

Meager Female Institution  
～MFI Japan が日本を変える～

(大学・学部名)	(氏名)
東京経済大学・経済学部	青木 隆生
東京経済大学・経済学部	佐々木 晴菜
東京経済大学・経済学部	櫻田 龍
東京経済大学・経営学部	山崎 郁弥

近年、社会問題をビジネスとして解決するソーシャルビジネスが注目されている。私たちはその代表例であるマイクロファイナンスを用い、日本で社会問題となっている貧困、特に女性の貧困を改善するために、日本での女性起業支援型マイクロファイナンス機関(以下、MFI)、「MFI Japan」の設立を提案する。

開発途上国で発達したマイクロファイナンスを、貧困者の経済環境が途上国とは異なる日本で普及させるには、いかにその特性を活かすかが重要だと考え、その条件を3つにまとめた。①小規模融資でスタートできる経済的自立の取り組みであること。②グループ融資による高い返済率の基盤となるようなつながりの強いコミュニティがあること。③成長性・採算性の高い分野であること。

そして、これらの条件すべてを満たすと私たちが考えたのが「貧困層の女性による起業」であった。女性は比較的低予算で起業することが多く、女性同士のコミュニティも強いものが多い。さらに今まさに女性経営者の成功事例が増えてきており、他分野に比べて成長性・採算性どちらも大いに期待できる。

MFI Japanでは、同じ保育園のママ友といった生活に根差したコミュニティを持つ女性起業希望者2~5人へのグループ融資で起業資金を提供する。最初のメンバーの返済が次のメンバーの融資につながるリレー形式で融資をつないでいく。融資だけでなく、「創業スクール」のようなセミナーの開催や、MFI役員によるコンサルティングなど手厚いサポートを行う。また、女性起業家がMFIと提携している保育所等を利用する場合、その教育費を事業資金とは別に無利子で貸し出すなど、育児とキャリアの両立を援助し経済的自立の達成を図る。MFI Japanは金融機関、貧困者支援機関であるため、そのスタッフには様々な人材が求められるが、中核スタッフ以外は、各分野のプロと退職者による有償・無償のボランティアスタッフを募ることで運営する。財源は、政府財源や寄付金だけでなく、海外のMFIや、MFIファンドからの出資や、借りて自身によるクラウドファンディングなど多様な方法で調達する。

この提案によって、(1)女性起業家、(2)MFI役員、(3)資金提供者、(4)社会全般の4者それぞれがメリットを享受できると期待される。女性起業家は、起業に必要な“資金”と事業運営に必要な“知識”の支援を受けることで、経済的自立のチャンスを手にすることが出来る。MFI役員は、MFIでの借り手との密接なやりとりを通して、若い世代の育成という形で社会との関わりを維持できる。資金提供者は、MFIへの投資で、社会貢献と金銭的利益の両立が達成できる。そして、社会全体の利益としては、貧困層の経済的自立の進展と、女性起業の活性化による雇用の創出、新企業の成長、経済全体の活性化につながる。

「MFI Japan」が実現することで日本でのマイクロファイナンスの普及と、女性の活躍の場の拡大をすることができるはずである。

## 1.はじめに

近年、日本では社会問題をビジネスとして解決するソーシャルビジネスへの取り組みが盛んとなっている。私たちは、社会問題の一つである日本の貧困率が世界各国の中でも高い状態にあることに注目した。その中でも、特に女性の貧困が深刻となっている。そこで私たちは、貧困問題に金融を使って取り組むマイクロファイナンスを使い、今の日本の現状を変えていくことを考えた。

## 2.マイクロファイナンスとは

### 2-1 マイクロファイナンスの定義

マイクロファイナンスとは、貧困により金融サービスから排除された人々に、就業支援、事業支援による経済的自立を主な目的に提供される少額の無担保融資や貯蓄・保険・送金などの金融サービスである。

### 2-2 グラミン銀行の事例とマイクロファイナンスの発展

マイクロファイナンスの最も有名な例として、バングラデシュで 1983 年にチッタゴン大学のムハマド・ユヌス教授により設立されたグラミン銀行がある(資料 1)。特徴としては、①融資先の 97%が貧困層の女性であること②生活や事業についての助言や技術支援のサポートがあること③小規模でグループローンであること④返済率は 97.4%と高いことが挙げられる。グラミン銀行の成果として、バングラデシュの農村部では、5000 万人近くのバングラデシュの顧客の半数以上が絶対的貧困から脱出したとされている。

グラミン銀行の成功を契機に、マイクロファイナンスは世界に普及し、現在ではおよそ 10,000 のマイクロファイナンス機関(以下 MFI とする)が存在する。ほとんどの MFI の活動拠点は開発途上国である。その理由として、2 つのことが挙げられる。まず 1 つは、開発途上国は先進国に比べて成長率が高いことである。すなわち、開発途上国では、貧困層にもビジネスチャンスがまだまだ多く存在する。2 つ目は、地域コミュニティの結びつきが強いことである。マイクロファイナンスの特徴の一つであるグループ貸付では、密に関係を築いている仲間たちに対して迷惑をかけられないという規律が高い返済率を生み出す。

## 3.先進国とマイクロファイナンス

MFI の中には、欧米先進諸国を拠点とするものも存在する。その多くは先進国の貸し手から開発途上国の貧困層に融資を行う MFI (資料 2) だが、先進国内で自国の貧困層へ融資を行う MFI (資料 3) も少数存在している。日本でも、国内貧困層向けの MFI (資料 4) は少数存在するが、その活動は事業資金貸付ではなく、多重債務者や生活困窮者個人への生活資金貸付となっている。

本文<5枚以内> (1枚: 35字×35行)

#### 4.日本でのマイクロファイナンスの意義と可能性

そもそも、日本のような経済大国には、マイクロファイナンスは必要ないと考える人もいるかもしれない。しかし、実は日本の相対的貧困率は14.9%で、OECD加盟国30か国中4番目に高い(資料5)。また、貧困率が高くとも、貧困層へのサポートとなる社会保障制度や金融制度が十分発達しているとの考えもある。しかし、社会保障制度は、そもそも生活支援制度であり、経済的自立支援制度ではない。さらに、無担保・無保証の小ローンである消費者金融や商工ローンは、純粹営利目的の金融機関による融資であり、その利用は、貧困層が減少するどころかむしろ、多重債務の増加につながってしまう現状もある。

では、日本にマイクロファイナンスを普及させるのは可能なのだろうか。途上国の場合、貧困層にも高い成長率が期待でき、地域の連帯や共同体意識が強いが、日本では必ずしもそうではない。しかし、日本にも関係が強いコミュニティは存在するし、先進国だからこそその少額でのビジネスチャンスもある(資料6)。つまり、日本の特性を理解した上で、分野を絞り、既存の強いコミュニティを上手に利用すれば、日本においても十分にマイクロファイナンスを行うことが出来るのではないか。

#### 5.日本においてマイクロファイナンスを普及させる具体的分野の考察

マイクロファイナンスがその特徴を効果的に活かすための条件としては、以下の3点が挙げられる。①小規模資金でスタートできる経済的自立の取り組みであること。②グループ融資による高い返済率の基盤となるようなつながりの強いコミュニティがあること。③成長性・採算性の高い分野であること。

これらの条件をすべて満たす分野に絞らない限り、必ずしも貧困層による少額での成長機会が豊富ではない日本でのマイクロファイナンスの成功はおぼつかない。私たちが着目したのは「貧困層の女性による起業」の支援である。

なぜなら、まず、女性は比較的低予算での個人事業者として起業することが多い(資料7)。また、起業のきっかけも女性は、自身の所属するコミュニティに起因する理由が多く、起業においても女性同士のコミュニティは強い(資料8)。さらに現在の日本には、女性をターゲットとした市場に勢いがあるにもかかわらず、まだまだ女性経営者が少なく、今まさに成功例が増えつつある段階である(資料9)。すなわち、他分野に比べ、成長性、採算性も大いに期待できると考える。つまり、3つの条件を満たしていると考えられるのである。

「女性の起業」の現状としては、30代での起業が最も多いが、ほとんど全ての年代において男性の起業家数を下回ってしまっている(資料10)。しかし、近年では、女性の起業希望者は増え続けており、起業という選択肢が徐々に広ま

本文<5枚以内> (1枚: 35字×35行)

ってきている(資料11)。また、起業時に直面した課題として「家庭との両立」、「経営知識一般の習得」を挙げている女性が多い(資料12)。やはり、起業においても、家事、育児支援の体制は重要である。また、女性の場合、他社での勤務経験がなく独自で起業する人の割合が若干高いため、経験不足を補えるような金銭面以外の起業支援も重要ではないかと考える(資料13)。マイクロファイナンスはそのようなサポートも積極的に行うサービスである。

一方、“起業を断念しそうになった際に直面した課題”という質問になると、「資金調達」を挙げる割合が高くなっている。(資料14)ここからはマイクロファイナンスの様な金銭面での補助の必要性が見えてくる。

## 6. 私たちの提案：日本の女性の起業支援型 MFI 機関『MFI Japan』の設立

### 6-1. 提案の概要(資料15)

私たちは、日本での女性の起業支援型マイクロファイナンスを行う機関『Meager Female Institution Japan (以下、MFI Japan)』の設立を提案する。MFI Japan は、生活に則したコミュニティが自然と形成される子育て世代の女性を主な対象に、ママ友同士などのコミュニティへのグループ融資を通じて、お金が必要だが社会進出が容易でない女性の起業をサポートする(資料16~18)。また、家事・育児サポート業界などと提携し、借り手女性に対し、生活面においても手厚いサポートを行う。財源に関しては政府財源や寄付金、海外 MFI や MFI ファンド等からの出資、また借り手自身によるクラウドファンディングでの資金調達も想定する。MFI の人材に関しては、中核役員とサポートスタッフとして、それぞれ適した能力と意志を持つ人物を募る。

### 6-2. 提案の詳細

#### ① 女性起業家への融資詳細

##### ・ 融資規模、金利

小規模でできるだけ金利をおさえ、経営者として起業を目指す女性へ融資する。想定する融資規模としては30~70万円とする。返済期間は最長20カ月。無担保・無保証とし、グループ融資であるため保証人は必要としない。事業開始資金としては小規模だが、インターネット事業や自宅を利用したビジネス等の立ち上げであれば、必ずしも大きな初期費用は必要ないと考える。また、必要に応じて、クラウドファンディングを通じた追加の資金調システムの整備も想定している。金利に関しては融資額に応じて上限9%までとする。金利に関しては Adie を参考にし、少額融資で返済期間が短いことと、手厚い支援を通して貧困者の自立をサポートする MFI が事業として存続するためには必要であると考えられる。

本文<5枚以内> (1枚: 35字×35行)

・融資を行うコミュニティ

融資コミュニティとしては、同じ保育園に子供を預ける女性2～5人といった生活に根差したグループ<sup>1)</sup>に対して融資することを想定している。グラミン銀行と同様に、初めの一人に融資を行い、返済が行われればリレー形式で次の事業者へ融資を行う仕組みを取る。実際の生活に則したコミュニティに対して融資をすることで互いの規律付けを通じた高い返済率を期待する。ネット上の希薄な人間関係のグループでは、それが期待できないと考える。

・どのような支援をするのか

女性起業家に不足している知識や経験を補うために「創業スクール」のようなセミナーの開講や、同じ女性起業家との交流の場、先輩女性起業家の紹介などのコミュニティの形成、紹介を行う。また、MFIの役員やサポートスタッフによる定期的な事業計画相談やコンサルタントなどの手厚いサポートも行う。特に、返済が困難になりそうな起業家に対しては、法的な措置を取らずに事業計画やコンサルを含め、事業紹介や営業同行など様々な支援を行い、自らの力で貧困から脱却することを目的として援助する。

また、女性起業家がMFIと提携している保育所等を利用する場合、事業融資に対する利子は通常通り回収する代わりに、給食費などの教育費を無利子で貸し出すことで、育児とキャリアの両立を援助し経済的自立の達成を図る。

## ②MFI Japan の人材体制の詳細

中核となる経営陣には、金融業界出身者、海外のマイクロファイナンス経験者に加わってもらう。ボランティアスタッフとしては、現職あるいは退職した銀行員、コンサルタント、会計士、元ベンチャーキャピタル社長、元女性起業家、保育士、サイト運営のためのエンジニア等のボランティアを募る。現職世代のボランティアスタッフには主に週に2時間程度または月に10時間以内の無償サポートを期待する。退職世代の方には有償ボランティアとして長時間MFIに携わってもらう。

## ③期待される効果

MFI Japanには、(1)貧困層の女性のメリット(2)MFI 役員のメリット(3)資金提供者のメリット(4)社会全般のメリット、の4つの効果が期待される。

(1)女性のメリットとしては、1つ目に、MFIから起業に必要な“資金”と事業運営に必要な“知識”の支援を受けることで、経済的自立のチャンスが与えられることである。2つ目に、帰属するコミュニティからの激励である。3つ目

---

<sup>1)</sup> 例として、元同級生や同じ町内など

本文<5枚以内>(1枚:35字×35行)

に、育児と社会的活躍の両立である。

(2)MFI 役員のメリットとしては、現職者に関しては、ソーシャルビジネスに自らの能力を惜しみなく発揮する形で関わることによる充実感と経験値の獲得がある。退職者のメリットには、自ら培った長年の経験と知識を再発揮できるという点と、それを若い世代の育成に活かせることの社会貢献と充実感がある。

(3)資金提供者のメリットとしては、ソーシャルビジネスであるマイクロファイナンスへの資金提供だからこそその社会貢献の満足と金銭的利益の両立という点が挙げられる。

(4)社会全体の利益としては、貧困層の経済的自立という点と、新たな企業が設立されることによる雇用の創出や新企業の成長などを通して日本経済の底上げや活性化につながるという2点が挙げられる。

### 6-3.提案の有効性に関する実地調査

今回のレポート作成に際して、マイクロファイナンスに関連する2つのNPO法人にメールでのインタビュー調査を行った。

マイクロファイナンスを日本で普及する意義はあるかという問いに対してはどちらのNPO法人からも、金融排除を受けている市民が多くいることから意義は大いにあるという回答をいただくことができた。だが、融資先を同じ保育園に子供を預けているママ友コミュニティなど生活に根差したコミュニティのみに絞ってしまうと、とても範囲が限られてしまうため、難しいのではないかと仰っていた。しかし、女性にフォーカスし、起業支援をしようとする事に関しては全体的に肯定的な意見をいただくことができた(資料19)。

## 7.おわりに

今回の私たちの女性の起業支援に特化したMFIの設立の提案は、マイクロファイナンスの目的を全ての貧困者の経済的独立の支援とした時には、限定的に映ってしまうだろう。しかし、マイクロファイナンスの特徴である社会的利益と私的利益の両立に基づいて考えると、現代の日本において成長性と採算性が見込める分野は女性の起業ではないか。また、女性の起業の増加は女性の雇用増加にもつながる。豊かではない女性の助けになるようにという願いも込めて『MFI Japan』という名前にし、この機関が日本でのマイクロファイナンスの普及と女性の活躍の場の拡大の道を切り開いていくことを期待したい。

このレポートが終わり近く頃、驚きのニュースが飛び込んできた。あの、グラミン銀行創設者ムハマド・ユヌス氏と日本の大学教授が「グラミン日本」の設立で合意し日本への進出を検討しているというのだ。今回の提案を通して、今後話題となるような事案に深く関わられたことを大変嬉しく思っている。

本文<5枚以内> (1枚: 35字×35行)

【参考文献】

- ・菅 正広 (2009) 『マイクロファイナンス～貧困と闘う「驚異の金融」～』  
中公新書
- ・菅 正広 (2014) 『構想グラミン日本』 明石書店
- ・菅 正広 (2008) 『マイクロファイナンスのすすめ～貧困・格差を変える  
ビジネスモデル～』 東洋経済新報社
- ・菅 正広 (2009) 『マイクロファイナンス～貧困と闘う「驚異の金融」～』  
中央公論新社
- ・枋迫 篤昌 (2012) 『世界 40 億人を優良顧客にする！～ほんとうの金融  
を求めて創った仕組み～』 日経 BP 社
- ・佐藤 彰男 I.U.チヨドリ 坂本 真司 鳩貝 耕一 (2010) 『ヴィレッ  
ジフォン～グラミン銀行によるマイクロファイナンス事業と途上国開発～』  
御茶の水書房
- ・慎 泰俊 (2012) 『ソーシャルファイナンス革命』 技術評論社
- ・佐藤 順子 (2012) 『マイクロクレジットは金融格差を是正できるのか』  
ミネルヴァ書房
- ・フェルダー直子著 森友環莉訳 (2005) 『入門マイクロファイナンス』 ダ  
イヤモンド社
- ・小関 隆志 (2011) 『金融によるコミュニティ・エンパワーメント』
- ・大田 直子 (2013) 『世界は貧困を食いものにしている』 朝日新聞出版
  
- ・ポジティブプラネットワーク「<http://www.planetfinance.or.jp/microfinance/>」
- ・イーズ未来共創フォーラム  
「[http://www.es-inc.jp/graphs/2013/grh\\_id004288.html](http://www.es-inc.jp/graphs/2013/grh_id004288.html)」
- ・マイクロファイナンス解体新書 「<http://mf.nobisiro.com/>」
- ・野村総合研究所 金融 IT フォーカス  
「[https://www.nri.com/jp/opinion/kinyu\\_itf](https://www.nri.com/jp/opinion/kinyu_itf)」
- ・フランスの起業向けマイクロファイナンス  
(<http://www.nochuri.co.jp/report/pdf/n1104re1.pdf> )
- ・nippon.com 「<http://www.nippon.com/ja/features/h00072/>」
- ・中小企業白書 2012 年版の概要  
「<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H24/H24/html/ka00000.html>」
- ・経営ハッカー <https://keiei.freee.co.jp/2013/10/15/kigyoujyosei/>



本文<5枚以内> (1枚: 35字×35行)

・内閣府男女共同参画局「女性起業家を取り巻く現状について」

[http://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigyo/pdf/h28\\_0121\\_kigyo01\\_ss2.pdf](http://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigyo/pdf/h28_0121_kigyo01_ss2.pdf)

・HUFFPOST

[http://www.huffingtonpost.jp/2014/05/06/woman-in-japan\\_n\\_5274351.html](http://www.huffingtonpost.jp/2014/05/06/woman-in-japan_n_5274351.html)

〈資料1〉グラミン銀行(バングラデシュ)の概要

理念・目的		私的利益と社会的利益の両立を追求。 ただし、貧困削減という社会的課題への取り組みが一義的目的。
資本		借り手(95%)と政府(5%)の出資。 当初は、援助資金などの外部資金にも依存。
融資	融資先	人口の下層25%、特に貧しい女性に焦点。
	借り手との関係	信頼関係を構築。融資と併せて生活や事業の指導・相談などをサポート。
	融資額	小規模融資。 融資額は返済実績により増加。
	典型的な貸付	少額の短期ローンを多数の人々に貸付。
	融資形態	主に、5人1組のグループローン。
貸付金利		割引金利(≦市場金利)。銀行の持続可能性と社会的責任の遂行の両立を念頭に金利設定。
審査	審査基準	収入を生み出す活動・事業を開始・発展できるかどうかなど借り手の人物及び事業を審査。将来の返済能力の有無を重視。
	審査手続き	融資計画段階から、銀行員が借り手のところへ足を運んで直接接触。
担保		無担保・無保証。
返済	債権管理	法的に契約を縛ることはせず、訴訟や警察力には訴えない。
	返済期間	短期(1年以内)。定期的な返済。週ごと、月ごとなど小分けで返済。
	返済率	貸倒率は2.06%。(2009年4月現在)。

出典：マイクロファイナンス貧困と闘う「驚異の金融」菅 正広 より引用

本文<5枚以内>(1枚:35字×35行)

〈資料2〉先進国から開発途上国向けの MFI

名前	拠点	詳細
オイコクレジット	アメリカ、イギリスなど	<p>Oikocredit (オイコクレジット) は、世界最大規模のマイクロファイナンス投資ファンドだ。出資先地域は、ラテンアメリカが約 4 割、アジアが 3 割などとなっている。出資形式は、マイクロファイナンスが約 8 割を占めるが、農業など特定の分野を支援する出資も行っている。全融資の 86% が、女性向けに行われているようだ。</p> <p>オイコクレジットへの出資は、利益の分配はなく「償還する際には出資金額を限度とした返金」とされている。要するに出資しても利息は付かないが、元本は返済されるということなので、「投資」と「寄付」の中間的な存在といえる。貸し倒れ金を積むなど、融資の焦げ付きには十分な注意をはらっているということなので、出資金が満期を迎えれば、全額返ってくる可能性は高そうだ。</p> <p>但し、出資金は一旦米ドルに返られた後、世界各国へ投資されるということで、出資者は為替リスクを背負うことになる。つまり、満期時のドル円の為替レート次第では、為替差損によって出資金が目減りして返金されるリスクがあるとはいえ、世界的に活躍を認められているファンドで、日本から出資できる数少ないファンドの一つだ。</p>
KIVA	アメリカ	<p>インターネット融資方式のマイクロファイナンス。世界中から小口の資金を集め、ネットを使って世界中のお金を借りたい貧困層と世界中の支援者をつなげて開発途上国の貧困に苦しむ人々にマイクロファイナンスを供与する橋渡しをしている機関。</p>

出典：マイクロファイナンス貧困と闘う「驚異の金融」 菅 正広

マイクロファイナンス解体新書 <http://mf.nobisiro.com/>

本文<5枚以内> (1枚: 35字×35行)

〈資料3〉事例：先進国から自国向け MFI

名前	拠点	詳細
グラ ミ ン・ アメ リカ	ア メ リカ	<p>2006年にノーベル平和賞を受賞したムハンマド・ユヌスはかせによって2007年1月2月、マサチューセッツ州コモンウェル法に基づき設立された MFI。アメリカ合衆国内国歳入法第51条 C 項3号によって連邦及び州の所得税が免除される非営利組織である。いずれ預金取扱金融機関であるクレジット・ユニオンになることを計画している。</p> <p>融資対象は借り手が貧困ライン以下で生活していること、所得を生むビジネスを始め維持・拡大する意欲を持っていることの2点に当てはまる人。</p> <p>融資形態は、グループ・レンディングである。これは、グループ全体が1つの融資を受けるということではなく、融資の条件としてグループの形成と関与が求められることである。無担保で信用履歴は不要で融資金利は年利15%、手数料なしで貸すが個々のローン負担は法的には各自が連帯責任を負う。毎週少しずつ返済させる返済方式である。</p>
Adie	フ ラ ンス	<p>経済的に排除された人々にマイクロクレジットを供与することを目的に設立したアソシエーションである。Adie という名称は、Association pour le droit a l'initiative economique を略したものである。Adie では、起業しようとしているが、一般の銀行からの融資を受けられない人に対して、資金を供給するとともに経営のサポートを行っている。</p> <p>起業する人向けの融資としては、①マイクロクレジット (microcrédit) と、②信用貸付 (Prêt d' honneur) がある。</p> <p>①のマイクロクレジットは、上限が6,000ユーロ (約69万円)、期間は最長30か月、借り手に連帯保証人を求め、融資額の半分を保証してもらうという資金である。借入者は、借入額の5%を手数料として支払う。</p> <p>②信用貸付は、無担保・無保証かつ無利子で融資する制度である。借り手はこの資金を自己資本に算入できるため、他の銀行からの融資を受けやすくなる。いわば梃子のように機能する資金であり、マイクロクレジットを補完する役割をもっている。</p> <p>審査に関して、Adie では、①借入者本人 (熱意や能力等)、②プロジェクト (潜在的な顧客、予測される売上高等)、③現在の予算と、企業設立後の収入の見込みに基づく返済能力の3点から行うが、特に人物そのものに重きを置くところが一般の銀行と異なるとしている。融資の返済率は92%と示されているが、ヒアリングによると、まったく返済がなされなかったのは3%で、残りの5%は条件変更を行ったうえで返済がなされている。</p> <p>設立された企業の存続率は2年後には65%、3年後には57%で、これはフランスで設立された企業の存続率の平均値よりも高い。次項で紹介するように、Adie の融資先は困難を抱えた人が多いことを考慮すると、この存続率は非常に高く感じられる。</p>

出典：フランスの起業向けマイクロファイナンス

(<http://www.nochuri.co.jp/report/pdf/n1104rel.pdf>)

マイクロファイナンス貧困と闘う「驚異の金融」 菅 正広

本文<5枚以内>(1枚:35字×35行)

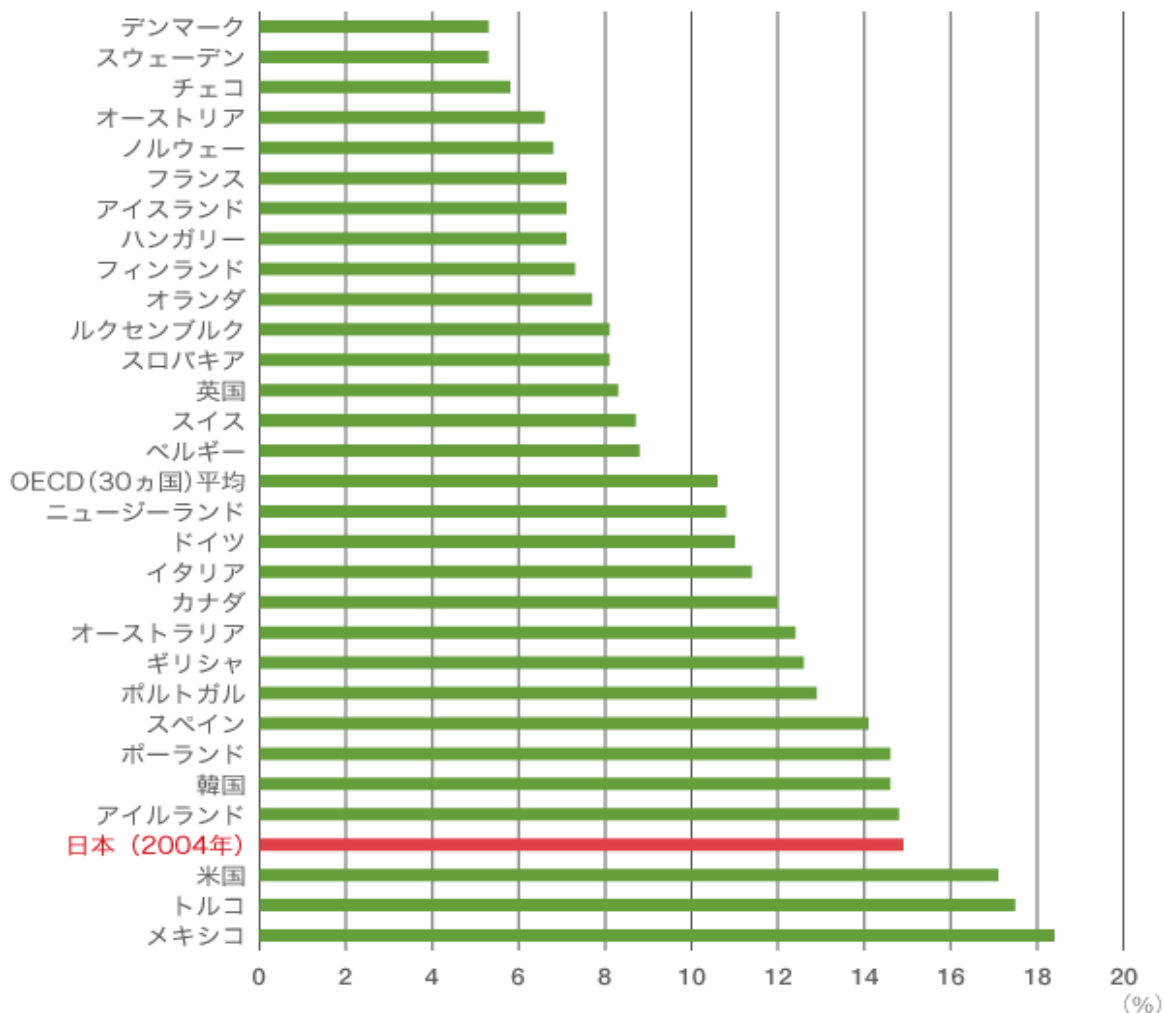
〈資料4〉日本のMFI

資金調達方法	詳細	EX
クレジット・ユニオン方式	クレジット・ユニオンは商業銀行や貯蓄金融機関(貯蓄銀行・貯蓄貸付組合)と同じように顧客である組合員に金融サービスを提供しているが、①非営利で公共目的があること、②組合員がクレジット・ユニオンを監督し、一人一票の投票権を有して理事の選出や特定の意思決定などを行うこと、③「コモンボンド(共通の絆)」と呼ばれる組合員資格範囲(Field of Membership)の要件を満たさなければならないこと、などユニークな特色がある	日本共助組合 など。
消費者信用生活協同組合方式	消費者信用生活協同組合方式は「共同互助の精神」に基づき、組合の出資金と金融機関からの借入金を原資に共済事業として組合員への貸付や生活相談支援を行う仕組み。	岩手県消費者信用生活協同組合、有限責任中間法人生活サポート基金(生活サポート生活協同組合・東京)、グリーンコープ生活協同組合ふくおかなど。
コミュニティ・ファイナンス方式	ふるさと金融とも呼ばれ、地域の資金を地域が自ら活用するものである。 仕組みは地域の中でお互いに信頼できるものが資金を拠出して連携することで、金融機関からさらなる融資を引き出すことに繋がり地域の資金が地域で循環すること。	(「ふるさと金融」) コミュニティ・クレジット(神戸・諏訪) など
コミュニティ・ボンド方式	資金調達のため外郭団体の設立、外債・コミュニティ・ボンド(住民引受債)の発行をし、資金の活用として基金の積立、第三セクターへの出資、関連団体への貸付金などの方式を活用する。	スピカ・麦の穂、ほっとコミュニティえどがわなど。
NPOバンク方式	貧困に苦しむ人々に融資するマイクロファイナンス機関に資金提供する間接融資モデル。	北海道 NPO バンク、未来バンク、WCC 設立準備会、コミュニティ・ユース・バンク momo、愛知コミュニティ資源バンク、NPO 夢バンク など。
コミュニティ・ファンド方式	「市民投資信託」と呼ばれ、貧困削減などの社会的課題の解決のために市民である個人や企業が出資して作るファンド。	自然エネルギー市民ファンドなど。
公益信託方式	1998年に制定されたファンド法の枠組みを使って、投資事業有限責任組合が受け皿になって資金を集め、貧困に苦しむ人々の支援などに資金を循環させる仕組みである。	公益信託いわて NPO 基金、青い森ファンドなど。

本文<5枚以内> (1枚: 35字×35行)

〈資料5〉先進諸国の相対的貧困率から見た日本

図2 OECD諸国の相対的貧困率比較 (2000年代半ば)



(出所) 2012年「子ども・若者白書」を基に編集部作成

nippon.com

出典: nippon.com <http://www.nippon.com/ja/features/h00072/>

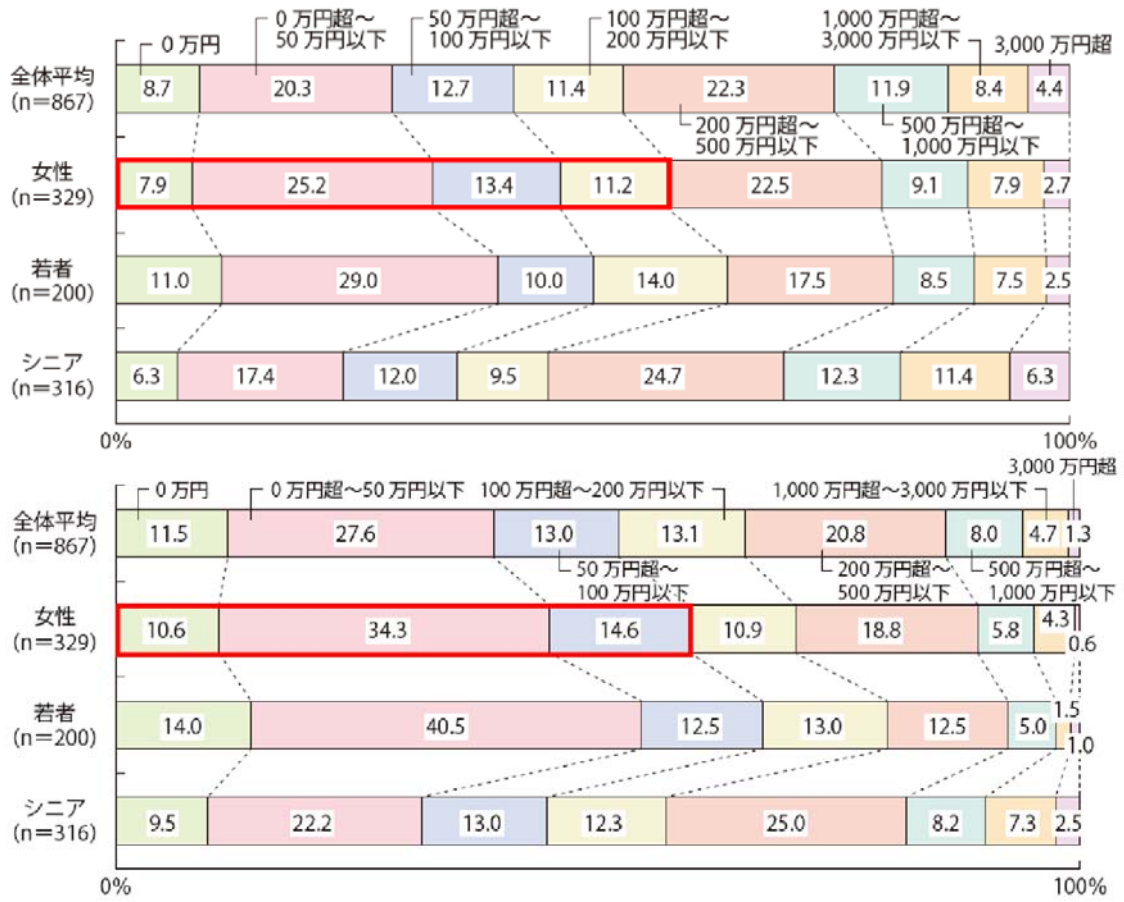
〈資料6〉日本に有利な可能性 EX

パソコンだけで起業できる	パソコンが一つあるだけで起業することができる時代になり、初期に必要な資本が小さくなり、成功事例の蓄積が早くなり、投資家が呼び込みやすく成るという良い循環を生むことができる。
インターネットの発達	情報所得とモニタリングなどにかかるコストを大幅に削減でき開発途上国よりも低い金利で貸すことが可能になる。

本文<5枚以内> (1枚: 35字×35行)

出典: 慎 泰俊 『ソーシャルファイナンス革命』を参考に筆者作成

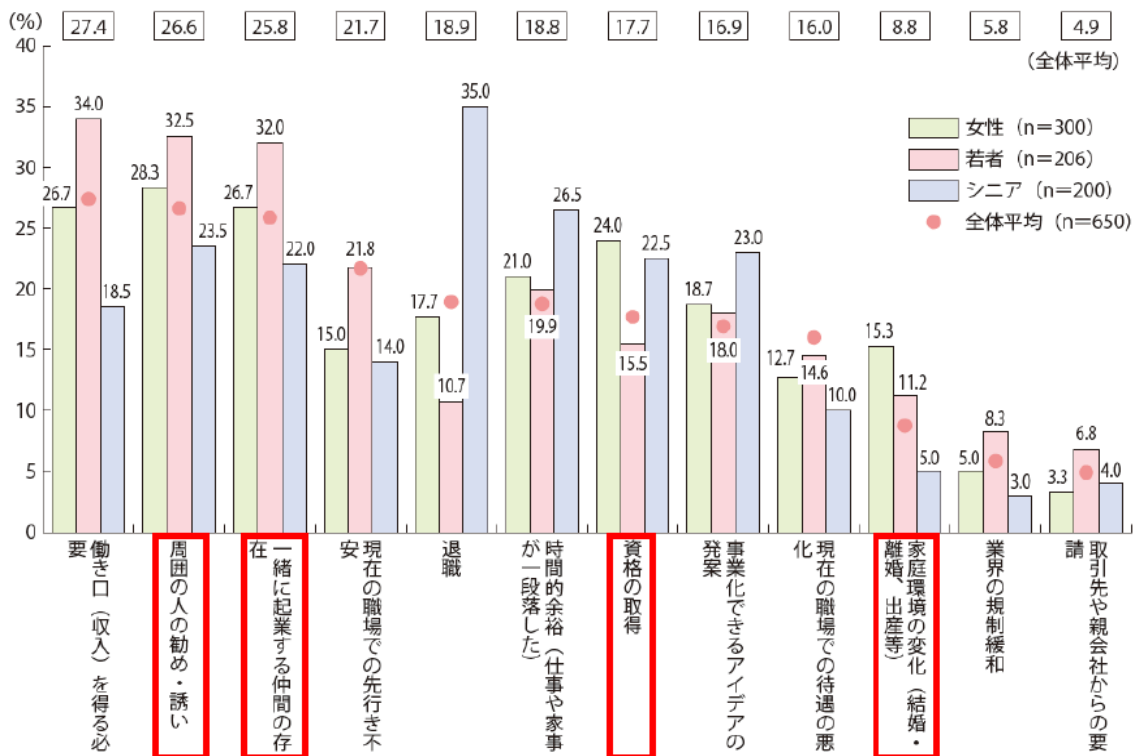
<資料7> 起業にかかった費用・自己資金



出典: 内閣府男女共同参画局「女性起業家を取り巻く現状について」

[http://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigyoo/pdf/h28\\_0121\\_kigyoo01\\_ss2.pdf](http://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigyoo/pdf/h28_0121_kigyoo01_ss2.pdf)より引用

〈資料8〉具体的な起業の準備に踏み切ったきっかけ



出典：内閣府男女共同参画局「女性起業家を取り巻く現状について」  
[http://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigyoo/pdf/h28\\_0121\\_kigyoo01\\_ss2.pdf](http://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigyoo/pdf/h28_0121_kigyoo01_ss2.pdf)より引用

本文<5枚以内>(1枚:35字×35行)

〈資料9〉女性の起業例・分野別の起業割合

事例	詳細
支え合いにより家事・育児の課題を乗り越えて起業した主婦グループ	<p>長野県松川村の有限責任事業組合こめのこ工房なごみや(組合員6名、従業員6名)は、地元信州安曇野産の米粉を使用したパンやケーキを製造し、地元の道の駅・農協直売所やネットで販売している。</p> <p>同組合の組合員及び従業員は全て、松川村の郷土料理講習会に集まった子育て世代の主婦である。そのため、家計に影響が及ばないように、起業時に必要であった設備を中古で購入し、設備投資を自己資金の範囲内に抑えた。また、就業形態についても、土日・祝祭日、夏休み・冬休みを休業とするだけでなく、出勤日を週3日程度、勤務時間を午前か午後と設定することで、家事・育児をしながらでも、働きやすいような環境を整備している。</p>
地元企業の支援により農産加工品の商品化やブランド化に取り組む女性グループ	<p>山口県山口市内の5つの地域では、国の施策を活用して、女性グループ等が主体となり、地域の特産品を活かした新しい乾燥食品の開発が、進められている。</p> <p>その一つである阿東地域長門峡「実り会」は、篠生農業協同組合婦人部若妻会のOGが集まった10名の女性グループで、特産品の梨を使ったドライフルーツの商品開発を行っている。これまでは梨ジャムを作ってきた。しかし、地域の魅力をより強く発信するために新商品を開発するために試行錯誤を行っていたが、思うような新商品を開発できずに悩んで</p>
地元の宿泊施設と生産者をつなぐ女性起業家	<p>福島県会津若松市の特定非営利活動法人素材広場(従業員5名)は、県内の旅館・ホテル等の宿泊施設と農作物・工芸品等の生産者を交流会やインターネットを介してつなぐことで、県内の地産地消を推進する法人である。</p> <p>同法人の横田純子理事長は、大手旅行情報誌で営業兼ライターとして10年間勤務した後、2005年に独立し、県内の旅館に対して、集客や顧客満足度を高めるためのコンサルティングを始めた。「当時、旅館等の料理長は、県外から来ている方が多かったため、福島の食材に関する情報が不足しており、福島の食材が手に入りにくい状況であった。」と語る横田理事長は、料理長と生産者をつなぐ取組として、交流会を実施する福島県宿泊施設地産地消推進委員会を立ち上げ、この委員会を母体として2009年に同法人を設立した。</p>

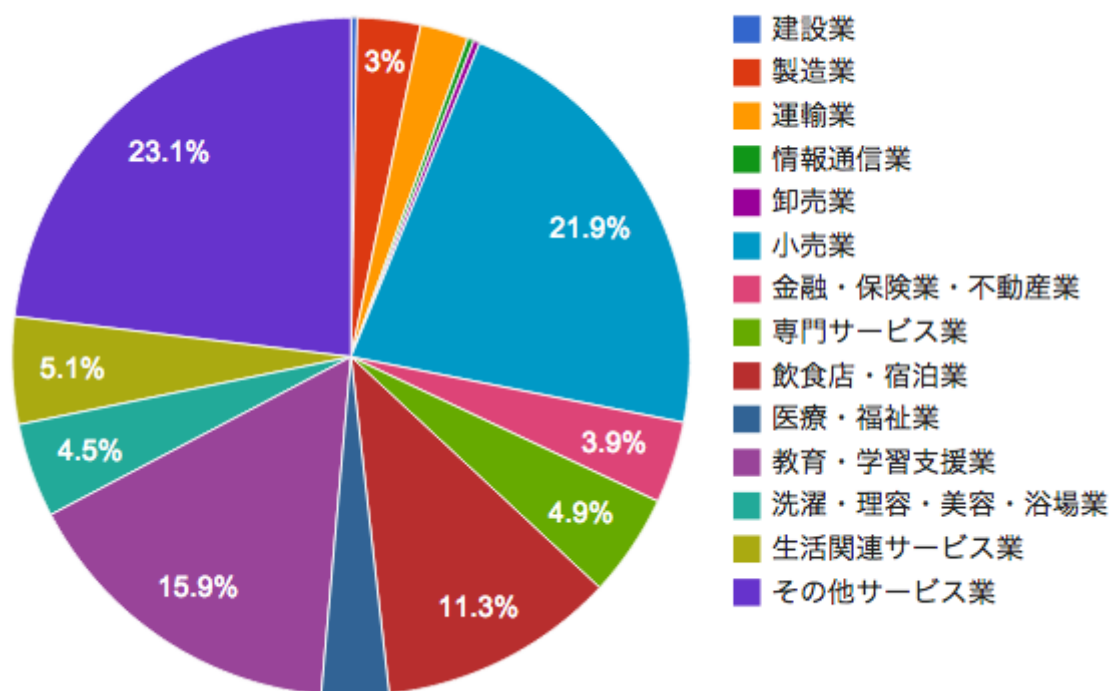
出典：中小企業白書 2012年版の概要

<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H24/H24/html/ka00000.html>



本文< 5枚以内> (1枚: 35字×35行)

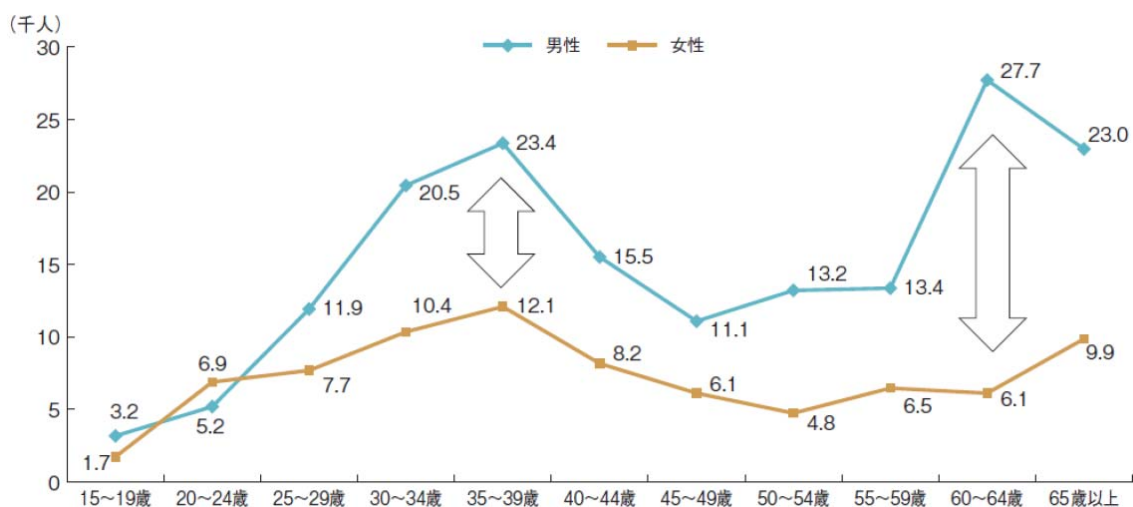
### 女性の起業分野



出典：経営ハッカー <https://keiei.freee.co.jp/2013/10/15/kigyoujyosei/>

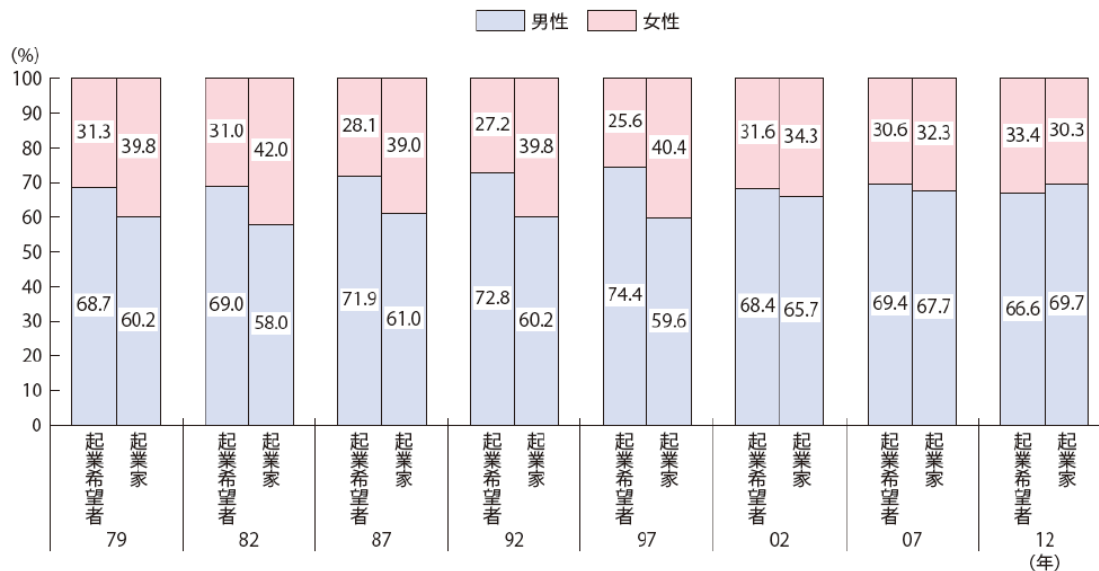
本文<5枚以内> (1枚: 35字×35行)

〈資料10〉男女別・年代別の起業家数



出典：内閣府男女共同参画局「女性起業家を取り巻く現状について」  
[http://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigy/pdf/h28\\_0121\\_kigy01\\_ss2.pdf](http://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigy/pdf/h28_0121_kigy01_ss2.pdf) より引用

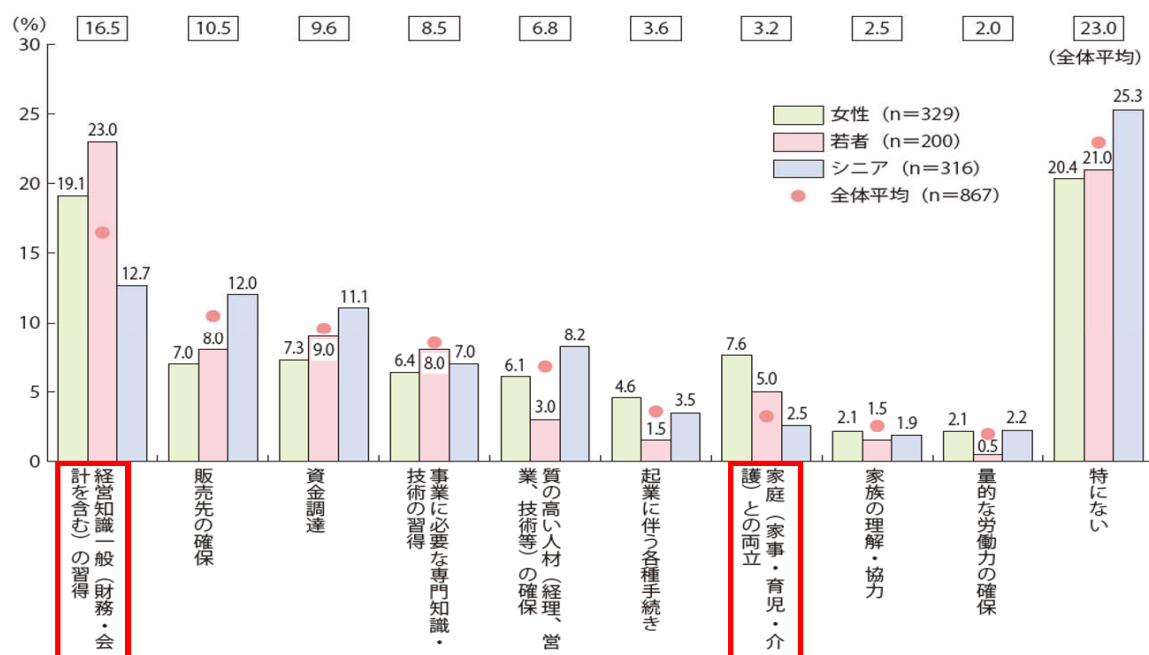
〈資料11〉起業希望者・起業家の男女比率



出典：内閣府男女共同参画局「女性起業家を取り巻く現状について」  
[http://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigy/pdf/h28\\_0121\\_kigy01\\_ss2.pdf](http://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigy/pdf/h28_0121_kigy01_ss2.pdf) より引用

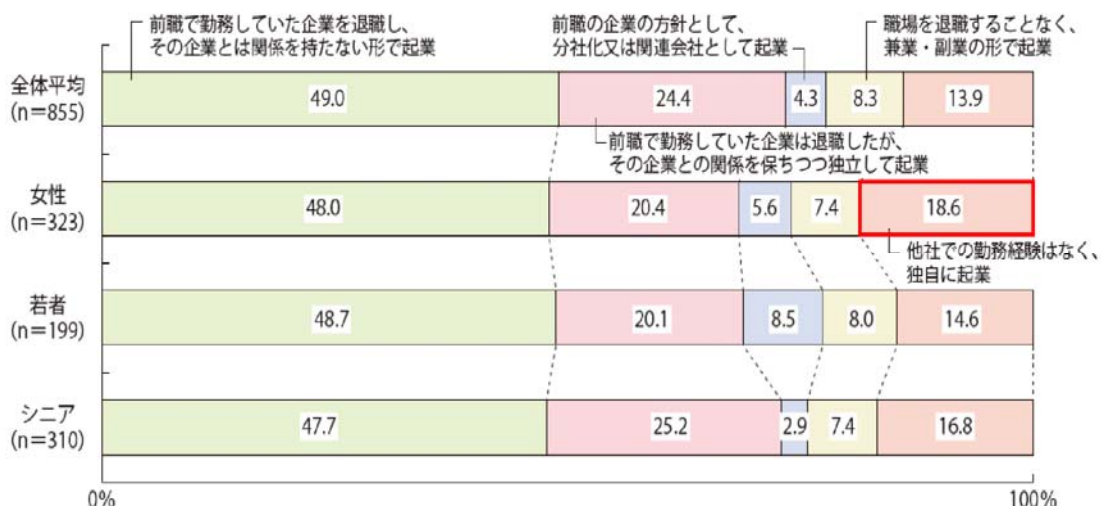
本文<5枚以内> (1枚: 35字×35行)

〈資料12〉 起業時に直面した課題



出典：内閣府男女共同参画局「女性起業家を取り巻く現状について」  
[http://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigy/pdf/h28\\_0121\\_kigy01\\_ss2.pdf](http://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigy/pdf/h28_0121_kigy01_ss2.pdf)より引用

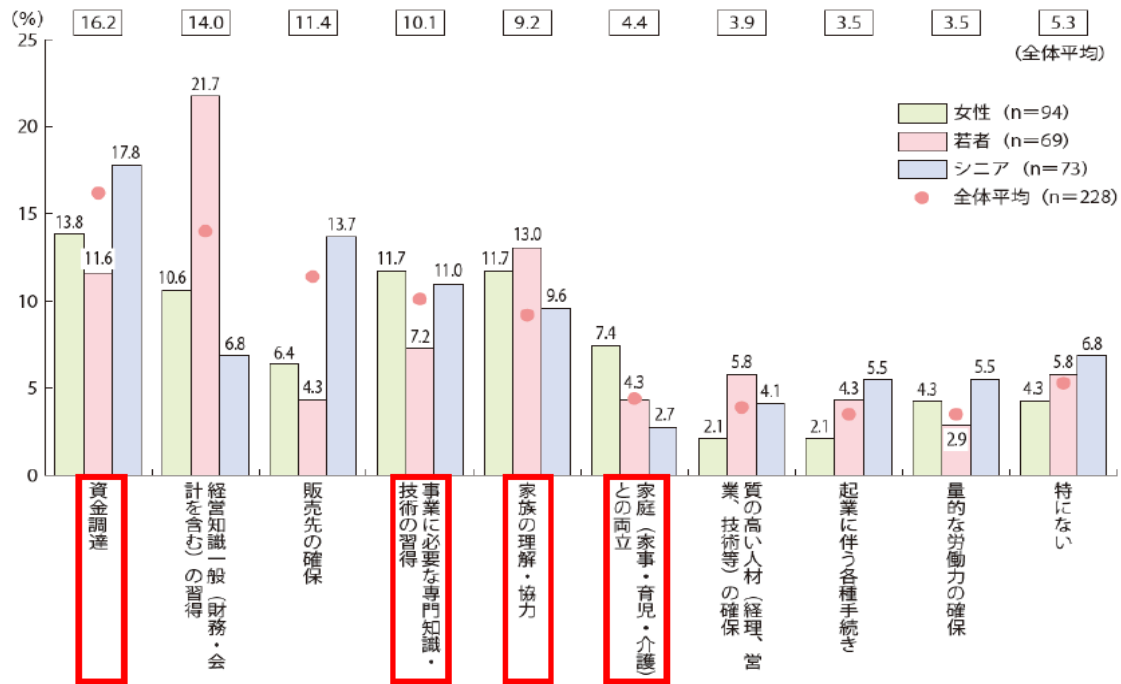
〈資料13〉 起業のパターン



出典：内閣府男女共同参画局「女性起業家を取り巻く現状について」  
[http://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigy/pdf/h28\\_0121\\_kigy01\\_ss2.pdf](http://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigy/pdf/h28_0121_kigy01_ss2.pdf)より引用

本文<5枚以内> (1枚: 35字×35行)

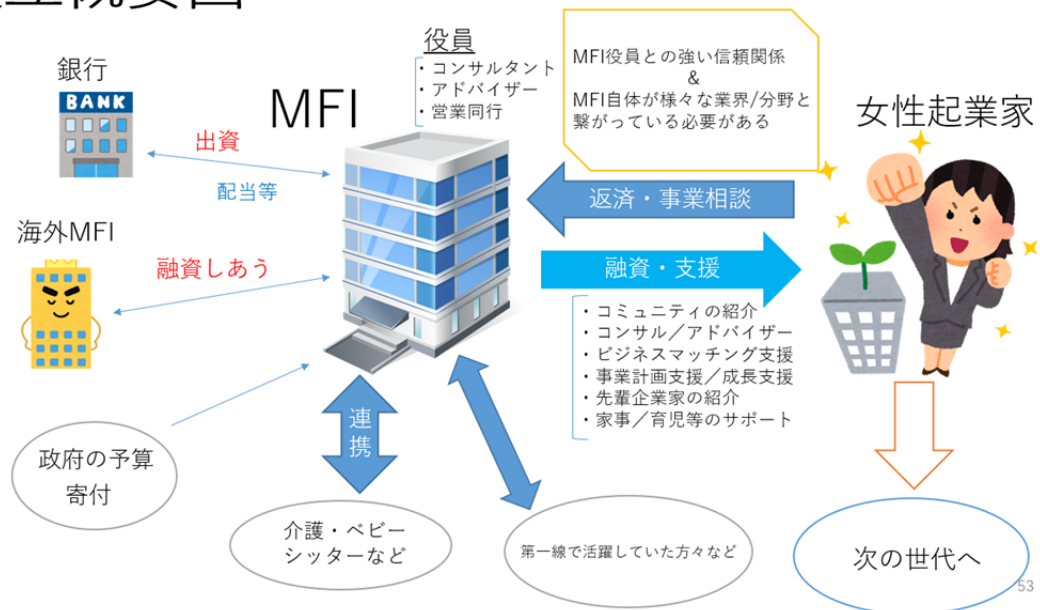
〈資料14〉 起業を断念しそうになった際の課題



出典：内閣府男女共同参画局「女性起業家を取り巻く現状について」  
[http://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigyo/pdf/h28\\_0121\\_kigyo01\\_ss2.pdf](http://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigyo/pdf/h28_0121_kigyo01_ss2.pdf)より引用

〈資料15〉 MFI 設立概要図

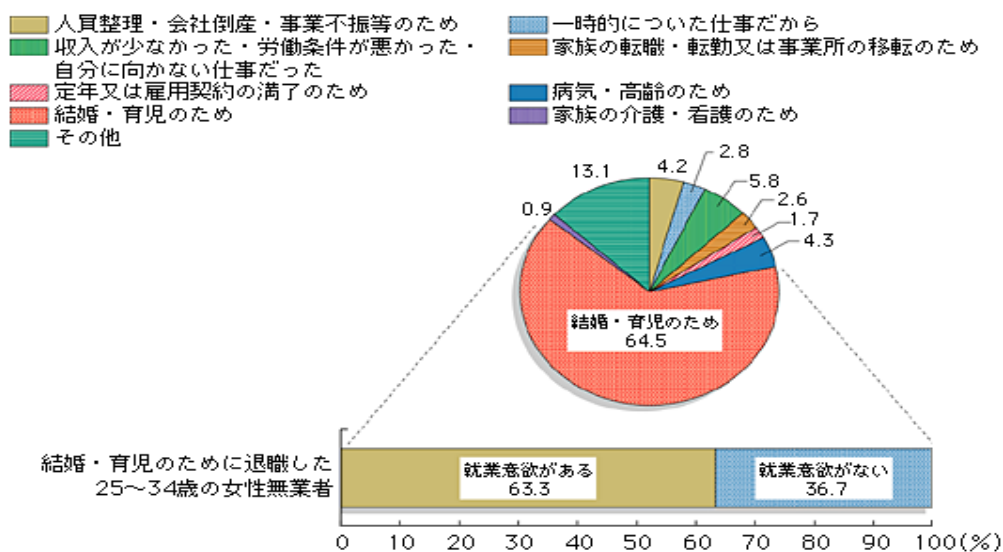
設立概要図



本文<5枚以内> (1枚: 35字×35行)

出典: 筆者作成

〈資料16〉仕事と家事の両立の現状



出典: 中小企業白書 2006年版 中小企業経済産業省

「[http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/h18/H18\\_hakusyo/h18/html/i3350000.html](http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/h18/H18_hakusyo/h18/html/i3350000.html)」

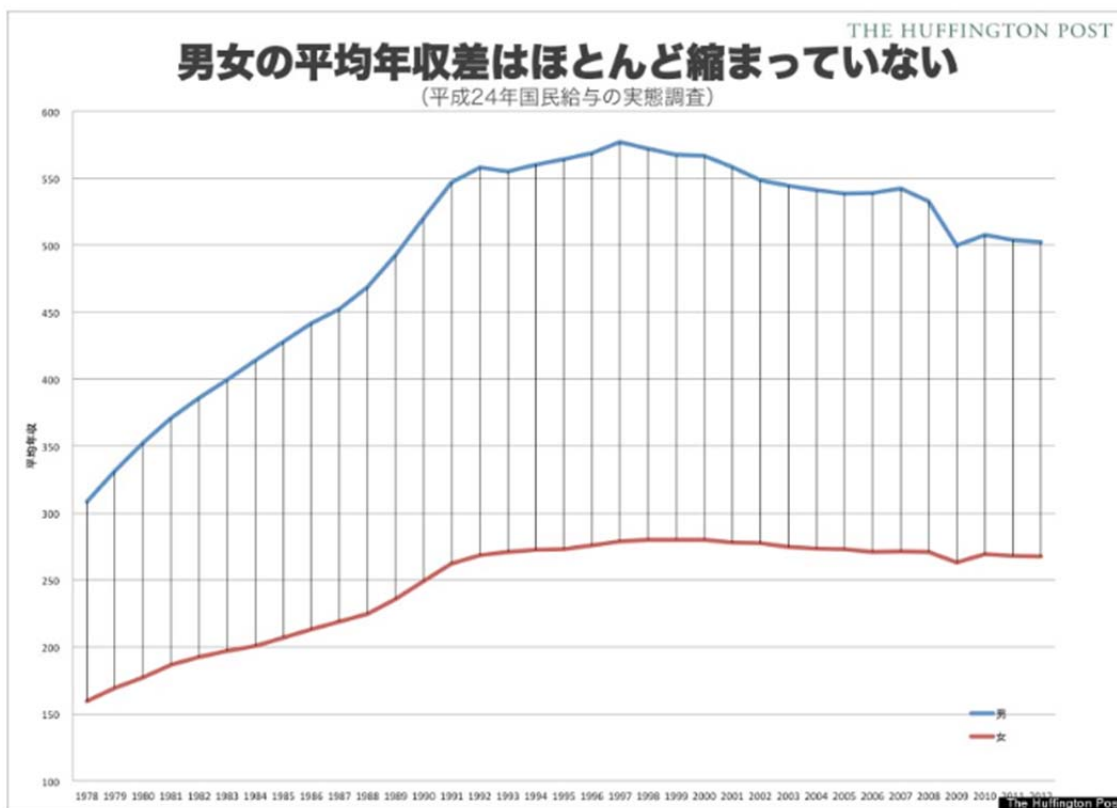
〈資料17〉雇用形態別年収200万円未満の雇用者数(構成比)

	雇用者数	正規社員	非正規社員
男性	470万人(15.0%)	152万人(6.6%)	297万人(54.7%)
女性	1,306万人(57.5%)	296万人(26.6%)	1,007万人(85.8%)
計	1,776万人(32.9%)	420万人(12.7%)	1,305万人(75.9%)

出典: マイクロファイナンス貧困と闘う「驚異の金融」 菅正広より引用

本文<5枚以内> (1枚: 35字×35行)

〈資料18〉 男女の年収格差



出典：HUFFPOST

[http://www.huffingtonpost.jp/2014/05/06/woman-in-japan\\_n\\_5274351.html](http://www.huffingtonpost.jp/2014/05/06/woman-in-japan_n_5274351.html)

より引用

本文<5枚以内> (1枚: 35字×35行)

〈資料19〉インタビューの回答内容

一般生活サポート基金の代表理事の久保田様

Q.日本でマイクロファイナンスを普及させる意義はあると思いますか？	A.金融排除を受けている市民向けのマイクロファイナンスが需要に対して少なすぎると感じていますので、意義は大変あると思います。
Q.「女性の起業支援」をマイクロファイナンスで行うことに意義があると思うのですがいかがでしょうか？	A.対象としては理解できます。特にシングルの方たち向けへの関心と配慮があるとさらによいと思います。
Q.マイクロファイナンスの特徴である生活に則したコミュニティでのグループ融資という点に関して、私たちは保育園のママ友コミュニティのように生活に根差したコミュニティが最も適しているのではないかと思うのですがいかがでしょうか？	A.最も適切かどうかはわかりません。保育園に入れた方とその方たちの関係性を前提とすると大変範囲が限られ、それが返済率を一定程度維持できるような関係性の深さまで保持できるかは不明です。 ただし、グラミンBKやグラミン・アメリカのような同質性をどこに設定できるかで、構想されたマイクロファイナンスの成否が決まるかと思っておりますので、仮説としてはあるのかもしれませんが。
Q.マイクロファイナンス機関を運営するのに必要な人材はどのような人ですか？	A.対象となる方たちのたゆまない想像と現実の課題にさまざまな方法で自ら解決をはかろうとすることを理解できる方。同時に集めたファンドへの責任感を持ち、事業の継続性を担保できるよう事業スキーム構築に豊かな発想をもてる方でしょうか。
Q.その他何か意見がありましたらお願いいたします。	A.現在の日本では、マイクロファイナンスを立ち上げるには、貸金業法と金融商品取引法をはじめ金融庁のさまざまな管理監督のもとで指導される要件を満たす必要があるという現実もあることはお伝えしておきます。事業継続するための費用をどこまで計上できるかによって、完全な市民のボランティア事業か、一定程度の企業的事業かわかれるところでは。

出典：筆者作成

本文<5枚以内> (1枚: 35字×35行)

NPO 法人 FDA 理事長の成澤俊輔様

<p>Q.日本でマイクロファイナンスを普及させる意義はあると思いますか？また、その課題は何ですか？</p>	<p>A.意義：行政サービスにつなげることができない人や社会課題も多くあるので、有効的かと思います。たとえばひきこもりやボーダーラインなどセーフティネットからこぼれてしまう対象者がいます。</p> <p>課題：対象者が潜在的な場合が多く、対象者への情報発信やアウトリーチが難しいかと思います。</p>
<p>Q.経済的自立の援助に関して、私たちは主に「起業」に焦点を当てておりますがいかがでしょうか？</p>	<p>A 現状の社会で働くうえでは勤務時間含め働き方に関して様々な課題があるので起業を通し、自信の強みを活かしながら働くことは効果的な対応方法かと思います。</p>
<p>Q.融資に関して、女性に特化することについてはいかがでしょうか？</p>	<p>A.就労困難者の中でも潜在ニーズ含め女性が働けるようになるニーズはまだまだあるかと思いますので良い解決方法かと思います。</p>
<p>Q.日本においてマイクロファイナンスを行う場合、単なる5人1組のグループ融資ではなく、保育園のママ友同士のように生活に根差したコミュニティへのグループ融資を行うことが高い返済率を維持するのに効果的だと考えておりますがいかがでしょうか？</p>	<p>A.本件わかりかねる部分が多いですが、どのような融資方法にしる、日本においては就労困難な状況にある人自身が起業する、ということに大きなハードルがあると思われます。</p>
<p>Q.マイクロファイナンス機関を設立するのに、海外マイクロファイナンス機関からの出資なども視野に入れているのですがいかがでしょうか？</p>	<p>A.グラミン銀行が世界各地で各地域におけるグラミン銀行を作ったように効果的だと思われます。</p>

出典：筆者作成