

2. 事業の概要と成果	
<p>(1) 上位目標の達成度</p>	<p><u>上位目標：事業から融資を受けた顧客の生計が持続的に向上する</u></p> <p>本事業を通じて提供された短期融資と SME (Small and Medium Enterprise) 融資はすべて適切に受益者 (顧客) へ提供され、100%の返済率を維持している。また、短期融資で 84%、SME 融資で 94%の顧客がすでに利益を得ていることを確認している。さらに、金融リテラシーの向上を目的とする金融教育の参加者が、自らの家計状況を把握し、返済余力等を理解した上で次の融資を検討する例が増加するという成果も発現している。本事業の受益者の多くは、投資から利益を生み出すまでに一定期間を要する農業や家畜の飼育などに融資を活用しており、また、金融教育で得た知識を活用していくことで、今後、持続的に生計が向上していくことが見込まれる。以上のことから、上位目標は達成傾向にあると考える。</p>
<p>(2) 事業内容</p>	<p>本事業は、メティラ地区農村の住民が、民政移管後のミャンマーにおいて、急激に変化する都市部とその周辺地域の経済環境に対応し、収入創出の基盤を強化することができるよう、顧客に 2 種類の融資 (短期融資と SME 融資) と金融教育の機会を提供した。</p> <p>まず、全対象村で顧客のニーズ調査を実施した結果、融資額と返済回数につき、申請時の想定より多様で、かつ多額の需要が明らかとなった。他のマイクロクレジット実施機関の融資平均額が急速に上がっているといった外部状況の調査はもちろんのこと、各世帯における収支状況を詳細に把握し、融資上限の引き上げにも十分耐えられることを確認したほか、資金繰りも含めた財務分析を行った上で融資商品の種類を増やし、あわせて貸出規定も次のとおり見直した。</p> <p>短期融資</p> <p>(旧) 額：60,000 チャット (約 6,000 円)、120,000 チャット、150,000 チャット 返済回数：1 回、2 回、3 回から選択 融資期間：6 カ月 利率：年利 30% (定率法)</p> <p>(新) 額：100,000 チャット、150,000 チャット、200,000 チャット、210,000 チャット 返済回数：1 回、2 回、3 回、20 回 (隔週) から選択 融資期間：6 カ月 (返済回数 20 回を選択した場合のみ 10 カ月) 利率：年利 28.75%~30% (定率法。定額法では返済回数により 10%~15%に相当する)</p> <p>SME 融資</p> <p>(旧) 額：300,000 チャット 返済回数：1 回 (利率は 1 カ月ごとに 6 回返済) 融資期間：6 カ月 利率：年利 30% (定率法)</p> <p>(新) 額：300,000 チャット、450,000 チャット、600,000 チャット 返済回数：1 回、2 回、3 回から選択 (利率も元本と同時に各 1 回、2 回、3 回の返済) 融資期間：6 カ月 利率：年率 30% (定率法。定額法では返済回数により 10%~15%に相当する)</p> <p>短期・SME 融資の貸出規定</p> <p>(旧) 次の 4 つの規定を満たす顧客のみ、短期・SME 融資を借りられる</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 一般融資の返済を少なくとも 12 回済ませていること

2. どの融資の返済も遅延したことがないこと
3. 短期融資、あるいはSME融資を借りるメンバーで5人組をつくり、各人が返済に連帯責任を負うこと
4. 推薦状に、配偶者など家族の一人と村長の署名を得ていること

(新) 次の5つを満たす顧客のみ、短期・SME融資を借りられる

1. 現在借りている一般融資の返済を少なくとも8回済ませていること
2. 同時期に短期融資とSME融資を重複して借りていないこと
3. どの融資の返済も遅延したことがないこと
4. 短期融資、あるいはSME融資を借りるメンバーで5人組をつくり、各人が返済に連帯責任を負うこと
5. 推薦状に、配偶者など家族の一人と村長の署名を得ていること

活動1. 短期融資の提供

1. 融資の提案と顧客の募集

事業開始後、メンバーサービスオフィサー（顧客への対応を行うスタッフ、以下MSO）が村を訪問し、先述した貸出規程の内容を満たす顧客から、短期融資の借入希望者を募った。希望者の全員から融資の活用計画を確認し、必要に応じて計画への助言も行いつつ、2017年7月までに借入者を選定した。同プロセスと並行し、顧客は借入にあたって連帯責任を負う5人組を組織した。

2. 融資の提供

2017年8月中旬から下旬にかけて610人、9月上旬に290人を対象に、計168,660,000チャット（14,010,025円）の短期融資を提供した。2017年12月から2018年5月までの間、さらに206人に対して計40,800,000チャット（3,389,120円）を融資した。事業期間中、総計1,106人に対して209,460,000チャット（17,399,145円）を短期融資として提供したことになる。金額の内訳は、150,000チャットが380人、210,000チャットが726人であった。また、返済回数は1回が402人、2回が430人、3回が274人だった。

3. 融資の回収

顧客からの返済は、1回目の融資（貸付手続）がすべて完了した後の2017年10月から開始された。3チーム6人（MSOとアシスタントMSO各1人で1チーム）が、月に2回の頻度で対象村を訪問し、元本と利子を合わせた額を回収している。完了報告書提出時点における回収率は100%を維持している。

4. モニタリング

融資の回収と併せ、サービス内容に関する質問などに対応したほか、資金の活用状況や顧客の世帯が多重債務に陥っていないか等をモニタリングした。また、2018年2月から3月にかけて、融資利用者の約20%を対象に、聞き取りを行ったところ、対象者の資金活用目的は、畜産が47%、農業が22%、小売業が22%、漁業などその他の業種が9%であった（複数回答含む）。特筆すべきは、利用者のうち84%はすでに利益を得ており、さらにそのうちの38%は、元々営んでいた生計活動の規模拡大や新たな活動に再投資していることが判った。なお、その他の用途には、日々の食費として23%、教育や健康、本事業以外の借金返済等に39%が支出されていた。

活動2. SME (Small and Medium Enterprise) 融資の提供

1. 融資の提案と顧客の募集

事業開始直後、MSOが村を訪問し、貸出規程の内容を満たす顧客から、SME融資の借入

	<p>希望者を募った。希望者の全員から融資の活用計画を確認し、必要に応じて計画への助言も行いながら、2017年7月までに借入者を選定した。なお、顧客は短期融資と同様に連帯責任を負う5人組を組織した。</p> <p>2. 融資の提供 8月中旬に51人、9月初旬には90人、計141人の選定済希望者に対し、合計57,600,000チャット(4,784,644円)のSME融資を提供した。内訳は300,000チャットが90人、600,000チャットが51人。返済回数は1回が91人、3回が50人だった。</p> <p>3. 融資の回収 短期融資と同様のチーム構成と頻度で対象村を訪問し、2017年10月から元本と利子を合わせた額の回収を行っており、本完了報告書提出時点において100%の回収率を維持している。</p> <p>4. モニタリング MSOをはじめとする当団体スタッフが定期的に村を訪問し、資金の活用状況や多重債務に陥っていないか等を確認するとともに、サービス内容に関する質問に対応した。また、2018年2月から3月にかけてSME融資利用者の約28%に聞き取りを行ったところ、対象者の資金活用目的は、縫製業が49%、小売業が31%、畜産が13%、農業が7%であり、短期融資とは異なり、初期投資に比較的大きな金額の必要なものへの活用が目立った。また、利用者のうち94%は利益が出ていること、そのうち38%の世帯が、もともと営んでいた生計活動の規模拡大や新たな収入創出活動に、その利益を活用していることが分かった。利益の他の使途としては、31%が日々の食費、31%が教育や健康にまつわる支出、本事業以外の借金返済等であった。</p> <p><u>活動3. 金融教育の提供</u> 対象64村すべてにおいて2017年12月から2018年5月にかけて金融教育の機会を順次提供した。取り上げた内容は次のとおりである。</p> <p>a) 収入とは b) 小規模ビジネスに必要なこと c) 事例研究(教育費用の捻出のために行ったこと、多重債務について、など) d) 適正な融資額とは e) 融資をどのようなところから得るか f) 世帯の収支をどうコントロールするか</p> <p>なお、本事業の申請時は、対象村のうち、定例ミーティング(月1回)を行っている村ではその機会を活用し、同ミーティングを行っていない村では別途機会を設けて金融教育を行うことを想定していた。しかし、生計活動の拡大で時間の捻出が難しいメンバーが多くなったことなどから、協議の結果、2017年6月をもって定例ミーティングは全対象村で継続しない方針に転換した。そこで、金融教育は別途、個別の機会を設けて実施した。</p>
<p>(3) 達成された成果</p>	<p>本事業の成果の達成度合は、以下の指標を用いて測った。これらは、直接受益者が適切な金融サービスを受けることで、収入創出の基盤をより強固なものとし、急激に変化する経済状況に対応できるようになることを目的として設定された。</p> <p>・事業終了時の返済率が100%を維持している →実績：100%【達成】</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ・直接受益者の 8 割が、金融教育に参加する →実績：全対象村で実施し、直接受益者の 69%が参加した【概ね達成】 ・直接受益者が現在の収入創出活動規模を拡大、もしくは新たな活動を始める →実績：短期融資利用者の 45%、SME 融資利用者の 56%【達成傾向】¹ <p>直接受益者の約 7 割が参加した金融教育では、事前事後テストの成績が平均で 62 点だったものが、ほぼ全員が満点を得るまでに向上した。また、短期融資利用者の 34%が事業を拡大し、11%が新たな収入創出活動を開始したほか、SME 融資利用者においては 44%が事業を拡大し、12%が新たな収入創出活動を開始した。これらのことから、本事業は期待した成果を概ね達成できたと言える。</p> <p>また、金融教育の提供を通して、経済状況の変化に対応する下地を作ることができたのは、今後の持続的な生計向上に向けた大きな成果だと考える。金融教育の実施前、多くの受益者は、例えば家畜や野菜を売れば、その売り上げの全てが可処分所得であると認識していた。金融教育で、収入とは何か、利益とは何か、原材料の入手方法やそれを適切に扱うスキルやコスト、生産物を売るためのマーケット、支出を考慮する重要性などにつき、多くの実例を交えて分かりやすく説明した結果、自身の小規模ビジネスには何が必要で、どの程度の資金を必要とするか、現在の家計収支などをよく考えた上で当法人スタッフへ相談する例が増えている。</p>
<p>(4) 持続発展性</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・当法人は Microfinance Supervisory Committee (ミャンマー政府機関) から MFI としての認可を受け、管理運営費をマイクロファイナンス活動による収益によってすべて賄う形で活動している。本事業終了後も受益者に対する融資や金融教育等、顧客への支援を継続することが可能である (返済率も 100%を維持している)。 ・2017 年 10 月に Management Information System (MIS) を自己資金により導入した。以前は書類とエクセルを活用したマニュアル作業をベースに運営してきたが、MIS 導入により、MSO の日常業務を効率化することができた。その結果、財務状況のより正確な把握、顧客のニーズに沿ったサービス内容を検討する時間が捻出できるようになるなどの正の変化が生じている。今後も運営体制の改善を継続的に行い、受益者の生活向上に資するサービスを提供していく。 ・ミャンマーの地方都市とその周辺地域においても経済が拡大基調にある中、メティラ周辺地域の住民、特に貧困層の小規模融資に関するニーズに対応するため、当法人は Microfinance Supervisory Committee に対し、メティラ地区に隣接するタージ地区、ウンドウイン地区へのサービス拡大の許可を求めていたが、2018 年 4 月 4 日付で取得することができた。また両地区における活動を実施するために監督官庁との間で交わす MOU も取得済みであり、準備が整い次第、活動地を拡大していく予定である。

¹ モニタリング時の聞き取りに基づく。収入創出活動の規模が拡大した例として、1 人で自動織機 2 台を利用していたところ、本事業融資によって、さらに 2 台を購入し、1 人を新規雇用して 2 人、4 台体制としたものが挙げられる。また、新たな活動を始めたものとして、もともとの小売店経営に加え、本事業融資により、新たに養豚業を開始した例がある。