



マイクロファイナンスによる生活の安定 : フィリピン「南コタバト基金」(SCFI)の事例

太田, 和宏 ; 正木, 奈保 ; 青木, 沙和子 ; 小川, かがり ; 小林, 由紀 ; 竹内, 麻里 ; 中村, 優花 ; 村上, 遼介 ; 溝口, 純二 ; 毛利, 優介 ; 佐藤, 祐

(Citation)

神戸大学大学院人間発達環境学研究科研究紀要, 6(2):41-50

(Issue Date)

2013-03

(Resource Type)

departmental bulletin paper

(Version)

Version of Record

(JaLCD0I)

<https://doi.org/10.24546/81005347>

(URL)

<https://hdl.handle.net/20.500.14094/81005347>



マイクロファイナンスによる生活の安定 —フィリピン「南コタバト基金」(SCFI)の事例—

Life Stabilization Effect by Microfinance Program: A Case Study of the South Cotabato
Foundation, Inc. of the Philippines

太田 和宏* 正木 奈保** 青木 紗和子** 小川 かがり** 小林 由紀**
竹内 麻里** 中村 優花** 村上 遼介** 溝口 純二**
毛利 優介*** 佐藤 祐子**** 國光 智子**** 松村 亮佑*****
Kazuhiro OTA* Naho MASAKI** Sawako AOKI** Kagari OGAWA** Yuki KOBAYASHI**
Mari TAKEUCHI** Yuka NAKAMURA** Ryosuke MURAKAMI** Junji MIZOGUCHI**
Yusuke MORI*** Yuko SATO**** Tomoko KUNIMITSU***** Ryosuke MATSUMURA*****

要約： マイクロファイナンスは貧困削減へのアプローチとして高い評価が定着している。しかしマイクロファイナンスそのものが貧困削減等の社会事業としてだけでなく商業的営利目的の金融活動として浸透しつつある近年、貧困層・低所得者は返済能力が低くリスクが高いとみなされ、貸し手対象から排除されてしまうというケースを多々生じている。小稿ではフィリピン、南コタバト州を中心に貧困削減を目的として草の根レベルで地道なマイクロファイナンス活動を展開する NGO を事例として、借り手やその生活にいかなる影響をもたらしているのかを検討する。借り手にとっては、現金収入の増加に加えて、収入源を分散すること、付随する保険機能を通じてセーフティ・ネットとしての重要な役割を果たしていること、さらには借り手が、エンパワーメント過程を経験するだけでなく、さまざまなソーシャル・キャピタルを構築し、それらが生活安定の重要な要素となっていることを論じる。

1. はじめに

マイクロファイナンスは途上国で貧困層・低所得者層を対象とし少額の貸し付けを行う金融社会活動として始まった。回収率が高く、利益性も高いということが明らかになるにつれ、先進国をも含めた世界各地に広がっていった。NGOのみならず民間金融機関などの新規参入者がふえ商業化も進行している。従来の「貧困救済」という目的が後景に追いやられ、「利益のあがるビジネス」として取り組まれることも多い。マイクロファイナンスに携わる組織の中には、旧来の高利貸しと大差のない行為を行っている組織も存在し、貧困層の多重債務化が各国各地で問題ともなりつつある。

マイクロファイナンスを大別すれば、営利目的の活動と貧困対策の活動の2つがある。営利目的のマイクロファイナンスは金融機関として効率的な利益の実現を求め広く顧客を獲得する必要から、低所得者層に限らず多様な顧客にアクセスしようとする。そのため貧困削減という、マイクロファイナンスがはじめられた際の所期の目的が等閑視されがちとなる。一方、貧困削減を掲げるマイクロファイナンスは、貧困者の生活向上の達成を重視して金融活動を展開する。ここでは逆に、貧困削減という目的をどの程度達成している

のかに加えて、金融経営体として持続的、効率的な運営ができるかが問われる。

フィリピンにおいて本格的にマイクロファイナンスが普及し始めたのは1990年代に入ってからである¹。フィリピン政府では「マイクロファイナンス国家戦略」(National Strategy for Microfinance)を策定し国家貧困削減戦略のひとつとして重要な位置づけをしてきた。これに基づきフィリピンのマイクロファイナンスは、法的整備、投資環境等の制度整備が進められ、国際的にも高い評価を受けるまでになった²。こうした動きに呼応して、従来からマイクロファイナンス事業を担ってきた NGO や金融組合に加え、農村銀行や商業銀行、政府系銀行の参入が進んだ。多様化するアクターを含みつつ拡大路線をたどっている。更に近年では、国際機関が世界的に推進する条件付現金給付金制度 (CCTs) の普及に伴い、マイクロファイナンス事業と政府が連携するケースが見られるようになっていく。フィリピンにおけるマイクロファイナンス市場は、今後官民連携のもと、多様な貸し手を巻き込みつつ更に拡大していくだろう。こうした状況下マイクロファイナンスが果たす役割も多様化しつつある。貧困削減、中小事業者の支援、地域経済活性化、金融市場の拡大などが追求され、さらには低所得者層を市場経済原理へと取り

** 神戸大学大学院人間発達環境学研究所准教授

** 神戸大学発達科学部社会環境論

*** 神戸大学経済学部

**** 神戸大学大学院国際協力研究科博士課程前期課程

***** サセックス大学開発研究所 (IDS) 修士課程

***** 神戸大学発達科学部卒業

(2012年10月1日 受付)
(2012年12月10日 受理)

込むチャンネルとしての役割などを演じつつある。フィリピンでは従来から「Bombay (ボンバイ)」とか「5-6 (ファイブ・シックス)」などと呼ばれる高利貸しが広く低所得者層に浸透しているのに対して³、営利目的のマイクロファイナンス機関はそれらに代わる形で貧困層を取りこんでいる。地域によってはマイクロファイナンス機関がクライアント (借り手) の奪い合いをして、クライアントが多重債務者に転落をするケースも生じてきている。

小稿ではフィリピン南コタバト州 (South Cotabato) のマイクロファイナンス NGO 「南コタバト基金」 (The South Cotabato Foundation, Inc., 以下 SCFI と略す) を事例として、社会的課題を明確に掲げ商業路線とは一線を画しながら低所得者を対象に地道な形で取り組むマイクロファイナンス活動が、クライアントの生活状況をどのように変え、影響を与えてきたのかを考察するものである。マイクロファイナンスの効果をめぐってはおおむね貧困削減に貢献した、クライアントの生計向上に結びついたという評価が定着している (Imai & Azam 2012; Imai et al. 2012)。しかし、個別の事例を見てみると必ずしもポジティブな成果がもたらされているとは限らない。特にフィリピンでは商業化が進んでいるため、クライアントのおかれた状況によってその結果は複雑である。例えば Kondo らはさまざまな地域のクライアント 2,200 名を対象に行った調査に基づき、必ずしも貧困層がプログラムの対象となっているわけではないこと、またその効果は比較的経済的に恵まれたクライアントほど顕著に表れていると結論づけている (Kondo et al. 2008)。小稿で取り上げる SCFI は、日本でもよく取り上げられるフィリピン大手マイクロファイナンス機関 CARD のような商業化を排して、収入向上やコミュニティ開発といった社会的目的を追求する組織である。こうした機関の取り組みがクライアントに対していかなる成果をもたらして来たのかについて事例研究は少ない。

SCFI は技術、資金供与などを通じて草の根コミュニティ・レベルでの社会開発を促進することを目的として 1981 年に設立された。現在ではミンダナオ中南部の SOCKSARGEN 地方 (南コタバト州、スルタン・クダラト州、サランガニ州、ジェネラルサントス市) およびマギンダナオ州に活動を展開する。有機農法、持続可能な農業、適正技術の普及を通じたコミュニティ開発と、マイクロファイナンス事業を柱とする。マイクロファイナンス事業の開始にあたってはバングラデシュの NGO 「社会進歩協会 ASA (Association for Social Advancement)」の運営技術支援を受け、いわゆる ASA 方式を取り入れている。ASA 方式は、初期のグラミン銀行方式などとは異なり、連帯保証を求めない個人貸付である点、預金制度を組み合わせることで基本的には外部資金に依存しない自立的運営を行う点において特徴的である。SCFI のマイクロファイナンス事業では 2011 年 12 月現在 7 つの支部を拠点として⁴、7,149 名のメンバーを抱え、そのうち 6,194 名に対して融資をしている。融資総額は 5,495 万ペソに上り、返済率は 98% である (2012 年現在、1 ペソ約 2 円)⁵。SCFI 規定によれば、マイクロファイナンス・メンバーになるための資格として 15 万ペソ以上の資産保有、一人当たり 1,500 ペソ以上の月収入を設定している。フィリピン政府 2009 年統計によれば南コタバト州の「貧困ライン」は農林部で一人当たり年収 1 万 6,413 ペソ、食料の入手のみに着目した「食料水準ライン」 (生存水準) は 1 万 1,452 ペソである (NSCB 2009)。一人当たり月収に換算

するとそれぞれ 1,367.8 ペソ、954.3 ペソなので、SCFI は、行政の定める貧困ラインを超えた人々をクライアントとしていることとなる。SCFI のフィールド・スタッフへの聞き取りでも、貧困層にアプローチしている自覚はなく、そもそもクライアントを統計的に貧困者であるか否かで類別しているわけではなかった。従って、SCFI のクライアントは低所得者層ではあっても、統計的な意味での貧困層とはいえない。SCFI 自体も活動を通じた貧困解消を謳いながら、マイクロファイナンス事業の対象を「企業家精神を持つ貧困層」 (the entrepreneurial poor) としており、いわゆる「貧困層」よりも若干経済状態のよい階層をターゲットとしているといえるだろう。従って、SCFI のクライアントは、日々食べてゆくの困るレベルではないものの、収入の向上が必要な低所得者層ということになる。

ここでクライアントの変化をどのような視点から検討するのかを整理しておきたい。低所得者の生活の変化を検討するに際しては、「貧困」分析の議論が参考となる。小稿では現金収入などの生活を支えるための経済的側面と、直接可視化するのは難しいが生活環境を変える基礎となる非経済的要素の両面から考察する。経済的側面に関しては、低所得状態からの脱出に注目すれば、持続的な収入の上昇ではなく、一定の水準にまで家計が向上したかどうか、またその水準が維持されるかどうかが重要である。さらには、病気、災害、事故、社会条件の急変等を背景に貧困に転落するケースが多いことを考えると、そうしたリスクに対してどれほど対応し得ているのかにも注目する必要がある。一方、非経済的側面に関しては、生活を安定的に維持するための基盤、つまり個人の獲得する知識や生活への意欲、自発性、他者との相互扶助関係などが重要な役割を果たす。以下ではこれらの要素がマイクロファイナンス活動を通じてどのように変化したのかを検討してゆく。

なお調査は 2011 年 11 月に SCFI のスタッフの協力を得て 5 つのコミュニティ⁶のクライアントへの対面インタビュー形式で行われた。総数 97 名の被験者から回答を得た。回答者の内訳は女性 91%、男性 9%、既婚者 82%、未婚者 5% であった。融資経験は 1 から 4 回 (2 年以内) が 57%、5 から 10 回が 22%、11 回以上が 21% であった。

2. 経済的側面の変化

本章では経済的側面からマイクロファイナンスがクライアントの生活にどのような効果をもたらしているのかを検討する。経済状況がどれほど改善しているのか、また融資を受けた事業が新たな展開を生み出しているのか、について考察していく。ここでは、まず SCFI のマイクロファイナンスの仕組みを述べた後、融資を受けたクライアントの収入の変化とその使途、また借入金の投資先等を検討する。更に家計の全体像をみるために融資以外の預金・保険制度についても検討をする。

融資システム SCFI では基本的に、回数を重ねるごとにクライアントへの融資金額が増えるシステムを取っている。規定によれば初回融資は 3,000 ペソ、利子 20%、返済期間 6 か月 (24 週間) の条件で始まる。融資回数を重ねるごとに融資金額が 1,000 ペソずつ増えて

いく（表 2-1 参照）⁷。長く参加するほど融資額も増えるため、メンバーにとってもマイクロファイナンスに参加し続ける大きな動機となる。

表 2-1 融資回数と融資条件の標準的变化（単位：ペソ）

回数	融資金額	利子	返済金額	返済期間	週毎の返済額
1 回目	3,000	600	3,600	24 週	150
2 回目	4,000	800	4,800	24 週	200
3 回目	5,000	1,000	6,000	24 週	250
4 回目	6,000	1,200	7,200	24 週	300
5 回目	7,000	1,400	8,400	24 週	350

（出典：SCFI, n.d.）

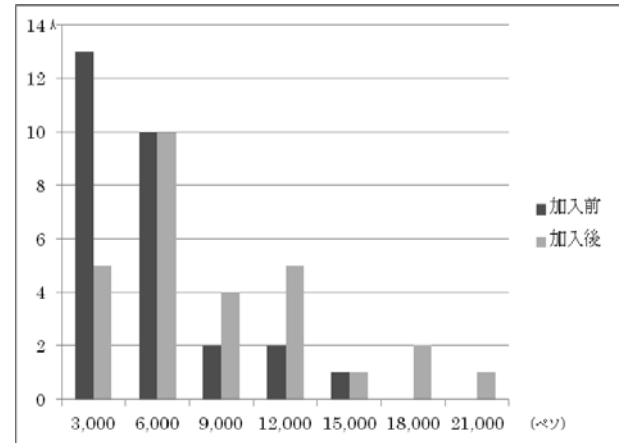
先述のように SCFI は連帯保証（グループ融資）ではなく個人の責任のもとに貸し出しを行う。クライアント 15 人から 30 人で一つのグループを形成し、多くのマイクロファイナンス同様に 1 週間に 1 回のグループ・ミーティングを開催し、その場で返済定額を集金する。ミーティングを通じて毎週少額を回収することで滞納を防止すると同時に、クライアントが定期的に他のグループ・メンバーや SCFI スタッフ（Field Officer）と人間関係を構築し情報交換や相談をし、マイクロファイナンスへ参加し続けようという意識にもつながっている。

各グループではメンバーの中から任期 1 年のリーダー、書記、会計、副会計を互選し、クライアント自身によるグループ運営を行う。毎週のミーティングでは、これらの役職にあるメンバーが中心となって話し合いを進め、返済・預金の記録などもつける。SCFI は、各役職を同一人物が 2 度以上務めることを認めていないので、多くのメンバーがグループ役員を経験することとなる。メンバーは役職を経験してグループに対する所属意識を高め、より一層主体的に取り組むようになる。

収入と支出の変化 マイクロファイナンス加入前後の収入の変化についてみよう。ここでは変化をみるためにこの活動に参加して日の浅い調査対象を除き、2 年以上の融資経験者のうち 28 人を抽出した。

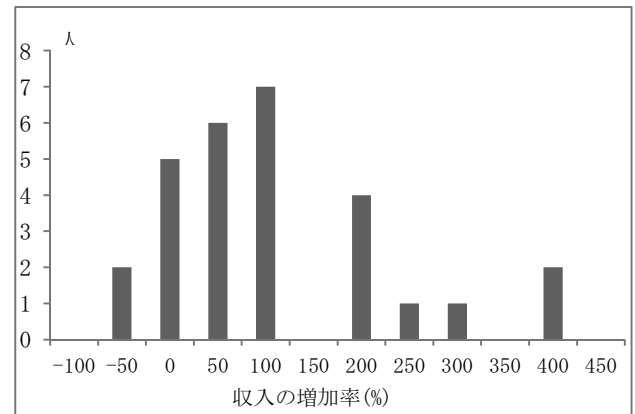
まず図 2-1 はそれぞれクライアントのマイクロファイナンス加入前と加入後の月収の人数分布を表したものである。加入前後を比較すると 3,000 ペソの収入を得ている者が 13 名から 5 名へと減り、9,000 ペソ以上の収入を得ている者が 5 名から 13 名へと明らかに増えている。ここで示されている数値は、家計簿等の記録に基づくものではなく被験者の記憶と推量による自己申告であるため、収入額における正確さには欠ける⁸。しかし少なくともクライアントが生活感覚から収入が増えた実感しているという実態を表したものだと言える。クライアント個人に着目しマイクロファイナンス加入前後の収入の変化を割合別でみた人数分布を示したものが図 2-2 である。不変が 5 人、減収が 2 人であるの対して、21 人が増収と回答している。収入の増加率は平均 97% と高い。

図 2-1 SCFI 加入前のクライアント月収入分布



（調査結果より作成）

図 2-2 SCFI 加入後の収入増加率の分布



（調査結果より作成）

クライアントの事業内容について見てみよう。クライアントは融資を受ける資格としてすでに事業を始めていることが求められるため（SCFI n.d.）、融資を受けてから新たに事業に取り組むケースはない。今回調査した 5 つのコミュニティでは大きく分けて 5 つ事業が取り組まれていた（表 2-2 参照）。最も多いのがサリサリストア（sari-sari store）である。小屋や家屋に併設した建物で食料や生活必需品を販売する小規模の店舗である。次いで多いのが小売業である。米や野菜、魚などの生鮮品を仕入れて売り歩く行商である。その他、数匹規模の豚を育てて市場で売る養豚、物資の運搬、大手通信販売者の仲介などがある。養豚は別として、顧客や取引相手が同じ地域の隣人等であることが多く、容易に事業として成立しうする反面、事業拡大の可能性はあまり高くない。最も多い事業であるサリサリストアは、調査回答者 77 人のクライアントのうち 35 人が従事している。どのコミュニティにおいてもこのサリサリストアが最も多い事業である。サリサリストアはわずかな資本さえあれば始められ特段のノウハウを必要としないため多くの者が容易に収入向上に結びつく事業だと考えており、実際マイクロファイナンス・クライアントに限らずフィリピンの多くの地域で多数存在する。しかし、サリサリストアは隣人関係の中で「付け払い」を過剰に受け入れてしまい

破綻するケースが多い。さらに1つのコミュニティ内で乱立することで競合関係を生じ、それぞれの収益がさほど伸びなかったり、最悪の場合共倒れを招くこともある⁹。

表2-2 クライアントの事業 (単位: 人)

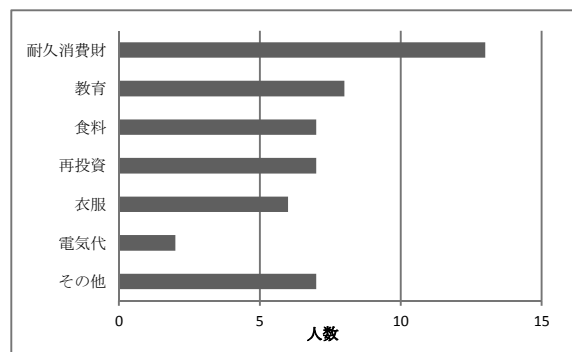
事業 \ コミュニティ	A	B	C	D	E	合計
サリサリストア	11	9	8	5	2	35
小売	5	3	5	5	3	21
養豚業	0	2	0	2	2	5
農業	0	1	0	0	0	2
その他	4	3	2	4	1	14

(調査結果より作成)

マイクロファイナンス融資事業は、サリサリストア、小売のように顧客を同じ村落内に求めることが多く事業展開・拡大の観点からすると限界性を孕んでいる。またどのコミュニティでも同様の事業を展開しており、業種としての斬新性や創造性、利益拡大志向はクライアントの間にあまり観られなかった。ただその事実自体は必ずしもネガティブな評価を下されるべきことではなく、クライアントが何をどこまで実現しようとしているのかという問題に関わってくることと言える。これについては本章小括にて述べる。

クライアントは得られた収入を何に充てているのであろうか。図2-3はマイクロファイナンス事業による収入の使途を示したものである。最も多かったのが冷蔵庫、テレビ、洗濯機などの耐久消費財の購入であった。こうした電化製品が「必需品」と言えるかどうかは検討の余地を残すが、クライアントが消費文化の浸透するフィリピン社会において一般に望まれる生活条件の整備をはかろうとする姿勢がうかがわれる。次いで多かったのが教育分野である。教育は、マイクロファイナンスに参加したことによってもたらされた変化を問われて、3番目に多かった回答でもあった(3章参照)。一般に、親が多少の無理をしてでも子供に対して教育を施そうとすることは多くの社会で共通してみられる現象である。特にフィリピンでは米国の教育による統治を受けた歴史的影響から教育が重視される社会であることと、近年では学歴と就職機会が直結するため教育達成度が生活を営むための重要な要素となっているため、教育に貴重な資源を投じるケースが多くなるのであろう。次いで食料購入、事業への再投資が続く。得られた収入を耐久消費財・食料・衣服・電気代など衣食住関係に充てたとする回答が総数50のうち28と過半数であったことから増収分の多くは生活の直接の水準向上に充てられていることがうかがわれる。一方、事業への再投資と回答したクライアントは7と多くはない。事業の拡大や新事業の展開に対しては全体として積極的ではない、あるいは事業拡大よりも生活水準の直接の向上を優先する傾向が強いことを示している。SCFIのマイクロファイナンスは一定の収入向上に直接つながっているものの、事業拡大や新事業への展開を促すことには必ずしもつながっているとはいえないのが実態である。

図2-3 マイクロファイナンス収入の使途 (複数回答)



(調査結果より作成)

SCFI 金融の効果 近年のマイクロファイナンスは融資事業の促進のみならず、預金、保険を含む家計全般に関与することが主流になりつつある。SCFI も同様の取り組みを行っている。従って、クライアントの生活への影響の全体像をとらえるには、融資事業による増収分の家計における位置づけや、預金・保険制度といった金融プログラムを総合的に検討しなければならない。以下それら3つの側面からその効果を考察していく。

第一にマイクロファイナンス事業による収入の家計における位置づけについてである。SCFIのクライアントは95%が女性である。融資を受けた女性は小規模事業を展開して現金収入を得る。その収入は夫の収入を補完するケースがほとんどである。家計全体からみれば、男性戸主の収入と並立することになり、収入源が分散することになる。そのため戸主の失業、病気、事故や、災害、不作などの不測の事態が生じた際に、収入が無に帰するリスクを軽減することを可能としている。

SCFIでは2011年以降新たな取り組みとしてマイクロ・アグリ(Micro-Agri)というプログラムを導入している。これは農家を対象にSCFIが農産物多角化の技術指導や、農業肥料の有機化などの支援を行うことを通じて持続可能なシステム作りを目指すマイクロファイナンス・プログラムである(SCFI 2011)。このプログラムは、農産物の多角化と収穫時期の分散化によって短期スパンで多品種の収穫を可能にし、また不作等に起因する収入の激減を防ぐ役割を果たしている。例えば、以前トウモロコシのみの栽培で、年に1回、あるいは2回の収穫をしていた時には、順調に生育したとして年1回から2回の収入があるのみであった。不作や、市況の悪化等があれば収入は激減し生活への影響も大きかった。しかし、マイクロ・アグリの下ではトウモロコシに加え、なす、きゅうり、唐辛子、トマト、にが瓜等の野菜を多種栽培することで、時期を違えて頻繁に収穫することが可能になり、さらに一品目に依存するリスクを回避することができるようになった。

以上、マイクロファイナンス、マイクロ・アグリはいずれも、家計収入源を分散化することで、家計の不安定リスクを軽減している。何らかのアクシデントによって一つの収入源を失っても、他の収入源から補完が可能であり、また収入のスパンを短くすることで、長期間収入がないという状況をなくしている。SCFIのマイクロファイナンスの効果は、単に収入が増えるということだけではなく、収入源を分散することで、生活上のリスクの軽減につながっているこ

ともに見出せる。

預金についてみてみよう。SCFI では、毎週 50 ペソ以上の預金をクライアントに義務づけており、預金の継続を融資の条件としている。さらに預金引き出し額は、融資額の 35%以内と制限されている (SCFI n.d.)。これは返済が滞った際に預金を返済に充て、貸し手である SCFI のリスクを軽減するだけでなく、クライアント自身に不測の事態が生じ、急場をしのぐ資金としても使われる。このようなシステムは、長びく経済危機や、家計主の死亡など長期的なリスクに対応することはできないが、短期的なリスクには有効だといえる。また低所得者ほど家計における計画性を持たない、あるいは計画を立てられないことが多い。毎週義務的に積み立てをさせられることにより、微額とはいえ貯蓄されることの意味は大きいだろう。

Miller and Northrip (2001)によると、貧困層にとって考えられるリスクには、大きく 2 つに類別される。第一に、家族の結婚式や葬儀などでの多額の出費である。貧困層の家計にとって負担になるものであるが、これらはある程度予測することができ、必要となる費用も想定しやすい。つまり、貧困層であっても、ある程度事前に備えておくことができる。一方、第二のリスクに分類される災害や突然の事故・病気の際の出費は、予測できないことが多く、費用の見当もつきにくい。起こることよりも起こらない可能性の方が高ければ、日々の生活に追われる人々にとって、貯蓄をして備えようとする意識は持ちにくい。前者のリスクは計画的預金である程度対処可能だとしても、後者の場合は預金だけでは対応できない可能性が高い。ここに保険の存在意義がある。保険は、比較的起こりにくい大きな負担を強いるリスクを多くの者で分担し支援しあう形で軽減し、生活の安定化を図るねらいがある。

SCFI では独自の保険システムを運営するのではなく、外部組織「総合生命保険組合」CLIMBS Life and General Insurance Cooperative (以下 CLIMBS) と提携して保険サービスをクライアントに提供している。SCFI の場合、保障金額に応じて 4 種類の選択肢を提供しており、全てのクライアントはいずれかを選ぶことができる。現状では、多くのクライアントが最も安価な Option1 と呼ばれるタイプを選んでおり¹⁰。この場合の保険金額は 230 ペソ、保障内容は表 2-3 の通りである。

表 2-3 CLIMBS 保険の保障内容 (Option1)

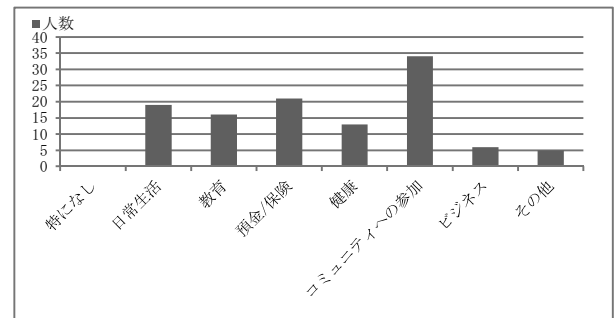
項目	補償金額 (ペソ)
事故や災害による不慮の死	50,000
殺人などの事件での死亡	25,000
不慮の死の場合の葬儀費用	7,500
病気などによる死亡	12,500

(聞き取り調査及び CLIMBS のホームページより作成)

これらの保険サービスはクライアントからも高い評価を得ている。図 2-4 はマイクロファイナンス参加後、生活上感じる変化についてクライアントが回答したものである。「預金／保険」の項目は「コミュニティへの参加」に次いで 2 番目に多い回答となっている。実際、スララ(Surallah)支部のあるクライアントがバイク事故で亡くなった際、この保険が適用されて死亡補償として 50,000 ペソ、葬儀費

用として 7,500 ペソが支払われた例がある。

図 2-4 マイクロファイナンス参加後の生活における変化 (複数回答)



(調査結果より作成)

これまで述べてきたように、マイクロファイナンスは一方でクライアントの生活水準を引き上げつつも、事業拡大による収入の恒常的上昇を実現しているわけではない。つまりあくなき利益追求をする企業家を再生産するのではなく、一定の収入向上を実現すればある程度満足を得るようなクライアントを対象に活動を行っているといえる。更に預金・保険制度を使い、低所得層の抱える経済的不安定性・脆弱性(vulnerability)に対してリスクを回避するセーフティ・ネットの役割を果たしているということが出来るであろう。

小 括 一般にマイクロファイナンスには、高利子などの悪条件に甘んじたり、借金することさえできなかった貧しい人々が、より適正な利率や条件で少額の融資を受けることを可能にし生活向上に寄与するとともに、貧しい人にしかない発想で新たな事業の展開を促すことが期待されている。SCFI の場合、融資事業による収入がクライアントの生活条件整備に貢献しているものの、事業拡大や新たな事業展開の結びついていないわけではない。

事業拡大やその結果としての持続的な収入の向上がもたらされているわけではないとするならば、SCFI のマイクロファイナンス事業の意義はいかなるところにあるといえるのだろうか。チョードリーはマイクロファイナンスが国家の社会保障機能が十分でない地域において、経済危機のような家族や隣人同士では補いきれないようなリスク時にセーフティ・ネットの役割を果たすことに大きな意義を見出している (Chaudhury 2009)。フィリピンは雇用機会が十分にあるわけではなく、社会保障制度も広く普及しているわけではない。こうした中、SCFI のマイクロファイナンスはクライアントに対し、現金収入獲得を支援するだけでなく、預金・保険制度で生活に安定性をもたらす役割を果たしていると言えるだろう。必ずしも右肩上がりの収入上昇を実現しているわけでも、そもそもそれを目指しているわけでもない。

3. 非経済的側面の変化

貧困状態から脱する契機が、雇用機会を得る、融資を受け事業を展開するなどの社会的活動条件であることは言を俟たない。しかしそうした条件を十分に活用できるか否かは専ら当事者の意欲や力量にかかっている。つまり貧困に対して主体的に立ち向かおうとする

か否かが問われる。ここでは当事者であるクライアント自身に対してマイクロファイナンスがいかなる変化をもたらしたのかについて検討する。マイクロファイナンスを通じて組織された女性たちが、社会的公正を求めて行動に立ちあがり劇的な変化を示した事例もある(Sanyal 2009)。一方でクライアントらがより一般的な日常生活の中でどのように変化してきたのか、またその変化が生活を送る上でどのような役割を果たしているのかを検討することは、社会行動に立ちあがる事例の分析と同等に重要と思われる。直接的かつ計量可能な効果だけでなく、間接的で数値に置き換えられない非経済的側面にも着目した上で、これらを評価しなければならない。

こうした問題を検討するにあたっては、当事者の主体的関わりを分析しようとするエンパワーメントの議論を参考にすることが有用であろう。加えて前章でみたようにクライアントが必ずしも事業を漸進的に拡大するのではなく、むしろ生活の安定を追求しているとするならば、エンパワーメントの議論と並んでセーフティ・ネットの視点からも分析する必要がある。

エンパワーメントとセーフティ・ネット 世界銀行は2000年の『世界開発報告』で貧困問題の特集し、機会 opportunity、エンパワーメント empowerment、安定 security という3分野からのアプローチが貧困緩和に必要不可欠であると提起した(世界銀行 2000)。機会とは主に雇用・労働の機会を指し、エンパワーメントはそれぞれの個人が獲得する能力・権利を指す。安定は変動しやすい生活状態(vulnerability)から生活を守る仕組みをさす。SCFIのマイクロファイナンス活動は世界銀行のこうしたアプローチを実践しているともいえるほどに類似した取り組みと言える。ここで、エンパワーメントについてもう少し見てみよう。

フリードマンは、貧困者が生活を向上させるには、エンパワーメント、つまり「力」(power)をつけることが求められるとする。その「力」とは社会的、制度的に奪われた(deprived)ものであるがゆえに、社会的過程の中で(再)獲得されなければならない。さらにそれは貧困者自身の自律的な意思決定にかかっていると主張する¹¹。

貧困状態から脱するためには、第一に貧困者がより密接に関与しうる制度や組織の構築が必要である。このような制度や組織にアクセスする機会を得た貧困者は、状況に応じて様々な技能・能力を獲得し、それらを発揮することで自律する。これが自信や積極的な行動につながり、新たな経済活動や生活戦略を生み出すことで貧困からの脱却を図ることができる。マイクロファイナンス機関は一般にこうしたプロセスに関与しており、グループ形成や融資事業の展開と促進を通じてクライアントをエンパワーしていると考えられる。さらにフリードマンは獲得される「力」を、心理的力、社会的力、政治的力の3つに分類している。ここで述べる心理的力とは、貧困状態にある当事者が自分のおかれた状況を改善するための意欲や自尊心、生活上の安心感などを獲得することを指す。この力の増大が当事者の自信の形成につながる。社会的力とは、個人をこえて他者との関係の中で形成される現状への対応能力であり、情報、知識、技術、社会関係などのことを指す。そして政治的力とは、限定された範囲内での社会的活動や行動では対応しきれない問題の解決のために、政治決定や政治制度に関与していくことを指す。行政

や国家への働きかけ、政治的行動を通じて生活を改善しようとする力である。意見表明や集団行動、投票行動などで自らの将来に影響を及ぼす政治的決定過程に参加することを指す。

次にセーフティ・ネット効果について検討しよう。低所得者層にとって、収入の激減や生活条件の急激な悪化で、生活そのものが成り立たなくなることが最も避けなければならない事態である。にもかかわらず、不作や失業、家族の病気、事故、死亡等によって収入が激減したり、思いがけない出費を迫られることは高い確率で誰にでも生じる。実際に不測の事態が生じた際にそれを乗り切るために、セーフティ・ネットが重要な役割を果たす¹²。途上国におけるセーフティ・ネットは政府等の公的政策によるフォーマルな制度だけでなく、むしろ家族や地域、所属団体などのインフォーマルな制度こそ、実質的な役割を果たしていることが多い。加藤も「社会保障制度が未成熟な途上国の都市貧困地域に暮らす女性にとってのセーフティ・ネットは、政府よりもむしろ当事者のインフォーマルな人間関係やコミュニティという独自の相互扶助システムにより提供されている」と指摘している(加藤 2005)。

1997/98年のアジア金融通貨危機を契機に、世界銀行やアジア開発銀行などの国際金融機関もセーフティ・ネットの重要性に注目している。緊急支援策として、ソーシャル・セーフティ・ネット(SSN)プログラムを実施した¹³。加藤は、日本の「結」や「講」に相当する伝統的相互扶助金融メカニズムが、人々の生存条件や経済資本を形成するのみならずソーシャル・キャピタル(社会関係資本)¹⁴をも醸成し、人々がリスクを共有する場を形成している点に注目した。マイクロファイナンスはそもそも地縁に基づいて形成されてきた伝統的な相互扶助金融活動を、草の根NGO活動が地縁の枠を緩和しながら制度化したものだといえる。そこにソーシャル・キャピタルが形成され、それがセーフティ・ネットとしての機能を果たしていくことは不思議なことではない。

前章においてSCFIの預金・保険制度がクライアントにとって経済的な側面におけるセーフティ・ネットとして大きな役割を果たしていることを示した。以下ではむしろ非経済的な側面、社会的関係の点でマイクロファイナンスがどのような役割を果たしているのかを検討したい。

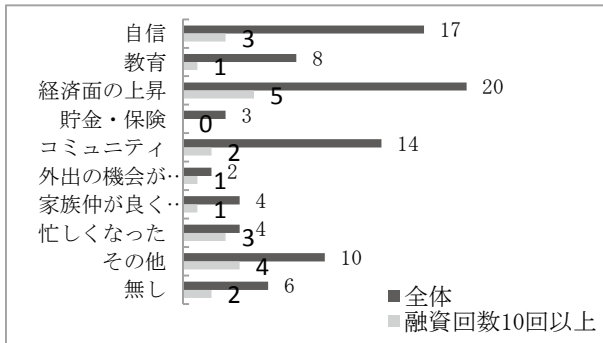
以下ではSCFIのマイクロファイナンスが非経済的な側面でどのような役割を果たしているのかという点を、エンパワーメントとセーフティ・ネットという観点から検討していきたい。

SCFIのエンパワーメント過程 先述したようにフリードマンは貧困から脱するためのエンパワーメント過程で獲得される「力」として、心理的力、社会的力、そして政治的力の3つに整理している。これら3つの観点のうち、ここでは主に一つ目の心理的力と、二つ目の社会的力に焦点をあてて、SCFIの事例についてみていこう¹⁵。

心理的力とは生計を営む意欲、生活改善への意思など個人のレベルで形成されるものである。マイクロファイナンスに関わって、自身、及び家族で感じられる変化について回答をえたものが図3-1である。経済面での上昇に次いで「自分自身に自信がついた」という回答が2番目に多い。具体的にはコミュニティに参加したり事業を

始めたりすることで以前より活動的になったという意見や、積極的に周囲の人と関わるようになり、内向的だった性格が外向的になったという意見もあった。クライアントの多くがマイクロファイナンスに関わるようになって他者との社会関係において何らかのポジティブな変化を経験していることがうかがわれる。

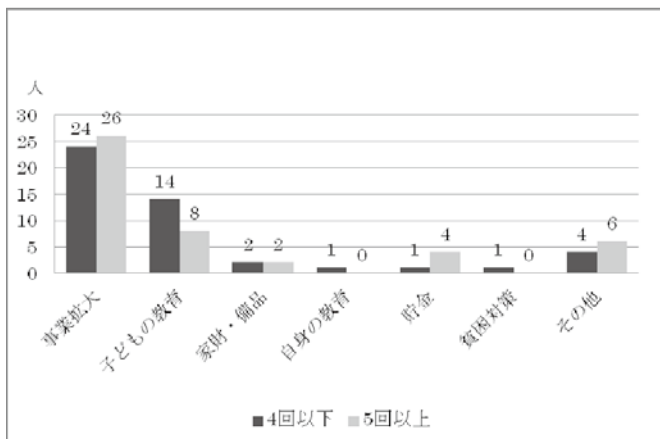
図3-1 マイクロファイナンスが自分自身や家族にもたらした変化 (複数回答)



(調査結果より作成)

意欲の高まりと現実的な行動については考察の余地がある。将来事業を拡大したいという意欲を持つクライアントは多い。「他の地域に(自分の事業の)支店を作りたい」「現在とは異なる事業を始めたい」など具体的な意見が多く聞かれた。また融資回数を重ねるほど、家計に余裕ができ投資意欲も高くなっている(図3-2)。将来的ヴィジョンを明言できるほどに現在の状況が安定化していることを物語っている。しかし一方で、マイクロファイナンスによって忙しくなったと答えた人は4人のみであった。それは、融資を受けて事業を順調に展開するものの、多忙化を招くほどの事業拡大をしている者はほとんどいないことを示している。このことは、前章でみたように、収入を再投資に回しているクライアントが少ない事実とも整合する。この意欲と行動のギャップは、事業展開におけるテクニカルな支援体制が SCFI にできていないことにも要因があると考えられる。クライアントの SCFI スタッフへの評価は決して低くないものの、事業経営上の助言を得たり、技術指導を受けたケースはほとんどない。

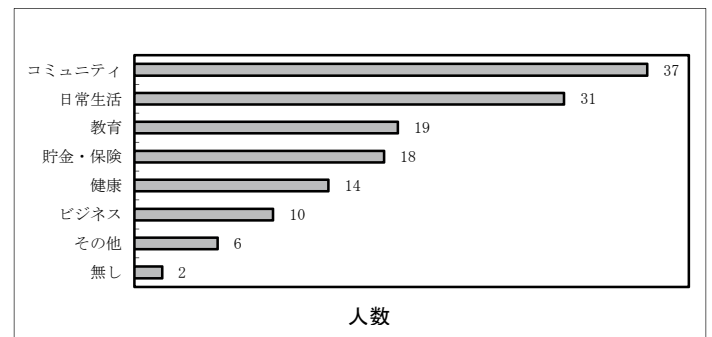
図3-2 融資回数別の将来の展望 (複数回答)



(調査結果より作成)

社会的な力に関しては、個人レベルでの変化と社会レベル(社会関係)での変化の2点から見ていこう。まず、個人レベルでの変化についてである。マイクロファイナンス活動に参加したことによる変化を聞かれて、コミュニティとの関わりが増えたことを挙げたクライアントは37人と最も多く、全体の28%を占めていた(図3-3 参照)。クライアントの大半は女性であり、家事や育児に追われ、団体や定期的な社会活動に関わる機会は少ないため、SCFI のマイクロファイナンスを通じて他者や社会的つながりを持つようになったことの意味は大きい。もちろん日常生活の中で、隣り近所の人と話をすることは誰にでもあるが、定期的に会って家計の事、事業の事、将来設計などを話し合う場を持ったことが大きな変化を生みだしているといえる。

図3-3 マイクロファイナンス・プログラムに参加したことによる変化



(調査結果より作成)

マイクロファイナンス活動への関与は家族との関係にも変化をもたらした。「家族の中でのコミュニケーションが密になった」という発言が聞かれた。その背景には、収入の増加による経済生活の安定がある。「経済生活に余裕ができてイライラしなくなった」という意見も聞かれた。精神的安定が家族間の関係をも変えたといえる。女性クライアントの中には、家事ができないほど忙しくなったために、夫(または家政婦)が家事をするようになったという例もあった。家庭内におけるジェンダー関係にも変容をもたらしている。一般に、女性が収入を得て家庭内での発言力を増したことで夫が力関係の逆転を恐れて暴力を振るう事例が多く報告されるが、今回の調査でそうした事例はなかった。

次にクライアントらの社会関係について見てみよう。マイクロファイナンスを通じて感じる変化について、経済生活の向上、自信の獲得に次いで3番目に多い回答であったのがコミュニティとの関係変容である。ここでクライアントが言うコミュニティの関係、つまり社会関係は、主に「SCFI スタッフとの関係」、「他のクライアントとの関係」の2つに分かれる。その内容を整理したものが表3-1である。

まずSCFI スタッフとの関係からみてみよう。生活・生計上の相談や助言を、居住地区の外部者であり、知識・技能を持ち合わせたスタッフから得ることを肯定的に評価するクライアントが多い。SCFI

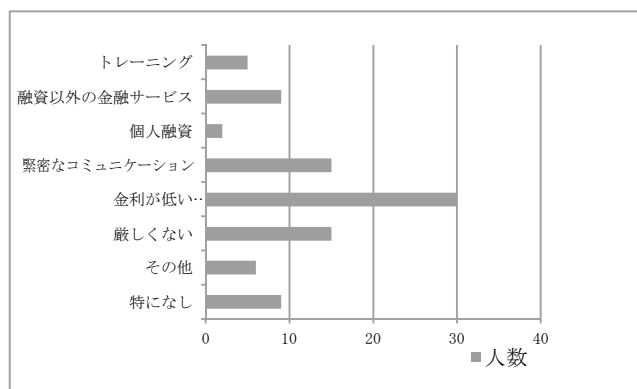
表3-1 セーフティ・ネットの構築が見られる事例

SCFI スタッフとの関係	他のクライアントとの関係
・生活の知恵を教えてもらえる ・事業運営についての助言を得た ・生活・事業上の問題について相談する ・管理部門スタッフと話ができる機会がある	・友達ができた ・グループのイベントが楽しい ・多くの人と話すようになった ・同業者で情報交換ができる ・人と会うことでより活動的になった ・地域の他の人々のことを知れた

(聞きとり調査より作成)

は、地域に根差したマイクロファイナンス活動を目指しており、スタッフとクライアントとの関係作りについても重視している。

SCFI は、組織の方針として、可能な限り地元出身のスタッフを採用しており、スタッフは在地性を生かして、地域に密着した活動を目指している¹⁶。クライアントと近い距離でコミュニケーションを取り、きめ細やかな関与を追及している。クライアントにとって親しみやすい存在であるべきこと、そしてクライアントを尊重する態度が重要であることを多くのスタッフが共有している。こうした対応がクライアントの安心感へとつながっている。実際、地域事情のみならず、個別クライアントの家庭事情に精通したフィールド・スタッフが、クライアントと直接的な接触の少ないはずの役員スタッフが積極的にクライアントとコミュニケーションを図っている。クライアントは SCFI への評価として「金利が低い」という経済的な点だけでなく、「スタッフとの緊密なコミュニケーション」「対応が厳しくない」という点を挙げている（図3-4参照）。SCFI では返済が滞った場合、いくつかのマイクロファイナンス機関のようにクライアントの自宅へ取り立てに行く強硬な手段をとらず、まずクライアントと話合う機会を設けるようにしている。また自然災害の際には返済を猶予したり、返済計画を変更し、クライアントの実情に配慮をしている。「（フィールド・スタッフのみならず団体代表や管理運営担当者など）肩書きのあるスタッフと直接話ができる」「生活の知恵をスタッフが教えてくれ、生活が楽になった」「スタッフに助言を求めることに躊躇しなくなった」などのように、スタッ

図3-4 SCFI が他のマイクロファイナンス団体と異なると思う点
(複数回答)

(調査結果より作成)

フとのコミュニケーション、またそれから得られる情報等を評価する事実とも関連する。クライアントとスタッフとの間でのソーシャル・キャピタルの醸成といえる。

次に、クライアント同士のコミュニティ形成についてみてみよう。マイクロファイナンスを通じて社会関係に変化があったと回答した数は78のうち37にのぼった（図3-3）。具体的には「メンバー間で交流が生まれ、友達が商売のお客さんになってくれる」「友達ができ、同業者として情報交換ができる」「今まで恥ずかしくてコミュニティの集まりに行けなかったが、参加できるようになった」といったような声が聞かれた。また、小売業を営むある女性は、マイクロファイナンスに参加する前は、おとなしい性格であったが、マイクロファイナンスを始め、毎週のミーティングに参加することで、積極的に人とコミュニケーションがとれるようになったという。毎週開かれるグループ・ミーティングへの参加を通じてコミュニティへの所属意識を高めている結果と言えるだろう。このようなコミュニティの形成があることで、困難に陥った際、お互い相談をしたり助け合うことができ、何らかのコミュニティに所属している安心感も得ることができる。複数のクライアントが「友達ができ、生活面や金銭面で問題が起こっても、相談できる人がいる」と話している。マイクロファイナンスによってエンパワーされた個人が、コミュニティへの帰属意識を高め、相談相手を得るようになる。そのこと自体が日常的な不安に対するリスクの軽減となっている。

小 括 SCFI のマイクロファイナンスは、クライアントのエンパワーメントにさまざまな観点で貢献している。個人レベルでは自信の獲得、生活意欲の向上につながり、家族関係にも変化が見られたケースもある。コミュニティ・レベルでは他者とのソーシャル・キャピタルを形成することで、相互扶助、情報交換の機会が増え、日常的な安心感を得ることにつながっている。

マイクロファイナンスを通して形成、強化されたソーシャル・キャピタルが、セーフティ・ネットとしての機能をも果たしている。特にフィリピンでは社会保障制度が未整備であり、「社会保障システムSSS」などの公的制度を利用できる低所得者層は限られているため、SCFI の取り組みのようなインフォーマルな形でのソーシャル・キャピタルがセーフティ・ネットとしての大きな役割を担う。さらに、SCFI のもつ在地性とクライアント重視の姿勢が、ソーシャル・キャピタルの形成を容易にする要因ともなっている。

以上、SCFI のマイクロファイナンスの非経済的側面に着目してみると、クライアントはエンパワーされ生活向上意識を高め、さらにセーフティ・ネット効果を通じて生活上の「安定」を得ているといえるだろう。

4. おわりに

商業化路線に流れることなく地域に密着して地道に活動を展開するSCFI 及びそのクライアントの実態についてみてきた。クライアントのほとんどが家計収入の上昇を経験している。これは融資事業が成功裏に展開していることを示している。低所得者層であるクライアントは、マイクロファイナンス事業による収入を主として衣食住等の生活条件を整備するための資金として使っていた。最も多かったのは電化製品の購入、次いで教育関連費である。一方で、クラ

クライアントは増収分を再投資して、自らの事業を拡大展開し、より高い収入獲得を目指そうとする傾向は強いとは言えない。一定の収入上昇を実現した後、その水準を維持しているのが実情である。クライアント自身も生活水準の更なる向上よりも生活の安定を求めているといえる。このことは融資だけでなく預金や保険制度に対して高い評価をしているクライアントが多いこともとも整合する。

非経済的側面では個人レベルにおいても社会レベルにおいても、マイクロファイナンス活動を通じて、エンパワーメント効果を生んでいる。特にグループ・メンバー間や SCFI スタッフとのソーシャル・キャピタルの形成は、生活上の不安定さを抱えるクライアントらにとって、リスクや不安の軽減につながっている。制度化された社会保障が浸透していないフィリピンでは、インフォーマルなセーフティ・ネットとしても重要な役割を果たしている。

SCFI のマイクロファイナンス活動は、低所得者層をエンパワーし、意欲を高めることで経済面・非経済面における生活上の安定を実現することに寄与している。しかし SCFI は必ずしも最貧困状態の克服に取り組んでいるわけではない。同時に多くの商業志向のマイクロファイナンス団体のようにビジネスの拡大展開と収入のさらなる向上を目指しているわけでもない。低所得層の一定の収入向上と生活の安定化に大きく寄与するこうした SCFI 活動が地域に根差したマイクロファイナンス機関の一般であるのか、過渡的な状況であるのかに関しては更なる調査を要するであろう。

(注記) 小稿は 2011 年度神戸大学基金「学生派遣事業」の助成を得て行われた社会環境論フィリピン調査 (2011 年 11 月実施) の一部である。調査にあたっては NGO コンサルタント Allan Cledera 氏、Belen Fecundo 氏をはじめとする SCFI スタッフ、そして多くのクライアントにご協力いただいた。記して御礼申し上げたい。

【参考文献】

- Asian Development Bank (ADB), 2007, *Philippines: Microfinance Development Program*, Progressive Report on Tranche Release, Program Number: 38579-01.
- Amoranto, Glenita, Douglas H. Brooks, and Natalie Chun, 2010, *Services Liberalization and Wage Inequality in the Philippines*, ADB Economics Working Paper Series No.239.
- Carroll, Nkechi, 2011, *Microfinance in the Philippines*, *Asia Focus*, Federal Reserve Bank of San Francisco.
- Chaudhury, Anis, 2009, *Microfinance as a Poverty Reduction Tool: A critical Assessment*, UN-DESA Working Paper No.89.
- CLIMBS Life and General Insurance Cooperative <http://www.climbs.coop/> (2012 年 6 月 12 日閲覧) .
- Imai, Katsushi and Azam, Shafiul, 2012, Does Microfinance Reduce Poverty in Bangladesh? New Evidence from Household Panel Data, *Journal of Development Studies*, Vol.48, No.5.
- Imai, Katsushi, Gaiha, Raghav, and Thapa, Ganesh, 2012, Microfinance and Poverty- A Macro Perspective, *World Development*, Vol. 40, No.8.
- Kondo, Toshio, Orbeta, Aniceto, Jr. et al., 2008, *Impact on Microfinance on Rural Households in the Philippines*, Discussion Paper Series No.2008-05, Philippines Institute for Development Studies.
- Lamberte, Mario B. and Manlagnit, Chelo V., 2003, Household Poverty: Addressing the Core of Microfinance, *Policy Notes*, No.2003-15, Philippine Institute for Development Studies.
- Leal, Zofia, 2006, Alleviating Poverty: Is Microfinance the Solution?, *Bulatlat*, Vol. VI, No.11, April 23, 2006.
- MIX, 2009, *Asia Microfinance Analysis and Benchmarking Report 2008*.
- Muller and Northrip, 2001, Insurance as a Microfinance Product, USAID Microenterprise Best Practices Project.
- National Statistical Coordination Board (NSCB), 2009, *Philippine National Statistics 2009*.
- Sanyal, Paromita, 2009, From Credit to Collective Action: The Role of Microfinance in Promoting Women's Social Capital and Normative Influence, *American Sociological Review*, Vol. 74.
- Spiegel, Samuel, 2011, Microfinance Services, Poverty and Artisanal Mineworkers in Africa: In Search of Measures for Empowering Vulnerable Groups, *Journal of International Development*, Vol. 24.
- SOUTH COTABATO FOUNDATION, INC. (SCFI). 2011, *Productivity Enhancement Through Micro-Agri Support to Farmer Communities, Terminal Report*, June 30.
- SOUTH COTABATO FOUNDATION, INC. (SCFI), n.d., *MICROFINANCE PROGRAM A Guide Book*.
- 雨森悦孝(2010)、「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。
- 太田和宏、他 (2011)「商業化するマイクロファイナンス：フィリピンでの普及と貧困問題」『神戸大学大学院人間発達環境学研究科研究紀要』第 4 巻第 2 号。
- 岡本眞理子 (2008)「南アジアにおける低所得層のための社会的保護システムの発展—インドとバングラデシュの事例より—」『日本福祉大学経済論集』第 36 号。
- 加藤里香(2005)「都市貧困女性にとってのセーフティ・ネット —インドネシア・ジョグジャカルタ市のカンポンコミュニティを事例に—」、『国際協力研究』第 21 巻第 2 号、国際協力機構国際協力総合研究所、2005-10。
- ジェームズ・C・スコット (1976)『モラル・エコノミー—東南アジアの農民叛乱と生存維持—』高橋彰訳、勁草書房。
- 坂本浩一(2004)「フィリピンにおけるマイクロファイナンス・世銀主導の構造調整計画の実績」『日本国際経済学会全国大会発表論文』。
- 佐藤 寛(2002)「なぜ「ソーシャル・キャピタル」か」、『ソーシ

ャル・キャピタルと国際協力 ―持続する成果を目指して―
国際協力事業団・国際協力総合研修所。

佐藤 誠(2003)「社会資本とソーシャル・キャピタル」『立命館国際研究』第16巻第1号2003-06。

ジョン・フリードマン(1995)『市民・政府・NGO―「力の剥奪」からエンパワーメントへ』新評論。

世界銀行(2000)『世界開発報告2000/2001』世界銀行。

橋本俊詔(2000)『セーフティ・ネットの経済学』日本経済新聞社。

寺西重郎(2003)『アジアのソーシャル・セーフティ・ネット』

勁草書房。

チョウドリ・マハブブル・アロム (2007)「マイクロファイナンス (マイクロファイナンス): グラミン銀行の貧困緩和の戦略―経済発展論的考察―」『2007年 消費者金融サービス研究学会年報』、愛知学院大学。

濱田美紀 (2006)「マイクロファイナンスの受益者と自己雇用 インドネシアの事例」山形辰史編『雇用を通じた貧困削減』調査研究報告書、アジア経済研究所。

ムハマド・ユヌス (2008)『貧困のない世界を創る』早川書房。

吉田秀美 (2002)「貧困削減におけるマイクロファイナンスとソーシャル・キャピタル」、『ソーシャル・キャピタルと国際協力―持続する成果を目指して―』国際協力事業団・国際協力総合研修所。

¹ フィリピンにおけるマイクロファイナンスの概況についてはADB(2007)および太田他 (2011) を参照。

² 世界の主要なマイクロファイナンス機関の財務パフォーマンスを公開する国際ネットワーク「Mix Market」2008年報告によると、フィリピンの借り手実数は約200万人であり、アジアではバングラデシュ、インド、ベトナム、インドネシアに次いで5番目に多い。対人口比率で比較すると、フィリピンでの普及率は、バングラデシュ、ベトナムに次いで3番目となる。さらに近年急速に借り手の数が急増しており、2006年から2007年にかけて36%の伸びがあった(MIX 2009: 4)。また太田他 (2011) 参照。

³ フィリピン農村部で伝統的な高利貸を指すBombayとはインド人のことを指す。以前インド系、アラブ系の人々が農村を回りながら高利で金を貸していたことに由来する。「5-6」は5単位を貸し6単位の返済を求めるシステム。例えば500ペソを貸し、3ヶ月後に600ペソの返済を求めるといったシステム。年利に換算すると80%の利子となる。返済が遅れれば更に利息が加算される。

⁴ Koronadal 支部(South Cotabato)、 Tacurong 支部(Sultan Kudarat and Maguindanao)、 Isulan 支部 (Sultan Kudarat and South Cotabato)、 Surallah 支部(South Cotabato)、 Polomoloc 支部(South Cotabato and General Santos City)、 Malungon 支部 (Sarangani and General Santos)、 Alabel 支部(Sarangani)。括弧内は管轄地域。

⁵ SCFI 代表 Belen Fecundo 氏への聞き取りおよび組織紹介 Power Point 資料。2011年11月。

⁶ クライアントへの聞き取りは以下の5つのグループを対象に行われた (括弧内は municipality, province を指す)。Kalinga (Tantangan, South Cotabato)、 Maligaya 2 (Tantangan, South Cotabato)、 10-B (Poblacion, South Cotabato)、 Mapantig (Isulan, Sultan Kudarat)、 New Lagao (Tacurong City, Sultan Kudarat)。

⁷ 実際には、毎回必ずしも1,000ペソずつ融資金額が増えているわ

けではなかった。ただ長期的にみると調査を行った全クライアントの融資金額が増える傾向が認められた。

⁸ 被験者クライアントらは事業にかかった経費や定期的返済額を差し引いたうえで「収入」(英語 income、Tagalog 語 kita) を認識しているわけではなく、凡その入手総額としてそれを提示している。日本の税制上区別される「所得」「収入」とは内容が異なる。ただし、ここでは「収入」に借入金を含めない。

⁹ SCFI へのマイクロファイナンス・テクニカル・コンサルタント Allan Cledera 氏への聞き取り。2011年11月。

¹⁰ SCFI 代表 Belen Fecundo 氏への聞き取り。2011年11月。

¹¹ フリードマンは次のように述べる。「端的にいえば力(power)をつけること、あるいは力を獲得することである。著者がとくに『力』を重視するのは、貧しい人々の真の生活向上のためには、たんなる経済的な向上だけでは不十分と考えているからである。貧しい人々は制度的、組織的に力を剥奪されてきたために貧しいのだから、その力の源となる資源へのアクセス機会を得ることにより、力、とくに意思決定における自律性を獲得し、貧困からの脱出を図る、これがオルタナティブな開発であり、根本的には政治的過程だとされる」(フリードマン1995: 9-10)。

¹² 橋木によればセーフティ・ネットには3つの目的がある。第一に、不幸が発生したときの被害を最小にすること、第二に生じた被害の補償をすること、第三に、補償の存在を前提として安心してく

¹³ SSN とは寺西重郎によれば「個人や家計の予想できないリスクへの対応のための社会政策プログラム」(寺西他2003)である。個人のリスクに対して社会で対応しその軽減を図るということであり、その提供の仕方には政府プログラムなど公的制度によるものと、親族や地域社会(コミュニティ)による相互扶助や NGO・宗教団体による支援などインフォーマルなものがあるとされる。

¹⁴ social capital の訳語には「社会資本」「社会関係資本」「社会的資本」「関係資本」「人間関係資本」「ソーシャル・キャピタル」とさまざまな(佐藤2003)。本稿では一定の範囲で形成される人間関係とそれがもたらす社会的便益という意味でこの用語を使い、「ソーシャル・キャピタル」と表記する(ただし引用部は参考文献の表記のまま)。

¹⁵ フリードマンが提唱するエンパワーメントの三つ目の政治的力については、クライアントの間に目立った行動や活動はなかったためここでの分析からは割愛した。しかし、SCFI 自体が本部を置くコ罗纳ダル市の市長や、南コタバト州知事らと友好的な関係を築いており、金銭的な支援は受けていないものの、緩やかな協力関係をj得ている。SOCSKSARGEN 地域は、キリスト教徒とムスリムが共存する土地でもあり、独立を志向するムスリム集団の政治的影響も受けやすい状況であるため、行政との良好な関係を保つことで団体としての活動を安定的に展開することができ、そのことが間接的にクライアントへの持続的な関与を可能としているといえる。

¹⁶ ここでいう「在地性」とは、その社会が本来持っている文化、習慣、様式、人間関係などを前提にした関係の構築を意味し、それが借り手の情報把握や返済率を高めることに寄与している(岡本他2008: 96)。