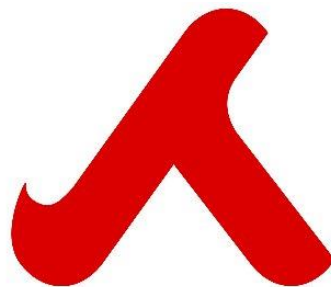


「難民起業サポートファンド」

難民の起業支援・就労支援としての
マイクロファイナンスの試み

日本発の社会貢献ファンドレイジング研究会

10.01.2011



Japan Association for Refugees

本日の内容

I. 事業の背景

- 日本における難民の状況
- 難民のチャレンジへの支援としての当事業

II. これまでの経緯

- マイクロファイナンスの必要性認識
- 基盤構築・トライアル開始

III. 設立にあたっての論点

- 事業のストラクチャ
- 「無担保事業性融資」のリスクへの手当

IV. 今後の活動

- 経営支援のトライアル開始

I. 事業の背景

- 日本における難民の状況
- 難民のチャレンジへの支援としての当事業

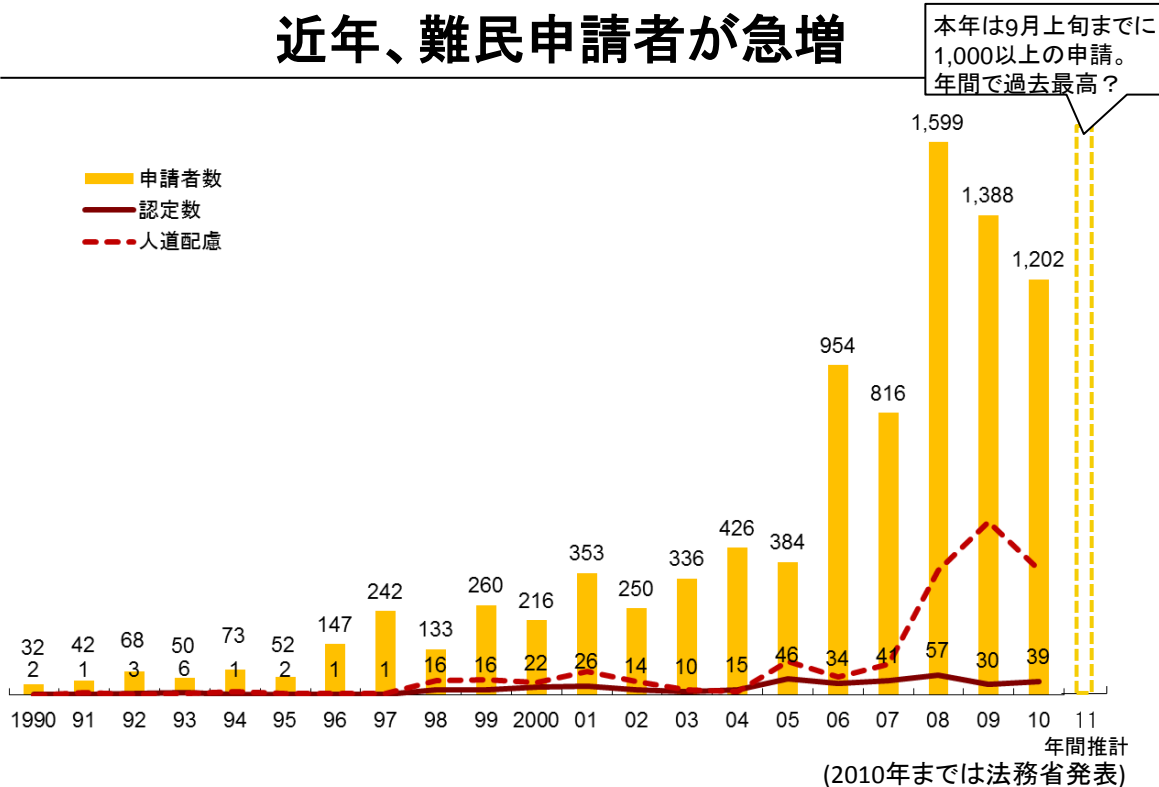
II. これまでの経緯

III. 設立にあたっての論点

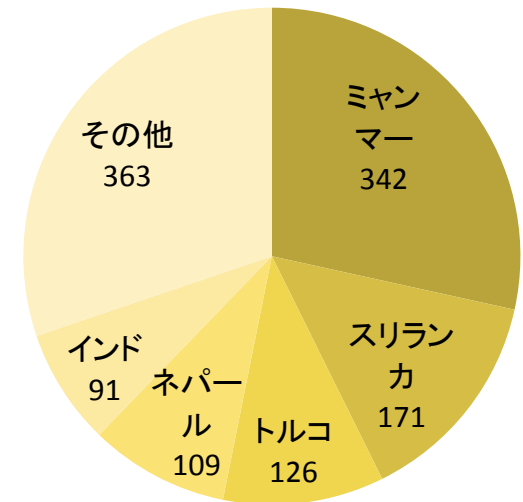
IV. 今後の活動

日本における難民の状況

近年、難民申請者が急増



(参考) 国籍別 難民認定申請者数



- 審査待ちが長期化し、不安定な状況におかれる難民が増加
- 経済状況の悪化に伴い、就労が困難。就労できても不安定な職がほとんど

(参考)「保護費」問題



- 2009年4月、政府の予算制約により、難民申請者への唯一の公的な生活支援金である「保護費」の支給対象者が大幅に絞り込まれた
- 支援団体へは難民から、「家賃が払えず自宅を出るよう通告された」、「食べるものがない」、「子どもを抱えているのに生活の手段がない」など、多くの切実な声が寄せられた
- この状況に対し、難民支援協会(JAR)は他の支援団体と共同キャンペーンを実施し、緊急に生活資金を支援

難民のチャレンジへの支援としての当事業



- 来日後の経験を活かし、起業する難民
 - 難民コミュニティ内での雇用創出、雇用を通じた職業訓練が実現



- コミュニティ内で、自らの文化を活かしたものづくり
 - Oya: クルド人女性の伝統文化を通し、一体感が高まった

難民が「負担」ではなく「人財」として活躍でき、難民の就労問題への解の一つとなるよう、難民の起業支援＝「難民マイクロファイナンス」開始

難民にフォーカスした起業支援、の必要性

日本社会に対する 理解不足への支援

- 市場に対する理解
 - 日本人顧客のニーズ、評価ポイントの繊細さ
- 制度に対する理解
 - 法制度・税務・公的サービスなどの理解の難しさ

金融アクセスの困難さ に対する支援

- 信用力の低さ
 - 担保なし、保証人なし
 - 日本における事業経験なし
- 外国人であることによるハードル
 - 言語の壁
 - 在留資格の問題
 - 信用保証協会、その他公的機関における差別、偏見
 - ...

➡ 経営支援・日本社会との仲介に加え、
金融機能を提供することが、難民の成功のために重要

I. 事業の背景

II. これまでの経緯

- マイクロファイナンスの必要性認識
- 基盤構築・トライアル開始

III. 設立にあたっての論点

IV. 今後の活動

マイクロファイナンスの必要性認識

• 2009年：コミュニティ支援事業立ち上げ

- 在留資格取得者の増加
→個別支援では限界になり、コミュニティベースでのアプローチが必要との認識
- 各民族コミュニティとの協議、リーダーシップワークショップや手芸などのワークショップを実施



• コミュニティ支援の一環として、マイクロファイナンスを検討

- コミュニティのエンパワメントの手段として、マイクロファイナンスにも注目
- 各国先行事例を調査
 - 韓国・米国： 貧困層や女性家長等への起業支援
 - 英国： 難民向けの起業支援
- JARの支援先にも、起業を希望する者がおり、必要性を認識



基盤構築・トライアル開始

- 2010年、難民支援協会とは別法人を設置することを判断
 - 寄付税制上の認定への影響が不明
 - リスク遮断が必要
 - 公益社団法人として事業を進めることを判断(詳細後述)
- 他団体(Social Venture Partners 東京)の支援も得て、組織設計
 - 理事会
 - 経営支援委員会
 - 融資審査委員会
 - 広報・資金調達委員会
- 経営支援トライアルを開始
 - 公益社団としての認定前は、融資はできないが経営支援は可能
 - 一つの事業を選定し、トライアルを実施(詳細後述)

I. 事業の背景

II. これまでの経緯

III. 設立にあたっての論点

- 事業ストラクチャ
- 「無担保事業性融資」のリスクへの手当

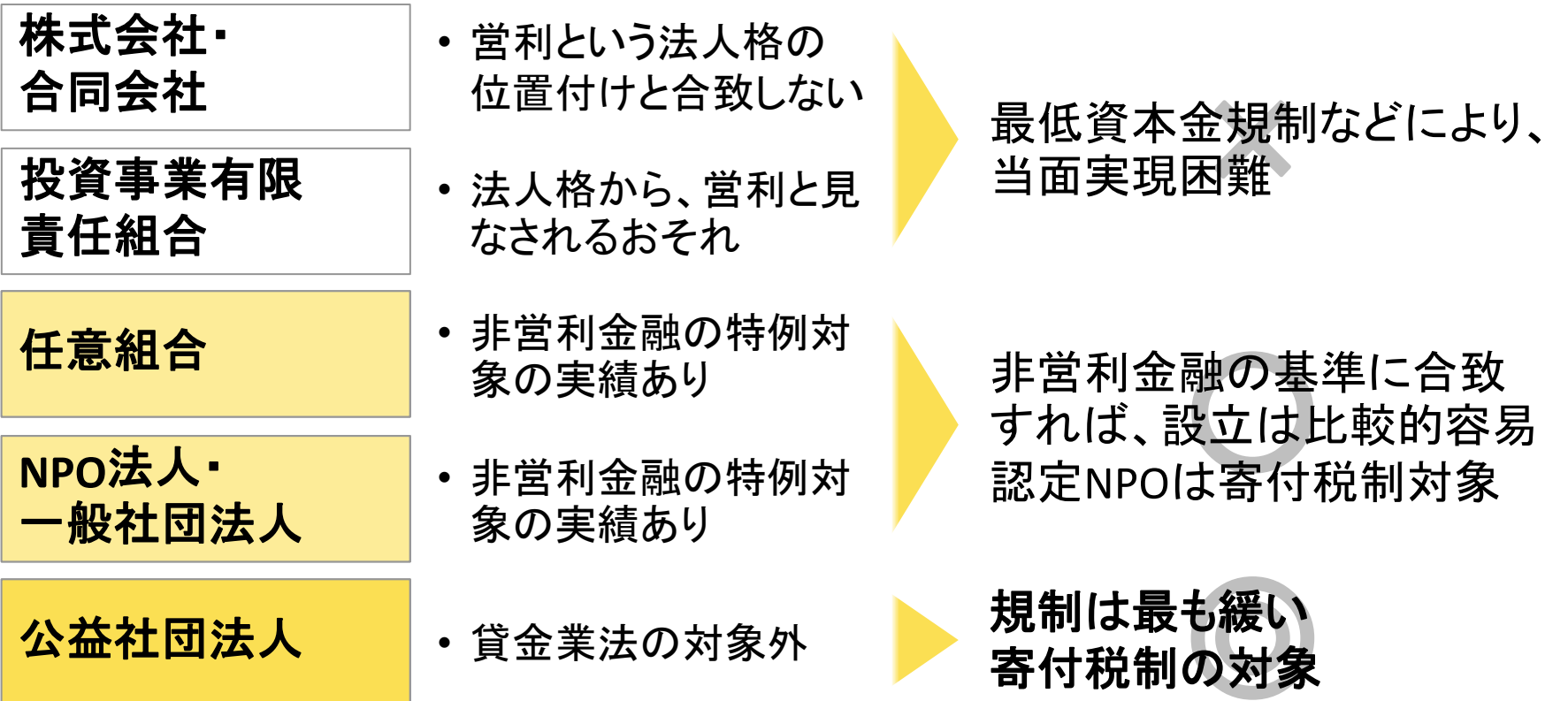
IV. 今後の活動

論点1. 事業ストラクチャ



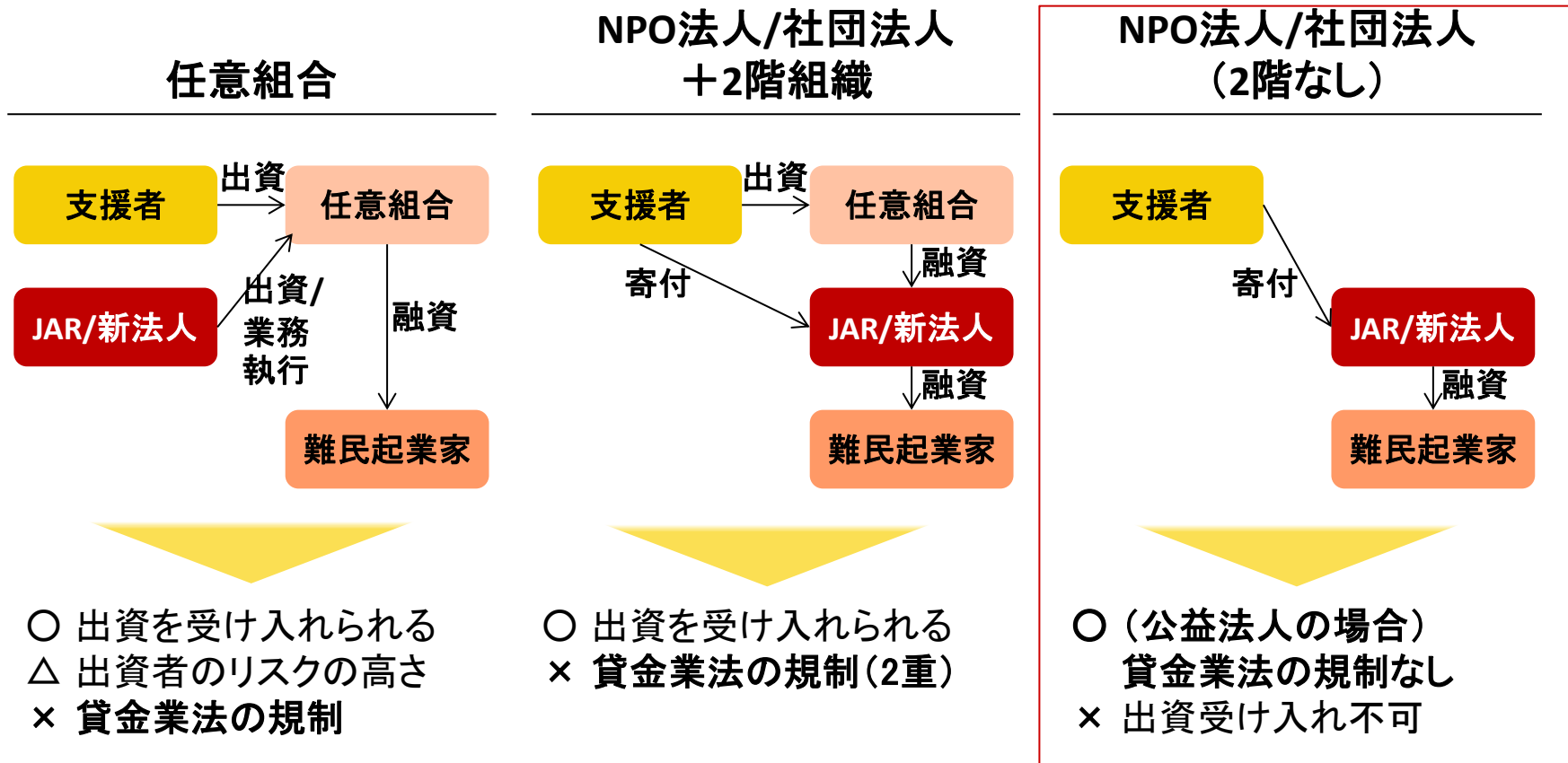
MFJにはどのような器が適切か？

貸金業法上の扱い



非営利金融の金利の低さ(貸金業法の規定では最高7.5%)、当初案件の規模などから、寄付獲得が必須

出資受け入れを行うか？（器の検討）



➡ 当面は業務コストの低さを重視し、「公益社団法人(2階なし)」を選定／出資受入は断念し、寄付中心の運営を選択
※ ただし、寄付中心の運営となる事で、JARとのカニバリゼーションが課題に

論点2. 「無担保事業性融資」のリスクへの手当



担保獲得の難しさ
グループ融資の難しさ

1. 支援機関による評価

2. 経営支援

3. 難民と支援機関との信頼

1. 支援機関による評価

融資対象

- 最もニーズがあり最も成功しそうな難民を選定
 - － JARの支援活動を通して、素性、性格が分かっており、信頼できる人、柔軟性のある人を選定可能（過去の経歴も把握）
 - － すでに起業したい・資金が必要との相談を寄せている難民には、事業経験ある者など存在（例：レストラン、民芸品製造販売、中古車輸出等）

（例）カチン民族（ビルマ）伝統技術を生かした装飾品や雑貨



（例）日本人ボランティアから縫製や裁断の仕方を学ぶ難民の様子



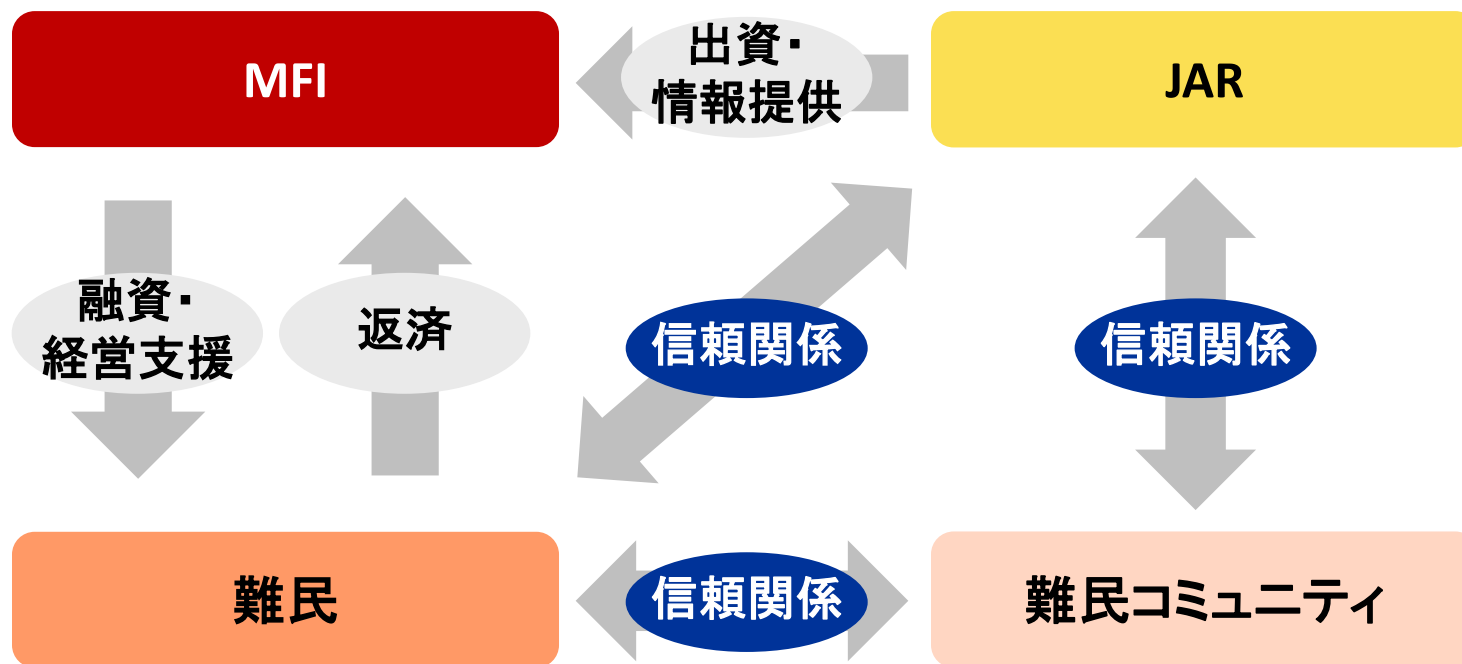
難民支援の経験を通じた、個々人への”目利き”を活用

2. 経営支援

難民の成功こそが、
MFIの成功

- 融資前後の経営支援による返済率の向上
 - 事業の状況のモニタリングを行い、支援ニーズを把握
 - 事業に精通したボランティアの経営メンターを付け、成功確率を向上
 - ※当初のパイロット期間においては、難民のニーズと、MFIとしての支援可能性（経営メンターの確保可能性など）とを勘案し、対象事業を選定
 - 外部パートナー（ソーシャルベンチャー・パートナーズなど）の経営支援スキルやノウハウを活用
- 柔軟な融資条件の設定
 - 事業内容に応じ、返済猶予期間（1ヶ月～1年程度）・回収期間（1～3年程度）を柔軟に設定
 - 初期の少額融資から、将来はニーズに応じた追加融資も検討
 - 無担保無保証を想定

3. 難民と支援機関との信頼



JARの信頼関係を基礎として、返済意志の維持と、
経営支援の受け入れの確度を高めることを想定

I. 事業の背景

II. これまでの経緯

III. 設立にあたっての論点

IV. 今後の活動

– 経営支援のトライアル開始

経営支援トライアルの開始

- 「難民マイクロファイナンス」は、経営支援を事業の核とすることを判断
 - 「起業支援」が事業の本来目的
 - 担保/保証を期待できず、経営改善によるデフォルト抑制が必要
- 融資を行うには公益認定を待つ必要があるが、経営支援は現状で可能

- 経営支援の進め方を明確化するため、トライアルを開始
 - これまで、オーナーは難民に対する信用を実現し、また自らの店でも何人も難民を雇用してきた
 - 近隣住民の間にファンはできつつあるが、まだ来店客数が少ない

- 地域でのイベントなどでの支援を実施
- ケータリング拡大や来店客数増大のためのマーケティング支援を順次継続



吉山 昌

難民支援協会事務局次長/
難民マイクロファイナンス理事

myoshi@refugee.or.jp

認定NPO法人難民支援協会 www.refugee.or.jp
一般社団法人難民マイクロファイナンス www.mffr.jp
(公益社団法人難民起業サポートファンドとしての認定を申請中)