

独立行政法人 国際協力機構 (JICA)

アフリカ地域
農村部における産業振興策と金融制度支援に係る
調査研究
(プロジェクト研究)

ファイナルレポート

平成 19 年 3 月
(2007 年)

財団法人 国際開発センター

地四

JR

06-011

序文

わが国は、2003年に開催された第3回アフリカ開発会議において、アフリカに対する支援の三本柱の一つとして「経済成長を通じた貧困削減」を掲げた。アフリカでは人口の8割ちかくが農村部に住むため、貧困削減のためには農村部に裨益する経済成長が必要となる。それは、農村貧困層の生計手段を多様化し、農業以外からの収入機会も増加させることであり、小規模零細産業を振興することが、その重要な方法のひとつである。

このような背景から、本プロジェクト研究では、アフリカの農村部における小規模零細企業の現状と、それに対する振興策や支援策の分析を行い、農村部における小規模零細産業振興のためのわが国の協力のあり方を検討した。産業振興策を検討するにあたっては、農村部における持続的な経済活動を推進する上で大きな制約となっているファイナンス・メカニズムにも着目した。

本調査は、財団法人国際開発センターに委託され、報告書はJICA内部で今後の援助の方向性を検討する上での参考資料として作成された。このため、本報告書の記載内容は、必ずしも現在のJICAの公式見解を繁栄しているものではない。内外の開発関係者が、アフリカ農村部における産業振興分野にかかる案件の形成・実施方法を検討する際の一助になることを願うものである。

最後に本調査にご協力とご支援をいただいた関係各位に対し、厚く御礼申し上げます。

2007年3月

独立行政法人 国際協力機構
アフリカ部 部長
黒川恒男

目次

序文	
目次	i
図表リスト	v
略語表	ix
要約	xi

I 総論

1. アフリカ農村部における小規模零細産業の現状	-1
1.1 小規模零細企業の定義と類別	-1
1.2 農村部小規模零細企業の面する制約	-3
2. アフリカ農村部でのファイナンス・メカニズム	-4
2.1 小規模零細企業の金融サービスへのアクセス	-4
2.1.1 農村部における金融サービスの種類	-4
2.1.2 農村部における小規模零細企業の金融サービスへのアクセス	-6
2.1.3 金融事業者の問題	-7
3. 農村部小規模零細産業の振興策	-8
3.1 貧困削減戦略文書の中での小規模零細産業振興策の位置づけ	-8
3.2 非金融的措置を通じた小規模零細産業支援	-10
3.2.1 マーケティング支援	-11
3.2.2 クラスタ化	-11
3.2.3 バリューチェーン連携強化	-11
3.2.4 小規模零細企業からの優先的調達	-12
3.3 小規模零細産業振興のためのファイナンス・メカニズム強化	-12
3.3.1 法整備を通じた MFI のフォーマル化	-12
3.3.2 小規模零細企業の組織化：SACCOS 強化	-13
3.3.3 インフォーマル・セミフォーマルな金融機関と、フォーマルな金融機関との連携	-14
4. 農村部における小規模零細企業振興に向けた課題	-15
4.1 民間と政府との役割分担	-15
4.2 農村部の域内市場と需要規模の小ささ	-16
4.3 技術支援と資金支援との関係	-17
4.4 MFI の持続性確保と農村部への到達とのバランス	-18

4.5	金融サービス提供者の能力強化：農村部の融資先の開拓能力の向上	-22
4.6	政府の支援策と市場メカニズム	-22
4.7	マイクロレベル、メゾレベル、マクロレベルの支援	-23
5	わが国の支援策のあり方	-24
5.1	小規模零細産業支援による貧困削減のシナリオ	-24
5.2	支援ターゲットの絞込み	-25
5.3	経済インフラの整備	-27
5.4	マイクロレベルの小規模零細企業支援	-28
5.5	メゾ・マクロレベルの産業振興/ファイナンス・メカニズム強化支援	-29
5.6	一村一品運動のあり方	-30

各国編

1	ケニア	
1.1	ケニアにおける小規模零細産業の概要	-1
1.2	ケニアにおける小規模零細産業振興政策の概要	-5
1.2.1	小規模零細産業振興政策の枠組	-5
1.2.2	小規模零細産業振興戦略の内容	-7
1.2.3	小規模零細産業戦略の実施体制及び予算	-11
1.3	ケニアにおける小規模零細産業支援事業	-13
1.3.1	マイクロファイナンス事業	-13
1.3.2	技術協力事業	-16
1.4	まとめ	-19
2	ウガンダ	
2.1	ウガンダにおける小規模零細産業の概要	-21
2.1.1	小規模零細企業の現状	-21
2.2	ウガンダにおける小規模零細産業振興政策の概要	-25
2.2.1	小規模零細産業振興政策の枠組	-25
2.2.2	小規模零細産業振興戦略の実施体制	-27
2.3	ウガンダにおける小規模零細産業支援事業	-29
2.3.1	金融サービスへのアクセス改善：マイクロファイナンス	-29
2.3.2	技術協力事業	-32
2.4	小規模零細産業振興のためのドナーの支援	-34
2.4.1	マイクロファイナンス振興のための支援事例	-34
2.4.2	小規模零細産業振興のための支援事例	-37
2.4.3	ウガンダにおける小規模零細産業と支援事業	-38

3	ガーナ	
3.1	ガーナにおける小規模零細産業の概要	-41
3.2	ガーナにおける小規模零細産業振興政策の概要	-44
3.2.1	小規模零細産業振興政策の枠組	-44
3.2.2	小規模零細産業振興戦略の内容	-46
3.3	ガーナにおける小規模零細産業支援事業	-48
3.3.1	マイクロファイナンス事業	-48
3.3.2	技術協力事業	-53
4	ザンビア	
4.1	ザンビアにおける小規模零細産業の概要	-57
4.1.1	小規模零細企業の現状	-57
4.2	ザンビアにおける小規模零細産業振興政策の概要	-60
4.2.1	貧困削減戦略ペーパー（PRSP）における小規模零細産業振興政策の位置づけ	-60
4.2.2	国家5ヵ年開発計画（FNDP）	-63
4.2.3	小規模零細産業振興の実施状況：FNDPの実施体制	-65
4.3	ザンビアにおける小規模零細産業支援の現状	-67
4.3.1	小規模零細産業の金融サービスへのアクセス改善：マイクロファイナンス	-67
4.3.2	人材育成に向けた技術協力	-69
4.4	小規模零細産業振興のためのドナーの支援	-70
4.4.1	マイクロファイナンスを通じた小規模零細産業支援事例	-71
4.4.2	小規模零細産業振興のための支援事例	-72
5	セネガル	
5.1	セネガルにおける小規模零細産業の概要	-77
5.1.1	小規模零細企業の現状	-77
5.2	セネガルにおける小規模零細産業への支援	-81
5.2.1	貧困削減戦略ペーパー（PRSP）における小規模零細産業振興政策の位置づけ	-81
5.2.2	PRSPにおける小規模零細企業振興策	-82
5.2.3	小規模零細企業振興の実施体制	-83
5.3	セネガルにおける小規模零細企業への組織的支援	-84
5.3.1	金融サービスへのアクセス改善：マイクロファイナンス	-84

5.3.2	技術協力	-89
5.4	主要ドナーによる小規模零細企業振興プログラム	-90
6 マダガスカル		
6.1	マダガスカルの小規模零細産業の概要	-93
6.1.1	産業構造	-93
6.1.2	インフォーマルセクターについて	-93
6.1.3	小規模零細産業の制約	-95
6.2	マダガスカルにおける小規模零細産業振興政策の概要	-96
6.2.1	小規模零細産業振興政策の枠組	-96
6.2.2	政府の取組事例	-97
6.3	マダガスカルにおける小規模零細産業支援事業	-99
6.3.1	金融サービスへのアクセス改善：マイクロファイナンス	-99
6.3.2	技術協力事業	-107
6.4	小規模零細産業振興のためのドナーの支援	-108

添付資料：調査対象国の代表的 MFI の業務概要

図表リスト

〔表〕

・ 総論編

表 2-1	農村部の金融サービスの種類	I-5
表 3-1	中小零細企業振興に関するアフリカ諸国の貧困削減戦略文書の優 先事項	I-10
表 4-1	アフリカとアジア諸国の人口密度の比較	I-18

・ 各国編

1. ケニア

表 1-1	ケニア企業の規模別配分	-1
表 1-2	ケニアの大・中規模企業の地域分布	-2
表 1-3	ケニアの小規模零細企業の地域分布	-2
表 1-4	ケニア企業の業種分布	-2
表 1-5	ケニア小規模零細企業の雇用規模別分布	-3
表 1-6	ケニア小規模零細企業の性別・地域別分布	-3
表 1-7	ケニア小規模零細企業の性別・地域別雇用者数分布	-3
表 1-8	ケニア小規模零細企業の規模ごとの雇用数の変化	-4
表 1-9	ケニア小規模零細企業の面する経営上の制約	-4
表 1-10	富と雇用創出に向けたケニア経済復興戦略のロジカルフレームワ ーク・マトリクス	-6
表 1-11	ケニア民間部門開発戦略（PSDS）実施予算	-11
表 1-12	民間部門開発戦略（PSDS）の実施マトリクス	-12
表 1-13	ケニアにおけるマイクロファイナンス実施団体の類型	-13
表 1-14	ケニアの NGO-MFI の顧客数と貸付残高	-14
表 1-15	ケニア KWFT の地域ごとの顧客数と貸付総額（1999 年）	-14
表 1-16	ケニアの商業銀行マイクロファイナンス事業の顧客数と貸付残 高	-15

2. ウガンダ

表 2-1	小規模零細企業の定義	-21
表 2-2	業種別従業員構成	-22
表 2-3	地域別分布状況	-22
表 2-4	業種分布（企業数）	-23

表 2-5	企業の所有形態	-23
表 2-6	企業規模と性差	-24
表 2-7	ウガンダの MFI の種類	-29
表 2-8	MFI の地理的分布(2002 年時点)	-31
表 2-9	マイクロファイナンスの受益者(2003 年、推定値)	-31
3. ガーナ		
表 3-1	GDP の内訳：セクター別比較	-41
表 3-2	セクター別 GDP 成長率	-42
表 3-3	ガーナにおける中・小・零細企業の定義	-42
表 3-4	業種別雇用比率	-43
表 3-5	識字率の比較(男性/女性、都市/地方)	-48
表 3-6	ガーナの主要 MFIs	-50
表 3-7	信用組合の分布と規模	-51
表 3-8	金融・技術支援を展開する団体の分布図	-55
4. ザンビア		
表 4-1	小規模零細企業の定義	-57
表 4-2	業種別所有形態	-58
表 4-3	業種別従業員数(フォーマルセクター)(2005 年)	-58
表 4-4	企業の所有形態	-59
表 4-5	企業規模別に見た事業を行う上での制約(指標表示*)	-60
表 4-6	PRSP における中小零細企業振興策	-61
表 4-7	FNDP の製造業セクターの主要プログラム・目的・戦略	-64
表 4-8	ザンビアの金融セクター概要	-67
表 4-9	分野別協力状況	-70
5. セネガル		
表 5-1	小規模零細企業の定義	-77
表 5-2	都市と農村の就業状況	-77
表 5-3	州別就業状況	-78
表 5-4	登録企業の業種	-78
表 5-5	分野別就業人口	-78
表 5-6	就業形態	-79
表 5-7	中小企業二ーズの要約	-80
表 5-8	1 企業あたりの従業員数	-80

表 5-9	手工芸部門従事者の学歴	-80
表 5-10	2005 年度 HIPC における各部門への支出.....	-82
表 5-11	タイプ別 MFI 数(2003 年 12 月 31 日時点)	-85
表 5-12	主要 7 金融組合の 2003 年 12 月 31 日時点での経営数値.....	-85
表 5-13	主要機関のマーケットシェア	-86

6. マダガスカル

表 6-1	GDP の構成比率 (2005)	-93
表 6-2	主要 7 都市の就業状況	-94
表 6-3	インフォーマルセクター従事者の内訳.....	-94
表 6-4	教育レベル	-94
表 6-5	主要 7 都市の平均賃金	-95
表 6-6	MAP における小規模零細産業振興に関連する戦略と活動 ...	-97
表 6-7	相互金融機関の概要(2003 年 12 月末)	-102
表 6-8	非組合員、顧客依存の組合の概要(2003 年 12 月末)	-102
表 6-9	マダガスカルの代表的な 17MFI の概要.....	-103
表 6-10	貯蓄顧客数の分布	-103
表 6-11	貯蓄規模別 MFI の分布	-103
表 6-12	融資規模別 MFI の分布	-104
表 6-13	MFI の地域分	-104
表 6-14	MFI の業歴	-104
表 6-15	MFI の支店数	-104
表 6-16	経営陣、エージェントが総従業員に占める比率.....	-105
表 6-17	マダガスカルの 7 銀行概要 (2003 年 12 月末)	-106
表 6-18	MFI を対象とした 105 トレーニングコースの内容.....	-107
表 6-19	MFI へのトレーニングの提供	-108
表 6-20	支援分野内訳	-108

{ 図 }

. 総論編

図 1-1	アフリカ小規模零細企業の概要 (ケニアの事例)	-2
図 1-2	アフリカ農村部の小規模零細企業の地理的制約.....	-3
図 2-1	農村部の金融サービス提供者の管轄.....	-5
図 3-1	小規模零細産業振興のためのファイナンス・メカニズム強化策	-15

図 3-2	バリューチェーン各段階における金融サービスの提供と技術指導 の連携実施	-21
図 5-1	小規模零細企業支援による貧困削減のシナリオ	-25
図 5-2	小規模零細企業支援のターゲット	-26
図 5-3	経済インフラ整備を通じた市場アクセス拡大支援	-27
. 各国編		
1. ケニア		
図 1-1	ケニア民間部門開発戦略 概念図	-8
図 1-2	ケニア民間部門開発戦略 (PSDS) 実施体制	-11
図 1-3	ケニアにおける小規模零細産業と支援事業の整理	-18
2. ウガンダ		
図 2-1	小規模零細産業育成を目的とした各種支援機能	-28
図 2-2	ウガンダにおける小規模零細産業と支援事業の整理	-39
3. ガーナ		
図 3-1	ガーナ民間部門の発展阻害要因図	-47
図 3-2	各事業団体のアウトリーチ	-49
図 3-3	ガーナにおける小規模零細産業と支援事業の整理	-56
4. ザンビア		
図 4-1	ザンビアの PRSP 概念図	-61
図 4-2	FNDP の概念図	-63
図 4-3	FNDP の実施体制	-66
図 4-4	ルサカ周辺の零細企業の金融サービスへのアクセスの事例...	-69
図 4-5	ザンビアにおける小規模零細産業と支援事業の整理	-75
5. セネガル		
図 5-1	PRSP の概念図	-81

略語表

ASCRA	Accumulating Savings and Credit Associations
BAC	Business Advisory Center
BDS	Business Development Services
CUA	Credit Union Association
DANIDA	Danish International Development Agency
DBAs	District Business Associations
GTZ	The Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
ICT	Information and Communication Technology
IFAD	International Fund for Agricultural Development
ILO	International Labors Organization
MDGs	Millennium Development Goals
MPSD	Ministry of Private Sector Development
MFI	Micro Finance Institutions
MTEF	Medium Term Expenditure Framework
PEAP	The Poverty Eradication and Action Plan
PSDS	Private Sector Development Strategy
ROSCAS	Rotating Savings and Credit Associations
SACCOS	Saving and Credit Cooperatives
UNDP	United Nations Development Programme
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization
USAID	United States Agency for International Development
WB	World Bank

為替レート

ガーナ	GHC1 = ¥0.013	セネガル	XOF1 = ¥0.241
ケニア	KES1 = ¥1.728	ウガンダ	UGS1 = ¥0.069
ザンビア	ZMK1 = ¥0.029	マダガスカル	MGA1 = ¥0.062

出所：JICA 清算レート 3 月 (<http://www.jica.go.jp/announce/consul/pdf/HP07-03-07.pdf>)

要約

アフリカ農村部における小規模零細企業の現状

南ア以外のアフリカでは、まだ中小企業と呼べるローカルな製造業がほとんど育っておらず、地域（村落）に根ざした労働集約的な小規模零細企業（Micro and Small Enterprises: MSE）が主体である。特に農村部は小規模零細企業が中心であり、その多くは自営で、企業数が多い一方、生み出す付加価値は少数の大企業のそれにはるかに及ばない。

小規模零細企業には、大きく分けて二つの類型が観察される。第一は「生計維持的零細企業（Subsistence MSE）」である。起業のきっかけは多種多様であろうが、事業の最も重要な目的は家族の生活水準の向上である。こうした企業にとって、事業から収入を得て、子供を一人でも多く学校に通わせること、病気の際に医者に診察させることなどが大切である。したがって、事業から収益が多く得られればその分だけ家族の生活水準の向上のために費やされる。あえて、リスクを背負って、利益を再投資し事業規模を拡大するまでの志向は低い。

第二の類型は「商業的零細企業（Commercial MSE）」である。経営規模は小さいが、事業規模の拡大に意欲がある。資金へのアクセスが改善され、経営アドバイスや技術指導など適切な支援が与えられれば、経営規模を拡大し小企業へと育ってゆく可能性がある。こうした零細企業の事業者を Economically Active Poor、ないし Entrepreneur Poor と定義し、技術・資金支援の対象として選別するドナープログラムは多い。

たとえ零細企業に旺盛な起業家意識があり、規模拡大を望んでいたとしても、数年のうちに実際に経営規模を拡大し、小企業へと育ってゆくケースは稀である。ケニアの場合では、従業員を11名以上雇用する小企業は全国の企業の中で1%にも満たない。農村部に限ればこの比率はさらに低いと思われる。小企業から中企業へと経営規模を拡大する事例は少なく、小企業と中企業の両者が欠落している。中企業になれば外資系などの大企業と下請や委託加工関係などを通じて連携を図ることが可能となるが、こうした企業が少ないため、大企業では多くの生産工程や業務を内部化している。それが大企業にとってコスト高の一因となっている。結局、国内に存在するのは、従業員数が2名に満たない家族経営の小規模零細企業か、都市部に立地する大企業の二つに大別されてしまう。こうした、小企業、中企業が極端に少ない現状は、“Missing Middle”と呼ばれている。

農村部小規模零細企業の面する制約

「経済成長を通じた貧困削減」を実現するためには、企業の大多数を占める小規模零細企業の経営規模拡大を促進してゆくことが必要である。零細企業から小企業、中企業へと拡大してゆくプロセスを通じて、国内の大企業や外国企業との連携が促され、国内産業の国際競争力強化や輸出拡大が期待される。しかしながら、アフリカの農村部は小規模零細企業、特に農村部の企業は多種多様な制約に面しており、小規模零細企業が小企業へと拡大することは容易ではない。

アフリカ農村部の小規模零細企業の面する最大の制約は、なによりもその立地条件の悪さである。アジア諸国と異なり、一般にアフリカ諸国の人口密度は低い。特にアフリカ農村部での人口規模はアジアの農村部とは比較にならぬほど小さく、その分だけ地域の市場規模も小さい。都市部の大市場や、他の村落の市場へのアクセスがよければ、地場市場の規模の小ささというハンディを克服することは可能である。だが、概して農村部の運輸インフラは劣悪であり、他の地域の市場へのアクセスは極めて限定的である。産地までトラックが入り込めないため、自転車やバイクが唯一の輸送手段である地域が少なくなく、雨期に道路自体が使えなくなることもある。また、治安の悪さや法と秩序の未確立も、地域間の取引を妨げる要因になっている。そのため、農村部

のコミュニティは経済的に孤立しており、零細企業は小さな地元の市場だけに財やサービスを提供せざるを得ない。原材料や中間財を外部から調達することも困難でありコスト高になる。そのため、必然的に地元の原材料を使って似たような製品をつくる企業が多くなる。これでは、地元の狭い市場の需要はすぐに充足されてしまう。付加価値が高く差別化された製品を作れば、割高の運送コストを負担しても、都市部に製品を供給することは可能である。だが、そのためには都市部の市場情報や、技術、ノウハウを手に入れることが必要である。また、良質の包装材など中間投入物を調達しなければならない。だが、農村部ではこうしたものの入手が困難である。さらに、製品の高付加価値化・品質向上のために機械設備を導入しようにも、電力などのエネルギー源へのアクセスがない。農畜産物を収穫しても、未加工・半加工のまま出荷せざるを得ない。そのため付加価値は低く、貯蔵や運搬の過程で腐敗などによるロスが大きくなる。

さらに、農村部におけるファイナンス・メカニズムの未発達も、大きな制約要因である。都市部と比べ農村部で金融サービスを提供するのはコストが高く、マイクロファイナンス機関(以下、MFI)であっても、積極的に農村部に事業展開するところは少ない。特に近年、MFIには、金融事業の持続性や経営の健全性が強く求められつつあり、そのために業務を都市部に集中させるインセンティブが働く。農村部での資金調達の可能性は、頼母子講のようなインフォーマルな互助制度か、あるいは高利の貸金業者等に限定されてしまう。高利の貸金業者から資金調達することにより返済に苦勞し、事業の拡大どころか、廃業に追い込まれるケースが後を絶たない。

小規模零細産業支援による貧困削減のシナリオ

サブサハラ・アフリカ諸国では総人口の半数近くが貧困線以下の生活を余儀なくされている。人口の7~8割が農村部に居住しているため、農村部で経済活動を活性化し、農村人口の所得を増加させることは、貧困削減を実現するために戦略的に重要な課題である。アフリカの農村部は一般に自然条件が厳しく、政情が不安定で、経済インフラの整備が著しく遅れている。また、アジア諸国の農村部と比べて人口密度が低いため市場が小さく、交通インフラの未整備から都市部や他地域の市場へのアクセスも限られる。商工業など経済活動を活性化させる条件はそろっていない。アフリカ農村部の貧困削減は極めて大きく広範な課題である。目に見える即効性を重視して、特定地域で時限的にパイロット事業を展開しても、大きな効果は期待できない。むしろ、中長期的な観点から、持続性を重視して取り組んでゆくべき課題である。

中長期的観点からアフリカ農村部の貧困削減に取り組むためには、国内の中産階級を拡大することが何よりも重要な課題であると考えられる。現在は、Missing Middleという言葉が象徴するように、国内には少数の大企業と大多数の小規模零細企業の二タイプしかなく、零細企業が規模拡大した小企業や、大企業の下請けとなれるような中企業は極めて少なく、産業構造がいびつである。中産階級の拡大が国内消費を拡大し、経済活動の活性化につながってゆくことは、アジア諸国の経験からも明らかである。経済活動が活性化すれば、政府の税収も増え、これにより貧困削減戦略を実施するための財源が拡大する。ドナーからの援助への依存度を減らしつつ、自立的、持続的に貧困削減策を実施することが可能となる。中産階級を拡大するためには、商業的零細企業にターゲットを絞り、Missing Middleである小企業、中企業を振興してゆくことが必要であろう。当該企業に直接的に支援をおこなうミクロレベルの支援も重要であるが、それとともに、全体的なビジネス環境の改善につながるメゾレベル、マクロレベルの支援も効果的と考えられる。

経済インフラの整備

アフリカ農村部の小規模零細産業を振興する上で、何よりも重要な施策の一つは経済インフラ

の整備であることは確実である。もともと人口が希薄な農村部では、道路や橋梁などの運輸インフラが未整備なため、コミュニティが孤立している。都市の大市場へのアクセスどころか、近隣地域の市場へのアクセスさえも困難であり、輸送するにもコストが高くつく。生産者のところまでトラックが入り込めないため、悪路を自転車によって市場まで配送せざるを得ない。一回に輸送できる量は限られ、また生鮮食料品であれば輸送段階で傷みが著しい。収穫物を貯蔵しようにも、適切な貯蔵設備が無く、未電化地域では冷蔵施設さえ設置することができない。道路、電力といった経済インフラが整備されていないことは、アフリカ農村部の小規模零細産業を振興する上で、極めて大きな障害である。何よりも経済インフラの整備を優先的に進めるべきである。

世界銀行によれば、サブサハラ・アフリカ諸国には、約 70 万 km の農村道路があり、その半分の整備状態はよくないとされる。1 平方 km あたりの道路の密度はアジアや南米よりも低い。低い人口密度、低所得、道路計画立案能力やメンテナンス能力の弱さが相まって、サブサハラ・アフリカの農村道路の未整備につながっているとされる。農村部の小規模零細企業振興を通じて地域経済を活性化させるためには、幹線道路と農村部とをつなぐフィーダー道路にターゲットを定め、ここを重点的に整備してゆく必要性が高い。その際、アフリカの農村道路の特徴を十分に踏まえて、道路のデザインと建設方法を検討することが重要である。また、道路整備の効果を最大限に発揮するためには、技術面、資金面の支援もあわせて実施する必要がある。インフラと技術、資金支援を組み合わせた統合的な支援にわが国も取り組んでゆくべきと考えられる。

ミクロレベルの小規模零細企業支援

農村部における小規模零細産業を対象として、ミクロレベルで技術・資金支援をおこなうことも効果が期待される。果樹、水産業、畜産業など業種・地域によっては、潜在的に成長する可能性を秘めており、他ドナーもこうした業種に重点的に支援をおこなっている。例えば、ケニアの DFID は農産加工品の EU 市場への輸出を促進するため、EU 市場での品質基準、食品安全基準などの研修を実施している。また、ミルクの冷蔵プラントを供与して、地域の畜産農家から集めた生乳の殺菌・加工処理を促進している。他にも、マダガスカルでは外国人観光客の消費を見込んで、付加価値の高い農産品を生産し、これを観光地のホテルやレストランに供給することを奨励している。広範なアフリカ農村部の中で、このように輸出潜在性、高付加価値加工の可能性がある産物を栽培できる地域は限られており、支援の効果は地域限定にならざるを得ない。だが、農村部の農産加工品の輸出は、流通業、サービス業など他産業への経済波及効果がある。また、農産加工業の高付加価値化も、国内の商業、機械産業、包装材製造業など、各方面に経済効果を及ぼすことが期待される。これにより、国内の経済活動が活性化されれば、中産階級の拡大、税収の増加につながり、国全体の貧困削減を持続的に進めることに貢献できる。わが国も業種、地域を絞って、農産加工品などの高付加価値化、国際競争力強化に向けた技術協力を積極的に取り組むべきであろう。一方、個別の小規模零細企業を対象とした資金支援、すなわちマイクロファイナンス事業については、わが国の関与は慎重であるべきと考える。過去 10 年間、調査対象の 6 カ国では、マイクロファイナンス事業の拡大のために、多くの支援事業が実施され、現地 NGO、村落銀行、貯蓄貸付協同組合など、多くの事業者が小規模零細企業に対して小口の貸付をおこなっている。こうした状況下で、わが国が個別の小規模零細企業に対して、直接的にマイクロファイナンス事業のみを実施することは強くは求められていないと思われる。

メゾ・マクロレベルの支援

行政手続きの煩雑さ、現場の職員からのハラスメントなど、ガバナンス構造の劣悪さも小規模零細企業が規模拡大するうえでの障壁となっている。民間部門開発の取り組みの中で、小規模零細企業にとってのビジネス環境を改善するための取り組みは極めて重要である。世銀や欧州ドナーはこの分野に強い関心を示しており、様々なプロジェクトを立ち上げている。だが、わが国が単独でこの分野において、特に農村部の小規模零細産業支援という文脈の中で、ビジネス環境改善のための技術支援事業を実施することは容易ではないと思われる。メゾ・マクロレベルで産業振興やファイナンス・メカニズム強化にわが国が参画するのであれば、最善の方策は、既存の支援枠組を踏まえた上で、既に実績のある他ドナーの事業と協調することではなかろうか。こうした枠組みの中に参画して、わが国の優位性を発揮できる分野を見出して、これを活かしてゆくことが最も効率的、効果的なアプローチではないかと思われる。

一村一品運動のあり方

1979年に大分県で始まった一村一品運動は、日本の地域づくり運動の代名詞となり、各地に波及していった。タイでも OTOP (One Tambon One Product) 運動として採用され、良質の製品を生み出すため、地方にある資源を活かし、製品を生産し管理運営することにより、それぞれの地方の文化に根ざした独自の特色ある製品を生産し、また、国内外の市場で販売できる製品とすることが目指されている。アフリカ諸国でも一村一品運動が大きな成果を修めている事例がある。同運動を2003年から導入したマラウィでは、JICAの支援のもと、農村部で様々な特産品が生まれ、都市部への市場にも広がりつつある。今後、更に加工品開発が伸びることで、原料を売る農家の収入が伸びることも期待されている。同運動の成功の背景となったのは、“地域おこし”に向けた住民主体の自主性である。自己資金を集めてでもやるという自主性の高いところにおいて、同運動が成功する可能性が高いと考えられる。本来、一村一品運動とは、農村開発の成果の一つとして提唱されてくる運動であり、あくまで村落の住民のイニシアティブがベースとなるものである。だが、この基本的概念が十分に理解されず、「一村」「一品」という言葉だけが強調されると、本来の意味とは異なった運動に向かってしまう可能性がある。本調査でのヒアリングの中で、アフリカにおける政府主導の「一村一品」型運動の内容とその弊害について聴取した。村落の住民参加をベースとした農村開発が伴わない限り、一村一品運動の本来の成果は期待できないことを留意すべきである。また、わが国やタイなどアジア諸国である程度の成果を修めている一村一品運動が、そのままの形でアフリカ諸国に移転されるとも限らない。村落における共同体のあり方について、アジア諸国とアフリカ諸国では異なっている可能性があることも認識しておく必要があるだろう。

. 総論編

1. アフリカ農村部における小規模零細産業の現状

TICAD III において提唱されたアフリカにおける「経済成長を通じた貧困削減」を実現するためには、コミュニティ・レベルまで浸透した経済活動の活性化が必要である。アフリカの場合、人口の7~8割が農村部に居住すると見られる。アジア諸国と比べて人口密度は低く、自然条件は厳しく、資源も限られている。したがって、農業による一次産品生産以外の産業が育ちにくく、農村部における収入増加や就業機会の増加は難しい状況にある。他方、農村部の主たる産業である農業の生産性も、生産者の購買力不足や、投入材の不足、消費地までの流通の未整備などにより向上が難しい。このような状況を改善するためには、農村部における経済の多様化と活性化を通じた収入増加や就業機会の増加が不可欠である。

農村部の地場産業を振興するには、市場情報の提供、技術訓練、ビジネスプランの作成能力、サプライチェーンの確立等、起業家及び零細・小企業の人材育成を図る必要がある。また、農村部の多くの小規模零細企業は、資金へのアクセスが困難であり、日々の業務並びに事業拡大も妨げられている。従って、産業振興が農村に根付き、農村部での持続的な経済規模拡大につながるような、農村部における資金供給量を増大させ、持続的なファイナンス・メカニズムの強化が不可欠である。まず、以下では、調査対象の6カ国の事例に基づき、アフリカ農村部における小規模零細産業の現状を整理する。

1.1 小規模零細企業の定義と類別

南ア以外のアフリカでは、まだ中小企業と呼べるローカルな製造業がほとんど育っておらず、地域（村落）に根ざした労働集約的な小規模零細企業（Micro and Small Enterprises: MSE）が主体である。特に農村部は小規模零細企業が中心であり、その多くは自営で、企業数が多い一方、生み出す付加価値は少数の大企業のそれにはるかに及ばない。

小規模零細企業の定義は従業員数、資産価値、年間売上高などに基づいて規定されるケースが多いが、国によって基準は若干異なっている。おおよそ、雇用数が5人以内、あるいは10名以下の企業が小規模零細企業とみなされている。この中には、家族以外の従業員を雇用しない自営業も含まれる。こうした小規模零細企業には、行政府に登録されない、いわゆるインフォーマル部門の範疇に入るところが多い。したがって、その経済活動実態は明確でなく、企業数の推計さえ困難である。だが、小規模零細産業への関心の高まりとともに、各国政府やドナーはサーベイ調査を実施して、こうした企業の実態把握に努めている。例えば、1999年に実施されたケニアの小規模零細企業サーベイによると、全国の企業数171万社のうち、99%に相当する170万社が小規模零細企業である。上位1000社の大企業がGDPの30%を産出しているのに対し、99%の小規模零細企業のGDPへの貢献は20%に過ぎない。小規模零細企業は数多く存在するものの、生産性は低く、製品の付加価値は小さく、非効率な操業を行っていることが伺われる。小規模零細産業が経済成長の原動力の一つとして位置づけられるまでには、取り組むべき課題が大きい。

下図は、一例としてケニア農村部における小規模零細企業のおかれた状況を描いたものである。前述のサーベイ調査によると、ケニアの小規模零細企業の三分の二は農村部に立地し、総就業人口の四分之三を雇用している。その9割弱は行政府に未登録で、インフォーマル部門にある。業種は商業、農産加工業、修理や理容などの各種サービス業が多く、平均雇用数は1.8人と極めて少なく、その大半がいわゆる家族経営である。こうした零細企業の収益性は高くなく、せいぜい最低賃金程度の収入を確保する程度であり、世帯収入は貧困線の前後を漂っている。

小規模零細企業には、大きく分けて二つの類型が観察される。第一は「生計維持的零細企業 (Subsistence MSE)」である。起業のきっかけは多種多様であろうが、事業の最も重要な目的は家族の生活水準の向上である。こうした企業にとって、事業から収入を得て、子供を一人でも多く学校に通わせること、病気の際に医者に診察させることなどが大切である。したがって、事業から収益が多く得られればその分だけ家族の生活水準の向上のために費やされる。あえて、リスクを背負って、利益を再投資し事業規模を拡大するまでの志向は低い。家族以外の第三者を雇用することも稀である。そのため、こうしたタイプの零細企業に対して、研修や経営アドバイスなどのビジネス支援をおこなっても、事業を拡大し雇用を増やし小企業に育てゆく可能性は小さい。特に農村部では、このタイプに入る小規模零細企業は少なくない。

第二の類型は「商業的零細企業 (Commercial MSE)」である。経営規模は小さいが、事業規模の拡大に意欲がある。資金へのアクセスが改善され、経営アドバイスや技術指導など適切な支援が与えられれば、経営規模を拡大し小企業へと育てゆく可能性がある。こうした零細企業の事業者を Economically Active Poor、ないし Entrepreneur Poor と定義し、技術・資金支援の対象として選別するドナープログラムは多い。どのような零細企業が「生計維持的」で、どのような零細企業が「商業的」であるかの選別は難しい。仮に現時点での収入レベルが低くても、旺盛な起業家精神を持つ零細企業もあるだろうし、逆に、ある程度まで事業に成功していてもそれ以上に拡大する意欲が無い企業も存在するであろう。こうした選別が可能なのは、資金や技術支援を通じて、零細企業が立地するコミュニティの実情に精通し、経営者の方針等を十分に把握できる立場にある者に限定されよう。

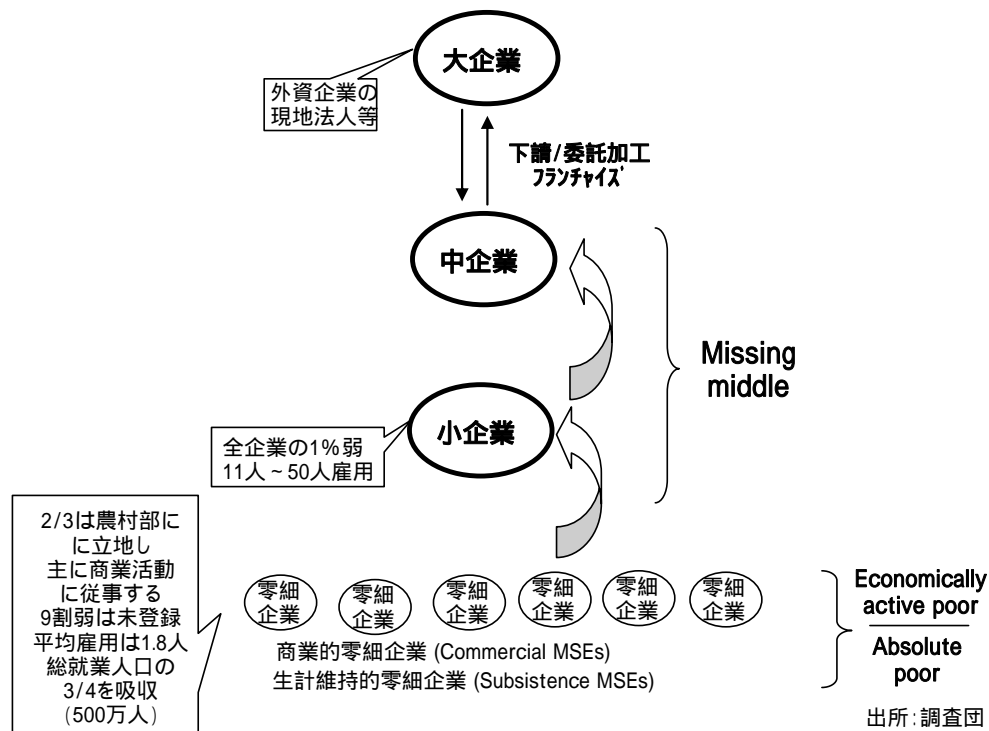


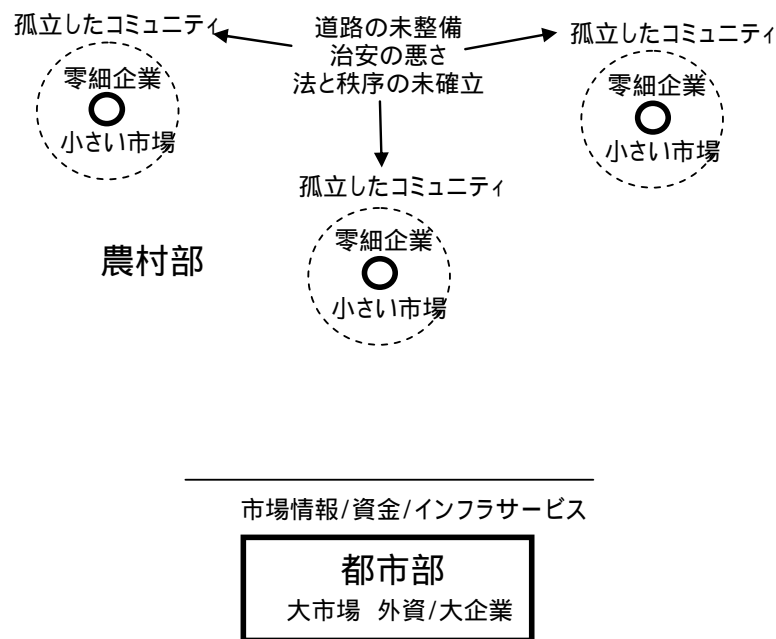
図 1-1 : アフリカ小規模零細企業の概要 (ケニアの事例)

例え零細企業に旺盛な起業家意識があり、規模拡大を望んでいたとしても、数年のうちに実際に経営規模を拡大し、小企業へと育てゆくケースは稀である。ケニアの場合では、従業員を 11

名以上雇用する小企業は全国の企業の中で 1%にも満たない。農村部に限ればこの比率はさらに低いと思われる。小企業から中企業へと経営規模を拡大する事例は少なく、小企業と中企業の両者が欠落している。中企業になれば外資系などの大企業と下請や委託加工関係などを通じて連携を図ることが可能となるが、こうした企業が少ないため、大企業では多くの生産工程や業務を内部化している。それが大企業にとってコスト高の一因となっている。結局、国内に存在するのは、従業員数が 2 名に満たない家族経営の小規模零細企業か、都市部に立地する大企業の二つに大別されてしまう。こうした、小企業、中企業が極端に少ない現状は、"Missing Middle" と呼ばれている。

1.2 農村部小規模零細企業の面する制約

「経済成長を通じた貧困削減」を実現するためには、企業の大多数を占める小規模零細企業の経営規模拡大を促進してゆくことが必要である。零細企業から小企業、中企業へと拡大してゆくプロセスを通じて、国内の大企業や外国企業との連携が促され、国内産業の国際競争力強化や輸出拡大が期待される。しかしながら、アフリカの小規模零細企業、特に農村部の企業は多種多様な制約に面しており、小規模零細企業が小企業へと拡大することは容易ではない。



出所：調査団

図 1-2：アフリカ農村部の小規模零細企業の地理的制約

アフリカ農村部の小規模零細企業の面する最大の制約は、なによりもその立地条件の悪さである。アジア諸国と異なり、一般にアフリカ諸国の人口密度は低い。特にアフリカ農村部での人口規模はアジアの農村部とは比較にならぬほど小さく、その分だけ地域の市場規模も小さい。都市部の大市場や、他の村落の市場へのアクセスがよければ、地場市場の規模の小ささというハンディを克服することは可能である。だが、概して農村部の運輸インフラは劣悪であり、他の地域の市場へのアクセスは極めて限定的である。産地までトラックが入り込めないため、自転車やバイ

クが唯一の輸送手段である地域が少なくなく、雨期に道路自体が使えなくなることもある。また、治安の悪さや法と秩序の未確立も、地域間の取引を妨げる要因になっている。そのため、農村部のコミュニティは経済的に孤立しており、零細企業は小さな地元の市場だけに財やサービスを提供せざるを得ない。原材料や中間財を外部から調達することも困難でありコスト高になる。そのため、必然的に地元の原材料を使って似たような製品をつくる企業が多くなる。これでは、地元の狭い市場の需要はすぐに充足されてしまう。付加価値が高く差別化された製品を作れば、割高の運送コストを負担しても、都市部に製品を供給することは可能である。だが、そのためには都市部の市場情報や、技術、ノウハウを手に入れることが必要である。また、良質の包装材など中間投入物を調達しなければならない。だが、農村部ではこうしたものの入手が困難である。さらに、製品の高付加価値化・品質向上のために機械設備を導入しようにも、電力などのエネルギー源へのアクセスがない。農畜産物を収穫しても、未加工・半加工のまま出荷せざるを得ない。そのため付加価値は低く、貯蔵や運搬の過程で腐敗などによるロスが大きくなる。

さらに、農村部におけるファイナンス・メカニズムの未発達も、大きな制約要因である。次節にて論じるが、都市部と比べ農村部で金融サービスを提供するのはコストが高く、マイクロファイナンス機関(以下、MFI)であっても、積極的に農村部に事業展開するところは少ない。特に近年、MFI には、金融事業の持続性や経営の健全性が強く求められつつあり、そのために業務を都市部に集中させるインセンティブが働く。農村部での資金調達の可能性は、頼母子講のようなインフォーマルな互助制度か、あるいは高利の貸金業者等に限定されてしまう。高利の貸金業者から資金調達することにより返済に苦勞し、事業の拡大どころか、廃業に追い込まれるケースが後を絶たない。

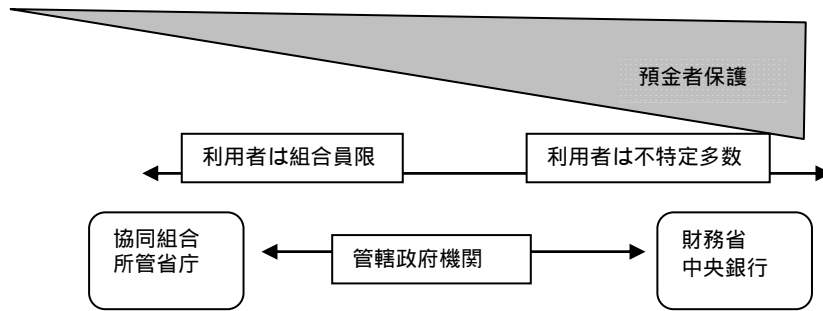
2 アフリカ農村部でのファイナンス・メカニズム

2.1 小規模零細企業の金融サービスへのアクセス

2.1.1 農村部における金融サービスの種類

表 2-1 は、調査対象 6 カ国の農村部で見られる金融サービスの種類を一覧にし、それぞれの政府管轄機関を図 2-1 に示したものである。国によって MFI の定義は異なるが、インフォーマルとフォーマルとの間に挟まれたセミフォーマル(二重線に囲まれた部分)が、概ね MFI に相当する。昨今、MFI の健全性と持続性を高め、利用者を会員限定ではなく広く一般に広めるために、マイクロファイナンス関連法制定を通じた、MFI のフォーマル化が進められているが、後述するように過渡期故のさまざまな問題も生じている。

マイクロファイナンスは、各国とも比較的新しく導入された試みであり、概ね過去 10 年ぐらいの間に急成長を遂げている。中にはガーナの信用組合のように長い歴史を持つ組織もあり、また、ケニアやウガンダの SACCOS のようにかつて活動し、その後停滞していた組織を、農村部における金融サービス提供の有望な候補者として、復活・強化する動きも見られる。



出所：調査団

図 2-1 農村部の金融サービス提供者の管轄

表 2-1 農村部の金融サービスの種類

	インフォーマル組織	セミフォーマル組織		フォーマル組織
		会員所有・ 会員限定	非会員所有 非会員可	
ケニア	Susu ROSCAS	・村落銀行(会員所有、 融資、貯金、送金) ・ MFI ・ SACCOS(都市部中心)	? MFI ? (2008 年以降、MFI の 二極化が進むか?)	・ K-Rep Bank ・ KWFT ・ Equity Bank(貯蓄中 心) ・ The Kenya Post Office Savings Bank(KPOSB)
ウガンダ	ROSCAS	・ 村落銀行 ・ SACCOS 急増 (MFI の SACCOS 化) 750 ぐら い稼働(健全経営 50 ぐらい) ・ MFI (会員限定貯蓄 サービス)	MFI (MFI の二極化進行 中)	商業銀行 ・ MFI への融資 2 行 ・ 貯蓄と ATMs 1 行 ・ グループや個人への マイクロファイナ ンス融資 1 行 ・ 貯蓄、ATMs、給与基 づく融資 3 行 4MFI (預金可能)
ザンビア	ROSCAS	・ 信用組合 ・ NGO	MFI	
マダガスカル	NGO 主導 MFI	・ 会員制相互組合 ・ 地域組合 ・ SACCOS	・ 非会員制相互組合 ・ 銀行に近い MFI	Bank of Africa
ガーナ	・ Susu collectors ・ Susu Associations (ROSCAS) ・ Susu clubs ・ Susu companies	・ 信用組合 (会員所 有・限定。融資のみ) ・ NGO-MFI (融資のみ)	・ Rural banks 122 行 (会員所有。農村部 では預金中心。各種 金融サービスは非 会員限定) ・ Saving and Loan Company (個人営利 企業) 2 社	・ 商業銀行(パークレ イ銀行)と農村部の 金融サービス提供 者(Susu、信用組合 等)との連携
セネガル	・ NGO-MFI ・ 預金融資団体 ・ トンチン(頼母子 講)	・ 預金融資共済組合		・ Caisse Nationale deCrédit Agricole duSénégal (CNCAS) ・ 郵便貯金

注: 上記表には親戚・知人からの借入、金貸しなどインフォーマルであっても制度化されていない金融サービスは含めていない。

出所：調査団

2.1.2 農村部における小規模零細企業の金融サービスへのアクセス

6 カ国とも、農村部の小規模零細企業の金融サービスへのアクセスは困難である。マイクロファイナンスは、預貯金や融資額を実施するために必要な費用がかさむ割にもうけが少ない、農村部という遠隔かつ貧困な地域で供与されることが少ない。

ケニア

ケニアでのマイクロファイナンスは比較的新しい事業である。初期には 1980 年代に開始されたものもあるが、多くの団体が参入し本格化したのは過去 10 年ほどの間の現象である。マイクロファイナンス事業をケニアで展開している実施団体には、様々な形態がある。まず、政府機関に正規に登録している団体と、未登録の団体とに分かれる。前者はフォーマル部門、後者はインフォーマル部門として区別される。さらに、融資先を特定せず一般顧客を対象とするスキームと、当該団体・集団に所属する会員のみを対象とするスキームとも区別される。

ウガンダ

貯蓄者数は約 935,000 人、借入者数は約 400,000 人に達した。都市ならびに都市周辺部の非農業企業が主な顧客で、平均的な融資金額は Shs 262,533 (約 US\$30) である。都市部を拠点とする MFI の上位グループの占める比率が高く、農村部の小規模零細企業のアクセスは、まだまだ限られている状況である。大企業と比べて信用力が低い小規模零細企業の場合、借りられたとしても小額、短期間となる傾向があり、長期投資資金の調達が難しいことも、事業を運営・拡張する上で大きな制約となっている。

ザンビア

小規模零細企業に対する金融サービスを行っている機関は主に MFI である。その一方、総資産も預金も、商業銀行のそれには遠く及ばず、2004 年時点では、マイクロファイナンスサービスに対する総需要の約 4%のみが満たされているとされ、まだまだ十分ではない。

マダガスカル

農村部における銀行部門の弱さを補うために、マイクロファイナンスは 1980 年代末に農村部から活動を開始した。最初の MFI は 1990 年代前半に、世界銀行と連携した政府、ドナー (Afd、世界銀行、GTZ、UNDP、EU など) 及び他のアフリカ諸国における活動経験のある、マイクロファイナンス専門組織の協力を得て設立された。2006 年 6 月時点で、マダガスカルのマイクロファイナンスネットワークは、413 機関、273,558 人のメンバーを有する。人口の 3% 未満が銀行口座を保有するにすぎない、世界でも金融サービスへのアクセスが最も低い国の 1 つであるマダガスカルでは、マイクロファイナンスに対する需要が毎年のびている。

ガーナ

実際に農村部への支援を行っているのは NGO が大半である。現在マイクロファイナンス部門で大手と言われる 5 団体も、3 団体が NGO であり、残り 2 団体がノンバンクである。ガーナでは、MFI がインフォーマルな金融サービス提供者である、Susu スキームを活用している場合が見られる。その背景には、顧客情報に精通した地域密着型の Susu コレクターを通して、低所得者層の

金融サービスへのアクセスを拡大し、新たな顧客を得ることができること、また、貯蓄ニーズに応える形で、貸付に加えて貯蓄の事業も展開していることが挙げられる。MFI の Susu を活用した事業拡大の取り組みは、結果としては、活発に活動するインフォーマル部門とフォーマル部門とを連携させる役目も果たしていると言える。

セネガル

マイクロファイナンス部門は 2002 年の終わりまでに、セネガルにおける預金の 4.0%、ローンの 4.3%、金融部門の従業員の 47.7%を占めていた。マイクロファイナンス部門の利用者は、2000 年の 291,328 人から 2003 年 12 月末には、510,883 人に増加し、融資額は 57,8 billion FCFA (約 1 億 3 千万円)、預金額は 42,1 billion FCFA (約 1 億円)に達した。西アフリカ諸国中央銀行(the West African States Central Bank :BCEAO)は、MFI の貢献を高く評価し、セネガル人口の 3 世帯のうち 2 世帯に利益をもたらしているとしている。また、既存データによると、2003 年には人口の 40%が金融サービス(地方に点在するものを含める)へのアクセスがあるとされる。

2.1.3 金融事業者の問題

各国の調査結果より、農村部における小規模零細企業が金融サービスにアクセスする際の、金融機関側の問題が以下のように浮かび上がった。

低い流動性(手持ち資金の不足)

多くの MFI は預貯金や内部留保だけでは融資ニーズに対応できず、商業銀行からの借入、政府、ドナー、NGO 等からの融資(グラントを含む)に依存している。例えばウガンダの MFI、FINCA の場合、顧客の貯金が 21%、商業銀行からの借入(1 年以内の短期)が 50%、残りが内部留保である。短期借入が中心であるため、顧客からの長期融資の依頼に応えることが難しい。都市部に存在し、外部の機関からの資金調達が容易な MFI は問題が比較的少ないが、農村部で多く見られる会員形式をとる小規模な MFI が、都市部に存在する商業銀行や政府の融資プログラムにアクセスすることは物理的にも容易ではない。最初は会員ベースで初めたマイクロファイナンスであっても、事業が順調であれば、会員からのより高額で長期の設備投資資金の希望が生じる。そのときに MFI がタイムリーに対応することで、農村部の小規模零細企業が、小規模、あるいは中規模へとステップアップすることを後押しできるが、低い流動性により、実際にそのニーズに応えられる MFI は限られている。

職員の能力不足

MFI の職員に対する研修、特に農村部における職員の能力が十分ではない。遠隔地にある農村部で多く見られる会員制の MFI の場合、金融とは関係ない事業についている地元の人々が集まった組織であり、必ずしも金融知識があるスタッフばかりではない。そのような団体の場合、従来 of 国債運用のメリットが薄れ、集まった貯金の使い道を考える必要に迫られても十分な審査能力がなく、適切な融資先を見つけることは難しい。また、中央銀行や財務省の管轄にないことが多く、業務内容のモニタリングや監督も商業銀行などフォーマルな金融機関ほどには厳しくなく、また、管轄省庁への定期的な財務報告が必ずしも定期的には提出されているとは言えない。さらに提出されたとしてもそれを監査する機関の能力、人材が十分とは言えない状況もある。

組織的にもボランティアの職員に支えられた経営を、日常的にチェックする機能がないと、金

融機関としての健全性を損なう可能性がある。多くの会員制の MFI は非営利組織であり、収益は配当や貸出金利の引き下げ、預貯金金利の引き上げ等の形で会員に還元されることもあり、経営方針によっては資本蓄積を通じた組織の体力増強も難しい。

インフラの未整備

農村部では道路が整備されておらず、物理的に貸付先に対する草の根レベルでモニタリング、監督をすることが容易でない。また多くの MFI は車両など移動手段も十分に保有していない。これも多くの MFI が都市部に偏った活動をする原因の 1 つとなっている。

また MFI に関する法律、規制、監督といった金融インフラが整備されていないことも、特にドナーが出資した会員制の MFI の失敗につながっている。預金者保護の規定が弱く、業界関連団体（apex body）が規制・監督することになっていても、その活動に法的な拘束力がなく、人材的にも資金的にも脆弱な中で、十分な監督とモニタリングを行えないケースも多い。

政府の政策策定・実施体制

対象 6 カ国を見ると、MFI の所管官庁は大きく分けて、「財務省 + 中央銀行」と、「非財務省」（協同組合を管轄する省など）が見られる。預金者保護・金融システムの健全性維持の観点から、「財務省 + 中央銀行」の管轄下にある金融機関の方が、より厳密にモニタリング・監督され、それ以外の省庁の場合、MFI の監督が十分に行われず、個々の MFI の持続性や健全性に問題が生じている傾向が見られる。他方、MFI の側からも、タイトな管理体制を嫌い、財務省と中央銀行の管轄下に入りたくないという意識も強く、限られた範囲の活動に留まるケースもまま見られる。

MFI の管轄機関については各国で議論されているが、その過程で省庁間の主権争いにより、政策の策定・実施に整合性がとれない状況も見られる。例えばガーナのマイクロファイナンスを巡っては、「財務省・中央銀行」と「大統領府」がそれぞれ手中に納めるべく活動を行っており、後者が実施する「MFI への貸付原資の提供」については、賛否両論があった。また、小規模零細産業振興政策を、労働省と産業貿易省の 2 つの省庁が担当しているケニアでも、現場の実務者からは、一元化を希望する声が聞かれた。

3 農村部小規模零細産業の振興策

人口の 8 割程度が農村部に居住するアフリカでは、貧困削減を進めるには、農村部において経済活動を活性化させることが不可欠である。そのためには農業開発とともに、非農業ビジネスを活性化させ、非農業所得を増加させることが重要である。非農業ビジネスの大半が小規模零細企業によって担われている現状では、農村部の小規模零細企業の振興は貧困削減を達成する上での戦略的課題である。そこで本節では、アフリカ農村部の小規模零細産業を振興するために導入されてきた方策について整理する。まず、調査対象国の開発政策の中で小規模零細産業支援がどのように位置づけられているか示し、続いて、実際に導入された支援策について技術面、金融面の双方からまとめる。

3.1 貧困削減戦略文書の中での小規模零細産業振興策の位置づけ

アフリカの貧困国では貧困削減戦略文書（PRSP）の作成と、これに基づいた開発政策の実施が、近年の潮流となりつつある。前述のように圧倒的多数の企業が小規模零細である状況下では、小

規模零細産業支援策を貧困削減文書の中に明確に位置づける必要がある。下表は、調査対象国の六カ国の貧困削減戦略文書の中における中小零細企業支援策の位置づけを示したものである。

表現の仕方やアプローチこそ異なっているが、各国とも小規模零細企業への支援を明示的に貧困削減戦略文書の中で示していることがわかる。ガーナでは 2005 年に策定された第二次貧困削減戦略（GPRSII）から、小規模ビジネスへの支援が明記され、「民間部門開発戦略 2004-2008 年」の中で、小規模零細企業の底上げ（フォーマル部門への引き上げ）が、雇用機会拡大を通じて経済成長につながるというシナリオを示している。民間セクター開発省（MPSD）、中小企業庁（NBSSI）が小規模零細産業支援策の実施官庁であり、ビジネス環境整備、農村産業振興計画などを実施している。

ケニアでは 2004 年に貧困削減戦略文書が作成されており、「経済成長」を目的としたアウトプットのひとつとして小規模零細産業振興策が位置づけられている。貿易産業省が作成した「民間部門開発戦略 2006-2010 年」の中では、小規模零細企業の競争力強化が戦略目標の一つとして明記され、起業支援や資金アクセスの改善など具体策が示されている。

ザンビアにおいても、貧困削減戦略文書 2002-2004 年の中で、小規模零細産業振興を、経済セクター開発を通じた貧困削減策の一つとして位置づけている。そして、貧困削減のための製造業育成プログラムとして、「中小零細企業育成」、「農村工業化」、「スキルと技術の向上」といった観点から具体的な施策を提案している。2006 年からは、貧困削減戦略文書に代わる国家五ヵ年開発計画（FNDP）の中で、同じく中小零細企業と農村工業化への取り組みに意欲を示している。

小規模零細産業振興を貧困削減戦略の中に位置づける点はウガンダも同様であり、貧困撲滅行動計画（PEAP）2004-2007 年における「財・サービスの生産増加を支援する金融セクター強化」の一つの行動計画として小規模零細産業支援とマイクロファイナンス振興が含まれている。省庁間調整、職業訓練能力の改善、インフラ整備など幅広い視点から、小規模零細産業支援に取り組んでいる点に特徴がある。

セネガルの場合は、特に小規模零細産業という表現は用いていないが、農業活動の多様化、農村金融へのアクセス改善などの項目の中に、農村部小規模零細産業支援を位置づけている。

マダガスカルも小規模零細産業支援という表現は使っておらず、民間セクター振興や投資環境改善といった大きな枠組みの中で、小規模零細産業への支援事業を展開している。

表 3-1：中小零細企業振興に関するアフリカ諸国の貧困削減戦略文書の優先事項

セクター	ガーナ	ケニヤ	ザンビア	ウガンダ	マダガスカル	セネガル
中小企業	<ul style="list-style-type: none"> 適切な技術や活発なトレーニングプログラムの普及改善 地方における非農業分野の雇用拡大 技術訓練の供給拡大 伝統的な土地管理制度の改定を行い、インフォーマルセクターの金融資産としての土地獲得を可能にする 伝統的な徒弟制度の改善や強化 障害者雇用団体や貧困支援団体の援助 インフォーマルセクターの労働力向上や熟練技術の促進 経済におけるフォーマル/インフォーマルセクター間の連携や調整を促進する為の制度/仕組みの開発 2002年までに好立地のタマレ、タコラジ、ケーブコーストでインフラ整備や技術移転ユニット(ITTU)の相談窓口を設置し、零細企業を促進する環境整備を行う 	<ul style="list-style-type: none"> プライベートセクターの開発や参加団体拡張を通して技術開発・移転の改善を図る 製造/サービス/耕地産業における労働市場の開拓 中小企業セクターへの適切なインフラ供給や技術・管理能力支援の策定 中小企業体の70%を締める行商人や露店商人らの安定を図る実行計画の実施 世界銀行のMSETレーニングと技術プロジェクトを民営化することで、Jua Kaliセクター(零細・中小企業やインフォーマルセクター)へのサービス供給促進のきっかけとする 	<ul style="list-style-type: none"> 未就業者への起業スキル訓練や再訓練の促進 ビジネスマネジメントや技術訓練を受けた起業家の数を2004年までに500まで増やす McSMEsへの貸付を目的とした工業団地建設支援 McSMEsから大手企業への中間投入の供給を奨励する McSMEs(特に保健/教育セクター)からの物/サービスの調達を奨励する McSMEsの円滑な業務促進を図るべく、既存の法規制や制約の調査・調整を行う Small Enterprises Development Boardに登録した零細企業の数、2004年までに年間150から300までに増やす 女性や若者の生産資源(土地、資金、情報や技術など)へのアクセスや管理を妨げる制約や法規制の撤廃を奨励する McSMEsの信用融資に繋がる土地の名義獲得を迅速に行う手段の確立 民間/公的クレジットスキームへの女性や若者の積極的参加の奨励 中小企業(特に地方)への適切なエネルギー資源供給の促進 ビジネスや貿易に関する情報をMcSMEsやインフォーマルセクターの起業家に提供する 	<ul style="list-style-type: none"> 2003年までに850のPolytechnicsを設置する 2003年までに訓練修了者を100,000まで増やす マイクロファイナンスのサービスをDistrictレベルまで拡大する Micro finance institutions(MFI)サブセクターの政府プログラムを整備し、民間のMFIへ資金調達を委ねる 協力的な政策の策定 Youth Entrepreneurs Schemes (YES) や Entandikwa事務局によって賄われているMFIの持続性に繋がる資金の移行 小規模輸出の促進 	<ul style="list-style-type: none"> 国内企業、中小企業、手工芸(handicraft)強化 農村金融へのアクセス改善 市場志向型活動の促進 農村活動の多様化 農業価値の増加とアグリビジネスの促進 	<ul style="list-style-type: none"> 司法の近代化強化 投資環境における事務作業の簡略化 財政支援 民間部門の組織統合 ビジネストレーニング コミュニケーション 民間部門を支援する組織体制の確立

出所：調査団

3.2 非金融的措置を通じた小規模零細産業支援

貧困削減戦略文書の中に位置づけられている農村部の小規模零細産業を振興するため、調査対象六カ国の政府はドナーや NGO、民間経済団体等との連携のもと、様々な支援事業を実施している。こうした支援事業には資金貸し付けなど金融的手段を通じたものと、技術指導、経済インフ

ラ整備など非金融的な措置を通じた支援とがある。以下ではまず非金融的な措置を通じた支援策についてまとめる。

3.2.1 マーケティング支援

農村部の小規模零細企業の面する大きな問題は市場規模の狭隘さである。たとえ優れた製品を生産しても地元の農村の市場は小さすぎ、かといって他の地域や都市部に製品を供給するには運輸インフラの未整備が制約となっている。単に物流のみならず情報の伝達も滞っており、どこで誰が何を作っているのか消費者側にはわからず、消費者がどのような製品を望んでいるのか生産者側には伝わらない。そこで、農村部の小規模零細企業と都市部の消費者をつなげ、農村の製品の都市部の市場へのアクセスを拡大するため、様々なマーケティング支援が実施されている。典型的な支援策は農産物、農産加工品などの展示会の実施である。農村部の小規模零細企業が生産した製品を都市部に集め展示会を開催し、消費者に直接商品を紹介する。さらに、有望な製品については近隣諸国や先進諸国にて開かれる貿易フェアへの出品を支援している。特に EU 市場への輸出促進を狙って、EU 市場の求める品質基準、衛生基準、食品安全基準などについて、農村部の生産者に情報提供し、これを満たすための技術支援事業も実施されている。

3.2.2 クラスター化

農村部の小規模零細企業の規模を拡大し、“Missing Middle”を創出するための施策として、様々な産業でクラスター化が試みられている。ガーナの Textile City のように同業種を集めたケースや、ケニアの小規模製造業者 (Jua Kari) 団地のように、地域の様々な業種を集めたケースがある。クラスター化を促進するために、電力や上下水道といったインフラの整備された工業団地が造成され、小規模零細企業の入居が奨励される。小規模零細企業が集積することにより、大企業からの大量の発注に応えることが可能となり、また、原材料や中間財の調達に際しても大量の発注が可能となり、調達コストを引き下げることができる。さらに、クラスター内に共用の試験機材や工作機械等を設置することによって、個々の企業では導入することが出来なかった設備を利用することが可能となる。クラスター内の小規模零細企業が貯蓄貸付信用組合 (SACCOS) を形成するケースもあり、資金調達の面でも集積するメリットが活かされる。大企業側にとってもクラスター化によって、零細企業と個々に商談する煩雑さから開放され、取引費用が大幅に削減される。

3.2.3 バリューチェーン連携強化

農村部における特定農産物の付加価値向上と、輸出促進を目指すバリューチェーンを強化し、「生産物市場・金融市場」と商人を連携させる支援も見られる。USAID がウガンダ、ザンビア等で実施している事例、世銀・IFAD による Competitiveness approach (マダガスカル、ガーナ)、DFID のケニアの BSMDP (野菜果樹と畜産の二つのサブセクターを対象として、小規模農家が製品の品質を改善し、EU 諸国へ輸出) などである。USAID がウガンダで実施した「総合的企業発展成長モデル」と称する Support for Private Enterprise Expansion and Development (SPEED I and II) (2000 ~ 2004、2005)¹ の場合は、複数のプロジェクトを連携させて実施しながら、金融サービス、企業育成、ビジネス環境という課題横断的なアプローチをとり、生産者、生産組合、卸売業者、輸出業者、輸入業者というバリューチェーンのそれぞれの段階の関係者の連携を強化することを目的として実施された。小規模零細企業による BDS (Business Development Service) へのアクセス

¹ USAID Microenterprise Development Office, “Microfinance Umbrella Programs Study: An Analysis of USAID Experience Using Umbrella Programs to Support Microfinance Markets and Institutions”, 2006年7月。Pp.87-105.

改善のために、BDS 提供者、仲介者、業界団体の質の改善を図った。対象は棉花、メイズ、コーヒーフ分野に絞られた。

3.2.4 小規模零細企業からの優先的調達

ケニア、ザンビアなど事例は限られているが、政府が物品を調達する際に、小規模零細企業からの調達を優先させるといった直接的な支援も見られる。特にケニアで 2007 年 1 月から、政府が調達する全物品のうちの 25%は、小規模零細企業から調達することが義務付けられた²。政府全体の調達品目が対象であるので、かなりのインパクトが見込まれる。「小規模零細企業」として政府に製品を納入するためには、当然ながら行政府に登録していることが必要であり、この措置はインフォーマル部門にある小規模零細企業のフォーマル化を進めることにもつながる。

3.3 小規模零細産業振興のためのファイナンス・メカニズム強化

農村部の小規模零細産業振興に向けた金融的な支援も各国の政府によって積極的に実施されている。特に農村部でのファイナンス・メカニズム強化を目的として、様々なアプローチが進められている。以下では、農村部の小規模零細企業による金融サービスへのアクセス改善のために、政府やドナー、金融サービス提供者によりとられているアプローチをまとめる。

3.3.1 法整備を通じた MFI のフォーマル化

アフリカの農村部における主要な金融サービス提供者は、多くの場合は MFI である。しかし、その実態は玉石混合であり、政府は MFI の健全性と持続性を高め、金融サービスへのアクセスをより容易にするために、マイクロファイナンス関連法制定を通じた、MFI のフォーマル化を進めている。特に貯蓄ニーズに応えるために、MFI を不特定多数から預貯金を集められる金融機関とするための法制定が目立つ（ウガンダ、ケニア、ガーナ）。アフリカ農村部の多くの住民は、これまで、家畜や穀物などの形態で資金を蓄えてきたが、自然状況に左右されやすいことや、盗みなど治安の問題もあり、貯蓄サービスへのニーズの方が融資サービスへのニーズよりも高いという、他の大陸と異なる特徴を有する³。農村部でも SACCOS や信用組合など、「会員限定」で、貯蓄や貸付などの金融サービスを提供する MFI も見られる。しかし、会員となるためには一定額の資金（入会金、出資金等）が必要であり、払えない貧困層はそれらのサービスにアクセスできない。また貯蓄サービスも短期が中心であり、長期の貯蓄を通じた資産形成はほとんどできない。

ウガンダ政府は会員だけではなく不特定多数からの預金を集め、住民の需要に応える貯蓄サービス提供する機関として、MFI を中央銀行の管轄下の Micro Deposit-Taking Institution(MDI) に転換することで、預金を集めることを可能とする Micro Deposit-Taking Institution Act を制定・施行した。MFI にとっても、貸出原資の新たな調達手段となることが期待されている。ウガンダではこのような MFI のフォーマル化（表 2-1 で右にシフト）が、MFI、4 機関（都市部中心）の MDI 化により実現しつつある。しかし、その反面、新たに中央銀行監督下になり、煩雑な業務に煩わされることを躊躇する多くの MFI の SACCOS 化（会員限定サービス、表 2-1 で左にシフト）も進み、MFI の二極化が見られる。また、主要 MFI である 4 機関の MDI 化に伴い、中央銀行の規制に沿ってポートフォリオの健全化を進めた結果、借手の数が減少したとの報告もある⁴。ケニア

² ケニア貿易産業省 Mr. Joseph Njeru との面談から（2007 年 2 月 20 日）

³ 平均して貯蓄者数の方が借入人数よりも多いのはアフリカだけである（Microfinance Information Exchange, Benchmarking African Microfinance 2005, November 2006, p.2.）

⁴ Microfinance Information Exchange, Benchmarking African Microfinance 2005, November 2006, p.2.

でも、マイクロファイナンス業界のライセンス、規制、監督体制を定める Microfinance Act を制定中である。同法では、予期せぬ危機から生活を守る手段である貯蓄こそが、住民生活を安定させる手段であるとの考えから、銀行以外の MFI による貯蓄サービス提供も可能とすることが検討されている。ガーナでは現在、マイクロファイナンス事業の監督体制を明確化するための、Microfinance Policy の制定中である。政策面では財務省をフォーカルポイントとし、業務の監督面では中央銀行が Rural Bank や Saving & Loans Company などを監督するようになる。同法の施行により、ライセンス取得といった行政手続きが一元化され、マイクロファイナンス事業の実施がより容易になることが期待されている。

だが、こうした MFI のフォーマル化の傾向により、農村部の小規模零細企業の資金アクセスはむしろ困難になる傾向も出てきている。中央銀行の監督下で規制が強化され、金融機関としての経営健全性や持続性を強く求められる結果、MFI によっては顧客へのアクセスやモニタリングが容易な都市部に事業を集中させるところが出てきている。農村部での融資先開拓のためには、金融サービス提供者自身の能力向上が必要となっている(4.5 参照)。

3.3.2 小規模零細企業の組織化：SACCOS 強化

農村部という遠隔地において、取引費用とリスクを低く金融サービスを提供する方法として各国で見られるのが、「会員所有、会員限定サービスを行う協同組合」「自助努力グループ (Self Help Group)」「貯蓄貸付組合 (SACCOS)」などである⁵ (東アフリカでは SACCOS、西アフリカやマダガスカルでは信用組合等)。これらの組織では、会計担当者や経営委員会メンバーに対して、給与を支払える状況になるまで、会員がボランティアで活動し、遠隔地での輸送費用や人件費を低くすることが可能である。また、相互に知り合いであることも、信用情報の取得コストの低下につながる。さらに、限られた地域における相互監視体制が、ある程度は機能していると考えられる。ほとんど場合、経営陣やスタッフは教育を十分に受けておらず、扱う金融サービスも強制貯蓄と融資、といったシンプルなものであり、帳簿も作成しやすい。

上記のような状況に鑑み、ウガンダでは、SACCOS を形成し、そこを通じて民間のビジネス・デベロップメント・サービス (BDS) 提供者を雇用し、農村部の小規模零細企業の資金調達を改善しようとしている。ケニアでは地域ごと、業種ごとに小規模零細企業を組織化することを狙い、小規模零細企業のための工業団地を造成し、入居企業がクラスターをつくり、それぞれの団体が、SACCOS を作ることを奨励している。SACCOS は小規模零細産業にとって重要な資金調達源であると考えている。

その一方、これら組織の収入は、貸出原資も会員の出資と入会金、融資から得られた利息など限られており、融資に見合う十分な流動性を会員の出資や貯蓄のみで確保することが困難である。従って、外部の資金にアクセスできないと流動性リスクに直面する。また、協同組合への出資、強制貯蓄、会員費用を求める制度が、それらを負担できない貧困層のアクセスを困難とする。さらに、会員が経営陣に名を連ねる場合のガバナンスも問題となる。ビジネスマインドのない経営陣が融資を行うと、不良債権となる可能性が高い。また、一部会員による組織の私物化等、経営陣に融資が集中し、債務不履行リスクが高まる可能性もある。従って経営陣にはビジネスマインドのある人物が、日々の活動をチェックする体制を構築すると同時に、その人物に権限が集中し

⁵Hirschland, Madeline, "Beyond Full Service Branches: Other Delivery Options", Ch. 8, in Savings Services for the Poor: An Operational Guide. Bloomfield, Connecticut: Kumarian Press. (Forthcoming)、Geetha Nagarajan And Richard L. Meyer. "Rural Finance: Recent Advances And Emerging Lessons, Debates, And Opportunities", June 2005, p.44 からの引用。

ない体制作り（チェック体制）も同時に進めることが不可決である。また、協同組合（西アフリカでは信用組合、東南部アフリカでは SACCOS、Village bank 等）はその原則により、出資額により議決権が異なる株式会社と異なり、出資額に関係なく議決権は 1 人 1 票であることにも留意が必要である。つまり大口利用者も小口利用者も同じ 1 票を有することから、大口利用者の中に不満がたまり脱退する可能性も否めない。

東アフリカの SACCOS の場合、過去の政治的な軋轢、資金の持ち逃げなど、SACCOS は悪いイメージを払拭しきれていない⁶。また、現行 SACCOS の使途不明金など、ガバナンスや経営上の問題を指摘する声は多い。さらに、ケニアの SACCOS は資金量の観点では極めて大きい、メンバー向け消費者融資がほとんどで、メンバー以外の小規模零細企業に融資を行うことは無いため、SACCOS 形成が小規模零細企業の資金アクセス改善へもたらす効果にも疑問が呈されている。

3.3.3 インフォーマル・セミフォーマルな金融機関と、フォーマルな金融機関との連携

前述したように、農村部のインフォーマルあるいはセミフォーマルな金融機関は、限られた地域内で活動することにより、取引費用とリスクの軽減にある程度は成功している。その一方、流動性の確保が困難な機関も多い。また、ある程度まとまった金額を長期で借りられないため、借手の設備投資を目的とするような長期融資を行うことも困難である。

他方、セミフォーマルやフォーマル金融機関の中にも、都市部での競合激化や、従来購入してきた国債の利回り低下に伴う新規顧客の開拓に迫られ、既存金融サービスを利用した農村部顧客層開拓の試みが見られる。特にガーナでさまざまな試みが見られる。まず、英国系商業銀行パークレー銀行と、Susu コレクターと呼ばれるインフォーマルな集金人との連携において、Susu は自らの顧客とパークレー銀行との間の仲介業者のような役割を担い、顧客に代わってパークレー銀行に預金をし、それを担保に融資を受け、Susu の顧客はある程度まとまった融資を受けることが可能となった。また、同行は信用組合の設置費用も補助している。パークレー銀行は Susu Collector や信用組合を動員して、半年で 500 万ポンドに値する預金を集めることができたとも言われる⁷。

セネガルでは、1995 年以前は、銀行とその他金融機関との間に、連携体制はほとんど存在しなかった。BCEAO(西アフリカ諸国中央銀行)による改革以降、銀行業は伸び、その関係は改善され、現在、70%以上の MFI は銀行口座を開いている。中でも、Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS) は、都市部や農村部において、約 40%の MFI との持続的な関係を率先して保っている。商業銀行と MFI が連携することで、都市部の顧客から農村部で暮らす親戚などへの送金も可能となった。このように、インフォーマル・セミフォーマルな金融機関と、フォーマルな金融機関との間において連携を進める、双方にとってのメリットが商業ベースでも認識されつつあることも、農村部における金融サービスの増加につながっている。

なお下図は小規模零細産業振興のためのファイナンス・メカニズム強化の方向性について、前述の課題を改めて整理したものである。

⁶ウガンダの場合、農村部の協同組合は 1960 年代から 70 年代にかけては活発であった。だが、その後に多くが活動を停止した。1980 年代の内戦期に農村部の協同組合が反政府組織の資金源に使われることがあり、政府から弾圧を受けたことなどが理由である。

⁷ Ghana Microfinance Institutions Network (GHAMFIN)、Business Development Manager の Clara Fosu 氏談 (2007.2.27)。

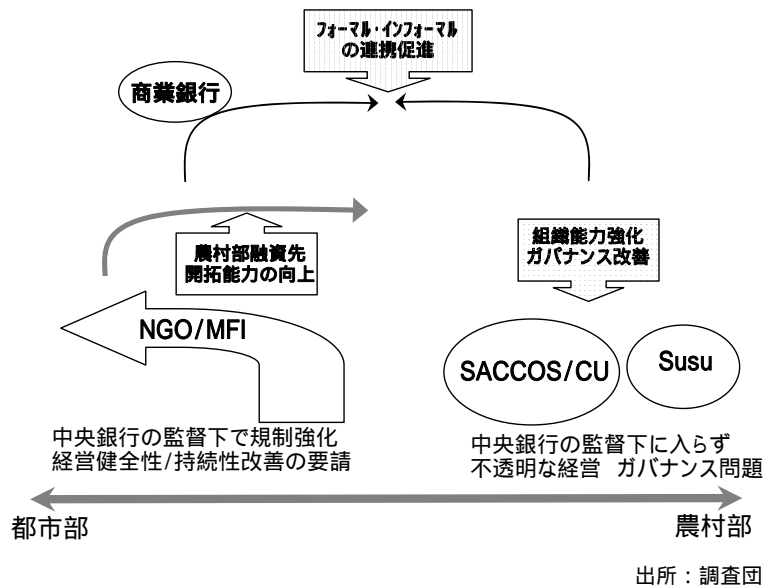


図 3-1：小規模零細産業振興のためのファイナンス・メカニズム強化策

4 農村部における小規模零細企業振興に向けた課題

4.1 民間と政府との役割分担

アフリカ農村部における小規模零細企業支援に際しては、民間側の努力やキャパシティー・ビルディングが重要であり、これを政府が支援してゆく必要性が高い。民間と政府との役割分担に留意しながら、両者に求められる行動を整理すると次のようになる。まず民間側には業界団体、商工会などへの組織化が求められる。農村部の企業の規模はあまりにも小さく、個々の企業努力だけでは大きな成果を生むことができない。業界団体、商工会のような形に結集することを通じて、効率的な活動をおこなうことが可能となる。例えばケニアには全国各地に 800 の Jua Kali (小規模製造業者) Association があり、大きいものでは 5,000 社の小規模零細企業が加盟しているといわれる。こうした団体の活動を活性化することにより、会員企業に様々なサービスを提供する、あるいは政府に業界の見解を伝達することが可能となる。

業界団体・商工会としての具体的な活動としては、第一に事業環境改善のための政府に対するアドボカシーがある。地方レベルでの行政府のガバナンス構造には脆弱な部分があり、法規制の不透明さ、行政官の裁量の幅の大きさ、ビジネス上の紛争解決手段の欠如など、企業経営上で直面する問題が山積している。こうした諸問題を業界団体として集約し、政府機関に改善を求めてゆくことが求められる。こうした活動が中長期的には国全体のビジネス環境の改善につながると考えられる。第二の活動は会員企業への情報提供である。調査対象国では、ケニアの Micro and Small Enterprise Act 及び Microfinance Act、ガーナの Microfinance Policy など、小規模零細企業を直接の対象とした様々な法律や政策が起草され、施行されつつある。こうした法改正などにより生じる好機を最大限に活用し、負の影響を最小限に留めるためには、法律や政策の内容を正確に把握する必要がある。また、小規模零細産業を直接の対象とした支援事業も政府・ドナー・NGO などによって様々なものが実施されている。こうした支援事業の内容を事前に把握しておけば、企業によっては自らのビジネスを支援事業の対象として参加させることが可能になろう。個々の企業では、法律、政策、支援事業などについての情報を収集することには限界がある。業界団体・商工会としてこうした情報を集め、整理・分析し、会員企業に提供することは有益である。

第三は業界団体・商工会としてのマーケティング活動である。農村部の域内の市場は小さく、都市部の大市場をターゲットとして製品を販売する事が、企業規模拡大には不可欠である。個々の企業のマーケティング活動には限界があり、団体としてこれに取り組みればより大きなインパクトが期待される。地域の生産者の製品カタログの出版、ウェブサイトの作成、各種展示会への出品、視察団の受入れ斡旋など、業界団体・商工会として地域企業の販促に貢献するチャンネルは幅広く存在する。第四は貯蓄貸付協同組合（SACCOS, Credit Union等）の形成促進である。ケニアの Jua Kali Association の中には、会員同士で貯蓄貸付協同組合を形成し、会員企業にとっての資金アクセスの改善を進めているところがある。多くの地域では頼母子講や無尽（ROSCAS）のようなインフォーマルな組織をつくり、互助的に金融サービスを提供しているものと思われる。こうしたインフォーマルな組織をフォーマルな協同組合組織に発展させることで、より規模が大きく利便性の高い金融サービスを地域の企業に提供することが可能となる。これを実現する上で、地域企業の集まりである業界団体・商工会は大きな役割を担うことができると思われる。

続いて、政府側に求められる支援策としては、第一に民間側の業界団体・商工会の設立に向けた支援があげられる。一般に商工業が活発で企業交流も盛んな地域では、業界団体・商工会の設立も円滑に実現する。だが、遠隔地の農村部で商工業の発達が遅れている地域では、こうした団体が存在しないか、あっても極めて規模が小さい。ケニアの Jua Kali Association の場合でも、会員数 25 社程度の小規模な団体しかない地域もある。業界団体・商工会の設立を促すために、コンサルタント等を雇用してノウハウを移転するなど、技術面のサポートを政府支援事業としておこなう必要性は高いと思われる。また初期段階では資金面の支援も必要であろう。概して、業界団体・商工会の会員になることのメリットが感じられなければ、会費を払って会員になることを躊躇するのが当然である。団体としての活動が本格化するまでは、期限限定で、事務所の維持費、人件費、OA 機器購入費などの面で資金支援することも必要と考えられる。第二は、業界団体・商工会、貯蓄貸付協同組合などの団体の職員の研修である。前述のように、各団体への地域企業の加盟を促すには、魅力的なサービスを効率的に、迅速に提供することが重要である。一般に農村部では、ビジネス関連情報の整理・分析、マーケティング、金融サービスの提供などの分野で高い専門性を持つ人材を雇用することは難しい。従って、各団体の職員を対象として能力向上を目指した研修事業を実施することの必要性は高い。なお、国や地域によって事情は異なるであろうが、都市部と農村部の生活環境の相違を考慮すれば、都市部の人材を育成して農村部に駐在させるよりも、農村部の団体で働く職員を研修して、地域企業へのサービス提供にあたらせるほうが費用面、持続性の面で望ましいのではないと思われる。

4.2 農村部の域内市場と需要規模の小ささ

人口の集積が無く、市場規模が小さなアフリカの農村部では、域内市場だけをターゲットにしては、小規模零細企業の規模拡大は到底見込めない。現状では、農村部の小規模零細企業は地域の原材料を使って似たような製品を生産している。交通インフラの未整備や物流サービスの未発達により、都市部など域外の市場への供給はコスト面で割高になるため、製品は主に地元の市場に供給している。農村部では市場規模が小さいため、すぐに需要が充足されてしまい、同業者で小さな市場を奪い合うことになってしまい、生産規模の拡大は困難である。都市部の大市場や、農村部の別地域の市場への製品供給の拡大してゆかなければならない。そのための手段としては、第一、に運送・物流コストの引き下げを図るべきである。農村部から幹線道路へのアクセス道路を整備し、トラックなど車両が農村部まで入りこめるようにすることが必要である。トラ

ック輸送が可能になれば、まとまった量の製品を都市部の大市場に供給することが可能となり、運送・物流コストの引き下げにつながる。さらに、何らかの事情で都市部に製品を供給することが困難な農村部においては、近くの幹線道路上に地域の製品の常設販売所を設け、幹線を利用するドライバーやバスなどの乗客をターゲットとして販売促進を図る方策もある。こうした常設販売所設立の参考例として、わが国各地にある「道の駅(road-station)」事業⁸も一つの参考になると思われる。第二の手段は製品の高付加価値化である。高い輸送・物流コストを負担しても、市場で高い競争力を持つほどまで、製品の付加価値を高めることである。そのためには、品質向上、デザイン改善、マーケティング活動強化などが不可欠である。農村部の小規模零細企業が個々に取り組みのは困難であるため、前述の業界団体・商工会などを中心に着手するのが適当かと思われる。

4.3 技術支援と資金支援との関係

BDS (Business Development Service)のような企業に対する技術支援と、マイクロファイナンスのような資金支援をどのように組み合わせるかも、農村部の小規模零細企業を支援するにあたっての課題である。小規模零細企業に対する技術支援と資金支援を同時に提供することは「統合的(integrated)アプローチ」、両者を切り離して提供することは「ミニマリストアプローチ」と呼ばれる。一般に小規模零細企業は基本的な経営ノウハウが欠落しており、技術的にも改善すべきところが多い。マイクロファイナンス事業として単に小口貸付を行っただけでは、規模拡大や競争力強化には結びつかない。これが統合的アプローチを採用する根拠である。あるいは、はじめから特定の技術協力の目的があり、それを実現する手段(コンポーネント)として資金支援が入っているケースもある。

一方、ミニマリストアプローチでは、MFI は原則として資金支援のみをおこなう。技術支援は帳簿のつけ方といった基本的なものにとどめ、技術指導、経営アドバイスなどの積極的な BDS は提供しない。こうした BDS は、あくまで別の BDS 事業者(NGO、民間コンサルタント会社、政府機関など)から提供されるべきであると考えられる。もともと商業銀行がおこなう大口の貸付と比べ、マイクロファイナンスは手間がかかり、人件費などコストが高い業務である。MFI が、小口貸付にあわせて BDS も提供するとすると、その費用がマイクロファイナンス事業を圧迫し、本来の貸付業務自体の持続性が危うくなる。これを避けるため、MFI はあくまで貸付業務に専念し、BDS は他の事業者が政府・ドナーなどから資金支援を受けて実施すべきとみなされる。

アフリカ農村部の貧困は極めて大きく広範な問題であり、長期的、持続的な取り組みが不可欠であることは間違いない。技術も資金も十分でない農村部の小規模零細企業に対して、統合的に支援をおこなうアプローチは合理的であるように見える。だが、マイクロファイナンスと BDS を統合することにより、コスト面の管理体制が曖昧になり、マイクロファイナンス事業の持続性が低くなる可能性は否定できない。実際、過去に多くの NGO やドナーが統合的アプローチを採用しプロジェクトを実施してきたが、プロジェクト期間の終了とともに、マイクロファイナンス事業自体も終了してしまったケースが少なくない。マイクロファイナンスへのアクセスが無ければ、農村部の小規模零細企業はふたたびインフォーマル部門の貸金業者に依存せざるをえない。持続性が確保されてこそ、マイクロファイナンス事業には意義がある。アフリカの MFI として主導的な役割を担っているケニアの K-Rep Bank では、ミニマリストアプローチを「国際的な常識」とみなしており、同団体がモデルとするバングラデシュのグラミンバンクでも最低限以上の BDS は提供していない。技術協力とマイクロファイナンスを統合することから生じる問題を懸念し、マイ

⁸ http://www.mlit.go.jp/road/station/road-station_out1.html

クロファイナンス事業の実施に際しては、ミニマリストアプローチを選択する団体が多い。

4.4 MF1 の持続性確保と農村部への到達とのバランス

金融サービス提供機関の持続性と健全性の確保と、貧困かつ遠隔地の農村への到達の拡大という、アフリカでは相反しがちな命題の両立を如何に行うかが大きな課題である。アフリカの場合、表 4-1 にも示すように、アジア地域などと比べて低い人口密度により、農村部への金融サービスの提供が割高となり、多くの MF1 の農村部進出を阻害している。例えばセネガルでは、MF1 の 40% はダカールやティエスといった都市にあり、ジュルベル州、ファティック州、コルダ州、マタム州、タンバクンダ州などの農村部では MF1 はほとんど見られない。

表 4-1 アフリカとアジア諸国の人口密度の比較

国	人口密度 (人/km ²) (1999 年)
ウガンダ	114.19
ガーナ	82.11
セネガル	52.35
ケニア	50.61
マダガスカル	25.58
ザンビア	13.05
バングラデシュ (グラミンバンク)	994.28
マラウィ (一村一品)	106.3
日本	336.72
米国	29.77

出所 : http://www.photius.com/wfb1999/rankings/population_density_0.html

実際、ザンビアでグラミンモデルの普及を図る UNDP のプロジェクトに参加するグラミンバンク職員も、「同じように貧困層を抱えるザンビアで、マイクロファイナンスがバングラデシュのように機能しない理由は、低い人口密度とバングラデシュよりも貧しいため、購買力も弱く、融資する機会が限られていることにある。ほとんどの貧困層は未加工の食材を販売するか、その他の所得創出活動に従事する。高い取引費用のため、実際に農村部をターゲットとする MF1 は非常に少ない。他方、ザンビアの女性は伝統的にバングラデシュ女性よりも強い意思決定権を有しており、グラミンバンク型のマイクロファイナンスをザンビアで普及する上での潜在力となりうる」と話す⁹。他方、ガーナの GTZ は、農村部でのマイクロファイナンス業務の到達 (outreach) と事業の持続性とのバランスは、新技術の開発で対応できるのではないかと考えている。具体的には ICT の活用 (携帯電話を使った送金による遠隔地での業務の取引費用の削減) ウガンダでヒューレットパッカーが開発した端末機を用いたガソリンスタンドによる銀行の代理店として金融業務などが挙げられた。

農村貧困層への金融サービスの提供に伴う、取引費用とリスクを削減するために世界各地で試みられている事例を BOX 1 に整理した。

⁹ UNDP Zambia, Project Brief United Nations Development Programme: Microfinance for Poverty Reduction

BOX1 農村貧困層への金融サービス提供に伴う取引費用とリスクを削減するための試み

農村貧困層の各種金融サービスへの需要は高い一方、遠隔地かつ人口密度の低い農村部の貧困層にサービスを提供するための取引費用は高い。世界各国で試みられている、取引費用とリスクを軽減するための試みを紹介する。

農村部における物理的な拠点増加

人口密度が高いバングラデシュの MFI、ASA は、遠隔地に 1,200 の出先 (outposts) をつくり、農村の貧困層の金融サービスへのアクセスをしやすくした。

村落銀行 (Village banks)

マリの The Caisses Villageoises d'Epargne et de Credit Autogérées (CVECA) は、低所得、人口密度の低い、非識字者率 95% の地域において、「高金利の定期預金」「短期融資」「無利子のパスブックの発行」を行っている。地域の約 10% が実際に活動に参加し、1 銀行あたり平均 231 人の顧客を有する。2/3 以上の顧客は、US\$50 以下の預金残高を有する。地元の労働力と資源を用いて、銀行の収益に応じて支払われるボランティアやパートの人材が、限られたサービスを行い簡単な帳簿付けを行うため、低価格での運営が可能となっている。

Piggybacking (便乗)

定期的にかかれる市場など、遠隔地や農村部の人々が集まる場所や機会を利用して、金融サービスを提供することである。顧客がすでに他のビジネス (市場に置く農産物の販売や日用品の購入等) を行っている場所で金融サービスを提供するため、取引費用を安くすることができる。マイクロファイナンスも提供するタンザニアの民間商業銀行 CRDB は、首都につながる幹線道路沿いの穀物集荷場に支店を開設し、農村部の穀物を扱う SACCOS 等が農作物の販売に来た際に、貯蓄・融資サービスを提供できる体制を整えた。

移動式銀行 (mobile banks) : ハイテクの活用

「車を用いた移動式銀行」と、「パートタイムで部分的なサービス提供エージェント」の場合がある。ベトナムの Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development (VBARD) は、世銀の支援を受けて 330 の移動式銀行を運営する。金利と手数料で運営費をカバーし、顧客にとっても家まで集金にくるため取引費用も低い。ケニアの the Equity Building Society (EBS) は、移動式コミュニケーションのためのグローバルシステム (Global System for Mobile Communications : GSM) 技術を用いて、取引データをオンラインで加工し、顧客に対して幅広いサービスを提供する。太陽光発電、再チャージ可能なバッテリー、インバーターをそろえて、ラップトップ型パソコンに恒常的に電気を供給する。2003 年 7 月現在、7 支店に直結する 28 の移動式銀行が 10,000 人の顧客を有する。3 支店は収益があがっている。

ジョージアのリーディング MFI である Constanta は、移動式スタッフ (委託職員) を雇用し、地元の銀行に間借りしたオフィス間を移動しながら、顧客の家をまわり貯金を集める。

移動銀行の活用については治安、農村部の法と秩序、道路の整備状況、貯蓄を集めることに関する規制により左右される。

電子銀行

Personal Digital Assistance (PDAs)、ATM、Debit カードやクレジットカード、POS (Point of Sales)、携帯電話を用いた業務が行われている。携帯電話会社による送金市場参入など、情報技術会社の電子銀行への参入が見られる。2003 年 8 月にヒューレットパッカード社は、ウガンダの遠隔地取引システム (a Remote Transaction System: RTS) について検討している、マイクロファイナンスのリーダー、技術の専門家、ビジネスマンから成る官民コンソーシアムを立ち上げた。

情報技術の改善

- ・ 情報技術費用低下のために、サービス提供者と戦略的な連携を構築し、顧客ベースを拡大することが必要。
- ・ 過去の顧客の履歴に関する信頼できる情報を提供できる信用機関があれば、金融機関にとっての情報コストは削減される

出所 : Geetha Nagarajan and Richard L. Meyer. "Rural Finance: Recent Advances And Emerging Lessons, Debates, And Opportunities", June 2005, p.p.39~53. タンザニア CRDB の Piggybacking の事例は調査団加筆。

BOX2 バリューチェーン各段階における金融サービス提供と技術指導の連携

アジアのように人口密度の高い地域と異なり、アフリカの農村部は人口密度も低く、個々のコミュニティー（居住地）が広範囲に点在している。従って、地場市場の拡大は自ずと限られ、産業の集積も困難である。このような状況において、以下の2つの経済成長の方向性を踏まえた支援が考えられる（図 4-1 参照）。

農村外部とのチャネル構築

中核都市周辺にある農村において、コミュニティー内部で生産した農産物、農産加工品、消費財等を販売するチャネルの構築支援を行う。そのために、生産・加工、流通、販売といったバリューチェーンの各段階において、地元の状況に詳しい商業銀行、MFI、地元商人、輸送業者、加工業者などとも連携して、適切な技術協力を金融サービスと組み合わせて実施する。農産物の場合、生産者の意向を踏まえて基本的に共同生産は行わず、商人などを介させ、生産はあくまでも個々の生産者が行い、生産した分だけ対価をうけとるシステムとする。協力を行うにあたっては、いくつかの産品に絞って生産から販売までの支援を行うことが考えられる。

生産者への技術指導を行うと同時に、生産者がアクセス可能な金融サービスの整備を図る。具体的には、地場金融サービス提供者に対して、地元の小規模零細企業のニーズに即した金融商品の開発や、融資先についての審査・リスクの分析能力を向上させるためのトレーニングを行う。また、バリューチェーンの各段階における関係者の能力強化も図る。例えば、農産物加工業者に対して、生産技術を向上させるための支援を行いつつ、資金繰り改善の1つの方法として、原材料の貯蔵方法の改善指導と貯蔵品担保の融資（warehouse receipt loans）という資金調達への道を開くことも考えられる。また、保有輸送手段の不足している輸送業者へ、トラックのリースなど新しい金融手段を導入することも考えられる。

農村内部に需要のある産業の生産拡大と付加価値向上

農村内部の消費者を対象とする企業に対しては、職業訓練や BDS を通じた技術指導により、付加価値を向上させ、さらなる所得の増加につなげる。また、家計収支と事業収支を分けて計上するなど、基本的な簿記についての研修も行う。さらに、製粉工場、パン工場など、農村内部の消費者を対象とし、既に需要がのびている企業が、適切な設備投資を行うための資金へのアクセスを改善するための支援も必要である。

農村部における生産から販売までの一連の行程を対象とした協力を行うにあたって、小規模零細企業の活動をやすくするための、マクロ面での環境整備支援も必要である。具体的には、以下のような政策の策定・整備に対する協力が考えられる。

- ・人材育成（サービス業を含む職業訓練、ミクロレベルの BDS 内容の改善）
- ・MFI の規制・モニタリング・監督
- ・MFI や業界団体の設立・育成支援を通じた、政府の政策への民間の声の反映
- ・法整備（土地制度、商法、企業登録制度、動産担保制度の整備等）、紛争解決

4.5 金融サービス提供者の能力強化：農村部の融資先の開拓能力の向上

金融機関にとっても、国債の利回りが低下した現在、農村部で集めた預貯金の運用をより真剣に考える必要に迫られており、小規模零細企業の「事業を判断する」能力を強化する必要がある。ガーナではかつて、Rural Bank は農村部で預金を集めて国債を買っており、ポートフォリオのかなりの部分を国債が占めていた。しかし、国債の利回り低下とともに、農村部で貸付業務を拡大する必要に迫られている。

他方、ケニアの K-Rep Bank のような大手 MFI の場合、融資先の 50% が従業員 5 人以下の零細企業で農村部が 55% を占めるというポートフォリオであるが、融資先の開拓に困難さを感じていない。K-Rep Bank は周辺諸国でのマイクロファイナンス実施経験も豊富であり、農村部のビジネスを見分ける目を持っているといえよう。それは「農村部にビジネスチャンスが少ないとは考えていない。むしろ競争が少ない分だけ、都市部よりもビジネスチャンスは大きいのではないが。10 万人の村に、ある製品を作っている業者が一社だけといったケースも少なくない」という言葉にも現れている¹⁰。K-REP Bank は 1984 年に 5 年間の “the Kenya Rural Enterprise Programme” として、小規模零細企業支援に従事する NGO が、金融的、マネジメンツ的、技術的なニーズを表明するために設立され、その後、銀行に転換した。20 年以上にわたって、農村部における小規模零細企業の育成支援を行い、その経験に支えられて、農村のビジネスチャンスを見極め、融資する視点と体制を構築した MFI である¹¹。小規模零細企業のキャパシティー・ビルディングに従事しており、K-REP のローンポートフォリオの 49% は小企業・消費者ローンである。また、グループ企業の 1 つ、K-REP Advisory Services を通じて、以下の小規模零細企業支援のための活動も行っている。「組織のキャパシティー・ディベロップメントと育成」、「顧客調査」、「プログラムのデザイン・実施前の新商品やサービスに関する市場調査」、「経験あるマネージャーによる顧客支援」、「小規模零細企業支援サービス（フィージビリティ調査に基づいたビジネス運営、事業計画作成、内部のコントロールと報告システムの構築）」。さらに技術、市場、納税、経済評価、リスク分析、競争力、法律に関するアドバイスサービスも提供している。

4.6 政府の支援策と市場メカニズム

アフリカ農村部の貧困は決して局地的なものではなく、広範囲にわたる長期的な問題である。一過性の支援ではインパクトは小さく、中長期的な視点から持続性を重視して貧困削減に取り組んでゆかねばならない。小規模零細企業に対する小口金融、いわゆるマイクロファイナンスの場合、持続的に事業を実施してゆくためには市場原理をベースとすることが必要である。政府が金利に上限を設け、これを過度に低く設定すると、MFI は事業収入、預貯金によりコストをカバーすることができず、いずれ近いうちに事業自体が成り立たなくなってしまうことがある。マイクロファイナンス事業が短期に終焉してしまえば、地域住民はふたたび貸金業者や頼母子講など高利、不安定のインフォーマルな金融サービスに頼らざるを得ない。事業が持続してこそマイクロファイナンスの意義があるわけであり、そのためには、たとえ政府の支援であっても市場メカニズムを遵守することが必要である。さらに、政策的に金利が優遇されたマイクロファイナンスは、持続性が無いだけでなく、地域社会に悪影響を及ぼす可能性がある。たとえば、あまりに好条件の融資の情報は、地元で政治力のある企業家のもとでとどまってしまう、本来融資先であるべき有能な企業家のもとまで届かない事態がありうる。政治力の強弱がもとで、地域の所得格差の拡大を招きかねない。さらに、外部から好条件の資金が供与されることで、MFI が地域の貯蓄を動

¹⁰ K-Rep Bank, Managing Director, Mr. Kimanathi Mutua との面談から（2007 年 2 月 20 日）

¹¹ <http://www.k-rep.org/advisory.asp#advisory1>.

員するインセンティブが減退する。アフリカ農村部には大きな貯蓄ニーズがあると見込まれており（BOX 3 参照）、生活レベルの安定のために安全で利便性の高い貯蓄サービスの提供が求められている。こうした地域の貯蓄ニーズを掘り起こし、これを貸付に動員することによって、持続性に優れたマイクロファイナンス業務が実現しうる。市場メカニズムを無視した一方的な資金提供は、こうした貯蓄と貸付のサイクルの構築を阻むことになりかねない。

BOX 3 ウガンダ農村部の貯蓄性向

1. 貯蓄の現状

ウガンダ農村住民の 80%は、現金またはそれに相当するものを貯蓄している。ほとんどの人はフォーマルとインフォーマルの両形態で貯蓄し、組織への貯金よりも、現金やそれに相当する形での貯金の方が多い。農業サイクルと貯蓄サイクルは連動している。貯蓄の目的は、医療費、教育費、突発事態への供えである。

2. 貯蓄の潜在性

農村住民の 80%は、何らかの所得創出活動に従事している。主要な活動は農業、家畜飼育、卸売り/小売りの順である。農村住民の最も大きな支出は移動費、医療費、食費、教育費、家賃の順である。月間の収入には幅があるが、多くは Shs 5,000（約 3,450 円）未満、または Shs 5,000～Shs 200,000（3,450 円～13,800 円）である。1ヶ月の支出は Shs 100,000（6,900 円）を超えることはない。ほとんどの人は日当、あるいは月給を得ており、毎日支出がある。

3. 貯蓄の課題

81%の人は、低所得が最大の貯蓄阻害要因と指摘した。他には金融機関の設定する高い手数料や、高い最低預金金額、個人の貯金に対する関心の欠如が挙げられた。週毎、あるいは月ごとの貯金が好まれる一方で、希望する引き出し期間は、月毎か 4 半期に 1 回である。貯蓄のためには、30 分以内、あるいは 1km 以内の移動までは許容する傾向が見られる。

4. 結論

- ・ 少額貯金を世帯から出させるため、フォーマルとインフォーマルな金融機関の連携。
- ・ 男性顧客（よい貯蓄者であることが判明）をターゲットに取り込む。
- ・ 貯蓄を奨励する。
- ・ 潜在的な貯蓄者への啓蒙活動。

出所：USAID Uganda, Savings Habits, Needs and Priorities In Rural UGANDA, September 2005. ウガンダ全国で実施し、852 人から回答を得た結果。

4.7 ミクロレベル、メゾレベル、マクロレベルの支援

個別の MFI へ貸出原資を供給する支援だけでは、持続的に貧困・低所得層の金融サービスへのアクセス改善には限界がある。こうした観点から、最近ではマイクロファイナンスを包括的な金融システムの中に位置づけ、貧困層への金融サービスを、ミクロ、メゾ、マクロのそれぞれのレベルの金融システムの中に組み込むための支援が行われている。ここで、ミクロ、メゾ、マクロレベルとは次のような概念である¹²。

ミクロレベル：直接的な貧困・低所得層への金融サービスの提供者。インフォーマルな貸金業者や貯蓄クラブから、商業銀行にいたるあらゆる金融サービス提供者が含まれる。

メゾレベル：基礎的な金融インフラと取引費用を削減し、到達を増やし、能力を構築し、金融サービス提供者の透明性を強化する幅広いサービスを対象とする。監査、格付機関、専門的なネットワーク、同業者組合。信用調査機関、送金・支払システム、情報技術、技術サービス提供者、トレーナーなど幅広いプレーヤーや活動を含む。これらは国境を超え、地域的またはグローバルな組織を含んでいる。

¹²Bright Helms, "Access for All: Building Inclusive Financial Systems", Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2006, p.14.

マクロレベル：持続的なマイクロファイナンスが繁栄するために必要な、法的・政策的な枠組み。
中央銀行、財務省、その他関係省庁がマクロレベルの参加者となる。

例えば、ガーナの GTZ/DANIDA の Speed Project では、メゾレベル、マクロレベルに焦点を当てて、MFI への技術支援をおこなっている。テーマは組織診断、組織経営、資産管理、マネジメント・インフォメーション・システム (MIS) などである。他にも、MFI の業界団体による傘下の会員団体に対する監督能力強化支援、MFI の格付機関の設立、信用照会システムの構築、政策対話 (財務省主催) への参加などがおこなわれている。同様に、ウガンダで GTZ/SIDA が実施している Financial System Development Programme でも、信用照会システムの整備などのメゾレベルや、政策面でのマクロレベルへの支援に焦点を当てている。

現地の NGO、貯蓄貸付信用組合、村落銀行など様々な機関がマイクロファイナンス事業を展開し、かつ国債の金利低下から商業銀行まで小規模零細企業への貸付に意欲を示している現状では、ミクロレベルへの支援よりも、メゾ、マクロレベルでの支援の方がより重要になってきていると考えられる。

5. わが国の支援策のあり方

サブサハラ・アフリカ諸国では総人口の半数近くが貧困線以下の生活を余儀なくされている。人口の 7~8 割が農村部に居住しているため、農村部で経済活動を活性化し、農村人口の所得を増加させることは、貧困削減を実現するために戦略的に重要な課題である。アフリカの農村部は一般に自然条件が厳しく、政情が不安定で、経済インフラの整備が著しく遅れている。また、アジア諸国の農村部と比べて人口密度が低いため市場が小さく、交通インフラの未整備から都市部や他地域の市場へのアクセスも限られる。商工業など経済活動を活性化させる条件はそろっていない。アフリカ農村部の貧困削減は極めて大きく広範な課題である。目に見える即効性を重視して、特定地域で時限的にパイロット事業を展開しても、大きな効果は期待できない。むしろ、中長期的な観点から、持続性を重視して取り組んでゆくべき課題である。以下では、アフリカ農村部において持続的に貧困削減に取り組む上での、わが国の支援のあり方について提案する。まず、小規模零細産業支援が貧困削減につながるシナリオを提示し、その上で、わが国の支援策のあり方について具体的な提案をおこなう。

5.1 小規模零細産業支援による貧困削減のシナリオ

図 5-1 は、アフリカ農村部における「経済成長を通じた貧困削減」を実現させるシナリオと、その中におけるわが国の技術・資金協力の役割を図示したものである。中長期的観点からアフリカ農村部の貧困削減に取り組むためには、国内の中産階級を拡大することが何よりも重要な課題であると考えられる。現在は、Missing Middle という言葉が象徴するように、国内には少数の大企業と大多数の小規模零細企業の二タイプしかなく、零細企業が規模拡大した小企業や、大企業の下請けとなれるような中企業は極めて少なく、産業構造がいびつである。中産階級の拡大が国内消費を拡大し、経済活動の活性化につながってゆくことは、アジア諸国の経験からも明らかである。経済活動が活性化すれば、政府の税収も増え、これにより貧困削減戦略を実施するための財源が拡大する。ドナーからの援助への依存度を減らしつつ、自立的、持続的に貧困削減策を実施することが可能となる。中産階級を拡大するためには、Missing Middle である小企業、中企業を振興してゆくことが必要であろう。当該企業に直接的に支援をおこなうミクロレベルの支援も重要であるが、それとともに、全体的なビジネス環境の改善につながるメゾレベル、マクロレベルの支援も効果的と考えられる。その具体的な支援策について、次に提案する。

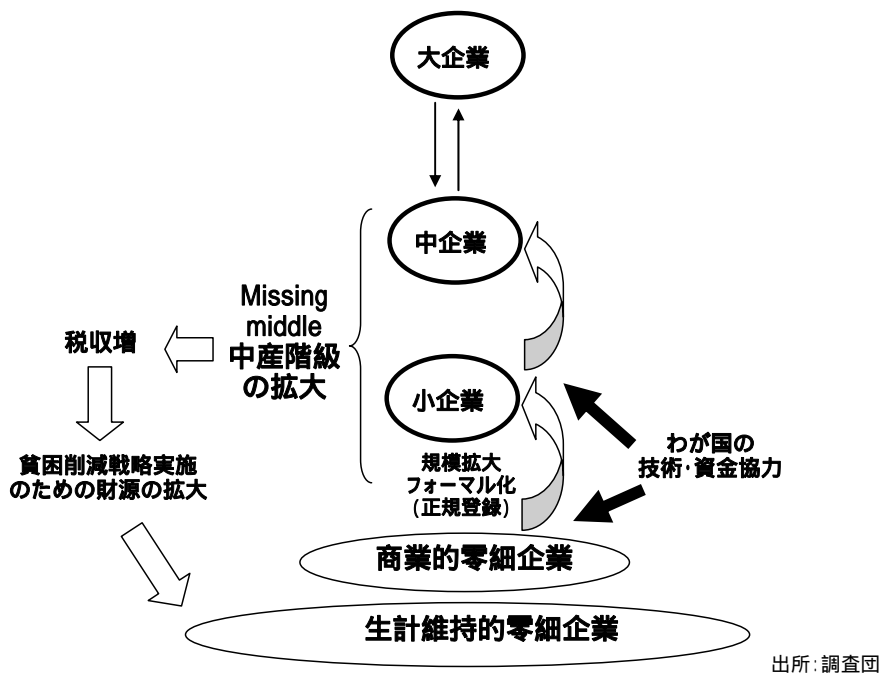
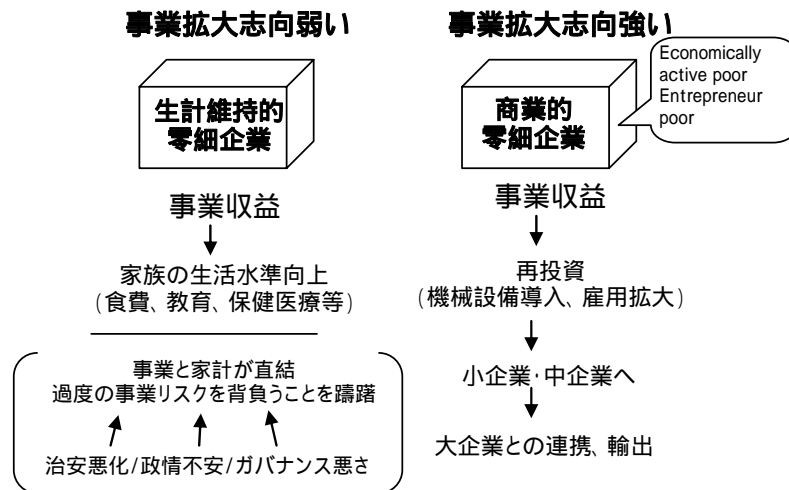


図 5-1 小規模零細企業支援による貧困削減のシナリオ

5.2 支援ターゲットの絞り込み

前述のように、アフリカ農村部の小規模零細企業を大きく類別すると「生計維持的零細企業」と「商業的零細企業」の二つになる（図 5-2 参照）。前者は、家族の生活が向上することが事業の直接的な目的であり、収益は社会サービスへの支出に充てられ、事業拡大のために再投資されることはない。後者は、事業の拡大に意欲を持っており、市場、技術、資金などへのアクセスがあれば、事業規模を拡大し、小企業へと育てゆく可能性がある。

厳しい自然環境、政情不安、HIV/AIDS 被害などの過酷な状況に日々面しているアフリカ農村部の人々にとって、生計の維持向上を願って小規模零細ビジネスを起業することは自然な選択である。また、零細規模の家族経営では、企業会計と家計が明確に分かれぬところが大半であり、ビジネスの失敗が家計に直接的な打撃を与える。リスクを背負って、事業規模拡大を図ることに躊躇するのは合理的な選択でもある。さらに、事業規模を拡大し、行政府に正規登録することによって、様々の立場の公務員から賄賂の要求などハラスメントを受けることが想定されるのであれば、事業規模を小さくとどめることへのインセンティブがある。農村部の貧困層の中でも下位に位置する極貧層の人々にとって、起業に当たってこうした「生計維持的」な行動を選択する可能性は大きい。「貧困削減」を政策の最優先事項に掲げるのであれば、「生計維持的零細企業」をターゲットとして絞り込み、農村部の貧困層が最低限の生活水準を維持できるまで支援を続けることは適切な判断であろう。



出所：調査団

図 5-2：小規模零細企業支援のターゲット

一方、中長期的な観点から「経済成長を通じた持続的な貧困削減」を実現することを意図するのであれば、「商業的小規模零細企業」を支援のターゲットとして絞り込むことも適切な選択であろう。Missing Middle という言葉に象徴されるように、調査対象六カ国の企業構造は歪んでおり、少数の大企業と大多数の小規模零細企業とに二分化している。中産階級を形成する中小企業が極めて少ない。商業的な小規模零細企業が規模拡大し、数多くの小企業、中企業が誕生するならば、国内経済は活性化し持続的な経済成長が実現することとなる。また、こうした小企業、中企業がフォーマル部門の企業として正規登録され、納税義務を負うようになれば、政府の税収も増加する。税収が増えれば、外国からの援助に多くを依存しなくとも、極貧層をターゲットとし直接的な貧困削減措置を講じることが可能となる。

サブサハラ・アフリカでは総人口に占める貧困人口の割合は 4 割を超えており、貧困削減はスポット的な対処療法で対応するには大きすぎる課題である。人道的観点から、深刻な外的被害を受けている地域において、「生計維持的」な行動をとる小規模零細企業をターゲットとして支援をおこなうことは重要である。しかしながら、経済開発という観点から中長期的に「経済成長を通じた持続的な貧困削減」の実現を支援するのであれば、「商業的小規模零細企業」にターゲットを絞り、中産階級の形成を図ってゆくことが適切ではないかと考えられる。

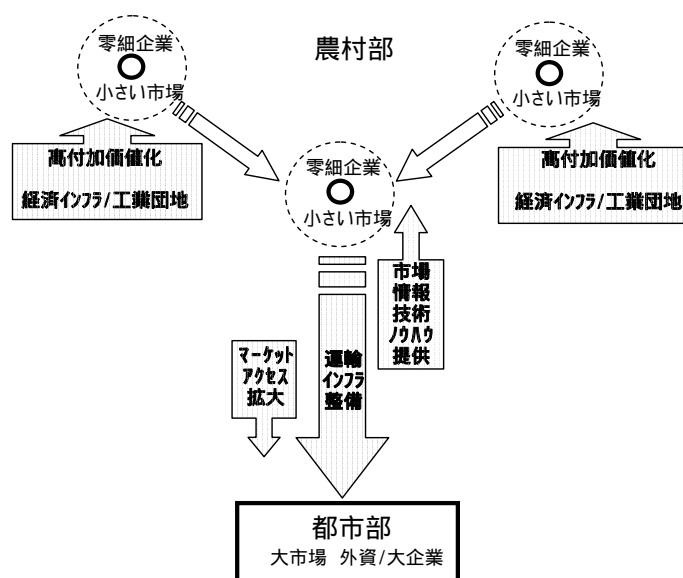
農村部において、どの小規模零細企業が「生計維持的」か「商業的」かの選別は容易ではない。支援プロジェクトによっては過去二年間の収益など客観的な指標に基づいて事前に選別をおこなうところもある¹³。だがこの場合、対象企業が正規に行政に登録し財務諸表などを作成していることが前提となり、そうでない企業は最初から対象外となる。未登録でインフォーマル部門に属する企業の中にも潜在的に成長可能性を秘めているところは少なくないと思われる。したがって、最初はターゲットを広く設定しておき、支援事業に対する企業側の反応や初期のパフォーマンスを考慮しながら、徐々に支援対象を絞り込んでゆくアプローチも妥当かと思われる。この場合、当該地域のビジネス事情について精通している NGO なり MFI を、現地パートナーとして活用することが望ましいであろう。

¹³ GTZ/DANIDA “Ghana Speed Project”、Mr. Per Gidionsen Frisk との面談（2007 年 3 月 1 日）及び DANIDA “Kenya BSPS Project”、Mr. Hans Henrik Madsen との面談より（2007 年 2 月 21 日）

5.3 経済インフラの整備

アフリカ農村部の小規模零細産業を振興する上で、何よりも重要な施策の一つは経済インフラの整備であることは確実である。もともと人口が希薄な農村部では、道路や橋梁などの運輸インフラが未整備なため、コミュニティが孤立している。都市の大市場へのアクセスどころか、近隣地域の市場へのアクセスさえも困難であり、輸送するにもコストが高くつく。生産者のところまでトラックが入り込めないため、悪路を自転車によって市場まで配送せざるを得ない。一回に輸送できる量は限られ、また生鮮食料品であれば輸送段階で傷みが著しい。収穫物を貯蔵しようにも、適切な貯蔵設備が無く、未電化地域では冷蔵施設さえ設置することができない。道路、電力といった経済インフラが整備されていないことは、アフリカ農村部の小規模零細産業を振興する上で、極めて大きな障害である。何よりも経済インフラの整備を優先的に進めるべきである。

調査対象国の中ではケニア、ガーナなどでパイロット的に小規模零細企業を対象とした工業団地の造成を全国で進めている。農村部というより、地方都市での立地に限定されているようであるが、小規模零細企業にとって業務スペースを確保し、電力、上下水道といったインフラサービスを楽しむことは大きなメリットである。また、こうした工業団地への入居に際しては、企業を正規に行政に登録することが条件であり、収益をあげれば納税義務が課される。小規模零細企業を対象とした工業団地の造営は、入居企業にとっては何よりも貴重な経済インフラへのアクセスが確保され、政府にとっては将来の税収増が期待される。両者にとってメリットが大きい。こうした工業団地の整備に対して、わが国が技術・資金支援してゆくことは検討に値するものと考え（図5-3参照）。



出所：調査団

図 5-3：経済インフラ整備を通じた市場アクセス拡大支援

世界銀行によれば¹⁴、サブサハラ・アフリカ諸国には、約 70 万 km の農村道路があり、その半分の整備状態はよくないとされる。1 平方 km あたりの道路の密度はアジアや南米よりも低い。低

¹⁴ John Riverson, Juan Gaviria, and Sydney Thruscott Rural Roads in Sub-Saharan Africa: Lessons from World Bank Experience 1991 World Bank Technical Paper No. 141 Africa Technical Department Series The World Bank

い人口密度、所得、道路計画立案能力やメンテナンス能力の弱さが相まって、サバサハラ・アフリカの農村道路の未整備につながっているとされる。

入手可能な社会経済的な調査によると¹⁵、農村道路（フィーダー道路）の改善は、農村の貧困層にポジティブなインパクトを与えることを示唆する。具体的には、フィーダー道路が整備された地域では、以下のような社会経済的なインパクトが見られる。

- ・輸送サービスがかなり頻繁かつ安くなる。
- ・農家は仲介者を使わず直接販売でき、より高い価格での農産物販売が可能となる。
- ・店主もコストを削減し販売を拡大できる。
- ・病人の搬送を迅速かつより安く行える。

DANIDA がガーナの農村道路プログラムの経済的な裨益、貧困削減、ジェンダーへの影響についての分析を行った結果では¹⁶、「道路と貧困削減との関係を、直接的に示すことはできない。一般的には、輸送コストの削減、農産物のマーケティングの改善、社会的な移動の活性化、水、病院、学校へのアクセス改善等を通じた間接的な関係が見られる」という結論を出している。つまり、道路の改善だけでは社会的経済的なインパクトを最大化するには不十分であるが、農村道路が整備され、かつ、農業投入財用の信用、輸送への投資に向けた信用、農業技術の向上、加工・貯蔵施設、長期的かつシステムティックなフィーダー道路のメンテナンスが一緒に行われると、貧困削減に効果が出る。換言すれば、農村開発と貧困削減はすべての関係者が関与し、調整された立案が求められる。

このように、農村部の小規模零細企業振興を通じて地域経済を活性化させるためには、幹線道路と農村部とをつなぐフィーダー道路にターゲットを定め、ここを重点的に整備してゆく必要性が高い。その際、アフリカの農村道路の特徴を十分に踏まえて、道路のデザインと建設方法を検討することが重要である。また、道路整備の効果を最大限に発揮するためには、技術面、資金面の支援もあわせて実施する必要がある。インフラと技術、資金支援を組み合わせた統合的な支援にわが国も取り組んでゆくべきと考えられる。

5.4 ミクロレベルの小規模零細企業支援

農村部における小規模零細産業を対象として、ミクロレベルで技術・資金支援をおこなうことも効果が期待される。果樹、水産業、畜産業など業種・地域によっては、潜在的に成長する可能性を秘めており、他ドナーもこうした業種に重点的に支援をおこなっている。例えば、ケニアのDFID は農産加工品の EU 市場への輸出を促進するため、EU 市場での品質基準、食品安全基準などの研修を実施している。また、ミルクの冷蔵プラントを供与して、地域の畜産農家から集めた生乳の殺菌・加工処理を促進している。他にも、マダガスカルでは外国人観光客の消費を見込んで、付加価値の高い農産物を生産し、これを観光地のホテルやレストランに供給することを奨励している。広範なアフリカ農村部の中で、このように輸出潜在性、高付加価値加工の可能性がある産物を栽培できる地域は限られており、支援の効果は地域限定にならざるを得ない。だが、農村部の農産加工品の輸出は、流通業、サービス業など他産業への経済波及効果がある。また、農産加工業の高付加価値化も、国内の商業、機械産業、包装材製造業など、各方面に経済効果を及ぼすことが期待される。これにより、国内の経済活動が活性化されれば、中産階級の拡大、税収の増

¹⁵以下、http://www.um.dk/Publikationer/Danida/English/Evaluations/JointEvaluation2000/7_5.asp

¹⁶以下、http://www.um.dk/Publikationer/Danida/English/Evaluations/JointEvaluation2000/7_5.asp

加につながり、国全体の貧困削減を持続的に進めることに貢献できる。わが国も業種、地域を絞って、農産加工品などの高付加価値化、国際競争力強化に向けた技術協力を積極的に取り組むべきであろう。

一方、個別の小規模零細企業を対象とした資金支援、すなわちマイクロファイナンス事業については、わが国の関与は慎重であるべきと考える。過去 10 年間、調査対象の 6 カ国では、マイクロファイナンス事業の拡大のために、多くの支援事業が実施され、現地 NGO、村落銀行、貯蓄貸付協同組合など、多くの事業者が小規模零細企業に対して小口の貸付をおこなっている。商業銀行と比べ資金規模こそ少ないものの、今後もマイクロファイナンス事業は順調に拡大してゆくものと思われる。なぜなら、国債金利の低下から、商業銀行もマイクロファイナンス事業への進出に意欲を示しており、また、農村部には資金が眠っており、利便性の高い貯蓄サービスさえ提供されれば、農村部で大量の資金を動員することは可能であるからである。こうした状況下で、わが国が個別の小規模零細企業に対して、直接的にマイクロファイナンス事業のみを実施することは強くは求められていないと思われる。

なお、ケニアで EU や欧州投資銀行が実施しているように、マイクロファイナンスの卸売組織に対して、まとまった額の資金を有償資金協力として貸し付けるアプローチもありうる。ここで、他ドナーが卸売組織に貸し付ける資金額は日本円で数億円程度とされる。

5.5 メゾ・マクロレベルの産業振興/ファイナンス・メカニズム強化支援

行政手続きの煩雑さ、現場の職員からのハラスメントなど、ガバナンス構造の劣悪さも小規模零細企業が規模拡大するうえでの障壁となっている。民間部門開発の取り組みの中で、小規模零細企業にとってのビジネス環境を改善するための取り組みは極めて重要である。世銀や欧州ドナーはこの分野に強い関心を示しており、様々なプロジェクトを立ち上げている。わが国は、アジア諸国であれば、単独でも、進出日系企業や日本人商工会、JETRO などと共同で、政府に政策改善を求めることは可能であり、企業家の観点から具体的で適切な提言を政府に提示することができる¹⁷。しかしアフリカ農村部でのビジネス環境について、個々の課題を取り纏め、具体性・実効性のある提言を政府に提示するには、わが国としては更なる情報収集と分析が不可欠である。

ファイナンス・メカニズム強化についても同様である。他ドナーと比べ、わが国のマイクロファイナンス事業分野での経験は少ない。MFI の業界団体の能力構築、モニタリング体制の整備、農村部での融資先の開拓能力など課題は山積しているが、これらの課題にあまねく取り組むのではなく、わが国の優位性を活かせる分野を取捨選択して、効率的に援助をおこなうべきである。そのためには、現地政府や他ドナーが構築してきた既存の支援枠組みを十分に踏まえて協力をおこなうことが必要であろう。

以上を踏まえると、メゾ・マクロレベルで産業振興やファイナンス・メカニズム強化にわが国が参画するのであれば、最善の方策は、既存の支援枠組を踏まえた上で、既に実績のある他ドナーの事業と協調することではなかろうか。実際、ケニアでは DFID と DANIDA の連携が進んでいるし、ウガンダでは GTZ と SIDA が、ガーナでも GTZ と DANIDA が共同で技術・資金協力事業を実施している。また、国際機関同士ではあるが、世界銀行の IDA と IFC の協調、UNDP と UNCDF の協調なども行われている。こうした枠組の中に参画して、わが国の優位性を発揮できる分野を見出して、これを活かしてゆくことが、わが国がメゾ・マクロレベルで支援をおこなううえで、最も効

¹⁷ ベトナムにおいて官民協調体制のもとで 2003 年から取り組まれている「競争力強化のための投資環境改善に関する日越共同イニシアティブ」は、このような政策改善支援の一例である。

率的、効果的なアプローチではないかと思われる。

5.6 一村一品運動のあり方

1979年に大分県で始まった一村一品運動は、日本の地域づくり運動の代名詞となり、各地に波及していった。タイでもOTOP(One Tambon One Product)運動として採用され、良質の製品を生み出すため、地方にある資源を活かし、製品を生産し管理運営することにより、それぞれの地方の文化に根ざした独自の特色ある製品を生産し、また、国内外の市場で販売できる製品とすることが目指されている。アフリカ諸国でも一村一品運動が大きな成果を修めている事例がある。同運動を2003年から導入したマラウィでは、JICAの支援のもと、農村部で様々な特産品が生まれ、都市部への市場にも広がりつつある。今後、更に加工品開発が伸びることで、原料を売る農家の収入が伸びることも期待されている。同運動の成功の背景となったのは、“地域おこし”に向けた住民主体の自主性である¹⁸。自己資金を集めてでもやるという自主性の高いところにおいて、同運動が成功する可能性が高いと考えられる。

本来、一村一品運動とは、農村開発の成果の一つとして提唱されてくる運動であり、あくまで村落の住民のイニシアティブがベースとなるものである。だが、この基本的概念が十分に理解されず、「一村」「一品」という言葉だけが強調されると、本来の意味とは異なった運動に向かってしまう可能性がある。例えば、今回の現地調査を通じて、アフリカにおける政府主導の「一村一品」型運動の内容とその弊害について聴取することができた。村落の住民参加をベースとした自主的な農村開発が伴わない限り、一村一品運動の本来の成果は期待できない。一村一品運動は、単に一つの村落で一つの特産品を作るという意味ではないことが、十分に理解されなければならない。

またわが国やタイなどアジア諸国である程度の成果を修めている一村一品運動が、そのままの形でアフリカ諸国に移転されるとも限らない。現地調査の中で、政府機関、ドナー、MFI等に対して、一村一品運動について意見を求めたところ、村落の住民が共同で生産に取り組むことの難しさについて指摘する声が多かった。アフリカの農村部においては、社会的な福利厚生活動であれば、村落住民が力を合わせて共通目的の実現のために協力するということは十分に可能性があるが、ビジネス活動になるとこうした共同作業は難しく、個人が個々の単位で操業することを志向するとのことであった。ケニアのMFIであるKWFTは、かつてある村落の窯業生産者をグループ化して、グループにまとめて資金貸し付けをおこなった経験があるが、事業責任や返済義務が曖昧になり、事業が頓挫してしまった¹⁹。同様の事例はDFIDケニア事務所からも聴取することができた²⁰。ごく少数の事例に基づいて全体を判断することはできないが、村落における共同体のあり方について、アジア諸国とアフリカ諸国では異なっている可能性があることを、一村一品運動を展開するにあたり認識しておく必要がある。

また、一村一品運動を進めるにあたり、留意すべき課題の一つはマーケティングである。地域の農産物を加工して特産品として出荷する事例が多いと思われるが、皆が同じ原料を用いて似たような製品をつくることになりがちである。アフリカの村落の市場は小さく、地域の需要はすぐに充足されてしまう。都市部の大市場に特産品を供給するには、前述のように運輸インフラの整備を通じて物流コストの引き下げの必要がある。あるいは、加工技術を高め、デザインやパッケージングなどを改善し、都市部のニーズに見合った付加価値の高い製品を生産しなければなら

¹⁸ p8、Monthly JICA, February 2007.

¹⁹ KWFT, General Manager, Mr. Githaiga との面談から(2007年2月21日)

²⁰ DFID Kenya, Senior Programme Officer, Ms. Muteshi との面談から(2007年2月20日)

ない。そのためには、単に生産技術面の支援だけでは十分でなく、マーケティング支援、物流ネットワーク整備、道路整備、資金アクセス改善など、多方面にわたる包括的な支援²¹を、各段階における金融へのアクセス改善も検討しつつ、実施する体制が必要になることも留意すべきである。

²¹ 例えばBOX2で紹介した「バリューチェーン各段階における金融サービス提供と技術指導の連携」アプローチが、このような包括的支援の一例と考えられる。

. 各国編

1. ケニア¹

1.1 ケニアにおける小規模零細産業の概要

1970年代からの国営企業を中心とした輸入代替工業化の破綻、1980年代からの構造調整計画の導入にともなう政府部門の縮小などを通じて、ケニアでは民間部門が経済開発の担い手として大きく期待されている。だが、2005年のGDP成長率は2.8%であり、同年の人口成長率の2.3%を若干上回る程度に過ぎなかった。グローバリゼーションの潮流の中で、貿易、投資面の国際競争は激化が進んでおり、今後民間部門を活性化することがケニア経済にとって大きな課題である。

規模別企業区分

ケニアの民間部門の特徴は、少数の大規模企業と多数の小規模零細企業とに二分化され、中規模企業の階層が薄いことである²。大企業の多くは多国籍企業の現地法人であり、ロビー活動などを通じて自らの経済利益を政策に反映させている。ケニア産業貿易省が引用する1999年の国家統計局のサーベイによると、大企業は1,000社、中規模企業は3,500社ということであった。一方、小規模零細企業はケニア人資本の土着企業が多い。未登録のインフォーマルセクターに区分される企業も少なくない。前述のサーベイによると、こうした小規模零細企業は160万社あまり存在すると報告されている。大、中、小規模零細企業がGDPに占める比率は、それぞれ30%、30%、20%と推定されており³、多数ある小規模零細企業の規模がいかにか小さいものかわれる（下表参照）。小規模零細企業の多くは自営業者であり、納税や社会保障費支払いなどを避けるため、行政当局に企業登録せず、いわゆるインフォーマル部門に属している。非農業雇用の2/3を吸収していると言われる⁴。

表 1-1：ケニア企業の規模別配分（推計）

企業規模	企業数	GDP比率
大規模	1,000	30%
中規模	34,000	30%
小規模零細	1,679,858	20%
合計	1,714,858	80%

出所：“Private Sector Development Strategy 2006-2010”，Ministry of Trade and Industry National Baseline survey of micro and small enterprises 1999 (CBS)より引用

地域分布

企業の規模別に地域分布を見ると、大・中規模企業と小規模零細企業との間には明確な差異が見られる。大・中規模企業の場合、首都Nairobiとその近郊地域に56%が集中している。そのほかは、Mombasaなど沿岸部地域と他の諸都市に展開している。農村部には大・中規模企業の進出は見られないようである。その一方、小規模零細企業は農村部(Rural area)に立地する企業が全体の7割を占めている。農村部の市街地(Rural towns)を含めると、全企業の76%が農村部に立地する。Nairobi、Mombasaといった大都市にも小規模零細企業は存在するが、双方あわせて全体の13%でしかない。小規模零細企業の経済活動は農村部が主流であることが明らかである。

¹ ケニアの通貨単位は、Kenya Shillings (Ksh/KES), KES1=¥1.728。

² 労働人的資源開発省小規模零細企業局では雇用数で企業規模を次のように区分している。零細企業(1人～9人)、小企業(10人～49人)、中企業(50人以上)。

³ 大、中、小規模零細企業の三者でGDPの80%を産出している。残りの20%は国営セクターによる産出である。

⁴ “Private Sector Development Strategy 2006-2010, Ministry of Trade and Industry, Republic of Kenya, p9

表 1-2 : ケニアの大・中規模企業の地域分布

	企業数	比率
Nairobiと近郊地域	19,600	56%
沿岸部	7,000	20%
その他都市	8,400	24%
合計	35,000	100%

出所 : " Private Sector Development Strategy 2006-2010 ", Ministry of Trade and Industry
CBS Statistical Abstract 2004 より引用

表 1-3 : ケニアの小規模零細企業の地域分布

	企業数	比率
NairobiとMombasa	222,688	13%
その他の主要都市	183,144	11%
農村市街地	95,720	6%
農村部	1,177,326	70%
合計	1,678,878	100%

出所 : " Private Sector Development Strategy 2006-2010 ", Ministry of Trade and Industry
National Baseline survey of micro and small enterprises 1999 (CBS)などより引用

業種分布

続いて業種分布を比較する。データはフォーマル部門、インフォーマル部門という区分であるが、前者は大・中規模企業がほとんどを占め、後者は小規模零細企業が全てであると考えられる。インフォーマル部門に属する小規模零細企業の業種構成を見ると、商業(trade)に従事する企業が65%と圧倒的に多い。他のサービス産業の比率も22%と大きい。製造業の比率は13%と相対的に低い。ところで、小規模零細企業の行うサービス業とは具体的にどのようなものなのか。オランダが支援するマイクロファイナンス実施団体(KWFT)の顧客企業の事業を見ると、民間診療所、私塾、美容室、有料トイレなど極めて雑多なものが報告されている⁵。一方、大・中規模企業が多いフォーマル部門の業種構成をみると、サービス産業が40%と最大で、商業が33%とこれに続く。製造業の比率が低いことは、小規模零細産業と同様である。

表 1-4 : ケニア企業の業種分布

業種	フォーマル部門	%	インフォーマル部門	%
製造業	4,900	14%	218,382	13%
サービス	14,000	40%	369,569	22%
商業	11,550	33%	1,075,110	65%
その他	4,900	14%	-	-
合計	35,000	100%	1,663,061	100%

出所 : " Private Sector Development Strategy 2006-2010 ", Ministry of Trade and Industry
IFC SME Survey 2004 より引用

企業規模と性差

自営業の形態が多いと見られるケニアの小規模零細企業であるが、実際の企業規模はどの程度なのか。下表はILOが2005年に発表した報告書に基づいて、ケニアの小規模零細企業の雇用規模を見たものである。小規模零細企業の総数は、ケニア産業貿易省の報告書の数値とは異なり130

⁵ "An Evaluation of Micro-Finance Programmes in Kenya as Supported through the Dutch Co-Financing Programme, With a focus on KWFT", 2002., P49

万社弱となっている。雇用規模を1人、2人、3～5人、11～15人、16～25人、26～50人と分けて、企業数を見ると、実に全体の70%が1人だけで営業する零細企業である。そして全体の99%が雇用数10人以下の企業である。「企業 (enterprise)」と呼ぶにはあまりに小規模の自営業者が大半を占めていることがわかる。

表 1-5：ケニア小規模零細企業の雇用規模別分布

雇用規模	企業数	比率
1	899,787	70%
2	229,759	18%
3～5	111,671	9%
6～10	33,374	3%
小計	1,274,591	99%
11～15	6,418	1%
16～25	1,283	0%
26～50	1,283	0%
合計	1,283,575	100%

出所：” Support for Growth-oriented Women Entrepreneurs in Kenya ”, 2005, ILO National Baseline MSE Survey, 1999 より引用

小規模零細企業の経営者は性別にはどのように別れているのか。下表は小規模零細企業を性別、所在地別に整理したものである。まず都市部の小規模零細企業を見ると、男性の経営する企業が48%、女性の経営する企業が52%と女性が経営者の企業のほうがやや多い。だが、農村部での傾向は逆転し、男性の経営する企業の方が若干多くなる。前述のように小規模零細企業は都市部よりも農村部に多く立地するため、合計でも男性経営者をもつ企業が52%とやや多い。

表 1-6：ケニア小規模零細企業の性別・地域別分布

所在地	男性経営企業数	女性経営企業数	合計
都市部	213,262 48%	227,886 52%	441,148 100%
農村部	457,465 54%	384,961 46%	842,426 100%
合計	670,727 52%	612,848 48%	1,283,575 100%

出所：” Support for Growth-oriented Women Entrepreneurs in Kenya ”, 2005, ILO National Baseline MSE Survey, 1999 より引用

一方、小規模零細企業の雇用者数を経営者の性別で分けると、男性が経営者である企業の雇用者数の方が、都市部でも農村部でも多い。平均雇用者数を比較すると、男性が経営する企業は2.1人、女性が経営する企業は1.5人と、前者のほうが多い。いずれにせよ少人数の自営業であることにはかわりはないが、企業規模に性差が若干表れている。

表 1-7：ケニア小規模零細企業の性別・地域別雇用者数分布

所在地	男性企業雇用者数	女性企業雇用者数	合計
都市部	470,380 58%	338,940 42%	809,320 100%
農村部	944,270 61%	607,660 39%	1,551,930 100%
合計	1,414,650 60%	946,600 40%	2,361,250 100%
平均雇用数	2.1	1.5	1.8

出所：” Support for Growth-oriented Women Entrepreneurs in Kenya ”, 2005, ILO National Baseline MSE Survey, 1999 より引用

成長と経営の制約

ケニアの小規模零細企業は経営規模の極めて小さな企業群であるが、その中で経営規模を拡大

し、中堅企業へと成長してゆく可能性は高くないようである。1999年の小規模零細企業サーベイ結果によると、小規模零細企業の中でも雇用数が多くなればなるほど、後に雇用数を縮小する傾向が高くなっている(下表参照)。4人以上雇用する企業では、51%が雇用数を減らす傾向にある。その一方、1人だけの企業は19%が雇用数を増やす傾向にある。ケニアの小規模零細企業は、1人から数人程度の雇用規模の中で拡大と縮小を繰り返している状況にあると考えられる。その中から抜き出して中堅企業に育ってゆくところは少ない。冒頭で記述したように、外資系などの大企業と小規模零細企業に二分化されている状況(“missing middle”)がここからもうかがえる。

表 1-8：ケニア小規模零細企業の規模ごとの雇用数の変化

企業規模	不変	減少	増加
1人	80%	0%	19%
2人	65%	20%	15%
3人	54%	30%	15%
4人以上	49%	51%	0%

出所：“Support for Growth-oriented Women Entrepreneurs in Kenya”, 2005, ILO
National Baseline MSE Survey, 1999より引用

ではなぜケニアの小規模零細企業は成長しないのか。小規模零細企業が面する経営の制約について1999年のサーベイ結果をまとめると下表のとおりである。都市部と農村部の回答をあわせると「市場と競争」、「資金不足」が最大の制約要因と認識されている。これ以外には、都市部では電力供給、行政からの介入、事業所スペースの確保などが制約として受け止められ、農村部では貧弱な運輸インフラ、上水へのアクセスなどが制約要因になっているようである。この結果を見るかぎり、市場競争で生き抜くために、マーケティング、製品開発、品質改善などを目的とする技術支援が必要であろうし、また、資金アクセスを促進するためのマイクロファイナンス事業も有益であろうと判断される。

表 1-9：ケニア小規模零細企業の面する経営上の制約

%	都市部	農村部	合計
市場と競争	62	39	34
資金不足	56	44	18
貧弱な道路と運輸インフラ	34	66	7
原材料の不足	51	49	7
行政当局からの介入	81	19	6
劣悪な治安	60	40	3
事業所の確保難	78	22	3
熟練労働力不足	50	51	1
停電・無電化	100	-	1
上水へのアクセス難	41	59	1
その他	9	8	9
問題無し	12	8	12
合計	-	-	100

出所：“Private Sector Development Strategy 2006-2010”, Ministry of Trade and Industry
National MSE Baseline Survey 1999より引用

1.2 ケニアにおける小規模零細産業振興政策の概要

1.2.1 小規模零細産業振興政策の枠組

PRSP の中での位置づけ

ケニアでは貧困削減戦略文書（PRSP）として 2004 年に下記の文書が作成されている。ミレニアム開発目標の達成を目指して、貧困削減・経済成長を目指す政策が、全てこの文書の中に位置づけられることになる。

Investment Programme for The Economic Recovery Strategy for Wealth and Employment Creation 2003-2007, March 12, 2004 (Revised)⁶

この PRSP は以下の 7 章により構成され、巻末に二つのマトリクスが添付されている。

第 1 章：経済復興戦略のコンサルテーションと制度的プロセス

第 2 章：ケニアの経済と貧困の現状分析

第 3 章：経済成長

第 4 章：公正と貧困削減

第 5 章：ガバナンス

第 6 章：財政的枠組み

第 7 章：モニタリング・評価・国家統計

別添（Appendix 1）：目標・アウトカム・費用・行動のマトリクス

別添（Annex I）：富と雇用創出に向けたケニア経済復興戦略のロジカルフレームワーク・マトリクス

PRSP の中で小規模零細産業支援に関する部分は、第 3 章：経済成長である。この第 3 章はマクロ経済分析に続き、「金融部門改革」、「インフラ」、「民営化」、「生産部門」について政策が示されている。本来は、「生産部門」の振興のための政策の一部として、小規模零細産業支援が位置づけられるはずであるが、本文中には同産業支援について直接触れている部分はない。主に、観光振興、貿易・投資、(国際競争力強化にむけた)工業化について記述されている。別添（Appendix 1）の「目標・アウトカム・費用・行動のマトリクス」の中にも小規模零細産業支援に直接関係する項目はない。一方、もうひとつの別添（Annex I）の中には、「経済成長」を目的としたアウトプットと活動／政策の中に小規模零細企業支援が下記のように位置づけられている。

⁶ IMF のウェブサイト等からダウンロード可 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2005/cr0511.pdf>)

表 1-10 : 富と雇用創出に向けたケニア経済復興戦略のロジカルフレームワーク・マトリクス

PART A.1: 経済成長 マクロ経済フレームワークと金融部門改革			
PART A.2: 経済成長 インフラ			
PART A.3: 生産部門			
内容	指標	モニタリング・評価	仮定・リスク
開発アウトカム			
観光、貿易、工業部門のダイナミズムを活性化する			
アウトプット (小規模零細産業支援に関するもののみ)			
小規模零細企業に関する議事報告書 (sessional paper)	2004年に公表された小規模零細産業の議事報告書	実施報告書	
ジユア協同組合の地籍台帳	ジユア協同組合への地券台帳数		土地争いが生じない
小規模零細企業支援事業へのアクセス拡大	小規模零細企業の25%が2006年までに融資へのアクセスを得る		融資のための資金が得られる
	小規模零細企業の25%が2006年までに販路を確立する		
	小規模零細企業の25%が2006年までに研修を受ける		
活動・政策 (小規模零細産業支援に関するもののみ)			
小規模零細企業			
雇用創出に焦点をあてた小規模零細企業に関する議事報告書を完成させる			
小規模ビジネスへ資金融資を行う金融機関の強化 (Kenya Industrial Estates: KIE等)			
小規模零細起業家を対象とした研修事業の市場を開拓する。需要インセンティブスキームの導入可能性を追求。			
民営化プロセスを通じ、工業部門との下請契約といった垂直的連携を強化する。	適切な制度普及・啓蒙活動		
技術とマーケティングに関する情報を提供する			
ジユア部門に対するインフラと資金の提供を促進する	2004年までに653棟の倉庫の修繕、14棟以上の倉庫の建設。マイクロ金融政策の整備。		

出所 : Investment Programme for The Economic Recovery Strategy for Wealth and Employment Creation 2003-2007, March 12, 2004 (Revised)

なお、PRSP が公表された一年後の 2005 年 5 月には同戦略の年次プロGRESSレポート (Annual Progress Report: 2003/2004⁷) がケニア政府の計画国家開発省によって作成されている。指標など具体的な数値を引用しての実績は記載されていないが、小規模零細産業振興にあたっては下記の四点が当面の主要課題であると指摘している。

- ・ 小規模零細産業での雇用拡大、インフォーマル部門の企業の正規登録 (フォーマル化)
- ・ 小規模零細企業向けの輸出加工村 (export processing villages) の設置
- ・ 小規模零細産業振興政策についての議事報告書 (sessional paper) の完成
- ・ マイクロファイナンス法案 (Micro-Finance Bill) の完成 (財務省)

そして 2003 年～2004 年にかけて進捗として次が指摘されている。

- ・ 小規模零細産業振興政策についての議事報告書が完成し、議会での制定を待っている。
- ・ 小規模零細企業向けの資金供給を改善するため財務省がマイクロファイナンス法案を起草し検討中にある。
- ・ 貿易産業省と世界銀行が「Micro, Small and Medium Enterprise Competitiveness Project」の実施に 2004 年 8 月に合意した。
- ・ 2005 年に貿易産業省は、関係機関と合同で、次節で紹介する Private Sector Development Strategy 2006-2010 を作成した。

ケニアにおける小規模零細産業の促進は、同国の PRSP の中では、貧困削減の手段としてよりも、経済成長の担い手として位置づけられている。また、小規模零細産業の促進事業全般は貿易産業省が、小規模零細産業への資金供給の環境整備については財務省が中心的な役割を担っていることがわかる。一方、労働人材資源開発省 (Ministry of Labour and Human Resource Development) にも小規模零細企業開発局 (Department of Micro and Small Enterprise Development) がある⁸。

1.2.2 小規模零細産業振興戦略の内容

ケニアの貿易産業省は PRSP に示された経済成長の目標を達成するため、民間部門開発戦略 (PSDS: Private Sector Development Strategy 2006-2010) を作成した。民間部門は国営部門にかわって経済成長の重要な担い手であり、民間部門の成長と競争力強化を促進することが、貿易産業省の重要な役割である。PSDS の中では戦略目標として具体的に次の二点を明記している。

1. 民間部門が成長するための制約を緩和しビジネス環境を整備する
2. 民間部門、特に小規模零細企業の競争力を高め成長を促す

そして、これを実現するために、下記の五つの目標 (goal) を特定化している。

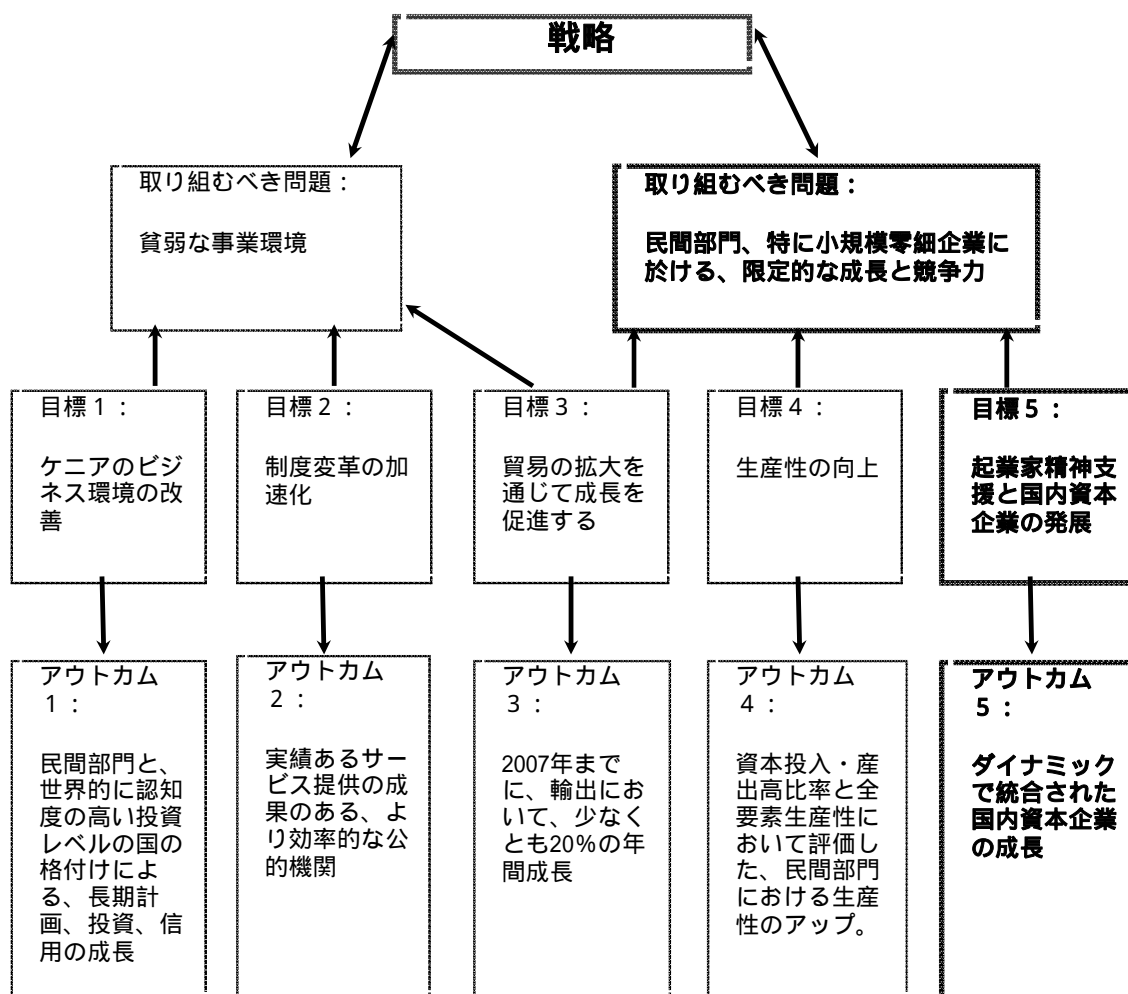
- 1) ケニアの一般的ビジネス環境の改善
- 2) 公共部門の制度改革の加速化
- 3) 貿易拡大によって経済成長を促進
- 4) 企業の生産性改善
- 5) 起業家精神支援と国内資本 (indigenous) 企業の発展

⁷ 計画国家開発省のウェブサイトからダウンロード可

<http://www.planning.go.ke/pdfs/iper2004-05mayreport.pdf>

⁸ 小規模零細企業の事業者を対象とした人材育成が同局の役割であると政府内では一般に解釈されている。だが、同局は人材育成事業以外にも、小規模零細企業向けの工業団地造成、貿易フェアの開催など、幅広い業務を実施しており、貿易産業省とのデマケが曖昧になっている。

なお、下図は、五つの目標とそれぞれのアウトカムのつながりを整理したものである。



出所： " Private Sector Development Strategy 2006-2010 " , Ministry of Trade and Industry

図 1-1：ケニア民間部門開発戦略 概念図

最後の五番目に示された目標は、特に小規模零細産業支援に係るものである。前述のようにケニアでは大規模企業の多くは多国籍企業の子会社であり、国内資本企業は小規模、零細経営のところが多いためである。この目標のアウトカムは「ダイナミックで統合された国内資本企業の成長」と示されている。さらに、このアウトカム5を実現するためには、次の五つの（下位）目標に取り組むことが必要であると提示される。

- (i) 新規起業の促進
- (ii) 資金アクセスの改善
- (iii) 小規模零細企業の規模拡大促進
- (iv) 企業間連関の促進
- (v) 経済界における小規模零細産業のプレゼンス拡大

民間部門開発戦略（PSDS）では、これら五つの目標について、それぞれ具体的な戦略的行動計画（strategic actions）を掲げている。

新規起業の促進

貿易産業省の推定ではケニアには約 170 万社の小規模零細企業があるが、多くは未登録でインフォーマル部門で操業している。起業にあたって十分に準備するケースは稀であり、他に収入を得る選択肢が無いため起業したケースがほとんどである。そのため、ビジネスに関する基本的知識も明確な事業計画もない。したがって、せっかく起業してもすぐに廃業してしまうケースが後を絶たない。ビジネス支援サービス（BDS: Business Development Service）を得られる企業家は限られている。操業の場所さえ容易には確保されない。そこで、政府は新規にビジネスを始めようとする起業家を支援するため、次の三つの戦略的行動計画を実施する予定である。

- **小規模産業国家審議会の早期設立**

小規模産業国家審議会（NCSE: National Council for Small Enterprise）は小規模零細産業の規制と開発に関する問題を協議し、小規模零細企業への技術支援を促進するための環境を整備する。

- **インキューベーター計画のための能力構築支援**

インキューベーター計画では、新規にビジネスを起業する者を対象にビジネス支援サービス（BDS）を提供する。具体的には技術的サポートや研修が含まれる。

- **若年起業家計画⁹の支援**

青年起業家計画（YES-MSE: Young Entrepreneurship Programmes）は、若年層を対象として、「企業家精神の育成とビジネススキルの習得」、「実務経験をつむための企業派遣」、「研修・コンサルティングスキルの開発」の三つの段階に分かれる。若年層を研修し、経験をつませ、新規起業を設立するのを支援するプログラムである。

資金アクセスの改善

商業銀行は小規模零細企業への融資に積極的ではなく、小企業零細企業の資金アクセスは極めて限られている。財務省はマイクロファイナンス法案、SACCO¹⁰法案を準備しているが、小規模零細企業の資金アクセス改善のために、さらなる努力が求められている。

- **小規模零細企業の輸出入金融へのアクセス促進**

関係者のワークショップを開催するなどして、小規模零細企業の輸出入金融へのアクセスを促進する。

- **マイクロファイナンス産業への技術支援**

マイクロファイナンス団体協会（AMFI: Association of Micro-Finance Institutions）を通じて、傘下の団体に対する技術支援を行う。

- **信用照会法の制定支援**

信用照会法の制定により信用調査所の設立を進める。信用調査所の創設を通じて小規模零細企業の資金アクセスを促進する。

- **女性企業開発事業の支援**

ADB と ILO は女性の起業を支援するために女性企業開発事業を開始した。PSDS は国民への啓蒙などを通じてこの事業を側面支援する。

- **長期金融商品の開発支援**

これまで様々な障害により長期間の融資は容易に得ることが出来なかった。政府は 10 年国債を発行するといった手段を通じて、長期融資が容易に実行されるよう支援する。

⁹ 貿易産業省と新設の若年問題省（Ministry of Youth Affairs）の共同事業。UNDP からの資金支援あり。

¹⁰ Savings and Credit Cooperative の略称。頼母子講の類。

小規模零細企業の規模拡大促進

多くの小規模零細企業は家族経営の自営業であり、規模を拡大して近代的な企業に成長したところは稀である。企業統治、マーケティングといった概念も十分に浸透していない。ビジネス開発支援サービスを通じて経営指導を働きかけても、自社の企業情報を他社に開示することを躊躇する。小規模零細企業の規模拡大を促すために、PSDS では次のような支援を実施する。

● 小規模零細企業の情報アクセスの拡大支援

輸出促進協議会（EPC: Export Promotion Council）はビジネスインフォメーションセンター（CBIK: Centre for Business Information in Kenya）を運営し、企業に輸出に関する情報を提供している。PSDS はこのセンターの活動を拡充し、より多くのサービスが小規模零細企業に提供されるようにする。

● 小規模零細企業のビジネススキル向上支援

小規模零細企業競争力強化事業（MSME Competitiveness Project）を通じて、研修事業、社内指導教育(mentoring)事業などを拡充する。

● 小規模零細企業へのビジネス開発支援

BSPS の小規模零細企業支援部門を通じて、直接的に小規模零細産業の競争力強化を促す。新規マーケット・新技術に関する情報を提供し、また、小規模零細企業が大企業の下請け企業になることを促すことで両者の垂直的統合を実現させる。

企業間連関の促進

ケニアの企業は海外のビジネスとの関係が弱い。これは外国市場進出に必要な専門知識を十分に兼ね備えていないことが要因である。金融、包装、マーケティング、物流といった様々な面で専門知識を習得することが必要である。さらに、国内の大企業と中小零細企業との連携を促進することも重要である。外注、フランチャイズ、下請けなどの形態を通じて両者は互いに大きな利益を得ることが可能である。

● バリューチェーン・サブセクター・イニシアティブ支援

小規模零細企業競争力強化事業（MSME Competitiveness Project）等を通じて、サブセクターレベルでバリューチェーン分析を行う。大企業と小規模零細企業との連関の可能性を追求する。

経済界における小規模零細産業のプレゼンス拡大

国内資本企業の多くはケニア商工会議所（KNCCI: Kenya National Chamber of Commerce and Industry）の会員であるが、諸般の事情により同団体は十分に機能していない。インフォーマル部門の小規模零細企業が所属する団体も様々なものがあるが効果的な活動を展開しているとはいえない¹¹。

● 小規模零細企業の所属する業界団体の能力強化

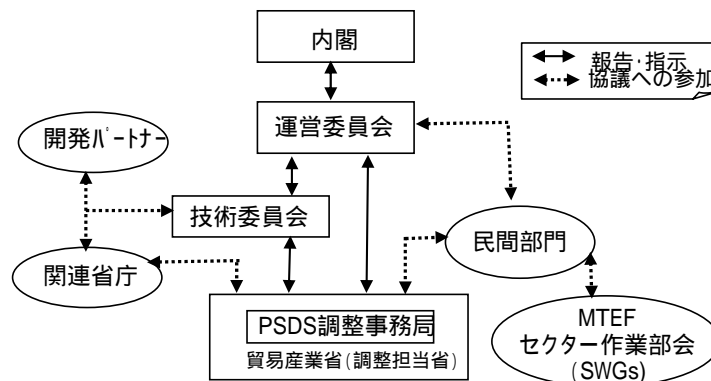
PSDS から小規模零細企業が所属する業界団体に技術支援を行い組織能力の強化を促す。

¹¹ 全国には小規模零細の製造業者を集めた Jua Kali Associations が約 800 団体ある。大きな団体は 5000 社を超える会員企業を擁する。そして、全国の団体を中央で統括する組織として Kenya Federation of Jua Kali Association が設立されている。Federation の事務局は 12 名のボランティアスタッフで運営されているが、財源は乏しく活発に事業展開をおこなっているとは思われない。

1.2.3 小規模零細産業振興戦略の実施体制及び予算

実施体制

小規模零細産業振興を含む民間部門開発戦略（PSDS）の実施体制は下図のように組織化されている。内閣の下に運営委員会（Steering Committee）が位置づけられ、PSDSの運営とモニタリングに責任を持つ。運営委員会のメンバーは貿易産業省、財務省、計画国家開発省の次官などにより構成される。技術委員会（Technical Committee）は関連省庁、民間部門及び開発パートナーの代表により構成され、PSDSの実施に技術的側面からアドバイスを行う。PSDSの活動の実施、調整、資金管理に当たるのはPSDS調整事務局である。この事務局は、民間部門開発の担当である貿易産業省の傘下に入る。政府の戦略であるPSDSは、MTEF（中期支出枠組：Medium Term Expenditure Framework）にそって資金が確保されることになる。MTEFの内容について協議するため、官民の代表者を集めたセクターごとの作業部会が8つ構成されており、それぞれがPSDSの実施計画について協議を行う。セクター作業部会での協議結果は調整事務局によって集められ、PSDSの五つの目標にそって参照される。



出所：“Private Sector Development Strategy 2006-2010”，Ministry of Trade and Industry

図 1-2：ケニア民間部門開発戦略(PSDS) 実施体制

予算

PSDSの事業予算はケニア政府、民間部門、開発パートナーの三者から調達される。全ての予算は運営委員会による承認が必要とされる。下表は、5つの目標ごとの各年度の予算の見積もりである。

表 1-11：ケニア民間部門開発戦略(PSDS) 実施予算

PSDS目標	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
目標1:ケニアのビジネス環境の改善	310	150	158	165	174
目標2:制度改革の加速化	175	255	268	281	295
目標3:貿易拡大を通じた成長促進	79	74	78	82	86
目標4:生産性向上	53	62	65	68	72
目標4:企業家精神支援と国内企業の発展	243	254	267	280	294
小計	860	795	835	877	920
管理予算(運営事務局)	102	96	101	106	111
合計	962	891	935	982	1,031

注：Ksh 1 はおよそ 1.7 円 (2007 年 1 月)

出所：“Private Sector Development Strategy 2006-2010”，Ministry of Trade and Industry

なお、民間部門開発戦略には、PRSPの様式にそって実施に向けたマトリクスが添付されている。小規模零細産業支援についての目標5の該当部分のみ抽出して示すと下表のとおりである。

表 1-12：民間部門開発戦略（PSDS）の実施マトリクス
 目標 5（小規模零細企業支援）のみ

PSDS基本方針	戦略的行動(触媒作用)	管轄機関	期間	検証可能な指標	予算 (百万Kshs)	指標となる行動
上位目標5：起業家精神支援と国内資本企業の発展						
目標1： 新規企業の発展 の促進	1. 小規模産業国家評議会(NCSE)の早期の設立	MoTI, MoL, HRD	2008年6月	SCSE設立	20	・評議会を操作可能にする ・事業プラン ・方針と手続 ・信用照会の条件 ・採用
	2. 実験的プログラムに関する能力向上	MoTI, KIE, KIA, EPZA, JKUAT	2007年6月	実験的プログラムの数	75	・技術的サポート ・BDS ・トレーニング
	3. 若年層向け起業家プログラムのサポート	MoYA, MoTI	進行中	・若年層起業家の数 ・National Youth Councilの設立	10	・評議会を操作可能にする ・意識改革 ・技術的サポート
目標2： 資金アクセスの改善	1. MSMEのための貿易金融へのアクセス拡大	MoF, KBA	2007年6月	貿易金融を使ったMSMEの商品	10	・ワークショップ
	2. 貸し付けモデルを評価するための小口融資産業へのサポート	AMFI, CBK	2008年6月	・MSME貸付モデルについての手引き ・金融商品の増加とMSMEへのサービス	15	・比較評価 ・研究 ・技術的サポート
	3. 信用照会に関する立法へのサポート	MoF	2007年6月	・競争力のある信用調査所の増加 ・信用照会に関する法律の制定 ・MSMEへの融資の増加	2	関係者フォーラム
	4. 女性起業開発プロジェクトへのサポート	MoTI, MoF	2008年6月	融資申請者と融資を受けた人の数	15	・国家規模での意識改革キャンペーン
	5. 長期融資商品の提供の促進	MoF	2008年6月	長期融資商品の数	10	・技術的サポート ・意識改革キャンペーン
目標3： 小規模零細企業の 規模拡大促進	1. MSMEについての情報へのより多くの情報を提供するための、CBIK拡大のサポート	EPC	進行中	・情報へのアクセスの増加 ・MSMEの受けた情報へのアクセス数	50	・設備の改善 ・情報源の増加 ・BDSのサービス提供 ・トレーニング
	2. MSME競争力強化プロジェクトに関しての事業能力向上のサポート	MoTI	継続中	トレーニングを受けた事業の数	10	・トレーニングプログラム ・愛情 ・指導
	3. BPSプロジェクトに関するMSE要素のサポート	MoTI	継続中	BDSのサービス段階の増加	10	BDSの提供
目標4： 企業間連携の進展	企業間の連携・ネットワークづくりを強化すると思われる、サブセクター主導の価値連鎖のサポート	MoTI	進行中	MSMEが受けたサポートの数	250	・零細部門の分析 ・BDS ・大規模企業との連携
目標5： 経済界における小 規模零細産業の プレゼンス拡大	MSME統括団体の能力強化	MoTI	2008年6月	強いMSME統括団体と効果的なMSMEの代表権	15	・技術的アシスト ・憲法草案 ・経営上の構造

出所：“Private Sector Development Strategy 2006-2010”，Ministry of Trade and Industry

1.3 ケニアにおける小規模零細産業支援事業

1.3.1 マイクロファイナンス事業

ケニアでのマイクロファイナンスは比較的新しい事業である。初期には1980年代に開始されたものもあるが、多くの団体が参入し本格化したのは過去10年ほどの間の現象である。マイクロファイナンス事業をケニアで展開している実施団体には様々な形態がある。まず、政府機関に正規に登録している団体と、未登録の団体とに分かれる。前者はフォーマル部門、後者はインフォーマル部門として区別される。さらに、融資先を特定せず一般顧客を対象とするスキームと、当該団体・集団に所属する会員のみを対象とするスキームとも区別される。下表はこうした区別に基づいて、ケニアのマイクロファイナンス実施団体を類型化したものである。まず、フォーマル部門に所属し、一般顧客を対象とする団体(1)としては、NGO-MFIと商業銀行がある。同じくフォーマル部門の範疇で会員を限定している団体(2)には協同組合(SACCOs)がある。インフォーマル部門にはいり、特に会員制でない形態としては、商人、貸金業者、家族、友人など雑多なものがある。やはりインフォーマル部門で会員を対象としているものは、日本で頼母子講あるいは無尽と呼ばれる形態であり、ROSCAs、ASCRAsといった組織がある。

表 1-13 : ケニアにおけるマイクロファイナンス実施団体の類型

	フォーマル部門(登録済)	インフォーマル部門(未登録)
一般顧客対象	(1)NGO-MFI 商業銀行	(3)商人、貸金業者、家族・友人
会員対象	(2)協同組合(SACCOs)	(4)頼母子講(ROSCAs, ASCRAs)

出所 : " An Evaluation of Micro-Finance Programmes in Kenya as Supported through the Dutch Co-Financing Programme " , 2002, Netherlands, Table2-1 を加工

NGO-MFI の概要

国内には130ほどのNGOがNGO-MFI(Micro Finance Institutions)としてマイクロファイナンス事業を行っており、過去10年ほどの間にその数は急増している。だがこの中には様々な分野の技術支援事業のコンポーネントとして貸付を行っている団体も多い。マイクロファイナンス事業だけに特化している団体は20程度といわれている。この中で、顧客数、貸付総額から見て大手といわれている団体は、下記のとおりである。

- KWFT (Kenya Women Finance Trust)
- Faulu Kenya
- CARE-WEDCO
- NCKK-SMEP

これら大手を含む主要なNGO-MFIの1999年の時点での顧客数と貸付残高を示したものが下表である。全体で8,500人強が総額で7.5億シリング(Ksh)程度の貸付を受けている。最大手のKWFTのシェアは顧客数で15%、貸付残高で17%であった。上記の、KWFT、Faulu Kenya、CARE-WEDCO、NCKK-SMEPの大手四団体だけで、顧客数の45%、貸付総額の62%を占めている。

前述のように、ケニアには130万社あるいは170万社程度の小規模零細企業が存在すると推測されている。NGO-MFIの顧客数が1万人に満たないことを考慮すると、ケニアのNGO-MFIはまだ

まだ揺籃期であり、小規模零細産業の資金需要に十分に満たしているとはいえない。

表 1-14：ケニアの NGO-MFI の顧客数と貸付残高

		顧客数		貸付残高 (Ksh)	
KWFT	1999年5月	13,242	15%	124,000,000	17%
Faulu Kenya	1999年6月	10,073	12%	146,777,405	20%
CARE - WEDCO	1999年7月	8,478	10%	79,000,000	11%
NCCK - SMEP	1999年7月	6,737	8%	104,000,000	14%
BIMA	1999年7月	2,650	3%	19,217,142	3%
ECLOF	1999年7月	3,500	4%	70,000,000	9%
K - Rep NGO(FSA)	1999年7月	5,023	6%	5,166,590	1%
その他のNGO(推定)	1999年7月	36,000	42%	200,000,000	27%
合計		85,703	100%	748,161,137	100%

注：貸付残高=Portfolio outstanding

出所：” An Evaluation of Micro-Finance Programmes in Kenya as Supported through the Dutch Co-Financing Programme ”, 2002, Netherlands、Table2-3 を加工

最大手の KWFT は 1981 年に女性企業家への資金供給を目的として設立された。マイクロファイナンス事業を本格化させたのは 1991 年からである。小額の資金を貸し付けることが主な活動であり、起業家に対する技術指導は行っていない。貸付方式はバングラデシュのグラミン銀行の方式を踏襲してグループ貸付が基本である。他にも頼母子講組織を通じた貸付の形態などもある。平均的な貸付金額は一件あたり Ksh 10,000～50,000 (約 2 万円～9 万円) である。8 つの地域事務所を通じて全国で活動している。下表は KWFT の 2000 年の年報に示された実績である。地域を比較すると、顧客数、貸付総額ともに最も多いのは Mt. Kenya 地域であり、第二位が首都ナイロビとなっている。

表 1-15：ケニア KWFT の地域ごとの顧客数と貸付総額 (1999 年)

地域	顧客累計数		貸付総額 (Kshs)		平均融資額
Mt.Kenya	6,922	37%	135,180,000	35%	19,529
Nairobi	5,351	29%	125,000,000	33%	23,360
Coast	3,713	20%	66,459,000	17%	17,899
Rift Valley	2,693	14%	54,075,000	14%	20,080
South Nyanza	58	0%	2,580,609	1%	44,493
Western (新設)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
合計	18,737	100%	383,294,609	100%	20,457

注：貸付総額=Total disbursement

出所：KWFT annual report (2000)

” An Evaluation of Micro-Finance Programmes in Kenya as Supported through the Dutch Co-Financing Programme ”, 2002, Netherlands、Table2-11 を加工

商業銀行等の概要

2001 年の時点でケニアには 49 行の商業銀行および、4 社のノンバンクなど各種の民間金融機関が存在する。だが、マイクロファイナンス事業を実施しているところが少ない。特に農村部において貸付を行っているところは極めて少ない。マイクロファイナンス事業を実施する代表的な商業銀行は以下の銀行である。

- K-Rep Bank
- Kenya Commercial Bank

- Post Bank
- Cooperative Bank
- Barclays (DFID の Small Business & Training Scheme を通じて)

下表は代表的な商業銀行によるマイクロファイナンス事業の顧客数と貸付残高を示したものである。これによると K-Rep Bank が顧客数の 86%と貸付残高の 48%を占め圧倒的な位置にある。だが、この表には大手の Post Bank の数値が含まれていないため、実情を正確に反映するものではない。Post Bank は全国に 494 箇所の支店を持ち、1,300 人の行員を雇用し、69 億シリングの預金を集めている。K-Rep Bank の支店数が 22 箇所、行員が 122 人、預金額が 3 億シリングに満たない状況と比べれば、Post Bank の規模の大きさがわかる。だが、残念ながら、Post Bank の貸し出しのうち、どの程度がマイクロファイナンス業務に該当するのか明らかでない。

表 1-16 : ケニアの商業銀行マイクロファイナンス事業の顧客数と貸付残高

		顧客数		貸付残高 (Ksh)	
K -Rep Bank	1999年7月	13,613	86%	228,097,441	48%
KCB	1999年7月	2,016	13%	156,200,000	33%
Barclay (DFID, Small Business & Training Scheme)	1999年7月	268	2%	88,867,199	19%
合計		15,897	100%	473,164,640	100%

注：貸付残高=Portfolio outstanding

出所：“An Evaluation of Micro-Finance Programmes in Kenya as Supported through the Dutch Co-Financing Programme”，2002, Netherlands、Table2-3 を加工

K-Rep Bank はもともと K-Rep (Kenya Rural Enterprise Programme) という名称の NGO であり、ケニアでのマイクロファイナンスのパイオニア的団体である。設立は 1989 年であり、低所得者層の起業化促進を通じたエンパワーメントを組織の使命としている。K-Rep Bank のほかに、K-Rep Advisory Service というコンサルタント会社、K-Rep Development Agency (KDA) という NGO があり、この三つで K-Rep Holding を構成している。KDA はマイクロファイナンスに関する研究開発を担う組織であり、各地で様々な実験的試みを展開している。また、USAID から資金支援を受けて、他の NGO-MFI への技術指導も行っている。

貯蓄貸付協同組合の概要

マイクロファイナンスを目的とする貯蓄貸付協同組合は SACCOs (Savings and Credit Cooperatives) と呼ばれ、会員同士による互助会組織である。協同組合法 (Cooperative Societies Act) のもとに設立が認められる。以下の二つの大きな団体がある。

- KUSCO (Kenya Union of Saving and Credit Co-operatives)
- KERUSSU (Kenya Rural Saving and Credit Co-operatives Society Union)

協同組合の全国の団体数は 4,000 以上あり、会員総数も 290 万人を越える。1999 年の統計で貸付残高は 220 億シリングである。NGO-MFI やマイクロファイナンスを実施する商業銀行の顧客数が 2 万人に満たないこと、貸付総額が 10 億シリングに満たないことと比べれば、協同組合によるマイクロファイナンスの規模の大きさは際立っている。

しかしながら、協同組合による貸付をマイクロファイナンスと呼ぶかどうかは議論が分かれて

いる。もともと資金アクセスが困難な農村部貧困地域の起業家層を支援するのが、マイクロファイナンスの目的と考えられているが、KUSCO や KERUSSU などの会員は、定期収入がある中産階級が主体であるからである。具体的にはコーヒー、紅茶、除虫菊といった商品作物の農家や、教師などの定期的な現金収入がある職種である。同じ職場の同僚や同じ商品作物を栽培する農家同士で協同組合を組織化するケースが多いようである。

頼母子講の概要

未登録のインフォーマル部門に位置づけられるだけあり、ケニアの頼母子講の実態についての正確な情報は無い。会員となるのは主に女性であり、全国で数万人の女性がこうしたグループを形成していると推測される。我が国の頼母子講、無尽と同じように、メンバーが小額の資金を定期的に積み上げ、順番ごとに会員に一定額を貸し付けるシステムである。ケニアではこのシステムは「メリーゴーランド」あるいは”itega”、“giteti”と呼ばれている。こうしたグループを統括する組織が二つあるようだが、活動内容などについて情報は無い。

- ROSCAs (Rotating Savings and Credit Associations)
- ASCRAs (Accumulating Savings and Credit Associations)

1.3.2 技術協力事業

前述のようにケニアの小規模零細企業は商業、サービス産業、製造業の範疇の中で様々な経済活動に従事しており、地域的には都市部のみならず農村部にも広範囲に展開している。小規模零細企業に対する技術協力事業は、支援対象によって、農産物加工支援など農村部の企業を対象とするものと、都市部の製造業・サービス産業などを対象とするものに分けて考えられる。さらに、マイクロファイナンス事業を実施する NGO-MFI の組織強化を目的とする技術協力、マイクロファイナンス事業の法的・行政的枠組みを整備することを目的とする技術協力もあわせて実施されている。以下に概要を記す。

ケニアビジネス開発サービスプログラム

農村部の小規模零細企業を対象とする事業であり、USAID の資金支援で実施されている。市場へのアクセス改善と、農産物の競争力強化が目的とされている。事業では三つのサブセクターを特定し、サプライチェーンの効率化促進、加工技術の普及などの支援が行われている。2003 年には「果樹(tree fruit)」、特にアボガド、パッションフルーツ、マンゴーが支援対象農産物として選択され、これらの栽培地域が支援対象地域となった。具体的な支援事業は次の 8 項目である。

- 1) 作物の集荷と選別過程の改善
- 2) 品質保証システムの構築（トレーサビリティ、集荷後管理など）
- 3) 投入財へのアクセス改善（種、農薬など）
- 4) ビジネススキル強化
- 5) 適正技術の普及（灌漑、加工）
- 6) ラベルの添付
- 7) 研究開発（品種改良など）
- 8) 金融仲介

実際の支援は国内の団体（facilitators）に委託して行われる。2007 年 1 月の時点で、140 の

団体からプログラムへの応募があり、その中から 70 団体が選択されている。果樹の次はビクトリア湖の漁業（ナイルパーチなど）が対象として選ばれたところである。事業は五年計画で、最終的には 8 万社の小規模零細企業がこの事業から支援を受ける見込みである。

ケニア小規模零細企業研修・技術事業

本事業は研究・研修・技術省（Ministry of Research Training and Technology）の所轄事業であり、世界銀行が資金支援を行っている。1994 年に開始された事業であり、当時はジュアカリ（Jua Kali：hot sun）事業と呼ばれた。ジュアカリとは主に都市部の炎天下で操業する零細規模の製造業者、修理業者のことである。現在では、他の業種や、新規に事業を始める女性起業家なども支援対象に含まれている。この事業の特徴は、政府が上から一方的に技術指導を実施するのではなく、「バウチャー」と呼ばれるサービス引換券を小規模零細企業に供与し、当該企業はこの引換券を使って自らが適当と判断するコンサルティング企業等を選び、サービスを受ける仕組みになっていることである。従来のように、政府が上から技術指導を行う方法では、現場の企業のニーズを適切に汲み取ることができず、十分な効果が得られなかった反省から、この仕組みが構築された。また、国内のコンサルティング企業も、今までは顧客として考えてこなかった小規模零細企業も、この制度によって顧客として取り込むことが可能となった。バウチャーは無償で供与されるのではなく、研修内容によって、また研修の段階によって受益者である企業側に一部（10%から 50%）の費用負担が求められる。ケニアでは製造業や関連サービス産業に従事する小規模零細企業は約 300,000 社あると推定されているが、そのうちの 32,000 社がこの事業の対象となることが見込まれている。

政策・規制環境整備事業

NGO-MFI の組織強化を目的とする技術協力、あるいは、マイクロファイナンス事業の法的・行政的枠組みを整備することを目的とする技術協力もいくつかのドナーにより実施されている。NGO-MFI の組織強化については、MFI の業界団体である AMFI（Association of Microfinance Institutions）を介した支援が中心であり、傘下にある 11 の MFI や銀行などを対象として研修事業などが実施されている。世界銀行、USAID、DFID、UNDP などが資金支援をしている。また、EU も MESP（Micro-Enterprises Support Programme）の一環として、MFI に対する能力構築支援を行っている。金融商品の開発、マーケティング、組織強化などが支援分野である。

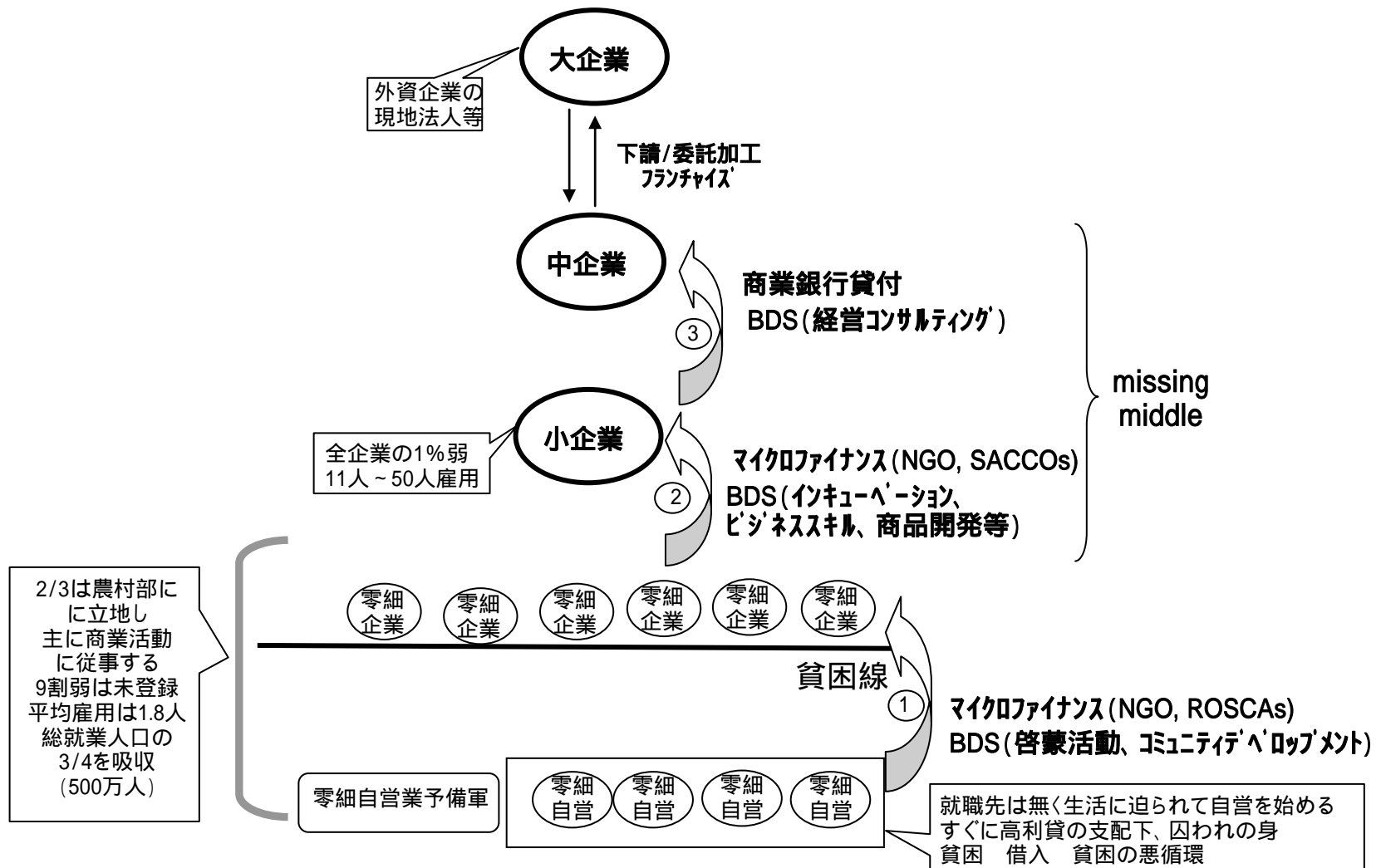


図 1-3 : ケニアにおける小規模零細産業と支援事業の整理

1.4 まとめ

上図はケニアにおける小規模零細産業と同産業に対する支援策を整理したものである。雇用機会が著しく限られている状況下で、生活のために多くの家計が零細規模の自営業を営んでいる。だが、起業資金が限られているため規模は極めて零細であり、資金アクセスも高利の貸金業者のみである。金利が高いため、いったん借り入れると返済が極めて困難であり、「貧困→借入→貧困」の悪循環に容易に陥ってゆく。マイクロファイナンスはこうした高利貸しの支配下にある零細自営業者に小額の資金を比較的 low 利の条件で融資することにより、収益性の高い自立した零細企業へとステップアップさせるものである。その際に、零細の自営業者に対して、融資のシステムを説明し、グループ貸付の場合はその制度を構築するといった啓蒙活動が実施される。

いったん、自立した零細企業へと転換に成功を収めたところに対しては、小企業へとさらにステップアップすることが求められる。実際は、零細企業から小企業へと規模を拡大するケースは少なく、小企業は全体の 1%にも満たない。小企業より規模が大きな中企業も同じく少なく、Missing middle といわれる所以である。零細企業を小企業に転換するためにも、マイクロファイナンス支援は必要であり、また、BDS としてインキューベーション、ビジネススキル、商品開発といった様々な分野の技術支援も実施される。

小企業から中企業への規模拡大に成功した場合には、国内の大企業とのビジネス連携を強化することが求められる。具体的には、大企業の下請けや委託加工、フランチャイズなどの形態である。こうした中企業と大企業との連携強化は貿易産業省の掲げる目標であるが、そこまで到達する小規模零細企業の事例は多くはないものと思われる。

2. ウガンダ¹

貧困層の多くが暮らす農村部では、主たる生計を非農業活動より得ている世帯の方が、農業を主たる生計手段とする世帯よりも暮らし向きがよいとされる。農村部の非農業活動として最も多く見られるものが、さまざまな業種を包含する中小規模零細産業である。中小規模零細産業は農村部の雇用の12%、都市部のその40%を占め、政府は中小規模零細産業の発展を農村部・都市部の貧困を削減する重要な方法と位置づけている²。

2.1 ウガンダにおける小規模零細産業の概要

ウガンダにおける小規模零細企業の定義は以下のとおりである。

表 2-1 小規模零細企業の定義

	従業員数	資産価値*	年間売上高
零細企業	5人未満	Shs 2.5 million 未満	Shs 10 million 未満
小企業	5人以上 50人未満	Shs 50 million 未満	Shs 10 ~ 50million

*注：総資産は土地、建物、運転資金を除く。

出所：The Government of Uganda

表 2-1 の定義に沿って、ウガンダの小規模零細企業の現状について概観する。

2.1.1 小規模零細企業の現状

ウガンダ統計局の A Report on the Uganda Business Register 2001/2002³に基づいて、ウガンダの小規模零細企業の現状について概観する。同レポートは16万社、総従業員数44万人をカバーする。同レポートでは従業員1~4人の企業を「インフォーマル」（表 2-1 の定義の「零細企業」に相当）、5人以上を「フォーマル」と規定し、全体の93%に相当する15万社はインフォーマル企業である。

規模別業種分布

表 2-2 に示すように、「従業員数」というカテゴリで見ると、1~4人の零細企業に93.4%、5~49人の小企業に6.3%、あわせて99.7%の人口が小規模零細企業に従事していることがわかる。100人以上の規模の企業は0.2%と非常に限られている。

従業員数で見た最大の雇用先は「卸売り・小売り、自動車修理等」であり、ホテル・飲食店、製造業がそれに続く。これらの業種は5人以下、あるいは10人以下の小規模零細企業が8割~9割強を占める。

¹ ウガンダの通貨単位は、Uganda Shillings (Shs/UGS), UGS1=¥0.069。

² ウガンダ政府、Poverty Eradication Action Plan (2004/5-2007/8)、p.70。

³ ウガンダ国内（治安上の理由でデータが取得できないKitgum県とPader県を除く全県）で、建物を有する事業（インフォーマル、フォーマル）を対象としたサーベイ。ウガンダ歳入庁、ウガンダ製造業連盟（Uganda Manufacturers' Association）、北部ウガンダ製造業連盟（Northern Uganda Manufacturers' Association）、ウガンダ投資庁（UIA）のデータに基づく。ウガンダの総就業可能人口約1,200万人に対して、本レポートでは民間のフォーマル（従業員5人以上）、インフォーマル（従業員1~4人）の企業160,000万社、従業員440,000万人を対象とする。同レポートも指摘するように、残りの大多数の人口についての就業形態はカバーしていないという制約はある。しかし、現時点で入手可能なウガンダの小規模零細企業についての最新のレポートであり、ウガンダの小規模零細企業のイメージをつかむために提示する（残りの就業可能人口の中には、本サーベイに含まれない「政府・公的部門」ならびにウガンダの主要産業である農業における「自給農家」、建物を有しないフォーマル、インフォーマルな企業が含まれると考えられる）。

表 2-2 業種別従業員構成

業種	従業員数(人)							シェア(%)			
	1~4	5~9	10~19	20~49	50~99	100以上	合計	1~4	5~49	50~99	100以上
農業(酪農含む)・森林	86	177	92	38	13	39	445	19.3%	69.0%	2.9%	8.8%
水産業	82	71	12	6	0	1	172	47.7%	51.7%	0.0%	0.6%
採掘・採石	406	7	3	4	4	3	427	95.1%	3.3%	0.9%	0.7%
製造業	9,519	1,607	445	211	70	92	11,944	79.7%	18.9%	0.6%	0.8%
電気・ガス・水道	4	2	7	4	0	3	20	20.0%	65.0%	0.0%	15.0%
建設	88	59	41	26	15	14	243	36.2%	51.9%	6.2%	5.8%
卸売り・小売り・自動車修理等	104,423	2,070	706	213	27	9	107,448	97.2%	2.8%	0.0%	0.0%
ホテル・飲食店	18,497	1,506	341	97	16	11	20,468	90.4%	9.5%	0.1%	0.1%
輸送・貯蔵・通信	493	185	73	51	6	17	825	59.8%	37.5%	0.7%	2.1%
金融仲介	272	114	69	35	17	10	517	52.6%	42.2%	3.3%	1.9%
不動産・賃貸・ビジネスサービス	1,849	328	113	65	29	18	2,402	77.0%	21.1%	1.2%	0.7%
教育	243	102	73	36	9	8	471	51.6%	44.8%	1.9%	1.7%
保健・社会事業	2,577	427	147	59	20	19	3,249	79.3%	19.5%	0.6%	0.6%
その他	11,599	312	81	56	18	10	12,076	96.1%	3.7%	0.1%	0.1%
合計	150,138	6,967	2,203	901	244	254	160,707	93.4%	6.3%	0.2%	0.2%

零細 小規模

注：「農業(酪農含む)・森林」には、酪農、紅茶、サトウキビ栽培地、商業的な農業など「フォーマルな農業」のみをカウントし、他セクターにおける「インフォーマル」に相当する「自給農家」は含まれていない。

出所：ウガンダ統計局のA Report on the Uganda Business Register 2001/2002

地域分布

表 2-3 に示すように、企業数で見るとフォーマル企業の 63%は中央地域(Central Region)に存在し、首都のあるカンパラ県に全フォーマル企業の 45% (4,739 社)、総従業員の 40%が存在する。総従業員数で見ても、やはり中央地域(Central Region)に 60%が集まっている。

表 2-3 地域別分布状況

地域	従業員数(人)				
	不明	1~4人	5人以上	合計	(%)
中央部	83	90,209	6,699	96,991	60%
東部	43	28,365	1,431	29,839	19%
北部	23	9,019	721	9,763	6%
西部	27	22,545	1,718	24,290	15%
合計	176	150,138	10,569	160,883	100%

出所：ウガンダ統計局のA Report on the Uganda Business Register 2001/2002

業種分布

主要産業は「卸売り・小売り・自動車整備等」が約 10.8 万社と全体の 67%、総雇用者の 20%を占め、「ホテル・飲食店」の約 2.1 万社(同 13%)と総従業員数の 40%、「製造業」の約 1.2 万社(7%)、総従業員数の 12%が続く(表 2-4 参照)。

表 2-4 業種分布（企業数）

業種	企業数	(%)
農業・狩猟・森林	449	0%
水産業	174	0%
採掘・採石	427	0%
製造業	11,968	7%
電気・ガス・水道	23	0%
建設	247	0%
卸売り・小売り・自動車修理等	107,486	67%
ホテル・飲食店	20,483	13%
輸送・貯蔵・通信	834	1%
金融仲介	539	0%
不動産・賃貸・ビジネスサービス	2,414	2%
教育	479	0%
保健・社会事業	3,273	2%
その他	12,087	8%
	160,883	100%

出所：ウガンダ統計局のA Report on the Uganda Business Register 2001/2002

「卸売り・小売り」には、食品・飲料水・煙草、農業投入財の卸売、不特定産品を扱う小売業（女性と男性の比率は半々）が含まれ、特に女性の場合、中古の洋服を扱う小売りが多く見られる。「自動車整備等」には、自動車の販売、修理、自動車部品販売、バイクの修理、燃料販売が含まれる。「ホテル・飲食店」には、ホテル・キャンプサイト、レストラン・バーの経営が含まれる。

「製造業」の中では、アパレル産業が 29%とトップを占め、家具製造（26%）、穀物加工・スターチ製造（15%）、金属製造（14%）が続く。ほとんどの業種で男性の従事比率の方が女性のそれよりも高いが、アパレル（仕立て）（55%）と精製石油製品製造（55%）においては女性の従事者の方が多い。従業員数で見た業種別の企業規模の傾向は次のとおりである。

大規模製造業（平均して 100 人以上を雇用するケースが多い）には以下の 6 業種が含まれる。この中では紅茶製造の従業員が、製造業全体の従業員数の 22%を占める最大の産業である。

- ・水産加工・保存
- ・紅茶加工
- ・製糖
- ・煙草製造
- ・精製石油製品製造
- ・基礎金属製造

製造業の約 8 割、従業員の 1/3 を占める小規模零細製造業には、主に下記の 4 業種が見られる。

- ・穀物加工・スターチ、スターチ製品製造
- ・アパレル製造
- ・組み立て金属製品
- ・家具製造

これらは主にインフォーマルな製造業であり、組み立て金属製品と家具製造のほとんどはジュアカリ (Jua Kali) という地元の職人が従事しているものである。

所有形態

表 2-5 に示すように、90%以上の企業が個人事業主（そのうち、男性 61%、女性 39%）によるものである。その大多数はオーナーが唯一の従業員、あるいは他に 1 名を雇用している状況である。金融の場合は有限会社方式が 44%、NGO が 19%、輸送・貯蔵・通信は有限会社方式が 52%など、業種により個人事業主が多数とならない場合もあるが、全体的な傾向としては個人事業主が多い。

表 2-5 企業の所有形態

所有形態	企業数		総従業員数		オーナー(人)	
					男性	女性
個人	148,508	92%	265,449	60%	91,564	58,160
パートナークシップ	6,075	4%	25,223	6%	9,868	4,756
有限会社	4,322	3%	107,976	24%	5,789	1,381
NGO	595	0%	7,708	2%	277	139
その他	1,383	1%	37,762	9%	2,220	785
合計	160,883	100%	444,118	100%	109,718	65,221

注：「その他」には、宗教法人、政府との合弁事業、株式会社、協同組合、準政府系企業などが含まれる

出所：ウガンダ統計局の A Report on the Uganda Business Register 2001/2002

企業規模と性差

表 2-6 は業種別に男性と女性の従事比率を見た物である。ほとんどの業種において男性の従事比率が高いが、「ホテル・飲食店」（約 70%）、保健・社会事業（57%）においては、男性よりも女性の就業比率の方が高い。

表 2-6 企業規模と性差

業種	企業数 (社)	従業員(人)			シェア(%)	
		男性	女性	合計	男性	女性
農業・狩猟・森林	449	9,736	5,047	14,783	65.9%	34.1%
水産業	174	903	96	999	90.4%	9.6%
採掘・採石	427	1,235	374	1,609	76.8%	23.2%
製造業	11,968	70,588	16,543	87,131	81.0%	19.0%
電気・ガス・水道	23	2,829	615	3,444	82.1%	17.9%
建設	247	6,633	707	7,340	90.4%	9.6%
卸売り・小売り・自動車修理等	107,486	102,222	76,053	178,275	57.3%	42.7%
ホテル・飲食店	20,483	16,269	37,862	54,131	30.1%	69.9%
輸送・貯蔵・通信	834	10,161	3,737	13,898	73.1%	26.9%
金融仲介	539	4,742	3,358	8,100	58.5%	41.5%
不動産・賃貸・ビジネスサービス	2,414	15,871	4,308	20,179	78.7%	21.3%
教育	479	5,873	3,730	9,603	61.2%	38.8%
保健・社会事業	3,273	7,480	9,916	17,396	43.0%	57.0%
その他	12,087	16,706	10,524	27,230	61.4%	38.6%
合計	160,883	271,248	172,870	444,118	61.1%	38.9%

出所：ウガンダ統計局の A Report on the Uganda Business Register 2001/2002

成長と経営の制約

ウガンダ政府は小規模零細産業の成長と制約を以下のように認識している⁴。

- ・ 起業家としてのスキルの欠如

⁴ ウガンダ政府、Poverty Eradication Action Plan (2004/5-2007/8)。

- ・金融、BDS（ビジネス・ディベロップメント・サービス）へのアクセスが困難でありかつ費用が高いこと
- ・製品の標準に関する市場情報へのアクセスが困難
- ・不十分な規制環境

2.2 ウガンダにおける小規模零細産業振興政策の概要

前節でも見たように、ウガンダの小規模零細産業は国の産業の9割強を占める重要なセクターである。ウガンダ政府はビジネス環境を改善し、競争力をつけ、民間セクター促進のための競争戦略を策定する中で、小規模零細産業を育成することを謳っている。

2.2.1 小規模零細産業振興政策の枠組

貧困削減に向けた国家の中期的な政策は、民間部門への投資の増加を通じて高い経済成長率を遂げ、雇用を創出し貧困を削減することである。「迅速かつ持続的な経済成長を通じて絶対的貧困を10%削減すること」を目的とする国家戦略の最上位計画としてのThe Poverty Eradication and Action Plan (PEAP)⁵が、中央政府、地方政府、議会、ドナー、市民社会の参画を通じて作成された。PEAPの下に、the Program for the Modernization of Agriculture (PMA)、the Uganda Public Private Partnership (UP3)（旧 the Medium-Term Competitiveness Strategy : MTCS を2005年に代替）、the Strategic Exports Programme (SEP)の3つの政策枠組がある。PMAは農業生産性を改善し、生産量を増加させ貧困層の所得増加を目指す。MTCS/UP3は民間のビジネス環境の改善を通じた国内経済活動の活性化を目的とする。SEPは投資を阻害する既存の障壁を削減し、戦略的な分野における輸出を増加させることを目的とする。

以下、これらの政策枠組における小規模零細産業振興とマイクロファイナンス振興に関する考え方を整理する。

The Poverty Eradication and Action Plan (PEAP)

PEAPの5つの柱は以下のとおりである。

- (1) 経済運営 (Economic management)
- (2) 生産、競争力、所得 (Production, competitiveness and incomes)
- (3) 安全保障、紛争解決、災害管理 (Security, conflict-resolution and disaster-management)
- (4) グッドガバナンス (Good governance)
- (5) 人材育成 (Human development)

民間セクター主導の開発を通じた貧困削減を目的とし、小規模零細産業育成はそのための1つのアクションとして位置づけられ、「(2) 生産、競争力、所得」の中の「財・サービスの生産増加を支援する金融セクターの強化」に小規模零細産業とマイクロファイナンス振興が含まれている。貧困層の中でも非農業収入を得ている層の方が所得を向上させやすいという傾向を踏まえて、農村の主たる非農業活動である商業、農産物加工、レストラン・飲食店、輸送、建設などの小規模

⁵ウガンダの PRSP に相当する Poverty Eradication Action Plan (2004/5-2007/8) (Ministry of Finance, Planning and Economic Development)。国家計画の枠組みとして1997年に策定され1999/2000年、2003年8月に修正された。

零細産業を振興することが目的とされる。小規模零細産業は一般的に起業家スキルが不足し、ビジネス・ディベロップメント・サービスへのアクセスもできない。ビジネスの規制環境が不十分といった制約を有する。そのため、PEAP の結果、小規模零細産業の生産価値（対 GDP 比）を増加させ、ライセンスを有する MSE の数を増やすことが目標とされる。

PEAP の政策オプションは以下のとおりである。

- ・政府と小規模零細産業との連携と情報交換、特に新しい貿易規制と国際的に要求される標準の強化。
- ・コーディネートされていないイニシアティブの過度な増加を防ぐためのシステムティックなアプローチの開発。
- ・農村、都市部両方における地方自治体との共同作業を通じた小規模零細産業の徴税システムの簡素化⁶。
- ・有益な規制の枠組みをつくり、登録の効率性と貿易に係るサービスを強化することにより、投資環境を改善。
- ・民間セクターと連携し、起業家スキルとビジネス・ディベロップメント・サービスを提供する。
- ・小規模零細産業育成のための環境整備。

PEAP の 2003 年の改訂ではマイクロファイナンス業界の挑戦についての分析も行われた。そこでは、キャパシティービルディング、アウトリーチ（到達）、複数の金融商品、農業金融、規制されていない・監督されていないマイクロファイナンス提供者（2.3.1 節に後述する Tier 4）、貯蓄奨励、商業銀行のマイクロファイナンスへの参入、金利、信用照会、インパクトアセスメント、業界の統合などのテーマが取り上げられた。PEAP の結果、金融サービスへのアクセスが増加し、MFI のクライアントの数が増加することが目的とされる。

マイクロファイナンス振興に関する PEAP の政策オプションは以下のとおりである。

- ・ the Microfinance Outreach Plan を継続して実施し、農村人口の金融サービスへのアクセスを増加させる。
- ・小規模農家の需要に見合う MFI のメカニズムの開発とモニター。
- ・特に中小規模零細企業のための能力強化とビジネス・スキル・ディベロップメントの支援。

政府は先進的な MFI に対して、慎重な環境の下で預金活動にも従事させるための登録制度改革や小規模零細企業の信用照会ビューローの設立に着手した。また、よりマイクロファイナンスが提供されていない分野、特に農業分野への提供を模索している。the Microfinance Outreach Plan に基づき、政府は農村部のサービス提供者へのインセンティブとなるキャパシティービルディングやマッチンググラントを提供する意向を持つ。また、リース、年金など革新的な金融商品も促進する予定である。

The Uganda Public Private Partnership (UP3) (旧 The Medium-Term Competitiveness Strategy for the Private Sector : MTCS)

PEAR の枠組みの下に、民間セクターのための中期競争戦略として策定された UP3/MTCS は、ビ

⁶ 小規模零細企業への課税、ライセンス、地方自治体政府による小規模零細企業への課税は、小規模零細企業の成長を促進するサービスの提供には用いられず、むしろその成長を阻害すると考えられている。

ビジネス環境の改善、競争力強化し、民間セクター振興を目的とする。4つの優先分野は以下のとおりである。

- (1) 政策形成と対話のための構造（異なる省庁や民間組織間の調整、研究、アンブレラ機関のための支援、支援プログラムを簡素化するためのドナー支援、小規模零細産業向けの情報伝達の改善など）
- (2) スキル向上とトレーニング（職業技術訓練能力の改善、起業家精神のトレーニング、小規模零細企業運営におけるトレーナーのトレーニング、グループベースの零細起業を対象とした全国のコミュニティーベースのトレーニングなど）
- (3) インフラ整備（ユーティリティ、道路）
- (4) ビジネス・ディベロップメント・サービス(BDS)（企業にコストシェアリングベースでノウハウを提供するコンサルティングや支援サービスを提供）。

インフラ整備、金融部門強化を通じた小規模零細産業の金融サービスへのアクセス改善、商法改正の必要性が指摘されている。貯蓄を奨励し、小額貯金を強化することで一般市民の金融部門に対する信頼を取り戻すことを重視する。MTCSはまた、持続的なマイクロファイナンスがウガンダにおける金融サービスの欠如を克服すると認識し、金融サービス、特に農村金融の発展を調整するためのThe Microfinance Outreach Plan Coordination Unit(MOP)を設立した⁷。MOPは2006年迄にマイクロファイナンス顧客を年間で25%増加させることを目標とし、そのうちの60%を農村部で獲得することを目指した。

The Plan for the Modernization of Agriculture (PMA)

PMAはPEAPにおける「実行可能な輸出基盤として農業の商業化を促進する」を具現化したものである。農村部の貯蓄ベースの機関とともに働くことを強調し、農村部の金融の整備を謳う。

2.2.2 小規模零細産業振興戦略の実施体制

既述のようにPEAPは、民間セクター主導の開発を通じた貧困削減を目的とする。小規模零細産業育成はそのための1つのアクションとして位置づけられ、政府、民間によるさまざまな活動が行われている。

財務計画経済開発省 Micro and Small Scale Enterprise Policy Unit (MSEPU)は、マイクロファイナンスに関する政策を調整する部門であり職員は10名ほどいる。同省 Micro Finance Outreach Plan(MFOP)はその政策を実施に責任を負う部門であり15名の職員がいる。

IFADの借款（7年間にUS\$18 million。現在は3年目）により運営されているMFOPは、農村部

⁷ 同Unitは2003年に首相府から大蔵省の傘下になった。鍵となるパートナーは以下のとおり。

- SUFFICE/ CBU
- Netherlands Development Agency (SNV)
- Association of Microfinance Institutions of Uganda (AMFIU)
- Microfinance Support Centre Limited (MSCL)
- Ankole Microfinance Association (AMFIA)
- Uganda Cooperative Savings and Credit Unions (UCSCU)
- Uganda Cooperative Alliance (UCA)
- District Private Sector Promotion Companies (DPSPCs)

において「生存のための農業 (subsistence agriculture)」から、「ビジネスとしての農業 (commercial agriculture)」へ転換促進を目的とし、農村部の極貧農家にも、資金面、技術面の支援を提供している。

農村部の小規模零細企業にターゲットとした、MFOP の活動は以下の通りである。

(1) ビジネスカルチャー支援

- ・農村部の企業家を対象にビジネススキル向上を目的とした技術支援。
- ・農村部の企業に BDS を提供できるサービスプロバイダーの育成。
- ・農村部における SACCOS のような金融機関の創設・業務改善の支援。

(2) SACCOS への資金補助

- ・農村部の SACCOS を対象とした事務所立ち上げ、機材購入の資金的な支援。
- ・スタッフ研修への資金支援
- ・全国 980 の Sub-county (地方行政単位⁸) の全てにおいて、経営的に健全な SACCOS を設立したい。

(3) マイクロファイナンス事業者団体の組織強化

農村部でマイクロファイナンス事業を実施する団体の統括組織を対象に組織強化支援を行う。具体的には次の三つの団体である。

- ・ Uganda Cooperative Alliance
- ・ Uganda Cooperative Saving & Credit Union
- ・ Association of Micro Finance Institutions of Uganda

図 2-1 は小規模零細産業振興を目的とした政府、民間による各種支援活動をまとめたものである。



出所：調査団作成

図 2-1 小規模零細産業育成を目的とした各種支援機能

⁸ 一つの sub country の住民規模は 3 万人から 4 万人程度

2.3 ウガンダにおける小規模零細産業支援事業

2.3.1 金融サービスへのアクセス改善：マイクロファイナンス

既述した3つの政策枠組（PEAP、PMA、UP3/MTCS）のすべてにマイクロファイナンスが含まれるように、ウガンダ政府は小規模零細産業の振興における金融サービスへのアクセス改善、特にマイクロファイナンスの育成を重要なテーマの1つと位置付けている。

ウガンダのマイクロファイナンス産業は1990年代半ばから始まり、1998年から2003年にかけて急激に増加した。この時期には流入したドナーの巨額のマイクロファイナンス用資金（約US\$40million。そのうちUS\$20millionは直接MFIに投入された）、政府の積極的な支援、主要な関係者間（実務組織、ドナー、政府）の集中的な協力の結果、2003年末時点で国内のMFI（NGO、貯蓄貸付組合、銀行の設立した子会社を含む）は1,500に達し、主にカンパラと地方の主要都市に存在する。マイクロファイナンスに加盟するメンバーは100万人を超え、融資残高はShs 97 billionに達する。一人当たり平均融資金額はShs 283,266（US\$161）、平均預金（貯蓄）額はShs 160,713（US\$92）である。ウガンダのMFIのほとんどは小規模な有限会社であり、顧客数も少ない。MFIのメンバーの55%を女性が占め、預金（貯蓄）者の65%、借入人の70%を占める⁹。

中央銀行によるMFIの分類

1999年、中央銀行（ウガンダ銀行）はマイクロファイナンスに関する規制に関する方針を出し、政府はマイクロファイナンスの環境整備のみに従事し、マイクロファイナンスの提供者とはならないことを明示した。その上で、MFIを4タイプ（Tier1-4）に分類した（表2-7参照）。直接、小規模零細企業に金融サービスを提供するケース（Tier1-4）と、そのような機関に融資する（Tier1の一部の商業銀行）ケースが見られる。

表2-7 ウガンダのMFIの種類

分類	金融機関の種類	機関数	マイクロファイナンス活動
Tier 1	国内・外資系商業銀行	+/- 8	<ul style="list-style-type: none"> ・MFIへの融資：Stanbic, Standard Chartered ・貯蓄とATMs：Crane and Nile Bank ・グループや個人へのマイクロファイナンス融資：Orient Bank ・貯蓄、ATMs、給与を元にした融資：Stanbic、Centenary Rural Development Bank (CERUDEB)
Tier 2	融資機関(credit institutions)	1	Commercial Microfinance, Ltd. (CMFL)
Tier 3	預金を扱う規制対象のMFI	3	<ul style="list-style-type: none"> ・FINCA ・Uganda Microfinance Limited ・PRIDE
Tier 4	その他金融サービス提供機関	400以上	<ul style="list-style-type: none"> ・1つの目的のために専門的にMFIを運営 ・コミュニティーベースの組織 ・貯蓄貸付組合 ・金融サービス連盟 ・複数の目的を有するNGO系のMFI

出所：USAID、Microfinance Umbrella Programs Study, June 2006, p. 89.

⁹ Nannyonjo, Justine and James Nsubuga, "Recognising the Role of Micro Finance Institutions in Uganda". Bank of Uganda Working Paper, WP/04/01. Kampala, The Bank of Uganda. February 2004.

国内・外資系商業銀行・融資機関

2003年2月時点で商業銀行（外資系、国内）15、融資機関7、開発銀行2がある。銀行は取引費用が高い¹⁰小規模零細企業への融資に消極的であるが、パークレー銀行のようにマイクロファイナンスを商機と見た商業銀行による、小規模零細企業開拓の動きも出てきている。Centenary Rural Development Bank (CERUDEB) や Commercial Microfinance, Ltd (CMFL) といった特定の銀行は、小規模零細企業を対象とした金融サービスを提供している。表 2-7 にも示したように、一般的に商業銀行の場合、個別に小規模零細企業に融資するかわりに、リテールレベルでの貯蓄サービスの提供と、上位グループの MFI への融資を行う事例が多い。ウガンダにはノンバンクはほとんどなく、商業銀行が保有する政府証券を如何に民間ビジネスセクター向け融資にまわしていけるかが鍵とされている。

MFI の二極化¹¹

ウガンダではかつては NGO であった組織を、MFI に変更するケースが多く見られる。最近では、MFI の運営の持続性を確保することを念頭においた、MFI の商業化も進められている。ドナーも MFI への商業レートでの融資、あるいは MFI による商業銀行借入の部分保証を行っている。その結果、現在では、上位の MFI はすべて商業銀行からの借入枠を有している。

さらに預金（貯金）サービスへのニーズが高いことを踏まえて、政府は 2003 年には Micro Deposit-Taking Institution Act を制定し、法的に顧客からの預金（貯金）獲得業務を認めた MFI を「Micro Deposit-Taking Institution: MDI」とすることを定めた。現時点では4つの MFI が MDI へ転換したが、そのサービスを受けられる層は非常に限られている¹²。これらの MDI は、毎日の定期収入がなく長期返済にならざるを得ない、また、天候や疾病など不可抗力に左右される上、顧客情報も不足し信頼できる貸付先を見つけるのが容易でない農村部の顧客を避け、商工業等日銭を稼ぐことができ、借入金の短期返済が可能な顧客のいる都市部で事業を展開し、コストもリスクも低く操業する志向が強い。都市部での競合激化により、農村部に事業拡大を図る MDI がいる反面、ウガンダの都市部でのマイクロファイナンスの経験を生かして、ルワンダ、スーダン、ブルンジの都市部に進出して事業展開を始めている Uganda Microfinance Limited 社のような例も現れている。

一部の MFI が MDI 化、換言すれば商業銀行に近い形態を選択しつつある反面、MFI の SACCOS への業態転換も同時に進行している。中央銀行は MFI の MDI への転換を奨励しているが、そのためには厳しい審査をパスしなければならない。多くの MFI はこれを避けるため、SACCOS へと業態転換することによって、（会員対象に限定されるが）貯蓄サービスを開始するようになっている。このようにウガンダでは MFI の二極分化が生じている。

MFI の地理的分布

表 2-8 は MFI の地理的な分布を示したものである。地域的には西部に多く存在し、農村に地盤

¹⁰銀行法はグループ保証を担保として認めておらず、マイクロファイナンス事業に従事するには取引費用がかさみすぎる。

¹¹ウガンダ GTZ の Mr. Peter Rhode (Programme Director)、Dr. Richard Roberts (Agricultural Finance Advisor)、Mr. Sliya Kanathigoda (Programme Advisor) におけるヒアリング結果 (2007. 2. 23) に基づく。

¹²ウガンダ財務計画経済開発省 Microfinance Outreach Plan の Kashungyere Lance 氏によると、「4MDI をあわせた顧客数は 14 万人。国内の小規模零細企業総数は 200 万社と推定され、国民は 2700 万人おり、4MDI から融資を受けた企業の比率の低さが分かる」とのことである (2007. 2. 23)。

を持った活動が多い。その反面、大口顧客を抱える MFI のほとんどは都市部に存在する。換言すれば、MFI は農村部へのアウトリーチを拡大しつつあるが、その融資規模は小額である。

表 2-8 MFI の地理的分布(2002 年時点)

	MFI の数	農村*(%)	農村・都市*(%)	都市*(%)
中央	291	37	15	48
東部	281	60	15	25
西部	494	59	17	24
北部	360	65	15	20

注*: 農村部とは、サービスの対象がコミュニティーや村落、農村・都市は同トレーディングセンター、都市は同都市部を指す。

出所: Nannyonjo, Justine and James Nsubuga, "Recognising the Role of Micro Finance Institutions in Uganda". Bank of Uganda Working Paper, WP/04/01. Kampala, 2004 年月。P. 11。

その他金融サービス提供機関

農村部の金融サービス需要へ対応する、貯蓄貸付協同組合(SACCOS)が急増している。SACCOS や NGO は農村部の貧困層の大半の貯蓄を扱っているが、Tier 4 に分類される金融機関として、中央銀行による預金者保護の規制の外にあり、預金(貯金)の保護が問題となっている。SACCOS は約 1,300 あり、2000 年から 2003 年にかけて売り上げは Shs 30 billion (US\$15million) に達した。SACCOS の管轄機関である the Commission for Cooperatives には、経営が行き詰まった SACCOS を閉鎖できるスキルのある人材も権限も十分にはないとされる。

マイクロファイナンスの受益者

表 2-9 に示すように、貯蓄者数は約 935,000 人、借入者数は約 400,000 人に達した。都市ならびに都市周辺部の非農業企業が主な顧客で、平均的な融資金額は Shs 262,533 である。MFI の上位グループの占める比率が高い。従って農村部を含む多くの小規模零細企業のアクセスはまだ限られている状況である。特に、大企業と比べて信用力が低い小規模零細企業の場合、借りられたとしても小額、短期間となる傾向があり、投資資金の調達が難しいことも事業を運営・拡張する上で大きな制約となっている。また、表 2-9 において、預金(貯金)者数の方が借入者数の倍に達することが示すように、一般的にアフリカ(農村部では特に)では資金を安全に保管することが難しく、融資ニーズよりも預金(貯金)ニーズの方が高い。特に農村部の金融サービスへのアクセス改善として、小規模零細産業が欲する、安全で便利で可能な預金サービスを提供することも課題となっている。

表 2-9 マイクロファイナンスの受益者(2003 年、推定値)

	借入者数(人)	預金(貯金)者数(人)
MFI 上位グループ	236,853	350,686
Centenary Rural Development Bank (CERUDEB) (商業銀行)	31,490	316,650
Commercial Microfinance, Ltd (CMFL) (融資機関)	8,072	26,429
SACCOS の上位グループ	15,170	36,324
その他 MFI	69,789	132,830
その他のプログラム	33,902	71,890
合計	395,276	934,809

出所: CGAP, Uganda Microfinance Sector Effective Review, October 2004, p. 10

マイクロファイナンスの問題

ミクロレベル

農村部における安全な預金獲得機関の不在、全土にわたった低い人口密度が問題である。SACCOS と規制された金融機関とのリンケージを通じた預金サービスへのアクセス改善は1つの手法とされる。

メゾレベル MFI の問題

金融機関の健全性、消費者教育、支払いシステムの未整備が課題である。昨今では巨額のドナ一支援資金が Tier4 機関を対象としてホールセール融資機関に流れ込み、Tier 4 に属する SACCOS にネガティブな影響を与えている。

マクロレベル

Micro Deposit-Taking Institution Act により、安全な預金サービスへのアクセス改善につながる事が期待されるが、現場では MFI の商業化(MDI)のペースは遅く、SACCOS に対する不十分な監督と規制、新しいハイテク、ロウテクの資金供給チャネルの規制についての透明性の欠如が問題となっている。

2.3.2 技術協力事業

職業訓練

「労働市場の需要に応える教育を」という産業界からの要望に応じて、教育・スポーツ省は現在、小中学校からの起業教育 (Integrated Production Skills course) を実施している。2004 年には 10 の中学校の生徒、10,000 人がこの授業を受けた。NGO の The Private Education Development Network (PEDN) は 2004 年 11 月から中学校の教師と生徒に起業家スキル向上のための協力を実施している。

高校レベルの職業訓練・トレーニングに対する増大する要望に応じて、政府は Community Polytechnics (CPs) を増加させる戦略に着手した。2003 年までに 16 校の CP が開校した。CP レベルの技術協力の一環として、UNDP は農村部で起業するために必要な起業教育とビジネスマネジメント教育を、教育・スポーツ省が導入する際に協力した。これらはまだパイロット段階であり、広範囲の普及段階にはない。

技術的・起業家精神に関連するトレーニング

ウガンダの小規模零細企業の 60%は、いかなるフォーマルなトレーニングへの参加経験もなく、また、ほとんどのトレーニングでは、リーダーシップ、タイムマネジメント、ビジネスリスクをヘッジするための多様化、商慣行、紛争解決など起業に関連するコースを提供していないとされる¹³。

多くのドナーが実施する起業家プログラムは、参加者の 4 割を女性にするといった割当システムを設けるが、守られるケースは少なく、特に農村部ではプログラムの実施自体が非常に限られ

¹³ Lois Stevenson and Annette St-Onge, "Support for Growth-oriented Women Entrepreneurs in Uganda", ILO, 2005, p. 38.

ている。女性企業家の多くは首都カンパラで、企業・ビジネスマネジメントに関するトレーニングを受講しているとされる（年間 600 人程度）。主要なトレーニングの提供者は MUBS、the Uganda Gatsby Trust、GTZ、Enterprise Uganda などである。the Uganda Cooperative、Alliance and the Federation of Uganda Employers (FUE) は、民間でトレーニングを提供している機関である。The National Association of Women's Organizations in Uganda (NAWOU) は女性起業家に対して、ビジネスの登録、ネットワーク、品質管理、国内外のマーケティングについてのトレーニングを実施している。また、民間商業銀行バークレー銀行も女性顧客層の開拓を目指して女性起業家による銀行との取引方法についてのガイダンスを実施している。

起業家教育の主要なトレーニング供給者である Enterprise Uganda は、年間 100 人の受講者に 10 日間の Entrepreneurship Development (ED) Training Workshops を開催している（受講費用は一人 US\$115）。

ビジネス・ディベロップメント・サービス(BDS)

ウガンダでは小規模零細企業を対象とした BDS を提供する仕組みは整っておらず、特に農村部ではほとんど無いに等しい。マイクロファイナンスとともに包括的な BDS が供与されるケースもほとんどなく、多くは融資の返済に関連した内容であり、事業それ自体の成長につながる内容ではない。

政府レベルでは Private Sector Development Corporations (PSDCs) が全国 4 地域に設置され、地場の小規模零細企業向けのスキルトレーニングと技術支援を含む起業家教育と BDS を提供する使命を持つが、実際の稼働状況は不明である。

BDS の主要な提供者は The FIT Uganda、Uganda Gatsby Trust Business Development Services、Enterprise Uganda、マケレレ大学ビジネススクール The Entrepreneurship Centre (MUBS)、the Private Sector Funding Unit BUDS-Scheme である。

FIT Uganda はウガンダ全土の小規模零細企業に対して、民間コンサルタントによる 5 日間の BDS トレーニングワークショップを提供する。受講者の 10% が女性である。

The Uganda Gatsby Trust Business Development Services は小規模零細企業に対するメンターサービスと出張サービスを提供し、各企業の問題分析と解決策の提示、ビジネスプランの作成、マーケティング支援、国内外のフェアへの出展支援を行う。

Enterprise Uganda は、EU が Entrepreneurship Development (ED) training 受講者に対するフォローアップの BDS（コーチとメンター）として実施している。ビジネスカウンセラーが 1 年間受講者とともに Business Health Check サービスと Business Growth Needs Assessment programme を提供する。EU は UNDP が 2001 年に開始した US\$1million の 300 社の中小企業を対象としたトレーニング・アドバイザーサービスの提供も行う。起業したばかりの企業を対象にビジネスプランの作成支援を行う。EU は ILO の Expand Your Business (EYB) programme 実施にも協力している。

マケレレ大学ビジネススクール The Entrepreneurship Centre (MUBS) は、地元（カンパラ）の企業や起業家にビジネス情報を提供（フィージビリティースタディー、戦略立案、マネジメントと評価など）している。起業家がファシリテーターとともに事業を診断・問題解決方法を探るビジネスクリニックを無料で提供し、年間 150 社の小規模零細企業を支援する。ビジネスクリニック

クの顧客の6割は女性である。

Business Uganda Development Scheme-Enterprise Development Support (BUDSEDS)は、BDSの提供者と小規模零細企業が費用を折半で負担する取り組みである。登録され、すでに活動している企業を対象とする。37県の350社、3000人以上が受益した。受講者の45%が女性である。

財務計画経済開発省のMicro Finance Outreach Planは、インキュベーション・デモンストレーションセンターの設立、継続的な農民への研修など、草の根レベルでのBDSをIFADの資金を得て実施している。これまでは農家へのBDSを提供するにあたり、民間企業(MFIなど)に業務委託するアプローチをとっていた。しかし、このやり方では費用が高くつくりには、農村部へのサービス普及が効率的に進まなかった。そのため、Planが直接的に民間企業へ委託するのではなく、まず、各地の農村部でSACCOSを設立し、そのSACCOSを通じて民間のBDS提供者を雇用するアプローチへと転換した。農村部の農民は帳簿のつけ方といった基本的なビジネススキルを身につけていない。ビジネスに向かう意識そのものを変えてゆく必要もある。こうした研修や意識改革は、商業ベースでは行えず、Planが資金支援することが検討されている¹⁴。

2.4 小規模零細産業振興のためのドナーの支援

2.4.1 マイクロファイナンス振興のための支援事例

ウガンダにおけるマイクロファイナンス支援を行うドナーは、リテールレベルでNGOをMFIに変更させるための支援と、このように新たに生まれたMFIの規制環境整備のための支援の2通りのアプローチをとる。

援助協調

ウガンダではPEAPの5つの柱に沿った関係者(政府、ドナー)による協調が試みられている¹⁵。CGAPの評価¹⁶においても、ウガンダのマイクロファイナンスは政府、業界、ドナーの戦略の調整が進んでいる好事例とされる。マイクロファイナンス分野においてプロジェクトを実施する際には、既存の他ドナーの協力を得るケースも珍しくない¹⁷。

援助協調の一例として、ウガンダ側の行政的な負担を減らし、MFIパートナーの業績フォローを通じて得られたベストプラクティス事例の共有を目的として作成されたThe Performance Monitoring Tool (PMT)が挙げられる。2000～2003年にかけて、ウガンダでマイクロファイナンスに取り組むドナー(アフリカ開発銀行、EU、ノルウェー、英国、USAID)は、The Performance Monitoring Tool (PMT)を作成し、2003年からは公式に全ドナーにより用いられている。PMTは個々のプロジェクトよりも、組織的なパフォーマンスをモニタリングし、四半期毎に他ドナーにも活用可能なグッドプラクティス事例を紹介する。

MFIを通じた小規模零細産業への資金提供の試み

1998年のECによる、「小規模零細企業への直接資金提供から、MFIを通じた資金提供への支援方針の転換」に始まり、ドナーは現在、小規模零細産業に対する直接的な資金協力を行わず、MFI

¹⁴ ウガンダ財務計画経済開発省 Microfinance Outreach Plan の Kashungyere Lance 氏談(2007. 2. 23)。

¹⁵ JOINT ASSISTANCE STRATEGY FOR THE REPUBLIC OF UGANDA (2005 - 2009)に PEAP の項目毎にドナーの協調状況と活動内容を一覧表にしたものあり。

¹⁶ CGAP, UGANDA Microfinance Sector Effectiveness Review, October 2004。

¹⁷ 例えば、DfID が金融セクター深化プロジェクトを実施した際、MFI の商業化に向けた協力において比較優位を持つ USAID の経験を踏まえて、USAID に資金管理を委託した。

を通じた支援へとアプローチを変えている。ドナーの中には、MFI が商業銀行から借り入れを行う際の（部分）保証を行うケースも見られる。

ドナーが出資する MFI 向け基金が、バスケットファンディングを通じてより遠隔地の MFI へのマッチンググラントとして用いられるケースもある。この場合、かつてオフバジェットでドナーが直接 NGO に直接資金を提供した方法を、MTEF の中で代替することにもなっている。

MFI 連盟の強化を通じた、民間の声の政策への反映支援

マイクロファイナンスの揺籃期には多くの国際的な専門家が現場で指導にあたった。今日では現場にこそ国際的な専門家はあまりいないが、MFI の多くは今でもドナーとの密接な関係を保っており、これが MFI 連盟の立ち上げにあたり、ドナーからの資金協力、技術協力にもつながった。ドナーはマイクロファイナンス連盟と緊密に連携し、MFI による預金獲得を可能とした法律（Micro Deposit-Taking Institution Act）の制定などに影響力を及ぼした。

ドナーの事例

いくつかのドナーの支援アプローチを紹介する。

ドイツ

ドイツはマイクロファイナンス分野において、技術協力と金融セクター改革とを合体させた支援を実施している。MFI のみを対象とした支援ではなく、ネットワーク構築や、他の金融機関との連携強化を支援する。貯蓄奨励支援を行い、地場の資金を貸出原資とし、外部資金に依存しない体制を構築することを重視する。貧困層への補助された融資を供与するよりも、貯蓄サービスを充実させる立場をとる。

可能な限りミクロ、メゾ、マクロレベルの支援を同時に行う意向を持つ。ミクロレベルの支援として、小規模零細産業振興につながる MFI の支援を次の 3 通りの方法で実施している。

- ・既存の銀行の中に、小規模零細産業へのサービスを提供する新しいセクションを設立する（downscaling）。
- ・既存の MFI に、より大手企業のニーズに応えるサービス提供を可能とさせる（upgrading）。
- ・小規模零細企業のニーズに合致する MFI を設立する（greenfielding）。

メゾレベルでは、金融市場への情報提供する機関への支援（信用調査機関、格付組織、信用保証組織、マイクロファイナンス連盟など）や MFI の監督機関強化支援を通じて、金融機関が小規模零細企業に融資する際の取引費用を削減するための支援を行う。

ウガンダでは、Financial Sector Development Project において、顧客重視の金融商品開発支援と金融セクターの改善、MFI の組織構築支援を行っている。

UNDP

「所得創出、持続的な生計」の枠組みにおいて、ビジネススキル開発における組織的な能力、マイクロファイナンス開発、小規模零細企業を雇用と所得創出源として育成するための支援を行っている。Country Programme Document for Uganda (2006-2010)によると、マイクロファイナンス

と小規模零細産業促進支援を通じた貧困削減に取り組む意向を持つ。

USAID

マイクロファイナンスやBDSを含む複数の活動をパッケージにして、小規模零細企業振興に取り組む。そこでは、非伝統的な農産物加工品の開発とその輸出に重点を置く。主要なプロジェクトは次の3つである。

- PRESTO(Private Enterprise Support Training and Organizational Development)
- SPEED I and II(Support for Private Enterprise Expansion and Development)
- Rural SPEED(Rural Savings Promotion and Enhancement of Enterprise Development)

これらのプロジェクトは「パフォーマンスベースの契約」として、外部のコンサルタント等に委託して実施している。また、上記3プロジェクト以外にも、USAIDが実施している他セクター（例えば農業）のプロジェクトとも緊密に連携し、効果を高めている。

2006年の予算白書では以下の分野を重要視している。

- ・ウガンダの貿易政策投資戦略を策定するための技術協力。
- ・成長の核となるセクター（コーヒー、棉花、魚、穀物、油料種子、切り花、酪農、観光）の関係者の能力強化支援。
- ・5つの商業銀行と1つのMFI（預金を扱う）とともに実施するDevelopment Credit Authority programを通じて、農村金融サービスの拡大と貯蓄振興を支援。

IFC

The Africa MSE Finance Programを通じて、サブサハラ・アフリカの小規模零細企業を対象とする銀行に対するノウハウ移転を行う。最終的には小規模零細企業に提供される金融サービスの水準を上げ、融資、貿易金融、モーゲージファイナンス等のサービスも受けられるようにすることを目的とする。現場での専門家による集中的な指導（各銀行に派遣した在住アドバイザーに率いられる）と、IFCの投資のコンビネーションにより、開始以来3年間のインパクトが認められている。世銀の譲許的融資を担当するIDAと共同で、中小企業の金融へのアクセス改善支援も実施している。

2.4.2 小規模零細産業振興のための支援事例

技術協力と資金協力の連携

IDAとIFCの連携事業¹⁸

IDAの資金は小規模零細企業や金融機関に対するキャパシティービルディングや技術協力に用いて、ビジネス環境改善のための支援を行う。IFCは小規模零細企業を対象とする金融機関やMFIへの投資を行う。IDAのファンディングと共に、成功したキャパシティービルディングの拡大を図る。ナイジェリアではプロジェクトが承認されており、マダガスカル、ケニア、ウガンダ、タンザニア、ガーナ、モザンビーク、ブルキナファソ、マリでプロジェクトを実施する予定である。

IL0：民間ラジオ局を通じた小企業育成（官民協調）

ウガンダには64のラジオ局があり、25以上の言語で放送されている。約63%の世帯がラジオを保有する。IL0は小企業へのアドバイスや情報提供ツールとしてラジオを使う重要性に気づき1999年、民間ラジオ局に小規模産業に関する情報を放送することを奨励し、ディベートのプラットフォームとインフォーマルなビジネスセクターがロビー活動ができるチャンネルを作ることを試みた。開始以来、IL0は12言語、18ラジオ局で21のプログラムの開始を奨励した。これらのプログラムの聴者は700万人と推定される。IL0はこれらのラジオ局に資金は提供せず、プログラムは放送料と広告収入により賄われた。

IL0の役割は、ラジオ局にインフォーマルビジネスが重要な聴衆層であることを気づかせたことである。技術的なアドバイスやプログラムを作成・放映するためのトレーニングを供与した。ラジオ局は異なる言語で放送しているため競合にはならないことから、IL0は多くのラジオ局にプログラムの放送を奨励した。小規模産業プログラムは調査報告、インタビュー、ライブのディベートを放送し、小規模零細産業のビジネスに影響を与える政策イシューについてのディベートや、分析のプラットフォームともなった。

ラジオ局は民間の小規模産業の政府政策に対する疑問を代弁する一方で、政府の政策にも影響を与えている（ビクトリア湖からEUへの水産物輸出禁止措置が出されたとき、政府と生産者・加工業者の話し合いの場を設けて解決策の検討に結びつけ、徴税時の汚職や違法行為削減を行った場合もある）。

中小企業への民間出資：Incofin Belgium

途上国の小規模零細企業の必要とするノウハウと、先進国のシニア専門家の持つノウハウをマッチングさせるプラットフォームとして活動する。シニア専門家による途上国へのミッションは通常2〜3週間かけて行われる（資金the Flemish Governmentが出資。EUもthe Flemish Governmentとの共同出資を検討中）。Incofinは先進国の主に中小企業と途上国の中小企業との提携（非資金的な）を奨励し、マネジメント、マーケティング、技術的ノウハウの共有を目指している。

中小企業への小額出資も行う。アグロビジネス、メタルワーク、コンピューターサービス、皮革製品企業などの株主である。出資にあたっての選択基準は以下のとおり。

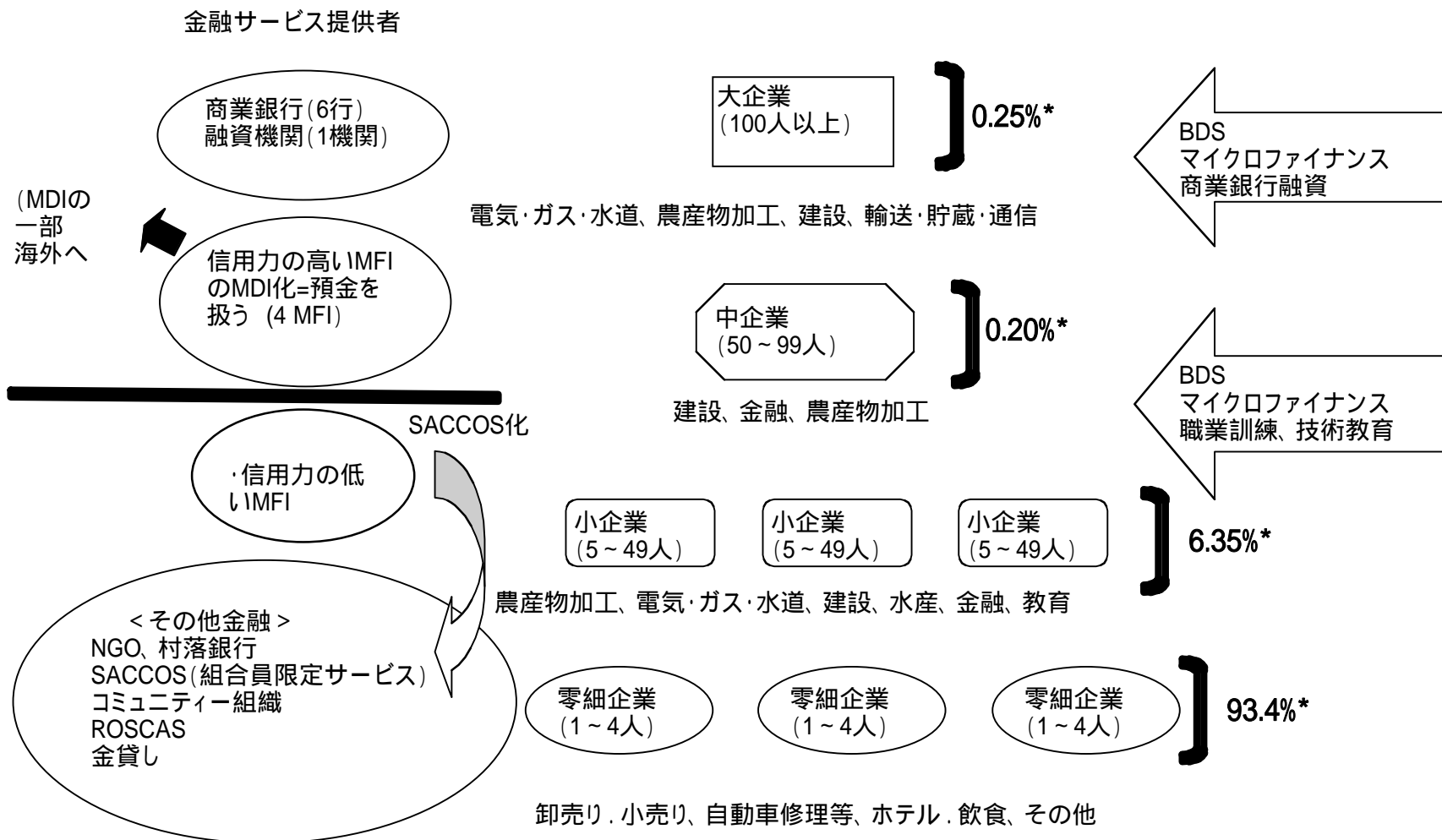
- ・ローカルのオペレーションパートナーの質と信頼性
- ・発展への関連性

¹⁸ (http://www.undp.org/psd-toolkit/ld_resources3d.html)

- ・ビジネスプランの厳密な分析
- ・収益性と持続性
- ・報告・監査
- ・事前に合意された撤退

2.4.3 ウガンダにおける小規模零細産業と支援事業

以上を踏まえて、図 2-2 にウガンダにおける小規模零細産業と支援事業をまとめた。上述したように、従業員数でみて大多数を占める小規模零細産業が実際にアクセスできる金融、非金融サービス（BDS 等）はかなり限られている。また、農村部の小規模零細企業がアクセス可能な金融サービスと考えられていた MFI も、MDI と SACCOS とに二極化する傾向が見られ、持続的な金融サービスへのアクセスが確保できている状況にはない。



*注: 企業規模別のシェアは「従業員数」のみに基づいた数値であり、資産価値と年間売上を考慮したものではない。

図2-2 ウガンダにおける小規模零細産業と支援事業の整理

3. ガーナ¹

1985年から2003年までの約20年間、ガーナの平均GDP成長率は4～5%という高い数値を記録した。一方で、1997年から2001年の平均インフレ率は23.5%、また財政・経常収支赤字は共に8.8%という「高インフレ、双子の赤字（財政・形状収支の赤字）」というマクロ経済面での大きな問題を抱えていた。2001年の新政権発足後、インフレ率低下、為替レートの安定、外貨準備高の改善などマクロ経済は比較的安定の方向に進んだが、それ以前までのガーナの「援助依存」の構造が生み出した債務によって財政は依然圧迫されていた。その後のGDP成長率を見る限りでは、2004年と2005年には5.8%という更に高い数値を記録している。しかし、その経済成長を支えるのは、国際市況の変動に価格が大きく左右される第一次産業（カカオ・金・木材等）であり、国内の製造業は依然未発達で輸入品に頼っている点から見ると、ガーナの産業構造は依然として脆弱であり、経済的自立の大きな足かせとなっている。従って、経済成長を促す駆動力としての小規模零細産業の役割が注目されてきている。

3.1 ガーナにおける小規模零細産業の概要

現時点では経済成長の足かせとなっているガーナの産業構造はどのように構成されているのか。セクター、業種、地域などの観点から次のように分析する。

セクター別比較

ガーナの経済は、農業、産業、サービスの3つのセクターで構成されている。2004年度のGDP内訳をセクター別に見ると、農業が37.9%、工業が24.7%、サービス業は28.7%と、1997年からの7年間では大きな動きは見受けられない（表3-1参照）。

表3-1 GDPの内訳：セクター別比較

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
農業	36.6	36.7	36.5	36.0	35.9	35.9	36.1	37.9
工業	25.4	25.1	25.2	25.2	24.9	24.9	24.9	24.7
採鉱・採石	5.7	5.8	5.7	5.6	5.3	5.3	5.2	4.6
製造	9.2	9.1	9.2	9.2	9.1	9.2	9.1	8.8
電気・水	2.9	2.5	2.6	2.8	2.9	2.6	2.5	2.6
建設	7.7	7.7	7.8	7.9	7.9	8.0	8.0	8.8
サービス業	28.7	29.0	29.0	29.7	29.9	30.0	29.8	28.7
法人/個人貿易	6.6	6.7	6.8	6.8	7.0	7.0	7.0	6.8
レストラン/ホテル								
小計	90.7	90.8	90.8	90.9	90.7	90.7	90.9	91.3
間接税	9.3	9.2	9.2	9.2	9.3	9.3	9.1	8.7
国内総生産(GDP)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

出所：Bank of Ghana, Statistical Bulletin

(備考)数値には若干整合性の取れていないものがあるがそのままにしてある。

通常、経済発展に伴うパターンとしてよく見られるのが、製造業やサービス業の伸びである。しかし、ガーナの場合、前述のようにその産業構造に大きな変化はない。総就業人口に占める農業人口の比率が圧倒的に多数であることと、産業やサービス業での顕著な成長が見られない現時点では至極当然の数値と言えるかもしれない。つまり、産業構造は固定化しており、何らかの政策を施行する必要性があるということである。

一方で、それぞれのセクターの成長率を見ると、2000年以降、2004年のGDP成長率を見た場合、表3-2に示すように、サービス業と農業の平均成長率に比べ、工業の平均成長率がやや低いこと

¹ ガーナの通貨単位は、Cedi(GHC), GHC1=¥0.013。

がわかる。これは、貿易の自由化促進により安価な輸入製品の大量流入が起こり、国内製品が質や価格の面で競争に打ち勝つことのできないという現状を反映しているものと見られる。これを踏まえて、政府は国内製造業の発展を後押しすべく、貿易に関する法規制を整備する必要があると認識している²。

表 3-2 セクター別 GDP 成長率

部門	2000	2001	2002	2003	2004	2000-2004の平均値
農業	2.1	4.0	4.4	6.1	7.5	4.8
工業	3.8	2.9	4.7	5.1	5.1	4.3
サービス業	5.4	5.1	4.7	4.7	4.7	4.9
国内総生産(GDP)	3.7	4.2	4.5	5.2	5.8	4.7

出所：Ghana Statistical Service

2004 年度の農業部門 GDP 成長率は飛躍的に高い成長率を記録している。天候などの自然環境も大きく影響するものと考えられるが、以下に挙げる改善点もその数値に反映されていると思われる。一つは、農家の耕作地へのアクセスが改善され（2002 年から 2004 年までに 5%から 12%まで増加）、耕作面積が増えたことである。次に、加工設備へのアクセスが改善されたこと（2002 年から 2004 年までに 24%から 42%まで増加）で食品加工が可能になったことである。最後に、設備投資や技術支援を含めて、養殖業が伸び、目標数値の 450 ヘクタールを超えたことである。しかしながら、依然としてトラクターを使用できる農家の数は 120,000 人に 1 人、刈り取り機を使用する農家の数は目標の 5%に及ばず 2%に留まるなど、機械化に向けての進捗状況は良いとはいえない。

規模別企業区分

ガーナにおける企業規模の定義は表 3-3 に示すとおりである。

表 3-3 ガーナにおける中・小・零細企業の定義

企業規模	従業員数	資産(土地・建物を除く)
零細企業(Micro Enterprise)	1~5人	Cedi 78 Million 以下 (US\$ 10,000)
小企業(Small Enterprise)	6~29人	Cedi 780 Million 以下 (US\$100,000)
中企業(Medium Enterprise)	30~99人	不明

出所：National Board for Small Scale Industries (NBSSI)

Danish Ministry of Foreign Affairs: Component Three of Business Sector Programme Support SPS, Sep 2003

次に上記 3 つの企業規模形態の比率を見る。入手できたデータによると、就業人口の約 70%は 5 人以下の零細である³と言われている。これらの小規模零細企業の多くは、GNI の 40%を占めると言われるインフォーマル部門に属している。つまり、行政当局に登録しておらず、銀行口座も持たず、また土地の権利を有していない企業群が存在するということである。この背景には、納税などを避ける目的も否定できないが、行政手続きの煩雑さや金融サービスへのアクセス難なども、フォーマル部門への転換阻害要因として挙げられる。これらインフォーマル部門に属する企業群をフォーマル部門に引き上げ、経営の安定化を図ることは、企業成長や雇用拡大に繋がるとして、

² Growth and Poverty Reduction Strategy 2006-2009, p16

³ 'Private Sector Development Strategy 2004-2008' によると、ガーナの企業は 70%が零細である。

政府はビジネス環境を整える政策面の整備にも力を入れている。

業種分布

前述のように、ガーナでは、就業人口のほとんどが小規模零細企業を営んでいる。表 3-4 は、業種別雇用比率を示している。1998 年から 2003 年の間に製造業での雇用が約半減した一方、貿易業での雇用増加が見られる。この間、政府やドナーの援助により輸出入（主に輸入）が活発であった一方、製造業の成長が停滞していたこと等が雇用比率にも表れているものと見られる。

表 3-4 業種別雇用比率

	1998	2003
農業従事者	55.0%	44.5%
貿易業従事者	18.3%	22.5%
製造業従事者	11.7%	6.4%
その他	15.0%	26.6%
	100%	100%

出所：CWIQ 1997&2003

地域格差

ガーナの極貧困層は、1992 年の 36.5%から 1999 年には 26.8%まで減少しているが、地域別貧困格差（都市部と農村部、北部と南部）および職業別貧困格差（都市労働者と食料作物農家）は拡大している。特に北部サバンナ地域（ノーザン州、アッパーイースト州、アッパーウエスト州）など、農村の比重の高い州においては、貧困問題が顕著であり政府の重要課題となっている。この対策として、政府は、農業分野における機械化や、非伝統的作物の栽培の必要性、農家への技術面や経営面での指導が必要であると考えている。また、一概に農業従事者と言っても、輸出作物生産農家と食料作物生産農家との間には、所得格差が発生している。このことは、地場産業振興の一環として輸出促進を狙う政策がわずかではあっても着実に農家の所得改善に繋がっている反面、その有効性においては限られた範囲に留まっていることを示唆する。

農村部における経済活動

ガーナでは農家のほとんどが農業以外にも、何らかの経済活動を営んで生計を立てている。その農村部の農家に金融サービスを提供しているのは、NGO など各種のマイクロファイナンス事業者である。彼らの農村部におけるサービスの顧客はほとんどが女性であることから、経済活動には女性も積極的に取り組んでいることが分かる。しかしながら、女性の経済活動はあくまでも零細規模に留まっているのが現状のようである。この点に関して、政府は、性差よりも女性の識字率の低さを指摘しているが、経済活動の多様性が乏しいことも重要課題である。資源を有効活用するなどの工夫を通じて、地場産業振興を図る必要性が認識されている。特に農村部においては、中小企業の拡大という視点よりも、食品加工技術の向上や灌漑施設の普及、農産物の開発など、個人を含めた小規模零細企業が営む経済活動の地固めが優先であると考えられている。

成長と経営の制約

2003年に取りまとめられたPEFサーベイ⁴によると、小規模零細企業の成長阻害要因として挙げられているのは、インフォーマルな企業風土、気薄な信頼関係、資金難、経営スキルの未熟等である。一方、中小企業の制約として挙げられているのが、輸出促進の欠如、高い税金、土地登記手続などの未整備、非効率なインセンティブ、資金難、限られたトレーニング機会等である。企業規模の大小によって、成長阻害要因は変わってくる。また農村部では特に、設備、インフラ、技術面での制約が大きく、各種の支援サービスも届きにくいのが現状である。この結果を見ると、地域、業種、企業規模によって、求められる支援が違い、その中で優先順位をつけていくことが重要と思われる。

これら中小企業振興策の実施を主に担っているのが、1985年に設置されたNBSSI (National Board for Small Scale Industries) である。NBSSIは、全国主要都市に地方事務所を持ち、またおよそ全国の80%に相当する110郡でビジネス・アドバイザー・センター (Business Advisory Center: BAC) を運営している。地方事務所は、融資などの金融支援 (利子率は20%で、毎月一定額の返済を義務付けることで借入人の負担を軽減する。) と、ビジネスセミナーの開催等の技術支援を行っている。一方で、BACは、情報提供、カウンセリング、経営アドバイスやトレーニングなどの技術支援サービスのみを提供している。NBSSIは、2006年度の終わりまでには全郡にBACを設置することを目指している。

3.2 ガーナにおける小規模零細産業振興政策の概要

3.2.1 小規模零細産業振興政策の枠組

GPRS の中での位置づけ

ガーナでは2002年に「ガーナ貧困削減戦略 (Ghana Poverty Reduction Strategy :GPRS I)」が作成され、実質的な国家開発計画と位置付けられた。この戦略はミレニアム開発目標 (Millennium Development Goals : MDGs) の達成を目指して作成されたが、2005年策定の「成長と貧困削減戦略 (Growth and Poverty Reduction Strategy :GPRS II)」では、貧困削減という目標は同じでも、より「成長」に焦点を当てた戦略的計画となっていることが特徴である。政府は、2015年までに1人当たりGNIを最低US\$1,000の中間所得国家とすることを目指し、経済発展の促進に重点を置くことを明言する。その枠組みにおいて、農業・産業・サービス分野における民間部門の活性化を、重要な課題と位置付けている。

この文書の中で経済成長に繋がる政策として挙げられているのは、次の4つである。

- ・民間部門の活性化 (ガーナの国際・国内市場へのアクセス改善、国内市場の効率性やアクセス強化)
- ・農業部門のビジネス・投資環境の改善 (農業の近代化、輸出産業の促進)
- ・サービス部門のサポート (交通、エネルギー、科学技術)
- ・経済成長を後押しする他部門の開発 (情報技術 (Information and Communication Technology: ICT) の開発、採鉱)

⁴ 'Supporting an inclusive Private Sector engagement in public policy formulation and implementation in Ghana', David Irwin, Aug 2003

民間部門の活性化の中でも、特に「小規模零細企業支援」として打ち出している具体的な策は次に挙げる6点である。

- ・ 政府から企業への補助金を段階的に減らしていく計画案を策定する
- ・ 企業レベルに応じた基準を満たすような最良実務経営の枠組み (Best practice framework) を策定する
- ・ 上記の最良実務経営の枠組み (Best practice framework) を利用した企業の比較一覧表を作成する
- ・ 企業レベルでの情報を効果的にモニタリング、評価するシステムを構築し、情報を共有する
- ・ インフォーマル部門とフォーマル部門との連携を改善する
- ・ Business Development Service (BDS) を設置し、MSMEs を支援する

このようにより経済成長に焦点を当てた GPRS II 策定に当たって、政府は GPRS I への取り組みを通して見えた、民間部門活性化における課題を下記に挙げている。

- ・ 複雑で透明性のない既存法規
- ・ 金融サービスへのアクセス難 (特に女性)
- ・ 安定化はしたものの依然として高い利子
- ・ 民間部門の開発を先導、実施、モニタリング、評価する政府機関のキャパシティ不足
- ・ 政策面における MSMEs ニーズの不明瞭さ
- ・ 女性や若者が主であるインフォーマル部門の不安定性や脆弱性
- ・ フォーマル部門とインフォーマル部門との連動薄
- ・ インフォーマル部門で働く男性や女性を対象とした社会保障の欠如
- ・ 小規模ビジネスに対する社会規制などの未発達な枠組み

これらへの対応策としては、民間部門の関係者を巻き込んだマクロ経済環境の改善案策定とその実施、民間部門のニーズに柔軟に対応するための金融部門の改革、税制の改善などを含む公共部門の改革、法規制の見直しなどを新たに GPRS II で取り組むとしている。

民間部門の活性化と同様に、ガーナの経済成長に大きく貢献すると考えられ、政策のうちの一つとして挙げられているのが農業部門のビジネス・投資環境の改善である。特に、農村部の小規模零細産業との関連性が強い農業部門の近代化は重要な課題であると捉えられている。GPRS I の実施から見えた課題は以下のとおりである。

- ・ 劣悪な天候や土壌
- ・ 外部からの影響を受けやすく不安定で持続性のない農作業
- ・ 灌漑設備の普及難
- ・ 女性や零細企業の資金難や金融サービスへのアクセス難
- ・ 低い生産性と抵抗力のある家畜が少ないこと
- ・ 動物の疾病率の高さおよび不十分な疾病調査

これらへの対応策としては、土地の権利獲得などに係る法整備、灌漑施設などのインフラの普及促進、農業部門への投資促進、精選穀物の開発、家畜開発、農業の機械化とそのアクセス改善、養殖に係るインフラの普及、農業普及事業へのアクセス増加、劣化した環境の復興などに取り組むとしている。

このように、GPRS IIにおいては、産業や農業の民間部門活性化はともに法的な枠組みや社会規制の整備など、小規模零細企業が活発に事業展開していけるための環境整備に重点が置かれている。実際にこれらの政策を実施する機関は、貿易産業省（Ministry of Trade, Industry, Private Sector Development and President's Special Initiatives: MoTI/PSD/PSI）や NBSSI である。MoTI は、主にビジネス環境や投資・貿易環境の整備を担っている。一方、NBSSI は IFAD の資金援助のもと、より草の根レベルの Rural Enterprises Project を実施している。このプログラムの具体的な活動は次に挙げる 6 項目である。

- ・ 識字・算数のトレーニング
- ・ ビジネスオリエンテーションセミナー
- ・ 石鹸作りやきのこ栽培などの基本的技術支援
- ・ 小規模零細企業の経営スキルトレーニングやビジネスコンサルティング
- ・ 農村部の小規模零細企業と都市部のマーケットやより規模の大きい商店との卸売仲介
- ・ 情報提供のサービス

これらのプログラムは、全国に点在する NBSSI が運営する BAC を主軸に展開されている。この他に、NBSSI は、全国 8 郡で手工芸品村を展開している。今後は、小規模零細企業と大企業との下請け契約の促進、品質改善センターの設置、小規模投資に向けて商業や産業分野での採算性や可能性の調査、若年起業家の育成などに力を入れていく予定である。

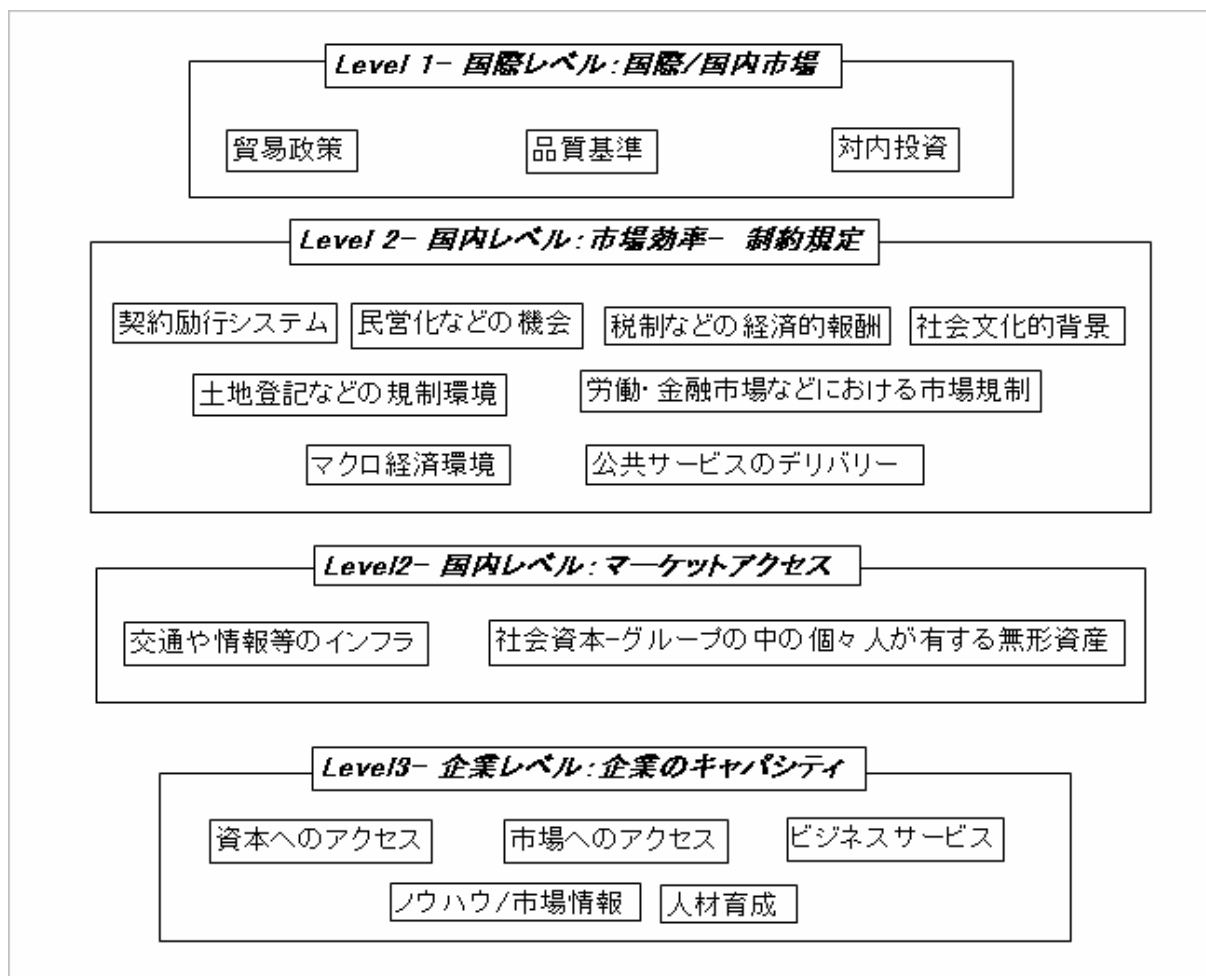
3.2.2 小規模零細産業振興戦略の内容

GPRS II に示された経済成長促進に向けての具体的アプローチを明確にするため、民間部門開発戦略（PSDS: Private Sector Development Strategy 2004-2008）が策定された。この戦略の目指すところは、「ビジネスの黄金時代（Golden age of business）」であり、その主軸はガーナの市場メカニズムの改善を目指すことである。そのためには、先にも述べたように、固定化した産業構造を打破すべく、生産性向上・製品開発・設備投資・技術革新などを通じた国内外における企業の競争力を高めることが重要である。また、圧倒的多数の世帯がインフォーマル部門における小規模零細企業を営んでいることが、経済成長の足かせとなっていることに鑑み、小規模零細企業の底上げ（フォーマル部門への引き上げ）を通じた雇用機会拡大など、経済成長にむけた様々な側面からの支援策を打ち出す必要性がある。

これらの課題に取り組む上で、PSDS では具体的に次の 4 点を目標として明記している。

- 1) 国際・国内市場における競争力強化
- 2) 国内市場の効率性や MSMEs のアクセスビリティの改善
- 3) 企業レベルでの能力強化
- 4) 政府の民間部門活性化策の策定・実施・モニタリング・評価体制の強化

図 3-1 は、上記 4 つの目標に掲げてあるテーマに影響を及ぼす要因をまとめたものである。



出所: 'Private Sector Development Strategy 2004-2008'

図 3-1 ガーナ民間部門の発展阻害要因図

この中でも 3 番目の目標である企業の能力強化は、中小企業振興に係る項である。図に示すように、中小企業は、生産技術の低さ、マーケティングノウハウの欠如、資本へのアクセス難等の課題を抱えている。これらに対応すべく、ビジネスサポートや研修の提供、資金貸付や市場へのアクセス機会を広げる為の市場メカニズムの開発が重要である。

これらの様々な要因を踏まえると、ガーナにおける民間部門活性化の鍵は、産業構造の変革、中小企業の競争力強化、零細企業経営の大多数を占める女性のビジネス進出の機会増加と言えよう。

● 伝統的農産業と第一次産業への傾倒

先にも述べたように GDP の 30%以上を農業が占めており、総就業人口の 60%が農業に従事している。また輸出品の 85%は第一次産品であり、加工品など付加価値を加えた製品は限られている。

これら一次産品を活用した加工品などの開発が必要である。具体的には、非伝統的な農産物（パイナップル等）の輸出増、パーム油やキャッサバの加工食品、木材製品、塩、観光産業等が挙げられる。これらを進める上での制約となっているのが、低価格・低賃金、市場の低成長である。

● 中小企業の低競争力

大企業を除いた中小企業の大半は国内市場に的を絞っている。例えば、第一次産品以外の輸出額は一人当たり約 US\$150 であって、これは 1 人口あたりの GNI が \$5,260 というアフリカ諸国で

は圧倒的な豊かさを誇るモーリシャスのUS\$1,000と比較すると圧倒的に低い。国際市場へのアクセスが低いことは、限られた国内市場の中で生産性や品質を向上させるだけの競争精神がおきない、もしくはそれだけの技術革新意欲がわかないことにもつながる。モーリシャスの企業は、ガーナの大企業と比べて約4倍も効率がよいと言われている。

ガーナの企業の70%を占めると言われている零細企業の発達なくして、経済規模を拡大することは難しい。これら零細企業の大半はインフォーマル部門に属しており、土地登記などの権利を有しておらず、また金融サービスへのアクセスが制限されている。これら零細企業の企業規模を拡大する為にも、政府としては、インフォーマル部門が直面している制約を取り除き、フォーマル部門への引き上げを目指している。現時点では、税制等の行政枠組みの改善等を検討しているところである。

● 女性のビジネス進出

非農業零細企業の約3分の2は女性が経営していると言われている。そして、7%の中小企業においても女性が経営に着手している（半数は配偶者との共同経営である）と言われている⁵。大多数のガーナの女性経営者は、女性ということで企業経営上の制約を受けることはないという。しかしながら、問題があるとすれば、識字率の低さが示すように教育サービスへのアクセスなどから生じる性差である。小規模零細企業振興を図る上では、企業を取り巻く環境整備のみでなく、教育、インフラ等を広く含む社会サービスの整備にも重点を引き続き置くべきである。

表 3-5 識字率の比較（男性 / 女性、都市 / 地方）

	1998/99	2003
男性識字率	63%	66.2%
女性識字率	36%	42.5%
識字率(都市)	63%	69.9%
識字率(地方)	40%	40.1%

出所：CWIQ 1997 & 2003

3.3 ガーナにおける小規模零細産業支援事業

3.3.1 マイクロファイナンス事業

ガーナにおけるマイクロファイナンス事業は民間主導で活発化しており、その実施団体にはNGO、ノンバンク、信用組合、ROSCAS (Rotating Savings and Credit Associations)、Susu Collectorsなどが挙げられる。ガーナの金融機関は、中央銀行 (Bank of Ghana) が管轄する商業銀行および地方銀行、信用組合協会 (Credit Union Association: CUA) 等のフォーマル部門、中央銀行の管轄ではないがガーナ組合金融協会 (Ghana Cooperative Credit Union Association) 等が管轄するセミフォーマル部門、どちらにも管轄されていない、最も活発に活動していると言われるインフォーマル部門に類型化される。これら団体のアウトリーチをみると、Susuや信用組合のサービスは貧困層の中でも中レベルより上がターゲットになっており、最貧困層⁶まで届いているのはNGOsや地方銀行/コミュニティ銀行のサービスである (図 3-2)。

⁵ ガーナ生活水準統計 (2000)、ガーナ統計局による

⁶ Consultative Group to Assist Poor (CGAP) によって Microfinance Assessment Tool (MPAT) が開発された。そのツールによって貧困を指数化し、Lowest/Below Average/Average/Above average/Higher の5段階に分けられている。

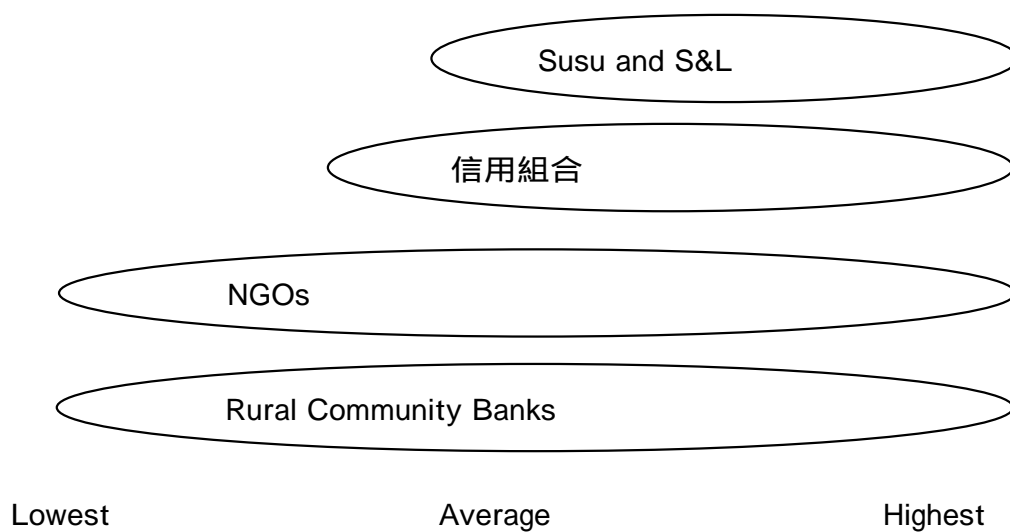


図 3-2: 各事業団体のアウトリーチ

NGO-MFI の概要

2006 年の時点でガーナには 6 行の商業銀行、122 行の地方銀行やコミュニティ銀行、37 社のノンバンクなどの民間金融機関が存在する⁷。この中でマイクロファイナンスのスキームを持ち、農村部への貸付を行っているところは少なく、実際に農村部への支援を行っているのは NGO が大半である。現在マイクロファイナンス部門で大手と言われる 5 団体も、3 団体が NGO であり、残り 2 団体がノンバンクである。中でも借入人の最も多い Sinapi Aba Trust は、シカゴに拠点を置き世界 40 カ国で零細企業の立ち上げなどを支援する国際 NGO、Opportunity International Network (OIN) のメンバーとして 1994 年に設立された。マイクロファイナンス以外にも、経営トレーニングサービス、モニタリング・監督サービス、社会サービス、コンサルティングサービスなど幅広い事業を展開し、小規模零細企業の発展に貢献することを命題としている。同団体は、ガーナの貧しい起業家たちに、継続的な経済インパクトを与えるためにはフォーマルな金融機関のサポートが必須であると考え、10 年間のマイクロファイナンス事業を通しての経験と信用を活かし、2004 年 9 月には中央銀行からノンバンクのライセンスを獲得し、Opportunity International-Sinapi Aba Savings and Loans Ltd. を立ち上げた。これが、表 3-6 において 2 番目の借入人シェアを誇る団体である。

⁷ Bank of Ghana (BoG) の登録銀行・団体データによる

表 3-6 ガーナの主要 MFIs

マイクロファイナンス金融機関名	設立年	現在の法的地位	法規制	業務の中でマイクロファイナンスの閉める割合	借入人数	借入一人当たり平均融資総額 (US\$)	預金者の数	預金者一人当たりの平均預金残高 (US\$)
Christian Rural Aid Network	1994	NGO	No	61-70%	5064	102	2230	58
Kraban Support Foundation	1996	NGO	No	91-100%	6,822	57	0	n/a
Opportunity International - Sinapi Aba Savings and Loans Ltd	2004	ノンバンク	Yes	91-100%	26,310	181	7,334	247
ProCredit SLC Ghana	2002	ノンバンク	Yes	91-100%	7,071	1210	48,054	175
Sinapi Aba Trust	1994	NGO	Yes	91-100%	34,336	91	1,194	0

出所：Mix Market (<http://www.mixmarket.org/>) のデータより作成

Sinapi Aba Trust の貸付には 3 方法が適用されている。一つは、個人貸付である。これは商業銀行などが貸し付ける方法と似ているが、違いとしては、貸付前にビジネス経営トレーニングやオリエンテーションを受けなければならないことである。そして、担保の代わりに、保証人を立てることである。次に、グラミン銀行などでも活用されているグループ貸付である。この方法では、大体が 4~6 ヶ月の短期間の融資になる。最後に、信託銀行などからの融資経験と最低 4 回の完済経験がある者を対象とした少数のグループ貸付である。これは、融資金額や期間の面で、より柔軟に個人の希望に応えられるようなスキームとなっている。同団体は、現在全国 13 箇所地域事務所を通じて活動している。支援先（融資先）としては、製造業、食品産業、農業、小売貿易業、サービス業と多岐に渡る。

NGO による金融サービス及び BDS の活発化は、貧困層へのアウトリーチが広がる、安価なサービス価格で提供される、など受益者にとって良い側面がある一方、市場を歪めている事実も指摘される。これは、民間のサービス機関の発展を阻害することにも繋がる。

信用組合の概要

信用組合は、1968 年の信用組合協会 (Cooperative Unions Association: CUA) の設立以降、1970 年代半ばまで約 500 団体に増えたが、高インフレなどで資本金が使い込まれたこともあり、その後半減した。2002 年末時点では、CUA に登録している信用組合数は 273 であり、会員数は 192,367 人である。

表 3-7 は、信用組合の分布とその規模を示したものである。信用組合は主に都市部に多く設立されているが、貧困層の最も多い北部サバンナ地域（ノーザン州、アッパーイースト州、アッパーウエスト州）⁸にも展開している。

⁸貧困層の約 60%が北部サバンナ地域で生活していると言われている。

表 3-7 信用組合の分布と規模

	団体数	会員数	貯蓄額	融資額	総資本
Greater Accra	59	28,739	81,488,699,708	47,116,883,724	101,057,725,916
Ashanti	51	56,024	113,473,385,040	75,583,864,569	151,211,554,077
Brong Ahafo	23	19,492	33,779,483,510	27,925,594,060	45,064,524,775
Central	25	23,278	66,708,458,757	49,780,052,162	77,329,868,565
Eastern	21	10,899	33,364,205,397	24,468,367,377	39,547,666,847
Tema	26	11,147	43,142,182,987	33,681,681,231	67,273,010,740
Northern	14	7,377	8,819,773,284	7,537,201,260	11,722,999,122
Upper East	9	2,565	4,780,334,650	4,595,639,197	7,358,843,126
Upper West	12	6,922	8,282,338,575	6,599,377,451	10,705,623,238
Volta	17	12,135	27,722,997,556	19,007,248,060	36,063,456,980
Western	16	13,789	37,250,545,637	28,977,045,211	49,177,212,572
Total	273	192,367	458,812,405,101	325,272,954,302	596,512,485,958

出所：'Ghana Co-operative Credit Unions Association (CUA) Ltd.'

Susu の概要

ガーナでは、インフォーマル部門の活動が活発である。中でも、Susu として知られる個人資金収集者、Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs) や貯蓄や融資の 'Clubs' と呼ばれるものは、その豊富な経験を活かしてマイクロファイナンス商品の開発に貢献している。その商品の多くが、貯蓄サービスというのも興味深い。具体的には4つの形態で Susu は運用され、MFIs は Susu Associations, Clubs, Companies を使って、マイクロファイナンス業務を拡大している。

- Susu Collectors- 一日の終わりに、顧客が貯蓄したい金額をコレクターが集めて回る。そして、月末に手数料を差し引いた金額を返金する。この Susu コレクターの機能は MFIs にも広がり、一定の融資や保険などのサービスを提供している。
- Susu associations- メンバーから貯蓄を集め、それぞれのメンバーに順番に貸し出すという、ROSCAs と呼ばれるものと、冠婚葬祭などの特別な入用時のために随時貯蓄をするシステムとがある。
- Susu Clubs- 上記2つのシステムを合併したものである。メンバーは事前に決められた額を一定期間貯蓄し手数料を払う代わりに、満期を待たずしてお金を借り入れることができる。
- Susu Companies- 1980年代の終わりに企業登録された団体である。伝統的な Susu collectors を通じて貯蓄をすると同時に、最低限の貯蓄額が貯まった後は、顧客は融資を受けることができる。

現在、全国には4000人程度の Susu がいると推定される。その中で、Ghana Cooperative Susu Collectors Association (G.C.S.C.A) に加盟しているのは1096人である。加盟すると、会費を年に100,000cedi 支払う代わりに、IDカードや証明書、ユニフォームが支給される。こうした公的な証明書は、Susu にとって顧客の信頼を得る上でのメリットがある。また、登録制度によって、政府もインフォーマルな Susu のシステムをある程度管理することが可能になっている。

Susu とバークレー銀行との連携も、Susu のセミフォーマル化に貢献している。バークレー銀行は、Susu の貯金動員能力や返済回収率の高さに目をつけ、1年前に連携を組むこととした。Susu は、顧客から回収した貯金を Association を通じてバークレー銀行に預金し、その代わりに銀行から

総額 1 billion Cedi までの貸し出しをうける。これによって Susu の顧客は、Association と Susu を介してある程度まとまった金額を借り入れることが可能となった。

MFIs が Susu のスキームを活用している背景にはいくつかの理由がある。顧客情報に精通した地域密着型の Susu Collectors を通して、低所得者層の女性たちの金融サービスへのアクセスを拡大し、新たな顧客を得ることができる。また、貯蓄ニーズに応える形で、貸付に加えて貯蓄の事業も展開している事実等が挙げられる。MFIs の Susu を活用した事業拡大の取り組みは、結果としては、活発に活動するインフォーマル部門とフォーマル部門とを連携させる役目も果たしていると言える。

MASLOC(Microfinance and Small Loan Centre)の概要

これら、マイクロファイナンス事業をサポートするマイクロクレジット基金として、政府は US\$70million を拠出し、その管理を MASLOC(Microfinance and Small Loan Centre)に委ねた。MASLOC は、この基金をマイクロファイナンス事業者に貸し付けて、農村部での資金アクセス改善を促進する。MASLOC のもう一つの使命は、Microfinance Policy の作成である。現在、同政策は内閣に提出されており、おそらく 2007 年 4 月に施行される見込みである。この政策のドラフトペーパーは、以下の構成で成り立っている。

- 第一章 ガーナ経済とマイクロファイナンス (概要)
- 第二章 マイクロファイナンス事業に係る主要関係者、機関
- 第三章 マイクロファイナンスポリシー策定に当たっての課題
- 第四章 政策の枠組み (目標、目的、方向性、戦略など)
- 第五章 実施機関の枠組みと調整
- 第六章 まとめ

この政策によって、マイクロファイナンス事業に係る行政手続きの簡素化、モニタリング体制の整備などが期待される。

GHAMFIN (Ghana Microfinance Institutions Network) の概要

GHAMFIN はマイクロファイナンスに関係する次の 5 つの業界団体を統括する団体である。

- Association of Rural Banks (Rural Banks と Community Banks) : 122 行
- Ghana Saving and Loans Associations: 12 社
- Credit Union Association : 272 組合
- Association of Financial NGOs: 固定会員は 40 程度。全体数は不明。
- Ghana Cooperative Susu Collectors Association: 3000 人程度 (うち登録者は 1016 人)

当団体の主な活動内容は次の 4 つである。

1) 研修事業

ドナーと協力してマイクロファイナンス事業者の研修を実施している。恒常的に技術、資金協力を得ているのは、SNV (オランダの NGO)、GTZ、UNDP、ILO、K-International (国際 NGO) である。この他にもプロジェクトベースでドナーからの支援を得ている。例えば、IFAD の Rural Financial Project の事業の実施に関与することで、資金を得ることができた。

2) 政策提言

特に財務省の Microfinance Unit を相手にマイクロファイナンスに関する政策提言を行

う。

3) モニタリング

参加団体の事業の成果についてモニタリングを行う。

4) 情報提供

リソースセンターを設置しており、国内のマイクロファイナンス活動について情報提供を行う。

3.3.2 技術協力事業

ガーナにおける技術協力は大きく分けて、政府レベルのキャパシティ・ビルディングや政策面に働きかけるようなマクロレベルの支援と、商業、サービス業、製造業などの中でも比較的中規模の企業群を対象にトレーニングや技術開発等を実施するものと、農村部の貧困層に対する生活改善をプロジェクトの根幹におくものとの3つのレベルに分けられる。ガーナでは様々なドナーが活動を展開しているが、その中でもいくつかの主要ドナーの担っている役割の概要を下記に示す。

政策規制・環境整備事業

企業成長が雇用拡大に繋がり、やがては貧困の削減に繋がるという経済成長に重きをおいたプログラムを実施しているのは、JICA、UNDP、UNIDO、USAID、World Bank、GTZ、AFD などである。UNDP は主な支援事業として下記6項目が挙げている。

- 1) 貿易産業省 (MoTI/PSD/PSI) のキャパシティ・ビルディング
- 2) 民間部門の支援運動と対話
- 3) 中小企業振興政策案の策定に向けたキャパシティ・ビルディング
- 4) 輸出開発の促進
- 5) 女性や若者の起業家支援
- 6) MFIs のキャパシティ・ビルディング

最後のMFIsのキャパシティ・ビルディングは、BDSの提供者やMoFEP (Ministry of Finance and Economic Planning) と共同でMFIsの能力開発に取り組むものである。

USAID は、民間部門競争力強化に向けたプロジェクト (2006~2010年) の目標として、ビジネス環境の改善と輸出促進に繋がる中小企業のキャパシティ強化の2点を挙げている。具体的な支援事業としては大きく分けて次の3つのアプローチで望んでいる。

- 1) 法やインフラの整備：マクロ経済の安定と金融介入、市場の流動性確保 (柔軟な労働法やフォーマル部門での起業時に必要な煩雑な手続きや費用の削減) など
- 2) 輸出振興に向けた企業の事業計画策定支援：海外市場の研究、市場に見合う新製品開拓の技術移転、事業計画の策定、資本金調達支援、企業環境の改善など
- 3) 農家、小規模零細企業、輸出業者や輸出期間のキャパシティ・ビルディング：生産者と外資系資本とのパートナーシップ促進、市場での流通性確保を通じた海外市場での競争力強化など

UNIDO は、アクラにおける製造業のクラスター化をパイロット的に進めている。同業者が集まることで、大量の発注があっても対応できるようになる。現在、10社の縫製業者が集まっており、その企業規模は従業員が3名から20名までである。他に、木部ではシアバターのクラスター化を検討中である。クラスターに入る小規模零細企業には登録を奨励している。クラスターといっても、NBSSIがインフラを整備しているわけではない。

比較的新しいプロジェクトとして、政策面などの環境整備よりも中小企業や小規模零細企業などマイクロレベルの支援を行っているのは、AFDやJICAである。AFDは、革新的で信頼のおける金融・技術支援を草の根のグループや個人に提供することを目的として、2001年にIntegrated Productivity and Development Centre(INPRODEC)を設置した。支援対象分野は、食品加工業やICT(Information and Communication Technology)、輸出用の塩加工、衣類等の生産業、輸出用の手工芸品など多岐に渡る。また、JICAは、都市部周辺ではBDS提供者のキャパシティ・ビルディングを通じて地場産業活性化を狙うトライアルプログラムを実施し、貧困層の多い北部でも製品開発や加工の技術支援を行っている。

農村金融・技術支援

IFADは政策や環境整備に比べると、より貧困層に密着した支援を実施している。現在、農村部の金融に係るプロジェクトとしては、Rural Financial Services Project (RFSP)を実施している。主な活動は次に挙げるように農村部の貧困層の金融サービスへのアクセス改善支援や零細企業の規模拡大である。

- 1) 特に女性の金融サービスへのアクセス改善
- 2) 地方銀行等のキャパシティやサービス強化
- 3) 農村の金融制度改善
- 4) ビジネス改善
- 5) 技術移転と促進
- 6) パートナーシップ形成や政策対話

また、他にもNorthern Region Poverty Reduction ProgrammeとRoot and Tuber Improvement and Marketing Programmeの2つのプロジェクトを現在実施している。これらは上記のプロジェクトとは異なり、農村部の貧困層の所得拡大に直接的に働きかけるプロジェクトである。具体的には、キャッサバの調査や開発、マーケティングなど、生計手段持続性を高めるための農業開発やコミュニティのインフラ整備、コミュニティのエンパワーメントを草の根レベルで行っている。

民間部門の技術支援団体として活発に活動しているのが、Business Development Service 提供者 (BDS)である。12団体がGHAMFINに登録をし、全体の約10%を占めている。BDSの中では、TechnoserveとEMPRETEC Ghana Foundationが大手であり、前者は8つの支部をもち、125,086人の顧客を有する。また、後者は3つの支部を持ち、1,117人の顧客を有する。違いとしては、Technoserveが農業部門、EMPRETECが貿易/商業部門へ特化している点である。

表3-8は上記のような金融・技術支援へのアクセス状況を地域別に見たものである。

表 3-8 金融・技術支援を展開する団体の分布図

	Central	Accra	Eastern	Volta	Western	Nothern	Upper east	Upper west	Total
NGO	8	29	9	14	8	18	11	9	106
SUSU	1	2	0	0	0	0	0	0	3
地方銀行	2	1	4	4	2	2	1	0	16
信用組合	0	1	1	0	0	0	0	1	3
Apex Body	3	3	3	3	3	3	3	3	24
BDSプロバイダー	2	10	1	2	3	2	1	1	22
S&L	0	6	0	1	2	0	0	0	9
ガーナ銀行	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	16	52	18	24	18	25	16	14	183

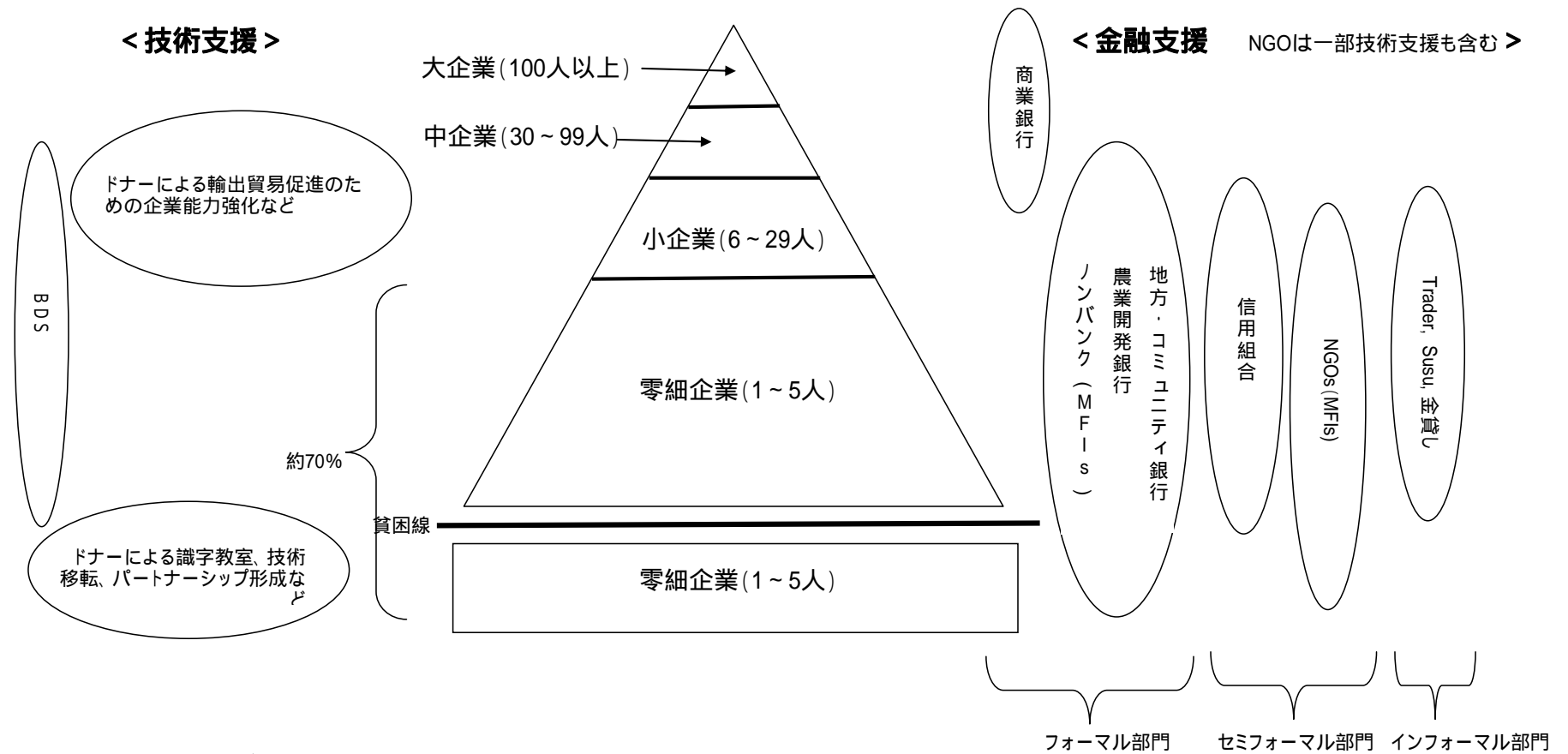
出所：GHAMFIN(<http://www.ghamfin.org/index.php>)のMemberships of network より作成

(備考) 図が示す数値は GHAMFIN に登録している団体の数である。

GHAMFIN への登録は、団体登録と個別事業者登録とのケースがある。

上記の表によると、金融・技術支援へのアクセスがもっとも限られるのは、北部サバンナ地域であり、Accra などの都市部の方がアクセスしやすいことが伺える。特に、BDS は都市部に集中しており、農村部に進出している BDS は限られる。中でも北部サバンナ地域で活動する唯一の BDS、PAB Development Consultants は金融支援は行わず、経営アドバイスやトレーニングなど技術支援を行っている。貧困層の最も多い北部サバンナ地域における農村地域での金融サービスのアクセスとしては NGO が主である。

このように、様々な形で小規模零細企業・中小企業振興への支援は行われている。しかしながら、それらの支援へのアクセスが可能な地域は都市部を中心に限られており、農村部においてはかなり制限があるのが現状である。農村部における地域産業の活性化および金融制度へのアクセス、併せてインフラや教育などの社会サービスの整備などは、就業人口の大半が農村部で何らかの経済活動を営んでいるガーナにおいて、経済成長を目指す上での重要課題である。



*最も貧困と言われる北部サバンナ地域では金融制度のアクセスがかなり制限されている
 *'Microfinance poverty outreach and performance assessment', GHAMFIN, p46参照

図3 3 ガーナにおける小規模零細産業と支援事業の整理

4. ザンビア¹

4.1 ザンビアにおける小規模零細産業の概要

ザンビアにおける小規模零細企業の定義は表 4-1 のとおりである。

表 4-1 小規模零細企業の定義

(単位：K=kwacha)

	従業員数	年間売上高	(土地建物を除く)総投資額
零細企業 ^{注1}	10人以下	K 20 million 未満	K 10 million 未満
小企業 ^{注2}	30人以下	K 80 million 未満	製造業と加工産業の場合、機械・プラントへの投資額が K 50 million 未満 トレード・サービス業の場合、K 10 million 未満

注1: SED Act, No 29 of 1996 の定義

注2: SED Act, No. 29 of 1996 の定義

出所: JUDAI & Associates, Jobs, Gender and Small Enterprises in Africa, Preliminary Report Women Entrepreneurs in ZAMBIA, Gender in Development Division (GIDD), Office of the President (Zambia) and ILO Office (Lusaka), October 2003, p.13

中規模企業の定義はない。また、小規模零細企業が規模を拡大したくなるようなインセンティブがない。年間売り上げが K 80 million を超える小企業も多いが、年間売り上げが K 80 million を超える企業の売り上げは把握されておらず、小企業に属すると与えられるメリット（ライセンスフィーの免除等）を享受するために、事業規模拡大に消極的な企業も多いとされる²。

表 4-1 の定義に沿って、ザンビアの小規模零細企業の現状について概観する。

4.1.1 小規模零細企業の現状

公式の統計はないが、総就業人口約 350 万人のうち、150～200 万人がインフォーマルセクターに従事すると推定される³。近年では Tuntamba と呼ばれ、課税対象ではないインフォーマルな小規模のビジネスが急増している。他に収入を得る手段がなく、比較的容易に始められる Kantamba（小売）や小企業を始めるケースが多い。

入手できた資料⁴に基づいて、ザンビアの小規模零細産業を概観する。1991 年の複数政党制と自由経済体制の導入以前は、国家が雇用者の 8 割を抱える最大の雇用部門として、経済成長を図った。非効率な国営独占企業が主に製造業を中心とした輸入代替産業を、外部との競争から過度な保護を受けつつ運営し、民間部門はほとんど存在しなかった。

ザンビア経済はかつて過度に銅に依存し、1984 年時点で銅は総輸出の 81% を占め、銅の輸出収入は食品、飲料、煙草、繊維、皮革製品、木材製品産業など原材料輸入に用いられた。しかし、国際市況の低迷等もあり、銅産業の重要性は年々低下し、銅の総輸出に占める比率は 1994 年には 69%、2004 年には 51% にまで低下した⁵。その間、製造業の総輸出に占める比率は、1984 年の 11%、

¹ ザンビアの通貨単位は Kwacha (K/ZMK), ZMK1=¥0.029。

² UNCTAD, GROWING MICRO AND SMALL ENTERPRISES IN LDCs, The “missing middle” in LDCs: why micro and small enterprises are not growing, 2001 年 12 月, p.72。

³ Zambia institute for Public Policy Analysis (ZIPPA) Newsletter, May 2005 (The African Executive (<http://www.africanexecutive.com/modules/magazine/articles.php?article=89> の HP より)。

⁴ UNCTAD, GROWING MICRO AND SMALL ENTERPRISES IN LDCs, The “missing middle” in LDCs: why micro and small enterprises are not growing, 2001 年 12 月。

⁵ The World Bank, Zambia At a Glance.

1994年の12%、2004年の22%へと増加している。

その一方、輸入自由化による輸入品の増加に伴い、ザンビア製造業の脆弱性が露呈している。自由化を急速に進めた結果、アジアや周辺諸国（南アフリカ、ジンバブエ等）からの安価な製品の流入により、国内産業は打撃を受けた。salaula と呼ばれる中古服の輸入が増加した結果、繊維産業の場合は壊滅状態となった。国内産業の多くは輸入財と競合できず、高い投入財価格、低い製品の品質のため、輸出も困難である。

規模別業種分布

1996年時点で、総就業人口の18%に相当する71.4万人が小規模零細産業に従事し、そのうちの47%は女性と推定される⁶。小規模零細企業は約336,600社あり、そのうちの99.4%は零細企業、0.6%が小企業である。2000年には総就業人口の55%を小規模零細産業が占め、家庭内アンペイドワーカーを含めるとこの数値は82%に上昇する⁷。

表4-2は主な小規模零細産業の所有形態を示したものである。ほとんどが個人事業として運営され、ベンディング、美容、飲食が主要産業と推定される。

表4-2 業種別所有形態

(単位：%)

所有形態	木材加工	金属加工	自動車整備	美容	飲食	ベンディング
個人事業	63	84	53	63	59	70
家族経営	14	14	12	16	33	11
合弁事業	20	14	33	18	3	11
非所有者による経営	3	3	2	3	5	9

出所：ILO/Jobs for Africa, "Investment for Poverty Reducing Employment Report: Strategies and Options"

地域分布

小規模零細企業の52%は農村部にある。その41.3%は製造業、商業が48.4%、サービス業が10.2%である。

業種分布

政府（統計局）は民間と政府部門を分けた統計をとっていないため、民間セクターの規模を推定することは難しい。また、企業規模別の生産統計もない。そこで、ここでは参考として、フォーマルセクターの業種別従業員数の比率を示した（表4-3）。個人・コミュニティーサービスが飛び抜けて多く、トレード、農業がそれに続く。

表4-3 業種別従業員数（フォーマルセクター）（2005年）

業種	従事数（人）	(%)
農業	65,496	15.0
鉱業	32,103	7.4
製造業	40,151	9.2
電気・水道	6,309	1.4
建設	7,953	1.8
トレード	67,251	15.4
輸送	20,679	4.7

⁶ Parker, C.J. "Micro and Small-scale Enterprises in Zambia: Results of the 1996 Nationwide Survey".

⁷ ILO/Jobs for Africa, "Investment for Poverty Reducing Employment Report: Strategies and Options".

ビジネス&金融サービス	22,313	5.1
個人・コミュニティーサービス	173,990	40.0
合計	436,245	100.0

出所：Central Statistical Office HP (<http://www.zamstats.gov.zm/qtr/labor.asp>)

所有形態

表 4-4 に企業の所有形態を示す。小企業の場合、従業員数が 10 人未満の場合が多く、そのうちの約 46%は個人事業（従業員なし）とされる⁸。

表 4-4 企業の所有形態

所有形態	特徴	準拠法
個人所有	<ul style="list-style-type: none"> ・事業を開始するには低価格で容易な形態。所有者は全責任を負うリスクの高い形態でもある。 ・倒産時、債権者は所有者の個人資産を用いた返済を要求可能。 ・所有者は事業収益にかかる税金を支払う。 	Registration of Business Names Act ・ Limited Companies Act
パートナーシップ	<ul style="list-style-type: none"> ・2人以上、20人以下で設立可能。 ・最低限の法律的な形式で設立可能。法律家によるパートナーシップの取り決めについての簡易な書面の作成必要。 ・責任を分担し、スキルを共有する形態として用いられる。 	Partnership Act of 1990
協同組合	<ul style="list-style-type: none"> ・10人以上で組成。 ・法人格を有する。 ・メンバーは出資株式数に応じた責任を負う。 ・協同組合には、10人以上のメンバーを有するものと、2つ以上の協同組合から構成される協同組合連合(Cooperative Unions)の2種類がある。 	Co-operative Societies Act
有限会社	<ul style="list-style-type: none"> ・2人以上の人が営利目的で集まって事業を行う。 ・法人格を有する。 ・有限責任。メンバーは会社の債務返済の義務を負わない。 ・public limited company (PLC)と private limited company (PVT)の2形式がある。 ・役員の最低人数は2人。 ・株式による責任範囲が制限される会社、保証により責任範囲が制限される会社、無限責任会社の3種類がある。 ・最低自己資本 K 10 million. 	Limited Companies Act
ビジネス名の登録	<ul style="list-style-type: none"> ・会社を設立したくない者を対象。 ・登録者は事業の名前を登録。 ・登録証明書は発行され、登録手続きは短時間で簡素、最低の費用で行える。 	Registration of Business Names Act

出所：JUDAI & Associates, Jobs, Gender and Small Enterprises in Africa, Preliminary Report Women Entrepreneurs in ZAMBIA, Gender in Development Division (GIDD), Office of the President (Zambia) and ILO Office (Lusaka), October 2003, p. 15.

2000年時点で、企業として登録されている事業体は2,632社、ビジネス名のみを登録している数は5,838件と、登録料が安い「ビジネス名の登録」を選択する小規模零細企業が多い。

成長と経営の制約

表 4-5 は規模別にザンビアの企業の直面する問題を見たものである。小企業の場合、「借入が困難」が最大の制約となっている。

⁸ Parker, C.J. "Micro and Small-scale Enterprises in Zambia: Results of the 1996 Nationwide Survey".

表 4-5 企業規模別に見た事業を行う上での制約（指標表示*）

制約	全企業		小企業（1～10人）		大企業（50人以上）	
	平均	問題の上位3位に挙げた企業の割合（%）	平均	問題の上位3位に挙げた企業の割合（%）	平均	問題の上位3位に挙げた企業の割合（%）
借入が困難	3.5	52.6	4.0	71.6	3.3	42.0
需要がない	2.8	24.2	2.5	24.3	3.2	26.1
輸出品との競争	2.6	22.8	1.8	14.9	3.2	26.1
インフラの未整備	2.8	19.5	3.0	33.8	2.7	13.0
インフレ	2.6	47.4	1.8	33.8	3.2	58.0
治安	N.A	14.9	N.A	16.2	N.A	15.9
スキルのある労働力の不足	N.A	12.6	N.A	8.1	N.A	4.3
ビジネスサポートの欠如	2.4	11.2	2.4	16.2	2.2	4.3
税金	1.8	6.0	1.0	0.0	1.2	0.0
政府の規制	1.1	1.4	1.1	1.4	1.2	2.9
ユーティリティー価格	3.1	23.7	2.3	10.8	3.4	26.1

*注：指標 1：問題なし、3：適度な制約、5：深刻な制約。

出所：UNCTAD、GROWING MICRO AND SMALL ENTERPRISES IN LDCs、The “missing middle” in LDCs: why micro and small enterprises are not growing、2001年12月、p.73。

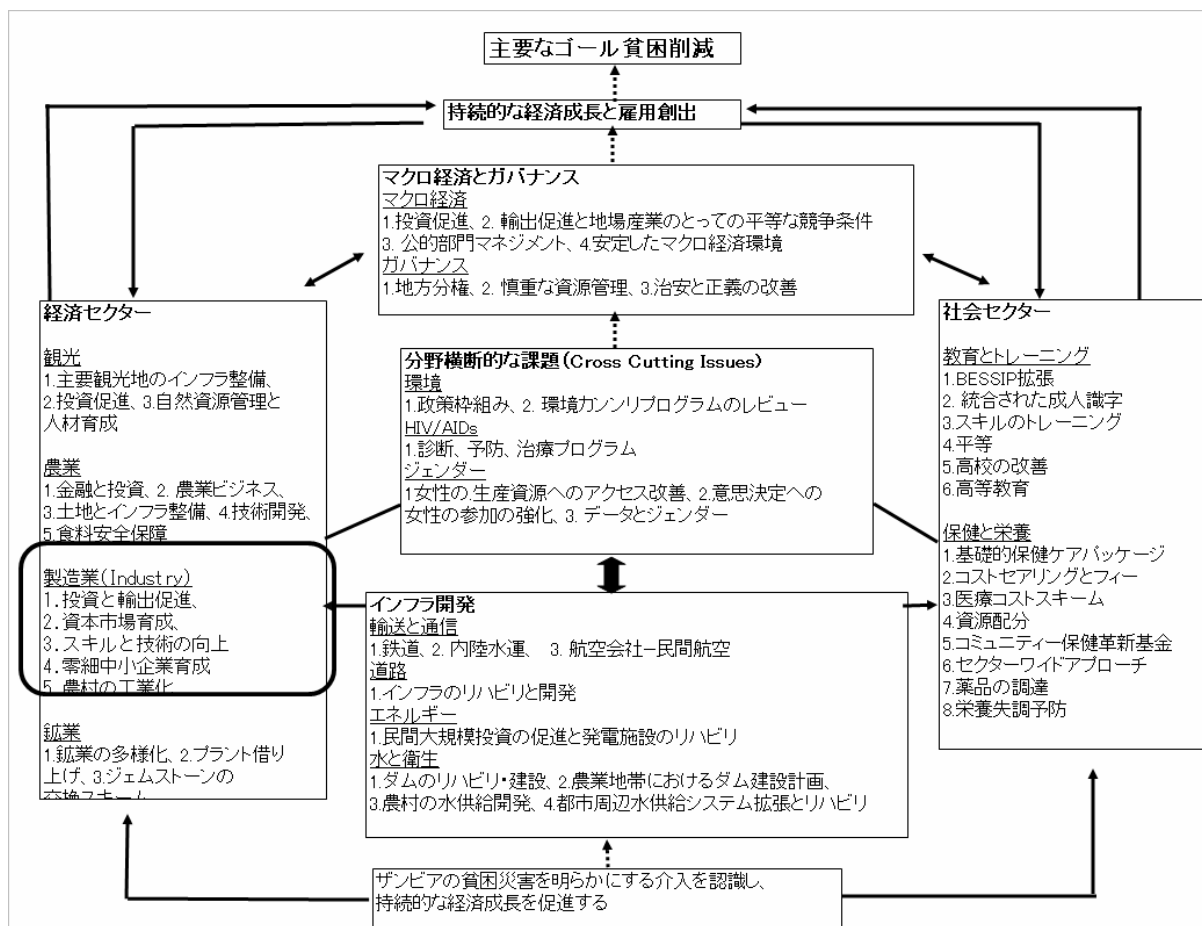
4.2 ザンビアにおける小規模零細産業振興政策の概要

4.2.1 貧困削減戦略ペーパー（PRSP）における小規模零細産業振興政策の位置づけ

ザンビアは2000年11月にIMFの重債務貧困国（HIPC）イニシアティブの下に入った。IMFならびに世界銀行との協定に基づき、2003年12月に「完了ポイント」に達し、債務救済が実行され、US\$ 6.8 billion に上る巨額の対外債務の約半額を免除されるはずであった。しかし、HIPCの下でザンビアは最初の2年間は順調な滑り出しであったものの、公共部門給与に関する制限を守ってなかったため、2003年4月にIMFの貸付けラインから除外された。その結果、ザンビアには従来の貧困削減・成長促進（PRGF）ではなく、人員監視プログラム（SMP）が2004年6月まで適用された。その後、2005年4月にはIMF、世界銀行（IDA）がHIPCの下に、債務救済（約US\$ 6 billion）と債務免除（debt forgiveness）をおこなった。これにより、2006～2010年の間の年間債務返済（金利・償却 amortization）額はUS\$ 65 million となった（債務救済がなければUS\$ 261 million）。

ザンビアの国家開発計画の枠組である「貧困削減戦略ペーパー2002-2004（PRSP）⁹」において、小規模零細産業振興は経済セクター開発を通じた貧困削減策の1つとして位置づけられていた（図4-1参照）。

⁹ Zambia Poverty Reduction Strategy Paper 2002 – 2004



出所：Zambia Poverty Reduction Strategy Paper 2002 - 2004, p.10 を元に調査団作成。

図 4-1 ザンビアの PRSP 概念図

PRSP の製造業の項目には、貧困削減のための製造業育成プログラムとして、次の 7 つが提案された。番号は推薦されている優先順位である（番号のないものは優先順位を明示されていない）。

1. 投資促進
2. 貿易政策と輸出振興
3. 中小零細企業育成
4. 農村工業化
5. 資本市場育成
6. スキルと技術の向上
 - ・ 科学・技術・研究・開発
 - ・ 法的・規制的枠組

この中で、本調査に関係の深い「中小零細企業育成」、「スキルと技術の向上」、「農村工業化」の内容を表 4-6 にまとめた。

表 4-6 PRSP における中小零細企業振興策

分野	支援手法
中小零細企業育成 零細中小企業は製造業と貧困削減を結ぶ、基礎的な役割を果たすと認識される。PRSP で	<ul style="list-style-type: none"> ・ フォーマルセクター以外に従事する者を対象とした起業家スキルに関する訓練や再訓練。 ・ 零細中小企業へリースするための民間による工業団地の建設を

<p>は、零細中小企業の育成戦略として、民間の小規模信用スキーム、零細中小企業の製品買い付け機関、適切に見つけられた機関により管理された回転基金などを提案する。零細中小企業のビジネスマネジメントトレーニングや、技術的なスキルを支援する。特に中間原材料の供給や、労働集約的な生産プロセスにおける、零細中小企業と大企業の連携が強化される。適切な機関や法的な手法は零細中小企業（インフォーマルセクターを含む）をさらに支援する。</p>	<p>支援し、各自治体は土地を選択し、ディベロッパーに目的を宣伝する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・零細中小企業と大規模企業との間の中間投入財供給の発展を奨励する。 ・特に零細中小企業の保健や教育サービス分野における財やサービスの調達を奨励する。 ・零細中小企業の操業を妨げる阻害要因を除去するために、既存の法的・規制的な枠組みをレビュー、調整する。 ・女性や若者の土地、信用、情報、技術といった生産資源へのアクセスやコントロールを阻害するいかなる条例や規制の撤廃あるいは修正を奨励する。 ・女性や若者の民間や公的信用スキームへの参加の奨励。 ・零細中小企業やインフォーマルセクターの起業家を対象としたビジネスやトレードの情報を提供する。 ・投資資金へのアクセスを改善するために、土地所有権の迅速な獲得を支援する方策をデザイン・実施する。
<p>スキルと技術の向上 製造業の成長、特に生産増加にとってスキルの向上が鍵となる。職人を含む高レベルの技術的なスキルを育成する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・他国に流出した人材を自国に取り戻すためのインセンティブパッケージの開発 ・徒弟制度とさらに進んだ工芸教育の再導入 ・スキルを蓄積するためのマスター・弟子スキーム再導入と公式な認識 ・短期・長期の人材育成のための投資を行う製造業に対する税制名、非税制面のインセンティブの供与。民間セクターによるマネジメントと技術訓練機関の設立の奨励。 ・再雇用トレーニングスキームと実地訓練の奨励・促進 ・財界と協力した産業固有の技術を認識するシステム構築
<p>農村工業化 かつては都市と農村部の格差是正を目的として農村工業化が進められた。しかし、とりわけ実現性についての誤解、高価なロジスティクス、国営企業の管理に重荷となる政治的影響力のために、そのほとんどは失敗した。農村部により多くの製造業を設立するには、経済的な実現性と起業コストの削減が不可欠である。農業生産、製造業、外部の生産者をつなぎ、原材料に近い製造業を設立することが必要である。雇用創出の観点からは労働集約的なアプローチを奨励する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・農村ベースの製造業を強調した民間投資の促進。特に既存、そしてPRSPの元に設立される新しい農業ブロックにおける農産加工を奨励する。 ・既存の農村・市場道路のリハビリ。例外的に市場へのアクセスを支援する新しい道路の建設。 ・特に農村ベースの小規模零細企業を対象としたエネルギーソースの確保支援。 ・太陽光発電のように代替的・再生可能なエネルギーの活用奨励。

出所：Zambia Poverty Reduction Strategy Paper 2002 - 2004。

PRSP における小規模零細産業振興の実施状況

PRSP プログラムにおける優先支出分野は生産部門の中では農業、観光、輸送、エネルギー、インフラ、社会セクターの中では教育、保健、HIV/AIDS とされ、小規模零細産業振興は含まれていなかった。

2003 年から 2004 年の PRSP 実施状況評価レポート¹⁰によると、製造業セクターにおいて、政府は投資・貿易・輸出振興、農村工業化、零細小中企業の育成をターゲットとし、小企業開発委員会 (the Small Enterprises Development Board : SEDB) を中心とした零細中小企業の促進、トレーニング、啓蒙活動を実施し、マーケティング支援を行った。2003 年、農村工業化と零細中小企業育成を目的に政府は K 10 億を支出し、SEDB を通じて零細小中企業向けのサービスを提供した。

¹⁰ IMF, Zambia: Poverty Reduction Strategy Paper Progress Report (The second Poverty Reduction Strategy Paper (PRSP) Implementation Progress Report reviews status of the PRPs for the period July 2003-June 2004)。

すなわち、トレーニングと啓蒙のためのワークショップの開催し、SEDB は K 63.2 million を投じて 469 名をトレーニングした。また、K21.4 million により西部州の女性グループ向けのくみ割り機械を購入・輸送した。SEDB を通じて、K6.9 million をモニタリング・評価活動、関連するワークショップへの参加、零細小企業へのワークショップに投下し、また、12 のトレーニングコースで 184 社の小規模零細企業へのトレーニングを実施した。2004 年には SEDB を通じて、小規模零細企業の振興活動として、「事業の開始とビジネスアイディアの創出」を 239 人の受講生に対して実施した。また、各種フェアへの 140 社の参加、トレーニング機関のリハビリも実施された。

4.2.2 国家 5 年開発計画(FNDP)

PRSP の終了後、ザンビア政府はドナーとともに、開発の方向性を効率的、効果的、包括的に規定するため、The National Vision 2030 (2030 年までの長期計画)、国家 5 年開発計画(Fifth National Development Plan 2006-2010、Final Draft、2006.6 : FNDP)、郡開発計画の 3 計画を策定した。The National Vision 2030 は、「2030 年までに繁栄した中所得国となる」ことを目標として掲げる。The National Vision 2030 の実現化のための手段が、FNDP である。FNDP は市民参加と技術の進化を通じて、「広範囲の富と雇用を創出すること」をテーマし、戦略的には「経済インフラと人材育成」に焦点を当てる。特に FNDP は PRSP を踏襲し、経済成長を強力に推し進めるとともに、PRSP で掲げていた貧困削減を、具体的に実現するための方針である。図 4-2 は FNDP の概念図である。

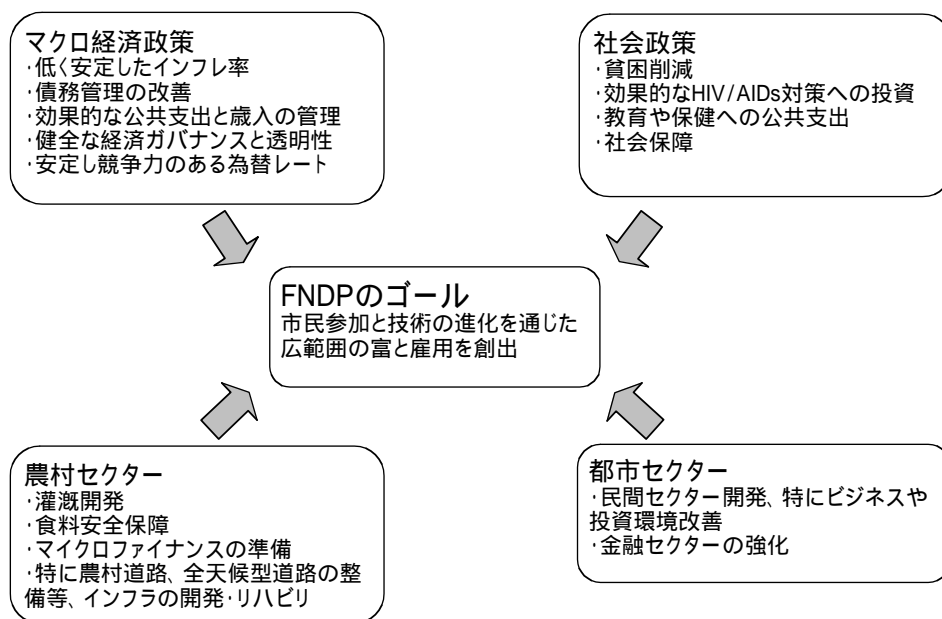


図 4-2 FNDP の概念図

FNDP の概念図 (図 4-2) を図 4-1 の PRSP の概念図と比較すると、PRSP の「持続的な経済成長と雇用創出を通じた貧困削減」と、FNDP の「広範囲の富と雇用の創出」という目標 (ゴール) は共通している一方で、その実現に向けた戦略の切り口に変化が見られる。マクロ経済と社会開発の切り口は同じであるが、それ以外の 2 つが変更された。PRSP の時には「インフラ開発」と「経済セクター」という「課題別の切り口」であったが、FNDP では「都市」と「農村」という「地域

的な分け方」をし、その中にそれぞれの特徴を踏まえて課題を組み込んでいる（例えば農村セクターでは「マイクロファイナンス」、都市セクターでは「金融セクター強化」など）。この背景には、都市と農村の格差是正の必要性の高まり、4.2.3節で詳述する地方分権下でFNDPを実施するにあたり、地域特性への一層の配慮が求められるようになったことがあると考えられる。

農業・農村開発を通じた広範囲の富と雇用の創出

1999年以降の好調な経済発展は、鉱業、卸売り、小売り、貿易、建設といった、都市を基盤とした資本集約的な産業に支えられたものであり、それ以外のセクターとのリンケージが少なく、十分な雇用機会の創出にはつながっていない。鉱業、建設、エネルギー部門を経済全体の牽引力とする一方で、FNDPはpro-poor growthに焦点を当てる。すなわち、富と雇用を創出し、急速に貧困削減に資することのできる農村開発、農業、製造業を重視する。また、資本集約的な産業とその他の産業の連携を強化し、広範囲の成長を促進する。農業・農村開発を通じて、大規模な商業的な農業を促進し、周辺の小規模生産者との連携も強化し、富と雇用を創出することを目指す。生産技術、農村市場の育成、農業・金融サービス、マーケットチェーンの確立、インフラ整備など近代的な技術の活用を不可欠と考えている。

経済インフラと人材育成

農業・農村開発だけではFNDPの実現は困難である。道路、橋、通信、ダムといった経済インフラを整備し（既存施設のリハビリを中心）、民間セクターの経済活動を支援する環境整備も重要である。従ってFNDPでは経済インフラの整備と、教育や保健といった人材育成に焦点を当てる。FNDPの優先支出分野は、インフラ（特に道路）、農業開発、教育、保健、水・衛生、警察等の公安・治安である。

製造業

FNDPの期間を通じて、政府は製造業のパフォーマンスにマイナスに働く制約を取り除くというスタンスで臨む。以下の介入を検討している。1) 特に零細中小企業の金融へのアクセス改善支援、2) 事業立ち上げにあたっての行政的障壁の除去、3) 規制枠組みの改善と輸出・国内企業強化を目的とした設備の整った経済特区の設立、4) 十分なインフラ整備（道路、鉄道、通信）、5) 可能な近代技術へのアクセスの保証、6) 低い国内需要、HIV/AIDS、ジェンダー、環境等のセクター横断的な課題への対応。

表4-7に示すように、FNDPにおける小規模零細企業振興策に関連する活動は、製造業セクターの主要プログラムの中に記載されている。

表4-7 FNDPの製造業セクターの主要プログラム・目的・戦略

	プログラム	目的	戦略
1	投資促進	民間セクター開発のための基礎を築く。ザンビアの投資環境改善のための民間セクター開発プログラム	a) 民間投資を刺激するためのインフラへの投資。 b) 長期的な金融市場育成・深化させるためのマクロ経済環境維持。 c) Triangle of Hope Initiativesの民間セクター開発プログラムへの組み入れ
2	金融市場育成	に基づいた改革を通じて、実施する。持続的な雇用と富の創出を通じて、民間セクターがより効果的な貧	製造業成長強化のための投資と生産支援を目的とした、金融市場を通じた長期融資の整備
3	技術と製造業スキルの開発		製造業に適したスキルの育成とOJT訓練を通じた実務能力の奨励
4	零細中小企業の育成		以下の活動を通じた内部投資の奨励。

	と市民の経済的なエンパワメントイニシアティブ	困削減に貢献する。	<ul style="list-style-type: none"> a) 資金調達へのアクセス改善と、法令遵守零細中小企業を支援するための公的調達の活用。 b) 零細中小企業のビジネスマネジメントと技術スキルのトレーニング支援 c) 特に中間財を供給するような零細中小企業や、労働集約的な生産過程を有する零細中小企業と大企業の連携強化。 d) インフォーマルセクターを含む零細中小企業を支援する適切な組織的・法的整備。 e) 経済的なエンパワメント政策の策定と、零細中小企業へのBDSを提供するエンパワメントプログラムの提供。 f) 地場の企業が土地や資金といった生産要素により用意にアクセスできるための、市民のエンパワメントイニシアティブ(Citizen s Empowerment Initiatives) の育成。 g) 業務提携によるトレーニングを通じたスキル移転のための地場企業と多国籍企業のパートナーシップの奨励。
5	農村工業化		<p>農村部における適切なインフラ整備を通じた小規模製造業の支援。以下に焦点をあてた農村部一次産品加工を対象とする。</p> <ul style="list-style-type: none"> a) より多くの製造業が農村部に設立されるための経済の有用性とインフラの未整備について言及する。 b) 農業生産者ブロックと製造業地帯を連携させ、原材料生産地に近いところで製造業が生産する委託生産スキームの確立。 c) 農村工業化政策の策定。 d) 農村郡の経済的潜在性の評価。 e) 農村の製造業製品のための市場機会の探索。 f) 新しい形態の中小金融サービスの育成。 g) 太陽光発電のような代替・再生可能エネルギー資源の促進。
6	製品品質向上		<p>国内、国際的に競争力を持たせるための地場製品の品質向上。特に</p> <ul style="list-style-type: none"> a) 試験、検査、証明、認証過程の強化。 b) 製造業者を ZABS に加盟させ、品質管理のための情報を普及。
7	セクター横断的なテーマ (HIV/AIDS、ジェンダー、環境)		<ul style="list-style-type: none"> a) 労働者がかかる HIV/AIDS の影響を軽減。 b) 製造業におけるジェンダーの平等の奨励。 c) 環境劣化を軽減し、汚染と排ガス規制政策の実施（環境汚染企業に対する啓蒙活動を含む）。

出所：Ministry of Finance and National Planning, Fifth National Development Plan 2006-2010, pp.98-99 に基づいて調査団作成。

4.2.3 小規模零細産業振興政策の実施状況：FNDP の実施体制

FNDP は財務国家計画省の計画立案・経済管理部 (The Planning and Economic Management Department (PEMD), The Ministry of Finance and National Planning) が関係省庁、ドナー、市民社会等とともに策定したものである。PEMD は FNDP を対象とした外部からの技術協力や資金協力も調整しつつ、FNDP の実施、調整、モニタリング、評価の中心的な役割を果たす。ドナーは FNDP の枠組みならびにその優先順位をふまえた支援と、特定分野への支援の偏りによる他分野への支援が阻害されることを避けることが期待されている。

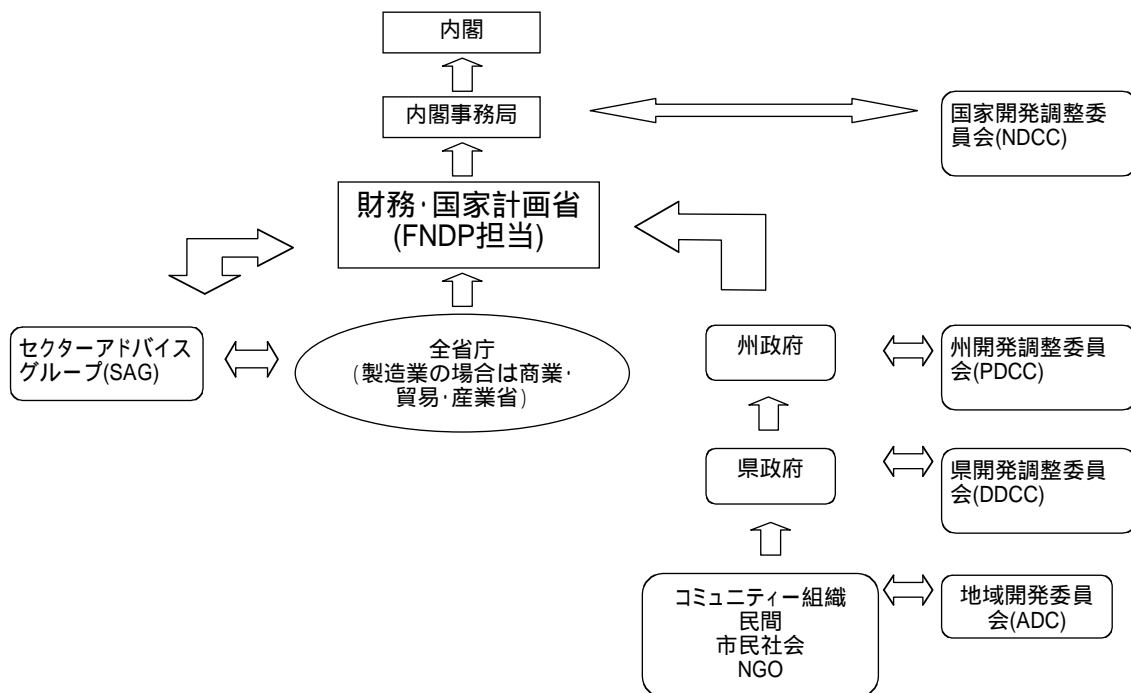
図 4-3 は FNDP の実施体制を示したものである。現在は中央政府の各省庁の関係部署が FNDP の実施を担っているが、将来的には FNDP のゴール、目的、活動に応じて、省庁別ではない実施体制を築く予定である。他方、地方分権が進められているザンビアにおいては、従来のように中央からのトップダウンで計画が策定・実施される体制から、郡や州といった地方レベルの政府が民間、市民社会、NGO 等とともに地方の開発計画を策定・実施する体制を作りつつある。そこでは、地

域の問題意識に基づいて開発の優先順位をつけ、戦略を策定し、そのための資源配分を行うことが期待されている。

このように、ザンビアのFNDPは将来的に中央では省庁の枠組みを超え、地方ではコミュニティーレベルと国家レベルの情報共有を促進し、実施メカニズムを両者間で常にフィードバックして、地方の現状をより反映した形で実施することが期待されている。

FNDPの実施にあたって、政府はセクターワイドアプローチ(SWAPs)や、直接的な財政支援を活用する意向である。そのため、政府はFNDPに基づいた個々の活動を、活動の結果(アウトプット)、成果(アウトカム)、インパクトをモニタリングする仕組みを包含した結果重視の計画を策定・実施する予定である¹¹。

FNDPの想定予算¹²はK 40.5 trillion (US\$ 12 billion)であり、そのうち、60% (US\$ 7.2 billion)は国内調達、残りの40%(US\$ 4.8 billion)は外部資金を活用する予定である。分野別の予算配分をみると、「労働」(US\$ 3.7 billion、総額の約31%)、「教育」(US\$ 2.8 billion、同23.5%)、「地方政府・地方分権」(US\$ 1.7 billion、同14.3%)が支出の多い分野であり、「製造業」はUS\$ 26.9 million (同0.0%)と桁違いに少ない。「労働」には、Mainstream Special Interest and Vulnerable Groups という障害者、若年層、女性の雇用機会を創出する活動¹³が含まれるが、そのための個別の予算金額はFNDPには明示されていない。



出所：The Ministry of Finance and National Planning, Fifth National Development Plan 2006-2010 (Final Draft), 2006. 6, p. 98 と p. 251 に基づいて調査団作成。

図 4-3 FNDP の実施体制

¹¹ 例えば、FNDPの「製造業と商業」の主要パフォーマンス指標として、外国直接投資額(2005年のUS\$ 20 millionが2010年には15%増加)、製造業GDPの伸び率(2005年の5.1%が2010年には7.5%)、製造業部門の雇用者数(2005年の54,000人が2010年には15%増加)等の指標が提示されている(FNDP, p. 254)。

¹² 一般事務費、運営費、人件費および民間の支出が期待される巨額の投資は除かれるが、保健・教育関係の人件費は含まれる。

¹³ 起業家教育、徒弟制度、企業内訓練のプログラムを増加させる、女性や若年層の土地その他生産資源へのアクセス改善、障害者の職業訓練、障害者の金融サービスへのアクセス改善(FNDP, p. 174)。

4.3 ザンビアにおける小規模零細産業支援の現状

小規模零細産業振興に必要な環境整備の現状を、FNDPでも重視されている「金融へのアクセス」と「人材育成」の面から概観する。

4.3.1 小規模零細産業の金融サービスへのアクセス改善：マイクロファイナンス

ザンビアにおけるマイクロファイナンスサービスは、「主に小規模零細企業や低所得層を対象としたサービスであり、融資は通常、頻繁に返済され、送金もおこなう」と定義される¹⁴。政府は、マイクロファイナンスを「もっともダイナミックな雇用機会を創出するインフォーマルセクターを支援する決定打」として認識する¹⁵。実際、表 4-8 に示すように、小規模零細企業に対する金融サービスを行っている機関は主にマイクロファイナンス機関である。その一方、総資産も預金も、商業銀行のそれには遠く及ばず、2004年時点では、マイクロファイナンスサービスに対する総需要の約4%のみが満たされているとされ、まだまだ十分ではない。

表 4-8 ザンビアの金融セクター概要

金融機関の種類	機関数 (2006年9月)	総資産 (2006年6月)	預金 (2006年6月)	ターゲット市場
商業銀行	13	US\$ 2,100 million	US\$ 1,500 million	法人、都市
住宅組合	3	US\$ 23.5 million	US\$ 19.4 million	不動産取得者
リース	8	US\$ 59.7 million	US\$ 11.4 million	
外貨交換所	32	US\$ 3.9 million	N.A.	外貨購入・販売者
預金を扱うマイクロファイナンス機関	4	US\$ 27 million	US\$ 3.2 million	小規模零細企業や低所得層
預金を扱わないマイクロファイナンス機関	4	US\$ 27 million	N.A.	小規模零細企業や低所得層
金貸し				貧困層
信用組合				小企業、低所得の個人、
ザンビア開発銀行	1	N.A.	N.A.	
国家貯蓄信用銀行	1			中小企業の貯蓄振興支援
NGO				小規模零細企業や低所得層・特定のターゲットはMFIのミッションやドナーの意向により決定。

出所：Microfinance gateway (http://microfinancegateway.org/resource_centers/reg_sup/micro_reg/country/49/0)

小規模零細企業による金融サービスへのアクセスの現状

ザンビアの大手マイクロファイナンス機関である PULS¹⁶が、ルサカ市近郊の零細企業を対象に提供する金融サービスについての調査結果¹⁷を事例に、零細企業による金融サービスへのアクセ

¹⁴ http://microfinancegateway.org/resource_centers/reg_sup/micro_reg/country/49/。

¹⁵ CHIARA CHIUMYA, The Regulation of Microfinance in Zambia, March 2006。

¹⁶ Peri-Urban Lusaka Small Enterprise Project (PULSE)。1994年に CARE Zambia がカナダの支援を受けて設立したマイクロファイナンス機関。貧困だが経済的に活発な零細企業を対象に金融サービスを提供する。グラミンバンクの原則に乗り取り、金融管理についての研修を受け、希望融資金額の最低 10%を融資保証基金 (Loan Insurance Fund) に積み立てた個人やグループに対して、融資を行う。

¹⁷ Lemmy Manje, Craig Churchill, "Social Finance Programme & In Focus Programme on Boosting Employment through Small Enterprise Development, Working paper No. 31, The Demand for Risk-managing Financial

スの現状について概観する。

顧客層：極貧層ではなく、それほど貧困ではない個人事業者

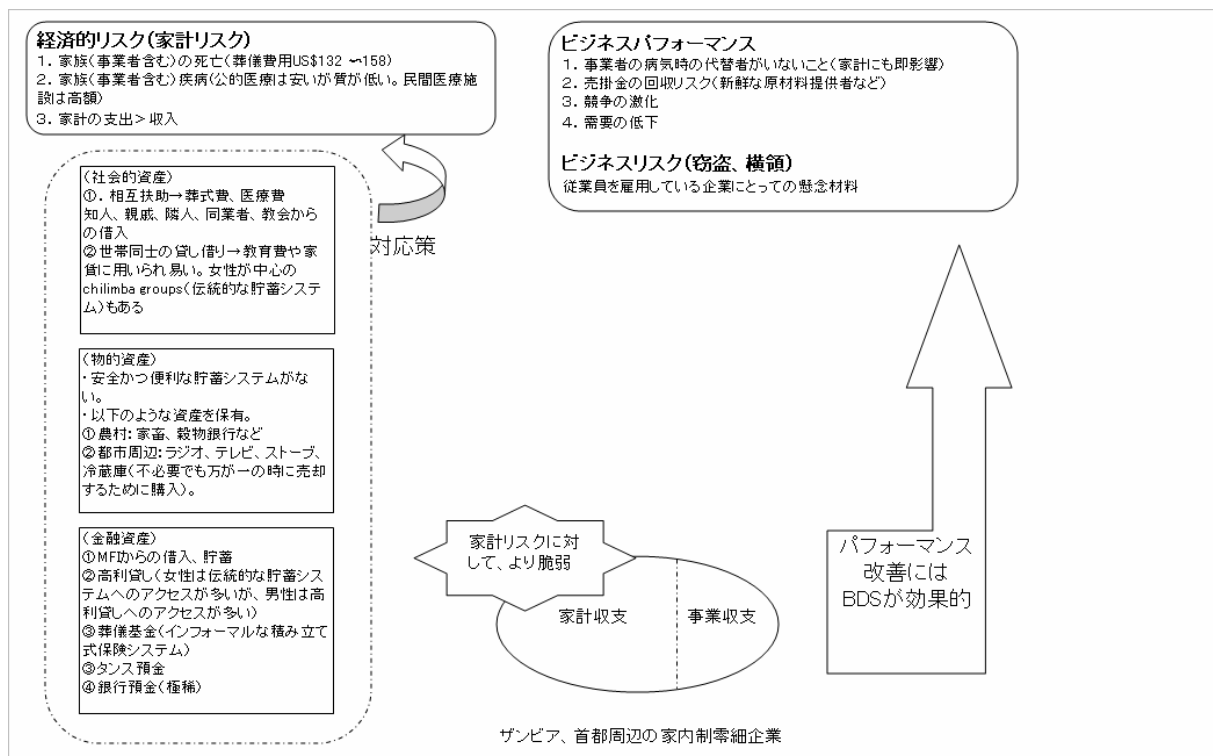
- ・ 既婚、30～39 歳が多い。60%は女性。
- ・ 事業のほとんどは小売り（食材、雑貨等）。わずかに製造業が見られる。
- ・ 零細企業を営むような層はそれほど貧困とは言えない(Not So Poor)。栄養のバランスはよいとは言えないが、一日 3 食とれる世帯が多い。子供は公立の学校に通う。
- ・ 政府の低価格住宅を保有する者もある。都市近郊に住み、世帯人数は 5～9 人。
- ・ タンス預金や chilimba groups（頼母子講の一種）という、自発的な貯蓄システムを通じて貯金を行う。
- ・ 白黒テレビ、ラジオなどを保有する者も多い。
- ・ 小学校、中学校卒業者が多い。ほとんどは読み書きができる（多少の難はあるが）。約 15%が識字者。
- ・ 平均世帯月収は事業収益を含み K 670,000 (US\$175)。顧客層の 55%の世帯月収は K500,000 (US\$132)、19 %は世帯月収 K250,000 (US\$66)未満である。
- ・ 定職のない貧困層は、グループ選択の段階で PULSE の対象から外されてしまう（グループに入れない）。また、PULSE の融資を受けるための強制貯蓄ができないことも、貧困層を PULSE の金融サービスから遠ざける一因となっている。
- ・ より豊かな層は PULSE の顧客とはいいきれない¹⁸。

リスク管理

零細企業の場合、事業収支と家計収支が一緒に処理され、ビジネスリスクよりも家計の経済的なリスク（ストレス）に対する脆弱性の方が高い傾向が見られる。ビジネスリスクの場合は、ビジネススキルトレーニング、マーケティング支援など非金融的な支援が奏功する場合が多い。家計リスクに対しては図 4-4 に示したように、社会的資産、物的資産、金融資産といった、マイクロファイナンス機関の融資だけでなく、自己の持つさまざまな金融機能を総動員して対応する場合が多く見られる。

Services in Low-income Communities: Evidence from Zambia”, Employment Sector, International Labour Organisation

¹⁸夫がフォーマルセクターに就き、妻がビジネスを行う、あるいは夫婦ともにフォーマルセクターに従事するなど、夫婦ともに定職を持つより豊かな世帯の場合、複数の収入源（給与、店、賃貸住宅など）を有し、マイクロファイナンス機関の融資金額よりも高額の融資を必要とする場合が多い。フォーマルな銀行に口座を持つ者も多い。栄養バランスのとれた食事を 1 日 3 回摂っている。従業員を雇用した小規模零細企業を運営する。子供はよい学校に通い、英語を習得する。



出所: Lemmy Manje, Craig Churchill, "Social Finance Programme & In Focus Programme on Boosting Employment through Small Enterprise Development, Working paper No. 31, The Demand for Risk-managing Financial Services in Low-income Communities: Evidence from Zambia", Employment Sector, International Labour Organisation に基づいて調査団作成。

図 4-4 ルサカ周辺の零細企業の金融サービスへのアクセスの事例

4.3.2 人材育成に向けた技術協力

中規模企業には熟練工が不足していると言われる¹⁹。特に監督者やマネージャークラスの人材不足は、大きな問題である。世銀の投資環境調査(2004)によると、ザンビアの一人当たり労働者が生み出す付加価値はUS\$ 2,700 と、ウガンダやタンザニアよりも高い一方、ケニア、インド、中国のそれよりは低い。ザンビアは労働者の生産性を向上させる必要があるとされる。

小規模零細企業を対象とした各種サービスの提供者の 55%は NGO、残りは協同組合、教会組織、研究機関、開発銀行などが 31%、民間組織が 3.4%である。事業連盟 (business and professional associations) は、一般的にサービスを提供する能力が限られている²⁰。

政府と NGO は通常、提供するサービスについて共通のアプローチを持たず、支援サービスを調整することもない。NGO は政府の小規模零細企業の定義に基づかずに企業を支援し、他機関との調整も行わず、同セクター内でどのような支援が行われているかを把握していない。

小規模零細企業向けに、非効率さを取り除き、投資を促進し、品質向上の支援を行う政府部門は以下のとおりである。

- Small Enterprises Development Board (SEDB)
- the Export Board of Zambia (EBZ)

¹⁹以下、The World Bank, Support for Economic Expansion and Diversification (Seed) Project の Appraisal Report, June 25, 2004。

²⁰ UNCTAD, GROWING MICRO AND SMALL ENTERPRISES IN LDCs, The "missing middle" in LDCs: why micro and small enterprises are not growing, 2001年12月。

- the Technology Development and Advisory Unit (TDAU)
- the Zambia Bureau of Standards (ZBS)
- the National Council for Scientific Research (NCSR).

FNDP の期間中に、政府はザンビア開発庁 (the Zambia Development Agency : ZDA) と関税委員会を立ち上げる予定である。ZDA の傘下には、小規模零細企業を支援する既存の 5 機関、即ち、ザンビア投資センター (Zambia Investment Centre : ZIC)、ザンビア民営化庁 (Zambia Privatisation Agency:ZPA)、ザンビア輸出加工区 (Zambia Export and Processing Zone:ZEPZA)、ザンビア輸出委員会 (Export Board of Zambia:EBZ)、小企業開発委員会 (SEDB) が合併され、ZDA がワンストップセンターとなり、国内・外国投資を強化する予定である。

政府はまた、民間セクター開発改革プログラム (Private Sector Development (PSD) Reform Programme) を実施し、民間主導の経済成長を達成しようとしている。プログラムでは、「政策環境・組織」、「規制と法律」、「インフラ」、「ビジネスの側面支援と経済の多様化」、「貿易の拡大」、「市民のエンパワーメント」の 6 分野における改革が意図されたが、2004 年 12 月時点では、プログラムの実施体制が弱く、スムーズに開始されていないとされる (FNDP、p. 96)。

民間では、2000 年にザンビア中小企業会議所 (the Zambia Chamber of Small and Medium Business Associations : ZCSMBA) が傘下の郡会議所 (District Business Associations : DBAs) を通じて、零細中小企業へ、専門的な BDS を提供するために設立された。2005 年までに 7 セクターの会議所、69 の DBA を有し、全国で 9,000 社の零細中小企業が加盟する。

4.4 小規模零細産業振興のためのドナーの支援

上述した政府の政策はマクロレベルの議論が中心であり、FNDP の理念に基づき地方分権の枠組みの中で、地域の特徴をふまえた農村部の小規模零細産業振興に向けた、具体的な政策は掲げられていない。他方、FNDP で提案する「農業・農村開発を通じた広範囲の富と雇用の創出」の概念をふまえた協力を行っているドナーも散見される。本節ではそのようなドナーによる具体的な小規模零細産業振興の協力事例を概観する。

表 4-9 は分野別に主なドナーを整理したものである。小規模零細企業育成を含む経済成長を支援するドナーの数は多い。

表 4-9 分野別協力状況

協力分野	主なドナー
経済成長 (農業、エネルギー、民営化、小規模零細企業育成、観光と貿易、野生動植物)	Africa Development Bank (ADB) Dannish Aid (DANIDA) European Union (EU) Finnish International Dev. Agency (FINNIDA) Food and Agricultural Organization (FAO) Friedrich Ebert Stiftung (FES) International Fund for Agric. Development (IFAD) Japanese International Cooperation Agency (JICA) Netherlands Norwegian Agency for Development (NORAD) Swedish International Development Agency (SIDA) UK Department for International Dev. (DfID) United Nations Development Program (UNDP) United Nations Children's Fund (UNICEF) United State Agency of International Development

	(USAID) The World Bank World Food Program (WFP)
基礎教育（コミュニティースクール、総合ラジオ放送、平等とジェンダー、HIV/AIDS撲滅、インフラ、技術、学校保健と栄養、教師の訓練）	DANNIDA DfID Canadian International, Development Agency (CIDA) EU FINNIDA Germany Ireland Aid JICA Netherlands Norway UNICEF United Kingdom The World Bank
保健（公共衛生、マラリア、HIV/AIDS、リプロダクティブヘルス、児童保健、インフラ セクターワイドアプローチ：予防へのアクセス改善 郡レベルの介入：ジェンダーと保健 病院改革：ヘルスケア資金調達（人材、医薬品）	CIDA DfID DANIDA UNFPA Ireland Aid JICA Netherlands SIDA UNICEF The World Bank World Health Organization (WHO)
民主主義とガバナンス（グッドガバナンス、汚職対策、ガバナンスへの市民参加）	Netherlands Canada Finland Ireland Sweden Norway Netherlands EU Frederick Ebert Stiftung GTZ UK Germany UNDP The World Bank

出所：USAID、Country Strategic Plan for the 2004-2010、p.12。

4.4.1 マイクロファイナンスを通じた小規模零細産業支援事例

UNDP、"Microfinance for Poverty Reduction"(2004.7～)

UNDPは、バングラデシュのグラミンバンクの「無担保、借手の相互扶助、銀行員が顧客に出向く、緊密なモニタリングとトレーニング」という手法を、ザンビアの文脈で捉え直して実施するためのパイロットプロジェクトを3年間、首都ルサカと、首都から60km郊外のChongweeの2カ所で実施している。グラミンバンクから本プロジェクトのためにChongweeに派遣された専門家、Rashid Alamhas氏（グラミンバンクで15年の勤務経験）による、バングラデシュとザンビアの違いは以下のとおりである。

「同じように貧困層を抱えるザンビアで、マイクロファイナンスがバングラデシュのように機能

しない理由は、低い人口密度とバングラデシュよりも貧しいため、購買力も弱く、融資する機会が限られていることにある。ほとんどの貧困層は未加工の食材を販売するか、その他の所得創出活動に従事する。高い取引費用のため、実際に農村部をターゲットとするマイクロファイナンス機関は非常に少ない。他方、ザンビアの女性は伝統的にバングラデシュ女性よりも強い意思決定権を有しており、グラミンバンク型のマイクロファイナンスをザンビアで普及する上での潜在力となりうる」。

パイロットプロジェクトでは、バングラデシュとの違いを踏まえた手法の修正も行いつつある。例えば、ザンビアでは借手である女性が HIV/AIDS に感染し、返済できなくなる可能性も高いことを踏まえて、保険のための連帯基金設立も検討中である。

4.4.2 小規模零細産業振興のための支援事例

USAID

USAID は FNDP の概念も踏まえて、小規模零細産業振興のためのさまざまな支援を行っている。ザンビア向け協力戦略 “Country Strategic Plan for the 2004-2010”によると、USAID は「ザンビア人の繁栄、希望、より良い健康状態」を達成するための以下の 5 つの戦略を持つ。

- ・ 農業・自然資源分野における民間セクターの競争力の増加
- ・ 就学年齢の児童のための基礎教育の質の改善
- ・ ザンビアの保健状況の改善
- ・ 信頼できる政府
- ・ 多分野対応を通じた HIV/AIDS の削減

「農業・自然資源分野における民間セクターの競争力の増加」における協力事例を以下に記す。

中小企業会議所を通じたビジネス・ディベロップメント・サポート(BDS)²¹

ザンビア中小企業会議所 (the Zambia Chamber of Small and Medium Business Associations : ZCSMBA) を通じた中小企業の支援。ZCSMBA はトレーニング、企業と市場との連携の側面支援、マイクロファイナンスへのアクセスを通じた起業スキルを提供する。ZCSMBA は傘下の郡事業連盟 (District Business Associations : DBAs) を通じて、小規模企業を集める。ZCSMBA は現在、73 郡に 55 の DBA を有し、それぞれの DBA は研修を通じてアクションプランを作成し、メンバー企業による郡のさまざまな関係者との連携やネットワーク作りを支援する。

DBA は ZCSMBA の支援を受けて、ザンビアで小規模企業へのマイクロファイナンスを実施するリーディングマイクロファイナンス機関である FINCA Zambia による、マイクロファイナンスサービスの提供をアレンジした。FINCA は 272 人の受益者に対して US\$ 17,000 以上を提供した。FINCA も会議所の力を借り、融資を問題なく回収している。このスキームを元に DBA はより多くのマイクロファイナンス機関との連携を強化する意向である。

成功事例：Carol Exclusive Fashions を立ち上げた Joy Mwambazi は、USAID が資金を提供する ZCSMBA により支援された Lusaka District Business Association (DBA) の会員であり、DBA からの技術協力を受け、Carol Exclusive Fashions を個人事業から、年商 US\$ 450,000、60 人の従業員を持つ企業へと成長させた。会議所が側面支援する市場との連携を通じて、the Florida

²¹ <http://www.usaid.gov/zm/economy/successec.htm>.

Africado and South African SAITEX 等の国際貿易フェアにも自社製品を展示した。

PROFIT (Production, Finance and Improved Technologies) Project : 金融と技術協力

5年間でUS\$ 15 million (そのうち、グラントUS\$ 5 million) のプロジェクトである。総合的かつ市場に基づいたバリューチェーンアプローチに基づいて、小規模農家の所得向上、新規の資金調達、地場のビジネス育成市場とサービス提供者の強化を図る。公的部門とも協力し、高い経済的潜在性を有する地域の10万人の小規模生産者へのサービス提供を行う。

Copperbelt Rural Businesses : 地場の農産物や資源を用いた小規模生産者の農産加工品販売

鉱業に代わる産業の振興が至急求められている銅生産地帯において、パプリカ、キャッサバ、大豆に焦点を当てて農業生産を促進し、付加価値を高めるプロジェクトである。2003年半ばから実施され、IFADの資金も用いて3年目に入った。プロジェクト実施機関である米国協同組合連盟 (Cooperative League of the USA : CLUSA) がUS\$ 644,405、USAIDがUS\$ 1,241,263を支出した。プロジェクトでは、1) 銅生産地帯の潜在力を持つ農家をグループに組織化する、2) 家庭や小規模加工により付加価値の加えられた一次産品の価値は所得を素早く向上させる重要な方法であることの周知、3) パプリカ、キャッサバ、大豆など、核となる重点商品のよく計画された市場との連携を重視する。

ZCSMBA Warehouse Receipts Training Program : 農業向け融資手段の多様化

2005年にUSAIDは、DBAの会員である農家やトレーダーを対象に、倉庫の貯蔵商品の売掛債権を担保とした融資に関する啓蒙フォーラムを、各郡で1日ずつ実施した。各郡の優先分野は認証された倉庫についての証書を発行するザンビア農業商品庁 (the Zambia Agricultural Commodity Agency : ZACA) との協議により決定される。ZACAがすでに認証を与えた倉庫を有する郡を優先して、トレーニングや普及を行う。

倉庫の貯蔵商品に対する売掛債権を担保とした融資により農業部門への融資を奨励するために、USAIDは商業銀行4行²²に対して50%の保証を行った。保証は新規融資の元本をUS\$ 16.5 millionまで保証する。USAIDは倉庫が適切に管理され、担保となる商品が安全に保管されるため、銀行や農業生産者に対して、啓蒙活動やトレーニング、倉庫管理技術、倉庫の認証、グレードや標準試験についてのトレーニングも提供している。

CARE Zambia²³

CARE Zambiaでは、小規模経済活動支援を通じて、貧困層に対する金融サービスとBDSを提供している。

①金融サービス

- ・個人やグループへの融資。
- ・貯蓄口座開設による貯蓄の奨励。
- ・融資、BDSやトレーニングを行うマイクロファイナンス機関の設立・強化。

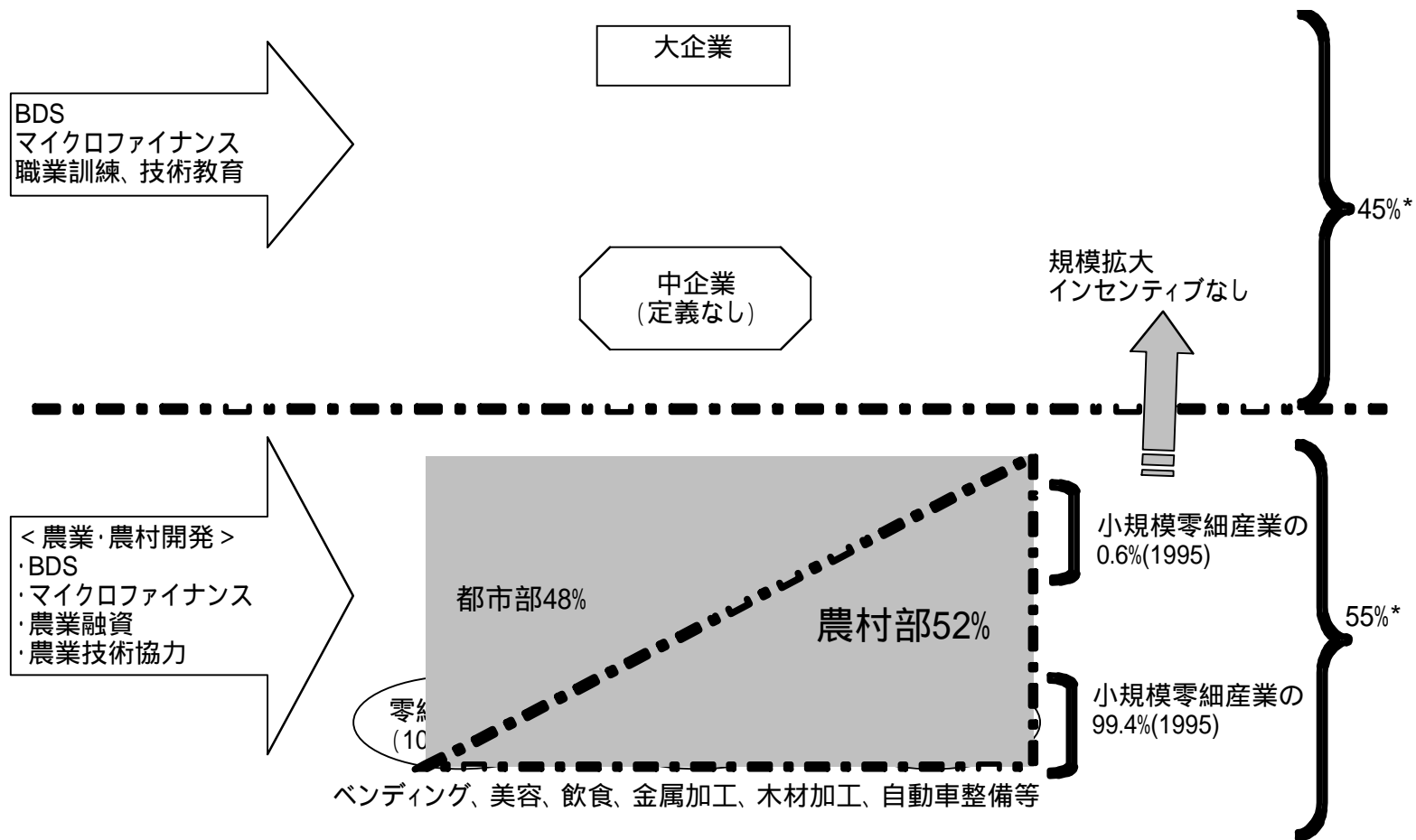
²² 4行への保証の内訳 : Barclays Bank Zambia PLC - \$6.5 million、Finance Bank Zambia, Ltd. - .5 million、Stanbic Bank Zambia Ltd. - \$3 million、Standard Chartered Bank Zambia PLC - \$2 million。

²³ <http://carezambia.org/sector.asp?secID=23>。

②Business Development

- ・ビジネス管理トレーニング（簿記会計、事業計画の作成等）。
- ・技術的なトレーニング（職業訓練、製造業、食品加工等）。
- ・マーケティング戦略

以上を踏まえて、図 4-5 にザンビアの小規模零細産業と支援事業例をまとめた。



注：*小規模零細企業とそれ以外の企業の比率は、2000年の従業員数で見たもの。家庭内のアンパイドワーカーを含めると、小規模零細企業が82%となる。

図4-5 ザンビアにおける小規模零細産業と支援事業の整理

5. セネガル¹

5.1. セネガルにおける小規模零細産業の概要

2003年12月に策定された「中小企業に係る憲章（The “Charter of Small and Medium-sized Enterprises”）」に、小規模零細企業は民間部門の一部を構成していると明確に位置付けられている。また、認定された帳簿手続きに沿った業務遂行が規定されているが、小規模零細企業の多くは、インフォーマル部門に属して業務を行っている。

セネガルにおける小規模零細企業の定義は表 5-1 のとおりである。

表 5-1 小規模零細企業の定義

	従業員数	年間売上高
中小企業	1-20人	サービス業 10 million FCFA 以下 トレード 30 million FCA 以下 手工芸 20 million FCA 以下

出所：従業員数は The “Charter of Small and Medium-sized Enterprises”, the Ministry of Small and Medium-sized Enterprises, Women Entrepreneurship and Microfinance。年間売上高は the National Agency of Statistics and Demography, under the umbrella of the Ministry of the Economy and Finance

5.1.1 小規模零細企業の現状

表 5-2 は、登録された企業における就業状況を見たものである。農村部での雇用が大多数を占める。登録された企業の就業人口の 50%以上は 30 歳以下である²。彼らのおよそ 40%が農村地域の出身であり、そのうち読み書きが可能なのは 3 分の 1 のみという³。

表 5-2 都市と農村の就業状況

	男性	女性	合計	割合 (%)
都市	877 212	646 847	1 524 059	32,9%
農村	1 653 206	1 460 542	3 113 748	67,1%
合計	2 530 418	2 107 389	4 637 807	100,0%

出所：Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD), In “Situation économique et sociale, 2005” (National Agency of Statistics and Demography, in “Economic and Social Situation 2005”)

また、州別の就業状況においても首都ダカールは 19%に過ぎず、農村と言われるジュールベル州、ファティック州、コルダ州、マタム州、タンバクンダ州も 39%を占め、全国に分散している（表 5-3 参照）。

¹ セネガルの通貨単位は Franc CFA (FCFA/XOF) 1=¥0.0241。

² Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD), In “Situation économique et sociale, 2005” (National Agency of Statistics and Demography, in “Economic and Social Situation 2005”)

³ Source : Ministry of Small and Medium-sized Enterprises, Women Entrepreneurship and Microfinance, in “Microfinance et Financement des PME et MPE”, (“Microfinance and Financing of Small and Medium-sized-sized Enterprises, and Micro and Small Enterprises, 2004)

表 5-3 州別就業状況

州名	就業人口	割合 (%)
ダカール	867 583	18,7%
ジュルベル	446 384	9,6%
ファティック	347 294	7,5%
カオラック	508 889	11,0%
コルダ	458 607	9,9%
ルーガ	337 250	7,3%
マタム	175 880	3,8%
サイルイ	306 709	6,6%
タンバクンダ	333 384	7,2%
ティエス	601 832	13,0%
ジガンシヨール	253 993	5,5%
合計	4 637 805	100,0%

出所：表 5-2 に同じ。

民間部門における小規模零細企業の位置づけ

農業に加えて、主に小規模零細企業によって営まれている第 3 次産業（輸入事業を含めて、飛躍的に拡大している商業やサービス業）の多くも、インフォーマル部門に属している。経済財務省に登録されている企業について見ると、表 5-4 に示すように、商業とサービスが全体の 75%を占める。

表 5-4 登録企業の業種

	2003	2004	2005	2005 (割合)
製造業	548	593	612	16,3%
建設	249	286	296	7,9%
商業&サービス	2 435	2 751	2 841	75,8%
	3 232	3 630	3 749	100,0%

出所：表 5-2 に同じ。

また、手工芸品生産や建設などの第 2 次産業においても、小規模零細企業による貢献は大きい。フォーマル、インフォーマル部門に関係なく、製造業と言った場合、その多くは中間財や重工業というよりも、一般消費財を扱っている。

表 5-5 は登録企業における就業状況を分野別に見たものである。商業が 40%を占め、そのうちの 2/3 は女性である。

表 5-5 分野別就業人口

	男性	女性	合計	割合 (%)
商業	302 723	591 764	894 487	39,1%
製造業				
手工芸	307 465	89 199	396 664	17,3%
その他商業	123 872	83 326	207 198	9,1%
建設	161 923	7 046	168 969	7,4%
サービス (国内)	8 451	129 853	138 304	6,0%
輸送・通信	127 616	9 815	137 431	6,0%
行政	87 902	43 216	131 118	5,7%
水産業	96 030	7 813	103 843	4,5%
レストラン・ホテル	12 870	35 484	48 354	2,1%
食品、飲料、タバコ 製造	32 706	4 721	37 427	1,6%

銀行・金融期間	4 191	4 429	8 620	0,4%
抽出	3 261	3 716	6 977	0,3%
民間管理部門	4 170	1 200	5 370	0,2%
水、ガス、電力	3 559	1 030	4 589	0,2%
合計	1 276 739	1 012 612	2 289 351	49,4%

出所：表 5-2 に同じ。

登録企業の経営形態を見ると、家族経営が主流で就業人口の 40%を占め、自分以外の雇用者を持たない個人事業者が 27%である。

表 5-6 は就業形態を示したものである。全体の 2/3 は農村部で就業する。都市部では個人事業主が 37%と最も多い就業形態であるのに対して、農村部では無償の家族労働が 51%を占める。

表 5-6 就業形態

	都市	農村	合計
無償家族労働	117 241	1 598 036	1 715 277
有償家族労働	78 053	21 241	99 294
常勤	318 017	76 250	394 267
非常勤	94 388	45 893	140 281
個人事業主	569 933	689 164	1 259 097
一人以上の雇用者のいる個人事業	134 398	596 106	730 504
雇用者	33 858	18 540	52 398
見習い	177 821	68 518	246 339
合計	1 523 709	3 113 748	4 637 457

出所：表 5-2 に同じ。

経済財務省によると、1998 年の GDP の半分、就業者の 90%、そしてセネガルへの投資の 20%はインフォーマル部門に関連しているという。これだけのシェアを有するインフォーマル部門の特徴として挙げられるのは、低資本と低生産性である。

セネガルにおいて、インフォーマル部門が成長した背景には、過去数十年に渡る農村地域の早魃から逃れた人々が、都市に移動したことで起こった急速な都市化があると考えられる。都市部における人口増加によって、非識字者のみならず、高校もしくは大学を出た者でも職探しが難航し、その多くはインフォーマル部門に携わるようになった。これが、インフォーマル部門の成長に繋がったと見られる。インフォーマル部門の労働人口の平均年齢は、25 歳から 44 歳の間である。

インフォーマル部門に属する企業の多くが、近代的な企業では当たり前と思われる事務作業や管理プロセスに順応できない理由の 1 つは、ここにあると考えられる。彼らは伝統的な経営方法を用い、複雑な規制や政府からの課税および規制を渋る傾向にある。結果、フォーマル部門への門を閉ざし、また事業拡大の弊害にもなっている。

セネガルにおける中小企業のニーズ

資金ニーズは事業により異なる。しかし、それらを見積もるとすれば、およそ 100,000 から 500,000 FCFA (約 24,000~120,000 円)の現金と、資器材の投入経費など 100,000 から 5,000,000 FCFA (約 24,000~1,200,000 円)であると予測される。

資金面のニーズに加えて、中小企業では技術面におけるキャパシティの低さが問題として挙げられている。必要と考えられる支援は、トレーニング（企業文化や損益計算など）や簿記や財政面のサポートやモニタリングを含む技術指導である。中小企業はまた、プロバイダー、適切な生産技術、マーケットなどに関する情報を必要としている。信頼のおける情報へのアクセス難は、中小企業の抱える大きな問題であり、それは財政支援へのアクセスをもより困難にしている。表 5-7 に中小企業のニーズをまとめた。

表 5-7 中小企業ニーズの要約

短期的ニーズ	資金調達（現金） 顧客からの発注
中長期的ニーズ	設備投資（新機材もしくは中古機材）
他の財政ニーズ	貯蓄 ‘社会的’ ニーズ
優先度の低い他のニーズ	トレーニング、指導

出所：Ministry of Small and Medium-sized Enterprises, Women Entrepreneurship and Microfinance, “Microfinance et Financement des PME et MPE”, 2004.

手工芸部門について

手工芸部門に携わる多くが中小企業であり、その中でも 1%の企業のみが 10 人以上の従業員を雇っている。つまり、99%以上の企業が小規模零細企業である（表 5-8 参照）。

表 5-8 1 企業あたりの従業員数

従業員数	企業数	割合 (%)
1	46 937	60%
2	13 162	17%
3	7 448	10%
4	4 009	5%
5	2 307	3%
6	1 355	2%
7	814	1%
8	523	1%
9	333	0%
10	241	0%
10 人以上	798	1%
合計	77 927	100%

出所：Ministry of Small and Medium-sized Enterprises, Women Entrepreneurship and Microfinance, “Microfinance et Financement des PME et MPE”, 2004.

企業の地域分布を見ると、手工芸品に携わる企業は農村部に多い。彼らの 4 分の 1 のみがダカール近郊都市部で手工業を営んでいる。手工芸部門従事者の教育レベルについては、表 5-9 に示すとおり、就業者のうち約 80%は初等教育を中退しており、大学への進学率は 0%である。表 5-9 は手工芸部門 558 企業 2, 598 人の学歴を調査した結果である。

表 5-9 手工芸部門従事者の学歴

最終学歴	人数	割合 (%)
小学校	2 104	81%
中・高等学校	312	12%
大学	0	0%
コーラン塾	1 481	57%

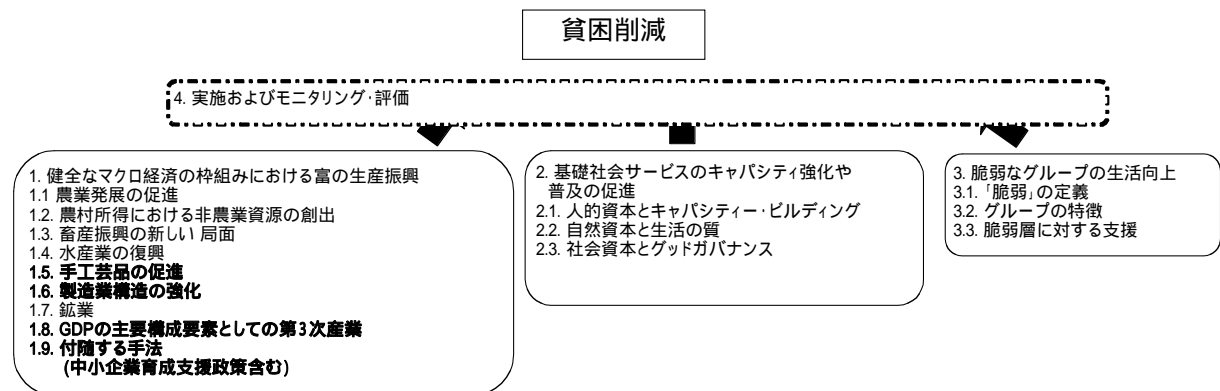
5.2. セネガルにおける小規模零細産業への支援

5.2.1. 貧困削減戦略ペーパー（PRSP）における小規模零細産業振興政策の位置づけ

セネガル政府は、2015年までに貧困を半減させることを目標に、2000年に中間「貧困削減戦略文書」（PRSP）を採択し、2002年には最終版PRSPを策定した。現在、2006年～2010年を対象とする第二次PRSPを策定中である。

セネガルの基本政策である貧困削減戦略ペーパー（PRSP）は、貧困削減に向けて以下の4つの戦略とそれを達成するための施策を打ち出す。

- ・健全なマクロ経済の枠組みにおける富の生産振興
- ・基礎社会サービスのキャパシティ強化や普及の促進
- ・脆弱なグループの生活向上
- ・実施およびモニタリング・評価



出所：セネガル政府、Poverty Reduction Strategic Paper 2002に基づいて調査団作成。

図 5-1 PRSP の概念図

4つの戦略的アプローチは、22の部門、分野、グループ（社会開発、健康、教育、観光、司法制度、人材市場など）について、優先実施計画（Priority Action Plan:PAP）にまとめた。小規模零細産業振興は、上記「健全なマクロ経済の枠組みにおける富の生産振興」戦略において、民間セクターの活性化・民間投資の推進等を前提とする政策として挙げられている。具体的な中小企業育成支援戦略は、次のとおりである。

- ・起業家的な企業の奨励
- ・アドバイザーサービスの整備とそれへのアクセス
- ・全体的なサポートシステムの設置と調整
- ・企業育成に適した環境整備
- ・企業への直接的な国際的支援の調整

戦略的アプローチの優先順位は以下のとおりである。

- 特に重要と考えられる分野：農業、畜産、漁業、貿易、エネルギー、製造業、中小企業支援
- 次に重要と考えられる分野：インフラ整備や鉱業に係る支援
- 考慮されていない分野：貿易、民間部門、雇用

小規模零細企業支援の 2005 年度予算配分を見ると（表 5-10）、国内予算の 580 million CFCA（約 1 億 4,400 万円）を上回る 60 million CFCA（約 1 億 7,000 万円）の割り当てがあり、現時点での予算実行率は 10%に留まっている。部門別に割り当てられている HIPC の予算のうち、中小企業支援はその 1%（2005 年度分として約 9,000 万円）を配分されている。これは 17 位中 13 位である。

表 5-10 2005 年度 HIPC における各部門への支出

部門	金額 (millions of CFCA)	日本円(概算)での換算	割合 (%)
農業、水、林業	12 685	3 167 317 650	25%
健康と栄養	7 555	1 886 407 950	15%
分権化	5 200	1 298 388 000	10%
インフラと交通	4 700	1 173 543 000	9%
社会的弱者	4 100	1 023 729 000	8%
地方都市における公衆衛生	3 436	857 934 840	7%
教育	3 216	803 003 040	6%
漁業	2 449	611 490 810	5%
エネルギー	1 470	367 044 300	3%
農村水質プロジェクト	1 288	321 600 720	3%
女性	1 200	299 628 000	2%
家畜生産	1 150	287 143 500	2%
中小企業支援	360	89 888 400	1%
青少年とスポーツ	300	74 907 000	1%
長期水質プロジェクト	283	70 662 270	1%
IT とコミュニケーション	250	62 422 500	1%
文化	200	49 938 000	0%
合計	49 842	12 445 048 980	100%

出所：BCI 2005

5.2.2 小規模零細企業振興策

1999 年、政府は民間部門主導の発展と投資の活性化を目指して「民間部門開発戦略（PSDS）」を作成した。これらへの取り組み体制として政府が協調しているのは、長期的開発プランの策定、政府機関の支援効率の改善、民間部門のキャパシティ強化である。これらを念頭に PSDS に取り組む上でのアプローチとして挙げられているのは、次の 7 つである。

- (i) 司法の近代化
- (ii) 投資環境における事務作業の簡略化
- (iii) 財政支援
- (iv) 民間部門の組織統合
- (v) ビジネストレーニング
- (vi) コミュニケーション
- (vii) 民間部門を支援する組織体制の確立

小規模零細企業に対する政府の取り組みとしては、2003 年 12 月に作成され、パートナー機関から承諾された「中小企業に係る憲章“Charter of Small and Medium-sized Enterprises”」に以下のように要約されている。

「小規模零細企業は、開発に向けての唯一の鍵ではない。しかし、民間部門への貢献度は大変高く、NEPAD (New Economic Partnership for Africa Development)の目標達成に向けて、貴重な役目を果たす」と捉えられている。小規模零細企業は、実際のところ、セネガル企業の経済ネットワークの 80%から 90%を占めており、30%の従業員が集中している。また、売上高の 25%と付加価値の 20%を生み出している。政府は中小企業の成長を優先順位と位置づけ、引き続き様々な支援プログラムやプロジェクトを実施していく予定である。中小企業は通常の銀行融資へのアクセスがない。こういった課題に対応すべく、パートナー機関は中小企業が活発に活動できるよう様々な規定改定などを含む環境整備に取り組んでいる。」さらに、憲章は次のように述べている。「資金の面では、銀行融資および近年ニーズの増加しつつある、マイクロファイナンスへのアクセスを可能にするシステム構築を目指して、革新的な戦略を練っている。」

政府はドナー機関との協力体制確立後、2002年と2004年にPSDSを改訂した。PSDSの主要な部分はPRSPにもあり、PRSPのプログレスレポートでは、「計画の実施は遅れている」とする。

5.2.3. 小規模零細企業振興の実施体制

中小企業部門に対する政府の関心が深まったことを受けて、2003年7月に、中小企業・マイクロファイナンス省が設置された。同省は、中小企業支援規定などを明確にすることや、様々な観点（国際機関、財政、技術トレーニング、税制、規制されたマーケットへのアクセスなど）からの連携を目指して、既述の「中小企業に係る憲章“Charter of Small and Medium-sized Enterprises”」を策定した。

中小企業・マイクロファイナンス省は現在、首相府直轄の中小企業育成・コンサルティング庁⁴、マイクロファイナンス・分権国際協力省 (Ministère de la Microfinance et de la Coopération internationale décentralisée)、女性・家族・社会開発・女性起業家省 (Ministère de la femme, de la famille, du développement social et de l'Entrepreneuriat féminin) の3機関に分割され、小規模零細企業振興は、中小企業育成・コンサルティング庁が担当している⁵。

小規模零細産業振興策の実施事例

小規模零細企業は、銀行融資や政府当局へのアクセスが制限される、という問題を抱える。これらの状況を打破すべく、外部の開発パートナーの支援を受けて、中小企業と並んで小規模零細企業の環境改善を目指し、政府は多種多様なプロジェクトを定期的実施してきた。

- 既存金融機関による資金援助
 - APEX 機関による信用枠：Crédit National de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS) による様々な部門への資金援助。
- 小規模零細企業への直接的な資金援助
 - ダカール、サンルイ、ジガンシヨールの PME-FED。

既存のプロジェクト全てが現在は終了したが、コスト高となり、プロジェクトは収益を挙げる事ができなかった。また、明確な支援方針がなかったため、金融支援と技術支援とが混同する

⁴ <http://www.ade PME.sn/>。

⁵ 在京セネガル大使館、ママドゥ氏に確認 (2007.3.8)。

という混乱を招く結果となった。マネジメントスキルの欠如は、財政面での損失を招いた。これらに加えて、直接的な財政支援プロジェクトは、中小企業のニーズに応えるような持続性のある解決策に繋がらなかった。その結果、政府とドナーはこれらのアプローチを適用しないこととした。

- 特定の部門への援助を行うプロジェクト
 - 女性支援団体(PAGPF, Projet d'Appui aux Groupements de Promotion Féminine)を支援するプロジェクト、女性支援団体へのローテーションを利用した資金援助など
- 特定のプロジェクトを支援するカウンターパート基金
 - Fonds de Contrepartie Sénégal-Suisse など

カウンターパート基金は、融資やその回収管理、融資申請を検討・評価する技術体系の構築において、認可された金融組織（銀行や他の金融機関など）による介入を、ひとまとめに行う方法を用いる。MFI は主要金融機関になりつつあり、またそのシステムは効率的になっている。ドナーは、MFI による資金援助や技術支援を通じた、中小企業支援も行っている。

保証基金は、特定の分野で活躍する小規模零細企業への通常銀行からの融資を保証している。

- 経済促進ファンド (Economic Promotion Fund : FPE)
- 様々な部門の活動を支援する他の保証基金

保証金がないために融資を受けられない顧客向けに、保証基金を提供することがこのファンドの趣旨である。その受益者の人数や回収率から、このプロジェクトの評価は高い。

5.3 セネガルにおける小規模零細企業への組織的支援

5.3.1 金融サービスへのアクセス改善：マイクロファイナンス

1970年代の深刻な経済危機と1987年の金融危機を経て、セネガル政府は1989年6月に西アフリカ諸国中央銀行(Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest: BCEAO)とドナー機関(World Bank, AFD, USAID, ACDI)からの資金および技術支援を受け、金融改革に乗り出した。現在は16の金融機関(うち13機関は商業銀行、3機関は特別金融機関)と、全国展開するMFIがある。総資産で見ると、銀行は全体の88%、保険は8.7%、MFIは2.6%を占める(2003年時点)⁶。

1990年代を通して、金融システムは改善の方向に進んだが、貧困層の置かれている状態は依然として厳しく、95%の中小企業は融資へのアクセスを制限されていた⁷。中央銀行は1995年以降、銀行資産の最低60%は中央銀行の基準/規制に沿って承認された融資とすることを求めた。銀行の返済可能性とポートフォリオの質改善を目指したこの措置は、銀行が小規模零細企業への融資に消極的になった理由の1つである。

その一方で、マイクロファイナンス部門は、好環境な法律の枠組みの中で、上記ドナー機関

⁶国際協力銀行、「セネガル 基礎情報調査 -円借款再開への提言-最終報告書」、2006.4、p.89。

⁷ “Human Development Report” in Senegal, UNDP 1998。

の援助を受けて 1990 年代後半から事業を拡大し始めた⁸。政府は預金融資共催組合の促進を目指して、経済財務省内に技術支援部署（AT-CPEC）を設置し、国内のマイクロファイナンス実施機関の管理・監督を推し進めた。

マイクロファイナンス市場は、主に貯蓄や融資のグループや組合によって成り立っている。マイクロファイナンス部門は 2002 年の終わりまでに、セネガルにおける預金の 4.0%、融資の 4.3%、金融部門の従業員の 47.7%を占めた⁹。BCEAO は、セネガル人口の 3 世帯のうち 2 世帯に利益をもたらしていると推定する。2003 年 12 月 31 日時点では、金融部門総資産の 2.6%に過ぎないマイクロファイナンス部門の利用者は 510,883 人に上り、融資額は 57.8 billion FCFA（約 1 億 3 千万円）、預金額は 42, 1 billion FCFA（約 1 億円）である¹⁰。2005 年には、地方に点在する MFI の数は、1993 年時点の 18 金融機関から 721 へと大幅に増え、表 5-11 に示す 3 タイプに区別されるようになっている。

表 5-11 タイプ別 MFI 数(2003 年 12 月 31 日時点)

MFI の種類	数	割合 (%)
預金融資共催組合	203	28%
預金融資団体	509	71%
協定に調印しているその他組織	9	1%
合計	721	100%

出所：Ministry of Small and Medium-sized Enterprises, Women Entrepreneurship and Microfinance, 2004。

MFI の地域分布を見ると、その大半は都市部に集中している。そのため、40%の MFI が集中しているダカールやティエスなどの都市部においては、MFI 間の競争は特に激しい。一方、ジュルベル州、ファティック州、コルダ州、マタム州、タンバクンダ州周辺においては、MFI の数は限定されている。

多くの MFI が存在するにも関わらず、市場におけるシェアは特定の MFI に集中している。2003 年 12 月時点では、7 つの MFI が顧客の 84%、預金の 87%、融資活動の 86%を占めている。財務的に自立しているのは、ACEP, CMS PAMECAS などを含む幾つかの MFI に限られている（表 5-12 参照）。

表 5-12 主要 7 金融組合の 2003 年 12 月 31 日時点での経営数値

(単位：million FCFA)

	CMS	ACEP	PAMECAS	UMECU	UMEC	REMECU	RECEC	TOTAL
支店数	76	1	28	53	26	3	16	203
従業員数	249	109	211	134	60	28	90	881
貯蓄	20 680	2 070		4 975	303	475	501	36 692
融資	11 315	13 297	7 418	3 794	397	554	465	37 240
未収債権	166	233	282	218	66	14	20	999
引当金	230	76	123	152	35	11	3	630
現金	14 298	450	2 968	1 355	165	583	NC	19 819

出所：Ministry of Small and Medium-sized Enterprises, Women Entrepreneurship and Microfinance, 2004

⁸セネガルは UEMOA 諸国の中でもマイクロファイナンスが活発な国であり、UEMOA 全体の 21%を占めている。また、地方・農村レベルの金融機関も 2000 年から 2004 年の間に 121 から 305 へと増加し、民間銀行の貸付の 3 倍のペースで成長している（国際協力銀行前掲書、p. 46）。

⁹ BCEAO、Monography of Decentralized Financial Systems Senegal 2002, 2004。

¹⁰ letter sectorielle de la Microfinance, 2004。

マイクロファイナンス部門の成長は著しく、政府は2005年時点で186.2 billion CFA（約448億円）の需要が、2010年には654.1 billion CFA（約1,574億円）に増加すると見込む。

法的枠組み

セネガルは西アフリカ経済通貨同盟（UEMOA）¹¹加盟国であり、その金融システムは、UEMOA 閣僚会合、BCEAO、UEMOA 銀行業委員会の3者により政策決定・監督されるため、自国の通貨・金融政策に対する直接の決定権限は有していない¹²。

UEMOA における MFI 管理の法的枠組みは、1993年12月17日の UEMOA 閣僚会議で採択された PARMEC 法(Projet d'Appui a la Reglementation des Mutuelles d'Epargne et de Credit)¹³とその施行規則から構成される。この法と施行規則は、現在の銀行法にも影響を及ぼしている。

MFI は、経済財務省、西アフリカ諸国中央銀行(West African States Central Bank: BCEAO)の監督下にある。これら機関の監督と規制のもと、年間財務報告書の提出と約2年毎の調査団の受け入れ、および最大利子率と一定の健全性比率とを守ることが義務付けられている。

PARMEC 法はアフリカ諸国におけるマイクロファイナンス部門を規制する初めての法であった。しかしながら、この法は現在、信用組合以外の組織体系には適用できない複雑な帳簿基準、不十分な健全性比率などの制限や課題を抱え、BCEAO のもとで、これらの再編は試みられている。このように、MFI を監督する為の法的枠組みは存在するが、効果的に施行する環境は整っていないのが現状である。

主要マイクロファイナンス機関

マイクロファイナンス市場においては、the Crédit Mutuel du Sénégal (CMS)と PAMECAS が貯蓄額や組合員数の大半を占めている。一方で、融資に関しては ACPE がその大半を担っている。UMECU はここ数年で大きく成長している団体である（表 5-13 参照）。

表 5-13 主要機関のマーケットシェア

	総貯蓄に占める割合	総融資に占める割合
CMS	50,6%	21,7%
PAMECAS	20,4%	11,5%
UMECU	11,0%	15,6%
ACEP	4,8%	31,7%
total	86,8%	80,5%

出所：BCEAO, 2004

¹¹西アフリカ経済通貨同盟(Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine)。UEMOA 加盟国はセネガル、マリ、コートジボワール、ニジェール、ブルキナ・ファソ、トーゴ、ベナン、ギニアビサウの8カ国。中央銀行である西アフリカ諸国中央銀行(BCEAO:Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest)はダカルにあり、域内の共通通貨であるCFAフランを発行している。CFAフランはフランス財務省によって交換性が保障されており、レートは1ユーロ=655.957FCFAで固定されている。また、トーゴの首都ロメには、UEMOA 諸国に開発資金を融資する西アフリカ開発銀行(BOAD:Banque Ouest African de Développement)がある(国際協力銀行、「セネガル 基礎情報調査 -円借款再開への提言-最終報告書」、2006.4、p.9)。

¹²国際協力銀行前掲書、p.89。

¹³1997年8月から施行。

CREDIT MUTUEL DU SENEGAL (CMS)¹⁴

CREDIT MUTUEL DU SENEGAL (CMS)は、セネガル全国で顧客の35%および預金の51%を確保している(2002年時点)。当団体は、フランス援助庁(AFD)の支援のもと、the Centre International du Crédit Mutuel (CICM)が実施したパイロットプロジェクトとして1988年から営業している。2000年6月には、CMSはPARMEC法と政府当局によって認可された、Mutualist Federation(Fédération des Caisses du Crédit Mutuel du Sénégal – FCCMS)に組織転換した。セネガル政府とAFDとのパートナーシップとは別に、CMSはCICMとの連携も深めて、セネガルを率いるMFIとなった。その資産は、USD 46 millions (約50億6千万円)を超え、44,000人の顧客と180,000の預金口座を持っている(2005年6月時点)。

もともとは農村部で活発に活動していたが、1980年代から都市部でも活動し、2005年時点で全国に74の支店を持っている。地域ごとの支店数を見ると、15の小規模の支店を含めて36の支店(60%)を農村部に設置し、都市部もしくは都市部周辺では24の支店を設置している。

以下に示されるように、CMSの提供している金融商品の幅は広い。

- 4種の貯蓄商品：普通口座、預金通帳口座、当座預金、定期預金口座
- 6種の融資商品：消費、社会保障、車、住居、融資変換
- 他の商品：給与や退職金の蓄え、チェック、送金

Union des Mutuelles du Partenariat pour la Mobilisation de l'Epargne et le Crédit au Sénégal (UM-PAMECAS)¹⁵

UM-PAMECASはCanadian International Cooperation Agency (CIDA)の資金援助を受けて、カナダのNGO“Développement International Desjardins”(DID)が立ち上げた組織である。1998年9月に、22の提携支店を持つ組合として組織化された。2004年12月時点で、45支店を有する。近年、ティエスの新支店の立ち上げや、情報システム改善などへの投資により収益率は落ちているが、成長は目覚ましい。当組合は、現在163,902人の組合員、EUR 15,6 millions (約25億円)の預金とEURO 17,3 million (約27億円)の融資を行っている。

ダカール市内や周辺に約90%の支店を有する。都市部周辺以外で支店を設置しているのは、ティエスだけである。当組合は、AFSSEF(女性対象)などのオリジナル商品を抱え、短期融資から長期融資までの幅広いサービスを提供している。

設立以来、PAMECASはACDI(カナダ企業)より約1 billion CFA(約2億4千万円)の支援を受けている。the Canadian Cooperation(200 million FCFA over 5 years / 約4800万円)や、Fonds de Contrepartie Belgo-S n galais(200 millions FCFA over 5 years / 約4800万円)などからも、資金を得ている。その一方で、銀行との連携もしくは支援関係は限られている。

現在進行中の事業計画(2005~2009年)は主にネットワーク開発に焦点を当てる。事業計画実施に当たっての主要な戦略は以下のとおりである。

- ネットワークの再編、より小規模の支店を支店の代わりに開き、規模の多少大きい地方支店の傘下に置く。組合は、責任の出来る限り(権限)を地方支店に移行する。
- 他2地方(おそらくサンルイ州とルーガ州)での業務を開始する。

¹⁴ The rating Agency for Microfinance », 2005に基づく。

¹⁵ Planet Rating, 2005に基づく。

- ・競争激化に対応し、融資と貯蓄商品の多様化、既存商品の開発に力を入れる。
- ・支店同士の連携を強めるよう情報システム機能を強化する。
- ・新規支店開設に伴って、組合員数を 20%増員、融資額を 19%増加する。

Alliance de Credit et d'Epargne pour la Production (ACEP)¹⁶

ACEP は、1985 年に USAID とセネガル政府の共同プロジェクトによって、設立された。当プロジェクトは、農村部における民間企業とコミュニティ開発を目指すもので、カオラックとファティック周辺の**零細企業に焦点を当てた**。農村部の金融制度を支援するこのプロジェクトはしかし、失敗に終わった。1990 年代初頭、都市部の中小企業支援までその活動の幅を広げ、本部をダカールに移した。1993 年、ACEP は組織化され、NGO という立場から預金融資共催組合へと組織転換し、農村部の顧客に加えて都市部へも顧客層を拡大していった。

ここ数年、商業銀行との連携を深めている。これによって、顧客の要望に応える形で短期直接融資へのアクセスを可能にした。また、都市部の顧客から農村部で暮らす親戚などへの送金を可能にするべく、商業銀行との提携も行った。また、国内におけるネットワークを活かして、銀行のアクセス外にある農村部へも金融サービスを拡大した。これを機に、ACEP は資金援助されるという立場から、銀行との連携を組むパートナーへと変わっていった。

2003 年 12 月には、ACEP は EUR 18,1 million (約 28 億円)を 17,200 人の顧客に融資し、10,800 の預金者と 21,800 人の組合員を確保した。融資活動は特にここ数年で活発化している。国内のネットワークとして 8 つの地方支店を持ち、主に都市部の小規模零細企業やある一定の規模の中小企業への個人融資を扱っている。2002 年には、ネットワークは全国に広がり、都市部やその周辺においては 29 の事務所を構えている。各地域における融資額は主に都市部に集中しているのが特徴である。

協定に調印しているその他組織

MFI の中では、「協定に調印しているその他組織」は貯蓄の 4%、現金貸出の 7%を占め、以下の組織がある。

- Actions Plus ;
- Association Sénégalaise pour l' Appui et la Création d' Activités Socio - Economiques (ASACASE) ;
- Christian Children Food (CCF) ;
- Conseil National Pour la Promotion et le Développement (CONACAP) ;
- Catholic Relief Service (CRS) ;
- Femme Développement et Entreprise en Afrique (FDEA) ;
- Fédération Nationale des Groupements d' Intérêt Economique de Pêche (FENAGIE - Pêche) ;
- Programme d' Appui à la Micro-Entreprise de l' AGETIP (PAME / AGETIP) ;
- SAFEFOD.

¹⁶ Planet Rating, 2004.

銀行と MFI との連携

1995 年以前は、銀行とその他金融機関の間には連携体制は、ほとんど存在しなかった。BCEAO による改革以降、その関係は改善された。銀行は MFI の資金に関心を持っており、それらは保証金のような役割を果たすと考えている。現在、70%以上の MFI は銀行口座を開いている。中でも、Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS) は、都市部や農村部において、約 40% の MFI との持続的な関係を率先して保っている。

Société Générale des Banques au Sénégal (SGBS)、Banque Sénégal-Tusisienne (BST)、Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale (CBAO)、EcoBank-Sénégal は、財政状況改善も含めて、MFI との連携を強めることを検討している。銀行は既に、Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS) などの MFI に介入し、融資期間、利子率、保障の面でよりよい条件のサービスを提供している。貿易銀行もマイクロファイナンス事業には関心を持っており、今後、マイクロファイナンスに特化した支店や部署を設置するなどの事業展開を図っていくことが予想される。

銀行による中小企業に対する資金援助

- Line APEX (World Bank) : 数年間に渡って手付かずの状態であったが、目的などの再検討を経て稼動し始めた。中小企業支援を試みた改善がなされたが、APEX は基本的には大企業を対象としている。
- Economic Promotion Fund (FPE, Fonds de Promotion Economique, line of credit of 39 billion FCFA or JPY 9,4 billion) : プロジェクト費用の 10%を融資へ回し、個人投資を 30%から 20%へと削減するなど、革新的な解決策を投じた。融資申請は、African Development Bank (BAD, Banque Africaine de Développement) と FPE の基準に沿って行われた。BAD によると、FPE はセネガルでは成功例として見られている。しかし、Dakar Chamber of Commerce (CCIAD, Chambre de Commerce, d' Industrie et d' Agriculture de Dakar) によると、その対象は大企業に絞られているため、中小企業支援の枠から外れているとの見方がある。

郵便貯金

マイクロファイナンス機関に加え、郵便貯金サービスがある。銀行預貯金の約 2%を占め、利用者は 51 万人で過疎地域も比較的カバーされているのが特徴である。今後、郵便局は金融サービスを取り扱う子会社の設立を予定しており、資本金の 75%を民営化して小口融資やマイクロファイナンス機関を対象とした再融資を行う等の活動計画を策定した。ただし、民間投資の見通しは今のところ立っていない¹⁷。

5.3.2 技術協力

小規模零細企業は資金面だけではなく、技術面でも多くの課題を抱えている。零細企業だけを対象とした政策は見受けられないが、政府の「民間セクター支援戦略 2005-2010」¹⁸は、中小企業振興に関連する以下の項目を提案する。

¹⁷ 国際協力銀行前掲書、p. 94。

¹⁸ <http://www.senegal-entreprises.net/strategies-dappui.htm>。

- ・中小企業の育成と促進のための法制面・規制面の改善
- ・中小企業がアクセス可能な情報と通信整備
- ・企業の競争力強化と提携を通じた市場へのアクセス
- ・中小企業の需要（発展や再編）に対応できる金融商品の提供
- ・中小企業に適した活動の育成・促進
- ・中小企業の計画、プログラムの指導、フォローアップ、評価の枠組づくりと監督
- ・女性起業家の資金へのアクセス改善のための国家基金
- ・預金融資共済組合のリファイナンスのためのマイクロファイナンス促進基金の強化
- ・中小企業創出のための銀行
- ・企業向けサービス市場の強化
- ・総合的な果樹・野菜加工パイロットプロジェクトの実施
- ・経営難企業向けの支援基金の設立
- ・零細小規模農村企業の育成促進
- ・女性の市場へのアクセス改善

フランス語圏で活躍する国際 NGOs や技術者は、マイクロファイナンス部門の発展や専門性の特化に貢献している。1995 年には CONGAD (Conseil des Organisations Non Gouvernementales d'Appui au Développement : NGO 育成支援評議会) が経済財務省と PAMECAS と共同で初めて MFI 向けのトレーニングを実施した。トレーニングの提供者は多様化しており、NGO、MFI、民間のサービス提供者などである。MFI に特化したマネジメントと金融コースが主で、所得創出活動のマネジメントや融資管理も含まれる。MFI は帳簿付け、財務管理、情報システム、融資・貯金管理などに対するトレーニングの需要が高い。多くの場合、MFI がこれらの研修に職員を派遣する費用の負担が制約となっており、ドナーを探す、トレーニング資料の自国語への翻訳、トレーニング計画の実際の計画への統合、受益者を拡大するためのセッションの開催などを行っている¹⁹。

5.4 主要ドナーによる小規模零細企業支援プログラム

二国間援助や多国間援助に関わるほとんどのドナーはマイクロファイナンス部門に参入している。例えば、CMS はフランス、UM-PAMECAS はカナダ、UMEC-Sédhiou はドイツ、CRS は USAID などのように、各主要ネットワークは最低でも 1 主要ドナーからの支援を受けている。このような支援ドナーから業務を全面的に引き継いだとしても、USAID の支援を受けた ACEP のケースにも見受けられるように、ドナーの MFI への影響力は強く残るものである。

カウンターパート基金は、マイクロファイナンス部門への支援に方向性を合わせている。しかし、その手続きにおいては、中小企業のキャパシティに適応させるべくより柔軟である必要がある。

IFAD の PROMER プロジェクト

PROJET DE PROMOTION DES MICRO-ENTREPRISES RURALES (PROMER)

政府に代わって、フォーマル・インフォーマル部門が商業や生産活動に従事することを念頭に、

¹⁹ Lettre de la Microfinance, 2004.

農村の企業振興を1997年6月から6年間（さらに2年間の延長）、タンバクンダ州とコルダ州、その後カオラック州、ファティック州に拡大して実施された。総額US\$ 10.94 millionの内、IFADが67%を負担した。これら4地域は国土の51%を占め、その人口は200万人ほどである。タンバクンダとコルダは特に孤立し、開発の進んでいない地域である。当プロジェクトの受益者は、個人もしくは経済活動に関わるグループである。その中でも、優先受益者は、女性と若者である。

農村部の零細企業育成のための技術支援と資金支援を通じて、以下の目標達成を図った。

- ・ 季節労働もしくは永続的な雇用創出によって、農村地域の貧しい家庭の所得向上を図ること
- ・ 地方農場での自主生産を可能にすることで仕事やサービスの質を上げること
- ・ 年間を通しての生産活動期間を農業活動期間よりも延長すること
- ・ 若者への雇用機会増加を図り、地方から都市への人口流出を減らすこと

中小企業設立は最貧困層への利益となるという考えに基づき、このプロジェクトは実施されている。そのため、当プロジェクトに関わる中小企業の70%は最貧困層へ何らかの利潤を与える結果とならなくてはならない。プロジェクト実施地域の人口は4000人と見られ、約1200の零細企業（その半数が女性によって営まれている）を営む30%の住民がプロジェクトの直接受益者とされた。約1000の零細企業は800 million FCFA (JPY 192,5 million)の財政支援を受けると見込まれ、トレーニング実施のための費用として200 million (JPY 48,1 million)が予算に組み込まれた。

技術支援の具体的な内容は、成人識字教育、アドバイザーサポート、市場調査、製品の包装、トレードフェアへの参加促進などを実施した。また、生産設備設置のための技術支援（農産物加工や木材加工など）、情報・書類作成センターの設置なども行った。

2004年の実績は以下のとおりである。

- ・ 1,359の零細企業への支援、うち683が新規で設立された零細企業である(50%)。
- ・ 675の村での活動実績があり、64%の村では1零細企業の支援実施という形で支援対象の分散を図っている。
- ・ 33%の零細企業は整理統合された（グループ経営であり、74%のグループが女性団体である）。
- ・ 45%の零細企業は女性によって営まれている。また、26%は若者による。
- ・ 農村部の零細企業としてよく見られた活動は、ベーカリー（12%）、石鹼製造（11%）、さまざまな商業（11%）、機械金属製品製造（10%）。財政面においては、プロジェクトは中期設備投資が出来ないという問題に直面し、結果的にいくつかの目標を達成できなくなった。更に、資金へのアクセスに関しては、一部（特に失業している若者や女性たち）のアクセスを制限する結果となった。主要パートナーであるMFIのCrédit Mutuel du Sénégal (CMS)からの距離も、アクセス制限をもたらした1つの原因である。

以下の教訓が挙げられている²⁰。

- ・ 零細企業を支援する際、農村の市場はすぐに飽和してしまうので、都市も視野に入れたマーケティングの可能性にも留意すべきである。
- ・ トレーニング、資金調達、技術支援の3つのコンポーネントを、農村の受益者の年齢、立地、活動内容、ジェンダーなども念頭に適用する。
- ・ 受益者の教育レベルも勘案して、用いる技術的、商業的、金融的な手法を適用する。

²⁰ source : http://www.fidafrique.net/IMG/pdf/Rapport_final_PROMER1.pdf

- ・ 起業家の潜在性と既存のマーケットの両面を考慮して、適切なサイトを支援する。
- ・ 農村金融の提供と、農村零細企業のニーズをよりよく評価し、目標にあった資金提供を行う。

Agence Française pour le Développement (AFD)

旧宗主国で、緊密なつながりを持つフランスの支援状況は以下のとおりである。

農村開発(19%)、インフラ・都市開発(45%)、人材育成(23%)で、ほとんどは融資である。農村開発における優先分野は生産性の向上(選択された分野における)、生産者グループへの融資、作物の多様化、適切な資金調達支援である。

ADDEL project (Appui à la decentralization et au Développement local, 分権化と地方開発支援)は農村の人々の生活水準の向上と貧困削減を目的とする。インフラ、収穫機械、サービスなど基礎的なサービスへのアクセス改善、生産性を強化するための能力強化、自分たちの発展に関する責任と参加の強化を目指す。

バケル州、タンバクンダ州、ベリンガラ州をターゲットとし、自らの需要と解決策を考えている農村グループを見つける。AFDはローカルコミュニティにより管理される資金を提供する。受益者の負担額は、投資額によって決まり、総投資額の15.25%の負担となっている。プロジェクトを運営し、持続的な開発につなげるためのローカルコミュニティの能力強化が主要な制約となっている。

6. マダガスカル¹

人口 1,800 万人を抱えるマダガスカルの人間開発指数(HDR)は、177 カ国中 146 位である。1970 年代初期以降、マダガスカルの経済成長率は人口増加率を下回っていた。1987 年以降、IMF の支援の下、経済改革が進められ経済が自由化された。1990 年～1995 年にかけて、一人当たり GNP は 10%低下した。1996 年のラチラカ大統領の政権復帰以降、自由化を進め、IMF、世界銀行との協議を再開、構造改革を進め、欧州諸国の需要増に支えられた観光、コーヒー・水産業・繊維輸出を中心に回復した。その一方で、経済成長は貧困ライン以上の層に裨益し、農村部の貧困が拡大しつつある。アンタナナリボ州以外の 5 州は 1999～2001 年にかけてより貧しくなり、農村部の貧困削減が大きな課題となっている。

6.1. マダガスカルの小規模零細産業の概要

6.1.1 産業構造

マダガスカルの主要産業は農業であり、GDP の 28%、総就業人口の 8 割を雇用する。米国への無関税輸出の影響により、近年、アパレル製品の輸出が増加した。GDP の構成比率の推移を見ると、表 6-1 に示すように、1985 年から 2005 年にかけて、GDP に占める農業の比重が低下し、製造業と観光業を初めとするサービス業の比重が増加している。

表 6-1 GDP の構成比率 (2005)

	1985	2005
農業	35.1%	28.1%
製造業	13.3%	15.9%
サービス業	51.5%	56.0%

出所：The World Bank Madagascar At a Glance

6.1.2 インフォーマルセクターについて²

国家統計機関(The National Institute of Statistics)には 43 万社のフォーマルセクターに属する企業が登録されている。2005 年には 883 社(個人企業は含まず)の新規企業が設立された。そのうち、8 割は第 3 次産業に属し、18%が第 2 次産業である。民間企業の中では個人企業が優勢で、そのほとんどの所在地は首都アンタナナリボである。

国レベルで見ると、インフォーマルセクターは就業人口の 56%を占め、そのうちの 91.6%は従業員 6 人以下の小規模零細企業であり、58.7%は個人事業である³。

¹ マダガスカルの通貨単位は MGA/FMG1=¥0.062。

²本節は、特に脚注がない限り、National Institute of Statistics, "Le secteur Informel à Antananarivo, Performances, Insertion, Perspectives", 1995 に基づく記述である。

³National Institute of Statistics, "L'emploi, le chômage et les conditions d'activité dans les 7 grandes villes de Madagascar"(マダガスカル主要 7 都市における雇用、失業、活動報告)、2000 年。

表 6-2 主要 7 都市の就業状況

	アンタナナリボ	アンチラベ	アンツェラナ	フィアナランツ オア	マハジャン ガ	トアマシナ	トゥリア ナ
政府	8.2%	9.3%	12.6%	14.5%	9.8%	6.1%	14.5%
公的部門	2.2%	0.9%	8.0%	2.8%	3.6%	13.6%	2.8%
フォーマル 民間部門	32.7%	26.0%	31.7%	15.3%	25.6%	32.0%	14.1%
インフォー マル民間部 門	55.4%	61.9%	46.3%	64.7%	59.3%	46.3%	66.8%
未定義	1.5%	1.9%	1.4%	2.7%	1.7%	2.0%	1.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

出所：National Institute of Statistics

1995 年には、首都アンタナナリボで 12.3 万社のインフォーマルな事業者が存在した。平均して 10 世帯のうち、6 世帯はインフォーマルセクターで生計をたてているとされる。表 6-3 に示すように、インフォーマルセクターの 1/3 以上が製造業に属し、9 割が不安定な状態で設立され、電気、水、通信へのアクセス手段を持たない。

表 6-3 インフォーマルセクター従事者の内訳

部門	シェア
製造業	35.0%
商業	39.3%
サービス	25.7%
合計	100.0%

出所：National Institute of Statistics

農業を除くインフォーマルセクターは 18.9 万人を雇用し、12.3 万社が平均 1.5 人の従業員を雇用している。52%は女性である。わずか 10%のみが適切な給与を稼ぐ点は、フォーマルセクターと対称的である。長い教育の歴史があるマダガスカルの教育レベルは高く、小規模零細企業 140 社の調査によると、80%が中学以上の学歴を有する。教育レベルにも関連して、サンプル 140 社の 70-80%が帳簿をつけていた⁴。この比率はアフリカの他の諸国よりも高い。

表 6-4 教育レベル

教育レベル	割合 (%)
小学校・未就学	19%
中学校 (技術) 卒	7%
中学校 (普通科) 卒	41%
高校以上	34%
合計	100%

出所：Sarah Marniesse, Paris-Sorbonne University, 1998

インフォーマルセクターの従業員は平均して週に 41 時間働き、月給 192,000Fmg (約 12,000 円) を稼ぐ。給与は千差万別であり、平均賃金は 54,000 Fmg (約 3,300 円) と公式な最低賃金の 111,500

⁴ "Les Micro et Petites Entreprises Malgaches, dynamiques et obstacles au développement", Sarah Marniesse, Paris-Sorbonne University, 1998 ("Micro and Small Enterprises in Madagascar, dynamics and obstacles to (their) development")

Fmg (約 6,900 円) を遥かに下回る。民間フォーマルセクターに従事者の世帯賃金は、インフォーマルセクターの世帯賃金よりも 66% も高いとされる (表 6-5 参照)。

表 6-5 主要 7 都市の平均賃金

(単位:1000 Fmg)

	アンタナナリボ	アンチラベ	アンツェラナ	フィアナランツ オア	マハジャン ガ	トアマシナ	トゥリア ナ
政府	526	431	427	476	499	421	373
公的部門	598	729	460	678	458	562	308
フォーマル民間部門	329	311	538	346	520	484	303
インフォーマル民間部門	211	169	338	186	251	298	246

出所: National Institute of Statistics1

インフォーマルな企業は銀行へのアクセスができず、資産の 9 割をタンス預金が占める。200 million とされる生産設備はこの個人預金に依存して整備するが、内部留保が不十分なので投資はほとんど行われていない。

インフォーマルセクターは国内市場に集中しており、貿易には寄与していない。需要の 8 割は家計に基づき、インフォーマルセクターの取り扱う製品の 40% はフォーマルセクターから来ているにも係らず、フォーマルセクターとのビジネス上の関係も限られている。

インフォーマルセクター内の競争も激しい。わずか 2% 未満の企業が競合相手はいないとする。競合のほとんどは国内で、商業に関するものが多い。インフォーマルセクターの 5% がフォーマルセクターの大企業と競合可能とされる。インフォーマルセクターとフォーマルセクターとの間の競合について見ると、一般的にインフォーマルセクターの価格の方が低い。

価格の上昇もインフォーマルセクターに深刻な打撃を与える。インフォーマルセクターの 8 割以上が売上減少の被害を受ける。低価格戦略自体がインフォーマル企業の発展の制約となっており、競合にさらに拍車をかける。金融的な脆弱さが低価格戦略の背景にある。

インフォーマルセクターが直面する主要な制約は、6 割の企業が挙げるように競合の激化による需要の低迷である。インフォーマルセクターはセクター内の競合よりも、マクロ経済的な要素に左右されやすい。インフォーマルセクターの 9 割は状況が改善しなければ、消滅すると考えている。

需要の減少とともに、信用へのアクセスもインフォーマルセクターの主要な問題である。インフォーマル企業の 40% が信用へのアクセスの困難さ、コストの高さを問題として挙げ、45% は信用へのアクセス支援を望んでいる。

6.1.3 小規模零細産業の制約

マダガスカルの全般的な投資環境は 2001 年以降、劇的に改善したとされるが、民間セクターの

発展の主要な阻害要因は、インフラの未整備、信用へのアクセスの低さ、未熟練労働者である⁵。小規模零細企業は、信用へのアクセスの困難さ、輸入品との競合、弱い国内需要、インフラの未整備が、彼らの成長を阻害する大きな制約要因であると考えている。

6.2 マダガスカルにおける小規模零細産業振興政策の概要

6.2.1 小規模零細産業振興政策の枠組

政府は貧困層の大多数が居住する農村部における貧困削減を重視し、包括的な農村開発戦略(PADR)を策定した。PADRは農業の生産性の向上と市場へのアクセス改善／農産物の付加価値向上に向けた多様化、インフラ整備(農村道路、灌漑、小規模融資)、農業普及の改善とダイナミックな商業的な農業の促進を謳う。

政府は、迅速な成長、貧困削減、生活の質の強化(enhancement)を目指し、PRSPを踏まえた「マダガスカル行動計画」(Madagascar Action Plan 2007-2012: MAP)を策定した。MAPの2005年から2012年にかけての具体的な目標は以下のとおりである⁶。

- ・2005年時点で146位の間人開発指標(HDR)を2012年には100位に
- ・貧困層(一日2ドル以下)を85.1%から50%へ
- ・世帯構成員数を5.4人から3~4人へ
- ・識字率を63%から80%へ
- ・就学率の向上(Lower secondaryを10%から56%へ、Upper Secondaryを7%から40%へ)
- ・経済成長率を4.6%から8~10%へ
- ・GDPをUS\$ 5 billionからUS\$12 billionへ
- ・一人当たりGDPをUS\$309からUS\$476へ
- ・民間投資をUS\$ 600 millionからUS\$ 1.7 billionへ
- ・世界銀行の投資環境調査の順位を131位から80位へ
- ・腐敗認識指数を2.8から5.2へ
- ・世帯の土地所有権保有率を10%から75%へ

MAPを達成するために、以下の8つのコミットメントが約束されている。

Commitment 1: 責任ある政府

Commitment 2: インフラの連携

Commitment 3: 教育の変容

Commitment 4: 農村開発と緑の革命

Commitment 5: 保健、家族計画、HIV/AIDSとの戦い

Commitment 6: 高い経済成長

Commitment 7: 環境を大事にする

Commitment 8: 国家の連帯感

近代化の遅れにより中小企業と手工芸の生産性は低く、インフォーマルセクターが依然として力を持つ。そのため、2002年以降、政府は商業・製造業・農業・手工芸会議所(the Chambers of

⁵ The World Bank Project Appraisal Document on Integrated Growth Poles Project, Report No. 31760-MG, June 2005, p.37.

⁶ <http://www.madagascar-presidency.gov.mg/MAP/?id=11>.

Commerce, Industry, Agriculture and Craft Industry) と専門会議所 (the Chambers of Profession) を通じて、中小企業を促進してきた。8つのコミットメントの中の「高い経済成長」の中に、「国内企業、中小企業、手工芸(handicraft)強化」が位置づけられている。また、「農村開発と緑の革命」の中に、「可能な農村金融へのアクセス改善」「市場志向型活動の促進」「農村活動の多様化」「農業付加価値の増加とアグリビジネスの促進」が謳われており、農村部の零細小企業の振興に関連する課題が取り上げられている。これらの課題に対する戦略と活動を表 6-6 にまとめた。

表 6-6 MAP における小規模零細産業振興に関連する戦略と活動

課題	2005→2012年の目標	戦略と活動
国内企業、中小企業、手工芸(handicraft)強化	<ul style="list-style-type: none"> ・新規企業数 882→2,000 ・GDP に占めるインフォーマルセクターの比率 20%→12% 	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業・商業省を中心 ・製造業・商業育成のための地域センターの設置 ・専門会議所の農村部への拡大 ・手工芸品を促進するセンターの能力強化 ・インフォーマルセクターのフォーマルセクターへの取り込み、トレーニング、融資や技術へのアクセス、市場情報 ・中小・手工芸産業育成国家政策の作成 ・雇用と活動のための情報システム構築
可能な農村金融へのアクセス改善	金融機関の浸透率を 6%→13%へ	<ul style="list-style-type: none"> ・大蔵省中心 ・銀行と MFI のネットワークの拡大、共同保証システムの促進、代替的な金融手段の促進を行う。 ・新規分野への拡張、MFI へのリファイナンス、農業開発基金の創設など。
市場志向型活動の促進	農業の商業化率を現在の 3 倍に	<ul style="list-style-type: none"> ・農業省中心 ・市場情報の普及、地域内・地域交易の強化、市場へのアクセス改善のためのインフラ整備、市場の公平性を確保する。 ・既存の国内外市場へのアクセス改善 ・生産者への市場情報伝達 ・農民組織強化 ・生産者と買手の集まるフェアの開催 ・屠殺場、コールドチェーン、倉庫等インフラ整備 ・農産物加工施設の整備
農村活動の多様化	農村世帯の平均収入 US\$123→US\$370 へ	<ul style="list-style-type: none"> ・農業省中心 ・代替的、潜在的な市場のある農産物の研究開発、追加的な所得を生み出す活動の奨励、有機農産物の開発、地域に特化した製品の発見と開発、ハンディクラフト、エコツーリズム等の促進。 ・研究センターと民間セクターの連携奨励 ・種子承認サービスの分権化 ・新しいセクターへのサポートサービス ・有機農産物栽培地域の発見 ・バイオ農業の奨励 ・パイロット地区における一村一品運動アプローチの促進
農業付加価値の増加とアグリビジネスの促進	今後決定	<ul style="list-style-type: none"> ・農業省が中心 ・農業のバリューチェーンの奨励、生産者に対する加工、マーケティングを教えるアグリビジネスセンターの設置、近代的な生産活動(標準と品質)、小規模農家と大規模な買手との間の商契約の促進を図る。

出所：マダガスカル政府 MAP の HP (<http://www.madagascar.gov.mg/MAP/>) に基づいて調査団作成。

6.2.2 政府の取組事例

政府は、世界銀行の「Integrated Growth Poles Project」を通じて、3つの成長の核となる地

域におけるインフラとビジネス環境整備を支援し、核となる中小企業の反応を高める意向である⁷。

ビジネス環境を整えるための政府の戦略

政府は AntananarivolAntsirabC、Taolagnaro、Nosy Be の 3 地区を「成長の柱(growth poles)」として、インフラ改善を他の制度改革と一緒に実施し、民間セクターを支援する戦略である。この改革により、輸出加工区、製造業、観光、鉱業が便益をえる見込みである。この戦略は、マダガスカルに登録企業 408,000 社の 52%を占める中小企業強化策と共に実施されることが期待されている。プロジェクトには以下のコンポーネントが含まれる。

- ・ 金融へのアクセス
- ・ 零細中小企業の能力強化
- ・ 核となるバリューチェーンの強化
- ・ 輸出加工区
- ・ 観光
- ・ 鉱業

金融へのアクセス改善

マダガスカルでは、零細企業向けの融資が総融資の 2%ともいわれ、商業銀行へのアクセスが困難である。インフォーマルな零細中小企業は、商業銀行の要求する「財務諸表、担保、情報、保証」といった資料を提出できない一方、商業銀行も零細中小企業をリスクの高い貸付先と考え、そのニーズに応えられない。政府は IFC や IDA の支援を梃に、国内の商業銀行も巻き込んだ形で、零細中小企業もアクセス可能な、リースやファクタリング（売掛債権の割引による現金化）といった資産ベースのファイナンスや等新しい金融サービスの整備を検討している。また、選定された商業銀行の零細中小企業向け融資の 50%を保証するスキームも検討されている。その際、商業銀行の融資技術や営業体制を支援する技術協力を同時に実施する。

零細中小企業の能力強化支援

トレーニング（観光・観光関連産業に特化したトレーニング、IFC が開発したモジュール⁸に基づく中小企業トレーニングアプローチ、核となるセクター向けトレーニング）や、核となるバリューチェーンの強化、リース物件の登録⁹、零細中小企業登録とガイドを通じた投資促進支援が提案されている。バリューチェーンについては以下に示す。

バリューチェーンの強化

政府は 3 つの成長の柱に関して、以下のバリューチェーンを有望と考える。

⁷ The World Report No: 31760-MG、” Project Appraisal Document on A Proposed Credit in The Amount of SDR 85.9 Million (Us\$129.8 Million Equivalent) To The Republic of Madagascar for an Integrated Growth Poles Project”、June 14, 2005。

⁸ 組織構築と競争力、コスト管理や顧客対応、品質と価格といった日々のマネジメントを対象とする。

⁹ 動産の登録や回収が困難なことにより、引き起こされる未収債権が取引費用の高さにつながっており、リースと小規模零細企業の安全な資金調達のための法的・組織的枠組みの改正が必要。2004 年に新しいリース法は国家で承認された。

(a) AntananarivolAntsirabC

輸出用棉花、繊維、輸出用野菜、輸出用ラフィアヤシ

(b) Taolagnaro

ホテルと輸出用の貝と海産物、エキゾチックな輸出用果樹、ホテルと輸出用野菜。

(c) Nosy Be

ホテル用海産物、果樹、野菜、コズメティックと輸出用の Ylang-ylang。

6.3. マダガスカルにおける小規模零細産業支援事業

6.3.1 金融サービスへのアクセス改善：マイクロファイナンス

国営銀行の民営化以降、長期融資が困難となり、ほとんどの企業は内部留保を用いて資本投資を行っている。マダガスカルの銀行システムは銀行7行に集中している。マイクロファイナンスの浸透率は2003年で就業人口の5%（15万人）と低いものの、1998年の1.4%に比べると急増している。ただ、そのアクセスは富裕層に偏っているため、政府は貧困層のアクセス改善のために、健全なMFIの持続的な成長につながる法的・規制的枠組みを策定している¹⁰。

現在、マダガスカルには規制されたマイクロファイナンス機関（銀行、マイクロファイナンス機関、貯蓄貸付組合）と、ほとんど規制されていないマイクロファイナンス機関（NGO）が存在し、マイクロファイナンスに対する需要の5%が満たされているにすぎない¹¹。2006年1月にMicrofinance Regulationsが承認され、すべてのマイクロファイナンス機関はこの規制に沿ったライセンス取得が義務づけられた。

Microfinance National Strategy Document

政府は2004年にマイクロファイナンス国家戦略（Document de Stratégie Nationale de Microfinance, DSNMF）を承認し、関係者との連携を具体化させた。同戦略は異なる関係者の役割と責任を明確にしたものである。2004～2009年の間の潜在的な融資需要は275 billion Fmg～1,206 billion Fmg、潜在的な借り手は172,000人～592,000人と推定される¹²。

2009年の推定目標は以下のとおりである。

- ・受益者数：約60万人。
- ・融資件数：約29.6万件
- ・融資総額：603 billion Fmg
- ・貯蓄総額：236 billion Fmg

マイクロファイナンス担当政府機関

マイクロファイナンス支援と、マイクロファイナンスを通じた小規模零細企業プロジェクトに

¹⁰ Madagascar, Development Policy Review, Sustaining Growth for Enhanced Poverty Reduction, February..., 2005, Southern Africa, Africa Region, The World Bank.

¹¹ The World Report No: 31760-MG, "Project Appraisal Document on A Proposed Credit in The Amount of SDR 85.9 Million (Us\$129.8 Million Equivalent) To The Republic of Madagascar for an Integrated Growth Poles Project", June 14, 2005.

¹² Source : Document de Stratégie Nationale de Microfinance, 2004

従事する政府機関は、以下のとおりである。

- 経済金融財政省（The Ministry of Economy, Finance and Budget : MEFB）は、マイクロファイナンスに関する国の一般政策の調整を行う。
- 農業・畜産・漁業省（The Ministry of Agriculture, Breeding and Fishery : MAEP）は、農村活動へ資金提供するための分権化した金融システム促進に従事。
- 国家マイクロファイナンス調整(Coordination Nationale de la Microfinance:CNMF) は、政府のマイクロファイナンスに関するアプローチを調整し、同セクターを促進、異なる関係者の活動をモニターする。

経済金融財政省と農業・畜産・漁業省の連携は強く、①la Coordination des Activités d'Appui au Crédit Rural (CACR)、②la Direction de l'Appui à la Professionnalisation des Producteurs (DAPP)の2つの部署を通じてマイクロファイナンス活動を促進している。その他にも、情報ソースとデータベースの管理、マイクロファイナンスに関するシンポジウムの開催、マイクロファイナンス国家戦略のパイロット委員会の常任事務局として活動する。

法的枠組み

マダガスカル政府は貯蓄貸付組合を農村部の金融サービスを補填手段として強化するために、世界銀行とともに PATFR/ADMMEC を 1997 年から 1999 年までに実施し、マイクロファイナンスセクター開発政策を策定した。

また、銀行法 (Law 95-030) と相互金融機関(Law 96-020)を対象とした法律が、1995年と1996年に制定された。マダガスカルでは、如何なる金融機関も金融・銀行監査委員会 (Commission de Surveillance Bancaire et Financière : CSBF) に管轄される。法律により、すべての機関は金融相互機関専門連盟 (Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes : APIFM) を通じて、CSBF への登録が求められる。自己資本比率と流動性比率は法律により定められるが、預貸率¹³は各金融機関の裁量にまかされる。

1996年の法律制定以降、CSBFは相互金融機関の活動と実務をモニタリング、監督、財務状況の管理を行って来た。同法の41-49条はCSBFの責任を以下のように定める。

- マイクロファイナンス機関 (MFI) の登録
- 慎重なマネジメントの定義と報告義務、帳簿付けの手法
- 監査 (現場での監査を含む)
- 権威 (規制を守らない場合の制裁)

相互金融機関に関する法律制定(law n°96-020)に続き、マイクロファイナンスサービスに受益者を増加させるために、政府は2005年から既存の規制を非相互金融機関にも拡大した(law n°2005-016)法律を制定した。この法律は、規模、複雑さ、活動のボリューム、会員あるいは非会員からの貯蓄を扱うかにより、MFIの3つのレベルを明確にした。

レベル1 : CSBFにより組合と認定され、貯蓄総額に上限がある。

¹³貸出金残高を預金残高で除した比率、預金量に対する貸出金量割合。

レベル 2 : 如何なる組織形態（組合であろうとなかろうと）でも、一般から預金を集める仲介機関で、株式会社の形式をとる機関は CSFB の認証を必要とする。

レベル 3 : 銀行に近い MFI で一般から貯蓄を集める場合は、緊密なモニタリングの対象とし、CSFB の信任を要する。

各レベルは異なるレベルのリスクを有し、それぞれのリスクに応じたモニタリングシステムに準ずる。基本的にレベル 1 の MFI は内部の管理手続きを尊重し、レベル 2、3 は CSFB の監督下になり、慎重な比率と特定のマネジメント手続きを守る必要がある。

マイクロファイナンスの現状

マダガスカルでは、農村部における銀行部門の弱さもあり、マイクロファイナンスは 1980 年代末に開始された。最初の MFI は 1990 年代前半に、世界銀行と連携した政府（特に国内のダイナミックな金融ネットワーク構築強化を目的）、1990 年代初期からいくつかの融資プログラムを実施していたドナー（AfD、世界銀行、GTZ、UNDP、EU など）、マイクロファイナンスに特化した、他のアフリカ諸国における活動経験のある技術協力提供者の協力を得て設立された。

相互金融機関専門連合 (Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes, APIFM) の 2003 年 12 月の統計によると、貯蓄貸付組合は 380 支店を代表し、EUR 8 million の融資と EUR 8.5 million の貯蓄を有し、179,497 人の組合員を抱える。強い成長を続け、2006 年 6 月時点でマダガスカルのマイクロファイナンスネットワークは 413 機関、273,558 人のメンバー、EUR 10 million の貯蓄を有し、ドナー支援グラントもあわせると、MFI は EUR 15.3 million 以上の融資の原資を有する。

人口の 3% 未満が銀行口座を保有するにすぎず（世界でも金融サービスへのアクセスが最も低い国の 1 つ）、80% が貧困層であるマダガスカルでは、マイクロファイナンスに対する需要が毎年伸びている。2006 年 1 月～9 月にかけて、マイクロファイナンスネットワークは前年同期比 17% 増にあたる 4 万人の新規顧客を獲得した。全国におけるマイクロファイナンスの浸透率も 2005 年末の 6.5% から 2006 年 9 月には 7.6% に増加した¹⁴。

会員制相互金融機関

会員制相互金融機関は以下の通りである。

- AdéFi, Action for the development and the financing of micro enterprises (Action pour le Développement et le Financement des micro entreprises)
- AECA, Association of self-managed Saving and Credit counters (Association des caisses d' Epargne et de Crédit Autogérées)
- CECAM Mutual Agricole Saving and Credit Counter (Caisse d' Epargne et de Crédit Agricole Mutuels)
- OTIV (Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola)
- TIAVO (Tahiry Ifamonjena Amin' ny Vola).

表 6-7 は会員制相互金融機関の概要をまとめたものである。

¹⁴ Source : French Economic Mission In Madagascar, Lettre Sectorielle, September 2006

表 6-7 相互金融機関の概要(2003 年 12 月末)

支店数	380
組合員数	179,497
総預金	99,3 billion Fmg
総融資	97,0 billion Fmg
顧客数	36,994
遅延債権	8,07 billion Fmg
遅延率	8,3%

出所: Document de Stratégie Nationale de Microfinance, 2004

非会員制組合

非会員制組合は次の通りである。

- Société d' Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar (SIPEM) / Investment Society for the Promotion of Enterprises in Madagascar
- Association pour la Promotion de l' Entreprise à Madagascar (APEM/PAIQ) / Association for the Promotion of Enterprises in Madagascar
- Vola Mahasoa
- Entreprendre à Madagascar (EAM)
- Caisse d' Epargne de Madagascar (CEM)

表 6-8 は非会員制組合の概要をまとめたものである。

表 6-8 非組合員、顧客依存の組合の概要(2003 年 12 月末)

顧客数	10,991
総融資額	9,1 billion Fmg
遅延債権	752,3 million Fmg
遅延率	8,3%

出所: source : Document de Stratégie Nationale de Microfinance, 2004

NGO 主導 MFI

NGO 主導 MFI には以下のものがある。

- Haingonala
- CDA
- HARDI
- PSDR
- PHBM
- CEFOR
- SOAHITA

the law 96-020 に基づいて、銀行・金融監査委員会(CSBF)に登録されている MFI のネットワークは、ADEFI, AECA, CECAM, OTIV、Antananarivo、TIAVO の 5 つである。他の非登録ネットワークは、登録手続きの長さや遅れに不満を抱いている。

MFI のタイプ

表 6-9 は、CAPAF¹⁵とマダガスカルマイクロファイナンス専門連盟（APIFM）が実施した最近の調査結果¹⁶に基づき、マダガスカルの代表的な 17MFI の概要を示したものである。

表 6-9 マダガスカルの代表的な 17MFI の概要

	17 MFI
貯蓄顧客数	180,431
貯蓄額 (Fmg)	113,419,370,900
融資顧客数	46,314
融資額 (Fmg)	107,517,113,000
雇用者数	1,138
支店数	328

出所：CAPAF、Market Survey of Services to Microfinance Institutions In Madagascar, June 2005

調査結果によると、MFI の 1/3 以上は貯蓄顧客 50,000～10,000 人であり、40%の MFI は 10,000 人以上の貯蓄顧客を抱える。MFI の約半数は 1,000～2,999 人の融資顧客を抱える（表 6-10 参照）。

表 6-10 貯蓄顧客数の分布

顧客数	MFI の数	割合
20,000 人以上	3	21%
10,000 人～19,999 人	3	21%
5,001 人～9,999 人	5	36%
0 人～4,999 人	3	21%
合計	14	100%

出所：CAPAF、Market Survey of Services to Microfinance Institutions In Madagascar, June 2005

表 6-11 に示すように、サーベイ対象 MFI の 6 割が 5 billion Fmg 以上、2 割が 20 billion Fmg 以上の貯蓄を集める。1 billion Fmg 未満の MFI は 3 割である。

表 6-11 貯蓄規模別 MFI の分布

貯蓄総額 (Fmg)	MFI の数	割合
20 billions 以上	3	21%
10～20 billions	2	14%
5～10 billions	3	21%
1～5 billions	2	14%
0～1 billion	4	29%
合計	14	100%

出所：CAPAF、Market Survey of Services to Microfinance Institutions In Madagascar, June 2005

貯蓄額の規模別で見た MFI は全体的には分散している。融資額で見ると、MFI の半分は 5 billion Fmg 未満、約 25%が 10 billion Fmg 以上であるが、表 6-12 に示すように全体としては分散している。

¹⁵ Programme de Renforcement des Capacités des Institutions de Microfinance en Afrique Francophone, Reinforcement program of Microfinance Institutions' capacities in Francophone Africa

¹⁶ CAPAF、Market Survey of Services to Microfinance Institutions In Madagascar, June 2005

表 6-12 融資規模別 MFI の分布

融資総額 (Fmg)	MFI の数	割合
15 billions 以上	2	12%
10～15 billions	2	12%
5～10 billions	5	29%
1～5 billions	4	24%
0～1 billion	4	24%
合計	17	100%

出所：CAPAF、Market Survey of Services to Microfinance Institutions In Madagascar, June 2005

地域別に見ると、サーベイ対象の MFI の約半分は農村部と都市部の両方で活動し、残りは都市部、農村部それぞれに特化した MFI がほぼ同数ある（表 6-13）。

表 6-13 MFI の地域分布

	MFI の数	割合
農村部	4	24%
都市部	4	24%
農村部と都市部	9	53%
合計	17	100%

出所：CAPAF、Market Survey of Services to Microfinance Institutions In Madagascar, June 2005

MFI の業歴を見ると（表 6-14）、1990 年代半ばから MFI の活動が活発化したことも反映し、平均 9 年程度である。

表 6-14 MFI の業歴

業歴	年
最低	2, 9
最大	15, 0
平均	8, 6

出所：CAPAF、Market Survey of Services to Microfinance Institutions In Madagascar, June 2005

支店数は 16～30 が、サーベイ対象 MFI のほぼ半数を占める。30 支店以上を有する MFI は 20% 未満である（表 6-15）。

表 6-15 MFI の支店数

支店数	MFI の数	割合
30 以上	3	18%
16～30	8	47%
6～15	4	24%
1～5	2	12%
合計	17	100%

出所：CAPAF、Market Survey of Services to Microfinance Institutions In Madagascar, June 2005

従業員数が大きい MFI ほど、総数に占める経営陣の比率は低い。顧客と直接交渉するエージェントの比率も、総従業員数の多い MFI の方が低い傾向が見られる（表 6-16）。

表 6-16 経営陣・エージェントが総従業員に占める比率

従業員数 (人)	MFI の数	経営陣／総従業員数	エージェント／総従業員数
1～20	3	22, 7%	65, 6%
21～49	4	24, 2%	67, 3%
50～99	6	8, 5%	62, 6%
100～149	3	7, 1%	50, 1%
150 以上	1	3, 2%	51, 6%
合計	17	14, 1%	61, 4%

出所：CAPAF、Market Survey of Services to Microfinance Institutions In Madagascar, June 2005

代表的な 5 つの MFI 事例の紹介

CECAM : Caisses d Epargne et de Crédit Agricole Mutuel

CECAM ネットワークはマダガスカル の 4 州 6 ゾーンをカバーする 7 つの地域組合から構成される。基礎的な支店、地域組合、ネットワークの中心的な役割を果たす地域間組合の 3 つのレベルの支店がある。2003 年 12 月末に地域間組合は金融機関のステータスを取得し、169 の基礎的な支店と 57,783 人の会員を有する。融資額はマダガスカル最大で、42 billion Fmg と、5 つの会員制相互組合の保証融資の 43%を占める。

CECAM は大企業や定期預金のある個人を対象とした、商業銀行よりも金利の高い金融商品を開発中である。30 日以上 の 遅延債権の比率 (リスクポートフォリオ) は 10%未満と満足できる水準である。

CECAM ネットワークは、元々食料安全保障に係っていたフランス国際協力 NGO、FERT とフランスの商業銀行 Crédit Agricole が共同で設立した ICAR の支援を受けている。

OTIV : Ombana Tahiry Ifampisamborana Vola

マダガスカル の 3 州で営業する OTIV ネットワークは、5 つの独立したネットワーク (DIANA and SAVA in the province of Diégo Suarez, Toamasina and Lac Alaotra, and Antananarivo) から構成される。2003 年 12 月末時点で、OTIV は 112 支店、100,435 人の会員を有し、会員制 MFI の顧客の半分以上を抱える。預金量は 76 billion Fmg と、全 MFI の預金の 77%に匹敵する。融資額は 30 billion Fmg と MFI で 2 位である。ネットワークの弱い面として、リスクポートフォリオが 22%と高いことが挙げられる。技術的なパートナーは DID (カナダの NGO、Développement International Desjardins) である。

AdéFI : Action pour le Développement et le Financement des microentreprises

AdéFI は CSFB により貯蓄貸付組合として最初に認定された。4 つの州と他の主要 4 都市の 8 地域事務所から構成される。Adéfi は都市の零細企業を対象に 31 の融資事務所を通じて、融資を行っている。小規模零細企業を対象とした 30 million Fmg を上限とする 3～18 ヶ月の融資と、中小企業を対象とする 30～100million Fmg を 18～36 ヶ月の融資の 2 つの主要商品 を有する。2003 年 12 月末時点の融資総額は 21.5 billion Fmg と、MFI で第 3 位である。リスクポートフォリオも 4.4%と適度である。

AdéFi は 1998 年から技術的に独立し、ACEP-Développement (Alliance de Crédit et d' Epargne pour la Production、MSE を対象としたマイクロファイナンスを支援に特化した組織) による、指

導、技術移転、トレーニングを受けている¹⁷。

AECA : Association des Caisses d'Épargne et de Crédit Autogérées

AECA ネットワークは Mahajanga 州の 2 つの地域組合から構成される。フランスの支援グループ CIDR の支援を受け、会員内の自己経営システムを導入した。2 地域組合のパフォーマンスは適度なものだが、収益性は脆弱である。貯蓄額は MFI の総貯蓄額の 0.3%程度であり、銀行からの融資を貸付原資としている。

TIAVO : Tahiry Ifamonjena Amin ny Vola

TIAVO ネットワークは、Finarantsoa 州に支店を有し、地方中核都市や南東海岸地域のいくつかの村をカバーする。フランスの研究組織連合体 IRAM の支援を受け、2003 年 12 月末時点で 36 支店、13,954 人の会員がいる。融資総額は 4.4 billion Fmg、貯蓄総額は 6 billion Fmg である。

銀行

1990 年代初期に MFI が出現するまで、公的銀行である BTM がマイクロファイナンスに従事する唯一の銀行であった。マイクロファイナンスは農業セクターへの融資に限られ、受益者も農村人口の一部に限られた。後に民営化されアフリカ銀行 (Bank of Africa:BOA) となり今日でもマイクロファイナンス事業を継続している。

マダガスカル中央銀行に加えて、BOA を含む商業銀行 7 行が金融部門をほぼ独占し (世銀、事前評価報告 p. 39)、金融機関 2、保険会社と社会保障機関が 4 ある。すべての銀行は民間あるいは民営化されている。そのリストは以下のとおりである。表 6-17 は 7 銀行の概要を示したものである。

- Banky Fampanandrosoana ny Varotra - Société Générale (BFV -SG) ;
- Banque Malgache de l' Océan Indien (BMOI) ;
- Bankin' Ny Indostria - Crédit Lyonnais (BNI - CL) ;
- Banky ny Tantsaha Mpamokatra - Bank Of Africa (BTM- BOA) ;
- Compagnie Malgache de Banque (CMB) ;
- State Bank of Mauritius (SBM) ;
- Union Commercial Bank (UCB).

表 6-17 マダガスカルの 7 銀行概要 (2003 年 12 月末)

事務所数	106
顧客数	208,300
従業員数	2,884
総預金	Fmg 3,941 billions
総融資	Fmg 2,434 billions
資産	Fmg 7,153 billions

出所 : Document de Stratégie Nationale de Microfinance, 2004

¹⁷http://www.afd.fr/jahia/webdav/site/myjahiasite/users/administrateur/public/seminaires/afd-ocde-06-05/Discussion-PME_Perreau.ppt。

BFV-SG や BNI-CL は、マイクロファイナンスに関心を示している。Caisse d'Epargne も MFI の需要に対応した融資商品を計画中である。

6.3.2 技術協力事業

ビジネス・ディベロップメント・サービス(BDS)

ドナーが BDS を支援する究極的な目的は、小規模零細企業のパフォーマンスを改善し、経済成長を強化し、雇用を創出、貧困を削減し、社会的な目的を達成することである。BDS は以下のコンポーネントを含む。

- ・ トレーニング
- ・ 相談と技術支援
- ・ マーケティング支援
- ・ 情報共有
- ・ 技術の開発と移転
- ・ ビジネス関係の促進

フランス援助庁は、1996年に設立された The Centre d'information technique et économique (CITE)が GRET(the Research and Technological Exchange Group)との連携を通じて、中小企業に対して戦略的、経済的、技術的、商業的な情報を提供することを支援している。具体的には、①伝統的な方法とデジタルな方法を用いた情報ツールを作成、②起業家の要求に応じた文書研究サービス、③専門的な会議の開催と専門的な構成の支援、④セクター、市場についての詳細な調査、⑤企業に直に介入する国内外の専門家の紹介である。初期には食品産業を対象としたが、現在では手工芸、建設、繊維などにも対象を広げている。また、当初は首都のみの活動であったが、フランスその他のプロジェクトとの連携を通じて、零細企業向けのショップを設置しつつある¹⁸。

CAPAF とマダガスカルマイクロファイナンス専門連盟 (APIFM) の調査¹⁹によると、MFI のトレーニングに対する需要が高いことがわかる。MFI に対して実施されたトレーニング内容を表 6-18 に示す。

表 6-18 MFI を対象とした 105 トレーニングコースの内容

	テーマ	プロジェクト数	割合
1	金融管理・リスクマネジメント	11	10%
2	マネジメント	10	10%
3	事業計画・資金計画	9	9%
4	財務分析	9	9%
5	遅延債権、金利	8	8%
6	マーケティング	7	7%
7	新商品開発	7	7%
8	技術的銀行組織	6	6%
9	簿記	5	5%
10	審査	5	5%
11	保証とクレーム	5	5%
12	CNFPB	5	5%

¹⁸ MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES, Supporting Sustainable Development Through Local Enterprises The French Ministry Of Foreign Affairs' Strategy, P.13。

¹⁹ Market Survey of Services to Microfinance Institutions In Madagascar, CAPAF, June 2005

13	ガバナンス	4	4%
14	現金管理	4	4%
15	情報システム管理	2	2%
	その他	8	8%

出所：CAPAF、Market Survey of Services to Microfinance Institutions In Madagascar, June 2005

個々の MFI を対象とした技術協力としては、簿記、情報システム管理、事業計画、資金計画、職員交換・スタディーツアー、コミュニケーションなどが実施されている。

17 の MFI 向けのプロジェクトは 120 件で、トレーニングと技術支援の両方から構成される。MFI あたり平均 7 件、3 年間のプロジェクトが実施されている。トレーニングは、いくつかの MFI から集まる 15-20 人を対象に特定のテーマについてのトレーニングを行う。技術協力は MFI 毎に行われ、手続きや監査に関するガイド等を作成する。表 6-19 は、技術協力の提供者を示したものである。

表 6-19 MFI へのトレーニングの提供者

提供者	(正式名称)	受益 MFI 数	割合
APIFM	Association Professionnelle des Institutions Financières de Madagascar	42	37%
AGEPMEF	Agence d'Execution des Projets de Microfinance	27	24%
BIT	Bureau International du Travail	6	5%
CNFPB	Centre National de la Formation de la Profession Bancaire	5	4%
UNDP	United Nations Development Program	3	3%
CRS	Catholic Relief Services	3	3%
DID	Développement International Desjardins	2	2%
CEFEB	Centre d'Etudes Financières, Economiques et Bancaires	1	1%
その他		24	21%
合計		113	100%

出所：CAPAF、Market Survey of Services to Microfinance Institutions In Madagascar, June 2005

6.4 小規模零細産業振興のためのドナーの支援

マダガスカルはドナーへの依存度が高い。2005 年の国家収入は約 560 million Euro である一方、ドナーの全セクター向け支援総額は約 550 million Euro である。最大ドナーは世界銀行であり、2005 年時点で 189 million Euro、次いで EU が 137 million Euro である。表 6-20 はドナーによる支援分野を示したものである。

表 6-20 支援分野内訳

分野	割合
インフラと輸送	29%
マクロ経済支援	25%
保健	14%
農村開発	12%
教育	5%
その他	15%
合計	100%

ほとんどの主要ドナーは MFI への支援を行っている²⁰。マイクロファイナンス支援プログラムにおいては、世界銀行が、資金量、政府との連携状況からも鍵となるポジションを占めている。

世界銀行：「金融セクター評価プログラム」

世界銀行はすべての金融システムの分析と育成に貢献している。

- ・ミクロレベル（直接的なサービス提供）：MFI、銀行、NGO、郵便貯金等。
- ・メゾレベル（技術協力提供者）：監査機関、専門組織、情報マネジメントシステム提供者、コンサルタント、融資枠を提供する機関。
- ・マクロレベル（政府レベル）：政策・法的枠組み、監督（金利政策、特定の法律、法律上のシステム等）

Agence d'Exécution du Projet Microfinance (AGEPMF)により実施されているマイクロファイナンスプロジェクトは、15年間に3フェーズの融資プログラムより構成される。その目的は以下のとおりである。

- ・MFIに関する法律・法的枠組みの改善
- ・6MFIネットワークの実施
- ・トレーニングを通じたMFIの能力強化

CGAPによる世界銀行への評価は以下のとおりである。

- ・ローカルスタッフの専門性の向上：世界銀行マダガスカル事務所のチームは、専門性を高めるために追加的にマイクロファイナンスに関するトレーニングを受けるべきであった。
- ・プロジェクトは、AGEPMFが支援する国家戦略が推薦する内容と相対立する面もあり、PSDRの評価について、マイクロファイナンス関係者と討議するべきである。
- ・他ドナーとの協力を増加させ、AfD、UND等主要ドナーとともに、分権化した金融システムを対象とした能力強化基金への参加を検討するべき。
- ・金融専門家による技術支援に裏打ちされたマイクロファイナンスプロジェクトへの更なる支援。
- ・AfD、MCA、USAIDとの協力により、CSFBを支援し、マイクロファイナンスを金融の全体的な枠組みに統合させる。

フランス援助庁(AFD)

既述のCITE以外に、3つのMFI(CECAM, AdéFI, Vola Mahasoa).を対象とした金融支援を実施している。支援総額は7 million Euroであり、その一部はCECAMを通じてCSFBが法的枠組改善を支援するために使われている。

International Fund for Agricultural Development (IFAD)

1979年以来、IFADはマダガスカル農村開発プロジェクト11案件に総額US\$ 119.7 million

²⁰ African Development Bank, World Bank, Swiss Cooperation, European Union, United Nations Equipment Fund, International Fund for Agricultural Development, International Labor Organisation, UNDP, USAID and the French Development Agency.

を投じて来た。現在実施しているプロジェクトは農民組織強化、貧困層の農村金融へのアクセス改善、生産増加である。現在進行中のプロジェクトは次のとおりである。

- ・ Menabe と Melaky 地域の開発支援プロジェクトでは、政府による土地利用権と土地所有権の改革を支援している。
- ・ 農村所得促進プロジェクトでは、小規模生産者による市場へのアクセス改善、製品の付加価値向上、農業生産の集約と多様化を目指す。
- ・ Upper Mandraré Basin Development Project は、農家と非農家所得を向上させ、生活条件と食料安全保障を改善することを目指す。

④ UNDP/UNEF(United Nations Equipment Fund)

- ・ 銀行と MFI の提携と MFI への技術協力を支援するための保証基金。
- ・ Ambato Boeni における分権化した金融システム実施における新しい領域の開発。
- ・ 新しい金融商品の開発と MicroStart program の枠組みにおける MFI 振興支援。
- ・ 貧困削減基金 (RPPMED) を通じた所得創出活動による TIAVO, CECAM and HAINGONALA といった MFI ネットワーク支援。
- ・ 持続的な生計向上と貧困削減プロジェクト (Réduction de la Pauvreté et Promotion des Modes d' Existence Durables", RPPMED)

マダガスカル南部の Fianarantsoa 州と Tuléar 州を対象に融資プロジェクトを実施している。3年間で US\$ 0.5 million の融資枠を提供し、季節融資、運転資金、設備投資を目的とした融資活動を行っている。融資枠は、3つの MFI (CECAM, Haingonala, TIAVO) に対する所得創出基金 (Fonds d' Appui aux Activitiés Génératrices de Revenu 配分され) を通じて、UNDP の事前承認の元に対象者に配分される。

⑤ IFC

IFC はさまざまなサービス提供機能を持つ「店舗」として、中小企業に対し長短期の投融資、能力開発、情報入手、ビジネス環境の改善といった分野における支援を提供する、初の中小企業ソリューション センター (SME Solutions Centers) をマダガスカルにオープンした。

他にもマイクロファイナンス分野におけるドナー協調が 2001 年 7 月に開始された。同意書に署名した機関は AFD、世界銀行、ILO、スイス、IFAD、UNDP/UNEF、USAID である。

添付資料

調査対象国の代表的 MFI の業務概要

国名	マイクロファイナンス金融機関名	財務情報 (US\$)																
		全体的な金融的パフォーマンス			収入		支出				効率性		生産性		リスク			
		総資産利益率(税引後)(%)	総資本利益率(税引後)(%)	運営上の自己給率(%)	金融収入/総資産(%)	利益率(純利益/総金融収入)(%)	総支出/平均総資産(%)	金融支出/総資産(%)	貸倒引当金比率(対総資産)(%)	営業支出/総資産(%)	営業支出/総融資残高(%)	借入人一人当たり費用	スタッフ一人当たり借入人	スタッフ一人当たり預金者	30日以上の未収債権/総融資残高(%)	貸倒引当金比率(対総融資残高)(%)	リスクカバレッジ(%)	償却(1年以上の未収債権/総融資残高)(%)
マダガスカル	Otiv Alaotra	n/a	n/a	183.56%	n/a	45.52%	n/a	n/a	n/a	n/a	76.9	56	197	6.52%	3.11%	47.75%	n/a	
	Otiv Diana	5.80%	27.34%	149.40%	17.53%	33.07%	11.73%	0.03%	0.07%	11.64%	208.5	17	269269	4.33%	1.43%	32.95%	n/a	
	Otiv Sambava	1.07%	4.33%	108.26%	14.02%	7.63%	12.95%	0.83%	0.28%	11.83%	146.0	31	306	19.04%	13.20%	69.32%	0.02%	
	Otiv Tana	5.10%	48.92%	133.72%	20.21%	25.22%	15.11%	1.43%	0.26%	13.42%	271.3	17	335	5.40%	2.11%	39.06%	0.00%	
	Otiv Toamasina	-2.34%	-50.02%	87.55%	16.42%	-14.22%	18.76%	1.17%	0.36%	17.23%	235.5	9	183	7.69%	1.88%	24.45%	26.08%	
セネガル	Alliance de Credit et d'Epargne pour la Production	10.43%	15.14%	205.29%	20.33%	51.29%	9.90%	1.34%	1.47%	7.09%	138.6	145	203	2.62%	1.53%	58.27%	1.00%	
	CréditMutuelduSénégal	5.84%	32.61%	159.55%	15.65%	37.32%	9.81%	0.75%	0.41%	8.66%	183.4	139	599	6.25%	0.89%	14.23%	0.53%	
	InstitutionMutualisteCommunautaire d'EpargneetdeCreditTHIES	-8.01%	-19.21%	75.39%	24.55%	-32.64%	32.57%	0.07%	6.74%	25.76%	141.6	79	252	13.87%	9.66%	69.63%	3.35%	
	Programme d'Appui aux Mutuelles d'Epargne et de Crédit au Sénégal	0.50%	1.81%	103.00%	17.10%	2.91%	16.60%	0.14%	2.81%	13.65%	71.2	305	730	10.12%	3.05%	30.17%	1.63%	
ウガンダ	Réseau des mutuelles d'épargne et de crédit de l'UNACOIS	5.14%	55.37%	297.73%	7.75%	66.41%	2.60%	0.59%	0.18%	1.83%	4.4	483	694	0.78%	0.78%	100.00%	0.00%	
	Centenary Rural Development Bank Ltd.	0.0258	0.1867	1.1961	0.2293	0.164	0.1917	0.0152	0.0188	0.1578	321	68	576	0.059	0.0517	0.8763	0.0125	
	FINCA Uganda	1.10%	6.55%	103.64%	53.76%	3.51%	51.87%	8.37%	1.78%	41.72%	77.6	152152	143	4.00%	3.52%	87.99%	1.28%	
	Uganda Microfinance Limited	4.03%	17.18%	112.51%	39.00%	11.12%	34.66%	9.04%	1.69%	23.93%	118.3	96	180	5.57%	3.39%	60.86%	n/a	
	PRIDE Uganda	0.00%	0.00%	n/a	0.00%	n/a	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.0	177	227	0.00%	n/a	n/a	0.24%	
Uganda Finance Trust Limited - formerly Uganda Women's Finance Trust	-2.80%	-18.12%	91.39%	34.79%	-9.43%	38.07%	6.32%	4.68%	27.07%	164.8	79	363	8.26%	6.21%	75.17%	3.22%		
ザンビア	CETZAM Opportunity	-0.3875	-0.4831	0.6488	71.60%	-0.5412	1.1036	0.0291	0.1605	0.914	333.3	94	0	0.2909	0.084	0.2888	0.1152	
	FINCA Zambia	-24.50%	-46.28%	75.65%	76.11%	-32.19%	100.62%	3.04%	1.86%	95.72%	88.4	129	0	4.30%	3.58%	83.33%	0.00%	
	MicroBankers Trust	-17.34%	-19.20%	37.38%	10.35%	-167.51%	27.69%	0.48%	5.70%	21.51%	83.9	303	715	40.00%	24.70%	61.74%	n/a	
	Pulse Holdings Limited	4.30%	5.51%	106.58%	69.57%	6.17%	65.28%	0.10%	9.93%	55.25%	159.3	112	0	64.84%	25.07%	38.66%	6.18%	
	PRIDE Zambia	-5.11%	-254.75%	94.72%	91.62%	-5.57%	96.72%	6.89%	31.52%	58.31%	207.3	100	0	26.28%	29.10%	110.72%	n/a	
ガーナ	Christian Rural Aid Network	-0.0958	-0.1562	0.6531	0.1804	-0.5311	0.2762	0.0026	0.0028	0.2708	29.7	145	64	0.07	0.0288	0.4112	0	
	Kraban Support Foundation	-3.20%	-5.25%	87.74%	22.87%	-13.98%	26.06%	1.85%	4.76%	19.45%	12.6	455	0	7.59%	7.65%	100.72%	0.71%	
	Opportunity International - Sinapi Aba Savings and Loans Ltd	-0.45%	-0.86%	99.96%	36.89%	-0.04%	36.91%	2.83%	0.41%	33.67%	103.6	149	42	0.06%	1.15%	1,817.90%	0.00%	
	ProCredit SLC Ghana	n/a	n/a	111.21%	n/a	10.08%	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	29	194	3.00%	5.93%	197.28%	n/a	
	Sinapi Aba Trust	6.74%	12.19%	133.62%	32.38%	25.16%	24.23%	1.42%	0.94%	21.86%	31.5	284	10	4.24%	1.86%	43.87%	0.99%	
ケニヤ	Equity Bank, 元Equity Building Society	3.89%	24.75%	136.60%	21.06%	26.79%	15.42%	0.93%	1.21%	13.28%	191.9	125	629	24.30%	6.13%	25.24%	1.24%	
	K-RepBank	1.03%	4.32%	108.87%	18.68%	8.15%	17.16%	3.17%	0.49%	13.49%	94.4	175	58	9.42%	1.67%	17.68%	1.69%	
	Kenya Women Finance Trust	3.61%	11.31%	119.50%	23.35%	16.32%	19.54%	3.36%	0.58%	15.60%	77.6	206	0	1.74%	4.62%	265.43%	0.00%	
	Small and Micro Enterprise Project	2.23%	7.33%	111.56%	21.56%	10.36%	19.33%	4.90%	0.63%	13.80%	54.0	230	0	11.57%	2.02%	17.42%	0.90%	
	Faulu-Kenya	6.06%	15.42%	140.51%	30.35%	28.83%	21.60%	3.01%	3.32%	15.26%	107.1	136	191	5.25%	5.92%	112.64%	0.58%	