムで活動してゆくVVKの将来に大きく関わってくる。JICAやソムニードのプロジェクトが終了する2007年6月以降のことを考えて、上からの圧力といった支援を、ソムニードにもJICAにも求めず、ひたすらに正規の手続きで団体登録を実現しようとしたオバチャンたちであるが、その努力の甲斐あって、見事に団体登録を終了。

団体登録終了後に開かれたVVK緊急ミーティング後、VVKのオバチャンたちが、登録記念のお祝い昼食会にソムニードのスタッフ全員を招待してくれた。そこでソムニード・スタッフがVVKに登録終了のお祝いの言葉を伝え、またJICA中部国際センターやJICAインド事務所の同事業担当の皆さんからいただいたお祝いの言葉もこのとき、オバチャンたちに伝えたところ……。

VVKオバチャン:「12月5日、無事に団体登録が終わってとても嬉しいです。でもアタシたちまだまだこれから銀行業のことやビジネスこと、新しいグループへの研修などいっぱい勉強しなければならぬことがありますので、よろしくお願いします。」

「アタシたちは、まだまだ知らなくちゃいけないことがいっぱいある。SHG連合体のこと、団体登録後の手続きのこと、組織を運営してゆくこと、銀行を経営していくこと、ビジネスを開始すること、いっぱい勉強しないとイケない。」ということに気づいたオバチャンたちは、次から次へと12月の研修の予定を入れてくる。「自分は ▲がわかっていないから、それを知りたい」というオバチャンたち。実はそれはとってもすごいこと。

「何でもドーンとVVKでやってみよー」という勢いだけだったのに、今では「分からないから知りたい」という、「知的好奇心」いっぱいのオバチャンたちの勢いは止まらない。

～研修あれこれ：指導員養成研修、銀行業準備ローン委員会研修、ビジネス帳簿付け研修～

というわけで、知的好奇心いっぱいのオバチャンたちによる次から次への研修で、今月号も長編になってしまうPCUR - LINK便り。

<指導員養成研修>

11月から連続して、毎月1日と15日に実施されている新しくVVKに加盟するSHGを研修するための指導員養成研修。連続で月2回、合計4回の研修を受けねばダメで、1回でも研修に欠席したら失格。また実地での指導員認定試験で、合格しなければ、再度、養成研修を受け直し、という厳しい研修が開始。

11月1日と15日は、水戸黄門様(4)による厳しい研修を受け、生き残ったオバチャンたち6名が12月1日、15日のプロマネの研修を受け、合計6名のオバチャンが、指導員への道を着々と進んでいる。金銭出納簿から、仕分帳の付け方、そしてSHGの規則の決め方を学ぶ一連の研修は、1月の研修を最後に終了し、オバチャンたちははいよいよテストを受けることになる。

水戸黄門様：「おまえさんたち、この研修の最後には試験があるぞ。」

オバチャン1：「エーッ、それは筆記試験のようなものですか？」

水戸黄門様：「違う、違う。おまえさんたちが直接試験を受けるわけではないのじゃ。」

オバチャン2：「エー？？？じゃあ誰に試験するの？」

水戸黄門様：「おまえさんたちが、VVKに新規加盟したSHGのメンバーに指導するのじゃ。彼女たちがおまえさんたちから習ったことをよく理解しておったら、おまえさんたちの指導は成功で、試験は合格、ということじゃ。」

オバチャン3：「そんな～。自分が試験を受ける方がまだいいわ～。」

水戸黄門様：「おまえさんたち、まだわかっておらんぞ。おまえさんたちのSHGにも読み書きの出来ない婆ちゃんのメンバーが1人くらいはおるだろう？」

オバチャン4：「いる、いる。」

水戸黄門様：「その婆ちゃんがわかるように説明すれば、みんながわかるのじゃ。だいたいSHGのお金のやり取りがいつも読み書きの出来る1人か2人のリーダーの手によって操作されて、お金が悪用されていると文句言うのはおまえさんたちだろうが。読み書きのできないその婆ちゃんがわかるように指導できた指導員のみが、この研修の指導員としての認定を受け、講師料を稼ぐようになるのじゃ。」

オバチャン5：「ウーン、それは難しいわねえ。でも、アタシ試験に受かるようにがんばるわ！」

プロマネは実は、帳簿付けが大の苦手。

黄門様は「後は任せた」とインドネシアにJICAのPKPMという事業の仕事に出かけてしまった。

追い打ちをかけるように、プロマネの右脳と左脳のラマラジュとアシスタント・プロマネ(5)も、センター建設やその会計作業で忙しく、ビシャカパトナムに1人残されたプロマネ。「貸し方」、「借り方」の研修を日本語でも英語でもなく、テルグ語でオバちゃんたちに指導することに…。

事前に何度も、2005年に会計士の渡辺先生に教えてもらったことの復習や、水戸黄門様の作っていった練習問題とにらめっこして、必死で、指導員用の教材作りをしたプロマネ。

会計が本職の方には、「素人がそんな帳簿付けの指導をするなんてとんでもない」とお叱りを受けるかもしれないが、とにかくまずは「会計がわからないアタシでも分かる教材を作ろう!」と、必死で指導員用教材を製作。そして教材を作ったら、まず一番に自分で教材を使いながら、研修をした。

結果は、自慢じゃないが、わからない人が教材を作って、分からない人でもわかるように教えるのだから、オバちゃんたちには教材も研修も大好評!「これなら、私も分かるし、メンバーにも教えられるわ!」と研修は毎回、大爆笑。

最初は、帳簿の仕組みが全然わからなくて、いつも涙目で研修を受けていたオバちゃんも、「会計の分からないプロマネでも分かるのに、自分に分らないはずはない!？」と必死で研修についできた結果、12月15日の研修では自信たっぷりに講師役を買って出て、「アンタたち、ちゃんと聞いているの? わかったの?」と、とても厳しい指導員に大変身。

プロマネが英語で作ったSHG指導員ガイドは、早くテルグ語に訳せと、訳せ、と毎回せつつかれる有様。オバちゃんたち、研修中にチラチラとプロマネがのぞき見している指導員ガイドがどうも解答用紙のように思っているらしい。(本当は違うんだけど…)

実は、この毎月1日と15日の研修以外にも、新しくVVKに加盟してきたSHGのために、毎月5、6日と21、22日を研修の日としている。この指導員のオバちゃんたちが無事に試験に合格し、認定書を手にしたら、指導員のオバちゃんの仕事になるのだが、彼女たちが研修中なので、この新しいSHGへの研修もプロマネがすることに。こうした12月は研修がある度にラマラジュとアシスタント・プロマネの出張が重なり、お留守番して研修ばかりのプロマネ、なんという人手不足!

プロマネ:「アンタたち早く試験に受かってくれないと困るのよね、人手が不足してるのよ!」

指導員研修中オバちゃん 1:「わかってる、わかってる。アタシら、がんばって指導員の試験、絶対受かるから、それまでプロマネ、新しいSHGへの指導、よろしくねっ」

プロマネ:「そうだ! アンタ、明日の21日、新しいグループのメンバーが研修を受けに来るって言ってるから、指導の練習してみる? 明日事務所に来ると、指導の練習ができるわよ!」

指導員研修中オバちゃん 2:「あ、ダメダメ。アタシとそのオバちゃん、明日ちょうど第4回の銀行業準備ローン委員会があるのよ。VVKの登録も済んだし、本格的に銀行業をはじめて、VVKの資金運用をしていかないとね、あー忙しいワー」

プロマネ:「エーっ明日も委員会? もうアンタたちの日程を把握するのタイヘンだわ。とにかく一日でも早く新しいSHGへの指導が出来るようになってよねー。」

指導員研修中オバちゃん 3:「分かってる、分かってるって。ドーンと任せとおきなさいって。」

プロマネ:「新しいSHGメンバーには、今回は私が研修するけど、疑問があったらアンタの家に

聞きに行けて言っておくわよ。アンタ、ちゃんと責任持って、分かるまで教えてあげなさいよっ！」

指導員研修中オバチャン 4:「そんなの当然よ。アタシがVVKに入れて誘ったSHGなんだから。疑問は何でもアタシに訊くように言っておいていいわよー！」

プロマネ:「分かっているでしょうけど、アタシはSHGのメンバーじゃないのよ。アタシが教えるより、アンタたちが教えてあげた方がずっといいんだからねっ！」

指導員研修中オバチャン 4:「ハイハイ、分かっていますよ。」

< 銀行業準備ローン委員会研修 >

12月5日のVVK団体登録終了後、早速、銀行業を開始すべく、ローン委員会が結成され、ローンの手続きなどを規則を話し合った。その前にプロマネがVVK銀行の心得を…。(帳簿から金貸し業まで猛勉強する12月のプロマネ)

プロマネ:「ここに1,000ルピーから10,000ルピー(2,500円から25,000円くらい)のお金を借りるとして、その返済モデル一覧表があるわ。例えば1,000ルピー借りて、1回で返すとき、5回で返すときの利子の違いや毎月の返済金額の違いが書いてあるの。みんなで金額別ローン返済モデル一覧表から、自分だったらどのモデルでお金を返済したいか選んでみて!!」

オバチャン 1:「1,000ルピーくらいなら、5回くらいの返済で、利子も含めて月に200ルピー前後で返済できるわね。でも10,000ルピーとなると、月に20回くらいでも一回の返済額が利子を併せて500ルピーを超えるから、返済が難しそう。」

黄門様が「後は任せた」と去ってしまった後、黄門様が作って行ってくれた1,000ルピーから5,000ルピーまでのローン返済一覧表とにらめっこし、どうやったらこの返済一覧表を使っておばちゃんたちに「返済能力」の意味を理解させることが出来るか、ナイ知恵を絞ったプロマネ。その結果が、この1,000ルピーから10,000ルピーまでの返済モデル一覧表。

オバチャン 2:「1,000ルピーから順にマークを付けていったけど、やっぱり返済が楽な5回から10回払いがいいわねえ。そりゃー1回で返済したときと、5回で返済したときで、利子が1回で返済した方が安くて、5回で返済した方が利子が高いというのはわかるわ。でもやっぱり合計でいくらの利子を払うか、というより1回の返済の負担が少ない方がローンを申請しやすいわ。」

オバチャン 3:「そうねえ、5,000ルピー以上の金額を借りてしまうと、10回から20回払いにしないと苦しいわねえ。」

プロマネ:「じゃあみんながマークをつけたローンのモデルを発表します。」

その結果、ローン委員会のオバチャンたちが「これなら返せる」としてマークを付けた金額別ロー

ン返済モデルは、すべて1度の返済金額が元金と利息を併せて500ルピー以下(1,250円くらい)で5,000ルピー以上の金額だと、必ず1年以上、すなわち12回払い以上の返済でないと、お金が返せないことが判明。

プロマネ:「さて、これからVVKで銀行業をやるわけだけど、アンタたちは10,000ルピーとか5,000ルピーとかのお金をVVKメンバーに貸して、その返済を1年以上待って、高い利息を取る、という方式がいい?それとも1,000ルピーとか2,000ルピーといった少額を貸して行って、早く返済をしてもらって、たくさんの人が少額のローンを利用できるという方式がいい?」

オバチャン 4:「やっぱり少額で、早く返済してもらって、たくさんの人がローンを利用できる方がいいわ!」

オバチャン 5:「そうよねえ、15ヶ月も20ヶ月も返済されるのを待っていたら、VVKの資金が全然回らないわ。」

オバチャン 6:「ローン委員会の方針として“少額を借りて、早く返してたくさんの人が何度もお金を借りられるように”というのをモットーにしましょうか?」

これがプロマネの思惑「返済能力を理解する」だったので、冷静な顔で聞きながらも、心でガッツポーズ!

オバチャン 2:「賛成、賛成。1回で返済した人は月に1パーセントの利息、2回から3回で返済した人は月に1.25パーセントの利息、そして4回以上で返済した人は1.5パーセントの利息にして、早く返した方がお得だ、ということを強調しましょう!」

オバチャン 1:「だいたい5,000ルピー以上のローンなんて短期間で返済するのは絶対無理よ。月に500ルピー以下しか返済できないんだもの。だからVVK銀行の商品は、1,000ルピー、2,000ルピー、3,000ルピーという3種類だけで、その返済方法を1回払いから最大で10回払いまでにしましょうよ。」

オバチャン 2:「賛成。それなら、貸し倒れは少ないわよね。それに1,000ルピーの人には5回払いで返済するようにしてもらいましょうよ。金額が少ないのだからね。」

と、あれこれとローンの商品が決まってゆく。

自分たちの返済能力を考慮したローンの商品づくりにプロマネは「やっと分かってくれた」と密かにニヤリ。実はこの委員会の前の会議では、返済能力もVVK銀行の資金回転も無視した10,000ルピーのローンも50,000ルピーのローンも商品としてオバチャンたちの間で検討されていたし、10回で返済しても1回で返済しても同じ利息、という方針になりそうだった。

ローンの商品をつくる、ローン申請方法とその書類を作る、審査方法を定める、返済日を決める、などなどの取り決めを自分たちで「銀行の経営者」となって決めてゆくことはオバチャンたちにとって、とても楽しいようで、ローン委員会研修は、12月だけで立て続けに合計5回も開催された。ひとまず来年3月までのローン手続きや関連書類を完成させた委員会のオバチャンたちはとても満足そう。「今度、アタシもVVK銀行からお金を借りてみようかしら」と密かに思っているプロマネであった。

オバチャンたちはよく自分で「アタシは貧しい、貧しい」というが、何をもって「貧しい」というかはさておき、彼女たちの日々のキャッシュフローが不足しがちであることは間違いない。1年か2年に1度に貰える銀行からの10,000ルピーや5,000ルピーのローンよりも、年に2,3度、子どもの新学期とかお祭りなどの際にやってくる一時的な資金のショートが問題で、わずかに数千ルピーのお金が必要なばっかりに高利貸しの常連客になっているケースが多い。

このローン委員会で「銀行」、「高利貸し」そして「VVK銀行」の3者比較表を作ってみたが、家の権利やカースト証明、所得証明(配給カード)などを抵当にとってゆく高利貸しはもとより、銀行だって、10種類から15種類のすべて英語の書類作成をSHGに要求したり、ローン申請からローン給付まで2ヶ月から6ヶ月という長時間がかかったり、と「お金が欲しいときにすぐに借りられる」ものではない、という。アーンドラ・プラデッシュ・相互扶助組合結社法というVVKが登録した法律の前文では、「貯蓄、相互扶助を基本とする組合構成メンバーの経済的、社会的向上を目指して、構成メンバー自身による管理運営を目指す組織のための法律」と明記されている。そもそもこの法律が制定された背後には、キャッシュフローのショートしやすい所得層を対象にした銀行づくりがあった。

オバチャンたち、12月28日のVVK定例会議でこのローンの方針が承認されれば、念願のオバチャンによるオバチャンのためのVVK銀行スタートとなる。

< ビジネス帳簿付け研修 >

ここまで書いて、「これが12月の一ヶ月間で起こった研修だなんて、信じられない～」とプロマネが思っているのだから、ここまで読んでくださった読者の皆さんも、「まだ今月号が続くの？」といい加減お疲れなのではないだろうか。オバチャンたちが元気になればなるほど、このPCUR-LINK便りは長くなるという正比例右上がりグラフ。

前号27号では、「読んでいるうちに涙が出ました」との反響をいただいたが、ひょっとして読みにくい長編で「(目が疲れて)涙が出てしまったのでは」という筆者の不安も……。

さて「黄門様は12月21日にビシャカに戻ってきて、22日と23日に、VVKにビジネス帳簿づけ研修をしてくれるのよ」と黄門様のインド滞在スケジュールをしっかりと把握しているVVKオバチャンたちである。

この帳簿付け研修にあたって、11月に黄門様がオバチャンに与えた宿題は、二つ。

その1) 農村部ポガダヴァリ村を再度訪問し、ポガダヴァリ村とVVKとのビジネスの可能性を話し合うこと。

その2) 2005年年末から2006年初めに行ったVVKドーンとやってみたサリービジネスを振り返ること。

オバチャンたち、忠実に宿題をこなし、12月2,3日には自分たちだけでポガダヴァリ村に出かけて行き、どんなビジネスチャンスがあるか、農村部のオバチャンたちと再び議論してきた。

その結果、ポガダヴァリ村のオバチャンたちが「15,000 ルピーくらいVVKで投資して、1月のボンガル祭り用のサリーの小売りをしない？アタシら、VVKが仕入れてきてくれたら、VVKからサリーを買ってあげるわ」という申し出を受けた。

しかしVVKのオバチャンたち、前年のサリービジネスの失敗から立ち直れておらず、また15,000 ルピーの資金を集めることも困難で、結局、2度目のサリー小売業は、ナシに。今は、どんな農産物がいつポガダヴァリ村で収穫できて、ビシャカパトナムの誰に売ったらよいか、という話し合いの途中。具体的なビジネスの話にはなっていない。

サリービジネスの振り返りをして、どうもあの大損失(損失金額も不明)を被ったサリービジネスの敗因は帳簿付けにあるのではないかという疑問を解明すべく、黄門様によるビジネス帳簿付け研修を心待ちにしていたオバチャンたち。

いよいよ研修当日の12月22日、23日。

研修開始時間5分前には、参加者24名が全員ピシッと集合。12月に実施した研修はどの研修もほとんど時刻通りに参加するオバチャンたち。団体登録後のオバチャンたちは特にピシッと気合いが入っている様子。

黄門様:「まずはじめに、おまえさんたちの中で商売をしておる者はおるか?」

オバチャン半数:「アタシたち、今商売していたり、昔に商売してたことがあるわー。」

黄門様:「では、その中で“アタシの商売は成功している”という人がいたら、ちょっとみんなの前で発表してくれんかの?」

オバチャン 1:「はい、はい!アタシがやっているサリーの小売りなんだけど。3万ルピーで問屋から仕入れをするの。これは売れたら、支払えばいいのよ。3回払で、問屋さんに支払ってゆくのよ。今年の返済はもう終わってるの。でもまだ15,000ルピー分をお客さんからツケの支払いを回収しなくちゃいけないから、この15,000ルピーは丸々アタシの儲けよねー。」

黄門様:「それは儲けとは言わないのじゃがな…さて、他に私は成功してるという人はおるか?」

オバチャン 2:「アタシさあ、米の量り売り業をやってるのね。米を問屋から仕入れて、量り売りするんだけど、商売をはじめて2週間くらいは、いくら仕入れて、どれだけ売れて、どれだけ在庫があるか、とノートに書いていたの。そしたら、なんだか売れている量は全然増えないのに、在庫や次の仕入れの量なんかが増えていって、ノートを書いていたら、眠れなくなってしまったの。だからもうノートつけるのやめちゃった。儲かってるのか儲かってないのか、わかんないけど、夜は眠れるようになったわ」

黄門様:「ワシのビジネス帳簿づけ研修を2日受けたら、夜眠れないどころか、飯も食べられなくなるようになるかもな。」

オバチャン 2:「ゲゲゲ?? ??」

黄門様:「おまえさんたち、今から5つのグループに分かれてごらん。各グループ5名ずつじゃ。

それでVVK銀行から各自1,000ルピーずつの金を借りるとしよう。毎月の返済モデルも自分たちで決めるのだぞ。1回で返済するのか、5回で返済するのか。1グループ、合計5,000ル

ピーのお金を使って何か商売を考えてみなさい。そして商品の価格表を作ってみよ。」

オバチャン 3:「黄門様、ひとつ質問です。商品の価格表というのは、売値の表ですか？買値の表ですか？」

黄門様:「まったくおまえさんたちは人が良いというのか、一体どこのお店で買値を公表するところがある。それはお店のトップシークレットじゃろうが。そもそもVVKサリービジネスで、VVKのサリーは高い高い、と言われたのは、サリービジネスのメンバーが買値まで公表してしまったからじゃ。誰が買値がわかっていて、売値で買うか？」

オバチャン 4:「じゃあ売値だけでいいのねー」

黄門様:「当然じゃ。」

ワイワイと楽しそうに、商品の価格表を作ったオバチャンたちは、5つのグループ中、4つが食料品店で、1つがサリー小売店を商売に選んだ。黄門様の次なる課題は、1ヶ月間の経費、家賃や電気代を計算する、というものであった。

その後、いよいよ請求書、納品書、領収書、領収明細書、そしてお馴染みの金銭出納簿を使うのシュミレーションのはじまり、はじまり。子どもの頃、おもちゃのお金などを使ってお買い物ごっこをされた方も多いのではないだろうか。このシュミレーションは、オバチャン商店が、仕入れをして、それを売る、月々の経費を支払う、という一連の商売を帳簿とおもちゃのお金を使って行うというもの。帳簿も市販の帳簿類を使用し、おもちゃの現金も使うシュミレーションで、オバチャンたちの目は真剣そのもの。

黄門様:「では、5,000 ルピーのお金をどのように利用するかは各お店に任そう。仕入れも、現金で行おうが、ツケで買おうがそれは各店の自由じゃ。各自で問屋と交渉して、商品を仕入れなさい。問屋はラマラジュにやってもらう。」

オバチャンたち、自分の商品リストに基づいて、4つの食料品店はすべて現金で仕入れ、サリー小売店のみが、5,000 ルピー分を現金で仕入れ、10,000 ルピー分をツケで仕入れた。

黄門様:「これから、5,000 ルピーの資本金、仕入れた金額を金銭出納簿につけなさい。すでに研修を受けたものは知っているだろうが、SHGだろうが、商売だろうが、金銭出納簿は基本中の基本なので、まだ研修を受けていないものは、ちゃんと月に2度の研修に参加することじゃな。」

オバチャン 5:「黄門様、金銭出納簿、書きました！」

黄門様:「おまえさんたちの店に、お客さんが買い物に行くとしよう。1人は現金で購入し、1人はツケで購入するのじゃ。ツケで購入するお客さんには納品書をちゃんと書いて、支払日と金額もきちんと書いておくのじゃぞ。」

オバチャン 6:「黄門様、仕入れたものは全部、最初の月に売れると仮定してよいですか？」

黄門様:「商売を始めたその月から仕入れたものが全部売れる、ということはほとんどないのが常識じゃ。なので、そうじゃなあ、最初の月は仕入れたものの半分が売れたと仮定するぞ。その

売れた半分のうち、20パーセントが現金で、30パーセントがつけでお客さんが買っていたとしようかの。」

オバチャン 7:「えーそんなのだと、アタシのお店、全然現金がなくなってしまうわー！全部、現金で売れるということにしたらダメ?!」

黄門様:「ダメじゃ。またおまえさんたちは以前のサリービジネスを忘れておるの。一体、どれだけのお客さんが現金で買ってくれた?ほとんどがツケだったろうが?」

オバチャン 8:「そのとおりです。」

黄門様:「じゃあ、売り上げ金額が計算できたら、実際に現金をお客さんからもらって、次に、月々の経費の回収をしてもらおうかの。ほらダナラクシュミ(VVKスタッフ)、おまえさんが各店で経費を回収しておいで。」

オバチャン 5:「黄門様、アタシの店、もう現金がショートして、経費を払うお金がありません。どうしょー」

黄門様:「うーんまだ商売をはじめて 1 月も経っておらんじゃないか。どういう計画で仕入れを行い、どういうつもりで商品の価格を決めたのじゃ?といってもおまえさんたちの店が 1 月で倒産することはすでに、仕入れておるときからわかっておったがの、呵々。」

5つのオバチャンのお店はことごとく 1 月で現金がショート。辛うじて、経費を支払うことが出来たお店も、もう翌月の仕入れをする現金は底をつき、ツケで仕入れをし、確実に 1 月のツケで購入したお客さんから現金を回収しなければ翌月にお店は倒産、という自体に愕然。まだシミュレーションをはじめて 1 月しか経っていないのに、この有様。オバチャン一同、唖然とした状態で 2 日の研修が終わった。

黄門様:「さて 2 日の研修はどうだったかの?おまえさんたちがこれでビジネス帳簿付けの研修は十分だ、というならワシはもう研修しないぞ。みんなでビジネスでも何でも始めなさい。」

オバチャン 9:「ちょっと待って、待って。この 2 日間の研修で、ようやくアタシたちの以前のサリービジネスがなぜ失敗したか決定的にわかったの。いま研修をやめてしまったら、まだアタシたちビジネスなんて出来ないわ。もう少し 1 月、2 月、3 月と続けて、帳簿付けと資金繰りの方法を教えて欲しいわ!」

オバチャン一同:「そうよ、そうよ、ここで研修を終わってしまっはダメよ!また 1 月も研修をしてください、黄門様!」

というわけで 1 月のポンガル祭り明け早々に、さらに研修日程が…。オバチャンたちの「もっと知りたい」知的好奇心はまだまだ続く。

研修の後で…

アシスタント・プロマネ:「アタシ、2 日間の研修とても楽しかったです。でも黄門様は今日みたいな研修をどうして出来るのですか?」

黄門様:「こんな研修を考えるくらいならワシもできるよ、ちょっと小売業を勉強すればな。ただ商

売を実際にやることと、今日のような研修をやることは別じゃ。ワシが商売に向いておったら、
今ここでこんな仕事をしとるわけないじゃろうが。」

アシスタント・プロマネ:「それもそーですねえ。でも今日の研修はいちいち具体的でとっても楽し
かったです。」

また今回も黄門様のスケジュールをバッチリ把握するオバチャンたちの手によって、バタバタと来
月の研修日程が決められてゆくのだった。「研修あれこれ」次号へ続く。

<注意書き>

- (1)。VVK:ピシャカ・ワニタ・クランティ略。2005年3月に設立されたピシャカパトナム市内およ
び近郊の30のSHG(マイクロ・クレジットグループ)による連合体。(SHG数は12月26日現在)
- (2)プロジェクト・マネージャーの略。この便りのオバチャン筆者、原康子。
- (3)ラマラジュ:オバチャンたちに絶大な信頼、同事業担当のソムニード・スタッフ。
- (4)水戸黄門様:ソムニード代表理事、和田信明。
- (5)アシスタント・プロマネ:第3四半期の報告を超高速で仕上げる前川香子

* * * * *