

〈活動報告〉

民 際 協 力 の 試 み

——インドネシアにおける無利子小口金融——

嶋 田 ミ カ

目 次

I. はじめに	V. 融資方法
II. 実施前の状況	VI. 融資状況
III. 開始までの経緯	VII. 効果
IV. 融資の目的と方針	VIII. おわりに

I. は じ め に

1995-96年、筆者はインドネシア中部ジャワの市場で女性商人について調査を行った。そのなかで女性小商人が常に運転資金に窮していることを知った。高利貸からの借入れが膨らみ、わずかな収入の多くを利払いに充てて、そのために資金繰りに苦しむという悪循環に陥っていた。1999-2000年に再調査を行ったが、1997年の経済危機によって女性小商人たちは廃業や減収に苦しんでいた。商人たちの困窮を聞き取るうちに、調査データを集めるだけの「研究者」としての立場にやましさを感じ、彼女たちのために何かしたいという思いが日に日に募っていった。

「国際協力」「援助」という名の先進国から途上国への融資について、さまざまな問題が指摘されてきた。ヒモ付き援助や受入国の汚職が蔓延し、先進国の企業と途上国の支配層だけが恩恵を受け、貧困層に届いていないと言われている。国や組織を介さずに先進国の一市民が途上国の人びとを直接援助することで、これらの問題を回避できるのではないか。本稿は、国際協力のオルタナティブとしての民際協力と、これを具体化した無利子金融の実践記録である。

II. 実施前の状況

調査は中部ジャワ州スマラン県アンバラワ郡のワルンラナン市場で行った。アンバラワは、面積5,611ヘクタール、人口8万1,100人（1999年12月）の地方都市で、オランダ時代から交通の要衝として商業が発達していた。同市場には零細な商人が大半を占め、売り場を持たない者や半行商人も多い。商品は資金が少なくてもすむ生鮮食料品や、軽食・惣菜などの調理品類が中心である。当市場でほぼ毎日販売するレギュラーの商人が82（うち女性79）名、不定期に訪れる行商が

約70名（女性73パーセント）、1日の入場者数はおおよそ700～1000名であった。

ワルンラナン市場の女性商人たちの半数以上は、一日の利益が最低賃金を下回る。夜明前から仕入れに出て、夕方まで市場で売っても、米1キロ分にもならないことがある。売り上げからその日1日分の食べ物を買って、明日の仕入れをすることすら難しい。夫の大半は零細農民や日雇労働者、半失業など不安定就労の状態にあるため、あてにすることはできない。

零細な商人に必要な仕入資金は、5-20万ルピア（1円=76ルピア）程度である。資金の借入先としては公的金融機関の小規模事業者向け融資があり、月利2%前後と低利である。しかし担保が必要である上、手続きが煩雑で時間がかかるため、今日の食費や明日の仕入資金に事欠く商人のニーズには合わない。貸付額が零細商人の事業規模をはるかに上回ることも問題である。また、毎日の稼ぎが生活費に消えてしまう「手から口」の生活をしている商人たちには、月賦でまとめて返済することは難しい。

公的融資が受けられない零細商人は、日賦貸金を利用する。20%の高利（30～50日）だが、無担保、即金、書類不要、日賦、少額、ただし延滞利子無しという貸付システムが、零細商人のニーズに合っている。そのため、ほとんどの小規模商人が日常的に利用している。例えば2万ルピア借りると諸経費10%が引かれ、手取り18,000ルピアとなる。返済は毎日600ルピアずつ40日で返済額は24,000ルピアが標準的である。返済が日賦であること、売上げが入った時間帯に集金に来ることなどによって返済率は比較的高い。商人の中には多重債務者、衣類などの日賦分割払いも加わって1日の利益より支払額が上回る者、完済と同時に借りる者、完済のために他の業者から借りる者も多かった。

97-98年の経済危機前、ワルンラナン市場には5つの日賦貸金業者と3-4人の個人の金貸しが入り出していた。貸金業者のほとんどは軍協同組合を名乗っているが、実態は無関係である。軍の名義貸しを利用した軍企業系であると思われる¹⁾。個人の金貸しはもちろん、非合法である。

商人たちに打撃を与えた経済危機の影響は、貸金業者にも及んだ。仕入値の高騰により事業規模を縮小した商人たちは、借入を控えた。借り手の事業の行き詰まりや経営破綻、延滞や返済不能、行方不明などによる貸し倒れが急増した。その上、ルピアの暴落で市中金利が商人への貸付金利を上回り、市中銀行から資金を調達していた貸金業者は営業が成り立たなくなった。99年には日賦貸金業者の姿はほとんど見掛けなくなり、個人の金貸しが2-3名残っただけだった。経済危機以降は、世界銀行などが関わる小規模事業者向けの低金利の融資がアンバラワでも実施されるようになったことも一因である。

III. 開始までの経緯

無利子金融を始めた主な動機は、ワルンラナン市場の危機的状況である。経済危機以降の価格

1) 詳細は拙稿「女性小商人と日賦貸金——中部ジャワにおける軍ビジネスの謎——」『龍谷大学経済学論集』（民際学特集）第40巻第5号2001年3月を参照。

暴騰ならびに消費者の購買力低下によって、零細な商人の廃業、中規模商人の顧客喪失という事態が深刻化し、商人の所得は半減していた。物価が落ち着いた99年には、危機による解雇や実質所得の低下が商業への大量参入を生み、商人間の競争が激化した。危機以前、商人や行商人、買い物客で賑わっていた市場は客足も途絶え、空き店舗が目立つようになった。何か手を打たなければ、という危機感が募った。商人たちが最も必要としているのは運転資金である。高利貸しからの多重債務を脱却してもらうためにも、これに代わる低利の融資が必要だと思った。

また、一方的にデータを収奪するだけの調査という関係に限界を感じたことも動機のひとつである。筆者の調査はインフォーマントには何のメリットもない。聞き取りに対して商人たちが「前に聞いたでしょ」「めんどくさい」「恥ずかしい」「そんなこと聞いてなんになるの」という反応を示すのも無理はなかった。彼女たちの不幸をネタにして論文を書いて学位をとったり、原稿料をもらったりするだけでは、申し訳ないと思った。何か還元することによって調査協力も得やすくなるだろうという計算もあった。

しかし融資を始めることと「客観的な調査」との整合性が気がかりであった。経済危機の影響を測定しようという調査に融資が与える影響をどう扱えばいいのか。民際学を提唱していた指導教授の中村尚司先生に相談したり、現地の友人や市場の商人たちにも意見を聞いたりした。皆、筆者のアイディアに賛同してくれた。彼らの励ましに背を押される形で、とにかくやってみようと思った。

開始に当たって最も重要なのは、信頼できるスタッフの確保である。幸い、調査開始当初から通訳などとして手伝ってくれた友人たちが、快くこの仕事を引き受けてくれた。1999年11月、イスラムの断食明けの大祭に向けた大売出しが始まろうとしていた。商人が最も運転資金を必要とするこの時期に間に合うように融資を始めるため、準備を急いだ。県職員であるワルンラン市場長に無利子融資の計画を話すと、協力を惜しまないと言ってくれた。彼の尽力で12月6日、スマラン県の市場管理局から市場内に事務所を建てる許可を得た。事務所の建築は元日本軍兵補の男性が引き受け、高齢にも係らず20日間で工事を仕上げてくれた。その間、市場は無利子融資の噂で持ちきりになり、「私にも貸してね」と挨拶代わりに言われるようになった。商人たちの期待の高まりのなかで、いかに彼女たちが資金繰りや高利貸しに苦しみ、低利の融資を待望しているかを痛感した。

12月20日、事務所開きと同時に融資の説明会を行った。市場の半分以上の商人が事務所に集まり、熱心に耳を傾けた。明けて融資の初日、事務所を開ける前から30名近くが殺到した。融資にあたっては事業内容、家族、用途など細かい聞き取りを行った。貸付は、毎日平均10名、1週間で70名以上に達した。

IV. 融資の目的と方針

融資の方針は以下の5点にまとめることができる。

- ① 国際から民際へ：融資の目的は、途上国の貧困層から先進国へ流れている富を、国や組織を通さずに直接還流させることである。国際機関を通じた多国間援助や ODA などの二国間援助は、資金提供国の国益や、受取国の政治的権力関係に影響される。とくにインドネシアでは資金流用や汚職の問題が深刻である。最も援助を必要とする人に確実に援助を届けるには、直に手渡すことが最良の方法である。人と人が直接繋がる民際協力である。
- ② 情報収集と関係性：誰がどれくらいの援助を必要としているかを正確に把握するためには、事前に詳細な調査が必要である。また、融資と返済をスムーズに行うには、すでに信頼関係があることが望ましい。筆者には2年間の調査の蓄積があり、事業についてはもちろん、家族や家計の状況、借り手の性格まで現場で把握していた。これがいわば担保となり、99.4%（死亡者を除く）の返済率²⁾に繋がっている。また、後述するが、融資が小額であること、コストを全面的に負担していることも借り手に「早く返して何度も借りたほうが得」という意識を生んでいると思う。

スタッフも日々の集金業務などを通じて、利用者との緊密な関係作りを行っている。家族や本人の死亡に際して見舞金を出したり、冠婚葬祭に参加したりしている。

- ③ 無利子の原則：筆者が利子を取らない理由は、援助として融資しているからである。例えばグラミン・バンクでは、「援助ではなくビジネス」⁴⁾として日本の消費者金融とほぼ同じ年利20%で融資しているが、筆者とは運営方針が違う。利子によって利潤を上げることは営利事業である。手数料という形で経費を借り手に負担させることも、援助の名にふさわしくない。援助とはする側がされる側に対して財やサービスを供与することであり、そのための経費は援助する側が負担するべきであろう。

また、商人の80%以上がイスラム教徒であることも、無利子に決めた理由のひとつである。イスラム教では利子を禁じており、とくに貧者に対しては無利子融資を推奨するカルジー・ハスナ（Qarzee-Hasna）という教えがある³⁾。

- ④ 零細事業にあわせた融資：公的な小規模事業者向け融資では、事業規模をはるかに上回る金額を貸し付けて、資金が投資よりも消費に回ってしまうことが珍しくない。また、日々の収入でぎりぎりの生活をしている小規模商人が、月賦でまとめて返済することは極めて難しい。こうした零細商人の事業実態に合わない融資は、返済不能や高利貸から借りて返済するという事態を招き易い。商人の事業規模に応じて貸付額を必要最低限に抑え、収入形態に合わせて日賦で返済してもらうことが、商人の負担を減らし、返済率を上げることに繋がる。また、毎日こちらから集金に出向くことも重要である。これによって、仕入や売れ行きを直接チェックし、商人たちとコミュニケーションを図ることができる。

2) 2006年における滞納額420,500ルピアを貸付額74,210,000ルピアから引いた金額の比率。

3) 無利子金融については中村尚司「土着・伝統的思想と経済学」八木紀一郎編『非西欧圏の経済学——土着伝統思想とその変容』日本経済評論社、2007年に詳しい。

4) 「グラミン銀行総裁ムハマド・ユヌス氏来日公演」2002年1月28日参議院議員会館における発言。

- ⑤ 返済にこだわらない：零細商人の事業は不安定である。売れ残ることもあれば、急な出費もある。そんな日は返済しなくても構わない。中には完済できない者、市場に来なくなる者もある。それでも融資によって援助という目的はすでに達していると考ええる。既存のマイクロ・クレジット⁵⁾の中には返済に対して連帯責任をとらせる場合がある。そうすると返済能力が低い者、最も貧しい者が援助から排除されてしまう。返済はあくまでも個人単位で行うべきである。返済不能者が出るのであれば、こちらの貸し方こそが問われなければならないだろう。

V. 融 資 方 法

- ① 貸付条件・会員資格：融資対象者は、市場で週1回以上販売する商人和行商人とする。ただし高利貸と割賦販売商は除く。また商人の顧客を確保するために、当該市場で週4日以上毎回1万ルピア以上仕入をする零細事業者にも貸付を行うことにした。屋台、露天商、雑貨屋、食堂、小規模食品加工、行商人などが中心である。融資を受けた者は、借入以外のミーティングなどの活動にも参加すること、貸付に必要な販売や家計に関する情報を提供することを条件にしている。
- ② 貸付・返済方法：まず、借入希望者は500ルピアを払って入会する。返済を記録する本人用のノートは実費負担とする。次に、適切な融資を行うため、聞き取り調査を行う。とくに新規会員には家族構成、家族の職業と所得、資産、子どもの年齢などについて詳しくたずねる。2回目以降の融資の場合も、使途、仕入・売上状況などについては必ず聞くことにしている（巻末の融資契約書を参照）。貸付は個人単位で行い、全て無利子・無担保、保証人不要である。

貸付額は日々の運転資金（仕入額）を目安とする。返済困難に陥ったり、返済のために高利貸から借りるという事態を避けるため、仕入に必要な最小額を貸すようにしている。事業の売上げや利益、その他の負債、割賦購入の支払額、生活費、市場以外の家計収入に応じて、借り手と相談の上金額を決定する。仕入額が30万ルピアを超える中規模以上の商人であっても上限は30万ルピアとしている。しかし、少しでも多く借りたいという人がいて、なかなか金額が折り合わないこともある。

借入頻度は1人1ヶ月1回以下に制限している。融資開始当初、運転資金や生活費に窮し、返済額と新規借入額との差額を求めて、30-40日の返済契約にも関わらず、借入後1-2週間で一挙に完済する者が続出したことが理由である。

借入金の使途は原則的には仕入資金としているが、事情によっては生活費に充てることも認めている。彼女たちは事業資金と家計を分けていないので、融資目的にこだわってもあまり意味が無い。ただし、融資金額は仕入額を超えない範囲にしているので、消費に回ったとしても、

5) 本稿では、マイクロ・クレジットは小口融資、マイクロ・ファイナンスは小口融資と小口貯蓄を含む小規模金融サービス全般を指すものとする。

必要最小限にとどまるはずである。

返済については毎日市場で販売する商人は日賦、行商人は週1回以上を原則としている。市場に来る頻度によって返済日、時間、場所を決める。返済困難な日は無理に返さなくとも構わない。返済期間と1回の返済額は、利益、他の負債、割賦購入、生活費によって相談の上決定する。通常、1日3,000-5,000ルピアで1-2ヶ月期間で返す。事情により2ヶ月以上かかってもよい。

融資金額と返済方法が決まったら、これらの事項を明記した契約書を作成、貸し手と借り手の双方が署名する。商人の半数は署名ができないので、その場合は拇印を押してもらう（巻末の融資契約書を参照）。

- ③ 預金：返済金の集金の際に預かる。預金額、頻度、引出しともに自由だが、無利子である。預金のみの利用も受け付けている。既存のマイクロ・ファイナンスでは、一定額の貯蓄を融資条件にしているケースも多いが、当該市場では自由預金である。
- ④ 集金：専属スタッフが毎日11:00-13:00ころ集金に回る。販売のピークが過ぎて売り上げが手元に入る時間帯である。返済金を受け取り、こちらの帳簿に金額を記入、借入者のノートにも日付とサインする。預金についても集金時に預かり、同様に記録する。市場外の利用者には事務所まで来てもらう。5日間返済がない場合、理由を聞く。休業の場合は家まで行って、家庭状況を調査する。事情によって返済一時休止や再融資も検討する。
- ⑤ 組織づくり：2000年4月、融資を受けている市場商人73名からなるグループを結成、役員を選んだ。組織の目的は、商人同士の協力関係を深めること、市場や家庭の問題を話し合って共有することである。活動として毎月1回ミーティングを開き、入場者の減少や市場使用税などについて話し合う。また、商人の発案で各自が市場使用税1日分を出し合って冠婚葬祭互助基金を作り、活動を始めた。
- ⑥ 事務所の運営方法：専従スタッフ3名が融資、集金、会計業務を行う。賃金はその年の中部ジャワ州法定最低賃金の2倍の基本給プラス交通費・昼食代・諸手当である。当人や家族の医療費も補助している。断食月には基本給1ヵ月分のボーナスを支給する。休日は週2日、交代でとっている。

事務所は10:00~15:00まで、断食明けの休日を除く1年364日開いている。スタッフは毎日、その日の返済、貸付、預金、引出額を計算してEメールで筆者に報告する。月末には1ヶ月の返済、貸付、預金、引出し各集計表、個人記録、経費、収支などの報告が送られてくる。月々の運営費はスタッフの賃金、通信費、市場使用税など毎月400万~420万ルピアほどかかるが（添付表4参照）、筆者がスタッフの口座に送金する。通常は現地スタッフのみで運営するため、毎月会計監査が入り、融資・返済・預金・引出の個人記録（添付表1、2）および貸借対照表と収支報告書を作成、銀行残高と手元の現金を確認して筆者に報告する。

VI. 融 資 状 況

① 貸付：貸付額計 7,370,000ルピア（2006年10月）

ワルンラナン商人 71人 6,745,000ルピア 場外利用者 16人 625,000ルピア

ほとんどの商人が完済と同時に再融資を希望する。完済前でも借入日から1ヶ月以上経ていれば、一度に返済して借り入れることもできる。翌日の仕入が困難な場合に、その差額を仕入れに充てているようだ。2006年11月は19名に239万ルピアを貸し付けた。借入額は10-20万ルピアが一般的で、1人平均12万5000ルピアである（添付表1参照）。借入金の用途のうち約90%は仕入資金だが、その他、子どもの学費、家賃などの生活費、冠婚葬祭費などもある。通常、低利の小規模融資では、又貸しの問題が発生しやすいと言われているので、毎日集金に回る現地スタッフに注意を促している。これまでのところ、又貸しの兆候や噂の報告は受けていない。

② 返済：返済額計 5,428,500ルピア（2006年10月）

ワルンラナン商人 71人 5,152,500ルピア 場外利用者 16人 276,000ルピア

2006年に融資を受けた者のなかで、完全に回収不可能になった者は3名、返済率は99.4%と非常に高い。その理由として、日賦であること、貸付にあたって詳細な調査をしていること、無理なく返済できる貸付額であること、こちらから集金に回ること、顔見知りであることなどが考えられる。市場外の利用者であっても地域コミュニティのメンバーが多い。返済期間は病気、冠婚葬祭の出費、休業によって、3ヶ月前後かかる者もいる。本人の移動・転居や死亡の場合は、自動的に返済は免除になる。11月の返済額は428万ルピアである（添付表1参照）。

③ 預金と引出：預金額計 11,014,500ルピア 引出額計 15,470,000ルピア（06年10月）

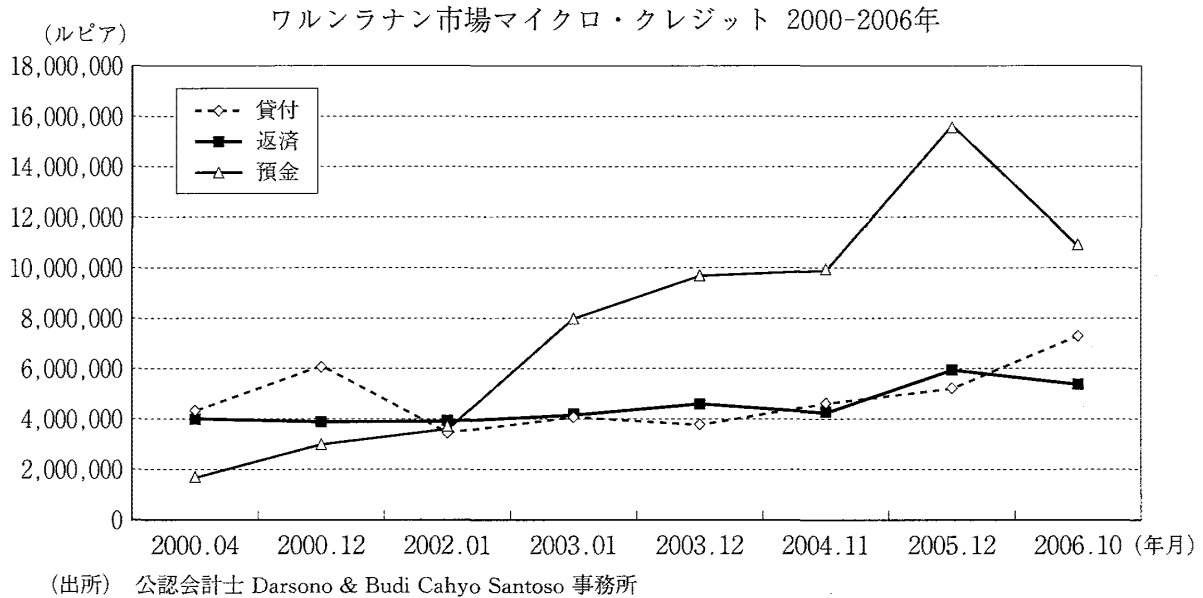
預金：ワルンラナン商人 72人 8,788,000ルピア 場外利用者 22人 2,226,500ルピア

引出：ワルンラナン商人 62人 12,564,000ルピア 場外利用者 16人 2,906,000ルピア

当初の予想に反して無利子にもかかわらず、預金の利用が非常に多い。毎日決めた額をコツコツ貯める者、良く売れた日に預金する者などさまざま。現在、100万ルピア以上の「高額預金者」がおり、過去には200万ルピアを超えた者もいた。ほとんどの商人は売上の高低の調節に利用している。多く売れた日に貯金し、少なかった日は翌日の仕入のために引出す。銀行から借り入れている商人の中には、月1回の返済金の準備に利用している例もある。中規模以上の商人の中には、集金に来てくれる預金は便利だからと、預金のみ利用者もいる。11月の総預金残高は857万ルピアである（添付表2参照）。

③ 融資状況の変化：融資を始めた1999年12月～06年12月までの総融資額 3億9227万5,000ルピア、のべ人数にすると3,455人になる。融資を受けているほとんどが完済と同時に借りる顧客であり、1人年平均6-7回ほど借りている。2006年1年間の融資額は74,210,000ルピア、のべ406回の融資である。

次の表は2000-2006年までの貸付、返済、預金額の変化である。貸付と返済額の増加は緩やか



であるのに対して、預金額は2002年以降、急上昇して貸付額を上回り、2005年には貸付額の2倍を超えた。これは景気の回復による事業収入増加の現われであると同時に、運転資金の調節に預金が有効であることが商人の間で認知されたことを示している。貸付額は上限があるのでそれほど増えないが、預金額には上限がないことも一因である。

VII. 効 果

- ① 仕入量・品数の増加：経済危機からの回復の影響があるにせよ、利用者の商品は量も種類も目に見えて増えている。例えばミカンの仕入れが10 kgから20 kgに増えた、売上げを伸ばすために商品の種類を増やすことができたという声がある。屋台を修理して商売を再開した行商人もいる。
- ② 顧客の定着：商人の顧客にも融資を供与することによって、顧客が同一の商人から定期的に一定量を仕入るようになり、商人の売上が安定した。融資を目玉に新たな顧客を獲得した者もいる。
- ③ 高利貸からの借金の減少：例えば、融資前は2人の高利貸から常に20万ルピア借りていた商人が、借入額を減らし、ついに1人を断ってもう一人からの借入額も10万ルピアにまで減ったケースがある。全体として、利用する高利貸しの人数、金額ともに減少しているが、完全に脱却するのはなかなか困難なこともある。
- ④ 仕入資金の預金による事業の安定化：既述のように危機の影響が薄れるにつれて、当初の予想に反して預金者が増え、預金額が貸付額を上回った。銀行の利用が難しい商人たちが集金時に返済と同時に預金するようになった。持っているといふ余分な物を買ったり、家族にせがまれて使ってしまうからだという。預金をするようになってから、売り上げが少ない日でも高利貸しに頼らなくてすむようになったとの声を聞く。零細商人であっても、小額・集金などの条

件さえ整えば、貯蓄意欲も能力も十分あることを示している。同時に、無利子融資だけではなく無利子預金も、高利貸からの脱却に効果があることは、大きな発見といえる。

- ⑤ 困ったときの賭け込み寺：例えば、売上を盗まれた、冠婚葬祭費用が足りない、子どもの病気などの事態が起きると、クレジットの事務所に相談に来るようになった。事情によって、融資の加算などの対応をしている。
- ⑥ 市場の活性化：とくに経済危機以降、市場全体が衰退してあきらめムードが漂っていたが、クレジットをきっかけに変化への期待が生まれた。また、ミーティングなどを通じて、個人間の助け合いに留まっていた商人たちの間に、市場全体としての団結と協力意識が芽生えてきた。一方、事勿れ主義の市場長が商人のために意欲的に動いてくれるようになった。
- ⑦ 雇用の創出：この事業が創出した雇用はわずか3人にすぎないが、現地の失業・半失業の高さを考えれば、比較的安定した雇用と言えるかもしれない。賃金も現地の最低賃金の2倍程度だが、スタッフの中には自宅を購入したり、子供を生んでいるところを見ると、現地で生活するには十分な金額だと思う。

VIII. お わ り に

1980年代以降、貧困層とくに女性をターゲットとするマイクロ・クレジットがアジア、アフリカ、ラテンアメリカ各地に普及した。今や7000-1万のマイクロ・ファイナンス金融機関が存在し、5000万-1億人に融資しているとも言われる。しかしながらそのすべてが貧困緩和に役立っているわけではない。例えば、筆者がジャワで見た世界銀行が出資した小規模事業者向けの融資 *Proyek Penanggulangan Kemiskinan Perkotaan P2KP (Urban Poverty Project)*⁶⁾ の末端では、以下のような問題が起きていた。① プロジェクト本来の融資条件にはない担保（オートバイ・テレビなど）の設定、② 利子の上積み、③ 地域の有力者の縁故による融資の独占、④ 返済連帯責任制による貧困層の排除、④ 貧しい人への又貸し、⑤ 低い回収率などである。

通常貧困者向け小口融資では、日本の消費者金融並みの利子をとっているが、返済率は高い。そのため、確実に収益の上がる投資先として、マイクロ・クレジットが脚光を浴び、投資ファンドなどと結びついて商業化が進行している。そのような現状であるからこそ、マイクロ・ファイナンス＝援助という固定観念を捨て、融資条件や利率などに目をむけ、援助か営利事業かが問われるべきではないだろうか。

1999年12月に始めたワルンラナン市場の無利子金融も7年目を迎える。筆者は2000年5月までは現場で事業に係ったが、それ以降は現地スタッフに任せ、年に1回モニタリングに行くだけである。事務所の運営資金が必要な場合、現地の口座に送金する以外、資金もすべてスタッフが管理している。これまで7年間金銭トラブルが起きたことはない。日報や月末報告も定期的に送っ

6) The World Bank, "Indonesia Urban Poverty Project", *Project Appraisal Document*, Urban Development Sector Unit, Indonesia Country Department, East Asia and Pacific Region, April 1999.

てくる。「それで問題が起きないなんて信じられない」とよく言われる。筆者も NGO に勤務した経験上、現地スタッフによる金銭トラブルが多いことを知るだけに、確かに稀なことだと思う。これはひとえに誠実なスタッフに恵まれたからだと喜んでいる。民際協力には援助の意義を理解し、商人たちと人間関係を深め、彼女たちの力になろうと熱心に働いてくれる協力者が欠かせない。現地スタッフのピン、アウイス、ダニ、市場で商うたくさんの友人たち、いつも相談に載ってくれる元兵補のサルムジさんに心から感謝している。筆者自身が半失業のいわゆる「ワーキングプア」であるため、この民際協力もいつまでできるか分からないが、これらの人々の誠意に報いるためにも、自分の生きがいとしても、続けていきたい。

「Terima Kasih ありがとう」

（受付 2006年12月18日）

資料

ワルンラナン市場 無利子融資 契約書

1. 氏名 _____ 年齢 _____
2. 住所 _____
3. 商品の種類 _____
4. 副業の有無 _____ 職種 _____ 収入 _____
5. 販売頻度と販売時間 _____
6. 仕入れ：仕入状況（商品名・量・価格） _____ 仕入額 _____ 支払方法（現金・後払い・分割払い等） _____
7. 1日の売上 _____
8. 1日の純利益 _____
9. 販売収入の用途：・家族の食費／日用品購入 ・学費 ・その他 _____
10. 家族構成：子どもの人数と年齢など _____
11. 家計収入：家族の職業と収入 _____
12. 家計支出 ・家族の食費／日用品購入 ・学費 ・家賃，光熱費 ・その他 _____
13. 負債：（ ）銀行 （ ）高利貸し （ ）協同組合 （ ）町内会・婦人会 その他 _____
総借入額 _____ 返済頻度 _____ 分割返済額 _____ 返済回数 _____ 返済期間 _____ 未返済額 _____
14. 割賦商品購入：商品の種類 _____ 合計金額 _____ 分割払額 _____ 支払・回数 _____ 支払期間 _____ 未払額 _____
15. 借入金の用途：・事業資金：仕入資金（商品，量，価格），設備投資 _____
・家計費：食費日用品費 婚葬祭 学費 _____ ・その他：借金の返済など _____
16. 借入額： _____
17. 分割返済金：1回の返済額 _____ 回数 _____
18. 返済頻度：（ ）毎日 （ ）曜日 時間 _____ 場所 _____
19. 返済期間：日数 _____ 日間 _____

契約日

署名または拇印 _____

受付担当者署名 _____

写真1 借り入れ前の聞き取りの様子



写真2 事務所でスタッフとの打ち合わせ（右が筆者）



写真3 市場内菓子売り場でのミーティング



添付表1 ワルンラナン市場無利子金融融資状況 2006年11月

(ルピア)

No.	10月収支	融資額	返済額	11月末収支	No.	10月収支	融資額	返済額	11月末収支
1	210,000	—	140,000	70,000	73	200,000	—	135,000	65,000
2	—	—	—	—	74	35,000	200,000	132,000	103,000
3	26,000	—	—	26,000	75	—	—	—	—
4	190,000	—	140,000	50,000	76	170,000	—	110,000	60,000
5	95,000	—	15,000	80,000	77	275,000	—	150,000	125,000
6	51,000	—	—	51,000	78	225,000	—	70,000	155,000
7	245,000	—	70,000	175,000	79	90,000	275,000	120,000	245,000
8	195,000	—	25,000	170,000	80	—	—	—	—
9	34,000	90,000	40,000	84,000	81	62,000	—	62,000	—
10	93,000	—	90,000	3,000	82	22,500	—	—	22,500
11	85,000	—	—	85,000	83	15,000	275,000	80,000	210,000
12	146,000	—	81,000	65,000	84	—	—	—	—
13	25,000	—	—	25,000	85	—	—	—	—
14	235,000	—	135,000	100,000	86	—	—	—	—
15	—	—	—	—	87	—	—	—	—
16	27,000	—	—	27,000	88	—	—	—	—
17	11,500	—	—	11,500	89	84,000	300,000	186,000	198,000
18	141,000	—	72,000	69,000	90	—	—	—	—
19	82,000	—	37,000	45,000	91	21,000	—	—	21,000
20	20,000	200,000	164,000	56,000	92	28,000	—	—	28,000
21	19,000	—	—	19,000	93	17,500	—	17,500	—
22	135,000	200,000	135,000	200,000	94	30,000	—	—	30,000
23	105,000	300,000	160,000	245,000	95	—	—	—	—
24	92,000	250,000	127,000	215,000	96	50,000	125,000	77,500	97,500
25	70,000	200,000	130,000	140,000	97	—	—	—	—
26	37,000	—	—	37,000	98	125,000	—	47,500	77,500
27	10,000	50,000	30,000	30,000	99	—	—	—	—
28	205,000	—	140,000	65,000	100	17,000	—	—	17,000
29	205,000	—	110,000	95,000	101	—	—	—	—
29	85,000	300,000	160,000	225,000	102	—	—	—	—
30	96,000	150,000	126,000	120,000	103	100,000	—	38,000	62,000
31	130,000	—	35,000	95,000	104	23,000	—	—	23,000
32	150,000	—	110,000	40,000	105	95,000	—	25,000	70,000
33	180,000	—	135,000	45,000	107	18,000	90,000	26,000	82,000
34	—	—	—	—	108	135,000	—	30,000	105,000
35	30,000	—	—	30,000	109	17,000	—	—	17,000
36	29,000	—	—	29,000	110	8,000	—	—	8,000
37	170,000	—	135,000	35,000	111	1,000	—	—	1,000
38	53,000	—	—	53,000	112	74,000	—	—	74,000
39	163,000	—	—	163,000	113	10,000	—	—	10,000
40	—	—	—	—	114	—	—	—	—
41	115,000	300,000	180,000	235,000	115	—	—	—	—
42	180,000	—	110,000	70,000	116	—	—	—	—
43	—	—	—	—	117	94,000	150,000	110,000	134,000
44	—	—	—	—	118	85,000	—	—	85,000
45	—	—	—	—	119	—	—	—	—
46	105,000	—	42,500	62,500	120	9,500	—	—	9,500
47	235,000	—	125,000	110,000	121	43,000	—	—	43,000
48	95,000	—	—	95,000	122	—	—	—	—
49	44,000	—	—	44,000	123	165,000	—	110,000	55,000
50	30,000	—	—	30,000	124	—	—	—	—
51	74,000	—	38,000	36,000	125	184,500	—	—	184,500
52	184,000	—	108,000	76,000	126	—	—	—	—
53	104,000	—	100,000	4,000	127	8,000	—	—	8,000
54	28,000	100,000	32,000	96,000	128	—	—	—	—
55	117,000	—	93,000	24,000	129	—	—	—	—
56	—	—	—	—	130	—	—	—	—
57	—	—	—	—	131	—	—	—	—
58	150,000	—	150,000	—	132	—	—	—	—
59	—	—	—	—	133	8,000	—	—	8,000
60	16,000	—	16,000	—	134	57,000	—	—	57,000
61	96,000	—	84,000	12,000	135	23,000	—	—	23,000
62	200,000	—	95,000	105,000	136	—	—	—	—
62	66,000	—	—	66,000	137	—	—	—	—
63	142,000	—	76,000	66,000	138	16,000	—	—	16,000
64	195,000	—	125,000	70,000	139	—	—	—	—
65	19,000	—	2,000	17,000	140	—	—	—	—
66	88,000	—	44,000	44,000	141	—	—	—	—
67	105,000	—	59,500	45,500	142	—	—	—	—
68	142,000	—	—	142,000					
69	100,000	250,000	140,000	210,000		6,698,500	2,390,000	4,277,000	4,811,500
70	18,000	—	5,000	13,000					
71	—	—	—	—					
72	175,000	—	110,000	65,000					

(出所) ワルンラナン市場の利用者個人の記録。
 10月末の収支と11月の新規借入額と日賦の返済額の合計。
 単位はインドネシアルピア。1円は76ルピア (06年12月現在)

添付表2 ワルンラナン市場無利子金融貯蓄状況 2006年11月末

(ルピア)

No.	10月収支	預金額	引出額	11月末収支	No.	10月収支	預金額	引出額	11月末収支
1	270,000	420,000	—	690,000	77	2,000	—	—	2,000
2	22,500	125,000	—	147,500	78	—	—	—	—
3	700	—	—	700	79	—	—	—	—
4	60,000	60,000	—	120,000	80	30,000	96,000	80,000	46,000
5	3,700	—	—	3,700	81	105,000	135,000	220,000	20,000
6	—	—	—	—	82	—	—	—	—
7	8,000	—	—	8,000	83	—	—	—	—
8	21,000	945,000	175,000	791,000	84	32,700	34,000	50,000	16,700
9	14,000	15,000	26,000	3,000	85	105,000	450,000	480,000	75,000
10	6,000	—	—	6,000	86	—	—	—	—
11	—	—	—	—	87	49,000	110,000	94,000	65,000
12	128,000	189,000	—	317,000	88	91,500	90,000	—	181,500
13	700	—	—	700	89	—	—	—	—
14	125,000	335,000	—	460,000	90	16,000	21,000	25,000	12,000
15	8,000	—	—	8,000	91	—	—	—	—
16	—	—	—	—	92	4,000	—	—	4,000
17	—	—	—	—	93	800	—	—	800
18	4,000	—	—	4,000	94	700	—	—	700
19	600	—	—	600	95	80,000	600,000	500,000	180,000
20	15,500	6,000	—	21,500	96	2,000	—	—	2,000
21	15,000	170,000	155,000	30,000	97	101,000	290,000	221,000	170,000
22	2,000	—	—	2,000	98	900	—	—	900
23	5,000	50,000	55,000	—	99	900	—	—	900
24	2,000	22,000	—	24,000	100	1,100	—	—	1,100
25	195,000	590,000	585,000	200,000	101	18,800	6,500	—	25,300
26	28,000	52,000	56,000	24,000	102	—	—	—	—
27	—	—	—	—	103	500	—	—	500
28	20,000	125,000	—	145,000	104	—	—	—	—
29	600	—	—	600	105	—	—	—	—
30	115,000	140,000	—	255,000	106	25,500	77,500	88,000	15,000
31	64,000	106,000	100,000	70,000	107	25,000	47,500	—	72,500
32	3,000	105,000	105,000	3,000	108	500	—	—	500
33	8,500	—	—	8,500	109	700	—	—	700
34	—	—	—	—	110	600	—	—	600
35	25,000	35,000	—	60,000	111	900	—	—	900
36	1,000	—	—	1,000	112	48,400	—	—	48,400
37	120,000	120,000	100,000	140,000	113	—	—	—	—
38	—	—	—	—	114	100	—	—	100
39	600	—	—	600	115	160,700	5,000	—	165,700
40	120,000	540,000	—	660,000	116	—	200,000	—	200,000
41	—	—	—	—	117	23,000	6,000	25,000	4,000
42	—	—	—	—	118	18,500	9,000	15,000	12,500
43	—	130,000	—	130,000	119	—	—	—	—
44	2,000	—	—	2,000	120	600	—	—	600
45	—	40,000	35,000	5,000	121	100	—	—	100
46	905,000	90,000	—	995,000	122	600	—	—	600
47	—	—	—	—	123	2,600	—	—	2,600
48	37,000	260,000	—	297,000	124	700	—	—	700
49	—	—	—	—	125	—	—	—	—
50	64,000	59,500	100,000	23,500	126	29,000	125,000	144,000	10,000
51	35,600	25,000	40,000	20,600	127	75,000	270,000	305,000	40,000
52	—	—	—	—	128	—	—	—	—
53	—	—	—	—	129	—	—	—	—
54	3,000	—	—	3,000	130	—	—	—	—
55	2,000	19,000	—	21,000	131	—	380,000	190,000	190,000
56	—	—	—	—	132	2,000	—	—	2,000
57	51,000	216,000	—	267,000	133	—	—	—	—
58	130,000	250,000	—	380,000	134	—	—	—	—
59	22,000	32,000	—	54,000	135	700	—	—	700
60	50,000	—	50,000	—	136	2,000	—	—	2,000
61	50,500	14,000	—	64,500	137	600	—	—	600
62	—	—	—	—	138	—	—	—	—
63	125,000	160,000	150,000	135,000	139	600	—	—	600
64	1,400,000	1,500,000	1,700,000	1,200,000	140	600	—	—	600
65	27,000	52,000	—	79,000	141	250,000	1,600,000	1,700,000	150,000
66	—	4,000	—	4,000	142	700	—	—	700
67	27,000	56,000	80,000	3,000	143	600	—	—	600
68	500	90,000	—	90,500	144	700	—	—	700
69	42,000	38,000	—	80,000	145	1,500	—	—	1,500
70	80,000	125,000	—	205,000	146	500	—	—	500
71	28,500	5,000	—	33,500	147	403,500	474,000	—	877,500
72	171,000	66,000	100,000	137,000	148	90,000	70,000	125,000	35,000
73	—	—	—	—	149	500	—	—	500
74	50,000	42,500	—	92,500	150	30,000	10,000	—	40,000
75	—	—	—	—					
76	24,000	120,000	104,000	40,000		4,739,500	7,544,000	3,716,000	8,567,500

(出所) 表1に同じ。利用者個人の預金と引出の記録

添付表3 ワルンラナン市場無利子

金融貸借対照表 2006年11月30日

資 産			
流 動 資 産			
現 金	Rp	4,638,000	
銀 行	Rp	1,791,006	
融 資	Rp	7,341,000	
総流動資産	Rp	13,770,006	
固 定 資 産			
建 物	Rp	1,528,730	
市場事務所設備	Rp	80,000	
事務所設備	Rp	6,377,220	
総固定資産	Rp	7,985,950	
総 資 産	Rp	21,755,956	
債 務 と 資 本			
負 債			
流 動 負 債	Rp	440,000	
長 期 負 債	Rp	—	
総 負 債	Rp	440,000	
資 本			
受 動 資 本			
日本からの受動資本	Rp	238,586,202	
自 己 資 本			
会 員 の 預 金	Rp	11,250,900	
累積純益(純損失)	Rp	(224,455,807)	
1ヶ月の純益(純損失)	Rp	—	
総自己資本	Rp	(213,204,907)	
総 資 本	Rp	25,381,295	
総負債と資本	Rp	25,821,295	

添付表4 ワルンラナン市場無利子

金融収支表 2006年11月30日

収 入			
銀 行 利 子	Rp	5,161	
他 の 収 入	Rp	900	
総 収 入	Rp	6,061	
支 出			
賃 金	Rp	3,782,400	
会 計 監 査 費	Rp	220,000	
一 般 ・ 運 営 費			
交 通 費	Rp	—	
市 場 使 用 税	Rp	30,000	
事 務 費	Rp	—	
通 信 費	Rp	31,500	
口 座 維 持 料	Rp	7,500	
その他の費用	Rp	—	
総 支 出	Rp	4,071,400	
総純益(純損失)	Rp	(4,065,339)	

(出所) 表3に同じ

(出所) 公認会計士事務所 "Darsono & Budi Cahyo Santoso"

住所 Jl. Mugas Dalam 65 Semarang Phone (024) 8417530

(注) Rp はインドネシアルピア 1円=76ルピア (06年12月)