

小規模農家向け融資に見る中国の金融包摶

主任研究員 若林剛志
主事研究員 王 雷軒 (Wang Leixuan)

〔要　　旨〕

本稿の目的は、中国における小規模農家向け融資に焦点を当て、事例に基づき資金需要がどのように満たされているのか、貸し手がどのように対応しているのかを示し、改めて金融包摶について考えることにある。

貸し手による信用割当があるなかで、地域内の小規模農家をよく知る貸し手が、審査や資金調達を工夫しながら可能な範囲で融資を実現している本稿の事例は、地域限定的かつ小規模だが包摶に貢献している。また、資金を提供する者やソーシャルレンディングのような資金を募る者が小規模農家に資金供給する場合も、小規模農家をよく知る貸し手を活用することで、彼らに資金を供給し、包摶に寄与することができる。

本稿の事例では、小規模農家をよく知る地元の主体と、それ以外の役割を担う地域外の主体が連携して融資を可能としている。このように、様々な主体が様々な領域で役割を果たしていくことの積み重ねが、融資における包摶の基礎であると考える。

目　　次

はじめに	(3) 事例C —農村商業銀行と村民委員会の連携—
1 中国の金融包摶の現状	
(1) 金融包摶関連政策	3 事例の考察
(2) 農村の金融包摶に関する研究と取組状況	(1) 事例Aの考察
2 事例紹介	(2) 事例Bの考察
(1) 事例A —信用事業を行う農民專業合作社—	(3) 事例Cの考察
(2) 事例B —宜農貸によるソーシャルレンディング—	(4) 横断的考察 —事例に見る小規模農家向け融資—
	おわりに

はじめに

本稿の目的は、中国における農家向け融資、特に金融機関から融資を受けることが困難な小規模農家向け融資の取組事例に焦点を当て、小規模農家の資金需要がどのように満たされているのか、資金供給者（以下「貸し手」という）がどのように対応しているのかを示し、改めて金融包摂（Financial Inclusion）について考えることにある。

金融包摂とは、「全ての主体が（中略）有益で手頃な金融サービスへのアクセスを持つこと」^(注1)を言う。こうした概念は、それ自体が包摂されない主体の存在を前提としている。融資におけるこうした主体の一例は農家である。農業は自然条件に左右されやすく、その収益は不安定で、農業金融は比較的長期の資金を必要とするなどの理由から、リスクが高いと言われてきた。そのため農業を営む農家、特に小規模農家は、しばしば資金調達が難しいとされている。そして、農業収入の変動リスクにより、農業以外の資金調達も難しくなりがちである。

時として金融包摂は、以上のような利用主体だけでなく特定地域を対象とする場合もある。農業が主として行われる農村はその例である。農村は、都市と比べ金融サービスを提供する拠点に乏しい。近年は、拠点の乏しさを補う技術変化が進みつつあり、情報通信関連技術の普及による金融インフラの整備、典型例としては手元の端末により多様な金融サービスを受けることが、次

第に可能となりつつある。しかし、依然普及途上かつその有効性の程度は不明であり、これにより融資の包摂がなされていると言えには時期尚早であろう。

本稿が中国の小規模農家向け融資に着目するのは、三農（農業・農村・農民）問題の解消が依然として課題であり、そうしたなかで農家向けの融資対応や農村の金融包摂の重要性が指摘されているためである。中国の実情は、王（2019）が報告しているように、農家は農業生産資金だけでなく生活関連資金についても金融機関から融資を受けることが難しい場合がある。特に小規模農家や貧困層は、リスクが高い、融資申請額が少額である、あるいは貧困扶助制度の対象であるなどの理由から、金融機関から融資対象として認知されない場合すらある（^(注2)）。したがって、金融包摂が必要とされる状況にあると言えよう。

小規模農家を含む農家への融資という視角から金融包摂を考える際に、鍵となる概念のひとつは信用割当（Credit Rationing、以下「割当」という）である。割当の意味は大きく分けて2つある。1つは、「資金需要があるにもかかわらず、金融機関が借り手の信用状態に応じて貸出制限を行うこと、および借り手に対して貸出枠を設定する状況（渡辺・佐々木編（2004））」であり、この分野の必読文献であるJaffee and Russell（1976）の定義もこれに近い。もう1つは、「借り手が、貸し手の求めより高金利を支払う用意があるにもかかわらず、望む融資額を受けとることができない状況（Tirole

(2005)」であり、この概念もいま1つの必読文献であるStiglitz and Weiss (1981)以来しばしば用いられている。

2つのいずれの意味においても、割当は選別をもたらし、包摶されないあるいは十分に包摶されない借り手を生み出す。つまり割当は金融包摶を難しくするのである。割当が借り手にもたらす不利益は、以下のように整理されている。すなわち、信用へのアクセスが限られているため、必要な資金を得られず、利益稼得の機会を失う可能性があることに加えて、その結果として世代をまたいで貧困を再生産しうる(Ray (1998))。また、貸し手が融資の条件として担保を求める場合も割当を生じさせことがある(Bester (1985)、Besanko and Thakor (1987) ほか)。その場合、担保となる資産を持たない主体の資金調達機会は限られてしまうため、利益の稼得機会がそうした資産の有無に依存することとなる。

これに加え、割当の影響は労働市場の側面からも議論される。例えばBanerjee and Newman (1993) は、資金を得られず利益稼得機会を失った主体は、生計を立てるために自らの労働力を他人に提供して賃金を得なければならず、労働市場にそうした人が多い場合は賃金率が下がり、貧困層の生活が一層厳しくなって、貧困層の貧困からの脱却が阻まれる可能性があることを指摘した。このように信用市場の動向が労働市場にも影響を及ぼすのである。Besley, Burchardi and Ghatak (2019) は、以上の状況を想定した一般均衡分析を行い、信用

市場のない状況と比べ金融による包摶が達成されれば、確実に賃金率が上昇することを指摘している。以上の理論は、主として貧困層を対象としているが、小規模農家にも当てはまる部分が多いであろう。なぜなら、小規模農家には貧困層が多く、彼らは農業生産、生活、農業以外の事業等の多様な資金を必要とする場面があるからである。

それではこうした問題を解消、解決していくために何が必要であろうか。抽象的に言えば、情報の非対称性を解消し、融資を円滑にすることである。しかし、それは用語の短さとは裏腹に、そう簡単に達成されるものではないであろう。

本稿の問題意識はまさにここにある。すなわち、情報の非対称性から生じる割当をどのように解消しようとしているのか。そして、そのことによって小規模農家がどのように包摶されているのかを、中国における実践例に基づき考察することで、本稿の目的を達成したいと考えている。

本稿の構成は次のとおりである。次節では中国における金融包摶の現状について述べ、第2節では、小規模農家向け融資に対応する3つの事例を紹介する。第3節ではそれぞれの事例がいかに割当の問題を解消すべく行動し、包摶に取り組んでいるかを考察する。

(注1)世界銀行ウェブサイト <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview> 2010年以降、各国の金融包摶への取組みを受けて、金融サービスにアクセスできない者は減少したが、それでもまだ17億人が包摶の対象から取り残されていると言う。取り残される主な対象としてしばしば例示されるのは、中

小企業、農家、貧困層、障害者等である。

(注2) 相対的に小規模な農家のリスクが高いという固定観念や、貸し手にとっての期待利得が小規模農家において低いことから割当を受けやすいことを論じている文献としてCarter (1988) がある。

1 中国の金融包摂の現状

(1) 金融包摂関連政策

中国は、90年代初期からマイクロファイナンスや零細企業向け融資の強化を進めてきた。2005年からは金融包摂への取組みを積極的に推進しており、その研究も精力的に進められるようになってきた。

その取組みや研究の成果を踏まえながら、13年11月の中国共産党第18期中央委員会第3回全体会議において「改革の全面的深化における若干の重大な問題に関する中共中央の決定」が採択された。この時、初めて最高指導部から金融包摂を発展させることが経済政策の方針として打ち出された。

また、16年1月に公表された「金融包摂発展計画（2016～2020年）」では、今後の目標として、20年までに小康社会（いくらかゆとりのある社会）を遂げるにふさわしい金融包摂体制を構築することを掲げており、それに向けてフィンテックが果たす役割が大きいことを強調している。

そして、この計画では、金融サービスへの需要のある各層に、適切かつ効果的な金融サービスを提供することが掲げられている。もちろん、その対象には零細企業、農家（農民）、都市・農村部の低所得層、貧困層、身体障害者、高齢者なども含まれ、包

括的に対応することとなっている。

さらに、18年、共産党中央・国務院は「国家農村振興戦略計画（2018～2022年）」（国家乡村振兴战略规划〔2018-2022〕）を公表した。そこでは、農村において金融包摂の取組みを強化し、金融機関の体制整備を含む多様な農村金融サービスを供給する主体を形成していくことを重視している。

(2) 農村の金融包摂に関する研究と取組状況

こうした方針や計画のもとで、農村の金融包摂が重視されるようになったが、杜ほか編（2018）は、金融のなかでも農業・農村金融が依然として最も弱い分野であると指摘している。その農業・農村金融の弱さの一例として、魏・黃主编（2019）は、農業生産資金において需要のある中長期資金の供給が少ないという問題を抱えていることを指摘している。中国人民銀行农村金融服务研究小组編（2019）から農業農村関連融資の数値を確認すると、農家が主な貸出対象となる農業生産資金関連の貸出残高は、09年末の1.9兆元から18年末には3.9兆元へと増加している。しかし、同期間の金融機関の総貸出残高に占める割合は4.6%から2.9%へ低下し、残高の前年比伸び率も25.2%から1.8%へ鈍化した。

農業生産資金と消費資金を合わせた農家向けの貸出残高は、09年末の2.1兆元から18年末には9.2兆元へと増加しており、総貸出残高に占める割合も上昇傾向にある。それでも依然問題は残されている。李・王主编

(2016) は、14年の農家向け貸出残高は5.4兆元であるが、実際の借入資金需要規模は8.5兆元と推計しており、その不足額は3.1兆元であり、資金需要が満たされていない状態が続いていることを明らかにしている。

近年は、農村の金融包摶に関する研究も盛んである。冯ほか (2019) は、その研究をミクロ的研究、ミクロとマクロの中間的な研究、マクロ的研究に大別している。ミクロ的研究には、金融サービスを提供する銀行等が行う農村の金融包摶の現状と課題等を分析したものが多い(例えば、孙(2017))が、理論的な研究成果は少ないと、ミクロとマクロの中間的な研究では、省農村信用連合社、決済や信用担保など金融インフラ、信用格付けなどを取り上げ、取引費用低下や情報非対称性の軽減についての分析・研究が行われていることを指摘している。マクロ的研究では、金融包摶にかかる法律や政策、金融当局の監督制度などが取り上げられている(例えば、孟・栗(2018))。

最近の農村を含む金融包摶への取組みや課題については、金融監督当局である中国銀行保険監督管理委員会(銀保監会)および中国人民銀行が、国全体の取組みの進捗状況等をまとめている。中国人民銀行农村金融服务研究小组編(2019)によると、農業銀行等の大手銀行5行、株式制商業銀行10行は体制整備を行い、金融包摶を推進・実行する部署である「普惠金融事業部(部門、センター)」を設けて実務にあたっている。また、中国銀行保险监督管理委员会・中国人民銀行(2019)によれば、全ての郷鎮に

銀行ATMが、全ての村にPOS端末が設置されつつあり、18年末時点においてATMやPOS端末等が設置されている郷鎮の割合は96.3%に達している。

また、金融サービスの質的側面も改善されたと言う。情報通信技術の発展により場所や地域を選ばずサービスを提供することが可能となるなかで、金融機関も多様なサービス(注3)を提供し始めている。

他方、冯ほか(2019)は、農業経営体が金融機関から容易に資金を借り入れることは難しく、彼らにとって借入金利などのコストが比較的高いという状況に変わりはないことを指摘している。また、何・何・郭(2018)は、17年の農家調査の結果、借入需要のあった705戸のうち、485戸が正規の金融機関または非正規金融組織から資金調達でき、このうち165戸が正規の金融機関から借入申請の満額を、60戸が正規の金融機関から借り入れることができたものの申請額には満たず、非正規金融組織から借り入れたことを報告している。また、残りの260戸は非正規金融組織のみを利用しておらず、依然として多くの農家が非正規金融組織から資金調達していることが明らかにされている。

以上の研究成果は、金融包摶のなかでも融資の包摶には難しさが伴うことを示している。

(注3) 中国のこの経験は、World Bank(2018)にとりまとめられている。

2 事例紹介

農家を経営規模別に見たとき、融資において最も包摂することが難しいであろう小規模農家への融資に相当程度対応している事例を紹介する。紹介事例は3つであり、それぞれ事例A、事例B、事例Cとする。事例Aは、農民專業合作社の信用事業の例であり、事例Bはソーシャルレンディングの活用、事例Cは農村商業銀行と村民委員会の連携の例である。

(1) 事例A

—信用事業を行う農民專業合作社—

事例Aは、信用事業を行う農民專業合作社の例であり、王（2019）が取り上げたH^(注4,5)合作社である。

この合作社は、04年に設立され、同年に合作社内部に資金互助協会を設立した。資金互助協会は出資者を募り、その出資者に対して貸出を行っていたが、13年にこれを資金互助部として合作社の一事業部とし、資金決済等も行えるようにするなど出資者の利便性を高めながら現在に至っている。18年10月の組合員数は920人であり、組合の貸出残高は1,600万元であった。

合作社の資金互助部による組合員への融資の決定は、7人いる役職員のうち理事長、信用部長および担当専外職員の3人の合議で決定する。

貸出の多くは無担保・無保証となっている。理事長および信用部長への聞き取りに

よれば、村と村人の情報をよく知っていることが合作社の最大の強みであり、それが無担保で貸し出すことができる主な要因であるとのことであった。

本稿の焦点である小規模農家向けの貸出については、次のとおりである。組合員のほとんどが小規模農家であり、彼らの資金需要として農業関連資金、生活資金および農業以外の小規模事業資金があるなか、合作社はいずれの資金需要にも対応している。2,000元（約3万円）程度の少額の肥料購入資金等にも対応する。貸出期間は6か月から12か月の短期資金が多く、貸出金利は貸出額や貸出先にかかわらず年率14.4%であり、近隣の金融機関の貸出金利の水準より高めである。また、農業経営の規模にかかわらず無担保・無保証で貸し出すことを原則としている。現在のところ、不良債権はない。

聞き取りによれば、融資申込みのうち15%程度は謝絶していると言う。謝絶の理由は、申込人の正直さ、真面目さの不足による場合が多く、資金使途としては賭博資金に利用されることが明白な場合が多いためであるとのことであった。

合作社が抱える問題点を理事長等に聞いたところ、第1は組合員の資金ニーズへの対応が不十分なこと、第2は信用事業に精通する人材が不足していることであり、資金需要への対応と人材育成に力を入れたいとのことであった。

(注4)筆者らは18年10月にこの合作社で聞き取り調査を行った。

(注5)信用事業を行うためのライセンスを持つ農

村資金互助社数は45である（中国人民銀行农村金融服务研究小组編（2019））。現在、中国政府は、不適切なガバナンス、貸出原資の不足、経営コストの高さ等の金融機関としての経営継続性の問題を理由に、信用事業を行う合作社等の新規認可を中止している（World Bank（2018））。一方で、ライセンスの発行は受けていないが、試験的に信用事業を行っている合作社もあり、事例Aの農民專業合作社はその1つである。ちなみに、農民專業合作社法に、農民專業合作社が実施可能な事業として信用事業の記載はない。

（2）事例B

—宜農貸によるソーシャルレンディング—

中国では07年頃からP2Pやソーシャルレンディングが急速に普及した（趙・水ノ上（2017））。しかし、最近は貸し手の淘汰が進むなど状況が変わりつつある。ここでは社会的企業の要素を持つ宜農貸という企業が行う農家女性向けソーシャルレンディング^(注6)の事例を示す。これは、宜農貸が借入れを希望する団体をウェブサイトに掲示し、そこへ資金提供をしたい不特定多数の者から資金を集め、宜農貸がそれをとりまとめて団体に貸出して、団体が小規模農家に融資^(注7)する例である。宜農貸は宜信（CreditEase）の子会社であり、09年から農家への金融サービスの提供を行っている。宜農貸がこの事業を開始したのは、金融サービスを提供する組織としての強みを生かし、資金を必要とする農家の金融包摂に貢献するため、宜信グループのCSRの一環として意義のある事業を行っていくためである。しかし、宜農貸が集められる資金量にも限界があるため、国の指定する貧困扶助地域の農家への資金供給に絞って事業を進めている。

宜農貸は、同社ウェブサイトを通じて不特定多数の者から、あるいは4万人に上るグループ会社職員から年利2%で資金を募り、資金が集まつたところで地域に根差して事業を行っている団体に年利3%で資金を貸し出す。資金提供者は、自らが資金を提供したい団体を選択することができる。宜農貸を通じて資金供給を受けた団体は、独自に金利を設定して農家等の資金需要者へ資金を貸し出す。すなわち、宜農貸は資金のとりまとめ役であり、宜農貸が直接農家に貸出をするわけではないのである。

宜農貸が資金をとりまとめるうえで条件としていることは、資金提供者となった後は、原則としてその債権を譲渡できないことである。

宜農貸が団体に資金を貸し出すうえで、条件となっていることもいくつかある。まず、資金貸出期間は1年が最長である。第2に、貸出を実施する地域は、国が指定する貧困扶助を必要とする地域である。第3に、資金受取団体は、主として貧困農家に貸し出す。第4に、資金使途は特に定められていないが、1戸あたりの貸出限度額は2万元となっている。そして第5に、資金受取団体が農家へ貸し出す際の債務者は、原則60歳以下の既婚女性としている。

宜農貸のなかには、この事業にかかわる2つの部署がある。1つは資金提供者となる貸し手を募集する部署であり、1つは資金を受け取り、農家に貸出を行う団体の探索、審査等を行う部署である。

後者が資金受取団体を探索し、決定する

手順は次のとおりである。同社グループと連携する非営利組織があり、そこが貧困扶助指定地域で、貧困扶助に資する公益的な活動をする団体の情報を集め、宜農貸に情報提供する。宜農貸はそのなかから資金受取候補団体を絞り込み、その後実際に訪問して、当該団体の管理運営体制等を確認し、内部審査を行う。審査を通過した団体は、ウェブサイトに掲示、紹介され、予定した資金が集まったところで宜農貸と契約し、資金受取団体となる。宜農貸が契約するのはあくまで資金受取団体であり、資金受取団体が資金供給する個別の借り手に対する責任およびリスクは負わない。

宜農貸からの資金受取団体となっているのは、貧困扶助協会等の非営利組織や農民専業合作社等であり、一定の地域内において貧困層を中心とした住民や農家をよく知る団体が選ばれている。

宜農貸は、これまで14省27団体に資金を提供し、09年から18年11月の聞き取り時までの間に、これらの団体を通じて累計3億元、2.5万人に資金を貸出している。なお、これまで返済されなかった債権はない。

貸出限度額を設定するとともに資金受取団体を分散しているのは、融資のリスク分散というよりもむしろ多くの貧困層に資金を供給したいとの考え方からである。また、団体あたりの資金供給額は一定額に抑え、偏った資金供給はしていない。これまで最も多額の貸出を行った先は400万元であった。

宜農貸職員への聞き取りによれば、資金

受取団体を通じて多くの人に利用してほしいと言う。しかし、労働ができないなどを理由に極度の貧困に陥っている農家については、各資金受取団体も資金を貸し出すことが困難であるとのことであり、そうした農家は、政府の福祉政策によって対処されているとのことであった。

最後に、この資金を受け取ったある農民専業合作社の理事長は以下のように述べている。組合員には小規模農家が多い。合作社では、組合員に多様な資金ニーズがあるものの、これまでそれに十分な対応をすることができなかった。宜農貸から200万元の資金を受け取り、年利5.5%で組合員に貸出した。彼らの融資希望額は少額のものが多く、貸出は数千元からあり、資金用途も農業生産資金、生活資金、小規模事業資金と多様である。原則無担保で貸出しているが、これまで不良債権化した貸出はなく、組合員から合作社、合作社から宜農貸への返済も滞りがなかった。^(注9)

この資金は、金利も低く合作社と組合員にとって有益な資金であり、宜農貸から調達した後、早期に全てが貸出された。しかし、この資金を加えても全ての組合員のニーズ、必要資金額に応じた貸出対応ができるないという現状がある。仮に宜農貸からの受取資金が400万元となっても足りないと考えている。

(注6) 本稿が紹介する取組みのほかに、ウェブサイトからファンドを通じて自らが望む先に、自らの責任において資金を供給する一般的なP2Pレンディングの枠組みを利用したものもある。

(注7) 聞き取りは18年11月に行った。なお、趙・水ノ上(2017)は、P2Pネット金融のうち北京

同城翼龍網絡科技有限公司（翼龍貸）の事例を中心に論じているが、本稿が対象とする宜農貸についての言及もある。

(注8) 聞き取りによれば、この仕組みの導入は、親会社である宜信の創業者がノーベル平和賞受賞者であるムハンマド・ユヌス氏（グラミン銀行創設者）に会い、同氏の取組みの影響を受けたためであるとのことであった。

(注9) なお、この合作社は、聞き取り後も継続して宜農貸からの資金受取団体となっているとのことである。

(3) 事例C

—農村商業銀行と村民委員会の連携—

この事例は農村商業銀行（以下「農商銀行」という）が小規模農家への貸出を行う際に、小規模農家の住む村の村民委員会と連携する例である。C農商銀行が連携する村民委員会は複数あるが、本稿ではC農商銀行とC村民委員会の連携事例を示す。^(注10)

C農商銀行は、C村民委員会と村民向けの融資について協力することとした。協力にあたって、C農商銀行では各戸を3つにランク分けした。ランク分けは、各戸が持つ資産等を基にしており、ランクによって貸出枠が設定される。16年の聞き取り時において、Aランクは1戸あたり5万元、Bランクは3万元、Cランクは2万元を限度額とし、どのランクの世帯も年利7%で担保なしに借り入れができる仕組みであった。この貸出金利の水準は近隣企業への平均貸出金利より低いとのことであった。C農商銀行では、これを農家評価システムと呼んでおり、C村民委員会の協力を得ながらこの評価システムに登録された情報を改め、精度を増しながら運用していくこと

としていた。

16年の聞き取り時点において、C村におけるこの連携融資の利用戸数は約100戸とのことであった。C村を担当していたC農商銀行支店での聞き取りはこの時限りである。

両者が連携に至った理由は次のとおりである。貸し手であるC農商銀行は、渉農貸出^(注11)に力を入れることが政府より促されており、渉農貸出への取組実績は、政府から金融機関への助成金等の優遇措置に影響を及ぼしていた。これに加えて、もともとC農商銀行は農村信用社が前身で、農家への融資は必要と考えており、C農商銀行としては、C村民委員会との連携を含む多様な取組みを通じて、農村部における有力顧客の掘り起こしを期待していた。そして、この村民委員会との連携融資の多くは13年頃に始まっている。

C村民委員会がC農商銀行と連携した理由は、これまで以上に村民による金融アクセスが円滑となること、特に、村民の疾病等による急な資金需要に有益であるとの考えが強かったからである。そして、この仕組みの利用実績に応じてC農商銀行からC村民委員会に報酬がもたらされることになっていたためである。

その後、19年に聞き取った同行の本店職員によれば、C村民委員会に限らず、村民委員会との連携融資は縮減しているとのことであった。そして、この仕組みには問題点が多く、既にC農商銀行はこれを推進していないとのことであった。

なぜこの仕組みがうまく機能せず、縮減することとなったのか。聞き取りから以下の3点があげられる。

第1に、C農商銀行における情報の蓄積がある。村民委員会の協力を得て情報を蓄積することで、情報の精度が増し、その過程で徐々に明らかになったことがあると言う。例えば、畜産融資はリスクが高いこと、園芸への融資は手堅いことが明らかになるにつれ、貸出枠を設定することがC農商銀行にとってはリスクであることがわかつた。したがって、リスクが高いと考えられる案件にこの貸出枠が利用されやすく、逆選択の問題が生じる懸念があったのである。

第2に、大規模農家と離農していく小規模農家とに農家が区分され始めたことである。このとき、特に問題となるのは、離農した世帯が行う小規模事業の開業資金への対応であった。これは貸出枠を設けて行う融資として適当でなく、C農商銀行は個別の事業の性質や需要に応じて対応すべき融資であると考えていた。しかし、この資金需要は比較的旺盛であり、小規模事業自体は離農した世帯だけでなく、農閑期の小規模農家も行うことから、予期せぬところで連携融資の枠組みが多用される可能性があったようである。

第3にあげられるのは、村民委員会の負担である。利用実績に応じた報酬はあるものの、村民から借入申請がある度に、C農商銀行職員と面談し、情報提供しなければならない。それが負担となっていたよう

ある。

(注10) 筆者らは16年8月にC農商銀行のC村（C村民委員会）を担当する支店の支店長に聞き取りを行った。この事例に関する聞き取りは、依然不十分な部分もあるが、小規模農家向け融資に関する興味深い例であると考え、事例として取り上げた。なお、C農商銀行（本店職員）には19年6月にも村民委員会との連携融資について聞き取りを行った。

(注11) 渉農貸出は、農林漁業、農家、農村および都市の農産物加工や流通企業等の農業関連産業への貸出の総称である。農村信用社の説明と合わせ、詳しくは王（2017）を参照。

3 事例の考察

本節では各事例の考察を行う。考察は、一般考察と経済理論的考察に分けられる。一般考察は、各事例における事象が生じている理由等を、経済理論的考察は、各事例における事象が経済理論的にどのように説明可能かを論じている。

(1) 事例Aの考察

a 一般考察

事例Aは、融資を受けにくい者がいるという事実があること、金融機関の対応が一部の層に対して不十分で、誰に対しても門戸が開かれているわけではないことを念頭に包摶の検討を始めなければならないことを示している。事例の合作社が信用事業を行っているのは、特定地域（ここでは村）における外部（地域外）の貸し手（特に銀行）からの借入れが困難な層（小規模農家を中心とする組合員）がおり、彼らに比較的短期の資金需要が厳然とあることに対応するためである。したがって、融資における包摶

の概念から言えば、少なくとも組合員となっている小規模農家は、合作社のこの取組みにより包摂されている主体であると言え、これがなければ包摂されていないこともあります。

小規模農家が外部の貸し手の貸出対象となりにくいのはなぜであろうか。外部の貸し手のうち銀行の言い分は、主として2つある。^(注12) 第1は融資判断のための十分な情報を持たず、貸出リスクが高いこと、第2は融資額あたりの費用が高く、少額資金需要への対応が困難なこと、である。^(注13)

一方、外部の貸し手による小規模農家の対応が難しいなか、合作社の信用事業が対応可能なのはなぜであろうか。それは、外部の貸し手が持つ上述の問題を一定程度解消しているからであり、このことが事例合作社に組合員向け資金を貸出可能なものとしていると言える。王（2019）に言及されているように、信用事業からの収益はほとんどないとのことだが、一方で損失を計上しているわけでもない。信用事業継続の主たる要因は、外部の貸し手が持つ第1の問題、すなわち情報を持たないという問題を解消していることにあると考えられる。外部の貸し手から見れば、組合員はリスクが高く貸し出せない対象であるかもしれないが、事例合作社にとってはそうではない。実際に資金需要もある。貸出対象先である合作社の組合員は、合作社が活動する村の住民であり、村という小範囲であるがゆえに、合作社役職員は、組合員の営農、農外就業の状況、生活、家族の事情等を把握し

ている。こうした情報を有しているがゆえに、貸出可否の判断が可能なのである。したがって、組合員であっても場合によっては謝絶される。その結果、聞き取り時点では不良債権を抱えていない。合作社の理事長によれば、組合員から資金を調達し、組合員に貸出して運用することが原則であることから、課題は調達不足で組合員の資金需要に対応できていないことであると言う。

組合員への融資が適切になされ、確実に返済されていることは、直ちに合作社の収益となる。その収益の源泉となる貸出にあたって必要となる情報は常々収集されており、融資の申請に合わせた追加の費用をあまり必要としない。したがって、外部の貸し手にとっての第2の問題である融資額あたりにかかる費用も事例の合作社では低く抑えることができる。こうした循環が、合作社による小規模農家を中心とする組合員への融資を可能にしていると考えられる。^(注14)

b 経済理論的考察

経済理論的に考えると、事例Aは特定地域（典型例は村）においてその地域内の情報を持つ唯一の貸し手による貸出の例によって多くが説明できそうである。事例Aは、合作社の理事長が話しているように、村と村人の情報を知っていることが最大の強みであり、組合員である借り手のタイプを知っているがゆえに、貸出可否も決定することができる。^(注15)

通常ここから得られる含意は、貸し手が全ての超過利潤（以下「レント」という）を

獲得するということである。しかし事例は異なるレントの分配構造を持っている。それは一律金利を採用している点から導かれる。一律金利は、リスクの高い借り手にレントを分配している可能性がある。すなわち、合作社は唯一の貸し手としてリスクの高い借り手にそのリスクに応じた高い金利を設定することができるが、そうはせず、リスクに応じた高い金利と一律金利との差をレントとして借り手に分配していることになる。仮に、このリスクの高いタイプが小規模農家であるならば、彼らにとってこの資金調達はメリットとなるであろう。このことは貸し手が合作社で、借り手が合作社の組合員であることが影響しているかもしれない。そして、合作社が行う信用事業からの利益がほとんどないということは、借り手の一部にメリットを提供しつつ、合作社が経営可能な範囲で利息を付している結果であるとも考えられるのである。

(注12) 農村信用社であった頃は農家に近い存在であったある農商銀行の職員が、私的見解と断つたうえで、小規模農家への融資対応について次のように言及した。「小規模農家が必要とする農業生産資金、小規模事業資金および生活資金のいずれの資金需要についても概して融資することは困難であるし、対応も消極的である。小規模農家による農業向けの資金需要は少なく、あっても少額である。生活資金も同様である。これらと比べ小規模農家が行う小規模事業向け資金需要は旺盛であるが、やはり少額であることが多い。したがって、融資額あたりのコストが高く、非効率である。加えて、銀行は良質な貸出先を好むが、彼らはその対象とは言いがたく、むしろリスクが高いと考えている。もちろん融資の諸否は、担保を含め貸出先を総合的に評価し決定されるが、そもそも小規模農家の農業生産資金と生活資金に対応することは少ないし、小規模事業向けは内容次第で検討する。近隣の小規模農家は、農業生産資金および生活資金を必

要とする場合はインフォーマル金融を利用しているだろうし、生活資金について対応する金融機関は小額貸出会社であり、農商銀行ではないと考えている。」ちなみに、この農商銀行の営業地区内に信用事業を行う農民專業合作社はない。

(注13) 融資規模 (Loan Size) は、それ自体スクリーニングの対象となる。例えばMilde and Riley (1988) を参照。

(注14) 利用する組合員からの信用を勝ち得ていることも信用事業を支える要因である。理事長への聞き取りによれば、同合作社が資金互助協会を設立する前、現在の組合員の多くは親類や友人から必要資金を調達しており、合作社が資金互助協会を設立してからも、合作社の理念や取組みを理解してもらうまで、あまり利用が進まなかつたとのことであった。

(注15) 事例Aの経済理論的説明については補論を参照。

(2) 事例Bの考察

a 一般考察

宜農貸においても、少なくとも借入れ困難な農家がいることは想定されている。ただし、宜農貸は、自らが農家に融資を行うことが難しいことを認識しており、このことが融資可能な団体に資金を託している理由もある。

事例Bは、事例Aの拡張例と考えられる。事例Aは合作社が組合員に貸し出す例であったが、事例Bもこれとまったく同じ仕組みを含んでいる。異なるのは資金調達手段である。事例Bでは、小規模農家を含む貧困層への貸出を実施する団体は、外部資金を受け入れてそれを貸し出しており、宜農貸がその外部資金を提供する主体と資金受取団体とをつなぐ機能を果たしている。宜農貸を介して資金を提供する者から見れば、P2Pにより自らが直接融資する場合と比べ、宜農貸が資金需要のある団体を選別してい

ることによりリスクは低い。しかし同時にリターンも低下している。宜農貸にとってこの事業はCSRであり、政府が推進する農村振興や都市と農村の格差等の社会的問題の解消に個人が貢献できることを訴求していることから、資金提供者の利回り追求志向を抑えた設計になっており、年利2%（18年の預金基準金利は年利1.5%程度）と低水準になっている。

b 経済理論的考察

事例Bは、事例Aの応用例であり、ある地域の情報を得るために費用のかかる地域外の貸し手（貸し手集団）から、地域内の貸し手への業務委託と捉えることができる。メカニズムとしては2段階のモデルでおおよその説明ができそうである。第1段階は、資金提供者と資金受取団体との関係であり、これはモラルハザードの懸念が生じるなか、依頼人が代理人から定額の報酬を受け取り、代理人は努力に応じて利得が変動する依頼人代理人モデルとして、第2段階は事例Aと同じく、特定地域においてその地域内的情報を持つ唯一の貸し手による貸出の例として説明可能である。^(注16)

まず、資金提供者および宜農貸と資金受取団体との関係から確認する。事例Bを見る限り、資金受取団体は融資先を見定め、その債権を管理する資金運用能力を有しており、資金提供者のその能力が資金受取団体に肉薄することは想定しがたい。この肉薄度合いと比べれば、資金受取団体が資金調達能力で資金提供者に接近する方が想定

しやすい。特に、事例Bでは、資金受取団体が必要とする資金調達能力を、宜農貸が補完していると考えることができる。この場合の理論的帰結として、資金提供者が資金受取団体から定額の報酬を受け取ることが合理的である。

次に、第2段階として資金受取団体と個別貸出先である組合員（小規模農家）との関係について確認する。この関係は事例Aの仕組みとほぼ同じである。しかし異なる点が少なくとも2点ある。それは外部から資金を調達していることと、宜農貸からの資金調達金利が低く、確認された例では貸出先への貸出金利が低いことである。外部からの資金調達は、貸出原資の増加となり、これまで包摶できなかった案件に対応することが可能となる。そして、貸出金利の低下については、それ以外の条件が同じであるとすれば、個別の借り手の借入金利が低下した分、その借り手のレントが増えることになる。すなわち個別の借り手の効用は上昇する。^(注17)

(注16) 事例Bの経済理論的説明については補論を参照。

(注17) 事例Bの資金受取団体である農民専業合作社が組合員から調達する金利は年利4%程度のことであり、宜農貸からの調達金利である3%より高い。

(3) 事例Cの考察

a 一般考察

C村民委員会が、村民の資金需要に対する金融機関の対応をどれほど認識していたかは定かでない。しかし、C村民委員会のこの取組みは意欲的であり、C村民委員会

は、村民の金融へのアクセスが一層円滑なものとなり、全村民が融資における包摶の対象となることを目指していること、この仕組みが少なくとも急な資金需要にも対応可能なものとして考えていることは明らかであろう。

これに対し、C農商銀行は有力顧客の掘り起こしを目的としており、包摶を目的としていない。加えて、C農商銀行に、農家への融資を概念に含む涉農貸出に取り組む意向はあるものの、それは小規模農家に限ったものではないし、むしろ家庭農場のような大規模個別経営体に目が向きやすいと考えられる。

そして、既に前節の事例で述べたように、農商銀行と村民委員会の連携は、双方とも継続することが困難な状況にあり、縮減されている。

当初の目的である有力顧客の掘り起こしは、C村民委員会との連携によって一定程度情報を得ることで達成され、その後はC農商銀行が各戸に貸出枠を設定してリスクを負うよりも、資金需要に応じて個別に対応することが合理的であると考えるようになったと推察される。しかも、個別対応であれば、金利の調節も担保の徴求も可能であり、貸出先の適切なスクリーニングが可能である。この適切なスクリーニングが全ての者に実施され、融資されるとしても、貸し手の資金量の制約や借り手が持つ担保の性質によって借入れが困難な例が生じ続ける可能性がある。もしそうであるなら、非正規金融組織の利用が続くなどこれまで

と大きく変わらないかもしれない。

b 経済理論的考察

事例Cは、村という特定地域を舞台とし、事例Aのように村内の情報を持つ貸し手がおらず、外部の貸し手が資金供給主体となっている例として説明することができる。^(注19)

C農商銀行は外部の貸し手であり、村の情報をよく知るC村民委員会と連携することで、情報の非対称性を緩和している。ただし、この連携における貸出リスクは全て農商銀行が負っている。

C村の借り手は、3つのランク (=タイプ) に分けられていた。タイプ別となっているということは、タイプ分けが可能な借り手の情報を得ていることの表れでもある。また、C村では7%という金利が設定されており、聞き取りによれば、この金利水準は近隣の一般的な貸出金利と比べそん色のないものであった。

そして、タイプ分けが可能なので、C農商銀行は各タイプに応じた利子率を設定できるが、C村では一律金利が採用されていた。このことが、連携縮減の理由のひとつとして考えられるかもしれない。^(注20)

金利が一律であることは、一部の借り手にメリットをもたらしている可能性がある。特にC村に設定された7%という金利水準は近隣の一般的な貸出金利と比べそん色なく、これを考慮すると、ランクの低い借り手にメリットがあったと考えられる。これは事例Aと同様の帰結である。

しかし、問題はC農商銀行にある。外部

の貸し手であるC農商銀行が一律金利を採用し続けることは、C村民委員会と連携するメリットを生かすことができないばかりでなく、ほかの外部の貸し手と同じ扱いとなる可能性がある。

もし、C村民委員会から情報を有効活用し、C農商銀行がリスクの低い貸し手のみに、相応の金利より少し低い金利を提示すれば、リスクの低い借り手はC農商銀行を利用する。そして、残るリスクの高い借り手は外部のほかの貸し手に任せると構造を作り出せば、ほかの貸し手はリスクの高い貸し手に相応の金利を設定するしかない。このとき、リスクの低い貸し手に対してC農商銀行は唯一の貸し手となることが可能となり、そこからレントを得られ、その一部を報酬という形でC村民委員会に分配することも可能となる。したがって、理論上は、金利を借り手のタイプごとに設定するのが合理的であると考えられる。

(注18)家庭農場とは、農業を主な収入源としながら、主に家族労働力を用いて大規模に農業経営する経営体のことである。

(注19)事例Cの経済理論的説明については補論を参照。

(注20)縮減理由が、延滞等にあり、それが連携継続のメリットをそいだのであれば、経済理論的視点からは、参加条件が満たされなくなつたため縮減されたと考えることもできる。

(4) 横断的考察

—事例に見る小規模農家向け融資—

本稿で示した3つの事例を、割当を検討するうえでの基礎的用語も交えながら横断的に考察する。

(注21)第1に割当の存在である。既に割当という用語の2つの意味について紹介したが、「資金需要があるにもかかわらず、金融機関が借り手の信用状態に応じて貸出制限を行うこと、および借り手に対して貸出枠を設定する状況（渡辺・佐々木編（2004））」については、全ての事例において当てはまると考えられる（第1表）。一方、「借り手が、貸し手の求めより高金利を支払う用意があるにもかかわらず、望む融資額を受けとることができない状況（Tirole（2005））」については明確に当てはまらない。ただし、

第1表 割当の基礎項目の各事例への適用

	事例A		事例B		事例C	
	合作社(村レベル) による融資	宜農貸から合作社へ 資金供給、融資は合作社	農商銀行と村民委員会の 連携融資			
貸し手としての特徴	小規模農家をよく知る地域内の貸し手	資金を集め力のある金融サービスグループから小規模農家をよく知る地域内の貸し手への資金供給	借り手(村民)の情報を持つ主体と外部の金融機関との連携			
割当1(渡辺・佐々木編(2004)) 割当2(Tirole(2006)) 包摂のターゲット	あり ありと推察 組合員(主として小規模農家)	あり ... 貧困層(主として小規模農家)	あり ... 村民(小規模農家が大半)			
割当研究の基礎項目	金利 担保 ランク分け	一律 なし なし	一律 なし なし	一律 なし あり		

資料 筆者作成

事例Aにおいて、事例の合作社の金利水準が、近隣の農商銀行等の身近な金融機関より高いにもかかわらず、借り手である組合員は、提示金利を支払う条件で合作社から資金を借り入れている。身近な金融機関が事例合作社と同じ貸出金利で貸し出す例が見受けられることから、この意味において割当が存在すると推察することができる。^(注22)

第2に包摂のターゲットである。事例Aは合作社が組合員（小規模農家）を、事例Bは貧困扶助指定地域の団体を通じて貧困層に、事例Cは農村部の村民全体を対象としていた。事例Bは合作社の組合員で小規模農家、事例CはC農商銀行が農家評価システムと呼んでいたように、ほとんどが農家で小規模であるから、どの事例も小規模農家が主たるターゲットである。

小規模農家を包摂する際に障害となりうる割当の手段として融資規模がある。借り入れの規模によって貸し手が借り手のタイプを識別し、融資対象を選別することとなるが、小規模農家の借入額は少額であることが多いため、それに対応しないことは小規模農家を融資対象から除外することになりかねない。今回の全ての事例は、こうした少額資金にも対応していた。

第3に金利である。金利にもスクリーニング機能があり、割当の手段となりうる。提示金利が高ければ借入れが難しいであろう。また、高金利では、Stiglitz and Weiss (1981) の前提にあるような低リスク低リターンの比較的安全な借り手を排除することもある。

金利の設定は本稿における考察の重要項目である。本来、金利は借り手の信用度合い等に応じて設定されるが、今回の事例では一律金利を採用していた。そのなかで、事例Aにおいては高い金利が設定されているものの、それでも組合員の利用はある。事例Bにおいては、高く設定されているわけではなく、むしろ低く抑えられている。事例Aも事例Bも一律金利を採用することによって、低ランクの借り手、すなわちリスクの高い借り手がリスクに見合う水準より低い金利を付され、利得を得ている可能性が示唆された。しかし、その一方で、同じ一律金利を採用しているにもかかわらず、事例Cの仕組みは縮減されている。事例Cは外部の貸し手による貸出であり、一律金利でかつ無担保貸出を原則としているので、いずれのスクリーニング効果も発揮されない。連携縮減の原因の一端がここにあるかもしれない。

第4に担保である。本稿の全ての事例は、^(注23)無担保・無保証を貸出の原則としていた。これにより信用へのアクセスの可能性を広げている。

もちろん、担保には情報の非対称性を軽減する効果があり、リスクを借り手に負担させながらスクリーニングする機能がある(Bester (1985))。例えば、担保を要する借入れを希望しない者は、借り手から除かれる。しかし、それは単に貸し手が望む資産を持ち合わせていないだけかもしれないし、現実にはそういった例があると考えられる。小規模農家にとって担保となる資産が不足

することは往々にしてあるだろう。^(注24)

第5にランク分けである。Riley (1987)によれば、借り手がいくつかのリスクプールに分けられるならば、割当は限界的なプールに生じる。「リスクプール」はランク、「限界的」は最もリスクの高いと読み替えても差し支えない。したがって、割当は最もリスクの高いランクに生じる。

事例ではCのみが、融資規模を限定してランク分けをしている。Riley (1987)のとおりであるなら、最もリスクの高いランクに割当が生じるが、ここでは貸出枠を設けてあり、その範囲において包摶がなされている。

(注21) 割当の有無については議論があるかもしれない。中国農村合作経済管理学会編 (2016) では、直接的な言及はないものの、合作社の信用事業に一定の理解を示している。そこで念頭に置かれているのは、融資を必要とするものがいるにもかかわらず資金供給が困難なこと、それを解消する手段のひとつとして合作社の信用事業に可能性を見いだしていることである。こうしたことから、割当があることを想定していると考えられる。

(注22) 割当が生じる要因のひとつにシグナル(情報を持つ側からの情報提供)を発信することができないことがある (Stiglitz and Weiss (1981))。情報の非対称性は何らかのシグナルの発信により軽減される。本項第2の融資規模から第5のランク分けまではシグナル候補である。

(注23) 中国では、融資に際し担保を徴求することが多く、他国と比べてもその傾向が強い (World Bank (2018))。同国の農地は集団所有であり、個別農家は農地の経営権を担保とすることができるが、その資産価値は低いと言われている。

(注24) 担保という保全措置により、金融機関の貸出リスクは引き下げられ、貸出金利が低くなり、借り手は期待収益の低い計画でも実行可能となるなど投資が行いやすくなるという誘因効果もある。

おわりに

中国の農村部における貸し手による割当は、少なくとも「資金需要があるにもかかわらず、金融機関が借り手の信用状態に応じて貸出制限を行うこと、および借り手に対して貸出枠を設定する状況 (渡辺・佐々木編 (2004))」という意味では厳然と存在する。割当が融資における包摶からの除外に相当するとすれば、小規模農家は包摶の難しいもしくは遅れる対象である。しかしながら、包摶の本来の目標からすれば、包摶からの漏れをなくすことが試みられなければならないであろう。そして、そこには包摶からこぼれおちそうな小規模農家が確かに存在する。したがって、包摶を見る場合には、こうした個別事例をつぶさに見ていく必要があろう。

本稿から言及できることは、貸し手による割当があるなかで、地域内の小規模農家をよく知る貸し手が融資を行っている本稿の事例は、地域限定的かつ小規模だが包摶に貢献しているということである。

事例を確認していくと、事例AおよびBからは、必要な資金の供給が不十分となりがちな小規模農家に、一定程度ではあるが資金を供給できている事実が浮かび上がる。加えて、少なくとも事例Bの宜農貸の例から言えるのは、資金を提供する者や募る者も、小規模農家をよく知る貸し手を活用することで、彼らに資金を供給し、包摶に寄与することができるということである。

一方で、事例Cの仕組みは縮減している。聞き取りからいくつかの理由が明らかとなっているが、この例は、外部の貸し手が小規模農家へ資金供給するにあたり、情報を持つ主体と連携してもうまくいくとは限らないことを示している。この例では、貸し手、借り手あるいは両者の参加条件が満たせなかつた、あるいは満たせなくなった可能性が示唆される。

今回の全事例は、貸出対象が限られているなかで一律金利を採用していた。事例Aも事例Bも小規模農家が利用しているなかで、通常であればより高い金利を求められる借り手がレントを得ている。しかし、これは内外ともに彼らを対象とする貸し手が十分にいないなかで、合作社が借り手の情報をよく知り、かつ唯一の貸し手となっているためと言えるかもしれない。したがって、事例Cでは連携の仕組みが縮減していた。事例Cの貸し手はC村民委員会と連携しているとはいえ、外部の貸し手である。もし事例Cの貸し手とC村民委員会が連携を継続するなら、金利を借り手のタイプごとに設定する必要があるかもしれない。

また、融資における包摶の限界も指摘された。事例Aでは、組合員でも謝絶することがあり、事例Bでは最貧困層への対応の難しさに言及していた。すなわち、これらの主体はこの事例における包摶の外にある。こうした包摶からの漏れにどう対処するかは課題のひとつであろう。銀行等の貸し手が、ある地域内の中規模農家への対処に苦慮するなか、彼らをよく知る貸し手なら対

応可能であることが物語っているように、対応可能な主体が持てる資源を対応可能な領域で発揮し、役割を果たしていくことが課題解消へ向けた第一歩となるのではない。そして、こうした地元の主体とともに、それ以外の役割を担う地域外の主体が連携して、様々な主体が様々な領域で役割を果たしていくことも課題解消に寄与すると考えられる。こうした多様な主体によるそれぞれの役割発揮の積み重ねにより包摶の範囲を拡大していくことで、誰もがアクセス可能な状態に近づいていくようになる。事例は小範囲で、ほぼ小規模農家に絞られているが、包摶実現への積み重ねのなかの一例として参考となるであろう。

小規模農家には貧困層も多く、小規模農家の生計向上や貧困の解消は、中国政府の最大の課題のひとつである。本稿の事例はこの点からも一層評価されてよいと考える。

＜参考文献＞

- ・王雷軒（2017）「中国の農村信用社の組織再編成と農業融資—農林畜産漁業貸出を対象として—」『農林金融』4月号、21～36頁
- ・王雷軒（2019）「中国の農民專業合作社による信用事業の現状と課題—新合作社法施行後の聞き取り調査を中心に—」『農林金融』4月号、19～32頁
- ・趙彤・水ノ上智邦（2017）「中国の『三農』P2Pネット金融と『翼龍貸』」「東アジアへの視点」第28巻第2号、48～62頁
- ・渡辺利夫・佐々木郷里編（2004）『開発経済学事典』弘文堂
- ・何广文・何婧・郭沛（2018）「再议农户信贷需求及信贷可得性」『农业经济问题』第2期
- ・魏后凯・黃秉信主编（2019）「中国农村经济形势分析与预测（2018～2019）」『农村绿皮书』社会科学文献出版社、267～283頁
- ・孙同全（2017）「发展新型农村合作金融 完善农村普惠金融体系」『农业发展与金融』第9期

- ・中国银行保险监督管理委员会・中国人民银行 (2019)『2019年中国普惠金融发展报告』
<http://www.cbirc.gov.cn/chinese/home/docView/D1020F12633D419BB1242F03E39377B8.html>.
- ・中国人民银行农村金融服务研究小组编 (2019)『中国农村金融服务报告2018』中国金融出版社
- ・中国农村合作经济管理学会编 (2016)『农民合作社重点问题研究汇编』中国农业出版社
- ・杜晓山・刘文璞・孙同全・白澄宇编 (2018)『从小额信贷到普惠金融』中国社会科学出版社
- ・冯兴元・孙同全・张玉环・董翀 (2019)『农村普惠金融研究』中国社会科学出版社
- ・孟娜娜・栗勤 (2018)「银行业市场构造视域下的普惠金融发展文献综述」『金融发展研究』第7期
- ・李勇坚・王弢主编 (2016)『中国“三农”互联网金融发展报告 (2016)』社会科学文献出版社
- ・Banerjee, A.V. and A.F. Newman (1993) "Occupational Choice and the Process of Development," *Journal of Political Economy*, Vol.101, No.2, pp.274-298.
- ・Besanko, D. and A. V. Thakor (1987) "Collateral and Rationing :Sorting Equilibria in Monopolistic and Competitive Credit Markets," *International Economic Review*, Vol.28, No.3, pp.671-689.
- ・Besley, T., K. Burchardi and M. Ghatak (2019) "The Gains from Financial Inclusion :Theory and a Quantitative Assessment," *Working Paper*, <http://personal.lse.ac.uk/ghatak/wp.html>.
- ・Bester, H. (1985) "Screening vs. Rationing in Credit Markets with Imperfect Information," *American Economic Review*, Vol.75, No.4, pp.850-855.
- ・Carter, M. R. (1988) "Equilibrium Credit Rationing of Small Farm Agriculture," *Journal of Development Economics*, Vol.28, No.1, pp.83-103.
- ・Eswaran, M. and A. Kotwal (1985) "A Theory of Contractual Structure in Agriculture,"

- American Economic Review*, Vol.75, No.3, pp.352-367.
- ・Jaffee, D.M. and T. Russell (1976) "Imperfect Information, Uncertainty, and Credit Rationing," *Quarterly Journal of Economics*, Vol.90, No.4, pp.651-666.
 - ・Milde, H. and Riley, J. G. (1988) "Signaling in Credit Markets," *Quarterly Journal of Economics*, Vol.103, No.1, pp.101-129.
 - ・Ray, D (1998) *Development Economics*, Princeton, Princeton University Press.
 - ・Riley, J.G. (1987) "Credit Rationing :A Further Remark," *American Economic Review*, Vol.77, No.1, pp.224-227.
 - ・Stiglitz, J. E. and A. Weiss (1981) "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information," *American Economic Review*, Vol.71, No.3, pp.393-410.
 - ・Stiglitz, J. E. and A. Weiss (1987) "Credit Rationing :Reply," *American Economic Review*, Vol.77, No.1, pp.228-231.
 - ・Tirole, J. (2005) *The Theory of Corporate Finance*, Princeton, Princeton University Press.
 - ・World Bank (2008) *Finance for All: Policies and Pitfalls in Expanding Access*, Washington D.C., World Bank.
 - ・World Bank (2018) *Toward Universal Financial Inclusion in China: Models, Challenges, and Global Lessons*, Washington D.C., World Bank.

執筆分担

<はじめに、第2節、第3節、おわりに>

若林剛志（わかばやし たかし）

<第1節>

王 雷軒（オウ ライケン）

【補論】

以下では、本論の事例A、事例B、事例Cの経済理論的考察を行ううえでの考え方を示す。

1 事例A

タイプの異なる2種類の借り手があり、借り手の期待効用は各タイプで同じだが、効用の分散が各タイプで異なる（Mean Preserving Spread）とする。外部の貸し手は借り手のタイプを識別できず、内部の（特定地域内にあつ

て借り手の情報をよく知る) 貸し手はそれが可能であるとする。貸し手と借り手はリスク中立的であるとする。

借り手を $i \in [1,2]$ 、借り手の事業収益獲得確率を θ_i 、借り手の借入資金運用による事業収益を Y_i 、貸借の金利を r_i 、借り手が事業を行わないときに得られる留保賃金を w 、貸し手がリスクのない運用を行う場合の金利を ρ とする。内部の貸し手が唯一の貸し手として利潤最大化行動をとるならば、以下を解けばよい。

$$\begin{aligned} & \underset{r_i}{\text{Max}} \quad \theta_i r_i \\ & \text{s.t. } \theta_i (Y_i - r_i) \geq w \\ & \quad \theta_i r_i \geq \rho \end{aligned}$$

$\theta_i Y_i - \rho \geq w$ であれば、均衡はそれぞれ $r_i^* = (\theta_i Y_i - w) / \theta_i$ であり、貸し手は各タイプの借り手に貸し出すことで、各取引から $\theta_i r_i - \rho$ を得る。この場合、いずれのタイプの借り手も期待効用は w となる。

しかし、事例Aでは一律に金利を付している。事例Aで設定された金利が、全てのタイプの借り手の参加条件をクリアしているとすれば、リスクの高いタイプに金利を合わせることはないから、リスクの高い借り手は一律金利であるがゆえにレントを得られる。仮にこのタイプが小規模農家であるならば、貸し手が独占的にふるまうことが可能であるにもかかわらず、そうしないことで小規模農家にメリットを提供していることになる。

2 事例B

事例Bの場合も地域内に地域の情報をよく知る貸し手は資金受取団体である農民專業合作社のみである。したがって、資金受取団体が資金を受け入れた後の行動は、事例Aと同じである。

資金提供者と宜農貸から資金受取団体までの第1段階は、Eswaran and Kotwal (1985) を援用しながら説明する。

今、資金提供者と地域の情報をよく知る貸し手がいるとする。貸出から収益を上げるために、資金と労働の投入が必要である。そして、①必要な資金を必要量調達するには能力が必要であり、資金を運用する(貸し出す)には②融資先を見定め、債権を管理するなどの能力が必要である。資金提供者は①、貸し手は②の能力に長じていると想定するのが自然であろう。

ここではEswaran and Kotwal (1985) が提示しているモデルは省略するが、本稿と関連する部分におけるモデルの帰結は、資金提供者の貸出能力(②)が貸し手に近い水準ならば、自らが直接個別融資先を見定め、個別債権を管理すればよい。一方で、貸し手の資金調達能力(①)が資金提供者に近い水準ならば、自らが資金を広く募集し、資金提供を受ければよい。しかし、この事例Bでは仲介者として宜農貸が存在し、貸し手は資金提供を受けることができる。それによって、資金提供者が貸し手に迫る貸出能力(②)を持つ以上に、貸し手が資金提供者に迫る資金調達能力(①)を持つと考えることができる。この場合、資金提供者は定額で資金を提供し、貸し手は自らの努力水準によって報酬を増加させるような契約が合理的である。したがって、事例Bにおいて、資金提供者が宜農貸を介して年利2%の固定利率で貸し出し、資金受取団体が自由に金利を設定して、個別の資金需要者に貸し出すことは合理的な契約であると言える。

3 事例C

事例Cは、地域内の借り手のタイプを知らない地域外の貸し手が複数存在するなか、その1つである貸し手のみが、地域の情報をよく知る者と連携し、地域内の借り手に関する情報を得ることで、あたかも地域内の借り手の情報を知る貸し手のようにふるまおうとする例である。

ここではStiglitz and Weiss (1981) の帰結を考慮する。したがって、貸し手の期待収益と利子率との関係が非単調增加であり、借り手の期待効用は各タイプで同じだが、各タイプの効用の分散が異なると仮定する。以下の記号の表記は事例Aと同じである。

地域外の貸し手は、地域内の借り手のタイプを知らずに貸出金利を設定する。あまりに高い金利設定でどのタイプの借り手もいない場合を除けば、2つのケースが考えられる。1つは、 $\sum_i \theta_i r_i < \rho < (\sum_i \theta_i Y_i) - w$ のとき、2つは、 $\rho < \sum_i \theta_i r_i$ のときである。

前者は、全てのタイプに利用される利子率水準から得られる貸し手の期待収益($\sum_i \theta_i r_i$)の水準が ρ より低いので、一部のタイプが借り手となる。これを借り手C ($i=1$) とする。借り手Cは、外部および内部の貸し手の利子率が一致するなかで借りることができる。なぜなら、地域内外の貸し手が競争的な状態にあるためである。しか

し、その他のタイプの借り手については、外部の貸し手が提示している利子率では借りない。このとき、内部の貸し手はタイプごとの金利設定が可能であるので、借り手Cを除く他のタイプに対して事例Aと同様に唯一の貸し手としての対応が可能である。

後者は、全てのタイプに利用される利子率水準から得られる貸し手の期待収益の水準が ρ より高い。したがって、いずれのタイプも借り手となる。

このとき、内外の貸し手が競争状態にあるから、金利水準は ρ に収束していく。しかし内部の貸し手は全てのタイプの情報を持っているので、相対的に安全なタイプの借り手に対してのみ ρ より低い金利を提示することができる。一方の外部の貸し手は情報を持たないため、全てのタイプに同じ金利を提示せざるを得ないが、これでは参加条件を満たさない。なぜなら外部の貸し手の提示金利で借りる借り手は、相対的に危険な借り手のみとなり、その場合、外部の貸し手はより高い金利を提示しなければ参加条件を満たせないからである。

したがって、内部の貸し手は相対的に安全な借り手のみに参加条件を満たす金利で貸し出し、外部の貸し手は相対的に危険な借り手のみに参加条件を満たす金利で貸し出すこととなる。もちろん、参加条件を満たす金利は、安全な借り手への貸出金利が危険な借り手への貸出金利より低い。

しかし、事例Cの貸し手はタイプ別に金利を設定していない。そのため、理論的にはその他の地域外の貸し手と同じ扱いとなり、事例Cの貸し手はレントが得られない可能性がある。もし貸し手がレントが得られないなら、C村民委員会に一定の報酬を支払うことはコストとなりうる。事例Cの貸し手がこの連携を控えるようになった理由はこのように説明することもできる可能性がある。

