

援助からビジネスへ～支援から協働へ <最終回>

今回まで 6 回にわたって続けてきたこのシリーズでは、いくつかの事例をあげながらそれぞれの社会的な課題についてそれを解決するためにビジネス的手法を活用する、という観点から援助を見直そうと試みてきた。この際に重要なキーワードであったのが、「ミッション」とか「社会貢献」であり、ビジネスではあるが儲け至上主義ではなく、活動を維持するためある程度の収益を上げる（あるいはどこかから資金を得る）必要があるということであった。したがって、単に儲かることだけをめざすのではなく、“Profit”より“Value”を追求するという考え方に基いていて、社会的課題を解決するためのビジネスやサービスが存在すること及びそれを持続することに意義があり、そのために利益を上げるという NPO 的な考え方に近いと言える。

一方、企業の場合も CSR という形で、利益追求ではなく社会貢献を重視した活動を行っている事例が数多くある（食品会社が環境配慮や環境保全活動を行う等）。ただここで、CSR が単に企業イメージの向上のためであったり、社会貢献は義務や責任というようにネガティブに捉えるのではなく、よりポジティブに本業で利益を上げることが同時に社会的貢献にもつながるようなアプローチは取れないだろうか。つまり経済的リターンと同時に社会的リターンも追求するという姿勢であり、これによって企業が収益を上げ、同時にその事業の対象となる地域（あるいは社会）も発展していくことが達成される。そのためには、地域（社会）との接点をどう持つか、さらにはその「つながり」をどう持ち続けるかが大切な点である。

そして、このような考え方がより効果的な支援や、持続的かつ自立発展的な活動につながり、『支援から協働へ』という考え方が達成されるのではないだろうか。

下表にこのシリーズで紹介してきた事例を、社会的課題、課題に対する対応策、国際耕種の関わり方という点から整理してみた。課題の規模や内容はさまざまであるが、対象となる地域や人たちとの「つながり」が事業を実現していく上で重要であることは共通している。

これらの課題に対する取り組みをより具体化するためには、その事業の受益者やマーケット規模、収益性等についての検討を行い、それに対して国際耕種がどのように関わっていくのかをより明確にしていけることが必要である。その際には、「誰が、何に対して、いくら払うのか？」という視点も大切になってくる。

『協働』とは共通の目的に向かって、その実現のために関係者が力を合わせることであり、『支援から協働へ』という転換によって、行われる活動や事業が一方的な支援（援助）ではなく、より内発的なものになったり、雇用創出型のソーシャルビジネス的なものになることにより、活動の自立性や持続性の確保につながることを期待される。その時に大切な要素の一つとなるのはやはり人材であり、協働型事業ではより一層人材育成や事業の適切なマネジメント、仕組みの工夫等が重要になってくるものと考えられる。

また、ビジネスによって生じる利益が現地の人たちに還元されることも重要である。ビジネスという手法を活用するのは、そこにいる人たちが、自らのために自ら働く「自助努力」のためのツールとしてであり、協働する我々は彼らとともに共通の目的に向かって一緒に歩いていく。国際耕種では今後とも、人のつながりを重視し、国際耕種ならではの独自の専門性や技術を活かしながら、協働への道を探っていききたい。

事例	社会的課題	課題に対する対応策	国際耕種の関わり方
湾岸産油国の環境問題	水資源の枯渇（地下水位の低下や塩分濃度の上昇） ウオーターフロントの開発による海洋汚染	節水型農業の推進 現場の状況に応じた環境教育プログラムの展開	・ 地域に適した施設園芸システムの開発/普及のための支援 ・ 現地 NGO 等に対する環境教育プログラム実施支援
シリアの灌漑資材店	節水灌漑施設を設計・施工する灌漑技術者や技能者のレベルが低い。	現場レベルにおける技能者の技術力向上とそれに伴う実質的な灌漑近代化の推進	・ 現地灌漑資材店の発掘とそこに対する技術的支援 ・ 現地技能者の日本における研修実施支援
日本の農業との協働	農業者の高齢化や後継者不足、耕作放棄地の増加	農家グループの形成とグループ農家による経営多角化に役立つ人材の育成	・ 農家グループ形成やその活動支援 ・ 後継者育成のための研修事業の企画及びその実施支援
帰国研修員との連携	農家の収入が低いあるいは不安定	帰国研修員の現地での普及活動支援と担当農家の生計向上に対する貢献	・ 種子バンクプロジェクトのような農民支援活動の計画作成支援 ・ 上記活動に対する情報/資金/技術の提供