

ビジネス・モデルとしてのマイクロ・ファイナンスの考察

The Insights on the Essentials of Microfinance from the Viewpoint of the Business Model

小笠原 宏*

Hiroshi Ogasawara

ノーベル平和賞受賞の新技术ともいえるマイクロ・ファイナンスの仕組みを、ビジネス・モデルという視点から吟味してみると、途上国の貧困からの脱出支援の画期的手法として注目される手法であるが、そこに、内在する問題点および限界が見えてくる。金融デリバティブがたどった歴史的展開との類似性や、既存の投資システムとの同異を分析してみることにより、マイクロ・ファイナンスの特性や、仕組みとしての限界及び可能性がより明らかになることを示す。

キーワード：マイクロ・ファイナンス、ビジネス・モデル、金融機関、事業戦略、投資

I. 序論

< I - 1 > 考察の背景と目的

いわゆるリーマン・ショックという名で報道される金融危機が2007年に先進国金融証券市場全般に広がり、世界経済は一種のショック状態に陥った。深刻な景気後退が現実化するか否かといった議論が盛んである。そして景気後退の危険性を強く警戒しながら、先進国の経済政策連携が進んでいる。その間に日本及び米国で国政レベルの選挙が実施され、日本でも政権交代が起きた。政権交代を国民が選択した理由の一つは、既存の支配体制やシステムへの限界感、飽和感、停滞感などであろうとも言われるが、詳細に関しては選挙結果の分析や評論が様々である。いずれにせよ経済活性化を願い、低迷する景況感を払拭してくれるような景気対策を新政権が実施してくれることへの強い期待感があるのは事実である。ショック状態を経験した現時点では、金融機関全般及び、金融証券市場への複雑な思いが人々の間に醸成されている状況でもある。金融システム、金融業、証券業、保険業等々、多様な事業内容で、それぞれ多様な役割を担いながら経済全般を支え機能させている、いわば黒子的な役回りともいえるのが「金融」業界及び機能である。今回のショックが、一般社会に金融業というものの存在と影響力を改めて強く意識させる機会であったことは事実である。他方、この機に乗じて金融というものに対して、生半可な知識や、思い込みで誘導されたともいいたくなるような分析や、安直な批判や中傷ともいえるようなコメントも散見されるのも事実である。それらを見聞きするたびに正直なところ失望感を否めない。し

かしどのようなビジネスであれ、最終的には、市場の需要サイドから、「必要である」「有用である」「あった方がいい」と思われるようであれば、財及びサービスそのもの並びにそれらの供給主体は、存続しつづけることが可能である。全体でなくとも、一部であれ需用サイドの支持が得られれば、存続が可能であるといえる。それが資本主義、市場経済の鉄則、原理である。金融業務及びそれを実践する金融業者自らが、「金融業とは何か、どうあるべきか」的な考察を十分掘り下げて、自らの存在意義を含めた事業の本質、社会的使命について、再検討、再構築する好機ととらえることができたなら、逆風吹き荒れる厳しい状況であっても、業界全体の再生及び更なる発展につなげる実効策が出てくると考えられるだろう。何とか我慢して嵐が去るのを待とうといったことを考えるべきではない。また自己否定や自己批判だけでも意味がない。金融業務の重要性及び、社会性などの再確認、再構築を通じて、より強固な事業発展の方向性を定め、そのための布石を地道にうっていくということが非常に重要である。そこで、近年の金融業界の中で、珍しく善玉扱いされていると言える、マイクロ・ファイナンスという手法即ちビジネス・モデルがある。具体的な中身は知らなくても、「ノーベル平和賞」と関係有るビジネス手法といえれば知っている人も多いだろう。確かに素晴らしく、また機能的な金融手法の類と理解されているようである。だが、ノーベル賞を受賞したことは言わば両刃の剣ともいえる効果がある。世間一般ではマイクロ・ファイナンスの本質や内在すると思しき問題点を、考察も理解もしないままに半ば鵜呑みにして、終わらせてしまうというマイナス効果があることである。いずれにせよ先入観をもつことは致し方のないことであろうが、先入観は無用な疑心暗鬼や拒否をなくす反面、深い分析や洞察を衰退させる効果も合わせ持つ。深い理解に裏打ちされた信念が維持されたとき、有効な手法や組織もその更なる維持発展が可能になるはずである。どのような制度や仕組みも、良いことばかり、悪いことばかりではない。しかし現実においては、マイナスの効果のようなものが現実に出てきてしまうと、世間に不安を惹起させるような事態に繋がるおそれもあり、そうなると市場は手のひらを返したような一気に逆風状態となりかねない。極端な場合、存在を含めて全てが否定されるようなことも起こり得る。つまり当初評価され受け入れられたプラス面さえも忘れ去られて、存在自体が存亡の危機に陥ることも決して無いわけではない。

次節以降でも触れるが、歴史的にみて金融業界では、金融商品という分野で現実にもそういう展開が繰り返されているとも言える。マイクロ・ファイナンスというものも絶対にそのような展開とは無縁であるとは断言できない。その可能性がむしろ、内面に潜んでいるように思える。いずれにせよノーベル賞受賞という肩書きを、間接的かもしれないが冠するこのマイクロ・ファイナンスというものを、けなしたり敵視したりしても、世間の大勢からは無視されるか蔑視される可能性の方が高いともいえる。しかしながら、本当に社会的にプラスになるものであるならば、おそらく時代を超えて、賛否は有るだろうが存続し続け、例え派手さはなくても、社会に根付いていき、その存在基盤を固めていくはずである。それ故に、期待だけに安易に流されることなく、

あくまで客観性を保ちながら、マイクロ・ファイナンスの本質の考察と内在する問題点を議論しようとする次第である。先に断っておくと、問題点に関しては、それらに対する解決策を明確に示すところまでは至っていない。しかし、少なくとも金融業界を対象に、金融商品としてマイクロ・ファイナンスをとらえるならば、参考になるような或いは示唆に富むような考察は可能である。

ここで指摘するような事例や商品自体は、現実において試行錯誤も含めながら、現実稼働中のものである。それ故に簡単に、善し悪しを断じたり、改良なり解決策を提示できるようなものではないとも先に断っておきたい。更に継続した分析と議論の必要性を改めて認識している次第である。

< I - 2 > 金融派生商品及び新手法との類似性

マイクロ・ファイナンスとはそもそもどのような仕組みなのであろうか。2006年のノーベル平和賞を受賞したバングラディッシュのグラミン銀行という事業体が真っ先に思いつく。この事業体が、途上国での貧困層の経済的独立支援のために、市場経済の基本原則を十分活用しながらマイクロ・ファイナンスという仕組みを活用して、大きな成果を出しているという。一種の小口無担保事業融資の仕組みであるというのが、マイクロ・ファイナンスのもっとも簡潔な説明と言えるだろう。グラミン銀行並びにマイクロ・ファイナンスに関する文献もいくつか出ている。それらの中で、マイクロ・ファイナンスは、効率性や効果が疑問視される従来型の経済援助、開発支援に替わり得る、非常に効果的な手法であるとして礼賛されている場合が多い。日本でもマイクロ・ファイナンスを実践あるいはサポートするような団体、組織が近年に設立されて活動を行っている。

あたかも、金融業界、金融業者が公共性の視点を忘れ、営利主義に走りすぎた報いであるかの如く、この金融経済危機をとらえる向きがある。そういった考え方からすれば、金融機能の「本質回帰」的な考え方の延長線上にあるという意味で、このマイクロ・ファイナンスの手法、仕組みが、閉塞感を救う一つの打開策として恰好のモデルであるように取り上げられるのも頷ける。マスコミ主導の金融機関等を批判する風潮や時流にのったという点では、非常にタイムリーな事例とも言える。ノーベル「平和」賞受賞と言った大きな事実も追い風になった。だがその仕組みや、考え方の本質を分析して考察してみると、マイクロ・ファイナンスというものが、そんなに画期的かつ有効なものなのかという率直な疑問が湧いてくる。金融危機の可能性を結果的に醸成したと指摘される点において、例えばデリバティブという金融商品がやり玉にあげられる。かつて1970年代に構築され、金融工学という言葉で後に語られ定着するにいたった理論がある。状況的にいえば、それらがたどってきた道筋をふり返ると、マイクロ・ファイナンスが下手をするとなどるかも知れないと思わせるようなところが有るように見えるがそれは考えすぎだろうか。デ

リバティブという金融商品を、成立させ発展させた理論を構築した研究者にノーベル「経済学」賞が与えられ、その理論も研究者ももてはやされた。「人類貢献」という観点から、その規準に達したと信じられた理論やそれを応用して生まれた金融商品が、時を経て現在では、社会的に無くてはならないものになった反面、最近の金融危機、経済危機、景気停滞の、生みの親であるかのような批判をうける始末である。

もちろんそういった批判やとらえ方に、金融市場、証券市場、経済学の研究者のすべてが賛同しているわけではない。そのような批判が、木を見て森を見ない、非常に短絡的な考え方であると言うのが妥当な見方である。しかし、そういった批判や解釈は、混乱の原因となる犯人捜しや、原因究明を試みる側からすれば、非常に与しやすい見方であるのも事実である。現に、マスコミでは、悪者探的な評論、議論が依然まかり通っている。マイクロ・ファイナンスとて、下手をすれば将来、似たような状況に陥らないという保証はない。勿論それにはまず、デリバティブのように、市場規模自体が飛躍的に拡大し、存在自体の重要性や必要性が根付かなければならない。現状では残念ながらマイクロ・ファイナンス自体がそれほどものではない。しかし話題として取り上げられ、その導入から普及に向けた活動が活発化しているのも事実である。そこでデリバティブと同様に、プラス側面が活用されるならば、普及や拡大は十分可能性がある。そう思えば、拡大定着前の今だからこそ、前もって多様な観点から、予防的に議論しておくことは重要である。

デリバティブという商品が、その仕組みが本当に人間社会に、経済に悪い影響を与え徐々に蝕むようなもので、本来ならば好ましくないものだったととらえ、それを看過して無闇に導入したばかりに、最後には経済社会そのものが、自滅の報いを受けるというシナリオが用意されたといった論調をとる向きが一部にある。研究者の中にも、この言わばパンドラの箱のようなものだったと言わんばかりの考え方に組する者もいる。今回の大きな危機を経て、世界的にとられつつある対応策は、「規制」である。即ち機能的な金融商品の流通取引市場であるデリバティブ市場を、どうかして制限しコントロールしようという方向に基づくものがまず取り上げられている。市場というものを、何らかの権威主体が、コントロールできるものなのか結論は出ていない。現時点では、ともかく、何かを悪者としてとらえ、それを叩いて痛めつけてやろう的な風潮が強い。そしてデリバティブ全般を諸悪の根源であり、ショックの元凶として設定し、それらを地上から駆逐するか、出来ないまでも封じ込めようといった行動に出ているわけである。この方向性は大きな誤りであるといえる。ともかく、かように潜在的類似性に気づいてみると、同様の過程をこのマイクロ・ファイナンスなるものが辿りかねないと考えられる理由が分かるだろう。それゆえに、マイクロ・ファイナンス手法に対して、先入観を持たず、冷静にその本質を議論して、そこから得られた結果を広く啓蒙することの必要性を強く感じる。本当に、このマイクロ・ファイナンスが、途上国の経済発展の民間レベルを活用した究極の技となり得るのか。可能性は十分あると考えられる。しかしマイクロ・ファイナンスを中途半端に理解して盲信すべきでない。もちろん逆

に根拠無く猜疑心をもって見るべきでもない。そこに何か新奇性があり、本当に優れたものであるならば、どのようにマイクロ・ファイナンスを、発展させ活用すれば良いのかというスタンスで考察する方がよほど生産的である。そこでこのマイクロ・ファイナンスの仕組み、システムを理解しようとしたときに、わき起こってくる疑問のいくつかについて、以下で考察してみる。

Ⅱ. マイクロ・ファイナンスの仕組みの本質

<Ⅱ-1>手法としての特色

貧困からの脱出の支援という目的を掲げる新しい機能的手法として説明されるマイクロ・ファイナンスだが、いくつかの特色が説明される。マイクロ・ファイナンスといっても、基本となる仕組みが有名なグラミン銀行（ノーベル平和賞受賞団体）という法人組織が行っている手法が代表的なものであるというだけで、そこから現実には様々な変更、改定が、現場での状況に応じて、実施されている。よって明確な制度的な仕組みや形が一義的に決まっているわけではない。先のノーベル賞受賞にしても厳密に言えば、グラミン銀行の「長年にわたる貧困階層の自立支援」の努力と実績が認められたわけで、マイクロ・ファイナンスといった手法、仕組み自体が受賞したわけではない。当該組織が掲げた「貧困からの脱出支援」のために活用した手法をさして、マイクロ・ファイナンスと呼称しているという方が正しい説明かもしれない。そういう意味では、「貧困層(定義にもよるが)」の「経済的独立」を「支援する」ための、金融手段というか融資制度の一つとして説明されるのが、マイクロ・ファイナンスの際だった特色であるともいえる。「銀行」という事業体が行う融資業務であるから、当然ながら事業金融であるというのが、正確かつ本質的な中身であり、生活保護、生活支援というのが融資の目的ではない。生活支援を直接行うような富の再分配の制度ではないのである。従って、借り手による「金利支払い」と「元本返済」の実行が重要な要素となってくる。これが円滑に実行されなければ、すぐさま貸し手側の資金不足が発生し、原資も枯渇して、制度自体がままならなくなるということになる。そのあたり仕組みの骨格は単純である。返済を含めた従来の金融機関が行わなかった（当然ながら理由があるわけだが）類の融資業務を実行し、それを円滑にすすめるための工夫や仕組みを新たに加えて実践しているのがマイクロ・ファイナンスの特色であると理解するのが妥当かもしれない。マイクロ・ファイナンスの解説が本論の目的でないし、世銀はじめ幾つかの解説書が、詳しく説明しているので、詳説はそちらに譲るとする。ここでは議論、考察の対象とするポイントとして、マイクロ・ファイナンスというものについて、良くも悪くも誤解を生じさせていると思しき特徴のいくつかに絞って取り上げるに止める。

際立つ二つの特色として、融資対象が、返済可能性が従来は高いと思われないうわゆる高リスクの経済主体（いわゆる貧困層）に限られること、さらに「比較的低金利」で貸し出されることがある。また貸出先当たりの融資金額がさほど大きくない（むしろ少額である）ことも特

色である。貸付金額を増やそうとはしない。更に、連帯保証という意味合いとして、知人、友人などのグループを構成させ、当人に対するチェック機能なり促し効果なりを発揮させること（事実上は代理部分弁済などが行われることもあるらしいが、制度上は、連帯保証といっても代理弁済などの義務は課されない）なども特色として説明される。つまり、従来の金融機関が、当然ながら敬遠してきたような階層に対して、全く逆の発想ともいえる考え方で融資を行うということである。つまり低金利、小口、グループといったキーワードで分かることだが、銀行、証券などを含めた既存の金融機関の判断基準とは、全く逆の原理で動いているかのように見えるところが大きな特色といえよう。実は、それらの特徴の幾つかは確かにマイクロ・ファイナンスならではのものと言える反面、幾つかは誤解や錯覚とも理解されるようなものでもある。そのあたりを以下で議論するが、いずれにせよ、発想が従来の金融機関のパラダイムと全く逆に近いものであるということは大いに興味を引く。後はその制度、仕組みが、本当に事業モデルとして、維持可能なのかという疑問である。結論としては、存在意義があるのか無いのかという議論と、存続できるか否かの議論の交差点で立ち往生してしまうことになる。資金調達の可能性というビジネス・モデルの存続にとっての生命線を、投資家に頼るのか、公的な部分に委ねるのかといった事業体の性格に大きく影響してくる議論に最終的には行き着くということである。ビジネスとしてマイクロ・ファイナンスが成立する、つまり投資家に対してリスクに見合った納得のいくリターンを約束できるか否かという点でどう考えるかという問題である。事業としての採算性を、事業目的と併せてどのように設定し、実践するかというきわめて重要な問題を含んでいるということである。これは簡単に判断できない問題である。

<Ⅱ-2> 互助会、組合など相互扶助組織

基本的に、マイクロ・ファイナンスの運営母体、組織が目指すところは、従来からある互助会とか互助組合的な組織形態にあるように見える。例えば「友愛」「相互扶助」「助け合い」的な、元来、経済的な合理性などとは異なる次元での、信条や理念の部分に基づいて運営されることを旨としている。明示的でないにしても、少なくともそういった信条や考え方が暗黙の前提となっているとの印象が強い。相互扶助の精神は尊いものであり、有効な考え方であることを否定しないが、究極のところ、ビジネスとか市場経済とかいった類の議論とはなじまない部分がある。例としてあげるならば、「リスク」というもののとらえ方、定義、そしてそれを誰が負担するかといった問題についてである。この領域の議論を突き進めていくと、結果的に悪平等と言われるような形での結論に落ち着く場合が多い。誰も負担したくないとか避けたいと考えるような、マイナスの部分も、誰かが受容しなければ市場で経済活動は連鎖して継続しない。同様に、モノもカネも市場の中で循環していかない。マイクロ・ファイナンスが、一つの実行組織としてあるいは、仕組みとしても機能していくためには、リスク部分の相応の負担及び、ヘッジ手段等を講じるこ

とが必要である。マイクロ・ファイナンスに限らず、あらゆる事実や組織の分析において、そこに存在する多種多様な意味でのリスクの存在及び認識ということについて、関係当事者自身が、無作為に看過したり、結果的に無頓着になってしまっているか如き行動をとってしまうことは往々にしてある。当事者が、「無作為であること」とその態様が、結果的に「経常的」になっていることが問題だということである。多少意味合いが違うが、一種のモラル・ハザードにも似たような現象、行動心理が起きているという言い方も出来る。このことは、全ての新しいシステム発生の時点から指摘され、議論される必要がある。しかし一つ留意しておくべきことがある。そういった現象を回避できるのか、できないのかという議論と、したい、したくないという議論は視点が異なるものだから結果的に、議論は咬み合わない。当然そういったことが予想できるのにもかかわらず、咬み合わない原因が分からないということも起こりうる。そして議論がかみ合わないことを放置しておくことで後で深刻な問題を生じさせることがありうる。事業の結果が、当初の想定外の方向に展開したり、所期の目標などを達成できないといった事態が陥った場合になどを想像してみれば良い。見落としていた認識不足や議論の不十分さが混ざり合って肥大化して、マイナスのベクトルとして級数的に作用してくるような状態になるということである。これは下手をすると組織自体の崩壊現象に繋がってくることもあり得る。「投資」なり、ビジネスとして議論するのであれば、マイクロ・ファイナンスの可能性と限界の双方について、きちんと投資家始め市場全体に説明しておく必要がある。率直に言えば、投資、ビジネスという尺度での議論とは本来なじまない部分がマイクロ・ファイナンスには明らかに存在することを明確に説明しておく必要を感じるということである。

新しさという意味ではマイクロ・ファイナンスはその呼称と併せても、新奇性があるし、期待を十分抱かせるものである。しかし制度、仕組みに市場全体が良くも悪くも「慣れてくる」と、制度や仕組み自体に疲弊ともいえる症状が出てくる可能性が大きい。これは先に指摘した「無作為」とは多少異なる態様である。「慣れ」あるいは「飽き」が出てくると「惰性」を生み、その結果として限界にぶつかるといいう言い方がいいかもしれない。これは金融商品についても言えることであり、社会制度や仕組みにおいても頻繁に観察されることである。怖いのは「慣れ」「飽き」などからくる機能低下が、意図的ではなく無意識のうちにシステムの様々な段階、部分において徐々に発生してくることである。そして最初は気づかない程度だったものが、更に徐々に拡大、最後は解決不可能になるようなことになるのである。一度その方向に流れが向くと、それが市場経済の一つの宿命とも言えるが、変更、逆転は容易ではない。

＜Ⅱ－３＞事業規模という視点の欠如と貸倒率

マイクロ・ファイナンスにおいては、小口金融であるがゆえに、借入金の返済がしやすいと言われる。それは返済が例えば週単位であるから、一回の返済金額が少額であるからという理由に

よる。実質プラスに作用しているのであれば、何も言うことはないが、返済が順当に続いているからといって、もっと重要な、借り手の行う零細ビジネスに関する議論を疎かにしてはいけない。事業金融においてその最大の目的であり、返済を支える本源的な事業である事業自体の運営について正しく理解し認識しなければならない。いわゆる運転資本と言われる事業継続のための資金需要と循環に対する正しい理解がされていなければ、事業自体がままならなくなることを強く指摘しておく必要がある。事業戦略及び経営財務という視点からすると、運転資本という概念に基づいて、そこから逆算される売上規模（事業規模）と、必要資金の関係などが明確に借り手によって理解されていないように感じる。事業規模によって、雇用者などの数も決まってくる。これは比較的分かりやすい。しかし、最終的に返済などに充てられる「フリー・キャッシュ・フロー」と言われる、創造価値の理解と業績予想（事業計画書が書けるかどうかということ）が重要になってくるが、そのあたりの理解が、借り手側に十分に浸透していない。つまり十分な経営管理教育がされていないのである。これは大きな将来的、潜在的な懸念状況の発生の一因となり得る。借り手が事業者として直面する経営上の問題として、事業の成功失敗にかかわらず、追加融資が必要になるのが現実である。つまり、事業が成功したらしたで、売上、利益の増大のために、より大きな運転資本需要が生じるし、逆に、失敗したらしたで事業継続のためにもかく追加的な運転資本需要が起きるということである。このあたりの理解と認知が借り手である事業者によって十分されていないように見えるのは大きな問題である。

事業報告によれば、マイクロ・ファイナンスは、高い返済履行率を誇ると喧伝されている。しかし貸倒率が例え2ないし3パーセント程度であっても、仕組みとしてのマイクロ・ファイナンスの事業安定性からすれば、大きな脅威である。従来、高金利でとかく批判されてきた、消費者金融での貸倒率や、カード業界の、未回収率にしても、数字的に見ればさほど大きくない。確かに消費者金融等の場合は、全体としての残高が大きいから、その数%でも、実際には金額的に大きくなるといえる。逆にいえば金額は見かけ上大きくなるが、消費者金融事業に特有な営業経費的なものと考えようすれば、それはそれであながち大きな問題ともいえない。なぜなら消費者無担保金融の場合には、高リスクを理由に、合法的に高金利を課している。そして、通常業務として、債権回収、取り立てが含まれており、それらに掛かる費用は必要経費として処理される仕組みができあがっているからである。マイクロ・ファイナンスにおいてはそうでない。表面上低金利をうたっており、また金利収入のみが収益源である以上、必要経費の増加は事業採算性の悪化に即刻繋がるからである。つまり、マイクロ・ファイナンスにおいては、貸倒ゼロが本来の姿であるべきと考えられる。それは事業継続にとって目標なのでなく成立させるための使命なのである。しかし当然ながらそれは不可能である。資金の回収のために新たに付随する業務や仕組み、制度が考案されて導入され、回収率100%を目標に努力すると明言することしか結果的にできない。現に、貸倒率、未回収率などに関して、マイクロ・ファイナンス事業者は正確なデー

タを公表していない。どのような回収のための施策も、想定以下の機能しか果たさない、いわば効率の悪い事態が起こってくる。そのことをきちんと理解すべきである。事例としてあげるなら、奨学金貸与システム（返済率の低下→回収作業→採算割れ）、各種料金の取り立て付随業務（NHK受信料、年金保険料の未収分など）の事例をみれば明らかである。違法駐車などの罰金類の取り立ての事例（悪質な場合は逮捕などされる）も参考になる。懲罰公示効果のようなものが目的であるから、いわばコスト度外視で手間暇かけて回収しているに過ぎないが、それでも未回収率0%には届かない。

これについては宣伝もかねてだろうが、マイクロ・ファイナンスの説明によれば、返済期間が相当に短い（例えば2週間）ことによる回転率の向上によって、高い返済率の維持を達成していると言う。しかし実情は極度のプレッシャーや緊張を、事業者に与えているという側面を全く無視するか楽観視していないだろうか。「返済できた」ことによる、充足度や満足度、人間の尊厳の維持という心理的なプラス効果は大きいだろう。しかしそれだけではあまりに説明が情緒的過ぎる。そういった理由付けだけで、既存金融機関の類を非人間的な主体であるがごとく表現するのは、既存金融機関等への無知か悪意有る見方でしかない。既存システムには既存システムにおいて、実行している原理的な制度や、仕組みがきちんとあることを理解すべきである。表層的なしかも情緒的な認識の上にたった誤った議論を展開していくことは、結果的に建設的な方向での問題解決のための思考を停止させてしまう。このことは憂慮すべき問題である。

<Ⅱ-4>決して低くない実質金利の実情と「小口」返済のもつ心理的效果

実は高金利か、低金利かの議論についても気をつけなければならないポイントがある。金融業におけるリスクと金利の高低の基本的な関係と認識について、例えば消費者金融白書¹などの一つの説明ある。無担保消費者金融の「高金利」の合理的説明として解説されている。そこで派生してくる心理効果の一つとして取り上げている事実には、高金利でも、期間を短くする故に、一回の返済金額が少なくなるよって、返しやすくなる様に見えることが可能であるというわけである。批判的にいえば、期間を短くして、単に表面的に返済金額を分割少額化して見せることによって返済しやすいように見せているだけであるということである。金利の高低はつまり、多分に心理的效果の働くところでもあるということが重要である。「小口」返済の効果と意義に関する錯覚的な効果とでも呼ぶべきだろうか。ただ重要なのはこの効果が「作為の結果として」出ている訳ではないということは重要である。

貸付も小口、返済も小口であることがマイクロ・ファイナンス手法の特徴として説明される。それにより、確かに「返しやすさ」というポイントを押さえているかのように見える。しかし実質的な貸付金利は、その現地での既存の金融機関の事業者向け融資の金利（短期事業金融）と比べると「低く」見えるようだが、多くのマイクロ・ファイナンスでは、時間的に短期（週単位、

月単位が多いようだが)での金利ベースが数パーセントの場合が多く、これは年利規準に直すと相当の金利になることを理解する必要がある。インフレ水準その他のかねあいも有るだろうから、実質金利という尺度に換算すればさほど高いものではないという反論も可能である。しかし、それは比較の問題であり、結局は錯覚に過ぎないように思える。元本が小口であるから、例えば実質的に返済が滞らなければ、比較的短い期間(最長で数年程度?)で返済を済ませられるということもあるかも知れない。しかし、実質的に長期にわたって微々たる金額ともいえるような返済に、束縛され続けるという見方も可能である。このことに鑑みれば、相当程度の金利が課されているのと同様であると見る方が妥当ではないだろうか。また数字的にみても、決して低金利などととは言えないように思われる。

似たような心理効果の一例として、インターバンクの取引を見るとよい。決算期末や年度末といった節目の期日を挟んだコール資金の短期物は、金利が「急騰」することがある。インターバンク金利とは、短期の銀行を含めた金融機関の資金ポジションの過不足を調整する業者間取引の短期資金市場である。そこでは3月末とか、年末といった決まった時期には、金利がそれまでの数倍に跳ね上がる。例えば半日~数日ものといった超短期の借入(貸付)でも、そこでの呼び値(提示金利)は、数%になることがある。前日までに比べて短期物だけがとりわけ数ポイント(例えば1ポイントは $1/8=0.125\%$)跳ね上がるといった状態である。その季節的に恒例の金利動向も、度が過ぎると、中央銀行の介入などが入り調整がなされる。しかしそれ以外は、そういった数%といった金利でも約定される。例えば一日物で0.125%という金利だったとしても、年利換算すると、それはおよそ45%強(0.125×365 日)に相当することになる。つまり年利換算すると、超高金利になるということである。そんな高金利を払うのかと驚くかもしれないが、絶対的な支払い金利部分の大きさだけでみると、一年間継続して借り続けた場合には年利なら45%に相当するが、実際に借入を行うのは1日であるから、実際に支払われる金額は、担当者にとっては許容範囲である。また資金を供給する側にしても、その高金利で貸し続けることが出来るわけではないということだから、確かに金利収入として上げる利息金額自体は決して小さくないが、それだけを見て資金を高いパフォーマンスで運用できたと喜ぶ訳にもいかないということである。こういった事実から連想されることは、マイクロ・ファイナンスにおける借入金の返しやすさ及び負担感の少なさは、いわば頻繁な小口返済によって絶対額が少額に見えることによる一種の心理的効果に過ぎないということである。従って、安易に、低金利であるとか、小口返済で返しやすからといった類の解説で、マイクロ・ファイナンスの優位性を理解したり納得したりするべきものではないということである。

「返しやすければ返せるだろう」的な安易な理解だけでは、継続的な経済行動として、資金借り入れ、調達、返済といった一連の動きをとらえたとき、重要な側面を忘れてしまう恐れがある。「返したい」と「返せる」とは次元が違うものである。「少額だから返済しやすい」という側面を

極度に強調する言い方は、背後にある事業の継続性や必要資金（運転資本）や、投資と言った概念を理解しないままに、ただ業務を続けていくのと同じであり、実質的には、「限り無く続く少額返済」に、単純に借り手が隷属化しているだけではないのかということである。表面的に返済が順調であるといった単純なとらえ方や説明では、誤解や錯覚を伴ったままで、システム自体に内在する脆弱性や危険性を忘れてしまう恐れが大きいことを認識すべきである。

この点に関しては、マイクロ・ファイナンス利用者の、事業家としての視点や意思決定、見通しという部分の認識の少なさ、甘さが大いに懸念される。見方を変えれば、事業経営に関する実践教育、経営教育のようなものがもっとなされる必要があるわけである。結果的に、マイクロ・ファイナンスの実行面ではマイナス効果となるのかもしれないが、「だから自分は借りない方がよい」と自主的に融資回避を選択させるような行動を促すことも必要なのである。もっとも利用者のマイクロ・ファイナンスへの忌諱意識や利用抑制意識が働くように提言することは、マイクロファイナンスの利用促進という点からすると矛盾するかも知れない。しかし、本当にマイクロ・ファイナンスが唱える、「貧困脱出」のための有効な金融システムとして役割を果たすことを最終的に目指すのであれば一考に値する考え方のように思える。

<Ⅱ-5>未回収率ゼロのための「返しやすさ」の追求

無担保消費者金融業者と似たような論理を使って、マイクロ・ファイナンスの優位性が説明される場合もあるが、それについても注意しておく必要がある。過去において、無担保消費者金融業者の業界団体の類が、一連の上限金利引き下げへ向けた法改正などが議論されたときに盛んに述べた、主要な反対理由は以下のようなものである。(1) 無担保であるが故に、返済リスクなどを考慮した場合、高リスクの借り手が相手であるのだからリスク負担分として高金利をとるのは当然である。(経済合理性の容認と思しき説明)(2) そのような高金利をとれる可能性がインセンティブとしてないのならば、進んでリスクを冒してまで資金需要に応じていこうという資金提供者が出てこないことになる。(社会的意義や、公平性の議論に通じる説明) これらが主な理由である。これらの理由を補完する資料として、以前に業界団体が無担保消費者金融の利用者に対して実施したアンケートの結果が引用された。それによれば、利用者は金利が高いのを納得し、現状でのサービスに満足している割合が高いというものだった。この類のアンケート結果は、質問の中身や、回答選択肢の作り方などに当然ながら依存する。そのことを考えれば、信頼性云々の議論は当然あるし、業界団体が行ったご都合主義的なアンケートの感を否めない部分がある。しかし、他に同類の調査等が無い以上、一つの資料として参考にされるのは致し方ないだろう。確かにそういった意識や理解をもっている利用者があるのも事実であろうが、むしろ実態は、そのような意識を「持たされている」というのが、正しい解釈のように思える。つまり許容意識を「持たされている」という要素を無視して分析しようとする業界（業者）の体質に問題が潜んでいる

と言うことである。無担保消費者金融とマイクロ・ファイナンスの機能や目的は同一でないし、そうだとも思わないが、使われているロジックの構造は、実は同じ部分が見え隠れするという点は指摘しておく必要がある。故意でないにしろ、錯覚や、誤解、思い込みといった心理をうまく活用している部分が両者ともに、多かれ少なかれあるのだという事実である。話を戻すが、「返済のしやすさ」は、事業の円滑な運用において、非常に重要な要素である。容易かつ迅速な部分返済を心理的にせよ阻害したり萎縮させるような制度や仕組みは、結果的にプラスの効果を持たない。むしろ、貸し手、借り手双方にとってマイナスな効果が出てしまうといえる。貸手からすれば、融資によって獲得できるはずの収益機会を、期限前返済や部分返済によって損なわれるのだから、それを予防したり補償するのは当然であるとの理由付けが可能である。例えば住宅ローンの期限前返済や部分早期返済といったような場合には、借手側に名目は何であれ、そこまでの実績としての借り入れ期間相当分だけの金利に加えて、将来にわたって利払いを免除（借りていないのだから当然といえば当然のはず）することの違約金なり超過手数料といった名目で、プラス・アルファの費用が発生するのが通例である。この説明にはそれなりの説得力がある。返済リスク（借手及び貸手の双方にある）を誰が負担するかという議論に関わってくる。例えば受益者負担の考え方を一例にすれば、双方が負担することになるのが現実的妥協点である。つまり金銭貸借契約を行った以上、権利と義務は、当事者双方に形態は違うにせよ発生するわけだし、契約自体の完全履行が達成される瞬間までリスクは双方に存在していると考えべきだからである。借りた側には返す義務が、貸した方にも期間、満額に渡って貸す義務が発生しているはずからである。当事者双方が共同して成立させるといえる双務契約において、双方共に負担しなければならない「リスク」（様々な要素を含んだ不確実性全体）が存在する。それはどちらか一方だけが、負担したり、享受したりしていくというものではない。一見、貸手優位的なとらえ方に見えるかも知れないが、それは十分な理解ではない。市場全体の円滑な資金循環を望むのであれば、現実には何らかのインセンティブとしての補償的なものがない場合には、円滑に資金提供（お金を貸し出して運用しようという動機付け）が発生しない恐れが出てくるのは確かであろう。同様の観点から、必要以上のコスト（手間も含めて）がかかる部分返済の制度では、暗黙のうちに心理的に阻害要因が働いて、機能しない。「返しにくさ」を伴った融資制度の利用は、最終的に心理的に「高金利」と同様の意識を借り手に醸成させて、積極的な利用動機を喚起しないだろう。つまりどんどん使って欲しい制度、マイクロ・ファイナンスの拡大阻害に繋がってしまいかねないということである。このように、結局は資金循環というものに対して、小口かつ短期サイクルでの返済という行為が、直裁的なプラス面だけでなく、暗黙的で気遣いだけの一種のマイナスな効果があるということを理解する必要があるとういことである。

「返しやすさ」が保持されていない場合のデメリットは他にもある。心理的な効果からでる現実行動として、結果的に「返しにくい」（例えば返済の手時期や手段に限られる）から、返さない

つまり滞納が発生に繋がるということが起こる得る。その場合、借手に言訳なり弁解の理由を与えてしまうという側面である。手続きの煩雑さや手数料の賦課などは、現実には、返済阻害要因の誘因となるからである。現実には可能な限り迅速な、部分的であっても「返済」以上の、貸倒などによる実損額を減少させる効果がある行為はない。従って返済を奨励するように機能するような制度や仕組みは、いくつも整備され運用されることが好ましいし、現実には効果的である。マイクロ・ファイナンスにおいてもこのことは立証されているといえるだろう。つまり常に、借り手の視点から、「返済しやすさ」の実質的な中身を検討し改定していく必要があるという示唆に他ならない。

＜Ⅱ－6＞融資実行とそのアフターケア

既存の金融機関による従来型の融資において、融資担当者が、業務として同時に扱う件数が100件単位であることは珍しくない。このことをもって、融資案件個々に対して、融資担当者の目が行き届かない、手が足りないといったある意味短絡的な見方がされたりする。それが一つの従来の銀行融資業務の限界でもあるといった物言いがされる場合もある。実はそれは正しい見方ではない。扱い件数が多いから、機能不全に陥り、不当あるいは不正な融資行動を喚起してしまうわけではない。そういうとらえ方は全く間違っており、短絡的すぎる。確かに人件費の抑制といったような理由から、融資にかかる業務コストを削減するために、担当者の人数が少ないといった事情は起こりえる。しかしそのことと担当者の業務遂行能力の高低や、融資の業務の機動力とは必ずしも関係ない。にも関わらず、従来型融資業務のやり方に対比させるようなかたちで、マイクロ・ファイナンスの一つのメリットおよび成功要因の一つとして、貸手と借手の間の密接な関係が喧伝される。

マイクロ・ファイナンスでは、融資実行後に、担当者による借り手との頻繁な接触が行われると言う。この積極的なフォローアップには様々な効果が説明されている。返済の滞納をはじめ、何らかの問題事由が発生しそうになる前に、細かくアドバイスしたりチェックしたりして借り手のビジネス全般に目を光らせることによって、問題の発生を未然に防ぐ努力をしているというのである。このことはマイクロ・ファイナンスの行動規範として、人道的、道義的にもすばらしいことであるだけでなく、実質的な成功要因の一つでもあるという。確かにそういう側面があるのは事実であるが、別の見方からすれば、事業主体の独立性や自由度の阻害なり干渉なりにもつながっているということもできる。必要以上に（この定義は難しいが）、フォローしたりアドバイスしたりしてするという事は、必要以上に運用コストがかかる（人件費や保険料などといった様々なコスト相当分）結果となり、当然それらの諸費用を賄うことが必要になる。仕組みとしては単純ともいえるマイクロ・ファイナンスにおいては、ビジネス・モデルとして見た場合にそういったコストを賦課できる先は、現実には貸付金利部分しかない。故に、必要経費分を金利収入に反映させることになった場合、経費の増大は、単純に貸付金利の上昇に繋がるのは自然なところであ

る。もしもそれが出来ないのならば、金利分の追加融資とか、担当者の実質自己負担（サービス残業など）に依存することになる。実質的に融資実行後の関連付随業務の多寡が、経費の増大要因となり、マイクロ・ファイナンスには、他の費用回収手段が見つからないのである。これは事業モデルとして見た場合、大きな足かせとならざるを得ないのは明白であろう。

投入した以上の収入がない場合、そこには、追加創造した付加価値は存在しないことになる。別の表現では超過利潤という言い方をすることもあるが、投資家に配分する分け前が稼げないことになり、収益活動としてのビジネスとして全く形をなさない。創造付加価値は、主体が正味に創造したものである。時系列で並べた各期の創造価値を、リスク調整するという意味で、相当の割引率（投資の必要収益率）で割引して集計した値がその事業の評価価値（市場価値）の理論値である。そこまで考えなくても、単純な費用と収益の差額をみた採算性の分析をしてみるだけでも、経費の金利への賦課の必然性と、かたやフォローアップにかかる手間の増大という悪循環を容易に生みかねない構造を見抜くことは非常に重要である。

<Ⅱ-7> 民間資金導入の既存システム：PFI²

マイクロ・ファイナンスが、実は一見分かりにくい部分も含め、様々な課題とそれ故の限界が避けられない仕組みであることが、ここまでの議論だけでも分かるだろう。そこで何もマイクロ・ファイナンスの手法に囚われずとも、PFI という民間資金の導入手法がすでに存在していることを指摘しておきたい。本質的に二つの手法の趣旨は同様であると考えられる。PFI が手法的に注目されてきた背景には、税収減少等による公的資金財源の減少という経済的、政治的事情がある。また、公共支出というものの自体の必要性に関する議論が盛んになったことと併せて、費用対効果の検証がおざなりにされてきたことへの社会的批判が強くなったという事情もある。そもそも公的支出による構造物の建築（ハコモノ）やインフラ整備といった事業については、元来採算性云々の議論が馴染むかどうかという問題がある。公共性という視点で必要なものは、収益性があるか否かといった類の議論とは全く関係ないものであると考えるべきである。そこを明確に認識しないままに、採算性といった尺度で議論をして、現実的でない収益見込みのようなものを作成して、公共性の判断規準からの必要性に、更に道理をつけるようなことを続けてきた結果、実際には事業的に収支が成り立たないものや、無くても良い施設などが多数でてくるようになっただけのことである。

構造物であれ、事業主体としての組織であれ、それらを維持し存続させ機能させていくうえで認識する必要があるのは、初期費用とは別に、連続的な出費、費用（経費あるいはランニング・コスト）がかかるということである。これは事業経営というマインドからすれば基本中の基本である。必要経費に相当するものは、直接、間接含めて多岐にわたる。この広い意味での諸経費の捻出、手当が可能かどうかという意味において、収益性云々の議論がまず必要になるということ

なのである。誰にとって必要か、受益者はだれかといった議論もその過程で当然必要になるわけである。目的を明確にし、事業として運営していく場合の経費分を少なくとも受益者に「相当分」負担してもらうという基本的な考え方が根本にあれば、公共的な必要性云々の議論とは関係なく、プロジェクトの採否の判断に至ることが可能となる。支出対収益なりの将来見通しを明確に立ててみてば、「投資」対象としてのPFIによるプロジェクトの妥当性（採算性）が検証可能になるからである。つまりその内容を見てもらった上で、資金が集まらなければ、投資家の視点からしても「魅力なし」と市場が判断したということだから中止なり廃止なりと決定すれば良いだけのことである。受益者（あるいは使用者）が明確になることによって、その維持の必要性が更に認識され、将来的な必要経費の予測やそのための調達手段、収支採算計画などの策定が客観的に見積もられ、厳格に実施される仕組みができていくかどうか重要な判断基準となるのである。

事業としての継続性がまず説明できなければ、投資家を募れないという冷徹な市場原理が働くだけであり、きわめて分かりやすい。市場原理に即した形での判断基準が適用できるか否かは、「投資」という範疇で議論を進めようとする場合非常に重要である。事業の開始や撤退が、合理的かつ機動的に行われるシステムがなければ、大事な資金を投資家は預けることはできないからである。だらだらと事業を継続することだけが目的となってしまうようなことが起きがちだし、そのためのいい加減な収益採算性の提示や、偽装といった行為が繰り返されることになるのを未然に予防する仕組みが必要なのである。

残念なことに、マイクロ・ファイナンスについては、その趣旨目的として、「貧困からの脱出」といった公共性のようなものが強く語られ過ぎるといえる。マイクロ・ファイナンスの事業としての継続そして隆盛を考えたとき、安定した資金調達手段の確保は重要な課題であり、従って、投資家とたちと決別は出来ない。それが分かっているからだろうから、マイクロ・ファイナンス事業の説明では投資という基準と尺度を当てはめて見せた上で、あたかも当事者全てが得をするような仕組みであるような説明がされる。事業としての危険性を単に看過しているだけなのかと穿った見方をしたくなるくらいである。実はマイクロ・ファイナンスの中では、利用者の中で、現実に自立できた経済主体（事業主体）がいれば、彼らが将来的には自らがマイクロ・ファイナンスに対する出資者、預金者として、マイクロ・ファイナンスの事業資金の主要供給者となってもらうという、いわば循環モデルが描かれている。この考え方も有る意味PFIの考え方や仕組みと非常に似ている。事業開始前にサービスの需用者が足りない状況で、出資者が少なかったとしても、活用してもらうことによって、些少なから長期の金利支払いを通じた支払い分や、成功後の資金提供（将来の投資）を約束することをもって出資者的な役割を担うという流れである。そう考えていると理解できたなら、マイクロ・ファイナンスに極端な新奇性が特段あるわけではないと言える。重要なのは、そこで描かれる資金循環の仕掛けが、現実に継続して機能していくかどうかである。その点において、残念ながら、投資という尺度からみるとマイクロ・ファイナン

スの場合、確信がもてるような材料よりも、不安材料の方が多いと言わざるを得ない。投資とは即ち「リスク」を負担する、つまり「投資効果ゼロ→失敗」という可能性を理解して受忍する意識（覚悟ともいう）と行動が求められるものである。PFIのような仕組みを取り入れているという意味では合理的なマイクロ・ファイナンスだが、投資対象の事業としてどうかという判断を、投資家に求めたとき、十分に、投資家にその合理性を説明、説得できるかどうかといえば、限界があるというべきである。むしろ表層的な理解や、期待に乗じて、現実には投資家が投資に動いた場合、事業としてのマイクロ・ファイナンスに内在する多様なリスクに、十分見合った収益を実現できる仕組みがあるとは思えない。公共性という基準を説得材料にもってくるのならば、事業採算性といった観点からの議論をすべきではないように思える。公共的必要性の議論だけで、資金供給源の確保にチャレンジすべきであろう。投資概念と同一線上での着地点を求めるような説明は非常に誤解を生みやすい。このあたりの問題をきちんと認識し、事業説明を再構築が必要である。そうでないとマイクロ・ファイナンスにとって、仮に投資ファンドの取込や、ファンド自体の設立が出来たとしても、後々大きなトラブルとなりうるだろう。

企業とは、ゴーイング・コンサーン即ち継続事業体であり、事業活動全般は切れ目無く実行されていく。一度切りのヒット・アンド・ランといえるような、一過性の商売、事業というものは或る意味割り切れれば容易に実行可能である。経営において最重要かつ困難なのは、事業自体を、リスクに見合った収益を上げながら継続することである。事業継続に必要な資金を供給していくのが事業金融といわれる分野であり、運転資本の供給が大きな役割である。〈Ⅱ-3〉でも運転資本の経営における重要性と、事業と規模の関係についてふれた。運転資本はキャッシュ・フロー重視の経営において取り上げられる重要項目の筆頭なのである。主要運転資本の大きさ自体は売上高、仕入れ高、在庫高の3要素で決まる。この3要素は、具体的に言えば、いかに売るか、いかに作るか（仕入れるか）という事業の具体的な中身に根ざすものである。つまりビジネス・モデルがどのようなものが大事なポイントになってくる。この辺りの事業と運転資金との基本的関係（事業規模と運転資本の関係、ビジネス・モデルとの関係の二つ）が、マイクロ・ファイナンスの利用者（実はマイクロ・ファイナンスの融資担当者側にも）に十分理解されているか疑問なのである。実際にマイクロ・ファイナンスを利用する側の事業内容の多くが、単純なビジネス・モデルの事業が多いというのが現状だからである。単純なビジネス・モデルは、分かりやすいという効果があるが、事業戦略上は、競争優位性の継続的実現が難しいことを意味し、付加価値を創出できるような部分が少ないことも意味するからである。マイクロ・ファイナンスにおいてもその辺りについては多くを説明しない。意図的にしないのか、そもそも認識していないのか理由は不明であるが、この問題は、事業戦略や、企業財務といった側面をきちんと理解しているものからすれば当然議論しておかねばならないことがらである。その辺りのマイクロ・ファイナンス自体の事業計画や将来像、対策が明確に示されていないのが現状である。これは重要な課

題として認識されるべきである。

Ⅲ. まとめ

投資家が妥当な投資対象か否かを考慮するとき、その事業の採算性は何より重要である。しかしインプットとアウトプットの設定及びそれらを計測する尺度によって、採算性の有無自体変わってしまうことも認識しなければならない。見方を変えれば採算性の有無自体がいい加減なものになってしまうと同時に、一様な判断基準というものもあり得ないという事実である。また、他に採算性云々の議論とはかけ離れた、都合の良い問題に置き換えて議論されていないかも知味する必要がある。マイクロ・ファイナンスの公的役割としての可能性、将来性に関する議論は盛んである。システムとしての可能性、将来性に期待して、直接出資や、公的機関の保証など含めた支援システムが世間では期待されている向きがある。しかしそこには何か議論が、かみ合っていないところや、将来の問題発生の危険性を看過しているきらいがあるように思えてならない。

マイクロ・ファイナンスを行う組織（団体や銀行等法人企業）の存続のために何より重要な課題が、資金調達である。マイクロ・ファイナンスの側から考え場合に、様々な形での資金調達手段の可能性を試すことが必要である。公共性をアピールしながら公的支持を何らかの形で仰ぐという戦略が模索されるのは当然の結果ともいえる。公金支出が伴う故に直接的な支援は難色を示されるので、公的機関による信用保証あるいはその補完システムの類である。債務不履行に備える保険の類の創設あるいは制度の援用が、マイクロ・ファイナンス事業者からすれば期待するものである。実効性があれば、保証機関や制度が官製であるか民間であるかは特に問題でない。それこそ PIF を通じた保証機関、制度の創設といったことを企図して、市場の判断に委ねてみればいいかもしれない。

ただ実質的に投資という概念からみて、これまで指摘したように、マイクロ・ファイナンスなる事業が、ビジネスとして十分冒すリスクに見合った収益が上がるかどうかについては、多大なる危険性を含んでいることを見過ごしてはならない。第一に、融資対象者の営む事業の多くに脆弱性を抱えていると言わざるを得ないからである。そのように投資家が気づき認識されると、実質的に継続的かつ安定した資金調達は容易でない。

無担保融資であろうが、小口金融であろうが、原資がなければ貸金業務は出来ない。銀行というものは決済業務なり預金業務を行うことと並行して、貸金業務における信用創造により、流動性を拡大してビジネスに、資金供給している。つまり、現物として見える資金の信用創造係数倍（数倍から数十倍になる）だけの資金が利用可能になっているわけである。そうでなければ単純な物売りの発想と同様で、安く仕入れて高く売れる的、つまり安い金利で借りて高く貸すという単純な鞘抜き行為でしか利益はあげるべきがない。事業自体の収益性を確保し、存在意義を確立するためにも、低金利の貸し出しのために、低金利の資金調達が求められるとうい単純な図式

である。事業としてビジネス・リスクが高い貸付業務でありながら、原資調達において調達コストを以下に低くするかという相矛盾した課題と、それを成し遂げるシステム、仕組みの模索と試行というのがマイクロ・ファイナンスの宿命的課題だと解釈できるのである。

「公的後ろ盾」なり「保証」なりという表現が持つ効果は確かに大きく、投下資金の毀損を何より避けたい投資主体からしたら、一つの心理的安心感を含めて重要な要素となる。後々の説明責任を考えたときの免罪符的な情報にもなり得るからである。しかしこの保証や保険機能を活用することが出来たとしても、それでその本源たる根本事業に採算性が備わるわけでも、魅力的な事業、ビジネスに生まれ変わるわけでもない。ビジネス・モデルとして融資事業をとらえたときに逆にいえるのは、事業が経年していくうちに、制度、事業自体が疲弊してきてしまうおそれが強いということである。そのあたりの実例研究は今後相当の時間を経る中で検証がされていくだろう。組織、システム、機能の、まさに「経年による劣化」(erosion)現象は、どのようなもの(組織)であっても、不可避であると考えている。その回避可能性や対応策に関する議論は本稿の領域ではないが、更に議論され検討されるべきである。少なくとも、当面の課題として、この「慣れ」からくる「低迷」あるいは「劣化」現象というマイナスの側面が出来るだけ少なくなるように、何らかの対策が常に講じられる必要がある。誰か他の手による保証や保険が付与されたとしても、融資対象となるビジネス・モデル自体のリスクなり危険性自体は何ら変わらないという事実は重要である。

マイクロ・ファイナンスは、本質的脆弱性を抱えたまま、別途新たな対策や施策、補強策を付加されつつ、その根本的なシステム部分は保持したまま、様々な変形が各国、各市場で実施されている。そういったチャレンジは今後も続けられるべきである。いずれにせよ、どこまでを成功とし、失敗とするかの判断は正直難しいところである。表面的には「成功している」「機能している」らしいが、実際は不明である。永遠に試行中、努力中というのが本当の姿かもしれない。

ここまで指摘したことがらや分析は、他でも若干取り上げられ指摘されている。しかしそれらを更に深く追求した議論や、事後検証的なものは現時点ではまだまだ不十分である。マイクロ・ファイナンス自体が、まだまだ未熟だからかもしれないし、現在進行形でもあるからだろう。そういう意味では、失敗例を含めてネガティブ要因の指摘、限界、問題点を深く追求した研究も少ない。マイクロ・ファイナンスというものが、ビジネス・モデルとしての議論に耐えられるか否かという視点での考察が、そもそもなじむかどうかという議論も、途中で指摘したように存在するからである。

しかし「経済」「ビジネス」「採算性」「投資」といったドメインでの議論、判断の必要性は、マイクロ・ファイナンスにおける事業継続のための資金調達が絶対的に必要であることを考えればやはり必要不可欠であり、何らかの理論的帰結をするべきものであると考えられる。経済、経営理論を、都合の良いように解釈され活用されるわけにはいかない。ともかく現状では、厳しい意

見や提言となるようなコメントや、警鐘を鳴らし、対投資家に注意喚起するような意図をもった論文や解説は少ない。もちろんビジネスという視点からマイクロ・ファイナンスを分析し続ける必要はある。今後益々マイクロ・ファイナンスはそのプレゼンスを高めていく可能性が高いからである。自己責任による投資行動というものが益々求められる状況でもある昨今、一般の人々とマイクロ・ファイナンスの接触機会が、何らかのかたちで現実のものともなる可能性が高いからである。マイクロ・ファイナンスの立場からすれば、普及及び拡大を当然ながら考えているはずである。そうした場合、何より事業資金の新たな供給者を必要とするわけで、そのためにも投資家の十分な理解を得ることが必要不可欠となっているからである。その為の継続的な努力を怠るようなことがあれば、多くの事例が物語るように、後々投資家に対する説明責任が将来厳しく問われることを忘れてはならない。

最後に繰り返しになるが、マイクロ・ファイナンス事業者には、対投資家の戦略だけでなく、利用者（借り手）の、ビジネス、事業経営に関する知識や訓練という分野での改善を早急に期待したい。借り手側に対し、起業家から企業家へのレベル・アップを促し、そのための実践的な教育や啓蒙活動をもっと進め、浸透させていく必要がある。もちろんこういった一連の活動は、当然ながら最終的には、マイクロ・ファイナンスというビジネスの運用におけるコスト増加に繋がることを否めない。そのあたり難しいパズルがもう一つ解かれる必要があるということでもある。しかし本当にマイクロ・ファイナンスに従来の諸制度などと違う機能があり、その力が活用されていくべきだとしたなら、何らかの打開策、解法の手がかりが必ず見つけられるものと期待する。

【参考文献・資料】

- [1] 菅正広『マイクロ・ファイナンスのすすめ～貧困・格差を変えるビジネス・モデル』東洋経済新報社 2008
- [2] フェルダー直子 著・森友環莉 訳『入門マイクロ・ファイナンス』ダイヤモンド社 2005
- [3] 小笠原 宏『最新証券化の基本と仕組みがわかる本』秀和システム/2005
- [4] Beatriz Armendariz, Jonathan Morduch, 'The Economics of Microfinance' MIT Press 2005
- [5] Joanna Ledgerwood, 'MICROFINANCE HANDBOOK-An Institutional and Financial Perspective' The World Bank, 1999

¹ 『消費者金融白書』2000年版（日本消費者金融協会発行）所収の、「平成12年度（2000年）消費者金融業の経営実態把握調査報告書」JCF（日本消費者金融協会）2001年4月作成に詳しく取り上げられている。

² Private Financial Initiative の略。詳しくは参考文献 [3] 第1章を参照