CARD MRIアリップ会長講演会ポイント

平成23年9月

文責：八木　正典

1. ACC主催特別セミナーにおけるプレゼンテーション（2010年11月3日：於アジア文化会館）

●CARDの成長：1986年にNGOとして創設。現在はNGO、BANK、保険機関、訓練教育機関、市場開発機関を含む８つの機関からなる相互互助組織。顧客数は、現時点で、140万人に拡大。保険加入者も610万人に達している。返済率は99.47％。支店も1300に拡大。海外にも、連携等によりベトナム、カンボジア、香港、インドネシア、ラオスに進出。MFは8機関のうち、CARD　NGO、CARD　Bank、Rural Bank of Sto. Tomas (RBST)の３つの機関が提供している。

●CARD NGOとCARD Bankの違い：CARDは貧困削減、開発を使命とする機関であり、通常金融機関が融資しない貧困層にＭＦを提供する。NGOからスタートしたが、97年にはじめて中銀から免許を得てBANKへの移行が認められた。CARD NGOの支店が成長できると判断され、中銀から営業許可が下りれば、CARD Bankがその支店を吸収する仕組みとなっている。NGOは貯蓄が認められておらず、また提供できるサービスも１－２に限られているが、BANKは貯蓄ができること、ローンの種類も、教育ローンや住宅ローン、太陽光設備ローンを含めさまざまで多様なサービスが提供できる。BANKは、顧客自身が株主となるところに通常の商業銀行との差異がある。1997年にCARDがBANKを発足させたことを反発して、独のドナーが、贈与実施の直前であったにもかかわらず、BANKの運営能力に疑問をはさみ、贈与がキャンセルされたということもあった。

●グループ集会：１週間に一回午前８時から９時の間に実施。その間に、返済、貯蓄、保険、新たな融資すべての必要なやりとりを行う。顧客は、35-60歳が主体であり、あまり負担が大きくならない形で対応している。

●グループ責任制から個人責任制への移行：グラミン方式の返済については、５人で構成されるグループが共同で返済の義務を負う。自分たちの経験から、ローンの額が20ドルとか50ドルとか小額であれば機能するが、100ドルを過ぎると、なぜ、あるメンバーの債務を他のメンバーが補てんしないといけないのか、新たなローンを受けることもできないという問題が生じる。小額で始めたローンも５サイクルをこなすと融資規模は300ドル、400ドルに達する。その過程で、妻は夫から、あるメンバーの怠慢のつけをなぜ請け負わないといけないのかと責められることになる。８年間のグラミン型返済方式を実施したのち、個人責任方式に移行した。債務を完済した人は新たな融資を得て、さらに大きな金額の融資を得ることができるようになる。返済できない人は脱落していくことになる。

●申請の簡素化：ローン申請の標準化に留意しており、申請書類は基本的に１枚以内。審査の効率性にも留意している。また、担保はどらず、グループ責任制も終了させ、今は、家族の保証という形が主流。返済率は、家族保証により５％向上しており、未返済率は３％にとどまっている。

●貧困度の計測：貧困脱却に向けての進捗インデックス（PPI）は、家の材料や家電の有無と個人の所得を連関付けている。CARDは2年毎にPPIの必要事項記入を求めている。研究者の中には、92年から06年までの貧困度の推移を調査している者がいる。

（参考）CARD MDI 訓練部長ラモス氏回答（2010年10月）

"THE CLIENT BASE OF THE CARD NGO INCREASE BY 162,091 FORM 2000 TO 2006, PARALLEL IN THE INCREASE IS THE NUMBER OF BRANCHES AS THERE WERE ONLY 23 BRANCHES IN 2000 COMPARED TO 223 BRANCHES IN 2006. THE LOANS OUTSTANDING INCREASING AS WELL"

BEFORE IN THE GRAMEEN METHODOLOGY THE CLIENT DROP OUT RATE IS MORE THAN 30% WHICH AFFECTS THE EXPANSION OF THE CARD NGO BUT USING THE ASA METHODOLOGY CLIENTS TENDS TO JOIN THE PROGRAM AND MORE AND MORE CLIENTS STAYED IN THE PROGRAM SINCE THEY ARE NOT ANY MORE LIABLE TO THE LOANS OF OTHER MEMBERS.

●なぜ女性のみに融資するのか：女性は、食糧確保、子どもの教育、保健、家計の維持の観点から家族の所得拡大に強い関心と適性を有しているからである。

●未返済者への対応：借入人は必ずしも誠実に返済を行うとは限らない。集会方式で返済しないといけない雰囲気を醸成するが、返済が滞っている場合は、個別にローン・オフィサーが借入人と午後に待ち合わせて返済を働きかける。通常１つの支所に4人の職員がおり、午後3時の時点で職員が戻っていないと支部長は返済がうまくいっていないことを察知し、他の職員が支部に戻ってきたのを受けてさらに職員を追加に派遣して圧力をかける。必要であれば、他の支部にも協力を依頼し、集団で借入者に返済をせまる。適当と判断すれば、たとえ20ドルの債権の回収に、1000ドルの訴追費用を支払ってでも返済を追及する。他方で、遅延に理由があれば、返済猶予や一時金の提供、完済した際の新規ローンの提供等の便宜を図ることもある。

●その他：ＭＦは貧困者を対象にしており、貧困者で実験することは許されない。CARDは贈与は受けない。ただし、融資は規模拡大の観点から歓迎する。CARDは約1300の支店を有していることに目をつけたある薬品会社がCARDのネットワークを活用した薬品販売のための提携を持ちかけたが、断った。

1. ACC、LIP共催公開セミナー（11月5日、於JICA地球広場講堂）

●ACTとの関係：自分たちがCARD　NGOを立ち上げ時、どの機関も相手にしてくらない時代に、ACTがMF助成のため１万ドルを支援してくれた。これがACTとの協力関係の原点。現在は、ACTが特別基金を創設し、現地パートナーにCARDのMF手法の普及を支援することを期待。

●貧困削減への姿勢：フィリピンの貧困者数は、約580万人で、CARDは、そのうち140万人しかカバーできていない。CARDのみでカバーできていないのは事実であり、他の機関も含めた共同の努力が必要。北のNGOとのさまざまな切磋琢磨も適当。貧困からの脱却について、PPIという手法を使って貧困度を計測している。基本的には、①土地所有の有無、②収入が1日1ドル以下であるか、③所有する家電、設備等の有無をスコアー化し、１－１０点で分類する。5以下は基本的に貧困者とみなしている。

●融資を受け入れる信頼性を確保するための留意点：次の５点を重視。

①よいガバナンス（個人支配ではなく責任を有する理事会の存在）

②常勤の専門性を有する職員の存在

③財務上の透明性

④ＭＦとしての確立した手法（グラミン式、ASA方式等さまざまな手法が存在しているが、基本はさほど変わらない）

⑤財務の持続性：延滞率、資産報酬その他

●職員の引き抜き、流動化：CARDは、ＭＦ学校を保有しており、融資オフィサー、マネージャー、補強スタッフを育成(それぞれ150,　50,　30名)しており、職員の不足に悩むことはない。

●職員の採用：経験のある人物よりも、新卒者を採用する。より考え方が柔軟であるから。さらに、新卒者といっても、マニラや大都市の大学卒業生ではなく、地方の特定大学出身者をリクルートしている。彼らは貧困を身をもって体験しており、定着率も高い。なお、CARDスタッフには、米国の大学や国内で修士号取得を支援している。

●海外駐在職員：シニアなスタッフを派遣している。技術移転で貢献できるほか、かれらは外国で刺激をうけ、やる気を起こして、結果として国内帰国後も貢献している。

●給与水準：給与、福利厚生で他の金融機関に劣らない待遇を与えている。例えば、ボーナスは通常13-14ヶ月分のところ、CARDは、16-18ヶ月である。