

オイコクレジット社会的業績報告書 2013年

「社会の変革に貢献」

(翻訳： オイコクレジットジャパン)

Oikocredit International

Tel: +31 33 422 40 40

Fax: +31 33 465 03 36

E mail: ifo@oikocredit.org

<http://www.oikocredit.coop>

住所： Berkenweg 7

3818 LA Amersfoort

The Netherlands

オイコクレジットジャパン事務局

Tel/Fax: 06-6339-3983

E mail: japan-sa@oikocredit.org

Jafs-samasama@nifty.com

<http://oikocredit.blog.32.fc2.com>

住所： 〒564-0051

大阪府吹田市豊津町 43-27

2013年 実績

開発向け投融資

- 合計： 5.91 億ユーロ（約 855 億円）
- 低所得国： 0.94 億ユーロ（約 136 億円）
（1人当たり GNI 1,035 ドル以下の国）
- 投融資パートナー数： 815
- 投融資先国： 67 カ国

マイクロファイナンス

開発向け投融資の約 82% の 4.8 億ユーロ（699 億円）が、協同組合・ノンバンク・銀行・中小企業金融・卸売ファンドを通してマイクロファイナンスに投資されています。

- 顧客数 1 万人以下の小規模な MF 機関を中心に投資（全体の 53%）
- MF パートナーは 2800 万人の顧客にサービスを提供。オイコ資金を活用した顧客数は 280 万人
- 顧客の 81% が女性、47% が農村部
- 顧客の 29% が商業、24% が農業、24% がサービス、12% がその他に従事
- 50% の MF パートナーがジェンダー政策を、50% が環境政策を持ちます。

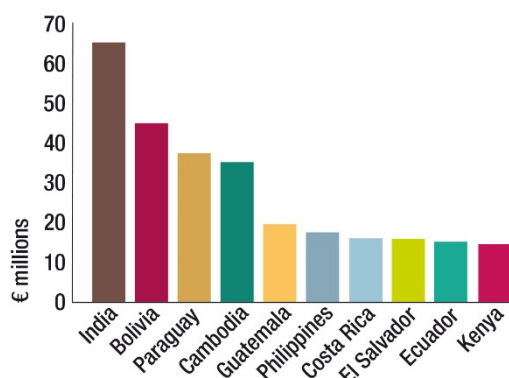
社会的事業（生産・サービス）

開発向け投融資の 18% の 1.08 億ユーロ（156 億円）が中小企業、農業などの生産協同組合、フェアトレード、製造業、保健や教育などの事業を行うコミュニティ組織に投資されています。

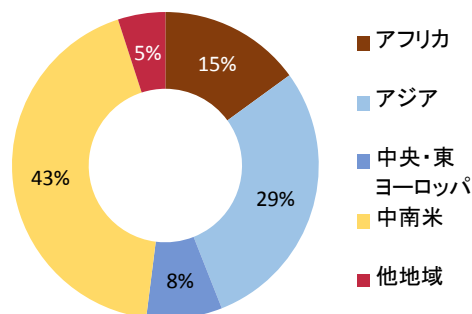
- 生産・サービス事業を行う 249 のパートナーは、農業を中心に多様なセクターにまたがっています。
- 農業・畜産： 59%
- 貿易・製造： 19%
- 教育・保健： 12%
- 80 のフェアトレード組織を支援
- 101 の生産・サービスパートナーは環境・気候の保護を目指しています。
- 29% のパートナーがジェンダー政策を、70% のパートナーが環境政策を持ちます。

トップ 10 の投資先国

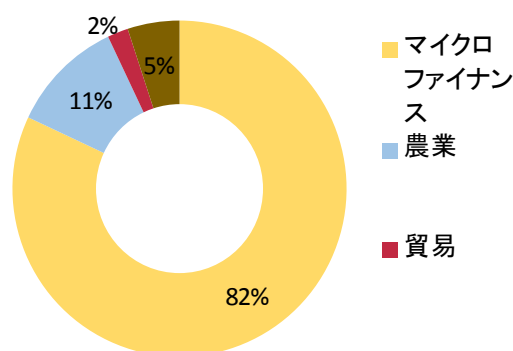
（2013 年、単位：百万ユーロ）



地域別投資先 2013年



セクター別投資先 2013年



注： マイクロファイナンスには、マイクロクレジット、中小企業金融、卸売金融（他の金融機関への投融資）を含む。

オイコクレジット代表より： 貧しい人々に利益を

オイコクレジット（以下オイコ）のミッションは、人々の生活向上と、同じ目的を持つ人々との協働です。ですので、投資先のパートナー組織には、資金支援のほか、改善が必要な点を見つけ問題を解決するための能力強化も行います。また、私達は、社会的また財務的な目標に向けて業績を管理しており、2009年にパートナー機関と我々の社会的業績の向上を目指す社会的業績管理の専門組織を設立しました。今年、マイクロファイナンス（MF）の格付け機関のプラネット・レーティングは、我々の社会的投資戦略、社会的業績管理、また社会的な変革に貢献している点を、「非常に優れている（Excellent）」と評価しました。この評価は非常に誇りですが、まだまだ、改善し行動すべき点もあります。

まず、「人々の生活向上」という目標やその達成度について皆さんにきちんと説明していかなければなりません。このため、パートナーの活動だけではなく、彼らの顧客や対象グループの状況もモニタリングしていきます。オイコの社会的業績管理にとってこのモニタリングはとても重要で、パートナーがどれだけの人々にサービスを提供したか（アウトリーチ）、どのようなサービスをどのように提供しているかも確認します。2013年は、609のパートナーが社会的業績のデータを提出してくれました。

上記のように、オイコはパートナーのアウトリーチや社会的業績管理について、毎年データを集めて分析しており、本報告書は、私達の投融资による社会的な業績を纏めたものです。今回は、プラネット・レーティングの提言を踏まえて、世銀や国連の社会経済指標も含めました。また、MFパートナーの貧困や雇用に関する新しい指標を追加したほか、生産・サービス事業を行うパートナーについては、社会目的、公正な貿易（フェアトレード）、環境への配慮についての指標を別途に設定しました。今後は、パートナーの顧客がどれだけ貧困状況を改善したかを示す「貧困脱出指標」についてより信頼性の高いデータを収集・分析し、パートナーが社会的目的を達成しているかどうかを評価するのに活用していきます。また、インパクトや成果の評価手法についてさらに検討し、パートナーがこれらのデータを分析し活用できるよう、その能力強化も行います。

David Woods
Managing Director

Ging Ledesma
社会的業績・融資分析担当部長

社会的業績の改善に向けてコミュニティを作る

— ミッションは、人々の生活向上と同じ目的を持つ人々との協働 —

オイコの社会業績管理（Social Performance Management, SPM）では、パートナーを選ぶ際に、まず共通の社会的価値観を持っているかという点をチェックします。そして共通の目標を達成できるようパートナーの能力を強化すると共に、私達の社会業績の改善にも努めています。私達は、トリプル・ボトムライン（社会、環境、財務の全ての面で良い成果を出すこと）を目指しているのです。

社会的な面での投資適格性の審査（デューデリジェンス）

オイコは、2010年に、投資適格性の審査をより厳密に行うため、環境、社会、ガバナンス（ESG）の3分野での業績を評価するスコアカードを導入しました。その後、2度にわたって改善し、スコアカードはより洗練されました。全体として、オイコのパートナーは、「顧客の便益や福祉」と「社会的業績とガバナンス」でとても良い結果を出しています。（ESGスコアカードの情報は、www.oikocredit.coopのサイトの社会的利益の頁をご参照下さい。）

アウトリーチ

オイコはアフリカでの事業の拡大を目指しています。アフリカは世界の中でも金融サービスが最も行き届いていないからです。2013年のアフリカへの投資の割合は全体の15%でした。また、低所得国（LICs）や低開発国（LDCs）への投資は、絶対額でも投資割合でも増加し、LICsへの投資割合は前年度の14%から16%になりました。

財務指標		2013	2012	2011	2010
開発向け投融資総額	(百万ユーロ)	594	530	520	481
MF向け投融資総額	(百万ユーロ)	483	420	410	388
社会事業向け投融資総額	(百万ユーロ)	108	110	110	93
新規融資総額	(百万ユーロ)	296	234	211	214
平均融資金額	(百万ユーロ)	1.28	0.96	0.83	0.77
パートナー数		815	854	896	863
MFパートナー		566	583	616	598
投資先国数		67	67	67	71
社会業績指標		2013	2012	2011	2010
MFパートナーの借入者数	(百万人)	28	28	25.5	29.3
オイコ資金によるMF借入者数*	(百万人)	2.8	1.7	1.6	1.2
MF顧客の女性割合		81%	84%	83%	86%
ジェンダー政策を持つMFパートナーの割合		50%	42%	38%	42%
MF顧客の農村部の割合		47%	56%	53%	50%
社会事業の数		249	271	280	265
グリーン・パートナーの数		101	98	-	-
協同組合の数		285	290	272	262
社会事業による被雇用者数		46,607**	37,438**	39,323**	77,671***
(うち正社員の数)		31,144	20,556	24,083	60,918
環境政策のある社会事業の割合		70%	72%	73%	55%

* 近似値として、MFパートナーの貸付残高に占めるオイコ資金の割合から算出
 ** 直接の資金雇用のみを対象とする
 *** 間接的な雇用も含む

オイコはMFの投資規模で世界で最大の機関の1つですが、投資先のパートナー機関や国の数は、他の投資機関の2倍以上です。また、オイコのMF投資額は長い間、安定して成長しています。この理由として、オイコが、5万2千という多くの小規模でかつ安定した投資家や機関から資金を調達していることが挙げられます。

図 オイコ投資先のMF機関
(顧客数規模で見た割合、2013年末)

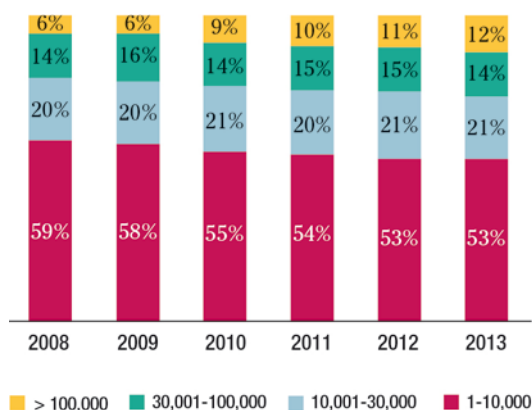
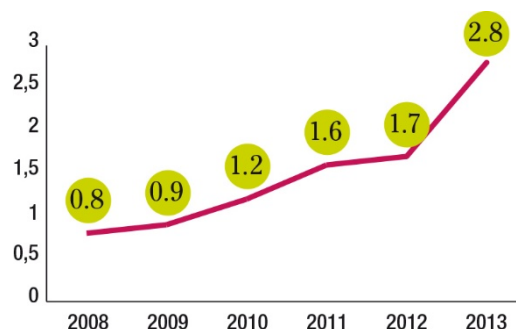


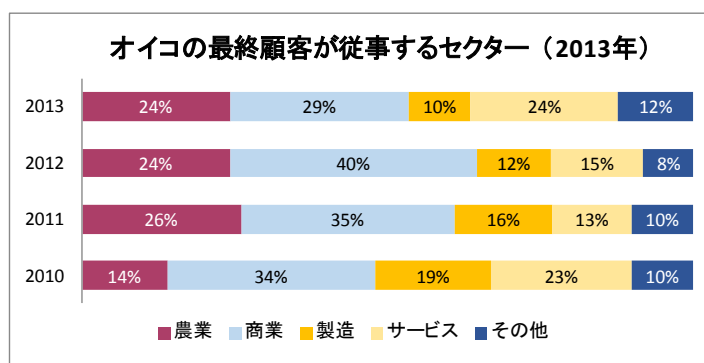
図 オイコの資金によりサービス
受けられた顧客の数 (2013年末)



オイコの目標は、不利な立場にある人々をできるだけ多く支援することです。2013年に、MFパートナーは2800万人の顧客にサービスを届けました。このうち、オイコの資金で到達できた顧客数は280万人で、前年の170万人から大きく伸びています。MFパートナーの顧客維持率（サービスを継続して使う顧客の割合）は、2013年は71%と高い割合です。

オイコの社会的ミッションの1つに女性や農村部の重視があります。しかし、女性顧客の割合は2012年の84%から2013年は81%に低下しました。これはアフリカでのパートナーの女性顧客の割合が11%低下（83%から72%へ）したことが主な理由です。同様に、農村部の顧客の割合も同期間に56%から47%に減少しました。インドで、農村部を対象にしていたパートナーの数が74から52に減少したのが、影響しました。

オイコはMFパートナーを通して農業も支援しています。2013年、MFパートナーの顧客の24%が農業に従事しています。農業融資を増やす動きは2011年から定着してきました。一方、商業の割合は39%から29%に低下、サービス業は14%から24%に増加しました。



社会的業績モニタリング

開発目的

MF パートナーが 2013 年に掲げた目的で多いのは、顧客の事業の拡大（80%）、貧困削減（63%）、雇用（42%）です。

雇用

オイコは 2013 年に初めて雇用についてのデータを収集しました。これにより、オイコのパートナーがどれだけミレニアム目標の 1 つである雇用に貢献しているのかがわかります。566 の MF パートナーの中で、188 が雇用をその開発目的に挙げ、108 が雇用データをオイコに提出しました。それによると、平均で 77% の顧客が自営業を営んでいます。アジアと中南米ではこの割合がそれぞれ 87% と 75% と高くなっています。

透明性と SPM（社会的業績管理）

MIX に財務データだけでなく社会的指標のデータを報告するパートナーの数は増えていきます。また、顧客保護原則に賛同したパートナーや、顧客満足度調査を行ったパートナーの数も増加し、それぞれ全体の 71% と 60% になりました。オイコは、融資契約の中で、顧客保護原則に賛同していないパートナーは 1 年以内に賛同するように要求しています。

MFパートナーのSPMの報告や取り組み				
	2013	2012	2011	2010
MIXに社会的業績を報告	52%	45%	43%	37%
MIXに財務業績を報告	62%	55%	53%	55%
社会的格付けの実施	23%	25%	23%	20%
財務格付の実施	48%	52%	48%	48%
顧客保護原則に賛同	71%	59%	50%	44%
顧客満足調査を実施	60%	57%	45%	28%

過剰債務

社会的に責任ある投資家として、オイコは「責任ある金融」を推進していきたいと考えています。その中の 1 つに、MF 顧客の過剰債務の状況を調査することがあります。国際金融公社（IFC）とオイコクレジットは、キルギスタンで過剰債務や MF 顧客の状況についての調査を実施しました。4 千名の顧客への聞き取り調査では、所得や借入や返済遅れの状況のほかに、返済で心配していることを聞きました。その結果、借入金額の大きさだけでなく、人々がどのように返済しているのかを知ることが重要だと解りました。

顧客への貸付金利

私達は MF パートナーの年当たりの貸付金利もチェックしています。このデータによって、金利がどのような要因に影響されて設定されているのかを理解して、パートナーに金利の見直しを働きかけることができます。2012 年と 2013 年の 351 のパートナーのデータを、MF トラ

ンスペアレンシーの分析シートから抽出しましたが、これによると、パートナーの手数料や強制預金を含めた年金の平均は、35%でした。

生産・サービス部門への投資

オイコクレジットは、生産やサービス部門などの社会的事業にも投資しています。対象は、農業、輸入、協同組合、大学、病院など。これら社会事業に投資することで、雇用創出やフェアトレードや有機生産の促進など、地域経済をより直接的に支援したいと考えています。

これら社会的事業への投資は2006年の7100万ユーロから2011年には1.1億ユーロに拡大しました。しかし、その後は農業への投資が横ばいのため、投資額はほぼ変わっていません。

賃金労働者の数

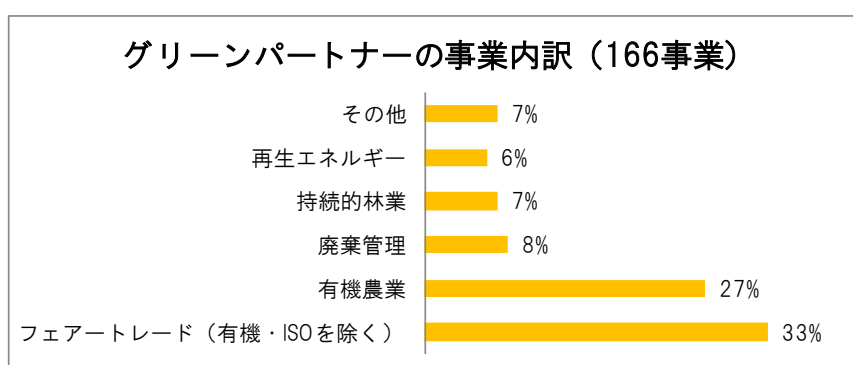
社会的事業を行うパートナーは、合計で4万7千名の賃金労働者を雇用しており、特に正社員の数が増えています。2010年から2013年にかけて、雇用を最も多く創出したのは、保健、教育、貿易部門でした。一方、農業部門での雇用は減少傾向です。インフォーマルセクターで働く農民は、被雇用者になるよりも自営業を選ぶ傾向にあるからと考えられます。なお、オイコのパートナー全体では、31万5千人の農民を支援しています¹。

開発目的

雇用創出、貧困削減、そして環境開発が、社会的事業パートナーが多く掲げる開発目標です。農業では、これら3つの目的が、フェアトレードやバリューチェーン開発とつなげた形で追求されています。

グリーン・パートナー

249の社会的事業を行うパートナーの中で、101は環境や気候を保護する活動を行うグリーン・パートナーで、50以上がモニタリングデータを提出しています。その殆どが、フェアトレード、有機農業、廃棄物管理、持続的森林事業や再生可能エネルギーに携わっていますが、水衛生管理を行う事業もあります。



フェアトレード

¹ この数字には Twin Trading と Café Direct が間接的に支援する 68 万の農民は含まない。

私達のパートナーは、フェアトレードや有機認証を通し、生産者にとってより良い取引条件で事業を行い、底辺にいる生産者や労働者に適切な仕事を提供したり、環境に優しい生産プロセスを進めたりして、持続的な開発に貢献しています。社会的事業の約3割の80のパートナーがフェアトレードの認証を受けています²。その53%がペルー、グアテマラ、エクアドルにあり、中南米でフェアトレードのパートナーの数が増加しています。

パートナーは、フェアトレードや有機やISOなど持続性について様々な認証を受けており、多くが2種類以上の認証を持っています。最も多い認証が、FLOとOrganicです。いくつかのパートナーは彼らの製品ラインに対しても認証を受けており、生産量全体で認証されている割合は平均で約6割になります。

図 フェアトレードへの融資額
(単位：100億ユーロ)



図 フェアトレードを行うパートナーの数



ESG（環境・社会・統治）への取り組み

2012年以降、55のパートナーを対象にESGスコアカード（社会的事業用）の改定版での評価が行われました。これらの事業は、環境、アウトリーチ、コミュニティへの責任、協同組合の発展、開発プロジェクトの分野での業績が高い一方、オーナーシップや統治では弱いことが解りました。ESGスコアカードについての情報は、www.oikocredit.coopの社会的リターンの頁でご覧になれます。

私達はESGスコアカードによって、パートナーを環境やエコシステムに負の影響を与えていないかという点で分類します。カテゴリAは、大きな環境への影響が推測される場合で、アセスメントが必要になります。カテゴリBは環境への影響が適度である場合、カテゴリCは影響が非常に限られているか間接的な場合です。52%のパートナーがカテゴリC、46%がカテゴリBに分類され、カテゴリAになったのは1件だけでした。

² この認証には国際的に認められたFLO、熱帯雨林連盟、UTZ, FSC, ECO, Café practice, GAPの認証も含まれるが、有機認証だけのもの（IMO, Biolatina, ECOCERT, Control Union, CERES）やISO14001や関連する認証（ISO9001, ISO20,000, OSHAS, FDA, HCCP）は含まない。

貧困削減の効果を測る — 貧困脱出指標の活用

2013 年は、134 の MF パートナーが貧困削減の効果を測る「貧困脱出指標（Progress out of Poverty Index, PPI）を導入し、125 のパートナーがアウトリーチに関するデータを報告しました。

貧困脱出指標（PPI）に取り組むオイコパートナーのPPIデータ					
	借入者に占める割合 国別貧困ライン 以下	国際貧困ライン 以下 (1日1.25ドル)	低所得層 (1日2ドル以下)	PPI指標データを 報告するパート ナーの数	調査対象の 最終顧客数
アジア	16%	30%	67%	32	3,720,967
インド	15%	31%	69%	14	3,332,425
カンボジア	18%	21%	55%	5	227,967
フィリピン	25%	10%	35%	11	145,689
ラテンアメリカ	33%	11%	28%	48	188,187
コロンビア	41%	10%	43%	4	77,101
エクアドル	25%	2%	11%	5	32,461
ペルー	17%	1%	-	6	8,740
ドミニカ共和国	9%	0%	1%	2	7,533
エルサルバドル	38%	44%	77%	5	16,739
グアテマラ	21%	2%	6%	6	8,999
ハイチ	61%	-	77%	1	20
ホンジュラス	27%	12%	40%	5	2,239
ニカラグア	20%	1%	1%	4	1,462
ボリビア	33%	9%	28%	10	32,893
アフリカ	35%	42%	46%	4	11,630
セネガル	35%	42%	46%	4	11,630
2013年末合計	17%	30%	66%	81	3,905,916

人々の生活向上は、オイコのミッションの中でも非常に重要なものです。多くの組織が貧困絶滅というミレニアム目標に貢献しようと不利な立場にある人々にサービスを提供しており、PPI はその貧困削減効果を測るためのツールになります。この指標は、貧困世帯の状況を 10 の質問から聞いていくもので、各世帯の状況が一定の所得貧困ラインより低いかがわかります。ちなみに、貧困ラインは、国際的な基準である一日 1.25 米ドルもしくは 2 米ドル、または各国の貧困ラインに設定されます。

オイコはその能力強化プログラムの中で 2008 年より PPI の導入を推進し、2014 年はパートナーの貧困層への到達度もモニタリングしています。PPI データを報告する MF パートナーの総顧客数は 4 百万人になりました。中でも、PPI の導入は中南米とアジア地域で最も進んでいます。PPI データによると、30%の顧客が一日 1.25 米ドルの国際基準の貧困ライン以下にあり、66%が一日 2 米ドルの低所得層ライン以下でした。中南米では、エルサルバドルとハイチのパートナーの顧客の貧困層の割合が最も高かったです。

能力強化

私達は、パートナーがその財務・社会的業績を向上させるための能力強化支援も行っています。能力強化プログラムは、パートナーが不利な状況にある人々へのサービスを拡大し、オイコが開発目的を達成することが目標です。このプログラムは私達の投融資事業を補完するもので、最終的にはパートナーの顧客が経済的かつ社会的な能力を向上していくことを目指します。

2013年、オイコは130の能力強化に関する申請を承認し、オイコの資金の他にドナーの資金も活用して3百万ユーロの予算を当てました。このうち21%がアフリカのパートナーに対するものです。また分野としては、資金の43%が農業生産組織や他の農業事業に、28%がリスク管理に、21%が社会的業績管理（SPM）の改善に使われました。

リスク管理、ガバナンスや組織開発も私達の能力強化プログラムの主要な分野です。リスク管理は、信用、ガバナンス、市場、為替、農業生産、内部監査などでの主なリスクに焦点を当てています。能力強化は訓練を通して行われますが、パートナーは訓練で幅広い知識が得られたと評価しており、指導された活動を実施しています。

2013年は、アフリカでのリスク管理プログラムを、ウガンダ、タンザニア、ガーナ、そして不良債権率の削減や顧客サービスの強化に取り組む国に拡大しました。ガーナのKuapa Kokooココア協同組合では非財務分野のマネージャーに財務の能力強化訓練を、理事会メンバーにガバナンスの訓練を実施しました。

他には、ブルガリア、コロンビア、ロシアのMF機関にリスク管理とガバナンスの訓練、南アジアの社会的事業にリスク管理の支援、中米の6カ国にマイクロ保険の開発、セネガルの社会的住居事業やベトナムのMF機関に市場分析や戦略的ポジショニングの指導、中米やカリブ諸国のコーヒー生産者に組織開発の訓練を行いました。

農業のバリューチェーンは能力強化の中でも特に重視された分野で、前年の3件から2013年は37件に増加し、全ての地域でバリューチェーンについての戦略的な長期プログラムを実施しました。例えば、パラグアイでは120の小規模な果実農家に技術支援、セネガルではトマトのバリューチェーンに影響を与えるリスクについての調査、コートジボアールでは小規模なメイズ生産者組合の指導者への訓練を行いました。

オイコクレジット東南アジアも、フィリピンで農業でのリスク管理の研修コースを企画し、パートナーの製品のバリューチェーンマップの作成や、インプット購入から資金調達、栽培、加工、マーケティングの過程での主なリスクのリストアップといった指導を行いました。

ボリビアのパートナーの業績を強化

ボリビアのコミュニティファンドの FONCOM は、オイコの MF パートナーで、Cochabamba 県の都市部や近郊の低所得層にサービスを提供しています。顧客のほとんどは零細中小企業を営んでおり、FONCOM は、融資の他に、預金、公共料金の支払い、送金のサービスもしています。また、国内の 7 つの支店で 160 名を雇用しています。

2011 年に FONCOM は、事業を拡大するにはリスク管理と共に社会業績管理を強化しないとできないと考えました。また、ボリビアの銀行金融規制機関である金融制度監督庁 (ASFI) は、金融機関が生産活動とくに農業への貸付を増やすように要求しました。そこで、翌年、FONCOM はオイコに 4 分野での能力強化支援を依頼しました。

始まったプログラムでは、200 名の若い起業家に事業計画などの訓練や金融サービスが提供されました。若い起業家にとって、このような訓練やサービスは手が届かなかったものです。また、FONCOM の職員にリスク管理や農業融資商品の開発のための指導が行われました。農業融資は、これまで金融機関が対応できなかった分野です。オイコは FONCOM の情報管理システム (MIS) のコンピュータ化も支援しました。これらの支援により、FONCOM は農民や起業家を含むより多くの顧客にサービスを届けられるようになりました。

社会的業績管理 (SPM) を通してアフリカにインパクトを

オイコは、2012 年 2 月から 2013 年 6 月まで、アフリカでのパートナーに社会的業績管理 (SPM) の第 2 弾となる指導を行いました。

貧困層や排除された人々に商品やサービスを届け、彼らの役に立つ事業を行うパートナーを支援することは、とても大切です。私達の SPM 指導のプログラムは、顧客が本当に必要とする質の高い商品やサービスを、パートナーが継続して届けられるように、そして財務と社会的業績のバランスをとることを支援します。

オイコは 2011 年に東アフリカの MF 機関で SPM のパイロットプログラムを行った後、その経験を元にプログラム内容を大きく変更し、2012 年 2 月から 2013 年 7 月までタンザニアとウガンダの 5 つのパートナーに第 2 弾のプログラムを行いました。

行動計画

プログラムは、「顧客にサービスを届け、彼らの役に立ち、また彼らを守るために何をするか?」「どのようにしたら、それをより良くできるか?」という問いかけから始まりました。それぞれのパートナーは、専門家の指導のもとに、目標を明確にし、組織の強みや弱みを分析、やるべきことをリストアップした後に、行動計画を作成し、実施します。これらの作業によって、顧客により効果的にサービスを届けるための課題を明確にし、課題を迅速にかつ比較的容易に解決していくことができるのです。このプログラムは、世界の MF 業界が採用した「SPM 標準」に沿って実施されています。

効果

このプログラムの対象となった5機関は、多くの成果をあげました。ほとんどが、融資審査のプロセスを改良し、不利な立場にある人々や女性や若者へのサービスを増やしました。また、全ての機関が、職員の倫理基準や返済回収の方法、顧客が抱える問題に返済予定をリスクするといった対応能力、商品やサービスの価格設定、といった面で改善しています。

私達の聞き取り調査でも、プログラムに参加した機関がこれまで到達できなかった顧客にサービスを提供できるようになった、より柔軟な条件の融資商品を開発できた、顧客の返済についての問題をより理解して対応できるようになった、という状況が確認できました。参加機関の現地職員と顧客の関係は改善し、顧客の苦情に親切に対応できるメカニズムができ、顧客が借入をきちんと管理して多重債務や過剰債務に陥らないように職員が支援できるようになっていました。全ての機関で、理事会や幹部の社会的業績に対する知識や理解は深まっています。

またこのプログラムでは、タンザニアとウガンダで各2名の指導者にも訓練を行いました。彼らは、訓練によって知識やスキルが向上したと評価しており、今後の活動にも役に立つと述べています。

教訓

このオイコの指導プログラムは、顧客に価値の高いサービスを効果的に届けようとしている機関であれば、多様なMF機関に適用できることが証明されました。プログラムでは、機関のトップと理事1名が最初の訓練ワークショップに参加することが理想です。組織の全体像を把握し理事会や幹部に尊敬される人物が、SPMの支持者となることが非常に重要だからです。プログラムを実施する際には、それぞれの組織がその強みと機会に焦点を当てて現実的な目標を設定しなければなりません。これにより、各機関は、他に優先事項があっても、それと並行して社会的業績を改善するための方策を一つずつ実施していくことができるのです。

オイコは、同プログラムのSPMの能力強化を多くのパートナーに広げていく予定です。各国の事務所がその主な役割を担っていて、SPMの効果が期待できるパートナーの発掘や、パートナーがどのようにSPMを日常業務に取り込んでいるかをモニタリングしています。また、各国での指導者選び、他機関との連携、MFの発展に応じたプログラムの調整も行っています。

金融包摂に向けて — ケニアの農業販売の拠点を作る

私達はケニアの MF 機関である **Molyn Credit** と、小規模の酪農家の販売拠点の設立を支援しました。

Molyn Credit は、ケニアで 5 つの支店を持ち約 1 万 5 千の低中所得層にサービスを届けています。他の MF 機関と同様に、**Molyn** の事業は都市とその近郊地域から始まりました。顧客は他の金融機関から獲得する場合もあり、過重債務や返済の問題も起こっていました。そこで、**Molyn** は、顧客のターゲットを、これまで金融サービスが受けられていない農村部に移しました。

Molyn は、小規模農家が必要とする商品を開発し、農業融資に伴うリスクも緩和したいと考えました。そこで、オイコに **Butere** 地域の農業の販売拠点の設立支援を依頼しました。同地域は非常に貧しいのですが生乳が不足しており、酪農製品の市場としては有望でした。

そこで、プロジェクトは買い手、インプットの供給業者、政府機関、マイクロ保険会社、事業指導を行う業者を繋げて、現地の農産物の販売拠点を持続的な形で作っていくことにしました。コンサルタントと共に、**Molyn** はニーズ分析を行いました。そして、融資商品を開発し、酪農や園芸を営む農家を訓練、農家との関係を築くと共に、支店スタッフの能力強化も行いました。

農産物の販売拠点を機能させるには 12 カ月から 18 カ月が必要ですし、農民にも継続して訓練しなければなりません。**Butere** で参加した農民の多くにとって融資を受けるのは初めてで、また酪農のメリットも良く理解していませんでした。しかし、彼らは農業省から農業指導を受け、今では動物の糞から料理の燃料として使うバイオガス、肥料、魚のえさを作ることができるようになりました。

今 800 名の小規模農民がこの販売拠点を利用しているほか **Molyn** の融資も受けていて、この取り組みは同地域の金融包摂に大きく貢献していると言えるでしょう。**Molyn** はこの農産物販売拠点のモデルを他の地域にも拡大し、このプロジェクトで培われた関連組織との連携も継続する予定です。今年も、同様のプロジェクトがルワンダで計画されています。

社会的業績活動の調整

オイコには社会的業績管理(SPM)の専門家が 8 名いますが、その一人、**Lianna Mora Vargas** さんはコスタリカの地域事務所で働いています。彼女は、メキシコ、中米、カリブ海の地域で SPM と能力強化の活動を調整しています。

あなたのお仕事について説明頂けませんか？

私は担当地域の各国のスタッフに、SPM と能力強化支援を行っています。私達の目標は、パートナーが財務的にも社会的にもより良い業績を上げることです。パートナーが能力を強化して金融へのアクセスを拡大することを期待しています。そのため、私達は SPM 活動を金融や

農業セクターのリスク管理の研修に取り入れています。例えば、コーヒー生産者に被害を与える「コーヒー赤さび病」というリスク管理のプログラムがあります。また、パートナーが SPM を導入するための戦略的なプログラムも企画しています。また、私達の環境政策に沿った環境事業の推進にも取り組んでいます。

能力強化はあなたの地域でどのような新しい価値を生みだしていますか？

私達はパートナーを訓練するだけでなく、彼らと共に行動計画を作って、この計画の実施状況をフォローしています。計画には、内部の管理システムやデータ収集の改善も含まれます。また、パートナーが SPM の能力を強化して適切な商品やサービスを供給できることを目指し、パートナーの状況に応じた指導やアドバイスをを行います。私達の目標は社会的なインパクトなので、インパクトを計測するためのプログラムも開発します。現在、私達は農村や女性へのアウトリーチや借り手の所得についてのデータを収集してモニタリングしています。時系列でこのデータを見ていくことで、借り手の生活状況の変化を見ることができると考えています。2011 年には 21 のパートナーを対象に SPM のパイロット事業を行いました。

どんな時に仕事のやりがいを感じますか？

多くのパートナーに貢献するような活動をした時ですね。例えば、多くのパートナーが環境問題での評価が低かったので、それを弱点として行動リストを一緒に作りました。これから、カーボン・ニュートラル（温室効果ガス排出が少ない構造をもつ社会）を目指す二つのパートナーを選ぶ予定です。社会的業績の審査用の ESG スコアカードのおかげで、私達はパートナーと緊密に仕事ができるようになりました。建設的に話し合っ、次の活動を一緒に決定したりするのに役立っています。実際に現場で問題を理解したり、顔を合わせて話し合うのは、とても大切です。

なお、私達の事務所では、この 4 年間カーボン・ニュートラルに取り組んでいますが、この地域で「カーボンフットプリント」と呼ばれる再生産や廃棄物の浄化に必要な面積が 20%削減できたことを嬉しく思っています。

MF セクターの社会的業績への行動や政策を支持しています

オイコクレジットは、下記の MF セクターの社会的業績基準を普及する様々な活動、政策、ネットワークで、活発に行動しています。そして、このような連携や活動を通して SPM についてより多くを学んでいます。

- 顧客保護原則 (CPPs) : www.smartcampaign.org
- MF Transparency: www.mftransparency.org
- 金融包摂に向けての投資家原則(PIIF): www.unpri.org/piif
- 貧困脱出指標 (PPI) : www.progressoutofpoverty.org
- 社会的業績指標 (SPI): www.cerise-microfinance.org
- 社会的業績タスクフォース (SPTF) : www.sptf.inf

社会的格付け： 非常に優れている (Excellent)

MF の格付け機関の Planet Rating は、2013 年にオイコの社会的格付けを行い、社会的業績管理、社会的投資戦略、社会的責任、社会的変化の面で評価しました。その結果は、

「オイコの現在の戦略や行動は、オイコが目標にしている社会的な変化、特に金融包摂に貢献している。データを見ても、他の MF 投資スキームと比較して、オイコがより広い範囲でまたより貧しい人々や地域に対して金融サービスを拡大するのに貢献していることは明らかである。とりわけ、オイコは社会経済があまり発展しておらず金融サービスが遅れている国々に投資している点が評価される。」

という高い格付けでした。

私達のアプローチ

オイコは、MF 機関や協同組合・フェアトレード組織・中小企業に、融資、資本、能力強化の支援を行って、持続的な開発を促進する国際協同組合で金融機関でもあります。オイコは社会的投資家として、人々の生活を向上させるために彼らの能力を開発するという原則を掲げています。

オイコは投資家に収益と社会的リターンという二つのリターンを提供します。収益に加えて、投資家の皆さんは、その資金が人々の生活の向上、フェアトレード、自然資源の保護のために使われることを、確認できるのです。

社会的業績管理は、オイコクレジットの優先課題です。投資による社会的な効果を測り公表することはとても重要で、私達は投資が社会のより良い変化に繋がっているのか常にチェックしています。特に、農村や農業へのサービス拡大や女性のエンパワーメントを重視しています。

私達には 70 カ国に 815 のパートナーがいます。また、私達の現地スタッフが、最終顧客の状況や市場を身近で見守って状況を把握するようにしています。

40 年にわたるこれまでの投資実績から、私達は「開発のための金融とは何か」ということを熟知しているのです。