

ライスマ新事業「**道徳&識字教育**」プロジェクトの開始

ライスマ通信、間があいてしまって申し訳ありません、でもこれには理由、というか私のこだわりがあり、**次のライスマ通信はかならずこれ**でいこう、と決めていたことがあり、そのこだわりがついに形になりましたのでご報告させていただきます。

平たく言いますと**マンガ製作販売**ですが、**カンボジアでは初めてづくし**の画期的な試みで、いろいろな側面があります。箇条書き形式で書くにご理解いただきやすいかと思しますので、以下おつきあください。

マンガの舞台はカンボジアの首都プノンペンの郊外にあるゴミ山のゴミからリサイクル品を探して売って孤児院の生活費を稼いでいる少年が、元プロボクサーと出会い、孤児院のあるスラムの立退きのトラブルを経てボクシングの世界チャンピオンを目指していくという、長編ストーリーとなっております。

(1) 初のカンボジアで描かれた**ストーリー漫画**

カンボジアにはこうした漫画というものがまだ存在しておらず、日本の漫画がわずかに「ドラエモン」や「クレヨンしんちゃん」などを日系の旅行社が翻訳・出版してましたが、日本の漫画をそのままコピーして訳したために、右に開いていきながら、逆の左から読まなければならない・・・英語の教科書がもし逆に右に開いていったとしたらとんでもないですよ、そうやって売られてました。ライスマの本はもちろん現地オリジナル製作なので、左へ開いて左から読みますので、まさにカンボジア人のために描かれた初めてのマンガとなります。

(2) 初の草の根レベルでの**道徳教育**

マラソンの有森有子さん代表のNGO「ハート・オブ・ゴールド」は体育に特化し、「金八先生」の脚本家でおなじみの小山内美江子先生が代表の「JHP」では学校建設と音楽の授業をサポート、元在カンボジア日本大使の篠原勝弘氏のNGO、シーセフによる科学や理化学の授業の補助など、日本のNGOも学校校舎を建てるだけではなく、いろいろな科目の援助もやってきてはいますが、ある意味最も重要ですが最も手を出しにくい分野が「**道徳**」、ここは確かに難しい・・・文化の違いなどもありますし、公式な道徳教育をしようとする、規制がありそうで、避けられてきた分野でもあります。モラルやマナーについて、私自身に照らしてみたときに、子供の頃に読んだマンガから実に多くのことを学ぶことができたと感じております。

★反則技に対してただただフェアプレーで戦い続け、孤児たちに苦しくても正しく生きることを身をもって教えようとした「**タイガーマスク**」

★ひねくれながらも、大きな目標を持って人間的に成長していき、ついにはかつて自分をおいかけてくれた警察の伴奏で世界タイトルマッチに入場する「**あしたのジョー**」

★ライバルたちと切磋琢磨しながら、努力をおしまわず逆境を乗り越え何度も這い上がり成長してゆくことを教えてくれた「**巨人の星**」

★どこまでも仲間と信じあい助け合うことで自分の力以上の力を引き出して友情のためには命がけで戦うことを描いた「**キン肉マン**」

などなど、きりがありません・・・

マンガは家庭でも学校でも学べない人生の教訓を知らず知らず教えてくれる「**教科書**」でありつづけて欲しいと願い、このカンボジアにおいても若者たちがモラルや公共マナーについて考えるきっかけになってもらえればという願いがこの本には込められております。巻末には「**ワンポイント道徳教育**」の頁も毎号あります。

(3) 初のローンサービスネットワークを使った販売戦略

カンボジアでは今だかつてなかったマーケティングです。多くのマイクロファイナンスが存在し、これまでは利用者がうなぎのぼりで、ローンサービスの利子だけで潤っていたといえますが、ライスマ通信の⑤でお伝えしましたように、ライスマでは、自分で言うのもなんですが、他のマイクロファイナンスに先駆けて、お金を借りに来た客に「借りなくても済むのならばなるべく借りずに貯蓄しましょう」と貯蓄を勧めていき、マイクロファイナンスを根絶しようと方針転換を行ったもので（とはいえ貧困から抜け出すための最低限の融資はまだまだ必要なものでそのための融資は行いますが）、その分、ライスマが別の収入を得るのには、せつかく今あるネットワークを利用しない手はない、と考へ、30人のライスマのスタッフが首都プノンペン全土をローンサービスでカバーしていることを活用し、これまでローンを利用してくれた商店、小売店、市場の人たちや、担当地域で本の販売をしているところ・・・特に学校の前や周辺にかならずある文房具屋さんなどと話をつけて、ウチのスタッフが本を売り込みます。そして本が売ればまたライスマの名前が有名になり、ローンサービス利用者や預金者も増えることが相乗効果で期待できます。

(4) オープン歩合制

そして、ライスマのスタッフ、外回りの営業スタッフだけでなく、事務所でも本をどんどん売って、売った分だけ外回りスタッフにも事務所スタッフにも歩合給をあげられることで、安い給料への不満も解消(?)するかどうかはわかりませんが、スタッフも元気が出ます。また、スタッフの家族や友人など、本を売のを手伝ってくれるという人たちには、保証人ひとりつけて簡単な契約を結んでもらえば販売活動に参加してもらえるように仕組みをつくりました。

(5) 一粒で3度おいしいスポンサー & 預金者への呼びかけ

ただ、本は1冊だいたい巻頭カラーの60ページ、これを5000リエル=約125円で売っておりますので利益はできません。5000リエルにこだわったのは、今はやりの芸能雑誌などが5000から6000リエルで売っている（半分くらい広告ページだったりしますが）ということ、また、子供がおやつを1日か2日がまんすれば買えるくらいの値段でもあり、また、この値段だとだれかがコピーして売ろうって、て気にもならないだろうという金額でもあり、絶対5000リエルというところからスタートしてコストダウンをしてきてかろうじて収支トントンにしています。

ということは、ここからがミソですが、スポンサーさんに補助いただいて本を売りきって利益が出れば、その利益でライスマのもう一つの活動、「学校トイレ建設」にその利益をまわすことができます、その場合、本のスポンサーさんからのお金が本出版の後、間接的にこの「学校トイレ建設」に回っていったとも考えられるわけですので、助成金額に応じて完成したトイレにスポンサーさんのお名前を入れさせていただくということも考えてます。一粒で3度おいしい・・・①宣伝広告をして②カンボジアのモラル教育をして③学校トイレを寄贈する・・・

そしてライスマの知名度が上り、ローンサービスのための大口の預金者が増えればまた我々のマイクロファイナンスの活動もより充実していきます。

まとめですが、ライスマでは道徳教育、それに以前からの活動である学校に不足しているトイレの整備をして子供や先生が勉強に集中できる環境を整えるのを重視し、ローンサービスは担保がなくて、なかなか大手のマイクロファイナンスからはお金を借りにくいけれど頑張っている人たちには融資を、すこし余裕があってiPhoneを買いたいとかいう人たちには貯蓄を薦める、それが今のライスマでございます。

そうそう、末筆になりましたが、現地カンボジア人からの預金総額がすこしずつながらも増えてきて、50,000ドルに達しました、ローンサービスの貸付の方は約1900人に対して630,000ドルほどになっております。

マンガの画像は添付のファイルをご覧ください。