



マイクロファイナンスの商業化

—資金不足の解消方法はあるか

濱田美紀

●マイクロファイナンスの問題— 高い取引費用

貧困者や低所得者に小規模な金融サービスを提供するマイクロファイナンスは、世界各地で普及し、拡大している。しかしながら、金融サービスにアクセスできない貧困層や低所得者はいまだに世界中で数多く残っている。マイクロファイナンスの実践の分野では、できるだけ多くの人々に金融サービスを提供し、貧困削減という大きな目標を達成するために、新たな金融サービスの導入やそれを広めるためのスキームの構築、またマイクロファイナンス実施機関(MFI)の運営効率の向上など、様々な努力が日々積み重ねられている。その中で常に問題となるのは、マイクロファイナンスの費用の高さである。マイクロファイナンスの高い費用をどのようにカバーしていくか、そのための工夫や戦略を機関運営の方針に取り入れて行くかどうか、MFIと一般銀行を隔てる大きな違いである。

一般に貧困者や低所得者の資金需要は旺盛だが規模が小さいため、貸出し一件あた

りの取引費用は、一般の融資よりも高くなる。それを補うためには、貸し手は借り手に高い金利を要求する必要があるが、高い金利は逆選択の問題を生じさせがちである。また貧困層を対象としたマイクロファイナンスでは、借り手の収入は、小額でかつ不安定であることが多く、返済が滞るリスクは高い。さらに貧困者は担保に供する資産も十分に持ち合わせないことが多いなど、貸し手のリスクが高くなるため、資金需要はありながらも小規模な貸出しや金融サービスが敬遠されてきた。

現在マイクロファイナンスが注目をあつめている理由のひとつは、貧困層を対象にしながらもその取引費用をカバーできることにある。しかし実際には、数多くのMFIが政府からの補助金やドナーからの援助金に頼っているのが現実である。

●補助金から財政的自立へ

マイクロファイナンスの初期段階では小規模な資金を提供するマイクロクレジットがサービスの中心であった。一九六〇年代、多くの途上国では、金融サービスへのアク

セスが限られている農村部で、高収量品種を普及させるためのインフラのひとつとして、政府系の銀行を通じた融資が農民へ提供された。ところが補助金を裏付けとして市場金利よりはるかに低い金利で提供された資金の多くは、運営の甘さなどから、不払い率が高く、政府が関与するマイクロファイナンスは大いに批判され失敗に終わった。その反省から、補助金に依存しないMFIの経営が見直されはじめ、その代表的な例として、ボリビアの Bancosol や、メキシコの Compartamos や、インドネシアの Bank Rakyat Indonesia (BRI) などが取りあげられた。

●トレードオフ? 貧困削減VS財政 の持続性

これらのMFIに共通するのは、最貧困層をターゲットにはしていないものの、その顧客数の多さと収益性の高さと商業化されている点である。マイクロファイナンスが貧困削減という大きな使命を果たすためには、今まで以上に多くの人々に資金や金融サービスを提供していく必要があること



から、MFIの商業化の優位性に注目が集まった。

しかしながら皮肉にもMFIが自立的に健全な財政運営を行うことと、貧困削減という使命を同時に達成することは困難であることが多い。実際、MFIのより貧しい人々へサービスが行き届いている度合いと補助金への依存度の相関は高い傾向にある。(参考文献①)

一般にMFIが持続的な財政の自立を目指す場合、顧客は最貧困層よりも少し上の層をターゲットにしがちである。前述のMFIの顧客層も最貧困層ではない。そのため自立的な財政運営を追及することは、最貧困層ではない人々を対象に金額も多めの貸出しを行う傾向があるとして、「mission drift」と批判されている。しかしながら、すでに述べたようにMFIの取引費用は高く、ターゲットが最貧困層に近づけば近づくほど費用がかさむのはMFIの性質として避けたいものといえる。

●マイクロファイナンスの商業化

貧困削減の使命を遂行するための資金をどのようにまかなうか、という問題はいつの時代もMFIを悩ませている大きな課題である。費用の高い小規模な資金を安定的に顧客に提供していくためには、MFIが安定的に資金調達を行っていくことが重要となる。それにはまず補助金の依存度を減らし、サービスの提供にかかる直接的な費

用を独自でカバーできる収益の確保、さらにはMFI全体の運営費をまかなう収益の拡大を目指す必要がある。利益拡大をどこまで求めるかはそのMFIの運営の理念に基づくが、マイクロファイナンスの商業化はMFIの財政的自立のためのひとつの到達点であるといえる。

マイクロファイナンスの商業化と、既存のMFIの銀行（預金の受け入れを認められている金融機関）への転換は、ほぼ同義に用いられるが、MFIの商業化は、資金調達を商業ベースで行うことができ安定的な資金の調達を可能にすることを指す。一方、銀行への転換は、預金需要のある貧困層を含めた一般市場から預金を集めるために国の規制に則った金融機関になることである（参考文献②）。商業化および転換によりMFIは、安定的な貸出しや金融サービスを提供するための資金を幅広く集めることができることで、これまで以上に多くのまたより貧しい人々にも金融サービスを提供できるようになる、という点が商業化・転換の利点である。確かに、MFIの資金調達が支障なくできることで、理論的にはより多くの貧困層に到達するための財政基盤が確保できることになるが、果たしてMFIが商業化することが、資金調達の問題解決に直結するかどうかは、実際に検討してみなければわからない。

そこで、本稿では、マイクロファイナンスの商業化の進んでいるインドネシアの中

で、業務が限定された小規模な銀行である庶民信用銀行（BPR）をとりあげ、BPRが抱える資金調達の問題とそれを解決するために導入されたリンケージ・プログラムについて分析し、商業化したMFIの抱える問題について検討する。（参考文献③）

●インドネシアのマイクロファイナンスとBPR（庶民信用銀行）

インドネシアでは数多くのMFIが活動しているがそれに加え、インドネシア政府や外国政府、国際機関によるマイクロファイナンスを利用した援助プログラムも多数存在するため、民間のMFIにとっては競争の激しい分野であるといえる。成功した商業化MFIの例としてとりあげられるBRI（インドネシア庶民銀行）は国営銀行である。BRIにはインドネシア全土に広がるBRIユニットデサと呼ばれる下部組織ネットワークがあり、そこで小口の貸出や預金を扱っている。この広範なネットワークが四四六万人（二〇〇八年末時点）もの小口顧客への金融サービスの提供を可能にし、九八%という高い返済率を可能にした。もとより商業銀行であるため補助金に依存することなくマイクロファイナンスのサービスを提供できていること、さらに利益率が高いことなどが、世界的にも高く評価されている。しかし、担保を必要とする個人貸付であることや、貧困層をターゲットとしていないなど、貸付の条件は商

	BPR貸出し伸び率	R O A
伸び率 (2007年-2008年)		
資本比率	-0.464 ***	0.248 ***
他の銀行からの融資	0.180 **	0.136 *
銀行以外からの借入	0.176	0.143 **
預金 (関係者)	0.363 ***	0.094
預金 (第三者)	0.284 ***	0.095
人件費 (ROAは管理費)	-0.091 **	-0.118 ***
利子差益		0.027
資産 (log)	0.004	
不良債権比率	-0.001	-0.001 **
銀行の特性 (ダミー)		
政府保有銀行	-0.032 ***	0.006
銀行融資がない銀行	-0.016 *	-0.001
リンケージプログラムに参加	0.034 *	0.001

***は1%、**は5%、*は10%水準で有意。

業ベースであることなどから、グラミン銀行型のマイクロファイナンスとは一線を画するタイプのMFIといえる。またBRIは、資産規模で国内第三位の上位商業銀行であり、他のMFIとは比較にならない圧倒的な財務基盤を持ち、資金調達についての問題は無い。一方、本稿で扱うBPRは、商業化されながら資金調達の問題を依然として抱えるMFIである。

●リンケージ・プログラム

BPRはインドネシア全国に一七六五行があるが、その多くは支店もない小規模な銀行である。そのため営業範囲も限定的になり、商業化された銀行とはいえず、BPRが貸付に必要な資金を預金として集めることは容易なことではない。さらに最近では、大手商業銀行や外国銀行もマイクロファイナンス市場に参入しはじめたことで、銀行間の競争は激しくなり、BPRにとって上位の顧客が大手商業銀行のマイクロファイナンス支店に流れるなど、経営環境はますます厳しくなっており、資金不足は慢性的かつ深刻なものとなっている。しかしインドネシア中央銀行は、インドネシア銀行部門全体の再構築策の中で、BPRを零細および中小企業への貸付の窓口と

して積極的に活用していく意向であり、現在BPRの経営体質の強化に注力している。そして、多くのBPRが抱える資金不足の問題を解決するために、中央銀行は、二〇〇二年に一般の商業銀行がBPRに融資するリンケージ・プログラムを設定した。このプログラムの導入によって、BPRの顧客である零細・小規模の企業への貸出しが伸びることが期待されている。このプログラムへの参加は、貸し手の商業銀行、借り手のBPRとも順調に増加し、リンケージ・プログラムを通じた商業銀行からBPRへの貸出しも順調に伸びてきた。二〇〇六年には中央銀行の正式なプログラムへと格上げされている。リンケージ・プログラムの利点は、預金収集能力が十分でないBPRにとっては資金を確保できる機会であり、貸し手である商業銀行にとっては、最終的な顧客への貸出しリスクはBPRが負うため、リスクの少ない資金運用であることである。そのため、リンケージ・プログラムへの借り手(BPR)、貸し手(商業銀行)双方の需要は高い。

●分析方法

順調に伸びるリンケージ・プログラムであるが、商業銀行からの借入が、BPRの貸出の増加に果たして貢献しているのだろうか。この疑問を明らかにするために、BPRの財務諸表のデータを用い、回帰分析を行った。使用したデータはインドネシア

中央銀行のウェブサイトでダウンロードした二〇〇四年のBPRの二〇〇七年と二〇〇八年の財務諸表データである。二〇〇四年中この時点でリンケージプログラムに参加していたのは四七行であった。またここでは、リンケージ・プログラムを通じた貸出しの伸びだけでなく、BPRがどのような方法で資金を調達することがBPRの貸出しの伸びに影響をあたえるかも検討した。BPRの資金調達方法とはすなわち、銀行活動の基本である預金者からの収集、および他の銀行や機関・企業などからの借入や自己資本の増強などである。さらに、何かしらの資金調達方法によって貸出が伸びたとしても、BPRの収益に貢献しなければ意味がないため、調達方法別の資金の伸びと収益率(ROA)の関係についても検討した。

二〇〇七～〇八年の二年間の貸出額対資産比率の伸びを被説明変数に、預金(預金\資産)、他の銀行からの融資(融資\負債)、銀行以外からの借入(借入\負債)、資本比率(自己資本\資産)の伸び率とリンケージ・プログラムの参加の有無や銀行からの融資を行っているかどうかについて説明変数として回帰分析を行った。預金については、インドネシアでは銀行の株主や経営者などの親族を含めた関係者とそれ以外の第三者の預金を区別している。規模の小さいMFIは、大口の資金援助者(ドナー)な



どからの資金提供に依存している場合がある。そこで、ここでは関係者からの預金がある種ドナーからの資金提供とみなすことができるかと考え、預金を「関係者」と「第三者」の分け、それぞれの伸びが貸出の伸びや利益の伸びに与える影響を分析した。ドナーの存在の他にBPRの経営のガバナンスに影響を与える要素と思われるものに政府による所有がある。二〇〇八年六月時点では、一七九〇行のBPRのうち二三%が地方政府によって所有されている。地方政府による所有は、ある種、補助金による経営に近いと考えられBPRの経営に影響を与えるものと考えられるため、政府変数を加えてその影響を分析した。

●推計結果

推計の結果、BPRの貸出の伸びには、他の銀行からの借入が貢献していることが判明した。また、リンケージ・プログラムに参加していることは、BPRの貸出しの伸びに貢献していることも確認された（推計結果の表を参照）。しかし、BPRの貸出の伸びに最も大きな影響を与えるのは預金の伸びである。とくに関係者からの預金は、第三者からの預金よりも貸出の伸びに大きく影響する。この結果より、BPRでは広く預金を集めて貸出すという金融仲介機能は機能していることが示されたことになるが、関係者に依存していることも判明した。また地方政府によって所有されてい

るBPRに関しては、貸出の増加には負の影響を与えることも明らかになった。

他方、収益に与える影響についての分析では、一一〇四行のBPRのうち、貸出の資産に対する比率が〇・五〇～〇・八五%のBPR八二三行を取り出して、貸出の伸びの推計と同様の変数を用いて、銀行からの借入やリンケージ・プログラムの参加が収益に与える影響を分析した。八二三行を取り出したのは、銀行業を行ううえで、貸出がその資産に対して多すぎても少なすぎても利益率には負の影響があるためである。分析の結果は、自己資本の伸びと他の銀行からの借入の伸びはROAの伸びに貢献することが明らかとなったが、銀行の基本的な貸出資金の源泉となる預金については関係者のもも第三者のもも収益への影響は明らかではなく、リンケージ・プログラムへの参加の影響も明らかではなかった。

●商業化と貧困削減と

BPRの中にはNGOが設立していたMFIが、銀行ライセンスを取得してBPRに転換したものも含まれている。したがって、現在、BPRが直面する問題はマイクロファイナンスの商業化が抱える問題、すなわち商業化を行っても預金という形で資金を集めることは容易ではないことを示しているといえる。さらに、BPRの預金収集能力を補うためのリンケージ・プログラムはBPRの貸出増加に貢献してはいるも

の、収益の伸びとは関係がみられないことは、商業化は必ずしもMFIの持続的な財政の安定化に結びつくものではないことを示唆している。市場金利で融資されるリンケージ・プログラムの金利は二〇〇八年時点で年率一二～一三%である。BPRは商業銀行であるため、この高い資本費用を顧客に転嫁することで利益を確保することができる。しかし、この事実、貧困削減を主な目的とするMFIにとって、商業化が果たして好ましい解決方法につながるかどうかについて、改めて疑問を投げかけているといえる。

（はまだ みき／アジア経済研究所
国際経済研究グループ）

《参考文献》

- ① Zeller, M. and R. L. Meyer [2002] *The Triangle of MICROFINANCE*, Washington D.C., International Food Policy Research Institute.
- ② Ledgerwood, J. and Victoria White [2006] *Transforming Microfinance Institutions-Providing Full Financial Services to the Poor*, Washington D.C., World Bank.
- ③ Hamada, Miki [2010]. "Commercialization of Microfinance in Indonesia: The Shortage of Funds and the Linkage Program," *Developing Economics*, 48(1).