

研究報告

スペインのマイクロクレジットは“手段”か“目的”か

坪井ひろみ**

Is Microcredit in Spain a Means or an End?

Hiromi Tsuboi**

Abstract

Microcredit is well known as one of the most effective instruments to reduce poverty, and its long-lived development movement has spread globally, not only in the developing countries but in the developed ones. In Spain, almost all of the financial institutions have already introduced microcredit, and they have implemented small loans without collateral to customers who were previously excluded from the formal credit system. The financial institutions in Spain are supposed to contribute a part of their profit for social activities, and microcredit is likely to be considered as one of them.

This report, based on my fieldwork carried out in March 2009, first provides a general overview of microcredit in Spain. Then, it describes the success stories brought by two women, and indicates these stories are rather rare cases and microcredit conducted in Spain is in a particular situation. Moreover, it suggests microcredit does not function very well. Finally, it discusses whether microcredit in Spain is a means or an end.

1. はじめに

マイクロクレジットは、貧困削減のためのひとつの効果的な手法として、開発途上国だけでなく先進国においても盛んに導入されていることは広く知られるようになった。

スペインにおいてもマイクロクレジットの知名度は高く、ソフィア王妃がマイクロクレジットの熱心な支持者であることがスペインへのマイクロクレジット導入に何らかの影響を与えていることは明らかである。その浸透ぶりは、たとえば高等教育機関においても見られる。図1に示すマドリード自治大学では、マイクロクレジットを研究対象とする修士課程プログラムが実施されている。このプログラムは国内外からの講師陣による理論と実践の双方が履修可能となるようなカリキュラムを整備し、受講生に半年の講義終了後、世界中のマイクロクレジット機関におけるフィールドワークの実施を修了要件としている。

さらに特徴的なことは、ほぼすべての金融機関（銀行、貯蓄金庫、スペイン金融公庫など）がマイクロ

クレジットを導入していることである。金融機関は利益の15~20%を社会活動のために配分することが義務づけられているため、これまでにさまざまな活動に取り組んできた。一例を紹介すると、セルビアの最貧困地域バシィ（Vaci）におけるベビー・ケア・センターの活動がある（図2）。このセンターは無料の保育サービス（給食、衛生的な衣類を含む）を提供し、母親が安心して働くことができるように支援している。センターの運営資金は、金融機関の社会活動基金から拠出されている。こうした社会活動の新たな分野として注目されたのがマイクロクレジットである。

本稿ではまず、スペインにおけるマイクロクレジットの仕組みを概観する。次に、マイクロクレジットの成功例を紹介し、貧困削減に寄与していることを確認する。しかしながら、このことは一握りの成功例であり、スペインのマイクロクレジットは特殊な事情を抱えていることを指摘する。最後に、スペインのマイクロクレジットは相対的に名ばかりが先行し、マイクロクレジット本来がもつ機能を十分に果たしていないことを示唆する。

スペインのマイクロクレジットに関する文献は乏しい。さらに金融機関はその運用についての情報をほとんど公開していない。したがって、本稿の大部分は、

2009年7月17日受理

**秋田大学工学資源学部, Faculty of Engineering and Resource Science, Akita University.

2009年3月に筆者により実施された聞き取り調査に基づいている。調査対象は3つのNGOおよびスペイン金融公庫基金の関係者である。



図1 マドリード自治大学における授業風景



図2 最貧困地域バシィのベビー・ケア・センター

2. マイクロクレジットの仕組み

スペイン金融公庫基金およびマイクロクレジット機関であるNGO (MITA, Incluye 基金, Cajasol 基金) から聞き取りをした結果、スペインにおけるマイクロクレジットの仕組みは概ね以下の通りであることがわかった (図3 参照)。

- (1) 融資対象者は、正規の金融システムから排除されている人びとである。主たる対象者は移民、女性、障害をもつ人、長期にわたり失業している人、母子家庭や父子家庭の世帯主である。
- (2) 融資の用途対象は、中小・零細規模の新規事業資金および事業継続のための追加資金である。
- (3) 無担保融資で、返済期間は5年、金利は年5~6%であり、融資の上限は概ね25,000ユーロに設定されている。
- (4) 融資の決定権は金融機関にある。

(5) NGOは顧客と金融機関との“仲介”として機能している。融資を希望する人がNGOのもとに出向き個別に事業計画について相談すると、NGOは事業として成り立つと判断した場合、金融機関に提出する複雑な書類 (申請書、事業計画書など) の作成を支援し、推薦書を添付したうえで書類一式を金融機関に送付する。また、ケースとしては多くはないが、融資を希望する人が金融機関に直接出向く場合もある。その際はNGOが同伴する。書類作成・申請支援はNGOの重要な業務のひとつである。こうした支援の他に、簡単な職業訓練を実施しているNGOもある。

(6) 融資が決定すると融資を希望していた人は金融機関の顧客となり、直接金融機関に返済する。

(7) 金融機関は融資を決定した場合、その旨を (義務ではないが) NGOに連絡する。それ以上に重要なことは、顧客の返済が滞った場合にNGOに顧客の経営状況の把握と返済の督促を依頼することである。NGOは依頼を受け顧客と接触し、状況を把握したうえで金融機関にその旨を伝える。

(8) 金融機関は返済が困難と判断した場合、返済不履行として処理する。

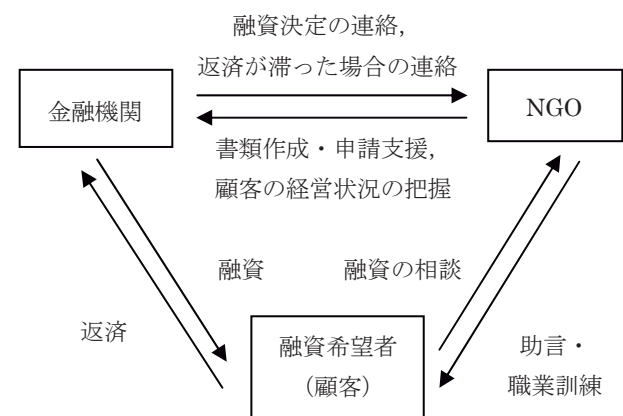


図3 マイクロクレジットの仕組み

3. マイクロクレジットの成功事例

3.1 移民自営業者の概要

成功事例を紹介する前に、マイクロクレジットの主な融資対象者である移民における自営業者としての活動について、OECD諸国と比較することで概観する。

表1は移民自営業者の状況を示している⁽¹⁾。2000年と2005年を比較すれば、スペインの総自営業者数に占める移民自営業者数の割合は3.0%から8.1%となり、その増加率270%はOECD諸国のなかで最も高い。し

かしながら、総移民雇用者数に占める移民自営業者数（自己雇用者数）の割合は18.9%から10.3%と45%減少している。この要因として、移民人口は増加しているものの移民の起業が政策的に制限されていることがあげられている⁽²⁾。この制限を緩和するためのひとつの手法がマイクロクレジットである。

表1 OECD 諸国における移民自営業者⁽¹⁾

	総自営業者数に占める移民自営業者数の割合		総移民雇用者数に占める移民自営業者数の割合	
	2000	2005	2000	2005
オーストラリア	-	27.7	-	12.7
オーストリア	6.7	9.3	7.3	7.5
ベルギー	10.2	12.7	17.0	15.1
デンマーク	4.8	6.3	9.1	8.5
フランス	11.1	12.7	11.4	11.6
ドイツ	9.7	12.8	8.6	10.1
ギリシャ	2.0	3.7	13.7	12.6
アイルランド	7.7	8.1	17.4	11.0
ルクセンブルク	33.5	38.9	7.5	6.9
オランダ	10.3	10.3	10.4	10.8
ノルウェー	6.0	7.4	7.6	7.6
ポルトガル	3.6	5.4	14.9	14.2
スペイン	3.0	8.1	18.9	10.3
スウェーデン	11.4	14.4	12.0	11.3
イギリス	10.7	11.6	15.2	14.4
アメリカ合衆国	-	14.1	-	9.6

3.2 成功事例：ヌジャットさんの場合

ヌジャットさんは、ジブラルタル海峡を挟んでスペインに向かい合うモロッコからの移民である。スペインのセビリアに移住してから9年が経つ。現在、7歳と3歳の子ども、最近失業した夫（2008年後半の失業率は11.3%⁽³⁾であり、その後悪化の一途をたどっている）の4人家族である。モロッコに住んでいた頃は秘書をしており、人との付き合い方を心得ていたため、こうした経験を活かした仕事に就きたいとスペインで暮らし始めたころより願っていた。しかしながら、移民であるヌジャットさんに適切な仕事はなく、夫の扶養家族として生活していた。彼女は、無職であるという状況に納得がいかず、雇用されることが難しいのであるならば自らが起業しようとする機会をうかがっていた。彼女に起業経験はなく、頼るは人とのコミュニ

ケーション力のみであった。カカソール（Cajasol）基金が少額融資の相談に応じるということを知り、そこへ出向いて起業に漕ぎつけることができた。彼女は融資が決定されるまでの間、夫に何も相談しなかった。

ヌジャットさんは、インターネット、ファックス、コピー、国際電話のサービスを提供している。客のために菓子、飲み物も販売している（図4、図5）。1年2カ月前に開始したビジネスは、移民の多い地区に店舗を構えたことが功を奏し、順調に業績を伸ばしている。店舗は、インターネットや国際電話の利用者でいつも一杯である。返済期間5年、年利5%、融資額14,000ユーロの返済は毎月きちんとされている。今後のビジネス展開として、ラテンアメリカ系移民向けのサービスの向上、航空券の手配拡充、菓子類・飲み物の販売拡大を計画している。

彼女はこの仕事に自信と誇りをもっている。一家はアパートの1室の1部屋での暮らし（台所、トイレ、風呂場は他の家族と共用）から抜け出すことができた。現在、無職の夫に代わり家計を支えていることに責任を感じていると言う。



図4 店内のヌジャットさん



図5 ヌジャットさんのショップ外観

3.3 成功事例：ルシアさんの場合

ルシアさんは、ルーマニアからの移民である。彼女は5年前にセビアにきた。ルーマニアでは6年間大企業の経理を務めていたが、離婚を契機に人生をやり直そうと決心し、成人した息子と娘が暮らすセビアを移民先を選んだ。移民当時から起業するまで掃除人として働き、月500ドル程度の収入で自活していた。彼女は、掃除人のままではいけない、他のことをしなければならないと常に考えていた。近隣に多くのルーマニア移民が住んでいること、彼らが故郷のことを互いに話したがっていることを知り、気軽に立ち寄ることのできるカフェ・バーを開きたいという夢をもつようになった。相談を受けたカカソール基金は、数回彼女と面談し、彼女の強い意志と巧みなスペイン語力を確認し高く評価したうえで、彼女への融資を決定した。

ルシアさんのカフェ・バーは1年2カ月前に開店した(図6, 図7)。午前9時～午後4時、午後6時～午後10時が営業時間であり、自宅で調理した料理を店で提供している。客足が絶えることはなく、スペイン人やルーマニア人などで賑わっている。起業する際の資金は、返済期間5年、年利5%の15,000ユーロの融資、および自己資金4,000ユーロの計19,000ユーロであった。現在、毎月280ユーロを滞ることなく返済している。

彼女はとにかく忙しい。それでも掃除人のときより時間のやりくりが自由にできる。そして、ルーマニアのこと(主として食文化を通して)を多くのスペイン人に知ってもらうことができること、スペイン料理を地域の人びとから教えてもらうことができること、地の利が良いため地域の人びとが社交場として店を使ってくれることに満足していると言う。



図6 店内のルシアさん



図7 ルシアさんのカフェ・バー外観

2人の女性が金融機関から融資を受けることができた要因として、①貧しい移民であること、②起業に向けた強い意志があること、③担保を補完するものとしてヌジャットさんの場合は夫が当時定職に就いていたこと、ルシアさんの場合は自己資金を用意していたことが窺われる。

2人の女性の物語は、マイクロクレジットにより貧困から抜け出す道筋を見出し、自立的に生きる姿を示している。しかしながら、こうした成功例は調査から見る限り一握りである。次節では、スペインのマイクロクレジットが抱える特殊な事情を指摘する。

4. スペインのマイクロクレジットの特殊事情

先述のように、スペインのマイクロクレジットに関する文献は乏しい。さらに、金融機関はその運用についての情報をほとんど公開していない。こうした限界があるものの、聞き取り調査から特殊な事情が浮かび上がった。以下に列挙する。

(1) 仲介者であるNGOは専任スタッフ4~5名の小規模マイクロクレジット機関である。これを数名のボランティア・スタッフが支えている。専任スタッフはマイクロクレジットがどのようなものかについての特別な訓練を受けている人ばかりではない。ボランティア・スタッフはマイクロクレジットに関心のある大学生が多くを占めている。NGOは運営費をまかなうため、ドナーを求めることに腐心している。マイクロクレジット機関であることはドナーを惹きつける大切な要素である。現在50近いNGOがマイクロクレジット機関として活動している。

(2) NGOは融資の決定者ではないため、申請のうち何件が融資に至ったかについて完全には把握できていない。彼らの経験から推測すると、融資に至る件数は申請の10%と見られる。

表2 スペイン金融公庫基金におけるローンサイズと自己資金比率⁽⁴⁾

	2002-2003	2004	2005-2006
融資総額	€15,119,672.38	€4,712,646.95	€4,159,294.87
平均融資額	€18,782	€20,140	€19,436
総投資額	€24,824,322.11	€6,536,031.24	€6,611,859.09
平均投資額	€30,838	€27,927	€30,897
平均自己資金率	39%	28%	37%

表3 スペイン金融公庫基金におけるマイクロクレジットの運用状況⁽⁵⁾

	2002-2003	2004	2005-2006	2007 (8月現在)
マイクロクレジットへの配分	€18,000,000	€12,500,000	€12,500,000	€20,000,000
使用率	84%	38%	33%	7.5%
顧客数	805人	234人	214人	115人

(3) 貧しい人びとに融資した経験がまったくない金融機関は、無担保の貧困者を“credit”すること（このことはマイクロクレジットの根幹をなす）が容易にできずにいる。貧困者に対するこれまでの概念・体質から抜け出せず、回収にとらわれ過ぎる余り、返済能力が高いと見込まれる既存の事業主および自己資金を用意できる人（自己資金率30～40%：表2参照）を主な融資対象者としている⁽⁴⁾。そのため融資の用途は、新規事業ではなく追加融資が中心をなしている。このことは、主な融資先は必ずしも貧困層ではないということ、逆に、新規事業への融資を希望する貧困層は、返済不履行を恐れる金融機関から避けられる傾向にあることを示唆する。

(4) これほどまでに慎重に融資先を選定しているにもかかわらず、返済率は高くても60%というのがおおかたの見方である。本来、社会活動経費として慈善事業に費やしていた基金をマイクロクレジットにも使用するようになったため、慈善活動であればまったく問題とされていない返済・回収が融資であるために問題となるというジレンマを金融機関は抱えている。金融機関は貸付額が少額であり、その原資は社会活動基金から拠出されていることもあって、回収についてはあまり関心を払っていないように振舞っている。しかしながら、金融機関にとって返済率は頭から離れることのない重要事項であり、返済率の低さはマイクロクレジットへの急速な失望へと直結する。表3はスペイン金融公庫基金の運用状況を示している⁽⁵⁾。マイクロクレジットへの配分額使用率は84%から7.5%へと大幅に減少し、それに伴い顧客数も805人から115人へと7分の1になってい

る。このことは、わずか5～6年でマイクロクレジットへの関心が大きく失われたことを如実に表している。

5. おわりに

マイクロクレジットは、貧しい人びとの選択肢を拡大し、彼らに生活の暮らしぶりの良さをもたらし、彼らに自信と尊厳を取り戻すための「手段」である。その運営は、高い透明性に基づき、貧しい人びとを理解し、彼らに寄り添うことから始まる。したがって、マイクロクレジットは貧困を削減するという社会的目標を追求するソーシャル・ビジネスであり、利益の最大化を目指す企業とは一線を画すものである⁽⁶⁾。この点において、スペインのマイクロクレジットは「手段」として機能していない。

融資の決定権をもつ金融機関は、少額融資で貧困と闘おうとする大部分の貧困層、すなわちこれまで正規の金融システムから排除されていたからこそマイクロクレジットに申請した人の90%を切り捨てている。かれらは“人としての信用”を担保とするマイクロクレジットからも排除されたのである。

一方、融資にアクセスできた10%の顧客の返済率は60%程度であり、これはマイクロクレジットの返済率としてはかなり低く（マイクロクレジット機関の返済率はほとんどが90%以上である）、融資以外の支援不足を示唆するものである。貧しい人びとには総合的な支援が必要であることは、これまでに度々指摘されている⁽⁷⁾。しかしながら、仲介者であるNGOにはこの総合的支援がかなり欠落している。書類作成・申請支援が最重要課題であり、それ以降の支援はほとんど行われていない。では、なぜマイクロクレジット機関と称

するのか。答えは明白である。マイクロクレジット機関であればドナーに好印象を与えることができるからである。

以上から、金融機関も NGO も手段としてのマイクロクレジットを十分に理解せず、ただ名ばかりを取り入れている。すなわち、マイクロクレジットの要素の一部である無担保少額融資を取り入れることを「目的」とし、このことで社会貢献をアピールしているのである。

こうした状況を改善するため、貧しい人びとをグループ化したうえで総合的に支援し、融資の決定を含むあらゆる責任をもつ、グラミン銀行方式を用いた新たな動きがある（2009年7月7日現在、カカソール基金はグラミン銀行の土台である借り手組織に倣い、3センター、9グループを立ち上げている）。こうした方式を取り入れた NGO が、マイクロクレジットを手段として機能させることに期待したい。

参考文献

- (1) Catarina Reis Oliveira and Jan Rath (2008): Introduction to the Special Issue, *Journal of the Portuguese Immigration Observatory*, No.3, October 2008, p.16.
- (2) Catarina Reis Oliveira and Jan Rath (2008): Introduction to the Special Issue, *Journal of the Portuguese Immigration Observatory*, No.3, October 2008, p.17.
- (3) 日本貿易振興機構 (JETRO) (2009.3.27) : http://www.jetro.go.jp/world/europe/es/basic_01
- (4) スペイン金融公庫基金内部資料.
- (5) スペイン金融公庫基金内部資料.
- (6) Yunus, Muhammad (2008): *Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism*, Subarna, pp.21-25.
- (7) Mckernan, Signe-Mary (2002): The Impact of Microcredit Programs on Self-Employment Profits: Do Noncredit Program Aspects Matter?, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 84, No.1, pp.93-115.