

# 金融包摂の進展に向けた市場開発の促進

## 二つの国と何億ドルにも及ぶドナーの資金支援の物語

アフリカの2つの国が、この数十年「ドナーの申し子」として注目されている。その一つであるA国では40%を超える金融包摂のレベル（銀行預金口座を保持する成人割合により測定）が達成され、わずか4年の間に25%の水準から飛躍的な向上が見られた。一方、B国の金融包摂のレベルは、10%前後で低迷したままである。両国は少なくとも20年間にわたって金融包摂プロジェクトにより数億ドルを受け取り、B国はそれに加えて優良なドナーから膨大な資金を受授してきた。

A国では、低価格の携帯電話をベースとした決済プラットフォームを通じ、送金、支払、貸付を提供する、革新的な金融サービス会社によって市場が開花した。このような革新的進歩は、グローバルドナー・チャレンジ・ファンドと、金融包摂の進展に向けて金融市場の発展を促進するために2005年に設立された、地元密着型で複数のドナーが資金提供したトラストによって支えられた。このトラストは、需要に関する調査や既存および新規のサービス事業者のアウトリー

チの情報収集を実施したほか、革新的な金融サービスの提供に関連する規制や法律を採択するための活動を支援した。B国では、卸売機関が、ドナーの資金を協会やその他の金融サービス事業者に提供した。これらの協会や事業者は、補助金なしには存続がほとんど困難であった。そしてその資金は主に金融サービス事業者が小口貸付を運営するために供給される。需要サイドの実態を理解・支援すること、（小口貸付を除いた）商品やサービスの革新や貧困層への展開を促すこと、あるいはそれを可能とする環境や市場インフラ（例えば信用調査機関）を構築することはほとんど皆無であった。

2つの異なる成果は、単にドナーの資金支援によって引き起こされたのではなく、人口動態、市場構造、法制度等を含めた複合的な要因によりもたらされた。しかしながら、ドナーの資金支援は今日、貧困層のための持続可能な金融市場を構築する可能性を高める方向で設計し、提供することが可能だと考えられている。本フォーカス・ノートは、A国やその他の国々の状況から考えられる理論および教訓を提示するものであり、どこにおいても標準モデルとなることが期待される。

**貧**困層向けの金融サービスの発展に向けた研究は、過去30年にわたって大幅な進歩を遂げた。今日のような状況に至った背景には、貧困層にとって手頃で扱いやすい融資が利用可能となる新しい手法を考案して活用するため、国を問わず全世界で1970年代および1980年代にドナー、NGO、政府が継続的に尽力した事実がある。1990年代には（大手マイクロファイナンス機関（MFI）の持株会社などが新規MFIを設立するという）「グリーン・フィールド・アプローチ」やNGOのMFIが、営利の金融会社、あるいはノンバンクの預金受入機関や銀行へと転換するという、「商業化」の第一波が生じた。ドナーや開発金融機関（DFI）は、直接的には資本投資、間接的には規制機関や政策立案者への支援、信用情報システムや格付機関を中心とした金融システムのインフラ構築などへの継続的な尽力を通じ、このような多くの商業化への取り組みを可能にしてきた。こうした補助金は、モデルになるような

革新の促進や、証拠に基づく政策提言やそれを可能にする環境作りといった公共の利益のために資金を供給するもので、責任ある市場開発と一致するものである。

過去十余年にわたって、主として貧困層の金融ニーズに対する理解が深まったことに比例し、ドナーと開発金融機関の焦点は小口融資からより広い概念である金融包摂、すなわち貯蓄、支払・送金、保険および融資を含めたフォーマルな金融サービスの提供へと劇的に変化した<sup>1</sup>。ドナーは直接投資や技術支援を通じ、金融サービス提供機関と彼らの革新を支援するという意味で重要な役割を果たし続けている。貧困層の金融サービスに関するニーズが特有であることをドナーが理解することで、需要サイドの研究、財政的能力を高めるトレーニングプログラムの開発、サービス提供機関が貧困者のニーズに適した金融商品やサービスを開発するように後押しする

<sup>1</sup> 1990年代および2000年代初頭に、すでに一部小口融資について認識されていたように、金融サービスや金融商品へのアクセスを前進させていくためには、(i)金融サービスや商品が適切に設計され、貧困層や低所得の世帯や事業にとって手頃な価格であること、(ii)責任を持ち持続的に提供すること、が必要である。インフォーマルな金融サービス事業者（村落における貯蓄グループなど）は、貧困や低所得の世帯や事業にとって非常に重要だが、望まれるような柔軟性や安全性を提供できない。加えてインフォーマルなサービスには通常、金融消費者保護の規制が課されていない。金融包摂は、顧客がフォーマル・インフォーマル、双方のサービスを自由に選択できることを意味する。

ことを通じ、消費者である貧困層を支援する新しい取り組みが成されるようになった。一部のドナーは、政策立案者や規制機関に対して継続的な助言や支援—例えば、銀行の代理業者、ノンバンクである電子マネー（e-money）の発行業者、金融の消費者保護についての規制の採択や執行に関するものなど—を行うことによって、貧困層へのサービスを可能にする環境を作ることに焦点を当てている。また、他のドナーは、国家的な決済システムなど、金融システムインフラの開発を支援してきた。本フォーカス・ノートにおいて「市場開発アプローチ」と言及するこの多面的なアプローチは、それぞれの市場がなぜ貧困層に対して機能しないのかについて理解することを起点として、貧しい消費者を取り込み、彼らに役立つような市場を形成することを目的としている<sup>2</sup>。

しかし、金融包摂への取り組みに対する多大なドナー支援にも拘わらず、世界的に見れば現在25億人の成人が金融システムから除外されているか、あるいは十分なサービスを受けていない状況にある。

ドナーや開発金融機関の協調的かつ触媒的、そして市場に敏感に反応した介入によって恩恵を受けている国々の状況をみると、金融サービスのアクセスに大幅な増加が見られる（Box 1を参照）。市場は常に流動的な状態にある。新たなサービス提供機関と消費者が継続的に市場に参加し、新しい規制機関や政策立案者がそれぞれ役割を果たし、相互作用を及ぼす。そして市場の反応<sup>3</sup>は、市場に近接し市場開発を継続的に監視することができる独立した市場参加者を活用することによって、最良の効果を発揮することになる。独立した市場参加者は課題に対処するのに適した位置に立ち、ドナーと開発金融機関の取り組みに対して多様な優先順位や圧力、技術をもって調整することができる。このフォーカス・ノートではそのような市場参加者を、市場を促進する組織（ファシリテーター）として紹介する。ファシリテーターの役割は単に情報を調整したり収集すると

いった受動的なものではなく、必要に応じて金融サービス事業者、顧客、政策立案者、市場インフラ会社など、他の市場参加者を刺激する計画を立て反応を加速させるという能動的なものである。これこそが多様かつ協調的なファシリテーターが「潤滑油」として取り組むべき重要な役割であり、市場開発アプローチが金融システムの開発や広域なセクターのシステム構築を含んでいて、他のアプローチと異なる点である。ドナーと開発金融機関自身がファシリテーターとなることも可能であり、個別に、あるいは共同してファシリテーターを支援することもできる。

本フォーカス・ノートの以下の部分では、まずファシリテーターの役割を説明し、貧困層に役立つ市場構築のために重要ないくつかの領域、すなわち情報、能力強化やインセンティブ、適切に設計されたそれらを可能にする環境について議論する。

## 市場を促進する組織（ファシリテーター）の役割

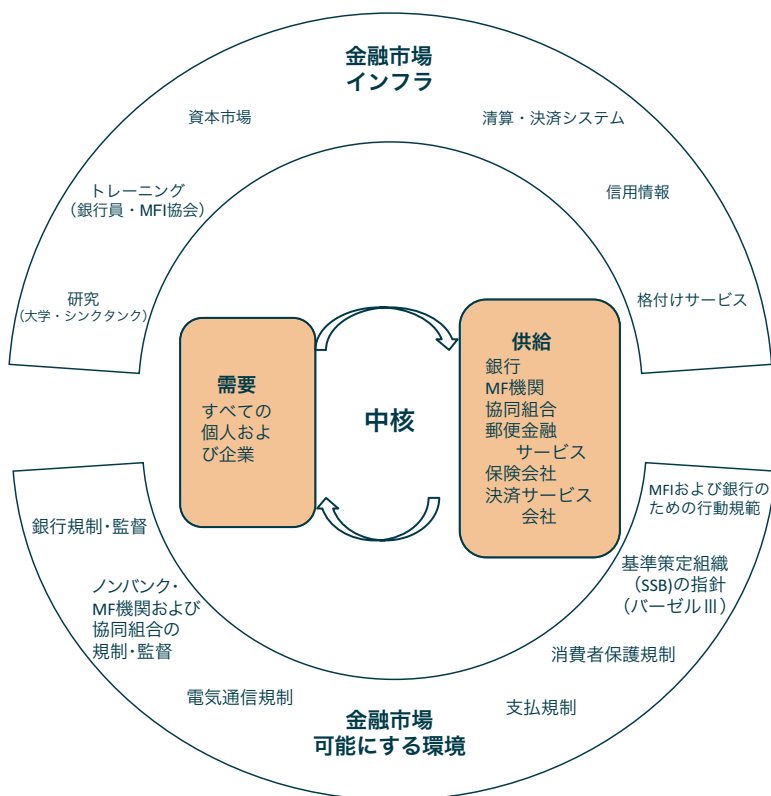
ファシリテーターは市場に関する深い知識を駆使し、(i) アウトリーチの拡大やアクセスの増加を妨げる問題や歪みや非効率性と市場構築の機会を特定すること、(ii) 「歪み」に対応するため、あるいは機会を掴むために誰がどのように行動すべきかの決定に役立つこと、(iii) 直接的に、ドナー、開発金融機関やその他の組織と共同し<sup>4</sup>、市場参加者が金融から排除された人々に役立つ持続可能な市場を構築するための触媒となること、の3つの役割を担う。市場に関する詳細な知識と理解には、現在および潜在的な需要、現存および潜在的なサービス提供機関の範囲、法律・規制環境や支援するインフラ構造の強みと弱み、そしてこれらすべての要素に影響する政治経済状況などについての正確かつ包括的、そして最新の情報が必要である（図1を参照）。市場を効果的に監視し、継続的に情報を更新する能力を持つためには、外見上も現実にも、物理的に市場に近

2 市場開発アプローチは一部の国の非金融市場で適用されている。事例として以下のケーススタディを参照：Anderson and Hitchens (2007) ウガンダ、Elliott (2006) バルカン諸国および南コーカサス、Springfield Centre (2008) アルメニア。これはCGAPの「マイクロファイナンスの資金提供者のためのグッド・プラクティス・ガイドライン（“Good Practice Guidelines for Funders of Microfinance”, 2006）」と整合しており、Springfield Centre他によって開発・支援されている、「貧困層に役立つ市場の構築（Making Markets Work for the Poor (M4P)）」のフレームワークを形成している。

3 ドナーは、成功したプロジェクトやプログラムを模倣することを望むかもしれない。しかし特別な市場のニーズに対応するためには、新しいアプローチの採用や、他のドナーの取組みの支援という方法を取ることもある。

4 ドナーの中には、自身がファシリテーターとなるもの、ファシリテーターを資金支援するもの、ファシリテーターによって促進される行動を取るものがある。

図1. 金融市場システムの主な機能と参加者



参照：Adaptation from M4P framework by the Springfield Centre. Note: NBFi = nonbank financial institution; SSB = standard-setting body

く、すべての市場参加者から信頼される、そして独立したファシリテーターが求められる。加えてファシリテーターには、金融市場や金融包摂に関する分析能力と専門知識が欠かせない。

成熟した金融市場を触媒するものと、発生初期の市場を触媒するもののあり方は異なる。適切に機能するサービス事業者が存在し必要な規制が整備された成熟した市場では、ファシリテーターは技術革新を促進すること、市場の効率を向上させること、あるいは既存のサービス事業者の範囲を拡大することに焦点を当てることができる。一方、低所得者層にサービスを提供する能力のある金融サービス事業者がほとんど存在しない発生初期の市場では、関係者に市場規模とその可能性に関する情報を提供すること、新たな会社に市場参入するよう働きかけること、金融包摂の重要性とこれを可能とする規制を通じてどのように金融包摂を支援できるかを政策立案者に伝えてゆくこと、などの市場促進策に焦点が当てられる。しかしどのような市場においても、能力強化や市場関係者に影響を及ぼすような特定の一時

的活動にファシリテーターは関与すべきである。それによって、長期的かつ持続的なサービスを提供することが可能となり、市場に永続的な変化をもたらすことができる。ファシリテーターは貧困層を支援する持続的な金融サービスを提供するために、補助金を直接提供することが可能である。また、そのような補助金を贈与、直接的な技術支援、現物寄付、あるいは低利の貸付という形で提供するためにドナーや開発金融機関と調整することもできる。国家レベルで促進に取り組み、最も成功した主な事例として、複数のドナーが資金提供を行ったファシリテーターを通じたものが挙げられる (Box 1を参照)。

### 誰がファシリテーターとして役割を果たすことができるのか

営利会社、NGO、特定目的の媒体 (すなわち、市場の開発事業を促進することを目的として特別に設立された法人)、ドナー、あるいは開発金融機関もファシリテーターになることができる。政治的な圧力が不適切な影響を与える危険性はあるが、理論的に



### Box 1：金融部門進化トラスト（Financial Sector Deepening Trust）—金融包摂発展の中心にあるケニア

Financial Sector Deepening Trust-Kenya（FSD-Kenya）は国家レベルの金融セクター開発のファシリテーターである。FSD-Kenyaは初期には英国の国際開発省（DFID）からの資金も獲得し、コンサルティング会社のKPMGによって運営される独立系のトラストとして2005年1月に設立された。またFSD-Kenyaは創設以来、フランス開発庁（AFD）、ビル&メリンダ・ゲイツ財団、スウェーデン国際開発庁（SIDA）、および世界銀行から資金提供を受けている。ドナーをプロジェクト投資委員会のメンバーとする多面的な構造によって、運用レベルでのドナー間の調整を可能にしている。

2012年現在、FSD-KenyaはMicroSaveとM-PESAへの支援を含め、マクロレベルで4、中間（Meso）レベルで17、そして小口金融レベルで34、総計55以上のプロジェクトを支援してきた。

FSD-Kenyaが英国の納税者のために支援の価値を定量化することを目的に実施したOxford Policy Managementによる最近の評価では、金融へのアクセスに顕著な増

加が見られた（商業銀行口座の口座数とひと月あたりの送金数の測定による）—ただし、この変化がどの市場参加者に起因するものであるかを特定するのは困難である（Arora, Roe, and Stone（2012）を参照）。

FinAccessが測定したように、公式の金融包摂のデータは2006年の26.5%から2009年の40.5%へと大幅に増加している<sup>a</sup>。銀行の預金口座数と普及率は飛躍的に増大し（2005年の2.5百万から2010年の12.8百万台へ）、送金コストは格段に低廉化すると同時に送金数は膨大に増え（2011年7月現在、30百万/月の取引）、貯蓄信用組合の破綻に伴うリスクは低減した。

出展：Arora, Roe, and Stone（2012）

a. 銀行、PostBank、保険商品、またはノンバンクの金融機関が提供する金融サービスへのアクセスによってFinAccessが定義したもの。

は政府機関もファシリテーターとして活動することができる。対応する市場の状況にもよるが、世界（金融包摂に関するグローバルレベルの啓蒙を役割とするCGAPのような組織）、地域（国家レベルのファシリテーターが技術能力をより活用し易くなることを目指すFSD-Africaのような組織）あるいは地方（例えばFinMark Trustのような組織）など、どのようなレベルであってもファシリテーターになることは可能であろう。

一方、ドナーがファシリテーターとなることは可能であるものの、ほとんどのドナーはファシリテーターとして成功する特質を持たない。多くの場合、ドナーが市場レベルの運営をするには、スタッフの能力に限界がある。大部分のドナーの管理や運用の予算は厳密で、スタッフには大規模な（しばしばそれは多国間の）ポートフォリオの管理が求められるため、市場の動きに緊密な状態で資金を運用することは不可能である。ドナーの多くは主要な資金提供方法として政府への融資を実施しており、資金を最終的にどのように使用するかを指示する力は限られている。強力なファシリテーターを選択して協働することは、多くのドナーにとって資金提供をより有効なものとするのに最も適切な方法である。どの組織がこの重要な機能を担うかは、当該国の政治経済、現場の既存の参加者、関連するドナーを含め、多くの要因に基づいて選択される。いくつかの国でドナーは、ファシリテーターとして機能するような特定の目的を達成する組織を創設するために協力している。NGOや企業などのいくつかの既存の組織は、

独立性や現地でのプレゼンスという基準を満たす限り、ファシリテーターとしての機能を果たせる可能性がある。しかし、一部のドナーは内部の制度上の制約のため、直接にファシリテーターに資金提供することが不可能である。従って、市場に関する知識を活用し資金提供が市場を触発する可能性を高めるために、ファシリテーターと協働する方法を探す必要がある。

開発金融機関もファシリテーターとなり得るが、彼らの主な活動である市場への投資は、独立性の基準に反することになる。開発金融機関の主な役割は、リスクが想定される、あるいは現実的なリスクの存在によって投資家が不在となる場合に、市場へ投資することである。開発金融機関は情報収集や能力強化、可能とする環境の改善の提唱などにも携わっているが、このような投資の主な目的は、民間の金融市場の発展の触媒となることにある。開発金融機関がファシリテーターとして活動しているかどうかに関わらず、市場開発アプローチは、ファシリテーターに適用されるのと同様の以下の原則を意味している。

- 自身の持つ手段や商品メニューではなく、市場のニーズを最優先して投資を決定する。
- 自身の行動が市場の他の関係者を触発するもので市場を歪めないことを確かにした上で、一時的な介入を実施する。これには、介入の開始時に市場からの責任ある撤退を考慮すること、あるいは市場からの撤退のための基準やこれを判断する市場シグナルを特定すること、が必要となる。

- 支援や投資の期間が終わってもサービスが持続的に提供されることを確実にする。これには、能力強化サービスへの支援を含む可能性がある。
- ファシリテーターとドナーの連携。

本稿の冒頭に示したA国とB国の事例は、独立したファシリテーターの重要性を示している。A国ではドナー・コミュニティが独立したトラストを立ち上げ、政府と支援ドナーはその運営の指導は行うが、トラスト自体は独立した地位や特性を持つ。このモデルは現在、特定目的組織の設立という形で、アフリカの多くの国々で適用されている<sup>5</sup>。ケニアにおける金融へのアクセスに関する結果が証明するように、FSD（金融包摂を目的とした組織）はこれまでの伝統的なドナーによるプロジェクトではほとんど行われなかった形で市場開発を触発する可能性がある。

B国では、ドナー・コミュニティは政府が所有する卸売機関を介して機能し、時としてファシリテーターであると誤解される。ほとんどの卸売機関はその支配構造を通じて直接的に政治介入を行うが、卸売機関が総理府に直接報告するという点でB国も例外ではない。卸売機関に関するCGAPの研究によると、金融サービス提供機関に直接的に資金提供を行う以上の課題解決に向けた挑戦をしている卸売機関はほんのわずかである（Forster, Duflos, and Rosenberg (2012) を参照）。研究、能力強化、政策提言など、他の市場ニーズに応えられるように戦略や役割を進化させることができた卸売機関はほとんど存在しない。これは主に、卸売機関の再融資に焦点を当てた組織設計、そして高度に政治化されたガバナンス構造に起因している。

## 金融市場開発のための優先事項

金融包摂に向け金融市場に変化を促す多様なプロジェクトが存在するが、大半の市場では以下の分野を優先すべきである。

1. **情報**：市場参加者がその機能をより良く発揮できるように、情報の範囲と正確性、参加者へのアクセスや利用可能性を改善すること。

2. **能力強化**：サービスを提供し、必要あるいは新たな活動に参加するため、市場参加者（サービス機関、消費者、規制当局、その他）の能力を強化する。
3. **インセンティブとサービスの提供を可能とする環境**：貧しい人々へ金融サービスを提供する、もしくは支援するインセンティブを市場参加者に与え、金融包摂を進展させる法律や規制の枠組みの開発を後押しする。

以下の小節では、ファシリテーターが市場の分析と深い理解を元に採用できるアプローチを示す。

### 情報

情報は、**中核となる需給交換**、市場インフラ、政策立案、規則制定など、すべての市場のさまざまなレベルで重要な役割を果たしている。良く機能する金融システムは、(i) 貧困層を含めた消費者が必要とし要望する商品やサービスを提供する企業への効率的な資金分配、(ii) それら企業とその商品やサービスに対する効果的な規制や監督、を促進するような情報を生み出し処理する。以下に示すように、金融市場における情報の欠如やアクセスの不平等（需要者とサービス機関を比較した場合）は、注目すべき問題である。本節では、異なる市場参加者にとって情報がどのような重要性を持つのかについて述べ、情報の利用可能性、正確性、アクセスを向上させることが可能なアプローチを提案する。中核となる需給交換において、情報は金融市場で特に重要な役割を果たしている。というのも、ほとんどの場合、購入前の金融商品の内容は目に見えないからである。情報は、消費者がサービス事業者やその多様な商品やサービスを理解することや、その価値と価格を評価することを可能にする。またそれにより、サービスを提供する会社は消費者とそのニーズを理解することができる。また、消費者とサービス事業者それぞれがその権利と責任を理解することに繋がる。しかし消費者、特に金融から排除されて公式な金融サービスを体験したことのない人々は、サービス事業者やその商品に関してほとんど、あるいは全く情報を持たず、公式な金融サービスに関するリスクや利点について十分に理解していない場合がある。同様に、消費者の関連情報へのアクセスの改善は、金融能力のトレーニングを行う団体の支援や消費者保護

<sup>5</sup> 以下の国には特定目的の媒体(SPVs)がある：ケニア、ナイジェリア、ルワンダ、タンザニア、ザンビア。モザンビークおよびマラウイでは、国家レベルで特定目的の媒体の開発過程にある。また、地域的ファシリテーターが存在する：FSD Africa。

規制における情報開示や透明性を通じて促進される。ファシリテーターは、明確かつシンプルなマーケティングや商品の説明を要求する規則、金融サービス事業者のマーケティングに対する透明性の要求など、消費者保護対策の開発を提唱し支援することができる。

一方、供給側に目を転じれば、貧困層にサービス提供をするために特別に設立された機関を除き、ほとんどの金融サービス事業者は貧困層特有のサービスの必要性や、彼らにサービスを提供することのリスクやコストを十分に理解していないため、貧困層の要望を満たすことが難しい。貧困層や低所得層の顧客データは、潜在的な需要を定量化するのに役立つ（Box 2を参照）。特定の顧客層のビジネスの重要性を一旦確信すれば、多くのサービス事業者はサービスの対象となる顧客層のより深い情報が必要となる。追加の定性あるいは定量的な市場調査は、金融サービス事業者が商品設計を改善し、当該の顧客層により役立つようにビジネスモデルを作り替えるのに必要な情報を提供する。FinMark Trustのようなファシリテーターは、サービス事業者に潜在的な市場規模の情報を提供し、特定の顧客層に対する興味を喚起するような、幅広い市場調査を実施する資金を提供することができる。ファシリテーターはまた、貧困状態にある消費者のデータを取り込む信用情報市場を確立する、あるいは特定の顧客層や市場動向について調査するなど、消費者に関する情報を強化するのを支援することが可能である。

これに加え、サービス事業者だけでなく資金提供者、規制機関やその他の政策立案者は、競争や基準を設定するため、他のサービス事業者に関する情報を必要としている。このようなデータは、MIXのように、業界団体や他のサービス事業者によって、地方、地域、世界の各レベルで提供されている。ファシリテーターは、これらの団体が情報収集し、市場情報を利用できるよう支援することにより、業界情報を向上させることができる。情報改善を支援するために介入を計画する際には、ファシリテーターは情報サービスの長期的な持続可能性と、ファシリテーターの一時的支援を過ぎた後に、どのようにデータが収集され維持されるべきかについて考える必要がある。

効果的な**政策立案**や**規則**の制定ができるかは、市場参加者、商品およびサービス、市場の力関係など、市場のあらゆる面に関する情報の状況次第である。貧困層のための金融サービスに関して言え

ば、過去のデータが欠如していること、金融サービスの消費者として貧困層の優先順位が低いことなどが原因となり、多くの場合、政策立案者は需要面についての限定的な理解しかない。サービス事業者と同様に、政策立案者は同じ研究や情報から便益を受けることができる。一般的に規制機関も、貧困層に必要なあるいは活用できるような金融商品やサービスの特殊性、とりわけ新規あるいは規制を受けていないサービス事業者によって提供されるようなものに対しての理解は限定的である。規制機関は、上記のMIX や業界団体など他の情報源によるものと同様に、CGAPやAliance for Financial Inclusion (AFI) などのファシリテーター、研究者や世界規模での政策立案者によって提供されるデータから利益を得ている。

近年、国別比較を可能にする、金融包摂に関する国レベルのデータ収集という、いくつかの重要な新しい取り組みが行われている。取り組みには例えば、供給側のデータを収集した国際通貨基金のFinancial Access Survey、148ヶ国の貧困層、女性、農村部に住む人々がどのように貯蓄し、融資を受け、支払いを行い、リスク管理をしているかについて測定した世界銀行のGlobal Financial Inclusion Database (Global Findex)、民間の経済セクターの代表サンプルの調査により収集された、135の新興市場と発展途上経済の企業レベルのデータを扱う世界銀行のEnterprise Surveys、AFI（金融包摂同盟）の金融包摂の中核的指標を利用したG-20の基本的指標などが挙げられる。情報に基づいた政策を実施できるように、これらのデータベースは貧困層や金融から排除された人々の、金融サービスへのアクセスとその活用の双方に関する情報を収集している。これらの情報は市場の開発に有効であるが、これまでのところ顧客に提供する価値や安全性や他の消費者保護への考慮など、金融サービスの品質を測定するようなものには至っていない。しかし、今後の方向性として検討はされている。

#### 能力強化

能力の欠如は多くの場合、サービス事業者や消費者、規制機関を含め、金融システムに関わる参加者のボトルネックとなる。能力の欠如はさまざまな形で現れる。例えば、消費者が金融商品やサービスの利点あるいはリスクを理解していない場合がある。また、サービス事業者が貧困層に関連する商品を考案し開発する能力のあるスタッフを持たない、規制



## Box 2 FinScope：消費者情報を改善するツール

多くの国で、信頼できる消費者情報が、政策立案者やサービス事業者にも市場規模や低所得の消費者の潜在的な需要に関する情報を提供するのに役立つことが示された。サービス事業者も、異なる市場のニーズを満たすようにサービスを設計し適合させるため、消費者情報を活用することができる。南アフリカのFinMark Trustは、A国におけるファシリテーターと同様に、消費者情報が市場を円滑化するのに重要なデータとなると認識している。

FinMark Trustは事業の初年度に、取引・預金・貸付・保険の4種類の金融サービスに対する消費者の需要について、南アフリカの全国データを収集するために、FinScopeプログラムを開始した<sup>a</sup>。FinScopeプログラムの目標は、サービス事業者、政策立案者および規制機関に市場情報を提供し、金融システムの長期的な展望の改革を支援することにあった。

現在、アフリカ15ヶ国とパキスタンへと広がったFinScopeの中心業務は、消費者や企業経営者の金融サービスとその課題への認識についての全国調査

である。調査の目的は、消費者がどのように収入を獲得し、金融活動を管理しているかを捉えることにある。そのサンプルは、市場全体を細分化するとともに連続体を形成し、また多様な市場顧客層を描くのに役立つように、すべての成人人口、富裕層と貧困層、都市部と農村部を網羅している。FinScopeはフォーマルな金融商品だけでなく、インフォーマル金融の消費者の利用も調査し、途上国の金融市場でそれぞれの領域が果たせる役割について描いている。調査はまた、消費者の態度や行動、生活の質に関する要素、消費パターンにも着目している。

研究の詳細や普及に関する戦略については、それぞれの国で異なった決定がなされる。例えばウガンダでは、ウガンダ中央銀行で構成される運営委員会（財務省、企画・経済開発省、ドナー、重要な金融機関）において研究についての調整が行われる。

出展：FinScope.co.za

a. FinMark Trustは、市場開発ファシリテーターとして機能する独立したトラストである。主に英国の国際開発省（DFID）の出資を受け、2002年に設立された。

機関が貧困者に役立つ技術革新や貧困者にサービスを提供する機関を規制・監督する能力を持っていない、という可能性がある。

貧困層や低所得層の消費者は、金融サービスを評価し判断する能力を持っていない可能性があり、ごまかしにも弱い。消費者の能力強化へのサービスは、補助金を必要とするモノやサービスと同様に見直されるべきである。消費者の能力強化サービスの試みには、学校のカリキュラムに金融に関する能力開発を含めること、メロドラマのような主流のテレビ番組に金融の能力トレーニングの要素を組み込むこと、金融サービス事業者がサービスを提供する際に消費者教育を義務付けることなどが含まれる。ファシリテーターは最善の方法を決定するために、規制機関や消費者擁護団体、研究者等と協力する必要がある。学校のカリキュラムの改訂は可能か？消費者は「インフォテインメント（情報と娯楽の融合）」によって多くの影響を受けているか？サービス事業者へのインセンティブは適切に調整されているか？

サービス事業者は、低所得の消費者向けの商品やサービスを考案し提供できるように、内部の能力を強化するための支援を必要としている。ファシリテ

ーターは、サービス機関が商品開発を通じて市場の顧客層をより深く理解することができるように支援できる。またファシリテーターは、マーケティングや価格設定、低所得層へのサービス提供についての直接的な技術支援によって、低所得層に役立つことに最も意欲的なサービス機関に資金を提供できる。すべての場合においてファシリテーターは補助金付きの技術支援を、時間的あるいは資金を制限するよう留意する必要がある。これによってサービス事業者には、ファシリテーターから得られる支援が終わっても、サービスが持続できるような適切なビジネスモデルを開発するという、正しいインセンティブが働く。ファシリテーターが個々のサービス事業者と共同する場合には、他の市場参加者が市場に参入してくることを期待して、特定のモデルや商品の市場での可能性について実証することを目指す（Box 3を参照）。

能力強化のために個々のサービス事業者と直接的に取り組むだけでなく、ファシリテーターは、安価な能力強化のサービスを提供するために、持続可能な市場の開発を支援し促進することができる。このようなアプローチは、サービス事業者が能力強化サービスに十分な関心を持ち、サービス事業者自身が料金を支払う潜在的能力を持つ場合に選択される。初

### Box 3：デモンストレーションから市場の成果へ

ファシリテーターは、直接に1つ以上のサービス事業者を支援する場合、一定の（新しい）商品やサービス、新しい手段や方法を使って商品やサービスを提供することの可能性を、市場に対して頻繁に実証する。この市場での実証の究極的な目的は、他のサービス事業者がそこから学び、模倣することにある。場合によっては、1つのサービス事業者から次のサービス事業者へと知識を移転させなくても、模倣が行われる。また、ファシリテーターが明確な方向性を示す、あるいは知識の移転を要求しないといけない場合もある。例えば携帯電話の事業者と連携する場合、CGAP（ビル・アンド・メリンダ・ゲイツ財団、DFIDおよびMasterCard Foundationによる資金提供と共に）は、協力の結果、知識商品を生み出すこと（そして多くの場合、それを公に共有すること）について、サービス事業者と明確な協約を交わしている。

めにファシリテーターは、能力強化サービスを実施できる組織を特定するが、このトレーニングや能力強化サービスを提供する組織には、民間の訓練機関、コンサルティング会社（地方、地域、世界規模）、銀行協会、マイクロファイナンス機関やそのネットワーク、中央銀行内の研修部門、商業銀行の研修課、大学、非営利組織、卸売機関などが含まれるかもしれない。次に、これらの組織が金融市場システム内に存在する能力強化の制約に対処できるかの能力について評価を行う。必要な場合は、支援を行うファシリテーターと共に評価する。

能力は、信用調査機関や担保登録所など他の市場参加者の制約となる場合もある。ファシリテーターは、このような組織が貧しい消費層の情報を取り込めるように能力を高める支援を行うこともできる。また、これらの市場参加者が、貧困層に関わる金融サービス会社に適した価格や商品を設計できるように支援することもできる。例えば、典型的なマイクロファイナンス機関が扱う融資規模は非常に小さい上に月あたりの処理数は非常に多いため、マイクロファイナンス機関向けの問い合わせ1件あたりの取引コストは、銀行に比べてかなり低額である必要がある。

金融商品や技術が複雑化するにつれ、**規制機関**は市場の発展（およびそれに伴う様々なリスク）に後れを取ることなく、規則や管理方針、技術を調整し改良する必要がある。現在の世界規模の金融システム

は、安定性と統合性に極度に焦点を当てているため、多くの規制機関は貧困層や低所得層の人々に役立つ金融サービス提供事業者（金融協同組合、預託MFIs、郵便銀行、新たなサービス事業者やMNOs（移動体通信業者）や銀行代理店のようなアプローチなど）、あるいはそれらの人々に最も適した商品（例えば電子マネーなど）をどのように規制し監督すべきか十分に理解していない。ファシリテーターは、貧しい消費者にサービスを提供している事業者を規制し監督する規制機関の能力を高めるための介入に資金提供することができる。介入の方法には、同業者による意見交換、現場訪問、トレーニング、直接的な技術支援、あるいはこれらいくつかの組合せ等が含まれる。

### インセンティブとそれを可能にする環境

インセンティブは選択と行動を誘導する。特定の目標や目標の達成によって報酬が提供されることは、明示的なインセンティブを与えることになる。例えば、いくつかの政府では「マッチング貯蓄」を提供し、両親が預金口座を開設して子供たちの将来のために貯蓄することを奨励している。インセンティブは間接的な場合もある。例えば複数の商品を集めてその総価格を低減するように、一定の行動や選択に対し、市場やサービス事業者が何かしらの形で報いる場合がこれに当てはまる。

貧困層に**サービスを提供する事業者**のインセンティブは、認識されるあるいは現実的なリスクの低減、これら顧客にサービスを提供するために必要なコストの削減、また顧客に役立つ革新の促進に役立つ。サービス事業者に対するインセンティブは、(i) 既に特定の行動を起こす意思がある組織や会社に資金を供給するのではなく、そうしなければ実施されまいであろう新たな取り組みを支援する、あるいは新たな取り組みに対して拍車をかける、(ii) 一時的な活動や助成金に対する反応ではなく、持続可能な変化を促進する、ように設計されるべきである。最初に行動を開始する者へのインセンティブは、例えば研究開発費などの革新に対するリスクを低減することができる。金銭的なインセンティブは役に立つかもしれないが、多くの場合、資金が最大の制約要因ではない。技術的なノウハウやネットワーク、異なる顧客層に関する情報は、民間事業者が貧しい消費者にサービスを提供する際にあたって抱く懸念を和らげるのに役立つ（Koning and McKee 2011）。

**消費者**のレベルでは、彼らの選択が常に合理的行動に基づくものではないということが、行動経済学に



よって最近に実証されている。場合によっては、関連する情報にアクセスできるにも関わらず、消費者は財政状態を改善する行動を起こさず、何もしないことを選ぶ可能性がある。しかし、インセンティブが適切に設計されるならば、消費者は有益な一定の方向へ行動するように誘導されるだろう。

一般的に**規制機関**は、小規模機関や貧しい顧客ではなく、銀行その他の大規模な金融機関とその顧客のニーズに焦点を当てる傾向がある<sup>6</sup>。その結果、貧困層にサービスを提供するマイクロファイナンス機関やノンバンクの金融機関、あるいは銀行に、不適切な規制を頻繁に要求することになる。一方、適切に設計された規制（例えば、要求される資本金の調整やマネーロンダリング防止規制に関するリスクベースのアプローチ）は、不要な障壁を取り除き、企業に貧困層へ金融サービスを提供するインセンティブを与えることができる。これを奨励し可能にするために、ファシリテーターは、規制機関が金融包摂の問題への認識を高め、相応しい規制や監督体制を作り出すアプローチを取るように、支援することができる<sup>7</sup>。これには、資本金要件の調整やノンバンクの預金受入機関の健全性規則が含まれるかもしれない。また、簡易な銀行口座の開設や活用を増加させるリスク・ベース・アプローチのマネーロンダリング防止規制の策定、銀行が代理人を活用することを可能にすること、あるいは非営利のマイクロファイナンス機関が営利事業に転換するための明確な法的枠組みを準備することなども含まれる。このような状況を可能とする環境を支援するには、消費者保護が堅実に、また効果的に実施されるよう推進することも含まれる。

政策や規制によるインセンティブは、金融市場の開発にプラスの影響を与えることができる。ただし、そのようなインセンティブの採用を促進するには、当該国の政治経済について良く認識し理解していることが必要である。最終的に、インセンティブを修正することは、社会で既に確立されている勢力間の力関係に直面することが多い。例えば、新規参入を促したり、ビジネスの新規の提供方法が「創造的破壊」を支援したりするインセンティブの規制を修正

することは、既存の市場で役割を果たし定着しているビジネスにとって脅威と見なされる可能性がある。

## 金融市場発展の測定

ドナーは、限られた開発資金によって現場に生み出された測定可能な変化を報告できるようにしなければいけない。説明責任の向上に向け長年にわたって外圧を受けたことにより、多くのドナーは介入による直接的なアウトプットと成果のデータを収集できるよう、内部の計測システムの改良に取り組んできた<sup>8</sup>。またより多くのドナーが、介入による効果を評価するために、インパクト調査に資金を投じるようになってきている。にもかかわらず、市場開発アプローチの活用は、ファシリテーターとドナーに測定に対する挑戦を突き付けている。システムの変化は、複数が相互に連結し動的な環境を含む非線形のプロセスだからである。

ランダム化比較試験によってインパクトを測定する新たな取り組みを含め、伝統的なモニタリングや評価の技術は、市場レベルでの変化を捉えるのに適しているとは言えない。確実に特性を究明するため、評価には事実と反するシナリオ（介入がない場合に生じたと考えられるもの）を作成するためのコントロールグループを用いる。このようなコントロールを作れる介入に対してのみ、この種の評価手法が使用できる。特定の企業や個人グループではなく市場全体に影響を与えることを目的とした介入の場合、この方法を用いて効果的に測定することは難しい。

これらの極めて現実的な制約があるので、金融市場システムの進展を測定するためには、「変化に対するドナーの貢献」に焦点を当てた特定の狭い定義の域を超えて考える必要がある。その結果、ドナーが実際に生じさせた変化と近似する貢献について特定するために、測定したり代理的な手段を開発したりすることが可能となる。

2008年以來、企業進化のためのドナー委員会（DCED）は、メンバーと共に市場システムの測定

6 銀行その他の大規模金融機関とその顧客のニーズに焦点が当てられる主な理由として、金融システムの安定や経済成長、金融システムの健全性など強制的に規制する目的がある一方で、金融包摂を高めるという明示的な義務が欠如していることが挙げられる。

7 過去数年間、世界基準設定機関によって、この分野ではかなりの進展が見られた（CGAP 2011）。

8 金融市場のシステムにおいて、「測定」の問題は必要以上にドナーの興味を引く課題となっている。同問題はセクターに関係なくすべての介入に関連する。結果の測定は政治レベルにおいても最大の関心事であるにも関わらず、開発コミュニティは全体として未だこの領域で大きな成果を見出せていない。何が開発の成果となるのか、あるいは何がインパクトの測定に関する信頼できる証拠となるのかについては、今日も多大な議論と意見の相違がある。[0]

に取り組み、結果を測定して報告するためのDCED基準を近年に開発した<sup>9</sup>。この基準が先進的だと考えられているのは、変化の理論が明確に表現されているからである。変化の理論を明らかにすることにより、ドナーは仮説や理論、予測される変化の順序を明確にすることができる。これは、どのような測定システムの開発が可能か検討し、明確な枠組みを整備するのに役立つ。

DCED基準は、測定と報告に必要ないくつかの重要な要素について明らかにしている。まず、測定プロセスにはモニタリングと評価が必要である。変化の理論に沿って、モニタリングと評価システムによる長期の測定が可能な信頼性の高い指標を確立することで、ドナーやプログラムが進捗状況を評価し、必要に応じた介入を実行することができる。この学習と適用の循環は非常に重要である。これなしでは、プログラムは直線的な思考に傾斜し、有効でないかもしれない目的を追求し続けることになるだろう。

次に、この測定プロセスは、本質的には進捗状況についての近似値を得るための知識に基づいた手法である。それは正確なものではなく、正確さの追求は誤った目標と言える。代わりにドナーとパートナーは、推計される進捗度を実証するため、トライアングレーション（複数の方法で観察し結果を照らし合わせる）を活用する必要がある。

最後に、進捗状況の測定には定性的、定量的双方での多様な手法を活用する必要があるかもしれない。いくつかの例では、実験的なインパクト評価も評価方法として活用することが可能であるが、基本的には変化の理論に沿った形で結果を測定するという広い範囲での目標が最も重要である。これは測定の過程を動かす一定の手法を活用するというものではない。

## 結論

貧困層に役立つ持続可能な市場を形成するには、制度構築よりも先に金融システム全体に焦点を当てる必要があるという意識が、ドナーと開発金融機関の間で高まりつつある。これについては理論的にはかなり以前から理解されていたが、ドナーと開発金融機関が協力して市場の力学に呼応し取り組んだ実例は、最近になってようやく目にするようになったばかりである。独立したファシリテーターを活用する

ことにより、そのような市場の構築を成功裏に実施したケースも見られる。

効果的に市場を促進するためには、市場活動を触発する軽度の介入（例えば、調査など）を行う、独立したファシリテーターが必要である。市場開発は相互に関連したさまざまな方法を通じて生じる—例えば、能力強化によって行動に変化を促す、良質かつタイムリーな情報へのアクセスを通じて、市場参加者が情報に基づいた決定ができるように支援する、情報に基づいたリスクの評価とそれを可能にする有益な環境の構築を通じて革新を奨励する、などである。ドナーと開発金融機関は自らファシリテーターとなることが可能ではあるが、多くの場合、市場を促進するような特質を持っていない。その代わりにドナーと開発金融機関は通常、ファシリテーターを通じて資金を提供したり活動したりすることになる。ファシリテーターの性格や形態、活用される触媒は、市場の特徴や当該国の政治経済、金融包摂に尽力するドナー次第である。

## 参考文献

- Anderson, Gavin, and Rob Hitchins. 2007. "Expanding the Poor's Access to Business Information and Voice through FM Radio in Uganda Making Markets Work for the Poor." Case Study Series. Durham: The Springfield Centre.
- Arora, Sukhwinder, Alan Roe, and Robert Stone. 2012. "Assessing Value for Money—The Case of Donor Support to FSD Kenya." Oxford: Oxford Policy Management, June.
- Bannick, Matt, and Paula Goldman. 2012. "Priming the Pump: The Case for a Sector-Based Approach to Impact Investing." Washington, D.C.: Omidyar Network.
- BCBS (Basel Committee on Banking Supervision). August 2010. *Microfinance Activities and the Core Principles for Effective Banking Supervision*. Basel, Switzerland: Bank for International Settlements.
- Brown, Sarah. 2010. "Market Alliances against Poverty in the Samtskhe-Javakheti Region of Georgia." Durham: The Springfield Centre.

<sup>9</sup> <http://www.enterprise-development.org/page/measuring-and-reporting-results>

- CGAP. 2006. "Good Practice Guidelines for Funders of Microfinance." Consensus Guidelines. Washington, D.C.: CGAP. <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Consensus-Guidelines-Good-Practice-Guidelines-for-Funders-of-Microfinance-Oct-2006.pdf>.
- CGAP. 2011a. "The Role of Funders in Responsible Finance." Brief. Washington, D.C.: CGAP, October. <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Brief-The-Role-of-Funders-in-Responsible-Finance-Oct-2011.pdf>
- . 2011b. "Global Standard-Setting Bodies and Financial Inclusion for the Poor: Toward Proportionate Standards and Guidance." Washington, D.C.: CGAP, October. A white paper prepared by CGAP on behalf of the G-20's Global Partnership for Financial Inclusion.
- Collins, Daryl, Monathan Morduch, Stuart Rutherford, and Orlanda Ruthven. 2009. *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Creevey, Lucy, Elizabeth Dunn, and Elisabeth Farmer. 2011. "Outreach, Outcomes and Sustainability in Value Chain Projects." Washington, D.C.: USAID, September.
- DCED (Donor Committee for Enterprise Development). 2010. "A Walk through the DCED Standard for Measuring Results in Private Sector Development." London: DCED, July.
- DFID and SDC. 2008a. "A Synthesis of the Making Markets Work for the Poor (M4P) Approach." London: DFID and SDC. [http://www.m4phub.org/userfiles/resources/712011102713724-A\\_Synthesis\\_of\\_the\\_Making\\_Markets\\_Work\\_for\\_the\\_Poor\\_\(M4P\)\\_Approach.pdf](http://www.m4phub.org/userfiles/resources/712011102713724-A_Synthesis_of_the_Making_Markets_Work_for_the_Poor_(M4P)_Approach.pdf)
- . 2008b. "Perspectives on the Making Markets Work for the Poor (M4P) Approach." London: DFID and SDC.
- . 2008c. "The Operational Guide for the Making Markets Work for the Poor (M4P) Approach." London: DFID and SDC.
- DFID. 2004. "Financial Deepening Challenge Fund: Assessing its Achievements and Possible Future Directions." London: DFID.
- . 2012. "Broadening the Range of Designs and Methods for Impact Evaluations." Working Paper 38. London: DFID, April.
- Ehrbeck, Tilman, Mark Pickens, and Michael Tarazi. 2012. "Financially Inclusive Ecosystems: The Roles of Government Today." Focus Note 76. Washington, D.C.: CGAP, February.
- Elliot, David. 2006. A Common Framework for Learning and Managing Change—Experiences from SDC Regional Programmes in the Balkans and South Caucasus. Making Markets Work for the Poor. Case Study Series. Durham: The Springfield Centre.
- Elliott, David, Sarah Barlow, and Harald Bekkers. 2009. "Enterprise Challenge Fund Mid-Term Review." Durham: The Springfield Centre, November.
- El-Zoghbi, Mayada, Barbara Gähwiler, and Kate Lauer. 2011. "Cross-Border Funding of Microfinance." Focus Note 70. Washington, D.C.: CGAP, April.
- Ferrand, David. 2011. Strengthening Financial Service Markets. Presentation for M4P Conference, Brighton, U.K., November.
- Finscope. [www.Finscope.co.za](http://www.Finscope.co.za)
- Forster, Sarah, Eric Duflos, and Richard Rosenberg. 2012. "A New Look at Microfinance Apexes." Focus Note 80. Washington, D.C.: CGAP, June.
- G-20. 2010. "G-20 Toronto Summit: Principles of Innovative Financial Inclusion." Toronto: 27 June. <http://www.g20.utoronto.ca/2010/to-principles.html>
- Gibson, Alan. November 2006. "Developing Financial Services Markets for the Poor: FinMark in South Africa." Making Markets Work for the Poor—Case Study Series. Bern, Switzerland. Swiss Agency for Development and Cooperation.



- Grossman, Stanford J., and Joseph E. Stiglitz. 1980. "On the Impossibility of Informationally Efficient Markets." *American Economic Review*, Vol. 70, No. 3 (June): 393–408.
- ICAI (Independent Commission for Aid Impact). 2011. "ICAI's Approach to Effectiveness and Value for Money." Report 1. London: ICAI, November.
- Lahaye, Estelle, and Ralitsa Rizvanolli. 2012. "Current Trends in Cross-Border Funding for Microfinance." Brief. Washington, D.C.: CGAP, November.
- Ledgerwood, Joanna, ed. 2013. *New Microfinance Handbook*. Washington, D.C.: World Bank.
- Levine, Ross. 2005. "Finance and Growth: Theory and Evidence." In Philippe Aghion and Steven Durlauf, eds., *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam: North-Holland Elsevier.
- . 2011. "Regulating Finance and Regulators to Promote Growth." Prepared for the Federal Reserve Bank of Kansas City's Jackson Hole Symposium, "Achieving Maximum Long-Run Growth," on 25–27 August. <http://www.kansascityfed.org/publicat/sympos/2011/2011.Levine.Paper.pdf>
- MicroSave. 2008. "MicroSave Africa Project Completion Report." Lucknow: MicroSave, March.
- Oxford Policy Management. 2008. "Financial Deepening Challenge Fund Project Completion Review." Oxford: Oxford Policy Management.
- Ridley, Jonathan. 2011. "M4P Hub Conference Paper: Facilitating Mobile Money for the Poor—The Contribution of Donors to Market System Development." Washington, D.C.: Coffey International Development, November.
- Rufer, Tim, and Elise Wach. 2013. "Review of M4P Evaluation Methods and Approaches." London: UKaid, April.
- Rutherford, Stuart. 1999. *The Poor and Their Money*. Oxford: Oxford University Press.
- Schicks, Jessica, and Richard Rosenberg. 2011. "Too Much Microcredit? A Survey of the Evidence on Over-Indebtedness." Occasional Paper 19. Washington, D.C.: CGAP.
- Springfield Centre. 2008. "Developing Markets for Dairy Production through Service Development and Public-Private Partnerships in Rural Armenia." Making Markets Work Case Study. Bern, Switzerland. Swiss Agency for Development and Cooperation.
- Stone, Robert, Sukhwinder Arora, and Richard Williams. 2011. "Revised Financial Sector Development Guidelines of the Swedish International Development Cooperation Agency." Oxford Policy Management Background Paper. Oxford: Oxford University, November.









このフォーカス・ノート  
を皆さんの同僚と  
どうぞ共有して下さい。  
またこのフォーカ  
ス・ノートやこのシリ  
ーズの他の文献のハー  
ド・コピーの追加もご  
要望下さい。

CGAPは皆さんの本稿  
へのコメントをお待ち  
しております。

CGAPの全ての出版物  
は、CGAPのウェブサ  
イト[www.cgap.org](http://www.cgap.org)で  
ご覧になれます。

CGAP  
1818 H Street, NW  
MSN P3-300  
Washington, DC  
20433 USA

Tel: 202-473-9594  
Fax: 202-522-3744

Email:  
[cgap@worldbank.org](mailto:cgap@worldbank.org)  
© CGAP, 2013

このフォーカス・ノートは、マイクロファイナンスの上級専門家、CGAPのDonor and Investor TeamマネージャーであるMayada El-Zoghbi、CGAPのコンサルタントであるKate Laueが執筆しました。Heather Clark氏、Tilman Ehrbeck氏、Antonique Koning氏、Kate McKee氏およびBarbara Gähwiler-Scola氏には、調査や本フォーカス・ノートの内容の概念化など、重要な役割を担って頂き、著者一同、感謝しております。

また、円卓会議およびその他の集会に参加していただいた多くのドナーおよび投資家の方々はもちろん、Sukhwinder Arora氏、Jeanne Downing氏、David Ferrand氏、Alan Gibson氏、Joanna Ledgerwood氏、Mark Napier氏およびJim Tanburn氏には、過去18ヶ月の作業において寛大にも時間を割き重要なインプットを頂き、有難うございました。

このフォーカス・ノートを引用される場合は、次のように記載して頂ければ幸いです。

El-Zoghbi, Mayada, and Kate Lauer. 2013. "Facilitating Market Development to Advance Financial Inclusion." Focus Note 89. Washington, D.C.: CGAP, October.

Print: ISBN 978-1-62696-024-4      epub: ISBN 978-1-62696-026-8  
pdf: ISBN 978-1-62696-025-1      mobi: ISBN 978-1-62696-027-5

また、日本語版の翻訳には、日本の社会デザイン学会のファイナンシャル・インクルージョン研究会にご協力頂きました。

Translation complements of Financial Inclusion Study Group-Japan Society of Social Design Studies

