

## ライスマのローンはこうして役立ってます⑥

ライスマで働く前に、別のところでマイクロファイナンスの仕事をしていたというスタッフが「ライスマはローンの希望金額が高くなると他のマイクロファイナンスよりも書類が増えて、手間も増えるので、我々も時間をとられるしお客さんも文句を言います」と言ってきました。そのとおりです、というか、そういう風にあえてしているので、彼がそう感じてくれたなら我々の理念がうまく働いている証拠です。以前のライスマ通信にも書きましたが、簡単にお金を借りすぎる、また、どうせ借りるなら多い方がいいと無駄に金額を膨らませてくる利用者も多く、あとで返済で苦勞する人が多いのが現状です。その無駄をそぎ取る処置がこれなんです。今500ドルまでなら保証人さえしっかりしていれば手続きは簡単になります。500ドルを超えると、我々は敢えて手続きを難しくしているので、最初600ドル、700ドル、1000ドル借りたいと言ってきた人も、「やっぱり500ドルでいいや」と変更されることが多いです。最初どんぶり勘定しかできなかったのが、いろいろ考えて500ドルで足りるように自分で調整できたわけですね、こうして書くとこれだけのことですが、その人にとってはものすごい進歩になっていると私は確信していますので、今後もスタッフから文句言われてもこのやり方はキープしていきます。



プノンペンで今多くあるファミリービジネスのいい例が今回紹介する事例です。旦那さんが学校の先生のダヴィーさん、左のように家の一階部分を庶民的なレストランにして大所帯を助けておりますが、家の裏側のスペース・・・というか私には歩道にしか見えませんでした、まあ利権的なことはカンボジアなのでさておき（笑）、主に食事に来た人のためのバイクの洗車場を造りたいということでライスマで融資いたしました。公共交通機関が乏しいカンボジアでは、バイクがやはり庶民の足で、雨季は泥だらけ、乾季はほこりだらけになったバイクを頻りに洗うためにこういうバイクの洗車場も最近特に繁盛してきてますので、レストランの裏でこれをやるというのはいいアイデアだったと私も思っています。この洗車代収入が入るようになっただけでなく、食事中にバイクを洗ってもらえるということで、レストランに朝食や昼食に来るお客さんも増えたという、良い相乗効果になったと言われてました。



そのダヴィーさんにライスマで作成した「お金を大事にしようポスター」を見てもらったところ「そうそう、そうなのよ、うちの客からもらうお金もこんなばっかりで困ってんのよ～」と、早速壁に貼ってもらえました。



洗車スタッフのお兄ちゃんたちもポスターに興味津々