

## 援助からビジネスへ～支援から協働へ <その1>

### はじめに

途上国を支援する開発援助において、支援を必要としている人たちや貧困層に直接届くようなより効果的な援助や、協力が終わった後も持続的かつ自立発展的に継続されるような活動をめざしてさまざまな取り組みがおこなわれている。

たとえば、貧困層向けに無担保、少額の融資をおこなう「マイクロクレジット」(バングラデシュのグラミン銀行)、途上国で生産されたモノを適正な価格で購入することで、その生産や流通に携わる労働者の雇用が確保・創出されるフェアトレード、BOP(Bottom of the Economic Pyramid)と呼ばれる貧しい人々を対象とし、現地で雇用を創出したり、生活改善効果をもたらしたりする BOP ビジネス等がある。

こうした「直接届く支援」によって、活動に関わる人たちがお互いにメリットのある「Win-Win」の関係を築くことにより、支援を受ける側にもやる気をもたらしたり、人材の効果的な育成や活動の自立発展性につながっていきなりしていくものと考えられる。

一方、援助機関等が実施する「技術協力」の場合、政府機関を相手機関としておこなわれる事例も多く、そうした場合にプロジェクトの業務はかれらにとって「余分な仕事」になってしまうことがままある。業務を遂行する上でインセンティブをどう与えていくか、主体的にどう取り組ませるか、プロジェクト終了後の活動の持続可能性をどう確保するか等の点について苦慮することもある。こうした場合にも、「援助」ではなく「ビジネス」という仕組みを導入することによって、一緒に仕事をするカウンターパートにも努力した分だけ金銭的な

見返りが期待できるということになれば、活動に対する取り組み方も自ずと変わってくるのではないかと。

さらにこうした考え方や手法は途上国支援だけでなく、日本の農業に対する支援やさまざまな活動をおこなう上でも応用可能である。たとえば日本の農業の場合でも、生産者と消費者の間で適正な価格でやり取りをする「フェアトレード」のような考え方は、生産費の高騰や農産物価格の低迷に悩まされている日本の農家を支えていくためにも必要である。

また以前から言われているように、農業にもマーケティングとかビジネスの観点や経営感覚が求められるのは言うまでもない。「ビジネス」というのは、本来、一つの手段であり、その先に目標がある。もちろん、活動を継続させるために組織を維持することや、そのための経済的基盤は必要だが、単に儲かることをめざす「ビジネス = 利益追求」ではなく、存在することや事業をおこなうこと自体に意義がある仕事という観点も重要である。

「社会に貢献すること」と「利益追求のための起業」を組み合わせた、社会企業家(ソーシャル・アントレプレナー/social entrepreneur)というカテゴリーがある。「事業によってさまざまな社会的な問題を解決する」という考え方や、あるいは経済的リターンだけでなく、社会的リターンを同時に追求するという、新しい社会問題解決のあり方や新しいビジネスのあり方を模索することも必要ではないだろうか。この新シリーズでは、以下のような国内および海外におけるさまざまな事例案やアイデアを提示し、それぞれの方向性や実現可能性を検討していく。

表: 本シリーズで提示する事例

分類	対象地域・国	内容
国内	岡山県牛窓地区	新規野菜の導入とそのマーケティング
国内	神奈川県なないろ畑農場	6次産業化にどう取り組むか、あるいは日本版フェアトレード
海外	アフリカ	JICA筑波帰国研修員との連携に“ビジネス”は考えられないか
海外	シリア	灌漑施設サービス会社の設立
海外	中東産油国(UAE、オマーン)	ODAではないAAI独自の活動の模索