

ミレニアム・プロミス・ジャパン 第17回研究会

タンザニアにおける貧しい女性の自立支援プロジェクト ーマイクロクレジットを中心に

【講師】 岩男寿美子氏
ミレニアム・プロミス・ジャパン副理事長
さくら女性自立支援センター（タンザニア、アルーシャ）代表
リッキービジネスソリューション監査役、子供地球基金顧問
アライアンス・フォーラム財団評議員
慶応義塾大学・東京都市大学名誉教授、立教大学講師

【日時・場所】 11月20日（火）午後6時30分～8時00分
虎ノ門会計 会議室

【概要】

1. 貧しい女性のための少額融資事業
2. さくら女性自立支援センター設立
3. 質疑応答

1. 貧しい女性のための少額融資事業

貧しい女性のための少額融資事業、マイクロクレジットについてお話する。私のプロジェクトを「さくらマイクロファイナンス」と呼んでいるが、現在はマイクロファイナンスというところまでいかず、融資事業だけで、女性たちからお金を預かって銀行業のようなことをしているわけではない。

■ 目的・計画・事業を始めた理由

・目的

事業の目的は、貧しい女性の経済的な自立を支援して、女性たちを支援の対象ではなくて経済成長の牽引役にするということである。女性たちに子どもが何人いるかをたずねると、8人とか9人と言って、だいたい非常に子沢山である。配偶者について聞くと、いないと答える人が非常に多い。このような女性たちが牽引役になれば、タンザニアは希望があるのではないかと考え

Millennium Promise Japan

ミレニアム・プロミス・ジャパン

ている。

・ 具体的目標

具体的には、貧しい女性たちの収入を増やし、雇用機会を提供するという二つのことを実現しながら、彼女たちの貧困からの脱出を支援しようということである。

・ 計画

2008年に始めた時点では、5年後には少なくともマイクロクレジット事業は自立・持続可能な事業に発展させて、若い方に引き継いでいこうというのが私の計画であった。まだ5年は経っていないが、実現はなかなか難しい感じがしている。

・ 事業を始めた理由

なぜこのようなことをするのかというと、私の世代は、日本がいわゆる貧乏人の子沢山であった時代を大変よく覚えている。私も7人きょうだいで、今の少子化とは全く違う日本であったわけで、多くの家庭では経済的なゆとりがないために、子どもの教育への関心も低かった。私はそのような状況のなかを生きてきた。更に私は、政府が作った、最初の少子化に関する有識者会議の座長をしていた。当時は少子化という言葉さえ皆さんには理解されていなくて、あれからのこの短い期間によくどこまで少子化に対する危機意識が共有されるようになったという思いがある。同時に、私が座長として出した報告書には問題点がほぼ全て盛り込まれていたもので、それがあの時に実現されていたら今の日本はそうとう違っていたのではないかという反省の思いもある。また、当時は年金審議会と呼んでいたがその委員や、その後、社会保障審議会の会座長代理をしていたため、年金や医療、社会福祉ということは、私にとって常に頭の隅にあることである。

日本の次の世代が、高齢者の面倒を見ながら、途上国の面倒まで見なければいけないという状況をできるだけ抑えておきたい。次の世代に対して、できるだけ負担が少ない日本にしておくべきではないか。タンザニアの場合、1980年には1800万人程の人口だった。それが今日は4300万人、つまり2倍以上になり、とにかく人口成長率がすごい。日本はもう日本のことで手いっぱいだから知らないと言いたくても、何しろ豊かさのレベルが全く違うので、そういうわけにはいかない。日本をはじめとして先進国はいずれも少子化なので、先進国の次の世代の人たちの負担軽減に何かできないだろうかという思いで、私はこのプロジェクトを始めている。タンザニアの方から見れば不純だと言われるかもしれないが、私はグローバル化する世界の中で、今は遠いアフリカと思っている国のこともあわせて考えざるをえないというのが私の気持ちである。

更に、これまでの私自身の関わりから見ても、アジアのメンタリティというのはかなりアフリカと違うので、早晚成長して支援の対象から卒業していくと思う。中には、日本と競合するような国に発展していく国もあるだろう。そのときに日本は一体どうするのか。つまり、現在は基本的にアジアに集中的に支援をしているわけだが、アジアが成長して支援の対象から巣立っていつ

Millennium Promise Japan

ミレニアム・プロミス・ジャパン

たときに、アフリカは間違いなく残るわけだ。支援というのも国際競争のメカニズムが働く世界なので、良い支援とそうでない支援というのがある。皆、できるだけ効率よく、皆が喜んでくれる良い支援をアフリカでもしたいわけだが、遅く入っていく日本に残されるのは、紛争地域であるとか、その他の一筋縄ではいかない、非常に難しいところであると思う。そこで、本当にささやかだが、アフリカの女性たちの自立支援をしたいというのが私の考えだ。

・マイクロクレジットの説明会の様子

2008年に初めてアルーシャに行き、その時に、これから私が進めたいと考えているマイクロクレジットの説明会を何回か開いた。170名から200名程の女性たちが集まってきて、中には、数は少ないもののマイクロクレジットの経験者がいたので、若干希望を持った。

アフリカに関しては、統計は非常にあやしい。タンザニアもその例外ではないが、現在のところ、マイクロクレジットのニーズに対して供給が2.3%にとどまっているということを政府の役人から説明を受けている。これがどの程度正しいかはわからないが、要するに非常にニーズはあるものの、十分な供給がないということだ。ただ、既にタンザニアで活動しているマイクロクレジットのグループは、2008年で53グループあると私は聞かされた。

発足式には、紛争地域の支援の国際的なエキスパートである喜多悦子先生と一緒に出席された。喜多先生と私はかつて一緒にアフガニスタンでアフガン女性の支援等をしている。とにかく喜多先生のすごいところは、州知事が2時間遅れでこの発足式に到着するまで、待ちくたびれた人たちを手拍子で歌ったり踊ったりと、実に見事に引き付けていらしたことである。本当に素晴らしい方だと思う。

■ プロジェクト概要

・プロジェクト展開地域

アルーシャという町は、人口が27万強である。

・NGO マツマイニとの連携

2008年11月に、NGO マツマイニと組んで、マイクロクレジット事業を発足した。マツマイニとは、スワヒリ語で希望という意味である。

・第1期融資対象者数

マツマイニが非常に頑張ってくださったので、第1期の融資対象者は181名となった。フォローしていかなければいけないので、この人数は少し多すぎると私は思っているが、とにかく181名の女性に融資をした。

・対象者

対象者は、皆、銀行口座を持つことができない貧困層の女性たちである。

Millennium Promise Japan

ミレニアム・プロミス・ジャパン

・融資金額の内訳

181名の融資金額の内訳は、50,000 シリング（約 2,500 円）が 24 名、100,000 シリング（5,000 円）が 93 名、150,000 シリング（7,500 円）が 64 名である。

■ 融資先の業種（例）

融資先としては、まず、何でもよいので商売があることが条件である。融資したお金はそのためにお金であって、たとえば病気の夫や子どものために使うというものではない。ささやかであってもビジネスに使って、収入を増やし、できれば人を雇っていくということだ。

・野菜・果物などの小売

野菜や果物を売っている人たちが沢山いるのだが、市場に場所を借りている場合には、貸したお金で棚をもっと増やし、スペースを拡大していた。それによって、今までは 5 種類の野菜しか並べられなかったのが 8 種類になったり、10 種類になったりする。

・食堂・バーの経営

食堂やバーをやっている人の場合には、プラスチックの椅子を買ったというケースがけっこうある。

・ポテトチップス、鶏など調理・販売

ポテトチップスやチキン等を道端で調理して売っている人たちの場合は、だいたい大きな鍋を買っていた。これまで小さな鍋でやっていたものを、4~5 倍の大きさの大きな鍋にする等である。

・生地の販売と tailoring

貸したお金で生地を買って洋服を作っていた。タンザニアの女性というのは、1日2食しか食べていない人が沢山いるのだが、何しろおしゃれである。お金があると、食べものよりも着るものに使ってしまうというような傾向があった。

・食糧品・雑貨店

食糧品屋さんや雑貨屋さんの場合、たとえばお米を売るとけっこう利幅が大きいそうだ。お米やお砂糖を売る場合に、秤が必要なので、秤を買うお金に使いたいということだった。

・ミシン刺繍のクッションカバーなどの制作・販売

洋服にお金を使うのと少し関連しているかもしれないが、クッションカバー等にもお金を使う。ミシン刺繍のクッションカバーを制作・販売している女性の場合、元々は、ぼろの足踏みミシン

Millennium Promise Japan

ミレニアム・プロミス・ジャパン

が一台あった。そこで、彼女は貸したお金で新しいミシンを買って、人を一人雇い、雇った女性に一日5セットのクッションカバーと枕カバーを作ることをノルマとした。6セット目からはいくら作っても作った女性のものになるようにしたため、雇われた女性は頑張るわけだ。この女性の場合は非常に成功しており、今月、第4期の融資に入った。彼女の場合は、融資額の最高である約5万円を貸している。

・石切り・砂利づくり

石切り、砂利づくりについては、実は私はあまり支援しなかった。これは建築資材の砂利を手で作る仕事だ。石を買ってきてそれをハンマーで叩いて砂利を作るわけだが、これは肺をやられてしまう。それから、目に小さな砂利が入って失明するというケースが非常に多い。従って私はこの仕事は是非やらないでほしいと思ったのだが、結果的には、貸したお金でより重いハンマーを買いたいということだった。

■ 融資条件・運営

・融資期間

融資期間は6か月で、ひと月をグレースピリオドとするので、実際には7か月である。返済は月1回の均等返済である。原則、3人1グループとした。

・金利

返済する金額は、融資額にプラス2割つけた金額である。市中銀行の場合、だいたい24%がリーズナブルで、もっとひどいところは50%とか色々あるようなので、これは決して高い金利ではない。

・担保

在京の大使館から、無担保にしたらあなたは身ぐるみはがれるのがおちだと言われた。しかし、担保を取るといっても、このレベルの人たちが何を持っているのかということだ。欠けたお皿を一つとか、足がとれた椅子を担保に預かったとしても、それを炎天下に引きずってきてどこに置くのか。私から見るとこの層の人たちから担保を取るといことは、とても非現実的であったため、無担保とした。

・連帯保証人

連帯保証人については、連帯保証人を作ることによって、コミュニティの中でのトラブルを生じることがはたくなかったため、なしとした。

・融資条件

女性たちの条件としては、契約書をちゃんと作るの、識字でないといけない。また、住所不

Millennium Promise Japan

ミレニアム・プロミス・ジャパン

定という人がけっこういるわけだが、フォローするためには住所がないと困るので、定住していることも条件とした。それから、先ほど述べたように商売があることを条件とした。

・月1回の集会参加

原則として月1回の集会に参加することとした。集会は、屋外の大きな木が一本生えているところに集まって、そこでマツマイニの代表者が皆にきちんとやっているかというような話をした。

・返済方法

返済金は、グループ代表がコマーシャルバンクのロビーに持ってくるようにした。銀行は、預金者がお金を引き出すためにごった返している。マツマイニの代表は7年制の学校の校長先生であり、教え子が色々なところにおいて、銀行のマネージャーもそうだった。その方の厚意で、ロビーの隅に椅子を一つ借りることができた。そこで待機して、返済金を持ってきた人から受け取り、すぐにそこで預金をする。日本では銀行がこんなことをするのは考えられないことだが、実際にはそういうことをした。

・返済の状況

2009年9月の期日に完済したのは、181名のうち97名で54%である。貸付金の57%が戻り、2割の利息を含めた回収予定額の47%しか戻ってこなかった。

しかし、この成績はこちらから督促していない段階で、その話を前の駐日ボツワナ大使にしたところ、大使が、自分の仲間であるアフリカの人たちが、こんなにお金を返したのかとびっくり驚かれたのには、こちらの方が驚いた。その後フォローし、私自身も行くたびに一緒に回収に行ったところ、完済者が少なくとも7名増えた。そして、私は、何人亡くなるとか、何人病気になるというようなことはあらかじめ考えていなかったが、2名亡くなり、行方不明者が1名であった。残りの31名は一部返して一部まだ残っているという状態だ。そして、全く返さなかった人もいる。これは様々な理由があり、彼女たちは非常に言い訳をするのが上手だ。最初から確信犯の人もいれば、子どもが病気になるのでお医者さんに連れて行くのに使ってしまったと言われてしまうとこちらもそうであるなら仕方がないということになってしまう。

■ 2010年3月 第2期融資

・Step up方式の導入

第2期を2010年3月に実施したが、第1期の失敗から、もう少し回収率を上げなければいけないということになった。そのときに新しく、Step up方式というのを導入した。これは、どんな人も最初はステップ1から始まる。つまり、50,000 シリングから150,000 シリングの間しか貸さない。そして、そこを優良で卒業した人は、150,000 シリング（7,500 円）から250,000 シリング（12,500 円）の間の金額にステップアップできる。

Millennium Promise Japan

ミレニアム・プロミス・ジャパン

・融資対象者数

第1期の181名で懲りたので、第2期は対象者を少し絞ろうということになった。希望者は沢山いたのだが、第1期の優良者の中から、期日にきちんと完済した人をまず選び出し、それだけだと細っていくので、新規に5名ほど、ステップ1から始まる人を加えた。全部で57名23グループである。

・融資金額

150,000 シリングが15名、200,000 シリングが23名、250,000 シリングが29名で、250,000 シリングの人が最も多い。

・申請用紙の有料化、バロージ（地区長老）の承認

この時に申請用紙を有料化した。有料化と言っても本当にささやかなお金である。なぜそうしたかのというと、第1期の時にくしゃくしゃな申請用紙を持ってきた人が何人もいたので、もう少しきちんとしてもらわないといけないと考えたからである。

第1期は無担保、連帯保証人なしということで、焦げ付きがかなり大きかった。そこで、第2期はバロージ（地区長老）の承認を条件とした。バロージとは、10世帯ごとのグループの長老のことである。男性とは限らない。その人がだいたい担当の10世帯の内情をかなり詳しく知っていて、この人は危ないとか、この人はだんなが大酒飲みだからやめた方がいいとか、色々あるわけだ。バロージを巻き込むことで、当初は上手くいくのではないかという風に思ったが、結果的には甘かった。

・繰り上げ返済可

第1期との違いは、繰り上げ返済を可能にした。中には、6か月というのを3か月で返してしまう人もいる。こういう人たちは、もっと次に沢山借りて、次のステップにいきたいというわけだ。

・事前・事後調査による効果研究

マイクロクレジットを行う前と後で、どのように生活が変わるか、収入や、たとえば子どもの教育に対する態度等、様々なことを調査しようと考えていた。私は元々の専門がこのような社会調査等をする効果研究であったため、これを入れるということで始めたのだが、これは頓挫している。

・返済状況

第2期もあまり成績がよくなくて、50数%の人が期日通りに返しているが、中には夫が死んだとか、夫が捕まってしまって服役したとか、姿を消したということがあった。バロージを入れることによってかなり成功すると思ったのだが、私が全く予想していないことが起こった。実は、

Millennium Promise Japan

ミレニアム・プロミス・ジャパン

貧しい女性からバロージがピンハネをしていたのだ。私はこれを非常に怒ったわけだが、後の祭り、これで上手くいくと思ったのが上手くいかなかった。

第2期まで NGO マツマイニと一緒にやってきたのだが、第2期の融資の返済がうまくいかなかったのは、マツマイニの代表で全てを仕切っていた方がアメリカに行ってしまうと、3か月帰らなかったことも影響している。彼女としては、繰り上げ返済をする人たちが5~6名だけ出てきたので、これで大丈夫だと思って、娘さんがアメリカにいてお産をするということでアメリカに行き、帰って来てみたら惨憺たる有様だったということで、彼女も非常に慌てたようだ。

■ 2012年7月 第3期融資

第3期の2012年7月に、マツマイニからオープンマインドタンザニアという別の NGO に変更した。

第3期になると、ファーストステップから始める人もいるし、色々な人がいるので、金額もかなりばらついてきているが、人数を絞って38名にした。融資した額は40万円で、12月末が完済の期限になっているので、その時点では48万円回収の見込みである。11月18日現在では、本来だと32万円回収できているはずなのだが、30.7万円回収済みということで、それでも96%は回収が出来ているということだ。

これを見る限りにおいてはようやく軌道に乗り出したということで、第3期からは現地に住んでいる日本人の女性が責任者になっている。

第4期に入ったのは4名である。先ほどお話をしたクッションカバーを縫っているフェリスタという非常に優秀な女性は、既に人を雇っているが、彼女は新しくミシンをもう一台買って、更にもう一人雇いたいという。彼女のようなケースは最も上手くいっているケースなので、少しリスクはあるが、最高額の100万タンザニアシリング(5万円)を今月のはじめに貸している。他に、30万が2人と、10万が1人いるが、この人たちは第3期を12月末まで待たずに10月末の時点で早々と完済をした人たちだ。

・女性たちの様子(写真)

市場の中に3人グループで棚を借りて野菜の販売をしている女性たちは、このスペースを倍近くに増やして、非常にうまくいっており、優良グループといえる。

ある女性は3人の娘さんを学校に行かせているということで、非常に感謝をしていた。商品をぐちゃぐちゃに並べておいしそうに見せるような努力も何もないという女性たちが多い中、彼女の場合は、トマトはトマト、ニンジンがニンジンという風にきちんときれいに並べている。のみならず、私がこの人に非常に感激したのは、だいたい皆が一日中ぼーっとしながら店番をしているのだが、彼女の場合は、キャベツをいわゆるシュレデットキャベツにして、付加価値をつけて、家に帰って夕飯の支度をする人たちがこれを買って帰れるよう努力をしていたことだ。このような努力がある人は非常に珍しいので私はとてもこの人が気に入っていて、行くたびに訪ねている。

食堂をやっているある女性の場合は、椅子を買って、一人若い女性を手伝いに雇ってかなり成

功している。なお、左側にいるのがマツマイニの代表である。右側は鈴木啓子氏とおっしゃって、JICA の協力隊員で当時アルーシャにおられた。私が JICA ヘルプをお願いしたときに紹介していただいて、手伝っていただいた。

ポテトチップスを作って販売している女性は、融資したお金で大きなフライ鍋を買っていた。ただ、私が非常に気にしたのは、この油だ。とにかく飛ぶように売れていたが、ものすごく汚い油で揚げていた。炎天下にこのように油を放置していれば劣化するに決まっていると言ったところ、そんな余計なことまで心配するときりがないと注意をされた。ここは女性が一人でやっていたのだが、商売がうまくいきだしてからは旦那が一生懸命手伝ってくれるとあって喜んでいて。

石切りは石を買ってきてハンマーで砕いて砂利を作る。ハンマーが大きければ砂利が効率よくできる。なお、これまで紹介した女性は、お金を返してくれた人である。

バーをやっていた女性は、貸したお金で、プラスチックの椅子を買っていた。ビールがそれまで 2 ケースしか売れなかったのが 3 ケースになったと喜んでいて、お金を返してくれない。

この女性は、フライドチキンを作っている。この人は何回行っても確信犯で、全然返してくれない。マツマイニの代表が、タンザニア女性として恥ずかしいということを大声で言うと、彼女はぱつが悪そうに一応神妙に聞いていた。しかし返してはくれない。

■ マニョニの森養蜂プロジェクト

貧しい農家の主婦は、何の現金収入もない状況であるため、彼女たちは、日本の NGO を含めて色々な団体が植林した木を切って薪にして売るということをしている。それから、密漁をしている。そこで、環境保全という意味でも、この人たちをどういう風にしたらいいだろうということで、本当に純粋なおいしいはちみつが採れるため、養蜂のプロジェクトを始めた。希望者を 15 名募集したところ 17 名集まった。参加希望者は他にもいると聞いている。

伝統的な養蜂箱というのは、木を切ってそれを簡単な養蜂箱にしたものなのだが、modern beehive (modern 養蜂箱) といわれるものは、かなり高額である。かなり大きいので、収穫も多い。この 30 箱分 1650 ドルを、この 17 名に対して、融資というか箱を貸したという形になっている。

養蜂業というのは訓練が必要である。従って現地の役所が協力して彼女たちの訓練をした。

なぜこれをやり始めたのかというと、現地のかかなり大手の養蜂業者が、蜂蜜と蠟を買い上げるという約束してくれたからだ。返済は、養蜂業者からの返済になるということなので、安心して融資できる良いプロジェクトだと思って始めたわけだ。

3 年間の融資なので、非常に期間も長い。森には見回りがいるのだが、とにかく箱が盗難にあったというケースが多い。それから最大の問題は、この養蜂業者が亡くなったということである。これが私たちにとっては大変大きなショックであった。また、雨が非常に少なかったりすると、蜂蜜の収穫が減る。それから、象に何箱か食べられたというのは本当だろうか思ったのだが、ミツバチだと象を刺したりしないのだという説明をどなたかから受けたので、本当なのかもしれない

い。

それでこの養蜂業者の息子さんが、ひまわり等の換金作物の栽培をこの女性たちにさせて、返済ができるようにしたが、返済は滞っている。

・養蜂プロジェクトの様子（写真）

17名の女性たちが、何にお金を使うかという、まず制服であった。こんなものは全く必要ないのと思った。

岡田大使がダルエスサラームからいらしてくださって、マイクロクレジットの回収に歩いている3人の女性たちと一緒に、女性たちの家や暮らしぶりを見てくださった。

■ 融資対象者

第4期の融資対象者は4名である。それから第3期で既に終わっている人が3名いるのだが、この人たちも問題なく第4期に入るだろうと思う。この3名を足すと、第1期から今までで300名が融資を受けたということになる。

■ 問題点

・国民性・価値観

問題点の一つは、国民性や価値観である。日本人から見ると約束を守ることがなかなか難しい。

・返済に対する理解

これまでの他の支援は、だいたいお金なり物資なりを渡すと、それを全部あげたということでやってきたわけだ。そのため、返済に対する理解を得るのが難しく、今回それが私の方に降りかかってくる形になってしまった。

・担保・連帯保証

担保と連帯保証については先ほどお話した通りである。

・グループ形成

グループ形成がなぜ問題かという、彼女たちはグループで何かをするというような経験があまりない。従って、近くだからとか色々な理由で3人を1グループにして名前をつけて代表者を決めたりしたのだが、やはりあの人が嫌いだとか色々なことがあった。

・役人・役所との関係

役人や役所との関係が非常に問題であった。第1期には、当初、役所から役人をコンサルタントに入れていた。役人は給料が十分に払われていないので、たとえば私のプロジェクトのところに来てきて、日当をもらうわけだ。私のところに来ていた役人の場合は、日当に加えて、送り

Millennium Promise Japan

ミレニアム・プロミス・ジャパン

迎えと、お昼の他に、ビールを沢山飲んだ。マツマイニの代表はもう少しコンサルを入れようという話だったが、謝礼もあまりにも高いので、私はそれをやめてもらった。

役所と色々な交渉をしなければならないときには、とにかくどこに行けばよいのかが分からない。あっちに行きなさい、こっちに行きなさいと言われて、その通りに行っても、会う人によって皆言うことが違うというような状況である。これは特に私だけの経験ということではない。

・回収・治安

今は、回収はさくらベーカリーのお店に女性たちがお金を持ってくることになっている。第1期、第2期の人については、まだ回収に回ったりしている。今まで事故はなかったが、回収することと治安との問題もある。集めているのは300円程度のささやかなお金であるが、大金を持っていると思われたら非常に危険だと思う。

・銀行口座、手数料、解約

もう一つ、非常に苦労したのがコマーシャルバンクとの関係だ。私たちも当然、人件費の口座、ドル口座、タンザニアシリングの口座という風に銀行口座を開いたのだが、手数料があまりにも高いので、解約をしようとしたらこれが簡単なことでは解約できない。解約をすることを決めて、手続きを始めて、銀行に何回も足を運んで、その結果、少なくとも半年はかかった。結局、返ってきたお金は、非常に高額な手数料を引かれたので、かなり減ってしまった。

第3期以降のように、90何%というような形で返ってくるようになって、しかも、皆が月1回、期日にお金を持ってきてくれる形だと、比較的回収コストがかからない。ただ、融資規模がもっと大きくないとコストを上回るようなことにはならない。

・遠隔運営

私自身がほとんど日本にいるため、マネージがなかなか難しい。

2. さくら女性自立支援センター設立

アルーシャの町の中で、皆同じような品物を地べたに並べて売っているのではなかなか売れ行きも良くないし、当然ながら返済も難しくなる。そこで、さくら女性自立支援センターというのを設立して、訓練プログラムを作らないと難しいのではないかという風に考えた。

■ 訓練プログラム

・商品に付加価値をつける

バナナを売るのではなく、バナナからバナナブレッドを作るというようなことを、実際にやってみせて教えるというようなことだ。

・ 正確な記録をつける

たとえば仕入れに幾ら使ったか、幾ら売れたかというような記録を付けることを教える必要があると考えた。そういうことがきちんとできないと、返済計画も難しくなる。

・ 衛生観念、整理整頓、細部へのこだわり

衛生観念、整理整頓、細部へのこだわりについても教える必要がある。細部へのこだわりについては、たとえばナプキンを作ってくれと言うと、四角ではなくて六角形だったりしてめっちゃくちゃである。だから、きちんとしたことをしてもらいたいということで、折り紙教室を開こうと考えている。

そして、さくらベーカリーというパン屋をすることによって、衛生観念や整理整頓や細部へのこだわりについて、体験学習をするとよいのではないかと考えた。

・ 健康な食生活、ホームベーキング教室

ケーキなどでも、私たちから見ればおいしそうとはとても思えないような非常に甘いものを食べたりしているわけで、健康な食生活ということをも身につける必要がある。それは、ホームベーキング教室を通じて身につけることができるのではないか。

この「SAKURA BAKERY Training Center for Women」という看板を掲げたところ、ホームベーキングを教えてほしい、いつから教えてくれるのか等、問い合わせがすごかった。

■ さくらライブラリー

さくらライブラリーというものを立ち上げた。これは日本に関する本、武士道や漫画や折り紙の本や料理の本等、様々な英語の本でスタートしている。これにより、期日を守るということを訓練し、併せて対日理解を深めていきたいと考えている。

■ さくらベーカリー

さくらベーカリーの場所は、2014年1月14日まで借りてある。

・ 雇用の創出

ベーカリーでは当然人を雇わなければいけないし、夢のようなことを考えていたと笑われるかもしれないが、フランチャイズを作っていこうと考えていた。さくら〇〇という風に、行商等で、おいしいもので売れるもの、きれいなもの、そういったものを責任を持って売らせていくということをしたらよいのではないかと思ったわけだ。

・ マイクロファイナンスを資金面で強化

Millennium Promise Japan

ミレニアム・プロミス・ジャパン

このベーカリーからの上がりで、マイクロファイナンスを資金面で強化し、規模をもっと大きくすればよいのではないかと考えた。

・日本の存在感を示す

中国の存在感がやたらとあるが、日本の存在感は全く希薄である。私としては、どうしても日本の存在感をもっと強化したいという強い思いがあった。現地の人たちは、さくらの花はもちろん知らないが、さくらという言葉は非常に覚えやすい発音のようで、皆すぐ覚えてくれた。

・健康と衛生・清潔に関するモデル

ベーカリーを健康と衛生・清潔に関するモデルの場所にしようと考えた。

・Tasty, Healthy & Unique

さくらベーカリーで売るのは、おいしくて健康的で、日本的な美しさということにした。

・ベーカリーお披露目パーティ

8月31日にお披露目パーティをした。

・ベーカリーの様子

さくらベーカリーには、「SAKURA BAKERY Training Center for Women」という看板が出ており、かなり大きな通り沿いにある。

このプロジェクトのために、住友化学から200万円と、人を一人送るための50万円をいただいた。住友化学はオリセットネットというマラリア予防の蚊帳をこの町で作っておられるので、蚊帳や色々なポスターや資料をいただいたのでそれを貼っている。

お披露目のときには、おいしそうなクリームパンやクロワッサン、アンパン等を作った。現地では豆が採れて、それが小豆そっくりである。チーズケーキも非常に評判がよかった。

■ 問題点

上手くいくと思っていたのだが、問題があった。

・パンづくりと経営の指導者の病気

奈良県の社会福祉法人で、知的障がい者がパンを作って売っていて非常に成功しているパン工房がある。私たちはパン作りと経営について全くの素人なので、その工房の指導者に指導していただくことになっていたのだが、その方が血栓を発症されたため、行っていただくわけにはいかなかった。

・オーブンとミキサーをめぐる問題

Millennium Promise Japan

ミレニアム・プロミス・ジャパン

タンザニアは機械を作らないので、現地にいる日本人女性が色々調べた結果、オーブンとミキサーをナイロビに発注した。100万円ほどかけたのだが、これが使いものにならなかった。それに付随して賄賂が必要になった。

・盗難

何しろ盗難が多いところなので、発電機にしても何にしても、鉄の檻のような盗難防止のものを全部作らなければいけない。

・パン職人の帰国

お披露目パーティでおいしそうなパンを作った若い日本人の女性を、2年の滞在予定で送り込んでいたのだが、彼女の個人的な事情で呼び戻した。

3. 質疑応答

Q1: 銀行口座を持ってないというのは、口座を作るのにお金がいるということか。

A1: 口座を作るのにもお金がいるし、預けたら月々の手数料がかなり高額である。だからあつという間に預けたお金がなくなってしまう恐れがある。また、口座を作れるといっても、どのくらいお金があるかという審査がある。だから、道端でフライドチキンを売っているのでは口座を作ることができない。

Q2: 1 シリングは日本円で幾らか。また、現地の価値でどのくらいか。

A2: これはタンザニアシリングと言われる。最も簡単な方法は、1 桁小さくして、半分にするとだいたい日本円である。だから、50,000 シリングだと 2,500 円である。ただ、レートは毎日変わるのでこれは非常にラフな計算である。

現地での価値については、国連の統計によると、タンザニアには、一日 2 ドル以下で暮らしている人が 8 割ほどいる。1 ドルが 80 円とすると、その価値が分かると思う。

鈴木理事長: ダルエスサラームにパナソニックの乾電池工場があり、40年間そこでやっている。その工場長さんにその給料がいくらかをたずねたところ、一か月 100 ドルとおっしゃっていた。

A2: さくらベーカリーで人を 2 人雇っていたのだが、一人 70 ドルであった。研修期間を 3 か月つけて、その期間は 50 ドルでやっていた。

Q3: 利子による収入と諸経費はどのくらいか。

A3: 今、利子として入ってくるお金は、100%返ってきた場合、月 160 ドル位だ。実は今、私は現地の日本人の女性に月に 500 ドル払っているが、これはもう続かない。トレーニングセンター

Millennium Promise Japan

ミレニアム・プロミス・ジャパン

の教室は、一部は有料で行えるし、ベーキング教室は当然有料になると思う。しかし、収支があるということはなかなか難しいので、やはりある程度のサポートがないと難しいと思っている。

Q4: アルーシャにも既にマイクロファイナンスの活動をしているところがあるのではないかと
思うが、それでもなかなか既存のマイクロファイナンス機関のサービスを女性が使えないのはな
ぜか。

A4: マイクロファイナンスの活動は、色々な形でやっているところがある。ただ、需要の方が
供給に対してものすごく大きい。従って、マイクロファイナンスは、もしビジネスをやる方が考
えれば、やり方によっては良いビジネスになるという風に考えられると思う。ただ、様々なリス
クはある。

Q5: 第3期から非常に返済率がよくなったのは、日本人の担当者を置かれたのが一番の原因な
のか。他にも何かあったのか。

A5: 日本人の責任者というのも大きな要素だと思う。実は今回は、ほとんどの人が携帯電話を
持っているので、携帯電話に、前日にテキストで明日は返済日だということを送っている。こう
いう事前のリマインダーは今回が初めてである。それから、その日に来られなかった場合には、
すぐフォローアップの連絡をした。それと、人数が少なくなったので、一人でも上手くマネージ
できるようになったということがある。

Q6: バングラデシュの巨大な NGO でブラックというのがあるが、ブラックはアフガニスタンや
タンザニアやウガンダや南スーダン等色々な国に最近展開している。ウガンダの例だと、5年程
前に設立されて、既に10万人位の顧客が存在する。タンザニアでも数万人は超えていると思
うのだが、返済率が私の記憶では9割を超えている。先生のプロジェクトというのはまさに挑戦と
いうか色々ご苦労があるようだが、日本人の存在感を示すというのはすばらしいことだと思
うのだが、途上国の人たちに任せて、もっと規模を大きくすることについて先生はどうお考え
か。

A6: 私は、現地の人で、本当にしっかり信頼できる人がいればというのがそもそもの考え方だ
った。マツマイニは全て現地の人で、最初に組んで実際に任せていた。しかし現地の人に任せ
た結果、惨憺たる返済率だったため、ちょっと難しいのではないかという思いがまだしている。マ
ツマイニの人たちも非常に善意なのだが、やはり期日を守ってどうのこうのというのは非常に苦
手だ。きちんとやる人たちが見つかればよいのだが現段階では難しいと思う。募集すると興味を
持ってやりたいという人たちが手を挙げてインタビューに来るのだが、かなり高額給料を要求
する。従って何万人というような規模でやっていたらそれは十分ペイするわけだが、できるだけ
顔を見ながら、誰に貸しているかが分かるような形で、成果もどういう形で上がってきている
のかをこちらも感じられるような形でやりたいと思うと、どうしても規模が小さくなる。その辺が
一つの問題である。

Millennium Promise Japan

ミレニアム・プロミス・ジャパン

もう一つは私自身が個人だという問題もあると思う。組織でやればまた違ったやり方があると思う。今の段階だと、リスクは全て私がかぶるという形になっているので、その覚悟がある範囲内でやることになるわけだ。

Q7: 住友化学から 200 万円の支援を得られたというお話があったが、これは最初から住友化学の助成を得てプロジェクトを開始されたのか。

A7: 違います。住友化学の支援は去年の夏のことで、それはさくらベーカリーに対する、女性自立支援センターに対する支援である。

Q8: アフリカで 2 年後に起業しようと思って今準備している。去年の夏、ベナンに行っていたのだが、タンザニアはベナンのイメージよりも盗難等が少し多いイメージがしたがいかがか。

A8: 治安はアフリカの中では最も良い国の一つだと思う。ただ、コソ泥のようなものはいっぱいいるし、金目のものがその辺にあると、たとえばジェネレーターを外に置いて夜放っておいたらもう翌日は間違いなくなくなると思う。だから皆、檻に入っているわけだ。その檻代等を私は最初から全く計算していなかった。それから、賄賂も要求された。1 年とか 2 年とか待つつもりでいれば賄賂を払わなくてよいのだが、やはりこちらもしびれを切らしてしまうわけだ。たとえば、先ほどの使いものにならないオープンだったら、国に入れるときに税関の役人から 300 ドルを要求された。それから、たとえばもし皆さんがいらっしゃってボランティアでワークパーミットをとろうということになれば、そのための 2 年間のビザをもらわなければいけない。これがけっこう高くて、750 ドル位するが、待っていればおりに半年位かかってしまうし、そもそも、おりにのかおりないのかもわからない。それを確実に 10 日間でおろそうと思えば、やはり賄賂を払う必要がある。そうすると確実におりに。こういうお金を私は住友化学にお願いをしたときに考えていなかったわけだ。だから甘いと言われれば甘いわけだが、できるだけ違法行為はしないという考えでやっていた。

Q9: 米粉パンの普及をなぜ考えられたのか。また、ヘルシーというのは、そこまでプライオリティが上がってこない事柄だと思うので、仮にこれを現地化していくときに、この路線を維持できる見通しが具体的にあれば教えていただきたい。

A9: 米粉パンについては、一つは JICA が、近くのモシというところで日本のお米を作る指導をしている。これは現地で一般に買えるお米よりも安い米だとみなされている。大きなお世話かもしれないが、私は、JICA がせっかく作った日本の米を使って、こんなにおいしいものができるのだということを広めたいと思った。もう一つは、先ほどお話をした奈良の社会福祉法人青葉仁会という素晴らしいところなのだが、ここが知的障がい者たちに作らせている米粉パンが非常においしくてものすごく売れている。米粉パンがこんなにおいしいということを、私は青葉仁会に行き覚えた。これだったらユニークでもあるし、米粉だと比較的アレルギーとか色々な問題が少ない。なお、現地の人たちにとって、お米というのは評判がよく、お米を使うことに対しては

抵抗感がない。

現地の人はとにかく油っこいものが好きだ。だからかなり太っていて、平均寿命は 60 までいていないと思う。できれば、塗り絵のようなものを使って、どういう食べ物を食べていると体型がどうなっていくかということをお教えたい。塗り絵は、何も言わないうで塗らせたら線の通りに塗るなどということはないと思うので、ぐちゃぐちゃだと思ふ。だから細部へのこだわりという日本的美意識というか、もう少し細部に神経を使って付加価値をつけるというようなことを教えるのに塗り絵がよいのではないだろうかとか、色々なことを沢山考えている。

私としては、このさくらベーカリーも、自立支援センターのプログラムも、どなたかが引き継いでやってくださるといいなと思つていて、私はそろそろ撤退をしなければいけない時期が来ているのではないかという気がしている。

Q10：先ほどの、返済しないチキン売りの女性が、ばつが悪そうにするもの実際にそれが行動には表れないということで、そういう方々は約束を守ったり期日を守ったりということに対してどういう意識を持っているのか。罪悪感を持っているが何もしないか。それともそれ自体、特にまだ意識していないのか。それから、今後、そうした習慣が社会の中でできていくと思ふが、それはどういうところから生まれていくとお考えか。

A10：チキン売りの女性の場合は、確信犯で、絶対返さないという信念を持っているようだ。彼女の場合には、他の色々な国の NGO 等にくれたというわけだ。完全にスポイルされているので、ああいう人は罪悪感など全く持っていないと思ふ。マツマイニの代表が大声で、恥ずかしい恥ずかしいと皆に聞こえるように言ったところで、いつまでも大演説を続けるわけではないので、平気なのである。それから、中にはやはり罪悪感を持つ人がいて、たとえば子どもが病気だというケースがあった。お金を取りに行つて、裏に回ってみると真っ暗でひどいところに、確かに子どもが寝ている。その人の場合は、別の子どもにどこかへ行つてくるように言つて、そこからお金を借りてきて返した。それを見たときに私はこれでよいのだろうか、私自身がしていることにも疑問を持った。だからなかなか難しい。

今は、回収コストの方が高がついている。第 1 期と第 2 期、200 円や 300 円を回収するのに、もっとずっとコストがかかるのだ。私は実は、そろそろあのグループについてはやめたらよいのではないかと内心思うのだが、同時にこれは教育プログラムである。つまり、借りたものは返すということをお教えることが非常に大事である。しかし第 1 期・第 2 期については、そういつまでも続けるわけにいかないの、この辺でそろそろ損を確定することを考える時が来ているのではないかという思いはある。

期日を守ることについては、私は色々考えていて、国が発展する上で何が必要なのかということをお考えたときに、私は一番大事なのは計画性だと思ふ。計画性ということは、要するにゴールを考へて、決めて、それをいつまでにどういう手順で達成をしていくのか、もし失敗すればそれをどのように手直しをしていくのかという道筋が見えるということだ。日本の戦後というのは、まさにこれがあつたわけだ。そうでなくても日本人というのは、DNA の中に計画性が入っている。

Millennium Promise Japan

ミレニアム・プロミス・ジャパン

明日から梅雨だとか、桜前線がどうかという、こういう国は非常に珍しい。だから、私たちは計画ということを書言葉に表すかどうかは別としても、気持ちの中でそういうものを常を持って意識しているのだと思う。それが、明日は明日、明後日は明日のもう一つ先で、どうなってもいいというようなことでは、なかなか経済成長というのは遂げられず、あの国の発展は期待できないように思う。

もう一つは、現状に不満を持っていないというのがすごく問題だと思っている。私は、現状に不満を持つ人たちというのは希望があると思う。イングルハートという社会学者が、世界の色々な国の幸福度を調査し、GDP とのクロスをとっているが、タンザニアは、世界の約 50 か国の中で最も貧しい国でありながら、幸福度では世界から 2 番目で、ほぼトップに立っている。ここが私は問題だと思っている。要するに、何かをしたいと思うほどモチベートされる程の不満は持っていない。というのは、周りも皆同じように貧しいからだ。だからやはり、そこでモデルになるような人たちを少しずつでも作っていくことが必要なのではないかと思う。先ほどの成功したクッションカバーの女性などはその一人だと思っている。

Q11：融資先の業種についていくつか例を挙げて頂いたが、既になんらかの生業を持っている人を対象にしているというお話があった。もちろんリスクを避けるという意味合いがあるのだと思うが、事業を持っていない人が新しい事業を立ち上げようとしたときには、その対象から漏れてしまうという点に関しては、どのようにお考えか。

A11：これから新たにビジネスをする人については、その人たちをはっきり排除するというよりも、むしろ既に何らかのささやかなものであっても働いている人が非常に多くて、その人たちのデマンドが非常に高かった。だからそこをカバーするだけで手いっぱいという、むしろ現実的にそうなったということだ。

Q12：利率が 20%ということだが、確かに途上国においては一般的に銀行利率が高いので、決して高い利率ではないと思うのだが、タンザニアでのインフレ率はどのくらいか。インフレ率をアジャストした場合の実質利率はどのくらいなのか。

A12：去年あたりはインフレがひどいという話で、今は少しずつインフレが下がっているといわれており、何しろ統計がかなりいい加減なので正確にはわからないのだが、おそらく二桁にはなっていて、12~13%のインフレ率ではないかと思う。従って、実際には利率は非常に低い。私は当初は女性たちが 2 割という利率に文句を言うのではないかと思っていたが、それについては全く文句がなかったのが驚いた。それから、女性たちが最も満足しているのは、月一回の返済ということだ。毎週回収を行うのと違ってそれなりに融通ができるということに満足しているようで、このことも私は意外であった。

Q13：契約書があるため、文字が読めることが条件になっているというお話があったが、アルーシャにおいて、識字率はどのくらいか。文字を読める人が対象になるのであれば、貧困層をター

Millennium Promise Japan

ミレニアム・プロミス・ジャパン

ゲットとするとどうしても漏れてしまう人が出てくるのではないか。

A13：タンザニアは元々、識字率が非常に高い国である。ただ、英語ができるかどうかということ無理なので、基本的に申請用紙なども全てスワヒリ語にした。実は、私は最初、リスクを少し抑えるという意味で、本当の最貧層のみでなく、その少し上まで貸してもよいのではないかと考えた。ところが、現地のマツマイニの方がどうしても、本当に貧しい女性に絞ろうということを強くおっしゃったので、そちらの方が明らかにリスクは大きいがそのようにした。識字の問題は、それほど多くの人を排除しているとは思わないが、やはり数を絞ってやっているし、他のグループが活動をしているとすればそちらの方に行ってくれる人もあるだろうし、できることしかできないという状況だ。

Q14：3人で1グループというお話だったが、これはグラミンのように、連帯責任にすることによって返済率を上げようという意図ではなくて、どちらかという共同作業をすることの教育効果の方に主眼を置かれているのか。

A14：それよりも、回収コストを下げることを狙っている。芋を洗うような銀行のロビーに、3人がバラバラに来るととても大変なので、それを一人にして来てほしいというので、効率を狙ったものだ。現在は3人で連帯責任にしている。

Q15：たしかグラミンはフェーズ2になって、グループレンディングにすることによる返済効果を高める効果はあまりないということで、やめてしまったのではないかと思う。グループレンディングによる連帯責任というのは、実際に返済率を上げるのに効果を上げるとお感じになっているのか。

A15：たとえば3人グループとするが、その3人がこれまでどういう関係だったか、現在どういう関係の人たちが1グループになっているかによって非常に違って来る。だからとても一概には言えない。言い争うことがかなり多い人たちなので喧嘩別れのようなことはけっこうある。そうすると反って状況が複雑になってしまうこともある。現在は、家族に連帯保証人になってもらっている。

以上