

エジプト国

エジプト国 BOP 層の生活保障に資
するマイクロ・タカフル事業に関
する案件化調査
(中小企業支援型)

業務完了報告書

2024 年 4 月

独立行政法人
国際協力機構 (JICA)

株式会社アジクル

民連
JR
24-022

<本報告書の利用についての注意・免責事項>

- ・ 本報告書の内容は、JICA が受託企業に作成を委託し、作成時点で入手した情報に基づくものであり、その後の社会情勢の変化、法律改正等によって本報告書の内容が変わる場合があります。また、掲載した情報・コメントは受託企業の判断によるものが含まれ、一般的な情報・解釈がこのとおりであることを保証するものではありません。本報告書を通じて提供される情報に基づいて何らかの行為をされる場合には、必ずご自身の責任で行ってください。
- ・ 利用者が本報告書を利用したことから生じる損害に関し、JICA 及び受託企業は、いかなる責任も負いかねます。

<Notes and Disclaimers>

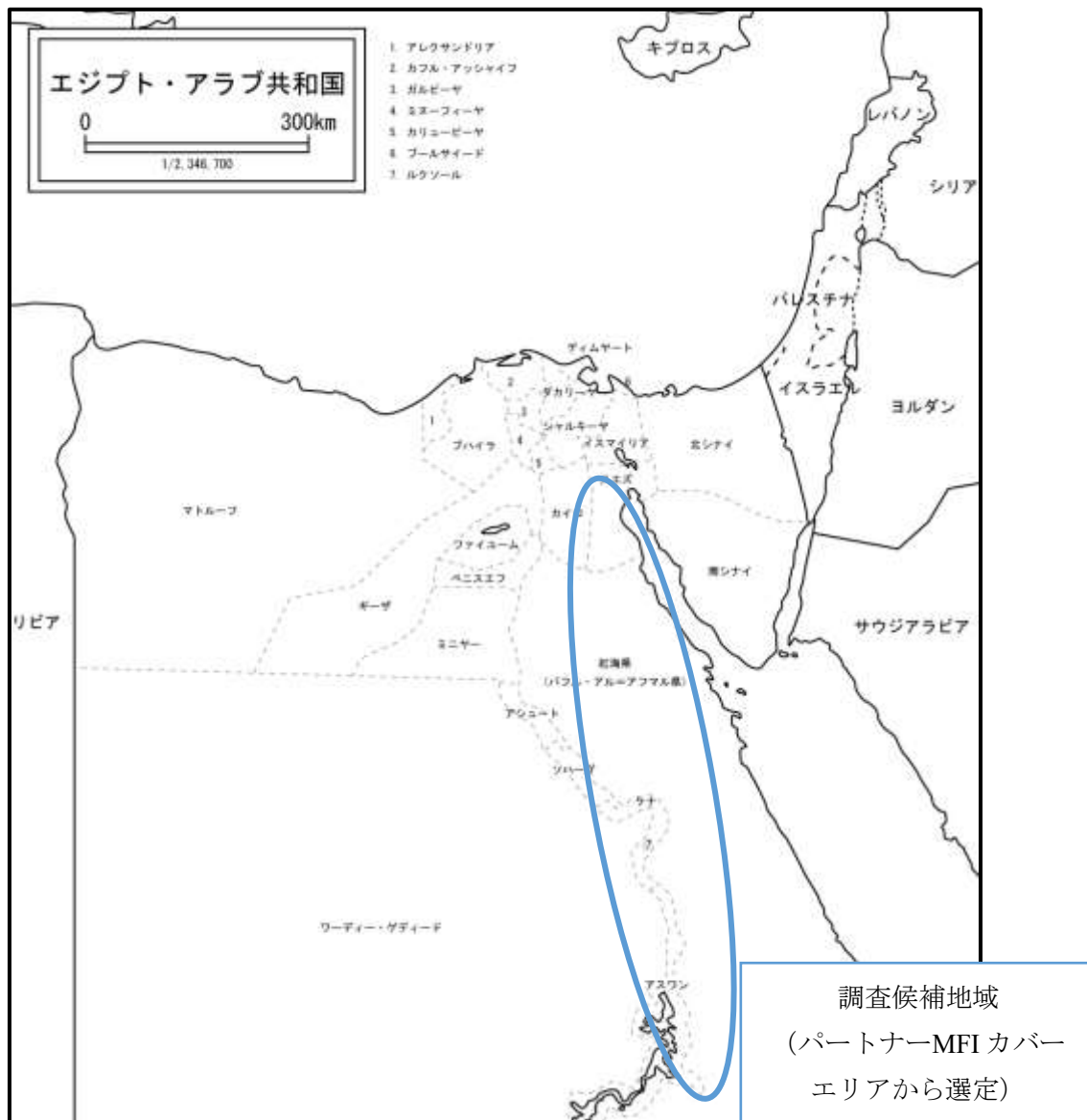
- ・ This report is produced by the trust corporation based on the contract with JICA. The contents of this report are based on the information at the time of preparing the report which may differ from current information due to the changes in the situation, changes in laws, etc. In addition, the information and comments posted include subjective judgment of the trust corporation. Please be noted that any actions taken by the users based on the contents of this report shall be done at user's own risk.
- ・ Neither JICA nor the trust corporation shall be responsible for any loss or damages incurred by use of such information provided in this report.

目次

地図	1
巻頭写真	2
図表リスト	3
略語表	6
案件概要	7
要約	8
第1 対象国・地域の開発課題	10
1 対象国・地域の開発課題	10
（1）BOP 層の経済状況とニーズ	10
（2）金融アクセスの課題	12
2 マクロ経済環境	13
（1）エジプト経済概況	13
3 当該開発課題に関連する開発計画、政策、法令等	15
（1）開発計画	15
（2）政策	15
（3）マイクロ保険、マイクロ・タカフルに係る法令等	15
4 当該開発課題に関連する我が国国別開発協力方針	18
5 当該開発課題に関連する ODA 事業及び他ドナーの先行事例分析	18
（1）我が国の ODA 事業	18
（2）他ドナーの先行事例分析	19
第2 提案法人、製品・技術	19
1 提案法人の概要	19
2 提案製品・技術の概要	21
3 提案製品・技術の現地適合性	25
（1）現地適合確認方法	25
（2）現地適合性確認結果（技術面）	25
（3）現地適合性確認結果（制度面）	33
4 開発課題解決貢献可能性	34
第3 ODA 案件化	34
ODA 案件化内容/連携可能性	34
第4 ビジネス展開計画	35
1 ビジネス展開計画概要	35
（1）マイクロ保険事業に係る事業可能性評価	35
（2）NGO 形態 MFI への事務システム導入の事業可能性評価	37

2	市場分析.....	38
(1)	マイクロ保険事業に係る需要調査概要.....	39
(2)	属性分析.....	41
(3)	経済状況、マイクロファイナンス利用状況関連分析.....	46
(4)	マイクロ保険ニーズ関連分析.....	49
(5)	需要調査から得られたマイクロ保険事業への示唆.....	55
(6)	市場分析を踏まえたマイクロ保険商品の想定.....	56
(7)	NGO 形態 MFI における事務システム状況	56
(8)	NGO 形態 MFI における事務システムニーズ	57
(9)	NGO 形態 MFI における事務システム需要の想定	57
3	バリューチェーン.....	58
4	進出形態と現地業務提携先候補.....	58
(1)	進出形態.....	58
(2)	長期的な視点に基づくマイクロ保険事業展開時の進出形態.....	58
(3)	パートナー候補.....	59
5	収支計画.....	59
6	想定される課題・リスクと対応策.....	60
7	ビジネス展開を通じて期待される開発効果.....	61
8	日本国内地元経済・地域活性化への貢献.....	61
	英文案件概要.....	62
	英文要約 (Summary Report).....	63
	別添資料	70

地図



(地図参照 : <https://www.freemap.jp/> アジクルにて一部加工)

巻頭写真



マイクロファイナンス業界団体 EMFF の
GM・アリ・サード氏との面談
(2023 年 5 月)



EMFF 調整によるケナ県の NGO 形態 MFI・
21 団体の代表達との意見交換
(2023 年 5 月)



NGO 形態 MFI 大手・REDEC とのマイクロ
保険に関する MOU 締結
(2023 年 5 月)



REDEC の支店視察とローンオフィサーと
の意見交換
(2023 年 8 月)



REDEC との協同によるローン会員向けマ
イクロ保険需要調査 (2023 年 10 月)



バングラデシュメンバーも含めた REDEC
との需要調査結果報告、DX 化協議
(2024 年 2 月)

図表リスト

図 1.1	緊急時に資金が準備できる人の割合とその資金源の内訳.....	10
図 1.2	調査対象地の住民の抱えるリスク	11
図 1.3	保険普及率（保険料／GDP（Total Insurance））（％）	12
図 1.4	エジプトの GDP の推移（2011 年～2022 年）	14
図 2.1	株式会社アジクル チーム体制.....	20
図 2.2	株式会社アジクルの事業戦略 “Micro Insur-Tec”	21
図 2.3	株式会社アジクルのマイクロ保険販売チャネルモデル	22
図 2.4	株式会社アジクルのマイクロ保険ホールセール販売チャネルの効率性.....	22
図 2.5	株式会社アジクルの保険スタッフ向け研修(TOT)プログラム概要.....	23
図 2.6	タカフルの仕組み図（出典：損保総研レポート 第 109 号 2014.10）	24
図 4.1	UGI グループによるマイクロファイナンス事業の統合管理システム概要.....	38
図 4.2	クラウドコンピューティング形式による複数 MFI へのシステム導入	38
表 1.1	エジプトにおけるマイクロ保険戦略と当社貢献目標.....	15
表 1.2	マイクロ保険に関する布告（2016 年決議 902）の概要	16
表 1.3	保険法改正案の概要.....	17
表 1.4	FRA によるマイクロ保険に関連する布告.....	18
表 1.5	国別開発協力方針と本提案ビジネスの合致.....	18
表 2.1	タカフル保険と通常保険の比較.....	24
表 2.2	エジプトにおける形態別 MFI 数.....	27
表 2.3	エジプトにおける形態別マイクロファイナンス貸付金残高・ローン会員数	27
表 2.4	エジプトにおける NGO 形態 MFI の階層別状況.....	27
表 2.5	上エジプト地域の県における NGO 形態 MFI 数の階層別状況.....	27
表 2.6	面談した株式会社形態 MFI（全 3 社）	28
表 2.7	面談した大手 NGO 形態 MFI（全 2 団体）	29
表 2.8	ケナ県 Farshut 市所在 NGO 形態 MFI との共同ミーティング（全 21 団体）	30
表 2.9	NGO 形態 MFI におけるマイクロ保険サービス導入に向けて克服すべき課題	32
表 2.10	生損保双方引受に伴うメリット・デメリット	34
表 4.1	エジプトにおける直近 5 年間の CPI 年間推移.....	36
表 4.2	需要調査概要.....	39
表 4.3	需要調査 質問項目	39
表 4.4	需要調査 回答者概要	40
表 4.5	年代／男女 分布	42
表 4.6	婚姻状況／男女 分布	42

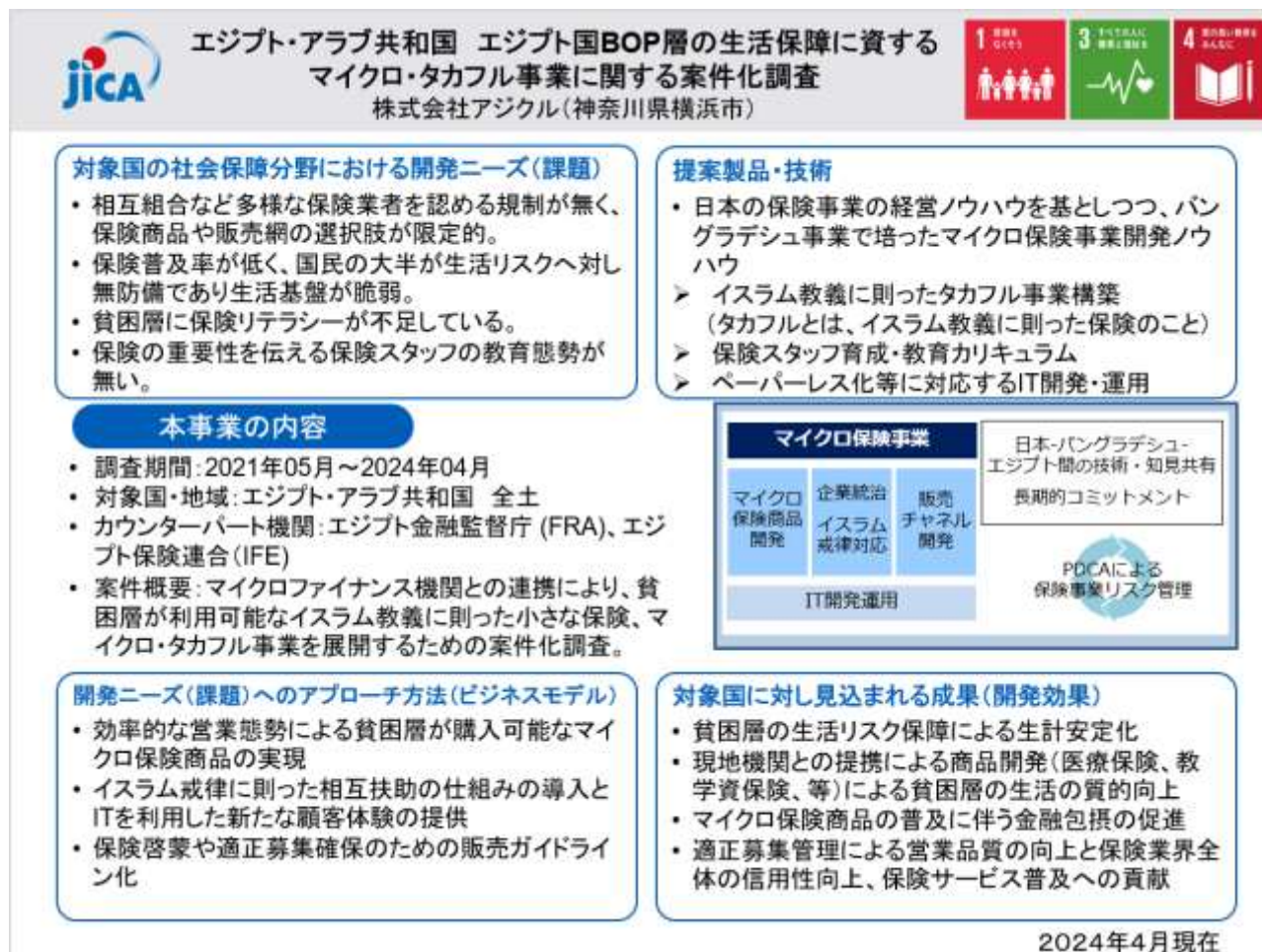
表 4.7	学歴／男女 分布	42
表 4.8	子供の数／男女 分布	43
表 4.9	住居／男女 分布	43
表 4.10	月給／男女 分布（単位：EGP）	43
表 4.11	年収／男女 分布（単位：EGP）	44
表 4.12	職業・具体的職種／男女 分布	44
表 4.13	給与受取頻度・職業／男女 分布	45
表 4.14	携帯電話保有状況／男女 分布	45
表 4.15	職業・具体的職種／地域 分布	46
表 4.16	REDEC 借入額／職業 分布	47
表 4.17	借入総額／職業 分布	47
表 4.18	借入社・団体数／月収・職業 分布	48
表 4.19	REDEC 借入額／月収 分布	48
表 4.20	借入総額／月収 分布	49
表 4.21	保険加入／男女 分布	50
表 4.22	保険理解度／男女 分布	50
表 4.23	保険選好度／男女 分布	51
表 4.24	保険種類選好度／男女 分布	51
表 4.25	保険目的選好度／男女 分布	51
表 4.26	保険料水準選好度／男女 分布	52
表 4.27	タカフル選好度／男女 分布	52
表 4.28	保険選好度／保険理解度 分布	52
表 4.29	学歴・保険理解 分布	53
表 4.30	年代／保険理解 分布	53
表 4.31	携帯電話保有状況／保険理解 分布	53
表 4.32	学歴／保険選好 分布	53
表 4.33	年代／保険選好 分布	54
表 4.34	保険理解度／タカフル選好 分布	54
表 4.35	男女／タカフル選好 分布	54
表 4.36	年代／タカフル選好 分布	54
表 4.37	学歴／タカフル選好 分布	55
表 4.38	保険種類／公的病院までの所要時間 分布（複数回答）	55
表 4.39	REDEC における事務システム導入状況	56
表 4.40	NGO 形態 MFI への事務システム導入事業における役割分担	58
表 4.41	現地進出の選択肢	59
表 4.42	事業計画及び KPI	60

表 4.43 想定する提携 MFI へのシステム利用料.....	60
----------------------------------	----

略語表

略語	正式名称	日本語名称
ANTAR	ANTAR Society for development	アンタル・ソサイエティ・フォー・ディベロップメント（バングラデシュの MFI/NGO, アジクルの業務提携先、本事業の補強メンバー）
CBE	Central Bank of Egypt	エジプト中央銀行
EGP	The Egyptian pound	エジプトポンド（現地通貨）
EMFF	Egyptian Federation for Financing Medium, Small and Micro Enterprise	エジプトマイクロファイナンス連合
FRA	Financial Regulatory Authority	エジプト金融監督庁
FSI	Financial Services Institute	金融サービス研究所
GIZ	German Federal Enterprise for International Cooperation	ドイツ国際協力公社
IFE	The Insurance Federation of Egypt	エジプト保険連合
IIE	The Insurance Institute of Egypt	エジプト保険機構
JICA	Japan International Cooperation Agency	独立行政法人国際協力機構
JPY	Japanese Yen	日本円
MFI	Micro Finance Institution	マイクロファイナンス機関
MNO	Mobile Network Operator,	移動体通信事業者
UDDIPAN	UDDIPAN	ウディパン（バングラデシュの MFI/NGO, アジクルの業務提携先、本事業の補強メンバー）
UGI	UGI Group	ユージーアイ・グループ（バングラデシュを拠点とする財閥、事業グループ、アジクルの業務提携先、本事業の補強メンバー）
TOT	Training of Trainers	保険スタッフ向け研修（現場でパートナーMFI のローンスタッフ及びローン会員向けに保険教育を行う保険スタッフのための研修）

案件概要



要約

I. 調査要約

1. 案件名	(和文) エジプト国 BOP 層の生活保障に資するマイクロ・タカフル事業に関する案件化調査 (英文) SDGs Business Model Formulation Survey with the Private Sector for Micro Takaful for Better Life Security in Egypt
2. 対象国・地域	エジプト・アラブ共和国
3. 本調査の要約	エジプトにおける貧困層が利用、継続可能な小さな保険、マイクロ保険、特にイスラム教義（シャリア）に則ったマイクロ保険、マイクロ・タカフル事業を展開するための案件化調査。 本調査後には、タカフル・ファンドと現地運営会社の設立を行い、パートナーMFI 経由で効率的に貧困層へ保険サービスを提供する。 （タカフルとは、イスラム教義に則った保険制度のこと。）
4. 提案製品・技術の概要	提案企業は保険事業開発に係る技術を有し、具体的には「販売チャンネルモデル」「商品開発モデル」がある。 提案企業の「販売チャンネルモデル」は、「MFI との販売連携」が特長であり、保険料の低廉化と事業収益化の両立実現、「1 Day-Payment」（当日中の保険金支払）態勢構築による迅速な保険金支払実現を果たす。 また「商品開発モデル」では、料率設定、商品設計など日本の知見を利用しつつ、バングラデシュの補強メンバーの知見を基に、シャリア対応のみならず、MFI 向けキャパシティ強化、保険スタッフ教育、付帯サービス開発など、現地文脈に沿って真に売れる保険商品開発に徹する。
5. 対象国で想定するビジネスモデル	現地の MFI 産業の発達度合、エクメーネ（居住可能地域）における人口密度の高さに鑑み、MFI を販売チャンネルとし MFI のローン会員を対象としたマイクロ・タカフルの展開を想定する。 基本商品は、死亡保険を軸とし、保険選好に応じて保障（掛け）／貯蓄性、保険料・保険金額水準、付帯サービス等を調整する。 効率化と更なる収益化を図るため、IT 利用によるキャッシュレス・ペーパーレス事務態勢を構築し、事業効率化を目指す。
6. ビジネスモデル展開に向けた課題と対応方針	エジプトにおける現状の物価高騰状況に鑑みると、予定事業費率を上げざるを得ず、妥当な保険料水準の維持が困難なため、現状での事業化は慎重に判断する。今後の物価安定、資産運用状況をみて、引き続き事業化を検討する。
7. ビジネス展開による対象国・地域への貢献	・貢献を目指す SDGs のターゲット：①貧困撲滅、③健康、④教育 ①貧困撲滅について、貧困層向けマイクロ・タカフルの提供により、生活リスクの顕在化による再貧困化を防止し、金融包摂の促進を図る。 ③健康について、医療機関との連携による医療保険の開発・提供、マイクロ・タカフルの付帯サービスとしての定期健診など各

	種保健サービスの提供により、保健水準の充実へ貢献する。 ④教育について、大学・奨学支援機関等との連携による学資保険の開発・提供により、就学率の向上へ貢献するとともに、タカフル事業を通じて保険数理・資産運用等専門分野の現地人材の育成機会を創出する。
8. 本事業の概要	
① 目的	マイクロ・タカフル事業の開始のために必要な情報を収集するとともに、本事業モデルの軸となるパートナーMFI 候補の選定、キャパシティ調査と販売提携を行う。 同時に、個人情報保護、セキュリティに関する ODA 案件化を企図して関係先との協議を進め、規制の枠組み、技術的要件を整理する。
② 調査内容	マイクロ・タカフル事業、開発課題に係る情報収集として、マクロ経済・社会環境、MFI セクター、保険・タカフルの受容性等に係る調査を行う。 マイクロ・タカフル事業開発のための必要な調査として、関連法規制、民間保険産業、パートナーMFI 候補キャパシティの調査、保険ニーズ等に係る現地サンプル調査等を行い、営業管理態勢構築、商品設計、収支シミュレーションを行う。 IT・ネットワーク環境調査については、事務管理態勢構築のため実施する。
③ 本事業実施体制	提案企業：株式会社アジクル 外部人材：株式会社アルメック VPI
④ 履行期間	2021 年 5 月～ 2024 年 4 月（36 ヶ月）
⑤ 契約金額	29,877 千円（税込）

II. 提案法人情報

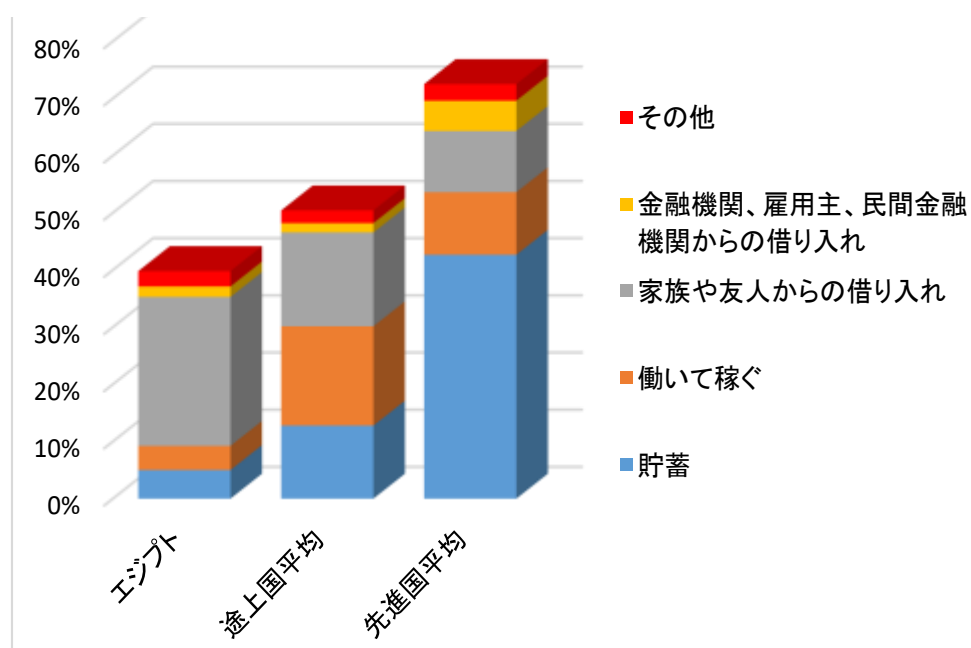
1. 提案法人名	株式会社アジクル
2. 代表法人の業種	①製造業、②卸売業、③小売業、④サービス業、⑤その他（事業開発・コンサルティング）
3. 代表法人の代表者名	代表取締役 渡辺 太一
4. 代表法人の本店所在地	神奈川県横浜市中区北仲通 3 丁目 3 3
5. 代表法人の設立年月日（西暦）	2016 年 7 月 15 日
6. 代表法人の資本金	100 万円
7. 代表法人の従業員数	1 名
8. 代表法人の直近の年商（売上高）	600 万円（2022 年 7 月～2023 年 6 月期）

第1 対象国・地域の開発課題

1 対象国・地域の開発課題

(1) BOP 層の経済状況とニーズ

エジプトの企業数の98%を占める中小零細企業は全労働人口（28.9 百万人）の雇用の75%を賄い、そのうち85%はインフォーマル・セクター¹である。全国人口の27.8%が政府の定める貧困ラインである EGP482/月（約 5,579 円/月）以下の収入で生活しており、南部の上エジプト地域の農村地では貧困率は56.7%に上る（2017 年）。

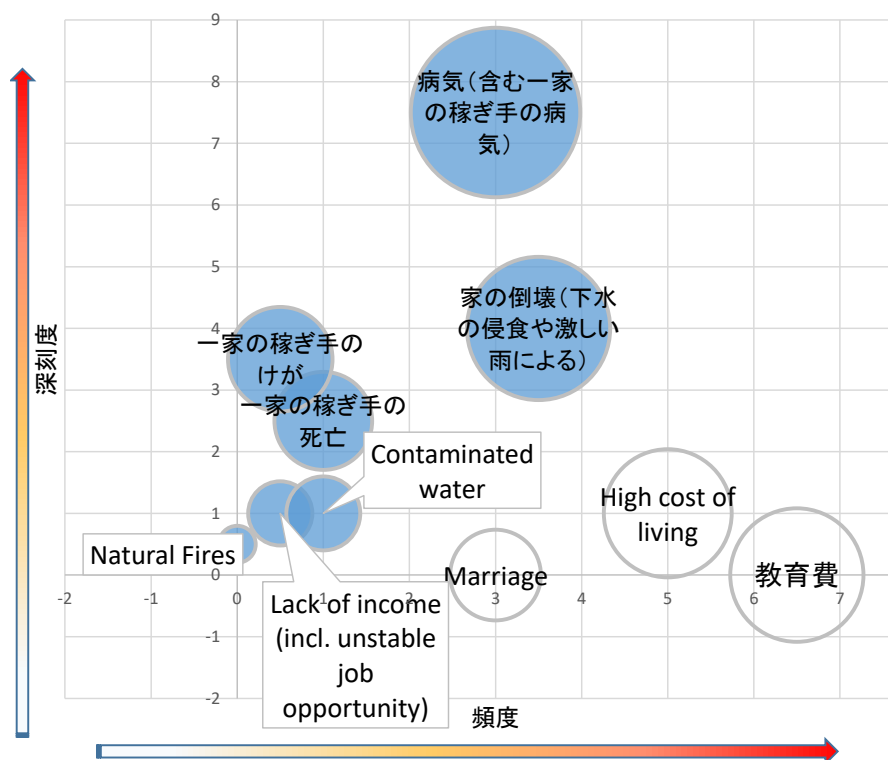


注：エジプトの「その他」には「資産を売る」約 1.46%を含む。

出典：Global Findex Database, 2017 を元に作成

図 1.1 緊急時に資金が準備できる人の割合とその資金源の内訳

¹ 中央動員統計局（CAPMAS）、2017 年



注：青色の円はリスク、白抜きの円は生活面のイベントを指す。円が大きさはそれぞれの回答者数の規模を示す。

出典：Preliminary Demand Survey for Product Development of Microinsurance in Egypt, 2018, ALMEC Corporation

図 1.2 調査対象地の住民の抱えるリスク

緊急に出費が必要になった際、必要な資金²を用意できる人の割合で見ると、エジプトは途上国平均に比べて低く、また資金源として「家族や友人からの借り入れ」というインフォーマルな手段に頼る人の割合が顕著に大きい（図 1.1）。

こうした BOP 層は経済的ショックの影響を受けやすいことが分かっている。上エジプト地域において 2017 年アルメック VPI が実施した需要調査では、住民が最も深刻なリスクと考える出来事は、病気、家財の損失、一家の大黒柱の死亡などであることが分かった。また、教育費などライフサイクルイベントに必要な大きな出費から生活を守る金融サービスへの需要が高いことが分かった（図 1.2）。

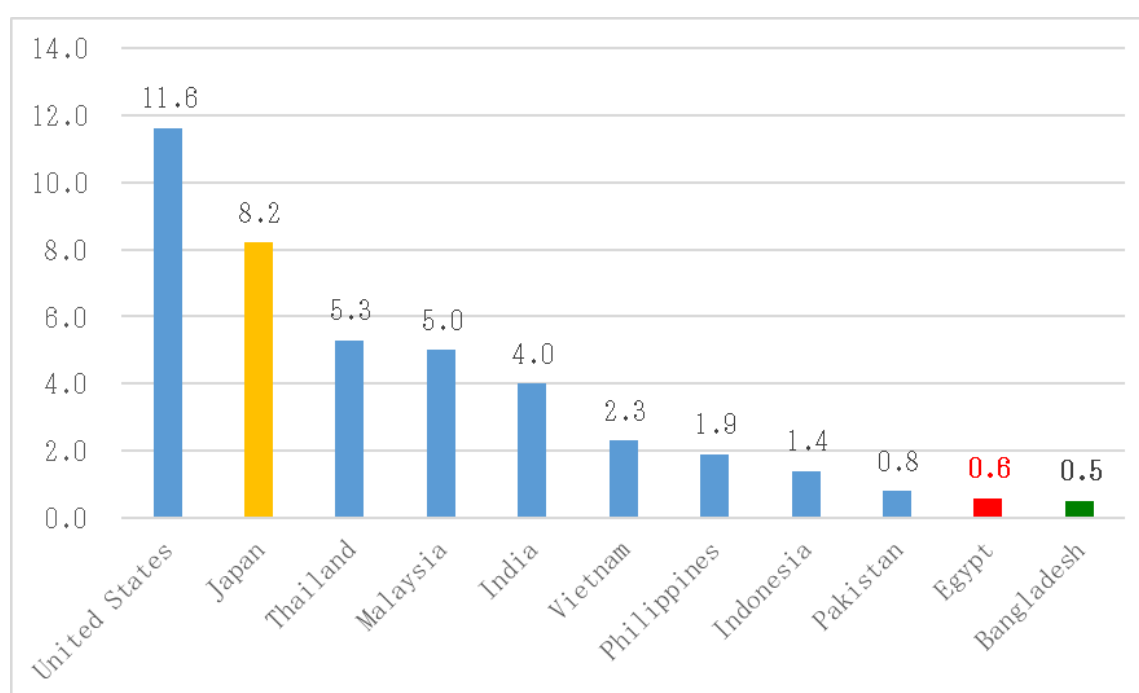
また、同アルメック VPI 調査によって、当該地域のコミュニティには、伝統的にガマーヤ（Gama'ya）と呼ばれる頼母子講に似たリスク対策の戦略があるが、一度リスクが発生すると、損害を補填するには不十分であり、その結果、親戚・友人からの借り入れや、食事制限、モスクや教会などからの寄付で凌ぐ対応を取るということが分かった。それでも凌ぎきれ

² 一人あたり GNI の 20 分の 1 を 1 か月以内

ない場合、長期的には家の貯蓄の払底、家財の売却、児童労働、身体障害・死亡に繋がるケースがあることが確認できた。

(2) 金融アクセスの課題

同アルメック VPI 調査によれば、15 歳以上の成人男性のフォーマルな口座保有率は近年モバイルマネーの普及により改善してきたものの、33%に留まり、周辺国と比較しても低い。エジプトの MFI は貯蓄サービスの提供が認められておらず³、貯蓄に替わる商品として保険の普及はエジプト金融監督庁 (FRA) も期待している。



出典：2022 年 9 月 World Insurance; stirred, and not shaken, Swiss Re (米国・アジア主要国・エジプト抜粋)

図 1.3 保険普及率 (保険料/GDP (Total Insurance)) (%)

保険普及率 (保険料/GDP) は 0.6%であり、国際比較で極めて低い部類に入る (図 1.3)。保険の加入者は富裕層に限られており、2014 年時点の中・低所得者層向け商品であるマイクロ保険の総人口に対する加入率はわずか 0.32%であり、他のアフリカ諸国平均 5.43%と比べると際立って低い⁴。エジプトでマイクロ保険の普及が遅れてきた背景として

³ エジプトのマイクロファイナンス法 (Law No. 141 of 2014) は企業や市民団体がマイクロ貸付・リースなどの業務を許可することを定めたが、中央銀行の管轄である貯蓄は同法の枠組みでは認めないこととしている。(FRA ウェブサイト:

http://www.fra.gov.eg/content/efsa_en/efsa_news_en/efsa_198_en.htm)

⁴ World Map of Microinsurance, Microinsurance Network (<http://worldmapofmicroinsurance.org/>)

は、サプライサイド（保険会社、仲介業者）、規制サイド、そして潜在顧客である貧困層の3つの観点からそれぞれ要因があると考えられる。まずサプライサイドにおいてはエジプトの大半を占める外資系保険会社やブローカーが貧困層をポテンシャルのあるマーケットと捉えておらず、中所得者層以下の顧客の欲しがる顧客の視点に立った商品作りをしてこなかった。また、サブサハラアフリカ諸国で見られるモバイル決済の普及が遅れており、例えばガーナで普及したモバイルマネーを利用した生命や医療など各種マイクロ保険、ケニアの農業資材売り場で農民向けに販売する天候インデックス型保険など、デジタル技術を利用したイノベーティブな保険商品が生まれてこなかった。規制面では、相互組合（Mutual Association）など多様なプレイヤーが保険商品を販売できる枠組みがなく、販売網の選択肢が限られてきたこと、そして貧困層側では保険の概念に触れたことがないことから、将来戻ってくるかどうか分からない保険料を払う意味が分からない、というような保険リテラシーがないこと、これらの要因が絡み合っていることが考えられる。

独立行政法人国際協力機構（以下、JICA）は2015年から技術協力プロジェクト「零細・小企業向け金融商品の新規参入支援 第一・第二フェーズ」の下で、マイクロ保険開発支援を戦略策定、制度整備、そして人材育成の面から実施してきた。こうした支援が実を結び、2016年11月、FRAはマイクロ保険に関する布告を出すことにより、マイクロ保険を法的に定義付け、販売業者に関する規制を緩和し、電子保険証券に関する規制を導入した。また、民間側では中・低所得者層向けマイクロ保険商品開発に動き出す企業が出てきたが、普及途上にある。特に上エジプト地域ではほとんど普及しておらず、未だ保険空白地となっている。この地域で特にマイクロ保険商品の本格普及が進んでいない直接の原因は明らかとなっていない。しかし、所得水準の比較的高いアレクサンドリアでは、2018年後半に国際NGOのLead Foundationが大手保険会社と組みマイクロ生命保険商品の販売を開始していることから、おそらく上エジプト地域において技術と資金力のあるMFIなどの販売チャンネルが比較的少ないことや、低い教育水準と高い貧困率が保険会社に参入をためらわせてきたことが考えられる。

2 マクロ経済環境。

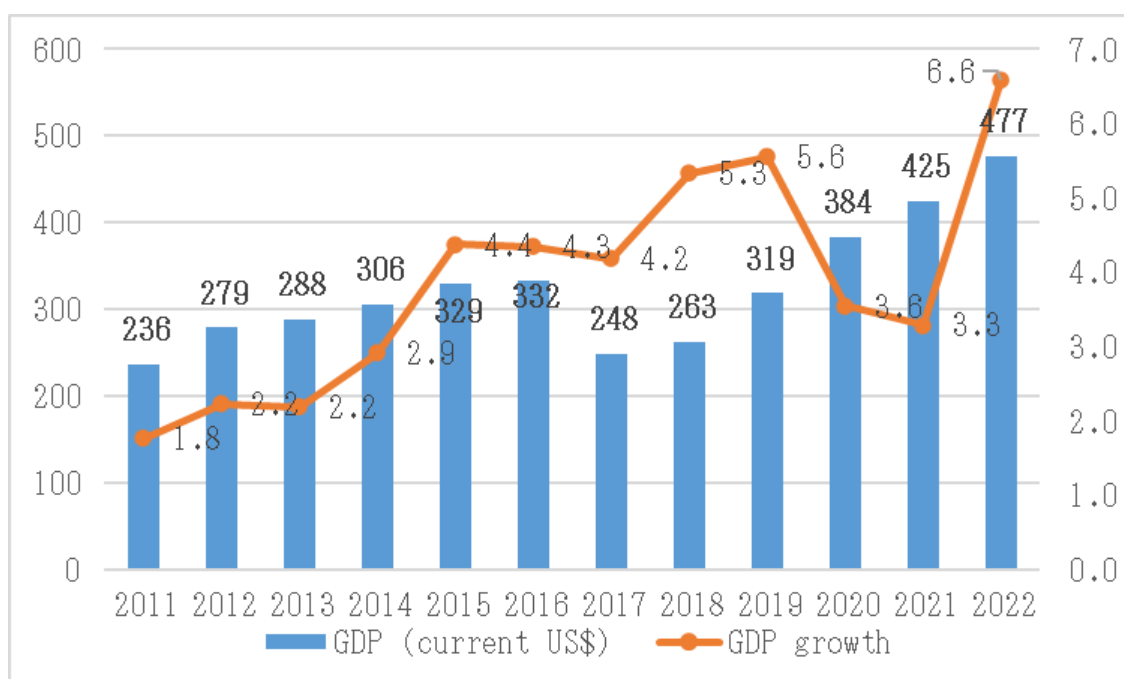
（1） エジプト経済概況

2014年6月に発足したエルシーシ政権は補助金改革に着手し、2015年3月には、エジプト経済開発会合（EEDC）を開催し、湾岸諸国からの125億ドルの財政支援に加え、諸外国及び国際機関等から総額600億ドルの経済支援の表明を取り付けた。また、エルシーシ大統領は各種大型国家プロジェクトを進め、2015年8月には新スエズ運河が開通した。

2016年に入ると輸入の拡大及び貿易収支の赤字に加え、観光の低迷等により外貨不足が深刻化し、2016年7月、エジプト政府はIMFに対し120億ドルの貸付を正式要請した。同

年 11 月、エジプト政府は事実上の貸付の条件となっていた為替自由変動相場制への移行と燃料補助金改革を実施し、IMF 理事会は 3 年間総額 120 億ドルの貸付を承認した。

過去 10 年で見ると、2016 年の構造改革の影響で 2017 年の GDP は一時落ち込んだが、その後、2018 年、2019 年は実質 GDP 成長率が 5%を超え、堅調な経済成長を続けた。2020 年、2021 年とコロナ禍による成長率の鈍化がみられるが、2022 年にはコロナ禍前の水準を超える成長率を示している。



(出典：World Bank HP)

図 1.4 エジプトの GDP の推移 (2011 年～2022 年)

2022 年 2 月のロシアのウクライナ侵攻開始以降、エジプトは、深刻な外貨不足と高インフレに悩まされている。

これに対し、2022 年 12 月に IMF がエジプトへの支援パッケージ 30 億ドルを決定し、2024 年に入ると、アラブ首長国連邦による 350 億ドルの支援、世界銀行による 3 年間に亘る 60 億ドル以上の支援、EU による戦略的・包括的パートナーシップのレベル引上げに伴う 74 億ユーロの財政パッケージ、更には IMF による支援増額の承認などが発表され、IMF や各国による財政支援が行われている (2024 年 03 月 21 日、2024 年 04 月 05 日 JETRO ビジネス短信)。このように、各機関・国による支援の下で、エジプト政府による経済的課題への対処が進んでおり、高インフレ率への対応も進むものと考えられる。

3 当該開発課題に関連する開発計画、政策、法令等

(1) 開発計画

2015－2018 年に実施された技術協力プロジェクト「零細・小企業向け金融商品の新規参入支援 第一・第二フェーズ」の中で JICA が作成した国家マイクロ保険戦略 (National Strategy for the Expansion of Microinsurance in Egypt) が FRA のガイディングドキュメントとして採用された。同戦略は 2022 年までにエジプトが中東北アフリカ地域のマイクロ保険の中心となることをビジョンとして掲げ、そのアクションプランの中で、民間企業のマイクロ保険市場参入により 1,000 万人が保障されるなど、具体的な指標を掲げている。

表 1.1 エジプトにおけるマイクロ保険戦略と当社貢献目標

国家マイクロ保険戦略 の指標	基準値 (現状)	国家マイクロ保険 戦略の目標値	アジクルの 貢献目標値
提供されるマイクロ保険 商品銘柄数	4 種類 (2015 年)	25 種類	5～10 種類 (生命、養老、学 資、医療)
マイクロ保険により 保障される人数	27 万人 (2014 年)	1,000 万人	23.4 万人
マイクロ保険の 総収入保険料	USD 20 万	USD 20,000 万	USD 1,753 万 (EGP 286 百万)

(2) 政策

エジプトでは、エジプト中央銀行が銀行部門を監督する一方、それ以外の金融部門（生損保、証券、ノンバンク、不動産ローン事業、デジタル金融業など）は FRA によって監督されている。

エジプトのマイクロ保険の市場規模自体は、政府が開始したローン利用者に対する強制保険の影響を除くと、大きな変化は見られていない。しかし、IFE は中所得者層・貧困層へのアウトリーチを真剣に捉えており、マイクロ保険委員会を設立した。同委員会は各サブ委員会に分かれ、Fin-Tech や Insure-Tech 企業、そして規制当局とのプラットフォームの構築に積極的に取り組んでいる。

このようにマイクロ保険市場参入への環境は整ってきている一方で、エジプト保険業界が抱える課題も存在する。特に IFE からは保険数理 (Actuarial Science: アクチュアル・サイエンス) の能力不足が挙げられている。IFE からの聞き取りによると、エジプト国内では保険数理人 (Actuary: アクチュアリー) は 44 人しか存在しない。このため、IFE は保険数理及びリスク・マネジメントの研修の必要性を挙げている。また、エジプトにはきちんとした生命表が存在しないことが指摘されている。

(3) マイクロ保険、マイクロ・タカフルに係る法令等

FRA が所管する保険法が保険事業を監督する法令である。

①マイクロ保険に関する布告

マイクロ保険に関する現行の法令として、マイクロ保険に関する布告（2016 年決議 902）⁵が存在する。この布告は FRA が JICA や GIZ の支援を得て実施したマイクロ保険普及への取り組みの一環として施行された。この布告により、エジプトで史上初めてマイクロ保険を定義づけ、公式に認められる販売網および電子保険証券の許可を規定した。

表 1.2 マイクロ保険に関する布告（2016 年決議 902）の概要

項目	規定	条項
対象とする顧客	低所得者層	第 1 条
保険金額	EGP 10 万以下	第 1 条
保証内容	1) 各種生命保険、2) 人損事故保険および長期医療保険	第 2 条 1 項
	所有物（property）および賠償責任（Liabilities）（ただし、航空機関連、石油・ガス関連、自動車保険、自賠責、交通・物流及びその賠償責任を除く）	第 2 条 2 項
認可	ポリシータイプごとに FRA から認可が必要。申請時に保険料率設定を説明したアクチュアリ報告書の提出の義務付け。	第 3 条
支払い	適切な書類提出による請求日から 10 日以内	第 3 条
電子保険証券を発行・販売できる機関	1) 保険ブローカー会社、2) 法（no. 151 for 2014）によりマイクロファイナンス事業を認可された会社、3) 法（no. 141 for 2014）により a 類または b 類に登録された協会または NGO、4) 銀行、5) Nasser Social Bank および開発農業信用銀行、6) エジプト郵便（Egypt Post）、7) その他認可を受けた協会および NGO	第 5 条

（調査団作成）

②保険法改正案

2015 年～2018 年に実施された JICA 案件を通してエジプト金融規制庁（FRA）によって策定されたマイクロ保険規制がトリガーとなり、また、同案件によって策定された Microinsurance National Strategy をガイディングドキュメントとして、Inclusive Insurance の発展を意図した保険法改正案が現在国会で審議されているが、2024 年 2 月時点で未だ審議中である。

FRA からの聞き取りによると、保険法改正により、マイクロ保険を提供する企業のライセンスが新設される。マイクロ保険会社は生命保険（Life）と損害保険（Non-life）をバンドリングした商品の販売が可能になる。

⁵ Resolution No. 902 of 2016 dated 02/11/2016 On micro- insurance definition and The executive directives for the electronic issuing and distribution of micro-insurance policies

表 1.3 保険法改正案の概要

変更される規制	規制の内容
認可事業者の形態	マイクロ保険事業者。同事業者はマイクロ保険以外の商品は販売不可。
生保・損保の区分	生保・損保の両方を併せた商品販売が可能。
最低資本金	EGP 3,000 万
保険金額上限	EGP20 万未満（ただし、インフレ率に応じて 25%までの範囲で調整）

（調査団作成）

③マイクロ保険関連規制の動向

保険法改正案の成立に先立ち、近年、FRA はマイクロ保険に重大な影響を与える 2 つの布告（decrees）を発出しており（表 1.3）、マイクロ保険市場に影響を与えている。

表 1.4 FRA によるマイクロ保険に関連する布告

規制	市場の反応
全ローン利用者への生命保険加入義務化 (Obligatory Life Cover)	強制生命保険は保険料上限が課せられており、保険会社にとって収支不均衡な水準にある。このため、IFE は規制当局に上限保険料の撤廃を求めて活動中。
全ての保険料・保険金支払いのデジタル化の義務化	すでに多くの保険会社がモバイル・ペイメントのサービス企業と提携している。IFE は DX 関係者をつなぐプラットフォームを形成しようとする動き。

(調査団作成)

全てのローン利用者に対する生命保険加入の義務付けは、いわゆる強制保険 (Compulsory Insurance) であり、債務者の死亡、高度障害となった際の貸倒リスクをカバーする趣旨の保険である。2021 年 6 月時点の加入者は累計 3,121,352 人、払込保険料は累計 EGP6,302,913 に上っている。同時期の非強制マイクロ保険の顧客数は 32,696 人、払込保険料は EGP32,696 であることから、そのインパクトの大きさが分かる。

4 当該開発課題に関連する我が国国別開発協力方針

本事業は、日本の対エジプト事業展開計画の 3 つの重点分野のうち、「持続的経済成長の促進」および「社会的包摂の促進」と合致しており、重点分野の下位目標やプログラムにもそれぞれ合致している (表 3 参照)。また、本件は JICA 「民間企業の製品・技術の活用が期待される開発途上国の課題」としてマイクロ保険分野におけるノウハウ活用が期待 (10-EG-1) されていることに適合する。

さらに、本事業は、家畜保険、収入補償保険など損保型マイクロ・タカフル商品の開発、資産運用手段としての現地 MFI への長期貸付を通じた安定的な資金提供等を通じて、アフリカ課題 7 「小規模農家の農業生産と収入向上」に資するものである。

表 1.5 国別開発協力方針と本提案ビジネスの合致

国別開発協力方針	本事業の貢献領域
重点分野 1: 持続的経済成長の促進	零細・小企業への「守り」のマイクロ保険の提供による事業の支援と雇用創出
重点分野 2: 社会的包摂の促進	貧困層の経済的ショックからの防御手段の提供による生活水準の向上
開発課題 2-1: 基礎的社会サービス改善	公的保障と民間保障の連携による公私二本柱による生活保障の実現による医療・教育へのアクセス増大

5 当該開発課題に関連する ODA 事業及び他ドナーの先行事例分析

(1) 我が国の ODA 事業

関連する ODA 事業については、これまで以下の事業が実施されてきた。

案件名：零細・小企業向け金融商品の新規参入支援 (技術協力プロジェクト)

第一フェーズ（2015年3月～2017年3月）：制度整備支援

第二フェーズ（2017年4月～2018年3月）：研修機関機能強化を通じた人材育成

本事業の成果として、2.（1）のとおり、国家マイクロ保険戦略（National Strategy for the Expansion of Microinsurance in Egypt）が策定され、FRAのガイディングドキュメントとして採用されている。

（2）他ドナーの先行事例分析

マイクロ保険、マイクロ・タカフルに関して、世界銀行、アジア開発銀行など政府系国際機関がドナーとなったエジプトでのマイクロ保険に関する先行事例は無く、民間国際協力機関や国際NGOなどがドナーとなった事例についても確認できなかった。

第2 提案法人、製品・技術

1 提案法人の概要

株式会社アジクルは、2013年度第5回協力準備調査（BOP ビジネス連携促進）採択案件「バングラデシュ国 マイクロ保険事業の展開に係る事業準備調査」の業務主任者が2016年に起業した会社であり、バングラデシュの業務提携先 UGI Group, ANTAR Society for development, UDDIPAN との包括提携の下で、日系企業による開発途上国進出支援、共同事業開発を主業としつつ、マイクロ保険事業の企画、開発を志向している。

マイクロ保険とは、従来の保険商品の対象とされてこなかった貧困層向けに設計した保険商品を指す。バングラデシュ事業は、上記調査プログラムの下で可能性調査を終え、現在現地生保の買収によるマイクロ保険事業の本格展開を計画している。



図 2.1 株式会社アジクル チーム体制

提案法人は、マイクロ保険事業に係るマイクロファイナンス機関との販売提携モデルを有しており、本エジプト事業でも同モデルの展開を目指している。

エジプト事業は、先行してドバイを中心にアラブ圏で事業展開する UGI group との議論を経て、実質的に人口密度が高い同国でのマイクロ保険業の収益可能性、同社の経営資源も活用しながらのアラブ圏での更なる展開可能性を見出し、本マイクロ・タカフル事業を目指すものである。

Micro Insur-Tec 事業の全体像

保険機能による「生活保障」と「データドリブンな社会経済開発」の相乗効果により貧困層の安定的かつ効果的な生活改善に貢献する。

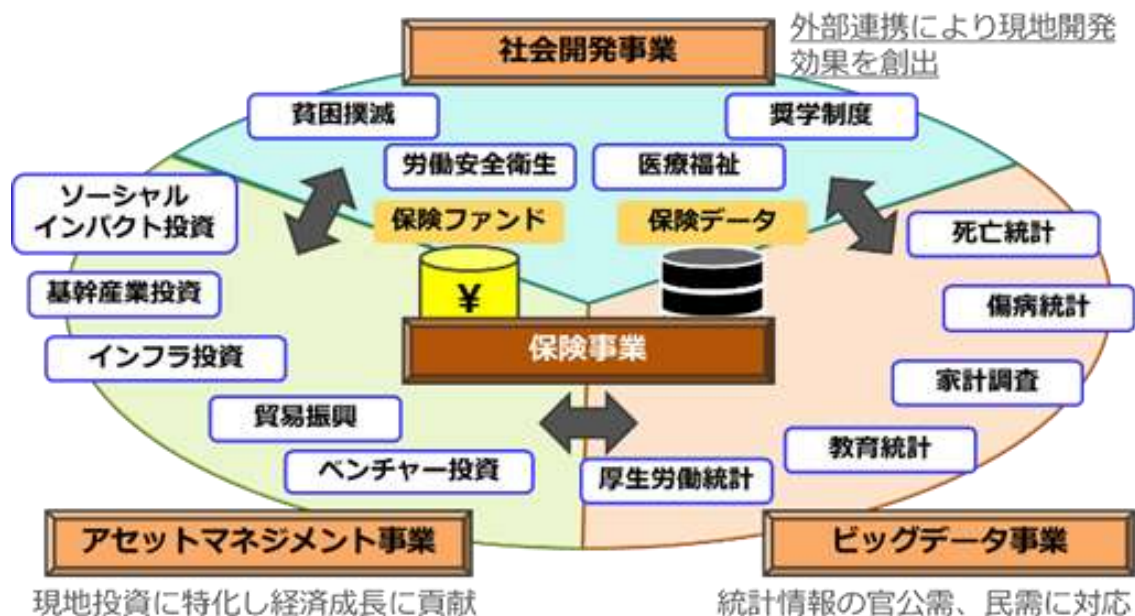


図 2.2 株式会社アジクルの事業戦略 “Micro Insur-Tec”

2 提案製品・技術の概要

保険事業の開発モデルの特長は、日本の保険事業の経営ノウハウを基としつつ、“マイクロ保険”化させるための「販売チャネルモデル」「商品開発モデル」がある。

「販売チャネルモデル」は、マイクロファイナンス機関（MFI）との連携により1件当り販売コストを下げることで、保険料をBOP層が購入・継続可能な水準にまでの引下げと収益化の両立を実現するものである。また、“1 Day-Payment”（当日中の保険金支払）モデルを構築し、迅速な保険金支払を実現する。

販売チャネルは、マイクロファイナンス機関の営業網、顧客基盤を利用したホールセール販売チャネルを採用する。
 独自支店網を不要とした高効率な営業態勢、強固な顧客基盤を基にした保険への信頼感の醸成、“健康かつ起業意志を有する”ローン会員及び家族に販売対象を絞ることによるモラルリスクの排除などのメリットにより、マイクロ生命保険事業の持続可能性を確保できる。

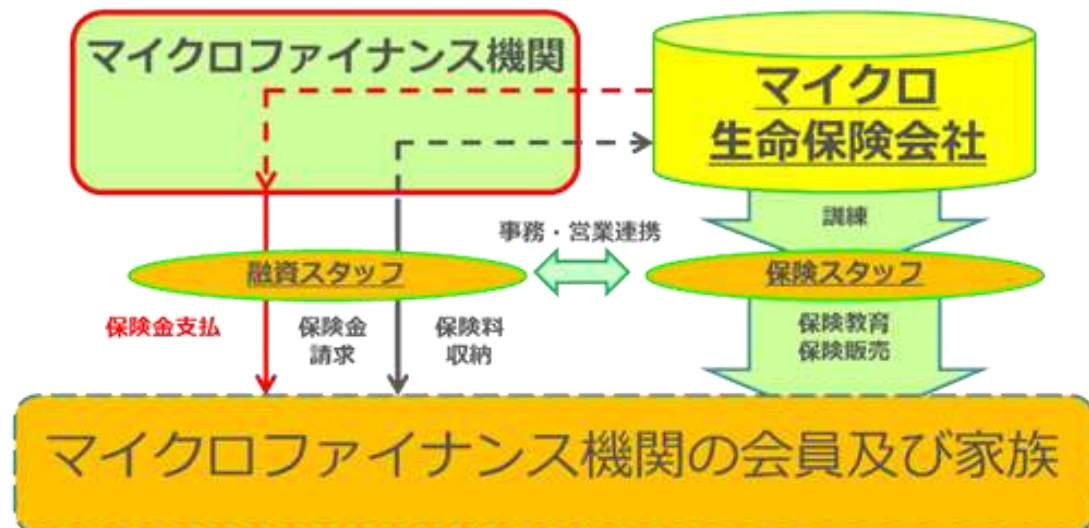


図 2.3 株式会社アジクルのマイクロ保険販売チャネルモデル

- ・ 地域密着の支店網を利用してローコストな営業管理・保全態勢を確立
- ・ 顧客をローン会員に限定することで不正保険申込・請求を牽制

保険スタッフ1名当り1,200～4,800人の保険契約者をカバー

(日本生命で営業職員1名当り約523人を担当(保有件数2,664万件と営業職員数50,904人との比較))



図 2.4 株式会社アジクルのマイクロ保険ホールセール販売チャネルの効率性

また、保険スタッフを育成する TOT (Training of Trainers : 保険スタッフ向け研修) プログラムについては、バングラデシュ事業で構築した 5 日間のカリキュラムを基に、保険スタッフの早期育成を可能としている。

- MFIの営業・事務態勢、現地文脈に合わせて内容調整し、2-4週間でプログラムの策定が可能
- 現地文脈、スタッフ候補の能力に合わせて、講義形式、グループワーク形式、ロープレ形式、テスト形式等複数のプログラム実施が可能。

日	科目	担当
Day 1	・ オリエンテーション ・ MFI概要説明 ・ 保険の意義、日本の保険、エジプトの保険、等	MFI アジクル アジクルMFI
Day 2	・ マイクロ保険の目的 ・ 保険の特徴、監督規制、民間保険 ・ 対象層の理解、保険の必要性、等	アジクル アジクル、MFI アジクル
Day 3	・ 保険営業、コンプライアンス ・ 帳票／端末管理、等	MFI, アジクル MFI, アジクル
Day 4	・ 新契約事務、契約保全事務、人事管理、等	MFI, アジクル
Day 5	・ クロージング	MFI, アジクル

図 2.5 株式会社アジクルの保険スタッフ向け研修(TOT)プログラム概要

「商品開発モデル」は、日本の知見を利用しつつ、現地の社会課題に係るニーズを組み合わせる方法が特長である。具体的には、1 つ目に、死亡率・運用利回り・事業費率の 3 つの予定基礎率を使った保険料計算と保険金額設定、それに基づく保険事業の収支管理を行う。その前提として本調査を通じて、必要な諸計数、統計データの収集方法を探る。2 つ目に、上記アプローチの下で現地対象層の保険ニーズ調査を経て保険商品の種類、保険料／保険金水準、付帯サービスなどを探る。バングラデシュでは、補強メンバーとの協同調査を経て貯蓄性保険商品ニーズと妥当な保険料水準、更には収益化可能な経営計画の策定まで到達している。これらの方法により、現地で「真に」売れる保険商品づくりに徹する。

【解説】

マイクロ・タカフルとは、保険料等を BOP 層が利用可能な水準に特別設計し、かつイスラム戒律（シャリア）に則った保険制度である。タカフルは、保険の特性である「射幸性」とイスラム戒律との不整合を調整するのが特徴である。通常保険との違いは、保険契約形式ではなく基金への資金拠出契約形式である点、保険料がサービス対価ではなく“参加者から基金への喜捨”、保険金・給付金も保険サービスではなく“基金から遺族等への喜捨、助成金”との位置づけである点、資産運用手段がイスラム金融向けに限られる点などが挙げられる。一方で、商品性については通常保険との違いはないため、

日本の知見を利用する他、バングラデシュの補強メンバーの知見を活用してイスラム文脈上の商品、経営体制を構築する。

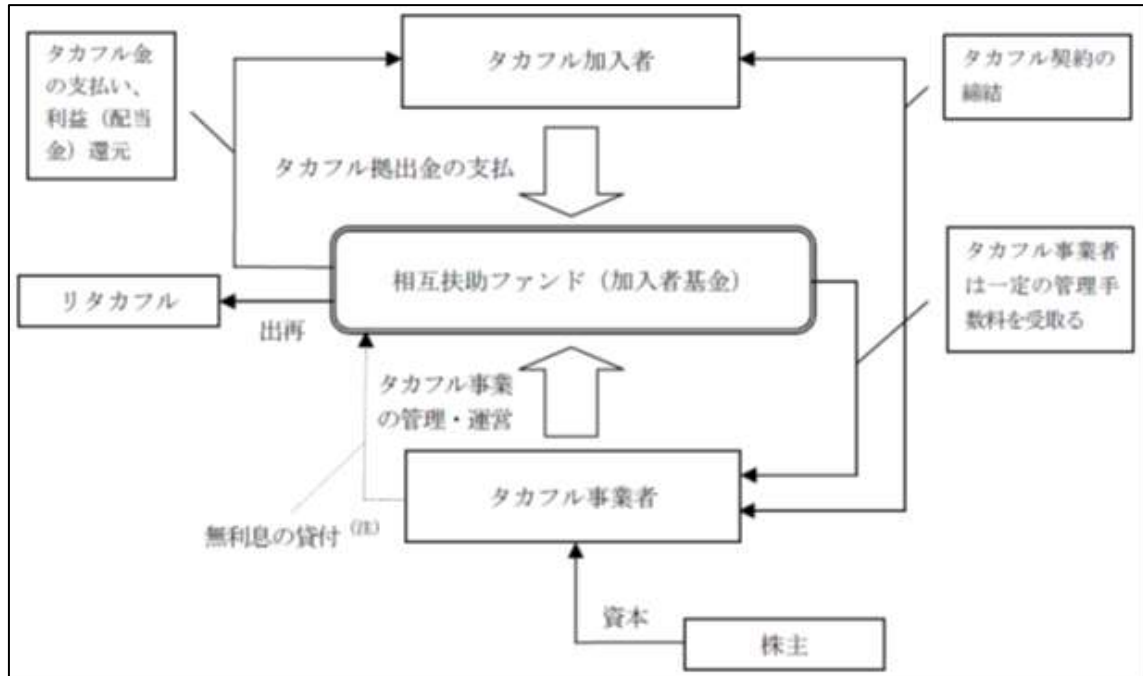


図 2.6 タカフルの仕組み図（出典：損保総研レポート 第109号 2014.10）

表 2.1 タカフル保険と通常保険の比較

	タカフル保険	相互会社の保険	株式会社の保険
準拠法	会社法、保険法、イスラム法	会社法、保険法、共済法	会社法、保険法
保険引受者	基金（事業者は基金管理者）	保険相互会社	保険株式会社
契約者	イスラム信仰者（原則）	組合等加入者（原則）	誰でも加入可
契約	①基金への資金拠出の契約 ②基金の運用管理の契約	保険契約（対価性あり）	保険契約（対価性あり）
保険料	加入者から基金への寄付金	対価としての掛金	対価としての保険料
保険金	基金から受取人への喜捨 ＋加入者配当（定額）	対価としての保険サービス	対価としての保険サービス
契約者還元	加入者配当（定額・利益処分）のみ	予定利率による還元（定額） 社員配当（不定額・利益処分）	予定利率による還元（定額） 契約者配当（不定額・費用）

	タカフル保険	相互会社の保険	株式会社の保険
資産運用	イスラム戒律適格投資	法令等適格投資	法令等適格投資

(アジクル作成、一部参考：損保総研レポート 第109号 2014.10)

3 提案製品・技術の現地適合性

(1) 現地適合確認方法

以下の組織・会社等へヒアリング、意見交換を行った。

事業上の課題・調査テーマ	ヒアリング先	調査項目
法規制関連	FRA, IFE, EMFF	本事業で採用し得る会社形態、本事業に対する最低資本規制の有無、タカフル事業に係る法規制の有無
保険事業関連	FRA, 現地保険会社 (Suez Canal Insurance, Tokyo Marine Egypt)	競合他社の一般保険／マイクロ保険販売状況
パートナーMFI 関連	会社形態 MFI (Tamweely, Aman, Tasaheel)、NGO 形態 MFI (CEOSS, REDEC, 他 21 団体)	MFI との保険販売連携モデルの適合性、パートナーMFI 候補の調査・経営能力、営業管理態勢 (本部、支店、コミュニティ管理)
TOT プログラム関連	NGO 形態 MFI (REDEC)	教育水準、採用環境、労働慣習、TOT プログラムのカリキュラム構成、講義レベル
IT 関連	NGO 形態 MFI (REDEC, 他 21 団体)	通信環境、パートナーMFI の事務管理態勢・IT 化度合・IT リテラシー

(2) 現地適合性確認結果 (技術面)

技術面における現地適合性については、①タカフルに関する現地適合性、②MFI との保険販売連携モデルに関する現地適合性を主に確認した。②に関連して、TOT プログラム関連、IT 関連についても確認した。

①に関しては、タカフル事業に係る法規制は整備されているものの、政府、保険会社において「普通保険よりもタカフルの普及を優先すべき」といった意見等は聞かれず、上エジプト地域の MFI においてもタカフルを積極的に支持する声は聞かれなかった。また、保険需要調査においても、タカフルの選好度は 25%が「Yes」と回答したに留まっていた。

②に関しては、エジプトのマイクロファイナンス産業では、株式会社形態、NGO 形態ともにローン会員のコミュニティを構築、管理しておらず、提案企業のマイクロ保険事業モデルをそのまま用いるのは難しいと判明した。加えて、企業数で太宗を占める NGO 形態 MFI では IT 化が後れており、IT 化無しにマイクロ保険サービスを追加することは難しいとの声が聞かれた。

以下に①②について詳述する。

①タカフルに関する現地適合性

タカフルについて、FRA, MFI, 保険会社とも現地ではタカフルが積極的に採用、導入されている状況にはないと認めていた。タカフル事業で先行する Tokyo Marine Egypt についても、ヒアリングの結果、関連会社の生保部門では既にタカフル形式での保険販売を停止しており、損保部門でも停止を検討している状況が判明した。

また、FRA は、タカフル保険会社がタカフルから普通保険へその形式を変更するための手続を用意しており、手続面での法的課題を整理し普通保険への形式変更を事実上認める対応をしている。

なお、保険会社関係者の一部から「マイクロ保険が普及しない理由として、射幸性を忌避するイスラム文化にあつて、イスラム文化の影響が強い地域の人々において、タカフルか否かの問題以前に、性質上射幸性を有する保険の仕組みそのものを忌避する考えもあるかも知れない」との意見が聞かれた。

しかし、国民の 9 割超がイスラム教徒であるバングラデシュにおいて、マイクロ保険の理解が進み仕組みとして受け入れられている事例は存在するため、「イスラム文化がマイクロ保険の普及を阻害する」という意見を一般論化することは適切ではない。

一方、上エジプト地域の 21 団体の NGO 形態 MFI との議論においても、タカフルを積極的に志向する団体はほぼいなかった。

これらの状況から、エジプト、更には上エジプト地域においても、タカフルが必ずしも必要とされている状況には無いと判断することができる。

②MFI との保険販売連携モデルに関する現地適合性

1) エジプトにおけるマイクロファイナンス機関の形態

まずエジプトにおけるマイクロファイナンス機関の状況は以下の通り。

MFI 数でみると、圧倒的に NGO 形態 MFI が多く存在する。

貸付金残高やローン会員数でみると、NGO 形態 MFI は、ローン会員数こそ約 200 万人を有し最も多いが、貸付金残高では株式会社や銀行と拮抗している。

更に、NGO 形態 MFI の内訳をみると、MFI 数では圧倒的に Class C の小規模 MFI が多く、Class C の NGO 形態 MFI のシェア（対 NGO 形態 MFI 全体）でも貸付金残高で 35%、ローン会員数で 9%と Class A の NGO 形態 MFI（それぞれ同 50%、85%）に比して大きな差が存在している。

殊に上エジプト地域の状況をみると、Class C の NGO 形態 MFI 数は 660 社と NGO 形態 MFI 全体の 66%、MFI 全体の 64%を占めており、同地域に零細規模の NGO 形態 MFI が多く存在していることがわかる。

表 2.2 エジプトにおける形態別 MFI 数

形態	銀行 (10 万 EGP 未満貸付実施)	株式会社	NGO
企業/組織数	11	21	995
割合	1%	2%	97%

(2022 年 6 月時点、MSMEF サイト)

表 2.3 エジプトにおける形態別マイクロファイナンス貸付金残高・ローン会員数

会社形態	貸付金残高	ローン会員数
NGO	8,217 百万 EGP (約 557.9 億円)	197.9 万人
株式会社	8,298 百万 EGP (約 563.4 億円)	113.4 万人
銀行 (10 万 EGP 未満貸付)	9,666 百万 EGP (約 656.3 億円)	40.9 万人
合計	26,181 百万 EGP (約 1,777.3 億円)	352.2 万人

(1EGP=6.79JPY (oanda rate, 2019 年 12 月 31 日))

(参照：MSMEF 2015-2019 年ディスクロージャー誌)

表 2.4 エジプトにおける NGO 形態 MFI の階層別状況

	Class A	Class B	Class C
資本金	500 万 EGP 以上	100 万以上 500 万 EGP 未満	100 万 EGP 未満
貸付金残高規模	5,000 万 EGP 以上 (3.3 億円以上)	1,000 万～5,000 万 EGP (6,600 万円以上 3.3 億円未満)	1,000 万 EGP 以下 (6,600 万円以下)
MFI 数	17	16	915
貸付金残高	6,083 mil. EGP (401.4 億円)	522 mil. EGP (34.4 億円)	687 mil. EGP (45.3 億円)
ローン会員数	163 万 5,000 人	11 万 8,297 人	16 万 3,453 人
シェア (貸付金 残高ベース)	50%	15%	35%
シェア (ローン 会員数ベース)	85%	6%	9%

(参照：EMFF サイト、2019 年 9 月末時点、但しシェアは FRA ヒアリング時)

(1EGP= 6.60JPY, owanda rate, 2019 年 9 月 30 日時点)

表 2.5 上エジプト地域の県における NGO 形態 MFI 数の階層別状況

	Class A	Class B	Class C	合計
Minya	1	2	142	145
Qena	2	1	121	124
Sohag	2	0	92	94
Asyut	1	2	83	86
Faiyum	1	1	64	66
Beni Suef	0	1	58	59
Aswan	1	1	47	49
Luxor	0	0	37	37

Total	8	8	644	660
-------	---	---	-----	-----

(EMEF ヒアリング)

エジプトにおける MFI には、株式会社形態 MFI と NGO 形態 MFI の 2 種類が存在するが、その事業モデルは大きく異なる。

株式会社形態 MFI は、利益追求を基本とし、IT 環境の発展とともにデジタル金融事業モデルを採用しており、アプリを通じたサービス展開、金融と相性の良い事業領域（電子決済、信販、家電等耐久財の割賦販売など）の展開を標榜している。したがって、いずれの株式会社形態 MFI も事業規模が比較的大きい。

一方、NGO 形態 MFI は、利益確保による事業継続性を確保しつつ社会開発を主目的としている。一部の大手はマイクロファイナンスの他にローン会員向け職業訓練、産業振興、マーケティング支援、各種啓蒙活動などを実施しているものの、大半の NGO 形態 MFI は規模が小さくマイクロファイナンスに特化している。

2) MFI との保険販売連携モデルに関するパートナーシップ構築に関する議論結果

MFI との保険販売連携モデルに関するパートナーシップ構築に関する議論を行った MFI は以下の通り。

カテゴリー		ヒアリング先
株式会社形態 MFI		Tamweely, Aman, Tasaheel
NGO 形態 MFI	Class A	CEOSS, REDEC
	Class B, C	21 団体

2) - 1 株式会社形態 MFI との議論結果

表 2.6 面談した株式会社形態 MFI (全 3 社)

MFI 名	概要
Tamweely	創業：2018 支店数：97 貸付金残高：EGP 906 mil. (約 59.3 億円) (2020 年 12 月末) 新規貸付件数：67,000 件 (2020 年) 特徴：株式会社、金融統合アプリを軸に FinTech 推進を標榜
Aman	創業：2017 支店数：80 貸付金残高：EGP 725 mil. (約 47.4 億円) (2020 年 12 月末) 新規貸付件数：97,000 件 (2020 年) 特徴：株式会社、食品・IT などを手掛ける Raya Holdings の金融子会社、金融統合アプリを軸に FinTech 推進を標榜
Tasaheel	創業：2015 支店数：600 貸付金残高：EGP 725 mil. (約 47.4 億円) (2020 年 12 月末) 新規貸付件数：97,000 件 (2020 年)

	特徴：株式会社、車販売などを手掛ける GB グループの金融子会社、金融統合アプリを軸に FinTech 推進を標榜
--	---

(調査団作成) (1EGP=6.55JPY (oanda rate, 2020 年 12 月 31 日))

株式会社形態の MFI3 社は、いずれも公共料金、電気・ガス・水道料金、携帯電話料金など各種料金収納、小売店並びにオンラインサイトでの電子決済、信販（クレジットカード）機能などを兼ね備えた金融統合アプリを運営しており、同アプリの中で少額貸付、与信管理を実施していた。

各 3 社とも、マイクロファイナンス事業モデルについては、事業性ローンのみならず消費者ローンも取扱い、ノンバンク事業とほぼ変わらない事業形態であり、バングラデシュの MFI が少額の無担保事業貸付と起業促進・事業支援の相乗効果を狙ったリレーション・バンキング事業モデルであるのと比べて、効率的な事業貸付を推進するトランザクション・バンキング事業モデルに寄っていた。

その証左として、各 3 社とも事業戦略として FinTech、すなわち IT を活用した金融サービスの充実を謳っており、金融統合アプリのシェアを争っている。

マイクロ保険の販売連携については、3 社ともローン保険（債務者が死亡時に残債が死亡保障でカバーされる保険）には強い関心を示していた。

これらトランザクション・バンキング事業モデルを採用する株式会社形態 MFI に対しては、各社のアプリ会員全体を対象とした総合福祉団体保険の形式による効率的なマイクロ保険販売を想定した提携を目指してアプローチすることが可能であるが、提案企業の想定している保険販売連携モデルが直ちに適用できる状況では無いと考える。

2) - 2 NGO 形態 MFI との議論結果

表 2.7 面談した大手 NGO 形態 MFI (全 2 団体)

MFI 名	概要
CEOSS	創業：1996 支店数：N.D. 本店：カイロ 貸付金残高：500 mil (約 32.5 億円) (2019 年度) ローン会員数は N.D. (新規貸付数：14,500 名) 特徴：コプト教系の NGO, 農業支援、保健、職業訓練など社会開発活動を実施
REDEC	創業：1997 年 支店数：16 本店：ケナ 貸付金残高：約 120 mil. EGP (6.7 億円) (2023 年度) ローン会員数：10,000 名 特徴：ケナ県、ルクソール県で展開、職業訓練、マーケティング支援などローン会員向けサービスを提供。

表 2.8 ケナ県 Farshut 市所在 NGO 形態 MFI との共同ミーティング（全 21 団体）
（2023 年 5 月 30 日開催）

NGO/MFI 名称	総資産 (EGP)	総資産 (JPY)	ローン 会員数
The Egyptian Association for Development, Farshut	6,925,315	36,773,422	728
Businessmen Development Association, Farshut	4,915,670	26,102,207	517
Community Development Association, El-Waqf	4,125,630	21,907,095	434
Hope "Ragaa" and Love "Mahaba" Association, Nagaa Hamadi	3,917,560	20,802,243	412
Community Development Association, Nagaa Zi- dan, Abou Teshet	3,220,760	17,102,235	339
Health Improvement Association, Nagaa Hamadi	3,021,250	16,042,837	318
Community Development Association, Negm Bah- gour Sons, Nagaa Hamadi	2,915,860	15,483,216	306
Community Development Association, Kharfah, Farshut	2,270,315	12,055,372	238
Community Development Association, Hou, Na- gaa Hamadi	1,715,690	9,110,313	180
Community Development Association, Darb, Na- gaa Hamadi	1,210,715	6,428,896	127
Community Development Association, Nagaa Emara	875,715	4,650,046	92
Community Development Association, El-Ma- harza, Abou Teshet	790,630	4,198,245	83
Community Development Association, Nagaa Ghanem, Farshut	760,320	4,037,299	80
Together Development Association, Qebabah, Farshut	750,980	3,987,703	79
Community Development Association, Khay- rabah, Farshut	225,690	1,198,413	23
Community Development Association, Waqf	215,320	1,143,349	23
Community Development Association, Abou Menaah Bahari, Doshna	210,760	1,119,135	22
Imam Hussein Charity Association, Nagaa Hamadi	197,860	1,050,636	20
Community Development Association, Refaa, Farshut	197,840	1,050,530	20
Fidelity Association, Saaida, Doshna	167,580	889,849	18
Al-Shorouk Association for Development, Abou Teshet	125,760	667,785	14
合計	38,757,220	205,800,826	4,073

大手 NGO 形態 MFI の CEOS、REDEC の 2 団体に加え、EMFF の協力を得て、上エジプト地域の NGO 形態 MFI 21 団体との議論を行うことができた。

このうち、大手 REDEC、同 21 団体において、ローン会員向けマイクロ保険サービスの提供に関しては、強い関心を示した。関心を惹いた保険種類は、ローン保険（債務者が死亡時に残債が死亡保障でカバーされる保険）、死亡保険、医療保険、貯蓄性保険商品であった。また、バングラデシュのマイクロファイナンス事業モデルの説明に対して、文化の違いからローン会員コミュニティの構築についてはエジプトの文脈には馴染まないとの回答であったが、ハンズオンサービスについて賛同、好意的な意見が聞かれた。

特に、大手 REDEC では、ローン会員向け職業訓練を行っているなど、ハンズオンサービスの展開も見られ、バングラデシュのマイクロファイナンス事業モデルとの近似性が見られた。提案企業は、REDEC との間で、2023 年 6 月にマイクロ保険事業、マイクロファイナンスの DX 化等を目的とした協業に係る MOU を締結し、2023 年 10 月に保険需要調査の実施を協同で実施した。

一方で、REDEC、同 21 団体とも、直ちにマイクロ保険販売連携ができる状況に無いとの回答であった。その理由として「NGO 形態 MFI の DX 化の後れ」の課題が挙げられた。マイクロ保険サービスの導入に強い関心を有するも、新規サービスの導入が更なる紙媒体での事務負担となるため、導入に消極的とならざるを得ない状況があった。

以下に課題を詳述する。

➤ NGO 形態 MFI の DX 化の後れ

NGO 形態 MFI は、大手 REDEC も含めて、デジタル化、DX 化について後れていた。その主な原因としては、資本不足に加えて、IT 知見不足が挙げられる。

NGO 形態 MFI でも、FRA の政策により、キャッシュレス化はエジプトで広く普及する電子決済サービスを通じて導入しているが、その他のマイクロファイナンス事業管理については、本部、支店において、未だ紙媒体での管理が多く存在し、事業の効率化を阻害する要因となっていた。

2) - 3 NGO 形態 MFI との DX 化の達成を条件とした将来的なマイクロ保険販売連携の可能性

当方からの「DX 化の達成により、事業が効率化され、新規にマイクロ保険サービスを導入する余力が生まれた場合は、販売連携する意思はあるか」との問いに対して、REDEC、同 21 団体とも「販売連携する意思はある」との回答があった。

そこで、この課題に関連して、既に先行するバングラデシュでの DX 化事例を紹介すると、強い関心を示し、「NGO 形態 MFI の DX 化の後れ」の課題克服を含むいくつかの協力要請を受けるに至った。

REDEC、同 21 団体からの課題克服のための協力要請を整理すると以下の通りである。

表 2.9 NGO 形態 MFI におけるマイクロ保険サービス導入に向けて克服すべき課題

課題	協力要請事項
NGO 形態 MFI の DX 化の後れ	・小規模 MFI でも利用可能なサブスクリプション形式での安価な事務システム導入 …既存の電子決済サービスと事務システムの連携 …経営管理（経営、財務、支店、スタッフ）に関するシステムによる統合的管理 …システム化によるマイクロファイナンス事業の効率化 ・自前でのシステム管理を可能とする人材開発、スタッフ教育
マイクロファイナンス経営技術の発展	・バングラデシュのマイクロファイナンス事業ベンチマーキング …新規ローン会員の獲得、並びに新規ローン提供時の信用審査手法の改善 …ローン会員への返済動機付け（モチベーション維持） …返済遅延、返済不能となったローン会員への対応、リスケジュールリング、再動機付け（リモチベーション）、不良債権処理 …マイクロファイナンス業の経営管理（KPI 管理、支店管理、スタッフ教育）
ローン会員が従事する産業振興	・バングラデシュのマーケティング、ブランディング知見共有 …生産性、収益性を向上させるためのローン会員向け技術指導、改善提言に係る知見 …生産性、収益性を向上させるための新品種、新素材などの調達（バングラデシュからの調達） …市場分析、マーケティング、ブランディングに係る知見 …デジタル・マーケティングなど IT を活用した新市場へのアクセス知見

3) MFI との保険販売連携モデルに関する現地適合性に係る結論

株式会社形態 MFI との連携については、同形態 MFI がアプリによるデジタル・プラットフォームを通じたいわゆるトランザクション・バンキング事業モデルを採用していることから、顧客との関係がアプリ上の関係、また信販契約、割賦販売契約を通じた関係となっているため、危険選択に関する情報を得ることが難しく、マイクロファイナンスとマイクロ保険・マイクロ・タカフルとの相乗効果を生み出すことが難しい。したがって、提案企業が想定する保険販売連携モデルとの親和性は薄いと判断される。

一方で、NGO 形態 MFI との連携については、同形態 MFI がいわゆるリレーションシップ・バンキング事業モデルに準拠しており、バングラデシュのマイクロファイナンス事業モデルとの近似性が見られるため、販売連携の可能性はあるものの、主に DX 化の後れが事務非効率の存置につながっており、マイクロ保険サービスを追加する余力が無く、現状のままでは販売連携や保険サービスの新規導入は難しいと言える。

しかしながら、NGO 形態 MFI ではまた強い課題認識のある DX 化に関し、提案企業のリソースで DX 化を果たすことで、マイクロファイナンスをはじめとした事務が効率化し余力が生まれ、マイクロ保険を導入することも可能となっていくと考える。

(3) 現地適合性確認結果（制度面）

制度面での現地適合性については、FRA、IFE との情報交換を通じて確認した。

マイクロ保険事業については、前述のとおり、FRA は保険法改正によってマイクロ保険制度が新たに導入される状況にあり、FRA 幹部も低所得層への生活保障を可能とするマイクロ保険について期待を寄せており、外資の参入についても積極的であることから、今後のマイクロ保険制度の正式導入とともに現地適合性は十分に確保されるものとする。

その上で、①政府による強制保険制度との競合、②生損保兼営によるリスク管理、の2点において、十分な検討と対策が必要と考える。以下に詳述する。

①政府による強制保険制度との競合

2021 年 9-10 月の現地調査にて、FRA が推進する強制保険制度の存在が明らかになった。

制度概要は以下のとおり。

- ・マイクロファイナンスの顧客を対象とした団体保険制度
- ・当該保険契約者の死亡と障害を保障
- ・マイクロファイナンス機関が保険会社と提携し、提携保険会社が団体保険を引受

しかし、保険料率などが保険会社における収益性などへの考慮がなく当局によって定められているなどの問題から、IFE でのヒアリング時には、保険会社の強制保険制度の引受に対する消極姿勢が聞かれた。

需要調査のため提携した NGO 形態 MFI の REDEC 代表のジャマル氏によると、強制保険制度はローン会員への保険啓蒙に役立つ一方、保障内容は十分な水準ではなく引き続き保険ニーズは充足されていないとのことであった。

強制保険制度の保障内容は基本的な内容となっており、マイクロ保険事業における商品戦略を検討する中で、保障内容が強制保険制度と重複し競合する懸念がある。また、FRA によって新たな会社形態であるマイクロ保険会社に強制保険制度の引受義務などが課せられることとなった場合、現状の収益性への考慮の無い保険料率での引受は、事業収支の悪化要因となる。

②生損保兼営によるリスク管理

マイクロ保険会社規制に関しては、FRA は生損保兼営のメリットを強調し、生損保兼営での事業参入に期待を寄せている。

顧客にとっては、ワンストップで包括的な保障サービスを受けられるメリットがあるが、経営側にとっては、生保と損保で経営管理方法、事業リスクが異なるため、事業開始当初において、いたずらに多様な経営リスクを抱えることになる。

その観点から、当初は生保と損保のどちらか一方に絞った経営方法が妥当と考える。

表 2.10 生損保双方引受に伴うメリット・デメリット

項目	メリット	デメリット
経営体制	・ 人事・経理・監査など間接部門が統合でき効率的	・ 生損保各々の収支分析・管理を要するため、システム・主計・数理部門の負荷高
商品開発	・ 統合型商品による幅広い保障で商品訴求力増	・ 1つの保険を販売停止するにも統合型商品のため対応が複雑化
営業・契約保全	・ 1つの統合型商品の販売で足りるため営業・販促が容易	・ 顧客・スタッフとも複数種類の保障/補償内容の理解に時間要 ・ 事故・傷病など顧客の様々な状況を把握する必要があり契約管理が煩雑
支払管理	・ 事故・傷病発生に対してワンストップ手続	・ 生損保双方の支払査定能力要
リスク管理	・ 負債特性の多様性から幅広い資産運用手段の採用が可能	・ 生損保でリスク特性が異なりリスク管理態勢運営の負荷高

(調査団作成)

4 開発課題解決貢献可能性

本事業を通じて貢献を目指す SDGs のゴール

① 貧困撲滅	③ 健康	④ 教育
--------	------	------

本事業は貧困層向け保険商品の提供を通じて、金融包摂⁶の促進を図る。金融包摂の促進は SDGs のゴール 1「貧困撲滅」を達成する手段であり、生活保障の提供を通じて生活リスクの顕在化により再び貧困に陥ることを防ぐ。

また、医療保険や学資保険など現地社会課題の解決に資する保険商品開発を通じて、ゴール 3「すべての人に健康と福祉を」、ゴール 4「すべての人々に包摂的かつ公平で質の高い教育を提供し、生涯学習の機会を促進する」などを達成に近づける手段 (Enabler) として位置付けられている。

第3 ODA 案件化

ODA 案件化内容/連携可能性

現時点で ODA 案件化及び連携は想定していない。

当初、貧困層におけるマイクロ保険理解促進、普及に係る ODA 事業に際しては、理解促進を図る保険スタッフ、MFI スタッフへの適正な知識付与、不正募集行為等の防止が重要

⁶ 金融包摂 (Financial Inclusion) は 2009 年ピッツバーグサミットで正式に提唱された概念であり、「全ての人が、適切な価格で簡便に、また尊厳を持って質の良い金融サービスにアクセスし、利用が促進されること」を意味する。

と考え、支払われた保険金等が無駄に費消されないよう、受取人である遺族・治療中の契約者をフォローする態勢整備を課題として設定していた。

しかし、調査の結果、以下の理由から、ODA 案件化及び連携を想定しないこととした。

①提案企業が想定した保険販売連携モデルの不適合

ODA 事業化に際して当初想定した上記課題は、バングラデシュのようなローン会員との密接な関係を有するマイクロファイナンス機関との保険販売連携を進める中で顧客保護上想定される課題であった。しかし、前述の通り、株式会社形態 MFI、NGO 形態 MFI ともそれぞれの理由から提案企業が想定した保険販売連携モデルとの不適合が判明したため、上記課題が直ちに成り立ち得る状況に無いため、ODA 案件化想定や連携が難しくなった。

②エジプトにおける DX 化の進展

上記課題は、主に営業職員チャネルを前提とした日本の保険業法上の規制の枠組みを前提とした課題設定であった。

しかし、エジプトでは、NGO 形態 MFI での DX 化の後れなどは課題として存在するものの、株式会社形態 MFI のデジタルプラットフォーム化、キャッシュレスサービスの普及など金融分野での DX 化が進展している状況が判明した。

将来的なマイクロ保険サービスも DX 化後の IT 環境下での展開が想定され、DX 化による当初想定した課題の克服もあり得るが、現状の想定のままでの ODA 案件化や連携は適切ではないと判断される。

第4 ビジネス展開計画

1 ビジネス展開計画概要

これまでのパートナーシップ構築に係る議論、調査の結果から、現時点でのマイクロ保険事業の展開は難しいと判断するが、「NGO 形態 MFI における DX 化の後れ」の課題を克服することで、提案企業の保険販売連携モデルに基づくマイクロ保険事業の可能性を高めることができることが判明した。

そこで、ビジネス展開計画として、将来的なマイクロ保険事業の展開を見据えつつ、NGO 形態 MFI への事務システム導入による事業アプローチを目指すこととした。

以下に詳述する。

(1) マイクロ保険事業に係る事業可能性評価

①マイクロ保険市場としてのエジプトのマイクロファイナンス産業の魅力

提案企業の想定するマイクロファイナンス機関との保険販売連携モデルを考えたとき、エジプトにおける NGO 形態 MFI との連携がバングラデシュのマイクロファイナンス事業モデルとの近似性などから最も適したアプローチであると考えられる。

また、NGO 形態 MFI は、組織数では 995 社・97%と圧倒的数をもって地域に密着した活動を行っており、ローン会員数でも 197.9 万人と銀行、株式会社形態 MFI と比べて最も多い数を有しており、分散が図られた保険集団を形成する上で優位性を有している。

②現時点でのマイクロ保険事業に係る事業可能性評価

現時点での事業化判断について、以下の 2 つの理由から、マイクロ保険事業の開始は難しいと言わざるを得ない。

1) NGO 形態 MFI における DX 化の後れ

前述の通り、NGO 形態 MFI において DX 化の後れが存在しており、事務の非効率性が存置され、新規にマイクロ保険サービスを追加する事務上の余力が無い。そのため、協業について議論した大手 REDEC、上エジプト地域の小規模 MFI・21 団体とも、DX 化が進んでいない現状の事務態勢下でのマイクロ保険サービス導入については消極的な意見を有していた。

2) エジプトの高いインフレ率

エジプトにおける直近の物価高騰状況に鑑みると、対象顧客となるマイクロファイナンス機関のローン会員向けに妥当な保険料水準の保険商品进行設計することが困難である。

表 4.1 エジプトにおける直近 5 年間の CPI 年間推移

	CPI	コアCPI	規制品目	食品
2023	33.8%	38.3%	15.7%	54.4%
2022	13.8%	14.9%	10.3%	16.3%
2021	5.2%	4.4%	8.5%	2.4%
2020	5.1%	2.3%	10.0%	3.0%
2019	9.4%	5.8%	15.0%	16.4%

(CBE HP よりアジクル社加工、各年 1－12 月の年平均)

高いインフレ率によりマイクロ保険事業開始が困難であると判断する理由は以下の通りである。

- i) 保険設計において、大きく 3 つの想定計数、すなわち、予定死亡率、予定利率（資産運用利回り）、予定事業費率を設定する必要がある。
- ii) このうち予定事業費率については、保険期間に相当する期間に必要な保険事業に係る人件費、物件費などの想定値を算出し、保険料単価の計算に必要な予定事業費率を設定する。

iii) 特に生保の場合、保険期間は複数年（例：3年、5年、10年など）に及ぶため、将来のインフレ率の想定値を設定し、1年目だけでなく複数年の事業費分を含めて、予定事業費率を設定する。

iv) 将来のインフレ率を想定する際には、現状のインフレ率を参考とするが、2023年時点で年平均30%を超えるインフレ率水準であることに鑑みると、予定事業費率を高く設定せざるを得なくなり、保険料水準の上昇につながる。

v) 仮に、予定事業費率を低く見積り、実際のインフレ率が見積よりも高く推移した場合には、実際の事業費の増大が見込まれる一方、保険販売によって得られる保険料収入の中の事業費相当分は少ないため、事業費における見込と実績の差分が損失（逆ザヤ）となって損益へマイナスに作用する要因となり、商品販売停止、料率見直し、更には財務状況の毀損などにつながる。

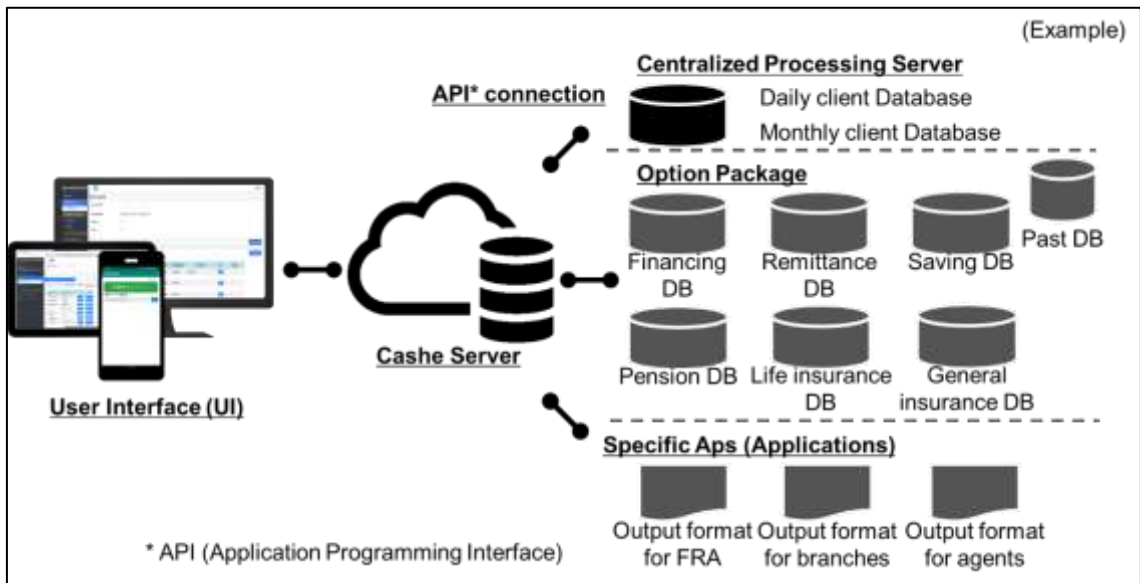
以上の理由から、マイクロ保険の事業化については、引き続きマクロ経済情勢などを注視しつつ、可能な準備を進め、時機を見極めることとする。

（２） NGO 形態 MFI への事務システム導入の事業可能性評価

需要調査における連携先の NGO 形態 MFI である REDEC や協業の議論を行った NGO 形態 MFI・21 団体より、事務システム開発・運用に関し、協力の要請に接したことから、IT システムの導入によるエジプト市場参入を企画する。

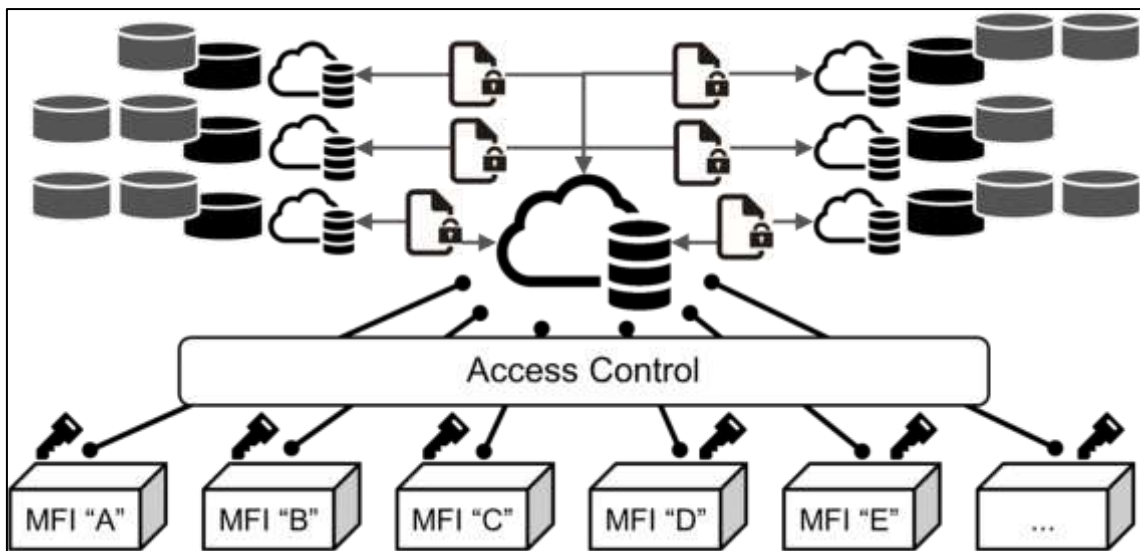
既に提案企業パートナーの UGI グループにおいて、マイクロファイナンス、マイクロ保険を統合的に管理する事務システムは構築済み、かつ導入実績を有しているため、当該システムをエジプトにおけるマイクロファイナンス事業の業務フローに合わせて、導入を図る。

なお、支店管理、人事管理、管財に係る業務フローについては、凡そ一般化しているため、カスタマイズをせずにそのまま導入が可能である。



(提案企業作成)

図 4.1 UGI グループによるマイクロファイナンス事業の統合管理システム概要



(提案企業作成)

図 4.2 クラウドコンピューティング形式による複数 MFI へのシステム導入

2 市場分析

マイクロ保険事業については、REDEC との協同によりローン会員向け保険需要調査を行った。

また、NGO 形態 MFI への事務システム導入については、ベンチマークとして REDEC における事務システム開発に係る議論、現行の事務管理態勢に係る調査を行った。

(1) マイクロ保険事業に係る需要調査概要

① マイクロ保険事業に係る需要調査概要

REDEC のローン会員に対しマイクロ保険、マイクロ・タカフルへのニーズ等を確認するための需要調査を実施した。

概要は表 4.4、4.5 の通り。

需要調査に関して、インタビュー対象の募集は専ら REDEC のローンスタッフによる声掛けによって行った。

対象者 150 名に対し、回答者は 126 名（女性：84 名、男性：42 名）（ルクソール：53 名、ケナ：73 名）であった。（表 4.6）

ルクソール県においては、当初 90-100 名のローン会員の参加を想定したが、実際に来たのは 53 名であった。その他は仕事や家庭の都合により欠席となった。

ケナ県においては、約 90 名のローン会員が参加したが、一部が対象外の参加者だったため、73 名が対象であった。

表 4.2 需要調査概要

項目	内容
実施日	2023 年 10 月 15 日、16 日
実施場所	エジプト・ケナ県、ルクソール県
調査対象	NGO/MFI・REDEC のローン会員（本人のみ）
対象人数	ケナ県、ルクソール県にて計 150 名
質問項目	全 20 項目、うち属性関連質問 13 項目、保険関連質問 7 項目

表 4.3 需要調査 質問項目

	関連	質問項目
1	属性	年代
2	属性	性別
3	属性	居住地（ケナ県、ルクソール県）
4	属性	学歴
5	属性	婚姻、世帯主か否か
6	属性	住居（賃貸／持ち家）
7	属性	子供の数
8	属性	職業
9	属性	具体的職種
10	属性	収入（月収換算）
11	属性	年収
12	属性	REDEC からの借入額、その他からの借入有無・借入額

	関連	質問項目
13	属性	自宅から公的病院までの距離
14	保険	私的保険の加入経験
15	保険	保険理解度
16	保険	保険加入の選好度
17	保険	保険種類の選好度
18	保険	保険加入目的の選好度
19	保険	月額保険料水準の選好度
20	保険	タカフル（イスラム保険）の選好度
21	保険	携帯電話の保有状況
-	-	男女別・5-6名程度のグループを複数組成し、オープン質問

表 4.4 需要調査 回答者概要

	女性		男性		総計				
	ルクソール	ケナ	ルクソール	ケナ		女性	男性	ルクソール	ケナ
20s	7	18	5	5	35	25	10	12	23
30s	13	11	10	7	41	24	17	23	18
40s	14	14	1	7	36	28	8	15	21
50s	1	4	1	6	12	5	7	2	10
60s	1	1			2	2		1	1
総計	36	48	17	25	126	84	42	53	73

②需要調査実施を通じて判明した現地事情

1) NGO 形態 MFI によるローン会員への統制の弱さ

ケナ県においては、需要調査の参加に対する謝礼（軽食等）を目的として、ローン会員の家族、親戚、近所の住民などが混入する、という事態が発生した。

これは調査員側で対象者の ID を確認する過程で判明し、いったんインタビューを止めて対処した。再度参加者へ「ローン会員のみ対象」との条件を伝達し、全対象者の ID を確認してインタビューに参加させるという措置を採った結果、約 2-30 名もの対象外となった人々を帰した。調査員側で対象外の人々まで募集を容認したという事実は無いことは確認している。

推認される原因としては、「REDEC のローンスタッフがとにかく多くの人数確保を行うため『ローン会員のみ』という要件を無視して募集した」「ローン会員が REDEC からの調査参加要請よりも別の用件を優先し調査不参加とした」「調査不参加あるいは参加予定のローン会員が、謝礼受取を期待して家族、親戚等へ宣伝し、代理を立てて、あるいは家族と共に参加した」などである。この一件により、ローンスタッフによるローン会員への統制は、バングラデシュと比べて強くないことが明らかとなった。

2) 保険理解度の低さと幅広い金融サービスニーズ

グループインタビューでは、保険の仕組みへの理解が乏しい会員が見られ、「どんな保障が欲しいか」との問いに「貸付金増加あるいは返済困難時の信用保証が欲しい」などと回答する者も多くいた。また、貯蓄性商品への興味を示す者も多くおり、その理由として「貯金する手段が無く、わずかなタンス預金と不足時における親戚・近所からの一時借金が資金融通の手段」という状況が挙げられた。

保険への理解度に関連して、タカフル選好度についても、そもそもタカフル自体の理解が無く、概要を話した上で再度聴くと興味を示す者が多かった。但し、タカフルか否かに強い関心を示す者は見られず、タカフル選好度は低い印象であった。それは、マイクロファイナンスにおいてシャリア金融の仕組みを採っていないことも大きく関係していると思われる。

3) ローン会員同士の交流の少なさ、IT リテラシーの低さ

インタビュー会場の様子から、ローン会員同士は多少の知り合いがいるものの、基本的にお互いを知らない様子であった。また、会員の中には、質問票に基づく質問への回答を他の会員に聞かれることを良く思っていない会員もあり、ローカルスタッフへの個別回答を行う者も複数居た。

また、既にマイクロファイナンス事務において現地で普及する電子決済サービスによるキャッシュレスが進んでいるものの、ローン会員のうちスマートフォン非保持者は特に IT リテラシーが低く、借入時や返済時の入出金を誰かに代理してもらい、あるいは小売店（彼らの用語で“スーパー”）のレジで行う、などの対応を採っていた。これらの会員は ATM の利用方法がわからない様子であった。その意味で、キャッシュレス導入は、ユーザー側のニーズよりも政策あるいは MFI 側のニーズに基づく対応であることが推測され、現場でのデジタルサービスの普及や習熟には今しばらく時間を要するものと考えられる。

（２） 属性分析

属性分析は下表 4.7 から 4.17 のとおり。

まず特徴的な点は、男：女割合が約 3：7（42 名：84 名）である点である。

バングラデシュでは、ローン会員の 9 割以上が女性である点と比べて、一定程度男性のローン会員が存在する点がエジプトのマイクロファイナンスにおける特徴と言える。

男女別の職業を見ると、女性ローン会員の約半数は兼業主婦であるのに対し、男性ローン会員は自営業、被雇用の者が多い。

バングラデシュでは、就職や起業の機会に恵まれない女性への貸付と起業支援をマイクロファイナンスの主目的としている一方、エジプトでは、女性向け貸付に加えて、被雇用の男性への貸付も対象としているため、多様な貸付目的が見て取れる。

婚姻状況についても、ローン会員に女性で2割、男性で3割超の独身者が含まれ、ローン会員の9割以上が既婚者であったバングラデシュと異なる点として挙げられる。

携帯電話の保有率については、9割以上が保有しており、うちスマートフォン保有率は全体の4割ほどに達していた。

一方、ルクソール県とケナ県での大きな違いは特に見られず、職業・具体的職種について、ルクソール県で兼業主婦が多く、ケナ県で自営業者が多い特徴が見られた。

表 4.5 年代／男女 分布

	女性		男性		合計	
20代	25	30%	10	24%	35	28%
30代	24	29%	17	40%	41	33%
40代	28	33%	8	19%	36	29%
50代	5	6%	7	17%	12	10%
60代	2	2%	0	0%	2	2%
	84		42		126	

表 4.6 婚姻状況／男女 分布

	女性		男性		合計	
既婚	64	76%	28	67%	92	73%
既婚世帯主	2	2%	0	0%	2	2%
独身	6	7%	12	29%	18	14%
独身世帯主	12	14%	2	5%	14	11%
	84		42		126	
	67%		33%			

表 4.7 学歴／男女 分布

	女性		男性		合計	
短大/大学	27	32%	8	19%	35	28%
高校	15	18%	5	12%	20	16%
中学校	17	20%	15	36%	32	25%
小学校	10	12%	5	12%	15	12%
学歴無	15	18%	9	21%	24	19%

表 4.8 子供の数／男女 分布

	女性			男性			合計	
子供の数	既婚	独身	独身世帯主	既婚	独身	独身世帯主		
0	0	6	0	2	12	0	20	16%
1	9	0	3	6	0	0	18	14%
2	19	0	5	6	0	1	31	25%
3	12	0	2	4	0	0	18	14%
4	11	0	1	2	0	1	15	12%
5	12	0	1	3	0	0	16	13%
6	3	0	0	4	0	0	7	6%
8	0	0	0	1	0	0	1	1%
	66	6	12	28	12	2	126	
	79%	7%	14%	67%	29%	5%		

表 4.9 住居／男女 分布

	女性		男性		合計	
自宅	57	68%	33	79%	90	71%
賃貸	27	32%	9	21%	36	29%

表 4.10 月給／男女 分布（単位：EGP）

	女性		男性		合計	
N.D.	4		0		4	3%
0-	8		0		8	6%
1,000-	28		7		35	28%
2,000-	15		12		27	21%
3,000-	13		14		27	21%
4,000-	7		7		14	11%
5,000-	9		2		11	9%
加重平均	2,258		3,105		2,630	

（日給は 20 日をかけて月給換算、季節給は月給みなし）

表 4.11 年収／男女 分布（単位：EGP）

	女性		男性		合計	
0-4,999	1		0		1	1%
5,000-	8		4		12	10%
10,000-	12		3		15	12%
15,000-	19		12		31	25%
20,000-	21		10		31	25%
25,000-	7		6		13	10%
30,000-	7		2		9	7%
35,000-	3		0		3	2%
40,000-	6		3		9	7%
45,000-	0		2		2	2%
加重平均	19,333		20,880		19,849	

（日給は 20 日に乗じて月給換算、季節給は月給みなし）

表 4.12 職業・具体的職種／男女 分布

		女性		男性		合計	
農業		0		7		7	6%
手工業		2		4		6	5%
自営業		29		17		46	37%
	小売業	8		0		8	
	パン屋	6		0		6	
	衣料品店	4		0		4	
被雇用		9		14		23	18%
	ドライバー	0		7		7	
	一般事務	4		3		7	
	秘書	2		0		2	
兼業主婦		44		0		44	35%
	自営業補助	8		0		8	
	年金受給	6		0		6	

（具体的職種は代表的な 3 例を掲載）

表 4.13 給与受取頻度・職業／男女 分布

		女性		男性		合計	
日給		9		11		20	16%
	農業	0		2		2	
	手工業	0		1		1	
	自営業	4		3		7	
	被雇用	0		5		5	
	兼業主婦	5		0		5	
月給		70		31		101	80%
	農業	0		5		5	
	手工業	1		3		4	
	自営業	25		14		39	
	被雇用	9		9		18	
	兼業主婦	35				35	
季節給		5		0		5	4%
	手工業	1				1	
	兼業主婦	4		0		4	

表 4.14 携帯電話保有状況／男女 分布

		女性		男性		合計	
スマートフォン		33		19		52	41%
フィーチャーフォン		44		22		66	52%
無		7		1		8	6%

表 4.15 職業・具体的職種／地域 分布

		ルクソール		ケナ		合計	
農業		2	4%	5	7%	7	6%
手工業		2	4%	4	5%	6	5%
自営業		5	9%	41	56%	46	37%
	小売業	0		8		8	
	パン屋	0		6		6	
	衣料品店	0		4		4	
被雇用		14	26%	9	12%	23	18%
	ドライバー	5		2		7	
	一般事務	3		4		7	
	秘書	2		0		2	
兼業主婦		30	57%	14	19%	44	35%
	自営業補助	4		4		8	
	年金受給	4		2		6	

(具体的職種は代表的な 3 例を掲載)

(3) 経済状況、マイクロファイナンス利用状況関連分析

経済状況、マイクロファイナンス利用状況関連分析は下表 4.18 から 4.22 のとおり。

REDEC からの借入額と月収のバランスについては、月収が平均 2,630EGP に対し、REDEC からの借入額が平均 19,849EGP となっており、月収に対する REDEC からの借入額の倍率は 7.5 倍となっている。

複数の借入先のあるローン会員は、自営業もしくは被雇用者が多く、農業、手工業では 2 社・団体以上の借入先のある者は居ない。

REDEC 借入ローン会員のほとんどは、月収 5,000EGP 未満であり、月収 5,000EGP 以上の者は、8 %ほどしかいない。

表 4.16 REDEC 借入額／職業 分布

	職業							
REDEC借入額	農業	手工業	自営業	被雇用	兼業主婦	合計	割合	加重平均
0-4,999					1	1	1%	2,000
5,000-	3		7	1	1	12	10%	6,500
10,000-		2	6	2	5	15	12%	10,266
15,000-		2	14	8	7	31	25%	15,032
20,000-	1	1	7	6	16	31	25%	20,258
25,000-	1		5	3	4	13	10%	25,384
30,000-	1		1	2	5	9	7%	30,000
35,000-					3	3	2%	35,000
40,000-	1		5	1	2	9	7%	41,444
45,000-		1	1			2	2%	45,000
合計	7	6	46	23	44	126		47,500
平均	20,285	19,333	19,043	19,347	20,954	19,849		19,849

表 4.17 借入総額／職業 分布

	職業							
借入総額	農業	手工業	自営業	被雇用	兼業主婦	合計	割合	加重平均
0-4,999					1	1	1%	2,000
5,000-	3		6	1	1	11	9%	6,455
10,000-		2	6		4	12	10%	10,250
15,000-		2	14	5	5	26	21%	15,038
20,000-	1		4	4	12	21	17%	20,285
25,000-			4	3	6	13	10%	25,384
30,000-	1			3	4	8	6%	30,250
35,000-			1	1	3	5	4%	35,000
40,000-			5	1	4	10	8%	40,500
45,000-		2		3		5	4%	45,800
50,000-						0	0%	0
55,000-			1		2	3	2%	56,333
60,000-				1	1	2	2%	60,000
65,000-			1			1	1%	66,000
70,000-	1		3	1		5	4%	71,400
75,000-	1		1		1	3	2%	104,333
合計	7	6	46	23	44	126		27,134
加重平均	41,571	23,500	25,260	29,217	26,204	27,134		

表 4.18 借入社・団体数／月収・職業 分布

	月収 (平均)					
他借入数	農業	手工業	自営業	被雇用	兼業主婦	全体
0	2,760	2,700	2,291	2,710	2,482	2,508
1	10,750	3,000	3,081	2,716	1,300	2,967
2			3,500	4,000	1,833	2,928
全体	5,042	2,760	2,481	2,823	2,168	2,630

表 4.19 REDEC 借入額／月収 分布

	月収					
REDEC借入額	0-4999	5000-9999	15000-20000	総計	割合	加重平均
0-4999	1			1	1%	2,000
5000-9999	12			12	10%	6,500
10000-14999	14	1		15	12%	10,285
15000-19999	29	2		31	25%	15,032
20000-24999	28	3		31	25%	20,267
25000-29999	12	1		13	10%	25,385
30000-34999	7	2		9	7%	30,000
35000-39999	3			3	2%	35,000
40000-44999	7	1	1	9	7%	41,125
45000-50000	2			2	2%	47,500
総計	115	10	1	126		19,849
加重平均	2,233	5,300	20,000	2,630		

表 4.20 借入総額／月収 分布

	月収					
借入金総額	0-4999	5000-9999	15000-20000	総計	割合	加重平均
0-4999	1			1	1%	2,000
5000-9999	11			11	9%	6,454
10000-14999	12			12	10%	10,272
15000-19999	24	2		26	21%	15,038
20000-24999	18	3		21	17%	20,300
25000-29999	12	1		13	10%	25,384
30000-34999	7	1		8	6%	30,285
35000-39999	5			5	4%	35,000
40000-44999	9	1		10	8%	40,111
45000-49999	4	1		5	4%	45,800
55000-59999	3			3	2%	56,333
60000-64999	2			2	2%	60,000
65000-69999	1			1	1%	70,500
70000-74999	3	1	1	5	4%	71,400
75000-	3			3	2%	104,333
総計	115	10	1	126		27,172
加重平均	2,233	5,300	20,000	2,630		

(4) マイクロ保険ニーズ関連分析

マイクロ保険ニーズ関連分析は下表 4.23 から 4.40 のとおり。

まず保険加入経験については、96%もの回答者が保険加入経験「無」と回答しており、男女とも「無」が圧倒的に多い状況であった。

保険理解については、全体の54%が「わからない」「全くわからない」の下位2区分を選択しており、男女での下位2区分割合は、女性が57%、男性が48%と男女での保険理解の差は見られなかった。

保険選好については、「とても欲しい」「欲しい」の上位2区分の割合が全体で32%、「欲しくない」「全く欲しくない」の下位2区分の割合が全体で55%の結果を示しており、保険加入に消極的な状況が見て取れる。

一方、保険目的については、「家族保障」「医療」が上位を占め、特に女性では「医療」へのニーズが強く見られた。

タカフル選好については、「選好しない」が75%と大半を占め、上エジプト地域でもタカフルを強く選好する状況ではないことが判明した。

保険料水準選好では、保険理解、保険選好の低さと相俟って、低水準に選好が集まり、選好する平均月額保険料の水準は 179EGP と、平均月収の 7 %ほどとなっている。

クロス分析に関し、保険理解と保険選好の関係については、理解度・選好度がともに下位 2 区分に居るローン会員の割合は全体の 37%に及び、当然ながら理解度と選好度には相関が強いと考えられる。

また、タカフル選好のクロス分析について、年代、学歴、男女、携帯保有状況との関係を分析したが、いずれのカテゴリーとの関係においても、「選好しない」全体 75%に対して大きな違いを示す属性は見られなかった。

保険理解について、学歴、年代、携帯電話保有状況で分析すると、学歴が高いほど保険理解度が高い傾向、携帯保有者の方が保険理解が高い傾向が見られたが、年代については、いずれの年代層も上位 2 区分と下位 2 区分の割合に大きな違いは見られなかった。

保険選好について、学歴、年代で分析すると、保険理解と同様に、学歴が高いほど保険選好度が高い傾向が見られたが、年代については特筆すべき傾向は見られなかった。

公的病院までの所要時間と保険選好との関係について分析したが、特段の傾向は見られなかった。また、公的病院までの所要時間に関し、「未回答」（未回答の理由は不明）は 18%いたが、回答のあった所要時間の加重平均は「23 分」であり、医療サービスへのアクセスに関し時間的制約は少ないものと考えられ、仮に課題が存在すると仮定した場合、品質的課題（医療知見不足、薬・医療備品不足、医療設備不足、高い医療費水準、等）に起因するものと推測される。

表 4.21 保険加入／男女 分布

保険有無	女性	男性	合計	
No	82	39	121	96%
Yes	2	3	5	4%
総計	84	42	126	

表 4.22 保険理解度／男女 分布

	性別					
保険理解	女性	対女性合計	男性	対男性合計	合計	対全体
Very Well	4	5%	2	5%	6	5%
Well	12	14%	7	17%	19	15%
Fairly	20	24%	13	31%	33	26%
Not Much	21	25%	8	19%	29	23%
Not at all	27	32%	12	29%	39	31%
合計	84		42		126	

（合計・保険理解上位 2 区分割合：20%、同下位 2 区分割合：54%）

表 4.23 保険選好度／男女 分布

	性別					
保険選好	女性	対女性合計	男性	対男性合計	合計	対全体
Very Much	16	19%	7	17%	23	18%
Much	11	13%	6	14%	17	13%
Fairly	12	14%	5	12%	17	13%
Not Much	5	6%	4	10%	9	7%
Not at all	40	48%	20	48%	60	48%
合計	84		42		126	

(合計・保険選好上位 2 区分割合：32%、同下位 2 区分割合：55%)

表 4.24 保険種類選好度／男女 分布

保険種類	女性	男性	合計	
農業	0	2	2	1%
家畜	1	2	3	1%
家財	1	0	1	1%
車両	0	1	1	1%
事業補償	4	0	4	3%
医療	29	10	39	27%
生命	18	7	25	18%
貯蓄	14	5	19	14%
無回答	26	19	45	33%
合計	93	46	139	

(複数回答)

表 4.25 保険目的選好度／男女 分布

保険目的	女性	男性	合計	
家族保障	20	13	33	25%
医療	25	5	30	23%
家財保護	5	1	6	5%
退職金貯蓄	7	4	11	8%
子供の教育	6		6	5%
新規事業	1		1	1%
無回答	27	19	46	35%
合計	91	42	133	

(複数回答)

表 4.26 保険料水準選好度／男女 分布

保険料選好	女性	男性	合計	
<99	28	8	36	29%
100-200	23	8	31	25%
200-400	1	3	4	3%
400-600	1		1	1%
600-800		1	1	1%
800-1,000	1	2	3	2%
1,000 and above		2	2	2%
無回答	30	18	48	38%

(平均保険料 179EGP)

表 4.27 タカフル選好度／男女 分布

タカフル	女性	男性	合計	
No	65	30	95	75%
Yes	19	12	31	25%

表 4.28 保険選好度／保険理解度 分布

	保険理解						
保険選好	Very Well	Well	Fairly	Not Much	Not at all	合計	
Very Much		5	7	2	9	23	18%
Much	2	7	4	4		17	13%
Fairly		1	10	2	4	17	13%
Not Much		1	1	4	3	9	7%
Not at all	4	5	11	17	23	60	48%
合計	6	19	33	29	39	126	
	5%	15%	26%	23%	31%		

(保険選好・保険理解の双方で上位 2 区分割合：11%、同下位 2 区分割合：37%)

表 4.29 学歴・保険理解 分布

	保険理解						
学歴	Very Well	Well	Fairly	Not Much	Not at all	上位2率	下位2率
短大/大学	1	10	9	3	12	31%	43%
高校	1	2	6	6	5	15%	55%
中学校	4	3	11	7	7	22%	44%
小学校		2	2	7	4	13%	73%
学歴無		2	5	6	11	8%	71%
総計	6	19	33	29	39	20%	54%

表 4.30 年代／保険理解 分布

	保険理解						
年代	Very Well	Well	Fairly	Not Much	Not at all	上位2率	下位2率
20s	1	5	9	4	16	17%	57%
30s	4	4	15	8	10	20%	44%
40s		7	6	13	10	19%	64%
50s	1	3	3	3	2	33%	42%
60s				1	1	0%	100%

表 4.31 携帯電話保有状況／保険理解 分布

	保険理解						
携帯電話	Very Well	Well	Fairly	Not Much	Not at all	上位2率	下位2率
Smart phone	5	8	18	8	13	25%	44%
Feature phone		11	14	20	21	17%	62%
No	1		1	1	5	13%	84%

表 4.32 学歴／保険選好 分布

	保険選好						
学歴	Very Much	Much	Fairly	Not Much	Not at all	上位2率	下位2率
短大/大学	10	8	6	2	9	51%	31%
高校	5	1	3	2	9	30%	55%
中学校	6	2	5	1	18	25%	59%
小学校		5	1	1	8	33%	60%
学歴無	2	1	2	3	16	13%	79%
総計	23	17	17	9	60	32%	55%

表 4.33 年代／保険選好 分布

	保険選好						
年代	Very Much	Much	Fairly	Not Much	Not at all	上位2率	下位2率
20s	7	5	5	2	16	34%	51%
30s	6	6	9	2	18	29%	49%
40s	6	4	1	4	21	28%	69%
50s	4	2	2	1	3	50%	33%
60s					2	0%	100%

表 4.34 保険理解度／タカフル選好 分布

	タカフル選好					
保険理解度	No	Yes	総計	No(対理解度総計)	Yes(対理解度総計)	対総計
Very Well	5	1	6	83%	17%	5%
Well	10	9	19	53%	47%	15%
Fairly	22	11	33	67%	33%	26%
Not Much	22	7	29	76%	24%	23%
Not at all	36	3	39	92%	8%	31%
総計	95	31	126			

表 4.35 男女／タカフル選好 分布

	タカフル選好					
男女	No	Yes	総計	No(対性別総計)	Yes(対性別総計)	対総計
Female	65	19	84	77%	23%	67%
Male	30	12	42	71%	29%	33%
総計	95	31	126			

表 4.36 年代／タカフル選好 分布

	タカフル選好					
年代	No	Yes	総計	No(対年代総計)	Yes(対年代総計)	対総計
20s	29	6	35	83%	17%	28%
30s	24	17	41	59%	41%	33%
40s	28	8	36	78%	22%	29%
50s	12		12	100%	0%	10%
60s	2		2	100%	0%	2%
総計	95	31	126	75%	25%	
	75%	25%				

表 4.37 学歴／タカフル選好 分布

	タカフル選好					
学歴	No	Yes	総計	No(対学歴総計)	Yes(対学歴総計)	対総計
短大・大学卒	26	9	35	74%	26%	28%
高卒	17	3	20	85%	15%	16%
小卒	13	2	15	87%	13%	12%
中卒	18	14	32	56%	44%	25%
学歴無	21	3	24	88%	13%	19%
総計	95	31	126			

表 4.38 保険種類／公的病院までの所要時間 分布（複数回答）

	公的病院までの所要時間（分）										
保険種類	3	5	10	15	20	30	45	60	120	N.A.	総計
農業					2						2
家畜				1	1			1			3
家財			1								1
車両				1							1
事業補償			1		1			2			4
医療	1	1	5	7	1	10	1	3		10	39
生命		1	6	9		2		4		3	25
貯蓄	1	3	3	3	1	4		2	1	1	19
無回答		6	12	7	2	1		6		11	45

(5) 需要調査から得られたマイクロ保険事業への示唆

上エジプト地域においては、保険理解度、保険選好度とも低水準にあり、保険に関する啓蒙活動と実際の保険販売を通じたリピート率を上げる顧客体験の創出の双方を行うことで、良好な市場形成、拡大を図る必要があると考える。

この点に関する比較として、バングラデシュでは、2015－16年のマイクロ保険の試験販売時調査では、提携マイクロファイナンス機関と顧客の良好な信頼関係に基づき、試験販売前・後とも7－9割もの高い保険理解度、保険選好度を示していた。また、バングラデシュのローン会員は、既にMFIの貯蓄サービス利用経験を有していたため、保険を「貯蓄サービスの一種」として理解していたことが強く推測され、試験販売の商品設計の段階で「貯蓄性生命保険」への強い選好（逆に“掛け捨て型”「定期生命保険」への関心の低さ）が際立っていた。

上エジプト地域においては、そもそもの保険理解の低さから、商品性選択において選択肢を広くとることができる一方、保険の顧客体験をどう形成するかにおいて、所得水準の

低さと相俟って、保険料水準が比較的高い貯蓄性保険商品を選択しにくく、「満期保険金支払による顧客体験の形成」を演出しにくい状況があり、後述する最も簡易な保険種類であるローン保険による市場参入、市場形成から始めることが妥当であると考える。

（６） 市場分析を踏まえたマイクロ保険商品の想定

マイクロファイナンスと連携したマイクロ保険の最も簡易な種類は、ローン保険である。ローン保険とは、被保険者を金銭消費貸借の債務者とし保険金額を債務金額相当として、被保険者の死亡保障を目的とした死亡保険である。その実質的效果は、債務者が返済期間の途上で死亡した場合に保険によって残債が相殺され遺族が残債の返済義務を負わなくて済むこととなる。日本では、住宅ローン借入時に銀行が住宅ローンの借り手を被保険者として住宅ローン残高相当の死亡保障を付保する団体信用生命保険（通称団信）がローン保険の一例である。バングラデシュでは、ほぼ全ての MFI がローン会員に対するローン保険を MFI 自身で運営しており、ローン会員死亡時の残債返済義務を免除している。

一方、エジプトにおいては、MFI 自身が銀行からの借入をする際に担保の代替としてローン保険の付保を条件として付した場合にのみ当該貸付金額についてローン保険を付保している。そのため、貸付金の一部にしかローン保険が付保されておらず、依然としてローン会員の死亡リスク（延いては MFI の貸倒リスク）は存在している。

そこで、日本やバングラデシュと同様の設計によるローン保険は、新たな市場開拓の余地を残している。MFI 全体において貸付金残高 1,121 億円、会員数 311 万人の規模を有しており、保険料を金利 3%相当と試算すると、年間 33.6 億円の保険料収入が見込める。

（７） NGO 形態 MFI における事務システム状況

事務システムに関するベンチマークとして、REDEC の本部、システム部門、支店 2 箇所へ訪問し、実際の事務システム状況について、調査、ヒアリングを行った。

判明した状況は以下の通り。

表 4.39 REDEC における事務システム導入状況

事務	システム化	現状
与信審査関連	×	・貸付申込者の与信情報データ無し ・貸付申込時の審査手続事務のシステム無し
与信管理関連	△	・貸付実行はキャッシュレスサービス経由 ・返済はキャッシュレスサービス経由 ・与信管理情報データ無し
財務管理関連	△	・入金情報データは電子決済業者経由 ・本部・支店間の財務データ連携無し
経理管理関連	△	・本部での経理データ管理システム有り ・本部・支店間の経理データ連携無し
管財関連	×	・本部・支店での管財システム無し

事務	システム化	現状
人事関連	×	・本部・支店での人事管理システム無し ・組織ドメインの未取得・未利用

システム化されていない事務については紙媒体での管理、連携されていないシステム間のデータ連携については紙媒体での再入力あるいは USB などを利用した手動でのデータ連携管理となっている。

REDEC へのヒアリングによると、当方が議論した近隣地域の NGO 形態 MFI・21 団体など小規模の MFI の事務システムの状況は、REDEC とほぼ同様と判明した。これは、FRA の政策により、MFI・ローン会員間の現金授受が禁止され、全てキャッシュレスサービス経由で行うこととされているためである。

(8) NGO 形態 MFI における事務システムニーズ

REDEC との議論を通じて、大きく 2 つの事務システムニーズが明らかになった。

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ・マイクロファイナンス業務について、与信審査、与信管理、財務管理を統合的に管理するシステム。特に、電子決済業者からの入出金データの自動反映機能を含む。また、本部・支店でのマイクロファイナンス業務のペーパーレス化、将来的なデジタル端末の導入による現場レベルでのペーパーレス化を期待。 |
| <ul style="list-style-type: none"> ・一般事務業務について、財務／経理、支店管理、管財・人事管理を統合的に行うシステム。各種事務のデジタル化による業務効率向上を期待。 |

特に、REDEC では、財務／経理システムを 10 年以上前に導入するも、特段のアップデートがなされないままになっており、随時のアップデートなどフォローアップについても期待していた。

(9) NGO 形態 MFI における事務システム需要の想定

REDEC においては、年間 100,000－120,000 米ドル（約 1,500－1,800 万円）のシステム関連費を支出していた。内訳は明らかにされなかったが、このうち現行事務システムのライセンス費は、10%の年間 150－180 万円と仮定する。

NGO 形態 MFI の組織数については、小規模の団体が圧倒的に多いため、REDEC よりもシステム関連予算は少ないものと推測され、ライセンス費についても、上記仮定の水準よりも少ない金額であれば検討可能な水準に入ってくるものと考えられる。

一方、REDEC は、上エジプト地域ではわずか 8 社の大手機関の一つであり、ジャマル代表との議論では、同社が新システム導入を図れば、近隣の小規模 MFI も波及的に導入を図るとの見解が示された。

前述の表 2.11 上エジプト地域の県における NGO 形態 MFI 数の階層別状況のとおり、REDEC が展開するケナ、ルクソールの 2 県では、それぞれ 124 社、37 社の NGO 形態 MFI が存在しており、同 2 県・計 161 社という組織数は、上エジプト地域全体の 25%、NGO 形態

MFI 全体の 16%に及ぶため、REDEC への新システム導入を皮切りに他の NGO 形態 MFI への展開をもって一定のシェアを取得することが期待される。

3 バリューチェーン

エジプトにおける NGO 形態 MFI への事務システム導入事業において、提案企業及び同社パートナーの役割分担は以下の通り。

表 4.40 NGO 形態 MFI への事務システム導入事業における役割分担

名称	担当分野
アジクル	・事務システム導入工程統括管理 ・事務システムメンテナンス工程統括管理 ・IT 教育課程調整
UGI グループ	・事務システム開発・カスタマイズ・運用・導入支援（技術面） ・IT 教育（技術面）
ANTAR	・事務システム導入支援（事務運用面） ・システム化後の事務フロー策定・管理支援 ・IT 教育（事務運用面、ローン会員向け IT リテラシー啓蒙）

4 進出形態と現地業務提携先候補

（１） 進出形態

エジプトにおける NGO 形態 MFI への事務システム導入事業について、NGO 形態 MFI への事務システム導入を図り、展開規模に応じて、システム運用、スタッフ教育に係る業務受託とともに、業務拡大に伴う必要性に応じて現地事務所あるいは現地法人を設立し、円滑なシステム運用体制の構築を図る。

マイクロ保険事業については、現時点では進出を想定しないが、長期的な視点に基づき検討を継続する。

（２） 長期的な視点に基づくマイクロ保険事業展開時の進出形態

マイクロ保険事業については、現時点では進出を想定しないが、長期的な視点に基づく検討に際して、現地進出方法としては以下の３つの手段が選択肢として検討した。

表 4.41 現地進出の選択肢

選択肢	メリット	デメリット
マイクロ保険会社の設立	生損保複合商品の設計可 保険事業経営の主体性確保	約2億円の最低資本水準 認可折衝の不透明性
既存保険会社との提携	保険会社の既存資源活用可 技術提携などわずかな資金 での提携も可	保険会社との提携折衝要 関与度が低く保険事業経営の 主体性無
保険ブローカー会社の設立	生損保複合商品の設計可 保険引受リスクの負担無	生損保とのマイクロ保険引受 折衝要 販売網との連携要

本調査を通じて、複数の既存保険会社への交渉を行ったが、政府が導入した強制保険制度の低い収益率、自社のデジタル化の後れ、マイクロファイナンス機関のデジタル化の遅れなどによる事務効率の悪さへの懸念などを嫌気して、議論に至る保険会社は存在しなかった。

したがって、保険ブローカー会社に係るアプローチについても、保険を引き受ける既存保険会社の存在が不可欠なため、同様に議論を進めることができなかった。

そのため、規制の枠組みが未だ不透明中ではあるものの、マイクロ保険会社の設立を軸に規制動向を注視しつつ、マクロ経済環境の安定化時機を待つこととする。

(3) パートナー候補

エジプトにおける NGO 形態 MFI への事務システム導入事業について、前述の表 4.40 NGO 形態 MFI への事務システム導入事業における役割分担のとおり、バングラデシュのパートナーと協同で事業展開を行う。

5 収支計画

エジプトにおける NGO 形態 MFI への事務システム導入事業について、導入システムは、マイクロファイナンス事業（貸付審査、顧客・債権管理、与信履歴管理、等）の他、財務・会計、管財、支店・人事管理、当局宛レポートニングなどの一般事務などを含む統合的な事務管理機能を有する。

まず、費用面では、UGI グループの統合事務システムにおいては、一般事務管理システムに係るカスタマイズは不要であり、マイクロファイナンス事業に係るシステム仕様変更を要するため、そのカスタマイズ費用が存在する。

また、バングラデシュ（乃至はスリランカ、ネパール）より研修スタッフをエジプトへ派遣し、提携 MFI への導入時、及び毎年のメンテ対応のための研修を実施するための費用が発生する。

次に、収入面では、ドメイン料、支店数比例によるシステム利用料、スタッフ研修費を想定する。但し、ドメイン料は実費水準、システム利用料、スタッフ研修費は当初のカス

タマイズ費用をベースに、上エジプト地域で大手である REDEC を 100%として他の MFI については規模に応じて割引を実施する。

当該システム導入は、将来のマイクロ保険事業の開始のための布石であるため、カスタマイズ費用と研修費用以外の分はシステム利用料に含めず、実質的に無料で提供する方針である。

表 4.42 事業計画及び KPI

(日本円、万円)	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目
経常収益	128	1,010	1,995	3,045	4,031
経常費用	183	1,336	2,098	2,698	3,630
経常利益	-56	-326	-103	348	401
提携 MFI 数	1	25	50	75	100
うち Class A	1	1	2	2	3
うち Class B, C	0	24	48	73	97

表 4.43 想定する提携 MFI へのシステム利用料

	年間額	備考
ドメイン料	4 万円	取得、メンテ、更新
システム利用料	20-68 万円	支店数比例
スタッフ研修費	17-55 万円	導入時、以降は毎年実施

6 想定される課題・リスクと対応策

エジプトにおける NGO 形態 MFI への事務システム導入事業について、想定される課題・リスクと対応策については、以下の通り。

①リーガルリスク（法規制）

個人情報保護、金融情報・機微情報管理の観点から、データ管理に関する法規制上の要請から、クラウドシステム利用に際して制限が発生する懸念がある。

データ管理規制対応としては、エジプト国内にデータセンターを有するクラウドサーバの利用、エジプト IT 業者との連携によるオンプレミス運用をもって行う。

②スタッフ向け IT 教育

特に小規模な NGO 形態 MFI では、IT 知見を有するスタッフがおらず、システム導入・運用に際して、エラー・不備対応、スタッフ向け教育、ローン会員対応などで支障が生じる懸念がある。

そこで、スタッフ向け IT 教育について、UGI グループより技術面での支援、ANTAR より事務運用面・ローン会員向け IT リテラシー啓蒙での支援を準備、対応することで、円滑

な導入、事務効率化、サービス改善に資する事務システム運用の維持を図ることで、NGO 形態 MFI の事務システムへの満足度維持・向上を図る。

7 ビジネス展開を通じて期待される開発効果

エジプトにおいて小規模ながら圧倒的プレイヤー数を有する NGO 形態 MFI においては、未だ紙ベース、マニュアルベースでの事務運営がなされており、非効率な状況に置かれている。

そこで、バングラデシュで培ったマイクロファイナンス事業の事務システムを NGO 形態 MFI へ安価に提供することで、「NGO 形態 MFI の DX 化」を果たすことができる。

具体的には、システム化による業務の効率化、顧客へのデジタルベースでのアクセス、電子決済、デジタル・マーケティングツールなど他のデジタルサービスとの連携容易性を確保することができる。

さらに、DX 化による業務効率化により、小規模な NGO 形態 MFI でも他のサービスを導入する余力が生まれ、将来的なマイクロ保険機能の追加により、容易にマイクロ保険サービスの追加が可能となり、デジタルサービスによるマイクロファイナンス、マイクロ保険の包摂的な提供を可能とする。

8 日本国内地元経済・地域活性化への貢献

進出日本企業がわずか 100 社余りしかいないエジプトは、日本企業にとって事業環境にまつわる情報の乏しい状況にあり、事業展開の検討の俎上に上がりにくい。

本事業は、リレーションシップ・バンキング事業形態を標榜する NGO 形態 MFI との連携によるマイクロ保険展開を志向するものであるため、MFI を通じたローン会員の様々な情報（属性、従事する事業状況、経済・産業状況、地域状況、保険、等）やニーズを把握することが可能である。

これらを活用して、エジプトの事業環境の「見える化」を果たし、多くの日本企業による現地進出を促進することができる。

また、DX 化を渴望する NGO 形態 MFI へのシステム導入について、今後バングラデシュのパートナーとともに開発・運用を支援する意向であり、エジプトにおける MFI の DX 化実績を踏まえた日本での Fin-Tech, Insur-Tech へのリバース・イノベーションへの貢献が可能である。



SDGs Business Model Formulation Survey with the Private Sector for Micro Takaful for Better Life Security in Egypt
AJI-CLE Co., Ltd. (Yokohama, (Kanagawa Pref.,))

1
NO POVERTY

3
GOOD HEALTH AND WELL-BEING

4
QUALITY EDUCATION

Development Issues Concerned in Social Security Sector

- Limited insurance products and sales channel due to lack of the regulation to allow various insurers like mutual cooperatives
- Low insurance diffusion, and vulnerability of the livelihood of the low-income bracket against living risks
- Lack of insurance literacy in the low-income bracket
- poor system of training and education to insurance staffs

Products/Technologies of the Company

- The know-hows of micro insurance development based on expertise of insurance business management in Japan and Bangladesh
 - A option of “Takaful”, sharia-base insurance structure
 - Curriculum designing for training insurance staffs
 - IT management for efficient operations, e.g. paper-less service.

Survey Outline

- Survey Duration: May, 2021～May, 2024
- Country/Area: All area in the Arab Republic of Egypt
- Name of Counterpart: Financial Regulatory Authority (FRA), Insurance Federation of Egypt (IFE)
- Survey Overview: Feasibility survey for micro takaful business which provides affordable micro insurance service for low-income bracket in cooperation with local partners.

Micro insurance business		
Service development	Governance Compliance	Sales channel management
IT development		

Know-hows sharing among Egypt, Bangladesh and Japan

Long-term commitment

Risk management of insurance business by PDCA cycle

How to Approach to the Development Issues

- Affordable micro insurance products through efficient sales
- Introduction of mutual aid system on “takaful” method and provision of new customer experience by IT
- Formulation of guidelines for insurance education and appropriate sales activities

Expected Impact in the Country

- Stabilization of the livelihood of the low-income bracket by self-help against living risks.
- New insurance product designing with local partners (e.g. medical insurance, education insurance).
- Advancement of “Financial Inclusion” with diffusing micro insurance to low-income bracket.
- Ensuring appropriate insurance solicitation by proper management and improvement of the whole insurance credibility.

As of April, 2024

英文要約 (Summary Report)

Summary Report

Arab Republic of Egypt

SDGs Business Model Formulation Survey with the Private Sector for Micro Takaful for Better Life Security in Egypt

April 2024

Japan International Cooperation Agency

AJI-CLE Co., Ltd

1. Survey Overview and Background

This project aims to conduct a feasibility study on an inclusive business of micro takaful⁷ services in cooperation with local MFIs for low-income households in Egypt.

In Egypt, 27.8% of the population have been living below 482 EGP per a month, the poverty line set by the government, and especially the poverty rate in rural area in Upper Egypt is 56.7% (2017).

The low-income people are more vulnerable against economic shock like fortunate of breadwinner, diseases / injuries, property loss. However, the public social security system is yet to be fully developed; thus, the low-income people need to prepare for the high “Life risk” by themselves. Nevertheless, the existing insurance services are too expensive and therefore not accessible for the low-income people. Thus, though development of micro takaful / insurance services is urged, lack of knowledge, digitalization have been hindering expansion of affordable micro takaful / insurance services to the low-income people.

In the context, AJI-CLE has decided to utilize the knowledge and experiences of developing micro insurance business strategy in partnership with Bangladeshi partners to conduct the feasibility study of micro takaful / insurance business in Egypt.

2 Summary of the project

2.1 Summary of the project Results

First, it became apparent at the demand survey that the needs for micro insurance in the loan clients exist enough.

Second, it was clarified that normal micro insurance product is suitable with people’s demand in Egypt rather than takaful product. There is already regulation for takaful business by FRA.

However, there are very few existing insurance companies which are positive to provide takaful products. This is because Egypt has diversified society and culture with various religions. In fact, the demand survey result showed that 75% of interviewees did not prefer to takaful product compared with normal insurance product.

Third, NGO-type MFI is proper partner candidate to provide micro insurance service in Egypt when AJI-CLE thinks of utilizing the wholesale marketing strategy in partnership with local MFIs which has close relation with loan clients.

There are 2 types of MFIs in Egypt, the one is a corporate-type MFI and the other is an NGO-type MFI. A corporate-type MFI has profit-based business strategy like non-bank sector, and it

⁷ “Takaful” is one of the Islamic-based financial services which has similarity with insurance service, and to provide financial support or some amount of compensation to those members who got certain fortunate, physical damage, or property loss by natural disaster, accidents, based on mutual fund constituted by the members.

has been promoting digital-based financial services including micro finance, e-payment, e-commerce. On the other hand, an NGO-type MFI is providing micro finance service with social development and focusing on local people and local area.

Therefore, it is possible to utilize the connection with loan clients for marketing, underwriting and validation of claim settlement for micro insurance, when the micro insurance company makes a partnership with an NGO-type MFI which has various data and local contextual information of the loan clients.

Table 1.1 The number of MFIs by company form

Form	Bank (loan with less than 100 thou. EGP)	Corporation	NGO
The number	11	21	995
Percentage	1%	2%	97%

Ref: June. 2022, EMFF site

Table 1.2 Loan disbursement, the number of loan clients by company form

Company form	Loan disbursement	The number of loan clients
Bank (loan with less than 100 thou. EGP)	9,666 mil. EGP	409 thou.
Corporation	8,298 mil. EGP	1,134 thou.
NGO	8,217 mil. EGP	1,979 thou.
Total	26,181 mil. EGP	3,522 thou.

Ref: Disclosure 2015-2019, EMFF

Table 1.3 Status of NGO-type MFIs by criteria

	Class A	Class B	Class C
Capital	5 mil. EGP and above	1 – 5 mil. EGP	Less than 1 mil. EGP
Loan size	50 mil. EGP and above	10-50 mil. EGP	Less than 10 mil. EGP
Total No. of MFIs	17	16	915
Total Loan disbursement	6,083 mil. EGP	522 mil. EGP	687 mil. EGP
Total No. of loan clients	1,635,000	118,297	163,453

Ref: September 2019, EMFF site

Table 1.4 The number of NGO-type MFIs in Upper Egypt by criteria

Governorate	Class A	Class B	Class C	Total
Minya	1	2	142	145
Qena	2	1	121	124
Sohag	2	0	92	94
Asyut	1	2	83	86
Faiyum	1	1	64	66
Beni Suef	0	1	58	59
Aswan	1	1	47	49

Governorate	Class A	Class B	Class C	Total
Luxor	0	0	37	37
Total	8	8	644	660

Ref: Hearing from EMFF

Fourth, an NGO-type MFI has no capacity to make a partnership for micro insurance business currently. Almost all NGO-type MFIs are operating microfinance service hand-manually or with an obsolete operational system. And, they have been struggling with lower efficiency in micro-finance operation. Therefore, they have little room to add micro insurance operation to the existing micro finance operation and other social development activities.

Lastly, it is difficult to design an affordable micro insurance product in the current economic situation in Egypt. The current inflation rate in Egypt is so high that the premium level of micro insurance products becomes high because the estimated operating cost in the cost price becomes expensive due to high inflation.

2.2 Decision for the actual business

AJI-CLE decided to start from IT operational system provision business for digitalization of NGO-type MFIs and continue to watch the fundamentals if it would enable future micro insurance business in partnership with the NGO-type MFIs in a long perspective.

The first reason is that the IT operational system in NGO-type MFIs is so obsolete that it is difficult to provide micro insurance service through their network because of hand-manual based operation and too much heavy pressure of their business.

For the second reason, it is also hard to calculate reasonable premium level for low-income people to purchase and keep micro insurance policy, because high inflation raises operating cost.

On the other hand, REDEC, one of biggest NGO-type MFIs in Upper Egypt, showed interest in renewing and developing an integrated IT operational system and introducing micro insurance services to the loan clients in the future. Therefore, it is proper process to start from the development of their IT operational system, as it will become easier to add the module of micro insurance services in the deployed system.

3 Potential Collaboration with JICA

Currently, it is not anticipated to develop an ODA program or to make a collaboration with JICA's program.

4 Market Research for micro insurance

4.1 Micro insurance market (Macro level research)

The penetration rate of the insurance market in Egypt are very small.

The statistics says that the penetration rate is 0.6% in Egypt, compared with 8.2% in Japan, 4.0% in India, 0.5% in Bangladesh. (World Insurance Report, September 2022, Swiss Re.)

4.2 Micro insurance regulations

It became clear that it will be possible to establish a micro insurance company with smaller required minimum capital by upcoming new regulation. FRA is preparing the new chapter for micro insurance company as the brand-new entity to ease the regulation and to promote to provide affordable insurance service to the low-income people. The new regulation will be effective soon and enable establishment of micro insurance company which can provide life and non-life-combined insurance products with smaller amount of required minimal capital with 30 million EGP.

4.3 The result of the demand survey

The demand survey was implemented in cooperation with REDEC, a Class-A size NGO-type MFI in Qena and Luxor governorate in October 2023.

The result summary is as follows;

- i. Over 90% of interviewees did not have any insurance policy.
- ii. The 20% answered “very well” or “well”, and the 54% answered “not much” or “not at all” for understanding of insurance. It showed the necessity of insurance need-arising program for loan clients.
- iii. The 31 answered “very much” or “much”, and the 55% answered “not much” or “not at all” for preference of insurance. And the 37% answered “not much” or “not at all” for both understanding and preference of insurance. It showed there is slight correlation between understanding and preference, considering 0.429 of correlation coefficient in both answers.
- iv. The top 3 preferences of insurance types were “family protection (25%)”, “medical care (23%)”, and “Saving (8%)”.
- v. The preferred premium level was 179 EGP per a month in average.
- vi. The 75% answered “negative” in preference of takaful insurance.

4.4 The status of IT operational system in an NGO-type MFI

AJI-CLE implemented a survey of IT operational system in an NGO-type MFI by benchmarking of REDEC in October 2023 and February 2024.

The hearing result is as a following table.

Table 4.1 The status of digitization in the whole operation in an NGO-type MFI

Operation		Rate (1-5)	Status
Microfinance	Financing exam.	1	No data of applicants record Hand-manual financing exam. procedure
	Maintenance	3	Financing & repayment through e-payment service No data of maintenance record
	Financial management	3	Money transfer through e-payment service No data linkage between HQ & branches
	Accounting	2	Accounting system in HQ No data linkage between HQ & branches
Ad-min.	Property management	2	Hand-manual property management
	HR management	1	Hand-manual HR management
	IT system	1	No “ngo”, “ong” domain

5 Finalization of the Research and Development of Business Plan

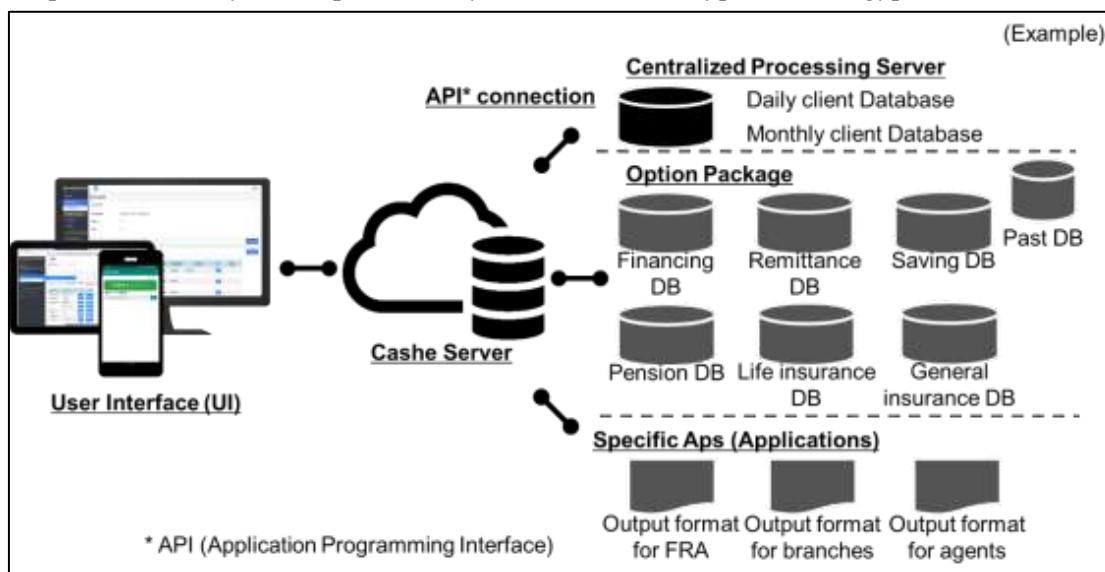
5.1 Estimated IT operational system and subscription

The IT operational system provides integrated functions including not only microfinance operation but also general office administration like property management, HR management, and necessary IT operation like authentication and ID management, portal site, e-mail service. It is planned to introduce the ready-made IT operational system by an IT company in UGI Group in Bangladesh, AJI-CLE’s partner. Therefore, the approach can reduce customizing cost and term. For the training to MFIs’ staff, AJI-CLE sends 1-2 staffs from Bangladesh or Sri Lanka in cooperation with UGI Group.

Table 5.1 Estimate of IT operational system service per an NGO-type MFI

Subject	Annual subscription	Reference
Domain	40 thou. JPY	Obtaining, maintaining
IT Operation	200-680 thou. JPY	According to the No. of branches
Staff training	170-550 thou. JPY	At launching & update annually

Graph 5.2 Summary of IT operational system for an NGO-type MFI in Egypt



5.2 Estimated business plan

The estimated business plan is as follows;

Table 5.3 Estimated business plan & KPI (the No. of affiliated MFIs)

10 thou. JPY	1st	2nd	3rd	4th	5th
Ordinary revenue	128	1,010	1,995	3,045	4,031
Ordinary expense	183	1,336	2,098	2,698	3,630
Ordinary profit	-56	-326	-103	348	401
Total Affiliated MFIs	1	25	50	75	100
Class A	1	1	2	2	3
Class B & C	0	24	48	73	97

6 The contribution to development of Egypt through the business

This business contributes toward development of digitalization of NGO-type MFIs which have overwhelming majority in number. Still, the NGO-type MFIs are all annoyed with lack of knowledge, capacity to shift their service from paper-base or hand-manual base operation to digital base one. The system can accelerate to expand allowance and capability of NGO-type MFIs to provide a wider variety of social programs through connecting their digitalized services with other various digital services like e-payment, digital marketing. And it becomes possible to provide an inclusive financial service combined between microfinance and micro insurance to low-income people in a digital base.

別添資料

- 別添 1 調査工程詳細表
- 別添 2 業務従事計画・実績表
- 別添 3 エジプト保険法 改正案（マイクロ保険）
- 別添 4 エジプト保険法 改正案（デジタル化）
- 別添 5 需要調査 質問構成
- 別添 6 別稿 エジプトにおける Fin-Tec/ICT セクターの概要

別添 1 調査工程詳細表

調査工程詳細表

案件名: エジプト国 BOP層の生活保障に資するマイクロ・タカフル事業に関する案件化調査(中小企業支援型)

提案法人名: 株式会社アジクル

2024/4/30

※主担当: ◎、副担当: ○

(単位: 日)

調査工程	調査内容 (番号)	調査/業務方法詳細	場所 (CAI/LXR)	所属	側アジクル	側アルメックVPI	UGI LTD.	UDDIPAN	ANTAR Society for Development
				氏名	渡辺太一	大野健太	Zakir Khan	Md. Shahidul Islam	Md. Emranul Huq Chowdhury
				担当業務	業務主任者	マイクロ保険政策/市場調査	システム全般	現地適合性調整	現地適合性調整、シェアリア対応
				業務内容	事業環境調査、パートナーシップ構築、マイクロ保険事業戦略	マクロ経済状況調査、監督庁他関係先との面談調整	IT・ネットワーク環境、Fin-Tec活用状況	マイクロ保険状況、営業チャネル、BOP層実態、MFIの女性向け施策	パートナーMFI候補キャパシティ、イスラム文脈把握、民間保険・タカフルの受容性
格付	3	3	4	4	4				
国内業務 (現地調査前①)	1-1	JETRO、JICALレポート他、現地政府サイト等を通じた対象国・地域の開発課題、マクロ経済環境に関する調査			○ 7	◎ 2			
	1-2	JETRO、JICALレポート他、現地政府サイト等を通じた対象国・地域のマクロ社会環境に関する調査(オンラインヒアリングも実施)			○ 7	◎ 1			
	4-2	現地政府サイト、オンラインヒアリング等を通じた民間保険市場分析、保険監督規制に関する調査			◎ 7	○ 1			
	4-3	現地政府サイト、オンラインヒアリング等を通じた保険営業チャネル、資産運用市場に関する調査			◎ 7	○ 1			
	4-3	現地マイクロファイナンス業界に関する調査			◎ 7	○ 1			
	4-3	マイクロ保険事業計画の策定、計数整理			◎ 7	○ 1			
	4-2	政府当局、民間保険会社、業界団体等へのヒアリングを通じた保険市場分析、監督規制に関する調査			○ 6	◎ 1			
国内業務 (現地調査前②)	1-3	JICALレポート等を通じた我が国国別開発協力方針、既存ODA事業に関する調査			◎ 2	○ 1			
	1-4	JICALレポート、Web調査、オンラインヒアリング等を通じた先行事例分析、マイクロ保険グッドプラクティス、アウトリーチ状況に関する情報収集			◎ 6			○ 2	○ 2
	3-1	JICALレポート、オンラインヒアリング等を通じたマイクロ保険の販売規制、普及の取組に関する調査			◎ 6				
	3-2	JICALレポート、他国事例ヒアリング等を通じたマイクロ保険普及を巡るリスクとその対応策に関する情報収集			◎ 2				
	3-3	他国事例ヒアリング、オンラインヒアリング等を通じたタカフル受容性、女性向け施策等の情報収集			◎ 6	○ 2			
国内業務 (現地調査前③)	4	マイクロ保険に係る販売連携MFI候補との事前調整、オンライン交渉			◎ 2				
国内業務 (現地調査前④)	2-3	マイクロ保険に係る販売連携MFI候補との事前調整				◎ 0.5			
	2-4	過去の需要調査内容の確認				◎ 0.5			
国内業務 (現地調査前⑤)	4	タカフル受容性に係る調査方法整理、マイクロファイナンス事業戦略の相違調査							◎ 5
	4	事務システム導入可能性調査に係る課題整理					◎ 5		
国内業務 (現地調査前⑥)	4	需要調査項目の調整			◎ 3			○ 3	○ 3
	4-3	マイクロファイナンス事務のシステム化状況ヒアリング、調査					◎ 6		
	4-3	一般事務のシステム化状況ヒアリング、調査					◎ 6		
	4-3	サーバ等システム環境ヒアリング、調査					◎ 6		
	4-3	導入システム設計検討					◎ 6		
	4-3	マイクロファイナンス・マイクロ保険事業運営上の体制整備状況ヒアリング、調査						○ 10	○ 5
	4-3	マイクロファイナンス事業知見、女性向け施策、職業訓練等での連携可能性ヒアリング、調査			◎ 3			○ 10	○ 5
	4-3	タカフル導入可能性、保険啓蒙教育方法の検討			◎ 3			○ 5	○ 6
	4	マイクロ保険事業可能性の検討			◎ 2			○ 4	○ 5
国内業務 (現地調査後)	—	需要調査結果分析			◎ 5				
国内業務	—	業務完了報告書作成			◎ 6			○ 21	○ 24
第1回現地調査 2021年9-10月 (15日間)	—	移動(往復)				3			
	全項目	現地キックオフミーティング	CAI		◎ 1	○ 1			
	1-4	パートナーMFI候補の情報収集	CAI		○ 1	◎ 1			
	1-2	地域のマクロ社会環境に関する調査	CAI		◎ 2	○ 2			
	1-4	提携候補MFIとの交渉	CAI		○ 2	◎ 2			
	1.3.4	需要調査準備	CAI		○ 1	◎ 1			
	1.3.4	需要調査に関する関係者との協議	CAI			◎ 1			
	1.3.4	事業体設立のための規制環境調査	CAI		◎ 3	○ 3			
	4	投資家候補・資本提携先との協議	CAI		◎ 2				
第2回現地調査 2021年3月 (8日間)	—	移動(往復)			3	3			
	4	IFE主催マイクロ保険国際会議出席、現地ネットワークング(IFE、保険会社)	CAI		◎ 5	○ 5			
第3回現地調査 2022年6-7月 (17日間)	—	移動(往復)			3	3			
	1.3.4	需要調査開始準備	CAI		◎ 5	○ 5			
	1.3.4	需要調査、マイクロ保険に係る提携先候補との交渉	CAI		◎ 9	○ 8			
第4回現地調査 2023年5-6月 (26日間)	—	移動(往復)			3				
	4	マイクロ保険規制動向ヒアリング	CAI		◎ 2				
	4-3	提携MFI候補との交渉	LXR		◎ 5				
	4-3	提携MFI候補におけるマイクロ保険需要調査	LXR		◎ 3				
	4-3	提携MFI候補におけるマイクロファイナンス事務状況調査	LXR		◎ 3				
	3.4	提携MFI候補におけるシステム導入状況調査	LXR		◎ 3				
	2-3	MFIキャパシティ比較検討	CAI		◎ 3				
	2-3	需要調査準備	CAI		◎ 3				
	4-3				◎ 3				
第5回現地調査 2023年7-8月 (15日間)	—	JICAエジプト事務所・FRAへの業務進捗報告			◎ 1				
	—	移動(往復)				3			
	1.3.4	マイクロファイナンス事務状況調査、マイクロ保険提携キャパシティ調査	LXR		◎ 3				
	1.3.4	マイクロファイナンス支店調査、システム状況調査	LXR		◎ 2				
	1.3.4	需要調査項目設計	CAI		◎ 6				
第6回現地調査 2023年10月 (16日間)	—	JICAエジプト事務所・FRAへの業務進捗報告	CAI		◎ 1				
	—	移動(往復)				3			
	1.3.4	需要調査準備、調査項目調整、調査スタッフ採用・搭合せ	CAI		◎ 3				
	1.3.4	需要調査現地準備、実施	LXR		◎ 3				
	1.3.4	マイクロファイナンス事務フロー調査、システム上の課題洗い出し	LXR		◎ 3				
	1.3.4	需要調査フォローアップ、結果確認	CAI		◎ 3				
第7回現地調査 2024年2月 (21日間)	—	JICAエジプト事務所・FRAへの業務進捗報告	CAI		◎ 1				
	—	移動(往復)				3		3	3
	全項目	需要調査結果フィードバック	LXR		◎ 1		○ 1	○ 1	○ 1
	1.3.4	システム化、マイクロファイナンス知見共有に係る業務提携交渉	LXR		◎ 3		○ 3	○ 3	○ 3
	2-3	現地におけるクラウドの可用性調査、事務システム構築に係るIT環境、現地協業先調査	LXR		○ 1		◎ 1	○ 1	○ 1
	4-3	既存システムの可用性調査	CAI		◎ 3		○ 1	○ 1	○ 1
	全項目	保険ブローカー提携候補との交渉	CAI		◎ 4		○ 1	○ 1	○ 1
	全項目	保険ブローカー提携候補との交渉	CAI		◎ 5				
	—	事業完了報告			○ 1				
	合計日数			現地業務 国内業務	118 94	38 12	9 29	9 55	9 55

別添2 業務従事計画・実績表

業務従事者の従事計画・実績表

契約件名：エジプト国 ROP層の生活保障に資するマイクロ・タカフル事業に関する案件化調査（中小企業支援型）

1. 受注者【現地業務】

仕事 キー	氏名	担当業務	格付	所属	分類	項目	渡航 回数	2021												2022												2023												2024				日数 合計	人月 合計	備考																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
								5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
1	渡辺 太一	業務主任者	3	株式会社アジ クル	Z	契約時	5																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																														</

2. 受注者【国内業務】

従事者 キー	氏名	担当業務	格付	所属	分類	項目	渡航 回数	2021												2022												2023												2024				日数 合計	人月 合計	備考																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																														
								5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1	渡辺 太一	業務主任者	3	株式会社アジ クル	Z	契約時																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										

3. 外部人材【現地業務】

従事者 キー	氏名	担当業務	格付	所属	分類	項目	渡航 回数	2021												2022												2023												2024				日数 合計	人月 合計	備考																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
								5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
2	大野 健太	マイクロ保険政策/ 市場調査	3	株式会社アル メックVP1	A-1	契約時	5																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																							



Chapter Six Microinsurance

Article (89):

“Microinsurance is referred to as every insurance that is set following a decree issued by FRA Board of Directors (BOD) that targets low-income citizens to insure possessions and protect individuals against possible risks with a maximum limit of EGP 200,000. FRA BOD may increase the limit by not more than 25% conditioned by paying the premiums corresponding to the nature of the insured as stated in the second article of this Law.

Decrees of the BOD determine types of the insurance, maximum limit thereof, underwriting bases as well as the conditions and rules of this type of insurance.”

Article (90):

“FRA is responsible of granting licenses needed to establish companies whose sole purpose is practicing microinsurance. Companies are allowed to combine the types of insurance stated in the first and second Clauses of Article (2) of this Law.

Establishment of these companies, their records and practicing licenses is in accordance with the conditions, rules and procedures stated in the provisions of this Law and the ensuing executive decisions issued by the FRA.

FRA BOD sets the minimum limit of the issued and paid-up capital in its entirety of these companies of not less than EGP 30 million or the equivalent in foreign currency.

This should not violate the rules of solvency and liquidity which are issued by the FRA BOD.”

Article (91):

“These companies, their geographic branches and their market and document distribution outlets are to be registered in a special record that is specifically dedicated for this purpose at the FRA, following payment of the fee as determined by the FRA BOD which doesn't exceed the following:

- EGP 20,000 for the head quarters
- EGP 10,000 for each branch
- EGP 5000 for each market and insurance document distribution outlet

FRA's approval must be obtained before the establishment for each branch or permanent insurance document distribution outlet and before commencement of operations. However, it is sufficient to notify of a temporary outlet. This is all in accordance with BOD FRA's issued standards.”

Article (92):

“FRA can grant licences to insurance companies to practice microinsurance in accordance with the branches of insurance of which licenses they were granted to practice.”



Article (93):

“FRA BOD issues the rules of solvency and bases of calculating provisions for this kind of practice.”

Article (94):

“Microfinance institutions (MFIs) licensed by the FRA are committed to provide an insurance coverage to its clients already in receipt of microfinance against cases of death and total and permanent disability. Minimum limit of the insurance sum is equivalent to that of the microinsurance amount given.

FRA BOD issues the rules and regulations for this insurance and the limits of its pricing.

In all cases, MFIs are not to receive any financial return upon disbursing this insurance to their clients or anyone else.”

Article (95):

“Microinsurance documents premiums are exempt from prescribed insurance supervision and monitoring fees.”

別添 4 エジプト保険法 改正案 (デジタル化)



Chapter Seven

Digital Transformation in the Egyptian Insurance Sector

Article (96):

“Insurance companies registered at the FRA records are allowed to issue some standard insurance documents electronically, which are determined through an issued decision by the Board of Directors (BOD), through the company’s IT system and allowing the insured to print directly or distribute them through one of the entities assigned by the FRA BOD.

The company is required to obtain a predetermined approval from the FRA and abide by the regulations set by the FRA therein.

FRA BOD has also set conditions and regulations on establishing websites or providing any electronic services such as cloud computing. Cloud computing refers to the models through which network access to a shared group of financial resources or virtual groups like networks, services, storage media, applications and services is made appropriate, accessible from any place, and available upon demand. These models also include services which are readily available, easily used as well as services that facilitate electronic payment as well as electronic advertisements and activities that belong to any of the entities and individuals subject to FRA’s supervision and monitoring, including mechanisms of protecting client data, ease of their retrieval as well as rules and regulations of FRA monitoring.”

Article (97):

“Without violating the provisions of Article (148) of this Law regarding special insurance funds, all legal personalities addressed in provisions of this Law should establish an FRA-licensed website comprising the appropriate disclosure and transparency terms to be made familiar to their visitors, especially the purpose of establishment, type and form of the insurance practiced, and the main decisions issued by the funds’ administrations, all in accordance with the regulations set forth by the FRA BOD.”

Chapter Eight

Mandatory Insurance

General Provisions

Article (98):

The following insurances are mandatory in the Egyptian market in accordance with the FRA’s regulations and conditions as well as the bases of pricing therein:

1. Insurance of professions and all their types (engineers, lawyers, doctors, pharmacists, accountants) as a condition to practice the vocation.



2. Mandatory insurance against dangers of vocations requiring manual labour: (vocational jobs such as trailer and truck drivers, taxi drivers, train drivers, boat, and zodiac boat drivers, as well as pilots) as a condition to practice the vocation.
3. Insuring tourism companies.
4. Insuring prayer halls and their users.
5. Insuring against accidents on special highways with gates.
6. Insuring against railway and subway accidents.

別添 5 需要調査 質問構成

Quantitative Survey			40 minutes							
Q No.	Q. Type	Content	Question			Choices / (Specific Answers)				
				a	b	c	d	e	f	g
1	Personal	Group Number	No. of interviewees in a group	1st	2nd	3rd	4th			
2	Personal	Age Range	How old are you?	Under 20	20s	30s	40s	50s	60s	70 and above
3	Personal	Gender	Gender	Male	Female	N.A.				
4	Personal	Address	(City)							
5	Personal	Education	Educational level	Primary	Secondary	Higher Secondary	College / University			
6	Personal	Marital Status	Marital Status & if you are a head of family	Married	Single	[Check] if head.				
7	Personal	House type	House type	Owned	Rental					
8	Personal	No. of Children	No. of Children	(No. of Children)						
9.1	Personal	Occupation	Occupation	Business (Craft)	Business (others)	Agriculture	Housewife	Employee	(Company's business)	
9.2	Personal	Occupation	Type of job	(XX)						
10.1	Personal	Monthly / Seasonal income	How much and how often is your monthly / Seasonal income?	(XX LE.)						
10.2	Personal	Monthly / Seasonal income	How much and how often is your monthly / Seasonal income?	monthly	(XX times in a year)					
11	Personal	Annual income	How much is your annual income?	(XX LE.)						
12.1	Personal	Loans	Loan amount, term by REDEC	(XX LE.)	(XX months)					
12.2	Personal	Loans	If you have other loan, which organization do you borrow from?	(Type)	(Company Name)					
12.3	Personal	Loans	The loan amount, term	(XX LE.)	(XX months)					
12.4	Personal	Loans	If you have other loan, which organization do you borrow from?	(Type)	(Company Name)					
12.5	Personal	Loans	The loan amount, term	(XX LE.)	(XX months)					
13	Personal	Public health coverage	How far is public hospital from your house?	(XX minutes)						
14.1	Insurance	Experience of insurance	Have you ever purchase any private insurance?	Yes	No					
14.2	Insurance	Experience of insurance	Have you ever purchase any private insurance? (if, Yes)	(Insurance type)						
14.3	Insurance	Experience of insurance	Have you ever purchase any private insurance? (if, Yes)	(Monthly premium)						
15	Insurance	Insurance literacy	How much do you know insurance?	Very well	well	fairly	not much	not at all		
16	Insurance	Preference of insurance pt.1	How much do you want insurance?	Very much	much	fairly	not much	not at all		
17.1	Insurance	Preference of insurance pt.2	What types of insurance do you want? [Multiple choices]	Life	Health	Saving type	Livestock	Agriculture	House	Other (XX)
17.2	Insurance	Preference of insurance pt.2	What types of insurance do you want? [Multiple choices]							
17.3	Insurance	Preference of insurance pt.2	What types of insurance do you want? [Multiple choices]							
17.4	Insurance	Preference of insurance pt.2	What types of insurance do you want? [Multiple choices]							
17.X	Insurance	Preference of insurance pt.2	What types of insurance do you want? [Multiple choices]	Other (XX)						
18.1	Insurance	Purpose of insurance	What do you want insurance for? [Multiple choices]	Family protection	Medical treatment	Children's education	Retirement & Saving	Compensation for business loss	Asset & equipment protection	Other (XX)
18.2	Insurance	Purpose of insurance	What do you want insurance for? [Multiple choices]							
18.3	Insurance	Purpose of insurance	What do you want insurance for? [Multiple choices]							
18.4	Insurance	Purpose of insurance	What do you want insurance for? [Multiple choices]							
18.X	Insurance	Purpose of insurance	What do you want insurance for? [Multiple choices]	Other (XX)						
19.1	Insurance	Preference of Premium level	How much would you pay for insurance monthly?	Less than 100 LE.	100-200 LE.	200-400 LE.	400-600 LE.	600-800 LE.	800-1,000 LE.	1,000 LE and above (XX LE.)
19.X	Insurance	Preference of Premium level	How much would you pay for insurance monthly?	1,000 LE and above (XX LE.)						
20	Insurance	Preference of "Takaful"	Do you prefer to Islamic insurance?	Yes	No					
21	Digitaliza	Utilization of digital device	Do you have a mobile phone?	Smart phone	Feature phone	No				

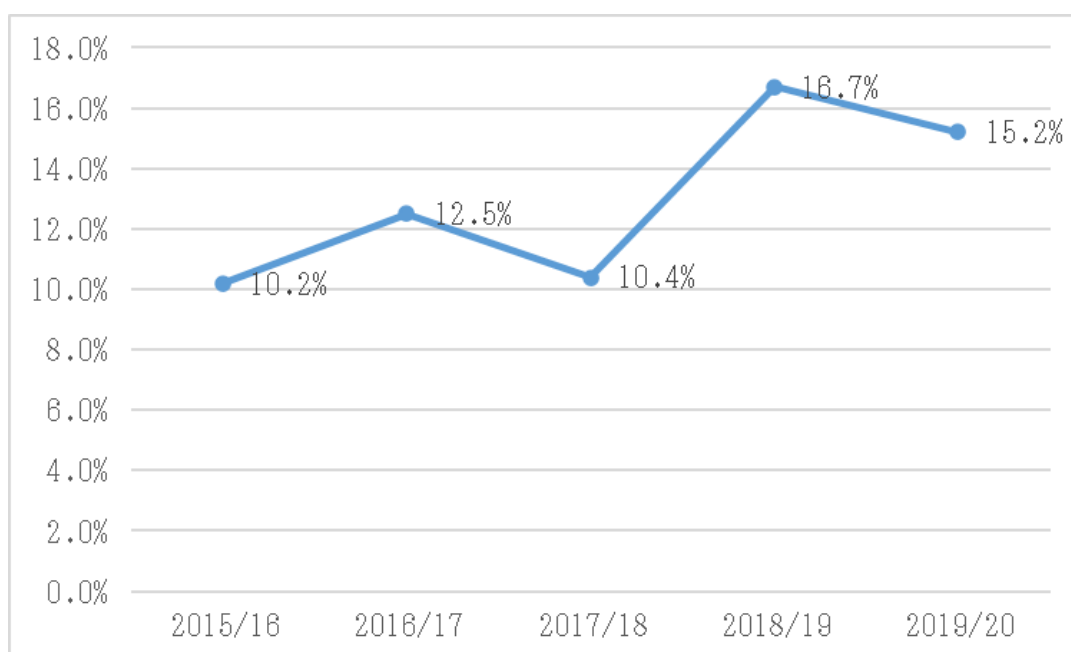
別添 6 エジプトにおける Fin-Tec/ICT セクターの概要

1. エジプトにおける Fin-Tec/ICT セクターの概要

エジプトは、世界的な状況に照らしてもデジタル環境に関して大きく進展してきている。

エジプトにおける ICT セクターは過去 5 年以上に亘って最も成長する分野の一つであり、2018/19 年度には 16.7%の成長率を示している。

2020 年には、コロナ禍に伴い、ソーシャルディスタンスを確保するリモート学習や事業途絶が、インターネット需要を加速させ、GDP 成長の 3%を担う規模となった。政府は 2024 年までに 8%の規模への成長を目標としている。



(参照：エジプト中央銀行)

図 1.1 エジプトにおける ICT セクターの成長率

IT 通信省 (MCIT) は 2000 年代初頭よりエジプトにおけるデジタル化を推進してきており、2016 年にデジタル経済推進のための中期計画を策定している。

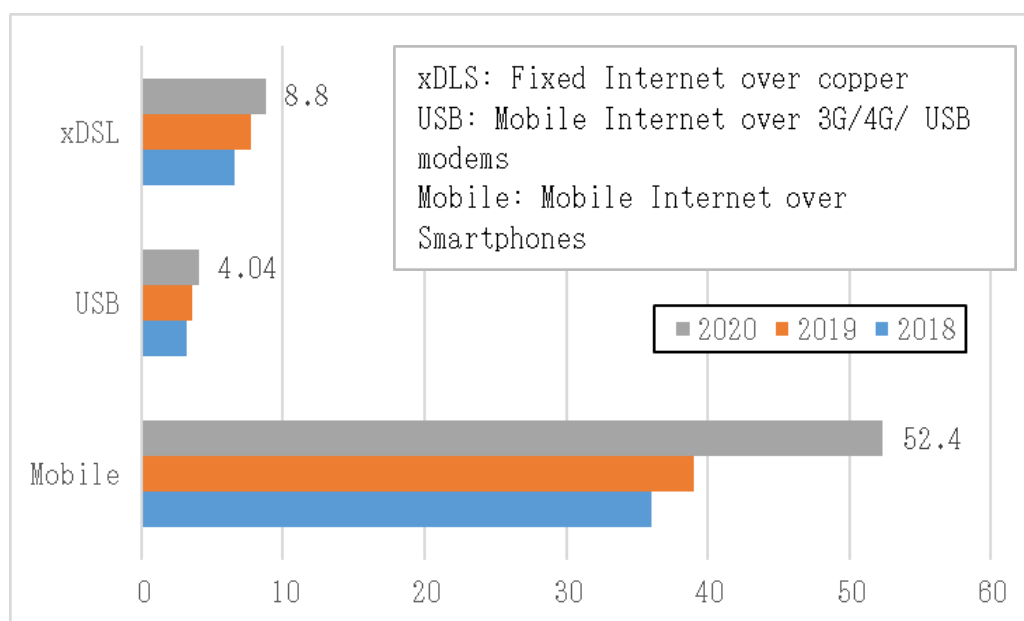
4 ヶ年計画では、ICT セクターの規制の枠組み、通信機器の普及、インターネット網と政府通信網の発達、IT 関連事業と成長事業の拡大などを組み込んでいる。

“サステナブルディベロップメント戦略” Egypt Vision 2030” とともに、IT 通信省は、2020 年のデジタル・エジプト戦略を明らかにした。同戦略では、エジプトにおけるデジタルインフラの改善、改革を通じた規制環境の整備、能力開発とイノベーション、の 3 つの柱を基礎としている。

2020 年 8 月には、最初の施策として、政府初のデジタルサービスポータルの開発が進められ、155 の市民向け行政サービスのデジタル化（運転免許更新、生活保護カードアクセス、公証サービス、行政書類請求、民事訴訟管理、等）が進められた。

表 1.2 エジプトにおける ICT 関連統計（2021 年）

	項目	数値
1	人口	101, 375, 894
2	携帯端末数	9, 620 万台
3	携帯端末普及率（対人口）	94. 89%
4	インターネット利用者数	5, 919 万人
5	インターネット普及率（対人口）	58. 34%
6	アクティブソーシャルメディア数	4, 900 万アカウント
7	アクティブソーシャルメディア普及率（対人口）	48. 33%



（IT 通信省 統計、2020 年 12 月）

図 1.3 インターネット通信利用者数 推移（単位：百万人）

エジプトにおけるデジタル経済は多様性を有しており、Egypt Vision 2030 によれば、政府は、競争力のあるスマートデジタル環境、法規制環境、投資環境の改善、市場競争力の確保、国際機関・外資企業が技術をローカライズさせることの促進をもって経済成長を推し進めるべく、MENA 地域における最初のデジタル投資先としての地位を得るため、デジタル経済への移行の取組みを進めている。その中で、政府は、事業プラットフォーム、電子商取引プラットフォーム、電子決済ゲートウェイ、デジタル市場の成長を支えるサプライチェーンを支援しており、エジプトにおける電子商取引の市場規模は、256 億 USD（3 兆 6, 766 億円、1USD=143. 6 円換算）となっている。

エジプト政府は、様々なリスクを減らし、銀行システムの構築、インフォーマル・セクターの正規化を進め、多くの市民を金融システムへ包摂することを通じて、Fin-Tec アプリケーションを使った金融包摂を達成するための公的電子決済システムと監督規制のフレームワークを開発している。

また、銀行は Meeza と呼ばれる無料決済用プリペイドカードを 700 万枚発行しており、通信業者は今や E-wallets（電子口座）を利用しており、販売業者や消費者に対し QR コード決済の利用を促している。さらに、積荷追跡管理、貿易関税処理などのためのシステムも構築されている。

これまでの国際指標におけるエジプトの評価は、高いわけではないが改善が見られる。

表 1.4 デジタルプラットフォーム普及率比較

項目	指標	エジプト	MENA 平均	MENA+GCC 平均
決済	デビットカード利用率	10%	34%	19%
	デビットカード利用経験率	4%	24%	12%
	クレジットカード利用率	2%	12%	4%
	クレジットカード利用経験率	1%	9%	4%
	国民一人当たりキャッシュレス決済額 (USD)	3.49	17.3	4.6
	金融口座普及率	32%	49%	36%
	モバイル口座利用率	2%	8%	6%
	モバイル口座利用経験率	23%	34%	27%
	公共料金決済利用率	1%	10%	7%
法規制	デジタル決済規制の有無	有	有	有
	オンライン決済時の顧客保護規制の有無	有	法整備中	法整備中

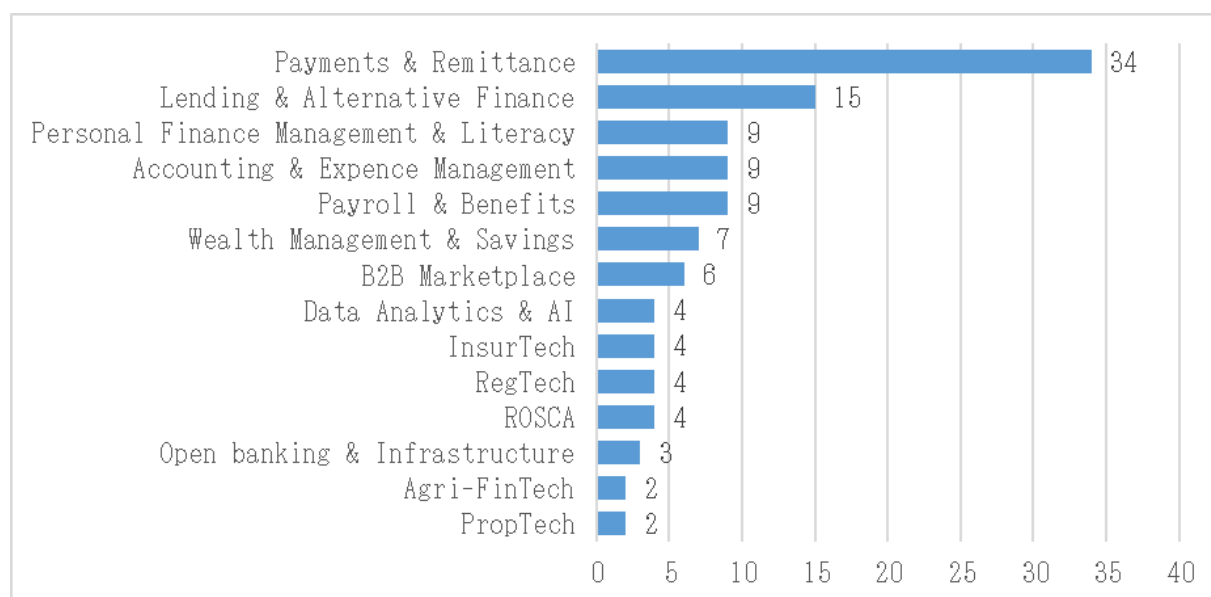
スタートアップに関しては、エジプトは、MENA 地域では 23%をカバーする最大の市場、アフリカでは 3 番目に大きな市場を有し、地方発信の Fin-Tec エコシステムや地方の Fin-Tec リーダーに成長の可能性を秘めている。エジプトの特徴は、人口の約 50%が金融アクセスを有しない層であり、IT リテラシーは高くなく、人口の 57.3%が通信端末を通じたインターネット利用者である点である。Fin-Tec を活用したデジタル金融サービスへの信頼度が限定的で Fin-Tec 採用への障壁が存在する。

しかし、エジプトにおける Fin-Tec は、マイクロファイナンス機関や地元小売業と連携することで、地域社会へ金融アクセス・IT リテラシーの向上をもたらす可能性を有している。

Fin-Tec 分野において、「決済・送金」は最も多くのスタートアップが取り組む分野である。

「決済・送金」が30%と最も多く、「貸付・オルタナティブ」（13%）と続き、様々な分野に分かれている。これにより、エジプトの人々における様々なニーズに応えるための最適な手段を補完している。

一方で、注目すべきは、ブロックチェーン、チャットボット、デジタル投資プラットフォーム、デジタル・サプライチェーン、ビッグデータ、AI、デジタル金融など、地元の有能人材による課題克服やグローバル展開を進めるスタートアップの存在である。



(CBE HP)

図 1.5 Fin-Tec における各分野のスタートアップ数

Fin-Tec 企業は、幅広い商品・サービスの展開により、様々なタイプのビジネスモデルに分類される。

特に、エジプトにおける MSME 利用者の圧倒的数とデジタル技術採用への緩やかな移行を背景に、B2B タイプの Fin-Tec 市場に事業可能性の大きな余地が存在している。

コロナ禍により多くのマイクロファイナンス機関はデジタル金融を検討の俎上に載せる必要性を認識し始めており、電子決済への理解拡大、地方発信の Fin-Tec サービスの発展がそれを後押ししている。

表 1.6 ビジネスモデルのタイプ毎のスタートアップ数

タイプ	数	事業内容例
B2B2C	31	Insur-Tec, Consumer finance,
B2C	33	(ROSCA) Rotating Savings and Credit Associations, Wealth Management & Savings
B2B	48	Marketplace, Reg-tech, Data Analytics & AI, Accounting & Expense Management

(アジクル調べ)

2. Fin-Tec/ICT セクターに関連する法令等

「エジプト DX 国家戦略」の将来像は、統合的で安全なデジタル社会の構築を通じて、市民サービスへの集中、競争力の強化、連携型、参加型、そして持続可能なデジタル国家であり、そのメッセージは、戦略的目標と実行を通じて、持続可能な形で、政府、市民、産業を鼓舞するものとなっている。

エジプト政府は、これまでデジタル知的社会の構築のため、情報セキュリティ、個人情報保護、企業や個人の妨害等からの保護、ICT 産業への投資促進を目的とした環境整備のための諸法制を整えてきた。

MCIT Digital Egypt Strategy

Pillars



Transformation

- Easy access to government transactions, services and information
- 170 e-services will be provided nationwide by 2021's end.



Capacity Building

- Digital Egypt Builders initiative
- Future Work is Digital initiative
- Next Technology Leaders program
- Youth Enablement for Freelancing initiative
- Digital Tomorrow initiative



Innovation

- Entrepreneurship support and SME development
- Artificial intelligence strategy
- Financial technology
- Applied Innovation Center
- Research & development

Digital Infrastructure

Internet speed

- Target: grow internet speed to 40 Mbps by 2021's end.
- USD 1.6 bn invested during 2018-20 to improve fixed broadband speed.

Fiber optic cables

- A new network of fiber optic cables will connect 32,000 government buildings across Egypt by 2022; 5,300 have been already linked.

Mobile Number Portability (MNP)

- The MNP service was launched in 2008 by the NTRA.
- Facilitates transfer processes between mobile networks in a 24-hour window at no cost.

National Center for ICT Services Quality Control & Monitoring

- Launched in 2019, the center measures and reports on the quality of voice and internet services provided by Egypt's four mobile network operators.
- Aims to improve industry competitiveness and induce better service delivery.

Legislative/Regulatory Framework

The MCIT has promulgated a number of laws to support the ICT environment. Key among them are:

- Intellectual Property Law 82 of 2002
- E-signature Law 15 of 2004
- Anti-Cyber and Information Technology Crimes Law 175 of 2018

- Consumer Protection Law 181 of 2018
- E-Payments Law 18 of 2019
- Data Protection Law 151 of 2020

The state is also working on an e-commerce law, which will fall under all the abovementioned legislations.

Affiliate Organizations

- National Telecom Regulatory Authority (NTRA)
- National Telecommunication Institute (NTI)
- Technology Innovation & Entrepreneurship Center (TIEC)
- Egypt Post

- Information Technology Industry Development Agency (ITIDA)
- Center for Documentation of Culture and Natural Heritage (CULTNAT)
- Information Technology Institute (ITI)

Related Institutions

Smart Village

A high-tech business district established in 2001 through Presidential Decree 355 of 2000.

Silicon Waha

A joint stock company established by ITIDA, MCIT, NTRA and the New Urban Communities Authority (NUCA) to spread tech parks across Egypt.

Source: MCIT

図 1.7 IT 通信省 “デジタル・エジプト” 戦略 概要
(情報通信省 HP)

表 1.8 主なデジタル法規制

1	The Data privacy Protection Law No. 151 of 2020	2020 年 データプライバシー保護法
2	The National Council for the Artificial Intelligence of 2019	2019 年 AI（人工知能）のための政府評議会
3	Law of Combating Information Technology Crimes No. 175 of 2018	2018 年 IT 犯罪対策法
4	The National Payment Council Law 7 No 89 of 2017, chaired by the President	2017 年 政府（電子）決済評議会
5	The Supreme Council for the Digital Society Law No 501 of 2017	2017 年 デジタル社会法特別評議会
6	The Supreme Council for Cyber security 2017	2017 年 サイバー社会特別評議会
7	Investment Law No. 72 of 2017	2017 年 投資法
8	Electronic Signature Law No. 15 of 2004.	2004 年 電子署名法

エジプト中央銀行がデジタル経済への移行に向けた第一弾として期待している「公共決済協議会（NPC）」の設立は、金融サービスの競争力を上げる方法として急速に進展している金融分野での技術を発展させる目的でなされた。

双方向のデジタルチャネルを通じた金融サービスの提供によって、金融サービスの利用体験は、特に若年層に対し、より信頼性が高く、速く、より便利にし続けることができる。

また、エジプト中央銀行は、単に若年層へのアピールだけでなく、エジプトがデジタル経済において金融包摂と電子的手段や様々な電子決済方法の利用を促すことを目的として、金融業界を発展させるための取組みを始めている。

エジプト中央銀行は、革新的進歩の速度に追いつき、若年層による旧来の金融・銀行サービスがより速く効率的なものへ移行することへの期待に応えるため、エジプトにおけるデジタル銀行システムの進化のための計画を導入している。ただ、その取り組みは簡単ではなく、DX 目標を達成し計画を実行力のあるものにするためには、2017 年 2 月の「公共決済協議会（NPC）」の設置のように、国家レベルでの努力をもってしか達成し得ない状況となっている。

キャッシュレス決済は、より効率的な資金移動を可能とし、政府が捕捉できる取引と財源を増やすことができる。

エジプト中央銀行は、市民に物品・サービス取引に関して、現金による決済に代えてデジタル環境を通じた決済を奨励するため、決済キャッシュレス決済の枠組みを通じて実行策を構築し統合的な取組みを重ねてきている。

エジプト中央銀行によるキャッシュレス決済に向けた枠組みは 9 つの柱より成る。



(CBE HP)

図 1.9 エジプトにおけるキャッシュレス決済に向けた枠組み

Fin-Tec とイノベーションは、キャッシュレス決済に向けた枠組みの中で重要な成功要素の一つであり、エジプト中央銀行が持つ Fin-Tec 業界の支援者、変化の促進者としての役割の一部として、エジプト中央銀行は、国家目標である「アラブ、アフリカ地域において世界的な水準の Fin-Tec ハブ、次世代金融サービス、人材と新技術開発の拠点となること」を目指し、中央銀行のみならず市場関係者、消費者の期待を受けて、2019 年 3 月にエジプトにおける Fin-Tec エコシステムを推進するための Fin-Tec・イノベーション戦略を構築した。

当該戦略では、エジプトは、デジタル金融手段の採用のための地方発信のイノベーションの加速を目標としており、将来的には金融包摂の達成を目標としている。

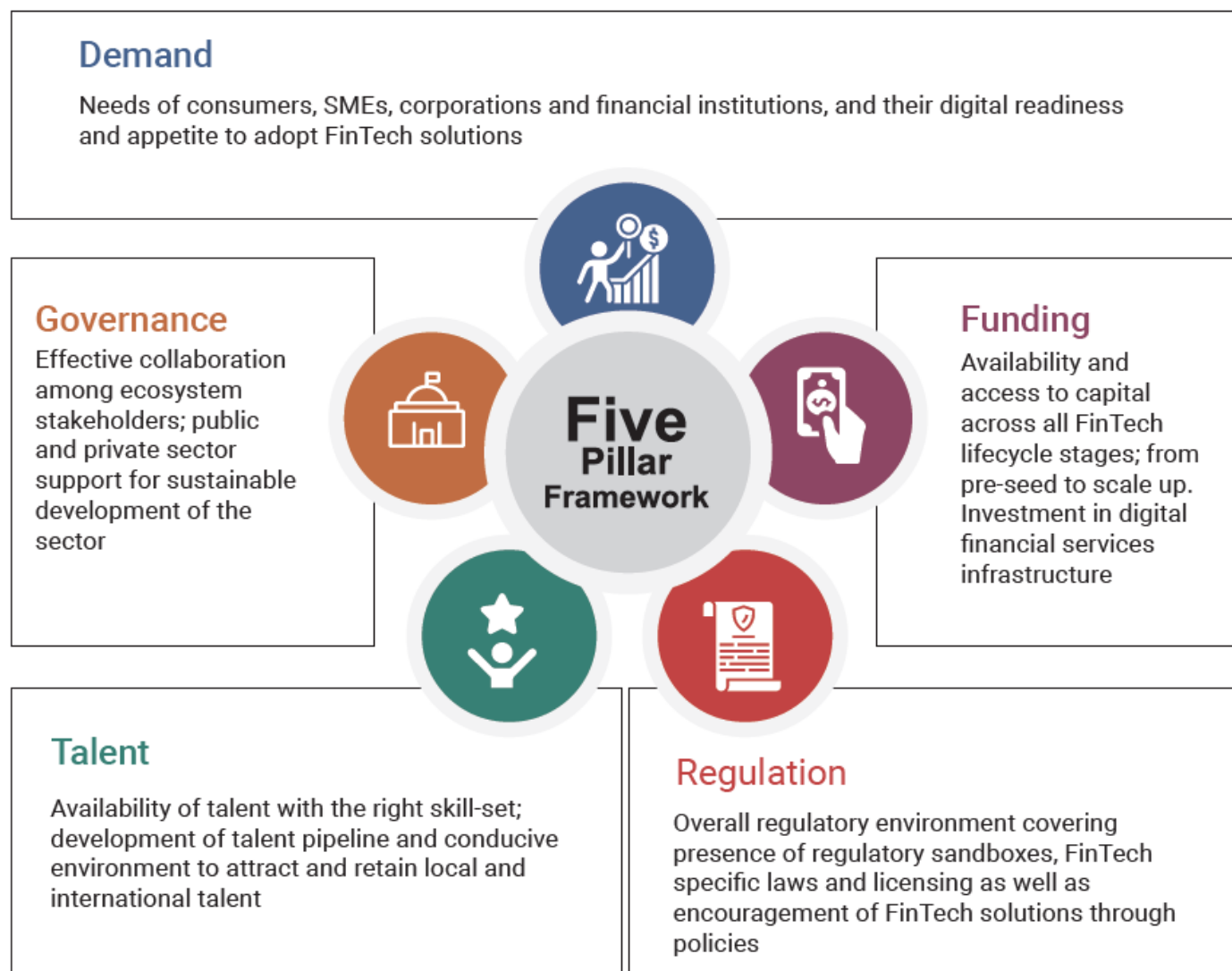
当該戦略は、「エジプト国家戦略 2030」に基づいており、エジプト中央銀行の方針に組み込まれている。

また、当該戦略は、市場関係者の期待とも重なり、今日の金融手段において未知のニーズを克服することを目標としており、規制の枠組み、投資へのアクセス、市場投資などと新たな技術との連結につながるものとして期待されている。

エジプト中央銀行もまた、Fin-Tec は未来のイノベーションをもたらす地方の有能人材の発掘、成長につながると強く期待している。そのため、国家的課題や対策が行き届いていない分野におけるニーズの克服に注目しており、当該戦略によって、Fin-Tec 地方拠点が MENA 地域やそれ以外の地域に向けて展開可能な水準となることを目標としている。

加えて、当該戦略は、金融包摂、SME ファイナンス、地域間資金移動決済、外資の Fin-Tec 向け投資などのための旗振り役となることを期待されている。

エジプト中央銀行は、5 つの柱から成る戦略を構築し、Fin-Tec エコシステム発展のための重要要素の中で、32 の戦略目標が優先的实施事項として設定されている。



(CBE HP)

図 1.10 エジプト中央銀行による Fin-Tec・イノベーション戦略

3. Fin-Tec 関連法

(1) キャッシュレス決済推進法

2019 年、エジプト中央銀行は「キャッシュレス決済推進法 (Less-cash payment law)」を NPC とともに導入した。

同法により、政府機関におけるデジタル化を推し進められ、個人・法人に対し 500EGP を超える政府機関に対する支払について、キャッシュレス決済を義務付けることとなった。

この取組みにより、電子決済機器の導入が奨励され、公共サービスに関する支払についてより利便性が高まることとなった。また、政府の歳入や資産を増やすことにもつながり、経済全体を底上げする効果も生み出した。

エジプト政府は、その他関連法を施行している。

- ・デジタル署名法 (Digital signature law)
- ・サイバー・IT 犯罪防止法 (Anti-Cyber and information technology crimes law)
- ・電子的方法により取り扱われる個人情報保護法 (Personal data protection law to protect fully or partially electronically treated personal data)

(2) 中央銀行法、金融関連法

エジプト中央銀行による「Fin-tec・イノベーション戦略」に関連し、エジプト中央銀行は、2020 年、中央銀行法を含む 194 の金融関連法の中に、金融・銀行業界における DX の法的根拠に関する新たな章を追加した。

同法により、エジプト中央銀行は、金融、銀行、あるいは行政サービスを提供するあらゆる事業分野において、新技術の利用・発展を促進するための必要な措置を採ることとなった。その措置には、API 公開、電子書類・領収書の法的認証などが含まれている。

・決済事業者 (PSP)、決済システム管理事業者 (PSO)

エジプト中央銀行は、現在、決済事業者、並びに決済システム管理事業者に対する認可・監督規制に関する法的枠組みを構築している。同規制は、決済サービス、並びに決済システムにおいて、健全さ、効率性とイノベーションの拡大を期待したものであり、利用者保護と競争促進を意図している。更に、同規制は、エジプトにおけるキャッシュレス社会構想に貢献し、電子決済の利用促進、国全体の決済システムの発展を支えるものとなる。

・デジタル銀行

デジタル銀行規制は、新業態であるデジタルベースの銀行業の業務に関する認可・監督規制の枠組みから成る。

デジタル銀行は、DX 戦略に対して大きな貢献が期待されている他、銀行サービスそのものの形を変え、革命をもたらし、多くの分野で、利便性、キャッシュレス、イノベーション促進、市場競争、金融包摂などプラスの効果を起こすものと期待されている。

（３）オルタナティブ金融法

エジプト中央銀行は、金融庁（FRA）と協同し、現在、オルタナティブ投資への監督規制を導入するため新法の発行を準備している。同規制下には、P2P 貸付、クラウドファンディング、ROSCA（Rotating Savings and Credit Associations、日本で言うところのいわゆる無尽）の他、新たに開発されたデジタル金融事業が含まれる。

４．Fin-Tec 関連監督規制

（１）即時決済ネットワーク（IPN）

エジプト中央銀行による DX 戦略、電子決済数の増加、顧客ニーズに対応した様々な決済・集金手段の提供などの状況を踏まえて、即時決済ネットワーク（IPN）に関する監督規制が 2021 年に発布された。

当該ネットワークによると、銀行や顧客は、電子決済手段を用いた即時資金移動、あらゆる分野の事業に対し適切な銀行サービスを利用することが可能となる。

IPN システムの参加者は、全ての金融／非金融決済を 24 時間即時に処理しなければならない。

銀行は、IPN を通じて、金融決済（資金移動、売買）、非金融決済（預金残高確認、会計報告、パスワード設定、等）、決済事業者のアプリケーション上での顧客管理（IPN 上の口座設定、携帯電話番号とのリンク、口座利用開始、等）を提供することができる。

本規制は、過去にエジプト中央銀行が発布したデジタル銀行決済、（普通）銀行決済、マネーロンダリング・テロ資金対策、マネーロンダリング・テロ資金対策局（Money Laundering and Terrorist Financing Combating Unit: MLCU）が監督する顧客の適正管理などに対する監督規制も準拠しつつ、決済事業者に適用される。

（２）銀行代理業

エジプト中央銀行は、2020 年 11 月に銀行業界に対し銀行代理業に関するディスカッションペーパーを発出した。

この規制案によると、銀行は、適切な監督をもって銀行サービスの代理のため代理店と契約を締結することができるとする。

この枠組みは、銀行サービスを提供するチャネルを拡張、特に地方における金融サービスへのアクセスとアウトリーチ、延いては金融包摂を増やすことができる。

銀行代理業は、広域代理店、付属代理店、独立代理店の 3 つのタイプに分かれて市場参入すると考えられる。

この規制は、共同運用による入出金サービスを想定した設計となっており、入出金拠点を増やすと同時に関連リスクを減らしつつ、電子決済事業をより安全で効率的なものとする 것을狙いとしている。そのため、2016年に導入、2020年3月に利用者の適正管理に関する規制が発効し、2021年4月に発布されたプリペイドカードやモバイル口座を利用した決済サービスに関するエジプト中央銀行による規制に準拠しつつ、銀行代理業にまつわるリスク管理について様々な対応を行う一方で、銀行代理業者やサービス提供者を通じて入出金サービスを行う銀行に対しては要件を最小限に設定している。

(3) デジタル金融サービス関連規制

モバイル決済に関する顧客の適正管理手続 (Customer Due Diligence Procedures (CDD) for Mobile Payments)

マネーロンダリング・テロ資金防止局 (The Egyptian Money Laundering and Terrorist Financing Combating Unit (EMLCU)) により発効され以下の内容を含む。

- ・顧客の認証に必要な書類を最少化 (口座開設には ID のみを要求)
- ・国内におけるモバイル資金移動の際のデータ最少化
- ・電子的方法による顧客データ・登録内容の更新を可とする
- ・銀行代理業など特定分野のサービス事業者による顧客の適正管理を可とする
- ・個人、事業者、機関それぞれのモバイル口座開設を可とする

プリペイドカードを利用した決済サービス規制 (Payment Services Using Prepaid Cards Regulations)

2019年3月に発効され、銀行は、簡略化された KYC (本人認証手続: Know Your Customer)、入出金を行う代理業者を利用することができる。

同規制でも、認可手続、顧客保護・リスク管理などについて設定され、他の規制の準用もされている。

非接触型決済の発行・取扱基準 (Standards for Issuance and Acceptance of Contactless Payments)

2019年5月に発効。

本規制では、最小限の基準が設定され、非接触型決済の (金額的) 制限、監督規制、非接触型決済の仕組み・専用端末の仕様などが含まれている。

デジタル決済に係る現金回収業者に関する規制 (Technical Payment Aggregator & Payment Facilitators Regulations)

現金支払・回収の急速な進展、事業者・企業に対する金融関連技術を効率的に提供することのできる現金回収業者への高まるニーズを受けて、2019年に本規制が整備された。

本規制は、事業者・企業において電子決済の取扱が増えている状況を踏まえて、全ての関係者に対して電子決済に関する手続が安心安全な方法によって確実になされるよう、様々なチャネルを通じて電子決済サービスが拡がり金融アクセスが改善するための契約手続の整備を目的としている。

（４）モバイル決済規制

2021年4月、エジプト中央銀行は、行動スコアリングやモバイル口座内での定期預金を利用したデジタル貸付を含むモバイル決済に関する規制を改定した。

デジタル貸付は、マイクロファイナンスと消費者ローンの間に存在する金融ギャップを埋める可能性を有している。

モバイルベースでの貸付は、携帯端末での取引、モバイル口座利用、事前の信用履歴データなどを含むオルタナティブ情報に基づくスコアを活用し、即時の少額貸付をモバイル経由で行うものであり、クリックだけで金融アクセスが十分に行き届いていない階層に資することができる。

エジプト中央銀行は、一般に貯蓄は望ましい金融行動であることから、モバイル口座を利用したデジタル預金の導入、更にモバイル決済規制へのモバイル預金規制の追加の有用性を認識している。特に、所得が低く不安定な状況下では、貯蓄は予期しない不幸の軽減に資するため、定期預金の取組みによって、子供の教育継続、事業の拡大・多様化を保障することが期待される。

デジタル定期預金は、利子が付されるとともに、顧客が金融履歴を構築し、事業や収入形成資産へ投資したとき、最終的に収入増加に資する金融へのアクセスへの道を拓くことにつながる。

デジタル貯蓄は、顧客が簡単に自ら携帯端末を通じて様々な銀行サービスや定期預金を利用することができるよう、金融包摂に導くための早く、安全で、書類の不要な手段として存在している。

本規制は、P2P、支払い請求、VCN（物理的なカードの不要なクレジットナンバー、Virtual Credit Number）、代理業を通じた入出金、ATM、ネットワーク通信業者の活用、代理業としての本人認証のための取引追跡などが含まれる。

（５）QRコード統一基準

2018年1月、エジプト中央銀行は、従来のレジ端末よりも安価に簡易で安全な手段を利用して、小売業者による電子決済の導入を可能とするQRコードに関し、統一基準を導入した。

（６）インターネットバンキングサービス規制

2014 年、エジプト中央銀行は、インターネットを介した銀行サービスの幅を広げたいという銀行側の要求の高まりを受けて、銀行業界に対し、インターネットバンキングサービスに係る規制を発効した。

現在、大半の銀行は、その有益性と利便性から、顧客に対し、インターネットバンキングサービスを実施している。

5. 株式会社形態 MFI のデジタル化への取組み

株式会社形態 MFI はデジタル化への取り組みを加速させている。調査団が第 1 回現地渡航で訪問したマイクロファイナンス会社 3 社はいずれもマイクロファイナンス事業の DX 化を実践している。

表 1.11 株式会社形態 MFI における DX 化の取組

MFI 名	事業概要	主な DX の実装状況
Tamweely	マイクロファイナンス顧客データベース登録数約 10 万人。うち女性 42%	スマートフォンベースのマイクロクレジット。クレジット・スコアリング実装済み。2 日以内で審査からモバイル口座に貸付額送金が可能。「デジタルブローカー」を試行中。
Aman	顧客 12 万人、ローン残高 EGP250,000。消費者金融も実施。AXA と無償の保険商品提供。SME ファイナンスを開始予定。	スマートフォンベースのマイクロクレジットおよび消費者金融*。モバイル決済サービス Fawry の創業メンバー。
Tasaheel	マイクロファイナンス、SME 貸付 E-hailing やロジスティクスにも事業展開中。	Fintech-ecosystem enabler として e-Wallet 等を利用した消費者金融とナノ・ファイナンスを実施中。クレジット・スコアリング実装済み。

注：エジプトでは事業貸付を行うマイクロファイナンス業と消費者向け貸付を行うコンシューマーファイナンス（いわゆる消費者金融）業でそれぞれ事業認可制が敷かれており、別会社による運営が義務付けられている。



(出典：Aman 社サイト)

図 1.12 Aman 社のスマートフォンを利用したマイクロファイナンス