

# インドにおけるマイクロファイナンスの新展開

## インフォーマルな自助グループとフォーマル 金融機関の連結プログラム

### 〔要 旨〕

1. インドでは1990年代初頭から「SHG 銀行連結プログラム」(以下「SHGプログラム」という)と呼ばれる新しいマイクロファイナンス・プログラムが貧困緩和を目的として導入され、現在急速に拡大している。これは、貧困層、特に貧しい女性を5~20人の自助グループ(SHG)に組織し、それを通じて銀行や農協などが「貯蓄手段」「信用供与」という小口の金融サービスを提供するものである。
2. インドでこれまでマイクロファイナンスの中心を担ってきたのはIRD(総合農村開発プログラム)であったが、SHGプログラムはそれと比較すると、貯蓄重視、直接的な補助金がない、グループ金融、借入金の使途や金利設定が自由、継続的な金融サービスの提供、という点で大きく異なる。また、金融としての高い健全性、貧困緩和効果という点でIRDよりはるかに優れている。
3. また、世界的に知られたバングラデシュのグラミン銀行とは類似性が高いが、貯蓄優先、金融仲介組織としてSHGに高い独立性を付与、金融機関にとって低い管理コスト、などの点で異なっている。
4. NABARD(全国農業農村開発銀行)の報告書によると、SHGプログラムへの参加によって受益者には、ローンへのアクセス改善、借入金利の大幅な低下、生産的投資の増大、所得の増大という経済的な効果があった。また、女性の社会的地位向上や金融規律の向上という効果もみられた。
5. 筆者が行った現地調査により、SHGプログラムが成功している要因を、農村住民の金融ニーズ、SHGの管理機能、金融機関にとってのメリット、という観点から整理した。それによると、SHGプログラムは農村住民の金融ニーズによく応え、またSHGが受益者の相互監視組織および相互扶助組織としてよく機能していることがわかった。また、SHGプログラムは取引費用の圧縮と高い返済率(95~100%)によって金融機関に収益を生む商品であることもわかった。
6. SHGプログラムの課題としては、多くの非貧困者がSHGに参加しているというミスマッチの可能性、SHGが「高リスク利益追求」化することを防ぐ必要性、NABARDが低利で貸出原資を供給しているという資金・金利の歪みを是正する必要性などがある。
7. SHGプログラムの当面の成功が農村金融理論と日本の系統金融について持つ含意についても簡単に整理した。それは、適切にデザインされたマイクロファイナンス・プログラムが存在し政府や金融機関などが期待される役割を果たすなら、途上国の貧困者向け金融も商業的なビジネスとして十分成立しえるというものである。日本の農村とインドの農村が金融市場によって結ばれる可能性も現れてきたのである。

## 目次

- 1. はじめに
  - 本稿の課題
- 2. インドにおける新しいマイクロファイナンス・プログラムの出現と成果
  - (1) インドのマイクロファイナンスの歴史
  - (2) SHGプログラムの概要と特徴
  - (3) SHGプログラムの成果
    - NABARDの評価報告書から
- 3. SHGプログラムの成功要因と課題
  - 現地調査によるSHGプログラムの分析
    - (1) 現地調査の概要
    - (2) SHGプログラムが成功した理由
    - (3) SHGプログラムの課題
- 4. おわりに
  - SHGプログラムの成功の意味
    - (1) SHGプログラムが貧困緩和政策と農村金融理論に対して持つ意味
    - (2) インドのSHGプログラムの「成功」が日本農業・系統金融に与える影響

## 1. はじめに

### 本稿の課題

経済の自由化とグローバル化が急速に進むなかで、あらためて貧困の解消が世界的に大きな課題となってきた。市場原理の徹底によって経済が発展すれば貧困問題は自動的に解消されるという楽観論から、13億人（1993年現在）ともいう途上国の貧困者（1985年の購買力平価で一人1日1ドル以下<sup>（文末注1）</sup>の所得）の生活を改善するには、貧困者をターゲットとした特別の取組みが必要だというように世界の認識は変化してきている<sup>（注2）</sup>。貧困を緩和するために特に有効だとされる方法の一つが、マイクロファイナンス（小口金融）である。1997年にアメリカのワシントンで開かれた「マイクロクレジット・サミット」<sup>（注3）</sup>では、2005年までに世界の1億世帯の貧しい人々、特に女性にマイクロファイナ

ンスを提供することを目標として採択した。

世界第2位の人口大国インドでも、総人口の3～4割、つまり3～4億人という膨大な数の貧困層を抱え、貧困問題の解消が大きな社会目標となってきた。政府は、70年代末からIRDP（総合農村開発プログラム）とよばれ、大規模なマイクロファイナンス・プログラムを農村貧困層をターゲットとして実施し、90年代初頭には「SHG（自助グループ）と金融機関の連結プログラム：SHG-Bank Linkage Programme」（以下「SHGプログラム」という）という新たなマイクロファイナンス・プログラムを開始した。IRDPはその量的な規模に比べ質的な成果は極めて小さいというのが大方の評価だが、SHGプログラムはこれまでのところ極めて大きな成果をあげている。すなわち、貧困者の生活安定化と所得向上への貢献、貯蓄動員の成功、および金融としての

高い健全性である。SHGの数は近年急速に増大しており、インドではマイクロファイナンスの主流となりつつある。これによって「今後5年間でインドの農村は大きく変わる」というのが、SHGプログラムを統括する政府系金融機関NABARD(全国農業農村開発銀行)<sup>(注5)</sup>の担当者の言葉である。

このように、インドのSHGプログラムは今のところ貧困緩和に大きな成果をあげ急速に拡大しているにもかかわらず、わが国においてその存在はまだほとんど知られていない<sup>(注6)</sup>。そこで本稿の第1の課題は、インドのSHGプログラムの概要をその成果と<sup>(注7)</sup>ともに紹介することである。第2の課題は、筆者が行った現地調査によりSHGプログラムの成功要因と課題を検討することである。そして第3の課題として、SHGプログラムの成功が日本農業と系統信用事業に対して持つ意味を考えてみたい。

## 2. インドにおける新しいマイクロファイナンス・プログラムの出現と成果

### (1) インドのマイクロファイナンスの歴史

SHGプログラムは、後でみるようにそのコンセプトと成果において従来のインドのマイクロファイナンスと大きく異なるが、貧困層を対象とする金融プログラム自体は、インドでは新しいものではない。SHGプログラムに先だって、1970年代には農村貧困層を対象とした融資プログラムである小農発展事業 (Small Farmers Develop-

ment Agencies : SFDA)と零細農・農業労働者事業 (Marginal Farmers and Agricultural Labour Agencies : MFAL) が小規模ながら実施された。そして、70年代末からSFDA、MFALなどを引き継いだIRDP (Integrated Rural Development Programme : 総合農村開発プログラム) が導入され、80年代に入って全国的に展開されることになったのである<sup>(注8)</sup>。

これらのプログラムの特徴は、貧困層に低利あるいは補助金付き融資を一度行うことで生産的資産を創出し、それによって彼らの所得増大と貧困状況からの脱出を実現しようとするビッグ・プッシュ的融資である。IRDPはこの種の融資プログラムとしては世界最大のもので、82-83年度から98年11月までに、延べ5,400万の貧困線以下の世帯、つまり約3億人に1,950億ルピー(現在の為替レート(1ルピー=2.8円)で約5,500億円)<sup>(注9)</sup>という多額の融資を行ってきた。これは、3~4億人といわれるインドの貧困層の大半がこれまでにIRDPの融資を受けたことを意味する。

これほど大規模であったにもかかわらず、IRDPに代表される従来のマイクロファイナンス・プログラムの評価は低い。政府の公式な評価報告書においても、IRDP受益世帯で貧困線を超えられたのはわずか15%にすぎず、受益世帯の29%では何ら所得の増加がみられなかったという<sup>(注10)</sup>。IRDPのもう一つの重要な欠点は、その返済率が41%と低い<sup>(注11)</sup>ことに表れているように、金融プログラムとしての健全性が著しく低いことであ

る。莫大な資金を投入したにもかかわらず、IRDPに代表されるインドの従来のマイクロファイナンスは、貧困緩和の効果が小さく、金融としての健全性においても劣るプログラムであったといえる。<sup>(注12)</sup>

IRDPは他の類似のプログラムを吸収して1999年にSGSY（50周年記念農村自営計画）と名を変え、現在でも地域によっては主要な貧困緩和プログラムとして存続している。しかし、貧困緩和政策における重要性は急速に低下している。<sup>(注13)</sup>

このような状況のなかで90年代初めに導入されたSHGプログラムは、IRDPと同様に貧困緩和を目的としつつも、IRDPがもつ欠陥を克服する画期的な金融プログラムであった。次節では、まずSHGプログラムの概要と特徴を整理してみよう。

## (2) SHGプログラムの概要と特徴

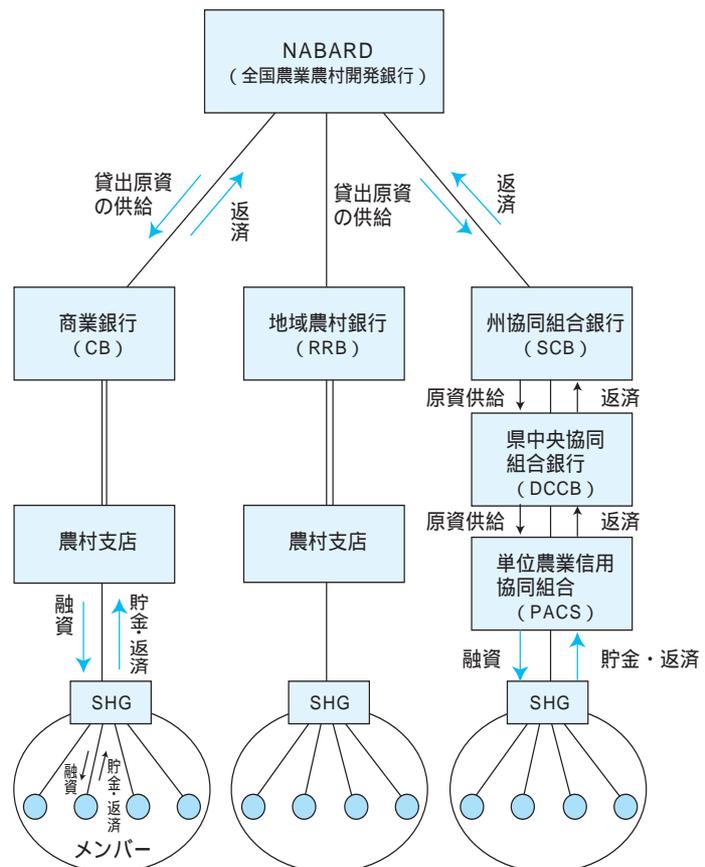
### a. SHGプログラムの概要

インドのSHGプログラムは、これまで商業銀行や農協などから預金の受け入れや融資といった金融サービスを受けられなかった貧困層、特に貧しい女性たちが自助グループ(Self Help Group : SHG)を作り、それを通じて金融機関から小口の金融サービス(マイクロファイナンス)を受けられるようになるというものである。

### (a) SHGプログラムの組織

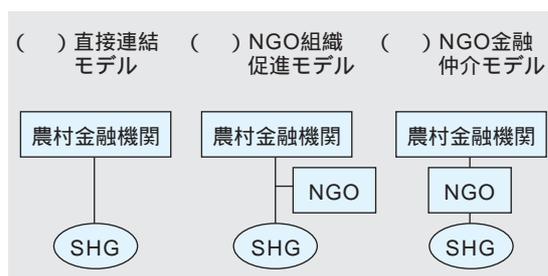
まず、その組織と活動を概観してみよう。第1図はSHGプログラムの組織と資金の流れを示したものである。まず、貧困世帯のメンバー、主に女性5~20人が集まって自主的にSHGを形成する。<sup>(注14)</sup> SHGは協同組合法などによる政府登録を行わないインフォーマルなグループで、その活動は政府の規制を受けない。このSHGは、世界中で見られる回転型貯蓄信用講(ROSCA)と同種のものと考えてよい。日本でかつて広範にみられた頼母子講もこの一種であり、<sup>(注15)</sup> SHGの活動原理は基本的に協同組合と同

第1図 SHGプログラムの組織と資金の流れ



資料 筆者作成

第2図 SHGプログラムにおけるNGOのかかわり



資料 筆者作成

じである。このSHGの組織化は、完全に自立的に行われることもあるだろうが、一般には、以下の3つの方法によって行われる(第2図)。

第1は、商業銀行や農協などの金融機関が直接貧困層に働きかけてSHGを組織化するケース(直接連結モデル)。

第2は、地域で社会福祉活動を行うNGOなどがSHGを組織するものの、金融取引においてはSHGが直接金融機関からサービスを受けるケース(NGO組織促進モデル)。

そして第3が、金融機関とSHGの間にNGOが入って金融サービスの仲介を行うケースである(NGO金融仲介モデル)。2000年3月現在では、第2のNGO組織促進モデルがSHGの数にして70%と圧倒的に多く、NGO金融仲介モデルと直接連結モデルはそれぞれ16%、14%となっている。<sup>(注16)</sup>

#### (b) SHGの貯金活動

いずれのモデルでも、SHGは定期的(月一度のところが多いが、それより頻度の高い場合もある)にミーティングを開き、メンバーが同額の貯金をする。ミーティングの頻度や貯金の額は各SHGで自由に決める

ことができる。この貯金はSHGが金融機関<sup>(注17)</sup>(NGO金融仲介モデルの場合はNGO)にもつSHG名義の口座に主に普通預金(saving deposit)として預けられる(金利は金融機関によって異なるが年利4~6%程度である)。メンバーから集めたお金は、SHGの代表なり書記などが自分たちで金融機関にもっていく。この預金は随時引き出しが可能で、必要に応じて「原則」SHGメンバーに貸し出される。この場合の金利もSHGが自由に設定できるが、実際は金融機関やNGOなどの指導で規制されることが多い。

#### (c) 金融機関からSHGへの融資

金融機関は、SHGのミーティングや貯金が一定期間(6か月)きちんと行われていることを確認したうえで、通常、口座に預金<sup>(注18)</sup>されている額の4倍まで年利12%でSHGに融資することができる。この金利は、金融機関が通常行う農業生産向け短期融資の金利とほぼ同水準だが、消費目的の融資(18%程度)よりはだいぶ低い。貸出期間、返済方法(分割払いか一括払いか、等)などは金融機関との交渉によって決定される。担保は不用だが、SHGメンバー全員が返済に対し連帯責任を負う。この融資の原資は、第1図が示すように今のところほとんどが農村金融機関を統括する政府系金融機関のNABARD(全国農業農村開発銀行)から年利6.5%と低利で供給されている。NGO金融仲介モデルでは、金融機関からNGOに対して年利10.5%で供給される。

なお、NGO向けにSHGの貸出原資を供

給する全国機関としては、NABARD以外にも、インド小規模工業開発銀行（SIDBI）と、未組織女性を支援するための全国女性協会（Rashtriya Mahila Kosh：RMK）があるが、NABARDがSHGプログラムを最も大規模に行っていることと資料の制約から、本稿ではNABARD傘下のSHGプログラムに議論を限定する。<sup>（注19）</sup>

（d） SHGの再貸出と資金回収

こうして金融機関から自分たちの預金額の4倍までの融資を受けたSHGは、この融資に預金など自己資金を加えたものを基金として「原則」SHGメンバーに再融資する。<sup>（注20）</sup>この時の金額や金利や返済方法、そして融資の用途も、SHGは自分たちで自由に決めることができる。

SHGは金融機関にとってブラックボックス的な存在で、SHG内部での資金運用と回収はSHGの自主性にまかされている。そしてSHGの定期的なミーティングの時に、定期的な貯金の積み立てとともに借入メンバーは決められた額を決められた方法で返済する。SHGはふたたびこのメンバーの貯金と返済金を一括して、金融機関に持っていく。金融機関への預金から得られる利子および金融機関からの借入利子とメンバーへの再貸出の利子の差額は、SHGの利益として共同基金に加えられる。

（e） 貧困解決におけるSHGプログラムの役割

こうして定期的な貯金が継続されるとと

もに、金融機関からの借入、メンバーへの再融資、返済が繰り返されていくわけである。SHGの活動期間が長くなるとメンバーによる定期的な貯金と利益からなる共同基金も増えていく。そしてそれを元に金融機関から得られる融資も「乗数的」に増える。このように定期的な貯蓄によって貧困者は自己資産を形成することができる。そしてそれを元にして低利融資へのアクセスを高め、突然の病気の出費など生活のリスクに備え、かつ生産目的に投資を行うことも可能になる。こうして生活の安定と所得向上を図り、貧困からの脱出をめざすというのが、SHGプログラムの概要である。

b．SHGプログラムの特徴

グラミン銀行モデルと比較して

インドのSHGプログラムは、貧困緩和を目的として貧しい人々をターゲットに小口の金融サービスを提供する、受益者は主に女性、受益者は連帯保証グループを形成し融資は無担保で行われる、といった点で、世界的に知られているバングラデシュのグラミン銀行と共通している。<sup>（注21）</sup>また、95～100%といった高い融資の返済率を実現している点も同じである。これらの共通点を経済学的あるいは社会学的に表現するならば、以下のようなだろう。取引規模が小さく担保も持たない貧しい顧客を相互監視機能をもつ連帯保証グループに組織することで、農村金融機関は取引費用を削減できる。これによって従来金融機関では困難だった貧困者への小口金融サービスの提供

が可能となった。また、両者とも女性を主要な顧客とすることで、返済に伴うリスクをいっそう削減できる<sup>(注22)</sup>。と同時に、一般に社会的に抑圧されている女性の地位向上をもたらすというジェンダー構造の改革効果をも期待できる。

しかし、インドのSHGプログラムは、グラミン銀行と比べていくつかの重要な点で異なっている。

まず第1に、グラミン銀行がバングラデシュ全国をカバーし、貧困層を対象とする融資に特化した単一の特殊銀行であるのに対し、SHGプログラムは多数の既存農村金融機関(商業銀行の農村・準農村支店、地域農村銀行の本支店、協同組合系農村金融機関(農協))が提供するさまざまな金融商品のうちの一つにすぎないということである。

第2に、グラミン銀行モデルが生産的投資のための融資を優先した金融サービスを提供しているのに対し、SHGは貯蓄を優先し消費金融を重視した金融プログラムである。

第3に、グラミン銀行モデルと比べ、SHGプログラムは顧客に対する金融機関の管理が著しくゆるい。グラミン銀行は顧客グループだけでなく最終的な顧客である個人まで取引相手として厳しく管理するため管理費用が高くなり、外国などの援助機関から極めて低利の譲許的資金を受けなければ経営が維持できない構造がある<sup>(注23)</sup>。これに対しSHGプログラムでは金融機関の取引相手はSHGであり、最終的受益者である個人の管理はほぼ完全にSHGに委ねられ

ているため、プログラムにおける金融機関の管理費用は非常に低い(グラミン銀行では一人の行員は200~300人の最終的顧客を管理するが、SHGプログラムでは1,000人以上が可能)。このため、金融機関にとってこのプログラムは収益を生む「商品」となり得る。

第4に、グラミン銀行の貸出金利は、一般の商業銀行貸出と同じ水準だが、SHGプログラムでは、金融機関からSHGへの貸出金利は市場金利よりも低い。

#### c. 農村金融理論におけるSHGプログラムの位置付け

グラミン銀行とこのようにした違いを農村金融理論の流れのなかに位置付けるなら、全体としてSHGプログラムはアダムスらが主張する金融自由化論<sup>(注24)</sup>の影響をより強く受けたプログラムとすることが可能であろう。すなわち、金融における貯蓄動員の重視、インフォーマル金融の高い評価、金利・用途の規制撤廃、金融機関(金融プログラム)の自立性・持続性の重視などである。

しかし同時に、スティグリッツなど近年<sup>(注25)</sup>影響力を増しつつある新制度主義的な考えもこのプログラムには色濃く反映されている。すなわち、金融機関と顧客の間にある情報の非対称性を改善する自助グループの役割を重視し政府がその育成を積極的に進めること、金利設定における一定の規制、農村部の貯蓄動員を進めながらも不足する資金は政府が積極的に供給すること、プログラム実行機関である農村金融機関には一定期間一定のマージンを保証して取組みへ

のインセンティブを与えることなどである。

SHGプログラムがどのような成果を生み、現場でどのように機能しているかを明らかにすることは、以上のような農村金融の諸理論を実証的に検証し、理論を深めることにもなる。

### (3) SHGプログラムの成果

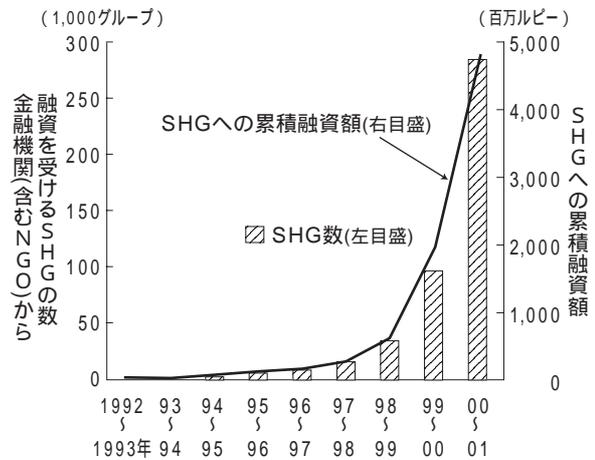
NABARDの評価報告書から

以上のように理論的には先進的なデザインのもとに作られたといえるインドのSHGプログラムは、果たしてどの程度円滑に機能し、期待されたような成果を生んだのだろうか。具体的な事例に基づく詳細な分析は次章で行うこととして、ここでは主に、2000年に公表されたNABARDの評価報告書 (*Microfinance for Rural People : An Impact Evaluation*) (注26) (以下「評価報告書」という) から、評価の基準となるいくつかの重要な指標を選び成果をみていこう。

#### a. 貧困層への到達度

91 92年度に実験的に始まったSHGと金融機関の連結プログラムは、その後急速に拡大している(第3図)。2001年3月末には、金融機関から融資を受けるSHGの数は累積で28.4万になり、そのSHGのメンバー数はおよそ440万に達した(注27)。特にここ3年間の伸びは著しい。政府(NABARD)は、2008年までに金融機関から融資を受けられるSHGの数を100万にすること、つまり家族を入れれば貧困層の3分の1ないし4分

第3図 SHGプログラムの拡大



資料 NABARD, *Annual Report 1999-2000*. 2000-2001年度末のデータはNABARDでのヒアリングによる。

の1にあたる約1億人がフォーマル金融機関の金融サービスを得られることを目標にしているが、今のペースで増加していけば、予定よりずっと早くこの目標は達成されるであろう。

しかし、このSHGプログラムは、それが意図しているように本当に貧困層に到達しているのだろうか。この「貧困層への到達度」が、貧困緩和プログラムとしてのSHGプログラムの第1の評価基準である。「評価報告書」によると、1 SHGのメンバー数は平均16人であり、SHG世帯の主な職業をみると農業労働者の割合は31.5%、限界農民(農地面積が2.5ha以下)が23.1%、小農民(同2.5ha超~5.0ha以下)が29.4%、それ以上の中農民・大農民(同5.0ha超)が3.5%、非農業者が12.5%となっている。農村貧困者の中核をなす農業労働者が相当数SHGに加入しているものの、所有農地面積が2.5ha以上の、どう考えても貧困層とはいえない

い農家がSHGメンバーの3分の1を占めて  
(注28)  
いる。

SHGメンバーに高い比率で非貧困者が含まれていることは、SHG加入前に年間の純所得がすでに貧困線を超えていた世帯が標本数の58%もあったことに如実に表れて  
(注29)  
いる。これは、農村貧困層を選択的にターゲットとした貧困緩和政策としては、SHGプログラムの効果には大きな疑問があることを意味している。しかし、非貧困者の参加自体がSHGプログラムの失敗を意味するとは必ずしもいえないのではないかと、というのが筆者の考えである。このことは、次章以下においてより深く議論する予定である。

#### b. 借入条件の改善

SHGへの加入が貧困者世帯の経済状況に与える影響を検討するまえに、SHGプログラムによって彼らの金融環境がどう変化したかをみてみよう。第1表は、標本世帯の借入額がSHG加入の前後でどの程度変化したかをみたものである。これから、SHG加入後、標本世帯の借入額が平均で2倍程度(95%)に増加したこと、その増加率はSHGの活動年数が長くなるほど高くなる傾向があることがわかる。この増加を要因別に分解すると、増加の56%はSHG加入前に借入がなかったメンバーが新たに借金をしたことによるもの、残りは加入前すでに何らかの借金があった世帯がその借入額  
(注30)  
を増加したことによるものであった。借入額および借入頻度の増加は、この場合標本

世帯の貧困化が進んだことを意味するのではなく、必要なとき必要な額のローンに対するアクセスが改善されたと考えるべきで  
(注31)  
あろう。

SHG加入による金融環境改善の二つ目は、借入先の変化とそれによる借入金利の低下である。第2表が示すように、SHG加入前に金額ベースで42%と借入先の最大シェアを占めていた「金貸し」からの借入は、SHG加入後では3%へと劇的に減少している。「友人・親戚」や「その他」(商人、金融講などと考えられる)からの借入も大きく減少した。銀行・農協借入のシェアも大きく減少した(ただし総借入額が95%増加していることを考慮するならば、銀行からの直接

第1表 SHG加入前後の借入額変化

(単位 ルピー, %)

		SHG加入前	SHG加入後	増加率
活動年数	1年	2,842	2,853	0.4
	2年	4,314	5,585	29.5
	3年以上	4,335	8,922	105.8
平均		4,282	8,341	94.8

資料 V. Puhazhendhi, K. J. S. Satyasai, *Microfinance for Rural People: An Impact Evaluation*, NABARD, 2000, Table 6.2.5 (p.33), Table 6.2.6 (p.34) から作成  
(注) 平均値が「3年以上」の値と著しく近いのは、全標本世帯のうち「3年以上」の割合が85.3%と高いからである。

第2表 SHG加入による借入先構成の変化

(借入額構成比)

(単位 %)

	SHG加入前	SHG加入後	増加率 (ポイント)
(注) 銀行・農協	32.5	20.7	11.8
友人・親戚	15.9	1.0	14.9
金貸し	41.6	3.2	38.4
SHG		74.9	74.9
その他	10.0	0.2	9.8
合計	100.0	100.0	

資料 第1表に同じ。Table 6.2.7 (p.34)  
(注) 原典では「Bank」となっているが、明らかに農協も含まれるので、「銀行・農協」とした。

第3表 SHG加入前後の借入金利の変化

(単位 %)

		借入件数			借入額	
		SHG加入前	SHG加入後 (平均)	うちSHG	SHG加入前	SHG加入後 (平均)
金利年	12%以下	15.1	11.7	10.2	15.6	15.0
	12～24	33.0	32.2	83.8	31.8	75.6
	24～36	32.5	6.9	5.5	28.8	7.1
	36～48	37.8	0.6	0.5	6.2	1.1
	48～60	22.1	0.3		14.1	1.2
	60超	30.1			3.5	
合計		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

資料 第1表に同じ。Table 6.2.10.(p.37), Annexure Table 6.2.8.(p.6)から作成。

借入額はむしろ2割ほど増加した)。これらシェアを縮小した従来の借入先に代わってSHGが75%という圧倒的シェアを持つようになった。これは、SHGが農村金融市場と借入世帯に与えた影響の大きさを示している。

SHGへの加入は、また借金に対してSHGメンバーが払う金利を大幅に圧縮した。第3表は、SHG加入前と加入後の借入金利の分布を、借入件数、借入額別に比較したものである。一般の銀行や農協の貸出金利は最高で年20%弱だから、年利24%(月利2%)を超える金利を「高利」と考えてよいだろう。また、年利48%(月利4%)を超えるような金利を「超高利」とここでは呼ぼう。この「高利」(「超高利」を含む)借入の割合は、SHG加入後、件数で66.9%から7.8%へ、借入額で52.6%から9.4%へと大きく減少した。特に「超高利」の借入割合は、件数で29.1%から0.3%へ、借入額で17.6%から1.2%へと激減しており、SHG加入後、「超高利」の借入はほぼ一掃されたと

いってよいだろう。その理由は、もちろん、借入の大宗を占めるようになったSHG借入のほとんどが年利24%以下という「低利」であるためである。

このように、SHGへの加入はローンへのアクセス(借入頻度、額)を大きく改善した上に、借入コスト(金利)を大幅に圧縮したのである。

#### c. 借入資金の用途

次に、SHG加入によって増大した低利融資が何に使われているかをみてみよう。第4表は、借入金の用途を件数と金額ベースでみたものである。SHG加入前に件数で50%、金額で28%を占めていた消費目的の借入は、SHG加入後にそれぞれ25%、15%へと半減している<sup>(注32)</sup>。一方、SHG加入後、総額として2倍ほどに増加した借入額の大半は投資に向けられることになった。件数および金額ともにシェアを大きく伸ばしたのは、伝統的な農村の産業とは異なる分野、つまり工業・サービス・商売といった新分野

第4表 SHG加入前後の借入金使途構成の変化

(単位 %) )

	借入件数			借入額		
	SHG加入前	SHG加入後		SHG加入前	SHG加入後	
		全体	うちSHG		全体	うちSHG
農業関連	3.5	18.3	19.0	3.0	18.3	18.7
消費目的	49.8	25.4	27.0	28.3	14.5	16.8
耕作農業	27.2	23.3	21.9	24.2	25.8	24.0
農業投資	10.4	9.3	9.6	34.7	15.1	16.9
工業・サービス	8.0	20.3	18.8	6.8	23.1	19.9
業・商売						
その他	1.1	3.4	3.7	3.0	3.2	3.7
合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

資料 第1表に同じ。Table 6.2.9 (p.36), Annexure Table 6.2.5. Table 6.2.6 (p.6)から作成

への投資である。この表の分類の具体的な中身は「評価報告書」では明確ではないが、工業・サービス・商売への投資は耕作農業への投資とともにSHGメンバーの投資の中心を担うようになっている。

このように、SHG加入以前は病気や冠婚葬祭などの緊急時に高利インフォーマル金融から借入するものが多かったが、SHG加入の後は、増大した借入の大部分が農業・非農業への投資に向けられている。

d. 標本世帯の経済状況にSHGが与えた影響

SHGへの加入後、メンバーの経済的状況がどのように変化したかをみてみよう。「評価報告書」はSHG加入後に標本世帯の所得と資産、貯蓄が増大したことを報告している。まず世帯の純所得だが、加入後に平均して純所得は33%増加し、その増加率はSHGの活動期間が長いほど高くなる傾向にある(第5表)。この所得増大の効果は貧困者ほど大きいことも注目される。後でみるように(第7表)、SHG加入前に貧困線以

下の所得水準であった世帯の純所得はSHG加入後に89%も増大しており、非貧困世帯の21%よりずっと増加率が高い。SHGは持続的かつ加速度的にメンバー、特に貧困メンバーの所得を増加させる効果があるといえよう。

SHG加入がメンバー世帯の資産形成、そしていざという時への備えを高めていることを示す一つの指標が貯蓄額の増加である。第6表は、SHG加入前後の平均貯蓄額を比較したもののだが、これから加入後には貯蓄額が平均で2倍強に増加したこと、貯蓄増加率はSHGの活動期間が長いほうが高くなる傾向にあること、貯蓄の半分近くはSHG活動によることがわかる。しかし、標本世帯の平均的な貯蓄額の変化よりも大

第5表 SHGメンバー世帯の年間純所得の変化

(単位 ルピー, %)

		SHG加入前	SHG加入後	増加率
活動年数	1年	20,179	21,805	8.1
	2年	19,602	24,425	24.6
	3年以上	20,251	27,414	35.4
平均		20,177	26,889	33.3

資料 第1表に同じ。Table 6.3.1 (p.41)

第6表 SHG加入前後の貯蓄額の変化

(単位 ルピー, %)

		SHGの活動期間							
		1年		2年		3年		平均	
		加入前	加入後	加入前	加入後	加入前	加入後	加入前	加入後
預 け 先	SHG		944		559		626		629
	銀行(含む農協)	847	932	780	951	295	634	367	679
	友人	264	326	56	87	89	134	93	136
合 計		1,111	2,202	836	1,597	384	1,394	460	1,444
増加率		98.2		91.0		263.0		213.9	

資料 第1表に同じ。Table 6.2.1 (p.31), Table 6.2.5., Table 6.2.3 (p.32) から作成

第7表 SHG加入前後の貧困世帯数および所得の変化

(単位 ルピー, %)

			加入後の所得状況		全体	
			貧困世帯	非貧困世帯	SHG加入前	SHG加入後
加 入 前	貧困世帯 (234世帯)	世帯数 純所得 貧困線との所得差	122 11,112 6,861	112 23,612 9,490	234 9,044 7,086(*)	234 17,092 962
	非貧困世帯 (326世帯)	世帯数 純所得 貧困線との所得差	3 6,800 6,151	323 33,737 19,999	326 27,731 14,001	326 33,488 19,758

資料 第1表に同じ。Table 6.3.5 (p.45) から作成

(注) (\* 原典では 7,086となっているが 明らかな間違いなので 7,086ルピーとした。)

切なのは、貧困層の貯蓄がどうなっているかである。SHG加入前は、標本世帯のうち77%がまったく貯蓄をもたず、わずか10%の世帯が全貯蓄の79%のシェアを占めるといふ極端な格差があった。<sup>(注33)</sup>それがSHG加入後は、ほぼ全世帯が貯蓄を行っている。これは明らかにSHGプログラムに組み込まれた貯金活動の成果である。SHGプログラムは、貧困者の貯蓄増大という重要な効果を持っているのである。

そして最後に、貧困緩和を目的としたSHGプログラムの成果を最も明確に示す指標である、「貧困線を超えた貧困層の割合」をみてみよう。第7表が示するのがそれである。これによると、SHG加入前に貧困

線以下の所得水準であった234世帯のうち、SHG加入後の調査時点で貧困線を超える所得をあげた世帯は112世帯であった。つまり、貧困世帯の48%がSHG加入後に貧困線を超えたことになる。貧困線を超える貧困世帯の割合はSHGの活動期間が長くなるほど高まり、3年以上活動しているSHGでは56%となっている。<sup>(注34)</sup>SHGの貧困緩和効果はIRDPにくらべて格段に大きく、しかも活動期間が長いほど高まるといえよう。

e. 社会的効果と金融としての健全性

なお、SHGプログラムを評価する上で見落としてならないもう2つの点は、SHGが

受益者に対して与えた社会的影響と、この金融プログラムが金融としてどの程度健全であるかという問題である。前者に関して「評価報告書」は、SHGの加入によってメンバー（そのほとんどは女性）の自信や家庭における地位が高まったこと、他者とのコミュニケーションが高まったこと、社会的問題に対して積極的にかかわれるようになったことなど、社会的側面でも大きな効果があったことを報告している<sup>(注35)</sup>。比較の方法には異論もあるが、SHGが標本世帯に与えたインパクトとしては、経済的影響よりもむしろ社会的影響のほうが大きいというのも、この「評価報告書」の一つの結論<sup>(注36)</sup>である。しかし、本稿はSHGの経済的效果の分析に重点をおいているので、社会的効果については以上の言及にとどめたい。

SHGプログラムの評価において無視できない重要なもう一つの視点は、金融プログラムとしての健全性、すなわち持続性と自立性である。NABARDの「評価報告書」は世帯への影響評価であるため、こうした観点からの分析は行われていないが、SHGの返済率が94%と非常に高いことが報告されている<sup>(注37)</sup>。これは、SHGプログラムが金融として自立するための必要条件を一つ満た

第8表 SHG加入前後の借金返済率の変化  
(単位 %)

		SHG加入前	SHG加入後
借入先	銀行・農協	63.3	92.4
	友人・親戚	90.0	89.6
	金貸し	95.3	82.7
	SHG		94.4
	その他	94.7	93.6
平均		83.9	93.6

資料 第1表に同じ。Table 6.2.12.(p.38)から作成

していることを示している。また、SHG加入後は、銀行(含む農協)から借りた他の一般借入の返済率も向上していることが第8表からみてとれる。これは、SHGプログラムが農村社会の金融規律の向上によってフォーマル金融機関全体の健全性を高める効果をもつことを示唆している。

### 3. SHGプログラムの成功要因と課題 現地調査によるSHGプログラムの分析

以上、インドのSHGプログラムの概要について整理し、またSHGプログラムが受益者世帯に与えた影響について概観した。貧困層へのターゲット化という点で成果に疑問が残るものの、全体として極めてすぐれた成果を生んでいるといえよう。しかし、実際にSHGプログラムが農村の現場でどのように機能し、どのような課題があるのかは未解明のままであった。

そこで本章では、筆者が主に今年(2001年)に行った現地調査に基づき、SHGプログラムが良好な成果をあげている要因と課題を明らかにしていきたい。明らかにすべき点は、農村貧困世帯の金融ニーズは何であり、SHGがそれにどのように応えているか、インフォーマル組織であるSHGはどのように機能しているか、金融機関にとってSHGプログラムに取り組むメリットはあるか、貧困緩和への効果と金融としての自立性という観点からSHGプログラムに残された課題は何か、である。

### (1) 現地調査の概要

SHGに関する筆者の現地調査は、主に今年(2001年)4月に行われた。<sup>(注38)</sup> 調査地は、インド西部に位置するマハラシュトラ州ムンバイ(ボンベイ)市近郊の農村部と、東部に位置する西ベンガル州農村部の3箇所、計4箇所である(第4図)。マハラシュトラ州では国有商業銀行の農村支店、西ベンガル州では国有商業銀行の農村支店1つと2つの農協(単位農業信用協同組合)について調査を行った。

第4図 現地調査地の位置



第9表 各金融機関のSHGへの取組みと成果

(単位 ルピー)

	マハラシュトラ州		西ベンガル州		
	ライガド県		フーグリー県	ナディア県	24ボルガナ(北)県
	国有商業銀行 (Bank of India) P農村支店 <sup>注1)</sup>		S農協(単協)	G農協(単協)	国有商業銀行 (Allahabad Bank) M農村支店
NGO等の関与	あり		なし	なし	あり
SHG開始年	1998年		1996年	1999年	1996年
SHGの数(うち女性のSHG)(人)	7(7)	5(5)	20(176)	9(5)	125(125)
SHGメンバー総数(人)	133	74	1,185	66	1,500
総世帯数に占める組織率 (%) <sup>注2)</sup>	ほぼ100	28	44	5	50
メンバー当たり1か月貯金額	300	50	10~50	20~90	10~25
SHGへの貯金額(一人当たり)	...	...	80万 (683)	1.6万 (242)	30万 (200)
SHGへの融資残高 (一人当たり) <sup>注3)</sup>	...	...	151万 (1,272)	0.9万 (132)	80万 (533)
返済率(%)	100		97~100	返済期限来ていない	100
地域の特徴	大都市近郊農村		純農村部	純農村部	大都市近郊農村
融資の主な用途	野菜栽培, 畜産, 小商売		畜産, 耕作農業, 野菜栽培	消費目的, 耕作農業, 畜産	農業, 商売
メンバーへの貸出金利(年利%)	24	60	14	24	24~36
非メンバーへの貸出 <sup>注4)</sup>	なし	あり	なし	あり	あり

資料 2001年4月の現地調査による。ナディア県G農協については、一部2000年9月現在のデータである。

- (注)1. この金融機関では二つの村でSHGを組織している。ここでは可能な限りそれぞれの村のデータを示した。  
 2. ライガド県のSHGについては二つの村のそれぞれの総世帯数に占めるSHGメンバーの割合、他の金融機関については営業範囲内の世帯数に対するSHGメンバー数の割合で求めた(いずれも概数値)。  
 3. 金融機関から融資を受けていないSHGのメンバーも含む。  
 4. いずれも、金融機関でのヒアリングでは「非メンバーへの貸出は認められない」という回答であったが、実際に非メンバー貸出をするSHGが確認できた場合は「あり」とした。すべてのSHGが非メンバー貸出をしているわけではないことに注意。なお、非メンバーへの貸出が確認できなかった場合は「なし」としたが、実際には「ある」可能性も否定できない。

以上4つの農村金融機関についてSHGプログラムの活動概要を示したのが第9表である。SHGの組織化が始まった時期や取組方針などの違いにより、金融機関が組織するSHGの数、対象農村の総世帯に対する組織率、動員貯金額、SHGへの融資額などには大きな差がある。実際、ほとんどの世帯がSHGに組織されたような村がある一方で、組織率が10%に満たない村もある。しかし、1調査地を除きSHGのほとんどが女性グループであること、金融機関借入に対するSHGの返済率はほぼ100%であること、貯金動員の成功などから、SHGプログラムはいずれの金融機関においても成功しているといつてよい。

## (2) SHGプログラムが成功した理由

続いて、以上のような指標からみてSHGプログラムが大きな成果をあげている理由を、SHGメンバーのニーズ、SHGの機能、金融機関へのインセンティブから検討してみよう。

### a. 農村住民の金融ニーズ

すでにみたように、インドのSHGプログラムはメンバーの連帯責任はあっても無担保融資であり、グラミン銀行のような金融機関による厳格な顧客管理もない。にもかかわらず定期的な貯金活動と100%近い返済が行われているのだから、そこにはSHGプログラムが提供するサービスに対する農村住民の強いニーズが存在するはずである。農村住民、特に貧しい人々がSHGプロ

グラムに期待する金融ニーズとは何であろうか。筆者は、各調査地でSHGのメンバーに「SHGについてどう思うか」と尋ねたが、その答えは一様に、「とてもよい」というものであった。そして、その理由としてほとんどの場合、「必要な時低利でお金が借りられること」「貯金が増えたこと」をあげた。農村住民にとってSHGプログラムの最大のメリットは、「融資をタイムリーに低利で得られること」と、「安全な貯蓄手段」に対する彼らの強いニーズを満たしていることだといえよう。<sup>(注39)</sup>

誰でもが望むこれらの金融サービスは、従来商業銀行や農協などフォーマル金融でも、インフォーマル金融でも対応できなかった。フォーマルな農村金融機関は無担保融資を行わないのが通常で、担保となる資産を持たない貧困層には手が届かない。たとえ融資がされても従来はIRD Pのように生産目的の貸出が中心で、特に貧困者が日常必要とするような数百ルピー（数百円～3千円程度）程度の少額な消費目的の短期融資は行わない。金融機関にとって取引費用が高くなりすぎるからである。結果的に、貧困層の多くは従来フォーマル金融機関の顧客となり得なかった。たとえば、西ベンガル州G農協は優れた金融活動をしている農協だが、傘下のSHGメンバー66人のうち本人あるいは家族が農協の組合員である人は13人、農協に貯金口座をもつ人は21人に過ぎない。多くの貧困者にとり、SHGプログラムによって初めてフォーマル金融へアクセスする道が開かれたのである。

SHGができる前に貧困者の資金需要を主にカバーしていたのは、少額・無担保・即決の融資が可能なインフォーマル金融だった。インフォーマル金融のなかには、親戚や友人、なじみの商店主からの借入など無利子あるいは低利の融資もあるが、それが得られなければ月利4～10%（年利48～120%）にもなる高利貸しや金融講から借り入れざるを得ない。そして、それさえ得られないこともしばしばなのである。

SHGプログラムは、自分たちの貯蓄能力にあった無理の少ない定期貯金によって共同の基金を作り相互に低利で融通しあうことで、緊急の出費（その多くは消費目的）に対応することをまず可能にした。第10表は、西ベンガル州の3つの金融機関（2農協、1商業銀行）が組織する8つのSHGによるメンバーへの貸出の額と用途などをSHGから聞いて整理したものである。SHGが作られてまだ日が浅く、金融機関からの借入が始まっていないSHGでは、自分たちの定期的な貯金からなる共同の基金を利用しながら相互融資を行っている。この場合、一人当たりの融資額は、ほとんどの場合各メンバーの貯金額と同程度の数百ルピー（3千円以下）という少額である。目的は様々だが、「病気になったので薬を買う」「結婚式の必要経費をまかなう」「仕事がなく収入がないので食料品を買う」など、避けられない消費支出のための借入が多い。こうした不可避な支出にとって低利でタイムリーな融資がどの程度望まれているか、具体的な事例によってみてみよう。

< ケース > K.S.さん（女性、33歳）

K.S.さんの夫は、日雇いの農業労働者であったが、病気で最近亡くなった。昨年の稲作もうまくいかず、残された家族は14,500ルピー（約40,600円）という多額の借金を負うことになった。これは、農業労働の日当（35ルピー）で1年以上の賃金に相当する。借金のうち8,000ルピーはわずかに持つ農地（6a）を担保にして借りた。利子はつかないが、農地の耕作権は相手に渡ったの<sup>（注40）</sup>で、農業からの収入はなくなった。それでもわずか6,000ルピーを金貸しを専門とする金融講から月利5%（年利60%）で借りている。毎月払う金利は300ルピーに達し、金利だけで日雇い農業労賃のおよそ9日分に相当する。月利2%（年利24%）の低利なSHG融資も受けているが、SHGがまだ新しく、1回の貯金額も少ないことから共同基金が少なく、また金融機関からの融資が始まっていないため500ルピーしか借りられない。SHGは毎月20ルピーの少額の貯金で低利の融資が受けられるので、とてもよいと思っている。将来のことを考えて、これからもSHGを続けていきたい。

< ケース > N.M.さん（女性、35歳）

農地はまったくなく、夫は日雇いの農業労働者。SHGからの借入は、子供の高校進学のため1年前に月利1.5%（年利18%）で借りた500ルピー。また、半年ほど前から夫が病気になった。SHGの基金が底をつき、金融機関からの融資もまだ始まっていないため、それ以上SHGから借りられなかった。

第10表 SHGの成熟に伴う借入額および使途の変化  
西ベンガル州のSHGの事例

(単位 ルピー)

SHG番号	設立年月	メンバーの性別	メンバー数	一貯金額 一人当たり毎月の	総貯金額 (一人当たり)	金融機関からの借入	メンバーへの貸出金利 (年利)	返済期間	メンバー番号	農地所有面積 (ha)	借入額	目的
	2000年 6月	男性	10人	(注1) 40~45	1,250 (125)	なし	24%	2~3 か月	2 4 9	- 0.07 -	150 100 100	妻の病気の治療費,食料購入 娘の病気で薬を購入 不明
	99年 9月	女性	11人	30	4,620 (420)	なし	18	半年	1 2 3 4 5 6 7 9	5.28 - - - 0.4 0.2 0.66 0.66	300 300 500 500 400 500 400 400	牛の飼料購入 乳牛の購入 娘の服を買う 息子の学校の制服を買う 袋貼り商売の資金(古新聞購入) トイレを作るため 農業経費 牛の飼料購入
	99年 8月	男性	10人	(注2) 80~90	5,769 (577)	なし	18	返済 可能 なとき	1 2 3 5 6 7 8 9 10	- - - - - - - - 0.1	500 200 500 500 500 200 200 600 600	父親の病気の治療費 病気の治療費 娘の出産費用 農業経費 商売の資金(ココナツの売買) 仕事がなく,食料を買うため 子供の病気の治療費 結婚式の費用 荷車購入
	99年 5月	男性	8人	(注2) 80~90	11,700 (1,463)	なし	18	半年	2 3 5 6 8	0.07 0.1 - - 0.03	1,200 200 3,000 700 700	稲作の経費 子供が病気で薬を買うため 洪水で被災した娘を援助するため 農地を借りるため 家の修繕
	97年 7月	女性	5人	30	7,500 (1,500)	あり	14	3年	1 2 3 4 5	- - - - -	5,000 5,000 5,000 5,000 5,000	米の精米ビジネス 雑貨店の経営資金 雑貨店の経営資金 米の精米ビジネス 魚の商売
	96年 12月	女性	17人	15	9,520 (560)	あり	24	1年	1 2 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14	- 0.76 - 0.13 - 0.13 0.13 0.25 0.07 0.92 - -	2,000 2,500 4,000 200 2,000 400 2,500 9,500 4,000 2,000 300 800	治療費,結婚の費用など トイレを作る 家を作るために土地の購入 荷車のタイヤ修理 食料購入 子供の教育費 借金の返済 灌漑用井戸の設置 娘の結婚費用 農業経費 医者への支払い ミシン購入
	96年 11月	女性	5人	30	8,000 (1,600)	あり	14	3年	1 2 3 4 5	- - - - -	4,600 4,600 4,600 4,600 4,600	ボールペンの軸加工商売 ヤギの飼育 乳牛購入と牛乳の商売 乳牛購入と牛乳の商売 乳牛の購入
	96年 9月	女性	20人	10	10,900 (545)	あり	24	1年	2 3 4 5 8 9 10 11 14 17 18 19	0.26 - - 0.26 0.26 0.07 0.92 - 0.33 - - 0.26 0.13	8,000 2,500 2,000 7,500 2,000 850 4,500 350 3,700 5,200 8,000 13,500	野菜の商売 乳牛の購入 野菜の商売 農業経費 農業経費 娘の結婚費用 肥料の商売 家の修繕,消費 農業経費 農業経費 家具製造の商売 野菜の商売

資料 現地調査。～ はG農協, はS農協, は商業銀行M支店傘下のSHG。 , , のSHGについては2000年9月のデータ。それ以外については2001年4月のデータ  
(注)1. 毎週2回,各5ルピーを貯金。  
2. 毎週2回,各10ルピーを貯金。

その結果、月利5%(年利60%)の金融講から借り、その利子だけで毎月100ルピーの返済に追われている。これは農業労賃3日分に相当する。SHGについては、利子が低く、必要なときに借りられるので利益が大きいと考えている。SHGに入っていなかったら子供を進学させられなかっただろう。毎月30ルピーの定期貯金は楽ではないが、子供の教育など将来のことを考えると、苦勞してでもSHG活動を続けなければならない、と考えている。

この2つの事例は、世帯の主要な稼ぎ手が病気になったり農作物が不作になったりした場合、どこからか低利融資が受けられない場合貧しい人々は高利の負債を背負わざるを得ずそれによって脱出困難な貧困状態に陥りやすいこと、また、子供の進学資金(教科書を買うため)のようなわずかなお金が必要な時に工面できるか否かで貧困世帯の将来が大きく変わり得ることを示している。こうした資金に対して極めて強いニーズがあることは、容易に理解できるだろう。そしてSHGプログラムはこうしたニーズに応えることができる。実際、多くのSHGメンバーは、SHGプログラムの最大の利点として、「SHG活動を始めてから、緊急時にお金の心配をすることがなくなった」ということをあげるのである。

緊急時の支出に対する備えとしてのSHG活動は、貯金額に応じて金融機関から融資を得られる次の段階において、生産的投資の資金源として役割を高めてくる。第

10表が示すように、毎月の貯金額がわずかでもSHGの活動期間が長くなると金融機関からの借入が可能になり一人当たりの借入額は飛躍的に多くなる。SHGの他のメンバーから理解が得られれば、さらに多くの額を優先的に借りることもできる。<sup>(注41)</sup>こうした「乗数効果」により、貯金すればするほど巨額の低利融資が得られる。しかも、きちんと返済さえしていれば、その使い方は自分たちで自由に決めてよいから最も自分が必要とすることに使うことができる。こうしておのずから貯金活動に熱が入るのである。SHGの活動が活発になるにつれて、1回の貯金額が増加する傾向が広くみられるのはその証左といえよう。

例えば、インド最大の商業都市であるムンバイ市近郊農村部にあるK村では、ムンバイ市場にむけた野菜栽培が盛んで、野菜の栽培と流通に対する投資熱が高い。あるSHGでは、3年半前に毎月一人100ルピー(280円)で始めた貯金は増加されて、現在毎月300ルピーになっている。この貯金を元にSHGは積極的に銀行からお金を借り、メンバーは必要なさまざまな支出にあてている。筆者が訪れた時、この村ではほとんどの家が新築されており、経済状況が急速に改善されているのが実感できた。

このように、SHGプログラムが成功している最大の理由は、それが農村世帯の金融ニーズにあったサービスを提供できているからといってよいだろう。

## b. SHGの管理機能

しかし、定期的な貯金や返済の滞りなどSHG活動の妨げとなるメンバーの行為に対してSHGが効果的に対処できなければ、SHGの活動はすぐに停止してしまうだろう。グラミン銀行と違って個々のメンバーに対する金融機関の管理は極めて弱いからである。

SHGは、5～20人からなる自主的に組織された自助グループで、もともとお互いによく知っている近隣世帯により構成される。すでに形成の過程で素行の悪い人間を除外するメンバーの選択(peer selection)が行われる。

また、このSHGは金融機関との取引主体であり、すべてのSHGメンバーはこの取引に対して連帯責任を負い、一人の返済不履行はメンバー全員に損失を与えるから、メンバー間の相互監視(peer monitoring)機能が働く。例えば、グループの規律を守るため、月一度の定例ミーティングに欠席した者に対しては罰金を払わせるところもある<sup>(注42)</sup>。定期的な貯金や返済を渋るメンバーに対しては他のメンバーが集団で家に押しかけて圧力を加えるというところが多い。自分一人では貯金を行うことは収入が不安定な貧困者にとって決して簡単なことではない。支出の必要性があまりにも高いからである。だから、SHGに加入して相互監視の下で定期的な貯金が義務化されてはじめて貯金<sup>(注43)</sup>ができたという人も多い。

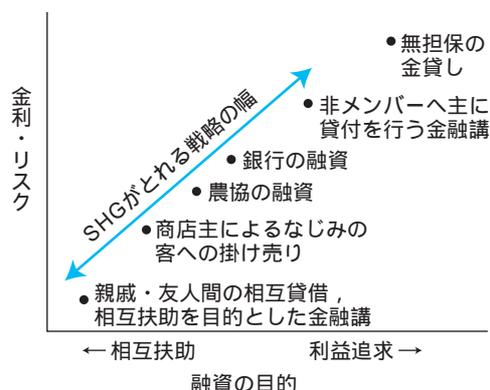
とはいっても、様々な事情で必ずしも定期的に貯金や返済ができない場合があるこ

とはお互い了解済みであり、今月できなかった貯金や返済を翌月にまわすということは、かなり一般的に行われている。近所に住んでいるから相手の事情はよく分かっているのであり、いつ貯金・返済が可能かについては高い共通認識があると考えられる(情報の非対称性が少ない)。収穫期に未納の返済や貯金がきちんと払われることが分かっていたら、多少の遅れは問題とされない。したがって、毎週の分割払いというように返済条件が厳しく硬直的なバングラデシュのグラミン銀行に比べて、インドのSHGはこうした事態にかなり柔軟に対応しているといえそうである<sup>(注44)</sup>。

また、西ベンガル州S農協傘下のSHGでは、何かの理由で返済がきちんとできない人のために「緊急基金(emergency fund)」を積み立てている。一時的な立替システムだが、利用した人はその後きちんと払っており、問題はないとのことである。このように、SHGは定期的な貯金と借金返済に対する相互監視組織としてだけでなく、多くの場合リスクに対する相互扶助組織としても有効に機能しているようである。

とはいっても、SHGが必ずしも健全な相互監視・相互扶助組織として機能するわけではない。現在、インドの農村部には商品経済の発達に伴って、メンバー以外への金貸しを主な目的とする金融講が多数出現している。これはしばしば年利100%にもなる融資を行って高い収益を生む反面、新たな高利貸しとしてリスクの高い商売となっている。SHGとしても、メンバー内部だけで

第5図 農村金融の種類と特徴



資料 筆者作成

低利で運用するよりも、外部に一般金利で（高利で）貸して利益を増やそうという誘惑が強く働くのである。筆者が訪れたSHGのなかにも、メンバー以外への高利融資を行うものがあった。SHGは「低リスク・相互扶助」型にも、「高リスク・利益追求」型にもなることができる（第5図）。プログラムを実施している農村金融機関やNGOとしてはSHGが後者の戦略を取らないように指導しているし、最初の6か月の観察期間で望ましいSHGを選抜するシステムをとっている<sup>(注45)</sup>。しかし、現実にはSHGのなかには「高リスク・利益追求型」になるものもあり、今後SHGプログラムの普及が一層進むにつれて、その危険性は高まる可能性もある<sup>(注46)</sup>。

### c. 金融機関にとってのSHGプログラムのメリット

SHGメンバーとなる農村住民にSHGプログラムに対する高いニーズがあったとしても、それを提供する金融機関に有効なイ

ンセンティブが働かなければ、SHGプログラムという「金融商品」は普及し得ないはずである。筆者が訪問した4つの農村金融機関では、SHGは「組織するのに手間がかかるが、一度作ったら面倒がない」「返済率が極めて高く、収益性が高い」プログラムであると受け取られていた。

まず、「作るのに手間がかかるが、一度作ったら面倒がない」とは、どういうことだろうか。NGOが「SHG組織促進者」として関与していない場合、金融機関が直接指導してSHGを立ち上げなければならない。SHGプログラムの仕組み、簡単な簿記会計の方法、問題処理の仕方などを、SHGを作ろうという村に出向いて数回（SHGメンバーの教育レベル等により異なるが、2～5回程度）教える。そして半年間SHGのミーティングや貯金がきちんとされているかを観察し（この間に何回かミーティングに出席する）、決められた方法でSHGの活動能力を評価した上で、一定の基準に達していれば預金額と必要に応じた融資を開始する。ここまでの段階は、金融機関の職員にとって従来の業務の枠を超える多少「厄介な」仕事と思われるようである。全員参加を図るため、SHGのミーティングは夜に行われることが多く、金融機関職員も夜に村を訪問しなければならないからである。

しかし、一度SHGが金融取引の相手として動きはじめると、SHGプログラムは金融機関にとってかなりメリットが多い。第1に、5～20人のメンバーからなるSHGに対し、口座や融資手続き一つで済むため、書

第11表 西ベンガル州フーグリー県S農協におけるSHGプログラムの損益計算書

(単位 ルピー)

収 入		支 出	
項 目	金額	項 目	金額
(1) 金利収入 (SHGからの預金をDCCBに再預金) (52.7万ルピー 年利13%)	68,510	(1) 金利支出 (SHGの預金に対して) (52.7万ルピー 年利9%)	47,430
(2) 金利収入(SHGへの貸付) (180万ルピー 年利12%)	216,000	(2) 金利支出 (DCCBから貸出原資の借入) (180万ルピー 年利9.5%)	171,000
		(3) SHG担当者への給与 (月給2,600ルピー)	31,200
		(4) その他の支出 (SHGへノート配布など)	2,500
小計	284,510	小計	252,130
		利益	32,380
総計	284,510	総計	284,510

出典 Ashok Bandhopadhyay, *Poverty Alleviation : Self Help Group : Cooperatives within Cooperatives : 4th Model*, mimeo, undated.

- (注) 1. DCCB(県中央協同組合銀行)は県レベルにおける農協の連合会。  
 2. 何年度のデータが示されていないが、筆者のデータと照らし合わせると、1999～2000年度のデータと推定される。  
 3. この農協のSHGプログラム担当者は1名、SHG数は201、メンバー数は1,185、返済率は97～100%である(2001年3月末のデータ)。

類作成・返済管理などの手間が大幅に省け、取引費用が著しく圧縮できる。SHGがうまく機能し、返済が確実であると信頼できれば、長期大口の融資をすることができ、金融機関にとってメリットがさらに大きい。

第2に、返済率が極めて高く、顧客管理も容易なので、「SHGについては頭を悩ませる必要がない」という安心感がある。同じ貧困者向けの融資であるIRDPPの返済率が極めて低く金融機関にとって頭痛の種であるのとは対照的である。

第3に、SHGへの貸出額は金融機関への預金額にリンクされているし、SHG活動は貯蓄慣習の形成に役立つので、貯金動員効果が大きいことである。

第4に、SHG貸出原資がNABARDから年利6.5%という「低利」で供給されるし返

済率も高いことから、SHGプログラムは金融機関にとって収益を生む商品である。このことは、西ベンガル州S農協のSHGプログラムに関する損益計算書からも見て取れる(第11表)。末端の金融機関の利ざやは2.5～3%程度と決して高くはないが、返済率が高いこと、SHGへの組織化で取引費用が圧縮できることなどから、収益が生まれるのである。

そして第5として、SHGプログラムに取り組むことによって不良債権比率が低下するなど金融機関全体の経営状況が改善される効果がある。

SHGプログラムが農村金融機関にとってメリットの多いプログラムであることは、それが貧困者のための金融商品という本来の位置付けを超えて、他の階層にまで広げられる傾向があることに表れている。

例えば、筆者が訪れたマハラシュトラ州の1つの村では、明らかに貧困層ではない世帯も含めてほぼ全世帯がSHGに組織されており、金融機関の支店長も、「SHG加入には所得による制限はなく、だれでもSHGに入れる」と言っている。また、西ベンガル州の商業銀行農村支店でも、SHGが盛んなある村ではほとんどの世帯が同様にSHGに参加している。この銀行では、従来個人向けになされていた少額融資はSHG融資に転換したという。SHGメンバーに多数の非貧困者が混入している原因は、SHGプログラムが非貧困層にとってメリットが多いプログラムであると同時に、金融機関にとってもメリットが高いからだと考えられるのである。

### (3) SHGプログラムの課題

SHGプログラムは、貧困緩和効果と金融としての健全性という点において、従来のインドのマイクロファイナンスに比べてはるかに大きな成果をあげている。しかし、NABARDの「評価報告書」や筆者の現地調査からは、以下のようないくつかの重要な課題が浮かび上がってきた。

第1に、貧困層のターゲティングの問題である。SHGプログラムの受益者に多くの貧しい人々が含まれていることは事実だが、貧困線を超える所得階層の人が多数含まれているのも事実である。SHGプログラムの実際の貧困緩和効果は、SHGの数、メンバーの数等が示す数値よりも大分割り引いて評価されなければならない。ただ、

SHGプログラムは直接的な補助金付き融資ではないし、安全な貯金手段やニーズに応じた融資という普遍的な金融サービスへの農村住民のアクセスを高め金融機関の金融仲介機能を高めるのだから、貧困者が自由に参加できるのなら非貧困者がSHGプログラムに参加することは問題とはならない。むしろ、全層的な農村住民の参加は、貯蓄動員の推進と金融規律の向上といった金融発展の必要条件をもたらず点で極めて望ましい。しかし、非貧困者の参加が貧困者の参加を排除する力学が働いているなら、問題は大きい。すぐ後でみるようにSHGプログラムの貸出原資がNABARDから低利で供給され、この希少資源が大口貯金者(つまり非貧困層)に「乗数効果」によって集中的に再配分される効果があることを考えれば、なおさらである。受益者の資産の上限を厳しく定め、厳しい管理のもとで運営しているグラミン銀行でさえ、最貧困層にサービスを届かせることが困難であることはよく知られている。<sup>(注52)</sup>「月10ルピー(28円)程度の貯金なら誰にでもできる」と関係者の多くは言うが、SHGプログラムがどの程度真に貧しい人々に到達できるかは、今後検証されるべき重要な課題であろう。

第2に、インフォーマル組織であるSHGの「逸脱」行為をどう防ぐか、という問題である。「インフォーマル金融=悪」という従来の常識に反して、<sup>(注53)</sup>多くのSHGが一般的には高い自律性と相互扶助機能、そして柔軟性をもった優れた金融仲介組織として機能していることはすでにみたとおりである。

しかし、NABARDあるいはプログラム実施金融機関・NGOの指導と期待に反して、SHGメンバー以外の人々に「超高利」で又貸しを行うようなSHGも現地調査では観察された。筆者はこれを一概に「悪」あるいは「SHGプログラムの失敗」とは考えないが、<sup>(注54)</sup>「低リスク相互扶助」型のSHGではなく「高リスク利益追求」型のSHGが増えた場合、全体としてSHGプログラムの高い健全性が維持できなくなる可能性もある。SHGプログラムのさらなる拡大に伴って起こり得るSHGの高リスク指向をどう防<sup>(注55)</sup>ぐかが今後の課題となる。

第3に、NABARDが低利の貸付原資供給を行っている資金・金利構造の問題である。NABARDからSHG貸出の原資として金融機関に供給される低利（年利6.5%。公定歩合は96-97年度で平均12%、現在でも7.0%）資金によって、農村金融機関はSHGプログラムから利益を得ている。また農村金融機関もSHGに対して年利12%程度と、消費目的も可能な無担保資金としては破格の低金利で供給でき、これが非貧困者も含めて農村住民が広くSHGプログラムに参加する大きなインセンティブとなっている。これは制度作りの初期段階として一時的には正当化され得るかもしれないが、市場を歪曲する金利構造は長期的にはプログラムの発展を阻害するから、将来は是正されるべきであろう。「NABARDから資金が得られなかったらSHGプログラムをやめるか？」という筆者の問に対して、複数の金融機関は「貯金動員によって得た自己資金

<sup>(注56)</sup>を使ってでも続けたい」と答えている。一度軌道に乗れば、SHGプログラムは真に自立した金融プログラムとして持続できると考えられるのである。

第4の課題は、金融機関がSHGプログラムを促進するようなインセンティブを制度化することである。よいNGOの支援がない地域では、銀行や農協などが直接SHGを組織し面倒をみなければならない。SHGの活動が軌道に乗るまでの世話は、金融機関にとって通常の銀行業務の枠を超える。従来のマイクロファイナンスのようにノルマとしてではなく、SHGプログラムに対する金融機関や職員の積極的な取組みに対してインセンティブを与えるような制度を作っていくことが、SHGプログラムを今後さらに<sup>(注57)</sup>広げていくために必要であろう。

そして第5の課題は、継続的な金融サービスは貧しい人々が貧困状態から抜け出すための一つの必要条件にすぎず、SHGプログラムの最大の効果を引き出すためには、他の必要条件の改善が必要だということである。それらは、貧困層の所得を増大する農業政策（緑の革命、農業多角化推進、農業所得安定政策等）、地域雇用促進政策、インフラ整備、教育・技術研修の普及、保健衛生の<sup>(注58)</sup>改善、市場の育成、等である。NGOや農協はこうしたサービスを複合的に提供する有効な機関であり、NGOの育成あるいはSHGプログラムにおける農協の取組みに対する支援は今後も力を入れるべきであろう。

## 4. おわりに

### SHGプログラムの成功の意味

#### (1) SHGプログラムが貧困緩和政策と農村金融理論に対して持つ意味

インドのSHGプログラムは始まってまだ日も浅く、研究も十分に進んでいないため、確かな評価を下すには時期早尚かもしれない。しかし、これまで検討してきた限りでは、まだ改善すべき余地はあるものの、SHGプログラムは大きな成果をあげていると考えてよいだろう。その含意の一つは、極端な貧しさのなかにおかれてきた3～4億ともいうインドの貧困層の生活と農村経済全般がこのプログラムの成功によって大きく変わる可能性が出てきたことである。

第2の含意は、適切なインセンティブ構造をもつ金融商品を開発すれば、フォーマル金融機関は補助金やグラミン銀行のような強力な管理組織なしに貧困層に到達することができ、金融としての健全性を維持しながら貧困者に有効に活用され得るということである。貯蓄動員の成功とインフォーマル組織の活用による金融機関の取引費用の圧縮そして柔軟性という点で、インドのSHGプログラムはグラミン銀行にまさるマイクロファイナンスの新しいモデルと考えてよいのではないか。

第3の含意は、農村金融論への貢献である。SHGプログラムの成功は、「貧困緩和のためには低利あるいは補助金付き融資が必

要だ」「貧困者は貯蓄能力がない」「インフォーマル金融=悪」「貧困層へのマイクロファイナンスは高いコストがかかる」という従来の金融論の「常識」を大きく修正した。また市場メカニズムの有効性と、貧困者の多くが機会(適切な金融サービスへのアクセス)さえ与えられればそれを活用し自らの生活を改善できる能力と合理性を持っていることを示した。また、適切にデザインされたプログラムの下では、外部(政府)資金の農村注入も借り手のモラルハザードを引き起こさず、貧困緩和を加速する効果を持ち得ることを示した。しかし、市場にすべてをまかせれば貧困者が自由に利用できる効率的な金融市場が自動的に立ちあがっていくと期待できないことも明らかになった。市場の力(関係者の主体性)を生かしながら、貧困緩和効果の高い、しかも持続力がある金融市場を農村部に作っていくために、仕組み(制度)づくりと研修などを通じた能力向上・意識改革、そして資金供給において政府や金融機関、そしてNGOなどに期待される役割は大きいのである。

(2) インドのSHGプログラムの「成功」が日本農業・系統金融に与える影響  
最後に、読者にはやや唐突に思えるかもしれないが、インドのSHGプログラムの成功が日本農業および系統信用事業に与える影響について簡単にまとめ、本稿を閉じたい。

まず、SHGプログラムの成功によって、インドの膨大な数の貧困層が貧困状態から

脱出する可能性がひとつ高まったことの意味は何であろうか。貧困の緩和は、穀物の直接消費に依存した現在のインドの食料消費構造を大きく変える可能性をもっている。インドでも所得の増大に伴って動物性タンパク質の消費が増え、それによって家畜の飼料用穀物の需要が劇的に増大する可能性がある。<sup>(注59)</sup> SHGの融資が多く畜産振興に使われている現状は、農村の生産面においても大きな構造変化が起きていることを物語っている。近い将来に世界一の人口大国になると予測されているインドが穀物大輸入国として世界市場に現れた時、世界の穀物貿易構造は大きく変わるであろう。穀物はいくらでも海外から買うことができるという現在の日本の立場も大きく変化するに違いない。

次に、SHGプログラムの成功が系統信用事業に対して持つ意味は何だろうか。

今のところ、先進国から途上国の農村貧困層への資金供給は、世銀などの国際援助機関や国連、そしてODAによる譲許的な融資によって主に担われている。その背景には「貧しい人々は低利融資でないと受け入れられない」「貧しい人々への融資は高いコストがかかって当然」、あるいは「貧困者への融資は高いリスクが伴う」といった「常識」があるといえよう。

しかし、インドのSHGプログラムの成功は、貧困層に対する金融のこうした「常識」を大きく変える可能性がある。途上国の農村貧困層への融資も、やり方次第では商業ベースで利益を生むビジネスとなり得る。

インドで作られた農産物(例えばカレー粉の原料)がすでに日本の農村で日常の食品となっているように、日本の農家が農協に預けた貯金がインドの農村で薬や牛を買うために使われる、そんなグローバルな金融市場の将来像が、SHGプログラムの成功によってほのかにみえてきたのである。

(注)

- (1) 国連開発計画(UNDP)『人間開発報告書1997 貧困と人間開発』国際協力出版会、1997年、34頁。
- (2) 例えば、国際援助機関である世界銀行は1998年にその使命の中心として貧困緩和を据えるように方針を転換した。
- (3) 従来の貧困者向け金融では貸付(クレジット)が重視されていたため「マイクロクレジット(小規模貸付)」という用語が一般的であったが、最近では貯蓄等も重視した「マイクロファイナンス(小規模金融)」という用語が一般的に使われている。本稿でも、基本的にマイクロファイナンスという用語を使う。
- (4) インドの貧困者は所得が貧困線に満たない人々をさす。インドでは一般に貧困線とは、必要な食料(たとえば農村部の成年男子なら1日2,400kcal)を確保できる所得と定義される。現在では、91-92年度価格で、1世帯あたり11,000ルピーとされる(1ルピーは2001年6月現在で約2.8円)。
- (5) NABARD(全国農業農村開発銀行)本店のマイクロファイナンス担当者からのヒアリングによる。
- (6) インドのSHGプログラムについて本格的に紹介した邦文の文献等は筆者が知る限り見当たらない。マイクロファイナンスをめぐる議論と各国の取組事例について概説している『マイクロファイナンス読本』(岡本真理子・栗野晴子・吉田秀美編、明石書店、1999年)でも、インドの主要なマイクロファイナンスとしてIRDPIを紹介しているが、SHGプログラムについてはほとんど説明がない。ただ、SHGをつうじてマイクロファイナンスを行っているインドのNGOについては研究が進んでいる。例えば、栗野晴子「インドSEWA協同組合銀行にみる低所得層向け小口金融：地域の金融仲介機関として」『国際開発研究』第7巻第1号、1998年、91～107頁、斎藤千宏編著『NGO大国インド』明石書店、1997年がある。
- (7) 貧困者のSHG(自助グループ)を仲介した金融プログラムは、バングラデシュのグラミン銀行やタイのBAACをはじめ、現在では多くの国で導入されている。
- (8) SFDA, MFAL, IRDPIについては、以下の論文が詳し

い。近藤則夫「インドにおける総合農村開発事業の展開(1),(2)」『アジア経済』第49巻第6,7号,1998年6,7月。

- (9) NABARD, *Task Force on Supportive Policy and Regulatory Framework for microFinance : Report*, 1999, p.12 (このレポートは、インターネットでもみることができる。http://www.nabard.org/whats/whats.htm)
- (10) V. Puhazhendhi, B. Jayaraman, "Rural Credit Delivery : Performance and Challenges before Banks", *Economic and Political Weekly*, Vol. 34, No. 3,4, 1999, pp. 175-82. このデータの原典は、以下の文献である。Government of India, *Concurrent Evaluation of Integrated Rural Development Programme (IRDP)- A Report*, New Delhi, 1996.
- (11) Ibid., p.41. なお、インドでは返済率とは一般に、年度内の返済要求額に対する返済額の割合として示される。
- (12) IRDPの成果がこのように低かった理由として次のような要因があげられる。

農村インフラの未整備などによって、貧困層の新たな事業が持続的な所得増加を生まなかった場合が多い。

多額の補助金が受益者に支払われたことから受益世帯の選定に絡んで賄賂の横行など腐敗が生まれた。また、受益者の目的も多額の補助金を得ることに向けられ、効率的な投資への意欲がそがれた。

受益者の返済減免政策が各地でとられてIRDPが政治化し、借りたものは返すという金融規律が失われた。

一度限りの融資であったため運転資金の需要に応えられなかった。

融資の用途が厳しく規制されたため、資金利用にあたり利用者の主体性を引き出せなかった。

実施金融機関に対して融資件数や融資額がノルマとして課せられたため、審査やモニタリングなどがおろそかになった。

以上、各種資料と現地調査でのヒアリングによる。

- (13) IRDPの受益者数は1987-88年度に425万世帯だったが、その後減少を続け、97-98年度は170万世帯であった。V. Puhazhendhi, B. Jayaraman op cit, p.179, Table5. また、NABARDの全資金供給量に占める割合は、92-93年度で27.5% (IRDP) あったが、1999-2000年度は11%にまで低下している (SGSY)。ただ、1999-2000年度にNABARDからSGSYに供給された貸出原資は59億ルピーで、この時点ではまだ13.6億ルピーのSHGプログラムよりも大分多い。しかし、2000-01年度のSHGプログラムへの原資供給量は29億ルピーと急増しており、近年中にSHGプログラムはIRDP (SGSY) を資金量においても超える予想される。

以上、NABARD *Annual Report*, various issues. NABARD本店でのヒアリングによる。

- (14) SHGは男女別に組織され、現在85%が女性グループである。NABARD, *Annual Report 1999-2000*, Chapter 6. (http://www.nabard.org/roles/annr2000/chap6.htm)

- (15) 回転型貯蓄信用講 (ROSCA) の一般的性格と日本の講 (頼母子講、無尽) については、泉田洋一「農村金融の発展と回転型貯蓄信用講 (ROSCAs)」『宇都宮大学農学部学術報告』第15巻第1号, 1992年, 1~18頁を参照。
- (16) このようにNGOが何らかの形で関与しているSHGが全体の86%を占める状況となっているのには、いくつかの理由が考えられる。

第1に、インドはNGOの活動が盛んで、SEWA (自営女性労働者協会) やWWF (勤労女性フォーラム) など貧困女性を対象として社会経済開発を行うNGOが農村部を含め多数存在することである。貧困女性の組織化にかかわるNGOを活用することは、彼女達に金融サービスを提供する金融機関にとっても都合がよい。

第2に、インドのSHGプログラムは、これらのNGO活動の経験を原型として作られ試験段階からNGOとの連携があったという経緯がある。この経緯については、NABARD, *Task Force on Supportive Policy ...*, pp.14 5, を参照。

第3に、技術研修や初等教育、保健衛生といった活動を従来重視してきたNGOも近年マイクロファイナンスの重要性に気づき、SHGプログラムを活動の重要なコンポーネントとして積極的に活用するようになってきたことである。第3の点については、筆者の全インド女性会議 (All India Women 's Conference) でのヒアリングによる。また、インドのNGO大国ぶりについては、斎藤千宏編著、前掲書を参照。この本によると、インドで社会活動を行う団体は100万を超えるという推定もあるという。うち、SHGプログラムに現在かかわっているのは、718のNGOである (NABARD, *Annual Report 1999-2000* .)。

- (17) 煩雑な表現を防ぐために、以下、単に「金融機関」とする。
- (18) 金融機関からSHGやNGOに融資される際の金利、NGOからSHGへの金利は99年6月から自由化された。しかし、現場ではそれ以前と比べ大きな変化はないようである。
- (19) NABARDの資料によれば、SIDBIは1990年に設立され、1994年からマイクロクレジットスキーム (MCS) を始めた。NGOに融資を行い、そのNGOがSHGをつうじて小工業 (絹織物、畜産、養魚、既製服製造、等) の中期 (12~24か月) 融資を行う。1999年3月末までにSIDBIは2.9億ルピーの貸付原資をNGOに供給することを認可したが、実際に貸出原資として供給された額は7,450万ルピーである。返済率は92%。全国女性協会 (RMK) は1993年に主に未組織女性を支援するために政府がつくった協会で、全国のNGOに資金 (貸出原資および活動補助金) を供給している。1999年2月末までに、RMKが

NGOに融資した額は4.5億ルピーだが個人向け融資も含まれており、最終的にSHGにどれだけ融資されたかは不明である。なお、RMK融資の返済率は95%という。

一方、1999年3月末までにNABARDがSHGのために実際に供給した累積貸出原資は5.7億ルピー、2001年3月末には48億ルピーに達しており、SIDBIやRMKに比べてはるかに規模が大きい。NABARD, *Task Force on Supportive Policy ...*, pp. 28-30. NABARD, *Annual Report 1999 2000*. (Chapter 6), および NABARDでのヒアリングによる。

- (20) NABARDや実施金融機関でのヒアリングによれば、非メンバーへの貸出を行わないように指導しているが、現地調査の結果が示すように、非メンバーに貸し出すSHGが実際は少ない。
- (21) グラミン銀行については邦文でも多くの文献があるが、全体像を得るためには、以下の文献が参考になる。藤田幸一「バングラデシュにおける土地なし貧困層への金融 - グラミン銀行をめぐって - 」『アジア経済』第31巻第6・7号、1990年、143~160頁。『南』からの国際協力 - バングラデシュ グラミン銀行の挑戦』岩波ブックレット、No. 424、1997年。
- (22) 金融機関やNGOでのヒアリングによると女性の方が男性よりもまじめで、すこし強く返済を迫れば借れた金を返すことが多いという。
- (23) 藤田幸一、前掲論文を参照。ただし、近年グラミン銀行は貯蓄動員の成功および経営の多角化によって、外部の低利資金への依存度を低下させている。
- (24) その主張の概略については、以下の論文を参照。  
Dale W. Adams and Douglas H. Graham, "A Critique of Traditional Agricultural Credit Projects and Policies", *Journal of Development Economics* Vol. 8, No.3, 1981, pp. 347-66. インフォーマル金融については、以下の著書を参照。  
Dale W. Adams and Delbert A. Fitchett (eds.), *Informal Finance in Low-Income Countries*, Westview Press, 1992.などを参照。
- (25) Karla Hoff and Joseph Stiglitz, "Imperfect Information and Rural Credit Markets - Puzzles and Policy Perspectives-", in Karla Hoff, Avishay Braverman and Joseph E. Stiglitz (eds.), *The Economics of Rural Organization*, Oxford University Press, 1993, pp.1-30. Joseph Stiglitz, "Peer Monitoring and Credit Markets", *Ibid.*, pp.70-86. Joseph E. Stiglitz, "The Role of the State in Financial Markets", in *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1993*, World Bank. 1994, pp.19-52.などを参照。
- (26) V. Puhazhendhi, K. J. S. Satyasai, *Microfinance for Rural People : An Impact Evaluation* NABARD, 2000.(この要約については、イ

ンターネットでもみられる。http://www.nabard.org/whats/whats.htm) この「評価報告書」は、11の州、220のSHGから560人のメンバーを標本として選び、SHG加入前と加入後と比較することで、SHGプログラムが加入世帯に与えた影響を評価したものである。

- (27) 2001年3月末のデータについては、NABARD本店でのヒアリングによる。なお、これ以外にも金融機関からまだ融資を受けていないSHGが多数存在する。
- (28) V. Puhazhendhi, K. J. S. Satyasai, *op.cit.*, p.25, Table 5.3. ちなみに、グラミン銀行のサービスを受けられるメンバーの農地所有上限は0.2haに過ぎない。
- (29) *Ibid.*, p.45, Table 6.3.5.  
560の標本世帯中、SHG加入以前に既に貧困線以上の所得水準であった世帯は326世帯(58%)にのぼる。貧困線以上の世帯の平均所得は27,731ルピーで、貧困線を14,001ルピー、すなわち102%上回る水準であった。
- (30) *Ibid.*, p. 33.
- (31) SHGへの加入によって融資へのアクセスが改善されたことは、SHG加入前、560世帯の総借入件数が合計375であったのが、加入後には900に増加したこと、つまり1世帯当たりの借入件数が平均0.67から1.61へと大きく増加したことにも表れている。*Ibid.*, p. 35.
- (32) ただし、この間の借入件数、借入総額がそれぞれ2.4倍、2.0倍増加していることを考えると、消費目的借入の頻度および額自体は変わっていないことになる。
- (33) V. Puhazhendhi, K. J. S. Satyasai, *op.cit.*, p.32.
- (34) *Ibid.*, p. 45.
- (35) *Ibid.*, pp. 51-57.
- (36) *Ibid.*, p. 58.
- (37) *Ibid.*, p. 38.
- (38) 一部昨年9月に行った調査のデータを利用したところもある。
- (39) 貧困者の金融ニーズとマイクロファイナンスの役割については以下の文献が参考になる。  
Stuart Rutherford, *The Poor and Their Money*, Oxford University Press, 2000. 黒崎卓「貧困とリスク - ミクロ経済学的視点 - 」( 絵所秀紀・山崎幸治編『開発と貧困 - 貧困の経済分析に向けて - 』アジア経済研究所, 1998年, 161-202頁)。岡本真理子・粟野晴子・吉田秀美編, 前掲書。インドの農村住人がSHGプログラムのマイクロファイナンスサービスをいかに必要としているかは、調査地に共通した以下の事情からもうかがえる。  
一度作られたSHGで壊れたものの率が非常に低い。結婚して村から出ていった女性などを除いてSHGからの脱退者が少ない。近くのSHGの活動を見ていて自主的にSHGを作る主体的な動きがある。以上は、各金融機関およびSHGからのヒアリングによる。
- (40) 土地の利用権を担保としたお金の貸借(「ボンドク」と呼ばれる)で、表面上利子は付かないが農地の利用権

が信用提供者に移る。借りた額を返済すれば自動的に農地利用権は元の所有者に戻る。

- (41) SHGによっては厳密にメンバー間の平等主義をとっているところがある(筆者の調査ではマハラシュトラ州の商業銀行と西ベンガル州S農協)。これは一つには計算を容易にし、内輪もめを防ぐためである。しかし、こうしたSHGでも、よほどの理由があればあるメンバーが優先的に融資を得られることもある。
- (42) マハラシュトラ州のあるSHGでは、月一度のミーティングに参加できない人は5ルピーの罰金を払わされる。そのため、皆が参加するという。
- (43) わずかな額であっても貯金を定期的にするのが非常に困難であることは、多くの人が言うところである。SHGに参加するまでは貯蓄がまったくなかったというひとが非常に多いことはそれを示している。SHGに参加してからは、収入が無いときは食費を削ってまで貯金するようになったという人もいる(西ベンガル州G農協傘下のSHGでのヒアリングによる)。
- (44) インドではバングラデシュのグラミン銀行のことはよく知られている。NABARDの職員やSHGプログラムを実行している農村金融機関でSHGプログラムの特徴を尋ねると、多くの人は「グラミン銀行に比べ、SHGは柔軟性が高い」と答える。
- (45) 金融機関はSHGがメンバー以外の人にお金を貸さないように指導している。メンバー外へ貸すと資金回収が困難になり、リスクが高まるからである。金利を低く設定するように指導しているのも、相互扶助機能を維持するためであろう。
- (46) すぐ後でみるように、最初の6か月間金融機関はSHGを監視し、SHG融資を始める前にランクづけることで悪いSHGを排除しようとしている。
- (47) 西ベンガル州の商業銀行農村支店では、5~10年という長期の融資をSHGに対して行っている。一方、SHGからメンバーに対する融資は1年以内である。金融機関は多数の借入者が一つのSHGに組織されることで一人当たりの取引費用が削減できるだけでなく、この期間転換によっても融資1件当たりの取引費用が削減できる。
- (48) 西ベンガル州の商業銀行農村支店では、IRDПの返済率は30%以下であった。一方、SHG融資の返済率は100%である。IRDП融資をやめた今、不良債権(NPA)比率は、かつての25%から9.5%に大幅に低下した。
- (49) 西ベンガル州の商業銀行農村支店でのヒアリングによる。
- (50) NABARDのカルカッタ支店でのヒアリングによる。ただ、NABARD資金の低利性がどの程度金融機関に魅力があるかは、必ずしも明確ではない。なぜなら、NABARD本店から末端の金融機関(たとえば単位農協)に届く時にそれは年利9~10%になっており、自ら貯蓄動員によって調達する資金のコスト(普通預金なら4~6%、定期預金なら7~13%程度。G農協の場合、筆者の試算によると総合して10%程度。)とあまり変わら

ないからである。

NABARD資金の魅力は、金利よりも量である可能性がある(農村金融機関は流動性(安全性)確保のために高い準備率が課せられ、高い比率で上位機関への再預金や国債の購入などが義務づけられている。貯蓄動員に成功しても上に吸い上げられてしまい、農村での貸出資金が不足している可能性がある)。もしそうなら、準備率を減らすことによって、NABARD資金に依存しなくてもSHGプログラムが持続できる可能性もある。ただ、準備率の減少には金融機関の健全化が前提条件となろう。

- (51) 西ベンガル州の商業銀行農村支店でのヒアリングによると、SHGメンバーがもたらす情報により、他の貸出についてもモラルが高く返済が確実な借り手を選別できるという副次的効果がある。
- (52) 以下の文献では、グラミン銀行の借り手が貧困層のなかでも相対的に安定した収入がある人々に集中してしまい、最貧困層にまでは十分届いていないと報告されている。伊東早苗「グラミン銀行と貧困緩和」(岡本真理子・栗野晴子・吉田秀美編、前掲書所収)。中村まり「バングラデシュにおけるマイクロクレジット政策の理念と現実」『アジア経済』第40巻第9・10号、1999年9・10月、134-64頁。
- (53) NABARD, *Task Force on Supportive Policy...*, p.13. では、今までの貧困者向け金融プログラムは、貧困者は貯蓄能力を持たない、貧困者は補助金付き融資によってのみ発展できる、インフォーマル金融の金利は搾取的である、という仮定の上に行われてきたと整理している。
- (54) こうしたインフォーマル金融でなければ融資が行えない場合があるのもまた事実である。規制によって高金利や非メンバーへの貸出を禁止するよりも、むしろこうした利益追求型SHGが増え市場メカニズムによって金利が低下するほうが社会的利益は大きい。ただ、不完全な市場のなかでは金利の自由化が金融市場を狭めてしまう可能性もあり、規制が望ましいか自由化が望ましいかは一概にはいえないのである。貸し手と借り手の間に情報の非対称性がある場合、市場原理がかえって高金利を招き金融市場を縮小してしまう可能性については、以下の論文を参照。Joseph E. Stiglitz and Andrew Weiss, "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *The American Economic Review*, Vol.71, No.3, 1981, pp.393-410.
- (55) インド協同組合全国中央会(NCUI)の元専務のB. D. Sharma氏(現在は国際協同組合同盟アジア太平洋事務所)からのヒアリングによると、SHGを政府登録によって政府の規制の下におこうという動きがあるとのことである。実際、すでにアンドラプラデシュ州では、SHGが集まって連合組織をつくり、協同組合に転換したのもあるという(NABARD, *Task Force on Supportive Policy...*, pp.24-5.)。一方で、SHGは政府の規制を受けないインフォーマル

組織のままでよい、という考えもある(元NABARD職員で、現在NGOでマイクロファイナンスのコンサルタントをしているA.N. Singhal氏の話)。

- (56) 西ベンガル州のS農協および商業銀行農村支店でのヒアリングによる。また、G農協ではSHGプログラムに対して上位機関から資金供給を受けず、自前の資金で対応している。そのため、SHGへの金利は年利18%と通常(12%)より高いが、インフォーマル金融よりはるかに低い(金融講は平均60%)。
- (57) NABARDカルカッタ支店の副支店長(Deputy General Manager) A. K. Mukhopadhyay氏の話では、SHGの最大の課題は、従来の金融業務の枠を超えるSHGプログラムの専門家がまだ育成できていないことだという。インドの商業銀行では、依然として農村支店への異動は「懲罰的異動」と取られており、SHGプログラムに対する行員のやる気を引き出せないという。NGOへの期待に限界がある以上(「NGOの役割は単に金融機関の補充に過ぎない」という)、銀行職員ヘインセンティブを付与するシステムを作らなければSHGプログラムの成功は難しい、というのである。
- (58) 貧困緩和におけるマイクロファイナンスの限界と、インフラや他の条件(保健衛生、技術トレーニングなど)の重要性については、中村まり、前掲論文、藤田幸一「農村開発におけるマイクロ・クレジットと小規模インフラ整備」(佐藤寛編『開発援助とバングラデシュ』アジア経済研究所、1998年)等を参照。
- (59) 経済発展に伴いインドの穀物需要が大きく増大する可能性については、拙稿「インドは穀物自給を維持できるか」『農林金融』1999年2月号を参照。

#### 参考文献

- ・泉田洋一、万木孝雄「アジアの農村金融と農村金融市場理論の検討」『アジア経済』Vol.31, No.6・7, 1990年6・7月, 6-21頁。
- ・泉田洋一「取引費用概念と農業金融」『農業経済研究』第67巻第3号, 1995年, 151-8頁。
- ・荏開津典生「アジア諸国の農村金融市場」『金融構造研究』No.10, 1988年6月, 33-39頁。
- ・岡本真理子「農村小規模信用貸付市場におけるセミ

フォーマル金融機関の意義と可能性」『開発援助研究』, Vol.2, No.4, 1995, 100-123頁。

- ・河合明宣編『発展途上国の開発戦略 南アジアの課題と展望』放送大学教育振興会, 1999年。
- ・豊田秀夫『バングラデシュ農村における貯蓄信用講』富士ゼロックス小林節太郎記念基金, 1999年。
- ・林薫「『成長を共有するための基盤』と小規模金融」『開発援助研究』, Vol.2, No.4, 1995, 91-99頁。
- ・藤田幸一「バングラデシュ農村非制度金融の新動向」『農業総合研究』第49巻第3号, 1995年7月, 1-57頁。
- ・万木孝雄「日本における農村信用組合の形成過程」『アジア経済』Vol.37, No.3, 1996年3月, 31-53頁。
- ・拙稿「インドの農村金融改革」『農林金融』1998年8月号, 25-61頁。
- ・拙稿「1990年代におけるインド短期信用農協の改革」『協同組合研究』第20巻第2号, 2000年12月, 59-72頁。
- ・Dale W Adams, "Transaction Costs in Decentralized Rural Financial Markets", in Dina Umali-Deininger and Charles Maquire (eds.), *Agriculture in Liberalizing Economies: Changing Roles for Governments*, The World Bank, 1995, 249-265.
- ・Clifford Geertz, "The Rotating Credit Association: A "Middle Rung" in Development", *Economic Development and Cultural Change*, Vol.10, No.3, 1962, pp.241-63.
- ・Ashok Bandyopadhyay, *Poverty Alleviation: Self Help Group: Cooperatives within Cooperatives: 4th Model*, mimeo, undated.
- ・Tushaar Shah and Michael Johnson, *Informal Institutions of Financial Intermediation*, Institute of Rural Management Anand (IRMA), Working Paper 28, 1992.

(須田敏彦・すだとしひこ)