

グローバルヘルスを通じて日本のNGO・企業のプレゼンスを高める

< 背景 >

NGO支援300億円時代の
「案件形成」

×

スケールの大きな枠組みを
担う日本NGO・企業の育成

×

G20大阪サミット, 保健大臣会合
UHC国連ハイレベル会合 (2019)

< 方向性 >

グローバルヘルスを軸として日本企業・NGOが、世界規模の課題解決へイニシアチブを発揮するための官民包括的戦略が必要

< 何故グローバルヘルス(GH)なのか >

1. 日本は過去、GHのモメンタム作りに大きく貢献してきた(G8九州沖縄サミット、G7伊勢志摩サミット等)。GH分野での日本への期待は大きい
2. 一方でGHへの支援はDAC平均の9%(ODA予算割合)より低く、日本は5%程度にとどまる
3. 日本は従来、戦略的に資金拠出が行われて来なかった
 - 補助金としての側面が強く、投資効果を意識した資金配分を実施していない
 - NGO・民間企業との連携機会が乏しい：武田製薬のワクチンや現地での予防教育など、企業やNGOなどのプレイヤーにも更に活躍の可能性がある(スケールの大きな課題解決参画の「OJT機会」)

DAC : Development Assistance Committee(開発援助委員会)

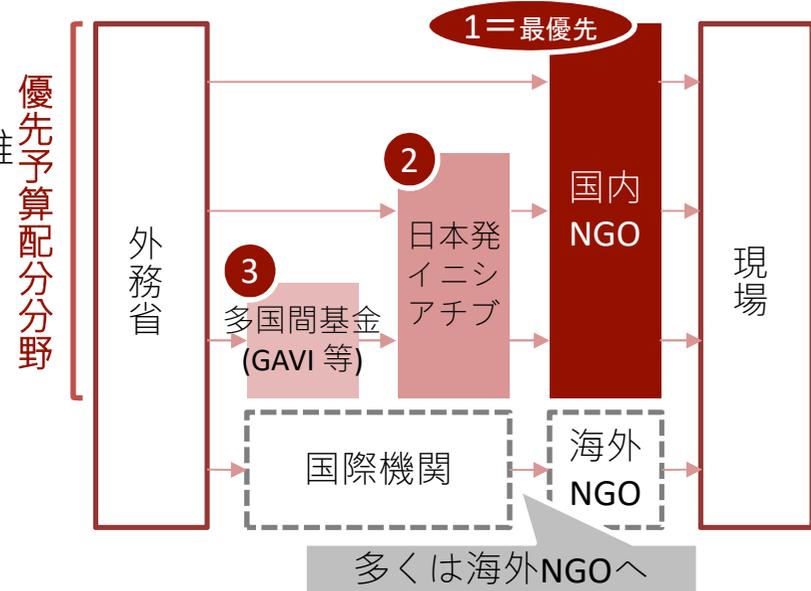
UHC : Universal Health Coverage

OJT : On-the-Job Training(実際の職務を通じたトレーニング、教育)

ODAの予算戦略の優先

< 効果的な予算戦略 >

- Japan Global Health Platformの発足(年間100億)
 - 官民 + ゲイツ財団協力
 - 投資効果の高い多国間基金(GF, GAVI)への拠出額を維持・増加
 - 多国間基金に「日本イニシアチブ枠」を作成し、日本の民間・NGOのODA参画・連携を促す(右図)
- ↓
- 包括的な官民連携型の戦略・行動計画(官民タスクフォース設置)



※多国間基金：従来の国連組織の運営方法・資金配分が非効率的・非戦略的との批判を受け、官民の多様なステークホルダーを巻き込んだ新たな国際的枠組みとして、2000年以降に提唱された組織体系。世界基金(Global Fund)、GAVI(ワクチンアライアンス)、GPEI(ポリオ撲滅推進活動)などが含まれるが、従来の国際機関よりも成果重視型であることが特徴

海外での官民の戦略的連携事例

- USAID（米国国際開発庁）では、官民が連携して事業を行う“Global Development Alliance (GDA) スキーム”を2001年から導入。USAIDとパートナーを組む組織（民間・NGO）は、USAIDと同額以上の資金出資を行い、計画策定から実施段階まで共にプロジェクトを実施する
- これまでに、提携したパートナー数は1,700、投資総額は90億ドル、実施プロジェクト数は900件に上る

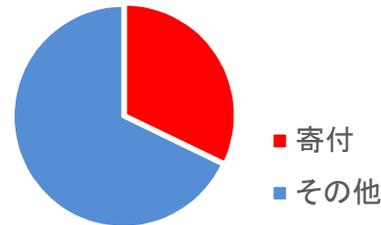
NGOの自主財源強化（ファンドレイジング力向上）を図るための 先行投資型マッチンググラント

＜相対的に小さい日本の寄付市場＞

	個人寄付総額		
	円換算	現地通貨	名目GDP比
日本 (2016)	7,409億円	—	0.12%
アメリカ (2016)	30%6,664億円	2,818.6億ドル	1.44%
イギリス (2016)	1%5,035億円	97億ポンド	0.54%
韓国 (2014)	6,736億円	7兆900億ウォン	0.50%

(出典: 寄付白書2017)

＜NGOの寄付収入は平均約31%＞



Nonprofit Review Vol.8(2008)

＜先行投資が寄付収入の増に＞

先行投資成功例

- ・UNICEFのダイレクトメール
- ・国境なき医師団のFace to Face（街頭でのキャンペーン）
- ・gooddo社のマンスリーサポーター獲得マーケティングサービス等の成功モデルが生まれる



【課題】

多くの日本の国際協力NGO自主財源強化の先行投資予算が十分確保できていない状況



【国際協力NGO基盤強化マッチンググラント】

- 国際協力NGOの自主財源強化のための先行投資資金（広告費、外注費、人件費、印刷製本費）の50%（対象団体を過去の外務省資金（N連・JPF等）受入額でGrading）
- 翌年に成果を測定し、より成果の生まれる取り組みを横断的に共有。
- 当初10～20億円／年程度で開始し、実績に応じて拡大