

国際協力における連携の可能性¹

～3者のメリットを活かして

同志社大学 岡本由美子研究会 外交戦略分科会

植木悠太 梅本江里 高山結衣

2011年12月

¹本稿は、2011年12月17日、18日に開催される、ISFJ日本政策学生会議「政策フォーラム2011」のために作成したものである。本稿の作成にあたっては、[岡本由美子](#)教授（同志社大学）をはじめ、多くの方々から有益且つ熱心なコメントを頂戴した。ここに記して感謝の意を表したい。しかしながら、本稿にあり得る誤り、主張の一切の責任はいうまでもなく筆者たち個人に帰するものである。（[タイトルに脚注をつけてください](#)。脚注の付け方は、「[最終論文提出について](#)」をご参照ください。）

国際協力における連携の可能性

3者のメリットを活かして

2011年12月

要約

この論文において、私たちは貧困削減の為に有効な国際協力が行われることを目的として、まず ODA、NGO、BOP ビジネスという代表的なアクター3 つを取り上げてそれらについて説明を加える。

その上で、それぞれのアクターのメリット・デメリットについて整理し、そこから 3 つのアクター間のメリット・デメリットによる補完関係が存在することを示し、これを活用して 3 者が連携して国際協力を行う事が協力の有効性をより高めることになると結論付ける。

それから、まず日本の現在存在する連携の制度によってこの補完関係が成り立っているかどうかを検証する。日本の現存する連携制度は ODA と NGO に関しては、日本 NGO 連携無償資金協力、NGO 補助金などがある。ODA と BOP の連携に関しては、協力事業調査がある。そして、NGO と BOP は事例のみにとどまる。これらに共通して言えることは、資金協力のみということである。

その後、日本の連携制度よりも海外の連携制度の方が補完関係が成立しているのではないかという問題意識の下に、海外の援助機関による連携制度について検証する。実際に米国、英国、ドイツ、UNDP などの国・国際機関を検証した。

これを通して、日本の連携制度では補完関係が不十分であり、他の国と比べても遅れているということを示す。その上で、補完関係に着目し、日本の国際協力の弱点について明らかにする。そこから、重点的に取り組むべき課題を示し、それぞれの補完関係を活かした 3 者間での連携の在り方について考慮し、より有効性の高い国際協力の在り方を提言するのがこの論文の目指す所である。

目次

はじめに

第1章 国際貢献に係るアクター

第1節（1. 1）ODA、BOP、NGO

第2節（1. 2）アクター間の関係

第2章 日本及び諸外国の連携の現状

第1節（1. 1）日本のODAとNGOの連携の現状

第2節（1. 2）米国・英国・ドイツにおけるNGOとの連携の現状

第3節（1. 3）米国・UNDP・英国におけるBOPビジネスとの連携の現状

第3章 先行研究によるNGOとBOPビジネスの連携の考察

第1節（1. 1）先行研究の要約

第2節（1. 2）NGOとBOPビジネスの連携についての考察

第4章 分析

第1節（1. 1）分析の目的と導出方法

第2節（1. 2）日本の二者間連携の分析

第3節（1. 3）日本の三者間連携の分析

第4節（1. 4）分析の結論

第5章 政策提言

第1節（1. 1）節の見出しを記入

第2節（1. 2）節の見出しを記入

先行論文・参考文献・データ出典

はじめに

JICAによると、2005年時点で世界には一日1米ドル以下で生活する絶対的貧困層が14億人以上いるとされている。これは、世界の人口の20%以上にも上る。1990年代以降の国際的な援助はこうした貧困を削減することに主眼を置いてきた。この背景には、冷戦崩壊後の南北問題に対する関心の高まりや内戦による貧困層の増加などが考えられる。そうした貧困削減の取り組みに対する関心の高まりを示すように、2000年9月には国連サミットでミレニアム開発宣言が採択された。それを基に作成されたミレニアム開発目標(MDGs)は2015年までに達成すべき8つの目標を掲げておりその内の一つが極度の貧困と飢餓の撲滅である。これは各国の援助政策に多大な影響を与えている。

では、なぜ貧困がなくすべきものと考えられているのか。

その考え方の一つとしてアマルティア・センの潜在能力論がある。この考え方の中で彼は絶対的貧困を基礎的潜在能力の欠如と捉え、この潜在能力を開発によって拡大することが必要であるとした。また、UNDP(国連開発計画)も、人間開発という概念を提示している。人間開発とは「人々が各自の可能性を十全に開花させ、それぞれの必要と関心に応じて生産的かつ創造的な人生を開拓できるような環境を創出すること」である。

こうした開発の議論を見ていると、開発援助の潮流が経済成長という視点から具体的な社会課題へと変化していることが伺える。これに伴って、現在世界の人口の20%以上に上る絶対的貧困者の削減は世界的な課題となっており、日本もその解決に向けて、貢献していくことが必要だと考えられる。

では、その為に日本に出来ることは何があるのだろうか。ODAの削減が続いている中、国際課題の解決に向けてより貢献していく為には、政府だけでなく民間のアクターにも目を向ける必要がある。ODAの一般会計予算の削減が続いている中でも、BOPビジネスの登場など民間による国際協力は活発で、途上国への資金の流入を見ると、民間資本がODAを上回っていることから民間アクターの国際協力における重要性が伺える。

国際協力を行う民間アクターとしてすぐに思い浮かぶのはNGOだが、最近では営利企業によるBOPビジネスも注目を集めている。

こうした現状を踏まえて、日本の国際協力が国際的課題の解決に向けてその貢献度を高める為には、どのような国際協力を行っていけば良いのかを検討する。

国際貢献に係る3つのアクター

第2節 ODA, BOP ビジネス, NGO

私たちは、貧困削減の手段として政府開発援助 (Official Development Assistance)、BOP ビジネス、NGO・NPO について考える。この3つを選んだのは、一般的に知られているということもあるが、活動主体の性格の違いというのが一番の理由だ。ODA は政府、BOP ビジネスは営利企業、NGO・NPO は非営利非政府組織が行うが、それぞれの性格の違いがどのような違いをもたらすのか調べたいと考えたからである。

ここからは、3者の特徴やそれぞれのメリット・デメリットについて、具体例を交えながら説明していきたい。

(1) ODA

まず、ODA について説明する。ODA とは、「途上国へ拠出される公的資金のうち、政府や政府機関が行うもので、途上国の経済開発や福祉の向上を主な目的としており、グラント・エレメントが 25%以上のもの」をいう。グラント・エレメントとは、資金を貸し出す際の金利条件がどれだけ途上国に有利なものかを示す指標であり、無償資金協力であれば、グラント・エレメントは 100%になる。日本から途上国に流入する資金には、ODA の他に上の条件には当てはまらない政府資金 (OOF)、民間資金 (PF)、NGO 等の非営利団体による贈与などがある。

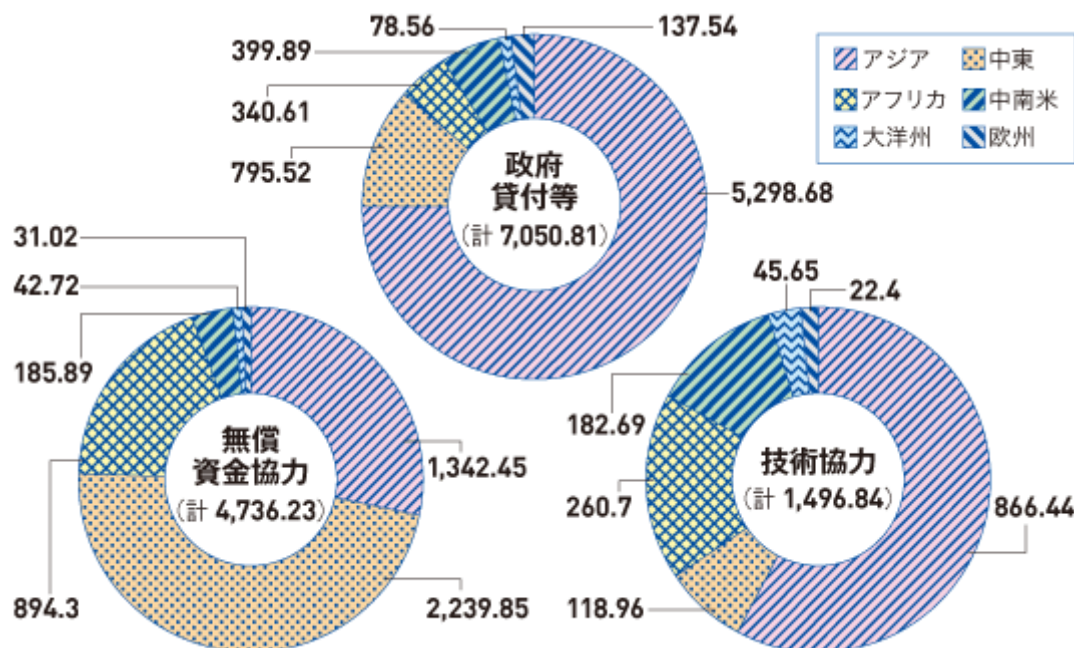
ODA は、二国間援助と国際機関に対する出資・拠出に分けられ、日本においては約 7割が二国間援助である。二国間援助はさらに有償資金協力、無償資金協力、技術協力に分かれる。有償資金協力とは、開発援助国を対象として、低金利 (最低 0.01%)、長期 (最長 40 年) による開発資金の貸付を行う援助方法、無償資金協力は開発途上国の中でも、比較的所得の低い国を対象に食糧援助、公共衛生や教育などの返済義務を課さない開発資金の贈与を行う援助方法、技術協力は、人材育成のための研修、専門家・ボランティア派遣、調査を主に行う援助方法である。ODA の拠出額は国際公約で GDP 比の 0.7%を目指すとされており、日本もこの目標を受け入れているが、現在の ODA の対 GNP 比は 0.2%ほどであり、目標達成には程遠い状態である。

日本の ODA には、有償資金協力が多く、アジアを重視しているという特徴があると一般的に言われている。有償資金協力が多くについては、贈与比率やグラント・エレメントの指標を他国と比較してみると分かる。日本の ODA の贈与比率は 54%に留まっており、DAC 加盟国平均の 89%を大きく下回り、加盟国中最下位である。グラント・エレメントも DAC 加盟国平均に近づいてはいるものの、加盟国中最下位である。ただ、有償資金協力のグラント・エレメントだけを見ると日本の数値は他の援助大国を上回っており、所得水準の低い(リスクの高い)対象国ほど条件が良くなっている (返済期間が長く、金利が低い) のが特徴である。日本の ODA が有償資金協力を重視していることが伺える。また、アジア重視に関しては、1992 年の ODA 大綱で明記され、2003 年に改定された ODA 大綱にも受け継がれている。地域ごとの実施実績を総額ベースで見ると、1970~80 年はアジアが 80%以上を占めており、2008 年でも 50%以上を占めている。一方で、イラク戦争後は中東の割合が大きく

増え、スーダンでの紛争が悪化するとアフリカへの援助割合が増えるなど、状況に合わせて拠出国を大幅に変更できることも伺える。また、無償資金協力だけで見ると、アジアとアフリカの数値が逆転し、アフリカへ 38.99%、アジアへ 28.82%という拠出割合になる。このことから、単純にアジアに偏っている訳ではなく、それぞれの地域に合った形で援助を行っていることがわかる。

図1[二国間政府開発援助地域別実績](2008年)

(単位:100万ドル)

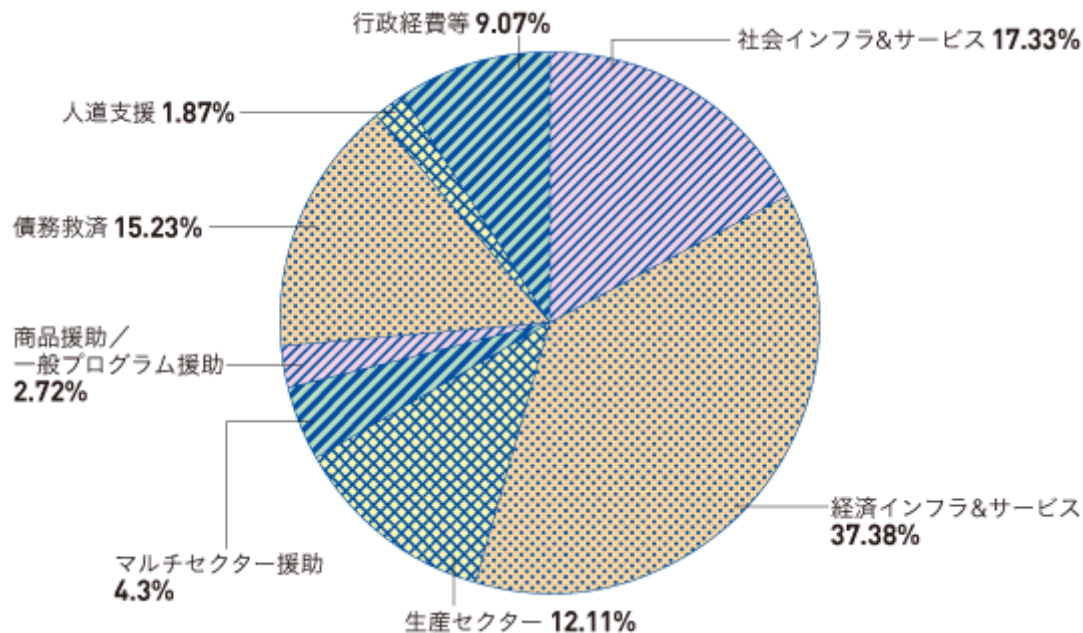


JICA 日本の国際協力 12.3 二国間 ODA の地域間内訳より

日本の ODA がこのような特徴を持つようになったのは、その歴史が大きく関係している。日本の ODA は、1954 年のコロンボプランへの加盟をきっかけに始まった。コロンボプランは、1950 年に発足したアジア及び太平洋地域諸国の経済社会開発を促進する為の地域機構で、この加盟が政府ベースの技術協力のきっかけになった。経済協力の始まりは各国との平和条約の締結で、最初の支払いはミャンマーに対して行われた。つまり、初期の経済協力は戦後賠償として行われていた。戦後処理の問題とは関係なく譲許的な条件で行った最初の資金協力は 1985 年にインドに対して供与した円借款である。当時の日本にとってタイドの有償資金供与は輸出の促進に大きな効果を持っており、1960 年代を通じて積極的にこうした資金の供与が行われた。つまり、初期の ODA は「日本の経済発展と国民の繁栄」に大きな効果を持っていた。このことは、1960 年代末まで日本の援助のタイド率がほぼ 100% だったことから伺える。1970 年代に入ると輸出振興の面での援助の役割は低くなり、DAC からタイド援助の廃止を勧告されたこともあり円借款のアンタイド化が閣議決定された。これによって 1980 年代にはほぼ 100%のアンタイド化が実現した。さらに、1976 年 7 月のフィリピンへの支払いを最後に賠償支払いが完了し、ODA に対する考え方も変化していった。こうした中で量的にだけでなく質の面でも改善が図られ、1975 年に個別プロジェクトの事後評価を中心に ODA の評価が開始された。加えて賠償終了に伴い援助対象の多様化も進み、アジア一辺倒から中東、アフリカ、中南米、太平洋地域の占める割合が増加した。こうした初期の援助の経験が有償資金協力が多く、アジア重視という現在の日本の ODA の特徴を形作っていると言える。

また、二国間政府開発援助の分野別配分を見ると、経済インフラ&サービスが 37.38%、社会インフラ&サービスが 17.33%で、この 2 つで 50%以上を占めている。このことから、インフラ分野に重点が置かれていると言える。

図2[二国間政府開発援助分野別配分](2008 年)



JICA 日本の国際協力 12.2 二国間 ODA の分野別配分より

日本の ODA は、予算が削減されているのが現状である。1997 年の閣議決定において、「財政が危機的な状況にあることにかんがみ、量から質への転換を図ることにより、集中改革期間中においては、ODA 予算は各年度その水準の引き下げを図る」とされ、これを受けて 1998 年度一般会計 ODA 予算は対前年度 10.4%減となり、以後減少傾向に転じた。逆に冷戦構造の崩壊を受けて「援助疲れ」が見られていたアメリカでは 2001 年の同時多発テロ以降開発問題の扱いが高い位置づけを与えられ、援助資金が増額された。EU 諸国も ODA を増額した。このため 2001 年には世界第一位の座をアメリカに譲り、現在では純額ベースで 5 位に落ち込んでいる。ただ、総額ベースでは依然としてアメリカに次ぐ 2 位である。ODA 予算の中削減されているのが一般会計予算だ。

ODA の予算は一般会計、特別会計、財政投融资の 3 つの会計から構成されているが、この一般会計から全額支出されているのが無償資金協力である。無償資金協力が全額一般会計から出ているのは、資金の性格上他の会計にはなじまないからである。一般会計は、会計原則として単年度主義を採っている為、途上国への資金贈与である無償資金協力の会計としてなじみやすい。しかし、特別会計は多年度会計であり、資金源を年金などの積立金に頼っている為、元本の返済がなされない無償資金協力へ拠出することは出来ない。また、財政投融资も融資という性格上返済されないものに資金拠出することは出来ない。この為、一般会計予算が減少することは、無償資金協力の規模の縮小も意味している。ちなみに、現在の ODA 予算は 2009 年で、支出総額ベース 188 億 5200 万ドルだった。

こうした、ODA 予算減少には、世論の ODA に対する厳しい見方も影響している。平成 21 年度に外務省により実施された ODA に関する意識調査によると、ODA を知っている人の割合は 62%であり、一番認知度が高かったのは「青年海外協力隊」だった。一方、ODA 予算が年々削減されていることに関する国民の認知度は低く、「知っていた」が 2 割、「知らなかった」が 7 割以上と極端に分かれた結果となった。また、今後の途上国援助につい

ては現在と同程度の援助を望む声が最も多く 43%で、日本の ODA に対する国民の要望は、もっとわかりやすい情報を与えて欲しいが 47.3%、途上国の地域住民の声にもっと耳を傾けるべきであるが 30.8%と続いていた。

ここから ODA の抱える問題が見えてくる。まず、もっとわかりやすい情報が欲しいということに関して言うと、資金を拠出した日本政府自体が援助の実施プロセスに直接には関われないので完全には情報を把握できないという問題がある。無償資金協力に関して言えば、施設建設や資機材調達の事業に必要な資金の協力を行う一般プロジェクト無償が最も多い協力形態だが、この場合事業の必要性・妥当性を検討する為に事前調査を行う事が出来るが、事業を行うのはあくまで現地政府である為、そのプロセスに直接関わることは出来ない。有償資金協力に関しても、プロジェクトへの借款が最も多く、相手国政府からの要請を受けて JICA が現地調査を行い案件を決定する。しかし、プロジェクトの実施主体は現地政府である為無償資金協力同様直接プロジェクトに関わることは出来ない。無償資金協力と異なるのは、有償資金協力の財源は多年度会計の為、数年に渡って一つのプロジェクトに対して必要な時に適切な資金提供が出来る為プロジェクトの進捗度合いを把握しやすいことである。

次に、ODA が援助対象とするのはあくまで国である為、相手国政府の要請に基づいて案件の適切性を調査する為の現地調査に留まり、現地住民のニーズを中々把握出来ないという問題もある。また、開発ニーズや現地の実態を把握する為に設置された現地 ODA タスクフォースが十分に機能していないことも現地ニーズの把握の困難性に繋がっている。

(3)BOP ビジネス

次に BOP ビジネスについて説明する。BOP とは、Bottom of the Pyramid の略で、経済ピラミッドの底辺を意味し、一人当たりの年間所得が 3000 ドル以下の世帯と定義されている。この階層の人口はおよそ 40~50 億人と推計されており、そのうち約 28 億 6000 万人がアジア地域に暮らしているとされている。BOP ビジネスは、この BOP 層を対象として行われる、ビジネスを行い利益を得ながら彼らの就業機会を作るなど社会的課題の解決に貢献することを目指すもので、企業活動と社会的課題の解決を両立させて持続的な社会貢献が可能になるのではないかと期待されている。BOP ビジネスの特徴は、BOP 層を消費者として取り込み利益を挙げながらも現地雇用の創出などによって貧困層の自立を促すので持続可能性が高いことである。BOP ビジネスの特徴としては、活動が著しくアジアに集中しており、食料市場への偏りが大きいことである。

次の図は「発展途上国における貧困層ビジネスの可能性と今後の課題」という論文から取ってきたものだが、こうした BOP ビジネスの特徴を良く表したものになっている。

図3 [産業分野別・地域別市場規模]

(単位：億ドル)

図表 4 産業分野別・地域別市場規模

	アフリカ	アジア	東欧	中南米	全体
保健医療	180 (11.4%)	955 (60.3%)	209 (13.2%)	240 (15.2%)	1,584 (100%)
情報通信技術 (ICT)	44 (8.6%)	283 (55.1%)	53 (10.3%)	134 (26.1%)	514 (100%)
水道	57 (28.4%)	64 (31.8%)	32 (15.9%)	48 (23.9%)	201 (100%)
運輸	245 (13.7%)	983 (54.8%)	107 (6.0%)	459 (25.6%)	1,794 (100%)
住宅	429 (12.9%)	1,714 (51.7%)	608 (18.3%)	567 (17.1%)	3,318 (100%)
エネルギー	266 (6.1%)	3,509 (81.0%)	254 (5.9%)	305 (7.0%)	4,334 (100%)
食料	2,150 (7.4%)	22,360 (77.3%)	2,440 (8.4%)	1,990 (6.9%)	28,940 (100%)
金融	不明 (0.82 億ドルの家計がアクセス)				

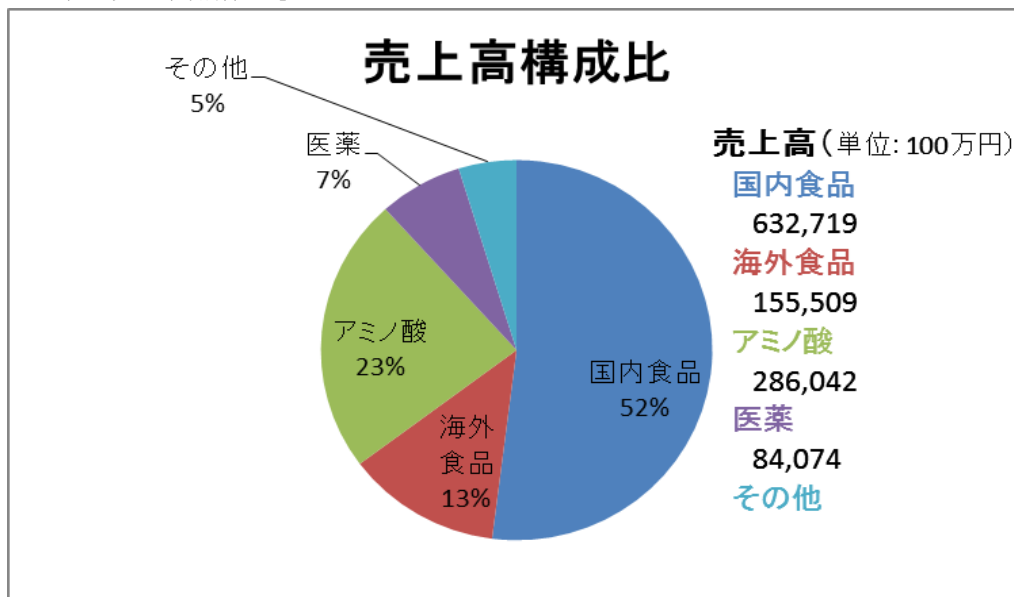
(出所：A.L. Hammond 他『次なる 40 億人：ピラミッドの底辺 (BOP) の市場規模とビジネス戦略』(2007 年) を参考に著者作成)

これによると、BOP ビジネスの市場規模は水道以外の分野において 50% を超えており、水道分野においても最も大きくなっている。アジアは 28 億 6000 万人と BOP 層の人口がかなり多く、アジアの人口全体の 83% を占めている。また、その購買力はアジアの消費者市場の 42% という大きなシェアを占める。この為、成長市場として注目されているのである。

アジアの BOP 層を見てみると、1000~1500 以上の所得を持つ BOP 市場の中でも中間に位置する人口が多く、ボリュームゾーンとして成長が期待されている。こうした条件が揃っていることから、市場規模がアジアに著しく偏ったと考えられる。

では、BOP ビジネスは実際にどのくらいの売り上げを上げているのだろうか。一例として、情報が公開されていた味の素、ヤクルト、住友化学の 3 社の売り上げを紹介したい。まず、味の素は、タイ、フィリピン、インドネシア、インド、ナイジェリア、ペルーなどで個袋の「味の素」を販売しており、海外食品で 1555 億 900 万円の売り上げを上げている。これは売上高構成比の 12.8 パーセントになる。

図 4 [味の素の売上高構成比]



「味の素グループの BOP ビジネスと官民連携の可能性について」のデータより作成

次に、ヤクルトは海外 32 の国と地域で毎日 2800 万本が販売されており、海外での営業利益が 130 億円となっている。

最後に、住友化学は WHO の協力を得てオリセットネットというマラリア予防の蚊帳を販売している。2010 年の時点で、世界 3 カ国の生産拠点で年間 6000 万張を生産している。(タンザニア 2900 万張、ベトナム 1900 万張、中国 1200 万張) タンザニアに現地企業と協力して合弁会社を作り現地生産を行った事で、タンザニア一国で 7000 人の現地雇用を生み出したとされており、600 億近い利益を上げている。

企業はこうした BOP ビジネスのニーズ調査を現地で行っている。企業のリサーチ力は高いが、NGO の協力を得た方が事業がうまく行くことも分かっている。これは、市場調査だけに止まらず、販売などにおいても言えることである。

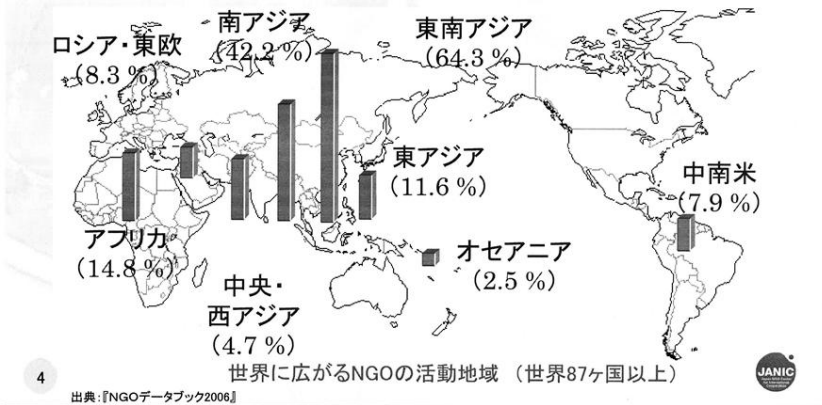
ここまで、市場規模について述べてきたが、産業分野についても著しい偏りが見られる。最も市場規模の大きい分野は食品で、2 番目のエネルギーと比べて 7 倍近い市場規模になっている。これは、エネルギー、運輸、保健医療などの社会インフラで利益を挙げるのが難しいということもあるが、BOP 層のニーズがある程度食品分野に偏っていることも示していると考えられる。

日本企業による BOP ビジネスの事例はまだまだ少ないが、食品、水道、保健医療などの分野で生活必需品への需要があり続けると考えられる。

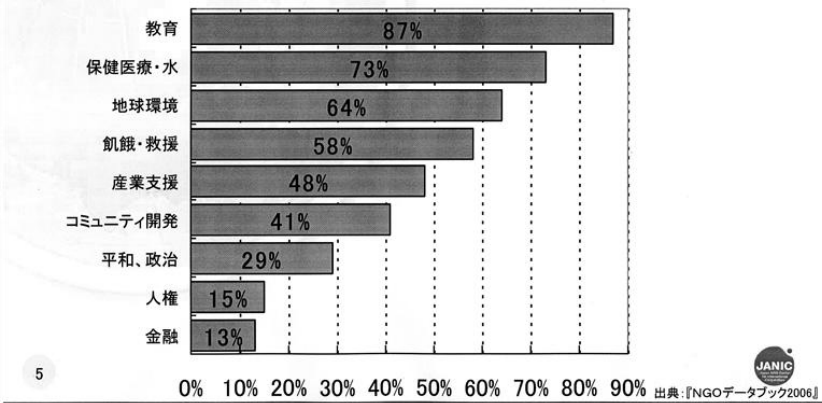
(3) NGO

ここでは NGO について説明していく。外務省によると NGO とは、(非政府組織 Non-governmental Organization) の略称で、もともとは国連の場で政府以外の関係組織を指すのに使われていた言葉が広まったものを言う。最近では、NGO は開発、貧困、平和、人道、環境等の地球規模の問題に自発的に取り組む非政府非営利組織を指すのに使われている。また、国際協力活動に取り組んでいる日本の NGO の数は、現在 400 以上あると言われている。

日本のNGOの活動地域



日本のNGOの活動分野



財政状況

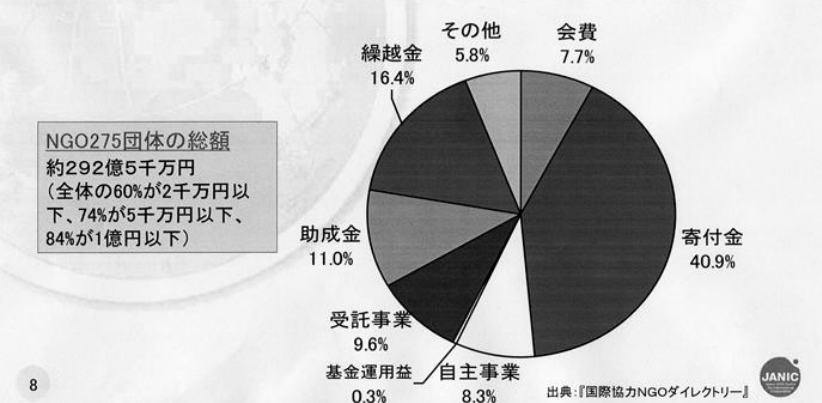


図5 設立団体数 JANIC より

図6 地域・活動分野 JANIC より

図7 財政状況 JANIC より

次に、上に示した図表から日本の NGO の特徴を説明していく。日本の NGO の活動地域の図を見てもらえばわかることだが、日本の NGO の 70% 近くがアジア、とりわけ東南アジアで活動していることがわかる。なぜこのような地域の偏りが起きてしまったかという点、NGO の歴史的背景が大きく関わってくる。1979 年から 80 年代前半にかけてカンボジアやインドシナ難民が大量に発生したことをきっかけに、難民を支援する為に現場に駆けつけた市民によって多くの NGO が設立された。また、NGO 設立が最も盛んな 90 年代には湾岸戦争やフィリピンの自然災害により、また一層市民の被災者への関心を引くことになった。このような歴史的要因から NGO の地域の偏りが起きてしまった。そして、日本の NGO の活動分野の特徴は、教育、保健医療・水の分野に熱心であり、得意なことがわかる。つまり、日本の NGO は BHN (Basic human needs) の分野に対して得意なことがわかる。BHN とは、人が生きていくのに最低限必要とされるものを指し、衣食住や保険医療、そして教育などが BHN の構成要素とされている。NGO の財政状況を見てみると、寄付金が 40.9%、助成金は 11.0%、それに対し、自主事業は 8.3%、受託事業は 9.6%と NGO は外部からの援助に頼っていることがわかる。もし、寄付金や助成金の供給が断ち切られることになれば NGO の活動は極めて困難になることであろう。

次に NGO の強みを紹介していきたい。まず、1 つ目に NGO は活動する現地の人々・生活と密接につながるといふこと、現地のネットワークを理解しうることから現地住民のニーズを的確に把握できることである。2 つ目に NGO は開発プロジェクトのプロセスに参加できることがあげられる。これはどういうことかという点、NGO が行うプロジェクトは最初から最後までプロジェクトに関与できることである。

第3節 アクター間の関係

(1)アクター間の表の作成

以上に述べてきた 3 つのアクターの特徴からそのメリットとデメリットについて、下記のような表を作成した。

表中の記号は、メリットになっている項目に○を入れ、それを基準として著しく差がある場合に◎と×をやや弱い部分を△としている。なお、/は制度上その項目が考慮されていないことを意味する。

	ODA	NGO	BOP ビジネス
資金力	◎	△	○
得意分野	インフラ	BHN	生活必需品
普遍性	△	×	×
持続可能性	/	△	◎
ニーズの把握	△	◎	○
開発プロセスへの関与	△	◎	◎
支援対象	国	地域	BOP 層

図8 各アクターのメリット・デメリット 現状分析より作成

この表について説明する。まず資金力について、ODA は予算、NGO は総収入、BOP ビジネスは売上高から判断し、一兆円を超える予算規模の ODA は◎、団体数の半分以上が 5000 万円以下の事業規模の NGO は△、数百～数千億単位の売上を上げる BOP ビジネスは○とした。得意分野については、ODA は経済インフラと社会インフラで 50%以上を占める為インフラ、NGO は教育、保健医療、環境などの分野に中心が置かれている為 BHN (ベーシックヒューマンニーズ)、BOP ビジネスは事例は少ないが市場規模などを考慮して生活必需品とする。

次の普遍性とは地域的な偏りの少なさを検討した項目である。NGO、BOP ビジネスについては、アジア地域への著しい偏りがある為、共に×とした。ODA についてもアジアに偏っているという指摘もあると思うが、無償資金協力だけで見るとアジアとアフリカのパーセンテージが逆転することから地域に合わせた資金供与で決して少なくはない額を供与していることを考慮して△とした。

持続可能性について、ODA は無償資金協力は単年度会計、有償資金協力は多年度だがプロジェクトごとに拠出が完結するということから一つの活動を持続することは目的としていないと判断し / とした。NGO は、持続可能性が高いという指摘もあるが、日本の NGO

の多くが補助金に支えられボランティアを中心に活動していることから、自力での持続可能性は低いと考え△、BOP ビジネスは利益を上げることを活動の前提としているので◎とした。

ニーズの把握について、ODA は相手国政府の要請に基づいてプロジェクトの妥当性などについての現地調査を行う、現地タスクフォースが十分に機能していないといったことから△とした。NGO については、現地に入り込んで住民とともに活動することから◎、BOP ビジネスは単独でもリサーチ力があるが、NGO との協同によって成功しやすくなるというデータがあることから○とする。

開発プロセスへの関与とは、現地での開発プロセスにどの程度関わる事が出来るかという項目である。ODA は実施主体は現地政府で、基本的に ODA が直接関わることは出来ないで△とした。NGO、BOP はそれぞれが実施主体として活動を行う為◎である。

(2)補完関係

この表から、いくつかの補完関係を読み取ることが出来る。例えば、資金力に関しては ODA は◎、BOP ビジネスは○だが NGO は△であることから、ODA や BOP ビジネスと協力することで NGO の△を改善出来る可能性がある。また、普遍性は三者ともあまり評価が良くないが、三者の連携によって慣れない地域で活動するリスクを軽減することで、改善の余地がある。他にも持続可能性に関して NGO の△と BOP ビジネスの◎は補完関係が成立し得るし、ニーズの把握においても ODA の△と NGO の◎・BOP ビジネスの○の間で補完関係が成立し得る。プロセスへの関与も ODA の△を NGO と BOP ビジネスの◎で改善出来る可能性がある。

第2章 日本及び諸外国の連携の現状

第1節 日本における連携の現状

(1) ODA と NGO の連携

まず、ODA と NGO の連携について説明する。日本においては、日本 NGO 連携無償資金協力、NGO 補助金とジャパン・プラットフォームの3つの連携制度が存在している。日本 NGO 連携無償資金は、草の根レベルに対する裨益効果の高い事業や小規模な支援によって高い援助効果を発揮する事業を対象としている。NGO 補助金は、プロジェクト調査事業、国内・外における国際協力関連事業を対象とし実施されている。最後にジャパン・プラットフォームに関しては、海外での自然災害などの際の日本の NGO によって、迅速かつ効果的な緊急人道支援活動を目的としており、NGO・経済界・政府が共同して設立した制度である。以上のように、これらの NGO と ODA の連携制度は資金協力の意味合いが強いと言える。現行の制度においては資金面の支援にとどまっているということがわかった。双方の連携による効果は乏しい。

(2) ODA と BOP ビジネスの連携

次に、ODA と企業の連携について概要を説明する。政府と企業の間ではインフラ事業を対象として協力準備調査というものが実施されている。これは、民間企業の発案による事業形成調査を支援するシステムであり、NGO との連携同様に資金協力の側が強い。

(3) NGO と BOP ビジネスの連携

最後に、NGO と企業の連携について述べる。この2者間の連携においては、企業が途上国でのビジネスやBOPビジネスを円滑に進めていくために、NGO が支えているという事例がよくみられており、NGO の役割としてはBOP製品の広告・流通を支援したり、ニーズの把握をしたり、現地労働者に対する識字教育や生活スキルの提供により企業の現地雇用の能力を引き上げるなどの具体的な取り組みが挙げられる。しかし、現時点ではこの分野においては整備された制度は確立されていない。

(4) 日本の連携の課題と課題へのアプローチ

以上のように日本の連携制度はある程度確立されてきてはいるが、NGO との連携では結局資金協力を留まっており、BOP ビジネスとでは制度が確立していない。したがってそれぞれの根本的な問題解決には至っていない。

では、日本以外の国にも政府開発援助と NGO や BOP ビジネスの連携により国際貢献をしようという気運が高まっていると言われているが、各国の連携の制度や事例はどうだろうか。

し他の国々でも連携は日本と同様に資金協力と言えるのかという疑問を抱いた。これを「日本以外の国でもODAの連携制度は資金協用に留まっているのではないか」という視点で各国の制度などについてまとめた。

第2節 米国・英国・独における NGO との連携の現状

(1) NGO との連携の概要

各国政府・機関の NGO 支援方法は、NGO が主体的に実施する事業の費用を原則として部分的に支援する「助成金型」及び、実施パートナーとして事業計画・実施や費用負担などにより主体的に関与する「包括合意型」の 2 種類に分けられる。助成金型には次の方式がある。そしてなぜ連携をするのか、すなわち連携の意義については国際協力にあたり、NGO と政府が協働する必要性は一見すると分かりにくいかもしれない。協働の意義は、政治と国際協力の関係から説明することができる。つまり、国際協力は時として政治の道具になりかねないが、NGO が行う人道支援活動はもっとも必要としている人々のために規模は小さくとも最大限に有効なものであるという点と、ニーズの正確な把握そして中立性や独立性を以て NGO にしか果たせない役割があるため、これらの協働には意義があると考えられている。

(2) 連携の目的

援助機関や国際機関は資金力があり、資金供与をすることができ、一方で NGO は専門的知識や経験を有しており、ニーズ把握も得意である。この 2 者がパートナーシップを結ぶことで、途上国における開発への貢献度を高める目的があるとされている。実際に 3 国の制度を紹介していく。

(3) 米国

- ・ ODA に占める NGO 支援額の割合 37%(2002)

内訳は、USAID の支出合計が 5 億 9 2 0 万ドル PVO 向けが 1 8 億 7 5 6 9 万ドル、自国の NGO 向けが 4 3 9 0 万ドルとなっている。

- ・ 組織体制

米国では、NGO 支援を担当しているのは、米国国際開発庁(USADID)の民主主義紛争人道支援局(DCHA)内にある、民間ボランティア協力室(PVC)である。

- ・ 支援政策の方向性の変遷

1970 年代までは、PVO と現地 NGO の連携支援及び PVO の能力強化に焦点が当てられてきたが、それ以後とりわけ 2000 年代以降は、個別の PVO の強化から NGO セクター全体の強化にシフトしつつある。PVO とは NGO のうち、米国政府が定める基準を満たした特定の非営利団体に対する略称である。

- ・ 支援制度

① NGO セクター強化プログラム

このスキームは 2003 年に募集が停止されたマッチング・グラントの系譜を引き継ぎ、2003 年より始まった。米国で最も一般的に利用されている NGO との連携制度である。

この制度の目的は現地 NGO のネットワークや中間組織を効果的かつ効率的に支援することだ。期待される効果について主なものを4点挙げておく。アドボカシー能力の強化、ベスト・プラクティスと教訓の普及、NGO や中間組織によるサービス改善そして応用のきくモデル・政策の構築である。

② 有能パートナープログラム

前者同様に 2003 年から開始された制度である。パートナーとしての現地の有能な NGO のキャパシティ・ビルディングを目的としている。

(4)英国

次に英国についてまとめていく。

・ ODA に占める NGO 支援額の割合

2001/02 の DFID 予算は 29 億 3000 万ポンドであった。そのうち、1 億 9100 万ポンドが NGO に供与された。

・ 組織体制

英国では英国国際開発省(DFID)の市民社会局が担当している。

・ 支援制度

英国にはいくつかの支援制度がある。市民社会チャレンジファンド、パートナーシップ・プログラム合意、共同資金供給スキームそして国別プログラムが存在する。

(5)

最後にドイツにおける NGO との連携についてみていく。

・ ODA に占める NGO 支援額の割合

2001 年度のドイツの ODA 予算は 38 億ユーロであった。このうち、4 億 2276 万ユーロが NGO 支援に拠出された。ドイツでは ODA 予算のうちの NGO 支援額全額を自国 NGO に充てている。

・ 組織体制

ドイツの NGO には 4 つのカテゴリが存在する。教会系 NGO・政党系 NGO・社会構造系 NGO・私設 NGO である。教会系の NGO がドイツでは他のカテゴリよりも多額の資金援助を得ており、組織数も 150~200 と多いことが特徴的である。また、私設 NGO 以外の三者は中央管理・市民社会協力総局 開発援助市民社会協力局内の市民社会・教育・政府系組織・社会構造支援部が担当している。これに対し、私設 NGO に対しては、私設団体開発業務部が窓口となっている。

・ 支援制度

ドイツは自国の NGO への支援に資金を集中させており、国内 NGO を通じた現地 NGO の支援というものを目標に掲げて制度を運用している。

(6)まとめ

以上のように、3 か国の政府系国際援助機関と NGO との連携について述べたが、これらは日本の連携制度と同じく資金協力の側面が強いことが分かった。しかし、いくつかの補完関係も導き出すことができた。例えば、USAID の資金供与プログラムにより、事業の持続可能性が高まったという記述も見られた。

第三節 米国・UNDP・英国における BOP ビジネスとの連携の現状

(1) BOP ビジネスとの連携の概要

次に、日本では BOP ビジネスへの支援制度はまだ確立されていないと前述したが、各国の動向についても触れておく。USAID、UNDP、DFID などの海外援助関連機関にみる支援対策の概要とその特徴についてまず述べる。一般的に、支援内容は、事業計画検討段階での情報獲得支援やパートナーとの連携支援部分に注力している機関が多くみられる。そして支援の体制としては、目標や対象国、対象国における課題があらかじめ設定されているが限定はせず募集する形と、明確な指定のもとで募集する形があり、USAID や DFID は前者、UNDP は後者に区分される。ではそれぞれの機関は実際にどのように企業との連携をしているのか説明する。

(2) 米国 USAID

米国における官民連携は USAID により実施されている。支援施策、制度の概要は以下のとおりである。戦略計画のもとに地域・国別の重点課題や実施項目が整理されているが、具体的な支援ツールは委託・グラントなどを通じて現地オフィスが調整・立案しており、政策レベルでは具体的な政策ツールを規定していない。また、現地で実施されるプログラムは、USAID が企画をして調達をするものと、企業などが提案をするものとの 2 種類がある。そして、企業等の費用負担は USAID の負担に対し 50% 以上とすることを条件に、現地事務所への権限移譲が認められている。具体的な制度について説明を加えていく。米国の官民連携に際しもっとも多用されているのは、GDA(global development alliance) というものである。その他にも、DCA(Development Credit Authority)、MD(Microenterprise Development)などが存在するが、DCA はインフラを中心としたプログラム、そして MD は途上国民間事業者に対するプログラムである。したがって、USAID における官民連携、とりわけ民間企業全体に関する官民連携プロジェクトは、GDA が中心的な役割を果たしている。次に GDA についてより詳細に解説を加えておく。GDA は 2001 年に国内における社会貢献意識の高まりと、多国籍企業の途上国における影響力増大を背景として設立された。この制度は 5 つの特長を持っている。一点目に案件発掘段階からパートナーと共同で行うこと、二点目に事業のための様々なリソースを分担するとともに、事業実施によって発生しうる損害や成果を分け合うこと、三点目に新たなパートナー同様旧来のパートナー(NGO)とも提携して成果を分け合うこと、四点目はこれまでのトップダウンのやり方ではなく、民間企業が持つ革新的な方法で取り組むこと、最後に、大きな事業資金の入手を可能にすることができるのが GDA の持つ特徴である。従来 ODA と民間企業の接点が資金協力と事業実施のプロセスが中心であったことに比較し、現在 GDA が全行程においてパートナーになり、お互いの強みを生かすことのできる点で有効であると考えられる。

さて、前述のようにお互いの強みがこの制度で生かされているが、強みについて具体的な要素を列挙する。USAID の強みとしては、①資金の豊富さ、②開発援助に関する専門性、③長期(40 年以上)にわたる開発援助の実績に基づく途上国の情報、④現地および国際的なネットワーク、⑤政策面での影響(途上国におけるビジネス展開の障害となる法律や政策面での障壁を取り除くために、企業では解決が難しい途上国政府との交渉が可能)があげられる。一方民間企業の強みは、①資金、②市場の実情に見合った活動の提案、④技術や知的財産権、⑤サービス、専門知識とされている。このように、USAID と民間企業は、お互いの強みを生かしつつ、官民連携のプロジェクトを推進している。最後にこの制度の現状について述べる。創設以来、手がけたプログラム数は 680 を超えており、提携したパートナーも 1700 以上にのぼり、総拠出額は 90 億ドルに達する一大プロジェクトに成長した。多くの場合、

USAID、民間企業はプログラムのための資金を、USAID は NGO などに対する助成金として、民間企業は NGO に対する寄付として、資金が拠出されている。そうすることによって、民間企業自らが現地で活動するのではなく、現地での活動経験が豊富な NGO に、実際のプログラム運営を任せられる。

(3)国際機関 UNDP

次に UNDP による官民連携についてまとめていく。UNDP は、国連ミレニアム開発目標の達成のためのグローバルな取り組みを全体調整する役割を担っている。UNDP の官民連携については、GSB(Growing Sustainable Business)、GIM(Growing Inclusive Markets)、BCA(Business Call to Action)などいくつかのイニシアチブが設定されている。それぞれのイニシアチブの取り組みを見ると、専任ブローカーの提供や、市場調査などの費用の一部負担、投資準備のための技術協力などがなされている。GIM は、事例研究やツールの整理を通じて、ビジネスが貧困層と企業に有益であることを実証・啓発する役目を担い、BCA は参加企業 CEO により貧困層を対象としたビジネスを紹介し、その意思の表明をすることにより、その他の企業に対して、インセンティブを生み出している。従って、実際に民間企業とのパートナーシップを促進しているイニシアチブは GSB のみである。GSB では、パートナーシップにより、民間企業に一連のプロセスの各段階においてメリットがもたらされていると言われている。とりわけ、UNDP は、GSB を通じて、情報・資金・現地とのパートナーシップを提供するとしており、民間企業と途上国のパートナーを結びつける役割を果たしている。ただし、USAID とは異なり、実際の事業実施には関わらないのが特徴である。この枠組みに参加することにより、企業が得られるメリットとしては、①案件発掘時における「新しいパートナーや投資機会の特定や開発」、②市場調査段階における資金の共同出資や専門家の提供、③ビジネスモデル開発段階における事例紹介、セクターをまたいだ柔軟な解決案の推進などが挙げられる。

(4)英国 DFID

最後に、英国における DFID をベースにした官民連携についても簡潔に紹介する。DFID では、貧困国に対する二国間のアンタイト無償支援および国際機関を通じた多国間支援を基本原則としている。二国間援助、個別プロジェクトのみならず、直接的な一般財政支援にも重点をおいている。また、具体的な戦略目標が支援テーマの切り口から設定されている。民間企業を通じた支援については、対象ごとにいくつかのスキームが用意されているが、政策レベルで支援ツールを詳細に規定することはなされていない。DFID については、具体的なスキームの説明は見当たらなかった。

(5)まとめ

以上のように、官民連携の制度については主に米国と UNDP で体系的に制度が整備されており、多くの事例と実績があがっていることが分かった。そこで、ここまでの説明を整理するために、USAID と UNDP の事例をもとに私たちが提示している補完関係は成立しているのかという点も視野に入れながら、考察を加えていく。

したがって、BOP ビジネス企業と政府機関の連携においては案件発掘や市場調査、ビジネスモデルの開発などに関与している点が連携前と大きく異なる。従来の ODA では資金融通と事業実施のプロセスでしか企業との接点はなかったからだ。

第3章 先行研究による NGO と BOP ビジネスの連携の考察

第1節 先行研究の要約

先行研究では、実施制度・事例が存在しない NGO と BOP の連携の有効性について示している、長坂寿久(2010)「BOP ビジネスと NGO-CSR=企業と NGO の新しい関係」を用いた。本先行研究においては、企業と NGO の協働の仕組みの一つとして BOP ビジネスを NGO の視点から解説されている。もちろん、NGO と BOP の協働に際していくつかの懸念があることは確かである。たとえば、企業側が開発途上国の貧困層の人々の生活実態やニーズに対する想像力を持ちうるのか、結局は開発途上国の貧困層のコミュニティのニーズが、企業によって勝手に決められてしまいかねないという点を懸念している。しかし、NGO と BOP ビジネスとの協働というのは、プラハラード教授の『ネクスト・マーケット』においても必須であると明記されている。「BOP 市場で大きくリードしているのは、NGO や社会問題に関心をもつグループである。」「BOP 市場の将来性を追及するなら、多国籍企業と NGO の双方が抱いている『相手よりも優位に物事を進めたい』という理論を捨てなければならないのは明らかだ」などと主張している。実際に、プラハラードが紹介する事例のほとんどは NGO と協働したプロジェクトは成功しており、一方協働しなかったプロジェクトは失敗に終わっている。

たとえば、P&G社は、BOP ビジネスに積極的に参入している企業としてしばしば取り上げられているが、成功事例とともに不成功事例も見受けられる。成功事例は、水を浄化する粉末 PUR(ピュリファイア・オブ・ウオーター)事業である。PUR 一袋で10リットルの安全な飲料水が得られ、腸チフス・コレラなどを殺菌し汚染物資を減少させる効果を持つ。この事業では、ミレニアム開発目標にも挙げられている安全な飲料水へのアクセスという社会的問題の解決を目標としている。この事業の成功の決め手は、NGO と USAID と DFID との協働と、ユニセフ、赤十字社とのパートナーシップであった。助成金をもとに地元住民を雇用し、販売などのノウハウを伝えた。また、現地事情に熟知している NGO に流通や啓もう活動を任せ、これら NGO が商品の購入先となり、コスト削減という BOP の利益性と現地密着性という事業成功のための課題が達成された。一方、不成功事例は、フィリピンでの安価な粉末栄養ドリンク(NutriDelight)事業は失敗に終わった。この事業には NGO の支援がなく、失敗に終わったようだ。また、フィリピンでの失敗を踏まえ、ベネズエラでも同様の事業に NGO、国際・地域機関、地元の小児科教会とのパートナーシップを構築したが、政情不安に撤退することとなった。このように、外的要因から撤退に追い込まれるケースも見られるが、NGO との協働が事業の成功には不可欠であり、NGO と BOP の連携の制度がまだ構築されていない現在においても、この2者の連携は重要であると私たちは考えている。

第2節 NGO と BOP ビジネスの連携についての考察

本先行研究では、NGO と企業の 2 者の連携についてその有効性と必要性を提唱していた。私たちは現在ある二者間連携をより効果的に推し進め、論文のオリジナリティとしては、この二者間連携にもう一つのアクターである ODA や政府を加えたときに生まれる相乗効果を述べる。

第4章 分析

第1節 分析の目的と導出方法

日本の国際協力のメリット・デメリットについてまとめた図をもとに、それぞれの要素について、数値化し、日本の国際協力の弱みや強みを分析していく。この分析の目的は、政策提言をするうえで、最も重視すべき項目を明確にすることである。

具体的な分析の方法としては、◎=3、○=2、△=1、×=0として横軸の7つの要素について数値の合計を出していく。斜線は、考慮の対象外とする。

図8 アクターのメリット・デメリット

	ODA	NGO	BOP
資金力	◎	△	○
得意分野	インフラ	BHN	生活必需品
普遍性	△	×	×
持続可能性	/	△	◎
ニーズの把握	△	◎	○
開発プロセスへの関与	△	◎	◎
支援対象	国	地域	BOP層

計算方法=アクターA+(アクターB・・・)の点数÷(アクターの数)

第2節 日本の二者間連携の分析

《ODA と NGO の連携》

メリット・デメリット	合計	平均
〈資金力〉	$ODA\odot + NGO\triangle = 3 + 1 = 4$	$4 \div 2 = 2$
〈普遍性〉	$ODA\triangle + NGO\times = 3 + 0 = 3$	$3 \div 2 = 1.5$
〈持続可能性〉	$NGO\triangle = 1$	$1 \div 2 = 0.5$
〈ニーズの把握〉	$ODA\triangle + NGO\odot = 1 + 3 = 4$	$4 \div 2 = 2$
〈開発プロセスへの関与〉	$ODA\triangle + NGO\odot = 1 + 3 = 4$	$4 \div 2 = 2$
		全体の平均 1.6

《ODA と BOP の連携》

メリット・デメリット	合計	平均
〈資金力〉	$ODA\odot + BOP\circ = 3 + 2 = 5$	$5 \div 2 = 2.5$
〈普遍性〉	$ODA\triangle + BOP\times = 1 + 0 = 1$	$1 \div 2 = 0.5$
〈持続可能性〉	$BOP\odot = 3$	$3 \div 2 = 1.5$
〈ニーズの把握〉	$ODA\triangle + BOP\circ = 3 + 1 = 4$	$4 \div 2 = 2$
〈開発プロセスへの関与〉	$ODA\triangle + BOP\odot = 1 + 3 = 4$	$4 \div 2 = 2$
	全体の平均	1.7

《NGO と BOP の連携》

メリット・デメリット	合計	平均
〈資金力〉	$NGO\Delta + BOP\bigcirc = 1 + 0 = 1$	$1 \div 2 = 0.5$
〈普遍性〉	$NGO\Delta + BOP\bigcirc = 1 + 0 = 1$	$1 \div 2 = 0.5$
〈持続可能性〉	$NGO\Delta + BOP\odot = 1 + 3 = 4$	$4 \div 2 = 2$
〈ニーズの把握〉	$NGO\odot + BOP\bigcirc = 3 + 2 = 5$	$5 \div 2 = 2.5$
〈開発プロセスへの関与〉	$NGO\odot + BOP\odot = 3 + 3 = 6$	$6 \div 2 = 3$
	全体の平均	1.7

第3節 日本の三者間連携の分析

《3者連携》

メリット・デメリット	全体	平均
〈資金力〉	$ODA\odot + NGO\Delta + BOP\bigcirc = 3 + 1 + 2 = 6$	$6 \div 3 = 2$
〈普遍性〉	$ODA\Delta + NGO\times + BOP\times = 1 + 0 + 0 = 1$	$1 \div 3 = 1/3 \approx 0.3$
〈持続可能性〉	$NGO\Delta + BOP\odot = 1 + 3 = 4$	$4 \div 2 = 2$
〈ニーズの把握〉	$ODA\Delta + NGO\odot + BOP\bigcirc = 1 + 3 + 2 = 6$	$6 \div 3 = 2$
〈開発プロセスへの関与〉	$ODA\Delta + NGO\odot + BOP\odot = 1 + 3 + 3 = 7$	$7 \div 3 = 7/3 \approx 2.3$
	全体の平均	1.72

第4節 分析の結論

これらの表をまとめてみると、ODA と NGO の連携は1.6、ODA と BOP の連携は1.7、NGO と BOP は1.7、三者連携は1.72とこの分析からも三者連携がもっとも有効な連携のかたちであることが分かった。また、いずれの場合でも、普遍性の部分をもっとも値が低く算出された。政策提言では、普遍性に注目しながら進めていく。

第5章 政策提言

ここでは、先ほど分析で用いたグラフより ODA、NGO、BOP ビジネスの 3 つの手段の補完による、より効果的な援助の可能性を示したい。

分析で用いたグラフより普遍性（地域の偏り）が一番改善の余地があることがわかる。ODA、NGO、BOP ビジネス 3 者ともアジアに大きな偏りがあり、アジア以外の地域ではこの 3 者があまり活動していない。これを改善するには、どうすれば良いのだろうか。

まず、これらのアクターがアジア以外の地域に進出する上で、制約要因となっているものとして、歴史的要因、市場情報の不足、インフラの未整備などが挙げられる。こうした制約要因は、単独では解決しにくい。そこで、連携によって活動範囲を広げる方法を考える。

具体的には、ODA と NGO、ODA と BOP ビジネス、ODA ・ NGO ・ BOP ビジネスの 3 つの連携について考える。

まず、ODA と NGO について考える。この 2 者の連携が対象とする地域として最も考えられるのは、アフリカである。その理由としては、アフリカ地域に対する日本の ODA による無償資金協力が多く、NGO の得意分野が BHN であることが挙げられる。そこで、NGO が得意分野を活かして ODA と連携することで、NGO のアフリカ地域への進出を促すことができ、NGO が ODA の事業に協力することで ODA 単独では出来なかった開発プロセスへの関与についても改善する可能性がある。このことは、1997 年の閣議決定によって、援助の「量から質への転換」が図られ、顔の見える援助を促進するとして NGO との協力が行われたことから伺える。

次に、ODA と BOP ビジネスとの連携について考える。これについては、UNDP や USAID の連携について調べた際に、こうした援助機関と連携して行われた BOP ビジネスはアフリカ地域で行われる傾向があるというデータが得られており、ODA との連携がリスクの高い地域への進出を後押しする効果があると考えられる。また、原則一国に一つ設けられている ODA タスクフォースと協働することで、ニーズの把握及び受容のある商品の把握が行いやすくなることが考えられる。ODA タスクフォースは、日本企業 ・ NGO との連携の強化を目的として設置されたものである。

最後に、ODA ・ NGO ・ BOP ビジネスの 3 者による連携を考える。この連携に関しては、BOP ビジネスを軸とする方法と、NGO と BOP ビジネスとの連携を軸とする方法の 2 つがあると考えられる。前者では、被援助国各国に設置されている ODA タスクフォースと NGO の連携による現地ニーズの把握における優位性を利用して、企業は市場調査にかかるコストを抑えて BOP ビジネスに参入することが出来る。後者では、まず NGO と BOP ビジネスがニーズの把握、資金協力、商品の普及活動などで連携することを軸として、その活動を支援する為に法規制やインフラ整備の面で ODA が協力する形になる。

この連携を実現する上で重要になるのが情報の共有であると考え。つまり、ODA、NGO、BOP ビジネスのそれぞれがどんな活動を行いたいと考えているか、どのようなパートナーを探

しているのかなどの情報に互いにアクセス出来る環境にあることが連携を実現させる上で重要な前提となる。

そこで、私たちは日本政府、ODA タスクフォース、NGO、企業、国際協力に興味を持つ財団などが自分たちの持つ途上国の情報や、援助技術、活動している現地のニーズ、自分たちが行いたいと考えている活動、連携相手の選定条件などの情報を提供し、開発協力に関わるアクター間の需要のマッチングが行える場を創設することを提言したい。

これによって、国際協力に携わるアクター間の情報共有が進み、互いのニーズにあった連携が促進されていくことで、一つ一つの協力の開発効果が高まることが期待出来、日本の国際協力の貧困削減への貢献を高める結果にもなると考える。

先行論文・参考文献・データ出典

《先行論文》

長坂寿久(2010)「BOP ビジネスと NGO—CSR=企業の新しい関係」 『季刊 国際貿易と投資』 80号 51-70

《参考文献》

毛利聡子(2011)『NGO から見る国際関係〜グローバル市民社会への視座』 法律文化社 59-72

《データ出典》

福田綾子(2007)『日本の国際協力における NGO と政府開発援助の協働の現状と課題〜パートナーシップからの考察』

http://www.rikkyo.ne.jp/web/z3000268/journalsd/no6/no6_thesis13.pdf

JICA 民間連携室 NGO・企業・JICA(民間連携)の協働(2010)

http://www.jica.go.jp/partner/ngo/meeting/conference/h22_bunkakai/pdf/100803_shiryu03.pdf

NIKKEI GSR PROJECT 『米国における官民パートナーシップ』

<http://www.nikkei.co.jp/gsr/2009/report/11.html>

BOP ビジネス政策研究会(2010)『BOP ビジネス政策研究会〜途上国における官民連携の新たなビジネスモデルの構築〜』

<http://www.meti.go.jp/report/data/g100203aj.html>

BOP ビジネス政策研究会(2010)『BOP ビジネス政策研究会 参考資料』

<http://www.meti.go.jp/report/data/g100203aj.html>

財団法人 国際開発高等教育機構(2006)『平成 18 年度外務省委嘱 主要援助国・機関の NGO 支援—プロジェクトベースとは異なる政策的な支援を目指して—』

経済産業省 貿易経済協力局 『BOP ビジネスの現状とこれまでの取り組みについて』

<http://www.meti.go.jp/committee/materials2/downloadfiles/g90804c05j.pdf>

21 世紀政策研究所 「NGO と ODA の連携強化のあり方」

http://www.keidanren.or.jp/21ppi/pdf/thesis/000306_01.pdf

中江郁子 「発展途上国における貧困層ビジネスの可能性と今後の課題」

http://www.tokiorisk.co.jp/risk_info/up_file/200901093.pdf

中尾洋三 味の素グループの BOP ビジネスと官民連携の可能性について

<http://www.grips.ac.jp/forum/pdf09/5th.pdf>

渋井正浩 ヤクルトは、なぜ新興国市場で強いのか

<http://diamond.jp/articles/-/12376>

International Finance Corporation, WORLD RESOURCE INSTITUTE 次なる 40 億人

<http://pdf.wri.org/n4b-j.pdf>

JICA 日本の国際協力

12.2 http://www.jica.go.jp/world/interdependence/jica_databook/12/12-2.html

12.3 http://www.jica.go.jp/world/interdependence/jica_databook/12/12-3.html

住友化学 CSR レポート

http://www.sumitomo-chem.co.jp/csr/report/docs/csr_report2011.pdf