

タンザニアのコーヒー生産農村における Village Community Bank (VICOBA) 普及の背景

黒 崎 龍 悟

1. はじめに

本稿では、コーヒー生産を経済の主軸とする東アフリカ、タンザニアの農村部の事例をもとに、マイクロファイナンスの一形態として近年急速に増えつつあるVillage Community Bank (VICOBA) の実態にフォーカスする。VICOBAが担う役割や普及の背景について対象地域の社会的・文化的側面に着目しながら考察することを目的とする。

1. 1 資本の蓄積の難しい社会

これまでの開発途上国を対象としたマイクロファイナンスの研究には膨大な蓄積があるが、議論の中心となってきたのは、その経済性やマイクロファイナンス機関としての持続性などであった。バングラデシュのグラミン銀行による「成功」を皮切りに世界中へと普及してきたマイクロファイナンスだが、この制度自体の普及を社会的・文化的な構造との関連から分析するということはほとんどおこなわれてこなかった(坂井2016)。例えば、近年の包括的な研究としてStewart et al. (2010) によるアフリカ各地域の事例をあつかったものがあるが、結局のところマイクロファイナンスの評価は玉虫色とでもいえる内容になっており、その要因として、こうした研究が地域の特性まで踏み込んだ調査に基礎をおいていないことを指摘できる。

後述するように、タンザニアではマイクロファイナンスが全国的に導入されてから30年近くが経過し、農村部においてもポピュラーなものとなってきた。従来のマイクロファイナンスの取り組みも視野にいれながら、VICOBAを受容する人びとがどのようにそれを地域社会の文脈のなかで活用しているのかに着目することが、より地域に根ざしたマイクロファイナンスの運営を考えるうえでも必要な作業である (cf. Ikemi 2011、神代 2014)。

後で詳しく述べるが、VICOBAとはVillage Savings and Loan Association (VSLA) と呼ばれるマイクロファイナンスの一形態のなかのひとつのバリエーションである。VSLAとは、最貧困層のサポートを第一に考えた組織的な農村金融の活動であり、Rotating Savings and Credit Association (ROSCA、日本でいう頼母子講や無尽講) をより制度化したものであるといえる。VSLAは地域で独自運営として完結するマイクロファイナンス活動が目標となる。そのため、参加者のエンパワーメントに力点が置かれ

ており、外部からの資金や技術支援は必要最低限としているところに特徴がある。国際NGOのケア・インターナショナルがはじめたもので、現在ではアフリカで広く取り入れられている。VSLAに関する研究も蓄積されつつあるが、やはりそれは計量的な分析が中心となってきた（例えばKsoll et al. 2016）。

本稿でとくに注目したいのは、地域社会でのカネのあつかわれかたである。おもに人類学の領域において、現金（市場）経済と土着の経済行動との接合というのは大きなテーマとしてこれまでさまざまな角度から論じられてきた。それらの成果のひとつとして小規模なコミュニティにおける資本蓄積／貯蓄の難しさということが明らかにされてきたわけだが、本稿ではこのこととマイクロファイナンスの普及を関連させて考えてみたい。

フォーマルな金融機関へのアクセスがなく、濃密な人間関係のなかで生活する人びとのあいだでは、カネをため込むという行為は、隣人から妬まれたり、盗難の危険などがあつたりするため、その社会での生きづらさを招来するものとして描かれてきた。東アフリカの農村では、持てる者は分配するという社会倫理も手伝い、富は特定の人物に集中することなく、食料の分配をはじめとするさまざまな回路をつうじて分散され、経済的に突出する人物を生み出さない社会を再生産してきた（例えば掛谷 1994、杉山 2007）。しかし、貯蓄ということに関してはおなじような事情にあるカメルーン都市のエスニック・コミュニティを調査した野元（2004）は、人びとが資本蓄積の社会的・文化的制約を、ROSCAを媒介として乗り越えている事例を示している。商人としての成功（資本蓄積）をめざす人びとが、現地でトンチンと呼ばれるROSCAへの参加によって周囲からの「けち」という非難をかわして安全に貯蓄をし、経済的な安定を保つことを明らかにしてきた。そこでは、ROSCAを経由することで、「個人的なカネ」が「みんなのカネ」になるという内的論理がはたらいていたことを指摘している。この事例は、ROSCAという金融活動があつており、本稿の事例を考えていくうえでも示唆に富んでいる。しかし、近年のマイクロファイナンス・サービスの外部からの支援との関連を考慮に入れつつ、いかに社会的・文化的な障壁をのりこえながら人びとが資本を蓄積したり、現金の使い勝手を向上させたりしているかを検証した研究はほぼない。このことをVICOBA普及との関係で見るのが本稿の分析視角である。

1. 2 「季節のカネ」と「急ぎのカネ」

本稿が対象とするタンザニア南部の農村では、コーヒーが主要な換金作物として定着しており、ほぼ全世帯がコーヒー生産に従事している。そのような社会において、コーヒーからの収入は生計に決定的な影響力をもつ。人びとは耐久財などの購入を可能にする、比較的額面の大きいコーヒーからの収入を指して「季節のカネ」と呼ぶ。それに対して、塩やせっけんといった日常生活に必須のモノを買うためのカネを「急ぎのカネ」と呼ぶ。「急ぎのカネ」は年間を通じて必要とされていて、必要なときにすぐに手に入る調達しやすいカネ、収入を意味している（Kurosaki 2007）。

農村の人びとはそれぞれの世帯のコーヒーの状態を熟知しており、各世帯の収入の見通しや、実際に手にしている現金の情報をほぼ共有している。大金を手元に持っておけばたかられたり、借金の依頼が舞い込んできたりする。妬みやそれによる呪いへの展開をおそれているため、断ることは難しい。銀行などのフォーマルな金融機関へのアクセスが難しいために、現金は使わない場合、家に置いておくほかなく、盗難の危険性がある。そのために人びとはコーヒーの収入が入るや、屋根を葺くためのトタンや家畜などを購入したり、ローカルバーで地酒やビールの大盤振る舞いをしたりして、手元に現金がないことを暗に社会にアピールする。コーヒーをとおしてまとまった額が手に入るものの、結果としてそれは人びとがいう通り、「季節の」＝「一時的な」カネになってしまい、収穫物が底をつく端境期には砂糖を買うこともままならない。コーヒーからの収入のようなまとまった収入を確保することは生活レベルをあげていくうえで重要である一方、周年的に「急ぎのカネ」をいかに確保するかも重要な関心事なのである。このことが切実なのは、農村部においても中等学校以上の高等教育が一般的になってきて、教育費への支出が年々増えていることがある。また突発的に生じる医療費はいつの時代も切実に必要とされている。このような状況のなかで、現金を貯蓄することや柔軟に運用することへの関心の高まりがある。

これらのことをふまえながら、以下ではまず2. でVICOBAの概要について説明するとともに、タンザニアにおけるマイクロファイナンスのこれまでを振り返りながら、そこにVICOBAを位置づける。3. と4. では、現地調査(2016年8月～9月、2018年8月)で得られた農村部における具体的な事例を説明しながら、その内容について分析する。最後にまとめながら若干の考察を加える。

2. VICOBA とは¹

VICOBAの源流は、国際NGOであるケア・インターナショナルがもともとニジェールで実践していた活動にたどることができる。ケア・インターナショナルは、1991年以来、さまざまな開発途上国でVSLAの普及に取りくんできており、VICOBAはその一形態として位置づけられている(Hendricks 2011)。タンザニアには2000年に導入されたといわれている。首相府直轄の国家経済エンパワーメント評議会(National Economic Empowerment Council)は、全国のVICOBAの統括組織としてVICOBA-Federation of Tanzania(VICOBA-FETA)を2011年に設立し、VICOBA育成のファシリテーションに力を注いでいる。Bakari et al.(2014)は、VICOBAは2009年までにタンザニア25の州のうち19州に普及し、参加しているメンバーの合計は56,280人と述べている。2019年の時点におけるVICOBA-FETAの公式ホームページによれば、50万人以上がVICOBA

1 本節の内容はおもに黒崎(2018)に基づく。

のサービスを活用しているという²。

ひとつのVICOBAは、グラミンバンクの手法を一部踏襲し、連帯保証を組む5人のグループが複数集まって結成される。メンバーの上限は30人（5人のグループが最大6セット）となっており、各メンバーが出資額を持ち寄り、議長、書記、会計の三役が設定されることで活動がはじまる。メンバーは基本的に毎週会合をもち、必ずすべてのメンバーが規定の預け金（シェア）を積み立てる。預け金は個々の経済状況にあわせて何口かを選べる。例えば預け金の規定額が1口5,000タンザニア・シリング（以下、シリング）³であれば、2口10,000シリング、3口15,000シリングというようにである。そして希望するメンバーに対してローンが提供され、最後に問題の検討などをおこなう。会合への遅れや無断欠席は罰金を徴収され、それはそのVICOBAの資金となる。また、現地の言葉で「秩序／規律」と呼ばれる、罰金を集めることに特化した役職が設定されている。最初に借りられるローンの額は、預けた金額の2倍が上限となっている。2回目以降の借入額は自由に設定できる。利子は5%程度とされている。しかし、これらは地域や個々のVICOBAによって異なる場合がある。ローンを得たメンバーは、小規模な商いなどとおして剰余利益を得るように努め、利子を含め返済を完遂する。そのことによってVICOBAは資本拡大を図っていく。また、連帯保証を組む5人は、そのメンバーが自分の能力をこえたローンを借入しないように相互にチェックする役割も担う。このことによって貸し倒れや、活動の破綻をあらかじめ防ぐことに力を注ぐのである。また、ローンの取得回数にとくに制限はなく、参加する人の能力次第といわれる。

ここまでは他のマイクロファイナンスとおおよそ同じであるが、VICOBAの特徴として、まず次のことがあげられる。VICOBAでは、保険的な機能を持つ少額の積み立ても義務づけていて、例えばメンバーが葬儀や医療費、学費などの突発的な現金が必要になった場合、そこから貸し出されるようになっている。このローンについては、利子は発生しない。また、ほかの特徴として現金を管理するための専用の鉄製のボックスを利用する点があげられる。資金が拡大していくと一部を銀行口座に預けることもするが、頻繁な会合において現金の出し入れがあるので基本的に特定のメンバーの家で現金が入ったボックスを保管するようにしている。このボックスは、3つの頑丈な錠前でロックできるようになっている。3つの鍵は、「鍵の保管者」と呼ばれる役割を担う3人にそれぞれ持たされ、3人が一同に会さないと開けられないようになっている。このようにして資金の流用を防ぐことに力を注いでいる（図1）。基本的に18ヵ月でVICOBAの活動は終了し、会計を閉じる。その時点での残額が、個々のメンバーが預けている額に合わせて分配されるのである。メンバーが順調に預金を積み立て、ローンを借りて滞りなく返済する、ということが繰り返されれば、VICOBAの残高は増えていくので、運営が健全で順調であるほど、メンバーの最終的な取り分は増えることになる。VICOBA

2 <http://www.vicobafeta.or.tz/about.html>

3 タンザニアの通貨。本稿の内容に関する調査当時では、1円がおおよそ20タンザニア・シリングに相当。

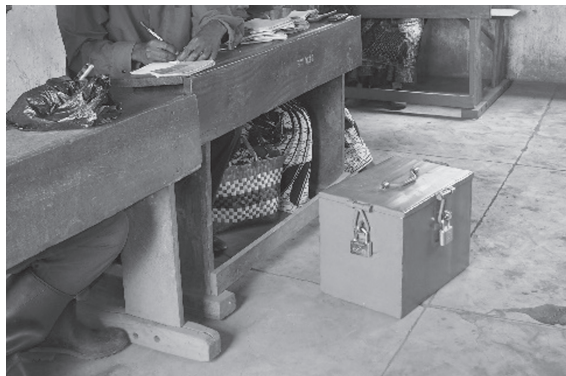


図1 VICOBAで使用される現金の保管ボックス

出所：筆者撮影

はそこで解散し、また新たなものが組織されることになる。新たなVICOBAは同じメンバーで構成される必要はなく、毎週の出資額も変更されたりする。返済の手段となる小規模な商売に熟練したメンバーで構成されているVICOBA、または定期的な収入がある教員同士のVICOBAでは出資額が高めに設定されていることもある。

冒頭で述べたようにタンザニアでは、VICOBAが導入されるよりもかなり前からマイクロファイナンスは取り入れられてきた。世界的なグラミン・モデルの拡大という時流のなかで1991年から国際農業開発基金 (International Fund for Agricultural Development: IFAD) によるSouthern Highlands Extension and Rural Financial Service Project (SHERFSP) が南部4州12県を対象に、マイクロファイナンスの導入を試みたことにはじまる。それは協同組合のかたちをとり、Savings and Credit Cooperatives (SACCOs) と呼ばれる。SACCOsとは、個々の運営組織によって細かい部分に違いがあるが、融資を希望する個人が入会金と出資金を払うことで、出資金の倍額あるいはそれ以上の融資を受けられる住民主体の金融組織の一形態として定義できる。三役(議長、書記、会計)が設置され、定款が作成されて県に登録される。メンバーシップの上下限などは明確に決められていないが、複数の村をまたぐほどの経営規模が主流となっているようである。IFADはこのSACCOsの組織を支援することで、タンザニア国内におけるマイクロファイナンスの活性化を目指していた。こうした取り組みは、同じくIFADによってRural Financial Services Programme (RFSP) として2000年から2009年にわたって実施されたプログラムに引き継がれた。このプログラムは276のSACCOsと571のインフォーマルな住民組織をサポートした(黒崎 2018)。

タンザニアではこのようにSACCOsを代表的なものとしてマイクロファイナンスは30余年の歴史を持ち⁴、農村部でも広く知られるようになっている。しかし、必ずしも

4 植民地時代にはキリスト教系団体が「クレジット・ユニオン」の名でマイクロクレジットを導入していたこともあるが、広範囲に普及することはなかった。おそらく当時は現金稼得の機会が少なかったためであると考えられる。

誰もが参加できるものとはなっていない。SACCOsからの借入には担保が必要であるので、ある程度の資本力がないと継続的にメンバーになれないのである。また、その事務局が地理的に近い村に位置しているとは限らず、必ずしも多くの住民にとって利便性が高いわけではない。

3. 農村部における事例

以上の情報をふまえて、ここからは、VICOBAの運営の実態について述べていく。

3.1 調査地の概要

本稿が対象とするタンザニア南部高地は、前述のSHERSPやRFSPなどの対象地域になっており、マイクロファイナンス活動は継続して活発におこなわれてきた。同地は、コーヒー生産で世界的に有名な北部キリマンジャロ州をしのぐ量のコーヒーを産出している。重点的な調査対象としたのは、行政的にはルヴマ (Ruvuma) 州ムビンガ (Mbinga) 県、キタンダ (Kitanda) 区 (村の上位行政単位。複数の村が集まり区を構成する。以下K区とする) の農村となる。コーヒー生産との関係で対象地域でのマイクロファイナンスの普及・定着を理解する必要があるので、このことについてまず述べておきたい。

タンザニア政府は世界銀行とIMFによる構造調整政策を受け入れて、1993年にコーヒー市場を自由化するまでは、補助金などをとおして地域のコーヒーを取り扱う協同組合をサポートしてきた。そして、協同組合は、経済的・社会的にコーヒー生産農民をサポートしていた。コーヒーは基本的に隔年結果であり、毎年安定的に収穫するには農薬や化学肥料の農業投入材が不可欠である。協同組合が果たしてきた役割は、安定的な収穫を得ることと、生計の維持という点において重要であった。

この地域のコーヒーの収穫は乾季、6月の終わり頃から10月はじめ頃まで続く。協同組合は住民が組合に持ち込んだコーヒーに対し、銀行からの借入金でアドバンスと呼ばれる前払金をまず渡す。その後、北部キリマンジャロで開かれるオークションにコーヒーを持ち込み、そこで価格が決定して代金を受け取ると翌年1～2月頃に残りの額を人びとに支払っていた。年によって変動はあるが、前払金が支払い総額の大きな部分を占めている。この支払体系のなかで、協同組合は天引きするかたちで化学肥料と農薬をコーヒー生産農民に供給していたのである。また、必要があれば、ローンを供与して、最終的な支払いから天引きするというもおこなっていた。いわば、住民にとってコーヒー生産を安定的に営むためのエージェントのような役割を果たしていたのである。

しかし、コーヒー市場が自由化されると、欧米資本の民間買いつけ業者がこの地にも進出し、競ってコーヒーの買いつけに奔走するようになった。民間買いつけ業者は、豊富な資本と情報網を背景に、そのシーズンのおおよその値段のあたりをつけ、オークションでの結果を待つことなく、乾季の収穫期に即金・一括払いで人びとを魅了し、つぎつ

ぎとコーヒーを買い取っていった。このような欧米資本との買いつけ競争に耐えられず協同組合は破産した。ただし、その後、民間買いつけ業者が農業投入材やローンを提供しなかったことや、コーヒー市場価格の低迷の影響で、人びとはコーヒー栽培を継続するうえで苦しい時期を迎えるようになった。こうした状況のなか、政府のてこ入れで協同組合が復活し、現在では協同組合と民間買いつけ業者が併存してコーヒーを買いつけるようになってきている⁵。住民はそれぞれの販売先が持つ利点を活用しながら販売先を使い分けるようになり、市場経済のシステムに少しずつ慣れてきた(黒崎 2007; 荒木 2011)。また、コーヒーからの収入が世界市場の価格変動に左右されるという状況にも対応するため、人びとは生計の多様化に力をいれるようになり、例えばキャッサバの耕作や、ブタ飼養などを補完的な収入源とするようになった(Mhando & Itani 2007)。

なお、コーヒーのときは、食用作物の生産にも強く影響してくる。この地域では「マテンゴ・ピット・システム」と呼ばれる短期の休閑を含んだ在来農法が営まれ、農業投入材の利用なしに、土壌侵食を受けやすい山岳地帯で比較的安定した食用作物の生産を続けてきた⁶。しかし、人口増加によって利用できる土地が狭小化して連作が続き、その影響で地力が低下してきたことで、現在では化学肥料の利用が不可欠となってきている。多くの世帯は、コーヒーからの収益をもとに化学肥料を購入して主食となるトウモロコシや代表的な副食のインゲンマメの栽培に利用している。

本稿が対象とするK区は県庁所在地の町の東15kmほどに位置する。県庁所在地には複数の銀行の支店があるが、農村でこのような銀行に口座をもっている人はわずかである。また、村からは道路は舗装されておらず、定期的な交通手段もない。

当該地域では近隣村の連合で組織され、2000年に公式登録されたSACCOsがある。2004年の時点での加入者は30名に過ぎなかったが(黒崎 2010)、2013年からはその対象とする地理的範囲を拡大し、現在の加入者は263名である(範囲内の村落の総世帯数は2016年の時点で約1,700。なお加入は個人単位)。

3. 2 調査地におけるVICOBAの展開

関係者への聞き取りによると、ムビンガ県にVICOBAが導入されたのは2010年であったといわれている。県評議会が発案し、地域開発局をとおして普及が図られた。VICOBAのスキームの導入当初、県内の17の区でVICOBAが組織されたものの、現在継続的に活動しているものもあれば、停滞しているものもあり、その運営の実態はさまざまであるという。しかし、後述するように県主導の取り組みはほとんど実態をとまっておらず、正確なモニタリングができているとはいいがたい。

筆者のK区での聞き取りによれば、ここにVICOBAに関する県からの通達きたのは、

5 ただし、2016年から政府が民間買いつけ業者を完全に市場から排除する政策をとったため、全量が協同組合へと販売されるようになってきている。この措置が期間限定なのかは明らかではない。

6 この農法についての詳しい内容はItani (1998)を参照のこと。

2011年であった。VICOBAを普及させたい県は、3ヵ月の研修を発案し、さまざまな地域から代表者をこの研修に呼び寄せていた。K区からは住民組織での活動経験が豊富で、村の行政職の経験もある30代の男性1人が代表として参加した。彼の帰村後、各30名で構成される4つのVICOBAがK区内で組織された。

この男性によると、県評議会は県内のVICOBAで連合体を組織し、共有の銀行口座を開設することを提案したという。そのため、県内のすべてのVICOBAが結成後、共有用の銀行口座開設のための資金（デポジット）を持ち寄っていた。当初は、県が結成されたVICOBAの連合体に対して、資金を提供することを発案していたのであるが、すぐにVICOBA連合体の幹部が資金を横領していたことが発覚した。この時点において県主導のVICOBA普及はすでに暗礁に乗り上げていたといえる。このような状況を受けて、K区の4つのVICOBAは、地域開発局とはたもとを分かち、独自にネットワークを組織して、3ヵ月ごとに活動の進捗を報告し合い、お互いにアドバイスするなどの活動を進めていった。このような動きがK区以外の近隣村にも波及し、新たなVICOBAが組織され、そしてこのネットワークに加わっていった。このネットワークの役割は、新たに組織されたVICOBAに対して資金を援助することではなく、あくまでVICOBA運営のためのトレーニングを提供することであった。2018年の時点で、K区内だけで、10のVICOBAが存在する。同地のVICOBAは、基本的に18ヵ月をひとつの活動期間の単位としている。これは県における研修内容を踏襲している。加入したメンバーはローンを借りると、まず3ヵ月で返済するというのを2、3度繰り返す。そして、活動に慣れたとみなされると、6ヵ月返済のローン借入が認められるようになる。

VICOBAに参加するメンバーにとっては、毎週の預け金をどのように捻出するか、ということが悩みの種になる。前述のように、VICOBAでは円滑な運営と返済を目指して、ローンを借り入れたメンバーが小規模な商売を実践して、それに慣れていくことを強く推奨する。K区では、VICOBAのなかで小規模な商売のノウハウを共有したり、お互いに実際の商売を手伝ったりして、活動の基礎となる預け金が遅滞なくあつまるようにサポートしている。

また、上記のネットワークはVICOBA運営の基本的な知識を普及するほかに、活動自体を継続することの重要性を啓発している。具体的にはVICOBAとして、小さな「プロジェクト」の実践を推奨していることである。例えばVICOBAのメンバーで共同耕作をして、収穫物の売却益をVICOBAの資金に加えることをする。これは、そのVICOBAが解散するときの残高になるわけだが、参加者は途中でドロップアウトせず、メンバーシップを維持しておく、その分け前にあずかることができるのである。VICOBAのトレーニングを主導している村人は「プロジェクトは仕掛け罠のようなものだ」といういい方をしてしたが、それは、労力や資金を投入させることで、途中でメンバーが離脱することを防ぎ、その結果としてVICOBA全体でより多くの利益を確実に得られる状況をつくりだすことを意味しているのだといえる。

3. 3 利用の実態

ここではK区の5つのVICOBAを対象に、インタビューすることのできた36名の借入れと利用、返済の内容についてまとめていく。

この5つのVICOBAはK区でVICOBAのアイデアがもちこまれた2011年に設立された3つと、その後これら先駆的なVICOBAの働きかけで組織された比較的あたらしい2つのVICOBAである。すべて農民を中心としたグループである。大半が女性で構成されている。

経済的背景が異なる人びとによってそれぞれのVICOBAは構成されているので、平均では実態を知ることは難しいが、全体の概要をつかむために平均データを示しておきたい。36名がこれまでに取得したローンは合計で110回を数えた。平均で2.8回である。1回のローンの平均金額は22万シリングであった。全体のローンの用途の内容を類型化して頻出順にまとめたのが図2である。

一番大きな割合として農林畜産業に関するものがあげられる。具体的には、コーヒー生産のための化学肥料と農薬の購入、トウモロコシ栽培のための化学肥料の購入、家畜の購入、耕地や植林地の購入、そしてアルバイト雇用である。基幹的産業であるコーヒー生産の関係への用途のほか、目立ったのは家畜の購入の度合いが相対的に大きいことである。

次に大きな割合が耐久財の購入である。その内容で目立つのは、家の建設・改築に付随する建築材や屋根材としてのトタンの購入である。他は、ソーラーパネルやテレビ、オートバイなどがあげられた。そして、3番目にくるのが、小規模な商売であった。揚げパンや地酒造りの材料の購入のほか、雑貨店の経営、またコーヒーやトウモロコシの買いつけなども回答にあがった。本来、ライセンスなしでコーヒーを buy につけるのは違

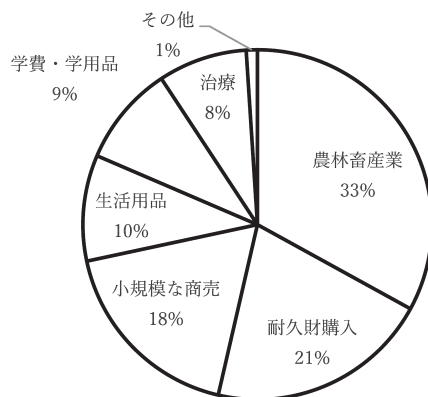


図2 VICOBAからのローンの用途内訳

注：n=110。用途の頻度をもとに集計。1度のローンについて複数の用途が示された場合、その用途の数で割った値（例：肥料の購入と生活用品の購入であれば、それぞれ0.5ずつと数える）を集計に用いた。

出所：筆者作成

法だが、近隣でこうした作物を買いつけて町に常駐するコーヒー買いつけの正式なエージェントや市場に販売し、利ざやを稼ぐことをするのである。小規模な商売のあとは、生活用品、学費・学用品、治療費と続いている。生活用品には、トウモロコシのような主食となる食料の購入も含まれている。なお、治療費についていえば、VICOBAでは先に述べたようにそれ専用の積み立てから支給されるが、ここではそれでカバーしきれない内容が該当する。

取得したローンの数が増えることと使途の間は何らかの関係があるかを調べるため、図3に、取得したローン回数とその使途の関係性を整理した。これまで取得したローンの回数は1回から7回の幅があった（1回7人、2回11人、3回9人、4回4人、5回2人、6回2人、7回1人）。これらローンを取得した回数でグループにわけ、そのなかでどのような使途であったかを図2と同じように累計した。主な傾向として、取得した回数に関係なく、全体として農林畜産業への使途が目立っていることを指摘できる。その他、ローンの回数が多くなるにつれて「学費・学用品」への支出の割合が相対的に高いことが読み取れる。

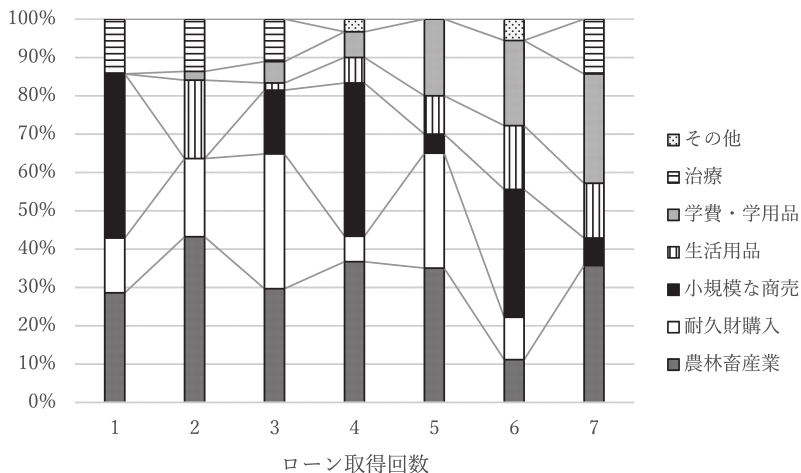


図3 取得したローン回数とその使途の関係

注：n=36
出所：筆者作成

ここで、さらに返済方法の手段に着目してみると、図4に示したとおり、4割近くがコーヒー販売からの収入に頼っていることが明らかになった。そして同程度で農作物販売と小規模な商売と続いた。未定というのは、まだ返済の段階にないことを意味する。また、図示してはいないが、ローンの取得回数と返済方法の割合の関係を検討してみる

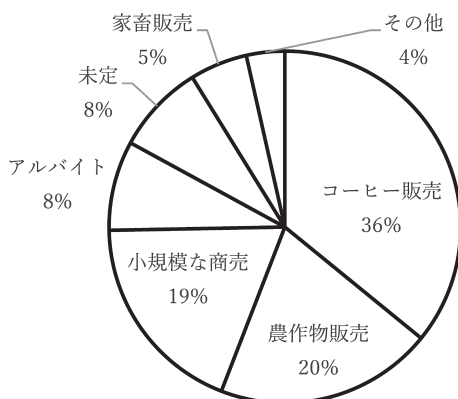


図4 返済方法

注 : n =110
出所 : 筆者作成

と、やはりローンの取得回数に関係なく、コーヒーを主たる返済手段としているのが共通している。また、同じように、ローンの取得回数に関係なく、コーヒー、その他の農作物販売、小規模な商売で返済方法のほとんどの割合を占めていることが明らかになった。

4. 分析

以上の内容について、冒頭で触れた「季節のカネ」や「急ぎのカネ」ということと関連させながら、個別の詳しい事例に立ち入りつつ、分析を加えていく。

4.1 コーヒーからの収入の季節性の解消

さきほども見たように、返済をコーヒーに依存する割合は大きい。コーヒーからの収入は「季節のカネ」で呼ばれていたことを述べたが、それは貯蓄ができないという社会的・文化的事情から一時的に使わなければいけない収入という意味をもっていた。しかし、コーヒーの収入をローンの返済にまわすということ自体が、VICOBAの利用者にとってそのような季節性が当てはまらなくなっている、ということを示唆している。

3. 1において、協同組合にコーヒーを販売した場合は、2回の分割払いとなるということを説明した。1回目の支払いは乾季のコーヒー収穫直後(6月~10月頃)、2回目の支払いはオークション後の値段がついた後で、翌年1~2月頃と述べた。K区におけるVICOBAからのローンの返済期間は、3ヵ月もしくは6ヵ月なので、コーヒーを返済の手段として考える人びとは、コーヒーの売り上げの支払い時期と返済のサイクルを考慮して借り入れる。例えば、いま、3ヵ月の返済でローンを借り入れる場合を考え

てみると、乾季のコーヒーの収穫後（10月後半～12月頃）にローンが必要になった場合は、1～2月のコーヒーからの支払いを返済に充てることができる。また、1～2月の2回目のコーヒーからの支払い後（3月～5月頃）にローンが必要になった場合は、1回目のコーヒーからの支払いを返済とあてにすることができる。6ヵ月のサイクルでの返済であれば、より柔軟な運用が考えられる。コーヒーからの収入は、合計で少なくとも百万シリング以上となることが多く、「VICOBAからのローンとは比較にならない」とある参加メンバーはいう。VICOBAからのローンというのは、コーヒーからの収入を安全に切り崩して使用する役割を持っているといえよう。

コーヒーを返済に充てているケースにおいてどのようなものを使途としているかを見てみると、コーヒーの肥料、トタン、耕作アルバイトの雇用、家改築、学用品・学費、家具、ブタやヤギなどの家畜、生活用品、治療費などその内容は多岐にわたる。

コーヒーからの収入を返済のあてにしているわかりやすい事例では、ある50代の男性の事例がある。彼は、雨季のはじまり頃である12月にコーヒーへの肥料のために10万シリングのローンを、3ヵ月の返済という条件で借りていた。この時期の施肥は翌年のコーヒーの出来を大きく左右する。男性は、この返済を翌年1～2月頃にあるコーヒーの2回目の支払いからまかなったのである。なお、このことは4.3で説明する「タイムリーなローン提供」の話とも関連している。

所有しているコーヒー園の規模が大きく状態が良い世帯ほど、コーヒーからの返済に強く依存する傾向を見出せる。別のある50歳代の男性は、村内でも5本の指に入るほどのコーヒー園を管理している。現在、参加しているVICOBAではすでに5回のローンを得ている。最初は15万シリングで家の改装に、2回目は10万シリングで学費や学用品の購入、3回目は27万シリングでソファを購入、4回目は36万シリングでテレビと太陽光発電用のバッテリーを購入、5回目は30万シリングで学用品に充てている。返済はすべてコーヒーからの収入による（5回目は返済予定）。

このように、これまではコーヒーからの収入は耐久財の購入のように大きな買い物で一時に使わざるをえなかったわけだが、VICOBAのローンはそのような「季節のカネ」の季節性を分散させ、さまざまな用途へと振り分ける役割をもつことが考えられる。

4.2 「急ぎのカネ」の多様化

では「急ぎのカネ」との関連はどうだろうか。図2で示した、生活用品（全体の10%）へと充てられたローンは「急ぎのカネ」そのものであるといえる。貯蓄しにくい環境のなかでVICOBAが「急ぎのカネ」の出どころとして活用されているのがわかる⁷。また、「急ぎのカネ」に間接的に結びついているのは、小規模な商売への投資であると

7 そもそもコーヒーからの収入が周年的とはいわないまでも、VICOBAで柔軟に運用できることになれば、それは「急ぎのカネ」にもなりうる。ただ、ここではコーヒーを返済に用いると答えた人のローンの使途を見てみると、「急ぎのカネ」に強く結びつく生活用品を回答しているケースはわずかであった。

いえよう (全体の18%)。そもそもVICOBAで推奨されている小規模な商売に投資することは、その利益で預け金の持ち寄りや返済を確実にするとともに、日々のこまごまとした支出をまかなえるようになることを目指している。それはまさに「急ぎのカネ」の捻出そのものである。かつて、コーヒーからの収入、つまり「季節のカネ」で人びとが思い描く商売への活路は、製粉機⁸を購入する、雑貨屋を経営する、中古の車やバイクを購入してタクシーとすることがあった。それはそのような商売が、少額ながらも継続的に周年的な利益(つまり「急ぎのカネ」)をもたらしてくれるからである。しかし、これらはコーヒーからの収入をすべてつぎこむような大きな投資を必要とするものである。そのような大きな投資が必要な商売でなくても、小規模で「急ぎのカネ」を捻出できるような商売に取り組める環境を整えているのがVICOBAからのローンであるといえる。

また、小規模な商売での利益が少なくても、またそれをVICOBAの預け金とすれば、次にはより多くのローンが得られて、商売を継続したりスケールアップできたりする可能性がある。例えば、これまでに7回ローンを得たことのある50代の女性は、この地域の主な地酒であるトウモロコシの醸造酒の造り手として知られており、その地酒のスターター(発酵を助けるもの)として必要なシコクビエ⁹の購入にローンを充てている。シコクビエは地酒造りに不可欠なものだが、栽培に適した環境が少なくなってきたり、近年高値になっている。そこで、この女性はシコクビエを購入し、地酒を醸し、それを販売してまたシコクビエを購入して、さらに地酒をつくって売る、ということを繰り返して、数万シリング単位で収入を増やしている。

地酒造りはある程度の熟練が必要¹⁰であるが、揚げパンづくりや、近隣での農作物の買いつけなどはとくにそうした技術的専門性は必要とはされないので、VICOBAに参入したてで、それゆえに得られるローンも少額となる若い世代にとりいれられている。例えば、20代の女性ははじめて得たローンをトウモロコシの買いつけに充てて、その売上高から返済している。収穫から少し経つと値段があがっていくので、それで利益を得るのである。同様に別の20代の女性は町で服を買いつけて、それを村で販売するというをしている。図3でローン取得回数1回のカテゴリーに小規模な商売が多いのは、このような内容を反映している。

小さな雑貨屋・食堂、職人仕事(大工、家具製作、裁縫など)を主としていてコーヒー園がそれほど大きくない世帯にとっては小規模な商売への投資はそのまま商売の継続につながり、生計を安定させるという点で重要な意味を持っている。例えば、農業のかたわら家具を作って販売する、ということをしているある30代の男性は、4回ローンを受

8 東アフリカの主食はトウモロコシやキャッサバを粉にしたものをお湯で練ったもので、現地では「ウガリ」と呼ばれる。製粉は日常的な顧客が得られる商売である。

9 アフリカ原産のヒエの一種。英語ではfinger millet。

10 トウモロコシの地酒づくりには明瞭な成功と失敗がある。失敗したものは酸味が強すぎて売り物にならなくなり、大きな損失となる。

け取っている。最初は6万シリングを手にし、家具づくりの資材調達に充て、できた家具を販売してローンを返済した。その後、2回目は20万シリング、3回目は16万シリング、4回目は25万シリングというようにローンの金額を調整しながら、同様に家具づくりの資材調達と製作した家具の販売を繰り返していた。

4. 3 タイムリーなローン提供

次に、ローン提供のタイミングについて考えていく。このことはVICOBAの調査をするなかでたびたび住民が口にしてきたことである。肥料や種の入手、耕作の人手（アルバイト）の確保、学費の支払いというのはタイミングが重視されるものである。多くの住民は、VICOBAのローン提供がタイムリーであるということをSACCOsとの違いで説明する。すでに触れたように、VICOBAは、SACCOsに比べて小規模で、住民の生活の便宜により近いところでの活動が主となっている。SACCOsは協同組合として、村をまたぐ多数のメンバーで構成されおり、村から離れている上に手続きなどに時間がかかり、機動力に欠けるきらいがある。農繁期に化学肥料や農薬などの農業投入材が必要で、その投入時期をみすえてローンを申請しても、タイムリーな対応がなされない、作物がだいぶ育ってから肥料が届いたなどという不満はこれまでに多くの人びとから聞かれた。また、担保の設定などに関しても加入のハードルが高い。一方、VICOBAは、近隣住民で構成されており、手続きはSACCOsと比べて迅速で、時宜に適ったローンを得られるという（黒崎 2018）。

図2に示した、農林畜産業への用途のうち、タイミングが重要である種や肥料の購入、耕作アルバイトの雇用は、36人の事例のうち、17人が回答している。このことは結果として安定した食用作物とコーヒーの生産につながるという点で重要な意味もっている。また、それはVICOBAに参加する基盤としてふたたび生かされるという、好循環を生み出していることも考えられる。

4. 4 規律の形骸化への対応

しかし、身近な人間関係で形成された組織というのは、えてして罰則などの規律の形骸化を呼び起こしやすい。だからこそグラミンバンクは親族以外の連帯保証という条件を採用していたわけだが、対象地域でのVICOBAにおいてはそのような条件はとくに設けられていない。その代わりに罰則の厳格な適用というのが実践されている。筆者がVICOBAを観察するなかでもっとも印象に残ったのは、毎週開かれる会合の開始時間に間に合うようにと走っている村人の姿であった。SACCOsが本格的に普及しはじめていた2000年代初頭では、村評議会に関係するオフィシャルな会合でさえ決して定刻にはじまることはなかった。またそこへの参加も三々五々で誰も文句をいうことはなかった。組織的活動において無断欠席や遅刻について罰則を設定しても、実際にそれらが生じたときにうやむやにされていた場面を何度も目撃してきた。それがVICOBAでは時間厳

守と罰則が徹底して履行されていたのである。メンバーが近い親族であってもそうした姿勢は貫かれていた。

また、すでに述べたように借入額がその人物の財政状況と比して妥当かどうかを厳しくチェックするといったことも、返済の遅延や不履行の回避に一役買っていると考えられる。メンバーはよく知っている間柄であるからこそ、こうした相互チェックが真実味を帯びて効力を発揮する。その場合、多くはそのメンバーがどの程度のコーヒー園を所有しているか、コーヒー園がどのような状態かが主要な指標となっている傾向がある。

5. まとめ

以上のように、VICOBAの枠組みは、まず生活圏に身近なところで、複雑な手続きや外部機関との交渉などなしに利用できることに大きな魅力があるといえる。そのうえで、コーヒーからの収入の季節性を分散させて使い勝手を良くするとともに、「急ぎのカネ」を生み出す機会を多様化し、かつローンをタイミングよく提供するという実利的な点が受け入れられて普及しているのだと考えられる。そしてそれを支えるのが、お互いの経済状況を知るメンバーによる細かな相互チェックということであろう。

しかし、以上のことはVICOBA普及の説明としては不十分である。ここでは、VICOBAの会合へと駆けつける参加者がいたと述べたように、人びとのマイクロファイナンスへの取り組みの姿勢が変わってきていることも考慮に入れる必要がある。つまり、人びとは金融活動をはじめとする新たな活動によってもたらされる機会をより効果的に活用しようとするようになったのだと考えられる。その背景には、都市偏重の経済成長が進む一方で、農村部では学費や医療費などにおける現金収入が必要とされ、目の前の問題を解決するための現金を確保する必要性がますます高まっていることがある(伊谷 2016、黒崎・近藤 2016)。世界市場におけるコーヒー価格は安定していないことを、住民は経済自由化のなかで身にしみて経験してきた。有益な情報や活動へのアクセスは日常的な関心事になっている。VICOBAの普及はこうした動きの一環として理解することが重要である。ある女性が「グループ (VICOBA) がなければ、生活は成り立たない」と話してくれたが、この言葉にはそのような村びとのおかれた状況が集約されているといえよう。

VICOBA、広くいえばVSLAは、従来のマイクロファイナンスの取り組みと異なり、ROSCAという在来の金融組織にヒントを得ながらつくられたもの (Ksoll et al. 2016) で、組織の自律性、「下からの」柔軟な制度設計が重視されている。皮肉にも、本稿の事例では、県の当局との連携をはやい段階で断ち切ったことで、結果としてVICOBAの自律性を高めるという特性が発揮されながら活動が展開してきたようにみえる。共同耕作を取り入れるなど、活動が長続きする工夫をみずから考案して実践していったこともそれを裏付けている。

その手法の有用性に加えて、地域のこれまでの経験と動態を捉える視点をあわせもつことではじめてVICOBA / VSLAのような農村金融活動の普及の背景を理解できるということを強調しておきたい。本稿では、コーヒーという比較的まとまった現金をもたらす換金作物を栽培する地域を対象とした。特定の換金作物をもたない他の農村地域において、どのようにVICOBA / VSLAが社会的・文化的に受容されているかを比較することが、こうした取り組みの有効性をより詳しく検討するさいに必要なになるだろう。

(くろさき りゅうご・高崎経済大学経済学部准教授)

謝辞

本研究はJSPS (17K15339) および、JSPS (15H02591) の成果の一部である。ここに記して感謝いたします。

引用文献

〈日本語文献〉

- 荒木美奈子 (2011) 「「ゆるやかな共」の創出と内発的發展—ムビンガ県キンディンバ村における地域開発実践をめぐる—」、掛谷誠・伊谷樹一編『アフリカ地域研究と農村開発』、京都大学学術出版会、pp.300-324.
- 伊谷樹一 (2016) 「アフリカで木を育てる」『Field Plus』 15: 14-15.
- 掛谷誠 (1994) 「焼畑農耕社会と平準化機構」大塚柳太郎編『講座 地球に生きる三 資源への文化的適応—自然との共存のエコロジー』、雄山閣出版、pp.121-146.
- 神代ちひろ (2014) 「マイクロファイナンスを「創り出す」—ブルキナファソ農村における女性住民組織の事例から—」『アフリカ研究』 84: 17-30.
- 黒崎龍悟 (2007) 「経済自由化後の10年とコーヒー栽培農民—タンザニア・マテンゴ高地におけるコーヒー生産と販売の現在」『アフリカレポート』 45:15-19.
- 黒崎龍悟 (2010) 「タンザニア南部、マテンゴ高地における農村開発の展開と住民の対応—参加型開発の「副次効果」分析から—」『アフリカ研究』 77:31-44.
- 黒崎龍悟・近藤史 (2016) 「タンザニア農民との学び—国家の周縁地で森林保全とエネルギーの関係を考える」『SYNODOS』 <https://synodos.jp/international/18763>
- 黒崎龍悟 (2018) 「農業・農村開発における住民組織をめぐる支援の動向—1990年代以降のタンザニアの事例から—」『高崎経済大学経済論集』 61 (1・2) : 81-96.
- 坂井真紀子 (2016) 「アフリカ農村における金銭の貸し借りの歴史—マイクロファイナンスの源流」『東京外国語大学論集』 92: 213-226.
- 杉山祐子 (2007) 「「お金の道」、「食物の道」、「敬意の道」—アフリカのミオンボ林帯に住む、農耕民ベンバにおける資源化のプロセスと貨幣の役割」春日直樹編『資源人類学05 貨幣と資源』弘文堂、pp.147-188.
- 野元美佐 (2004) 「貨幣の意味を変える方法—カメルーン、バミレケのトンチン (頼母子講) に関する考察—」『文化人類学』 69(3) : 353-372.

〈外国語文献〉

- Bakari, V., R. Magesa & S. Akidda (2014) Mushrooming Village Community Banks in Tanzania; Is it really

- making a difference? *International Journal of Innovation and Scientific Research* 6 (2): 127-135.
- Hendricks, L. (2011) Village Savings and Loans: A Pathway to Financial Inclusion for Africa's Poorest Households. 2011 Global Microcredit Summit: Commissioned Workshop Paper.
http://www.microcreditsummit.org/uploads/resource/document/l_hendricks-village_savings_and_loans_as_a_pathway_to_financial_inclusion_for_africa_56610.pdf
- Ikemi, M. (2011) A Challenge of Microcredit Program in Rural Africa: A Case Study of Fatick Integrated Development Program in Senegal. *Economic Journal of Hokkaido University*, 40: 15-28.
- Itani, J. (1998) Evaluation of an Indigenous Farming Systems in the Matengo Highlands, Tanzania, and Its Sustainability. *African Study Monographs*. 19(2): 55-68.
- Ksoll, C., H. Lilleør, J. Lønborg & O. Rasmussen (2016) Impact of Village Savings and Loan Associations: Evidence from a cluster randomized trial. *Journal of Development Economics* 120(70-85)
- Kurosaki, R. (2007) Multiple uses of small-scale valley bottom land: Case study of the Matengo in Southern Tanzania. *African study monographs. Supplementary issue*. 36: 19-38.
- Mhando, D. & J. Itani (2007) Farmers' coping strategies to a changed coffee market after economic liberalization: The case of Mbinga District in Tanzania. *African Study Monographs*. 36: 39-58.
- Stewart R, van Rooyen C, Dickson K, Majoro M, & de Wet T. (2010) *What is the impact of microfinance on poor people? A systematic review of evidence from sub-Saharan Africa*. Technical report. London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, University of London.

Contributing Factors of Rapid Expansion of the Village Community Bank (VICOBA) in the Coffee-growing Villages in Tanzania

Ryugo KUROSAKI

Abstract

Only few attempts have been made so far to analyze the usefulness of microfinance from the perspective of socio-cultural structure of a recipient society. This article deals with the Village Community Bank (VICOBA), a kind of microfinance activities included in efforts of the Village Savings and Loan Associations (VSLA) which is recently expanding rapidly in sub-Saharan Africa. This article focuses on cultural and social circumstances over saving in coffee-growing areas of southern highlands in Tanzania and aims to discuss the background of the VICOBA expansion. The study results show that the pragmatic framework of the VICOBA allowing to (1) improve usability of a large amount of income from coffee sales, which previously consumed at a time, by dispersing all year around, (2) provide various opportunities to get a small amount of cash required all the year around, and (3) offer loans especially for agricultural inputs in a timely manner, is accepted. It is also important to see that the VICOBA's expansion is associated with changes in people's attitudes toward economic opportunities due to needs to secure cash to solve an immediate problem. This article emphasizes to use a holistic approach as well as to know the dynamics of the society for understanding usefulness of the VICOBA/VSLAs.