

# マラウイ農村部におけるインフォーマルな定期積立型 貯蓄・貸付スキームが担う経済的・社会的役割

砂原遵平 \*

## 要約

マラウイでは、商業銀行およびマイクロファイナンス機関による貯蓄、融資サービスとは別に、複数の農民により自発的に結成、組織されるインフォーマルな定期積立型貯蓄・貸付スキームが全域に渡り浸透している。本論で検討する定期積立型貯蓄・貸付スキームとは、毎週開かれる集会において会員が各々金銭を貯蓄し、その後、必要がある会員に対して、貯蓄で集まった資金を一定の利息付きで融資し、緊急の際には保険金給付の役割も持つ金融ツールのことである。一般的に1年間を1サイクルとし、時期が来るとクラブの貯蓄総額と、融資によって発生した利息収益の合計額が、各会員の貯蓄額の割合に応じて分配される仕組みとなっている。

本論では定期積立型貯蓄・貸付スキームがマラウイで浸透している要因、その実際の運営および維持管理システムを一年間のフィールドワークを元に検討し、以下が明らかとなった。

本スキームが浸透した要因については、現金の盗難防止に有効であること、そもそも農民にとって公的金融機関やマイクロファイナンス機関を利用することが困難であること、また、マラウイ国農業政策の柱である Farm Input Subsidy Program (FISP) に対する農民の不信が挙げられた。

本スキームの運営に関して、会員である農民が貯蓄を行う主な目的は、メイズトウモロコシ栽培にかかる化学肥料購入資金であることが明らかとなった。融資を実行するにあたり懸念される債務不履行問題は、貯蓄資金を担保にすることで解決されており、農民同士の人的結合から債務不履行は避けようとする農民の心理も浮かび上がった。また、ユニフォームに代表される農民相互の結合意識の強まりが、本スキームへの参加動機となっている一方で、各々の貯蓄総額の差異は、農民がコミュニティ内で抱く優越感や劣等感を生み出し、それらが参加動機や貯蓄心理に影響している点も明らかとなった。

## キーワード

マイクロファイナンス、マイクロクレジット、VSL、貯蓄、融資、農村金融

---

\*所属: MSc in Economics and Finance for Development, University of Bradford.

(cabe1314@yahoo.co.jp)

2014年6月から2016年6月まで青年海外協力隊(派遣国:マラウイ、職種:コミュニティ開発)

謝辞: 本論の作成と修正にあたっては、JICA マラウイ事務所員や専門家、青年海外協力隊員から多くの貴重なアドバイスを頂いた。また、JICA 研究所の査読者からも多くの適切なコメントを頂いた。しかし本論における誤りは全て筆者の責任である。なお、本論で述べる意見は個人のものであり、組織の意見を代表するものではない。

## 1. はじめに

近年マイクロファイナンスに対する関心が高まる中、とりわけ東南アジアにおける商業銀行およびマイクロファイナンス機関(MFI)の融資スキームによる、貧困層を対象とした経済開発が注目されてきた。しかしながら、マラウイ農村部における MFI のアウトリーチは拡大しておらず、農民が MFI による各種金融サービスを容易に利用できる状態ではない。その要因として、①農村部における支店の欠如(調査対象としたマラウイ国ムジンバ県チカンガワ地域において商業銀行、MFI の支店は皆無である)および行員や職員による農村部への巡回型営業機能の欠如、②農村部から金融機関が支店を有する市街地までにかかる物理的なアクセスの難しさ、③預金維持管理に係る高額な手数料や高利に設定されている融資利息、これらの障壁により農民が MFI を容易に利用できないものと推察される。

一方で、複数の農民から自発的に結成、組織されるインフォーマルな定期積立型貯蓄・貸付スキーム(Village Savings and Loan Associations)が、マラウイ全土にわたり浸透力を増している。なお、定期積立型貯蓄・貸付スキームはマラウイ農村部においてビレッジバンク(Village Bank)と総称されていることから、本論においても以下ビレッジバンクと述べることとする。ビレッジバンクとは、公的金融機関や MFI を利用することの困難な農民が、通常 15 名～30 名程度でクラブ<sup>1</sup>を結成し、毎週決まった日時に開かれる集会において各々金銭を貯蓄し、その後、必要がある会員に対して、貯蓄で集まった資金を一定の利息付きで融資し、緊急の際には保険金給付の役割も持つ金融ツールのことである。一般的に 1 年間で 1 サイクルとし、時期が来るとクラブの貯蓄総額と、融資によって発生した利息収益の合計額が、各会員の貯蓄額の割合に応じて分配される仕組みとなっている。ビレッジバンクによって、農民は公的金融機関や MFI による金融サービスを利用せずとも、貯蓄、融資、保険といった各種金融サービスを利用することができ、自分の住む村から外に出ることなく、複合的な金融サービスを享受することのできる新たなツールを手にすることが可能となった。また、維持管理費用や融資利息の側面においても、ビレッジバンクは農民が自発的に、農民間で資金を貯蓄、管理、融資する機能を持つため、運営にかかる費用は金庫や鍵の購入等、セキュリティの強化に係る必要経費程度であり、運営コストは極めて低いものとなっている<sup>2</sup>。

まず第 2 節では、ビレッジバンクの歴史、体系を整理した上で、アフリカにおけるビレッジバンクの歴史およびマラウイにおけるビレッジバンクの概要について述べる。次に第 3 節では、ビレッジバンクが担う経済的役割に関して考察する。なお、本考察はムジンバ県チカンガワ地域に点在する 10 クラブ(メンバー総数 176 名)に対して、1 年間にわたるフィールド調査を経て得た貯蓄、融資に係るキャッシュフローの分析結果を元とする。また、貯蓄用途や融資資金用途の分析結果を元に、農民が抱く貯蓄への究極的なインセンティブについて検討する。第 4 節では、ビレッジバンクが担う社会的役割として、ユニフォームの統一制度によるコミュニティ内での社会的評価について考察する。最後に第 5 節で、本論の結論について述べる。なお、現地

1. 本論の対象となったビレッジバンクでは、グループを「クラブ」と呼ぶ慣習があるため、本論においても 1 グループの単位は「クラブ」として述べることとする。

2. チカンガワにて販売されている金庫及び鍵の販売価格は K7,000(\$14)である。

通貨であるクワチヤ(K)からドルへの変換について、本論では調査開始期である2015年1月の市場為替レートを用い、\$1=K500にて換算した。

## 1.1 本論の目的と調査手法

本論は、マラウイ国ムジンバ県チカンガワ地域(総世帯数8,145世帯、主な産業はガーリック、サツマイモ、ジャガイモの生産である)に点在するビレッジバンク10クラブ(総会員数は176名であり、男女比は、既婚男性25名、既婚女性149名、未婚女性2名である)を1年間にわたり調査し、ビレッジバンクの実態を経済的・社会的側面から明らかにするものである。調査手法として10クラブ全てに対し、毎週開かれるビレッジバンクの集会へ少なくとも月に2回は参加し続け、各クラブが使用している帳簿のマイクロデータを利用し、貯蓄額、融資額、融資返済状況、保険拠出額、出席率を精査した。また、特に交流の深かった会員20名から、貯蓄、融資の資金用途に関する聞き取り調査を実施した<sup>3</sup>。それに加え、ビレッジバンクの会員131名(男性会員19名、女性会員112名)に対しアンケート調査を実施し、貯蓄および融資に関する資金用途、貯蓄原資、返済原資、化学肥料の購入量、FISPによるクーポンの裨益状況を分析した。それらを通じて、本論では、農民がビレッジバンクに貯蓄することおよび融資を受けることの目的を明らかにし、ビレッジバンクが担う経済的・社会的役割について考察する。

## 2. ビレッジバンクの概要

### 2.1 ビレッジバンクの歴史

ビレッジバンクは、商業銀行やMFIからの融資スキームを通じた経済開発とは制度の異なる定期積立型による貯蓄・貸付スキームとして、CARE<sup>4</sup>のイニシアチブの元、1991年よりニジェールにて開始された。とりわけ、農村部に居住する女性を対象となり、定期的かつ安全な貯蓄を通じた資産の創出を目的に開始された。2001年、ニジェール農村部において、9,000クラブ以上、延べ数約250,000人がクラブに加わり、\$14,000,000以上の貯蓄総額が確認された。また、2007年のデータによると、2001年に確認された9,000クラブの内、87%以上が存続しており、400,000人に上る女性会員がこれまでに確認されている(Singer, 発行年不明)。現在、ビレッジバンクはアフリカ26カ国で、2,300,000人以上の人々に、とりわけ公的金融機関を利用する事の困難な農村部の女性を中心に浸透しており、新たにアフガニスタン、バングラデシュ、カンボジア、コロンビア、エクアドル、エルサルバドル、インド、インドネシアと、世界にその影響を増している(Hendricks, 2011)。

3. 聞き取り調査は、現地語であるトゥンブカ語と英語を使用して実施した。また、その両方が使用できる女性現地スタッフに毎回同行訪問を依頼し、貯蓄原資、融資の用途、融資返済原資等、込み入った質問事項に関しては彼女の通訳を経て聞き取り調査を行った。

4. Cooperative for Assistance and Relief Everywhere, Inc.

## 2.2 マラウイにおけるビレッジバンクの歴史

上述したように、ビレッジバンクは CARE が発端となり、アフリカ 26 カ国に普及していったわけだが、マラウイにおいても CARE のイニシアチブの元、2000 年より農業生産性の向上および小規模事業の育成等、総合的な生活改善プログラムのパイロットスキームとして導入された。しかしながら、このパイロットスキームでは次のような課題が確認された。①貯蓄をベースとしたマイクロファイナンススキームに対し、懐疑的なスタッフやクライアントの対応、②農民が継続的に貯蓄を行えるかどうかという疑念、③仮に継続的な貯蓄が成功しても、最終的な資金使途がクリスマスパーティや結婚式への出費等、本来の目的である農業生産への投資として使用されない事例が確認された(CARE Malawi, 2007)。

2008 年より CARE は、マラウイ、タンザニア、ウガンダを対象国として、Bill & Melinda Gates Foundation を援助母体とした Save Up プロジェクトを開始し、これを機にマラウイ農村部においてビレッジバンクは全国的に浸透力を増していった。普及に当たり、とりわけ FO (Field Officer) および VA (Village Agent) の役割が重要となった。FO は、CARE と雇用契約を結び、ビレッジバンクの普及、VA やクライアントの統括を担当する職員である。一方 VA は、各ビレッジバンクから 1 名が選出されビレッジバンクの普及活動を推進していく普及員である。VA は、ビレッジバンクを既に 1 サイクル経験した全てのクラブから 1 名が選出され、ビレッジバンクの普及活動を推進していく普及員であり、とりわけ計算能力やファシリテーション能力、信頼性、誠実さ等、そのクラブ内で最も VA として相応しい人物が各クラブの会員間における投票にて選出される。VA は、通常 1 回辺りの訪問につき \$1 の報酬を対象ビレッジバンクより受給し、ビレッジバンク参加者のリクルートやトレーニング等、ビレッジバンク運営に係る包括的な指導を行い、対象ビレッジバンクから直接的に雇用される。なお、VA は対象とされているビレッジバンクにおいて、安定的な貯蓄や債務償還等、ビレッジバンク運営に係る基本的な成果が確認されると、FO より他の地域における普及の指示を受け、通常、自分の居住する村から 5 キロ以内の地域にてビレッジバンクの普及活動に取り組むこととなる。こうした普及手法は、Village Agent Model と呼ばれ、低コストかつ持続可能な開発手法としてビレッジバンクのみならず、他のセクター開発においても有効な手法として、医療セクターを中心に注目された。なお、2010 年時点での Save Up プロジェクトの会員数は、ビレッジバンク総会員数 103,680 名 (内 70% は女性)、総クラブ数 5,184 クラブ、総 VA 数 576 名となっており、Save Up プロジェクトによるビレッジバンクは新たな金融ツールとしてマラウイ全域に渡り広く浸透した (ACCESS AFRICA, 2010)。

## 2.3 調査対象としたチカンガワ地域におけるビレッジバンク概要

Save Up プロジェクトにより、ビレッジバンクのノウハウはマラウイ全域に浸透していき、本論の調査対象としたマラウイ国ムジンバ県チカンガワ地域では Local Development Fund (以下 LDF)<sup>5</sup> のイニシアチブの元、2013 年よりビレッジバンクのノウハウが導入された。チカンガワでは当初、5 クラブが支援対象として選定され、事前に LDF からビレッジバンク運営に関するトレーニングを受けたチカンガワ農業普及所の普及員によって、運営に関するトレーニングが実施された。依然として公的金融機関の利用者数は少なく、ムジンバ県内における公的金融機関の利用者率は 15.1%であるが、農民間のロコミによってビレッジバンクは浸透していき、現在チカンガワ地域に居住する 8,145 世帯の間では最も一般的な金融ツールとして機能している (NSO, 2014)。なお、本論にて調査対象とした 10 クラブにおいて、当初、LDF からの支援を受けたクラブは 2 クラブ含まれており、他の 8 クラブは VA からの指導や農民間のロコミによって結成されたクラブである。

### 2.3.1 貯蓄概要

チカンガワ地域におけるビレッジバンクの運営に関して、貯蓄、融資、保険の順に述べる。ビレッジバンクは一般的に 10 名から 30 名程度の農民が会員となり、通常、1 年間で 1 サイクルとして、毎週決まった日時に集会が開かれ貯蓄が行われる。本論の調査対象とした 10 クラブにおいても、8 クラブにおいて貯蓄期間を 1 年間として定めており、例外的に 9 カ月または 10 カ月として定められているクラブが散見された。これは会員の確保における困難に直面し、クラブの結成時期が遅れたことが要因であった。なお、10 クラブ全てにおいて、1 サイクルの終了時期は 11 月または 12 月に設定されていることが確認された。これについては 3.1.3 にて考察する。

貯蓄は各会員の自由意志に基づき、サイクルが開始される時期より 1 年間、毎週にわたり貯蓄が行われる。そのため、例えば、毎週 K500(\$1)といった一定額の貯蓄を継続的に行う会員や、まとまった収入のある際にまとまった額の貯蓄を行う会員等様々である。会員によって貯蓄された現金は、そのクラブ内において最も信頼度が高いと投票された金庫番 1 名と、鍵の保管係 3 名が責任を持って金庫番の自宅で保管する仕組みとなっている。貯蓄の出金に関しては、1 サイクルの終了時に一斉に各会員の貯蓄総額が各会員に配分されることとなっており、原則、サイクルの途中で中途出金は不可となっている。しかしながら、引越し等によりビレッジバンクの途中脱退が余儀なくされる会員については、サイクル内での中途出金が可能となる。なお、ビレッジバンクでは、貯蓄の出金が行われる際、次節にて後述する融資から得られた利息収益についても各会員の貯蓄額に応じて分配される仕組みとなっている。これは、貯蓄総額が多い会員ほど、相対的に高額の利子を受け取ることができ、また、融資の実行、回収から得られる利息収益が多いほど、全会員が受け取ることのできる利子の絶対量が増加するという

5. 2009 年より世界銀行、アフリカ開発銀行を援助母体としてマラウイで開始されたファンド。コミュニティーレベルでの持続可能な経済開発に取り組む。

仕組みである。貯蓄の出金が終了すると、その時点で一旦クラブは解散となるが、通常、解散後も同会員により新たなサイクルが開始される。

### 2.3.2 融資概要

ビレッジバンクでは貯蓄で集まった現金を資本として、融資の実行が行われる。債務者は原則ビレッジバンクに属する会員に限定され、債務者の貯蓄総額の2倍以下までを限度とした少額融資を債務者個人に貸付ける仕組みとなっている。資金用途については特段限定されておらず、キオスク等小規模ビジネス運営に係る運転資金から食費に至るまで、幅広い資金用途に対応している。上述したように、融資は貯蓄で集まった現金を資本としているため、貯蓄が開始されてから1ヵ月程度は、貯蓄による資本形成期間が設けられている。そのため、融資の実行は貯蓄が開始されてから2ヵ月目以降となることが一般的である。また、貯蓄資金を資本として融資が実行されていることから、融資が全額回収されなければ貯蓄の元本割れが生じる可能性がある。よって、1サイクルの終了する1カ月前には通常、融資の実行が終了し、その後1カ月間は融資の回収に専念するといった融資の未回収を防ぐ仕組みが採られている。次に、返済期間と融資利息についてであるが、ビレッジバンクでは融資額の大小に応じた返済期間が採用されており、例えばK10,000(\$20)の債務に対する返済期間は1ヵ月、K20,000(\$40)では2ヵ月、K30,000(\$60)では3ヵ月、K40,000(\$80)以上では4ヵ月として設定されている。一方、融資利息に関しては、融資額、返済期間に関わらず一律に20%として設定されているケースが一般的である。例えば、K40,000(\$80)の融資を受けた際、その返済期間は4ヵ月であるが、毎月20%の利息が加算されるわけではなく、一律に20%である。よって、ビレッジバンクにおける融資利息は、融資額や返済期間に関わらず、一回の融資に係る20%の手数料として徴収されることが一般的である。

### 2.3.3 保険概要

次に、保険に関して、ビレッジバンクでは会員間において生ずる葬儀や疾病、災害等、急を要する出費に備えた保険機能を果たすため、保険口座が貯蓄口座とは別に設定されている。保険は個人の自由意志に基づき預入される貯蓄スキームとは異なり、一定額を全会員が拠出することが原則とされている。そのため、保険金給付の用途については、基本的には上述した葬儀、疾病、災害等、緊急時に限定され、原則全会員の承認なくして給付されることはない。ただし、葬儀や疫病等、急を要する出費が1年間にわたり発生しなかった場合、次年度の保険金として繰り越されるか、帳簿やペンの購入費といったビレッジバンク運営に係る必要経費として、あるいは毎週の集会時に身に付けるユニフォーム購入資金や、貯蓄の出金時に開かれる慰労会でのリフレッシュメント購入資金として使用されることもある。したがって、保険給付金は原則全会員の承認なくして使用されることはなく、給付の際には必ず全会員が集まり集会が開かれることとなっている。保険機能が果たす役割の具体例として、Dクラブが1年間に給付した保険金について紹介したい。Dクラブは24人の会員で形成されており、全ての会員から年間最低K4,500(\$9)の現金を集め、緊急時に給付する保険金として貯蓄を行っていた。8

月に保険金の使い道に関する集會が開かれ、話し合いの結果、翌年分の帳簿購入資金 K2,000(\$4)、ユニフォーム購入資金 K62,400(\$125)、11 月に行われる貯蓄資金の出金時における慰労会のリフレッシュメント代金 K15,200(\$30)、合計 K79,600(\$159)の使用が全会員の承認により決定された。また、10 月に会員の親族における葬儀代として、K500(\$1)の給付が確認された。したがって、全ての会員から集められた保険拠出金 K111,500(\$223)から、帳簿、ユニフォーム、リフレッシュメント購入資金として K79,600(\$159)、また葬儀代金として K500(\$1)が給付され、K31,400(\$63)は翌年における保険金口座へ繰り越された。

以上のことから、保険口座は会員間に生ずる葬儀や疫病に対する社会的なセーフティネットとして機能しており、貯蓄を崩す事なく、あるいは融資を受ける事なく緊急時に対応できるスキームとして機能している。また、帳簿やペンといった必要経費への支払資金として、またはユニフォームやリフレッシュメント等への補填資金としても機能しており、社会的役割のみならず包括的な運用資金としての役割も大きい。

### 3. ビレッジバンクが担う経済的役割

#### 3.1 貯蓄スキーム

はじめに、農民がなぜ公的金融機関や自宅で貯蓄を行わず、あえてビレッジバンクを利用して貯蓄を行っているかについて考察する。まず、公的金融機関を利用しない要因についてであるが、チカンガワ地域には公的金融機関や MFI の支店が設けられておらず、最寄りの支店までは公共バスにて往復約 2 時間を要し、交通費についても往復約 K2,500(\$5)<sup>6</sup>の費用が掛かる。また、公的金融機関や MFI を利用する上での必要経費についても、例えば預金維持管理手数料として毎月約 \$3 の手数料が預金口座より差し引かれる。つまり、チカンガワ地域に暮らす農民にとって、最寄りの銀行にアクセスするためには最低でも往復約 2 時間と \$5 の経費支払いが必要となり、これに加え毎月 \$3 の維持管理手数料が掛かることになる。

次に、自宅で貯蓄を行わない要因についてであるが、自宅で貯蓄を行うための空間が欠如している点に起因する。マラウイ農村部では、一般的に同じ村内であれば、隣人や友人が自由にどの家にも出入りすることが可能であるといった習慣がある。それにより、リビングルームやキッチン、トイレはプライベートな空間というより、農民が自由に行き来できる共有スペースに近い空間となっている。一方、寝室に関しては厳重にプライバシーが保たれており、通常、隣人や友人が寝室に入ることはない。また、農民間でも寝室を覗くという行為は非常に失礼な行為として認識されており、農村部の家庭において寝室は唯一他人から見られることのない空間として認識されている。しかしながら、このようにプライバシーが保たれた寝室においても貯蓄を行わない要因は、家族間による盗難を懸念してのことである。家族間であれば自由に寝室に行き来することができ、例えば女性会員であれば子供や夫からの盗難は避けることの困難な

6. マラウイにおける \$5 の価値を示す具体例として、主食であるメイズトウモロコシでは 10 キロ相当、米では 2.5 キロ相当に値する価値である。

問題となっている。したがって、農民は自身が営む農業や小規模事業から得た収入を自分の服の中に入れて保管し、24時間肌身離さず生活する事が一般的である。

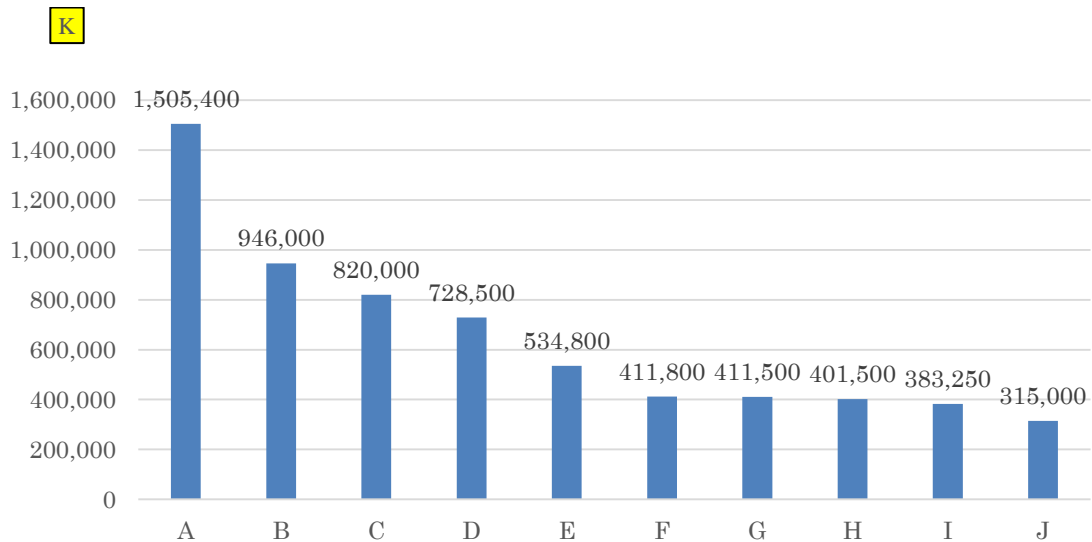
以上のことから、収入を自身の服で肌身離さず保管する事が余儀なくされていた農民にとって、ビレッジバンクの貯蓄スキームは、時間的制約や必要経費の出費を考慮する事なく比較的安全に貯蓄を行うことのできるスキームとして機能しており、それ故農民はビレッジバンクを利用し貯蓄を行っているものと考察する。

### 3.1.1 貯蓄総額

次に、ビレッジバンクによる貯蓄総額として全 10 クラブにおける利子加算前貯蓄総額の平均値および最高額、最低額の観点から検討したい。まず、10 クラブにおける貯蓄総額の平均値に関して、図 1 に示した通り K645,775 (\$1,292)であり、最高貯蓄総額は A クラブの K1,505,400(\$3,011)、最低額は J クラブの K315,000(\$630)であった。次に、1人当たりの貯蓄総額に関する平均値に関しては、10 クラブにおける総会員数は 176 名であることから、K36,692(\$70)の 1人当たり貯蓄総額が算出された。

マラウイは世界銀行が公表した 2015 年における国民 1人あたりの GNI について\$250 と公表され、これは世界 231 ヶ国内で最も低い数値であった(World Bank 2015)。しかしながら、世界最貧国のマラウイにおいても、また、公的金融機関の利用や自宅での貯蓄が困難な農民においても、ビレッジバンクの活用によって、1人当たり年間約 70\$の貯蓄総額が確認されたものである。

図 1 各クラブにおける年間貯蓄総額

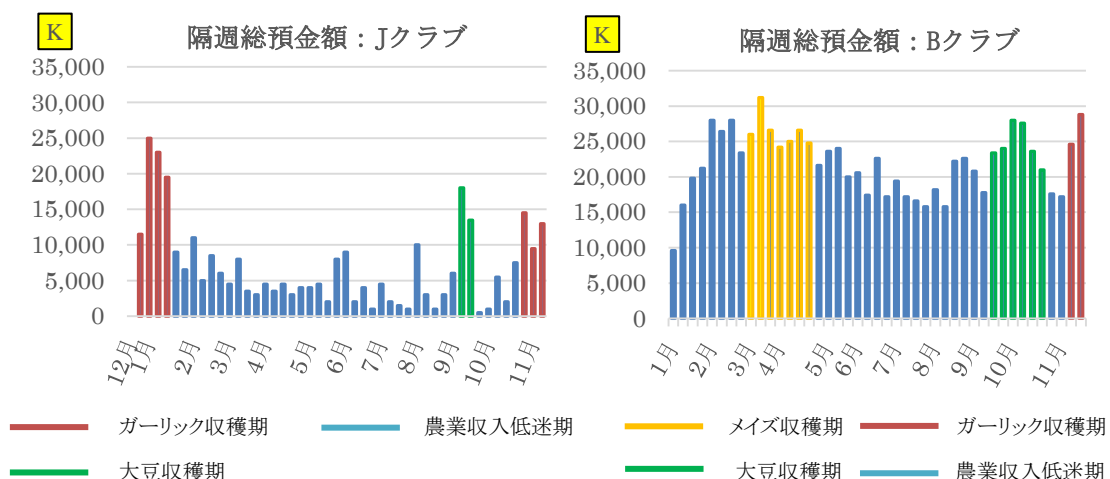




### 3.1.2 貯蓄原資

貯蓄原資に関して、どのようにして1人当たり年間平均\$70の貯蓄総額を創出することができたのか、また、その貯蓄原資は何であったかに関して、全10クラブ、合計176名の会員の内、131名<sup>7</sup>から実施したアンケート調査(複数回答可)および特に交流の深い会員へのインタビューを通じた聞き取り調査により回答を得た。まず、アンケートの設問①「貯蓄原資は何か(複数回答可)」の結果で最も多かった回答は、本業である農業収入であった。118名(90%)の会員が農業収入から得られた資金を原資に貯蓄を行っており、他の13名(10%)については、11名が公務員並びに民間企業から得られる給与にて、2名は未成年のため、親からもらった小遣にて貯蓄を行っていた。チカンガワ地域では主にメイズトウモロコシ(収穫期3月)、サツマイモ(収穫期6月)、大豆(収穫期9月)、ガーリック(収穫期11月)の4種類が自家消費用および販売用として栽培されており、これらの収穫期において、ビレッジバンクへの貯蓄額が増加傾向にあることがキャッシュフローの推移より明らかとなった。具体例として、図2において農業収入が貯蓄に反映されている2クラブを表す。主なキャッシュクロープとしてガーリックと大豆を栽培しているJクラブでは、隔週における平均貯蓄額はK6,848(\$14)であったが、図2にて赤で示したように、ガーリックの収穫時期である11月、12月、1月における隔週平均貯蓄額は、K16,751(\$33)であった。また、図2にて緑で示したように、大豆の収穫期である9月はK15,750(\$32)の平均貯蓄額が確認された。よって、ガーリックの収穫期では隔週における平均貯蓄額と比較し41%、大豆の収穫期では43%の増加が確認された。また、主なキャッシュクロープとしてガーリック、大豆に加えて、販売用としてのメイズトウモロコシを栽培しているKクラブでは、図2にて黄色で示したように、メイズトウモロコシの収穫時である3月、4月では、隔週平均貯蓄額より12%高い、K25,750(\$52)の平均貯蓄額が確認された。

図2 隔週における貯蓄額の推移(農業収入が貯蓄に反映されている2サンプル)



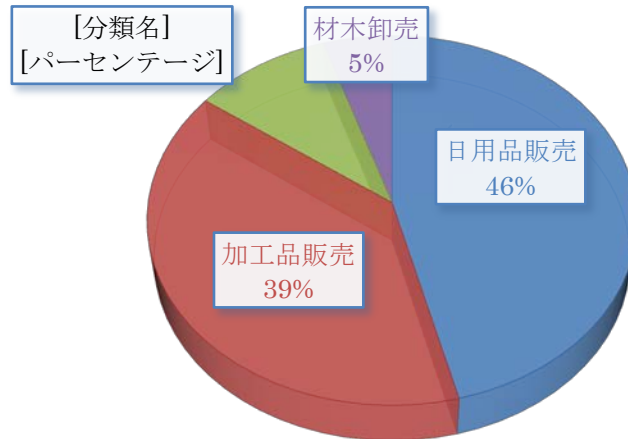
7. アンケート結果が未回収の45名は、葬儀や病気、農作業等による事情により、アンケート調査実施日に集会に参加することが出来なかったため、未回収におわった。

次に、本業の農業収益や民間企業からの給与と並行して貯蓄原資として多かった回答は、小規模事業運営から得られる収入であった。回答結果によると、ビレッジバンクの会員は、本業である農業以外にキオスクの運営や、パンやケーキ等加工食品の販売、バケツや石鹼、油、砂糖といった日用品の販売等、少額な現金を得るための小規模事業を営んでいることが明らかとなった。図3で示した通り、131名の会員の内、41名(31%)が何らかの小規模事業を営んでおり、その事業形態として19名が日用品の販売、16名が加工品の販売、4名がキオスクの運営、2名が材木の卸売業に従事していることが確認された。したがって、農民が毎週定期的にビレッジバンクへ貯蓄を行う原資は、基本的には少額ながら比較的安定した現金を得ることのできる小規模事業および季節毎に大きな収入を得ることのできる農業収入であった。

農業収入、小規模事業収入に加え、貯蓄原資に関する回答について41名の女性会員から夫の給料や収入という回答も確認された。チカンガワの隣町に、材木加工、販売を行う民間企業があり、10クラブの女性会員においてこの民間企業に雇用されている夫をもつ会員が22名、また、タクシードライバーや大工、整備士等、農業以外に収入のある夫を持つ会員が19名いることがアンケート結果より確認された。その内、数名の女性会員に対し夫の給与額や収入額、またその使い道についての聞き取りを行った結果、聞き取り調査を行った全ての会員から夫が受け取る給与や収入の一部を、ビレッジバンクへ貯蓄するために毎月夫から預かっているとの回答を得た。具体例として、FクラブおよびDクラブに属するニロンゴ(女性・兼業農家)は、世帯間において2つの収入源があり、自身で営むメイズトウモロコシ、大豆、ガーリックの農業収入および夫が民間企業より得る給与 K25,000(\$50)を原資として、定期的な貯蓄を行った。彼女によると、毎年初めに貯蓄の使い道について夫と話し合いを行い、その目的を実現するために2人の合意の元、自身の農業収入と、夫の収入の一部を原資とし貯蓄を行ったという。2015年12月、彼女がFクラブにて貯蓄した K35,200(\$70)およびDクラブにて貯蓄した K76,500(\$153)を使い、化学肥料の購入、キッチン、ストックルームの建設に係る煉瓦、トタン屋根、セメントの購入を実施した。また、Jクラブに属するジェーン(女性・専業主婦)は、農業以外に事業を持たず自身が創出する収入は農業収入以外にないものの、夫が行う家畜販売業から得られた収入の一部を預かりビレッジバンクに貯蓄し続けた結果、年間で K22,000(\$44)の貯蓄を行った。したがって、民間企業や小規模事業等から定期的に収入を得ることのできる夫を間接的にビレッジバンクに巻き込む事ができれば、例え小規模事業収入を得ることの困難な会員においても定期的に貯蓄を行うことが可能となる。また、自身で小規模事業を営み、少額でも定期的に貯蓄を行うことができる会員においては、間接的に夫を巻き込むことが可能となれば、自身と夫の収入が貯蓄原資となり、上述した化学肥料や家財等、比較的高額な物の購入が実現できるものと考察する。

以上の事から、マラウイ国チカンガワ地域における農民は公的金融機関を利用せずとも、ビレッジバンクの貯蓄スキームを利用し、農業収入や小規模事業収入を貯蓄原資として1人当たり年間平均\$70の貯蓄額を創出していることが明らかとなった。また、収入のない会員においては、夫の給与や収入の一部を預かり、それらを原資として継続的な貯蓄を行っている点も明らかとなった。

図3 小規模事業種に関するアンケート結果

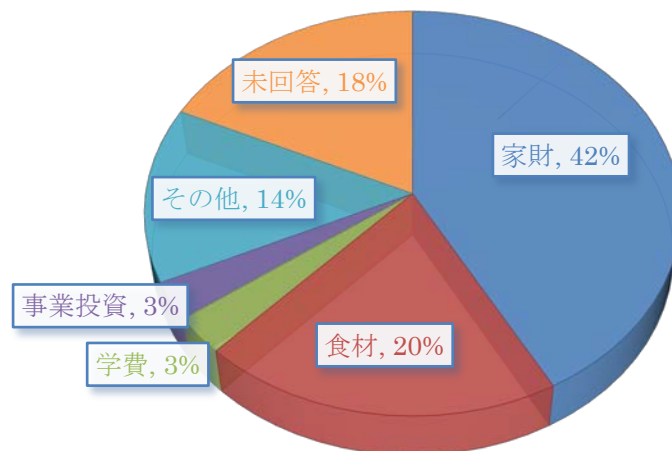


### 3.1.3 貯蓄への究極的なインセンティブ

以前は自宅での保管を余儀なくされ、盗難の危機によって継続的な貯蓄が困難であった貯蓄も、現在は新たな金融ツールであるビレッジバンクによってより安全に貯蓄が行われている。しかしながら、一体農民にとって貯蓄を1年間にわたり継続的に行うインセンティブは何なのか。本節では、アンケートの設問②である貯蓄資金使途の結果と、聞き取り調査を元に、貯蓄がどのような使い道に回ったかについて分析し、農民が持つ貯蓄へのインセンティブについて考察する。

アンケートの設問②「貯蓄の使い道は何か(複数回答可)」の結果、108名(82%)の会員より、化学肥料の購入という回答が得られた。化学肥料の購入に次いで多かった回答は、図4の通り、ソファー、トタン屋根、セメント、ソーラー、テレビ、携帯電話等、家財への消費であり、それに続き食材の購入、子供の学費支払、小規模事業への投資といった回答が確認された。

図4 貯蓄の使い道に関するアンケート結果 (化学肥料の購入を除く)



ここで、化学肥料購入の優先度について検討したい。アンケートの設問②の結果によると、131名中108名(82%)が化学肥料を購入しており、同時に化学肥料以外に家財や食材が購入されていることが明らかとなっている。この時、会員にとって化学肥料は、家財や食材等への消費に勝る最も優先度の高い使い道であるかどうかについて、34名から聞き取りを行った。Bクラブに属するアグネス(女性・兼業農家)は、K113,000(\$226)の貯蓄総額を使い、300KGの化学肥料を購入するため、K81,000(\$162)を出費した。化学肥料の購入後、余剰資金であるK32,000(\$64)にて、マットレス、夫や子供、自身の衣料類、洗剤や油等、日用品の購入資金として消費した。マギー(女性・兼業農家)はK43,500(\$87)の貯蓄総額の内、K27,000(\$54)を使い100KGの化学肥料を購入した。その後、自身が営むキオスクに投資するため、貯蓄残高K16,500(\$33)を使い仕入一括購入を実施した。これらの例のように、聞き取り調査を行った他の18名から、必要な化学肥料を購入した後、その貯蓄残高にて家財や食材等への消費、あるいは小規模事業への投資を行ったとの回答を得た。また、Jクラブに属するパトリシア(女性・専業農家)やその他のクラブに所属する他の13名は、貯蓄総額の全額を化学肥料の購入資金として投資した。

次に、なぜ貯蓄資金を使って化学肥料が購入されるかに関して考察する。マラウイでは、大部分の農家が通常半年程度、断続的に降り続く天水を頼りに農業を営んでおり、主食であるメイズトウモロコシ、豆類、野菜類、芋類等を、基本的には自給作物として栽培している。降雨に頼った栽培が故、時に深刻な食糧不足に陥る可能性を受け、2005年に新たな農業政策として、小農に対して化学肥料および改良種子購入費用の補助クーポンが配付されるFISP(Farm Input Subsidy Program)が導入された。FISPの裨益者は2種類のメイズトウモロコシ栽培用化学肥料をそれぞれ50KGに限り、定価より97%安価で購入する事が可能となり、農民へのセーフティネットとして機能した。しかしながら、International Food Policy Research Institute(2011)によれば、FISPの裨益者の選定については村長に権限が委託され、あらかじめ村長が受け取ったクーポンが、村長の判断によって裨益者に配られたため、村長との交流が比較的少ない農民は排除される傾向にあったと報告されている。とりわけ、その村に長年居住している農民や、取引能力を有する教育度の高い農民は村長との個人的な取引により、通常より多くのクーポンを受け取っていたことが確認されている。

こうした背景を元に、アンケートの設問③「クーポンを受け取ることが出来たかどうか」の結果、131名の会員のうち27名(21%)のみが、クーポンを受け取っていたことが明らかとなった。また、設問③でクーポンを受け取っていないと答えた104名に対して、設問④「化学肥料は自費で購入したか、またどれだけの量を自費で購入したか」の結果、93名(89%)が貯蓄資金から化学肥料を購入しており、平均110KGの化学肥料を自費で購入していたことが明らかとなった。この結果から、クーポンを受け取っていないが化学肥料を購入した93名は、2015年化学肥料の市場価格である50KGあたりK13,500(\$27)、すなわちK29,700(\$59)分の化学肥料を、全額自己負担により購入したことになる。また、クーポンを受け取っていない特定の会員に対し、化学肥料の購入に関して聞き取りを行ったところ興味深い回答が得られた。それは、化学肥料がメイズ栽培に与え得る効果は経験的に理解しているが、FISPによるクーポンの裨益は充てにしていけないという点であった。クーポンを充てにしていなくても、仮に受け取ることができなかった時の代償が大きいと、全額自己負担によっても化学肥料を購入するための準備金として貯蓄を行っていると言う。また、化学肥料に頼る要因として、堆肥作りに係る知識や労力と比較し、

化学肥料は効率的かつ容易に蒔く事の出来る点が大きく、多額の資金を費やしてでもその効果の大きさおよび労力の少なさから購入を行っていると言う。Agricultural Communication Branch, Department of Agricultural Extension Services(2012)によれば、マラウイ農業省が推奨する1ヘクタール当たりにおける堆肥量は 12.5 トンであると報告されており、この数値から化学肥料と同程度の効果を堆肥のみで生み出すことは、大変な労力が必要とされることが容易に想像できる。

上記のような化学肥料に頼った農業を考慮すると、なぜ 10 クラブ全てのクラブにおいて貯蓄資金の出金時期として 11 月または 12 月に設定しているかについて仮説を導き出すことができる。農民において、化学肥料の購入は彼らのライフサイクルにおける出費としてあらかじめ組み込まれており、雨季前、すなわち化学肥料へのニーズが高まる時期である 11 月、12 月にビレッジバンクから出金ができるようあらかじめ設定されているものと考察する。したがって、農民における貯蓄への究極的なインセンティブは化学肥料購入資金確保のためであり、FISP によるクーポンの有無には左右されず、ビレッジバンクを通じた貯蓄によって農民自身が主体となり、化学肥料の購入原資を確保できる仕組みが形成されているものである。

以上により、ビレッジバンクの会員が継続的に貯蓄を行う究極的なインセンティブは化学肥料購入資金確保のためであり、これは家財や食材、日用品への消費目的に勝る最も優先度の高い使い道であることが明らかとなった。また、化学肥料が最も優先度の高い使い道となった背景には、FISP によって小農においても化学肥料に頼った農業となった一方で、大半の農家が化学肥料購入における補助クーポンを受給できていない点が起因しているものと考察する。

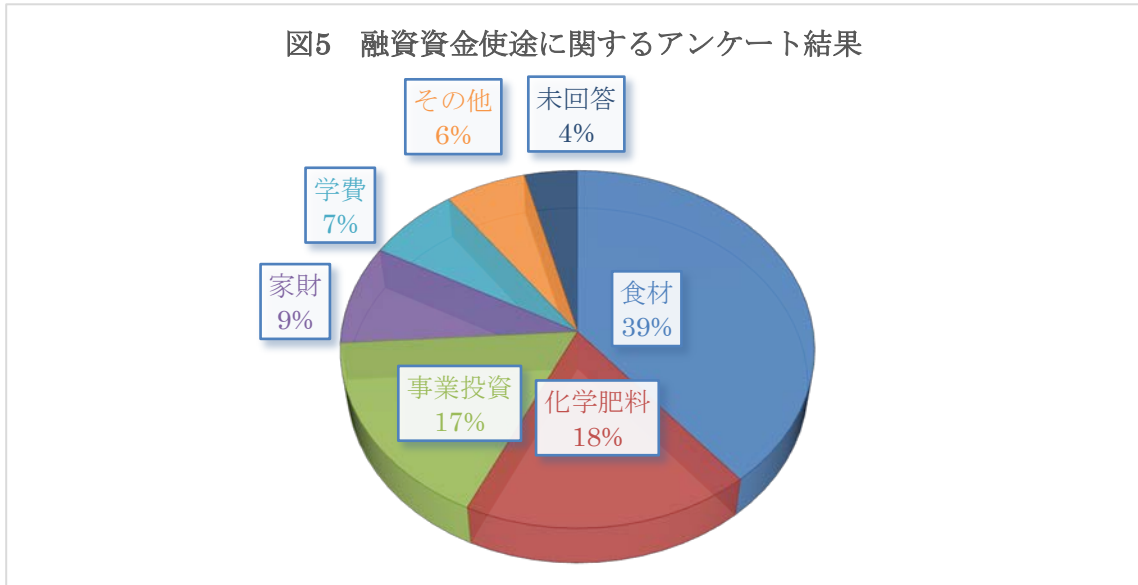
### 3.2 融資スキーム

本節では、ビレッジバンクにおける融資スキームに関して、調査対象とした 10 クラブで使用されている帳簿の定量的数値を元に、融資返済率および債務不履行件数を分析した。また、貯蓄に関するアンケートとは別に、新たに 82 名の会員から得た融資に関するアンケート調査や聞き取り結果を元に、融資資金使途および担保の有無について分析を行った。その結果、以下のような結果が明らかとなった。①アンケートの結果、融資資金使途で最も多かった回答は、食材および日用品への消費であった。②10 クラブにおける 2015 年度総融資件数は 603 件であり、内 20 件が債務不履行となった。③債務不履行となった 20 件の債務の内、その全てにおいて債務者の貯蓄資金が担保されていたことから、実質未回収となった債務は 0 件であった。④176 名の総会員の内、27 名は 2 つのクラブに属し、その会員の大半が多重に債務を受けていた。この時、債務の返済原資として、他のビレッジバンクからの借入金が充当されている事例が顕著であった。

以上の結果を元に、本章ではとりわけ、融資資金使途、融資回収率、債務不履行への対応策、担保の有無の観点から検討し、ビレッジバンクにおける融資スキームがいかにリスク管理され、継続的に会員の需要に応じているかについて考察する。

### 3.2.1 資金使途

前節にて分析を行った貯蓄に関するアンケート結果とは別に、調査対象とした 10 クラブの内 82 名から、新たに融資に関するアンケート調査を実施した。本アンケートの設問①「融資資金使途は何か(複数回答可)」の結果、最も多かった回答は図 5 に表した通り食材の購入であり、次いで化学肥料の購入、小規模事業への事業投資、家財の購入、子供の学費という回答が得られた。



大よそ 40%の会員が食材の購入資金として融資を利用していることが確認されたわけだが、3.1.2 で上述したように、多くの会員において、小規模事業による収入や夫の定期収入により、少額ながら定期的な収入機会が確保されているにもかかわらず、あえて融資を利用して食材等を購入している点について注目したい。借入金により食材を購入した会員 20 名から、収入があるのになぜ融資を受けるのかに関する聞き取りを行ったところ、興味深い回答が得られた。ビレッジバンクの会員にとって、継続的に貯蓄を行うことが出来る点がビレッジバンクを利用する上で最重要のアドバンテージであり、砂糖や、塩、調理用油といった食材の購入を節約してでも貯蓄を行いたいと言う。そして、貯蓄がビレッジバンクにおいて最重要のアドバンテージとして考える理由として、以下の三つの要因が影響していると言う。

一点目は 3.1.3 にて上述した化学肥料の購入や、家財の購入等、多目的な消費への準備ができる点である。とりわけ、化学肥料については、それが与える効果について既に経験している、または見聞きしている場合が多く、食材や日用品における出費を節約してでも化学肥料の購入という目的を果たすため貯蓄を行うのだと言う。

二点目は、女性にとって自身で稼いだお金を自宅で貯蓄する事が困難な点である。3.1.2 で述べたように、ビレッジバンクの女性会員は農業収入や小規模事業を通じて、自身で稼いだ収入を原資として貯蓄を行っている。しかしながら、これらの収入を自宅で長期間保管することは、保管するための場所や方法の欠如により困難であるという。また、それが原因となり夫や子供、訪問者からの盗難の危機と常に対峙しなければならない。具体例として、スターリン

(女性・専業農家)は、メイズトウモロコシおよびガーリックの販売で得た収入を、基本的には直近のビレッジバンクの集会時に全額貯蓄した。ビレッジバンクの集会までの一定期間は、夫や子供からの盗難を防ぐため、自身の服の中に四六時中隠し持って肌身離さず保管した。収入の全額を定期的にビレッジバンクに貯蓄することで次第に食材や日用品が困窮してくると、ビレッジバンクから融資を受け、食材および日用品を市街地にて一括購入した。この事例のように、農村部に暮らす女性において、自身で稼いだ収入を自宅で長期間貯蓄することは大変困難であり、毎週定期的な貯蓄が可能となるビレッジバンクはその点解決機能を担っている。また、食材や日用品の困窮は、融資スキームにより必要な額の融資を受けることで解決される。なお、会員の多くは、融資を受けることで生ずる利息支払いへの認識として、無駄な出費と認識しておらず、融資利息を通じた資金の運用効果によって、将来的により多くの利子収入を得ることが出来るとの理解が一般的であった。したがって、収入があるにもかかわらずあえて融資を受けている要因は、女性会員にとって自宅での貯蓄は困難であり、収入の大半をビレッジバンクへ貯蓄することで生ずる生活費の困窮が要因である。また、融資によって生ずる利息支払いは、将来的に個々が受け取る利子収入に、引いてはクラブ全体の収入につながるとの認識により、非合理的な支出と理解されていないことが明らかとなった。

三点目は、クラブ内の会員同士における優劣関係や劣等感に起因している点である。ビレッジバンクは、基本的には同性で、同じ村に居住しかつ、年齢も比較的同水準で結成されることが一般的である。したがって、会員間における経済的バックグラウンドにはほとんど差異がなく、本来、同水準の貯蓄が行われるのが通常である。しかしながら、実際には各会員における資金マネジメント力の違いにより、同クラブ内においても、各会員の貯蓄総額に相違が見られた。また、それが原因となり会員間における優劣関係や、貯蓄額の少ない会員が抱える劣等感を垣間見ることができ、こうした劣等感はしばしば毎週の集会への参加を億劫にさせる要因となり得る点も、聞き取り調査より明らかとなった。具体例として、Iクラブに所属するニコラス(男性・専業農家)は、Iクラブが開始されて間もなく、子供の結婚に係る資金や、家の建築費等による多額の出費が発生し、Iクラブへ貯蓄を行うための余剰資金を確保することが難しい状況となった。村ではリーダー的な存在で、農家としても周りの農民から一目置かれる存在であったが、Iクラブにおいては、他の会員との貯蓄額において大きな差ができてしまい、最終的には集会に出席しなくなった。2015年Iクラブにおける1人当たりの年間貯蓄総額はK23,953(\$48)であったが、ニコラスの年間貯蓄総額はK6,250(\$13)であった。しかしながら、2016年1月より、Iクラブの新たなサイクルが始まると、ニコラスは毎週の集会に出席するようになった。ニコラスに聞き取りを行ったところ、2015年は、子供の結婚に係る出費が多く、貯蓄を行うための余剰資金を創出することが出来なかったが、2016年は日々の生活に係る出費を抑えてでも貯蓄を行っていると言う。2016年3月現在、全16名の会員内において、ニコラスは上位の貯蓄総額を維持している。

以上により、ビレッジバンクの会員が、農業や小規模事業による収入があるにもかかわらずあえて融資を利用して食材を購入している要因は、自身の収入を自宅で保管することが困難であり、収入の大半をビレッジバンクへ貯蓄することによって生じる生活費の困窮が要因であった。また、会員に貯蓄を促進させる要因として、化学肥料や家財等の購入といった多目的な消費目的への準備の他、クラブ内において他の会員に劣等感を抱きたくないという心理的な要因が少なからず影響している点が聞き取り調査より明らかとなった。

### 3.2.2 高い返済率の要因分析

MFI のパイオニアであるグラミン銀行の 2016 年 3 月時点における融資返済率は 98%であった (Grameen Bank 2016)。チカンガワ地域におけるビレッジバンク 10 クラブでは、2015 年において年間 603 件の融資が実行され、内 20 件が債務不履行となった(融資回収率 97%)。ビレッジバンクはインフォーマルな金融ツールであり、債務に対する法的義務がないにもかかわらず、97%といった高い融資返済率が実現できた背景には、以下の要因が起因しているものと考察する。

一点目は、ビレッジバンクの組織体系である。前節にて上述したように、ビレッジバンクの会員は、一般的には女性<sup>8</sup>、同じ村に居住する者、同水準の経済的バックグラウンドといった選定基準を元に自発的に結成される。このような狭いコミュニティ間で結成されるため、ひとたび債務不履行を起こすと、その村での居住や立場に影響を及ぼすことが容易に考えられる。また、各会員の貯蓄資金を資本として融資が実行されるため、債務不履行が発生すると他の会員が本来受け取るべき貯蓄資金が元本割れするといった事態にもなりかねない。つまり、ビレッジバンクには法的義務はなくとも、会員間における信頼関係や相互義務が基盤となり、狭いコミュニティ故の圧力といった、返済を促進し得る効力を持った仕組みが形成されていると推察される。

二点目は、債務返済を用途とした新たな融資の借入である。調査した 10 クラブに属する 176 名の総会員の内、27 名が 2 つのクラブに属しており、その全員が 2 つのクラブから並行して融資を受けていたことが確認された。多重に融資を受けていた 27 名に対して、その資金用途について聞き取り調査を行った結果、最も多かった資金用途として債務返済資金が確認された。これは、片方のクラブで借り入れた債務を返済するために、もう一方のクラブから新たな融資を受けるといったものであり、その結果、常にどちらかのクラブから、あるいは両方から融資を抱えた状態であった。ビレッジバンクでは、融資の資金用途に関して特に定められておらず、融資を受ける際その資金用途について他の会員から聞き取りされることもない。一方、各債務に対して設定されている返済期限を超えた債務者に対しては、通常、返済期限を超えたその日から毎週当たり K200 の罰金を科す制度が設定されている。そのため、二つのクラブに属する会員は、片方のクラブで借り入れた債務を返済期限内に返済するために、もう一方のクラブから新たな融資を受け、返済を行っている事例が顕著であった。なお、二つのクラブに属する会員 27 名は、最終的に全ての債務を完済しており、債務返済資金として最後に借り入れた融資をどのように返済したのかについて 8 名の会員から聞き取り調査を行った結果、5 名はガーリックの販売による農業収入によって、3 名は親戚や友人から借り入れた個人的な融資により返済したとの回答を得た。

以上により、ビレッジバンクにおいて高い返済率が実現されている背景には、狭いコミュニティで結成されるが故、万が一債務不履行が生じた際に考えられるリスクへの懸念が、精神的要因として会員に融資返済を促していると考えられる。また、このような精神的要因に加え、

8. 男性が所属する場合もあるが、大方女性によって結成されている。本論の調査対象とした 10 クラブにおいても、男女比は男性 25 名、女性 151 名であった。



二つのクラブに属する会員間で、債務返済を目的とした新たな融資の実行が横行している点も、高い融資返済率を実現させる要因として機能していた。

### 3.2.3 担保として機能する貯蓄

上述したように、チカンガワ地域におけるビレッジバンクでは、97%の融資回収率が確認されたわけだが、本節では債務不履行が生じた3%(20件)のその後について、各クラブ内でどのような対策が講じられていたかについて述べる。

債務不履行となった20件のその後について調査した結果、全ての債務において債務者の貯蓄資金が担保されており、貯蓄資金との相殺による回収が実行されていた。調査した10クラブの融資における会則を確認したところ、8クラブにおいて貯蓄額の2倍以下までを限度とした融資限度額が設定されていた。これはK10,000(\$20)の総貯蓄者に対しては最大K20,000(\$40)の融資の実行が可能といった仕組みである。限度額の設定により、返済が不可能なような高額融資の実行を未然に防ぎ、万が一債務不履行に陥っても、その半額については貯蓄資金との相殺が可能となる。実際、8クラブの内、債務不履行が生じた18名についての融資残高を確認した結果、全て貯蓄総額以内に収まっており、貯蓄資金との相殺による回収が実行されていた。また、貯蓄総額の2倍以下までを限度としているクラブとは別に、2つのクラブにおいて、貯蓄総額の範囲内でのみ融資を実行しているクラブが確認された。この会則では、仮に債務不履行が起こっても、貯蓄資金と相殺することで融資残高を全て回収し債務不履行を防ぐというものである。具体例として、Aクラブに属するラクネス(女性・専業農家)は、当面の食材および日用品の購入費としてK50,000(\$100)の融資を受け、返済については大豆の販売による農業収入にて行おうと考えていた。しかしながら、当初充てにしていた農業収入を、親戚の葬儀代へ充当しなければならなくなったことから、K44,800(\$90)の融資残高の返済が困難となり債務不履行に陥った。この時、Aクラブが採った対策として、ラクネスの貯蓄総額K50,400(\$101)から融資残高K44,800(\$90)を相殺し、その結果、債務は全額回収され、彼女は相殺後の貯蓄残高K5,600(\$11)を受け取った。

以上の結果から、債務不履行となった20件の債務の内、その全てにおいて貯蓄が担保されていたことにより、実質的に回収が困難となった債務は確認されなかった。また、貯蓄を担保として設定する他に、あらかじめ融資の限度額を設定し、返済が不可能なような高額な融資の実行を未然に防ぐ工夫や、債務者の貯蓄総額の範囲内でのみ融資の実行を承認している事例のような、各クラブにおける融資会則の設定が債務不履行への対応策として機能していた。

表 1 調査年の期末における貯蓄、融資、保険残高  
(金額は市場レートを用いて米ドルに換算)

クラブ名	会員数	貯蓄総額	一人当たり 平均貯蓄 総額	融資実 行件数	融資総 額	債務不履 行件数	保険総 拠出額
A	25(女 25)	3,010	120	62 件	3,777	1 件	48
B	21(男 1 女 20)	1,892	90	115 件	3,224	1 件	36
C	11(女 11)	1,640	149	39 件	1,332	1 件	31
D	24(男 4 女 20)	1,457	60	59 件	2,652	0 件	223
E	13(男 13)	1,070	82	51 件	2,790	3 件	100
F	11(女 11)	824	75	45 件	1,616	0 件	22
G	17(男 1 女 16)	823	48	59 件	1,375	6 件	75
H	21(女 21)	803	38	65 件	1,666	2 件	76
I	16(男 7 女 9)	767	48	42 件	1,362	0 件	40
J	17(女 17)	630	37	66 件	1,508	6 件	62
合計	176(男 26 女 150)	12,916	—	603 件	21,302	20 件	713

### 3.3 リスク管理

ビレッジバンク運営における最大の不安要素はその安全性が挙げられる。通常、ビレッジバンクでは会員が貯蓄した現金や保険拠出金を金庫にて保管し、金庫番の役職を与えられた会員が責任を持って自宅で保管することとなっているが、金庫の盗難や紛失といったリスクの回避は困難と言わざるを得ない。しかしながら、このような不安事項を未然に防ぐため、全てのクラブにおいてリスク管理が確認された。本節ではクラブ単位で実行されている二つのリスク管理について、それらが貯蓄資金の流失や盗難を防ぐため、いかに機能しているかについて考察する。

一点目は融資の実行による貯蓄資金の運用である。ビレッジバンクでは各会員から貯蓄された貯蓄資金を資本として、会員の融資需要に柔軟に応じ、融資を通じた資金の分配が行われている。ビレッジバンクにおいて、貯蓄を通じて集まった現金は金庫番の役職を与えられた会員が自宅にて保管することとなっているが、このシステムでは万が一金庫が盗難にあった場合、その責任の所在に関して大きなトラブルになりかねない。そのため、融資によって現金を各会員に分配することで、会員の借入需要に応じるばかりでなく、金庫の盗難による現金の流出を防ぐリスク対応策としても機能している。実際、調査を行った10クラブでは、通常金庫の中で貯蓄資金を保管することを避ける傾向にあり、借入希望者には柔軟に融資を実行する体制

が取られていた。また、借入希望者がおらず、金庫番が貯蓄資金を金庫で保管せざるを得ない状況の場合、金庫番の方から、会員に融資を受けてほしいとの提案を行う事例も確認された。このように、調査を行った10クラブでは、融資は積極的に行われ、金庫での資金保管をできる限り少額に抑えようとする動きが一般的であった。なお融資が積極的に実行されることで懸念される債務不履行問題について、既に3.2.2にて論述したようにチカンガワ地域において実行された融資603件の内、債務不履行となった融資件数は20件であり、その全ての債務において貯蓄資金が担保されていた事から実質的に回収が不可能となった債務は0件であった。したがって、融資の実行による貯蓄資金の運用は、元本割れを起こすリスクが少なく、比較的安全に貯蓄資金の流出を防ぐ対応策として機能している。

二点目はグループ事業の実施による貯蓄資金の運用である。上述した融資による貯蓄資金の運用と並行して、4クラブにおいて小規模なグループ事業が実施されていることが確認された。これは、貯蓄を通じて集まった現金を資本として、例えば砂糖や塩、洗剤といった日用品を市街地にて一括購入し、自分の住む村で販売するといった事業形態である。なお、売上金は全額ビレッジバンクに返還され、利益については貯蓄資金の出金時に配当金として全会員に再分配される仕組みとなっている。基本的には、上記のような比較的低価格かつ村人から需要の大きい日用品を、売れ残りが発生しない程度に一括購入し販売活動を行っているが、クラブによってはドーナツなどの加工品の販売や、米や果物といった食材の販売事業を行っているクラブも確認された。しかしながら、グループ事業は時に仕入過多や販売不足による売れ残りが生じ、その結果、投資した金額以上の利益が確保できずに貯蓄資金の元本割れを招く可能性もある。そのため、グループ事業の実施による貯蓄資金の運用は、貯蓄資金の盗難や紛失を防ぐ対応策として機能的ではあるが、元本割れといったリスクを兼ね備えており、チカンガワ地域におけるビレッジバンクにおいては、融資による運用がより一般的なリスク管理策として機能していた。

## 4. ビレッジバンクが担う社会的役割

### 4.1 ユニフォームの統一による社会的評価

アフリカで活動する知人と話をする際に、会議やワークショップへの参加率が低く、参加者が思ったように集まらないという声を良く耳にする。実際、筆者もマラウイでNGOやガバメントが開く会議やワークショップに何度も参加したが、当初予定されていた参加人数より大きく下回るケースに度々遭遇したことがある。一方、チカンガワ地域のビレッジバンクにおける隔週平均出席率は、表2に示した通り10クラブ全体で78%であり、比較的高い出席率が1年間にわたり継続されていた。ビレッジバンクの会員は主に女性で構成されており、マラウイ農村部における女性は水汲み、炊事、洗濯、掃除、農作業等、日常の仕事をこなすだけでそれなりの時間と労力を必要とする。これらに加えて、毎週決まった日時に行われるビレッジバンクの集会へ足を運ぶインセンティブは一体何であろうか。本節において、ビレッジバンクに採用されているユ

ユニフォームの統一制度が、いかにコミュニティー内において社会的に機能しているのか、具体例を挙げながら論述する。

ユニフォームの統一とは、毎週開かれる集会の際に、そのクラブに属する全会員が同じデザインのシャツおよびマラウイの伝統生地であるチテンジを身にまとい、集会に出席するというものである。特定の会員に対して、なぜユニフォームを着たいのかについて聞いたところ、純粋に良い服が着たいという回答以外に、興味深い回答が得られた。それは他の村人に対するアピールであるという。上述したように、ビレッジバンクにおける会員の大半は農業を本業としており、日常的に作業着を着て生活することが多い。しかしながら、ビレッジバンクは彼らにとって、お金を扱う言わば社会的な場であり、集会への参加においてより綺麗に、より知的にといった意識が働くようである。このような意識はマラウイでは一般的な共通概念として、農村部のみならず都市部においても浸透しており、特に都市部で勤める公務員や銀行員は、靴や靴等、砂埃で汚れやすい物についても、一つの汚れも残さず綺麗な状態で身に着けていることが通常である。農村部においても、農民は、他人を判断する基準の一つとしてどのような服や物を身に着けているか、またそれらがどの程度綺麗な状態で維持されているか、これらの視点が判断基準の一つとなっている。このように、マラウイにおける外見への執着心や、外見を整えることで得ようとする社会的評価は、都市部、農村部に関わらず、マラウイ全土において一般的に広がっている認識であり、ビレッジバンクにおいてはユニフォームの統一が社会的評価の基準として機能している。実際、調査を行った 10 クラブにおいて、ユニフォームを統一していない4クラブに、今後どのようにクラブを発展させていきたいかと質問したところ、全てのクラブからまずはユニフォームを購入し、周囲の村人や他のビレッジバンクに見られても恥ずかしくない体制を整えたいとの回答を得た。そのため、ユニフォームの統一は、ビレッジバンクそのものの統率を、周囲の村人や他のビレッジバンクへ示す手段として機能しており、ビレッジバンクの本来の目的である個人の貯蓄、融資とは別に、クラブとしての統率を示す社会的な手段として行われているものと考えられる。

表 2 隔週平均出席率の結果及び、罰金制度、ユニフォームの有無

クラブ名	会員数	隔週平均出席率	ユニフォーム
B	21 (男 1 女 20)	89%	有
F	11 (女 11)	89%	有
A	25 (女 25)	85%	有
D	24 (男 4 女 20)	77%	有
J	17 (女 17)	76%	無
G	17 (男 1 女 16)	76%	無
I	16 (男 7 女 9)	74%	無
H	21 (女 21)	73%	有
C	11 (女 11)	72%	有
E	13 (男 13)	71%	無

## 5. 結論

本論は、マラウイ農村部において、インフォーマルな金融ツールであるビレッジバンクが担う経済的・社会的役割を明らかにするために、チカンガワ地域において既に自発的に運営されているビレッジバンク 10 クラブを 1 年間にわたり調査し、詳細な分析を行った。

初めにビレッジバンクの貯蓄に関する経済的役割として、農民はビレッジバンクによって従来行ってきた自宅での貯蓄と比較し、安全かつ持続的な貯蓄が可能となり、調査を行った 10 クラブの定量的数値では、1 人当たり年間平均 K36,692(70\$)の貯蓄実績が確認された。貯蓄が安全かつ継続的に行われている要因は、クラブ内で信頼度が最も高いと投票された金庫番によって、鍵付きの金庫で厳重に保管されている点、化学肥料や家財等、多目的な消費目的のために準備を行おうというインセンティブ、貯蓄額の大小によりクラブ内で劣等感を抱きたくないという心理的な要因、これらが双方から機能していることが安全かつ持続的な貯蓄を実現できる要因であった。次に、融資に関する経済的役割として、農民は突発的な資金需要や食材の困窮に代表される借入需要に関しても、ビレッジバンクからの融資を受けることによって対応することが可能となった。融資が実行できる背景には、ビレッジバンクの会員が毎週定期的に貯蓄を積み立てることで一定額の資本が形成されており、融資の実行において懸念される債務不履行問題も、貯蓄資金を担保にすることで債務不履行を未然に防ぐリスク管理、会員同士の人的結合から生まれる債務不履行を避けようとする心理、これらの要因が機能していることが明らかとなった。調査を行った 10 クラブでは 97%の融資返済率が確認され、未返済におわった 3%に関しても上述したように貯蓄が担保されていたことから、実質未回収となった融資は 0 件であった。また、保険に関する経済的役割に関して、保険口座は貯蓄とは別口で各会

員から一定額が拠出され、会員間に生ずる葬儀や疫病に対して、貯蓄を崩す事なく、あるいは融資を受ける事なく対応できる社会的なセーフティネットとして機能している点も明らかとなった。以上の点から、当初、公的金融機関や MFI の利用が困難で自宅での貯蓄を余儀なくされていた農民は、ビレッジバンクによって貯蓄、融資、保険といった複合的な金融サービスを享受でき、その結果、貯蓄による化学肥料の購入や融資による困難の回避、保険によるセーフティネットが実現可能となった。

次に、社会的役割に関して、調査した 10 クラブの内、6 クラブで、クラブの全会員が同一のユニフォームを揃えるといった事例が確認された。マラウイでは都市部、農村部に関わらず、外見に執着する意識が強く、一般的に農村部では他人を判断する基準としてどのような服を身に着けているか、またそれがどの程度清潔に保たれているかといった視点が判断基準の一つとなっている。そのため、ビレッジバンクの会員がユニフォームを統一することは、会員相互の結合意識を強めるだけでなく、コミュニティ内での社会的評価を得るための手段としても有効活用されている。

以上のことから、ビレッジバンクは経済的観点において農民の生活の安定や農業生産性の向上に寄与しており、また、ビレッジバンクの本来の目的である貯蓄、融資、保険といった経済的役割に付随して、コミュニティ内における会員の社会的地位や立場といった社会性にも影響を与え得る金融ツールであると結論付けられる。

以上

## &lt;参考文献&gt;

- 池見真由 (2015) 「アフリカの地域開発とマイクロファイナンスの現状」『地域経済経営ネットワーク研究センター年報』61-65 頁
- 岡本真理子、栗野晴子、吉田秀美 (1999) 『マイクロファイナンス読本ー途上国の貧困緩和と小規模金融』明石書店
- 北川勝彦、高橋基樹 (2004) 『アフリカ経済論』ミネルヴァ書房
- 神代ちひろ (2014) 「マイクロファイナンスを「創り出す」ーブルキナファソ農村における女性住民組織の事例からー」『アフリカ研究』第 84 号
- 坪井ひろみ (2006) 『グラミン銀行を知っていますか』東洋経済新報社
- 原島梓 (2008) 「マラウイの農村金融」『アフリカレポート』第 47 号
- 峯陽一 (1999) 『現代アフリカと開発経済学』日本評論社
- 吉田秀美、岡本真理子 (2004) 「マイクロファイナンスへの JICA の支援事例分析」国際協力総合研修所
- アビジット・V・バナジー、エスター・デュフロ(山形浩生訳) (2012) 『貧乏人の経済学』みすず書房
- ジョナサン・モーダック、スチュアート・ラザフォード、ダリル・コリンズ、オーランダ・ラトフェン(大川修二訳) (2011) 『最底辺のポートフォリオ』みすず書房
- ダンビサ・モヨ(小浜裕久監訳) (2010) 『援助じゃアフリカは発展しない』東洋経済新報社
- C・K・プラハラード(スカイライトコンサルティング訳) (2005) 『ネクスト・マーケット』英治出版
- ロバート・チェンバース(穂積智夫、甲斐田万智子訳) (1995) 『第三世界の農村開発』明石書店
- Agricultural Communication Branch, Department of Agricultural Extension Services (2012) *Guide to Agricultural Production and Natural Resources Management in Malawi*. Ministry of Agriculture and Food Security.
- CARE. (2005) *Central Region Livelihood Security Project: Impact Assessment Report of VSL Component*. Malawi. ([www.care.org](http://www.care.org)) December 2015.
- (2007) *SAVE UP: Access to Financial Services through Savings Associations and Linkages*. A Proposal to the Gates Foundation. ([www.care.org](http://www.care.org)) December 2015.
- (2010) *Village Agents: Self-Replication and Sustainability of CARE's Village Savings and Loan Associations*. ([www.care.org](http://www.care.org)) December 2015.
- (2007) *Village Savings and Loans Program & Establishment of the Service Center*. ([www.care.org](http://www.care.org)) March 2015.
- FINCA. (発行年不明) *Village Banks: The New Generation*. ([www.ifad.org/ruralfinance/pub/finca.pdf](http://www.ifad.org/ruralfinance/pub/finca.pdf)) August 2015
- Grameen Bank. (2016) *Monthly Report*. (<http://www.grameen.com/>) March 2016
- Hugh Allen and Mark Staehle. (2007) *Village Savings and Loan Associations: A Practical Guide*. Practical Action Publishing
- (2007) *Village Savings and Loan Associations: Programme Guide Field Operations Manual*. VSL Associates.
- (2009) *Village Savings and Loan Associations: Field Officer Guide*.

- International Food Policy Research Institute. (2011) *The Impacts of Agricultural Input Subsidies in Malawi*. Malawi Strategy Support Program Policy Note NO.5.
- Jennifer Singer. (発行年不明) *Backgrounder on VSLA's*.  
([www.mastercardfdn.org/pdfs/VSLA\\_Website\\_Brief.pdf](http://www.mastercardfdn.org/pdfs/VSLA_Website_Brief.pdf)) December 2015
- Lauren Hendricks. (2011) *Village Savings and Loans: A Pathway to Financial Inclusion for Africa's Poorest Households*. 2011 Global Microcredit Summit Commissioned Workshop Paper November 14-17, 2011- Valladolid, Spain
- National Statistical Office. (2014) *Welfare Indicators*. ([www.nsomalawi.mw/](http://www.nsomalawi.mw/)) May.2016
- World Bank. (2015) *Malawi Economic Monitor: Adjusting in Turbulent Times*.  
([www.worldbank.org/mw](http://www.worldbank.org/mw)) March 2016