

社会デザイン学会

ファイナンシャル・インクルージョン研究会

文献紹介 No.6

『シャリア適格マイクロファイナンス商品の費用と持続可能性に関する理解』¹

著者：マヤダ・エルゾアビ、ケイレネ・アルバレス

(CGAP フォーカス・ノート No 101、2015 年 2 月、12 頁)

紹介者：八木正典（研究会メンバー、社会デザイン学会会員）

CGAP²から発行されたシャリア（イスラム法）³適格マイクロファイナンス（MF）商品に関するフォーカス・ノート最新作。2013 年のフォーカス・ノートで取り上げられたシャリア適格（sharia-compliant）のマイクロ金融商品は、大型のイスラム金融商品に比べて浸透しておらず、サービスを多様化していく必要があるとの指摘をうけて、2つのシャリア適格商品の可能性をケーススタディしている。フォーカス・ノート No84 で指摘された点を押さえたうえで、今回のフォーカス・ノート No 101 の注目点を紹介する。

【ポイント】

- イスラム金融の最もポピュラーな形態である「ムラーバハ」を超えてシャリア適格（sharia-compliant）のマイクロ金融サービスを多様化させ、業界を発展させることが期待されている。
- 本文献では、一番顧客の多いムラーバハと二番目に多いカルド・ハサンについては取り上げず、アルジェリア・バラカ銀行（Baraka Bank Algeria：付属参考 2.1.）が提供する所有権逓減型ムシャーラカとパキスタンのワシール財団（Wasil Foundation：付属参考 2.2.）が提供するシャリア適格商品であるサラームに焦点をあてケーススタディを行う。
- ふたつのケーススタディからは、両商品とも金融サービス提供機関側に高い技術的知識が求められるが、所有権逓減型ムシャーラカよりサラームの方が固定費用の割合が低く、規模を拡大し、シャリア適格のマイクロ金融サービス提供者（Financial Services Provider: FSP）としての持続性を確保していくには、より適していることが認識される。

¹ 原書 Mayada El-Zoghbi and Keylene Alvarez, “Understanding Costs and Sustainability of Sharia –Compliant Microfinance Products” Feb.2015, CGAP

² CGAP: Consultative Group to Assist the Poor:金融包摂の政策研究を目的に 1995 年に創設された「貧困層支援協議グループ」。世銀本部内に事務所を設け、現在 34 の主要国援助機関で構成されるグローバル・パートナーシップ

³ イスラム法の主たる法源は、聖典コーランとハディース（伝承：預言者ムハンマドの言行をまとめたもの）。

1. はじめに

1.1. シャリア適格な金融の基本原則（出所：CGAP フォーカス・ノート No84 Box1.）

シャリア適格のマイクロ金融サービスの可能性検討にあたって、シャリア適格な金融の概念を理解しておく必要があり、改めて、おさらいしておきたい。

- ① **お金はそれ自身では、価値を生み出さない**⇒お金は生産的な活動を行う他の資源に投入されることによるのみその価値を増大させることができる。利息は認められない。
- ② **資金提供者は、ビジネスのリスクを共有しないといけない**⇒資金提供者は、リスクを冒さず配当が自動的に期待される出資者ではなく、あくまで損益を分担する投資家である。
- ③ **投資対象の制限**⇒イスラム法と相いれない活動（アルコールや豚肉の消費、ギャンブル、ポルノ、覚せい剤などの活動）には資金は提供されない。このためシャリア・ボード（イスラム法学者の合議体）に見解を求める必要が出て来る。
- ④ **契約を欺かない**⇒関係当事者双方を保護するため、契約は双方の合意が必要であり、**具体的条件が明確に規定されなければならない**（ガラルと呼ばれる不確実性を避ける必要がある）。

1.2. 利息はだめでも投資は推奨（出所：小杉 1994、小杉・長岡 2010 他を整理）

- ・ イスラム教創始者である預言者ムハンマドは 25 才頃に当時 40 歳ぐらいの最初の妻となったハディース（最初にイスラム教に入信した人とされている）と結婚。
- ・ ハディースは、前夫が残した資産を活用し、**キャラバン（隊商）への投資資金を提供**していた。
- ・ 当時隊商がアラビア半島と各地を結んで交易していたが、隊商の派遣にスポンサーが資金を提供し、交易の結果としてもたらされた利益を分かち合い、もし、隊商の派遣が失敗した場合は、損失を甘受するという慣行があった。
- ・ お金が自動的にお金を生み出すのではなく、**損益を分かち合う投資、すなわちムダーラバやムシャーラカは、イスラム法との関係で最も望ましいビジネス形態と**考えられている。

1.3. シャリア適格商品の種類（付属参考 1. 参照）

- ① **イジャーラ**：リースに相当
- ② **ムラーバハ**：割賦販売に相当
- ③ **ムシャーラカ**：ジョイント・ベンチャーに相当
- ④ **カルド・ハサン**：無利子融資に相当
- ⑤ **サラーム**：先物売買に相当

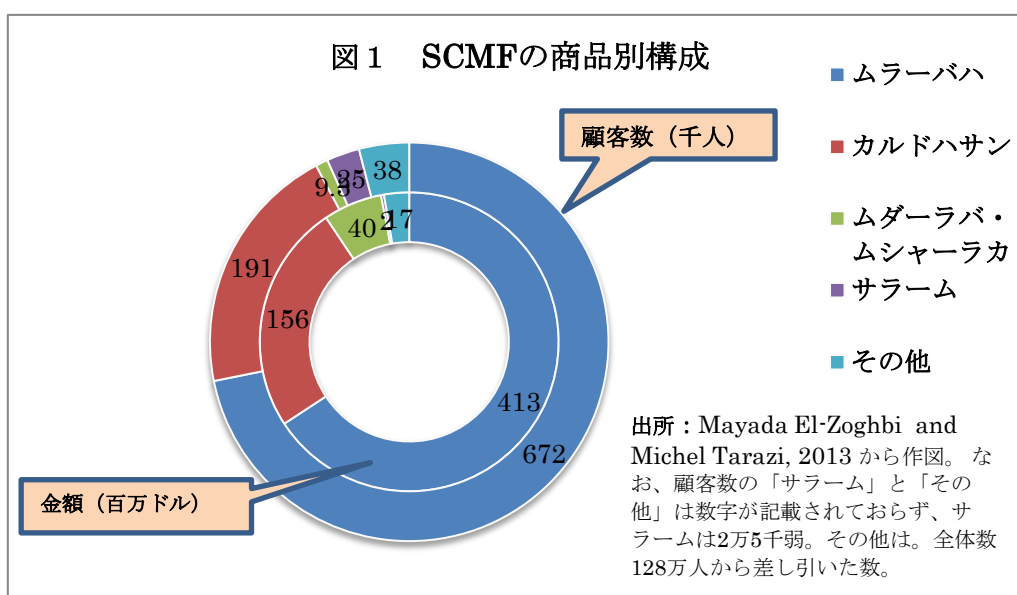
2. ムラーバハを超えて

イスラム金融の最もポピュラーな売買契約形態である「ムラーバハ」を超えてシャリア

適格の投資型マイクロ金融サービスを多様化させ、業界を発展させることが期待されている。CGAP・仏開発庁合同調査をまとめたフォーカス・ノート 84 号の主要点をおさらいすれば、次のとおりである。

- 推定で 19 か国 128 万人がシャリア適格 MF (SCMF) サービスを活用している。
- SCMF の提供は、ムラーバハとカルド・ハサンの両スキームにほぼ限られている (図 1 参照)。
- ムダーラバの顧客は 67.2 万人に達し、資産残高は 413 百万ドルと推定される。しかし、このスキームの商品取引のコストは通常の MF と比較しても高めである
- カルド・ハサンの顧客は 19.1 万人で、貸付残高は 156 百万ドルと推定される。ただし、この融資は、管理経費が計上されておらず、また、デフォルトのときは棒引きされ、持続的なビジネスモデルというよりは、慈善スキームとみられている。
- イスラム法との関連で最も推奨されるムシャーラカ、ムダーラバの顧客は 9300 人 (うち 7500 人がインドネシア在住者) で資産残高は 40 百万ドルに過ぎない。
- SCMF が主に 2 つのスキームにのみ依存していることは、より広範な商品を届けるうえでの障害であり、持続的なビジネスモデルを創出することが困難になる。
- 中心的な 2 つのスキームにおいても、補助金に依存しており、資金源を質問された SCMF 機関のうち、43% がザカート (喜捨) に依存し、33% がカルド・ハサンに依存していると回答。

下図のように、SCMF の商品別構成は、顧客数で見ても、金額で見ても、ムラーバハ (付属参考 1 の図 6 参照)、カルド・ハサン (付属参考 1 の図 8 参照) の両スキームにほぼ限られている。



(以下、3. ～5.は、フォーカス・ノート No101 の紹介である。)

3. フォーカス・ノート No101 でとりあげられているふたつの SCMF スキーム

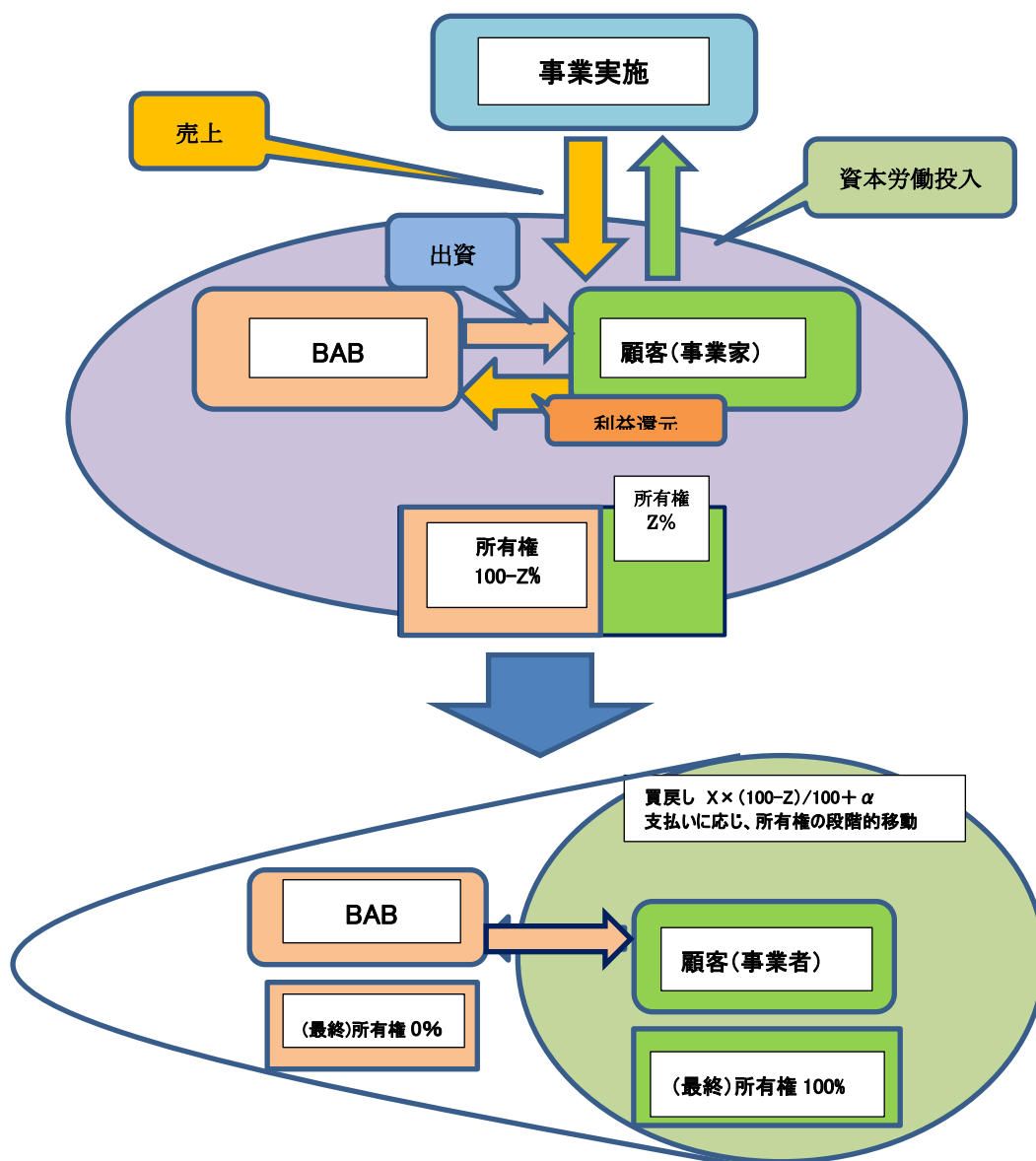
No101 では、2つの異なる FSP が提供する SCMF スキームがとりあげられ、その発展の可能性が検討されている。

3.1. BAB (付属参考 2.1.参照) の所有権逡減型ムシャーラカ商品

3.1.1. 商品の形態

- 所有権が徐々に BAB から事業家である顧客に移転する投資型ジョイント・ベンチャー形態

図 2 所有権逡減型ムシャーラカ商品の仕組み



出所: フォーカス・ノートの説明に基づき、イメージを図式化

- ① BAB は顧客である事業家とともにジョイント・ベンチャーを形成し、共同出資する。事業家の所有権を Z% とすれば、BAB の所有権は 100-Z% とみなされる。
- ② 所有権逓減型ムシャーラカ契約には、資金が何に使用されるか明記する必要がある。所有権買い戻しの比率とスケジュールが契約締結にあたって決定される。
- ③ 事業家は、資本労働を投入し、事業を実施する。BAB は、事業方針決定や運営に関与することができる。
- ④ 事業家は売り上げの中から契約で規定された割合で利益を BAB と事業家間で配分（注：出資比率が目安となる）する。
- ⑤ 事業家は、自己の利益分から段階的に、BAB の出資分を買い戻す。契約終了時には、事業家は総額で $X \times (100-Z) / 100 + \alpha$ を支払い、BAB の出資分（当初 100-Z%）は、事業家に 100% 移転する。

★所有権逓減型ムシャーラカのイメージを得るため、具体的な事例でみてみよう。たとえば、FSP（金融サービス提供者）と顧客（事業家）が、500 万円ずつ出資し、ジョイント・ベンチャーを形成し、合計 1 千万円を投資してアパートを購入し、年間 100 万円の賃貸収入を継続して得るケースを考える。投資の配当は、出資比率に基づき、配分されるものとする。下表に投資後の利益還元などを示す。

（表）所有権逓減型ムシャーラカの出資分買い戻しの進行例

	年間収益	買い戻し額	FSP への利益還元	FSP への年間支払い額	FSP 出資残額	顧客所有権割合
開始時点					500 万円	5/10
1 年後	100 万円	100 万円	50 万円	150 万円	400 万円	6/10
2 年後	100 万円	100 万円	40 万円	140 万円	300 万円	7/10
3 年後	100 万円	100 万円	30 万円	130 万円	200 万円	8/10
4 年後	100 万円	100 万円	20 万円	120 万円	100 万円	9/10
5 年後	100 万円	100 万円	10 万円	110 万円	0 円	10/10
合計	500 万円	500 万円 ($X \times (100-Z) / 100$ に相当)	150 万円 (α に相当)			

（上記の表のように、ジョイント・ベンチャーへの投資の結果、FSP も事業家も次のような利益が得られる。）

FSP：500 万円を投資し、5 年後に投下資本を全額回収し、更に 5 年間で総計 150 万円の利益をえる。

事業家：500 万円を投資し、5 年後にアパートの 100% の所有権を獲得する。5 年間で 350 万円の利益をえる。開始から 11.5 年後に、アパートの所有権を確保したまま、投入資金をすべて回収する。

3.1.2. 特徴

- 2014年9月現在、BAB アルジェリアは、54の**所有権逓減型ムシャーラカ契約**を結び、**投資金額は15万ドルに達する。**
- BABの**所有権逓減型ムシャーラカ**は、仲買い、小売り、青果、製パン、自動車修理、金物等幅広い業種の零細、小、中企業へ投資する。農業栽培は対象外、農産物加工は対象。
- ムシャーラカの投資額の平均は、6,250ドル（ひとりあたりGDPの116%）。契約期間は36か月。
- 契約対象者は、最低1年間ビジネスを営み、利益をあげ、いくらかの在庫ストックを有すること。
- 顧客は、3名までの非正規あるいは非定期従業員を有する事業主とする。
- 顧客は登録した事業主である必要があり、BABは出資申請中に、登録手続きを支援する。
- 申請、支払、処理手数料は発生しない。
- BABは、BAB銀行口座を通じて資金を払い込むため、口座開設が前提条件となる。
- 顧客からBABへの支払いは、口座からの自動引き落としになる。顧客は、最低12.5ドルの残高を維持する必要がある。
- 4半期ごとの支払期限の1週間前に、BABは顧客と会って、財務状況、事業状況、買い戻し額の確定のための利益計算を審査する。
- BABは顧客とともに事業運営や利益の向上に取り組む。しかし、利益が少なければ、BABは予め合意していた利益分割比率に基づき、より少額の支払いをうける。
- 損失が出た場合は、シャリアの原則からBABは顧客に支払いを強いることは禁じられており、そのため、欧州の銀行による損失補償を用意している。

3.1.3. 費用とリスク

収益に関連する費用については、主に次の3つが存在する。この他、ビジネスライン構築にも費用がかかるが、スタッフ訓練や商品のデザイン・試験、シャリア認証等の費用は含まれていない。CGAPはBABが現在、含めていないが算定すべきと考えられる費用も含めれば、この商品の運営費用をカバーするには、規模を10倍にする必要があるが、その機会は非常に乏しいとみなしている。

◆ **運営費用**：所有権への投資は、負債商品への投資よりリスクは高く、顧客を如何に注意深く選定するか、また、適切なリスク緩和策を講じるかによって、リスクを相殺する必要がある。所有権逓減型ムシャーラカ商品の管理には時間がかかり、費用増加の要因となる。顧客との関係を確認し、管理するスタッフは、コミュニティの指導者である「名士」と密接に連絡をとりあい、潜在的な顧客の評判と、事業の財務面での状況を評価しなければならない。BABの顧客は、通常会計処理技術を持ち合わせていないため、スタッフが、事業の分析を行うための**独自に算定した利益指標**となる財務諸表を用意する必要がある。顧客がBABと逓減型ムシャーラカ契約を結んだ場合には、スタッフは、**4半期ごとに事業状況**

をレビューし、買い戻し処理の前に、事業の利益状況を確認する。新規顧客獲得には、スタッフの労働時間で、通常の商品が 1 人日以下にもかかわらず、所有権通減型ムシャラカ商品では 3.5~4 人日がかかる。契約後、スタッフは、モニタリングに 0.5 日/月の労働時間を投入する必要がある。通常スタッフは、新規に月 5 つの商品契約が限度で、モニターする数が増えていくため、ひとりのスタッフが、モニタリングに対処できるのは、最大で、41 契約までである。そのため、規模の拡大には、スタッフの数を増やす必要が生じるが、そうすると運営コストがさらに拡大する。この商品では、総費用の 76%は固定費用となっている。

◆ **資金調達費用**：所有権通減型ムシャラカ商品の資金調達費用は、LIBOR⁴+3%。BAB は国際市場や自身の資産ベースから適正レートで資本にアクセスでき、マイクロ・シャリア商品は、顧客への支出において最低限の手数料ですましている。そのため、資金調達費用は低く抑えられているが、この商品の構成比率が高くなれば、資金調達費用は高くなるをえない。シャリア適格 FSP の多くは、シャリア適格の資金源へのアクセスはなく、ほとんどが伝統型資金源に依存している。

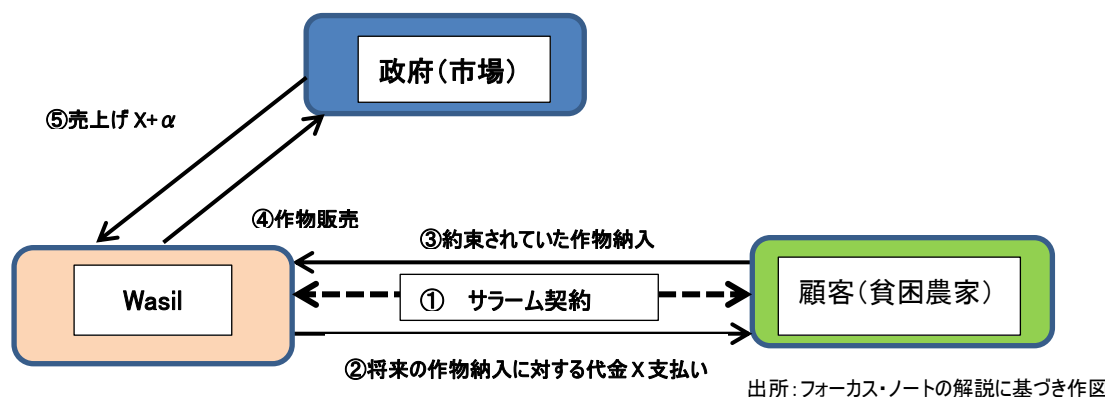
◆ **運営リスクを管理するための費用**：所有権への投資は、負債型投資よりリスクが大きい。リスクを相殺するためには、スタッフが、顧客との関係管理のため、より多くの時間と取り組みを行う必要がある。そのため、BAB は、損失補償を用意している。損失補償費用は、ポートフォリオの 5%と推定されている。

3.2. ワシール (Wasil) 財団 (付属参考 2.2.参照) のサラーム契約 (先物調達取引)

3.2.1. 商品の形態

● サラームは、主に収穫が予想される作物の購入代金を作付前に支払う形態の商品。販売価格、引き渡し時期、数量、品質については、事前に合意しておく必要がある。

図 3 サラームの仕組み



⁴LIBOR (ライボー：London Inter Bank Offered Rate) は、ユーロ市場における、ロンドン銀行間出し手レート。国際金融取引の指標として利用されている。ロンドン市場で、資金を貸し出す側が提示するレートで、金融機関が資金調達をするときの基準金利。ロンドン時間午前 11 時時点の、特定銀行のオファードレートを、英国銀行協会 (BBA) が集計して平均値を公表

- ① Wasil は顧客である貧困農家との間で作物の種類、量、期日を事前に合意し、サラーム契約に記載する。
- ② Wasil は、将来の作物納入に対する代金 X を支払う。
- ③ 農家は資金 X を使用し、作物の種子や肥料や農薬等を購入し、作物の栽培を行い、収穫後契約の記載に基づき、作物を納入する。
- ④ Wasil は、納入された収穫物を一旦倉庫に貯蔵し、タイミングをみて作物（小麦）をまとめて政府に販売する。

3.2.2. 特徴

- サラーム契約の対象は、**5ha 以下の土地しかもたない零細・小規模農家**。
- **貯蔵して一括して販売する必要**があり、貯蔵が可能な小麦生産者が主な対象（追って、コメ生産者も対象となった）
- パキスタン政府は**大規模土地所有者からのみ小麦購入**。したがって、小規模生産者は排除されてきた。
- Wasil は、小麦価格の暴落や収穫の損失リスクをはじめとする作物販売のためのすべてのリスクを負っている。
- Wasil は、作物の販売価格にかかわらず、自主的に自らの利潤の上限を**作物買い付け額の 30% に設定**しており、それを上回る利益については農家に還元することとしている。
- Wasil は、全体で 4000 の顧客を有し、**サラームは全体のポートフォリオの 10%、10 万ドル**を占める。
- 作物は天候等に大きく影響されることから、不作に備えた保険等の商品も付随して必要になると考えられる。しかし現在のところ、保険加入を義務付けていない。
- Wasil における商品化されたサラームは、2008 年 1 つの支店で、8 サラーム契約計 22 トンの小麦買い付けで開始された。2009 年には 29 サラーム契約になり、2011 年には、コメも対象となった。その後、**344 のサラーム契約**が結ばれ、うち、**258 が小麦で、残りがコメ**となっている。
- 2012 年～2013 年にかけて、サラーム契約金額の平均は 2200kg の小麦納入に対して、550 ドルから 650 ドル。Wasil は、農家から小麦を受け取ったあと、2-3 か月レンタルした倉庫に貯蔵する。作物は、Wasil が設定した数量に達するまで、貯蔵される。
- Wasil は、収穫した作物総額の 1/3 から 1/2 の範囲で、**調達上限を 720 ドルに設定**して契約する。農家は残りを家族の食用にしたり、ほかで販売できる。
- Wasil は、作物が**農地のどの部分で収穫されるかを指定できず**、種類、数量、納期、および価格のみを契約に記載できる。
- Wasil は、顧客の農家が**他の機関からいかなるフォーマルな金融商品の提供も受けていない**ことを条件としている。
- 可能な場合には、すべての顧客は、パキスタンのマイクロファイナンス・データベース

の情報に基づき、融資のアプレーザルを受けなければいけない。また、作物生産のために使用した土地の実績検証結果と評価を提出しなければならない。

- Wasil は、農家が直接販売することを認める併行的契約を結ぶことがある。
- Wasil は、集積した小麦を製粉し、農家が得られるよりは良い価格で販売することがある。

3.2.3. 費用とリスク

収益に関連する費用については、次の3つが存在する。

◆ **運営費用：農家や農民団体との関係構築に一番費用がかかる。**そこで Wasil は、コミュニティの指導者や、農民団体から潜在的顧客の紹介をうけ、彼らをエージェントとして、サラーム商品の潜在的顧客への情報提供を依頼する。それぞれのコミュニティの中で、事業原則、契約、効果的な作物収穫、サラーム契約の原則を理解できる人々が窓口となる。窓口は、潜在的顧客がサラームを理解するよう働きかける。作物栽培期間中は、Wasil は、作物の収穫が、契約の仕様を満たすためにあらゆる必要な措置がとられるように農家と作物をモニターする。その中には、肥料の活用や灌漑やペスト・コントロールが含まれる。収穫期には、Wasil の代理人が契約上必要な収穫が確保されるよう現場に派遣される。収穫後、Wasil への作物納入までは、農家の責任となる。Wasil は、作物の種類、収量が契約の規定に合致しているかを確認する。

◆ **資金調達費用：**資金調達費用は高めで、ポートフォリオの 11%を占める。Wasil は、それが持続可能ではないと考えており、別のシャリア適格の資金調達先を模索している。しかし、現在すべての Wasil の資金調達は、通常の融資である**パキスタン貧困緩和基金(PPAF)**から来ており、それをシャリア適格部分に活用している。伝統的に資金調達コストは、KIBOR⁵による。PPAF 融資は、四半期ごとに返済が求められる伝統型融資である。Wasil は、この融資に 12 か月返済担保なしの条件でアクセスできるが、交渉により、これを半年ごとの 20 か月返済とすることに成功した。**Wasil の資金調達は、現在のところ、シャリア適格にはなっていない。**

◆ **運営リスクを管理するための費用：**あらゆる先物取引と同様、サラーム契約のリスクは、外部要因に基づく。自然災害や悪天候は、作物の収穫に甚大な悪影響を与える。サラーム契約の特徴として、Wasil は、作物のスポット市場における価格変動のリスクを負う。調達価格は事前に決まっており、Wasil は価格下落から自らを保護するすべを有していない。

4. 本ケーススタディから得られたシャリア適格マイクロ商品に関する教訓（主要点要約）

① **商品の取り扱いには高い技術的知識が求められる：**正確な報告と透明性確保のために、FSP 側に高い技術的知識が必要とされる。所有権逡減型ムシャーラカについてはリスク分担や契約の目的に合うように業績をしっかりと把握する必要がある。サラームは、農業の中で

⁵ KIBOR は、LIBOR に似た変動レートで、パキスタンの国内市場で使用される。

のバリュー・チェーンに関する知識とアクターとの関係構築が求められる。

② 運営費用は一般に高い。しかし、所有権通減型ムシャーラカ商品よりはサラームの方が規模拡大の可能性が高い：両商品とも運営費用が高く、リスクも大きいですが、費用構造には大きな違いがある。所有権通減型ムシャーラカ商品の固定費用は 76%に達するが、サラームは 22%にとどまっている。これは、規模の拡大には、サラームの方が所有権通減型ムシャーラカ商品に比較し、潜在性を有することを物語っている。

③ イスラムの投資理念と運営の効率を追求するリスク負担とは、潜在的に二律背反の関係にある：Wasil の場合は、貧困農民を支援する目的で、自らの利益率に上限を設けているが、他の FSP は、効率を追求し、運営費用を押さえ、リスクを削減しようとするであろうが、効率の追求によって、(貧困者支援という) 本来の目的を逸脱する危険がある。

④ 伝統的な金融サービス提供者によるビジネスモデルは、そのままではシャリア適格商品には適用されない：シャリア適格の金融商品には、主として売買型と投資型に大別される。売買型のビジネスモデルは、伝統的 FSP よりはより卸売業者に近く、投資型のモデルは通常の銀行よりは、よりベンチャー資本ファンドに近い。

⑤ 投資対象別の利益見通しを把握する必要がある：両商品とも顧客数は限られている。したがって、投資対象によって、投資の利益見通しの分析が限られている。投資対象別の利益見通しを精査し、利益を最大限にする投資構成の管理が求められる。

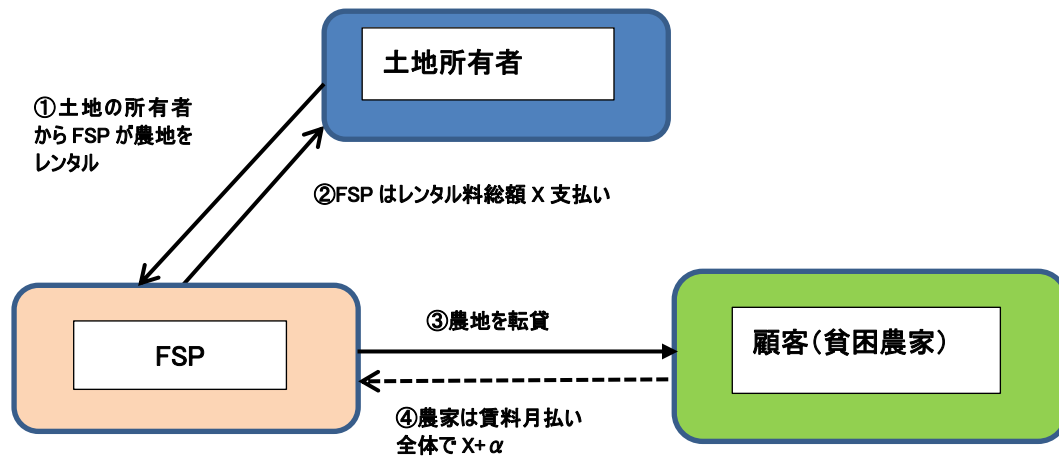
5. 今後への示唆

(主要点要約) 現在のところ、シャリア適格の金融サービス商品は限られている。シャリア適格の金融の発展には、顧客のニーズや嗜好や振る舞いを十分把握する必要がある。FSP がシャリア適格金融商品のみを扱う機関になるには、費用とリスクを十分勘案する必要がある。伝統的商品の利益から内部補助を受けるというアプローチもありうる。しかし、新たな金融商品の導入、とりわけ、シャリア適格の金融サービス商品の場合は、FSP にとってビジネス形態を根本的に変える必要に迫られることになるため、更なる慎重な検討が必要である。イスラム教徒にシャリア適格の金融商品と伝統的金融商品のどちらを好ましく思うかを質問すれば、前者と答えるものが多いとみられるが、実際の選択になると必ずしも前者になるとは限らない。究極のところ、FSP が投資を引きつけて発展するには、財務的な存立可能性を示す必要がある。しかし、それに必要な業績の報告の標準化やその他のエコシステムの開発には時間がかかり、当面、シャリア適格の金融商品普及については、その理念を信じる有志の個別のアプローチに頼らざるをえない状況にある。

(付属：参考1) フォーカス・ノート No101 Box 1 で紹介されたイスラム金融商品（サラームを除く）形態概説

1.1.イジャラ (農地レンタルの場合)

図4 イジャラの仕組み



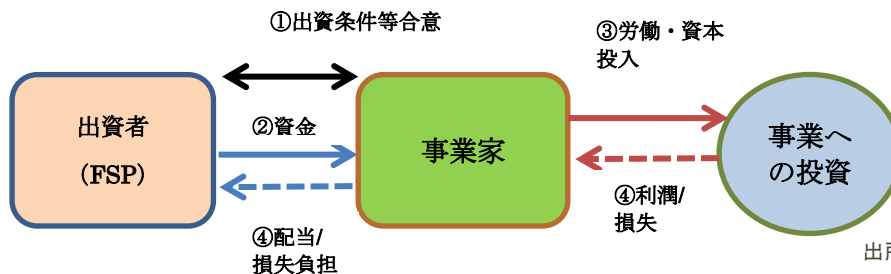
出所:Wasil ウェブの図を参考に作成

● 通常のイジャラは、イスラム金融機関が商品（例えばトラクター）を購入し、それを顧客に転貸し、顧客である貧困農家は、その商品を用いて生産活動に従事し、その利益で賃料を支払う形態である。商品の所有権は、イスラム金融機関が維持するが、顧客の賃貸料完了時に所有権が金融機関から、顧客に移動する形態もある。

◆ Wasil のウェブでは、FSP が土地の所有者になるのではなく、①FSP は土地所有者から農地をレンタルし、②FSP はレンタル料総額 X 支払い、③顧客である貧困農民に農地を転貸し、④農民は農地借料を月払いで総額 $X+\alpha$ を FPS に支払う。

1.2.ムダーラバ (損益分担型商品)

図5 ムダーラバの仕組み



出所:吉田悦章 2007
 56 頁ほかを参考に作成

● シャリア推奨の損益分担型商品。ムシャラカとの違いは、出資者が事業の内容には口出ししないこと。顧客が未だ僅少で、今後の発展が期待されている。

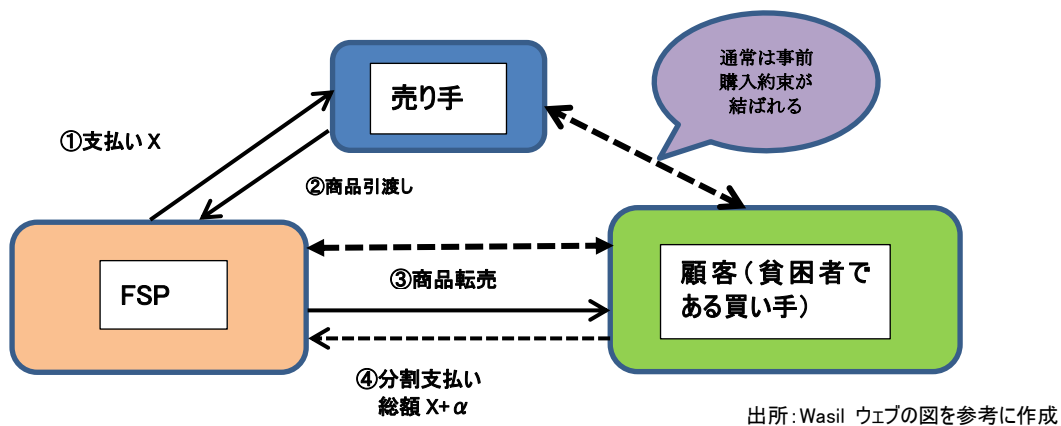
◆ ①事業家が、事業実施の活動資金調達のためのスポンサーを求め、出資者（FSP）との

間で、損益分担等の出資条件を合意する。

- ① FSP は事業家に必要な資金を提供する。但し、事業内容には口を出さない。
- ② 事業家は労働・資本を投入し、事業を営む。
- ③ 利益が出た場合は、予め合意された分配率で出資者と分かち合う。損失が出た場合も、予め合意された内容で双方が負担（事業家は費やした労働で損失を負担したとする考え方あり）。

1.3.ムラーバハ（SCMF で最も活用されている商品形態）

図6 ムラーバハの仕組み

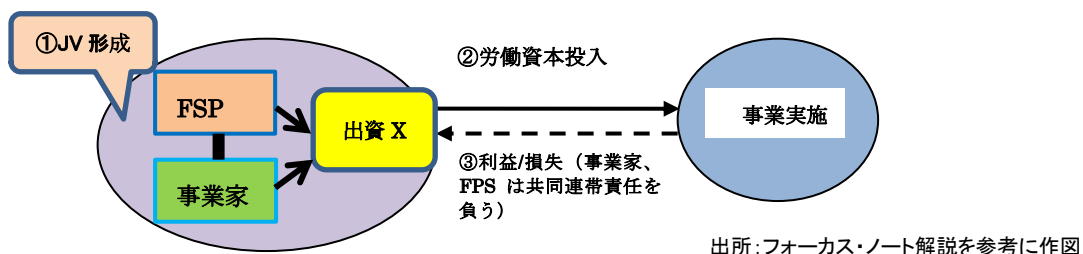


● 通常のムラーバハは、売り手と買い手の間または、イスラム金融機関と買い手の間で、商品の売り手への支払い・調達に先立ち、売買約束（ワアド）（ $\leftarrow\text{---}\rightarrow$ ）が成立している（但し、Wasil の場合は、買い手との約束なしに、売り手から商品を調達）。

◆ FPS は、①支払 X で、②商品を買取り、③でその商品を希望する顧客に転売する。顧客は、④分割払いで総額 $X + \alpha$ を支払う（割賦販売方式に相当する）。

1.4.ムシャーラカ（ジョイント・ベンチャーに相当）

図7 ムシャーラカの仕組み

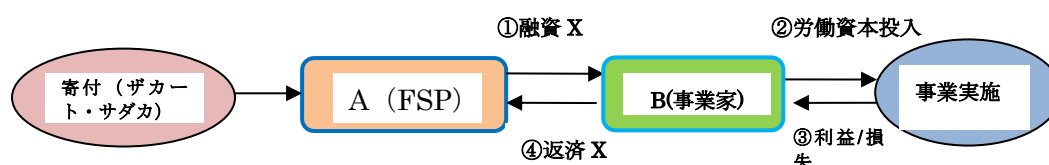


● シヤリア推奨の損益分担型商品。ムダーラバとの違いは、出資者が事業の内容に口出しできること。所有権逓減型と所有権割合維持型の2通りがある。

- ◆ ①事業家と FSP は、ジョイント・ベンチャー形成に合意し、共同出資（総出資額 X）する。②事業家は出資金・労働を事業に投入し、事業を実施する（FSP は事業実施方針等に関与する）。③共同で実施した事業から発生した利益と損失を当事者間で分配する。分配の比率は予め合意された比率かあるいは出資額に応じた比率とする（但し、損失が生じた際は、事業家は自己の出資分までは、損失を負担することが一般的。）

1.5.無利子融資（カルド・ハサン）

図 8 カルド・ハサンの仕組み



出所: 北村/吉田 2008: 80
ほかを参考に筆者作成

- カルド・ハサンは、無利子の資金貸借⁶である。主体 A (FSP) から主体 B (事業家) に資金が一定期間移ることになるが、その対価となる利子を伴わない取引であるため、シャリア不適合にはならない (北村歳治/吉田悦章 2008: 80)。
- FSP は資金提供の見返りが無いため、通常、強制寄付 (ザカート) や任意寄付 (サダカ) により、FSP の維持費を補う。一部の FSP には管理手数料を徴収するところがある。

(参考) 利子を通じた手数料収入がないため融資機関の持続性をどのように確保するのか。管理手数料を取らない場合は、寄付や補助金に頼らざるをえない。マレーシア最大の MF 機関である Amanah Ikhtiar Malaysia(AIM:1987 年創設) は、カルド・ハサンにメンバーから 10% の管理手数料を徴収している(出所 : Norma 2012:32⁷)。

- ◆ ①FSP は、事業家との合意に基づき、事業家に無利子融資 X を行う。②事業家は労働資本を投入して事業を実施する。③事業家は事業から利益または損失をうける。④事業家は利益が出た場合も、FSP に X を返済する。損失が出た場合は、事前の合意に基づく (事業家が債務不履行の場合には、FSP が損失を甘んじるとの考え方がある)。

⁶ 「金と金、銀と銀、小麦と小麦、ナツメヤシとナツメヤシ、塩と塩は、同等のものを手から手に直接取引しなさい。……」(ムスリム『真正集』、アブー・ダーウード他『スンナ集』)(小杉/長岡 2010: 22-23) のハディースは貨幣に相当する金や銀は等価交換すべきとしている。これを踏まえ、貸付も等価を返済すべきとされており、カルド・ハサンは、イスラム法適格の貸付とみなされる。

⁷ “The Role of Microfinance in Poverty Alleviation: AIM’s Experience”
<http://wief.org/wp-content/uploads/2012/04/Datuk-Hajah-Zabidah-Ismail.pdf>

(付属：参考2)

2.1. バラカ銀行について

- 1) Al Baraka Banking Group (B.S.C) は、バハレーン中央銀行から大口イスラム金融銀行として免許をあたえられており、シャリアの原則に則り、個人用、企業用、資産運用投資銀行サービスを提供。認定資産は15億ドル、総資産は20億ドル。グループは、15か国550の支店を有し、トルコ、ヨルダン、エジプト、アルジェリア、チュニジア、スーダン、バハレーン、パキスタン、南ア、レバノン、シリア、イラク、サウジアラビア、インドネシア、リビアで活動している。e-network.albaraka.com
- 2) BAB アルジェリアは、1991年に設立され、国内に20支店を有している。アルジェリアのマイクロ商品グループは、BABの商業的運営とは独立して運営し、サハラ砂漠の端の10万人のムザブ人⁸の町ガルダイア (Ghardaia) で活動している。ムザブ人コミュニティでは、「名士」と呼ばれる指導者が逡減型ムシャーラカ商品の成功に大きな役割を果たしている。

2.2. ワシール財団 (Wasil Foundation) について

- 1) 1992年、自主的福祉機関法(1961年制定)により誕生した**女性協同開発センター** (仮訳: **Center for Women Co-operative Development: CWCD**) として知られていたパキスタンのNGOで、現在は、会社法(1984年制定)により、「Wasil Foundation」と登録され、2012年に正味財産の移転を完了。
- 2) Wasil Foundation は、発足以来、企業開発とバリュー・チェーンの創設を通じて貧困を削減することを目的に掲げ、献身してきた。組織目標は、マイクロクレジットと企業開発プログラムを通じて、貧困コミュニティを経済的にエンパワーすること。
- 3) 2009年にWasil Foundationは、その活動にイスラム金融を取り込み、**2010年には、純粹なイスラム法適格のマイクロファイナンス機関に生まれ変わった。**
- 4) イスラム法適格のマイクロファイナンス機関として、Wasil Foundationは①ムラーバハ、②サラーム、③イスティスナア、④イジャール、⑤所有権逡減型ムシャーラカの5つのサービスを導入した。
- 5) Wasilは1日1ドル以下で生活する貧困層を対象。
- 6) スタッフ数は90名。うち3割は本部のラホールにあり、残りはパンジャブ州の16支部に分散。
- 7) Wasil Foundationの創設者兼CEOであるファリーダ・ターレク (Farida Tariq) 女史は、「パキスタンの貧困削減には、農民に焦点をあてる必要があるが、多くの農家は、宗教的な理由から利子をとる貸付の利用を控える傾向にある」と発言し、シャリア適格のMF商品の多様化に期待を表明。
- 8) 同財団は2013年、国際コンテスト「Islamic Microfinance Challenge 2013: Beyond Murabaha」

⁸ ベルベル人の少数民族で、イスラム教イバード派に属する。

に、ワシール財団において将来収穫される作物代金の事前支払いに適用される「サラーム」と土地所有者から同財団が賃貸した農地を貧困農民に転貸して作物栽培を可能にし、定期的に賃貸料を収めてもらう「イジャーラ」方式のパッケージを提案し、優勝した。

(参考文献)

16 Jun. 2014, “*Innovation in Islamic Microfinance*”, CGAP, Washington, D.C.

<http://www.cgap.org/news/innovation-islamic-microfinance>

Kai Bucher Jun. 2014 “*Pakistan’s Wasil Foundation Wins Islamic Microfinance Challenge*”, CGAP, Washington, D.C.

<http://www.cgap.org/news/pakistan%E2%80%99s-wasil-foundation-wins-islamic-microfinance-challenge>

Mayada El-Zoghbi and Michel Tarazi, 2013, “*Trends in Sharia-Compliant Financial Inclusion*”, CGAP Focus Note, Washington D.C.

北村歳治、吉田悦章 2008, 『現代のイスラム金融』, 日経 BP 社。

小杉泰 1994, 『イスラームとは何か—その宗教・社会・文化』, 講談社現代新書。

小杉泰、長岡慎介 2010, 『イスラーム銀行』, 山川出版社。

長岡慎介 2011, 『現代イスラーム金融論』, 名古屋大学出版会。

日経ビジネス 2013.9.23, 『イスラム・パワー：16億人の知られざる世界』(28-56頁)。