



BOPビジネスとマイクロファイナンス

昨年10月から連載を始め、丸1年が経った。今回はBOPビジネスの原点とも言えるマイクロファイナンスを取り上げたい。

銀行にアクセスを持たない貧困層に小口貸付その他金融サービスを提供することのマイクロファイナンス、ムハンマド・ユヌスを輩出したお隣のバングラデシュに負けず、インドでも、90年代後半から民間投資家の注目を集める一大ブームが起こった。しかし、日本でも一部報道機関で取り上げられている通り、マイクロファイナンス機関（以下、MFI）の一部が「顧客相手に高金利で次々と貸付を行うなど暴利をむさぼり、貧困層が多重債務に陥り自殺者が続いている」といった報道がセンセーショナルに取り上げられた結果、MFIが非常に活発だったアンドラ・プラデシュ州で2010年、貸付金利に上限を設け返済期限を大幅に延期するなどの厳しい規制が認可する法案が可決された。過剰な報道や州政府の介入は多分に政治的な判断であったという見方もあるが、結果として債務返済率が90%から10%以下に落ち込み、大手を含む州内のMFIの多くが破たん危機に直面するなど、州外のMFIにも影響が及ぶことになった。いわゆる「インドのマイクロファイナンス危機」と呼ばれる事件である。その後、中央政府が事態に介入し、全国のMFIをインドの中央銀行であるインド準備銀行(Reserve Bank of India: RBI)の管理下に置くという統一の法案が制定されたため、事態はいったん収束したと言われているが、その現場で今、いった

第13回

「マイクロファイナンス」

危機が残したもの

中村 唯 NAKAMURA Yui
国際協力機構(JICA)
インド事務所 企画調査員

タイインドなどで民間企業、助成財団、シンクタンクに勤務後、2008~11年国際協力機構(JICA)民間連携室(当時)で、主にBOPビジネスの調査研究、協力準備調査(BOPビジネス連携促進)などに従事。2011年12月から現職、道路インフラ、民間連携など担当



い何が起きているのか。今回は西ベンガル州の中規模のMFIを訪問した。

DCBS(Dhoba Chandaneswar Bratryajana Sanaity)

コルカタからベンガル湾方向に車で2時間。マングローブが続く湿地帯に位置する South 24 Parganas 郡にあるDCBSは、2003年に設立され、現在、約160の村に住む約1万人の女性を顧客に持つMFIである。創設者のアニメーシュ氏は、地元出身だ。大学を卒業後、政府系の仕事に次々応募するも、落ち続け、周囲の仲間たちとお酒やゲームで気を紛らわせるようになってしまった。そんな時、ふと、「自分たちよりも過酷な状況に置かれている貧困層の人々は、一体どんな思いで生きているのだろうか」と考え、「ふて腐れている場合ではない、職がなければ自ら職を作り出し、自らの手で貧困層の人たちに雇用を生み出さなくては」という強い思いに駆られたという。

立ち上げたのは、行商など零細業者向け貯蓄サービスだった。銀行口座を持つことすらできず、ごく少額の事業投資も年利200%超の高利貸しに頼らざるを得ないことが原因で貧

困の悪循環が引き起こされているのを目の当たりにしてきたことが、大きな動機となった。10人1グループとなって、各人が毎日10ルピーずつ貯蓄すること奨励。グループで1,000ルピー集まった段階で、その倍額に相当する2,000ルピーを月2%の利息で貸し付けるというビジネスを開始した。アニメーシュ氏いわく、彼らが抱える問題はキャッシュフローであり、ビジネスの手法で解決することしか考えていなかったという。

事業が軌道に乗ってしばらくすると、インド大手ICICI銀行から「500万ルピーの原資を融資してもいいが関心があるか」との提案があった。それを機に、DCBSは本格的にMFIとして事業を開始し、女性の収入と地位向上を目指して、顧客も女性にあまり出ることすらなかったため、会うことすら難しかったが、次第に会員数を増やして成長を遂げ、2003年からの累計総融資額は約3億8,200万ルピーに達し、平均返済率は99%を誇るに至った。

DCBSは、貸付を行う際の条件として、まず、JLGと呼ばれる5~30人から成るグループを結成すること

を義務付けている。18~45歳の女性で、銀行口座を持たず、世帯月収が5,000ルピー以下であれば、誰でも参加が可能だ。JLGを邦訳すると「連帯債務グループ」。その名の通り、各メンバーが受けた融資に対してグループとして連帯責任を負う仕組みだ。

一方、インドでは女性自助グループ(SHG)を銀行と直接リンケージさせるモデルも有名だ。しかし、アニメーシュ氏は、「この地域では、SHGに対して融資を渋る銀行が多く、政府の補助金も未端までは届かない」とした上で、「成長するには、仲介役としてMFIが介入することが必要」という認識を示した。なお、DCBSの顧客への貸出金利は年20%であり、アップフロントフィーとして1%を徴収している。

上述の事業投資向け融資以外にも、DCBSは、療養のための小口医療ローンや女子学生が通学用自転車を購入するための「教育ローン」のほか、ソーラーランタンなどを購入するための各種エネルギー・ローン商品も展開している。これらは社会性が高い上に貸付金利が年率10%と低く、アップフロントフィーも徴収しない。また、ソーラーについては、再生可能エネルギーを促進するために途上国のMFIを支援するアーケファイナンス(本社:米国)ともパートナーを組んでいるため、年利は9%だ。今後は地域の女性たちが抱える問題に応える生理用品や、深刻な水質汚染に対応する浄水剤も手掛けたいという。

BOP層のニーズ

雨期の8月、DCBSのオフィス近くのディグバル村を訪問した。村と

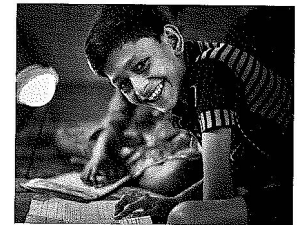
いても、5分程歩けば活気ある生鮮市場があり、住民もこの地域特産のグアバを行商したり、サリーを刺繍するなどして生計を立てている人が多い。この村の女性たち13人がJLGに加入して4年。一人当たりの借入額は1年当たり1万5,000~2万ルピー程度と決して多くはないが、それを元手にサリー刺繍のための材料を調達したり、行商のための農産物を仕入れたりしているという。「以前は他に選択肢がなく、年利240%もの高利貸しに依存せざるを得なかったが、現在はその分、生活に余裕が生まれた」と女性たちは話す。

多くの家庭が1,600ルピーのインド製のソーラーランタンを1年かけて返済するエナジーローンを組んでいるが、グループの返済率は100%を誇る。フィードバックも非常に良好で、每晚必ず2~3時間停電する間も、ソーラーランタンのおかげで、子どもたちが勉強できたり、女性たちが刺繍や裁縫などの副業をする際に大いに役立っているという。

ミシンや浄水器など、いい商品があればぜひ購入を検討したいというメンバーも多く、少額であればまだまだ余力があるようだ。マイクロファイナンスが小さなコミュニティーの潤滑油になっている様子が伺える。

今後の目標と課題

DCBSの事業は好調だ。人々にニーズがある上、事業拡大する意欲も十分ある。「しかし」と、アニメーシュ氏が切り出した。冒頭に紹介したマイクロファイナンス危機以来、インドでMFIとして銀行から出融資を受けるためには、RBIからNBFI(非銀行金融機関)として認可され



ソーラーランタンで勉強する子ども

ることが必須となった。同時に、NBFIに登録されるための条件も、例えば自己資本金の最低金額がこれまでの2,000万ルピーから5,000万ルピーへと引き上げられ、敷居が高くなった。つまり、大手MFIの方が有利な状況になったのである。

DCBSは、設立時、最も手続きが簡単なソサエティー(NGO)としての法人登録をしていたため、NBFIへ切り替えようと準備を進めていたが、登録条件の改訂により、資金不足に直面している。ICICIや他の銀行からも、次の融資は出さないとされている。「銀行は地方に来ない。現在大手のMFIも、かつては我々と同じNGOからスタートしたが、彼らのトップは都市出身のエリートであり、資金動員力も事前情報も入る」。DCBSの事務所を訪れると、かつてのアニメーシュ氏のように、地元出身の新卒の若者がきびきびと働いていた。「MFIの会計の仕組みはいたってシンプルだ。有名校のMBAやファイナンスの経験は必要ない。最も大切なのは、貧困層の女性たちをいかにリスペクトし、信頼関係を築けるかというコミュニケーション・スキルに尽きる」。法律は法律だが、顧客ニーズを知り、地元に着目したMFIが淘汰されていくのだとしたら、実に残念である。