

岡本眞理子講師を迎えての第二回勉強会(概要)

平成 27 年 12 月 27 日

FI 研究会

日 時: 2015 年 12 月 12 日(土) 午後 14:30 ~17:10

会 場: アジア文化会館 129 号室

講師: 岡本眞理子 日本福祉大学国際福祉開発学科教授

参加者数: 20 名

演題: 「コンパルタモス銀行の高金利に関する一考察」

(紀要論文は日本福祉大の HP に掲載)

https://nfu.repo.nii.ac.jp/?action=pages_view_main&active_action=repository_view_main_item_detail&item_id=2463&item_no=1&page_id=4&block_id=73

1. 田中代表冒頭あいさつ

岡本眞理子先生をお招きして、また多数の出席を得て、第 2 回勉強会を開催できることは喜ばしい。先般、社会デザイン学会の研究会紹介を行ったが、北山学会会長からは、本研究会の活動は、まさに社会デザイン学会としても目指している活動であり、今後、学会の中で、講演会等を催してもらうことを期待しているとの勇気づけられる言葉があった。次回第 3 回勉強会は、年明けの 1 月 23 日、小林立明氏による「米国における金融包摂政策の展開」を予定している。

2. 岡本講師発表

(1) メキシコ・コンパルタモス銀行は、実効年利子率が 100% を超える高金利ながら、メキシコでは、借入者数が 2014 年 260 万人、クレジット顧客のシェアが 41% に達する MFI としては、主要な地位を確立している。

(2) コンパルタモス銀行は、2007 年に MF 業界としては初の株式公開を行い、市場の投資家の支持を得て成長したが、本稿では、①なぜそのような高い利子率になるのか、②高い利子率をなぜ、顧客が受け入れるのか、という観点に焦点をあてて、その背景と理由を考察する。

(3) コンパルタモス銀行は、1990 年に MF 事業を開始、2000 年には、営利銀行組織に転換し、2002 年には 7 千万ドルの社債を発行。2007 年には初の株式公開で 4 億 5800 万ドルの資金を調達。2 度目の公開では、4 億 6600 万ドルを調達。その一方で、MF サービスの実態は、農村部や遠隔地で零細事業に融資しており、女性グループに対しては、10-50 名の規模で、グループに属する個人に融資する MF の伝統的な形態をとっている。

(4) 高い金利については、①コンパルタモス銀行は融資事業において、競争がなく独占または寡占的地位を享受しているのではないか、②高コスト構造なのではないか、との仮説が立てられるが、①については、多数の MFI が参入しており十分競争的環境が存在すること、②資金コストについては、80 年代は、100%を超える高いインフレ率が観察されたが、近年は 3-4%にとどまっており、インフレ率をカバーする高い金利が必要であるという状況ではない。他方、競争市場から資金を調達するにはある程度高めめの配当を維持する必要がある。例えば、主要株主の ACCION の CEO は、55.8 万ドルという高額報酬を得ている。不良債権率も、8%近いが現在より高い利率の時代に同率が 4%程度であったことからすれば、貸し倒れ対策が高金利の要因とは断言できない。一方、融資は、貸付期間が短く、融資額の規模も小さいとの特徴があり、また、遠隔地も対象としている。更に、中進国でありながら高い GINI 係数に見られるように格差社会であるため、MFI 職員の給与は相対的に高水準であり、これらが取引費用を押し上げているという点は指摘できる。

(5) 100%の金利は、年利に換算すれば、見かけ上高くみえるが、実際には、女性グループへの融資の場合は、16 週間に過ぎず、例えば 1000 ペソ借りたとしても、返済期間終了時の支払い利息合計は、133 ペソ(VAT を考慮しても 154 ペソ)で、負担感が大きすぎるということはない。一時的な資金不足に見舞われたり、急な消費を行う場合に、重要なのはむしろ支払いの絶対額であろう。

(6) 高金利に対して、上限のキャップをはめることは、逆に MFI を農村部の事業から撤退させるおそれもある。コンパルタモスにも自主的に金利を低下させようとの動きもあり、当面業界の自主的な改善努力に委ねるのが望ましい。

3. コメント 辻顧問(埼玉大学教授、CGAP 経営委員長)

論文のテーマに関して、3 点ほど論点を提供したい。第一に「金利」、第二に「ビジネス・モデル」、第三に「MFI の社会的業績をどのように管理するか」についてである。

(1) 金利

金利とはお金の値段であり、コストを反映したものであるべき。他方で、金利は、金融商品の特徴のひとつにすぎない。たとえば、現在のモデルは、非常に頻繁なサイクルで貸し付けてくれるほか、遠隔地にも来てくれるという特徴がある。金利に上限キャップをかぶせることは、商品の利便性や創意工夫を損なう恐れがある。個人的には、顧客が自由に選択できるようにするのが最も適当であると考え。そのため、顧客には透明性の高い情報を提供することが不可欠。また、顧客はそもそも自らが有する権利の内容を正確に理解していない可能性があり、搾取されやすいので、規制等によってこれを改めるべきだろう。

(2) ビジネス・モデル

コンパルタモス銀行のビジネス・モデルは、高コスト、高収益モデルで、現在メキシコの市場の 1/4 を占めているが、この先どうするのかは課題である。代替案としては、まずコストを下げることであり、ひとつの方策として預金集めにより資金調達コストを下げるのが考えられる。また、デジタル化の推進、とくに携帯電話等の活用は、経費を大幅に押し下げる。実際に、ブラジルやアフリカその他で、急速に活用が進んでいる。高収益モデルをどのするのかという点であるが、現在の比較的単純な融資のみのサービスではなく、収益を利用して、融資商品の多様化、貯蓄や保険商品の提供、あるいは金融以外のサービス提供を図り、顧客の能力を高めつつ、その人生の多面的なニーズに伝えていくことが考えられる。たとえば、融資はビジネス目的だけに使われる訳ではないが、この金利に見合う高収益の事業は高リスクでもあるはず。リスクを軽減するビジネス保険商品等も必要ではないか。

(3) MFI の社会的業績管理

USSPM(社会的業績管理のグローバル基準)をコンパルタモスに適用すれば、金利設定の透明性や他の機関との比較が可能になる。社会的業績管理タスクフォースが、基準の改訂作業に着手しているが、効率的な経営を踏まえた「責任ある価格設定 (Responsible Pricing)」という考え方が主流だ。また、金融サービス事業者だけでなく、投資家の社会的責任とその管理方法も本格的に議論されている。

4. 質疑応答

(1)コンパルタモスは、高コスト、高収益の事業モデルであるが、批判も大きい。今後の MF がどのようなサービスの提供を目指すのか、その行きつく先に関心を持っている。信用組合のような形態をとる可能性もあるのか。

●コンパルタモスのモデルは、階層格差を前提にしており、望ましいとは思わないが、今のところ、この社会構造が急速に変化するとは考えにくい。インドのセルフ・グループのような小さな信用グループの形成の可能性については、インドでは台帳管理ができる程度の教育を受けた人がどのグループにもいるが、メキシコの低所得層では学力が低く、今の顧客の現実からは困難であるとみている。また、預金については、預金を抱えても投資する先が見つからず、貯蓄⇒融資のサイクルができるのか疑問である。

(2)フィランソロピー、コミュニティ活動への取り組み如何。

●株主 ACCION の名に恥じないよう金融リテラシーを高める活動等それなりの取り組みを行っている。奨学金の付与については承知していない。

(3)融資期間も 16 週間と短く、顧客は「消費性向を満たすため」に融資を活用しているのではないかと。事業を起こすということならば金利の低下は顧客数にさほど連動するものではないが、消費であれば確実に顧客の増加が見込まれる。小口消費者金融

に近いのではないかと印象を受ける。顧客のどのようなニーズに対応しているのかを把握することが重要である。

○そもそも MF は生産目的のみならず、消費にも活用される。むしろ MF の最大の使用目的は、消費の平準化である。教育・保健支出に対応することも、貧困層の最優先課題だ。

◆(紀要論文 3 頁表 1 参照)コンパルタモスの融資商品が、女性グループや商人クレジットや成長・改善クレジットほかに分類されており、また、融資期間も 1 年のものもある。従って、必ずしも消費のみを対象にしているわけではないと思われる。

(4) 低収益で活動する会社が出てきてもおかしくないのではないかと。出てこないということは参入が難しいということなのか。

●実は、薄利で参入してくる MFI は多い。その一方で、撤退も多い。

(5) (コメント) 途上国では、3 ケタ(100%以上)の利益を上げている事業者も多い。金利 100%が高いか低いのかは、借り手がどの程度儲かっているのかということとの相対的な問題であり、(金利の)数字だけとりあげても意味はない。

(6) 1 年間で顧客は、何回ローンを借り入れているのか。

●その情報は必要であるが、持ち合わせていない。

(7) 女性向けのグループ融資が中心ということだが、預金や送金などへのサービス拡大は検討されているのか。

●今のところ、そういった動きは見られない。

(8) 金利については、月利で XX%といっても、顧客の識字率が低ければ、そもそもその意味を十分理解できないのではないかと。金融教育への取り組み如何。SPM 等で不適切な行為を規制する動きはあるのか。

●SPM をチェックする動きは出てきている。主な投資家である株主がそういう意識を持つかが重要。

○金融教育を実施しているといっても、非常に丁寧に行う場合と、貸付ける前にわずか 5 分間だけ説明するような場合もある。金融教育の目的は消費者の保護。MF の透明性確保のためのスマート・キャンペーン等のグローバル・スタンダードのツールに指標と良い慣行の例が示されている。最終的には、規制当局が金融事業者、消費者保護の観点から情報の開示をどこまで義務付けるかにかかっていると見える。

(9) 市場メカニズムが働けば、金利は低下してくる。アフリカでは、モバイルバンキング等金融 IT 推奨の動きは出てきているのか。

○新規参入者には、税制の優遇措置等の発想はなく、むしろそれらを待たずに MB は急速に広がっている。送金や貯金だけでなく、融資も即座に可能で、ケニア、タンザニア、パキスタン、フィリピン、中南米でも普及しつつある。政府の介入・保護や当局の規制がないことが拡大の要因だ。携帯電話の通信・支払記録の活用から、更にビッグデータの利用に進むと言われていたが、驚くべきことに、南ア企業のジュモは、ビ

ッグデータではなく、最低限の情報だけで相当大きな金額も即決融資しており、返済率も高い。従来の銀行とIT企業の連携という枠をこえて、Fintechは急速に革新・拡大している。

(十分な審査を行わず、なぜ高い返済率を維持できるのか)

○アルゴリズムの精緻化と信用機関(クレジット・ビューロー)への報告だ。

(10)(コメント)借り手は、何のために借りののか、また、教育、健康問題等で必要な時に直ちに借れるのか否かが極めて重要。特に命に係わる問題では、審査に時間を取られる余裕はなく、だからこそ高利貸しを利用せざるをえないこともある。

(11)ボリビアでは、競争により金利が下がったということだが、どうしてそれが可能になったのか?コンパルタモスについては、インフレ率が非常に高かった時に、金利が100%を超えており、その後、インフレ率が下がってきたにもかかわらず、株主への利益を優先して、意図的に金利を下げなかったと報告されている。金利についても、時系列的に整理してみると、面白い事実が浮かんでくるのではないか。

○ボリビアについては、まさに規制緩和により、寡占状態が崩れ、自由競争により金利が低下したと認識している。意味のない規制を緩和し、代わりに顧客をエンパワーして、顧客自身にサービスを選択させることが、結局価格の低下と質の向上につながると考える。また、事業者にせよ株主にせよ、大きな利益を挙げることが社会的業績の一層の確保に繋がる、という見方もあるようだ。

(12)金利はコストを反映したもので、また、収入があつて初めて成り立つもの。とはいえ、メキシコだけが高止まりということは、国の政策によるものなのか、格差社会であること、さらに人件費が高いということが要因なのか。

●コンパルタモスは、メキシコのみならず、ペルーにも系列店があり、このモデルはまだ広がる可能性がある。批判もあるが、高収益には支持もある。また、農村部では、MFサービスの選択肢がひとつだけというところもまだまだ多い。一方、ペルーでは、MF事業の競争は激しい。メキシコは金融だけに留まらず、経済全体がハイコストであることが課題。

(13)(紀要論文 12 頁参照)「利子率をある程度低下させても、価格弾力性の存在の故に長期的には収益が拡大する可能性を示した実験の結果」とあるが、その実験の結果はどこに示されているのか。

●(紀要論文 12 頁巻末参考文献参照)Karlan,Dean & Jonathan Zinman(2013), “Long-Run Price Elasticities of Demand for Credit : Evidence from Countrywide Field Experiment in Mexico”に示されている。

以上