



マイクロクレジット商品に対する顧客の選択

—インドネシアの事例

塚田和也

マイクロファイナンスに総称される多様な金融サービスの中でも、マイクロクレジットは中心的な金融サービスの位置を占めてきた。マイクロクレジットが世界各地で普及した事実、貧困家計においても資金の借入需要が存在することを、地域横断的かつ経験的なレベルで示したものといえる。借入資金は、病気や冠婚葬祭に対する緊急時の支出、自営ビジネスの運転資金、物的投資、子どもの教育など、広範な目的に供されている。

ところで、一口に借入といっても、その融資条件は様々である。マイクロクレジットの場合、無担保、少額、比較的高い金利、硬直的な返済スケジュール、といった融資条件が平均的なイメージとして想起されよう。連帯保証貸付が採用される場合は、これを上記の特徴に含めても良い。マイクロクレジットのこうした特徴は、商業銀行やインフォーマルな金貸業者がそれまで提供してきた融資の条件とは、いくつかの点で大きく異なっていたため、少なからぬ注目を集めた。一方、マイクロファイナンス機関(MFI)の多様性が拡大するにつれて、

同じマイクロクレジットと呼ばれる融資の中にも、平均的なイメージでは一括りにできないバリエーションが生じている。

貧困家計はどのような融資条件を望んでいるのだろうか。従来の議論は、貸し手であるMFIの視点に立つものが多かったため、借り手である貧困家計の融資条件に対する嗜好については、必ずしも十分な理解が得られていない。

本稿では、マイクロクレジットの顧客である貧困家計の視点に立ち、融資条件に対する顧客の嗜好や融資チャネルの選択を考察する。以下では、融資条件の基本的な要素を取りあげ、その論点を整理する。つぎに、筆者らがインドネシアで行った研究に基づき、マイクロクレジット商品に対する顧客の選択を実証的に論じる(参考文献①)。最後に、筆者らの研究では十分カバーできなかった問題に関して、既存文献を手掛かりとして議論の見通しを与えたい。

●融資条件のバリエーション

融資条件には様々な要素がある。ここで取り上げる要素は重要ではあるが、網羅的

ではない。また、それぞれの要素は同時に決定されるため、本来は独立に論じることが難しいものでもある。以下は、他の融資条件が一定であることを想定した限定的な議論である。

第一に、担保の有無を取りあげる。マイクロクレジットは、資産の乏しい貧困家計を顧客とすることから、無担保での融資は前提であろうとする見方もあるが、実態は必ずしもそうではない。無担保であることが借入の意思決定にどの程度の影響を及ぼすかは、マイクロクレジットが普及した需要側の要因を探るうえでも重要である。理論的にみると、担保は返済を促すインセンティブの役割を果たす。担保を要求しない代わりに、顧客同士の社会的関係を返済のインセンティブに利用した連帯保証貸付は、初期マイクロクレジットにおける革新の一つであったと考えられている。有担保の個人貸付と無担保の連帯保証貸付が利用可能な場合、顧客がどちらの融資条件を選択するかは現実的な論点となりうる。

第二は、融資額の大小である。マイクロクレジットは、言葉の通り小規模な融資を



意味するが、どの程度の融資額を顧客が小規模と見なすかは、優れて実証的な問題といえる。ここで考慮すべき点は、様々な制約によって、融資額に自ずと上限と下限が生じることである。融資額があまりに大きければ、顧客は真面目に返済するより意図的に債務不履行をする誘因が高まる。一方、融資審査や資金回収に係る費用の多くは融資額に依存しない固定費用のため、融資額があまりに小さくなると、平均的な金利設定のもとでは損失が発生してしまう。顧客の希望額が上限よりも大きい場合は、他の融資チャネルにも借入を依存しなければならず、顧客の負担する取引費用は大きくなってしまふ。反対に、融資希望額が下限よりも小さい場合は、そうした需要が満たされないまま終わる可能性もある。

後者はどれほど現実的に生じうるだろうか。インドネシアでは、貧困家計のおよそ四〇%は融資の対象になりうる、というMFI自身による審査結果が示されている(参考文献②)。しかし、実際に融資を受けている貧困家計の割合は、これよりも小さい。おもな理由として、貧困家計の希望する融資額はMFIの提供する融資額より小さいことが報告されている。供給側が設定する融資額の下限は、借入の意思決定に影響を及ぼす可能性が高いのである。

第三は、融資金利の高低である、顧客にとって金利は低い方が望ましいことは言うまでもない。問題は、金利の高低によって、

借入の意思決定や融資チャネルの選択がどれだけ影響を受けるかである。借入需要の金利に対する弾力性と言い換えても良い。貧困家計は極端な資金制約にさらされているため、金利に対する弾力性は非常に小さいであろうとの見方が存在する。その場合、MFIは、融資金利を引き上げることで収益を向上させ、金融機関としての自立性を高めることが可能となる。反対に、金利に対する弾力性が大きい場合は、金融機関としての自立性を確保することと融資を拡大することのトレードオフは、より一層厳しいものとならざるを得ない。

第四は、返済スケジュールの硬直性である。マイクロクレジットは、一般に、融資の直後から直ちに返済が開始される。多くの場合は、毎週もしくは隔週ごとに元利均等払いで返済を行うスケジュールが組まれる。また、返済の繰り延べは原則として認められない。このような頻繁かつ硬直的な返済スケジュールは、顧客の返済期間内におけるキャッシュフローの管理を困難なものとする。仮に、返済の頻度を少なくし、より柔軟な返済スケジュールへ移行することができれば、顧客の事後的な対応は容易となり、一時的なショックで債務不履行に陥る確率も低下することが期待できる。しかしながら、これとは反対の見方も存在する。多くのMFIは、硬直的な返済スケジュールによって、顧客の返済に対する規律が強化される側面を重視している。事実、

返済の意思はあっても、ついつい余計な出費を増やしてしまい、結果として、返済に窮するという事態は十分生じうる。こうした状況を前もって予想するならば、顧客自身が自ら硬直的な返済スケジュールにコミットすることを、望ましいと判断するかもしれない。事後の観点から見望ましい柔軟性と事前の観点から見望ましい硬直性、顧客がどちらを評価するかは重要な問題である。

融資条件に対する嗜好は、顧客の属性や経済状況によっても、大きく異なることが予想される。これらの点を踏まえ、マイクロクレジット商品に対する顧客の選択を分析したインドネシアの研究を紹介する。

●インドネシア・東ジャワ州の事例

インドネシアは、早くからマイクロクレジットが発展してきた国の一つである。インドネシア庶民銀行(BRI)のマイクロクレジット部門は、世界でも有数の顧客数と融資残高を誇り、その他にも、一般商業銀行、庶民信用銀行、信用協同組合、イスラム方式のMFI、NGOがマイクロクレジット商品を提供している。加えて、政府や外国の援助プログラムも充実している。インドネシアのマイクロクレジットにおける特徴は、営利を目的とする商業ベースの割合が大きいことである。また、BRIのマイクロクレジットに代表されるように、有担保の個人貸付を採用しているMFIが

多いのも特徴である。

こうした背景のもと、東ジャワ州において二年間にわたる家計調査を実施した。調査地はインドネシア第二の都市であるスラバヤに近く、農業以外にも製造業や商業が発展した都市と農村の混合地域である。調査開始以前、この調査地には一般商業銀行や信用協同組合など、フォーマル金融機関によるマイクロクレジットがいくつ也存在した。これらの融資は、その多くが有担保の個人貸付である。知人や親戚からのインフォーマルな借人も活発に行われており、それらは無担保が一般的である。一方、伝統的な金貸業者はほとんど存在せず、調査地では重要な役割を果たしていないことが判明した。

調査開始後、調査地の一部で新たなマイクロクレジット商品の提供が開始された。このマイクロクレジットは、インドネシアのNGOが設立した庶民信用銀行（以下では、庶民信用銀行の略称であるBPRと呼称する）が、商業ベースで提供する無担保の個人貸付である。無担保の融資であることに加え、融資規模が非常に小さいことも、この新たに参入したBPRの特徴である。一年目の融資額は、最大でも一五〇万ルピア（約一六〇ドル）にすぎない。BRIによるマイクロクレジットの融資額が、最大で五〇〇万ルピア（約五五〇〇ドル）であることに比べると、その小規模性が際立っている。

BPRが新たなマイクロクレジット商品の提供を開始したことで、融資チャネルの選択には変化が生じた。まず、インフォーマルな借人も含めて、それまで全く融資を受けていなかった家計のうち、いくつかの家計はBPRから借人を行うようになった。また、別の融資チャネルから借人を行っていた家計のうち、いくつかの家計はBPRからの融資に切り替えた。

BPRの融資は無担保で少額である。少額の定義を、やや恣意的ではあるが、BPRの最大融資額である一五〇万ルピア以下に設定すると、調査地における融資条件には複数のバリエーションを観察することができる。具体的には、(一) フォーマルかインフォーマルか、(二) 有担保か無担保か、(三) 小額であるか否か、の三点である。たとえば、BPRの融資は、フォーマル、無担保、少額と特徴づけることができる。また、知人から一五〇万ルピアを超える借入を行った場合、この融資は、インフォーマル、無担保、少額でないという特徴づけが可能である。BPR以外のフォーマルな金融機関による融資にも、(割合としては小さいものの) 少額な融資が含まれていることを指摘しておきたい。BPR参入の以前と以後で、どのような属性を持つ家計が、どのような融資チャネルの選択を行ったかを分析することで、顧客の融資条件に対する選好を実証的に推計することができる。以下は、二年間のパネルデータに、混合ロ

ジットモデルという手法を適用して得られたおもな分析結果である。

第一に、土地家屋などの資産保有状況は、無担保の融資を選択する確率に、有意な影響を及ぼしていない。これは、資産を持たない顧客が無担保の融資を評価していないということではなく、むしろ、資産の保有状況にかかわらず無担保の融資が好まれていることを反映した結果である。ただし、BPRを含む全ての融資は個人貸付であるため、有担保の融資と無担保の連帯保証貸付の間の比較はできない。

第二に、少額の融資を選択する確率に対して、顧客の所得水準は有意な影響を及ぼしていない。担保における結果と同様に、所得がある程度高い家計においても、少額の借人が行われていることを反映した結果である。また、農村に居住する家計ほど、少額の融資を望むことが明らかとなった。したがって、少額の融資は所得水準にかかわらず広く需要されているが、投資機会に乏しい農村家計ほど、より明示的に少額な融資を望んでいるといえる。

第三に、フォーマルな融資を選択する確率は、自営ビジネス（農業を除く）を持つ家計で有意に高い。自営ビジネスを継続的に発展させるためには、資金の安定的な借入先が必要だと考えられる。この点で、知人や親戚などのインフォーマルな貸し手に依存することは問題があるため、フォーマルな金融機関が取引相手として選択される

混合ロジットモデル：
複数の選択肢の中から、個人（家計）がどのような選択肢を選ぶかを分析する離散選択モデルの一つ。通常のロジットモデルに比べると、選好（それぞれの選択肢に対する好み）の観察不可能な異質性や、選択肢間の異なる代替関係を許容するなど、より柔軟な定式化を行うことができる。



傾向にある。

第四に、BPRの参入によって、いずれかの融資チャネルから借入を行う家計の割合は大幅に上昇した。ただし、借入を行う家計の割合は、最貧困層よりも、ある程度の所得を得ている層で大きい。このことは、無担保で少額の融資が利用可能となったBPRの参入以降も変わっていない。

●金利と返済スケジュールの硬直性

インドネシアの研究では、データと手法上の制約から、金利と返済スケジュールの硬直性に対する家計の嗜好を分析することができなかった。この点に関して、既存文献を頼りに簡単な議論を行う。

金利に対する弾力性については、南アフリカの消費者金融を対象とした研究が存在する(参考文献③)。この研究は、金利や返済期間にランダムなバリエーションを与えて、既存顧客の融資需要に対する変化を実験的に調べたものである。結果は、融資金利の引き下げについては、わずかながら借入の増大が見られた一方、融資金利の引き上げについては、かなり大きな借入の減少が確認された。したがって、金利を引き上げることで全体的な収益を改善し、MFIの自主性を高めることは困難であることが明らかとなった。

同じ研究では、返済期間を延ばすことで、融資需要が増大することも報告されている。この効果は貧困な顧客に関して特に大きい。

融資額を一定として返済期間を延ばすことは、顧客の毎回の返済額を小さくしキャッシュフロー管理を容易にする。返済スケジュールを柔軟にし、事後的なキャッシュフロー管理を容易にすることも、同様の効果が生じることを期待できる。

もちろん、返済スケジュールの柔軟化は、返済率を低下させる恐れもある。この可能性を検証した研究が存在する(参考文献④)。この研究では、MFIの既存顧客に、返済頻度が毎週のグループと毎月のグループをランダムに作り出し、両グループの返済率を比較している。結果は、グループ間で返済率に有意な差は生じないというものであった。したがって、返済の頻度は、通常主張されるよりも、返済率に重大な影響を与えていない可能性がある。

ここで紹介した二つの研究は、既存顧客を対象として、融資条件の変化がもたらす影響を分析したものである。今後は、融資を受けていない潜在的な顧客も分析対象に含め、融資条件の変化が地域全体の金融取引に与える影響を分析することが望まれる。

現在のマイクロクレジットは、純粹に営利目的の融資から、貧困削減を社会的な目標に掲げる融資まで、その内容が多様化している。融資条件にバリエーションが生じ、MFI同士の競合も起こっている状況では、顧客の融資条件に対する嗜好と融資チャネルの選択が、ますます重要な役割を果たす

ようになるであろう。マイクロクレジットの貧困削減に及ぼす影響には懐疑的な見方も存在するが、貧困家計が自らの嗜好に基づき、顧客として金融取引に参加できる場を創り上げてきたことは、MFIが果たした最も重要な貢献だと思われるのである。

(つくだ かずなり/アジア経済研究所マクロ経済分析グループ)

《参考文献》

- ① Tsukada, Kazunari, Takayuki Higashikata and Kazushi Takahashi, "Microfinance Penetration and Its Influence on Credit Choice in Indonesia: Evidence from a Household Panel Survey," *Developing Economics*, 48(1), 2010.
- ② Johnston, Don and Jonathan Morduch, "The Unbanked: Evidence from Indonesia," *The World Bank Economic Review*, 22(3), 2008, pp.517-37.
- ③ Karlan, Dean and Jonathan Zinman, "Credit Elasticities in Less-Developed Economies: Implications for Microfinance," *American Economic Review*, 98(3), 2008, pp.1040-68.
- ④ Field, Erica and Rohini Pandey, "Repayment Frequency and Default in Microfinance: Evidence from India," *Journal of the European Economic Association*, 6 (2-3), 2008, pp.501-509.