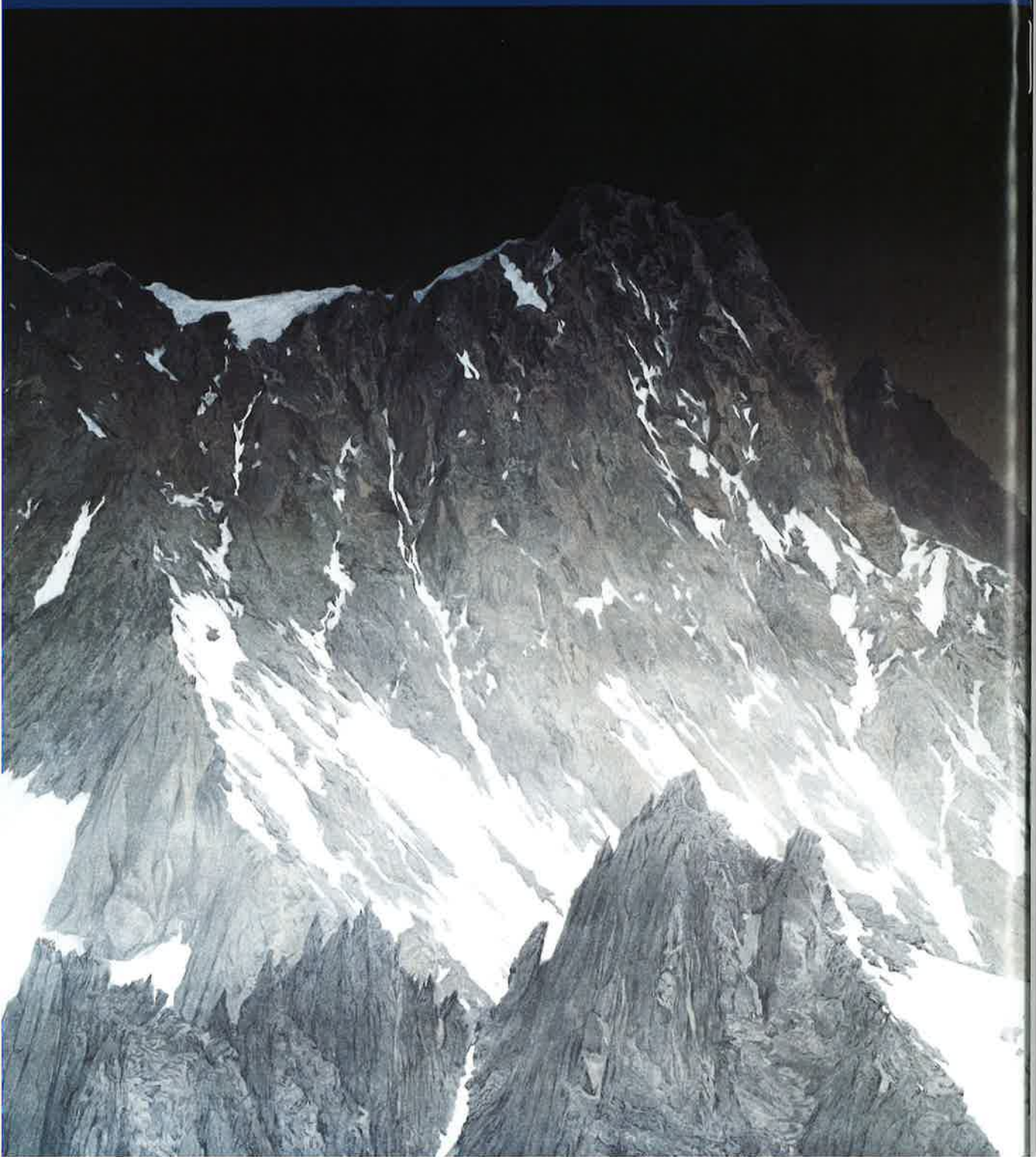


ニューリーダー 2

平成元年2月6日第三種郵便物認可 平成30年2月1日発行 毎月1回1日発行 第31巻第2号通巻364号

NEW LEADER

2018 February





ピーター・ファンコーニ会長 ©naonori kohira
プライスウォーターハウスクーパース(PwC)などを経て現在、スイスにおけるドイツ銀行副会長、Graubündner Kantonalbank(GKB)会長、ROKPAインターナショナル・ファウンデーション社長を兼任している。

やオバマファンド、アフリカにおける教育のファンドなど現在一六のファンドを管理しています。最大のファンドは資金量が二二億ドル、日本円で約二二〇〇億円、融資の対象者数は六〇か国、三三〇〇万人の規模です。地域別では東南アジア、ラテンアメリカ、中東などが中心です。

ブルーオーチャードはアセットマネージャーとして、投資家から預かった資金をマイクロファイナンス機関(MFI)とともに借り手に手渡す役割ですが、この仕組みが機能しているのかしっかりと監視したりアドバイスすることも重要な仕事です。MFIが借り手に対して高い金利で融資しようとした場合は止めに入ります。——どのようなどころから資金を調達しているのでしょうか。ファンコーニ ブルーオーチャードが管理するファンドの資金でいえば、五〇割はファンドや投資家、銀行など民間セクター、残りの五〇割は世界銀行、日本開発銀行

の三分の一が貧困層に陥っている。マイクロファイナンスは貧困層に対して個人レベルで事業資金や独立資金などを融資し、経済的自立支援を促すわけです。——貧困層を対象とした融資は一般にはリスクが高いとみられています。しかも、それで利益が出るのか、疑問に思う人は多い。なぜ「インパクト投資」は、社会的な目的と利益の双方を追求することができるのでしょうか。ファンコーニ 「貧困の罠(Poverty Trap)」というものがあ

が、マイクロファイナンスのデフォルト(貸し倒れ)率は非常に低い。いったん貧困層から抜け出せば、再び貧困生活に戻りたくないから一生懸命返済しようというモチベーションが生まれるからです。——個人に小口無担保保証で融資をする消費者金融とマイクロファイナンスとは何が違うのですか。ファンコーニ マイクロファイナンスは個人に対する無担保少額融資ですが、消費者金融のようなものを買う資金を提供するわけではありません。金融機関などから資金を借りられない貧困層に事業資金を提供し、自立を促すのが目的です。——ブルーオーチャードはどのような会社なのでしょう。ファンコーニ ブルーオーチャードは二〇〇一年にコフィ・アナン国連事務総長が創設し、その後マイクロファイナンスを商用化した初の民間会社となりました。私は七、八年前から参加しています。現在はG7の気候変動のファンド

■

貧困救済支援でしかも収益を上げる マイクロファイナンスはこうしてできた

ブルーオーチャード・ファイナンス会長 ピーター・ファンコーニ

聞き手 松崎隆司

世界の三分の一が貧困層 貸し倒れが少ないわけ

貧困層に融資を行い、自立と貧困からの離脱を促すマイクロファイナンス。こうした社会的な目的を達成するとともに収益を上げる「インパクト投資」の金融機関として誕生したのがスイス・ジュネーブに本社を置く「ブルーオーチャード・ファイナンス」である。ピーター・ファンコーニ会長に話を聞いた。

——日本ではまだマイクロファイナンスについてあまり知られていませんが、そもそもマイクロファイナンスとはどのようなものなのでしょうか。ファンコーニ マイクロファイナンスとはもともと貧困撲滅のために始まった無担保・少額融資です。従来の政府による開発支援などとは異なり、受益者を支援漬けにすることなく、自らの手で収益活動を行う機会を与えて自立を促していくものです。

世界銀行によると、世界の人口の三分の一が貧困層に陥っている。マイクロファイナンスは貧困層に対して個人レベルで事業資金や独立資金などを融資し、経済的自立支援を促すわけです。——貧困層を対象とした融資は一般にはリスクが高いとみられています。しかも、それで利益が出るのか、疑問に思う人は多い。なぜ「インパクト投資」は、社会的な目的と利益の双方を追求することができるのでしょうか。ファンコーニ 「貧困の罠(Poverty Trap)」というものがあ

りません。いったん貧困層に入ると、なかなかそこから抜け出すことができない。貧困層は満足な教育を受けることができませんし、仕事もない。明日生きていくためのお金がないので、ひたすら日銭を稼いで自転車操業のような生活を続ける。しかし将来設計をきちんとしてマイクロファイナンスのような資金を活用すれば、そうした「貧困の罠」から抜け出すチャンスが生まれます。意外に思われるかもしれませんが

うな人が少なくない。一方で女性は慎重で、小さいところからコツコツと仕事を進めていく傾向が見受けられます。家族や子供がいる方は、なお一層そうした傾向が強くなっていきます。だから世界中どの国でも、男性よりも女性の方がしっかりと返済していることがデータなどで明らかになっています。——今後の課題は何ですか。ファンコーニ 私たちが一番重要視してきたのはマイクロファイナンスの認知を拡大し、より多くの投資家に賛同してもらうことです。特に日本に対しては、マイクロファイナンスがODAよりももっと効率がいい、ということを理解してもらいたい。まだまだニーズは広がっています。

受給者の七〇割は女性 女性の方がしっかりと返済

——一年ほど前から日本の投資家らとともに、女性の事業家向けのマイクロファイナンスファンド「日ASEAN女性起業支援基金」を始めていますが、その狙いは何ですか。ファンコーニ マイクロファイナンスを受けている四〇〇〇万人のうち七〇割は女性です。国や地域によって多少の違いがあり、ラテンアメリカあたりは八〇割くらいになるかもしれません。なぜこれほど女性に対する融資の割合が大きいのか。それは仕事の仕方の違いかもしれません。男女間ではリスクのとらえ方がかなり違って、男性が融資を受けた時には一か八かで勝負にでるよ

うな人が少なくない。一方で女性は慎重で、小さいところからコツコツと仕事を進めていく傾向が見受けられます。家族や子供がいる方は、なお一層そうした傾向が強くなっていきます。だから世界中どの国でも、男性よりも女性の方がしっかりと返済していることがデータなどで明らかになっています。——今後の課題は何ですか。ファンコーニ 私たちが一番重要視してきたのはマイクロファイナンスの認知を拡大し、より多くの投資家に賛同してもらうことです。特に日本に対しては、マイクロファイナンスがODAよりももっと効率がいい、ということを理解してもらいたい。まだまだニーズは広がっています。