

社会デザイン学会
ファイナンシャル・インクルージョン研究会第8回勉強会 概要

平成 29 年 7 月 7 日

演題:「東南部アフリカのインクルーシブファイナンスにおける最新動向と課題」

講師:有坂(村上)純子氏 「Verde Africa, LDA」創設者(モザンビークで活動中)

2017 年 5 月 7 日(日)13:30~16:30

会場:アジア文化会館 101 会議室

出席者:16 名

1. 勉強会本題開催前の**ミャンマー情勢**についてのやりとり

◆ミャンマー駐在の(株)リクルージョン黒柳英哲氏が Skype を通して参加。ミャンマーにおける MF の近況を報告してもらった。

ミャンマー国内には 160 近くのマイクロファイナンス(MF)機関があり急増しているが、ガバナンスがしっかりしているのは一握りに過ぎず、債務超過などのトラブルが今後顕在化することが懸念されるとのこと。黒柳氏のリクルージョンはまだ経営が「種まき」の状態。従業員は 8 名(うち日本人 4 名、ミャンマー人 4 名)。8 月に一時帰国の予定。

辻顧問:ミャンマーのヤンゴンにおいて CGAP の**年次総会が開かれる予定**である。同国内にはあまりグッド・プラクティスがないので、海外から刺激を与えることを意図している。

ミャンマー国内には、外資系 MF のほかに地場の MF もあるが、零細規模で、30 年前のグラミン銀行の方法を墨守している。規制に関しても、MF の協会が政府に働きかけて改革が進みつつあるが、民間で MF を機能させるためのインフラが未整備で、これからの状態である。これをきっかけに、政府当局側に刺激を与えたい。

今年 7 月からの年度が **5 か年戦略の最終年度**にあたるので、次の 5 か年戦略の策定に向けて骨子を定めるのが、年次総会の主な議題である。

黒柳:国全体の需給ギャップはまだ大きいものがある。借主は 150 万世帯と推測。国全体の需要の 1 割強。8-9 割が庶民層だとすると、需給ギャップは数倍ある。インフレ率は他の途上国並みに 8-10%あるが、MF 機関の資金調達コストが低くない。中央銀行の公定レートも 12%程度。金利のキャップは年利 30%と法定されているが、99%の MF 機関は上限 30%にはりついている。参入規制がないので、新規参入が相次ぎ、消費者金融に近づいている。

2. 本日の演題「東南部アフリカのインクルーシブファイナンスにおける最新動向と課題」

(1)有坂(村上)氏プレゼンテーション

◆ルサカの金融包摂研修では、各国の中央銀行の政策担当者から 1 人、MF セクターの代表者から 1 人を招いた。参加者の 3 分の 1 は女性だった。

研修の最終目的は、各国が自国の課題を洗い出し、他の国の課題と比較しながら比較する。自国は何をすべきか、アクションプランを作る。それに基づき、COMESA(東南部アフリカ市場共同体)に共通してなおかつ優先すべき課題を打ち出し、COMESAの政策として正式に採択することとした。

研修は参加型を重視している。彼ら自身が最先端の知識を持っていて、どうすべきかが分かっているためだ。自国の課題を発表してもらい、グループワークをして、最後に発表した。

研修を通して打ち出された政策提言の内容を紹介する。

① サブサハラ・アフリカの金融包摂

●サブサハラ・アフリカの金融包摂の特徴:低い人口密度、低い所得。それを背景にモバイルバンキング型の金融包摂がある。ソーシャルバンキング型はバングラデシュやインドなど。

金融包摂が進まない理由の一つは運営コストの高さである。独立採算性が低いMF機関が多い。いくつかの要因があり、ひとつは**人口密度の低さ**があるが、南米よりは高い。

サブサハラの世帯所得は他の地域に比べて低い。通常、所得額と融資は相関している。

債券不履行率も他の地域に比べて高い。人件費(MF機関職員の平均給与)は、他の地域に比べて高い。交通インフラは良くない。

●モバイルバンキング型のMFが普及

アフリカ全体で67%、ケニアでは88%。11年間で40倍になるなど**発展が目覚ましい**。

デジタルファイナンスが大きく発展しているが、デジタルファイナンスとは**電子チャネルによって可能になる全ての支店なき金融と定義**されている。その代表的なサービスが携帯電話を利用したM-PESAで、サファリコムが運営している。ケニアを中心に提供している電子マネー提供サービスのことであり、末端の人たちまで広まった理由は代理店をうまく利用していることだ。国の各所にKiosk14800か所をもち、いつでも気軽に利用できるということが普及のカギだった。携帯電話を利用したM-Shwari(シュワリ)もあり、良く運営されている。

デジタルファイナンスは携帯電話の使用履歴やM-PESAの使用状況といったビッグデータと過去の融資返済・貯金実績を活用して融資審査をしている点が、従来のソーシャルファイナンス(ローンオフィサーによる信用)と違う点といえる。

② アフリカにおけるMF専門法の整備状況

MIX-Marketによるデータによると、専門法を持つ進んだ国が青色に示されている。

各国によって規制が異なるため、その現状を確認するところから研修を行った。

●金融機関に対する政府の規制を、ブルーデンス規制(注:金融機関の破綻防止や金融システムの安定化に向けた諸施策のこと)と非ブルーデンス規制に分け、預金協同組合(SACCOS)に対しては中央銀行ではなく別の規制機関が監督すべきだという提言がなされた。多様な金融機関を規制監督する政府機関が複数あるが、これらが連携する必要があるとの提言がされた。

- 顧客保護としては、顧客保護規制を設ける、金融リテラシーを高める、紛争解決の仕組みを作るなどの提言がされた。マラウイでは、国全体の取り組みとして顧客保護規制および金融リテラシー戦略を設けている。ウガンダでは、紛争解決の仕組みとして、マイクロ(サービス提供機関)・メゾ(上層の専門機関)・マクロ(オンブズマン)の3段階で紛争解決が必要という。ウガンダではメゾレベルの紛争解決としてMF連合が顧客からの電話相談を受け付けている。
- 多重債務問題については、信用情報登録機関への報告を義務づけることが研修で合意された。何を多重債務と呼ぶかを定義する必要がある。ザンビアでは給与引き落とし型のリボ払いが利用者を苦しめている。
- 利子率については上限を設けず、顧客に適切な情報開示するということで合意した。情報開示の項目として実質年利、規程、利子率の計算方法を含む。顧客の識字・理解レベルに合った説明が望ましいということで合意された。ザンビアではCOMESA諸国の中で唯一利子率上限(42%)を設けたが、その結果、MF機関が農村から撤退し、国債購入にシフトしたことから、2014年後半に規制を撤廃した。ケニアでは2016年8月に金利上限導入に関わる合意書に大統領が署名する運びとなり、MF機関の間に動揺が生まれている。
- 信用情報登録機関への報告に関しては、身分証による本人確認が課題。身分証のない国もある。
- 担保については、幅広い担保が差し出せて、担保を差し押さえられる仕組みを設けることが合意された。

③ デジタルファイナンスの現状

多様化する規制当局間での連携および役割分担が大切である。例えばケニアやザンビアではデジタルマネーのサービスを提供する通信会社は通信省の監督下にあるが、その金融サービスを規制監督するという面では中央銀行が権限を持ち通信省との連携を進めている。マネーロンダリングやテロ資金対策としては、KYC(注:銀行による顧客管理プログラム: Know Your Customer)規制が合意された。

④ 規制監督当局の能力強化:組織能力の向上、監督費用

MF専門法を持つCOMESA各国は段階的アプローチを採用している。金融サービス提供機関の能力強化では、情報管理システムMISを導入することが合意された。

◆まとめ

マイクロ金融が持続的かつ健全に発達するためには適切な法規制監督が必要だ。

◆モザンビークでの起業

昨年10月にモザンビークで起業した。FIを勉強してよかったと思うことが多々あった。木炭の代替品としてより安い調理燃料ブリケットを販売するビジネス。

低所得層は、非常に限られたお金を日ごとにやりくりして炭を買っているということがよく分かった。

(2) 辻顧問コメント

◆法規制の意義

1) 方法論について

貧困層にとってもアフォーダブルな価格で使えるような、金融マーケットを育成することが重要だ。公的援助資金を出すことは、金融マーケットをかえって阻害することになりかねない。

マーケットを形成するものとして、マーケット規制・ルールが必ず必要だ。ただし、あまりにもリジッドに介入しすぎると競争や革新を阻害してしまう。ルールがあまりにも野放しになると金融システムの安定が損なわれてしまう。マネーロンダリングや、末端の消費者が保護されない事態が起こるので、バランスのとれたルール作りが肝要。

3年間の研修のなかで、規制当局と MF 機関(の協会)の両者を呼んで、対話を促したことに大きな意義がある。

また、こうした研修をするときに様々な国から参加してもらい、各国の事情を説明してもらうのは比較的簡単だ。外部の専門家を呼んで講演してもらうのも簡単だが、全体の議論をファシリテイトして、自分たちの意思として共通のガイドラインを作ってもらうという作業が一番難しい。必要性を感じなければ誰もやらないので、参加者が必要と感じるような規制のガイドラインを作ることが重要だ。その意味で素晴らしい成果だと思う。

参加した各国は、それぞれの国の事情がある程度分かっている、国際的なベンチマークと比較して何が足りないかもある程度は分かっているが、国際的なスタンダードに向けて改善していこうと規制者や業界団体が考えたとしても、何をよすがとして改革していくかが課題だ。

改革に対しては必ず反対する人がいるが、COMESA のように、地域のまとまりのなかでガイドラインができれば、それをベンチマークにして、自国内の改革派が反対派や上司・同僚などを説得することができる。ピア・プレッシャーを利用するためにガイドラインを設けた意義は大きい。

アフリカ開発銀行はこの改革機運を活用して、必要なサポートをすることができると判断したのだろう。

2) 内容について

段階的なアプローチ: 規制する側にも規制される側にもコストがかかる。どこかでベネフィットとのバランスをとらないといけない。一般からの預金を受け入れる金融機関のほうが、経営破たんした際の社会的な影響が大きいので、規制の必要性は高まる。また、金融協同組合に対して全く規制しない、あるいは商業銀行と同様の規制をする、そのいずれでもなくリスクに応じた規制をすることが望ましい。

◆デジタルファイナンス

携帯電話で様々な取引ができるようになった。支払から預金、融資、保険などへ広がっている。携

帯電話上にある E マネーがそのまま預金として預金保険の保護対象となる国もある。

ソーシャルバンキングの国と、モバイルバンキングの国の違いは、後者はデータを使える点にある。支払のデータが信用情報として活用できる。最近ではデータの量や質が増えてきていて、たとえばミャンマーでは従来の携帯電話の段階を飛ばして、スマートフォンが急速に普及しているが、スマートフォンは一層多くのデータが利用可能だ。典型的なものは SNS で、どのような通信をしているのかという情報を利用できる。

オープン・アーキテクチャについて:たとえば、携帯のペイメント・サービスが MF 機関と提携して情報を提供すれば、MF 機関は顧客の情報を見て審査できる(顧客が同意すれば)。これが現在アフリカの MF 業界で起きていることだ。

顧客の同意さえあれば、顧客の情報を共通のプラットフォーム(オープン・アーキテクチャ)にしてだれでも自由に使えるようにすれば、金融仲介ビジネスを始めることができるようになる。そうすると金利を引き下げるなどの競争が激化することが予想される。ただし、顧客とその情報をどう保護するのが課題だ。

ソーシャルバンキングの発達した国においても、今後は巨大な変動が進んでいくのだろう。テクノロジーがどんどん進んでいくと、規制が追い付かない。加えて、規制自体をペーパーワークからデジタル化すれば、規制のためのコストも下がるだろう。

(休憩)

(3) 質疑応答

質問1: 今後の規制のスピード感は。

有坂: まだ規制のない国もあるので、健全に規制を発展させていこうという議論だった。ケニアが金融包摂を進めたことを誇らしく認識されていた。規制がイノベーションを押し戻すのではなく、イノベーションを伸ばす方向で規制を進めていくべき。

質問2: 地域で協同組合が活発に活動している。アナログな協同組合がデジタルと結びつくのか、廃れていくのか。

辻: ファイナンシャル・コープと協同組合は分けて考える必要がある。普通の協同組合は金融以外の事業を主たる業務にしている。ほとんどの国では、協同組合や農業に関する省庁が管轄していて、規制も緩やかだ。どの程度金融として監督するのが論点だ。

組合といってもいろいろなレベルがあり、省庁に登録されている機関もあれば、自助グループのようなセミフォーマルな組織、インフォーマルなものもある。ソーシャル・キャピタルを重視する論者は自助グループも重要な役割を果たしているので支援すべきだと主張している。ソーシャル・キャピタル的な意義は否定しないが、そのままのサービスで良いのか。規模と効率を高めない限り、金融サービスとしての改良や持続性の確保が危ぶまれる。いかにしてフォーマルな金融に結び付けていくのか。村単位で管理しているお金を銀行や MF 機関に預ける、モバイル化するなど、様々な国でトライアルがされている。

質問3: ザンビアで小規模の MF を実践している。フォーマルな金融機関になるには資本金が必要だが、足りないのでインフォーマルに活動している。フォーマル化したほうが良い理由は何か。

辻: プロフェッショナリズム、国による保護など、長い目で見れば良い面が多いと思われる。

石坂: ガーナでは国がインフォーマルな組織に対して、健康保険制度の組織として認定し、メンバーがしっかりした医療保障を受けられることになった。Community-based health insurance 登録数は数年で 50-60 倍に増えている。インフォーマルなつながりを強化しつつ、国の制度を活用できるという成功事例といえる。

辻: コストを下げるにはスケールを大規模化することだ。フォーマル化して、連合会にすればコストを下げて貧しい人へのサービスを充実させることができる。

質問4: サブサハラで債務不履行が高いのはなぜか。

有坂: 所得に対して融資額が多いなどの原因があると思われる。

岡本: ネパールの金融講に関する古い資料を使って、先日、紀要論文を執筆した。

質問5: 炭の卸売りは今後行うのか。MF 機関との連携は。

有坂: まずは固定客の獲得を重視し、直接販売にこだわる。ただ、代理店を使おうと思っている。MF との連携は行動に移せていないが、自社の割賦販売にするのか、MF 機関と連携するのは決まっていない。

田中代表からの閉会挨拶

本日はありがとうございました。