

マイクロファイナンスの視点から見た「ファイナンシャル・インクルージョン」

グラミン日本が進める「マイクロファイナンス」と、丸井グループの「ファイナンシャル・インクルージョン」には、組織の形を超えて相通じるものがあります。ちょうど同じ時期にグラミン銀行創設者のユヌス博士と出会った二人がめざした金融は、未来に開かれた金融でした。同じ想いを強く持つ二人が、「ファイナンシャル・インクルージョン」の可能性について語ります。

菅正広氏

一般社団法人
グラミン日本 理事長



青井浩

株式会社丸井グループ
代表取締役社長 代表執行役員

グラミン銀行創設者のユヌス博士との出会い

青井：私は2007年にグラミン銀行創設者のユヌスさんの来日講演に感銘を受け、友人と一緒にユヌスさんを特別顧問に迎えたソーシャル・ビジネス・プラットフォームという一般財団法人をつくりました。菅さんは、どのような経緯でユヌスさんと出会い、グラミン日本を立ち上げる決心をされたのですか。

菅：2008年にバングラデシュのグラミン銀行を訪問した際、初めてユヌスさんにお会いしました。その際、ユヌスさんから日本でも必ずやマイクロファイナンスはできると励まされたことを今でも鮮明に覚えています。それから足かけ10年になりましたが、今回ようやくグラミン日本の立ち上げにこぎつけました。私はそれまで財務省で財政・金融行政に携わっていましたが、2004年頃に叔父が継いでくれていた実家の酒屋が廃業に追い込まれました。その時の社会

の対応を見て「何て冷たい社会なのだろう。自分が年をとった時にはこういう社会には住みたくない」と強く思いました。そのような時にマイクロファイナンスとユヌスさんに出会い、自分のこれまでの行政経験はマイクロファイナンスをやるためにあったのではないかとさえ思うようになりました。以来、ユヌスさんにはお会いするたびに勇気と元気をもらい、人生で最も尊敬する人です。

青井：私は当時から、本業そのもので社会に貢献したいと考えていたのですが、どう進めたら良いのかわからずいた時、ユヌスさんの「貧困を博物館に」というクリエイティブな発想に触れ、衝撃を受けました。それまでは本業のビジネスで得た利益をチャリティやCSR活動に充てるという考え方が一般的でした。しかし、ソーシャルビジネスでは、出資をしてもらっても配当は支払わず、事業資金として使うというのですから。

菅：ユヌスさんの「ソーシャルビジネス7原則」の中に、「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」という原則があります。例えば、投資家がソーシャルビジネスに100を投資して、それが120～130になっても投資家へのリターンは元本のみというものです。普通の株式会社であれば、残りの20～30を配当として投資

家に分配するわけですが、ソーシャルビジネスの配当はゼロです。投資額以上の利益はソーシャルビジネスの改善や拡大のために使われるという原則ですね。

青井：私たちのような上場会社としては、配当を支払える形で本業＝社会貢献を実現しようと思っていますが、ユヌスさんのソーシャルビジネスの考え方には励まされました。私たちは企業価値を、すべてのステークホルダーの「しあわせ」が重なることと定義していますが、それまで完全に分かれていると思っていたところに重なりが見え、その後の私の考え方が大きく変わりました。

情報の非対称性を埋めるのは「互いの信頼」

青井：グラミン銀行は発展途上国だけでなく、アメリカなどの先進国にもありますが、日本ではどのような人がお客さまになるのでしょうか。

菅：グラミン日本の借り手になる方は、働く意欲はあっても今は生活に困窮している方々です。働いて生活をステップアップしたいシングルマザーや前向きに生きていきたいワーキングプアの方々など、これまで金融から排除されて

菅正広氏

一般社団法人 グラミン日本 理事長

福島県生まれ。財務省で財政金融政策に携わり、世界銀行日本政府代表理事などを務めた後、2017年より明治学院大学大学院教授。2008年にユヌス博士に出会ったのが人生の転機になる。日本でのマイクロファイナンス進展を決意し、2017年8月、グラミン日本準備機構を仲間と共に立ち上げる。2018年9月13日、グラミン日本を設立・事業開始。



きた方々が対象です。融資の条件は5人一組の互助グループをつくってもらうことだけで、無担保・無保証の融資です。シードマネーになるお金と同時に働く機会や就労支援をワンセットで提供したいと考えています。自分で起業してもいいし、人に雇われてもいい。介護士やファイナンシャルプランナーなどになりたい人には、資格を取得するスクールフィーを融資したいと考えています。

青井：5人一組というのは世界共通で、日本でも同様に取組まれるのですか。

菅：はい。これはグラミン銀行のコアの要素なので、グラミン日本も5人一組の互助グループをつくることを踏襲しようと思います。私たちは、働く意欲があっても今はお金がない人に無担保・無保証でお貸しするわけですが、一般の銀行はそういう人には貸しません。本当に必要な人に必要なお金を提供するのが本来の金融であるはずですが、現実にはそうなっていません。情報の非対称性の問題が解けないからです。グラミンモデルはこの問題を5人一組の互助グループをつくり、毎週ミーティングを開くことで解決しようとしたのです。逆にいうと、借り手との間で信頼が醸成されなければ、融資は実行されません。そこで一番重要なのが「互いの信頼」です。

異なるルーツから同じ考え方が重なる機縁

青井：当社のクレジットカードのビジネスは、小売出身であるため独自というだけでなく、創業以来続く与信哲学が他の会社と違うのです。お客さまの年収、資産、年齢、勤め先などを審査して与信の限度額を決めるのではなく、どんな人でも低い与信額から始まり、ご利用額と支払実績によって限度額を上げていきます。また、カードビジネスのROICは1～2%程度が普通なのですが、私どもは3.8%。なぜかという、30歳代までの若いお客さまが5割を占めており、収入や資産がまだ少ないにもかかわらず、家を借りたり、結婚して子供が産まれたりとライフイベントの出費が多く、カードの利益率が高いのです。欧米の投資家に話をすると誰も理解してくださらないのですが、貸倒率は業界最低水準です。創業者はこのことを「信用はお客さまと共につくるもの」と言い、私たちはこの「信用の共創」こそが、87年間の歴史を支えてきた価値の源泉、コアバリューだと考えています。

菅：信用や信頼をお客さまと共に創るというのは、まさにグラミンのビジネスモデルと同じ考え方ですね。グラミン日本では、借り手を「メンバー」と呼んでいますが、それは

一方的な与信ではなく、共に信頼をつくっていくからです。丸井さんの共創の考え方が重なっていますね。

青井：初めてグラミン銀行の話聞いた時、何か通じるものがあり、私たちは一人ではなかったのだと強く思いました。それまでは誰にも理解されない、独自の金融だと自認していたのです。それが、私たちがやっていたのはファイナンシャル・インクルージョンであり、まったく違うルーツから同じ考え方が偶然にも重なったことに、運命のようなものを感じました。ファイナンシャル・インクルージョンは、世界中の伝統的な金融とは異なり、ある意味で未来に向けた金融だとユヌスさんに気づかされました。ファイナンシャル・インクルージョンをクレジットカードに限ることなく、金融サービス全体に視点を広げて考えると、ほとんどの金融サービスが富裕層向けに提供されており、若者を含めたそのほかの人たちには行き届いていないという状況があります。これはおかしいと思い、つみたて投資専門の証券会社を設立したのです。グラミン銀行と当社のビジネスが、実は見かけや生まれを超えて相通ずるものがあることが明確にわかりました。信用を共に創ることもそうですし、すべての人をインクルードする姿勢もそうです。

菅：グラミン日本がめざす社会の理念はいくつかありますが、

その一丁目一番地が「貧困のない、誰もが生き活きと生きられる社会」を創ることです。社会的な弱者を包摂すること。まさにマイクロファイナンスはファイナンシャル・インクルージョンへのチャレンジです。ファイナンシャル・インクルージョンは、これから世界や社会の潮流として先駆けの取り組みになると信じています。国連が主導するSDGsもその流れの一環です。SDGsの目標1に「あらゆる場所で、あらゆる形態の貧困に終止符を打つ」と掲げられていますが、これは開発途上国の貧困だけでなく、日本を含む先進国の貧困についても対象です。「2030年までに、各国定義によるあらゆる次元の貧困状態にある、すべての年齢の男性、女性、子供の割合を半減させる」と明確に謳われています。私たちがグラミン日本でやろうとしていることは、このSDGsにも完全に合致しています。アフリカのことで「Fast alone, Far together(早く行きたければ一人で、遠くに行きたければみんなで行け)」というものがありますが、私たちはこれをグラミン日本のモットーにしています。仲間と一緒になら、たとえ自分が倒れても志は遠くまで行ける。ですから私たちは仲間と一緒に前に進もうと思っています。

お金のない人に無担保でお金を貸す
というのがグラミン銀行ですが、
そこで重要なのが「互いの信頼」です。

菅 正広氏

まったく違うルーツから
同じ考え方が偶然にも重なったことに、
運命のようなものを感じました。

青井 浩