

起業支援を通して、難民の
経済的自立・雇用創出を支える
難民起業サポートファンドについて

公益社団法人難民起業サポートファンド
2012年3月1日

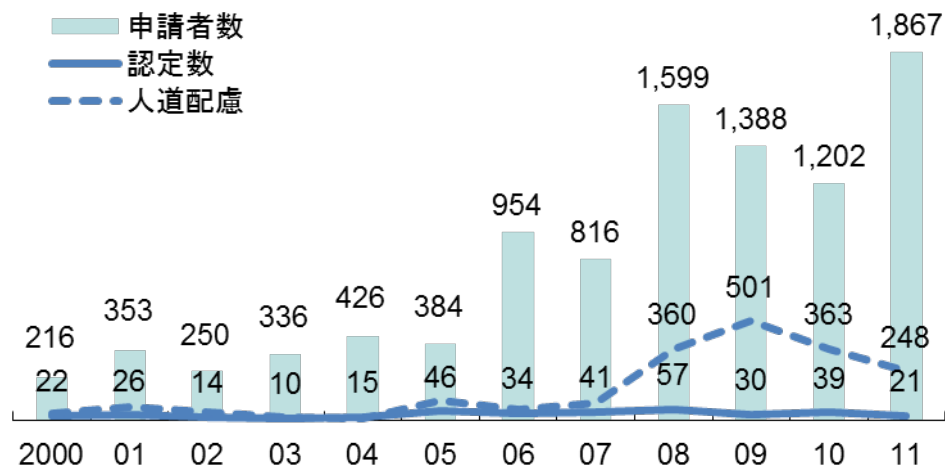


難民起業サポートファンド
Entrepreneurship Support Program for Refugee Empowerment

設立の背景

日本における難民の厳しい生活状況

増加する難民申請者
→結果、審査待ちの長期化も



少ない生活保障、就労機会

- 難民申請中の公的な生活保障は、外務省による保護費のみであり、支給基準が厳格
- 就労機会は、あっても不安定な状況
 - ホテルのリネン等クリーニング、飲食店、工場（単純労働）、解体現場など
 - 派遣等で、景気悪化で真っ先に解雇

経済状況の悪化と
重なり、生活困窮の
難民が多数存在

難民同士の自助／助け合いの可能性



失業者支援

- 派遣切りによって、住むところや食べ物がない場合に、民族・宗教をベースにした難民の仲間同士で、困窮者を助け合っている

公的サポートについての情報共有

- 病院の情報、役所への届け出、その他公的サポートについての情報をコミュニティ間で共有

難民による起業を通じた収入創造

- 難民へ雇用の機会を提供
- 職業訓練をOJTで実施し、難民の就職のチャンスを拡大

一人一人の最低限のニーズへの直接支援に加え、
コミュニティ/難民個人の生活基盤を創出するためのサポートが、
今後重要に

難民による起業を支援する意義

難民による事業から、
他の難民・コミュニティ
全体への効果の波及

- 就業の機会を増し、自立意識・生活安定へ
 - 日本企業での雇用の難しさ（特に女性）
 - 難民が最も価値を出せる領域 = 母国文化 = が存在
- 事業を通して難民同士がつながり、新たなコミュニティを構築することにもつながる



セーフティネットを
民間で構築することの
必要性

- 政府に限界がある中で、難民自身が自助努力で、助け合える環境が必要に
 - 自助努力・助け合いを可能とする環境を醸成することも、NPOがリードすべき役割

**難民の起業は、難民自身の自立と、
難民同士の助け合いのために重要なアプローチ**

参考事例：オーストラリアの難民起業家

- Nguyen氏は、1977年にベトナムからのボートピープルとしてオーストラリアに到着し、社会的な成功を実現した難民である。
- 彼のオーストラリアでの歩みは、まずGMの工場でライン工としての仕事から始まった。一緒に逃れた家族（母、妻、及び子ども3名）総出で仕事に没頭し、まず自宅を購入した。
- その後、自宅周りの庭を使用してベトナム野菜を栽培し、地域のマーケットに出荷し、副業とする。その仕事は、母親に任せた。
- その後、生活をしているコミュニティでピザ屋がうまくいっている事を知り、その地域でヴェトナム系最初のピザ屋として開店する事を決めた。しかし、レストランなど飲食経験が全くないなかで、彼は一から書籍を読み、レシピをヴェトナムコミュニティから集めた。結果、ヴェトナムコミュニティで有名になったのみならず、地域の政治家からも注目を集めた。
- その3~4年後、ピザ屋と自宅を売却し、他の地域に養豚業を営むための土地を購入。子どもは、元々の地域にいる友人宅へ。彼と妻は、日夜を問わず働き、耕作放棄地（荒地）を開拓し、地域の農家とも良い関係を築きながら養豚業を開始した。
- 養豚業は成功をおさめたが、彼の起業はここで終わらなかった。養豚業を売却し、次は、トマト、キュウリ等の露地野菜栽培ビジネスを開始。海外から、農業機械を購入し、野菜の輸出も行った。
- 現在、彼は40名のスタッフを採用し、ローカル市場に出荷するだけでなく、ベトナムを含めた諸外国へ野菜の輸出を開始し現在に至る。

ただし難民の起業には特有のハードルが存在

日本社会（商習慣など） に対する理解への支援

- 市場・商習慣に対する理解
 - 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、その他公的機関での差別、偏見
 - . . .

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

難民の起業支援のさらなる意義

難民を、「重荷」から
「人財」へ

- 新たに社会の活力をもたらす存在へ

- 寄付・生活保護に頼らず、自ら家族を支え、納税し、新たな雇用を生み出す存在
- 「貸し付け」「返済」を通して、人財としての能力も飛躍的に向上
- 難民が自己の力で生きていけることで、日本社会の中で多様な価値観を発信



日本的Micro Finance
の構築

- 日本社会の特性にあった、社会的弱者へのマイクロファイナンスのテストケースとなる

- 現在は、社会的弱者へのマイクロファイナンスは日本ではまだ実現していない(起業支援として)

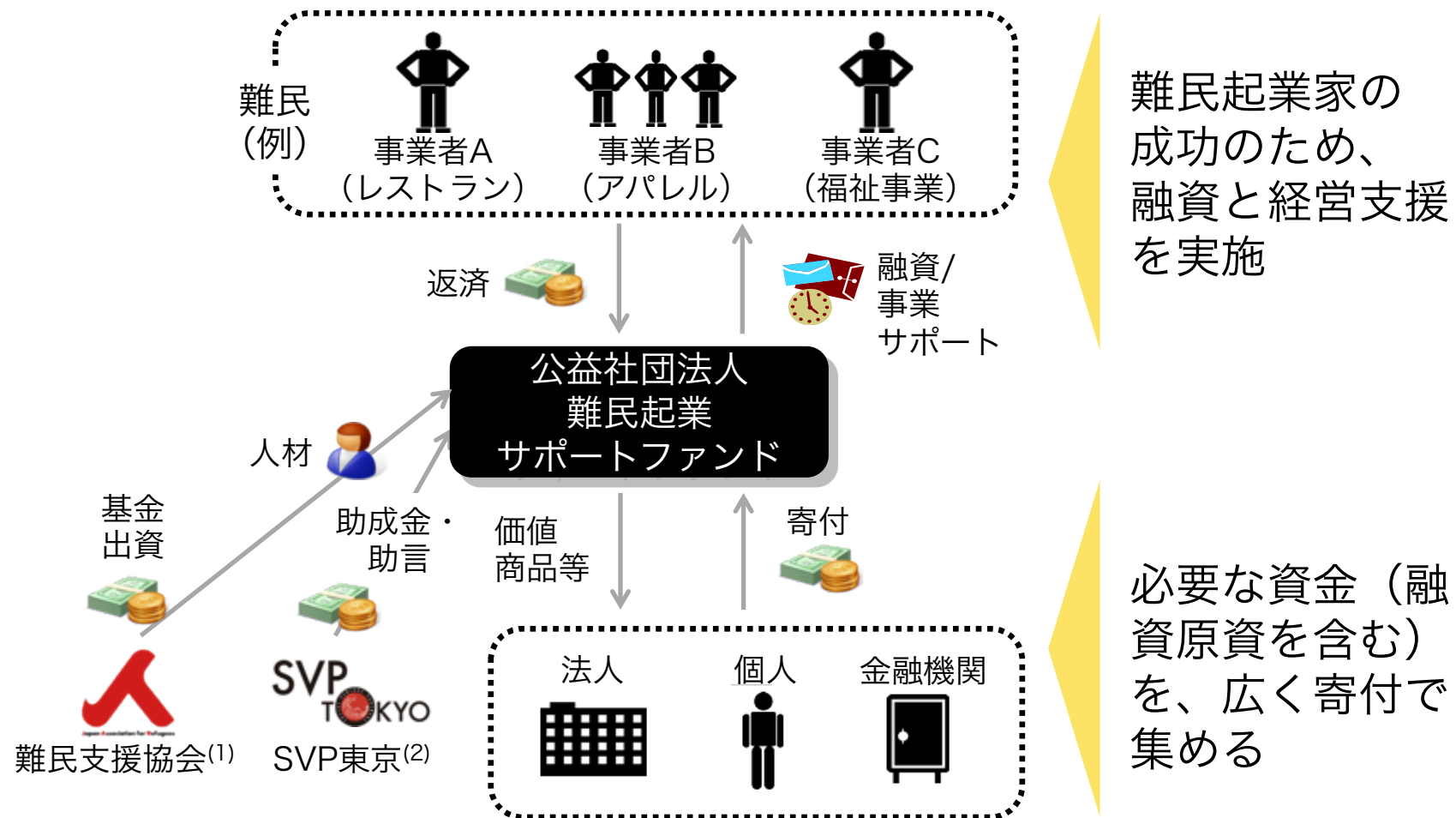
日本人への刺激

- 難民のベンチャースピリッツが、ゆくゆくは日本人に対しての刺激となる可能性

- 「自分たちにもできるはず」

事業の詳細

事業概要：融資と経営支援により、起業による 難民の経済的自立と雇用の実現を追求



(1) 難民支援協会は、日本に来た難民を総合的に支援している認定NPO法人。当社団の代表理事は同協会の職員である。<http://www.refugee.or.jp>
 (2) 合同会社ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京。社会的な課題の解決に取り組む革新的な事業に対する支援を行っている。<http://www.sv-tokyo.org/>

融資対象者・支援内容

融資対象

- **最もニーズがあり、最もチャレンジの意義がありそうな難民を対象とする**
 - 事業性だけでなく、難民へのエンパワメント効果も意識
 - 難民支援協会と協力し、経歴、性格が分かっており、信頼できる人、柔軟性のある人から選定
 - **すでに起業したい・経営支援を必要とするとの相談を寄せている難民が存在**
(例：レストラン、民芸品製造販売、中古車輸出等)

支援内容

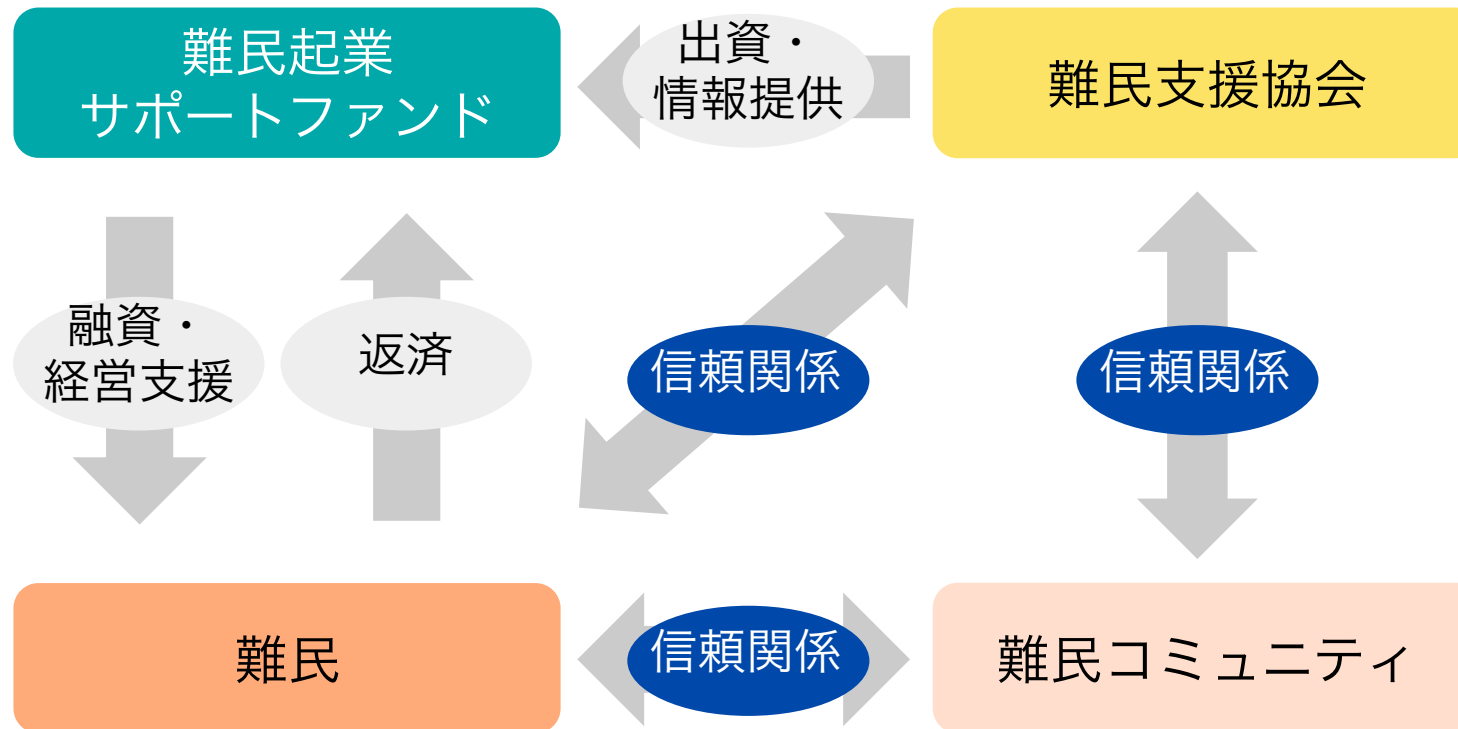
- **事業資金融資**
 - 融資額は当初**最大100万円**程度
 - **小規模**からスタートし、実績を作っていく段階での融資を想定
 - その後、融資の拡大の検討や公的・民間資金の獲得をサポート
- **経営サポート**
 - **業界専門家**や**成功した難民**もボランティアのメンターとして協力し、難民起業家の事業を支援

融資についての考え方

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・パートナーズ東京など）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
 - 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
 - 金利は、融資期間等の条件により、最大7.5%：
 - ※当法人による支援の後、日本社会の中で経済活動を行うにあたって金利を払った上で経営を行う必要があることを難民等に理解させることを目的としている。

「信頼」の重視



難民と難民支援協会と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

経営支援：これまでの実施例



- 経営支援の進め方を明確化するため、トライアルを開始⁽¹⁾
 - 対象：「アジア料理実の里」＝ミャンマーのカチン民族の料理。2011年4月オープン
 - これまで、オーナーは過去の雇用主との間で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かった

- 地域でのイベントなどでの出店支援、経営状況の分析、アクションの整理、マーケティングの支援（チラシ作成、メニュー改定、内装など）、専門家による料理・メニュー指導を実施
→ 売上げ向上、他の難民雇用（1名）など実現

(1) 融資が伴わない限り、一般社団法人で実施可能

今後のスケジュール（計画中）

- 3月中：融資プロセス確立
- 4月：融資先募集開始
- 5月：融資トライアル実施
 - 経営支援も併せて実施
- 11月以降：返済開始
 - 支援先事業の内容により、適切な回収タイミングを設定
- 2012年12月～2013年1月：事業本格実施

難民起業サポート ファンドへの支援に ついて

資金面、および事業運営面での支援者を募集中

資金拠出による支援

- 融資原資、および経営支援費用のための**寄付**を募集
 - 公益社団法人のため、寄付金についての税制上の優遇措置があります。
(現時点では所得控除のみ)

※ 現時点では、出資の受付は行っていません。

事業面での支援

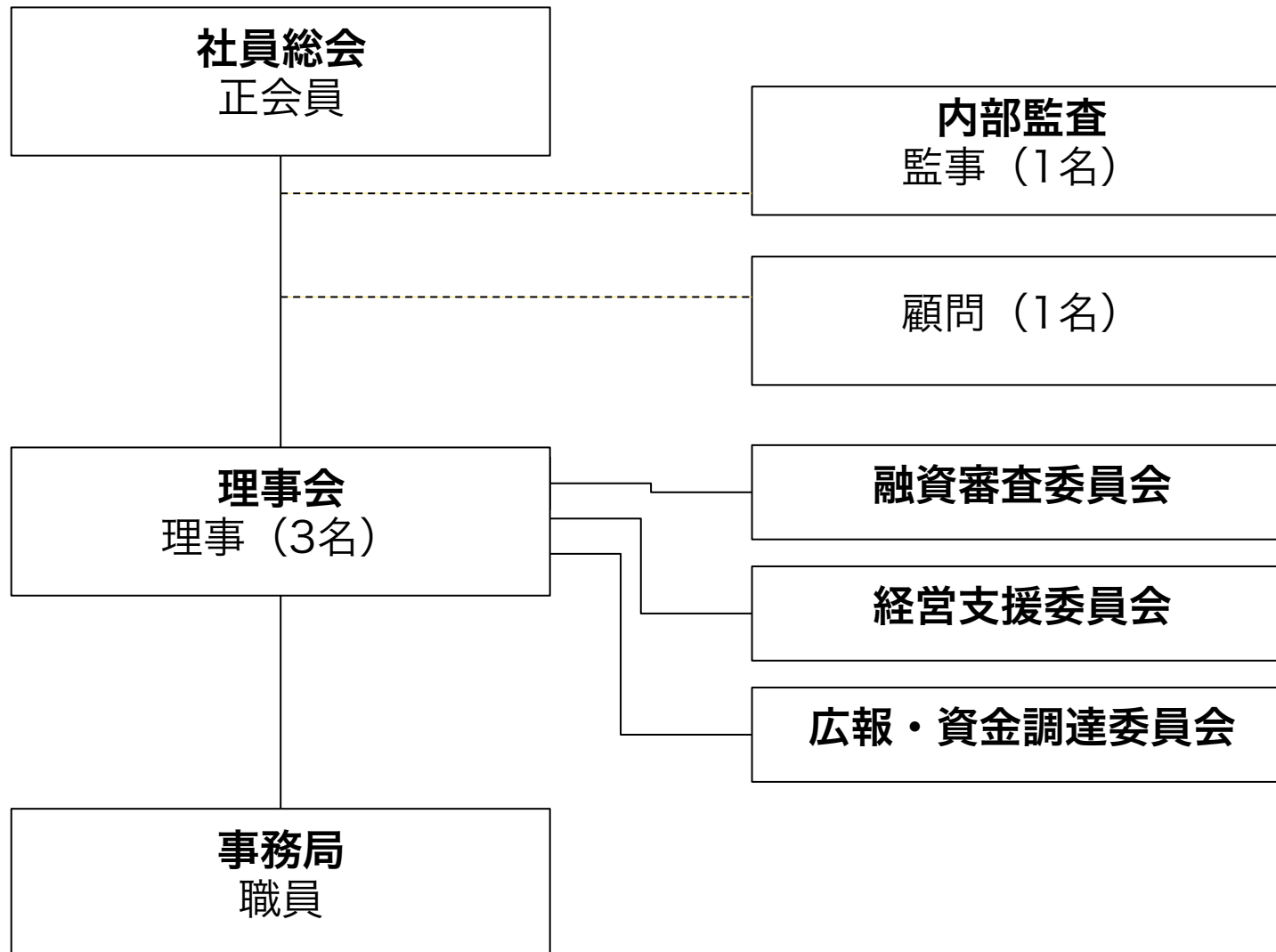
- 難民の起業家の経営支援、および当社団の融資事業についての支援など、活動面での参加も募集

参考資料

団体概要

正式名	公益社団法人難民起業サポートファンド (一般社団法人難民マイクロファイナンスから、公益認定のタイミングで名称変更)
英語名	Entrepreneurship Support Program for Refugee Empowerment
設立日	2010年 9月20日
公益認定日	2012年 3月 1日
実施事業	(1) 難民等の起業に対する融資及び経営支援、並びにマイクロファイナンスに関する調査、研究及び広く日本社会に向けたアドボカシー事業 (2) 国際機関との協働による難民等の自立支援事業
代表理事 事務局長	石井 宏明 (認定NPO法人難民支援協会 常任理事・事務局長代行) 吉山 昌
事務局	〒160-0004 東京都新宿区四谷1-7-10 第三鹿倉ビル6階 電話 03-5379-6001 (認定NPO法人難民支援協会内) FAX 03-5379-6002 e-mail info@espre.org
ウェブサイト	http://espre.org
Facebook	http://www.facebook.com/espre.org
Twitter	@ESPReorg

体制



現在までの経緯

- 2009年：認定NPO法人難民支援協会（JAR）において、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注目
 - JARの支援先にも、起業を希望する者がおり、必要性を認識
- 2010年4月～5月
 - 韓国訪問：マイクロファイナンス機関を調査
- 2010年9月：合同会社ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京との協働スタート（～2012年8月）
 - 助成金に加え、金融その他の領域で活躍している人員による人的支援も

現在までの経緯（続き）

- 2010年：公益法人として、JARとは別法人を設置することを判断
 - 7月に信託資本財団を訪問し、公益法人としての設立の可能性を検討
 - 貸金業法の事務コストを避けつつ融資を可能とするために、公益社団法人として事業を進めることを判断
- 2010年9月：一般社団法人難民マイクロファイナンス設立
- 2011年1月：公益認定について電子申請開始、公法協との相談
- 2011年2月：内閣府公益認定等委員会事務局との面談
- 2011年3月11日：東日本大震災
 - 代表理事石井宏明が震災支援活動に従事することとし、一旦申請作業停止
- 2011年6月：申請作業再開
 - 公益認定等委員会の電子申請システムでの書類作成
- 2011年9月：公益認定申請
 - 関連資料を揃え、電子申請実施
- 2012年2月15日：公益認定が妥当との総理大臣宛答申
- 2012年3月1日：公益認定

Contact



E-mail: info@espre.org

Tel: 03-5379-6001
(難民支援協会内)

Fax: 03-5379-6002

担当：石井、吉山