

# 日本におけるマイクロファイナンスの実践に向けて ——「グラミン日本」の立上げ——

菅 正 広

## I. 「グラミン日本」の設立

- 「グラミン日本」とは、日本の貧困者・生活困窮者に低利・無担保で少額融資を行い、起業や就労によって貧困から脱却するのを助けるマイクロファイナンス機関。グラミン銀行の日本版。
- グラミン銀行創設者ムハマド・ユヌス博士（2006年ノーベル平和賞受賞）が、2017年2月来日した際、「グラミン日本」設立について菅教授（明治学院大学大学院）と合意し、ユヌス博士とGrameen Trustが全面的にサポートすることとなった。
- 日本は国民の6人に1人、約2,000万人が貧困ライン以下で生活。一人親世帯の過半数は貧困（過去30年以上一貫して）。貧困格差が広がり、明日は我が身の問題。
- マイクロファイナンスはバングラデッシュなど途上国のみならず、米英仏など先進国でも貧困脱却に効果を上げている。グラミン銀行の米国版であるグラミンアメリカ（2007年設立。累積融資人数・金額：9万人、6.4億ドル。）では、借り手の女性が5人一組を作り融資を受けるグループ融資方式（バングラデッシュのグラミン銀行と同じ）。グラミン日本は日本の実態に合った方法で実施。
- グラミン日本は、ユヌス・ソーシャルビジネスとして設立。したがって、ユヌス・ソーシャルビジネス7原則（※）に基づいて運営。

（※）ユヌス・ソーシャルビジネス7原則とは・・・

1. 利益の最大化ではなく、社会問題の解決こそが目的であること。
2. 財務的に持続可能であること。
3. 投資家は投資額を回収するが、それ以上の配当は分配されないこと。
4. 投資額以上の利益は、ソーシャルビジネスの拡大や改善のために使うこと。
5. 環境へ配慮すること。
6. スタッフは標準以上の労働条件・給料を得ること。
7. 楽しみながら仕事をする事。

（注） ソーシャルビジネスとは、社会的課題をビジネスの手法で解決する事業体。ユヌス博士が2006年ノーベル平和賞の授賞式で提唱。マイクロファイナンスもソーシャルビジネスの一つ。

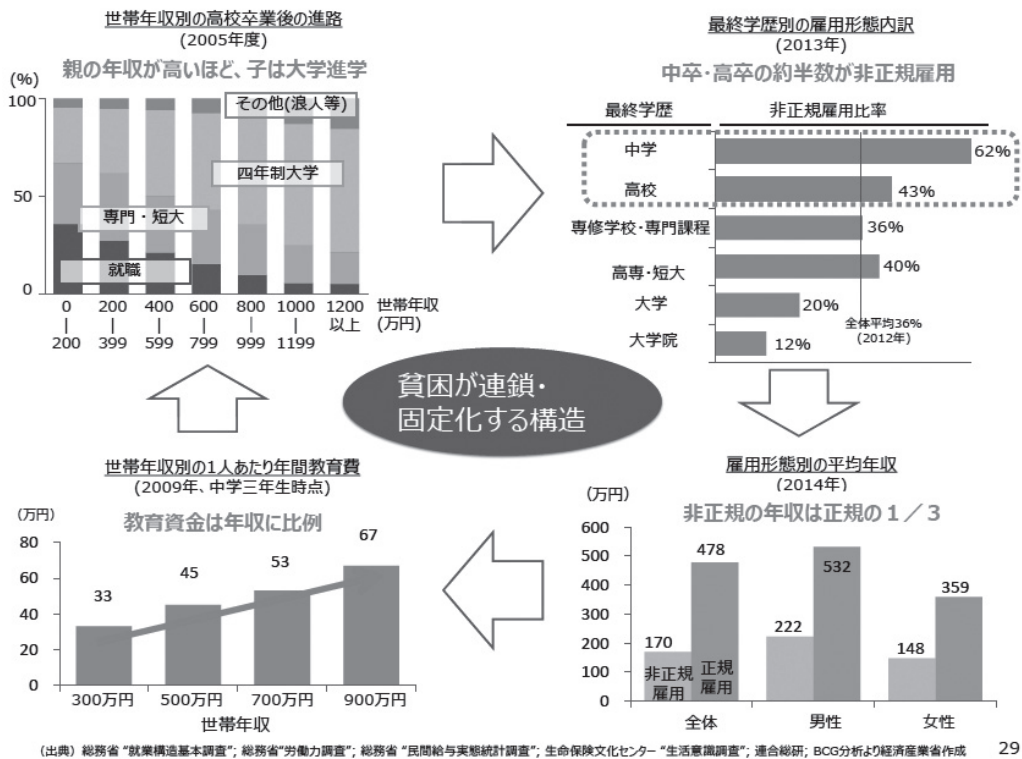
## II. ビジネスモデル

グラミン日本の具体的なビジネスモデルについては、以下の素案をもとに今後検討。

組織形態	一般社団法人を中心に検討。 (設立当初は貸金業者として登録・運営し、10年後に預金取扱金融機関への移行を視野)
資本	7億円(当初) ・グラミンアメリカでは最初の支店立上げに7億円が必要。 ・寄付、基金、会員会費、助成金、クラウドファンディング、低利融資などで資金調達。 ・5年後に黒字化を目指す。
融資対象	・貧困ライン以下の生活困窮者(約2,000万人)で、働く意欲と能力のある人。 ・(潜在的)生活保護受給資格者やその近辺で生活する人(たとえば、生活保護基準の1.8倍以内の低所得者)。 ・働いて生活をステップアップしたい人、前向きに生きていきたい人。 ・互助グループ(5人一組)を作れる人。 ・他の金融機関から融資を受けられる人は劣後。
融資額	最初の融資額は最高20万円からスタート。2回目以降の融資額は返済状況を見ながら増額可。
融資期間	6カ月または1年
ローン類型	通常ローン、訓練ローン
担保	無担保・連帯責任(連帯保証とはせず)
融資形態	互助グループ(5人一組)のグループ融資。 毎週1回のセンター(グラミン日本の支店の下部組織)・ミーティングに参加し、融資実行前に5日間の金融トレーニングに参加できる人に限る。 たとえば、メンバーは支店から0.5~1時間圏内に居住。
融資順番	2:3方式(最初に融資を受ける2人の返済状況を見て、次の3人が融資を受けられる)
金利	ビジネスモデルによるが、ユヌス・ソーシャルビジネス7原則に基づき運営して収支補う限り、できる限り低い金利。 貸金業法の「特定非営利金融法人」の特例の場合、上限7.5%。
資金用途	融資資金は、就労(起業ないし被雇用)によって所得を創出する用途に限る。所得を創出せず、消費される生活資金には融資しない。
返済方式	毎週。据置期間は1週間(ローン類型により要調整) センター・ミーティングは毎週出席が義務。
貯蓄の奨励	最低1,000円/週を自己名義の金融機関口座に貯蓄することを奨励。
コミュニティのネットワーク形成	・孤立しがちな生活困窮者が互助グループを形成することで、コミュニティの基盤が強化される。 ・5か条の誓い(借り手の行動規範で、グラミン銀行「16か条の誓い」の日本版)をグラミン日本と借り手が一緒に議論し作成し、規律あるコミュニティづくりを目指す。
融資実行の基本構造	互助グループ(5人一組)→センター→支店
借り手のビジネス(仕事)	生業、副業、フリーランス、プチ起業、ワーカーズ・コープ方式のグループワーク、フランチャイズなど。
就労支援・経営支援	ローンと仕事の機会(就労支援・経営支援)をワンセットで提供。

### Ⅲ. グラミン日本が必要とされる背景（日本の貧困の現状）

- 日本は国民の6人に1人、約2,000万人が貧困ライン以下で生活。一人親世帯の過半数が貧困（このような国はOECD先進国35カ国の中で日本以外にない。しかも過去30年以上一貫して過半数）。貧困格差が広がっている現状。
- 現代の日本で、貧困は失職、病気、ケガ、事故、配偶者との離別・死別などによってほとんどの人に起こり得る、明日は我が身の問題。
- 個人の問題としてではなく社会の問題として取り組むべき時期。



### Ⅳ. グラミン日本の理念（グラミン日本が目指す社会）

- 貧困のない、誰もが生き活きと生きられる社会
- 貧困・生活困窮に陥った時、そこから脱却する助けがセーフティネット／ソフト・インフラとして整備されている社会
- 生業的な起業（プチ起業／小商い）が普通にできる社会
- Job SeekerよりJob Creatorが活躍できる社会
- 地域・コミュニティがお互いに助け合い、共感のある社会
- ソーシャルビジネス7原則が実践される社会
- 会社は株主だけでなく、経営者、社員、取引先、顧客、地域・コミュニティなど全ステークホルダーに貢献する社会

定例研究会

⇒ このような社会に日本の社会を変えていく。

⇒ 資本主義の性格が変わる！

## V. 今後の予定

- 貸金業登録を完了し次第、2018年夏を目途にグラミン日本を設立・事業開始予定。
- 一般社団法人グラミン日本準備機構を設立し、グラミン日本の設立準備を進める。
- グラミン日本は同準備機構を改組する形で設立。
- アライアンスを組む企業・団体を募集。
- 広く人的・資金的サポートを募る。
- ユヌス博士と緊密に連携しつつ、オペレーションを詰める。

### 日本におけるマイクロファイナンスの 実践に向けて 「グラミン日本」の立上げ

6/28/2017  
明治学院大学・法科研定例研究会  
菅 正広

金融には、  
貧困を解決する力がある！

- 貧困者・生活困窮者の金融アクセスを整備すれば、貧困脱却の助けになる。
- 寄り添いながら。

#### 1. マイクロファイナンス(MF)とは・・・

- 1) 生活困窮(貧困)者に対する
- 2) 小規模の
- 3) 無担保の融資など(保険・送金・貯蓄)の金融サービス。

➢ ビジネスの手法を用いて、貧困削減という社会的課題解決のために、私的利益と社会的利益の両立を追求。

2006年、バングラデッシュのムハマド・ユヌス博士がグラミン銀行とともにノーベル平和賞を受賞。マイクロファイナンスが普及・拡大。



マイクロファイナンスは、通常の銀行の発想をひっくり返した画期的な金融。

■通念:「銀行は、貧しい人にはお金を貸さない」

- ・:)
- 信用力もないし、貸倒リスクが高い。
- 少額ローンは取引コストがかかり、もうからない。
- 担保がなければ、万一の時に回収できない。
- レモン問題(情報の非対称性・逆選択・モラルハザード)

5

## 2. グラミン日本とは・・・

- 日本の生活困窮(貧困)者に低利・無担保で少額融資を行い、起業や就労によって貧困から脱却するのを助けるマイクロファイナンス機関。
- グラミン銀行の日本版。

6

## 経緯

- グラミン銀行創設者ムハマド・ユヌス博士が、本2017年2月来日した際、菅教授(明治学院大学)と「グラミン日本」設立について合意し、ユヌス博士やGrameen Trustが全面的にサポートすることになった。
- 「グラミン日本準備機構」を今夏に立上げ、来2018年9月を目途に「グラミン日本」の設立準備を進める。



(ムハマド・ユヌス博士)

7

## 3. 日本の貧困・生活困窮の状況

- 日本は国民の6人に1人、約2,000万人が貧困ライン以下で生活。一人親世帯の過半数は貧困(過去30年以上一貫して)。貧困格差が拡大。
- 現代の日本で、貧困は失職、病気、ケガ、事故、配偶者との離別・死別などによってほとんどの人に起こり得る、明日は我が身の問題。

8

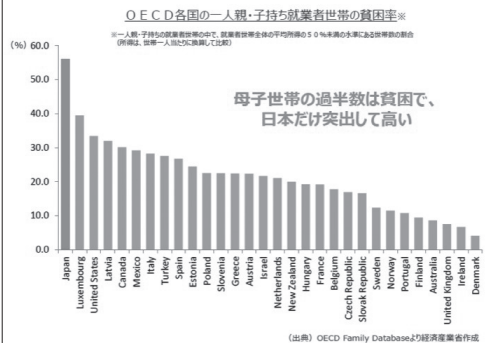
### 【日本の貧困】

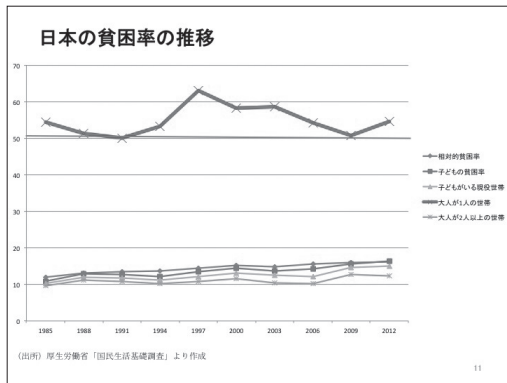
➢日本は国民の6人に1人、約2,000万人が貧困ライン以下で生活する貧困層。

1. 貧困率  
16.1% (2012年) (厚生労働省発表の貧困ライン以下)  
子どもがいる現役世帯で大人が1人の世帯の貧困率: 1985年以降約30年間、一貫して50%超。母子家庭の貧困対策が喫緊の課題。  
G7の中で米国(17.4%)に次いで貧困の多い国。国際機関(OECD)からも警鐘を鳴らされている。一億総中流→貧困格差拡大。
2. ワーキングプア  
年収200万円未満の雇用者数: 1,782万人 (2012年)  
非正規社員の3/4、正規社員の1割以上が年収200万円未満。
3. 生活保護世帯・人員数  
163.9万世帯 (2017年2月)  
被保護人員: 214万人 (同上)・・・過去20年で100万人以上増え2倍以上増  
【捕捉率が20%の場合】  
・最低生活費以下の(潜在的)世帯数: 820万世帯 (日本の全世帯の15.3%)  
・同人数: 1,070万人

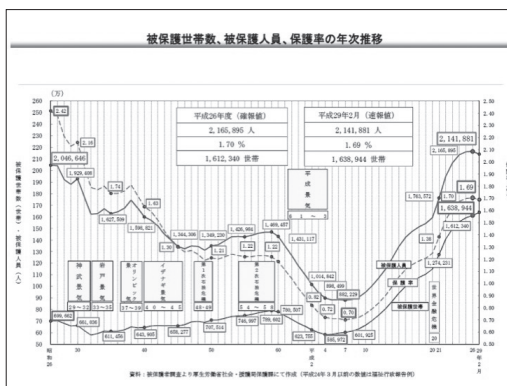
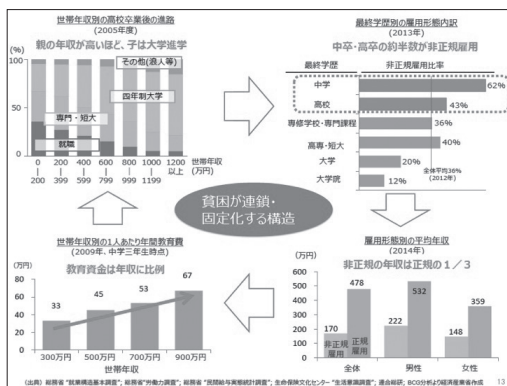
9

### 日本の母子世帯の貧困率は世界でも突出して高い

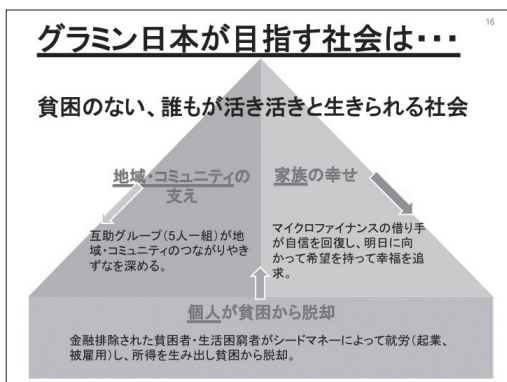




➤母子家庭の貧困、こどもの貧困を、「自己責任」と断定してよいのか？  
 ➤個人の問題としてではなく、社会の問題として取り組むべき時期ではないか？



4. 何かがあって自分が本当に困窮した時、どのような社会に住んでいたいと思うか？





## マイクロファイナンスは先進国でも・・・

- ▶ マイクロファイナンスはバングラデッシュなど途上国のみならず、米英仏など先進国でも貧困脱却に効果。
- ▶ グラミン銀行の米国版であるグラミン・アメリカ(2007年設立。累積融資金数・金額:9万人、6.4億ドル(2017年))では、借り手の女性が5人一組で融資を受けるグループ融資方式(バングラデッシュのグラミン銀行と同じ)。
- ▶ 日本の実態に合った方法で実施。
- ▶ 社会のインフラとして整備する必要。

17

## 世界のマイクロファイナンス事情

- ▶ 世界中の130カ国以上の国々で実施。
- ▶ 途上国のみならず、欧米先進国でも普及。
- ・米: Grameen America, ACCION US Network, Progreso Financiero, Opportunity Fund, etc.
- ・英: Grameen UK, Fair Finance, Aspire, Street UK, etc.
- ・仏: ADIE, France Active, Initiative France, etc.
- ・独: Microloan Fund of the City of Hamburg, etc.
- ・蘭: HandsOn Microkrediet, Quredits, etc.

18

## 5. グラミン日本はユヌス・ソーシャルビジネスとして設立される

- ▶ ソーシャルビジネスとは、社会的課題をビジネスの手法で解決する事業体。ユヌス博士が2006年ノーベル平和賞の授賞式で提唱。マイクロファイナンスもソーシャルビジネスの一つ。
- ▶ グラミン日本はユヌス・ソーシャルビジネス7原則(※)に基づいて設立し、運営する。

19

## (※)ユヌス・ソーシャルビジネス7原則とは・・・

1. 利益の最大化ではなく、社会問題の解決こそが目的であること。
2. 財務的に持続可能であること。
3. 投資家は投資額を回収するが、それ以上の配当は分配されないこと。
4. 投資額以上の利益は、ソーシャルビジネスの拡大や改善のために使うこと。
5. 環境へ配慮すること。
6. スタッフは標準以上の労働条件・給料を得ること。
7. 楽しみながら仕事をする事。

20

## 6. グラミン日本の主なクライアント

- ▶ 貧困ライン以下の生活困窮者(約2,000万人)で、働意欲と能力のある人。
- ▶ (潜在的)生活保護受給資格者やその近辺で生活する人(たとえば、生活保護基準の1.8倍以内の低所得者)。
- ▶ 他の金融機関から融資を受けられる人は劣後。
- ▶ 互助グループ(5人一組)を作れる人。
- ▶ 働いて生活をステップアップしたい人、前向きに生きていきたい人。

21

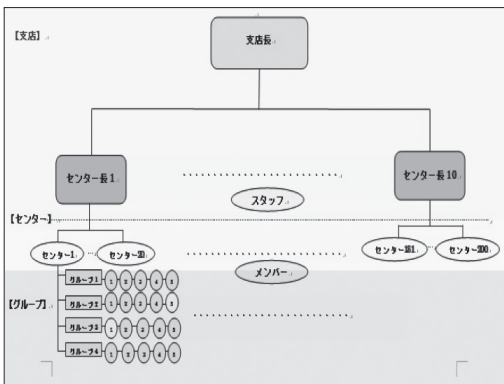
## 【就労の能力と意欲の有無による棲み分け】

能力	意欲	役割分担
自分の能力を活用できる貧困・生活困窮者	就労の意欲あり	マイクロファイナンス
	就労の意欲なし	カウンセリング、就労支援 経営支援、リハビリなど自立支援 ⇒いずれ、マイクロファイナンスへ
自分の能力を活用することが難しい貧困・生活困窮者(高齢/傷病等)	就労の意欲あり	
	就労の意欲なし	生活保護など社会福祉

22

グラミン日本のビジネスモデル(素案・今後具体案を詰める)	
組織形態	金融事業は任意団体(民法上の組合)、事務局運営は一般社団法人に事業委託か。 (設立当初は貸金業者として登録・運営し、10年後に預金取扱金融機関への移行を視野)
資本	7億円(当初) ・グラミンアメリカでは最初の支店立上げに7億円が必要。 ・寄付、出資、助成金、クラウドファンディング、低利融資、サポーター会費収入などで資金調達。 ・5年後に黒字化を目指す。
融資対象	・貧困ライン以下の生活困窮者(約2,000万人)で、働く意欲と能力のある人。 ・(潜在的)生活保護受給資格者やその近辺で生活する人(たとえば、生活保護基準の1.8倍以内の低所得者)。 ・働いて生活をステップアップしたい人、前向きに生きていきたい人。 ・互助グループ(5人組)を作れる人。 ・他の金融機関から融資を受けられる人は劣後。
融資額	最初の融資額は最高20万円からスタート。2回目以降の融資額は返済状況を見ながら、増額可。
融資期間	6か月または1年
ローン類型	通常ローン、訓練ローン
担保	無担保・連帯責任(連帯保証とはせず)

融資形態	互助グループ(5人組)のグループ融資。 毎週1回のセンター(グラミン日本の支店の下部組織)・ミーティングに参加し、融資実行前に5日間の金融トレーニングに参加できる人に限る。 たとえば、メンバーは支店から0.5~1時間圏内に居住。
融資順番	2・3方式(最初に融資を受ける2人が返済開始2週間後から次の3人が融資を受けられる)
金利	ビジネスモデルによるが、取支補い、できるだけ低い金利。 貸金業法の「特定非営利金融法人」の特例を使う場合、上限7.5%。
資金使途	融資資金は、就労(起業ないし被雇用)によって所得を創出する使途に限る。所得を創出せず、消費される生活資金には融資しない。
返済方式	毎週。据置期間は1週間(ローン類型により要調整) センター・ミーティングは毎週出席が義務。
貯蓄の奨励	最低1,000円/週を自己名義の金融機関口座に貯蓄することを奨励。 コミュニティの孤立しがちな生活困窮者が互助グループを形成することで、コミュニティの基盤が強化される。 ・5か条の誓い(借り手の行動規範で、グラミン銀行「16か条の誓い」の日本版)をグラミン日本と借り手が一緒に議論し作成し、規律あるコミュニティづくりを目指す。
融資基本構造	互助グループ(5人組)→センター→支店
借り手のビジネス(仕事)	生業、副業、フリーランス、プチ起業、ローカーズ・コープ方式のグループワーク、フランチャイズなど
就労支援・経営支援	マイクロファイナンスと連携して実施 ⇒連携する団体や志を同じにするサポーターを募集。



### 7. 日本の社会を変えていく・・・

- 貧困・生活困窮に陥った時、脱却の助けがインフラとして整備されている社会へ
- 生活困窮する女性などが能力を活かして生き活きと生きられる社会へ
- 生業的な起業(プチ起業)を普通にできる社会へ
- Job SeekerからJob Creator(が活躍できる社会)へ
- 地域・コミュニティがお互いに助け合い、共感のある社会へ
- ソーシャルビジネス7原則が実践される社会へ
- 会社は株主だけでなく、全ステークホルダーに貢献する社会へ(資本主義の性格が変わる)

### 8. 今後の予定

- グラミン日本の設立を準備するための組織として、一般社団法人「グラミン日本準備機構」を今夏設立し、「グラミン日本」の設立準備を進める。
- 人的・資金的サポートを募る。
- ユヌス博士と緊密に連携しつつ、オペレーションを詰める。
- 来2018年9月を目途に「グラミン日本」を立上げ。

### 有難うございました！

- グラミン日本はこれから創り上げていく草創期のステージです。一緒に考え、行動する仲間、同志を募集しています！
- 連携する団体も募集しています！