

第 9 章

The Financial Services Market

金融サービス市場

マイクロクレジットのパイオニア Muhammad Yunus は、2006 年、ノーベル平和賞を受賞しました。BOP の金融サービスへのニーズに一般の人々の注目を集める画期的な出来事でした。つい最近まで、歴史的に非営利領域であるマイクロクレジットに焦点が置かれていました。しかし今日それは変わりつつあります。新しいプレイヤー、新しい商品が金融市場に参入し、サービスは新しい技術によって変貌しています。ダイナミックな金融サービス分野が出現しており、全ての人のアクセス実現への歩みが始まっています。

多くのマイクロファイナンス機関は、マイクロクレジットのみならず預金サービスも提供しています。商業銀行も、BOP 市場で活発に営業し、保険を含む幅広いサービスを提供しています。携帯電話バンキング・サービスはまだ始ったばかりですが、アクセスを広げ、取引費用を軽減することが期待されています。海外に住む家族から BOP 世帯への送金は、国境をまたぐ大きな金融フローとなっており、経済成長を促す新しい方法として注目が集まっています。

これらの変化が BOP の金融サービスへのアクセスを拡大させています。その効果を測る方法は、単に取引の量や、ドル価値のみならず、多数あります。

- 新規雇用と所得。携帯電話を利用する新しいタイプの金融サービスは、雇用を創出し、無線クレジット・サービスを提供する何百万もの小規模企業家に所得をもたらしています。
- 公的身分証明。金融サービスに加入し口座を開設することは、それまで持っていなかった身分を公的に承認されることであり、開発に不可欠な政治的・社会的包含プロセスに寄与します。
- 身の安全確保。犯罪に巻き込まれる危険性を高める現金は、貧困者にとって重荷です。多額の現金を持ち歩く必要性から解放されるデビット・カード、携帯電話ベースの現金アクセスや支払いサービスは、貧困者が安全で質の高い生活を安心して送る可能性を高めます。

Bank Rakyat Indonesiaの顧客であるインドネシアの女性は、
他の女性達に比べ、家庭の金融上・財政上の意思決定に
参加している可能性があります。

- 子どもの教育機会の拡充。バングラデシュのGrameen Bankの顧客である家庭の女兒ほぼ全員が学校へ通っています。そうでない家庭の場合、その割合は僅か60%です。
- 適時・適切な保険医療サービス。ウガンダのFoundation for Credit and Community Assistance(FOCCAS)は、小口融資サービスを子どもの保健医療教育プログラムと結びつけることによって、HIVの感染防止策を講じる顧客の割合を2倍に増やしました。ボリビアのCredito con Educacion Rural(Crecer)のマイクロクレジット・サービスの顧客は、そうでない親達より高い割合で、子どもに予防接種を受けさせています。
- 女性のエンパワーメント（権限付与）。Bank Rakyat Indonesiaの顧客であるインドネシアの女性は、他の女性達に比べ、家庭の金融上・財政上の意思決定に参加している可能性があります。インドのSEWA Bankの借り手は、Self-Employed Women's Associationのメンバーとして、組合を組織し、高い賃金とより多くの権利を求めるためロビー活動を行っています（Littlefield, Morduch and Hashemi 2003）。

これらの効果やここで取り上げることでできなかったより多くの効果を通じ、金融サービスは、貧困削減とBOPの人々の商品とサービスへのアクセス改善の上で極めて重要な役割を果たしています。

市場はどれくらい大きいのか？

各国の家計調査は、金融に関連した広範なデータを網羅しているものの、実際の金融サービスへの支出についてのデータはほとんどありません。さらに、金融サービスに関わる費用は、BOP顧客にとって十分透明でないケースが多いのが現状です。送り手から受け手に送金が届くまでにかかる実際の費用あるいはインフォーマルな村の村長に支払われた実際の金利などがその例です。結果的に、有意義な分析に必要な金融サービスに関する確固たるデータは存在しません。

しかしながら、金融サービス分野が変化し、BOPの人々により広くアクセスの道を開く方向へ向かっていることは、分かっている情報からだけでも明らかです。3つの要因がこの変化を加速させています：

- マイクロファイナンス分野が成長し、新しいプレイヤーを引きつけ、新しいサービスを創造しています。

- 技術の急速な変化によって、金融サービスの取引費用が減少し、また市場は拡大し、さらに大規模金融機関がこれまで対象としてこなかった市場に関心を持ち始めています。
- 送金の額は、推計で年間3,500億米ドルに近づき、受手、企業、各国政府は、「BOP to BOP」金融フローを活用する方法を模索しています。

以下の分析では、これら3つの視点から金融サービスの現状を見ていきます。¹

変化する銀行業の状況

金融サービスをBOPにとってより身近なものにするための複数の戦略が実行されています。その1つが、マイクロファイナンス機関の拡大です。ケニアのCooperative Bank of Kenya、メキシコのFinanciera Compartamos、インドネシアのBRIといった伝統的にマイクロクレジットを提供してきた多くの銀行は成長し、商業ベースで十分経営が可能なほどの利益を上げています。今では、持続可能な小口融資は、中核ビジネスの一部にしか過ぎません。比較的新規の参入者であるインドのSKS Microfinanceは、融資の急激な伸びをさらに加速する唯一の手段として、経営効率の改善を選びました（ケース・スタディ 9.1）。

しかし、金融業界の推計によれば、マイクロクレジットは、2006年末の段階で8,200万世帯にアクセスしたに過ぎません。さらに金融業界が2015年までに達成するとして設定した新たな目標である1億7,500万世帯という数字さえ、現在のBOP世帯数である5億5,600万の31.5%を占めているに過ぎません。²

明らかに、規模を拡大するための戦略が必要です。既に実行されているものもあります。主要な金融機関は、「ダウ

ケース・スタディ 9.1 ボトム・アップ・バンキング

金融サービスの深化 1取引1少額融資

1998年、インドでVikram Akula¹⁴は、52,000米ドルの「家族と友人」資金を元手に、マイクロクレジット機関SKS Microfinanceを設立しました。Akulaには、現代的で効率的な事務管理システムを使い、取引コストを劇的に抑えれば、採算性と規模を確保しつつ小口融資を行うことができるという具体的な目標がありました。¹⁵ Grameenの「融資サークル」アプローチを遥かに超えてSKSがターゲットに選んだのは、巨大な市場—インドの8億のBOP層の人々でした。

SKSは、コンサルタント会社に務める友人の助けを得て、単純な融資管理ソフトウェアを開発しました。そして取引時間を短縮し、複雑な手続きを省略するために簡単な借手側の規則を考案しました。例えば、通常返済の場合5ルピー（インドの最小額の紙幣、約0.11米ドル相当）の倍数で返済することを求めたのです。

SKSは、注意深くリスクプロファイルを追跡、分析して、ある特定のセクターに過度に偏りそうになると、融資ポートフォリオのバランスをとるようにします。例えば、水牛への融資額が急激に上がった場合、手早く、小売、建設、自動車およびトラック修理の分野での借手を見つけ対応するのです。

大きな銀行は競ってSKSに資金を貸し付けています。SKSの顧客へ再貸しするための資金です。¹⁶ インド最大の民間セクター銀行であるICICI Bankは、SKSにオープン型クレジット・ラインを提供しています。ICICIはリスクが低いと査定しています。SKSの期限内返済率は98%です。その上、SKSは、ICICIの大企業顧客より収益率も高いのです。

SKSは、20万人を超える女性に5,700万米ドル以上を融資してきています。収益を生む融資以外にも、SKSは、顧客の緊急時に提供する無利子融資や生命保険も扱っています。SKSの関連機関であるSKS Educationは、貧困家庭の子どもに教育サービスを提供しています。

SKSは現在、インドの5つの州に85カ所のマイクロファイナンス支店を開設しています。2007年までに70万人の顧客にサービスを提供するという目標を達成するため、さらに5カ所支店を開く予定です。SKSの説明によれば、SKSは、既に世界で最も急速に成長するマイクロファイナンス組織の仲間入りをしています。¹⁷

これらの努力は、全てBOP向け金融サービス・セクターが大きく深化する中でこれをさらに進めるもので、アクセス実現戦略の有効性を実証しています。

非伝統的プレイヤーがBOP市場に参入しています。

小売分野の巨人Wal-Martは、メキシコの自社店舗内で銀行業を営むための承認を規制当局から既に得ています。Grameen Foundation USAとインド最大の民間銀行ICICI Bankは、マイクロファイナンス機関の資金調達を支援するGrameen Capital Indiaを創設しています。

ンマーケット（低所得市場への参入）」を有利に進め、自行の資本、専門性、事務管理システムを活用できる方法を探しています。数多くある事例のうちの1つとしてCitiのケースがあります。2006年後半Citiは、顧客の指紋による身元確認を利用する現金自動預入支払機（ATM）をインドの低所得地域へ拡大導入することを発表しました。³

非伝統的プレイヤーがBOP市場に参入しています。小売分野の巨人Wal-Martは、メキシコの自社店舗内で銀行Banco Wal-Martを営むための承認を規制当局から既に得ています。⁴これが成功すれば、世界のどこかにWal-Mart銀行がまた生まれることでしょう。

マイクロファイナンス機関と大規模商業銀行との出会いもあります。Grameen Foundation USAとインド最大の民間銀行ICICI Bankは、マイクロファイナンス機関の資金調達を支援するGrameen Capital Indiaを創設しています。このジョイント・ベンチャーは、マイクロファイナンス機関のプライマリー及びセカンダリー債権市場の査定、小口融資ポートフォリオを他の銀行に売ることを支援します。さらに必要に応じポートフォリオへの担保提供、信用強化も行います。⁵

ICICIは、他にも同様のBOPへのアクセスを目的とする多数のベンチャーを立ち上げています。その1つが、マイクロファイナンス機関であり技術提供も行っているn-Logueとのパートナーシップです。このパートナーシップによって、数千の企業家が経営するインターネット・キオスクを、預金口座、投資信託購入、保険、さらにエクイティ・ローンへの最初の入口として活用し、さらにインドの農村部全体に支店、フランチャイズ経営者のネットワーク、ATMを展開する予定です。⁶このようなパートナーシップは、BOPの金融サービスへのアクセスを拡充する方策として金融分野全体で広く実施されています。⁷

BOP層で預金口座の開設件数が確実に伸びていることは、マイクロクレジットを超えるサービスへの需要があることの有力な証です。開発途上国および体制移行国の低所得顧客の預金口座の数は10億を超えると推計されています（Peachey and Roe 2006）。⁸実際、BRI および Financiera CompartamosのBOPポートフォリオは預金口座の方が小口融資よりずっと大きくなっています。金融手段は、時代遅れの法律や規制による制約を受けることがしばしばです。しかし、制約を解かれさえすれば、BOPのための金融分野の深化の中で、強力で新しい役割を担うことができます。

中小企業向けの金融は伸びています。この動きは直接、BOPへ金融サービスを届けることにはつながりませんが、雇用やサービスを創出することによって、金融サービスの機会を広げます。この金融は、マイクロファイナンスの領域を超え、融資や株式投資といった形になります

が、大手銀行の従来の融資窓口で取り扱うには少額過ぎます。アジア開発銀行は、アジア各国の中小企業向けの一連の投資ファンドを開発しています。日本の国際協力銀行は、中小企業への資金を含む、アフリカでの民間セクター投資への融資額を数百万ドル増額しました。Shell Foundationは、アフリカで地場の金融機関を共同投資家として参加させて、小規模企業に重点を置いた幾つかの投資ファンドの組成を支援しています。⁹最も効果的な新ビジネス・モデルは、資本提供に指導、ビジネス教育、スキル訓練を組み合わせるものです。

商業銀行は、多くの先進国国債の利回りの低さ、ハイ・エンド市場での銀行間の激しい競争といった構造的要因に突き動かされ、中小企業金融への参入の道を模索しています。グローバルに営業展開する銀行は、通常、成功には不可欠なリスク・アセスメントと地域社会とのつながりを提供できる地場銀行とパートナー関係を結びます。一方、マネー・センターの大銀行の資金と支援は、これまで長い間顧みられていなかった地場の中小企業市場へ、地場銀行がより良いサービスを提供することを促します。

原動力としての技術

技術は、金融サービスの進化の原動力としてコスト削減と物理的距離の架け橋といった2つの重要な役割を果たします。BOP顧客にとって、金融サービスに関わる技術によって4つの重要な懸案である便利さ、アクセス可能性、安全性、送金可能性 (Wright and others n.d.) が解消されます。携帯電話ベースの取引システムは、銀行の支店に出向くか週1回のマイクロファイナンス・グループの会合に参加しなければならなかった従来の金融機関における取引より、便利で、アクセスし易いものです。電子マネーは、盗まれる危険性も低く、現金より安全です。またそれは、特に海外への送金などをより簡単に済ませることができます。

技術の進歩によって、金融サービス分野に非伝統的プレイヤーが金融市場に参入するようになりました。最も顕著な例は、携帯電話サービス会社が、従来の金融サービスと同じように見えかつ感じられる新しい金融商品やサービスをネットワーク上に導入しています (ケース・スタディ 9.2)。モバイル・ネットワーク・サービスと伝統的な銀行サービスを組み合わせた新規事業も、独自の道を模索しています (ケース・スタディ 9.3)。

こうした結果、異業種のハイブリッド—銀行と携帯電話サービス・プロバイダーとの連携あるいは金融および携帯電話サービスの両方を提供する会社—は、金融および電気通信の規制当局に問題を突きつけています。しかしもたらされる恩恵の大きさを考えると解決を求めるのは正当のように思われます。例えば、パキスタン政府は、関連2規制当局

ケース・スタディ 9.2 電話でバンキング:

バンキング市場を開拓する フィリピンの携帯電話サービス・プロバイダー

文字メッセージ・サービスはフィリピンで広く利用されています。この状況をいち早く見て取り、Smart Communications と Globe Telecom は、人々の需要をベースに、モバイル金融プラットフォームのパイオニアとなりました。

プリペイド式通信料デビット・カードに電子的に金額補充をすることからスタートして、Smart Communications は、他の会社のシステムとの間をシームレスに結び提供できる一連のサービスを開発しました。同社の「Smart Money」を使えば、利用者が自分の銀行口座から携帯電話へ送金したり、数千に及ぶ店やレストランのサービスや商品の代金を支払ったり、電話でサービスや商品を注文し、モバイル・クレジットで代金決済をしたり、どの Smart system 携帯にでも通話時間を追加したり、Smart Money カード間での送金や公共料金の支払い、海外からの送金さえ可能となります (Smith 2004a)。

Globe Telecom も同様のサービスを提供しています。2004 年、「G-Cash」プログラムを立ち上げました。このプログラムを利用すれば、携帯電話の文字メッセージで利用者は自由に送金・入金ができ、様々なサービスやビジネスの代金決済ができます。国内・海外送金もこのシステムを使えば可能です。Smart Communications のシステムとは異なり、利用者が銀行口座を持っている必要はありません。Globe Telecom のシステムは、銀行でも利用できますが、利用者は、ネットワーク内の小売店であれば、その場で、「キャッシュ・イン」「キャッシュ・アウト」が可能です (Vega)。

顧客の真のニーズを満たす Globe Telecom と Smart Communications は、市場でも成功を収めています。両社は安全性を高めています。電子マネーは現金を持ち歩くことによる危険と負担から解放します。またセキュリティを強化します。価値はセントラル・システムで保管され、カードや携帯の紛失・盗難の場合でも、顧客を損失・損害から守ります。そして金融へのアクセスの可能性を提供します。遠隔バンキングのアプリケーションによって顧客に銀行の窓口に向くことを求めるのではなく、顧客の元へ銀行が出向きます。また資金振替も可能になります。そのシステムによれば顧客間での資金振替が可能です。家族間の中で、あるいはビジネス取引で多く利用されるサービスです。

さらに、Smart Communications と Globe Telecom は、通話時間の再販サービスやモバイル金融サービスを推進する 150 万社の企業家も産み出しています。2 社のアプローチは、価値創造の地域密着化戦略と BOP 市場にフォーカスする戦略の有効性を実証しています。

に効果的な解決へ向けて対策を講じるよう指示しました。¹⁰

技術主導の新興金融サービスとしては、バンクセントリック・モデル、電子マネー、モバイル・コマースがあります。これらのサービスは一連の技術を駆使して提供されています。即ち、ATM、携帯電話、携帯コンピューター、そしてクレジット・カード、デビット・カード、スマート・カードです。

ケニアで Vodafone は、地場のモバイル・サービス・プロバイダー Safaricom とマイクロファイナンス機関と連携して、M-Pesa と呼ばれる金融取引システムを立ち上げました。新しいモバイル・フォン・カードを利用し、マイクロファイナンス機関の顧客が、預金、残高確認、その他自らの口座のマネジメント全般が可能となるシステムです。近隣の銀行業代理業者は、電子取引の現金化、預金受付、顧客の代理支払いを行って、それに伴い発生する手数料収入を得ます。Vodafone は同様の事業を早期に他の国々へ展開することを計画しています。¹¹

ボリビアの Prodem FFP の取り組みは、金融分野の優れた事例の 1 つです。ATM の高度な活用によって、農村部の読み書きのできない低所得者層に預金口座を提供しています。技術が手頃な価格のサービス提供の鍵と認識しつつも、Prodem FFP は求める低コストで質の高い技術を見出すことができなかったため、地場の会社とパートナーシップを結び、技術開発に乗り出しました。その成果は、視覚および 3 方言を含む 4 言語対応の音声による表示の ATM、口座に関する情報を取得・保存するスマート・カード、生体認証です。BOP 向けの ATM は、現在ではインドでの Citi の ATM ベンチャー等大銀行も利用しています。

Visa International は、ラテンアメリカのマイクロファイナンス機関である FINCA International とパートナーを組んで、FINCA

同時に銀行は、BOPが全ての金融サービスにアクセスすることを希望し、また必要としていることに気が付き始めています。金融部門のアナリストは、BOPへ、そしてBOPからの資金の流れは以前考えていたより遥かに大きいことを理解し始めています。

InternationalのBOP顧客向けの小口金融プログラムを実施しています。このプログラムを利用すれば、預け入れられた資金は自動的にリテール銀行に顧客が開設した貯蓄口座へ入金され、Visaデビット・カードと資金へアクセスするための暗唱番号 (personal identification number: PIN) が与えられます。Visa International と FINCA International は、このプログラムによって、顧客が自分たちのお金はもう安心な場所にあると感じ、彼らの貯蓄性向が高まることに気がつきました。このプログラムはさらに紛失・盗難の恐れのある貸付金の小切手をなくし、セキュリティ強化も実現しています。さらに顧客はVisaカードを保持しているという優越感を得ることができます。

海外送金:成長を促進する新たなツール

同時に銀行は、BOPが全ての金融サービスにアクセスすることを希望し、また必要としていることに気が付き始めています。金融部門のアナリストは、BOPへ、そしてBOPからの資金の流れは以前考えていたより遥かに大きいことを理解し始めています。米州開発銀行のMultilateral Investment Fundは、ラテンアメリカ・カリブ海への海外送金実態の調査を先導しています。他の地域のデータもこれに加えられています。

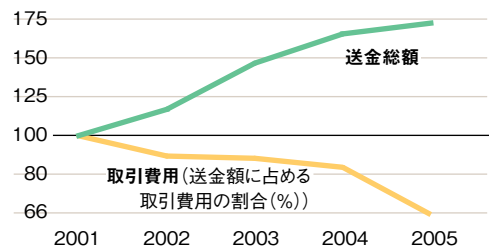
政府と企業は、送金額の大きさについて認識を新たにし、注目し始めました。送金フローを正式のルートに乗せるための改革が始まり、送金をめぐる競争も出現し始めました (Orozco 2006)。競争によってサービスは改善され、料金は安くなります。この効果は、報告されている分だけでも米国からの送金フロー (2005年には536億米ドルに達した) が毎年増え続けているラテンアメリカで顕著に見られます。¹² 世界全体では現在、3,500億米ドルに近づいていると考えられています。開発途上地域にとって重要なお金の流れがこれに含まれています。実際報告されている送金額は、1999年から2004年の間に2倍に増えています (世界銀行2005)

この安定した資金の流れは、多くのBOP世帯の所得の大きなシェアを占めています。同時に直接的な「BOP to BOP」資金提供メカニズムが住宅新築、起業、子どもの教育に貢献しています。しかし各国政府および開発機関は、送金フローの国内および地域内での影響を把握し始めたばかりであり、送金からより多くの恩恵を得る方法の検討も始まったばかりです。

恩恵の1つとして、海外送金による国レベルでの恩恵としては、世界銀行のエコノミスト Dilip Ratha(2005) の最近の研究が示す通り、カントリー・リスク評価があります。高い評価は、民間セクターの投資を促進し、雇用創出と成長加速につながります。もう1つの恩恵として、開発途上国の銀行の一部は海外送金フローの「証券化」を始めています。信

米国からラテンアメリカへの送金フロー

指数:2001年=100



資料:Inter-American Development Bank, "Remittances to Select LAC Countries in 2005 (US\$ Millions)," <http://www.iadb.org/mif/remittances/index.cfm> (2007年2月1日時点)

ケース・スタディ 9.3 バーチャル・バンキング： 南アフリカBOP向けの銀行

Wizzitは、支店ではなく、携帯電話を頼りに南アフリカでバーチャル・バンキング・サービス業を経営しています。Wizzitは、1,400万人の銀行サービスを利用したことのない人々に金融サービスへのアクセスを提供することを目指しています（Kramer and Paul 2006）。Wizzitは、South African Bank of Athensの1事業部門として経営を行っています。デビット・カードの認定発行機関でもあり、携帯電話料金の支払いの安全なモバイル決済も提供しています。Wizzitシステムを利用することによって、顧客は次のことができます。

- ・ Wizzit口座からの他の口座名義人への送金
- ・ 携帯電話の通話時間の購入
- ・ 公共料金および他の商取引料金支払い
- ・ 世界中のATMでの現金引き出し

BOPがフォーマルな金融分野へ参加することを阻む障壁を考慮し、Wizzitは、顧客開拓にあたり、次の方針を採用しています。

- ・ 多言語（方言）顧客サービス・センター
- ・ 24時間365日いつでもわずか2分間で口座開設
- ・ 国が銀行に実行を求める「顧客を知る」要件の100%順守。しかし、口座開設を認めない理由として、この要件を利用しない。
- ・ 地域社会に密着した「WIZZkid」顧客係。顧客に出向くよう求めるのではなく、顧客を訪問し、口座を開設
- ・ 成年者のみならず未成年者用口座

Wizzitは、その採用基準にも社会的配慮が見られます。失業者のみを雇用することを目指し、これまでに千人以上に職を提供しています。Wizzitのビジネス・モデルは、**アクセス実現戦略**の有効性を実証しています。

頼できる海外送金フローを国際資本市場で売られる金融商品の保証として利用し、借入コストを下げるができます。これらの恩恵は共に、国内投資に対する国の財務能力を高め、海外送金の経済成長への効果を世帯レベルを超えた大きなものにします。

送金の可能性についての認識を新たにした企業は、新しいサービスを立ち上げています。2007年2月、バルセロナで開催された3GSM World Congressで、100カ国で6億人以上の顧客にサービスを提供する19のモバイル・サービス・プロバイダーが構成するコンソーシアムは、送金を全て彼らの携帯電話システムを通じて行い、料金の大幅削減を実現するプログラムを発表しました。同コンソーシアムは、世界の送金額は2012年までに1兆ドルを超えると予測しています。¹³

これらの進展にもかかわらず、BOPへ金融サービスを提供するインフラストラクチャーに深刻な不備があります。メキシコで送金先と金融機関の所在地の詳細なマッピング調査を進める中で、米州開発銀行は、送金の額が大きいにもかかわらず、銀行サービスのない地域が多数あることを確認しました。そこに銀行のプレゼンスがないということは、伝統的な金融機関の機会が喪失されることであり、BOPが全ての金融サービスにアクセスを認められた正式の顧客となる上での障害でもあります。同時にそれは顧みられてこなかった市場に非伝統的プレイヤーや支店無しのバンキング・ビジネスが参入する大きな機会を与えているのです。

後注

1. 言うまでもなく、ここで分析した以外にも金融サービスには多くの重要な側面があります。例：サプライ・チェーン・ファイナンス、クレジット・サービスの詳細分析、作物保険から洪水保険、医療保険、企業責任保険等全てのタイプの保険の提供。
2. Associated Press, 「Microcredit Campaign Launches New Goal of Reaching 175 Million of World's Poorest by 2015」, International Herald Tribune 2006年11月1日付け
3. http://www.iht.com/articles/ap/2006/11/01/america/NA_GEN_Canada_Microcredit_Summit.php (2006年11月1日アクセス)
4. Joe Leahy, 「Citi Plans Thumbprint ATMs for India's Poor」, Financial Times 2006年12月1日付け <http://www.ft.com/>.
5. BusinessWeek, 「In Mexico, Banco Wal-Mart」, 2006年11月20日号 http://www.businessweek.com/magazine/content/06_47/b4010076.htm?chan=search.
6. Jyoti Sunita, 「CICI Bank, Grameen of USA Set Up JV for Micro-Finance」, Financial Express 2005年11月16日付け http://www.financialexpress.com/fe_full_story.php?content_id=108757 (2007年1月17日アクセス)
7. Anand Giridharadas, 「In India, Thinking Big by Thinking Small」, International Herald Tribune 2005年9月30日付け <http://www.iht.com/articles/2005/09/30/business/wbbank.php> (2007年1月17日アクセス) Sumit Sharma and Cherian Thomas, 「ICICI Seeks 25 Million Rural Clients to Lift Growth (update 1)」, Bloomberg 2006年11月1日 <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601091&sid=aHZH6TpOSmIM>.
8. AME Info, 「Visa Encourages Banks to Partner with Microfinance Institutions」, 2006年11月7日 <http://www.ameinfo.com/101075.html>.
9. 実際 Peachey and Roe (2006) の推計は驚くべきもので、14億口座。Christen, Rosenberg, and Jayadeva (2004, 1) は、より慎重ではあるが、それでもかなり多く「商業銀行レベル以下の市場をターゲットとする様々な種類の金融機関に7億5,000万（貯蓄および借入）口座」
10. John Oyuke, 「Sh900 Million Fund Targets Small Traders」The Standard (Nairobi), 2006年5月17日, Shell Foundation 「ASPIRE Kenya Launches」<http://www.shellfoundation.org/index.php?newsID=337> (2007年1月17日アクセス)
11. DAWN: The Internet Edition, 「Efforts Geared up to Introduce Mobile Banking」, 2006年10月20日 <http://www.dawn.com/2006/10/20/eb8.htm>.
12. 2006年11月のVodafoneマネージャーとの私的会話に基づく、MicroSave(2006)
13. Inter-American Development Bank, 「Remittances to Select LAC Countries in 2005 (US\$ Millions)」<http://www.iadb.org/mif/remittances/index.cfm> (2007年2月1日アクセス)
14. Reuters, 「Mobile Carriers Facilitate Cash Transfers」, CNET News.com 2007年2月11日
15. http://news.com.com/Mobile+carriers+facilitate+cash+transfers/2100-1039_3-6158314.html?tag=nefd.top (2007年2月13日アクセス)
16. Time Magazine, 「The Lives and Ideas of the World's Most Influential People」, 2006年5月8日 May 8, 2006特集号
17. SKS Microfinance, 「SKS」<http://www.sksindia.com/> (2007年1月22日アクセス)
18. Eric B. Shvinoor, 「Entrepreneur Gets Big Banks to Back Very Small Loans」, Wall Street Journal 2006年5月15日号 <http://www.wsj.com/>.
19. MIX Market, 「Profile of SKS」<http://www.mixmarket.org/en/demand/demand.show.profile.asp?ett=25> (2007年1月10日)