

# 貧困層による零細企業を対象とした 金融サービスを拡大するためのNGOから銀行への転換<sup>注1)</sup> ーボリヴィアのソリダリオ銀行ー

かつ ま やすし  
勝間 靖

(ウィスコンシン大学マディソン校開発研究Ph.D. プログラム在学中)

貧困層の金融へのアクセスを拡大するインドネシア庶民銀行やグラミン銀行は、村落部での「成功」例として知られている。しかし、ボリヴィアの都市部での「成功」は十分に紹介されていない。本稿では、ソリダリオ銀行を事例として、ボリヴィアの小口金融市場を分析する。

ボリヴィアでは、貧困層は生存のためにみずから事業を起こさざるを得ない。その結果、未登記の自営業者を含め、非公式な零細企業が数多いが、彼らがまず直面する難題が資本の不足である。金融機関に見向きもされないため、親戚や友人、高利貸しに頼ることになる。この状況を改善するため、ボリヴィア零細企業育成財団 (PRODEM) の小口融資プログラムが打ち出された。

PRODEM は、零細企業への小口融資を目的として1986年に設立された、非営利目的のNGOである。担保能力のない零細企業に融資する方法論は「連帯グループ貸付」と呼ばれる。グループごとに融資を受けたのち、メンバーは返済義務を相互に保証しながら、グループとして割賦払いする。1991年末には、顧客数2万2000人以上、貸出金融資産456万ドルとなった。30日以上滞納は0.2%にすぎなかった。

しかし、NGOとしての限界も浮上してきた。第一に、法律上、NGOは貯蓄の機能を完全に認められていない。第二に、NGOとして資金調達に制約があった。したがって、NGOとしての限界を乗り越えるため、PRODEMは銀行への転換を模索した。その結果、1992年にソリダリオ銀行が設立され、PRODEMの貸出金融資産が売却された。ソリダリオ銀行の顧客は、3年で3倍の6万人に増加した。うち女性が70%を占める。また、貸出金融資産は3000万ドルを超え、経営成績はボリヴィアでベスト4に入った。

これまで金融へのアクセスがなかった零細企業に対して融資および貯蓄の機会を提供した点で、ソリダリオ銀行の功績は大きい。また、財務的に経営可能な組織によって実現したこと、そしてサービスを受けられる零細企業の数市場メカニズムによって累積的に増やしたことは特筆に値する。

## はじめに

貧困層の金融サービスへのアクセスを拡大する試みであるインドネシア庶民銀行 (Bank Rakyat Indonesia: BRI) やバングラデシュのグラミン銀行は、村落部での「成功」例として日本でも比較的

よく知られている<sup>注2)</sup>。しかし、同様の試みがボリヴィアの都市部で「成功」を収めつつあることについては、1980年代後半に始まった新しい取り組みということもあり、十分に紹介されているとはいえない。本稿では、ボリヴィアのソリダリオ銀行 (Banco Solidario) を事例として取り上げることにより、ボリヴィアの小口金融市場の現在と今

後の展望を分析したい。さらに、この事例がほかのラテン・アメリカ諸国に示唆する点についても考察する。

### 1. 貧困問題解決へのアプローチ

ボリヴィアでは、1人当たりの年間所得が680ドルと低いだけでなく、所得分配の不平等が著しく、多くの貧困層を抱えている<sup>注3)</sup>。貧困の発生率は、村落部では86%、都市部では52.6%と報告されている<sup>注4)</sup>。貧困に置かれている原因としては、教育や健康・栄養状態の不十分に起因する人的資本の低開発、土地・技術・融資といった資産の欠如、土地・水道・灌漑などのインフラストラクチャーの未整備、ジェンダー（社会的性差）や人種による差別<sup>注5)</sup>などが一般的に指摘されている。

こうした貧困問題の解決に向けて、政府開発機関やNGOによる援助の役割を模索するなかで、いくつかのアプローチが浮上してくる。

第一に、短期的には、受益者を絞った所得移転や安全網（safety net）が効果的と考えられる。しかし、このアプローチによる貧困層への継続的な援助は、財政的に余裕のない途上国政府にとって難しい。

第二に、長期的には、可能な限りにおいて、土地再分配を含めた土地改革が、特に村落における貧困を軽減するうえで望ましい。1950年代の土地改革により25万6000世帯すなわち約100万人に土地を分配したボリヴィアは<sup>注6)</sup>、ほかのラテン・アメリカ諸国よりも相対的に土地所有の格差が少ないといわれている。しかし、依然として格差は大きく、また所有権が明示化されていない土地が多いため<sup>注7)</sup>、貧困問題を根本的に解決するうえで土地改革は重要である。ところが、大規模な土地再分配をめざすアプローチは、政策決定過程において貧困層の発言力が小さいボリヴィアでは、政治的に実現が難しいといえる。

第三のアプローチは、貧困層が最も豊富に持つ資産、つまり労働力の生産的な活用である。これは、貧困層の経済基盤を発展させることを促進することであり、経済面で力の向上（empowerment）

をめざすアプローチである。

第四は、教育や保健への投資を通して、貧困層に基本的な社会サービスを提供するアプローチである。これには、労働の質的向上により生産性を高めるということだけでなく、貧困層自身が自助努力によって事業を起こすことができるよう、企業家精神を高めるといった意識化も含まれる。いわば、肉体と精神の面での力の向上である。

第三と第四のアプローチは、相互補完的である。また、どちらも実施するうえで政治的な障壁が低く、いわば中期的な観点から推進すべき政策である。いずれのアプローチにおいても、ジェンダー、人種、民族に配慮しなければならない点は指摘するまでもない。

第二と第三のアプローチは両方とも貧困層の経済的基盤を発展させるものであるが、前者が政治的障壁の高い土地改革を長期的に進めるのに対して、後者は、雇用機会の提供のほか、貧困層の主導による事業を支援することを目的として、零細企業を対象とした技術指導や金融サービスなどを拡大することを含む。

本稿では第三のアプローチに焦点を当てるが、経済的基盤を発展させる仕組みの企画や組織化といっても大きく分けて二つの方法がある<sup>注8)</sup>。ひとつは、貧困層の内部から資源を動員する仕組みをつくり、それを外部機関が支援する方法である。活動の例として、共同生産、灌漑の共同運営、非公式な経済講（rotating savings and credit association）<sup>注9)</sup>があげられる。いわば相互扶助を原則としており、受益者である貧困層自身がプロジェクト組織を形成する場合である。もうひとつは、外部の資源へのアクセスを確保する仕組みをつくる方法である。典型的な例は、政府開発機関やNGOの資金を基盤とした、貧困層を対象とした金融機関の設立である。この場合、プロジェクト組織である金融機関は、貧困層の外部に存在する<sup>注10)</sup>。本稿で取り上げるソリダリオ銀行は後者の一例である。

## 2. 貧困層による生存手段としての零細企業

1992年の国勢調査によると、貧困層を含めた経済活動人口の97.5%は何らかの仕事を持っている<sup>注11)</sup>。しかし、特に構造調整プログラムが実施された1985年以降、労働市場の構造は大きく変動している。正規の雇用が大幅に減少したため、貧困層は生存のためにみずから事業を起さざるを得なくなった。その結果、未登記の非公式な零細企業（未登記の自営業者を含む）が数多く出現した。都市部における全雇用に占める非公式な雇用の割合は、1980年代前半の25%から1986年の31%へと増加し、それから変動がないという報告もある<sup>注12)</sup>。また、別の推定によれば、経済活動人口のうち、都市部では60%、村落部では90%が非公式セクターで仕事に従事しているという<sup>注13)</sup>。

零細企業の事業内容は多種多様である。おそらく最も多いのは、箱単位で仕入れた商品をひとつずつ消費者に販売する小売業であろう。青空市場だけでなく、路上にも多くの露店商があふれている。次に多いのが、衣料品と家具を中心とした製造業であろう。そのほとんどは、自宅の家屋内にある仕事場で、家族を中心として作業している。以上のほか、屋台のレストランや靴の修繕といったサービス業を営む者もいる。

零細企業が抱えている問題は多い。資本の不足、技術の不適正、経営知識の欠如などから、基礎教育の不十分や職場環境の劣悪さまで幅広い。しかし、まず第一にあげられるのが資本の不足である<sup>注14)</sup>。卸業者から商品や原材料をまとめて仕入れるための運転資金や、ミシンを購入するための投資資金について、融資を受ける機会が制約されている。また銀行などの金融機関に見向きもされないため、親戚や友人または高利貸しに頼らざるを得ない場合が多い<sup>注15)</sup>。

こういった状況を改善するため、1980年代には、零細企業の振興が政策課題として取り上げられるようになった。そして、実際に NGO が融資、訓練、マーケティング支援を行うようになった。さらに1980年代後半には、米国国際開発庁の支援を受けて、「零細・小企業開発プロジェクト」が打

ち出された。このプロジェクトは、ポリヴィア信用組合全国連合、ポリヴィア小・零細企業全国連合、ポリヴィア零細企業育成財団の3つの機関によって実施された。実施機関に対する技術協力は、米国の NGO であるアクション・インターナショナル（以下アクション：本部マサチューセッツ州ケンブリッジ市）と、信用組合世界評議会（本部ウィスコンシン州マディソン市）によって行われた。実施機関のひとつである、ポリヴィア零細企業育成財団（Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa : PRODEM）の小口融資プログラムの成功を土台として、新たに設立されたのがソリダリオ銀行である。第I節で、PRODEMの小口融資プログラムの成功と限界について分析したのち、第II節では、なぜ NGO が金融機関であるソリダリオ銀行へと転換したかについて考察する。

## I PRODEMの小口融資プログラム

PRODEMは、零細企業への小口融資を目的として、ポリヴィアのビジネス界の有力者たちとアクションによって1986年に財団として設立された、非営利目的の NGO である。ビジネス界は若干の着手資金を拠出するとともにリーダーシップを発揮し、アクションは小口融資の方法論をもって技術協力にあたった。当初の資本金は、米国国際開発庁、ポリヴィア社会損失準備基金（Fondo Social de Emergencia）、カナダの NGO であるカルミードゥ（本部トロント市）、そしてポリヴィアの民間部門から払い込まれた。1990年には、零細企業への融資のために用いられる資本金が借入れ分も含めて400万ドルに達したほか、経営などの費用のための資金として210万ドルが保有されるようになった<sup>注16)</sup>。

### 1. 連帯グループ貸付

担保能力の限られた零細企業に融資する場合、いかに返済を保証するかが課題となる。アクションの小口融資の方法論は、「連帯グループ貸付

(solidarity group lending)」と呼ばれる。これは経済講の要素を取り入れたもので、連帯責任によって全員が週あるいは月ごとに割賦払いすることを保証しようというものである。メンバーはグループごとに融資を受けたのち、返済の義務を相互に保証しながら、定期的にグループとして割賦払いする。その一般的な特徴として次の3点をあげることができる<sup>17)</sup>。第一に、融資などのサービスを利用するために、3人から10人の零細企業家がグループを形成する。第二に、グループ全体として返済を保証し、メンバー全員が返済を完了しなければ次の融資を受けることができない。第三に、融資の金額、目的、返済期限は、借用者のニーズにあわせることである。

PRODEMの場合、もう少し詳細に連帯グループの資格が決められている。グループの規模は4~7人であること、それぞれのメンバーが事業主であること、メンバー全員の零細企業が半径3区画(四辺を道路で囲まれた一街区)以内に位置すること、全員の事業が1年以上の実績があること、全員が21歳以上であること、グループ内に夫婦または親戚がいないこと、が要件である<sup>18)</sup>。このほか、実際には、相対的に資本回転率の高い商業セクターの零細企業を意識的に開拓してきたといえる。

こうした場合、関心のある者は、支店で説明会に出席し、融資プログラムの内容、手続き、規約などについて講習を受けたのち、製造業、商業、サービス業別に信頼のおける者同士で連帯グループをつくるよう奨励される。返済期限と割賦払い計画がグループごとに決められるので、資本回転率が近い零細企業によってグループが結成されるが、それ以外に制約はない。結成されたグループは支店の融資担当者を訪れ、メンバーそれぞれが個人情報および事業内容を書類に書き込み、グループとして融資の申込書を提出する。融資担当者は、翌週に仕事場を訪問して書類の内容を確認したうえで、申込書を受理するかどうかを決める。受理された場合、その申込書は、その支店の融資担当者全員によって構成される融資委員会において審査される。少額なので、新規融資のほとんど

は認められる。しかし、それ以降は実績に基づいて厳しく審査される。融資が認められた場合、メンバー全員の出席のもと、グループの名称と代表者が決められたのち、融資金額、金利、返済期限、割賦払い計画などの詳細について契約書が交わされ、代表者あてに全額分の小切手1枚が発行される。グループは、それを出納窓口で現金化して、各メンバーに分配する。代表者は、返済計画に基づいて、メンバー全員の分の返済を支店で行う義務を負う。返済が遅れることがあれば、融資担当者は、代表者のところへ出向いて事情を調査する。

## 2. 現実的な金利設定によるプログラムの拡大

零細企業が必要とする資本は少額である。仮に零細企業が担保能力を持っていたとしても、300ドルという少額を融資したがる銀行はない。なぜなら、金額の多少にかかわらず1回の融資にかかる取引費用はほぼ同じなので、リスクが大き過ぎない限り、できるだけ多額の融資をしたほうが費用・便益比率が高くなるからである。そこをあえて零細企業に融資する場合、一般の銀行と同じ金利では採算がとれない。したがって、独立採算で融資プログラムを運営するために、取引費用の大きさにあわせて金利を高く設定している(一般の銀行の金利に約<sup>100</sup>20%上乗せ)。これに対しては、低金利で融資をするほかのNGOから批判を受けた。そのひとつは、貧困層は金利を負担する余裕がないので、むしろ一般の銀行より低い金利で融資すべきだという反論であった。しかし、親戚や友人または高利貸しのほかに選択肢のなかった貧困層は、たとえ一般の銀行より金利が高くても、自分のニーズにあった融資をタイミングよく受けられるプログラムが新たな借入れ先として加わったことを歓迎している。一般の銀行から見向きもされない貧困層にとって、最重要な課題は融資へのアクセスを確保することなので、多少の金利の高さはそれほど大きな問題ではないのである<sup>19)</sup>。

もうひとつの批判は、プログラムから生じた所得を再投資することによる規模の自己拡大に対するものであった。社会福祉志向が強いNGOから



は、「貧困層を搾取する拡大主義」という反発があった。しかしスケール・アップのための所得の再投資のメリットも大きい。PRODEMは、基金の果実と、零細企業にサービスを提供することによって得られる所得を基盤として、非営利目的にプログラムを運営する NGO として位置づけられた<sup>注20)</sup>。つまり、零細企業が融資を望まなくなればプログラムは存続できない反面、融資規模が拡大して所得が増えれば、それを再投資することによってプログラムが拡大され、さらに多くの零細企業により多くの融資を提供することができる。これに対して、社会福祉志向の強い NGO による融資プログラムは、財源の大半を寄付に頼っているが、それも低金利の融資により減る一方なので、財務的破綻を来しやすく、スケール・アップどころか持続的な融資も難しい場合が多い。

### 3. NGO の限界と金融システム・アプローチ

PRODEMの発展はめざましかった。事実上の首都であるラパス市でプログラムが開始されたが、1988年に同じ首都圏のエルアルト市、1990年にはサンタクルス市、1991年にはコチャバンバ市にも地域事務所が開設された。4都市の地域事務所の下部に、7支店が置かれるようになり、職員数も116人にのぼった。1991年末時点において、顧客である零細企業の数には2万2000人以上、貸出金融資産は456万ドルであった。このうち30日以上滞納は、0.2%にすぎなかった<sup>注21)</sup>。

しかし、NGOとしての限界も浮上してきた。まず第一の限界として、法律上、NGOは貯蓄の機能を完全に認められていない。PRODEMは、借入者に融資の5%を貯蓄させ、全額返済後にそれを払い戻すという強制的貯蓄の制度を持つことができた。しかし、借入者以外からも広く貯蓄を募るための自発的貯蓄の機能は法律上認められていない。貧困層にとって貯蓄の機会は制約されているため、安全で必要なときに払い戻しができる貯蓄に対する需要は、融資に対するそれよりも大きいといわれている。したがって、貧困層の貯蓄に対する需要に応えられないことが問題点である。さらに、

NGOの側からみると、自発的貯蓄による資金調達ができず、経営の面で不利である。

第二に、50万世帯<sup>注22)</sup>ともいわれる潜在的な借用者の需要に応えるには程遠かった。経験上、民間から借り入れることのできる金額は払込み資本と同程度かそれ以下なので、融資のために使える総資金は、多くても払込み資本の2倍である<sup>注23)</sup>。したがって、潜在的な需要を満たすためには、零細企業の需要の半分に相当する払込み資本を募ったうえで、それと同額の借入れを実現しなければならないことになる。しかし、NGOや政府援助機関による資金協力にも限りがあり、零細企業の需要に応じて融資を拡大することは難しい。

PRODEMは、前述のNGOとしての限界を乗り越えるため、銀行への転換を模索するようになった。つまり、零細企業の金融サービスへのアクセスを拡大するため、金融市場に参入するという、金融システム・アプローチをとることになったのである。この場合、自発的貯蓄の機能を得ることによって、貧困層の貯蓄に対する需要に応えると同時に、資金調達をより有利に進めることができる。また、零細企業による貯蓄のほか、より大規模な民間投資家による貯蓄（ただし融資の対象にはならない）、銀行間預金、中央銀行貸出など、資金調達の幅が広がる。さらに重要なこととして、銀行・金融機関監督局（Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras）の監督下に置かれることにより、払込み資本の11倍を上限として、借入れや貯蓄を募ることが可能となる。この比率は、払込み資本は危険加重した資産の8%未満であってはいらないとするバーゼル協定に基づくもので、ボリヴィアでも採用されている<sup>注24)</sup>。これによると、払込み資本の12倍に相当する金額を融資のために準備することができる。

PRODEMは、NGOから銀行への転換を検討するために、1989年に「零細企業のための銀行促進委員会（Comité Promotor del Banco para la Microempresa : COBANCO）」を独立した組織として設置した。

## II NGOから銀行への転換

銀行への転換を図るために設けられた COBANCO は、4つの分野で活動を行った。銀行への転換に関するフィージビリティ・スタディーの実施、出資機関の誘致、法的な手続き、業務の移行であった<sup>注25)</sup>。

フィージビリティ・スタディーは、4回書き直され、第5稿が最終報告書となった。第3稿までの報告書は、開発援助機関などからソフト・ローン(条件の緩やかな貸出し)を受けることを前提としていた。しかし、その後の国際金融機関や北米の援助機関との議論の結果、市場メカニズムによって出資を集めるよう方針が変わった。つまり、寄付やソフト・ローンによる資金調達をやめて、国際機関や援助機関を含めた投資家による払込み資本を募り、市場金利による借入れによって資金調達を行うことになったのである。また、新しい銀行を設立しても、PRODEMをなくさず、新しい使命を与えることになった。つまり、PRODEMの業務のうち利潤をあげられる部分を新しい銀行に移行させたのち、村落部や地方都市での融資など新たな課題に取り組むために PRODEM を存続させることになったのである。以上の点を踏まえた第4稿を経て、最終報告書が1991年に完成した<sup>注26)</sup>。

PRODEMのおよそ500万ドルの資産のうち、約250万ドル相当の貸出金融資産が、新しく設立される銀行に譲渡され、その代わりにPRODEMは同額の銀行株式を取得することになった。その結果、当初、PRODEMは新しい銀行の44.2%の株式を保有した。このほか、ボリヴィアの投資家は株式全体の4分の1未満を保有するにとどまり、残りは外国のNGOや開発援助機関による投資によって占められることになった。この結果、1990年12月までには合計480万ドルの出資の約束を取り付け、銀行設立の要件のひとつである払込み資本320万ドルの障壁を乗り越えることができた。

設立の法的な手続きは、銀行・金融機関監督局と緊密な連絡をとりながら行われた。障壁はいく

つかあった。

第一に、出資機関に国際機関や外国の援助機関およびNGOが含まれていたため、1928年の銀行法をそのまま適用できなかったため、柔軟に法解釈をするための合意形成に時間がかかったこと。

第二に、担保の代わりに連帯グループを使って零細企業に融資するという、これまで考えられなかった銀行を設立するため、銀行・金融機関監督局は慎重にならざるを得なかった。

結局、PRODEMの実績と、銀行業務の経験が豊富な創立者たち<sup>注27)</sup>の説得により、1992年2月に正式な認可が下りた。

業務の移行は、銀行・金融機関監督局の規則に沿って、銀行の設立以前から準備された。この間、銀行・金融機関監督局への報告書の仕様、損益勘定の形式、税制上の扱い、警備員やビデオカメラの配置に至るまで、銀行に必要とされる要件を満たす作業が行われた。融資のプログラムについては変更の必要がなかったが、その当時2万人以上いた顧客に銀行への転換が説明された。

新しい銀行は、連帯を意味するソリダリオ銀行と名づけられたが、太陽という意味のソル銀行(BancoSol)という愛称でも親しまれている。1992年2月にラパス市のサンペドロ地区で業務が開始された。1995年7月現在では、ラパス市、エルアルト市、コチャバンバ市、サンタクルス市、オルーロ市に地域事務所があり、それらの下に合計29の支店がある。顧客である零細企業数は、この3年で3倍の6万人に増加している。顧客のうち女性は70%程度を占めている。また、貸出金融資産は、1995年1月には3000万ドルを超えている<sup>注28)</sup>。

現在では、ソリダリオ銀行が都市部で金融サービスを提供しているのに対して、PRODEMは中都市と村落部で融資プログラムを実施している。中都市での融資プログラムが収益をあげるようになったら、PRODEMの支店ごと業務をソリダリオ銀行に売却することが予定されている<sup>注29)</sup>。村落部での融資については、人口密度の低さや交通インフラストラクチャーの未整備などにより収益をあ

げるのが困難なほか、災害や天候の影響を一度に受けやすい農業の比率が高いため、リスクの分散ができない問題がある。したがって、村落部だけで独立した融資プログラムは持続可能性が低い、というのが PRODEM の見解である。今後の方針としては、PRODEM の村落部における事業を、ソリダリオ銀行に一括して売却し、都市部と村落部の融資プログラムを統合することが検討されている。そして融資プログラムのすべてをソリダリオ銀行に売却したのち、PRODEM は、株主としてソリダリオ銀行の経営に参加するほか、教育分野での開発に取り組む方針を掲げている。

### III ソリダリオ銀行の金融サービスと零細企業へのインパクト

設立された当時のソリダリオ銀行は、ボリヴィア通貨であるボリヴィアーノス建ての融資と、強制的貯蓄の2つのサービスしか提供していなかった。その後、米ドル建ての融資が加わったほか、強制的貯蓄が廃止されて、自発的貯蓄の機能が設けられた。その結果、経営成績は、ボリヴィアの銀行のなかでベスト4に入るようになった<sup>注30)</sup>。

#### 1. 融 資

融資の方法は、PRODEM と同様に、連帯グループ貸付である。ボリヴィアーノス建てと米ドル建ての2種類がある。米ドル建ての融資は、融資総件数の40%だが、貸出金融資産の60%を占めている。ボリヴィアーノス建ての場合、金利は月4%だが、融資開始時に2.5%の手数料がとられるので、1年の実効金利は67%である。米ドル建てでは、金利が月2.5%で、融資開始時に1.0%の手数料がとられ、1年の実効金利は34%である。この違いの理由として、ボリヴィアの通貨が米ドルに対して1年当たり10%ほど価値が下落していることと、米ドル建ての融資のほうが相対的に大口であることがあげられている<sup>注31)</sup>。これだけを見ると高利貸しのようにもみえるが、ボリヴィアでは、一般の銀行の米ドル建て融資の金利に20%を上乗せ

した程度である。実際の高利貸しは、無担保融資の場合、ソリダリオ銀行の金利の2倍以上を要求するともいわれている。

現在100-150%程度

融資の金額は、新規の場合75ドルが原則であるが、借入者の事業内容が製造業のときは、若干これを超えることもある。そしてメンバー全員が滞納することなく期限内に返済すると、次回の融資金額を増やすことができる。融資担当者へのガイドラインでは、8回目の融資には、商業とサービス業の場合は約875ドルに、製造業の場合は約3750ドルに到達するよう、漸進的に融資額を増やしていくことになっている。1995年4月時点において、1件当たりの平均融資額は約500ドルである<sup>注32)</sup>。

融資の返済期限については、12週間から24週間が基本だが、20カ月まで可能とされている。新規の場合、商業とサービス業については12週間、製造業については16週間の返済期限で融資が行われている。割賦払いについては、商業とサービス業は毎週払いまたは隔週払い、製造業は毎月払いが原則となっている。債務不履行は、未済の融資金の1%にも満たない。

融資を受けた零細企業をみると、件数のうえで、商業が5割、製造業が3割、サービス業が2割を占めている。商業部門への融資が多い理由としては、もともと非公式セクターのなかで小売業が占める比率が高いことと、資本回転の速い経済活動のほうが頻繁な割賦払いのおかげで情報収集が容易なため、ソリダリオ銀行が特に商業部門に力を入れていることがあげられる。

#### 2. 貯 蓄

1993年8月に強制的貯蓄が廃止され、自発的貯蓄が始まった。自発的貯蓄には、3種類の口座が設けられた。「自由口座 (Cuenta Libre)」「資本口座 (Cuenta Capital)」そして定期預金口座である<sup>注33)</sup>。自由口座は、預金と引出を無制限にできる流動性の高い口座で、ボリヴィアーノス建てと米ドル建てがある。利子は、月中平均残高が500ボリヴィアーノスまたは100ドルを超える場合、毎月支払われる。その利率は、ボリヴィアーノス建て口座

現在10%程度

では15%、米ドル建て口座では6%となっている。資本口座では、月に二度しか引き出しできない代わりに利子が若干高く設定してあるが、支払いは半年ごとである。ボリヴィアーノス建て口座の場合、月中平均残高が500 ボリヴィアーノス未満のときは14%で、それ以上のとき18%となっている。米ドル建て口座では、月中平均残高が100ドル未満のときは4%で、それ以上のときは8%に設定してある。そして定期預金口座は、1カ月から12カ月の米ドル建てのみで、最低額が200ドルであり、利率は9.5%である。  
→ 8.30 ~ 11.50  
(10月) (1年)

現在、貯蓄の促進のため、各支店では、預金者のなかで抽選を行い、当選者に家電製品や自転車といった賞品を配るパーティーを催している。また、貯蓄の大切さをテーマとした演劇を行うことによって、普及に努めている<sup>註34)</sup>。1994年6月には、116万ドルの預金を受託するようになった。平均残高をみると、自由口座と資本口座は80ドル、定期預金口座は2400ドルであった。

### 3. ソリダリオ銀行の課題

ボリヴィアでは、連帯グループ貸付は保証人による融資とみなされる。現行の制度では、保証人のみによる融資総額は、払込み資本の2倍を超えてはならない。この規則は、担保をとらないソリダリオ銀行の成長にとって制約となった。この問題については、銀行・金融機関監督局との交渉の結果、2000ドル未満の小口融資を控除することが認められた<sup>註35)</sup>。

第1節第3項で述べたパーゼル協定に従うと、払込み資本の12倍に相当する金額を融資のために準備することができる。ソリダリオ銀行の払込み資本は1994年に650万ドルを超えたので、1995年1月の貸出金融資産3000万ドルからみても、まだ零細企業の融資への需要に応える余裕があるといえる。しかし、長期的な観点からは、50万世帯とも推定される市場を開拓するためには、払込み資本の調達が課題である。

業務に関しては、急速な成長のため経営情報システムを刷新する必要に迫られている。また、特

にサンタクルス市において滞納が問題となってきた。こういった問題に対処するため、これからの数年は、業務を拡大せず、業務の質の改善に取り組む方針である<sup>註36)</sup>。

### 4. 零細企業へのインパクト

これまで金融サービスへのアクセスがなかった零細企業に対して融資および貯蓄の機会を提供したという意味において、ソリダリオ銀行の功績は大きい。また、担保能力の低い貧困層への金融サービスの提供を財務的に経営可能な組織によって実現したこと、そしてサービスを受けられる零細企業の数市場メカニズムによって累積的に増やしてきたことは特筆に値する。以前にNGOから低金利の融資を受けた経験を持つ零細企業家は、寄付金不足により中断されることが多い低金利の融資よりも、いくらか金利が高くても自分の事業とともに継続的に増えていく融資のほうが望ましいと語っている<sup>註37)</sup>。金融市場の改革という点で、ソリダリオ銀行の功績は疑う余地もない。

零細企業を経営する貧困層へのインパクトに関しては、ソリダリオ銀行の体系的な調査は行われていない。しかし、一般的にみて、金融サービスへのアクセスが貧困層の経済活動および生活を向上させることは間違いなさそうである。

もうひとつの観点は、零細企業の成長のための制約要因がどれだけ取り除かれたか、という問題である。現在の金融サービスのほか、職業訓練、技術移転、インフラストラクチャー、経営指導、市場へのアクセスなど、零細企業の成長のためには多くの課題が残っている。生存のための手段としての零細企業から、経済発展を担う中核としての零細企業へと成長していくためには、金融サービス以外の補完的なプログラムが必要であろう。

## IV 小口金融市場の現在と今後の展望

本稿ではPRODEMとソリダリオ銀行を特に取り上げたが、このほかにも零細企業への融資プログラムを実施するNGOが数多く存在する。第IV



節では、ボリヴィアの小口金融市場の現在と今後の展望を概観したのち、ほかのラテン・アメリカ諸国に示唆する点についても考察する。

## 1. ボリヴィアにおける小口金融プログラムの概観

1980年代に零細企業の振興が政策課題として取り上げられて以来、政府開発援助機関や欧米の NGO の支援を受けて、零細企業に対して融資、訓練、技術協力を行う NGO が多く誕生した。たとえば、都市部の零細企業を対象とするものとして、ソリダリオ銀行のほか、CIDRE、FIE、FUNBODEM、IDEPRO、PROA、ProCreditなどの NGO が設立された。また、村落部を対象とする NGO としては、PRODEM のほか、CRS や ProMujer などがある<sup>注38)</sup>。そしてこれら NGO 同士の情報交換の場として、コンソーシアムが形成されている。これには都市部で活動する NGO の集まりである CIPAME (Corporación de Instituciones Privadas de Apoyo a la Micro Empresa)、村落部で活動する NGO の集まりである FINRURAL (Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural) がある。

これらの NGO の方法論を比較すると、非常に幅広いことがわかる。まず、融資の方法だが、PRODEM やソリダリオ銀行が連帯グループ貸付を用いているのに対して、CIDRE、FIE、ProCreditなどは個人に対して融資を行っている。たとえば、FIE は、保証人がいれば個人を対象とするだけでなく、ミシンなどを担保物件にしたり、電話回線を担保に融資している。また、ProCreditなどは、保証人や担保によって個人に融資するほか、質屋の機能も持っている。これ以外に、IDEPRO など、連帯グループ貸付と個人への融資の両方のプログラムを持っている NGO もある。したがって、必ずしも連帯グループ貸付が唯一の処方箋でないことは明らかである。

また、融資の対象となる零細企業の事業内容にも違いがある。PRODEM やソリダリオ銀行は、商業、サービス業、製造業のすべてを対象にしているものの、どちらかというと重点は商業に置かれ

ている。支店を新設する場合も、小売業者に便利のように青空市場の近くに建設することが多い。これに対して、IDEPRO や FIE は製造業への融資に努めている。製造業を重視するのは、ボリヴィアの産業構造の問題に取り組もうとする姿勢による<sup>注39)</sup>。

これは、零細企業の支援に対するアプローチの違いでもある。PRODEM やソリダリオ銀行が金融市場の問題に焦点を当てているのに対して、IDEPRO や FIE は、零細企業の育成に総合的に取り組もうとしており、融資以外に職業訓練、技術協力、マーケティング支援などのプログラムを持っている。これらのプログラムは着実に成果をあげているが、その費用の高さのため、参加できる零細企業数は限られる。さらに、FIE は、マーケティング支援のために、94% の出資によって有限会社 ComFIE を設立した。ComFIE は製造業を営む零細企業と下請け契約を結び、つくられた商品をヨーロッパ、米国、スペイン、メキシコなどに販売している<sup>注40)</sup>。

## 2. NGO の民間金融基金への転換

零細企業を融資の対象とするソリダリオ銀行の設立は、多くの注目を集めた。また、その業務の急速な拡大は、市場メカニズムに基づいた金融機関の利点を多くの NGO に再認識させた。こうして、PRODEM からソリダリオ銀行へ、という NGO から銀行への転換がひとつのモデルとして研究されるようになった。

しかし、NGO にとって、銀行設立に必要とされる払込み資本 320 万ドルを調達するのは容易でない。すでにソリダリオ銀行がボリヴィアにある現在、同じ規模の銀行をもうひとつボリヴィアに設立するために出資しようという国際金融機関や欧米の NGO は少ない。そこで、金融機関に転換する際の敷居を低くするための交渉が、米国国際開発庁などによって展開された。この結果、1995 年 5 月の大統領令 24000 号によって金融制度の改革が行われ、零細企業への金融サービスの提供を目的とした新しい形態の金融組織が認められるように

なった<sup>注41)</sup>。

この金融組織は民間金融基金 (Fondos Financieros Privados) と呼ばれ、銀行・金融機関監督局によって認可・監督される。設立に必要とされる払込み資本は100万ドルであり、この新しい制度によって、NGOが金融機関に移行するときの敷居が低くなった。とはいっても、民間金融基金に転換できる可能性のあるNGOは、それほど多くない。前述のProCreditは、すでに1995年7月に民間金融基金に転換し、名称をロス・アンデス (Los Andes) と改めた<sup>注42)</sup>。このほか、財務指標によると、PRODEM、FIE、そして村落部を対象とするSartawiの収益性が高く、民間金融基金に転換できる可能性がある<sup>注43)</sup>。しかし、その場合でも、100万ドルの払込み資本を調達する仕組みをつくる必要がある。

### 3. 払込み資本を調達するための枠組み

小口金融を求める零細企業が50万世帯あり、仮に各世帯当たりの未済の融資金が500ドルだとすると、小口金融市場に必要な総資産は2億5000万ドルである。総資産2億5000万ドルを達成するために必要な払込み資本は、これを第1節3項で述べた比率12で割った数字で、およそ2100万ドルと推定される。現時点で、この半分はすでにボリビアの小口金融市場に存在しているといわれている。今後の課題は、残りの1050万ドルの払込み資本を調達することである。

米国国際開発庁ボリビア事務所は、北米のNGOを通して協力する小口金融プロジェクトを検討している<sup>注44)</sup>。まず、北米のNGOまたはNGO連合に対して資金を供与する。そして今度は、それら北米のNGOが、ボリビアで融資プログラムを実施しているNGOに対して、民間金融基金への移行に必要とされる払込み資本を出資する、という仕組みである。ここでいう北米のNGOは、アクションやカルミードゥのような実績のある機関を想定している。

以上とは別の構想として、ProFund (本部コスタ・リカ) による、零細・小企業を対象とするラ

テン・アメリカの金融機関に対する出資が検討されている<sup>注45)</sup>。まず、多数国間投資基金 (Multilateral Investment Fund : MIF)、国際金融公社 (International Finance Corporation : IFC)、先進国政府開発援助機関のほか、欧米のNGOが出資して、ラテン・アメリカの零細・小企業を育成する基金をProFundとしてつくる。そして今度は、ProFundが、ラテン・アメリカのNGOに対して金融機関へ転換するのに必要な払込み資本を出資するほか、ソリダリオ銀行のような金融機関の事業拡大のために出資する。これによって、ラテン・アメリカ諸国の零細・小企業への金融サービスの拡大を実現することが期待されている。

### 4. 零細企業を対象とした金融機関の設立に向けて

ソリダリオ銀行という零細企業のための民間銀行がボリビアで初めて設立されたのは、まったくの偶然ではない。ある意味でCOBANCOは幸運だった。なぜなら、ボリビアで銀行の設立に必要とされる払込み資本金320万ドルは、ほかのラテン・アメリカ諸国と比べて相対的に少額だったからである。たとえば、コロンビアでは1500万ドルが必要とされており、ボリビアほど簡単にはいかない<sup>注46)</sup>。

新しく銀行を設立することが難しい場合、既存の銀行に小口融資の部門を設置することが考えられる。ボリビアでもラパス銀行がこれを試みているが、融資の方法が従来のものと著しく異なるので、人材の育成の面で難しいようである。すでに零細企業に対する融資の実績を持つNGOを強化したほうが効率的だという意見が多い。

銀行以外の金融機関への転換を検討することも考えられる。NGOの融資プログラムを信用組合などの金融機関へ転換するほうが国によっては現実的かもしれない。また、ボリビアの民間金融基金のように、零細企業に特化した金融組織の制度を新たにつくることも考えられる。

## V 今後の研究課題

零細企業の育成において、金融システム・アプローチが注目されるようになった。しかし、このアプローチでは、金融サービスへのアクセスに焦点が当てられ、融資の件数のみによって評価される傾向がある。確かに、金融サービスへのアクセスによって、零細企業の経済活動、そして企業家である貧困層の生活は向上するかもしれない。しかし、生存手段としての零細企業から、経済発展を担う中核としての零細企業へと成長していくためには、金融サービスのみでは不十分であろう。したがって、零細企業の成長のための制約要因がどれだけ取り除かれたか、という観点からの調査が必要だといえる。

小口融資の方法論に関しては、連帯グループ貸付の成功が一般的に信じられている。しかし、少なくともボリヴィアにおいては、個人への融資も成功を収めている。国や地域、またはセクターによって小口融資の方法論が違って来るかもしれない。零細企業を対象とした金融機関の設立を支援していくにあたって、小口融資プログラムの比較研究は有益であろう。

## 注 釈

- 1) 本稿は、社団法人海外コンサルティング企業協会 (Engineering Consulting Firms Association : ECFA) 開発研究所休職期間中の平成5年度財団法人国際開発センター派遣留学の成果の一部である。1995年6月7日から7月20日にかけて行われたボリヴィアでの現地調査にあたっては、ウィスコンシン大学マディソン校ラテン・アメリカ研究プログラムから、短期現地調査助成金 (財源はティンカー財団およびNAVE基金) を受けた。調査を快く受け入れてくださったソリダリオ銀行のフランシスコ・オテロ頭取のほか、研究を支援してくださったボリヴィア政府経済政策分析ユニットのルイス・カルロス・エミオ所長およびウーゴ・ドラド氏、労働・農業開発研究所のエルナンド・ラサバル氏に感謝する。また、本稿のドラフトに貴重なコメントをくださった在ボリヴィア日本大使館の木下雅司氏に感謝する。
- 2) たとえば、次の文献を参照。  
米倉等：現代インドネシアの農業金融問題。アジア経

済, 31 (6-7), 1990.

藤田幸一：バングラデシュにおける土地なし貧困層への金融。アジア経済, 31 (6-7), 1990.

渡辺龍也：土地なし貧困層の潜在力を開花。入門社会開発, 社会開発研究会編, 国際開発ジャーナル社, 1995.

- 3) World Bank: World Development Report 1994, Oxford University, New York, 1994.
- 4) United Nations Development Programme: Human Development Report 1995, Oxford University, New York, 1995. World Bank: Bolivia, Poverty Report, World Bank, Washington DC, 1990.
- 5) Wood, B., Patrinos, H. A.: Urban Bolivia. Indigenous People and Poverty in Latin America, Psacharopoulos, G., et al. eds., World Bank, Washington DC, p55-96, 1994.
- 6) Thiesenhusen, W.C.: Broken Promises, Agrarian Reform and the Latin American Campesino, Westview, Colorado, p51-68, 1995.
- 7) 1995年6月に、土地登記の改善を含む「土地管理国家計画」の実施に向けて、世界銀行は2000万ドルの融資を決定した。Bolivian Times, La Paz, June 16-23, 1995.
- 8) Oakley, P.: Projects with People, The Practice of Participation in Rural Development, International Labour Office, Geneva, p198-202, 1991. (勝間靖, 他訳：国際開発論入門, 住民参加による開発の理論と実践, 築地書館, 1993.)
- 9) 日本では頼母子 (たのもし) 講あるいは無尽と呼ばれる。中世以来昭和戦前に至るまで、特に農村において庶民のための金融として重要な役割を果たした。ボリヴィアではパサナクと呼ばれ、現在でも広く存在する。信頼のおけるメンバーで組合をつくり、毎週あるいは毎月定期的に全員から一定の金額を集めたのち、その全額を順番に1人が受け取って投資にあてる。
- 10) 例外もある。たとえばグラミン銀行は、当初は外部の資本によって運営されたが、その後貧困層による株式取得が奨励されたため、現在では払込み資本の大半が貧困層自身によって保有されている。
- 11) Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario: Informe Social Bolivia, Balance de Indicadores Sociales, La Paz, p36, 1994.
- 12) World Bank: Bolivia, From Stabilization to Sustained Growth, World Bank, Washington DC, p29, 1991.
- 13) PRODEM: Organizational Profile. La Paz, 1995.
- 14) ある聞き取り調査によると、零細・小企業の4分の3は資金調達が最大の問題点だとしている。Sistema de Información Industrial Privado: Resultados de la Primera Encuesta Industrial Nacional Privada, Area Cualitativa, La Paz, 1989.
- 15) もっとも、特に農業セクターにおいて、貧困層への融資がこれまでまったく試みられなかったわけではない。しかし公営の農業銀行は国営銀行、鉱業銀行、国立探鉱基金とともに財政的に破綻し、1991年の大統領令に基づき閉鎖された。

- 16) PRODEM : Informe Anual 1990, La Paz, 1991.
- 17) Berenbach, S., Guzmán, D.: The Solidarity Group Experience Worldwide, ACCION International, Cambridge, p12, 1992.
- 18) PRODEM のロベルト・カプリレス会長とエドゥアルド・バソベリー専務取締役とのインタビュー. 1995年7月3日.
- 19) もっとも, PRODEMの融資対象は1年以上の事業実績がある零細企業なので, 最貧困層に届いているとはいえない.
- 20) 日本で一般に NGO と呼ばれている団体のほとんどが法人格のない任意団体であるが, 米国の非営利団体 (Non-profit Organization : NPO) のように, NGO が簡単に法人格を取得できる制度は, 開発途上国にもかなりある. ここでいう「非営利」とは, 事業や活動から生じた利益を, その団体の構成員に分配せず, 社会に還元していくことを意味する. 次の資料を参照. NGO の法制度・税制度を考える. 地球市民, (32), NGO 活動推進センター, 1995.
- 21) Glosser, A.J. : BancoSol, A Private Commercial Bank, GEMINI, Maryland, p4, 1993.
- 22) 米国国際開発庁ボリヴィア事務所の推定. 銀行の顧客 5 万 5000 人, 信用組合など銀行以外の金融機関の顧客 35 万世帯, 地理的条件などのため現実的に金融サービスの提供が困難な 25 万世帯, 極端な貧困のため金融サービスを求めない 25 万世帯を, ボリヴィアの総世帯から差し引いた数. 民間部門室長のステファン・スミス氏とのインタビュー. 1995 年 7 月 11 日.
- 23) ここでは, 利潤が払込み資本金を増加させるほど大きくないと仮定.
- 24) 米国国際開発庁ボリヴィア事務所民間部門室長のステファン・スミス氏とのインタビュー. 1995 年 7 月 11 日.
- 25) Glosser, A.J.: The Creation of BancoSol in Bolivia. The New World of Microenterprise Finance, Building Healthy Financial Institutions for the Poor, Otero, M., et al. eds., Kumarian, Connecticut, p234-242, 1994.
- 26) Banco Solidario : Proyecto de Facitibilidad, La Paz, 1991.
- 27) 設立時の個人投資家には, ボリヴィアで 4 番目の規模のイボテカリオ・ナショナル銀行の大株主であるフェルナンド・ロメロ・モレノ氏, 8 番目の興業銀行の会長であるウレオ・レオン・プラド氏のほか, 1993 年に大統領に選出されたゴンザレス・サンチェス・デ・ロサダ氏が含まれる.
- 28) ソリダリオ銀行の内部資料に基づく.
- 29) 1997 年には, ポトシ市の PRODEM 支店がソリダリオ銀行に売却される予定である. PRODEM のエドゥアルド・バソベリー専務取締役とのインタビュー. 1995 年 7 月 3 日.
- 30) ソリダリオ銀行のほか, Mercantil, Económico, La Paz の 3 銀行が好成績をあげている. El Deber, La Paz, March 17, 1995.
- 31) Calmeadow : An Overview of Banco Solidario SA, Toronto, 1994.
- 32) ソリダリオ銀行の内部資料に基づく.
- 33) Calvin, B. : The Savings Service of BancoSol. NEXUS, 28, 1995.
- 34) サンタクルス市のエル・トルノ支店での職員とのインタビュー. 1995 年 7 月 1 日.
- 35) Agafonoff, A., Wilkins, D.: Developing Financial Instruments to Support Poverty-oriented Financial Institutions, Banco Solidario, Opportunity International, Chicago, p7, 1994.
- 36) ソリダリオ銀行のフランシスコ・オテロ頭取とのインタビュー. 1995 年 6 月 13 日.
- 37) ラパス市, コチャバンバ市, サンタクルス市での零細企業家とのインタビュー. 1995 年 6-7 月.
- 38) Casanovas, R., MacLean, J.: Acceso de la Pequeña y Microempresa al Sistema Financiero en Bolivia, Situación Actual y Perspectiva, La Paz, p57, 1994.
- 39) IDEPRO のロベルト・カサノヴァ氏とモニカ・ヴェラスコ氏とのインタビュー. 1995 年 7 月 6 日.
- 40) ComFIE のリカルド・ヴィリャヴィセンシオ社長とのインタビュー. 1995 年 7 月 11 日.
- 41) Sanchez de Lozada, G. : Decreto Supremo N. 24000, Presidencia de la Republica, Bolivia, 1995.
- 42) ロス・アンデス民間金融基金のメリー・ヴァレンスエラ氏とのインタビュー. 1995 年 7 月 5 日.
- 43) 米国国際開発庁ボリヴィア事務所民間部門室長のステファン・スミス氏とのインタビュー. 1995 年 7 月 11 日.
- 44) 1995 年から 2000 年の 5 年間に 1533 万ドルの支出を計画. 払込み資本の調達のほか, 収益性の高い融資プログラムへの技術協力, 銀行・金融機関監督局の支援を含む. 内部資料による.
- 45) ProFund の基金の規模は, 2000 万ドルが計画されている. ここでいう欧米の NGO には, アクシオンとカルミードゥのほか, この分野で実績のあるスイスの FUNDES とフランスの SIDI が含まれる.
- 46) Mosley, P.: Metamorphosis from NGO to Commercial Bank, The Case of BancoSol in Bolivia, University of Reading Department of Economics, p11, 1993.

## 参考文献

- 1) 地球市民, (32), NGO 活動推進センター, 1995.
- 2) 藤田幸一: バングラデシュにおける土地なし貧困層への金融. アジア経済, 31 (6-7), 1990.
- 3) 米倉等: 現代インドネシアの農業金融問題. アジア経済, 31 (6-7), 1990.
- 4) 渡辺龍也: 土地なし貧困層の潜在力を開花. 入門社会開発, 社会開発研究会編, 国際開発ジャーナル社, 1995.
- 5) Agafonoff, A., Wilkins, D.: Developing Financial Instruments to Support Poverty-oriented Financial Institutions, Banco Solidario, Opportunity International, Chicago, 1994.
- 6) Banco Solidario : Proyecto de Factibilidad, La Paz, 1991.
- 7) Berenbach, S., Guzmán, D.: The Solidarity Group Experience Worldwide, ACCION International, Cambridge, 1992.
- 8) Bolivian Times, La Paz, June 16-23, 1995.



- 9) Calmeadow : An Overview of Banco Solidario SA, Toronto, 1994.
- 10) Calvin, B.: The Savings Service of BancoSol. NEXUS, 28, 1995.
- 11) Casanovas, R., MacLean, J.: Acceso de la Pequeña y Microempresa al Sistema Financiero en Bolivia, Situación Actual y Perspectiva, La Paz, 1994.
- 12) El Deber, La Paz, March 17, 1995.
- 13) Glosser, A.J.: BancoSol, A Private Commercial Bank, GEMINI, Maryland, 1993.
- 14) Glosser, A.J.: The Creation of BancoSol in Bolivia. The New World of Microenterprise Finance, Building Healthy Financial Institutions for the Poor, Otero, M., et al. eds., Kumarian, Connecticut, 1994.
- 15) Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario: Informe Social Bolivia, Balance de Indicadores Sociales, La Paz, 1994.
- 16) Mosley, P.: Metamorphosis from NGO to Commercial Bank, The Case of BancoSol in Bolivia, University of Reading Department of Economics, 1993.
- 17) Oakley, P. : Projects with People, The Practice of Participation in Rural Development, International Labour Office, Geneva, 1991. (勝間靖, 他訳: 国際開発論入門, 住民参加による開発の理論と実践, 築地書館, 1993. )
- 18) PRODEM : Informe Anual 1990, La Paz, 1991.
- 19) PRODEM : Organizational Profile, La Paz, 1995.
- 20) Sanchez de Lozada, G. : Decreto Supremo N. 24000, Presidencia de la Republica, Bolivia, 1995.
- 21) Sistema de Información Industrial Privado : Resultados de la Primera Encuesta Industrial Nacional Privada, Area Cualitativa, La Paz, 1989.
- 22) Thiesenhusen, W.C.: Broken Promises, Agrarian Reform and the Latin American Campesino, Westview, Colorado, 1995.
- 23) United Nations Development Programme: Human Development Report 1995, Oxford University, New York, 1995.
- 24) Wood, B., Patrinos, H.A.: Urban Bolivia. Indigenous People and Poverty in Latin America, Psacharopoulos G., et al. eds., World Bank, Washington DC, 1994.
- 25) World Bank : Bolivia, From Stabilization to Sustained Growth, World Bank, Washington DC, 1991.
- 26) World Bank : Bolivia, Poverty Report, World Bank, Washington DC, 1990.
- 27) World Bank: World Development Report 1994, Oxford University, New York, 1994.

Ph.D. プログラム在学中.

[著作・論文]

- 共著: 開発フロンティアへの挑戦, 社団法人海外コンサルティング企業協会, 1995.
- 共著: 入門社会開発, 住民が主役の途上国援助, 国際開発ジャーナル社, 1995.
- 共訳: 国際開発論入門, 住民参加による開発の理論と実践 (ピーター・オークレー著), 築地書館, 1993.
- 共著: 我が国の援助とジェンダー分析手法に関する研究, 地方道路プロジェクトのためのチェックリスト, 外務省委託調査報告書, 1993.
- 共著: 途上国における貧困問題解決にむけた参画型開発の研究, 外務省委託研究報告書, 1993.
- 共著: 途上国における防災体制の整備促進調査報告書, 国土庁委託調査報告書, 1993.
- 共著: ロシア極東地域総合開発計画基本構想策定調査報告書, 通商産業省委託調査報告書, 1993.
- 共著: 途上国の教育に対する日本の協力・援助手法に関する研究, 外務省委託研究報告書, 1992.

#### 勝間 靖 (かつま やすし)

1963年生まれ. 国際基督教大学教養学部卒. 大阪大学法学部卒. 同大学大学院法学研究科修士課程修了. 前社団法人海外コンサルティング企業協会 (Engineering Consulting Firms Association : ECFA) 開発研究所研究員. 現在, 米国ウィスコンシン大学マディソン校開発研究