

第 153 回 Brown Bag Lunch Seminar 報告書

テーマ： 変化する開発—新しい官民パートナーシップの形 (Global Development Alliance)

講師： ジェリー・オブライアン氏 米国国際開発庁(USAID) グローバルディベロップメントアライアンスオフィス シニアアドバイザー

マイケル・シルバーマン氏 米国国際開発庁(USAID) グローバルディベロップメントアライアンスオフィス アジア担当

日時： 2007年1月16日(火) 12:30-14:00

I.米国の途上国援助の現状と GDA

米国国際開発庁(USAID)は災害援助、保健医療、教育、経済開発支援、民主化支援、紛争復興支援など途上国開発や人道支援を行う米国の主な政府機関である。米国政府開発援助(ODA)の年間予算は 160 億ドルに上る。USAID の役割は、途上国における援助戦略を決定することであり、途上国政府と同意した後は、NGO などのプロジェクト実施者と契約を結び、プロジェクトを実施している。また、他国の援助機関と異なるところは、一般財政支援のように直接途上国政府に対する資金援助を行っていないことである。

USAID が GDA(Global Development Alliances)を設立したきっかけは、近年見られる米国から途上国に流れる資金のパイチャートの変化によって見ることができる。30 年前その 80%が ODA であったのに対し、2005 年実績では ODA は全体の 18%であり、他の 80%が民間企業や NGO からの資金となっている。内訳は、46%が海外直接投資などの民間資本によるもので、36%が NGO や大学などその他の資金となっている。このようなパイチャートの変化により明らかになったのは、多国籍企業等の民間企業も途上国の状況について政府と同様の問題意識を持っているということである。例えば、途上国に進出する企業は、教育のある人的資本、民主的社会、途上国における購買力を高めるため個人所得の増加などが必要となる。このように、途上国開発で官民が連携することによって、途上国により大きなインパクトを与えることが期待できることから、2001 年に GDA が設立された。以来、GDA は 400 件の事業提携実績を上げ、1500 を超える企業や機関、組織とパートナーシップを組んで事業を実施してきた。資金面では 5 年間で、USAID が GDA のために費やした事業資金は 14 億ドルであるのに対し、提携企業からの資金は 46 億ドルにのぼり、GDA が実施する事業費は、ODA が 1 に対して、3 倍以上の資金が民間企業から出ていることになる。

II. GDA の官民パートナーシップモデル

GDA の官民パートナーシップの背景には、第 1 に、米国企業内で CSR(Corporate Social Responsibility)や社会貢献の関心が高まったこと、第 2 に、多国籍企業が途上国の人材を雇用し、税金を納めるなど、途上国において大きな影響力を持つようになったことがある。

多国籍企業が USAID の旧来のパートナーと異なるところは、資金面だけでなく、途上国の問題を解決するための豊富な知識、知恵、情報を持ち合わせていること、また、これまで USAID はパートナーに対して指示を出す立場であったが、多国籍企業とは開発問題と一緒に取り組むための資金や、人材、人的、専門性、画期的なアイデアの共同出資者として新しい関係を築かなければならないことである。

官民パートナーシップは以下の 5 点を特徴とする。①案件発掘段階からパートナーと共同で行う、②事業のためのいろいろ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、③新しいパートナー同様旧来のパートナー(NGO や市民団体など)とも提携して事業を行う、④これまでの官僚的なやり方ではなく、民間企業が持つ革新的な方法で取り組む、⑤大きな事業資金の入手を可能にする。USAID は事業提携の条件に、USAID の支出と同額、あるいはそれ以上の資金(人材、専門性などのいろいろな貢献も含む)提供をあげている。つまり、USAID が 1 ドルだせば、企業は少なくとも 1 ドル以上を提供しなければならない。実際には USAID 1 に対して、5 を提供する企業もある。

この官民パートナーシップは、USAID と民間企業の相互利益を可能にしている。USAID が企業に提供するのは、①資金、②開発援助専門性、③長期に渡る実績に基づく途上国の情報、④現地及び国際的なネットワーク、⑤政策面での影響力である。つまり、USAID は資金の他に 40 年に渡り培ってきた途上国の情報を民間企業に対して提供し、また、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の壁の除去など、一企業では解決が難しい途上国政府との交渉を可能にできる。一方、民間企業が USAID に提供できるのは、①資金、②市場や購買力、③市場の実状に見合った活動の提案、④技術や知的財産権、⑤熟練、サービス、専門知識である。このような官民それぞれが持つ利点はお金で買うことができず、両者の提携によって初めて可能になる。

III. 官民パートナーシップの成功例

(1) コーヒー生産者への援助

途上国が貧困から脱出するために必要なのは、まず、第 1 産業である農業分野への援助である。コーヒーなど農作物を生産している途上国の小農家は、これまで政府関連の仲業者に安い価格で出荷し、政府が国際市場に出荷してきた。しかし、農家が所得を上げるためには、農家自身が国際市場に出荷できる機会が必要であり、このため、USAID は農家に対する技術支援を行った。このケースでは、国際市場に通用するコーヒー豆の質やプロセス方法などの情報を企業が提供し、企業は USAID との提携によってビジネスに必要なコーヒーの量と質の確保が可能となっている。このような事例は GDA では多く、提携企業は米資本の企業に限らず、欧州の企業とも提携している。なお、フェーズ 2 では、フェーズ 1 を引き続き実施するとともに、質を維持したコーヒー豆の継続的生産や、設備投資の資金確保のため、農家の貯蓄を増やすためのプログラムを展開している。

(2) Chevron のケース

もう1つの例は、2002年にChevronがアンゴラ政府より紛争後の復興支援を依頼され、USAIDに対して提携を申し入れた例である。この例は、Chevronから1,000万ドルの資金を得てUSAID主導の下、小農業経営や現地産業のキャパシティビルディング、中小ビジネス開発のためのプログラムを実施した。フェーズ2では、Chevron側にも開発の専門家がつき、企画立案から両者がかかわり事業を進めている。

(3) アパレル労働環境改善

3つ目は、アパレル業界における労働者問題を解決した例である。NIKEやGAPなど途上国で服飾品を生産する企業では、契約会社が児童労働など労働基準に反した雇用を行っていることが問題となっていた。USAIDも児童労働などの不正な労働者問題について取り組んでおり、両者の途上国における問題解決のニーズが一致し、事業提携が実現した事例である。

(4) 西アフリカにける水構想

最後の例は、ビジネスとは直接関係なく、フィランソロピーの観点から企業が事業提携を申し出たケースである。この例では、ヒルトン財団が水問題に関心をもち、ガーナ、マリ、ニジェールにおける、水衛生の改善のための資金援助を申し入れ、井戸、代替水源、トイレなどの開発と、家庭や田畑における水源管理に関する技術支援を行った。

このケースの特徴は、9の民間企業とユニセフやUN財団など民間以外の団体との提携が実現したことと、実施に従って他の団体からも提携の申し入れがあり、USAIDが600万ドルの支出したのに対し、提携企業や機関、組織から合わせて3,500万ドルを得て、合計4,100万ドルの事業資金が可能となったことである。

IV. 官民パートナーシップにおける民間企業のモチベーション

官民パートナーシップの企業側のモチベーションは、第1に、企業の社会貢献というフィランソロピーの観点と、第2に、よりよいビジネス環境の構築の2点が挙げられる。

ハーバード大のポーター氏によると、途上国に自由競争の環境を作るには4つの要素が必要であるという。第1に、投資や競争を奨励する政策があること、2つ目に、途上国内に製品の需要があること、3つ目に、企業が原材料を入手できる産業が育っていること、4つ目に、人的資源、金銭的資源、インフラの整備、水などの天然資源が整備されており、質の高い投入が可能であること、である。これまで途上国開発において官と民が手を組むことは考えてこられなかった。USAIDの中でも、公的利益と私的利益が一致するはずがないという意識があった。しかし、現在はそのような考えはUSAIDには存在しない。企業にとって前述のような適切なビジネス環境を構築するためには、USAIDとの提携が非常に有利になるからである。

以上