

目次

- 1、 はじめに
- 2 - 1 貧困とは
- 2 - 2 マイクロファイナンスとは
- 2 - 3 BOTTOM OF THE PYRAMYD とは
- 3 - 1 バングラデシュのデータ
- 3 - 2 日本のデータ
- 4 ムハマド・ユヌス氏
- 5 - 1 グラミン銀行とは
- 5 - 2 グラミン銀行設立の経緯
- 5 - 3 マイクロクレジットの内容
- 6 - 1 マイクロクレジットの成功の秘訣
- 6 - 2 グラミン銀行の成功の秘訣
- 6 - 3 皆がリーダーになれるように
- 6 - 4 グラミン銀行のその他のビジネス
- 6 - 5 グラミン銀行の現在
- 7 - 1 アマナイクティアの仕組み
- 7 - 2 AIM の設立経緯
- 7 - 3 増加するマイクロクレジット期間
- 8 - 1 マイナスのインパクト
- 8 - 2 残された問題
- 8 - 3 これからの方向性
- 9 - 1 信用金庫の誕生
- 9 - 2 信用金庫の制度
- 9 - 3 信用金庫の業務
- 9 - 4 信用金庫のビジョンと経営理念
- 9 - 5 信用金庫と銀行・信用組合の相違点
- 10 おわりに

1、 はじめに

まず、なぜ私がグラミン銀行を取り上げたのかというと私自身の就職先が信用金庫という部分大きい。メガバンクや世界的な企業とは違い、中小企業を相手に地域の活性化を目的としている部分がグラミン銀行の貧困層に対して自立を促すという理念に近い部分大きいと感じ、また、私自身もどうすれば貧困層の人々が自立していけるのか、を研究していきたいと思ったのである。貧困層を自立させるためだけでは企業にとって永遠に継続できる企業(ゴーイングコンサーン)は難しいと思われる。貧困層の現状と今までに行われてきた企業の貧困層に対するアプローチ方法を紹介しつつ、どうすれば成功を収めることができるのかを検証し、世界の経済が発展している国だけでなく、本当の意味でより世界的な経済を目指せるのかを調べていきたいと思う。

2 1 貧困とは

まず、貧困と多くの人が口にしているが、貧困とはどういう状態のことか明確にしておく。

貧困とは所得水準と不平等度が十分に達していないことを表す。貧困度合いを測るために貧困指標というものがある。この消費水準などが一定の水準、貧困指標を下回った場合に最低限の消費生活を送る余裕がなくなり、このような状態を所得貧困ないし消費貧困と定義される。ただしこの貧困指標には数値化された基準の指標がなく、貧困指標に関する算出方法はひとつに定まっていない。そして貧困指標の設定には常に問題が伴っている。「必要最低限の消費生活」に対する認識に沿った貧困指標とは各国や国内の地域のそれぞれの文化や平均的な所得水準によって異なるため貧困指標の設定時に国や地域間で異なった数値で設定される恐れがある。よって正確な国際基準を設けるためには人々の「必要最低限の消費生活」に対する認識を統一させ、世界共通の貧困指標の設定が必要不可欠である。

2 - 2 マイクロファイナンスとは

マイクロファイナンスとは言葉の表わすとおり、少量の資金援助である。ではなぜ少額なのか？

従来の金融システムでは、発展途上国における貧困層や低所得者の人々は、土地などの担保がないため、融資してもらえないのである。そこで登場したのが、マイクロファイナンスである。マイクロファイナンスは、融資してほしくても、融資してもらえない、いわば、弱者の立場にある人々を救う、自立させるシステムである。

貧困層の人々は商売をするためにお金を借りる。しかし、返すのに非人道的な利子を課せられ利益の95%はその利子に充てられる。貧困層はそれに反抗する力を持っていないために今まで不当な利子を払わざるをえなかった。しかし、グラミン銀行のマイクロクレジットなどにより、貧困層は働いた労働力に見合う利益を得ることに初めて出会うのである。

マイクロファイナンスの素晴らしい点は慈善事業としてやっているのではなく、ビジネスとして捉えている点である。慈善事業になってしまうと、貧困層は自立することをやめてしまい、結局同じことを繰り返してしまうのである。このように、マイクロファイナンスとは、人間の持つ力を信じ、互いを高めあえることを目的とした、人間主義の金融システムである。

2 - 3 BOTTOM OF THE PYRAMID とは

現在、世界には **BOTTOM OF THE PYRAMID**(1日2ドル未満で生活する経済ピラミッドの底辺に位置する人々)と呼ばれる人が約50億人いる。67億いる人口の大多数を占めるこの貧困層を「消費者」とすることができたら、どれほどのマーケットとなるであろうか。この、貧困層を相手にアプローチをかけてきた企業が存在し、そういった企業から貧困層へのアプローチ方法を学び、これからの世界の経済活動をより活性化させ、貧困層の人々も消費者の一人として世界の経済の流通の担い手の一人だ、と自覚できる状態にできれば世界の経済はもっと活性化するのではないかと私は考える。

そのためには、智慧を働かせ、数々の企業、政府、団体が協力していくほかは無いと考える。

ここで、ボトムオブピラミッドにいる人々を顧客にする方法とメリットを考えてみたい。

そのためにはまず、私たちの貧困層のイメージを払拭するところからはじめなければならない。実は、ここが一番難しいところである。いつの時代でも人間の先入観、思い込みという力には、あまりにも見えない力の影響がされていることは歴史の事実を見ても明らかである。

貧困層はブランド志向ではないと思われがちであるが、実は非常にブランド志向である。なんでもかんでも、安くして売ればよいという問題でもなく、しっかりとリピーターが来るように工夫しなければならない。特に、ボトムオブピラミッドの人々はパソコンやインターネットがそこまで普及していない点を踏まえると、一人の顧客の心をつかめば、「口コミ」によって村々に伝わり、ブレイクする可能性を多いに秘めている。貧困層とは思わずに、しっかりとした体制を作り、臨んでいけば、確実に「消費者」ととらえられる。しかも可能性は50億人に及ぶのであるから、やりがいのあ

るビジネスであると思われる。

次に、やはり金銭的な部分を考慮した製品ということ考えると、パッケージ単位は小さいほうが良いであろう。1回きりの使い切りタイプなどはやはり、貧困層のニーズとしてあることは事実である。そうした製品を提供するとなると、1単位当たりの利潤は少なくなってしまう。しかし、先を見据えることが重要である。このボトムオブピラミッドの層の市場規模はとてつもなく大きく、また、パッケージ単位が小さいということは、運転資本も少なく済むという点もある。やはりここにも、企画者の大いなる努力が必要であると思われる。

最後に1番忘れてはならないのが、環境を破壊してしまうことである。現在の企業活動は生産する地域の環境を破壊してしまう工場が昔に比べ減ってはいるがまだまだ多い。また、無駄な包装を無くしたりすることはコスト削減にもつながると簡単に考えられる。

今までのやり方をはるかに凌ぐ革新的で、環境を破壊しない持続可能な解決策が先進国ではなく、このボトムオブピラミッドを相手にする市場から生まれてくると確信している。

3、バングラデシュと日本の比較



3 - 1 バングラデシュのデータ

- (1) 人口：1億4,049万人（2005年世銀）
- (2) 人口増加率：1.48%（2004年推定値）
- (3) 人口密度：928人/平方キロ（2005年推定値）
- (4) 識字率：62.66%（2002年）
- (5) 通貨：タカ（1ドル=68.94タカ）（2007年平均値）
- (6) GDP（実質）：619億ドル（2006年度）
- (7) GDP成長率：6.2%（2007年）
- (8) 一人当たりGDP：42.7万ドル（2007年度）
- (9) 消費者物価上昇率：7.2%（2007年度）
- (10) 輸出：122億ドル（2007年度）（暫定値）
- (11) 輸入：155億ドル（2007年度）（暫定値）
- (12) 経常収支：9.5億ドル（2007年度）（暫定値）
- (13) 対日輸出：1.47億ドル（2007年度）（暫定値）
- (14) 対日輸入：6.9億ドル（2007年度）（暫定値）
- (15) 対日貿易収支：-5.43億ドル（2007年度）（暫定値）
- (16) 外貨準備高：50.77億ドル（2007年度）（暫定値）
- (17) 在留邦人数：459人（2006年10月1日現在）

参考文献：(1)～(4)及び(6)～(9)はMinistry of Finance, GoB, Bangladesh Economic Review、(5)及び(16)はバングラデシュ銀行資料、(10)～(15)はJETRO資料、(17)は日本大使館。2007年度のバングラデシュの会計年度は2006年7月～2007年6月

3 - 2 日本のデータ

- (1) 人口：1億2777万人（2008年）
- (2) 人口増加率：0%（2008年）
- (3) 人口密度：343人/平方キロ（2006年）
- (4) 識字率：99.8%（2002年）

- (5) 通貨：円 (1 ドル = 1 1 6 円) (2 0 0 8 年平均)
- (6) GDP (実質)：4 , 8 5 兆ドル (2 0 0 7 年度)
- (7) GDP 成長率：1 , 9 % (2 0 0 7 年)
- (8) 一人当たり GDP：3 4 2 , 5 万ドル (2 0 0 7 年度)
- (9) 消費者物価上昇率：7 , 7 4 % (2 0 0 7 年度)
- (1 0) 輸出：7 3 3 7 億ドル (2 0 0 7 年度)
- (1 1) 輸入：6 4 5 7 億ドル (2 0 0 7 年度)
- (1 2) 経常収支：2 1 1 5 億ドル (2 0 0 7 年度)

参考文献：日経ネット (統計データ)

ここに、バングラデシュと日本のデータを表記した。バングラデシュと日本の経済格差は数字にするとこれほど違っており、日本の豊かさを感じるか、発展途上国の現実を感じるかは人それぞれである。しかし、この数字をしっかりと受け止めて、全世界の経済を活性化させていかなければ本当の意味での「平和」はおとずれないのではないかと私は考える。

4、 ムハマド・ユヌス氏

私たちはみなそれぞれ内側に隠されたものを持っている。

それを捜し求める機会が十分でないだけなのだ。

自分の可能性限界まで試すことができる環境を作り上げない限り、私たちが自分の内側にあるべきものに気づくことは決してないだろう。

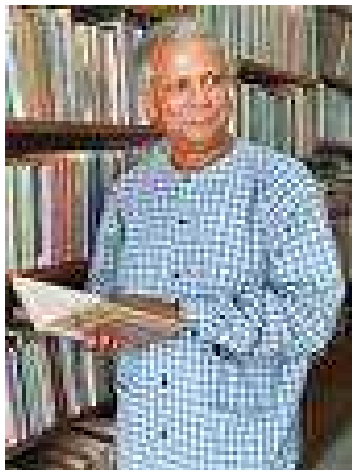
しかし、どこかへ行くかは 1 人ひとりの人間が責任をもって決定しなければならないことである。

私たちはこの星の航海士や水先案内人のようなものだ。

その自らの役割を真剣に考えるならば、私たちは前もって決めておいた目的地

に向かって進むしかないのだ。

ムハマド・ユヌス



ここで、グラミン銀行の創設者ムハマド・ユヌス氏について触れておきたい。彼は、1976年にグラミン銀行を創設している。このグラミン銀行では、先ほど紹介した「マイクロファイナンス」が世界で大きくとりあげられるきっかけとなった「マイクロクレジット」という仕組みを根本においた銀行である。貧困層を自立させることを目的とした銀行である。

このグラミン銀行の成功により、ノーベル平和賞を受賞することになる。ノーベル賞委員会は「永続する平和は人口の大半が貧困から抜け出す方途を見いだせない限り達成されない」とユヌス総裁と同銀行の活動を高く評価。授賞理由として「人類の半分を占める女性が男性と同等の立場で社会参加できない限り十分な経済発展と政治的民主化は実現しない」と指摘した。ユヌス氏の哲学的な信念がこのような賞を受賞する理由となったのであろう。

ここで、ユヌス氏の経歴を紹介しておこう。

1940年 バングラデシュのチッタゴン生まれ。8人兄弟の3男として中流家庭に育つダッカ大学大学院を修了後、渡米。

1969年 ヴァンタービルト大学で経済博士号を取得。

1972年 帰国。チッタゴン大学経済学部長に就任。

1976年 グラミン（村落）銀行を創設。貧困な農村女性を対象に、独創的な無担保小口貸付を実現し、貧困根絶活動に新たな局面を切り拓いた。

2001年 第12回福岡アジア文化賞、大賞を受賞。

2006年 ノーベル平和賞を受賞。

ユヌス氏は言う

“一人の人間が強い希望を持って目標に向かう努力をすれば地域社会、国や世界を変えることができる、もしそれを出来なくても絶望する必要はない、一人の人間が一人の人に対して何かしらできるだろう、それでいいのではないか。”

まさに有言実行できる者の表現そのものである。ユヌス氏はアジアの最貧困国の一つとされているバングラデシュという国のイメージを変えた。「バングラデシュのイメージを変えてくれたユヌス氏、国にとって宝物」である。つまり「貧困にあえぐ国バングラデシュ」というイメージから「貧困削減のために戦略を持っている人々が勇気をもって立ち向かっている希望に満ちた国」に変わったのである。

今はアジア、アフリカ、ラテンアメリカなどの多くの国々や開発援助機関が貧困削減ためにグラミン銀行の方式を取り入れるようになった。30年前、マイク ロクレジットという言葉の存在すらなかったが、今では世界中から多くの政策立案者、開発協力分野の従事者、研究者、大学関係者（教員・学生）がGrameen Bank Modelについて学ぶために毎日のようにバングラデシュを訪れている。グラミン銀行のアプローチはアーカンソー州知事時代のクリントン前米大統領によってシカゴに導入されたのをはじめ、現在、国境を越えて60カ国以上で導入され、今、その実績は世界が認められるようになった。先ほども紹介したように、2006年にはグラミン銀行とムハマド・ユヌスがノーベル平和賞を受賞している。

5、グラミン銀行

5 - 1 グラミン銀行とは

グラミンとは「村」のこと。

バングラデシュの最南東部にあるチッタゴン大学経済学部長だったムハマド・ユヌスが始めた銀行。

貧困層にお金を貸し、生活の向上を促す活動を行っている。

現在ではバングラデシュの村の半数以上に当たる 36,000 の村で 12,000 人のスタッフを抱え、220 万人にお金を貸している。(一人当たりの平均借入高は 150 ドル)

世界の 60 カ国(中国、南アフリカ、フランス、ノルウェイ、カナダ、アメリカ(注)など)で同様な小規模金融が行われている。

ちなみに、バングラディッシュは人口約 1 億 2 千万人、一人当たりの GDP が 218 ドル(日本は 25084 ドル)、平均余命 58.1 歳、成人識字率男性 49.9%、女性 27.4%、人口密度 830 人。最貧国の一つ。宗教は主にイスラム教。

(注)クリントン元大統領がアーカンソー州知事の時にマイクロクレジットに興味を持った事がきっかけでアメリカでのマイクロクレジットが始まった。

特徴として、

- (1)普通の銀行の融資対象とならない貧困層に融資している。
 - (2)貧困層に融資するにもかかわらず返済率が高い(96%)。政府が貧困対策に行った貸し出しの返済率は 51.6%。
 - (3)担保を融資の条件としない。
 - (4)経済的な機会を奪われがちな女性が借り手の多くを占める。
- などがある。

5 - 2 グラミン銀行設立の経緯

1974 年の飢饉のとき、大学教授だったユヌスは「貧しい人々の本当の暮らしを理解し、近くにある村で毎日実際に使われるような、本当に生きた経済学を見つけたいと考えるようになった」ことから、村々を自らの足で巡り始めた。

ある日、ある荒れ果てた家の前で一人の女性が竹の椅子を編んでいるところを目撃し(注1)、5 タカ(16 セント)を借りて竹を買い、それを編んで 5 タカ 50 パイサ(100 パイサ = 1 タカ)で売ってお金を返すという話を聞いた。(注2)

ユヌス氏はその村で同様にしている女性のリストを作り、42 世帯の人が合計 856 タカ(27 ドル)を借りている事を知り、たった 27 ドルで 42 世帯の暮らしを大きく改善する事ができる事に衝撃を受ける。

その後、銀行に貧困者対象の金融の案件を持ち込み、6ヶ月の交渉の末彼が保証人になる事で貸し出しの元本を手に入れる事に成功。1983年には独立した銀行として政府から承認される。

注1・バングラデシュでは女性は近親者以外の男性とは話さない事になっており、調査の際には大変な困難が伴った。

注2・金利は一週間で10%。椅子は金貸しに市場価格よりも安い値段で売る。



< 貧しい女性の暮らしぶり >

バングラデシュの人々は80%が農村部に住んでいる。その多くが自給自足をする農民ではなく、土地のない貧しい賃金労働者である。彼らが頼れる資源は、自分の労働力だけである。そしてその時々を経済状況に翻弄され、深刻な状況に陥りやすい。

豊の国々の人々が、生活を脅かされるほどの状況に陥りにくいのは、人々の生活が豊かだからではない。生活保護、失業手当、年金など様々な社会保障制度があるからである。バングラデシュの貧しい人々にはこれがほとんどない。

貧しい人々の中でもさらに女性は不利な立場にある。古くからのことわざで「娘を育てることは隣の家の木に水をやるようなもの」というものがある。娘は結婚すれば家族から離れていくので、娘に投資することは金の無駄であり、また娘に対して家族への貢献を期待していないという意味である。

バングラデシュにはイスラム教徒が90%弱、ヒन्दウー教徒が10%弱、わずかに仏教徒とキリスト教がいるが、宗教の違いにかかわらず、家長父的な家庭を築いている。そしてその大部分は親と子からなる世帯である。世帯主は圧倒的に男性である。女性がなるのは、夫の死亡によることもあるが、離婚や遺棄の場合が多い。これらの世帯は極貧

層が多数を占める。家長父的な家庭は、男性が女性よりも地位が高く、娘よりも息子に高い価値をおく。教育、栄養、医療などで男性の優遇がみられる。たとえば平均年齢は男女平等なら、生物学的に女性が長いものと一般的に考えられる。けれどもバングラデシュでは男性のほうが長い。これは明らかに男性の優遇を示す。

5 - 3 マイクロクレジットの内容

・業務の内容

バングラデシュにおける行政村であるユニオンがだいたい半径 4Km くらいで、だいたい 10~20 の集落があり、平均で 2 万人くらいが居住。その地域が比較的貧しく、かつ融資を行うのに十分な借り手がいると判断すると、その地域の中心にブランチと呼ばれる事務所をおく。ブランチには代表、副代表と 6 人のセンターマネージャーが所属する。

センターマネージャーたちはその地域に 60 くらいの融資を行うセンターと呼ばれる拠点を作り、融資対象者を発掘する。融資対象者は融資を希望する貧しい女性。融資対象者には 5 人組を組ませ、返済の責任を連帯させる。一つのセンターには最大 8 つのグループが作られる。

グループができたなら 7 日間のトレーニングを行い、2 人に対し 12~15 ドル程度を貸し出す(それ以上を借りようとは思わないらしい)。はじめの融資が 6 週間以内にきちんと返済されてから、次の二人に融資。グループの代表は最後にお金を借りられる。

融資の返済は借り入れの翌週から始まり、毎週行われる。年金利は 20%で返済は 50 週間。

また、毎週返済のための集会が開かれ、ミーティングが行われる。欠席はしかるべき理由がないとすることができない。また、ミーティングにおいてあるグループが返済を滞るとセンターマネージャーが他のグループも含めた全員を長時間センターに留め置き返済を迫るため、他のグループがそのグループにお金を貸す事もある。

6、グラミン銀行の成功の秘訣

6 - 1 マイクロクレジット成功の秘訣

この章では、どのようにグラミン銀行が成功のきっかけをつかんだのかを検証していきたい。

まず、間違いなく言えることはマイクロクレジットの成功であると思う。ただ、マイクロクレジットを試みたのではなく、しっかりとした「制度」というものがあったからこそ、このマイクロクレジットが成功を収めたのであることは、次の理由からも明らかである。

一般に貧困者向けの少額融資は貸し倒れが多く、成功しないと考えられている。地主などが貸す場合の金利の異常な高さは、この貸し倒れのリスクに対応した物であると考えられる。このような状態を経済学では「情報の非対称性」による「逆選択」が発生している状態であると考えられる。これは、貸し手は借り手に対する十分な情報を持っていない事から発生するものであり、決して地主と小作人の間にある権力関係から発生する搾取ではない。また、高利貸しから借りたお金が返せずに土地を取られてしまった、といった話も聞いたことがあるだろう。これも、「モラルハザード」の防止という観点から必要とされる当然の処遇である。その点について説明したいと思う。

まず、「情報の非対称性」についてである。一般にお金の貸し手は借り手に対する十分な情報を持っていないため、その人がまじめにコツコツと働いてお金を返そうとしているのか、一発でかいのを狙ってお金を返そうとしているのか区別することができない。前者を低リスクの借り手、後者を高リスクの借り手、と呼ぶ。そこでお金の貸し手は高リスクの借り手と低リスクの借り手の割合に応じた金利でお金を貸す。低リスクの借り手が多ければ金利は低くなるし、高リスクの借り手が多ければ金利は高くなる。しかし、低リスクの借り手にとってこの金利は高く思えるために、お金を借りようとはしない。逆に高リスクの借り手にとってこの金利は低く思われるので、積極的に借りようとする。そのため、お金を借りるのは高リスクの借り手ばかりになり、低リスクの借り手がいなくなってしまう。これを「逆選択」が発生している状態と呼び、高い金利が設定されてしまう。また、この状態は優良な借り手である低リスクの借り手がいなくなってしまう。これらは社会的に非効率的であると考えられる。

グラミンではこの「逆選択」を回避するために、「相互選抜」と呼ばれるメカニズムを導入している。借り手はお金を借りるためには責任を連帯するグループを組む必要がある。村の中でグループを組む仲間を捜すさいに、村民はグラミン銀行の職員よりも村民の性格や過去の経歴について詳しく知っているため、連帯責任を負わされる可能性の

高いリスクの高い借り手とグループを組むことを避けることができる。これが「相互選抜」のメカニズムである。

次に、「モラルハザード」である。一般にお金を借りるときには「いついつまでに、これこれをやってお金を返します」という契約を結ぶ。しかし、借り手はお金を借りた後に気が変わって、急にリスクの高い事業を行おうとしたり、さぼって借金を踏み倒そうとするかもしれない。これを「モラルハザード」と呼び、効率性が損なわれてしまう。これを防ぐために貸し手は借り手がお金を返せなかった場合を極端に恐れるような懲罰的な条件を付与する。お金が返せない場合に担保の土地を取り上げる、とかがこれに当たる。しかし、このような懲罰的な条件を課してお金を貸したとしても、天候不順や突然の事故などによって失敗する可能性を取り除くことはできない。まじめにやっても土地を取られてしまう可能性が高くなると、まじめにやっても割に合わなくなるので、借り手はますますさぼろうとするかもしれない。また、一般に小作農よりも自営農の方が生産性は高いので、小作人が増えすぎると効率性を損なう。（かつて定期的に徳政令などが行われたのはそのためだと考えられる。）

6 - 2 グラミン銀行の成功の秘訣

ここで、グラミン銀行がマイクロクレジット以外で5つほど、工夫されているなという点を紹介したい。

- 1) グラミン銀行の規則（16の決意）やシステムを借り手が厳粛に守っている。
- 2) 5人で一つのグループと毎週の返済が小規模融資に機能的に活躍している。
- 3) 借り手（メンバー）のニーズと状況を把握してマイクロクレジットを貸し付けている。
- 4) グラミン銀行は行員より借り手の方が融資の使い道を知っているからいちいち口を出さない。
- 5) 貸付後のメンバーに対する行員の透明性（Accountability）と親身なモニタリングが機能している。

という5点である。やはり、人間と人間の付き合いである以上はこのように、様々な工夫が必要であると実感させられる。

また、ここで興味深いものを紹介したいと思う。それは先ほど5つあげた点にも書いた、「16の決意」である。ここで紹介したいと思う。

< 16の決意 >

私たちはグラミン銀行の4つの原則である、規律、団結、勇気、勤勉に従い、どんな人生を歩むことになってもそれを実現することを誓います

私たちは、家族に繁栄をもたらします

私たちは壊れた家には住みません。私たちは家を直し、早く新しい家を建てられるように働きます。

私たちは1年中野菜を育てます。私たちはその野菜を沢山食べ、残りがあれば売りに出します。

種まきの時期には私たちは出来るだけ多くの種を播きます。

私たちは家族の人数をなるべく増やさない様に家族計画を行います。出費を減らします。健康に留意します。

私たちは子供に教育を受けさせます。教育を受けさせられるような収入を得られるように

にします。

私たちはいつでも子供たちや周囲の環境を清潔にします。

私たちは、簡易トイレを作り、それを使います。

私たちは円井戸から汲んだ水を飲みます。もしそれが出来ない時には沸騰させるか、ミョウバンを使います。

私たちは息子が結婚する時は持参金を要求せず、娘が結婚する時は持参金をわたしません。私たちは「センター」（最高8つの「グループ」からなる組織。その中からリーダーを選び、リーダーに対してグラミンの活動などに関する研修を行う）を持参金に巻き込まない様にします。

私たちは不正義を押し付けず、誰かが私たちに不正義を押し付けることも許しません。私たちはより高い収入を得るためにみんなで集まってより大きな投資を始めます。

私たちはいつでもお互いに助け合います。もし誰かが困難に陥ったらその人を助けます

どこかの「センター」で規則違反があった時には、私たちはそこに出かけて行って規則を回復するのを助けます。

私たちはあらゆる「センター」で、体操を始めるようにします。私たちはあらゆる社会活動にみんなで参加します。

これが「16の決意」である。この決意は、簡素にして、とても素晴らしいものであると私は思う。貧困層の希望となるような希望と指針のようなものであると思う。現状に満足することなく、モチベーションを高く持てるきっかけになっているのでは、と思う。

また、バングラデシュにおいてははずせないのが「ダウリ」という持参金の問題である。これは、結婚する時に花嫁側から花婿側に何かを送るというバングラデシュの1種の文化である。持参金は経済的に重い負担となっているが、持参金なしで結婚させることは難しいとメンバーたちは言う。持参金（現金、家電、土地など）は花嫁側から花婿側に贈られるが、その内容は花嫁、花婿側双方で話し合われる。息子であれば持参金は大きな収入となり、娘であれば大きな支出となる。約束された持参金の支払いが遅れると花嫁に対する暴力や「ダウリ殺人」に至ることもあり、インドやバングラデシュが抱える社会問題となっている。

児童婚は早婚を是認する社会規範を背景としている。少女は初潮を迎えると成人とみなされ、純潔のままできるだけ早く結婚するように促される。10歳未満で結婚する場合もある。1929年に16歳以下の結婚を禁じる法が制定されたが、罰則規定があるだけで、児童婚そのものが無効とされているわけではない。そのためもあってか、児童婚は農村では一般的な現象であるという報告がある。女性の初婚平均年齢は1931年13歳、1961年14歳、1974年16歳、1981年17歳、1991年18歳、で20歳を超えたのは1996年からである。農村部は都市部より早婚の傾向が強いため、平均はこれより低くなるだろう。

6 - 3 皆がリーダーになれるように

5人グループには、グループ長とグループ書記がいる。任期はそれぞれ1年。輪番制であるため役割を公平も経験できる。一見ささやかに思えるこの役割は、女性たちにとっては「公的」で大きな経験となる。なぜなら彼女たちは、家族や地域社会の中で、妻や母として、ときには娘としての役割は担っているが、それ以外の体験はとても乏しい。彼女たちの行動はいつでも「私的」なものである。家族の代表は男性で女性が寄り合いなどの公の場に出ることはめったにない。「公的」は男性がするものだからである。

また学校教育の経験がないか、あったとしても短い期間であるため、学校で何らかの地位・役割を与えられた経験も乏しい。

そんな、彼女たちがグループ長やグループ書記を経験することにより、自分たちで考え、行動しなければならない。こうしたなかで「自信」と「主体性」がうまれてくる。

全員がグループ長という「表舞台」、書記という「縁の下の力持ち」のような存在を経験する。そういう経験を積むことで、リーダーシップというものを肌で感じるのではないかと思う。グラミン銀行のグループという組織や家庭という組織、村の中での組織、

人間はいろいろな組織に属しているが、どの場所でも必要なのは「リーダーシップ」と「協調性」である。このことを自然に学べるこの制度は、自立を促す影の役割を果たしていると思う。

6 - 4 グラミン銀行のその他のビジネス

近頃では携帯電話は私達の日常生活では必需品となった。バングラデシュではグラミン銀行は携帯電話を貧困削減の手段として利用している。グラミン銀行が起こしたビジネスエンタープライズの中で携帯電話会社(Grameen Phone)が最も注目を浴びている。1996年、グラミン銀行は日本の丸紅とノルウェーのテレノールとでベンチャー会社を設立した。Grameen Phoneはわずか10年間で1,000万人以上の加入者にサービスを提供し、南アジアで最大の携帯電話会社となった。そして、グラミン銀行の100万人のボロワーが固定電話の普及していない農村部でTelephone Ladiesとしてビジネスを展開し、高収入を得て貧困から完全に脱出するようになった人も少なくない。Telephone Ladiesの中に月収が大卒の初任給料より多い人も最近では珍しいことではない。数年前、早稲田大学での講演後、ある教育研究者がユヌス氏に次のような質問した。“読み書きすら出来ない農村女性に最新技術を持たせて、どうやって商売が成り立つのですか？”この質問に対してユヌス氏の答えは-“これはそれ程難しい問題ではない。電話をかける為に10桁の数字を覚える必要はあるが、それを農村女性に教えればTelephone Ladiesの事業が成り立つはず。”グラミン銀行のファミリー企業は既に全国レベルでコンピュータ(IT)教育を展開してきた。最近では農村部の多くの中・高生が利用できるように村レベルでインターネット事業を促進している。

6 - 5 グラミン銀行の現在

次の表はグラミン銀行の創設から現在までのNumber of Members(顧客)、Percentage Of Female(女性の割合)、Number Of Branches(支店数)を表したものである。

	1976	1977	1978	1979	1980
Number of Members	10	70	290	2200	14830
Percentage of Female Members	20	14	24	41	31
Number of Branches	1	1	1	6	24

	1985	1990	1995	2000	2007
Number of Members	171622	869538	2065661	2378352	7411223
Percentage of Female Members	65	91	94	95	97
Number of Branches	226	781	1055	1160	2481

この表からわかることは

最初は女性が20%しかいなかった

5年間で過ぎてから急激に伸びていった

現在にいたるに従い、女性の割合が100%に近付いていった

現在の支店数は2481店舗にも及ぶということ

である。具体的に数字に表わすことにより、グラミン銀行の影響力、成功というものを実感できたのではないだろうか。これから、どういった成長をするのかがとても楽しみである。

7、グラミン銀行方式による成功例

7 - 1 アマナイクティアの仕組み

先ほど、グラミン銀行の成功を実感したと思われるが、心ある事業家、賢い事業家ならグラミン銀行のやり方を真似し、貧困を救っていこう、という人がでてきてもおかしくはない。そう、しっかりとグラミン銀行のやり方を受け継ぎ、成功させた企業がある。

それは、マレーシアのアマナイクティア (Amanah Ikhtiar Malaysia) という企業である。ここではまず、その企業の仕組みと実践について紹介したいと思う。

AIM 参加資格の確認

AIM 職員によるプログラム参加希望者の資格チェック。世帯所得および家族 1 人当たり所得について聞き取り調査。

有資格者に対するオリエンテーション

有資格者に対して AIM の目的や融資を受け取るための手続きなどについてのオリエンテーションを実施

融資承認

融資資格者 5 人 (同性、教育、所得水準が同水準であることが条件) で共同経営グループを組織

共同経営グループ形成

新しく結成された共同経営グループに対して、AIM 職員が 1 日 1 時間のトレーニングを 7 日間にわたり実施

グループトレーニング

2 ~ 6 の共同経営グループで支部を結成、毎週支部会を開催

支部の設置

共同経営グループがAIMに共同経営プロジェクトの具体的な計画書を提出

共同経営プロジェクトの計画書提出と融資申請

毎週開催される支部会会議において融資承認の決定

プロジェクト評価

融資1週間後にAIM職員が融資が計画通りに支出されているかどうかをチェック

融資の支出チェック

最低3ヶ月に1回AIM職員が共同経営プロジェクトの評価を行う、またプロジェクトが順調にしている場合には融資の更新が可能となる。

7 - 2 AIMの設立経緯

1986年に設立されたAIMは、バングラデシュのグラミン銀行による参加型貧困撲滅プログラムをほぼ忠実に模倣していることから、両者のシステムには共通点・類似点が多い。両者の最大の共通点は、5人1組の共同経営グループに対して低利融資と経営ノウハウを提供することによって、貧困世帯の経済水準向上と彼らの自立支援を目的としているところにある。両者とも、共同経営グループの構成員は経済水準・教育水準が同程度の同性であり、親類縁者が同一グループの構成員になることは原則的に禁じられている。

なお、プログラム参加者の大半は女性であり、男性の参加はごくまれである。

ここでやや詳細に、AIMの共同経営グループについて説明を加えておこう。

まず最初に、AIMプログラムへの新規参加資格は、月平均世帯所得が270リンギ未満(1リンギ=約35円)か、家族1人当たり月平均所得が54リンギ未満である極貧世帯(hard-core poor)に限定されている。有資格者はAIM職員からプログラムの目的や所要の手続きについて説明を受けた後に、同性であり教育・経済水準が同程度の有資格者5名で共同経営グループを組織し、再度AIM職員から7日間にわたり1日当たり1時間のレクチャーを受ける。

その後、2つから6つの共同経営グループで1つの支部(センター)を形成し、AIM職員

の指導の下、毎週支部会議（センター・ミーティング）を開催して各グループへの融資額やその他さまざまな事項の決定を行う。また、その支部会議において、参加者1人当たり毎週最低1リンギの半強制積立預金を行う。実際に融資を受けた共同経営グループは、AIM職員から定期的な査察を受けつつ経済活動を行い、融資期間終了後に再融資の資格審査を兼ねたプロジェクト評価がAIM職員によって実施される。なお、面接調査を行ったAIM参加者（全員が女性）の共同経営内容は次のとおり。

農業（稲作、バナナ栽培、養鶏など）32人、
沿岸漁業4人、
自営業（服の仕立て、食料品販売、農産物販売）18人。

の稲作と の沿岸漁業の計13人を除く残り41人は主婦業あるいは農業からの転職組である。この事実は、現金収入獲得のために十分に活用されてこなかった貧困世帯の女性労働力が、AIMプログラムの主な担い手となっていることを意味している。

つまり、AIMプログラムは、男性労働力に比べて機会費用の低い女性労働力を有効活用することによって、貧困世帯の所得水準向上を実現しようとしているといえよう。ここで、共同経営別にAIMからの融資額、融資継続期間、参加者の平均修学年数、共同経営による月平均所得を比較すると、各共同経営間には融資継続期間に大きな隔たりはないが、平均学歴の高い自営業従事者が最も多くの融資額を受けていると同時に、共同経営からの所得も最大であった。

この事実は、学歴と融資による所得創出効果との間に正の相関関係が存在している可能性を示唆している。また、 の農業について詳細にみると、農作物（イネやバナナなど）の共同栽培プロジェクト参加者への平均融資額が2912リンギであったのに対して、養鶏などの畜産プロジェクト参加者へのそれは1290リンギであった。前者の農業経営面積（共有地を含む）は2.5エーカーと平均（1.6エーカー）を大きく上回っているが、後者の多くは土地なし農民か0.5エーカー未満の零細小農であった。

このことから、貧農が農地を必要としない畜産プロジェクトに参画することによって所得向上を目指していることが理解できる。

ところで、融資のための原資は、マレーシア・イスラム開発基金（Yayasan Pembangunan Islam Malaysia）と連邦政府から特別補助金として支給されている。また、AIMが非政府組織（NGO）として自立的な非営利の融資機関となるべく、職員への給与支払などの諸経費をカバーするために最低限必要な額を融資対象者から手数料という形で徴収している。連邦政府は第7次計画期間中（1996年から2000年）にAIMに対して2000万リンギの追加的財政支援を決定したが注7）、年間だけで3億から4億リンギに達する稲作補助金支出に比べればかなり少額である。稲作補助金の多くが大規模農家により多く配分されていることから、常々補助金引き上げによる貧困軽減への効果は小さいことが、AIMは財政事情の苦しい多くの途上国にも大いに参考になるといえよう。指摘されている。

なぜならば、米価補助金と化学肥料補助は、おのおの米生産量と水田面積にほぼ正比例して支給されているからである。

これに比べて、後述するとおり、AIM の貧困層のみを対象としたピンポイント型プログラムは、限られた財源で貧困撲滅に一定の成果を上げている。この意味においてAIM は財政事情の苦しい多くの途上国にも大いに参考になるといえよう。

7 - 3 増加するマイクロクレジット機関

このように、グラミン銀行が起こした貧困層の経済水準向上と自立を促す方法は各国で取り入れられるようになった。今後もこういった企業が増えてくることを願いたい。

また、グラミン銀行方式ではないが、インドのICICI銀行もBOP(ボトムオブピラミッド)へのサービスに力を入れ成功を収めている。この企業もマイクロファイナンスをおおいに活用し成功した。しかし、一番忘れてはならないのが、NGOなどの地域の組織としっかり連携を取りながら、活動している点である。結局は、地元の間人が1番その地域のことを知っていることは間違いのない事実である。

このように、各国でさまざまな工夫をしながら、貧困層の自立を目指し、またビジネスとしてもしっかり成り立たせる努力をしている企業は増加しつつある。これからも増えることは間違いのないと思う。

しかしながら、グラミン銀行の仕組みが万全というわけではない。その問題点や注意しなければならない点をしっかりと理解しなければならない。次の章ではそういった点から考察していきたい。

8、グラミン銀行の仕組みの問題点

先ほど、グラミン銀行方式の成功例を挙げたが、完璧な経済システムなど存在するはずがなく、常に、問題点、課題点を模索し続けなければならない。ここではその問題点を探してみたいと思う。

8 - 1 マイナスのインパクト

グラミン銀行をはじめとするマイクロクレジット機関は、前の章のように多くのプラスのインパクトをもたらしている。しかし、マイクロクレジットがネガティブな影響を与えているケースもあるのである。具体的にはマイクロクレジットによって経済的向上を果たした世帯において女子の嫁入りの際の持参金の額が上昇している事例、およびマイクロクレジットメンバーの間で返済を巡って関係が悪化するケースである。前者については必ずしもマイクロクレジットメンバー世帯だけに見られる傾向ではないが、持参金の額の多寡によって婚家で女性の置かれる立場が左右され、虐待にもつながる問題であることから、人権や女性のエンパワメントの側面で問題である。後者はマイクロクレジットが個々人の経済的な利益追求を第一に置く態度を促進することで、地域の相互扶助的な動きに対して影響を与えている可能性に留意すべきだろう。

バングラデシュの文化的な問題ではあるが、少なからず、このグラミン銀行の成功が影響を及ぼしていることは間違いない。

8 - 2 残された問題

グラミン銀行やその他のマイクロクレジット機関を貧困削減という視点から見ると、経済的向上およびエンパワメントという2つの側面で課題を残している。

経済面ではまず、寡婦や家族に成人男性がいない最貧困層の世帯は殆どマイクロクレジットに加入できていないという状況がある。これらの世帯はマイクロクレジットに限らず殆どの開発援助からも弾き出されており、生活は最悪の状態にある。またそこまで極貧ではないが、土地無し層で商売やリキシャ業等の機会も少ない世帯は、収入が不安定でマイクロクレジットの分割返済が難しく、ドロップアウトするケースも少なくない。これらの人々にとっては、マイクロクレジットは経済的な向上の機会となっていない。さらに、農業への依存度が高いボグラにおいてマイクロクレジットの成功例が少ないことが判明している。非農業セクターの機会が少ない地域でマイクロクレジットがどのようにその効果を高めるか、今後検討を要する課題である。

次にエンパワメントの側面については、女性の地位の向上に役立っていることは確かであるが、それは主に家庭内のことで、社会における女性の参加を大きく広げているとは言い難い。特にマイクロクレジットが殆どの場合男性世帯メンバーによって活用されている事実は、ジェンダー平等の視点から今後の課題といわざるをえない。また村に正義がない、貧しい人々にとって公正な仲裁や裁判が望めない、地域行政機関の機能不全、といったGood Governanceの問題についてもマイクロクレジットは有効なインパクトを持ち得ていない。

むしろ地域における相互扶助組織の育成を阻害することで、貧しい人々が共同して正義や公正の問題に取り組もうとする妨げになっている可能性もある。

8 - 3 これからの方向性

- ・ 金融機関としてのグラミン銀行やその他マイクロクレジット機関への提言

現在グラミン銀行がとっているマイクロクレジットのスキームについては、リスクをカバーする保険システムの整備、複数のマイクロクレジット機関から重複して借りている返済不能 / 困難者への対処方法、借り手の状況に応じた貸し出しスキームの多様化、といった課題がある。また主要な収入源である商業や製造業にMCを役立てている世帯が増えてきている状況では、いわゆる「マイクロ」レベルのローンでは不十分であり、中規模の新しいローンスキームが必要とされるだろう。その一方で貯蓄を重視する貧困世帯も増加しており、ローンを繁に借りなくても貯蓄を続けていける方式を今後とも強化していくべきだろう。

- ・ 貧困削減の視点からみたマイクロクレジットに関する提言

貧困層及び女性のエンパワメントに対するアプローチを強化すべきである。具体的には男性の世帯構成員に対する働きかけを通じて女性の地位向上につなげること、女性スタッフを強化してマイクロクレジット機関の運営における女性参加を強化すること、そして貧困層による自主的な共同活動を促進するようなMCの活用方法を模索することである。エンパワメントは単純に経済的向上のみでは達成できないことが明らかであり、より多角的な視点からマイクロクレジットを位置づけることが大切である。また調査結果から、マイクロクレジットを有効に活用するためには一定の諸条件が満たされる必要が明らかになった。たとえば伝統的な農業以外の現金収入の機会があること、市場へのアクセスが保証されていること、世帯に成人男性の働き手が(できれば複数)いること、等である。だがこうした条件を満たさない地域や世帯も存在しており、その多くは社会で最も底辺に位置している。マイクロクレジットはこうした人々にとって「貧困脱出」の有効なツールとはなっていない。これら「取り残された層」へのアプローチをどうするか、マイクロクレジット機関やNGOが「貧困削減」を目指すのであれば、避けて通れない問題である。

これからの問題は最貧困層の底上げを手伝える事業が必要なのではないかと考えられる。

次の章からは、日本の弱者をサポートする機関である、信用金庫に触れていきたいと思う。

9、信用金庫について

9 - 1 信用金庫の誕生

まずは、なぜ、信用金庫という存在ができたのか、ということに触れなければならぬ。物事の成り立ちというのには、必ずその当時の背景と理由があるからである。

結論から述べるが、信用金庫の誕生の淵源は、明治維新を契機として資本の集中が激化し、農民や中小商工業者が貧窮に陥ったことから、経済的弱者に金融の円滑を図ることを目的に、明治33年(1900年)に産業組合法が制定され、同法による信用組合が誕生した。

ところが、この信用組合は会員以外からの預金が認められないなど、都市部の中小商工業者にとっては制約が多いものであった。そのため、大正6年(1917年)に産業組合法が一部改正され市街地信用組合が生まれた。そして、昭和18年(1943年)には単独法の市街地信用組合法が制定されたのである。

次いで、終戦後の経済民主化の中で、昭和24年(1949年)には中小企業等協同組合法が制定されたが、同法は比較的着実に進展してきたそれまでの市街地信用組合への制約を再び強くするものであったことから、業界の内外から協同組織による中小企業者や勤労者のための金融機関の設立を望む声が高くなってきた。

こうして、昭和26年(1951年)6月15日に信用金庫法が公布・施行され、会員外の預金を扱え、手形割引もできる“信用金庫”が誕生したのである。

この「信用金庫」の名称の由来については、当時、単独法として名称を検討する際、「信用銀行」や「庶民銀行」などいろいろな意見がでましたが、最終的には“「銀行」という名称は使わない”という結論に至った。一方、当時の政府系金融機関は、「庶民金庫」「恩給金庫」「復興金融金庫」という名称で非営利性の金融機関として機能していたことから、「金庫」という語を名称の中に盛り込もうということになり、その結果「信用金庫」という新名称が誕生したのである。

これが、信用金庫の成り立ちである。特に、「銀行」という名称は使わないという部分に、信用金庫を設立した人々の強い決意が感じられる。

9 - 2 信用金庫の制度

では、信用金庫って実際どういった風に活動し、その範囲はどのくらいなのか？という疑問はだれしも持っているのではないかと思う。ここでは、細かい話になるが制度的な部分に触れていきたいと思う。

信用金庫は、会員制度による協同組織の地域金融機関である。制度・運用の面で、株式会社の銀行と異なる独自の性格を備えている。信用金庫は、一定地域内の中小企業者や地域住民を会員としている。融資対象は会員の方を原則としているが、会員以外の人への融資も一定の条件で認められている。一方、預金は会員以外の人でも利用できる。

(1) 会員資格

信用金庫の営業地域住んでいる人・勤めている人・事業所を持っている人は、会員になることができる。ただし、個人事業者で常時使用する従業員数が300人を超える場合、また、法人事業者で常時使用する従業員数が300人を超え、かつ資本金が9億円を超える場合には、会員となることができない。

(2) 営業地域

信用金庫の営業地域は一定の地域に限定されており、地域で集めた資金は地域に還元されている。

(3) 運営

信用金庫の最高議決機関は総会または総代会である。議決権は会員1人1票制をとり、総会（総代会）では理事および監事が選任され、理事によって理事会が構成される仕組みになっている。理事長等の代表理事は理事会で選任され、信用金庫の日常業務は、理事会の決定を踏まえて行われる。

(4) 監督官庁

信用金庫の監督官庁は金融庁である。同庁では、関係法令を遵守しているか、経営が健全になされているかといった視点から、定期的に検査・監督を行っている。

9 - 3 信用金庫の業務

信用金庫の行う業務の種類は、信用金庫法第53条に明示されており、(1) 預金または定期積金の受入れ、(2) 会員に対する資金の貸付け、(3) 会員のためにする手形の割引、(4) 為替取引(内国・外国為替)のほか、代理業務や証券・信託業務等について取扱いが認められている。

これらの業務内容は、銀行とほぼ変わらないが、信用金庫は協同組織の地域金融機関であるため、地域を限定して中小企業や地域住民のために金融情報サービスの円滑化をきめ細かく図ることを目的としている点に大きな特徴がある。

(1) 預金業務

信用金庫の預金は、会員はもちろん会員外からも広く受けている。また、定期積金を基幹商品にしていることが信用金庫の預金の特徴である。

(2) 融資業務

融資先は原則として会員に限られており、1融資先に対する限度額は、平成10年12月から信用金庫の自己資本の25%相当額となった。ただし、700万円以内の小口融資などについては、会員以外の方々も広く利用できる。また、中小企業金融の円滑化を妨げない範囲で、地方公共団体などにも融資している。

(3) 為替業務

為替業務には、内国為替業務と外国為替業務の2つの業務がある。

内国為替については、全国の信用金庫は、信金中央金庫を決済機関とする全国信用金庫データ通信システム(全信金システム)によってオンラインで結ばれている。全信金システムは全国銀行データ通信システム(全銀システム)にも接続しており、信用金庫間はもとより、日本中の銀行、信用組合、農協、労働金庫など異種金融機関と相互取引を迅速に行うことができるようになっている。

また、外国為替については、信用金庫は昭和57年(1982年)から外国為替業務の取扱いができるようになった。なお、平成10年(1998年)4月1日からは「外国為替及び外国貿易管理法」が改正され(改正後の名称は「外国為替及び外国貿易法」)、外国為替業務は認可制度から、原則、自由に取扱いができるようになった。

(4) その他付随業務

このほか、信用金庫は時代の変化を的確に捉え、顧客に新たな満足を提供する業務や新サービスを次々と開始している（以下の業務の中には、一部取り扱っていない信用金庫もある）

- ・ 損害保険窓口販売業務（住宅ローン関連の長期火災保険、債務返済支援保険など）
- ・ 生命保険窓口販売業務（個人年金保険など）
- ・ スポーツ振興くじ販売・当せん金払戻し業務
- ・ 確定拠出年金（401k）業務
- ・ 携帯電話端末によるモバイルバンキングサービス
- ・ 宝くじ販売業務
- ・ 投資信託の窓口販売業務
- ・ 社債等の登録業務
- ・ 担保付社債信託業務
- ・ 社債等の募集・管理受託業務
- ・ 国債等の公共債ディーリング業務
- ・ 国債等の窓口販売業務
- ・ 信託業務（代理店方式）
- ・ 金の売買業務
- ・ その他業務
- ・ 代理業務

国民生活金融公庫をはじめとする各種公団・事業団等および保障事業会社、長期信用銀行、信託業務を営む銀行に係る代理業務の取扱い

というように、信用金庫は多岐に渡る業務ができ、なんら銀行とは変わらない。町のお祭りなど地方行事などにも金庫を挙げて、参加、協力するのが特徴でもあり、地域あつての信用金庫であることには変わらない。

9 - 4 信用金庫のビジョンと経営理念

信用金庫は、中小企業や地域住民のための協同組織による地域金融機関である。協同組織は、相互扶助を基本理念としており、会員や利用者ならびに地域のニーズに応えることを経営の基本においている。

信用金庫は、その社会的使命・役割の達成に向けて、次の3つのビジョンを掲げている。

信用金庫の3つのビジョン

- 1、地域社会繁栄への奉仕
- 2、中小企業の健全な発展
- 3、豊かな国民生活の実現

を掲げている。地域に突出したビジョンを見つめていると思う。約1億3000万人いる日本の多くは中小企業に勤め、汗水流して働いている人々であることは、周知の事実である。華やかな大企業も大事であるが、陰で支えている人も多い。そういった人を支えるのが信用金庫の役割であることは、この、社団法人全国信用金庫のビジョンにあるとおりである。さらに、信用金庫法の第1条には

<信用金庫法 第1条(目的)>

この法律は、国民大衆のために金融の円滑を図り、その貯蓄の増強に資するため、協同組織による信用金庫の制度を確立し、金融業務の公共性にかんがみ、その監督の適正を期するとともに信用の維持と預金者等の保護に資することを目的とする。

と明確に述べられている。

9 - 5 信用金庫と銀行・信用組合の相違点

金融サービスは同じでも、経営理念の違いで組織のあり方がそれぞれ異なる。

銀行は、株式会社であり、株主の利益が優先され、主な取引先は大企業である。

信用金庫は、地域の方々が利用者・会員となって互いに地域の繁栄を図る相互扶助を目的とした協同組織の金融機関で、主な取引先は中小企業や個人である。利益第一主義ではなく、会員すなわち地域社会の利益が優先される。さらに、営業地域は一定の地域に限定されており、預かった資金はその地域の発展に生かされている点も銀行と大きく異なる。

信用組合は、信用金庫と同じ協同組織の金融機関であるが、根拠法や会員(組合員)資格が異なる。また、預金の受入れについても、信用組合は原則として組合員が対象であるが、信用金庫は制限がないなど業務の範囲も異なる。

「信用金庫」と「信用組合」「銀行」の主な相違点

区 分	信用金庫	信用組合	銀 行
根 拠 法	信用金庫法	中小企業等協同組合法 協同組合 による金融事業に関する法律(協金法)	銀行法
設 立 目 的	国民大衆のために金融の円滑を図り、その貯蓄の増強に資する	組合員の相互扶助を目的とし、組合員の経済的地位の向上を図る	国民大衆のために金融の円滑を図る
組 織	会員の出資による協同組織の非営利法人	組合員の出資による協同組織の非営利法人	株式会社組織の営利法人
会員(組合員)資格 (地区内に…)	住所 または居所を有する者 事業所 を有する者 勤労 に従事する者 事業所 を有する者の役員 (事業者の場合) 従業員300人以下または資本金9億円以下の事業者	住所 または居所を有する者 事業 を行う小規模の事業者 勤労 に従事する者 事業 を行う小規模の事業者の役員 (事業者の場合) 従業員300人以下または資本金3億円以下の事業者(卸売業は100人または1億円、小売業は50人または5千万円、サービス業は100人または5千万円)	なし
業 務 範 囲 (預金・貸出金)	預金 は制限なし 融資 は原則として会員を対象とするが、制限つきで会員外貸出もできる(卒業生金融あり)	預金 は原則として組合員を対象とするが、総預金額の20%まで員外預金が認められる 融資 は原則として組合員を対象とするが、制限つきで組合員でないものに貸出ができる(卒業生金融なし)	制限なし

引用：社団法人全国信用金庫協会

10、おわりに

ここまで、グラミン銀行、ムハマド・ユヌス氏、その他の成功例、信用金庫など触れてきたが、グラミン銀行のムハマド・ユヌス氏がなぜ、「マイクロクレジット」という言葉を使ったのか。そこに深い意味があると私は思う。

「クレジット」という言葉の意味は、「信用」なのである。つまり、どんな素晴らしい制度、仕組みがあっても、それを行う人間同士が疑い、裏切るようなことがあっては、なにも生まれない。

その人間の本質に、希望を持ち、あきらめずに行動してきたのが、ムハマド・ユヌス氏である。富裕層であろうと貧困層であろうと、人間の可能性は変わらない。本質は変わらない。しかし、私たちは、お金持ちだから凄い、貧乏だから情けない、そういった見た目にとらわれない力をつけなければならないことを痛感させられる。この何十年も貧困層に光が当たっていなかった事実を見ても、物事の本質を見極める力は、とても難しいことである。

グラミン銀行が成功した最大の理由はモニタリングである。人間同士の信頼関係を最大に尊重した、仕組みが成功の要因であると思う。信用金庫にも、「信用」という名前を冠している以上、その点を忘れずに日々行動することが大切であると思われる。

もう一点だけ、私の意見を述べさせてもらおうと、ムハマド・ユヌス氏の「チャリティ

は悪だ」という意見についてである。

ムハマド・ユヌス氏がなぜ「チャリティは悪だ」と述べたのか。そこには、しっかりとした理由があった。

チャリティはチャリティを受ける人の自立を妨げるという考えからである。たしかに、人間は環境に左右されやすい生き物である。一度、寄付してもらおうと、またもらえるのではないかと、という考えが嫌でもできてしまうと思う。

今の時代、言葉がとても煩雑になっている。ボランティアとはき違える人も多いのではないかと思う。もう一度自分の中で考える必要のある大きな議題ではないかと私は考える。

今回、ボトムオブピラミッドという聞きなれない言葉を紹介させてもらったが、今も貧困で苦しむ人がどういう生き方をし、何を幸せとして生きているのか、何が不幸なのかを自分たちでしっかり考えなければならない時代であると思われる。

ムハマド・ユヌス氏が叫ぶ「クレジット（信用）」という言葉をもう一度考え、上辺だけでは見えない人間の力を信じていきたい。

参考文献

ムハマド・ユヌス 『ムハマド・ユヌス自伝』

坪井ひろみ 『グラミン銀行を知っていますか - 貧困女性の開発と自立支援』

鷹木恵子 『マイクロクレジットの文化人類学』

C.K. プラハラード 『ネクストマーケット』

社団法人全国信用金庫協会