

全世界農業及び保健分野におけるイノベーティブな
金融包摂アプローチに係る研究

ファイナルレポート

令和2年3月
(2020年)

独立行政法人
国際協力機構(JICA)

株式会社かいはつマネジメント・コンサルティング

基盤
JR
20-040

目次

1. 本研究の概要	3
1.1. 本研究の背景	3
1.2. 本研究の目的・研究内容・対象地域	3
2. 本研究の調査実施プロセス	5
2.1 調査の目的と調査方法の概要	5
第一次国内作業（2019年11月初旬～12月上旬）	6
現地調査（2019年12月上旬～2019年1月下旬）	7
第2次国内作業（2020年2月上旬～3月中旬）	8
第3次国内作業（2020年2月下旬～3月中旬）	8
4. 成果品リストと提出日程	8
5. 要員計画と実績	9
別添1：小規模農家を裨益対象とする JICA プロジェクトに金融包摂視点を組み込むためのガイドライン	
別添2：ミャンマー現地調査報告書～小規模農家を裨益対象とするミャンマー農業案件に金融包摂視点を組み込むための提言～	
別添3：ガーナ現地調査報告書	
別添4：ガイドライン英文要約	

1. 本研究の概要

1.1. 本研究の背景

金融包摂は、「持続可能な開発目標（SDGs）」のゴール1「貧困撲滅」達成の主要指標として明記されているだけでなく、7つのゴールを達成する上での重要な手段（Enabler）として位置づけられている（下図参照）。SDGsにおけるEnablerとしての金融包摂の位置づけは、JICAが実施するセクター別の協力枠組みにおいても、金融包摂の視点を取り入れることの有益性（課題解決やプロジェクトの効果発現の持続性の向上への貢献）を示唆するものである。しかし、現状では貧困層・世帯の家計管理の観点および金融サービス利用の視点が反映されたセクター別事業は少ない。このような背景から、本研究は、農業および保健・医療セクターにおける金融包摂のEnablerとしての役割に焦点を当て、金融コンポーネントの組み込み方のシナリオを明らかにし、ガイドラインの形でその具体的な方法を提示することを目的として実施された。

Box 2. Financial Inclusion Supports Achievement of the SDGs

Financial inclusion is mentioned in seven of the Sustainable Development Goals including:



図 1 金融包摂が Enabler である SDGs ゴール

出所: CGAP Strategic Directions FY 2019-2023, May 2018.

1.2 本研究の目的・研究内容・対象地域

【目的】

- (1) JICA・の農業および保健・医療セクター（以下、「両セクター」）における貧困層を含む受益層・世帯の受益者調査により、受益者視点の課題の再把握を行う。
- (2) 上記（1）の結果を勘案し、イノベティブな金融包摂サービスを含む金融包摂のアプローチが両セクターの課題解決に貢献する可能性と、それらアプローチを両セクターの事業へ組み込む手法を提示する。
- (3) 両セクターの案件計画時に利用可能な金融包摂視点組み込みにかかる検討事項・調査手法をガイドラインとして取りまとめる。

【研究の内容】

- (1) インセプション・レポート（調査方法・内容・スケジュール）の作成・協議
- (2) 両セクターにおける金融包摂の Enabler としての役割の整理（文献調査）
- (3) 現地調査対象地域・案件における金融包摂の Enabler としての貢献領域、ロジック、方法の暫定的特定
- (4) 現地調査内容・計画の立案
- (5) インテリム・レポート提出・協議（上記（1）～（4）の内容の整理）
- (6) 現地調査の実施
- (7) 個別案件への金融包摂視点組み込みに関する提言・協議

- (8) 同様の現地調査・提案を継続的に実施するためのガイドラインの取りまとめ
- (9) ファイナルレポートの作成・提出（上記（5）～(8)の内容の整理、英文要約の作成）
- (10) 内外への研究成果の発信¹

【調査対象国および現地調査対象プロジェクト】

全世界（現地調査対象国はミャンマーおよびガーナである。）

また、現地調査の対象となったプロジェクトは下記の通りである。

案件名：園芸作物の安全向上によるバリューチェーン構築プロジェクト

案件形体：技術協力プロジェクト

実施国：ミャンマー

事業スケジュール：2020年3月～2024年2月

案件名：水管理・営農指導改善プロジェクト

案件形体：技術協力プロジェクト

実施国：ミャンマー

事業スケジュール：2020年1月～2024年7月

また、ガーナについては、本研究開始当初、保健医療分野のプロジェクトの受益者を対象とした現地調査を実施することが企画された。その後この計画は変更となり、ガーナにおける現地調査は、今後実施が検討されている農業案件の対象地域（北部州および Ga South）において実施されることになった。

¹ 当初「公開セミナー」の実施が予定されていたが、Covid-19 感染防止対策の一環として内部向けセミナーに変更され、外部への発信はビデオ配信により実施されることになった。

2. 本研究の調査実施プロセス

本研究は、特記仕様書、および上述の業務実施の基本方針を踏まえ、2019年11月から2020年3月まで業務を実施した。上記1.2に記述した10項目の研究内容を実施するために、以下フローチャートに示すとおり3回の国内調査と、2回の現地調査を実施した。

研究の段階と時期	活動内容
第1次国内作業 2019年11月	<ul style="list-style-type: none"> インセプションレポート（調査全体の方法・計画）の提出、協議 文献調査とその内容の現地調査への応用・仮説設定 現地調査の計画立案、準備 インテリムレポートの提出、協議
現地調査 2019年12月—2020年1月	<ul style="list-style-type: none"> 現地関係者との調査実施計画の協議・確認 2次データの収集・分析 農家世帯調査の実施 現地FSP、MNO等金融サービス提供機関に関する情報収集・面談
第2次国内作業 2020年2月	<ul style="list-style-type: none"> （ミャンマー）個別案件への金融包摂視点組み込みのための提言、協議 金融包摂視点組み込みの継続実施のためのガイドラインの策定
第3次国内作業 2020年2月—3月	<ul style="list-style-type: none"> ファイナルレポートの作成・提出 内外への研究成果の発信

図 2 調査工程の流れ

2.1 調査の目的と調査方法の概要

特記仕様書に基づき、本研究の目的と主な調査内容を下図に整理した。本研究の目的は大きく2つに分類され、各々の目的を達成するために必要な主たる調査活動の内容を、調査段階ごとに整理した。

本研究の仮説		金融包摂の視点・要素を組み込むことにより、農業分野・保健医療分野の技術協力プロジェクトの上位目標・プロジェクト目標の達成状況が向上する。	
本研究の目的		1. 具体的な国・プロジェクトの受益者・関係者からのエビデンス収集・分析に基づく、上記仮説の検証 2. 金融包摂の視点・要素の組み込み方に関する具体的な方法の提案	
調査工程の段階	成果品等	目的1に対応した主な調査内容	目的2に対応した主な調査内容
第1次国内作業	インセプションレポート インテリムレポート	<ul style="list-style-type: none"> ・文献調査等に基づき、金融包摂がEnablerとして機能するロジックを明確化し、現地調査の具体的なケースに応用する。 ・文献調査に基づき、必要な2次データを収集・分析する。 ・現地調査で対象とする案件を分析し、受益者のペルソナ(案)を作成する。 ・現地調査における、調査対象者(受益者およびその他関係者)を可能な範囲で絞りこむ。 ・現地雇人に依頼して特にFSPなどの情報収集を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・JICA担当課、JICA本部関係部からの聞き取り等に基づき、金融包摂の視点・要素の組み込みに関する疑問点、課題などを明らかにする。 ・現地調査対象となる国のJICA現地事務所関係者とテレビ会議等による事前協議を行う。 ・「ガイドライン目次案」を作成する。
現地調査	現地調査記録、データの分析	<ul style="list-style-type: none"> ・受益者調査については、「顧客中心主義」に関連した調査手法を参照し、FGD、個別インタビューを実施。 ・その他関係者については個別インタビューを実施。 ・データ分析・仮説の検証 	<ul style="list-style-type: none"> ・JICA現地事務所との協議・報告。 ・JICA本部担当課との現地における協議。
第2次国内作業	提言ガイドライン		<ul style="list-style-type: none"> ・上記までの結果に基づき、提言(案)およびガイドライン(案)を作成し、JICA担当課および関係者との協議を行う。
第3次国内作業	ファイナルレポート		<ul style="list-style-type: none"> ・上記をまとめたファイナルレポートを作成する。 ・研究成果をJICA内外に向けて発表する。

出所: 研究チーム作成

図 3 本研究の目的と主な調査内容

調査工程の段階ごとの業務実施方法は以下のとおりである。

第1次国内作業 (2019年11月初旬～12月上旬)

研究の内容:

- (1) インセプション・レポート(調査方法・内容・スケジュール)の作成・協議
- (2) 両セクターにおける金融包摂のEnablerとしての役割の整理、2次データの整理(文献調査)
- (3) 現地調査対象地域・案件における金融包摂のEnablerとしての貢献領域、ロジック、方法の暫定的特定
- (4) 現地調査内容・計画の立案
- (5) インテリム・レポート提出・協議²(上記(1)～(4)の内容の整理)

² インテリムレポートの内容及び現地調査の内容の協議については、JICA担当課(ジェンダー平等・貧困削減推進室)との協議の他に、JICA本部において勉強会を開催し、農村開発部(2019年11月29日)および人間開発部(12月5日)の関係者との協議を行った。

現地調査 (2019年12月上旬～2019年1月下旬)

研究の内容:

(6) 現地調査の実施

(1) 現地調査実施方法の概要

本研究で実施した現地調査（ミャンマーおよびガーナ）の主たる目的と、収集・分析情報は下記の通り整理される。尚、ガーナの現地調査においては、本研究開始後に調査対象となるプロジェクトが農業分野プロジェクトに変更となったため、特に農家の世帯調査において可能な限り保健医療分野に関する情報も収集するように努めたものの、保健医療分野のステークホルダー（保健医療サービス提供者）からの聞き取り調査は日程の制約から実施できなかった。

現地調査の目的：

1. JICA の農業・農村分野プロジェクトおよび保健医療分野のプロジェクトに金融包摂の視点を組み込むことにより得られる便益に関し、具体的な証拠（エビデンス）を、個別プロジェクトの農家および、プロジェクトに関連するバリューチェーン関係者、FSPs、その他ステークホルダー³から収集・分析する。
2. JICA の農業・農村分野プロジェクトおよび保健医療分野の課題解決のための金融包摂視点の組み込み方、関係機関（FSP 等）との連携可能性・活動内容の検討を行う（農家世帯調査、金融サービス状況調査の実施）。

収集・分析の対象となる情報：

1. 対象となる小規模農家・男性・女性の現状、金融包摂の状況・関連政策等、関連情報の把握。
2. 農家（小規模農家）を中心として、バリューチェーンの各段階で直面している課題を把握し、その課題解決に向けた金融サービスニーズの有無、内容を検討する。農家（小規模農家）の「生活」に関連した金融サービスニーズに関する情報収集・分析。（小規模農家世帯調査）
3. 連携可能な FSP のリスト化と、どのような連携が可能であるかに関する検討、情報収集（金融サービス提供状況調査）。尚、本調査はジェンダー視点を持って行う。

日程

ミャンマー 2019年12月11日・27日

ガーナ 2020年1月9日・1月22日

調査団員

国際協力機構

菅原鈴香 国際協力専門員(貧困削減)

大石航平 職員(社会基盤・平和構築部ジェンダー平等貧困削減推進室) (ミャンマーのみ)

(株) かいほつマネジメント・コンサルティング

田中博子 コンサルタント (総括/金融包摂(1)/農業)

望月貴子 コンサルタント (金融包摂(2)/保健医療)

³ プロジェクト関係者、両セクターに知見を持つ専門家、ドナー、金融包摂に関連する知見を持つ専門家。

尚、ミャンマーの現地調査は、本報告書 1.2 に記載した 2 件のプロジェクトに焦点を当て、調査結果を当該 2 件の案件実施における金融包摂視点の組み込み方のオプションを提言としてまとめた。詳細は、本報告書添付書類「小規模農家を裨益対象とするミャンマー農業案件に金融包摂視点を組み込むための提言」を参照されたい。ガーナの現地調査結果は、同じく本報告書添付書類「ガーナ現地調査報告」として取りまとめた。

第 2 次国内作業 (2020 年 2 月上旬～3 月中旬)

研究の内容:

(7) 個別案件への金融包摂視点組み込みに関する提言・協議 (ミャンマー現地調査結果およびガーナ現地調査結果を共有する勉強会を各々 2 月に開催し、在外事務所、農村開発部、人間開発部、担当地域部との協議を実施)

(8) 同様の現地調査・提案を継続的に実施するためのガイドライン (本報告書添付書類「小規模農家を裨益対象とする JICA プロジェクトに金融包摂視点を組み込むためのガイドライン」) の取りまとめ

第 3 次国内作業 (2020 年 2 月下旬～3 月中旬)

研究の内容:

(9) ファイナルレポートの作成・提出 (上記 (5)～(8) の内容の整理、上記 (8) の英文要約 (本報告書添付書類) の作成)

(10) 内外への研究成果の発信セミナーの実施

4. 報告書の構成

本研究の報告書は、本調査の目的、概要、プロセス等をまとめたファイナルレポートおよびその別添として位置づけられる以下 3 つのガイドラインおよび調査報告書から成る。なお、ミャンマーについては具体的な案件を対象として、現地調査報告書にて小規模農家を裨益対象とするミャンマー農業案件に金融包摂視点を組み込むための提言を整理している一方で、ガーナについては現地調査の結果をとりまとめた内容 (個別案件への提言は含まれない) となっている。

- ① 小規模農家を裨益対象とする JICA プロジェクトに金融包摂視点を組み込むためのガイドライン
- ② ミャンマー現地調査報告書～小規模農家を裨益対象とするミャンマー農業案件に金融包摂視点を組み込むための提言～
- ③ ガーナ現地調査報告書

全世界農業及び保健分野における
イノベーティブな金融包摂アプローチに係る研究

小規模農家を裨益対象とする JICA プロジェクトに
金融包摂視点を組み込むためのガイドライン

令和 2 年 3 月
(2020 年)

独立行政法人
国際協力機構 (JICA)

株式会社かいはつマネジメント・コンサルティング

基盤
JR
20-040

目次

図表目次.....	i
別添資料.....	iii
略語表.....	iv
1. 本ガイドラインの目的と活用方法.....	1
1.1 ガイドラインの目的.....	1
1.2 ガイドラインの活用方法.....	1
1.3 ガイドラインの作成プロセスと制約.....	2
2. なぜ金融包摂視点を組み込むのか？：小規模農家の開発課題の解決に向けた金融包摂の貢献可能性領域.....	4
2.1 小規模農家の開発課題と金融包摂の役割.....	4
2.1.1 小規模農家のセグメント.....	5
2.1.2 小規模農家の共通課題.....	5
2.1.3 小規模農家の課題解決に向けた JICA の取り組み.....	7
2.2 農業生産関連の課題と金融包摂の貢献領域.....	10
2.3 生活関連の課題と金融包摂の貢献領域.....	12
2.3.1 農家の生活向上に必要な金融包摂.....	12
2.3.2 農家の生活の安定・リスクに関連する保健サービス.....	15
2.3.3 ジェンダーに関連した課題に対応する金融包摂の貢献領域.....	18
3. どのような情報を収集・分析する必要があるのか？：小規模農家を裨益対象とするプロジェクトデザインに金融包摂視点を組み込むための調査実施のステップ.....	20
3.1 調査の目的とアウトプット.....	20
3.1.1 調査の目的.....	20
3.1.2 調査の構成とアウトプット.....	20
3.2 調査の計画と実施.....	21
3.2.1 調査の流れ.....	21
3.2.2 事前デスクレビュー.....	22
3.2.3 現地調査.....	27
3.2.4 現地調査結果のまとめ.....	31
3.3 現地調査の実施に関する留意点.....	34
4. 金融包摂に関連した活動の方向性・オプションの検討.....	37
4.1 金融包摂視点をセクタープロジェクトに組み込むことの意義・目的の確認.....	37
4.2 「生産」「生活」両側面の金融ニーズを勘案した活動オプションの検討.....	38
4.3 デマンドサイド（小規模農家）を対象とした活動の方向性・オプションの検討.....	41

4.4	サプライサイド（金融機関及び他のバリューチェーン関係者）を対象とした活動	46
5	留意事項	57
5.1	連携相手となる民間金融機関の選定にあたっての留意事項	57
5.2	ドナーが金融包摂に果たす役割に関する留意事項	59

図表目次

表 2-1	小規模農家 3 セグメントとその特徴	5
表 2-2	JICA の農業・農村開発分野の事業戦略と主要イニシアティブ	8
表 2-3	小規模農家の課題に対する RICE アプローチによる取り組み	8
表 2-4	農業 VC 上の課題と金融包摂によるソリューション	10
表 2-5	生活分野の課題に対応する金融包摂のソリューション	14
表 2-6	保健サービス利用者の課題に対応する金融包摂の貢献領域	17
表 2-7	保健サービス提供者の課題に対応する金融包摂の貢献領域	18
表 2-8	ジェンダーに関連した課題に対応する金融包摂の貢献領域	18
表 3-1	小規模農家世帯調査の内容	22
表 3-2	金融関連サービスプロバイダー調査の内容	23
表 3-3	農業 VC 関係者調査の内容	23
表 3-4	医療保健システム関係者調査の内容	24
表 3-5	デマンドサイドについてのデータの収集	26
表 3-6	サプライサイドについての情報収集・整理	26
表 4-1	ミャンマーおよびガーナ調査結果に見られた小規模農家に共通する金融ニーズ	39
表 4-2	女性の金融サービスニーズに合致した DFS の提供	48
図 1-1	金融包摂が Enabler である SDGs ゴール	1
図 2-1	金融サービスから取り残されている人口と金融包摂の意義	4
図 2-2	小規模農家が直面する課題	6
図 2-3	小規模農家が抱える課題に対する金融包摂の貢献の概観	6
図 2-4	異なるセグメントの小規模農家が直面する課題の重要性	7
図 2-5	JICA 保健分野の事業戦略	9
図 2-6	保健分野における JICA の協力量針	9
図 2-7	農業「生産」側面に関連した小規模農家の課題解決に対する金融包摂の貢献領域	12
図 2-8	小規模農家の家計の代替可能性	13
図 2-9	農作物の売上向上から生活改善への道のりと金融包摂の役割	14
図 2-10	保健医療事業における金融包摂の貢献領域	16
図 3-1	調査の構成とアウトプット	21

図 3-2	調査全体の流れ.....	21
図 3-3	調査結果をまとめるマトリックス.....	31
図 4-1	小規模農家対象の JICA 案件に金融包摂視点を組み込む意義.....	37
図 4-2	金融包摂の組み込み方のオプション概観図.....	40
図 4-3	デマンドサイドへの働きかけによる活動オプション.....	41
図 4-4	サプライサイドへの働きかけによる活動オプション.....	47
図 4-5	カスタマージャーニー・マップの例.....	48
図 4-6	ガーナの FSPs と構造.....	54
Box 1	金融包摂とは?.....	4
Box 2	非金融サービスの考え方.....	12
Box 3	栽培カレンダー（雨期栽培のコメの例）.....	27
Box 4	キャッシュフロー例.....	29
Box 5	ペルソナの一例（構成）.....	30
Box 6	ガーナ Catholic Relief Service（CRS）の SILC.....	42
Box 7	ガーナ BIMA によるマス・マーケット向け医療保険とサービス.....	43
Box 8	ガーナ People's Pension Trust.....	44
Box 9	ガーナ Esoko Ltd.によるイノベティブな農家向けサービス.....	45
Box 10	ミャンマーの農業情報アプリ事例.....	46
Box 11	カスタマージャーニー・マップ.....	48
Box 12	マイクロ保険—民間との連携が期待される分野の一つ.....	49
Box 13	USAID の FINGAP.....	50
Box 14	GAP フェアマッチングイベント.....	51
Box 15	モバイル預金を活用した小規模農家向け新ビジネス: myAgro の取り組み.....	52
Box 16	「360°の農業サービス」提供を目指す Good Brothers Co., Ltd.....	53
Box 17	FISFAP Ghana 金融包摂主流化促進プロジェクト.....	53
Box 18	「保健サービスへのアクセス・利用」、「健康問題に関するリスク」に関する利用者側の課題対応に関連する DFS（デジタル金融サービス）の活用事例.....	55
Box 19	「保健サービスへのアクセス・利用」、「健康問題に関するリスク」に関するサービス提供者側の課題対応に関連する DFS の活用事例.....	56
Box 20	サプライサイド（公的保険）と FSP の連携事例: CARD MRI.....	56
Box 21	「顧客保護」とスマート・キャンペーン、SPM.....	58
Box 22	過去のプロジェクトにおけるマイクロファイナンスコンポーネントの課題.....	60

別添資料

- ・ 農家世帯調査質問票
- ・ 栽培カレンダー・フォーマット
- ・ 世帯キャッシュフロー・フォーマット
- ・ FSP 関係企業調査質問票
- ・ FSPs 概要表フォーマット

略語表

略語	英語	和文
CARD	Coalition for African Rice Development	アフリカ稲作振興のための共同体
CF	Cash flow	キャッシュフロー
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor	世銀貧困層支援諮問機関
C/P	Counterpart	カウンターパート
DFI	Digital Financial Inclusion	デジタル金融包摂
DFS	Digital Financial Service	デジタル金融サービス
DFSP	Digital Finance Service Providers	デジタル金融サービス提供機関
DV	Domestic Violence	家庭内暴力
EU	European Union	欧州連合
FAO	Food and Agriculture Organization	国連食糧農業機関
FRD	Financial Regulatory Department	(ミャンマー) 金融規制局
FSPs	Financial Service Providers	金融サービス提供機関
FSS	Financial Self Sufficiency	財務自立性
FVC	Food Value Chain	フードバリューチェーン
F2P	Firm to Person	企業から個人 (への支払い等)
GAMC	Ghana Association of Microfinance Companies	ガーナマイクロファイナンス企業協会
GAP	Good Agricultural Practice	農業生産工程管理
GAMFIN	Ghana Microfinance Network	ガーナマイクロファイナンスネットワーク
GBV	Gender-Based Violence	ジェンダー格差による暴力
GSMA	Global System for Mobile Communication Association	GSM アソシエーション(移動体通信事業者・関連企業団体)
G2P	Government to Person	政府から個人
IFAD	International Fund for Agricultural Development	国際農業開発基金
IFNA	Initiative for Food and Nutrition Security in Africa	食と栄養のアフリカイニシアティブ
ICT	Information Technology	情報通信技術
ILO	International Labour Organisation	国際労働機関
JICA	Japan International Cooperation Agency	国際協力機構
KYC	Know Your Customer	—
MFI	Micro Finance Institution	マイクロファイナンス機関
MIS	Management Information System	経営情報システム
MMFA	Myanmar Microfinance Association	ミャンマーマイクロファイナンス

略語	英語	和文
		協会
MNO	Mobile Network Operators	モバイル通信会社
NBFI	Non-Banking Financial Institutions	ノンバンキング金融機関
NFIDS	National Financial Inclusion Development Strategy	国家金融包摂開発戦略
NGO	Non-Governmental Organization	非政府組織
NHIS	(Ghana) National Health Insurance Service	(ガーナ) 国民健康保険
OSS	Operational Self Sufficiency	運営自立性
PDM	Project Design Matrix	プロジェクト・デザイン・マトリックス
RCB	Rural Community Bank	農村コミュニティ銀行
RICE	Resilience, Industrialization, Competitiveness, Empowerment	RICE アプローチ
SDGs	Sustainable Development Goals	持続可能な開発目標
SDI	Specialized Deposit-taking Institutions	専門預金取扱機関
SHEP	Smallholder Horticulture Empowerment & Promotion	小規模農家向け市場志向型農業振興
SPM	Social Performance Management	社会的業績管理
SSS	(Myanmar) Social Security Scheme	(ミャンマー) 社会保障制度
UHC	Universal Health Coverage	ユニバーサル・ヘルス・カバレッジ
UNCDF	United Nations Capital Development Fund	国連資本開発基金
UNICEF	United Nations Children's Fund	国連児童基金
UNDP	United Nations Development Programme	国連開発計画
USAID	United States Agency for International Development	米国国際開発庁
USD	US Dollar	米ドル
VC	Value chain	バリューチェーン
WHO	World Health Organization	世界保健機構

1. 本ガイドラインの目的と活用方法

1.1 ガイドラインの目的

金融包摂は、「持続可能な開発目標 (SDGs)」のゴール 1「貧困撲滅」達成の主要指標として明記されているだけでなく、7つのゴールを達成する上での重要な手段 (Enabler) として位置づけられている (下図 1-1 参照)。SDGs における Enabler としての金融包摂の位置づけは、JICA が実施するセクターごとの協力枠組みにおいても、金融包摂の視点を取り入れることの有益性 (課題解決やプロジェクトの効果発現の持続性の向上への貢献) を示唆するものである。しかし、現状では貧困層・世帯の家計管理の観点および金融サービス利用の視点が反映された JICA のセクター支援事業は少ない。このような背景から、本ガイドラインは、農業および保健・医療セクターを中心とした小規模農家を裨益対象とする JICA セクター支援事業 (事業の形態としては主として技術協力プロジェクト) における金融包摂の Enabler としての役割に焦点を当て、金融コンポーネントの組み込み方のシナリオを明らかにし、その具体的な方法を提示することを目的として作成された。金融包摂に関連したドナーの役割としては、①マクロレベル (規制・政策)、②メゾレベル (市場への主なサポート機能・業界団体)、③ミクロレベル (個別事業者) の各レベルにおける可能性¹があるが、本ガイドラインで対象とするのは主としてミクロレベルの支援に関連したものである点に留意されたい。



図 1-1 金融包摂が Enabler である SDGs ゴール

(出所: CGAP Strategic Directions FY 2019-2023, May 2018.)

1.2 ガイドラインの活用方法

本ガイドラインは、小規模農家を裨益対象とする農業分野や保健分野などの案件の計画時²に、プロジェクトの企画を行う JICA 担当課職員および同調査に従事する団員に活用されることを想定し、金融包摂視点組み込みにかかる検討事項・調査手法を取りまとめている。特に実用性を重視し、本ガイドラインの策定の過程で実施したミャンマーおよびガーナの現地調査から得られた知見と経験知の反映につとめた。

¹ JICA 能力強化研修「貧困削減と金融包摂」(2019年11月)テキスト第5章参照。

² 本ガイドラインに記述されている調査は、技術協力プロジェクトの詳細計画調査の一部として、或いは詳細計画調査と同時期に実施されることを想定している。

本ガイドラインは、案件計画時の調査の実施にあたり、下記のような目的で活用することができる。

目的	本ガイドラインの該当箇所
<ul style="list-style-type: none"> ・ 計画中のプロジェクトの目標達成において、金融包摂視点を組み込むことによりどのような側面で有益であるかを確認したい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 第 2 章「なぜ金融包摂視点を組み込むのか？」では、小規模農家が直面する様々な開発課題に関連し、金融包摂がどのように貢献しうるかを解説する。
<ul style="list-style-type: none"> ・ 小規模農家の金融ニーズや金融行動の調査方法を検討したい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 第 3 章「どのような情報を収集・分析する必要があるのか？」では、小規模農家の家計の状況（キャッシュフロー）の把握と、金融ニーズ・金融行動を理解することを目的とした調査の実施方法・ツール（質問票等）を紹介する。
<ul style="list-style-type: none"> ・ 対象国の金融サービス提供状況の調査の切り口、視点を知りたい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 第 3 章「どのような情報を収集・分析する必要があるのか？」では、金融サービス提供状況調査の実施方法を紹介する。
<ul style="list-style-type: none"> ・ JICA 技術協力プロジェクトへの金融包摂視点の組み込みを検討する上で参考となる事例を知りたい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 主として第 4 章「金融包摂に関連した活動のオプション・方向性」において、他ドナーの支援プロジェクト関連事例等を紹介する。
<ul style="list-style-type: none"> ・ JICA 技術協力プロジェクトで民間金融機関と連携する際の留意点や、プロジェクト活動の内容を検討する上での留意点などを知りたい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 第 5 章「留意事項」では、金融包摂に関連した活動を検討し、プロジェクトを計画する上で留意すべき主要な点を述べる。

1.3 ガイドラインの作成プロセスと制約

本ガイドラインは、JICA が 2019 年 10 月から 2020 年 3 月に実施した「全世界農業及び保健医療分野におけるイノベティブな金融包摂アプローチに係る研究」の成果品として取りまとめられた。その作成にあたっては、本ガイドライン 3 章に詳述する国内調査およびミャンマーおよびガーナにおける現地調査を実施した。現地調査では質問票やペルソナなどの調査ツールを試験的に活用した調査を実施し、今後の類似調査で活用されることを念頭に、2 回の調査を通して調査ツールの精緻化を行った。また、現地調査では各種開発パートナーが実施するプロジェクトや民間企業を訪問し、今後 JICA が金融包摂の視点をセクタープロジェクトに組み込んでいく上で有益な示唆を得られると思われる事例の収集を行った。ミャンマーおよびガーナにおける現地調査の結果は、本研究最終報告書に添付した報告書

にまとめられている。

また、本研究では、今後 JICA がセクタープロジェクトに金融包摂視点を組み込んでいく上で、本ガイドライン第 4 章に詳述する「活動オプション」の検討までを行うことを目的とした。実際のプロジェクトの枠組み (PDM) 上では、これらの活動オプションがプロジェクト全体に活動が分散して組み込まれる場合と、金融包摂に関連した活動が集められ、一つの「成果 (Output)」が形成される場合があるものと考えられる。このため、プロジェクトのデザインと金融包摂に関連した活動の位置づけによって、金融包摂に関連した活動や成果の PDM 上の記載方法、対応する指標の立て方は多様な可能性があることが予測される。本ガイドラインでは、このような PDM 上の「活動」、「成果」、「指標」の立て方については検討を行っておらず、この点に関しては本ガイドラインには限界がある。

なお、本研究では小規模農家の生産および生活・生計領域の関連が深い農業と保健セクターを対象として調査を行った。一方で、現地調査対象国における実施中・形成中のプロジェクトへの示唆を導くことも念頭として調査対象地を選定した結果として、保健分野の事業対象地については調査の主な対象とはならず、保健セクター関係の政府機関および民間機関 (金融サービス提供機関を含む) への聞き取りは限定的なものとなった。よって、本調査の分析において、保健セクターは収集した情報や右を踏まえた示唆が、農業セクターに比して限定的となっている側面がある点に留意ありたい。

2. なぜ金融包摂視点を組み込むのか？：小規模農家の開発課題の解決に向けた金融包摂の貢献可能性領域

2.1 小規模農家³の開発課題と金融包摂の役割

今日、途上国の小規模農家数は、5 億世帯以上に達し、20 億人と推計されており、彼らは、世界の食糧供給の 80%（価値ベース）を担っている⁴。そうした小規模農家世帯の多くが 5



エーカー以下の土地を耕す。このような小規模農家は、1 日 1.9 ドル未満で暮らす最貧困層の 80%、また、1.9 ドル～3.2 ドルで生活する貧困層の 75% を占め、また、フォーマルな金融サービスを利用できていない世界人口 17 億人の多くを占める（図 2-1）⁵。金融包摂分野の最先端の R&D・政策提言を行

図 2-1 金融サービスから取り残されている人口と金融包摂の意義

（出所：研究チーム）

Assist the Poor) が実施したバングラデシュ、ナイジェリア、コートジボワール、タンザニア、ウガンダ、モザンビークの 6 か国の小規模農家 270 世帯を対象とした家計調査結果に基づくと、小規模農家が農業収入と非農業収入を組み合わせ、また、様々なインフォーマルな金融取引（タンス預金や、仲買人からの借入れ、貯蓄貸付講等）を組み合わせながら、

う世界銀行の貧困層支援諮問機関（CGAP: Consultative Group to

Box 1 金融包摂とは？

“金融包摂”とは「全ての人々が、適切な価格で簡便に、また尊厳を持って質の良い金融サービスにアクセスし、利用が促進されること」という概念、開発課題を指す。金融包摂は様々な歴史的変遷を経て、現在もイノベーションが続いている分野であり、その用語も変遷に合わせて変化してきた。1970 年代に貧困層を対象とした融資を行う“マイクロクレジット（Microcredit: MC）”が登場し、その後預金や保険なども含む“マイクロファイナンス（Microfinance: MF）”が主流となり、マイクロファイナンスを提供する機関の総称としてはマイクロファイナンス機関（Microfinance Institution: MFI）という表現が定着した。さらに 2000 年代に入ると、多くの人々がアクセスを得るには、MF のサービスが金融システムに統合されるべきだとする「包摂的な金融システム」（Inclusive Financial System）の考え方が提唱され、先進国での取り組みも含めたより幅広い概念である“金融包摂（Financial Inclusion）”へと発展してきた。

（JICA 能力強化研修「貧困削減と金融包摂」（2019 年 11 月）テキスト第 1 章）

³ FAO は、小規模農家（smallholder family farms）のデータ収集に先立ち、小規模農家の国際的な定義の検討を行った（FAO Working Paper Series, ESS/17-12, June 2017）。その結果、単一の指標の絶対値で国際的に統一的な定義の確立は困難であり、調査対象となる地域において複合的指標をもって相対的に定めるのが適切である、との結論に至っている（例：土地保有面積、耕作地面積、農業所得、の 3 つの指標の組み合わせが下位 40% に属する農家）。同文書では、基本的に「国」のレベルで定められる定義が優先すべきであると指摘している。

⁴ FAO. The State of Food and Agriculture 2014.

⁵ H.Khars, J.W.Arthur, I.Ohno eds., Leave No one Behind. Brookings Institute Press, Oct 2019.

生計を立てている実態が明らかになった⁶。よって、小規模農家が抱える生産・生活にかかるお金のやりくりの課題に対して支援することは、消費の平準化やリスクへの対応能力を高め、生産活動の多様化や拡大に資する。そして、さらには包摂的で平等な経済発展と貧困削減の実現に向けた重要な推進力となると言える。

2.1.1. 小規模農家のセグメント

「小規模農家」は均一な特性を有しておらず、その規模、所得レベル、収入源の種類、世帯における農業活動の位置づけ等は多様である。CGAP は、前述の調査結果に基づき、彼らに対して金融包摂の促進を図る前提として、下表に示すとおり、小規模農家を3つのセグメントに分類し、その特徴を明らかにしている⁷。おおまかなセグメントを把握しておくことは、後述する調査の質問項目の検討やペルソナ案の構成において有効である。

表 2-1 小規模農家3セグメントとその特徴

主たる特徴	自給自足農家 Subsisting	商業的農家 Commercializing	生計多角化農家 Diversifying
居住地	農村	農村	農村、都市・都市近郊
所得源	農業、不定期労働	農業	複数：賃金または不定期労働、自営業、農業
農業収入が主たる所得源である回答者の比率	75%	85%	37%
農業をビジネスであると考える回答者の比率	64%	85%	31%
所得レベルの比較	低い	高い	高い
生産する農産物	主に自己消費 余剰分を販売	換金作物を生産、販売	自己消費
農地面積の比較	小～中	大きめ	最も小さい
金融サービスの活用状況	一般的に低い	フォーマル、インフォーマルを活用	フォーマルを活用

(出所：Smallholder households: Distinct segments, Different needs. CGP Focus Note No. 111, April 2019 より研究チームが抜粋)

2.1.2. 小規模農家の共通課題

すべてのセグメントの小規模農家が直面する課題は、「(農業) 生産に関連する課題」と、「生活に関連する課題」の2つの領域で捉えることができる。また、これら共通の課題と相互に影響を及ぼし合う要素として、ジェンダー格差や、地球温暖化・気候変動といった社会・環境の側面がある (図 2-2)。

⁶ JICA 能力強化研修「貧困削減と金融包摂」(2019年11月) テキスト第1章。

⁷ ‘Smallholder households: Distinct segments, Different needs.’ CGAP Focus Note No.111, April 2019.

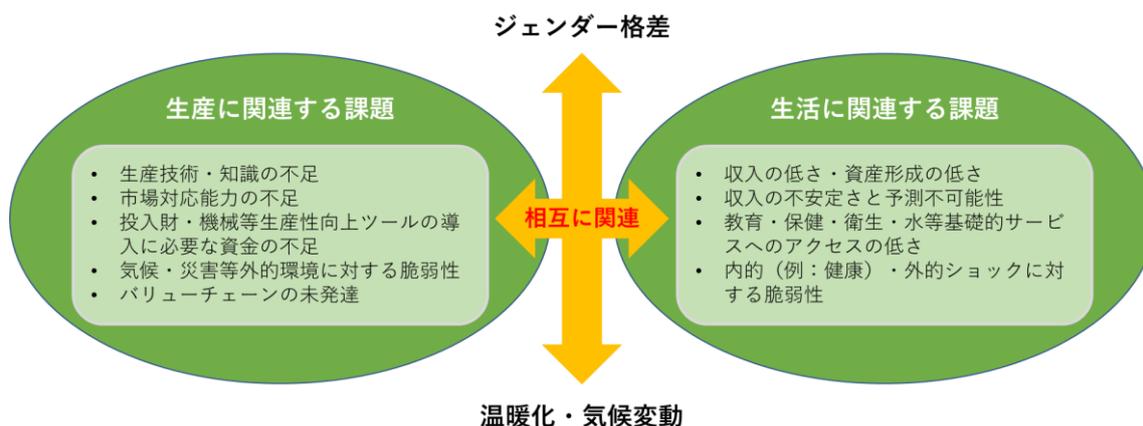


図 2-2 小規模農家が直面する課題

(出所：JICA「金融包摂と貧困削減」能力強化研修（2019年11月）、H. Khares, J.W. Arthur, I. Ohno eds., Leave No One Behind. Brookings Institute Press, Oct. 2019 等を参考に研究チームが作成)

こうした生計領域の課題（農業生産、生活）を解決するにあたり、金融包摂の視点に立ったソリューションがどのように貢献できるかの概観を下図 2-3 に示す。「（農業）生産」においては、生産の安定化から効率性や増収を目指すような営農への転換、「生活」面では、不測の事態への対応力や計画的支出を支える便益をもたらし、ジェンダー格差については、直接的及び間接的な緩和・削減を促進する。各領域の考え方の詳細は、後述する（「生産」2.2、「生活」「ジェンダー」2.3）。

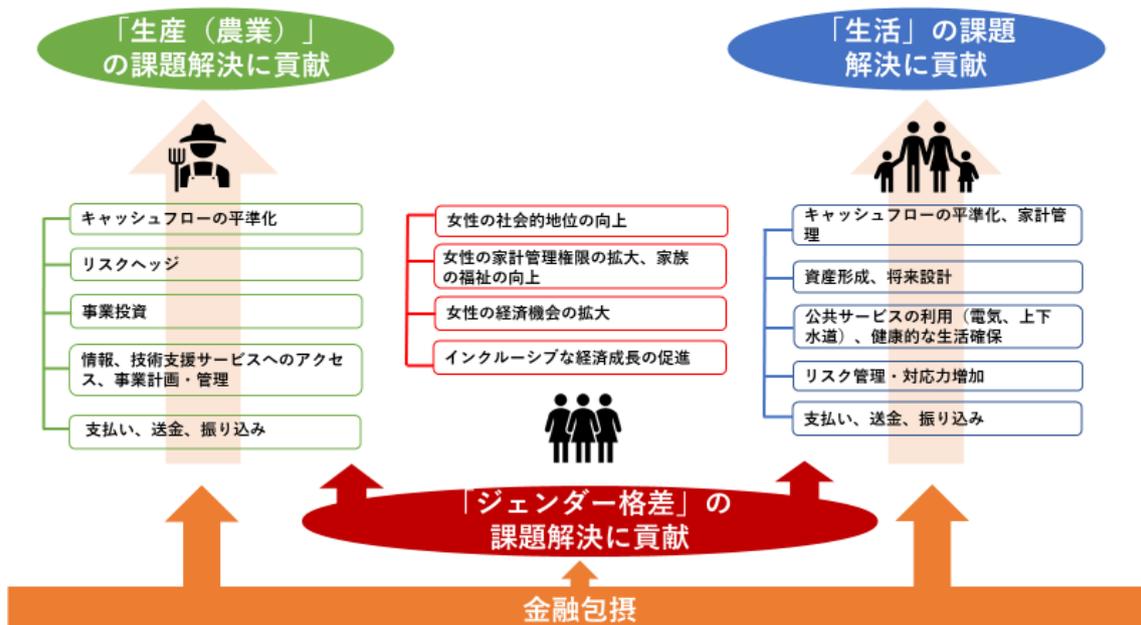


図 2-3 小規模農家が抱える課題に対する金融包摂の貢献の概観

(出所：研究チーム作成)

尚、図 2-1 で示した課題の重要性の比重や具体的な内容は、小規模農家がどのセグメントに属するかによって異なることが予測される（下図 2-4 参照）。例えば、「（農業）生産に関連する課題」の重要性が高いのは、3つのセグメントの内、商業的農家及び一部の自給自足農家（農業収入が主たる所得源である農家、将来「商業的農家」への発展を目指す農家）であることが想定される。他方、「生活・生計分野」の課題は3つのセグメントの小規模農家に共通して重要度が高いものと推測される。そして、これらの状況把握、問題解決の方法を検討するプロセスにおいては、生産、生活両面で男女両方が関与し、また、その関わりには差（関わりの度合い、分業、情報や資産へのアクセス、意思決定やコントロール等）があるところ、ジェンダーの視点を持って、可能な限りジェンダー別のデータ収集を行うことも重要である。

セグメント	生産（農業）分野	生活・生計分野
自給自足農家	農業収入の比重が高い農家にとっては重要。	重要性が高い。
商業的農家	重要。優先度が高い。	重要性が高い。
生計多角化農家	それほど重要でない。	重要性が高い。



ジェンダー視点の重要性

社会・文化の状況により異なる

図 2-4 異なるセグメントの小規模農家が直面する課題の重要性

（出所：研究チーム作成）

2.1.3. 小規模農家の課題解決に向けた JICA の取り組み

生産、生活領域で小規模農家が直面する課題解決に向け、金融包摂が貢献できる領域をより深く議論する前に、農業及び保健セクターでの JICA による小規模農家支援の取り組みを概観する。

【農業・農村開発分野の事業戦略と主要イニシアティブ】

JICA の農業・農村開発分野の事業戦略と主要イニシアティブの目標を、表 2-2 にまとめた。小規模農家を対象とした事業展開としては、アフリカ稲作振興のための共同体 (CARD)⁸、小規模農家向け市場志向型農業振興 (SHEP)⁹、食と栄養のアフリカイニシアティブ (IFNA)

⁸ Coalition for African Rice Development (アフリカ稲作振興のための共同体)。稲多収栽培技術、水管理技術、稲品種改良を中心とした支援を通して 10 年間でアフリカ地域のコメ生産量倍増を目指す、JICA がリードする国際イニシアティブ。2018 年まで 23 か国を対象、2019 年よりフェーズ 2、32 か国で展開する。(JICA 業務実施方針セミナー説明資料 (2019 年 5 月 21 日))

⁹ Smallholder Horticulture Empowerment & Promotion (小規模農家向け市場志向型農業振興)。農業普及改良、営農指導、マーケティングを中心とした JICA 発の農業普及アプローチ。2019 年現在 23 か国で展開する。(JICA 業務実施方針セミナー説明資料 (2019 年 5 月 21 日))

¹⁰といったフラッグシップ・プログラムが、実施されている。

CARD 及び SHEP の取り組みにおいては、「(農業) 生産」と「農家の生活に関する支援」の両側面に関連する課題解決を支援する。SHEP に関しては、営農におけるジェンダーの役割を踏まえた支援アプローチの策定や実施も進んでいる。また、農業生産技術(品種改良等)及び市場対応(農家のバリューチェーンへの参画の振興、バリューチェーンの構築等)のコンポーネントの比重が大きいことから、プログラム全体としては「生産」の側面に力点が置かれる傾向にある。

表 2-2 JICA の農業・農村開発分野の事業戦略と主要イニシアティブ

小規模農家の課題の側面	戦略的課題	目標・アプローチ	主要イニシアティブ
生産(農業関連)	経済成長 (農林水産業振興)	フードバリューチェーン強化(生産から消費まで)	アセアン FVC、農業基盤整備、アフリカ・農業普及(SHEP)、アフリカ・稲作(CARD)
生活・生計	人間中心の開発 (栄養)	乳幼児の栄養改善を重点とした、政府によるマルチセクター取組の支援	アフリカ・栄養(IFNA)(保健、教育、水衛生分野等とも連携)
取り巻く環境	地球規模課題 (食糧安全保障)	穀物等主要作物の生産性向上、気候変動に対する強靱性強化、栄養改善	アフリカ・稲作(CARD)、水産資源管理と養殖振興、畜産・家畜疾病改善

(出所: JICA 業務実施方針セミナー説明資料(2019年5月21日)をもとにプロジェクトチーム作成)

かかるイニシアティブが、小規模農家が直面する課題にどのように対応しているのか、CARD の RICE アプローチ(Resilience, Industrialization, Competitiveness, Empowerment)を一例にとって考察すると、下表のように整理できる。RICE アプローチの4つの要素が、先に図 2-2 で説明した「生産」や「生活」、「取り巻く環境」の各側面の課題に対応したデザインとなっていることがわかる。

表 2-3 小規模農家の課題に対する RICE アプローチによる取り組み

小規模農家の課題の側面	RICE アプローチの要素	アプローチの内容
取り巻く環境に関連した課題	Resilience	気候変動に対応した灌漑技術、気候変動耐性品種の育種・普及(生産安定化)
生産(農業関連)の課題	Industrialization	コメビジネスの促進・バリューチェーン構築支援、コメ流通促進、機械化促進 ¹¹ 、適切な農業投入財の利用(民間セクターと協調した産業形成)

¹⁰ Initiative for Food and Nutrition Security in Africa (食と栄養のアフリカイニシアティブ)。生活改善、母子保健、食育・学校給食を中心として、マルチセクターで取り組む JICA がリードする国際イニシアティブ。2025 年までに 2 億人の子供の栄養改善を目指す。(JICA 業務実施方針セミナー説明資料(2019年5月21日))

¹¹ RICE に明記されていないが、Industrialization の領域においては、農機具導入に関連した Hire and Purchase や、バリューチェーン構築を促進に資するバリューチェーンファイナンスなどの金融包摂の形態も可能である。

		事業者向け金融アクセス強化
	Competitiveness	優良種子の普及、収穫後処理技術（精米品質）の向上（品質向上）
生活関連の課題	Empowerment	農家の生計向上・生活向上（裏作・栄養改善）、農家向け金融アクセス向上の支援（営農体系構築）

（出所：JICA アフリカ稲作振興のための共同体（CARD）資料を参考に研究チーム作成）

【保健分野事業の事業戦略と主要イニシアティブ】

JICA の保健分野においては、その事業戦略全体として「人間中心の開発の促進」を掲げ、健康（保健・栄養）を柱のひとつとした「（最終受益者の）基礎的生活の充実」を重視している（図 2-5）。その上で、支援重点分野であるユニバーサル・ヘルス・カバレッジ（Universal Health Coverage、以下 UHC）¹²達成に向け、保健システムの強化に焦点をあてた協力方針を打ち出している（図 2-6）。

かかる協力方針に基づき、JICA 事業では、保健省、社会保険庁などの保健行政機関、及び保健所や病院などの保健サービス提供者を直接的な支援対象とし、これらの機関の能力向上等を通して保健システム強化を構成する要素の質や効率性の向上を目指している。つまり、JICA の保健分野事業が、その事業戦略で目指すところの健康（保健・栄養）を柱のひとつとした「人間中心の開発の促進」を達成するためには、支援対象である保健サービス提供機関が十分に保健サービス利用者（JICA プロジェクトの最終受益者、つまりは、小規模農家世帯を含む）のニーズを把握し、提供する保健サービスに反映できなければならない。この点は、「インクルーシブで質が高く、途切れることのないサービス

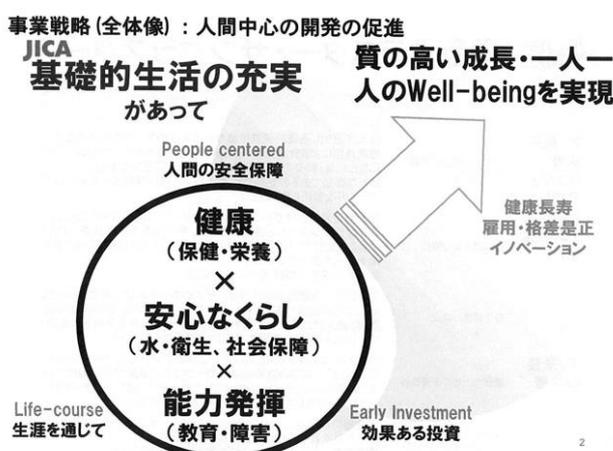


図 2-5 JICA 保健分野の事業戦略

（出所：「保健分野における JICA の協力方針」（2019 年 5 月）、人間開発部第一、第二グループ）

JICA 保健分野における JICA の協力方針
 途上国の健康改善

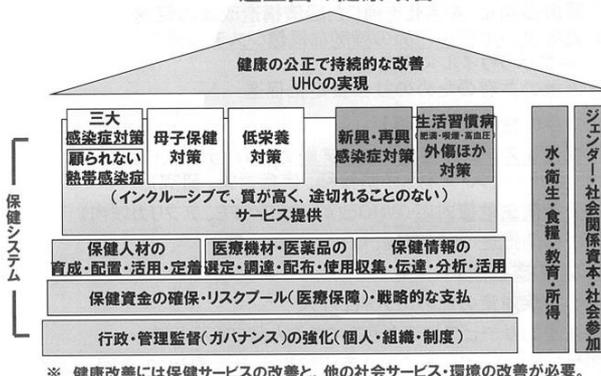


図 2-6 保健分野における JICA の協力方針

（出所：同上）

¹² UHC は、すべての人が、経済的困難を伴わずに、適切な健康増進、予防、治療、機能回復に関するサービスを楽しむことを意味する。（JICA ウェブサイト <https://jica.go/aboutoda/sdgs/UHC.html>）

提供」として、協力方針に示されている通りである。

以上を踏まえると、JICA の保健分野プロジェクトにおいては、保健サービス提供機関と保健サービスの利用者（小規模農家を含む）の2つの段階（層）において、金融包摂の視点を検討することができる。

2.2 農業生産関連の課題と金融包摂の貢献領域

では、農業を含む生産領域において、金融包摂は小規模農家が抱える課題解決にどのように貢献できるであろうか。まずは、バリューチェーン（以下 VC）の工程ごとの課題を特定し、金融包摂による対応可能性を検討することが重要である。下表は、VC の各工程において、主に小規模農家が直面する課題と、金融サービスが貢献しうる領域を示したものである。尚、下表に示す内容はあくまでも「例」であり、実際の個々の案件においては、対象となる VC について情報収集・分析を行い、課題を抽出するプロセスが必要である。

表 2-4 農業 VC 上の課題と金融包摂によるソリューション

VC 工程	VC 課題の内容（例）		金融包摂の貢献領域
	VC 関係者 ¹³	課題（例）	
生産	農家	<ul style="list-style-type: none"> 投入資材（種苗・農薬・肥料等）を購入する資金が不足している（収穫するまで代金を支払えない。） 購入代金の支払いが不便。 投入資材に関する知識・情報が不足している。 天候・災害リスクにさらされている。 品質確保・生産性を向上させるための施設・機材（グリーンハウス、農業機械等）整備のための知識・資金が不足。 労働者の賃金の支払いが不便。 病害虫対策などの知識不足。 	<ul style="list-style-type: none"> 貯蓄商品・融資（短期・少額）の提供により、時機を得た運転資金の確保、調達を可能にする。 支払いサービスの提供により、代金支払いの利便性を向上する。 農業保険（天候保険、収穫保険等）の提供により、リスクヘッジを可能とする。 農業機械等のリース（または hiring service）の提供により、一度の多額の出費による負担を避け、キャッシュフロー平準化（の維持）を支援する。 融資（長期・投資目的）の提供により、投資資金の調達を可能とする。 支払いサービスの提供により、代金支払いの利便性を向上する。
	資機材会社	<ul style="list-style-type: none"> 提供できる投入財の質・供給量が不十分である。 	<ul style="list-style-type: none"> 貯蓄商品・融資（短期・少額）の提供により、運転資金のニーズに対応する。
	普及員などの技術指導者	<ul style="list-style-type: none"> 公的な普及員等の指導体制が不十分である。 民間の技術相談サービスが十分に提供されていない。農民がコストを負担できない。 	<ul style="list-style-type: none"> 金融サービスと技術支援をバンドリング（統合）して提供する。
貯蔵・加工・収穫後処理	農家	<ul style="list-style-type: none"> 収穫後処理・貯蔵施設を整備する資金が不足している。 加工・貯蔵施設へのアクセスが困難。 	<ul style="list-style-type: none"> 融資（長期・投資目的）の提供により、投資資金の調達を可能とする。 担保に代わる融資保証スキームの提供。

¹³ バリューチェーン関係者とは受益者（地元の生産者、加工業者、流通業者）及び、対象地域で活動している民間企業、ドナーを含めた関係者を意味する。（JICA 業務実施方針セミナー説明資料（2019年5月21日））

			<ul style="list-style-type: none"> ・倉荷証券(warehouse receipt)¹⁴の発行。 ・トラックなど車両のリースの提供により、キャッシュフローを支援する。
	加工・貯蔵業者	<ul style="list-style-type: none"> ・加工技術が不十分、設備投資資金不足。 	<ul style="list-style-type: none"> ・融資（長期・投資目的）の提供により、投資資金の調達を可能とする。 ・担保に代わる融資保証スキームの提供。
流通	農家	<ul style="list-style-type: none"> ・流通業者に支払うマージンが高い。 ・直接市場にアクセスする手段がない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・トラックなど車両のリースの提供により、自らの市場へのアクセスを可能とする。
	流通業者	<ul style="list-style-type: none"> ・個々の小規模農家相手の商売は非効率。 	
販売	農家	<ul style="list-style-type: none"> ・市場に関する価格や販売先に関する情報の不足。 ・キャッシュフローの問題から、最適なタイミングを待って取引することができない。 ・価格が不安定、価格が低い。しかし、契約栽培の条件（品質、収穫量）を満たすことができない。 ・販売先からの代金受け取りが不便・遅延がち。 	<ul style="list-style-type: none"> ・金融サービスに市場等の情報提供のサービスを加えて提供する。 （上記「生産」の項目の記述の通り「融資」、「リース」により、品質・生産性の課題解決に貢献。） ・振り込み・送金サービスの提供により、販売代金受け取りの利便性を向上する。
	買い付け業者、輸出業者	<ul style="list-style-type: none"> ・契約栽培ベースの取引が可能な農家（質と量の確保）が限定的である。 	

上記をまとめると、小規模農家が抱える「生産」側面での課題の解決支援に対する金融サービスの貢献領域を、図 2-7 のように示すことができる。小規模農家にとって、利便性の高い金融商品・サービスが提供されることにより、生産から販売にかかる投入財へのアクセスやそのアフォーダビリティの向上や、小規模農家世帯のリスク対応能力の向上も期待できる。また、農業分野に関する非金融サービス（Box 2 参照）を付帯すれば、営農の知見の強化も伴う。こうした道筋を立てていくことにより、小規模農家が抱える様々な課題を克服しつつ、所得の増加が期待できる。

¹⁴ 農産物を担保に融資を行う農業金融の手法。農家による収穫は、倉庫に納品・保管され、それが売却されると融資の返済に充てられ、残金は農家の手元に戻る。倉庫に納品されることに対して証券が発行され、金融機関はそれを担保とする。倉庫の運営管理者、金融機関、農家をはじめとして関連するアクター間の協力の体制が整い、かつ適切な農産品の倉庫での管理ができるインフラが必要である。

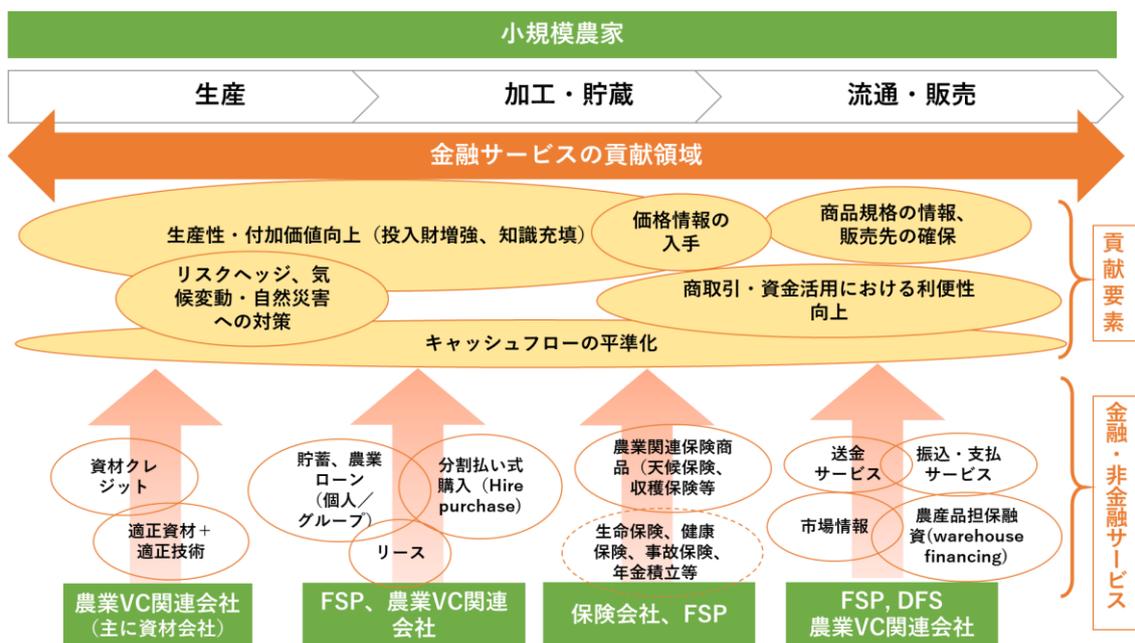


図 2-7 農業「生産」側面に関連した小規模農家の課題解決に対する金融包摂の貢献領域

(出所：研究チーム作成)

Box 2 非金融サービスの考え方

非金融サービスは、FSPs/DFSs が既存の顧客または、潜在顧客に対して提供する情報や、知見習得の研修、セミナー等のことを指し、その内容は多様である。例えば、提供している金融商品及び関連サービスの特徴や便利な利用方法の説明会、将来設計を見据えた家計管理の方法、事業者向けの事業経営に関する役立つ知識を学べる勉強会などが挙げられる。また、間接的な情報提供の代表的な例には、農業に従事する顧客に向けたタイムリーな農作物取引価格などの市場情報、医療保険利用者においては、携帯電話やインターネットを使った医療相談、食品と栄養、健康管理などについての豆知識のメッセージング・サービスなどがある。

非金融サービスは、(既存・潜在)顧客が金融商品・サービスを利用する上で、付加価値となるようデザインされ、金融商品・サービスの利用を動機づけるツールとして有効である。それと同時に、顧客において金融商品・サービスに関する正しい理解を促進するという意味では、「消費者保護」の原則に則った重要な役割を果たし、また、顧客の金融能力を向上させる効果も期待できる。

(出所：研究チーム)

2.3 生活関連の課題と金融包摂の貢献領域

2.3.1 農家の生活向上に必要な金融包摂

図 2-4 に示した通り、「生活に関連した課題」は、どのセグメントの小規模農家にとっても重要性の高い課題であると考えられる。また、JICA の農業・農村開発分野の事業は、その事業目的が「生産」に関連した課題解決を中心としている場合においても、最終的には農家の「生計向上」(つまり、「生活」も含む)を目指す場合が多い。例えば、SHEP アプローチや、CARD の RICE アプローチにおいては、バリューチェーンの各過程において、小規模農家が直面する課題を克服する施策として農業省などの担当官庁の能力強化を通じた市場

要素の強化や農家の市場対応知識・能力の向上を行うが、その結果として、農家の所得（農産物の売上高）向上、及び生計向上を目指すというプロジェクト目標を掲げるケースが多い。すなわち、農作物の売上が向上すれば、①農家の家計管理（貯蓄等）・資産形成等が伴い、キャッシュフローの平準化・改善及び生活の質が向上する、②農業資機材や施設等への投資が可能になり、生産性向上や高付加価値作物の生産への取り組みが増強され、農業ビジネスの持続的な拡大につながるという2つのシナリオが想定されている。

しかし、これら2つのシナリオは、農家の生産技術や能力が向上をすれば自動的に成立するわけではない。例えば、①については、農家の家計管理に関する知識・能力・行動変容や、貯蓄・資産形成の手段（金融サービス）へのアクセス・活用が不足していれば、売上による収入が増加しても、家計のキャッシュフローや資産形成に効率的につながらない。また、②のシナリオに関しても、所得の増加分を、生産用の投資に活用するとは限らない。なぜならば、そもそも小規模農家の家計は、生産目的の資金との「代替可能性（fungibility）」が高く、農業生産に関連した資金と生活資金は混在しているからである。そのため、家計のキャッシュフローに何らかの問題が生じると、本来農業生産目的の投資に活用されるはずであった資金を使い補填するのが通常である。

具体的には、下図のように、家族からの仕送りや、妻の収入、世帯主の農業収入など複数の収入源は一つの家計にまとめられ、それが、生産及び生活の費用に充てられる。家族の病气や事故、災害の被害などにより不測の支出が出たり借金を抱えたりした場合には、農業生産の投資向けであったはずの預貯金が、家計のやりくりに使われる。

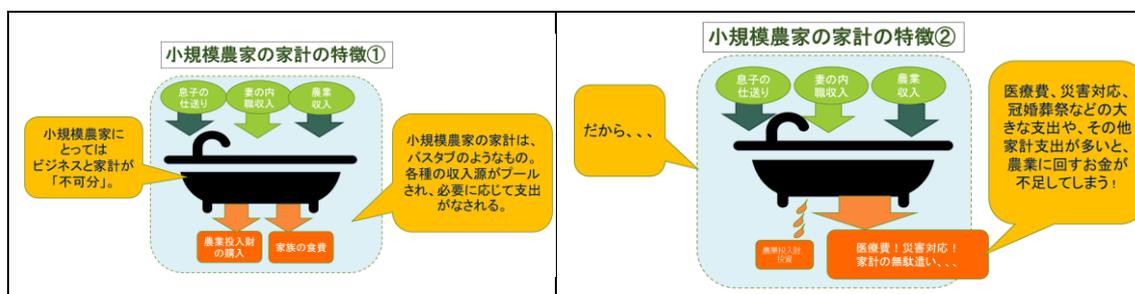


図 2-8 小規模農家の家計の代替可能性

（出所：Frankfurt School of Finance and Management, Certified Expert in Micro Finance, Unit 1 を参考に研究チームが作成）

実際、上記した不測のリスクに対する脆弱性から、それらのショックをきっかけとして困窮に陥る世帯は多く、そのような農家は、更なる生産性向上のための投資からは遠のく。下図 2-9 に示すような、「生計向上」が「農作物の売上向上」及び「生活の質向上」につながるという循環は、金融サービスや営農能力強化に資する非金融サービスへのアクセスが難しい状況では実現しにくい。

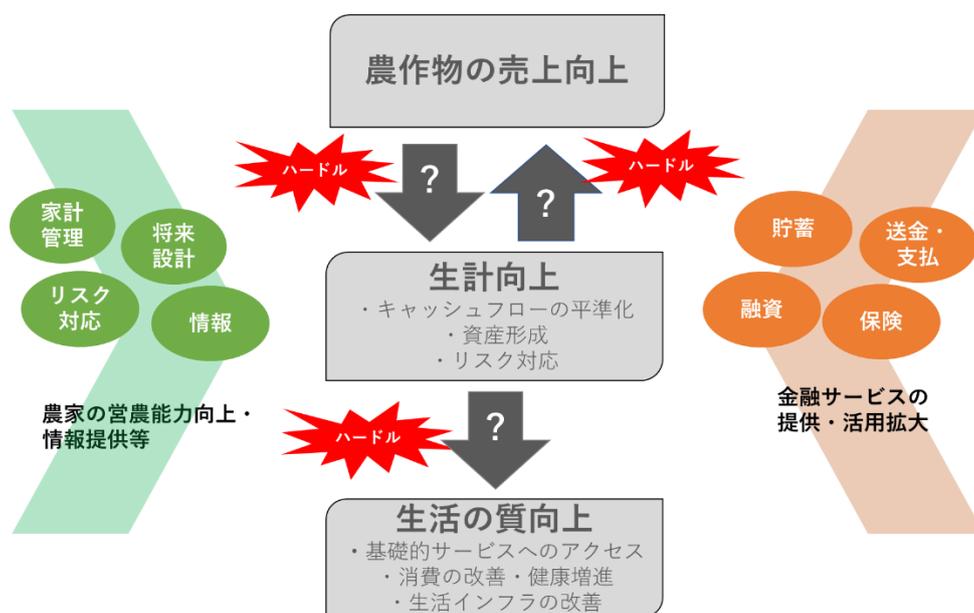


図 2-9 農作物の売上向上から生活改善への道のりと金融包摂の役割

(出所：研究チーム作成)

総じて、「生産に関する課題解決」を目的とした事業（＝直接的には農作物の売上高向上を目指す事業）が、小規模農家の「生活に関する課題解決」につながるためには、後者に焦点をあてた対応が必要であると考えます。そこで、下表 2-5 では、小規模農家の「生活に関する課題」の各側面について、金融サービスの貢献領域を整理しました。

表 2-5 生活分野の課題に対応する金融包摂のソリューション

生活に関する分野	課題	金融包摂の貢献領域
収入・消費	<ul style="list-style-type: none"> ・収入が低い。 ・収入が不安定・予測困難である。 ・健康な生活に必要な消費がままならない。 ・冠婚葬祭、医療費など大きな支出に対応できない。 ・与信経歴がない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・貯蓄商品の提供により、家計のキャッシュフローを改善・平準化する。 ・送金サービスの向上により、親族からの仕送りの利便性を向上する。 ・支払いサービスの提供により、各種決済・代金支払いの利便性を向上する。 ・融資（短期、消費目的）の提供により、キャッシュフローの平準化、栄養状態の改善を含めた生活向上を支援する。 ・クレジットスコアリングなどの実施により、与信経歴なしの融資を可能とする。
資産形成	<ul style="list-style-type: none"> ・貯蓄その他の資産形成が低い。 ・冠婚葬祭、医療費など大きな支出に対応できない。 ・住環境の整備など生活向上のための投資ができない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・貯蓄商品の提供により、将来の支出への対応を可能とする。 ・融資（長期、資産形成目的）の提供により、キャッシュフローの平準化、生活向上を支援する。
教育・保健・衛生・安全な水等基礎的サービスへのアクセス・利用	<ul style="list-style-type: none"> ・基礎的サービスにアクセスするための料金が支払えないなど、アクセスが困難である。 	<ul style="list-style-type: none"> ・融資（短期）の提供により、キャッシュフローの平準化、生活向上を支援する。 ・支払いサービスの低コスト化によりサ

		ービスアクセスを改善する。
各種リスク（自然災害、健康問題、盗難などの犯罪被害）対応	<ul style="list-style-type: none"> ・自然災害による被害など外的リスクに対して脆弱である。 ・タンス預金は盗難の危険にさらされている。 ・家族の健康問題などに対応できない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・貯蓄商品の提供により、資産を安全に管理し、将来の支出への対応を可能とする。 ・融資・保険商品の提供により、リスクへの対応を可能とする。

（出所：JICA「金融包摂と貧困削減」能力強化研修教材等を参考に研究チームが作成）

2.3.2. 農家の生活の安定・リスクに関連する保健サービス

世界保健機構（WHO）によれば、UHC が達成された状態とは、すべての人に十分な質の保健医療サービスが、必要な時に負担可能な費用で提供されている状態を指す。そのため、保健医療関連サービスを提供する側には、サービスの利用者側（小規模農家）が、提供された保健サービスを利用することができるような料金、利便性、質を確保したサービス内容・提供方法を検討することが求められる。かかる観点から、主要な課題として、以下をあげる。

- **物理的及び質的アクセスの制約**：ほとんどの村落部においては、診療所や保健医療サービスを提供するサービスプロバイダーの数が限られている。施設自体が存在する場合にも、必要な機材や専門の従事者、医薬品等が揃っていないなど、享受できるサービスの質にも課題が残る。加えて、サービス提供に関わる医療専従者、各種手続き等をする施設のスタッフの態度やパフォーマンスにかかる問題も指摘されよう。
- **リスク対応・対処能力の不備**：小規模農家を含む貧困層の多くは、国の社会保障制度による医療保険にカバーされておらず、またカバーされている場合にも公的保険が還付対象とする医療サービスの範囲が十分でない¹⁵。民間の保険サービスへの加入は限定的であり、セーフティネットとして NGO やドナー主導により導入されてきたコミュニティ保険に関しては、上手く機能しているケースは稀である¹⁶。実際、貧困層の多くは、医療関連費を個人で負担している¹⁷。不測に発生した怪我や疾病のために必要となる受診、治療費等の支払い及び、移動にかかる交通費¹⁸は、貧困世帯の家計にとって多大な

¹⁵ 例として、ミャンマーにおいては、労働省の管轄下の社会保障スキーム（Social Security Scheme：SSS）が唯一の国民保険であるが、被保険者は公務員や5名以上の従業員がいる企業の従事者に限られている。さらに、SSS に関しては、加入者が負担する掛け金システムが不透明であったり、還付金の支払請求の手続きに時間がかかったり、部分的返金しかないといった問題が指摘されている。ガーナにおいては、国民皆保険（National Health Insurance Scheme: NHIS）が2004年に発足して以来、医療費の自己負担額は減額したとされるが、加入しているのは、人口の38パーセント程度にとどまっている。とりわけ村落部の貧困層にとっては、高額な掛金負担が加入を阻む要因となっている。

¹⁶ Meeseen (2018) The Role of Digital Strategies in Financing Health Care for Universal Health Coverage in Low-and Middle-Income Countries.

¹⁷ 複数の貧困層の家計調査において、医療関連費が主な不測の支出項目に挙げられており、親族・知人からの借り入れを含めてインフォーマルな借金の原因にもなっていることが明らかにされてきた。ミャンマーにおいては、SSS にカバーされていない最貧困層世帯の11パーセントが高額医療費支払を経験している。

¹⁸ 既存のデータによると、保健医療サービス利用に伴う交通費は、医療関連支出の40%にも及ぶ。

出費となる。さらに、患者自身や付き添いの家族の所得機会の損失が生じ、そうした影響が重なることで、家計がひっ迫され、借金を利用するなど、貧困が深刻化する恐れがある。

- **情報・理解の不足**：小規模農家を含む貧困層は、その生活環境・様式、経済活動の特徴などから、健康上のリスクにさらされやすい。しかし、感染症対策や母子保健、栄養摂取のバランス等も含めた健康管理の点において、保健医療サービスの重要性和必要性が、当事者または家族に理解されていない。また、民族や部族ごとに多様な言語が使われている国や地域においては、保健医療サービスの情報が、当事者が理解できる言語で入手することができなかつたり、医療従事者とのコミュニケーションが難しかつたりするといった問題も生じる。脆弱な立場に置かれる貧困層のサービス利用者に対して、不透明な請求（賄賂）がされることも懸念される。

UHC 達成のためには、上記した保健サービスへのアクセス・利用の阻害要因を取り除いていく必要がある。サービス提供側には、保健サービスのデリバリー、僻地コミュニティへのアウトリーチを進めるための体制強化や、医療費負担を軽減するための医療保障制度の整備、施設の増加や設備の充実化といったインフラ面での投資、医療従事者のパフォーマンスの質の確保などに対応することが求められる。しかし、こうした対応は、過度な財政負担、及び財政破綻からくる保健サービスの停止や質の低下を避ける形で行われる必要があるため、常に保健システムの効率化が目指されなければならない。金融包摂は、医療保健サービスの利用者側及び提供者側の双方に対して、アフォーダブルな価格の実現、高い利便性を実現するツールや、システムの健全性や透明性の強化、関係者のパフォーマンスの向上につながるようなツールを提供し、UHC 達成を推進支援することができる（図 2-10）。

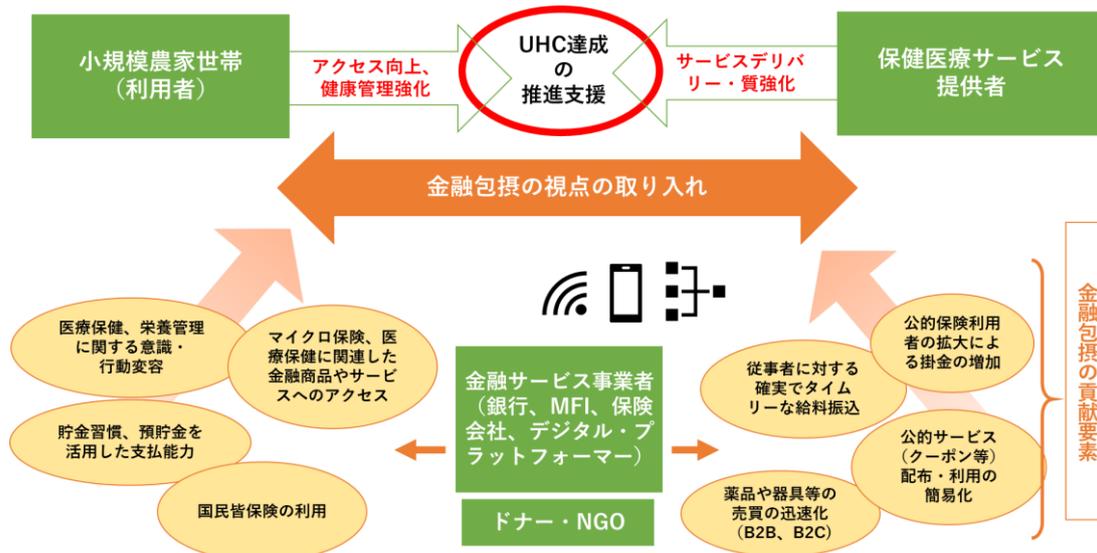


図 2-10 保健医療事業における金融包摂の貢献領域

（出所：研究チームが作成）

下記では、JICA の保健分野（保健システム強化を目的とした）事業が支援対象とする「サービスへのアクセス・利用」、「リスク対応」に焦点を絞って金融包摂の貢献領域を示す¹⁹。対応する課題の内容を明確化する目的で、「保健サービス利用者にとっての課題」（表 2-6）と、「保健サービス提供者にとっての課題」（表 2-7）に分けるが、2.1.3 で既述した通り、保健サービス提供者は、サービス利用者が抱える課題に対応する必要がある。このため、「保健サービス利用者にとっての課題」は、同時にサービス提供者の課題であると言える。

また、重複を避けるために本項目では記述しないが、特に「保健サービスへのアクセス・利用」を促進する上ではジェンダーの視点が極めて重要である。このため、後述する「ジェンダー関連の課題に対応した金融包摂の貢献領域」の内容は、本項目にも同様に当てはまる。

表 2-6 保健サービス利用者の課題に対応する金融包摂の貢献領域

生活（保健）に関する分野	保健サービス利用者にとっての課題	金融包摂の貢献領域
保健サービスへのアクセス・利用	<ul style="list-style-type: none"> ・医療保険に加入して（できて）いない。 ・サービス利用に伴う支払能力がない。（医療費、薬代、交通費など） ・サービス利用に伴う世帯家計における機会損失に耐えられない。（収入創出機会の損失） ・保健医療サービスの利用の必要性や重要度に対する理解不足。 	<ul style="list-style-type: none"> ・DFS の活用も含めた各種金融サービスの提供により、保健医療サービス利用に対する支払能力を高め、貧困化のリスクを削減する。 =>保健医療費用預金、マイクロ保険による備え =>保健医療に関連した金融サービス利用者に対する、保健医療、健康管理、栄養、家族計画、母子保健、医薬品などの情報と割引券（クーポン）の提供、それによるサービス利用喚起 =>一般的な預貯金口座、融資（長期、資産形成目的）商品の提供 =>海外からの送金を保健医療関連用途に紐づけるサービス
健康問題に係るリスク対応	<ul style="list-style-type: none"> ・家族の医療費支出に対応できない。 ・家計の担い手の健康問題による所得の損失に対応できない。 ・健康管理・栄養等の重要性・方法が理解できていない。関連情報へのアクセスが乏しい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・支払いサービスの低コスト化により支払い負担を抑える。 ・国家保険制度の加入者の掛金入金、還付金受取などの決済を電子化することによる費用の軽減と利便性の向上（利用者側の交通費、時間や手間） ・掛金入金時期の支払のリマインダーとともに、感染症予防や健康管理、母子保健等の情報を提供することなどを通じた、国民の意識啓発と保健医療サービスの需要喚起。

（出所: Accelerating USAID’s Health Goals, USAID, Financial Inclusion and Health, ILO,等を参考に研究チームが作成）

¹⁹ 他の二つの要素「収入・消費」、「資産形成」も健康増進、保健サービス利用拡大に直接的・間接的に影響を及ぼす側面ではあることには間違いがない。

表 2-7 保健サービス提供者の課題²⁰に対応する金融包摂の貢献領域

生活(保健)に関する分野	保健サービス提供者にとっての課題	金融包摂の貢献領域
保健サービスのアクセス・利用(提供者の視点に立つと「提供」)	(主として、提供する医療保健サービスの質・効率性向上に関する課題) ・インフラ不足、人材不足 ・モラルハザード ・保健医療システムの脆弱なガバナンス(アカウントビリティ、透明性の欠如)	・DFS 導入などにより、 =>保健医療従事者に対する給料等の支払を迅速・確実化。 =>物品購入など資金用途の透明化。 =>保健医療関連施設の管理運営の効率化。 =>各種保健医療サービスの電子クーポン配布などを導入することで、サービス利用の促進し、利用履歴データを蓄積。利用状況や利用パターンの分析に基づいた、保健医療サービスの質の向上。
健康問題に係るリスク対応	・公的予算の財政難。 ・健康保険の対象となる国民が限られている。	・国家保険制度の加入者の掛金入金、還付金受取などの決済を電子化することによる経費軽減(提供側の人件費)。

(出所: Accelerating USAID's Health Goals, USAID, Financial Inclusion and Health, ILO 等を参考に研究チームが作成)

2.3.3. ジェンダーに関連した課題に対応する金融包摂の貢献領域

小規模農家を対象とする事業では、「生産」、「生活」の両側面における男女間で異なる役割やニーズを把握することが極めて重要であり、ジェンダーに関連した課題に留意する必要がある。往々にしてこれら両側面においては、女性が不利な立場に置かれているので、そうした状況の改善に向け、金融包摂のアプローチが貢献できる領域を、下表のとおり整理した。

表 2-8 ジェンダーに関連した課題に対応する金融包摂の貢献領域

ジェンダーの側面	課題	金融包摂の貢献領域
社会包摂、社会的地位の男女格差	・女性の社会的地位が低く、女性の社会包摂が不十分である。 ・女性は無償ケア労働の主要な担い手であり、その負担により生じる時間貧困 (time poverty) が女性の社会参加、経済活動への参加を阻んでいる。	・女性の金融包摂は女性の人権向上、社会的地位の向上、インクルーシブな経済成長につながる。 ・金融包摂の技術の進展と効率化により、女性の時間貧困が緩和される。
世帯内での資源配分の不均等	・女性には世帯内での資源配分の意思決定権がない、または不足している。 ・世帯の中で女性が個人的にお金を所有することができない。女性は世帯内のお金を管理することができない。 ・女性の世帯内での地位が低く、教育投資や家計支出において格差がある(女兒に教育投資を行わない、病院に連れて行かない等)。	・女性の金融包摂の進展は、女性の家計管理の権限を強化する。 ・女性が家計を管理すると、食料や水などの必需品に加え、学費や医療を含む児童福祉に費やされる可能性が高く、家庭の福祉・各種 SDGs の達成につながる。
経済的機会の不均等、希少性、貧困	・女性の雇用機会が限定的である。このため、インフォーマルな自営業に経済機会を求める女性が多いが、信用	・女性の金融包摂は、女性の起業その他の経済機会へのアクセスを促進する。 ・女性の起業・その他の経済機会へのア

²⁰ サービス提供者側の課題は、一義的にはサービス利用者側の課題を乗り越えたサービス提供を行うことであるため、表 2-6 の内容は全体としてサービス提供者側の課題でもあると言える。

全世界農業及び保健医療分野におけるイノベーティブな金融包摂アプローチに係る研究
小規模農家を裨益対象とする JICA プロジェクトに金融包摂視点を組み込むためのガイドライン

	履歴・担保の欠如等のために金融サービスを受けられない。 ・女性の貧困率は男性に比べて高い。 ・女性は DV などの GBV の被害リスクが高い。	クセスを促進することにより、女性ならびにその家族の貧困からの脱却に貢献する。DV 被害からの脱却に貢献する。
--	--	--

(出所: 持続可能な開発目標 (SDGs) 達成に向けて: 金融包摂の役割 CGAP (2016)、H. Kharas, J. W. McArthur and I. Ohno Eds, Leave No-one behind: Time for specifics on SDGs (2019) Brookings Institute 等を参考に研究チームが作成)

3. どのような情報を収集・分析する必要があるのか？：小規模農家を裨益対象とするプロジェクトデザインに金融包摂視点を組み込むための調査実施のステップ

3.1 調査の目的とアウトプット

3.1.1. 調査の目的

小規模農家を裨益対象とするプロジェクトに金融包摂の視点の組み込み方を検討するにあたっては、対象セグメント及び彼らの具体的な金融ニーズを把握するため、該当するプロジェクトの対象地域において、現地調査を実施することが必要である。その際の調査の目的は以下の3つある。

- ① 小規模農家の生産及び生活の両領域における現状と課題、金融サービス利用状況や金融ニーズについて具体的な証拠（エビデンス）を把握する。（農家世帯調査）
- ② プロジェクトの対象国の金融セクターの状況、プロジェクト対象地域で提供されている金融関連サービスやそれらを提供する（あるいは提供する可能性のある）FSPs・バリューチェーン・アクターの状況を把握する。（金融関連サービス提供状況調査）
- ③ 上記①、②の結果を勘案し、プロジェクトが予定する課題解決にむけた支援策に対し金融包摂の視点を組み込む意義およびその方法（関連アクターとの連携可能性・活動内容）の検討を行う。

3.1.2. 調査の構成とアウトプット

上述した調査目的を達成するために実施すべき調査の構成とアウトプットは、次頁図3-1のとおりである。農家世帯調査においては、小規模農家との面談を実施する。金融関連サービス提供調査においては、金融関連サービスプロバイダー（FSPs、DFSs、デジタルプラットフォーム・サービスプロバイダー等）との面談を要する。さらに、案件のセクターに関連したバリューチェーンの関係者（VC 関連企業、ドナー、セクター省庁等）を対象として、ヒアリングを計画・実施する。

各段階での調査・検討項目、また具体的なアウトプットについては後述するが、農家世帯調査では、資産、農業・非農業を含めた生産活動と収支、生活関連の出費、金融ニーズとサービス利用状況等を把握し、小農セグメントの特定を行いつつ、最終的には、そのセグメントの特性を表象する家計のキャッシュフローグラフ付きのペルソナ²¹を作成する。金融関連提供状況調査では、当該国の主に小農向け金融セクター状況、フォーマル・インフォーマルな金融サービスの種類と内容、金融以外の VC アクターによる小農が必要とするサービス提

²¹ 「ペルソナ」とは、商品やサービスに対して特定の行動・態度を示す「架空のユーザー像」である。詳細は、本文にて後述する。

供状況などを把握し、その結果を議事録、FSP 概要表などにまとめる。

これら二つの調査の結果を踏まえ、JICA のセクター案件で金融包摂視点を入れ込む意義の確認を行い、具体的な活動オプション、その活動を実施するためのリソースの検討を行う。尚、繰り返しになるが、これら 3 段階の全てにおいてジェンダーの視点を持って行うことが重要である。

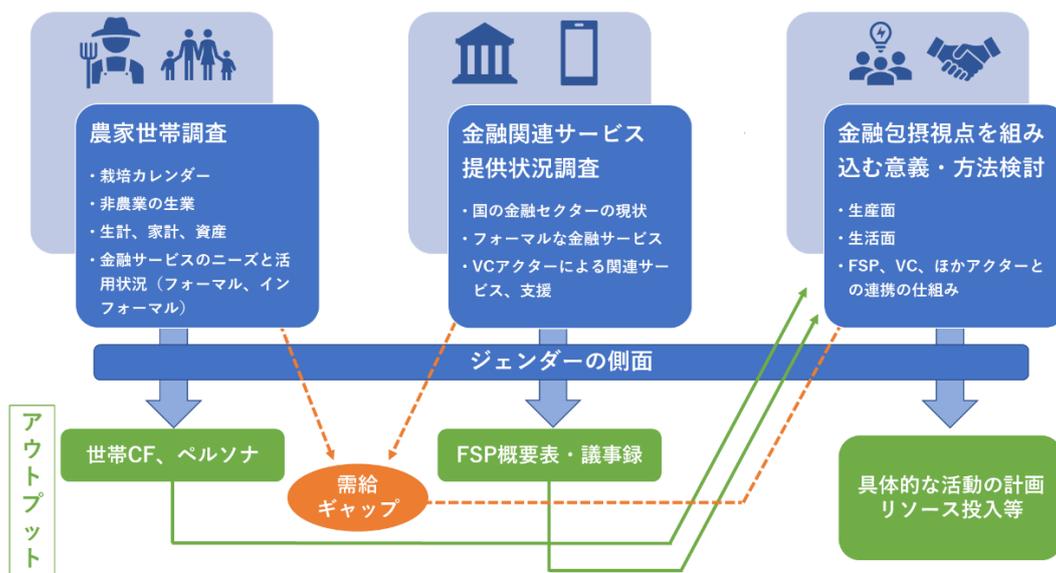


図 3-1 調査の構成とアウトプット

(出所：研究チーム作成)

3.2 調査の計画と実施

3.2.1 調査の流れ

調査は、国内と現地において実施する。その流れと活動内容を図 3-2 に示す。

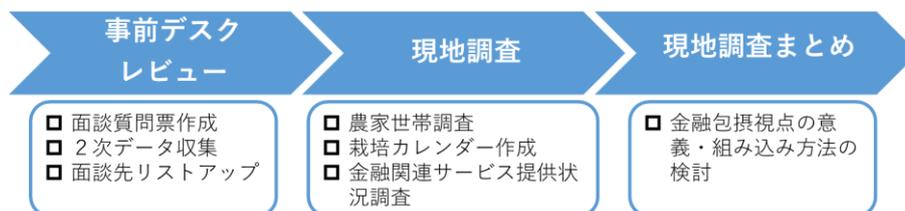


図 3-2 調査全体の流れ

(出所：研究チーム作成)

3.2.2 事前デスクレビュー



(1) 面談質問票の作成

3.1.2 に記述したとおり、小規模農家、金融サービスプロバイダー（FSPs、DFSs、デジタルプラットフォーム等）、農業バリューチェーン・アクター（VC 関連企業、ドナー、セクター省庁等）と面談することを想定し、各関係者から収集する情報を検討し、質問票（案）を作成する。保健セクターの案件において金融包摂の視点の取り入れ方を検討する場合には、保健システム関係者（官民のサービスプロバイダー、関連省庁等）との面談についても準備する²²。金融包摂の視点から、各関係者から得るべき情報については下記のとおりである。また、詳細な質問票（例）については、別添資料を参照されたい。

【調査対象①：小規模農家】

小規模農家が、生産および生活領域でどのような問題を抱え、どのように対処しているのか、どのような金融ニーズがどういった場面で生じうるのか、現在使っている（金融）サービスで不足しているのは何か、といった点を考察することを目的とする。よって、主たる問い（ガイディング・クエスチョン）は、①どのような生計手段を持つのか？②どのように家計を管理（やりくり）しているのか？③インフォーマルやフォーマルな金融サービスをどのように取り入れ利用しているのか？という3つの分野に分けて情報を整理する（表 3-1）。

表 3-1 小規模農家世帯調査の内容

生産領域に関する調査	生活領域に関する調査	金融サービスへのアクセス・利用に関する調査
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 主な収入源は何か？ ➤ 収入を得るためにどのような投資をしているか、または、必要としているか？ ➤ 毎月の収入額はどれほどか？ ➤ 生産をとおして、どのように収入を増やしていきたいか？ 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 世帯を構成している家族は誰か？ ➤ 毎月の支出として、何にいくら使っているか？ ➤ 医療保険に加入しているか？ ➤ 家計管理は、世帯の誰が担っているか？ ➤ どのような生活改善を望むのか？（将来の夢） 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ フォーマルな金融口座を保有しているか？保有している場合、何のために（目的）、どのように（手段、頻度）利用しているか？ ➤ インフォーマルな金融サービスは活用しているか（目的、手段、頻度）？

（出所：研究チーム作成）

²² 本ガイドラインに先立つ調査においては、保健システム関係者との面談は重視されず、また、ロジ調整と時間の制約もあったため、ガーナにおける国民皆保険制度の関係省庁との面談のみが実施された。

【調査対象②：金融・保険等サービスプロバイダー²³】

小規模農家の金融ニーズに対応する商品・サービスの提供状況と環境を調査し、改善できる領域や方策を見出すことを目的とする。そのため、金融サービスプロバイダー（FSPs、DFSs）は、小規模農家世帯が利用できる商品・サービスとして、どのようなものを提供しているか？それらが、小規模農家世帯のニーズに対してどのように役立つと考えているか？該当するサービスを提供していない場合には、なぜ小規模農家世帯を顧客層と見なさないのか？といった内容をガイディング・クエスチョンとする。JICA プロジェクトにおいて、サービスプロバイダーと何等かの形で連携を図ることを踏まえると、その仕組みを検討するためのヒントを得るべく、自国の政府や行政、またはドナーとの連携実績や、連携の動機となるインセンティブ、連携相手に期待することをヒアリングすることも肝要である。

表 3-2 金融関連サービスプロバイダー調査の内容

基礎情報	小規模農家世帯への商品・サービスの提供状況	政府・行政、ドナー連携
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 事業規模（顧客数、融資残高、事業所数、財務健全性（OSS/FSS）） ➤ 主要顧客・ターゲット層 ➤ 連携事業（例：MNO、デジタルプラットフォームプロバイダー等） 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 預金サービスとその特徴 ➤ 融資サービスとその特徴 ➤ 非金融サービス ➤ 潜在顧客についての調査や既存顧客の情報管理について 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 連携実績はあるか？ある場合は、どのような連携の形態・内容であったか？連携で良かった点は何か？改良すべき点は何か？ ➤ 連携するにあたり、自社への利点（ベネフィット）として何を期待するか？

（出所：研究チーム作成）

【調査対象③：農業 VC 関係者】

（小規模農家および主な金融サービスプロバイダーを除く）VC 関係者は、官民アクター及びドナー（プロジェクト）を含め多岐に渡る²⁴。現地調査に先立ち、後述する 2 次データ収集の段階で、関連性の高いと思われる関係者のリストアップを行い、面談候補を検討する必要がある。

表 3-3 農業 VC 関係者調査の内容

民間農業 VC アクター （資材会社、市場情報サービス提供会社、加工業者、卸売・小売会社等）	当該国の行政（セクター省庁、国営銀行等）、ドナー関係者
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 主な事業内容は？ ➤ 事業における小規模農家の（顧客としての）位置づけは？ ➤ 小規模農家が利用できる商品・サービスとして 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 小規模農家支援に係る方針（政策）や支援内容 ➤ 官民連携事例における成功例とその効果、仕組み、制約または課題となる点と、それら

²³ 民間の「年金」商品・サービスのプロバイダーも含む。

²⁴ 本研究では、直接の調査対象にはならなかったが、VC 関係者として「学」にあたる大学や研究所などもヒアリング対象となるケースもあると考えられる。

提供しているものは？ ▶ 商品・サービスの提供において、ほかの事業者 や行政・ドナー等のパートナーはいるか？どの ような業務提携または連携をしているのか？	における金融包摂の視点の取り入れ方
--	-------------------

(出所：研究チーム作成)

以上の 3 つの調査結果を併せることにより、金融サービス及び関連する非金融サービスの需給ギャップを整理し、金融サービスの効果的な利用の場面を具体化することが可能になる。その上で、既存の商品・サービスについて、どのようにその内容や提供のプロセス、デリバリー方法を小規模農家の状況に合わせて調節し得るかの検討に繋げる。その検討においては、FSP の小規模農家セグメントに対する知見の強化とドナー連携の仕組み作り、小規模農家の金融関連の知識やスキルの習得・向上といった点を含めることが肝要である。

【調査対象④：医療保健システム関係者²⁵】

保健セクター案件の場合は、上述の調査対象①及び②のほかに、医療保健システム関係者を対象とした調査を組み立てる。事前デスクレビューにて、プロジェクト当該国の公的医療保険制度の仕組みと国民の加入状況、公衆衛生サービスの内容やデリバリーの仕組み、それらの領域における金融包摂の促進状況、小規模農家もアクセス可能な民間の保険会社の存在などについて情報を収集・整理し、医療保健分野のシステム及び市場が、小規模農家利用者の視点に立つとどういう状況であるか分析する。さらに、利用者向けに、医療保健に関するテーマと金融教育（家計管理、金融サービスの利用、リスク管理・備え等）を併せた知見強化の支援を提供する可能性なども見据え、既存のシステムにおいては、どこ・誰が・どのように利用者との接点を有しており、どのような役割を担っているのかについても調べておく必要がある。

表 3-4 医療保健システム関係者調査の内容

公衆衛生・医療サービスプロバイダー (保健所、国公立医療施設、私立病院、検査ラボ等)	当該国の行政（セクター省庁）、ドナー関係者	民間保険会社
▶ 村落部の利用者（小規模農家）の利用状況とよく利用されるサービス内容 ▶ 受けたサービスに対する支	▶ 公的医療保険制度 ▶ ドナープロジェクト ▶ 官民連携事例における成功例とその効果、仕組み、制約	▶ 事業内容 ▶ 小規模農家による利用状況は？ ▶ 提供している商品・サービ

²⁵ 前述の繰り返しになるが、本ガイドライン作成に先立った現地調査では、医療保健については、医療保健サービス利用者である小規模農家の生計課題の一部として捉えている。医療保健システム関係者にかかる調査は、本調査関係者内で協議の上、断片的にしか実施しておらず、特に、省庁以外に公衆衛生・公共医療サービスプロバイダーとの面談は行っていない。保健セクターの案件で、医療保健システム関係者に対する調査を準備する際には、その点に留意して調査の内容・範囲、面談先候補を網羅して検討すること。表 3-4 にも含めていない関連アクターの一例として、薬局等もある。

<p>払方法（無料サービスの利用のみ、公的・民間保険の利用、個人負担等）</p> <p>➤ 小規模農家世帯の利用者に対する適切なサービス提供の有無。どのような要素がそれを可能／不可能にしているか？</p> <p>➤ 利用者に対して健康管理、栄養などのテーマについて啓蒙や教育を実施しているか？</p>	<p>または課題となる点と、それらにおける金融包摂の視点の取り入れ方(例:G2Pにおける DFS の導入等)</p>	<p>スは、小規模農家による保険サービスの利用における金銭的・物理的・経済的アクセスの課題の克服にどのように貢献しているか？</p>
--	--	--

(出所：研究チーム作成)

(2) 2次データの収集・分析項目の確認

現地調査に先立ち、金融包摂・金融サービスの利用・提供の現状について、既存の報告書及びデータベースなどから入手できる情報を、金融サービスの需給のサイド毎に整理する。

【デマンドサイド（小規模農家）】

- 既存のデータベースや調査、報告書等からアクセス状況のデータを入手し、整理する。表 3-5 に収集可能な指標と主要情報リソースを示すが、国によって入手の可否は異なる。すでに述べたように、小規模農家に絞ったデータの入手は困難であるが、地域（全国、都市部、村落部の区分け）やジェンダー（男女）、年齢層などのセグメントを念頭に置いて、データの代表性を評価しながら仮説作成や調査項目の検討において活用できる。
- 調査対象地域における主要農業作物、市場、インフラ（水、道路）、コミュニティの特徴、世帯所得、医療保健サービスや各種保険の普及状況などについて、可能な範囲で収集整理し、農家世帯調査の準備に参照する。

【サプライサイド】

法整備・規制環境と金融サービス提供者について、①マクロレベル（規制・政策）、②メゾレベル（市場への主なサポート機能・業界団体）、③ミクロレベル（個別事業者）の3つの層において基礎情報を収集・整理する（表 3-6）。これにより、金融サービス状況調査の面談先候補をリストアップできると同時に調査項目の精査を行う。現地での調査の効率性を上げるためにも重要な下調べである。また、金融アクセスのジェンダーギャップに関連するデータを確認し、当該国のジェンダー専門家や女性向けの金融商品を開発している FSP から女性の金融ニーズや課題につき把握する。

保健セクターの案件のための調査の場合には、上述の内容に加えて、セクター特定のデータ項目として、公的保険制度の整備状況、マイクロ保険など、貧困層向けの保険サービスの

全世界農業及び保健医療分野におけるイノベティブな金融包摂アプローチに係る研究
小規模農家を裨益対象とする JICA プロジェクトに金融包摂視点を組み込むためのガイドライン

普及状況について基礎情報を収集しておくべきであろう。

表 3-5 デマンドサイドについてのデータの収集

	主な指標／調査項目	主要情報リソース
金融包摂	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融機関の口座保有率、口座利用率 ✓ 金融機関からの借り入れ ✓ 金融口座への預貯金率 ✓ 携帯電話／インターネットの利用率 ✓ 携帯電話／インターネットを使った支払・送金決済の経験 ✓ 保険保有率（公的、民間） ✓ 緊急時に利用する主な財源 ✓ 主なインフォーマルな貯蓄・融資システム 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Global Financial Inclusion (Global Findex) Database (Global Findex で載っていない情報があれば) ■ Global Partnership for Financial Inclusion (GPFI) 国別調査報告書（当該国であれば） ■ UNCDF 国別調査報告書（当該国であれば）
その他	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 識字率 ✓ 農業、経済、医療保健分野のデータ ✓ 社会構造特徴 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 主にドナーな NGO によるセクター研究、国別調査報告書、国別支援戦略等から（世界銀行、地域国際開発銀行、FAO、IFAD、UNDP、UNICEF 等）

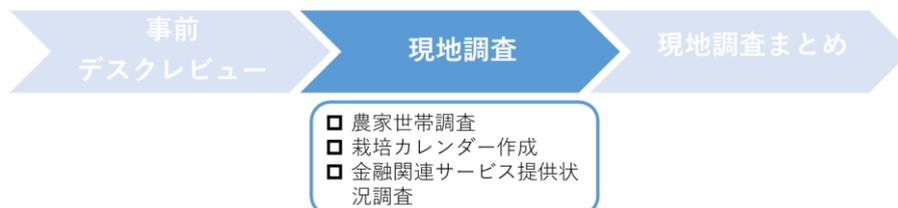
（出所：研究チーム作成）

表 3-6 サプライサイドについての情報収集・整理

	調査項目	主要情報リソース
マクロレベル	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 規制環境・関連法 ✓ 主要経済・金融関連指標（インフレ率、政策融資金利、金融包摂関連政策） 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 中央銀行、金融規制・監督当局 ■ 世界銀行 WDI データベース等 ■ UNCDF 他ドナー
メゾレベル	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融サービス事業者が加盟する業界団体とその役割、プラットフォーム ✓ Fintech や Agritech などテクノロジーの導入・適用状況 ✓ 通信会社 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 当該国のマイクロファイナンス協会など金融業界団体のウェブサイト ■ GSMA など通信事業者団体による調査報告書 ■ 主なドナーの報告書等
マイクロレベル	<ul style="list-style-type: none"> ✓ FSPs 数 ✓ FSPs の分類（あれば） ✓ 人口 10 万人に対する決済サービスプロバイダーのエージェントや ATM 数 ✓ 主要 FSPs の基礎情報、特長、小規模農家（低所得者）に関連した特色（あれば） ✓ セクター傾向 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 中央銀行、金融規制・監督当局 ■ 当該国のマイクロファイナンス協会など業界団体 ■ MixMarket データベース ■ Global Findex データベース ■ キーワードを使つてのウェブ検索

（出所：研究チーム作成）

3.2.3 現地調査



(1) 農家世帯調査の実施とアウトプット

農家世帯調査では、表 3-1 に示した 3 つの領域（①生産領域、②生活領域、③金融包摂現況）の情報を、世帯ごとに収集して個別の記録を取り、その後、小規模農家のペルソナを作成する（質問案については別添 1 と別添 2、ペルソナについては Box 8 参照）。本調査の実施に関連する留意点については、次項を参照されたい。

第 1 段階にあたる農家個別面談においては、質問項目に対応する形式で情報を記録することに加えて、農業を含む生業（生産領域）及び家計（生活領域）に関して、それぞれ「栽培カレンダー」²⁶と「世帯キャッシュフロー」を作成する（その雛形については別添 3 と別添 4 参照）。いずれも 1 年分の作成を原則とする（例えば 9 月に調査を実施する場合には、昨年 10 月から今年 9 月までの情報を遡り、過去 1 年分とする²⁷）。

Box 3 栽培カレンダー（雨期栽培のコメの例）

Production area: 8 acres Sales Unit: "basket" (1 basket = 20.9kg)
 Yield per Production Unit: 70 baskets/acre Price per unit: (lowest) _____, (highest) 13,000/basket, (average) _____

	Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	TOTAL	
RICE (Rainy Season)														
	Sales all year around			Production				Highest market price				Harvesting		
Expenses - PRODUCTION														
Machine Rent				44,000									44,000	
Labor (land preparation)				10,000									10,000	
Seeds				22,000									22,000	
Fertilizers (Natural)				3,000									3,000	
Labor Cost (transplant)					60,000								60,000	
Labor Cost (weeding)							40,000						40,000	
Labor Cost (fertilizer)							15,000						15,000	
Fertilizers (Chemical)							120,000						120,000	
Labor (pesticide)							50,000						50,000	
Machine Rent (Harvesting)										50,000			50,000	
										15,800			15,800	
Expenses - SALES														
Transport & Labor														
Total Expense (Monthly)				54,000.0	85,000.0		225,000		32,500	32,500			429,000	
Total Expense (Annual)													429,000	
Sales													910,000	
Profit (Sales - Expense)													481,000	

(出所：研究チームによるミャンマー現地調査)

栽培カレンダーは、当該農家世帯が生産する作物ごとに、栽培から販売するまでの一連の活動と、それに伴う支出入について 1 年分を月ごとに記入する。本件研究で実施した現地調

²⁶ 本ガイドラインでは、世帯ごとの個別生産を前提としている。グループ栽培にも取り組んでいる場合は、別途カレンダーを用意してグループ栽培に参画することにより生じる支出入を把握することが望ましい。

²⁷ ただし、世帯キャッシュフローについては、中長期のスパンで見べき案件の場合は、応じて検討する。例えば、保健セクターの場合、出産や疾病に伴う支出は 1 年単位での確認では、関連支出とニーズを捉えるのには不十分であると思われる。また、農業セクターでも、気候変動リスクを扱う案件では、数年のスパンを見る必要があり得る。こうした点は、案件のフォーカスに沿って、現地調査前に、チーム内で協議し、アウトプットの雛形もフォーマットしておくことが望ましい。

査では、農家世帯調査に先立ち、あらかじめ調査地域の主要作物について投入財販売企業から聞き取り調査を実施し、栽培カレンダーを作成してから世帯調査に臨む試みを行った。近隣地域で同じ作物を栽培している農家については、同じ栽培カレンダーが適用されると考えられるため、調査の効率性を高めることができる。多くの小規模農家は、自家消費の栽培も行っているが、主要な換金作物に焦点を充てる。換金作物以外の作物を栽培する場合には、大きな投入（支出）を伴わないからである。調査にかかる時間を勘案すると、換金作物が複数ある場合には、収入に占める割合の観点から、上位3つ程度までに絞るのが現実的である。限られた時間内に情報を収集するためには、優先順位をつけることが必要になる可能性が高い。換金作物の収穫の一部を自家消費にする場合には、その割合を聴取する。「栽培カレンダー」の作成により、世帯の農業による収入、支出、所得の全体像を把握できるほか、どの時期にどのような目的／額の資金ニーズが生じるのか、理解を深めることができる。

同様に、「世帯のキャッシュフロー」についても、月ごとの収入と支出を記録する²⁸。「キャッシュフロー」の形で整理することにより、農家の収支レベルや、年間を通じた現金の出入りの傾向を理解することができるほか、どの月にどのような支出項目・額が生じるのかについても把握することが可能になる。別添資料「キャッシュフロー」に示すとおり、支出入の主要項目はあらかじめ設けておくが、面談相手の世帯家計に応じて、追加・削除するなど編集しながら情報を整理する必要がある。農業による収入については、上記した「栽培カレンダー」において、すべての作物のデータを合計した「農業所得²⁹」が算出されているため、その情報を転記すればよい。

また、何等かの形で現金の借り入れをしている世帯（フォーマルまたはインフォーマルな融資の利用）については、融資の利用の有無に対応するキャッシュフローを作成する。例えば、銀行からの融資を利用してレンタル業用のトライシクルを購入し、収入を得ているとすれば、同じ世帯でも融資を利用しなかった場合には、借金返済の支出が生じないのはもちろんであるが、レンタル業による増収も実現しないことになる。このように、キャッシュの動きは、一つの条件の変化に連動して変化するため、それに影響される支出入のシナリオを描き、データに落とすという作業を行うことになる。

概して、小規模農家の生産及び生計共に、その月や年の外的条件（経済状況、自然環境・災害、市場状況等）及び世帯レベルでの例外的な事情（家族の不測の事故や疾病等）に影響を受けやすく、不安定な傾向にある。「栽培カレンダー」、「世帯のキャッシュフロー」にかかる情報を聞き取る過程においては、前述した要素を念頭に置きつつ、ある程度の例外要素

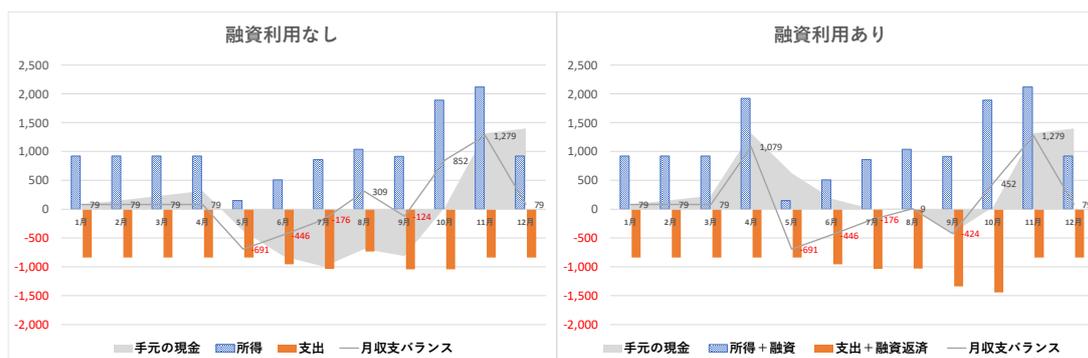
²⁸ 「収入」として捉える家計への入金は、原則として、農業（備蓄穀物の現金化による収入を含む）及び非農業所得、家族からの送金によるものとする。政府の施策による貧困世帯向けの現金給付があれば、それも含む。地域によっては、家畜や金（きん）による貯蓄習慣を持ち、必要に応じてそれらを現金化して家計を補充する小規模農家もいる。本ガイドライン作成に先立って実施した現地調査においては、前述したような有形資産の現金化について、データを記録するに至らなかったが、今後実施する調査においては、状況に応じて聞き取り内容に含めるか検討できる。

²⁹ 『栽培カレンダー』においては、収入から支出を引いた「収益」を記載しており、これを「農業所得」と見なす。

も取り入れつつ、「平均的」なシナリオのデータを整理することが肝要である。

Box 4 キャッシュフロー例

融資を利用しているペルソナの世帯キャッシュフロー。支出の絶対額と変化の特徴を把握し、元データにある支出項目との照らし合わせや、農家からの定性的な聞き取り内容の見直しを行って、キャッシュフローを解釈する。本事例においては、下記に示すような解釈ができる。



融資利用なし：「収入源は主として息子からの支援であるため、収入額は低いものの比較的安定している。しかし、昨年は天水農業の主力野菜であるトマトの価格が低かったこともあり、月々の収支も累積の手持ち現金もマイナスの月が半年分に及んだ。」

融資利用あり：「VSLA から 1000GHS を借りて投入財を購入したことにより、投入財購入費用がかさむ 5 月に融資が入金し、農業収入がほとんどなかった昨年でも累積の手持ち現金がマイナスになる月は限定的に済んだ。」

(出所：研究チームガーナ現地調査結果から)

農家調査の第 2 段階にあたる「ペルソナ」形成は、上記の個別農家のデータに基づいて行う。「ペルソナ」とは、(想定する) 商品やサービスに対して特定の行動・態度を示す「架空のユーザー像」である。「ペルソナ」を設定することにより、商品開発において、そのデザイン (内容、価格) やデリバリーの方法 (販促・販売チャンネル) を具体的に検討するプロセスが成り立つ。小規模農家の「ペルソナ」は、面談した農家世帯の「生産」や「生活」領域において、いくつかの共通する特徴や行動を見出した上で、類似カテゴリーに分類できる複数の世帯の特徴を総合して構築する。具体的な「ユーザー像」が浮かぶようになるには、少なくとも次のような項目の情報を揃える必要がある。

- 世帯の構成 (生計を共にする家族。必ずしも同居していない。)
- 世帯が保有する資産 (金融資産額というよりも、収入創出のために活用する資産や、備えとしての資産、融資担保にできそうな資産を指す。例えば、トラック、家畜、家・土地等)
- 生計手段・収入源
- 生活費・家計支出
- 金融サービスの利用状況
- 悩みや将来の希望

さらに、上記項目の特徴を一言で描写するペルソナのタイトルと、ペルソナ世帯のビジュアルをイメージできる写真を添えて、ペルソナ1セットを作成する。果たしていくつのペルソナを用意するのが適切であるかについては、プロジェクトの対象地域及び裨益者の特色や多様性に依るところ、一概には言えない³⁰。

Box 5 ペルソナの一例（構成）

上記したペルソナ情報は、以下のイメージのとおり、一つのペルソナにつき、パワーポイントのスライドで4枚程に収める。

<スライド1枚目>

農家ペルソナ1：（ペルソナのタイトル）
 例：天水農業コミュニティの兼業農家



<スライド2枚目>

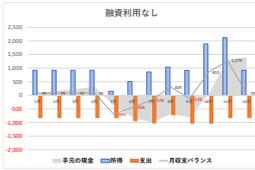
農家ペルソナ記入欄

<p>【世帯構成・資産】</p> <p>（世帯構成）</p> <p>（資産）</p> <p>【生活手段・収入】</p> <p>（農業関連）</p> <p>（非農業）</p>	<p>【生活費・家計支出】</p> <p>（費目と額）</p> <p>（特徴）</p>
--	--

<スライド4枚目>

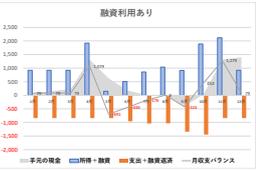
ペルソナ仮想キャッシュフロー（1月～12月）

融資利用なし



（分析・解釈）

融資利用あり



（分析・解釈）

（出所：研究チーム作成）

<スライド3枚目>

<p>【金融サービス利用状況】</p> <p>（家計簿や農業日誌等記録）</p> <p>（銀行口座、モバイルマネー等の利用状況や、利用中のサービスに対する考え）</p> <p>（インフォーマルな金融サービスの利用状況や考え）</p> <p>（フォーマル/インフォーマルな金融サービスの利用から得ている便益）</p> <p>（金融サービスの利用のニーズや関心）</p>	<p>【悩みや将来の希望】</p> <p>（生産、生活における心配事や悩み）</p> <p>（満足していること）</p> <p>（生産、生活における将来の希望や実現したい夢）</p>
---	---

(2) 金融サービス提供状況調査の実施とアウトプット

金融サービス提供状況の調査は、3.1.2 の記述を参考に行う。関係者との面談記録（議事録）を個別に残すほか、重要と思われる事業者の事例を抜き出して、その特徴が比較しやすいように『FSP 概要表』を作成する。かかる表には、以下の項目を設けるとよい。（概要表（例）については、別添4）。

- 事業規模（融資残高、（男女別）顧客数、支店数、（特に MFI についてはローンオフィサー数））
- 個人またはグループ向け金融商品の特徴（預貯金商品、融資規模・期間・返済方

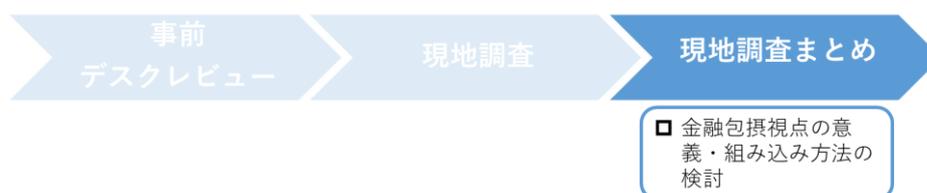
³⁰ 参考までに、本ガイドラインの作成に先立って実施したミャンマー及びガーナの現地調査では、各国3コミュニティ12世帯ずつ調査し、ミャンマーでは5つ（対象プロジェクト2案件において1案件につき2-3のペルソナ）、ガーナでは6つのペルソナを形成する結果となった。

法、預金／融資年利、担保（物的・非物的（FSP のリスクヘッジの方法）、異なる商品・サービスのバンドリング（組み合わせ）販売のオプション）

- 個人またはグループ向け非金融サービスの有無と、サービスがある場合にはその内容
- 連携事例・実績（MNO、デジタルプラットフォーム提供、ドナー、行政機関等）
- その他、特筆すべき特徴または留意点。例えば、運営自立性（OSS）、財務自立性（FSS）の達成状況や目標設定等（3年後に達成見込み等）から判断できる財務健全性

また、FSP については、本店およびプロジェクト対象地域の支店の双方を訪問するのが望ましい。本店では企業の経営方針や小規模農家を顧客としてどのように捉えているか、といったビジョンを聞き取ることができるが、地域における事業規模、日常のオペレーションの状況、支店の人材の状況等、プロジェクトが連携を検討できそうな状況であるか、イメージを掴むためにも支店訪問は一助となる。企業によって、本部の許可なしでは支店における面談ができない場合もあるため、聞き取り先のアポイント取得に際して注意する必要がある。

3.2.4 現地調査結果のまとめ



現地調査のまとめとして、3.2.3 のアウトプットを検討材料としながら、小規模農家世帯の「生産」及び「生活」の領域において、どのように金融包摂の視点を組み込むことができるか、その方法と期待できる効果について提案を整理する。図 3-3 のマトリックスが示すように、各領域において金融サービスの需要側（デマンドサイド）と供給側（サプライサイド）に対して JICA プロジェクトで実施する「活動オプション」として取り纏めることができる。

ニーズの領域	デマンドサイド (小規模農家への働きかけ)	サプライサイド (FSPs、サービス提供会社との連携・協働)
生産 (農業・非農業)		
生活		

図 3-3 調査結果をまとめるマトリックス

マトリックスに整理するプロセスにおいては、①既存の金融サービスの需給ギャップ、と②金融関連サービスプロバイダーとの連携のあり方の観点、の2点を踏まえることにより、現実的で実行性の高い活動オプションの提案につながる。本項では、以下提案策定過程の調査結果の分析にあたって検討すべき事項を列挙し、次章では本研究で実施した現地調査（ミャンマーおよびガーナ）の結果として提案したオプションおよび関連する事例を示す。

① 既存の金融サービスの需給ギャップの分析

<小規模農家の需要>

- 金融サービスのニーズ：どういった場面／目的で、何を（預貯金、融資）必要とするか？何があったら便利だろうか？必要な融資額の幅はどれほどか？
- 既存の金融サービスに対する評価：現在（僅かでも）利用している金融サービスは何か？世帯の誰が、どの程度の頻度で利用しているか？利用に関して不便であったり不満であったりする点として何かあるか？
- 新たな金融サービスの活用に対する関心：今後、（上記のニーズに対応するような金融サービスがあれば）金融サービスを利用することに関心を持っているか？どのような条件（利用コストや最低預金額のハードルが高くない、農家向けの融資がある、生産と生活側面をカバーできるバンドリング商品のラインアップがある等）が揃っていれば、利用するか？

<FSPs や農業 VC 関連事業者によるサービス提供>

- 農家の生産活動を支援する商品・サービス：どのような商品やサービスがあるか？また、それらを農家が使いやすくするための工夫や提供の仕方、魅力的に感じるための付加価値提供はあるか？

（例）

- ✓ 栽培カレンダーに沿った融資返済スケジュールの設定。
- ✓ 農業資材や機械購入のための融資利用者に対する、農業技術アドバイスの提供。
- ✓ 生産する作物を検討する際や、栽培した作物の販売先・販売のタイミングを検討するのに役立つ市場取引（量・価格）情報サービスの提供。
- ✓ 天候保険、収穫保険など、農業関連の保険商品の販売。

- 農家の生活面を支援する商品・サービス：どのような商品があるか？また、それらを農家が使いやすくするための工夫や提供の仕方、魅力的に感じるための付加価値提供はあるか？

（例）

- ✓ 距離的なアクセスの良さ（コミュニティ内にエージェントの配置、MFI 行員による利用者訪問、携帯電話を使ったモバイルバンキングサービス等）。
- ✓ アフォードダブルな最低預金額の設定。

- ✓ 預金に対する魅力的な利息（少なくともインフレ率よりも高い利率を設定し、預金額の価値が減らないようにする等）。
- ✓ 目的別の積立預金や保険商品（医療／健康／生命／学資等）。
- ✓ 非金融サービスの付帯（健康管理役立ち情報、遠隔医療相談サービス、家計管理知識向上セミナー等）。

→ FSPs や DFSs、VC 関連事業者など、様々な民間セクターのアクターがいる中で、どのような事業連携モデルが実現しているか？ どういった点で、事業内容に親和性や相互補完性が見出されているのか？ そこに、民間セクター以外のアクター（官、ドナー、NGO）は絡んでいるか？

（例）

- ✓ 農業資材・機材販売会社と MFI が連携している農家向け投融资支援サービスを目指すモデル
- ✓ 保険会社と農業情報サービス会社による商品の共同開発・販売
- ✓ デジタルプラットフォームプロバイダーと MFI、農業資機材会社が連携してサービスを開発しているケース

② 金融サービスプロバイダーとの連携のあり方の検討

→ FSPs が小規模農家向けのサービス提供を拡充する上で、何がボトルネックとなっているのか？

（例）

- ✓ そもそも、小規模農家のニーズや希望、金融機関を利用するにあたっての（物理的・心理的）ハードルを理解しておらず、どのような商品・サービスをどのような形で提供すればいいのかわからない。
- ✓ 小規模農家の家計管理、事業投資におけるやりくりの実態について情報が欠如しており、現行の方法に比較優位性を示せる商品・サービスの開発が難しい。
- ✓ 小規模農家へのサービス提供は、オペレーションコスト、リスク共に高い。
- ✓ 事業運営資金が不足気味である。
- ✓ 小規模農家層に対して持続的にサービスを提供するためには、ある程度まとまった人数の顧客を確保する必要があるが、かかる顧客層への適切なアクセスポイントを有していない。

→ 上記のボトルネックの解消に、JICA プロジェクトは貢献できるか？ FSPs が JICA との連携にベネフィット（利点）を見出すには何が必要か？ また、①の最後に言及した複数のアクター間で進んでいる連携から学び、活用できる点はあるか？

（例）

- ✓ 既存の商品・サービスを潜在顧客（小規模農家）に対してプロモーションする機会の提供（マッチング）。JICA の技術支援プロジェクトの裨益者である場合、「リスク」が抑えられた、比較的優良な顧客になり得る。
- ✓ 小規模農家のニーズや希望に合った商品・サービスを開発するために必要な情報（調査結果）の提供。
- ✓ 商品・サービス（試作）をパイロット的に適用する対象として、プロジェクト対象地域の小規模農家クラスターへのアクセスを提供（タッチポイント）。
- ✓ 農業バリューチェーン関係者間のネットワーキングの促進と、それによる新たな連携モデルの可能性の創造。
- ✓ 他国のモデルケース、事例（効果が出ていないケースも含め）を学ぶ研修機会の提供。
- ✓ 他ドナー等と連携して C/P への働きかけ、関連人材の能力強化等を通じて、小規模農家向けの金融サービス提供を促進する制度・規制の構築や強化支援。（FSPs にとっては間接的なベネフィット）

3.3 現地調査の実施に関する留意点

(1) 調査の時間とスコープ

本ガイドラインで提案している調査内容は、JICA プロジェクトの典型的な調査日数（移動を含めた調査日数：ミャンマー14日～ガーナ16日）を前提としている。農業に関しては、VC の上流部分（生産）しか対応する時間しかなく、VC 下流部分（流通、販売）についてはプロジェクト開始後に検討するのが望ましい。

(2) 現地リソースの確保

2次データ収集を開始する時点で、調査の準備～実施に必要な現地リソース人材（金融包摂アドバイザー、アシスタント）を確保するのが望ましい。かかる人材の活用は次のような場面で有益である。

- **農家世帯調査**：データを解釈するにあたり参考となりうる現地の社会的構造・背景についての知見の共有、通訳、調査を効率的に実施するために有益な事前簡易調査（例えば、下記の農業資材調査のような調査）の実施等。
- **金融関連サービス提供状況調査**：調査対象の明確化・面談アポイントメント：調査の目的や主な項目を共有した上で、リストアップした民間事業者の面談相手³¹としての適正、重要な面談相手の漏れなどをチェックする。

³¹ 公的機関およびドナーとの面談については、JICA 現地事務所がネットワークを有しており、直接調整できると思われる。

(3) 農家の世帯調査の準備と実施における留意点³²

- **面談先の選定と面談調整**：面談する小規模農家の選定にあたっては、プロジェクトの C/P 機関の関係者の協力が必要になる。とりわけ、プロジェクトの裨益者とコンタクトを持っていたり、居住する地域の特徴を把握していたりする農業普及員が重要な役割を担う。訪問先の選定においては、対象地域内でも「優秀・有望」であったり、あまり貧しくなかったりする農家が C/P 機関担当者からは推薦される傾向がある。そうしたバイアスをできる限り排除し、現実的なペルソナを作成できるように、関係者／協力者に対しては、小規模農家世帯の調査の目的について正しく認識してもらえよう、十分な説明をし、例えば基準となる農地面積を超える農地を保有する富裕層の農家の選定は避けるようにすることが肝要である。
- **面談数**：面談は通常通訳と一組の調査員が 1 日 3 件程度の実施を予定するのが現実的である。また、調査全体の工程を約 2 週間とする場合、移動日を含まず実質的に世帯調査にかけることができるのは最大 4 日間程度と考えられる。このため、一組の調査員が実施することができる世帯調査は全体で 12 件程度となる。通訳を 2 名配置すれば調査団員 2 名が手分けをすることにより、面談調査件数を増やす (24 件程度まで) ことができる。しかし、世帯調査の結果の記録は 2 名で手分けをして実施するのが現実的であるため、その場合通訳にも一部面談結果の記録を担ってもらう必要性が生じる。面談数を最大化するよりも、できる限り該当地域の小規模農家に特徴的なペルソナを的確に把握するために、同じ地域で異なる特徴のある複数の村 (灌漑地域・非灌漑地域の別等) を訪問するなどの工夫が必要となる。
- **面談時間**：農家世帯にとっては貴重な作業または休憩時間を面談に割いてもらっているため、1 世帯あたりの面談時間は、1.5 時間程度とし、最長でも 2 時間までとするのが適当である。本件研究で実施した現地調査では約 2 時間かかったケースが多い。既述のとおり、地域の主要作物の栽培カレンダーをあらかじめ世帯調査に先立って作成しておくことは世帯調査の面談時間の節約に役立つ。
- **面談者**：世帯主が寡婦・寡夫である場合を除き、出来る限り男女ペアで面談に参加してもらおうよう、面談調整の初期の段階から依頼する。家計の詳細は女性が把握しているケース、女性による農業以外の収入が重要な世帯収入であるケースなどがあるため、女性が同席することは非常に重要である。このような面談環境を確保するためには、面談対象者に地域の農業局などに招集するのではなく、家庭訪問を行うことが望ましい。もし時間に余裕がある場合は、女性のみを集めた聞き取りを設定し、女性が抱える課題やニーズについて別途聴取することが望ましい。

³² 本文に記載しないが、①面談先農家への謝礼、②面談先世帯が属するコミュニティの代表者への表敬訪問及び謝礼、③面談の調整や、面談時の通訳等その他の協力者に対する謝礼についても、現地の社会・文化的背景等を踏まえて、適宜用意が必要となることにも留意する。

(4) 農家世帯キャッシュフロー作成における留意点

- **家計簿／農業日誌の活用**：稀なケースではあるが、家計簿や農業日誌をつけている小規模農家世帯もあるところ（これらの利用については質問事項に含めている）、活用できるデータは入手するようにする。
- **栽培カレンダーへのインプット情報**：世帯調査対象とする農家を顧客とする（または同じ地域で営業する）資材会社から、農業栽培カレンダー作成に必要な参考データ（主な作物、投入の内容、費用、時期等）を、事前に聴取することも検討に値する。このデータは、世帯調査の際に、農家から得た情報とクロスチェックに利用したり、世帯調査の時間を十分に確保しづらい場合に、代替情報として活用したりすることができる。既述したように、栽培カレンダーから算出する農業所得は、キャッシュフローの収入関連の情報として必要である。
- **収入関連**：農産品販売以外の収入についても質問すること。例えば、同じ世帯内の家族（妻、息子、娘、義父、義母等）が、何等かの経済活動による収入や雇用による給料を得ている可能性がある。ただし、かかる収入が、家計支出用に（部分的または全て）充てられているか、それとも、稼いだ人の管理になるかについても確認する必要がある。
- **支出関連**：同居していない家族（離れて暮らす親や子弟等）への経済的支援（例：医療費、学業関連費等）による支出についても漏れがないように留意する。多くの小規模農家世帯は、支出の季節性については、ある程度把握しているものの（例：学業関連で、4月、9月にまとまった額の支出が集中する、農業生産関連の支出の時期等）、月単位での支出額をさっと答えることはほぼない。また、冠婚葬祭費など大まかな出費を年間額で把握しているが、月ごとの実費を答えることは難しい項目もある。そのような場合には、まずは年間額の情報を取ってから、次に、出費は毎月あるのか？特に、どの月に出費が多いか？多い月の出費はいくらか？といったような質問を重ねて、月単位での近似値を算出し、最後に集計額と年間額が一致することを確認する。

4 金融包摂に関連した活動の方向性・オプションの検討

4.1 金融包摂視点をセクタープロジェクトに組み込むことの意義・目的の確認

本ガイドライン2章では、金融包摂の貢献可能領域について記述した。開発課題の観点からは、金融包摂に関連した小規模農家を裨益者とする JICA の農業及び保健セクター案件に金融包摂の視点を組み込むことにより、案件の効果の発現と持続性の担保および増大につながることを期待できる（下図 4-1）。一方で、特定の案件につき具体的な活動の方向性・オプションを検討するにあたっては、再度その意義を確認し、個々の活動の目的を明確化することが望ましい。このステップを踏むことにより、金融包摂に関連した活動を PDM に位置づけ、他の成果と有機的にリンクさせることが可能となる。また、金融包摂の視点に基づいた調査を行った結果として、判明した課題に対する対応策は、必ずしも金融サービスの提供であるとは限らない点に留意されたい。金融包摂視点の組み込みの結果として、金融サービスの提供を行うことが目的ではない。場合によっては、金融サービス以外の介入や、既存の代替手段の補完といった形での対応策が取られることも考えられる。下記に主たる意義を述べる。

小規模農家対象のJICA案件に金融包摂視点を組み込む意義

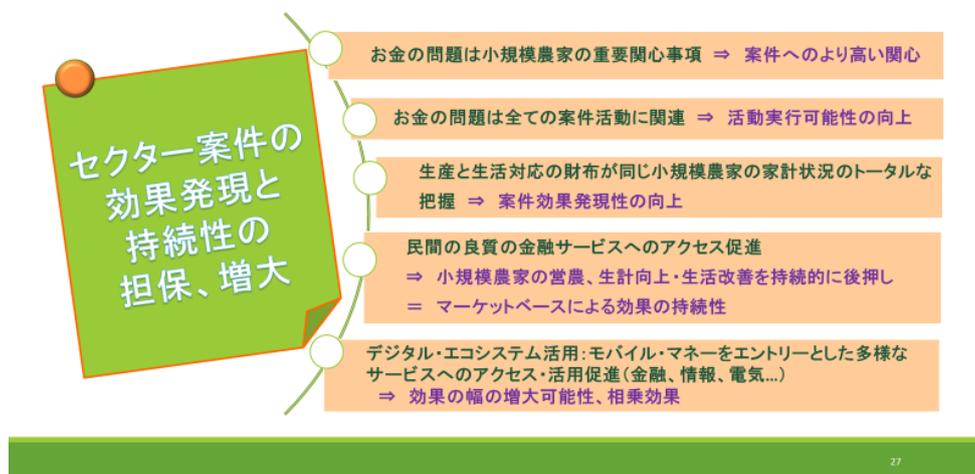


図 4-1 小規模農家対象の JICA 案件に金融包摂視点を組み込む意義

(出所: 研究チーム)

- ① 小規模農家の家計状況のトータルな把握と対応策を検討する。 基本的に、小規模農家世帯は、生活費用と生産費用を同一の財布から工面する³³。家計状況をトータルに把握することで、案件活動内容に関連した課題に対する世帯レベルでの対応策

³³ 夫婦で異なる収入源を持つ世帯においては、妻の収入の一部を世帯の財布（プール）に入れずに管理するケースもあるが、その用途はいずれも生活費用（生活用品の購入、自分用の携帯電話のチャージ等）または生産費用（零細事業の仕入費等）である。

の実行方法を検討し、実行に移す可能性が高まり、ひいては、支援活動の効果の発現性向上につながる。上記の通り、「小規模農家の家計状況のトータルな把握」の結果としての対応策としてあり得るのは金融サービスのみとは限らない点に留意が必要である。(本ガイドライン 2.3.1 の記述参照。)

- ② お金の問題は、小規模農家の重要関心事項である。よって、農業技術・営農研修または、母子保健・栄養摂取研修などの機会に、「お金」のテーマを組み込むことにより、研修参加への関心を高めることができる。プロジェクト対象地域の状況に応じて、各種研修に参加が見込まれる女性・男性のターゲット層に焦点を当てた対応が可能である。(Box 6 の事例参照)
- ③ お金の問題は全ての案件活動に関連する。小規模農家世帯の参加者が、上記の研修で習得した知識や技術を実際に活用するにあたっては、「お金」が必要になる。よって、「お金」の側面についても支援を組み込むことにより、活動実行(行動変容)の可能性の向上が期待できる。(Box 6 の事例参照)
- ④ マーケットベースによる効果の持続性を図る。農業バリューチェーン関係者(民間)が提供する小規模農家の営農、生計向上・生活改善に資するサービスへのアクセスを後押しする。それにより、案件終了後も、支援効果の持続性が期待できる。(Box 7、Box 8、Box 16 等の事例参照)
- ⑤ モバイルマネーをエントリーとした多様なサービスへのアクセス・活用促進。デジタルエコシステムの整備が進んでいる国・地域においては、携帯電話の利用を通じてアクセスが可能で、且つ小規模農家世帯にとってもアフォーダブルなサービスの開発が活発になっている。かかるサービスへのアクセスや活用を促進することにより、案件支援効果(例としては「小規模農家の所得向上」などのプロジェクト目標)の幅が増大する可能性が生まれる。(Box 9、Box 17 等の事例参照)

4.2 「生産」「生活」両側面の金融ニーズを勘案した活動オプションの検討

個々の農家がおかれる周辺環境、国全体の社会経済環境等により、小規模農家には多様な金融ニーズがありうる。しかし、いずれの場合でも「生産」、「生活」両側面における金融ニーズが共存する点に留意し、両側面のニーズを勘案した活動オプションを検討する必要がある。農業、保健などセクター別のプロジェクトでは、小規模農家の「生産」の側面或いは「生活」の側面の一部など、特定の側面に焦点を当てた支援が企画・実施される。しかし、金融包摂の視点を組み込む、ということは、すなわち農家の家計(生計)を総合的に把握し

た上での対応策を提供するということであり、つまり上記 4.1 に記述した金融包摂視点を組み込むことの意義の①に関連する。

多くの小規模農家に共通する「生産領域」および「生活領域」の主たる金融ニーズの一例として、本ガイドライン策定にあたって実施されたミャンマーおよびガーナの調査に基づく結果を下表に示す。尚、関連する情報として、本ガイドライン 2 章(表 2-4 および表 2-5)では、生産・生活（農業バリューチェーンの各段階）における小規模農家の課題に対する金融包摂貢献可能領域の詳細が列挙されている。

表 4-1 ミャンマーおよびガーナ調査結果に見られた小規模農家に共通する金融ニーズ

生活領域	
● 平準化ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ● 農業生産からの所得には季節性が大きいいため、月々の家計収支は大きく変動し、赤字の月も多いため、家計収支の平準化ニーズが大きい。 ● 家計簿習慣がないケースが多く、所得の変動に対応して支出を調節するなどの家計管理が行われないことも家計収支の変動幅が大きい一因である。 ● 平準化ニーズを満たすために、農家は個々の対応（各種預金等）をしている³⁴。家族・親類からの送金の受け取りもその一環である。
● 生活リスク対応ニーズ（病気・事故、健康増進・栄養改善）	<ul style="list-style-type: none"> ● 家族の病気・事故は、医療費負担のみならず、雇用機会の喪失という 2 重の側面でリスクが高い。 ● しかし、医療保険の普及状況は国によって大きく異なり、また、病気などにかからないと健康リスクについては認識しない農家も多い。しかし、実際に問題に直面すると出費は大きく家計に及ぼす影響は大きい。 ● 国民健康保険に加入していても医療費負担や健康リスクがなくなるわけではない場合もある。 ● 栄養教育・情報、予防医療の考え方に基づいた行動変容と、それに家計支出が対応できることが必要。
● 生活投資ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ● 農家の多くは、何等かの将来展望を持っている。将来展望は、比較的短期的なもの（例 家屋への投資等生活インフラの改善）から、より長期的なものまで多様である。 ● 長期的な展望として、必ずしも子供たちに農業を継がせたいと考えているわけではないケースも多い。この点に関連して、子供の将来³⁵のための教育資金需要が大きい。
生産領域	
● 栽培	<ul style="list-style-type: none"> ● ほとんどの農家に農業投入財（種子・肥料・殺虫剤等）購入費、農業労働者雇用費用、農業機械レンタル需要に関連した資金ニーズがある。 ● 作物の栽培サイクルの初期に多くの費用が一度に必要となることから、多くの農家が投入財購入を主目的とした何らかの（短期）融資を活用している。

³⁴ 一例として、ミャンマーの稲作地域では流動性が高く、換金しやすい「コメ預金」で対応しているケースが見られた。

³⁵ ガーナにおける調査では、子供が教育を受けることが、より良く親の老後の面倒を見ることに直結しているという観点が浮き彫りになった。このような観点からも子供の教育への投資は長期的な生活投資として捉えられている。

	<ul style="list-style-type: none"> ● インフォーマル、フォーマルを含め、融資を受けることのできる個人・機関は限定的であり、融資額も限定的である。 ● 病害虫に強い品種や、農薬や肥料の正しい散布方法など、農学的な情報を必要とする農家が多い。
● 貯蔵	<ul style="list-style-type: none"> ● 作物によっては、乾燥・加工等を行うことによって一定期間の貯蔵が可能となる。貯蔵することによって作物価格が高い時期を見計らって販売することが可能となることから、適切な貯蔵場所・貯蔵方法を安価に確保することに対するニーズが高い。
● 流通・販売	<ul style="list-style-type: none"> ● 作物の価格変動に対する脆弱性が高く、販売価格情報に対するニーズが高い。 ● 販売に関連し、市場への運搬を目的としたトラックなどのレンタル需要がある。
● 生計多角化ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ● 気象変動の影響を受け、洪水や干ばつなど、特に水の供給に関連した栽培環境の影響を受け、作物に被害が出たり、価格の乱高下の影響を受けたりする農家が多い。このため、非農業の副業を開始して生計の多角化を図る農家が多く、副業を目的とした投資需要がある。

(出所: 研究チーム作成。「小規模農家を裨益対象とするミャンマー農業案件に金融包摂視点を組み込むための提言、2020年1月」、「ガーナ現地調査報告書」参照)

上記のような金融ニーズの検討の結果、金融包摂の組み込み方の検討にあたっては、下図4-2に示す通り、大きく分けて①「デマンドサイド（農家への働きかけ）」と②「サプライサイド（FSPs等との連携・共同）」の二つのアプローチが考えられる。本研究のガーナにおける現地調査の事例では、本ガイドライン図3-3で紹介したマトリックスを活用し、下図にまとめられる通り、①デマンドサイドへの働きかけ、②サプライサイドとの協働、の二つのグループに分け、各々「生産」、「生活」を勘案した活動オプションを作成した。

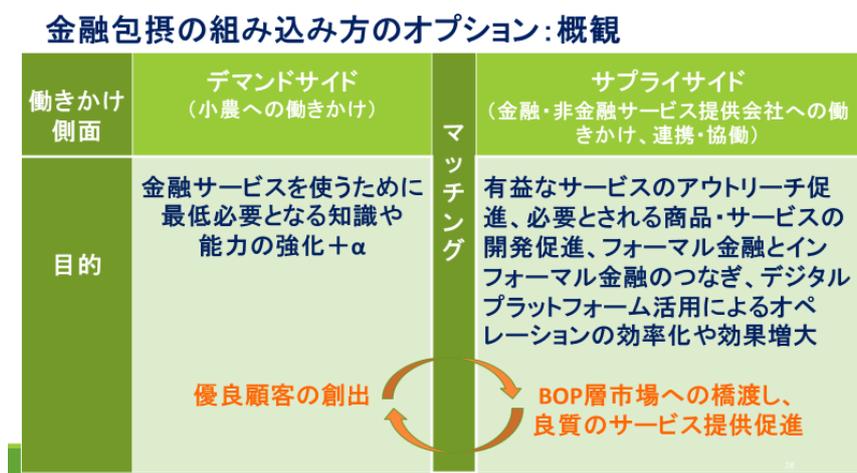


図 4-2 金融包摂の組み込み方のオプション概観図

(出所: 本件研究 ガーナ現地調査団)

本章では、以下金融サービスを利用する側であるデマンドサイド（小規模農家）への働きかけを中心とした活動オプション、金融サービス提供側であるサプライサイド（FSP、サー

ビス提供企業)との協働を中心とした活動オプション、につき、上記図 4-2 の提案内容を解説すると共に、他ドナーなどによる既存の取り組みの事例の紹介を含め、可能と考えられる活動例を列挙する。尚、このように「デマンドサイド」、「サプライサイド」を分けて示すのは、説明を明確にするためであり、いずれかに特化した活動を選択すべきであると推奨しているわけではない。金融包摂においては、基本的にはデマンドサイドとサプライサイド両者を同時に視野に入れ、同時並行的に働きかけていくことが肝要である。

4.3 デマンドサイド（小規模農家）を対象とした活動の方向性・オプションの検討

JICA 案件におけるデマンドサイド側への働きかけは、サプライサイド側への働きかけに比しより容易に取り組める。重要なのは、農家が自身の家計状況を把握し、また必要に応じて適切な金融サービスを活用できるよう、彼らの金融リタラシーや、場合によってはデジタルリタラシー強化を図ることである。

組み込み方のオプション: デマンドサイドへの働きかけ

働きかけ側面		デマンドサイド (小規模農家への働きかけ)	
目的		金融サービスを使うために最低必要となる知識や能力の強化	
小農の生計領域	生産 (農業・非農業)	共通 家計管理・金融教育・デジタル教育・有益な金融サービス関連情報の提供	農業 <ul style="list-style-type: none"> 普及員の研修コンテンツへの組み込み FSPと連携した金融教育セミナーの実施(有益サービスの紹介、使い方の説明含む) 情報アクセス能力の向上による適切な営農の促進に関連した活動
	生活		保健 <ul style="list-style-type: none"> 保健医療スタッフの研修コンテンツへの組み込み 母子保健、栄養促進活動のコストや資金繰り手立て情報の提供(SILC) (例) 出産・育児にかかる費用やその手立て 栄養バランスの良い食事コストやそのためのやり繰り

図 4-3 デマンドサイドへの働きかけによる活動オプション

(出所: 研究チーム)

デマンドサイド（小規模農家）を対象とした活動の全体の目的は、金融サービスの活用者としての小規模農家の知識・能力の向上である。「生産」「生活」両側面に関して、①金融教育・金融能力強化、金融サービス情報の提供、また、「生産」に関しては②情報提供・情報アクセス能力の向上をとおした適切な営農の促進に関連した活動が考えられる（図 4-3）。尚、デマンドサイドへの働きかけにあたっては、プロジェクトが直接小規模農家に働きかける方法と、サプライサイド側の FSPs や他の VC アクターをとおした働きかけを行う場合の二通りが考えられる。

① 金融教育・金融能力強化・金融サービス情報の提供

向上した（農業）所得が農家の生計向上・生活改善につながることを確保する上で、農家

の生活面での金融ニーズ・金融能力強化に対応するのは、金融包摂に関連した活動の重要な役割である（図 2-9 参照）。既述の通り、多くの小規模農家の間で生活面での平準化ニーズ・リスク対応ニーズは共通しているが、家計簿習慣のある農家は稀である。このため、農家を対象とした金融包摂活動では、家計簿をはじめとした家計管理、金融教育の活動の実施が重要である。金融教育には、リスク対応の必要性の理解の促進、それに伴う貯蓄振興、融資（連帯保証のリスクの理解を含む）その他の金融商品に関する知識の促進、デジタルリタラシー（現在提供されている DFS サービス内容の紹介、アプリ活用スキルの強化、利用促進等）の強化が含まれる。

これらの金融教育は、各セクター案件の活動としてすでに計画されている研修機会を捉えて実施することができる。例えば、農業案件であれば普及員が農家向けに実施する研修内容に金融教育のコンテンツを組み込むことが考えられる。農業の案件では、農業サイクルおよび家計のキャッシュフローの関係で、例えば、種子や肥料の購入のためにいつまでにどの程度の資金調達が必要であるか、またそのためにいつから準備をしなければならないか、それを容易にする金融サービス（インプット調達向け預金、農業ローン、在庫担保ローン等）にはどのようなものがあるかなどの指導や情報提供を営農指導と共に行っていくことが考えられる。

保健案件であればコミュニティ保健従事者が住民向けに実施する研修内容に金融教育のコンテンツを組み込む（妊娠、出産、乳児育児、栄養強化等につき、具体的な活動を実施するためにいつ、いくら必要であるかを検討し、そうした資金準備のための預貯金サービスやマイクロ保険等の紹介を行うなど）などが考えられる。こうした活動を促進するため、金融教育側面を農業普及員や保健師の研修マニュアルに含める、あるいは FSP とともに金融サービス紹介セミナーを実施するなども一案であろう。

「お金」に関する研修内容を組み込むことにより、下記 Box 6 の例のように、主たる研修内容に対する住民の関心が高まる、などの事例が報告されている。

Box 6 ガーナ Catholic Relief Service (CRS) の SILC

【概要】

Saving and Internal Lending Communities (SILC)は、コミュニティ内の女性を対象とした、グループ預金・小規模融資のスキームである。8～12 カ月を 1 サイクルと定め、グループ内におかれた管理者の下、メンバーは預金および借入をすることができる。サイクル完了時に、預金残高と配当をメンバーで分け合う。CRS は、農業分野や保健衛生分野のプロジェクト活動に、SILC 手法を取り組むことにより、裨益者の分野別研修への参加意欲を高めている。

【支援の内容】

- ・グループ預金・小規模融資スキームのルールや運営、ベネフィットについての金融教育の実施。
- ・コミュニティ内に金融教育を支援する Private Service Provider (PSP)の育成・配置。

【インパクト】

・SILC メンバーが、SILC のプラットフォームを通じて、コミュニティ内の生計・生活改善のイニシアチブ（例えば簡易トイレの設置）に取り組めるようになり、同時に、（保健・衛生）関連の知識の増加や行動変容につながった。

- ・ SILC メンバーが、PSP のサービスを利用し、持続的に金融知識および利用能力の向上に取り組むことができるようになった。
- ・ SILC メンバーの間、ひいてはコミュニティ内の社会ネットワークが強化された。
- ・ SILC 手法の有効性が実証されたことにより、フォーマルセクターの金融サービス提供機関との連携の可能性がでてきた。

(出所：現地調査議事録、 <https://www.crs.org/our-work-overseas/where-we-work/ghana>)

また、小規模農家は、利用可能な金融関連サービスの情報を得ていないケースが多い。地域の FSPs を巻き込んでアクセス可能な金融サービスに関するセミナーなどを開催することも可能であろう。例えば、マイクロ保険や年金サービスなど、下記の Box 7、Box 8 に紹介されるような、現地に存在するイノベティブな金融サービスについての情報提供を行うことはデマンドサイド向けの有益な情報提供サービスであると考えられる。また、これを一歩進めて金融関連サービス提供機関との連携を行うことも考えられる。例えば、Box 7 に示すように、BIMA の医師や看護師による電話相談サービスに対する需要は高いが、こうした会社と連携し、健康増進のために医師や看護師が流すべきメッセージ内容につき、検討・精査することも考えられる。また、ガーナの例では、国民健康保険（NHIS）に加入している者の中にも、医療機関での医療費請求のあり方に疑問を持つものも多く、それが公共医療や健康保険に対する不信感にもつながっていると思われる。よって、小農を含む大衆や医療スタッフ向けに健康保険の正しい知識をわかりやすく伝えるような活動を保健案件の中で行うことも意義があると思われる。

Box 7 ガーナ BIMA によるマス・マーケット向け医療保険とサービス

【概要】

BIMA はスウェーデンの FinTech 企業が保険会社 Alliance と事業連携し、マイクロ保険と医療保健サービスを提供している。ガーナにおいては、Tigo と提携し、同社の顧客やサービス拠点を活用して事業展開してきた。BIMA の保険加入者数は現在約 2 百万人規模であり、中核となる顧客層は、基本的には都市を中心としたインフォーマルセクターの事業従事者である。BIMA は、貧困層に特化することはなく、あくまでもマス・マーケットを対象としている。それにより、黒字運営の達成の可能性を高め、また、顧客間で中間所得層と低所得層の「相互補助（cross sub-sidization）」が生じるメリットもある。BIMA の保険活用が可能な医療機関は民間医療機関である。NHIA の保険加入者が BIMA 保険にも加入している場合も多く、NHIS に対し補完的な役割を果たしている。

【サービスの内容】

- ・ 医療サービス利用、生命保険、治療・薬に対する保険等
 - ・ 医師や看護師による電話医療相談（tele medicine）サービス
 - ・ サービス料の支払い方法は、携帯電話のエアタイムからモバイルマネーへ移行中
- マイクロ保険は加入者に対するいわば「支援金」のような形で一定料金が支払われる仕組みであり、医療機関側へのリインバースメントではないため、医療機関側の医療行為の種別、医療行為にかかった費用とはリンクしていない仕組みである。（つまり、NHIA が直面しているような医療機関側へのリインバースメントのタイミングの遅れ等に関連した課題もマイクロ保険の仕組みでは生じない。）

(出所：ガーナ現地調査議事録、 <https://www.bima.com.gh>)

Box 8 ガーナ People's Pension Trust

【概要】

People's Pension Trust は、2014 年に創業、2017 年にガーナで企業登録した、年金商品を提供する企業である。小規模農家を含むインフォーマルセクターの人々が老後資金を貯蓄し、自らの手で「年金」を形成することにより、尊厳のある老後を迎えることが可能になる。現在の顧客数は、4.5 万人規模で、その 6 割は都市部の顧客である。一部の地域には、支店を持つが、多くはモバイルキオスクを介した営業を行っている。

【サービスの内容】

積立年金の貯蓄スキーム。顧客は、子供の教育費や不測の出費発生時の補充といった金融ニーズを持つことを事前調査で確認している。そのため、2 カ月間の預金期間後には、いつでもどのような目的のためでも引き出し可能とするものである。引き出し申請後 3 日以内にディスペンスされる。預金額はその時々顧客の財務状況に応じて柔軟に決めることができ、一定額でなくてもよい。

【その他】

上記の通り引き出し可能額は預金額 50%ではあるが、実際には総預金額の 15%程度しか引き出されていないことがわかっている。オランダの Wageningen 大学や CGAP などと連携し、インフォーマルセクター顧客の貯蓄行動などについて調査を実施している。

(出所：ガーナ現地調査議事録、<https://www.peoplespensiontrust.com>)

② 情報提供・情報アクセス能力の向上をとおした適切な営農の促進

肥料や農薬などのインプット投入の適正化によるコスト削減は、小規模農家の農業所得向上に果たす役割が大きいと同時に、GAP(Good Agricultural Practice)³⁶などの基準に合致した安全・適切な営農の促進につながる。また、GAP 認証は通常農家グループを対象として供与されるため、農家の組織化の促進の観点からも役割が期待される。農家グループが形成されれば、契約栽培などマーケティング戦略の情報提供を行うことが可能となる。農家は作物価格の動向を見て最適なタイミングで販売する観点から価格情報を必要としており、このような情報へのアクセス方法が農家に共有されるのが望まれる。また、農家はこうしたプラットフォームにつながることで、生産、生活領域を問わず、自身が必要とするサービスを取捨選択しながら活用し、生活改善、生計向上を図っていくことが可能になるとと思われる。

対象となるプロジェクトの本体が農業セクタープロジェクトである場合、これらの営農やマーケティングに関連した農家の能力向上は本体プロジェクトが取り組む課題となるものと考えられるが、金融包摂の観点からは、デジタルリテラシー（アプリ活用スキル、利用促進）を上記①の金融教育の一部として組み込むことにより、プロジェクト対象国で既存の農業情報アプリの活用促進を行うことができる。農業情報アプリ・サービスの事例として、ガーナとミャンマーのサービス事例を下記 Box 9、Box 10 に紹介する。

³⁶ 農業生産工程管理。農業において、食品安全、環境保全、労働安全等の持続可能性を確保するための生産工程管理の取組のこと。(出所：農林水産省ホームページ。
https://www.maff.go.jp/j/seisan/gizyutu/gap/g_summary/)

また、JICA 案件ではこうした農業情報サービス提供機関と連携し、そのプラットフォームを通じて、例えば農業案件であれば、普及・強化したい農業技術や営農情報、また保健案件であれば、保健や栄養関連の情報やアドバイスを携帯も活用して提供することで、案件のより効率的、効果的、持続的な実施が可能になると考えられる。

Box 9 ガーナ Esoko Ltd.によるイノベーティブな農家向けサービス

【概要】

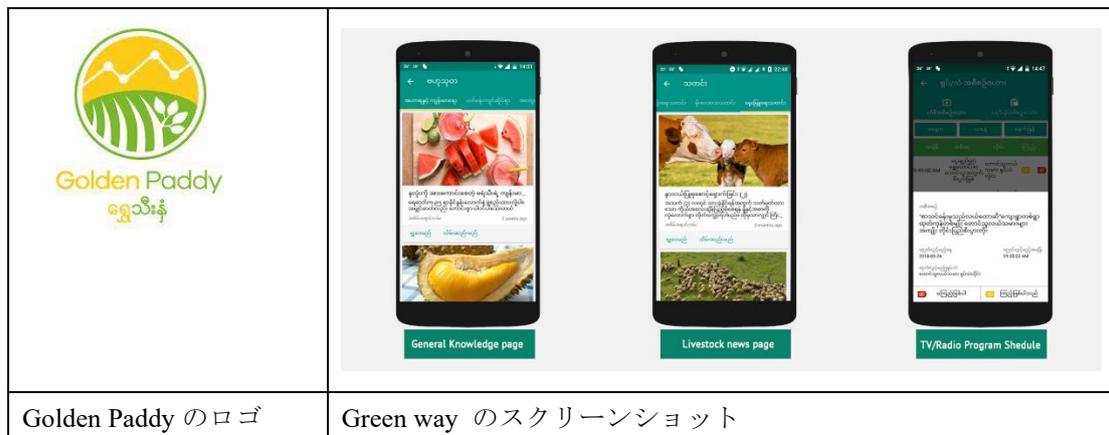
Esoko は、モバイルネットワークと IT 技術を活用した農村コミュニティのエンパワメントをミッションとして 2008 年に設立された社会企業である。金融機関、保険会社、通信会社、開発パートナーなど、各種のパートナー組織との連携を通じて、小農向けに商品やサービスとバンドリングした農業情報サービス、預金・融資・保険、保健栄養教育情報等をバンドリングサービスとして広範に提供している。顧客規模は現在約百万人。小農の生産、生活両領域において、金融・非金融サービス提供の広範なプラットフォーム構築を図っている。また、Esoko はこの他に農家・農村に関連したリサーチ・サービスを提供する。

【サービス内容】

- ・「農業情報サービス（①作物市場価格情報、②栽培アドバイザリーサービス、③天候情報、左記②と③を合わせた「Climate Smart Agriculture」サービス」の提供。フィーチャーフォンを通じた SMS、ボイスメッセージサービスの他に、コールセンターサービスを提供。
- ・パートナーとの連携事例①Vodafone: Farmer Club サービスの顧客である小規模農家に上記「農業情報サービス」をパッケージの一部として格安に提供。また、Club メンバー間のコミュニケーションが無料となる。農家は 0.5 USD/month でサービスにアクセス可能。プロジェクト期間（4年間）については、Vodafone が差額を負担する。
- ・パートナーとの連携事例②GSMA: 上記「農業情報サービス」のサブスクリイバー小規模農家に栄養情報をパッケージの一部として提供。

(出所：ガーナ現地調査議事録、www.esoko.com)

Box 10 ミャンマーの農業情報アプリ事例



2016年にオランダで設立された社会企業である Impact Terra が2018年から3年間の予定で支援する Smart Agriculture Myanmar (SAM)プログラムでは、スマートフォン用アプリ'Golden Paddy プラットフォーム'を介して①営農アドバイスの提供、および②金融包摂支援を実施している。SAM は現在シャン州のトウモロコシ農家および Bago 管区のコメ農家約 50 万世帯を対象として実施されている。①営農アドバイスについては、衛星技術を活用して対象地域の作物に影響を及ぼす可能性のある（極端な）気候、害虫の発生、洪水や干ばつに関する情報を提供し、これらの状況に対する農家の対応を支援している。Golden Paddy プラットフォームには、この他に作物の価格や営農に関連する情報（種子、肥料、害虫管理等）が提供されている。②金融包摂については、MFI の小規模農家に対する金融サービス提供を促進するため、MFI に対する情報提供サービス（例としては作物の市場状況に関する情報の提供）、アクセスが困難な小規模農家とコンタクトを進めるための支援、また、MFI のフィールド業務の効率化を支援するためのワークフローとリスク管理のツールも提供している。SAM プログラムに協力する MFI は、小規模農家向けにカスタマイズされた低利の金融商品を提供している。本現地調査期間中に訪問した MFI の中では、Sathapana 社が SAM プログラムに協力している旨の情報共有があった。

2011年にローンチされたミャンマー初の農業情報アプリ Green Way Agriculture Livestock mobile app は小規模農家向けのシンプルな使い勝手と共に農業情報の充実により、研究者を含めた幅広いミャンマー農業関係者に活用されているアプリである。Green Way のアプリはミャンマー全国の農作物・畜産分野の技術および市場情報をカバーすると共に農家の農業経営を支援する帳簿アプリも含まれている。ミャンマーにはこの他にもいくつかの農業情報アプリが存在する。

（出所: Impact Terra Website <https://www.impactterra.com/smart-agriculture-myanmar>（最終アクセス 2020 年 1 月 3 日）、<http://en.greenwaymyanmar.org/>（最終アクセス 2020 年 1 月 3 日））

4.4 サプライサイド（金融機関及び他のバリューチェーン関係者）を対象とした活動
 金融包摂視点を組み込むためのサービス提供者側への働きかけはデマンドサイド側への働きかけより少しハードルは高くなるが、①小規模農家のニーズにあったサービスのアウトリーチ促進、②小規模農家に必要とされる商品・サービス（情報を含む）の開発促進、③フォーマル金融とインフォーマル金融との橋渡しの形成、等を目的として実施する。活動オプションとしては以下の4つの分野が考えられる。①FSP への顧客タッチポイントの紹介、②FSP 等との連携による小規模農家の金融ニーズに合致した金融商品・サービス³⁷の開発・提供支援、③各種農業バリューチェーン・アクターとの協働によるサービスの開発・提供支

³⁷ 小規模農家の課題・金融ニーズに対応する可能性のある各種金融商品のリストについては、本ガイドライン表 2-4、表 2-5、表 2-6、表 2-7 を参照されたい。

援、④生活金融関連に関する FSP s 等との連携、の 4 つの分野が考えられる（下図 4-4）。
について可能性のある活動内容の記述を行う。

組み込み方のオプション: サプライサイドへの働きかけ

働きかけ側面		サプライサイド (金融・非金融サービス提供会社への働きかけ、連携・協働)	
目的		有益なサービスのアウトリーチ促進、必要とされる商品・サービスの開発促進、 フォーマル金融とインフォーマル金融のつなぎ、デジタルプラットフォーム活用	
小農の 生計側面	生産 (農業・ 非農業)	共通 (1) FSPsへの潜在的顧客群の紹介、 タッチポイント提供	農業 (3) 農業ヴァリューチェーンファイナンス試行 ・ 資材会社 (+FSP)との協働 e.g. input finance ・ 機材会社 (+FSP)との協働 e.g. hire purchase loan ・ 流通・貯蔵会社、販売会社 (+FSP)との協働 e.g. warehouse receipt
	生活	(2) 商品開発、サービス改善	生活金融関連 (4) インフォーマル金融のフォーマル金融への橋渡し e.g. Susu や VSLA のデジタル化、FSPとのつなぎ (5) 公的保険拡大のためのFSPとの連携
		(6) デジタルプラットフォーム活用 e.g. ESOCO	

図 4-4 サプライサイドへの働きかけによる活動オプション

(出所: 研究チーム)

① FSP への顧客タッチポイントの紹介 (図 4-4 (1))

まず考えられるのは、優良 FSP への JICA 案件の受益者の紹介を通じ、FSP の既存サービスが彼らに提供されるよう促進することである。例えば、ガーナでは小農向けのイノベティブな金融サービスが開発されつつあるが、未だ広範には普及しておらず、ミャンマーでは MFI の多くが画一的なサービスしか提供していない。JICA 案件が小農の農業生産向上や健康促進を図る場合、案件の受益者は、FSP にとっては潜在的優良顧客となる可能性が高い。よって、JICA 案件が FSP に対し、こうした受益者へのタッチポイントを提供することが考えられる。

② FSP との連携による小規模農家の金融サービスニーズに合致した金融商品・サービス (情報を含む) の開発・提供支援 (図 4-4 (2))

FSP にとって金融商品の開発コストは大きく、商品開発の支援を受けることができるのは JICA との協働へのインセンティブとなり得る。特に、小規模農家を含め、貧困層、女性、若年層など FSP によるサービスが届きにくいセグメントに対するサービスを拡大するためには、FSP にとって市場調査などの初期投資やリスク負担が課題となる。このため、民間の企業努力を後押しするために政府やドナーによる支援がこれまでも行われてきた。また、FSP には顧客のニーズに合致した商品・サービスを開発することによって他社との差別化を図るニーズがあるものと考えられる。このような観点から、顧客中心主義の方法論・ツールを活用した金融商品開発を FSP に紹介し、市場調査を含め商品開発の R&D プロセスの技術

協力および費用負担をプロジェクト活動で実施することも可能であろう。下記 Box 11 では、顧客中心主義のツールの一環であるカスタマージャーニー・マップを紹介する。

Box 11 カスタマージャーニー・マップ

連携可能性のある FSP 関係者に参加してもらい、いくつかの代表的なペルソナにあてはまる潜在的顧客の協力を得つつ、カスタマージャーニー・マップを作成する。カスタマージャーニー・マップとは、「金融ニーズを感じる→FSP にコンタクトする→商品・サービスを使い始める→継続的に使う→利用をやめる/拡大する」といった、顧客の各タッチポイントにおける経験・課題・解決策を図表に示して可視化するエクササイズである（下図事例参照）。カスタマージャーニー・マップは、銀行を含む多くのサービス業や小売業の企業が活用する確立されたマーケティング手法のひとつである。近年は金融包摂分野においても CGAP の支援により、カンボジア、インド、フィリピンなどの金融機関で商品・サービス開発や改善のツールとして実施され、多くの成果を出している。顧客中心主義に基づく商品開発の重要なツールであり、ターゲットとする顧客の行動や課題を網羅的に可視化することによって現状の課題を明らかにし、その解決方法や、提供が求められている金融商品・サービスなど、既存の商品や提供の改善方法を明確化することを目的に実施する。



図 4-5 カスタマージャーニー・マップの例

(出所: 「アルバニア小規模農家金融包摂プロジェクト」、2019 年 3 月月報)

顧客ニーズに合致した金融商品の開発、という観点からは、異なるセグメントの小規模農家にニーズの把握とそれに基づく商品開発が必要である。特に女性の小規模農家のニーズについては、下表のとおり各種のジェンダー格差に起因するボトルネックがそのベースとなっている。GSMA によると、下表の点に配慮した DFS サービスの提供により、女性が直面するボトルネックを克服し、女性の金融包摂に寄与することができると報告されている。また、これらの取組により女性の社会的、経済的なエンパワメントにつながる。

表 4-2 女性の金融サービスニーズに合致した DFS の提供

ジェンダー不平等が顕在化する分野	課題	DFS サービスの提供による課題解決
身分証明書	・女性は公的な身分証明書を保有していない。	・取引の種類によって KYC (know-your-customer) の基準を簡略化し、身分証明書を所持しない顧客の口座開設を可能とし、女性の金融包摂につなげる。
教育・識字	・女性の識字率が低い。十分に教育が受けられない。	・女性のニーズを把握した金融教育・教材を提供することにより、女性の金融包摂につなげる。
移動の自由	・社会的・文化的に女性には移動の自由ができない (例 銀行の	・女性の支店店員等の出張サービスや、携帯電話サービスの提供など金融取引を容

	支店に女性ひとりで行くことができない。)	易にするサービスの提供により、女性の金融包摂につなげる。
プライバシー	・世帯の中で女性が個人的にお金を所有することができない。	・女性の支店店員等の出張サービスや、携帯電話サービスの提供など金融取引を容易にするサービスの提供により、女性の金融包摂につなげる。
市場（企業）	・市場（企業）が女性のニーズを把握していない。	・女性の潜在顧客を対象とした FDG、インタビュー、カスタマージャーニー・マップの作成を行うなどして、女性のニーズにあったマーケティング方法等を開発する。

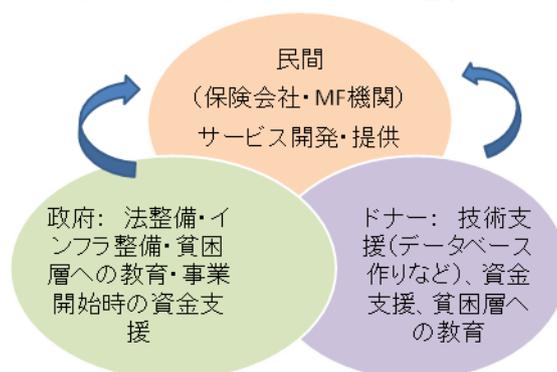
（出所: Accelerating digital financial inclusion for women, GSMA ホームページ（2019 年 11 月アクセス）等を参考に研究チームが作成）。

また、小規模農家など、これまで金融包摂が進んでこなかったセグメントのニーズに対応するためにドナー・政府と民間との連携が期待される分野の一つとして、JICA「金融包摂と貧困削減」能力強化研修（2019 年 11 月）では「マイクロ保険」をあげている（Box 12 参照）。

Box 12 マイクロ保険—民間との連携が期待される分野の一つ

マイクロ保険は、貧困層が抱える病気や事故などのリスク、天候変動などによる農業が抱えるリスクへの対応力を強化し、融資へのアクセスを改善することができる。アメリカン・インターナショナル・グループ（AIG）やAllianzグループなど、既にFSPと連携してその顧客に保険サービスを提供している民間保険会社もある³⁸。マイクロ保険には40億人の市場規模があるとして、他の大手民間保険会社も注目しており、市場の活性化に向けて政府との連携が期待されている。政府に期待される役割には、法規制やインフラの整備、貧困層へのリスクに関する教育、事業開始時の資金支援が含まれる³⁹。マイクロ保険については、民間企業によるサービスを推進するためにも、参入促進のための具体的なインセンティブ、デジタル金融サービス供給のチャンネル（携帯電話やエージェントネットワーク等）の整備、情報整備やベンチマークの設定、消費者保護のための法整備などが検討されるべきである。

マイクロ保険の民間・政府・ドナーの連携のイメージ図



（出所: JICA 能力強化研修「金融包摂と貧困削減」（2019 年 11 月）第 5 章「金融包摂における政府・ドナー・民間の役割」より抜粋。）

³⁸ 例えば、ウガンダの民間保険会社のウガンダ・アメリカンインターナショナルグループ（AIG）は、1997 年より FSP の FINCA ウガンダの顧客に事故保険の提供を開始、その後、ウガンダのほとんどの FSP が同保険を顧客に提供するようになった。そして、2003 年には同商品はウガンダ AIG の利益の 17%を占めるまでになった。CGAP Working Group on Microinsurance, (2005) “Good and Bad Practices, Case Study No.9”。

³⁹ Swiss Re (2010) “Microinsurance-Risk Protection for 4 billion people”、Lloyd’s も小口保険について調査し “Insurance in Developing Countries: Exploring Opportunities in Microinsurance”を作成している。

また、他ドナーが FSP による小規模農家向けの新たな商品開発を触発する方策として実施している事例としては、ガーナで実施された USAID の支援プログラム事例に見られるような、グラントの供与を通じた新商品開発コンペティションの実施である。USAID のホームページによる情報およびグラントの供与対象となった FSP からの聞き取り情報に基づく、下記 Box 13 の記述のとおり、コンペティションに触発されて多くの民間融資が創出され、12 万人にも昇る小規模農家の金融ニーズへの対応が可能となったと報告がされている。

Box 13 USAID の FINGAP

【概要】

ガーナ北部州のコメ、メイズ、大豆バリューチェーンの競争力向上を目的として、金融サービス促進支援を含む包括的支援を実施した 5 か年のプロジェクト。FSP に対するグラント提供の他に、バリューチェーン関係者に対してビジネスアドバイザーサービスを提供する。

【支援の内容】

- ・金融サービス提供機関に対して、グラントを提供し、小規模農家を含むバリューチェーン関係者へのイノベティブな金融サービス提供を促進した。
- ・一例として、CARD Financial NGO は、2015 年に USAID から 6 万 USD のグラントを受領し、新たな投入財クレジットモデル (Crop Cashless Financing Service : CCFS) を開発、農家に対して 1.5 百万 USD 相当の投入財クレジットを提供した。
- ・Success for People (Microfinance Company) の行員の能力強化と、クライアント向けに譲許的ローンを提供した。

【インパクト】

- ・FinGAP は 2015 年時点で 40 百万ドルの新たな民間融資と投入を創出し、小規模農家を含む 80 の小規模バリューチェーン関係者の資金需要に対応した。
- ・5 年間で 120,000 の小規模農家の金融ニーズに対応する見込み。

(出所：ガーナ現地調査議事録、<http://www.carana.com/projects/subsaharanafrica/919-financing-ghanaian-agriculture-project-fingap>)

③ 各種農業バリューチェーン・アクターとの協働によるサービスの開発・提供支援 (図 4-4 (3))

JICA 案件を通じた小農の金融ニーズへの対応には、FSP に加え、資材会社、機材会社、流通・貯蔵会社、販売業者、小売業者など、農業バリューチェーンのプレーヤーを巻き込んだ商品・サービス開発、取り組みの可能性が考えられる。

このような連携に関する第一歩は、バリューチェーンの関係者を一堂に集めた「マッチング・フェア」の開催である (SHEP の「お見合いフォーラム」と類似のコンセプト)。このような場に、あらかじめ一定のクライテリアを満たした FSP を招くなどして、フェアに参加してもらい、小規模農家と FSP が情報交換する機会を作り出すのはプロジェクトの役割である。農家とバリューチェーン関係者および FSP を一堂に会するマッチング・フェアの開催は、ミャンマーでは IFC (International Finance Corporation) のような関連分野のドナーも実施しており、その効果が確認されている (Box 14 参照)。

Box 14 GAP フェア・マッチング・イベント

IFC ミャンマー事務所は「農業投入改善プロジェクト」の一環として、バリューチェーン・アクターを一堂に会した「GAP フェア・マッチング・イベント」の開催を支援している。これまでに開催したイベントには1回につき500-1000名の農家が参加し、総計では3000名となっている。また農業省、農業資材会社、バイヤーや金融機関が一堂に会し、それぞれがプレゼンテーションを行って、その後農家が個別に質問をしに行くことのできる十分な時間を設けた。

上記マッチング・イベントの効果は多岐に渡っている。①農家の金融ニーズが確認できたことにより、複数の MFI が支店の出店を決めた。②農家がグループ化の必要性を認識し、イベント後にグループ化の動きがあった。(ミャンマーGAP 認証自体は製品の価格向上には直接は結び付かないが、適切な農業資材投入促進(過剰な農薬投入問題の解決)を進め環境負荷を減らし、持続的農業を進めるとともに、GAP 認証取得のために形成された農家グループを活用してバルクの投入財購入、販売戦略などにつなげていくことができる。)③バリューチェーン関係者が契約栽培の価値を考えるきっかけとなった、など。

(出所: 研修チーム ミャンマー現地調査面談録)

種子・苗、肥料、農薬等の農業投入財の購入費用や明らかに農家の農業所得に大きな影響を及ぼす。これらの投入財を販売する農業資材企業は、営農知識を持ち、農家に対して農学的アドバイス(例 GAP 認証に合致した適切な肥料・農薬散布方法等)を提供することもできる、という観点からも協働可能なパートナーとしての重要性は高い。直接的に優先度が高いのは、農家の資材購入価格に関する事項であることから、農家の共同購入促進と、共同購入による資材価格割引、農家にとってより利便性のよい支払い方法についての協議・トライアルを資材企業と実施する可能性が考えられる。

例えば、農家による時機を得た資材の投入に向けた目的限定型の預金サービスを資材会社とつなげる形で FSP に提供してもらい、一定額がたまったら段階でその預金が資材会社に振り込まれ、必要資材が資材会社から直接農家に届くような仕組みを共同開発することや、機材会社との連携による機材リースサービス、あるいは、流通・倉庫会社と組み、収穫後の穀物を倉庫に保管することで農家が穀物価格の変動を見て売り時を決められるようにすると同時に、穀物在庫を担保として融資を受けることを可能とするような商品の開発・提供などが考えられる。

農業機材会社との協働については、農機リースの提供、機材会社と FSP が組んでの割賦販売やリースローンサービス、農業機械メーカーと FSP による割賦販売、リースローンの提供などが考えられる。

農業バリューチェーンの垂直統合に関する取り組みについては、プロジェクトの対象国内、或いは他地域の先進事例 Box 15 を共有することも JICA プロジェクトの金融包摂コンポーネントの貢献領域であると考えられる。場合によっては対象国内に農業バリューチェーンの垂直統合を促進する先進企業があっても、現状では同国内ではそれほど知られていないこともありうるので、このような取り組みを関係者と広く共有することも金融包摂コンポーネントの貢献領域の一部であろう(例としては、ミャンマー企業の事例 Box 16 参照)。

先進事例を参考にした新たなサービスの提供可能性について連携候補となるサプライサイド企業に検討を依頼することもできるかもしれない。

Box 15 モバイル預金を活用した小規模農家向け新ビジネス: myAgro の取り組み

2011年にマリで立ち上げられたスタートアップ企業。種子や肥料など重要な農業インプットを、モバイルペイメントを活用し、事前に積み立て、適切な時期にインプットを現物提供し、農業関連技術サービスも提供するビジネスモデル。モバイルプラットフォームにより小規模農家が地元の商店などで、好きな時に少しずつ積み立て預金をするようにすることで、農家の負担を軽減した。同時に、この積立預金と農業インプットと技術支援の提供を組み合わせることにより、小規模農家の収入向上に繋がるモデルである。現在はマリとセネガルで約5万件の小規模農家にサービスを提供している。

myAgro のビジネスモデル



(出所: JICA 能力強化研修「貧困削減と金融包摂」(2019年11月)テキスト第3章より抜粋。)

<https://www.myagro.org/> (最終アクセス 2020年3月3日)

Box 16 「360°の農業サービス」提供を目指す Good Brothers Co., Ltd.



Good Brothers Co., Ltd. (GBS) は、「ミャンマーの近代的農業を推進するパートナー」という社のミッションを掲げ、農業分野の多角的ソリューションプロバイダーとして、農家目線のニーズに対応した「垂直統合 (vertical integration)」によるサービス提供を目指す。元々は 1991 に 5 人兄弟 (シヤン県農家出身) により農業機械企業として創業し、現在ミャンマーにおけるクボタの最大の代理店である。この関係から JICA のツーステップ・ローン案件にも関与してきた。グループ企業には 13 社が名を連ね、農業および畜産投入財企業、生命・火災・自動車保険会社、農業機械、MFI (GBS Microfinancing Co., Ltd.) などが含まれる。

GBS の現状の顧客の農家は、コメ生産者 (中国輸出用の契約栽培農家など) が最大であり、種子の管理・販売を含め、契約栽培・輸出まで VC 全体をカバーしている。その他輸出用柑橘系フルーツ、マンゴー生産者、トウモロコシの大規模生産者、国内消費用のジャガイモ、キャベツの生産者である。

2020 年には Aung Ban に多目的大型支店を開設予定。農業ワンストップサービスセンターとなる予定であるとのことだ。

(出所: Good Brothers Co., Ltd. 提供資料、本研究ミャンマー現地調査 面談録)

Box 17 FISFAP Ghana 金融包摂主流化促進プロジェクト

【概要】小規模農家のための金融包摂プロジェクト (Financial Inclusion for Smallholder Farmers: FISFAP) は、MasterCard 基金と AGRA (Alliance for Green Revolution in Africa: AGRA) により、2015 年からケニア、ガーナ、タンザニアで開始された。ガーナにおいては、村落部におけるモバイル決済の促進およびエージェントのネットワーク化、農業投入財購入と倉庫証券を使った融資へのアクセスのモデル構築が重点となっている。そのため、FISFAP は、金融サービスを低所得層に提供する金融機関 3 社、農家とアグリビジネスをつなぐシステムを構築するテクノロジー企業 2 社をパートナーに迎えた。AGRA 自身が担う活動としては、通信やエージェントを使ったアウトリーチのモデルについての能力強化を実施し、小規模農家向けのサービスの市場展開を推し進めている。

【金融包摂モデル】

FISFAP を通じて連携する異なるパートナーの間で、村落部で営業するエージェントを共有することにより、効率的かつ効果的な村落部へのサービスの浸透を図っている。エージェントを共有することにより、エージェント向けの様々な能力研修を、効率的に実施することが出来る。一方で、エージェントは、複数のサービスプロバイダーの業務を兼任することにより、コミッションの増額を期待することができ、やる気も向上すると思われる。このように、サービスプロバイダー側の環境整備・強化が行われた。

【インパクト】

2017 年に実施された評価によると、FISFAP は、ガーナにおける裨益対象者の 68% に便益をもたらした。ターゲットに達しなかった理由は、地理的に広範であったことが要因とされている。裨益者は、FISFAP パートナー企業が提供する農業機械化やほか資材へのアクセス改善のサービスを利用することで、生産性の向上、ひいては収入向上の効果を得ている。

【JICA プロジェクトへの示唆】

- FISFAP は、パートナー企業が本来持つ、いかに効率的に新規顧客を開拓し、利益を上げるかという原動力を考慮したデザインになっている。そのため、企業間で相互に win-win となる戦略的な連携が生まれ、小規模農家のニーズに応えるイノベティブなサービスの開発・提供につながっている。

る。

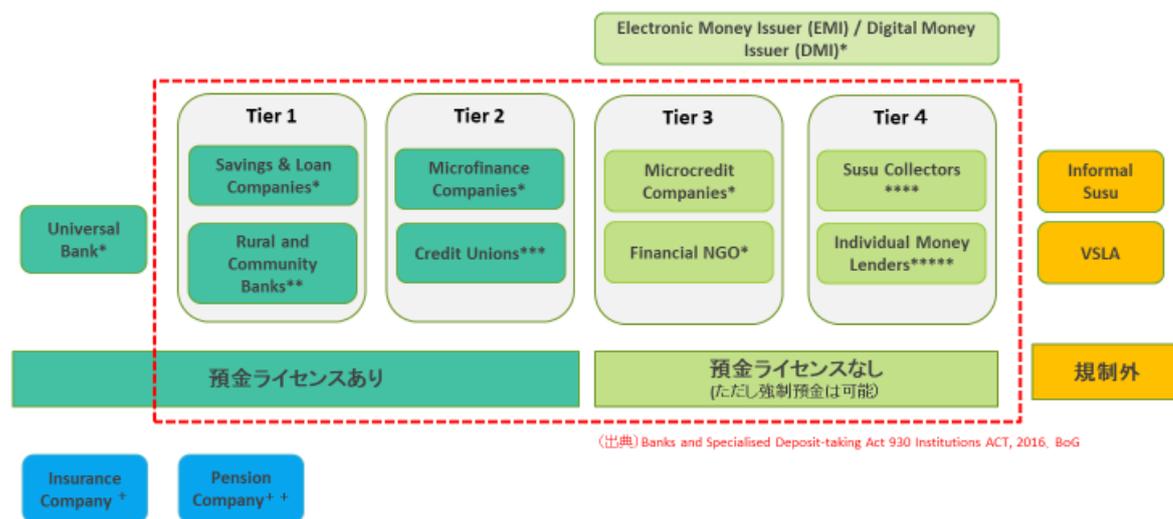
- 小規模農家セグメント、とりわけデジタル化が浸透しておらず、エージェント利用にも馴染みが少ない地域においてリーチアウトするためには、能力強化のコンポーネントが非常に重要である。
- FISFAP は、プロジェクトの対象農家すべてにリーチアウトすることができなかった。対象とする規模を慎重に設定する必要がある。
- また、小規模農家が、新たに提供されるようになった金融・非金融（デジタル・非デジタル）サービスを実際に利用するためのアプローチについても、検討する余地がある。

(出所：現地調査議事録、現地金融包摂アドバイザー)

④ 生活金融関連に関する FSPs 等との連携（図 4-4 エラー! 参照元が見つかりません。 (4)、(5)）

プロジェクトの金融包摂に関連する活動の目的のひとつとして、インフォーマル金融のフォーマルへの橋渡しがある。多くのプロジェクト対象国では病気や事故対応、教育費捻出のためにインフォーマル金融が広く利用されているケースが想定されるが、インフォーマル金融には現金管理の重責や持ち逃げ、借りたい時に必要な額が借りられない、取引情報が公式記録とならないなどの問題もある。よって、こうしたインフォーマル金融をフォーマル金融につなげる役割を JICA が担うことも可能である。ガーナの例を取ると、連携先としてはデジタル化した預金集金サービス（e-susu サービス）を提供し始めている RCB (Rural and Community Banks)や、村落預金融資グループ（VSLA）のデジタル化を図っているフィンテック、あるいは国民健康保険ではカバーされない保健関連コスト対応を支援するマイクロ保険提供会社などがあげられる。（図 4-6 参照。）

金融サービスセクターのプレーヤー (FSPs) と構造



(出典) Banks and Specialised Deposit-taking Act 930 Institutions ACT, 2016, BoG

監督機関または関連業界団体

*ガーナ中央銀行、**Apex RCB、***Ghana Cooperatives Credit Union Association、****Ghana Cooperative Susu Collectors Association、*****Micro Credit Association

+ガーナ国家保険委員会(National Insurance Commission)、++ガーナ国家年金規制機関(National Pensions Regulatory Authority)

図 4-6 ガーナの FSPs と構造

また、生活金融関連に関する FSPs 等との連携については保健医療分野が重要となるが、既述のとおり、本研究の現地調査では具体的に金融包摂の組み込み方を検討する対象となる保健医療セクタープロジェクトがなかったため研究チームによる活動検討結果事例を示すことができない。下記では、デスクレビュー及び現地調査での聞き取り結果として今後の参考となると思われる事例を示す。

Box 18 「保健サービスへのアクセス・利用」、「健康問題に関するリスク」に関する利用者側の課題対応に関連する DFS（デジタル金融サービス）の活用事例

- 医療関連の金融サービスの利用による備えの強化：大前提として、家計の支出入を把握できるようになるためのスキルの習得や、金融サービスについての基礎知識をつけるための金融教育がある。そのうえで、医療保健関連費に紐づけた預金のサービスの利用が広がりつつある。携帯電話の普及や MNO と金融機関の連携が進んだことにより、DFS を介して預金、マイクロ保険の利用などが、貧困層にとっても負担可能な額で利用できるようになりつつある。例えば、ガーナでは、通信会社 Tigo がフリーミアムモデル（基本的なサービスは無料で提供して利用者の母数を増やし、それに付帯できるサービスを有料とする収益モデル）を使って、スウェーデンのマイクロ保険会社 BIMA とガーナの保険会社 Vanguard 保険の保険商品を提供している。また、DFS は、貧困世帯が国内外から送金を安全かつ迅速に受け取るのに役立っているが、さらにそうした資金を医療保健関連費用の特定の預金口座や、保険の掛金に充てる資金として直接振り込めるサービスも始まっている。ケニアの M-TIBA は、海外からの送金を、医療保健にかかる支出に紐づけた積立預金に流用できる仕組みを整備している。
- 公的医療保険の利用の拡大：DSF の決済サービスが、公的保険制度への加入及び掛金の入金においても導入されることにより、貧困層の加入に対する経済面での阻害が緩和されることが期待できる。加入者の増加に伴い、掛金の集金額も増加し、結果として、医療保険制度の準備金も増える。上記した M-TIBA の利用者は、公的保険（National Hospital Insurance Fund）へ加入する手続きや、毎月の掛金の支払いをデジタルプラットフォーム上で行うことができる。
- より計画的・包括的な保健医療サービスの利用方法の浸透：DFS は、預金、保険、決済などのサービス利用を促進するにあたり、病気の予防や健康管理に関する知識、医療施設毎のサービス内容、サービス利用者による口コミ情報などをメッセージ配信や専用アプリを通じて提供している。貧困層が、知識を増やしつつ、より自主的に保健医療サービスを利用するといった行動変化の誘発につながっている。例えば、パングラデシュの My Tonic は、携帯アプリを使ってマイクロ保険の購入、遠隔医療受診、健康促進情報サービスなどのパッケージサービスを提供しており、450 万人以上が利用している。

（出所：ILO. 2018 Impact Insurance Working Paper No. 51、No. 53、BFI (2015). Can the digitalization of microinsurance make all the difference? Assessing the growth potential of digital microinsurance、USAID The Role of Digital Financial Services in Accelerating USAID's Health Goals ほか）

Box 19 「保健サービスへのアクセス・利用」、「健康問題に関するリスク」に関するサービス提供者側の課題対応に関連する DFS の活用事例

- 公的医療保険制度の充填：DFS は、貧困層が制度に加入し、継続的に利用することに貢献できる。ガーナの国民皆保険制度は、年ごとの加入更新に簡易携帯電話端末を使った手続き方法を導入し、従来の手続きにかかる事務的負担や ICT 利用による負担を削減する一方で、掛金計算作業の効率及び透明性の向上と加入者数増加による増収に寄与している。また、デジタル媒体の利用が進むことで、公的サービスのデリバリーにおいても、感染症対策や母子保健などの優先度が高い分野のサービスのデジタルクーポン配布などで効果が期待される。マダガスカルでは、家族計画サービスの利用促進のための補助金を、保健医療施設で提示するデジタルクーポンの形で対象者へ配布することで、補助金が別の用途に使われることを防ぐ効果につなげている。また、提携する医療施設への支払方法において現金による支払からデジタルマネーへ移行を進め、遠隔地への現金輸送にかかる経費節約を図っている。さらに、医療費のデジタル決済や、デジタル配布されたクーポンの利用は、医療保健関連サービスの利用履歴を残すことを可能にする。行政は、蓄積されたデータを使って国民の疾病傾向や健康管理にかかる行動などを分析することで、保健医療分野のニーズをより正確に把握し、適切な方針・施策の立案実施に活用できる。
- サービスの質の向上：DFS は、サービス利用者の支払決済の利便性を向上する。これにより、行政及び医療サービス提供施設のバックオフィスサービス業務の効率化にも寄与する。また、G2P や F2P においても DFS を介した給料支払い方法が浸透すれば、タイムリーな支払がより確実になり、関係者のモラルハザードの軽減にも貢献する。シエラレオネ政府は、エボラ熱対応センターの職員の給料等の支払に電子個人認証と電子決済を取り入れた。給料の支払いの重複や遅延、現金支払い時に必要な人件費などが削減され、財政の健全化及び不満をもつ職員によるストライキの防止につながっている。行政サービスによる機材や薬品等の購入にかかる支払においては、DFS を利用すれば、支払先や金額、日付などの取引履歴が明確になるため、汚職の防止にも役立つとの見方もある。

(出所: ILO Financial Inclusion and Health, USAID The Role of Digital Financial Services in Accelerating USAID's Health Goals ほか)

Box 20 サプライサイド（公的保険）と FSP の連携事例: CARD MRI

フィリピンの CARD MRI (The Center for Agriculture and Rural Development) は、主に農民や貧困層を対象にサービスを展開する相互互助組織であり、大手マイクロファイナンス NGO、マイクロファイナンス銀行 2 行、BDS 事業、人材研修機関、共済保険協会（死亡、事故、障害、年金、退職金）を有する。その規模は、顧客数 140 万人、保険加入者 610 万人、支店数 1300 に上る。

CARD MRI は、フィリピン政府との提携プログラムを通じて、貧困層の公的医療保険 PhiHealth への加入促進に資するサービスとして、低額医療保険融資を提供した。このサービスは、PhiHealth の年間 26 ドル米ドル相当の掛金の支払いのためのグループローンであり、既存顧客、CARD メンバー、従業員及び一般を対象とした。ローンに対する年利は、商業向け融資と同様の 24%と、償還基金チャージとして 1.5%が上乗せされた。

ローン利用者は、毎週約 0.6 ドル相当を CARD の口座振り込み、返済することにより、PhiHealth を利用することが可能になった。CARD MRI が主要顧客層とみなす女性にとってもアクセスの利便性が高い CARD のオフィスで PhiHealth の加入を含めたすべての手続きを行えるよう整備され、女性の利用者増加が図られた。CARD は、PhiHealth より、掛金額の 9.7%の割引を得て、元来の掛金総額との差額を事業費に充てることができた。

一部利用者を対象とした簡易調査によると、融資の利用によって、PhiHealth のサービスを使えるようになり、医療関連の出費の補填に役立っていることで満足を得ていることが報告されている。また、サービスの利用者が増加することで、CARD MRI に利益が出るほか、公的保険制度にとっても掛金収入の増収、ひいては財政強化に貢献することが期待できる。

(出所: ILO. 2018 Impact Insurance Working Paper No. 51)

5 留意事項

これまで述べた調査手法に則り金融包摂の視点に基づくプロジェクトを形成・実施するうえで、留意すべき点を以下に述べる。

5.1 連携相手となる民間金融機関の選定にあたっての留意事項

政府間援助に基づく JICA プロジェクトにおいて、民間金融機関と連携をしていくうえでは、実施機関である政府機関と連携機関の選定基準やプロセスに合意のうえで選定すること（プロセスの公平性）が重要となる。加えて、民間機関の機密情報となる金融サービスそのものの詳細は共有が難しいが、新たな金融・非金融サービスを作成するノウハウやプロセスといった実施を通じた学び・教訓を共有していくことが重要となる。

また、下記に JICA 技術協力プロジェクトにおいて過去に実施した民間金融機関との連携にあたって活用された連携機関の選定方法を 2 件紹介する。いずれも、プロセスの公平性を確保することを重視している。

【「パキスタン国シンド州におけるインフォーマルセクターの女性家内労働者の生計向上および生活改善支援プロジェクト」（以下「シンド女性」案件）の経験】

女性の家内労働者向け金融商品の開発・提供を目的として民間機関を選定・連携している。民間機関への委託内容は、主としてプロジェクトのターゲットグループである女性家内労働者の金融ニーズに合致した商品・サービスを開発・提供することである。

「シンド女性」案件では、連携先主たる評価基準として以下の 4 つのクライテリアを採用した。①手法・戦略の妥当性、②組織能力の程度、③コミットメントの程度、④他機関との経験共有についての関心度。評価基準の④に「他機関との経験共有についての関心度」を選定クライテリアの一つとすることにより、JICA との連携による成果や教訓が一定程度公共財として共有されることを目指している。下表に評価項目の詳細を参考情報として示す。

【「ベトナム国ジェンダーの視点に立った金融包摂促進支援プロジェクト」案件の経験】

当該案件で採用した主な評価基準としては、①顧客中心主義の手法に基づいた金融・非金融商品開発の実施に対する意欲、②組織の人的・財務的能力、③管理層以上のコミットメント、④他ステークホルダに対しての本案件での商品開発の経験共有を設けた。また、開発される金融・非金融商品は、ベトナムの低所得層女性の金融包摂に貢献することも条件としてあげている。当該案件では、連携先の FSP の能力強化をプロジェクトの目的の一部とし、顧客中心主義に基づいた商品開発チームの形成や大部分の活動コストを FSP 側が持つことを条件とした。

このように、シンド州におけるインフォーマルセクターの女性家内労働者の生計向上お

よび生活改善支援プロジェクト、ジェンダーの視点に立った金融包摂促進支援プロジェクトともに、パートナーとする FSP が一定レベルのダブルボトムライン（財務的持続性と社会的目標）を達成していること、プロジェクトと合意した目標の達成について高いコミットメントを持っていること、経験や教訓を関係者に共有する意思があることなどを選定条件としている。

また、民間企業（FSP および資材企業、農機会社等のバリューチェーン関係者）との協働にあたっては、JICA 案件が民間企業のビジネスに対し何らかのメリットを提示できる必要がある。JICA との協働に関して企業側のメリットになる点として考えられるのは、①「小規模農家」という新たな顧客セグメントの情報を得て、新たなセグメントの顧客を獲得するための商品開発等の手法をプロジェクトのリソース（専門家）を使って検討することができる、と共にサービス展開のリスクが下がる。また、商品開発が他社との差別化につながる（本ガイドライン Box 13 に記述した商品開発の R&D に関連した支援の提供）②同セグメントに対する融資の保証（保障基金の設置）などをプロジェクトが行うことによって、さらにリスクを軽減できる。③本件プロジェクトとの協力が企業のイメージ・マーケティング戦略上プラスとなる。その他に参考となる事例として、Box 10 で紹介した、Impact Terra は、プロジェクトと協働する MFI に対し、オペレーションの効率化を支援するなどの形で、MFI に対し具体的なインセンティブを提供している。

さらに、連携相手となる民間 FSP の選定、また、JICA が協働する FSP を選定するにあたっては、顧客保護の観点から留意が必要である。例えば、ミャンマーでは、特に都市部の MFI の競争の激化により、多重債務が問題となっている。JICA が連携する機関とは、顧客保護の原則について合意を交わす、「Smart Certificate」の取得を連携先選定の基準のひとつとする、などの点を検討する価値がある。顧客保護の事項に限らず、FSP の組織としての質を示す各種の認証があるため、選定過程において各種認証の取得状況を確認することができる（Box 21 参照）。

Box 21 「顧客保護」とスマート・キャンペーン、SPM

FSP による顧客保護を推進するための国際的な取り組みの 1 つに Smart Campaign⁴⁰がある。Smart Campaign は次の 7 つの項目から成る顧客保護に関する原則（The Client Protection Principles⁴¹：CPP）——①適切な商品デザインと供給、②過剰債務の防止、③透明性、④適切な価格設定（利率）と条件設定、⑤顧客への公平で丁寧な対応、⑥顧客情報の保護、⑦苦情処理メカニズム——をまとめており、2018 年 7 月時点で全世界の 1,841 の FSP と JICA を含む 192 のドナーや投資機関が CPP を批准している。CPP を批准した FSP はこれらの原則を業務プロセスに取り入れることが求められる一方、ドナーや投資機関はこうした FSP への支援を積極的に行うことが推奨されている。また、外部の MFI 格付け機関⁴²による

⁴⁰ <https://www.smartcampaign.org/>

⁴¹ <https://www.smartcampaign.org/about/smart-microfinance-and-the-client-protection-principles>

⁴² Smart Campaign 事務局に認定された MicroRate、M-CRIL、Microfinanza Rating、Prime M2i Consulting Pvt

所定の審査に合格した FSP には Smart Certification (4 年間有効) が与えられ、認証レポートがウェブ上で公開されるようになる⁴³ (リンクは脚注を参照)。2020 年 2 月時点で 120 以上の FSP が Smart Campaign の認証を受けており、実際に米州開発銀行やオランダ開発金融公社、ドイツ銀行、オイコクレジットといったドナーや投資家はこの認証を支援対象の FSP を選定する際の参照としている。

顧客保護は FSP が顧客に害を与えないために一律に遵守が求められる原則であるが、貧困削減等の社会的ミッションを掲げる FSP は独自にその目標を設定し、達成に向けて経営を推進していくことが求められている (Social Performance Management : SPM)。SPM に関する国際的な統一基準である Universal Standard for SPM (USSPM) では各 FSP が SPM に関するデータを MIX Market⁴⁴に報告することを求めている。ドナーや投資家は MIX Market 上の情報をもとに適切な支援対象先を選定することができる。

SPM に関連した認証の 1 つにヨーロッパ地域の MFI を対象にした European Code of Good Conduct for Microcredit Provision⁴⁵が存在する。JICA 技協「アルバニア国小規模農家金融包摂プロジェクト」(2017 年～2021 年)の実施機関である FED invest 貯蓄信用協会⁴⁶はこの認証を取得しており、EU の EU Programme for Employment and Social Innovation (EaSI) からの資金援助や技術支援を JICA からの支援と並行して得ている。また、このような公の認証制度のみならず、脚注に列挙したような様々な民間の MFI 格付け機関が各機関独自のソーシャルレーティングを発表しており、こうした情報も支援対象にふさわしい FSP を選定するにあたっての参考となる。



5.2 ドナーが金融包摂に果たす役割に関する留意事項

本ガイドラインは、冒頭に記述したとおり、主としてセクター別の技術協力プロジェクトに金融包摂視点を組み込むこと、すなわち「マイクロレベル」での貢献を目的としている。しかし、金融包摂促進を図るドナーとしては、「マクロレベル」、「メゾレベル⁴⁷」といったより上位のレベルでの役割もある。特に金融包摂促進の基軸となっているマーケットシステム

Ltd、EBS Advisory、SAWAY、Inclusion Social Ratings の 6 機関。

⁴³ <https://www.smartcampaign.org/certification/certified-organizations>

⁴⁴ <https://www.themix.org/>

⁴⁵ <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1482&langId=en>

⁴⁶ <https://www.fedinvest.al/en/>

⁴⁷ メゾレベルは (協会やフィンテックプラットフォームなど) 場合によると巻き込み、およびメゾレベルとのパートナーシップという可能性も選択肢としてはある。

アプローチにおいては、マイクロレベルでの介入も、それが「マクロレベル」、「メゾレベル」に与える影響を勘案した上で実施することの重要性を説いている。(JICA 能力強化研修「金融包摂と貧困削減」2019年11月、第5章参照。) このため、FSPs との連携においては、マーケット・アクターをクラウドアウトすることのないよう、支援の内容に留意する必要がある。(例えば FSP 側では低コストの融資原資に対するニーズが高いが、基本的にはドナーがマイクロレベルの支援において FSP に対して低コストの融資原資を供与するのは、FSP の依存体質を助長し、マーケット・アクターをクラウドアウトし、市場を歪めることにつながるので推奨されていない。)

また、活動がプロジェクトデザインに組み込まれる過程において、金融包摂に関連した活動群がプロジェクト全体に組み込まれる場合もあり得るが、プロジェクトの中でひとつの「成果(アウトプット)」を形成することも考えられる。この場合、過去に JICA プロジェクトにおいて実施されてきたマイクロファイナンスコンポーネントの支援と類似の設定がなされる可能性がある。これらの支援では、プロジェクトの活動の一部として、プロジェクト資金を原資とするリボルビング・ファンド等を設置し、住民組織に運営させる活動を推進する形で、マイクロファイナンス支援を組み込んだ。これらのプロジェクトについては、各種の課題があることが調査結果⁴⁸に基づき判明している (Box 22 参照)。

Box 22 過去のプロジェクトにおけるマイクロファイナンスコンポーネントの課題

1. プロジェクトから原資を提供⇒低い返済規律、「貸付」を「援助資金」と誤認、借り手が返済できなくてもペナルティなし、返済に対する低い意識
2. 貯蓄活動を行わずに貸付スキームのみの導入⇒低い返済能力、返済余力がないターゲットへの貸付、リスクに対応できず返済が困難となる場合がある。
3. 住民組織がマイクロファイナンスの実施主体⇒低いマネジメント能力、金融の専門性のない住民組織による運営、プロジェクトに金融の専門家が不在、金利を低く設定している場合が多く、運営コスト回収が困難。
4. 独自にマイクロファイナンスコンポーネントを構築⇒低い持続性、既存の金融機関との連携を想定していない、出口戦略の欠如、
5. 非金融機関(政府機関・NGO等)が管理・監督⇒融資審査・返済回収能力や意識の不足

(出所: JICA 社会基盤・平和構築部ジェンダー平等・貧困削減推進室 農村開発部 FVC ナレッジ勉強会 配布資料 (2018年12月19日))

過去の教訓を踏まえ、本ガイドライン3章に詳述した通り、金融包摂関連の活動のデザインにあたっては、先ず準備・調査段階で金融の専門家を投入し、対象住民の金融アクセスやニーズを把握し、連携に適した現地の金融機関を選定する調査を行い、同活動の位置付けを明確化するプロセスを踏むことが重要である。各ドナー機関が公表しているガイドライン

⁴⁸ 2012年から2015年にかけて実施された「MFにかかる情報収集・確認調査」及び「平成26年度MF関連分野課題対応力強化のための情報収集」等。

においても「既存の金融機関の活用やプロジェクト終了後の持続性への考慮、など期間が限られているプロジェクトの中で、貧困層が単発的な金融アクセスを得るのではなく、持続的な金融システムに組み込まれるための取り組みを実施することが重要との認識が示されている。（JICA 能力強化研修「貧困削減と金融包摂」（2019年11月）テキスト第6章より引用。）

基本的にはプロジェクト資金を原資とするリボルビング・ファンド等を住民組織が運営する形態ではなく、プロジェクト終了後の持続性や金融規律を担保するために、プロジェクトデザインの段階から現地の金融機関と連携した取り組みを行う事が重要である。対象地域に連携できる FSP が見つからない場合には、プロジェクトの活動として直接住民の金融教育、貯蓄活動の促進、融資の試行をリボルビング・ファンドを設置する方式で行うこともあるが、あくまでも持続的な出口戦略としての連携先の模索をプロジェクト期間中も継続する必要がある。

NAME of the INTERVIEWEES: (夫：名前、年齢)、(妻：名前、年齢)

PLACE, DATE, TIME of the interview

Category/Sub category	QUESTIONS	ANSWERS
1. Basic information on the household		
1.1. Family member	<ul style="list-style-type: none"> List up the members of the family (member composition and age/sex of each member) How many family members live in this household? (i.e. those who share the household budget) Is there any family member who live and work outside this home? 	<p>赤字は補足説明。 質問は例であり、完全なリストでは</p>
1.2. Tangible asset (excluding monetary/financial)	<ul style="list-style-type: none"> own home (no rent) <input type="checkbox"/> own land <input type="checkbox"/> agricultural machinery <input type="checkbox"/> (if checked, specify what machinery _____) motor bicycle <input type="checkbox"/> truck/vehicle <input type="checkbox"/> Livestock (cow <input type="checkbox"/>、piglet <input type="checkbox"/>、Chicken (poultry or egg) <input type="checkbox"/>、aquaculture <input type="checkbox"/>、others) smart phone <input type="checkbox"/> (if checked, specify how many and who uses the phone) feature phone <input type="checkbox"/> (if checked, specify how many and who uses the phone) others (specify) 	<p>資産として何を持っているのかについて質問する。 流動性、換金性、担保用途の視点から、国によって左記の項目をあらかじめ見直しておくのがよい。 携帯電話については、モバイルマネーをはじめ、デジタル金融（関連）サービスの利用への準備の段階状況の一つの要素として質問することに意味がある。</p>
2. Household Budget		
2.1. Management and decision-making	<ul style="list-style-type: none"> Who is the administrator of the household budget? 	
2.2. Record keeping	<ul style="list-style-type: none"> Do you keep record of household income and expenditures? Who keeps the record? Why do you keep the record? What is your motivation for bookkeeping? What benefits (favorable effects) are you obtaining from keeping the record? 	
3. Sources of income and amount		
3.1 Agriculture based income	<ul style="list-style-type: none"> What are your cash crops? What other income do you have? Do you earn as casual labourer? Do you gain income from renting out agricultural machinery?, etc. 	<p>栽培カレンダーにデータ項目を作り、情報を記入していくので、ここでは農業関連の収入として何があるのか、おおまかな年収額の2点を質問する。</p>
3.2 Non-Agricultural income	<ul style="list-style-type: none"> Do you have any other income outside your farming activity? Does your household budget include any remittance, government subsidies, contribution from family members who have income (e.g. as a wage worker, salaried worker, self-employed, etc.) 	<p>キャッシュフローにデータ項目を設け、情報を記入していくので、ここでは農業外収入として何があるのか、おおまかな年収額の2点を質問する。定期的な収入のほか、不規則な収入についても質問する。</p>
4. Household expenditures		
	<ul style="list-style-type: none"> Use [4.Household cash flow] sheet. Ask the "regular" and "irregular/unexpected" expenditures of the past 12 months. 	<p>何にお金を使っているのか、支出項目を「毎月定期的にある支出」、「不測の支出」に分けて質問する。その返答内容を、キャッシュフローに、支出項目として、直接書き込んでいくのが効率的である。各項目の額については、キャッシュフローを作成する段階で、改めて質問・記入していく。</p>

5. Usage of health care service		
5.1 Usage status	<ul style="list-style-type: none"> When any one of your family becomes sick, where do you go to seek for help? Are you (and your family members) enrolled in the government health insurance system? IF YES (enrolled), what benefits do you find in the government insurance? List top three Do you find any inconvenience with the government insurance? If you do, what are they? IF NO (not enrolled), why are you not enrolled? (e.g. not qualified, don't know how to enrol, difficult to enrol (cost, etc.), not interested) 	<p>公的医療保険制度の利用状況</p> <p>調査対象国の状況を踏まえて質問内容を検討する必要がある。基本的には、加入状況、利用の有無、利用者の視点からの良い点と悪い点、関連費用や支払方法等について聞く。</p>
5.2 Cost and payment	<ul style="list-style-type: none"> Do you have regular health care-related expenditures (premium for health care service, ...) When you use health care service what cost(s) incur? (premium for the insurance, pay-as-...) How do you pay for the fee? (e.g. using savings, borrow money, etc.) What payment method do you use? (cash, digital payment, etc.) 	
6. Usage of financial services		
6.1 Formal financial services	<ul style="list-style-type: none"> Do you have any bank account? IF YES, Which FSPs? How often do you use the account? For what purposes do you use this account? (saving, emergency expenses, remittance, etc.) Are you using any loan from the financial institution? (If YES, use calendar) What types of financial products and services do you use? Which FSPs? Are you using any loan from your buyers, agriculture inputs suppliers, or else? Do you use mobile money? How do you assess the services provided by each of the FSPs you use? Please mention 3 good points and 3 unfavorable points, if possible. What insurance products do you have? (health, life, crop, accident, etc.) Who is the insurance provider? 	<p>国内で2次データを収集した際の内容も踏まえながら、質問項目を精細化するとよい。以下の観点は含める。</p> <ul style="list-style-type: none"> 金融機関の口座の保有・利用状況の概況 金融機関からの融資の利用状況と、どのような商品・サービスを使っているかの詳細 VC関連事業者からの融資の利用状況と、どのような商品・サービスを使っているかの詳細 モバイルマネー、デジタル金融の利用状況
6.2 Informal financial services	<ul style="list-style-type: none"> Do you participate in (informal, village, community) saving and loan group? IF YES, How does this system work? (group formation, frequency of meeting, forms of collecting money and keeping them, repayment schedule, interest rate, etc.) Are you borrowing money from your family, relatives, friends, informal money lender, etc.? 	
7. Worries/concerns in life		
	<ul style="list-style-type: none"> Do you have any worries/concerns in life? What are they? 	<p>返答内容（心配事、希望）が、金融包摂によってソリューションを提供しうるものかもしれないということを念頭に置く。</p> <p>例) お金がない、農業を拡大したい、新たな作物を栽培したい、トラックを買いたい、子供が大学進学できるようにお金を貯めたい、等。</p>
8. Aspirations for the future		
	<ul style="list-style-type: none"> What are your aspirations for the future? 	

NAME of the INTERVIEWEES: (夫：名前、年齢)、(妻：名前、年齢)

PLACE, DATE, TIME of the interview

Category/Sub category	QUESTIONS	ANSWERS
1. Production and Harvest		
	<ul style="list-style-type: none"> • Do you farm individually (hourhold leve) or participate in group farming? Or both? • Do you purchase inputs individually or in group? • From whom do you purchase inputs? (Regarding the individual farming) <ul style="list-style-type: none"> • What is the size of your farming land? • Is this land your own? Do you have the land title certificate? Under whose name? • Is this land rent? How much do you pay? (monthly or yearly) • Is your farming land irrigated? • Do you use machinery? Own or rent? • What crops do you cultivate? • Which crops are cash crops? • Do you sell all of your cash crops or consume part of it? What is the portion of household consumption? • Which crops are important for your family? Why's so? 	<div style="border: 1px solid red; border-radius: 10px; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> 男女の分業や、農業グループ形成状況などジェンダー視点を取り入れた </div> <div style="border: 1px solid red; border-radius: 10px; padding: 5px;"> 重要な換金作物について、関連支出、収入の詳細を別紙の栽培カレンダーに記入する。 </div>
2. Sales and Marketing		
	<ul style="list-style-type: none"> • To whom do you sell your products? • Do your buyer come to your farm? • Where do you sell your products? • What is your transportation measure? • Where/how do obtain the price information? 	

The objective of this sheet is to understand **in which month** the production **costs are incurred** and **sales are made**.

CROP 1. RICE (Rainy Season)

Production area: 8 acres

Sales Unit: "basket" (1 basket =20.9kg)

Yield per Production Unit: 70 baskets/acre

Price per unit: (lowest) _____, (highest) 13,000/basket, (average) _____

例

栽培～販売のサイクルを記入。

	Jan.	Feb.	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
				Production					Harvesting			
Expenses - PRODUCTION	Sales all year around							Highest market price				
Machine Rent				44,000								
Labor (land preparation)				10,000								
Seeds				22,000								
Fertilizers (Natural)				3,000								
Labor Cost (transplant)					60,000							
Labor Cost (weeding)							40,000					
Labor Cost (fertilizer)							15,000					
Fertilizers (Chemical)							120,000					
Labor (pesticide)							50,000					
Machine Rent (Harvesting)										50,000		
										15,000		
Expenses - SALES												
Transport & Labor												
Total Expense (Monthly)				54,000.0	85,000.0		225,000		32,500	32,500		
Total Expense (Annual)												####
Sales								910,000				
Income (Sales - Expenses)								481,000				

生産の過程で生じる「支出項目」、「生じる時期(月)」、「支出額」

販売の過程で生じる「支出項目」、「生じる時期(月)」、「支出額」を記入。

販売による収入を得た「時期(月)」と「額」を記入。
本例においては、8月に売上収入があったことを示している。

売上収入から支出を引き、この作物の分の所得を示す。最終的に、月毎の数値を合計する。(次頁)

CROP 1 _____ (name of crop)

Production Area: _____ Sales Unit: _____
 Yield per Production Unit: _____ Unit Price: (lowest): _____
 (highest): _____
 (average): _____

Jan. Feb. Mar Apr May Jun Jul Aug Sep Oct Nov Dec

Expenses - PRODUCTION

Expenses - SALES

TOTAL EXPENSES -

SALES -

INCOME

CROP 2 _____ (name of crop)
 Production Area: _____ Sales Unit: _____
 Yield per Production Unit: _____ Unit Price: (lowest): _____
 (highest): _____
 (average): _____

Jan. Feb. Mar Apr May Jun Jul Aug Sep Oct Nov Dec

Expenses - PRODUCTION

Expenses - SALES

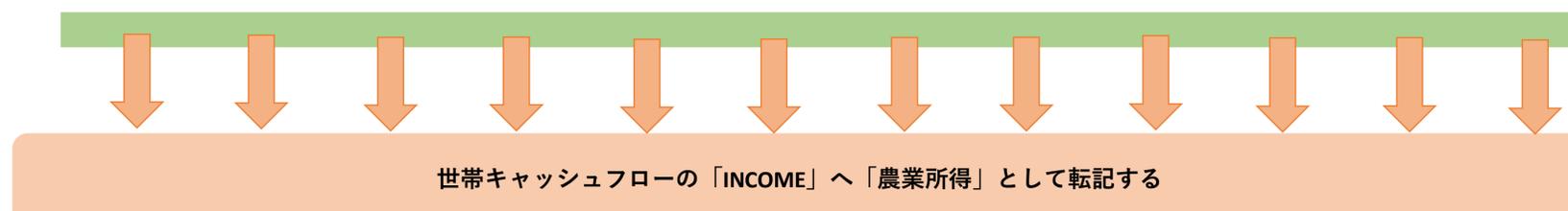
TOTAL EXPENSES -

SALES -

INCOME

TOTAL AGRICULTURAL INCOME

全ての作物の「INCOME」の合計額として、月々の「農業所得」を算出する。



The objective of this sheet is to understand the in-and-out of CASH on the MONTHLY basis.

NAME of the INTERVIEWEE: _____

MONTH	Jan.	Feb.	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
① Income	Agriculture income											
	Non-agriculture income 1											
	Non-agriculture income 2											
	Non-agriculture income 2											
TOTAL HOUSEHOLD INCOME												

「農業所得」は栽培カレンダーの合計額。
それ以外の収入を記録。

② Expenditures	Rent 1 (residence)											
	Rent 2 (other)											
	Electricity											
	Fuel											
	Communication											
	Food											
	Education											
	Social events (festival, wedding, etc.)											
	Welfare (social security, insurance, etc.)											
	Health (regular visit, medication, insurance)											
	other item 1 (please specify)											
	other item 2 (please specify)											
	other item 3 (please specify)											
	TOTAL (Monthly)											
TOTAL (Yearly)												

左記①～④の項目は、世帯インタビューの返答に応じて記入する。本フォーマットには例を示している。

エクセルシートに足し算引き算関数やセル参照を設定しておくこと、算出、グラフ作成を効率的に行うことができる。

	Jan.	Feb.	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
③ Unexpected or irregular expenses	Health-related, accident											
	other item (please specify)											
	other item (please specify)											
	TOTAL (Monthly)											
TOTAL (Yearly)												

④
LOAN Usage

MONTH	Jan.	Feb.	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
Borrowing 1												
Borrowing 2												
Borrowing 3												
TOTAL Borrowing												
Repayment 1												
Repayment 2												
Repayment 3												
TOTAL Repayment												

上記①、②、③から算出

WITHOUT LOAN (Borrowing)

	Jan.	Feb.	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
Income												
Expenditure												
Monthly Cash balance												
Cumulative Cash at Home												

「Income - Expenditure」 月次支出入バランス

月次バランスの累計額

上記①、②、③、④から算出。
ただし、融資を利用していなければ創出できない収入がある場合には、それを引いて計算する。

WITH LOAN (Borrowing)

	Jan.	Feb.	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
Income + Loan												
Expenditure + Loan repayment												
Monthly Cash balance												
Cumulative Cash at Home												



上記の表に対応し、ガイドライン本文
Box Xのペルソナ例に示されるようなグ
ラフが作成される。

Company Name:
Name and position of the interviewee:
PLACE, DATE, TIME:

Aspect	Key questions	Note	ANSWERS
1. General Information	1.1 Operation history (from when), vision and mission, if any	Note the terms related to financial inclusion, rural agriculture, women	
	1.2 Areas of operation	Check if our target areas are covered	
	1.3 Branches and touchpoints, including their numbers and accessibility to farmers	Accessibility to farmers	
	1.4 Number of current customers and future plan		
	1.5 Financial viability (OSS/FSS, NPL, etc.) and social performance assessment, if any.	Sound financial base?	
	1.6. Partner organizations, if any.	Value chain actors, banks, etc.	
2. Products and services	2.1. Financial products	Cost to customers in using the products and services; single or multiple benefits?	
	2.2. Non-financial services		
3. Customer segments	Target customer segments (at present and planned)	Check if smallholders (and women) are within their scope of interest	
4. Challenges	4.1 Challenges in serving to smallholders	Could ask separately about horticulture farmers, rice cultivators and women (farmers and value chain actors)	
	a. Regulatory related		
	b. Infrastructure related		
	c. Customer related		
5. Collaboration possibility	5.1 Willing to collaborate with JICA?		
	5.2 In what way?		
	5.3 Under what conditions, and expectation to JICA, if any?		
6. Assessment of FSP for future collaboration	(Note for internal discussion later)		

全世界農業及び保健分野におけるイノベーティブな
金融包摂アプローチに係る研究

ミャンマー現地調査報告書
～小規模農家を裨益対象とするミャンマー農業案件
に金融包摂視点を組み込むための提言～

令和2年2月
(2020年)

独立行政法人
国際協力機構 (JICA)

株式会社かいはつマネジメント・コンサルティング

基盤
JR
20-040

ミャンマー現地調査報告書
 ～小規模農家を裨益対象とするミャンマー農業案件に
 金融包摂視点を組み込むための提言～

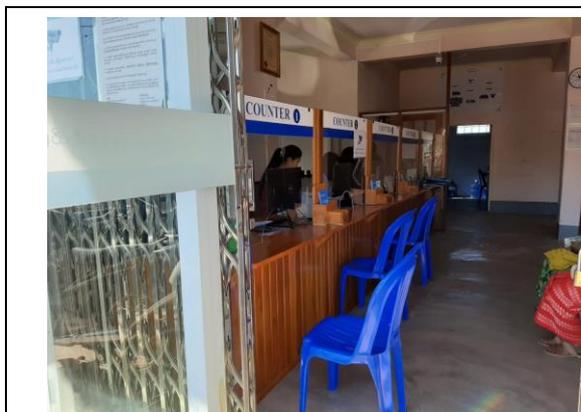
目次

写真	4
地図	6
略語表	7
第1章 ミャンマー現地調査の目的、方法、日程	8
1-1. 調査の目的	8
1-2. 調査の方法、調査項目と成果品	9
1-3. 調査の日程、調査団	10
第2章 「シュエポーにおけるコメを中心としたアグリビジネス開発及び参加型水管理プロジェクト」 に関する調査結果と金融包摂に関連した活動の方向性	13
2-1. プロジェクトの概要と目的	13
2-2. 現地調査結果	13
2.1.1 農家世帯のニーズ	13
2.1.2 金融サービスの提供状況	17
2-3. 金融包摂に関連する活動の方向性	20
2.3.1 デマンドサイド（農家を対象とした活動）	20
.....	22
2.3.2 サプライサイド（金融機関および他のバリューチェーン関係者を対象とした活動） ..	22
2.3.3 まとめと留意点	25
第3章 「園芸作物の安全向上によるバリューチェーン構築プロジェクト」に関する調査結果と金融包 摂に関連した活動の方向性	28
3-1. プロジェクトの概要と目的	28
3-2. 現地調査結果	28
3.2.1 農家世帯のニーズ（農家を対象とした活動）	28
3.2.2 金融サービスの提供状況	31
3-3. 金融包摂に関連する活動の方向性	31
3.3.1 デマンドサイド	32
3.3.2 サプライサイド（金融機関および他のバリューチェーン関係者を対象とした活動） ..	32
3.3.3 まとめと留意点	34
第4章 その他留意点	35
添付資料リスト	36

図表目次

図 1	現地調査の調査項目と成果品.....	10
図 2	「水管理案件」ペルソナのキャッシュフロー	14
図 3	ミャンマーと近隣諸国における 15 歳以上の口座保有率の比較図	17
図 4	農作物の売上向上から生計向上・生活改善への道のりと金融包摂の役割	20
図 5	カスタマージャーニー・マップの例.....	23
図 6	「園芸作物案件」ペルソナのキャッシュフロー.....	29
表 1	現地調査日程の詳細	11
表 2	「水管理案件」の金融包摂活動オプション.....	25
表 2	「園芸作物案件」の金融包摂活動オプション.....	34
Box 1	ミャンマーの農業情報アプリ事例.....	22
Box 2	カスタマージャーニー・マップ.....	23
Box 3	「360°の農業サービス」提供を目指す Good Brothers Co., Ltd.	25
Box 4	GAP フェア・マッチング・イベント	32
Box 5	MFI のデジタル化と地方の流通改善を目指す日系スタートアップ	33

写真



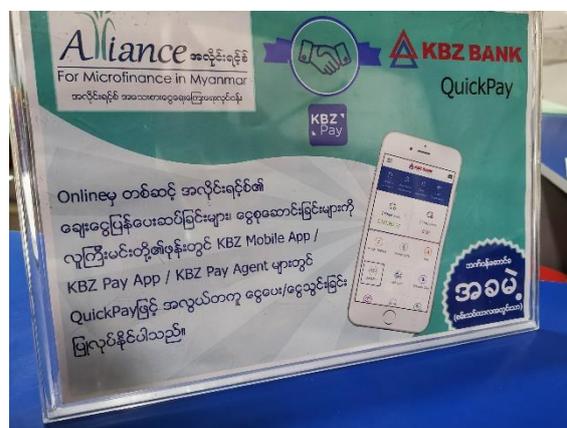
農村部の MFI 支店の様子。MFI の融資担当者の多くがフルタイムで農村部の顧客を回っている。



サガイン管区を中心とするモニワの MFI 支店は顧客でにぎわっていた。



MFI のロビーに貼られた農業ローンの仕組みの図解



商業銀行と連携したオンライン決済の利用を促進する MFI もある。



大手スーパーでは有機栽培や GAP 認証のあるコメや野菜が高付加価値商品として販売されている。



シュエボーの市場では新米よりも 1 年ほどたった古いコメの方が価格が高い。



大手農業投入財企業のシャン州農村部支店。農学の知識を持つスタッフを配置して農家に使用方法を指導。



シャン州 Aung Ban の週例の市場では売り手も買い手もほとんどが女性である。



シュエボーで実施した FGD。栽培カレンダーについて活発な議論が交わされた。



シュエボーの市場でも売り手の多くは女性である。



ある農家世帯の妻がつけている家計簿。30年以上の習慣。(ぼかし加工済み)



へーホーの野菜農家は各種野菜の種を購入しており、新しい作物も栽培する意欲が見られた。

地図

・ミャンマーの現地調査対象地域地図



出所 <https://www.un.org/Depts/Cartographic/map/profile/myanmar.pdf>

略語表

略語	英語	和文
BDS	Business Development Service	経営コンサルティングサービス
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor	世銀貧困層支援諮問機関
DFI	Digital Financial Inclusion	デジタル金融包摂
DFS	Digital Financial Service	デジタル金融サービス
DFSPs	Digital Finance Service Providers	デジタル金融サービス提供機関
DOA	Department of Agriculture	農業省
FGD	Focus Group Discussion	フォーカス・グループ・ディスカッション
FRD	Financial Regulatory Department	(ミャンマー) 金融規制局
FSPs	Financial Service Providers	金融サービス提供機関
FVC	Food Value Chain	フードバリューチェーン
GAP	Good Agricultural Practices	農業生産工程管理
ICT	Information and Communication Technology	情報通信技術
IFC	International Finance Corporation	国際金融公社
JICA	Japan International Cooperation Agency	国際協力機構
KYC	Know Your Customer	本人確認手続き
MADB	Myanmar Agricultural Development Bank	ミャンマー農業開発銀行
MFI	Micro Finance Institution	マイクロファイナンス機関
MIS	Management Information System	経営情報システム
MMFA	Myanmar Microfinance Association	ミャンマーマイクロファイナンス協会
MMK	Myanmar Kyat	ミャンマーチャット (通貨単位)
MNO	Mobile Network Operators	モバイル通信会社
NBFI	Non-Banking Financial Institutions	ノンバンキング金融機関
SHEP	Smallholder Horticulture Empowerment & Promotion	小規模農家向け市場志向型農業振興
SNS	Social Network Service	ソーシャル・メディア
UNCDF	United Nations Capital Development Fund	国連資本開発基金
USAID	United States Agency for International Development	米国国際開発庁
USD	US Dollar	米ドル

為替レート (JICA 2019 年 12 月)
MMK1=¥0.073380
作物の計量単位 1 viss≒1.6kg

第1章 ミャンマー現地調査の目的、方法、日程

1-1.調査の目的

本研究の全体の目的は以下の通りである。①JICAの農業および保健・医療セクターにおける貧困層を含む小規模農家層・世帯の農家世帯調査により、小規模農家視点の課題の再把握を行い、②イノベティブな金融包摂サービスを含む金融包摂のアプローチが両セクターの課題解決に貢献する可能性と、それらアプローチを両セクターの事業へ組み込む手法を提示する。これらを踏まえ、③案件計画時に利用可能な金融包摂視点組み込みにかかる検討事項・調査手法をガイドラインとして取りまとめる。

上記調査の具体的な対象として、ミャンマーにおいて2020年から実施が計画されている下記の2案件に関し、上記①および②を目的とした現地調査を実施した。本報告書ではその結果およびそれに基づく2案件の金融包摂関連の活動に関する提案をまとめる。

案件名	シュエポーにおけるコメを中心としたアグリビジネス開発及び参加型水管理プロジェクト（以下、記述簡略化のため「水管理案件」として表示）
プロジェクト目標	参加型水管理の実施を含む収益性の高い農業が対象地域において実施される。

案件名	園芸作物の安全向上によるバリューチェーン構築プロジェクト（以下、記述簡略化のため「園芸作物案件」として表示）
プロジェクト目標	パイロットサイトにおける農家の農業所得向上につながる園芸作物バリューチェーンが構築される

ミャンマーにおける現地調査の主たる目的と、収集・分析すべき情報は、下記の通り整理される¹。

<p><u>現地調査の目的</u>：</p> <ul style="list-style-type: none"> 対象となる2件の農業・農村開発分野のプロジェクトに金融包摂の視点を組み込むことにより得られる便益に関し、具体的な証拠（エビデンス）を、個別プロジェクトの農家および、プロジェクトに関連するバリューチェーン関係者、金融サービス提供機関（FSPs）、その他ステークホルダー²から収集・分析する。 対象となる2件の農業・農村開発分野のプロジェクトにおける課題解決のための金融包摂視点の組み込み方、関係機関（FSP等）との連携可能性・活動内容の検討を行う（生活・生計金融サービスニーズ・アセスメント、金融サービス・アセスメントの実施）。
<p><u>収集・分析すべき情報</u>：</p> <ul style="list-style-type: none"> 2件のプロジェクトの対象となる小規模農家（男性・女性）の現状、金融包摂の状況・関連政策等、関連情報の把握。

¹ インセプションレポートでは、「バリューチェーンアセスメント」を調査の項目として含めていたが、現地調査の時間の制約から、受益者を中心とした調査にシフトし、他のバリューチェーン関係者との面談は限定的に実施した。

² プロジェクト関係者、両セクターに知見を持つ専門家、ドナー、金融包摂に関連する知見を持つ専門家。

- ・農家（小規模農家）を中心として、バリューチェーンの各段階で直面している課題を把握し、その課題解決に向けた金融サービスニーズの有無、内容を検討。農家（小規模農家）の「生活・生計」に関連した金融サービスニーズに関する情報収集・分析。（生活・生計金融サービスニーズ・アセスメント）
- ・連携可能な FSP のリスト化と、どのような連携が可能であるかに関する検討、情報収集（金融サービス・アセスメント）。尚、本調査はジェンダー視点に留意し、可能な限り男女双方の農家から聞き取りを実施。

1-2.調査の方法、調査項目と成果品

下記の3つの項目について下記に記述する方法で現地調査を実施した。

(1) 農家世帯調査

農家世帯調査は、フォーカス・グループ・ディスカッション（FGD）、個別世帯調査の2段階で実施した。農家世帯調査で使用した質問票は、添付資料1 質問票 2-1.-2.3の通りである。FGDでは、栽培カレンダーの作成を中心として、対象地域の農業に関連した事項について参加者の意見を聴取することを目的として実施した。個別世帯調査は、世帯の状況を聴取することを目的として実施した。調査結果は議事録として記録すると共に、2つの調査地域で特徴的なペルソナ³（添付資料2、3 ペルソナ）としてまとめた。ペルソナの作成にあたっては、栽培カレンダーにまとめた地域の主たる作物の販売価格および各種コストおよびそれらが発生する時期を参照し、あわせて個別世帯調査において聴取した生計手段および生活コストの調査結果を反映した。

(2) 金融サービスの提供状況

ミャンマー全般および対象となる地域において、2案件の農家層（小規模農家）を対象とした金融サービスが提供されているのかを調査するため、金融関連のサービスを提供する機関（FSPs）の本部および支店を訪問し、個別面談を実施した。面談に際して使用した質問票は添付資料1. 質問票1. の通りである。

上記の個別面談調査、バリューチェーン関係者、現地 JICA 事務所関係者、および本件の現地アドバイザー（リンクルーション 黒柳英哲氏）との協議等を通して、関連する地域の生産を取り巻く環境、金融の規制環境、その他ジェンダーを含む社会環境等に関する聴取を行った。

本調査の調査項目とそれらをまとめた成果品は下図の通りまとめられる。

³ ペルソナとは、（金融）商品に対して特定の行動・態度を示す消費者のプロフィールであり、商品の開発・デザインを行う際のインスピレーションを喚起する。ペルソナは生活・生計に関する詳細のインタビューを通して構築され、共通の特徴や行動を有する複数の個人の特徴を総合して描かれる。（出所: Blog series, June 2014, CGAP）。

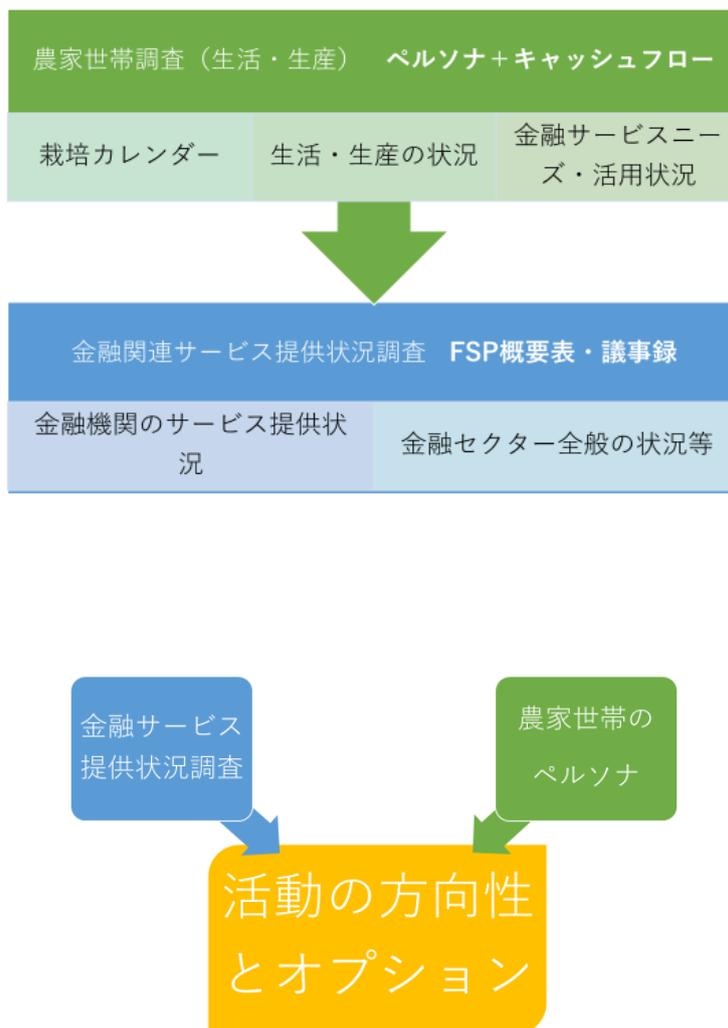


図 1 現地調査の調査項目と成果品

1-3.調査の日程、調査団

本現地調査を実施した調査団員は下記の通りである。

国際協力機構

菅原鈴香 国際協力専門員(貧困削減)

大石航平 職員(社会基盤・平和構築部ジェンダー平等貧困削減推進室)

(株) かいほつマネジメント・コンサルティング

田中博子 コンサルタント (総括/金融包摂(1)/農業)

望月貴子 コンサルタント (金融包摂(2)/保健医療)

現地調査は2019年12月11日から27日の日程で実施した。日程の詳細は下記の表の通りである。

表 1 現地調査日程の詳細

日付		場所	活動	調査団	
				JICA	コンサルタント
12月11日	水	Yangon	移動・現地入り		田中、望月
12月12日	木	Yangon	午前：JICA ミャンマー事務所打合せ、FSP 調査 (Ongo)	菅原、大石	田中、望月
			午後：FSP 調査 (Vision Fund 本社、MPT)		
12月13日	金	Yangon	午前：FSP 調査 (A-Bank)	菅原、大石	田中、望月
			午後：FSP 調査 (Sathapana 本社、MJI、BRAC 本社)		
12月14日	土	Yangon→ Shwebo	午前：移動	菅原、大石	田中、望月
			午後：農家世帯調査 (FGD)		
12月15日	日	Shwebo	午前：農家世帯調査 (個別農家訪問)	菅原、大石	田中、望月
12月16日	月	Shwebo	午前：FSP 調査 (BRAC、シュエボータウンシップ農業畜産組合)	菅原、大石	田中、望月
			午後：FSP 調査 (Alliance 支店、PACT、Thitsar Ooyin)		
12月17日	火	Shwebo→ Mandalay Yie-U→ Mandalay	午前：FSP 調査 (Vision Fund 支店、MAHA Microfinance 支店) (田中、望月)	菅原、大石	田中、望月
			Yeu 農家世帯調査 (菅原、大石)		
			午後：移動、FSP 調査 (Alliance 本社) (田中、望月)		
12月18日	水	Mandalay→ Heho→Kalow	午前：移動	菅原	田中、望月
			午後：FSP 調査 (BG Microfinance)		
12月19日	木	Kalow (Aungban 含む)	午前：市場視察、農家世帯調査 (FGD)、DOA ヒアリング	菅原	田中、望月
			午後：FSP 調査 (PACT 支店、ヘーホー大規模農家兼共同組合事務局)		
12月20日	金	Kalow (Aungban 含む)	午前：Aungban 市内資材会社訪問	菅原	田中、望月
			午後：農家世帯調査 (個別農家訪問)		
12月21日	土	Heho→Yangon	午前：報告書作成作業	菅原	田中、望月
			午後：団内打合せ、移動		
12月22日	日	Yangon	午前：各自作業	菅原	田中、望月

			午後：アドバイザーとの打ち合わせ		
12月23日	月	Yangon	午前：ドナー訪問（IFC）、FSP 調査（MIFIDA）	菅原	田中、望月
			午後：JICA ミャンマー事務所報告		
12月24日	火	Yangon	午前：報告書作成作業		
			午後：Good brothers Co. Ltd アドバイザー、アシスタント打合せ		田中、望月
12月25日	水	Yangon（現地休日）	報告書作成作業 City Mart（スーパーマーケット）野菜売り場視察		田中、望月
12月26日	木	Yangon（現地休日）	午前：JICA 本部との打合せ		田中、望月
			午後：報告書作成作業、移動・帰国		
12月27日	金	帰国			田中、望月

第2章 「シュエボーにおけるコメを中心としたアグリビジネス開発及び参加型水管理プロジェクト」に関する調査結果と金融包摂に関連した活動の方向性

2-1. プロジェクトの概要と目的

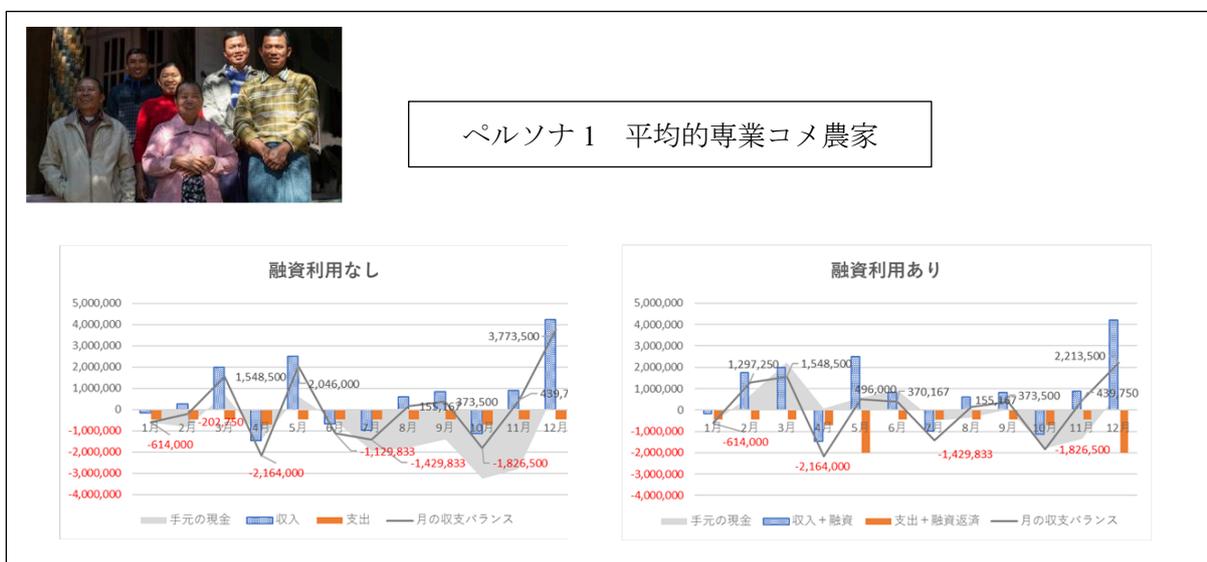
プロジェクトの概要は下記にまとめられる。

案件名	シュエボーにおけるコメを中心としたアグリビジネス開発及び参加型水管理プロジェクト（以下、記述簡略化のため「水管理案件」として表示）
案件形体	技術協力プロジェクト
実施国	ミャンマー
事業スケジュール	2020年1月～2024年7月
上位目標	シュエボー灌漑地区に属するタウンシップにおいて農家の所得向上につながる灌漑農業が広く実施される。
プロジェクト目標	参加型水管理の実施を含む収益性の高い農業が対象地域において実施される。

2-2. 現地調査結果

2.1.1 農家世帯のニーズ

農家世帯の世帯調査の結果、添付資料2に示す通り3種類のペルソナ（平均的専業コメ農家、何とかやり繰りをしている兼業農家、余裕のある兼業農家）が明らかとなった。これらの異なるセグメントの農家のニーズは、世帯の事情により異なる点もあるが、共通の課題に基づくニーズも多い。下記にこれらのペルソナの①生活領域、②生産領域に関する農家のキャッシュフロー状況、金融サービス利用、ニーズの概観を記述する。



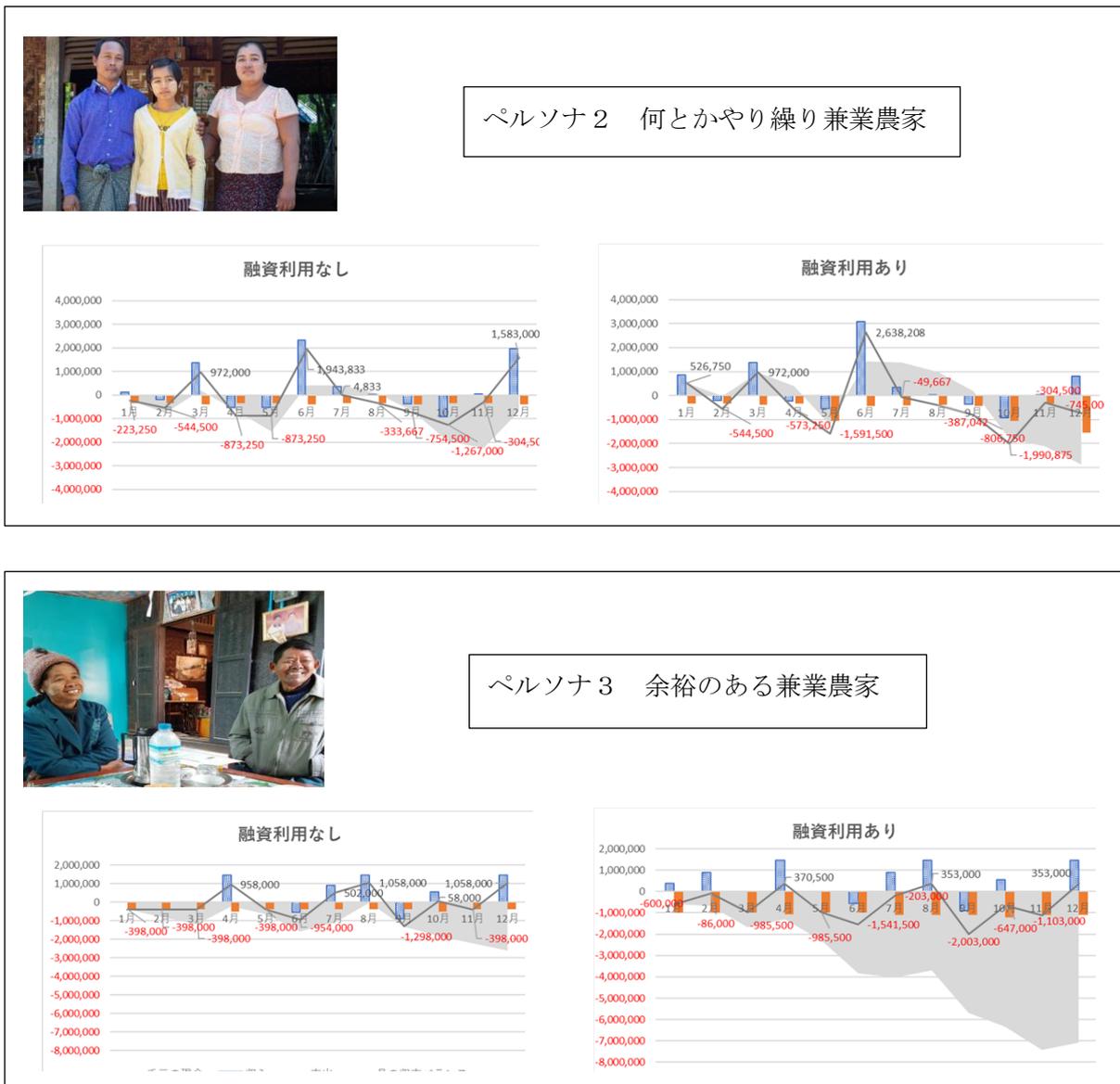


図 2 「水管理案件」ペルソナのキャッシュフロー (出所: 本研究現地調査 添付資料 2)

【生活領域】

● 平準化ニーズ

いずれのセグメントの農家も月々の家計収支は赤字の月が多く（6カ月～8カ月）、それを収穫時の収入で補おうとしているが、全体として月ごとの家計収支変化が大きいと言える。このため、家計の収支の平準化ニーズは大きい。いずれの農家も金融機関を通じた預金サービスは活用していない。いずれの農家も自宅にコメ蔵を持ち、流動性が高く、換金しやすい「コメ預金」で対応しているのが現状である。米は古米の方が高いというミャンマーの市場の特徴と相まって、自宅のコメ蔵のコメ預金の利便性、便益が高く、後で説明するように FSP が提供する硬直的な預金商品の比較優位性が現在のところ小さい模様である。少し余裕のある世帯は、時々金を購入し、多額の支出が発生する事態に若干備えている。

農家世帯の通年の金融アセット状況⁴は、融資の利用の有無により、手元の現金の累積状況に影響することがわかる。例えば、ペルソナに示した「平均的専業コメ農家」は、負の累積が緩和される、「何とかやりくり兼業農家」は、累積がプラスになる期間がでる、といった変化がみられる。

「余裕のある兼業農家」については、農業機械（収穫機）購入にあたって利用した融資の返済が大きく影響し、農業機械レンタルビジネスによる所得も相殺されてしまい金融アセット状況が悪化するが、融資返済完了と共に、手元の現金残高も好転していくことが見込まれる。

● 生活リスク対応ニーズ（病気・事故）

医療保険にはいずれのセグメントも加入しておらず、また、病気や事故に直面しないと健康リスクについては認識されていない（そのようなリスクを考えたくない、という傾向もある模様）。しかし、実際に直面すると「何とかやりくりをしている兼業農家」のペルソナプロフィールからも読み取れる通り、出費が家計に及ぼす影響は大きい。同ペルソナは、祖母の毎月の医療費ねん出のために土地を売った経験があるなど、生産にも大きく負の影響が及んでいることがわかる。

● 生活投資ニーズ

いずれのペルソナも稲作を中心とした生計から、長期的には何等かの形で生計手段を多角化するニーズを持っており、その一環として子供の将来のための教育資金需要は大きいと言える。

【生産領域】

● 農業生産

上記「平準化ニーズ」に記述した通り、いずれの農家も農業資材（種子・肥料・殺虫剤等）購入費・農業労働者雇用費に関する資金ニーズがあるが、現状はコメ預金などのタンス預金や、MADB等からの農業融資（季節融資）でキャッシュフローに対応している。

また、各種支払いは基本的にすべて現金で行われている。返済の回収は（MFIを含め）FSPの融資担当者が回収に来るのが標準的なサービスであるため、利用者側は特に不便は感じていないようであった。送金サービスについてはWave Money⁵などのDFSのサービスを活用した経験もあるとのことだが、日常的に利用するレベルには広まっていない。また、モバイルアプリの利用ではなく、送金および送金の受け取りを行う際に、現金の出し入れが可能な近くのモバイルマネー・エージェントを利用するとのことである。

コメ栽培のサイクルの初期の時期や収穫の時期（耕うんや収穫のための労働者雇用・農機のレンタル代金、苗、肥料・殺虫剤などの投入財購入費用等）にコストがかかることから、ミャンマー農業開発銀行（MADB）、MFI、協同組合等から季節融資を受けて対応している。尚、同地域のMFIの融資は金融機関側の返済リスク軽減を目的としてグループ融資が主体である。グループ融資はメンバーに問題が生じた際、他のメンバーへの圧力が高いことから、融資を受ける側にとっては個人融資へのニーズがある。

また、耕うん、収穫のための農業機械のレンタル需要はどのセグメントにもある。（耕うん機は

⁴ 今次調査においては、預貯金額及びその他の資産価値（貯蔵しているコメ、金、バイク、家屋など）については、情報収集対象としていないため、上記ペルソナのキャッシュフローは、いずれも年初「金融資産ゼロ」として記録している。

⁵ <https://www.wavemoney.com.mm/>

比較的安価なため、自分で所有している農家もあるが、収穫機については高額であるために自己所有の農家はほとんどいない。「余裕のある兼業農家」が最近始めたのは収穫機のレンタル・ビジネスである。）

● 貯蔵

全体として、どの農家も自宅にコメ蔵を持っているので貯蔵に関して大きな問題は認識されていない。農業専門家は、貯蔵状況が良くないために虫食いや健康被害にも通じるカビの問題を指摘するが、味覚的に古米を好むミャンマー市場で、コメの安全性は重視されていないのが現状ある。ただし、今後安全なコメに対する需要が増え、需要が価格に反映されると貯蔵改善のための投資が必要となる可能性はある。

● 流通・販売（価格情報、トラックレンタル等）

バイヤーが買い付けに来るのでトラック等車両レンタル需要はない。

しかし、コメの販売価格にはかなり幅がある（4,500–13,000 MMK/basket）ことから、販売価格に関する情報ニーズは高い。現状では近所の人からのロコミなどに頼っているケースが大半のようである。他方、「余裕のある兼業農家」のケースでは、特に農機レンタル・ビジネスに関して SNS（Facebook 等）を活用してビジネス情報を入手しているとの話があった。また、農家によっては、Facebook などを通じたソーシャル・コマースを活用して物品購入を行う農家もいることがわかった。

● 乾季対策（生計多角化投資ニーズ）

来年（2020年）は、ダムの水が供給されないために乾季の稲作ができないことがすでにわかっている。今後乾季の水の供給については類似の事態が再発する可能性があり、2期作目のコメの生産可能性リスクは高い。乾季にはゴマを生産する農家があるが、水対策として井戸やポンプへの投資が必要とされる（200万 MMK 規模）。その他、非農業ビジネスの開始・拡充（例としては、「余裕のある兼業農家」が開始した農業機械レンタル・ビジネスなど）のための資金需要がある。既述の通り、長期的にはどのセグメントも生計手段（農業・非農業）の多様化の必要性を感じていると言える。

【ジェンダーを含む社会環境】

農家世帯調査および市場の視察などの状況から調査対象地域のジェンダーの状況について観察した。土地所有権証書の名義など資産に関する権利は男性にあるものの、家計管理は女性に任されている場合が多い。また、多くの MFI が融資を貸し付ける場合女性を名義人とすることがほとんどである。家庭内でのキャッシュフロー・資産管理に関しては、女性も一程度は関与しているように見受けられた。例えば、「余裕のある兼業農家」ペルソナに関し、新たに開始した農業機械レンタル・ビジネスに必要な農業機械は夫婦および夫の父親の土地所有権証書を担保とした融資により購入しているが、ビジネスは夫婦が共に担っている。また、農業バリューチェーンにおいては、特に販売に当たって女性が担う役割が大きい。

融資の返済を含めあらゆる支払いがほとんど現金で行われており、DFS のサービスが日常的に

活用されるようになるためには、消費者のニーズとデジタルリテラシーを含めた金融能力向上が必要であるとみられる。また、家長夫婦世代は銀行口座保有の必要性はあまり感じていないようである。また、現状では地方部の DFS のエージェント網が機能していない事が大きなボトルネックとなっている。(エージェントが十分な電子マネー残高および現金の残高を保有していないと、返済も支払いも受け付けられないため。)

2.1.2 金融サービスの提供状況

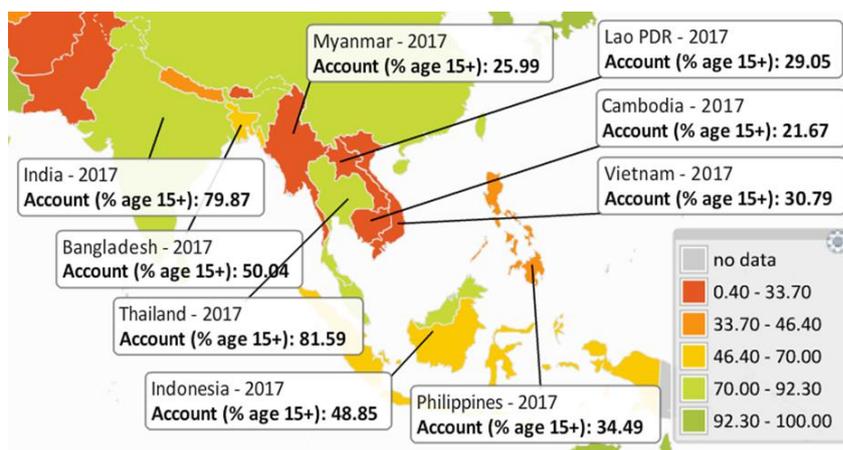


図 3 ミャンマーと近隣諸国における 15 歳以上の口座保有率の比較図 (出所：本研究インテリムレポート World Data Bank)

本研究のインテリムレポートに示した通り、金融サービスへのアクセスの有無を測る主要な指標の 1 つである成人口座保有率に関して、ミャンマーは 26.0% (2017 年時点) という極めて低い数値を示しており、近隣の東アジア大洋州の平均や、低所得国の平均との比較でも金融包摂の進展状況ではこれらの国の後塵を拝している

る。また、近隣の東南アジア諸国と比較してもカンボジアに次いで 2 番目に低い口座保有率となっている (図 3 参照)。ミャンマーの人々にとって伝統的に最もアクセスしやすい金融サービス(フォーラル及びインフォーラル)は組合や質屋である。これに比べ、銀行は支店の数が少なく、手続きが複雑と一般的に認識されており、また、過去の経験から不信感を抱いている人も多い⁶。これが金融包摂の促進を妨げる要因の 1 つとして考えられる。今般の世帯調査でも、家長が銀行口座を保有しているケースはなく、公務員など非農業の職業についている若者世代に銀行口座保有者がいる家庭があったのにとどまった。

他方、ミャンマーには 2019 年 12 月の時点でおよそ 190 のマイクロファイナンスサービスを提供する FSP が存在し、2019 年 8 月でアクティブ顧客 460 万(FRD 集計)⁷ (その 8~9 割が女性と推定される)、融資ポートフォリオの総額は 2019 年 8 月時点で 1.7 兆チャット≒約 11 億ドル(FRD 集計)と推定されている。190 の FSP の中には伝統的なローカル MFI のみならず、商業 MFI や MFI 認可を受けた金融組合、ローカル NGO や国際 NGO などが含まれている。市場は主に外資系の大手 MFI が席巻しており、Pact Global Microfinance Fund⁸ (PGMF、マルチドナーの支援により設立)、Vision Fund⁹ (ワールドビジョン)、Sathapana Microfinance¹⁰ (日系資本のマルハン)、Dawn

⁶ JICA (2016 年)「ミャンマー国女性の経済活動に関する情報収集・確認調査」最終報告書

⁷ ただし各 MFI の Active Borrower の合計のため、複数の MFI から借りている人が重複カウントされている。FRD は重複を除いたユニーク数を 330 万と推定している。

⁸ <https://www.pactworld.org/country/myanmar>

⁹ <http://www.visionfundmyanmar.org/>

¹⁰ <https://www.sathapana.com.mm/>

Microfinance¹¹（元セーブザチルドレン）がトップ4に名を連ねている。一方で全国各地には無数の小規模MFIが名を連ねており、主に伝統的なグループ融資の手法を用いて地元の顧客（主に女性）に対して融資を提供している。農業分野に特化したMFIも存在し、その例として、Maha Agriculture Microfinance¹²は国内農業インプット企業大手のAwbaグループの子会社であり、小規模農家を対象とした個人向け融資を行っている。Proximity Designs¹³は米、ゴマ農家を主な顧客とするProximity Groupのファイナンス部門であり、コメ、ゴマ農家向けの個人、グループ融資を行っている。また、商業銀行ではA Bankが農家個人・グループ向けの融資やバリューチェーンファイナンスを提供しているが、MFIの顧客層よりも事業規模の大きい農家を対象としている¹⁴。A Bankは、郵便局の一角を間借りして開設を始めた「ミニ支店」を今後全国で400店舗まで拡大する意向であり、農村部の金融に注力していく方向性が伺えた。

今般の現地調査では主として上記の大手MFIの本部（8社）およびシュエボー近郊ならびにサガイン管区の支店（8支店）での聞き取り調査を実施した。MFIの他に、農業畜産協同組合の在シュエボー融資事業部、農業資機材会社などのバリューチェーン関係機関（2社）に訪問した。（各社の比較情報を添付資料8にまとめた。）これらのFSPからの聞き取り調査の結果を総合すると、今後「水管理案件」において金融包摂コンポーネントの活動を検討する上で、下記の点を考慮する必要があると考えられる。MFIが提供する金融商品・サービスは全体的に画一的であり、今後もMFIの市場参入が継続して競争が激化していく中で、MFIとしては顧客のニーズに即した商品を開発・提供し、他社との差別化を図っていく必要が生じるであろうと考えられる。

- シュエボー地域には大手MFIの支店を含む数多くのFSPが営業しており、それらの多くが「農業融資」（コメを対象とした場合6カ月内外の期間の融資）を提供している。
- それらの多くは小規模農家を融資対象に含んでおり、主としてグループ融資を中心とした融資商品を提供している。（個人融資のみを提供するのはMaha Microfinanceのみ。）
- 協同組合以外はすべて法令で定められた上限金利28%。多くの場合ブレット返済（融資期間中は利払いのみで、コメの収穫時期に重ねる形で元本返済）。融資担当者が返済を回収に顧客まで赴く。つまり、現状ではどのMFIもほぼ画一的な融資商品・サービスを提供している。
- 各社とも融資担当者が返済の回収に顧客まで赴く時間（コスト）がかかっており、一部のMFIの中にはモバイルバンキングONGO¹⁵の現金回収サービスを活用して返済回収の合理化を図る動きがみられる。また、融資担当者が頻繁に顧客とのコンタクトがある機会を有効活用して顧客情報の収集・整備・分析に活かす方向に向かっているのはMaha Microfinance、Vision Fundなど、一部のMFIに限定されている。
- 預金は各社とも基本的に融資に伴う強制預金（融資額の5%）のみ（融資返済まで引き出

¹¹ <https://www.dawn.com.mm/>

¹² <http://mfc.org.pl/maha-agriculture-microfinance/>

¹³ <https://proximitydesigns.org/>

¹⁴ https://www.abank.com.mm/en_US/

¹⁵ <https://ongo.com.mm> ミャンマー国内で、唯一モバイルバンキングのライセンスを取得している企業。ONGOの顧客であるMFIは、現金取り扱い（キャッシュ・ハンドリング）の手間とリスクを軽減することにより、業務を35-56%効率化することにつなげている（ONGO社ヒアリング）。

し不可)で、柔軟に引き出しが可能な預金商品は提供していない。PACTは継続顧客に対して一部任意預金サービスを提供。Vision Fundは2020年任意預金サービスを開始予定。

- PACTなど数社が出産、入院、葬儀などの支出対応を支援する共済プログラム¹⁶などを提供。
- 非金融サービスについて、数社(BRAC、Vision Fund、Alliance等)は一定の金融教育を提供しているが、それ以外の非金融サービス(例 農業情報等)は提供していない。Maha Microfinanceなど、農業資材会社のグループ企業の金融子会社もこのようなグループ企業間の協力を通じた顧客サービスは提供していない。
- 他方、対象となる農家のニーズに対応するためには、農業資機材企業などのバリューチェーン関係企業の役割は大きい。この観点から、本現地調査で訪問した企業の中で、バリューチェーン全体を視野に入れて金融サービスを含むサービスを農家に提供しようとしているのはGood Brothers Co., Ltdのみである(Box 3)。

また、近年ミャンマーではモバイルマネーサービスも急速に進展している。現状では通信2位のTelenorと地場銀行が手掛けるWave Moneyが送金サービス市場をほぼ独占している(2018年の決裁総額が2兆MMK(約1,457億円)、代理店の数が4万店¹⁷)が、2020年には住友商事とKDDIが出資する現地通信キャリア最大手のMPTが手掛けるMPT Money¹⁸が携帯電話アプリを活用した電子マネー市場に参入する予定である。本現地調査においては、デジタルマネー企業としてはミャンマーで唯一Mobile Banking License (MBL)¹⁹を取得し、ユニークなB2B決済サービスを提供するONGO社(先述)に対する聞き取り調査も実施した。同社は多くの大手MFIを顧客として、顧客からの融資返済資金回収代行業務を行っている。このようなMNOによる送金・決済サービス需要は今後進展していくと考えられるが、今般の現地調査の調査対象世帯からは、当面大きなニーズは聞こえてこなかった。

【金融に関する規制・政策】

ミャンマーでは2011年にマイクロファイナンス法が制定され、2012年に現在操業しているMFIの多くが操業を開始した。2013年以降には多くの国際MFIや投資家が市場に参入したが、市場の成長の速度に規制の改定が追い付かず、同法やMFIの規制・監督を行うFRDは市場の批判にさらされた。2016年、ミャンマー政府はMFIの経営の柔軟性をより担保する方向で規制の運用見直しが行われ、ミャンマーマイクロファイナンス協会の意見聴取結果が反映された運用指示書が出された。同運用指示書では、顧客保護のために規制が厳しくなった側面もある。しかしながら依然としてFRDの規制・監督能力については懸念する声が継続している。例えば預金商品を提供するMFIがほとんどない現状は、預金ライセンスに関するFRDの規則およびその運用が厳

¹⁶ 融資時に融資額の0.5%程度を掛け金として強制徴収して基金としてプールし、死亡時の残債補填、家族への見舞金、出産時の祝い金などに充てる。

¹⁷ ミャンマーエクスプレス 2019年3月5日 「ミャンマーのモバイル決済サービス「Wave Money」2018年の送金額 2億MMKと発表。」<http://myanmar-express.com/wave-money20190305/>

¹⁸ <https://mptmoney.com.mm/>

¹⁹ 銀行ライセンスの一部。1利用者が1日あたりに利用する決済額および決済回数に制約をかけずにサービスを提供できる。限度額などに制限のあるMobile Financial Services Provider Licenseは携帯キャリア各社が取得。

格すぎることに起因しているとの見方もある。

政策に関しては、ミャンマー国政府は 2013 年に国連資本開発基金（UNCDF）らドナーや関連機関の支援を得て作成された「ミャンマー金融包摂ロードマップ 2014～2020」を承認し、国内の金融包摂を進展させるために FSP の能力強化や農業、中小企業、低所得家庭支援などの政策重要分野における取り組みの強化を進めてきた。2019 年には新たに「ロードマップ 2019－2023」を承認し、2023 年までにフォーマルセクターからサービスを受ける人口を 60%まで引き上げるべく、DFS の推進を含めた取り組みを進めている。

2-3.金融包摂に関連する活動の方向性

上記を総合し、本案件における金融包摂に関連したプロジェクトの活動の方向性を下記の通り提案する。（添付資料 5「支援の方向性」参照。）基本的には、金融サービスを利用する側であるデマンドサイド（農家）、および金融サービス提供側であるサプライサイド両者に同時並行的に働きかけていくことが肝要である。

2.3.1 デマンドサイド（農家を対象とした活動）

主として農家を対象とした活動については、①農家の金融教育・金融能力強化、および②適切な営農の促進、マーケティング能力強化の二つの分野に分けられる。

① 農家の金融教育・金融能力強化

「水管理案件」では、基本的に収益性の高い農業の実施に基づく農家の所得向上をプロジェクト全体の目的としている。向上した（農業）所得が農家の生計向上・生活改善につながることを確保するために、農家の生活面での金融ニーズ・金融能力強化に対応するのは、金融包摂に関連した活動の重要な役割である（図 4 参照）。

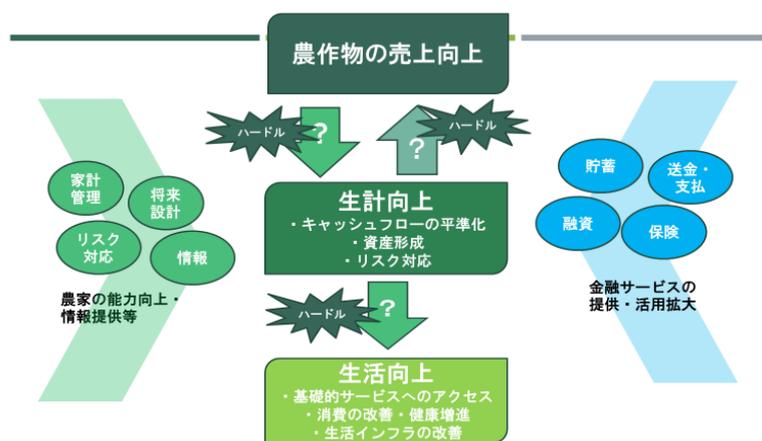


図 4 農作物の売上向上から生計向上・生活改善への道のりと金融包摂の役割（出所：本研究インテリムレポート、研究チームが作成）

上記 2.1.1 の記述からも明らかな通り、どのセグメントの農家も生活面での平準化ニーズ・リスク対応ニーズについて共通しているが、今般の現地調査において調査対象となった農家の中で家計簿をつけている農家は稀であった。このため、農家を対象とした金融包摂活動では、家計簿をはじめとした家計管理、金融教育の活動の実施が重要である。金融教育には、リスク対応の

必要性の理解の促進、それに伴う貯蓄促進、融資（連帯保証のリスクの理解を含む）その他の金融商品に関する知識の促進、デジタルリタラシー（現在提供されている DFS サービス内容の紹介、

アプリ活用スキルの強化、利用促進等)の強化が含まれる。

② 適切な営農の促進、マーケティング能力強化

次に農業生産面で農家を直接的な対象とした活動と金融包摂との関連について述べる。農業生産に関する技術面での農家への指導は「水管理案件」のプロジェクト活動の一環として実施されることが想定されるが、特に DOA が推進するミャンマーGAP（農業生産工程管理）の実施を通じたインプット投入の適正化によるコスト削減は、農家の農業所得向上に果たす役割が大きいものと思われる。また、GAP 認証は農家グループを対象として供与されるため、農家の組織化の促進の観点からも役割が期待される。農家グループが形成されれば、契約栽培などマーケティング戦略の情報提供を行うことが可能となる。

また、上述の通り、農家は作物価格の動向を見て最適なタイミングで販売する観点から価格情報を必要としており、このような情報へのアクセス方法が農家に共有されるのが望まれる。既存の農業情報サイトにおいてすでに必要な情報が提供されている場合は、上記のデジタルリテラシー（アプリ活用スキル、利用促進）の一部として金融教育に含めることにより対応が可能である（Box 1 参照）。



Box 1 ミャンマーの農業情報アプリ事例

Impact Terra が2018年から3年間の予定で支援する Smart Agriculture Myanmar (SAM)プログラムでは、スマートフォン用アプリ'Golden Paddy プラットフォーム'を介して①営農アドバイスの提供、および②金融包摂支援を実施している。SAMは現在シャン州のトウモロコシ農家および Bago 管区のコム農家約 50 万世帯を対象として実施されている。①営農アドバイスについては、衛星技術を活用して対象地域の作物に影響を及ぼす可能性のある(極端な)気候、害虫の発生、洪水や干ばつに関する情報を提供し、これらの状況に対する農家の対応を支援している。Golden Paddy プラットフォームには、この他に作物の価格や営農に関連する情報(種子、肥料、害虫管理等)が提供されている。②金融包摂については、MFIの小規模農家に対する金融サービス提供を促進するため、MFI に対する情報提供サービス(例としては作物の市場状況に関する情報の提供)、アクセスが困難な小規模農家とコンタクトを進めるための支援、また、MFIのフィールド業務の効率化を支援するためのワークフローとリスク管理のツールも提供している。SAMプログラムに協力するMFIは、小規模農家向けにカスタマイズされた低利の金融商品を提供している。本現地調査期間中に訪問したMFIの中では、Sathapana社がSAMプログラムに協力している旨の情報共有があった。

2011年にローンチされたミャンマー初の農業情報アプリ Green Way Agriculture Livestock mobile appは小規模農家向けのシンプルな使い勝手と共に農業情報の充実により、研究者を含めた幅広いミャンマー農業関係者に活用されているアプリである。Green Wayのアプリはミャンマー全国の農作物・畜産分野の技術および市場情報をカバーすると共に農家の農業経営を支援する帳簿アプリも含まれている。ミャンマーにはこの他にもいくつかの農業情報アプリが存在する。

(出所: Impact Terra Website <https://www.impactterra.com/smart-agriculture-myanmar> (最終アクセス 2020年1月3日)、
<http://en.greenwaymyanmar.org/> (最終アクセス 2020年1月3日))

2.3.2 サプライサイド(金融機関および他のバリューチェーン関係者を対象とした活動)

サプライサイドに働きかける活動としては、①金融機関のみとの協働による活動と、②金融機関および他のバリューチェーン関係者を組み合わせた関係者との協働による活動に分けることができる。

① 金融機関のみとの協働による活動

● **顧客中心主義に基づく金融商品・サービスの開発**

上述の通り、現状プロジェクトが対象とする農家をターゲットとした金融サービスを提供するFSPは主としてMFIであり、対象地域にも多数の支店があるものの、提供される金融商品やサービスは全体として画一的である²⁰。このため、「顧客中心主義」の理念やツールを用いて顧客のニーズに合致した商品・サービスを開発することによって他社との差別化を図るニーズがMFI

²⁰ 現地調査で訪問したMFIのうち、Sathapana Bank、Alliance、Vision Fund、MAHA、PACT、Thitsar Ooyinは、農業融資を提供している。MFIのサービスは、グループ融資が主流であるところ、MAHA、PACT、Thitsar Ooyinについては、個人/世帯融資も提供している。

にはあるものと考えられる。この観点から、カスタマージャーニー・マップ（下記 Box 2 参照）の作成などを含め、顧客中心主義の方法論・ツールを活用した金融商品開発を FSP に紹介することをプロジェクト活動で実施することが可能であると考えられる。

Box 2 カスタマージャーニー・マップ

連携可能性のある FSP 関係者にご参加いただき、いくつかの代表的なペルソナにあてはまる潜在的顧客のご協力をいただき、カスタマージャーニーマップを作成する。カスタマージャーニーマップとは、「金融ニーズを感じる→FSP にコンタクトする→商品・サービスを使い始める→継続的に使う→利用をやめる/拡大する」といった、顧客の各タッチポイントにおける経験・課題・解決策を図表に示して可視化するエクササイズである（下図事例参照）。カスタマージャーニーマップは、銀行を含む多くのサービス業や小売業の企業が活用する確立されたマーケティング手法のひとつである。近年は金融包摂の業界においても CGAP の支援により、カンボジア、インド、フィリピンなどの金融機関で商品・サービス開発や改善のツールとして実施され、多くの成果を出している。顧客中心主義に基づく商品開発の重要なツールであり、ターゲットとする顧客の行動や課題を網羅的に可視化することによって現状の課題を明らかにし、その解決方法や、提供が求められている金融商品・サービスなど、既存の商品や提供の改善方法を明確化することを目的に実施する。

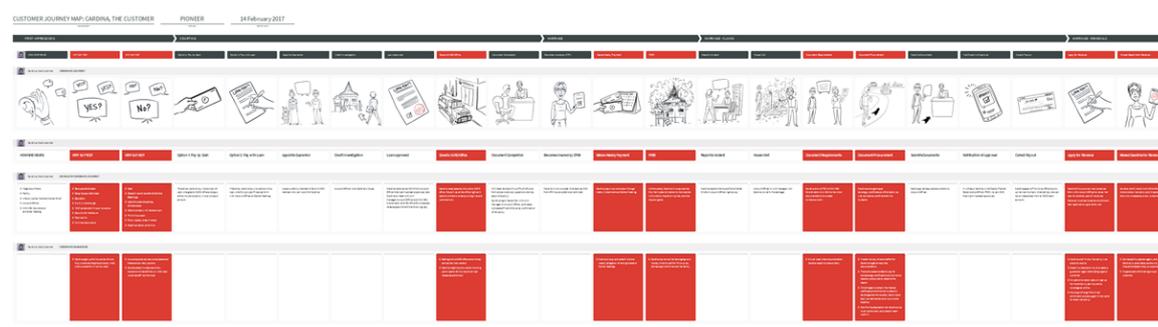


図 5 カスタマージャーニー・マップの例

出所: 「アルバニア小規模農家金融包摂プロジェクト」、2019 年 3 月月報

新たな商品開発が必要とされる例としては、預金商品があげられる。現状農家が活用している「コメ預金」では対応しにくいニーズに対応する多様かつ柔軟な預金の開発が求められる。例えば、預金商品には、家計のキャッシュフローを支援する目的の商品、また、定期預金のような形で中長期的に資産を安全に管理し、将来の支出への対応を可能とする目的の商品がありうるだろう。融資に関しては個人融資へのニーズがあるものと考えられ、金融機関側にとっては個人融資の提供に伴うリスクについての保証やその他の対策を講じる必要があるとなろう。

その他に、生計（平準化ニーズ、リスク対応ニーズ）に関する課題解決に貢献可能な金融サービスとして、すでに一部の MFI が既存の顧客向けに提供している出産・冠婚葬祭などの出費を支援する簡易・低利の社会福祉融資や一時金などへのニーズがある。さらに、マイクロ健康保険（預金、融資の付帯やバンドリングの可能性）の潜在的需要もあるものと考えられる。また、この側面では現状も一部の MFI が提供している金融教育や BDS (Business Development Service) などの非金融サービスを充実させることも有効である。

生産面、生活面双方での利便性の向上を図るサービスとしては、送金サービス、支払いサービスの向上により、親族からの仕送り、各種決済・代金支払いの利便性を向上することが可能であろう。

また、生産面については、小型機械リースローン (Hire Purchase Loan) によるキャッシュフロー支援、農業保険（天候保険、収穫保険）のようにリスクヘッジを可能とする商品へのニーズがあ

るものと考えられる。また、農作物の多角化および生計手段の多角化のための投資を可能とする融資・貯蓄商品にもニーズがあると考えられる。

さらに、既述の通り、現状ではコストはかかるが融資担当者が返済回収のために顧客に赴くことが MFI の標準サービス（MFI の視点からは、回収確実性の担保、代替手段が他にあまりない）及び「売り」となっており、同サービスの停止やより効率的な別の回収法への変更は、競合他社に顧客を奪われる可能性があるとの認識が MFI にはある。同サービスを継続する場合には、ローンオフィサーにタブレットを付与し、顧客情報の迅速・適切な収集・分析に努めるなど顧客とのコンタクトの機会を活用したオペレーション効率化・改善が必要である。顧客情報の収集・分析は顧客ニーズに基づく商品開発を継続的に進めていく上で必須である。

・ ② 金融機関及びバリューチェーン関係者の組み合わせ

サプライサイド企業との連携については、FSP との連携の他に、農業資機材会社、ディストリビュータ、リテーラーなど、農業バリューチェーンのプレーヤーを巻き込んだ取り組みの可能性が考えられる。

・ 種子・苗、肥料、農薬等の農業投入財の購入費用や明らかに農家の農業所得に大きな影響を及ぼす。これらの投入財を販売する農業資材企業は、営農知識を持ち、農家に対して農学的アドバイス（例 GAP 認証に合致した適切な肥料・農薬散布方法等）を提供することもできる、という観点からも協働可能なパートナーとしての重要性は高い。直接的に優先度が高いのは、農家の資材購入価格に関する事項であることから、農家の共同購入促進と、共同購入による資材価格割引、農家にとってより利便性のよい支払い方法についての協議・トライアルを資材企業と実施する可能性が考えられる。また、アフリカ地域など他地域の先進事例²¹を共有し、これらを参考にした新たなサービスの提供可能性について検討を依頼することもできるかもしれない。ミャンマー国内にも Good Brothers Co., Ltd のような先進事例があるため、このような取り組みを関係者と広く共有することも JICA プロジェクトの金融包摂コンポーネントの貢献領域であると考えられる（下記 Box 3 参照）。

農業機材会社との協働については、農機リース²²の提供、機材会社と FSP が組んでの割賦販売やリースローンサービス、農業機械メーカーと FSP による割賦販売、リースローンの提供などが考えられる。

コメに関しては、市場で安全性が重視されるようになれば安全性を重視するディストリビュータとの契約栽培の促進なども考えられるが、現状の市場の状況では大きな可能性は考えにくい。

²¹ 例としては My Agro（マリ）のように少額スクラッチカード販売によるインプット現物積み立ての Lay away 方式、投入財購入目的のための積立て預金を資材会社系列 FSP で行い、タイミング良く FSP から直接インプット会社に注文し農家が投入財を受け取る、等。

²² 特に MFI の融資の限度額を超える 70 万円程度以上の価格の農機について重要。

Box 3 「360°の農業サービス」提供を目指す Good Brothers Co., Ltd.



Good Brothers Co., Ltd. (GBS) は、「ミャンマーの近代的農業を推進するパートナー」という社のミッションを掲げ、農業分野の多角的ソリューションプロバイダーとして、農家目線のニーズに対応した「垂直統合 (vertical integration)」によるサービス提供を目指す。元々は1991年に5人兄弟 (シャン州農家出身) により農業機械企業として創業し、現在ミャンマーにおけるクボタの最大の代理店である。この関係から JICA のツーステップ・ローン案件にも関与してきた。グループ企業には13社が名を連ね、農業および畜産投入財企業、生命・火災・自動車保険会社、農業機械、MFI (GBS Microfinancing Co., Ltd.) などが含まれる。

GBS の現状の顧客の農家は、コメ生産者 (中国輸出用の契約栽培農家など) が最大であり、種子の管理・販売を含め、契約栽培・輸出まで VC 全体をカバーしている。その他輸出用柑橘系フルーツ、マンゴー生産者、トウモロコシの大規模生産者、国内消費用のジャガイモ、キャベツの生産者である。

2020年には Aung Ban に多目的大型支店を開設予定。農業ワンストップサービスセンターとなる予定であるとのことだ。
(出所: Good Brothers Co., Ltd. 提供資料、本研究ミャンマー現地調査 面談録)

2.3.3 まとめと留意点

「水管理案件」に金融包摂視点を組み込んだ活動の方向性を下表にまとめた。

表 2 「水管理案件」の金融包摂活動オプション

	デマンドサイド		サプライサイド			両者
領域・協働相手	金融教育・金融能力強化	適切な営農・マーケティング能力強化	FSP	資材企業 + FSP	農機会社 + FSP	農家、バリューチェーン関係者、FSP
可能性のある活動内容	・金融教育 ・デジタルリテラシー強化	・適切な投入財の使用法等の情報提供 ・既存の農業情報サイトの活用促進	・顧客中心主義に基づく金融商品の開発 ・金融教育など非金融サービスの充実 ・顧客情報の収集・分析	・資材の割引販売を可能とする方法 (例 共同購入) の模索。 ・先進事例の共有。	・農機リース ・リースローン、割賦販売などの提供の検討	・マッチング・フェアの開催

「水管理案件」の一環として金融包摂に関する活動を企画・実施するにあたって留意するポイントとしては下記があげられる。

- ペルソナのキャッシュフローから明らかなどおり、特に非農業収入がなく、不安定な収支構造の農家にとって家計の平準化は非常に重要であるが、個々の農家はコメを家内に備蓄し、必要な時に売るなどしてやり繰りを行っている。いわばコメが預金に代替する役割を果たしている。このような状況から、金融機関が農家の家計の平準化に貢献する金融商品を提供するにあたっては、特に利便性や信用 (安心感) の観点から「コメ預金」に対して競争力のあ

る商品を提供する必要がある。おそらく村のエージェントから柔軟に引き出し可能なモバイルマネーとの連携が必要となるのではないかと。ただし、現状ミャンマーでは村のエージェントの現金保有残高の問題などがモバイルマネー普及のボトルネックとなっている。また、Wave Money は預金サービスを提供しているが利息はゼロであり、顧客にとっての付加価値を提供しているように思われない。）

- 民間企業（FSP および資材企業、農機会社等のバリューチェーン関係者）との協働にあたっては、民間企業が本件活動との協力がビジネス戦略上メリットのある明確なオファーができる必要がある。例えば、Impact Terra は、プロジェクトと協働する MFI に対し、オペレーションの効率化を支援するなどの形で、MFI に対し具体的なインセンティブを提供している。JICA との協働に関して企業側のメリットになる点として考えられるのは、①「小規模農家」という新たな顧客セグメントの情報を得て、新たなセグメントの顧客を獲得するための商品開発等の手法をプロジェクトのリソース（専門家）を使って検討することができる、と共にサービス展開のリスクが下がる。また、商品開発が他社との差別化につながる②同セグメントに対する融資の保証（保障基金の設置）などをプロジェクトが行うことによって、さらにリスクを軽減できる。③本件プロジェクトとの協力が企業のイメージ・マーケティング戦略上プラスとなる。

ただし、これらが MFI 側の視点に立って上記がどの程度のメリットとして認識されるのかについては、本件調査結果からは必ずしも明確ではない。また、個々の金融機関ごとにインセンティブは異なるため、プロジェクト毎に個別のストーリーを検討し、金融機関に売り込み、交渉する営業力が求められる。

- また、JICA が協働相手となる FSP を選定するにあたっては、顧客保護の観点から留意が必要である。すなわち、ミャンマーでは、特に都市部の MFI の競争の激化により、多重債務が問題となっている。本調査で得た情報の範囲では、このような問題は対象地域では顕在化はしていないが、JICA が連携する期間とは、顧客保護の原則について合意を交わす、「Smart Certificate」の取得を連携先選定の基準のひとつとする、などの点を検討する価値がある。
- 金融包摂関連活動の専門家は 4 種類の活動に従事する必要がある。
 - ① プロジェクト全体の活動に対する農家の関与状況の把握
 - ② ①を踏まえた効果的なデマンドサイドの活動（金融教育・金融能力強化）の実施
 - ③ FSP、バリューチェーン関係者などサプライサイドの民間企業との連携方法・連携相手の模索
 - ④ ④民間企業との連携による具体的な活動実施（例 顧客中心主義に基づく金融商品開発など）。

おそらく、プロジェクトの開始当初から比較的長期間活動に従事する専門家が①から④までの流れの業務に従事するが、④については一部該当する商品開発分野の専門的知識を持つ短期専門家を追加投入する、といった要員の配置を検討する必要があるかもしれない。また、

金融包摂団員は可能な限り後述の「園芸作物案件」と同一人物とし、連携する FSP 他民間プレーヤーも同じ期間とすることが望ましい。また、農業は季節性があり、対象農家の生活・生産の通年の変化を適切に把握するためにも、当初 2 年間程度できる限り長い期間の投入が望ましい。

- 今般の調査では、農家世帯調査に基づき女性が生活領域だけでなく農業・非農業の生産領域においても大きな役割を担っていることが確認され、MFI の融資の大半が女性を名義人として貸し出されていることがわかった。しかし、これらの金融サービスが女性のニーズに対応しているものであるのかどうかまでは調査ができていない。今後プロジェクトの実施過程において、ミャンマーのジェンダー専門家等の意見聴取を行うと共に、金融機関が女性のニーズをどの程度把握して金融商品の開発・提供を行っているか、等についてさらに詳細を把握する必要がある。

第3章 「園芸作物の安全向上によるバリューチェーン構築プロジェクト」に関する調査結果と金融包摂に関連した活動の方向性

3-1. プロジェクトの概要と目的

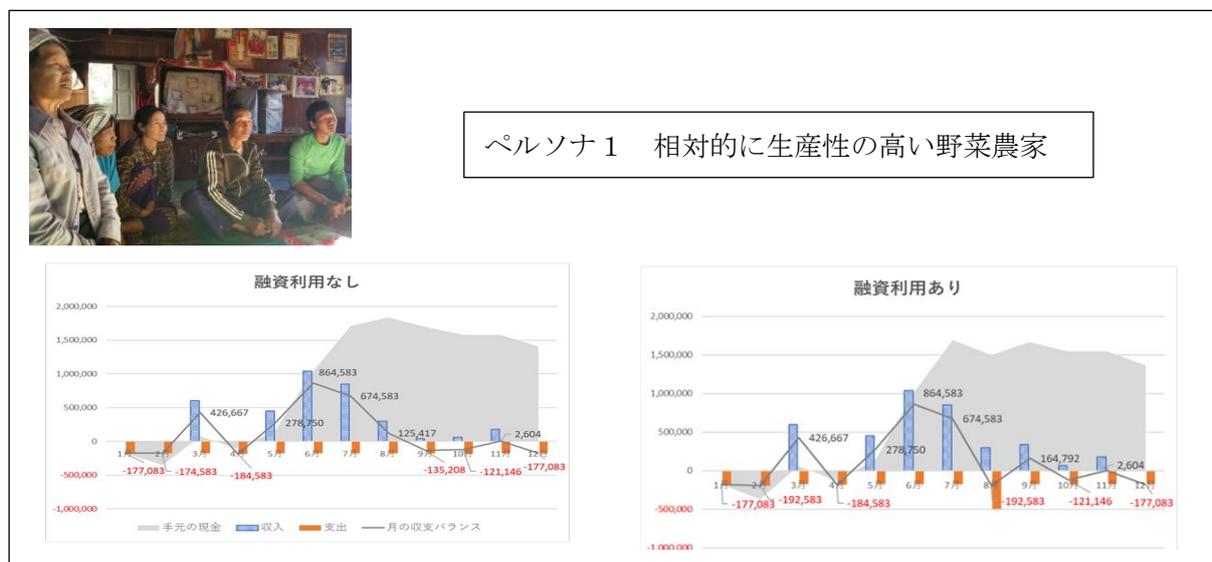
プロジェクトの概要と目的は下記の通りにまとめられる。

案件名	園芸作物の安全向上によるバリューチェーン構築プロジェクト（以下、記述簡略化のため「園芸作物案件」として表示）
案件形体	技術協力プロジェクト
実施国	ミャンマー
事業スケジュール	2020年3月～2024年2月
上位目標	事業の対象地域以外の地域において安心安全な園芸作物バリューチェーンが展開される
プロジェクト目標	パイロットサイトにおける農家の農業所得向上につながる園芸作物バリューチェーンが構築される

3-2. 現地調査結果

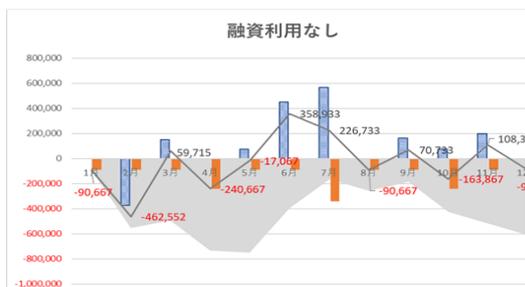
3.2.1 農家世帯のニーズ（農家を対象とした活動）

農家の世帯調査の結果、添付資料3に示す通り2種類のペルソナ（「相対的に生産性の高い小規模野菜専業農家」、「やり練りの苦しい専業野菜農家」）が明らかとなった。下記にこれらのペルソナ①生活領域、②生産領域に関する農家のニーズの概観を記述する。





ペルソナ2 やり繰りが苦しい野菜農家



【生活領域】

● 平準化ニーズ

いずれの農家も野菜専業農家であるため、収入には季節性が大きく、月々の家計収支が黒字となるのは野菜の売上がある3月から8月の期間の内投入財購入費用があまりかからない3-4カ月間程度である。雨期前の4月に大きな出費（雨期作付け準備・作業）があり、その時期の家計が一番苦しい。このため、家計の収支の平準化ニーズは大きい。「相対的に生産性の高い小規模野菜専業農家」は金融機関を通じた預金サービスを活用しており、累積の手持ち現金の年間を通じた収支はプラスである。同農家については、村のリボルビング・ファンドからの融資を活用することにより、商品作物として重要なトマトの2期作目の営農について余裕をもって対応できる状況となっている。しかし、「やり繰りの苦しい専業野菜農家」については、年間を通して累積の手持ち現金がマイナスの状況が続き、村のリボルビング・ファンドと組合からの融資を受けることによりかえって利払い負担のために状況が悪化している。

● 生活リスク対応ニーズ（病気・事故）

医療保険にはいずれのセグメントも加入していない。しかし、「やり繰りの苦しい専業野菜農家」の例では、家族全員がチクングニヤ熱に罹り（特に夫は重傷で病院に5日間入院）その医療費負担が家計に甚大な影響を与えていることが見て取れる。

● 生活投資ニーズ

いずれの世帯もまだ子供が小さいため、それほど多くの出費はないが、今後教育資金ニーズが発生するものと推測される。

【生産領域】

● 農業生産

融資は小規模で提供されているが、少し余裕のある世帯は融資に対するニーズをそれほど感じ

ていない。返済はすべて現金で行われている。

農業資材のつけ払いをすると通常価格に比較して 20-25%割高になるが、多くの農家がこうしたつけ払い（後払い）をしているとのことである。品質がよく収量の高い作物を作るためには「相対的に生産性の高い小規模野菜専門農家」のように価格の高い種子購入が必要であり、価格の高い有機肥料（牛糞）も必要だが、必ずしも十分な投入量を確保することができていない。

すべての資機材の購入は個人ベースで、現金払いで行われている。携帯電話は持っているが Wave Money などの送金・支払いサービスは利用せず。また、耕うん等の農業機械のレンタルや購入需要がある。

● 貯蔵

野菜農家であるため、貯蔵は行われていない。収穫した作物はすぐに販売する。

● 流通・販売（価格情報、トラックレンタル等）

野菜の販売価格は大きく変動することから、販売価格に関する情報ニーズは高い。例えば、トマトの値段が 1/7（通常価格の 350MMK/viss²³から 50MMK/viss まで下がったこともあり、2 期目の作付けを断念したこともあるとの話があった。価格の変化に対して両農家とも現状では対応策を持っておらず、価格変動対策ニーズは極めて大きい。

また、「やり繰りの難しい専門野菜農家」のように車両を所持していない農家は、ディストリビュータに持ち込む際の車両レンタル需要がある。

● 乾季水対策ニーズ

両農家とも、天水農業のため特に乾期の農業用水へのアクセスに大きな課題を抱えている。乾期には現状小麦や菜種の栽培を行っているが、乾季に値の上がるニンジンやカリフラワーなどの野菜を栽培することができれば農業所得の向上に大きく貢献する。しかし、個人レベルの投資で対応できるような深井戸・ポンプで乾期の農業用水対策を打つことができるのかは不明である。

（村で唯一の深井戸を持っている兼業農家の話を聞いたところ、同農家の深井戸は生活用水対応のみを目的としたものであるとのことであった。）仮に対応できたとしても 300 万 MMK 規模の融資を工面するのは各種の側面から困難とみられる。例えば、土地証書所を持っていない農家も多いため、一定金額以上の借入れを希望する際に障害となる可能性が高い。

また、雨期の時期がずれたり、洪水被害の影響が出たりと作物に大きな影響が出るが、それについても特段対策がとられていない。農業・非農業含め、今後生計手段の多様化ニーズが顕在化すると思われる、そのための投資資金ニーズがあるものと予想される。

【ジェンダーを含む社会環境】

基本的には本報告書 2 章の記述に大きな相違点はない。加筆すべき点としては、対象地域では多くの農家が土地証書を持っていないとの情報である。この点は、農家が一定以上の金額の融資を受けようとした場合、障害となる可能性が高い。

²³ 1 viss ≒ 1.6 kg

3.2.2 金融サービスの提供状況

基本的には本報告書 2.1.2 の記述を参照されたい。「園芸作物」案件について特に考慮する必要があると考えられる点を下記に列挙した。「園芸作物」案件実施対象地域（MFI の支店は主として Aung Ban にある）においても、「水管理案件」のシュエボー地域と同様に、MFI が提供する金融商品・サービスは全体的に画一的であり、今後も MFI の市場参入が継続して競争が激化していく中で、MFI としては顧客のニーズに即した商品を開発・提供し、他社との差別化を図っていく必要が生じるであろうと考えられる。主として Aung Ban の MFI 支店訪問から得られた情報は下記の通りである。

- Aung Ban には大手 MFI の支店を含む数多くの MFI が営業している。顧客の多くは野菜バリューチェーン関係者である（農家および野菜販売業者）。
- 小規模農家を融資対象とした融資に作物別の融資期間を設けた「農業融資」もあるが、目的を問わない一般融資を提供している MFI もある²⁴。主としてグループ融資を中心とした融資商品を提供している。
- 非金融サービスについて。Myat Khun Thar など、農業資材会社のグループ企業の金融子会社もこのようなグループ企業間の協力を通じた顧客サービスは提供していない。系列のインプット提供会社とは戦略的連携を何も行っていない。
- すべて法令で定められた上限金利 28%。多くの場合元本のブレット返済（融資期間中は利払いのみ）。融資担当者が返済を回収に顧客まで赴く。つまり、現状ではどの MFI もほぼ画一的な融資商品・サービスを提供している。
- 各社とも融資担当者が返済の回収に顧客まで赴く時間（コスト）がかかっており、一部の MFI の中には ONGO の現金回収サービスを活用して融資担当者の時間の使い方の合理化を図る動きがみられる。
- 預金は各社とも基本的に融資に伴う強制預金（融資額の 5%）のみ（融資返済まで引き出し不可）で、柔軟に引き出しが可能な預金商品は提供していない。PACT は継続顧客に対して一部任意預金サービスを提供。Vision Fund は 2020 年任意預金サービスを開始予定。
- PACT、Myat Khun Thar など数社が出産、入院、葬儀などの支出対応を支援する共済サービスなどを提供。
- A Bank は、シャン県のトマト農家に対してミャンマー GAP の取得を奨励している。化学肥料の利用が、飲料水の汚染となり、人への健康被害が懸念されている中、GAP を取得する農家に対しては、低金利融資を提供することも検討する、とのことである。

3-3. 金融包摂に関連する活動の方向性

上記を総合し、本案件における金融包摂に関連したプロジェクトの活動の方向性を下記の通り提案する。（添付資料 5「支援の方向性」参照。）。水管理案件同様、金融サービス利用者側であるデマンドサイド（小農）と金融サービス提供を行うサプライサイド（FSP を含む民間プ

²⁴ その理由として MFI の一社が挙げた理由は以下の 2 点。①農業ローンは、一般ローンより審査が厳しい。農業ローンは土地権利証書の確認必要のため、農民側も一般ローンの方を利用する。②週間に 1 回の返済の方が、農業ローンの 1 月 1 回の返済の方が、MFI 的にもキャッシュフロー管理や経営管理の点で利点がある。

レーヤー)双方に、同時並行的に働きかけていく必要がある。

3.3.1 デマンドサイド

農家を対象としたデマンドサイドに向けて提案される活動内容は本報告書 2.3.1 の記述と同様であることから、本報告書同項目の記述を参照されたい。①農家の金融教育・金融能力強化および②適切な営農の促進、マーケティング能力強化の二つの分野に分けられる。

野菜農家に対しては、特に上記②適切な営農の促進、マーケティング能力強化が重要となると考えられる。その関連の活動として、農家とバリューチェーン関係者および FSP を一堂に会するマッチング・フェアの開催は IFC (International Finance Corporation) のような関連分野のドナーも実施しており、その効果が確認されている (Box 4 参照)。

Box 4 GAP フェア・マッチング・イベント

IFC は「農業投入改善プロジェクト」の一環として、バリューチェーンアクターを一堂に会した「GAP フェア・マッチング・イベント」の開催を支援している。これまでに開催したイベントには 1 回につき 500-1000 名の農家が参加し、総計では 3000 名となっている。また農業省、農業資材会社、バイヤーや金融機関が一堂に会し、それぞれがプレゼンテーションを行って、その後農家が個別に質問をしに行くことのできる十分な時間を設けた。

上記マッチング・イベントの効果は多岐に渡っている。①農家の金融ニーズが確認できたことにより、複数の MFI が支店の出店を決めた。②農家がグループ化の必要性を認識し、イベント後にグループ化の動きがあった。(ミャンマー GAP 認証自体は製品の価格向上には直接は結び付かないが、適切な農業資材投入促進 (過剰な農薬投入問題の解決) を進め環境負荷を減らし、持続的農業を進めるとともに、GAP 認証取得のために形成された農家グループを活用してバルクの投入財購入、販売戦略などにつなげていくことができる。) ③バリューチェーン関係者が契約栽培の価値を考えるきっかけとなった、など。

(出所: 添付資料 ミャンマー現地調査面談録)

3.3.2 サプライサイド (金融機関および他のバリューチェーン関係者を対象とした活動)

基本的には本報告書 2.3.2 の記述と同様であるため、同項目の記述を参照されたい。加筆すべき点としては、野菜農家にとっては流通・販売が特に重要となると考えられることから、ハイエンド・安全安心な野菜を取り扱うバリューチェーン関係者の内、ディストリビュータ、リテーラーとの連携を検討するのが重要であると考えられる。

上記 Box 4 の IFC が支援する活動においても注力されているが、GAP 認証に価値を置くディストリビュータ、リテーラーとの協働がテーマとなる可能性が高い。下記が活動の焦点となりうるいくつかのオプションである。

- **投入財の共同購入による農家の生産コスト削減:** ミャンマー GAP は農家グループ (通常 15 名—20 名規模) のみを対象として認証の供与を行っているという特徴を活用し、GAP 認証取得をエントリーポイントとして農家グループの組成を促進する。農家グループの当初の活動としては、投入財の共同購入によるディストリビュータ、リテーラーとの価格交渉を行うことが考えられる。(現地調査中に農協による投入財共同購入により価格交渉・支払い時期の交渉に成功しているケースに遭遇した。) 中長期的には最低買取保証等の契約も視野に入れることもできよう。
- **FSP 等による必要投資資金調達への検討・提供促進:** ディストリビュータ、リテーラーか

ら、必要とされる認証（GAP）や安全な野菜の規格、最低取引収量、時期等を確認し、それを農民が生産するために必要な資機材、その調達コスト等を計算の上、FSP等に提供。農家が必要な金融・非金融サービスの検討・提供を促進する。

- **作物の規格・価格情報サービスの提供:** Box 5 MFIのデジタル化と地方の流通改善を目指す日系スタートアップで紹介したような情報サービスを農家に提供する。・GAP認証および規格に合致した製品の生産・流通・納品の品質管理・指導についてはリテラー、投入資材会社、DOAが役割を果たす。

Box 5 MFIのデジタル化と地方の流通改善を目指す日系スタートアップ



(左) タブレット端末で顧客情報を参照する MFI 職員



(右) 商品配送を受け取る零細商店の女性店主

リンクルージョン社は NGO で MFI 現場に関わっていた黒柳氏が 2015 年にミャンマーで創業。金融システム開発の日本ブレン社と共同でミャンマーの MFI 向けクラウド MIS(Management Information System)「JBRAIN」を開発、現在 10 社を超える MFI に提供しミャンマー MIS 市場でトップシェア。さらに各 MFI で統一されず形骸化していた Baseline Interview (融資審査時のインタビュー) 手法を標準化してシステム機能を開発、借り手の詳細情報をタブレット入力で電子化し融資審査の精度を高めるとともに、データ分析によって商品開発やサービス改善に活かすコンサルティングサービスや社会的インパクト管理(SPM)支援サービスを MFI に提供。独自制作の金融教育コンテンツを掲載する情報誌を隔月発行し提携 MFI の借り手に無料配布 (累計 50 万部配布)。

2019 年 5 月に新規事業として MFI の借り手に多い個人商店主の商品調達を支援するオンライン卸配送事業を開始。倉庫運営から配送まで自社で行い、日用雑貨や食品など約 300 品目を小売店の注文を受け翌日配送する。定期配送する契約小売店は 2019 年 12 月現在で 175 店、2021 年 3 月までに 2,000 店規模に拡大する計画。農産物は玉ねぎ、にんにく、ジャガイモなどを扱っており、一部はシャン州の提携農家から直接仕入れる。将来的には提携 MFI 顧客の生産品をシステムで把握、直接取引を増やしていく予定。小売店が発注に使うモバイルアプリは操作に不慣れた女性でも使えるようミャンマー語の音声自動認識技術を実証テスト中。この技術を活用して MFI 顧客向けに音声入力で使える帳簿アプリの運用テストも 2020 年中に開始、将来的には帳簿データを融資審査に連携させ個々の顧客に合った融資が実行されることを目指す。さらに小売店網を電子マネーの起点とするマルチ決済ゲートウェイ事業を計画。電子マネーの普及障壁である地方のエージェント網を、独自の運営網で解決する事を目指す。(出所: リンクルージョン社提供)

全体として、FSP は小規模農家のキャッシュフローや資産状況を把握できないために、基本的にグループによる連帯保証を伴う融資商品に限定した商品提供を行っている。いくつかの MFI (Vision Fund、Maha Agricultural Finance) は顧客情報収集・整備に取り組みはじめており、MFI へのシステム提供を行っているリンクルージョン (Box 5) や Impact Terra 等のプログラムがこうした情報ギャップを埋めるための顧客情報整備とクレジット・スコアリングシステムの開発を進めつつある。

3.3.3 まとめと留意点

金融包摂コンポーネントの活動の方向性を下表にまとめた。留意点については、2.3.3の記述を参照されたい。

表 3 「園芸作物案件」の金融包摂活動オプション

領域・協働相手	デマンドサイド		サプライサイド			両者
	金融教育・金融能力強化	適切な営農・マーケティング能力強化	FSP	資材企業 + FSP	ディストリビューター、リテラー	農家、バリューチェーン関係者、FSP
可能性のある活動内容	<ul style="list-style-type: none"> ・金融教育 ・デジタルリテラシー強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・適切な投入財の使用方法等の情報提供 ・既存の農業情報サイトの活用促進 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客中心主義に基づく金融商品の開発 ・金融教育など非金融サービスの充実 ・顧客情報の収集・分析 	<ul style="list-style-type: none"> ・資材の割引販売を可能とする方法（例共同購入）の模索。 ・先進事例の共有。 	<ul style="list-style-type: none"> ・投入財の共同購入による農家の生産費用の削減 ・FSP等による必要投資資金調達の検討・提供促進 ・作物の規格・価格情報サービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・マッチング・フェアの開催

第4章 その他留意点

本報告書では、本件調査の目的にしたがって、農業案件の範囲内での金融包摂視点の組み込み方を考察する上で必要な情報収集およびその結果の分析に努めた。しかし、既述の通り、ミャンマーの金融セクターはその市場拡大のペースと共に、大都市での多重債務やキャパシティの低い規制監督機関等の問題も抱えている。「適切なマーケットシステムの存在」は金融包摂の効果の発現に対して極めて重要な影響を及ぼす全体の環境である。このため、JICAとしては、プロジェクトレベルの金融包摂要素の組み込みと同時に、金融分野の規制監督体制など、マーケットシステムそのものの発展を支援する協力を検討する価値があると考えられる。

上記の観点から重要性が高いと考えられる点には下記のような項目が含まれる。

- ・ MFI の預金ライセンス取得に係る規制の柔軟化。
- ・ 規制監督機関のデジタル金融サービス規制能力強化。
- ・ 信用調査制度の確立による多重債務状況の確認と顧客保護。
- ・ 個人融資商品の開発支援。

また、本件現地調査ではジェンダー視点をもって調査を行う、との方針に基づき、農家世帯調査や FSP 調査において、生活・生産双方の側面における男女の役割や、女性に対する金融サービス提供状況等についても聴取に努めた。その結果、既述の通り、今般の調査では、農家世帯調査に基づき女性が生活領域だけでなく農業・非農業の生産領域においても大きな役割を担っていることが確認され、MFI の融資の大半が女性を名義人として貸し出されていることがわかった。しかし、これらの金融サービスが女性のニーズに対応しているものであるのかどうかまでは今般の調査では把握できていない。今後プロジェクトの実施過程において、ミャンマーのジェンダー専門家等の意見聴取を行うと共に、金融機関が女性のニーズをどの程度把握して金融商品の開発・提供を行っているか、等についてさらに詳細を把握する必要がある。

添付資料リスト

- 添付資料 1. 農家世帯、金融サービス機関訪問調査質問票
- 添付資料 2. ペルソナ 1～3（水管理案件）
- 添付資料 3. ペルソナ 1～2（園芸作物案件）
- 添付資料 4. 農家世帯調査結果まとめ
- 添付資料 5. JICA プロジェクトによる支援の方向性
- 添付資料 6. 農家世帯調査議事録
- 添付資料 7. 現地調査議事録
- 添付資料 8. MFI 概要表

**'Research on innovative financial inclusion approach into agriculture and health sectors'
Beneficiary & FSP assessments, Myanmar, Dec 2019**

1-1.FGD and individual interviews with prospective beneficiaries of the 2 Projects

a. FGDs

Expected outputs: 1. Main crops production cycle, 2. revenue calendar & revenue/expenditure gaps, 3. value-chain assessment (from the view point of smallholders)

Key questions:

Aspects	Key questions	Answers
1. Sources of income and main crops production cycle, revenue calendar & revenue/expenditure gaps (see table below)	1.1 What are main sources of your income? (In addition to cultivation, check if there are many people who have other means of livelihoods such as casual labourer and remittance reception)	(fill-in the table below)
	1.2 What are the main crops (1 or 2) you produce? What is the size of land allocated to each crop? (incorporate the information in the 'revenue and expenditure table below) What is the average harvest (number of units) of each of the main crops per acre? What is the price of each of the main crops per unit?	
	1.3 Revenue and expenditure calendar (see the table below) Production related Household and community related	(fill-in the table below)
2. Challenges for each element of value chain (production, processing/storage, distribution, sales)	2.1 What are the challenges/difficulties you face at each stage of value chain?	
	a. Production	
	b. Post-harvest processing & storage	
	c. Distribution	
3. Gender roles in value chain, value chain partners & their roles (*Ask both women and men)	4.1 Who are your value chain partners? (input companies, off takers, etc.) at each stage of the value chain? What are their roles?	
	4.2 What do women and men do at each stage of value chain: production, post-harvest processing & storage, distribution & sales	
4. Financial service needs in order to tackle the above-identified challenges (*Ask both women and men)	3.1 Do you use financial services to solve some of the problems at each stage of value chain? What type of financial products and services you use? (of which financial service provider(s)? How do you assess their services? Are there any financial products and services that you would like to use if they were available/accessible?	

	What are they?	
	a. Production	
	b. Post-harvest processing & storage	
	c. Distribution	
	d. Sales	
5 Use of mobile phones, DFS	5.1 Who has mobile phones at your household? What do you (or other family members) use the phones for?	
	4.2 Do you (or other family members) use the phone for financial transactions? What do you think about conducting financial transactions over the phone?	

Table: Production & Revenue/expenditure calendar

Month	Jan	Feb	Mar	Apr	May	June	July	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec
Production												
Agri revenue A												
Agri revenue B												
Other revenue A												
Agri expenditures												
A, B, C												
Household expenditures												
A, B, C												

b. Individual interviews

Expected outputs: 1. Information on segments of the participants, 2. Financial needs assessment (Production & livelihood, including gender aspects), 3. ‘persona’ (2-3 persona for each location)¹

Key questions:

Aspects	Key questions	Answers
1.	1.1 What are main sources of your household income and means of livelihoods?	
2. Smallholder segmentation (Revenue, asset, aspirations,)	1.2 What is the size of your agricultural land and the tenure type (ownership, renting or sharecropping etc)? Do you have land-rights certificates for your agricultural land? Under whose name the land is registered?(check gender)	
	1.3 What type of agricultural machinery you use for the above crop production? How much do they cost? Do you hire any agricultural labour (for planting? harvesting?) If so, how many?	
	1.4 What is the percentage (or how much) of harvested agricultural products you sell? (i.e. as opposed to consume at home). Where/to whom you sell the products?	
	1.5 Roughly what percentage of your total household income come from agricultural production activities?	
	1.6 Please tell us your future vision for your agriculture business and/or other aspirations. (e.g. invest in facilities and expand the production; would like to move on to other businesses, etc.). Can you tell us roughly how much is required as an initial investment to make your dreams materialised? And what is the prospect for your preparation of such money?	
2. Expenditures/book keeping	2.1 Have you made the following payments and other financial activities during the past 1 month?: utility payment, educational fee payment, mobile phone payment, deposit/withdrawal, transfer/receipt of remittance to/from relatives and friends.	
	2.2 Do you keep accounts of your agriculture business? If Yes, who keeps the record?	

¹ Note: Interviewees for the individual interviews will be selected from among the participants of the FGD. Try to include at least one woman-head of a household in the interviewees.

	2.3 How about bookkeeping of your household finance? If yes, who keeps the book?	
4. Asset formulation/savings	3.1 Are you saving money? If you do, where/how do you save? How much? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	
	3.2 For what purposes you save money? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	
	3.3 If you use FSPs, under whose name the deposit account is kept?	
5. Access to basic services	4.1 Do you have any issues in accessing basic social services? (health, education, water, etc.)	
	4.2 If you do, how are you coping with the issues?	
6. Preparedness against risks	5.1 Are you concerned about any risks in day-to-day life?	
	5.2 Have you encountered any incidents which led to major expenditures during the past 1 year (e.g. medical expenses, wedding, funeral, etc.)? How much did it cost you? How did you manage the expenditures?	
	5.3 What was the impact of such incidents for your agriculture business and for your household?	
	5.4 Are you concerned about any risks in the future?	
	5.5 Are you making any preparations in order to mitigate those risks? If yes, what do you do?	
7. Status of access to financial services	6.1 Do you use any financial services?	
	6.2 What types of financial products and services you use Which FSP offers those products and services under what mode and conditions? How do you assess their services? If you are not using their services, why? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	
	6.3 Do you borrow money from informal money lenders? If so, under what conditons, and how do you assess their services? Do you participate in community-based saving groups? If so, under what operational mode and conditions, and how do you assess their activities? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	
	6.4 Do you have a mobile phone? Is it a smart phone or a feature	

	<p>phone? Do you use your phone for financial transaction purposes (money transfer, payment, etc.). If you use your phone for financial transactions, how do you assess their services? If you don't, why you don't use them? (if possible, ask about the cases of male and female household members)</p>	
	<p>6.5 Are there any financial products and services that you would like to use if they were available/accessible? What are they, and why?</p>	
	<p>6.6 Do you think there are particular bottlenecks among women in accessing financial services? If yes, what are they? , (ID, education/literacy, freedom of movement, privacy & (ir)responsiveness of market to women's needs)</p>	

1-2. FSP interviews

Expected outputs: 1. Understand financial services offered in the research target areas, 2. Identify potential FSPs to collaborate with in the Projects.

Aspect	Key questions	Note	Answers
1. General Information	1.1 Operation history (from when), vision and mission if any	Note the terms related to financial inclusion, rural, agriculture, women	
	1.2 Areas of operation	Check if our target areas are covered	
	1.3 Branches and touchpoints including their numbers and accessibility to farmers	Accessibility to farmers	
	1.4 Number of current customers and future plan		
	1.5 Financial viability (OSS/FSS, NPL etc.) and social performance assessment if any	Sound financial base?	
	1.6 Partner organizations if any	Value chain actors, banks etc.	
2. Products and services	a. Financial products	Cost to customers in using the products and services; Single or multiple benefits?	
	b. Non-financial services		
3. Customer segments	3.1 Target customer segments (At present & planned)	Check if smallholders (and women) are within their scope of interest	
4. Challenges	4.1 Challenges in serving to smallholders	Could ask separately about horticulture farmers, rice cultivators and women (farmers and value chain actors)	
	a. Regulatory related		
	b. Infrastructure related		
	c. Customer related		
5. Collaboration possibility	5.1 Willing to collaborate with JICA?		
	5.2 In what way?		
	5.3 Under what conditions, and expectation to JICA if any?		
6. Assessment of FSP for future collaboration			

受益者ペルソナ1：平均的專業コメ農家



受益者ペルソナ記入欄

【家族構成・資産】

7人家族

夫婦は共に50代中盤。

夫の祖母と(80代)と同居。

29歳の長女は大学を卒業し、シュエボーで教師として勤務。

25歳の長男は、畜産局に勤務。

14歳の次男は現在在学中。

資産は農地、家、バイク3台、小型耕運機1台、牛2頭。
兄がシュエボーで別のビジネスを経営している。

【生計手段・収入】

《農業》

10エーカーの土地で二期作の稲作を営む。

雨季：700 viss の収量。

12月に350 viss、5月に200 viss、9月に150 vissを販売。

販売価格は13000 Ks。

乾季：1100 viss の収量。

5月に880 vissを販売。残りは8月に販売。販売価格は4500 Ks。

稲作の他に0.7エーカーの土地でゴマと野菜の栽培も手掛ける。ゴマ、野菜の収入は全収入の2割程度で米が8割。次の乾季は灌漑が使えないため、米を作らず、ゴマと野菜の栽培を行う予定。

・農業バリューチェーン

種子はシュエボーの販売会社より2年に一度購入。肥料・農薬はシュエボーの民間企業代理店より季節ごとに購入。

田植え期には20人程度の労働者を村で雇用、収穫期にはコンバインをレンタル。

ブローカーか精米業者に販売している。携帯電話を活用し、米の販売価格や良質なインプット会社等の情報を取得。

《非農業》

夫の家族と娘が仕事をしているが、特に仕送り等は必要なく、農業だけで生活できている。

【生活費・家計支出】

食費：300,000 Ks/月

電気：14,000 Ks/月

モバイル：7,500 Ks/月 (3台所有)

ガソリン：50,000 Ks/月 (2台分)

教育費：80,000 Ks/月

冠婚葬祭 500,000 Ks/年

年間合計：591.8万 Ks (約43.7万円)

【金融サービス利用状況】

現金を自宅に少し保管している。
雨季・乾季の田植え時期にMADB（政府系農業銀行）から150万 Ks/10エーカーの季節ローンを借りている。収穫後にMADBの支店に行き返済を行う。また、政府系の信用組合に参加しており、耕運機購買のための個人向け融資を過去に受けたことがある。
銀行口座は保有しておらず、特に保有のメリットを感じたことはない。エージェントが近くにできたので、Wave moneyを何度か利用したことがある。ソーシャル・コマースでの買い物や、知人への送金で利用した。容易にアクセスできる金融機関があればが使ってみても良いかもしれない。
マイクロファイナンス機関の利用はない。

【悩みや将来の目標】

ビジネスや生活に必要な資金は自宅に保管した現金と米の売却益でやり繰りができている。今後はゴマや野菜の栽培にも取り組んで見たいと考えており、特に来期は乾季に灌漑水路が利用できないため、ゴマ栽培を拡大したい。特に悩みごとはないが、米の販売については、自分が売りたい時にブローカーが来てくれるわけではなく、販売価格が変動するため、慎重な対応が必要である。長期的に稲作を続けていくかどうかは定かではない

ペルソナ仮想キャッシュフロー（1月～12月）

融資利用なし



融資利用あり



所得に占める稲作の収入の比率が高く、収入に季節性が伴う。年間の半分にあたる6カ月は、収支バランスがマイナスになる。米の販売を雨季米3回、乾季米2回で計算すると、通年で累積の手持ち資金がマイナスの期間がほとんどだが、最終的には収支があう。

MADB融資の利用を勘案すると、返済が生じる5月の収支は、重要な農業収入があるにも関わらず低迷する。それでも、融資を利用しない場合と比べると、累積の手元資金にやや余裕を持ち事業運営できる。手元資金に余裕があると、雨季米の販売時期も戦略的に選びやすくなる。

受益者ペルソナ2：何とかやり繰り兼業農家



受益者ペルソナ記入欄

【家族構成・資産】

6人家族。夫婦は共に40代後半。
夫の父親は他界しているが、70代の母親は存命。
25歳長男は大学を卒業し、シュエボーで公務員として勤務。
16歳の長女は高校在学中。10歳の息子は中学在学中。
資産は農地（5エーカー）、家、バイク2台。

≪非農業≫

長男が毎月10万 Ksずつ家族へ仕送り。
妻の米販売に係る情報仲介業により、月に10万 Ksの収入がある。

【生活費・家計支出】

【生計手段・収入】

≪農業≫

親から譲り受けた5エーカーの土地で稲の二期作。
雨季：350 viss の収量。
12月に175 viss、3月に122 viss、7月に53 vissを販売。
販売価格は12000Ks。
乾季：550 vissの収量。
5月に550 viss全てを販売。販売価格は4500Ks。

・農業バリューチェーン

種子はシュエボーの販売会社より2年に一度購入。
肥料・農薬はシュエボーの民間企業代理店より季節ごとに2度購入。
農機は所有しておらず、田植え期には10人程度の労働者を村で雇用、収穫期にはコンバインをレンタル。
ブローカーか精米業者に販売。

食費：140,000 Ks/月
電気：3,000 Ks/月
モバイル：9,000 Ks/月 (3台所有)
ガソリン：20,000 Ks/月 (2台分)
医療費：20,000 Ks/月 (祖母の薬)
教育費：150,000 Ks/月
冠婚葬祭 200,000 Ks/年
年間合計：430万 Ks(約31.8万円)

【金融サービス利用状況】

雨季・乾季の田植え時期にMADBから75万Ks/5エーカーの季節ローンを借りている。収穫後にMADBの支店に行き返済を行う。

1年前から、自分の村にマイクロファイナンス機関が進出してきたので、家計が厳しい時に30万Ksのグループ融資を借りた。2.25%の月利と元本を2週間に一度返済している。マイクロファイナンス機関は支店職員が村まで来てくれるので、村で返済している。

銀行口座は保有しておらず、保有するつもりもない。息子からの送金の時だけ、銀行に行き受け取る。

知人への送金で、Wave moneyを何度か利用したことがあるが、日常使いはしていない。エージェントは村にはなく、送金の度に町に出る必要がある。

【悩みや将来の目標】

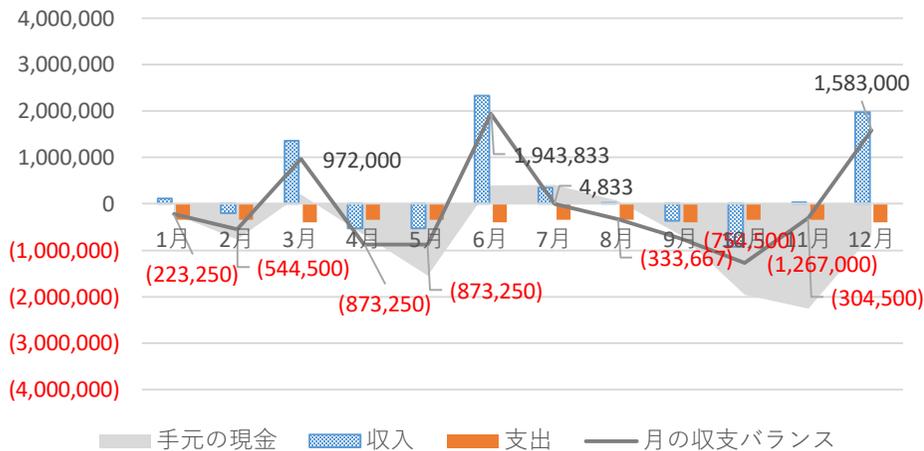
下の二人の子供が学生で、教育費の捻出に苦勞する。また、祖母の医療費が毎月定額で発生し、これも家計を圧迫している。長男が仕送りをしてきているが、家計に余裕はなく、稲作の収入がない8月、9月、10月は特に家計が厳しい。昔はもっと広い農地を持っていたが、こうした費用の支払い捻出のため、田畑を一部売ったこともある。

来期は乾季に灌漑水路が利用できないため、他の生計手段を考えている。ゴマの栽培を行おうかと考えているが、水の調達のため、200万Ksで水上げポンプを買うか、レンタルする必要がある。

今後農業を拡大する予定はなく、子供の教育費を何とか捻出しながら、生計を維持できればそれで良いと考えている。

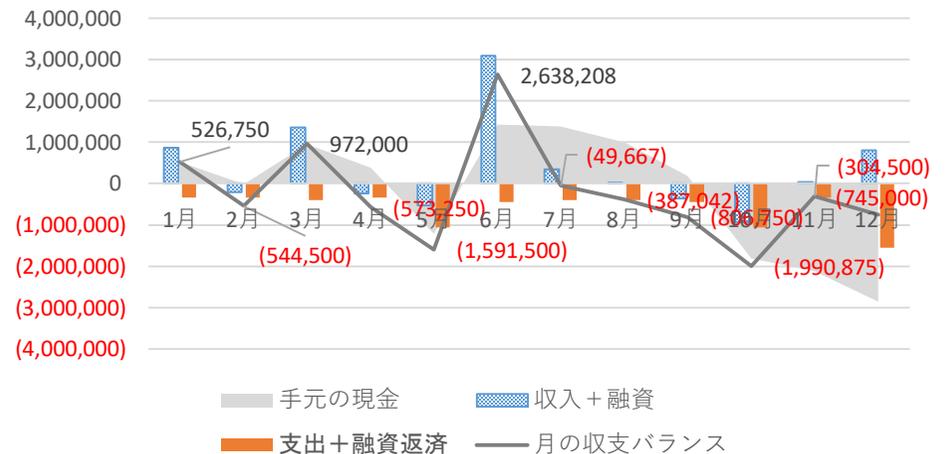
ペルソナ仮想キャッシュフロー（1月～12月）

融資利用なし



月々の収支が黒字となる月が、年間4カ月しかなく、累積の手持ち現金が不足する期間が、年間を通してが続き、生計維持が困難な状況。

融資利用あり



融資の利用により、全体のキャッシュフローが平準化されることはないが、累積の手持ち現金が黒字の月が7カ月間できる。これにより、年間を通して投入が必要な2期作米に取り組みやすくなる。ただし、融資返済額が増す時期（5月、10月）には支出額が増え、家計を圧迫する。

受益者ペルソナ3：安定的兼業農家



受益者ペルソナ記入欄

【家族構成・資産】

世帯全体で6名。夫婦（50代前半）の他に長女夫婦と子供が同居、中学校の教諭（32歳）。末娘は近くの大学を卒業した（23歳）。その他に車で2時間程度の距離にある町で次女、長男が一人働いている。農地8エーカー（夫名義）、家屋、1年前に購入したコメ収穫機械を所有。今年も周辺の村に夫婦と2名のスタッフで1.5カ月のレンタルビジネスに出かけた。

【生活手段・収入】

雨季にはコメを生産している。コメの販売価格は高い時は13000 Ks/vissで農業収入は7.3百万Ks（約532千円）。近所の精米所に直接持ち込んだり、買い付け業者に売っている。家屋の土地に米蔵があり、10%程度を自家消費している。農業収入が現状では全体の50%程度である。

1.5カ月の出張で4百万 Ks（約29万円）の売上を上げた。出張には、奥さんと2名のスタッフが同行した。農業機械レンタルビジネスの月額コストは以下の通り。移動費90万 Ks、メンテナンス費用41万Ks、

融資の利払い70万 Ks、スタッフ費用50万 Ks（計251万チャット、約183千円）。収益1.9百万 Ks（約138千円）。

【生活費・家計支出】

食費：300,000 Ks/月
電気：13,000 Ks/月
モバイル：15,000 Ks/月（5台所有）
ガソリン：50,000 Ks/月
医療費：0 Ks/月
教育費：20,000 Ks/月
冠婚葬祭 200,000 Ks/年
年間合計：497.6万 Ks（約36.8万円）

家計簿はつけていない。帳簿をつけたからといって収支が変わるわけではないからだ。

受益者ペルソナ記入欄

【金融サービス利用】

協同組合が提供する融資を活用して農業機械を購入した。融資額の上限は原則として500,000 Ksだが、6カ月毎の連続融資で合計47百万 Ks（合計3年間）の融資を受けて収穫機械を購入した。この融資を受けるために自分と父親の2つの土地保有証書を担保として組合に提出した。月利1.5%利息を含んだ返済総額は72.4百万 Ks（約528万円）。

協同組合銀行では融資を受けるとその10%の額を強制貯蓄することになっており、これは組合を退会するまで引きおろしができない貯蓄である。

夫婦は現在は銀行口座を持っていないが、長女が商業銀行の口座を保有している。借入金を完済したら余裕があるので銀行に口座を開設して預金をする予定。現在は当面の現金を自宅に置き、以前は金を購入して貯蓄代わりとしている。

家族は皆スマートフォンを持っている。FBに掲載されている広告から、農機レンタルサービスの需要を見つけ、クライアント獲得につながることもある。

以前に友人からお金を借りたことがあり、その際にはWave moneyの送金サービスを活用して返済を行った。

家族の各人がスマートフォンを所有している。夫はオンラインで物品購入をした経験がある。先日はココナッツの苗をオンラインで購入した。このようにオンラインで購入した品物は長距離バスで届けられる。

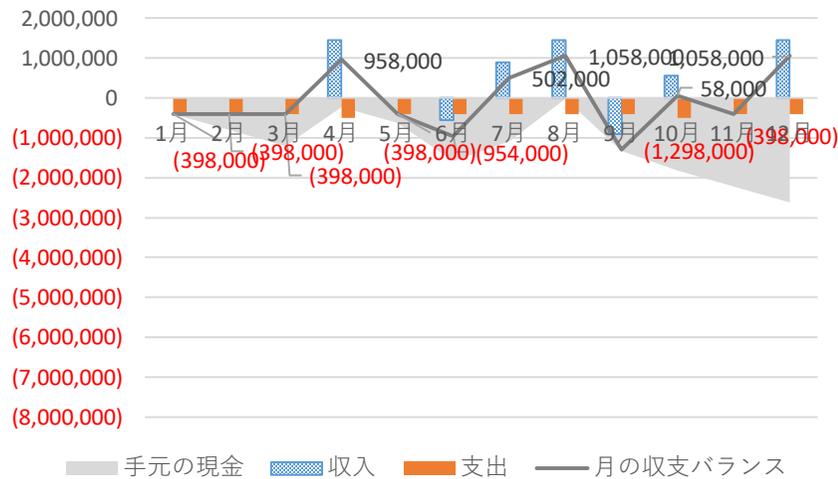
【悩みや将来の目標】

基本的にあまり将来を心配することなく平和に暮らしたいと考えている。末娘はエンジニアリングを学び、日本の企業で働くことも考えている。

健康保険にも加入していないが、あまり心配したくないし、これまで家族の健康問題に直面したことはない。当面夫婦は現状の兼業を継続する予定であり、後継者は明確ではないが、中学校教諭の長女には、労働者を雇って農業経営を継続する意欲はある。

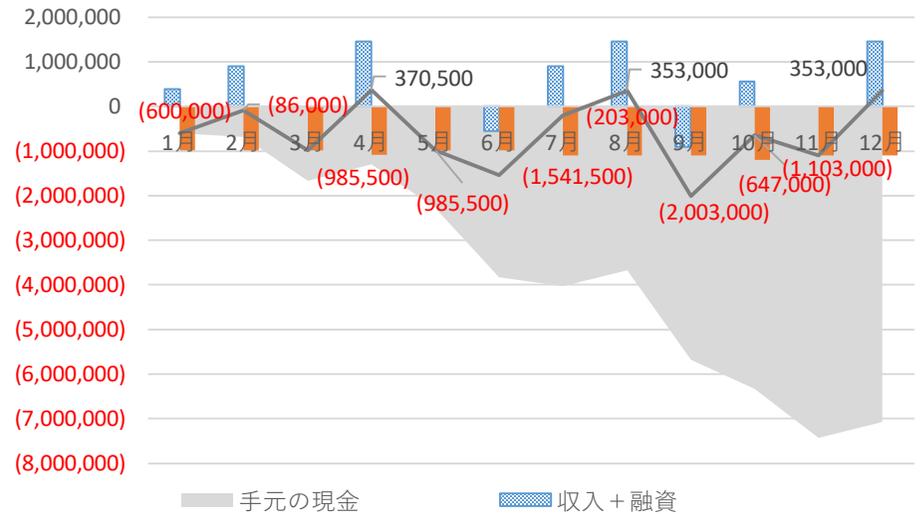
ペルソナ仮想キャッシュフロー（1月～12月）

融資利用なし



融資を利用しない場合は、雨期のコメ作からの収益のみで生計を立てている。累積の手持ち現金がほぼ毎年マイナスとなる。

融資利用あり



3年前に融資を利用して、農業機械（コメ収穫機）を購入した。上記キャッシュフローには融資による入金が記録されていないため手持ちの累積現金が大きな赤字に見えてしまう。乾期に農機レンタルビジネスの所得が発生しているが、今年はまだ融資の利息の支払いがある。融資完済後の来年からは、収支バランスおよび手元現金の状況は好転する試算である。

受益者ペルソナ1：相対的に生産性の高い専業野菜農家



【家族構成・資産】

8人家族：

30代の農民、妻、子供2人（10歳、7歳）、父親、母親、祖母、妹（全員成人）

資産：2エーカーの土地（父親名義で土地証書あり）、水牛1頭、軽トラ1台、バイク1台、バイクトラック1台

受益者ペルソナ記入欄

	収穫までの期間	コスト／収入	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
							雨 期									
人参	3 か月	1/3				金繰りがきつい時期	←————→									
カリフラワー	?	2/3					←————→									
トマト	2.5 カ月	1/4					←————①————→				←————②————→					
ナス	?	1/2					←————→									
白菜	1.5 カ月	1/2					←————①————→				←————②————→					
小麦	6 カ月	1/4	←————→										←————→			

あくまで雨期に集中していることを示すイメージ図であり、開始時期は少しずれている可能性あり。

【生計手段・収入】

農業のみ（天水農業）：自家消費分を除き、すべて販売。

- 作物は、上のカレンダーのように、トマト（0.5エーカー）、ニンジン、カリフラワー、ナス（緑と紫の長いナス）、白菜、小麦を生産。収益性が高いのは、1番がトマト、2番がニンジン。
- トマト1期 収量3000 viss 価格は平均350 Ks/viss、2期 収量1500 viss 価格は平均350kで、収入は157万k、コストは4分の1（トマト生産所得=118万Ks）。高い種子と高い有機肥料（牛糞）を使っている。
- ニンジン 収量 1500viss 価格400～800k/viss 収入90万Ks、コストは3分の1。ニンジン所得 = 60万Ks。
- カリフラワー収量 6500個 価格 100-250 Ks/個 収入113.75万 Ks、コストは3分の2。カリ所得=38万Ks)
- ナス 収量平均200viss x 5回、価格400～600k/viss（平均500 Ks）、収入50万 Ks、コストは2分の1 ナス所得=25万Ks。
- 白菜 1期収量2500 viss 価格300～500k/viss 2期収量1,000 viss 価格 200～300k/viss、収入 100万K+25万k=125万Ks、コストは2分の1、白菜所得 = 62万Ks。
- 小麦 収量1000 viss 価格600～700k/viss 収入 65万 コストは4分の1 小麦所得=49万Ks。

総計：総農業収入 = 601万K、総農業所得：352万Ks。

・農業バリューチェーン： 投入材は個人で購入。すべてその場で現金で支払う。後払いより15%位安い値段で買える。種は、値段が高くてもいい種を買うようにしている。売り先は、村まで来るブローカー経由、またはオーバンの町まで自身の軽トラで売りに行く。

- 雨期直前は、それまでの乾期にあまり収入がなく、また雨期作物の作付のために出費が多く、やり繰りが大変。しかし通年ではは、資金繰りがなりたっている。

【生活費・家計支出】

以下のような支出がある。

食費： 48,000 Kyt/月

電気： 8,500 Kyt/月

携帯代金:30,000 Kyt/月

教育費： 16,000 Kyt/月

冠婚葬祭（特に10月、4月）: 25,000（年）

医療費： 25,000（年）

ガソリン代 70,000 Kyt/月

年間合計: 2,470,000 Kyt（約17万9000円）

【悩みや将来の希望】

野菜の価格が大きく変動し、場合によっては、収益が見込めないことがある。トマトの値段が50Ks/viss まで下がったこともあり（平均では350Ks）、その時は乾期の2期作目の作付けはやめた。

水がないので、乾期に作物があまり作れないのが悩み。

水対策を講じて乾期にも作物が作れるようになれば、全体収量が増えるだけでなく、ニンジンも市場の供給量が少ない時期に出荷し、1000 Ks/vissの高値で売れる。カワラも、400~600 Ks/個の高値で売れるようになる。

そのためには300フィートの深井戸がいるのだが、350万Ks規模の投資が必要。深井戸を持っているのは村では一軒の農家のみ。夢の夢かもしれないが、水対策ができれば良いと思っている。

【金融サービス利用状況】

家計簿や生産の帳簿はつけていない。

最近CB Bank（オーバン支店ーバイク1時間ほど）に口座をつくり、昨年から預金を開始。

融資は、政府の村開発基金事業リボルビングファンドの融資を利用している。

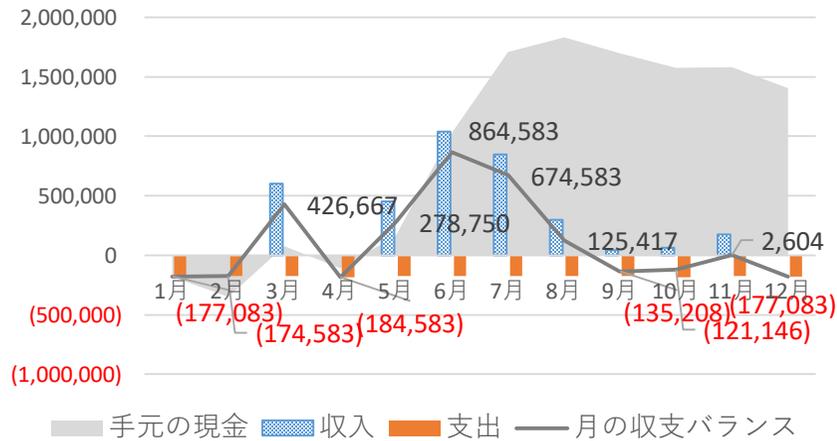
30万 Ksの1年ローン（9月~9月）を月利1%で借りている。半年後にそれまでの利子を支払い、1年後に元本と利子を全額返済することになっている。

現在特に大きな問題を抱えているわけではないので、MFIや他の融資には関心はない。

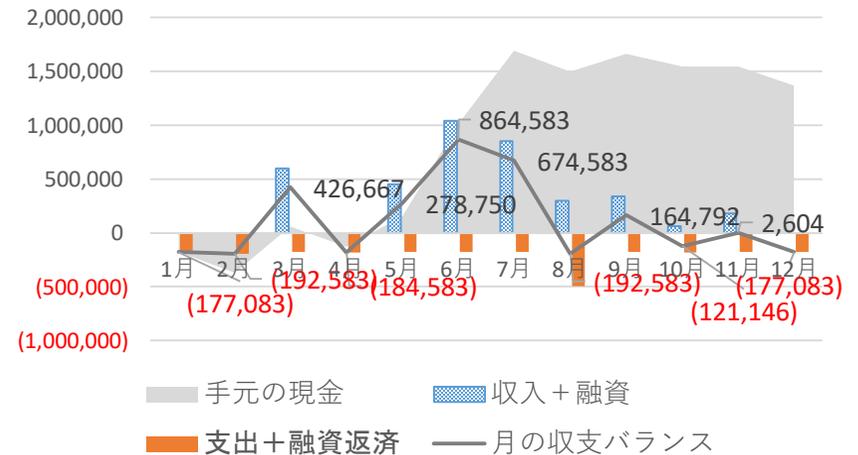
Wave money 等も一切使ったことはなく、すべて現金取引している。

ペルソナ仮想キャッシュフロー（1月～12月）

融資利用なし



融資利用あり



収入源は天水農業の野菜および麦の売上のみであるため、収入に季節性があり、基本的に収入のほとんどが夏季に発生する（麦の売上は3月）。月々の収支はマイナスになる月も多いが、手元の現金は蓄積される傾向にある。

村の回転資金からの融資を利用すると、9月に一時的に収支バランスが改善するが、明確なインパクトはみられない。

受益者ペルソナ4: やり繰りの難しい専業野菜農家



受益者ペルソナ記入欄

【家族構成・資産】

40代前半の夫婦と11歳の娘の3名の家族。夫婦で野菜栽培を行う専業農家である。

4 エーカーの農地と家屋が資産である。土地保有証書は持っていないが村ではそのような人が多く、特に問題だとは思っていない。

【生活手段・収入】

天水農業による野菜栽培を行っており、野菜を売って得る収入が家計の所得の大半を占める。野菜栽培は雨季（4月から10月）に行う。過去20年間くらいピーマン、カリフラワー、キャベツ、トマト、マスタード、なすを栽培してきた。今年は雨が降り始めた時期が例年より2カ月ほど遅かった上に雨季が始まってからも異常気象が続き、洪水の被害でピーマンは全滅。全体の野菜の収量も例年に比較して5割も低かった。

今年の売上合計は2.7百万チャット、総収入は約1,305,000（約9万4千円）であった。

乾季には麦と菜の花（菜種油用）を栽培している。これらの作物の栽培には種子以外の農業投入財が必要でなく、手間もあまりかからず、価格も安定しているが、単価が低いために収入は少ない（合計30万チャット（約21,600円））。

野菜の種や肥料などは、個人で業者から購入するが、後払いで支払っている。4カ月待ってくれる。その場で支払えば、2割位安い値段で買えるが、今それはできない。多くの農民が後払いで払っている。4カ月以内に支払えないと月4%の利子がかかるが、今のところ何とか期間内に支払えている。

本当は収量の取れるいい種子を買いたいのだが、高いので、安めの種子を使っている。有機肥料も高いので今は減らしている。

【生活費・家計支出】

食費： 41,000 Kyt/月
電気： 10,000 Kyt/月
携帯代金： 10,000 Kyt/月
教育費： 8,000 Kyt/月
冠婚葬祭 (特に10月、4月): 300,000 (年)
医療費： 450,000 (年)
ガソリン代 5,000 Kyt/月
年間合計: 1,638,000 Kyt (約11万8000円)

今年は家族がChikungunya伝染病にかかり、医療費がかかった。特に夫は重傷で、Aung Banの病院に5日間入院しなければならなかった。これに250,000 Ks がかった。

受益者ペルソナ記入欄

【金融サービス利用状況】

4-5年前に農村開発省が村に設置したりボ
ルビングファンド（全体で300百万 Ks 規
模）があり、ここから農業投入資材購入目
的の1年間の個人融資融資を受けている。村
の委員会が融資供与額を決めており、融資
を受けるための書類は必要でない。月利1.5-
2%で、1回につき30万Ksの融資を受けてい
る。

また、村の協同組合からも融資を受けた。6
カ月融資で融資額は300,000 Ks。融資を受け
るために必要な書類はNational ID、
Household information sheetの提出が求めら
れる。月利1.5-2%。

必要な支出をした後に残るお金はほとんど
なく、貯金はしていない。家計簿もつけて
いない。

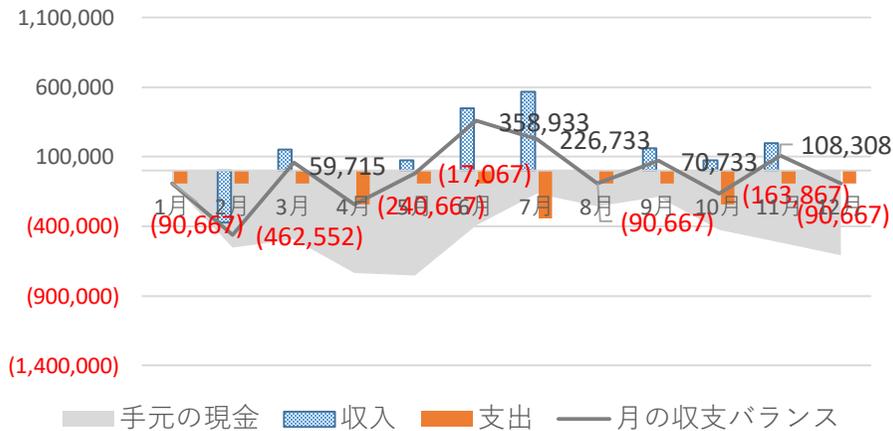
銀行口座は保有していない。スマートフォ
ンは持っているが、通話目的以外には使用
していない。

【悩みや将来の目標】

生活においても、農業においても、水の問
題が大きい。生活用水も村の井戸から自分
で運んでこなければならない。また、天水
農業のために乾季には野菜栽培ができない
ので、政府や村に何とかダムなどの用水か
ら農地まで農業用水のパイプを引いてもら
えるとありがたい。水の問題は大きい
が、個人レベルで何かができるとは思えない。
今年のように降雨パターンに問題が生じる
のは大変に不安であるが、これも個人レベ
ルで何か対処ができる問題であるとは思え
ない。

ペルソナ仮想キャッシュフロー（1月～12月）

融資利用なし



3月は麦や菜花、5月～7月と9月～11月には野菜の売上があり、月々の収支が一時的に改善するが年間を通して家計は苦しい。5月と10月は野菜の売上があるものの、種子以外の投入財費用がかかるためにプラスにならない。

融資利用あり



月々の収支バランスの厳しさは軽減されないまま、2～3月に融資の利払い・返済が発生するため、4月にかけて累積の手元資金のマイナスが深刻化する。融資の利用がキャッシュフローの課題の解決につながるとは限らない事例。

ミャンマー 受益者調査結果のまとめ
ペルソナに基づく異なる農家セグメントのキャッシュフロー（CF）関連ニーズと対応

1. 水管理プロジェクト対象農家層（シュエボー、Yeu タウンシップ）

領域	CF関連 ニーズの 種類	農家セグメント						補足情報・コメント	金融関連サービス貢献可能性と内容
		専業農家 (平均的)		兼業農家 (余裕なし)		兼業農家 (余裕あり)			
		ニ ー ズ の 大 小	現 在 の 対 応	ニ ー ズ の 大 小	現 在 の 対 応	ニ ー ズ の 大 小	現 在 の 対 応		
生活	平準化ニ ーズ	大	コメ 預金	大	息子の 仕送り 副業	中	生計手 段多角 化（農 機レン タルビ ジネ ス）	<ul style="list-style-type: none"> どのセグメントも6カ月以上、月の家計収支は赤字。それを収穫時の収入で補っている、あるいは補おうとしている。非常に月ごとの家計収支変化が大きい。 グループ融資はメンバーに問題が生じた際、他のメンバーへの圧力が高い。個人融資へのニーズがある。 対応として預金サービスは使っていない。現状、流動性が高く、換金しやすいコメ預金で対応。少し余裕のある世帯は金として保有。 	<ul style="list-style-type: none"> ニーズに合致した（例：柔軟な引き出し可能）貯蓄商品¹の提供により、家計のキャッシュフローを支援する。 送金サービス、支払いサービスの向上により、親族からの仕送り、各種決済・代金支払いの利便性を向上する。 金融教育の提供による能力強化。
	生活リス ク 対 応 (病気・ 事故)	中	コメ 預金	大	息子の 仕送り 副業	中	コメ・ 金預金	<ul style="list-style-type: none"> 医療保険にはいずれのセグメントも加入していない。また、病気などにかからないと健康リスクについては認識されていない。しかし、実際に直面すると出費が非常に大きい。 特に、余裕のない世帯には土地を売るなど、生産にも大きく影響する形で負の影響大。 	<ul style="list-style-type: none"> ニーズに合致した貯蓄商品の提供により、資産を安全に管理し、将来の支出への対応を可能とする。 融資（簡易・低利） マイクロ健康保険（預金、融資の付帯、バンドリングあり）の提供により、リスクへの対応を可能とする。 社会福祉融資・一時金の提供により、出産・冠婚葬祭などの出費を支援する。 金融教育の提供による能力強化。

¹ MFI が貯蓄商品を提供できるようになるためには、規制当局の対応も必要。

As of 25 Dec

	生活投資 ニーズ (教育 等)	中	コメ 預金	中	息子の 仕送り 副業	中	コメ・ 金預金	・子供の将来のための教育資金需要は大きい(生計多角化戦略の一つとも考えられる)	・ニーズに合致した(例:定期預金)貯蓄商品の提供により、将来の支出・教育投資への対応を可能とする。 ・融資(長期、資産形成目的)の提供により、キャッシュフローの平準化、生活向上を支援する。 ・送金サービス、支払いサービスの向上により、親族からの仕送り、各種決済・代金支払いの利便性を向上する。 ・金融教育の提供による能力強化。
生産 主要 作物 (米)	農業資材 (種子・ 肥料・殺 虫剤等) 購入費・ 農業労働 者雇用費 用	大	MADB 融資	大	MADB 、MFI から融 資	中	組合か ら融資	・農家はコメ預金などのタンス預金で農業資材のキャッシュフローに対応。米は古米の方が高いというミャンマーの市場の特徴と相まって、自宅の米蔵のコメ預金の利便性、便益が高く、FSPの預金の比較優位性が現在のところ小さい。 ・農業融資は提供されている。 ・支払いはすべて現金。MFIが返済の回収に来るので不便は感じていない。 ・Wave money など DFS は一部送金サービスを活用しているが、広まっていない。アプリの利用ではなく、エージェント利用。エージェントは近くにある	・支払い、送金、振り込みサービスの提供による代金支払いの利便性を向上する。 ・貯蓄商品の提供により、資産を安全に管理し、将来の支出への対応を可能とする。 ・農業技術・農学的情報の提供による適切な営農の促進。
	農業機械 (レンタ ル)	中	村でレ ンタル	中	村でレ ンタル	なし	—	・耕うん、収穫のための農業機械のレンタル需要はどのセグメントでもあり。	・農業機械等のリース(またはhiring service)、トラックなどの車両リースの提供により、キャッシュフローを支援する。
	貯蔵	なし	自宅の 米蔵	なし	自宅の 米蔵	なし	自宅の 米蔵	・自宅に米蔵を持っているので貯蔵に関して大きな問題は認識されていない。 ・他方、農業専門家からは、貯蔵状況が良くないため、虫食いや健康被害にも通じるカビの問題が指摘されているが、味覚的に古米を好むミャンマー市場で、コメの安全性が非常に重視されている状況ではない。	・安全なコメを買い取るバイヤーとの契約栽培の促進。

As of 25 Dec

								・今後安全なコメに対する需要が増え、需要が価格に反映されると貯蔵改善のための投資が必要となると思料。	
	流通・販売（価格情報、トラックレンタル等）	中	携帯電話・近所で情報収集	大	副業を通じて価格情報収集	大	携帯電話・近所で情報収集	・バイヤーが買い付けに来るのでトラック等車両レンタル需要はない。 ・よりよい販売価格を探るため、情報ニーズあり。今は人づて、口コミが主な手段。	・作物の規格、価格情報サービスの提供。 ・機械リースローン（hire and purchase loan）の提供。 ・農業機械メーカーと FSP による割賦販売、hire and purchase loan の提供。 ・農業機械メーカーによるリースの提供。 ・安全なコメを買い取るバイヤーとの契約栽培の促進。
生産 乾期 対策	農業多角化、副業、非農業含む生計手段多様化等	大	対応できていない	大	対応できていない	中	農機レンタルビジネス（組合からの融資、SNS活用）	・来年の乾期含め、これから乾期にダムの水が供給されない可能性が高く、2期作目のコメの生産ができない、あるいは減るリスク有。 ・そのため、米以外の作物生産をするためには、水対策として井戸やポンプへの投資が必要（200万 Ks 規模）。 ・その他、レンタルビジネス用農業機械の購入、非農業ビジネスの開始・拡充などの資金需要がある。 ・長期的にはどのセグメントも生計手段（農業・非農業）の多角化の必要性を感じている。	・農業保険（天候保険、収穫保険等）の提供により、リスクヘッジを可能とする。 ・生計手段の多角化（農業機械レンタル、非農業ビジネス等）のための投資を可能とする融資の提供。 ・農業多角化のための投資を可能とする融資・貯蓄商品の提供。
通年収支バランス（金融アセット）	+	（とんとん） （融資利用で、若干有利な価格でのコメの販売が可能となる。）	—	— （融資の利用で少し緩和。それでも収支はマイナス。）	+	（融資の利用で非農業収入源が獲得できた。）	融資の利用が収支バランスの改善に寄与。		

2. 園芸プロジェクト対象農家層（カロータウンシップ）

領域	CF関連 ニーズの 種類	農家セグメント		補足情報・コメント	金融サービス貢献可能性と内容
		専業野菜農家 1 （相対的に生産	専業野菜農家 2 （生産・生活のリスク		

		性が高い)		顕在化)			
		ニーズの 大小	現在の 対応	ニーズの 大小	現在の対応		
生活	平準化ニ ーズ	大	銀行預 金、タ ンス預 金	大	村のリボルビ ングファン ド、 組合融資	・非常に家計収支変動が大きい。	・ニーズに合致した (例: 柔軟な引き 出し可能) 貯蓄商品 ² 、小額融資サー ビスの提供により、家計のキャッシュ フローを支援する。 ・金融教育の提供による能力強化。
	生活リス ク 対 応 (病気・ 事故)	中	銀行預 金、タ ンス預 金	大	村のリボルビ ングファン ド、組合融資	・医療保険にはどちらのセグメントも加入して いない。 ・病気などにかかると健康リスクについ ては認識されていない模様。しかし、実際に直面す るケース2のように出費が非常に大きい。	・貯蓄商品や低利・簡便な手続きの緊 急融資や医療保健融資の提供 (預金や 融資の付帯もあり)。 ・マイクロ健康保険の提供。(預金、 融資の付帯、バンドリングあり) ・金融教育の提供による能力強化。
	生活投資 ニ ー ズ (教 育 等)	中	—	中	—	・まだ子供が小さいため、それほど多くの出費は ないが、今後教育資金ニーズが発生すると思料。	・教育目的積立預金の提供。 ・マイクロ学資保険の提供。 ・金融教育の提供による能力強化。
生産 野菜 生産	農業資材 (種子・ 肥料・殺 虫剤等) 購入費・ 農業労働 者雇用費 用	大	銀行預 金 村のリ ボルビ ング・フ ァンド	大	村のリボルビ ング・ファン ド、つけ払い	・融資は小規模で提供されているが、ケース1の ような少し余裕のある世帯はニーズをそれほど 感じていない。 ・返済はすべて現金。MFI を使っている場合は、 MFI スタッフ返済の回収に来るので不便は感じ ていない。 ・ケース2のように農業資材のつけ払いをする と20-25%割高になる。また多くがこうしたつけ 払い (後払いをしている) ・品質がよく収量の高い作物を作るためにはケ ース1のように価格の高い種子購入が必要。 ・価格の高い有機肥料 (牛糞) も必要だが、必ず しも皆十分な投入量をいれられない。 ・土地証書所を持っていない農家も多く、これ が、少し大きな金額の借入れを行う時にはネ ックになる可能性大。 ・すべての資器材の購入は個人ベースで、現金払	・農民の種子や肥料の共同購入促進 とバルク注文に対応したサプライヤ ーの低価格提供促進。 ・互いに系列関係にあるサプライヤ ーと MFI による融資+技術指導のパ ッケージ型新サービス提供の促進。 ・安全な野菜生産をする農家への低 利の貸付。 ・農業資材購入目的に特化したサブ ライヤーから提供する lay away 金融 サービス (例: スクラッチカード等) の提供。 ・安全な野菜を買い付けるディス トリビューターおよびリテーラーとの 契約栽培の促進。 ・E-money 紹介とデジタル教育 (利 点、リスク)。

² MFI が貯蓄商品を提供できるようになるためには、規制当局の対応も必要。

As of 25 Dec

						い。Wave money などはつかったことがない (携帯は所有)。	
	農業機械 (レンタル)	小	村でレンタル	大	村でレンタル	・耕うん等の農業機械のレンタルや購入需要あり。	<ul style="list-style-type: none"> ・ニーズに合致した貯蓄商品・融資商品の提供。 ・農業機械等のリース (または hiring service)、トラックなどの車両リースの提供により、キャッシュフローを支援する。 ・ (農業機械メーカーと FSP による) 機械リースローン (hire and purchase loan) の提供。
	貯蔵	N/A	—	N/A	—	(野菜は集荷雨後すぐに売る)	
	流通・販売 (価格情報、トラックレンタル等)	大	価格の変動に対応できない	大	価格の変動に対応できない村でトラックをレンタル	<ul style="list-style-type: none"> ・ケース 2 のように車両を持っていないところは、ディストリビュータに持ち込む際の車両レンタル需要がある。あるいは購入ニーズあり。 ・販売価格情報、価格変動対策ニーズが大きい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・預金 ・ (農業機械メーカーと FSP による) 機械リースローン (hire and purchase loan) の提供。 ・ 農業機械メーカーによるリースの提供。 ・ 価格情報提供サービス。
生産 乾期対策、 天候被害	乾季対策投資 (農業多角化、副業等)	大	対応できない	大	対応できていない	<ul style="list-style-type: none"> ・両セグメントとも、天水農業のため特に乾期の農業用水へのアクセスに大きな課題を抱えている。深井戸・ポンプの投資ニーズはあるが、300万チャットかかる。また個人対策がいいかどうかは不明 (より大きな政府による灌漑対策がベター?) ・乾期対策は、今のところ小麦や菜種などだが、農業・非農業含め、生計手段の多様化ニーズが健在化すると思われ、資金ニーズがあると思料。 ・また、雨期の時期がずれたり、洪水被害の影響が出たりと作物に大きな影響が出るが、それについても特段対策がとられていない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・農業保険 (天候保険、収穫保険等) の提供により、リスクヘッジを可能とする。 ・生産性向上・価格対策を可能とする投資 (例 深井戸の掘削) を可能とする融資の提供。
通年収支バランス		+	(融資の活用により、重要な野菜の営農に若干余裕ができる。)	—	(融資があっても緩和されない)	<ul style="list-style-type: none"> ・どのセグメントも、雨期前の 4 月に大きな出費 (雨期作付け準備・作業) があり、その時期が一番家計が苦しい。 ・ケース 1 では融資の利用が収支バランスの改善に寄与。・ケース 2 融資があってもマイナス。 	

JICAプロジェクトでの働きかけの領域・オプション・内容						
デマンドサイド (農家：女性・男性)	サプライサイド (FSP+α)					デマンド・ サプライ両者
	個別FSP		③農業資材提供会社 (+ FSP)	④機材会社 (+ FSP)	⑤GAPや安全な野菜を取り扱っているディストリビューター、都市のリテラー+FSP (+α)	
	①既存サービス提供促進	②商品・サービス改善・開発 (顧客中心主義の導入・強化)				
<p>1. 金融教育・金融能力強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・家計簿、家計管理 ・生産活動帳簿付け、経営管理 ・金融教育 (融資、連帯保証のリスク、貯蓄振興) ・デジタルリタラシー・スキル強化 <ul style="list-style-type: none"> ・DFSサービス紹介 (エージェントを介さないDFSアプリ) ・アプリ利用スキル強化と既存アプリの利用促進 (音声家計管理ソフト等) <p>2. 適切な営農の促進、マーケティング能力強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・GAP推進によるインプット投入の適正化とコスト削減 ・価格情報提供 ・契約栽培などマーケティング戦略の情報提供 ・農家の組織化の促進 	<ul style="list-style-type: none"> ・PJの対象地域、裨益対象者のMFIへの紹介とマッチング。 	<ul style="list-style-type: none"> ・預金：多様かつ柔軟な預金サービス ・融資：多様な個人ローン (グループローンの連帯保証との関連で過重債務者問題あり) -農民融資に関するリスクについての保証や対策 (CF・与信) が必要 ・小型機械リースローン (hire and purchase loan) MFIの場合は70万円位まで ・マイクロ保険のバンドリング、付帯サービス。 ・IT導入によるオペレーション効率化・改善とコストダウン (ローンオフィサーへのタブレット付与、顧客データの収集・分析) ・非金融サービスの充実： (金融教育、BDS) 	<ul style="list-style-type: none"> ・資材会社単独：農家の共同購入促進と、共同購入による資材価格割引、より農家にとって利便性のよい支払い方法についての協議・トライアル。 ・他地域の先進事例の共有。(例 アフリカのMy Agroのように少額スクラッチカード販売によるインプット現物積み立てLay away 方式、インプット購入目的のための積立て預金を資材会社系列FSPで行い、時期が来たら、FSPから直接インプット会社に注文し、農民が必要な物を受け取る、等)。 ・ミャンマー国内にもGood Brothers Co., Ltdのような先進事例がある。 ・非金融サービス：農学的アドバイス (例 適切な肥料・農薬散布方法等) の提供。 	<ul style="list-style-type: none"> ・70万円を超える機材については、機材会社からのリース ・または、機材会社とFSPが組んでの割賦販売やHire and purchase loanサービス (Good Brothers Co., Ltd. の事例)。 	<ul style="list-style-type: none"> ・PJで都市向けディストリビューター、リテラーから、必要とされる認証 (GAP) や安全な野菜の規格、最低取引収量、時期等を確認の上、それを農民が生産するために必要な資機材、その調達コスト等を計算の上、FSPまたは別のプレーヤーと農民が必要な金融・非金融サービスを検討・提供促進 ・GAP認証に価値を置くディストリビューター、リテラーが見つければ、GAPは農民の組織化のエントリーポイントとなり、インプットの共同購入による経費削減、ディストリビューター、リテラーとの価格交渉、中長期的に歯最低買取保証等の契約も視野に。 	<ul style="list-style-type: none"> ・農民とVC関係者、FSPのマッチングフェア、プラットフォーム

備考

<ul style="list-style-type: none"> ・サプライ側にどのような働きかけをするにしろ、デマンド側への働きかけは不可欠。 ・リンクレーション：音声家計管理アプリ ・価格情報アプリ：Impact Terra, Green Way, Maha等。 	<ul style="list-style-type: none"> ・各地域複数の中核MFIの支店あり。 ・但し、商品・サービス内容が画一的、硬直的。 ・農民の高利貸し依存を一部緩和できるが、付加価値付けは少ない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・MFIの預金動員許可については現在出にくくなっている。 ・モバイルウォレット活用による預金促進もあるが、インフレ、及び農民のデジタル知識、スキルが課題。 	<ul style="list-style-type: none"> ・連携候補： <ul style="list-style-type: none"> ・Goo Brothers Co., Ltd. (農業VC全体の課題に企業グループ全体で取り組もうとしている)。 ・Awba+Maha MFI、 ・Golden Key Ltd. + Myat Khune Thar MFI、 ・A Bank 顧客資材会社 + A Bank MFI ・金融サービスに加え、農業アドバイスが可能。 ・A Bankは環境、食の安全にも意識があるので、パートナー候補。 	<ul style="list-style-type: none"> ・連携候補： <ul style="list-style-type: none"> ・Goo Brothers Co., Ltd. (農業VC全体の課題に企業グループ全体で取り組もうとしている)。 	<ul style="list-style-type: none"> ・PJコンセプトにマッチ (ハイレベル、安全)。 ・連携候補リテーラー：City Mart、Metro (ドイツ系)、UniVege(サラダパック工場) ・また、ある程度バルクが必要なので、個別農家ではなく、ある地域の農家全部の行動変容をおこすことにつながる。 ・GAP認証取得が、農民の組織化、インプットの協働購入等のエントリーとなる。 ・GAP認証および規格に合致した製品の生産・流通・納品の品質管理・指導についてはリテーラー、投入資材会社、DOAが役割を果たす。 ・鮮度を保つためのコールド・チェーン や関連輸送システムが必要なので、関連プレイヤーの巻き込みも必要 (例 ハーホーのフレスコ)。 	
--	---	--	--	--	---	--

ミャンマー現地調査

面談記録

目次

1.	JICA ミャンマー事務所	3
2.	ONGO（モバイルマネーB2B+B2C サービスプロバイダー）	6
3.	Vision Fund	8
4.	住友商事 スマートインフラ事業部ミャンマー通信事業部	10
5.	MPT モバイルマネー事業部	12
6.	BRAC ミャンマー Country Office	13
7.	A Bank	15
8.	Sathapana Bank	18
9.	信用組合連合会（MJI）	20
10.	BRAC Shwe Bo 中央支店	22
11.	シュエボータウンシップ農業畜産組合	24
12.	Alliance Monwya 支店	26
13.	PACT Shwe Bo Unit 3	28
14.	Thitsar Ooyin MFI	29
15.	Vision Fund Monywa 支店	31
16.	MAHA Microfinance	33
17.	Alliance Mandalay 本店	35
18.	BG Myanmar Microfinance	37
19.	BG Microfinance 顧客インタビュー	39
20.	BG Myanmar Microfinance Aung Ban 支店	40
21.	市場視察記録（5日周期市場@ヘーホー）	42
22.	PACT Heho 支店	45
23.	Golden Key Ltd./ Mega Grow International（農資材会社）	47
24.	Myat Khune Thar MFI Aung Ban 支店	49
25.	MIFIDA（Microfinance Delta International）	51
26.	IFC ミャンマー事務所	53
27.	JICA ミャンマー事務所報告	55
28.	Good Brothers Company Limited（農業資機材販売+MF事業）	58

為替レート (JICA 2019 年 12 月)

MMK1=¥0.073380

貨幣単位

1 lakh (ラック) =100,000

調査同行通訳

JICA 通訳 Myo Cho

コンサルタントチーム アシスタント/通訳 Myat Mon Oo

1. JICA ミャンマー事務所	
日時	2019年12月12日(木) 10:00-11:00
場所	JICA ミャンマー事務所
先方面会者	飯塚企画調査員、宇田所員
当方面会者	研究チーム：田中、望月（記録）

目的：現地調査の調整状況および内容についての確認

1. FGD（フォーカス・グループ・ディスカッション）および個別インタビュー

FGDは、調査チームが、14日(土)昼頃にShwe Boへ到着することを見据え、14:30から実施できるようDOA（農業局）を通じて調整が進められている。詳細は、JICA ミャンマー事務所の通訳を介して、DOA担当者から確認を取る。

個別インタビューは、15日(日)に実施することで調整されている。農家宅へ訪問して行くか、DOA事務所へ来てもらうかについて、FDG実施時に確認する。FGDに招集する農家は、Shwe Bo近郊在住をターゲットにしているため、圃場見学も兼ねて農家宅で実施することは不可能ではない。

Shwe Boにおいては、園芸プロジェクトに付随する活動が開始されており、今回の受益者調査への参加者は、プロジェクトの対象農家である。Mandalay 空港近郊には、ドナー+民間資金により、設備が整った園芸施設がある。JICA プロジェクトでは、それ以外の手付かずの場所を支援対象のターゲットとしている。Kalawにおいては、関連活動は始まっておらず、対象農家も定まっていない。

荒木専門家（農業省に入っている農業政策アドバイザーで、Shwe Boはよく訪問されているため、事情に詳しい）は、15日(日)午後から調査団と合流される。Shwe Bo農家への個別インタビューと金融機関訪問において同行される。Kalawへは行かない。

2. 関連技プロの準備状況

- 水管理案件：ミャンマー政府とほぼ合意しており、今年中にRD締結の見通し。プロジェクト開始は、2020年4～5月を想定。
- 園芸案件：ミャンマー政府と手続き中。年度内にRDが締結できればよい。技プロ開始時期は、早くても2020年6月～7月となる。
- 2案件のPDMを、飯塚さまより研究チームと共有していただく。

3. ヤンゴンにおける活動

IFC との面談の可否、詳細に関しては、確認中。

現地調査の結果報告日を、12月23日（月）15：00からとする。

4. その他

（飯塚様）事務所の観点からすると、本研究のガイドラインの内容に、上記2案件について、プロジェクトの初年度の段階でどのようなことができるかを提言内容に盛り込んで欲しい。園芸案件については、大石職員の調査を通して、金融包摂の支援の輪郭ができており、今回はその内容を深掘りすることが期待される。水管理プロジェクトに関しては、まだ不透明である。

→（田中）具体的な金融機関も挙げて、連携のオプション等のご提案もするというイメージでよろしいか？

→（飯塚様）2案件において、金融の専門家が入るとしても、短期間になるだろう。よって、農業分野の専門家が、金融包摂分野の支援もカバーできるように、その道筋を明示して欲しい。また、農家が必要とする金融サービスを、FSPがどこまで提供できるのか調べて欲しい。既存の金融商品・サービスは、①担保、②返済期間（年に2～3回の収穫で返済するのは難しい立て付け）の点で、農家のニーズと隔たりがある。とりわけ、土地の権利書など担保になるようなものを所有しない農家が、無担保でどこまで融資対象となり得るのか。例えば、ヤンゴンのスーパーと継続的に取引があることを担保代わりの証明として代用する、農業資材の購入履歴（電子マネーを利用したの）を提示する、といったことが、与信審査に適用できるだろうか。農家は家計簿を使用しておらず、キャッシュフローを銀行に示すことは難しい。

→（田中）前回の調査同様に、融資商品を中心に調べるということでもよろしいか？

→（飯塚様）園芸案件の対象地域においては、金融機関も多く、選択肢が多い。水管理の案件は、金融機関、選択肢が少ないため、ヤンゴンでの聞き取りをして欲しい。

→（宇田様）水管理の案件は、対象地が6つのタウンシップにまたがる。タウンシップごとに、農家の収入レベルに開きがあるため、農家のセグメントには留意する必要がある。金融商品・サービス提供の検討においては、農家ターゲット層を幅広にして欲しい。受益者調査においては、1エーカーから5エーカーの農地を利用している平均的な農家に集まってもらっている。コメ栽培農家に関しては、水があり、収穫量がある農家は、収入もあり、投資をしっかりとっているという印象がある。Shwe Bo から離れて、水があまりない地域では、自家消費が多い。

（田中）農家は、読み書きができるか？FGD では、参加型で農業カレンダーを作成してもらうにあたり、本人たちに手書きしてもらう必要がある。

（飯塚）できる。農業以外の別分野のセッションで、同様の手法で問題なかった。

（飯塚様）TV会議で気になった点について、現地の文化的背景を再度共有したい。ミャン

マー人は「備えあれば憂いなし」という概念を持ち合わせていない。備えがなくとも、結構なんとかなる（解決できる）国であるため、貯蓄する必要観念が根付きにくい。また、軍政下では、個人資産を増やしても取り上げられる可能性があることや、紙幣に信頼を寄せていないこと、銀行口座保有率が低く、現金は装飾品にかえて肌身離さず持つのが主流であること、余剰金があれば寺院に寄付することが習慣であることも、金融包摂に影響を与える要素として重要である。こうした背景の下、農家が、未来のための投資（将来展望）についてどこまで考えているのか、知りたい。努力して、良いものを作り、高値で販売し、収入を増やしたいと考える農家が、どれ程を占めているのか知りたい。

（田中）タウンシップレベルで MFI の数が増えている背景には、融資ニーズがあるからと考えてよいか？

→（飯塚様）生活必需品を揃える目的の借り入れであると思われる。仏教の教えが影響してか、返済率は高い。ただし、個人農家に対する貸付額が高額（例えば、50 万円相当の農業投資）になると、金融機関は難色を示すかもしれない。そうなると、グループ融資が一つの選択となるであろうが、農協といった組織もなく、グループは、メンバーがお互いに監視し合うものという概念を持つミャンマー人が多い中、グループ形成は難しい。

→（田中）USAID が実施したような VCF のスキームを持ち込めればよいか？

→（飯塚様）融資もそうであるし、栽培・出荷・値段交渉といった活動についてもグループ単位でできるのが望ましい。金融サービスへのアクセスにおいてグループ化が成功すれば、他の活動においても、グループ化が進むのではないかと考えている。

→（田中）ミャンマーでは、Global Gap が進んでいる印象を受けた。研修や認証取得にかかる費用の削減という観点から、農家の組織化を促進することは可能か？

→（飯塚様）普及しているのは Global Gap ではなく、ミャンマー GAP（Global GAP、ASEAN GAP の下位レベル）である。農業資材の投入内容および時期を記録する程度に留まる。

（飯塚様）今回の調査において、ジェンダーの視点はどれ程入るのか？

→（田中）家計管理実施者が誰であるか、土地などの資産名義、農業において VC 活動の役割分担といった点を含めている。

→（飯塚様）他国と比較すると、ミャンマーにおける男女格差は少ない。よって、ガイドラインの作成にあたり、ミャンマーの事例をもって提言してしまうと、汎用性に欠けてしまう恐れがある。他地域の特性についても、考慮する必要があるだろう。

以上。

2. ONGO（モバイルマネーB2B+B2C サービスプロバイダー） https://ongo.com.mm	
日時	2019年12月12日（木）11:50-13:00
場所	Ongo 社
先方面会者	Mr. Sagar, Country Head of Sales
当方面会者	田中、黒柳コンサルタントチームアドバイザー、望月（記録）

目的：金融サービス提供アセスメント

結果：決済プラットフォームとしてユニークなビジネスモデルを提供。Ongo は融資を提供する金融機関ではないため、協力可能性を検討する対象は Ongo の顧客である金融機関となる。

1. Ongo 社について

VISA や MASTER カードのような決済プラットフォームとなることをミッションとしている。ミャンマー国内で Mobile Banking License (MBL)¹認可を受けている唯一の企業であり、2016 年から B2B・B2C サービスを提供している。現在の営業範囲は、国内 73 都市 (towns and cities)、人口の 75%が居住する地域をカバーしている。

B2B サービス 現在、150 社強と提携している。MFIをはじめ、通信、FMCG、小売、食料飲料会社など、幅広い顧客を有する。零細事業者（3万～5万人）とベンダー間の支払決済サービス、企業の従業員給料支払いサービス、E-commerce のオンライン決済サービス等を提供している。

B2C サービス オンラインで電子マネーを売買し、近辺の ONGO 営業所でキャッシュ・インまたはキャッシュ・アウトができる「電子財布」、請求書の電子支払、国内送金サービス等を提供している。

2. 他の MNO に対する ONGO の比較優位性

- Mobile Financial Service License を持つ事業者のサービス（1日に1つのIDにつき取引できる上限額が300ドル）よりも、フレキシブルで利便性、費用効率性の高いサービスを提供できる。
- 多くの MNO は、コミッションベースであるのに対し、ONGO は、1営業所につき2名のフルタイムのエージェントを配置し、インバウンド取引にアattendする係と、顧客を訪問して、ディスバースメントとコレクションをする係に分けている。エージェントに

¹ 1利用者が1日あたりに利用する決済額および決済回数に制約をかけずにサービスを提供できる。

は、オープン・ウォレットが供与されているため、コミッションベースのエージェントのモデルで生じがちな、Wallet の残高減による換金性の問題を解決。

- デジタル化された顧客情報、請求書、取引履歴などが蓄積され、ONGO のダッシュボード上で管理することができる。ONGO の Integrated banking system は、MFI が利用するコア・バンキング・システムへインポートすることができる。
- 顧客のキャッシュ・ハンドリングの手間とリスクを削減した。MFI パートナーにおいては、35-56%の効率化に成功している。ローンオフィサーが、より多くの時間を顧客へのアウトリーチへ費やすことができるようになっている。
- サービス利用に伴うリワード・プログラム用のプラットフォームを提供している。デジタル・マーケティング・ツールとして活用できる。

3. JICA プロジェクトとの連携の可能性

国内のトップ 20 の MFI の半数が、融資の支払いと、返済受取に ONGO を利用している。既存の MFI パートナーを通じて、プロジェクトの裨益者へアウトリーチすることが可能であると思われる。とりわけ、BRAC、Advance、Alliance、MKT（マンダレー地域でベスト）といった MFI は、女性および農家のエンパワメントに貢献していることから、金融包摂パートナーとして、有望視できると推薦された。

4. その他

- Sagar 氏の前職は、タイの True Money 社勤務。BRAC のコンタクトを紹介していただいた。

以上

3. Vision Fund http://www.visionfundmyanmar.org	
日時	2019年12月12日(木) 14:00-
場所	Vision Fund
先方面会者	Mr. Rommel Caringal, CEO, Ms. Thandar Kyi, Senior Operations Manager
当方面会者	研究チーム：田中、黒柳アドバイザー、望月(記録)

目的：金融サービス提供状況に関するアセスメント

結果：村落部および農業分野においてサービス展開がすすんでおり、JICA 技プロとの親和性も高いと考えられる。プロジェクト受益者による金融サービスニーズが見えてきた時点で、改めてコンタクトする。

1. Vision Fund について

- 概要：国際 NGO World Vision を母体とする、国内トップクラス規模の FSP。ドナー提供のグラントを原資とし、それにレバレッジをかけて、金融機関から資金調達をしている。
- 顧客：World Vision の裨益者の 62%が、Vision Fund を利用している。これは、Vision Fund の顧客の約 30%にあたる。
- ポートフォリオ：60 million USD、デフォルト率 0.2%
- 営業地域：
 - 営業の 62%を村落部が占める。現在、62 のタウンシップに支店が設置されている。
- サービス：
 - グループ融資 農業分野への貸付増加が顕著であり、ポートフォリオに占める農業貸付は 5 年前の 11%から 50%以上に成長している。World Vision が、住民グループの形成・強化を支援し、ソーシャル・キャピタルの基盤が整ったところで、Vision Fund による融資対象とする。
 - World Vision との連携により VCF を提供。Lincoln University が入って金融包摂の効果の実証研究を実施しているケースもある。
 - 農業融資については、作物の栽培スケジュールにあわせて返済スケジュールを調整するなどの配慮を行っている。
 - 金融教育 ローンオフィサーが通常業務の一環として実施している'embedded model'。4 つの研修モジュール(家計管理 (budgeting)、預貯金 (saving)、キャッシュフロー管理 (cash flow)、マイクロ保険 (microinsurance)) があり、各モジュールは、10-15 分でカバーできる。顧客が正しく理解できたか、簡易テストを行って確認したり、chat box を通じて質問に答えられたりできるようにしている。融資額が比較的大きな場合には、コーチングも提供している。

- デジタル モバイル決済方法の導入について検討中。
 - 現状まだ預金ライセンスは取得できていない。近々にライセンスが取得できる見込みである。
 - Vision Fund はカンボジアでマイクロ保険の実績（6万の保険を販売した実績）があり、今後マイクロ保険にも乗り出したいと考えている。
- ビジネス上の課題：マイクロファイナンス事業に関連するミャンマー政府の規制。内容の詳細に不備のある規制が制定されることがまあり、その不備な点を修復するために新たな規制が策定され、新たな問題点が生じる、といったようなことがある。

2. JICA 技プロとの連携について

技プロの対象地域においても活動しており、Shwe Bo および Sagain に支店がある。オーストラリア、イギリス、ニュージーランド政府、LIFT (Livelihoods and Food Security Fund)ほかドナーから資金援助を受けている。JICA 技プロとの連携を検討するにあたり、プロジェクト対象地域においてどれ程の金融サービスニーズがあるか（人数）を知る必要がある。

3. その他

債務者の 80%以上が女性である。保健センターの開設事業など、母子ヘルスケア分野における支援にも力を入れている。

以上

4. 住友商事 スマートインフラ事業部ミャンマー通信事業部	
日時	2019年12月3日(木) 15:00-16:00
場所	住友商事本社(東京)
先方面会者	チーム長 葛谷 拓史、部長付 国際公認投資アナリスト 志津 由彦 主任 森下 絵梨香、 データサイエンス事業チーム 山内 唯香
当方面会者	菅原専門員、田中(記録)

目的：金融サービス提供状況に関するアセスメント

結果：MPT マネーおよび MFI (I-CASH) 共に 2019 年にライセンスを取得したばかりの新しいサービスではあるものの、農家の生活向け金融サービスも視野に入れているとのことで、今後プロジェクトとの協力可能性を検討する価値がある。

1. MPT マネーについて

住友商事は、KDDI との合併による現地法人 KSGM (KDDI Summit Global Myanmar, Co., Ltd. を設立し、国営ミャンマー郵電公社 (MPT, Myanmar Posts and Telecommunications)、2014 年、共同で通信事業を開始する契約を締結した。

上記共同事業は 2019 年 8 月にモバイルマネー・ライセンス(全国のタウンシップ)を取得、MPT マネーのサービス提供を開始した。現状、ソフト・ローンチの段階であり、2020 年から本格的に始動する予定。提供しているサービスは、送金、エアタイムのトップアップのみである。当面マス・マーケットを対象としており、お財布携帯サービスは都市部顧客を当初のターゲットとするが、サービス全体としての顧客層の絞り込みは行っていない。エージェントは民間のディストリビュータのネットワークを活用している。

今後、決済などのサービスも行っていきたい、地方部では農家の金融ニーズにも対応していきたいと考えている。融資は、中銀に届出を行えば提供可能である。

ミャンマーの MNO は、Mobile Financial Service License (ミャンマー中央銀行が発行するライセンス) に基づき、貯蓄商品は提供できない。ただし銀行と組んで預金サービスを提供しているケースはある。(注：銀行系のモバイルマネー・サービスは、Mobile Banking Service License に基づくものである可能性あり。その場合、預金を取ることもできる?)

課題は、顧客の IT リテラシーであると考えている。競合相手は 3 社程度と考えている。ヤンゴンについては、Wave Money, KBZ, Ongo。

2. MFI について

住友商事は、上記 KSGM 事業とは別に、2019 年、単独で MFI (名称 I-CASH) を立ち上げ

た。上記 MPT マネーとの関係で、ゆくゆくはデジタルで、融資申請、審査、提供、返済が可能となるアプリカ型の融資サービスを提供したいと考えてはいるが、そこへの道筋の一つとして MFI としてのライセンスをまず取得。MFI 業務を通じ、融資の返済を顧客がモバイルマネーを使って行うことを促進し、上の業務との連携を図っていきたいと考えている。現状では、まだ Naypitaw の 2 つのタウンシップでライセンス（FRD 発行）を取得したばかりの段階であり、サービス提供は開始していない。I-CASH の設置は、未だ正式に对外発表も行っていない。（Naypitaw でライセンスを取得したのは、ライセンスが取りやすい地域であったから、という理由であり、特に地域的な優先順位に基づいたものではない。）

住友商事は、インドネシアで自動車ローンなどを提供してきた経験があり、将来的にはこのような商品の提供を行っていきたいと考えている。地方部では農家の金融ニーズにも対応していきたいと考えており、JICA の農業案件に金融包摂側面がはいるなら、そこには関心あり。

農村部へのサービス展開の課題は、ミャンマーではグループ融資が主流である点、農家のキャッシュフローと融資の返済スケジュールの折り合いをつける必要がある点、などである。

3. その他

事業が開始して間もないことから、本社で入手できる情報がほぼ最新の情報である。このため、ヤンゴン現地法人訪問は行わないこととした²。

以上。

² その後、すでに現地法人とのアポイントが並行で入っていたことが判明、現地アドバイザーより、企業間の関係もあり、できればキャンセルは避けたいとの申し出があったため、現地法人も訪問することとした。

5. MPT モバイルマネー事業部	
日時	2019年12月12日(木) 16:00-17:00
場所	MPT 会議室
先方面会者	香川 陽介 チームマネージャー
当方面会者	田中(記録)、望月、黒柳コンサルタントチームアドバイザー

目的：金融サービス提供状況に関するアセスメント（上記12月5日の東京での面談結果の直近の状況のフォローアップ）

結果：MPT マネーは1月末を目途としたコマースナル・ローンチに向けた準備に邁進しており、なかなか他の事項（例えばJICAプロジェクトとの協力可能性など）を検討する余裕はない、という感触を得た。

1. 直近の動き

10月1日にライセンス（Mobile Finance Service License）が取得でき、2020年1月中にコマースナル・ローンチをする予定だが、セールスの人員が保険会社に取りられて辞職しており、なかなか思うように物事が進んでいないのが実情である。2019年8月にトップが交代し、その影響で比較的重要なビジネス戦略の変更があった。その一つとしてコマースナル・ローンチに向けたエージェント数がある。当初1万店舗を目途としていたのを、8月になって一気にその倍の2万店舗をアレンジしなければならなくなった。この数については現状19000店舗まで来ているため、コマースナル・ローンチには間に合う予定である。しかし各エージェントがきちんとその機能を果たすように指導するのは極めて大変な作業である。特に各エージェントが一定のキャッシュおよびE money 残高を保持するのを確保するのが大変。これらの指導は各地域の大手ディストリビュータ（「スーパー・エージェント」と呼んでいる）を通じて行っている。

2. 今後の戦略

ミャンマーでのモバイルマネーの用途のほとんど（95%）は送金・送金の受け取りが目的であるが、MPT マネーは「お財布携帯」機能でWave money などと将来的に差別化を図る戦略である。しかし、このためにはまず送金市場で信頼をつかんでからお財布携帯のマーケティングに移行していきたい（公共料金支払い、電気代、年金受取など）。Wave money のシェアに食い込むために、MPT マネーの取引に使うSIMについて自社SIMへの限定はやめる予定をしている。モバイルマネーのマーケットシェア獲得のためには、「信頼と利便性」がキーワードであると思料。手数料はWave money が最も高いが、同社の信用力が高いために現在の高いシェアがあると言える。

6. BRAC ミャンマー Country Office	
日時	2019年12月13日（金）15:00-16:00
場所	BRAC ミャンマー事務所
先方面会者	Md.Sazaduzzaman Sazad, GM Microfinance Md. Ehsanul Islam, Program Manager Ms. Zin Mar Hnin, Business Development Manager 農業分野担当者1名
当方面会者	田中（記録）、望月

目的：金融サービス提供状況に関するアセスメント

結果：BRACは農業金融が注力分野であり、Shwe Boにはすでに支店がある。小規模農家層を主要顧客層としており、顧客の生活・生計向上に向けた取り組みを組織の活動の主眼としており、先方はJICAとの協力に関心を示していることから、協力可能性は十分にある。

1. BRACのミャンマーでの活動全般について

BRACは2014年に国際NGOとしてミャンマーに進出、MFIは別途ミャンマー政府の規制に基づき民間企業として企業登録した。BRACとして目指すのは裨益対象世帯の生活・生計向上、栄養状態の改善、女性のエンパワメント。MFIは現在全国で75支店を通して12万人の顧客を対象とした展開を行っており、地域的にはサガイン（7支店、Shwe Bo支店を含む）、マンダレー、シャン（Taunggyi地域）でのオペレーションを含む。MFIのスタッフは850名、その95%が女性である。理由は、顧客のほとんどが女性であることである。農村地域での女性雇用の促進のため、支店に従業員が寝泊まりできるような施設も設けている。BRACは、その活動モデルとして、技術協力を行うNGO部門と、MFIの金融部門が相互補完的に活動することによって、裨益者層の生活・生計改善を実現できると考えている。このことから、事業活動の展開において（現在世界12か国で事業展開）、NGO部門とMFI部門の双方が協力するモデルを実践している。

2. 現状のコア・ビジネス

現状では零細企業（平均融資額700-800USD）、小規模企業（平均融資額2000USD）に対する融資供与がMFI事業の核である。これらはすべて個人融資であり、担保は取らず、Personal guaranteeをベースとして供与している。融資の供与に際しては、通常土地所有書類の写しの提供を求めている。BRACの認識としては、グループ融資はミャンマーの文化土壌にそれほど適合しないと考えているためそれほど行っていない。現在供与しているグループ融資はすべて女性グループ向けの少額融資である。他方、金融教育、ビジネス管理研修等の非金融サービスはコミュニティのグループを対象としてMFI事業の一環として実施している。

現状預金ライセンスは未取得であるが、すでに承認プロセスは相当程度の段階まで来ており、2020年初頭には取得見込みである。

3. 農業金融、農村部での MFI 事業について

現状では、農業融資は Bago 管区の 2 支店規模で試行的に実施している状況である（これは世銀の調査プロジェクトの一環として実施中）。今後 Sagain 管区を含めた地域で拡大展開していく予定である。MFI 事業は 35 支店が農村地域で事業展開を行っていることから、農業金融は今後の事業分野として重視している。現状では、小規模農家向け、主として投入財購入のためのキャッシュフロー支援を目的とした 700-800USD 規模の作物サイクル融資が主体である。しかし、今後農業分野の金融に注力していきたいことから、アグリビジネス向け小規模設備投資目的の融資も検討できると思料。

4. JICA との協力について

JICA とはバングラデシュにおいて多方面の協力を行ってきており、Shwe Bo 地域における協力可能性を是非前向きに検討したい。対象となる地域と人口規模、必要とされる融資額の規模感を知る必要がある。また、JICA からどのような支援が得られるのか知りたい（融資資金に対する支援、Shwe Bo 地区の支店の営業コストに対する支援、特に支店の人的コストに対する支援を期待する。）

以上。

7. A Bank	
日時	2019年12月13日（金）10:00-11:30
場所	A Bank
先方面会者	Mr. Dino Ku, Executive Director Mr. Saw Hunter Win Ye, Head of Department SME Banking（農業含む）
当方面会者	JICA 菅原専門員、大石職員 田中、黒柳コンサルタントチームアドバイザー、望月（記録）

目的：金融サービス提供状況に関するアセスメント

結果：野菜を含め、多様な農産品 VC に対する金融サービスと非金融サービスをバンドルした商品の提供に意欲的である。SHEP の市場志向型農業の促進とも整合性が高い金融サービスを提供できるパートナー候補として、今後プロジェクトとの協力可能性を検討する価値がある。

1. A Bank について

- 国内 16 支店
- 郵便局のスペースを間借りしたミニランチの開設を進めている。2 年間で全国 400 カ所設置の予定。送金、預金、引き出しサービスを提供する。将来的には、融資も検討する。

2. 農業分野の事業について

金融サービス：農業 VC

- マグイにおいては、ICCO、DANAFacility³、地方自治体との連携を通じて、1 万人以上のゴマ農家にアウトリーチし、地域農家組織（Regional farmers organization）による保証付きで、100 万ドル融資した。（債務者は 250 ドルの売上を上げるとの試算）4 つの District から 5 エーカー以下の農地で栽培する 3650 農家を支援している。
- ミャンマーの商社（ミミヤタウイン社）による農家との契約栽培に対し、contract-based financing を開始した。ミミヤタウイン社は、総融資額の 10%を共同融資する。出荷品は、日本、中国、国内の商社が参加する競りで販売する⁴。
- 農家に対するサービスは、天候保険や収穫保険といった商品とバンドルすることを考えていく。現在は、生命マイクロ保険の提供を計画しており、生命保険会社大手 3 者（第一生命、Prudential、AIG）と協議中である。
- マグイでは、エージェント・バンキングを活用して（AYA 銀行）、村レベルのグループ

³ <http://www.danafacility.com>

⁴ ミミヤタウイン社は、商社から 2%のコミッション・フィーを受け取る。

口座の開設を進めた。融資は、総数 3650 農家と個別の契約であるが、グループ口座の利用を条件とする。農業資材購入目的とした融資であり、農家が利用する 3 つの資材会社のうち 2 社は A-Bank の顧客であることから、2 者間で合意書を結び、農家が 20% 程度低い割引価格で資材を購入できるようアレンジしている。このサービス提供は、初回であり返済時期はまだ先のため（5 か月）効果はわからない。

- シャン県のトマト農家に対してミャンマーGAP の取得を奨励している。化学肥料の利用が、飲料水の汚染となり、人への健康被害が懸念されている中、GAP を取得する農家に対しては、低金利融資を提供することも検討する。
- 将来的には、MPT ウォレットを利用した、モバイルマネーサービスの提供を検討する。

非金融サービス：現在、金融教育は行っていない。2020 年を目途に、各村長へタブレットを供与し、農産品取引のプラットフォームとして利用することを促進する予定。農家が農業収入を増やすには、市場の把握、品質改善のための栽培技術、輸送コールドチェーンの導入等を検討する必要がある。上記のプラットフォームは、農家の営農マインドを高めて、取引を増加していくのに貢献すると思料。

3. JICA 事業との協力のあり方について

JICA プロジェクト対象地域では、ザガインとマンダレーに支店がある。2020 年 2 月には、シャン県アンバンに新たな支店を設ける。アンバンは、野菜栽培の主要地帯であり、A-Bank は、農作物（アボカド、マンゴ、生姜、コーヒー、チリ）の VC に対する融資を実施してきた。ニーズが継続してあるため、支店を置くことに至った。

MFI の融資は、上限額が 10 million MMK に定められており、月利は約 2.7% である。個人農家レベルであれば、手軽に（？）使えるかもしれない。それに対し、A-Bank は、比較的 low cost（月利約 1.3%）で、農業規模と栽培作物に合わせた融資額を提供できる（例えば、ゴマ農家のケースでは、1 エーカーあたりの融資額が 7 万 kt）。こうした点において、A-Bank は農家向け融資提供者として優位性があると考えるが、同銀行が農業セクターへ事業参入してからまだ日が浅く、既存の MFI 市場に混乱をきたすのは避けたい。

（JICA との協力には関心がある）

4. その他

- JICA のプロジェクト対象地域において、他のドナーや民間事業者の活動状況を確認し、類似した介入を行わないよう留意されたい。マグイにおいては、2 つの NGO が並行して農家組織を形成し、競合が生じている。農家の組織化については、VC アクターとの連携が肝要となる。VC アクターが絡むことにより、Ware house financing や、Peer-to-Peer financing の可能性が高まる。例えば、City Mart などは、国内産で減農薬栽培の野菜の取扱いに注力し始めている。こうした、市場のニーズを汲み取っていくことが、農家の

販路強化や VC financing の実現につながる。

- コメ農家の支援においては、日本米を栽培・販売している会社があるので、情報を入手することを勧める。
- GIZ と連携を検討中。場所は、ヘーホー。倉庫や輸送コンテナの設備を備えた農業ハブの設置を目指し、出資に関心を持つ VC アクターおよび投資家を探している。（黒柳さん情報：Borderless Link 社による流通網強化と関連）
- ADB と協力を検討中。ADB の融資を使って A-Bank が輸出農家（農協）向けに低金利融資を提供する案。
- MADB は、150 万の農家を顧客として有するが、サービス内容には制約が多い（預金できない、1 エーカーあたりの融資額が 100 ドル程度と低額であるなど）。

以上。

8. Sathapana Bank https://www.sathapana.com.mm	
日時	2019年12月13日(金) 13:00-14:00
場所	Sathapana Bank
先方面会者	Mr. Seang Serey, CEO, 大久保氏(新任)、Mr. Masahito Kurosaki, Risk & Compliance Unit Manager
当方面会者	JICA 菅原専門員、大石職員 研究チーム 田中、黒柳アドバイザー、望月(記録)、Linkulusion 早川氏

目的：金融サービス提供状況に関するアセスメント

結果：カンボジアで実証されたビジネスモデルと、デジタルツールを取り入れながら、村落部農家クライアントの増加に成功している。他国の技プロと連携して農家に対する金融サービスを提供している経験も有しており、その経過を観察しつつ、今後プロジェクトとの協力可能性を検討する価値がある。

1. Sathapana 銀行について

- 営業地域と支店
 - 123 のタウンシップ、8000 村をカバー
 - JICA プロジェクトの対象地域では、Kalaw, Shwe Bo, Sagain に支店を持つ。
 - 現在ミャンマー第 2 位の MFI。
- 金融サービス（ポートフォリオ総額 120billion）
 - 3 つの融資商品を提供している。
 - ◇ 農業融資（34%）、小規模商業向け融資（62%）、消費財融資（2%）
 - ◇ 利息は一律 28%（法律上許容範囲の上限）
 - ◇ 融資額は、グループ融資スキームでは一人当たり 35 万 MMK、個人融資では最高額 250 万 MMK。
 - 預金は compulsory saving のみ
- 非金融サービス
 - マーケティング担当による自治体リーダー向け金融教育。銀行のサービスを正しく理解し、融資は返済しなくてもよいと誤認されないようにする狙いを持つ。
 - ローンオフィサーによる顧客向け金融教育。預貯金の重要性についての意識づけ、生計向上を支援するための、融資資金の利用計画、販売計画、家計簿管理・支出計画などの作成を支援する。
- その他サービス：既存顧客向けの「社会福祉基金」として、債務者が死亡した場合には、返済残高を帳消しにする。

- 顧客層
 - 30万人の顧客を有し、その78%は女性。女性が利用するサービスは、主に、小規模商業向け融資および消費財融資である。女性は、在宅時間が長いため、ローン申し込み～審査～返済の全工程に対応しやすい。世帯の家計管理・支出にかかる決定も女性に力がある。
 - 顧客世帯のほとんどが農家である。
- ビジネス上の課題 シャン県には少数民族が多い。異なる言語を使う地域では、顧客とのコミュニケーションを取るのが難しい。

2. 農業分野の事業について

- 農業融資の審査においては、①居住地（営業地域に居住しているか）、②返済能力、③返済履歴、行動様式を確認する。担保を取らない代わりに、保証人の明示を求める。返済スケジュールは、月々に元本の一部返済＋利息を支払うパターンと、利息のみ支払い最後の返済時に元本をまとめて返済できるパターンを用意している。
- シャン県においては、オランダの Impact Terra 社⁵と MOU を締結し、A Unique Opportunity to engage with a large pool of smallholder maize farmers in Shan State プロジェクトに協力している。同プロジェクトは、メイズ栽培農家に対する3年間の技術協力にデジタルツールを活用している。これまで、200人以上の裨益者を紹介され、その半数ほどに対して農業資材用の融資（5～6か月）
- を提供している。Impact Terra は、与信アプリのほか、農家がメイズ市場の情報にアクセスできるアプリも開発している。メッセージ機能が備わっている携帯電話であれば利用が可能な簡易設計になっている。Sathapana 銀行としては、社会的観点から他地域のオペレーションにおいてもこうしたツールの活用を検討していきたい。
- グループ融資の人数は2名～8名を必要とするが、申請者自身がパートナーや人数を決定する仕組みである。

3. JICA プロジェクトとの連携について

今後の経営ビジョンには、地理的カバーの拡大、ポートフォリオ成長、金融商品・サービスの多様化を掲げている。新たに提供するサービスとして、モバイル決済サービスおよび預金⁶も検討している。JICA プロジェクトとの連携は、こうした方針とも合致する。しかし、連携について具体的に検討するためには、プロジェクトの裨益世帯数等の情報を入手し、内部でプロジェクトを検討する必要がある。以上。

⁵ Impact Terra 社は、農家が、携帯アプリおよびデジタル・サービス・プラットフォームを利用して、市場の情報へのアクセス改善と金融包摂を支援している。

⁶ 公務員向け融資、スラム街住人向けサービスなども検討。

9. 信用組合連合会 (MJI)	
日時	2019年12月14日(金) 15:00-16:00
場所	MJI Yangon Office
先方面会者	Ms. Yuko Kato CEO、Ms. Matsuda COO
当方面会者	JICA 菅原専門員(記録)、大石職員

当方より、調査団訪問の背景を説明し、意見交換を行った。要旨は以下の通り。

同社は2013年創業、2015年からライセンスを得てオペレーションを開始。ヤンゴンとバゴーに7つの支店を持っていたが、2018年にヤンゴン支店を縮小し、ラカイン州、Magway Region 支店を其々2つオープンし、2019年12月現在全国10店舗、顧客数13,500人、融資残高45億MMK。

プロジェクト候補地のシャン州でも2020年1月にマーケット調査予定。2020年3月半ばには支店開設の申請を行い、5月には新しく支店開設予定。これは、日本で就労する技能実習生に向けた融資の展開をシャン州で行うためである。日本語学校への入学・就学に必要な資金をMJIが融資し、実習生の実家から回収する(実習生が仕送りをする前提)。

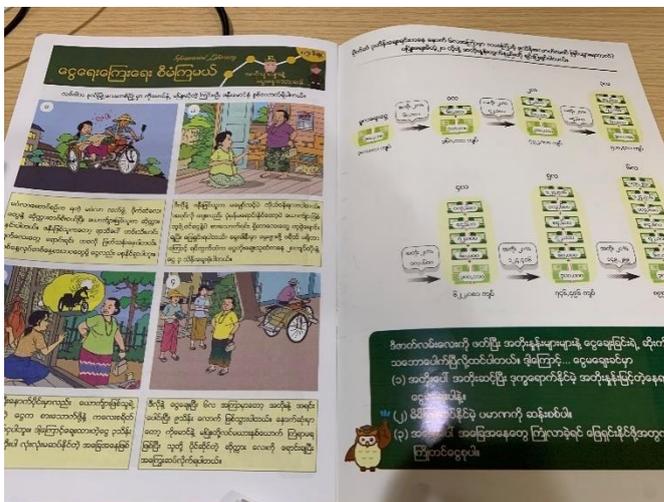
グループ融資、個人融資、教育融資、消費融資、雇用者融資を提供。雇用者融資は公務員の消費向け融資。雇用者融資以外は全て顧客は女性。MJIは生産領域の改善が家計の改善、子供への投資につながることを重要と考えており、組織の方針として女性を顧客対象としている(雇用者融資は例外)。融資金額は初回はグループ融資形態であり、15,000円~20,000円/人の範囲で、返済により次回から増額可。利率は28%/年。融資期間は多くが1年。毎週ミーティングで融資回収。顧客によっては毎週の会合に出られない人もいるため来年より2週に1度のミーティング参加・支払いのオプションも設ける。与信審査はリンクルーションのシステムを活用して顧客情報を整備。預金ライセンスを現在申請中であり、今は強制預金のみ。融資額の4%をデイスバースの際に貯蓄。支払いが終われば返却。強制貯蓄に付く金利は年利14%。

モバイルの活用は避けられない潮流と捉えており、今後検討していく。ただし、MJIの良さは顧客との毎週のミーティングを通じた信頼関係の構築や金融教育の提供であり、モバイルの活用により顧客との接点が希薄になるため、どのように顧客価値を今後出していくか要検討である。また、モバイルの導入によりより簡易に融資が借りれるようになる一方多重債務にも陥りやすくなる点を懸念しており、金融教育の拡充が重要だと考えている。MJIはリンクルーション社と共同でMFI顧客向け情報誌「Mango」を発刊しており、雑誌の中でも金融リテラシー強化に役立つ情報を発信している(以下写真参照)。

当方より、JICA プロジェクトとの連携案としてはプロジェクトで対象とする農家に対する預金や融資といったサービスの提供面での連携や MJJ により農家へ金融教育を提供⇒サービスの利用等の流れを作る等の可能性がある点を説明。MJJ にとっては、JICA のプロジェクトを使って新しいセグメントや商品をローリスクで試してみることもできるため、今後も情報交換を依頼。

MJJ より、JICA プロジェクトのパートナーFSP としての選定基準は如何に、との質問には、プロジェクト対象地域での運営、プロジェクトのフェーズや他アクターとの調整に対応頂ける柔軟な協力体制、といった点を挙げた。

写真：Mango 金融教育ページ



以上。

10. BRAC Shwe Bo 中央支店	
日時	2019年12月16日(月) 9:55-10:15
場所	BRAC Shwe Bo 中央支店
先方面会者	Ms Nang Thain Mway Law, Branch Manager Microfinance Mr. Khant Kyaw Aung, Area Manager Microfinance
当方面会者	田中、望月(記録)

目的：金融サービス提供状況に関するアセスメント

結果：シェパー地域内にて3つの支店が営業していることから、村落部におけるアウトリーチもそれなりにあると思われる。MF事業について、JICAプロジェクト裨益者とフィットするかどうかを検討するには、さらなるヒアリングが必要。

1. Shwe Bo における Maha について

- 営業所：中央支店を含めた3つの支店
- 営業開始年：2018年
- 主な事業：①Aquaculture Project、②Microfinance Project
- 顧客：2000人強（一村につき20~25名を対象とし、その中で、グループローンのグループを形成する）
- ローンオフィサー数：9名

2. 金融サービス（上記②MF事業の基礎情報）

3つの融資商品を提供している。金利はいずれも28%p.a.。

① グループローン（グループ、女性）

- ◇ 5名（連帯責任）
- ◇ 1.5lakh ~ 20 lakh
- ◇ 各週返済

② 零細事業ローン（個人、女性）

- ◇ 1年以上の事業運営経験者
- ◇ 事業登録書／ライセンス有する（business document or business license）
- ◇ 5 lakh ~ 30 lakh
- ◇ 各月返済

③ 小規模事業ローン（個人、男女）

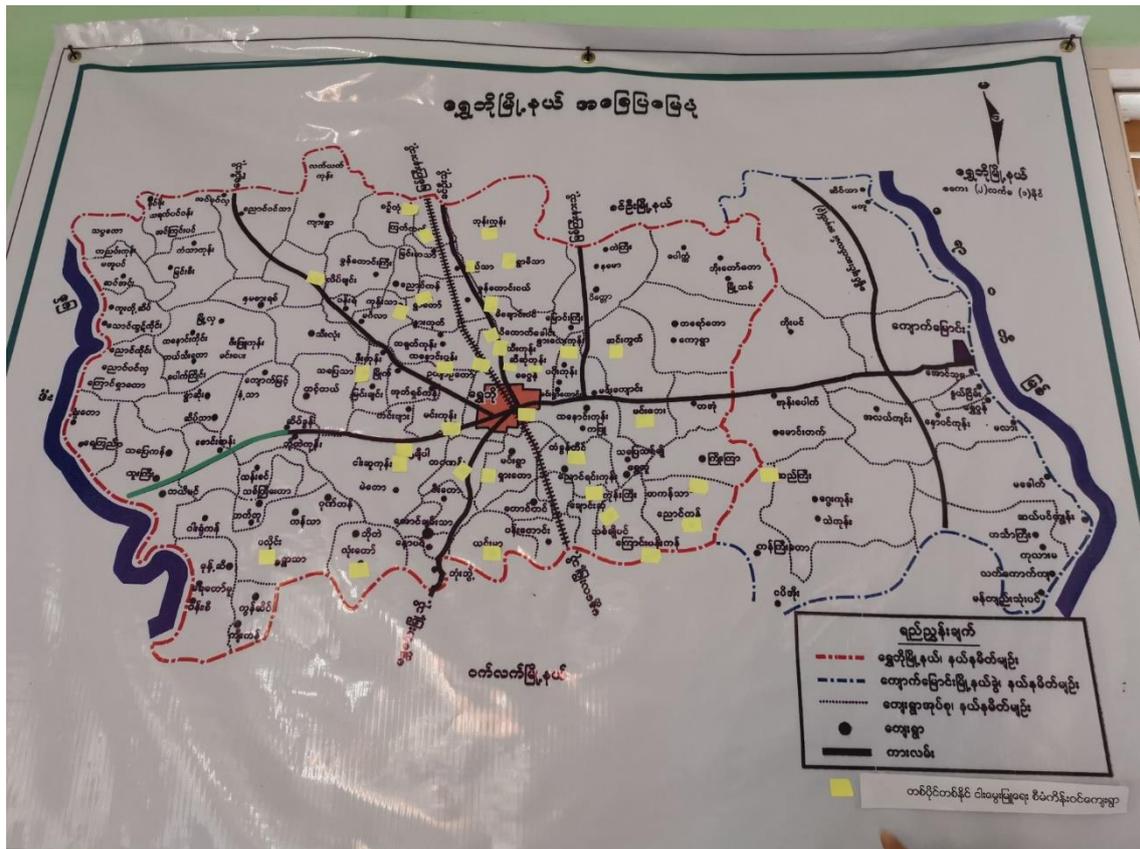
- ◇ 3年以上の事業運営経験者
- ◇ 事業登録書／ライセンス有する（business document or business license）
- ◇ 50 lakh ~ 100 lakh

事業者には、食料品店、精米販売店などを含む。

(VCアクターを対象として考えた場合、ビジネスライセンスを有することを融資条件としているのは、多少ハードルが高いかもしれないが、長期的には望ましいかもしれない。)

(次のアポへ向かう時間確保のために切り上げ)

以上。



(黄色のハイライト部分にて、Aquaculture Project 実施)

11. シュエポータウンシップ農業畜産組合	
日時	2019年12月16日(月) 10:30-11:40
場所	農業畜産組合事務所
先方面会者	シュエポータウンシップ農業畜産組合事務局員 Mr. Aung Naing Htwan
当方面会者	JICA 本部 ジェンダー貧困削減推進室 菅原専門員、大石職員 農業政策アドバイザー 荒木康紀専門家 研究チーム 田中(記録)、望月

目的：金融サービス提供状況に関するアセスメント

結果：金融機関ではないが、農業畜産組合が融資を行っており、相当程度の数の組合員に対する融資を行っている。プロジェクトとの協力可能性についてはあまり有望とは思われないが、融資の管理・返済方法などについては効率化の余地があるものと思われた。

1. シュエポータウンシップ農業畜産組合の金融（融資）について

ミャンマーにおける農業畜産組合の金融サービスは2015年に中国輸出入銀行が当初100百万USD、その後300百万USD、計400百万USDのソフトローン（月利0.38%）を組合に供与したことから開始された。同ソフトローンは10年間に渡り、20回に分割されて返済されるスケジュールとなっている。

シュエポータウンシップには180の会員支部があるが、この内135の支部で融資を行っている。「支部」とは、組合の支部のことであり、各支部において組合員7名が委員を務めている。支部では組合活動全般を行っており、融資の他に肥料の販売、農業機械の販売などを行っている。

現状シュエポータウンシップで2万人がこの組合による融資を受けている。月利2%、6カ月の融資であり、融資を受ける者には10%の強制貯蓄の義務が発生する。

2. 融資の種類、融資プロセス等

シュエポータウンシップ農業畜産組合の融資事業部では9名の職員が勤務しており、融資の供与、返済受付に従事している。しかし、基本的に融資に関連した業務（融資の承認から返済まで）は各村の委員が履行しており、職員は返済の遅延、不履行などが生じない限りあまり大きく関与していない模様であった。これまで返済不履行となった融資はない（ゼロ）とのこと。

組合が供与する融資には、①農業融資、②畜産融資、③土地耕うん融資、④農業機械融資（融資が受けられる農業機械は韓国Dadong社製の機械に限定される）、の4種類がある。いずれも5名の会員がグループを形成し、連帯責任に基づき融資が供与される。

融資を受ける資格は最低 1 エーカーの土地を保有していることのみであり、融資審査はほとんど行われていない模様。(つまり融資供与の権限は基本的に村レベルの委員会に委ねられている?)。

以上。

12. Alliance Monywa 支店 https://www.alliance-mm.com	
日時	2019年12月16日(月) 15:15-15:45
場所	Alliance Monywa 支店
先方面会者	Ms. Nu Htures, Monywa Branch Manager
当方面会者	田中、望月(記録)

目的：金融サービス提供状況に関するアセスメント

結果：農業向けローンは、栽培作物の栽培～販売の特徴に合わせた商品設計をしていることもあり、JICA プロジェクトの裨益者のニーズにフィットした商品を提供できる可能性がある。

1. Alliance について

- スタッフ数 20 名 (Monya 支店)
- 3 か月おきに HQ にてスタッフ研修を受講している。内容は、コミュニケーションおよびカスタマー・リレーションシップ・マネジメント能力の強化。

3. 金融サービス

- 預金 MFI (voluntary deposit-taking)
- 融資商品は 4 つ (下表) しており、利率は全て 28% p.a.

融資商品	融資額	
グループローン	1.5 lakh ~10 lakhs	初回の返済時のみローンオフィサーが農家へ集金に行く。
個人向けローン	5 lakh ~15 lakhs	債務者が支店へ出向く
農業向けグループローン ①最低 1~2 エーカーの土地を所有する農家 (5 名) 向け ②5 エーカー以上 15 エーカー以下の土地を所有する農家 (4 名)	① 1.5 lakh ~10 lakhs ② 5 lakh ~15 lakhs	→栽培作物のサイクルに合わせた返済スケジュールが組まれる。(例：玉ねぎ農家には12月に融資金供与、4 カ月後の収穫からさらに1 カ月後が返済期日) →ローンオフィサーが農家へ集金に行く。最終回の返済時のみ農家が支店へ出向く。

- クライアントの 80% は女性
- 担保の提出は求められない。審査の一環で、ローンオフィサーが農地のサイトビジットを実施し、目視確認をする。

- 農業向けローンにおいては、零細農家による利用（①）の方が多。ちなみに、シェボー地域の主な顧客は、玉ねぎ、スイカ、キュウリ、コメ栽培農家。
- ローン返済に関して、ローンオフィサーが債務者の場所まで出向く理由は、債務者の交通費や手間を軽減するため。

4. 非金融サービス

- 金融教育ビデオを使って①お金の賢い活用、②多重債務の危険性について教えている。利用者が支店へ来店した際にビデオを閲覧することになる。（注：Allianceのウェブサイト上では、ビデオ以外の金融教育についても紹介している）
- 地域には多くの MFI が営業している。Alliance の顧客も 2～3 の融資を利用している可能性が高く、金融教育（financial knowledge and literacy）は重要であると思料。

5. その他

- KBZ 銀行の Quick Pay の利用を促進する広告をカウンターに置いている。Branch Manager 曰く、ほとんどの村人は、携帯電話を決済に使う知識を持っていない。個人ローン利用者の中には、電子決済のテクノロジーを活用できる者もいる。
- Shwe Bo 市内と Sagain 市内にも支店を持つ。

以上。

13. PACT Shwe Bo Unit 3 https://www.alliance-mm.com	
日時	2019年12月16日(月) 09:40-10:10
場所	PACT Shwe Bo unit 3 office
先方面会者	Ms. エー・タイ・レイ Unit Manager
当方面会者	菅原専門員(記録)、大石職員

結果: シュエボー地域で幅広く事業を展開しているが、農家向けビジネスは主流ではない。農業バリューチェーンアクター向けの個人融資等で可能性があるか?(ブローカーや精米業者向け融資⇒農家から購買が可能に⇒農家が儲かる)

・会社概要・サービス

PACTはシュエボー地域に4箇所支店(=ユニット)があるが、このユニットのみ個人ローンを提供している。個人ローンは100万-250万MMKの融資額。保証人が一人必要。

ただし、農家は定期収入がないため、個人ローンは提供していない。精米業者、ブローカーには融資を行っている。

他の3箇所ではグループローンのみを提供しているが、そのグループに農家が入る場合もある。グループローンは30万-150万MMK。最初の年は金額固定だが、翌年からは調整可能。グループローンは7種類あり、健康、ビジネス、農業など。一人は当たり最大3種類まで受けることができる。(同一タイミングではなく顧客期間を通じて3種類まで、ということか?)。農業向けグループローンは1エーカー15万MMKが限度。最大は70万MMKまで。融資期間は8-10週が基本。利子のみ返済し、最後に元本返済するブレットローンもある。また、顧客によっては18-20週まで返済期間を伸ばすこともある。

強制貯蓄は融資額の3%から(のはず)であり、14%の利息が付くが、融資返済が終わるまで引き出し不可。融資の必須条件である強制貯蓄額の3%以上を積み立てることも可能。追加貯蓄分は緊急引き出しが可能で、その時は13%の利子を付ける。

農家へ融資する際の懸案は審査時のコスト。

グループローンの代表者を選定する場合、自宅や水田まで行きモニタリングを行う。区役所に行き土地証明を確認し、第三者の確認も行うなど、コストがかかること。

以上。

14. Thitsar Ooyin MFI	
日時	2019年12月16日(月) 16:00-17:00
場所	Thitsar Ooyin Central dryland regional office
先方面会者	Mr. Win Naing CEO、Mr. Hein Nay Aung COO
当方面会者	菅原専門員(記録)、大石職員

結果：プロジェクト対象地である Yeu で MFI 事業を実施しており、また農家を対象とした MFI であるため、キャッシュフロー改善ニーズのある農家に対する MFI サービスとして可能性がある。

・会社概要

1995 年から GREY というフランス系 iNGO として運営。2018 年から MFI ライセンスを取得。

設立当初から、農民の生活改善や水などに関わる活動を行ってきた。NGO だと資金繰りが柔軟にいかない時があるため、民間企業として社会開発のための事業運営している。

NGO 時代はドナーからも資金提供を受けサービスを提供してきた。1995 年より FMO と Coraid (どちらもオランダの開発銀行)から支援を受けチン州で事業。04 年から UNOPS 資金で中央乾燥地でも事業展開。過去は UNDP や EU や DFID から資金を得ていた。

顧客の 99%は農家で、中央乾燥地ではチン州付近で 5 店運営、チン州にも 7 つ支店、サガイン州でもモンユア以外も 4 店舗。3 万人以上の顧客。

シュエポーには支店がないが、北部の Yeu で運営しており、2020 年には Tabayin, Taze, kin-u でも新規開設を予定している。(其々プロジェクト対象地)

シュエポーは MFI のライバルが多いため支店開設を避けた。2024-25 年まではシュエポー進出の予定はない。水管理ができる地域はほぼ全て稲作農家だと思うが、そうでない地域は雨季は稲作、乾季は豆、ごま等多様な作物を栽培する。

・サービス

9 billion MMK のポートフォリオ(6500 万円程度)。

融資は個人ローンと無担保グループローンの 2 種類。

家畜、農業、商業の 3 種類の個人ローン。

全ての顧客が最初は無担保グループローンから開始。2 年後には個人融資に移行できる。グループローンは 10-50 万 MMK。個人ローンは 60-150 万 MMK。

同社のローン申請・支払いの過程では、農家が支店に来る必要がない。ローンオフィサーがバイクで農家の地域まで行き、現場で申請・ディスバース。ローン返済もオフィサーが回収に行く。回収はバイクでスタッフ二人で行く。回収金額 1000 万 MMK まではバイク、1000

万を超えると車で行く。

顧客の利便性だけではなく、関係性構築・適切な審査のためにも顧客の元にオフィサーが行くモデルが良いと考える。農家の居住地は支店からは遠く、中々返済に来れないし、収穫が遅れる場合等、その原因を現場で確認することで返済期日を伸ばし対応することができる。結果ほぼ 100%の融資回収率である。

・その他

農業関連の非金融サービスはサガイン州では提供していない。

チン州のプロジェクトでは、農薬の使い方やビジネス上のアドバイスなどを提供している。

以上。

15. Vision Fund Monywa 支店	
日時	2019年12月17日(火) 9:30-10:15
場所	Vision Fund Monywa 支店
先方面会者	Mr. Zawo Mon THet
当方面会者	田中(記録)、望月

1. Vision Fund の Sagain 管区での事業概要

Sagain 管区には Monywa (顧客数 4,244), Sagain, Wat Lat, Shwe Bo (顧客数 3,727) の 4 か所の支店がある。Monywa 支店は 2016 年に営業を開始し、現在 24 名のスタッフ (内 17 名がローンオフィサー) が雇用されている。

Monywa では顧客の 7 割が零細企業であるが、Shwe Bo は 50%以上が農業向け融資である。全体として 85%の融資対象が女性。

農業融資は作物によって異なるが、融資規模は平均 80 万 MMK から 2 百万 MMK、通常 5-9 カ月の期間 (コメの場合は 6.5 カ月)、月利 2.3%、3 名から 15 名のグループ融資である。個人融資も供与している。融資を受ける顧客は、融資額の 5%の強制貯蓄義務がある。現状預金ライセンスの関係でその他の預金商品は提供していないが、2020 年には開始できる見込みである。

Vision Fund では、元本の返済は最後の返済のみで、それまでは利息だけ支払えば良い、というスキームを実施している。利息はローンオフィサーが自宅まで回収に出向く。担保はとらず、基本的に相互保証であり、土地証書のコピー⁷または村長からの推薦状などが必要。

農業融資の顧客の 9 割程度が 3-4 エーカー規模の土地保有の小規模農家である。農業融資の返済不履行はほとんどない。

2. Vision Fund の特徴など

Vision Fund は顧客の視点に立ったサービス提供を信条としており、基本的にローンオフィサーが顧客に出向いてサービス提供を行っている。このため、通常ローンオフィサーは毎日業務時間中はほぼフルタイムでフィールドに出かけ、その他の時間で事務処理業務を行っている状況である。2020 年には新たなスタッフを雇用する予定である。顧客のリピート率は高い (新規顧客数よりもリピート顧客の数が多い)。

⁷ Thisawork というマイクロ・クレジット情報機関があり、顧客は ID 番号で登録されているため、同じ顧客が土地証書を複数の MFI に提出した場合はその事実が判明する仕組みとなっている。

Vision Fund は顧客の生活向上への貢献を目指している。このため、与信審査の際に顧客の所得、資産、その他世帯の状況を記録し、MIS でデータ管理を行って融資供与後の状況をモニタリングしている。また、融資供与時に顧客に対する研修を実施している。

以上。

16. MAHA Microfinance	
日時	2019年12月17日(月) 10:50-11:30
場所	Maha Monywa 支店
先方面会者	Mr. Zaw Myo Thant, Sagain Township Manager (6営業所の統括責任者)
当方面会者	田中、望月(記録)

目的：金融サービス提供状況に関するアセスメント

結果：個人融資を好む農家にとっては使い勝手がよい商品を提供している。

1. Sagain における Maha について

- 営業所：Shwe Bo を含んで 6 支店がある (Shwe Bo township, Monwya township, Pale township, Myinmu township, Wetlet township, Ayadaw township)
(以下、Shwe Bo のデータ)
- 営業開始年：2015 年
- 顧客：約 3000 名。40~50%が農家、残りの 50~60%がサービス業等。農家顧客の半数は女性が占める。平均的土地のサイズは 10 エーカー。顧客の 90%はリピーター。
- ローンオフィサー数：5 名 (営業所全体のスタッフは 7 名)

6. 金融サービス

預金は強制預金のみ。融資総額の 5%相当額を預金することが求められる。

農業向け融資は、個人融資のみで、グループ融資は行っていない。

特徴：

- ◇ 融資期間は農家自身が定める。多くは 6 カ月~1 年。栽培作物による。
- ◇ 10 エーカー程度の土地を所有する農家が利用する平均融資額は 30 lakhs。
- ◇ 月利 2.33%
- ◇ 利息および元本の一括返済型
- ◇ 担保は取らないが、①個人 ID カード、②世帯情報カード、③土地権利書を提出する必要がある。農家の女性が申請する場合、③については夫の権利書でよい。
- ◇ 与信は、ローンオフィサーが、タブレットを使って入力した情報を元に、本部のクレジットリスク局が行う。申請から承認・支払まで要する日数は 3 日間。これは業界でも最短であると考えられる。
- ◇ 融資開始から 1 カ月後に、ローンオフィサーが農家を訪問して、資金の利用状況を確認する。
- ◇ 返済時期の 1 カ月前に、ローンオフィサーが農家を訪問して状況確認+リマインドする。

◇ ローンの受け取り時及び支払い時は、債務者が MFI を訪問する。

7. 非金融サービス

金融教育を District レベルで会合を開いて提供している。本部が用意したマニュアルを用いている。

8. その他

Maha の強みは、①個人向けローンを提供していること、②支払回数を 1 回とし、利用者にかかり得る時間とコストを抑えていること。ローン完済率は 99%以上である。現在は、現金取引のみであるが、融資支払いに電子マネーのソフトウェアを導入することを本部レベルで検討中。

参考：

Monywa 支店のデータ

- 2016 年開業
- 顧客数約 1,000 名（男女比率 1 : 1）
- 農家利用者 80%、非農家利用者 20%
- 農家の栽培作物：玉ねぎ、トマト、豆、コメ
- 平均土地サイズ：5 エーカー
- 融資額：20 万 MMK～5 百万 MMK。PACT

以上。

17. Alliance Mandalay 本店	
日時	2019年12月17日(火) 14:30-15:00
場所	Alliance 事業部本部
先方面会者	Ms. Judith, Marketing Department
当方面会者	田中、望月(記録)

目的：金融サービス提供状況に関するアセスメント

結果：必要性が明確でないためか、既存のサービス・営業を改善しようという意欲・様子は見受けられなかった。ドナーとの連携経験もなく、プロジェクトのパートナーとして推す要素に欠ける。

1. Alliance の事業戦略

- 金融商品については下表を参照。中規模以上の農家に対しては、グループローン以外に、個人ローンもある。(次ページに掲載する商品カタログ英訳を参照。)
- 主な顧客セグメントは30歳以上(「middle age」カテゴリー)および50~60歳(「senior age」カテゴリー)である。最大且つ成長しているセグメントである。新規顧客獲得のために、FB上での宣伝(主に都市部利用者)とダイレクト・マーケティング(18歳~65歳すべての年齢層対象)を行っている(内容は不明確)。
- 市場ポジション：サガイン内で、マーケットリーダーの一角をなす。競合のMFIは、SathapanaとFullertonである。

9. その他

- Allianceの顧客で、KBZのE-paymentを利用しているのは5%未満である。
- 顧客の多くは、利用支店からアクセス30分圏内におり、利便性に関して特に問題は生じていない。
- ONGOサービスの利用については、COOに聞かなければわからない。COOと面談をするには、事前にアポイントメントを取る必要がある。

No	Agriculture Loan (Small holders)		Remark
1	Loan Product Name	"Our Farmer"	
2	Responsibility	Group (4-6 clients)	
3	Criteria		
	3.1	Myanmar Citizen	
	3.2	18-60 years of age	
	3.3	2 years experience in agriculture	
	3.4	Really working in agriculture	
4	Loan Amount	150,000-1,000,000 (MMK)	
5	Loan Term	4-6 (Month)	
6	Interest Rate	2.33% (Effective interest rate)	
7	Loan Service Fees	1%-2%	
8	Saving	5% of loan amount	
	*All loans will be released if the client dies during loan repayment		
9	Saving Services	Interest Rate	
	9.1	Thapyay Saving	10% Voluntary
	9.2	Jasmine Saving	14% from 4-12 months of saving term
	9.3	Padauk Saving	12%-14% from 4-12 months of saving term
No	Agriculture Loan (Big holders)		Remark
1	Loan Product Name	"Golden Crop"	
2	Responsibility	Group (4 clients) or Individual	Individual loan needs one/two endorsed persons
3	Criteria		
	3.1	Myanmar Citizen	
	3.2	18-60 years of age	
	3.3	3 years experience in agriculture	
	3.4	Really working in agriculture	
4	Loan Amount		
	4.1	Group Loan	500,000-3,000,000 (MMK)
	4.2	Individual Loan	500,000-5,000,000 (MMK)
5	Loan Term	4-12 (Month)	depends on types of crop
6	Interest Rate	2.33% (Effective interest rate)	
7	Loan Service Fees	1%-2%	
8	Repayment Style	Monthly payment of interest & two instalments for interest and principal (for the last two months)	
	*All loans will be released if the client dies during loan repayment		
9	Saving Services	Interest Rate	Remark
	9.1	Thapyay Saving	10% Voluntary
	9.2	Jasmine Saving	14% from 4-12 months of saving term
	9.3	Padauk Saving	12%-14% from 4-12 months of saving term

以上。

18. BG Myanmar Microfinance	
日時	2019年12月18日(水) 12:00-13:10
場所	BG Myanmar Microfinance Kalaw Office
先方面会者	Mr.Khun Zaw Htoc Branch Manager (09-977346967)
当方面会者	望月、菅原(記録)

目的: 金融サービス提供状況に関するアセスメント

結果:

- ① プロジェクトがハイ・エンドのみならず、Kalaw 周辺のローカルマーケットまで視野に入れる場合には、野菜売買事業者向けの金融サービス提供・改善促進面での連携はあり。
- ② 2週間に一度という返済条件が、農村の金融ニーズに合致していないという認識は持っており、そのニーズに応えるためのサービス提供促進面での連携も可能性としては有り。

1. 概要

- ・ 全国に56支店あり、シャン州には4支店。
- ・ ここ Kalaw 支店の事業は2017年に開始。Kalaw の市街地を中心に活動しているが、周辺の町にも顧客あり。現顧客数は1600人程度。ポリシーとして女性ターゲット。スタッフは9人。

2. サービス

(1) 融資

- ・ 小規模グループローンのみ(5人編成)。事業者向け。農業ローン提供なし。
- ・ ローンサイズ: 一回目は30万MMK、2回目は40万MMK~50万MMK。返済実績に応じて融資額を増加。
- ・ 融資を受けるときはグループメンバー5人全員で事務所に来てもらう。
- ・ 返済は元本の一部と利子分を合わせ2週間に一回が条件。そのため、農民はターゲットセグメント外。スタッフがグループの代表のところに行って回収。

(2) 預金: 融資総額の5%の強制貯金のみ。

(3) 非金融サービス等: 顧客に対し特に研修などはしていない。ただし、返済金の回収時にスタッフがビジネスヒントになるような情報を提供することもある。例: フライドポテトをビジネスとしている顧客に器具やパッケージに関する情報提供。

3. 顧客セグメント

- ・ 市街地。事業を行っている女性。
- ・ 野菜生産従事者は顧客の5%程度。
- ・ 野菜の売り買いの商売に従事している顧客は全体の30%程度。

4. その他

- ・ 返済条件(2週間に一度)が農村の金融ニーズに合わないということについては本

部にも申し入れている。

- ・ 需要はまだ十分あるとみている。
- ・ ライバルは、Sathapana, Alliance, PACT
- ・ 機材購入のための Hire Purchase Loan サービスの提供も検討し始めてはいる。

以上

19. BG Microfinance 顧客インタビュー
(菅原専門員、望月 (記録))

- グループ融資の利用者の女性
- PACT の融資も利用している。
- 自家栽培の野菜（アボカド、香草など）と仕入れた野菜の販売
- シャン州内では、5 つの市で週に 1 回の頻度で青空市場がたつ（「ンガイエコ？（5 日に 1 回の市場という意味らしい）」市場）。この女性は Kalaw の市場にて、販売場所を確保している。
- ンガイエコ市場は、卸売りと小売りの機能をもつ。農家が早朝 5 時から市場の卸業者へ販売を始める。農家は 1 時間以上離れた場所から来て、6 時～7 時には完売、帰宅する。利用者の女性は、こうした農家からバルクで仕入れ、それを 1 日かけて小売する。大概は、完売する。
- 自家栽培の商品の売上高は 2 万 MMK。卸の仕入れ値は 5 万～10 万 MMK。仕入れに 5 万 MMK を使った場合の売り上げは、6.5 万 MMK 程度である。つまり、週に 1 度 3.5 万 MMK ほどの粗利を得ている（自家栽培費用や他コストは含まない計算）。
- 農家から買いつける際には、袋に異なる品質（大きさ、色など）が混在しており、良いものだけを選別して買うことは難しい。品質によっては小売値を下げる。
- Aung Ban には卸専門の市場もたつ。

20. BG Myanmar Microfinance Aung Ban 支店	
日時	2019年12月18日(水) 15:00-15:50
場所	BC Finance (Aung Ban 支店)
先方面会者	Ms. Yadanar Tun, Branch Manager
当方面会者	JICA 菅原専門員、研究チーム望月(記録)

目的：金融サービス提供状況に関するアセスメント

結果：顧客の約半分が野菜の生産、売買の関係者であるが、提供しているサービスにはこれといって特徴はない。プロジェクトの連携候補としてプライオリティは高くない。

1. BC Finance Aung Ban 支店の概要

- 2019年4月より営業開始
- 職員数：7名
- 現在の顧客数は、1000人強。女性が8割を占める。
- Aung Ban 市内に居住する事業者（各種商売、教師など公務員で学校がない時期に営んでいる商売）を対象としているが、バイクで2時間ほどの場所にあるピングラオン市にも100名程の顧客がいる。2020年に同市内に支店を開く予定である。ピングラオン市の顧客には、商業、野菜トレーダー、農家などがある。
- 顧客の2割は野菜の生産者、3割は野菜のトレーダーである。合わせると、顧客の約半数が、野菜 VC 関係者である。
- 今後、Kalaw へもサービスを展開する予定であるが、支店は開かずに、Aung Ban 支店の営業範囲とする。

2. 金融サービス

- Compulsory deposit-taking: 返済の都度、返済残高の5%を預金する
- 融資：1種類のみで、目的に特に縛りはない。
 - 形態：グループ（3～7名の連帯保証＋各家庭から家族保証人の2重保証）
 - 期間：3カ月、6カ月、9カ月、1年の融資
 - 返済頻度：3か月→各週、6か月→隔週、9か月→各月
 - 月利：2.3%（返済残高に応じて利息の額を計算していく）
 - 融資の disbursement と返済は、利用者が支店を訪問して行う。ただし、ピングラオンの顧客の取引については、現在、すべて Aung Ban 支店の職員が訪問して行っている。
 - 審査：居住地証明、世帯構成証明、行政からの推薦書（申請者が提出した情報が正しいとの endorsement レターのようなもの）を提出する。
- 顧客は、MFIによる融資は、インフォーマルな借り入れよりも安全であるという意識を

持っている。トレーダーなどは、仕入れ資金用途に活用していると思われる。

3. その他

- 融資申請時にイニシャル・コンサルテーションを実施し、他の金融機関の利用状況（借入状況）、家計管理状況などの情報を収集する。さらに、地域の MFI の間で、顧客の信用度についてインフォーマルに情報交換を行っている。
- 申請が通らなかった者は、3 か月～半年後に再申請することが可能。他の MFI の利用状況などを鑑みつつ、融資を減額することもある。
- BC Finance は全国 125 支店
- シャン州には、Taunggyi と Aung Ban の 2 支店

以上

2 1. 市場視察記録 (5 日周期市場@へーホー)

2019 年 12 月 19 日 (6:00-7:10)

望月、Myat Mon (アシスタント)

トマト販売業者 (卸業者と小売業者が横に並んで商売している)

		卸価格 (バルク、品質混在)	小売価格 (低品質のものを取り除いて販売)
完熟		700MMK	1000MMK
未熟		1200MMK	1500~1600MMK

- 販売単位「Viss」 → 1 viss ≒ 1.6kg
- 未熟のトマトの方が長持ちするため、完熟より高値で取引されている。

農家① (土地 2 エーカー) Kalaw から 30 分の村

生産・販売	農家による直売価格	メモ
トマト 	??	Aung Ban の種苗会社から種を購入する。種 1 袋 8500MMK。苗 1000 本が育つ。種苗会社から栽培方法を習っている。栽培には、肥料を多く要する。オーガニック肥料は高い。
ホウレンソウ 	100MMK/一束	種は店から買わずに自分で作る。ホウレンソウとニンニクは一緒に作る。(畑で 1 列ずつ交代に植える) ホウレンソウは新鮮だが、葉の部分に小さな穴が無数に開いている。

<p>ニンジン（細い生食用）</p> 	<p>400MMK/Viss</p>	<p>種は店から買わずに自分で作る。 味はニンジンのしっかりした味があり、悪くない。見た目は「オーガニック」としてはありだが、規格として揃えるのは難しそう。バラバラ感を売りにする？</p>
<p>ピーマン</p> 	<p>500MMK/Viss</p>	<p>小さい。傷んだものも混ざって販売されている。</p>

- 農家は、地元で買いつけに来るディストリビューターへも販売している。

交通費（Kalaw から車で 30 分の場所に住んでいる農家の場合）

<p>小さめのバスケット (1)</p>	<p>500MMK</p>	
<p>大きめのバスケット / 大袋 (1)</p>	<p>1000MMK</p>	
<p>人 (1名)</p>	<p>500</p>	

農家②

生産・販売	農家による直売価格	メモ
<p>ブロッコリー</p> 	<p>500MMK/Viss</p>	<p>Kalaw 市場内の種苗業者から種を買う。特に栽培技術やアドバイスは受けていない。1つの花（食べる部分）が、いくつにも分裂している。小ぶり。</p>

		
---	--	--

- 農家は、地元に行いつけに来る卸業者（ディストリビューター）へも販売している。

22. PACT Heho 支店	
日時	2019年12月19日(木) 14:30-15:25
場所	PACT Microfinance Heho Office
先方面会者	Mr.Ko Ngwe Phyoo Tun、 Branch Manager
当方面会者	菅原専門員(記録)、田中、望月

目的：金融サービス提供状況調査

結論：作物別にローン規模、期間の異なる農家向けローンや農機具も含めた機械リースローンも提供し、また病気対応や教育費など生活金融ニーズに応える商品も通常より低利、簡便な手続きで提供している。よって、小規模農家の生計の安定・向上のためにプロジェクトでの連携の可能性はあり。

【概要】

- ◇ Kalaw 1 支店 (1998～), Aungpan 2 支店 (1 支店は 2009～、もう 1 支店はエンタープライズローンのみで 2019 年～), Heho 1 支店 (2019～)
- ◇ 訪問した Heho 支店の顧客数：3800 人、17 人のスタッフ (そのうち 9 人がローンオフィサー)

【顧客セグメント】

- ◇ 注力しているセグメントとしては、農業よりも、ビジネス関連 (例えば、養豚、養鶏などを始める家庭の主婦等)。
- ◇ 農家については、新規顧客獲得のため定期的に村に出向き PACT の融資等につき説明している。既存顧客については、時々訪問してモニタリングしたり、他の融資サービスにつき説明。農家にはニーズがあり、MFI 側が特別なアプローチをしなくてもサービスを利用する。
- ◇ 顧客の 30%～50%が農業ローンを使っている。
- ◇ 農業ローンを使っている人の 7 割は 5 エーカー以下、3 割が 5～15 エーカー (15 エーカー以上の農家は商業銀行など他の金融機関に行く)。

【サービス】

1. ローン

- ◇ 基本のローンサイズ：30 万から 75 万 MMK 場合によってはより少額、あるいは稀に最大 150 万まで融資。
- ◇ 1 世帯：1 名義の融資が可能 (妻と夫両方が融資を受けるのは不可)。1 名義のローンは三種類まで
- ◇ 返済率：100%

☆ ローンタイプ：8種類

- ① 農業（月利 2.3%）、②起業支援（月利 2.3%）、③SME エンタープライズローン（月利 2.3%/月）、④ソーシャルローン：保健医療（月利 2%）、⑤ソーシャルローン：教育（月利 2%）、⑥ソーシャルローン住宅関係（月利 2.3%）、⑦機械リースローン（月利 2.3%）、⑧追加ローン（ビジネス拡大のため、月利 2.3%）
- 他の融資を受けていればソーシャルローン（月利が少し安い）が使えるようになる。
- SME エンタープライズローンは個人ローンで事務所に来所して返済。あとはグループローンでローンオフィサーが顧客グループのところまで行って返済金回収。
- 農業ローンは、野菜の種類によってローンサイズ、期間も違う
- 融資期間：機械リースローンは2年、ソーシャルローンは1年、残り（農業ローン以外）は1年
- 機械リースローン（月利 2.3%）：最大 1000 万 MMK まで可。機械を MFI がディーラーから買って顧客に渡し、顧客が分割で MFI に払う（要は全部支払いが終わるまで所有権は顧客にうつらない？ーよってリースローン）。バイク改造トラック、小型トラック等の車両も OK)
- ソーシャルローンは、他の融資を利用している人のみが利用可。融資額の半分の金額まで借り入れできる。ソーシャルローンは、他のローンと違って、審査、手続きは簡易（学校、医者からの文書等）。

2. 預金：28日に一回融資額の返済金回収の時に、毎回 2000MMK の強制預金。

以上

23. Golden Key Ltd./ Mega Grow International (農資材会社)	
日時	2019年12月20日(金) 10:20-11:15
場所	Golden Key Ltd. Aung Ban 支店
先方面会者	Branch Manager、Staff3 名程
当方面会者	JICA 菅原専門員、研究チーム 田中、望月(記録)

1. Golden Key 社について

- 地元で Awba に次ぐ No2.の農業資材会社
- 種、肥料、殺虫剤の販売店
- 南シャンで4つの支店を持つ。
- 顧客獲得目的で、村を訪問して商品プロモーションを行う。
- 15名のフィールド・オフィサーを抱えており、商品を購入する農家に対して、栽培技術指導のサービスを提供している。
- グループ親会社である Chin Corp.は、Myat Khune Thar 社という MFI を保有 (Myat Khune Thar 訪問議事録参照)。

2. 地域の農家について

- キャベツ、トマト、マスタード、ジャガイモの栽培が盛んである
- 地域の農業の課題は、市場価格が不安定であること、気候による影響を受けること、農業用水の確保。
- トマト栽培農家は、その他にキャベツとショウガを栽培する人が多い。
- トマト栽培をしている農家は、農地の1~2エーカーをトマト栽培に充てている。
- (Golden Key 社の顧客においては) 農業資材は、個人による購入であり、グループ購入はない。

3. トマト栽培について

- 露地栽培で、雨水を利用する。農地が川近辺の場合には、川水も利用することがある。
- 栽培サイクルは、4月~7・8月、8月~11月の年2回。1サイクルの期間は、4~5カ月。
- 1エーカーあたりの収量は、4000 viss (約6.4トン) (5000~6000MMK/袋の種を使った場合)
- 農家の販売参考価格(未熟トマト)は、500/viss → 2,000,000MMK の収入を見込める。
- 価格に影響する要素は、品質(サイズ、皮の厚さ(薄すぎない)、色)と量(買手が必要な量を用意できるか)。
- 1エーカーあたりのトマト栽培費用は次の通り。

項目	費用	単価 (1 エーカー)	メモ
耕地準備 (機械 レンタル)	45,000*1	45,000	
種	5500*12	66,000	<ul style="list-style-type: none"> ● 多くは 5000 ~ 6000MMK / 袋 (5g 入り) 10~15 袋使用 ● トマトの質は種で決まる。栽培技術はあまり影響しない。 ● 安価な種 2500 ● 高品質な種 7500
肥料	70,000*1+15,000*1	85,000	
殺虫剤	50,000*1	50,000	
苗木支柱 (竹製)	150,000/3	50,000	● 資材は 3~4 回再利用できる
支柱設置人件費	50,000*1	50,000	
合計		346,000	

4. DOA との連携について

- 12月22日にDOA主催によるB2C農業資材フェアがあり、Golden Key社も参加する。DOAがこのような形で、資材会社と農家をつなぐのは、初めての取り組みである。

以上。

24. Myat Khune Thar MFI Aung Ban 支店	
日時	2019年12月20日(金) 11:30-12:15
場所	Myat Khune Thar MFI Aung Ban Office
先方面会者	Ms. Yadanar Nyein, Branch Manager
当方面会者	菅原専門員(記録)、田中、望月

目的：金融サービス提供状況調査

結論：顧客の8割が農民。農業に特化したサービスは今は停止しているが、系列会社に種子・肥料提供会社である Golden Key Ltd がある。そこを組み込む形で金融+非金融サービス（農業技術指導、情報提供）を提供することができると、付加価値を持った形で農民のニーズに応えられるサービス提供がなされる可能性がある。

【概要】

- ・ 種子、肥料等インプット提供会社 Golden Key Ltd.も傘下におさめる'Chincorp' Groupの系列 MFI
- ・ 2018年～にオーバン支店開設(2年目)
- ・ スタッフ：23人
- ・ 顧客：4000人(今の顧客)、5000人(申請中の人も含める)、全員女性(ポリシー)

【サービス(金融、非金融、DFS)】

1 融資

◇ 種類：3つ

- ① 一般ローン General loan (初回30万、次回から～50、70万もある：1年)：
ただし、この顧客の8割が農業関係者
- ② Extra loan (事業のため：10～30万) -
①、②は二週間に一回返済(元本の一部+利息)
- ③ 農業ローン(予定：まだ顧客はいない)：10万～30万。4カ月または半年、作物による。月1回の利息支払い、最後の時は元本+利息(bullet loan)

◇ 条件

- ・ 全てグループローン
- ・ 融資のディスパース、返済回収は全てスタッフが顧客のところまで行く。
- ・ 金利：2019年10月から28%年利(その前は30%)
- ・ 融資返済から次回の申請まで3カ月は待たなければならない。

◇ 農業ローン

- ・ 去年の開業時最初の半年やったことがある。リスクが高い(土地証書を持っていない人もいる)。返済は100%あったが、ライバル MFI が多いこと、また下の二つの理由もあり、一時的にやめている。

- ・ 農業ローンは、一般ローンより審査が厳しい。農業ローンは土地権利証書の確認必要のため、農民側も一般ローンの方を利用する。
- ・ 2週間に1回の返済の方が、農業ローンの1月1回の返済の方が、MFI的にもキャッシュフロー管理や経営管理の点で利点がある。

2. 預金

- ・ 強制預金：25回の返済時に1回につき300K返済。15%の年利。
- ・ 3年目から融資の5%を強制預金にする予定。

3. その他のサービス

- ◇ ソーシャル・ウェルフェア・ファンド：出産、葬式等の時に提供（渡し切り）。融資の0.5%を徴収してファンドとしている。
- ◇ 研修、農業教育は今までしたことはない。ただし、スタッフが村に行く度に、農家の状況・課題を話しあったりすることはある。

4. DFS 活用

- ・ 他のMFIもスタッフが村まで行っているので、このMFIがDFSを利用しスタッフの訪問をやめるとサービスが悪いと思われる。
- ・ 携帯電話をまだ持っていない人もいる。持っている人も通話しか使っていないので、DFS利用にはまだ移れないと思っている。

【その他】

- ・ 本支店ではないが、Wattlett というシュエポー近くの支店では、効率化のためにOngoと提携してデジタルでの融資の回収をテストケースで行っている。
- ・ 現在のところ、系列のインプット提供会社とは戦略的連携を何も行っていない。

以上

25. MIFIDA (Microfinance Delta International)	
日時	2019年12月23日(月) 10:00-11:30
場所	MIFIDA 本社
先方面会者	Mr. U Aung Swe Min, General Manager, Mr. U Myint Swe, Managing Director
当方面会者	望月(記録)

目的：金融サービス提供状況に関するアセスメント

結果：サービスの拠点多く、プロジェクト裨益者へのアウトリーチも可能である。Hire and Purchase ローンについても前向き。

1. MIFIDA について

- 全国 57 支店（新規 21 支店認可済み）
 - Monywa（顧客数 5000）
 - Shwe Bo（顧客数 4000）
 - Kalaw（顧客数 2000 未満）
- 顧客数 150,000
- 融資残高 25 million USD (17 million equity)
- 資金調達 ADB, YOMA, KGZ

金融商品

- 強制預金
- Voluntary Deposit-Taking ライセンスあり（ライセンス取得した 7 件目の MFI）
- 「農業ローン」はないが、農家も利用できる。

農家向けローンは、農業開発銀行、NGO、FAO、Maha など多くのプレーヤーが提供していることもあり、MIFIDA は特に農家をターゲットとしていない。また、コメ農家に至っては、多くの場合、政府の支援に依存しており、返済能力にも問題がある。困ったら政府が返済額を帳消しにする、または補填するという慣わしが続いている。

General Loan

- どの生業であっても使えるローン。
- 第 1 回目：基本額：30 万 MMK。追加額：20 万 MMK
零細ビジネスに対しては、50 万 MMK～100 万 MMK まで。零細事業は正規事業者登録をしている者のみ利用できる。
- 第 2 回目：基本額：50 万 MMK。追加額：30 万 MMK
- 同じ地域に住む 18 歳以上の 5 名から成るグループに対する融資
- 返済スケジュールは、毎週／隔週／各月があるが、利用者にとって便利なのは毎週であ

る。

- Client Service Officer (CSO) と呼ばれるローンオフィサーが利用者のもとへ出向く。金融教育も実施。
- その他に、教育ローン、保険ローン、社会ローンなど多様な融資商品をそろえている。

3. ドナーとの連携実績

- JICA から 5 億ドルの debt financing 受けている。ただし、五條のインド事業に対して 10 億ドル資金提供したのにその半額であるのがやや不服。
- 他ドナーとの連携については、UNCDF から新規支店の開設資金の無償提供、LIFT から hedge financing (10-11%) を受けている。Swiss Agency for Development とは、トマト生産者向けに 1 年間のパイロットとして Seasonal Loan の提供において協力した。

以上

26. IFC ミャンマー事務所	
日時	2019年12月23日(月) 10:00-11:00
場所	IFC Myanmar Office
先方面会者	Mr. Jose Ricard Silva, 農業案件担当
当方面会者	菅原専門員、田中(記録)

1. IFC ミャンマー事務所の投資予算は約 1.3 billion USD。ミャンマー最大級の投資機関であると言える。
2. 本協議の目的に合致する IFC プロジェクトは、Agriculture Input Reform Project (農業投入改善プロジェクト) である。Nov 2017-June 2020 の期間 3 品目 (トマト、ゴマ、マン・ビーン) のバリューチェーン対象、インレ湖地区、マンダレー (Kyaukse), ネピドー (Tatkone) の 3 地域) で現在実施中である。2020 年 7 月からは 10 品目程度に対象作物を拡大して第 2 フェーズとして支援を継続予定。これらの品目にはコメが含まれる予定。
3. 同プロジェクトのコンポーネントは 3 つある。①ライセンス登録の簡素化、②組織改革、③改善された営農の促進 (DOA に対する GAP 促進支援)。基本的に主たる活動はバリューチェーンアクターを一堂に会した「GAP フェア・マッチング・イベント」の開催である。これまでに開催したイベントには 1 回につき 500- 1000 名の農家が参加し、総計では 3000 名となっている。また農業省、農業資材会社、バイヤーや金融機関が一堂に会し、それぞれがプレゼンテーションを行って、その後農家が個別に質問をしに行くことのできる十分な時間を設けた。
4. 上記マッチング・イベントの効果は多岐に渡っている。①農家の金融ニーズが確認できたことにより、複数の MFI が支店の出店を決めた。②農家がグループ化の必要性を認識し、イベント後にグループ化の動きがあった。(ミャンマーGAP 認証自体は製品の価格向上には直接は結び付かないが、適切な農業資材投入促進 (過剰な農薬投入問題の解決) を進め環境負荷を減らし、持続的農業を進めるとともに、GAP 認証取得のために形成された農家グループ⁸を活用してバルクの投入財購入、販売戦略などにつなげていくことができる。)③バリューチェーン関係者が契約栽培の価値を考えるきっかけとなった、など。

⁸ ミャンマーGAP は農家グループ (通常 15 名—20 名規模) のみを対象として認証の供与を行っている。現状認証は DOA が無料で行っており、毎季要更新。

5. 同プロジェクトでは、ミャンマーGAPを基本として、「適切な営農（適切な肥料・農薬散布等）」に関する基礎的な知識を段階的に普及（‘Step-wise approach’としてミャンマーGAP、地域（ASEAN）GAP、グローバル GAP 認証取得つなげる）することもひとつの重要要素として行っている。実際に適切な肥料・農薬の使用により、これまでよりも2-3割農業投入コストが節約できたというIFCの調査結果がある。現在Chat botによる情報サイトを開発中（2020年3月ローンチ目途）であり、これには基礎的な営農研修事項および金融教育の要素を含める予定である。
6. 同プロジェクトをきっかけとして金融機関が新たな金融商品を開発、パイロットする予定である（2020年初頭開始予定）。この点についてはIFCの金融グループ（Finance institution group (FIG)）が支援しているため、詳細は担当者に問い合わせしてほしい。（村では高利貸し（月利16%の場合もある）から金を借りる農家が多いため、正規の金融機関のサービス提供は重要であると思料。）多くの農家が借金のためにバランスシートがマイナスの状況を抜け出せない状況にある。
7. その他関連分野として重要な分野としては貯蔵・流通面でのコールドチェーン（Kalaw地域に関してはFrescoという企業が重要なのでは？）、ディストリビュータに産品を運搬する手段の支援、等があると思われる。

以上。

27. JICA ミャンマー事務所報告	
日時	2019年12月23日(月) 15:00-16:45
場所	JICA ミャンマー事務所
ミャンマー事務所	岩井次長、飯塚企画調査員、岩田企画調査員
当方面会者	横田、大石 (JICA 東京 Skype 接続) 菅原専門員、田中、望月 (記録)

菅原専門員より現地調査の結果として、受給者ペルソナ、FSP 調査結果、支援の方向性について報告がなされ、ほか参加者との質疑応答、意見交換が行われた。主な内容は、下記のとおり。

(質問) 受給者ペルソナの家計支出は赤字が多い。どのように対応しているのか？

(応答・意見) 高利貸しや村人から借り入れているらしい。月利は8~16%とMFIよりかなり割高になる。親戚の間での貸し借りもあると思われる。総じて、現在の農業ではあまり明るい展望がないことから、子供には農業以外で生計を立てて欲しいと望む声が聞かれた。生計手段の多角化が一つの方法として考えることができる。また、土地は必要に応じて売ることもできるため、農地を買い増している農家も見られる。ヤンゴンやマンダレーに子供が働きに出て、家族を支えているケースも多いだろう。

(質問) 農家には金融サービスのニーズがあるのか。

(応答) 不測の事態についてのリスクを認識している農家はあまりいない。何かあった場合にも、コメを換金することで大抵が済むため、金融サービスのニーズは顕在化していない。ただし、疾病などの大きなダメージに見舞われた場合、一気に困窮するリスクは共通してある。農家は、預貯金が必要という認識はあるが、現状の金融機関の預金サービスは利便性が低い。

(質問) 農業プロジェクトで、生活面の金融面をみる必要があるのか？プロジェクトでは、まず施設投資が必要になるので、生活金融についてはまでは考慮していなかった。

(応答) エクセルシートで示した支援の方向性について、調査チームがオプションとして重要視しているのは、②③⑤である。

(質問) MFIは与信審査をしているのか？

(応答) MFIでもやっているところがある。与信のIT化やデジタル化も進められている。プロジェクトのパートナーとしては、リスクもとれる中堅のFSPと組むのが現実的ではないか。

(質問・意見)「支援の方向性」で示されている活動は、CP (DOA) が持続可能な形で (プロジェクト終了後も) 継続して実施していける範囲だろうか？

(応答) 金融包摂コンポーネントについて、DOA が主導的な役割を果たすことは想定していない。基本的なコンセプトは、民間企業 (FSP) が新たなサービスをパイロットする機会を与える、というところにある。プロトタイプで試行し、モデルが構築されれば、パートナー (FSP) 機関の中で内在化されて、ビジネスとして継続されるのではないかと。現状で MFI が提供している金融サービスは画一的であるが、今後、FSP 間の競争が激しくなる傾向を見据えると、商品やサービスの差別化に関心を持つ FSP があるだろう。JICA が支援できる内容には、規制当局に対する情報提供・働きかけ (例:FRD に対して預金ライセンス認可の緩和を提言する、MFI が新規に開発した商品を市場に投下しやすくする、など) も含まれるのではないかと。

(JICA ミャンマー事務所関係者からの意見)

- ②と⑤の支援の方向性が良いと思われる。資機材会社も巻き込むことができればよいが、農家と資材会社の双方にメリットのある活動を成立させる必要がある。
- 農家も資機材会社も適切な知識を習得するのが最初のステップ。資機材会社には農業会社による販売促進のインセンティブが強く、正しい農業知識を普及しているとは言えない。
- DOA は病虫害予防や対策の知識がない。ミャンマーGAP も形骸化している。
- 農家の組織化は難しい。GAP は、面的に取得・実施されなければ意味がない。
- アプリは結構出回っているが、アプリ仕様に堪えるスペックのスマートフォンを所有・利用しているとは限らないため、安易にアプリを進められないのでは。
- 農業だけで生計を立てる場合、土地がどれほどあれば損益分岐点に到達するのか、わかるとよい。
- 農業労働力の不足が顕在しており、その対策として機械化を進めることが必要である。ある程度の規模の農家が機械を購入し、余力があればレンタルサービスに生かすこともできる。1～2ヘクタール規模の農家は、農業で生計を立てるのは難しいと思われる。
- MADB はシーズナルローンを出しているが、FSP としてキャパシティが低く、与信審査もほとんど行っていないし、農家のニーズに対応できていない。農家の都合や天候による影響で貸し倒れになるケースも多いが、最終的には政府機関なので帳消しにすることが可能。FSP が「顧客中心主義」を取り入れるのはハードルが高いのではないかと。
- 与信については、担保ベースだけでなく、事業計画書の評価も導入できるのではないかと。
- ミャンマーでは、車の保険にも入っていないのが一般的であり、起こり得るリスクに対してヘッジする考え方を導入するのは難しい。

今後の業務

コンサルタントは残り現地業務 2 日間で結果の分析と取りまとめを進める。
JICA 本部では、金融包摂団員の ToR や、予算を踏まえた投入のあり方について協議を進める。JICA ミャンマー事務所としては、金融包摂は事務所職員および農業専門家が得意とする分野ではないことから、十分に対応できるだけの金融包摂団員の投入を希望する。また、栽培サイクル、パートナーFSP との効率的な関係構築などの点を踏まえると、2 つのプロジェクトの兼務が望ましいかもしれないと思料。

以上

28. Good Brothers Company Limited (農業資機材販売+MF 事業) www.gbs.com.mm	
日時	2019年12月24日(火) 13:00-14:15
場所	GBC 本社
先方面会者	Mr. Aung Myint Aye, Head of Business Development, Mr. Kyaw Soe, General Manager
当方面会者	田中、望月(記録)

目的 資機材会社/FSP アセスメント

結果 同社が顧客対象とするセグメントとプロジェクトの裨益者セグメントは必ずしも一致しないものの、VCを通じた農家に対するサービス提供を目指すユニークな取り組みをしているプレイヤーとして、今後も意見・情報交換をし、何等かの連携可能性を探るべきと思料。

1. 会社概要

- 1991に5人兄弟(シャン県農家出身)により、元々農業機械企業として創業した。現在ミャンマーにおけるクボタの最大の代理店。JICAのツーステップローンプロジェクトにも関与。
- 従業員数1800名。
- 近代的農業を推進する農業分野の多角的ソリューションプロバイダーを目指す。(Vertically integrated service provider, '360 degrees solution')
- 農家と信頼関係に基づくビジネスを信条とし、長期的視点でミャンマー農業の成長と共に自社が成長するビジネスモデルを掲げる。
- グループ会社
 - Good Brothers Company Limited
 - GB Microfinance Ltd.⁹
 - GB Chemical Co. Ltd
 - GBS Agri Service Public Co. Ltd
 - United Agricultural Product Processing & Trading Co. Ltd.
 - Grand Guardian Insurance Public Lid. → 生命・傷害保険 tied to the loan portfolio of the MFI

9

- 農業融資(ブレット支払い)を提供している唯一のMFI(自社談)
- 個人ローンとグループローンがある
- 利率28%
- 収穫期に合わせた返済スケジュール

- 新たな取り組み
 - Non-Banking Financial Institution のライセンス取得を検討中（サービス地域の制約、融資額の制約を解決）
 - R&D 部門の設立
 - ◇ Rice breeding and farming technique
 - ◇ Agritechology – remote sensing (where rice planted), VC 最適化
 - ◇ CSR 事業として農村部の学校教育支援を実施。
 - MIS の改善による顧客情報の収集・分析の改善（リンクルーション社との連携を検討中。）

2. 農業分野の事業

- Shwe Bo に支店あり
- Aung Ban には、Storage、資機材のデモ販売など多目的機能を有する大型支店（9 エーカー）の設置を計画。ワンストップサービスを提供する農業センターになる予定である。
- 顧客の農家は、コメ生産者が最大。その他柑橘系フルーツ、マンゴーの輸出を目指せる農家や、トウモロコシの大規模生産者、国内消費用のジャガイモ、キャベツの生産者である。
- コメについては、種子の管理・販売を含め、契約栽培・輸出（輸出先は中国）まで VC 全体をカバーしている。契約栽培農家を対象とし（中国へのコメの輸出 1000 エーカー分）、市場価格＋プレミアムの値段で買い取る
- 農機の hire and purchase ローンを提供している。農家が何かの理由で返済できなくなった場合には、保険でカバーできるサービスを提供している。
- 所得創出手段としての畜産奨励にも力をいれており、政府に対しては輸出認可を出すよう働きかけも行っている。（pilot farm を経営中。）

3. 農機需要について

（タイとの比較）

- ミャンマーの農家の方がタイの農家よりも農地規模が大きい。
- ミャンマーにおける累計総販売数 3.3 万機に対し、タイの年間販売数は 5 万機である。つまり、ミャンマーの農機需要はまだ満たされておらず、依然として市場規模は大きいと言える

4. ドナーとの連携について

- JICA のツーステップローンを使った MADB との取引が、クボタやヤンマーの農機の売上の 40～50% に相当。MADB の手続きは時間がかかりすぎ（承認に 2 カ月かかるケー

ス)、農家が農機を必要とする時期に納品できないケースがあった。できれば、他の商業銀行を経由してくれるのがよい。Hire and purchase loan のコストは GBS が吸収している。契約は農家と銀行の間であるが、GBS が guarantor の役割を担い、銀行にリスクはかからない仕組みとなっている。

- ドナーは、政府の農業政策へのアドバイザーを通じて、農業成長戦略立案の支援をする、といった役割を担うとよいのではないか？
- IRRI (国際稲研究所) が数十年間もミャンマーのコメの研究を続けてきたにも関わらず、農家の状況が一向に改善していない事例にも見られるように、国際ドナーの事業には全体として懐疑的である。しかし、GBC のビジネスモデルはミャンマーではユニークなものであり、JICA などのドナーとの連携によってこのようなモデルの普及につながることは意義があると考ええる。

以上

ミャンマー現地調査 受益者調査議事録

目次

水管理プロジェクト.....	2
1. Shwe Bo Taung Tin 村	2
2. Shwe Bo Chi Par 村①.....	5
3. Shwe Bo Chi Par 村②.....	8
4. Shwe Bo Shar Taw 村	11
5. Yeu タウンシップ①.....	14
6. Yeu タウンシップ②	16
園芸作物プロジェクト.....	19
7. Kalaw YwarMa (Lamine)村①.....	19
8. Kalaw YwarMa (Lamine) 村②	23
9. Heho 大規模農家兼共同組合事務局.....	27
10. Kalaw Lemine 村③	28

水管理プロジェクト

1. Shwe Bo Taung Tin 村

面談日 12月15日

ウー・スィンスィン(父親), トー・ラン・スィン(母親)、ミー・アウン・スィン(長男、39歳)、長女(37歳)、次男(35歳)、三男(33歳)

Aspects	Key questions	Answers
1. Sources of income	1.1 What are main sources of your household income and means of livelihoods?	夫婦+息子3人+娘1人、祖母の7名世帯。 子供は全員未婚。家族で農業を行う。 祖父は既に他界。祖母の家と夫婦の家が同じ土地にある。
2. Smallholder segmentation (Revenue, asset, aspirations,)	1.2 What is the size of your agricultural land and the tenure type (ownership, renting or sharecropping etc)? Do you have land-rights certificates for your agricultural land? Under whose name the land is registered?(check gender)	土地所有地12エーカー。 土地所有権夫の名前。土地保有証書を所有している。
	1.3 What type of agricultural machinery you use for the above crop production? How much do they cost? Do you hire any agricultural labour (for planting? harvesting?) If so, how many?	小型の耕うん機械を所有。
	1.4 What is the percentage (or how much) of harvested agricultural products you sell? (i.e. as opposed to consume at home). Where/to whom you sell the products?	稲作以外は咬みタバコ用 beetle nuts、トマト、玉ねぎを生産 稲作向けの場所とは別の場所で栽培。 野菜は自家消費に加えて販売も行う。 収入に占める野菜の割合は3割。
	1.5 Roughly what percentage of your total household income come from agricultural production activities?	100%
	1.6 Please tell us your future vision for your agriculture business and/or other aspirations. (e.g. invest in facilities and expand the production; would like to move on to other businesses, etc.). Can you tell us roughly how much is required as an initial investment to make your dreams materialised? And what is the prospect for your preparation of such money?	特に聞いていない。
3. Agri Value Chain		種子は自分で作っているので買わない。 田植えは、1日4エーカーずつ計3日、15人を雇って行う。 1エーカーあたり4万MKKかかる。 村の中に3つの人材管理グループがあり、その代表に連絡をしながら価格を交渉し、人を手配する。他の農家と人材手配のタイミングがかぶらないように調整も行う。支払い

		<p>は全て現金。</p> <p>販売経路については 5,6 人のブローカーや精米業者毎年販売している。交渉で 1 番高く値をつけた人に販売するので毎年の販売先は異なる。収穫期は、ブローカーが家に買い付けに来る。それ以外は、こちらから電話等で連絡し交渉。</p>
2. Expenditures/book keeping	2.1 Have you made the following payments and other financial activities during the past 1 month?: utility payment, educational fee payment, mobile phone payment, deposit/withdrawal, transfer/receipt of remittance to/from relatives and friends.	<p>Wave Money をたまに利用する。</p> <p>米の種子を村外の農家へ販売しており、Wave Money の送金をしてもらい、送金を確認した後にバスで配送する。</p> <p>肥料や農薬を買う時にも Wave Money で代金を先に支払いその後商品を届けてもらう。</p> <p>Wave Money のアカウントは持っていないが、代理店での取引で利用している。一番近い代理店は徒歩 5 分以内。</p> <p>グループ預金等の仕組みは農家はあまりやらない。</p> <p>MADB のローンを受けている。</p>
	2.2 Do you keep accounts of your agriculture business? If Yes, who keeps the record?	帳簿をつけている。長男が帳簿管理を行うが、父親が支出の権限を持つため、父親も支出金額を細かく把握している。
	2.3 How about bookkeeping of your household finance? If yes, who keeps the book?	家計簿はつけていないが、父親が家計についても采配している。
5. Asset formulation/savings	3.1 Are you saving money? If you do, where/how do you save? How much? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	現状家に少額の現金を置いているが、特に金融機関の預金商品は使っていない。
	3.2 For what purposes you save money? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	貯蓄はあまりしていないが、3 年前に導入したお米の倉庫の建設には、600 万 MKK 分の資機材を、少しずつ購買し、建てたものであり、目的別の現物の貯蓄的な位置づけ。
	3.3 If you use FSPs, under whose name the deposit account is kept?	N/A
6. Access to basic services	4.1 Do you have any issues in accessing basic social services? (health, education, water, etc.)	明確に聞いていない。
	4.2 If you do, how are you coping with the issues?	N/A
7. Preparedness against risks	5.1 Are you concerned about any risks in day-to-day life?	明確に聞いていない。
	5.2 Have you encountered any incidents which led to major expenditures during the past 1 year (e.g. medical expenses, wedding, funeral, etc.)? How much did it cost you? How did you manage the expenditures?	<p>特になし。</p> <p>結婚式等：5,000-20,000MKK×年間 50 回程度 = 500000 万 MKK/年</p> <p>電気：14,000MKK/月</p> <p>食費：300,000MKK/月</p>

		スマホ：2,000-3,000MKK/月(父親)、3,000-5000MKK/月(息子) ガソリン：50,000MKK/月
	5.3 What was the impact of such incidents for your agriculture business and for your household?	特になし。
	5.4 Are you concerned about any risks in the future?	特になし。
	5.5 Are you making any preparations in order to mitigate those risks? If yes, what do you do?	何かあったときのお金の工面の仕方は、まずは家にある現金の貯蓄。その次に倉庫に保管してあるお米。それでも足りないときには友人や家族に助けを依頼をする。 家族や親族では利子が無い時もあるが、利子が生じる際は3%~7%の利子をつけて返す。村には2人ぐらいインフォーマルに融資をしてくれる人もいる
8. Status of access to financial services	6.1 Do you use any financial services?	MADB のシーズナルローン
	6.2 What types of financial products and services you use Which FSP offers those products and services under what mode and conditions? How do you assess their services? If you are not using their services, why? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	特になし。
	6.3 Do you borrow money from informal money lenders? If so, under what conditions, and how do you assess their services? Do you participate in community-based saving groups? If so, under what operational mode and conditions, and how do you assess their activities? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	特になし。
	6.4 Do you have a mobile phone? Is it a smart phone or a feature phone? Do you use your phone for financial transaction purposes (money transfer, payment, etc.). If you use your phone for financial transactions, how do your assess their services? If you don't, why you don't use them? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	全員所有。スマホは100,000程度のコスト。現金で支払って購入。父親は主に通話メインだが息子はインターネットやViber Facebook など多様な使い道を持っている。インターネットなどで農業情報を取得したりもする。
	6.5 Are there any financial products and services that you would like to use if they were available/accessible? What are they, and why?	Wave Money などモバイルでできる預金には関心がある。ただし預貯金はすぐに引き出せることが重要なのでアクセスが非常に大切。
	6.6 Do you think there are particular bottlenecks among women in accessing financial services? If yes, what are they? , (ID,	特になし。

	education/literacy, freedom of movement, privacy & (ir)responsiveness of market to women's needs)	
--	---	--

2. Shwe Bo Chi Par 村①

面談日 12月15日

Mr. U Tint Swe, Daw Than Than Nwe

Aspects	Key questions	Answers
1. Sources of income	1.1 What are main sources of your household income and means of livelihoods?	世帯全体で 6 名。夫婦の他に長女夫婦と子供が同居、中学校の教諭 (32 歳)、内職で手工芸品を制作・販売。次女は Shwebo 大学を卒業した (23 歳)。その他に車で 2 時間程度の距離にある Kant Ba Lu タウンシップで娘が一人、息子が一人働いている。このため農業所得の他に長女の所得がある。
2. Smallholder segmentation (Revenue, asset, aspirations,)	1.2 What is the size of your agricultural land and the tenure type (ownership, renting or sharecropping etc) ? Do you have land-rights certificates for your agricultural land? Under whose name the land is registered ?(check gender)	土地所有地 8 エーカー。土地所有権は夫の名前。土地保有証書を所有している。
	1.3 What type of agricultural machinery you use for the above crop production? How much do they cost? Do you hire any agricultural labour (for planting? harvesting?) If so, how many?	土地の耕うん機械を所有。しかし、機械のレンタルビジネスなどは行っていない。収穫時の機械は所有していないため、借りている (1 エーカーの収穫につき 50,000MKK の賃料がかかる。)
	1.4 What is the percentage (or how much) of harvested agricultural products you sell? (i.e. as opposed to consume at home). Where/to whom you sell the products?	ゴマは 100%販売。 コメは 10%程度を自家消費。
	1.5 Roughly what percentage of your total household income come from agricultural production activities?	85%
	1.6 Please tell us your future vision for your agriculture business and/or other aspirations. (e.g. invest in facilities and expand the production; would like to move on to other businesses, etc.). Can you tell us roughly how much is required as an initial investment to make your dreams materialised? And what is the prospect for your preparation of such money?	農業を継続する予定。(しかし、現状では後継者もあまりはつきりしていない様子で、農業を今後拡大していきたいという方向ではないものと見られる。長女の発言としては、労働力を雇用し、農業ビジネス管理をしたいとのこと。) 現在自家消費用に栽培しているオーガニック野菜を若干拡大してみたい。
3. Expenditures/book	2.1 Have you made the following payments and other financial	携帯電話料金の支払い、送金

keeping	activities during the past 1 month?: utility payment, educational fee payment, mobile phone payment, deposit/withdrawal, transfer/receipt of remittance to/from relatives and friends.	
	2.2 Do you keep accounts of your agriculture business? If Yes, who keeps the record?	帳簿をつけている。2019年現在で帳簿をつけているのは農業関連の投入財費用のみ。
	2.3 How about bookkeeping of your household finance? If yes, who keeps the book?	主婦が過去30年に渡り帳簿をつけている。昨年までは家帳簿を家計の帳簿もつけていた。今年はつけていない。理由としては家計費用は、家庭菜園を開始したことによって家計費用の2-3割を削減することができたので家計管理がそれほど重要でなくなったから。主たる家計費用項目は食費(肉など)、結婚式(10月、11月、2月、1件5,000-50,000MKK)、献金(寺4月、10月(1回30,000-100,000MKK)教育費はそれほどでもない。交通費が主。)
4. Asset formulation/savings	3.1 Are you saving money? If you do, where/how do you save? How much? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	現状家に現金を置いており、特に金融機関の預金商品は使っていない。
	3.2 For what purposes you save money? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	金を購入して貯蓄代わりとしている。 Chi Par 村共済組合銀行では融資を受けるとその10%の額を強制貯蓄することになっており、これは共済組合を大会するまで引きおろしができない貯蓄である。
	3.3 If you use FSPs, under whose name the deposit account is kept?	N/A
5. Access to basic services	4.1 Do you have any issues in accessing basic social services? (health, education, water, etc.)	健康保険には加入していない。村のコミュニティヘルスポストは常時開館しているわけではなく、医師がいる時しか開館しないので、もっと営業時間が長くなると良いと思う。
	4.2 If you do, how are you coping with the issues?	N/A
6. Preparedness against risks	5.1 Are you concerned about any risks in day-to-day life?	リスクについてはあまり心配することなく平和に暮らしていきたいと思っている。
	5.2 Have you encountered any incidents which led to major expenditures during the past 1 year (e.g. medical expenses, wedding, funeral, etc.)? How much did it cost you? How did you manage the expenditures?	特になし。
	5.3 What was the impact of such incidents for your agriculture business and for your household?	特になし。
	5.4 Are you concerned about any risks in the future?	特になし。
	5.5 Are you making any preparations in order to mitigate those risks? If yes, what do you do?	特になし。上述の通り金を購入している。

7. Status of access to financial services	6.1 Do you use any financial services?	Chi Par 村農業・酪農共済組合銀行の融資を活用している。同共済組合は 500,000MKK、6 カ月までならば無担保の融資を受けることができる。同行の金利は 1 カ月 1.5% であり、他の MFI よりも低く設定されている。Mr. U Tint Swe は同行の会員役員を務めているため 1.2 百万 MKK までの融資を受けることが可能である。
	6.2 What types of financial products and services you use Which FSP offers those products and services under what mode and conditions? How do you assess their services? If you are not using their services, why? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	上記の通り。 他に長女は KBZ Bank に口座を保有している。
	6.3 Do you borrow money from informal money lenders? If so, under what conditions, and how do you assess their services? Do you participate in community-based saving groups? If so, under what operational mode and conditions, and how do you assess their activities? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	友人からお金を借りたことがある。 これに関連し、Wave Money のサービスを活用して送金をおこなった。
	6.4 Do you have a mobile phone? Is it a smart phone or a feature phone? Do you use your phone for financial transaction purposes (money transfer, payment, etc.). If you use your phone for financial transactions, how do you assess their services? If you don't, why you don't use them? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	家族各人がスマートフォンを持っている。Wave Money の送金サービスを活用している。他にはオンライン・ショッピングを行っている。
	6.5 Are there any financial products and services that you would like to use if they were available/accessible? What are they, and why?	N/A
	6.6 Do you think there are particular bottlenecks among women in accessing financial services? If yes, what are they? , (ID, education/literacy, freedom of movement, privacy & (ir)responsiveness of market to women's needs)	N/A

3. Shwe Bo Chi Par 村②

面談日 12月15日

Mr. U Soe Myint and Mrs. Daw Ky San (U Soe さんの兄は村内で精米工場を、弟はミネラルウォーター工場を営んでいる)

Aspects	Key questions	Answers
1.	1.1 What are main sources of your household income and means of livelihoods?	農業 (50%)、その他 (コメ収穫機レンタル+子供の収入) ただし、今年は、農業をしておらず、収入源は、農業機械レンタル収入のみ。 レンタル収入は 50,000MKK/Acre Sagain Division 内外のタウンシップ (Ayewarwady Division や Bago Division など) へ出向く。1.5 か月の滞在で、売上額は、40lakh。出張には、奥さんと 2 名のスタッフが同行する。移動費に 9lakh。 過去にも、水不足の年には、農業を一時的に止めていた。
2. Smallholder segmentation (Revenue, asset, aspirations,)	1.2 What is the size of your agricultural land and the tenure type (ownership, renting or sharecropping etc)? Do you have land-rights certificates for your agricultural land? Under whose name the land is registered? (check gender)	<ul style="list-style-type: none"> ● 8 エーカー所有 ● 所有証明書あり ● 夫の個人名義
	1.3 What type of agricultural machinery you use for the above crop production? How much do they cost? Do you hire any agricultural labour (for planting? harvesting?) If so, how many?	<ul style="list-style-type: none"> ● コメの収穫機 (Shwebo の Kubota で購入) ● 購入金額 437 lakh ● メンテナンス費用 50 Lakh/年 (メンテナンスは、購入から 2000 時間の利用まではサービス) ● レンタル事業のサポートスタッフ 2 名
	1.4 What is the percentage (or how much) of harvested agricultural products you sell? (i.e. as opposed to consume at home). Where/to whom you sell the products?	n/a
	1.5 Roughly what percentage of your total household income come from agricultural production activities?	50% (コメ栽培をする年)
	1.6 Please tell us your future vision for your agriculture business and/or other aspirations. (e.g. invest in facilities and expand the production; would like to move on to other businesses, etc.). Can you tell us roughly how much is required as an initial investment to make your dreams materialised? And what is the prospect for your	農機レンタル業の継続

	preparation of such money?	
3. Expenditures/book keeping	2.1 Have you made the following payments and other financial activities during the past 1 month?: utility payment, educational fee payment, mobile phone payment, deposit/withdrawal, transfer/receipt of remittance to/from relatives and friends.	子供への送金 (子供の口座への振込)
	2.2 Do you keep accounts of your agriculture business? If Yes, who keeps the record?	記録していない。記録したところで支出が減るわけではないから。
	2.3 How about bookkeeping of your household finance? If yes, who keeps the book?	記録していない。単に面倒だから。
4. Asset formulation/savings	3.1 Are you saving money? If you do, where/how do you save? How much? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	今は農機購入の借金の返済が多いため、預貯金はしていない。 お金があるときは、金 (gold) に換える。
	3.2 For what purposes you save money? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	n/a
	3.3 If you use FSPs, under whose name the deposit account is kept?	CB Bank で働いている娘の名義の口座を利用。
5. Access to basic services	4.1 Do you have any issues in accessing basic social services? (health, education, water, etc.)	特になし
	4.2 If you do, how are you coping with the issues?	特になし
6. Preparedness against risks	5.1 Are you concerned about any risks in day-to-day life?	特になし
	5.2 Have you encountered any incidents which led to major expenditures during the past 1 year (e.g. medical expenses, wedding, funeral, etc.)? How much did it cost you? How did you manage the expenditures?	特になし
	5.3 What was the impact of such incidents for your agriculture business and for your household?	特になし
	5.4 Are you concerned about any risks in the future?	特になし
	5.5 Are you making any preparations in order to mitigate those risks? If yes, what do you do?	特になし
7. Status of access to financial services	6.1 Do you use any financial services?	口座は未保有
	6.2 What types of financial products and services you use Which FSP offers those products and services under what mode and conditions? How do you assess their services? If you are not using their services, why? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	ただし、融資返済 (下記) において、子供が保有する CB Bank の口座から振り込みをしている。返済資金は、CB Bank のカウンターサービス (口座未保有でも利用できる) を使って、子供の口座へ振込みをする。 借金を完済した後は、預貯金をする余裕がでてくるため、夫婦共同名義で銀行口座を開く予定。
	6.3 Do you borrow money from informal money lenders? If so, under what conditions, and how do you assess their services?	

	<p>Do you participate in community-based saving groups? If so, under what operational mode and conditions, and how do you assess their activities? (if possible, ask about the cases of male and female household members)</p>	<p>銀行からの融資利用 ① (農機購入目的) Chi Par Village の農業・酪農信金から購入費全額にあたる 473 lakh を借り入れた。自身の土地所有権と父親の土地所有権を担保として提出することで、信金の融資上限を超えた額を借りることができた。6 か月ごとの返済サイクルで 3 年間の返済期間。あと 1 回で完済する。利息を含んだ返済総額は 50 million MKK。 ② (野菜栽培開始資金) Agricultural Bank のローン。農業・酪農組合銀行から推薦状を出してもらった。 家族は皆スマートフォンを持っている。通話や FB に利用。FB に掲載されている広告から、農機レンタルサービスの需要を見つけ、クライアント獲得につながることもある。</p>
<p>6.4 Do you have a mobile phone? Is it a smart phone or a feature phone? Do you use your phone for financial transaction purposes (money transfer, payment, etc.). If you use your phone for financial transactions, how do you assess their services? If you don't, why you don't use them? (if possible, ask about the cases of male and female household members)</p>		
<p>6.5 Are there any financial products and services that you would like to use if they were available/accessible? What are they, and why?</p>		
<p>6.6 Do you think there are particular bottlenecks among women in accessing financial services? If yes, what are they? , (ID, education/literacy, freedom of movement, privacy & (ir)responsiveness of market to women's needs)</p>		

4. Shwe Bo Shar Taw 村	
日時	2019年12月15日(日) 11:00-13:00
場所	訪問世帯にて
参加者	JICA 菅原専門員、大石職員

結論

顕在的金融ニーズはない。

他方、情報・金融サービス利用により世帯キャッシュフローを改善できうる。

貯蔵米の販売タイミング・販売額等について、インフォーマルな流通網の中でやり取りが行われているが、この販売時期や価格の情報へのアクセスが向上すれば、より効果的に販売できる。

また、現金貯蓄は家に少額のみで、あとはすべて米或いは現物補完であるが、上述の貯蔵米販売のタイミングや意思決定が改善できると、これまでの「資金が必要になった時に必要な量の米を売る」戦略から「最も高値で売れるタイミングで在庫をできるだけ多く売る」という戦略も取りうるかもしれない。その場合、米が現金化されるため、これを預金する必要が発生し、これを金融サービス利用の入り口にできないか？

(ブローカー側の資金ニーズも同時にケアする)

・世帯構成

3人家庭

父：コーサイ・トーサイ、母：マチュヌイ・トーサイ、娘：ママナイ・トーサイ(13)

・農業情報

10 エーカーの自己所有の土地で稲作。

10 エーカーのうち、半分は自分の土地として登記されているが残り半分は他の人から既に購入済みであるものの、登記はされていない。

耕運機を1台持っているがそれ以外(コンバイン等)は時期になるとレンタルを行う。

昨年は雨季に550バスケット、乾季に1200バスケットを収穫。雨季収穫は12月末～1月にかけて。雨季収穫のうち、200バスケットをすぐに販売し、350バスケットを家の倉庫に保管。

倉庫は母の実家の倉庫をタダで間借りしており、この倉庫に乾季のお米を保管しておく。

乾季に栽培する米は雨季のお米とは異なる「ダイジン」と呼ばれる品種。

雨季の品種は1バスケット=15,000MKK程度で販売できるが、乾季の品種は6000MKK程度である。乾季の品種は雨季の倍程度の終了を見込める。

稲作生産については、売上の1/3を投入費用になっている。つまり実収入は2/3。

去年の雨季米は既に全て販売した。米はブローカーへ交渉のうえ販売。
種子は DOA から 3 年に 1 度購入。一度の購入で 3 年間分植使用する。DOA の趣旨には信頼を置いており長年使っている。前シーズンの収穫が終了するタイミングで次の季節の後に必要な種子について DOA へ事前申請し、時期になったら DOA 事務所に行き、代金を支払い持って帰る。肥料や農薬については、DOA からはアドバイスをを受けつつ、実際に購入するのは民間の販売店。これらの取引は全て現金。

米の販売はブローカー経由。収穫後以外のタイミングでの販売については、ブローカーが何度か自分たちの村に買い付けに来るが、このタイミングで販売するのが 1 番よい。家でお金が必要になった際にブローカーを呼ぶ時もあるが、自分から呼ぶので交渉力が弱くなってしまう。とはいえ自分が売りたい時期にブローカーが来てくれるわけではない。交渉の際は知人の農家に電話で最近の販売価格を聞くなどして、価格を確認している
同世帯は農業収入のみであり、稲作の他は、0.3 エーカーの土地を使って花を栽培し、0.2 エーカーの土地を使いうり、トマト、たまねぎを生産。

野菜や花はお米の収入がない際のつなぎであり、今後のビジネスも基本は米を中心に行っていく。ただし、娘には農業を注いで欲しくはないと思っている。農業分野は必ずしも技術水準が高くない(つまり稼げない?)し、大変であるから。稲作が上手くいき、収入が多い年には新しく土地を購入し農地を広げ、娘の教育資金が必要になったときにはその土地を売って資金捻出を行い、娘をサポートしたい。娘は医者を目指。
父が主に稲作に従事し、母は雑草取りや販売時期の繁忙期の手伝いなどを行う。

・金融サービス利用について

稲作の作付け期には MADB から季節ローンを借りている。通常各季節ごとに毎年 2 回借りることができ、10 エーカー×上限 150000 ユーロ=1,500,000MKK を借り入れしているが、今期は MADB の都合で年に 1 度だけしか借りられなかった。収穫後にお金ができたタイミングで MADB へ返しに行く。雨季は返済まで 6 か月を要するが、乾季は 4 ヶ月程度で収穫できるため、返済は早い。

MADB 以外は、銀行、マイクロファイナンス、組合、モバイル何も使っていない。これらのサービスを使う特定の目的や使い道が特に考えられないからである。
米を倉庫に保管しておき、資金が必要になった時は米を売り捻出できるので MADB の融資以外金融機関で預金をする時が特にないものと考えられる。
農家は組合組織を作らない。農業を行っていない人たちがもしかしたら地域でそのような仕組みで預金をしているかもしれない。家計簿はつけていないが、長年稲作に従事してきたため、コスト感は程度頭に入っている。

スマートフォンを持っているのは父のみ。

母は必要を感じておらず、娘はまだ学生なので持たせていない。

・ 毎月の支出

食費：90,000MKK/月 (3,000MKK/月)

ガソリン代:15,000-20,000MKK/月

携帯代金:2000-3000MKK/月

娘の学校への通学バス代:6,000MKK/月 (70,000MKK/年)

学校関係支出：16,666MKK/月 (200,000MKK/年)

冠婚葬祭イベント:30,000-50,000MKK/(一回ごと)

喜捨：50,000-100,000MKK/年

医療費等は健康なので特にない。また、医療保険は使っていない

家の回収のため、家計に余裕ができれば、地盤に使う岩を購入し、貯めている。あと 1-2 年貯めて家を改修したい。

・ 収支の単純計算

収入:

雨季米 550 バスケット×130,000MKK=7150,000MKK

乾季米 1200 バスケット×4,000MKK=4,800,000MKK

売上合計：11,950,000MKK

収入(2/3 売上)=7,966,666MKK

花±野菜(米の 10%)：790,000MKK

収入合計：8,756,666MKK

月間固定支出総計：132,666MKK

年間固定支出総計：1,591,992MKK

冠婚葬祭 5 回、喜捨 1 度の場合の変動支出：300,000MKK

年間生活支出総計：1,991,992MKK

収支:6,764,674MKK の黒字(48 万黒字)

以上。

5. Yeu タウンシップ①	
日時	2019年12月17日(火) 12:00-13:30
場所	Thitsar Ooyin MFI Yeu Branch
面談者	マ・エ・エ・チョさん(女性農民、MFI 顧客)
参加者	JICA 菅原専門員、大石職員

結果

Shwe Bo でインタビューしたセグメントとは大きく異なる小規模な土地で稲作+αの生計手段を持ち、MFI を利用しながらキャッシュフローを回している農家。生計レベルが下になる程 MFI の利用が価値を持つことが分かる事例。過去医療費で土地を失う等、生活金融が農業に影響していることから、水管理プロジェクトでも一般生活金融の利用に係る視点を考えるべきか。

マ・エ・エ・チョさん(女性)がインタビューのため Yeu Branch まで来訪

・世帯構成

父(74)とチョさんの二人で住んでいる。母は既に病気で他界。

別のところに住む兄弟姉妹が4人いる。長男はレンガ製造や園芸業に従事。次男は機械修理や米のブローカー業。姉二人は農民(明確に聞いていないが、既に嫁いでいる可能性)。

・生産・バリューチェーン

父が保有する4エーカーの土地で稲作に従事。農業は稲作のみ。

昔はもっと大きな土地を持っていたが母が病気になった際に(医療費捻出のため)売った。(定かではない様子であったが)兄弟に一部の土地を譲ったかもしれない。

父は病気で失明しており、稲作業はチョさんが管理している。

種子は Yeu の民間会社(DOA の種子の流通業者)より購入、肥料は民間の代理店から購入。

農機具は保有していない。牛(役牛)も保有していない。

帳簿は付けているが全ての支出を追っているわけではなく、重要な支出のみ。

昨年(雨季)は280バスケットを生産(ポーサン種)。販売価格は13000MKK/バスケット

乾季は320バスケットを生産(シュウェワトン種)。販売価格は5000MKK/バスケット

雨季米は何度かに分けて販売。乾季は2回で売り切る。

昔は収入の半分がコストであったが、最近では2/3がコストである。害虫問題への対策で支出が増える他、土地を休ませないことによる収量減が影響している。害虫問題で農薬散布量が増加したことが収量減に影響しているかもしれない。

ブローカー、精米業者等複数の販売先の中から交渉で価格の良い売り先を選定する。
兄が米のブローカーだが、ポーサン種ではなく別の品種を主に取り扱うため、兄には販売していない。

チョさんは稲作の他に、4年前より米の販売に関わる情報仲介業を営む。これは母の看病や牛の世話の時間が無くなった後の時間を活用して行っているものである。

ブローカーが米を購入したい時にチョさんに連絡し、チョさんは村で販売したい人を探したり、逆に村に米を売りたい人がいるときにチョさんがブローカーを探し、交渉する。

トラック一台で約300バスケット分だが、うち15,000-25,000MKKが彼女のサービスフィーとなる。前の季節の雨季米を次の乾季に売ることが多く、通常トラック30台分くらいは売れる。乾期米を雨季に売する場合も同様に昨年は車30台分程度売った。

($30 \times 2 \times 20,000 \text{MKK} = 120 \text{万 MKK}$ の売り上げ。情報仲介のため低コスト)

(米の販売が雨季 $280 \times 13,000 = 364 \text{万 MKK}$ 、乾季 $320 \times 5,000 = 160 \text{万 MKK}$)

(稲作が524万MKK、情報業が120万MKK。情報業が売上の18%、稲作が82%)

・金融利用

昔、まだ広い農地を持っていた時はMADBの季節融資を利用していたが、支店までいくのや書類の手続きが面倒であるし、MADBの融資の時期と自分のキャッシュフローのニーズが合わない場合があり、今は利用していない。

今はPACTとThitsar OoyinMFIから借りている。

PACTは1年以上融資利用実績がある。農業目的ではなく女性向け個人融資で30万MKK。返済回数は25回。2週間に一度利子と元本を返済するが、PACTが村まで回収に来てくれる。また、一度に1,000MKKずつ預金している。PACTは病気の際に10万MKKなど見舞金の寄付金制度があ

り、その点が他MFIと異なる。

Thitsar OoyinMFIからは20万MKKを借りている。2.25%で10ヶ月で返済する。

利子のみ毎月返済し、元本は米の収穫後に返済する。返済はこちらも村まで来てくれる。

村にも知り合いの高利貸しがいるが、5%-8%の月利設定である。

昔は母の病気の際に借りていたが、今はMFIのサービスを利用している。

口座は持っていない。

米販売の際は銀行送金でお金を引き出すこともある。ブローカーが銀行から送金し、チョさんは同銀行の近くの支店で身分証を提示すると送金が受け取れる。

Wave Moneyも他の町の親戚へ送金する場合に使ったりする。村でもモバイルマネーの利用者はいるが、Yeuタウンシップ内まで行かないとエージェントがない。

・家計支出

食費：100,000/月

電気：自分の村には電気はまだ来ていない。来年くるらしい。

モバイル：10,000/月 (情報業の商売で使うためか他の世帯より高い)

ガソリン：20,000/月

医療費：20,000/月 (父の薬)

冠婚葬祭 200,000/年

家族も一部送金援助してくれる

以上。

6. Yeu タウンシップ②	
日時	2019年12月17日(火) 10:30-12:00
場所	Thitsar Ooyin MFI Yeu Branch
面談者	ウ・チ・ニューさん(男性農民、MFI 顧客)
参加者	JICA 菅原専門員、大石職員

結果

子供が多く、教育支出が家計支出で最も大きい世帯。教育費捻出のために過去土地を売却しており、生活のキャッシュフローに係る金融ニーズの充足の重要性が子育てセグメントではあるか。YeuにMFIが進出してきてからまだ日が浅く(ここ1,2年)、MFIのサービスを知らず、ニーズが喚起されていない農家も多いのではないか。

ウ・チ・ニューさん(男性)が Thitsar Ooyin MFI Yeu Branch まで来訪しインタビュー

・世帯構成

妻は10年前に病気で他界。子供は8人。

長男(31歳)：政府家畜局勤務(公務員)

長女(26歳)：水産局勤務(公務員)

次女(24歳)：教師(公務員)

次男(21歳)：大学生

三女(18歳)：学生

三男(14歳)：学生

四男(10歳)：学生

長男以外は同居中。

子供に求めた職業はないが、良い教育を受けて欲しいと思っている。

・農業・バリューチェーン

8 エーカーの土地を所有しており、農業は稲作のみ。

昔は 10 エーカーを持っていたが、子供の教育費のために売った。

農業機械は所有していないが、水牛を 5 頭所有。

種子は 2 年毎に民間業者（DOA から種子を購入する代理店）から Shwe Bo で購入する。最近 Yeu にも種子の代理店ができた。肥料などは Yeu の民間業者から購入。

田植え時期には 8—15 人を雇う。6 万 MKK/エーカーのコストとなる。

昔は 5 万 MKK/エーカーであったが近年値上がりしている。短期の労働者には、自分で土地を持っている人もいるが、そういう人は少ない。（田植え労働者は主に女性）

労働需要に対し、供給が少なく、事前に予約しておかなければ必要な時期に田植えができない。労働者の取りまとめのリーダーに事前に前金や心づけを支払うこともある。先にある程度支払いをした方が必要な時期にちゃんと来てくれるから安全。支払いは現金。資金がない時は借りるなどして工面する。

農業や水牛の投資のためにお金を借りることがある。

5 頭の水牛のうち、2 頭を農業に使っており、他 3 頭（2 頭から生まれた子牛）は今後販売を予定している。一頭当たり 100 万—200 万 MKK で子牛が販売されているので、少なくとも 100 万 MKK では売りたい。

昨年（雨季）の終了は 450 バスケット。3 回に分けて各回約 100 バスケットを販売。100 バスケット分を自家消費に。販売価格は 12,000—13,000MKK

政府融資の返却、子供の教育費のために必要な量をまず販売し、残りはマーケットの価格を見て販売する。6-7 月が一番高値が付く。

昨年（乾季）は 4/8 エーカーで作付けをし、300 バスケットの収穫（タンヌ一種）。収穫後に全て販売。タンヌ一種は価格が安く、早く売るのが安全。雨季前に早めに売る（品質が落ちるから）。4,500MKK/バスケットで販売。

売り上げに占めるコストは半分程度。

エーカー当たりのコストは大体 30 万 MKK である。

来期の乾季には、灌漑水路が利用できないため、ごま栽培を考えている、

地下水をくみ上げるポンプを買うか、借りるか考えている。ポンプは 100 万 MKK を超える。

1 時間単位でポンプを借りれるサービスもあるが、価格は分からない。

・金融利用

MADB の季節融資を借りている(他の米農家と同じく)。

家計簿はつけていない。

銀行口座には興味がない。現金払いなのでモバイルマネーも使っていない。

Thitsar Ooyin MFI は過去 10 ヶ月使っており、20 万 MKK の農業融資を借りている。

28 日ごとに利子のみを返済し、最後に元本を返済するもの。2.45%/の月利。強制預金はない。

農民の家まで来てくれて、MFI のサービスの概要等を説明してくれたのでこの会社を選んだ。昨年 Thitsar Ooyin MFI が村に来るまでは、マイクロファイナンスというサービスを利用できるとは知らなかった。村には 300 世帯が暮らしているが、170 世帯は MFI のサービスを利用している。

・家計

食費: 200,000/月

電気: 7,000/月

ガソリン: 60,000/月 (2 台分)

教育: 300,000/月

冠婚葬祭: 300,000/年 (喜捨も含む)

モバイル: 3 台自分で所有、2,000-3,000/1 台(自分用) 5,000MKK/2 台(子供分)

教育費が家計で最も高いが、長男が月 5 万、次女が月 20 万をサポート。長男は近くにすんでおり定期的に会うため、あった時に受け取る。次女は政府の銀行から送金する。ウ・チ・ニューさんは口座を持ってないが、自分の身分証見せれば銀行で送金を受け取ることができる。

以上。

園芸作物プロジェクト

7. Kalaw YwarMa (Lamine)村①

面談日 12月20日

Ms. Daw Ngwe (インタビューは弟の家で実施されたため、弟が参加した。)

Aspects	Key questions	Answers
1.		夫婦 (40代前半)、娘 (11歳中学校)
2. Sources of income	1.1 What are main sources of your household income and means of livelihoods?	Green pepper, Cauliflower, Cabbage, Tomato, Mustard, Egg plant を植えている。過去 20 年間くらい同じ種類の野菜を植えている。専業農家。季節によって異なる作物を栽培している。
3. Smallholder segmentation (Revenue, asset, aspirations,)	1.2 What is the size of your agricultural land and the tenure type (ownership, renting or sharecropping etc)? Do you have land-rights certificates for your agricultural land? Under whose name the land is registered?(check gender)	土地所有地 4 エーカー。土地保有証書は保有していないが、この村では多くの人が土地証書は保有しておらず、大きな額を金融機関から借りる時以外は土地証書は必要でないの特に問題であるとは感じていない。
	1.3 What type of agricultural machinery you use for the above crop production? How much do they cost? Do you hire any agricultural labour (for planting? harvesting?) If so, how many?	農業機械等は保有していないため、以下の費用がかかる。 農業機械レンタル (1年に3回、240,000x3) 労働者を雇うこともある (1年 500,000) トラックレンタル (1年間 30,000 x 15回) (Aungban のディストリビュータに野菜を運搬するため。)
	1.4 What is the percentage (or how much) of harvested agricultural products you sell? (i.e. as opposed to consume at home). Where/to whom you sell the products?	100%販売している。 天水農業。今年は雨期が遅れたために全体的に収量が少なかった。野菜栽培を行うのは雨期 (4月から11月)のみである。例年より雨が降り出すのが 1.5 カ月程度遅かった。さらに、降雨パターンが異常な土砂降りで洪水のために作物がダメージを受け、全体として野菜の収量が例年に比較して 50%程度低かった。 乾季には麦と菜種 (菜の花) を栽培している。乾季の作物については価格が安定しており、手間もかからない (1 エーカー 販売価格 400,000MKK、コストは種子の

		<p>み 100,000MKK)。</p> <p>下記が各野菜の売り先、2019年の収量および売上高である。</p> <p>Green pepper, Aungban のディストリビュータに運搬して販売。 洪水で被害に会い、収入はなかった。</p> <p>Cauliflower, ブローカーが村に来て買う 収穫量 7500 units (total sales 350,000)</p> <p>Cabbage, ブローカーが村に来て買う 収穫量 10,000 units (110,000)</p> <p>Tomato, Aungban のディストリビュータに運搬して販売。 収穫量 3000 Vis x 300-400 Kyat</p> <p>Mustard, ブローカーが村に来て買う 収穫量 8000 units (850,000)</p> <p>Egg plant: Aungban のディストリビュータに運搬して販売。 収穫量 300Vis x 500-700 MKK</p>
	<p>1.5 Roughly what percentage of your total household income come from agricultural production activities?</p>	<p>【家計収支】毎月</p> <p>食費 41,000 (野菜は栽培した野菜を自己消費)</p> <p>電気・水 10,000</p> <p>携帯代金 10,000</p> <p>教育費 8,000</p> <p>冠婚葬祭 (特に10月、4月) 300,000 (年)</p> <p>医療費 (特に夫の Chikungunya 伝染病医療費 (Aungban</p>

全世界農業及び保健分野におけるイノベーティブな金融包摂アプローチに係る研究
ミャンマー調査 別添資料7

		の病院に5日間入院)がかかった。) 250,000 (夫の入院費) + 200,000 (他の家族の治療費) ガソリン代 5,000
	1.6 Please tell us your future vision for your agriculture business and/or other aspirations. (e.g. invest in facilities and expand the production; would like to move on to other businesses, etc.). Can you tell us roughly how much is required as an initial investment to make your dreams materialised? And what is the prospect for your preparation of such money?	特になし。
4. Expenditures/book keeping	2.1 Have you made the following payments and other financial activities during the past 1 month?: utility payment, educational fee payment, mobile phone payment, deposit/withdrawal, transfer/receipt of remittance to/from relatives and friends.	上記の通り。
	2.2 Do you keep accounts of your agriculture business? If Yes, who keeps the record?	帳簿はつけていない。
	2.3 How about bookkeeping of your household finance? If yes, who keeps the book?	家計簿はつけていない。
5. Asset formulation/savings	3.1 Are you saving money? If you do, where/how do you save? How much? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	必要な支出の後に残るお金はほとんどない。
	3.2 For what purposes you save money? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	N/A
	3.3 If you use FSPs, under whose name the deposit account is kept?	N/A
6. Access to basic services	4.1 Do you have any issues in accessing basic social services? (health, education, water, etc.)	水の供給に問題があり、水を井戸から汲んで家まで運ばなければならない。
	4.2 If you do, how are you coping with the issues?	個人的に解決できる問題ではない。
7. Preparedness against risks	5.1 Are you concerned about any risks in day-to-day life?	(ミャンマー政府、村に) 農業水を何とかしてほしい。水を買うのは高いので、ダムなどの用水からパイプを引いてもらえるとありがたい。
	5.2 Have you encountered any incidents which led to major expenditures during the past 1 year (e.g. medical expenses,	上記の通り 2019年は伝染病治療のための医療費がかかった。

	wedding, funeral, etc.)? How much did it cost you? How did you manage the expenditures?	
	5.3 What was the impact of such incidents for your agriculture business and for your household?	農業も天候被害に会った。
	5.4 Are you concerned about any risks in the future?	雨期の最初のキャッシュフローが苦しい。天候の状況も含めて心配ではあるが、個人レベルで何かできるとは思えない。
	5.5 Are you making any preparations in order to mitigate those risks? If yes, what do you do?	何も備えてはいない。
8. Status of access to financial services	6.1 Do you use any financial services?	4-5年前に農村開発省が開始した Mya Sien Yaung (Rural development project) には、村で融資委員会が設置されており、このプロジェクトから融資を受けている。農業投入資材購入目的の1年間の個人融資である。6カ月は利子のみ支払い、その後元利払い。保有農地の規模により融資額が決定されているようだが詳細は不明。いずれにしても、当該プロジェクトは、村全体で300,000,000 MKK のリボルビングファンドが供与されており、これを全体額として個人が受けられる融資額は村の委員会が決めている。融資を受けるための書類は必要でない。月利1.5-2%。 村の協同組合からも融資を受けている。6カ月融資で融資額は300,000MKK。融資を受けるために必要な書類はNational ID、Household information sheet の提出が求められる。月利1.5-2%。
	6.2 What types of financial products and services you use Which FSP offers those products and services under what mode and conditions? How do you assess their services? If you are not using their services, why? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	N/A
	6.3 Do you borrow money from informal money lenders? If so, under what conditions, and how do you assess their services? Do you participate in community-based saving groups? If so, under what operational mode and conditions, and how do you	N/A

	assess their activities? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	
	6.4 Do you have a mobile phone? Is it a smart phone or a feature phone? Do you use your phone for financial transaction purposes (money transfer, payment, etc.). If you use your phone for financial transactions, how do you assess their services? If you don't, why you don't use them? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	スマートフォンを所有しているが通話に使うのみである。
	6.5 Are there any financial products and services that you would like to use if they were available/accessible? What are they, and why?	N/A
	6.6 Do you think there are particular bottlenecks among women in accessing financial services? If yes, what are they? , (ID, education/literacy, freedom of movement, privacy & (ir)responsiveness of market to women's needs)	N/A

8. Kalaw YwarMa (Lamine)村②

面談日 12月20日

Mr. U Kan Oo

Aspects	Key questions	Answers
1.		8人家族。夫婦（50代後半）、娘夫婦、2人娘、息子1人、孫
2. Sources of income	1.1 What are main sources of your household income and means of livelihoods?	雨季は Green pepper, Cauliflower, Cabbage, Tomato, Mustard, Egg plant を栽培、乾季は麦を栽培。50% 雑貨・食品店を経営している。50% この店舗はすでに25年くらい経営してきた。売上 150,000-300,000/day, 収益は 35,000-40,000/day。雨季は村人に（野菜を売った）お金があるので売上高が高い。

3. Smallholder segmentation (Revenue, asset, aspirations,)	1.2 What is the size of your agricultural land and the tenure type (ownership, renting or sharecropping etc) ? Do you have land-rights certificates for your agricultural land? Under whose name the land is registered ?(check gender)	土地所有地 4-5 エーカー。土地保有証書を保有している。名義は父。豚 (1 頭) を飼っている。
	1.3 What type of agricultural machinery you use for the above crop production? How much do they cost? Do you hire any agricultural labour (for planting? harvesting?) If so, how many?	耕うん機およびトラジ (肥料散布農業機械) を所有 労働者費用 (30 人 x 8 x 5000 年間に 1.200,000MKK の費用がかかる。)
	1.4 What is the percentage (or how much) of harvested agricultural products you sell? (i.e. as opposed to consume at home). Where/to whom you sell the products?	収穫した野菜は 100%販売。2019 年収穫した野菜はデ ィストリビュータ、ブローカーに 50%程度ずつ販売し た。 今年雨期が遅れたために全体的に収量が少なかっ た。天水農業。農業を行うのは雨期 (4 月から 11 月) である。乾季には麦を栽培している。
	1.5 Roughly what percentage of your total household income come from agricultural production activities?	5 割程度。 家計の支出は 10,000,000MKK およびヤンゴンの私立大 学に通う娘の教育費。5,000,000/年の学費がかかってい る。この他に 300,000/月の滞在費がかかっている。
	1.6 Please tell us your future vision for your agriculture business and/or other aspirations. (e.g. invest in facilities and expand the production; would like to move on to other businesses, etc.). Can you tell us roughly how much is required as an initial investment to make your dreams materialised? And what is the prospect for your preparation of such money?	現状の兼業状況を継続したいと考えている。
4. Expenditures/book keeping	2.1 Have you made the following payments and other financial activities during the past 1 month?: utility payment, educational fee payment, mobile phone payment, deposit/withdrawal,	電気料金、教育費、携帯電話代金などが発生した。

	transfer/receipt of remittance to/from relatives and friends.	
	2.2 Do you keep accounts of your agriculture business? If Yes, who keeps the record?	つけていない。
	2.3 How about bookkeeping of your household finance? If yes, who keeps the book?	つけていない。
5. Asset formulation/savings	3.1 Are you saving money? If you do, where/how do you save? How much? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	現金のタンス預金のみ。盗難の心配は全くない。
	3.2 For what purposes you save money? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	すべての目的のため。
	3.3 If you use FSPs, under whose name the deposit account is kept?	N/A
6. Access to basic services	4.1 Do you have any issues in accessing basic social services? (health, education, water, etc.)	水の供給に問題があったため深井戸を掘った。2017年に建設。2百万 MKK かかったが、自己資金で建設した。
	4.2 If you do, how are you coping with the issues?	上述の通り。
7. Preparedness against risks	5.1 Are you concerned about any risks in day-to-day life?	子供たちの将来について、できる限りの教育を受けてほしいと考えており、娘のひとりには大学に通っている。ヤンゴンで良い職を見つけ、就職してほしいと考えている。
	5.2 Have you encountered any incidents which led to major expenditures during the past 1 year (e.g. medical expenses, wedding, funeral, etc.)? How much did it cost you? How did you manage the expenditures?	娘の教育費。自己資金。
	5.3 What was the impact of such incidents for your agriculture business and for your household?	N/A
	5.4 Are you concerned about any risks in the future?	N/A
	5.5 Are you making any preparations in order to mitigate those risks? If yes, what do you do?	タンス預金。
8. Status of access to financial services	6.1 Do you use any financial services?	使っていない。銀行のサービスに関する情報がなく、全くわからない。
	6.2 What types of financial products and services you use Which FSP offers those products and services under what mode and	なし。

	conditions? How do you assess their services? If you are not using their services, why? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	
	6.3 Do you borrow money from informal money lenders? If so, under what conditions, and how do you assess their services? Do you participate in community-based saving groups? If so, under what operational mode and conditions, and how do you assess their activities? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	なし。
	6.4 Do you have a mobile phone? Is it a smart phone or a feature phone? Do you use your phone for financial transaction purposes (money transfer, payment, etc.). If you use your phone for financial transactions, how do you assess their services? If you don't, why you don't use them? (if possible, ask about the cases of male and female household members)	家族全体で 4 台のスマートフォンを所有している。通話に使うのみ。
	6.5 Are there any financial products and services that you would like to use if they were available/accessible? What are they, and why?	なし。
	6.6 Do you think there are particular bottlenecks among women in accessing financial services? If yes, what are they? , (ID, education/literacy, freedom of movement, privacy & (ir)responsiveness of market to women's needs)	妻とは農業も雑貨店の仕事も家庭内の事項もすべて協力して行っている。

9. Heho 大規模農家兼共同組合事務局	
日時	2019年12月19日(木) 16:00-17:30
場所	村の共同組合事務局
先方面会者	Ko Htay Sung
当方面会者	JICA 菅原専門員、研究チーム 田中(記録)、望月

・大規模農家の農業経営状況と関連バリューチェーン

現在4人家族(父母、本人、弟(本人は独身))で暮らしているが、本人は祖父の代の農業を継いでいる。父は建築資材会社を経営、弟もその会社で働いている。母は主婦。資産はおじいさんの名義の農地(100エーカー)、父の建築資材会社などがあるが、父の5人の兄弟も各種ビジネスを経営しており、一族の資産はすべて祖父の名義である。

100エーカーの土地の内、80%程度を農地として農業事業を営んでいる(作物は入れ替えもあるが、通常カボチャ10エーカー、ポテト25エーカー、ニンニク、4-5エーカー、キャベツ5エーカー、トウモロコシ30エーカー)。売上に対して3-4割程度がコストである(つまり収益は売上の6-7割)。12名の常勤職員を雇用、その他に必要なに応じて10名から50名程度の季節労働者を雇用。また、トラクター、耕うん機、運搬用の車両等を保有している。

・農業バリューチェーン

種子はポテトは中国製(協同組合経由)、キャベツ・トウモロコシはタイ(輸入業者)からの輸入品を購入しており、ニンニクはシャン州のローカルの種子を購入している。2-3年前までは種子の品質に問題があったことがあるが、現在はそのような問題はなくなった。気候の影響を受けることもあるが、農業保険はかけていない。

化学肥料・農薬はKalawの起業から購入(クジャク、CB、AVENTINE)。

業者(ヤンゴン、マンダレーの業者と直接交渉)、ブローカーに販売。主力作物であるポテトはフライドポテト会社に対する直接販売も行っている。作物によって若干異なるが、業者が買い付けに来る作物(ニンニク)、トウモロコシはAunban近郊の加工(乾燥)工場に販売している。

・協同組合

メンバーは110人。5エーカー以下の土地保有のメンバーは4名程度。5-10エーカー保有のメンバー(主たる作物:ポテト)が全体7割。残りは10エーカー以上保有のメンバーである。古くからあった協同組合であるが、組織を改正し2018年から活発に活動している。

活動の主眼は農業資材の共同購入である。組合が保障することによって種子・肥料などの購入の共同購入および後払いを可能にしている。協同組合が代金の支払いまで組合員の土地証書を預かっている。例えば、肥料は共同購入によって個人で購入した場合よりも価格が15%程度低くなる。また、組合が保障することによって資材会社が4カ月程度支払いを待ってくれる（つまり、多くの場合収穫後払いとなる）のも会員にとってのメリットである。これまでの2年間の組合活動で支払いの問題が発生したことはない。

以上。

10. Kalaw Lemine 村③	
日時	2019年12月20日（金）15:00-17:00
場所	Le Mine 村の農家宅
先方面会者	30代の農民とその家族の計5人
当方面会者	望月、菅原（記録）

【家族と資産】

- ・ 5人家族：30代の農民（男性）、父親、母親、祖母、妹（全員成人）
- ・ 資産：2エーカーの土地（父親名義）、水牛1、軽トラ1、バイク1、バイクトラック1
- ・

【生産活動と収入源・所得】：収入源は農業のみ（天水農業）。

- ◇ 作物：トマト（0.5エーカー）、ニンジン、カリフラワー、ナス（緑と紫の長いナス）、白菜、小麦。収益がいいのは、1番がトマト、2番がニンジン。
- ◇ 売り先は、ブローカーまたはオーバンの町まで売りに行く。あくまで個人対応（グループ対応はなし）。
- ◇ インプットなども個人で購入（グループ購入はしない）
- ◇ 作物カレンダー

	収穫までの期間	コスト／収入	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
						金繰りがきつい時期	雨期							
人参	3か月	1/3						←————→						
カリフラワー	?	2/3						←————→						
トマト	2.5か月	1/4						←①————→			←②————→			
ナス	?	1/2						←————→						
白菜	1.5か月	1/2						←①————→			←②————→			
小麦	6か月	1/4	←————→										←————→	
あくまで雨期に集中していることを示すイメージ図であり、開始時期は少しずれている可能性あり。														

◇ 作物別収入・所得

- ① トマト 1期 収量 3000 viss 価格は 200~500k/viss (平均 350k)
2期 収量 1500 viss 価格は 200~500k/viss (平均 350k)
✓ 収入 157 万 k、コストは 4 分の 1。トマト生産所得=118 万 MKK
- ② ニンジン 収量 1500viss 価格 400~800k/viss
✓ 収入 90 万 k、コストは 3 分の 1。ニンジン生産所得=60 万 MKK
(水対策を講じて乾期にも作れば、1000k/viss の高値で売れる)
- ③ カリフラワー 収量 6500 個 価格 100-250k/個
✓ 収入 113.75 万 k、コストは 3 分の 2。カリ生産所得=38 万 MKK
(水対策を講じて乾期にも作れば、400~600k/個の高値で売れる)
- ④ ナス 収量平均 200viss x 5 回、価格 400~600k/viss (平均 500k)
✓ 収入 50 万 k、コストは 2 分の 1 ナス生産所得=25 万 MKK
- ⑤ 白菜 1期収量 2500 viss 価格 300~500k/viss
2期収量 1,000 viss 価格 200~300k/viss
✓ 収入 100 万 K+25 万 k=125 万 k、コストは 2 分の 1。白菜所得=62 万 MKK
- ⑥ 小麦 収量 1000 viss 価格 600~700k/viss
✓ 収入 65 万 コストは 4 分の 1 小麦生産所得=49 万 MKK

総計：総農業収入=601 万 MKK、総農業所得：352 万 MKK

◇ トマト生産のコスト詳細：0.5 エーカー（以下数字は全て 0.5 エーカーあたり）

- (1) 土壌準備（耕起）のための機械レンタル：3 万 5 千 k
- (2) 種子： 1期 7500k*/袋 x4 袋=3 万 k *価格が非常に高い種子
(2期 7500k*/袋 x2)
- (3) 肥料： ①化学肥料 6 万 k、②有機肥料（牛糞） 10 万 k
- (4) 農薬： ①殺虫剤 2 万 k、②防カビ剤 8,000/袋 x 15 袋=12 万 k
- (5) 労賃（全行程）：5000k/人 x 5 人 x4 回=10 万 k
- (6) 竹支柱：1500k/束 x 80 束÷3 回*=4 万 k *支柱は 3 年位使用可
- 合計 50.5 万 MKK/エーカー

【生活経費】

- 電気： 8~9000k/月 (8500k/月)
- ガソリン代： 70,000k/月
- 携帯利用 (2)：30,000k/月
- 食費： 30,000k/月 (自家消費用のコメ生産、野菜の自家製)
- 冠婚葬祭費： 30,000k/年 (平均 25000k/月)

保健医療費： 25000k／四半期毎（8,333k/月）
合計 171,800k/月 （x12=2,061,600k/年 約 206 万 MKK）

【家計管理、金融サービス利用】

- ・ 家計簿や生産の帳簿はつけていない
- ・ 銀行口座：CB Bank（オーバン支店ーバイク 1 時間ほど）に口座保有。昨年より預金を開始
- ・ 融資：政府の村開発基金事業の融資を利用
30 万 k、1 年ローン（9 月～9 月）、月利 1 %、半年後にそれまでの利子を支払い、1 年後に元本と利子を全額返済。
- ・ 現在特に大きな問題を抱えているわけではないので、MFI や他の融資には関心なし。
- ・ Wave Money 等も一切使ったことはない。

【悩み・今後の希望】

- ・ 1 年の中で、金繰りが大変なのは雨期直前ー乾期に収入があまり入ってこないのと、この時期にすべての作物の準備にかかり、大きな出費があるから。
- ・ 水の問題があるので、希望としては、乾期も作物が作れるよう深井戸を設置したい（300 フィートの深さ）。しかし、そのためには 350 万 MKK が必要であり、すぐになんとかなるものではない（村でこうした井戸を持っているのは一軒のみ）。

以上