



Rights Smart International

Address : #5D, St.450, Toul Tompong II, Chamkarmon, Phnom Penh
 TEL : 023-6870059, 012-719648, 098-591789
 FAX : 023-6870059 Mail : info@rightssmart.com
 Web : www.rightssmart.com

ライスマ経営状況報告 (2013年8月末時点)

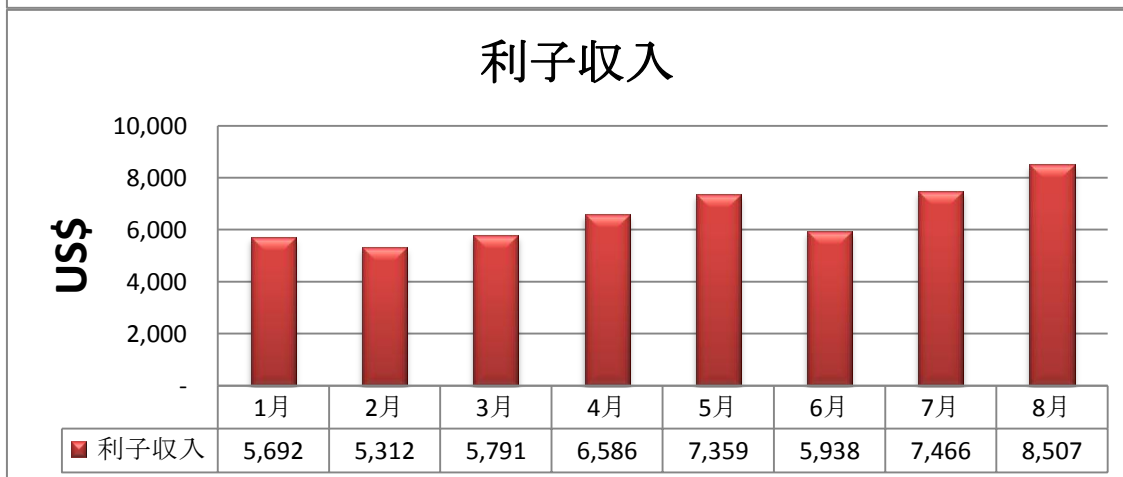
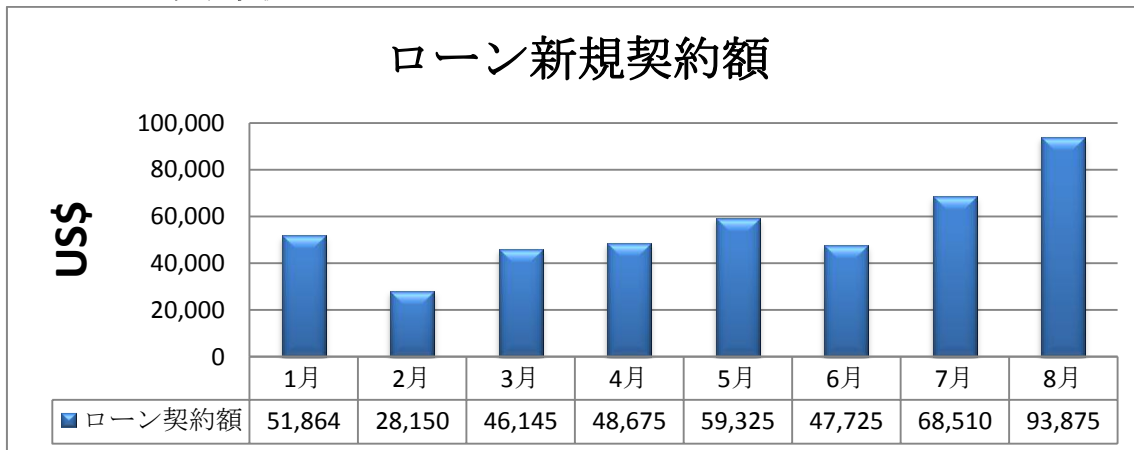
1. 経理状況概要

2013年8月末現在の資産状況 (US\$)

(1) 資産	779,720	
現金預金	393,947	
貸付残高	264,114	
その他資産	72,349	
(2) 負債	726,660	} 779,720
借入・預金額	613,153	
その他負債	113,509	
(3) 資産	53,060	
基本金	180,000	
純益	-126,940	

★貸付残高は\$264,114、貸付の準備資金として、40万ドル弱くらいが手元にあることとなります(損益分岐点に達するので今後目減りはしない)。

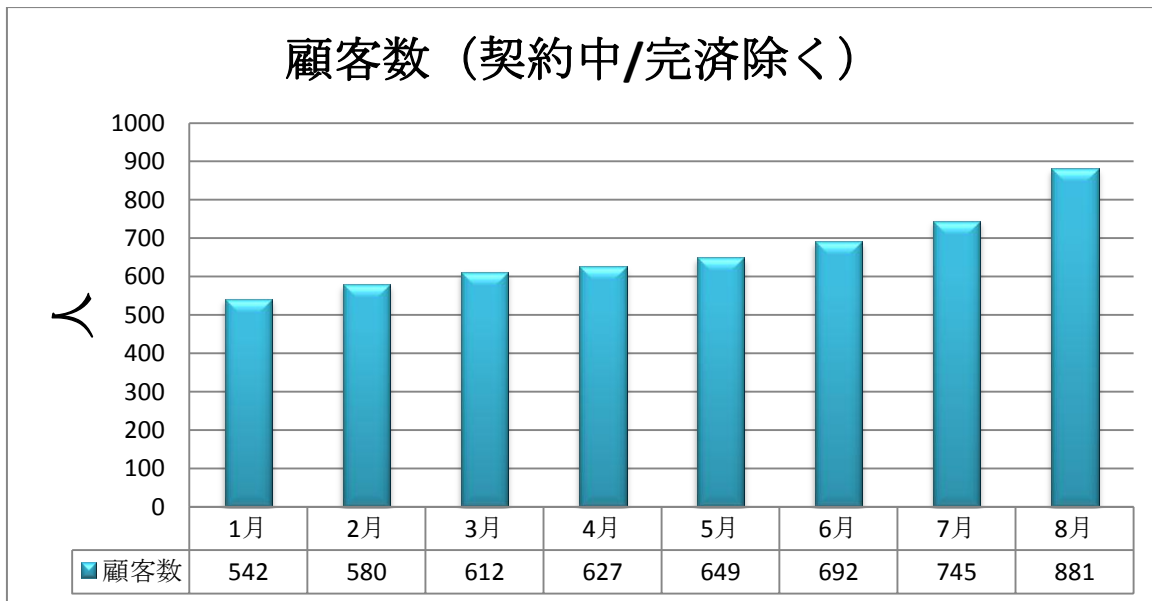
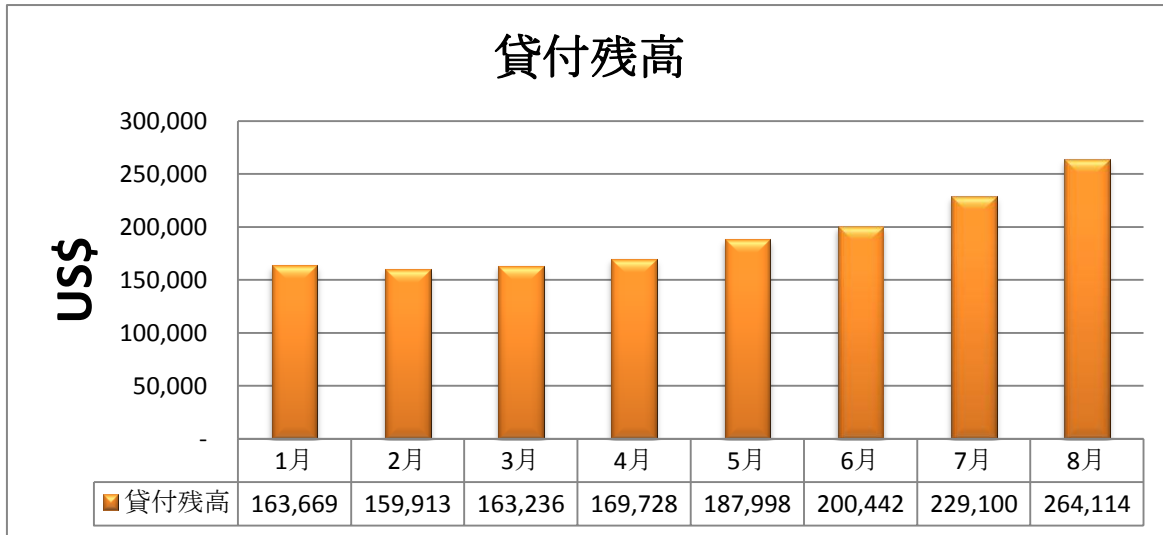
2. ローン契約状況



カンボジアは今年6月、5年に一度行われる国民議会総選挙（日本の衆議院選挙にあたり
ます、20年前には日本の自衛隊が平和維持活動（PKO）で参加しました）があり、その
影響と対応により、5、6、7月は特殊な上下をしていますが、新規貸付額、利子収入ともに
順調にのびていることがわかります。

特に利子収入、現在の事務所運営費が約\$ 8,500/月、ですので、粗利ベースでの
損益分岐点について達したことになります。

3. ポートフォリオ（貸付残高と顧客数）



上は貸付残高と契約中顧客数（完済者除く）のグラフです。

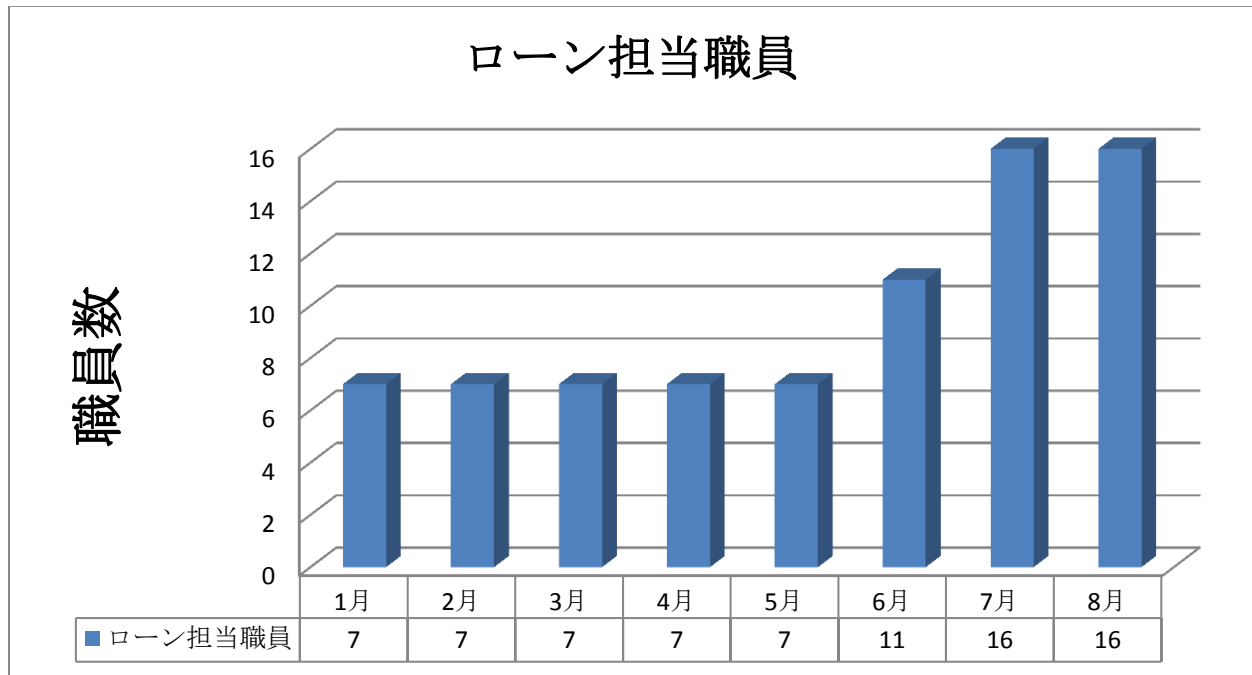
アクティブな顧客数が、来月9月には1000人を越え、貸付残高も\$ 300,000を
越えることが予測できます。

年度末までに貸付残高\$ 400,000を目標としてましたが、この調子だと11月にも
達成できそうです。貸付残高が\$ 264,114から\$ 400,000に増えると言うこと
は5割増しということになります、利子収入も単純計算で同じく5割増し=\$ 12,750
/月くらいに増えるのがほぼ確実となっております。

4. 今後の展望

貸付残高、顧客数の最近の大きな伸びにはしっかりとした理由があります。それは、ようやくライスマの人材も安定期になってきて、当初から勤務してきている現地スタッフたちがリーダーとして成長し、中間管理職として仕事をまかせられる様に成長してきたことが大きな理由です。その結果、管理可能なローン・サービス職員の容量が増え、職員を増員したことが上記の各グラフの結果として現れてきております。

下のグラフは、そのローン担当職員の人数を示しています。



5月まで7人だったローン・サービス職員、6月にはその中から2人をチームリーダーとして抜擢し、新たに4人を新規雇用しました。

7月には他のマイクロファイナンスで7年の経験を持つ経験者もチームリーダーとして迎え



入れると共に、さらに4人の新規雇用を行いました。新規加入のニューリーダーから他のマイ

クロファイナンスの手法を学ぶことで職員スキルのレベルアップも行い、5月時点と比べて2倍以上に増えたローン担当スタッフの更なる活躍に大きな手ごたえを感じています。

スタッフが増えた＝活動地域が拡大する・・・拠点が1箇所ではローン担当スタッフたちの移動時間がかかりすぎて効率が悪化する → 当然のことながら新たな拠点、営業所が必要となります。

営業所を任せられるリーダーも育ててきていることから、今年中にプノンペン北営業所、来年3月を目処に、プノンペン南営業所を設け、さらにスタッフも増やす予定で動いています。

コストは？と日本の皆さんは気になるかと思いますが、そこはカンボジアです。最低賃金が71ドル・・・でもさすがにそれはスタッフたちも苦しいので、ライスマは最低その倍くらいはあげてますが、スタッフが多少増えても大きな影響はないです。

また、新しい営業所の家賃も、3階建てくらいの家1件借りて家賃が400ドルから500ドル/月くらい、保証金も1か月分くらい、あとは防犯上の最低限の準備をすればすぐにも始められます。

そうなるに逆に、「じゃあ何でもっと早くやんなかったんだ？」と思われるかもしれませんが、やはり一番大切なのは「人」です。信頼できて十分な能力のあるスタッフを育てながら今まで我慢してきましたが、まさに今、時が来たと実感しています。あと1、2ヶ月、リーダーたちの仕事ぶりを最終チェック&指導してから営業所を任せて派遣します。そして彼らには2年以内に「営業所のリーダー」から、「支部長」になるようにと発破をかけているところです。

以上、経営状況の報告と今後の展望でした。

2013年9月10日 磯部正広