

## II. マイクロファイナンス機関等の訪問

### 1) 概要

2014年8月25日から9月5日までの2週間、ソウル市内のマイクロクレジット機関、福祉自活機関、信用協同組合、政府機関などを訪問した。訪問日程と訪問先、参加者は以下のとおりである。

訪問時はインタビューを録音するとともに、ジョン・ジユン氏、イ・スンジュン氏、パク・ジュンヨン氏が通訳を務め、小関が日本語訳を筆記して取材記録を作成したが、松岡佳奈子氏に録音と取材記録を照らし合わせていただき、取材記録の加筆修正をしていただいた。さらにその取材記録をジョン・ジユン氏に韓国語訳していただき、訪問先団体に送って、内容を確認・修正していただいた。他方、訪問調査後、参加者が10月初めにジョン・ジユン氏を通して追加質問を提出した。

当初は微小金融中央財団に訪問する予定であったが、財団担当者の都合によりキャンセルとなった。そのため、財団の顧問である韓国・中央大学教授のパク・チャンギユン氏に、インタビューに応じていただいた。

また、マイクロクレジットではないが、先進的なまちづくりの事例として名高いソンミサン・マウル（ソウル市麻浦区）をあわせて訪問視察した（ただしインタビュー記録は本報告書に含めない）。

日程	内容	参加者(敬称略)
第1日 8.25(月)	9:30 ソンミサン・マウルを視察	向田、上原、イ、パク、ジョン、小関
	15:30 韓国社会投資を訪問：韓国社会投資の事業内容	
第2日 8.26(火)	9:30 韓国社会投資を訪問：韓国の社会的金融の概要	
	13:00 パク・チャンギユン教授にインタビュー：微小金融中央財団について	
	15:40 オマンガジ（社会連帯銀行の融資先）を訪問	
第3日 8.27(水)	10:00 楽しい組合を訪問	
	15:30 社会連帯銀行を訪問	
第4日 8.28(木)	10:00 オリーブヘア（社会連帯銀行の融資先）を訪問	
	13:30 スシセン（社会連帯銀行の融資先）を訪問	
第5日 8.29(金)	10:00 とともに働く財団を訪問	
	15:00 美しい財団を訪問	
第6日 9.1(月)	10:00 ドンジャク信用協同組合を訪問	上原、ジョン、小関
	15:00 ソウル信用保証財団を訪問	
第7日 9.2(火)	10:00 中央自活センターを訪問	佐藤、上原、ジョン、イ、パク、小関
	15:00 保健福祉部の行政官にインタビュー	
第8日 9.4(木)	10:00 韓国金融研究院を訪問	ジョン、イ・スージ、小関
	15:00 国民幸福基金を訪問	

## 2) インタビュー記録

### 1. 韓国の社会的金融の概要

#### 韓国社会投資 (한국사회투자/ Korea Social Investment: KSI)

- 理事長イ・ジョンズ (이청수/Lee Chong-Soo)
- 最高執行責任者(COO) イム・チャンギユ (임창규/Lim Chang-Gue)

#### <訪問先団体の概要について解説 (イ・ジョンズ) >

1. 微小金融：休眠預金をベースに作られた機関である。

2005年9月に国会にて国会議員に対して、社会連帯銀行についての説明をする機会があった。その時は社会連帯銀行の設立から何年も経っておらず、財源の問題があって悩んでいたため、休眠預金をマイクロファイナンスに使うことを提案した。2年後の2007年に、休眠預金をマイクロファイナンスに使う法律ができた。

最初の意図と違い、財政経済部と金融委員会の管轄となり、政府主導の事業となった。休眠預金と銀行圏からのサポート、財閥の寄付金を中心に微小金融が2009年に設立された。もともとは10年間で2兆ウォン規模の基金を組成し庶民金融として使う予定だったが、その中の1兆ウォンはサムソンや現代自動車などの財閥から調達することになっていた。毎年、その10分の1の額ずつ調達しているところである。

運営についてはパク教授に聞いたほうがよい。簡単に話すと、あまりうまく動いていない。その理由としては、政府が運営を主導しているために様々な問題が生じている。パク教授は韓国社会投資の理事でもあり、微小金融の諮問委員 (アドバイザー) である。

2. 楽しい組合・社会連帯銀行：韓国で代表的なマイクロクレジット機関である。楽しい組合は韓国で最初に設立され、グラミン銀行から5万ドルの出資を受けた。

楽しい組合を設立するときにイ・ジョンズ氏が運営を支援し、その2年後、楽しい組合をスケールアップしたものとして、社会連帯銀行を設立した。

社会連帯銀行は、韓国では最大のマイクロクレジット機関である。韓国社会投資の親団体でもあり、2012年に社会連帯銀行が10億ウォンを出資して韓国社会投資を設立した。社会連帯銀行は韓国社会投資と同じビルの7階にある。

3. ともに働く財団：歴史が長い。1997年にアジア金融危機があった際、韓国市民団体と企業は貸し倒れの危機に瀕した企業や貧しい人々のために、1200億ウォンの基金を調達して失業克服国民運



イ・ジョンズ氏

動本部を設立した。800億ウォンはその活動に使ったが、残りの400億ウォンで、2003年に主に社会的企業を支援するために「ともに働く財団」を設立した。

4. 美しい財団：現ソウル市長のパク・ウォンスン氏が設立した。募金を募って様々な団体を支援する募金団体である。様々な活動の一つがマイクロクレジットである。女性の世帯主（シングルマザーに限らず女性勤労・共働き家庭も含む）を支援する機関（社会連帯銀行など）に委託して間接的に支援している。

5. ドンジャク信用協同組合：昨日のイン・チャンギョ氏の説明の通り。

6. ソウル信用保証財団：韓国内17の地方自治体が各1つずつ持っている財団の一つである。以前は16だったが、1つ増えて17になった。メインの事業は零細事業者の融資保証。

7. 中央自活センターについては、自活の意味は韓国で16年の歴史を持っている。1990年代半ばに国民基礎生活保障法が制定された。その時からこの用語を使うことになった。体が健康で働く能力のある人には、働くということを条件に基礎生活受給を認める（条件付受給者）。条件付受給者を管理したり、能力を高めるための訓練を行ったりするのが中央自活センターである。地域ごとに自活センターがあり、現在全国に242ある。地域の自活センターが保健福祉部から認証を受けると、中央自活センターから管理を受ける。その上に17の広域自活センターがある。自活支援センターは保健福祉部から運営費をもらって運営する。

8. 韓国金融研究院では庶民金融の研究者、イ・ジェヨン博士にインタビューする。イ博士は9月3日のシンポジウムにも参加する。

9. 国民幸福基金は現在のパク政権になって作られた基金である。負債を抱えている人の負債を削減・調整したり負債から抜け出せるよう支援する基金。パク政権が考えているのは、全ての庶民金融をコントロールする庶民金融の中央管理・専門担当機構（庶民金融振興会）を設立しようとしている。設立には法律が必要で、来年制定される予定。法案が出されているが、その中には微小金融、信用回復委員会、国民幸福基金の3つが含まれている。国民幸福基金は、韓国資産管理公社KAMCOからの委託を受けて行う案が出ている。

それ以外には、政府が現在推進している社会的経済基本法を念頭に置くことをお勧めする（イン・チャンギョ氏から説明がある。シンポジウムの資料にもある）。

（質問）中央自活センター・保健福祉部は、マイクロファイナンスとどのような関係にあるのか、何をしているのか。

（回答）社会連帯銀行の初めの事業は自活関連の事業だった。すなわち、中央自活センターで創業訓練を受けた条件付受給者の創業に際して、社会連帯銀行のマイクロファイナンスを通じて支援を受ける（他に支援を受ける先がないため）という状況があった。中央自活センターは自活のトレーニングを行い、創業資金は社会連帯銀行が供給する。

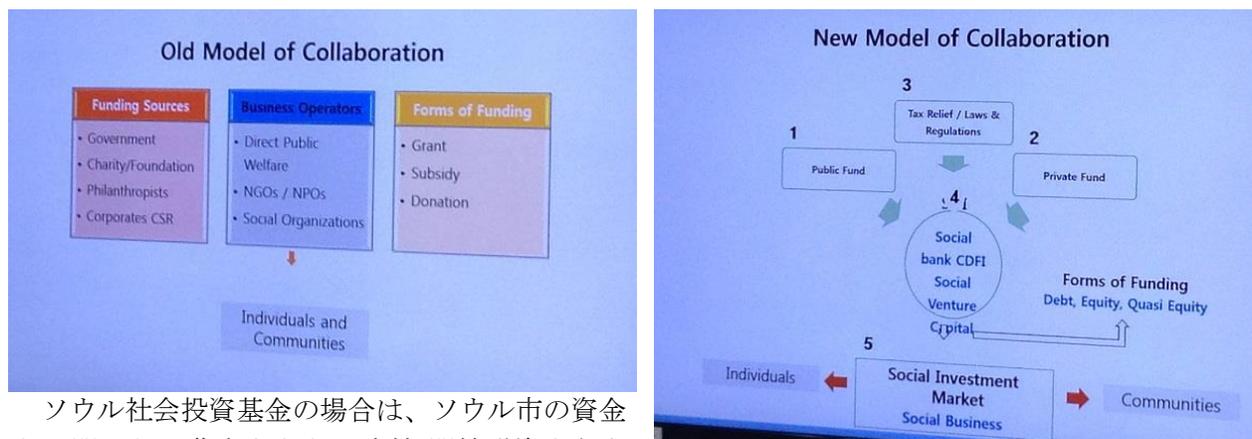
しかし、理念はよいが、自活についての法律の問題がある。条件付受給者は月70万ウォンを政府から受けとっているが、創業後はその受給がなくなる一方で創業後すぐは経営が厳しいので、事業がうまくいかずに創業者が元の受給者に戻ってしまう。受給者に責任感がないという問題があるために、あまり活用されていない。イ・ジョンス氏の考えでは自活とマイクロファイナンスがうまく連携すれば解決すると思うが、現状ではうまくいっていない。社会全般の雰囲気として、自活の制度が正しく運営されているかどうかは懐疑的である。保健福祉部の主導で制度を設け、関係する職員（中央自活センターの総職員）が1万人いて規模が大きいものの、うまく機能していないので、頭が痛い問題である。

条件付受給者とは、一定期間訓練を受けた後に起業をして自活を遂げ、社会に還元していく必要があるが、受給者を抜け出せずにずっといる人が多い。受給者が脱受給者になる割合を聞いてみたらよい。

日本では生活保護受給者に対しては起業ではなく就労を促しているが、韓国では基礎受給者の就労はほとんど全くできていない。というのは、基礎受給者とは、教育水準が低いなど何らかの理由がある不適合者が多すぎて就職はほぼできない。

### <韓国の社会的金融の発展過程及び現状（イム・チャンギユ）>

古い協働の形は、政府や企業の CSR としての寄付や助成金等を主な財源としていた。新しい協働の形では、投資の形が変わってきて、寄付金や助成金ではなく融資や投資、疑似私募債の形で資金が循環する。



ソウル社会投資基金の場合は、ソウル市の資金と民間からの募金をもとに直接/間接融資を行う。

社会的経済基本法の中に、社会的経済発展投資モデルも含まれていて、それがまさに新しいモデルである。公的資金としては、中央政府からの資金や地方自治体からの資金などが中間社会金融機関（SIFI）や CDFI に集まり、集まった資金を社会投資市場にて融資や疑似私募債といった形で社会的企業に融資する。

この内容は、10月に開催される社会的企業世界フォーラムの社会投資セッションでイム・チャンギユ氏が発表する予定のものである。

#### ◆ 国内の社会的金融の流れ

今年4月に与党セヌリ党が社会的経済基本法案を発議し、9月に野党も発議する予定。イム・チャンギユ氏の見通しでは共同法案が発議されるのではないだろうか。これまでは重要法案を与野党が共同発議したことがないが、共同発議されると考えた理由は、与党法案と野党法案の違いがあまりないことにある。社会的経済基本法は、基礎的な法律となる。



同法の意義は大きく二つに要約できるが、第一に、現在社会的企業育成法と協同組合基本法、マウル共同体法の3法を管轄する部署が異なっているところを、1つの基本法にまとめて、担当機関を1つにする。それがこの法案の最大の意義である。第二の意義は、社会的経済を支援する基金を1つにまとめられることである。



◆ 国内マイクロクレジット

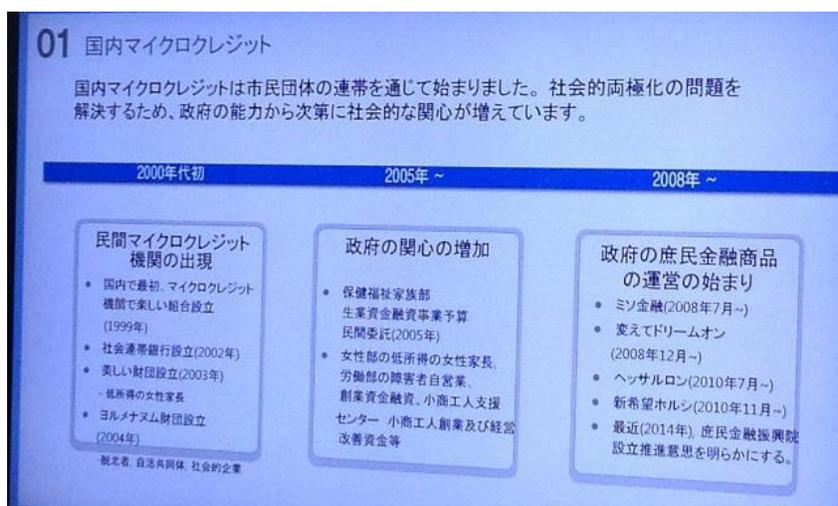
韓国のマイクロファイナンスの歴史は15年、社会的企業の歴史は8年

である。社会的企業はマイクロファイナンスに含まれるが、社会的企業概念をより広くとらえるため、韓国社会投資は、先に述べた社会的経済のカテゴリーのすべてを対象としている。韓国社会投資の歴史は、韓国の社会的経済の歴史と同じである。マイクロファイナンスの歴史は15年だが、社会的経済の一部に含まれるからである。

(質問) 先行研究を見たところ、韓国では社会的経済の用語にまだ統一がないようだが、このような多様な用語を韓国社会投資としてはどのように規定して運用して使用しているのか。

資本主義的な市場金融の代案として出された社会的金融の歴史は古くない。社会的経済は新しく作られた分野なので、用語の定義や概念が確定しているわけではない。そのため、韓国社会投資でも、内部で学習を重ね、概念整理をして事業を進展させていっている。

例えば、私たちの立場からみれば、一般投資銀行が扱っているSRIファンドを社会的金融とは呼んでいない。インパクトだけではなく、収益が第一になるので、社会的投資から離れていると考えるからだ。私たちは、社会に与える影響を融資基準のファースト・プライオリティーに置き、事業や評価において一番の基準においている。



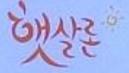
◆ 政府マイクロクレジット

セヒマンホルシ (新しい希望の胞子)、ヘッサロン (サンシャインローン)、微小金融中央金融財団は庶民金融と呼ばれ、現在までは異なる政府部署がそれぞれ担当をしてきているが、これをひ

とつにまとめた政府組織として庶民金融振興会を作ろうと思っている。これら庶民金融の主な資金源は一般の商業銀行になっていて社会的責任の一貫事業として行っている形になるため、これらは社会的責任融資プログラムと呼ぶことができる。とはいえ、正直に言えば、政府が一般銀行に無理やりやらせるという側面もある。

**01 政府マイクロクレジット**

政府は庶民金融制度を通じて中小零細商工人及び庶民の安定的な雇用や福祉、住居の確保を目指しています。

新希望ホロン	ヘッサルロン	ミソ金融
 <ul style="list-style-type: none"> <li>市中銀行で、低信用者、低所得者対象の貸し出し進行</li> <li>銀行の営業利益の10%で財源用意</li> <li>生計資金の用途</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>相互金融で実行する低信用者、低所得者対象の貸し出し</li> <li>政府、庶民金融機関保証財源</li> <li>生計資金、事業資金</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>事業者のための貸し出し</li> <li>寄付金、戻っている預金で財源用意</li> <li>創業資金、事業資金</li> <li>創業審査や事後管理</li> </ul>

### <日本側の状況説明とディスカッション>

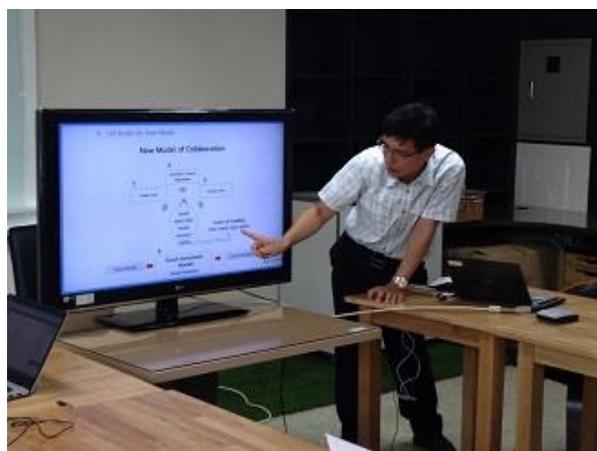
(質問) 日本の社会的金融の構造変化について (略)

(関連して、韓国の社会的金融構造の説明)

ソーシャルベンチャーキャピタル (SVP) は、2012年に3-4社(ソプン、ディスリージュビリー、グットインパクト)設立された。これらSVPはインパクト投資のカテゴリーに含まれ、積極的に支援対象となるソーシャルベンチャーを探し、若いソーシャルベンチャーの発掘から経営支援、インキュベーションを提供している。ソーシャルベンチャーはこれまで10社以上SVPの支援を受けた。

認定社会的企業は多いが、これらは基本的にSVPの投資対象になれない。財務的に収益が健全でビジネスモデルがしっかりしたほんの数社だけが投資を受けている。なぜならば、インパクト投資は、社会的価値と財務的価値を50%ずつ評価するためだ。しかし、社会的企業は、政府の支援を多く受けているため、財務的に良い企業が少ない。

一方、韓国社会投資は、どちらの価値も見ると、社会的価値を優先させている。



イム・チャンギュ氏

(質問) 韓国の社会的企業は財務的に芳しくないとの話があったが、その理由は何か。社会的企業育成法が成立してその補助金にくっついて設立された社会的企業が多いからなのか。

(回答) 政府の支援なしで現場で自ら成長した企業がほとんどないからである。同法ができたことで、社会的セクターにいた人々が多く起業しようとしたが、社会的セクターにいた人々は経営者としての経営のマインドがあまりなく、財務的に良くない。はっきりしたビジネスモデルをもって起業している社会的企業が少ない。助成金をもらえるから起業したという例が多い。長期的な見通しがなく、3年間の支援が終わると廃業する例もある。

そのため、良いビジネスモデルを持つソーシャルベンチャー精神を持った人々は、社会的企業としての支援は受けず、ベンチャーキャピタル支援のほうを受けて経営しているのが実情である。そ

の裏には、社会的企業認証を受けると、その企業はあまり強くない、製品の質が低いとみられがちであるというイメージの問題もある。

社会的企業およびそれに関する政府支援は多いが、それに付随して副作用も生じている。下（民間）から自生的に起業することが理想だが、実際には政府が上から制度を作り促進したので、そこに弱みがある。これはもちろん政府の意図とは違うが、歴史を持たない韓国が短期間に体（制度）だけ大きくなったため、頭（マインド）が追いついていない。同法の主な目的は雇用の促進であった。

（質問）雇用促進という目的は果たしたのか。

表面的にはそうだが、雇用が維持された根拠は政府の助成金である。政府の助成金が切れると苦しむ企業が多い。それが韓国の社会的経済政策の課題であり、ビジネスモデルがしっかりした起業を育成することが求められる。その対策のひとつが、社会的経済基本法の成立だ。

（質問）ソウル市による社会的企業への間接支援政策（2012年からの新施策）をどう評価するか。

（回答）詳しくはわからないが、間接支援、経営支援をしっかりと行うための人的資源はそれほど優秀なのか疑問に思っている。コンサルティングの対象となる社会的企業も、負担を感じている。実際に、韓国社会投資が、支援が終わった後に経営困難に陥った受給先に対して、コンサルティングを経たうえで追加融資を行えるスキームがあるが、そのソウル市のコンサルティングサービスへの申し込みもこれまでゼロである。ビジネス的な観点でも、コンサルティングを受けるのはつらい。

質問を受けたソウル市政府の支援は、長所・短所があるので、一概に良い・悪いというのではなく、様々な側面があるということを説明した。

社会的企業という概念自体がパラダイムの変化であるが、社会的起業で働いている人々は思考の転換がまだできていないのではないか。



## 2. マイクロクレジット機関

### 微小金融中央財団 (미소금융중앙재단/Smile Microcredit Bank)

▶ 中央大学経営学部准教授 パク・チャンギョン (박창균/Park Chang-Gyun)

今日私がお伝えできると思う部分は、第一に、韓国・微小金融の統計的な資料を提供するのは難しいが、できるだけソースはお伝えする。第二に、学会がみるマイクロファイナンスの評価についてである。

最初に、微小金融の資料については、韓国金融委員会のウェブサイトに掲載してある。微小金融財団を始めた目的やガバナンス、実績については定期的に掲載していて、庶民金融や微小金融に関するほとんどの報道資料や統計、資料をダウンロードできる。

韓国においてはマイクロファイナンスは政府主導の事業なので、定量的な資料は政府の意図が反映されている。詳しい定量的なデータは、微小金融に頼んでも得られにくい。

貸出件数・金額などは詳しく捕捉されているが、どの機関でも、所得増加や企業生存率などの社会的インパクトに関するデータは捕捉されていない。現在の韓国の MF は定量的説明は難しく定性的な情報でしか説明できないし、今後も難しいと思う。

(質問) (定量的なデータがないと) 国会で追及されることはないのか?

国会でも、貸出件数や金額には関心があっても、社会的インパクトには焦点を当てていないため追及はなされてこなかった。

2012年、休眠預金管理法には大きな改正が加えられた。法務省は、以前の法律では5年間、元本に対しては口座保有者から銀行に所有権が移行することになっていたが、法改正によって所有権が口座保有者側に維持されるようになったので、今後は基金に組み入れられないことになった。元本は使えないが、利子だけは使えることになった。元本規模が大きいので、利子だけでも毎年 200 - 300 億ウォン規模はある。しかし、当初意図していた休眠口座を利用した事業の方向性とは大きく違っている。この変更は、所有権には消滅時効が及ばないという最高裁の判決があったのがその理由。詳しい資料や説明は微小中央財団から入手できるはず。



パク・チャンギョン氏

(質問) 微小金融がいかなる意味で「うまくいっていない」のか。報道では悪い部分のみ強調されるので、よい部分と悪い部分の両面を見てきた教授に意見を頂きたい。

長所としては、まず最大のものは、資金源がスマートであり、休眠基金の資金源として休眠保険料も含まれている（イ・ジョンズ氏のアイデアが実現した）、規模が大きいということである。例えば、社会連帯銀行が設立から8年かけた貸出金額は800億ウォン弱だったが、微小金融は4年目で1000億ウォンを超えている。2020年までに2兆ウォンを造成するという、はっきりした財源と、それを支える政府の力があるのは褒めるべきところだと思う。

先進国のMFの弱点は安定的な資金調達である。開発途上国は営業で収益を出し、自分の力で実績が違ってくるが、先進国は収益を生み出す利子が少なく外部からの資金に頼らざるを得ないため、経済の影響を受ける幅が大きい。

社会連帯銀行と微小金融を比べると、社会連帯銀行は環境に影響されやすい。微小金融は銀行と休眠預金という安定財源があるが、社会連帯銀行は安定財源がない。微小金融の貸出金利は最大5%だが、教授の試算によればそれでは大損であり、民間企業が補助金なしで同様の事業を運用するとしたら25%くらいの金利が必要になる。その差20%を埋めるのが政府・企業等からの補助金や休眠預金である。

短所についてはすでにご存じの通りである。その背景が重要だが、微小金融の事業について政府の官僚が関与することだ。法律的には微小中央財団と地方財団はすべて民間組織だが、全国の人々は微小金融についての認識は異なり、民間組織・民間事業だと思っている人は誰もいない。政府がやっている制度とみなされるために、似たような条件にいる人でもあの人には借りられて私は借りられなかったという不満が出てくるのを防ぐために、明確な客観的融資基準を設けて個人的な事由を全て捨象してしまった。マイクロクレジットの中核は、貸し出しを受けた人の自活、返済能力およびそのための努力意思だが、それはあまりにも主観的なもので、政府は主観的な判断が難しい。人々は、この組織が政府組織だと認識しているからだ。政府のプログラムと認識された理由としては、貸出に関連する政策は政府が発表したことだ。一つの事例としてサムソン微小金融財団の場合、政府の提示した以外の融資条件は一切認められない。貸出条件は中央財団のウェブサイトにかかれているのだが、この条件を少しでも外れた人は、どれほど自活の意思があっても利用できない。そのため、現場の融資審査者は顧客の自活意思を見たくても、条件に満たないと断るので、対応が硬直的である。教授の意見としては、今後も政府が政策手段として微小金融を利用しつづける限り、硬直的なムードは変わらないだろう。また、財団の腐敗は個人の問題であると判断できる。

マイクロファイナンスに関しては、社会連帯銀行や楽しい組合などのように10年以上前に市民運動から始まっていたが、既存の民間マイクロファイナンスの設立者らは市民運動家が多かったため、当時そのような団体・関係者たちは政治的に左翼とみなされていた（現在は認識は変わっている）。私の考えでは、微小金融の設立者は保守系で、左翼に対抗しようとする意図があったのではないか。微小金融の設立時には民間マイクロファイナンス関係者らが全く排除され、結果的に硬直的な垂直構造の組織が出来上がってしまったのは残念なことだ。

当時、中央財団の幹部にいた政治的な関係者は、現在ではすべてクリーンアップされた。現在・今後はシステム的に金銭的な腐敗が発生することはないと考えている。

ただ、微小金融は中間支援組織に融資するが、規制が厳しくなると中間支援組織が融資できないという問題があるので、規制を緩くするということはあり得る。

### <微小金融の事業方式について>

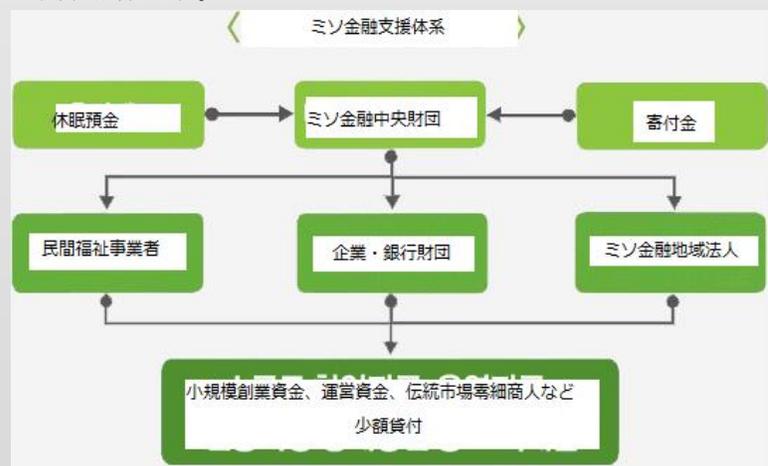
中央財団に休眠預金と休眠保険が集まる。中央財団の下には地域財団、企業財団、福祉事業財団の3種類の事業体が存在していて、そこに資金を配分している。

微小金融中央財団 ウェブサイト <http://www.smilemicrobank.or.kr/>より抜粋

### ① ミソ金融事業紹介

#### ● ミソ金融事業とは？

制度圏金融機関の利用が困難な方々に自活に必要な創業資金、運転資金などを無担保・無保証でサポートしている少額貸付事業（Microcredit）で、低所得・低信用階層が経済的に自立できるような基盤を作り出す事業です。



・休眠預金を財源として使用します。

金融会社が休眠預金を基礎に出損して、これを事業に利用できるようにしました。

・企業・銀行が寄付や事業に参加します。

6大企業（サムスン、現代自動車、LG、SK、ポスコ、ロッテ）と5大銀行（KB、ウリ、新韓、ハナ、IBK）がミソ金融財団を設置し、直接ミソ金融事業を行います。

### ② 支援の対象

- ・貸付申請日現在に「国民基礎生活保障法」第2条の規定による受給権者と次上位階層に該当する自営業者や創業予定者
- ・個人信用7等級以下で低所得・低信用階層に該当する自営業者や創業予定者
- ・貸付申請日現在にナイス評価情報（株）、コリアクレジットビューロー株式会社が評価した個人の信用等級のうち、1つ以上の会社から評価された個人の信用等級が7等級以下に該当する者

### ③ 貸付種類

1. フランチャイズ創業資金の融資（上限7000万ウォン、年利4.5%、償還5年以内・据置1年以内）
2. 創業貸借資金（事業所貸借保証金）貸付（上限7000万ウォン、年利4.5%、償還5年以内・据置1年以内）
3. 運転資金の融資（上限2000万ウォン、年利4.5%、償還5年以内・据置6ヶ月以内）
4. 施設の改善資金融資（上限2000万ウォン、年利4.5%、償還5年以内・据置6ヶ月以内）
5. 無登録事業者貸付（上限500万ウォン、年利4.5%、償還5年以内・据置6ヶ月以内）
6. 青年、大学生への緊急の貸付（上限300万ウォン、年利4.5%、償還3年以内・据置1年以内）
7. 伝統市場の零細商人の小額貸付（上限1500万ウォン、年利4.5%、償還3年以内・据置期間なし）等

翻訳：立命館大学 イム・ドクヨン氏

抜粋：小関隆志

現在の問題としては、特に福祉事業財団の問題が多い。中央財団から各事業体には資金を配分する際に、福祉事業財団の担当者を選別するのが難しく、本当に事業能力があるのかを見極める必要がある。パク教授は福祉事業体の選定委員を務めたが、マイクロクレジットや財団運営の知識や経験のない福祉事業者がとて多かった。韓国で微小金融のノウハウを持っていてリスク管理できる福祉事業団体は10-20あるが、その中で主な組織は微小中央金融からの資金を受けることを諦めている。そのひとつが社会連帯銀行であり、社会連帯銀行は最近、1-2年融資申請しないことに決めた。その理由としては、福祉事業財団となった場合、限られた期間内に融資の元本を返済しなければならないが、限られた期間内に利子5%で運営資金を賄うのは不可能だと判断されたからである。地域財団は利子以外に運営費をもらえるが、福祉事業財団には運営費支援がないので、申請に意味がなくなってきている。そのような既存のマイクロクレジット団体は微小金融の事業を批判的に見ていて、それが報道にもなっている。

もう一つは、微小金融に財閥等からの資金が集まり、既存のマイクロクレジット機関には寄付金が少なくなるというのが批判点である。

個人的意見だが総合的な評価をすれば、微小財団の中央集権的な構造があつてこそ、これまでの成果（マイクロクレジットに対するアクセシビリティ、財源の十分な確保による事業可能性の拡大、社会的認知の高まり）が達成できたと判断できるため、社会的に意味のある変化を生み出したと思う。この2-3年間に大きな社会への還元ができたが、あまりに中央集権的で垂直的な構造のせいで政府の介入があり、それによってマイクロクレジットが本来持っている多様性や固有性の機会が侵害された。二つをよくバランスさせるのかというのが、韓国のマイクロクレジットおよび微小金融の今後の課題である。



<参考>微小金融および信用等級について（立命館大学 イム・ドクヨン氏による解説）

#### ①微小金融

韓国語でミソ(미소)という言葉は2つの意味をもつ。（他にもあるが）

- ・微小：その場合「ミソ金融」は、「微小金融」→マイクロクレジットを意味する。
- ・美笑：その場合「ミソ金融」は、「美笑金融」→笑顔の金融を意味する。

・おそらくホームページの URL が www. 「smile」 「micro」 bank.or.kr である理由がここにあるかと思われる。

## ②信用等級

1 等級から 10 等級までである。主な評価機関は 3 つある。信用等級別に金利が異なり、貸付の制限がある場合もある。

コリアクレジットビューロー(KCB)が個人信用等級を評価する際に基準になる項目

負債基準	延滞情報	信用形態	取引期間
35%	35%	24%	16%

信用等級別平均貸付金利

1 等級	2 等級	3 等級	4 等級	5 等級	6 等級	7 等級	8 等級	9 等級	10 等級
6.12%	7.36%	9.72%	12.24%	14.64%	17.5%	19.75%	22.41%	25.28%	28.24%
1 等級	2 等級	3 等級	4 等級	5 等級	6 等級	7 等級	8 等級	9 等級	10 等級
3,007,303	4,908,637	3,705,596	4,887,795	10,777,440	3,956,224	4,452,227	2,162,92	742,205	352,152

2010 年 10 月現在 (KCB の資料から)

### 楽しい組合 (신나는조합/Korea Microcredit Joyful Union)

- ▶ 社会的金融部副部長 ジョン・ジェハ (전재하/Jeon JH)
- ▶ マイクロファイナンス部副部長 イ・チョルミン (이철민/Lee CM)

(イ) 楽しい組合は最初のマイクロファイナンス機関であり事業期間が 17 年間と最も長いですが、現在その規模や活動範囲は韓国内では最大ではないので、財団として残念な部分でもある。カン・ミョンスン氏は健康上の理由から理事長を退任し、ご主人が現在 CEO を務めている。韓国ではマイクロクレジットを専門にしている団体はいくつかあるが、機関毎に特徴や価値観が違う。社会連帯銀行は金融をメインに仕事をしているが、楽しい組合は貧困削減などのグラミン型の価値や哲学をメインとしている。

(質問) 先のインタビューで、近年多くの既存の民間福祉事業体が微小金融の応募を停止していると聞いたが、楽しい組合は微小金融に現在でも応募しているのか。

(ジョン) 微小金融中央財団の福祉事業財団への応募が控えめになっている最大の理由は、貸し倒れのリスク責任を運営団体が全て負わなければならないため、事業責任への負担が生じることである。



ジョン・ジェハ氏（右）、イ・チョルミン氏（左）

楽しい組合は微小金融の福祉事業財団となって共に事業を行ってきたが、今回は応募したものの選定されなかった。そのため、来年度からは微小金融との連携は行わず、現在はソウル信用保証財団から資金を得て活動している。今年6月までは、iCOOP生協から緊急生計資金として寄付金を受けて事業をしていた（すでに終了）。

微小金融関連の問題：休眠預金利用法の中に、どこに資金を使うべきか、リスクの責任をどこに負わせるべきかが決まっていなかった。利用者は窓口が違って利用しにくかった。

最近の嬉しい動きとしては、2014年7月に微小金融中央財団と国民幸福基金（韓国資産管理公社 KAMCO から運営受託）、信用回復委員会の3団体が統合された（現在は運営

などは信用回復委員会が中心になっている）。これまで3団体の性格はそれぞれ異なり別個に運営されてきたが、統合に伴い、民間福祉事業者のリスク責任を緩和する方向で内部規定が変わるのではないかとの見通しがある。そのため、2015年には楽しい組合も微小金融の福祉事業財団に応募できるのではないかと考えている。

微小金融は全国規模だが、ソウル型マイクロクレジット基金は事業地がソウルのみに限定されてしまうので、地方在住者には力になれないという違いがある。例えば楽しい組合は昨年、微小金融から資金を調達し、1億ウォンをソウル以外に在住する脱北者に融資できる基金を組成した。

（質問）楽しい組合として、あるいは韓国マイクロクレジット協議会として、政府・議員に対するアドボカシー活動は最近行っているのか。

（イ）韓国マイクロクレジット協議会は現在はあまり活動していない。政策提案も、あまり活発に行っていない。

楽しい組合を含め民間マイクロクレジット機関は、新聞投稿やコラム掲載といった単発的な政策提案や事業評価の発信は持続的に行っている。しかし、形式的な提案ではないので、政府へのインパクトは大きくないのが実情。

（質問）民間福祉事業者は微小金融からの融資を受けているため、政府に強く要求はしづらく、結局政府の言いなりになっている、という学术论文の議論を読んだのだが、実情はどうか。

（イ）個人的な意見としては、政府の主導下で微小金融財団ができたため、民間福祉事業者は民間の資金調達ルートがあまりなくなり、微小金融財団から借りるしかなくない構造になっている。政府主導下で民間は委縮するしかない。

楽しい組合 ウェブサイト <http://joyfulunion.or.kr/>より抜粋

設立 1999年

【創業資金と経営改善資金融資】

□目的

- 低所得層や金融疎外階層に創業資金と経営改善資金を融資して、自己雇用と自立を誘導

□事業概要

- 貸付限度額：1名あたり5千万ウォン以内

- 資金の目的：貸付保証金、運営資金、フランチャイズ創業資金など

- 返済期間：60ヵ月以内

- 貸付の対象

1. 最低生計費基準（保健福祉部通知）または、全国世帯の月平均所得基準による低所得層に該当する、創業を希望したり、事業を運営している個人または自営業（\*最低生計費や全国の月平均世帯収入基準は毎年異なります）
2. 個人信用等級7等級以下の低所得、低信用階層に該当する、創業の希望者または事業を運営する個人及び自営業者
3. 低所得層や社会的弱者の自立と雇用創出を目的とする企業
4. 自活企業、高齢者雇用事業
5. その他、北朝鮮離脱住民、障害者、ひとり親家庭、女性家長、タドゥンイ家庭（訳：子供が多い世帯）、多文化家庭など社会脆弱階層

【生活資金の融資】

□目的

- 低所得層を対象に、無保証、無担保で生活費を融資して、高金利の非金融機関進入防止

- 徹底した審査を通した必修的生活費のための少額融資で貸付の返済負担の減少

□事業の概要

- 貸付限度額：1人当たり500万ウォン以内

- 資金使途：住居費、学資金、貸付保証金、医療費等

- 返済期間：24ヵ月以内（据置期間はありません）

- 貸付の対象

1. 低所得基準：世帯当たりの月収入総額が<sup>②</sup>最低生計費の200%以下の世帯員
2. 所得基準：勤労所得がある者（最近3ヶ月の間継続労働を確認する必要があります）

上記の融資事業のほか、

- ・社会的企業に対するコンサルティング
- ・予備社会的企業支援
- ・ソウル社会的企業統合支援センターの運営
- ・ソウル協同組合支援センターの運営 などを行う。

翻訳：立命館大学 イム・ドクヨン氏

抜粋：小関隆志

(質問) 政治的には、保守政権だから(そのような構造が更に強まっている)という関係はあるのか。

(イ) 李明博政権以来、保守政権下で民間福祉事業者はとも委縮している。根拠はパク教授の指摘のように運動圏は白目で見られるということを含めたいろいろな要因が考えられる。盧武鉉大統領時代末期には休眠預金管理財団が設立され、李明博大統領時は微小金融、朴大統領時は国民幸福基金を設立したが、それは民意の支持を得るための政策であり、純粹に事業を行ってきた民間福祉事業者は委縮するしかない。



(質問) 楽しい組合のリスク管理について教えていただきたい。

(イ) 各融資団体の会計監査が12月31日までに揃うため、翌年1-2月外部の税務会計士に委託して監査を受け、楽しい組合の年次総会の際に監査報告を行う。定期監査は基金ごとに目的に応じて行う。企業監査と政府監査に大別され、企業の場合は活動報告書(名称は監査)、政府の場合は、保健福祉部などから個別の要求に応じて定期/特別監査がある。政府の監査は年3-4回あり、このほかに特別監査が年2回ほどある。これは楽しい組合の場合であって、マイクロクレジット機関によって回数は異なる。特別監査というのは、例えば保健福祉部から資金を調達した場合は、各基金に該当する部署が「保健福祉部特別監査」の名称で特別監査を行う。基金の規模と性格によって監査の回数は変わってくる。

(質問) 融資のリスク管理のための対策、融資基準はあるか。

(イ) 結局、マイクロクレジットといっても適切なリスク管理はしなければならないため、申込者がどれだけ返済できるか(現在仕事をしているか、資金や経歴、能力、意思があるか等)を判断する。

(質問) リスクが高い案件には融資しないという判断もあるのか。融資基準はあるか。また、何割の申し込みをリジェクトしたのか。

(ジョン) 申請者数が多く、支援できる件数には限りがあるため、申請者の中でリスクが相対的に高い人には融資が難しい。

(イ) 明文化された融資基準はある。昨年の生計資金の場合は、融資率は25%だった。マニュアルやチェックリストにはないが、窓口相談の際は、担当者が申込者の心・道徳の側面(本当に返済する意思があるかどうか)を見る。客観的には条件が低くても、強い返済意志と本音が感じられるようであれば、融資することもある。

(質問) グラミン銀行韓国支部として開始した楽しい組合だが、法的には銀行ではないという理解でよいのか。今後、銀行に転換するという計画はあるのか。

(ジョン・イ) 楽しい組合は銀行ではない。マイクロクレジットは創業資金に限界があるので、MFのほうが広範囲で、民間の人をより多く支援できるので、MFへ拡大するほうが創業者支援により適していると思う。銀行になるには法制度的にいろいろとハードルが高い。したがって楽しい組合は、銀行になりたいという気持ちはない。楽しい組合は民間福祉事業者であり、金融は手段として活用している。

(質問) 元手になる資金は助成金や寄付金、利息などだと思うが、その全体の構成比はどうなっているか。できれば3年分の年次報告書をいただきたい。

(イ) 昨年の年次総会報告書を差し上げる。団体の資本金に関しては、おおよそ1999 - 2013年度までに総額約100億ウォンを貸し出し、そのうち政府と民間の比率は7:3となっている。その理由としては微小金融設立後、民間からの調達がほとんどなくなった。

(質問) 楽しい組合の特徴は、3-5人の共同体に融資することだが、現在でもそれが特徴なのか。

(ジョン) 最初はグラミンのように共同体形式で運営していたが、現在は個人融資形式にしており、共同体には融資していない。

(イ) 共同体への融資がないというわけではないが、厳密に言えばその場合でも融資者各自の個人責任にしている。初期段階は、協同組合の形で5人が連帯責任となっていた。今でも協同組合への支援はあるが、構成員がしょっちゅう入れ変わって事業規模がすぐ変わるため、都市型の貸出業務には共同体融資は性格が合わないために減少した。

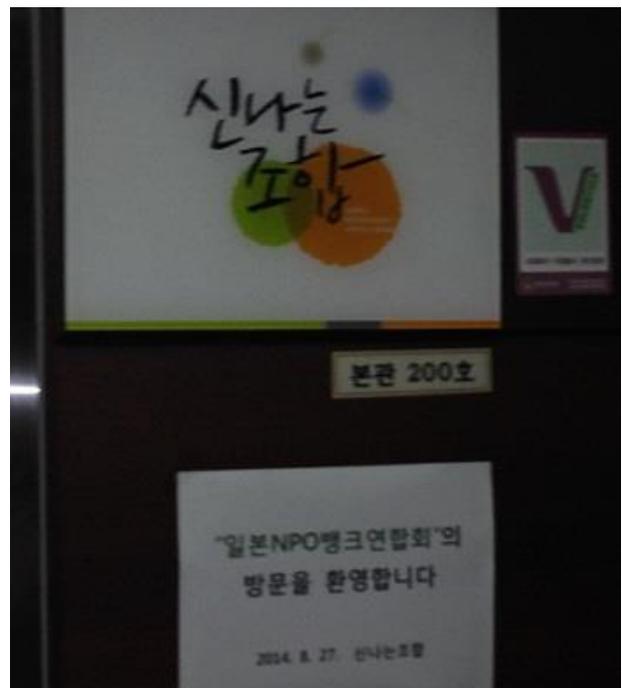
(質問) 経営支援に費用がかかると思うが、どのようにその運営費を賄っているのか。

(ジョン) 政府・民間からの基金のうち15%は運営費となる。楽しい組合の特徴のひとつとしては、10年前から今年までCitibankから毎年1億ウォンほどの運営費の寄付を受けている。ただ、それが今年で終わり、他の助成金のめどもたっていないので、来年から運営が厳しくなる。

(感想) 審査のポイント。私たち(WCA)も最終的には、申込者が正直か、真摯に事業をやるか、意気込みなどの点で判断している。

#### <戦術の、韓国の民間福祉事業者が政府に対して萎縮する理由に関する回答補足>

(イ) 大企業からの寄付金は、かつては民間マイクロクレジット機関に流れていたが、現在は微小金融中央財団のほうに集まるようになってしまい、財閥や銀行は微小金融中央財団の支店



楽しい組合の入口：「全国NPOバンク御一行様歓迎」を掲げていただいた

となって微小金融を直接運営するようになった。

(ジョン) 政府が財閥や企業に微小金融をやらせた結果、例えば現代自動車の微小金融は自動車ローンに使われたりして、マイクロファイナンスというよりは自社の CSR・宣伝として微小金融事業を展開しつつある。

(質問) 楽しい組合の主な利用者の属性は。もともとは農村部の金融疎外階層を主な対象にしていたと聞いているが、現在はどうか。微小金融の融資条件が厳しいと聞いているので、その基準に満たない人もこちらに申請をしているのではないだろうか。

(ジョン) 微小金融の基準に満たない人が利用することもある。メインは低所得者だが、その中には障害者や脱北者、金融疎外者も含まれる。設立当初から 2009 年までは、貧しい人の支援として楽しい組合独自の明確な所得基準があったが、現在はその基準を緩くしている。今の基準としては、年間所得が 2600 万ウォン以下としていて、貧困層だけでなく、起業・自活意思が強い人が幅広く融資を受けられるようにしている。ソウル市の低所得階層の基準も範囲が拡大した。その理由は、マイクロクレジットを、起業・自活意思を強く持つより多くの人に利用してほしいため。生計資金は、健康保険料から世帯人数、財産・所得を判断する。

(質問) 楽しい組合のビジョンは。今後、事業拡大を志向しているのか、あるいは現状維持でいくのか。事業拡大の場合には、新しい事業の動きを現在しているのか、あるいは今後する予定があるか。

(ジョン) ビジョンは、貧困層がマイクロクレジットを通じて教育と住宅といった最低限の人間の尊厳を保てるよう事業ができるようになること、そして可能であればマイクロクレジットが拡大できるようにすることだ。楽しい組合の社会的金融チームでは現在、貧困の原因は高い利息なので、これからは高金利金融と闘おうと言っている。

楽しい組合としては、事業を拡大したいと考えている。そのはじめの一歩として、ソウル型マイクロクレジットを、来年度から京畿道で予算を集めて同様の事業を起こそうという動きがあり、協議の場が準備されている。

(先の質問の回答補足)

楽しい組合はもともとグラミン銀行の韓国支部として農村部で活動したが、都市部に重点を移した理由は、都市部で需要があったためである。1999 年の設立時は農村人口が多かったが、次第に少なくなると、マイクロクレジットの需要も都市中心になった。

2012 年のソウル市からの助成による社会的企業支援事業は、それが楽しい組合の都市部への事業展開の理由になったわけではなく、同時期に社会的企業が政策的に活発に促進されるようになったため、その流れに乗って楽しい組合も支援を受けて事業を行っただけである。

(質問) 貯蓄を奨励するグラミン銀行に倣って、かつて楽しい組合でも週貯蓄を行っていたと聞いているが、現在でも週貯蓄は続いているのか。

(回答) 事後管理者(ブランチ・マネージャー)ができるだけ家計と店の帳簿を分けて管理するなどのことをアドバイスするが、これはあくまでも助言に過ぎず強制ではない。週貯蓄は現在では行っていない。もともと強制ではなく、貯蓄を助言していた(5年後の償還と償還後の自己資金の備蓄のため)。

(質問) 既存研究では社会連帯銀行と楽しい組合を比較分析するものが多かったが(例えば、社会連帯銀行はソウル市中心の都市型、楽しい組合は全国規模特に農村部中心の事業展開)、今日のインタビューを通じて、社会連帯銀行と楽しい組合の違いが曖昧になってきたという印象を受けた。その上で、あえて楽しい組合の特徴を挙げるとすればそれは何か。

(イ) 地域での事業を諦めずに続けているという点と、緊急生計資金があるという点。社会連帯銀行は創業資金など事業支援がメインだが、楽しい組合は貧困対策がメインテーマであり、緊急生計資金が特徴で信用協同組合からも高評価を受けた。

その他

(イ) 楽しい組合の中でソウル市から資金を得て創業資金の貸し出しを行っている。創業関連の本を執筆し、もうすぐ刊行される予定。マイクロクレジットとも関連がある内容であるため、刊行されたら送る。パク市長の推薦も得た。



### 社会連帯銀行 (사회연대은행/Social Solidarity Bank)

- CEO キム・ヨンドク (김용덕/Kim Yong-Deog)
- 社会的金融開発センター常任理事 パク・サングム (박상금/Park Sang-Geum)

(質問) 社会連帯銀行は微小金融中央財団(への福祉事業財団)に申請していないと聞いたが、微小金融をどのように見ているか。

(パク) 休眠預金が発立された経緯:

社会連帯銀行は韓国では楽しい組合に続いて2番目に設立されたマイクロクレジット機関であるが、当時資本金を集めるのが大変だった。そのため、可能性のある資金をいろいろ探したところ、休眠預金を見つけた(2005年)。1人当たり1万2000ウォン、計4000億ウォンの休眠預金があることを見出し、これを利用して低所得者を支援してはどうかとの発議を行い、それが法案となって国会で成立した。これが休眠預金を利用するようになった経緯である。

しかし、当初私たち民間が考えていた通りの運用にはならなかった。民間マイクロクレジット期間は融資資金と運営費をもらって事業を運用することを考えていたのだが、運営費の支給はされず融資基金のみの支出という制度になってしまった。2008年当時は、楽しい組合は4%、社会連帯銀行は6%の金利で融資を行っていたが、この金利から団体の運営費を全て捻出することはできない。さらに、貸し倒れリスクを負うため、返済率95%以上でないと運営できないという条件もついた。

このような制約があったため、当初少額庶民金融財団（2009年に微小金融中央財団に改称）から資金を受けたくないと迷っていたが、低所得層を支援するためには仕方ないと思い、2008年に少額庶民金融財団から融資10億ウォンを受けることになった。その後も基金が不足した状況であったため、またいつかは制度が変わって運営費ももらえるようになるだろうという期待もあったため、2009年9月に追加で20億ウォンの融資を受けた。

（微小金融中央財団からの調達金利は0%）。

（キム）民間マイクロクレジット機関が微小金融中央財団の民間福祉事業者を希望するところが少ない理由が2つある。第一に、政府と民間の方向性、目指すところが基本的に異なるという点である。民間は福祉に近い金融をしているが、政府は金融に近い支援をしていて、その差が大きい。政府が要求する95%の返済率は、民間福祉事業者には不可能。返済率は平均70 - 80%である。政府から95%の返済をしろと要求されたら、ギャップを穴埋めしなければならず、95%の返済は負担が大きい。

第二の理由は、社会福祉・事業は非常にコストがかかる。教育、利用者への事後管理、人件費などは微小金融からもらうことはできないというのは厳しい。

日本でも休眠預金を使った計画を立てるときは、この点を念頭に置く必要がある。

（質問）返済率95%の要求というのは、つまり残り5%は微小金融から補償してもらえるという意味か。

（キム）5%は、微小金融との協議を通して償却割合を決める。ただし、問題は5%の穴埋めにあるわけではなく、本来は低所得階層の救済が目的であるはずであり、100%の（あるいはそれに近い非常に高い）返済率を求めることは別の問題であると思う。すなわち、民間マイクロファイナンス企業が低い返済率だけを気にして、返済可能性が高い融資対象者だけを選別して融資することになれば、本当に融資が必要な低所得社会層に融資ができないことになり、それは低所得階層の救済という本来の目的に反することになると我々は懸念している。

もしこれが社会目的であれば、休眠預金の管理にあたってそれくらいの損が出て、政府側が補償するのが当たり前ではないか。



パク・サングム氏

(質問) 微小金融に対してのそのような諸問題について、民間福祉事業者側から政府・微小金融中央財団への問題提起を行っているのか。社会連帯銀行は既に微小金融の支援を受けていないので、より自由な立場から問題提起ができるのではと思うのだが。

(パク) 積極的にそうした活動をしてはいない。形式的には要求をしたことは一度もないが、新聞のコラムやフォーラム等で福祉事業者が問題提起したり、民間福祉事業者間で意見を出し合ったりすることはある。

(質問) 微小金融から資金をもらうことはもうやめたというのは確かか。

(パク) 2009年9月が最後。微小金融に改称した際に返済率95%の条件が契約書に明文化されるようになったため、それ以降は一切資金をもらっていない。

他の団体で、返済率95%の条件が付いた後に微小金融の融資を受けたところもあるが、そのような団体は、主に事業費には使わずに保証金としてプールしたり、必ず返済が見込める案件にのみ使用するなど、用途を限定して使用しているのが実情で、庶民の生活に必要な事業には融資できていない。

(質問) 現在はどこから資金を調達しているのか。

(パク) 社会連帯銀行の財源は、もともと3つの柱からなる。1つは民間(財閥や銀行など)の寄付金、2つは中央政府・地方自治体からの委託事業

(微小金融、ソウル市、江南区、保健福祉部など)、3つは個人会員からの寄付金。微小金融は政府の委託事業の一つに過ぎない。微小金融の資金がなくなっても、3種類の財源から資金を調達している。民間の寄付金は、微小金融設立後には微小金融側に資金が移ってしまい、2010年以降縮小した。

(質問) 保健福祉部「自活共同体創業資金支援事業」は、微小金融とはかなり違うものか。

(パク) 異なるものだ。

2005年から2008年まで保健福祉部から自活共同体支援を受託して行っていたが、それは地域の自活センターを支援するもので、個人を支援できなかった。また、その規模も、保健福祉部からの自活共同体への予算は2005~2008年の4年間は年間20億ウォン程度であった。

しかし、2009年に保健福祉部はマイクロクレジットの成長を肯定的に検討し、個人を支援できるように330億ウォンの予算に使って、全国各地23箇所のマイクロクレジット事業体を選定してそこに委託をして運営することにした。予算的にもとても大規模であったので民間クレジット機関の期待もあった。

しかし、2009年末に政府主導で微小金融が設立されたために、自活共同体の創業を支援する330億ウォンの予算は意味がないという世論の流れとなり、2010年2月までで終了した。



キム・ヨンドク氏

社会連帯銀行 ウェブサイト <http://www.bss.or.kr/>より抜粋

設立 2000年

ミッション：あらゆる人に公正な機会が与えられ共に健康な共同体社会を作る

ビジョン：SOCIAL FINANCE

社会の脆弱な構造を改善し、社会的価値を創出する代案金融（BANKING FOR CHANGING SOCIAL VALUE）

- ・マイクロファイナンス
- ・社会的企業／プロジェクト

マイクロクレジットとは？

・マイクロクレジットは、金融機関を利用することができない社会的弱者層に少額の資金を無担保、無保証で融資することにより、経済活動を支援することを目的とする一切の活動です。

マイクロクレジット創業支援プログラム

- 個人創業/運営資金サポート
- 緊急資金支援
- 無料法律相談サービス
- 無料のカウンセリングサービス
- サポート会社業種別教育や自助会サポート

融資事業の概要

- サポート対象：世帯別最低生計費の150%-200%以内に該当する低所得者
- サポート業種：全業種可能（ただし、サグムユン、不動産業、贅沢\*娯楽業種は除く）
- 支援限度：1ヶ所あたり2千万ウォン～5万ウォン以内
- サポート金利：年2%-6%
- 返済方法：48ヶ月～60ヶ月の元利金均等分割償還
- サポート用途：店舗賃貸資金、経営改善資金、運転資金

事後管理/融資返済

“自立に成功するその日まで社会連帯銀行がご一緒にします！”

社会連帯銀行は自活の意思がある低所得階層の創業支援事業を推進し、わが国社会の実質的な貧困問題を会計しようとしています。

創業を希望する隣人の創業準備から創業資金のローン、事業を成功させるための事後管理等、自活に成功するまで社会連帯銀行はご一緒にします。

翻訳：難民支援協会 松岡佳奈子氏

抜粋：小関隆志

(質問) 社会連帯銀行は個人への融資か、事業への融資か、いずれが多いのか。また、2008年時点の資料では3つの事業をしているとなっているが、現在も同じ事業が続いているのか。

(パク) マイクロクレジット事業では個人がほとんどだ。

事業については、①創業支援と②社会的企業への融資・支援・インキュベーション、また③個人への学資金支援(教育ローン)も行っている。

学資金支援には二種類あり、第一に商業金融から利息が20%もかかってしまう教育ローンを借りている人に対して、社会連帯銀行が2%まで利息を引き下げて貸し出し方針を転換できる制度がある。二番目には社会連帯銀行からの新規の教育ローン貸与がある。この学資金支援事業の規模は200億ウォンである。

(質問) 個人への年間融資額はどの程度は。

(キム) 個人への融資は、年間50億ウォン程度。

(質問) 融資のリスク管理はどのようにしているか。融資条件、融資申込者のうち実際に融資を断られる割合はどの程度か。

(パク) オマンガジから聞いたように、RMが訪問や電話を通して精神的に支えているが、状況に応じては返済に関する管理や返済を促すこともしている。

社会連帯銀行の融資にはいくつか審査段階がある。最初に利用者から相談を受けた後、第一段階として書類審査で客観的な部分(起業アイデアがよいか、事業計画はしっかりしているか、ちゃんと準備をしているか等)を見る。それがOKであれば、第二段階として現場を審査するが、審査のチェックリストがあり、提出書類の内容が正しいかどうかを総合的に確認する。第三段階として経営者にインタビューして、自活意思や経営マインドを判断する。技術基盤の企業を創業する人などの場合には客観的に判断するのが難しいので、職務能力評価を受ける。

初期段階は資金が小規模だったため、審査書類のうち15人に1人が合格するくらいの融資決定比率であった。現在は20-30%が合格する。

(質問) 監査はどのように行っているのか。

(パク) 社会連帯銀行は定期的に、保健福祉部から定期的な業務監査が入る(2-3年に1回)。会計監査は1年に1回受けるが、オソン会計法人に外部監査を委託している。楽しい組合と同じく特別監査があり、各委託事業の助成元の団体から時々業務監査が入る。



(質問) 社会連帯銀行の特徴的な事業があればお聞きしたい。

(パク) 楽しい組合と社会連帯銀行は、最初は性格が違ったが、現在は似通っているというのはその通りである。

その理由としては、保健福祉部が 330 億ウォンを投じて委託をし、23 か所の地方事業体がマイクロクレジットを始めた際、これらの地方委託団体の多くがマイクロクレジット事業の経験がない団体であり、また楽しい組合も別のマイクロクレジット方式をとっていたため、マイクロクレジット委託事業の開始に困難を抱えていた。そこで、社会連帯銀行の支援システムも完全ではないものの、社会連帯銀行が事業マニュアルを作成して他団体に共有したり他団体にコンサルティングを実施したりし、その結果他団体が社会連帯銀行のマイクロクレジット方式を取り入れた。したがって、民間のマイクロクレジット機関の事業方式が似通い、違いが曖昧になったというのは当然の結果ではないか。

(質問) 社会連帯銀行のビジョンと戦略を教えてください。

(キム) マイクロクレジットの分野に社会全体が関心を持つようになり、マイクロクレジットの重要性を政府が認識して政府主導の事業にまで発展したことは、民間福祉事業者の成果だといえる。今は、今後どのような事業・戦略でどこに向かっていくべきかという新しいステージを構想すべきフェーズに来ていると感じる。2007 年以降の経過、特に微小金融設立後はマイクロクレジットが進歩したが、他方で社会連帯銀行や楽しい組合の力が弱まったという問題も、私たちが考えるべき問題である。

社会連帯銀行の事業拡大については、高齢者問題や失業問題などの新たな社会問題に取り組むことを検討している。社会連帯銀行はもっと社会に貢献できるよう努力したい。



(質問) 3つの財源の割合はそれぞれ何%程度か。

(キム) 企業から 70%、政府から 20%以上、個人から 5%以内くらいだ。

(質問) また、創業および運転資金の審査に要した期間はどのくらいか。

(パク) (オマンガジの事例のような) 審査に 3か月というのはかなり長かった。通常は 1.5~2か月かかる。

(質問) 創業時の訓練はしているのか。

(パク) 訓練は主にマーケティングや会計について教えている。

(質問) 融資対象者の分類を見ると、性別では女性が 3分の 2 を占めているが、それはなぜか。

(キム) 業種・性別については、民間企業からの委託事業として女性世帯主対象の基金があるので、その影響があつて女性が多いのではないかと。ターゲットは世帯の中で家計を主に負担している女性

(シングルマザーを含む)。かつては女性は普通担保や資産がないために融資を受けるのが難しかったという背景がある。

(キム) 当方からの質問。社会連帯銀行から向田さんに対して。WCA の出資金の規模と年間の融資件数、返済率、商業銀行の金利は WCA と比べて高いのか。

(向田) 日本でも女性が金融排除されている現状があった。現在の出資金は 1 億 2000 万円。融資件数は年間 12 件、融資額は平均 300 万円 (50 万円~1000 万円)、金利は平均 2.5%。市中金利は様々だが、他の金融機関からの借入れはなくすべて自己資金で運営している。女性が銀行で借りようとしても相手にされない。一般人が銀行で借りる際の金利はだいたい同じ。返済率は 100%。勤務しているのは 3 名いるが、ワークシェアしている。6 名の審査委員はすべてボランティア。運営費は金利と寄付金で賄っているが、運営は苦しい。融資後の管理は、時々訪問していることと、毎月返済の際に電話をかけて関係性を密にしている。

(キム) 審査の際に財務の健全性を重視するのか、資金の必要性を重視しているか。

(向田) 事業が役にたつのか、周囲の人々の支持があるのか、市場調査、民主的な運営、競合者、正直さ、起業への意欲、最後は採算性と継続性を見る。どんなに必要でも、財務の健全性がなければ貸さない。



➤ 社会連帯銀行企画広報部主任 ホ・ミヨン (허미영/ Heo Mi-Young) (タクシー車中にて)

(質問) 社会連帯銀行は現在でも 5 つの地方支部を持っているか。

(回答) 社会連帯銀行は全国に 5 つの地方支部を持っていたが、維持費用がかかるため、昨年 12 月から今年 2 月にかけて段階的に支部を廃止し、RM は各支部からソウルの本部に引き上げた。現在はソウル市の本部のみ。地方にいる利用者には、RM が本部から出かけるが、以前のように頻繁には訪問できなくなった。

(質問) RM は何名程度いるのか。どのような専門のバックグラウンドを持っているのか。

(回答) 年配の RM (退職者など 50 歳代以上) が 7 名程度いる。10 名のうち 3 名は常勤者 (30-40 歳代) で、7 名はシニアで金融機関出身の契約社員、週 2-3 回出勤する。シニアを専門委員という肩書。RM は 1 人当たり 70 - 80 名を担当している。RM は返済管理も助言・相談もすべて行っている。

常勤のRMのうち、RMチーム長は、オリーブヘアを担当していた、元アクセサリー店経営者。2人目は社会福祉分野の出身、3人目は教育分野の出身である。RMは利用者を支援するため、自分でも勉強するが、知り合いなど外部のコンサルタントをマッチングする場合もある。

コンサルタントの費用は、あまりかからない。利用者の中から先輩起業家を選んで紹介することが多い。社会連帯銀行が専門家を紹介することはあるが、費用は利用者が支払う。

(質問) 本日は破産経験者を訪問したが、社会連帯銀行の利用者には元破産者が多いのか。

(回答) 社会連帯銀行の利用者の中に、破産者が特に多いかどうかは、統計を取っていないのでわからない。融資審査では、破産者であるかどうかは特に考慮していないが、破産者に焦点を当てているわけでもない。

(質問) 融資の成果を測定しているか。

(回答) 融資の成果については、利用者の所得の変化などを追跡して、データをまとめている。10年史資料の最後にそのデータを掲載している。

所得などの客観的なデータだけでなく、精神的効果など質的な側面も見べきではないかと、内部で検討しているところである。

## ともに働く財団 (함께일하는재단/Work Together Foundation)

### ▶ 企画戦略部課長 ハ・ジュンウン (하정은/Ha Jung-Eun)

(質問) ともに働く財団は現在も微小金融から資金を得て社会的企業への融資をしているのか。

(回答) 2003年から融資事業を行っているが、2003年-2012年の累積で85の企業に対して102件、114億ウォンの融資を行った。資金の種類については、微小金融と労働部の資金、韓国銀行、自己資金。

微小金融は3042%。微小金融からは2010-11年と、2013年の2回資金をもらい、現在は資金を受けていない。

※2013年は、金融被害者協同組合のために、微小金融から3億ウォンを借りているが、貸し倒れの際にともに働く財団が負担しなければならないため、まだ貸し出しは実行しておらず、ウェブサイトにも掲載していない。後述するような当財団との方針の違いにより、当財団は基本的に微小金融から今後融資をもらわないようにしたいと思っている。だが、今回の微小金融からの融資は、(一般的投資等の営利行為を行わない社会的金融機関にとって)、需要があるときにタイミングよく大きな資金を



ハ・ジュンウン氏

得て受給に沿った供給（＝融資・支援）ができない憂慮・課題（後述する、受給と供給の不一致の問題）に対処するため、新規事業に先だつてその軍資金・非常時資金的なものとしての資金を取ってきたものだ。（なので、このまま一切手を付けずに微小金融に返還するかもしれない。）

当財団からの貸出金利は基本的には2%だが、2億ウォン以上の場合の一部5%となり、また一時期3%の事業もあった。

現在は、企業からの寄付の割合は66%。個人からの寄付は15%、残りは政府のプロジェクトや利息収入。

（質問）2012年以降に微小金融から資金をもらわなくなったのはなぜか。

（回答）2003年に、ともに働く財団は韓国で初めて、非営利団体に融資を始めた。自己資金では限界があり、外部資金の調達に力を入れた。ちょうど当時、微小金融の制度が始まったため、マイクロクレジット事業について微小金融に提案を行って協働を図った。というのは、微小金融はもともと個人に融資していたが、ともに働く財団は企業に融資していたので、マイクロクレジットを社会的金融に範囲拡大することを当財団が微小金融に提案し、それによって2008年に当財団は微小金融からの初の社会的金融事業委託を受け、企業への融資を開始した。



しかしその後、微小金融からいくつか契約条件が変化したため、当財団は微小金融から資金を得ないことにした。その第一の理由は、微小金融から委託団体への運営費の支援が出せないと決定されたため、財団の維持のためには融資の利率を上げるしかないが、それは高金利になるためともに働く財団のポリシーに反する。第二の理由は、微小金融からの委託は補助金の名目ではなく融資の名目であったが、ともに働く財団としてはあまり望ましくなかった。2010-11年は「補助金」として受け取ったので、貸し倒れの負担は微小金融だったが、「融資」になるとともに働く財団が貸倒を負担せざるを得ない。当財団の理事会として、そのようなリスクは負えないという決定になったため、微小金融からの支援はもらわないようになった。

政策提言や外部への働きかけについては、第一に、微小金融の支援範囲を社会的金融にまで拡大させようとアプローチしたことが挙げられる。第二に、雇用労働部に対して、社会的企業育成事業をしているのであればその創業を支援する基金を造成してほしいと提言し、その結果雇用労働部が基金を造成しともに働く財団と社会連帯銀行が委託を受けた（社会労働部社会的企業育成事業という補助金制度）。第三に、より広く企業へも寄付の働きかけをしていて、韓国銀行CSR基金の寄付を受けて融資を行ったことがある（現在も継続）。

ともに働く財団 ウェブサイト <http://www.hamkke.org/>より

設立 1998年（「失業克服国民運動委員会」設立）

目的：“格差社会を解消し、「持続可能な職場」づくりと幸せな社会を！”という財団の理念を基  
いて、様々な階層ごとの失業の解消や労働市場の二極化を克服するため社会協力を図る

（組織の変遷）

1998-2002年 失業克服国民運動委員会

2003-2007年 失業克服国民財団共に働く社会

-共益財団法人「失業克服国民財団共に働く社会」として再発足

-社会的企業や社会的な働き口の支援事業を開始

2008年-現在 ともに働く財団

-2008. 財団法人「ともに働く財団」に名称を変更

主な事業内容

1) 働き口の創出

企業・政府・NGOからの協力を通して、政府の貧困解消政策や雇用政策が行き届かない人々のために持続可能な職場のモデルを開発する。

2) 社会的企業への支援

社会的企業成長のため、人材養成、市場開拓、マネージメント支援など総合的な支援を行う。

3) 青年失業の解消

青年失業者のための特化プログラムを開発・運営し、青年失業を解消するための代案としてソーシャルベンチャーを発掘・支援する。

4) 地域活性化

地域の雇用・福祉問題の解消や、地域の経済及び共同体の回復に取り組むため、地域住民と共に地域を活性化する事業を行う。

5) 国際協力及び政策研究

社会的企業のネットワーク構築や、活性化のため国際交流活動、失業・貧困・働き口創出、社会的企業に関する研究事業を行う。

6) 市民による募金活動やキャンペーン

SBS 希望 TV 放送募金のような募金キャンペーンを通じて不安定な雇用や失業によって経済・社会的な危機に直面した国内・海外の低所得家庭の児童や青少年を支援する。

### 社会的企業の資本の貸付金

2003年に国内初の社会的企業のためのクレジットベースの資本支援事業を開始し、マイクロファイナンスの中央財団と韓国銀行、雇用労働部の財源と独自の基金などを活用して、経済的に劣悪な社会的企業の持続可能な成長を支援しています。また、貸付け金の企業を対象に、個々の企業に合わせた経営コンサルティングサービスを連携します。

翻訳：日本希望製作所 チェ・ユナ氏

立命館アジア太平洋大学 イ・スンジュン氏、パク・ジュンヨン氏

抜粋：小関隆志

第四に、最新の取り組みとしては、微小金融制度ができて中間支援財団も増えたため、10年間の事業によって発見してきた社会的企業のさまざまな死角地帯・問題点（貸す側と借りる側のニーズの不一致、中間支援団体の育成ができていない、当事者が必要な融資にアクセスできないなど）やそれによる中間支援団体らが被っている不利益を補完するために「社会的企業連帯共済事業」を開始し、社会企業らが不利益を補填するために自己負担しながら独自の基金を作った。これは、これまで外部からの支援に依存してきた社会的企業が独自の基金を開始・運営している点で重要であり、社会的企業がより柔軟に融資に対応できるようになればと思う。

上記の第二の雇用労働部に対する働きかけとその委託事業についてももう少し詳説する。働きかけの背景としては、微小金融の融資条件が代わって当財団として飲めなくなったため、雇用労働部に予算編成を要求した。この基金の財源は政府一般会計で、財団による基金の運用後は社会労働部に返済することになるが、貸し倒れの場合は雇用労働部の負担となり、委託先財団が原因でない限り雇用労働部が100%負担。2008年に試験的实施としてともに働く財団と社会連帯銀行の2つが運営団体として選定されたが、その後は政府が独自の母胎ファンドをつくり（政府から毎年約50億ウォンの特別会計+民間から約30億ウォンのマッチング形式。現在は全体で200億ウォンほどの事業規模）、現在は未来アセットという投資銀行が運営している。今は母胎ファンドは投資だけを行っているので、ともに働く財団は投資を受けることはない。

（質問）現在の財源はどのような割合になっているか。「募金」の割合が多いのだが、これは政府からの資金も含まれるのか。

（回答）2011年から毎年、雇用労働部から（韓国語名称としては）支援金（実際は融資、借入金）25億ウォン、企業から寄付金20億ウォン以下を受けている。雇用労働部の支援金は元本の返済はあるが、貸し倒れ損失は政府が100%保証する。財団として会計は現金主義である。

収入の「募金」の中に政府からの支援金も含まれている。『10年史』の214ページの収入推移グラフの中で、全収入が平均100億ウォン、支出も約100億ウォンとなっている。緑が個人、オレンジが企業、青は政府（単発プロジェクト費）、黄色はその他（利息・賃貸）。

（質問）微小金融に対して、社会的企業にも融資すると提案したにもかかわらず、実際には運営費がないので使えない、と現在は考えているのか。

（回答）はい。

（質問）支出を見ると、社会的企業支援事業の割合が大きいですが、財源は雇用労働部から出ていると考えてよいのか。

（回答）雇用労働部は単発的な資金なので、2012年12月31日時点ではほとんどない。

（質問）企業からの寄付金の割合が大きいのか。

（回答）はい。75%程度を占める。



ともに働く財団 本部ビル

(質問) JU や社会連帯銀行を訪問したが、他の機関と比較して当財団が最も際立った特徴は何か。

(回答) ともに働く財団はもともと若者の失業問題の解決を目的に設立され、脆弱階層（の若者）の雇用機会の創出と質の向上にとっても力を入れてきた。しかし、脆弱層の若者へ雇用機会を提供してもうまくいかないことも多く、そのために社会的企業を育ててエコロジー（生態系；連鎖）を形成することで若者の失業を減らそうとして、社会的企業事業に関心を持つようになった。そして財団の事業の中でも社会的企業支援が事業の中心となり、当財団が社会的企業の間支援団体のパイオニアとなった。その理由としては、社会的疎外層は労働生産性が低く、教育しても一般労働市場のエコロジーには定着しにくいいため、代案として社会的企業のエコロジーを作ることで失業問題の解決を目指そうとした。

だが、現在は社会的企業の間支援組織が多数できたため、ともに働く財団は、また原点に戻って脆弱層の若者の失業対策（雇用機会創出と質の向上）によりいっそう注力するようになっている。

当財団の金融に関しては3つの事業があり、①グラント（寄付）事業、②貸出事業（かつてこのような業務を行う団体がなかった際には代表的に行っていたが、いまや多くの団体が行っている）→共済（相互扶助）事業（ヘシフトする予定である）、③インパクト投資事業（国内対象はパイロット事業でまだ小規模、大半は海外対象）を行っている。インパクト投資は、今年はパイロット事業として行っている（インパクト投資そのものをするのではなく、インパクト会社を育成・促進する事業。「グラント連携インパクト投資」）。グラント連携インパクト投資事業は、国内外の社会的企業が行うインパクト投資のリスク負担を財団の寄付金で賄うことで、企業からの投資を促す狙いがある。

(質問) 今後、安定的に収入を得るためのビジョン・戦略を教えてください。

(回答) ともに働く財団の資本規模が大きいので、利息収入も大きい。利息収入だけでも運営可能であり、収入は大きな問題ではない。

寄付金は、かつては社会的企業の土壌を醸成するために政府協力事業の比重が大きかったが、現在は民間からの寄付が大きくなった（企業からの寄付が多く、個人からの寄付も多くなりつつある）。今後は個人寄付も増やす環境を整えたいと考えている。財源の均衡に力を入れたい。社会的金融の資本拡大にも関心を持っている。

共済事業についての補足説明：

10年以上融資事業をしながら考えたのは、疎外階層からの資金需要と供給とのギャップであった。リスクが高いとリターンが大きくなるが、需要者側はリターンが大きくないので、ギャップが生じるため、政策支援が必要となった。補助金や寄付金を得て事業を行っても、ギャップが埋まらなかった。財団が資金力を以て管理しなければならない。需要者にもリスクを背負わせること、供給者もリスクを管理できるように、社会的企業連帯共済基金（相互扶助）を設立した。社会的企業や、社会的企業を志向する事業体に創業を支援するため、資金を提供し、企業からも支援を受ける。保険ではなく、短期貸出事業。企業が相互扶助することで責任感を促すことができる。需要者にもリスクを負わせることができる。融資保証ではなく、社会的企業が毎月10-100万ウォンを拠出し、また企業からのシードマネーも入れてリスクを分担する。36か月、48か月、60か月の満期になると資金が戻る。

(質問) リスク管理について

(回答) 融資申請のプロセスが複雑になっているため、申請を選定する通過である程度支援者はスクリーニングされている。また、当財団は社会的企業に対する総合的な支援を行っているため、それによって企業の変化についてクロスチェック・管理ができるのが特徴である。返済率は95%。2003年の創業当時は、融資商品というより支援事業が多かったため失敗事例もあった。財団が事業を行ってきたこれまでの10年間で、完全に貸し倒れた失敗事例(完全な閉店)は、ごく初期の2003年に4件あっただけである。

(質問) 本財団は外部からどのように監査を受けて、適正な組織であることを評価されているか。

(回答) 定期監査としては、外部の会計法人から年1回定期的に監査が来ている。その決算結果をもとに、内部監査を1回行う。内部監査は会計とガバナンス監査の双方を行う。

監査結果を理事会に報告するが、理事はすべて外部理事から構成されている(市民社会、女性団体、宗教団体、企業などの代表ら、ボランティア)。

(質問) 失業対策として、就職あっせんではなく起業を支援したのはなぜか。

(回答) 起業支援の主な対象者は障害者や高齢者、女性単独世帯などだが、それとは別の事業として、財団がずっと関心を持ってきた青年失業者の解決のための青年のための就労支援も平行して行っており、「希望庁」(同じジョンという発音で3つの意味を兼ねている。①庁(機関)／②聴(ニーズを聞く)／青(青年))という、日本のジョブカフェのようなものを運営している。本事業の背景を話すと、韓国の雇用労働部もジョブセンターを運営しているが、そこには青年失業者が全く集まっていない。そこで、青年が行きたくなる雰囲気があり、青年らが自分たちに合う(新しい就労形態・業種の)就労を考えたり就労機会を提供できる場を作りたいと思い、希望庁を作った。日本のジョブカフェを2007年に訪問したとき、若者が行きたくなる雰囲気があって良いと思い、韓国でもこのようなものを作りたいと思ったのがきっかけだ。

また、ソーシャルベンチャーや社会的企業のような創業ブームの影響もあって、また当財団が社会的企業支援事業を開始し展開するなかで、若者に就労だけでなく起業の機会も提供したいとおもって青年創業支援を始めた。全国25か所にソーシャルベンチャーインキュベーションセンターを開設し、青年中心の創業を支援している。

今は起業支援の部分が当財団の事業の中でより目につくようになってきているかもしれないが、実際には青年失業対策として起業支援と就労支援の双方を行っている。

また、外向きにはあまり宣伝していないが、当財団は青年失業、ニートなどの若者の問題にも大変関心を持っているため、日本のニートの就業に関する本を翻訳したり、日韓フォーラムを企画したりしている。

## 美しい財団(아름다운재단/The Beautiful Foundation)

- 希望の店事業部 キム・ハクソク(김학석/Kim Hakseok)
- 希望の店事業部長 ソン・ヒェジン(송혜진/Song Hye-Jin)

- ▶ 研究・教育部サム・ジャハン (장윤주/ Sam Ja-Hang) (現在は寄付文化関連の調査をしているが、以前は希望の店事業部にいた)

(質問) 希望の店事業は、微小金融と何か関係があるのか。

(ソン) 全く関連性がない。その理由としては、当財団は政府の支援は全くもらっておらず、民間からの財源をもとにしている(ポリシーとして政府からのお金はもらわない主義である)。アモーレ・パシフィック会長遺族から2003年度に50億ウォン相当の株式の遺贈があった(個人寄付)。遺贈を受ける際、母子家庭の支援という用途指定があり、それを元に財団を立ち上げた。その後3億ウォンの追加支援を受けた。

アモーレパシフィックからは、その後も現在に至るまで、希望の店開店50店舗目・100店舗目等の様々なイベントの際に、職員が社内で集めた寄付金をもらったり、法人からの寄付も受けている。

(質問) 政府の支援を受けない理由は。

(ソン) 地域密着型のコミュニティ財団を目指していることと、政府から融資を受けてそれで直接支援を配るのではなく、財団の資金を他団体に配って支援する中間支援を主な事業目的としているためである。当財団の直接的な支援は、希望の店事業を含めて2事業しか行っていない。



ソン・ヘジン氏

(質問) 現時点までにいくつかの店があるのか。資料の内容を説明していただきたい。

◆ 横長資料2 ページ左側

- 2014年7月末の時点で全国215店ある。首都圏が91店で最も多い。
- 返済完了24件(店を創業するときに美しい財団から融資した4000万ウォンをすべて完了した件数。) ※2014年に3件を加える
- 営業終了38件(完済前に閉店した件数。)

◆ 資料2 ページ右側

(1) 業種別の推移

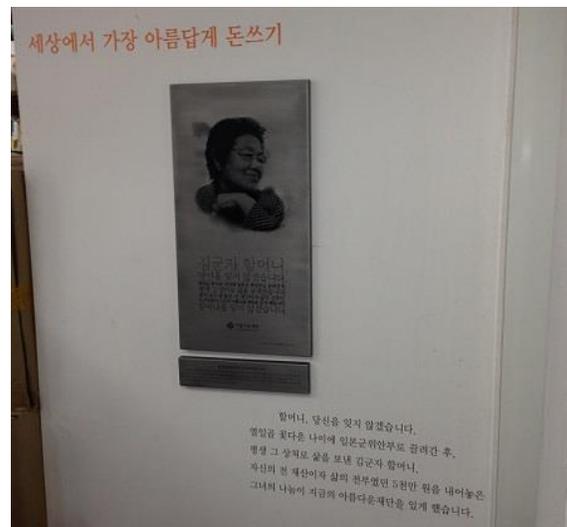
- 飲食業/美容/サービス/卸売・小売業/教育

(2) 返済完了

- 業種別の推移

(3) 営業終了

- 業種別の推移



元従軍慰安婦で、美しい財団への最初の寄付者が顕彰されている。建物入口にて

◆ 資料 3 ページ

- 返済対象 140 件のうち、実際に返済しているもの 119 件
- 返済額 計 4016 万 8273 ウォン
- 保証金返済 計 50 万ウォン
- 総計 4066 万 8273 ウォン
- 返済率 店舗数を基準とすると 85%
- 金額を基準とすると 91%
- 定期返済金を基準とすると 91%

◆ 資料 4 ページ

- (黄色) 支援金総額 80 億ウォン
- (青色) 返済総額 28 億 5491 万 5930 ウォン
- (白色) 貸倒額 7 億 6105 万 5154 ウォン (約 10%)
- (肌色) 保証金の貸倒額 1 億 4140 万 3429 ウォン

(質問) 返済期限が 7 年間なので、完済の割合が低いという理解でよいのか。

(ソン) その通り。返済が続いている。

(質問) 店舗の閉鎖割合が高いように感じるが、その理由は。

(ソン) 最大の理由は売上額が少ないことで、他に個人的な理由もある。

(質問) ウェブサイトには 25 歳以下が対象者とあったが、若い人だけが対象なのか。

(ソン) 子どもが 25 歳以下。元は未成年の子どもの親を対象としていたが、最近では青年の失業の問題で、年齢上限を上げた。母親の年齢は問わない。

(質問) 融資審査の方法は。審査では何を重視するのか。

◆ 縦長資料「プロセス」スライド

(ソン) 韓国は、OECD 先進国内で最も自営業者割合が多いため、融資審査では、創業の競争力を最も重視している。申し込みをするとまず書類審査を行い、次に書類に基づいて 3 回の面接審査を行う(写真資料参照)。面接は全て申請内容に応じた外部専門家により実施され、内部者は参加しない。第 1 次面接審査では、創業の準備性・計画性(経歴や事業計画書)、第 2 次審査で市場調査の状況(創業をしたい業種に応じてどの程度専門性を持っているか、マーケットの情報や状況を把握しているか)、第 3 次審査で技術審査となる。そして最後に現場審査を行い全体的に見て対象者を選定する。客観性・透明性のために、業種別の外部審査委員が審査し、内部関係者は参加しない。審査で惜しくも脱落した申請者を対象に、事前教育を実施し、再挑戦の機会を与えることもある。教育は 1 日 6 時間・4 週間で、その教育を受けたことで追加選抜された創業者もいる。

(キム) 追加説明。閉店が 38 店と多いが、一般の自営業者や他の MC 機関の支援者の閉店率より低い。

美しい財団 ウェブサイト <http://www.beautifulfund.org> より

設立 2000年

目的：「ナヌム（分かち合い）から、ともに生きる社会へ」という財団の理念に基づいて、社会の多くの人々が日常でナヌムを実践しながら個人と共同体としてともに生きていく世界を創っていく。

主な事業内容

- 1)募金：市民一人一人が様々な形で寄付を実践することができるように寄付の方法を開発し提案する。
- 2)配分：個人の生活や社会の問題について創造的な解決のために持続可能なモデルを支援する。
- 3)研究/教育：この社会の寄付文化の発展に要する研究を行いました、子どもから老年までの全市民に「分かち合い」という心を伝えるため教育を展開している。

### 希望の店;希望の好循環



「希望の店」は‘美しい社会基金’というファンドを財源として低所得層のシングルマザーの経済的な自立を支援する事業である。マイクロクレジットの方法で(無保証信用融資)創業を支援する。化粧品会社として有名なアモーレパシフィックが後援し、美しい財団が運営している「希望の店」は2004年に第1号店を始め、10年経った今現在、2014年には第200号店が開業した。自分の才能を生かして小さな店を開く、そこで子どもたちと一緒に未来への希望を描く。彼女たちの希望がもっと多くの女性に届けるように、「希望の店」はシングルマザーの自立を応援している。

創業者たちが毎月出している償還金は創業を準備する他のシングルマザーの創業資金に使われる。

<美しい社会基金>とは？

ソ・キョンベ氏（アモーレパシフィックの代表）を含むその家族は、2003年6月にシングルマザーの経済的な自立を支援する<美しい社会基金>のファンドを造成した。このファンドには、この会社の貧しい母親とその子どもたちがより健康に、美しく生きていくことを願っていた‘故ソ・ソファン氏(アモーレパシフィックの創業者)’の心と、故人に対する遺族の尊敬の想いが込められている。

翻訳：日本希望製作所 チェ・ユナ氏

抜粋：小関隆志

その理由は、当財団は創業から10年間ほどで創業した店舗数が215ほどしかなく、他のMCは1000を超えるものもあるのでそれに比べれば小規模だが、それは政府の支援を受けていないため、そのために政府からのプレッシャーもない。創業支援数を調整していたので、数としてはあまり多くはない。

また、それと関係して、創業の対象者を限定しているのもその理由だろう。もともと対象者の範囲が限られている上、そこから経営能力がある人を選別しているため。かつては多くの人を支援したいと思っていたが、創業・経営がうまくいかないケースも多く、だれもかれも支援する方式はよくなく、審査段階でしっかり創業能力を持つ人をしっかり選別する必要があると実感したので、支援件数が少なくなっている。

(質問) なぜ、こうした対象者に限定したのか。また、どの程度の申し込みがあるのか。

(ソン) 2つの理由がある。寄付を受けている化粧品会社、アモーレ・パシフィック社は韓国戦争以降、母親の存在によって成長したといわれている。その意味は、第一に、戦後母親たちが化粧品の訪問販売を担当していた。第二に、同社の現会長の祖母が台所で作った椿油を制作・販売する商売をし、それが繁盛して現在のアモーレ・パシフィックにまで成長したため。このように、母親の大きな存在で同社が成長したため、同社の社会貢献のスローガンでも母親を重要視しており(「母親の台所が韓国の成長を支える」)、そのため当財団の支援対象も女性世帯主となった。

1年に2-3回の募集があって、1回あたり50-60の応募があり(首都圏)、5-6名が選ばれる。他の地域は10-12の応募があり、2-3名が選ばれる。

(質問) 財源について、アモーレ会長遺族の遺贈と、返済金と、職員の寄付金だけで十分なのか。

(ソン) それ以外に一般の寄付者からオンライン・オフラインで寄付を受け付けている。1か月に定期的に1万ウォン、あるいは単発で3万ウォン程度寄付する人もいる。

まだ事業が始まったばかりであり、また当初想定していた事業規模より小さく始めたために、これまではそれで財源は充分である。

また、過去の50億ウォン分の寄付を受けた当時の株は1株当たり50万ウォンで、時価は200万ウォン以上あり、含み益が大きい。

(質問) 多様な支援を行っているようだが、支援のための運営費はどのようにまかなっているのか。



(ソン) 財団の中には、「美しい世の中基金（アルムダウンセサン基金）」という名前で、があり、約 200 の種類の基金が設定されているが、その基金によって融資も運営費も出ている。寄付者はそれぞれ、特定の目的・名称を定めて基金を設定して寄付する（名称は個人名や社名が入ることも多い）。運営費はその寄付の中から 13%をいただいて使用している。

(質問) 財団全体として寄付は増えているのか？

(ソン) 大規模寄付キャンペーンによって、寄付は近年とても増えている。たとえば、セウォル号沈没事故の関連寄付（黄色の封筒で寄付が送られてくる「黄色の封筒キャンペーン」）がかなり多額の寄付が集まっていて、またサンヨン自動車から不当解雇された非正規労働者の生計支援キャンペーンも 47 億ウォン必要だということで現在寄付が集まっている。

財 団	(板書の内容)
基 金	
A	} 運営費は 13%を上限
B	
C	
D	「美しい世の中基金」希望の店チームには、寄付者が運営費の使用を無制限に認める

(質問) 女性世帯主を対象とした経営支援の特徴は。(他の融資団体との差異を念頭に。)

(キム) 当財団の事業対象は、(25 歳以下の子女を養育する) 女性世帯主であるため、もちろん経営支援も行うが、心理的な不安定さや法律知識の不足といった状況に対応するため、心理カウンセリングや相談や教育にも力を入れている。

具体的に説明すれば、経営支援は、マーケティング、営業、広告などがある。また、財団には希望者のための教育を実施する「希望経営学校」があり

(キム氏は希望経営学校の担当者)、2年に1度、4週間教育を開催している。また、美しい財団から1人当たり最大 200 万ウォンの教育費を支援して知識・技術習得を推奨していて、たとえばレストランを運営している人に店で扱っていない飲食業を学べる学校に通わせたりしている。心理相談は、外部提携先にて 5 回まで無料で受けられる。経営や育児、生活に関する法律に関するアドバイスなども行う。

(ソン) 対象は子どものいる女性なので心理的に不安定であることもあり、また法律知識もないためトラブルが起こりやすいため、無料で支援している。また、キャンプ支援という制度もあり、美



キム・ハクソク氏

しい財団の支援を受ける者同志が集まって行うキャンプ開催費を支援することで、利用者相互の親睦を図ろうとしている。

(キム) 希望の店の支援利用者による自発サークルを支援している。サマーキャンプや年末のパーティーなどをしながら、利用者同士が情報共有や連帯を発展してもらうことを狙っている。

(サム) 集まりの名前を「最高経営者の夜」(CEO Night) としたり、利用者を「社長」として尊敬するようにしている。これまで貧しい・苦しい状況にいてあらゆる状況で冷遇を受けてきた女性世帯主にとって、この財団では厚遇され尊重されると感じられるようにしている。

博物館や、濟州島でのボランティア活動など、利用者の子どもたちが文化的な活動ができるよう支援している。

(質問) 貸倒率(約 10%)について、どう考えているか。

(サム) 結果的には高いと思っていない。当財団は支援をメインにしており、財団規程上融資事業は行えないことになっている。そのため、希望の店事業のような融資事業も、団体規程としては寄付の一環として行っている。また、他の MC 機関は 1 件あたりの融資額が大体最大 2000 万ウォンだが、当財団の希望の店事業では 1 件につき最大 4000 万ウォン融資しているので貸倒のリスクが大きいいため、その分 1 件 1 件しっかり経営が成り立っていくようにいろいろ支援をしている。

(質問) リスク管理で工夫している点は。

(サム) リストア・プロジェクト：売り上げの低いレストラン(収益 100 万ウォン以下)については危険性が高い店舗として集中店舗経営指導をしている。目標の売上金額を決め、毎週財団職員が訪問する。Naver や Yahoo の地図にマークを付けたり、店舗のディスプレイを変えたり、あるいはグルメサイトに「美味しい」というコメントを出したりする。

(キム) 毎月、215 か所の店の月次売り上げデータを財団が把握する。一番重要なのは、利用者を選ぶときに様々な審査をして、本当に成功できる人を選ぶために基準を厳しくすることである。

(質問) 財団に対する外部からの監査やチェックは。

(サム) 定期監査は 1 年 1 回の財団全体の会計監査を受けているだけ。政府資金を受けていないので、事業監査はほとんどなく、1 度だけ法律事務所から受けたことがあるが、財団の要請で行った。内部監査はない。財団は、寄付をしてくださっている一般の方々によって成り立っているので、会計は毎年一般にオープンにしている、それによって一般の方からフィードバックを得ることが、一種の外部監査だと思っている。活動報告(書)は、アモーレ社の社長に年 1 回簡単に行っている。



サム・ジャハン氏

(質問) 女性世帯主は、所得が低いというだけでなく、一般の銀行から借りにくいという事情があるのか。

(ソン) 利用者の 80%以上は、破産や過剰債務などにより、銀行を利用できない(残り 20%近くは信用等級がよい)。1997年のアジア金融危機によって金融システムが破綻し、夫が破産してそれによって自分も債務を負ったり破産してしまった人も多く含まれており、現在まで影響が続いている。



(質問) 10年間の活動成をどのように(どのような)指標で評価しているか。

(ソン) 10年間の活動を報告書にまとめた。報告書の後半に英語の説明を載せてあるが、社会的価値評価の結果、希望の店事業は 106 億ウォンの社会的価値を生み出したと評価された。利用者アンケートを取り、事業と家庭の両面の変化について尋ねたところ、希望の店の経営は生計の重要な

美しい財団の階段は寄付文化啓発のギャラリーになっている。結婚式や誕生日などの記念日に寄付をしようと呼びかけるポスター

手段となっており、50%以上の利用者は今後も事業を続けたいと考えていることが分かった。このほか、閉店した利用者の分析なども行った。利用者に対して、寄付するよりも融資のほうが持続可能性が高く、資金が回転するため有効であるということが分かった。



建物屋上の庭園にて

### 3. マイクロクレジット融資先

#### オマンガジ (오만가지/Omangazi)

- ▶ 代表 ハン・ゼボック (황재복/ Hwang Jae-Bok)
- ▶ 社会連帯銀行企画広報部主任 ホ・ミヨン(허미영/HeoMi-Young)

※オマンガジは5万種類（大ざっぱ）の意味。

（質問）プロフィールには、事業に失敗したとあったが、以前はどのような事業を行っていたのか。

（ハン）事業の失敗ではなく、流通の企業で7年間働いて休職した。休職中に、流通の仕事でつながった人脈を通じて起業の提案があって創業にいたった。

社会連帯銀行から資金を融資されたきっかけは、楽天のようなEコマースのオークションに商品を掲載したところ、ある商品が思った以上に大ヒットし、1日に40-50個も商品が売れた。事業が拡大したが、資本金がない状態で始めたので、資金確保のための情報を集めていたところに、社会連帯銀行の話聞いて融資を受けた。つまり、自分なりの機会を作って、自活意思があって、社会連帯銀行からの融資があったために、現在の事業がある。

よく、人生には3つのチャンスがあるというが、私にとってはこれが第1のチャンスだったと思う。

資本金400万ウォンで始めたが、売上高が3000万ウォンあったので、400万ウォンでは足りない。つまり、需要に対して供給が足りず、商品を仕入れて小売りをしなければならないのに、未収金（販売金がネット運営会社から販売者へ入金されるまでに一定程度時間がかかる）があって現金での仕入れが追いつかなかった。他の銀行にも融資を頼みたかったが、一般の銀行は自分の信用等級が低くて融資できなかった。それで苦心しているところにタイミングよく社会連帯銀行（SSB）を紹介された。

社会連帯銀行（SSB）は、（現在はどのようになっているがわからないが、当時は）信用等級を全く見ず、人物だけを見て評価して融資してくれた。自分が一番大変なときに融資してくれた社会連帯銀行がなければ今の自分はないし、担保なしで融資してくれた点でSSBには感謝している。個人的な話をすれば、家族からは昔敷金保証も断られた経験があるのに、SSBは無担保で貸してくれた。それがなければ今の自分はなく、その際の融資によって自分は今社長として企業を経営し生活もかなり豊かになった。父親が早く亡くなったので、人一倍がんばりたいという責任感をもってこれまで一生懸命に人生を送ってきた。



ハン・ゼボック氏

(ホ・ミヨン氏) 社会連帯銀行以外に無担保で融資を受けられるのは、微小金融にも制度があるが、融資条件が厳しいので規定的にはほぼできなくなっているため、ほとんど社会連帯銀行以外にはないのではないかと。具体的に言えば、微小金融が信用等級 8 等級以下しかできない。彼の場合は 7 等級以上だったが、資本金が足りなかった。

(質問) 社会連帯銀行が審査したポイントは？

(ハン) 事業のビジョン、自信感、売り上げ実績の根拠書類。

(質問) 融資期間は？融資決定までの審査期間は？

(ハン) 最初はそれだけで 5 年間。

審査には 3 か月かかった。待っている 3 か月は苦しい気持ちだった。

融資を受けられることはうれしいことだが、審査期間 3 か月間というのは長すぎると思った。今は問題があっても力が付いているので自力で克服できるが、その当時は社会連帯銀行しかなかったもので、その資金は絶対必要だったので神に祈る思いだった。

(質問) 審査期間中に、社会連帯銀行から、経営に対して「こうしたほうがいい」といった助言があったのか。

(ホ) 審査期間 3 か月間というのは、最初に書類の審査を行い、次に数回、現在の技術能力の評価や現場審査などの段階を踏んでいるために長くなっている。新規に創業する人をメインターゲットにしていたためにこうなっていたが、現在操業している人を融資する場合には、確かに審査期間 3 か月は長すぎるかもしれない。そのため、現在は 1 か月に短縮されている。

(質問) 書類審査は、売り上げだけでなく財務諸表も含めているのか。

(ホ) 社会連帯銀行は低所得者のための融資なので、細かい財務書類までは要求していない。すでに操業している人には、現在の操業状況がどうなっているのか、そして社会連帯銀行から融資したら企業が成長できるかどうかを判断する。財務諸表は参考程度。一方、創業する人の場合は、起業が妥当か、現実的かどうかをみる。経営ができないと判断される人には、事業をやめましょうと助言することもある。

(質問) SSB からの融資に関して、融資額や金利、使途、返済方法などを教えてほしい。完済したのか返済中なのか。

(ハン) 第 1 回は 2009 年 9 月から 2000 万ウォンを 3 分割して借りた。金利は 2%、返済期間は 5 年間。この時の融資は事業拡大資金を得るためであった。

SSB からの融資だけでは不足し、他の銀行からも借りたが、当時はお金のことだけで精いっぱい、経営についてはよくわかっていなかった。

創業時は自分 1 人だったが、事業拡大につき職員を雇用し (最大時で 4 名)、2 階の部屋に加えて 1 階の部屋も借りた。第 1 回の融資は完済した。

しかし、事業拡大によって人件費や家賃などの費用がかさみ、銀行からの負債が増えすぎて経営が立ち行かなくなった。また、他の職員を雇ったことで職員のミスも生じた。そのため、資金ショートを防ぐため 2012 年 7 月、SSB から緊急資金として 500 万ウォンを借りた (第 2 回)。利率は 6%、返済期間は 2 年間。第 2 回の融資も完済した。

事業拡大は経営判断のミスであったと考え、1階の部屋はやめて2階の部屋だけに縮小し、職員もすべて解雇して、創業時と同じ自分1人の状態に戻った。現在、3回目の融資を申込み中である。3回目の融資は、1回目の無担保融資ではなく、社会連帯銀行を通じてソウル信用保証財団の信用保証融資スキームに応募しており、2000万ウォン、金利3%の条件となっている。用途は詳しくは説明しないが、事業規模拡大ではなく、むしろ事業規模を1人経営の状況に戻して事業を行うための適切な融資としての資金を想定している（一般融資）。第3回の融資は、第1回と異なり、経営に適合的な資金の使い方を理解したうえでの融資である。3回目は現在審査中である。

（ホ）分割して融資額を支払うのはSSBのリスクマネジメントの一環である。事業に必要な額をそのつど払うようにしていて、分割回数は個別の利用者との協議で決めている。1回目の融資（創業資金）は最大2000万ウォン。この額は少ないが、事業を小さく始めて堅実に大きく育ててほしいという意図からである。緊急資金の上限は500万ウォン。

また、金利は、SSBの基金の種類によって異なるが、だいたい年2-3%である。

（質問）SSBのRelationship Manager (RM)はどのように支援してくれたか。また、SSBの他の利用者との助け合いはあったか。

（ハン）RMは、商品についての具体的な知識はなかったが、相談に乗るなど精神的に支えになった。時々電話をかけてきたり訪問してきてたりして、頻繁に連絡を取り合っている。

他の利用者との関係では、商売をしている人たち同士なので通常他の利用者同士の交流はほとんどないが、例えばSSBを通じて、関係する後輩企業に先輩企業を紹介したり、またSSBにて先輩利用者が自分の経験を「成功事例」として話すことはある。自分も事業拡大時にそのようなことを4回くらいしたことがある。

（質問）SSBに対する要望は？

（ハン）特に直してほしいところはない。無担保融資は本当に役に立ったので、こうした融資事業がもっと維持拡大して、より多くの人が恩恵を受けられるようにしてほしい。自分が一番最初銀行に融資を頼みに回ったときにも、銀行すら社会連帯銀行の無担保融資スキームを知らなかったので紹介もしてくれず、そうやってよい制度が知られていないことは残念だ。



（質問）企業に就職していた時期に比べて、創業後は収入が増えたのか。

（ハン）事業経営しているほうが、収入は当然多い。

## オリーブヘア (올리브헤어/O'live Hair)

- 代表 ※匿名
- 社会連帯銀行企画広報部主任 ホ・ミヨン (허미영/HeoMi-Young)

(質問) 創業と、社会連帯銀行を知ったきっかけは。

(代表) 私は美容師になってからの15年間のうち最初の10年間は、美容院を経営していた。しかし、夫が事業に失敗し、その影響で美容院も差し押さえを受けて破産し、その後5年間は他の店で勤めながら美容業の専門技術を身につけていた。しかしやはり事業を経営したほうが所得が高いため、創業を考えたが、当時私は技術はあるが資本金がなく、創業できない状態だった。

初めて社会連帯銀行を知ったのは、そのような状況にあった2010年だった。破産するといずれの銀行も使うことができなくなるのだが、夫の破産後、知人の中で同じく破産した人がいて社会連帯銀行を紹介された。その後、職場勤めをしながら4年間創業の構想を立て、2013年に社会連帯銀行から創業資金を借りて創業した。

まだ創業から1年経っていないので、成功したと言える段階ではない(通常2年程度見て成功という)。今は夫の体が病気で、経済的に難しく、またお子さんがいるので重い責任感を持っている。できるだけ休みもなく1週間ずっと仕事をして頑張っている。

(質問) 4年前に社会連帯銀行を知ったとのことだが、その後融資の機会をずっと待っていたのか。

(代表) 社会連帯銀行の基金はその種類によって地域と時期の指定がいろいろある。4年前はソウル市の基金だけで、九里市で使える基金はなかった。全国で使える基金は設立当初からあるが当初申し込みの時期が限られていて、昨年(2013年)にようやく申し込むことができた。

また、その理由以外にも、融資の機会を待っている間にも技術も向上させたいと考えていた。



(質問) 創業資金は主にどこに使われたのか。社会連帯銀行からいくら借りたのか。

(代表) 創業資金は店の保証金に使った。借りたのは2000万ウォンで、すべて保証金に充てた。その他の設備費用などは、勤務をしていた時期に貯蓄していた自己資金を使った。

(質問) 6月に借りてから10月に創業するまで、4か月間待っていたのはなぜか。

(代表) 10月16日に創業したが、9月末まで以前的美容院で働きながら、RMとインテリアなどを計画し、準備を進めていた。

以前的美容室とは、契約期間というのはないが、店長と家族のような関係で、創業を積極的に応援しいろいろ配慮してくれた。

社会連帯銀行の融資直後からインテリア探しをした。インテリア費用削減のために、休日にはRMと店長と一緒に店を回ってくれたり、いろいろ手伝ってくれた。



(質問) 社会連帯銀行のRMはその後もいろいろ相談に乗ってくれているのか。

(代表) そうだ。社会連帯銀行に出会い、またそこで良いRMと出会ってたくさんのよい助言を受けてとても役に立った。自分は本当に幸運だと思う。社会連帯銀行のおかげで創業したので、早く事業を成功させて今度は自分が恩を返して役にたちたい。

(質問) 融資を受ける際に、申し込みから決定までどのくらい時間がかかったのか。

(代表) 1か月～1.5か月かかった。

(質問) どのような融資審査だったのか。

(代表) 私は技術者なので、最初は書類審査、2番目に現場の審査(職場)、3番目に職務能力評価、最後は面接を受けた。職務能力評価では、外部の美容専門家に来てもらってヘアカットのテストを行った。

(質問) 創業以前の時点でどのように現場を審査したのか。

(代表) 勤務先を審査した。現場審査の際も、店長がいろいろと配慮してくれた。

(質問) 融資決定まで待っている間、他から融資を受けることを検討したことはあるか。

(代表) ない。破産の影響で、一般の銀行や金融機関から借りることはできず、唯一の道が社会連帯銀行であったことが最大の理由。

(質問) 現在安定した経営をしていると思うが、そのことが家族に影響は。

(代表) 子どもたちは大学に入った。夫はまだ病院で治療を受けていて、一生病院で治療を受けなければならないが、少し心の余裕を持って治療を受けられるようになった。経営するようになり、経済的にはもちろん、心の面でも豊かになった。自分が経営するほうが、心の安定になる。経済的にも少しよくなった。しかしながら、相変わらず節約している。

(質問) 勤務とは異なり、経営者としていろいろと悩むこともあるが、それでも起業を選んだということか。

(代表) 5年間働いた美容院では、確かに一従業員なので経営の心配をする必要はないが、それでも自分はいつも店長のような責任感を持って働いていて、そのような真摯な姿勢があったからこそ常連客も増え、店長にも認められたと思っている。

私は創業前も後も、経済的な側面よりは、顧客管理を強調してきた。つまり、お金を稼ぐというのが重要なのではなく、常に責任感を持ち、顧客（特に常連客）にどうやったらより快適に利用していただけるのかを考え、顧客に本音で接するように心がけてきた（気持ちを伝えるメッセージャーになりたい）。この姿勢は創業してから更に気を遣って力を入れているし、自分の対応次第で顧客が来るかどうか、常連客になってもらえるかが決まる、という責任感は更に切実に考えていて、よりいっそう常連客の心に寄り添った経営をしていきたいと思っている。

社会連帯銀行の面接時にも、自分の心を本音で顧客に伝えることをアピールした。このような私の姿勢が、社会連帯銀行からの融資が決まったこと、また創業後私が人より少し早く自立ができたことの原因にもなっていると思う。

もちろん、常連客を大切にするだけでなく、新規の顧客開拓も重要と考えている。

(質問) 以前勤務していた美容院とは距離が離れているのか。店長がたくさん助けてくれたようであるが、事業のライバルという関係にはならなかったのか。

(代表) かなり近い。そのため創業が早くできた。常連さんも立地場所を一緒に探してくれた。美容院の顧客と美容師は相性の問題があるので、必ずしも美容師同士はライバルではなく、協力しあい互いにより技術を学びあうという関係である。

(質問) 融資の金利と返済期間、返済方法は。

(ホ) これは特別な基金で、借りた2000万ウォンは一定の条件を満たせば返済しなくてよいというものである。女性世帯主を対象とした基金があり、サムスン生命保険と生命保険社会保健委員会が出捐した。もちろん金利負担もない。ただし3年間操業を続けないと、すべて返済しなければならない（金利0%）。

(質問) 社会連帯銀行は融資もするが助成もするということか。

(ホ) 基金によって異なる。

(質問) インテリアなどの自己資金にはいくらかかったのか。

(キム) 全部で1300-1400万ウォンだが、インテリアは700万ウォン、残りの半分は製品の購入に充てた。

一般のインテリア業者に依頼すると、1平方メートル当たり100-110万ウォンかかる。本来なら1500~1800万ウォンかかるところを、RMの協力と自分の準備で、インテリア費を節約した。

(質問) RMは美容院の経験がある人なのか。

(ホ) RMは美容院の経験は全くないが、美容院を経営する融資対象者はかなりいるため、そのような利用者を支援したノウハウの蓄積があった。RMの前職はアクセサリーのデザイナー。

(質問) スタッフは雇用しているか。事業拡大の計画はあるか。

(代表) スタッフはおらず、1人で経営している。

今は事業拡大の計画がない。この場が第2の人生の始まりであるため、事業拡大については欲を出さず、現状維持に努めていきたい。初心を失わないように頑張りたい。

(質問) 現在の事業の収支は。また、以前勤務していた時期の収入に比べて、現在の収入は増えたのか。

(代表) 創業以来、赤字になったことは一度もなく、黒字が続いている。以前勤務していた時期は月収200万ウォンだった。創業後は、月によって少し異なるが、700-800万ウォン(3月は1200万ウォンを記録)である。収入が増えたのも、社会連帯銀行のおかげだ。

### スシセン (스시생/ Susiseng)

- 代表 キム・ユンサン(金潤相/김윤상/Kim Yun-Sang)
- 社会連帯銀行企画広報部主任 ホ・ミヨン(허미영/Heo Mi-Young)

(質問) 創業の経緯とSSBを知ったきっかけは。

(キム) ロッテホテルに和食料理人として以前勤務していたが、その後創業を3回して全部失敗し、その結果破産した。

2004年にスシセンの創業の計画・準備を始めた。その3年後(2007年)にテレビでSSBのCMを見たのがきっかけで存在を知り、融資を申し込んだ。その時は審査基準も厳しかったものの合格したが、約3000万ウォンと融資金額が少なかったため、融資は決定したがキャンセルして全て資金を返納した。翌2008年にSSBの別基金に融資を申し込んだ。融資審査に合格して、申請から約1年後の2008年12月に5000万ウォンを融資を受けた。

(質問) 以前失敗した事業は和食だったのか。

(キム) 寿司を含めた和食の店だった。

(質問) 創業準備を始めてから社会連帯銀行に申請し融資を受けるまでの間、何をしていたのか。

(キム) 和食の店で板長として勤めていた。

(質問) 今回で4回目の起業となるが、ここまで起業を求めたのはなぜか。

(キム) 4年間働きながら失敗の分析していた。発見した原因と改善方法、次の起業企画をメモし続け、自分の店をずっと想像していた。そのような準備とイメージトレーニングが功を奏したのか、この店(スシセン)はまさに自分の想像通りのものとなった。

(質問) 創業にはどのように自己資金を用意したのか。



キム・ユンサン氏

(キム) 以前は給料をもらいながら資金をためようとしたが、両親が病気で、給料が治療費に使われたので、自己資金をためるのは難しかった。

それでも少しためたお金と融資で創業したが、創業当初は現在の半分の空間で店を始め、その時は店の看板も空調もなかった。その後少しずつ借金を返済しながら施設を拡大し、4年後（正しくは2013年8月）に空間を隣の駐車スペースまで拡大して現在の規模となった。市役所に直談判して、駐車場に店舗を拡大する許可を得ることができた。

(質問) 何度かの事業の失敗で借金は増えたのか、なくなっていったのか。

(キム) 破産した時の借金は4億ウォンだった。破産宣告を受けて借金は帳消しになった。

(ホ) 4回目の創業は、自己資金と社会連帯銀行からの融資を合わせて創業した。

(キム) それ以前の創業では、最初の創業の失敗後、また設立するために銀行から借金を重ねたため、最終的に4億ウォンの借金となった。



寿司店「スシセン」正面（左）と内部（右）

(質問) 融資の金利、返済期間、毎月の返済なのか、既に完済したか。

(キム) 5000万ウォンは金利2%で、返済期間は5年間。うち3000万ウォンは建物の保証金だが、これは返済期間5年が過ぎているがまだ返済できていない。残り2000万ウォンは施設の必要品の購入に使った。2000万ウォンは返済が済んだ。保証金の3000万ウォンについては、売り上げは良いので返済能力はあったが、子ども2人の教育費がかかる。破産で帳消しに含まれていない親戚などからの個人的な借金の返済もあることから、まだ返済できていない。

(質問) 融資審査に要した期間は。また、SSBから何を評価されて融資を受けられたと考えているか。

(キム) 2回目の融資の申し込みをしてから決まるまで2か月かかった（1回目の融資申請をしてから6ヶ月）。審査は①書類審査、②現場審査（自宅）、③対面面接、④職務能力評価。当時はソウル市から遠くに住んでいたが、嘘をついていないかどうかの確認のため、自宅まで見に来た。職務能力評価としては寿司を目の前で作らせて写真を撮り、試食した。

評価については、SSBは学歴などではなく経済的に回復・自立する可能性を見ている。自分としては、4年間の準備（失敗の分析など）が認められたのではないかと考えている。

（質問）失敗の分析は、現在の経営に活かされていると思うが、今から考えて分析は正しかったと思うか。

（キム）とても正確だった。例えば、顧客のサービス、従業員の管理、建物のオーナーとのコミュニケーション、近隣との関係（和を保つこと）、なかでも顧客のニーズを研究し、それを徹底的に計算した。

（質問）融資を受ける際に他の融資の選択肢を考えたのか。それはなぜか。

（キム）（他の選択肢は）全くなかった。それは、当時は微小金融もなく、SSBしかなかった。銀行の審査基準では借りられなかった。



昼食にいただいたお寿司

（質問）雇用しているスタッフ数は。

（キム）社長（キム氏）以外に6名。

（質問）今後も拡大する予定はあるか。

（キム）現在は、もう4年前に想像した通りになっているが、4年前の時点で、店の次の段階も考えていた。計画は、寿司の店をこのまま維持しながら、うどん・そば・どんぶり・てんぷらなどの簡単なメニューでフランチャイズ店を展開するというものだ。この店の料理はおいしいという評判で、店に投資したいという投資家が数名打診してきており、まだ決めてはいないが、もし良い機会・条件があれば投資を受けたい。現在検討中である。



フランチャイズの計画は、お金のためもあるが、現在、SSBからも融資を受けられない人も多いため、私もそのような人々を手伝いたいという気持ちがある。特に夫婦創業者にフランチャイズで起業を促したい（小さい事業を助け合って経営する手法）。私のような技術・ノウハウがなくて起業がうまくできず生活が苦しい人もたくさんいるので、技術などの助言をしながら、フランチャイズを開きたい。

（質問）この店を創業して、良かった点は。

(キム) 一番良かったことは、家庭が安定したことだ。失敗したときに家族が苦勞した。お金を稼ぐために、屋台での販売など何でもやった。奥さんが一番苦勞した。現在は経済的にも回復している。

二番目に良かったことは、お客さんがおいしく寿司を食べて帰ることで、やりがいを感じる。この店は美味しいとうわさが広がって常連客も増えた。

(質問) RM の支援は。

(キム) RM はチーム長のキム・チョンジン氏。RM は自らもレストランの経営経験があった。プラザホテルの調理研修の経験もあり、創業について大学院博士課程まで勉強している人だ。この RM から理論と実践の助言をたくさんもらって、本当に役に立った。例えば以前は（お酒などの入っている）冷蔵庫の位置が、お客さんから見えない向きになっていたが、それではお客さんは買わないという助言をもらって、冷蔵庫の向きを変えたところ、本当に売り上げが伸びた。この RM は専門家で、研修の経験や、学位もあるということでも役に立ち、理論と実践の調整をうまくできる人であった。店がまだ小さかった時、冷蔵庫の向きを変えるなどディテールのアドバイスをいろいろもらって本当に参考になり、コミュニケーションも本当によく取れる関係である。今の関係をずっと続けたい。

(質問) RM とのコミュニケーションは現在でも頻繁にあるのか。

(ホ) チーム長は異動により、現在は RM から外れたが、時々電話をかけたり、非公式に立ち寄りたりしている。

(質問) フランチャイズについての話の際に、SSB からの融資も条件が合わず受けられない人がいるといていたが、どのような人が SSB でも融資できないのか。

(ホ) SSB の融資対象者の所得上限は、基礎生活受給者の所得の 200% までである。それより少し高い所得階層は、SSB の融資対象にならない。

(キム) 200% を少し超えている境界線ラインの人々も、生活はやはり苦しく余裕は少ない。けどもう少し頑張れば中産階級に上がって生活に余裕ができるので、その手助けをしたい。

(ホ) キム氏は、SSB に対して毎年 100 万ウォンの寄付を続けている。SSB は融資の際に、寄付金を促しているとのこと。SSB はキム氏に感謝状とプレートを授与して感謝の意を伝えた。



社会連帯銀行からの寄付感謝状



## 4. 自活支援

### 中央自活センター (중앙자활센터/Central Self-Sufficiency Foundation (CSSF))

- 事務所長 イ・シウ (이시우/Lee Si-Woo)
- 事業教育チーム長 アン・ミヒョン (안미현/An Mi-Hyun)
- マイクロクレジット事業成果管理チーム長 ソ・クァングク (서광국/Seo Kwang-Guk)
- マイクロクレジット担当者 チェ・ユンヒ
- 希望を育てる通帳担当者 シン・ナレ
- 広告資料担当 ハン・ボラ

<中央自活センターの基本事業 (イ・シウ) >

#### ◆ 01

IMF 事態によって失業者が増加し社会の両極化が深刻になり、2000 年の国民基礎生活保障法施行を契機に私たちの自活事業が本格化した。

#### ◆ 02

左上：保健福祉部が自活事業を総括している。右上：支援センターは評価・研究・事業支援をしている。左下：市・道単位で 14 の広域自活センターがある。右下：247 の地域自活センターが教育・相談・事例管理をしている。

#### ◆ 03

自活事業に参加可能な者は、低所得層（基礎生活受給者ラインの 120%以下）

基本的な 3つのプログラム：①上列（オレンジ）：就職希望者に対する就労プログラム、雇用センター（民間）への連結。②中列（緑）：希望リボン事業。③下（青）：共同創業自活事業。

自活事業プログラムは 3段階で分類し、上列（オレンジ）は中央自活センターのプログラムで、就職希望者で労働能力がある人（ただし最低所得の 150%以下）を対象に、民間委託機関が就労支援を通じた自活事業を行う。中列（緑）の希望リボン事業と下列（青）の創業事業は保健福祉部のプログラムで、最低所得の 120%以下の、自活能力が更に低いとされる人を対象としている。希望リボン事業は民間遂行機関が実施し就労を支援し、下列（青）は共同創業を実施するプログラムである。

基礎生活受給者は全国で約 130 万人、人口の 3%いる。



イ・シウ氏

中央自活センター ウェブサイト <http://www.cssf.or.kr> より

設立 2008 年

目的：2008 年「国民基礎生活保障法」第 15 条の 2 を基に設立され、自活事業が体系的に運営できるように総括支援している。低所得階層の自活を促進し、貧困のない社会を目指す。

主な事業内容

- 1) 自活支援のため、調査・研究・教育及び広報の事業を展開する。
- 2) 自活支援事業を開発し、評価する。
- 3) 広域自活センターや地域自活センター、また自活企業などの技術・経営を指導し、評価する。
- 4) 自活に関連する機関間の協力システムや情報ネットワークを構築し、運営する。
- 5) 就職・創業のための自活促進プログラムを開発し、支援する。
- 6) その他、自活を促進するために必要な事業として保健福祉部長官が定める事業を行う。

希望リボンプロジェクト

低所得層の人々が自立できるよう、基礎相談を通じて個人の能力や問題点を把握し、個別化教育の実施、職業能力の開発、就職先の紹介などを行う自活示範事業である。

-希望リボン事業のサービスの標準化と質の管理の体系化

-希望リボン事業の実行機関の成果管理システム強化

ヒマン・ネイルキウム通帳

\*:ヒマン=希望、ネイル=明日、キウム=育むこと

勤労貧困層の自活のために、資金としてお金を貯めることができるように支援する制度。

個人が毎月定額積み立てた金額の上に政府と自治体が支援金をサポートする。

グッスグッズ(good' s goods)

自活生産品の流通活性化事業として、基礎生活受給者や次上位階層の人々が技術を身につけ、自分で作った自活生産品の中で優秀な商品をブランド化した。

翻訳：日本希望製作所 チェ・ユナ氏

抜粋：小関隆志

◆ 04

自活事業への参加者は増えていて、2013 年度は 8 万名。予算も毎年増加していて、2014 年度は予算が 5494 億ウォン。

◆ 04

8 万名が 2382 社の自活訓練事業団で 2, 3 年間プログラムやトレーニングを受け、この中から 1370 の自活企業が小企業として創業を果たした。

04 4202 集団の業種の内訳は 150 以上にわたるが、主な業種をみると、559 は清掃、456 は介護、331 は住宅修理・ハウジング、226 はごみリサイクル、101 は弁当、52 は洗車、14 は残飯のリサイクル、その他は 2463。自活事業プログラムで 3 年ほど訓練し、自活企業に移り、共同で創業する。働きながら技術や創業関連知識を学び、事業団での活動で集めた資金を持って創業する。

韓国の自活企業の創業は共同創業である。個人創業を中心とする欧米や他国の創業支援事業とはベースが異なる。



◆ 04 (左から) イ・シウ氏、アン・ミヒョン氏、チェ・ユンヒ氏、シン・ナレ氏  
自活事業全体の成功率（就業、創業）は、2008年の15%から年々上昇し、2013年は30%になった。成功事例の多くは就職ではなく起業である or 成功率は就業より起業のほうが高くなっている（インタビュー先に要確認）。別途、就労支援を行う希望リボン事業の就職率は2011年に52.7%に上がった。

（質問）何を以て成功というのか。

（イ）事業団から卒業して、就職・創業（共同/個人創業）できた場合を成功と呼んでいる。

希望リボンは就労支援をする特殊プログラムであるが、参加者12000名のうち就労成功率が52.7%となっているため、この高い割合は研究の価値があるだろう。  
自活企業を創業した1370のうち120は社会的企業・協同組合など社会的経済企業である。

◆ 01  
当機関の説明：国民基礎生活保障法15条の2に事業内容が規定されていて、この団体のミッションとなっている。

（参考）国民生活基礎生活保障法15条の2（中央自活センター）

①受給者およびそれに準じる者の自活促進に必要な次の各号の事業を遂行するために、中央自活センターを置くことができる。

1. 自活支援のための調査・研究・教育および広報事業
2. 自活支援のための事業の開発と評価
3. 第15条の3の規定による広域自活センター、第16条の規定による地域自活センターおよび第18条の規定による自活企業の技術・経営指導と評価
4. 自活関連機関間の協力システムと情報ネットワークの構築・運営
5. 就業・創業のための自活促進プログラムの開発およびサポート
6. その他自活促進に必要な事業として、保健福祉部長官が定める事業

②中央自活センターは、法人とする。

③政府は、中央自活センターの設置及び運営に必要な経費の全部又は一部を補助することができる。

④第1項及び第2項に規定する事項のほか、中央自活センターの設置及び運営等に必要な事項は、大統領令で定める。

◆ 02

当機関は2008年に設立され、政府予算をもとに運営されている。社会貢献事業（CSR）としてポスコ（鉄鋼企業）等の一般企業からも寄付金をもらっている。KT&G（タバコと高麗エンジンの独立行政法人）から2年間で145億ウォンの寄付を受けた。昨年は、自活博覧会を開き、朴大統領が来た。

◆ 03 組織図（日本語版13ページと同じ）

◆ 04 今年の予算

1年間の予算は700億ウォン。その中に国からの補助金は21億9000万ウォン。希望を育てる通帳や、就職・創業支援事業などの予算が681億ウォン。補助金の中には人件費や管理運営費などが含まれる。

<希望を育てる通帳・マイクロクレジットの事業説明（ソ・クァングク）>

日本からの3名の教授のご関心については、答えられない部分も多いが、以下のように答えたい。韓国は（再定住難民については）難民を受け入れていない。移民は移民学会があつたりと研究・受け入れ活動はある受け入れている。

国民基礎生活保護法については、希望リボン事業を説明する。

無担保・無保証のマイクロクレジットについては希望を育てる通帳の説明を以て代える。

国基法：日本との違いは、雇用労働部から技能習得費を一部担当し、生計費は保健福祉部が担当

しているが、日本は厚生労働省がすべて担当している。

低所得階層の生計資金融資事業：低所得階層への融資は、1982年から現在まで続いている。融資対象者は基礎生活受給者と、低所得層（最低生計費の150%以下・資産1億ウォン以下）。目的は自活目的の創業と運営である。規模と条件は、今年97.5億ウォンで、公的資金管理基金。無保証融資は1200万ウォン以下だが、ほとんどない。有保証融資は2000万ウォン以下、有担保融資は5000万ウォン以下。金利年3%、期間5年間。

（質問）7割が有担保貸出だから、これではマイクロクレジットといえないのではないか。

（ソ）保健福祉部からの事業。微小金融と異なり、保健福祉部が貸し倒れを補償する。

2005-2008年は、マイクロクレジット事業で無担保無保証融資が始まったが、対象は保証法の自活企業の共同体であった（個人は対象外）。目的は自活企業の創業運営資金で、融資額上限は保証



ソ・クァングク氏

金 1 億ウォン、運営資金 2000 万ウォン、金利 2%。同期間の共同体への無担保無保証融資の総事業費は 65 億ウォン。

2009 年以降は、国基法の生活受給者や低所得層個人も融資対象に加わった。目的は自活事業創業・運営の保証金と、運営資金を無担保・無保証で融資すること。2009 年度は 263 億ウォン。融資額上限は、運営資金 2000 万ウォン、保証金 1 億ウォン。金利は年 2%。返済期間は 6 か月据え置き後、54 か月毎月分割返済。融資支給機関（事業委託先）もこれまでの 4 箇所から全国 22 箇所に拡大。

事業成果：2005-2008 年は 179 の自活企業に 65 億ウォンを貸し出し、2009-2014 年の 5 年間は 1311 名に 262 億ウォンを貸し出した。金額が増えたのは個人にも融資できるようになったため。返済率は、2005-08 年 88%で、2009-2014 年は 65%（返済未完了の案件を含む）、全体平均は 71%。

自活センターの役割・機能は事後管理、成果管理、業務支援システムの開発と管理、担当者（社会連帯銀行の RM にあたる人物）に対する教育を行っている。

韓国のマイクロクレジット政策の変化：2009 年までは、市民社会の事業を中心とした保健福祉部からの福祉的なアプローチであったが、2009 年からは微小金融が始まり、微小金融中央財団・金融委員会による金融的なアプローチに変化している。財源も 2009 年までは国の予算だったが、2009 年以降は休眠預金が財源となっている。

希望を育てるバンク：希望を育てるバンクの融資利用者の属性は、女性 53.5%・男性 46.2%。融資機関は 22 金融機関。利用者は基礎生活受給者・低所得者層、特に過剰債務者（韓国語で言う「信用不良者」）であり、40 代、50 代の利用が多い。返済率は 64%ほど。運用資金が多い。54%程度。業種はサービス業、飲食業が多い。

対象に応じた 3 つの通帳事業：

- ①「希望を育てる通帳 1」：勤労者所得値の下位 30%の人が対象（基礎生活受給者層）。2014 年から。
- ②「希望を育てる通帳 2」：勤労者所得値の下位 50%の人が対象（次低所得者層：基礎生活費基準の 120%以下）。2010 年から。
- ③「明日を育てる通帳」：自活事業参加者のみを対象とした通帳。2010 年から。

※現在国会審議中の国民基礎生活保障法改正案の中で、これまでのマーケット・バスケット方式による最低生計費の算出に代わる新しい方法を議論している。新しい方法は、すべての勤労所得者の中位所得層を基準に、その下位 30%/50%を受給者とみなすというものである（日本の、「等価可処分所得の中央値の●%以下」という基準と同様と思われる）。



- 希望を育てる通帳1：毎月10万ウォン、3年で平均1300万ウォン、最大2000万ウォン積み立て。
- 希望を育てる通帳2：毎月10万ウォン、3年で平均720万ウォン積み立て。（5年まで通帳維持可能、その場合約1000万ウォン積み立て。）教育履修が条件。
- 明日を育てる通帳：平均1100万ウォン、最大1300万ウォン積み立て。就労・創業教育履修が条件。

希望を育てる通帳1 & 2は各地域の住民センターに申請するが、明日を育てる通帳は各事業団の所属地域自活センターに申請。

利用者は総体的にみると女性が多く、40、50代が多く、首都圏で参加者が多くなっている。利用者の成功事例 3年間、希望を育てる通帳に貯蓄した結果、信用不良が回復し社会福祉施設に就職したという事例が紹介されている。

(イ) 2010年からの微小金融設立後、企業や銀行からのお金が微小金融中央財団に集まり、微小金融の基準に沿った対象者にしか貸せないのが、現在までのところ微小金融事業はうまくいっていないと評価できる。また、他の先進国と比べて自営業者の割合が韓国では30%ととても高い。都市に店があまりにも多すぎ、閉店の比率も高い。

そのため、当機関では個人自営業者にマイクロクレジットの形で融資するのは危険であり、自営業者ではなく共同創業や社会的企業に融資するのが望ましいと思っているので、そちらを重視しており個人融資には重点を置いていない。

政府も中央自活センター、市民団体はどこも、個人の創業リスクが高いという共通の課題に悩んでいる。個人創業は成功率が低い。都市部は創業のコストが高く、特別な技術を持たない限り成功率が低い。

(ソ) マイクロクレジットは2009年までは福祉的アプローチだったので、成功の要因としては、個人创业者のパートナーとしてのRMの役割が大きかった。しかし、2009年からは微小金融が始まって金融のアプローチになり、事業の規模は拡大したものの、マインドが融資に偏りすぎたために、RAの役割がただの融資管理者に限定され、微小金融機関は銀行のようなただの融資事業体になってしまっている。事業のマネジメントができなくなる恐れがあり、また利用者にとっての恩恵も少なくなってしまうのではないかと。さらに、マイクロクレジット事業が完全に定着・事業化されていないのに、首都圏だけでなく地方にまで広まったのは早急で危ういのではないかと。

(質問) なぜ地方に行くと危ういのか。

(ソ) 第一に、農村だけの地域もあり、地域の特性に応じながら事業を展開するのは難しいのではないかと。第二に、RMの専門性や経験については、地方では中央ほど十分に確保できない。無理やりRMを集めると、金融のみ、あるいは福祉のみの専門で、両面を見られるRMを育てるのは時間がかかる。2009年は、RMの育成に力を入れて金融/福祉教育、管理・モニタリングに力を注いだ。

RMの役割としては金融管理もあるが、それ以外に事業性の分析、立地選定、事業プロセスや経営のコンサルティング、継続的な訪問・相談、マーケティング・広告、さらに利用者個人とのコミュニケーションも重要であり、とても専門的な技能を必要とする。しかし地方では、普通RMとして雇われた人は6か月程度しか教育を受けておらず、十分に賃金を払えないので非正規職や契約職

員となっていて、業務過重でバーンアウトしてしまう。マイクロクレジット事業の成功の核心は、優秀な RM を育成することであり、そのために RM や RM を雇う機関に対しての支援、また RM 機関とその地域のボランティア等の各種リソース間をつなぐネットワークを構築することだと思う。

マイクロクレジット事業の実施主体は主に民間の福祉事業体（NGO ら）であるため、民間福祉事業体が担当しているのだからマイクロクレジット事業もしっかり主導できるはず（支援が必要な貧困層をしっかり事業に参画させられるはずだ）、とこれまで認識されてきた。しかし、現在マイクロクレジット事業が政策・制度的に金融（マイクロファイナンス）側にシフトしている中で、果たして福祉事業体がどの程度マイクロクレジット事業を福祉対象者に届けられているのか、疑問である。これに関してこれまで調査はなされていないので確認は難しいが、現場から聞こえる声としては、受給者となるべき福祉対象者が、あまり本事業によって恩恵を受けていないということだ。これに関して、韓国では、受給者ではないがそれに準じる貧困層（「次上位層」、117万人）について特別な支援制度が全くなく何の恩恵も受けていないため、次上位層の自立や次上位層が貧困層に陥らないようにするために何ができるかが、現政権の最大の課題である。

（質問）組織図に 14 名とあるが、この人数で運営しているのか。

（ソ）全体としては 29 名。組織図は 2012 年のもの。この中に契約職員も含む。RM は含まない。RM への教育を行っている。マイクロクレジットは 22 の機関がある。

（質問）2009 年までは保健福祉部がマイクロクレジットをしていたが、その後、金融委員会に管轄が変わったのはなぜか。

（ソ）2000 年に国基法により、受給者の労働能力等を点数化して（自活力量点数）受給者を二つに分類するようになった。自活力量点数 70 点以上の受給者は雇用労働部が管轄して就労・創業支援を行い、70 点未満の受給者は保健福祉部が管轄して各種技術教育・訓練等を実施しなるべく雇用労働部の管轄に移れるよう支援するようになった。基準は経歴・学歴・年齢。制度開始から 13 年間、基準が正しいかどうか議論が続いている。今、その代案として、就職プログラムから脱落した人が次のプログラム、そのプログラムから脱落したらまた別のプログラムに移れる仕組みを検討している。

（ソ）日本の自治体から認定された公益法人の中で、マイクロクレジットに関心があって、政府や自治体から支援を受けている法人の事例があるか？

（小関）自治体は、基本的には融資に関心がない。NPO バンクや多重債務者支援団体への資金支援があるが例外的である。

（イ）日本との違いについて説明すると、金融疎外者への支援は政府に責任があるため、政府のマイクロクレジットへの支援がある。何か社会問題があると、政府の責任を追及する傾向がある。マイクロクレジットに関して政府がインフラを作ったので希望が急に拡大し、成熟の時間が足りなかった。政府が関心を持つことはいいことだが、政府の支援の規模が変わったり、政策が変わったりすると、日本のように市民社会からの支援力量がある。

（質問）希望を作るバンクは、自活センターなどが直接融資するのか。また、有保証の融資は誰が保証するのか。

(イ・ソ・アン・チェ) 自活センターではなく、農協と国民銀行が保健福祉部の委託事業として直接融資している。それぞれの銀行の条件に合わせて保証条件の審査や融資をしているため、保証の内容についてはこちらはよくわからない。自治体が受給者の申請を受けて銀行を選定し、銀行から融資を受けて受給者に連絡をとっている。

保健福祉部の中で生計資金とマイクロクレジット資金に分けられるが、生計資金は自治体が農協と国民銀行に委託し、2銀行が融資管理する。貸し倒れは保健福祉部が負う。また、マイクロクレジット事業に関しては22の民間マイクロクレジット機関(地域自活センター、社会連帯銀行、楽しい組合などの民間福祉事業者)が審査を行って直接融資する。そこに対しては保証は必要ない(自活企業に対して自治体が認定証を付与するため、それが保証になる。つまり、実質的に自治体が保証人となる。)

(質問) 民間マイクロクレジット機関は、法的に融資を行うことが認められているのか。

(イ) 政府からの委託なので権限を委譲されている。通常、銀行ではないので融資できないが、保健福祉部からの契約なので可能になる。

「融資」とは、利息2%を次の融資に充てる場合であり、銀行にのみ許される。マイクロクレジットは利息収入を運営費に充てるので、営利的な銀行とは全く異なり、法律的に融資とは異なる(貸し出しによる利息を営利目的に使用していない)という位置づけをしている(保健福祉部からの依託資金は「寄付金」として受けている)。そのため法律上、民間マイクロクレジット機関からの直接的な貸し出しが実施可能になっている。

(質問) 年次報告書をいただきたいです。

(ソ) 委員長の空席が5-6年続いており、その間、年次報告書を発行していない。理事会に報告する資料はある。保健福祉部から運営費全額を補助金としてもらっているので、政府への報告書はある。

(質問) 保健福祉部からの監査は。

(ソ) 会計監査は毎年、年初に1回受ける。定期監査は全般的に1回。特別監査はこれまで3-4回。特別監査は、特定のプログラムに問題があるかどうかを調べる。

(質問) 民間マイクロクレジット機関は政府委託事業だけで融資できるのか、あるいは政府委託以外にも融資事業が認められているのか。

(ソ) 中央部署(=保健福祉部)が事業者を募集。保健福祉部と契約した機関は融資業務ができる。社会連帯銀行のように専門性を持っている機関は寄付金も受けているので、寄付を利用して融資することができる。法的には、保健福祉部の認定を受けると融資業務は可能。透明性の必要性から、2-3年ごとに保健福祉部からチェックされている。

事業として融資し利子を創出するのは、普通の銀行のみ。非営利機関は、収益事業として認められていない限り、利子をつけると非営利機関ではなくなるので、やってはいけない。貸出は収益事業ではないという条件で、許可をもらう必要がある。不透明なお金の流れが発覚すると、その機関は解散させられる。保健福祉部から民間への業務委託は、特別な対象者に対しての条件付けがある。

(質問) 保健福祉部の許可を得れば、民間寄付金を使って融資することが可能か。

(ソ) 自活センターは、融資をしているわけではない。10億ウォンを貸して利息収入を得るのではなく分配するので、貸し倒れの損失は政府が負担する。

(質問) 韓国のマイクロクレジットは、どの国をモデルにしたのか。

(イ) フランスをモデルにした。

貸付機関をいくつも作る、貯蓄銀行などを窓口にしてマイクロクレジットを行う、伴走する人が責任を持って面倒を見る点がフランスと共通している。

フランスでは、融資せずに伴走するだけの機関もあるし、融資+伴走する機関もあり、それらがすべてマイクロクレジット機関と呼ばれている。

<韓国の金融制度・金融機関についての基礎資料>

一般財団法人ゆうちょ財団 『郵便貯金等リテール金融分野に係る各国諸制度の調査内容の現行化』大韓民国 16ページにマイクロクレジット、微小金融の説明

[http://www.yu-cho-f.jp/research/foreigncountries\\_research/detail/South\\_Korea.pdf](http://www.yu-cho-f.jp/research/foreigncountries_research/detail/South_Korea.pdf)

<参考> 「自活企業」「次上位層」について (立命館大学 イム・ドクヨン氏による解説)

#### ①自活企業

韓国の公共扶助制度である「国民基礎生活保障法」による受給者は、労働能力の有無によって大きく2つに区分される。

##### 1.条件付き受給者

##### 2.一般受給者

ここで条件付き受給者とは、労働する能力があると認められた者で、労働をしないと受給資格が維持できない。ここで条件付き受給者に仕事を提供する機関が「地域自活センター」である。(その他低所得層も参加可能であるが、基本的な役割は条件付き受給者の仕事の提供)

「地域自活センター」は、雇用の提供だけでなく、受給権者が(公共扶助から)自立をするように促進するため、創業を支援する。これが「自活共同体」だったが、2012年からは自活企業と呼ばれる。自活企業の従事者は受給者あるいは次上位階層で構成されなければならない。

#### ②次上位階層

年間総所得が最低生計費の100~120%以下に該当する階層をいう。これらは総所得(所得+換算所得:財産を所得に換算した金額)が最低生計費以下である世帯で扶養する人がいない基礎生活受給者とは異なり、所有財産や扶養義務者がおり、基礎生活受給対象者には該当しない。しかし、次上位階層も基礎生活受給対象者のように住居・医療・教育・葬祭・自活給与を政府から支援を受けることができる。

## 保健福祉部 (보건복지부/Ministry of Health & Welfare)

- ▶ 行政官 イ・スンムク (이승욱/Lee Seung-Mook)
- ▶ 中央自活センター事務所長 イ・シウ (이시우/Lee Si-Woo)

(質問) マイクロクレジット機関に関する法的根拠について。マイクロクレジット機関は法的に「融資」が可能なのか。

(イ・スンムク) 韓国には法律と施行令があり、大統領の命令があれば施行令が出て法律が有効になる。韓国ではこれまで貸出業に関する規制がなかったため、様々な貸金業者ができて高金利問題が深刻化した。そのため、そのような高金利金融を規制するために、条件に沿って貸金業者を承認する方式にしようと、「貸出業等の登録及び金融利用者保護に関する法律施行令」が立法化した。同法の条文の中で、非営利法人が定款で定めた目的の範囲内での貸し出しであれば、貸出業法から除外されるようになった。すなわち、貸出業法の規制対象外となった。

(質問) 貸付業法から除外された貸付をどう呼ぶのか。

(イ・スンムク) 貸付を規制するために立法化したので、貸付業法から除外されたもの(同法の規制の対象にならないもの)に対しては特別な呼び方はなく、「貸付」と表現している。あえて言うのであれば「規制に入らない貸付」となる。

(質問) 同法の対象外とされた貸出についても、政府は何かしら管理・規制しているのか。

(イ・スンムク) 非営利団体等の定款を承認するのは中央省庁の部署であり、民間マイクロクレジット機関が法人格を申請する際には保健福祉部が公益性を判断して定款を承認しているので、同機関が貸付業法の対象外であったとしても、定款承認の審査の際にある程度の管理、公益性の判断ができると思われる。

社会的協同組合は事業の性格によって社会企画財政部、産業通商部の管轄もある。公益性の判断も保健福祉部が行っている。財団法人のほか、2013年12月から非営利団体の貸出業も法律で規律することになったので、保健福祉部の公益性の判断は非営利法人にも及んでいる。

(質問) 保健福祉部がどのように公益性を定期的にチェックしているのか。

(イ・スンムク) 持続的な公益性の判断にあたっては、公益認定の際に会計監査人(外部会計士)のリストを必ず提出することになっていて、その外部監査人が法人が定めた期間毎に監査を実施してその監査報告書類を保健福祉部に提出し、保健福祉部がそれをチェックしている。



イ・スンムク氏

保健福祉部 ウェブサイト <http://www.mw.go.kr> より

韓国中央政府の一部門

(1994年に、保健福祉部に改称)

目的：保健衛生・生活保護・自活支援・女性福祉・児童・老人・障害者、及び社会保障に関する事務を管掌する中央行政機関。人々の生活の福祉のための寿命サイクルごとの個別化医療福祉政策と国民生活の質を向上させる。

2014年の業務計画

\*政策目標：「国民幸福」、「希望実現」

\*核心実践課題

1) 健康な生活の保障 > 3つの非給付

選択診療費：患者負担率が35%まで縮小

上級病室料：支援を拡大する。5人室や4人室の場合にも健康保険を適用する。

看病費：専門的な看護サービスを公共病院から示範提供する

2) 安心できる老後生活

> 基礎年金制度を施行; 447万人の老人(予定)

> 痴呆監理対策強化; 長期療養サービスの対

象者拡大や痴呆予防運動プログラムの普及など

3) 脆弱階層の基本生活保障

> 働くほど有利な福祉システムを構築; 所得

控除制度改善、希望キウム通帳の支援対象者 拡大など

> 福祉伝達システム改善; 人材の拡充、インフラ構築

4) 心配ない子ども養育(安心子育て支援)

> 働きママに対する 「子どもドルボム支援サービス」 拡充 \*ドルボム=面倒を見る; 必要な日、必要な時間の間に利用できる保育クラス制度や夜間保育サービス、保育機関の評価認証システムなど

> 妊娠、出産の負担軽減; 無料予防接種など

5) より多くの保健福祉の働き口創出

> 医療機関の海外進出; ファンド造成や支援

> 海外患者の誘致

> 製薬・医療機器の輸出

翻訳：日本希望製作所 チェ・ユナ氏

抜粋：小関隆志

それ以外に外部からの監査として、3年に1度保健福祉部が定期的に監査することになっている。

(質問) 公益性の確保というのは、透明性確保のための会計のチェックだけでなく、そもそも経済的自立の促進や失業状況の解消といったマイクロファイナンスの目的が達成されているのかや公益性ガバナンス等のチェックも必要であると思うのだが。公益性のチェックとして具体的にどのような指標を政府としてどのようにチェックしているのか？

3年に1度の保健福祉部の監査とはどのようなものか。

(イ・スナムク) 2009年の法改正以前は、実務者3人、うち2人が保健福祉部(うち1人が規制改革法務室(法律部署)の者、1人が事業部署担当者)、1人は外部実務者としての中間支援組織(政府と民間の間の中間組織)の職員(社会的企業振興院など)が事業計画書のチェックを行っていた。審査の順番としては、管轄する各部署担当者が最初に公益性を判断し、次に社会的企業振興院などの中間組織が検討し、保健福祉部の法律審査部署である規制改革法務室(担当官、係長、事務官)が最後に審査していた。その際は、各部署がそれぞれの基準で評価を行うため、共通したはっきりとした公益性の指標、判断基準は別途建てられてはいなかった。

2009年までは、微小金融がなく、保健福祉部から承認をもらうしかなかった。

現在、マイクロクレジット事業は金融委員会の管轄であり、保健福祉部はもうマイクロクレジットの管轄ではない。保健福祉部は、2009年以降は自活事業を担当している。

(質問) 除外された貸出への監督業務については、現在は保健福祉部ではなく金融委員会が行っていると理解してよいか。

(イ・スナムク) 金融委員会の庶民金融課が監督を行っている。

(質問) 国基法(国家基礎生活保障法)が2000年にできた理由と制定の過程は。日本では生活保護法が1955年の制定以来ずっと続いている。

(イ・スナムク) 国基法以前は、1961年に生活保護法が作られそれが運用されていた。この制度は日本から導入したものである。

2000年に法律を変えた理由は、働くことが可能な人にも保護が必要だということである。そのように考えるようになったきっかけは1997年のアジア金融危機(IMF事態)であり、働く能力がある人も職場がない(失業問題)のために国基法が生まれた。



(質問) 国基法では、それまでの生活保護法では受給対象者となっていなかった労働可能年齢者も受給対象者に含め、また保護者がいない人のみを受給者としていたがその制限も撤廃したと聞いている。では、労働可能年齢で受給している人口の割合は増加しているか。

(イ・スナムク) 労働可能年齢層の割合は3-4%で、法制定当時は約160万人。次第に減っており、現在は130万人。

法律施行前にも、一時的な失業者・低所得者も受給者にできるようにと、1997-98年に市民団体が自発的に「自活センター」を設立した。その2-3年後に国基法が作られ、自活事業を同法内に組み込むことになった。

(質問) 自活事業を法律に組み込むアイデアはどこから出てきたのか。

(イ・スナムク) すでに市民団体が始めていたものであり、現場のニーズが一番強かった。韓国の福祉事業としては主に日本やイギリス、ドイツなどから少し借用してきたが、今回の新しいアイデアは市民から出てきたのであり、それを制度化した。マイクロクレジットも、自活事業の創業のための資金を融資したいという需要から生じた。

(質問) 自活事業はどの程度成功しているのか。

(イ・スナムク) 自活センターへの補助金については、拡大・標準・基本の3段階に分けられる。毎年、自活センターをランキングし、それに基づいて補助金額が変わる。

基準は、受給成果(件数)ではなく、247か所の自活センターの各管轄地域ごとの、基礎生活受給者数とそのうちの自活事業への参加者数の割合であり、ランキングに応じて2900万~1900万ウォンの範囲でインセンティブがある。

インセンティブの金額が小さい理由としては、支援の現場から、自活センター同士で競争したくないという声があるためである。保健福祉部としては、インセンティブを与えたいので、どうすればよいのか研究している。

(質問) 景気の良い地域とさびれた地域の違いがあるのではないかと。地域ごとの差異をどのように勘案しているのか。

(イ・スナムク) 受給者が多い地域は貧しい地域である。ただし、受給者数が多い地域でも、例外的に自活事業への参加者数が少ない場合があるので、受給者数と自活事業への参加者数の両方を見ている。

(質問) 韓国は扶養義務が厳しく、コンピュータで判定されると聞いたが、どう考えるか。

(イ・スナムク) 扶養義務の法律改正が国会で論議されている。扶養義務を縮小することと、扶養義務を廃止することという二つの主張がある。現状は、親の最低生計費が100万ウォンとして、子ども2人の所得が160万ウォン以上であれば、子どもが親を扶養できるはずだという仮定を立てて、そのようにみなしている。

扶養義務を廃止するという主張に対する政府の立場としては、子どもが扶養義務をなくすのは韓国の伝統的な価値観・道徳とも違ふし、財政の問題もあるので、義務を廃止するのではなく縮めていくべきだという考えである。

(質問) 「希望を育てる通帳」の解約率が59.9%と高いのはなぜか。また、この通帳を作れる銀行は決まっているのか。

(イ・シウ) 解約ではなく、基礎生活受給者から脱却して通帳の満期になった人をさす(韓国語で、受給「解止」)率。途中で本人の意思で解約しているわけではない。

この通帳を作れるのはハナ銀行のみである。

(質問) マッチングファンドなので、預金に対してそれと同額の補助金が支給されるのか。

(イ・スナムク) マッチング額としては、最初は共同募金会が行っていたが、財源が不足したためハナ銀行が100億ウォンを寄付した。

(イ・シウ) 「希望を育てる通帳 1」 (資料 5 ページ) は、1 対 1 のマッチングだったが、そこから比率が下がり続けていて、今は 1 : 0.2 まで下がることもある。補助金の財源は、民間の共同募金会から 1 対 1 のマッチングと、それに加えて政府 (保健福祉部) の奨励金である。

利用者は 1 か月 10 万ウォン・3 年間で 360 万ウォンを預金すれば、最後に 3 者マッチングをすべて合わせて 1700 万ウォン (4.7 倍) を受け取れる。

勤労する基礎生活受給者が対象となるが、利用者の 65-69% は満期を迎えて 1700 万ウォンを受け取る。当初の想定では満期を迎える人の割合を 50% としたが、実際には 65-69% と多く、民間の資金調達にも限界があり、社会福祉部の補助金財源も不足した。そのため補助金のマッチング割合を 1 対 0.2 とか 1 対 0.5 など下げている。

(質問) なぜ、ハナ銀行だけなのか。他の銀行は参入できないのか。

(イ・スンムク、イ・シウ) 「希望を育てる通帳」事業を始めるときに各銀行から提案書もらった。その中でもっとも利息の高いシステムの開発を提案したハナ銀行を採択し、契約を結んだ。また、ハナ銀行から寄付金 100 億ウォンを確保することができたのも理由となった。全国規模のビックバンクなので、大量の顧客をしっかりと管理できるだろうと判断したし、ハナ銀行は受給者が最も多く利用している銀行のひとつであるため、受給者にとっても利用しやすいだろう。

政府の立場としても、銀行が一つのほうが政府は管理しやすい。銀行の立場としても、多くの銀行に分散すると顧客も分散してしまうため、銀行にとってシステムを開発して事業を行うメリットがなくなる。

(質問) ハナ銀行は国内に遍く存在しているのか。

(イ・スンムク) 国内に遍在している。店舗数は、国内では 4-5 位。



(質問) 保健福祉部が中央自活センターに資金を出してマイクロクレジットを行っているとは理解してよいのか。

(イ・スンムク) 委託先 22 団体に対し、融資は終了しているが、現在は既存融資の管理と融資の返済を受けている。2010 年以降からは金融中央財団・微小金融に移ったので、現在は保健福祉部は返済管理業務のみ。「希望を育てるバンク」は今年度 (来年第 1 四半期) 末までに終了する予定である。マイクロクレジット利用者が返済期間延長 (2 年間) の場合は、その返済まで引き続き受け取る。

(質問) 今後、融資に関して自活センターはどうか？微小金融と自活センターはいかなる関係になるのか（自活センターが微小金融から融資を受けるのか？それとも自活センターはなくなるのか？）

(イ・シウ) 地域の微小金融財団がマイクロクレジットの事業を行うが、自活センターは、マイクロクレジットではなく自活基金を活用して融資する。微小金融中央財団からも資金をもらう機関が一部あるが、ほとんどない。地域の自活センターの3分の2以上は、微小金融から運営費をもらえないので微小金融の資金管理は難しいため、事業を整理して終了していく方向である。

(質問) 自活センターの自主資金や、保健福祉部が自活センターに拠出する資金はあるのか。

(イ・シウ) 現在は自活資金として3400億ウォンあり、そのうち約250億ウォンは保健福祉部が拠出し、他は地域の自活センターが収益を積み立てた。1自治体も10億ウォン拠出した。

(質問) 何による収益か。

(イ・シウ) 地域自活センター247か所は、政府が受給者の職業訓練の場として活用していると考えてもらえばよい。地域自活センターを通じて働く受給者は、人件費・事業費を政府から補助金として受け取る。例えば受給者が餅を売るとしたら、政府が人件費や原価を補助し、収益が出たらそのうち6割を自活基金に入れる。残り4割を、受給者は自活のための資金源にするか、あるいはマッチングの資金に入れるのだが、収益の処分方法については中央自活センターはあまり関与しない。これは自立支援の新しい形ではないか。

(質問) もともと働く能力が低い受益者なので、それほど収益が上がらないのではないか。

(イ・シウ) たとえば1000万ウォンを融資すると、収益は300万ウォンくらい期待できる。一般の自営業者としては、出資金の3倍の収益を出さないと経営を維持できないが、自活センターは3割だけ期待している。

(質問) 自活センターの賃金は支払われているのか。最低賃金は守られているのか。

(イ・シウ) 賃金は政府から支払われていて、最低賃金の80-90%となっている。その理由は、彼/彼女らは労働者ではなく条件付き受給者であり、条件付き受給者は生計費を別に受給できるためである。

(佐藤) 日本には条件付き受給という枠はない。日本では今年生活保護法の改正があり、生活困窮者には最低賃金以下での就労を認めた。反対も多かったが、法案が通ってしまった。

(イ・スナムク) 韓国では、2000年の法律改正以降、勤労を条件に基礎生活受給を認める制度に移行した（条件付き受給）ことで、基礎生活受給者が働きたくても働けないという問題をほとんど解消し、就労機会を提供できるようになった。日本の現状は韓国の2000年と同じ状況なのではないか。

(イ・シウ) 自活の利用者の性質：女性が70%。学歴は中卒が多い。一人親家庭（離別、破産等で一人親になった）が多い。40-50歳代が50%を占める。経歴断絶（経験がなく働く技術がない人のこと）、心身障害者（特に精神的疾患を抱えた方）が多い。このような方々のために、自活のための特別なプログラムが必要。労働の価値や自活の重要性を教えるための就職や創業（働けるようにさせること）を重視している。

何の条件もなくタダでお金を支給するとまた貧困層に陥ってしまうため、自ら仕事して経済的・心理的・社会的自立を全般に支援する。

自活事業の成果としては、何の経歴もなかった経歴断絶（未熟練者）のひとり親女性が、事業を通じて財布などの小物製作ができるようになり、手に職をつけて人が変わる、といったことがみられる。

（質問）自活センターは品物の販売・流通も支援しているか。

（イ・スヌムク）流通・販売面では、支援がまだ弱い。もともとそのためにもまず自活センターを作った。流通支援や販売物を一か所に集めて販売する方法はまだ協議中。販売するための別途の特別な店が京畿道で新しく始まっている；「ソロチョウンカゲ」（互いによい店）。この取り組みを広めようとしているが、まだ弱い。当初の戦略は、特別な流通網を作って生産品を販売していこうと思っていたが、今は、生産品をオンライン販売や既存の流通網（スーパー等）にのせるほうが正しいと思っている。

（質問）微小金融の影響 自活企業は資金調達が難しくなるのでは？

（イ・スヌムク）微小金融からは全く融資を受けていない。

（質問）希望を育てるバンク終了後、自活基金だけでは自活事業団の資金繰りが厳しくなるのではないか。微小金融は融資条件が厳しいという批判も聞いているため、自活事業団にとって、希望を育てるバンクからの新規の融資がなくなり、微小金融の支援も厳しくなるとなったら、今後経営が厳しくなるのでは。

（イ・スヌムク）自活事業団としては、希望を育てるバンクのほか、自営業の創業時は6割積立てた自活基金があり、店舗の保証金の融資を受けることができる。ただ、一般的な事例としては、あえて保証金の貸し出しを受けなくても、自分たちの積立金が十分確保された状態にあるので、その金額だけで十分賄える。

さらに、自活事業団の創業メンバーのうち3分の1は、自活基金から人件費が支払われるという人件費助成がある。受給の条件として、自活企業は従業員の3分の1以上を生活保護受給者が占めなければならないとしている。人件費補助の期間は6か月から2年間支出される。

このような現状にあるため、創業時は資金繰りに困らない。以上のような支援は微小金融のスキームにはないと聞いているし、資金面では微小金融の融資が受けられなくても大きく困ることはないのではないか。



（質問）創業から2年後はどうなるのか。政府からの支援は続かないのか。

(イ・スナムク) 最大2年間の創業・人件費支援が終わった後の追加的支援は何もない。だが、自活事業団の中に創業メンバーが3分の1以上存続している場合は、その状況が続く限り、政府・自治体が優先的にその事業者と契約したりはしている(例えば、清掃業などで政府がそのサービスを優先的に利用する、など)。

(質問) 希望を育てるバンクの融資条件と微小金融の融資条件は違うのか。希望を育てるバンクと、微小金融の融資条件が大きく異なるから、微小金融から借りるケースがないということなのか。

(イ・スナムク) 融資条件如何とは関係なく、融資をする理由がない。微小金融と全く性格が違う。自活企業は、3年間で5000万ウォンの積立金があれば創業できるため、微小金融からの融資を借りずとも十分に創業が可能。もし企業規模を1億ウォンに拡大したいという場合は、まず自活センターが融資し、さらに必要なら微小金融が融資することは考えうるが、そのようなリスクを負って事業を拡大したいというところはない。

そもそも、微小金融は金融疎外層に属する個人事業主を対象とした融資で、自活センターは組織を融資対象としていて性格自体が異なるので、自活事業団が微小金融を利用するというスキームはほとんど考えられない。

(質問) 希望を育てるバンクの融資需要は多かったのか。どの程度の融資実績があったのか。積立金があれば十分創業をできるのであれば、あえて希望を育てるバンクの支援を利用する必要はない気がするのだが。

(イ・シウ) 需要は高かった。希望を育てるバンクは今の微小金融と似たスキームで、個人に対しての資金援助であった。融資実績は資料(中央自活センター資料4ページ)にある通り。現在、自活事業団らは、微小金融から融資を受けるというリスクを負ってまで事業を拡大しようという考えはない。

(質問) 基礎受給者・低所得者にとって、起業はハードルが高い課題ではないか。日本では低所得者が起業で貧困から脱却しようという試みはほとんどない(大体が就労支援になる)。事業が失敗した時はどうなるのか。受給者はその後どうなるのか。モラルハザード(失敗してもどうせ生活保護に戻ればよいやと思って事業を手抜きする)への対応は。

(イ・スナムク) 創業以前の状態(基礎受給者)に戻る人もいる。

実態は、就職を優先して支援する体系が別途存在し、雇用労働部の就職プログラム(単純な就労支援)を主に勧めている。韓国では、IMF危機以降、就業先が不足したために起業を強調していたのだが、現在自営業はすでに飽和状態になっていて、今では起業よりも就職先を探して勤めたほうが良いと指導している。自営業者の倒産率が8割という話もある。将来、就職の限界が生じれば、また起業を勧めることもあり得るだろう。

(質問) 現在の自活企業と社会的企業の関係は。自活企業が社会的企業の承認を受ける事例も多くなっているという文献では見たが、実際にはどうなのか。

(イ・スナムク) 自活企業の中で成長したものが、社会的企業の条件を備えるよう発展して社会的企業の認証を受ける。

## <貸金業規制に関する参考資料>

「貸出業等の登録及び金融利用者保護に関する法律施行令」施行日：2014年9月19日

➤ [대부업 등의 등록 및 금융이용자 보호에 관한 법률 시행령](#)

第2条 貸出業から除外される範囲

1. 事業者がその従業員に貸す場合
2. 労働組合がその構成員に貸す場合
3. 国家及び地方自治体が貸す場合
4. 民法その他の非営利法人が定款で決めた目的の範囲で貸す場合

日本弁護士連合会消費者問題対策委員会「韓国金利事情調査報告書」2005年10月

➤ 本篇 <http://www.fsa.go.jp/news/newsj/17/20060322-1/05-1.pdf>

➤ 資料篇 <http://www.fsa.go.jp/news/newsj/17/20060322-1/05-2.pdf>

- ・韓国では金融危機に際して、IMFの指導下で経済活性化を目的に1998年、利子制限法を撤廃した。そのため略奪的な超高金利の消費者金融（「私金融」）が横行した。
- ・1999年には極端なクレジットカードの利用促進政策がとられ、キャッシング利用率の高さから信用不良者が続出した。
- ・そのため、信用不良者や多重債務者が激増し、自殺や夜逃げ、一家離散など深刻な社会問題が発生した。
- ・こうした事態に対処するため2002年8月、「貸付業の登録及び金融利用者保護に関する法律」（貸付業法）を急ぎ制定し、同法の中で金利規制を復活させた。しかし上限金利が年66%と依然として高く、多重債務者問題が依然として大きな社会問題となっている。

金融庁「各国における貸金業等の状況」2010年1月

➤ <http://www.fsa.go.jp/policy/kashikin/siryou/20100128/01.pdf>

- ・金銭の貸付を業として行う場合には、貸付業法により、市長または道知事の登録を受ける必要がある。
- ・貸付業者や銀行等による年利49%（60%を超えない範囲内で大統領令により定められた率）を上回る貸付は、貸付業法により禁止されている。
- ・一方、貸付業者や銀行等以外の者による年利30%を超える貸付は、利子制限法により禁止されている。
- ・借り手の年収に応じて貸付額を制限する総量規制は設けられていない。

三菱UFJリサーチ&コンサルティング「主要国の上限金利規制に関する調査」<米国、英国、ドイツ、フランス、韓国>2011年2月

➤ <http://www.fsa.go.jp/news/22/20110627-8/01.pdf>

・貸付業法の適用除外について；貸付業法施行令第2条2項で、以下の貸付については貸付業に該当しないとされており、上限金利規制の適用対象外となる。（59ページ）

- ✓ 雇用主による従業員への貸付
- ✓ 労働組合によるその組合員への貸付
- ✓ 国家や地方自治体による貸付
- ✓ 法律により設立された非営利法人が定款で定めた目的の範囲内での貸付

なお、利息制限法も適用されない。韓国金融監督院 私金融センターへのヒアリングによる。

・登録貸付業者の上限金利は、貸付業法およびその施行令の適用を受けて44%。法律上は50%の範囲内で大統領令で定める率を超過できないと規定し、施行令で、大統領令の利子率を44%と定めている（2010年7月改正）。（61ページ）

・銀行などの与信信用機関の上限金利は、貸付業法及びその施行令により、延滞金利も含めて44%。

・未登録貸付業者（非合法業者）の上限金利は、利息制限法施行令により30%。法律上は、年40%を超過しない範囲内で、大統領令で決めることと規定し、施行令で、最高利子率を30%と定めている（2007年6月制定）。