

第 29 号 オバチャン商売への道

(2007 年 1 月 30 日発行)

その1)開店休業 VVK 銀行

先月(12月)、銀行業ローン準備委員会で、オバチャンたちの返済能力にあわせたローン商品を作ったところまではヨカッタ。しかし、VVK銀行を開店した1月、VVK銀行にお金を借りにきたお客さんはわずか6人……。

VVKには1月現在、メンバーからの年会費、毎月の貯金、資本金など併せて、10万ルピー(28万円くらい)の資金がある。この10万ルピーを1人あたり1,000ルピーから3,000ルピー(2,800円から8,400円くらい)で貸し出し、VVK銀行で資金運用をしようとしたのに……。

ざっと1,000ルピーのローンなら、100人のお客さんが借りに来ても大丈夫なVVK銀行だが、1ヶ月のお客さんはわずか6人。ほとんど開店休業で、閑古鳥の鳴くVVK銀行。

ローン委員会オバチャン1:「え～ん(涙)、お客さんが来ないわ～。ど～してVVK銀行で借りてくれないのかしら？」

オバチャン2:「やっぱり6ヶ月間、VVKに加盟した人しか借りられない、という条件がダメだったのかしら？」

オバチャン3:「わずか1,000ルピーを借りるのに、3人も4人も保証人が必要、という条件がダメだったのかなあ？」

オバチャン4:「でも、保証人が1人きりじゃ、絶対、借金を踏み倒すわよっ！」

オバチャン1:「3,000ルピーを借りに来たAさんなんて、保証人を6人も連れてきたわ！ローン申請書をVVKに提出する火曜日は、6人の保証人とAさんと合計7人でVVK銀行に来たわ。そして、翌日の水曜日に、今度はAさんだけがVVK事務所に来て、3,000ルピーを借りて行ってわ。お金を借りるまでの手間がちょっと面倒かもね。」(手続き方法を決めたのはローン委員会！！)

オバチャン2:「でも、保証人全員の顔をローン委員会であるアタシたちが見ないでどうするのよ！保証人の署名だけにしたら、きっと全然、保証人の了承もとらないで、ローンを借りに来るわよっ！絶対、貸し倒れになるわよっ！」

オバチャン3:「1,000や2,000や3,000ルピーの少額のお金を借りるために、2度も、しかも保証人までゾロゾロ引き連れて、VVK銀行に来るなんて、やっぱり面倒なんじゃない？」

委員会を横で聞いていたプロマネ(2)心の声:「だから、先月(12月)の委員会で言ったじゃない～い！！そんな銀行に客が来る方がオカシイわっ！」

いまだき、高利貸しだって、1,000 や 2,000 ルピーじゃ抵当も保証人も不要で、その場でポンと貸してくれるのよっ！ だいたい“6 ヶ月間、VVK に加盟していること”なんて条件満たす VVK メンバーが何人いるのよ？！（多くのメンバーが今年の 10 月とか 11 月から VVK に加盟）。

それに、保証人の数ばかり増やしてどーすんのよ！ 週に 2 回も、しかもわずか 1,000 ルピーばかりのお金に、アンタたち（ローン委員会メンバー）自分だったら、そんな面倒くさい銀行からお金を借りに来たいと思うわけ？！「VVK メンバーは、借金を踏み倒して、当然」と思ってるみたいだけど、そうならないように 1,000 ルピーとか 2,000 ルピーとかメンバーの返済能力に合わせた低額のローン商品だけ絞ったんでしょがっ！

ひと月で、6 人しか VVK 銀行にお金を借りに来ないなんて当然。6 人借りに来た方が奇跡なくらいよっ！！」

実は、前号(28号)でお知らせしたローン委員会の最終日に、上の(プロマネ心の声)は、すべてオバチャンに伝えていたのだが、オバチャンたちナニを言われているのが、全然理解せず。「だって、大事な VVK のお金を踏み倒されたら嫌だも～ん」という一点張りで、ローンを借りる条件(VVK 加盟 6 ヶ月、保証人の数)をピシバシとつけていたオバチャンたち。

「じゃあともかく、自分たちで銀行やってみれば？」とプロジェクト・チーム、はその後、1 ヶ月間、オバチャンたちの銀行を黙って見ていた。転んでみないとその痛さはわからない～。

その結果が、銀行開店 1 ヶ月間に、わずか 6 人のお客さん。10 万ルピー近い VVK のお金はほとんど手つかずで、資金運用できずに、銀行で眠る羽目に…。1 月末に開かれたローン委員会で、「アタシたちの銀行業、ダメだったみたい？」というのが理解したオバチャンたち。あれこれ解決策を探したそうと…。

水戸黄門(3):「オマエさんたち、どうして VVK を設立したのか思い出してごらん」

ローン委員会オバチャン 3:「うーん、なんだったっけ？」

オバチャン 2:「エーっと、スラムで、家族のこととか、町内の喧嘩とか、借金とか、商売のこととか、いろいろ問題があるけど、1 人では解決できないから、いくつかの SHG が集まって、みんなで問題を解決しようと、自分たちの組織を作ったのよね？」

オバチャン 1:「そうそう、お金といえば、正規の銀行からお金を借りるのは、手続きも複雑で時間もかかるし。高利貸しは、利子が無茶苦茶高いし。だから、自分たち仲間で VVK 銀行を作って、自分たちが借りやすい銀行を作ろうとしたのよね？」

水戸黄門:「そうじゃろう、そうじゃろう。仲間で作った銀行じゃろうが。」

オマエさんたち、そもそも政府も銀行も高利貸しも信用しとらんじゃろう？ 銀行だって政府だってオマエさんたちスラムのオバチャンを一切、信用しとらんぞ。銀行からお金を借りるときは、グループ全員のサインを求められたり、全員で銀行に何度も足を運ぶじゃろう？ それに 5 千ルピーの貯蓄を銀行の口座に残しておけば、1 万ルピーのお金が借りられる、というように必ず貯蓄を抵当に取られておるじゃろう。それは、銀行がオマエさんたちを信用しとらん証拠じゃよ。

VVK 銀行でも、オマエさんたちは同じことをやっておるのじゃよ。VVK の仲間を信用できず、保証人の数を増やす等、お金を借りる条件を厳しくするということは、VVK の仲間を信用しとらんじゃよ。

ほら、オマエさんたち、今まで散々政府のローンとか銀行のローンとか自分の返済能力を超えた借金を銀行や政府の都合で、無理矢理に借りておっただろう？ VVK はオマエさんたちが返済できる金額だけをローンを商品として作ったのではなかったか？ オマエさんたちが仲間を信じられないで、どうするのじゃ？ 借金を踏み倒されることを前提に、ローンの条件ばかりを厳しくしておっただけは、銀行はずっと開店休業のままじゃ。自分たちの VVK の借金を踏み倒すようなことがあれば、なんのための VVK だったのじゃ？！ そんな VVK は必要ないのじゃ！ VVK を設立した目的をもう一度、思い出すのじゃ！」

オバチャン 1:「う～ん、ナツク。黄門様の言う通りだわ！ アタシたち、仲間を信用しましょう！ もっと、条件をゆるくして、そうねえ、6ヶ月間 VVK に加盟していること、という条件だけはそのままで、保証人の数は 1 人にしましょう。また VVK 銀行にお金を借りにきたその日に、お金を貸すことにしましょう！ 保証人は連れてこないでもいいことにしましょうか？」

オバチャン 3:「そうねえ、そうしましょう。じゃあ月曜日から水曜日までの VVK 銀行の営業日には、ある程度、現金を用意しておかなくてはダメねえ。」

オバチャン 2:「1 人 1 人、VVK 銀行まで借りに来るのが面倒だったら、各グループでとりまとめてリーダー 1 人が一度に借りに来るっていうのも手ね。」

水戸黄門:「よしよし、まずは仲間を信じてやってごらん。しかし、領収書やローンの受け取りカードなどは、すべて個人に渡すのじゃよ。おまえさんたち、領収書はただの紙ではないぞ。領収書がどれだけ大事なものが、メンバーが勉強することも VVK 銀行の役割じゃ。

そういえば 2 年前にハイダラバードに視察に行ったときのことじゃが、メンバーの 1 人がある屋台で腕輪を買ったのじゃ。…」

オバチャン 2:「黄門様、その腕輪の話、アタシのことかも…」

水戸黄門:「エーッ、オマエさんだったのか。ローン委員会におったとは、驚きじゃ。じゃあオマエさん、ハイダラバードに行っていないメンバーのために、腕輪の話をしてやりなさい。」

オバチャン 2:「前にね、市場調査でハイダラバード(同事業実施地の州都)に行ったのよ。ある市場で、腕輪ばかり売っている屋台がたくさんあったの。アタシ、その中の 1 つの屋台で腕輪を買って、他の屋台を見ていたのよ。そしたら、腕輪を買った屋台の次の屋台のオヤジに”ワシの店の商品を持っていくな”と腕輪を取られてしまったの。それは別の屋台で買ったものなんだけど、そこで領収書ももらってなかったから、どこの店で買った腕輪か証明できなかったの。いや～領収書って大事よー。」

オバチャン一同:「そうねー。領収書って大事な証明なのねえ。」

水戸黄門:「そういうわけじゃから VVK 銀行からの領収書などは、きちんと個人宛に発行するのじゃよ。わかったかの？」

オバチャン 3:「分かりました！ じゃあ明日からまた銀行再開よっ！」

水戸黄門:「ちょっと待てー。オマエさんたち、VVK 銀行のローン手続が変更したことをどうやっ

てみんなに伝えるのじゃ。今日のローン委員会参加メンバーだけが、知っておって、残りのメンバーは新しい手続きを知らないのじゃよ。オマエさんたちだけが、新しいローン手続きの情報を知っておって、残りのメンバーに知らせずに、銀行を再開したらどうなる？」

ローン委員会オバチャン 1:「間違いなく、他の銀行や政府の役人と同じに見られるわ。情報を全然、公開しないって。自分たちでお金をいいように使ってるってね。」

水戸黄門:「それは仲間の信用を失うことになるな、間違いなく。」

ローン委員会オバチャン 1:「じゃあ、毎月 28 日の月別定例ミーティングで、VVK 加盟の全グループに伝えるわ！」

水戸黄門:「それがいいじゃろう。また、ミーティングに欠席したメンバーにどう伝えるのかも考えるのじゃぞ！」

この辺で、脳みそを使い切ったオバチャンたち。

「情報の共有、情報の力」の大きさを理解するまでたどりつけなかった。そんなに 1 日に 1 つ以上のことを刷り込みしてはいけない。刷り込みは 1 日 1 つ。それだって、翌日には真っ白な脳みそになってしまって、また 2 度、3 度と刷り込みをしなければならない。なので、「メンバーを信用する、VVK 設立の目的を思い出す」この刷り込みだけで、この日のローン委員会は終了。

果たして、ローンを借りる条件が若干、優しくなった VVK 銀行にお客は来るか！？

その2)帳簿付けと商い

この帳簿付け研修は、12 月も実施したが、オバチャンたちの希望で、1 月も継続して研修をすることになった。「もういい加減、ビジネスの夢を見るのはやめなよ、現実を見よーよ」とプロマネはオバチャンに言うのだが、オバチャンたちの商いへの夢はまだまだ続いている。前回の研修で、資金繰りをして、売値をつけて、仕入れて、それを現金やツケで売る、という小売業の一連のシミュレーションを行った。

それは、オモチャのお金や請求書、領収書、金銭出納帳、在庫管理帳などを使って、帳簿をつけながらのシミュレーションだった。しかし、金銭出納帳すら付けられないオバチャンたちが多く、他の帳簿もきちんと付けることができず、最初の月のシミュレーションすら終了出来ずに研修を終えたため、今回はせめて 3 ヶ月分くらい帳簿を付けてみようということになった。

黄門様:「じゃあ、前回の研修のプロセスを 1 つずつ説明してみなさい。そしてなぜ自分の店がひと月で赤字になったか、その理由を考えてごらんなさい。」

参加オバチャン一同、5 つのグループに各 4~5 人ほどに分かれて、議論すること 30 分。

オバチャン 1:「黄門様、アタシらのグループ、赤字だったのか、儲かっていたのが全然、分かりませ〜ん。」

オバチャン 2:「アタシのグループも分からないわー。」

オバチャン3:「アタシ、分かるわ。絶対、うちのグループは儲かってるわ。だって、仕入れ値より高い値段で、商品を買ったもの。だから売値から仕入れ値を引いた金額が儲けよっ！」

黄門様:「オバチャン3の言うことは全く間違いではないがな。オマエさんたち、売値はどうやって付けたのじゃ？」

その1、仕入れ値より安い売値をつける、

その2、仕入れ値と売値が同じ、

その3、仕入れ値より高い売値をつける。この3つのパターンがあるが、どのパターンで売値を付けたのじゃ？」

オバチャン1:「そんなの当然じゃん。その3、仕入れ値より高い売値をつけたに決まってるじゃん。」

黄門様:「ほう、ほう。それは、感心じゃ。じゃあ、そもそもその売値はどうやって付けるのじゃ？」

おまえさんたちがサリーの小売店だとすると、問屋から仕入れるな？問屋は製造元から仕入れるな？それぞれどうやって売値がついておると思う？」

オバチャン2:「製造元は、布代とかミシンを使う人の賃金とか、ミシンの代金とか、その維持管理費とか、工場の家賃とか、電気代とか、そういうのゼ～ンブが売値としてついているのじゃないの？」

オバチャン4:「そうよ、そうよ。問屋とかも、同じようにそーいうの全部が売値になってるのよ」

黄門様:「こら、こら“全部”じゃなくて、ちゃんと細かく言ってごらん。ナニが売値をつける元になっているのか？問屋の場合はどうじゃ？」

オバチャン2:「うーん、と問屋は、工場の家賃はないけど、店の家賃はいるわね。あと工場からサリーを運ぶ輸送費も払っているかもね。あと問屋の店員の給与とか、サリーを包装する袋とか。あと店の電気代とか、帳簿類などの文房具も必要ねえ。」

オバチャン4:「そうよ、そうよ、そーいうのがゼ～んぶ、売値につけられるのよっ！！」

黄門様:「こら、また“全部”じゃ、ダメだ。1つずつコストを上げていってごらん。オマエさんたちの小売店のコストもそうやって上げていって、商品の売値が決まっていくのじゃぞ。わかるか？」

オバチャン3:「わかったワ。でも、例えば1つの商品にコストが60ルピーかかって、その売値が60ルピーだったら、全然、利益はないわよね？」

黄門様:「もちろんじゃ。おまえさんたち、利益はそうじゃが、翌月の仕入れが出来のお金も捻出せねばならんだろう？」

オバチャン1:「なるほどー。そーやって売値は決まっていくのねー。」

黄門様:「先月の研修のときは、そういうこと考えて、売値をつけておったか？」

オバチャン一同:「ゼーンゼン！」

黄門様:「じゃあ、今日の研修の条件を出すぞ。

その1:家賃や電気代、交通費など自分の店のコストを計算し、その費用を月末に払うこと、

その2:翌月の仕入れを必ずすること、

その3:必ず店員1名にちゃんとした給与を払うこと。

この3つの条件がクリアできるように、各グループとも小売店でも製造業でもナンでも好きな商

売を考えなさい。そして、売値をつけて、前回のよう質問屋に仕入れに行く、帳簿を付ける、という一連のシミュレーションをやってもらなさい。」

オバチャン3:「エーッ、そんなわずか5,000ルピーや10,000ルピーをVVK銀行から借りると想定して、そんなひと月の給与なんて出せないわー！それに仕入れた商品が翌月までに100パーセント売れるわけじゃないんでしょう？先月の研修では、50パーセントしか売れなかったわ。100パーセント売れるのだったら、給与だって払えるかもしれないけど…」

黄門様:「おまえさんたちなあ、100パーセント仕入れたものがその月だけで売り切る店がどこにあると思っているのじゃ？そんなの大きな百貨店だって、不可能じゃ。」

オバチャン1:「黄門様、この小売店、VVKでやってると考えていいのでしょうか？自分たちVVKのお店なんだから、アタシ給与なんていらないわ。だって自分のお店なんだから。」

黄門様:「あのなあ、給与なしで例えば1日8時間、働くことを何日続けられるのじゃ？その間、自分の家族の、その日その日の米はどうやって買うのじゃ？おまえさんの家族が、稼ぎもないのに毎日、8時間も家をあけて、許してくれるか？自分がそんな給与の出ない店で働けるか、考えてもらん？」

オバチャン4:「そんな、無理よ。1日、2日だったら無給でも働くけど、ひと月もふた月も給与なしで働けないわー。そんなのいくら自分の店だって、食べていけないじゃん。」

黄門様:「そうじゃろう、だから給与もちゃんとコストに入れて、売値をつけるのじゃ。ほらほら、各グループとも3ヶ月間、商売を続けられるかどうかシミュレーションをしてもらなさい。」

とって、なんとか1日ばかりで3ヶ月分、毎月仕入れた商品が半分売れると想定して、シミュレーションをしたのだが…。どのグループも金銭出納帳をきちんとつける、という基本がいい加減なので、毎月の締めができない。よって、儲かっているのか、儲かっていないのかは毎月謎。その日の研修もいよいよ終わりに近づいて…。

オバチャン5:「うーん、なんか分かったようで、なんか分からんわ。儲かっているんだか、損してるんだか？」

黄門様:「儲けがない、問屋にだまされた、お客がツケを踏み倒した、経費が払えない、とか色々あるだろう？オマエさんたちは、すぐビジネス、ビジネスというけど、商売は、運だけじゃやっていけないことがわかったらどう？オマエさんたちが、商いに失敗する原因の第一は無知だからじゃ、運がないからじゃないんだ。それはわかったか？」

オバチャン3:「分かるわ。それは。だいたい帳簿がわからなかったら、経費がいくら、売り上げがいくら、そんなこと、勘とか運じゃないものね。帳面をつけるか、どうか、それを知っているかどうか、だもんね。」

黄門様:「そこまで、分かれば、よろしい。今度の研修までに、全員、帳簿の付け方を習っておくように。ほら、指導員が全グループへ研修に行くことになっておるからな。」

オバチャンたち、ろくに金銭出納帳も理解できず、ひと月の商いにかかるコストも計算できず、そ

の結果、ひと月の収支もわからず、毎月仕入れたものが 100 パーセント売れるなんて思っている。しかも人件費は払えない、と言う。そんな商い、ひと月続く方が奇跡。どう考えてもオバチャンたち商いに夢見ているとしか思えない。

そんな夢見る少女みたいなオバチャンたちの「商いへの夢」を打ち壊すのが、この帳簿付けの研修だ。オバチャンたちもいい加減、「ビジネス、ビジネス」とお経を唱えるみたいに夢見るのをやめて、金銭出納帳の1つ、がんばって覚えればいい。そんな努力もしないで、神頼みだけの商いなんて、絶対出来ないのだ。

結局、金銭出納帳や仕訳帳の付け方や、その仕組みがわかるまではビジネス研修は一旦、中止。次回のビジネスの研修は、帳簿が理解できた人たちだけで、実施することになった。(注:読み書きの出来ない参加者でも、金銭出納帳の仕組みは理解できるし、簡単な計算は出来る。しかし、読み書きが出来ないことを言い訳に、理解する努力をしない人は多い。) VVK メンバーへの金銭出納帳付けの研修は、昨年11月からの5ヶ月間、指導員養成研修に参加した養成員がいよいよ、2月以降、各 SHG へ研修に出かけてゆく。

あーもう、毎号、毎号、どうしてこんなに長編になってしまうの～？！

「もうこんなに長く書きたくな～い！」(筆者プロマネ)。

読者の皆さんだって「もう長～い。こんなに長く読みたくな～い！」と思われるのはこの辺からだろう。しかし、オバチャンたちのしつこい商いへの道は、まだまだ続く。

その3)クラフト素材開発

またある日の VVK ミーティング。

日本のソムニード事務局からやってきたクラフト素材事業の担当ナオコ(4)。このクラフト素材事業、インドで不要になっている、いわば「ゴミ」から、クラフト・アートを作ってしまう、と手工芸作家の方にご協力いただきながら、1年間、担当者がインドに出張する度に、素材を探し、日本で試作品を作っている。

昨年、VVK オバチャンたちに「ゴミの中からクラフト素材という宝探し」をやってみないか、と声をかけた。以降、生産・物流センターを建設中のパタパトナムを初め、農村部の SHG のオバチャンたちも巻き込んで、VVK オバチャンたちと一緒に、クラフト素材探しが続いている。

ナオコ:「皆さん、昨年の9月以来ですが、こんにちわ！今日は、前回、皆さんと集めたトウモロコシの皮をどのように日本で加工したか、その作品をお見せしま～す。」

オバチャン1:「ゴミのトウモロコシの皮でナンか作ったの？」

ナオコ:「コレコレ、コレを見てください。」

とナオコが取り出すのは、トウモロコシの皮で作られた人形、クリスマスのリース、マット、造花、飾り、などなど。オバチャンたちは、トウモロコシの皮(ゴミ)の変身の様子にびっくり。

ナオコ:「ソムニードでは、こうした素材で手工芸品をつくり、日本の子どもたちにも、インドのスラムのことや農村のことを考えてもらおうとも考えているのですよ。」

オバチャン 2:「ウーン、大したもんねー。トウモロコシの皮なんて、捨てるか、牛が食べるか、くらいなのに。スゴイワ。あと、どんな素材があるの？」

ナオコ:「今回、1月20日に、VVKの皆さんもよくご存じのボガダヴァリ村(農村部でVVKと連携をしようとしているSHGがある。)へ行って、ウコン(ターメリック)やその他の木の実など、捨てているモノを村のオバチャンたちと一緒に探してきました。」

オバチャン 3:「ふーん。そーなの。アタシらだって、言ってくれば、前みたいにトウモロコシの皮を集めてくるわよ。」

ナオコ:「実は、ソムニードでも、今すぐクラフト素材の商売を始められるわけではないのですよ。どんな素材が、どれだけ必要か、その費用はいくらかかるか、まだまだ色々調べないといけないわけで…。」

プロマネ:「この間のビジネス研修と同じよ。ちゃんと収支を計算できたり、在庫の管理が出来たり、そういうことが出来るようになって初めて、ソムニードも本格的にクラフト素材ビジネスを始められるのよ。」

ナオコ:「そう、そうなのです。なので、これから1年間、パタパトナムの生産・物流センターやビジャカのVVK事務所で、VVKの皆さんと共同で、様々なサンプル商品を作っていきたいと思うのですが、いかがでしょうか？」

オバチャン 3:「ふーん、まあ、やってもいいわよ、VVKで。」

と、このときまで、「なんとなく面白そう」くらいにザワザワとおしゃべりしながら、ナオコの話聞いていたオバチャンたちだが…。

ナオコ:「あ、ではコレも見てください。サンプルに、手工芸用品店で買ってきたのですが…。」

ナオコが見せたのは、ビニール袋に入った、きれいに洗ってある、大きさの揃ったトウモロコシの皮4枚の商品。値札もついている。

オバチャン 3:「アタシらがゴミにしているトウモロコシの皮が4枚で、一体この商品の値段はいくらなの？」

ナオコ:「エーっと、インドルピーですと、エーっと、200ルピーくらいですかねえ。(日本円で500円ちょっと)」

値段を聞いたオバチャン、一斉におしゃべりを止め、一同沈黙…。

VVK オバチャン一同：「ギャーアアアアアアアアアア。こんなんで、200 ルピーもするの！？！？（彼女たちの1日の労賃が70ルピーといったところなので、ほぼ3日分の労賃がトウモロコシの皮4枚。）」

VVK オバチャン一同：「アタシたち、VVK で、このクラフト素材ビジネス、絶対やるわ。ナオコさん、ナニをすればいいの！！言って！ナンでも協力するわっ！！」

というわけで、オバチャンたちに一躍大人気になったナオコ。

ナオコ様になりそうな勢いで、クラフト素材開発事業はオバチャンたちを完全に魅了し、ピシャカや農村部でのゴミ集めが続いていくことになったのだった……。

でも確か、昨年、ナオコがインドに出張した際も、パワーポイントのプレゼンで写真を見せて、素材開発の紹介をしたはずなのに……。

そのときだって、トウモロコシの皮やタマネギの皮が高くクラフト素材として、日本で売れているってナオコは言っていたはずなのに……。

まるで、今日初めて聞いたかのようなオバチャンたちの驚きよう。すっかり去年のことは初期化されていた様子。美しく包装された実物の商品(トウモロコシの皮)とその値札を見た驚きはやっぱりスゴイ。オバチャンたちに、抽象的な話はナシ。「百聞は一見にしかず」というのは本当だなあ、でも何度見ても、聞いても、その都度感動してもらえるのは、やはりオバチャンの初期化のスピードは猛烈に速いんだろうなあ、とプロマネはまたため息をつくのであった。

さて、さて、オバチャンたちのクラフト素材開発は今後は、いかに……。

< 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)水戸黄門様:ソムニード代表理事、和田信明。

(4)ナオコ:ソムニードの高山事務局に勤務。担当は、クラフト素材開発事業の他にはスタディツアーなど交流事業。本名を高田尚子。オバチャンたちからは、当初「ナオコちゃん」と呼ばれ、その次に「ナオコさん」と呼ばれ、4枚200ルピーのトウモロコシの皮の商品の登場以降、「ナオコ・マダム」と呼ばれるようになった。
