

平成 17 年度 N G O 専門調査員 調査・研究報告書

テーマ：

マイクロクレジット事業における、ビジネス研修利用の
有用性とその汎用性について

N G O 専門調査員：松浦宏二

受入団体：チャイルド・ファンド・ジャパン

平成 17 年 3 月 22 日

目 次

1. 受入団体概要及び専門調査員略歴	3
2. 調査・研究活動内容	4
2-1. 実施期間	4
2-2. 活動目的及び背景	4
調査の背景	
調査の目的	
2-3. 調査結果	5
2-3-1. フィリピンにおける実践例と動向	6
2-3-2. インドネシアにおける実践例と動向	7
2-3-3. 研修プログラムの有用性について	8
2-3-4. 研修プログラムの汎用性をめぐる状況	9
2-4. 分析	
2-4-1. 近年のマイクロ・ファイナンスの流れと研修の扱われ方	10
2-4-2. マイクロ・ファイナンスの質を高めるものとしての、 ビジネス研修の有用性	12
2-4-3. マイクロ・ファイナンスの質を高めるために、 ビジネス研修は汎用性を持てるか？	13
2-5. 提言（今後の課題・問題点と対処方法）	
2-5-1. チャルド・ファンド・ジャパンは、今後どのような立場で マイクロ・ファイナンスに取り組み、ビジネス研修を活用 していくべきか。	14
2-5-2. 他の NGO に対する働きかけ	14
参考文献	15
Selected Abbreviation	15

1. 受入団体概要及び専門調査員略歴

チャイルド・ファンド・ジャパンの概要

チャイルド・ファンド・ジャパンの前身は、第2次世界大戦後の日本の戦災孤児などを支援した、社会福祉法人・基督教児童福祉会（以下、CCWA と略す。）にある。CCWA は、アメリカの人道支援団体、基督教児童基金（Christian Children's Fund - CCF）から日本の児童養護施設へ送られた支援金の受け入れ母体として活動を始め、1948年から1974年まで同基金からの支援金を受けていた。（社会福祉法人設立は1952年になる。）1974年12月を持ってCCFが支援終了したのを機会に、1975年4月に、CCWA内に国際精神里親運動部を設立し、日本国内での資金集めと、フィリピン共和国における子どもの支援活動を開始した。2005年3月までには、フィリピンで延べ3万人の子どもとその家族、地域社会への支援を行ない、またこの間、タイ、バングラデッシュ、ネパール、エチオピアなどでも、災害時の緊急援助や子どもの支援活動を実施した。2005年3月9日を持って、国際精神里親運動部は基督教児童福祉会から独立し、新たに特定非営利活動法人・チャイルド・ファンド・ジャパンとして活動を継続することとなり、現在はフィリピン24ヶ所の活動拠点で5,000名の子どもとその家族を支援している。またネパールでは山間僻地の地域保健活動、栄養改善事業も実施している。

松浦宏二の経歴

- | | |
|----------|--|
| 1979年3月 | 横浜国立大学経営学部卒業 |
| 1983年3月 | 国際基督教大学教養学部卒業 |
| 1985年4月 | 国際人材開発機構ボランティア |
| 1985年10月 | 国立フィリピン大学、社会福祉・地域開発学部修士課程入学
(1987年、Diploma of community Development 取得) |
| 1989年4月 | 基督教児童福祉会・国際精神里親運動部、プロジェクト担当職員 <ul style="list-style-type: none">・ フィリピンでの国際精神里親運動事業全般の運營業務調整・ フィリピン短期開発事業の発掘調査、モニター、評価。・ ネパール事業発掘調査・ エチオピア・ストリートチルドレン支援事業の計画、実施管理、モニター、評価 |
| 2003年4月 | 駐フィリピン日本人代表 |
| 2004年4月 | フリーのNGOコンサルタントとなる。 |

2. 調査・研究活動内容

2-1. 実施期間

平成 17 年 7 月 1 日～平成 18 年 3 月 31 日

2-2. 活動目的及び背景

【調査の背景】

平成 17 年（2005 年）は、国連の定める「国際マイクロ・クレジット年」である。1997 年にワシントン DC で開催された「マイクロ・クレジット・サミット」の行動計画宣言前文では、「2005 年までに 1 億世帯の貧困層に、自ら事業を起すために必要なマイクロ・クレジットを供与する」と謳われた。「マイクロ・クレジット」がこのような注目を浴びたのは、1980 年代になって世界的な関心を集めた「グラミン銀行の成功」により、これが貧困問題解決の万能薬ともてはやされてからである。しかしながら、「マイクロ・クレジット」が貧困緩和の有効な手段となり得るということは、当時から一般的に受け入れられた考えであったものの、このサミットが開催された頃にはすでに、マイクロクレジットを実践する NGO や研究者の間では、これが本当に最貧困層に届くのか、貧困層の起業に貢献しているか、サステナブルな手法になり得るのかについて様々な議論が行われていた。¹

過去 8 年間に国際機関や政府開発援助から多くの資金が投入され、世界の NGO の多くもこの手法を導入して貧困層の救済に取り組んできたことで、マイクロ・クレジットを供与する「数を拡大する」という目標は、ある程度達成されてきたかもしれない。² しかし、「貧困層が自ら事業を起す」ことを支援できるようなヨリ質の高いマイクロ・クレジットの実施方法の工夫については、実践事例などの分かち合いや検討は、十分進んでこなかったように思われる。

一方、チャイルド・ファンド・ジャパンでは、1975 年からフィリピンの貧困世帯やその子どもに対する教育、保健面での支援を行う中で、子どもたちの問題の背景には深く貧困問題が関わっていることを認識し、その解決のためにマイクロ・クレジットを活用してきた。しかし、その活動経験からは、「小口融資へのアクセスが確保される」だけでは貧困世帯の生活改善に結びつくような効果はなかなか実現できないことを学んでいた。そこで 1998 年から、ジェネラルサントス市に拠点を置くノートルダム・ビジネス・リソース・センターと協力して、貧困層を対象としたビジネス研修を開発し、これを実際に活用しながら検討を加え、最終的に研修マニュアルを作成することを行ってきた。マイクロ・クレジットの提供とこのビジネス研修を組み合わせることで、貧困世帯の生活改善を実現させようと意図したのである。

マニュアル化された研修デザインは、チャイルド・ファンド・ジャパンの支援するフィリピン全国 24 カ所の関連事業で活用され、およそ 5,000 の貧困世帯へ研修が実施されることになっている。

この調査では、上記のような背景に立って、次のような目的で調査を行う。

¹岡本真理子氏のマイクロクレジット研究会資料、勝間靖、JICA「国際協力研究」Vol. 14, No. 1, 1998（研究ノート）

² State of the Microcredit Summit Campaign Report 2004

【調査の目的】

近年のマイクロ・ファイナンスの動きの中で、マイクロ・クレジットの支援事業において、ビジネス研修を行うことの有用性、汎用性を検証する。特に、

- 1) 上記のビジネス研修が、貧困緩和に向かってどれだけ有効なツールとなるのか
- 2) フィリピンや近隣国で同様の実践事例が見られるのか
- 3) このような研修が国や住む地域によって異なる貧困層の生活状況の中で、共通して有効な効果をあげる可能性があるのか

について検証する。

2-3. 調査結果

今回の調査の結果明らかになってきた主な点をまず列記すると次のとおりである。

- (1) マイクロ・ファイナンス活動、特にマイクロ・クレジットを提供する場合に、その受益者に対して十分なビジネス研修を実施する団体は、フィリピン、インドネシアなどでは極めて少ない。
- (2) マイクロ・ファイナンスに関わる研修は、融資を出す側の組織整備や融資の管理・運営面に特化している場合が多く、融資を受ける受益者の経済活動を支援するものは少ない。その背景には次のような問題があると考えられる。
 - これは、マイクロ・ファイナンスの普及が、金融サービスの供給側の制度整備を中心として行われており、そこでは「融資の返済」が主たる関心事となっているからと考えられる。ここでは、本来、「貧困緩和」を目的として始められたマイクロ・ファイナンスの趣旨とは、ややかけ離れた視点でその普及が進められていると考えられる。
 - マイクロ・クレジット・サミット以降の動き、特に近年の「マイクロ・ファイナンスの商業化」の動きがこの傾向を推し進めている。
 - 受益者の経済活動を支援するような研修を行うことは、時間、資金、人材の面でマイクロ・ファイナンス実施機関の負担となり、安定して運営していくための阻害要因となるという考え方がある。
- (3) マイクロ・クレジットを提供する前に、ビジネス研修を実施することは、既存のマイクロ・ファイナンスでは救済できない最貧困層支援において、有効な手段となりうる。
 - しかし、このような研修を実施することは、マイクロ・ファイナンスのサービスを提供する組織（MFI）のサステナビリティを阻害するとして、行われない場合が多い。また、行いたいと考える組織も、有効で、簡易な研修方法を見出していない。ここでも、「制度としてのMFIのサステナビリティを確保するか」、「最貧困層の支援を確保するか」という2つの焦点の間で議論が揺れている。³
- (4) チャイルド・ファンド・ジャパンの開発した「貧困層向けのビジネス研修キット」は、貧困層の経済活動を効果的に実施させることを狙いとし、これによって実現される『収益増加が貧困状況を改善』し、同時に融資の適切な返済を促すことで、『MFIのサステナビリティ確保にも貢献する』という効果が得られる。この手法は、特に社会開発を担い

³ 添付資料3：マイクロファイナンスを巡る2つの焦点

ながら、限定的な地域で最貧困層を支援しようとしているNGOのマイクロ・クレジット活動と併用することで、大きな効果を挙げると期待される。

2-3-1. フィリピンにおける実践と動向

1) 大手MFIの動向

フィリピンではNGOを基盤にしたマイクロ・ファイナンス活動が活発であるが、フィリピン・マイクロ・ファイナンス協議会に加盟する団体（加盟資格：受益者数3000名以上、融資金額2000万円以上、一部の農村銀行、協同組合も含む）だけでも24団体がある。加盟団体中、23団体の2004年12月現在の実績では、約73万世帯へ、32億ペソ（約64億円）の融資を提供している。2003年度実績と比較した伸び率は、受益者数で27%、融資金額で38%であり、加盟する大手のNGO型MFIでは、海外や国内の商業銀行からも運転資金の融資の相談が持ちかけられている。「マイクロファイナンスの商業化」が着実に進行しているといえるだろう。

2) 開発機関による支援動向と商業化によるビジネスへの動き

MFIの組織強化のために、UNDPなどによるキャパシティー・ビルディングの支援が行われている。90年代はグラミン型の手法を取り入れた団体が多かったが、この支援などで2000年以降ASA型の手法も一般的になり、受益者数の拡大によってサステナビリティを確保できた団体が増えている。比政府関係機関である「People's Credit and Finance Corporation」は、資金を融資する組織ではあるが、CARDなどのNGOを使ってMFIへのトレーニングを提供している。

かつては、融資の原資となる資金支援もあったが、組織運営の安定化、大規模化が実現されつつある今、各MFIの融資資金の調達は、「商業化」の流れを受けた金融資金市場から流入する資金に任せようという動向が援助機関みられる。⁴

3) ビジネス研修の動向

小規模ビジネスの起業支援につながるような研修としては、フィリピンにおける「BEST GAME」普及の先鞭をつけたCEFE Net (Competency based Economies through Formation of Enterprise) が、政府事業（教育省、産業貿易省、労働省など）の中で研修を行っている。しかし、対象者は比較的、経済的な余裕のある所得層である。またこの研修デザインは底辺の貧困層が理解するにはやや難しく、研修実施の費用がかかるため、NGOやMFIの間ではその利用が広がっていない。

大手MFIが実施する研修は、融資を受ける側の経済活動を支援するものではなく、融資を出す側の組織整備や融資の管理・運営面に特化していることが多い。受益者への研修は、やはり融資の仕組みを整備するためのグループ作り、融資条件の説明などに偏っている。受益者が自らのビジネス活動に活用できるのは、会計についての簡単なオリエンテーション的なものに限られているケースが多い。

4) チャイルド・ファンド・ジャパンの支援事業におけるビジネス研修とこの実践からの提言

CEFEの普及する「BEST GAME」は講義型研修でなく、経験的に学ぶ (Experiential Learning) 研修を活用するところが画期的である。この利点を生かし、読み書きの能力が充

⁴ 添付資料3：このような資金の流れを図解。

分でない貧困層にも提供できるように、「BEST GAME」を簡略化したビジネス研修のモデルが、チャイルド・ファンドの研修モジュールである。しかし、模擬ビジネス活動を通じて体験的にビジネスのノウハウを学ぶという手法は変わっていない。

すでに研修が実施されたチャイルド・ファンド・ジャパン傘下の3つのプロジェクトからのフィードバックをまとめると次の通りである。これらは、研修を実施したスタッフ、および研修を受けた受益者への直接のインタビューに基づくものである。

- a) 実践的指導方法が分かり易く、効果的である。
- b) 研修を受けた人が、実際にビジネスを実施する段階で、研修で学んだ内容をさらに具体的に理解し実践できるように、プロジェクトスタッフがフォローアップの指導を行うことが、最終的なビジネス成功にとって大切である。
- c) この研修では、どのような形のビジネスにも適用できる原則を学ぶことができるが、参加者を同業種のビジネス（例えば魚の行商人、村の雑貨屋経営者など）を行っている者の中から選び、そのビジネスの具体的実践例を使いながら研修内容を深めると、さらに効果的である。

これらのフィードバックの内容から言えることは、貧困層は、具体的状況の中でならば良く学ぶ能力があるということである。「BEST GAME」はすでにその具体的状況を研修の中に作り出すものであるが、それをさらに具体化し、研修を受ける貧困層の具体的生活環境、具体的ビジネス環境に即して指導することが、融資を受けたビジネスを成功させる上で有効な方法であることを示している。

2-3-2. インドネシアにおける実践例と動向

あ) 銀行を基盤にしたマイクロ・ファイナンス活動とビジネス研修

インドネシアでは、NGOによるマイクロ・ファイナンスの活動よりも、フォーマルな制度的金融機関が広範囲にマイクロファイナンスのサービスを提供している。かつての政府系銀行であったBank Rakyat Indonesia (BRI)が大規模なマイクロクレジットの提供機関となっていたり、近年でもその収益性に目をつけた商業銀行（例えば、Danamon Bank）がマイクロ・ファイナンス活動に急速に参入してきている。⁵ 地方のRural Bankでも、フィリピンの大手MFIであるCARDで研修を受けて、小規模ながらマイクロ・ファイナンス活動を実施し始めている。⁶

さらにビジネス界に属していた篤志家が新たな財団を設立し、マイクロ・ファイナンスの活動により約8万人の貧困層への支援を行っている事例もある。(Yayasan Dharma Bhakti Parasahabat)

しかしながら、こうした大手の、特に金融機関としてマイクロ・ファイナンスに参入した組織では、受益者へのビジネス研修という点では、実践例は見られない。

い) NGOによるMF活動とビジネス研修

一方でNGOによるマイクロ・ファイナンスの活動は、400のNGOが20万世帯程度にサービスを提供していると推計されている。最近では、規模の拡大を目指し、社会開発事業の枠組みを維持しながらも、農村銀行を買収して制度的な基盤を確立するような動きも出てきている。この中では、Self Help Groupによる融資活動を展開しながら様々な研修を実施

⁵ Danamon Bank は、1000ドルまで担保無しで融資。2004年には150支店で実施していたのが、2005年には900支店に拡大している。

⁶ セマランのRural Bank Association傘下の銀行の事例。200名程度の女性を10のグループに組織して融資を実施。

している。しかし、職業訓練的な技術指導はあるものの、ビジネス運営といった視点で、貧困層のビジネス運営技術を高めようとする研修はあまり見られなかった。実践としては行われていないものの、ビジネス研修への関心は持っている団体が多く、融資活動を円滑に実施し、貧困からの脱却を確かなものにするためにどのような手法があるかには、強い関心を示していた。

う) 政府機関によるマイクロ・ファイナンス活動の普及

研修を活用しながらマイクロ・ファイナンスのサービスを提供して成功を治めているのは、1979年から農業省傘下で実施されてきたP4Kプロジェクト⁷である。2002年現在、12州で、63,115のSelf Help Groupを組織し、4,994億ルピア（約67億5000万円）の融資実績があるが、返済率も9割を越える高さである。これはもともと農村部の収入向上のための技術研修事業に、資金融資を組み込むことが行われていたものである。近年のマイクロ・ファイナンスの普及に伴い、この事業の枠組みにマイクロ・ファイナンスの要素を組み込んだ。

元来、農村部での研修をベースに行われていた事業であるため、事業スタッフの間でも、融資前の研修に多くの時間と費用をかけており、研修の存在が事業の成否の鍵を握るという意識が強くあった。融資活用するための職業訓練、融資活動の運営を維持するための実務訓練などにも力を入れている。指導を行う農業普及員は政府職員であり、このような人材と費用を組織的に負担することが可能なために、効果的なマイクロ・ファイナンス活動を実施できたと考えられる。

本調査に関連してP4Kプロジェクトの示す重要なポイントは、研修が受益者の収入向上活動に大切な役割を果たしているという職員の認識である。金融制度として始まった事業でなく、現場の受益者と日々接触しながら事業展開をしている立場からは、融資へのアクセスを確保する制度作りだけでは効果のあがる融資活動にならないという実感が強くあると感じられた。

2-3-3. 研修プログラムの有用性

1) 融資活動における効果

(ア) 2001年にチャイルド・ファンド・ジャパンが調査した273件の融資事例では、ビジネス研修を受けてから融資を受けた者のうち、85%がビジネスに成功し、66%は具体的に収入規模を増やしている。また収入増加を果たした受益者の20%は、子どもの教育費がまかなえるようになったなど、収入面に限らない効果をあげている。今回のインタビュー調査ではまとまった数のデータは取れなかったが、どの受益者も、研修が自分の商売運営に役立ったことを指摘している。より厳密なデータによる分析は、今後数年間の間に実施される研修と、データ・ベースを活用した受益者の所得変化を見て検証することが必要である。

(イ) これまでに研修を実施してきたチャイルド・ファンド・ジャパンの支援団体のスタッフからのフィードバックでは、研修参加者のビジネスに向き合う姿勢が変わったことや、実際のビジネス運営で成果が現れていると言うコメントを得た。この成果の要因としては、講義形式ではない研修の分かりやすさ、ゲームを楽しみながら学べるという研修の手法への評価があげられた。

(ウ) また、研修参加者からは、研修がどのようにビジネス運営を変えているのかについ

⁷ Proyek Peningkatan Pendapatan Petani Nelayan Kecil, (The Income generating Project for Marginal Farmers and Landless)

て、次のような具体的なコメントが得られた。

- ① 利益が出ていることを確認しながら商売ができるようになった。
- ② 仕入れの資金を取り分けておき、仕入れのタイミングも考えるようになった。
- ③ 客とのやり取りから何が売れるかを考えるようになった。
- ④ 生活の費用と商売の費用を分けて考えるようになった。

(エ) インドネシアの P4K プロジェクトでは、受益者レベルの研修を担当する職員から、融資活動に平行して様々な研修を実施する必要性について積極的な支持のコメントが得られたことは前述のとおりである。

2) 研修を活用している団体の反応

(ア) ビジネス研修という形でないにしても、社会開発型の活動を実施してきている団体はどこも、研修を行うことの必要性を強く認識しており、現状を改善するための新たな取り組みとして、ビジネス研修に強い関心を示した。

3) その他の反応

(ア) 金融組織からマイクロ・ファイナンス活動に参入した団体は、そもそも研修を行うことへの必要性を認識していないため、その有用性についての意見は余り聞かれなかった。むしろ費用をかけてまで研修を実施する事により、組織の収益性が脅かされることへの否定的な見方が強かった。

2-3-4. 研修プログラムの汎用性をめぐる状況

1) 貧困層支援における「ビジネス研修」の位置づけ。

(ア) フィリピンの状況

チャイルド・ファンド・ジャパンが貧困層向けの「ビジネス研修」開発のキッカケを与えた「BEST GAME」は、もともとは、南アフリカで開発され、いくつかの国で使われたが、フィリピンではドイツの GTZ による技術協力で CEFÉ Network という財団が作られ普及を行っている。しかしこの研修は、Small and Medium Enterprise を普及するという趣旨の下で、主に政府機関の行う事業の中で実施されることが多く、対象者は最貧層というよりは中間所得層、もしくは比較的経済的余裕のある貧困層である場合が多い。NGO の中でもこの研修モジュールのトレーナー研修を受けている団体はあるが、MFI の間で広く知られ使われているという程ではない。

MFI の間で広く行なわれる研修とは、融資メカニズムを整備するためのグループ作り、融資活動を運営するためのオリエンテーション、若干の会計研修などが一般的である。融資対象者の経済活動そのものにかかわる研修としては、洋裁、豚の飼育、食品加工など職業訓練的な技術指導がほとんどである。

(イ) インドネシアの状況

インドネシアでも、ビジネス研修はまず Small and Medium Enterprise (SME) を発展させるという考え方の中で捉えられており、中央銀行の Credit Bureau の下で、Business Development Service Agency が様々な技術指導を行っているという。Informal Sector や Rural Area の貧困層の間に SME が広まり発展することは一般的に見て貧困対策になるという認識があるが、そのこととマイクロ・ファイナンス活動の中でビジネス研修を行えば、最貧困層を支援する有効な手段になるということの関連性は明確に意識されていないようである。

融資活動と研修ということを関連付けて行っているのは、農業省の P4K プロジェクトである。前述のように政府事業という背景もあり、広い地域を対象に実施され

ており、研修活動を広く実施することが出来るひとつの良い事例である。

(ウ) 日本の国内の状況

日本の中では、マイクロ・ファイナンス活動そのものがあまり十分に理解されていない上に、これを実際に行っている団体も少ない。このため、マイクロ・ファイナンスに関わる一般的な研修とビジネス研修の違いは明確に理解されていない。しかし、小規模な融資を限られた人数の受益者へ提供しているNGO団体は多く、どのようなすればこの融資が成功する融資となるかについての関心は高い。2005年度に実施されたワークショップや勉強会に参加したNGO関係者を通して、チャイルド・ファンド・ジャパンの開発した「貧困層のためのビジネス研修キット」は国内の7団体に配布された。

2-4. 分析

2-4-1. 近年のマイクロ・ファイナンスの流れと研修の扱われ方

近年のマイクロ・ファイナンスを普及させる流れの中では、受益者に対しビジネス研修を行うことはあまり注目されず、意識的な取り組みがなされているとは言えない。それは何故だろうか？ 基本的には、発展途上国の現実の中で社会開発を担いながら貧困層への支援を行おうとするNGOの行うマイクロ・ファイナンスと、1997年のマイクロ・クレジット・サミット以降世界的に推進されてきた「マイクロ・ファイナンスの商業化」の動きは、どちらも貧困削減を究極の目標としているという点で基本的に一致している。しかしその考え方、アプローチの仕方においては、大きな違いがある。⁸

この違いが、融資対象者に対するビジネス研修を行うかどうかの立場で、大きな違いを生んでいるといえるだろう。この点についてまず、以下にまとめる。

あ) 「マイクロ・ファイナンスの商業化」の動きとその問題点

「マイクロ・ファイナンスの商業化」の流れの中では、世界に12億人といわれる貧困層に広く支援を届けるために、マイクロ・ファイナンスを普及させるための金融制度作り、特に大手NGOや既存の商業銀行などを活用して貧困層への金融サービスを提供しようと試みている。融資に限って見れば、小規模融資が貧困層に提供されることまでがこのアプローチの主たる関心事項であり、それによって具体的に貧困状況が改善されたかどうかを検証しようとする動きは、無いわけではないが不十分である。このアプローチでは、MFIの融資活動で多くの融資が提供され、高い返済率が確保されれば、貧困改善に効果があったと見てしまいがちである。貧困層は小規模融資の借り手であり、借りた資金を返済することを期待された経済単位としてしか見られていない。⁹

しかし、提供された小規模融資が有効に生産的活動に生かされ、特定の貧困家庭の収入状況を改善したかどうかは、実際にはよく分からないのである。¹⁰ グラミン銀行の初期の成功事例が、「マイクロ・ファイナンスの手法で融資へのアクセスさえ確保できれば、貧困層は自動的に貧困状

⁸添付資料1：マイクロ・ファイナンスを廻るアプローチの違い

⁹添付資料2：図の左側。

¹⁰ ADB Institute Discussion paper No.15, 2004

況を改善できる」という暗黙の了解を世界的に広めてしまったが故に、提供された融資資金がどのように貧困を解消するのかに対する関心を失わせてしまったと言えるであろう。大手の成功したMF Iのスタッフも「The Poor knows the best.」、すなわち「貧困層は（どのように融資を使って収入を上げるか）一番良い方法を知っている」という前提を疑っていないことが多い。このような前提は、都市部で経済活動がそれなりに活発であり、その中で日々小規模な経済活動を担ってきた貧困層の場合は当てはまる場合も多い。しかし、経済活動が限られ、商売を活性化するインフラや市場へのアクセスが限られた生活領域で、商売などの経験も限られたものしか持ち合わせない貧困層にとっては、融資の機会を得ることが、借金の階段へ転げ落ちる一歩となる場合も多いのである。現在のマイクロ・ファイナンスの動きの中で取り残されているのは、このような貧困層である。

さらに言えば、このような考え方の中では、貧困は所得貧困に限ったものとして受け止められ、マイクロ・ファイナンスを活用した貧困軽減とは、所得貧困の解決に焦点が絞られているといえるだろう。しかしながらマイクロ・ファイナンスが実施される貧困層の生活の現実には、様々な形で人間貧困の要因が存在しており、それがマイクロ・ファイナンスの有効性に問題を投げかける場合も多いのである。¹¹ 人間貧困の実態に踏み込まず、融資を提供することにだけ焦点を絞ってマイクロ・ファイナンスを広げようとする考え方の限界はそこに存在するといえるだろう。¹²

世界的な規模での「マイクロ・ファイナンスの商業化」の動きは、貧困軽減に向けた試みとしては善意に満ちたものであるが、その実施の実務的なレベルでは、グラミン銀行の成功要因や前提条件を緻密に分析したり、多様な貧困層の生活環境の違いから生じるマイクロ・ファイナンスの落とし穴を想定したデザインを考えることが十分できなかった。結果として、現在行われている大規模なマイクロ・ファイナンスの普及事業では、成功と失敗が入り混じったまま、マイクロ・クレジット・サミットの目標達成やミレニアム開発目標の達成を目指して、強力な「マイクロ・ファイナンスの商業化」が大規模な政府開発援助に後押しされて進行中である。

い) 社会開発型NGOのアプローチとその関心事項

社会開発型NGOは、限定的な地域で限られた人数（数百人から数千人規模）を対象に、教育、保健、環境、様々な訓練、生業活動支援など、貧困層の生活のあらゆる面で総合的な支援を提供していることが多い。マイクロ・ファイナンスの活動もそうした多様な活動の一つに組み込まれていることが多く、MF Iのように金融サービスの提供に特化した活動にはなっていない。

このような活動においては、貧困層は多様な生活上の問題を抱えた生活者として受け止められ、そこに於ける貧困とは、収入が低いという事実だけでなく、子どもの慢性的栄養不良、病気に対する脆弱性、基礎教育の機会の欠如、生産的活動へのアクセスの欠如などを抱えた状況を意味している。したがってここにおける貧困軽減とは、所得貧困の解消に留まらず、人間貧困の解消も含むものとしてとらえられている。¹³

このような関心が現在のような「マイクロ・ファイナンスの商業化」の潮流が生まれる前から存在していたことは、マイクロ・クレジット・サミットに先立つ1996年12月に、Freedom from HungerのChristopher Dunford氏が次のように述べていることから明らかである。そしてその後のマイクロ・ファイナンスの動きは、この疑問に十分答えて来てはいない。

¹¹ 所得貧困と人間貧困の違いについては、UNDP Human Development Report 1997 「貧困と人間開発」参照

¹² 融資を提供するだけの支援は、商業化されたマイクロファイナンスの中だけでなく、小規模なNGO活動の中にもある。チャリティだけの支援と批判されるNGOのマイクロクレジットはこの形が多い。

¹³ 添付資料2：図の右側

If a PVO has to choose, it accomplishes more to child welfare with integrated financial and education services to the group of poorer women. (中略)

The massive expansion of Micro Credit, as promoted by the upcoming Micro Credit Summit, runs the risk of narrowly focusing on micro-enterprise development at the expense of other sectors. A too-narrow approach to the micro credit is likely to miss an opportunity for major improvements in child welfare; it could even hurt children by diverting resources from their care.

「マイクロ・ファイナンスの商業化」に向けた世界的な潮流の中では、「社会開発型NGOは貧困層への金融サービスを提供することに特化したMF Iとなるべきであり、それが『チャリティの延長』のような効果の無いマイクロ・ファイナンスでなく、サステナブルなマイクロ・ファイナンスを提供する方法である」とする考え方が広がっている。これに加え、過去10年に、マイクロ・ファイナンス活動への強力で大規模な資金的サポートが途上国のNGOへ流入したことで、活動の資金基盤の弱い途上国のNGOは、支援する貧困層の自立でなく、自分たちNGOが組織として自立して活動して行ける様に、こうした資金を受け入れ、MF Iに特化した組織へと変わっていく事例も多く見られた。(特にバングラデッシュではこのような傾向が顕著であったと言われる。) このため、広い社会サービスを提供する中で、その一つの支援方法として行うマイクロ・ファイナンスへの注目は薄れ、広く人間貧困の解消を目指したNGOの支援も、効率的でないという見方が強まっている。

しかしながら、受益者数を拡大するというマイクロ・クレジット・サミットの目標がある程度実現され、¹⁴ 量的な課題が克服されつつある今、本当の意味で質の高い貧困軽減を実現できるような(すなわち広い意味で人間貧困の解消に資するような)、マイクロ・ファイナンスの実施こそが求められているとも言えるであろう。そこにおいては、融資を手にするチャンスを得た貧困層が、どのようにして自らの貧困状況を改善することにこれをつなげられるかが、最大の関心事項として挙げられなければならない。

2-4-2. マイクロ・ファイナンスの質を高めるものとしての、ビジネス研修の有用性

前述のように、既存のマイクロ・ファイナンス活動の普及の中では、十分に支援しきれない貧困層や貧困状況がある。その実態は地域や生活状況、特定の社会構造の中での貧困層の社会的地位などに応じて様々に異なる。こうした状況の中にマイクロ・ファイナンス活動で融資資金だけが流れ込むことは、必ずしも貧困状況の改善につながるとは限らない。この問題に答えるには多様な支援策が考えられるが、ここでは調査の趣旨に沿って、「マイクロ・ファイナンス活動の中で融資を提供する際には、『ビジネス研修』が有効である」との立場から以下の議論を進めたい。

マイクロ・ファイナンスにより提供される資金を使って自分の商売をうまく運営する貧困層は、もともとそのノウハウを経験から得ていることが多い。「The poor knows the best」という言い方もその前提に立っている。しかしこのような貧困層も、ノウハウを体系的に整理して理解しているわけではない。経済環境の変化、生活上生じる様々なリスクに対応し切れずに失敗をし、借金を抱え込むケースもあるのである。さらに、こうした経験的に学んだノウハウを持たない貧困層に、マイクロ・クレジットの資金だけが大量に流れ込むことは、貧困層に無用のリスクを抱え込ませることになる。規模の拡大、受益者数の拡大により利益を上げようとする商業的なMF Iが

¹⁴ State of the Microcredit Summit Campaign Report 2004

増えている現状では、こうしたリスクを抱え込む貧困層が増えていく懸念すらある。従って、如何にして貧困層のビジネス運営能力を育むかが、必要になってきていると言えるだろう。

ここで必要とされるのは、貧困層にも分かる研修、実践的に使えるような研修である。その主な特徴は、次のようなものであろう。

- 1) 講義でなく、経験的にノウハウが学べるような研修であること。
- 2) 必要なら同業の商売を行う人々を集めて研修し、具体的に事例を持って説明できるような研修であること。
- 3) 研修実践後も、実践の場で研修内容のフォローアップをできるようにすること。

このような形の研修や研修後のフォローアップも含めた支援の体制は、受益者数の拡大や組織の収益性を求めるMF Iの活動、あるいは商業活動の一環としてマイクロファイナンスに参入する商業銀行の活動の中では実現され難いかもしれない。むしろ社会開発を担うNGOが、様々な貧困層支援策の中の一つとして活用すれば、効果をあげると考えられる。チャイルド・ファンド・ジャパンの支援事業における成功事例やインドネシア P4K 事業における研修のあり方は、こうした研修がマイクロ・ファイナンス活動の融資事業の成功を導くものであることを例証している。

2-4-3. マイクロ・ファイナンスの質を高めるために、ビジネス研修は汎用性を持てるか？

- 1) 金融システムを構築するという「MFの商業化」の流れの中では、ビジネス研修を行うという試みはあまり注目を得られていない。しかし、マイクロ・ファイナンス活動で、量から質への模索が始まる時には、ビジネス研修は重要な位置を占めると考えられる。現在これが注目されないのは、それ自体への評価が低いからではなく、

- ① 金融サービスの範疇に入らないと考えられている
- ② 費用や時間がかかると考えられている
- ③ 貧困層にもわかりやすい有効な研修モジュールがない

などの理由によるものである。しかし、今回訪問調査を行った団体の多くは、融資した資金が有効に活用されるかどうかに関心を抱いており、そのためにどんな手法をとればよいかについての関心も高かった。貧困層と直接の接触を持って活動する団体ほどその関心は高い。その意味では、

- ① 効果的な研修があると認識され、
- ② 適切な費用で実施できるものであり
- ③ 簡易な方法で実施可能である

という見通しがあれば、こうした団体は積極的にこれを活用していくものと考えられる。その意味では、潜在的なニーズはあるといえる。

- 2) ビジネス研修を積極的に活用することは、本当の意味で貧困緩和に資するマイクロ・ファイナンス活動を生み出すために不可欠と考えられる。マイクロ・ファイナンス活動が、実施機関が利益を上げるためだけの商業活動に矮小化されず、本来の目的である貧困緩和を実現する有効な手段として活用されることが求められる限り、ビジネス研修が果たす役割は大きい。世界のマイクロ・ファイナンスによる貧困層への支援活動が、この点を見誤らない限り、ビジネス研修の必要性は今後見直されて然るべきものと考えられる。
- 3) 従って、マイクロ・ファイナンス活動の中でビジネス研修が広く活用されるかどうかは、ニーズにあった研修モジュールの開発、これを活用しようとする組織、団体が増えるかどうかにかかっている。ここで指摘しておきたいことは、現在その利用が限られているからと言って、研修そのものに汎用性がない訳ではないということである。今後、この

ような研修の普及にパイオニア的な役割を担って行動する組織や団体が必要とされているといえるだろう。

2-5. 提言（今後の課題・問題点と対処方法）

2-5-1. チャルド・ファンド・ジャパンは、今後どのような立場でマイクロ・ファイナンスに取り組み、ビジネス研修を活用していくべきか。

- 1) マイクロ・ファイナンス活動に特化して組織の安定性を図り、より多くの貧困層に金融サービスを提供しようとするのが、大手の MFI 諸団体の動向である。しかし、チャルド・ファンド・ジャパンはこのような動向を追う必要はない。むしろ社会開発を担う NGO として、活動地域の状況にあった適正な規模のマイクロ・ファイナンス活動を運営しながら、最貧困層を支援し、貧困緩和のための総合的な施策を行う姿勢を今後も継続すべきである。
- 2) 個別の貧困家庭への支援として、ビジネス研修によるキャパシティー・ビルディングを行いながら、限定的な数のマイクロ・クレジットを提供し、効果的なマイクロ・クレジットの提供方法、貧困緩和に直接つながる小規模ビジネス開発について、細部にわたる成功条件を発見していくことが、今後のマイクロ・ファイナンス全体への大きな貢献につながると考えられる。特に大手の団体がこのような試みへの取り組みの重要性を意識していない中では、この分野でパイオニア的な役割を担うべきである。この面では、具体的な実践事例を多く持ち、これらを指導・監督する組織と人員を現場レベルで持っていることが、チャルド・ファンド・ジャパンの強みである。
- 3) 活動地域内で多くの受益者へのマイクロ・クレジットの提供が必要な場合は、MFI として安定した規模と活動実績を有する大手の団体と協力し、これを提供することも考えられる。この面では、大手の MFI との役割分担を活かし、自らの資金は貧困緩和に資するような他の活動に有効に利用することを心掛けることが大切であろう。

2-5-2. 他の NGO に対する働きかけ

- 1) 今後、ビジネス研修の汎用性を広げるためにも、ビジネス研修キットを配布した NGO（国内、国外を問わず）に対しては、相手側の実施状況（活動規模、受益者数、スタッフの経験の有無、活動地域の貧困層の生活実態など）に応じて、今後その活用に必要なサポートを提供していくことが肝要である。
- 2) また、いくつかの NGO を招いて、研修キットを活用するためのトレーナー研修を行い、研修内容の普及とその実践の基盤を広げることも大切であろう。ここでは、NGO を対象にした研修への助成金などを活用したり、JANIC などの NGO 支援組織と協力して研修プログラムを組んでいくことも考えられる。
- 3) マイクロ・ファイナンスの方法論を分かち合うため、研究会、ワークショップなどを開催して広くマイクロ・ファイナンスを討議し、ビジネス研修の意義付けを深めていくことも有用であろう。
- 4) 今回の調査では、ビジネス研修キットを応用して、これを日本の開発教育教材とすることについて検討することも考えたが、今回は十分な時間と人材を動員することができなかった。今後の課題として検討されることを望む。

参考文献（順不同）

マイクロファイナンス全般：

- 岡本真理子、マイクロクレジット研究会第1回の資料、1997
- 勝間靖, JICA「国際協力研究」Vol.14, No.1, 1998（研究ノート）
- 吉田秀美、他編集、「マイクロファイナンス読本」1999、FASID
- フェルダール直子、「入門マイクロファイナンス」2005、ダイヤモンド社
- Susan Jonson and Ben Rogaly, Microfinance and Poverty Reduction, 1997, Oxfam Publication
- Tomas Fisher and M.S. Sriram, Beyond Micro-Credit, 2002, Vistaar Publication
- Geoffrey D. Wood and Iffath A. Sharif, Who Needs Credit?, 1997, Zed Books Ltd.
- Cristopher Dunford: Freedom from Hunger Micro Credit: A Means to What End, Monday Development, December 23, 1996
- Garly Wholler, Cristopher Dunford, Warner Woodworth : Where to Microfinance?, International Journal of Economic Development, 1999
- John Weisse and Heather Montgomery, Microfinance and Poverty Reduction in Asia and Latin America, ADB Institute Discussion Paper No.15, 2004

マイクロ・クレジット・サミット関係：

- Micro Credit Summit, Declaration and Plan of Action, Feb. 1997
- State of the Microcredit Summit Campaign Report 2004

インドネシア関係：

- 長畑誠、インドネシア共和国・マイクロファイナンス セクター調査、2002年10月 国際協力銀行
- Asia Resource Center for Microfinance: Microfinance Country Profile Indonesia, March 2005

フィリピン関係

- Microfinance Council of the Philippines, Update on the performance of Council members, December 2004

その他：

- UNDP Human Development Report 1997 「貧困と人間開発」

Selected Abbreviation:

- BEST GAME: Business, Expenses, Saving Training Game
- CARD: Center for Agricultural and Rural Development
- CCF: Christian Children's Fund
- CCWA: Christian Child Welfare Association
- CEFE: Competency based Economies through Formation of Enterprise
- FFH: Freedom from Hunger
- MFI: Micro Finance Institution
- NGO: Non Governmental Organization
- UNDP: United Nations Development Plan

添付資料1: マイクロ・ファイナンスのアプローチの違い



究極の目標

貧困緩和

マイクロファイナンスの商業化

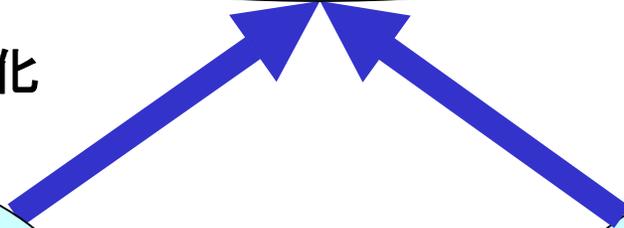
金融システムの構築



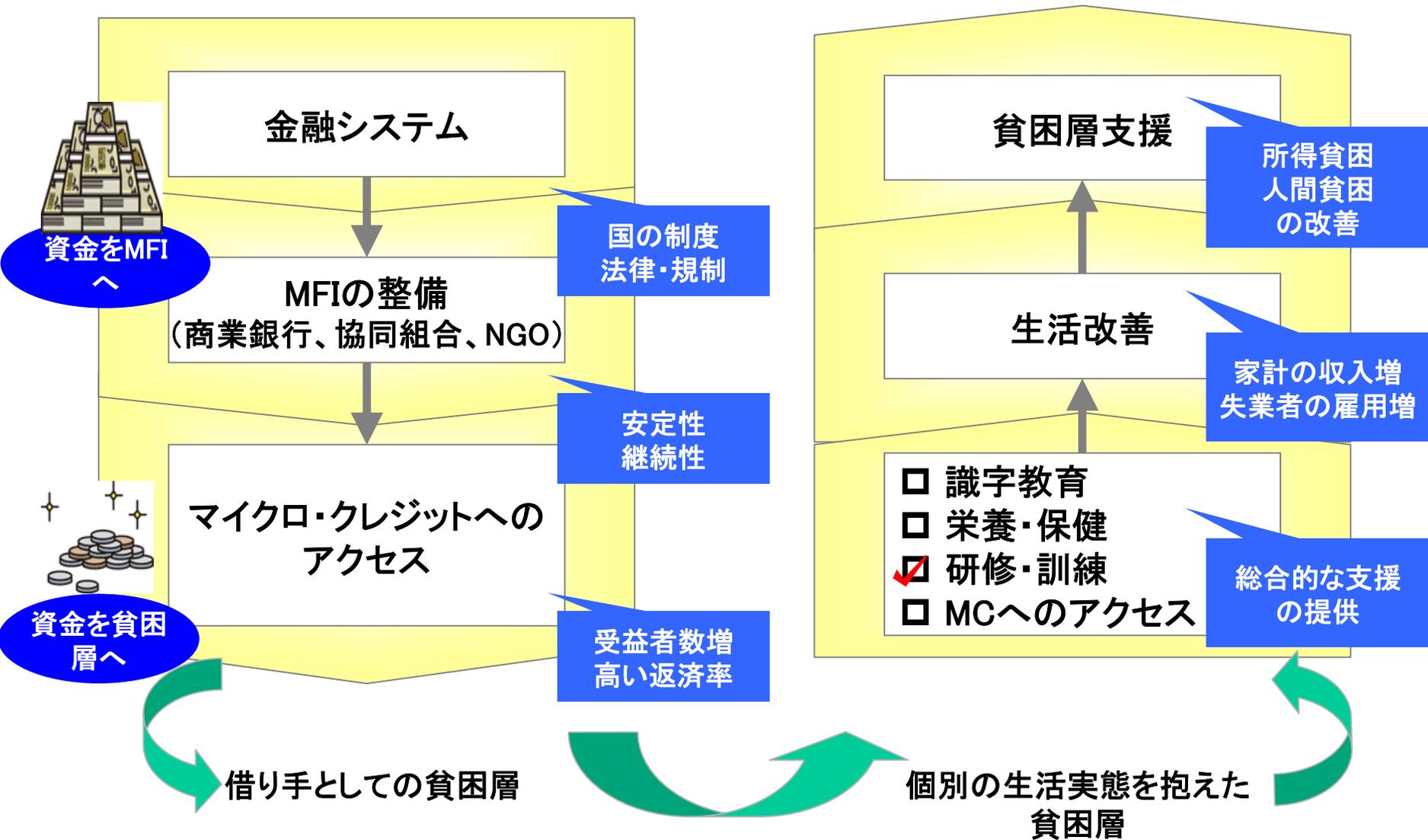
国際機関
政府間援助

貧困層への支援

NGO
民間財団



添付資料2: マイクロ・ファイナンスを廻るアプローチの違い



添付資料3: マイクロ・ファイナンスの2つの焦点

