

マイクロファイナンスへの 事業機会を探る

先進国金融機関・企業がマイクロファイナンス関連事業へ参入する動きが活発化している。主な参入パターンは、①マイクロファイナンス機関(MFI)をチャンネルとする商品サービス展開、②MFI向けオペレーション改革サービス、③MFIへの投融資で、参入企業は新興国特有の課題を様々な工夫で克服している。

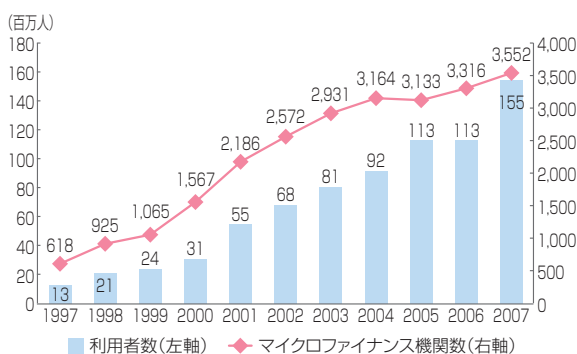
マイクロファイナンスの潮流

マイクロファイナンスとは、貧困層向けの小口金融サービスであり、小口の融資・預金・保険・送金が含まれる。地域の信頼・相互監視システムを基盤とする小口融資モデルから始まって、既存の銀行が対象外としてきた新興国の貧困層を顧客として取り込み、貧困削減に有益な金融サービスとして、過去10年急速に普及した(図表1)。

マイクロファイナンス機関(Microfinance Institutions: 以下MFI)の組織形態にはノンバンク、銀行、信金、NPOなどがある。大手MFIでは、金融サービスだけでなく、借り手の会計スキル訓練や地域の健康・教育支援など、貧困層の所得向上のためのトータルソリューションも提供していることが特徴である。そうした取り組みにより、顧客数を伸ばし、99%以上の返済率を維持しているMFIもある。

MIX Market¹⁾へ2008年に報告された1,785のMFIのローン・ポートフォリオ総計は394億ドル、借り手1人当たり平均借入残高は573ドルとなっている。

図表1 MFI数・利用者数の推移



(出所) Microcredit Summit Campaign Report 2009をもとに作成

先進国企業のマイクロファイナンス・ビジネスへの参入

新興国の貧困層市場²⁾は約40億人といわれる。MFIの成長につれ、欧米の金融機関・企業を中心にマイクロファイナンス関連事業に参入する動きが活発化している。

マイクロファイナンス・ビジネスへの参入パターンとしては、①MFIをチャンネルとする貧困層向け商品サービス展開、②MFI向けオペレーション改革サービス、③MFIへの投融資が挙げられる。貧困層へリーチするには、新興国の貧困層ならではのニーズ理解、社会インフラが未整備な地域での販売・流通網の確保、売価に見合う抜本的なコスト削減、識字率が低い顧客へのプロモーションなど新興国特有の課題への対応が求められる。参入企業はこうした課題をいかに乗り越えているのか、上述の3つのパターンについて先進事例を紹介したい³⁾。

【事例1：独アリアンツグループのMFI販売チャンネル】

ドイツのアリアンツグループは、2004年の東南アジア地域の津波災害をきっかけに新興国の潜在保険需要に着目し、貧困層向け小口保険事業に着手した。貧困層市場は市場データが未整備であるため、まず貧困層の実情に詳しい国連機関・政府援助機関をパートナーとして小口保険の潜在市場調査を行い、市場環境を把握した。

インドでは、現地事情に詳しいNGOをパートナーとして貧困層のニーズを吸い上げながら商品開発を行うとともに、貧困層に保険の必要性を理解してもらうためにNGOによる啓発キャンペーンや生活設計アドバイス活動を展開。さらに貧困層にリーチしている大手MFI、NGOなどを販売パートナーとして小口保険を販売し、1年間で200万人以上の加入者を獲得している。アリアンツ

NOTE

- 1) Microfinance Information Exchange, Inc. (MIX) は、マイクロファイナンス機関に関する情報プラットフォームを提供する米NPO。
- 2) 世界銀行グループの国際金融公社と世界資源研究所が2007年に発表した調査によると、BOP (base of the economic pyramid) 層と定義される年間所得3,000ドル以下世帯の人口は約40億人にのぼる。
- 3) 記載事例は各種公開情報にもとづく。
- 4) これらの金融機関は、専門組織を立ち上げる以前から開発援助へ貢献してきた。2005年前後からは銀行事業として、より積極的にマイクロファイナンス関連事業へ

- 取り組み始めている。
- 5) オイコクレジットは、1975年に世界キリスト教協議会が社会性のある投融資を目指して設立した協同組合。教会関係団体などの会員から集めた資金を原資に、既存の銀行の融資対象外だったMFI、フェアトレード団体、途上国の生産者組合などへ投融資を行ってきた。
- 6) CGAPによると、マイクロファイナンス投資ピークル(以下、MIV) とは、ポートフォリオの50%以上をマイクロファイナンスに投資する独立した投資ピークルである。MIVは、投資家の資金を、新興国のMFIや他のMIVへ媒介する。

- 7) CGAPによると、他の資産が金融危機の打撃を受ける中、2008年に上位10MIVの資産は32%成長しており、マイクロファイナンスは金融危機の影響を受けにくいとみられている。

が販売パートナーにグループ保険を販売し、販売パートナーが顧客へ小口保険を販売するというスキームである。

このように先進国金融機関は、大手MFIなどと提携して貧困層へのチャンネルを確保することで、新興国の貧困層へ小口保険や送金サービスなどを提供し始めている。

【事例2：米GEのMFIオペレーション改革サービス】

マイクロファイナンスは、多数の小口口座の管理、遠隔地に住む利用者の訪問など提供コストが高いため、MFIにとってコスト削減は必須である。

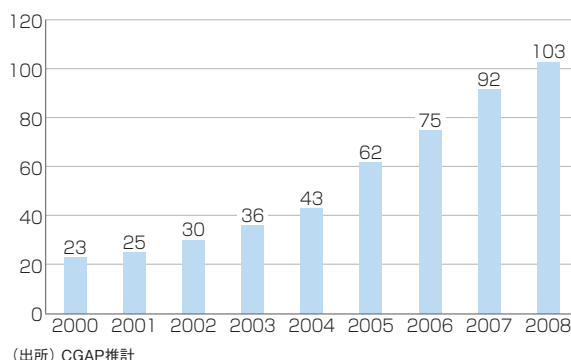
そこで米国ゼネラル・エレクトリックは、インドにおいてMFIと共同でR&Dを実施している。現場へ赴く信用調査担当者が各利用者の貸付・返済データなどを確認できる業務支援デバイス、支店マネジャーの過去の査定結果を学習して支店の査定業務を効率化する意思決定支援システム、インターネットが未整備な地域で本店と支店をモバイル接続する支店管理システムを開発し、オペレーションの改善を検証している。

このように新興国のニーズに応じたソリューション開発に取り組むことで、自社の既存顧客向け製品サービスと競合することなく製品イノベーションを実現できる。さらに価格競争力のある製品を、逆に先進国市場に持ち込める可能性もある。

【事例3：欧米金融機関によるMFIへの投融資】

オランダのINGグループ、米国のシティグループやモルガンスタンレー、英国スタンダードチャータードなど多数のグローバル金融機関が、国連マイクロファイナンス年(2005年)前後に専門組織を設立し、MFIへ投融資を行っている⁴⁾。マイクロファイナンス投資では、INGがオランダのオイコクレジット⁵⁾へ投資するなど、MFIへの投融資ノウハウをもつ機関へ投資する方法がある。2008

図表2 マイクロファイナンス投資ピークル数



年時点で103のマイクロファイナンス投資ピークル⁶⁾が運用され、資産は66億ドルと推定される(図表2)。

MFIへの投資は、投資リターンと社会貢献を両立できるという特徴から個人富裕層や財団などの資金を集めやすい。また先進国の株価指数との相関が低いため分散投資効果を期待できるとの指摘もある⁷⁾。

マイクロファイナンスは貧困層への金融サービスの普及に貢献してきた。一方で、MFIへの投融資の拡大にMFIの成長が追いつかず、MFIのマネジメント品質が低下したり、不適切な貸付が生じるなど課題もある。課題はにらみつつも、既に多くの先進国金融機関・企業が、40億人の貧困層市場を狙って新興国のマイクロファイナンス関連事業へ参入している。国内市場の縮小が避けられない日本の金融機関・企業も、待ったなしである。

Writer's Profile



木原 裕子 Hiroko Kihara
 バンキング事業推進部
 主任コンサルタント
 専門は新興国の金融サービス、アジア新興国での事業開発
 h2-kihara@nri.co.jp