

2013 年度 学士論文

貧困層向け資金提供の仕組み

エンパワーメントの観点から見た金融社会的事業

2014/1/24

早稲田大学商学部 4年
1F100087-1 石川豊

はしがき

提出期限 3 時間前。早めにやろう、早めにやろうと思いつつ、サークルの行事やら夏に合宿に行ったまま放置していた運転免許の取得やらみんなより一年遅れの就職活動やらにかまけていたらなんだかんだでここまで来てしまった。あと 1 週間あったらもっと卒業論文にふさわしい良いものが書けたのに、という後悔と、でもやっぱりいくら時間があってもそんなに変わらない気がする、という開き直る気持ちとがない混ぜになって寝不足でフラフラの頭の中に渦を描いている。大学生活の集大成、卒業論文が遂に完成を迎えようとしている。

自分はそもそも「サークル活動とゼミを満喫する」という思いで早稲田大学に入学した。大学生らしいことをとことんやりたかったからだ。サークルの話は、ここではふさわしくないから詳しくは書かないがとにかく学ランを着て 100 キロ歩いたり校内で騒いだりと、ある意味では充実したと思う。

一方ゼミはというと、充実なんてものをとうに通り越して激務であった。とにかく忙しい。特に三年生の最初のころは 100 キロハイクの実行委員長なんてやっていたものだから、本番前は毎週課される基本文献の予習など同じグループの朱と田原に任せっきりで正直ゼミとしてはお荷物だったに違いない。そこで本当に不甲斐なく思った自分は心を入れ替えて全ての時間をゼミに費やした。夏合宿で苦手な英語文献を読まなければならなかったり、早稲田祭で苦手なパワーポイントの作成に四苦八苦したり、大変なこともあったけど、どんなに辛くても自分で決めたことだから信じて最後までやりきろう。その思いで食らいついて行った。苦手なことが多かった分、挑戦のしがいがあったし、得られたものも多かった。だからこそ同期のみんなが就職活動で忙しいときに先生からステイクホルダーミーティングのリーダーを任された時にはここぞとばかりに張り切ってやった。今まで迷惑かけた分、発表が終わった時の達成感は一入だった。

ちょうど去年のこの時期、一橋の先輩たちの卒業論文の発表を聞いて自分もあんな風に充実した内容の卒論が書きたい、良い卒論を書くことが自分の最後の使命だ、と意気込んだ。ああでもない、こうでもないと思ひながら、テーマは二転三転し、なんと CSR の C の字も出てこないテーマになってしまったのである。だけれどもこのテーマでやってきて後悔したことは一度もなく、むしろ楽しかった。夏休みにフィリピンで現地調査だ、と行って見たはいいものの、初めての一人旅でなかなか目当ての銀行にたどり着かない。現地の人に協力してもらって何とか連絡を試みるも、英語が全然わからない。右往左往しながら勉強と実践を結びつけることの大変さと楽しさを感じた。卒論の内容が革新的

かというとなんかそんなことは全くなく、むしろ過去の同じテーマで書かれた卒業論文のほうが学術的価値は高いかもしれない。でもこうして今、全てを書き終わってみて、それを超えて自分の中で大学生活で成し遂げたかった大きな目標をやりきった、という満足感を感じている。

最後になるが、卒論執筆のために快くインタビューに応じてくださったフィリピンの国の人々や CARD グループのみなさん、時には一緒に学び、時にはゼミ以外のことでも相談に乗ってくれたアカリさんやコウさん、僕らのゼミ運営をいつも陰ながら支えてくださった斉藤さん、森塚さん、全然賢くない自分にも分け隔てなく接してくれた先輩方、真面目で面白く、こんな自分を慕ってくれた後輩たち、最終的に男一人になってしまったが、なんだかんだいって良好な関係で第 1 期生という草創期を作ってくれた同期、そして当時倍率が 5 倍とも 10 倍ともいわれた谷本ゼミ第 1 期生の面接で、ほとんど「やる気」と潜在能力だけを見込んで自分を採用してくださった谷本先生、本当にありがとうございました。谷本ゼミの 2 年間で学んだことが、これからどんな形でも活かしていけるように精進していきたいと思います。

2014 年 1 月 24 日

石川豊

目次

| | |
|------------------------|----|
| 第1章 貧困とは何か | 6 |
| 第1節 貧困・不平等とは何か | 6 |
| (1) 貧困の経済的指標 | |
| 1) 所得による貧困ライン | |
| 2) 所得以外の貧困 | |
| 3) 階層間分配 | |
| (2) 貧困と不平等の関係 | |
| 第2節 貧困概念の多様性 | 10 |
| (1) 絶対的貧困 | |
| (2) センのケープビリティアプローチ | |
| (3) 人間開発指数 (HDI) | |
| 第3節 問題提起 | 13 |
| (1) 小括 | |
| (2) 問題提起 | |
| 第2章 途上国における貧困削減の歴史 | 15 |
| 第1節 経済成長主義政策としての資金提供 | 15 |
| 第2節 チャリティとしての資金提供 | 16 |
| 第3節 政府系農業金融機関の失敗 | 18 |
| 第4節 NGOによる資金提供の高まり | 20 |
| 第5節 現代のマイクロファイナンス | 21 |
| 第6節 小括 | 21 |
| 第3章 発展途上国農村における金融事情 | 23 |
| 第1節 途上国の経済状況 | 23 |
| (1) 貧困の罨 | |
| (2) 賃金の決定要因 | |
| 第2節 途上国農村における信用市場とその問題 | 25 |
| (1) 不完全な信用市場 | |
| (2) インフォーマル金融 | |
| 1) インターリンクージ定義 | |
| 2) インターリンクージの形成要因 | |

| | |
|------------------------------------|----|
| (3) インフォーマル金融の合理性 | |
| (4) 信用へのアクセス | |
| 第 3 節 マイクロファイナンスの特徴 | 29 |
| 第 4 節 小括 | 31 |
| 第 4 章 マイクロファイナンスにおけるエンパワーメント効果 | 32 |
| 第 1 節 エンパワーメント概念の変遷 | 32 |
| (1) 米国におけるエンパワーメントの広まり | |
| (2) オルタナティブな開発におけるエンパワーメント | |
| (3) 本論におけるエンパワーメントの定義 | |
| 第 2 節 計画的エンパワーメントの誘発 | 36 |
| 第 3 節 小括 | 38 |
| 第 5 章 事例研究—フィリピンの CARD グループの場合— | 40 |
| 第 1 節 リサーチクエスチョン | 40 |
| 第 2 節 フィリピンについて | 41 |
| 第 3 節 CARD について | 42 |
| 第 4 節 インタビュー内容と考察 | 45 |
| 第 5 節 小括 | 53 |
| 第 6 節 結論 | 54 |

第1章 貧困とはなにか

人類が進化し繁栄し続けていく一方で、我々が受け取れる恩恵と同じかそれ以上に、世界には解決すべき問題が山ほどある。政治、経済格差、教育機会、医療の不足、環境破壊、食糧難、終わらない紛争、人口増加など枚挙に暇がない。その中でも特に貧困問題は地球上から根絶しなければならない重要な問題である。貧困問題を解決することができれば派生するほかの問題も解決の糸口が見つかるかもしれないからだ。貧困問題は、これまで人類の長い歴史の中で多くの人間が取り組んできた。国連は 2015 年までに、達成しなければならない 8 つの目標（ミレニアム開発目標）を掲げている。その中には当然、貧困削減も含まれている。確かに成果は上がっているが、しかし、決して完全に解決できたとは言えない大変難しい課題である。

私は谷本ゼミで CSR について学んでいく中で、企業が本業によって社会に貢献していくことの重要性を学んだ。中でも特筆すべきは企業が社会的な課題を解決していくソーシャルビジネスだ。これまで社会問題の解決は政府、地方自治体や NPO といった公的機関の領域だと思っていたが、これからの企業にこそ、ビジネスの力による社会貢献が求められる。そういったソーシャルビジネスの事例について学んでいく中で、貧困問題という人類にとって非常に大きな課題を解決することはできないものかと思うようになった。調べてみると、マイクロファイナンスという小規模無担保融資のスキームが金融による社会的事業として注目を集めていることが分かった。

今回私は、人類が解決すべき貧困問題の本質を捉えるとともに、その有効な対策として挙げられるマイクロファイナンスについて研究した。果たしてマイクロファイナンスは貧困問題の根本的な原因を解決するメカニズムや重要性を持ち合わせているのだろうか。そしてその課題は何であるのか、ということについて本論を通して明らかにしていく。

第1節 貧困・不平等とは何か。

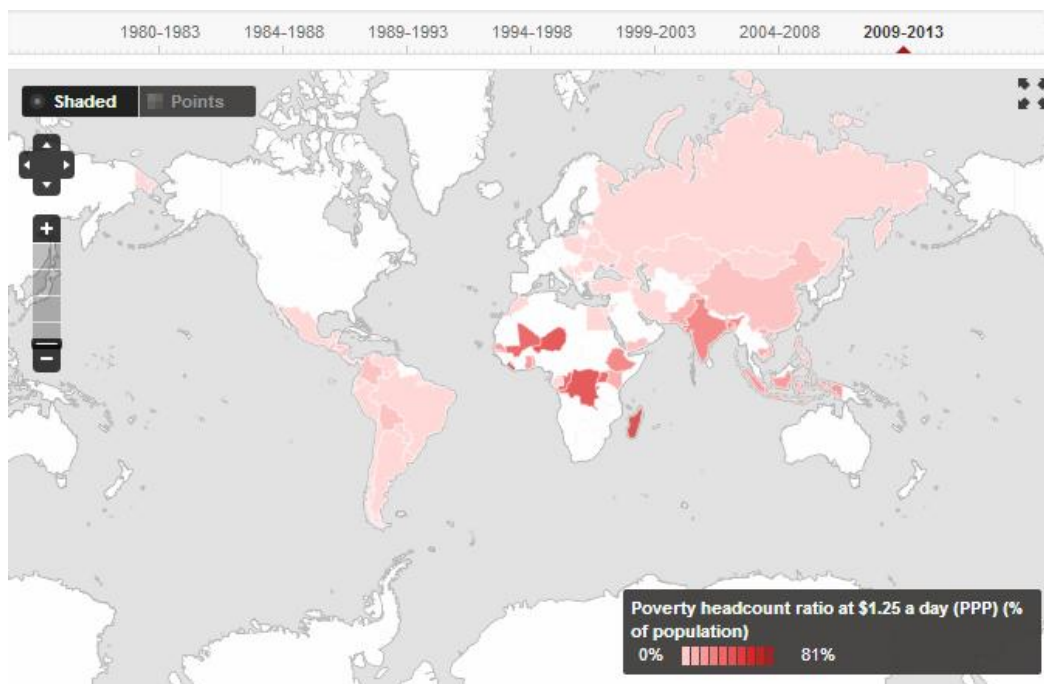
(1) 貧困の経済的指標

貧困削減について考えていくにあたって、まずはそもそも貧困とは何か、ということを考えていかなければならない。貧困の定義は大変難しく、言及する人や、機関によっても変わってくる。その中でも世界中でよく知られているの

は、世界銀行の所得に関する貧困である。

かつては、共通の世界貧困線(international poverty line)は、一日一ドルが設定されていた。今日では 2008 年に世界銀行が基準を改定し、2005 年の購買力平価(PPP)が 1.25 ドル以下である層だと設定した。

図表 1-1 世界銀行の定める貧困線以下の国々



出所：世界銀行

<http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.DDAY/countries?display=map>

(閲覧日：2014年1月20日)

しかし、これだけで本当に貧困の概念をあらわしたとは言えない。所得の貧困格差だけでは、マクロな貧困層の分布は把握できるかもしれないが、それは貧困の片面的な特徴を表しているに過ぎない。ここではまず、貧困という現象を具体的に捉えるために、貧困を図る指標の変遷を追うことにする。

1) 所得による貧困ライン

カンブール・スクワイア(2003)によれば、全世界の貧困緩和の進展を観測するためによく利用される貧困ラインは『世界開発報告 1990 年度版』で導入された 1 日あたりドルの尺度である。いくつかの開発途上国で実際に利用されてきた貧困ラインに基づき、この指標は 1 人あたり世帯支出を 1985 年の購買力平価ドルで表したものである。この指標には明らかな欠点がある。例

例えば、国によって生活費が異なることを考慮していない (Ravallion and van de Walle 1991)、一過性貧困と慢性的貧困の区別をしていない (World Bank 1990)、市場を通じて提供される財・サービスのみを評価している (van de Walle and Nead 1995)、支出の世帯内配分を考慮していない (Haddad and Kanbur 1990)、世帯の大きさや構成の差異をごく初歩的なやり方でしか取り扱っていない (Lanjouw and Ravallion 1995) などである。以上のように所得のみで貧困の基準を決定してしまうことにはいかようにも批判を差し挟むことができよう (カンブール、スクワイア 2003,p.123)。

2)所得以外の貧困

同様に、市場で取引されない財・サービスへのアクセスの差を考慮しないことも、誤った貧困の評価につながりかねない。1日あたりドルの定義では、同様に貧しいはずの2つの世帯が、無償あるいは過度に補助された財・サービスや公共財へのアクセス可能性次第で全く異なった生活水準を享受することがありえよう。

その中でも一過性貧困と慢性的貧困について、カンブール・スクワイア(2003)は以下のように分ける。生活費の違いおよび世帯規模や構成の違いのような同様の問題についても考慮したうえで、ある調査機関に2つの同等に貧しい世帯があったとしよう。もし1つの世帯が一過性の貧困状態であるのに対し、もう一方が慢性的な貧困状態にあるとした場合、この2つの世帯に向けた適切な政策はおそらく大きく異なるべきだろう。慢性的な貧困を緩和するためには、貧困層の物的および人的資本を増強するか、労働の対価を増やすことが必要とされるのに対し、一過性貧困に対しては、保険や所得安定化スキームがより適切である。ただし、手段と目的をそう簡単に分離することは困難である。効果的なセーフティネットや所得の変動を緩和するための貸付制度の存在は、慢性的貧困層が貧困から脱出する能力に対しても潜在的に重要な意味を持つのだ (カンブール、スクワイア 2003,pp.124-125)。

貧困問題の原因を所得の低さや物資が足りていないことに求めると、いかにその国の経済成長を促進させるかに終始する。マクロな視点で見れば確かに間違った対応策ではない。しかし、後述するように、貧困層を多く抱える途上国はいくつかの理由で、その貧困の罫からなかなか抜け出すことができない。国全体としては目覚ましい経済成長が達成されているときですら、貧困層はその恩恵を享受することができないことがある。その状況を認識するために財やサービスがどのように国民へと行き渡っているのかを検討しなければならない。

ここでは貧困問題が所得の多寡だけでなく、その分配のされ方にも大きな影

響を受けていることを明確にする。以下は多くの経済学者たちの間で明らかにされている、不平等についての代表的な測定基準をトダロ、スミスの解説からまとめたものである。

3)階層間分配

所得の個人的分配あるいは所得の階層間分配は、経済学者が最も通常的に用いる測定基準である。これは、単純に個人あるいは世帯と彼らが受け取る総所得を扱うものである。所得を得る方法は考慮に入れない。

したがって、個人を所得が大きくなる順に並べ、全人口を別々のグループあるいは大きさに分割するのである。一般的な方法は、所得水準が増していく順に従って人口を連続する 5 分位 (5 分割) ないし 10 分位 (10 分割) に分割し、それぞれの所得グループが全国民所得のうちのどれだけの比率の所得を受け取っているかを測定することである。

たとえば、最初の 5 分位は、所得の尺度で底辺 20% の国民を表している。このグループは全国民所得のたった 5% (すなわち、合計 5 貨幣単位) を得ているにすぎない。2 番目の 5 分位 (5 番目から 8 番目での国民) は全所得の 9% を得ている。また、国民の底辺 40% (1 番目の 5 分位と 2 番目の 5 分位の合計) は所得のわずか 14% を得ているだけだが、他方、国民の頂点 20% (5 番目の 5 分位) は所得の 51% を得ている¹。

しかし、果たして所得の水準は分配の不平等さに何も影響を与えないのであろうか。もし、所得の低い国のほうがより不平等度が高く、逆に所得の高い国のほうが不平等度が低い、というのであれば、やはりその国の経済発展を促進することだけが、貧困削減に直接的な解消をもたらすのかもしれない。しかし、もし 1 人当たり所得が必ずしも不平等度との相関関係がみられないのであれば、また別のアプローチからの対応が求められるのではないか。

不平等度を求めるためには、ジニ係数が有効である。ジニ係数は不平等度の集中的測定基準であり、0 (完全平等) から 1 (完全不平等) まで変化する。現実には、不平等度の高い所得分布を示す国のジニ係数は、0.50 から 0.70 の間にあるのが普通であり、一方、比較的平等な分布を示す国では、0.20 から 0.35 ぐらいである (トダロ、スミス, pp.266-268)。

トダロ、スミス (2010) によれば、所与の所得分配がどうであれ、明らかに 1 人当たり所得水準が高いほど絶対的貧困数は少ない。しかし、1 人当たり所得水準の高さは必ずしも貧困の水準の低さを意味しない。したがって所得の階層間分布が意味するところを理解することが、低所得国の貧困問題を分布するのに非常に重要なのである (トダロ、スミス, 2010p.296)。

(2) 貧困と不平等の関係

国連開発計画（UNDP）の立ち上げに大きな影響を与えたアマルティア・セン(2000)も、以下のように、貧困と不平等は全く別の概念であると主張する。

結局のところ、富裕層から貧困層へ所得を移転すれば、多くの社会で貧困を大きく減少させることができる。貧困層を特定するために用いられる貧困ラインさえ、当該社会の同時代の基準に照らして決められなければならない、それゆえに貧困は、最貧困層とその社会の人々との間の不平等にきわめて似ているように見える。(中略)しかし、どちらの概念ももう一方の概念を包含するものではない。他の条件を一定として、所得上位層に属する人から所得中間層に属する人への所得移転は、不平等を減少させるはずである。しかしこの所得移転は、貧困の現状認識に全く影響を与えないかもしれない。同様に、何らかの不平等指標を変化させずに所得が全般的に減少したならば、現実的には飢餓、栄養不良、そして明白な生活苦が急激に蔓延することになるかもしれない。そのような場合に、貧困は変わっていないと主張することは現実離れしたものであろう(セン 2000,pp.20-22)。

つまり、所得水準と所得分配率のどちらか一方を解消するように努めるのではなく、どちらの格差も並行して埋められるように努力しなければならないのである。そのような格差、つまり絶対的な貧困を測定するためにはいくつかの指標が役に立つ。特に、最低所得水準の貧困ライン以下にいる人々をそのラインに引き上げるのに必要な所得の合計を測る総貧困ギャップ（TPG）(トダロ、スミス 2010,pp.271-272)や、貧困層内における経済格差に着目した二乗貧困ギャップ比率である。二乗貧困ギャップ比率は、世界銀行、地域開発銀行およびほとんどの国連機関で標準的な貧困測定基準として用いられていることが多くなっており、この基準が貧困の深さ（depth）、と深刻さ（severity）を敏感に反映することから、貧困に関するほとんどの実証的研究に用いられている(トダロ、スミス 2010,pp.274-275)。

第 2 節 貧困概念の多様性

(1) 絶対的貧困

これまでは貧困の概念を経済的な指標、所得水準やその分配のされ方から検

討した。実際には双方ともに重要な要素であることは間違いないが、極めて明らかな相関性というものは無く、またこれらだけで貧困の概念を言い表せてはいないようである。では、そもそも我々が想定すべき貧困の具体的なイメージはどういったものであろうか。例えば、ジェフリー・サックス（2006）は貧困の概念を以下のように捉えている。

貧困は三つに分けられる一極度の貧困（絶対的貧困）、中程度の貧困、相対的貧困である。極度の貧困とは生存するのに最低限必要なものを得られない状態をいう。長期にわたって飢えに苦しみ、必要な医療が受けられず、安全な飲料水や衛生設備をもたず、子供たちは十分な教育が受けられず、住む場所も最低限の条件を満たしておらず一雨漏りのする小屋、料理の煙を家に充満させる煙突など一靴屋服のような生活必需品さえない。中程度の貧困や相対的貧困と違って、極度の貧困は開発途上国にしか存在しない²（ジェフリー・サックス 2006, pp.60-61）。

貧困の概念は多様である。高所得の先進国であっても貧困は存在する。しかしそれはその国の中で見たときの相対的な暮らし辛さに留まるものであって、一日の所得が 1.25 ドル未満の人々が感じるような明日生き延びることができるかどうかの不安を抱えるほどではない場合が多い。ここでは途上国における貧困について絞って概念を考えるために、絶対的貧困に焦点を当て、考え方を理解する。重要なことは、我々人類が文化的な最低限度の暮らしを送るためには、何が欠けてはいけないのかを考えることである。そういう意味でジェフリー・サックスの言う極度の貧困は我々にわかりやすいイメージを与えてくれる。

(2)センのケーパービリティアプローチ

そのイメージを潜在的アプローチとして主張するのがアマルティア・センである。センは、不平等や貧困、さらに生活水準そのものを判断するための空間として、「機能」(functioning)と「潜在能力」(capability)という概念を提示した。機能とは、ある人が価値を見出すことのできる様々な状態や行動であり、適切な栄養状態や健康状態、社会生活への参加や自尊心の維持など多岐にわたる。一方、潜在能力とは、達成可能な様々な機能の集まりであり、「様々な機能を達成できる実質的な自由」を指している（黒崎、山崎 2000,p.292）。

また、岡本によれば、センは以下のように貧困の定義をしている。近年の貧困議論に大きな影響を与えているセンは、「貧困とは個々人の基礎的なケイパビ

リティ（ある個人が経済的、社会的、個人的資質のもとで達成することのできる状態や行為など一連の選択的な機能の集まり）が欠如している状態」と定義した。そして、この状態は、エンタイトルメント（＝ある個人がその消費によって満足が得られる選択可能な財の集合、言い換えればそのような財への支配権があること）が失われること（病気になって労働力を失う、食料価格が上昇するなど）によって生じる。状況に合わせてエンタイトルメントの欠如を防ぐ方策が必要である（岡本他編 1999,pp.41-42）。

エンタイトルメントの欠如とは、本質的には選択の自由が奪われていることを言う。センはケーパビリティという立場からこの見解を理論的に裏付けている。その理論の影響を受け、人間開発の面からの貧困の定義について主導的な役割を果たし、人間開発指数（HDI）や人間貧困指数（HPI）などのいくつかの指数を導入してきたのが国連開発計画（UNDP）である。UNDP は人間開発と貧困を以下のように捉えている。

『人間開発報告書』では 1990 年の創刊以来、人間開発を人々の選択の幅を拡大するプロセスと定義してきた。もっとも重要な選択肢は、健康で長寿であること、教育を受けられること、人並みの生活が送れることなどである。（中略）したがって、人間開発は、達成される幸福の水準を引き上げることであると同時に、人の選択の幅を拡大するプロセスでもある。

もし人間開発が選択の幅を拡大することであるなら、貧困は人間開発にとって最も基本的な機会と選択肢がまったく与えられないことを意味する。健康で創造的な生活を長年にわたって送り、人並みの生活水準、自由、尊厳、自尊心を持ち、他人から尊敬を得ることなどが阻まれることである（UNDP 1990,pp.19）。

(3)人間開発指数（HDI）

このような考え方から、非経済的指標を重視して開発されたのが人間開発指数（HDI）である。人間開発指数（HDI）は、指数化した平均寿命、教育水準、1人当たり実質所得の（単純）平均であり、これら構成要素は人間開発指標と総称されている。平均寿命は健康面での基礎的必要が示されているかを示す。1人当たり実質所得は前述のように、人々の金銭面での選択可能性を表している。教育水準（現在は成人識字率と就学率を使用）は、1人当たり所得で必ずしも捉えられていない選択可能性の広がりを反映している（黒崎・山形 2003,pp.19-20）。

HDI の開発によって、世界 187 カ国の国々の人間開発がどれだけ進んでいる

のか、またその逆に貧困から抜け出せていないのかがわかるようになった。しかし、忘れてはいけないのが、この指標はあくまでその国全体としての平均であるということだ。この数値が全てその国の貧富の差まで考慮しているわけではない。したがって、地方の農村に住んでいるシングルマザーの生き辛さが、都会に住む富裕層たちのあまり不自由のない生活によって薄められてしまっているのである。センの主張するケイパビリティは絶対的貧困を意識して語られている。貧困問題は結局、その地域に住む人々が生活するのに必要最低限のファンクショニングをとれるか、ということが焦点になってくる。そうだとすれば、やはりミクロな視点で貧困層の生活に寄り添いながら考えていく必要がある。最近の世銀報告書でも貧困の特徴の一つとして心理的な「無力感」が挙げられている。(world bank 2000a) セン自身も言っているように、人間開発や貧困を測定するための厳密な指標はあるはずもない。HDIに関して言えば、「集計された HDI だけでなく、それを構成している各指数を別個に吟味することが有益である。」³と述べている。したがって、世界の人間開発の進展を大まかに把握するためには HDI やその他の指標は非常に有用であるが、潜在能力アプローチのような、生活に必要な選択の自由を考慮しようとした場合は、よりその地域の生活に根差した測定が必要になる。

以上の議論から本論文における貧困を人間開発と絡めて定義すると、次のようになる。人間開発とは、所得の低さの問題でも、その分配のされ方の程度の問題でもなく、人間個人が生きていくために必要な財を選択し、その機能をどれだけ享受できるかという本質的な自由であり、貧困とはそれらを手に入れることも、また行使することもままならない不自由な状態のことを指す。

第 3 節 問題提起

(1)小括

基本的には貧困とは所得の少なさに起因する。今現在でも世界で主に使われているのは世界銀行の定めている一日 1.25 ドルという貧困ラインである。しかし、より深く貧困問題を考えるためには所得分配における不平等も加味しなければならない。単純に考えれば、高所得者から低所得者に所得がうまく渡れば、格差はなくなり、貧困は解決できる。だがセンが言うように、貧困と不平等はあくまで全く別の概念であることを忘れてはならない。そうすればそのお互いの関連性からより深い分析を行うことができる。

発展途上国の貧困問題について考える場合、2 重貧困ギャップ比率を使うの

が一般的である。現在は人間開発を目的とした様々な機関で用いられている。これに加えて、UNDPでは所得水準だけでなく保健や教育といった社会的な指数に着目したHDIやHPIといった指標も用いている。その基盤には「貧困は人間開発にとって最も基本的な機会と選択肢がまったく与えられないこと」という貧困への考え方があり、センの「ケーパビリティ」についての議論が大きな影響を与えていることは間違いない。センの用語であるケーパビリティとは、人々が享受する本質的な自由を意味し、これによって、人々が社会的な役割、よりよい基礎教育、健康、長寿といった大切にすることに値する生活をおくることが可能になる。したがってそもそも人間とは様々な財を利用する権利を有していて、反対にその選択の自由が欠如している状態こそが貧困である。したがって、個人が選択できるファンクショニング（機能）をどれだけ増やしていけるかが人間開発、貧困削減の重要な課題になるのである。

(2)問題提起

以上の貧困の捉え方を出発点として、このような経済的な指標の考え方から離れなければ解決できない貧困問題について考えていく。現在、このような貧困問題を解決できる可能性があるとして世界中で注目されているのが、マイクロファイナンスである。マイクロファイナンスは2006年にグラミン銀行を創設したユヌス氏がノーベル平和賞を授与されたことで有名になった。しかし、実は過去にも同じようなスキームの貧困層向けの銀行は存在したのである。ではなぜその当時はそれら貧困層向けの銀行は成功しなかったのであろうか。第2章では貧困層向けの資金提供の仕組みの歴史的な変遷を追うことで、現代のマイクロファイナンスが注目されるようになった経緯を追っていく。また、第3章ではそもそも貧困層が貧困状態から抜け出せないのはなぜか、という問いに始まり、信用市場において貧困層がいかに不利な立場であるかということを確認するとともに、これまで指摘されてきたマイクロファイナンスの特徴を整理する。さらに第4章では、このような非経済的な貧困についての概念を扱う領域で、マイクロファイナンスがここまで注目されているのはなぜか、という問題に対して、エンパワーメントという視点から見ていく。そして第5章で、理論的に評価されているマイクロファイナンスが実際にはどのように機能しているのかということ、インタビューを基に考察していく。

以上、本論では先行研究を扱いながら、これらの小さな疑問に対する答えを踏まえつつ、最終的にマイクロファイナンスの貧困問題に対する有効性はどれほどのものなのか、ということを検討していきたい。

第 2 章 途上国における貧困削減の歴史

本論文では最終的に貧困削減のアプローチとしてのマイクロファイナンスの意義や問題点について言及する。そのためには現在までにマイクロファイナンスがどのような位置づけで捉えられてきたのかを歴史的に明らかにする必要がある。マイクロファイナンスと言えば、2006年にノーベル平和賞を授与されたムハマド・ユヌス氏の創設したグラミン銀行が一般的には思い浮かべられるだろう。しかし、マイクロファイナンスはあくまで「貧困層向けの資金提供」の方法の一つに過ぎない。したがって、まずは「貧困層向けの資金提供」自体の起源をたどっていくことが必要となってくる。そしてそれは近年生まれてきたものではない。貧困層向けの資金提供にたどり着くまでの歴史を、開発経済学、金融論、NGOによる資金提供の起こりを概観することによって、マクロな視点から金融によって貧困層を救おうとする世界の流れの理解を深める。

第 1 節 経済成長主義政策としての資金提供

実は、マイクロファイナンスの起源である「貧困層を対象とする信用貸付」の概念は半世紀以上前から存在していた。岡本らによれば、20世紀初頭に農業開発のために政策金融は行われていた。特にイギリス統治下のインドなどで「農民が消費資金を高利金貸しに依存して、農業生産が圧迫されたり、土地喪失や窮乏化が起こるのを防ぐことを主たる目的として」展開されていた（岡本他編 1999,p.21）。

1950年代、米ソ冷戦構造の成立を背景に、新生独立諸国の近代化が始まった。両体制からは支援が競って行われた。その主流は輸入代替を中心とした工業化であり、農村はその労働人口を都市部へと提供し、農業は食糧供給と一次産品輸出による工業化の財源調達を担うものであった（岡本他編 1999,p.21）。

1960年代に入ると、アジア諸国を中心に灌漑・品種改良・化学肥料や殺虫剤の使用を伴う農業の近代化が本格化する。これを緑の革命と呼んだ。しかし、佐藤（2010）によれば、農業をより効率的に行うためには「機械化や肥料の購入のために一定の投資を行わなければならないという問題が発生」した。そこで、つまり農業向けに融資を行う機関が求められたのである（佐藤 2010,p.2）。

しかし、農村部で農民に融資を行う銀行は、途上国においては例外的な存在だった。高木保興（2005）によれば、理由は以下の6点である。①担保として

の農地の価値の低さ、②銀行側の農業に対する知識不足による事業評価度の低さ、③農業という事業の進捗状況の把握の難しさ、④資金利用状況の把握の難しさ、⑤農民の貯蓄力や返済能力の評価の低さ、⑥農業における融資のタイミングの難しさ、である（佐藤 2010,p.2）。

このときタイ、インド、インドネシア、フィリピン、バングラディシュなど多くの途上国で政府系農業銀行が創設された。例えばタイでは 1949 年に設立された協同組合銀行が 1966 年に農業・農協銀行（BAAC）に改編された。インドネシアでは、戦前に始まった庶民銀行（BRI）が広く農村信用プログラムを普及させた。ブラジルにおいても農業銀行が確立された（岡本他編 1999,p.23）。しかし、主に以上の理由から、「途上国において農村住民を対象とした金融機関が自然発生的に整備される可能性は極めて低い」（佐藤 2010,p.2）。これらは途上国の金融機関に農業に対する融資の経験がまだ十分に蓄積していなかったことが考えられる。途上国の金融機関は主に都市部に集中していたため、もともと農業に関する知識が不足していた。さらに、政府の機能も農村部では低かったため、融資の回収力も低かった（佐藤 2010,p.2）。ここに、当時の途上国の金融機関には、情報の非対称性と、履行強制力の欠如という問題があったことがわかる。農業に関してノウハウがないことから対応も難しく、信用性の低い農村部に対して、政府系以外の金融機関からは積極的に融資が行われなかったのである。

第 2 節 チャリティとしての資金提供

以上のように途上国で最初に行われた農業セクターへの融資は、経済成長主義政策の一環であった。ここから 1970 年代になって、これら開発政策の見直しが行われるようになった。農村への融資がうまくいかなかった地域では、逆に都市部や工業に対する開発政策が促進された結果、「都市部への人口集中とスラム増殖、農村の停滞と貧困などの問題が無視できないほど深刻化していた」のである（岡本他編 1999,p.24）。こういった状況を受けて国際労働機関（ILO）や世界銀行も様々な調査・プログラムの実施を行った。途上国では、経済政策の一環であった農村への融資が貧困層向けの資金提供として捉え直されるにあたって、金融政策や制度としての甘さを指摘されるようになった。ところが、1970 年代後半、政府主導のマイクロファイナンスは既に行われていたが、実際には「銀行は政府から義務付けられた低利融資を『チャリティ』とみなし、融資審査や回収は二の次」となっていた（岡本他編 1999,p.78）。

一方、このような状況に対して、金融市場を重視する立場から様々な批判がなされた。そして、その多くは金融自由化を推進するものだった。ここで、金融自由化の流れについて詳しく見ていくと次のようになる。

第2次世界大戦後の途上国の経済発展戦略は、冷戦構造の成立に伴って、社会主義的影響、あるいは資本主義的な影響の中でも特にケインジアン的な発想の影響を強く受けていた。その結果、金融市場並びに金融機関に対する政府の介入が横行した。例えば、「財政収入を高める目的で、銀行に対し、非常に高い法定預金準備率を課したり、国債保有を義務付けたりする途上国もあった。このように金融市場発展を抑制する種々の規制を行い、政策目的のために利用することを金融抑圧 (financial repression) と呼ぶ。」(国宗・伊藤 2004, pp.221)。

このような状況に対し、マッキノン (McKinnon (1973)) およびショウ (Shaw (1973)) らによる「金融抑圧」政策への批判があった (マッキノン=ショウ仮説または金融深化論)。彼らは、経済発展のためには、金融仲介機能の発達が必要であると主張した。人為的な金融抑圧政策のままでは、資金の供給は増えないので、金融仲介の量は拡大しない。このため、金融仲介機能を担う金融機関の発達も遅れるとされた。さらに、政府が金融市場における資金配分に関与できるために、経済性の観点からは望ましくない資金配分であっても、有権者・有力者などからの政治的圧力によって実行されてしまう⁴ (国宗・伊藤 2004, pp.221)。

以上は世界的な金融市場の変化の背景であるが、同様の考え方で、金融自由化の推進派から政府系の低利融資プログラムを批判した例もある。岡本らはオハイオ州立大学の農村金融自由論化論グループの主張を以下の7点にまとめている。

① 人為的低金利

市場金利より低い、あるいは実質金利がマイナスとなるような低金利融資は、過剰需要を引き起こし、不正を生じやすい。また銀行による「信用割り当て」も低金利教養の当然の結果であり、総じてターゲティングが失敗し、結局のところ貧困層が排除される。

② 預金動員の放棄

低利融資は魅力的な貯蓄金利を提供できないので、貯蓄動員ができず、資金が枯渇して持続性が無い。

③ タイド・ローン

生産的目的に用途を制約することは、各世帯の家計における fungibility (資金の転用が可能) の故に無意味である。

④ ターゲティング

所得水準や資産規模別の行政によるターゲティングは、不正な手段で利益を得ようとするレント・シーカー間の競争を呼ぶ。

⑤ 外部資金への依存

銀行の預金動員努力の欠如や、放漫融資、回収放棄、そして借り手の側の返済不履行は、外部資金への依存が根底にあるからだ。

⑥ 金融仲介機能の軽視

融資を投入財パッケージの一つと見なし、金融仲介機関の育成や農村金融市場の発展を無視している（①~⑤も結局これを根本としている）。

⑦ 贈与と補助金

贈与や補助金は市場を歪める。潜在的企業家を始めとして市場のアクターの活動を阻害し、効率的資源の配分を阻害する。

つまり、効率的な農村金融市場のためには、銀行の金融仲介機能を発達させねばならないが、政府によって必要以上に介入が行われている状態ではそれは達成できない。政府は、低い金利に上限を設定したり、所得や資産規模によってターゲティングを主導するなどの規制や、市場を歪めるような過度な補助金制度を廃止し、民間の金融機関が自主的に金融サービスを提供できるように促すべきだと述べている（岡本他編 1999,pp.78-79）。

第3節 政府系農業金融機関の失敗

それから1980年代に入り、政府系の農業金融機関の大半は破綻してしまう。⁵例えば、1971年に開設されたバングラディッシュ農村開発局（BRDB）の貸付高が、85年には12億タカだったが、90年には5億4800万タカに下降している。また、ネパール農業開発銀行（ADBN）はじめ、多くの協同組合の運営に問題が生じている（佐藤 2010,p.4）。

高木保興はこれら政府系金融機関の失敗要因が、次の4点にあると考えている。

① 少額融資では担保が有効に働かない。借り手が返済を怠ったとしても、わずかな価値しかもたない担保を売却し、資金を回収するコストのほうが高くつくことになる。このため、担保を取ったとしても、焦げ付きの有効な対策とはならない。

② 担保に代わって返済率を確保するための手段をもたなかった。あらかじめ金融機関側が、返済を強制する手段を講じていないので、返済率が低迷するのは当然ともいえる。

③ 金融機関側に返済を催促するインセンティブがない。融資の資金は自らのものではなく、外国からの援助や自国の中央銀行のものであり、融資が焦げ付いたところで、それほど重要な事態とは認識されない。

④ 途上国では政治家の個人的影響力が相対的に大きい。低利の融資は、本来の目的をはなれて、有力な政治家等の利権のために利用されやすい。場合によってはこれまでの農業銀行への借金を棒引きにするという選挙公約で農村票を集める政治家もあり、当選後にその公約を実行すれば、融資の返済率は大幅に下がることになる（佐藤 2010,p.4）。

オハイオグループと高木の両者の主張に共通しているのは、政府の介入や外国からの介入によって、金融仲介機能の発達が悪影響を受けてしまうのではないかと危惧しているという点である。自分たちの出資した資金でなく、そのほとんどを外部資金に依存していたから、金融機関自身が貸し付けた顧客から返済を促し、資金を援助された自国政府やその先の外国政府に資金を返すインセンティブが無かった。むしろ、政府から義務付けられた事業自体が「チャリティ」として認識され、主体性や積極性が生まれなかったのである。したがって、外部からの規制や介入を無くし金融自由化を、目指すことが、金融仲介機能の発達を促し、金融機関並びに市場の健全化につながると述べている。

一方で、貧困層に少額融資が到達しない理由では、貧困層自身が市場価値の低い担保しか持たないことと、人為的な低金利によって需要が増えすぎてしまって、結果として「信用割当て」が発生してしまう、ということが述べられている。これについては情報の経済学の観点からその理由をまとめることができる。岡本らはミクロ経済学側からの反論を以下のようにまとめている。「途上国金融市場の問題は、必ずしも外部からの規制だけによるものではなく、貸し手が借り手に関する情報を把握しきれず、また情報の取得に費用がかかるという問題（情報の非対称性）が銀行の行動を制約しており、金利上限の撤廃などだけではその行動をかえられないことが明らかにされた。すなわち、銀行はリスクの高い借り手と良質の借り手とを選別できないため、金利を上げることによって、良質の借り手が退出してリスクの高い借り手だけが残ってしまう（逆選択）可能性が高い。また借り手が当初の堅実な計画から、高い収益率を期待してリスクの高い事業に移る（モラル・ハザード）ことにもなりやすい。よって、銀行は金利引き上げよりもむしろ「信用割当て」で防衛する。したがって、情報の非対称性が特に大きい途上国の現実を考慮すれば、規制の撤廃だけでは必ずしも適切な資金の配分を実現せず、政策的介入も必要であるとした。」（岡本他編 1999,pp.79-80）つまり、マクロ経済学とミクロ経済学の主張を簡単にまとめると以下のようなになる。マクロ経済学の視点では、政府からの介入が過

剩であるから、金融機関が良質な顧客（ここでは農村の貧困層を指す）を市場から排除する「信用割り当て」が発生したり、効率的な資源の分配を阻害してしまう。その市場の歪みを改善するには外部からの介入や援助を無くすことが必要とされた。しかし、ミクロ経済学側からしてみれば、そもそも途上国の農村地域という金融市場は常に情報の非対称性を孕むものであり、金融機関が何の支援も無しに積極的に信用力の低い貧困層に貸し付けを行うことはできない。したがって、農村市場における情報の非対称性を何らかの形で解消しなければならない。生島（2010）は情報の非対称性を無くしていくためには、「開発途上国政府による情報開示制度の整備や、格付け会社など民間ベースで情報ギャップを埋めるようなシステムを構築することが本格的な対策である」、と述べている（生島 2010,p.157）。したがって、金融市場の健全性を損なうことなく、農村への融資を行うためには、政府による支援や補助も必要なのである。実際、後に、政府の介入のない金融自由化を推進した結果、経営破綻に陥る金融機関が現れ、特に途上国の金融市場では政府の介入や援助が不可欠であるとも言われた。

第4節 NGOによる資金提供の高まり

政府系農業金融機関の取り組みが失敗に終わる中で、1980年代後半以降には非政府組織の取り組みが顕在化するようになる。鷹木恵子によれば、NGOの貧困層向け小口金融の始まりは、1970年代中頃に求めることができる。

- ・73年、ブラジルのNGO、ACCION International
- ・74年、インドの貧困層女性のためのNGO、SEWA
- ・74年、バングラディッシュの農村開発NGO、BRAC（Chowdhury 2003:121）
- ・76年、ムハマド・ユヌス氏によって少額融資⇒83年、グラミン銀行設立へ

この時期以降のNGOによるイクロクレジット・プログラムは、多くが90%を超える高い返済率、急速な融資の受け手の増大と融資総額の拡大、融資期間としての自立性の確保などの諸点において、顕著な成果をおさめた。このような金融仲介機関としての持続性にも優れた機関実施したマイクロファイナンスを「革新的マイクロファイナンス」と呼んだ（岡本他編 1999,p.29）。その背景には、以上の議論から刺激を受けた金融機関が、貧困層への資金提供についての考え方の変化があったと言える。すなわち、ボランティアな資金援助から、貧困層をターゲットにした金融ビジネスである。それは、上記のNGOなどに多く見られるように、「貧困層の中にも自らの判断と責任において僅かな資金を

有効に活用する能力のある者が少なくないとの認識」が広まったことに起因すると考えられる（岡本他編 1999,p.80）。なぜこれらの NGO のマイクロファイナンスは成功したのか、ということに関しては、次章以降で説明していきたい。

第 5 節 現代のマイクロファイナンス

1990 年代に入ると、上記の「革新的マイクロファイナンス」に触発されるように、多くの金融機関がその考え方や方針を変えるようになった。例えば、先の経営破綻の例で挙げたネパール農業開発銀行（ADB）も、グラミン銀行方式を取り入れるようになった（佐藤 2010,p.9）。

国際的に見てもマイクロファイナンスが広く認められるようになった。97 年にはリザルト教育基金の働きかけで、ワシントン DC でマイクロクレジット・サミットが行われた。世界 137 カ国から 2900 人を超える人々が参加し、「世界中の 1 億の最貧困世帯、とりわけ貧困世帯の女性に対し、2005 年までに経済的自立を促すマイクロクレジットを提供する」と宣言された。98 年には、国際連合もミレニアム開発目標（MDGs）達成のために 2005 年を「マイクロクレジット国際年」と宣言している（佐藤 2010,p.9）。

現在、MF は、開発途上国のみならずアメリカ、イギリス、フランス、など先進国でも貧困を救済する手段として普及し、いまや 130 カ国以上の国々で貧困削減に効果を発揮している。その機関の数は世界中で約 1 万機関、その融資残高合計は 300 億ドル（2005 年時点）。利用者は 1 億 5000 万人（その 8 割が女性）、返済率は約 98%（貸し倒れ率は 2%）と言われている（菅 2009,p.35）。

第 6 節 小括

古くから、主に農業発展を促すための資金提供は行われていた。第 2 次大戦後は、両陣営の途上国において国力を増強するために工業化の財源調達と緑の革命といった近代的農業の推進のために経済成長政策の一環として、農業従事者のための融資を行う機関が、必要となった。しかし、農村の担保としての価値の低さや、融資活動のノウハウの蓄積の無さが原因で広まることはなかった。

70 年代から 80 年代にかけて、都市部のスラム増加や農村の貧困対策として、途上国では農村の貧困層向けの資金提供が行われるようになった。しかし、それはあくまで政府や海外の機関からの福祉政策として考えられていて、実施を

任された金融機関には貧困層に返済を促すインセンティブは無かった。その後の構造調整と金融自由化の流れの中で、途上国の累積債務の救済や、民営化を含む公企業改革が行われつつ、金融機関はある程度、その主体性を取り戻した。

しかしながら、多くの金融機関は経営破たんを引き起こした。政府系農業金融機関も例外ではなかった。原因としては金融機関に返済を催促するインセンティブがなかったことと、先進国と途上国では信用市場に情報の非対称性といった違いがあったということであった。

こうした政府系農業金融機関の取り組みが失敗に終わる中で、1980年代後半以降には非政府組織の取り組みが顕在化ようになる。NGOによるマイクロクレジットプログラムが注目するようになったのである。NGOを始め、多くの金融機関では、貧困層への資金提供について、「ボランティアな資金援助」から、「貧困層をターゲットにした金融ビジネス」といった考え方の変化があった。後に、グラミン銀行が有名になり、マイクロファイナンスは、現在では途上国だけでなく、先進国でも貧困救済の手段として普及している。

かつて途上国で農村向けの融資機関が経営破たんしてしまったのは資金源が政府からの援助であったことによるモチベーションの低下と、情報の非対称性が引き起こす良質な借り手の不在であったといえる。それらを克服できたのは自発的に業務を行う NGO であり、ノウハウの蓄積が達成されたからであろう。しかしながら政府の役割がすべて邪魔であるということはなく、政府は NGO などと協力関係にあることが必要である。

第3章 発展途上国農村における金融事情

今度はミクロな視点に立ち、貧困層が信用市場にアクセスできない理由を解明する。第2章で見たような政府系農業金融機関や通常我々が利用するコンベンショナルな銀行を利用することができない貧困層は一体どのように資金を調達するのだろうか。そこにはかなり昔からインフォーマル金融といういわゆる「闇金融」の業者がいることが分かる。本章では、なぜインフォーマル金融は無くならないのか、なぜ貧困層はコンベンショナル銀行から資金を借りることができないのか、ということを経済学の通じて考える。その中で、貧困層は経済的に脆弱だけでなく、「社会的にも脆弱」であるということが明らかになる。

第1節 途上国の経済状況

(1) 貧困の罠

これまで途上国に対しては、政府をはじめ、外国政府や国際機関などから多くの援助が行われてきたが、依然として貧困問題は立ち消えることはない。それはなぜだろうか。なぜ、貧困にあえいでいる人々は、貧困から抜け出すことができないのであろうか。本章では最初にその理由に触れたあとに、貧困層と信用市場との関係について考えていきたい。

黒崎と山形(2003)は、途上国の貧困状態が終わらない理論的な理由を、過去の開発経済学者の言葉を引用しつつ、貧困の罠 (poverty trap) に求めている。貧困の罠とはすなわち、「貧しい国で行われる開発への努力は、その国が貧しいがゆえに報われない」(Nelson [1956]; Nurkse [1953]; Myrdal [1957]) ということである⁶ (黒崎・山形 2003, pp.91-92)。また、Nurkse (1953)によれば貧困の罠とは、「途上国では所得水準が低いために需要が小さく、需要が小さいために小規模生産しか成り立たないが、逆に、小規模生産のため近代的技術が利用できず、この結果、労働生産性が低くなり所得水準が低くなる」という現象である。経済学的には、それは複数均衡の問題である。貧困の罠に陥っている状態は低所得均衡(または低位均衡)、逆に成長状態にあるのを高所得均衡(または高位均衡)と言う(生島 2010, p.158)。

貧困状態から抜け出すにはこの低位均衡の状態から抜け出す必要がある。上記で見たように低位均衡の特徴は、小さい需要、小さい生産量、小さい所得、

という負の円環であるから、このうちの需要もしくは、生産量を大幅に伸ばしてやることで低位均衡から高位均衡に移ることができる。そのためには、「このような場合には、政府が経済体系の外から政府支出を増やしてやり、総需要を増やすことによって、その経済が低位均衡から高位均衡へ移る可能性がある。経済を低位均衡から高位均衡へと移す元となった体系外からの刺激は、ビッグ・プッシュと呼ばれる。」(黒崎・山形 2003,pp.98-100)。また、Murphy(1989)が言うように、他部門で一斉に近代技術を導入することが必要だが、「民間の個別の努力ではこの問題は解決できない。」やはり政府の支援が期待される。(生島 2010,p.158) しかし、実際にはビッグ・プッシュを行うにはいくつか問題がある。「第 1 に、どの産業がその経済にとって大きな補完性を持っているのか自明ではない。第 2 に、その産業を特定して政府がてこ入れしたとすると、すでにその産業に従事している人々を利してしまうので、それ以外の人々から不満が出るという政治的問題がある。第 3 に、自国の産業が十分補完性を発揮できるかどうかは海外の競争相手の出方によっても変わるのであるが、それを正確に読むことは難しい。」(黒崎・山形 2003,pp.98-100)。このような問題のせいで、政府は特定の産業に深くてこ入れをすることを躊躇する。その結果、すべての産業に対して一律の政策が行われているのが現状である。

(2)賃金の決定要因

上記では産業、経済単位で貧困に陥っている仕組みを紹介した。今度は実際に働く労働者の所得がなぜ低いままなのかということについて考える。そのために労働者の賃金がどのように決定されるのか見ていく必要がある。以下は、黒崎、山形の労働生産性に関する考え方を、引用を用いてまとめたものである。

最も基本的な賃金決定要因は、労働生産性である。労働生産性は労働者の能力、労働時間、労働以外の投入物の使用量である。

労働者の能力は、例えば、「運動能力・体力、忍耐力、観察力、一般的な知識、その仕事に関する特別の知識や経験など、」その産業、業種によって多様である。高い能力を持つ労働者は、その産業の生産を高めるため、高い賃金を得る。逆に、低い能力しか持たない労働者はその産業の生産に貢献できないため、低い賃金しか得ることができない。一般的に、「途上国では教育があまり普及していないことから、人々が後天的に能力を高める機会が先進国に比べて乏しい。」

労働以外の生産活動への投入物とは、縫製労働者にとってのミシンや布、糸、農業労働者にとっての肥料や灌漑設備である。あるいは、「電力、通信、交通といった公共サービスも生産活動への重要な投入物である。」途上国において、公共サービスやビジネスに必須なインフラは、不十分、不安定であることが多い。

仮に、ある産業の途上国の労働者の能力が、先進国の労働者の能力と同じレベルであっても、海外の多国籍企業は経営活動に必要なインフラの整っていない途上国を避け、先進国に立地することを選ぶであろう。したがって、「公共サービスを海外から輸入することはほとんど無理なので、途上国が企業を海外から誘致するには労働者の賃金が安くなければならないのである。」（黒崎・山形 2003,pp.76-78）。

結局、その国が貧しいことも、貧困層の労働による賃金が低いままであることも、根本的な原因は、その国が、「貧しいから」と言わざるを得ない。貧困状態にある人々は自分たちの小さな所得の中でやりくりしていかなければならず、政府からの援助も、最低限のものしか期待できない。現在、外国政府や国際機関による援助が、途上国のインフラ整備や、教育の質向上に注力されているのはこういった背景があるのではないか。

第2節 途上国農村における信用市場とその問題

(1)不完全な信用市場

労働者の能力を高めるための教育も、労働以外の投入物の確保も、途上国政府からの支援に過度な期待ができないのならば、貧困層が自らそれらに投資しなければならない。もしくは、貧困層が収入を増加させるためには被雇用状態を抜け出し、事業を起こし、拡大する必要が少なからずある。そして、そのためにはまとまった資金が不可欠だ。しかし、その日暮らしの所得しか得られない貧困層にそのような余力は無い。そこで、信用市場にアクセスし、融資を得ることが必要となってくるのである。だが、これまでにみたように、農業の不確実性や、農村の貧困層の担保の価値の低さ、情報の非対称性、金融機関の信用割り当てによって、貧困層は信用市場にアクセスできない。情報の非対称性の状態は良質な借手手を排除し、リスクの高い借手のみを残す逆選択を引き起こす。そもそも途上国において十分な抵当が提供できるのは、一部の富裕層に限られてしまっているのが現状である。

信用市場が不完全な場合、初期時点で潤沢な資産を多く持つ富裕層は、有利な投資機会を利用することができる。しかし、資産が少なく、信用市場にアクセスできない貧困層は、この機会を逃さし、富裕層に雇用されることになる（黒崎・山形 2003,pp.58-60）。この構造が、富裕層と貧困層の格差を固定化し、さらに拡大していくのである。

(2)インフォーマル金融

しかし、どうしても資金が必要な場合、金融機関並びに信用市場へのアクセスが制限されている貧困層といえども、何らかの形で融資を受けなければならない。そして、その時登場するのが、在来金融（インフォーマル金融）である。三重野（2010）によれば、在来金融は、「質屋（Pawn Shop）、地縁の互助組織（Rotating Savings and Credit Associations:ROSCAs、講など）などの組織形態を持つ金融主体や、地主や中間商人、しばしばそれらを兼ねるマネーレンダー（金貸し）の活動、さらに遅延・血縁間の貸し借りなどを総体として指している。」（三重野 2010,pp.130）。この中には、暴利で貸し付けを行ういわゆる「闇金融」も含まれているだろう。近代的な金融機関を利用できない以上、貧困層はこちらのインフォーマルな金融に頼らざるを得ない。また、これらは過去から現在まで、これまで見てきたような政府系の農業金融機関の存在にも関わらず、いまだに残っている。

1)インターリンクージ定義

インフォーマル金融の場合、貸し手は借り手との長い個人的付き合いや、信用取引と他の取引（商人であれば農産物販売、地主であれば小作関係など）と組み合わせること（インターリンクージ[interlinkage]取引）などを通じて、非対称情報と履行強制の問題を軽減することができる。例えば地主が小作人に対して表面的にかなり高く見える利子率で融資していたとしても、それが履行強制費用等をも織り込んだものである場合には正当な水準でありうる。そのような場合には、利子率に上限を設定することはその経済にとって有害である。というのは、上限設定によって、抵当になるような資産を持たない階層の信用へのアクセスを、むしろ縮小させかねないからである（黒崎・山形 2003,pp.65-66）。

こうした在来金融がいまだにインフォーマルな信用市場で幅を利かせている理由は、「インター・リンクージ（interlinkage、市場連関取引）」にある。インター・リンクージは通常、在来金融側と、借り手の貧困層との「長い個人的付き合いや、信用取引と他の取引（商人であれば農産物販売、地主であれば小作関係など）と組み合わせること」によって発生する（黒崎・山形 2003,pp.65-66）。以下は、その形成要因を三重野の解説からまとめたものである。

2)インターリンクージの形成要因

三重野によれば、情報の経済学や契約理論を踏まえた Hohn and Stiglitz (1996)は、インター・リンクージを、「単に貸し手の利潤拡大余地ゆえにこれが

選択されるのではなく、情報の収集や契約の不履行への対処として準備された仕組みであるという見方を示し、「インター・リンクージの合理性を主張した。そしてそれは、在来金融の考え方に大きな影響を与えた。貸し手は、インター・リンクージという金融以外の要素を融資の仕組みの中に組み込むことによって、「資金の回収可能性の評価や労働の質の管理を可能とし、信用取引が未発達な地域において取引を成立させているのだ、」と考えた。在来金融が未だに貧困層の信用市場に滞留している理由は以下のように説明できる。

まず、農村の貧困層が、近代的金融機関にアクセスできない原因を挙げる。途上国農村の金融市場において深刻な問題としては、これまでも見てきたように、「情報の非対称性」と「履行強制の欠如」が挙げられる。前者は、資金の借り手がこれから行おうとする事業内容やそのリスク、または、その事業を行う借り手の性格、といった情報を貸し手が借り手本人と同じレベルで持っていないことを言う。後者は、何らかの理由で、返済が行われないなど契約が履行されない時に、担保の接収や、法的措置による返済の強制、といった手段によってそれを強制的に行うことができない状態のことである。途上国では、法的な整備も進んでいないことから、それらが行われる可能性は著しく低い。または、取引費用（**transaction cost**）の大きさもその要因となる。たとえば「農村部の居住者が近代的な金融機関にアクセスして融資を得るためには、移動や交渉のために無視しえない大きさのコストがかかる。」以上の理由から、途上国農村部では信用取引が成立しにくい。

(3)インフォーマル金融の合理性

農村の信用市場のこのような状態に対し、Hohh and Stiglitz (1996)は、在来金融はこのような金融市場の失敗を克服するために大きく分けて2つの仕組みを紹介している。それは、間接的メカニズム（**indirect mechanism**）と直接的スクリーニング・メカニズム（**direct screening mechanism**）である。

間接的メカニズムは、情報の非対称性や履行強制の欠如の度合いそれ自体を情報の提供や、法的なサポートといった外部からの支援によって埋めようとするものではなく、それを前提として、借り手自身に融資の回収行動や、返済に代わるものを生み出させる仕組みである。例えば、情報の非対称性が存在するもとでは、金利の高低が、そのまま借り手の性質や行動と一致するようになる。すなわち、高金利は高収入・高リスクの借り手を引きつけ、低収入であるが、堅実な借り手を取引から排除する結果となる（Stiglitz and Wiess 1981）。そうした情報の非対称性を防止するための仕組みの1つとして、在来金融では毎週、あるいは毎日のような、継続的取引関係の下での取立て、もしくは取引停止の

威嚇を行うという方法を採用することがある。また、履行強制の欠如に対してはインター・リンケージ型の取引関係によって、貸し手は信用取引での債務不履行を他の市場の取引（商人であれば、販売活動、農家であれば、農業を手伝わせるなどといったこと）で仮に返済が滞ってしまったとしても、担保の価値がない場合に、返済を相殺する手段を確保していると考えられるのである。

一方、直接的スクリーニング・メカニズムは、在来金融が、貸し付け相手の選定の段階で用いる基準のことを表す。近代的な金融機関の場合、それは市場価値の高い担保の有無であったり、ある程度収益の見込めるような事業内容が認められたときや、借り手の職業や貯蓄状況だったりするだろう。しかし、例えば、在来金融が用いている仕組みでは、最も基本的なこととして、取引を地縁・血縁に限定して行うことが多い。このことは、情報の非対称性や履行強制の欠如が比較的低い範囲（友人や親族、その村の中など）に貸し付けを限定することで、信用取引を成立させているのだと解釈することができる。普段顔を合わせる範囲であったり、親しい間柄であれば、移動や交渉のコストもかからない。また、インター・リンケージは、借り手の他の市場（労働市場、生産物市場）での活動を観察できるというメリットがあり、それによって情報の非対称性の度合いを低減できる。

このように考えてくると、在来金融のインターリンケージを伴う信用市場の存在も一定の合理性を帯びてくる。むしろ、近代的金融が、農村部へ参入するためには、以上のような在来金融が持つ農村の金融取引環境に対応した仕組みと同程度、もしくはそれ以上の合理性と借り手へのメリットが伴わないと、難しいことになる。多くの場合、すでに貧困層の信用市場には、在来金融が存在しているため、在来金融を排除し、近代的な金融の仕組みを根付かせるには多大な努力が必要だからだ、そうでないと、旧来の政府系の農村信用プログラムが経験したように、金融機関の貸出活動における取引費用の一部分は高い営業費用や人件費として、他の一部分は貸出損失として顕在化し、コストだけがかさむようになって、結果として金融機関の健全な活動が阻害される可能性が高い。在来金融が長期的に存続できてしまう原因はここにあると考えられるのである。

他方、信用市場におけるこのような在来金融の仕組みは、完全ではない。農村部の金融市場への対応としてのインター・リンケージ取引は経済厚生観点から見て必ずしも最適な均衡をもたらしているわけではないのも事実である。あくまでも著しく不完全な金融市場下で、次善の均衡が選択されているにすぎないのである。Hohh and Stiglitz (1996)はこのような農村における金融取引に外部性が存在することを指摘し、これを他市場との関係におけるものと、農村

内組織におけるものとの2種類に分類して整理している。すなわち、前者に対しては、途上国の公共政策に一番に期待されるような、全域的なインフラの整備などを処方箋とする一方、後者を農村内組織の社会的なつながりをスクリーニングに利用するような、マイクロ・ファイナンスにおけるグループ・レンディングによって内部化が部分的に可能な事例として捉えている（三重野 2010 ,pp.135-138）。

(4)信用へのアクセス

以上の話をまとめると以下のようなになる。情報の非対称性に由来する逆選択とモラルハザードの問題も、借り手が十分な抵当を提供することができて、かつ投資案件が整っていれば、あとは金融機関が農村の信用市場に適応力次第で、かなりの程度緩和される。しかし十分な抵当を提供することができるのも、履行強制に関する諸制度、とりわけ行政や司法を利用することができるのも、富裕層である。そこで、農村、とりわけ貧困層がアクセスできる信用市場には、インフォーマル金融が存在している場合が多い。しかも、このような仕組みは、近代的な金融機関には成し得なかったインターリンクージという合理性を持っている。したがって多くの貧困層が地縁的、もしくは血縁的なつながりに頼り続ける。これが多くの途上国の現実である。

以上から、インフォーマル金融よりも、安価で効率的な信用へのアクセスを保証することは、1つの有効な貧困削減政策であり、同時に低位均衡を打開するマクロ成長促進政策でもありうる。歴史的にも金融自由化も低利の公的融資もこれに成功しなかったという事実に鑑み、情報の非対称性という課題に答える抜本的な政策が必要とされる。その1つの試みが、近年多くの国々で試みられているマイクロファイナンスである（黒崎・山形 2003,pp.65-66）。

第3節 マイクロファイナンスの特徴

途上国の信用市場は情報の非対称性からくる債務不履行や逆選択、モラルハザードの問題が貧困層に対する融資の妨げとなっていた。しかし、グラミン銀行に代表されるようにグループレンディングと言われる手法が、これらの問題を解消したとしてマイクロファイナンスを理解する上では重要なスキームとなっている。黒崎と山形はグループレンディングを中心としてマイクロファイナンスの特徴を次の5つに分けている。なお、前提として、返済が期日までになされなかった場合、グループ内に置いて連帯責任が課されるという前提がある。

① グループ融資：相互選抜

貸し手にはどの借り手がリスクが高く、どの借り手がリスクが低いかわからないものの、借り手同士ではそれが分かるとすると、借り手同士が誰とグループを作るか自由に決められるとすれば、他にリスクの低い借り手がいる限り、決してリスクの高い借り手と組むことは無い。なぜならばリスクの高い借り手と組むと、期待利潤が小さくなるからである。

② グループ融資：相互監視

借り手が選ぶプロジェクトに安全なプロジェクトと危険なプロジェクトがあるとすると、全ての借り手は自分が安全なプロジェクトを選ぶときには相方が危険なプロジェクトを選ぶことを許さない。自分が危険なプロジェクトを選ぶときには相方が危険なプロジェクトを選ぶことを拒否することはできないが、メンバー全員が危険なプロジェクトを選ぶ時よりも安全なプロジェクトを選んだ時の方が期待利潤が大きくなる。

③ グループ融資：履行強制

借り手が自らのプロジェクトの収益がどうなったかを隠し、返済できるにもかかわらずしないことを戦略的債務不履行というが、グループ融資には、グループ内仲間からの圧力によって、借り手に契約通り返済させる履行強制機能が備わっている。

④ 逐次的融資拡大

最初は小額だけ融資をし、その融資が期待通り返済されると融資額の上限が引き上げられる。これによってもともとリスクの高い借り手は、貸し手にとって損害の小さい段階で発見される。また、将来融資額が増えるとしたら、現在借り手がリスクの高いプロジェクトを選ぶ傾向が弱まる。

⑤ 返済期間猶予なしで回数の多い分割払い

融資がなされた後、ほとんど猶予期間をおかずに分割払いによる返済が始まり、しかも他毎週といったかなり高い頻度で行われる。これは借り手の情報を早期に開示して、リスクの高い借り手の発見を容易にする。また、借り手に返済の習慣をつけさせる教育効果もある。

(黒崎・山形 2003,pp140-146)

借り手の調査・選別というのは本来貸し手である銀行側が行うべき行部であるが、貧困層を相手に同様の業務を行うのは非効率的である。都市銀行が出張して山岳地帯や地方の農村部にやってきたとしても、その住民について調査するためには人員もノウハウも少ない場合がある。そもそも貧困層は担保として価値のある資産を持っていないため信用市場が形成されない。そこで、連帯責任制度を導入することによって相互選抜、相互監視といった住民同士による

コミュニティ内の繋がりを利用した社会的な選定方法を利用するのである。こうすることで、マイクロファイナンス機関から借り手が優良な顧客どうかを調査、選定する手間を省くことができるのである。これがマイクロファイナンスに最も期待されているグループレンディングによる連帯責任制度とソーシャルスクリーニング機能である。

第4節 小括

マクロな視点で考えたとき、途上国の産業には高位均衡と低位均衡の二つの均衡が存在する。貧困から抜け出すためには何らかの大きな資金注入などによるビッグプッシュが必要である。しかし、その産業のみにテコ入れがされることのリスクも同時に存在するため、簡単に支援を行うことはできない。

ミクロな視点においても貧困層はその労働生産性が先天的に低い値のままであることを強いられているため、なかなか収入は上がらない。自ら事業を立ち上げることが重要視されるが、途上国の信用市場はかなりいびつで、貧困層はもともと抵当になるような資金も土地も持っていないため、信用にアクセスすることができない。そこで仕方なくインフォーマルな金融を利用する。インフォーマル金融がなくならないのは貧困層に対して融資を行う際の情報の非対称性をインターリンクージュを用いて部分的にでも解消しているからである。

以上の理由から貧困層が信用市場にアクセスできる環境を整えることが貧困削減の第一歩としていま最も求められていることである。その課題を満たしているのがマイクロファイナンスであり、主にグループレンディングの手法を用いることで経済的にはかなり成功している。しかし、上記で考えたように貧困問題は単純に所得を増加させればいいのではない。そこで登場するのがエンパワーメントの概念である。

第4章 マイクロファイナンスにおけるエンパワーメント効果

近年、貧困層向けの小口資金提供の方策として目立っているマイクロファイナンスであるが、それは経済的な効果だけが優れているのではない。これまで途上国に強く根付いていた女性の社会的地位の低さなどに見るような社会的な問題を同時に緩和してきているためだ。それはエンパワーメントと呼ばれる「力づけ」であるが、それはどのような流れで現在に認知されるようになったのか、一方で、信用にアクセスできない貧困層にどのようにプラスに働いたのか、人々は本当にそれで貧困から脱出できるのか。経済的利益と社会的利益が双方ともに欠けることなく得られていくのか、具体例を挙げて検証する。

第1節 エンパワーメント概念の変遷

佐藤(2005)によれば、「エンパワーメント」という言葉はその概念を捉えるために多くの分野、論者の間で議論が繰り返されてきた。しかし、いまだに一つの定義に定まったとは言い難い(佐藤 2005)。例えば、エンパワーメントの分野間の定義について、坂本(2010)によれば、開発分野では「貧困克服の手段」であったり、経営の領域では「新たな商品・サービスの創造を可能にする能力の形成」であったりするという。さらに、同一の研究領域の中でさえも、ある論者は「都市スラム住民の生活改善」と考え、またある論者は、「農村開発における女性の地位向上」であるという(坂本 2010,p.84)。本論ではマイクロファイナンスの人間開発の側面をエンパワーメントから考察したいと考えている。そこでまずは現代においてエンパワーメントがどのような位置づけにあるのか、ということを経史的に明らかにしていきたい。

(1)米国におけるエンパワーメントの広まり

「エンパワーメント」という言葉が最初に用いられたのは17世紀であり、それは「公的な権威や法律的な権限を与えること」であった(久木田 1998,p.11)。それ以降は、一方から他方へ何らかの権利・権限を提供、移譲すること、あるいはそれに類する言葉として使われていた(坂本 2010,p.84)。しかし、第二次世界大戦後、米国における公民権運動やフェミニズム運動といった社会運動の

高まりの中でその意味が変わってきた。坂本によれば、1907年代、その大きな契機となったのが、バーバラ・ソロモンの『Black Empowerment』(Solomon 1976)である。当時の米国社会では貧困や家庭崩壊、アルコールや薬物依存といった解決されない問題の存在があった。ソロモンはその原因を差別や抑圧によるスティグマゆえの無力感であるとし、その無力感を取り除く必要性を説いた。また、そのためには人びとは自ら「問題解決者 (casual agent in achieving a solution to his problem or problems)」とならなければならなかった。そこで重要な役割を担ったのは、外部からの支援者の存在である。狭間や小田・杉本・久田らによれば、ソーシャルワーカーに求められたのは従来の援助提供型ではなく、自立支援型のサービスの実践であった。彼らは、当事者集団と交わり、生活改善への意欲を植えつける役割を引き受けねばならなかった。以上をまとめて、ソロモンはエンパワーメントを「スティグマゆえの否定的評価からもたらされる無力感や無力的な状態 (powerlessness) を減ずるべく、ソーシャルワーカーがクライアントあるいはクライアントシステムに対し諸々の活動をとおしてかかわってゆく過程」(Solomon 1976,p.19)として定義している。外部から力を与えることよりも、当事者の自律性や主体性の形成を重視するようになったと言える(坂本 2010,p.85)。同様に、森田ゆり(1998-1999)は、エンパワーメントの概念は米国の非アングロサクソン系人種や、女性、身体障害者、といった、社会的マイノリティたちの間で広まったとしている。彼らは自分たちが政治的、経済的、社会的に抑圧されているとの自己認識を通じて、力の獲得を目指す。それはやがて「セルフエスティーム」(自己尊重)を促すプロセスへと変わっていった(坂本 2010,p.86)。それまで一方的に力が与えられるのを待っていた被抑圧者たちは、外部からの支援によって、自分たちが抑圧された存在、または力が奪われている存在であるという認識を持つことで、その問題に対峙する姿勢を改めるようになった。

(2)オルタナティブな開発におけるエンパワーメント

米国以外の発展途上国の社会開発を巡る領域でも、エンパワーメントの意味に変化が起こった。まず、第二次世界大戦後、東西冷戦を背景に行われた途上国の開発は、先進国からの一方的な援助が中心であった。その背景には、ロストウ(W.W.Rostow)らによる「追いつき理論」がベースとなっていた。すなわち、「発展途上国の経済状態は、先進国の場合と比べて段階の低いものとみなされる。つまり途上国は、先進国と同じように段階を踏むことで経済成長を果たすことができる。そしてこの追いつき理論からの考え方からは、先進国から途上国へ「トリクル・ダウン」式に資源を投下すれば、途上国も先進国の後を

追う形で近代化に成功するという見解が導かれる。先進国側からの財・サービスの提供が、後進国の飛躍（take off）を生むと強く信奉されたのである。これが当時の途上国援助の理論的後ろ盾となった。」（坂本 2010,p87）。しかし、いくつかの問題が生じた。一方的な援助の継続は、いわゆる「援助漬け」を生む。途上国の中でもエリートのあいだで援助利権に絡む腐敗が進行する。すると、豊かな者がさらに豊かになって貧富の格差がひろがり、貧しいものはほとんど恩恵を受けないし、受けたとしても援助する側への依存性が高まる（坂本 2010,p.88）。さらに、「住民はリソースへのアクセスとコントロール、ひいてはプロセスへのオーナーシップを失い、心理的な非力化を経験する。」（久木田 1998,p.14）つまり、心理的な問題として、援助される側の無力感を高めてしまう結果となったのである。こういった、先進国が終始主導権をもって計画・実行・評価する開発手法、「上からの開発」は、途上国の住民を真にエンパワーメントすることにはならなかったのである。

そこで、1980年代以降、あらたな開発モデル「オルタナティブな開発（Alternative Development）」が登場する。恩田(2001)によれば、それまでは経済成長重視であった開発から、人間の生活重視、または、社会開発重視への移行であるという。その中でも特に評価されているのが「参加型開発（Participatory Development）」である。つまり開発の主体を発展途上国の住民とし、住民の自立を重視したアプローチである。そこで住民は「住民組織（community based organization）」を形成し、それをベースに現状変革の活動を進める者とされた（坂本 2010,p.88）。開発目標やプライオリティの決定、計画立案からその実施を住民自らが主体的に取り組んだ。「これまで『援助をする側』となっていた外部の組織や機関は、援助ではなく、『ともに働く、協力する側』として地域住民との平等で相互作用的なパートナーシップの関係を形成することとなった。」（久木田 1998,p14）。発展途上国の開発は、援助者と被援助者の関係に特徴的な「上からの開発」から、住民自身が主体的に開発に参加する「参加型開発」に変化していった。その中でエンパワーメントは問題解決への主体的な取り組みと、それを支援する外部者の協力関係を強調する概念として使われたのである。

(3)本論におけるエンパワーメントの定義

かつて権威移譲を表す言葉であったエンパワーメントは、問題解決に向けた主体的努力のプロセスを指すものとなっている。久木田は現代のエンパワーメントの概念は共通の価値に根差していると言う。それは「すべての人間の潜在能力を信じ、その潜在能力の発揮を可能にするような人間尊重の平等で公正な

社会を実現しようとする価値」(久木田 1998,pp.21-22)である。その意味で、エンパワーメントは、「社会的に差別や搾取を受けたり、自らコントロールしていく力を奪われた人々が、そのコントロールを取り戻すプロセス」として定義している。

ただし、ジョン・フリードマンが指摘するように、圧倒的な各種資源＝力を持つ支援側の専門組織・機関の助けなしに、住民の力のみで社会開発を実現することは難しい(フリードマン 1995)。そのため、途上国開発の領域におけるエンパワーメント研究では、被援助側住民の主体性を滋養しながら、権限を委譲していく過程を外部者が支援を行いつつ、確立していくことが、最重要の課題となる。

佐藤は、「援助とエンパワーメント」の中で、自分を含め、様々な論者の意見をまとめると、エンパワーメントの構成要素について、次の3つが共通しているとまとめている。

- ① 問題に対する主体的な気づき(「気づき-啓発」)
- ② 解決に必要な能力獲得(「能力開花-能力付与」)
- ③ 能力を活用・発揮する機会の獲得(「場の確保-環境づくり」)

既に見てきたように、当事者の「気づき、主体的意欲」を喚起するような心理的变化がエンパワーメント達成過程において大きな役割を果たす。また、外部者(ドナー、政策当局者)の機会付与(訓練・教育や資金などのサービス提供)によって、当事者が「能力開発/能力開花」を経験することが、エンパワーメントの中核的な活動である。そして、こうした「得られた/付与された」能力は、社会的制約があるためにそれだけでは十分に機能するとは限らないので、外部者はこの能力を持続的に発揮しやすいような社会環境づくりを働きかけるべきである(佐藤 2005,p.202)。

これに加えて、エンパワーメントの最終目標を、「社会関係の変革」にあるとしている。すなわち、既存の社会関係・社会制度を変革することなしには、持続的な「エンパワーメント」が獲得されたとは言えない、ということである。久木田も、社会構造の変化に関して同様の意見を述べている。「エンパワーメントのプロセスが進みパワー・バランスに変化が生じると、これまでパワーを持たなかったもの(弱者)がパワーを持つようになり、これまでパワーを持っていたもの(強者)を含めた社会の構造的な変化が生じる。」(久木田 1998,p.31)。久木田は、このような全体的な構造変化をエンパワーメントのプロセスの中に積極的に求めようとはしていないが、このような変化(相互変容)は、「内的、心理的な変化や価値観の変化を伴う」と言及している。今までに見てきたように、対象者の心理的な変化はエンパワーメントの要素として非常に重要である

ことから、久木田の言う強者と弱者の関係における「トランスフォーメーション：相互変容」はエンパワーメントの目標として認められるべきである。

以上からエンパワーメントは、①社会的に差別や搾取を受けた被抑圧者が、②意識化と主体的な努力を通じて様々なパワーを獲得していくプロセスであり、③そのためには外部者からの、力を得るための機会やその力を発揮する場所の支援が不可欠である。また、④最終的には、自己と他者の社会関係、社会制度の構造の変化を伴わなければならない。

第2節 計画的エンパワーメントの誘発

しかし、一方で、第三世界においては、被援助者側に、力の委譲を拒否する傾向が強いのである。それは、民衆が支配者たちから厳しい要求を受ける中で、それを搾取とは思わず、「神の思し召し」や「輪廻」といった超自然的な力に基づいていると捉え、それを否定するのは「畏れ多いこと」となるからである。フレイレは、このような人々に抑圧を受容させている要因を「沈黙の文化」(Freire1972-1984)と呼んだ。「力の移動の拒否」という困難を克服し、被援助者の間に力の獲得への意思を生みだそうとするなら、エンパワーメントの過程自体が、あらかじめその目的に適合的なものでなければならない。それは実際には、どのようなプロセスをとることになるだろうか(坂本 2010,pp.89-91)。

久木田は、エンパワーメント・プロセスのモデルを次の5つに段階分けしている。すなわち、「第一段階の『基本的ニーズ』の充足にはじまり、リソースへの『アクセス』の確保、構造的な問題の『意識化』、意思決定への『参加』、パワーの『コントロール』による価値の達成の五段階」である。それぞれのモデルの中で、段階的に身体的、心理的、社会的、経済的、政治的なパワーを身に着けることができることを指摘した点は評価できるが、その中にはあまり外部者からの働きかけが意識されていないようであった。仮に、途上国の被抑圧者たちの間に、フレイレの言う「沈黙の文化」があるのだとすれば、被抑圧者たちは自ら自分たちの置かれている状況を意識しようとはしないだろう。あらゆるリソースが与えられるかどうかにかかわらず、被抑圧者たちに対して「気づき」を与え、「意識化」へと導くような外部者の存在は不可欠である。また、本論では最終的にマイクロファイナンス機関という外部者と貧困層という被抑圧者の関係について言及するという目的がある。したがって、より計画的に外部者からのエンパワーメントを模索している佐藤のエンパワーメント・プロセスを見ていくことにする。

エンパワーメント達成のためには当事者の「気づき」に誘発された心理的変化が必要である。そのため、ドナーは「気づき」の誘発を計画する。(ここでのドナーとは二国間援助機関、国際開発期間、NGOなどのことを言う。)

第1段階では対象地域などにおいてワークショップなどを行い、啓蒙・啓発活動を行うことである。狙いは、「文字を知っていることの大切さ」「文字が書けないことの不利益」「市場で売れるバスケットを作ることの有利」などドナーの介入したい事柄へのニーズを喚起する＝対象者の気づきを促すことである。

対象者がこうした活動の必要性に気づけば、ドナーは第2の介入段階として、具体的なトレーニング(能力賦与/能力開花)の働きかけをする。トレーニングを受けた結果、これまで学校に行く機会がなかった女性たちが自分の名前を書けるようになること、自分自身で新たな種類のバスケットを創作しこれを市場で売ることによって現金収入を獲得することなどの経験を通して、自分の力に「気づく」。こうした気づきは自分自身への自信・確信を生むことにつながることで期待されている。

「気づき」の第3段階は、こうした能力を身に着けた女性たちが、夫や姑に対して自らの意見を表明し、家計についての発言権を獲得したいと「気づく」ことである。そして実際に発言権を獲得できたとき、「社会関係の変革」というエンパワーメントの最終目標が達成されたことになる。しかしながら、ドナーの思惑通りこの段階に至ることは容易ではない⁷。

以上のようなプロセスを経て、せっかく獲得した能力も、実際に活用できる場と条件が整わなければ、社会関係の変革には繋がらないことがわかっていれば、気づきや能力開発が有効に発揮できるような場を作るための社会環境への働きかけ、という第三の介入が必要だという認識が生まれるのである。また、能力発揮の場作りを目指した社会環境への働きかけの、もう一つの有力なアプローチは住民の組織化である。集団の中で互いに刺激を与え合うことによって気づきが促される側面があるし、実際に問題解決のための活動に取り組む場合には、互いに勇気づけること、励ましあうこと、不安を共有することによって困難を乗り越えることができる。したがって、ドナーは対象者である住民たちを組織化することも望まれる。

そして、以上のプロセスの中で社会関係を変えることが期待できるパワーの源泉が3つある。すなわち、収入向上によるパワー獲得、資源移転によるパワーの獲得、社会関係の変化によるパワー獲得である。

収入向上によるパワー獲得はまさにマイクロファイナンスに期待されている力である。しかし、残念ながら収入の必要性についての気づきは、経済的なパワー＝利潤追求行動への動機づけにとどまってしまい、社会関係の変化には向

かわない場合が多い。むしろ、市場経済の家庭内への浸透を促進させ、自給自足的な経済活動を崩壊させ、経済生活における「決定権の喪失」「コントロール可能性の減少」をもたらし、結果として社会的・政治的な「ディスエンパワメント」を促進することになる。

資源移転によるパワーの獲得と社会関係の変化によるパワー獲得は、もしここからパワーを獲得できるならば、エンパワメントの最終目標である「社会変革」にとって最も最短で到達することができる要素を持っている。しかしながら、ある意味では最もエンパワメントが成功する可能性が低い。というのも、直接外部者の介入によって急激に社会関係・パワー配分に変化が引き起こされることは、既得権益を奪われる者たちにとっては、決して望ましい変化ではないからである。失うパワーに見合う何らかの見返りがない限り、進んで自らが保有しているパワーを手放すことは考えにくいのではないだろうか。ここに計画的エンパワメントが実現しにくい最大の原因があると考えられる(佐藤 2005)。

第3節 小括

「エンパワメント」の概念の変遷は非常に多様で、その時代、土地、社会情勢によって幾度となく変わってきた。第二次大戦後の発展途上国では「追いつき理論」によって、先進国からの「援助漬け」が行われた。しかし、それは貧富の差を広げただけにとどまらず、人々に心理的非力さや消極化を経験させる事態を引き起こした。そこで、1980年代以降、あらたな開発モデル「オルタナティブな開発 (Alternative Development)」が登場した。つまり「上からの開発」から、開発の主体を発展途上国の住民とするアプローチへとパラダイム転換がおこったといえる。

多くの論者は「エンパワメントは当該社会内部の社会関係の変容によって達成される」という点で一致している。すなわち、既存の社会関係・社会制度を変革することなしには、持続的な「エンパワメント」が獲得されたとは言えない、という点で異論を唱える論者はほとんどいない。したがって、計画的なエンパワメントの最終的な目標は「社会関係の変革」であると言い換えてもよいだろう。

そのためには佐藤の言うエンパワメントの3つの要素を、外部者であるドナー (MF 機関含む国際機関や NGO) が、クリアできているかが重要になってくるが、社会変革を目指すには様々な問題点がある。

「気づき」の問題では、対象者たちの「気づき」がドナー側が想定した以外の種類の気づきを発見できないということ、ターゲット・グループ以外の人々の「気づき」を認知できないこと、ネガティブな気づきに対象者が傷ついてしまうことがあげられる。

能力を発揮する場の問題としては、それをサポートするファシリテーターの確保の問題があげられる。

そして「物事を決定し、実行し、実現する力」＝パワーをどこから獲得するのか、という問題については、以下の3つがある。

- ① 所得の向上では、経済的なパワー＝利潤追求行動への動機づけにとどまってしまう、「気づき」が社会関係の変化には向かわない場合が多い。また、貧困者であればあるほど、ドナーの投入を収入向上にまで結びつけることは困難であり、グラミン銀行型の小規模融資プロジェクトでは、最貧層はターゲット・グループとなりえないこと。
- ② ドナーが資源とそれへのアクセス権を社会的弱者からなるターゲット・グループのみに譲渡しようとする場合は、そこから排除された者たちのジェラシーによって様々な軋轢が予想されること。
- ③ コミュニティ内部の社会関係を変化させることによってパワーを得る場合、異なる人々の既得権益が侵されてしまえばディスエンパワメントの対象となっている人々との交渉がうまくいかないこと。

画一的なアプローチでは個人をそれぞれエンパワーメントすることは不可能だ。しかし、どこまで個人の生活に踏み込んで入っていけばいいのか、正直線引きが難しい。MF機関がそこまで介入するのはあまり現実的ではないようだ。しかしながら、MF機関の調査研究などでは、主に女性のエンパワーメントに成功したという結果も得られている。このように、今まで見てきたようなエンパワーメントの要素は、マイクロファイナンスの仕組みの中でも注目されている。しかし、人々がどれほど貧困であることを示す以上に、エンパワーメントを客観的に評価することは難しい。評価基準の問題も含めて、次章では実際のMF機関において、エンパワーメントをどのように捉えているのか、インタビューとその考察から明らかにしていく。

第5章 事例研究—フィリピンのCARDの場合—

これまで第2章、第3章、第4章を使って、それぞれ歴史的な側面、開発経済学的な側面、そして、エンパワーメントの側面から貧困問題と貧困層向け資金提供の仕組みについて詳しく見てきた。本章では、今までの議論の中から特に重要だった要素並びに疑問点と問題点を再確認する。その後、実際のフィリピンのマイクロファイナンス機関を例に挙げて検証、考察し、事例研究とする。

第1節 リサーチクエスチョン

第2章では、貧困層向けの資金提供の歴史的な流れを追うことで、マイクロファイナンスがどのように位置づけられてきたのか、その変遷が明らかになった。そして現在ではNGOを始め、多くの金融機関で、マイクロファイナンスは、「ボランティアな資金援助」から、「貧困層をターゲットにした金融ビジネス」といった捉え方をされている。

第3章では、現在貧困であると認識されている途上国が、なぜ貧困状態のままであるのか、また貧困層が彼らの信用市場にアクセスできない理由とその代りとなっているインフォーマル金融との関係について研究した。途上国は低需要、低生産、低所得、という貧困の罠に陥っていて、民間の力はおろか、政府のでこ入れがあったとしてもその低位均衡からはなかなか抜け出せるものではない、ということが分かった。また、貧困層の多い農村では彼らの元々の資産の少なさや、所有する担保の市場価値の低さからインフォーマル金融に頼るしかない。インフォーマル金融はともすれば近代的金融機関よりも合理的な仕組み（インターリンクージ）を持っていて、実際それが彼らを長期的に存続させる原因につながっている。その構造を変える力を持っているとされているのがマイクロファイナンスであり、グループレンディングによるソーシャルスクリーニング機能、段階的融資拡大、短期間高頻度の返済システムによって通常の金融機関が陥っていた情報の非対称性由来の逆選択やモラルハザードを回避している。

第4章では、人間開発の中核であるエンパワーメントに触れた。エンパワーメントは、それまでの「援助漬け」に見られるような「上からの開発」から「参加型開発」へと変化していく中で、対象者が主体的にパワーを獲得するプロセスとして求められた。すなわち、①社会的に差別や搾取を受けた被抑圧者が、

②意識化と主体的な努力を通じて様々なパワーを獲得していくプロセスであり、③そのためには外部者からの力を得るための機会やその力を発揮する場所の支援が不可欠である。また、④最終的には、自己と他者の社会関係、社会制度の構造の変化を伴わなければならない。

つまり、これまでの議論を端的にまとめると、マイクロファイナンスの有効性は、グループレンディングとエンパワーメント効果に見ることができ、さらに貧困層がインフォーマル金融から解放されることが期待されている、という3点にまとめることができる。

ここから実際に貧困層向けの資金提供を行うマイクロファイナンス機関を見ていくにあたって、リサーチクエスチョンとして疑問点並びに問題点を抽出すると、以下のようになる。

- ① マイクロファイナンス機関のグループ融資の実施状況
- ② マイクロファイナンス機関のエンパワーメントについての考え方
- ③ 対象者以外にもたらされるディスエンパワーメントについて
- ④ エンパワーメント状況の評価指標
- ⑤ マイクロファイナンスが「最貧困層」に届いていないという批判について

④、⑤については本論文ではあまり取り上げることができなかったが、マイクロファイナンスを研究対象とした文献には必ずと言っていいほど課題としてあげられる要素であることから質問内容に組み込んだ。

調査対象はフィリピンの CARD グループという、フィリピンのマイクロファイナンス分野では最大手の NGO とした。理由は、マイクロファイナンスで有名なグラミン銀行のいわゆる「グラミン方式」を採用しつつも、独自の手法を取り入れて、国全体に大きな影響を与えている機関だからである。検証のために使用する資料は、既存の研究並びに、CARD 幹部の方に直接メールで行ったインタビュー内容である。通常の業務によって担当者が非常に多忙であるのに加え、先のフィリピンを直撃した台風の影響もあってか、残念ながら何度もこちらの質問に答えて頂けたわけではない。そのため、具体的な話題を深掘した質問はできなかった。しかし、調査対象をマイクロファイナンス利用者ではなく、実施している機関、それも経営に関わる幹部の方に回答して頂くことで、既存の研究とはまた違った視点で、現状フィリピンの中で業界最大手のマイクロファイナンス機関がどのように業務に取り組んでいるのかは掴むことができたと考える。

インタビュー内容とその考察に移る前に、まずは、CARD の所在であるフィリピンと、CARD 自体の基本的な紹介から行うことにする。

第2節 フィリピンについて

フィリピンの実質 GDP 成長率は、2010年に7.6%と高い水準を記録した後、2011年は世界経済低迷の影響を受けて3.6%とやや鈍化したものの、2012年には、6.8%と他のASEAN各国との比較においても高い伸びを記録しており、フィリピン経済は好調である。(外務省2013)

図表 5-1 フィリピンの経済成長率の推移

| | 2007年 | 2008年 | 2009年 | 2010年 | 2011年 | 2012年 |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 経済成長率(%) | 7.3 | 4.6 | 1.1 | 7.6 | 3.6 | 6.8 |

外務省 HP より転載

<http://www.mofa.go.jp/mofaj/area/philippines/data.html#04>

(閲覧日：2013年12月20日)

フィリピンの HDI ランクは人間開発報告書 2013 年度版に掲載されている187か国のうち上から114番目の人間開発中位国に位置している。ジニ係数は43.0%で、他のASEAN諸国の中ではやや不平等な状態にある。

図表 5-2 フィリピンの HDI の推移

| | 2007 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-----|-------|-------|-------|-------|
| HDI | 0.636 | 0.649 | 0.651 | 0.654 |

人間開発報告書 2013 より筆者作成

フィリピン中期開発計画によれば、2011年から2016年の間に、以下の10項目を解決することが目標とされている。①雇用創出、②学校の新設、奨学金の創設、③財政安定、④インフラ整備等による地方分散化推進、⑤全国のバランガイ（最小行政区）の電気、水道整備、⑥マニラ首都圏の人口集中解消のための拠点都市の創設、⑦アジア地域の最高水準の国際物流の拠点としてクラーク、スービック地域を開発、⑧選挙システムの電子化、⑨反政府組織との和平、⑩国内分裂の終結（Philippine Development Plan 2011-2016）

第3節 CARD について

近藤（2005）によれば、CARD グループの事業開始は 1980 年代の後半であり、比較的新しい。マルコス政権後の 1986 年に NGO として、マニラ近郊のサンパブロ市の市場の裏のオフィスで、マイクロファイナンス事業を開始した。当初は様々な種類の貸し付けを行ったが成功しなかった。しかし、グラミン銀行方式を研究し、その方法を徹底してから急成長した（近藤 2005,p.70）。NGO のうち、大手マイクロファイナンス NGO とされるものは CARD, TSPI Development Corporation, Negros Women for Tomorrow Foundation をはじめ 30 ほどある。その中には、営利転換したり、CARD 3 のように NGO を残しながら別組織として農村銀行を設立したりするものもある。CARD グループの利用者数は 2009 年 7 月に 100 万の大台を超え、業界最大手となっている。（雨森 2010,p.67）

なお、ビジョンは「CARD MRI は国家建設に向けて、社会的および経済的に困難な女性や家族の生活の質を向上させ、マイクロファイナンスと地域密着型の社会開発の取組みでワールドクラスのリーダーです。」、ミッションは「金融、マイクロ保険、教育、生活、健康、他の能力開発サービスへの継続的なアクセスを通じて、社会的および経済的に困難な女性と家族を最終的に社会や環境に対する責任ある市民にエンパワーメントすること」、「コントロールと財務的・社会的開発機関の所有権を得るために女性会員に力づけを行うこと」、「相互目標の達成を促進するための適切な政府機関、民間機関、人や地域団体と提携すること」である（CARD Bank,Inc）。

2013 年現在、CARD グループ全体の利用者は 1,009,445 人、マイクロ貸付残高は 327 百万ペソ、返済率は 99.04%である。

図表 5-3 CARD グループの貸出状況

(As of October 2013)

| | |
|-------------------------------------|---------------|
| Number of Total Clients Served | 1,009,445 |
| Number of Clients Includ. Savers | 987,098 |
| Number of Active Clients with Loans | 383,615 |
| Amount of Loans Dirbursed | 8,635,652,156 |
| Amount of Loans Outstanding | 3,278,358,952 |
| Amount of Savings | 3,163,516,865 |
| Repayment Rate | 99.04% |
| Total Staff | 1,920 |
| No of Employee | 1,920 |
| Total Offices | 382 |
| Branches/Area/Regional Offices | 54 |
| Office Units/Service Office | 327 |
| Head Office | 1 |
| Total Asset | 4,668,831,056 |
| Total Liabilities | 3,569,046,564 |
| Total Equity | 1,099,784,492 |
| Assets/Liability | 1.31 |
| Debt/Equity | 3.25 |
| OSS/Revenue Cost Ratio | 120.33% |
| Financial Self-Sufficiency | 116.74% |
| Return on Assets | 6.53% |
| Return on Equity | 21.68% |
| Administrative Cost | 45.13% |
| Portfolio Yield | 52.65% |

CARD bank inc HP より転載

http://cardbankph.com/?page_id=373

(閲覧日：2013年12月20日)

第4節 インタビュー内容と考察

以下斜字体のものは全て CARD グループからの返答(2013年11月11日)を筆者が和訳したものである。

① マイクロファイナンス機関のグループ融資の実施状況

1. CARD グループは全体的にグラミンシステムを採用していますが、グラミン銀行と異なる点は具体的に何ですか？

CARD は、過去にグラミンのアプローチを使用していましたが、個々の負債アプローチ、つまり ASA の方法論を使用して進化してきました。クライアント中心であるこのアプローチは、経済的および社会的にコミュニティをエンパワーするために CARD で採用されています。実際には、CARD の多くのプログラムは、グループの融資から個人への貸付へと離れつつあり、選択された個人が、よりリスクの少ないサンプル人口を構成しているため、彼らはローンの返済率を改善していることが分かりました。

「ASA の方法論」の ASA とは、バングラディッシュの NGO、Association for Social Advancement のことである。また、ASA の特徴としては、借り手とローンオフィサーの交流を密接にすること、利益を出さない事務や会計のスタッフは村の事務所には配置していないこと、事務所の少人数のスタッフがすべての業務を実施できるように、会計手続きを含めて詳細な運営マニュアルを採用し、金融や管理情報システムに関するすべてのレポートを月や週単位で作成できるようになったことなどもある。(ラーマン他 2010, pp.5-6) しかし、ここで CARD が言っている「ASA の方法論」は、マイクロファイナンスの代名詞とも言われているグループレンディングの連帯責任貸付制度を廃止し、個人貸付に移行していることである。また、CARD はグラミン方式から ASA 方式に移行したと言っているが、実際にはグラミン銀行も、その貸付方法をグラミンⅡへと改めている。ラーマン (2010) らによれば、「(1) ローンを返済している借り手が、ローンの返済ができなくなった借り手の返済を助ける責任を取る必要がある。

(2)グループメンバーが自分の支払い能力に自信がない場合、5人グループを維持するために新たなメンバーを探さなければならず、新たなメンバーが見つからなければ他のメンバーがローンを利用できなくなる。」という2つの理由から2002年にグループ制は残しつつも、連帯責任の仕組みを取りやめ、個人への貸し出しを開始した(ラーマン他2010,p.3)。

グループレンディングのメリットは、通常、銀行側が知りえない顧客のリスク情報の調査、リスクの高い顧客とそうでない顧客の選別作業といった業務を、住民同士の社会的なフィルターを通してスクリーニングにかけることで、選別の調査コストの減少、リスクの高い事業をやめさせるなどの効果にあった。顧客グループには連帯責任が課されているため、自分以外の他のメンバーがリスクの高い事業を選択することをやめさせると期待されていた。しかし、連帯責任がないということは、理論上、そのような相互監視のシステムは起動しないはずである。それにもかかわらず、融資の返済率が高いのはなぜであろうか。ここには2つの理由があると考えられる。1つには、個人貸付以外のCARDの事業にある。どのような業務を行っているかは後で詳しく説明するが、貯蓄や保険に加え、生活訓練、ビジネスについて学ぶ機会、教育プログラムなど、政府が公共サービスで行うことが期待されているような業務まで行っている。これらの能力開発が複合的にメンバーの質を高め、継続的に収入を得られる仕事に従事できているのである。

もう1つは、連帯責任のないグループ制自体に、まだ相互監視の機能が備わっている、という可能性である。連帯責任のある状態ではメンバー同士は「お互いのことを助けなければならない状態」に陥ることがないように相互に事業の推移を監視していた。しかし、「借り手とローンオフィサーの交流を密接に」したり、会員同士がそろいのTシャツを着たり、自分たちのグループの会議を自分たち自身が運営する、ということなどを通して、グループ内の連帯感や、グループメンバーとCARD職員との信頼関係を高めていると考えることもできる。これは筆者が複数のフィリピンの現地住民に聞いて知ったことであるが、フィリピン人は相手の顔を立てることを対人関係において最大の美德とする国民性を持っている。恩を受けたらそれ相応の恩を相手に返さなければならない。彼らはそのように信頼関係を構築している。そうであれば、たとえ責任を被り、実質的な経済的な被害が出なくとも、互いの信頼関係のためにメンバーが困っていたら助ける、という風潮がグループの中に見られるのかもしれない。これらが、CARDの高い返済率を持続させている理由になっているのである。

② マイクロファイナンス機関のエンパワーメントについての考え方

繰り返しになるが、エンパワーメントは、「①社会的に差別や搾取を受けた被抑圧者が、②意識化と主体的な努力を通じて様々なパワーを獲得していくプロセスであり、③そのためには外部者からの、力を得るための機会やその力を発揮する場所の支援が不可欠である。また、④最終的には、自己と他者の社会関係、社会制度の構造の変化を伴わなければならない。」という要素で構成されている。まずターゲットについて、CARDは他の質問に対して、次のように答えている。

2. 少額融資をするだけでなく、統合的アプローチをしていますか？

CARDは、低所得の女性に効果的な金融サービスを提供するだけでなく、マイクロインシュランス、マーケティングの開発と支援、生活訓練、健康の保護、教育プログラムと支援、および災害管理を含む社会開発のより包括的なアプローチも行っています。

CARDの教育プログラムの下では、CARDは私たちの社会に対して **Credit with Education (CWE)** を提供します。CWEは、カリフォルニア州デイビスに拠点を置くCARD MRIの長い間のパートナーであるFreedom From Hunger (FFH)からの技術です。CWEを通じ、CARDは、クライアントがビジネスや財務管理、CARDの製品やサービス、及び健康情報を学べるようにします。

前述のサービスによって、CARDは、金融への継続的なアクセス、マイクロインシュアランス、教育、生活、健康、その他の最終的に彼らのコミュニティや環境に対して責任ある市民へと変化させるような能力構築サービスを通して、社会的、経済的に困難な女性や家族をエンパワーするというミッションの一つに込めている。

3. どのような種類の人々をあなた方の助けが必要な貧困層の人々とみなしますか？また、都市部や農村部ではそれぞれどのような種類の人々に貸し付けを行いますか？

CARDは、起業家的な貧しい人々に貸し付けています。収入源として、小さな事業を始めたり、そうする意思とスキルを持っている人は、カードへの参加を歓迎します。CARDは、彼らが農村部か都市部のどちらに住んでいようと、同じタイプの人々に融資を提供しています。クライアントは、彼

らが従事しているビジネスや産業という点でのみ異なります。例えば、我々は農村部では、農業部門に従事するメンバーに貸し付けています。その一方で、都市部では多くのマイクロ起業家に貸し付けています。

4. CARD グループにとって、貧困層のどのような状態が「エンパワーメントされた状態」ですか？また、エンパワーメント活動をする際、何が重要だと考えますか？

もし彼らが学校に子供たちを送り、彼らのビジネスをうまく行い、その事業を展開し、彼らのコミュニティ内で雇用を生み出し、いくらかの資産を得て、健康が管理でき、家族のために十分な食事を購入することができれば、それが CARD にとって、貧困層が「エンパワーされた」状態です。もし彼らが自分の銀行を所有すれば、それもまた彼らがエンパワーされた状態です。CARD のクライアントは、カード銀行株式会社から株式を購入することができます。そうすることで彼らは銀行の所有者になれます。さらに、彼らはすべての取締役会のメンバーがクライアントである CARD 共済協会 (CARD MBA) を完全に所有します。彼らはまた、CARD MRI の他の機関の理事会になります。

エンパワーメント活動を行うには、CARD は、クライアントを支援する CARD 職員の能力と、自分たちの生活を改善するためのクライアントの意欲を考慮します。クライアントは、自分たち自身で会議の進行をします。彼らは人格が開発されています。というのも、彼らはセンター/グループ会議と彼ら自身が特定した開発プログラムの実施における女性のグループを導く中央役員に選出されているためです。

Credit with Education (CWE) の実施により、CARD のスタッフは、さまざまなトピックについてのセッションを提供するために訓練された。これらのセッションは、FFH から採用され、クライアントに働きかけ、彼らが行動することを奨励するような方法で、内部的に開発されています。さらに、CARD はまた、彼らの生活と起業家のスキルをサポートするために、クライアントに特別ショートコースのトレーニングも提供します。

彼らは「社会的、経済的に困難な女性や家族をエンパワーするというミッション」という回答からもわかるとおり、事業のミッションとして、社会的な被抑圧者の削減を掲げている。しかしながら、「CARD は、起業家的な貧しい人々に貸し付けています。収入源として、小さな事業を始めたり、そうする意思と

スキルを持っている人は、カードへの参加を歓迎します。」と言うように、あくまで貧困層を援助が必要なボランティアな目線ではなく、何らかのビジネスチャンスにつながる可能性のある顧客として見ている。したがって、エンパワーメント要素①のような社会的に抑圧された者の中からは、ビジネスに可能性の少ない者は必ずしも融資の対象となっているわけではないことがわかる。

また、②、③に関してはかなりエンパワーメントの要素に直接的に近い回答が得られた。例えば、「マイクロインシュランス、マーケティングの開発と支援、生活訓練、健康の保護、教育プログラムと支援、および災害管理を含む社会開発のより包括的なアプローチ」や、ビジネスに関する事柄を中心とした **Credit with Education (CwE)** という教育プログラムの存在である。これらの取り組みによって、CARD は、小額融資だけではなく貧困層に対する能力開発の機会もサービスの中に含んでいるということになる。さらに、これらに加え、CARD の株主になることも奨励している。久木田(1998) はエンパワーメントのプロセスの中で、「自己決定」が行われることを重要視していた。「自らのコントロールが可能なプロセスに対して個人やコミュニティーは、自分がコントロールしているという『制御感』や、自分のものだという所有感『オーナーシップ』を持つ。」(久木田 1998,pp.27-28) というように、自らの意思決定が作用することに関しては、より主体的になれるということだ。株主になる、ということとは、確かにジェンダーの関係などに見られる社会的な関係の変化とは言えないが、運営に関する発言権を得られる、という点でいえば、それは収入向上をきっかけとして、資源移転によるパワーを獲得できたということである。それは政治的なエンパワーメントの達成であるとも換言できる。確かにそこまでの収入が得られるような顧客は少ないし、おそらく貧困状態から抜け出して数段階後のステップにいることが前提となるであろう。しかし、制度として、政治的なパワーを得られる構造を作り上げている、という点で評価できる。

そして、③の「力を得るための機会やその力を発揮する場所」というのは、ファシリテーターによって意図的に、エンパワーメント・プロセスにとって阻害的な社会環境を是正することが望まれているが、以上の記述からでは、CARD 職員が、顧客の生活のどこまでに踏み込むかが定かではない。仮に CARD 職員の訓練スキルが高かったとしても、住民たちの生活に根差す社会的な壁に対して直接的なアプローチがない限り、住民たちの社会的な阻害要因に対する気づきとアプローチは自身で行わなければならない。しかし、前提として「沈黙の文化」というバイアスに支配されている住民たちが、外部者からの何のサポートもなしに、その環境変化に取り組む、ということはいささか期待できない。そうだとすれば、結果的に④の最終的な社会関係の変容という点についても見

込みは限りなく小さくなる。

③ 対象者以外にもたらされるディスエンパワーメントについて

5. 借りた人がエンパワーメントされたとき、パワーを持っていた人が、ディスエンパワーされるかもしれないことについて、あなたはどのように思いますか？

家族を対象としてCARDで使われているアプローチなので、他の者はディスエンパワーされないだろう。というのも、それは情報とリソースへの平等なアクセスによって、平等を意味するのみだからです。

6. マイクロファイナンスが貧困層のための金融市場に浸透すると、インフォーマル金融⁸は徐々に破壊される可能性がある。このことがそれらの人々に起こる可能性がある場合の影響についてどう思いますか？

非公式の貸金業者は、彼らのビジネスを継続するために彼らの金利を革新的に、もしくは低下させるであろう。彼らはまた、非公式貸金業者から公式なものに変化するかもしれない。これは、正式な金融市場がより競争的になり、より多くのクライアントの利益になることを意味します。これは、信用汚染を根絶し、家族の社会的、金融発展のより集中的なアプローチにつながります。

第4章の最後では、社会的な構造変化が行われる際には、社会的な立場が強い者たちからの反感を注意しなければならないことを指摘した。佐藤はパワーの源泉を資源移転によるものか、あるいは社会構造の変化そのものから獲得できるパワーに対して、その可能性を喚起している。資源移転は外部者が所有していたパワー、つまり社会の外からの力の移転であるから、社会的立場の強い者たちは社会的に抑圧されている者たちに比べ、相対的に力を奪われる（ディスエンパワーメント）。一方、もともとコミュニティの中に存在した力が、外部者の働きかけによって立場の強い者から弱い者へと移動される場合、それは直接的に立場の強い者たちのディスエンパワーメントが発生していると言える。仮にこれら2つの場合に該当するようなエンパワーメントをCARDが想定しているのならば、強者から弱者への妬みや、恨み、攻撃などのフォローも想定しなければならない。しかし、CARD自身が、自分たちのエンパワーメントの平

等性を強調しているように、あくまで、力の移動を伴わないような社会的、政治的以外の能力開発にとどまっているので、佐藤が危惧するような社会的強者と弱者の軋轢は生まれまいだろう。仮に株主になるということが、資源移転によるパワー獲得だったとしても、唐突な、無償の援助ではなく、メンバー自身が株式を購入するという対価を支払っているため、周りからの反感は最小限に抑えられる。

しかしながら、インフォーマル金融セクターに対してはどうだろうか。マイクロファイナンスが普及することでインフォーマル金融の削減が期待されていたが、もしそのような事態になれば、5-6（ファイブ・シックス）やボンベイなどの金貸しをはじめ、第3章で見たようなインターリンケージを備えたインフォーマル金融セクターの者たちは自分たちの既得権益を剥奪されることになるので、好意的な反応は示さないはずだ。だが、筆者の予想とは違って、CARDの考え方は全く逆であった。むしろ同業他社として、良好な競争関係を築くことができると考えているのである。確かに、CARDが、潜在的な顧客が数十人単位で存在する地域でないと店舗を拡大できないのと違って、自分の地縁的・血縁的なつながりを市場としているインフォーマル金融セクターはCARDが入り込めないような狭い範囲で商売を続けることが可能である。したがって、二者の間で住み分けが行われる可能性もある。しかし、そうでない場所、例えば、都会のスラム街などといった貧困地域では完全に競争相手になってしまう。だがこれまで見てきたように、単純にお金を貸すだけのインフォーマル金融と決定的に違うのは、CARDはじめ、多くのマイクロファイナンス機関は、融資以外の能力開発アプローチを、そのエンパワーメント・プロセスに組み込んでいるという点である。その点でインフォーマル金融よりもマイクロファイナンス機関にメリットが多い。必然的に、インフォーマル金融セクターは金利を落とさざるを得ないのである。とすれば、インターリンケージの程度も低くなっていくと考えられる。

④ エンパワーメント状況の評価指標

5. CARD グループは女性のエンパワーメントの状態について測定する指標を具体的に持っていますか？

カードは、クライアントの生活の改善を評価し、監視するために社会的パフォーマンス管理ツールを実装しています。カードは、クライアントの

ニーズに合わせた製品を開発するためにカードによって使われたクライアントのニーズを識別するために、具体的な調査研究も行っています。

筆者は、フリードマン、久木田、佐藤らが言うような、社会的、経済的、政治的、心理的パワーを細分化し、数量的に指標として落とし込んだものを想定していたが、「社会的パフォーマンス管理ツール」といった回答に関して具体的に尋ねることができなかつたため、この項目に関する詳細は不明である。確かに、開発問題にかかわる多くの研究者が指摘するように、エンパワーメントというその定義すらあいまいなものに関して具体的に世界共通の評価軸を作り上げることは困難である。しかし、久木田はこのような状況に対して、「現実的にエンパワーメントのプロセスに関わった活動家や、実務家、研究者などは、現実的にエンパワーメントが起きたということが経験的にわかるといわれる。」と、観察者自身の判断に基づく質的な指標の有効性を主張している(久木田 1998)。たとえ、センの言う潜在能力アプローチによって、基本的なファンクショニングを増やすためのエンパワーメント・プロセスがマイクロファイナンスを通じて行われたとしても、その中にその地域の貧困層が求めるべき特殊な要求がある可能性は否定できない。いまだに世界共通の指標を表すことは難しいだろう。

⑤ マイクロファイナンスが「最貧困層」に届いていないという批判について

9. マイクロファイナンスのローンはまだ実際には、様々な理由によって助けを必要とする「最貧困層」に達していないことがありますか？

カードは、最貧困層にサービスを提供するマイクロファイナンスのための利用可能な市場がまだあると考えています。その理由は、彼らのコミュニティへの地理的アクセス可能性と国の一部の遠隔地/地域の平和と秩序の状況である。

すべてのマイクロファイナンスプログラムが、カードMRIのような最貧困層に到達することを定めた目標を持っているというわけではなく、そのほとんどは、銀行では届かないであろうコミュニティに到達しようとした。

多くの論者や研究者と同様、筆者もまた、マイクロファイナンスが「最貧困層」に届いているとは考えていなかった。それは、援助の一部としてとらえら

れていた過去の時代とは違い、今やビジネスとしての側面のほうが強くなりつつあるマイクロファイナンスの位置づけを考えれば、自明のことである。担保どころか、ビジネス経験も乏しく、基礎的な教育を受けていないことからスキル上達も見込めず、健康状態にも不安があるような住民をまとめてエンパワーメントしていくのは至難の業だと考えたからである。同様に CARD を研究した雨森(2011)も、貧困層を救うという社会的なミッションと、マイクロファイナンス事業を持続的に行うことの難しさを指摘している(雨森 2011)。しかし、CARD はあくまでコミュニティへのマイクロファイナンスが到達できていない理由を地理的、政治的なものだとしている。地理的な障害ももちろん運営コストの増加につながる。そしてそれは、マイクロファイナンス機関にとって、そう簡単には乗り越えられる壁ではない。しかし、最終的に最貧困層にまで融資を届け、エンパワーメントを達成させる、というミッションを持ち続けられることに驚いた。

第 5 節 小括

以上のインタビュー内容からの考察を経て、リサーチクエスチョンに沿った形でもう一度簡単にまとめると以下のようなになる。

- ① マイクロファイナンスに最も期待されていた、グループレンディングの連帯責任制度の手法は、継続的な融資ができなくなる可能性があるという理由で実際には既に使われていない。しかし、高い返済率はキープされたまま、グループ単位で融資状況を相互に共有する仕組みは継続されている。それは、教育プログラムなどの能力開発によって借り手の質を高めることと、借り手同士や借り手と MF 機関の職員の間にある、連帯責任制度以上の社会的信頼関係によって協力関係が維持されているからである。
- ② エンパワーメントの目的の最終的なゴールである社会関係や社会制度の変革は意識されているとは言えない。しかし、CARD の借り手自身に集会の運営を任せることで、当事者意識や主体的な努力を喚起させる「気づき」を発生させ、CARD の教育プログラムである CwE によって、様々なパワーを獲得し、段階を踏んだ借り手には CARD の株主になることを推奨することで株主としての制御感を得るなどして、社会的、心理的、政治的なエンパワーメントの達成を図っている。
- ③ CARD は、自身のプログラムによって、借り手がエンパワーメントされる一方で、借り手以外の者がディスエンパワーメントされるかもしれないとい

う可能性は考えていない。それは借り手へのエンパワーメントが、他人から何らかの経済的、社会的な力を剥奪して貧困層に与えるような構造ではなく、情報やリソースへのアクセスを提供するのみだからである。むしろ、市場が競争的になり、インフォーマル金融もよりフォーマルなスタイルに近づくと考えている。逆に言えば、それだけ自身の持つプログラムがインフォーマル金融セクターのそれよりも多くのメリットがあると考えているということだ。

- ④ エンパワーメント状況の評価指標に関して最も望ましいのは、経済的、社会的、心理的、社会的にどれだけ借り手の状況が改善されているか図ることができるようになることである。CARD は借り手がどれだけエンパワーメントされているかという指標に関して、「社会的パフォーマンス管理ツール」の存在を挙げているが、実際それがどこまで実用的に利用されているのかは定かではない。国単位ではなく、地域単位でどれだけ人々の生活に根差した評価を検討できるかが重要になってくる。
- ⑤ ただでさえ、社会的課題の解決と持続的なビジネスというのは難しい。それに加えて、CARD も述べているように、貧しい地域が国中に点在していたり、紛争状態が続いているフィリピンにおいて、地理的、政治的なハードルの高さは、そのまま最貧困層へのアプローチの難しさに繋がってくる。グループ単体の努力だけでなく、政府や他の MF 機関や通常の銀行などと協働して、最貧困層へさらなるアプローチを展開していくことが重要だ。

第 6 節 結論

戦後から半世紀以上たった今でも終わることのない貧困問題。その根幹をなす「貧困」とはいったい何を指すのか。また、貧困を削減していくために有効な手段とされているマイクロファイナンスだが、この手法は果たしてどういった観点から有効性を認めることができるのであろうか。そして、その問題点は実際のマイクロファイナンス機関ではどのように扱われているのだろうか。これが本論の問題提起であった。全章を振り返りながらこの問いに対する答えを確認していく。

まず、貧困問題は所得や分配の問題ではないことが明らかになった。貧困と所得、分配が全くの無関係というのではない。経済的な側面からも、それら財やサービスが国全体にまんべんなく行き渡らないことも貧困問題を語るうえで当然必要な指標である。しかし、絶対的な貧困を見ていくときに、「何が足らな

いのか」よりも「何についての自由が失われているのか」という考え方で見ていかなければ、本質的に貧困問題を捉えることはできない。人間が生きていくときに基本的に必要なファンクショニング(機能)、それを選択する自由や能力、機会を作ることが、貧困問題へのアプローチとなる。

その中で、これまで貧困層に対しては資金提供がなされてきた。マイクロファイナンスはその延長線上である。しかし、基本的なスキームは昔も今も変わらないのにもかかわらず、その結果には大きな違いが見て取れる。それは資金提供の捉え方が社会的、政治的、経済的に、歴史の中で変わっていったからである。単純な援助ではなく、金融ビジネスの一環としての機能を重視されるようになり、現在では様々な NGO がマイクロファイナンスに取り組んでいる。

一方、貧困層は農村特有の貧困メカニズムの中で、信用市場にアクセスできずにいた。そこには情報の非対称性による逆選択と、モラルハザードの問題があった。地縁的・血縁的なつながりを生かし、インターリンクエージの仕組みである意味合理的に存在し続けたインフォーマル金融セクターだったが、グループレンディングによるソーシャルスクリーニング機能などを積極的に取り入れた NGO のマイクロファイナンスの登場によって、貧困層の信用市場へのアクセスは飛躍的に上がった。

その点だけでマイクロファイナンスの有効性が語られがちだが、実は、マイクロファイナンスには、社会的に抑圧された弱者に力づけを行うエンパワーメントの要素もあったのである。社会的な弱者たちは、外部者と協力しながら、主体的な努力を通じて社会的、経済的、心理的、政治的なパワー獲得をするだけでなく、エンパワーメントの最終目標である社会変革を目指すべきだとされた。

以上の先行研究をもとに実際の MF 機関を調査した結果、マイクロファイナンスには3つの有効性が認められた。フィリピンの MF 機関最大手の CARD グループでは、融資のみに留まらず、様々な能力開発が行われる土壌がある。最終的には、段階を踏んでいけばグループの株主になれる、といった社会的・政治的なパワーも得ることができるようになるのである。社会変革まで誘発することは意識されてはいないが、貧困層に対して、十分にエンパワーメント効果を期待することができる。一方で、グループレンディングに関しては既に連帯責任制度が廃止されていることが明らかになった。それは、継続的な融資ができなくなる、という理由からであった。しかしながら、連帯責任制度を廃止しても高い返済率は変わらない。それは、CARD の教育プログラムによって能力開発による顧客の質を上昇させることに加え、連帯責任で強制的に縛られる以上に、借り手同士や借り手と職員の間において信頼関係が築かれているためだ

と考えられる。また、ディスエンパワメントに関する考え方は、理論とは真逆だった。しかし、必ずしもそれは MF 機関にとって不利に働くものではないと捉えることもできる。むしろ、インフォーマル金融の側に変化を促す可能性もある。

一方で、マイクロファイナンスの課題としては2つのことが明らかになった。1つはエンパワメントの評価指標について、かなり不明確だということだ。これは CARD 側からも詳細が明らかにされていないので踏み込んだことは分からないが、「何についての自由が失われているのか」ということを考えなければならぬ。貧困の捉え方からすれば、エンパワメントに関しても、一つのフォーマットに基づいて単純に相対的な指標の増減だけで判断することは難しい。地域毎もしくは組織ごとに借り手一人一人の社会的な評価指標を客観的に観測するためにはまださらなる研究と時間が必要だ。もう1つはまだマイクロファイナンスが最貧困層に届いていないということだ。この問題点に関して、CARD からの回答から分かるように、地理的、政治的な理由によって全ての貧困層が信用市場にアクセスできるようになるのはまだ難しい。しかし、国全体に関する問題だからこそ、CARD グループが単体で努力を続けるだけでなく、フィリピン政府や同業の MF 機関、また通常の銀行などと協働していくことが求められるのではないか。

これまで貧困問題という社会的な課題をビジネスの手法によって解決し、かつ持続的に活動してきた CARD グループは、貧困層の人間開発にこれからもより一層貢献していくに違いない。CARD グループの次の目標は、「2015 年までに 500 万人の顧客を支援し、継続的な健康の保護プログラムを実施し、病院を持ち、最も商業保険が行き渡っていない地域に、より保険商品を浸透させ、フィリピンでなく、他の国のパートナーやクライアントに到達させます。」である。ぜひ、現状の様々な課題を乗り越えて、これからもより多くの貧困層にマイクロファイナンスを届けてほしい。

¹ 第 3 列から得られる所得不平等に関する一般的な測定基準は、人口の頂点 20%と底辺 40%が受け取った所得の比率である。この比率は、ノーベル賞受賞者サイモン・クズネツの名を取って、クズネツ比率と呼ばれることも多く、国内の高所得者グループと低所得者グループの間の不平等の度合いを計測する基準としてしばしば使われる。この例では、この不平等率は 14 分の 51、また

は 3.64 に等しい (トダロ、スミス 2010,p.266)。

² 中程度の貧困とは一般に、基本的な要求は満たされているものの、少しの余裕もないぎりぎりの状態を指す。相対的貧困は、一家の収入がその国の平均よりも低い場合をいう。高所得の国において相対的貧困とみなされる人々は、文化的な商品、娯楽、レクリエーション、質の良い医療と教育など社会的に上位にある人々享受している特権から排除されている (ジェフリー・サックス 2006 pp.60-61)。

³ HDI の本来の意義は、生活水準に直接・間接に影響する所得以外の要因を重視することであり、HDI を構成する 3 つの指数の計算方法、および 3 指標の単純平均を取って HDI とすることの 2 点については経済学的裏付けがほとんどない (Srinivasan 1994;Sagar and Najam 1998)。

⁴ 金融自由化政策の評価は World Bank (1990) に詳しいが、2 つの点が重要であろう。まず金融自由化の成果としては、人為的低金利政策が生み出した資源の浪費が解消され、過去の負の遺産が清算されたことが指摘できる。非効率的な資金配分と政策金融機関の不良債権問題、さらに政府財政赤字の補填など一連の問題が、制度金融を縮小し市場を自由化することによって大幅に解消された (奥田 2010,pp.15)。

⁵ ところが、金融自由化の進展に伴い、新たに深刻な問題が発生した。多くの国では、自由化された環境の下で、経営破綻する金融機関が続出し、それが全体的な金融危機を引き起こし、経済発展に打撃を与えたのである。金融自由化はそのまま企業への積極的な投資資金の供給につながった訳ではなく、経済成長を加速するような活発な国内投資を生み出すことは必ずしも成功しなかった。この事実を受けて、途上国の金融市場の不完備性を強調し、このような市場環境の下では、政府による統制的な資金配分にも一定の合理性があることを主張する Stiglitz らによる金融抑制 (financial restraint) 論が現れた (Hellman et al.1996b)。

⁶ 特にライベンスタインは、途上国の開発への努力を花開かせるには、努力ある岩努力の蓄積がある一定の水準(閾値:threshold)を超えることが必要だ、と主張し、その努力水準を最小臨界努力 (minimum effort) と呼んだ

(Leibenstein 1957)。最小臨界努力を超える努力、これはしばしば多大な努力つまり、ビッグ・プッシュ (Rosenstein-Rodan 1943) であるかもしれないが、そのような努力をすることによって、途上国は貧困の悪循環から成長局面へとジャンプできる、というわけである。貧困の罨は低位均衡、成長局面は高位均衡と見なされ、このような経済には低位均衡と高位均衡という複数均衡があると考えられた (黒崎・山形 2003,pp.92)。

7 皮肉なことにドナーが気付くことのできるのは、コミュニティの中でもターゲット・グループの人々の「気づき」、しかもドナーが望ましいと思う方向への「気づき」のみに限られがちである。そしてドナーの目標と一致する「好ましい気づき」に真っ先に気づくのはうらはらにドナーは、しばしばターゲット・グループ以外の人々の気づきを見落としがちである。(EX.非識字者である夫の、妻に対するジェラシー、識字教室に通うことをあきらめた場合のネガティブな「気づき」) したがって、ドナーの計画した通りの気づきがあったとしても、それがドナーの思う通りのエンパワーメントに自動的に結びつく保証はないのである (佐藤 2005,pp.205-206)。

8 5-6 (ファイブ・シックス) という5を借りて6を返す (月額金利20%) 金融や、ボンベイシステムと呼ばれる家庭必需品 (主に家電製品が多い) を市価の2-3 倍の価格で契約し、週毎の割賦で支払う金融 (主にインド人2名がバイクに載って集金に来ることからこの名前が付いたと言われている) などが有名。その他PawnShop (質屋) はどんな小さな町に行っても存在し、小口金融を行っている。

<参考文献>

- [1] アマルティア・セン/池本幸生・野上裕生・佐藤仁訳『不平等の再検討』岩波書店 1999
- [2] アマルティア・セン/黒崎卓・山崎幸治訳『貧困と飢饉』岩波書店 2000
- [3] 雨森孝悦「東南アジアのマイクロファイナンス、マイクロ保険における営利と非営利—フィリピン、カンボジア、インドネシアの動向から—」『日本福祉大学経済論集』、第 41 号 2010
- [4] 雨森孝悦「フィリピンのマイクロファイナンスにおける最貧困層の排除と包摂—バタンガス州とカマリネス・スル州での実地調査から—」『日本福祉大学経済論集』、第 42 号 2011
- [5] 岡本真理子/栗野晴子/吉田秀美編著『マイクロファイナンス読本 途上国の貧困緩和と小規模金融』明石書店 1999
- [6] 奥田英信/三重野文晴/生島靖久『新版 開発金融論』日本評論社 2010
- [7] 菅正広『マイクロファイナンス 貧困と闘う「驚異の金融」』中公新書 2009
- [8] 国宗浩三・伊藤成朗「金融」ジェトロ・アジア経済研究所 朽木昭文他『テキストブック 開発経済学（新版）』有斐閣 2004
- [9] 黒崎卓、山形辰文『開発経済学 貧困削減へのアプローチ』日本評論社 2003
- [10] 国連開発計画（UNDP）『人間開発報告書 1997 南の貧困と人間開発』国際協力出版会 1997
- [11] 国連開発計画（UNDP）『人間開発報告書 2013 南の台頭—多様な世界における人間開発』株式会社阪急コミュニケーションズ 2013
- [12] 近藤健彦「貧困対策としてのマイクロファイナンス—フィリピンのカード・グループのケース—」『グローバル化とアジアの現実 中央大学法学部政治学科 50 周年記念論文集IV』中央大学出版部 2005
- [13] 佐藤彰男/I.U.チョドリ/坂本真司/嶋貝耕一『ヴィレッジフォン—グラミン銀行によるマイクロファイナンス事業と途上国開発—』御茶の水書房 2010
- [14] 佐藤寛編『援助とエンパワーメント—能力開発と社会環境変化の組み合わせ—』アジア経済研究所 2005
- [15] ジョン・フリードマン/斉藤千宏・雨森孝悦監訳『市民・政府・NGO—力の剥奪からエンパワーメントへ』新評論 1995
- [16] 高橋基樹他『経済開発論 研究と実践のフロンティア』勁草書房 2008
- [17] 久木田純「エンパワーメントとは何か」（久木田純・渡辺史夫編『エンパワーメント—人間尊重社会の新しいパラダイム』[現代のエスプリ No.376]至文堂）1998
- [18] マイケル・P・トダロ、ステファン・C・スミス著『トダロとスミスの開発経済学[原著第 10 版]』ピアソン桐原 2010
- [19] ラビ・カンブール、リン・スクワイア「貧困をとらえる考え方の進化：相互関連性への考察」G.M.マイヤー/J.E.スティグリッツ編、関根勘次/近藤正則/国際協力研究グルー

プ訳『開発経済学の潮流 将来の展望』シュプリンガー・フェアラーク東京株式会社 2003
[20] ラーマン, アシフル・アシル・アハメッド・大杉卓三「バングラデシュにおける大規模マイクロファイナンス機関の事業拡大の課題と展望—グラミン銀行, ASA, BRAC の事例より」『九州大学アジア総合政策センター紀要』 2010

<参考 URL>

外務省 <http://www.mofa.go.jp/mofaj/>

CARD グループ <http://cardbankph.com/>

世界銀行 <http://www.worldbank.org/>

Philippine Development Plan <http://devplan.neda.gov.ph/>