

とちさこ あつまさ
枋迫 篤昌さん(55歳)

マイクロファイナンス・インターナショナル
コーポレーション(MFIC)社長



出稼ぎ移民支える金融を創設

2億人ものぼる世界の出稼ぎ移民の母国への送金は、その9割が既存の銀行システムの外にある。彼らに格安の金融サービスを提供し、母国の発展にもつなげる画期的な金融インフラを米国で作り上げたのは日本人の元パンカーだ。

——事業を始めた動機は？

原点は26歳で留学したメキシコです。親しくなったインディオの露天商に夕食に招かれました。幼い子が「また来てほしいな、お肉が食べられるから」と言うのですが、肉を食った記憶がない。よく考えると、スープに浮いた葉っぱのようなものが肉だった。あまりの貧困に衝撃を受けました。まじめに働く人が報われない社会はおかしい。このゆがみを解消することが目標になったんです。

——それが出稼ぎ先からの送金の問題だった？

米国では5千万人の中南米移民が母国に年8兆円もの送金をしています。彼らの多くは銀行口座を持たず、専門業者を使いますが、小切手の換金や送金などで家族の手に届くまでに元金の3割が消えます。労働者が額に汗して得たお金を失うことは金融のプロとして許せなかった。

——彼らの役に立つ金融サービスを考えました。手数料は業界平均の半分以下。送金直後に現地でお金を受け取れるようにした。可能にしたのはインターネットを使った当社独自の送金・決済システム(2面参照)です。送金額は近く100万圓をカバーします。

——既存の銀行はなぜやらなかったのでしょうか。貧困層が相手の取引は利幅が薄いです。「9・11」後は規制も強化され、貸し倒れや法令違反リスクが怖いのです。でも、顧客と向き合い、返済

能力を見切るのがプロ。銀行は信用履歴がない人にお金を貸しません。当社は送金実績をもとに無担保の少額融資もします。融資の返済付き率は5%前後にとどめます。

——途上国の開発につながる仕組みも注目されています。

1回の送金は少額なので、実際に支払機関にまとまった額が移るまでに滞留資金が生じます。それを途上国のマイクロファイナンス(少額金融)機関に低利で融資する。故郷での起業や住宅建設の費用を送金で返済する「国境越えローン」も始めました。貧困は生きる気力を失わせる恐ろしい病です。実現までに何年もかかる計画では助かる人も助かりません。

——金融危機の影響は？

顧客も会社もシステムの外にいないので(笑)。直接的な影響はないですね。米国金融は最も進んだ筈だと言われますが、ふたを開ければ隠微の上のマネーゲームで、銀行口座すら持たない人がこれだけいるのです。金融は常に生産的であるべきで、実態に対してチャンスを与えることこそ本来の役割だと思っています。

——事業の出発点は9割が日本人だそうですね。

実は出資者のバランスをどうと各国の富裕層にお願いしました。まず中南米の人に「同胞を助ける事業です」と話すと「おれも苦労したのだから彼らも苦労すべきだ」。米国人は即座に「リターンは？」と聞いてきた。日本人の反応は遅い。2億圓を出資してくれた夫婦は「大変な決意ですね。そのロマンに付き合います」と。これほど他者への思いやりを持った人種はいないと思います。

戦う国際銀行マン、50歳の転身

ボリビア人のパトリシアさん(38)は5人の子を持つシングルマザー。家族を養うため単身渡米した。朝は新聞配達、昼は洗濯業の仕事で週給5000円を稼ぎ、生活費以外のすべてを故郷へ送る。

エルサルバドル人のホセさん(50)は建設現場で働く。故郷では小学校教師だった。大学と高校に通う2人の子どものため、月給の4分の1を送金している。

MFICが金融サービスを提供するのは彼らのような移民たちだ。2人はまじめな送金ぶりを「担保」に融資も受けている。4回目のローンを返済中のホセさんは「将来は故郷でレストランを経営したい」と言う。

「アツマサは同胞たちの人生を変えました」。ワシントンDC近郊で移民が最も多いエルサルバドルのチャベス領事はしみじみと語った。2度の大地震に遭った同国の移民は米国で合法的に働けるが、その法的身分の申請料が1人4200ドル。工面できずに不法滞在になる人は多い。枋迫さんが現れるまで、銀行口座もない彼らにお金を貸す金融機関などなかった。

「なぜ見知らぬ外国人を助けてくれるのか。そう尋ねる

MFIC社長 枋迫 篤昌さん

と、彼はメキシコのスーパの話をしてくれました。人間の善を信じているんです」
起業までの27年間は「戦う銀行マン」だった。貧困、内戦にあえぐ中南米に計12年駐在。独裁政権のパナマでは金融当局と渡り合い、25億ドルの資産凍結を免れた。銀行内で

「1年で髪が白くなる」といわれた同国に8年もいた。39歳で帰国後は不良債権処理の難しい案件をいくつも任された。元上司の吉田幸夫さん(69)は「部下との信頼の築き方、頼み事をしたときの抜群のフットワーク、本当に頼れる部下だった」と言う。

広がる仲間

「与えられた場で力を尽くすのがプロだ」と全力疾走しながら、メキシコで暮らした夢は忘れなかった。47歳でワシントン事務所所長になると、大学院の夜間コースに通って経営修士(MBA)をとり、国際会議に参加して人脈を築いた。COO(最高執行責任者)のカイ・シュミツさん(40)もその一人。英国から送金のプロとして招かれた彼を食事に誘い、構想を話した。「実現すれば市場は一変する」と確信したカイさんは内定していた企業の要職を断り、仲間に加わる。会長には旧知の仲のブレトン・ウッズ委員会の重鎮オア氏を迎え、自ら期限を決めた60歳になる年、夢を果たした。

パイロット・商社マンになれず…

——最初から金融マンを志したのですか。
いえ、ずっとパイロットになりたかったんです。ところが卒業の年に採用がなく、次に目指した商社は、前日に強行軍で鈴鹿のレースを見に行ったのがたつて最終面接に覆したので(笑い)、やっこのことで東京銀行に拾ってもらったんです。
——最初からスペイン語は上手だったんですか。
留学当初は全くダメ。入学式では歌を歌いました。味をしめて学生仲間とバンドを組み、ボ

ーカルになった。パーティーなんかで歌うと、演奏後に女性が集まってきてあれこれ言うんですが、全くわからない。後で友だちに聞くと「おまえ、口説かれていたよ」って。
——バンカーの職をなぜうってまで起業した理由は？
ワシントンの所長時代、移民送金や少額金融をテーマにした国際会議にずいぶん出席しました。頭のいい人たちは机の前で何時間も議論して、結論まで出すのに実行しない。前例がないことはしないのです。誰も思い

つかなかった方法でも、考えるだけではダメで、実際にやってみせ、広げていくことがプロの仕事だと思ったんです。
——どんな幼少時代を？
父は軍人でしたが戦争で負傷し、看護師の母が一家を支えていました。学校から給食費袋をもらっても母に言い出せなくて、努力してその状況を良くするという発想は当たり前でした。そんな体験は、自立自助にこだわるビジネスモデルに色濃く反映されていますね。

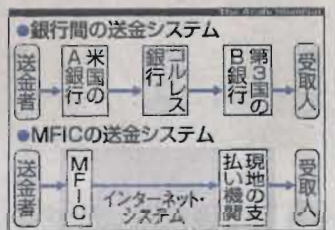
フロントランナー



訪米したギニアの閣僚との会合を前に。移民送金は世界的な課題。各国の市場が待っているワシントン

ネットですぐ即時決済

外国に正規ルートで送金する場合、2国の銀行の中間を「コルレス銀行」が間にいる。コルレスには送り手と受け手の口座があり、1回の取引ごとに代金を決済する。手続きに3、4日ほどかかり、手数料も20〜70ドルと割高だ。



——ネットは手軽に使えるが、業者がリスクを引き受けるため手数料は高く、送金額の6〜15%が相場という。MFICはインターネットを使った送金・決済システムで1回の送金ごとに即時決済。手数料も送金額に応じた固定料金で0.6〜3.5%と格段に安い。現地での支払はオンラインの決済口座で入金を確認したら、手持ちの現金から受取人にお金を払う。支払った送金の累積がある程度の額になってから、通常の銀行送金の手法で決済口座の資金をコルレスの口座に移す。この間のタイムラグは20日程度。システム内には常に取扱量の約7%の資金が滞留している。この資金を途上国のマイクロファイナンスに活用するモデルに、関係機関や国際機関も注目。日本政策投資銀行やオランダ開発金融会社から出資を受けている。