

# マイクロファイナンスを活用しての零細企業支援に関する一考察

## ～グラミン銀行の事例を中心に～

1140457 西村 勝利

高知工科大学マネジメント学部

### 1. 概要

地域経済の衰退が問題とされ、地域の活性化が課題とされている。そんな課題を解決するために、バングラデシュのグラミン銀行が行っている貧困削減のプロジェクトを参考にし、地域に多く存在する零細企業を支援する方法はないか、と考えたのがこの研究を始める背景である。

マイクロファイナンスとは低金利で少額の融資を行う金融システムである。先進国でも導入されているマイクロファイナンスや、日本の民間のマイクロファイナンスなどを参考に零細企業を支援するプロジェクトを考察していく。

### 2. 目的

経済の発展には企業の成長が必要不可欠であると感じた。経済の発展には消費の拡大が必要とする意見もあるが、私は消費を拡大するには収入の確保として雇用の増大が必要だと思う。

雇用の増大を大企業だけに任せるのでは、大企業の責任と負荷が大きすぎるので地方では特に、中小企業や零細企業、個人経営の商店などにもその責任を担わせる方が効率的である。そうして、中小企業や零細企業の活動が活発になり、規模拡大のために雇を増加させれば、失業者や非正規雇用の減少に導くことができ、消費も増大して景気が回復するであろう。本研究では地域経済におけるマイクロファイナンスを取り入れた支援方法を考察することを目的とする。

## 第1章 グラミン銀行について

グラミン銀行とは、バングラデシュに存在するマイクロファイナンス機関である。世界的にマイクロファイナンスの先駆者であるグラミン銀行について記述し、貧困に立ち向かうグラミン銀行の取り組みについて述べる。

### 1-1 グラミン銀行とは何か

そもそもグラミン銀行の「グラミン」とはバングラデシュの言葉

で「村」という意味を持っている。1976年チッタゴン大学の経済学部長であったムハマド・ユヌス博士による、貧困を削除するためのプロジェクト「グラミン・バンク・プロジェクト」が始まりである。「グラミン・バンク・プロジェクト」は設立当時、男性メンバー8人、女性2人の合計10人のメンバーから始まった。1983年、政令により特殊銀行として正式に設立し、政府が60%、メンバーが40%の株を持つ極めてまれな銀行である。

グラミン銀行設立当時の「グラミン・バンク・プロジェクト」は営利を目的とした「企業」としての銀行ではなく、非営利のNPOとして外部や政府から融資原資を調達する方式を採用していた。1995年以降、グラミン銀行は外部に資金援助を求めず融資原資のすべてを預金から調達している。

### 1-2 グラミン銀行の仕組み

グラミン銀行は様々な仕組みを作ることによって、マイクロファイナンスのシステムを作り上げていった。まずグラミン銀行最大の目的は「貧困削減」である。これを達成するために、まず貧困から脱却するための10の目標を設定した。

この目標はすべてを満たす必要があるわけではなく、あくまでも貧困から脱却することができたかを判断する指標の一つである。また生活を改善するための「16か条の決意」を示し、貧困から本気で脱却することを目指している。この「16か条の決意」はメンバーに対して生きる意味と目的を示すものである。

グラミン銀行は主に女性の貧困者を対象に融資を行っている。具体的に見てみると、融資を希望する貧困者（女性）は同じ地域の中でグループを作るか、既存のグループに入ることでグラミン銀行のプロジェクトに参加する。このグループは基本的に5人一組で、借入れに対する直接的な担保はほぼ無いが、グループ内で返済が滞る債務者が出るとグループ内での連帯保証となっている。

グループは基本的に同性のみで構成される。グループを結成後、リーダーと書記を決めて7日間の有料研修を受ける。口答試験に全員が合格すれば正式なメンバーとなる。研修ではグラミン銀行の

規則や、自分の名前を書くことなどを学ぶ。グラミン銀行はこの研修の制度で何かしようとする意思のある人を選別している。

リーダーと書記はそれぞれ任期が1年の当番制と決められている。これは貧困層の女性が公的な役割を担うことが少なく、当番制にすることによってみながリーダーを経験し、成長するための訓練になっている。

グループに加入すると毎週決められた日に「集会」への参加が義務付けられる。「集会」というのは複数のグループがメンバーの家や、集会所の一か所に集まって行う融資と返済を主な目的とした会である。「集会」では近隣のグラミン銀行支店の行員が融資や資金運用についてなどの相談、債務の返済やメンバーとのコミュニケーションを取り円滑な融資を実現している。



図表 1 グラミン銀行の組織とメンバーの位置

「集会」には複数のグループが集まる。そしてその集会を取り仕切るセンター長は集まったグループのリーダーの中から選ばれ、任期は一年とされている。グラミン銀行の行員と接するのは主にセンター長であり、メンバーに代わって書面での融資を申し出る。

グラミン銀行のメンバーを脱会する理由は「返済ができないから」だけではない。貧困を克服して融資の必要がなくなった場合や夫の命令、グラミン銀行の規則に反して追い出される、政党の呼びかけに応じるなどの理由が多く、返済できずにメンバーを辞めた人は、少数派である。

### 1-3 グラミン銀行の特徴

以上のような仕組みを持つグラミン銀行の特徴を簡単にまとめると以下ようになる。

- ①最貧困層（特に女性）を中心に融資している。
- ②少人数のグループを編成させ、連帯保証制度を採用している。
- ③毎週集会を開催し、行員と債務者とのコミュニケーションの場を積極的に作っている。
- ④少額融資、短期貸付、返済率 97.94%{貸倒率 2.06%(2009年4月)}を達成。

グラミン銀行の最も大きな特徴ともいえるのが、少人数でグループを作りそのグループ内で連帯責任を持つということである。最貧困層のバングラデシュの女性は担保となる土地や、家を持っていない場合が多い。そういった女性でも融資を受けることを可能にするのがこのグループシステムである。グループ内で返済が遅れる人がいる場合には、借金を完済しないとグループ内のメンバーが融資を受けられなくなる。グループは同じ地域内で構成され、家が隣同士であったりするため、メンバーに迷惑をかけるような行為（貸倒れ、返済の延滞）を行うと、その地域から追い出されることになる。このことがグループ内でのプレッシャーとなり、高い返済率を実現させる大きな要因である。

グラミン銀行が特に最貧困層の女性に対して融資を行っているのは、バングラデシュの文化が大きく関係している。バングラデシュでは女性に対する価値が低く見られがちであり、「娘を育てることは隣の家の木に水をやるようなもの」という言葉が存在する。これは、娘は結婚すれば家族から離れていくので、娘に投資することは金の無駄であり、また娘に対して家族への貢献を期待していないという意味である。

結婚なども父親に強制される場合が多く、まともに教育を受けることすらさせてもらえずに、子供を産める年齢に達すると勝手に結婚を決められる。結婚の際には新婦の家から持参金としての一定のお金を出すことを要求されることも多い。

結婚後も夫に捨てられる、夫が死ぬなどによって独りになった場合には、職に就くことができずに収入を得ることもできず極貧層になる可能性が高い。これはまともに教育を受けていないために、読み書きなどの学力が不足しているからである。

都市部では児童婚の禁止などを定めているが、地方ではいまだにこの風習が根強く残っている。こうして女性の方が貧困に陥りやすく、救済すべき対象であるとしてグラミン銀行のプロジェクトは始まった。

## 第2章 マイクロファイナンス

マイクロファイナンスとは「担保となるような資産を持たずに金融サービスから排除された貧困に苦しむ人々のために提供する少額の無担保融資や貯蓄・保険・送金などの金融サービス」を指す。

通常の銀行では、貸倒れなどのリスクを回避するために貧困層に対して金融サービスを行わない。また取引金額の少ない金融取引は特に金融機関から軽視されがちである。しかしマイクロファイナンスを行うマイクロファイナンス機関は、発想を転換して小規模な無

担保融資もしくは低金利融資を行う機関である。マイクロファイナンス機関も、借り手から元利を回収して持続可能なビジネスモデルである。

### 2-1 マイクロファイナンスとは何か

マイクロファイナンスは主に貧困に苦しむ家庭や、零細企業、個人経営の商店などを対象とするものである。通常の銀行は利益を追求することによって、事業を継続させることを前提に活動しているため、多くの場合に土地や建物を担保として融資を行う。つまり、本当に支援が必要な貧困者には融資せずに余裕のある企業などに対して融資を行い、一定の金利を設定することによって銀行の利益を出して事業を持続しているのである。よって銀行がマイクロファイナンスを単独で行うことはほぼ不可能である。

マイクロファイナンスは、定義にもあるように貧困に苦しむ人々に金融サービスを行う。貧困者に融資することは、返済されない(貸倒れ)リスクが高いということである。利益を目的にする企業がマイクロファイナンスに介入すると、高いリスクをカバーするためにほぼ間違いなく利率を上げる。利率を上げると返済が滞り、強引な取り立てによって回収を強要していく。このことは、貧困者を救済すべきマイクロファイナンスの定義に反している。マイクロファイナンスを行う機関は、利益を追求してはいけない。

### 2-2 マイクロファイナンスとソーシャルレンディング

発展途上国のマイクロファイナンスは比較的少額、短期間の融資だった。これに比べて、先進国のマイクロファイナンスは生活や事業の改善や発展のために用いられることが多いため、融資の金額も発展途上国と比べて全体的に高額になっている。違いを区別するために、マイクロファイナンスとは別にソーシャルレンディング、あるいはピア・ツー・ピアレンディング(個人対個人の貸付け)と呼ばれている。だが両者は共通する部分も多く、広義的には同じものとして研究を進める。本節では、ソーシャルレンディングとマイクロファイナンスを比較し、基本的なビジネスモデルを述べる。

マイクロファイナンスとソーシャルレンディングの最も大きな違いは、融資金額の多さではなく、その使用目的の傾向にある。マイクロファイナンスの使用目的は主に生産活動を目的としている。それに比べて、ソーシャルレンディングは消費活動に使用される傾向が強くなる。生産活動とは、生活のために必要な資料を生み出す活動のことである。生活の資料とは有形のモノや無形のサービスなどをも含んでいる。消費活動とは、自分の欲望を満たす為の活動で

ある。ここでの自分の欲望とは生活の質の向上、企業においては事業の改善などを意味する。

そんな両者の共通点は、「公益」が目的であるということ、利益を全面的に追及していないことが挙げられる。「公益」とは社会一般の利益のことである。つまり、返済が確約されている裕福な借り手に貸すのではなく、多少のリスクを取って貧困に苦しむ借り手に融資するということになる。

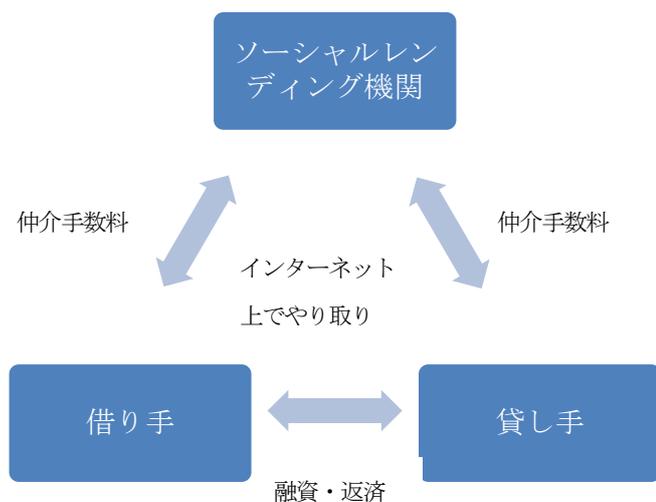
	マイクロファイナンス	ソーシャルレンディング
貸付金額	比較的少額	比較的高額
貸付期間	短期間	中～長期間
使用目的	生産	消費
目的	公益	公益
金利	平均的もしくは低利	平均的もしくは低利

図表 2 マイクロファイナンスとソーシャルレンディングの比較

ここで一つの疑問が生じる。先に述べたようにソーシャルレンディングは、生活の質を向上させることが使用目的である。個人の生活の質を向上させるための融資が「公益」を目的としているというのは矛盾ではないかということである。個人の欲望を満たすための借入が、どうすれば社会一般の利益となるのか。

先進国のソーシャルレンディング機関については次節で触れるが、ソーシャルレンディング機関は主に事業の改善や低所得者の住宅取得、住宅に太陽光発電を取り付けるなどの環境問題対策に対しての融資を行う。これらの融資は地域を限定して行われることが多い。このことは地域の生活の基盤を固めることに繋がり、地域全体の生活の質の向上を目的としている。これにより地域という社会一般の利益となり、ソーシャルレンディングは「公益」が目的であるということが分かる。

ソーシャルレンディングの大きな特徴としてインターネットを利用している点がある。インターネットを活用するこの方法は、情報技術の発展が可能にした方法だ。従来、金融機関の貸し付けは顧客が近隣の金融機関に訪問することによって融資の取引が開始する方法が一般的であった。それ故に出資者と借り手が自由に相手を見つけ、契約を結びつけることは不可能ではないにしても非常に困難と考えられていた。しかし、近年のITの発達によってそれも容易になったことが、ソーシャルレンディングのビジネスを発展させる要因になった。



図表 3 ソーシャルレンディング機関のビジネスモデル

ソーシャルレンディングの代表的なビジネスモデルとしては、まずソーシャルレンディングを執り行う組織がインターネット上で出資者と借り手を募集する。集まった出資者たちは自分の出資条件と借り手の条件などから、自分の出資条件に合う人を選び出資を単独または複数で出資する。ソーシャルレンディング機関は仲介手数料として少額の資金を手に入れる。これにより、出資者は自分が魅力を感じる借り手に出資をすることができ、借り手は交渉次第で契約にゆとりを持つことができるようになる。

ソーシャルレンディング機関は仲介手数料でビジネスの存続が可能になる。ソーシャルレンディング機関の多くは、金融機関のような出資者の立場ではなくビジネスの仲介者の立場をとっている。

### 2-3 先進国で導入されているマイクロファイナンス事例

上記のように先進国でもマイクロファイナンスはソーシャルレンディングと名を変えて導入されている。それは日本についても同様のことが言えるが、まだ広く普及する段階には至っていない。それに比べて欧米諸国では日本より普及しており、ソーシャルレンディングを執り行う組織も設立されている。本節では欧米諸国での実例等を紹介する。

・アメリカ

#### ●ワン・パシフィックコースト銀行 (OPC)

アメリカ合衆国カリフォルニア州オークランドに存在する。設立者はキャサリン・テイラー女史で、マイノリティ（人種の少数派の

人たちが住宅ローンをなかなか借りることができない状況に業を煮やして、自ら貧しい人たちのための金融機関を作ることを思い立ち、NPOである財団が株式を100%所有している銀行として設立された。持続可能でコミュニティ（地域共同体）にとって意味のある銀行とそれを支えるNPOを作ろうという意思から生まれた。2007年にカリフォルニア州オークランド市でワン・カリフォルニア銀行とワン・カリフォルニア財団として結実され、2010年にシヨアバンク・パシフィックを買収し、名前をワン・パシフィックコースト銀行に変更した。この買収により、米国西海岸で広く活動できるようになった。

ワン・パシフィックコースト銀行の理想とする銀行業のあり方は、従来最も銀行から遠ざけられていた人たちに対して、活動する地域内すべてで金融サービスの道をひらくことであり、責任感のある顧客に長期的な繁栄をもたらし、金融制度を安定させ、共有財産である環境を維持すること。米国西海岸という地域性を考慮して、特殊農業（環境改善に益する農業）および農産品加工、自然エネルギー、オフィスのグリーン化（省エネ、環境適応）、低所得者向けの住宅取得などの用途に使われるローンを提供する。

2007年創業時は低所得者向けの住宅取得に主眼が置かれていた。2011年には、環境や新エネルギーなどに重点がシフトしている。リーマンショックやその後の不況により、貸倒れ率が高まったこと、低金利とビジネスを両立させるモデルが稀であることが原因として考えられる。

#### ●プロスパー社

アメリカでのソーシャルレンディングの最大手である。借り手も貸し手も栄えることを目的としている。財務的にも社会的にも見返りのある投資を個人が互いに行うことを可能にしている。借り手は2,000ドルから25,000ドルの範囲で借りることができ、投資家は最低25ドルの単位で借り手を選ぶことができる。信用スコアリングや評価、借り手の過去の借入に加えて、投資家は借り手の友人からの評判なども聞くことができる。プロスパー社は借り手と投資家のマッチングを行い、ローンの貸し出し、管理を行う。

借り手、貸し手もウェブサイト上で、自分の条件に合ったローンや貸出条件を探し、サイト上でマッチングさせるという点が従来の銀行とは大きく異なっている。

・オランダ

#### ●トリオドス銀行

1994 年以來、25 か国の開発途上国で、50 機関以上のマイクロファイナンス機関に投融資している。広く非課税預金を集めて、環境や社会的事業に低利融資している。融資原資の預金为非課税措置による低コスト資金であるため、銀行は通常の融資と同様の収益性を維持しつつ、社会的課題に取り組む事業に低利融資が可能になる。預金者にとっては、預金金利は低くても非課税のため手取りの金利は通常の預金とほぼ同じ水準になる。また、政府にとっても、財政資金より規模の大きい民間資金を環境や貧困削減に還流させる政策効果を得られ、社会的課題に資金を循環させることができる。

先進国のマイクロファイナンスのビジネスモデルは①アップグレード型②ダウンスケール型③リンケージ・バイキング型④グリーンフィールド型の4タイプに分類することができる。まず①のアップグレード型は、最初はNPOとしてスタートしたマイクロファイナンス機関が銀行業の免許を得て銀行にアップグレードするというものである。②のダウンスケール型は、これとは逆に既存銀行がマイクロファイナンスに参入するというビジネスモデルだ。次に③のリンケージ・バイキング型は既存銀行がマイクロファイナンスを実施しているNPOと連携・協調するというもの。④のグリーンフィールド型はマイクロファイナンスに特化した金融機関を新たに設立するというビジネスモデルである。

また、先進国のマイクロファイナンス・ソーシャルレンディング機関には、貧困に苦しむ自国の人々に対してマイクロファイナンスを提供するもの、貧困に苦しむ海外の人々に対してマイクロファイナンスを提供するもの及びその両方を行うものがある。つまり、自国のみに対する途上国のマイクロファイナンスと違い、先進国ではITを駆使して、グローバルにマイクロファイナンスを展開することができる。

### 第3章 公的なマイクロファイナンスと民間のマイクロファイナンス

公的なマイクロファイナンスと民間が行っているマイクロファイナンスについて述べる。公的なマイクロファイナンスとして生活保護を取り上げる。また民間のマイクロファイナンスとして、江戸時代に流行した頼母子講やふるさと金融について取り上げる。

ここで取り上げるのは日本国内のマイクロファイナンスと言える事例に限定している。ここで先に貸金業法において定められている「総量規制」について説明する。

「総量規制」とは個人の借入総額が原則、年収等の1/3までに

制限される仕組みである。対象とされるのは個人向けの貸付けであり、法人向けの貸付けや保証、また個人向けであっても個人向け保証については総量規制に対象外である。年収の1/3という上限は返済が滞り、多重債務者に陥る危険性を回避するための上限設定である。

#### 3-1 公的なマイクロファイナンス

生活保護の趣旨とは、生活に困窮する人に対し、その困窮の程度に応じて必要な保護を行い、健康で文化的な最低限度の生活を保障するとともに、自立を助長することを目的としている。

生活に困窮する人、つまり貧困とは「所得や資産など生活の糧が不足し、生きていくのに必要な最低限度の衣食住が入手できない状態」を意味するものとして使われる。

生活保護を受ける場合には必要となる要件等が存在する。厚生労働省のHPによると、「生活保護は世帯単位で行い、世帯員全員が、その利用し得る資産、能力その他あらゆるものを、その最低限度の生活の維持のために活用することが前提でありまた、扶養義務者の扶養は、生活保護法による保護に優先する」とされている。

支給される保護費は、厚生労働大臣が定める基準で計算される最低生活費と収入を比較して、収入が最低生活費に満たない場合に、最低生活費から収入を差し引いた差額が保護費として支給される仕組みだ。保護の種類としては、生活扶助、住宅扶助、教育扶助、医療扶助、介護扶助、出産扶助、生業扶助、葬祭扶助の8種類がありそれぞれに定められた範囲内で実費を支給されるようになっている。

生活保護被保護人員及び被保護世帯数の推移をみると、ともに近年急増している。生活保護を受けるようになる原因は「病気やケガ」、リストラや倒産など「働きによる収入の減少や喪失」、「貯金等の減少・喪失」である。中でも病気とケガが大きな割合を占めている。

#### 3-2 民間のマイクロファイナンス

民間が行っているマイクロファイナンスに、鎌倉時代から始まり江戸時代に広まったといわれる頼母子講(無尽)という仕組みがある。この無尽というシステムは、庶民金融の一つの形態である。簡単に説明すると、仮に30人が参加する講で、一人当たり月に3,000円ずつ拠出すると一人が一回に90,000円もらえるようになる。これを毎月順番に繰り返すことによって、資金を補い合うシステムである。

通常、無尽には利息が付かない。その代わりに自分が拠出した金

額の累積はいつか返してもらえると安心感がある。仮に不義理をすると、葬式と火事以外の付き合いを周囲が絶ってしまうので地域に住み続けることが難しくなる。共同体がしっかりしている場所、時代では無尽が十分に機能する。共同体のルールを破る人が出てきた場合でも、残った人間が冷静に無尽を続けられれば、大きな破綻はない。

民間のマイクロファイナンスとして頼母子講の他にも消費者信用生活協同組合方式やふるさと金融と呼ばれるものがある。まず消費者信用協同組合方式について述べると、岩手県消費者信用生活協同組合は、多重債務者に融資しながら貸倒率 0・3%という実績を上げている。同組合は借り手に対する丁寧な事情聴取、解決方法の相談、事後のモニタリングなどによって信頼関係を築き、返済能力があって多重債務者問題の解決に資する人に限って低利融資を行っている。

同組合の融資原資の資金調達方法が「消費者信用生活協同組合方式」である。これは「共同互助の精神」に基づいて組合員の出資金と金融機関からの借入金を原資に共済事業として組合員への貸付けや生活相談支援を行う仕組みである。地方自治体として貧困削減という社会的課題に取り組む合意があれば、地方自治体がほぼゼロの預託金利で地元金融機関に資金を預託し、金融機関はこれを担保として預託額の数倍を同組合に低利融資する。金融機関にとっては、貸し倒れリスクを消費者信用生活協同組合がとるためリスクを間接的に負うだけで済み、利鞘を確保できるメリットがある。消費者信用生活協同組合に融資を行うかどうかは金融機関の判断ではあるが、金融機関にとってはCSRを果たし、地域社会との関係維持や地域貢献をするメリットがある。

次にふるさと金融とは、「コミュニティ・ファイナンス方式」と呼ばれ、地域の資金を地域が自ら活用しようとするものである。これは金融版の「地産地消」と言える。

通常の銀行を通した間接金融では、預金者が銀行に預けた預金は銀行の経営判断で融資され、預金者が希望する地域や融資先に融資されるとは限らない。ふるさと金融は、地域の中でお互いに信頼できる者が資金を拠出して連携することで、金融機関からさらなる融資を引き出すことに繋がり地域の資金が地域で還流する仕組みである。

具体的には、①地域の中でお互いに信頼関係のある者が任意組合を作り、マイクロファイナンス機関に資金を信託する。②金融機関はマイクロファイナンス機関の信託受益権に担保を設定し、マイクロファイナンス機関に融資する。③地域の任意組合が融資先を選定

し、技術支援・指導や部分保証を行う。④マイクロファイナンス機関は任意組合から部分保証を受ける者にグループ融資を行う。というものである。ふるさと金融では地域社会の任意組合という自分たちの仲間に部分保証してもらっているのだから、それを踏み倒したらその地域で生きていけなくなる。地域の企業にとっては仮にまったく縁のない信用保証協会は踏み倒せても、地域の任意組合の保証はなかなか踏み倒せない。部分保証であっても相互監視、相互信頼関係がバネになり、融資する金融機関にとっては、仮に 30%の部分保証で残りは無担保・無保証であっても、安全な融資先ということになる。

### 3-3 公と民の限界

生活保護などの公的なマイクロファイナンスの政策には財政上、機能上の限界がある。生活保護の予算は国が約3/4を負担し、残りは地方自治体が負担している。生活保護の日常生活用に支給されるのは給付総額の半分以下である。給付額全体の半分を医療扶助などの本人に直接支給されないものに充てられている。生活保護には潜在的に膨大な財政需要があり、現在の国の財政状況ではそのための歳入を確保することは、現実的にはかなり難しいと言わざるを得ない。国という大きな規模でのマイクロファイナンスは、その規模の大きさゆえに細かいところまで完全に目が行き届かない。そしてシステムの変更などの臨機応変で柔軟な対応に時間がかかり、機能が低いということが言える。

一方で、民間でのマイクロファイナンスと言える「ふるさと金融」や「消費者信用生活協同組合」について見てみるが、民間のマイクロファイナンスは元利金の返済が必要である。これにより、民間のマイクロファイナンスは存続可能であり、事業の成長も見込むことができる。機能性としてみても、民間の場合では規模が中小規模であるため顧客の要望や細かい内容の変更などが迅速に行うことができる。

こう見ると民間のマイクロファイナンスが有用であるような気がするが、民間のマイクロファイナンスにも限界はある。それは広範で深刻化した貧困や、経営難などの問題を人々の善意や犠牲に依存して解決するのは難しいということだ。マイクロファイナンス機関などの支援団体やNPOの多くは人々の善意である寄付などによって運営されることがある。つまり人々の善意がなければ、貧困や経営難に苦しむ人に支援をすることなど不可能なのである。

## 第4章 高知県におけるマイクロファイナンスの可能性

高知県は大企業が少なく、中小・零細企業が多く存在する地方である。そんな高知県でのマイクロファイナンスの可能性を考察するために、高知県の公益財団法人高知県産業振興センターの取り組みなどを例に研究を進める。

#### 4-1公益財団法人高知県産業振興センター

公益財団法人高知県産業振興センターでは、「こうち産業振興基金」という事業で地域企業の助成事業を行っている。「こうち産業振興基金」とは、地域産業の振興を図るために高知県が（独）中小企業基盤整備機構の中小企業応援ファンド事業を活用し、金融機関等の協力を得て平成19年9月に造成した基金（基金総額：100億円）だ。

この基金では、事前に申請された企業に対して審査会で申請企業のプレゼンテーションや、質疑応答を行って基金による助成が妥当であるかどうかを審査している。事業によっては一般的な審査の他に3年～5年の経営改善計画を立てて、審査会で承認されることが必要になる。

この基金には以下のような複数の事業が存在する。

- ① 経営革新支援事業
- ② 建設業経営革新支援事業
- ③ 企業団体チャレンジ支援事業
- ④ 技術人材育成支援事業
- ⑤ ベンチャー企業育成支援事業
- ⑥ 外商活動コーディネート支援事業
- ⑦ 地域研究成果事業化支援事業

これらの事業の①～③までは中小企業者向けの助成事業、④～⑥までは産業支援機関向けの助成事業、⑦は研究開発事業への助成事業とされている。

代表として①の経営革新支援事業の助成内容等を紹介する。

事業内容：	県内の中小企業者等の新分野への進出や新技術及び新製品の開発、販路開拓などにより経営革新に向けた取り組みを支援する事業
助成対象者：	○中小企業者等 ・中小企業、農協、森組、漁協、NPO等 ※中小企業新事業活動促進法に基づく「経営革新計画」または、県の「チャレンジ企業」の認定が必要
助成対象事業：	新事業動向等の調査、新商品・新技術・新役務の開発、販路開拓、人材養成（ただし生産を行うための直接的

	な経費（生産設備や原材料の購入など）や営利活動に直接的に繋がる経費（個別営業や商談に係る経費など）及び人件費は、対象とならない。）
助成内容：	○単独支援 ・助成率1/2 ・助成限度額200万円/年 ・助成期間3年以内※ ○事業体支援（県が実施する成長分野育成支援事業で認定された複数企業による事業） ・助成率2/3 ・助成限度額300万円/年 ・助成期間3年以内※ ○協業合併支援 ・助成率1/2 ・助成限度額500万円/年 ・助成期間3年以内※ ※毎年度助成対象者を審査選定する
取り組み内容：	○取り組み内容 ・新産業の創出につながるもの ・県外または海外への展開 ・基盤となる技術の強化 ・新分野進出や経営革新 ○対象事業 ・新事業動向等の調査、新商品・新技術・新役務の開発、人材養成
助成金申請要件：	※この事業を申請するには、事前に中小企業新事業活動促進法に基づく「経営革新計画」または県の「チャレンジ企業」の認定（知事承認）を月末までに県（工業振興課）に提出し、審査会を経て承認を受けていることが条件となる。

図表 4 経営革新支援事業の仕組み

公益財団法人高知県産業振興センターが行っているこれらの基金は、マイクロファイナンスと類似している。地域の公益を目的として支援している点や、支援額の上限が100万円～500万円という比較的少額の部類に値する。違いは支援・交付という形で返済等が基本的にないことである。

このことからこの基金は公的なマイクロファイナンスとして分類

できると考察できる。公的なマイクロファイナンスが存在し、実績を少なからず残しているということは、高知県においてマイクロファイナンス機関が発足した場合に成功を収める可能性がある。

### 3 結論

以上ことから、零細企業支援策として以下の方法を提案する。

#### ・複数（少数）の同業界の企業でグループを作る。

これはグラミン銀行のシステムを引用し、グループ内での連帯責任を採用する。これにより同業界の結び付きを強化し、連帯責任にすることによって信用リスクをカバーすることができる。

#### ・既存の金融機関が主導するのではなくNPOを新規に組織する。

公的な組織として始めるよりは、NPOとして活動して柔軟性、機能性を高める。既存の金融機関には融資原資を出資する立場で関与してもらおう。

#### ・融資原資は市町村などの自治体または出資などで設立する。

融資原資を集める際には公的な組織からの助成や寄付などから集めることによって、資金コストを低下させることができる。金融機関からも出資などで協力を求める。

#### ・金利は一般の金融機関の貸し出しと同レベルまたは低く設定する。

利益ではなく公益を求めため、利率はできる限り低く設定するが、将来的に企業として立ち上げることも視野にいれての利率を設定する。

#### ・職員とグループの話し合いを定期的開催する。

経営体制の改善や、企業間のビジネスマッチングなどを支持するための話し合いの場は欠かせない。理想としては会場を設定して、複数のグループの会計責任者が集まって他企業の話を開けることが望ましいが、多忙な時期には個々の企業ごとに面会する。

#### ・プロジェクトに参加する企業は意欲、技術などを審査される。

参加企業には責任感を持ってもらう必要があるため、参加する際に意欲、技術などの面接審査などを行う。複数回の審査を行ったうえでプロジェクト参加を認める。

### 4 課題

中小企業や零細企業の責任者の多くは、一代で会社を立ち上げており、設立者が現在でも経営者である。そんな経営者が若い職員の経営改善のアドバイスなどを素直に聞き入れてもらえるかどうか問題である。

プロジェクト自体としては、どれだけ貸倒率を低減させることが

できるかが最も大きな課題である。利益を確保するために貸倒率の低下は必須である。またパレート最適を用いてマイクロファイナンスの効果を計測することが重要である。

### 5 主要参考文献

- 1) 津田倫男+ミンディ・ヤマモト『日本のマイクロファイナンス』株式会社毎日コミュニケーションズ, 2011年9月30日初版。
- 2) 小関隆志『金融によるコミュニティ・エンパワーメント』ミネルヴァ書房, 2011年6月10日初版。
- 3) 家森信善『地域の中小企業と信用保証制度』(株)中央経済社, 2010年9月20日初版。
- 4) 菅 正広『マイクロファイナンス』中央公論新社, 2009年9月25日発行。
- 5) 坪井ひろみ『グラミン銀行を知っていますか』東洋経済新報社, 2006年2月16日初版。
- 6) 浅野純次『銀行の融資者責任』東洋新報社, 1997年3月27日発行。

### 論文

- 1) 小野由美子「生活保護受給者に必要な家計管理支援とは何か」、『東京家政学院大学紀要』, 53, 123P-135P, 2013-08-31。
- 2) 渡部喜智「高齢化・人口減少と地方銀行経営(総特集 地域銀行勝ち残りの条件)--(活力発揮の方策)」、『月刊金融ジャーナル』, 53(4), 22P~25P, 2012-04。
- 3) 松井範博 坪井ひろみ「物乞いの組織化によるエンパワメントの可能性」—グラミン銀行「物乞自立支援プログラム」—『東亜経済研究』64 (1), 17P~26P, 2005-07-31。
- 4) 新田進「地域経済再生と経済政策」『尾道大学経済情報論集』4(1), 27P~46P, 2004-06。
- 5) 安達喜一「銀行破綻の歴史と最近の銀行経営」、『地域研究所年報』, (24), 1P~44P, 2001。

### URL

- [http://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/hukushi\\_kai/go/seikatsuhogo/seikatuogogo/index.html](http://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/hukushi_kai/go/seikatsuhogo/seikatuogogo/index.html) (2014/01/14 13:57)
- <http://www.0570-051-051.jp/contents/user/1-1.html> (2014/01/14 14:34)
- [http://www.joho-kochi.or.jp/sangyo\\_shinko\\_kikin/index.html](http://www.joho-kochi.or.jp/sangyo_shinko_kikin/index.html) (2014/01/14 14:49)