

国際セミナー

報告書

「障害者の起業活動とマイクロファイナンス」

2008年3月29日(土)

13:00～17:15

主催：財団法人 日本障害者リハビリテーション協会

後援：東京都民共済生活協同組合

開催場所：戸山サンライズ2階大研修室A、東京

目次

はじめに	3
プログラム	4
主催者あいさつ	5
講演①	6
講演②	15
講演③	21
ディスカッション	27
講師紹介	38

～ 国際セミナー 会場風景 ～



はじめに

この冊子は、2008年3月29日に東京都民共済生活協同組合のご助成により開催した、「障害者の企業活動とマイクロクレジット」をテーマとする国際セミナーの報告書です。

これまで当協会では障害分野における主にアジア太平洋地域で行われている日本からの支援活動について、日本の関係者に紹介するためのセミナーを開催してきましたが、本セミナーでは少し趣向を変え、途上国で行われている一般的な開発活動に目を向け、中でも活発な広がりを見せているマイクロファイナンスの実態を紹介し、障害分野での活用について皆様とともに考えるきっかけといたしました。さらにフィリピンで行われている、協同組合方式による障害者の雇用機会の創出を紹介しました。

国内をみると従来の金融機関では融資を受けられない事業に対して、NGOやNPOが融資活動を行う例が増えています。福祉に頼らない形式での障害者の収入創出活動とそれを支える融資の仕組みを知っていただく機会といたしました。

本セミナーでは講師の方々と参加者との間で活発な質疑、ディスカッションも行われましたが、その様子も報告書に記載しております。

どうぞご高覧くださいますようお願いいたします。

本報告書が皆様の活動にお役に立てば幸甚に存じます。

なお、本報告書は、当協会障害保健福祉研究情報システムにて掲載の予定です。
(<http://www.dinf.ne.jp>)

2008年3月
財団法人 日本障害者リハビリテーション協会
会長 金田 一郎

プログラム

- 13:00 開会の挨拶：財団法人 日本障害者リハビリテーション協会副会長 松井亮輔
- 13:10-13:50 講演① 講師：岡本真理子氏 日本福祉大学大学院教授
「マイクロファイナンスによる貧困との戦い」
－途上国での貧困削減のためのマイクロファイナンスの概要、有効性と課題、実践例と
マイクロファイナンス全体像について
- 13:50-15:00 講演② 講師：ジョニー・ランション氏
フィリピン全国障害者協同組合連合マネジャー
「フィリピンの全国障害者協同組合連合(NFCPWD)について」
－協同組合方式で障害者の雇用活動を行なっている組合の連合組織について設立の経緯、
現状と課題などについて
- 15:00-15:15 休憩
- 15:15-15:55 講演③ 講師：杉岡直人氏 北星学園大学教授
「北海道 NPO バンク」
－市民の参加と行政との協働として2002年に設立された北海道NPOバンクの設立までの経緯、
実際の業務の現状と課題などについて
- 15:55-17:00 講師全員との質疑・ディスカッション、まとめ
進行：松井亮輔
- 17:00-17:15 閉会のあいさつ：財団法人 日本障害者リハビリテーション協会常務理事 片石修三

■国際セミナー

障害者の起業活動とマイクロファイナンス

■ 主催者あいさつ

司会 これから国際セミナー「障害者の起業活動とマイクロファイナンス」を開会いたします。進行は、(財)日本障害者リハビリテーション協会の上野悦子が務めさせていただきます。

最初に主催者を代表して財団法人日本障害者リハビリテーション協会副会長、松井亮輔よりごあいさつ申し上げます。

松井 日本障害者リハビリテーション協会では、毎年、障害に関する国際セミナーを開催していますが、今回は「障害者の起業活動とマイクロファイナンス」というテーマで開催することになりました。開催にあたっては、東京都民共済生活協同組合からご支援をいただき、感謝いたします。

世界には6億人近い、障害のある方がいらして、そのうち、4億人あまりが、アジア太平洋地域で生活しています。そのなかの4割以上の方々が1日1ドル以下の極貧の生活を送っています。国連ミレニアム開発目標(MDGs)では、2015年までに1日1ドル以下で生活している人たちの割合を半分にすると、とうたっています。障害をもつ方々の多くが、貧困ライン以下の生活をしていることを考えると、その方々の生活レベルをいかに高めるかが大きな課題になっています。

本日のテーマであるマイクロファイナンスや協同組合は、障害をもつ人たちの貧困からの脱却を支援する、有力なツールです。今回、フィリピンおよび国内においてそれぞれの分野で指導的役割を果たされている3名の方々を講師としてお招きし、皆様とご一緒に学び合っていきたいと思っております。

講演① マイクロファイナンスによる貧困との戦い

日本福祉大学 教授 岡本真理子

司会 それでは1人目の講師をご紹介します。岡本先生は2002年4月から日本福祉大学教員を務められ、通信制の大学院の国際社会開発研究科で指導されています。また他に、市民活動もされています。

本日はマイクロファイナンス全体についてのお話をいただきます。よろしくお願いいたします。

岡本 今日は、マイクロファイナンスを貧困緩和の手段として取り扱くと、どういったことになるか、そしてどういう形で実際に運営され、どういう意味があるかについて、お話をしたいと思います。

マイクロファイナンスとは

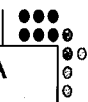
マイクロファイナンスという言葉が日本で導入されたのは、10年ほど前のことです。この言葉は造語で、ついこの間までは辞書には載っていませんでした。日本語で説明するなら、貧困層、低所得層を主な対象とした極めて少額の融資、貯蓄を目的とする金融サービスです。たとえば、バングラデシュでは5,000タカぐらいの額が多いのですが、これはドルに換算すると70ドルにしすぎません。5,000タカはバングラデシュでは2〜3か月分の給与にあたりますが、非常に少額です。「スモールローン」という言葉が以前もあったのですが、それよりもはるかに少ないので、「マイクロファイナンス」と呼ばれています。

マイクロファイナンスが注目される背景

なぜマイクロファイナンスが注目されるようになったのかをお話しします。世界には貧しい人々が多数存在していることは、松井先生からも話がありました。地球村の住民として、貧困打開が国際福祉の重要課題であることは、国際的にも認知されてきました。そういった貧困層に対して、これまで実はさまざまな形での支援は行われてきました。しかし、1980年代以前は、主に、農業への技術支援や灌漑などの産業インフラの支援に集中していました。道路づくりや巨大ダムなども支援しました。しかしそういったものは、確かに地域の経済をある程度向上はさせますが、貧困層にとっては、間接的なものにすぎませんでした。成果は、地主層や、比較的富裕な人たちに流れていくという現実がありました。

食糧配給や医療保健、衛生、教育といったプログラムが個別の貧困層に用意されていました。これらは直接的ですが、対症療法的なものでした。

貧困層の現実を大幅に脱皮させる目に見えた成果がないことに対するいらだちが国際社会にはありました。そして貧困が自ら道を開くための支援として注目を浴びたのがマイクロファイナンスといえると思います。



これはバングラデシュとインドの利用状況を4つの側面から見たものです(図1)。大変な数の人々が、マイクロファイナンスを利用していることがわかります。バングラデシュのASA (Association for Social Advancement 社会開発協会) という、もともと NGO だった団体のマイクロファイナンスは、顧客数が600万人を超えています。グラミン銀行は460万人の顧客がいます。インドではNABARD (National Bank for Agriculture and Rural Development 全国農業農村開発

2006年	ASA バングラ デシュ	グラミン銀行 バングラ デシュ	NABARD連携 自助グループ (SHG) インド	SEWA インド
グループ数	204,938	737,992	686,408	(メンバーは80万人)
顧客数	6,460,000	4,480,688	約1370万	(預金者30.5万)
融資総額	4,131,200 万タカ (6億ドル)	5,020,000万 タカ (7.3億ドル)	23,300万 USDドル	30,279万 ルピー
その他	スタッフ 11,564人	スタッフ 23,345人		(預金額 65,858万)

データ:<http://www.asabd.org/>
<http://www.grameen-info.org/bank/GBGance.htm>
<http://www.nabard.org/fileupload/DataBank/AnnualReports>
http://www.sewa.org/Annual_Report/AnnualReport2006/index.html

(図1)

銀行) という農業開発銀行があり、それとリンクした自助グループが融資を受けていて、顧客数は5,370万人います。SEWA (Self Employed Women's Association 自営女性労働者協会) は女性による自営女性組合で、規模は小さいのですが、メンバーは80万人います。いつも融資を受けているわけではありませんが、預金者は30万人以上になっています。彼らが活用している額は6億ドルです。これを累積するともっと大きな数字になります。

スタッフを見てみると、ASA だけで、1万人を超えています。

バングラデシュではマイクロファイナンスが一大産業になっています。外部から注入された資金もありますが、今まで表に出てこなかったお金がフォーマルに把握されるようになった結果が、この規模につながったと理解していただいていると思います。それまでは闇で、表に出ないで動いていた多額のお金があったのです。

マイクロファイナンスが注目された理由

ではなぜマイクロファイナンスが注目されたのか、理由を見ていきます。まず高い返済率があります。90%以上とされていますが、100%近いところはいくらでもあります。既存の銀行よりはるかに優秀で、政府系の銀行は返済率が50%を切るところもあります。焦げつくとすぐに政府が補填しますが、それに比べてマイクロファイナンス関係は非常に健全です。そうであるがゆえにマイクロファイナンスは持続します。

次に普及の速さと利用人口の多さがあります。グラミン銀行も SEWA も 1970 年代半ばに始まり、20年くらいの間はかなり広がりました。さらに国際機関が注目して、支援するようになったので、一挙に広まりました。しかもこれがバングラデシュやインドだけでなくしか通用しないものではなく、同様の組織が世界中のさまざまな地域でも始まりました。現在、中南米、アフリカ、中東、東欧でも、マイクロファイナンスが多数できています。

これは従来の政府系の農業金融の失敗と対照的です。1960年代に、政府系の農業金融が普通の

銀行が貸さないところに融資枠を与えて、お金を貸していきました。一定の割合を農村に貸しなさいと政府が調整したのです。銀行員はノルマ消化に必死で、回収する責任が自分たちにあるとは思っていなかったのです。

融資資金の調達

では、マイクロファイナンスは融資資金をどこから得ているのでしょうか。1つは外部資金です。贈与として大手 NGO や財団からもらっています。たとえばイギリスの大きな NGO が資金提供者になっています。

そして低利融資です。これは国連、アジア開発銀行、米州開発銀行など、公的機関から融資を受けています。今ではオイコクレジットのように、民間の市民のお金をマイクロファイナンス機関に融資するという流れもあります。

彼らが内部資金をまったくつくっていないわけではなく、メンバーによる出資でお金を導入したり、保険や緊急基金としていつでも引き出せるファイナンスやメンバーシップ料などの形で自分たち自身が使える基金を内部で動員する努力もしています。まだ一般預金は非常に少ない割合ですが、だんだん増えていっています。それと金融機関自身の自己資金比率が非常に高くなってきています。

マイクロファイナンス発展の背景

ではマイクロファイナンスはどのように発展してきたのか、背景を見ていきます。貧困の実態として、貧しいことだけにとらわれると、実態が見えないのですが、実は貧しい人たちは、勤勉に働いている人たちなのです。所得を何らかの形で得ているが、その額が非常に少ない、あるいは、これから働きたいという意欲はあるが、機会がないという人が圧倒的に多いのです。怠けているから貧しいのでは決してないのです。零細自営業者、零細農民などは、朝から晩まで一生懸命働いても、手元に残るものは少ないのです。今では貨幣経済がどこの国にでも浸透しているので、現金のない生活はできません。

しかし、既存の銀行は彼らには門戸を開いていません。融資だけではなく、貯蓄することさえ難しいという現実があります。たとえば、途上国には銀行の支店がほとんどありません。銀行にお金を預けに行くのにバスで1時間もかかるようでは、利子の金額がなくなってしまいます。それで高利貸しや地主から、不利な条件で借金をせざるを得なくなります。すると、貧困の悪循環が発生することになります。不利な条件の例をあげると、月に10%の高利もありました。驚いた事例では、朝、100ルピー借りて、夕方に110ルピー返すというケースがありました。

なぜ既存銀行が対応しないかという、担保となる物的資産がない、農村や僻地だから、識字率が低いという理由から、貸し付け費用が高くなるなどの事情があります。また、銀行員が地元を訪ねて、事業の実態を見ることさえ難しいということもあります。

銀行員には、都市生活しか知らない人が多く、貧困層の実態を知りません。貧困層にとっても、銀行は近づきがたいのです。申請業務の煩雑さ、官僚的で、バカにされるというような心理的要因もあります。

マイクロファイナンス機関の実態

さまざまな障害があるにもかかわらず、それを乗り越えてきたマイクロファイナンス機関の融資の実態を紹介します。

初期のグラミン銀行は、非常に小さなグループをつくりました。5人組が有名ですが、彼らの間に一種の連帯責任を負わせました。最初の2人が返さないと、後の3人が借りられないようになっているので、リーダーは必死で返すように努めます。次に、リーダー体験をさせて、責任感をもてるようにしました。貸し付けコスト、審査業務を軽減させるために、グループの中に自分たちで審査する能力をつくったのです。

そして、1年の間に50回返済させます。つまり1回あたりの返済額を小さくして、返済リスクや負担を軽減するのです。来週、必ず返さなければならないとなると、計画性や貯蓄習慣もつきます。

他に、革命的な方法といわれている、村内センターをつくりました。顧客が高いコストを払って、時間も費用もかけて銀行に出向くのではなく、銀行員が顧客に近づくためのセンターです。これは、経済学的にいうと、取引費用の軽減ですが、顧客の情報も得られるので情報の非対称性を打開できるということです。

また、業務を単純化させるためにマニュアル化をしました。これによって効率化、透明性も高くなります。誰がどこで何をやっているかも常にわかります。

そして研修制度をつくることで、優秀なスタッフを大量に育てています。グラミン銀行に2万数千人のスタッフがいるのは、研修制度のおかげです。

もう一つは適切な利子設定をしました。これによりコストをカバーできたのは重要です。マイクロファイナンスの金利は、銀行の利子率より高いのです。グラミンバンクでは名目金利より実質金利は高く、2倍近くの20〜25%になっています。毎週返済しますので、のべ借入額は50週で半減することになります。たとえば実際に借りているのは1万円でも、利子を払う対象を考えると5,000円しか借りていないことになります。しかし、南アジアでは、隣人とお金の貸し借りをする時には、月2〜3%という金利が多いので、それよりは安いということです。

その利子率で何とか運営できるように、無駄な費用を省いています。自分たちは貧しい人たち向けにやっているのだから、コストがかかっても仕方がないと考えるのではなくて、コスト削減の努力をしています。

貧しい人たちは利子を払えないのではないかと、貯蓄できないのではないかと、という質問をよく講演で受けます。また、日本の利子率と比較し、高いのではないかとのご意見もいただきます。しかし、現実をよく見ていただきたいのです。実際に人々は、利子を払っています。先ほどの例のように、1日で100ルピー借りて110ルピー返すというような場合も、なんとかそれで回っています。しかし、それではあまりにも手元に残るものが少なく、マイクロファイナンスのほうが有効なので、多くの人々はマイクロファイナンスに借り換えています。実際、高利でも返済ができていくという現実、しかもマイクロファイナンス機関が設定している金利なら十分払えるということで、コンスタントに払い続けているのです。

貧しい人々は貯蓄はできないのではないかとはいわれていましたが、実際はそれどころか貯蓄機関がなく困っているという声が高かったために、初めは融資で入り込んだ団体も、定期預金、学資預金、結婚預金など、さまざまな形の貯蓄方法を提供するようになりました。

利子 20%という、非常に高いと思われませんが、日本が低すぎるのだと思います。もう一つ、利子率はインフレ率を考慮して考えています。必ずコストがカバーできなければいけません。そういったことから考えて、利子率が高いかどうかを判定する必要があります。

融資金の活用

融資金がどのように活用されているかを紹介します。

活用はすでに手がけている零細事業の運転資金が一番多くなっています。政府系農業融資が失敗した一つの理由は、運転資金というよりは、機械を買ったりする投資用の資金に非常に力を入れていたことにあります。貧困層の人々が必要としていたのは、現在やっている小さな事業の運転資金だったのです。特に農村部では、外部の景気変動に一番さらされていて、事業が安定して続くことがなく、それに対して緩衝機関が何もないのです。一生懸命まじめに働いているので、事業を興せる可能性はありますが、お金が一時的に足りないのです、これを助けることが非常に大切なのです。

あとは高利借金を清算することにも使われています。SEWA もここからファイナンス事業に入っています。

最近では牛や鶏を飼ったり、庭先農業で所得源が多様化しています。1つの所得源では、さまざまな外的変動にさらされ、何か起こるとだめになってしまいますが、複数の所得源であれば、一度にすべてだめになることはありません。これは二宮尊徳の時代から日本では定着していることです。

ミシンやリキシャ、織機などを購入する時に、マイクロファイナンスでお金を借りるのは女性ですが、こういったものを買うことで、仕事をしていない夫や義父にも働いてもらうのです。これによって所得が安定してきます。都市部に近いところでは行商や露天商、茶店なども可能です。

さらに耕作権の確保にも使われます。お金のある地主層がお金を借ります。その土地の一部を耕作に出して、お金を貸した側はそれと引き替えに耕作権を取得して、生活が安定します。返済するのは地主側です。そのための資金としてマイクロファイナンス機関が融資するのです。

最近では進学資金や出稼ぎ資金に使われることもあります。

マイクロファイナンスの活用例の写真をお見せします。これは農村部での非常に零細な加工業で、精米しているだけです。ですから利益は少ないのですが、家でできる仕事です（写真1）。



(写真2)



(写真1)

小動物を飼っています。乳牛を育てたり、食用の山羊を飼います（写真2）。

これはアフリカです。インドやネパールと同様、わずか半畳くらいのスペースの床屋です。バザールに店を開くとかなりお客さんが集まります（写真3）。



（写真3）

クラフトをしています。これは販売に仲買人やエージェントが必要なので、必ず成功するわけではないのですが、女性には人気のある仕事です（写真4）。



（写真4）

写真で左にいるのはグラミン銀行総裁のユヌスさんです。農村の機織業の縦糸を買ってきて巻いています。ここから機織りが始まります（写真5）。



（写真5）

成功しているマイクロファイナンスの共通点

このように、非常に多様な使われ方をしているマイクロファイナンスの中でも、成功しているマイクロファイナンスには共通点があります。1つは、非常に小口で、1年以内の短期融資であることです。小口なのは最初の何年かであって、その業績がよければ、さらに融資額を拡大することもあります。

2つ目の共通点は、女性をターゲットにしていることです。80%以上が女性の顧客です。

3つ目に利用者グループを組織化していることです。5人という小さなグループでの場合もあれば、20～30人などの場合もあります。15～20人が、女性たちがあまりケンカしないで、うまく運営できる規模のようです。

4つ目は、障害を打開するためにさまざまなことを行っていることです。単純化し、手続きを迅速にしています。それによって取引が透明化して、借り手と貸し手の間に高い信頼関係が確立されます。グラミン銀行の導入したことは、すぐ他団体もまねました。みんなが見ている前でお札の勘定をしたり、通帳に書き入れたりするので、ごまかしがあったり、銀行員に取られたりすることがないので、疑心暗鬼になることが少ないことが、成功の秘訣です。

5つ目にさまざまなインセンティブを内蔵した商品化をしています。先ほど、融資枠を拡大すると言いましたが、最初の貯蓄状況と返済状況がしっかりしていれば、次の融資も実行されます。あるいはマッチングファンド形式で、彼らを用意した貯蓄額と同じ額だけ融資されます。このような形で顧客側がまじめにがんばれる方法を設定しています。

6つ目に女性をターゲットにして、グループ化し、しかも顧客化することです。それでリピーターになるので、時間経過とともにコストも低減されます。顧客はさまざまな団体のメンバーだったり、親類同士だったりするので、ネットワークをもっています。彼らの情報はマイクロファイナンス側に把握されています。このネットワークの情報を銀行側が活用できるという点もあります。

インドのセルフヘルプグループの典型的な会合のスタイルでは、15〜20人が毎週集まって、みんなで決めた金額を持ち寄って、みんなの前で、誰がいくら出したかを書き入れていきます。単にお金を集めるだけでなく、このなかで必要な資金を、今回は誰に貸そうとか、今月は誰からの申請があり、これで貸し付けていいのかをみんなに諮って、内部で融資する方法をとっています（写真6）。



（写真6）

最初は女性にそういった能力があるかという懸念もあったのですが、任せると、どんどんリーダーシップを発揮する人が出てきています。インドは識字率がバングラデシュよりも高く、しかも、特に都市近郊では高校を卒業した人が村にいます。その人がイニシアチブをとって、記録係、計算係になることが可能でした。ですから、バングラデシュより、インドでセルフヘルプグループ方式、つまりマネジメントを任せる方法が発達したと考えられます。

7つ目に現実のニーズへの対応がきちんとしていることです。政府系金融機関は、提供者の発想で行うのですが、そうではなく、ニーズを重んじて、彼らの現実に合った方法で、その他のサービスもどんどん行っています。政府銀行は市場と無関係に動くと考えられがちですが、それでは続きません。むしろ顧客自身が、市場のプレイヤーであるという関係をつくりながら、市場で生存を追求している顧客を主体に考えていきます。

8つ目に政治的独立性が保たれていることです。グラミン銀行のユヌスさんの最大の貢献はここだと思います。政府を相手に交渉して、いろいろなことを引き出していますが、政治的中立というより独立性を保っています。おかげでさまざまなところから援助を受けられるようになりました。政変のたびに行政の仕組みなどががらりと変わる国では重要なことです。

インドでは政治家が選挙のたびに、「今までの借金は棒引きにします」と公約して選挙にのぞみます。すると、政府系金融機関の場合には、これで借金を返さなくていいことになります。ところが民間で独立性をもっている場合には、そういったこととは関係なく、返してくださいと言えます。

貧困緩和に影響する、非金融的な要素

要素として、女性の組織化があります。これによってこれまで隠れていた女性の潜在的能力を

活性化できます。また、家庭のキーパーソンとなる女性への融資は、利益が家庭へ再投資されるので、有効的です。

また、村外の社会的ネットワークをもつ組織・人による持続性をもった関わりもあります。このあたりは、ソーシャルキャピタル論の範囲になると思います。



(写真7)

この写真では、セルフヘルプグループがつくる銀行、あるいは地域の信用組合にお金を預けています(写真7)。このように女性が銀行に出入りすること自体、それまで見られなかった光景です。こういう活動をする事自体に、女性は誇りをもつことができます。

マイクロファイナンスの役割のまとめ

マイクロファイナンスは、金融サービスによって、家計や事業運営の安定をもたらし、また資本、資産形成によってリスクへの対応力を形成させています。さらに、グループ貸付け、NGOなどによる保証など、実施の仕方によって、女性の社会的なエンパワメントにつながります。勘違いしてはいけないことですが、マイクロファイナンス自体がそういった力をもっているわけではありません。あくまでこれをどのように活用するかで作用してくるものです。

先駆的なマイクロファイナンスが世界へ発信したこと

貧困との闘いとはニーズへの対応が重要で、それにはいろいろな形があり、持続可能な融資制度の確立は重要です。ただ、いろいろな活動があって、単独の方法で何か効果を発揮するとは考えないほうがいいと思います。また、女性や貧困層をビジネスパートナーとして育てることは、社会的に意味があります。

マイクロファイナンスの普及が意味するもの

ビジネスの持続性により、市場が拡大し、好循環を生み出して、より多くの世帯が恩恵をうけることは、マイクロファイナンスのコアになる部分です。融資金が次々と他の手に渡って、利用人口が拡大し、資金が枯渇することがなく、次につながっていきます。つまり、貧しいけれども普通の大衆を顧客にすれば、ビジネスは成立するのです。これを「ボトム・オブ・ザ・ピラミッド(Bottom of the Pyramid)型の市場」に注目するといえます。この層は人口が多いので、対象にすれば、薄利多売でビジネスがうまくいくのです。そのためには、顧客と市場、経済エコシステムの特質に合った工夫が必要です。

どのような組織形態が望ましいか

マイクロファイナンス機関といっても、グラミン銀行の形態だけではなく、最近ではいろいろ

なプレイヤーが存在します。それは銀行、信用組合、協同組合、自助グループなどの形をとっています。援助組織もマイクロファイナンスをしていますが、それらはプロジェクトの一部分としてマイクロファイナンスを行っているのです。ただ、そのプロジェクトが終わってしまうと、金融システムがなくなってしまうので、持続性が保てません。

持続的に地域に根づかせるためには、一律にこれがいいということではできません。構成員内のリーダーの力量が影響します。小さな信用組合、自助グループにしる、それをひっぱっていく人材が必要です。識字率、教育を受けた人がどれ

ぐらいいるかなども配慮する必要があります。

銀行、信用組合、協同組合、自助グループは右にいけばいくほど（図2）、柔軟ではありますが、柔軟でもすぐ壊れるようでは困ります。どの組織を使うかは本来の目的に応じて選択するのが望ましいのです。SEWAは、銀行をつくりましたが、銀行は派生組織であって、銀行で救えない女性は、自営女性組合がさまざまな形でサポートしています。

どのような組織形態がのぞましいか？

様々な実施機関
銀行、信用組合、協同組合、自助グループ

より柔軟

しかし構成員内リーダーの力量が必要

本来の目的に応じて選択することが望ましい
例：SEWA銀行は女性組合の派生組織。
SEWA銀行は金融機関として高い経営基準で運営。組合の自営女性への支援は多面的で柔軟。

(図2)

新しい動き

最後に新しい動きをお話ししておきます。1990年代から、SEWAであれば、VIMO SEWAという保険制度を設立し、顧客を保護しています。こういった保険制度はそれほど発展しているわけではありませんが、確実に需要が伸びています。

インドは現在では15万人くらいの方がSEWA保険に入っていますが、さらにいろいろな団体に関わるようになっていきます。

ファイナンシャルカンパニーは耐久消費財などのマイクロファイナンスを始めました。特に貧困で関わり始めたわけではない普通の信用組合も始めました。

マイクロファイナンスを行っているICICI銀行は、もともと政府系銀行で、民営化されました。支店ネットワークが大きいので、マイクロファイナンス団体としては、あっという間にインドで最大になりました。

また、顧客を保護するというアプローチではなく、ビジネスチャンスが広がっていることに気づいた人たちが、金融商品を多様化したらどうかと考え、保険やリースをもちこんでいます。

以上で報告を終わらせていただきます。

司会 岡本先生、ありがとうございました。マイクロファイナンスの形態、仕組みについて、包括的なお話をしていただきました。貧しい人は貯蓄ができないのではという懸念も、実態がわかっていなかったからであることを学ぶことができました。

《掲載写真の出典：『ムハマト・ユヌス自伝』（早川書房）、Oikocreditリーフレット等》

講演② フィリピンの全国障害者協同組合連合（NFCPWD）について

全国障害者協同組合連合 マネジャー ジョニー・ランション

司会 ジョニーさんからは全国障害者協同組合連合（NFCPWD）における、障害者の雇用の実情についてお話しいたします。

ジョニー まず、障害のある人のリハビリテーションを終えた後、次はどうなるのかを考えるのが重要かと思います。私の所属する NFCPWD は、この問題に対して努力をしています。

本日は6つの項目についてお話をしたいと思います。1番目は、障害のある人の社会への平等なアクセスについて、2番目は収入を伴う雇用について、3番目は私の所属する NFCPWD での経験について、4番目は法的な枠組みについて、5番目は協同組合の資金調達について、6番目は作業所と協同組合の比較についてです。

障害のある人の社会への平等なアクセス

では1番目の、社会に対して、障害のある人に同等のアクセスを確保することについてお話しします。

まず考慮しなければいけない点はエンパワメントです。障害のある人も権利があり、社会に対して自らのもつ権利を主張することができるのがエンパワメントだと思います。日本では障害のある人たちはすでに社会に対して自らの権利を主張されています。

次に重要なのは人格形成ですが、エンパワメントを受け、自分をもつようになる、そして自分らしさ、品格、自尊心がさらに高められ、育成されるのが人格形成です。

そして、次には持続性が重要です。障害のある人がエンパワメント、人格育成に取り組んでも、それは持続可能性がある形でなければなりません。そうでなければ、エンパワメントをとりあげても何も意味のないことになります。障害のある人が社会の中で活動を続け、エンパワメントと人格育成をもちながら、それを持続可能な形で実現することが重要だと思います。

収入を伴う就労

リハビリテーションを提供し、エンパワメントをすると、次の段階として、就労、仕事をする事が関わってきます。エンパワメントしていくためには障害のある人たち自身の自立も重要です。

就労のための最初の項目として、リハビリテーションがあげられます。障害のある人にとって、リハビリテーションの中でも、まず身体的、次に精神的な意味合いでのリハビリテーションが必要です。

そして、リハビリテーションを受けたうえで、今度は研修が必要になってきます。知識、技能を習得するための準備の研修を行うのです。その研修はもちろん市場需要主導型のものでなければなりません。市場需要がない技術、技能を研修しても意味はありません。

その次に、生産をする施設が必要になってきます。生産をする施設は低コストで機能的でなければいけません。フィリピンでは、ハイテクな作業所はありませんが、機能的ではあります。

作業所では、多くの人々が雇用されなければいけません。我々の場合は協同組合なので、メンバーが仕事を継続でき、作業ができるような製品をつくるのが望ましいのです。

それから、製品面ではデザインの一貫性も重要です。組合員は学歴が低い人が多く、小学校も出ていない人も多くいます。ですから製品のデザインを頻繁に変えると、それにとまどってしまうことがあります。先ほど申し上げたように、低コストの技術でつくれるもの、そして、つくりやすい製品が求められるのです。

NFCPWD では、ロビー活動をして、政府に対して働きかけ、政府機関における物資の調達では、教育省の予算のうち学校で使われる椅子の10%は、障害者協同組合に割り当てられることになりました。この考え方を、たとえば、教育省以外の政府機関やフィリピン以外の途上国に対しても、特に貧困問題に取り組むために応用できるのではないかと考えています。

製品のことを考えると、次に必要なのは運転資金です。協同組合の会員には、特に極貧の人が多いため、事業を興すための資金、そして、運転資金が必要になります。運転資金をつくるためには融資が必要になりますが、それは手が届く金利でなければなりません。先ほど岡本さんもおっしゃっていましたが、金融機関によっては金利が高いところがあるのです。高金利ではうまくいかないで、低金利の融資が必要になってきます。

そして、当然、協同組合としての事業体制も必要となってきます。事業体制としては、会員総会、理事会、経営陣などがあります。

NFCPWD の経験

まず私どもの製品を紹介しましょう。これは木材とスチールを組み合わせたテーブル付きの椅子です(写真1)。これをフィリピン政府の教育省に納入しています。これ以外にも写真のようなオフィス家具、テーブル、椅子、棚、コーナーに据えつける棚もつくっています(写真2)。



(写真1)



(写真2)

NFCPWD の沿革を紹介します。1993年にバギオ市で最初の椅子がつくられました。1994年には、マニラ首都圏の教育省の中央オフィスに、これらの椅子を初めて納入しました。1996年に教育省と5つの協同組合が関わる最初の契約を交わし、その額は20万米ドルでした。

1998年から現在までの経緯では、1998年7月10日にNFCPWDは、政府機関の協同組合開発庁のもとで承認登録されました。その時は一次協同組合として6つの障害者協同組合が登録されました。その後、1998年から2007年にかけて、協同組合の数は15に増え、組合員数は1,500人になりました。組合員は知的障害者を除き、四肢を失った人、視覚障害者、聴覚障害者となっています。

1999年から2000年にかけて、教育省から2回目の契約を受託しました。金額は50万米ドルでした。2005年にはさらに教育省から110万米ドルの受託をしました。2007年には200万米ドルの契約を獲得しています。金額だけ申し上げると非常に大きな額と思われそうですが、一次協同組合が複

数あるので、そのなかで分けてしまえば小さな額です。

なぜ協同組合の形態を選んだのか、よく尋ねられます。1つの理由は協同組合になると法人格をもつことができるからです。また協同組合は事業組織を備えることができます。組合員の間で責任を共有して、収益が上があれば、それも共有することができます。一つひとつのリソースとしては非常に小さくても、協同組合形態をとることにより、それをひとつにまとめ、大きなリソースとして生かすことができます。

7つの基本原則

協同組合に関連して、7つの原則があります。1番目に自発的で非常に開かれた組合員組織を目指すことです。協同組合のメンバーには、どんな障害のある人でも歓迎しています。

2番目として、協同組合に出資し、所有している個々の組合員が直接参加し、民主的に意志決定ができる組織であることです。つまり、協同組合のことを決定するのは、オーナーである組合員であって、第三者ではないということです。

3番目に、資本金を出資金で増加させていくことです。組合員個々の出資金は、少ない額であっても、それを合わせることによって、組織の土台となり得るのです。

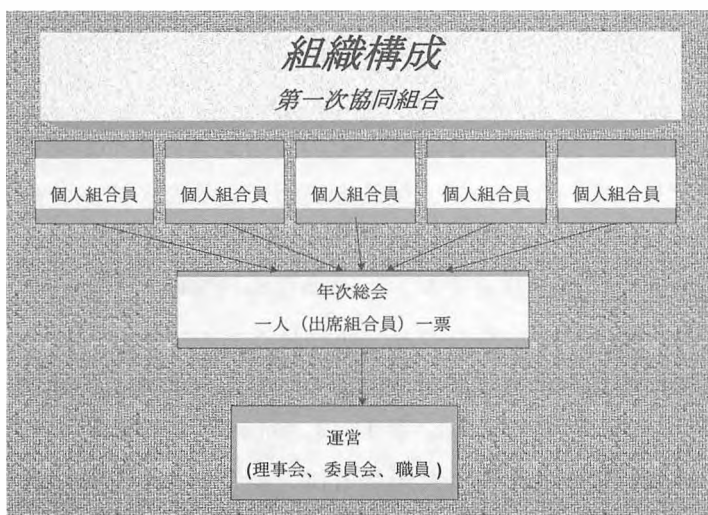
4番目に、自立と独立性が保たれていることです。誰も他者から指図されることなく、メンバー自ら決定していきます。

5番目に、常に継続して教育、訓練を研修の形で行うことです。組合員は常時、研修に参加して、経営や事業の運営方法を学ぶだけでなく、それに加えて、自らの技能を向上させていけます。これによって、新しい社会の要請や課題に組合員が取り組むことができます。

6番目に、協同組合間で協力することです。我々の協同組合だけでなく、他の組織とも幅広く協力することが必要と認識しています。いかなる協同組合も孤立して存在することはできません。組織として、他の組合などの支援も受けながら活動していくことが必要です。

7番目として、組合内部にだけに目を向けるのではなく、地域社会での位置づけを意識して活動して、配慮していくことです。

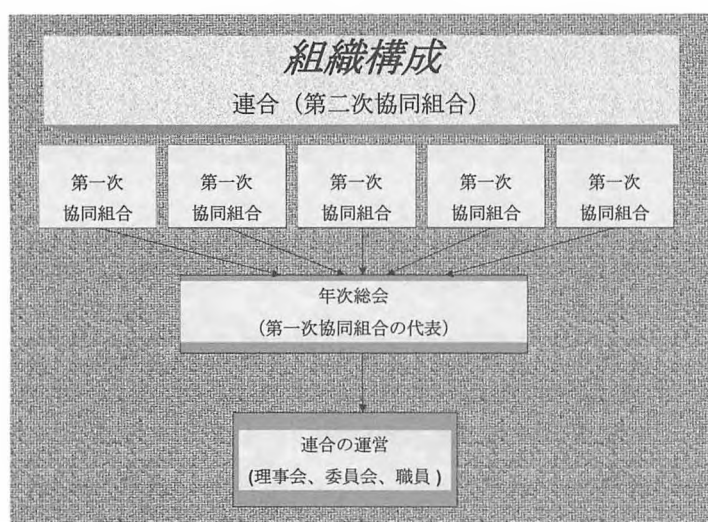
組織構成



(図1)

これが第一次協同組合の組織図です(図1)。一番上が個人の組合員で、個々の組合員が出席して、年次総会が行われます。総会は最高の意思決定機関として、いろいろな事柄を決定していきます。第一次協同組合の基本原則は、1人が1票をもって参加することです。たとえリソースの20%を、ある1人のメンバーが保有していたとしても、重要な意思決定や選挙の時には1メンバー1票制が守られます。

それから、総会に付随する形で理事



(図2)

会があります。理事会が運営のスタッフを任命し、業務を行っています。

これは、我々の全国組織である連合の組織です(図2)。今紹介した第一次協同組合の場合、メンバーは個人組合員でしたが、この第二次協同組合と呼ばれる連合では、メンバーは複数の第一次協同組合によって構成されています。そして、それぞれの第一次協同組合から代表として代議員が派遣され、連合の年次総会に出席し、そこでいろいろな意志決定がされたり、理事が任命され、理事会が構成されます。そして、理事会が運営のスタッフを任命するという流れになります。

法的枠組み

それでは、我々の組織の存在を裏づけている法的な土台についてお話しします。まず、フィリピン協同組合法という、共和国法第 6938 号があります。この法律では、フィリピン国内の協同組合の基本原則が規定法的に、法律面から記載されています。次に、マグナカルタ障害者権利章典があり、これによって、障害者の権利や機会が規定されています。この権利章典は共和国法第 7277 号で、現在は第 9442 号として改正されています。

我々は教育省に対して年間一般予算法をめぐるロビー活動を行ない、学校の椅子を製作する予算のうち 10%を障害のある人たちのために確保することに成功しました。この 10%の割り当ては、フィリピン政府からの障害のある人に対するアフターマティブ・アクション(積極的是正措置)です。

この 10%の割り当てが非常によい成果をもたらしたので、それによって今度は大統領令 417 号、すなわち経済自立法により、あらゆる政府機関の物資の調達において、10%は障害者協同組合から調達されるようになりました。

協同組合の資金調達

協同組合は、社会的な企業なので、資金集めを当然していきます。その資金調達の 1つが運転資金の融資です。障害者自身は最初は資金をもっていないので、契約を実行できるためにも、融資を受けることが必要になります。

それ以外にも研修・トレーニングのための助成金がありますが、この助成金は運転資金のための融資とは全く別で、運転資金の融資は契約を履行するためにのみ、使われるものです。

研修・トレーニングのための助成金が必要なのかという質問を受けることがあります。契約によって利益を得ているので、必要ないのではないかと言う人もいます。しかしまだ経験のない新しい障害者にはトレーニングが必要です。熟練した技能をもった障害者は、組合以外の作業所でも仕事をしたりしますので、組合の活動を維持していくためには新人に対する研修が常に必要で

す。その意味でも、研修のための助成金が必要になってきます。

さらに製品開発や技術の向上のための助成金も集めようとしています。

資本投下は、出資金として設備の改善や新規の協同組合の設立をしていくものです。フィリピンには72の州があり、私どもの協同組合はまだ18州にしかありません。ゆくゆくは1州に1つの協同組合をもつことを目指して、資本投下をしていきたいと考えています。

作業所と協同組合との比較

まず研修においては、作業所でも協同組合でも同じで、資金は外部および内部から調達します。しかし設備面では違いがあります。まず、作業所の場合はかなり高額になりますし、外部資金によるものです。たとえばタハナン・ワラン・ハグダナンという組織には、非常に高額な作業所があります。ところが協同組合は低コストで、かつ内部資金によるものです。

意思決定は作業所の場合は職員が障害者の代わりに行います。しかし協同組合は障害者自身が組合員であり、事業を所有し、マネジメントしているので、組合員によって民主的に決定されています。

次に役員について比較してみます。作業所は普通、役員が任命されますが、ところが協同組合は通常、組合員総会で、組合員によって役員が選出されます。

所有権に関しては、作業所では、労働者は事業を所有していませんが、協同組合は、組合員が所有しています。これが作業所と協同組合の大きな違いです。

純利益、剰余金の面では、作業所では利益が増え、剰余金が出たとしても、労働者に分配されることはありません。しかし、協同組合の場合は剰余金がある時は、組合員に割戻金として還元されます。一般企業の間で、利益が労働者に還元される場合があるのと同様に、純利益や剰余金があれば、協同組合の場合も還元されます。



(写真3)

これが、我々の組合員です。このように働いています(写真3)。この方は聴覚障害のある方です。非常に騒音が激しいところでも、聴覚障害者であるがゆえに、騒音が耳に入っていないので働けます。



(写真4)

そして、こちらが全盲と弱視の視覚障害者です(写真4)。視覚障害者をやすりがけの作業に配置することがあります。なぜなら視覚障害があるゆえに、触る感覚が鋭く、表面がまだ粗いのか、つるつるになったのか、よくわかるからです。



次は肢体不自由者で、このように製品をつくっています（写真5）。

（写真5）

最後になりましたが、リハビリテーションの本質は、障害のある人たちをエンパワメントして、人生のあらゆる面において完全参画を実現していくことにあります。

この図では「disabled」という単語から「dis」の部分を取り去り、「these」という語をつけて「these abled」としています（写真6）。つまり、障害のある人に、能力ある人として、参加を実現してもらうことを意味しています。



（写真6）

どうもありがとうございました。

松井 杉岡直人さんは、北星学園大学の学部長で、専門は家族社会学、農村社会学です。日本のNPOでは、はじめてのNPOバンクの設立と運営にかかわってこられた理事長としての経験をもとに今日はお話しいたします。

NPOのミッションの実現のために

杉岡 北海道NPOバンクは、北海道でNPOの団体をつくろうとしている団体、法人格をもっていない人にもお金を融資している団体です。

先ほど、お二人から、資金調達と融資の問題にふれていただきましたが、ボランティア活動、民間の福祉的活動や環境問題に関わる活動を含めて、小規模な団体でかつお金を自分たちで確保しにくい人たちが共通して抱えている問題が、資金調達の問題でした。

私どもはNPO団体を支援する組織として、基盤強化のためには、①資金調達の確保、②資金繰りの確保、③経費の削減、④組織基盤の強化という4つの課題に取り組んでいます。これらを通じて、NPOのミッションを実現することが図られます。

NPO活動経費の重要性

経費の問題については、資金が足りないと、どうしても計画に無理が生じます。そして計画の拡大によって人手不足が生まれ、それがオーバーワークを招きます。結果として、燃え尽きてしまいます。さらに皆のやる気も高まらない。そして活動の縮小、停滞を招いてしまうという結果になります。

NPOが融資を必要する時は、まず一番ニーズが多いのは事業開始のためです。2番目に、つなぎのための運転資金です。先ほどのお話でも、資金が得られるのは決まっているが、製品を納入するまでお金を受け取れない。あるいは作業をやっても、政府系の事業や自治体行政の関わる仕事は往々にしてよくあることですが、請負で行っているので、事業の完了を待って、監査が行われて、それにパスしないと資金が提供されません。それで一時的に資金不足を招きます。実際に事業を進めていくための予算がない場合です。一般企業なら資金調達をして、販売をして資金の回収ができるのですが、実際に長時間かけて物をつくり、販売をしてお金を回収するまでには長期間かかるので、一時的資金の需要があります。

3番目は、設備資金です。たとえば、介護を必要とする人などが通院する際や、銀行や買い物、レジャーに出かける時に送迎をする移送サービスを行うには車が必要です。あるいは、ものをつくる時にも設備投資が必要です。設備投資が最初になれば、仕事を始められませんので、購入資金が必要になってきます。

4番目は、人が少しずつ増えてきて仕事が増えてくれば、事業の拡大をするために資金が必要になってきます。一般企業の場合、土地、建物やその他担保になるものもっています。貯めておいた資金プラス、それらを担保にして、お金が借りられます。ただ、非営利団体の人たちは、資金、設備も少なく、土地建物を所有していることもほとんどないために、担保がなく、お金を借りることができません。

融資制度の問題点

まず、NPO の財政基盤や担保力が低い点です。それから、非営利団体を対象にする融資は、通常の金融機関には経験がなく、前例がありません。また融資のメニューがないこともあります。信用保証制度が設けられることがあります、NPO はその対象にはなっていません。このような状況から金融機関からの NPO に貸し付けは進んでいませんでした。

しかし、今は日本でも、国民生活金融公庫、労働金庫、信用金庫、都市銀行などで、少しずつ資金融資を認めるケースが増えてきました。ホームレスの人の支援をする金融機関も登場してきて、この場合、5,000 万円以上の融資が認められるようになっていました。したがって、ある程度の資金調達は見通しが出てきていることは確かです。

NPO バンクの仕組み

NPO 法人という非営利団体が不特定多数の人々からお金を集めて、資金を必要としている団体等に貸すことは法律的に認められていません。それで投資組合を NPO バンク事業組合として立ち上げ、市民、行政、企業、NPO に出資してもらいます。そしてその事業組合が NPO バンクに対して金利ゼロで融資します。また NPO バンクでは寄付は受け入れられるので、直接お金が入ってきます。これらをもとに NPO にお金を貸します。

出資金は年に 2 回、決められた期間に払い戻しを行うことができます。返してほしいと要求されることもあります。しかし、本音の話ができる場合には、事前に出資金は返ってくることを期待しないでほしいと話しますし、NPO バンクにお金をあずけて配当をもらえとおもって出資する人はほとんどいないといえます。むしろ自分の善意が NPO 団体を支えることになれば、自分は直接応援できなくても役に立てると考えている人が一般的であると思います。組織の運営スタイルとして出資金の配当をおこなうこともありえますが、NPO バンクで利子を払っているところはほとんどないと思います。

NPO バンク事業組合への出資

NPO バンク事業組合も普通の金融機関と同じですが、出資金は投資扱いになるので、元本は保証されないとかあらかじめ説明しなければ出資を募ってはいけないことになっています。出資の相談があるときは確実に伝えなくてはなりませんし、各種媒体、たとえばホームページ上でもそれを示さなければなりません。

出資金は、先ほど説明したように、事業組合が出資金を集めて、金利 0% で NPO バンクに貸し付け、NPO バンクが各団体に融資をしていっています。どこの NPO バンクがお金を貸す際もほぼこの流れです。現在は NPO バンク事業として直接お金を集めているわけではないので、今後、NPO バンクという非営利組織が出資と融資を一体的にできるようにしないと、営業上、非常にわかりづらいといえます。通常の金融機関であればこうした 2 種類の組織をつくる必要はないのですが、非営利団体が行う場合については、まだ改善されていません。

NPO バンクの出資・寄付状況

NPO バンクは北海道から 1,500 万円、札幌市から 500 万円、合計 2,000 万円を出資金の扱いで行政から資金提供を受けました。民間団体からは 51% を占めています。過半数以上を行政以外か

ら、つまり民間である自分たちで集めない行政に管理されることになるので、総額で4,000万円を超える資金を集めなければならないということです。それで、現在のところ257件、総額5,000万円を原資としてもっています。個人で出資をいただいているのは100人程度で、大きな規模ではありません。

原資を拡大していけるのかどうか今後の課題になってきています。今のところは、私どもは小額の無担保融資で、必要とする団体に資金を供給する方針をとっています。

NPOバンクの融資条件

融資条件として、融資を受ける団体には事業組員になっていただくことになっています。たとえば200万円の融資を希望する人は、2万円を出資して借りることができるという基礎的な条件があります。また、ワーカーズコレクティブ、NPO 団体であることも条件です。そして何よりも重要なことは、事業目的に公益性、社会性があることです。

融資は最大200万円と設定され、返済期間は1年以内です。つまり1年を過ぎた時に、一気に返してもらうか、借りてから均等払いで返済するのを選択してもらいます。つなぎ融資の方は、借りてから2〜3か月で返してくれる場合もあるので、その場合には、繰り上げ返済がなされます。

金利は年率2%の固定金利です。遅延損害金年率は14%です。2%でお金を借りるということは、貸している団体にほとんどお金が入ってきません。200万円貸しても1年で4万円しか金利が入ってこないで、かなりの額を貸したとしても100万円の金利を稼ぐのはほとんど無理です。人件費も事務所の費用も出ません。NPO バンクとしては自立した経営を皆さんに求めているのですが、自分たち自身が自立できていないというジレンマに陥っていることも確かです。

2期以上の融資を受けて返済をした実績がある方は、出資額の100倍の額を融資するという優遇策があります。また、短期に小額の資金が必要な場合は、審査はほとんどなしで貸すこともしています。

無担保なので、審査では事業目的に社会性が重視されます。ただそれをアピールしていただくと、すぐに貸せるわけではなく、審査ポイントに点数制を設け、融資判定表を用いています。審査会を開いて、経営責任者の評価、経営のチェック体制、組織の状況、事業の状況、事業計画や実施体制、財務状況、資金繰り計画を審査していきます。

連帯保証人に関しては代表者という形が多くなっています。お金のないNPOの連帯保証人になってくれるのは、お金のない人しかいないと言われたことがあり、連帯保証人に期待するのは無理ではないかという声もありますが、一応、お金は返してもらわなければ困ることを明確にさせるために連帯保証人を設けていて、保証人の点数は5点になっています。

融資判定表は審査結果70点と面談30点の総計100点満点になっていて、60点以上で、お金を借りることができます。実際に事業所を訪問して話を聞くこともしますし、代表者に来てもらって説明を受けることもします。

本格的にお金を必要としている人が大規模な事業を行う場合には、審査が難しいこともありますが、200万円ぐらいしか借りられないので、審査を受ける計画自体は大きなものではありません。したがって、審査会には公認会計士や税理士、銀行関係者もいて、事業計画と返済計画の説明を受ければ、どんな結果になるかどうかはほぼわかるので、無担保でも判断できます。

最近よく言われているのが、担保をとってお金を貸すのは、金融機関の能力として低いのではないかということです。つまり、担保をとればどうにでもなるというのなら、金融機関の事業に対する審査能

力はなくてもいいということです。

NPO 法人フローレンスの代表理事駒崎弘樹さんは、社会起業家のリーダーとしていられていますが、事業計画を的確に判断できる能力が金融機関に求められているのではないかと、事業計画を見れば、ニーズと事業内容を受けてきちんと判断してお金を貸すことができるのではないかと主張しています。現在は金融機関でも、事業の内容で判断することが少しずつ増えていると思います。

融資状況

融資状況は、今年の3月現在で、115件です。4分の3ぐらいは札幌市で、残りはその他の地域です。

活動分野別に見てみると福祉系事業が多く、なかでも小規模作業所の活動が多くなっています。次に多いのは環境系団体です。あまり貸しすぎると資金がなくなるので、返ってくるお金を見込みながら貸しています。総額約2億円の融資実績があります。

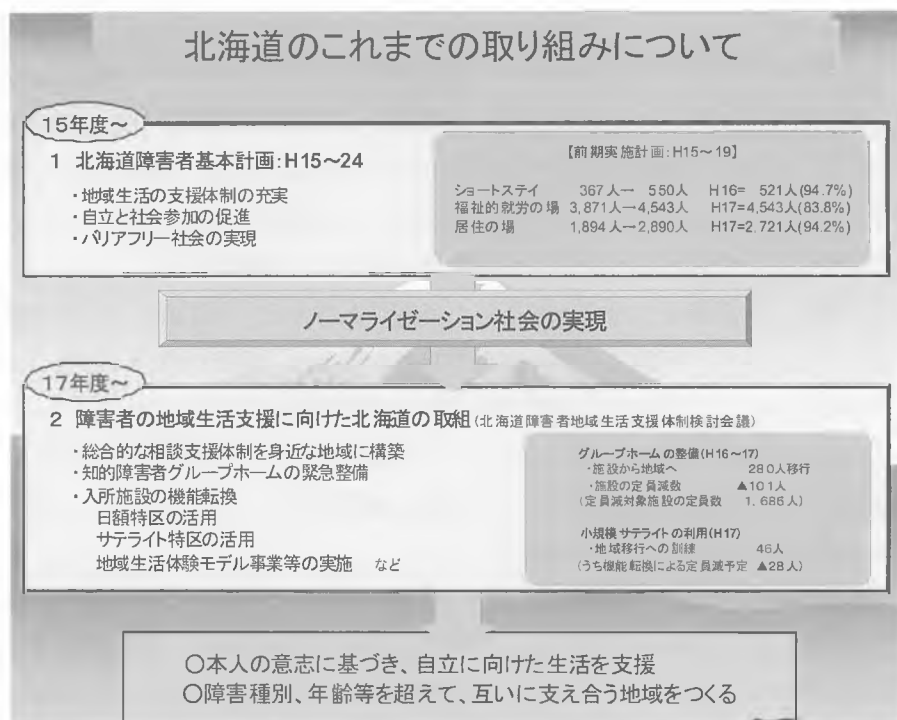
障害者雇用に関する行政の取り組み

国レベルの事業も取り組まれています。地域で生活できる条件をどのようにつくるのか、自立と社会参加をどう実現するか、また、バリアフリー社会をどう実現するかなど、ノーマライゼーション社会の実現に向けて、北海道の取り組みは少しずつ前進しています。

図にある北海道障害者基本計画の目標と、チェックすべきポイントが明確になることによって、目標が達成できればと思います(図1)。

特に、今日、精神障害者の地域移行が加速されてきています。この流れの中では、障害者の生活基盤を地域に実現することが、根本的に求められてきます。この政策の具体的展開については批判もあり、自立支援法や条件についての問題もあります。この課題についても、具体的な方針をつめていく必要があると思います。

平成23年度までに、一般就労を4倍にするなど、有効求人倍率をどのぐらい拡大できるかが課題になっていますが、ほとんど見るべき実績に達していないのが実態であるといえます。地域で暮らせるようにするための条件づくりを就労支援の実現を核にして、進められなければいけません。働きがいがあり、尊厳のある生活を取り戻すことを最終的な目的として、就労の問題を考えなくて



(図1)

はいけません。この点について、どんな具体的な支援が用意されるかは最大の課題であると思います。



(写真1)



(写真2)



(写真3)

この写真は、鹿児島にある花の木農場のもので、マイクロファイナンスの問題とは違いますが、社会福祉法人が農業法人の法人格を取得し、農業をやりながら収益をあげて収入を確保できるようにしています(写真1)。年金を合わせると1人14万円ぐらい、収入が得られるようになっています。農場をつくって、パンなどの加工品もつくっています。レストラン経営もしています(写真2)。茶畑もあります。グループホームが市街地から15キロぐらいのところにあります(写真3)。

地域に開かれた事業を展開するという点では、法人経営もやはり今は地域貢献が重視されています。これは社会福祉法人の経営の地域展開の一つの重要なモデルになっていると思います。

資本主義社会において、農業という産業では、自分たちがつくった物に自分たちで価格をつけるのは難しいことです。農作物は政府価格などで決まった価格で買い上げられことになっていたり、買ったかれます。売ることも自分たちでは十分にはできません。しかし、物をつくって加工して、流通に乗せて販売して、消費者や地域とつながることが今の農業経営のモデルになってきているので、障害者の方の就労問題を考える時、働く場にこの農業経営の仕組みを取り入れるといいのではないかと思います。つまり、自分たちが関わってつくった物が、地域の人に消費され、地域の人がその農場を支えていくということです。資本主義社会の先頭に行くアメリカでも、「コミュニティ・サポーターズ・アグリカルチャー」という、日本の協同組合が進めているような農業に対する支援をし、農業者のつくった物を買っている取り組みもあります。

こういった考え方を展開するならば、障害のある人の事業に関しても共通した枠組みができると思います、紹介させていただきました。社会的企業として展開していくためには、どんな企業であるべきかが、大きな柱になってきます。それがコミュニティビジネスを展開し、収益を上げて、配分を確保していきます。

ところで、以前の共生社会の考え方では、障害のある人を受け入れる仕組みをつくろうという発想が多分にありましたが、今は障害者がまちづくりの中心的な担い手になるようになってきています。たとえば、北海道浦河町にある「べてるの家」の精神障害のある人たちは、自分たちで

会社を経営して、空洞化している過疎地域の市街地の活性化を、自分たちが中心になって行っています。障害のある人々が中心になって取り組むこともふくめた雇用の仕組みが正当な位置づけを与える考え方であるといえます。

そして、こういった事業に関しては日本国内における横断的なネットワークが求められるので、活動の基盤を強化することが重要な課題になってくると思います。

私ども NPO バンクも、単に事業経営を行う団体に向かうのではなく、どんなミッションを実現していくのを忘れないように、かつ融資した NPO が事業として成り立つように、サポートもセットでしなければいけないと考えています。

これで私の話を終わります。ご清聴ありがとうございました。

■ ディスカッション

司会 これよりディスカッションを始めます。進行は松井亮輔さんをお願いしたいと思います。

松井 まず、皆さんからの質問を受けたいと思います。いかがでしょうか。

質問者 ジョニーさんと杉岡先生に質問をします。

ジョニーさんの協同組合は、知的障害者を含めていないとのことでしたが、その理由を教えてください。また、今後、知的障害者を入れる予定があるのかどうか、ご質問します。

杉岡先生からは、NPO バンクは、事業としてはまだ自立できていないというお話だと思えますが、スタッフの人たちはボランティアでやっているのですか。今後、事業としてボランティアではなくて、きちんと給料を払える形になりうるのかどうか、ご説明をお願いします。

ジョニー 今のご質問にお答えします。知的障害者を加えていなかった理由は、我々が行っている作業の性質にあります。いろいろな製造用の機械を使う作業があるので、知的障害のある人を製造現場で個々に指導できる体制がまだ整っていません。しかし近い将来に含めていく予定です。

杉岡 バンクの利息収入は、実際のところ年額でも30〜40万円がせいぜいです。北海道NPOサポートセンターという中間支援組織が、NPO団体が抱えている資金調達の問題を解決するために、NPOバンクをしかけたわけです。

私たちはNPOサポートセンターの事務所に間借りしている形で、そのサポートセンターのスタッフがバンクの事務局長をしています。給料は私どもからはあまり出ていなくて、大半はNPOサポートセンターから出ています。実際に採算をとろうと思うと、別な事業をして、よほど寄付金が集まる仕組みにするか、金利を上げるかということになります。

先ほどご説明したように、国民生活金融公庫など、その他金融機関が、NPOにかなり大きな金額を貸すようになってきているので、事業活動の住み分けとして、NPOバンクは少額の融資にとどまらざるを得ないのではないかと思います。すると、あまり高い金利は望めません。

実は、貸倒れの問題があります。障害者関係の事業所と問題が起きて、200万円ほど返済がなされないため訴訟を起こし、延滞利子年14%の利子付きで被告が支払うように仮執行を認めるといことで裁判が結審しました。必要に応じて出資者に対する説明責任を果たすために訴訟も辞さないという姿勢は重要であると考えています。

NPOバンクは、NPOサポートセンターの事務所でいっしょに活動することによって、NPOの活動内容の情報がかなり入ってきます。情報収集を事前にするので、無担保で貸すのも、それほどリスクにはなっていません。別に事務所を借りて家賃を払い、スタッフを雇うことになると、事業としては厳しいでしょう。

専従で働く人には、私どもNPOバンクとNPOサポートセンターから、ボランティア分の額のお金ぐらいしか払っていません、月給は10万円ぐらいかと思います。それが直接的な人件費です。

審査をしてもらう方にも、お金は払っておらず、手弁当でもらっています。

ただ、私どもはどんな人たちが事業に取り組み、いろいろな問題を抱えているかを知ることができます。その意味では、自分たちの経験や勉強にもなり、あまり事業の採算性について議論することはありません。他の NPO バンクもおそらく、採算をとれているところはないのではないかと思います。

質問者 東京大学博士課程の学生です。ネパール出身です。ジョニーさんに質問が2つあります。

これまで一般的に教育省とは国民の教育に関する省だと理解していましたが、ジョニーさんのプレゼンテーションでは、NFCPWD は、教育省から教育というより協同組合に対して多くのサポートを受けているように思いました。教育省からの大きな支援があるのは、やはり障害者の協同組合であるからという理由なののでしょうか。それとも、フィリピンでは、システムとして教育省が教育と合わせて雇用関連にまで関わっているのでしょうか。

2点目の質問は、知的障害者に関してです。協同組合には知的障害者は含まれないという話でしたが、しかし、そちらの指針、原則には、あらゆる障害をもつ人を対象とすると書いてあります。法的な意味からも矛盾しているのではないのでしょうか。

ジョニー 最初の質問についてですが、フィリピンの教育省は、我々の協同組合だけを対象にしているわけではありません。教育省ですから、障害をもつ子どもたちのための特殊教育も担当しています。

政府との契約は雇用可能な、すなわち働くことができる障害をもつ人に対する一つの援助の形態でもあります。

2つ目の質問については、現在、私どものところでは知的障害などの人を含めることはまだできないのですが、近い将来、そういった障害をもつ人たちも含めていく計画を立てています。他の NGO においても、この点が課題となっていますが、近年フィリピンでも、たとえば NGO のメンタルヘルス・プログラムの一環として知的障害者の雇用がうたわれています。

しかし、そういった知的障害をもつ子どもの親がそのような協同組合で仕事をしていることもあるので、原則に従っており、そういった人を排除しているわけではありません。

質問者 国際協力銀行に勤めています。メインストーリーミングに関する質問です。すでに完成された形で存在しているものに対して、新たなものあるいは異質なものをどのようにして入れているのかについての質問となります。

まずは岡本先生への質問です。マイクロファイナンスが貧困削減に有効であることは国際的にも認められてきていると思います。一方、障害者支援に関しては、特に 2000 年以降、国際機関でも注目され、世界銀行やアジア開発銀行、国際協力機構（JICA）、国際協力銀行（JBIC）、等でも取組が強化されてきています。そのような流れで考えた場合、マイクロファイナンスの中でも障害者支援を考えることが可能と思います。マイクロファイナンスの既存のアプローチに障害者支援の考えをどのように取り入れていったらいいのか、そのあたりについて、岡本先生のお考えをお聞かせください。

次に、ジョニーさんに質問です。発表をいただいた協同組合では第2次産業の仕事をメイ

ンにサポートしていると思いますが、世の中では第3次産業で働いている人が一般的には多いと思います。そういった人たちへのサポートをどうしていけばいいのでしょうか。障害者が普通に働ける状況や社会を築いていくことが重要だと思います。たとえば情報保障など、ちょっとしたサポートをすることによって世の中にどんどん進出することか可能になる人たちもいます。そのあたりのアプローチについてお聞かせください。

最後に杉岡先生への質問です。NPOにお金を貸すためのNPOバンクをおつくりになり、活動されてきたとのお話を興味深く伺いました。一方、一般の金融機関でも徐々にNPOに対して貸すようになってきたこととお話も伺いました。NPOバンクの立ち上げは素晴らしいと思う一方、新たにNPOバンクを立ち上げること、あるいは規模を大きくしていくことは、大きなコストがかかることになると思います。ですので持続可能・自立可能な活動が可能となるためにどのようにすればよいのかを考える必要があると思います。NPO法人の動きがつかみやすいので、NPOサポートセンターの中に事務局をおいてフォローしているというお話でしたが、情報を持っている強みを活かしていくことによって、一般の金融機関に情報提供する、あるいは銀行からNPO法人がお金を借りる時に保証するというサポートをすることで、自立的な活動が可能になるという考えもあると思います。このようなNPOバンクのあり方を考えることは、今後の障害者支援を考えるうえでも、役に立つと思います。たとえばお金を借りるにしても障害者支援のための別の機関をつくったほうがいいのか、あるいは既存の銀行に関して、障害者支援に配慮をした対応をしてくださいとお願ひしたほうがいいのか、という様々な考え方があると思います。アプローチの方法について、先生のお考えをお聞かせください。

岡本 マイクロファイナンスは基本的には一人ひとりが独自に自営でき、自分ひとりで市場に入っていけることを前提にしています。ですから、たとえば障害をもつ方でも、すでに受注生産していたり、自宅に作業所をもっていたりして、活動している場合がすでにあります。

毎週どこかに集まるというスタイルが困難な場合には、グループのメンバーがその人の家にお金を取りに行けばいいだけで、グループが障害をもつ自営業者を巻き込んでいくことが可能であれば、問題はありません。

逆に障害者のための特定の枠をつくらうとすると、かえって難しいのではないかと思います。ネパールでは、地域ごとに小さな50〜100人くらいの信用組合のような組織に、マイクロファイナンス組織がNPOの支援でつくられていました。彼らの貯金を積み立てながら、その資金を活用することをしていくのです。メンバーの中で障害をもつようになった人ができました。するとメンバーは外部に服を買いに行くのではなく、その人のところで服のオーダーをします。そしてその障害をもつ人は足でミシンが使えなかったので、手で使えるように工夫をしました。

また仕立屋の父親が障害をもったので、息子がそのサポートできるためのバイクや自転車を買うための融資をするという形もあります。

そういった形で協同組合全体が障害のメンバーをうまくサポートして長期的に、みんなが持続して発展できるように、工夫を重ねていました。

それを見て、私は、グラミン銀行のように一律にどの人にも同じスタイルで、ルールを厳しくしながらというのは、元気な人にはいいけれど、そうでない人には厳しいものがあるのではないかと思います。柔軟性をもって対応しなければいけない、社会的弱者と言われている人たちに

は、別の形を考えたほうがいいと、私は学びました。

ジョニー すべての我々のメンバーがそうした作業所や学校の椅子の製作現場で雇用できるわけではないので、そういう人たちをどうしたらよいかを考えなければいけないと思います。

たとえば、空港でマッサージサービスを提供している視覚障害者のメンバーには、財政的な支援をして事業を始められるようになりました。製作作業ができないある組合員は、電子器具の修理ができるので、小口の助成金を供与したりします。

我々は製作に携わることのできないメンバーにも支援をしています。サービス業も含み個々の状況に応じた支援をしています。

杉岡 今、作業所を含め、障害のある人が事業を興す、あるいは、障害のある人のための事業に取り組むことには、かなり規制緩和がされてきています。その一方で、実際に事業に対するアドバイスや、適切な情報提供はうまくいっていないと思います。その費用に関する、利用者負担が要求されていることがネックになっているという問題も松井先生が指摘されていました。

障害のある人向けの融資のあり方に関しては、実質的に、障害のある人自身が取り組む際のアドバイス機関がうまく機能しないといけませんと思います。障害のある人のピア・グループのアドバイスが有効な場合もあるでしょうし、専門家がアドバイスすることも必要でしょう。

事業の内容に応じて、融資の窓口でも、同じような調整が必要になると思います。どのぐらいの事業をどう運営していくかという点で考えると、普通の事業の融資とは少し違う問題を考慮しなければいけないと思います。

障害のある人が、同じ障害のある人をだまして、お金を自分のものにして、返さないというケースで、私たちは詐欺に遭ったことがあります。そういったことも、私たちは、団体としてきちんとモニタリングしなければいけないと思います。

NPOバンクは無担保で融資していますが、その実績は比較的良好です。つまり貸し倒れがほとんどありません。NPOバンクから借りて完済した団体には、労金でも貸せると言っている労金の担当者もいます。借りて返したという実績を蓄積することによって、貸し方についても、合理的な仕組みが生まれてくるのではないかと思います。

質問者 きょうされんから来ました。私も長い間、障害者の作業所にいましたので、ジョニーさんのお話に非常に興味をもちました。特に、協同組合方式という、民主的な経営形態をとっていることに感銘を受けました。

日本の作業所や授産施設は非常にビジネス力が弱く、どこも、作業による収入、収益を確保するのが大変で、経営の本質的な課題になっています。フィリピンの協同組合では、政府からの椅子などの優先発注によって、一次的な組合の経営が成り立っているのか。もし、それで経営が成り立っていないなら、その他にどのような営業活動をしているのか教えていただきたいです。また、協同組合が成り立つには、障害者本人の労働だけでは、収益が上げられないのではないかと思います。たとえば、ヨーロッパのソーシャル・コーペラティブでも、ソーシャル・エンタプライズでも、障害者と非障害者の労働者の数は半々であるところが多いと聞いています。1つの協同組合の障害者と非障害者の人数の割合を教えてください。

それから、協同組合の概念であれば、そこから生み出されたものの分配が、給料という形になるとと思いますが、一般の労働市場における通常の賃金と差があるのでしょうか。そして、その給料で労働者の独立した生計は成り立つのでしょうか。

日本の一般労働市場においては法に基づく最低賃金制度がありますが、残念ながら作業所はこの制度の対象外とされ、給料水準は最低賃金よりずっと低い状況にあります。

ジョニー 私は作業所と比較をしましたが、単なる比較のためだけであり、作業所を悪く述べる意図はなかったと申し上げたいと思います。

ご質問にありました障害者と非障害者の比率は、ある組合では20人の障害者に対して2人の非障害者という割合のところがあります。非障害者といっても、障害をもつ人の親戚、家族であるので、障害をもつ人が100%という形で考えています。

組合の活動に関して、障害者自身で決定ができない、あるいはどうしても参加できないことがある場合、そういった障害者以外の人たちの協力も必要だと感じています。

政府からの調達があるのは、年間で5か月から7か月間くらいで、9か月ぐらいに延長されることはありますが、1年を通して考えると、4〜5か月くらい仕事がない期間があります。その間、障害をもつ人たちはどうしたらよいのでしょうか。

私は今回、来日してぜひ見学したいと思っているところに、障害者の作業所があります。どんなプロジェクトが展開され、実際に障害者が何をしているかを見学して、新しいアイデアを持ち帰って、実施したいと考えています。

通常、我々の組合員に関しては、仕事がない期間に、1〜2か月、小規模ですが、民間からの発注を受けることもあります。組合員の数に対して仕事の量が少なすぎるので、人によっては、たとえば道端でバナナやタバコを売ったりする、小さなビジネスをしています。そういったビジネスを展開する際に、協同組合から融資をすることもあります。

給与の質問についてです。それだけで生活していけるかどうかは、もちろん事業が継続して、1年を通して仕事があればニーズを十分に満たせます。給与体系はフィリピンの最低賃金法に基づいた最低賃金になっています。そして実際の生産活動における給与体系は作業によって決まっています、ケースバイケースです。

たとえば配管のパイプをカットする場合には、金額が決まっているので、パイプをカットして1円稼げるのであれば、そういった形でカットする仕事が増えれば、その人の給与も増えることになります。

私どもの経験でいうと、障害をもつ人1人で1週間あたり1,000ペソは稼ぐことができます。それよりも我々の抱えている問題は、継続して仕事の受注があるかどうかという問題です。給与を比較すれば、作業所で働く人よりも我々の組合員のほうが多く稼いでいるといえます。ただ仕事量が安定しなくて、どうしても仕事ができない期間があることが大きな問題になるわけです。そういったジレンマがあります。

質問者 全国社会福祉協議会から来ました。私の団体は日本の作業所の全国団体です。ジョニーさんに質問があります。まず協同組合のスタッフについてです。先ほどのお話でも、仕事確保のための営業活動があったり、政府からの発注ですから、一定の製品を納品しなければいけないと

なると、さまざまなマネジメントの仕事が出てくるかと思えます。それで第一次協同組合にはスタッフがいますのででしょうか。いるとしたら、どんなスタッフが何人ぐらいいるのかを教えてください。また、全国組織である連合はどういうスタッフが何人ぐらいいるのかを教えてください。

ジョニー 現在は、連合には7人のスタッフがいます。マネジャー、事務、会計担当、現金出納担当、ドライバー、購買受注担当という形で、連合を運営していくうえで、必要なスタッフがいます。

政府調達なので、政府の品質水準に準拠した形で第一次協同組合から製品が供給されるように、品質のレベルを一定に保つのがマネジメントスタッフの役目です。ですから、私自身も製品の椅子をモニターしてきちんと供給されているかを見ています。

第一次協同組合にも、そういったスタッフがいます。第一次協同組合の中の生産スーパーバイザーが、実際に椅子が政府基準に合致しているかどうかの品質管理を担当しています。ですから、第一次協同組合、そして全国障害者協同組合連合の、2段階で品質管理が行われているわけです。

品質は、重要な事項です。品質が悪ければ、政府も調達してくれなくなる恐れがあります。障害をもつ人がつくってはいても、製品が障害をもっているものであってはならないと念じてやっています。

質問者 ジョニーさんのお話で協同組合の主な受注先は、政府であるということでした。経済自立法があって、それによって政府発注の10%が障害者関連団体に割り当てることは、確かにアフーマティブ・アクションとして、団体が基盤を築いていくうえでは大事ですが、お話をうかがっていると、政府からの発注に完全に頼っていると思いました。

そうすると、全体のパイが大きくなることには、新たな障害者を雇ったり、新たな設備投資ができないといった心配があると思います。私どもは現在1,500人の障害者を雇っていますが、政府からの発注の10%を、1,500人で牛耳ることになるのではないかという心配もあります。さらに、設備投資をしないことで、一般市場で競争のある製品をつくることも難しくなるのではないかという、ジレンマもあります。それに対してのお考えをお聞かせください。

岡本先生におうかがいします。確かにマイクロファイナンスは成功を収めているといわれています。私はコミュニティの相互扶助、相互監視がうまく働けば、マイクロファイナンスは成功だと思います。これはインドやバングラデシュでは確認されています。でも、アフリカ地域のように、物価自体が非常に高く、それにインド、バングラデシュに見られるコミュニティの相互扶助の機能がうまく働かない地域には、マイクロファイナンスとは違ったアプローチがあるかどうかについてうかがいます。

杉岡先生への質問です。私どもはスーダン障害者教育支援の会というNPOを立ち上げ、運営していますが、NPOバンクは興味深いものです。ただ、バンクからお金を借りても、生産性のある団体でないとお金を返せません。できたての団体は実績を積むことで、寄付金などの募集ができるわけですが、最初の実績を積むうえでの資金を獲得するのに格闘しています。いろいろなファンドに応募していますが、ファンドを通るにはある程度の実績がいるというジレンマに陥っています。そこで、NPOバンクは立ち上がったばかりの団体に対して、どういったアプローチをしているかをおうかがいしたいと思います。

ジョニー まず認めなければならないのは、私どもの連合にとって政府が最大の市場だということです。全体の90%を占めていると思います。先ほど、私のプレゼンテーションで強調させていただいた事項として、研究開発の助成金の話がありました。これは新製品を開発することにより、他の障害をもつ人たちも関わるができるようにするものです。もちろん新製品ができるまでには時間がかかりますが、こういった活動も行っています。

もう一つ、法的枠組みのところで、大統領令417号、経済自立法があると紹介させていただきました。この法律ではさまざまな障害をもつ人たちに対して、教育省だけではなく、他の省庁も製品やサービスの調達にあたり、その10%を関連の協同組合や協会、障害者関連の人たちのために割り当てることが求められています。大統領令417号が実施されれば全体のパイのサイズも大きくなり、その他の障害者の団体、障害をもつ人たちもパイを共有できるチャンスを得ることができます。そしてこれから必要となるのは、我々のような団体が、強く政府へ働きかけるロビー活動を行っていくことです。それによって、この法律が確かに実施されるようにしなければいけません。そうでないと、10%とうたってあっても書面だけになってしまいます。

その他に、民間機関に対してもこの10%の考え方を適用できないかと働きかけようとも考えています。もし人口の10%が障害者であれば、これは国の経済の10%に相当するという考えから行おうとしています。しかし、これは非常に大規模に取り組まなければいけないことだと思います。

岡本 確かに南アジアとアフリカではかなり違うという見方もあると思います。しかし現実にはアフリカのウガンダでは、グラミン銀行とそっくりなやり方で、ある程度根づいているところがあります。地域によってエスニックグループのあり方が違っていると思います。地縁、血縁に依存したコミュニティの中にピア・グループをもち込もうとしているのか、それとはまた別のことなのかということもあります。

最近、アフリカで注目されているのは、フューネラル・ソサエティです。マイクロファイナンスという言葉が普及する以前からあったものです。お金を積み立てていて、自分たちの親族が亡くなった時に葬式代を借りるというグループがフューネラル・ソサエティです。講組織のようなものです。そういったものが長年運営されているところでは、それをもとにマイクロファイナンスの形を入れることが行われていて、うまくいっている場合もあります。

もう一つは地縁血縁型ではなく、活動目的が同じ人々が集まり、新たな概念のコミュニティをつくれば、それは特定の目的のためのメンバーシップ・ソサエティといえます。団体の目的や生産活動があり、そこに所属することで、自分たちの生計を維持させていくことが非常に重要な鍵となっている場合、そこから排除されるよりは、そこに存在したいという意識があります。

こういった組織をもとにしてマイクロファイナンスは可能になると思います。地縁血縁型がマイナスに作用してしまうことは、アフリカのレポートでも報告されているので、アフリカの場合は、そういった慎重さは必要だと思います。しかし、不可能なわけではありません。

ウガンダ、ジンバブエでは女性の貯蓄組合がかなり普及していました。今のジンバブエは政治的な変動のために停滞・脅威にさらされていますが、政治的な大変動がなければ、もっと女性貯蓄組合は伸びるのではないかと私は思っています。

杉岡 私に対する質問は、事業を始める時に実績がないと、お金が借りられなくて事業を始めることができないので、事業開始の時の資金はどのように考えられるのかという質問でした。

通常の一般社会の中でビジネスを考えて、たとえば道路に面しているところに、住宅があるので、そこで食堂を開けば儲かるのではないかと、思いついてやって失敗する人もいますが、私たちのところで重視しているのは、事業に対する社会性・公益性です。困っている人がいて、このようなサービスを必要としている人がある程度いることを把握したうえで、それに対して取り組むといったように計画的に問題を考えているかどうか、きちんと押さえなければいけません。それが単なる思いつきだけでは、理解は得られません。

NPOは、少額でもお金を借りるのはあまり好んでいないようです。NPOサポートセンターで、毎年300万円ぐらいの原資を、希望者へ、審査して、無償で渡すことをしています。これは倍率が高く、応募する団体の数も相当なものです。20〜30万円でもお金が必要な団体はかなりいることは想定されます。

ファンド側としては、貸与だけではなく、お金を支給してしまう引き出しも必要だと自覚しています。お金をあげるという仕組みと、貸すという仕組みがうまく組み合わされないといけないということは、同じ団体で複数の取り組みをしているので理解しています。大切なのは、すべてを借りたお金で始めるのではなく、自己資金をある程度準備して、事業に取り組んでもらいたいということです。すべてを借りたお金だけで取り組もうというのは、事業計画が甘いのではないのかという指摘もできます。事業計画の裏付けになるものがあるかどうか、かなりの決め手になると思います。

質問者 はたらく工房「はらから」から来ました。障害者の起業を何かしたいと思って始めたところです。杉岡先生にお願いします。障害者の場合は、就労に関しては、結局、企業に勤めるか、小規模作業所に行くかしかありません。我々障害者に限らず、この国は右か左かの選択しかありません。中間的組織、機関といった第三の道の選択がないような気がします。これから障害者も健常者も一緒になって、人数の比率はともかく、できる仕事をいろいろ展開したいと考えています。

杉岡先生のお話では信用保証協会は、適用除外ということでした。障害者だけでなく、女性についても、信用保証協会は門戸を閉ざしています。信用保証協会の女性や障害者の場合の条件を開かせるように、杉岡先生をはじめ、NPOバンクの方々が行政に働きかけてほしいと思っています。

作業所もお金を借りられなくて、最初は何もできず、個人の生活資金で団体を興す形でやってきました。障害者が起業したい時の支援をしてもらえるように、信用保証協会のあり方を改善してほしいのです。NPOバンクは融資をして起業した方の実績・経験がある以上、なおさら、信用保証協会や行政に求めてほしいと思います。行政が偏った形であるので、NPOバンクが立ち上がらざるを得ないと思います。

NPOバンクもありがたいけど、行政や信用保証協会から支援が得られれば、私のような小さい会社などを立ち上げたいと思う人たちへの社会的認知も変わってきます。障害者に働く道も変化してきます。それを強く願っています。

岡本先生に質問です。マイクロファイナンスの本を読んで驚きましたが、上限金利を設けてい

るのは日本だけのようです。アメリカをはじめ各国で設けないのかが、不思議です。富の偏在がアフリカでもアメリカでも起こっているのに、国がきちんと上限金利の設定をして、悪質な高利貸しの制限を加えることをなぜしないのでしょうか。

杉岡 信用保証協会の問題です。私は社会学専門なのでよくわかるのですが、日本の社会は伝統的には保証人の介在する社会です。アパートを借りる時も、誰かに保証してもらわないとなりません。住宅をもつローンを組む時のために、信用保証協会がやっと登場しました。保証人社会からいつ決別できるかどうかで、日本社会の健全度が問われてくると思います。信用保証協会の存在を拡大することは社会的課題だと思っています。

それと、事業に関しては、事業の計画書を審査する責任と能力を貸す側に求めていけば、かなりのレベルで担保に関する問題は解消されます。社会的な企業のあり方からとして、こういうニーズに対して、こんな取り組みに正当性があると公開型の審査を導入して、新東京銀行などが積極的にお金を貸してほしいと思っています。

岡本 経済学的に考えると、市場の中には需要と供給があって、需要が高いにもかかわらず、供給コストがそれなりにかかる場合、それに見合った価格設定ができなければ、供給者は撤退するだけです。望ましい市場は、いろいろな借り手、貸し手が存在することです。短期間や、担保なしで貸してほしいという人がいれば、それに合った融資をする団体があり、他方では、設備投資のための巨大な額を融資する銀行があります。そういったいろいろな形で需要に対応できる貸し手があるのが望ましいわけです。その時に金利を一律にしてしまったら、こんな小さな金利ではやっていられないとして、撤退してしまいます。ですから、それはよくないというのが、経済学ではすでに常識になっています。

では、アメリカやイギリスでは金利が自由になっているから、多重債務で自殺者が多発しているかという、そういうことはありません。日本で自殺者が多発しているのは、金利が高いからではなくて、取り立てで暴力団まがいのことが行われるからです。もし恐喝まがいのことをしたら、即逮捕されるように、法律を徹底すれば、そういった行為はなくなるのではないのでしょうか。

リスクを勘案して、利息が少し高いけれど、企業として運営できるようにきちんとサポートします。だからこのサービスチャージを含めて利子をお願いします、という形のほうがいい場合も出てきます。

日本では弁護士が、高金利は悪の根元とおっしゃるのですが、金利が高いことが決定的な問題ではありません。確かに金利100%は違反だから、今まで貸した分もなしにしてくださいという法廷闘争はやりやすいでしょう。では、上限20%にしたとしても、やはり、多重債務になる人は出てきます。その時には法廷で戦えなくなります。

つまり、借りるほうは、生産的に企業活動ができるような計画をもって借りにきたのか、あるいは、明日どうなるかわからないけれど貸してくださいときたのか。それに対して、無差別にとにかく貸しつけてきたのが問題です。

あるNPOバンクの方から、グレーゾーン金利廃止により金利を低くしなければいけなくなり、これでは事業ができないので、NPO系のバンクに対しては、特別な法律がほしいというクレームがあったという話を聞いています。以上です。

松井 ありがとうございました。時間になりましたので、まとめをさせていただきます。

マイクロファイナンスは、多様な働き手をつくるということに、一つの意義があります。ただ、お金を貸すと同時に、適切な経営ができるかどうか、マネジメントのサポートをいかにしていくかが問われてくるのだと思います。

NPOバンクにそこまで求めることは現状では無理かと思いますが、対応のことは必要ではないかと思います。今日、ジョニーさんに協同組合の話をしてもらいました。日本には、まだ労働者協同組合を支援するための法律はないため、協同組合法の制定を目指して超党派の議員連盟ができています。その会長を務めておられるのが、坂口力元厚生労働大臣です。そして市民社会サイドでその制定に向けて運動をすすめているのが、「協同労働法制化市民会議」（会長・笹森清元連合会長）です。今の国会が解散しなければ、6月くらいにはこの法律は制定されそうです。

ただ問題は、ジョニーさんも言っていたように、いい仕事をいかに安定して確保するかということです。一般雇用か作業所かだけでなく、高齢者や障害者に対応しながら、さまざまな人が働ける、協同組合や社会的企業のような第三の働く場が今後、広がっていけばと思います。

本日は非常に限られた時間で現況をご紹介いただきました。今後、さらに具体的な課題について話し合うために、このような会がもてればと思います。お三方には大変貴重なお話をありがとうございました。

■ 閉会あいさつ

司会 ありがとうございました。最後に財団法人日本障害者リハビリテーション協会常務理事、片石修三よりごあいさつを申し上げます。

片石 本日は参加していただきありがとうございました。マイクロファイナンスが話題になっていたのは知っていました。でもセミナーとしてどこまで成功するかと心配していましたが、素晴らしい講師のお話があり、質問も次々に出て、いいセミナーになったと思います。ありがとうございました。これでセミナーを終了します。

講師紹介

岡本真理子

略歴

2002年4月、日本福祉大学経済学部赴任、通信制大学院(国際社会開発研究科)にて、マイクロファイナンスや開発のミクロ経済学、修士論文指導を担当。

研究分野は主にネパールおよびインドをフィールドとしたマイクロファイナンスの研究。

また、JBIC や JICA の短期委託調査、JICA の研修プログラム講師も行っている。

1997年 大阪市立大学大学院後期博士課程(経済学研究科)中退

1993年 大阪市立大学大学院経済学研究科前期博士課程修了

最近の主な研究業績

「書評:須田俊彦『インド農村金融論』」『アジア研究』、2007年

「マイクロファイナンスへの JICA の支援事例分析」(共)JICA 客員研究員報告 2005年

「ネパール平野農村におけるマイクロファイナンスの成長とその展望」(単)2004、『経済学論集』(大阪市立大学)第105巻1号

「回覧講の利子率計算方法と主観的割引率」『日本福祉大学経済論集』第26号, 2003

『マイクロファイナンスと地域の特性』共, 国際開発高等教育機構, 2002

『マイクロファイナンス読本』共, 明石書店, 2000

市民活動

2006年より Oikocredit Japan 地球バンク(Oikocredit の支援組織)代表

1997年5月、市民グループ地球バンク(任意団体)設立、2002年より運営委員を担当

ジョニー・バルバ・ランション

学歴

- ・2007年5月 フィリピン総合技術大学(Polytechnic University of the Philippines)にてポスト・バカロレア学位取得(テーマ:共同組合の運営・開発)、卒業
- ・フィリピン経営学大学院経営学修士(MBA)課程(24単位)入学

職歴

- ・1998年1月～現在

全国障害者協同組合連合(NFCPWD)マネジャー
Warehouse #30, SEB Complex, Baltao Compound
KM23 Ortigas Ext., Taytay City

- ・1996年1月～1997年

Bigay Buhay Multipurpose Cooperative (BBMC、Bigay Buhay 多目的協同組合)生活プロジェクトトレーナー
／製造管理者
Brgy. 175 Area A Camarin, Caloocan City

- ・1995年2月～1995年12月

フィリピン障害者リハビリテーション財団スクール・チェア・プロジェクト プロジェクト・オフィサー
Quezon Memorial Circle, Quezon City

研修およびセミナーへの参加

- ・2007年9月 「びわこプラスファイブ」に関する ESCAP APDF 地域ワークショップ(於:タイ、バンコク)
- ・2003年5月2～13日 CBRの検証に関する国際会議(於:フィンランド、ヘルシンキ)
- ・2003年 SEDCOP-NATCCO 主催、CEFE NET 実施による5日間の事業創出コース

上記以外の活動

- ・2001年～現在まで

障害者雇用小委員会、全国障害者福祉協議会(NCWDP)諮問グループ(CAG)のメンバー

障害

右足膝上切断

障害の原因は事故(1983年)

杉岡直人

杉岡直人 ブログ <https://blog.canpan.info/spvolvo/>

北海道大学大学院修士課程修了(1976) 文学修士

現在 北星学園大学社会福祉学部教授

★公職・委員

特定非営利活動法人北海道 NPO バンク理事長(2002～)

特定非営利活動法人 NPO 推進北海道会議代表理事(2002～)

★専門分野とテーマ

地域福祉学「地方分権時代の住民参加型福祉社会の建設とNPO活動」

家族社会学「日本の家族はどう変わるのか」

農村社会学「生産者・消費者のネットワークと田園社会の建設」

★ 最近の著書・論文

・『NPO バンクを活用して起業家になろう』(北海道 NPO バンク・編集代表)

昭和堂 2007.6

・「農家生活と農村社会の変容」『村落と地域』(蓮見音彦編)〈講座社会学6〉

東京大学出版会 2007.4 29-61

・「田園生活に向かう人々」『むらの社会を研究する』(日本村落研究学会編)

農山漁村文化協会 2007.3 220-227

・「地域福祉計画と地域特性」『協働と参加の地域福祉計画—福祉コミュニティの形成に向けて』(牧里毎

治編)ミネルヴァ書房 2007.9 90-98

・日本地域福祉学会編『新版地域福祉事典』(編集協力・執筆分担)中央法規 2006.9

★研究プロジェクト

2006～10 地域福祉計画・介護システム開発を通じた東アジア型福祉社会モデルの構築に関する研究

(代表 野口定久・日本福祉大学教授)(共同研究者)

質疑ディスカッションでの進行 松井亮輔

プロフィール

国際基督教大学教養学部社会科学科、米国ノースイースタン大学大学院リハビリテーション・アドミニストレーション研究科修了後、社会福祉法人日本キリスト教奉仕団アガペ身体障害者作業センター所長、雇用促進事業団(現・独立行政法人雇用・能力開発機構・職業力開発大学校福祉工学科教授、国際労働事務局(ILO)アジア太平洋地域担当職業リハビリテーション・アドバイザー、日本障害者雇用促進協会(現・独立行政法人高齢・障害者雇用支援機構)審議役などを経て、現職は法政大学現代福祉学部教授。その他、財団法人日本障害者リハビリテーション協会副会長、障害分野 NGO 連絡会会長、アジア太平洋障害フォーラム(APDF)事務局長などを務める。

専門領域は、障害者の職業リハビリテーションおよび雇用、障害者福祉、ならびに障害分野の国際協力である。

主な著書には、「職業リハビリテーション学」(共著、協同医書出版社、2006年)、「現代障害者福祉学」(共著、学文社、2004年)などがある。

国際セミナー

「障害者の起業活動とマイクロファイナンス」

報告書

2008年3月作成

〒162-0052 東京都新宿区戸山 1-22-1

財団法人日本障害者リハビリテーション協会

TEL : 03-5273-0601 FAX : 03-5273-1523

この事業は、東京都民共済生活協同組合の助成により行ったものです。