

# プラネット大学

## コース1 マイクロファイナンスの基礎

特定非営利活動法人 プラネットファイナンスジャパン



## レッスン1 マイクロファイナンスを巡る環境

導入: マイクロファイナンスを巡る環境

一般的な背景

基本的なコンセプト

目的

原則

マイクロファイナンスのフォーカス

マイクロファイナンスの利益関係者

マイクロファイナンスの挑戦

## レッスン2 マイクロファイナンス機関の組織体系

導入

公式機関

準公式機関

非公式機関

## レッスン3 マイクロファイナンスのサービスと商品

概要と目標

預金サービス

預金の種類

クレジットサービス

クレジットのメリット・デメリット

クレジット商品を検討する

その他の金融サービス

非金融サービス

## レッスン4 マイクロファイナンス機関(MFI)の法規制

導入

金融規制の目的

MFIへの法規制の目的

監督機関

MFIの法規制における

法規制のアプローチ

最低限の必要資本

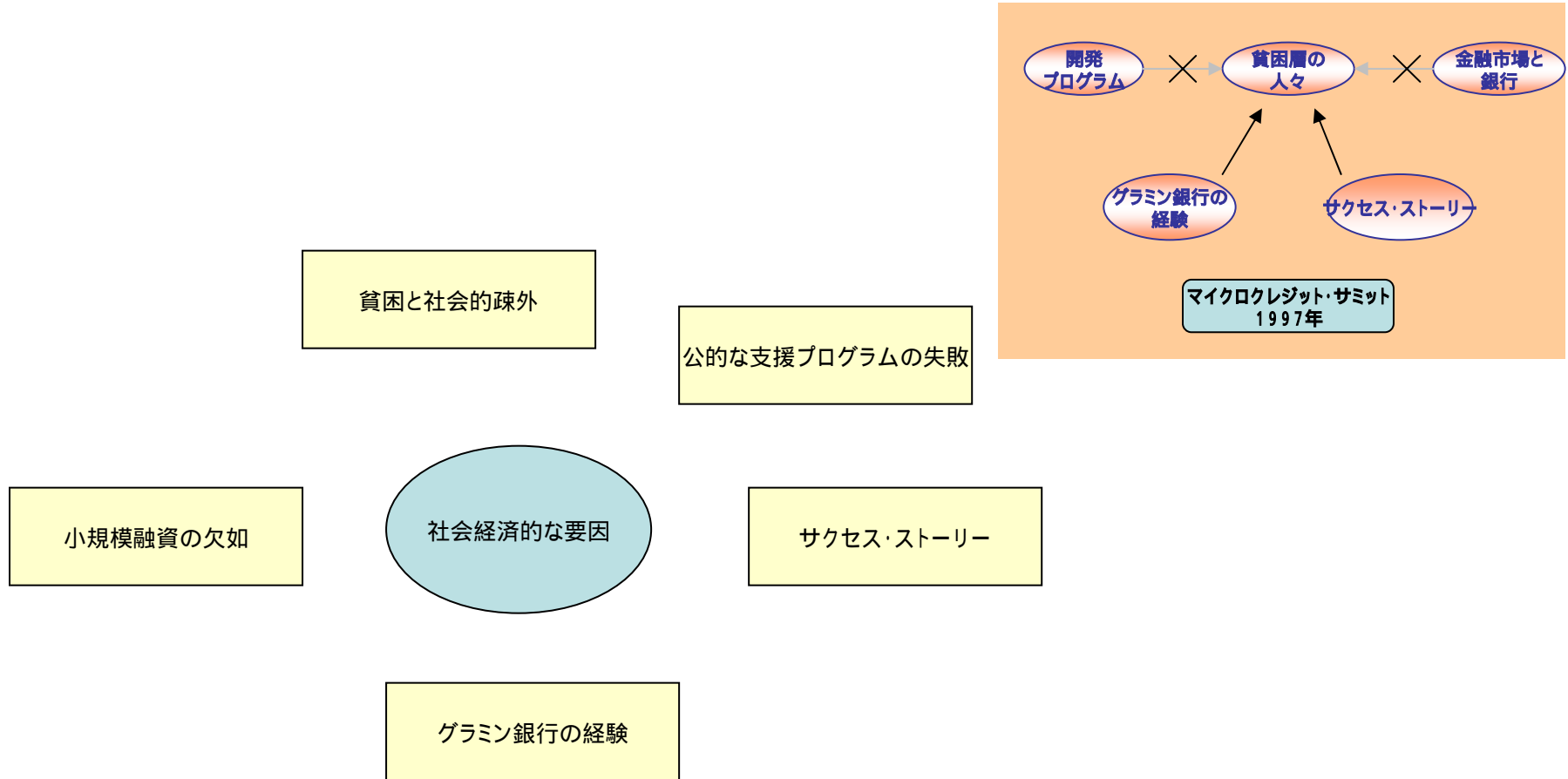
オーナーシップとガバナンス

リスク管理

## 一般的な特徴と環境の分析

### 1. マイクロファイナンスが普及した背景

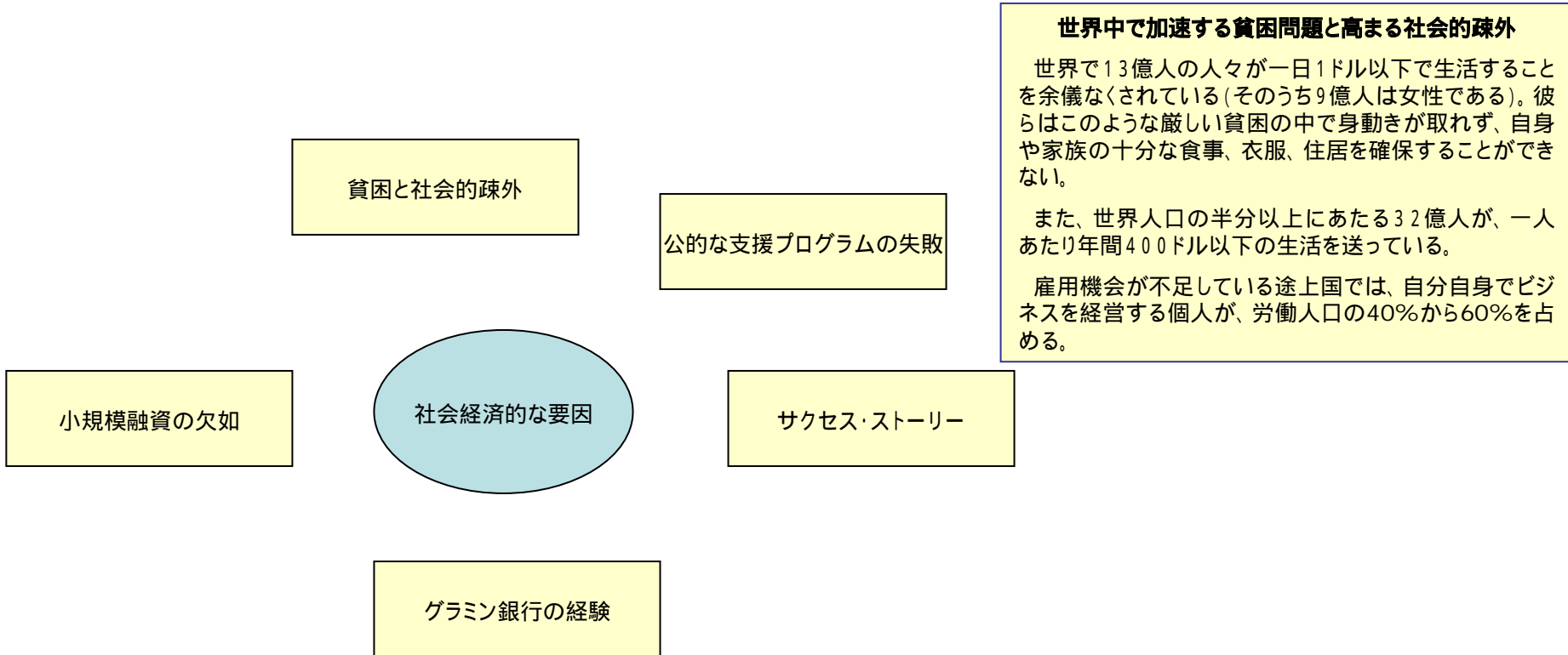
1997年2月、ワシントンで開催されたマイクロクレジット・サミットはマイクロファイナンスの利点が広く意識されるようになるターニング・ポイントとなった。そして、このサミットによりマイクロファイナンスの重要性が初めて認識され、開発アジェンダへ組み入れられる最初の機会となる。近年マイクロファイナンスがその**存在価値**を築けているのは経済的要因、社会的要因が結びついた結果であろう。



## 一般的な特徴と環境の分析

### 1. マイクロファイナンスが普及した背景

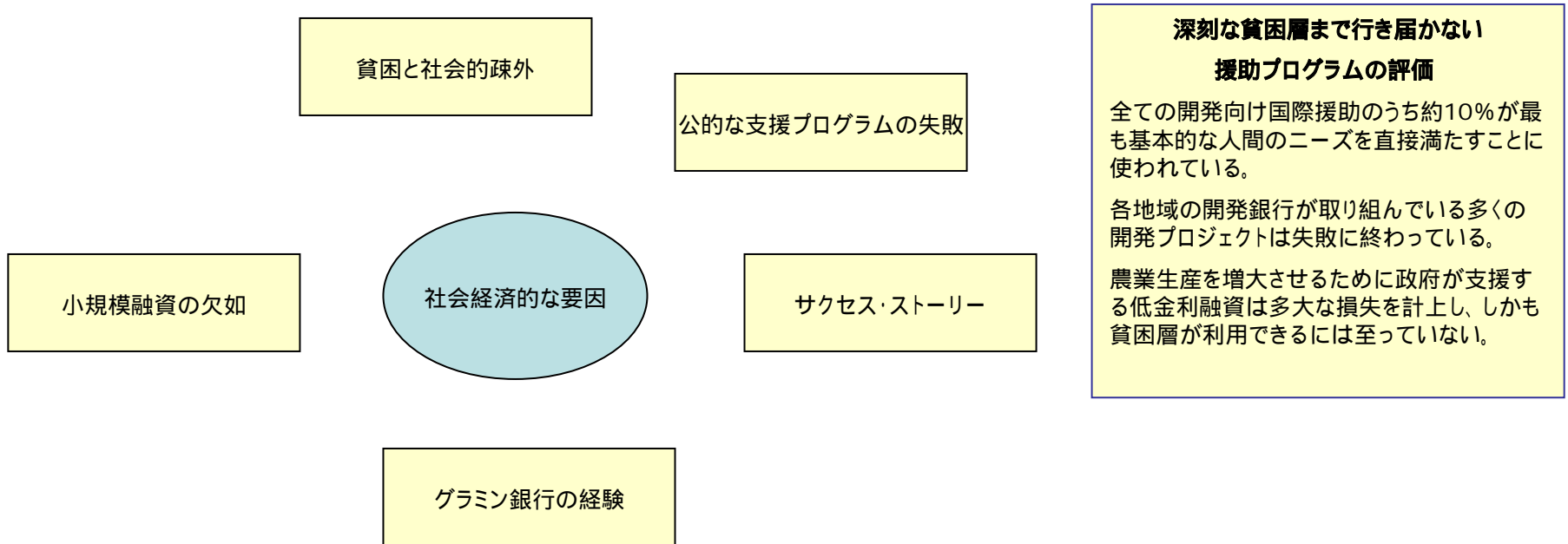
1997年2月、ワシントンで開催されたマイクロクレジット・サミットはマイクロファイナンスの利点が広く意識されるようになるターニング・ポイントとなった。そして、このサミットによりマイクロファイナンスの重要性が初めて認識され、開発アジェンダへ組み入れられる最初の機会となる。近年マイクロファイナンスがその**存在価値**を築けているのは経済的要因、社会的要因が結びついた結果であろう。



## 一般的な特徴と環境の分析

### 1. マイクロファイナンスが普及した背景

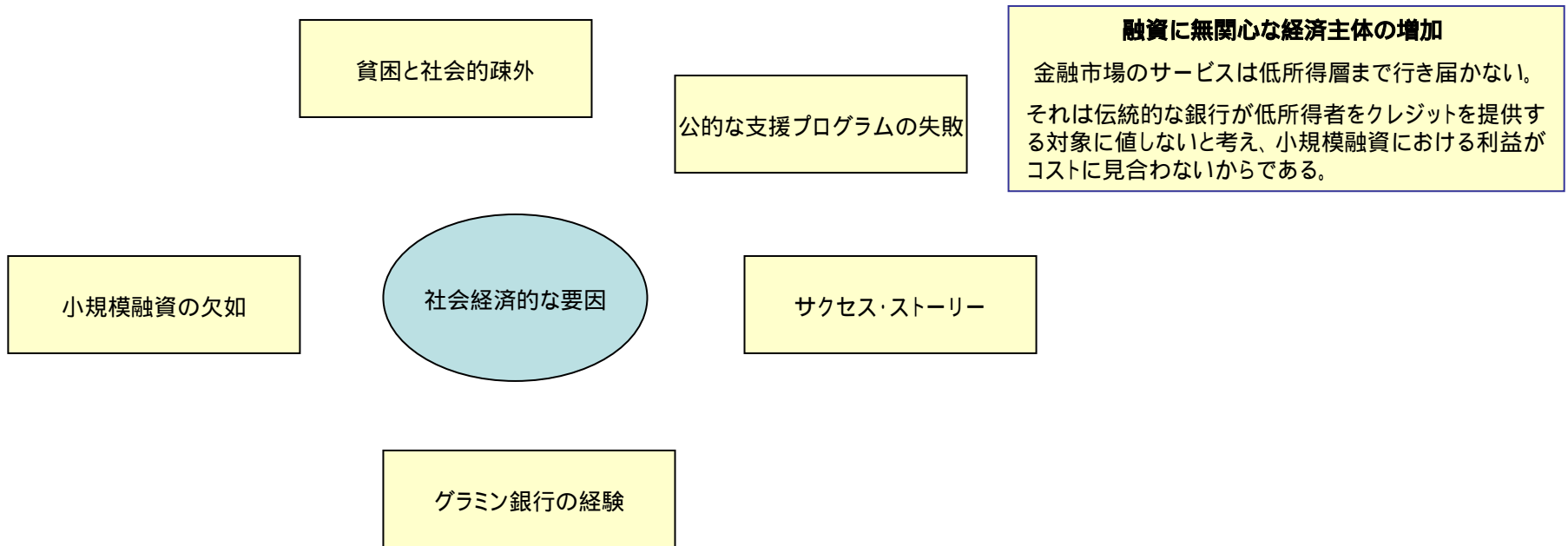
1997年2月、ワシントンで開催されたマイクロクレジット・サミットはマイクロファイナンスの利点が広く意識されるようになるターニング・ポイントとなった。そして、このサミットによりマイクロファイナンスの重要性が初めて認識され、開発アジェンダへ組み入れられる最初の機会となる。近年マイクロファイナンスがその**存在価値**を築けているのは経済的要因、社会的要因が結びついた結果であろう。



## 一般的な特徴と環境の分析

### 1. マイクロファイナンスが普及した背景

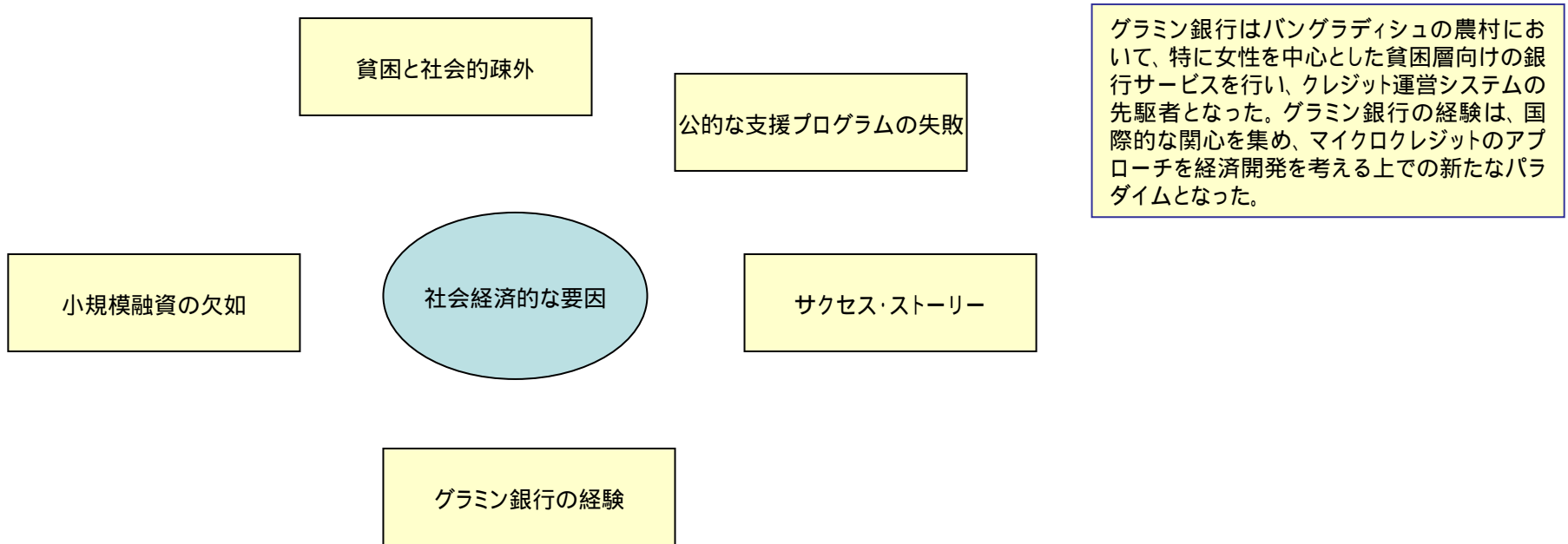
1997年2月、ワシントンで開催されたマイクロクレジット・サミットはマイクロファイナンスの利点が広く意識されるようになるターニング・ポイントとなった。そして、このサミットによりマイクロファイナンスの重要性が初めて認識され、開発アジェンダへ組み入れられる最初の機会となる。近年マイクロファイナンスがその**存在価値**を築けているのは経済的要因、社会的要因が結びついた結果であろう。



## 一般的な特徴と環境の分析

### 1. マイクロファイナンスが普及した背景

1997年2月、ワシントンで開催されたマイクロクレジット・サミットはマイクロファイナンスの利点が広く意識されるようになるターニング・ポイントとなった。そして、このサミットによりマイクロファイナンスの重要性が初めて認識され、開発アジェンダへ組み入れられる最初の機会となる。近年マイクロファイナンスがその**存在価値**を築けているのは経済的要因、社会的要因が結びついた結果であろう。

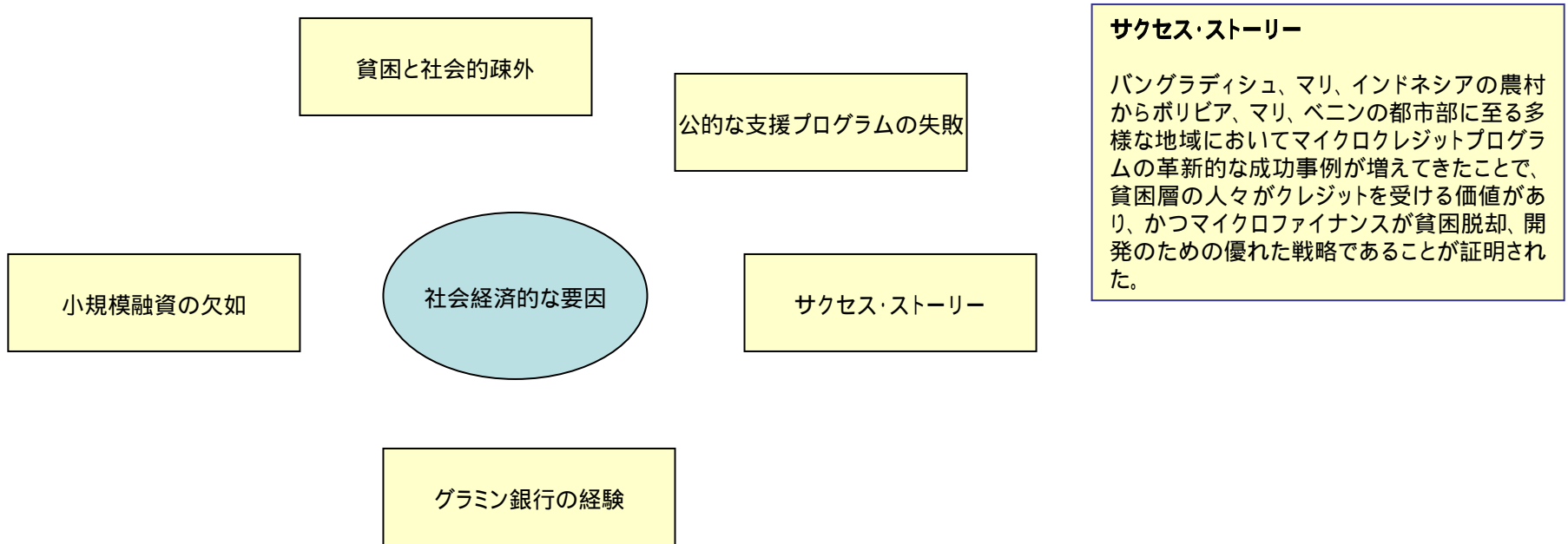


グラミン銀行はバングラディッシュの農村において、特に女性を中心とした貧困層向けの銀行サービスを行い、クレジット運営システムの先駆者となった。グラミン銀行の経験は、国際的な関心を集め、マイクロクレジットのアプローチを経済開発を考える上での新たなパラダイムとなった。

## 一般的な特徴と環境の分析

### 1. マイクロファイナンスが普及した背景

1997年2月、ワシントンで開催されたマイクロクレジット・サミットはマイクロファイナンスの利点が広く意識されるようになるターニング・ポイントとなった。そして、このサミットによりマイクロファイナンスの重要性が初めて認識され、開発アジェンダへ組み入れられる最初の機会となる。近年マイクロファイナンスがその**存在価値**を築けているのは経済的要因、社会的要因が結びついた結果であろう。



マイクロファイナンス: 一般的なバックグラウンド

1960年代から70年代

助成金を使った融資

助成金を使った  
優遇利率

社会福祉的  
方向性

限られた利用者

複合的なサービス

1980年代

金融システムからの  
アプローチ

持続性

実行可能な  
金融機関

本質的な  
アウトリーチ

専門性

マイクロファイナンス：一般的なバックグラウンド

1960, 70年代

助成金を使った融資

1980年代

金融システムからの

**1960年代から70年代初頭**、開発援助機関や現地政府機関は膨大なリソースを零細企業を支援するためのプログラムに投資し始めた。しかしながら、ほとんどの試みは以下のような欠陥のある前提に基づいており、費用対効果が高く、持続性のある資金提供を妨げてきた。

市場のレートあるいはそれ以上のレートではなく、**助成金による優遇利率**を採用したことで、融資資金価値の急速な低下、そして時には融資提供機関の破綻を招くこともあった。

適切に融資を管理するスキルを向上させることなく、社会福祉的な活動に大きく偏った結果、借り手からの返済が滞り、さらには厳正な返済ルールを課す意志に欠ける結果となった。

多くのプログラムの顧客は**当初意図していたような貧困層の人々ではなく**、安価な資金に引き寄せられた権力のあるエリート層で構成された。

**実際の借り手はごく一部の人々に限られた。**

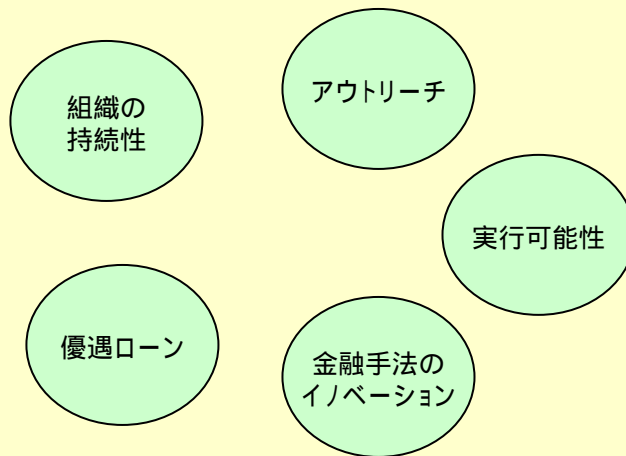
**融資に加えて職業訓練、技術支援、グループの編成など複数のサービスを提供しようと過度に意欲的に取り組んだ結果、一般的に非常にコストがかかるプログラムとなり、その総額は時に融資に関わる支出と同等、もしくはそれを上回ることもあった。**

したがって、多くのプログラムは不本意な結果を残すこととなり、ターゲットとしていた貧困層にアプローチすること、もしくは貧困を緩和する試みに失敗した。それだけでなく、多くのプログラムや機関は多大な取引コスト、低利率、低い返済率、そして金融セクターの歪みなど様々な困難に直面して破綻していった。

マイクロファイナンス: 一般的なバックグラウンド

1980年代には、前述した過去の苦い経験が従来の融資ポリシーを批判的に見直す機会となり、助成金による優遇貸付から低所得者向けの代替的な金融サービスへとシフトした。この認識は以下にまとめられる <金融システムアプローチ> という新しい手法につながっていった。

貧困層向けに金融サービスへのアクセスを提供する際に肝心なことは、貧困層をターゲットとした市場セグメントでサービスを展開する**金融機関を整備**することである。金融システムをめぐる考察は個人の借り手から彼らを取り巻く機関へと、そしてその機関が持つ継続的かつ広範にサービスを提供できる能力へとその議論の中心をシフトさせた。新しい金融技術は以前考えられなかったスケールでの活動、零細企業に対する金融サービス分野を小さな地域固有のプログラムから金融システム全体へと関連づけることを可能にした。そこで出現したパフォーマンスの測定指標は持続性と、より広範な人々への資金提供(アウトリーチ)であった。



・持続性

持続性は組織の永続性にとって不可欠であり、貸付機関を業務運営に集中させ、効率よく機能させる。(持続性とは組織で発生するコストがその貸付業務によって生み出される収益でカバーされることである。)

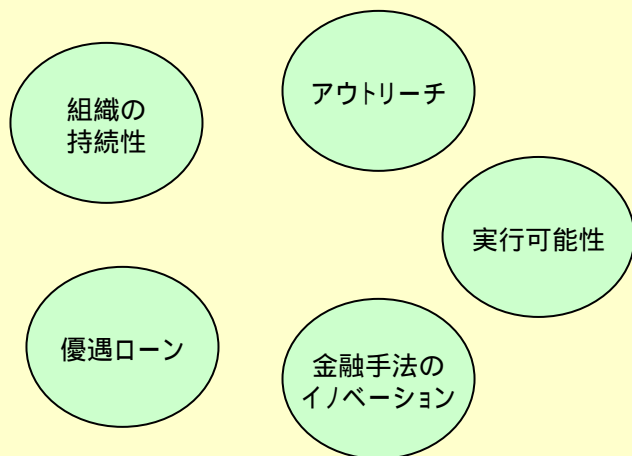
運営面における自給自足は通常、(融資の際に得られる利息や手数料)が(運営コスト+債務不履行となった元金)を上回ったときに達成されると言われる。

経済的な自立とは、組織が長期に渡り継続的に運営コストをカバーしながら元本の価値を維持し、完全な持続性を保てる能力を指し示す。したがって、経済的持続性とは政府、国際機関、慈善団体などからの継続的な寄付に頼らない組織作りが必要となる。

### マイクロファイナンス: 一般的なバックグラウンド

1980年代には、前述した過去の苦い経験が従来の融資ポリシーを批判的に見直す機会となり、助成金による優遇貸付から低所得者向けの代替的な金融サービスへとシフトした。この認識は以下にまとめられる <金融システムアプローチ> という新しい手法につながっていった。

貧困層向けに金融サービスへのアクセスを提供する際に肝心なことは、貧困層をターゲットとした市場セグメントでサービスを展開する**金融機関を整備**することである。金融システムをめぐる考察は個人の借り手から彼らを取り巻く機関へと、そしてその機関が持つ継続的かつ広範にサービスを提供できる能力へとその議論の中心をシフトさせた。新しい金融技術は以前考えられなかったスケールでの活動、零細企業に対する金融サービス分野を小さな地域固有のプログラムから金融システム全体へと関連づけることを可能にした。そこで出現したパフォーマンスの測定指標は持続性と、より広範な人々への資金提供(アウトリーチ)であった。



#### ・アウトリーチ:

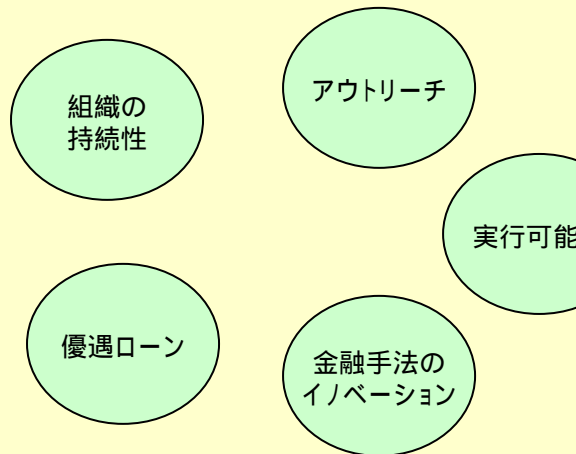
実質的なアウトリーチは零細企業向け融資の基本目的と重なる。その基本目的とは、多くの貧しい人に質の高い金融サービスを提供することである。また持続性のあるマイクロファイナンス機関となるために、十分な量の案件を扱う必要がある。それは融資の規模が小さいためである。

助成金による優遇貸付はマイクロファイナンスの発展を阻害してきた。仮に貧困層の全てにその融資が行き届いたとしても、それは一時的なものに過ぎない。利率は優遇のため低く設定されるよりも、金融機関がそのコストをカバーしていける数字に設定されるべきである。金融機関が持続性を確保した結果、借り手は将来も金融機関にアクセスし続けることができる。貧困層の人々は金融機関のコストを十分補填するほどの利率(時には市場利率を上回る)を支払うことができる場合がある。

マイクロファイナンス:一般的なバックグラウンド

1980年代には、前述した過去の苦い経験が従来の融資ポリシーを批判的に見直す機会となり、助成金による優遇貸付から低所得者向けの代替的な金融サービスへとシフトした。この認識は以下にまとめられる<金融システムアプローチ>という新しい手法につながっていた。

貧困層向けに金融サービスへのアクセスを提供する際に肝心なことは、貧困層をターゲットとした市場セグメントでサービスを展開する**金融機関を整備**することである。金融システムをめぐる考察は個人の借り手から彼らを取り巻く機関へと、そしてその機関が持つ継続的かつ広範にサービスを提供できる能力へとその議論の中心をシフトさせた。新しい金融技術は以前考えられなかったスケールでの活動、零細企業に対する金融サービス分野を小さな地域固有のプログラムから金融システム全体へと関連づけることを可能にした。そこで出現したパフォーマンスの測定指標は持続性と、より広範な人々への資金提供(アウトリーチ)であった。



・金融技術のイノベーション:

貧しい人々に金融サービスを提供する新たな金融技術の背後にある**原則**はどの金融システムにも共通した以下の要素を含んでいる

- (i) 顧客の趣向を理解し、ニーズを満たすような商品を生産できる市場的観点の所有
- (ii) 貯蓄は零細企業および金融機関にとって融資と同様に重要であるとの認識
- (iii) 財政的に持続可能な機関は金融サービスだけを提供するという強い姿勢(他のタイプの重要な支援は他の機関に任せる。)

この3つの観点から機関のパフォーマンスは4つの異なった自立段階で分析された。

レベル1は助成金に大きく依存した古典的なプログラム。レベル2はプログラムが、市場利率とほとんど変わらないが、少し低い利率による取引によって資金を得ている段階。レベル3は助成金のほとんどが返済されているが、プログラムが次のステップに進むことをあまり要求されていない段階。これはプログラム関係者や資金支援者が現段階でのパフォーマンスに満足しているためである。レベル4は貯蓄と商業ベースの利率で得た資金で完全に運営されている段階。

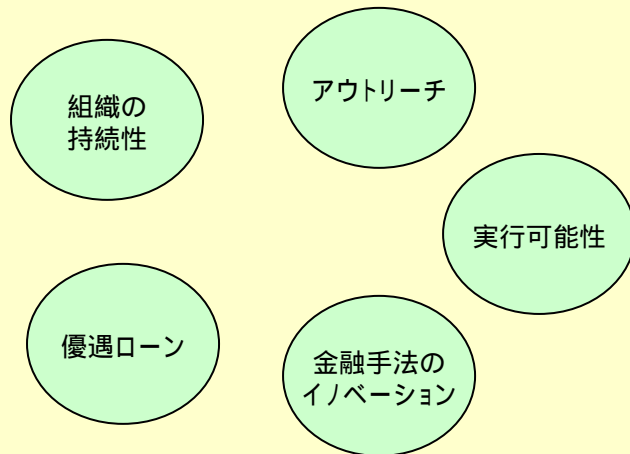
発展段階を把握する他の方法に、開発、持続性、拡大の3つフェーズで分けるものもある。

・この新たなアプローチは特に、複数のマイクロファイナンス専門NGOが正式な金融機関へと姿を変え、成功した後、ドナーから積極的な支持を受けるようになった。ドナーからの支持の高まりは、金融機関顧客からの貯蓄を集め、寄付金のかわりに市場の資金調達源を利用することで財政的持続性を達成する必要性を認識し始めたことにも起因した。

マイクロファイナンス:一般的なバックグラウンド

1980年代には、前述した過去の苦い経験が従来の融資ポリシーを批判的に見直す機会となり、助成金による優遇貸付から低所得者向けの代替的な金融サービスへとシフトした。この認識は以下にまとめられる<金融システムアプローチ>という新しい手法につながっていった。

貧困層向けに金融サービスへのアクセスを提供する際に肝心なことは貧困層をターゲットとした市場セグメントでサービスを展開する**金融機関を整備**することである。金融システムをめぐる考察は個人の借り手から彼らを取り巻く機関へと、そしてその機関が持つ継続的かつ広範にサービスを提供できる能力へとその議論の中心をシフトさせた。新しい技術は以前考えられなかったスケールで活動することや零細企業に対する金融サービス分野を小さな地域固有のプログラムから金融システム全体へと関連づけることを可能にした。そこで出現したパフォーマンスの測定指標は持続性と、より広範な人々への資金提供(アウトリーチ)であった。

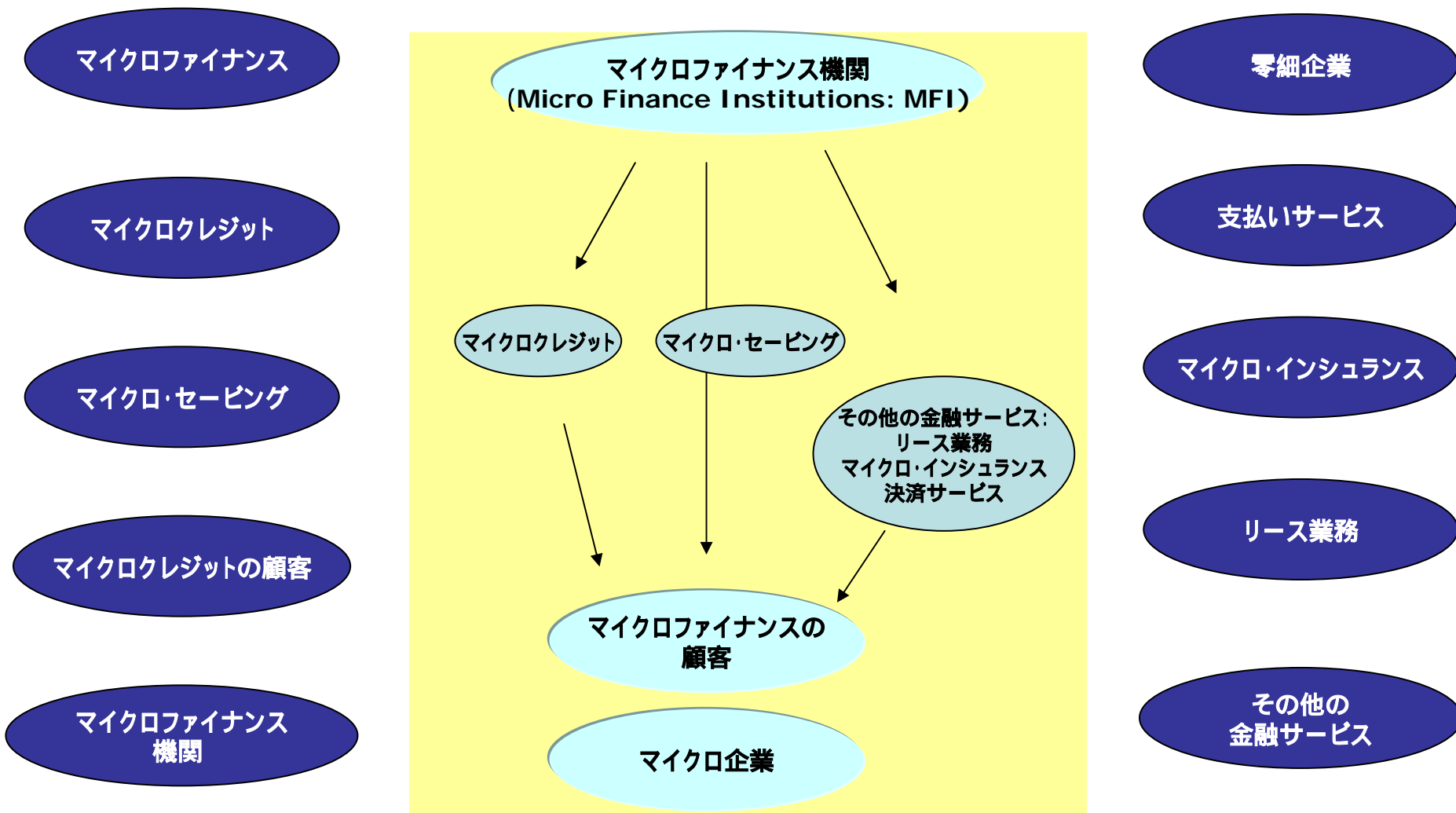


実行可能性:

さらにマイクロファイナンスが発達するにつれて零細企業融資の実務家は組織の財政的な実行可能性をより懸念するようになった。なぜならばそれは継続的な期間、金融サービスを多くの人に届けるための必要条件だからである。また財政的な実行可能性を求めることによってマイクロファイナンス機関はより豊富な資金にアクセスすることになり(例えば、顧客の貯蓄、一般的な金融市場)、これがマイクロファイナンスプログラムが譲許的な資金に頼らないことによる無制限なオペレーションの維持を可能にした。財政的に実行可能であることは資金提供者と実務家にとって最も重要なゴールといえる。

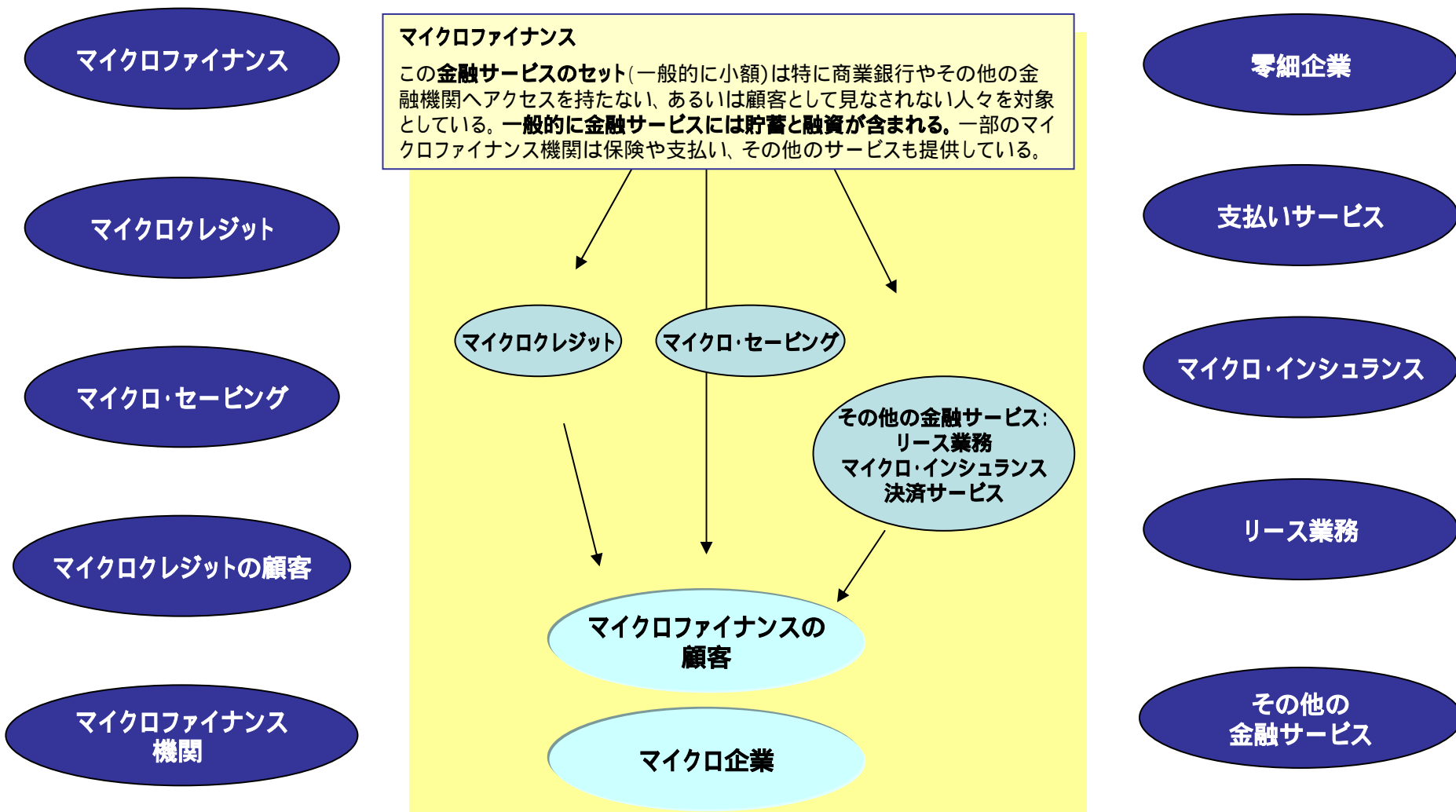
### マイクロファイナンスの基本的なコンセプト

マイクロファイナンス分野には独自の用語や特有の分析ツールがある。この分野で中心となるコンセプトは以下の通りである。



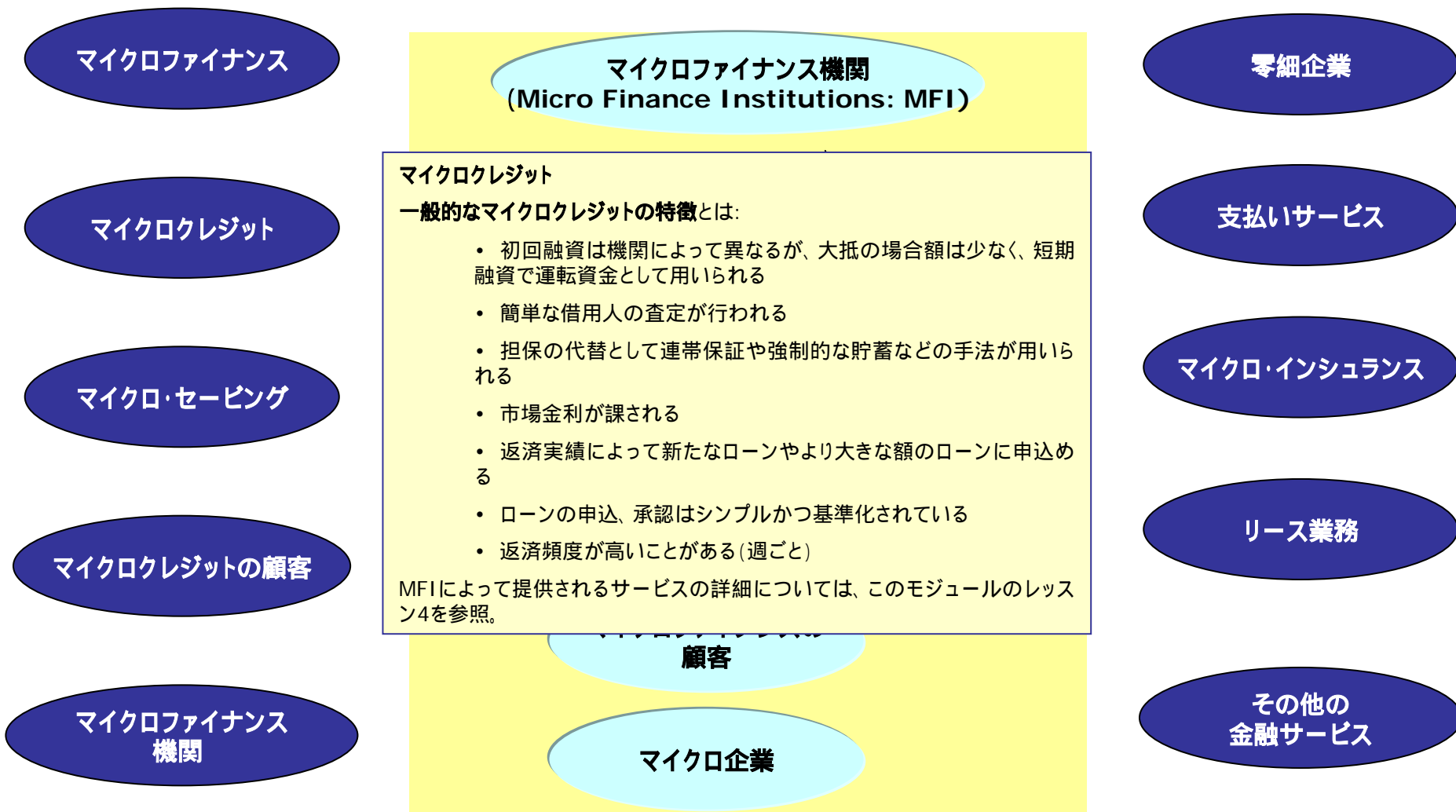
## マイクロファイナンスの基本的なコンセプト

マイクロファイナンス分野には独自の用語や特有の分析ツールがある。この分野で中心となるコンセプトは以下の通りである。



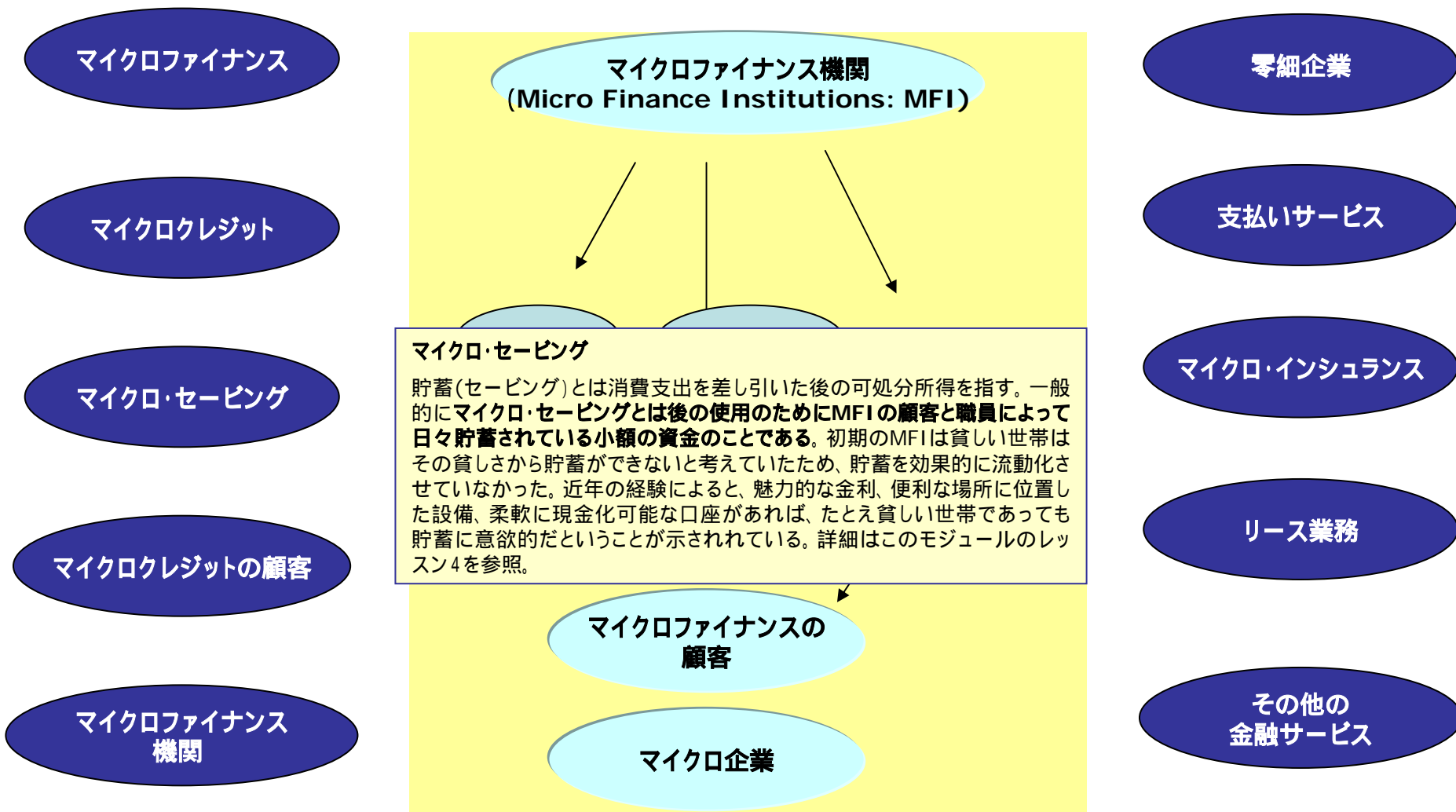
## マイクロファイナンスの基本的なコンセプト

マイクロファイナンス分野には独自の用語や特有の分析ツールがある。この分野で中心となるコンセプトは以下の通りである。



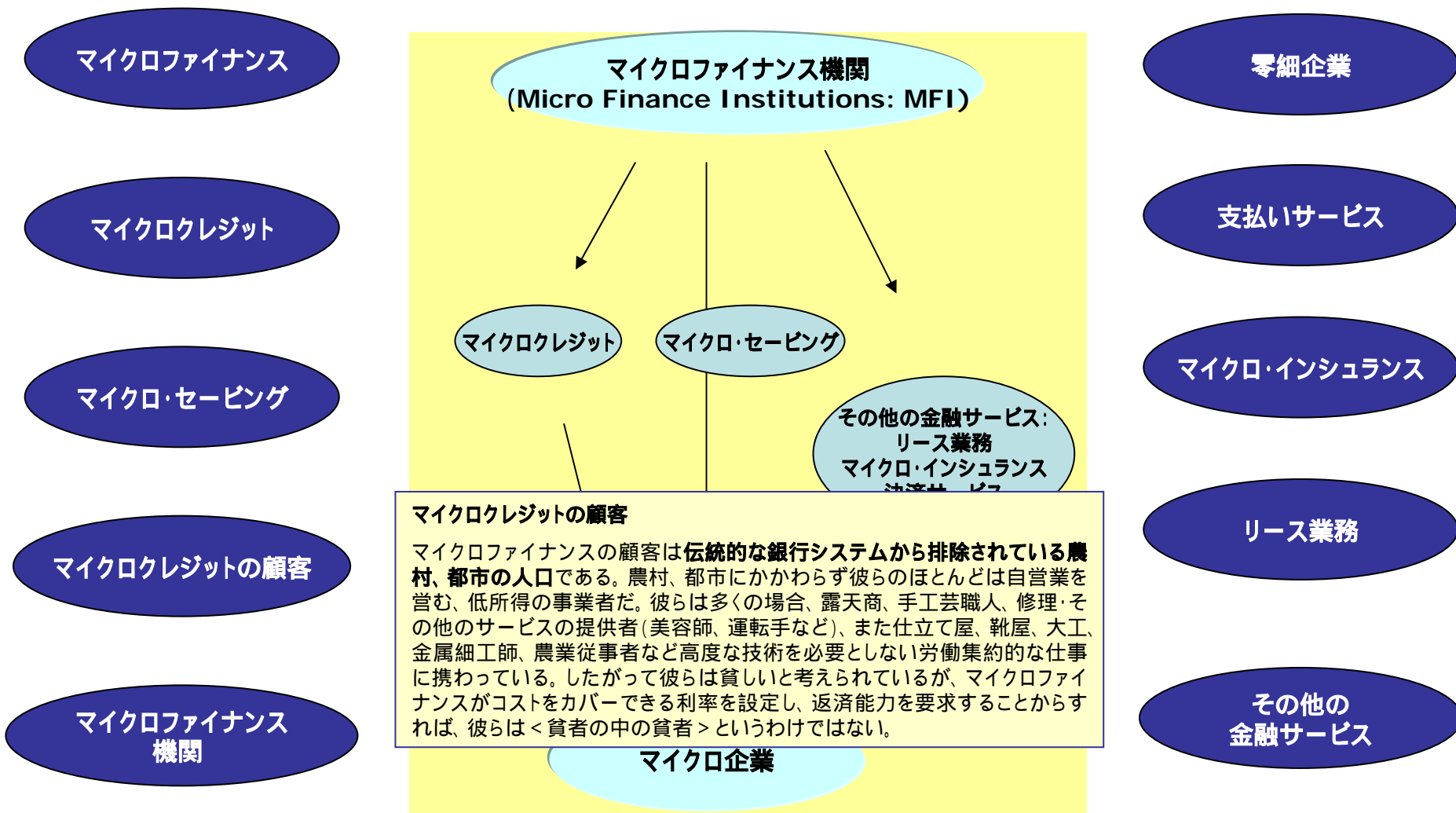
## マイクロファイナンスの基本的なコンセプト

マイクロファイナンス分野には独自の用語や特有の分析ツールがある。この分野で中心となるコンセプトは以下の通りである。



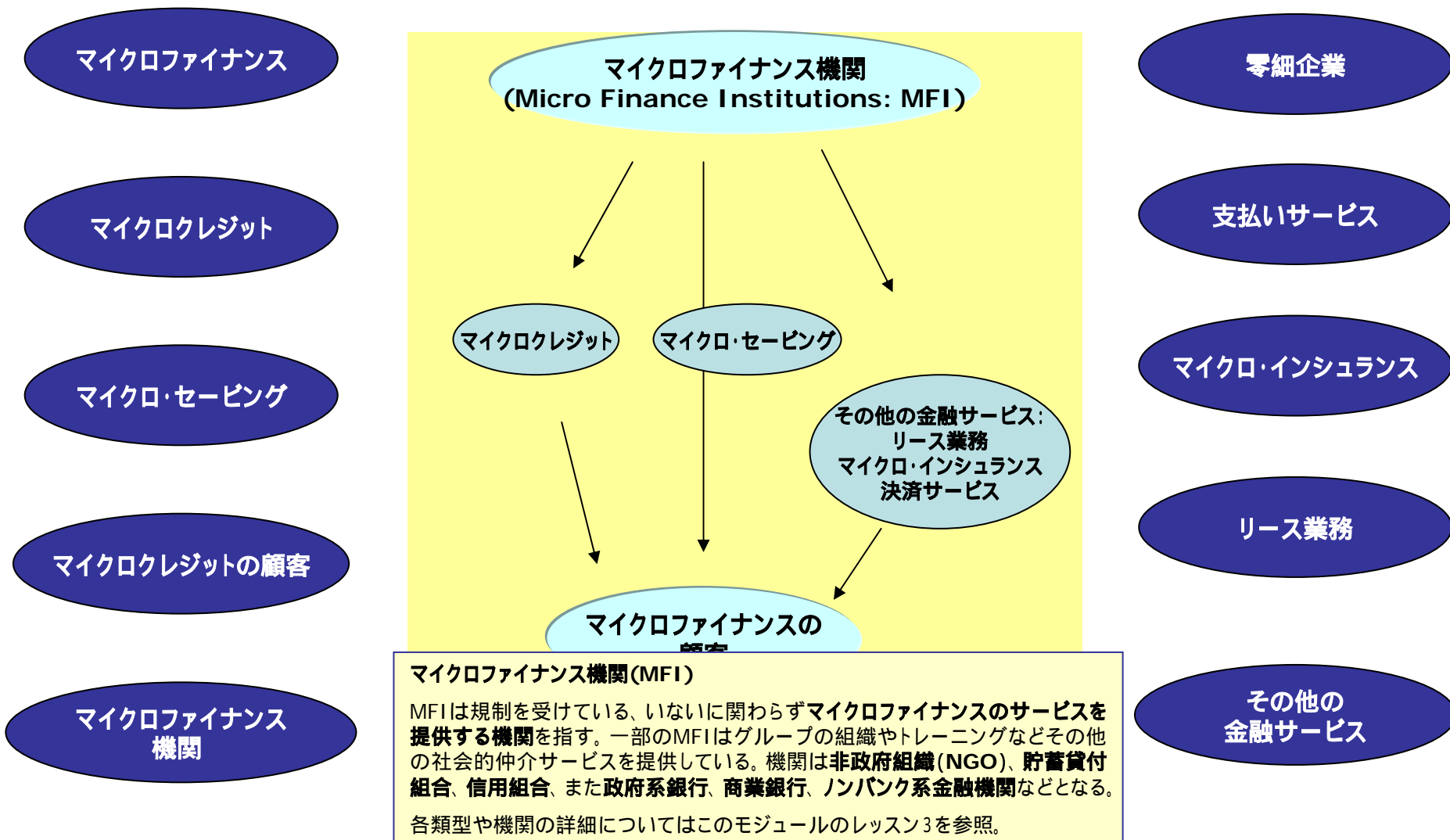
### マイクロファイナンスの基本的なコンセプト

マイクロファイナンス分野には独自の用語や特有の分析ツールがある。この分野で中心となるコンセプトは以下の通りである。



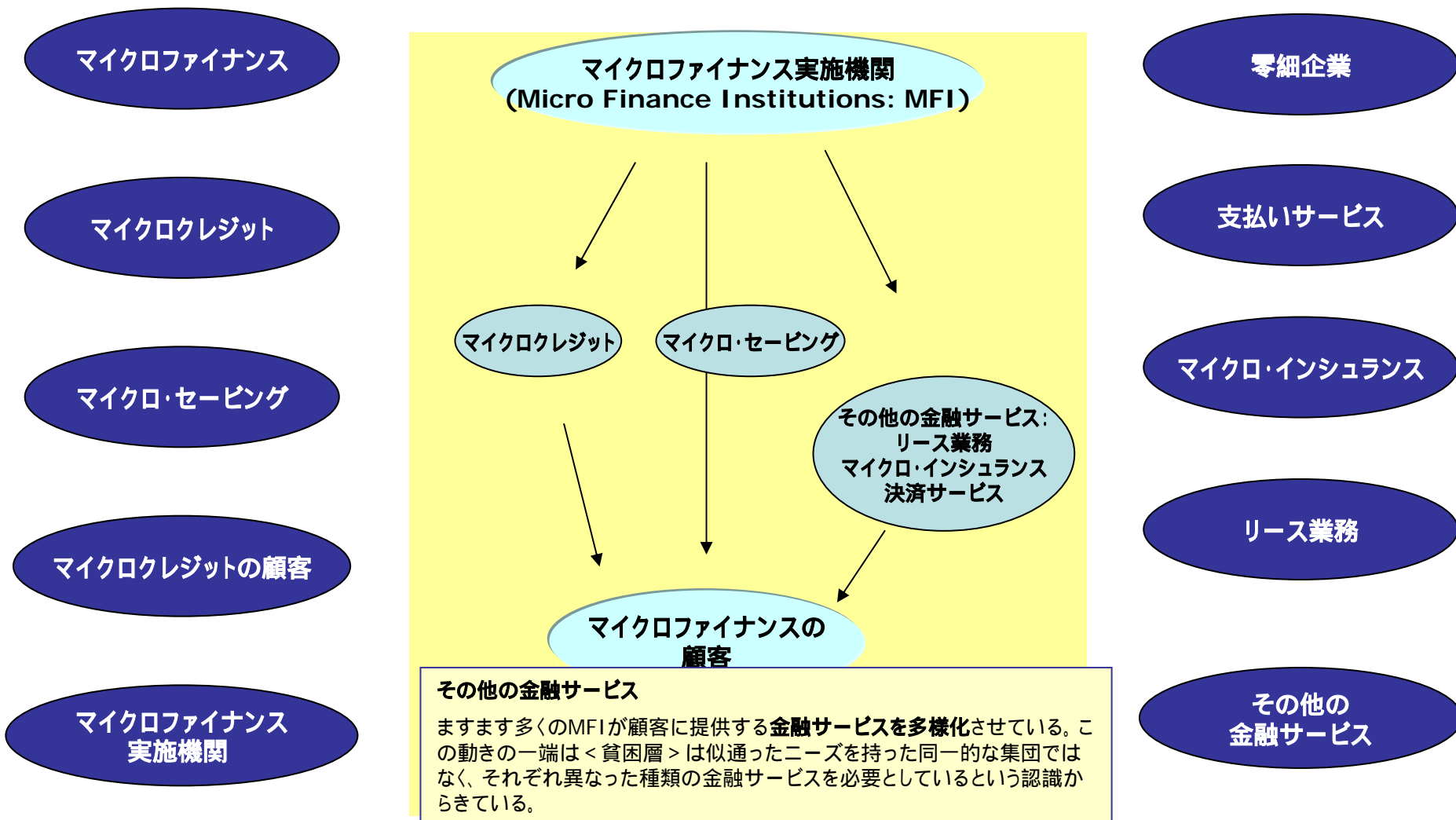
## マイクロファイナンスの基本的なコンセプト

マイクロファイナンス分野には独自の用語や特有の分析ツールがある。この分野で中心となるコンセプトは以下の通りである。



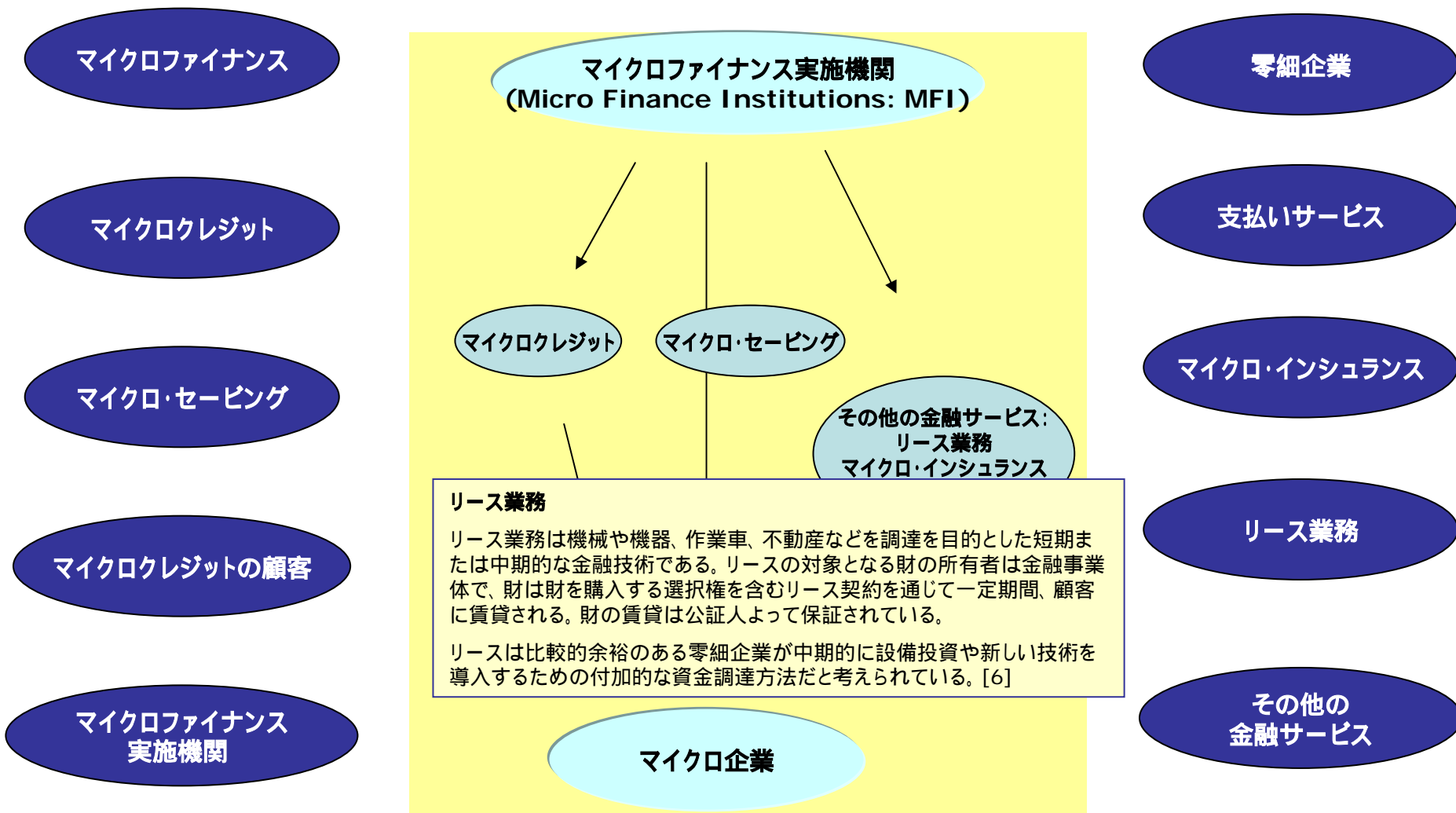
## マイクロファイナンスの基本的なコンセプト

マイクロファイナンス分野には独自の用語や特有の分析ツールがある。この分野で中心となるコンセプトは以下の通りである。



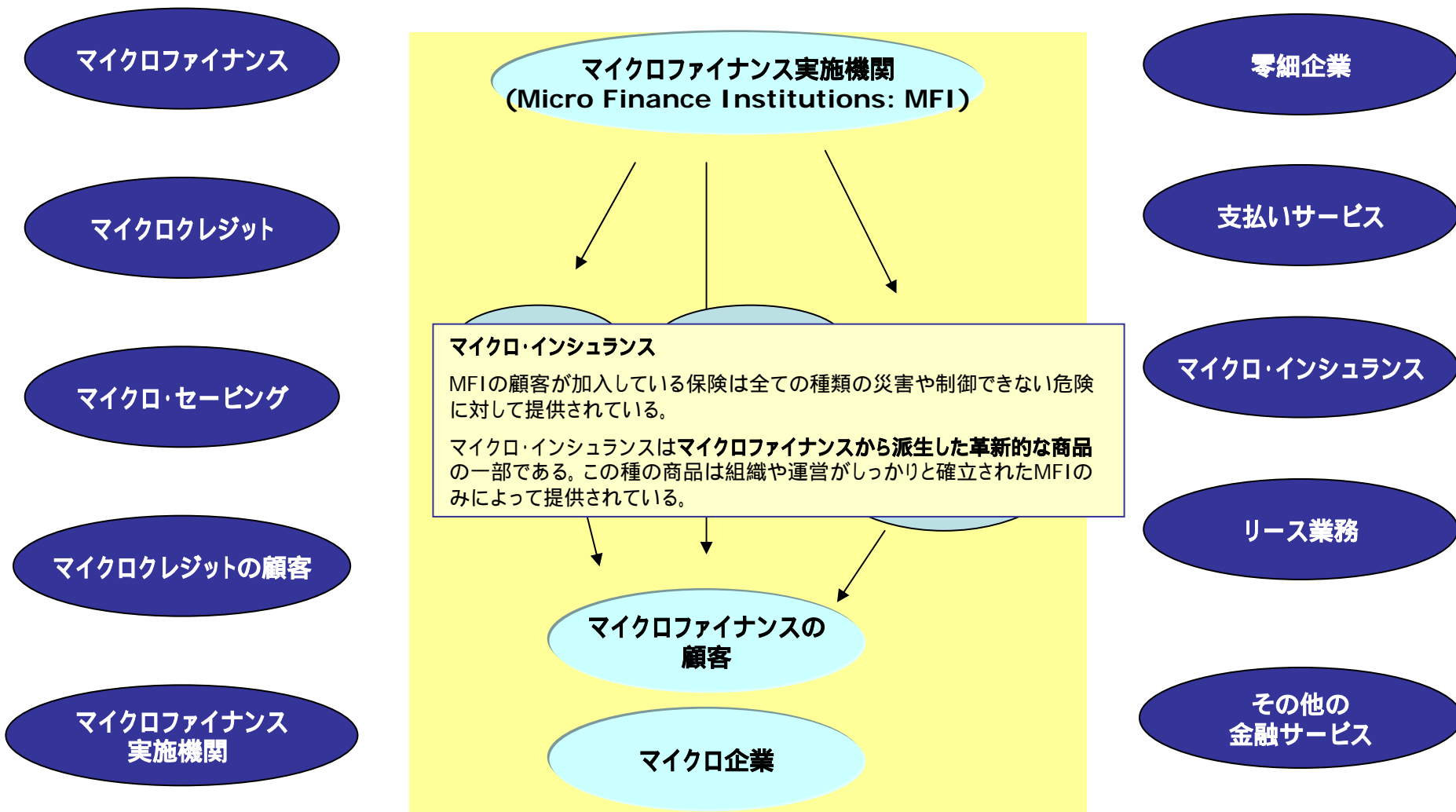
## マイクロファイナンスの基本的なコンセプト

マイクロファイナンス分野には独自の用語や特有の分析ツールがある。この分野で中心となるコンセプトは以下の通りである。



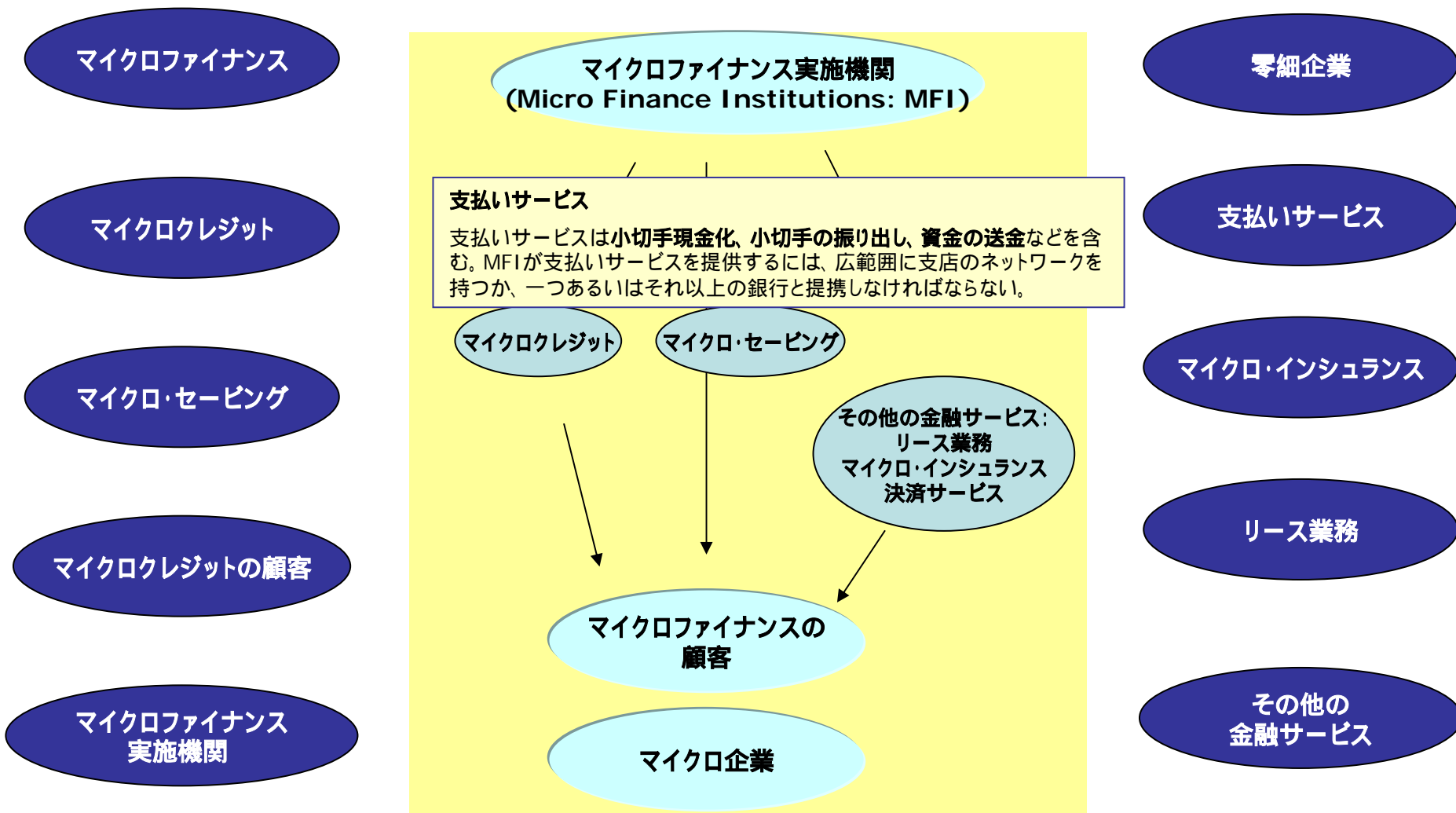
## マイクロファイナンスの基本的なコンセプト

マイクロファイナンス分野には独自の用語や特有の分析ツールがある。この分野で中心となるコンセプトは以下の通りである。



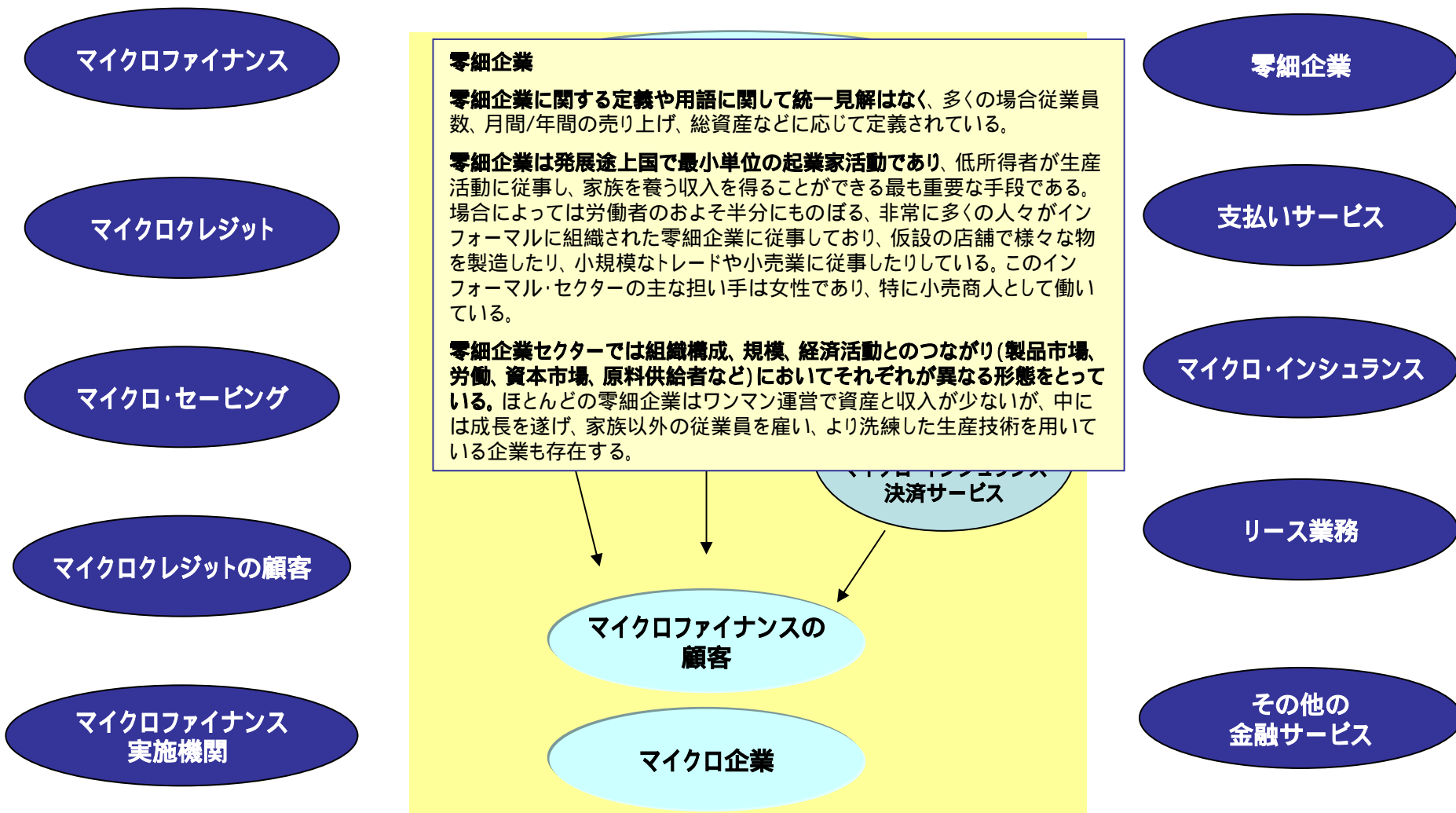
### マイクロファイナンスの基本的なコンセプト

マイクロファイナンス分野には独自の用語や特有の分析ツールがある。この分野で中心となるコンセプトは以下の通りである。



## マイクロファイナンスの基本的なコンセプト

マイクロファイナンス分野には独自の用語や特有の分析ツールがある。この分野で中心となるコンセプトは以下の通りである。



## 一般的な特徴と環境の分析

### マイクロファイナンスの目的

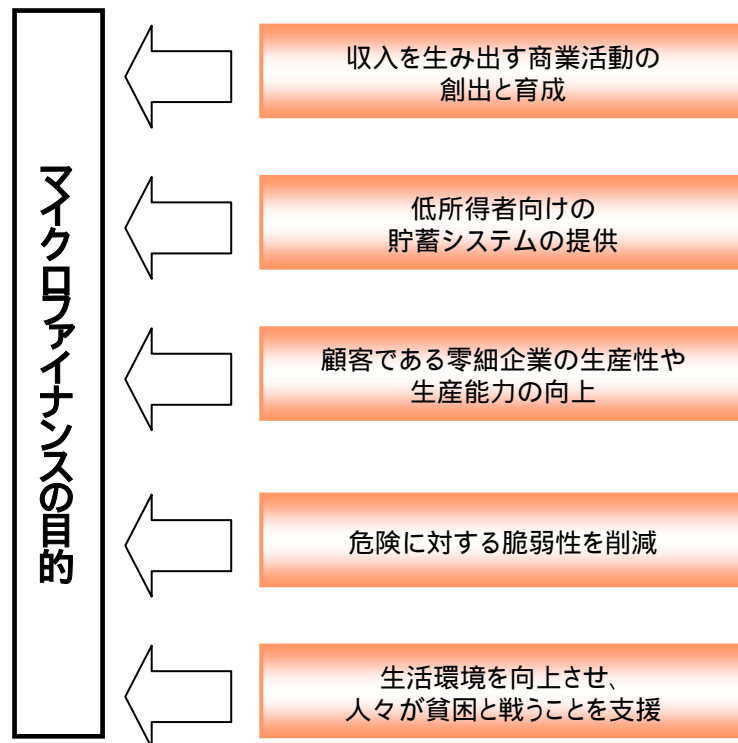
マイクロファイナンスは**金融セクターにおける新しい分野である**。従来の銀行サービスから締め出されている人々に融資などの金融サービスを提供している。このような人々は担保を持たず、資金を投入することに高いリスクとコストを伴うと認識されているために通常の銀行サービスを利用することができない。

マイクロファイナンスは地域の資金調達システムの機能不全を補うと共に、貧困層の所得レベルを上げる手段として用いられる。しかし、マイクロファイナンスが貧しい人々への融資と同義でないこと、そして全てもしくはほとんどのMFIにとって、貧困軽減が第一の目標でないことを明確にすることは重要である。

#### 金融サービスの供給を通じてマイクロファイナンスは以下のことに貢献している：

- 収入を生み出す商業活動の創出と育成
- 貯蓄できる環境や仕組みを提供
- 顧客である零細企業の生産性や生産能力の向上
- 災害などの予期せぬ危険への脆弱性を軽減
- 顧客の生活環境を向上させ、貧困や社会的疎外から脱出させる

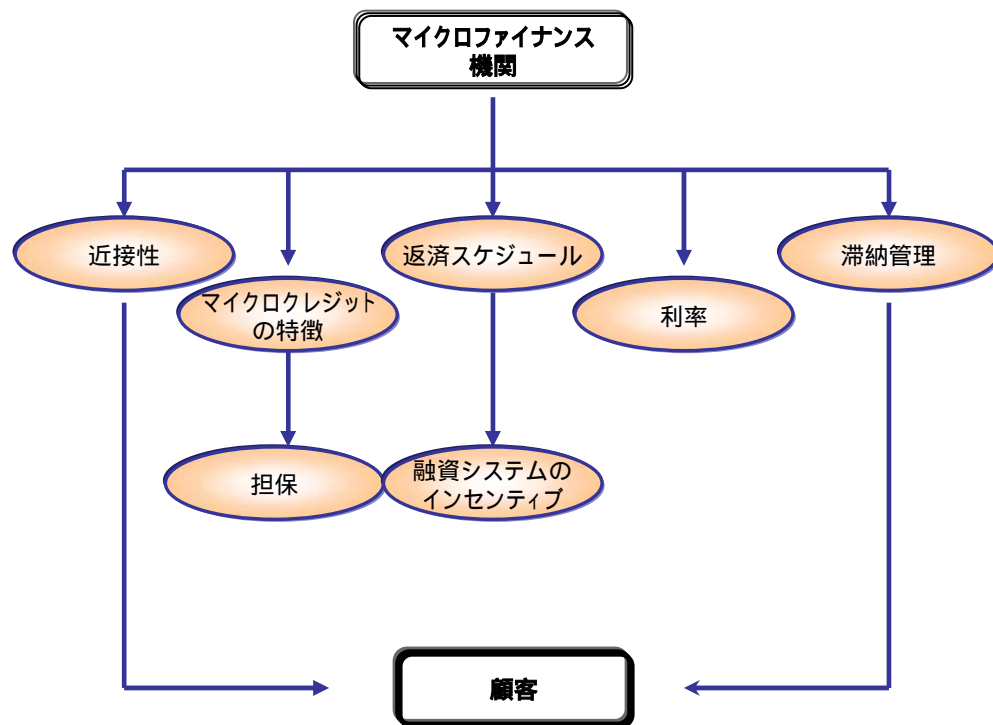
マイクロファイナンスはビジネスであって救済や慈善事業ではない。慈善事業は自立できない人々のために存在するが、マイクロファイナンスは自助努力をできる人々にとってのさらなる機会である。



## マイクロファイナンスの原則

持続性をもつ活動を展開し、さらに目標を達成するため、MFIは以下のような原則を具現化し、革新的な金融商品とサービスを提供している。

- 近接性
- 顧客志向のアプローチ
- マイクロクレジットの特徴
- 定期的な返済スケジュール
- 無担保もしくは担保に代替するもの
- 厳密な滞納管理
- インセンティブ設計
- 効率的なオペレーション
- コストを全てカバーする利率と手数料



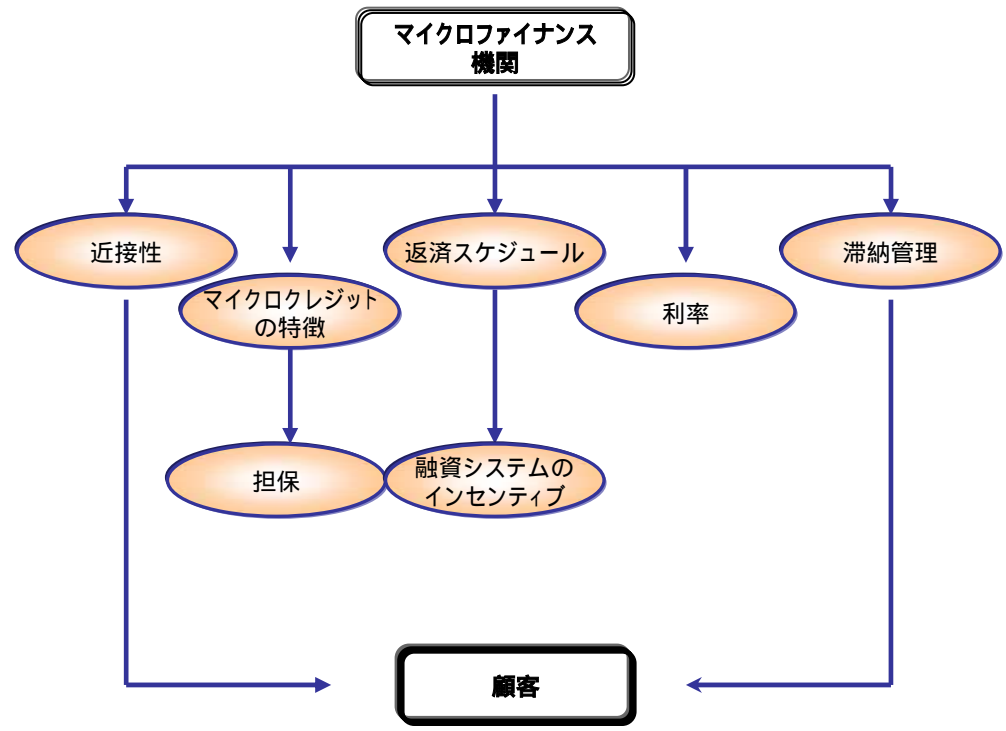
例

## マイクロファイナンスの原則

持続性をもつ活動を展開し、さらに目標を達成するため、MFIは以下のような原則を具現化し、革新的な金融商品とサービスを提供している。

- 近接性
- 顧客志向のアプローチ
- マイクロクレジットの特徴
- 定期的な返済スケジュール
- 無担保もしくは担保に代替するもの
- 厳密な滞納管理
- インセンティブ設計
- 効率的なオペレーション
- コストを全てカバーする利率と手数料

**近接性**  
MFIは分散化された組織系統を持ち、顧客へ近づく試みを行っている。  
これは顧客のそばに支部を設置することを指し、極端に言えば、小額の預金や分割返済を収集する目的で顧客の玄関まで訪問するような職員を擁している。

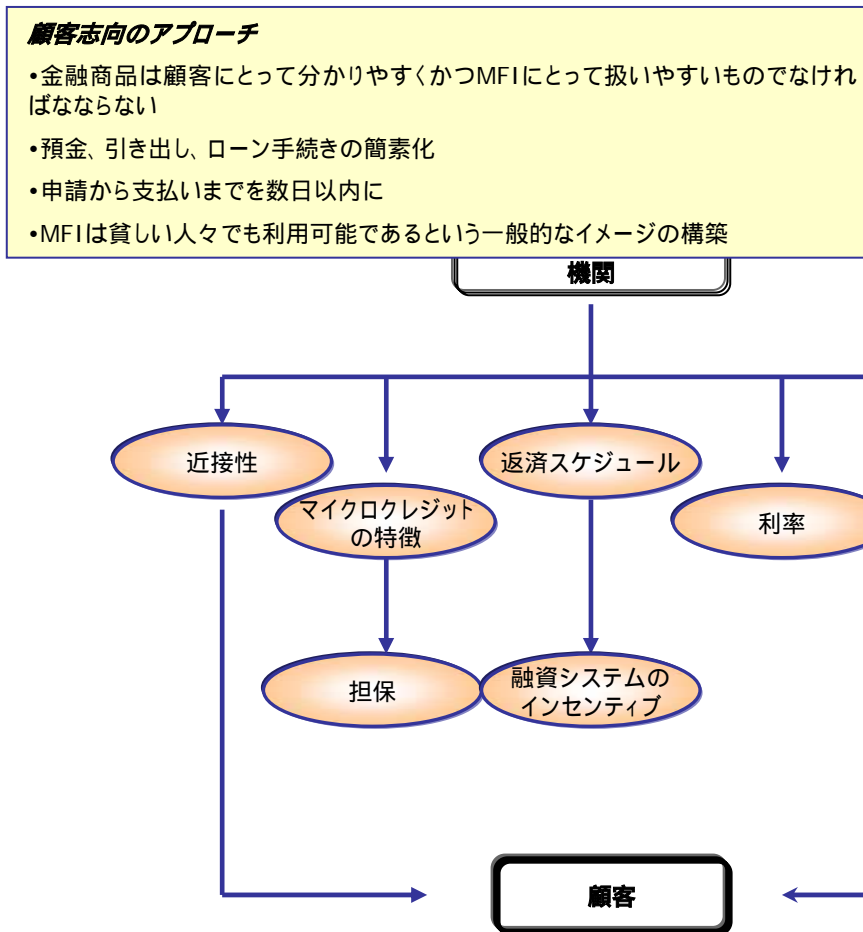


例

## マイクロファイナンスの原則

持続性をもつ活動を展開し、さらに目標を達成するため、MFIは以下のような原則を具現化し、革新的な金融商品とサービスを提供している。

- 近接性
- 顧客志向のアプローチ
- マイクロクレジットの特徴
- 定期的な返済スケジュール
- 無担保もしくは担保に代替するもの
- 厳密な滞納管理
- インセンティブ設計
- 効率的なオペレーション
- コストを全てカバーする利率と手数料

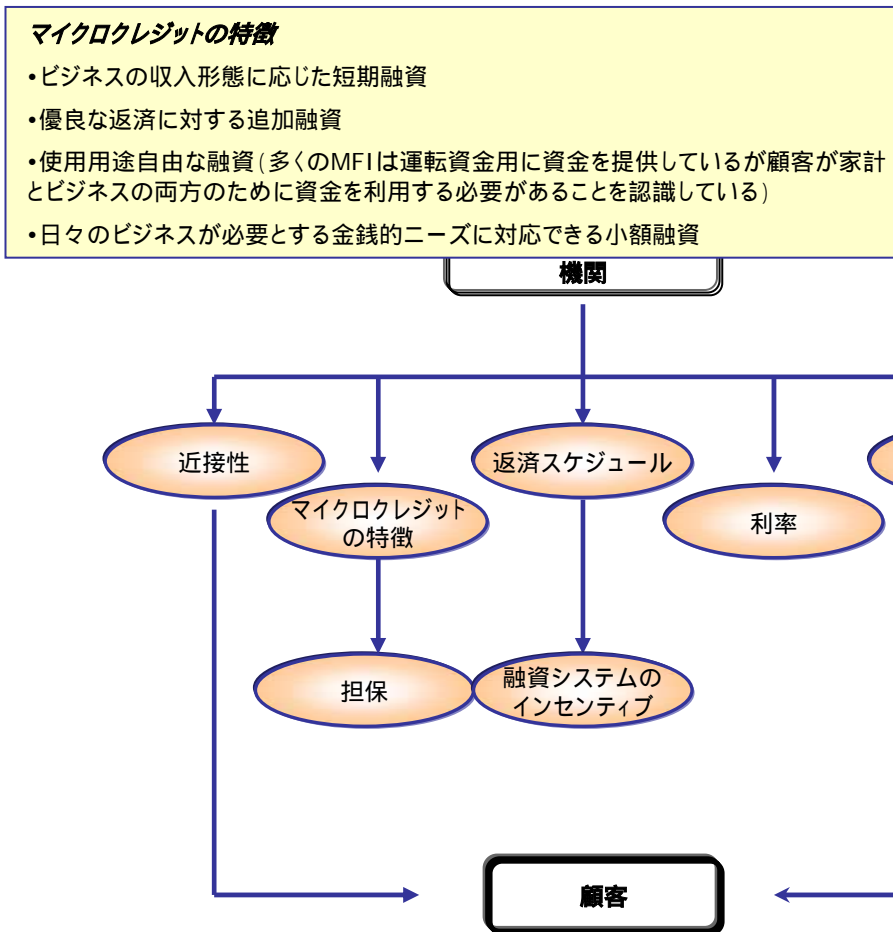


例

## マイクロファイナンスの原則

持続性をもつ活動を展開し、さらに目標を達成するため、MFIは以下のような原則を具現化し、革新的な金融商品とサービスを提供している。

- 近接性
- 顧客志向のアプローチ
- マイクロクレジットの特徴
- 定期的な返済スケジュール
- 無担保もしくは担保に代替するもの
- 厳密な滞納管理
- インセンティブ設計
- 効率的なオペレーション
- コストを全てカバーする利率と手数料



**例**

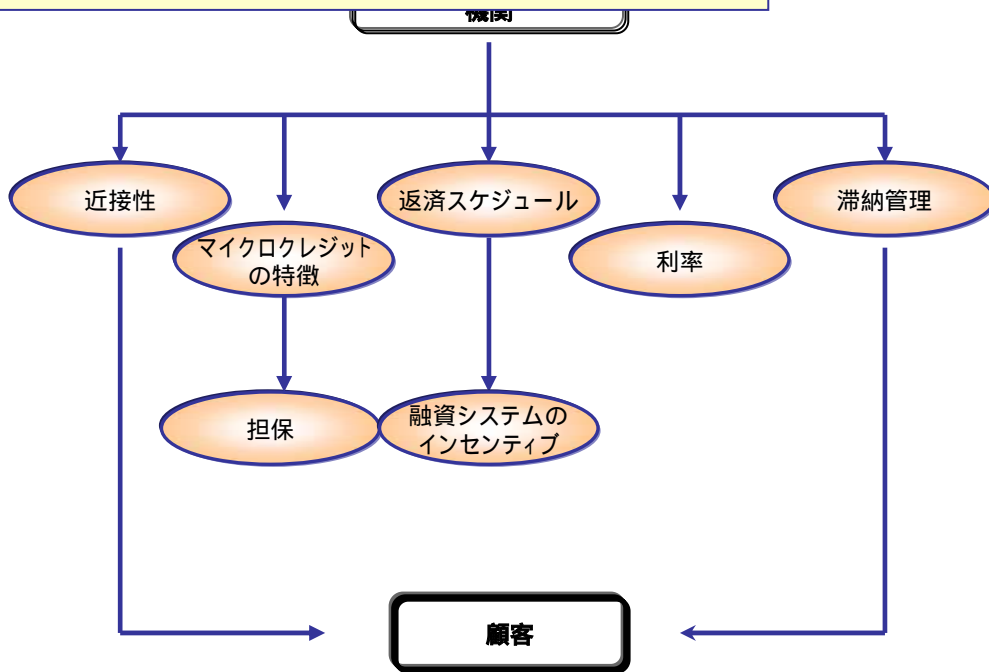
## マイクロファイナンスの原則

持続性をもつ活動を展開し、さらに目標を達成するため、MFIは以下のような原則を具現化し、革新的な金融商品とサービスを提供している。

- 近接性
- 顧客志向のアプローチ
- マイクロクレジットの特徴
- 定期的な返済スケジュール
- 無担保もしくは担保に代替するもの
- 厳密な滞納管理
- インセンティブ設計
- 効率的なオペレーション
- コストを全てカバーする利率と手数料

### 定期的な返済スケジュール

多くのMFIは支払いが済むとほぼすぐに返済を要求する。また、多くのMFIは定期的な返済を小額で回収する。この回収方法にはいくつかの利点がある。まず、定期的に返済を求めることによって、現地の職員(そして可能であればグループのメンバー)に生じている問題に対して早い段階で注意を喚起し、返済計画に無理のある借り手を明らかにすることができる。次に、このような方法で回収することでMFIは回収資金が費やされたり、流用されたりする前にキャッシュフローを確保することができる。

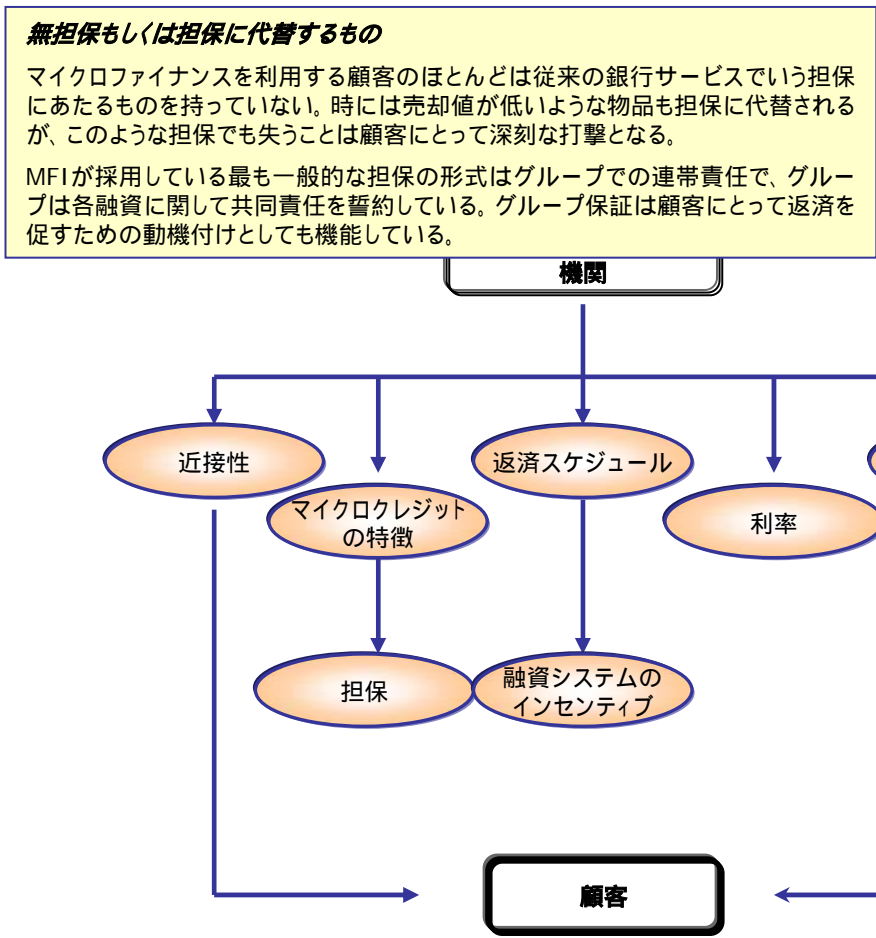


例

## マイクロファイナンスの原則

持続性をもつ活動を展開し、さらに目標を達成するため、MFIは以下のような原則を具現化し、革新的な金融商品とサービスを提供している。

- 近接性
- 顧客志向のアプローチ
- マイクロクレジットの特徴
- 定期的な返済スケジュール
- 無担保もしくは担保に代替するもの
- 厳密な滞納管理
- インセンティブ設計
- 効率的なオペレーション
- コストを全てカバーする利率と手数料



例

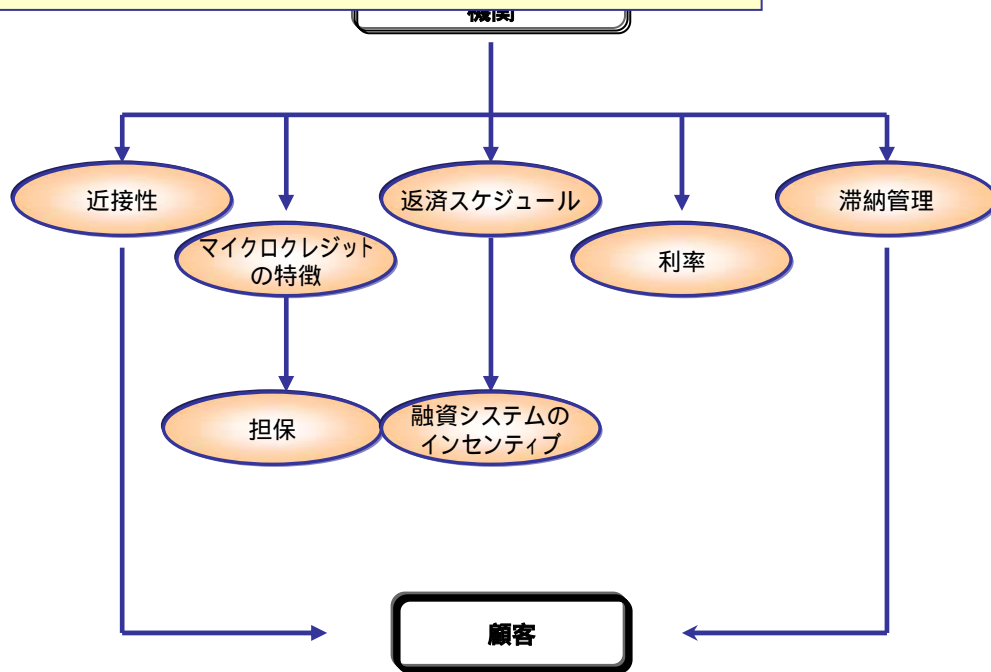
## マイクロファイナンスの原則

持続性をもつ活動を展開し、さらに目標を達成するため、MFIは以下のような原則を具現化し、革新的な金融商品とサービスを提供している。

- 近接性
- 顧客志向のアプローチ
- マイクロクレジットの特徴
- 定期的な返済スケジュール
- 無担保もしくは担保に代替するもの
- 厳密な滞納管理
- インセンティブ設計
- 効率的なオペレーション
- コストを全てカバーする利率と手数料

**厳密な滞納管理**

MFIが乗り越えなければならない最初の大きな試練は高い返済率を確保することである。質の悪いポートフォリオはMFIの収入や財政状態に悪影響を与える。組織の哲学、イメージ、貸付の方針、情報システムが借り手が期限通りに返済を行うかどうかを決定付ける重要な要因となる。ポリビアのプロデムのディレクターは、「プログラムは返済の遅延が決して許されないという組織文化を創る必要がある。」と述べている。返済の遅延を防げることで、職員の時間、エネルギー、支出などを節約することができる。



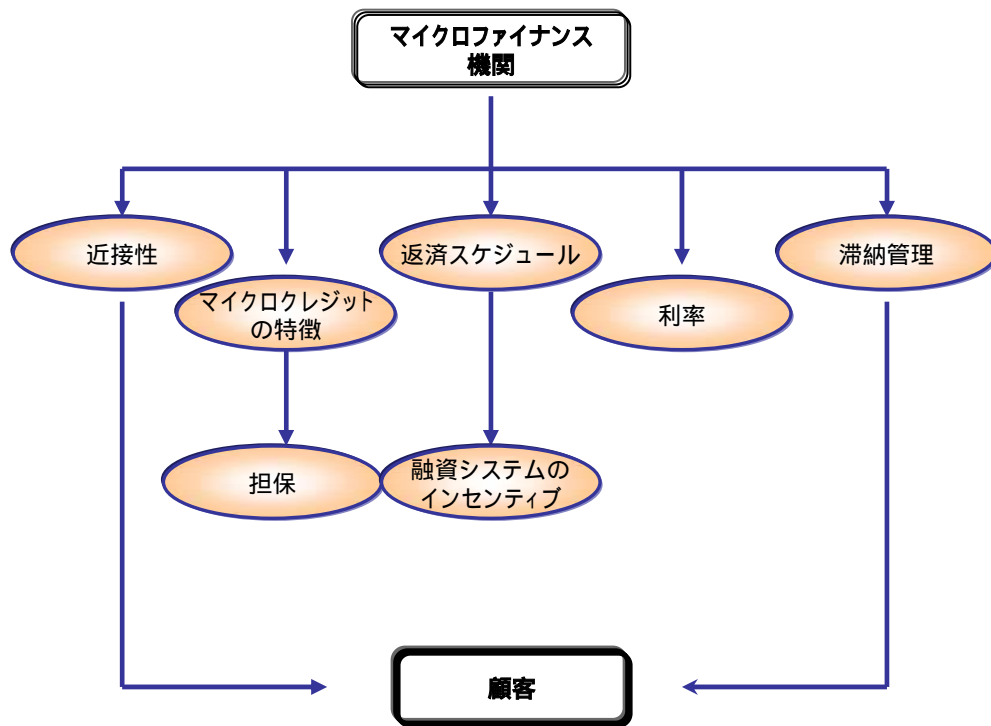
例

## マイクロファイナンスの原則

持続性をもつ活動を展開し、さらに目標を達成するため、MFIは以下のような原則を具現化し、革新的な金融商品とサービスを提供している。

- 近接性
- 顧客志向のアプローチ
- マイクロクレジットの特徴
- 定期的な返済スケジュール
- 無担保もしくは担保に代替するもの
- 厳密な滞納管理
- インセンティブ設計
- 効率的なオペレーション
- コストを全てカバーする利率と手数料

**融資システムのインセンティブ設計**  
通常、非常に良好な返済実績を残すことで、ローンへのアクセスが保証されたり、融資額が増えたり、貸付期間が伸びたり、またローン審査が早く済むなど、より優遇された条件で融資を受けることができる。



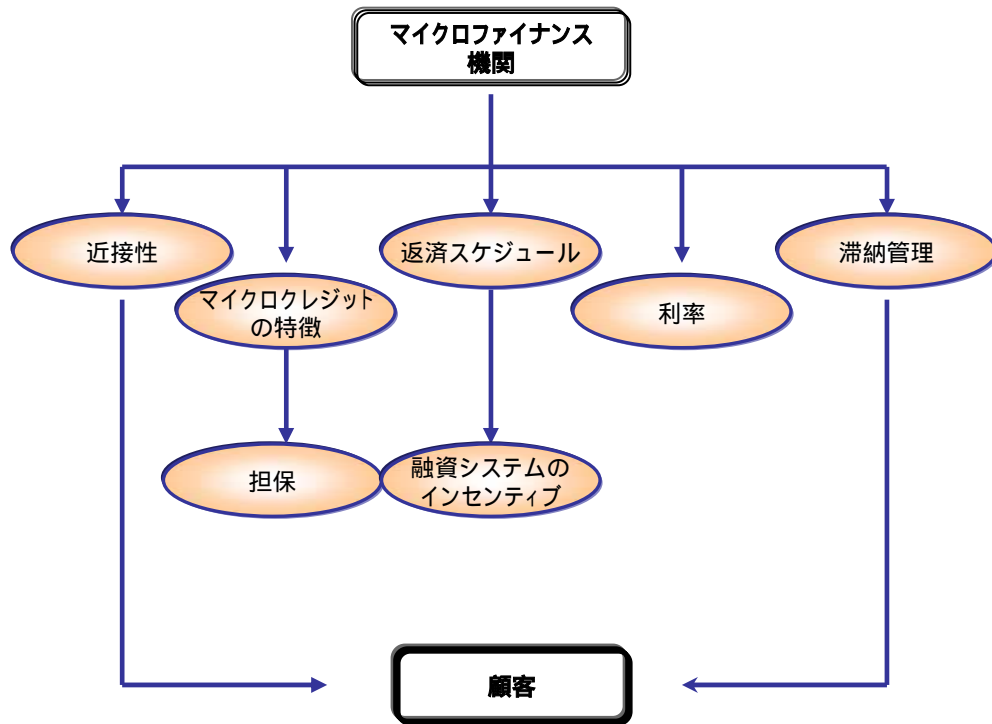
例

## マイクロファイナンスの原則

持続性をもつ活動を展開し、さらに目標を達成するため、MFIは以下のような原則を具現化し、革新的な金融商品とサービスを提供している。

- 近接性
- 顧客志向のアプローチ
- マイクロクレジットの特徴
- 定期的な返済スケジュール
- 無担保もしくは担保に代替するもの
- 厳密な滞納管理
- インセンティブ設計
- 効率的なオペレーション
- コストを全てカバーする利率と手数料

**効率的なオペレーション**  
MFIは高度に基準化されたオペレーションを発展させることで、融資ごとに費やされる職員の時間を最小化している。それは融資のプロセスが定型化され、申請が簡単で、検証しやすい基準に応じて承認が自律的に行われることを指している。オペレーションコストをかなり低く抑えることが重要である。



例

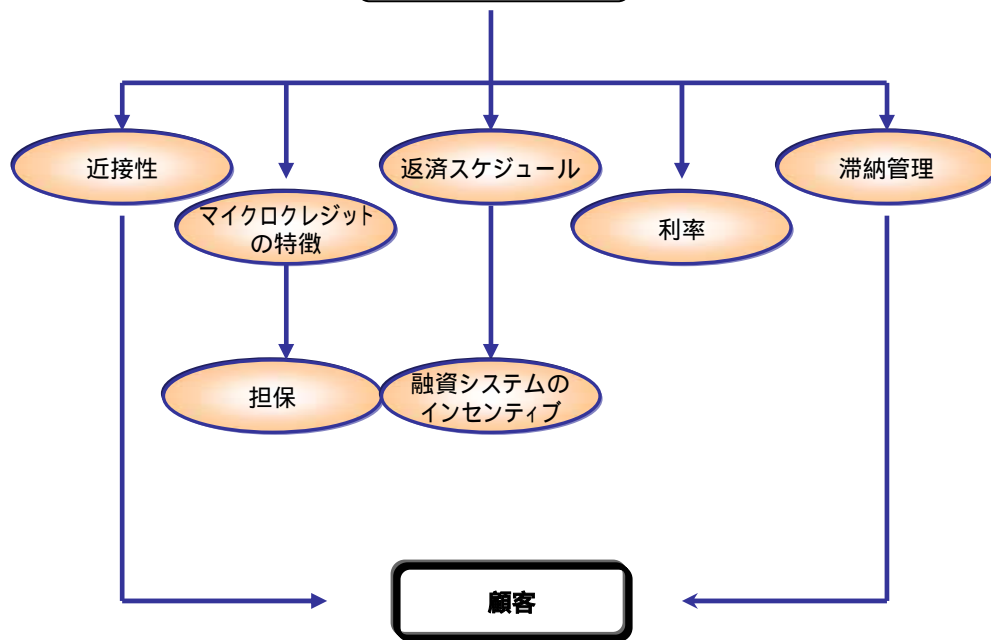
## マイクロファイナンスの原則

持続性をもつ活動を展開し、さらに目標を達成するため、MFIは以下のような原則を具現化し、革新的な金融商品とサービスを提供している。

- 近接性
- 顧客志向のアプローチ
- マイクロクレジットの特徴
- 定期的な返済スケジュール
- 無担保もしくは担保に代替するもの
- 厳密な滞納管理
- インセンティブ設計
- 効率的なオペレーション
- コストを全てカバーする利率と手数料

### コストを全てカバーする利率と手数料

超小額融資のコストは非常に高く、それを補うために商業銀行と比べて高い利率を要求する。低所得の顧客はニーズにあったサービスに対して、そのような高い利率を支払う意思があり、実際支払えることが証明されている。多くのMFIは商業銀行のように残高漸減に基づいて一般的なレートを変動させるのではなく、均一レートを課している。ただし、金利については、レートが均一に定められているか残高漸減であるか常に注意を払う必要がある。



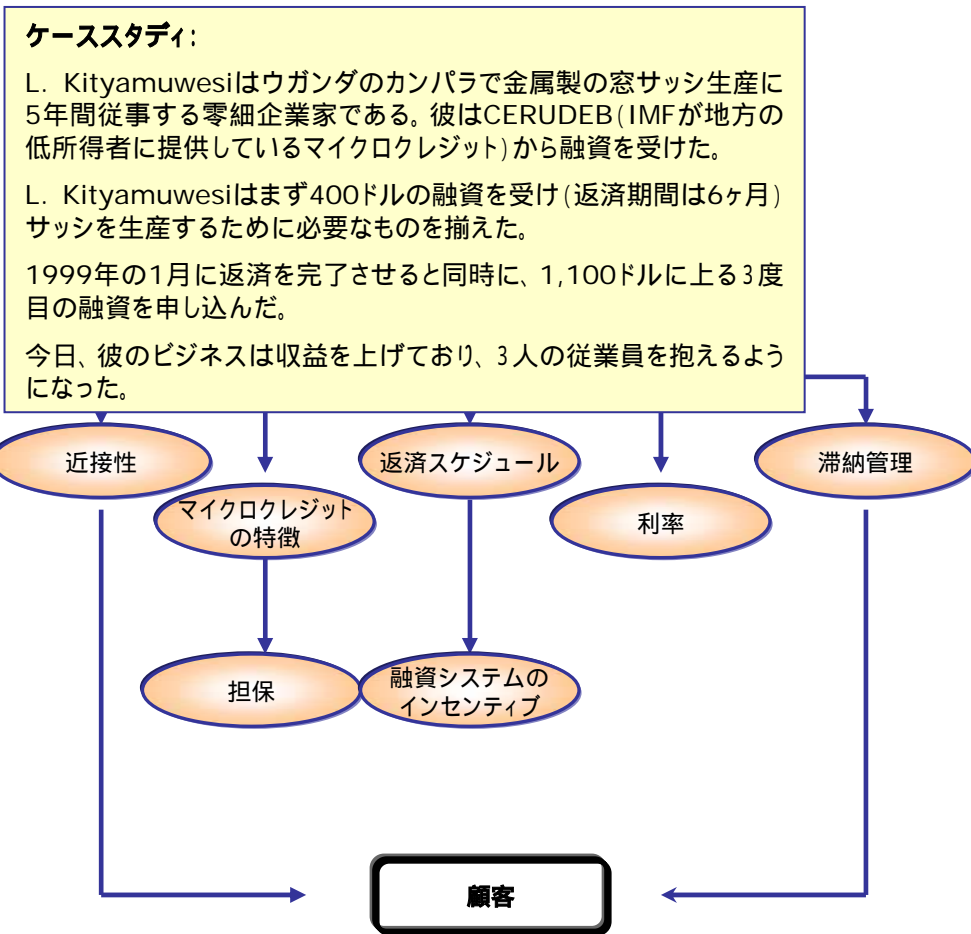
例

## マイクロファイナンスの原則

持続性をもつ活動を展開し、さらに目標を達成するため、MFIは以下のような原則を具現化し、革新的な金融商品とサービスを提供している。

- 近接性
- 顧客志向のアプローチ
- マイクロクレジットの特徴
- 定期的な返済スケジュール
- 無担保もしくは担保に代替するもの
- 厳密な滞納管理
- インセンティブ設計
- 効率的なオペレーション
- コストを全てカバーする利率と手数料

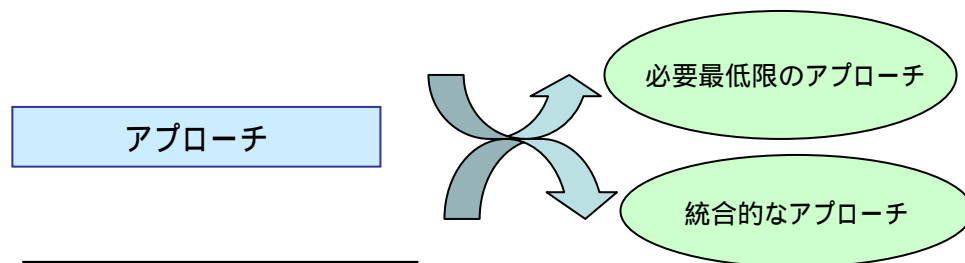
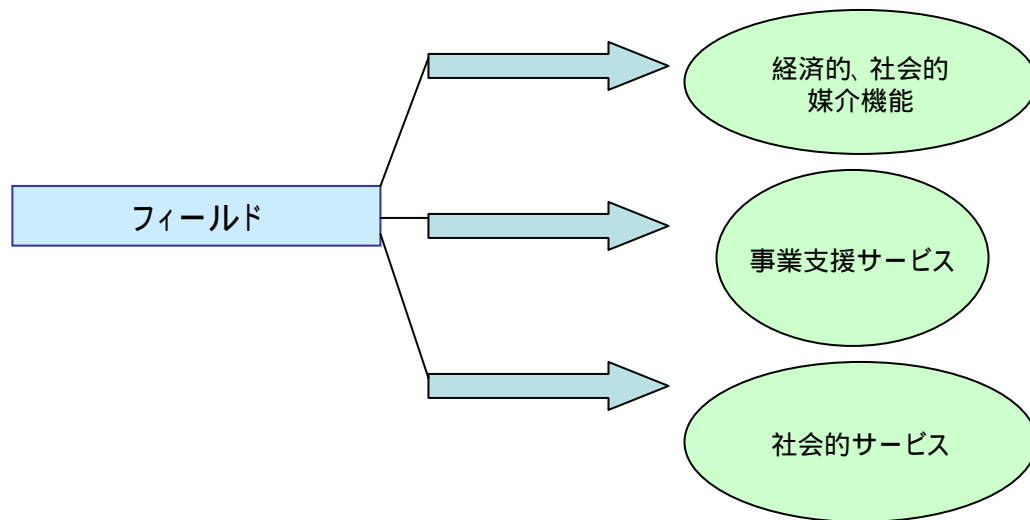
## 例



## 一般的な特徴と環境の分析

### マイクロファイナンスの焦点

MFIIはそのミッション、目的、対象マーケットの需要とキャパシティ、競合組織、組織構造にあわせて、提供するサービスと商品の内容を決定していく必要がある。また実現可能かつ持続的な方法で、それらをどのように提供していくかについて正確な分析をしなければならない。

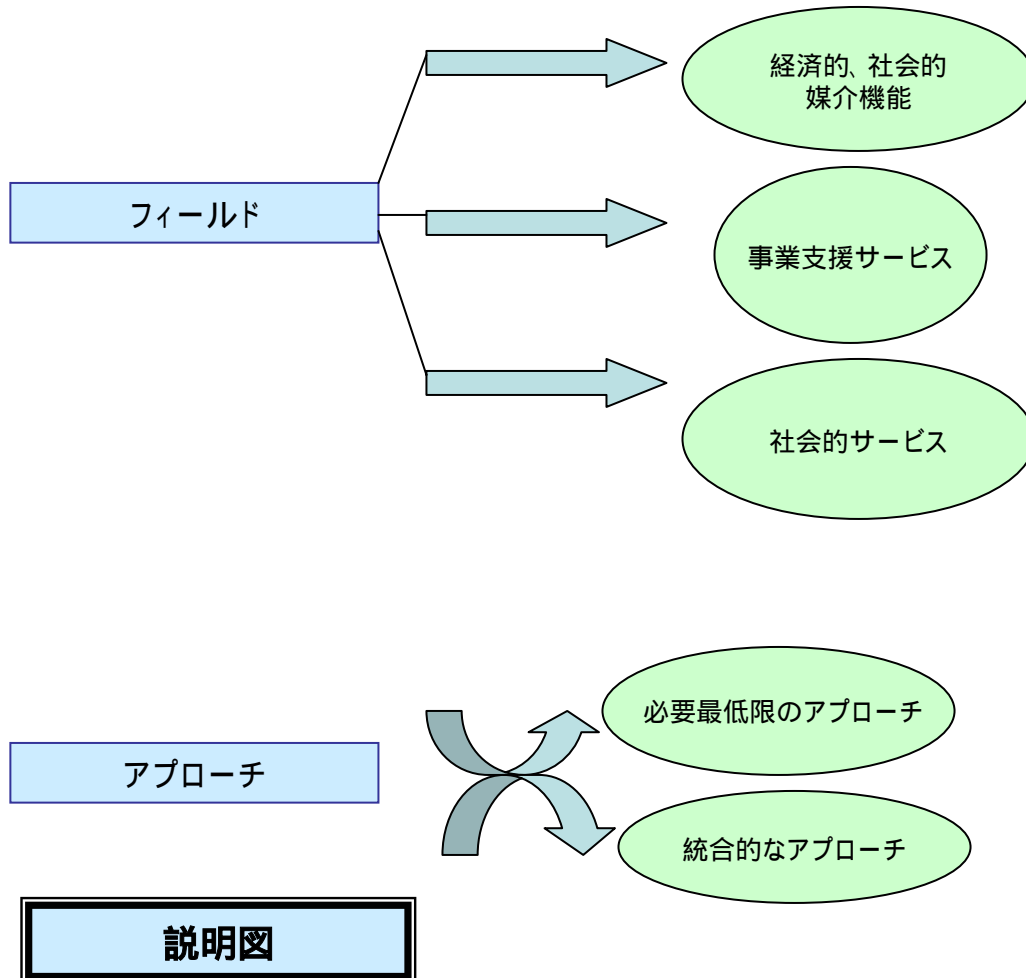


**説明図**

## 一般的な特徴と環境の分析

### マイクロファイナンスの焦点

MFIIはそのミッション、目的、対象マーケットの需要とキャパシティ、競合組織、組織構造にあわせて、提供するサービスと商品の内容を決定していく必要がある。また実現可能かつ持続的な方法で、それらをどのように提供していくかについて正確な分析をしなければならない。



#### **経済的媒介機能**

(融資、貯蓄、保険、リースなど金融サービスの提供)はMFIIの主要な役割だが、それだけでは低所得者の参加を促すには十分ではない。

#### **・社会的媒介機能:**

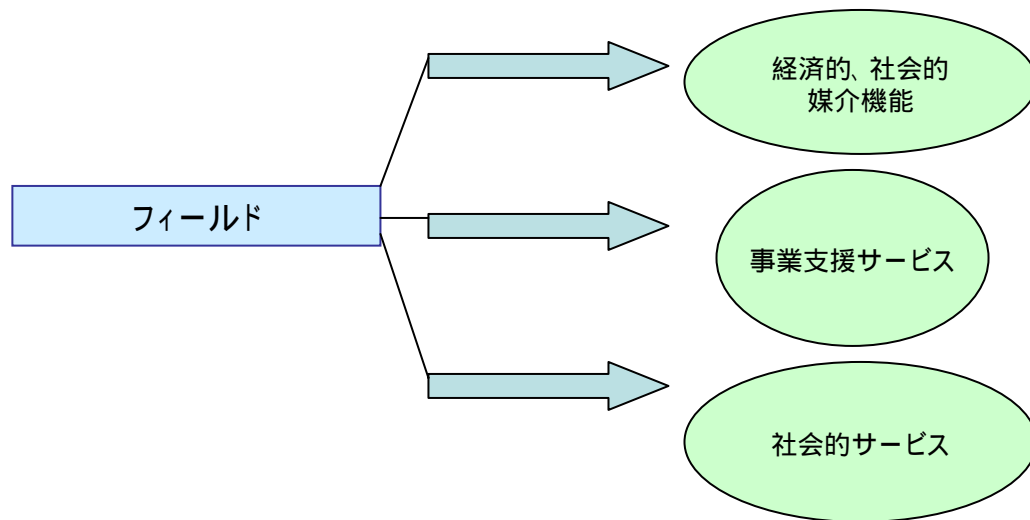
キャパシティ・ビルディングの活動を伴う金融仲介として定義付けられる。融資や貯蓄サービスにアクセスできない層を対象にしている。

社会的媒介機能のトレーニングは、グループ形成、リーダーシップについて行われ、時には社会的に阻害されているグループの人々の自信を育て、経済的媒介機能を正式に利用するための準備を促す共同学習が実施される。一連の活動は事業者と顧客双方が実行に当たって責任や役割を持ち、相互の間でアカウントビリティ(説明責任)が達成されているという認識のもとで実行される。さらに顧客は提供されるリソースへのコントロールとオーナーシップを有することになる。

## 一般的な特徴と環境の分析

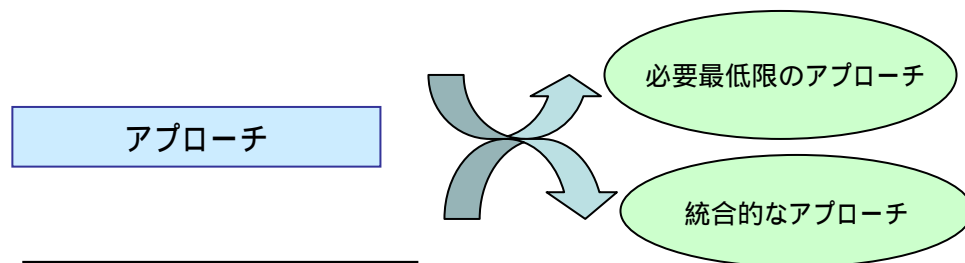
### マイクロファイナンスの焦点

MFIIはそのミッション、目的、対象マーケットの需要とキャパシティ、競合組織、組織構造にあわせて、提供するサービスと商品の内容を決定していく必要がある。また実現可能かつ持続的な方法で、それらをどのように提供していくかについて正確な分析をしなければならない。



#### 事業支援サービス

零細企業の事業主を支援するために**事業支援サービス**または非金融サービスを提供するMFIIもある。サービスの種類は多岐に渡り、スキル研修や基本的なビジネスマネジメント研修(マーケティング、基本的な帳簿管理など)を含む。企業開発サービスの主な目的はビジネスの業績を改善することで、それによって事業主や経営者の経済状況が改善される。最も一般的な事業支援サービスの提供者は、金融サービスと非金融サービスが統合された手法を用いるNGO、トレーニングセンター、大学、生産者のグループ、政府機関、その他多くの機関である。

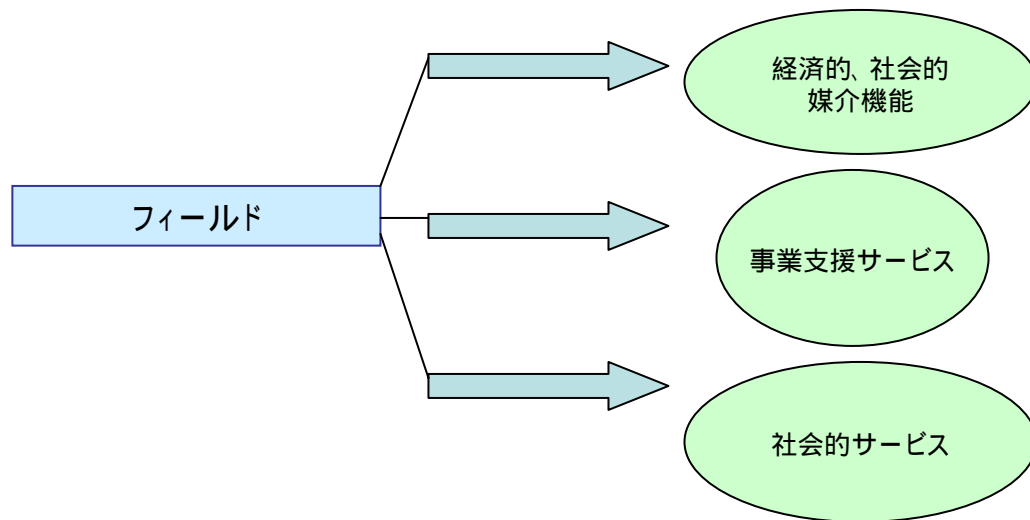


説明図

## 一般的な特徴と環境の分析

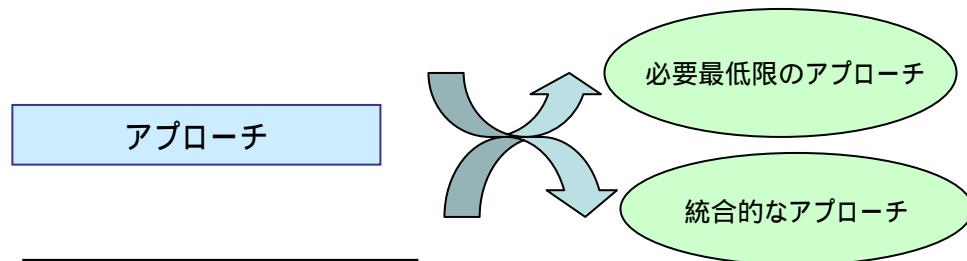
### マイクロファイナンスの焦点

MFIIはそのミッション、目的、対象マーケットの需要とキャパシティ、競合組織、組織構造にあわせて、提供するサービスと商品の内容を決定していく必要がある。また実現可能かつ持続的な方法で、それらをどのように提供していくかについて正確な分析をしなければならない。



#### ・社会的サービス（非金融サービス）

ヘルスケア、教育、識字トレーニングなどは通常政府やNGOの地域組織によって運営されるが、一部のMFIIも金融サービスに加えて提供している場合がある。これらのサービスは低所得の人々が零細企業の経営を始めるための能力を向上させる。したがって、企業開発サービスと同様、社会的サービスの運営は、経済媒介機能とは別に扱われるべきである。

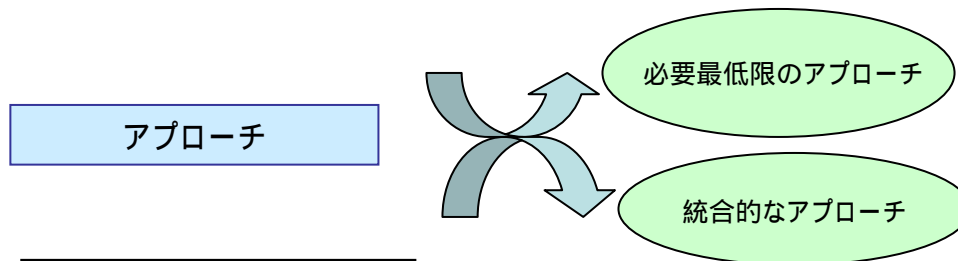
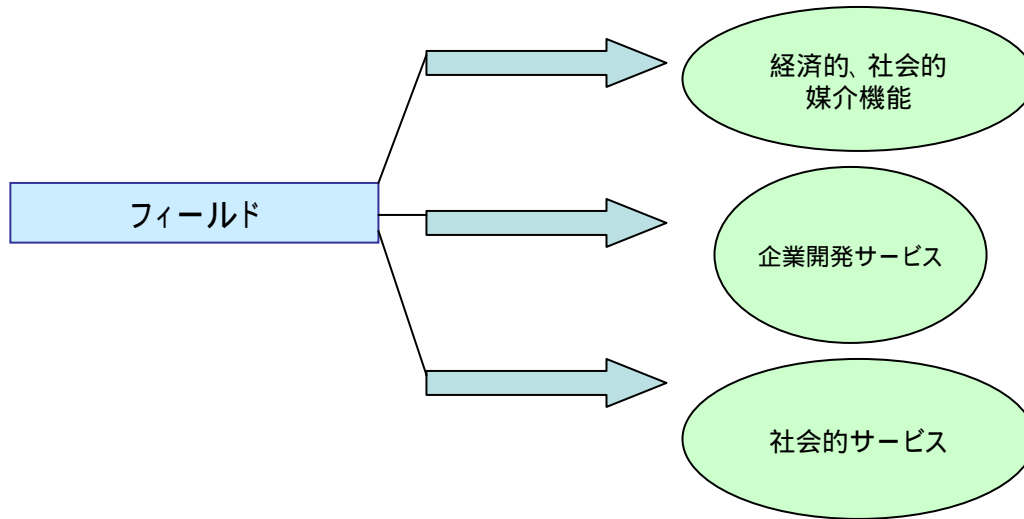


説明図

## 一般的な特徴と環境の分析

### マイクロファイナンスの焦点

MFIIはそのミッション、目的、対象マーケットの需要とキャパシティ、競合組織、組織構造にあわせて、提供するサービスと商品の内容を決定していく必要がある。また実現可能かつ持続的な方法で、それらをどのように提供していくかについて正確な分析をしなければならない。



#### 統合的なアプローチ

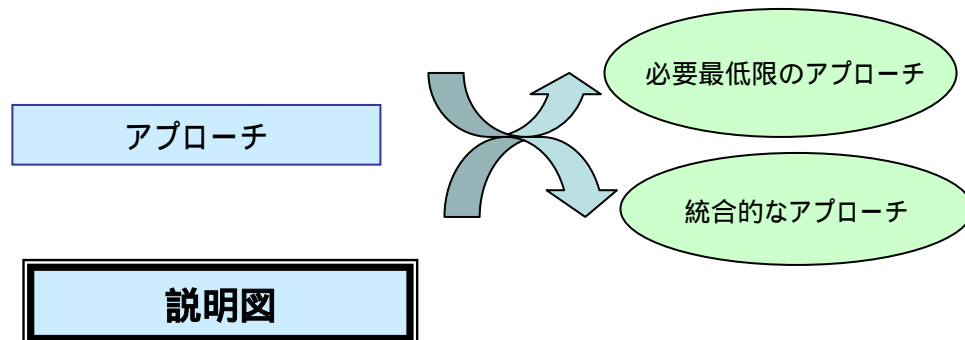
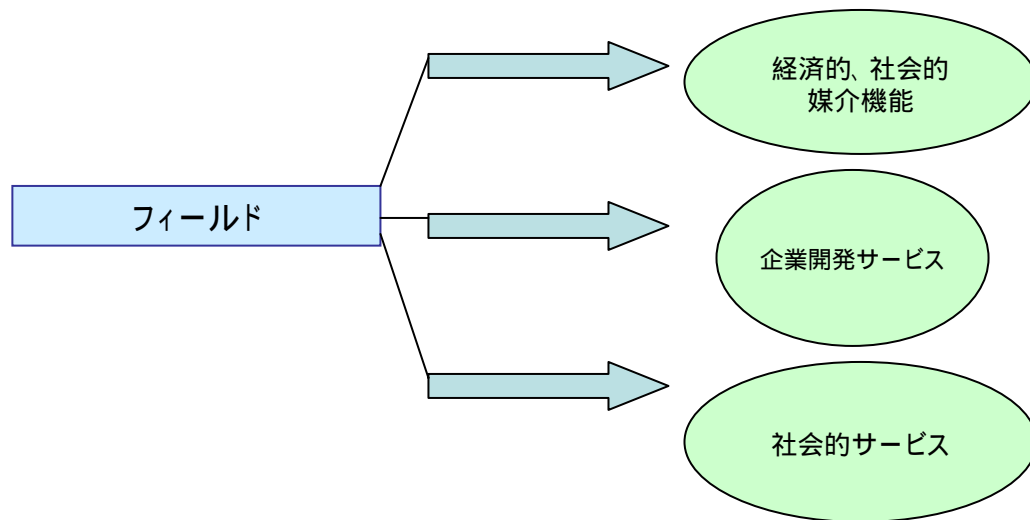
「統合的なアプローチ」は、MFIIが金融サービス、非金融サービスを組み合わせて提供し、さらに対象グループから**要求される**サービスを提供するため、顧客との緊密性を生かすことを提案している。にもかかわらず、MFIIがそのようなサービスを提供しようとする場合、それぞれのサービスは別個のものにとらえられ、金融、非金融サービスを組み合わせて提供するという主張の一方で、統合的サービスの参加者に金融サービスへのアクセスに必要な条件を求めることができない。

説明図

## 一般的な特徴と環境の分析

### マイクロファイナンスの焦点

MFIIはそのミッション、目的、対象マーケットの需要とキャパシティ、競合組織、組織構造にあわせて、提供するサービスと商品の内容を決定していく必要がある。また実現可能かつ持続的な方法で、それらをどのように提供していくかについて正確な分析をしなければならない。



#### 必要最低限のアプローチ

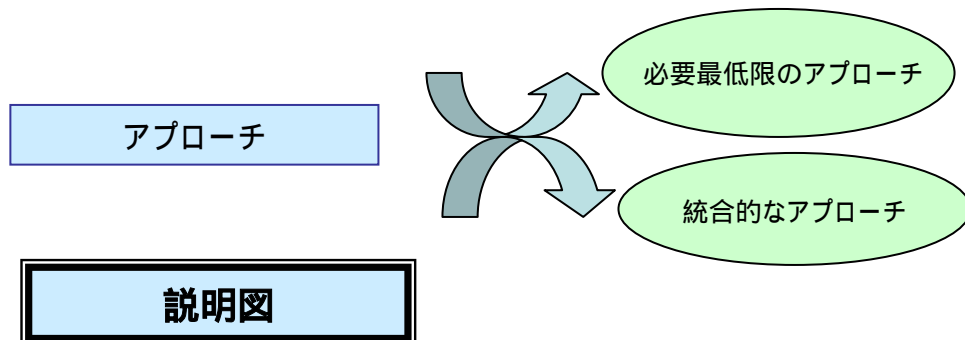
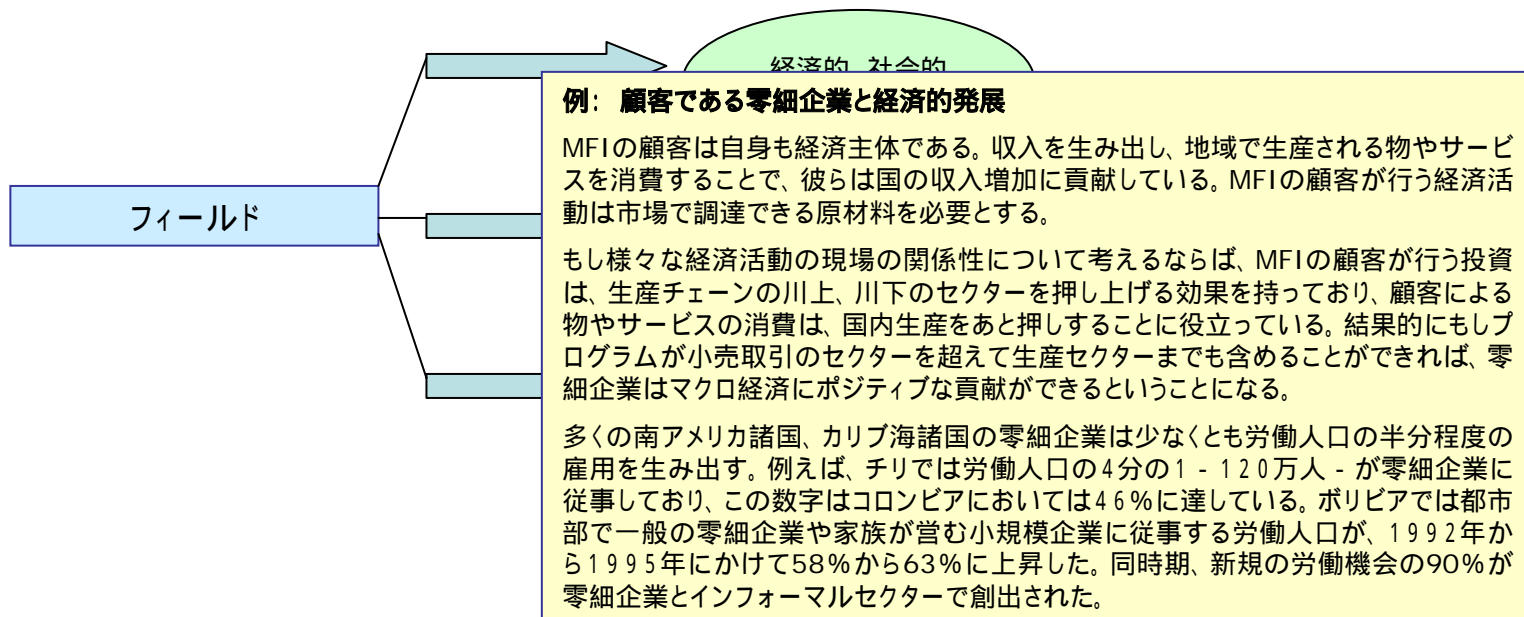
「必要最低限のアプローチ」である経済的媒介機能のみを提供し、時折何らかの社会的媒介機能を提供するMFIIの支援者は、このアプローチが顧客に対する金融サービスの開発、提供に専念するため、MFIIにとってコスト的に有利であり、専門性のレベルを維持できると主張している。

説明図

## 一般的な特徴と環境の分析

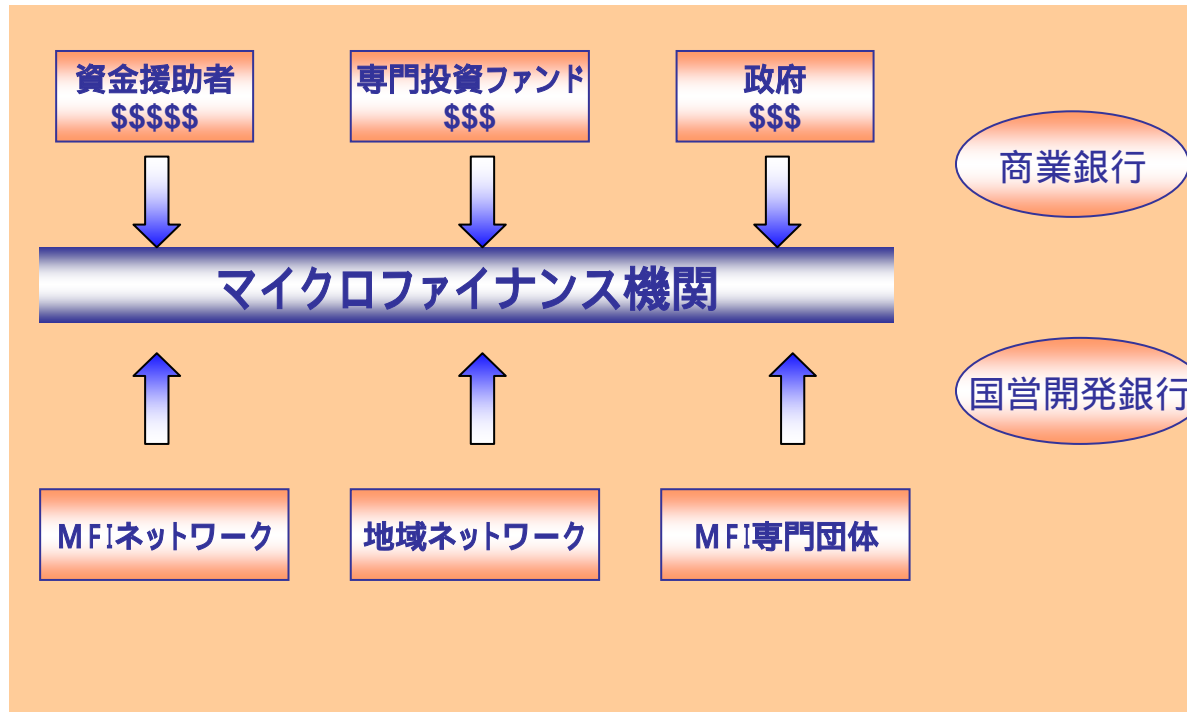
### マイクロファイナンスの焦点

MFIはそのミッション、目的、対象マーケットの需要とキャパシティ、競合組織、組織構造にあわせて、提供するサービスと商品の内容を決定していく必要がある。また実現可能かつ持続的な方法で、それらをどのように提供していくかについて正確な分析をしなければならない。



### マイクロファイナンスのステークホルダー

MFIの他にも様々な機関がマイクロファイナンスの運用に関わっている。下記はその一部である。



最貧困層を支援するための協議グループ (The Consultative Group to Assist the Poorest: CGAP)

ケーススタディ: **International Investment and Development Company (SIDI)**

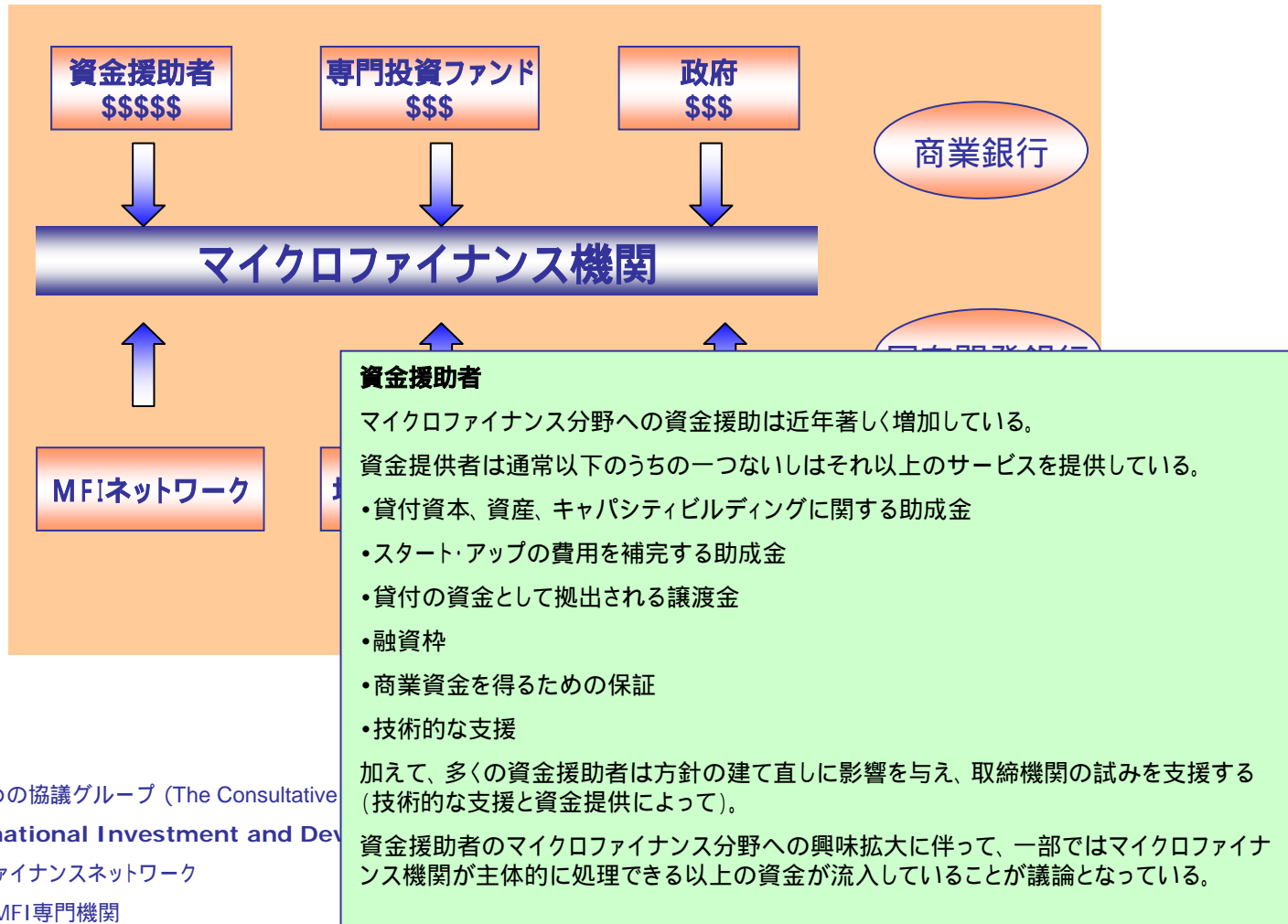
**ACCION** – マイクロファイナンス・ネットワーク

**ASOFIN Bolivia** – MFI専門機関

ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク (Network for Credit and Saving for the hard-Core Poor in a Asia-pacific: CAHSPOR)

## マイクロファイナンスのステークホルダー

MFIの他にも様々な機関がマイクロファイナンスの運用に関わっている。下記はその一部である。

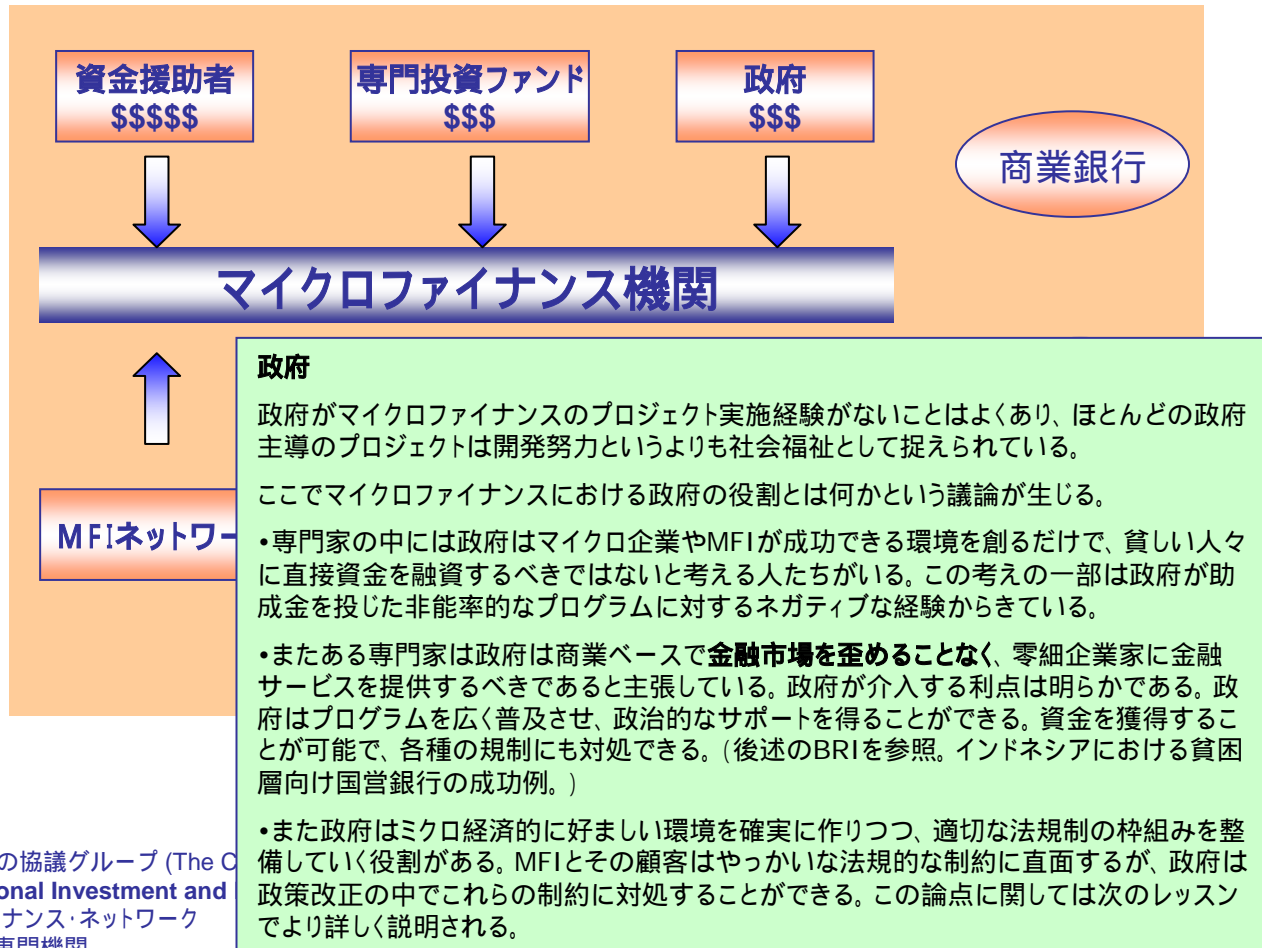


最貧困層を支援するための協議グループ (The Consultative Group on the Microfinance Sector)  
ケーススタディ: International Investment and Development  
**ACCION** – マイクロファイナンスネットワーク  
**ASOFIN Bolivia** – MFI 専門機関

ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク (Network for Credit and Saving for the hard-Core Poor in a Asia-pacific: CAHSPOR)

## マイクロファイナンスのステークホルダー

MFIの他にも様々な機関がマイクロファイナンスの運用に関わっている。下記はその一部である。



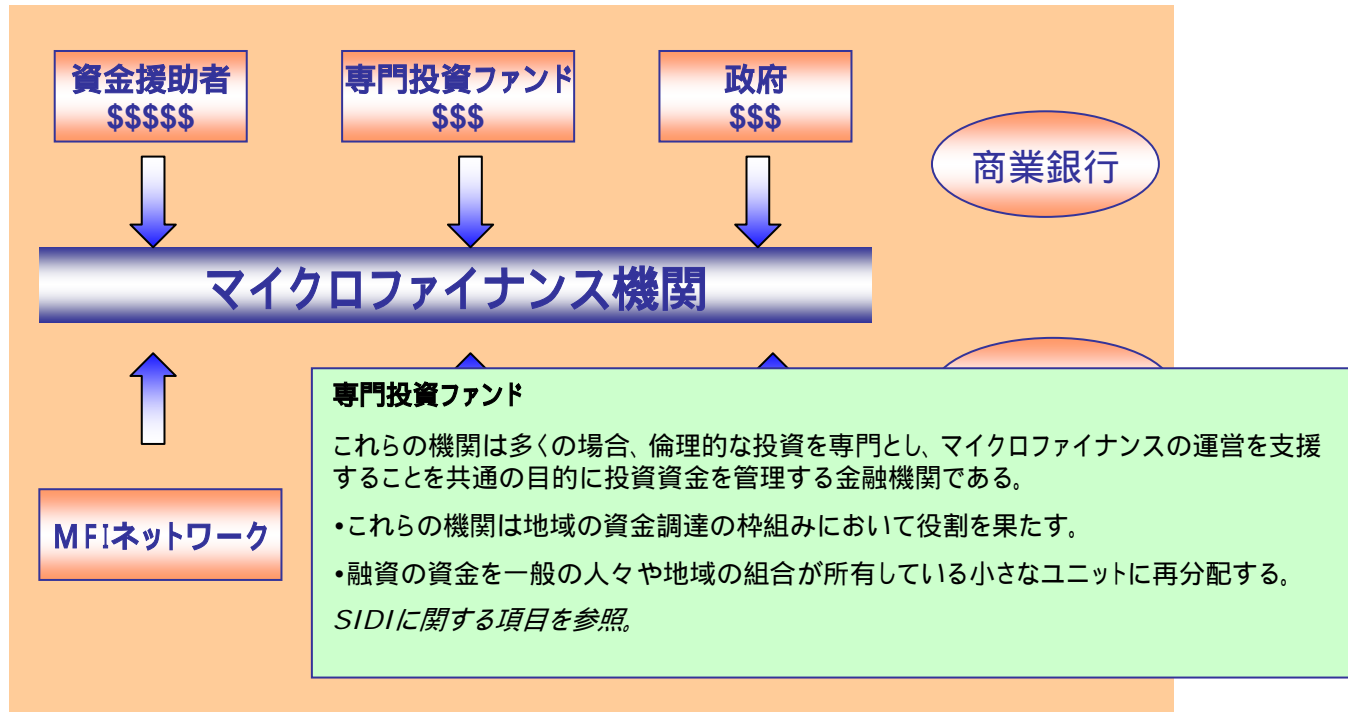
最貧困層を支援するための協議グループ (The C  
ケーススタディ: **International Investment and  
ACCION** – マイクロファイナンス・ネットワーク

**ASOFIN Bolivia** – MFI専門機関

ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク (Network for Credit and Saving for the hard-Core Poor in a  
Asia-pacific: CAHSPOR)

## マイクロファイナンスのステークホルダー

MFIの他にも様々な機関がマイクロファイナンスの運用に関わっている。下記はその一部である。



最貧困層を支援するための協議グループ (The Consultative Group to Assist the Poorest: CGAP)

ケーススタディ: **International Investment and Development Company (SIDI)**

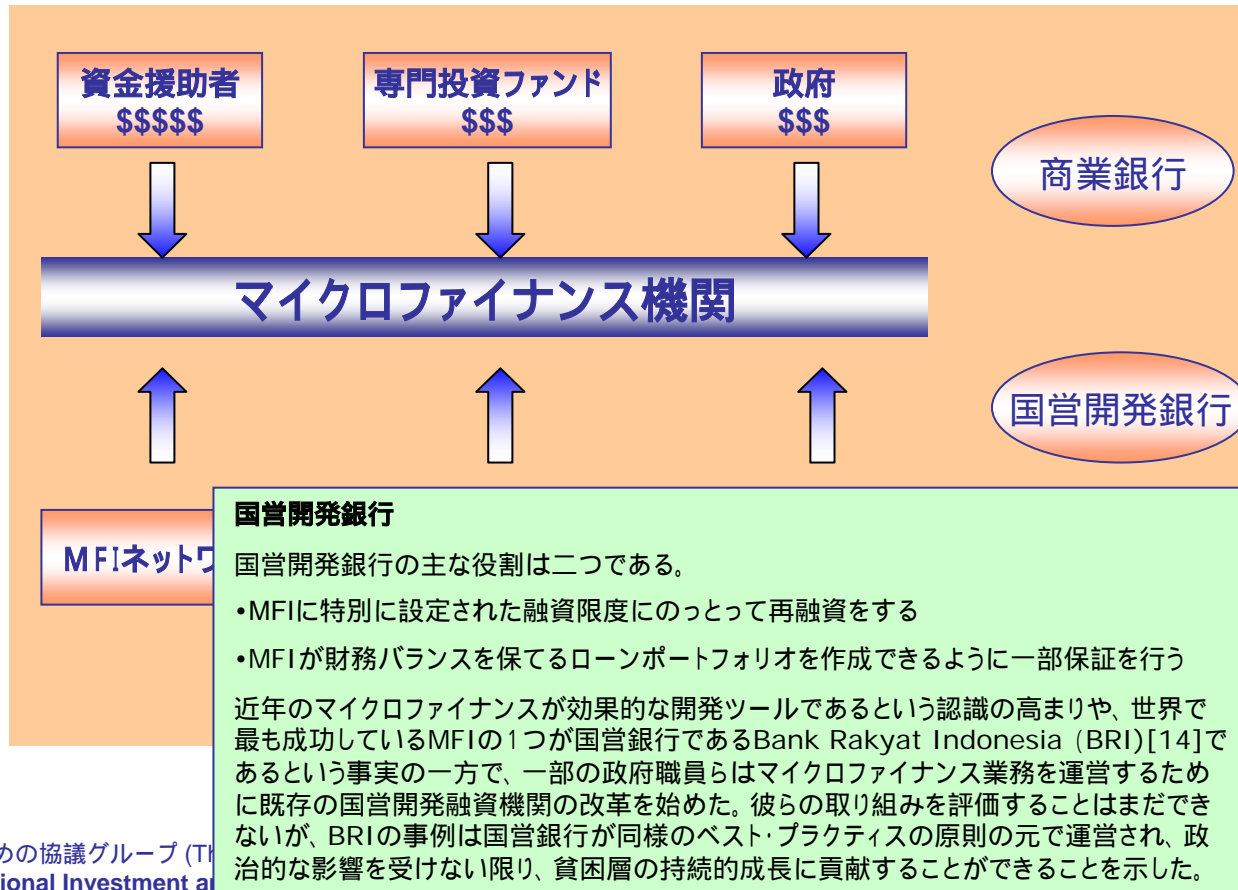
**ACCION** – マイクロファイナンス・ネットワーク

**ASOFIN Bolivia** – MFI専門機関

ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク (Network for Credit and Saving for the hard-Core Poor in a Asia-pacific: CAHSPOR)

## マイクロファイナンスのステークホルダー

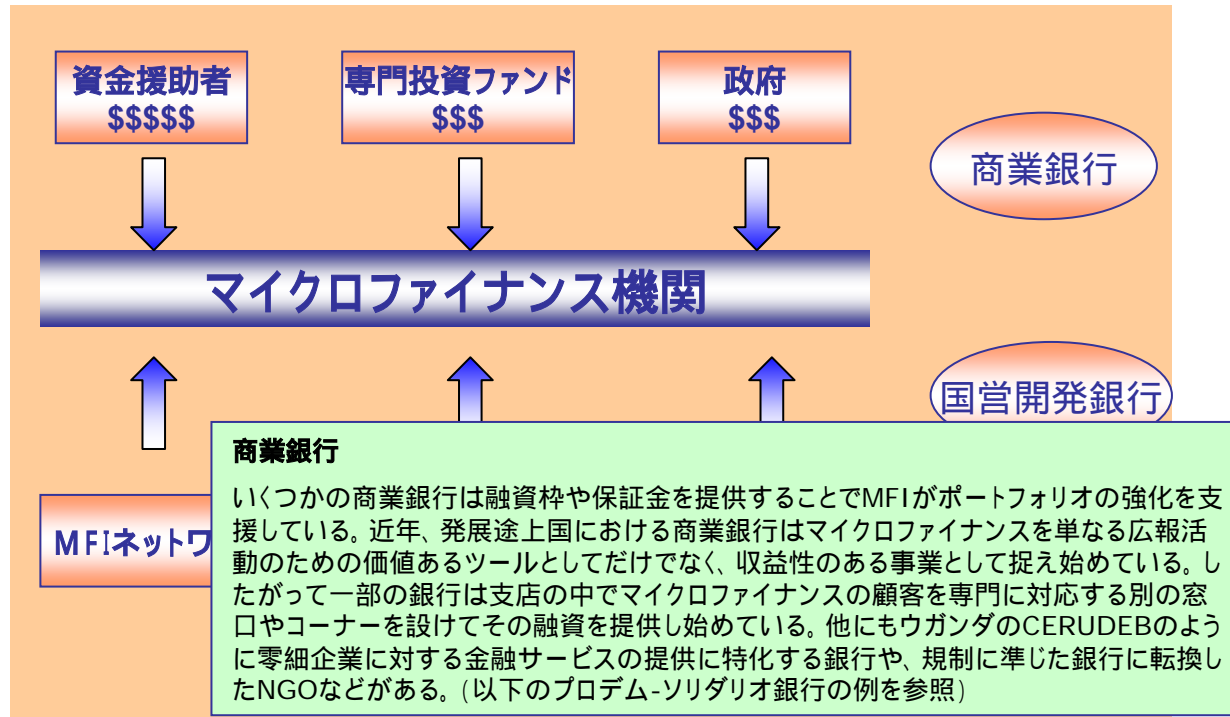
MFIの他にも様々な機関がマイクロファイナンスの運用に関わっている。下記はその一部である。



最貧困層を支援するための協議グループ (TFI)  
ケーススタディ: International Investment at  
ACCION – マイクロファイナンス・ネットワーク  
ASOFIN Bolivia – MFI専門機関  
ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク (Network for Credit and Saving for the hard-Core Poor in a Asia-pacific: CAHSPOR)

## マイクロファイナンスのステークホルダー

MFI以外にも様々な機関がマイクロファイナンスの運用に関わっている。下記はその一部である。



最貧困層を支援するための協議グループ (The Consultative Group to Assist the Poorest: CGAP)

ケーススタディ: **International Investment and Development Company (SID)**

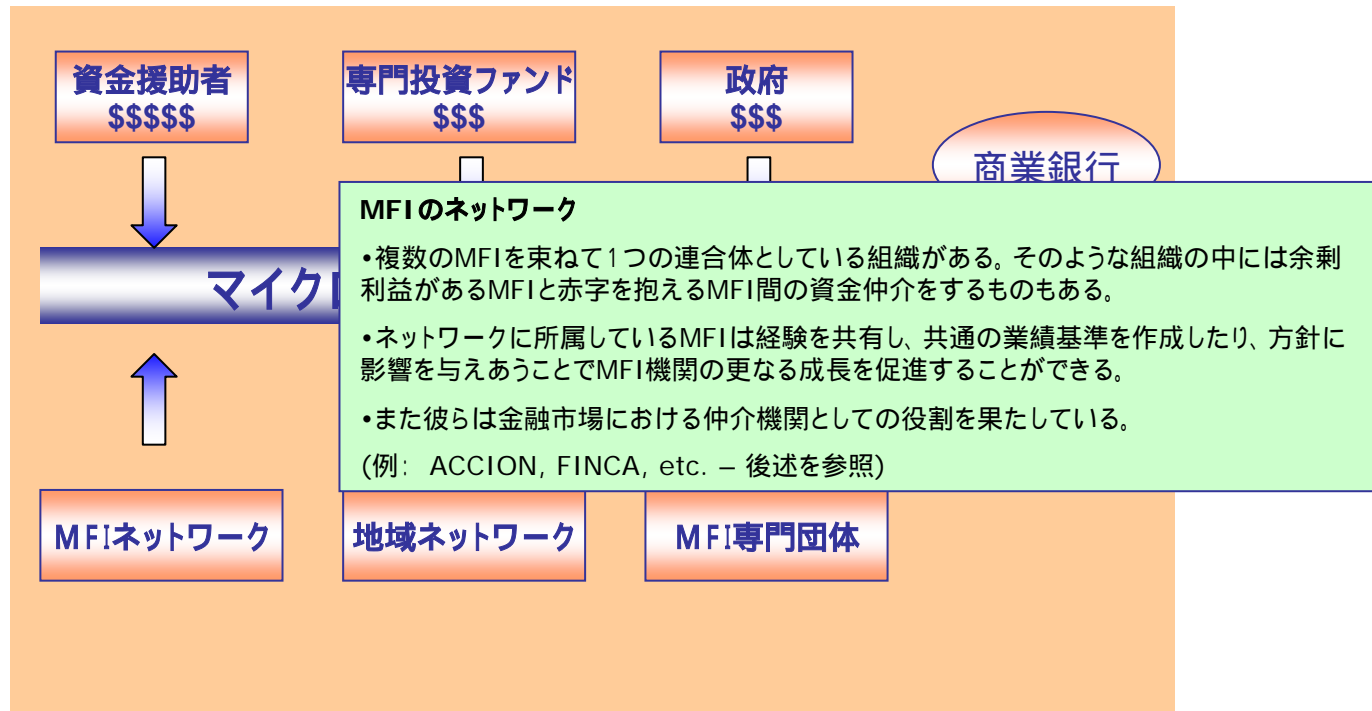
**ACCION** – マイクロファイナンス・ネットワーク

**ASOFIN Bolivia** – MFI専門機関

ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク (Network for Credit and Saving for the hard-Core Poor in a Asia-pacific: CAHSPOR)

## マイクロファイナンスのステークホルダー

MFI以外にも様々な機関がマイクロファイナンスの運用に関わっている。下記はその一部である。



最貧困層を支援するための協議グループ (The Consultative Group to Assist the Poorest: CGAP)

ケーススタディ: **International Investment and Development Company (SID)**

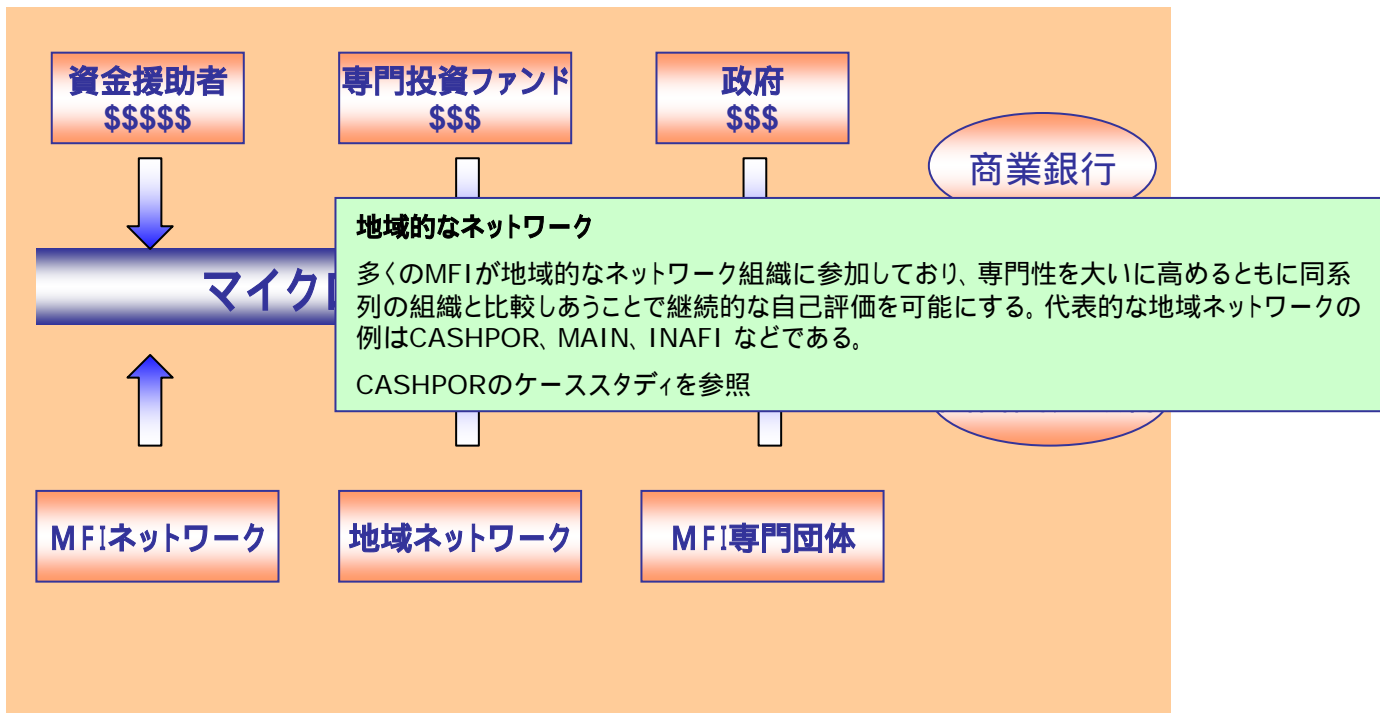
**ACCION** – マイクロファイナンス・ネットワーク

**ASOFIN Bolivia** – MFI専門機関

ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク (Network for Credit and Saving for the hard-Core Poor in a Asia-pacific: CAHSPOR)

## マイクロファイナンスのステークホルダー

MFI以外にも様々な機関がマイクロファイナンスの運用に関わっている。下記はその一部である。



最貧困層を支援するための協議グループ (The Consultative Group to Assist the Poorest: CGAP)

ケーススタディ: **International Investment and Development Company (SIDI)**

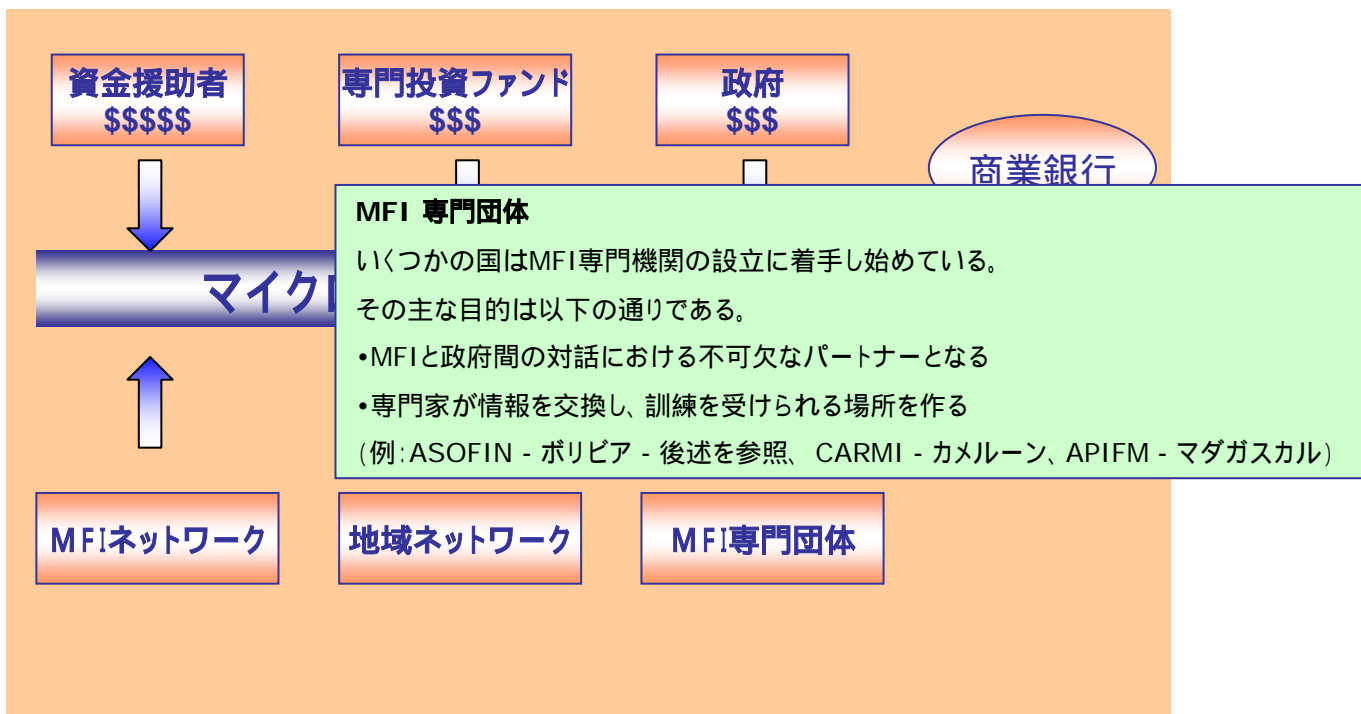
**ACCION** – マイクロファイナンス・ネットワーク

**ASOFIN Bolivia** – MFI専門機関

ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク (Network for Credit and Saving for the hard-Core Poor in a Asia-pacific: CAHSPOR)

## マイクロファイナンスのステークホルダー

MFIの他にも様々な機関がマイクロファイナンスの運用に関わっている。下記はその一部である。



最貧困層を支援するための協議グループ (The Consultative Group to Assist the Poorest: CGAP)

ケーススタディ: **International Investment and Development Company (SIDI)**

**ACCION** - マイクロファイナンス・ネットワーク

**ASOFIN Bolivia** - MFI専門機関

ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク (Network for Credit and Saving for the hard-Core Poor in a Asia-pacific: CAHSPOR)

### マイクロファイナンスのステークホルダー

MFI以外にも様々な機関がマイクロファイナンスの運用に関わっている。下記はその一部である。

#### 最貧困層を支援するための協議グループ(CGAP)[15]

1995年、マイクロファイナンスが開発ツールとして強力な役割を果たしているという認識から9つの資金提供機関からなるグループがCGAPを創設した。1995年6月には加入機関は26まで増加した。CGAPの目的は、マイクロファイナンス分野における資金援助機関同士の連携を強化すること、マイクロファイナンスのベストプラクティスとスタンダードを政策立案者や実践者に広めることで世界銀行を分野の主流に取り込むこと、MFIが活動しやすい規制や法的環境を作ること、経済的に安定した基盤を有しながら貧困層へ融資・預金サービスを提供するMFIを支援すること(組織の構築により明確な焦点を当てている)、一般的なMFI発展を支援することである。CGAPの目標は、経済活動を行う貧困層の中でも最も貧しい人々に達するリソースを拡大していくことである。

MFIネットワーク

地域ネットワーク

MFI専門団体

最貧困層を支援するための協議グループ (The Consultative Group to Assist the Poorest: CGAP)

ケーススタディ: **International Investment and Development Company (SIDI)**

**ACCION** – マイクロファイナンス・ネットワーク

**ASOFIN Bolivia** – MFI専門機関

ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク (Network for Credit and Saving for the hard-Core Poor in a Asia-pacific: CAHSPOR)

## マイクロファイナンスのステークホルダー

MFI以外にも様々な機関がマ

### ケーススタディ:

#### International Investment and Development Company (SIDI) の歴史

SIDIは1983年にフランスの *Catholic Committee Against the Hunger and for Development* の主導のもと創設された。そのミッションは発展途上国における融資の仕組みや、金融システムから排除されている零細起業家のニーズに対応できる手段を確立することで、貧困層を支援する組織の活動を長期的なものにすることにある。創設以来、IIDCは12の地域資金調達の仕事を作り出し、それらはアジア、アフリカの国々において小規模な生産設備を得るための新たな補助金の確保を可能にした。

#### 介入の方法

SIDIの資金提供は、自己資本金の大半や融資へのアクセスが欠如していたために発展することができなかった零細企業への直接投資によって行われる。IIDCは1987年以降、より機動的に活動することを目指して、国家レベルの開発を念頭におきながら地域のパートナーシップに加入し、現地法人による資金提供を促進した。

#### 資金源

SIDIの資金は以下から得られている。

預金者向けの2つのファンドからの収入: "Hunger and Development" という投資ファンドが1983年フランスの *Catholic Committee Against the Hunger and for Development* により設立、Cooperative Creditによって運営された。もう一つの投資ファンドである、SICAV "Euro Solidarité" は1992年に4つの銀行とのパートナーシップのもと *Catholic Committee Against the Hunger and for Development* によって設立され、中央、東ヨーロッパ諸国向けに資金提供活動を行い、1995年に資本金は22億ドルまで増加した。

国内外の運営者に資金提供。

出典: *Les Placements éthiques – L'épargne alternative et solidaire en 65 fiches : Hors-série pratique n° 3, Alternatives économiques, 2<sup>e</sup> édition, 1999.*

最貧困層を支援するための協  
ケーススタディ: **International ACCION** – マイクロファイナ  
**ASOFIN Bolivia** – MFI専門  
ケーススタディ: アジア太平洋地  
Asia-pacific: CAHSPOR)

## 一般的な特徴と環境の分析

### マイクロファイナンスのステークホルダー

MFIの他にも様々な機関がマイクロファイナンスの運用に関わっている。下記はその一部である。

#### ACCION – マイクロファイナンスネットワーク

ACCION Internationalは小規模な自営業を始めようとする低所得者に対して融資やその他の金融サービスを行い、貧困の削減に貢献しているNPOである。ACCIONは、13のラテンアメリカ諸国、12のアメリカの都市におけるマイクロファイナンス機関を傘下におく統括団体である。

ACCIONの使命は、貧困から脱する目的で仕事をする際に必要なツールを提供することである。ACCIONの加盟団体は人々が自らの方法で経済の階段を昇っていくことを支援するため、事業を始める貧困層の女性と男性を対象に小額の融資、預金、ビジネスに関するトレーニングを提供している。また、財政的に持続性があり、かつ数百万人の人々に達することができるマイクロクレジット機関の整備にも努めている。

最貧困層を支援するための協議グループ (The Consultative Group to Assist the Poorest: CGAP)

ケーススタディ: **International Investment and Development Company (SIDI)**

**ACCION** – マイクロファイナンス・ネットワーク

**ASOFIN Bolivia** – MFI専門機関

ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク (Network for Credit and Saving for the hard-Core Poor in a Asia-pacific: CAHSPOR)

## 一般的な特徴と環境の分析

### マイクロファイナンスのステークホルダー

MFI以外にも様々な機関がマイクロファイナンスの運用に関わっている。下記はその一部である。

#### ASOFIN Bolivia – MFI専門団体

1999年にボリビアのMFIは13の金融団体を再編成して *Asociacion de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas* (Asofin) という団体を作ることを決定した。そのうち12の団体は銀行、金融事業の監督機関から営業免許を取得しており、残り2団体は相当する認可を申請中である。

一般的にいえば、Asofinの目的はMFIのメンバー同士の支援と協力を通してマイクロファイナンスのセクターを強化し、発展させることである。AsofinはMFIのメンバーに市場情報を提供し、月ごと、半年ごと、1年ごとに広報誌を発行してメンバーの財務諸表の比較分析を提示している。また、Asofinは政府や国際協力機関との取り組みにおいてメンバーのMFIを代表しており、サーチや情報を提供している。

最貧困層を支援するための協議グループ (The Consultative Group to Assist the Poorest: CGAP)

ケーススタディ: **International Investment and Development Company (SID)**

**ACCION** – マイクロファイナンス・ネットワーク

**ASOFIN Bolivia** – MFI専門機関

ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク (Network for Credit and Saving for the hard-Core Poor in a Asia-pacific: CAHSPOR)

## 一般的な特徴と環境の分析

### ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク (CASHPOR)

#### 歴史と進化

アジア太平洋地域の慢性的貧困層に対する融資・貯蓄 ネットワーク(CASHPOR)は1981年8月に設立された。そのきっかけは5カ国でMFIの組織能力強化に取り組む8つのグラミン銀行関連組織の必要性が認識されたことにあった。組織の能力強化は多大な貧困層へのサービスの提供を可能とする。CASHPORはフィリピンで法人化された独立的国際NPOであり、バコロド市、ネグロス・オクシデンタルにオフィスを構えている。また、その本部はマレーシアのセレバンにある。

CASHPORに所属する27団体は8つのアジア諸国においてグラミン銀行のシステムを規範としている。現在の課題は、進行中のプロジェクトが貧困問題にマクロ的なインパクトを与える潜在性を引き出し、必要とされる地域、特にインド、中国、ベトナムで、新規プロジェクトを立ち上げることである。真に多くの貧しい女性に手を差し伸べられる組織力を構築するために、成功的経験の移転やプロジェクトスタッフに対する厳格かつ専門的トレーニングが必要である。

#### 一般的な特徴

構造

活動

## 一般的な特徴と環境の分析

### ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク (CASHPOR)

#### 歴史と進化

アジア太平洋地域の慢性的貧困層に対する融資・貯蓄ネットワーク(CASHPOR)は1981年8月に設立された。そのきっかけは5カ国でMFIの組織能力強化に取り組む8つのグラミン銀行関連組織の必要性が認識されたことにあった。組織の能力強化は多大な貧困層へのサービスの提供を可能とする。CASHPORはフィリピンで法人化された独立的国際NPOであり、パコロド市、ネグロス・オキシデンタルにオフィスを構えている。また、その本部はマレーシアのセレバンにある。

CASHPORに所属する27団体は8つのアジア諸国においてグラミン銀行のシステムを規範としている。現在の課題は、進行中のプロジェクトが貧困問題にマクロ的なインパクトを与える潜在性を引き出し、必要とされる地域、特にインド、中国、ベトナムで、新規プロジェクトを立ち上げることである。真に多くの貧しい女性に手を差し伸べられる組織力を構築するために、成功的経験の移転やプロジェクトスタッフに対する厳格かつ専門的トレーニングが必要である。

#### 一般的な特徴



#### 組織構造

CASHPORはグラミン・トラストと密接に協働しており、メンバーの中にもグラミン銀行のスタッフが含まれている。CASHPORはグラミンの豊かな経験を結集させ、零細企業のスタート・アップと拡大を支援するためにキャパシティビルディングを目的とした総合的サービス発展させた。また各国で徐々にCASHPORのサービスを引き継がせる目的で、グラミン銀行のリプリケーター (GBRS) の国内ネットワークを形成し、これらをメンバーに原価加算基準で提供している。

CASHPOR はまた地域における根幹的な貧困の削減を目標とし、貧困層向け融資や貯蓄プログラムの規模を拡大する技術支援を行ったり、必要な地域でGBRSの推進活動を実施したりしている。CASHPORは評議委員会によって運営されており、委員会は後援者と9つの創設機関から成っている。運営委員会は委員長、執行評議員、評議委員会から選出された2名から構成される。メンバーシップは評議委員会の招待により付与される。

## 一般的な特徴と環境の分析

### ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク (CASHPOR)

#### 歴史と進化

アジア太平洋地域の慢性的貧困層に対する融資・貯蓄ネットワーク(CASHPOR)は1981年8月に設立された。そのきっかけは5カ国でMFIの組織能力強化に取り組む8つのグラミン銀行関連組織の必要性が認識されたことにあった。組織の能力強化は多大な貧困層へのサービスの提供を可能とする。CASHPORはフィリピンで法人化された独立的国際NPOであり、バコロド市、ネグロス・オキシデンタルにオフィスを構えている。また、その本部はマレーシアのセレバンにある。

CASHPORに所属する27団体は8つのアジア諸国においてグラミン銀行のシステムを規範としている。現在の課題は、進行中のプロジェクトが貧困問題にマクロ的なインパクトを与える潜在性を引き出し、必要とされる地域、特にインド、中国、ベトナムで、新規プロジェクトを立ち上げることである。真に多くの貧しい女性に手を差し伸べられる組織力を構築するために、成功的経験の移転やプロジェクトスタッフに対する厳格かつ専門的トレーニングが必要である。

#### 一般的な特徴

構造

活動

#### 倫理規約

CASHPORのメンバーは以下のガイドラインに同意し、それぞれのプログラムが実際に貧困層に恩恵を与え、かつ持続的であることを保証している。

- 貧困層を主なターゲットとし、中でも女性や貧困層の中でも特に貧しい人々に注力する。
- 貧困層に特化した融資システムを使用する(例: 無担保、グループ連帯融資、簡潔な審査、最小限の事務作業)。そして全ての業務が村の中でオープンに行われる。
- 専門的かつ厳格で、実践的なトレーニングを受けたスタッフと受益者。
- 貧困層の相当数にアプローチでき、彼らの自立を促進するプログラムの作成。100%の返済率を達成し、全てのコストを回収することで長期的な財政的持続性を目指す。
- 軸となる概念、例えば返済、支払い延滞レート、の標準化とそれらの迅速な公表
- 全ての業務に透明性があること。内部評価、監査に加えて外部の専門家による監査を受け、年間報告書と監査詳細を公表すること。
- プログラムに対する外部の専門家のリサーチを奨励し、協力的であること。
- CASHPORネットワークのメンバーは費用を要求することなく、可能な限り他のメンバーを支援し、CASHPORの倫理規約に従うこと。

ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク  
Asia-pacific: CAHPOR)

## 一般的な特徴と環境の分析

### ケーススタディ: アジア太平洋地域の慢性的貧困層向け融資・貯蓄ネットワーク (CASHPOR)

#### 歴史と進化

アジア太平洋地域の慢性的貧困層に対する融資・貯蓄ネットワーク(CASHPOR)は1981年8月に設立された。そのきっかけは5カ国でMFIの組織能力強化に取り組む8つのグラミン銀行関連組織の必要性が認識されたことにあった。組織の能力強化は多大な貧困層へのサービスの提供を可能とする。CASHPORはフィリピンで法人化された独立的国際NPOであり、バコロド市、ネグロス・オキシデンタルにオフィスを構えている。また、その本部はマレーシアのセレバンにある。

CASHPORに所属する27団体は8つのアジア諸国においてグラミン銀行のシステムを規範としている。現在の課題は、進行中のプロジェクトが貧困問題にマクロ的なインパクトを与える潜在性を引き出し、必要とされる地域、特にインド、中国、ベトナムで、新規プロジェクトを立ち上げることである。真に多くの貧しい女性に手を差し伸べられる組織力を構築するために、成功的経験の移転やプロジェクトスタッフに対する厳格かつ専門的トレーニングが必要である。

#### 一般的な特徴



#### 活動

地域、国レベルでの総合的なワークショップを通じてプロジェクトスタッフが後に活かすことができるマネジメント開発を行っている。人材を派遣して「アクションプランの遂行とそのガイドライン」に関するワークショップの開催を支援している。進捗を測るため、年に4回プロジェクトメンバーのパフォーマンスをモニタリングし、潜在的な問題を探知する。

専門家を育成することで技術的支援の要請に対応し、現場おける問題を克服、組織の能力を高める。また、独自の効果測定リサーチを行っている。

“Credit for the Poor”というニュースレターや現場レポート、リサーチ結果の公表などを通じて情報を広めている。

アジアの最貧諸国で新たなグラミン銀行のモデルの導入を推進し、国内のGBRネットワークの形成を促すとともにCASHPORの機能の引継ぎを行っている。

出典: <http://www.cashpor.com>

商業銀行とマイクロファイナンス機関

なぜ一般的な商業銀行はMFIの顧客にほとんどもしくは全く関心を示さないのか。

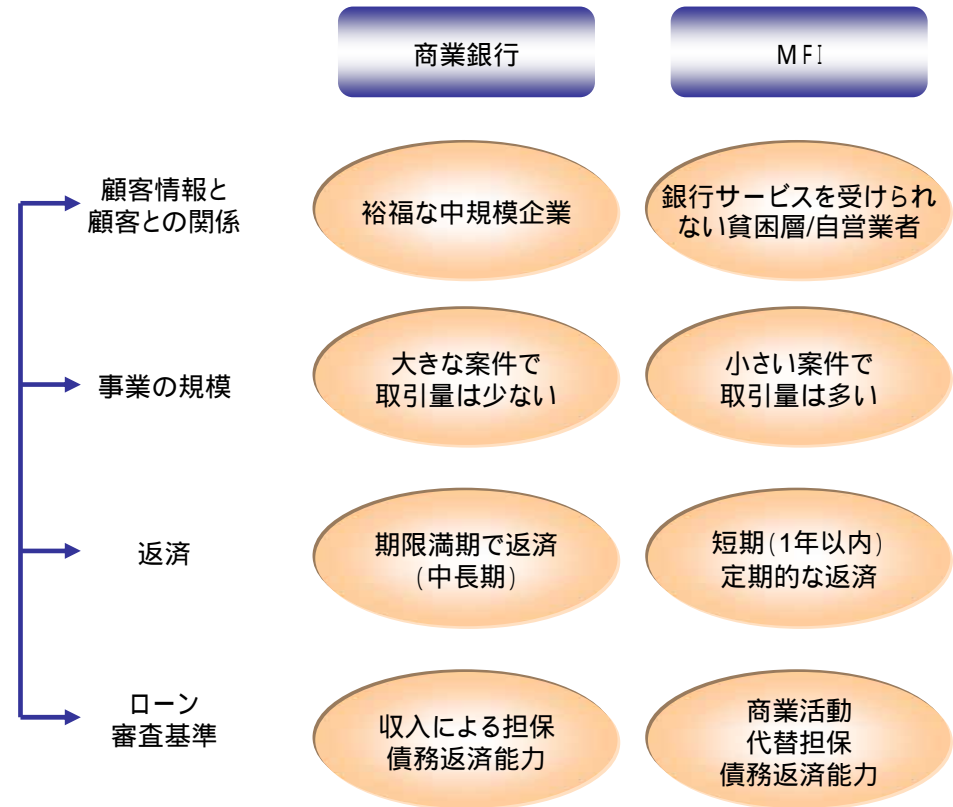
商業銀行は全くといっていいほどマイクロファイナンスの分野に関わることがない。これは以下の理由によるものであり、その多くが相互に関連しあっている。

- マイクロクレジットを管理、運営する際の高いコスト
- 顧客に融資するメリットがないこと
- 物的、金銭的担保がないこと(従って融資に対する有形の保証がない)
- 様々なハイリスク
- 社会、経済、文化的な障害

従来の商業銀行とMFIの違いを明らかにする

従来の商業銀行はMFIと同じ方法で運営しておらず、また取引をする顧客層も異なっている。彼らのスタンスは低所得者に金融サービスを提供する際にかかるリスクと取引コストは非常に高いというものである。たとえ低所得者の中に収入があり平均以上の経済的潜在性を持つ者がいたとしても、ほとんどの商業銀行は彼らが顧客として迎えられよう十分な証明を持たないと考えている。

右の表は商業銀行とMFIの基本的な違いを示したものである。



商業銀行とマイクロファイナンス機関

なぜ一般的な商業銀行はMFIの顧客にほとんどもしくは全く関心を示さないのか。

商業銀行は全くといっていいほどマイクロファイナンスの分野に関わることがない。これは以下の理由によるものであり、その多くが相互に関連しあっている。

- マイクロクレジットを管理、運営する際の高いコスト
- 顧客に融資するメリットがないこと
- 物的、金銭的担保がないこと(従って融資に対する有形の保証がない)
- 様々なハイリスク
- 社会、

従来の

従来の

をする顧

サービス

というも

経済的

から顧客

る。

右の表

	従来の商業銀行	マイクロファイナンス機関
顧客情報	裕福な個人顧客、中小規模の企業、大企業	従来の銀行システムから除外されている人々、そのほとんどは自営業の労働者
顧客との関係	商業的	社会的、個人的
事業の規模	大型案件を数件取引 (大型ポートフォリオ) ・ 融資の規模は担保と返済能力に応じる。	全体的な案件数では商業銀行と比べると少ない取引量 ・ 小規模融資。融資の額は返済実績によって増加していく ・ <累進的な貸付>
返済	短期、中期、長期 ・ 通常、期限満期で返済	短期(1年以内) 定期的な返済スケジュール、融資からまもなく開始。 ・ 週ごと、月ごと、隔月
ローンの審査基準	定期的な、出来れば頻繁な収入源 債務負担能力 実質的な担保	・ 収入を生み出す活動を開始する、または発展させること(通常、運転資金のために) ・ 債務負担能力 ・ 無担保、または担保の代替(連帯保証人、緊急準備金)も必要なし

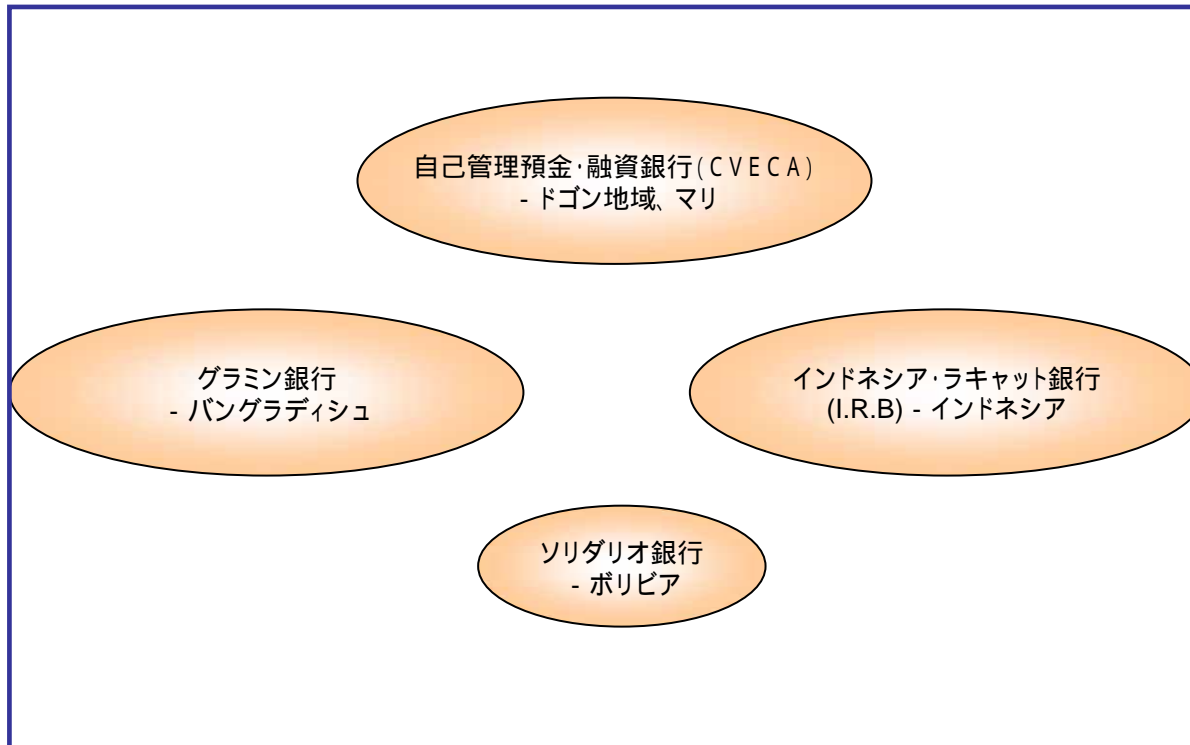
債務返済能力

債務返済能力

サクセス・ストーリー

マイクロファイナンスの進展によって、貧困層が自身のニーズと制約にあった金融手段にアクセスできれば、生産目的に向かって金融サービスを利用することができ、徐々に経済・金融活動に統合されていくことが明らかになった。

以下のボックスでは世界でも厳選されたマイクロファイナンスプログラムの成功例が提示される。



## 1 グラミン銀行(バングラディシュ)の

### 歴史と近年の進化

グラミン銀行創設のアイデアは腰掛けを作る一人の女性から始まった。彼女は貸金業者から貸付を受け、木材を仕入れ加工し、非常に低い値段で商品を買っていた。彼女の利益はなきに等しく、彼女が置かれた社会的地位を改善することはできなかった。ある日、一人の男性が彼女に出会った。彼こそがユヌス博士であり、バングラディシュのチッタゴン大学で経済学の教鞭をとっていた。ユヌス博士は彼女に会った後、もし彼女が初期のローンを有利な条件で受けられさえすれば、彼女は商品に必要な原材料を仕入れ、もっと高い値で商品売れるのではないかと考えた。

バングラディシュの総人口の40%(そのほとんどは土地を持たない農民)が銀行システムから除外されていたことを前提として、1976年ユヌス博士は独自の融資システムを開始し、1983年にそのシステムは金融機関へと発展を遂げた。彼は自身の手でこの金融機関への資金調達を開始し、やがて農業銀行から金銭的支援やロジ面での支援、その他の資金援助者から支持を取り付けていった。

### 一般的な特徴

- 組織と構造
- 商業銀行としての地位
- 決定権は13名から成る役員会が持つ。そのうち9名は顧客によって選出される(顧客が資本の85%を所有)。
- 管理は銀行の職員が現地を訪問することで行われる。この訪問の目的は貸し出した資金の実際の用途を確認することである。
- 個人にカスタマイズしたサービス、顧客との密接した関係

#### 顧客の特徴:

- ほとんどは農村に住む貧困層
- 女性が顧客の大半を占める(95%)

#### 貸し出しの手法:

- 担保は必須ではない
- グラミン銀行は連帯グループ制を採用している。融資は個人ごとに受け取るが、グループに所属する全ての人が融資の返済に責任を負う。グループは5人からなり、まず1人目、2人目に融資がなされ、続いて次の2名、そして最後に5人目になされる。
- 融資の平均額は134ドル程度。
- 返済は週ごと、または月ごと
- 収入が増えるにつれて貯蓄をするように促される。
- 銀行は最善の行動を促すための規範を定めている。社会的な行動、教育、健康、避妊に関する内容を含む「16条の誓い」が、国の伝統的な慣習から脱却するために顧客の間で普及されている。

## 2. インドネシア・ラキヤット銀行(I.R.B.) - インドネシア

### 歴史と近年の進化

IRBは国営銀行でその顧客のほとんどはインドネシアの農村部に住んでいる。IRBは、稲作農家へ政府と世界銀行の補助金を使った融資を行うために1970年に創設された。しかし、プロジェクトは当初、利率規制や官僚の横領によってうまく開始されなかった。ようやく1985年になって利率の規制緩和や担当官僚の業務改善があり、プロジェクトは実質的な出発点に立つことになった。

現在、銀行はもはや補助金に依存しておらず、資金のほとんどは顧客の預金や生み出された利益によってまかなわれている。1998年、顧客のポートフォリオは1,600万人の預金者、250万人の融資利用者を数えるまで増加し、3,700の村に営業所のネットワークを広げるに到った。

### 一般的な特徴

#### ・組織と構造

一カ所の本部、複数の地域事務所、細分化されたユニットからなる国営銀行である。

- BRIの本部
- 12の地域事務所
- 170の支店(地元根付いたもの)
- 145の小支店
- 357の村落営業所

#### ・顧客情報

- ほとんどは農村地域に住む人々(80%)
- 裕福ではないが貧困線はより上の生活をしている。
- 女性は比率は低い(23%)
- 小規模ビジネスへの融資

#### ・貸し出しの手法

- グループではなく個人単位の融資
- 融資を申し込む際には担保が必要
- 平均融資額は238ドル
- 資金源が顧客からの預金であるため、顧客の貯蓄に重点を置く

銀行は職業訓練やその他の支援を行っていない。

詳細に関しては後述のBRIにおける貸付と貯蓄の基本原則を参照のこと。

### 3. ドコン地域の自己管理預金・融資銀行(CVECA) - マリ

#### 歴史と近年の進化

CVECAのネットワークはRDIC(研究開発国際センター)というNGOの主導のもと、マリ政府と協力して1986年に創設された。プロジェクトは3期に分けて進められた。

- 1986-1988：この試験期間で、選定地域の中から候補地を特定、15の貯蓄銀行を設置
- 1989-1994：40の銀行を新たに設置、ネットワークの構築
- 1995-1997：既存の組織構造を整理し、独立した組織としてCommon Service (CS)を創設、マリの人々に自主運営される。CVECAに対してトレーニング、フォロー・アップ、モニタリング、技術支援を行う。

CVECAの目標は持続性と収益性のある分散化された財政システムを導入することであり、ドコン地域で最も貧しい人口の融資や貯蓄のニーズに応えることである。

#### 一般的な特徴

##### •組織と構造

CVECAのシステム構造は2つの管理支援組織(村落貯蓄銀行、地域組合(LA))と外部支援(CS)に依存している。CVECAの組織構造と取引形態はこれら3つの組織の対話の中で決定される。

村落貯蓄銀行は以下の要素を持つ。

- 分散化されたシステムに対応して機能する複数の独立組織
- 運営委員会は12名から16名の人々で構成され、そのミッションは貯蓄銀行、融資手続きの管理することである
- メンバーから選出された村の男性、女性から構成される

LAはシステム組織構造の2階層目で村落貯蓄銀行を各グループごとに統括している(Koro, Bandiagara and Bankassなど)。各LAは10名から12名で構成されるオフィスを持ち、その主な目標は全国農業開発銀行(NADB)から経済的な手段を獲得することである。

##### •顧客情報

- 顧客のほとんどは農村地域の村落のメンバーである。
- 1998年の12月、54のCVECAで、総計25,591名のメンバーを擁した。そのうち29%は女性で41%は近隣の村から参加していた。

##### •貸し出しの手法

貯蓄銀行のメンバーは登録料を支払わなくてはならない。料金は銀行によって異なるが1ドルから10ドルの間である。

- 登録料を支払った者が融資を受けられる。
- 融資額は小額(平均324ドル)で平均融資期間は5ヶ月。必須担保は一般的に従来とは異なる(家畜、自転車、ラジオ、宝石など)。
- 預金がなくても融資が受けられる。
- CVECAは融資した資金の返済と固定期間の預金を求める。

## 4. ソリダリオ銀行 - ボリビア

### 歴史と近年の進化

1992年2月、Banco Solidario, S.A. (ソリダリオ銀行)は零細企業家に特化した金融サービスを行う西半球最初の民間商業銀行としてボリビアに創設された。ソリダリオ銀行は低所得者に特化して資金を貸付けながらそれと同時に財政的には自給自足で運営している。銀行は3段階で確立された。

- 1986-1988 : NGO団体、プロデムのプロジェクトとして始まった。プロデムはラス・パスで金融サービスと職業訓練を提供することでボリビアのインフォーマル・セクターの底上げを目指した。
- 1988-1991 : プロジェクトが国内の他の2つの地域に拡大した。
- 1991-1992 : 商業銀行の設立に着手

1992年当初、プロデムプロジェクトは商業銀行ソリダリオ銀行へと転換し、補助金や寄付に加えて他の資金調達が可能となった。結果、より多くの顧客にサービスを提供できるようになった。(1997年に76,216人、1992年は25,600人)

### 一般的な特徴

#### 組織と構造

- 組織は商業銀行としての地位を有し、国家の規制を遵守する。
- 主要な決断は少数の株主からなる執行役員会が行う。
- 通常の活動は運営委員会によってモニタリングされる。運営委員会は執行委員会が管理する10名から成る。
- ラパスにある本部は全ての銀行業務管理に責任を持ち、資金調達に関して唯一の権限を持つ。
- 22の顧客窓口となる支店が、顧客へのサービス、日々の融資と貯蓄の流動化に直接的な責任を持つ。
- 4つの地域支部は管理下にある支店を調整、監督し、本部に定期的に営業報告書を提出する。

#### 顧客情報

- 最低1年の営業実績を持つ零細企業、18歳以上の零細企業家
- 大半は都市と農村に住む女性(61%)
- 従来の銀行システムからは除外されているが「貧困層のなかの富裕層」と見なされる人々

#### 貸し出しの手法

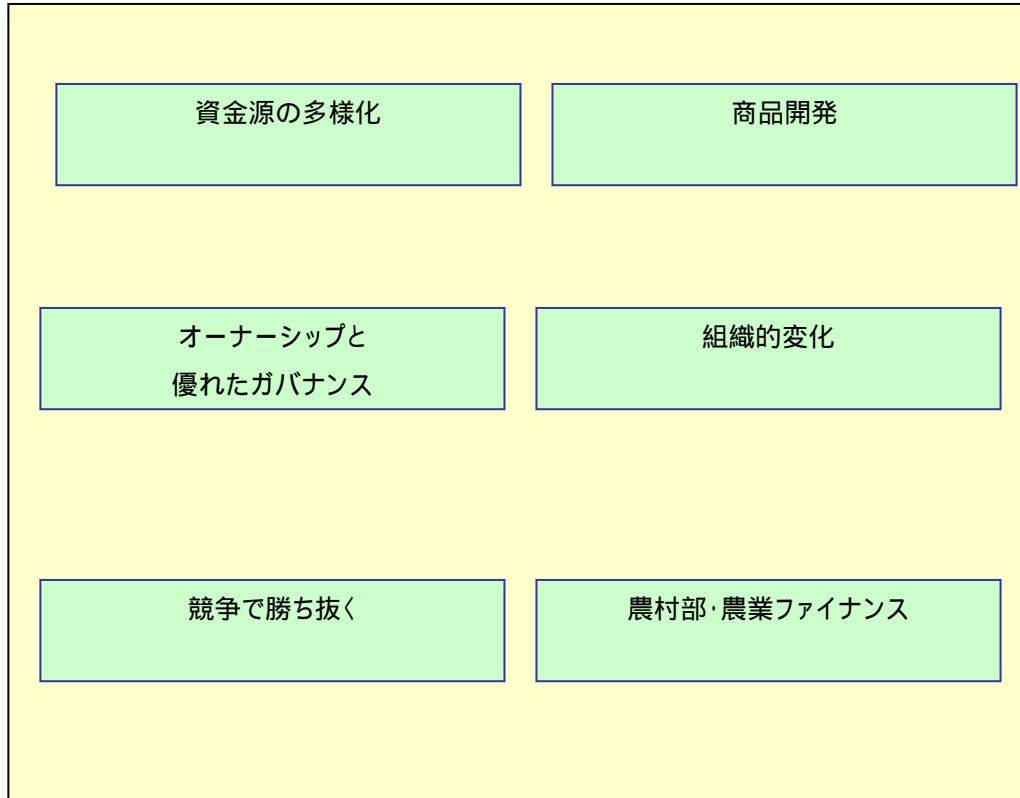
- 連帯責任保証による個人融資
- 担保は必要なし。また最低収入も制限なし。
- 参加必須の連帯責任グループ(3人から7人)が顧客自身によって作られる。融資はグループのメンバーに同時になされる。
- 融資は米ドルもしくは自国の通貨で行われる
- 1998年の平均融資額は909ドル、平均融資期間は4ヶ月から6ヶ月
- 返済は週ごと、隔週、月ごとのパターンがあり、集金と返済の責任は指名されたグループのリーダーが負う。
- 銀行は米ドルもしくは現地通貨で返済金や固定期間の預金を回収し、これらは銀行の資金の約半分を占める。

### マイクロファイナンスの挑戦

1990年代多くのことがマイクロファイナンスの分野で達成された。

マイクロファイナンスの革新によって、融資の取引コストは低減された(返済能力分析、グループ連帯責任融資、返済を喚起するインセンティブを含む融資形態、MISなどを通じて)。さらに融資のリスクも低減されているのも革新的である(非伝統的な担保に対するアプローチ、信用実績を築くことを可能にする小規模かつ短期間の融資、頻繁な返済などを通じて)。

一方で現在マイクロファイナンスは様々な分野で新たな課題に直面している。

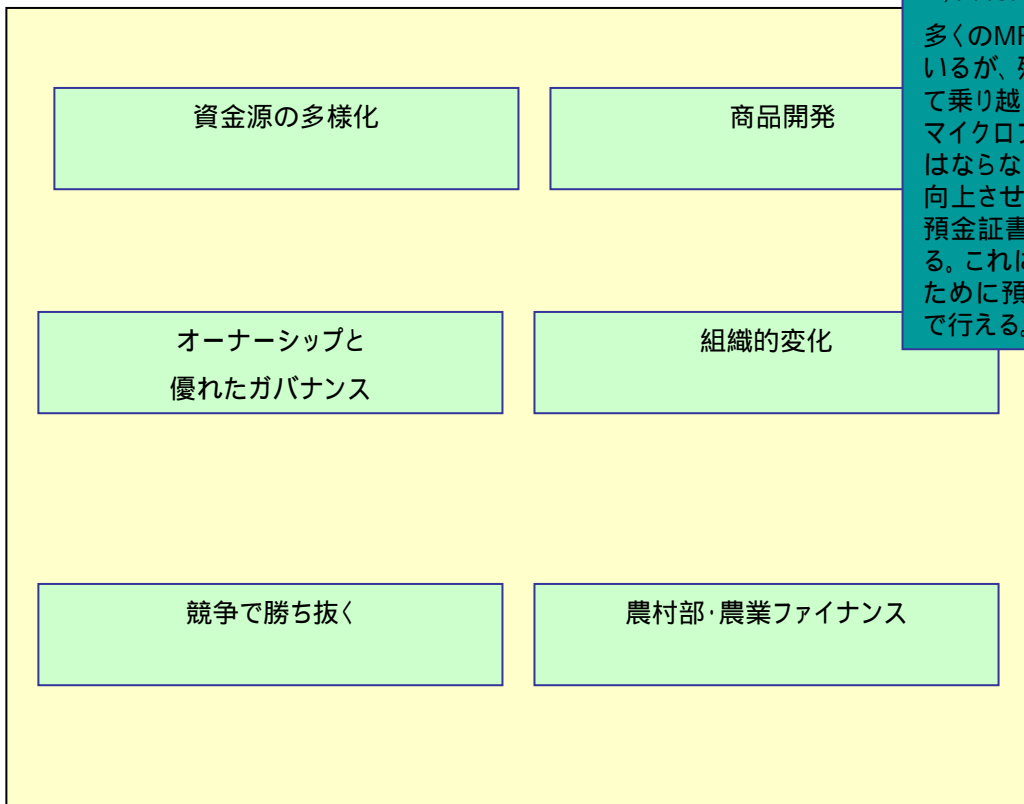


### マイクロファイナンスの挑戦

1990年代多くのことがマイクロファイナンス分野で達成された。

マイクロファイナンスの革新的な特徴によって融資の取引コストを低減されてきた(例えば、マイクロクレジット、MISなどを通じて)。また革新的な特徴は融資のリスクも低減させた(例えば、マイクロクレジット、MISなどを通じて)。また革新的な特徴は融資のリスクも低減させた(例えば、マイクロクレジット、MISなどを通じて)。

一方で現在マイクロファイナンスは様々な分野で新たな課題に直面している。



#### ・資金源の多様化

MFIIはその発展段階において**4つの主要な課題**に直面する。

- 1) 返済
- 2) コストの回収
- 3) 商業的な資金の利用
- 4) 営利目的の株式投資の喚起 である。

多くのMFIIは第1の課題をクリアし、自主財源で運営をしているが、残りの2つの課題は大部分のMFIIにとって依然として乗り越えるべき課題となっている。業務を拡大するためにマイクロファイナンス機関はその資金源を多様化させなくてはならない。したがって国内外の資本市場へのアクセスを向上させることが肝要な問題となる。しかし、証券の発行や預金証書の発行は洗練された銀行業務の知識が要求される。これに近い手段として、地域の金融資源を流動化させるために預金システムを導入することは、適切な管理能力内で行える。

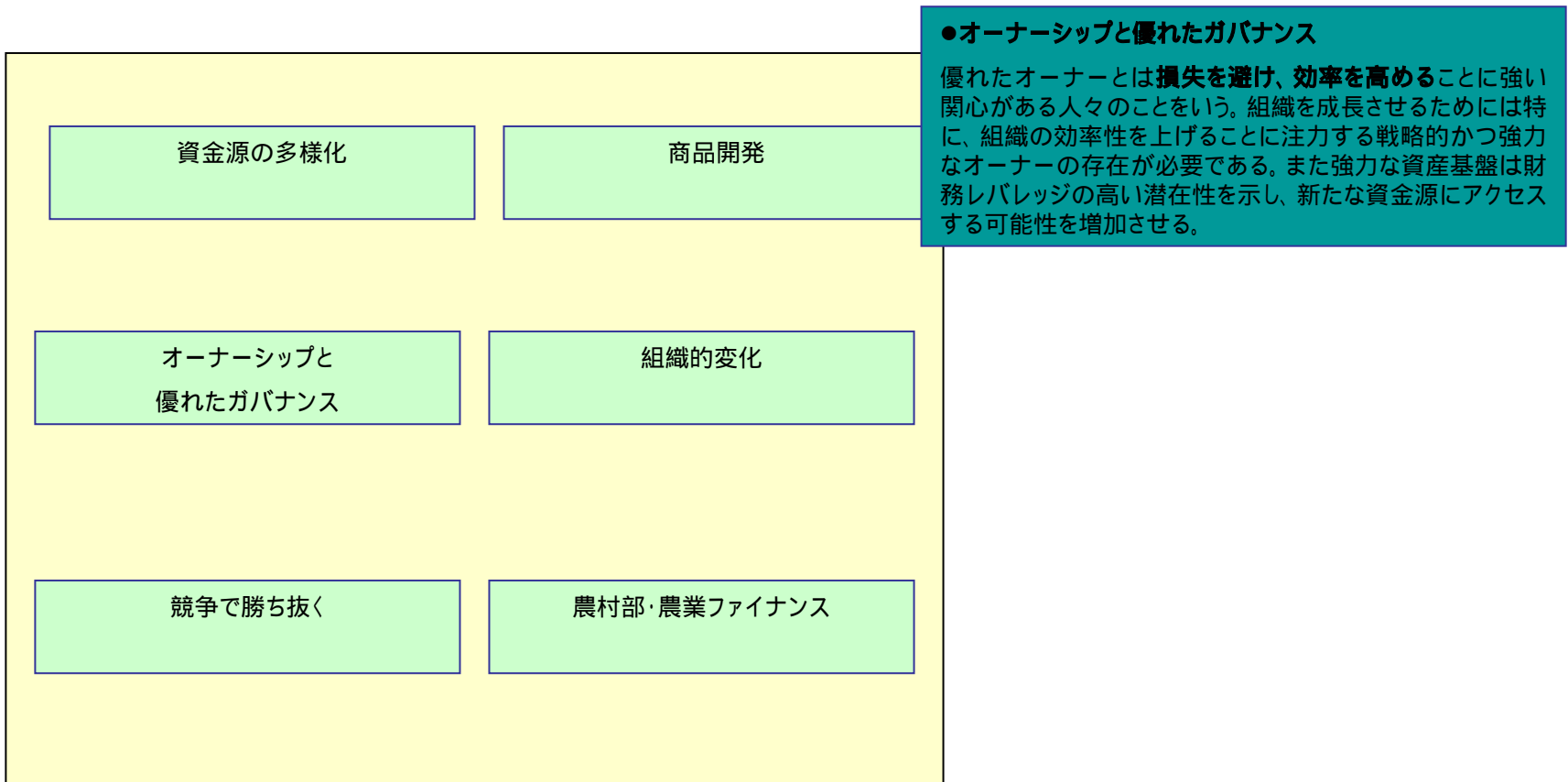
エンティプを含  
能にする小規

## マイクロファイナンスの挑戦

1990年代多くのことがマイクロファイナンス分野で達成された。

マイクロファイナンスの革新的な特徴によって融資の取引コストを低減されてきた(返済能力分析、グループ連帯責任融資、返済を喚起するインセンティブを含む融資形態、MISなどを通じて)。また革新的な特徴は融資のリスクも低減させた(非伝統的な担保に対するアプローチ、信用実績を築くことを可能にする小規模かつ短期間の融資、頻繁な返済などを通じて)。

一方で現在マイクロファイナンスは様々な分野で新たな課題に直面している。

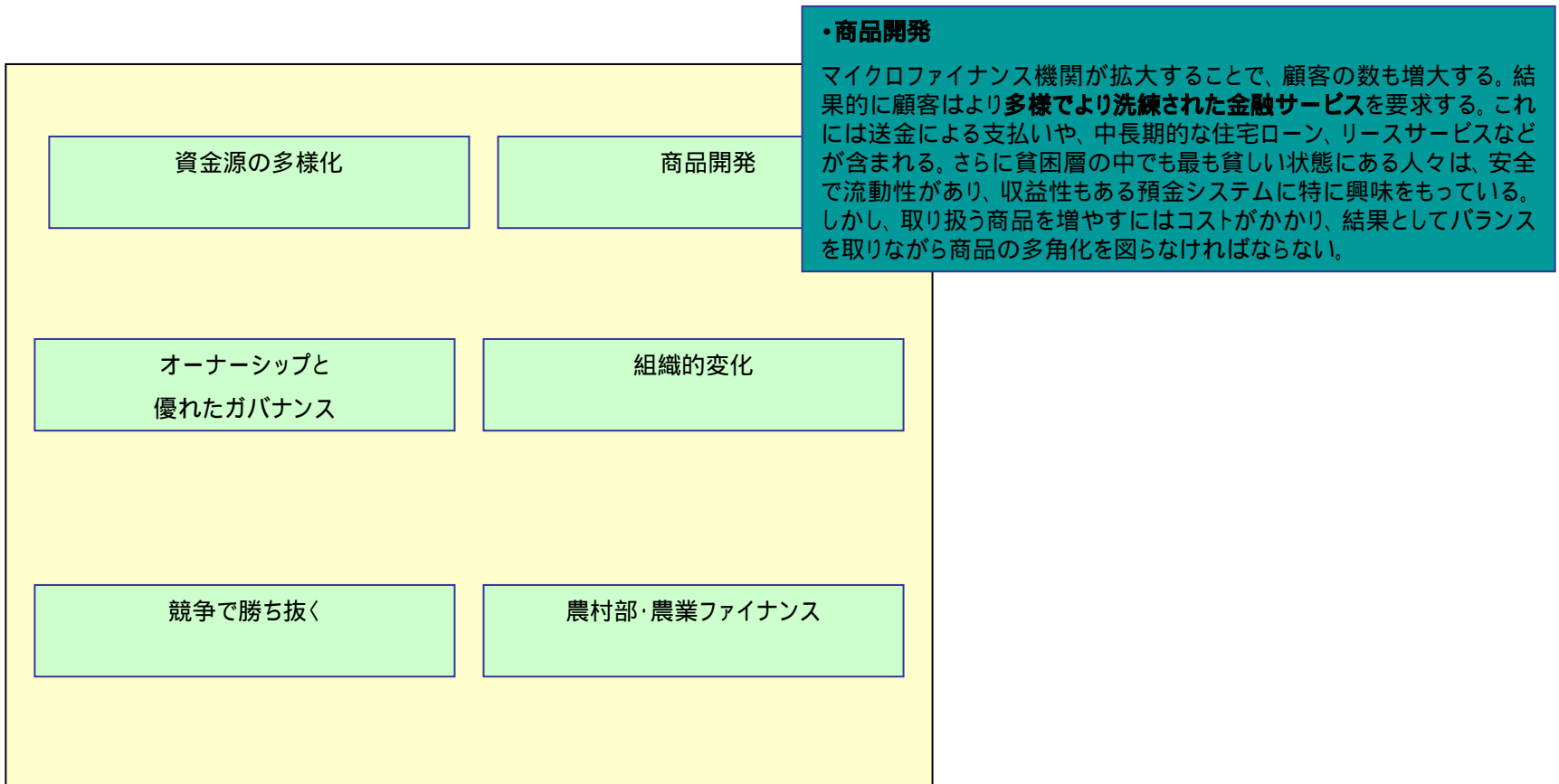


### マイクロファイナンスの挑戦

1990年代多くのことがマイクロファイナンス分野で達成された。

マイクロファイナンスの革新的な特徴によって融資の取引コストを低減されてきた(返済能力分析、グループ連帯責任融資、返済を喚起するインセンティブを含む融資形態、MISなどを通じて)。また革新的な特徴は融資のリスクも低減させた(非伝統的な担保に対するアプローチ、信用実績を築くことを可能にする小規模かつ短期間の融資、頻繁な返済などを通じて)。

一方で現在マイクロファイナンスは様々な分野で新たな課題に直面している。

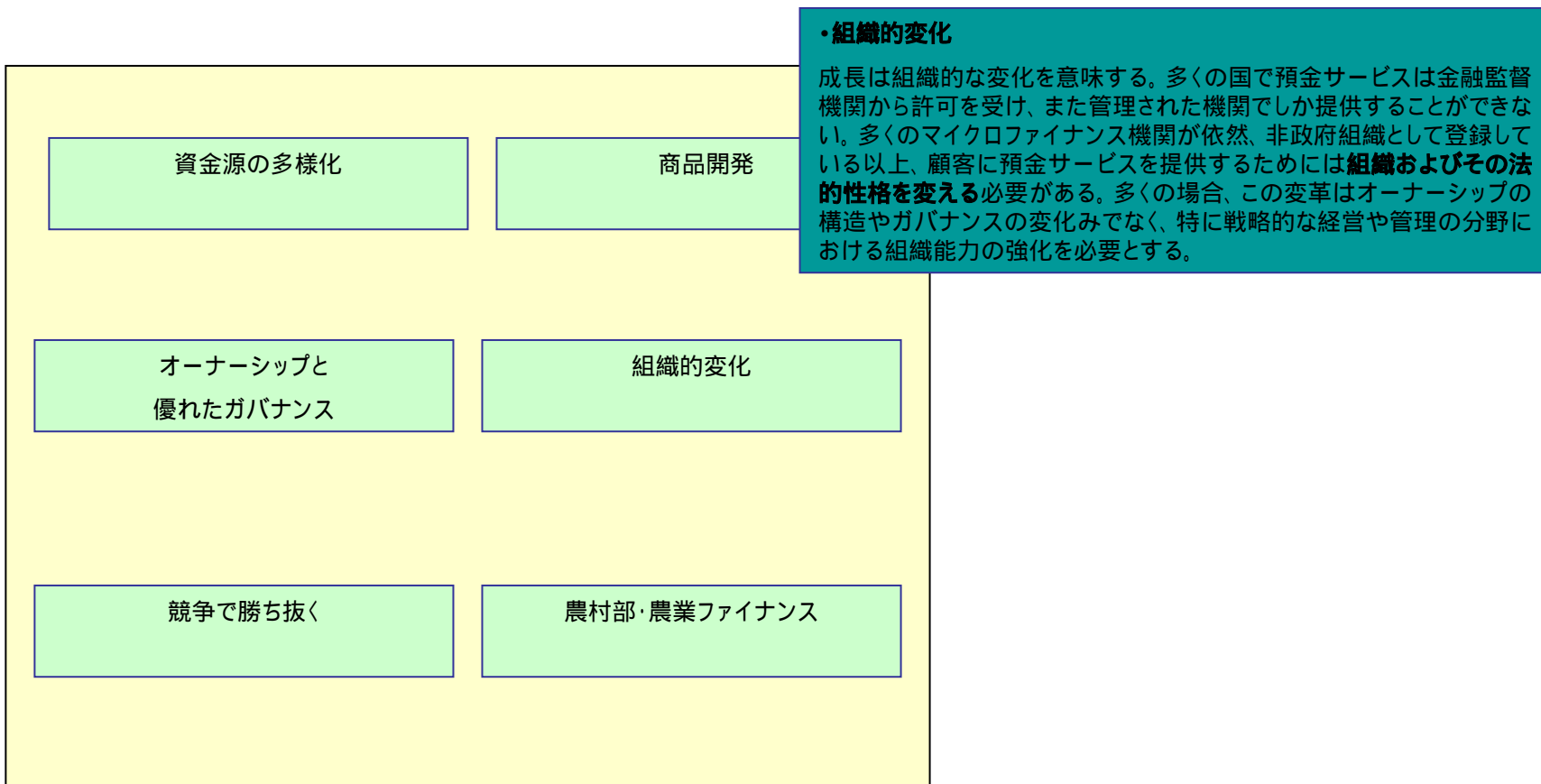


## マイクロファイナンスの挑戦

1990年代多くのことがマイクロファイナンス分野で達成された。

マイクロファイナンスの革新的な特徴によって融資の取引コストを低減されてきた(返済能力分析、グループ連帯責任融資、返済を喚起するインセンティブを含む融資形態、MISなどを通じて)。また革新的な特徴は融資のリスクも低減させた(非伝統的な担保に対するアプローチ、信用実績を築くことを可能にする小規模かつ短期間の融資、頻繁な返済などを通じて)。

一方で現在マイクロファイナンスは様々な分野で新たな課題に直面している。

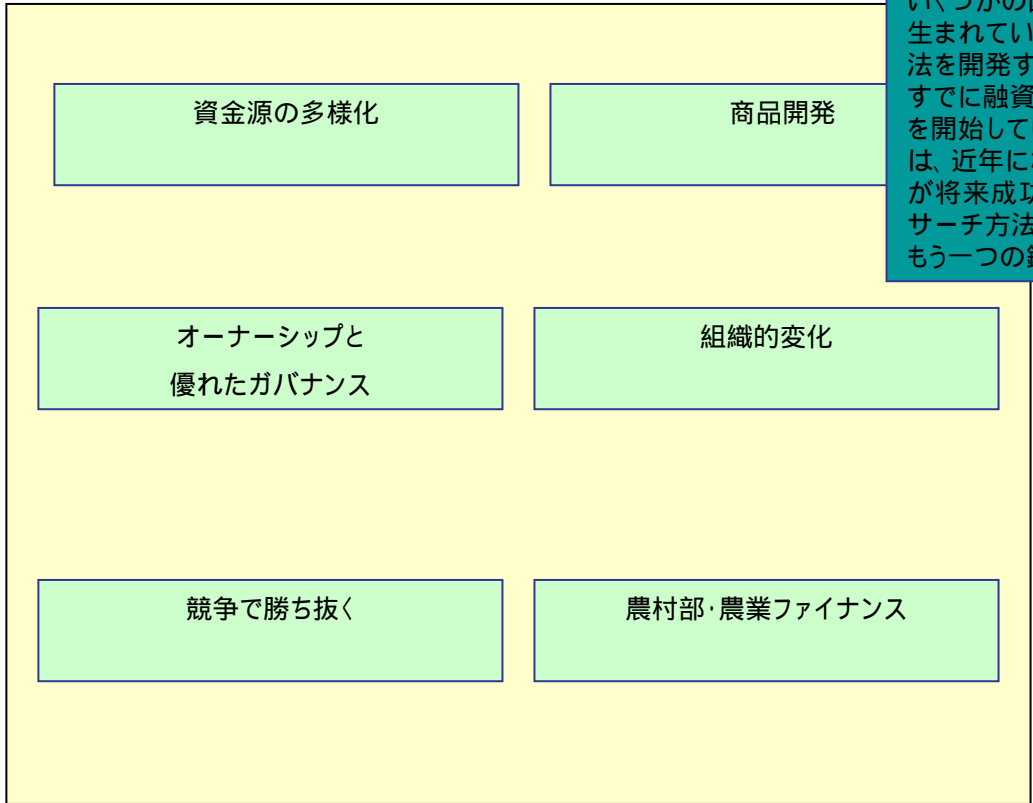


## マイクロファイナンスの挑戦

1990年代多くのことがマイクロファイナンス分野で達成された。

マイクロファイナンスの革新的な特徴によって融資の取引コストを低減されてきた(返済能力分析、グループ連帯責任融資、返済を喚起するインセンティブを含む融資形態、MISなどを通じて)。また革新的な特徴は融資のリスクも低減させた(非伝統的な担保に対するアプローチ、信用実績を築くことを可能にする小規模かつ短期間の融資、頻繁な返済などを通じて)。

一方で現在マイクロファイナンスは様々な分野で新たな課題に直面している。



### ・競争を勝ち抜く

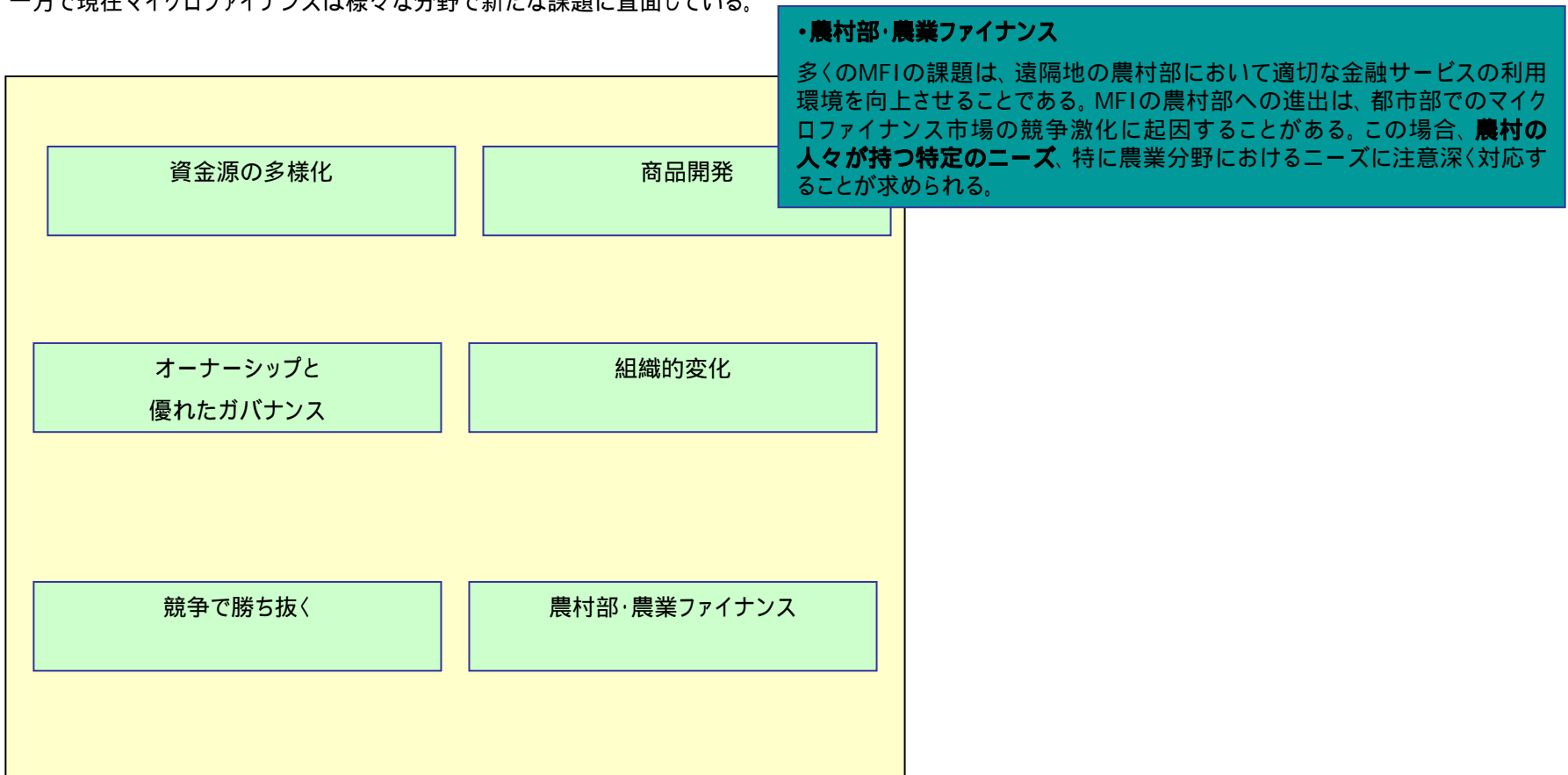
いくつかの国ではマイクロファイナンス分野の急速な発展により**厳しい競争**が生まれている。したがって組織の運営効率を高めるためのクリエイティブな手法を開発することが必須となる。例えば、マイクロファイナンス機関の中にはすでに融資評価システムを検討、もしくは信用格付けシステムの試験的運用を開始している機関もある。しかしこのような高付加価値な情報技術の利用は、近年になって開始されたばかりである。これらはマイクロファイナンス機関が将来成功するにあたって重要な役割を果たすであろう。効果的な市場リサーチ方法やマーケティング方法を開発することは競争を勝ちぬくにあたってもう一つの鍵となる分野である。

## マイクロファイナンスの挑戦

1990年代多くのことがマイクロファイナンス分野で達成された。

マイクロファイナンスの革新的な特徴によって融資の取引コストを低減されてきた(返済能力分析、グループ連帯責任融資、返済を喚起するインセンティブを含む融資形態、MISなどを通じて)。また革新的な特徴は融資のリスクも低減させた(非伝統的な担保に対するアプローチ、信用実績を築くことを可能にする小規模かつ短期間の融資、頻繁な返済などを通じて)。

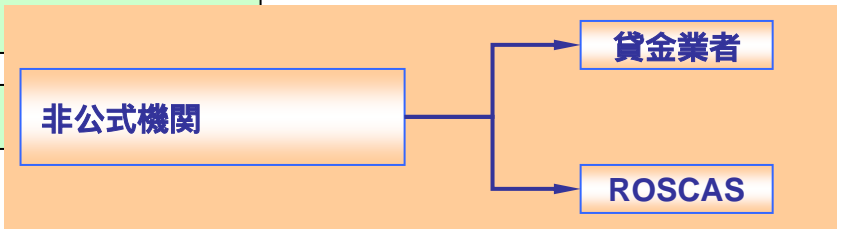
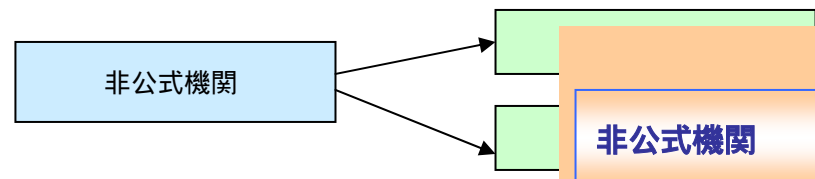
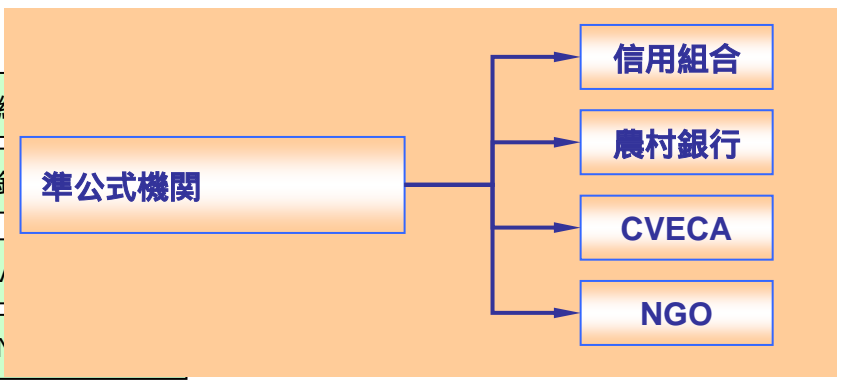
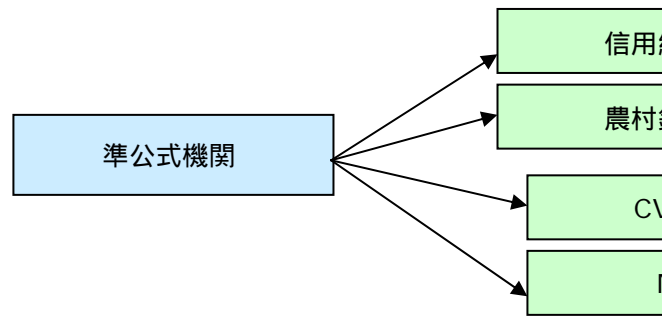
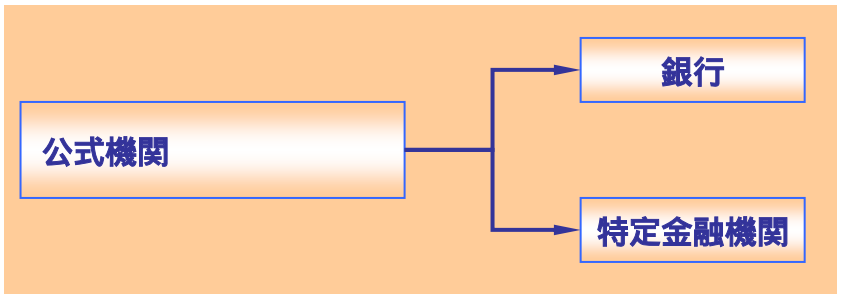
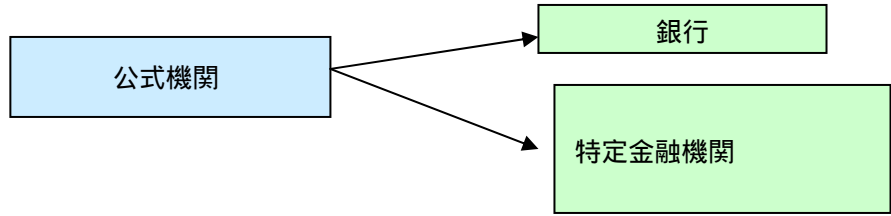
一方で現在マイクロファイナンスは様々な分野で新たな課題に直面している。



# マイクロファイナンス機関の組織体系

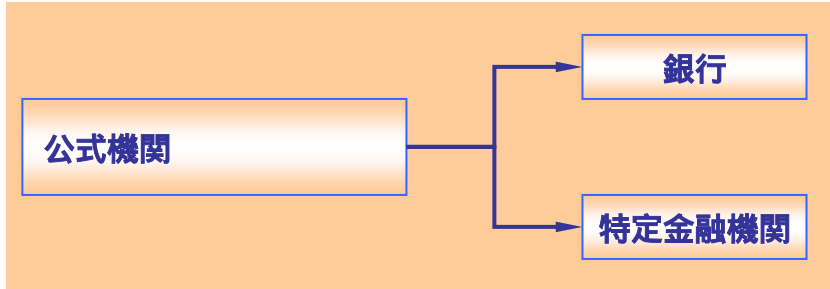
以下の組織構造を紹介する。

- 公式機関
- 準公式機関
- 非公式機関



# マイクロファイナンス機関の組織体系

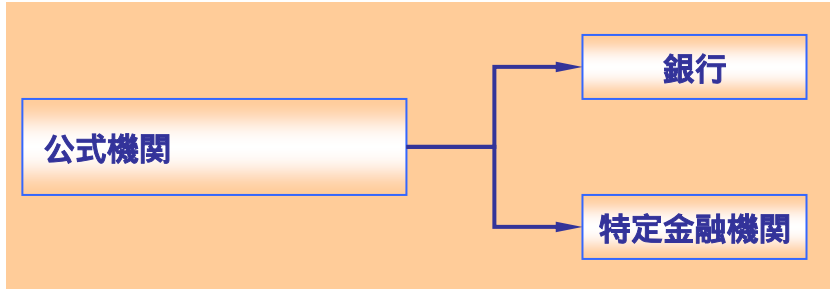
## - 公式機関



定義
重要性
特徴
チャレンジ
ケース・スタディ

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 公式機関



定義

重要性

特徴

チャレンジ

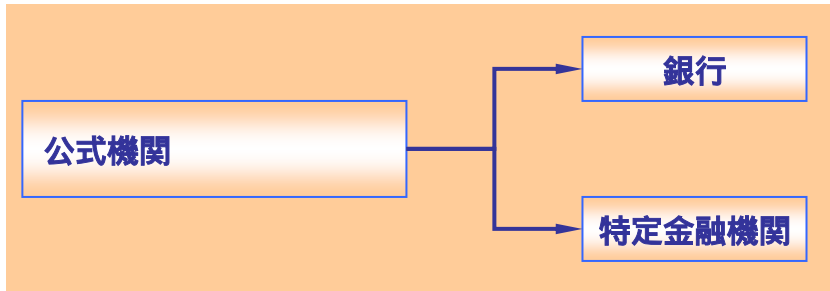
ケース・スタディ

### 公式機関

公式機関は一般の法規制のみならず、特定の金融機関の規制や監視の下に活動している組織である。もっとも一般的なの公式機関は銀行、もしくはノンバンク金融仲介組織である。

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 公式機関



定義

重要性

特徴

チャレンジ

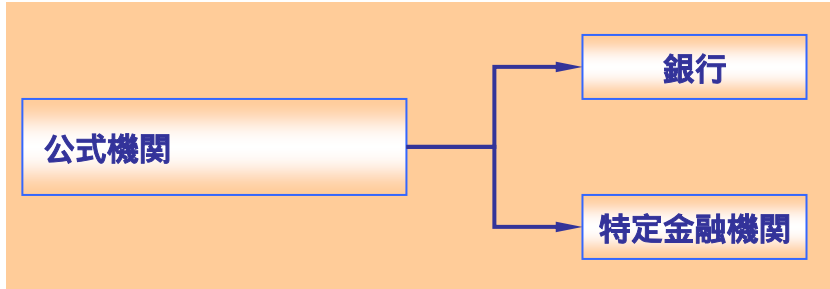
ケース・スタディ

### 重要性

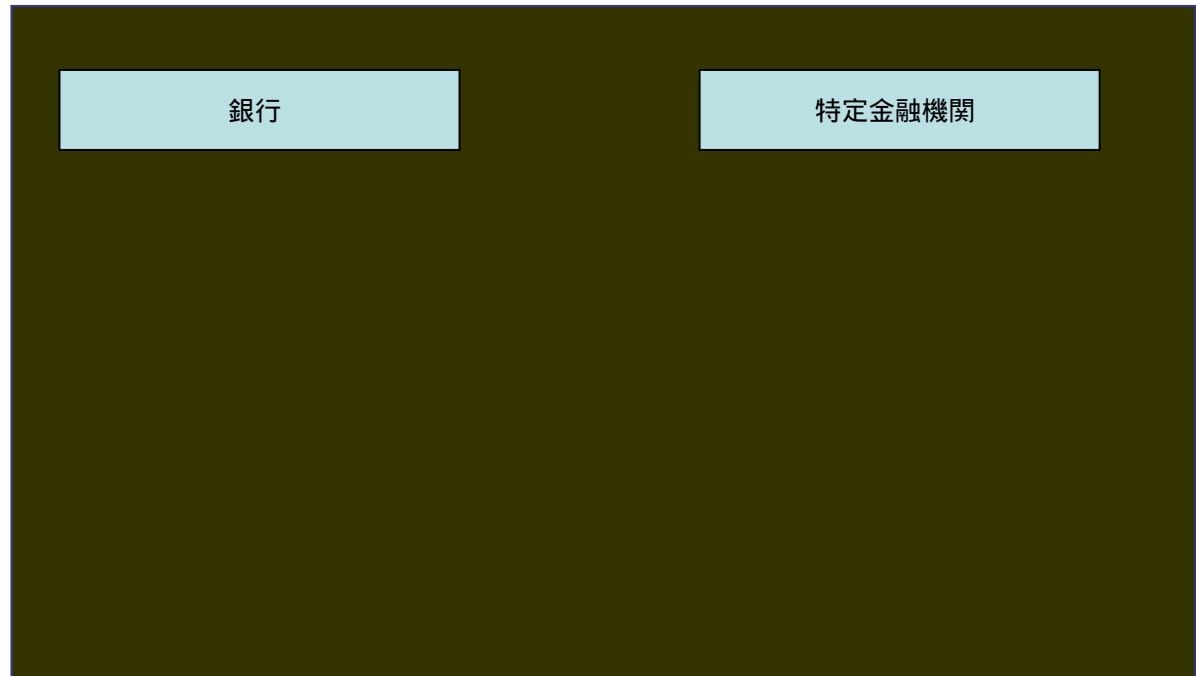
最近では大きな商業銀行が非営利組織が開発した手法を利用して、マイクロローンの市場に参入し、最も小規模な事業に焦点を当てた融資を提供している。新しい市場の開拓は、ドナーからの資金による借入助成、中央銀行による手形再割引の方針、その他専門的な技術支援によって行われている。1996年の世界銀行のMFIに関する目録によると貸付融資の78%を銀行が、11%を信用組合が、9%をNGOが、2%を貯蓄銀行が行っていることが明らかになった。よって数字を見た場合、銀行が最も大きな役割を果たしている。サンプルに含まれる銀行は私营、公営銀行の両方である[44]。新しい市場に入る際に、銀行は取引コストを下げるのに重要な経営に関する問題に焦点を当て、その多くがコンピューター技術を利用して取引プロセスを管理する。また銀行は支援を受ける目的でNGOの訓練を受けたスタッフを雇用する。

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 公式機関



- 定義
- 重要性
- 特徴
- チャレンジ
- ケース・スタディ



# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 公式機関

### 公式機関

定義

重要性

特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

銀行

特定金融機関

#### - 国営銀行

このタイプの公営銀行は戦略分野(特に農業)に金融サービスを提供するために組織されており、助成的な優遇融資を行うことによってマイクロファイナンスサービスにかかるコストの補完や、組織の持続性を維持できなくことがある。しかし一部の国営銀行は再編成され、直接的な顧客への融資を停止(例: National Agricultural Development Bank / 国営農業開発銀行)、ベストプラクティスを参考に新しいクレジット技術を導入しているところがある(例: インドネシアのBRI)。

#### - 民間商業銀行

商業銀行は設立された事業への短期、長期の貸付を行う正式な金融機関である。銀行は営利組織であるため、オーナーは収益に焦点を当てる。レッスン1でも指摘したとおり、多くの銀行はマイクロファイナンス事業の経験がない。しかしそれらの間でマイクロファイナンスが収益性のある投資となりうるという認識が高まっている。

以下に2つのタイプの商業銀行の概要が説明する。

#### - フルサービス私営商業銀行

殆どが全国展開しており、広範囲の支店ネットワークを利用して一通りの金融商品や金融サービスを提供している。伝統的な商業銀行の中には貧困層にサービスを提供するための新しい手法を導入し始めたところもある。

#### - マイクロファイナンスNGOを原点とする法規制に適応した商業銀行

この銀行は地域レベルの展開に制限され、マイクロファイナンス事業に特化されている(3)。マイクロファイナンスNGOが銀行へと形態を変える主な理由は、新しい資金調達源(預金、資本市場、中央銀行)を獲得、顧客を増加、規制下に置かれることで信頼を向上させるためである。

# マイクロファイナンス機関の組織体系

- 公式機関

公式機関

銀行

特定金融機関

## 特定金融機関

これは**ノンバンク系金融仲介組織**のことで、自己資本、内部留保、借入資本によって小額で無担保の短期融資を行う。

これらの小規模金融機関は不動産金融、消費者金融などの特定のセクターで事業を行い、一般的には全国展開よりは地域レベルで事業展開を行っている。加えて、ある特定金融機関では消費者金融や分割払い契約などを取り組んでいることもある。すべての特定金融機関が預金サービスを行っているわけではなく、定期預金のみで普通口座がないところもある。

主に貧困層の自営業の顧客に特化した**ノンバンク系金融仲介組織**を設立するため、**新たな法規制**を整備している国もある。代表例として、ボリビアのPFF、Caja de Ahorro y Crédito Los Andes (下の欄を参照)、Fassil S.A.、Community Funds ECO-Futuro S.A、プロデム、FIE があげられる。

例：Caja de Ahorro y Crédito Los Andes - ボリビア

Caja de Ahorro y Crédito Los Andesは個人保証、担保証券、不動産担保もしくは混合抵当を通して都市と準農村地域の零細企業家に貸付を行っている。さらにCaja “Los Andes”は預金口座や定期預金のサービスも提供している。Los Andesはラ・パスに46の支局(都市に12、農村に32)があり、マイクロファイナンス業界でソリダリオ銀行について第二位にランクされている。1998年終わりには借り手が30,309人に達し、平均融資差引残高は904米ドル、発行済みポートフォリオは2億8千600万米ドルとなった。マイクロファイナンスに特化したボリビアのPFFのその他の例として プロデム、Fondo Iniativas Economicas (FIE) SA、Eco Futuros SAがある。

定義

重要性

特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 公式機関

### 公式機関

定義

重要性

特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

### チャレンジ

貸金業者は貧しい農家に法外な金利を掛けて、貧しいままにさせる「独占主義者」、「高利貸し」、「搾取者」などと認識されていた(2)。また貸金業は個人事業や家族経営で運営されてきた。その形態は多彩で非常に小さい貸金業者から、時に商業銀行を超える規模を持つ地元の銀行家までを含む。

貸金業者は殆どの場合、

- 組織化されておらず、銀行業界の他の分野との接触がない
- 貸し金と商取引、代理業務を組み合わせることによって、事業にリスクをもたらす
- 融資の用途や貸付の長期、短期を問わない
- 伝統的な手法で経営簿を管理し殆どの場合受領書を渡さない
- 銀行よりも高い金利を要求する
- 貸出金額が限定されている

# マイクロファイナンス機関の組織体系

- 公式機関

公式機関

定義

重要性

特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

BRI

Hatton National  
Bank

K Rep

ソリダリオ銀行ー  
プロデム

## BRI- 国営銀行

BRIは国営銀行が抱える特有の問題を乗り越えて活動している数少ない国営銀行の一つである。BRIは多大なコストをかけて大規模な変革を行い、現在は政治の影響から離れ、顧客中心で良好な経営を行う、収益性のある組織となった。この変革の過程には財務省や中央銀行といったインドネシア政府のトップレベルのコミットメントがあった。大衆迎合や助成による融資体制の失敗を認め、BRIによる農村銀行運営の殆どすべての面で改革が行われた。最も重要なことは、この変革が銀行システムを国の管理下から引き離す、全体的な金融改革の一環として行われたことである。

1946年の独立以来、インドネシア政府は5つの国有商業銀行を設立し、それぞれが個別に運営されてきた。現在BRIはインドネシアで最も大きい銀行の一つで、1996年の終わりには325の支局を全国展開し、3,595個の農村事務所、12億米ドルの資産を保有するに至った(GTZ, 1997)。BRIは法人向け銀行業務、商業的銀行業務、マイクロファイナンスなど広い範囲でサービスを提供している。農村システムとしても知られるBRIのマイクロファイナンス事業は最近ではサービスプロバイダーの先駆者として注目されている。

出所：CGAP, 1997, State-owned Development Bank,  
<http://www.cgap.org/html/p-focus-note10.html>

# マイクロファイナンス機関の組織体系

- 公式機関

公式機関

BRI

Hatton National Bank

K Rep

ソリダリオ銀行  
プロデム

*K-Rep : 規制銀行へ変化したマイクロファイナンスNGO*

K-Repは有限責任保証会社として認可された民間のマイクロファイナンス機関である。K-Repのミッションは貧困層の人々が財政的に独立するシステムと組織を開発することで貧困を改善することである。K-Repはマイクロファイナンスサービス、研究、新機軸の導入、商品開発、情報提供、コンサルティングサービスなどを行っている。

K-Repは零細企業家を対象にJuhudiとChikolaという2つの融資事業を行っている。Juhudiのプログラムは全部で4～7グループ、1グループ3人～8人という小規模のグループによって行われる。Chikolaは現存する持ち回り預金や、小規模起業家の集まりで構成される融資自助グループを通して活動している。

最近になりK-Repはそのマイクロファイナンス事業を担う商業銀行を設立した。この銀行は、K-Repホールディングカンパニー、国際金融公社(IFC)、ショアバンク・コーポレーション(Shorebank Corporation)、FMO、トリオドス銀行(Tridos Doen)、アフリカ開発銀行によって保有されている。

またK-Repは個人や組織などに幅広いサポートサービスを提供することでマイクロファイナンス産業の発展に貢献している。このサービスでは持続性のあるマイクロファイナンス機関を構築、運営するために必要なマイクロクレジット事業の運営管理、情報システム、コンサルティングサービスに関するコースを開講している。K-Repはまたアフリカで最大規模のマイクロファイナンスのリソースセンターを保有している。

KREP ONGの理事会は、新しい銀行における金融サービスの成功と投資家との交渉に重要な役割を果たしてきた。理事会は最大株主となる持ち株会社設立を促進し、銀行の資産売却で得た収益によってその株式を購入する。

出所 : MFN, "Kenyan Rural Enterprise Programme (K-Rep), Kenya;  
<http://www.bellanet.org/partners/mfn/krep.html>  
<http://www.esd-worldbank/sbp/home.htm>

定義

重要性

特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

# マイクロファイナンス機関の組織体系

- 公式機関

公式機関

BRI

Hatton National Bank

K Rep

ソリダリオ銀行  
プロデム

## Hatton National Bank(HNB)

Hatton National Bankはスリランカで最大の民間商業銀行である。Gami Pubuduwa (GP)や「農村活性化」プログラムを通してのマイクロファイナンス事業は、マイクロファイナンスが商業銀行の通常の経営の中でも実現可能であることを示している。

スリランカにおけるHNBの実績:

- (i) 貧困層をターゲットにした運営に特化する能力とモチベーションを持った金融機関を強化
- (ii) 市場主導型になることで費用対効果の高いマイクロファイナンス運営に成功
- (iii) 職能分化とマーケット・カバレッジを促進する金融システムを導入、国の金融市場への金融機関の統合を拡大 (Gallardo et al., 1997).

出所: Fred Ahwiring-Obeng, "South Africa: Paradoxes and challenges in commercial bank microfinancing"; <http://www.sbaer.uca.edu/DOCS/98icsb/n010.htm>

定義

重要性

特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 公式機関

### 公式機関

定義

重要性

特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

BRI

Hatton National  
Bank

K Rep

ソリダリオ銀行ー  
プロデム

ケース・スタディ： ボリビアにおけるプロデム(Prodem: NGO)の経験とソリダリオ銀行(Banco Sol)の創設

プロデム – ソリダリオ銀行： マイクロファイナンスNGOから規制銀行への転換

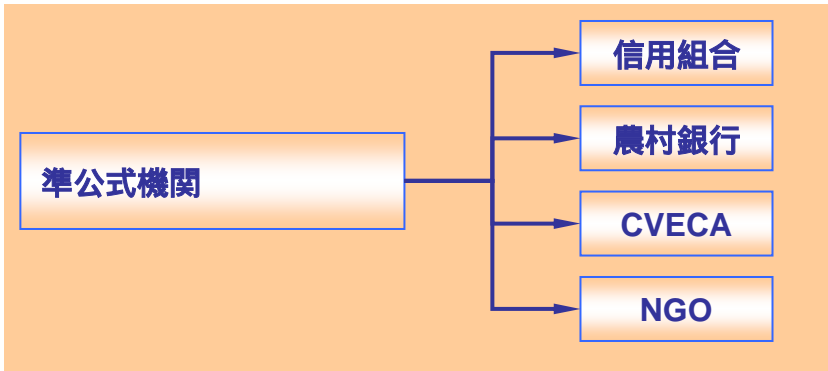
このNGO自体が銀行に転換したわけでないが、プロデムは銀行創設を支援し、その主要株主となった。プロデムは現在もマイクロファイナンス事業を継続している。

ボリビアの Banco Solidario S.A. (ソリダリオ銀行 = Banco Sol)はNGOであるプロデムを原点に1987年に創設され、はじめはプロデム内で、現在のソリダリオ銀行の特徴的な事業となるマイクロクレジット事業が始められた。この成功により、プロデムは組織転換を進め、ソリダリオ銀行を生み出すきっかけとなったNGOとしてのプロデムはその資金を、貯蓄の集金、銀行間取引、金融市場への株式発行、ボリビア中央銀行の当座貸し越しといったものから得られなかったため、その成長が妨げられた。この状況によりプロデムは銀行創設の目的で組織転換を行うこととなった。

1992年2月にソリダリオ銀行が創設されると、プロデムは396万米ドルの融資ポートフォリオ、14,300名の顧客、116名のスタッフ、ラパズやエル・アルト、コカパンバ、サンタ・クルスなど4つの主要都市のオフィス、不動産、PL 480、年利8%の85万米ドルの融資を移転した。その後1992年から1994年にかけて8,737,995米ドルのポートフォリオが都市部、農村部の9箇所のソリダリオ銀行支店に移された。二回目の移転には、34,518名の顧客(プロデム創設より平均で9つの融資を受けた)、184名の管理/技術スタッフ、1,111,491米ドルに及ぶ固定資産、時価31,379米ドルの通信会社の株式が伴った。プロデムからソリダリオ銀行への資産移転は、ソリダリオ銀行による現金支払いと定期預金によってなされた。その後、上記の資本は株式として投資され、ソリダリオ銀行のポートフォリオの成長に財政的支援を行う形となった。

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## -準公式機関



定義

重要性

特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

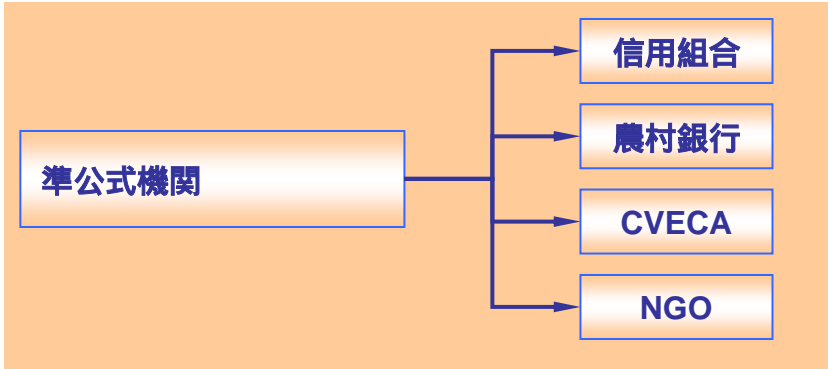
### 定義

準公式機関は商法など関連の法律のもとで企業として登録されているという点で正式な機関であるが、銀行の法規制や監督のもとにないなどの例外があるために非正式機関とされている組織である。

これには融資と貯蓄の協同組合として認識される信用組合や、農村銀行、caises villageoises、NGOなどが含まれる。

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## -準公式機関



定義

重要性

特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

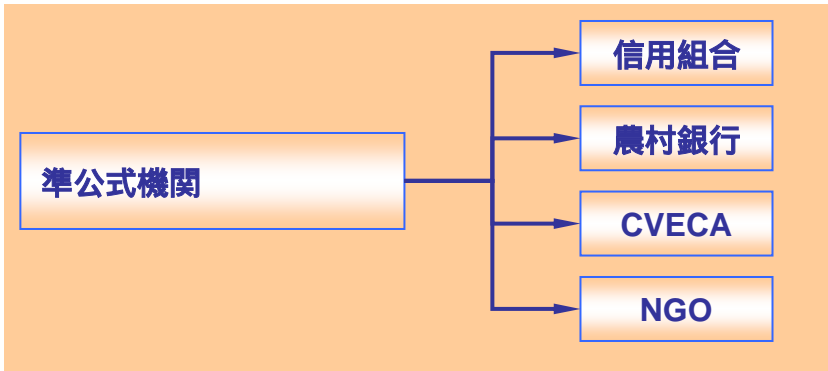
### 重要性

ノンバンク系金融機関の中で、信用組合は発展途上国のマイクロファイナンスにおいて最も重要なサービス提供者である。信用組合は特にアフリカの国々において非常に高いレベルの貯蓄・預金の流動化を達成してきた。例えばケニアのKUSCCOでは100万人を超えるメンバーを獲得している。

信用金庫は活発な金融仲介機能を持っており、特に預け手と借り手との間のフローの媒介(預金の流動化を通して融資リソースがコミュニティ内で確保される)、都市部・準都市部から農村部へのフローの媒介を手がけている。

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## -準公式機関



定義

重要性

特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

### 特徴

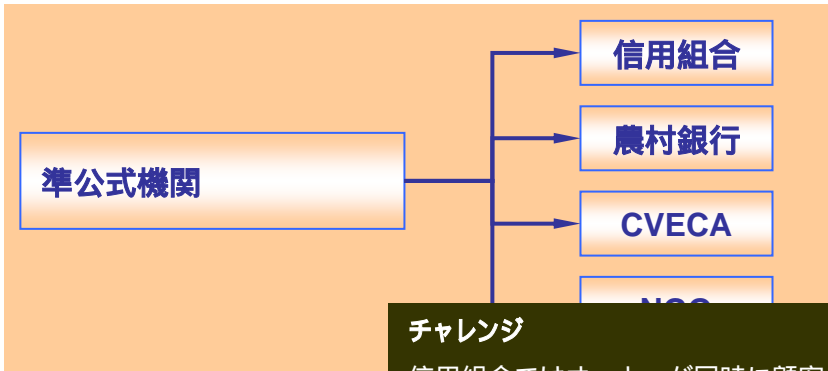
信用組合は1800年代半ばに北の国々で初めて組織され(創設者はドイツのRaiffeisenとケベックのDesjardins)、1960年ごろに発展途上国でも見られるようになった。一部の国ではアメリカやカナダの信用組合、信用金庫のシステムをモデルにしており、その他の国では欧州のRaiffeisen(ドイツ)、Credit Mutuel(フランス)などで発展したシステム影響を受けている。

信用組合は以下の基本原則に則って組織されている。

- 信用組合は非営利団体で、その目的は組合員の支援であり、収益を上げるものではない。そのためすべての収益は様々な形で組合員に返還される。
- 例外を除き、連帯意識を持つ者すべてが信用組合への加入権を持っている。組合員になるためには信用金庫に出資してオーナーになることが求められる。
- 各信用組合は組合員によって所有、運営されており、メンバーは代表理事、理事会の代表を選ぶ選挙の投票権を保有している(3)。組合員は理事会に、運営の監督を行う権利と組合全体に最大の利益をもたらす責任を委任している。そのため、特別な状況下では組合員が理事会の決定を無効にすることができる。
- 信用組合は運営初期段階において貯蓄を主体に置くことが多く、預金に大きく依存している。
- 信用組合は小規模事業市場へのサービスに特化しているわけでない。その商品、サービス、方針、手続きのあり方は組合員のニーズに直接反映されて決まる。新しい商品やサービスの開発は組織毎に異なる。特定のタイプの商品やサービスへの関心を示していくのは、組合のシステムを決定するオーナー兼顧客でもある組合員となる。

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## -準公式機関



### チャレンジ

信用組合ではオーナーが同時に顧客となり、運営上、3つの大きな欠陥がある。

- (a) 選出された代表理事や経営陣、組合員間の優先順位の不一致
- (b) 預け手となる者と借り手となる者の2つの顧客層の興味の不一致(一般的には借り手寄り)
- (c) 信用組合における規制と監視の欠如

信用金庫の組織構造は預け手と借り手とのバランスが重要である。これは預け手のためのサービスを増やすことで達成される。また、理事会が過剰なリスクを負う決定を行うことを避ける規則作りも必要である。規則作りには理事会の役割や責任の明確化、外部監査によるコンプライアンス、内部統制、融資リスクの管理、慎重な運営の実行などがある。信用金庫の資本ベースは、非常に長期間でしか効果のでない株主の寄付と預金で構成されているため、基本的に弱いとされている。

預金総額と融資需要をマッチさせるプロセスにおいて、銀行サービスや投資先、資金調達先、他の金融機関との協力などが必要になる場合もある。これらは代理銀行や組合員が他の信用金庫にある特定信用金庫などによって提供されることも多い。このような特定信用金庫はメンバーの信用金庫に資金を提供する中央信用金庫の機能を持つこととなる。

世界信用金庫協会(WOCCU)は世界中の信用機関の頂点にある組織である。WOCCUは信用金庫の持続的な成長を促進し、世界中での協力体制を築いている。経済的、社会的な発展のために、WOCCUとそのメンバーは世界で約100万人にサービスを行っている。また世界中の信用機関とそれに準じる金融機関を代表する国際機関として活動している。そのミッションは世界中の人々の経済的、社会的な発展のために信用組合活動を拡大、広告、強化することがある。信用金庫システムは組合員がオーナーでもあるという民主主義システムを基礎に組織されていることも特徴である。世界85カ国を代表する信用金庫の国際機関としてWOCCUは信用金庫システムの発展のための特殊な能力を持っており、WOCCUは情報提供、開発、広告、資源動員などを含めた広範囲な技術提供を行っている。

WOCCUのメンバーと関連組織は世界84カ国の信用金庫を代表している。活動地域のさらなる情報と統計情報を見るには見たい地域をクリックしてください。

定義

重要性

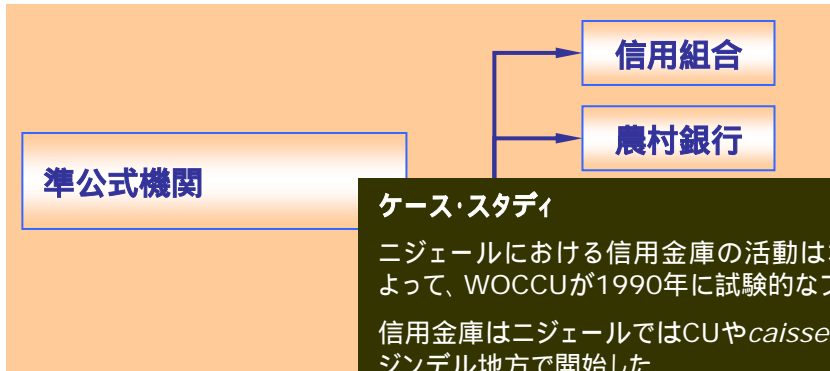
特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## -準公式機関



### ケース・スタディ

ニジェールにおける信用金庫の活動はオハイオ州立大学のリサーチチームの推薦(Graham and Cuevas, 1990)によって、WOCCUが1990年に試験的なプロジェクトとしてスタートした。

信用金庫はニジェールではCUや*caisses populaires d'épargne et de crédit* (CPECs)などと呼ばれ、プロジェクトはジンデル地方で開始した。

試験期間のはじめ3ヶ月、半年はジンデルでのCUのプロモーションに専念し、この期間に11件のCPECが創設された。第2フェーズと最終フェーズ(1992-1997)では、米国際開発庁(USAID)により資金提供されたこのプロジェクトの目標はCPECを他の地域へプロモーションし、CPEC開発を広げることだった。

1997年4月30日にはニジェール8地方のうちの6地方(ジンデル、マラディ、ニアメー、コロ、ティラベリ、ドッソ)において65のCPECが活動するようになる。これらのCPECには総計で12,700名の組合員が所属し、35%が女性であった。この活動を通して4億5000万CFAフラン(900,000米ドル)の資産、4億CFAフラン(800,000米ドル)の預金、1億9000万CFAフラン(380,000米ドル)の貸出残高を生み出す。

1997年6月、プロジェクトの終了と共にWOCCUはCPECをニジェールの全国協会である*Mouvement des Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit*(MCPEC)に受け渡しを行った。MCPECの第一目標は信用金庫の不足金と余剰金を仲介する中央機関の機能を果たすことである。

- 各CPECは平均で16人の運営委員会と1人の専任スタッフによって運営される。委員会は理事会(7名)、貸付委員会(3名)、融資監視委員会(3名)、研修・マーケティング委員会(3名)で構成されている。現金出納、一般事務は専任スタッフによってのみ取り仕切られる。

- ニジェールのCPECのメンバーシップは各地域のすべての人に開かれている。CPECの大半は地域単位で活動しており、都市部にある一部のCPECは職業別(クローズド・ボンド)になっている。最低加入手数料は農村部で2,500CFAフラン(5米ドル)、都市部では3,500CFAフラン(7米ドル)以上。最も高額な手数料は都市部のCPECで9,500CFAフラン(19米ドル)。農村部のCPECでは加入手数料を分割払いで行えるところもある。加入手数料は預金最低額の500CFAフラン(1米ドル)で、その金額で株式を購入する。この制度はさらに貧しい人たちも組合員になることを可能にしている。ニジェールのCPECの個人向け株式は外部への交換や売却を許可されていないが、信用金庫を解約した際には株式の返還を受けられる。

出所：Korokoumou Outarra, Claudio Gonzales Vega, Douglas H. Graham, , 1999, « Village Banks, Caisses Villageoises and Credit Union : Lesson from client-Owned Microfinance Organization in West Africa », MBP]

定義

重要性

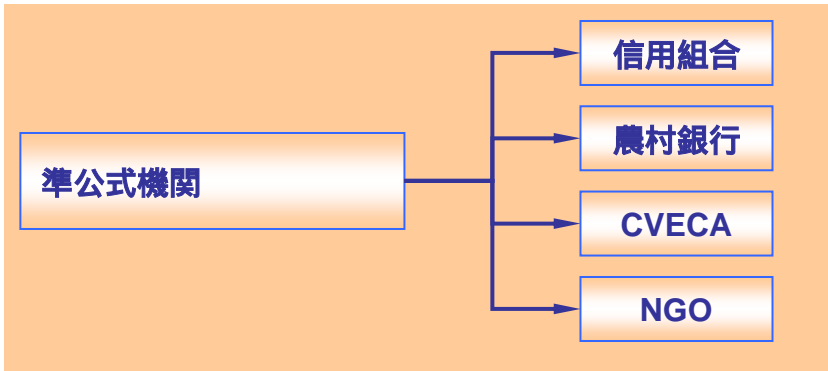
特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## 農村銀行



定義

重要性

特徴

チャレンジ

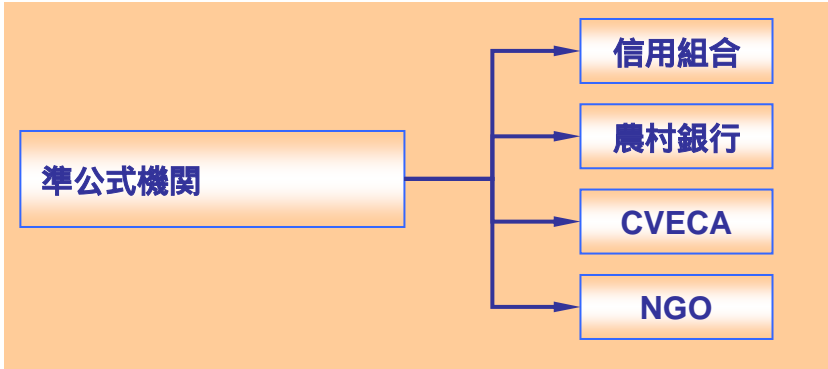
ケース・スタディ

### 定義

農村銀行は**地域ベースの貸付・預金組織**で、自主的に参加を希望する30人から50人の隣人によって構成されている。参加者のほとんどは女性である。メンバーは共に活動することによって互いの融資を保証しあい、グループ融資と貯蓄の活動を運営、相互支援を行っている。農村銀行の資金はメンバーからの内部調達、もしくはスポンサーMFIからの融資によって得られる。

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 農村銀行



定義

重要性

特徴

チャレンジ

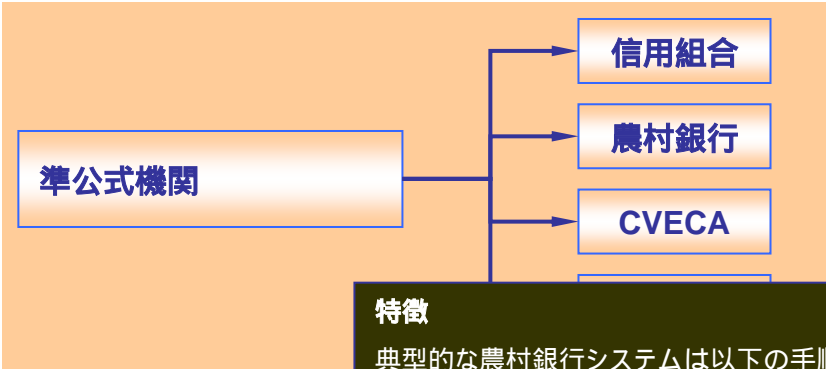
ケース・スタディ

### 重要性

農村銀行システムは1980年代、FINCA Internationalをモデルに、西アフリカの支援のもと、Catholic Relief Services (CRS)、Freedom From Hunger、Save the Childrenなど米国のNGOの手法を参考に発展した。農村銀行の設立は参加者に多くの利益をもたらしている。借り手は組織の規則に基づく支援的な環境の中、融資返済を行うために集まり、多くの場合、ヘルスケア、衛生、食事の調理と保存、家族/家庭管理など、生活に必要な様々なトピックについて指導を受けることができる。借り手は農村銀行で行われるミーティングの開催、グループ返済の責任分担、帳簿の管理などを通して、リーダーシップを発揮する機会が得られる。

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 農村銀行



### 特徴

典型的な農村銀行システムは以下の手順で実施される。

- ターゲット地域の人々はMFI、もしくは地域のパートナー機関の支援により動員され、貸付グループを作る。グループの各メンバーは融資返済の責任を全員共同で保有している(ピア・レンディング)。
- これらのグループが農村銀行のメンバーを構成する。Freedom from Hungerなどの事例では、グループが幾つか集まり、合計30人程度の新たなグループ(たいていの場合が女性)を形成し、そこで第二のピア・レンディングを行うこともある。このような状況では30名すべての融資率がメンバー全員の返済率に影響することとなる。
- メンバーは毎週決められた金額を貯蓄することが求められる。この手法では各周期ごとに融資額の20%の額が貯蓄されるようになっている(内部口座)。この貯蓄は地域金融機関の農村銀行普通口座に預金され、それぞれの預金額が適切な会計手続きで記録される。地域によっては複数の銀行を利用するところもある。一定期間(メンバーが運営方針とプログラムの構造に適應する期間)の期末に、預金はスポンサーNGOの支援により追加され(外部口座)、融資資金に利用される。農村銀行への融資総額はすべてのメンバーの融資要求額の総計であることが一般的である。
- 融資申込書はそれぞれのグループのメンバーにより審査、承認され、通過すれば上級グループにも審査される。その後、申込書は農村銀行の運営委員会(メンバーによって選出されることが理想的)へ送られ、融資要求額をすべて一度に貸付ける。(この段階では様々な方法があり、融資資金からグループが直接借り入れる場合もある。)
- 農村銀行への融資は一般的に一定の周期で提供され、周期の最後一括返済がなされる。農村銀行からメンバーへの融資は一般的に短期で行われ、時には週ごとを基本とした返済スケジュールと金利が組まれる(初回の融資は通常4 - 6ヶ月のサイクルとなる)。第二回目の融資額は初回の融資期間にメンバーが貯蓄した金額に基づいて決定される。
- グループは融資の支払い、返済と貯蓄の集金が行われる際、運営上の問題が明らかになった際に定期的な会合を行う。農村銀行はこのようなグループの活動を支援し、融資の間に起こるトラブルの解決を手伝い、グループの「プロモーター」としての役割を果たす。農村銀行はメンバーそれぞれの事業ニーズに関する支援や、融資に関する運用の問題に対して支援を行う。プロモーターは1年目のグループのミーティングに頻繁に出席し、自主運営能力の向上のためメンバーにトレーニングを行う。会則の変更は通常機関の承認なしに行うことはできない(2)。

定義

重要性

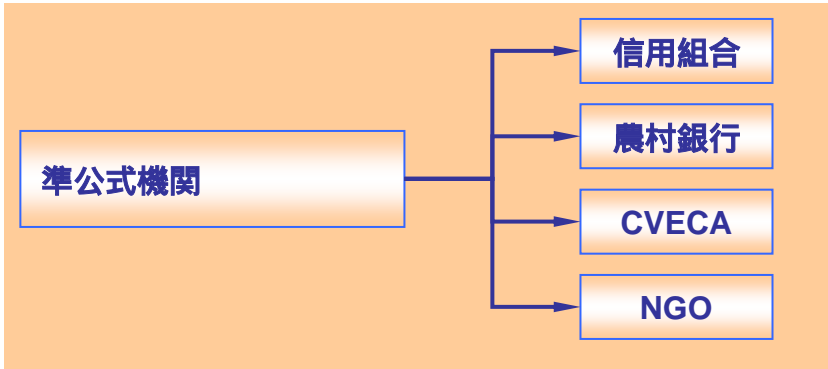
特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 農村銀行



定義

重要性

特徴

チャレンジ

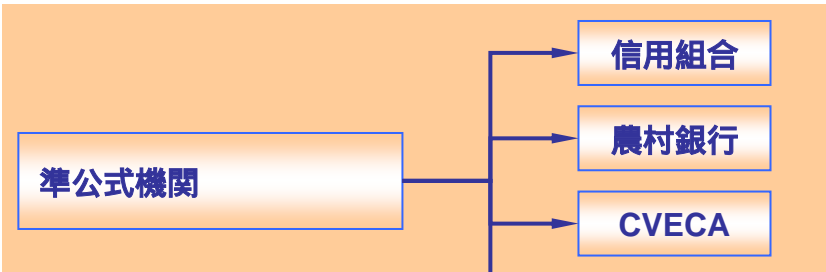
ケース・スタディ

### チャレンジ

- メンバーへ最高融資額を設定することで、最高額の融資を受けたメンバーが他の機関に移る可能性がある。持続性の観点から、農村銀行はメンバーの高まる需要や財に順応していくことでより良い経営が可能となる。
- 農村銀行では特に自発的な貯蓄の流動が困難となる(強制的な貯蓄がすでに導入されている場合)。

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 農村銀行



### ケース・スタディ

FINCA Costa Ricaはラテンアメリカの最初の農村銀行の一つである。このプログラムは問題が数年の間に表面化してきたことをうけて手法の改善に力を入れてきた。

- FINCA Costa Ricaは1984年2月に設立された。、当初の資金はCINDE-OPD(現在のACORDE)から受けた農村銀行の貸付用資金用の6万ドルの寄付と、インターアメリカン財団(Interamerican Foundation)から受けた運営資金用の46万4千ドルの寄付であった。私営企業もプロジェクトのために資金援助を行った。

- それぞれ20名から50名のメンバーを持つ30の農村銀行が、近年の地震によって被害を受けた東部、南部地域、パナナ産業が衰退した地域、インフラが乏しい地域、貧困地域を含む農村地域に設立された。

- 初期においてはプログラムは現物融資と現物支払い(穀物)を前提にデザインされていた。やがてその代替として現物融資、支払いを行わない手法が取り入れられた。現金は分割が可能、質において同等、管理が容易、需要を一致が不必要といった理由から、より理論にかなった媒体となった。加えて融資が作物の収穫量とシンクロするようにさせ、FINCAは農村レベルでのトレーニング増加を通してより確実なメンバーの選別とふるい分けを進めた。

- 数年間の運営後、現場経験に基づいて新たな改善がなされた。グループ融資の手法は廃止され、個人融資は理事会によって管理されるようになった。そのためFINCAは、平均融資額を1985年の75ドルから1990年の217ドル(ステージA)、1630ドル(ステージB)に増加させ、より大きな融資を扱うことが可能となった。最も革新的な変化は1990年に起こった異なる投票規則を伴う、新たな法的地位の導入であった。以前の農村銀行はそれぞれ非営利の法体系を持つ組織として認識されていた。組織においてメンバーそれぞれに投票権が与えられていることも信用銀行と同様であった。現在、大半の農村銀行は組合組織であるが、株式会社の数も増えてきている。

- FINCA Cost Ricaは都市の女性をターゲットとしている伝統的な農業銀行と異なり、長期にわたって比較的多額の融資を受けている男性の農業従事者を主な顧客とする。

- FINCAの経営は、複数の地域ビジネスリーダー、一名の学術分野代表、一名の政府代表からなる運営委員会によって管理される。

“Case study in microfinance : Costa Rica, Finca insights from unique approach to village banking”.  
<http://www.esd-worldbank.org/sbp/home.htm>

定義

重要性

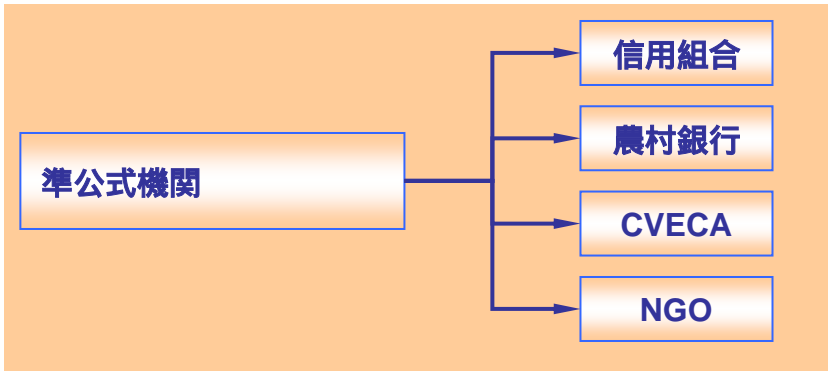
特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## 村落自営銀行 (CVECA)



定義

重要性

特徴

チャレンジ

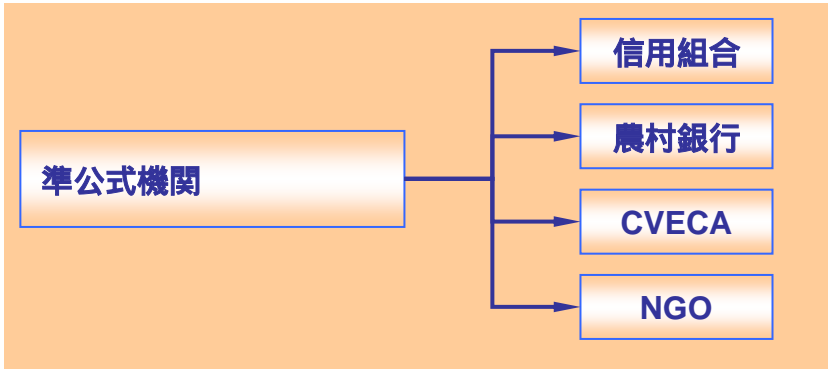
ケース・スタディ

### 定義

「村落自営銀行(*caisses villageoises*)」というモデルは1980年代中盤にマイクロファイナンスのモデルとしてフランスNGOの *Centre International de Développement et de Recherche (CIDR)* によって開発された。1986年にマリで始まり、現在ではブルキナファソ、ガンビア、ニジェール、マダガスカル、エチオピア、サントメプリンシペといったアフリカ諸国でみられる。

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## 村落自営銀行 (CVECA)



定義

重要性

特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

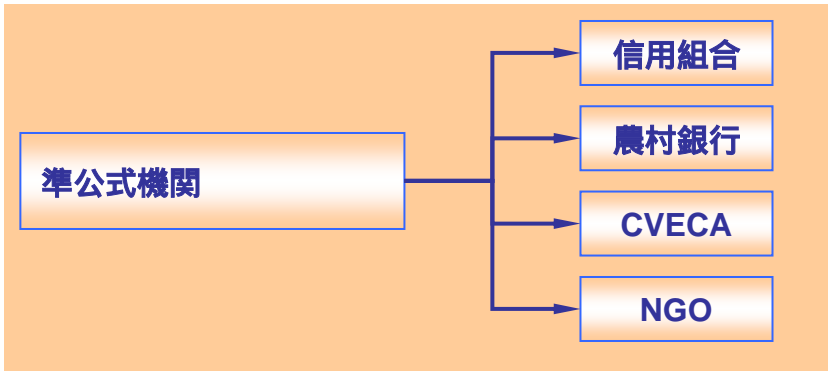
### 特徴

典型的な村落自営銀行は以下のような特徴がある(9)。

- CIDRによると、**村落自営銀行**は単に村落をベースにした銀行というわけではなく、村落の住民が所有するMFIであり、コミュニティ開発や地域のイニシアチブを育成する中で組織される(2)。村落の住民が融資条件などの融資プログラムをどのように運営したいか自分たちで決定する。そのため融資条件は各農村銀行で違いがある。
- 貯蓄と融資をリンクさせず、融資を特定の利用に制限しない。
- 預金第一の手法を採用するが、強制的な預金は求められず、融資規模は貯蓄金額と連動しない。貯蓄者に魅力的な金利を提供し、高い質のサービス(例えば口座のセキュリティ、機密性)を確保することで自主的な貯蓄を募っている。
- 個人融資を基本とした金融技術を利用している。
- 村のすべてのメンバーと運営理事会によって借り手のモニタリングが行われる。
- 常に一箇所の村(ホスト・ビレッジ)をベースに活動している。村周辺の住民は加入できるが、村落自営銀行が複数の農村に属すことはない。村落自営銀行が、組織がない地域に住む借り手に融資を行う場合、モニタリングと契約実施に関する問題が発生する。

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## 村落自営銀行 (CVECA)



定義

重要性

特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

### チャレンジ

- 財、サービス、労働人口における村落経済の外部市場への統合やそれに伴う取引・人材移動の増加が起こると、村内の個人同士や社会全体の繋がりが薄れ、地域における銀行の評判が低下する可能性がある。
- 金融サービスに対する需要は住民の収入向上、地域の経済活動の多様化、村経済の国家経済への統合といった地域経済の発展によって変化する。村落自営銀行は、住民の生活の向上や地域経済の発展から生じる変化に追いついていくことが困難になる可能性がある。
- 比較的小さな農村で村落自営銀行が動員できる貯蓄には限界があり、スポンサーのMFIは当座貸越を提供しない。そのため住民の融資需要を満たせるよう、外部資金に頼らなければならないことになる。また顧客によって所有されるこのような組織では、メンバーが顧客とオーナーの2つの役割を持つことから、利益の不一致が生じる場合がある。

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## 村落自営銀行 (CVECA)

### 準公式機関

#### 定義

#### 重要性

#### 特徴

#### チャレンジ

#### ケース・スタディ

### ケース・スタディ

#### ドゴンにおけるCVECA

マリのドゴン地域における *caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérée* (CVECA) の仕組みは、1986年にドイツ開発銀行であるkfWの支援を受け、CIDRによって設立された。

1998年の終わりまでにドゴン地域に54もの村落自営銀行が設立され、総計で25,591名のメンバーに金融サービスを提供してきた。11年間の経営を経て、1997年7月にCIDR(International research and Development Center)は全システムを村の住民とマリのテクニカルスタッフに受け渡すことに成功した。

CVECAのシステムは運営に3つのレベルがある。

1. 村落自営銀行
2. CVECAの地域組織(組合や協議会)
3. サービス・コモン(*The Service Commun*)

・組織構造の一番下の階層に村落自営銀行が存在する。CIDRによると農村銀行は「単なる村の銀行以上」の存在である。農村銀行は村の住民が保有するマイクロファイナンス組織で、地域開発を進める中で構築されていく。そのため、貯蓄と融資の仲介によって得られる収益は学校建設や水道作りなどの地域開発に投資される。住民の要望に基づいた村落プロジェクトへの収益分配や銀行のガバナンスにおける活発な参加が、意思決定のためのインセンティブ作りに重要な要素となる。村落自営銀行はかなり独立した組織で明確なオーナーを持たないため、このようなインセンティブが必須となる。村落自営銀行はかなり分権型のシステムの中で運営されるように作られており、CVECA運営のために必要なほとんどすべての活動が村人自身によって考案される。活発な参加を実現させるために、的確なインセンティブ作りが必要となる。

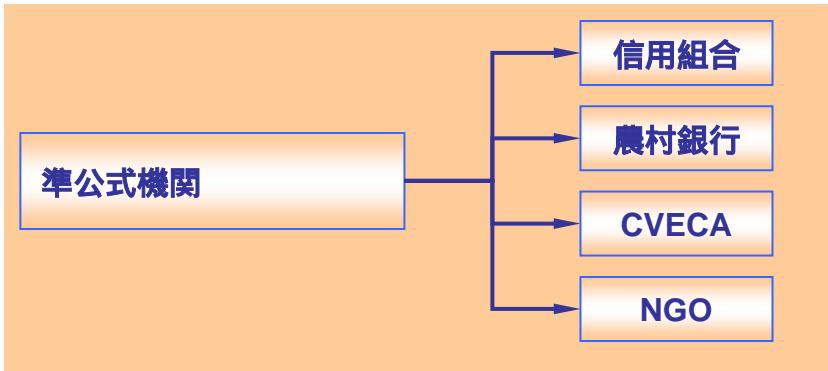
・地域組織はCVECAの組織構造の第2階層にある。これは地域のすべての村落自営銀行の組合組織で、傘下団体としてまた協議団体として役割を果たす。主な役割の1つにCVECAのメンバーのための外部資金調達がある。マリの村落自営銀行がある地域にはそれぞれ3つの地域組織がある。地域組織のスタッフは、それぞれの村落自営銀行の運営理事会から選出されたメンバーで構成されている。

・サービス・コモンはCVECAの組織構造の第3階層となる。これは村落自営銀行と地域組織に技術的サポートを行う中心的組織である。サービス・コモンは常駐のアドバイザーが1995年を最後に離れた後、外国籍のCIDRアドバイザーに変わって後任組織として機能し、4人のマリ人スタッフで構成されている。

・出所：Korokoumou Outarra, Claudio Gonzales Vega, Douglas H. Graham, , 1999, « Village Banks, Caisses Villageoises and Credit Union : Lesson from client-Owned Microfinance Organization in West Africa », MBP]

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## NGO 非政府組織



定義

重要性

特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

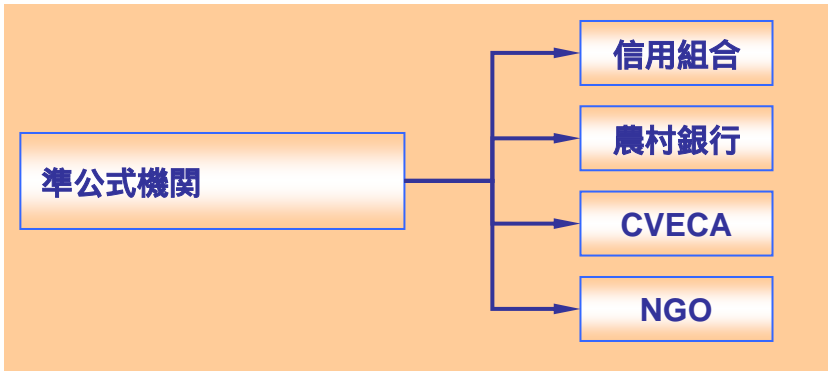
### 定義

**NGOはMFIとして世界で最も広く知られている組織形態である**

NGOはどの組織も同じというわけではなく、非常に多様な組織である。一般的なNGOは、直接マイクロファイナンスを提供するローカルNGO、金融系NGO(例: ABA)、多目的サービスを提供するローカルNGO、金融系NGO(例: CARE、MYRASA)、国際NGO(例: CRS)、マイクロファイナンスの活動を支援するネットワークNGO(例: ACCION)に分類される。

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## NGO 非政府組織



定義

重要性

特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

### 特徴

NGOはマイクロクレジット分野のキープレイヤーとして出現し、様々な手法を通して仲介組織としての役割を果たしてきた。

- NGOは積極的にマイクロクレジット・プログラムを立ち上げ、関与してきた。これにはコミュニティや様々な国内、国際的ドナー機関に対してマイクロクレジットの重要性に関する意識向上を行っていることが含まれる。またコミュニティやマイクロクレジット組織向けに進捗状況のモニタリングや成功事例を特定するのに必要なリソースやツールを開発してきた。

- NGOはまたマイクロクレジットの原則と事例を学ぶ機会を作ってきた。これには出版やワークショップ、セミナー、トレーニングプログラムなどが含まれる。一部のマイクロファイナンス機関は成熟と共にすでに持続性や完全な収益性を実現しており、その他多くの機関もすぐに収益性の確保を達成するはずである。マイクロファイナンスNGOは様々な戦略で収益性を上げるという重要な目標の達成を試みている。非常に小規模の融資を広い範囲で実施するところもあれば、様々な融資規模用いるところもある。例外的には、NGOが商業資本を得る目的で特定銀行に形態を変えたところもある。

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## 準公式機関

定義

重要性

特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

## チャレンジ

### NGO 非政府組織

多くの(全てではない)金融系NGOの弱点は以下の要素から成り立っている(全ての要素が金融系NGO特有のものというわけではない)。

・NGOは比較的少ない対象人口への社会的関与に関して過度の期待を持つ傾向がある。NGOが補完的なサービスを行うにあたって他のアクター(政府、他のNGO、プライベート・セクター)にロビー活動をしたり、貸付手法の開発に成功し市場拡大をしたりすることにおいて有用な役割を果たすと認識されていないためである。焦点を当てるべきなのは、彼らがフォーチュン500に載る企業であるかMFIであるかに関わらず(ボックス参照)、組織を強くする要素は何かということである。多分野における横断型サービスは非常にコストがかかり、そういったサービスを行えるのは、CAREやWWB、CRSといった長い活動経験を持ち、他分野でのサービスを行いながらも効果的な融資プログラムを行っている一握りのNGOにすぎない。さらに限られた規模での運営は、規模の経済によってもたらされる利益を受けることができない。そのためマイクロファイナンスは特定の機関や特定の部門によって最も効果的に行われる専門的な事業となっている。

・金融仲介組織として活動する法人格や権利を所有していないことは、革新的な金融商品の開発、その合法的提供、貯金の流動化に制限を与える結果となっており、活発で持続的な金融機関としての成長を阻害している。

・NGOは創業者など1人の人間に完全に依存している場合が多くある。そのような人々が権力を受け渡すことを嫌い、理事会が強い中間管理機能を構築することを避ける場合、MFIは高い経営リスクにさらされることになる。

・貸付主体のNGOはドナーによる寄付が主な資金源であるにもかかわらず革新的な融資手法を生み出してきた。そのためドナーに依存的で、高い運営コストで維持されている。

・NGOが銀行や収益型組織にならない限り、組織のガバナンスやアカウントビリティ(誰が組織を所有するかに直接関わる)は、不明確、個人的、無計画なものになってしまう。ガバナンスの失敗は、権力が理事会から適切な監視を受けることのない経営陣に集中している場合、際立って起こる。NGOモデルの成功は理事会メンバーが強く組織のミッションを意識し、戦略的に組織を導き、業績目標に対して経営責任を負うことによって生みだされる。(4)

イノベーションをおこすにあたって、すべきこと、すべきでないこと

すべきこと

- 機会を探し続ける
- 現場に出て、見る、質問する、意見を聞く
- シンプルにするー 特定のものを実行する
- 市場でリーダーシップを取ることを目指す

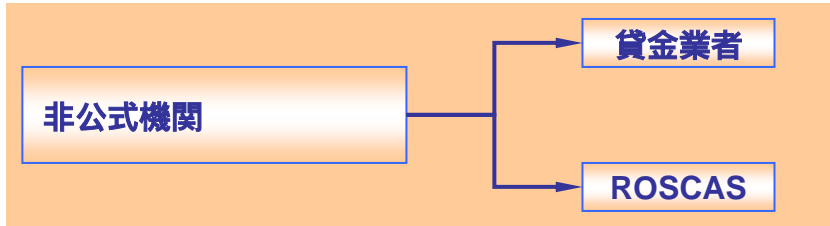
すべきでないこと

- 一度に多様化、多くを実行しようとする
- 賢いふりをすること
- 将来のためにイノベーションしようとする

出所: interview with Peter Drucker, preeminent business philosopher of the 20<sup>th</sup> century, in *Business 2.0*, August 2000, page 139

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 非公式機関



定義

重要性

特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

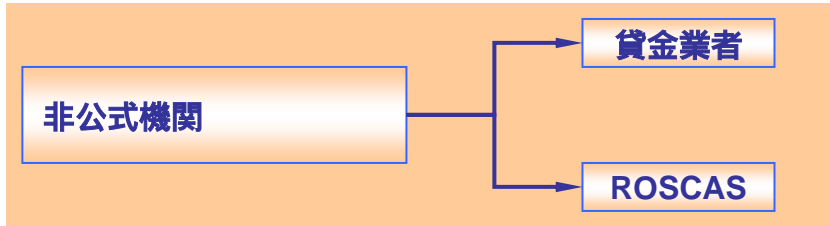
### 定義

非公式金融仲介機関は政府の法規制や監督の枠組みの外で運営を行っている。

非公式金融機関には友人や家族、貸金業者、集金業者、商人、店主、葬儀費保険組合などの貯金組合、相互扶助団体、信用組合などが含まれる。信用組合はほとんどの発展途上国において様々な名前と形態で運営されている。自助グループも非公式(準公式の場合もある)金融機関のひとつである(1)。非公式金融機関の情報は国の公式の金融統計には反映されず、業務はインフォーマル・セクターに集中する。その融資は正式な担保なしに借り手への信用に基づいて行われている。

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 非公式機関



### 重要性

**貸金業者は金貸しや両替、手形による融資取引を行う。**

貸金業者は**自己の運転資本**を利用し、基本的に顧客の預金を預かったり、貯蓄勧誘活動を行ったりない。彼らは個人的な推薦や保証をもとに良く知る人々への融資を行う。また金や貴金属、土地、約束手形などを担保に融資を行うことがある[51]。貸金業者は自己資金で運営されるため、他の金融機関などとの接触を持たない。しかし、高額が必要があったときは株式銀行などの金融機関から資金を借り、フォーマルな資金がインフォーマル・セクターへ流れる際の道筋を作っている。

定義

重要性

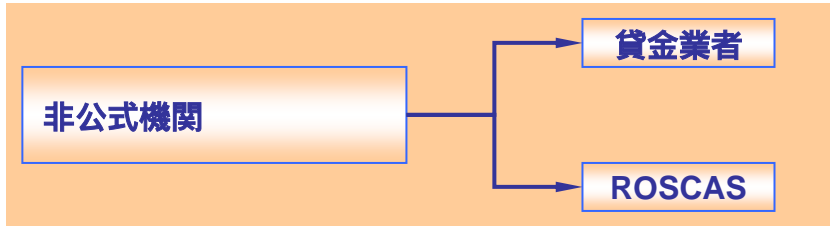
特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 非公式機関



定義

重要性

特徴

チャレンジ

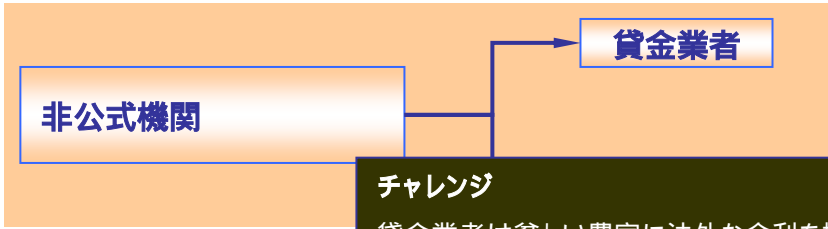
ケース・スタディ

### 特徴

- 貸金業者は商業銀行がカバーしていないセクターへ融資貸付を行う重要な役割を果たしている
- 貸付がタイムリーである – これは資金が一番必要なときに直ちに支給されることを意味する – クイックでタイムリーな貸付
- 一般の営業時間に沿っておらず、一日中営業している。そのためどんな時でも貸出が行われる。 - フレキシブルな営業時間
- 借り手の近くで生活、営業しており、アクセスが簡単である。 - 物理的/精神的な緊密性
- ステークホルダー間の結束と信頼を促進する

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 非公式機関



### チャレンジ

貸金業者は貧しい農家に法外な金利を掛け、継続的な貧困状態にさせる「独占主義者」、「高利貸し」、「搾取者」などと認識されていた(2)。また、貸金業は個人や家族経営によって運営されてきた。その形態は多彩で非常に小さな貸金業者から、時に商業銀行を超える規模を持つ実質的な地元の銀行組織であることがある。

貸金業者は殆どの場合、

- 組織化されておらず、銀行業界の他の分野との接触はない
- 貸金と取引、委託業務を兼務することで事業リスクを招く
- 融資の用途や貸付の長期、短期を問わない
- 伝統的な方法で会計を行い、殆どの場合領収書は渡さない
- 銀行よりも高い金利を要求する
- 貸出金額が限定されている

インドでは歴史的に貸金業者は資本、融資市場で有利な立場にあった。彼らは民族ごとに識別され、shroffs, seths, sahuks, mahajans, chettisなど地域ごとに様々な名称で呼ばれた[Da-Gupta, 1990: 9-12]。

インド準備銀行(Reserve Bank of India: RBI)は貸金業者や地域の金融組織を機能させるため法規制を敷き、その思惑を実現させるため、様々な試みを行った。RBIは商業銀行などの支援を受けて詳しい会計手順、再割引や預金機能の採用を推奨をしたが、貸金業者の組合は承認せず、RBIによって設けられたいくつかの規定に同意していない[Sundharam, 1996: 5.23-5.27]。

インドの貸金業者は各州で採用されている貸金業法に基づいて統制されている。この法律は管轄下で貸金業登録を行う貸金業登録担当官の設置を定めている。登録担当官は貸金業者に事業を展開するための免許を交付し、借り手が融資を受けた際の契約条件を規定、債務不履行などで業者と借り手の間に生じた争議の仲裁を行う。しかしこの法律を遵守するものは少なく、大半の貸金業者は運営に必要な免許を持っていない。

出所：「Money Lenders in India」 <http://www.soc.titech.ac.jp/icm/suppliers/ml.html>

定義

重要性

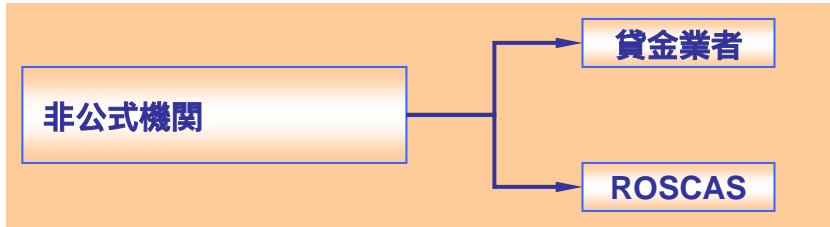
特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 非公式機関



### 定義/解説

Rotating Savings and Credit Associations: ROSCA(相互扶助団体・頼母子講)は互助グループの中でも最も一般的で良く知られた存在である。ROSCAでは個人が集まって一定周期で資金提供を行い、各周期ごとに一括で一人のメンバーにその融資が支払われる(3)。組織はかなり小額の資金提供を行う女性の集団であることが多く、女性たちはローテーションを基本に、この貯えの中から融資を受けることができる。ROSCAは世界中に広がっており、例えばガーナのusus、エチオピアのEku(iqubとも表記される)、西・中央アフリカのtontines、南アフリカのstokvels、東アフリカのChristmas club、中国のkulp、インドのchitties、カメティkametiなどがある。

定義

重要性

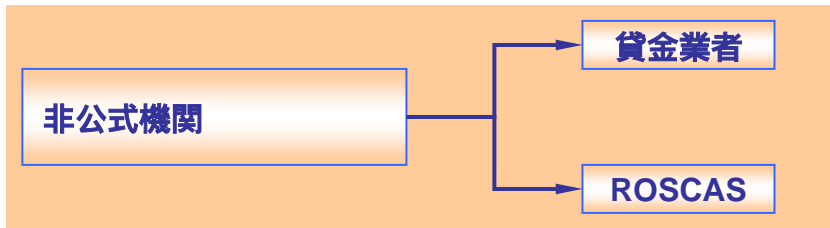
特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 非公式機関



### 特徴

ROSCAの原理についてこれまで説明してきたが、その組織体系や機能は様々である。典型的なものは以下の通り。

- メンバーシップ: ROSCAに参加するメンバーは運営者が民族の違い、もしくは地理的条件に基づいてスクリーニングされ、選別される。ROSCAは同じ民族的背景を持つ者、同じ出身地の者、同じ母国語を話す者などの間で組織される。また集落ごと、集落の居住地ごとに組織されることもある。

- 出資額: 各サイクルに出資される額は、参加メンバーの人数、各メンバーが取得する金額、その他の社会経済的要因によって設定される。また出資は株式の形態をとるため、メンバーは1つ以上の株式を所有することも、個人のサイクルで出資を行うことも可能で、出資額を増やす一方、受取額を獲得する機会を増すことができる。

- サイクル: 出資の頻度はそれぞれのサイクルごとに決定されなければならない。出資総額に応じてその頻度は毎日、毎週、隔週、毎月、半年毎などに設定される。基本的には出資額が低いほどサイクルは短くなる。

- 出資金獲得者の選定: 出資の総額から支払いを受ける者の選定は下のいずれかの方法で行われる:  
メンバー間の同意 – 通常最も資金が必要とメンバー全員が認めた者へ支払われる。

くじ引き – くじ引きによってある期間の支出金の総額を誰が受けるか決める。支払いを受けた者は次のくじ引きに参加することはできないが、出資を続けなければならない。

競争入札 – 各サイクルで総額支払いの競争入札を行う。競争入札に勝利したメンバーが入札額を差し引いた支出総額を獲得できる。他のメンバーは出資額から入札金額を引いた額を支払う。

定義

重要性

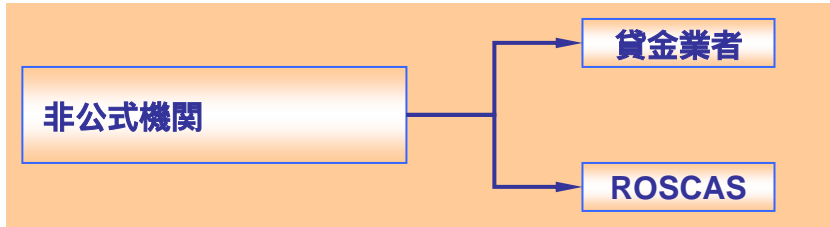
特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 非公式機関



### チャレンジ

運営側が集められた資金と共に失踪することによる詐欺や倒産など、ミス・マネージメントがおこる危険性がある。メンバーによる資金受け取りのタイミングがその資金的ニーズと一致しない場合もある。一定周期内におけるタイミングの不一致は、貯蓄にも現れ、メンバーが資金に余裕のあるときでも貯蓄できずROSCAの会合を待たなければならないことがある。一部の地域でROSCAは非常に根強い組織となっているが、その他の地域では短期間で現れ、消失していくと認識されている。

定義

重要性

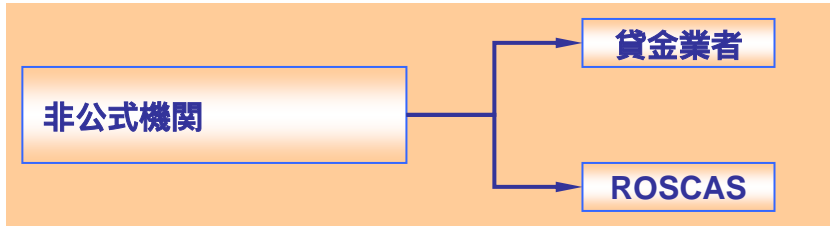
特徴

チャレンジ

ケース・スタディ

# マイクロファイナンス機関の組織体系

## - 非公式機関



### ケース・スタディ

#### 中国南部のROSCA

ROSCAの最もシンプルな組織は中国南部のカルブ村に存在する。このROSCAはまとまった資金を必要とする人々によって創設された。個人は家族メンバーでグループを形成し、これは中国の家族文化を強く反映している。このグループでは創設者のみが金利を支払い、その負債はメンバーへの支払い、もしくは食事会の開催によって償却される。

北京でのROSCAは社会的機能というよりも、その経済的機能が強調される様々な形態の競売活動である(社会的機能が全くないわけではない)。参加者によるとこのタイプのROSCAは儉約を促進し、「低コストで投資可能な資金を提供する」。この地域のROSCAの最も際立った特徴の一つは、グループの創設者が書面による契約を求められることである。また各メンバーと2名の保証人も契約書に署名する。北京におけるROSCAは非常にビジネス的で伝統的な手法に染まっていない。

上海におけるROSCAもまた資金のニーズがある人々のグループによって創設された。上海のROSCAの特徴は、最大7年にも渡る長期間、同じグループでの活動が維持されることである。出資システムはさらに複雑になっていて、この地域のROSCAでは村の住民が適切な支払いを行うために、村長の指導が必要になるほど複雑な公式で出資額が設定される。

出所: Geertz, Clifford. 1962. "The Rotating Credit Association: A 'Middle Rung' in Development." *Economic Development and Cultural Change*, vol. 10, no. 3, pp. 249-54.

定義

重要性

特徴

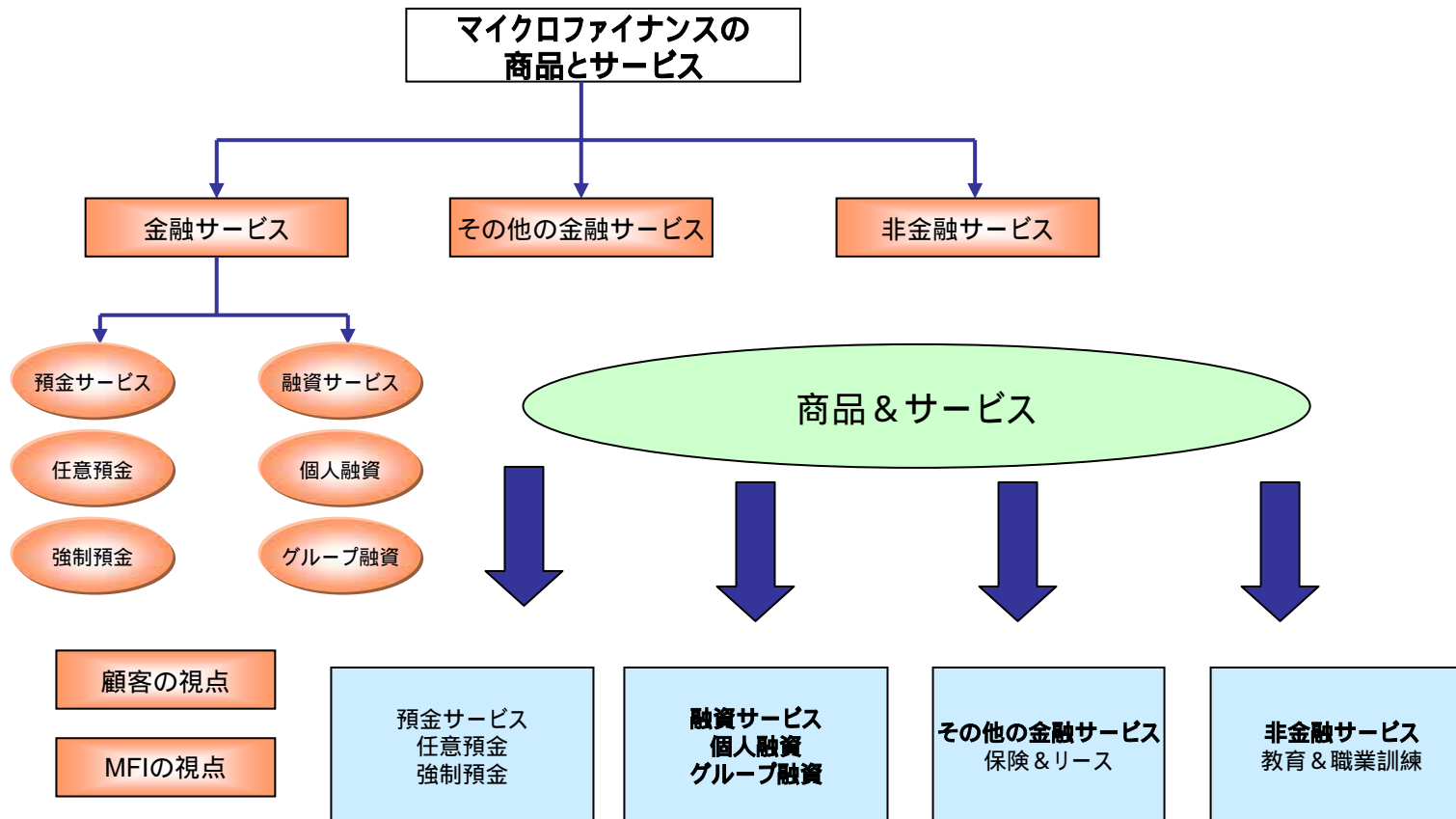
チャレンジ

ケース・スタディ

# マイクロファイナンスのサービスと商品

「持続的なマイクロファイナンスプログラムは静的なものとは程遠い。顧客のニーズを追い求めることは不断の挑戦である」

MFIIは様々な商品やサービスを顧客に提供しているが、その重点は融資、預金サービス置かれている。

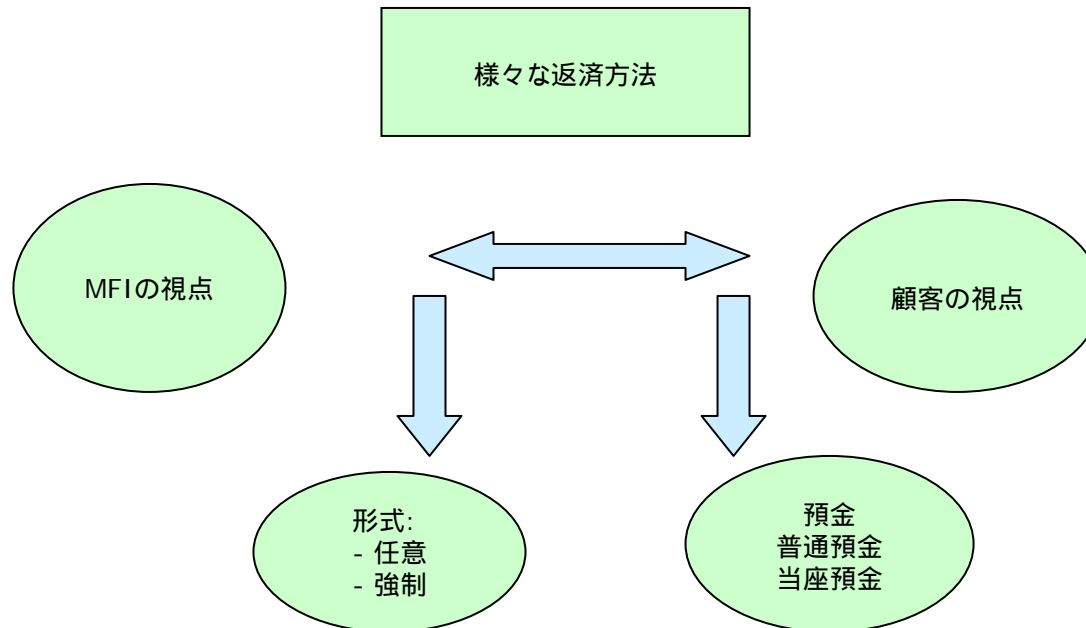


# マイクロファイナンスのサービスと商品

## 預金サービス

預金商品はどの一般家庭また企業にとっても基本的な金融サービスである。社会における貧困層が制度化された仕組みの中で貯蓄できない第一の理由は、彼らの資金が不足しているからではなく、貯蓄する機会や自分の経済状況に合ったサービス(例えば安全で確実な貯蓄の仕組み)が十分でないからである。

通常、一般の金融機関にとって小額の貯蓄サービスを提供することは1件あたりの取引コストがとて高くなるため、収益力があるとみなされない。したがって通常の家計の貯蓄は、現金による貯蓄と比べるとある種不利な、家畜や土地といった現物形式で行われることがよくある。下に見られるような様々な理由や方法で、MFIは貧困層に預金サービスを提供し、このギャップを埋めている。穀物のような有形資産に対して貯蓄システムを提供するような農業銀行もあるが、ここでは現金預金を提供する機関に注目する。



## 顧客の視点

MFJは貯蓄、預金サービスを小規模事業、一般家庭、個人に対して提供している。MFJが提供する顧客ひとりひとりのニーズに合った商品は貧困層に特徴的なニーズ、例えば小額の口座、出入金が頻繁に可能、などを満たしている。一般的な公式金融機関の商品は貧困層のニーズが合わないため、金融機関は貧困層を相手にしないか、貧困層自体がサービスを利用しようとならない。

顧客は多くの理由から小規模貯蓄を利用する。

- **大きな資金を必要とするような、将来のプロジェクトへの投資資金**
- **社会的、宗教的理由による支出。** 耐久消費財の購入。預金は結婚式、葬式、巡礼など特別な支出機会のための貯蓄を可能にする。その他長期的な貯蓄は耐久消費財にあてられ、これは料理道具から運搬、交通のための機材の購入を含む。
- **貯蓄は信用や担保としても役割を果たす。** 金融機関の中には融資を開始する前に正式な信用記録や担保を求めるところもある。これは資産を持たない一般家庭や企業に特あてはまる。
- **代替/追加的信用** 貯蓄は融資が十分でない場合、融資の代替やその延長としての役割を果たす。
- **収入と消費のバランスを安定させる。** 例えば農業の季節的なキャッシュフロー変動がよい例。貯蓄は変動的な収入の分配を促し、これによって長期にわたる安定的で保証された資源の確保が可能となる。
- **保険** 貯蓄預金は病気、退職、高齢化に対して経済的な後ろ盾を提供する。
- **エンパワーメント** 貧困層が適宜、自分の資金の使い道を決定できることから、低所得者による貯蓄商品の利用が彼らの意思決定力を向上させられるかどうか議論されている。

顧客の視点からみて、MFJが提供する貯蓄サービスは様々な恩恵を持つ。

- **任意預金へのアクセス** MFJが業務を展開している地域は一般金融機関によるサービスがないことが多い。
- **利便性、低い取引コスト** MFJは顧客の近くで運営していることが多く、移動時間や費用を減らすことができる。一般金融機関と比べて、営業時間は顧客にとってより便利なものとなっている。また、手続きや事務作業は官僚的でなく、とても理解しやすい。
- **セキュリティと機密性** MFJは現金預金サービスを提供しており、伝統的な貯蓄方法よりも安全だと考えられている。
- **流動性** 緊急事態や投資機会が突然発生した際に、預金へすばやくアクセスできることは貧困層の人々にとって重要である。
- **利息による収益** 「農村における貯蓄が、例えインフォーマル・セクターが提示する実質的利息が期待できないものであるときも継続されるという例がある一方で、他の国のデータに基づくと、利率が上昇するにつれて貧困層を含めたとすべての顧客の貯蓄商品に対するニーズが高まることが証明されている。」

- 強制

≡ 座預金

# マイクロファイナンスのサービスと商品

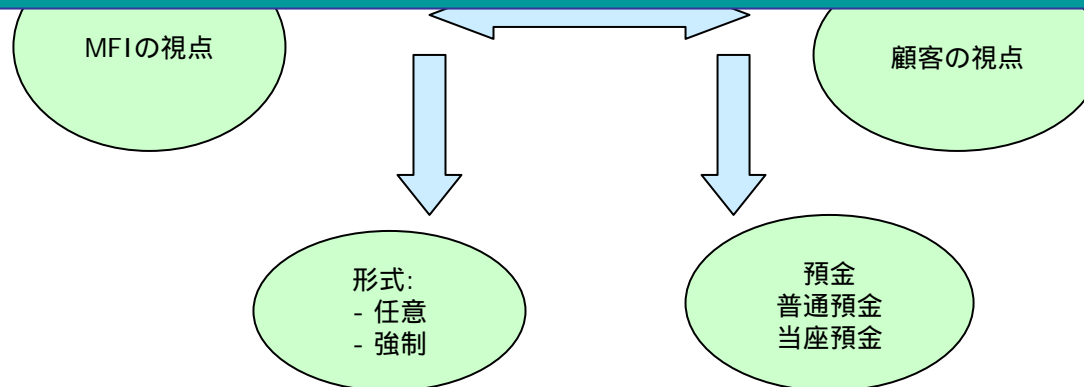
## 預金サービス

預金商品はどの一般家庭また企業にとっても基本的な金融サービスである。社会における貧困層が制度化された仕組みの中で貯蓄できない第一の理由は、彼らの資金が不足しているからではなく、貯蓄する機会や自分の経済状況に合ったサービス(例えば安全で確実な貯蓄の仕組み)が十分でないからである。

### MFIの視点

通はス MFIは多くの理由から貯蓄、預金サービスに従事している。主な理由は以下の通りである。

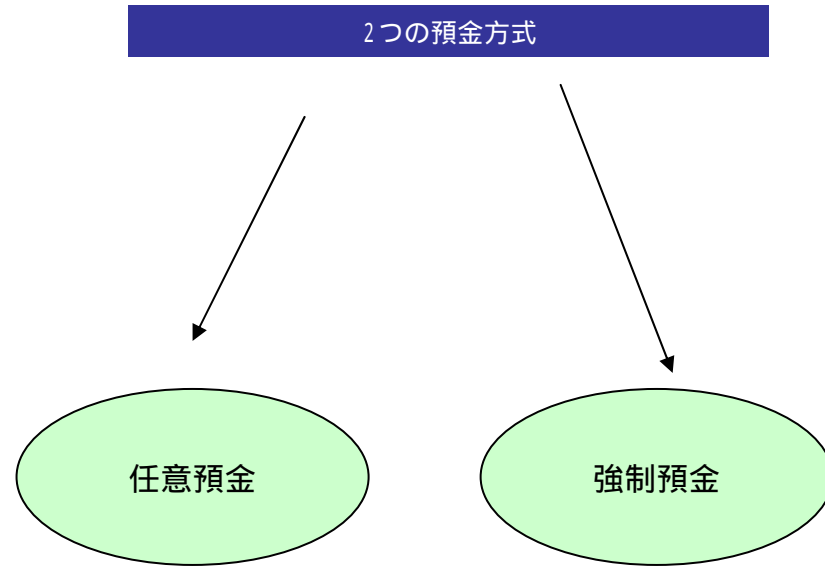
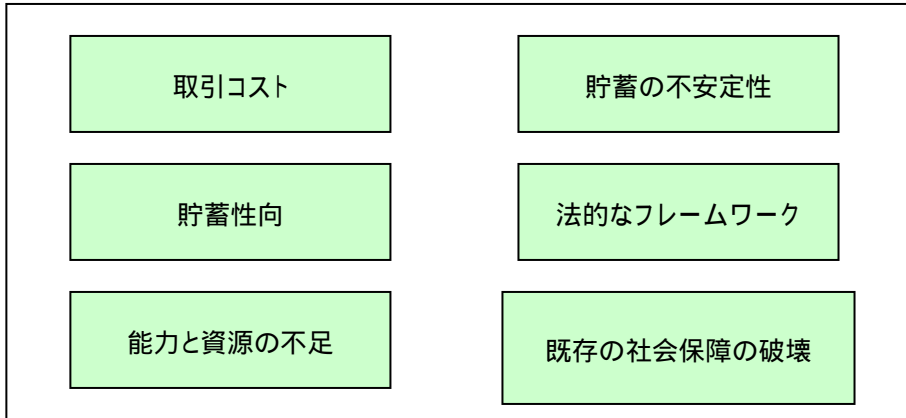
- **資本基盤の強化** 預金は借り手に利益を提供することで融資ポートフォリオを増加させることに役立つ。また組織が財政的に自立して運営できるように促す。
- **外部資金への依存の低下** マイクロファイナンス・プログラムに対する国際的ドナーからの支援は徐々に減少しており、これからも変動していく。MFIは貯蓄資金を融資に振り向け、また外部基金の干渉を減らすことでこのような問題を避けることができる。
- **担保** 貯蓄、預金の中には借り手の担保として使われているものがある。借り手は自分の資金が担保という状況にさらされることでモラルハザードを引き起こすことが少なくなり、返済モラルを向上させる。
- **スクリーニング** 貯蓄記録はMFIによって潜在的な借り手の特徴を評価するために使われることがある。
- **返済行動に対する影響** 貯蓄サービスは金銭的な規律や質素さを促進し、借り手の返済行動にプラスの影響を与える。
- **効率と信用性の増加** 預金者が預金管理機関において重要なステークホルダーになるにつれて、機関は商品の多様化やサービスの効率化をはかる必要がある。さらには預金管理機関は規制金融機関となり、より高い信用性とより良いイメージを獲得できる。
- **アウトリーチの拡大** より貧しい顧客は融資サービスよりも預金サービスを利用することが多い。特に貧困層は融資への効果的なニーズを持つ前の段階で貯蓄に依存していることが多い。[58]多様性を求めることで、MFIはより多くのグループに達することができ、顧客基盤を広げることが可能となる。
- **規模の経済** 様々なサービス(融資、預金サービスなど)は既存の物理的、人的インフラを使うことで同一のコミュニティに供給される。



# マイクロファイナンスのサービスと商品

## 預金サービス

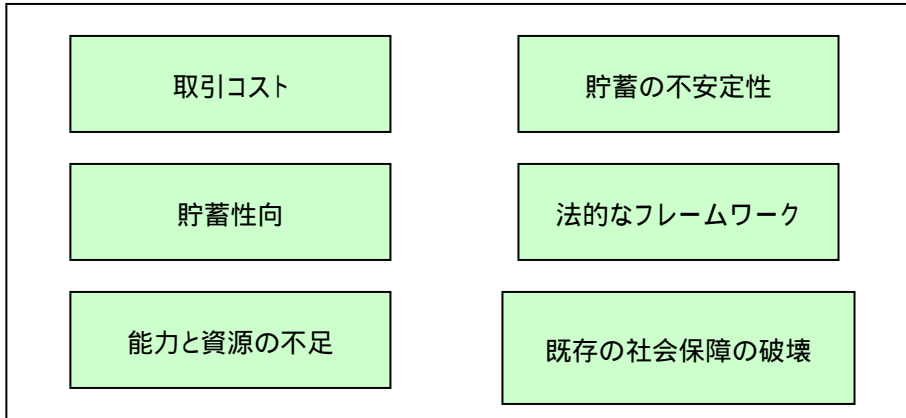
預金サービスを提供することは容易な仕事ではなく、MFIによって注意深く評価されなければならない。預金サービスを展開するにあたって生じるいくつかの困難や課題を下記に挙げる。



# マイクロファイナンスのサービスと商品

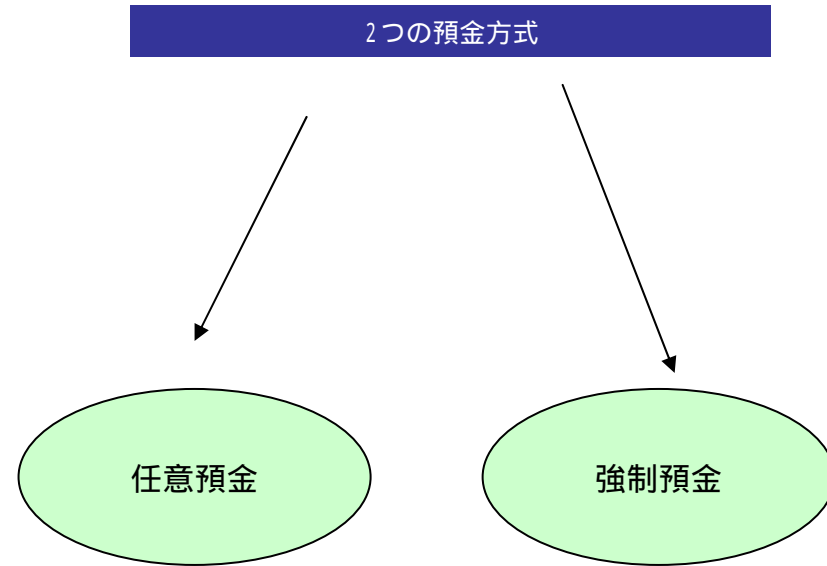
## 預金サービス

預金サービスを提供することは容易な仕事ではなく、MFIによって注意深く評価されなければならない。預金サービスを展開するにあたって生じるいくつかの困難や課題を下記に挙げる。



### •高い取引コスト

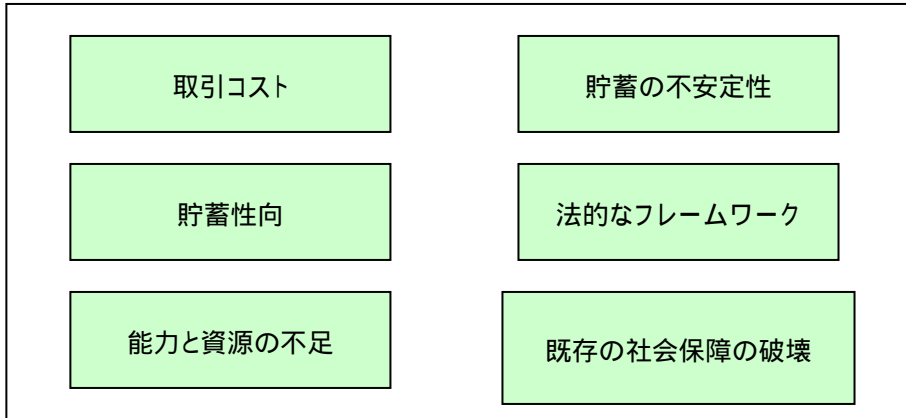
預金による利益が少ない一方で、一定の管理コストが必要となる。一般的な銀行に比べて、MFIは利益あたりの取引コストが高くなるという問題に直面している。



# マイクロファイナンスのサービスと商品

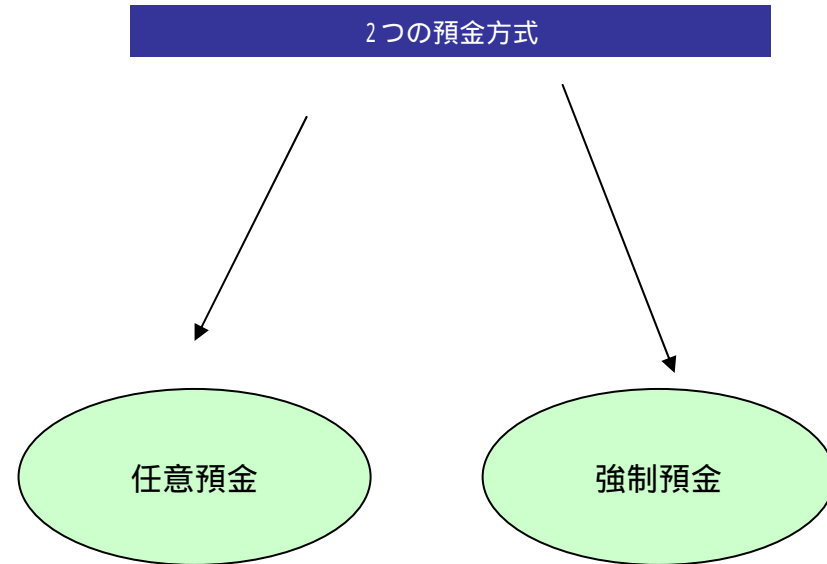
## 預金サービス

預金サービスを提供することは容易な仕事ではなく、MFIによって注意深く評価されなければならない。預金サービスを展開するにあたって生じるいくつかの困難や課題を下記に挙げる。



### ・貯蓄の不安定性

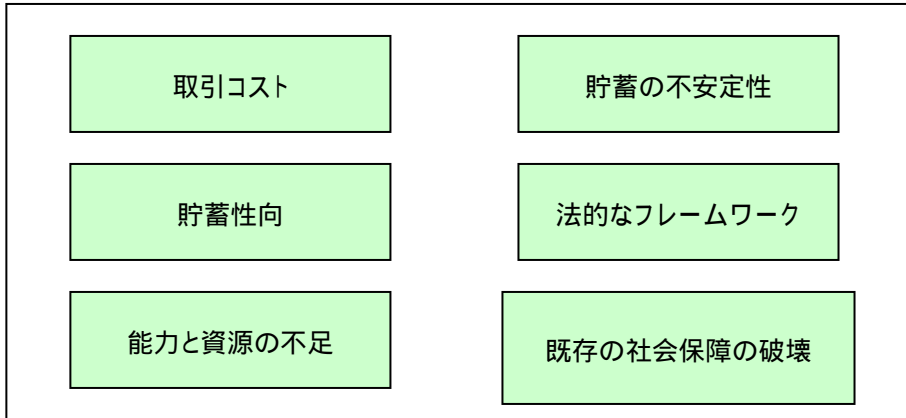
特に地方では、貯蓄が時期によって著しく変動することがある。例えば収穫期における季節的な収入などがこれにあたる。



# マイクロファイナンスのサービスと商品

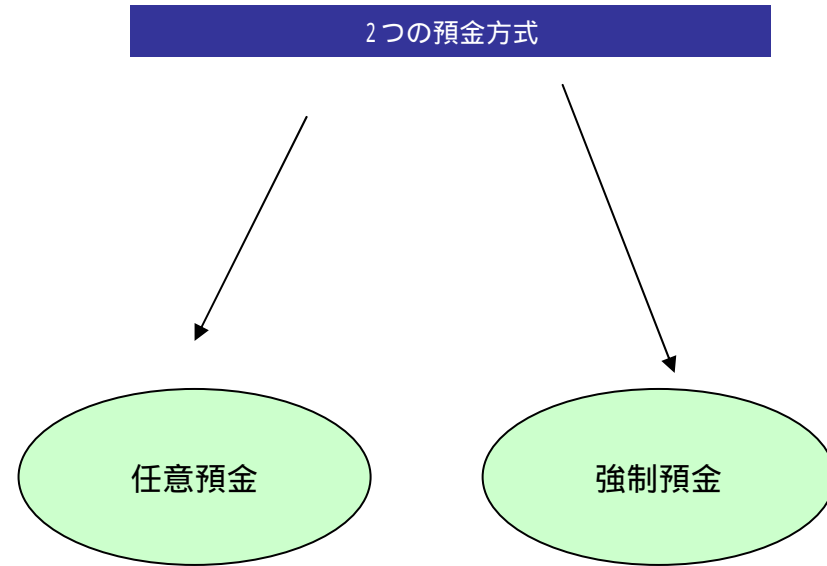
## 預金サービス

預金サービスを提供することは容易な仕事ではなく、MFIによって注意深く評価されなければならない。預金サービスを展開するにあたって生じるいくつかの困難や課題を下記に挙げる。



### ・貯蓄性向

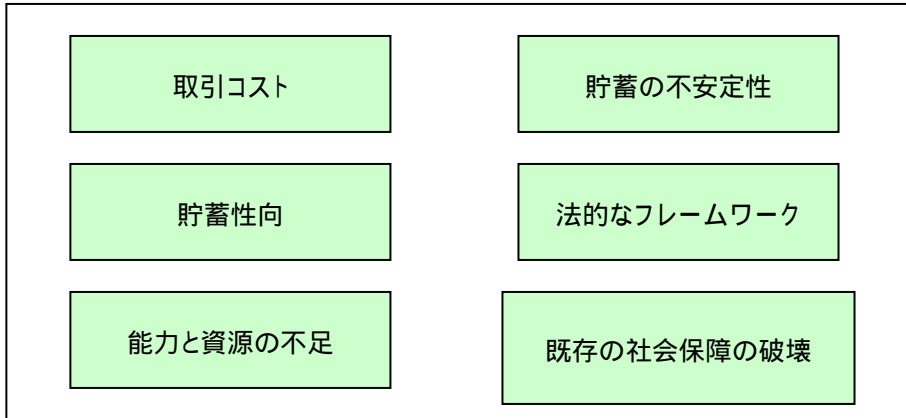
不確定要素が多い環境(例、政治的混乱、高い年間インフレ率)では、人々は貨幣資産よりも現物資産で貯蓄する傾向にある。



# マイクロファイナンスのサービスと商品

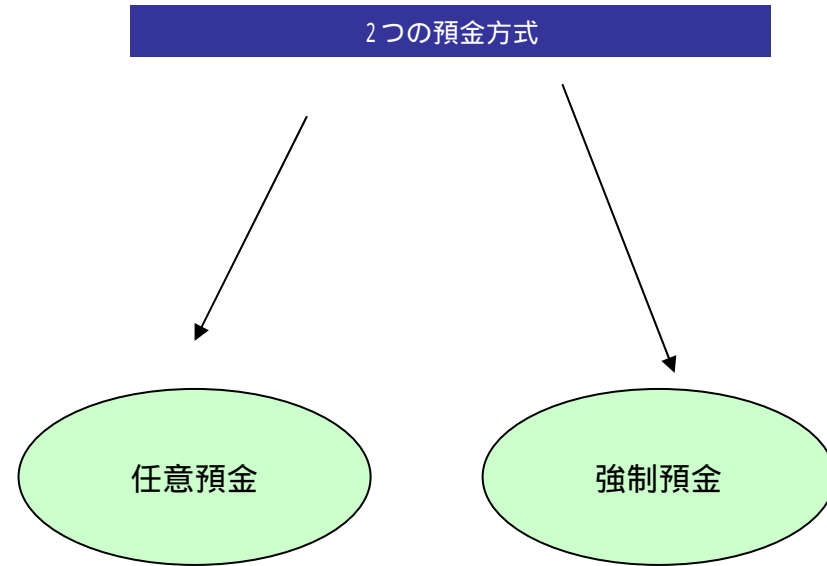
## 預金サービス

預金サービスを提供することは容易な仕事ではなく、MFIによって注意深く評価されなければならない。預金サービスを展開するにあたって生じるいくつかの困難や課題を下記に挙げる。



### ・法規制

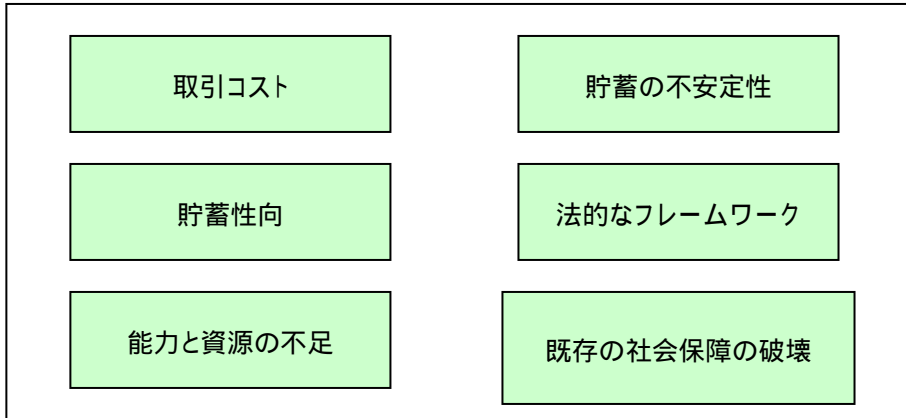
多くの法的要件や政府の規制はMFIの業務に合わせて作られていない。多くの場合、MFIは預金サービスを開始するため正式な金融機関へと転換することを余儀なくされ、またMFIにとって規制を遵守することは困難である。この過程には利点と欠点がある。(規制に関する詳細な情報はレッスン2を参照ください。)



# マイクロファイナンスのサービスと商品

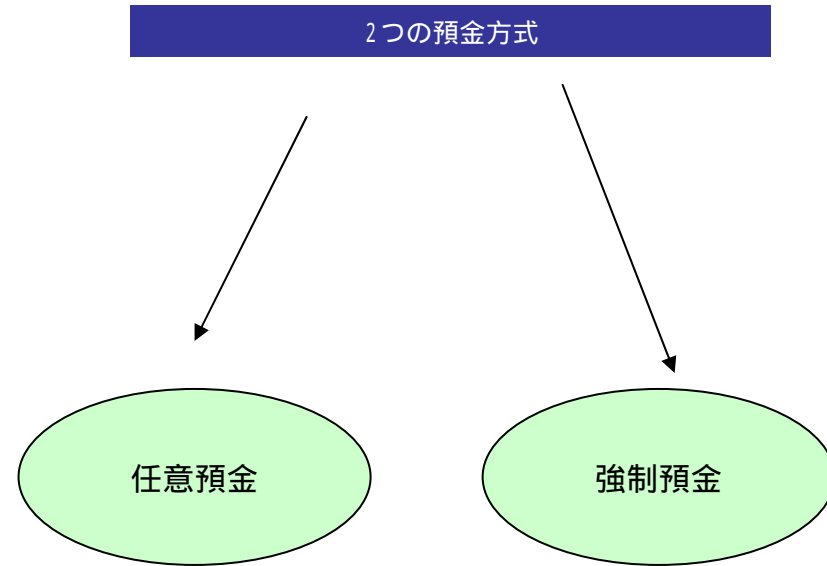
## 預金サービス

預金サービスを提供することは容易な仕事ではなく、MFIによって注意深く評価されなければならない。預金サービスを展開するにあたって生じるいくつかの困難や課題を下記に挙げる。



### •能力と資源の不足

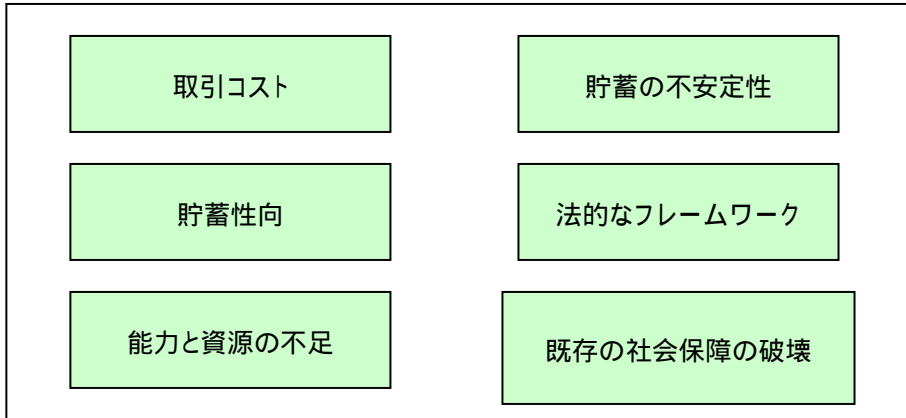
預金サービス業務は融資サービスに比べて人的資源やインフラ資源をより必要とし、より複雑な手続きを必要とする。MFIは順次スタッフをトレーニングしなければならない。



# マイクロファイナンスのサービスと商品

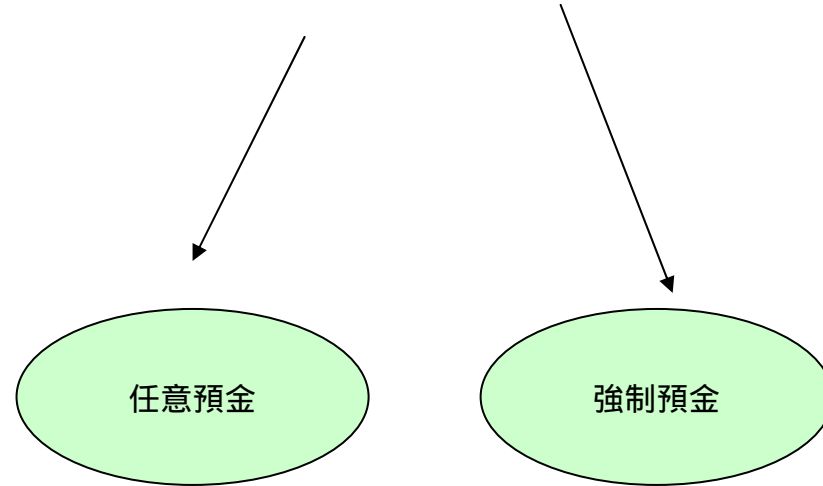
## 預金サービス

預金サービスを提供することは容易な仕事ではなく、MFIによって注意深く評価されなければならない。預金サービスを展開するにあたって生じるいくつかの困難や課題を下記に挙げる。



• 既存のソーシャル・セキュリティネットの破壊  
貨幣経済化が進行すると地元コミュニティに存在した社会的な結合を破壊する。

### 2つの預金方式

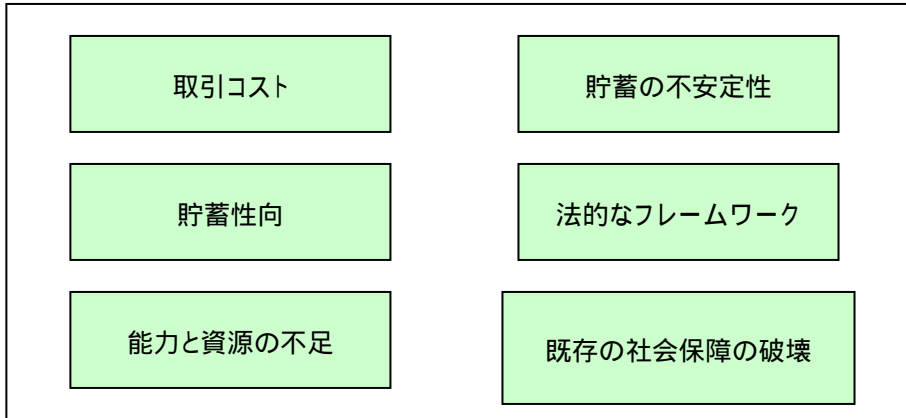


### ケーススタディ

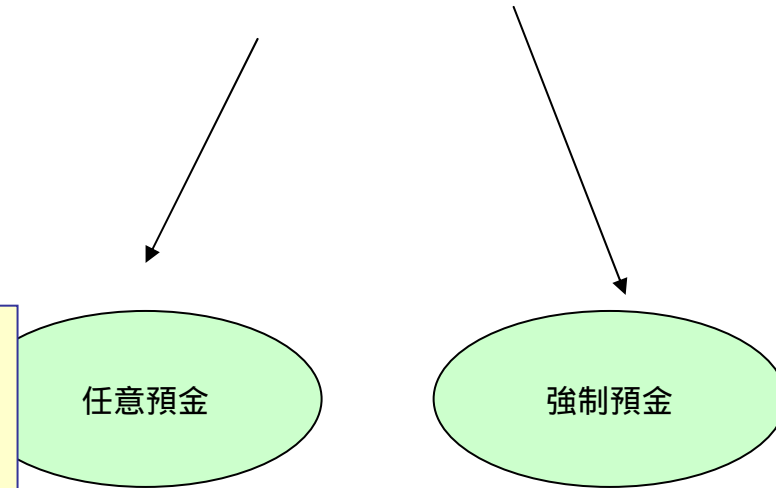
# マイクロファイナンスのサービスと商品

## 預金サービス

預金サービスを提供することは容易な仕事ではなく、MFIによって注意深く評価されなければならない。預金サービスを展開するにあたって生じるいくつかの困難や課題を下記に挙げる。



## 2つの預金方式



## 任意預金

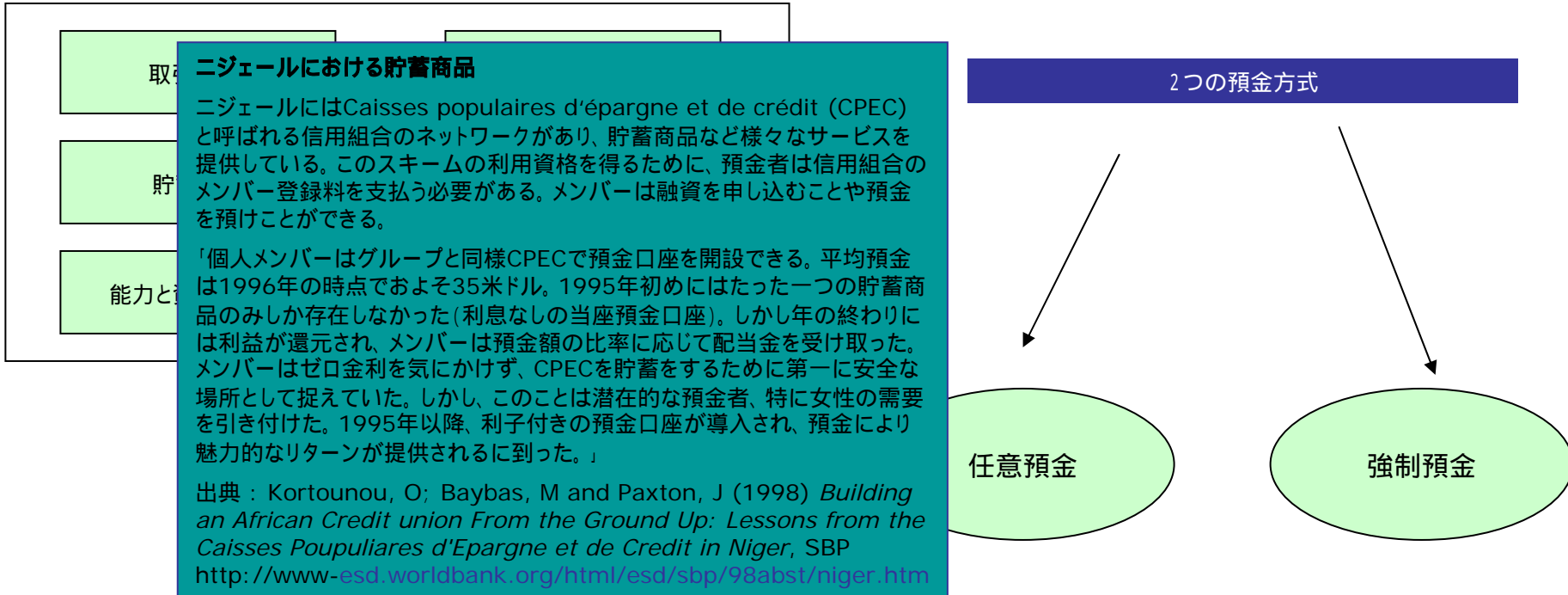
任意預金は顧客の遊休状態の資金を彼らの要望に応じて安全な場所へ預けることを可能にする。この種類でしっかりと設計された商品は個人目的、投資目的、緊急目的で引き出せる安全な流動投資(種類による)である。貯蓄商品はMFIが提供する他の商品とは独立しているが、潜在的な借り手の評価の向上につながることもある。MFIの中には商品に関わるリスクを管理をできるだけの組織能力がないという理由で、任意預金商品を提供しないものもある。融資ポートフォリオに資金調達する目的で任意預金を利用するには、慎重で優れた財務管理能力が求められる。さらにMFIは特定の法的要件を満し、規制課での運営をしなければならない場合がある。

ケーススタディ

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## 預金サービス

預金サービスを提供することは容易な仕事ではなく、MFIによって注意深く評価されなければならない。預金サービスを展開するにあたって生じるいくつかの困難や課題を下記に挙げる。



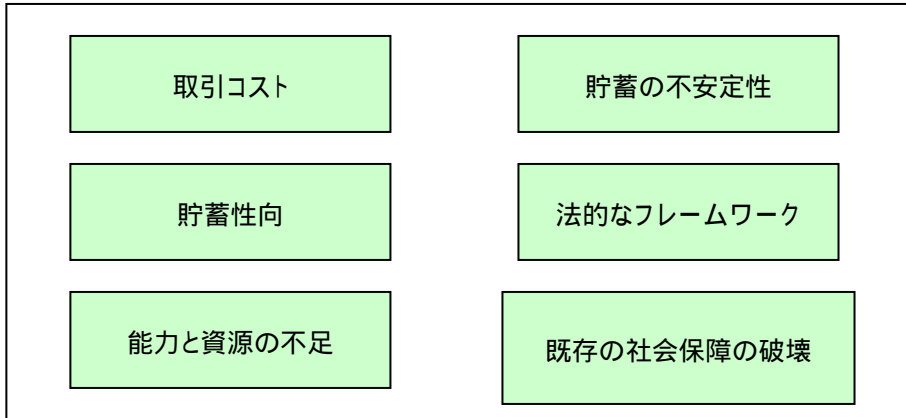
### 任意預金

任意預金は顧客の遊休状態の資金を彼らの要望に応じて安全な場所へ預けることを可能にする。この種類で十分に設計された商品には個人目的、投資目的、緊急目的に引き出せる確実で流動的な投資がある。貯蓄商品はMFIが提供する他の商品とは独立しているが潜在的な借入人の評価の向上につながることもある。MFIの中には商品に関わるリスクを管理できるだけの組織力がないという理由で任意預金商品を提供しないものもある。融資ポートフォリオに資金を調達するために任意預金を利用することは慎重さと優れた財務管理能力が求められる。さらに、MFIはある種の法的要件を満たさなければならない。

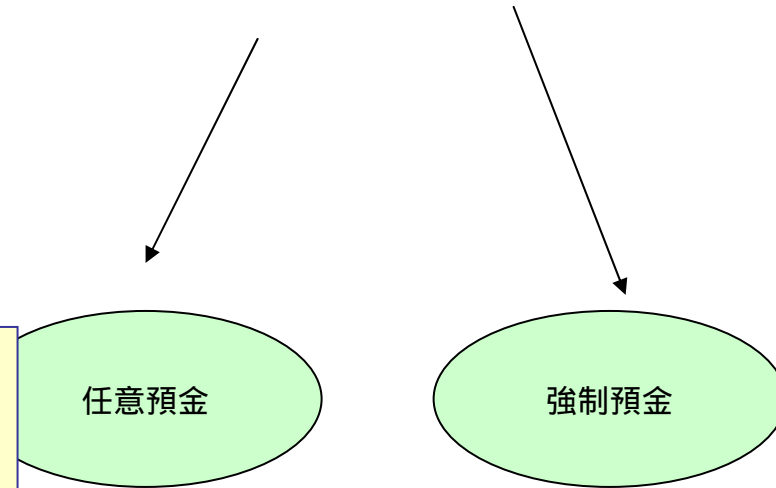
# マイクロファイナンスのサービスと商品

## 預金サービス

預金サービスを提供することは容易な仕事ではなく、MFIによって注意深く評価されなければならない。預金サービスを展開するにあたって生じるいくつかの困難や課題を下記に挙げる。



## 2つの預金方式



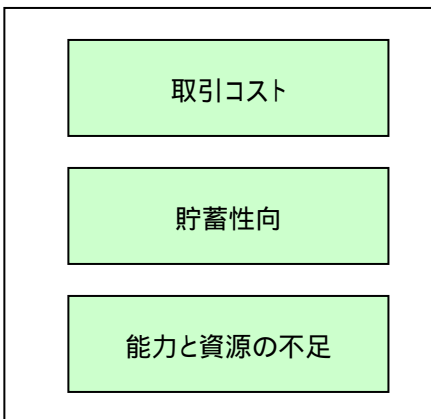
**義務的預金または強制預金**はMFIの融資戦略の一部であることが多い。MFIの中には融資申し込みの際に担保を取ってモラルハザードを避ける目的で、金銭的な保証を求めるものもある。強制預金は貯蓄として固定されており、引き出すことは制限されている。強制預金は必ずしも直接的に顧客の自己資金管理能力に貢献しないが、顧客が融資にアクセスする機会を増やす。しかし強制預金は借りに必要な効率的コストを増加させる。グループ融資の仕組みでは(以下参照)グループ貯蓄によってメンバー同士の連帯が作られる。預金は貸し出し中の融資の完済日に現金化されて手元に戻るか、分割融資の最終支払い分の代替としてMFIに納められる。

## ケーススタディ

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## 預金サービス

預金サービスを提供することは容易な仕事ではなく、MEIによって注意深く評価されなければならない。預金サービスを展開するにあたって生じるいくつかの困難や課題を下記に挙げる。



### BRIの貯蓄商品(デサ地区、インドネシア)

インドネシアのラキヤット銀行(The Bank Rakyat Indonesia: BRI)のデサ地区部門は以下の3種類の貯蓄商品、SIMPEDES、TABANAS、Depositor Berjangka、を顧客に提供している。これらの商品は流動性や利率によって特徴が異なる。

SIMPEDESはデサ地区部門の主力商品で1985年に売りだされた。この商品が高い流動性を持ち、さらに利息も得たいと考える一般家庭、会社、機関向けに設計されている。利息は月次の最低残高に対して支払われる。1990年の時点での利率はRp25,000に対して0%、Rp750,000に対して15%のレートであった。この仕組みでは小規模な口座はあまりメリットがない。SIMPEDESは無制限の引き出しに焦点を当てて、これは特に商人を惹きつけている。デサ地区では都市の預金者に向けにこの商品を特別に対応させたものも提供している。

TABANASは中程度の流動性と利息を提供する。ターゲットは学生やその他の小規模な口座を持つ人々である。1986年に預金引き出しは1ヶ月に2回までに制限された。(現在ではやや融通が利くようになっている。)その代わりに利率はすべての口座に対して17%となっている。(1990年時点)

Deposito Berjangkaは定期預金で高い利息、低い流動性を持つ商品である。期間に応じて利率は18 - 21%の範囲となる(1990年時点)。この商品はコミュニティの裕福なメンバーや長期的な貯蓄をする余裕がある会社によって利用される。彼らは高い流動性を求める観点からSIMPEDESの口座を併せ持つ場合がある。この預金は将来の大規模な投資のために利用されることも少なくない。

出典: Robinson, M (1994) 'Savings Mobilisation and Microenterprise Finance : The Indonesian Experience' in Otero, M and Rhyne, E (eds.) *The New World of Microenterprise Finance – Building Healthy Financial Institutions for the Poor*

義務的預金または強制預金の場合、預金申し込みの際にもある。強制預金は必ずしも直ちに融資の機会を増やしたり融資の仕組みでは(以下参照)グループ貯蓄によってメンバー同士の連帯が作られる。預金は貸し出し中の融資の完済日に現金化されて手元に戻るか、分割融資の最終支払い分の代替としてMFIに納められる。

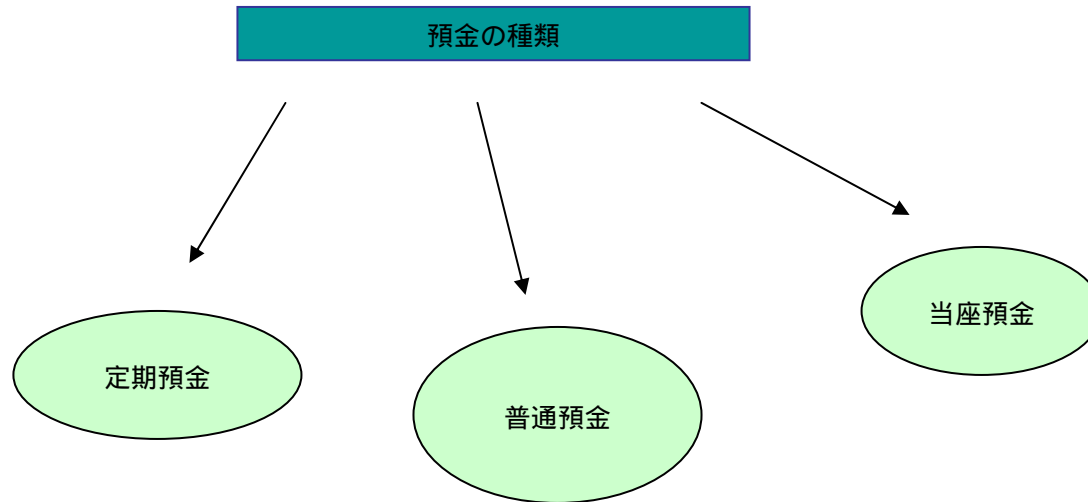
強制預金

ケーススタディ

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## 預金の種類

MFIが商品を顧客から高く評価してもらうためには、商品の特徴が顧客のニーズや要望に合致したものである必要がある。また、MFIは競合の商品、例えば一般金融機関で扱っているような預金サービスと自己の商品を差別化しなくてはならない。したがって、成功するMFIは商品設計する前に広範囲な市場調査を行う。

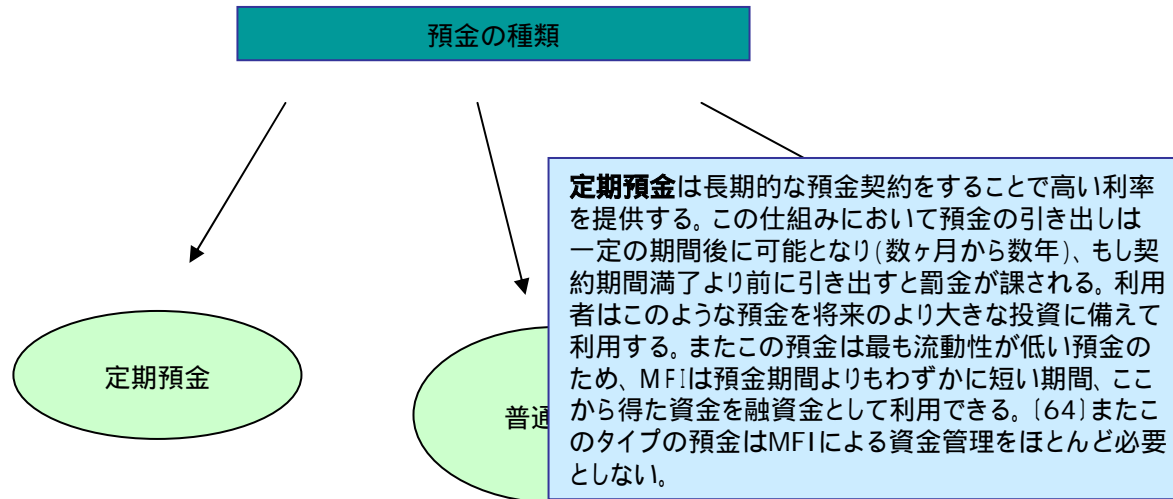


種類	流動性	利率	担保になるか
定期預金	低い	高い	なる
普通預金	中程度	中程度	なる
当座預金	高い	低いまたはなし	ならない

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## 預金の種類

MFIが商品を顧客から高く評価してもらうためには、商品の特徴は顧客のニーズや要望に合致したものである必要がある。また、MFIは他の競合の商品、例えば一般金融機関で扱っているような預金サービスと自己の商品を差別化しなくてはならない。したがって、成功するMFIは商品設計する前に広範囲な市場調査を行う。

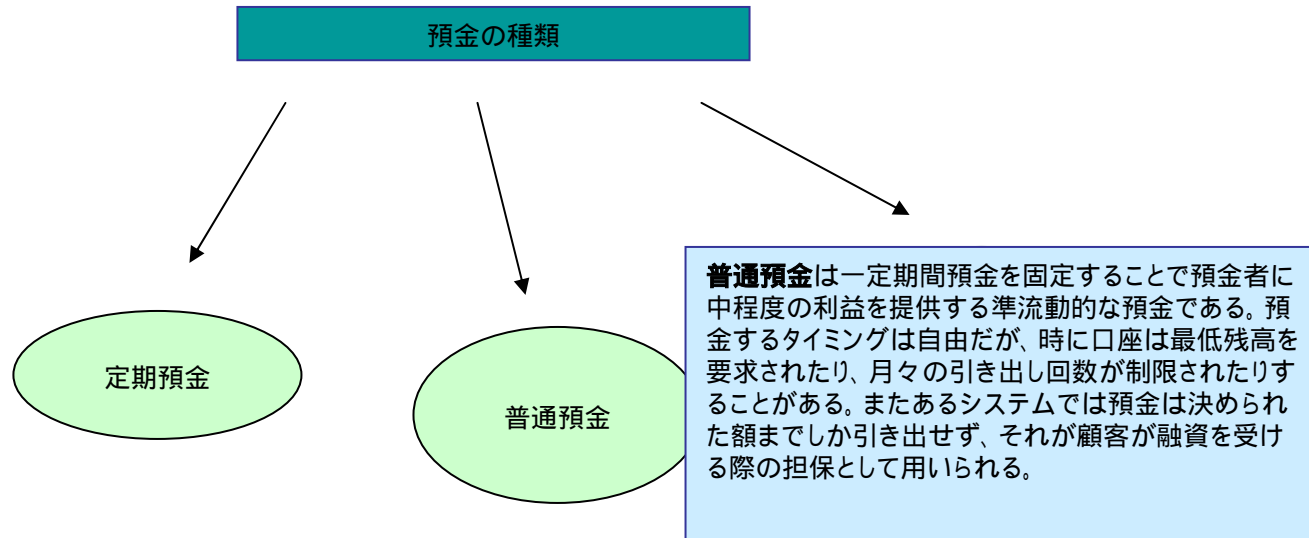


種類	流動性	利率	担保になるか
定期預金	低い	高い	なる
普通預金	中程度	中程度	なる
当座預金	高い	低いまたはなし	ならない

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## 預金の種類

MFIが商品を顧客から高く評価してもらうためには、商品の特徴は顧客のニーズや要望に合致したものである必要がある。また、MFIは他の競合の商品、例えば一般金融機関で扱っているような預金サービスと自己の商品を差別化しなくてはならない。したがって、成功するMFIは商品設計の前に広範囲な市場調査を行う。

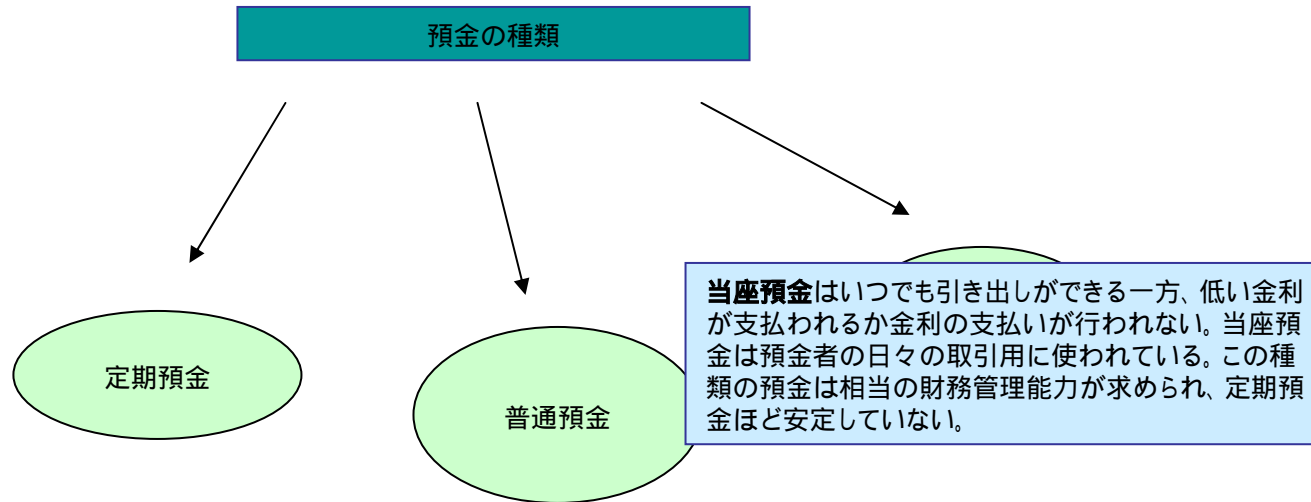


種類	流動性	利率	担保になるか
定期預金	低い	高い	なる
普通預金	中程度	中程度	なる
当座預金	高い	低いまたはなし	ならない

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## 預金の種類

MFIが商品を顧客から高く評価してもらうためには、商品の特徴は顧客のニーズや要望に合致したものである必要がある。また、MFIは他の競合の商品、例えば一般金融機関で扱っているような預金サービスと自己の商品を差別化しなくてはならない。したがって、成功するMFIは商品設計の前に広範囲な市場調査を行う。



種類	流動性	利率	担保になるか
定期預金	低い	高い	なる
普通預金	中程度	中程度	なる
当座預金	高い	低いまたはなし	ならない

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## クレジットサービス

「クレジット(信用)とは特定の期間中に返済義務がある借入資金を指す。」

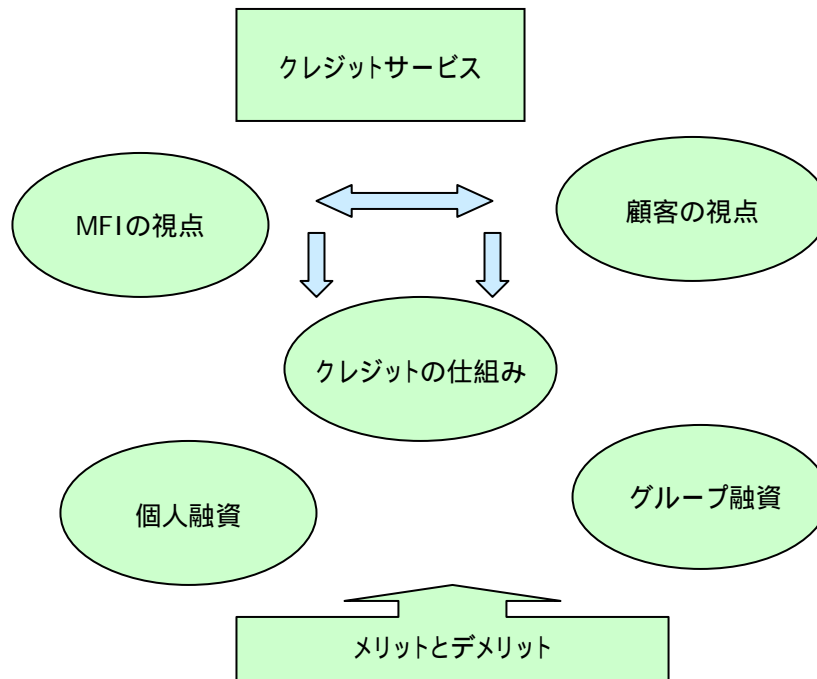
一般的に融資は小規模事業者に対して行われ、それによって小規模事業者は経営による収入を増加させるが、マイクロファイナンス機関の中には生活費やその他の理由向けに資金提供を行うものもある。一般家庭における資金の流動性が高まると小規模事業による収入により影響を与える。ほとんどのMFIは顧客の要求を満たしつつ、顧客のモチベーションを上げ、経済的に自立できるような商品を開発を試みている。

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## クレジットサービス

「クレジット(信用)とは特定の期間中に返済義務がある借入資金を指す。」

一般的に融資は小規模事業者に対して行われ、それによって小規模事業者は経営による収入を増加させるが、マイクロファイナンス機関の中には生活費やその他の理由向けに資金提供を行うものもある。一般家庭における資金の流動性が高まると小規模事業による収入により影響を与える。ほとんどのMFIは顧客の要求を満たしつつ、顧客のモチベーションを上げ、経済的に自立できるような商品を開発を試みている。

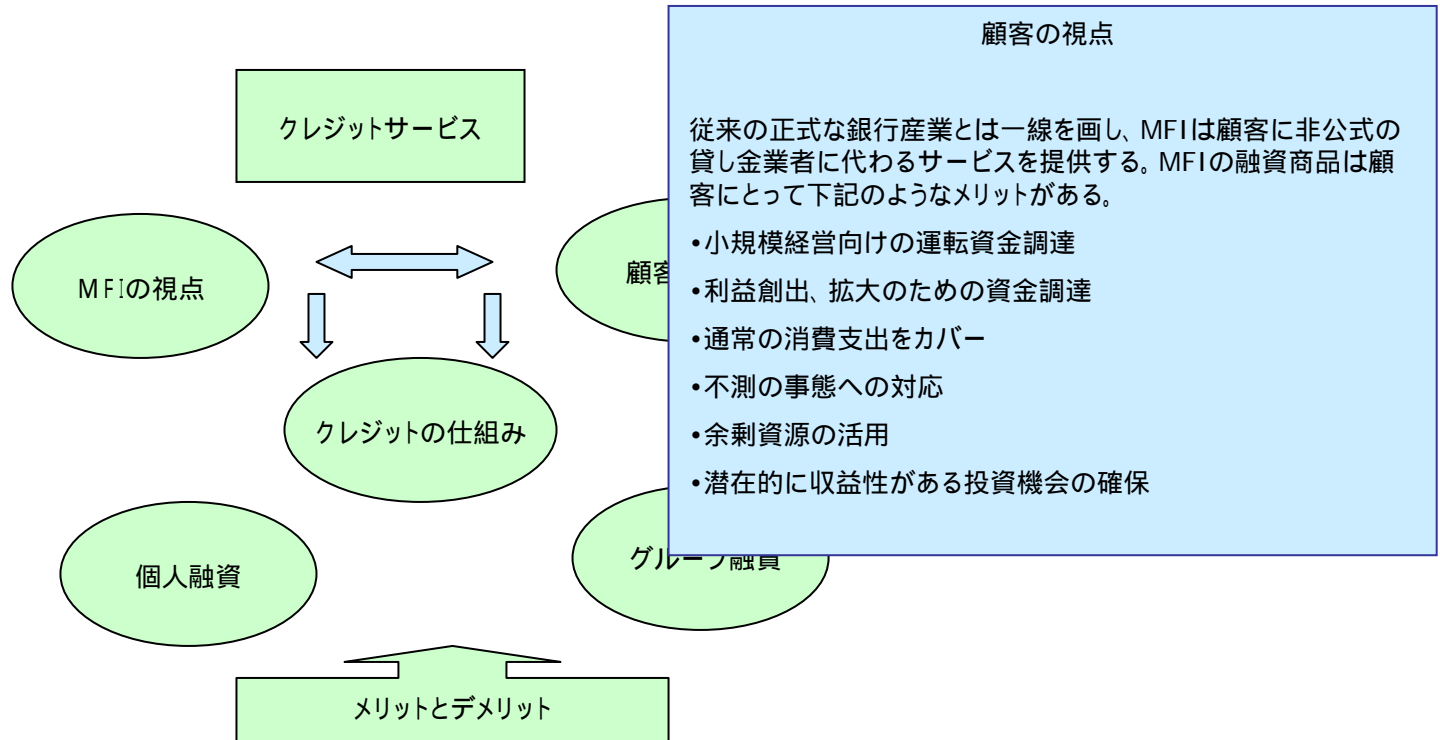


# マイクロファイナンスのサービスと商品

## クレジットサービス

「クレジット(信用)とは特定の期間中に返済義務がある借入資金を指す。」

一般的に融資は小規模事業者に対して行われ、それによって小規模事業者はビジネス収入を増加させるが、マイクロファイナンス機関の中には生活費やその他理由向けに行うものもある。一般家庭における資金の流動性が高まるとビジネスの収入により影響を与える。ほとんどのMFIは顧客の要求を満たしつつ、顧客のモチベーションを上げて経済的に自立できるような商品を開発しようと試みる。

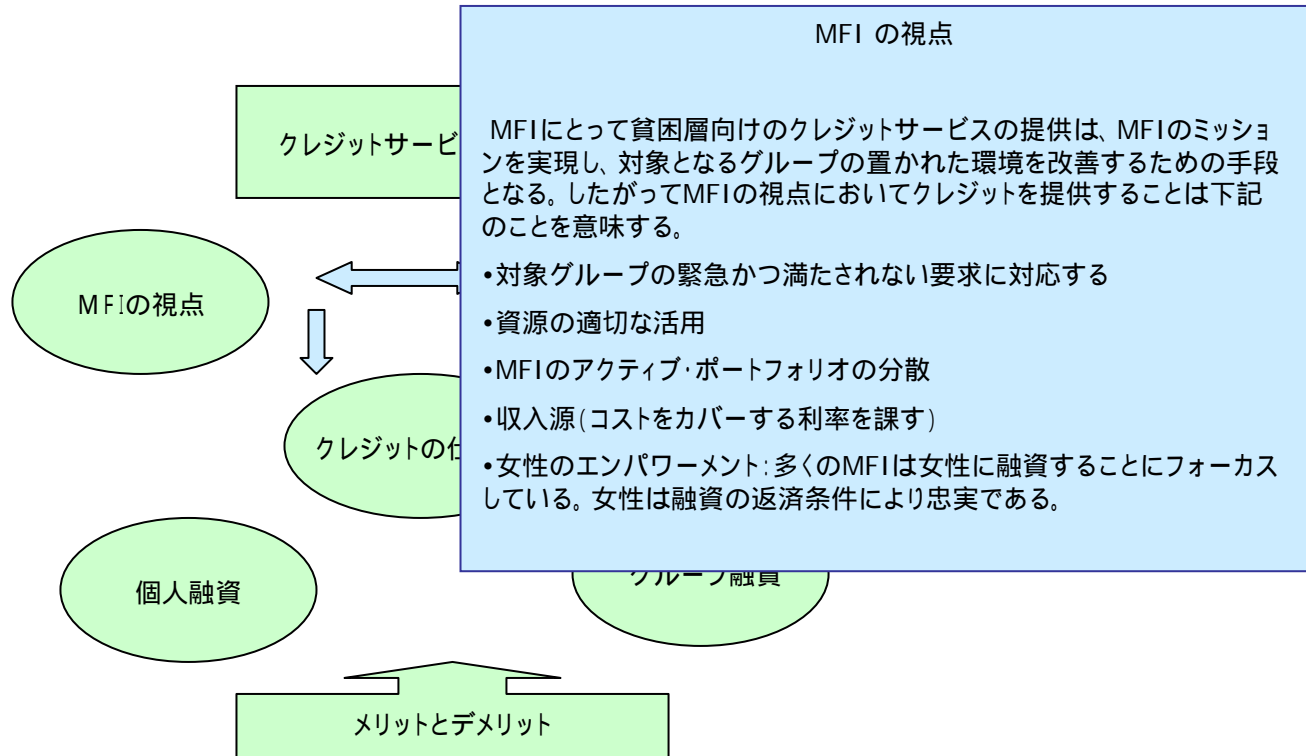


# マイクロファイナンスのサービスと商品

## クレジットサービス

「クレジット(信用)とは特定の期間中に返済義務がある借入資金を指す。」

一般的に融資は小規模事業者に対して行われ、それによって小規模事業者はビジネス収入を増加させるが、マイクロファイナンス機関の中には生活費やその他理由向けに行うものもある。一般家庭における資金の流動性が高まるとビジネスの収入により影響を与える。ほとんどのMFIは顧客の要求を満たしつつ、顧客のモチベーションを上げて経済的に自立できるような商品を開発しようと試みる。

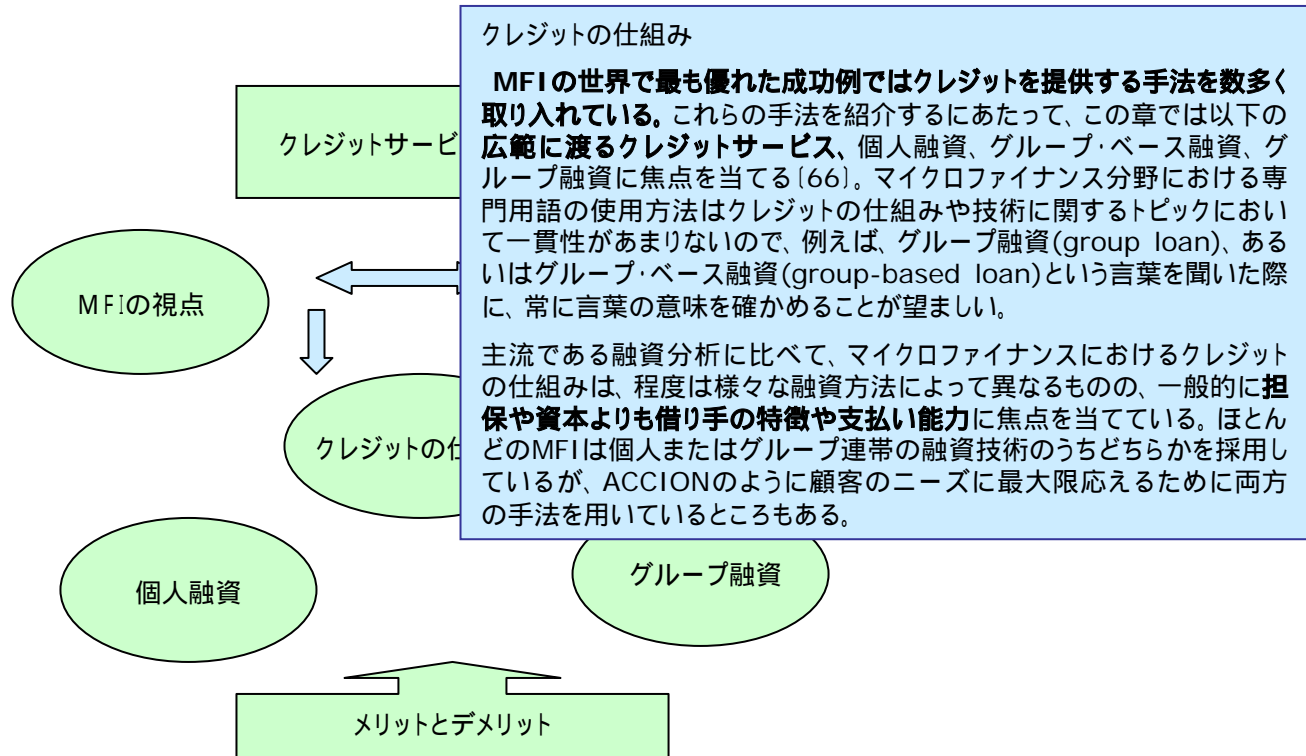


# マイクロファイナンスのサービスと商品

## クレジットサービス

「クレジット(信用)とは特定の期間中に返済義務がある借入資金を指す。」

一般的に融資は小規模事業者に対して行われ、それによって小規模事業者はビジネス収入を増加させるが、マイクロファイナンス機関の中には生活費やその他理由向けに行うものもある。一般家庭における資金の流動性が高まるとビジネスの収入により影響を与える。ほとんどのMFIは顧客の要求を満たしつつ、顧客のモチベーションを上げて経済的に自立できるような商品を開発しようと試みる。

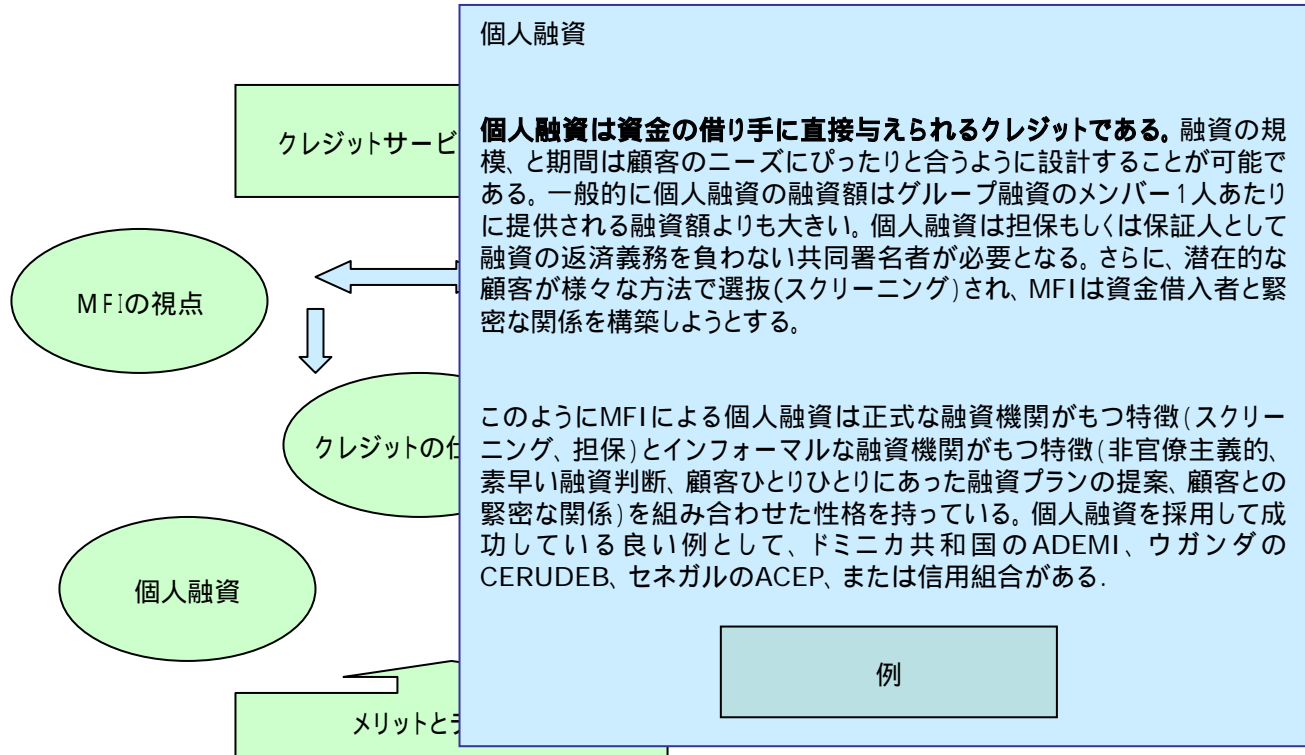


# マイクロファイナンスのサービスと商品

## クレジットサービス

「クレジット(信用)とは特定の期間中に返済義務がある借入資金を指す。」

一般的に融資は小規模事業者に対して行われ、それによって小規模事業者はビジネス収入を増加させるが、マイクロファイナンス機関の中には生活費やその他理由向けに行うものもある。一般家庭における資金の流動性が高まるとビジネスの収入により影響を与える。ほとんどのMFIは顧客の要求を満たしつつ、顧客のモチベーションを上げて経済的に自立できるような商品を開発しようと試みる。



# マイクロファイナンスのサービスと商品

## クレジットサービス

「クレジット(信用)とは特定の期間中に返済義務がある借入資金を指す。」

一般的に融資は小規模事業者に対して行われ、それによって小規模事業者はビジネス収入を増加させるが、マイクロファイナンス機関の中には生活費やその他理由向けに行うものもある。一般家庭における資金の流動性が高まるとビジネスの収入により影響を与える。ほとんどのMFIは顧客の要求を満たしつつ、顧客のモチベーションを上げて経済的に自立できるような商品を開発しようと試みる。

### TSPIにおける個人融資(フィリピン)

Tulay Sa Pag-Unlad, Inc (TSPI)はキリスト教系の起業家によって設立された。TSPIは個人融資、グループ融資を行っており、個人融資に関しては従業員が最高10名以内で半年以上の営業実績がある小規模経営をターゲットにしている。

『事業者は融資を受けるためには最低3年以上の実務経験を持ち、保証、保証人、さらに25%の見返り資金(またはそれ相当の現金)を提供しなければならない。全ての融資は地域の聖職者の推薦を受けることになっている。融資は保証ではなく、申請者の人物やキリスト教的価値観によって成立するが、聖職者の中には返済が滞った際に資金の回収を手伝うことに同意している者もいる。まず申請者のスクリーニングが行われると、融資担当者は聖職者を含む信用照会先に確認をとるとともに申請者の事業を訪れ融資の申請が妥当であるかを検証する。個人に関する基本的な情報に加えて、融資申請ファイルに車両登録書、メンバー登録証明書、事業拡大に関する許可証、聖職者の推薦状、担保の写真、申請者とその妻の写真、住居の所在地を書いたスケッチ、最終地点とルートを示した付近エリアの地図(融資担当者にマニラ全域の地図を本部オフィスまで来てコピーさせる必要があることに注意。)、住民票、キャッシュ・フロー計画などを提出しなくてはならない。法的書類(動産譲渡担保、融資契約書、連帯保証人の同意書、各種査定など)がクレジット委員会による書類の確認後に追加して作成される。同様の法的書類が連帯保証によるグループ融資にも必要とされる。個人融資申し込みの書類には財務諸表、営業許可証、納税証明書、事業収益の用途調べ、基本的なキャッシュ・フロー分析などが含まれる。』

出典：Dichter, T (1998) *SBP Case Study Tulay Sa Pag-Unlad, Inc, Philippines*, SBP <http://www-esd.worldbank.org/html/esd/agr/sbp/98abst/tpsi.htm>

メリットとデメリット



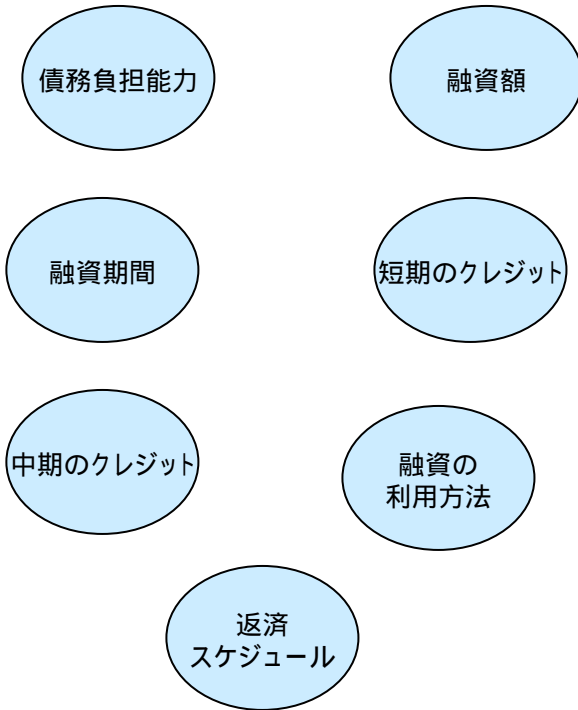
## マイクロファイナンスのサービスと商品

	メリット	デメリット
個人	<ul style="list-style-type: none"> <li>•個人顧客のニーズにあわせて最適に調整される</li> <li>•他人への依存性なし</li> <li>•顧客は他の仲間に対する責任を負わない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•顧客の選択や監視が煩雑でコストがかかる</li> <li>•MFIにとって高い取引コスト</li> <li>•担保または保証人が必要</li> </ul>
グループ	<ul style="list-style-type: none"> <li>•MFIにとって低い取引コスト</li> <li>•メンバー相互のプレッシャがメンバーのよりよい選択や監視につながる</li> <li>•(大規模な)担保の必要がない - 相互支援がその代替となる</li> <li>•融資の対象となる人々を拡大できる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•メンバーの入れ替えや増加が頻繁に行われな</li> <li>い</li> <li>•グループに生じる取引コスト</li> <li>•グループの形成やトレーニングを行う必要がある</li> <li>•個人ニーズを必ずしも反映しない</li> <li>•全般的危機に敏感</li> <li>•借入れに時間がかかる</li> <li>•同一性がないコミュニティで効果が薄い</li> </ul>

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## クレジット商品を検討する

MFIによって提供されるクレジット商品は顧客のニーズを最大に満たすものでなければならない。クレジット商品は顧客のキャッシュ・フロー、融資の規模と期間、返済スケジュールなどにあわせて調整される。



例

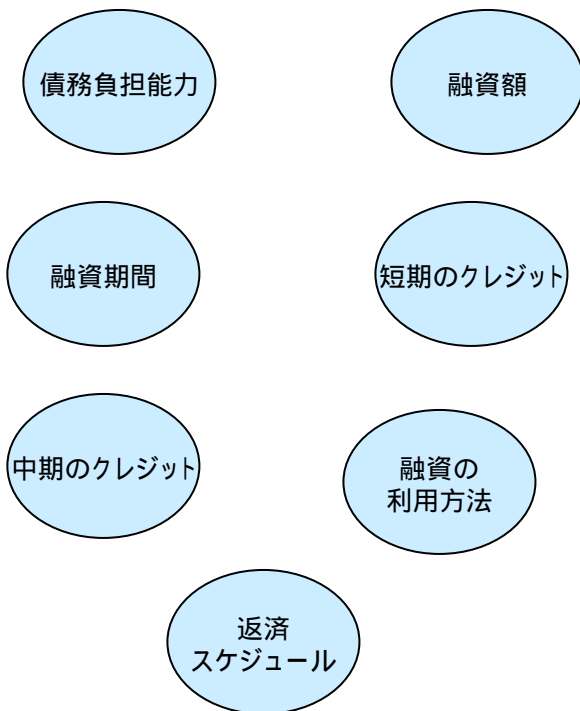
CVECAのクレジット  
(マリ)

BAACの  
融資期間

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## クレジット商品を検討する

MFIによって提供されるクレジット商品は顧客のニーズを最大に満たすものでなければならない。クレジット商品は顧客のキャッシュ・フロー、融資の規模と期間、返済スケジュールなどにあわせて調整される。



•通常の状態では、融資額は借り手の債務を返済する能力（すなわち債務負担能力）に影響を与える、キャッシュ・フロー（収入から支出を差し引いた額）を超えることはない。

これはおそらく融資計画をデザインする際に最も考慮すべき点である。債務負担能力は「顧客が不十分なキャッシュ・フローやその結果として生じる債務不履行といったリスクを負うことなく引き受けることができる追加的な債務」と定義される。MFIは顧客の返済能力を確実に知る必要がある。

支出と収入のパターンは地域の環境によって一定の場合も、変動の場合もある。例えば農村部ではキャッシュ・フローが季節に応じて変動することがよくある。クレジット商品はこれらの変動を考慮して、債務不履行や継続的な返済の遅滞というリスクを最小化していかなければならない。

例

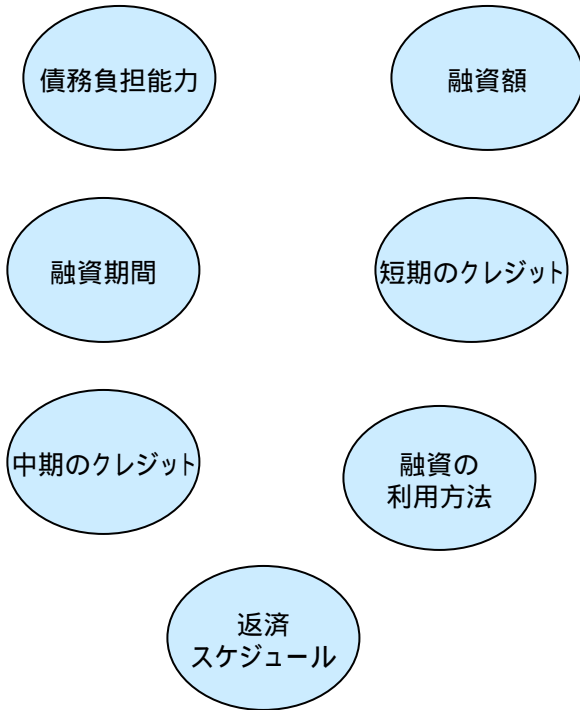
CVECAのクレジット  
(マリ)

BAACの  
融資期間

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## クレジット商品を検討する

MFIによって提供されるクレジット商品は顧客のニーズを最大に満たすものでなければならない。クレジット商品は顧客のキャッシュ・フロー、融資の規模と期間、返済スケジュールなどにあわせて調整される。



例

CVECAのクレジット  
(マリ)

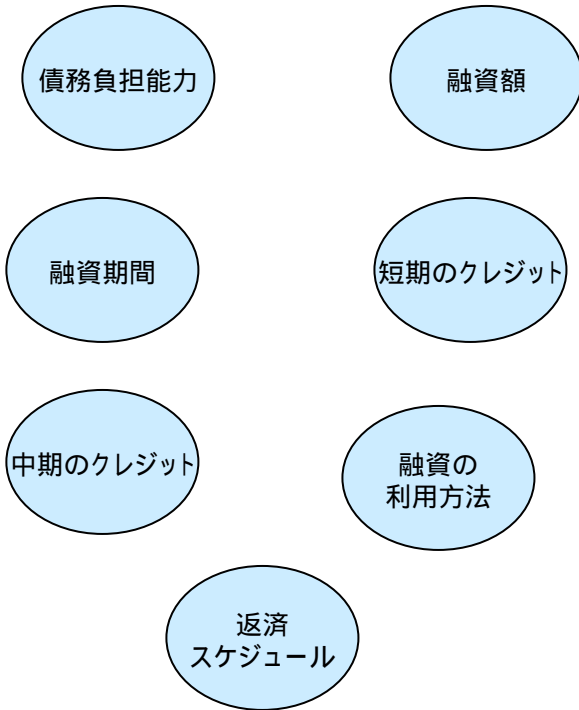
BAACの  
融資期間

**・融資額は融資の目的と借入者の債務負担能力によって決定される。**  
多くのMFIは初回の融資申請者に対して制限を設けている。返済状況が良好だと融資額は増加する。これによってMFIのリスクは軽減され、借入者には融資を返済しようとするさらなる動機が生まれる。また、顧客のクレジット履歴を形成し、金融サービスへの理解も醸造できる。グループ融資の仕組みにおいてMFIはグループの中の数名にしか融資をしないことがあり、初回の融資が返済されると他のメンバーにも融資を拡大していく(上記のグラミン銀行の例を参照)。

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## クレジット商品を検討する

MFIによって提供されるクレジット商品は顧客のニーズを最大に満たすものでなければならない。クレジット商品は顧客のキャッシュ・フロー、融資の規模と期間、返済スケジュールなどにあわせて調整される。



例

CVECAのクレジット  
(マリ)

BAACの  
融資期間

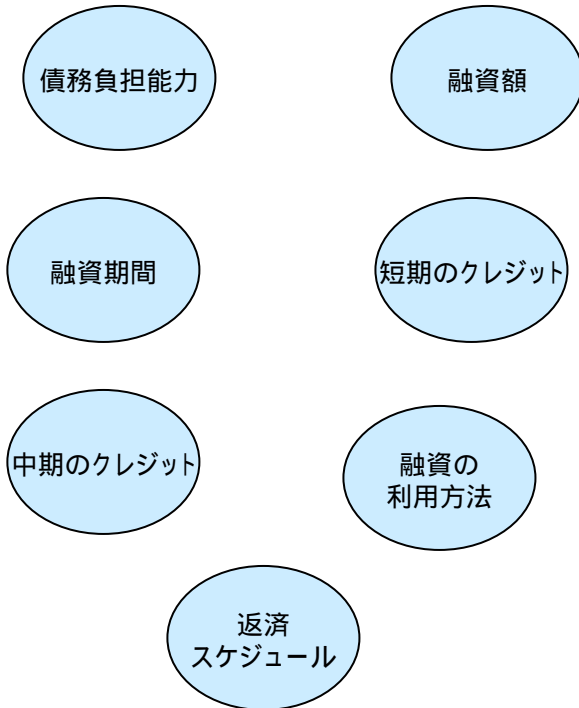
**・融資期間はクレジットが返済されるべき期間を決定する。**  
融資期間に応じて、返済スケジュールやMFIの収入フローが変化する。顧客のニーズを的確に満たす融資期間は顧客が返済を期間内に満了する能力を高める。

**・短期間のクレジットは家庭の消費に対する資金提供となる。**  
また運転資金としても使われ、簡単な器材を購入したり修理したりする費用ともなる。融資額は機関の融資方針に応じて異なり、融資期間は1ヶ月から1年で設定されている。これらの融資は社会的ニーズを満たすためにも提供されるが、その場合の融資額は過剰債務や返済不履行のリスクを避けるために制限されなければならない。

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## クレジット商品を検討する

MFIによって提供されるクレジット商品は顧客のニーズを最大に満たすものでなければならない。クレジット商品は顧客のキャッシュ・フロー、融資の規模と期間、返済スケジュールなどにあわせて調整される。



例

**・中期的なクレジットは機関の自己資金を使って行われなければならない**  
中期的なクレジットは高い初期投資コストを必要とする資金調達にターゲットをしばっている(農具や工具の取得、一定水準を満たした設備の整備などが対象)。返済期間は1年から3年の間である。

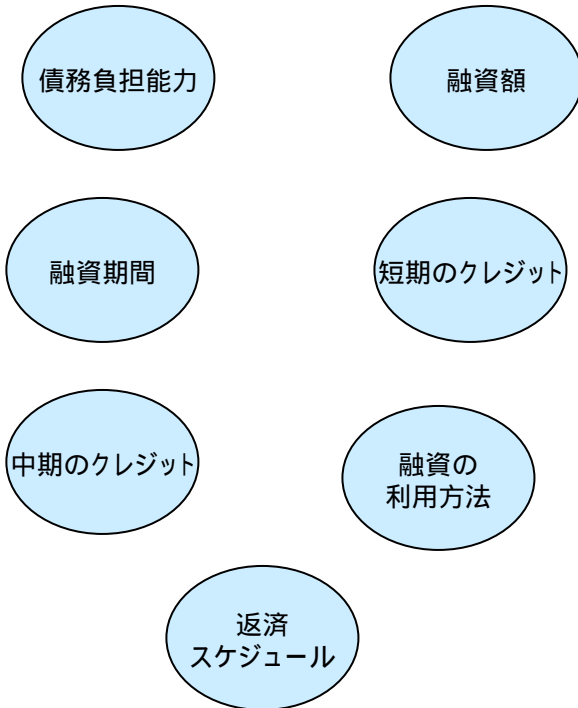
CVECAのクレジット  
(マリ)

BAACの融資

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## クレジット商品を検討する

MFIによって提供されるクレジット商品は顧客のニーズを最大に満たすものでなければならない。クレジット商品は顧客のキャッシュ・フロー、融資の規模と期間、返済スケジュールなどにあわせて調整される。



**・融資額と返済期間は融資の用途によっても影響される。**  
*固定資産ローン(例えば機械向け)は通常、多額で返済期間が長く、借入者はローンを1つのビジネスサイクルの間に返済できない。  
運転資金ローンはMFIが提供する最も一般的なローンで、固定資産ローンとは反対に融資額が少なく、返済期間も短い。*

例

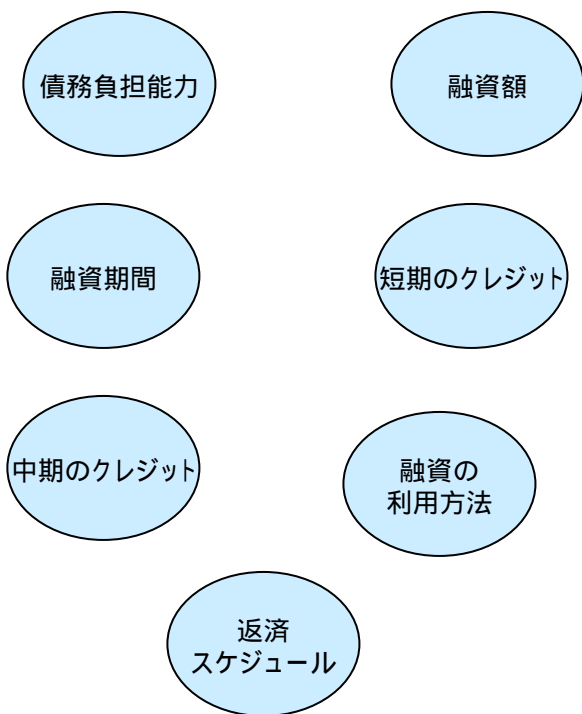
CVECAのクレジット  
(マリ)

BAACの  
融資期間

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## クレジット商品を検討する

MFIによって提供されるクレジット商品は顧客のニーズを最大に満たすものでなければならない。クレジット商品は顧客のキャッシュ・フロー、融資の規模と期間、返済スケジュールなどにあわせて調整される。



・返済スケジュールは分割(毎週、毎月)もしくは、契約満了時の一括払いを基本とする。

分割返済の頻度は借入者個人のキャッシュ・フローやニーズ、MFIが確実に支払いを処理できる能力によって異なる。もし借入者が継続的な収入を持っているとすれば(例えば市場の行商人)、返済スケジュールは毎週か隔週の分割になり、借り手が貯蓄を行うことを防ぐことができる。分割払いの頻度は顧客のアクセス環境にも影響され、顧客が支店から遠い場所に住んでいる場合、取引コストを削減するために支払いの期間は長期になる。一方、季節的な活動に対する融資は期間の満了時に一括払いされることが多い。この場合、例えば融資額と利子は収穫期後に回収される。リスクに備えて(例えば不作など)、定期的な小額の分割払いと契約満了時の一括払いの両方のスケジュールを組み合わせて使用しているMFIもある。

例

CVECAのクレジット  
(マリ)

BAACの  
融資期間

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## クレジット商品を検討する

MFIによって提供されるクレジット商品は顧客のニーズを最大に満たすものでなければならない。クレジット商品は顧客のキャッシュ・フロー、融資の規模と期間、返済スケジュールなどにあわせて調整される。



### CVECAのクレジット商品(マリ)

マリで自己資金によって運営される *caisses villageoises d'épargne et de crédit* (CVECA)では異なる融資期間のクレジット商品を扱っている。

#### •短期のクレジット

短期のクレジットは通常の活動(一般の購入活動、工具や売り物の準備)のほか社会的ニーズに向けて提供される。期間は一ヶ月から一年まで活動によって異なり、融資額は5ドルから1000ドルの間である。ローンは管理を簡単にするために一括払いで返済される(元金と利息)。利率は村の集会によって定められる。1998年の平均レートは30%。

#### •中期のクレジット

中期のクレジットはCVECAが近年になって開始したサービスである。CVECAは自己資金を利用して、農業(すきや家畜向け)あるいは手工業(織機、鍛冶工具向け)に対して融資を行う。CVECAは通常これらの融資の利率をやや低く設定しているが、これによりメンバーの中に単に良い利率から利益を得るためだけに融資を利用する者が現われ問題となっている。

出所: Fruman, C (1998) *Étude de cas: Mali - Les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées du Pays Dogon*, SBP

<http://www-esd.worldbank.org/html/esd/agr/sbp/98abst/frmali.htm>

例

CVECAのクレジット  
(マリ)

BAACの  
融資期間

債務負担能力

融資期間

中期のクレジット

ス

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## クレジット商品を検討する

MFIによって提供されるクレジット商品は顧客のニーズを最大に満たすものでなければならない。クレジット商品は顧客のキャッシュ・フロー、融資の規模と期間、返済スケジュールなどにあわせて調整される。

### BAACの融資期間

タイの農業および農業協同組合のための銀行(The Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives: BAAC)は顧客のニーズに応じて3つの融資期間が異なる商品を提供している。

「1995年、BAACの行った融資資金の60%は短期融資または当座貸し、20%は中期融資、17%は長期融資であった。短期融資の満了期間は12ヶ月で、そのほとんどが農産物の生産活動や、農産物の食品加工を行う農場の活動に使用される。中期の満了期間は1年から3年、あるいは5年で、多くは農業用機械や家畜を購入するために使われる。長期融資は最大15年までの満了期間を持ち農業用設備を取得するために用いられることが多い。」

出典: Tetsurato, M; Webster, L and Yaron, J (1998) *Thailand: BAAC-The Thai Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives*, SPB <http://www-esd.worldbank.org/html/esd/agr/sbp/98abst/baac.htm>

債務負担能力

融資期間

中期のクレジット

返済  
スケジュール

融資の  
利用方法

BAACの  
融資期間

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## その他の金融サービス

MF1の中には貯蓄、クレジットサービス以外にもサービスを拡大し、他の商品を補完するために**保険商品**を扱っているところもある。保険商品には生命保険、災害保険から、MF1が住宅ローンを提供した場合に発生する不動産保険まで幅広い商品が含まれる。

さらに中には健康保険に特化した機関も数多くあり、Mutuelle de Santéや相互保険機関がその例である。これらの機関は独立しているか病院や診療所、工場と提携している。ここではMF1が提供するその他の金融サービスの一例としてマイクロ・インシュランスを簡単に紹介する(他にマイクロ・リース、電信送金、クレジットカードなどのサービスがある)。生命保険は簡単には運用できず、コストを回収できるスキームの数も非常に少ない。この理由の一つとして、例えば、かなりのリスクを抱えているグループしかスキームに参加しないことが挙げられる。

保険の基本的な目的は損害に対して個人を補償することである。

## 保険サービスの種類

上で述べた予測不能かつ制御不能な出来事に対応するため何種類かの保険商品がある

## ケーススタディ: SEWAの保険サービス(インド)

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## その他の金融サービス

MF1の中には貯蓄、クレジットサービス以外にもサービスを拡大し、他の商品を補完するために保険商品を扱っているところもある。生命保険、災害保険からMF1が住宅ローンを提供した場合には不動産保険まで幅広く種類がある。

さらに中には健康保険に特化した機関も数多くあり、Mutuelle de Santéや相互保険機関がその例である。これらの機関は独立しているかまたは病院と診療所と提携している。ここではMF1が提供するその他の金融サービスの一例としてマイクロ保険を簡単に紹介する。(他にはリース、電信送金、クレジットカードなどのサービスがある。)生命保険は簡単ではなく、またコストを回収するスキームの数が少なく、この理由の一つとして例えばかなりのリスクを抱えているグループしかスキームに参加しないということがある。

保険の基本的な目的は損害に対して個人を補償することである。

## 保険サービスの種類

上で述べた予測不能かつ制

## ケーススタディ:SEWAの保

### SEWAの保健サービス(インド)

自営業を営む女性組合(SEWA)は商業保険会社(ライフ保険会社、ユナイテッド・インディア保険会社)と協働してメンバーに保険サービスを提供している。SEWAは中間的な存在としてのみ機能しており、メンバーのニーズにあわせた保険商品を提供する。また、保険をまとめたり、メンバーが保険請求をするのを手伝う。メンバーには2つの選択肢がある。メンバーは毎年60ルピーの現金で保険料を支払うか、もしくは一度に500ルピーの貯蓄を組合の銀行に預ける。後者の場合は、預金の利息が毎年の保険料に充てられる。組合の銀行はサービスを受けるメンバーに課金せず、また保険会社からの委託手数料も受け取らないが、10万ルピーを年間のサービス管理料として一括して受け取っている。このようにSEWAはそのサービスを拡大し、メンバーに付加的サービスを提供することを可能としている。

出所: Biswas and Mahajan (1997) in Ledgerwood, J (1999) *Microfinance Handbook – An Institutional and Financial Perspective*, SBP / World Bank, p.75

## マイクロファイナンスのサービスと商品

### その他の金融サービス

MFIの中には貯蓄、クレジットサービス以外にもサービスを拡大し、他の商品を補完するために保険商品を扱っているところもある。生命保険、災害保険からMFIが住宅ローンを提供した場合には不動産保険まで幅広く種類がある。

さらに中には健康保険に特化した機関も数多くあり、Mutuelle de Santéや相互保険機関がその例である。これらの機関は独立しているかまたは病院と診療所と提携している。ここではMFIのサービスがある。)生命保険はクレジットカードなどと同じように扱っているグループしかスキームに参加しな

保険の基本的な目的は損

### 保険サービスの種類

上で述べた予測不能かつ

### ケーススタディ:SEWAの

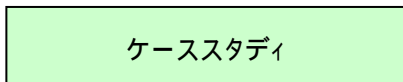
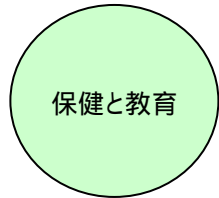
保健の種類[74]	潜在的な低所得者のコミュニティの例
定期生命保険	<ul style="list-style-type: none"> <li>•融資の借入者が亡くなった場合に融資残高の大部分を返済</li> <li>•葬儀費用を補填するために設計された小額の保険(融資に関する補償に含まれる場合もあれば独立している場合もある)</li> </ul>
養老保険、終身保険	<ul style="list-style-type: none"> <li>•救命保険</li> <li>•結婚持参金保険 - 生後の女兒に対して10年から15年間かけられる保険</li> <li>•家庭で一番収入を得ている者が先に亡くなった場合、保険金は定期預金口座に振り込まれる</li> <li>•退職保険は上記のものと同様に似ているが、より長期間である</li> </ul>
損害保険	<ul style="list-style-type: none"> <li>•家財の損失、破壊、または盗難に対する保険</li> <li>•穀物保険 - 特定の理由による特定の穀物の不作に対する保険</li> <li>•自然災害保険 - 国際的な保険業者の支援を受けて、いくつかの天然災害に対して補償される</li> </ul>
健康保険	<ul style="list-style-type: none"> <li>•傷害保険 - 事故による傷害に対して医療費が補償される</li> <li>•治療健康保険 - 特定の疾病の治療や診察にかかる費用を負担</li> </ul>
身体傷害保険	<ul style="list-style-type: none"> <li>•制限障害 - 融資の借入者に身体障害が生じた場合でも、継続してローンを返済</li> </ul>

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## 非金融サービス

いくつかのMFIではその機関が対象とするグループへの影響を拡大するため、非金融サービスを提供している。非金融サービスは貧困層がMFIへの責務を果たす能力を向上させる手段としても認識されている。時として非金融サービスは地域、国内、国外の政府機関または組織との協力のもとで提供される。

下記に非金融サービスの例を挙げる。

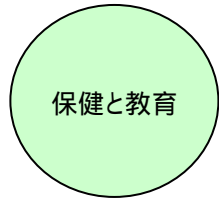


# マイクロファイナンスのサービスと商品

## 非金融サービス

いくつかのMFIではその機関が対象とするグループへの影響を拡大するため、非金融サービスを提供している。非金融サービスは貧困層がMFIへの責務を果たす能力を向上させる手段としても認識されている。時として非金融サービスは地域、国内、国外の政府機関または組織との協力のもとで提供される。

下記に非金融サービスの例を挙げる。



### 家族を対象とした保険・社会教育

政府、国際機関、NGOなどの方針と同様、MFIの事業に関わる世帯向け健康・社会教育プログラムは、以下の事柄に焦点を当てている。

- 家族の識字能力
- 家族計画に関する情報
- 基本的な医療の提供

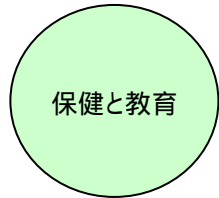
ケーススタディ

# マイクロファイナンスのサービスと商品

## 非金融サービス

いくつかのMFIではその機関が対象とするグループへの影響を拡大するため、非金融サービスを提供している。非金融サービスは貧困層がMFIへの責務を果たす能力を向上させる手段としても認識されている。時として非金融サービスは地域、国内、国外の政府機関または組織との協力のもとで提供される。

下記に非金融サービスの例を挙げる。



### 小規模事業主のトレーニング

この活動は通常マイクロファイナンスを行うNGOが資金提供者や他の開発パートナーの支援を受けて実施する。多くのMFIはトレーニングを融資を利用する際の必須条件としており、トレーニングを受けた小規模事業者は活動に移ることができる。

ケーススタディ

## マイクロファイナンスのサービスと商品

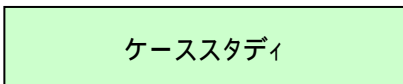
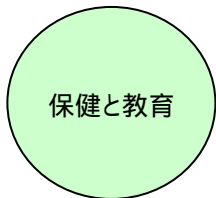
### 非金融サービス

いくつかのMFIではその機関が対象とするグループへの影響を拡大するため、非金融サービスを提供する能力を向上させる手段としても認識されている。時として非金融サービスは地

務を果

下記に非金融サービスの例を挙げる。

公式機関	準公式機関	非公式機関
銀行	信用組合	貸金業者
国営銀行	ナイジェリア信用組合	貸金業者(インド)
<a href="#">Bank Rakyat Indonesia</a>		
私営商業銀行	農村銀行	ROSCA
The Hatton National Bank(スリランカ)	<a href="#">FINCA(コスタリカ)</a>	<a href="#">ROSCA (中国南部)</a>
法規制に準じた組織に転換したマイクロファイナンスNGO	Self-Managed Village Savings and Loans bank (CVECA)	
<a href="#">K-Rep</a>	<a href="#">ドゴン地区のCVECA (マリ)</a>	
特定金融機関	NGO	
<a href="#">Private Financial Funds(FFPs)</a>	<a href="#">地域における融資を行う NGO</a>	
Caja de Ahorro y Crédito Los Andes (ボリビア)	Alexandria Business Association (エジプト)	
	多目的サービスを提供するローカルNGO	
	MYRADA (インド南部)	
	国際NGO	
	CARE   CRS	
	マイクロファイナンスのネットワーク Woccu	



# MFIの法規制

## 定義と重要性

### 金融規制

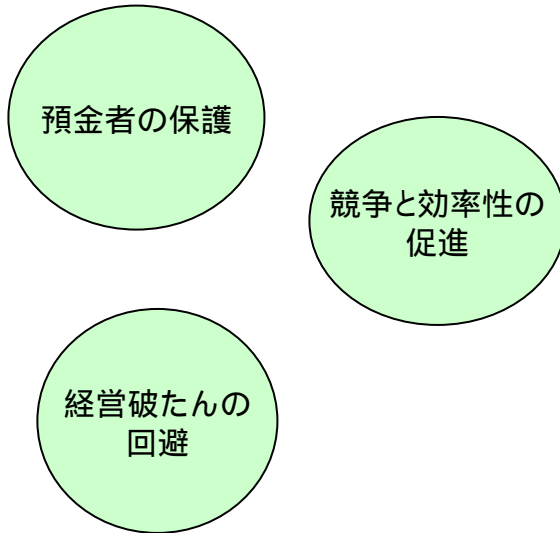
金融規制とは、金融機関に適用される原理や規則、基準やコンプライアンス(法令遵守)など一連の法規制のことである。監督機関は金融機関がその規制を遵守しているかどうか、評価やモニタリングを行う。

この数十年間のあいだで、ドナーからの資金提供によって商業銀行から疎外されていた人々が組合やNGO、その他の金融機関によるサービスを利用できるようになった。これらの金融サービス機関の中で、一連の規制に従ってきたのはごくわずかの機関のみであった(例えば信用組合は組合法の元に規制されるが、これらの法は金融に関する問題にまったく言及するものではない)。

# MFIの法規制

## 金融規制の目的

実際、金融規制の方針とそれを取り巻く環境は国によって異なる。しかしながらこの金融規制は、融資資金に利用する目的で預金を取り扱うMFIや、金融システムに影響を及ぼし、幅広い預金者と顧客を持つ大規模なMFIのみを対象としなければならない。また規制はシステムの効率化や市場競争のルール遵守を促すことを前提としなければならない。



例

# MFIの法規制

## 金融規制の目的

実際、金融規制の方針とそれを取り巻く環境は国によって異なる。しかしながらこの金融規制は、融資資金に利用する目的で預金を取り扱うMFIや、金融システムに影響を及ぼし、幅広い預金者と顧客を持つ大規模なMFIのみを対象としなければならない。また規制はシステムの効率化や市場競争のルール遵守を促すことを前提としなければならない。

預金者の保護

競争と効率性の促進

経営破綻の回避

### 経営破綻の回避と健全な決済システムの維持

MFIが破綻した際に、その影響が所有者や融資者の域を越え、その他にまで波及する規模に成長した段階で、MFIは法規制のもとに置かれなくてはならない。多くの発展途上国ではごくわずかな団体が金融システムを構築している。しかし、一つの金融機関の破綻は他の機関に影響を及ぼし、システム自体の危機につながりかねない。

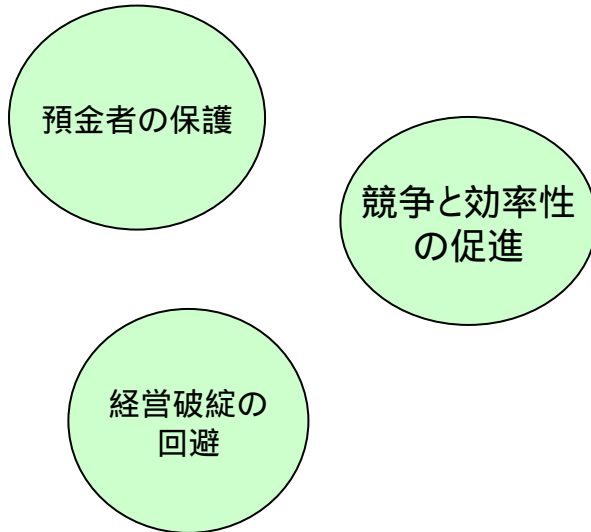
構造的リスクとは、主な金融組織(銀行、保険または金融市場)の破綻がその他すべての機関に影響を与え、その結果、全体の決済システムが機能停止に陥ることである。理論的にこのリスクは金融市場や大規模な銀行にとってより重要で、MFIのような小規模な組織ではほぼ問題とならない。しかし、自国金融市場における相対的比重が大きい金融機関(グラミン銀行、BRI、ソリダリオ銀行など)の倒産は、預金者だけでなく全体の決済システムに重篤な結果を及ぼす恐れがある。

例

# MFIの法規制

## 金融規制の目的

実際、金融規制の方針とそれを取り巻く環境は国によって異なる。しかしながらこの金融規制は、融資資金に利用する目的で預金を取り扱うMFIや、金融システムに影響を及ぼし、幅広い預金者と顧客を持つ大規模なMFIのみを対象としなければならない。また規制はシステムの効率化や市場競争のルール遵守を促すことを前提としなければならない。



### 預金者の保護

一般からの預金を運用する場合、MFIはその他の金融機関と同様、法規制を受ける必要がある。人々は金融機関で預金を行う際、預金の安全性を確実なものにすることを求める。中央銀行などの規制機関が行う主な業務は、金融セクターの安定性を確保し、預金者の貯蓄を保護することである。

預金の保護は預金に対する保証制度が一切ない発展途上国においてより重要となる。預金者は、金融機関を監視する時間も技能も持ち合わせていない。個人預金者はMFIの健全性をモニタリングする国家に依拠する必要がある。

例

# MFIの法規制

## 金融規制の目的

実際、金融規制の方針とそれを取り巻く環境は国によって異なる。しかしながら多くの場合金融規制は、融資金に反映させる目的で預金を取り扱うMFIや、金融システムに影響を及ぼし、幅広い預金者と顧客を持つ大規模なMFIのみを考慮していく必要がある。また規制はシステムの効率化や市場競争のルール遵守を促さなければならない。

預金者の保護

競争の効率性の促進

経営破綻の回避

### 金融市場における競争と効率性の促進

法規制を敷くもう一つの目的は、公正な競争を確保することである。法規制は他者を不利な立場に追いやる特権が特定の機関によって享受されることを防がなければならない。

したがって金融仲介業務を行う機関が参入しやすい環境を整備するために、政府や政治家は金融機関に対する法規制が公正な競争を阻害しないよう努めなければならない - 金融システムの阻害は、金融市場を歪め、金融機関の効率性を減退させる法規制の中でおこる。

例

# MFIの法規制

## 金融規制の目的

実際、金融規制の方針とそれを取り巻く環境は国によって異なる。しかしながらこの金融規制は、融資資金に利用する目的で預金を取り扱うMFIや、金融システムに影響を及ぼし、幅広い預金者と顧客を持つ大規模なMFIのみを対象としなければならない。また規制はシステムの効率化や市場競争のルール遵守を促す

金融規制は、金利上限の賦課、補助金によるクレジット、マイクロファイナンスへの投資を抑える税構造などにみられる。下記に金利に上限が設けられた場合の事例を挙げる。

### The PARMEC Law 西アフリカにおける利率の制限[27]

The West African Monetary Unionは長期にわたり会計上の利率管理を行ってきたが、実際問題として、通常この利率管理が融資のみを行うMFIを拘束することはなかった。

1980年代後半、西アフリカ諸国の中央銀行は資金提供者の支援を受けて、非銀行系金融セクターの規制に乗り出した。PAEMEC法(The PARMEC Law)が1993年に公布、1998年にメンバー国によって批准され、高利貸しの規制に関する世界基準を強調、取締りの強化が行われた(法律では銀行に対して18%、その他の金融機関に関して27%の利率の上限が定められた)。これにより多くのMFI運営者は苦境に立たされることとなった。彼らは高い利率を回収することなしにプログラムのコストを補うことができない一方、十分な利率を設定すれば、重大な法的リスクを負うことになる。

CGAPの支援を受け、フランス開発局(The French Development Agency)と西アフリカ諸国中央銀行(The West African Central state bank: BCEAO)は現在、PARMEC法の長所と短所の評価を進めている。

預金者の保護

競争と効率性の促進

経営破綻の回避

例

# MFIの法規制

## 監督機関とその取り組み

**規制、モニタリングを行う機関**は、監督の対象となる国や機関にあわせて様々な形態をとる。モニタリングは主に公的機関(中央銀行、金融庁など)や民間団体によって行われる。

多くの**銀行の管理者**やその部下、また**中央銀行の職員**は、MFIやMFIの法規制に関する近年の世界的発展に、**比較的なじみが薄い**。(これはウガンダ、タンザニア、マラウイ、ボリビアにおいて例外である)。加えてMFIの拡散に伴い、多くの法規制、監督機関では、数千に及ぶ小額のローンを提供する多くのMFIをモニタリングする能力もしくは資源を持ち合わせていない。

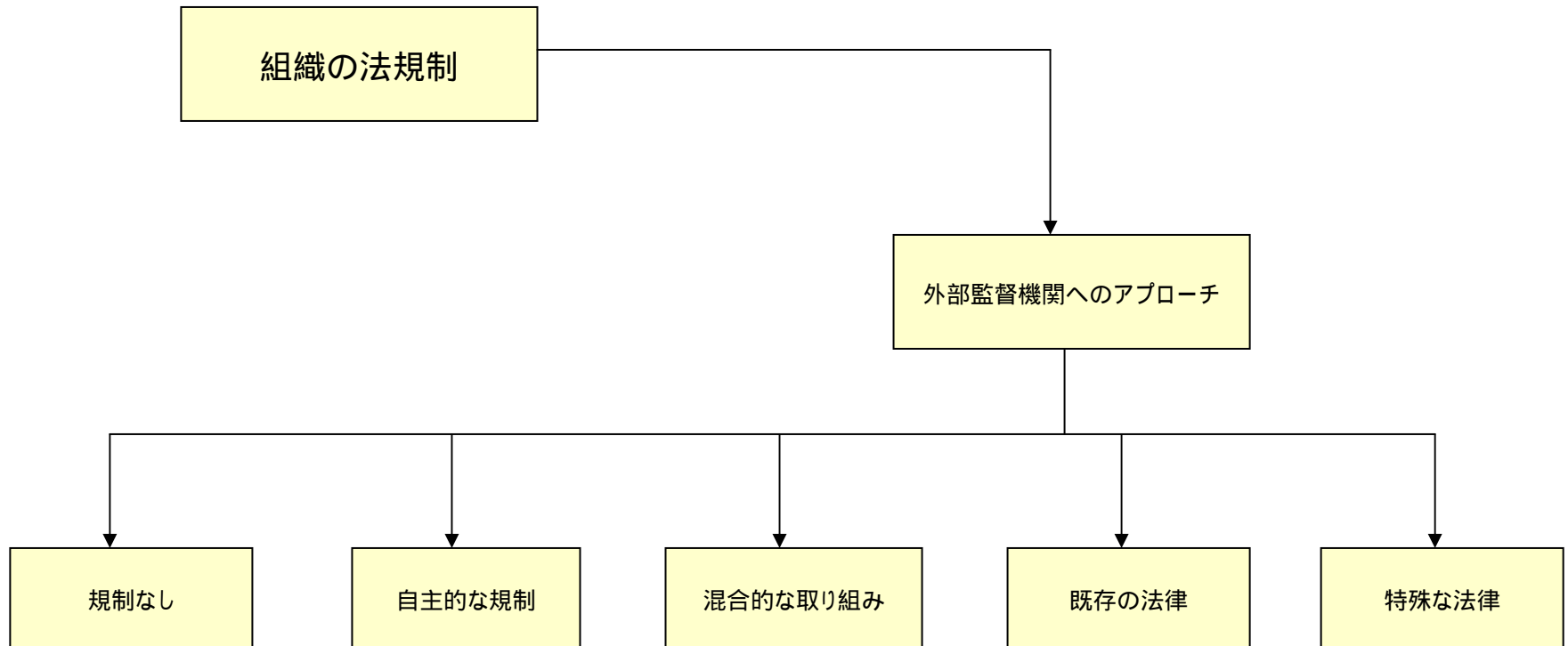
# MFIの法規制

## 法規制へのアプローチ

法規制はMFIのリスクを考慮し、MFIが弱点を持つ領域に関するガイドラインを慎重に取り入れていく一方、マイクロファイナンス・セクターでは用いないようなリスク管理対策を柔軟に提供していくことが必要となる。

規制機関は銀行が規範に確実に従うよう見届けなければならない。これらの規範の多くは、金融機関が借入者による債務超過や現金価値低下のリスクを避けるために制定されている(この箇所は後に詳しく述べる)。

MFIの**外部監督機関へのアプローチ**は、法規制を用いないものから完全な法規制を適用するものまで様々に及ぶ。法規制が適用される場合、現存の法規制の枠組み、もしくはMFIの組織、性格にあわせて改正されたものが用いられる。



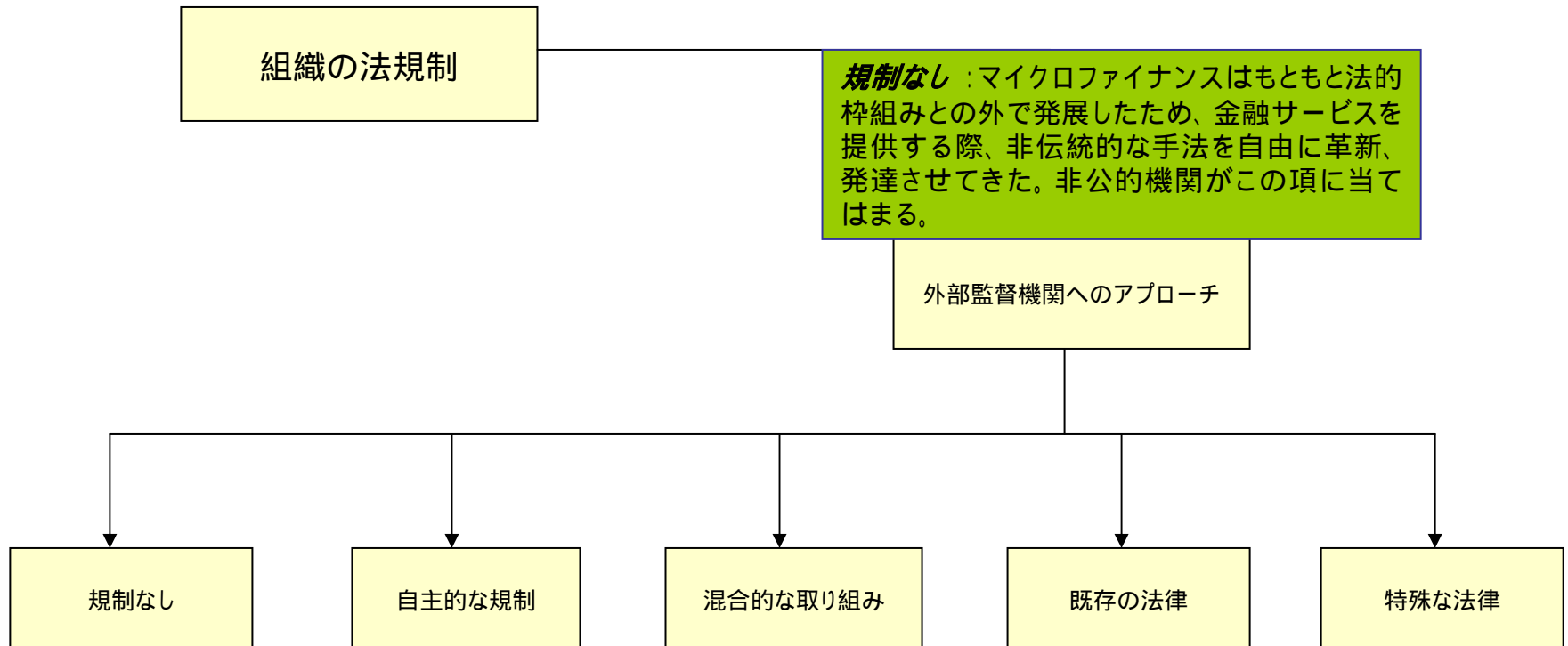
# MFIの法規制

## 法規制へのアプローチ

法規制はMFIのリスクを考慮し、MFIが弱点を持つ領域に関するガイドラインを慎重に取り入れていく一方、マイクロファイナンス・セクターでは用いないようなリスク管理対策を柔軟に提供していくことが必要となる。

規制機関は銀行が規範に確実に従うよう見届けなければならない。これらの規範の多くは、金融機関が借入者による債務超過や現金価値低下のリスクを避けるために制定されている(この箇所は後に詳しく述べる)。

MFIの**外部監督機関へのアプローチ**は、法規制を用いないものから完全な法規制を適用するものまで様々に及ぶ。法規制が適用される場合、現存の法規制の枠組み、もしくはMFIの組織、性格にあわせて改正されたものが用いられる。



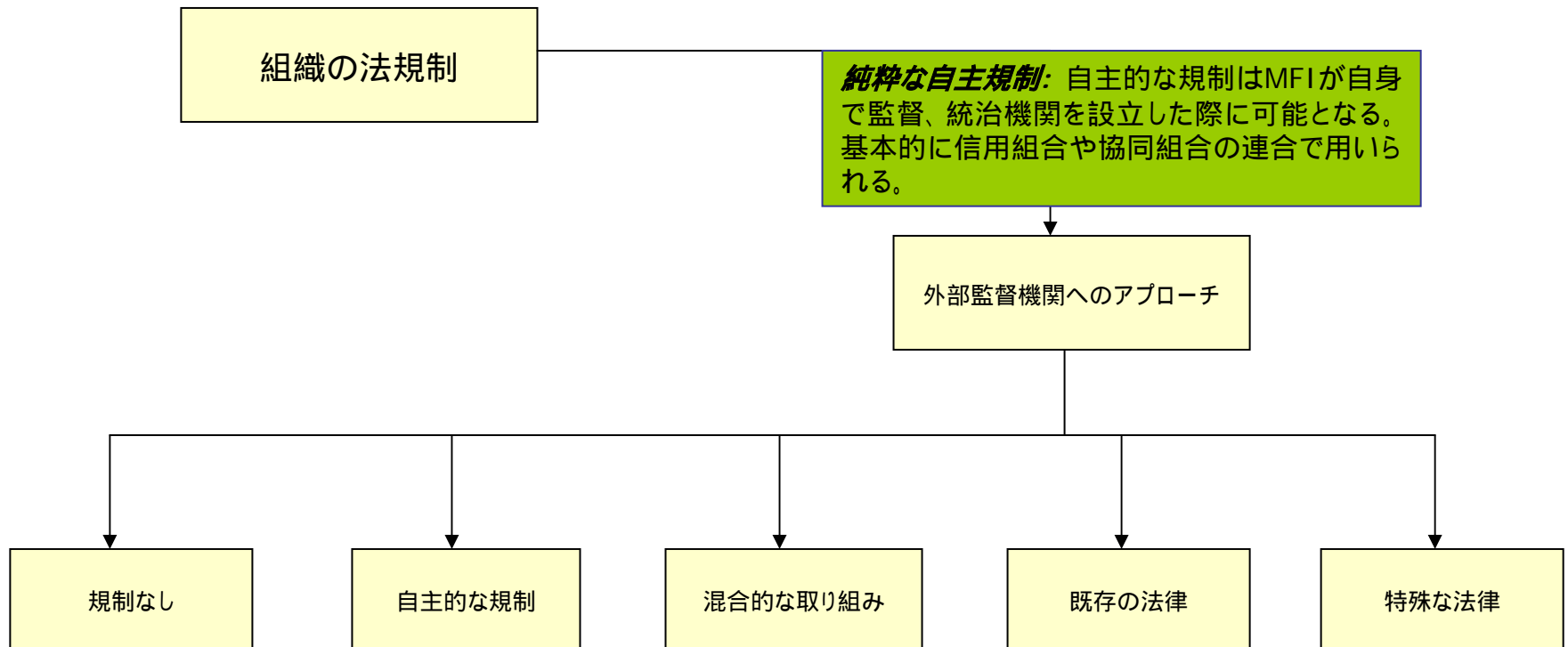
# MFIの法規制

## 法規制へのアプローチ

法規制はMFIのリスクを考慮し、MFIが弱点を持つ領域に関するガイドラインを慎重に取り入れていく一方、マイクロファイナンス・セクターでは用いないようなリスク管理対策を柔軟に提供していくことが必要となる。

規制機関は銀行が規範に確実に従うよう見届けなければならない。これらの規範の多くは、金融機関が借入者による債務超過や現金価値低下のリスクを避けるために制定されている(この箇所は後に詳しく述べる)。

MFIの**外部監督機関へのアプローチ**は、法規制を用いないものから完全な法規制を適用するものまで様々に及ぶ。法規制が適用される場合、現存の法規制の枠組み、もしくはMFIの組織、性格にあわせて改正されたものが用いられる。



# MFIの法規制

## 法規制へのアプローチ

法規制はMFIのリスクを考慮し、MFIが弱点を持つ領域に関するガイドラインを慎重に取り入れていく一方、マイクロファイナンス・セクターでは用いないようなリスク管理対策を柔軟に提供していくことが必要となる。

規制機関は銀行が規範に確実に従うよう見届けなければならない。これらの規範の多くは、金融機関が借入者による債務超過や現金価値低下のリスクを避けるために制定されている(この箇所は後に詳しく述べる)。

MFIの**外部監督機関へのアプローチ**は、法規制を用いないものから完全な法規制を適用するものまで様々に及ぶ。法規制が適用される場合、現存の法規制の枠組み、もしくはMFIの組織、性格にあわせて改正されたものが用いられる。

組織の法規制

**混合的な取り組み:** この取り組みでは法規制を適用する機関が、会計事務所やコンサルティング会社といった第三者と契約を結んで、一部もしくは全般的な監督業務を取り行う。この手法は特にマイクロファイナンスの分野で用いられるが、それは規制機関の管理者がマイクロファイナンスのような特殊な機関をモニタリングする技能を持っておらず、またそのような小規模金融機関への関心が低いためである。

(以下のBRIの例を参照)

外部監督機関へのアプローチ

規制なし

自主的な規制

混合的な取り組み

既存の法律

特殊な法律

# MFIの法規制

## 法規制へのアプローチ

法規制はMFIのリスクを考慮し、MFIが弱点を持つ領域に関するガイドラインを慎重に取り入れていく一方、マイクロファイナンス・セクターでは用いないようなリスク管理対策を柔軟に提供していくことが必要となる。

規制機関は銀行が規範に確実  
価値低下のリスクを避けるため

MFIの外部監督機関へのアプ  
れる場合、現存の法規制の枠

組織の

### インドネシア・ラキヤット銀行(Bank Rakyat Indonesia)とthe BKDs:監督機関[29]

およそ100年以上前、ジャワ島とスマトラ島に小規模な村落レベルの銀行 (Badan Kredit Desas—BKDs) が設立された。今日、BKDは約5,500もの村に存在しボランティア・スタッフによって運営されているものもある。

1929年、国営商業銀行であるインドネシア・ラキヤット銀行(Bank Rakyat Indonesia: BRI)はBKDの監督機関としての権限を委任された。BRIは支店ネットワークによって運営される組合や農村銀行を設立した。

BRIはその多くが週に一度しか開店しないBKDを、月ごと、もしくは週ごとに訪問し、監督業務を行っている。各責任者は約20のBKDを担当する。またBRIは、およそ5つのBRI支部が担当するBKDの月次財務諸表を作成するために会計責任者を派遣している。その財務諸表はBRIと中央銀行に送られる。BRIはBKDの必要に応じて利率やその他の運営方針を定めている。BRIはBKDの会計や信頼性のある経営を管理し、その資金繰りについても監督を行う。BRIによる資金繰りの操作はシステム内の余剰流動資金を排他的に集積することを意味する。

時を経てBRIとBKDの間の「監督」関係は、高度に非中央化された支店ネットワークに近い形に発展してきた。BRIは一般的に銀行本部がその支部に提供するようなサービスを提供している。BKDによって支払われる手数料はその運営コストのおよそ25%で、銀行の支部が本部の管理支援に対して支払う金額とほぼ同額である。形式上、BRIによる業務はいわゆる「委託された監督」であるが、実際はそれが意味する以上の権限を發揮している。

法規制なし

自主的な法規制

混合的な取り組み

既存の法律

特殊な法律

## ボリビアにおける金融規制

銀行や金融機関の法制度は1987年に始まり1993年の春に終了した制度改正の過程で生じた。この法律には民間による銀行システムを強化するための一連の対策も含まれる。

最も重要なものは以下の通りである。

- 利率上限の抑制
- 直接借款の抑制
- 最低限の支払準備率の維持 - 最低限の準備率とは中央銀行が資金提供をする必要がない割合
- すべての金融仲介業者に到達する金融監督
- 金融システムにサービスを提供する非金融系機関について
- The special draft rights (国際通貨基金) の国際的な通貨価値に照らし合わせて、自国の通貨 (ボリビア・ペソ) と同等な価値に基づいた最小限の資本を定める。
- Bale agreementに基づき、資産のリスクをかんがみて、金融仲介業者の業務における最低資産を定める。運転率は8%に設定 (1995年に最低10%の運営率に変更された)。
- 株主や融資団体の支払能力を厳格に見極めることを念頭に置いた新たに参入する金融機関向けの規準を制定する
- 金融機関の金融取引に伴うリスクを最小限に抑えるため機関の運営に制限を設ける。一連の制限において明記されているのは:
  - 顧客やグループの顧客への融資額が純資産の20%を超えない
  - 顧客やグループの顧客への融資額が純資産の2倍を超えない

この法律には金融機関の経営における利益摩擦を避ける目的もある。金融機関の職員に信用供与を行うことは厳しく禁じられている。固定資産に関連するリソースはまた厳しい管理下に置かれており、金融機関の管理者は絶対的な透明性とバランスシートや損益計算書の発行を求められる。この法律は金融機関が帳簿管理と資産価値安定のためにどのシステムを選択するか決定付け、金融機関の訪問や定期的な情報公開の請求を促すことで、それらのモニタリングを可能にする。

## 法規制へのアプローチ

法規制へのアプローチにおいて、マイクロファイナンス・セクターで規制機関は銀行が規範に確立した価値低下のリスクを避けるためにMFIの外部監督機関へのアプローチする場合、現存の法規制の枠

法

規制なし

## ボリビアにおける民間金融ファンド(Pricate Financial Funds: PFFs)

PFFは銀行法に従う金融組織である。PFFはSBFEに監督、管理され、5つの団体の連合組織である「founding members」に最低限参加することが必須となる。またPFFは、最低63万Special Draft Rights(DFGs)もしくは、約100万ドルの資本金を準備する必要がある。これは通常銀行の設立に必要な550万DFGや約1,200万ドルより少ない額で設定されている。

これらの資本に対する規定は、通常の銀行に比べて少ない融資限度を定めた法規と連動している。この少ない資本金と株主や管理者への信用供与の禁止によって、妥当な資産補助や融資リスクの拡散が可能になっている。

例えばボリビアではPFFに以下のことが許可されている。

- 機関内部で貯蓄を確保し、当座預金を除く預金口座、定期口座を運営を行うなど一連の金融的取り組みを行う
- 連帯保証、個人保証、不動産担保、担保債権、混合的な担保を確保することによって長期、中期、短期のクレジットを行う
- 国内や海外の金融機関の信用を得て中間的な信用限度額をもつ
- 国家の株式委員会(the National Stock Committee)に承認されている正味の保証の購入、保護、売却によってPFFはボリビア株式取引所(the Bolivian Stock Exchange)にアクセスできる
- 金融機関が発行する預金証書およびボリビア中央銀行と財務省が発行する債券を購入、保護、売却する
- リース業務を行う

しかしながらこれらは以下の点で制約を受けている。

- PFFは借入射や借入射のグループにその純資産の3%を超える融資を行わない場合がある
- 個人保証による融資額は全体の1%である(およそ1万ドル)
- PFFが手元に資金を所有している際、これらは20%を限度に他の金融機関へ融資される(およそ20万ドル)

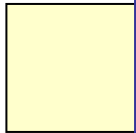
PFFは様々なリスクに備えて総資産の8%を下回らない純資産と、割賦金を維持することを義務付けられた。しかしながらBCB法は総資産に占める純資産率を10%まで引き上げ、新しく設立されるすべてのPFFがこの数値に従うことを取り決めた。

## 法規制へのアプローチ

法規制はMFIのリスクをターゲットでは用いないようになり

規制機関は銀行が規範の価値低下のリスクを避け

MFIの外部監督機関へ移れる場合、現存の法規制



非規制

## Regulatory framework

### PRMEC法

西アフリカ経済通貨連合 (the West African Economic and Monetary Union) においてMFIの法規制はPRMEC法の枠組みの中で実施され、政府のガイドラインやBCEAOによる補足的規定に順ずる形で行われる。

多くの法規制は相互貯蓄・信用機関 (Mutual Savings and Credit Institutions: IMEC) の運営環境や組織に合わせられている。それは、参加グループ (地元組合や、内部連合組織、時には連合国) に展開される。そしてそれらグループは往來の金融機関やネットワークが所有している金融機関や銀行や金融機関にチェックされなければならない。この仕組みは多様な団体と平等な資金のバランスに特化されている。

**PRMEC法に適用される金融機関は以下のクライテリアを満たす必要がある。**

- メンバー数に制限はない。
- メンバーは自由で自発的でなくてはならない。
- 民主的な構造は何よりも優先させなくてはならない (1人1票、のように)
- 短期債権は常に短期的負債の80%でなくてははいけない。
- ローンのポートフォリオは全メンバーの預金額の2倍を超えてはいけない。
- 1人のメンバーにつきローンは全メンバーの預金額の10%を超えてはいけない。
- 委員会メンバーのローンは全メンバーの預金額の20%を超えてはいけない。
- ポートフォリオリスクは全ローンのポートフォリオの5%を超えてはいけない。
- 年間運営余剰資金の15%は持ち越

PRMEC法は非公的機関や組合機関などには適用されない。しかしながら、法 (記事の5から7) は彼らに金融庁 (regime de la Convention Cadre) の特別な規約を受けたビジネスは合法的に行えることを可能にしている。この規約は最大5年間有効である。この規約の再発行を明記する必要はない。これは「組合でも相互補助組合でもない組織。そして全ての目的は預金を集めることとクレジットを与えること。」という制約にすべて連結している。この規制により厳しく規制することができる。

村のメンバーによる個人経営の参加ネットワーク (例: CVECAA)

1. 公共施設や投資組合
2. 相互扶助ネットワークはより独立したものとなる。
3. マイクロファイナンス専門の商業施設は、銀行や金融機関と同じ地位を与えられる。
4. 「プロジェクト」は公共団体やNGOによって創設されることもある。
5. これらの機関は不完全な制約を受けやすい。(例えば組織、会計や財務状況などのこと。貯蓄やクレジット業務を行っている機関と金融機関は同等であると認識されなければならない。)

## ペルーの金融規制

ペルーでの金融規制、また銀行経営やその他金融機関は「銀行管理と保険」(SBS)によって管理されている。また、1931年に独立機関が創設された。SBS内で、監督機関がマイクロファイナンス機関の監督支部をチェックする。この支部はSBSのその他のセクター(クレジットや法律部門)と直接的な関係を持っている。

MFIを監督するために、規制団体はポートフォリオを監査したり、資格過程を修正したり(マイクロファイナンスは消費者金融に分類される。)、クレジット支部から提供される有効なクライアント情報を比較したり、規制が適切に組織の中で働いているのか確認したり、クライアントファイルを審査したり法外な給与をもらっている者を調査したりする。

1984年12月、ペルーのSBSはマイクロファイナンスのNGOが金融機関に昇格する作業を単純化するための新しい法律を設定した。その法律は小、中規模の会社を発達させる法律(EDPYME)と改名された。

EDPYMEに基づいて運営ライセンスを取得する過程は、商業銀行が運営ライセンスを取得する過程と類似している。会社を設立する際、最低でも25万6千USドルは必要である。その他の必要事項は財政計画の実行可能性があるかどうか、市場状況、市場予想、またはその機関が優れた経営実績を挙げているかどうかという点が挙げられる。EDPYMEライセンスは、志願している団体が資金投資を含む一連の条件を満たした場合に与えられる。団体の制約条件を定義する、運営ガイドブックを随時作成する、ディレクターを選出したり雇う、なども条件である。MFIに預金を回収する為の特別なライセンス取得を行うには、(EDPYMEは資金を140万USドルまで増やさなくてはならないが)少なくとも最低2年業務をすること、機関を効率よく運営することなどが必要とされる。

1度ライセンスを取得したら、EDPYMEは以下のことを実行できる。

- 短期、中期、長期クレジット
- 支払いを約束すること、保証またはその他保証。
- 税金控除
- 資金提供などによる多様な資金からなるファンドを守ること。COFIDE組織や多国間との当座貸しする権利を与えられる。
- 外国との取引
- 最低限の資本をもつことや経営を分散させることを強要される。機関は必ず以下のルールに従わなければならない。
- 個人負債は機関資金の5%を超えてはいけない。
- 全保証額や保証金は資金の3倍を超えてはいけない。
- 税金等を差し引いた収支は資金の50%を超えてはいけない。
- クレジットロスに25%に相当しなくてはならない。少なくとも10%の税収益は年間収益に差し替えられる。

# MFIの法規制

## 法規制を行う団体とその取り組み

### MFIに対する既存の法規制の例

	<b>EDYPME ペルー</b>	<b>FFP ボリビア</b>	<b>PARMEC 西アフリカ諸国</b>
・ 設立年	1995年12月	1995年4月	1993年12月
・ 最低資本額(ドル表示)	265,000	1,000,000	なし
・ 自己資本比率	10% (10:1)	10% (10:1)	なし[35]
・ 預金の取り扱い	なし[36]	あり	あり
・ 当座預金	なし	なし	なし
・ 外国為替	あり	あり	なし
・ 政府が定めた融資限度	あり	あり	あり
・ 担保	特定されない	グループによる連帯保証、動産、宝石	特定されない
・ 不確実な信用貸しへの最大融資額	特になし	正味の資本金の(およそUS\$10,000)	特になし
・ 最大融資額	正味の資本金の5% (およそUS\$12,500)	正味の資本金の3% (およそUS\$30,000)	特になし
・ その他の制限	特になし	投資ファンド、海外資産、個人資産の取引を行わない	特になし

## MIFの効果

### 長所

金融機関がライセンスを取得し、規制に従うことで、以下のことが可能となる：

- 資金源の多様化(例：銀行の再融資や金融市場からの資金取得、場合によっては市場の貯蓄の獲得)
- 資金不足に陥った際、中央銀行の自動的な再資金調達が利用可能
- 困難が生じた際、政府や公的機関からの支援を受けられる(問題がその機関の経営状態から生じていない場合のみ)
- クライアントの領域を広げられる。法規制のもとにある機関が業務の領域や商品の幅を広げることは実に容易である
- ドナーや顧客の信頼を受けることができる。これは機関の主な資金源がドナーからの資金提供である時、より重要となる

### 短所

法規制が一連の制限をもたらすことも明記する必要がある。

- 金融機関は報告の義務からレポートを作成する時間に追われることになるだろう。法規制に順ずるためのおおよそのコストはアメリカ合衆国で全収益の30%、コロンビアで全運営コストの20%に上っている。ほとんどのMFIでは利率の引き上げが行われない限り、これらの付加コストを負担することができない
- 法規制を敷くことは一定数の拘束に従うことを意味する。これは機関が柔軟に業務を行えないという弊害を生み出す
- また法規制は収益から税金が引かれることを意味し、それによってコスト構造に影響が与えられる

## 最低限の必要資本と適正資本量

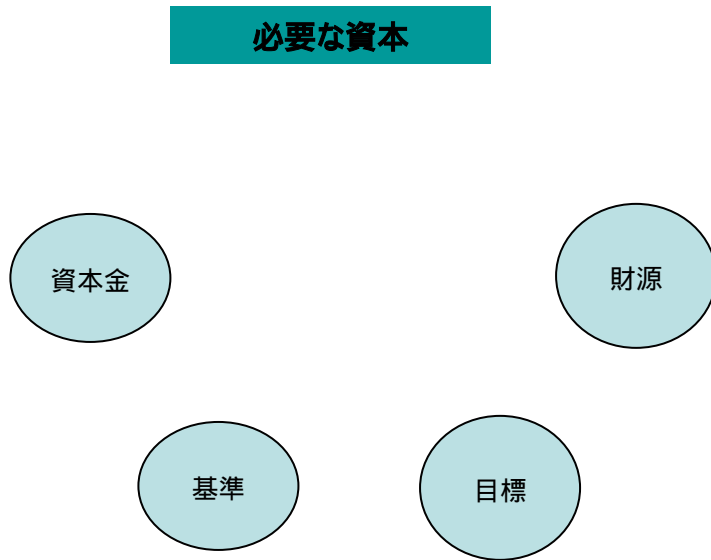
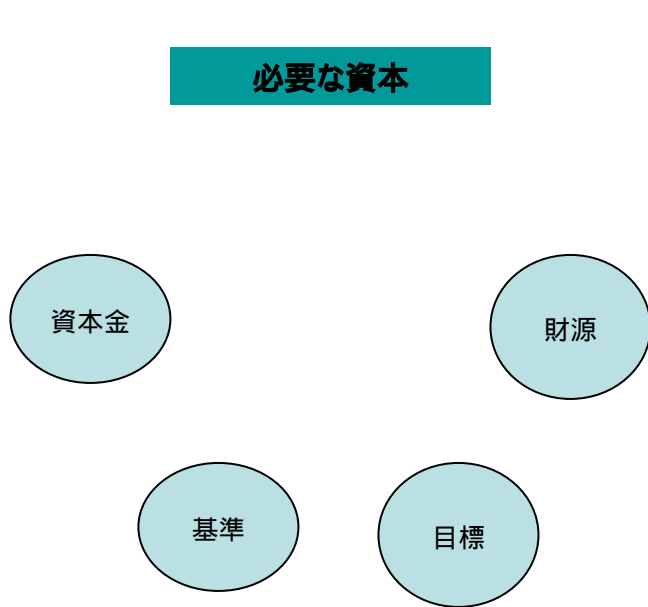


表: 最低限の必要資本, 1996 (USD)

## 最低限の必要資本と適正資本量

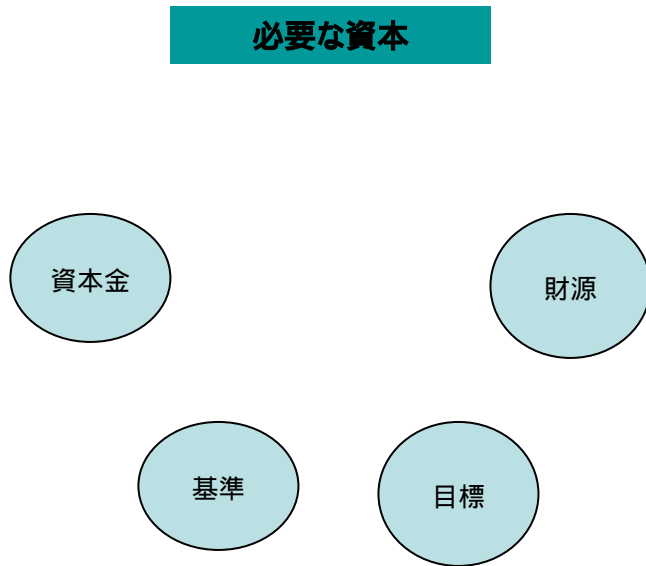


**資本金**とは金融機関が所有している資産のことである(法規制を定める機関の方針によって劣位弁済債務を含む場合がある)。

適正資本量は、金融機関の資産と最大の負債額を対比したものを示す。言い換えれば適正資本量は負債を含む資産の割合を制限するものである。

表: 最低限の必要資本, 1996 (USD)

## 最低限の必要資本と適正資本量

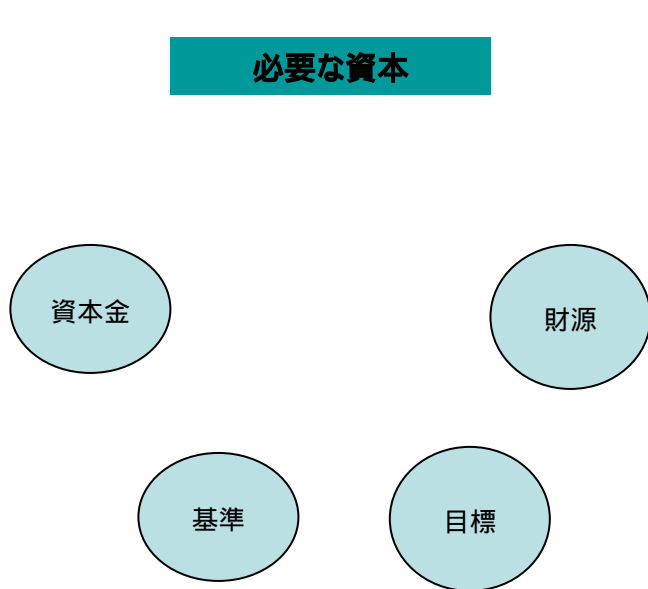


ある程度のショックに抵抗できる機関にすることが**目標**となる。金融機関にとって資源とは資産以外はみずもの(流動的)である。言い換えると、金融機関は短期的に貸し付ける為に長期の借入れを行う。この言葉の言い換えると、もしも危機が起こった時とてつもなく脆いということの意味する。もしもある機関の経営、財務状態が悪化した時、その機関内の1部門が投資をしすぎたせいだとか、経営が悪いとか、それら原因のせいだと結びつける。

つまりこれらは負債と資産の結果である。例えば主要な危機が起きた際預金者が被った負債を償えないだろう。結果的に全ての金融機関は資産価値相応の最小限の資金を持つことを要求されるのだ。つまり資産を失った時に、その失った分を補える十分な資産(預金者から借りるのではなく)を金融機関が持っていないかという事である。

表: 必要最低限の資本, 1996 (USD)

## 最低限の必要資本と適正資本量



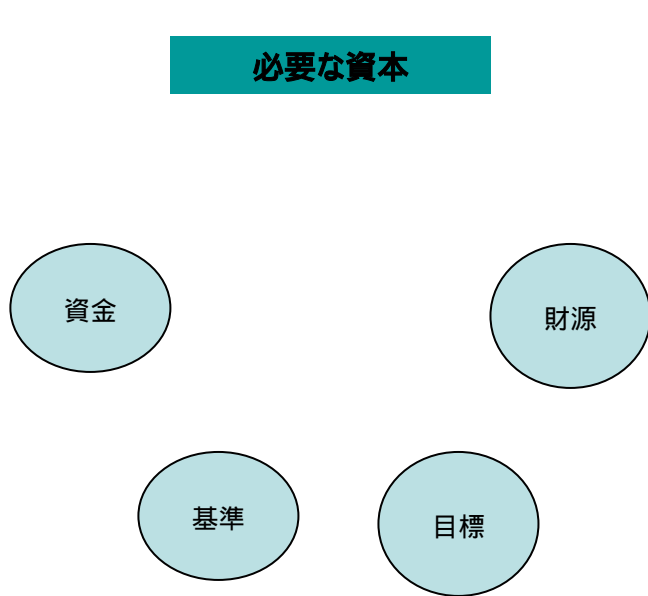
近年の世界的な**基準**である**バーゼル合意 (Basle Accord)**はレバレッジの最大比率を12から1と定めた。つまり、資本最少額である8%のリスク偏重型資産である。金融機関が資本を保有すればするほど負債も被りにくい、という意味である。

また、金融機関の所有者が危機にさらされればさらされるほど、彼らは銀行の経営者の振る舞いをチェックすることになる。それは金融関係に従事している人々が高リスクを伴う決定を避けがちであるのと同じである。

表: 必要最低限の資本, 1996 (USD)

# MFIの法規制

## 最低限の必要資本と適正資本量



MFIの主要な財源は、助成金と譲与されたローンである。さらに、ほとんどのローンは短期、中期のものである。

結果的に変化リスクはMFIよりも伝統的な銀行で生じやすくなっている。必要資産のレベルはMFIの活動に相当する。これら預金を集める機関は預金者を保護する為に、より強制的な法規制にさらされる。

表: 必要最低限の資本, 1996 (USD)

## MFIの法規制

### 最低限の必要資本と適正資本量

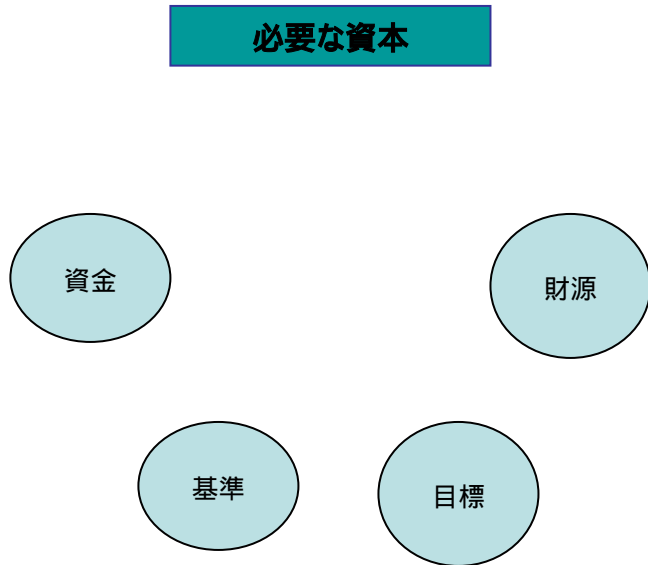


表: 必要最低限の資本, 1996 (USD)

国	商業銀行	金融機関	MFI
バングラ ディシュ	3,250,000	-	-
ポリビア	12,000,000	-	1,000,000
コロンビア	22,800,000	1,300,000	-
ケニア	1,300,000	670	-
ペルー	5,500,000	2,800,000	265
フィリピン	80,000,000- 180,000,000	4,000,000	-
南アフリカ	11,100,000	無	2,200,000

*Regulations and supervision of Microfinance institutions: Experience from Latin America, Asia and Africa, 1997, The Microfinance Network, Occasional Paper No.1*

# MFIの法規制

## 所有権と管理

D

MFIの経営を監督するために、監督者によるチェック、バランスシステムを含む管理体制が確立された。委員会のディレクターは再調査したり、上層部によって運営されている経営状態を確認したり認可する、MFIのビジョンが保たれていることを確認したりするなどの役割を持つ。

効果的な管理体制を築けるかは、株主や会員や、資金提供者への評議委員会ディレクターや被信託人、または経営執行部や社員、顧客、一般の人々を対象とした綿密に計画されたシステムにかかっている。

株主やメンバーは評議委員会のディレクターや受託者、経営執行部の人々、監査委員会や外部監査法人または最終決定を行う支部や担当機関を指名するという責任を担う。

キープレイヤーの表

# MFIの法規制

## 所有権と管理

D

MFIの経営を監督するために、監督者によるチェック、バランスシステムを含む管理体制が確立された。委員会のディレクターは再調査したり、上層部によって運営されている経営状態を確認したり認可する、MFIのビジョンが保たれていることを確認したりするなどの役割を持つ。

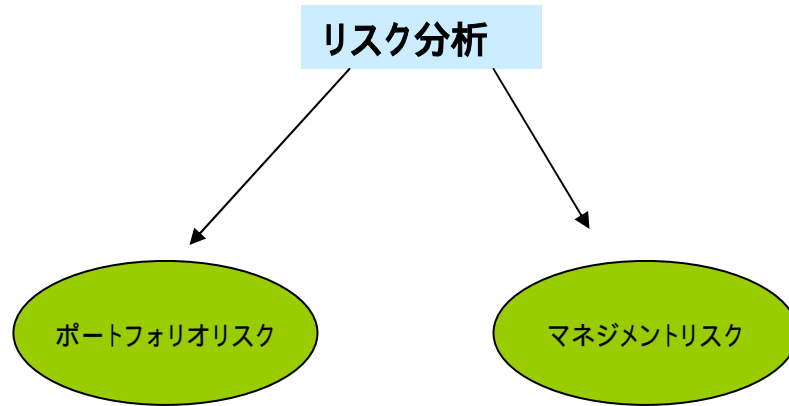
効果的な管理体制を築けるかは、株主や会員や、資金提供者や社員、顧客、一般の人々を対象とした綿密に計画された

株主やメンバーは評議委員会のディレクターや受託者、経営を行う支部や担当機関を指名するという責任を担う。

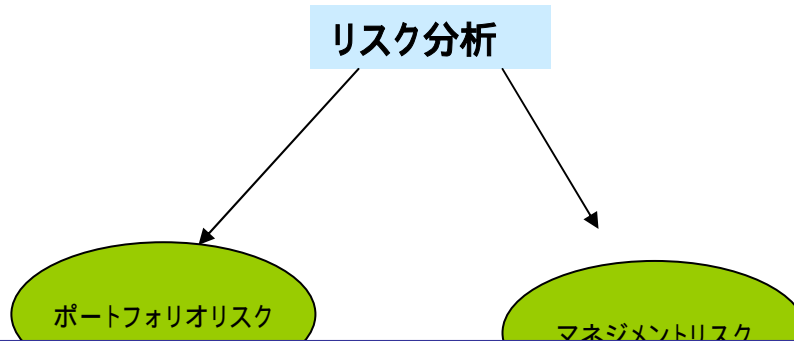
### キープレイヤーの表

キープレイヤー	アカウントビリティ
1. 株主	優秀なディレクターを指名する責任
2. 理事会	方針設定と優秀な経営陣を指名する責任
3. 経営陣	設定された方針に従って、事業を運営する責任
4. 監査委員会/内部監査人	方針に沿ったコンプライアンスを実行する
5. 外部監査人	リスク管理方針に関する意見を言う
6. 外部の利害関係者	役割を理解し、適切な情報開示を行う
一般大衆	
ドナーと借り手	財務状況や業績、経営クオリティを評価する
投資家/預金者/顧客	自己の意思決定への責任
アナリスト	MFIを分析し、投資家や借り手、ドナーに助言する
格付け会社	公正・公平な格付けを行い、マイナスのリスクを指摘する
メディア	公衆に情報適用する
7. 監督機関	リスク管理を最適化するための法規制を作る

## リスク分析



## リスク分析



### ポートフォリオリスク

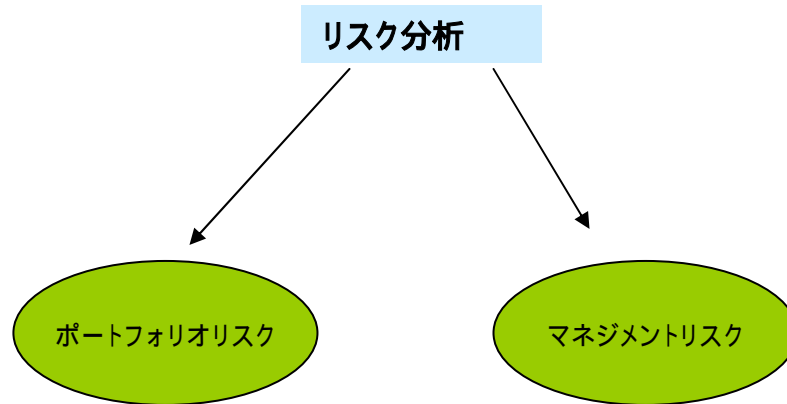
多くのMFIはグループ報酬や過去の返済額の記録やその他代替の担保に裏付けられたローンの代わりとして公式な担保を必要としないので、多くのマイクロ貸付は保証されていない。これらの非伝統的なアプローチは伝統的な担保物件と同じくらい大抵は効果的だが、このアプローチが何らかの危機的状況により機能しなくなった場合はMFIに悪影響を及ぼす可能性がある。

加えてMFIは返済額の急速な変化に直面するだろう。手ぬるい経営や職員に対して教育を行わないことや信憑性のない成長額は返済の滞納を招く。小規模ローンと比較して運営コストがとても高いにも関わらず、一時的返済の滞納は往来の銀行よりも急速に、また深刻な問題となりつつある。MFI支部に対する強力で継続した監視はマイクロ貸付の成功への重要なカギとなる。

もし多くの顧客が同じ地域から来たり、経済の発達の影響を受けやすい市場のセグメントが現れたりしたらMFIはリスクにさらされるだろう。それどころか多様な商品を多くの市場で提供しているその他の金融機関とは異なるが、多くのMFIは特別なポートフォリオをもっているのである。そしてそのポートフォリオは非公的セクターの顧客へのキャピタルローンに作用する唯一の短期売買を含むものである。MFIはより広範囲の顧客や商品を提供することで多様化している。監督者はMFIが、セクターが集中しないように定める発展段階の指針を通して、ローンポートフォリオを多様化していくように促進していくべきだ。一般的に多様化促進の際の困難を解決していく最良の方法は銀行の貸付基準を参考にするよりも緊急時への備えをしておく方がよいのだ。

# MFIの法規制

## リスク分析



**経営リスクはマイクロファイナンスポートフォリオに適用される。マイクロファイナンスポートフォリオとはマイクロファイナンス市場に必要な引渡し方法の特別なサービスから生じたものである。**

例えば、MFIは債務者や貯蓄者の住んでいる地域に広範囲のサービスを提供するシステム、つまり分散経営システムをとっているといえる。このような分散経営方法はいいところもあるが遠方に住んでいて通信手段のない者や交通整備が整っていない地域に住む者に相殺される可能性がある。そして内部規制が十分でない場合詐欺行為を受ける可能性のある環境が生じてしまう。

さらに、MFIは規制の厳しいマージンの高額な反復サービスを提供しているのでもしファンドが急速に緩和された場合MFIは非効率的な経営をするリスクを請け負うことになる。慎重に、または即時決断する時に必要な情報を提供しなかったり情報サービスが最新のものではなかったりというリスクもMFI経営に当てはまる。