

主要ドナー国における
民間セクター向け支援の動向
(ODA・OOFスキームの連携等)

調査報告書

2024年1月

基軸コンサルティング株式会社

1. 要約	1
1.1 調査の背景	1
1.2 民間セクター連携(PSE)の概要	1
1.3 各国の概況	2
1.4 中期的なトレンド及び今後への示唆	2
2. はじめに	3
3. 調査概要	4
3.1 対象	4
3.2 調査内容	4
3.3 実施体制・方法	4
3.4 本報告書について	5
4. 開発政策と民間セクターを取り巻く環境の変化	6
4.1 はじめに	6
4.2 途上国において高まる民間セクターの存在感	6
4.3 民間セクター開発と民間セクター連携	8
4.4 発展段階に応じた民間セクターの関わり方	8
4.5 ESGによる企業活動への働きかけ	10
4.6 民間セクター連携に関する国際的な合意形成	12
4.7 まとめ	13
5. 民間セクター連携の推進方法	14
5.1 はじめに	14
5.2 民間セクターは開発の対等なパートナーへ	14
5.3 ドナーにおける民間セクター連携の位置付け	14
5.4 民間セクター連携の推進方法	15
5.5 新たなファイナンス・ツールの潮流	19
6. 米国国際開発庁(USAID)	27
6.1 組織の概要	27
6.2 PSEに係る基本方針	28
6.3 PSEスキーム	32
6.3.1 概要	32
6.3.2 スキーム事例「開発のためのグランドチャレンジ」	33
6.4 インパクト	36
7. 米国国際開発金融公社(DFC)	40
7.1 組織の概要	40
7.2 PSEに係る基本方針	41
7.3 PSEスキーム	42
7.3.1 概要	42
7.3.2 スキーム事例「ストラクチャード・ファイナンス」	42
7.4 インパクト	44
7.5 ポートフォリオ	45

8. ドイツ国際協力公社(GIZ)	47
8.1 組織の概要.....	47
8.2 PSEに係る基本方針	48
8.3 PSEスキーム.....	49
8.3.1 概要	49
8.3.2 スキーム事例「develoPPP.de」.....	50
8.3.3 スキーム事例「Leverist.de」	52
8.4 インパクト.....	54
9. ドイツ投資開発公社(DEG)	59
9.1 組織の概要.....	59
9.2 PSEに係る基本方針	59
9.3 PSEスキーム.....	61
9.3.1 概要	61
9.3.2 スキーム事例「Africa Connect」.....	61
9.4 インパクト.....	63
9.5 ポートフォリオ	64
10. 外務・英連邦開発省(FCDO)	66
10.1 組織の概要	66
10.2 PSEに係る基本方針	67
10.3 PSEスキーム	69
10.3.1 概要	69
10.3.2 スキーム事例「アートン・ファンド」.....	69
10.3.3 スキーム事例「トランスフォーム」	70
10.4 インパクト	72
11. イギリス国際投資(BII)	73
11.1 組織の概要	73
11.2 PSEに係る基本方針	74
11.3 PSEスキーム	75
11.3.1 概要	75
11.3.2 スキーム事例「インパクト投資」	76
11.4 インパクト	77
11.5 ポートフォリオ	79
12. フランス開発庁(AFD)	82
12.1 組織の概要	82
12.2 PSEに係る基本方針	82
12.3 PSEスキーム	84
12.3.1 概要	84
12.3.2 スキーム事例「デジタル・エネルギー・チャレンジ」	84
12.4 インパクト	85
12.5 ポートフォリオ	86
13. PROPARCO	90

13.1 組織の概要	90
13.2 PSEに係る基本方針	91
13.3 PSEスキーム	92
13.3.1 概要	92
13.3.2 スキーム事例「保証」	93
13.4 インパクト	95
13.5 ポートフォリオ	96
14. インパクト検証及びPSE関連支出のトレンド	99
14.1 民間セクターにとってのインパクト	99
14.2 各国ドナーにとってのインパクト	103
14.3 PSE関連支出のトレンド	104
15. 我が国の民間セクター支援への示唆	107
15.1 PSEの定義と開発政策上の位置付けの明確化	107
15.2 インパクト評価の実施	107
15.3 民間セクター連携方針の策定	107
15.4 対象国のローカル企業との連携強化	108
15.5 対象国別の民間セクター連携戦略の立案	108
15.6 支援から協働へ	108

略語対照表

BII	British International Investment	イギリス国際投資
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung	ドイツ連邦経済協力開発省
DCED	Donor Committee for Enterprise Development	企業開発のためのドナー委員会
DEG	Deutsche Investitions und Entwicklungsgesellschaft	ドイツ投資開発公社
DEval	German Institute for Development Evaluation	ドイツ開発評価機関
DFC	US International Development Finance Corporation	米国国際開発金融公社
ERS	Enduring Results Study	
FCDO	Foreign, Commonwealth & Development Office	外務・英連邦省
FDI	Foreign Direct Investment	海外直接投資
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit	ドイツ国際協力公社
GPEDC	Global Partnership for Effective Development Co-operation	効果的な開発協力に関するグローバル・パートナーシップ
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau	ドイツ復興金融公庫
M&E	Monitoring and Evaluation	モニタリング及び評価
MSME	Micro, Small and Medium Enterprises	中小零細企業
ODA	Official Development Assistance	政府開発援助
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development	経済協力開発機構
PPP	Public Private Partnership	官民パートナーシップ
PSD	Private Sector Development	民間セクター開発
PSE	Private Sector Engagement	民間セクター連携
SDGs	Sustainable Development Goals	持続可能な開発目標
SME	Small and Medium Enterprise	中小企業
UN	United Nations	国連
UNDP	United Nations Development Programme	国連開発計画
UNEP	United Nations Environment Programme	国連環境計画
USAID	U.S. Agency for international development	米国国際開発庁

1. 要約

1.1 調査の背景

開発政策における民間セクター支援の重要性が高まっている。途上国に流入する資金インフローにおける海外直接投資(FDI)の比率は政府開発援助(ODA)を大きく上回り、民間のイノベーションを開発インパクトにいかに結びつけていくかという課題は、今や開発政策のセンターピンとなりつつある。

一方で、民間セクター支援のスキームについては未だ試行錯誤の時期にあり、各ドナーは多様な制度や仕組みを試しているものの、スタンダードが確立されたとは言い難い。またその効果としてのインパクト検証についても、指標や手法などは各アクターが手探りで進めている段階にある。

そこで、本調査では、我が国開発政策の検討に資することを狙いとして、主要国(米・独・英・仏)のODA及びOOFの執行機関による民間セクター連携の実施状況を明らかにした。

1.2 民間セクター連携(PSE)の概要

民間セクター支援には二つの関わり方がある。

第一に民間セクター開発(PSD)であり、民間セクターの成長そのものを目的として対象国政府と協力する関わり方である。この場合、民間セクターも巻き込むことにはなるが、主要なパートナーは現地政府となることが多い。

第二は、民間セクター連携(PSE)であり、技術支援やファイナンス支援を通じて民間セクターの活動を後押しすることで、途上国における開発インパクトの実現に結びつける関わり方である。この場合、主要なパートナーは民間セクター自体(企業や開発系金融機関など)となる。

現在注目されており、本調査においても対象となるのは後者の民間セクター連携(PSE)である。本要約では以下、PSEという用語を用いる。主要ドナーはPSEを戦略の柱に組み込み、PSEを推進するユニットを設けている。その推進手法としては、以下のように多様なスキームが実施されている。

表 主要ドナーが実施している民間セクター連携の種別(概要)

種別		概要
1	技術支援型	PSEを促進するための事業環境の整備(途上国の法制度やインフラ開発など)や、企業を含むステークホルダーの能力開発を行う。
2	提案型	SDGsや特定の社会課題の解決に資する提案に対して一部資金支援を行う(通常、事業に係るコストの最大50%までをドナーが負担する)。
3	インキュベーション型	開発課題を公示し、参加者を募集し、ワークショップなどを通じて提案を練り上げていく。
4	ファイナンス型	開発効果を有する事業をスケーリングするための、ファイナンス面での支援を行う。貸付、投資、保証など、多様な金融商品が用いられる。
5	マッチング型	社会課題の解決につながるビジネスニーズを有する国や地域と、途上国における事業機会を探す企業とをマッチングさせるためのプラットフォームを運用する。
6	パートナー/イニシアティブ型	複数のステークホルダーでパートナーシップを組み、共通の目標を達成するための資金的、技術的協力を推進するものであり、その形態は多様である。

特に金融面(上記におけるファイナンス型)では、イノベーティブ・ファイナンスや、インパクト・ファイナンスという考え方方が台頭し、市場平均リターンと開発効果の両立を目指している。

1.3 各国の概況

米国はPSEに特に力を入れており、主要国ドナーの中でもとりわけポリシーや多様なスキーム、インパクト検証の手法などが整備されている。米国国際開発庁(USAID)は2018年にPSEポリシーを発表し、「援助の必要性を終わらせる」ことを標榜して、民間の力を開発効果に結びつけることに重点を置く方針を明らかにしている。仕組みとしても技術支援、提案型、ファイナンス型など多様なスキームを運用している。米国国際開発金融公社(DFC)は開発金融機関であり、多様な金融ツールを用いて、民間セクターを支援している。

独ではドイツ連邦経済協力・開発省(BMZ)の傘下にある諸機関が連携して開発協力を行なっている。ドイツ国際協力公社(GIZ)は技術協力を主要な柱とし、PSEについては提案型の「develPPP.de」プログラム、マッチング型の「Leverist.de」プラットフォームを主なスキームとして長らく運用してきている。また他ドナーの報告書も対象とした系統レビューにより、PSEのインパクト検証を緻密に行なっている。ドイツ投資開発公社(DEG)は開発金融を担っており、欧州の投資会社の15位に入る規模の資金を運用している。ラテンアメリカ、サブサハラアフリカ、東アジアおよび大洋州が主要な投資対象地域となっている。

英国では2020年に省庁再編された外務・英連邦省(FCDO)が開発政策を統括している。FCDOは多くのパートナーシップを通じて、多様な提案型制度を設けている。省庁再編から十分な時間が経っていないこともあり、公開されている情報の量は他のドナーに比べると限定的である。イギリス国際投資(BII)は開発金融機関であり、"Do good without losing money"をモットーとして、収益性と開発効果の両立を重視してきた。元々はコモンウェルス開発公社として設立された背景から、現在でも旧植民地地域への投資が多い。

仏ではフランス開発庁(AFD)がODAの執行機関であるが、前身は1941年に旧植民地への融資を行うことを役割として設立された「自由フランスのための中央基金」であり、金融面の発想や支援が他国ドナーに比べて強い。PSEについては、ファイナンス型を中心としつつ、技術支援型、提案型のスキームも運用している。特に民間セクターへの直接的な金融支援を担当しているのは、AFDの子会社のPROPARCOである。

1.4 中期的なトレンド及び今後への示唆

こうした民間セクターとの連携について、民間セクターの側はおおよそ肯定的に評価しており、狙い通りのリターンが実現できており、今後も投資を増やす方針を示している。地域的にはサブサハラアフリカ、ラテンアメリカ、東南アジア、南アジアなどの地域において、投資を拡大方針する方針を持っているアクターが多い。

ドナーから見た効果としては、ファイナンス面のインパクトを検証したものとして、2000年から2016年までのデータを対象とした包括的な研究がある。この研究では、この期間中に民間セクター連携のために提供された資金が310億ドルであるのに対し、動員された民間資金は1260億ドル以上に上り、提供資本1ドルあたり、およそ4ドルの動員を実現したと分析されている。

ただし、開発面のインパクトの検証については、未だ共通の基盤ができているとは言い難く、多くのアクターが、それぞれの工夫で検証を試みている段階にあり、インパクト検証の方法の確立は今後の国際的な課題となっている。

今後の検討課題としては、PSEの開発政策上の位置付けの明確化、インパクト評価の実施、PSE方針の策定、(日本企業だけではない)ローカル企業との連携強化、対象国別のPSE戦略の立案、支援から協働への発想の転換などが挙げられる。

2. はじめに

近年、開発政策の文脈において、民間セクターとの連携の重要性が強調されている。国際イニシアティブや二国間協力の中で「民間セクター連携¹」や「官民パートナーシップ²」という用語が頻繁に用いられるようになり、民間の活力を開発のインパクトに連携させるスキームが議論される機会が増えている。

この背景には複数の要因が存在する。開発分野から見た民間セクターとの連携の必要性としては、第一に、途上国の経済的発展とそれに伴うODAやOOFの存在感の相対的な低下、対照的に民間セクターからの資金流入が増加していることが挙げられる。第二に、民間セクターが技術やイノベーションの源泉としての独自の役割を果たすことへの再認識がある。第三に、気候変動に代表されるように、外部不経済³の影響が深刻化していることから、民間セクターが無軌道に利益や経済規模の拡大だけを追うことへの警戒感もある。こうした背景から、民間セクターの活力と開発インパクトを連携させるアプローチへの注目が増している。

しかしながら、民間セクターとの連携に関する効果や方法には未確認の点や懸念も多い。例えば、各連携スキームの効果検証の不足、市場の効率性への影響⁴、グリーンウォッシュやSDGウォッシュ⁵のリスクなどがある。

総じて、民間セクターとの連携は開発分野での有力なアプローチであると言えるが、未だ標準的な手法が確立されているとは言い難く、これらの潜在的なリスクや課題に対応しつつ、効果を発揮する手法を探索する段階にあると言える。

以上の状況を踏まえ、本調査では、主要四カ国(米英独仏)における民間セクター連携の取り組みについて、その目的、推進体制、具体的な仕組み、インパクト検証の状況などについて現時点入手できる情報を整理し、中期的なトレンドおよび我が国への示唆を検討することで、現状と今後の方針性を探った。

¹ Private Sector Engagement(PSE)。この用語はスコープが広く、民間セクター連携に関する取り組みを幅広く指すことができるため、多様化する民間連携スキームを包括的に表すために国際機関等が用いる機会が増えている。

² Public-Private Partnership(PPP)。多くの国で從来から用いられてきた表現であるが、パートナーシップという表現はやや限定的なニュアンスを含むため、最近ではPSEという用語が用いられる機会が増えている。ただし、この用語は現在も一般的である。

³ 経済活動の主体が直接負担しない負の影響やコストを指す。企業が利潤を追う活動の結果として、環境に負荷をかけ、その対応に必要なコストを負担していない場合などが挙げられる。

⁴ ミクロ経済学では市場は需要と供給の均衡に向けて効率化されると考えられるため、公的セクターが介入することは市場の効率性を下げる可能性が指摘される。例えば先進国の公的資金により支援された先進国の企業が安価に製品・サービスを提供することは、理論的には、途上国における製品・サービス開発の努力を挫く可能性がある。

⁵ グリーンウォッシュは、企業が自社の活動や製品・サービスについて、実態以上に環境に優しいと偽り宣伝する行為、SDGウォッシュは、持続可能な開発目標(SDGs)を実態以上に支援しているかのように見せかける行為を指す。

3. 調査概要

3.1 対象

1) 対象国

米、独、英、仏

2) 対象組織(各国別)

	国名	組織
1	米国	米国国際開発庁(USAID) 米国国際開発金融公社(DFC)
2	ドイツ	ドイツ国際協力公社(GIZ) ドイツ投資開発公社(DEC)
3	イギリス	外務・英連邦省(FCDO) イギリス国際投資(BII)
4	フランス	フランス開発庁(AFD) PROPARCO

3.2 調査内容

1) 対象国別

- ・途上国の開発を目的とした民間セクター支援の実施機関概要
- ・民間セクター支援スキーム概要や役割分担
- ・実施機関のマンデート及び実施体制
- ・ファイナンス手法概要
- ・民間セクター支援スキームによる過去5年の支援実績
- ・民間セクター支援スキームによる開発の観点での効果

2) 全体

- ・各国及び実施機関の開発政策や民間セクター支援戦略から見る今後の潮流
- ・我が国の民間セクター支援への示唆、課題

3.3 実施体制・方法

1) 調査実施者

基軸コンサルティング株式会社

2) 調査期間

2023年9月～11月

3) 調査方法

公開情報を元にしたオンライン調査

3.4 本報告書について

本調査の対象とした機関及び選択理由は以下の通りである。

表 国別・調査対象機関の概要

国	機関	概要
1 米	・米国国際開発庁(USAID) ・米国国際開発金融公社(USDFC)	- USAIDは独立した政府機関であるが、その長官は国務省の指導下にあるとされ、密接に連携して業務を行っている。USAIDの策定したPSEポリシーは開発セクターにおけるベンチマークの一つであり、米国のPSEに対する考え方やスキームの位置付けが体系的にまとめられている。USDFCは2020年にできた新たな機関であり、USAIDが技術協力を主力とするのに対し、USDFCはファイナンス面の支援を担当している。
2 独	・ドイツ国際協力機構(GIZ) ・ドイツ投資・開発公社(DEG)	- BMZの下にはドイツ国際協力機構(GIZ)及びKfW開発銀行があり、それぞれ技術協力、開発金融のアームとして機能している。GIZはドイツのフラッグシッププログラムであるDeveloPPP.deや、EZ-Scoutsなどを主幹している。KfW開発銀行はファイナンス面の支援を担当する国有銀行であり、独のOOFのほとんどがKfWによって執行されている。KfW開発銀行はインフラ等の大型のプロジェクトを担当し、民間企業へのファイナンスや投資は傘下のDEGが担当している。
3 英	・FCDO ・イギリス国際投資	- 2020年に、国際開発省(DFID)と外務・英連邦省(FCDO)が合併して、外務・英連邦・開発省(FCDO: Foreign, Commonwealth & Development Office)が発足した。FCDOは技術協力の司令塔であり、開発と外交政策との一体性を強調している点に特色がある。ファイナンス面の支援機関としてはFCDOの監督下にあるCDC Groupが開発金融を担当してきた。CDCは今年より、イギリス国際投資(BII)へと改称している。
4 仏	・AFD ・PROPARCO	- 仏では開発支援が旧植民地への金融支援として始まったという歴史があり、伝統的にファイナンス面での支援が充実している。技術面での協力を担当している(しかしファイナンス面でも存在感を發揮している)のはAFDであり、外務省の監督のもとに置かれている。AFDの子会社であるPROPARCOはファイナンス面に重点を置いており、多様なファイナンシャル・ツールを通して民間セクターへの支援を提供している。

本調査は公開情報のデスクトップリサーチを主体としたため、取得できる情報については機関ごとに濃淡があった。民間支援スキームやプロジェクトは多岐に渡るため、ある程度の類型化あるいは特徴的なものの選択を行った。この分野は比較的新しく、インパクトやポートフォリオの開示については機関によって大きな差があった。公開情報をもとにできる限りの情報整理を行なったが、機関によっては、そもそも(開発協力全般についてのレポートは存在するものの)民間支援スキームに焦点を絞った情報を開示していない場合もあり、そうした場合は入手できた範囲の情報のみを記載した。

4. 開発政策と民間セクターを取り巻く環境の変化

4.1 はじめに

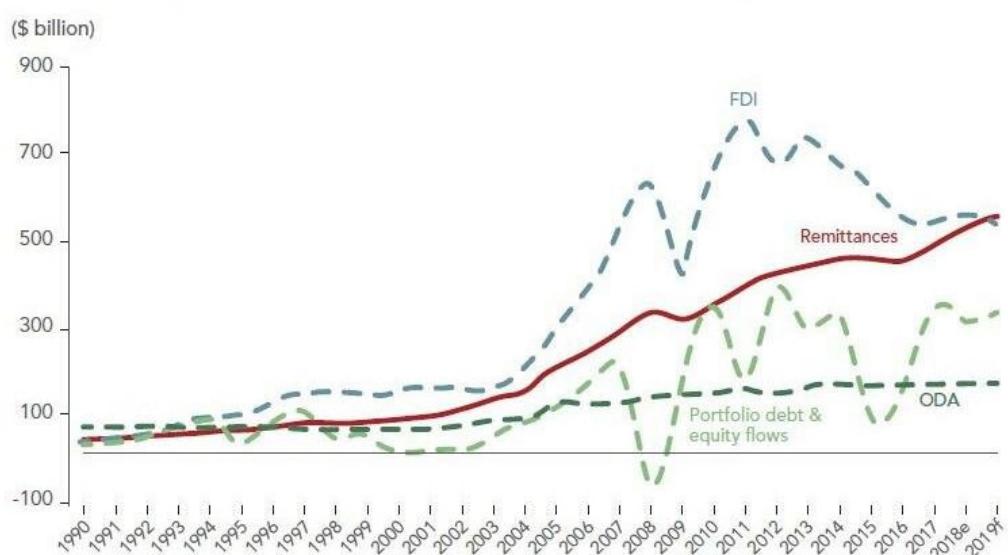
「民間セクター支援」または「民間セクター連携」というフレーズは広範な意味を含んでいる。

本章では、調査の土台となる認識を共有すること狙いとして、背景情報を概観する。具体的には、開発領域において民間セクターと関わる意義、関わり方、国際的な議論の潮流などに触れる。

4.2 途上国において高まる民間セクターの存在感

途上国における民間資金の存在感が増している。

世銀の統計によれば、途上国の資金インフローにおける、海外直接投資(FDI: Foreign Direct Investment)及び国際送金(Remittances)の額は1990年代に入ってから顕著に伸び始めた。2000年代に入るとその伸びはさらに加速し、今や大きくODAを上回るようになっている。



Sources: World Bank staff estimates, World Development Indicators, and International Monetary Fund (IMF) Balance of Payments Statistics.

図 低中所得国に対する資金インフローの推移⁶

この状況は開発政策において民間セクターとの連携が重視されるようになっている主要な背景の一つである。

一方で、そうした資金流入は全ての途上国に均等に起こっているわけではないことは踏まえておく必要がある。国連貿易開発会議(UNCTAD)の統計では、地域別にはアジアへの流入が多く、アフリカやオセアニアへの流入は限られている。

⁶ https://www.researchgate.net/publication/341959820_Incubating_the_Transnational_Entrepreneurial_Ventures_in_the ASEAN-X_Group_A_Quantitative_Study

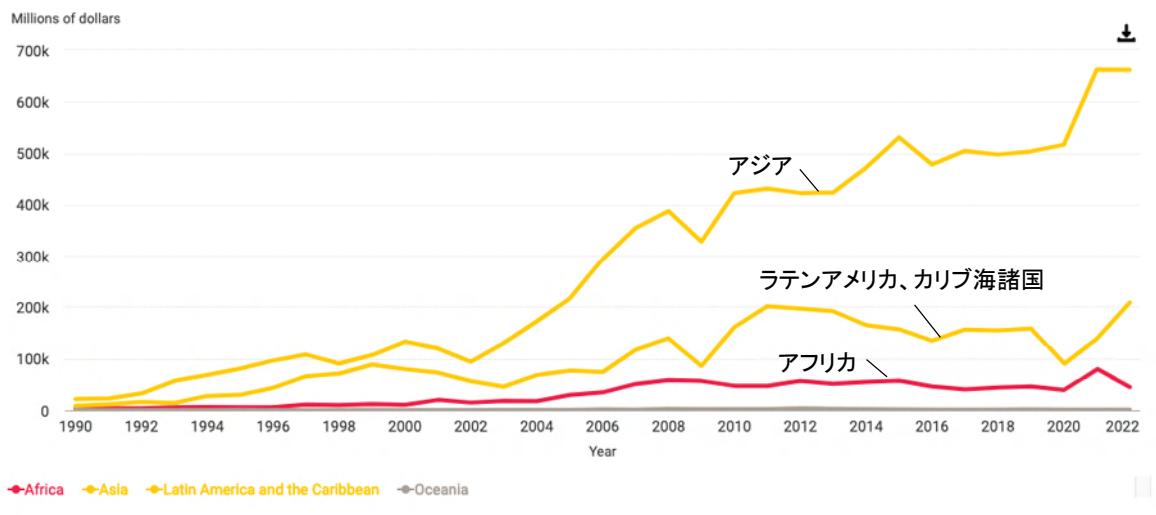


図 地域別・途上国に対する海外直接投資のインフロー額推移⁷

また、アジアの中でも、先進国に近い東アジア地域(中国、台湾を含む)を除いた地域別内訳を見るならば、東南アジアの占める割合が大きい。また西アジア、中央アジアなどは直近のおよそ10年間は資金インフローが停滞あるいは減少している。

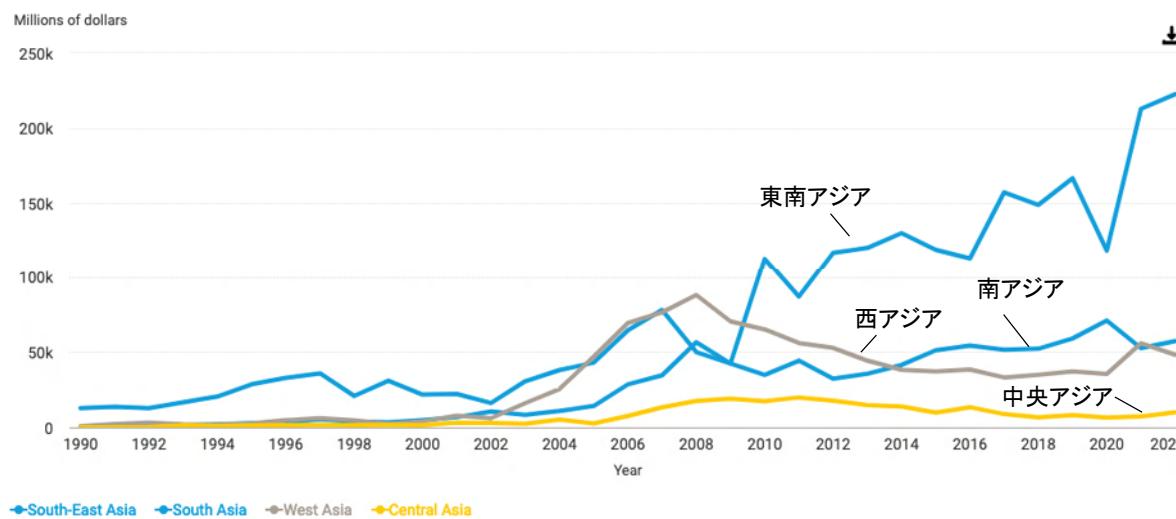


図 アジア域内における地域別(東アジアを除く)・海外直接投資のインフロー額推移⁸

全体としては途上国への民間セクターの資金流入は加速しているものの、地域別または国別には未だ大きな差があり、停滞している地域もある。また既に資金の流入が加速している地域でも、それがすなわち社会の健全な発展に結びついているかどうかは別の問題である。例えばバングラデシュにおけるラナ・プラザ崩落事故⁹のように、過度な利潤追求が現地人材を蔑ろにし、悲劇を招いた場合があるように、投資の増加や、経済規模の拡大が、そのまま対象国社会を豊かにすることを保証するわけではないという点は踏まえておく必要がある。

⁷ UNCTAD, *WORLD INVESTMENT REPORT 2023*, <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2023>, を元に調査実施者
追記

⁸ 同上。

⁹ 2013年にバングラデシュで発生し、8階建ての商業ビルが崩れ落ちた結果、1,132人が死亡した事故。ビルの所有者は、ビルにひび割れが見つかっていたにもかかわらず労働者に出勤を指示していた。事故は企業側の過剰な利潤追求の結果とされ、ファストファッション産業の問題点を全世界に訴える象徴的な事件となった。

4.3 民間セクター開発と民間セクター連携

開発政策と民間セクターの連携は主に二つのアプローチに分類される。

民間セクター開発(Private Sector Development: PSD)

民間セクター開発(PSD)は、対象国の民間セクターの成長を促進することを目的としている。このアプローチは、経済の成長が所得、福祉、教育、治安の向上につながるという考えに基づいている。具体的には、交通や産業のインフラの整備、経済政策や制度に対する助言を提供し、現地企業の活動を促進することを目指している。

民間セクター連携(Private Sector Engagement: PSE)

民間セクター連携(PSE)は、開発効果を創出する目的で、通常、主に先進国の企業(ただし、技術力がある企業であれば、先進国に限定されない)が途上国で活動することを支援するものである。例として、安価な太陽光発電パネルを製造できる日本企業が、海外での事業経験がないため途上国への参入を躊躇している場合、調査費用の支援や技術的、人的ネットワークの提供を通じて、企業の参入を促進する。この支援は、中長期的には民間資金の流入を持続し加速させることが期待されている。

かつては官民パートナーシップ(Public-Private Partnership: PPP)という用語が用いられることが一般的だったが、近年、より多様な連携方法を包括的に表す用語として、民間セクター連携(PSE)が用いられるようになりつつある。

本調査では、援助国が企業を支援することで、開発効果を創出するスキームであるところの、民間セクター連携(PSE)および官民パートナーシップ(PPP)に焦点を当てている。この分野は開発領域において最も注目されているものの一つである。

4.4 発展段階に応じた民間セクターの関わり方

民間セクターとの関わり方のうちどのアプローチが効果的であるかは、対象国の発展段階によって異なる。途上国の発展段階については、米国の経済学者ワルト・ホイットマン・ロストー(Walt Whitman Rostow)によって1960年に提唱された5つの段階がよく知られている¹⁰。

表 ロストーの発展段階モデル

段階名	和訳	概要
1	Traditional Society	伝統社会 主に農業に依存しており、科学技術の進歩がほとんどなく、社会の生産性は低い。
2	Pre-conditions to Take-off	離陸の先行段階 投資が増え、インフラが整備されるなど、経済発展の基盤が形成される段階。

¹⁰ The Stages of Economic Growth. A non-communist manifesto. W. W. Rostow. Cambridge University Press New York 1960.

3	Take-off	離陸段階	資本の蓄積とともに産業革命が起り、経済成長が持続的になり始め。新しい産業が登場し、労働力が農業から工業へ移行する段階。
4	Drive to Maturity	成熟段階	経済が多様化し、国内産業が国際競争力を持ち始め、生活水準が向上する段階。
5	Age of High Mass Consumption	高度大衆消費社会	経済がさらに発展し、個人の消費が増加する。社会福祉が向上し、高度な技術が導入される段階。

このモデルは多くの議論を呼び批判も多いが、今でも開発に関わる人間が初めに学ぶものの一つである。この枠組みを当てはめるならば、各地域の発展段階と資金フローの傾向には関係があることが見て取れる。

具体的には、東南アジア地域は経済が急速に成長しており、多くの資金を集めている。アフリカ地域やオセアニア地域には伝統的な社会が多く残っており、民間資金の流入が目立つ段階ではない。

このように「1. 伝統社会」に属する国々では、民間資金を動員することが難しく、公的支援と産業基盤の充実が最初に求められる。従来、ODAの重点は「民間セクター開発(PSD)」に置かれており、これはこのような社会において産業基盤を整備することに資するものであった。

一方、「4. 成熟段階」や「5. 高度大衆消費社会」では、民間資金の流入は自然に加速する傾向にある。しかし、その一方で、公害や現地コミュニティとの不和などの外部不経済が発生する可能性があり、企業の社会的責任(CSR)を果たすための社会的な環境形成が求められる。近年注目され、ファイナンス分野では主流化したと言えるESG投資や、SDGsなどは、こうした、企業活動への働きかけの一環である。

現在は、途上国の中に「2. 離陸の先行段階」や「3. 離陸段階」にある国々が増え始め、民間の資金が流入し始めていることから、これらの国々に対する民間資金の動員を加速させることが、開発効果の観点からも重要性を増している。このような背景から、民間セクター連携(PSE)が求められている。



図 発展段階に応じた民間セクターの関わり方に関する開発政策の重点¹¹

¹¹ 基軸コンサルティング株式会社作成

4.5 ESGによる企業活動への働きかけ

前項において見たように、すでに動きつつある民間資金に対して、国際社会が最初に取り組んだのは、適切なガバナンスの促進であった。国連は2006年に責任投資原則(Principles for Responsible Investment: PRI)を提唱し、機関投資家に対し、環境(E)、社会(S)、および企業統治(G)の観点を投資プロセスに組み込むよう促した。

表 PRIの6つの原則¹²

原則	行動例
1 私たちは投資分析と意志決定のプロセスにESGの課題を組み込みます	<ul style="list-style-type: none"> - 投資方針ステートメントでESG課題を取り入れる - ESG関連ツール、測定基準、分析の開発を支援する - 投資マネージャーのESG問題組み込み能力を評価する - 投資サービス・プロバイダー(金融アナリスト、コンサルタント、ブローカー、調査会社、格付け会社等)に対し、進化する調査・分析にESG要因を組み込むように依頼する
2 私たちは活動的な所有者になり、所有方針と所有習慣にESG問題を組み入れます	<ul style="list-style-type: none"> - 本方針に沿ったアクティブ・オーナーシップ方針を策定・開示する - 議決権行使し、(外部委託の場合は)議決権行使方針の遵守を監視する - エンゲージメント能力を(直接または外部委託により)開発する - 方針、規制の策定、標準設定(株主の権利の促進・保護等)に参加する - 長期的なESGの考慮に沿った株主決議を提出する
3 私たちは、投資対象の主体に対してESGの課題について適切な開示を求めます	<ul style="list-style-type: none"> - ESG問題に関して標準化された報告を求める - 年次会計報告書にESG問題を組み込むように求める - 関連する基準、標準、行動規範または国際イニシアティブ(国連グローバル・コンパクトなど)の採用または遵守に関する情報を企業に求める - ESGの開示を促進する株主のイニシアティブや決議を支援する
4 私たちは、資産運用業界において本原則が受け入れられ、実行に移されるように働きかけを行います	<ul style="list-style-type: none"> - 提案依頼書(RFP)に本原則に関する要件を含める - 投資マンデート、監視手順、パフォーマンス指標、インセンティブ体制を適宜調整する - ESGの期待事項を投資サービス・プロバイダーに伝える - ESG期待事項を満たしていないサービス・プロバイダーとの関係を見直す
5 私たちは、本原則を実行する際の効果を高めるために、協働します	<ul style="list-style-type: none"> - ネットワークやツール、ガイダンス資料、投資家のリポーティングなどを学習のリソースとして活用できる共有の情報プラットフォームへの参画あるいはサポートを行う - 新たに発生する問題に対して協働して対処する - 適切な協働イニシアティブを開発し、または支援する
6 私たちは、本原則の実行に関する活動状況や進捗状況に関して報告します	<ul style="list-style-type: none"> - 投資慣行内でESG問題がどのように統合されているかを開示する - アクティブ・オーナーシップ活動(議決権行使、エンゲージメント、方針対話)を開示する - ESG問題および本原則について受益者とコミュニケーションを取る - コンプライ・オア・エクスプレイン(遵守を求め、不遵守の場合はその理由の説明を求める)アプローチにより、本原則に関する進捗・達成を報告する

2008年のリーマンショックと資本市場の混乱は、短期的な利益追求の弊害を社会に露呈し、これ

¹² UNEP FI, 『責任投資原則』 <https://www.unpri.org/download?ac=10971>

によりESG投資への関心がグローバルに高まっていった。下図は、PRIの署名機関数の増加を示している。

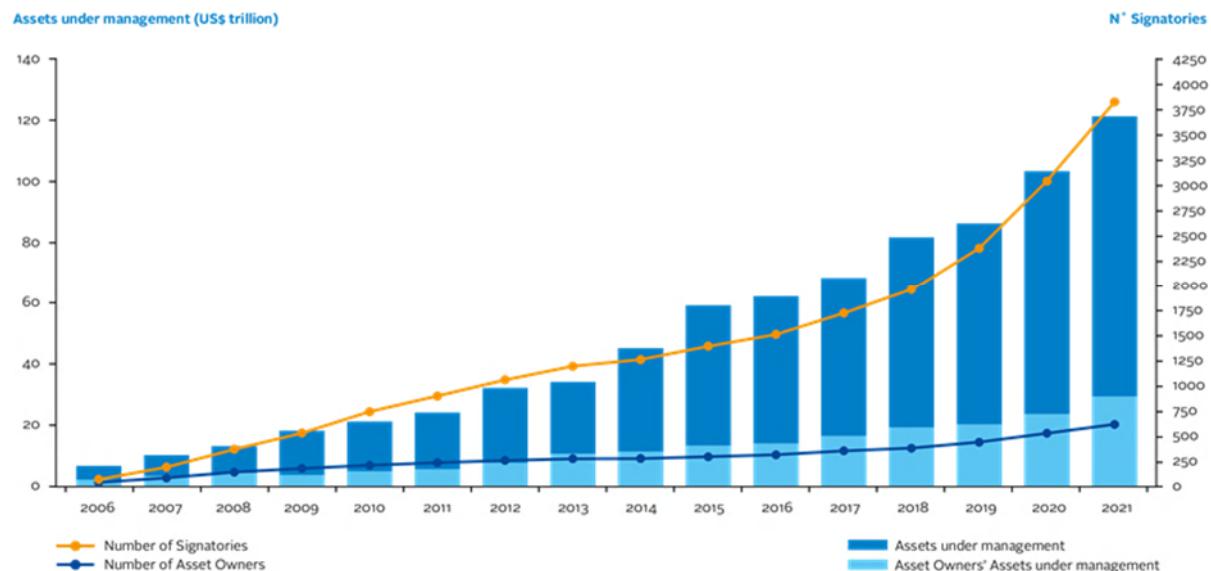


図 PFI署名投資家数及び総運用金額の推移¹³

世界環境計画金融イニシアティブ(United Nations Environment Programme Finance Initiative: UNEP FI)は、ESG投資の推進をさらに進め、2012年には「持続可能な保険原則(Principles for Sustainable Insurance: PSI)」¹⁴、2019年には「責任銀行原則(Principles for Responsible Banking: PRB)」¹⁵を発表し、それぞれ保険会社や銀行に署名を促進している。これにより、ESG投資の推進に向けた機運が高まりつつある。

何より、こうしたESGを重視する企業は業績面でも良いパフォーマンスを出しつつある。独ハノブルク大学とドイチ・アセット・マネジメントによる調査では、1970年代以降に公表された2,250以上のESG投資に関する研究結果を総合的に分析した結果、研究事例の62.6%において、ESGと企業財務パフォーマンスの間にポジティブな相関関係があったことが報告されている。地域別には、北米(42.7%)及び新興国(71.4%)において相関が高く、欧州先進国(26.1%)では相関が低かったとされる¹⁶。

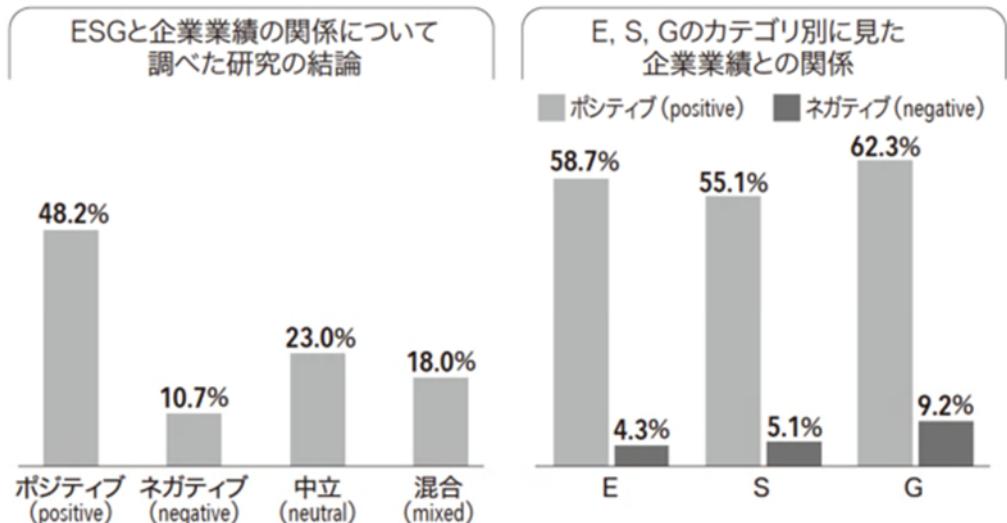
また1970年以降に発表された、ESG要素と企業業績に関する2,000本以上の実証研究サーベイをもとにメタ分析を行なった研究では、下図に示す通り、ESGと企業財務パフォーマンスの間にはポジティブな相関が見られる割合が高かった。

¹³ PRI, <https://www.unpri.org/pri/about-the-pri>

¹⁴ UNEP FI,『持続可能な保険原則』
https://www.unepfi.org/psi/wp-content/uploads/2012/06/PSI-document_Japanese.pdf

¹⁵ UNEP FI,『責任投資原則』
[https://www.unepfi.org/wordpress/wp-content/uploads/2018/12/Principles-for-Responsible-Banking-日本語仮訳\).pdf](https://www.unepfi.org/wordpress/wp-content/uploads/2018/12/Principles-for-Responsible-Banking-日本語仮訳).pdf)

¹⁶ 国土交通省不動産・建設経済局,『ESG投資の動向について』<https://www.mlit.go.jp/common/001424385.pdf>



出典：Friede, G., Busch, T., Bassen, A., "ESG and financial performance: aggregated evidence from more than 2000 empirical studies," *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 2015 Vol.5, No.4, pp210-233.

図4 ESG要素と企業業績の相関を示す実証研究の比率¹⁷

4.6 民間セクター連携に関する国際的な合意形成

こうして既に動いている民間資金に対する働きかけが行われる中、離陸段階にある国々に対して、民間セクターの参入を加速させ、開発インパクトに結びつける重要性がますます注目されるようになった。

2011年に釜山で開催された、第4回援助効果向上に関するハイレベル・フォーラム(HLF4:閣僚級)においては民間セクターが開発における重要なパートナーとして位置付けられると共に、これを含む釜山後のモニタリング体制として、効果的な開発協力のためのグローバル・パートナーシップ(Global Partnership for Effective Development Cooperation: GPEDC)の設置が、161カ国と国際機関、公的機関、市民社会代表、民間、議会、地域、地域のステークホルダーの長により承認された。

GPEDCでは、2年に一度のハイレベル会合で合意が確認されており、第1回のハイレベル会合(2014年、メキシコシティ)では「開発におけるパートナーとしてのビジネス」が、第2回のハイレベル会合(2016年、ナイロビ)では包摂的なパートナーシップの一つとしての民間セクターのコミットメントが記述されるなど、開発分野における民間セクターの位置付けを行う議論が行われている。

2019年3月にウガンダのカンパラで開催されたグローバル・パートナーシップ運営委員会での作業を受け、同年に開かれた初のシニアレベル会合(2019年、ニューヨーク)では、PSEに関する「カンパラ原則」が承認された。

カンパラ原則は、釜山(HLF4)において合意された「主体性の尊重」「成果重視」「幅広いパートナーシップ」「援助の透明性と相互説明責任」などの、開発目標達成に向けた共通の原則を受けて、民間セクターにおけるアプローチにおける原則としてまとめ直されたものである。

5つの原則は、民間セクター連携のための新たな指針を提供するものであり、内容は以下の通りである。

¹⁷ G, Friede, et al., "ESG and financial performance: aggregated evidence from more than 2000 empirical studies" https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/20430795.2015.1118917?source=post_page が元論文であるが、図は<https://di.amond.jp/articles/-/323957>より引用

表 カンパラ原則¹⁸

原則	和訳	概要
1 Inclusive country ownership	国のインクルーシブなオーナーシップ	国レベルでの調整、整合性、キャパシティ・ビルディングの強化 <ul style="list-style-type: none"> - 1.A 国内のPSEの目標の定義 - 1.B PSEを国の優先事項及び戦略との関連付け - 1.C PSEの能力への投資
2 Results and targeted impact	結果の重視と狙ったインパクトの創出	相互利益を通じた持続可能な開発効果の実現 <ul style="list-style-type: none"> - 2.A 持続可能な開発効果の最大化への焦点 - 2.B ビジネス上の利益と開発効果の整合 - 2.C 国際基準に基づいたパートナーシップ
3 Inclusive partnership	インクルーシブなパートナーシップ	包括的な対話と協議を通じた信頼の醸成 <ul style="list-style-type: none"> - 3.A 包括的な対話と協議の促進 - 3.B 地域主導のパートナーシップ - 3.C パートナーシップへのアクセス向上
4 Transparency and accountability	透明性と説明責任	学習と成功の拡大のための、持続可能な開発効果の測定と普及 <ul style="list-style-type: none"> - 4.A 結果の測定 - 4.B 結果の広報 - 4.C 説明責任の確保
5 Leave no one behind	誰も取り残さない	全てのパートナーのリスクの認識、共有、軽減 <ul style="list-style-type: none"> - 5.A 取り残された人々にアプローチする方法としての民間セクターの位置付け - 5.B 取り残された人々に影響を及ぼす機会の特定 - 5.C 民間セクターとのリスクの共有 - 5.D リスクの軽減、評価

4.7 まとめ

このように、途上国が次第に、経済の離陸段階を迎える中、民間セクターの力が開発効果の実現に結びつくよう、開発セクターと民間セクターの連携を深める流れが本格化しつつある。次章では、民間セクター連携の種類を概観する。

¹⁸ Kampala Principles on effective private sector engagement through development co-operation
<https://www.effectivecooperation.org/system/files/2019-07/Kampala%20Principles%20-%20final.pdf>
<https://www.effectivecooperation.org/system/files/2020-06/Principles-Flyer-English-1.pdf>

5. 民間セクター連携の推進方法

5.1 はじめに

前章では、民間セクター連携が求められる背景を概観した。本章では開発セクターにおける実務レベルの民間セクター連携の位置付けの変化、具体的に連携を進めるための方法について主要な議論を報告する。

5.2 民間セクターは開発の対等なパートナーへ

企業開発のためのドナー委員会(Donor Committee for Enterprise Development: DCED)は、民間セクター連携において、ドナーと民間セクターの間に新しい関わり方が求められることを以下のように示している。



図 伝統的 vs 新しい関わり方 (DCED)¹⁹

すなわち、民間セクターは、開発プロジェクトのコンポーネントとして部分的に関わったり、「活用」したりするものではなく、開発における対等なパートナーとして、相互の理解を深め、信頼関係を築いていく必要がある。この面では、開発セクターの側も、自らの能力や位置付けをアップグレードする必要があると言える。

5.3 ドナーにおける民間セクター連携の位置付け

各ドナーにおいても民間セクター連携の位置付けは重要性を増し、戦略的な柱となりつつある。2021年に国際協力機構(Japan International Cooperation Agency: JICA)が基軸コンサルティングに委託して実施した「民間連携に係る海外ドナーの動向 調査報告書」では、以下のように、海外ドナーにおける民間セクター連携の位置付けが変わりつつあることが示されている。

以下の図は特定のドナーを記述したものではなく、全体的な傾向を表したものである。

¹⁹ DCED, "A summary of innovations and institutional change in donor agencies" January 2018

<https://www.enterprise-development.org/wp-content/uploads/Strategic-private-sector-engagement-summary-of-DCED-briefing-note.pdf>

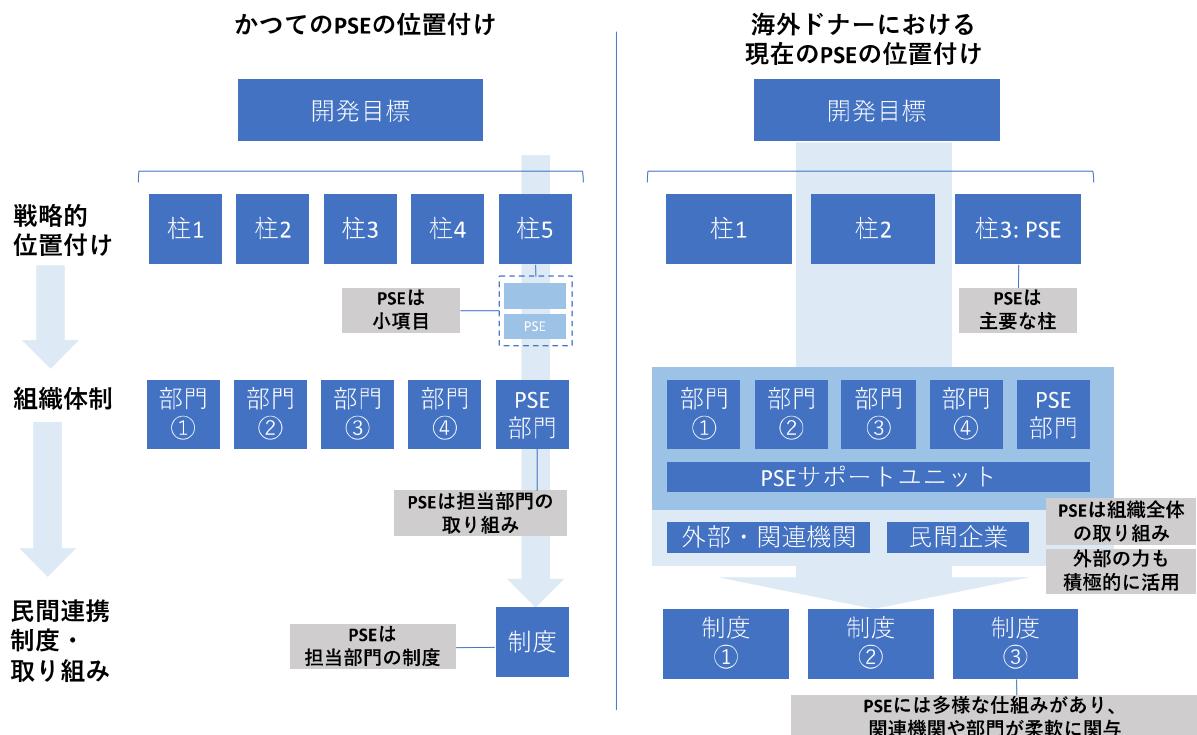


図 海外ドナーにおけるPSEの位置付け²⁰

PSEに係る取り組みの方法や規模などはドナーによって違いがある。しかし、主要なドナーに共通しているのは、PSEにより大きな戦略的位置付けが与えられ、取り組みの幅や規模が拡大し、さらには組織全体で推進すべきことと位置付けられているということである。

5.4 民間セクター連携の推進方法

こうしたパラダイムの変化が求められる中、問題となるのは、実際にどのような活動やスキームが、民間連携を促進するために有効であるかという点である。

以下はUSAIDによる、民間セクターを動員するための条件についてのおおまかな整理である。



図 民間セクターを動員するための条件(USAID)²¹

²⁰ 基軸コンサルティング作成

²¹ USAID, “Unlocking Capital for Development”, https://www.usaid.gov/sites/default/files/2022-05/Unlocking_Capital_for_Development_FINAL.pdf

上図の通り、民間セクターの投資が途上国に向かうための課題としては、リスクリワード比のアンバランス、情報や能力面のギャップ、事業環境・投資環境面のチャレンジなどがあり、開発セクター側としては単に資金面のインセンティブを提供すれば良いのではなく、技術面や専門性面なども含めた複合的な支援や連携が求められる。

そこで、各ドナーは状況に応じて多様な連携スキームを試しており、万能薬のようなスキームが確立されているわけではない。

OECDは民間セクター連携の方法として以下の5つを取り上げている。

表 民間セクターの開発協力への関与の分類²²

関与方法	和訳	関与の目標
1 Knowledge and information sharing	ナレッジと情報の共有	<ul style="list-style-type: none"> - 開発課題に取り組むための新しい方法、ツール、革新的アプローチを民間セクターと公共セクターとの間で共有することにより、解決策を推進する。
2 Policy dialogue	政策対話	<ul style="list-style-type: none"> - すべての関係者の利益を反映した、国際、国内及び地方レベルでの政策アジェンダ及び枠組みを策定する。 - 企業慣行や業界の基準設定の改善などを通じて、行動を変える。
3 Technical assistance	技術支援	<ul style="list-style-type: none"> - 民間アクターが、開発協力に効果的に取り組むことができるようとする。 - 民間アクターのビジネス運営の能力や効果性を改善する。
4 Capacity development	能力開発	<ul style="list-style-type: none"> - 開発成果に貢献する民間主体の能力を向上させる。 - ビジネス運営の方法を変化させる、または修正する。
5 Finance	ファイナンス	<ul style="list-style-type: none"> - 民間セクターの資金調達および投資を促進する。 - イノベーションを検証し、スケールさせる。 - 開発効果を収益化させる。 - 企業間パートナーシップ、インクルーシブ・ビジネス、責任あるビジネスを含む、より良いビジネスの拡大を支援する。 - 民間の専門知識と市場ベースのソリューションを開発課題に活用する。

上の表では、民間セクター連携のスコープはファイナンス面だけに限られるものではなく、技術的な支援を含む多様なスキームがあることが示されている。

実際に、民間セクター連携を推進するため、各ドナー機関は多様な枠組みを整備・推進している。その分類方法については、未だ共通の枠組みは確立されておらず、また制度やプロジェクトの数もドナーによって大きく違いがあるが、特に事例の多いものは、次頁のように類型化できる。

²² Peer learning: Lessons from DAC members on effectively engaging the private sector in development co-operation, https://read.oecd-ilibrary.org/development/private-sector-engagement-for-sustainable-development_9789264266889-en#page46

表 主要ドナーが実施している民間セクター連携の種別²³

種別			概要	仕組みの例
1	技術支援型	PSEを促進するための事業環境の整備(途上国の法制度やインフラ開発など)や、企業を含むステークホルダーの能力開発を行う。		<p>[USAID] 事業環境の整備 USAIDは包括的なPSE政策の一環として、技術協力プロジェクトによる事業環境の整備を推進している。規制改革、政策、現地政府の能力開発などを通じて、企業が活動しやすい事業環境を整えることを目指している。</p> <p>[GIZ] EZ-Scout 開発政策に関するアドバイザー(EZ-Scout)をドイツ国内の企業や組織に派遣し、開発プロジェクトに携わるための助言を行っている。民間連携を進めるための触媒としての役割も果たしている。</p> <p>[AFD] プロパルコによる技術支援 AFDグループのプロパルコ社は、ファイナンスを通じた長い民間連携の歴史で培った専門能力を活用して、民間企業向けに、SDGsの達成に資する事業運営能力を開発するためのトレーニング及びアドバイザリー・サービスを提供している。</p>
2	提案型	SDGsや特定の社会課題の解決に資する、途上国における事業活動の提案を募集し、開発効果を創出する可能性の高い提案に対して一部資金支援を行う(事業活動は調査やパイロット事業の実施などであり、通常、事業に係るコストの最大50%までドナーが負担することが一般的である)。		<p>[USAID] 開発イノベーション・ベンチャー (DIV: Development Innovation Ventures) 開発効果を創出する事業提案について、パイロットからスケーリングまで3段階に分けたグラントを提供している。企業は相応のコスト負担をすることが奨励されているが明確な閾値となる数値は設定されていない。また、事業の成果を定量的に評価するエビデンスを取得する活動に対する付加的なグラントがあり、エビデンスベースの取り組みを支援している。</p> <p>[FCDO] アフリカ企業チャレンジファンド (AECF: Africa Enterprise Challenge Fund) アフリカ農村部の低所得地帯の状況を改善するためのチャレンジファンド(提案型の仕組みはこの名称を用いることが多い)である。農業ビジネス、再生可能エネルギーと気候変動への適応、及び両セクターを支える金融・通信システムに関する提案に対し、最大50%までの資金を支援する。</p>
3	インキュベーション型	提案型が企業からの提案を受ける時点から始まるのに對し、その手前の事業アイデアの創造から協業を行おうとするものである。開発課題を公示し、参加者を募集し、ワークショップなどを通じて提案を練り上げていく手法が用いられる。		<p>[GIZ] Lab of Tomorrow 事前に選ばれた国及び社会課題(ケーススタディではなく、実際の国と課題が選ばれ、その地域で活動するNPOなどの主体が、実施パートナーとして助言やパイロット活動の支援などを提供する)が公示され、参加者はワークショップを通じて課題解決の提案を練り上げる。有望なものは現地でパイロット実施するための支援が提供される。ただし(提案型とは異なり)GIZが直接、事業のための資金を出すのではなく、GIZはあくまで一連のプロセスの運営者であり、有望な提案は、投資家等へのピッチの機会を提供する等の支援を行なっている。</p> <p>[GIZ] GIZイノベーション・ファンド (GIZ Innovation Fund) 上記のLab of Tomorrowのアプローチを内部向けに適用したものであり、GIZの支援による途上国への開発インパクトを拡大させる</p>

²³ 基軸コンサルティング作成

			方法を、GIZ職員及び民間企業を含む外部のステークホルダーが共同で編成したチームによって、ワークショップ等のプロセスを通じて練り上げ、提案する。有望な提案には、開発及びパイロット実施のために最大2万ユーロの資金が提供される。民間主体とも連携する可能性を含んだ枠組みではあるが、外部の企業に資金を提供することを目的としたものではなく、GIZの開発インパクト拡大を目指しつつ、機動的な文化を育む狙いを持っている。
4	ファイナンス型	開発効果を有する事業をスケーリングするための、ファイナンス面での支援を行うものである。支援の枠組みは多岐に渡り、貸付、投資、保証など、多様な金融商品が用いられている。	<p>[FCDO] アフリカ農業開発公社アグデブ(AgDevCo) ブレンド・ファイナンスを提供する開発系金融機関であり、8カ国(ガーナ、マラウイ、モザンビーク、ルワンダ、シェラレオネ、タンザニア、ウガンダ、ザンビア)で、アーリーステージにある急成長企業を、出資、メザニン・ローン、技術支援などを組み合わせて支援している。</p> <p>[AFD] 様々なファイナンスの提供 AFDは1941年にフランスの旧植民地向けの融資を行うための機関として(前身組織が)設立された歴史を持ち、その歴史的性格から、現在でもファイナンス面に重点を置き、融資、出資、補償を含む多様なファイナンス支援を民間企業及び(現地政府、地方自治体を含む)公的機関に提供している。グラン特ではなく返済が必要な融資により支援することを重視しており、AFDグループの支援ポートフォリオの8割以上はローン商品が占めている。</p>
5	マッチング型	社会課題の解決につながるビジネスニーズを有する国や地域と、途上国における事業機会を探す企業とをマッチングさせるためのプラットフォームを運用するものである。	<p>[GIZ] Leverist.de プラットフォーム 途上国や新興国の側からビジネスニーズを登録し、閲覧者である企業側は、自社が事業提案を行うことができるかどうかを検討するという流れを仲介することを目的としたプラットフォームである。ウェブサイト上では、さまざまな国のビジネスニーズを把握することができる。技術を持つ企業が途上国での事業機会を探索するというプロダクトアウトな流れではなく、途上国の事業機会を発信することで、多様な企業からの提案を受け取ることを狙うマーケットインの流れを作ろうとするものである。</p>
6	パートナー/イニシアティブ型	複数のステークホルダーでパートナーシップを組み、共通の目標を達成するための資金的、技術的協力を推進するものであり、その形態は多様である。	<p>[FCDO] トランسفォーム (Transform) TRANSFORMは、FCDO、Unilever、EYによる共同イニシアティブである。2015年に設立され、アジアおよびサブサハラ・アフリカ地域の主要課題(水、衛生、健康、エネルギー、地域社会)に対する市場ベースのソリューション提供の加速化に取り組んでいる。支援を申請する企業は、最大30万ポンドの無償資金協力に加えて、ビジネス・サポート(商業ネットワークへのアクセス、マーケティング・販売、流通、ソーシャル・ビジネス・モデルの改善に関する技術と専門知識を含む)を受けることができる。</p>

以上にまとめた通り、各ドナーは多様な枠組みを模索している。

5.5 新たなファイナンス・ツールの潮流

利潤の追求を前提とする民間セクターの力を動員する上で、ファイナンス面の支援は大きな重要性を持っている。民間の既存のファイナンスのスキームの中では進出が進まない途上国や、投資するにはリスクの大きなプロジェクトなどの活動を促進するのが民間セクター連携であるから、そこには新たなファイナンス・ツールが求められることになる。

下図は、先進国、途上国のそれぞれにおいて、事業のステージ別に調達している資金の量と種別を示したものである。途上国では、シード、スタートアップ、成長初期の段階では資金の流入量が極めて少なく、ほとんどが自己資金や、銀行借入等による調達に頼っていることが明らかである。

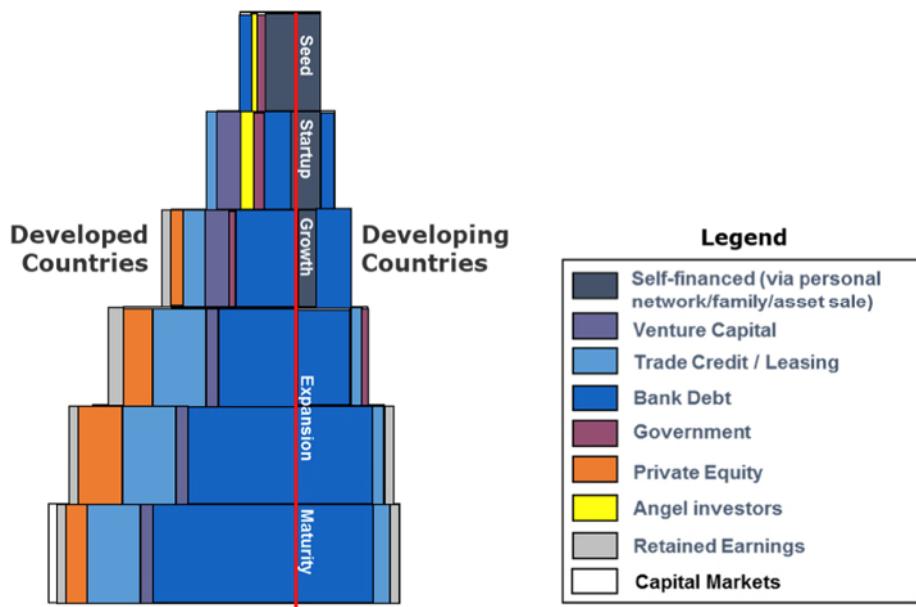


図 先進国/途上国別・事業ステージ別の資金の流入量²⁴

ここで「途上国」と一括りにされている国・地域の中でも、アクセス可能な資金の量には大きな差がある。下図は地域別の2022年のFDI流入量を示している。

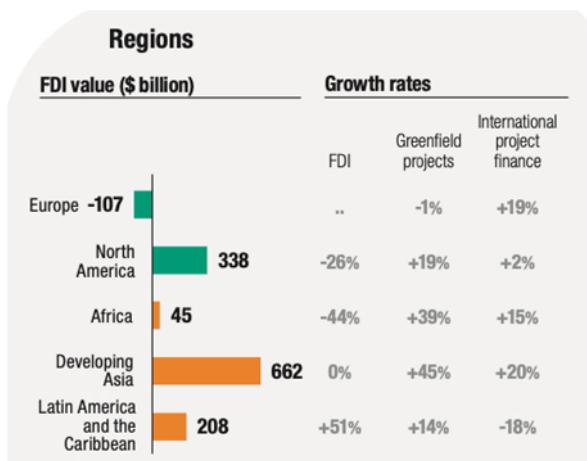


図 地域別FDI流入量(2022年)²⁵

²⁴ USAID&Delloite, "Mobilizing Private Sector Finance for Development: A Comprehensive Introduction", https://www.usaid.gov/sites/default/files/2022-05/MFD_Comprehensive_Introduction.pdf

²⁵ https://unctad.org/system/files/official-document/wir2023_en.pdf

上図からは、比較的経済発展の進んでいるアジア地域に対して多額のFDIが流入する一方、未だ成長軌道に乗っていない国の多いアフリカへの流入は限られていることが読み取れる。

そのアジア地域についても、さらに地域別に分解してみると、下表の通り、中央アジアや西アジアは取り残されており、東南アジアや東アジアへの民間資金の流入が著しい。

表 地域別FDI流入量の一覧(2020-2022年)²⁶

Region	FDI inflows		
	2020	2021	2022
World	962	1 478	1 295
Developed economies	315	597	378
Europe	133	51	-107
European Union	116	152	-125
Other Europe	17	-102	18
North America	123	453	338
Other developed countries	60	93	147
Developing economies	647	881	916
Africa	39	80	45
Asia	516	662	662
Central Asia	7	7	10
East Asia	285	334	324
South Asia	71	53	57
South-East Asia	119	213	223
West Asia	35	56	48
Latin America and the Caribbean	90	138	208
Oceania	1.0	1.3	1.2
Structurally weak, vulnerable and small economies^a	38	43	41
LDCs	23	26	22
LLDCs	15	19	20
SIDS	6	6	8

こうした中、途上国における事業に対して民間セクターの関心を向けるためにさまざまなスキームが考案されてきた。それらは総称してイノベーティブ・ファイナンスと呼ばれる場合がある。これはブレンデッド・ファイナンス、インパクト投資など、開発インパクトの実現に向けて工夫してきた様々なスキームを総称する呼び方である。

開発におけるファイナンスを考えるとき、従来はESGなどのファクターを重視し、社会的責任を果たしていない企業は投資対象から外すといった、ネガティブ・スクリーニングの考え方方が主流であった。しかし現在では、さらに一步踏み込んで、積極的に社会的インパクトを創出しようとする企業を評価するという考え方が出てきている。

それがインパクト投資である。インパクト投資はイノベーティブ・ファイナンスの一部ではあるが、こうした新たなファイナンスの考え方を象徴的に表しているといえよう。伝統的な投資ではリスクとリターンの比率を考慮して、効率的フロンティアを探るという考え方が一般的であるが、インパクト投資では、第三の軸として「インパクト」を加える。

²⁶ 同上。

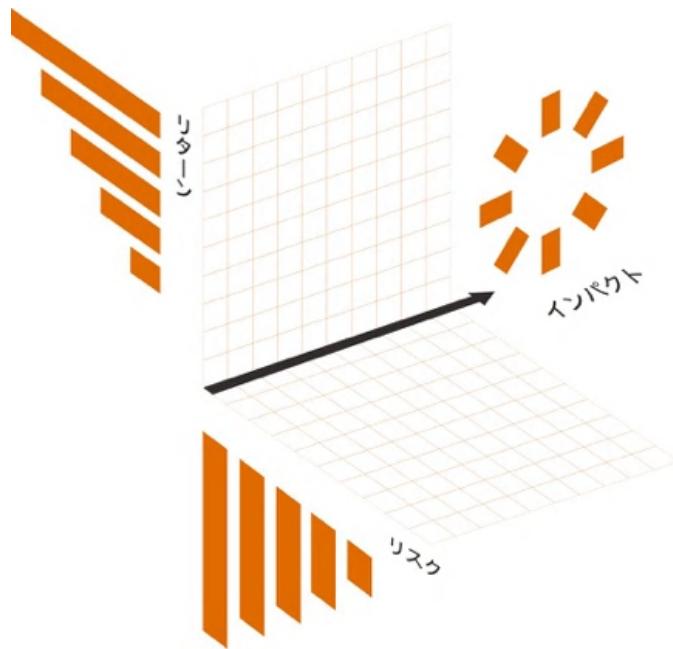


図 インパクト投資における投資判断の軸²⁷

これは財務リターンを考慮しないという意味ではなく、すなわち、財務リターンをインパクトで置き換えるわけではなく、投資家にとってはあくまで財務的なリターンも狙いつつ、インパクトの創出も狙っていくというのが基本的な考え方である。ただし慈善的な性格の強い基金などの場合では、リターンは市場平均以下になっても、インパクトの大きな案件に優先的に投資する、といった選択をすることもある。

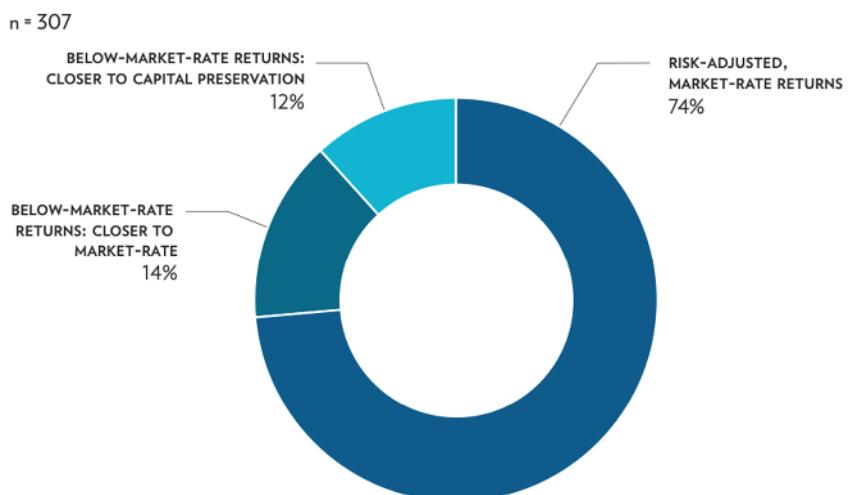


図 インパクト投資家がターゲットとするファイナンシャル・リターン²⁸

上の図の通り、約4分の3のインパクト投資家は、リスク調整済み市場リターンを求めており、すなわち、インパクト投資もまた、通常の投資と同程度の市場リターンを追求する前提となっている。一方、

²⁷ GSG国内諮問委員会,『インパクト投資拡大に向けた提言書2019』https://impactinvestment.jp/user/media/resources-pdf/impact_investment_report_2019.pdf

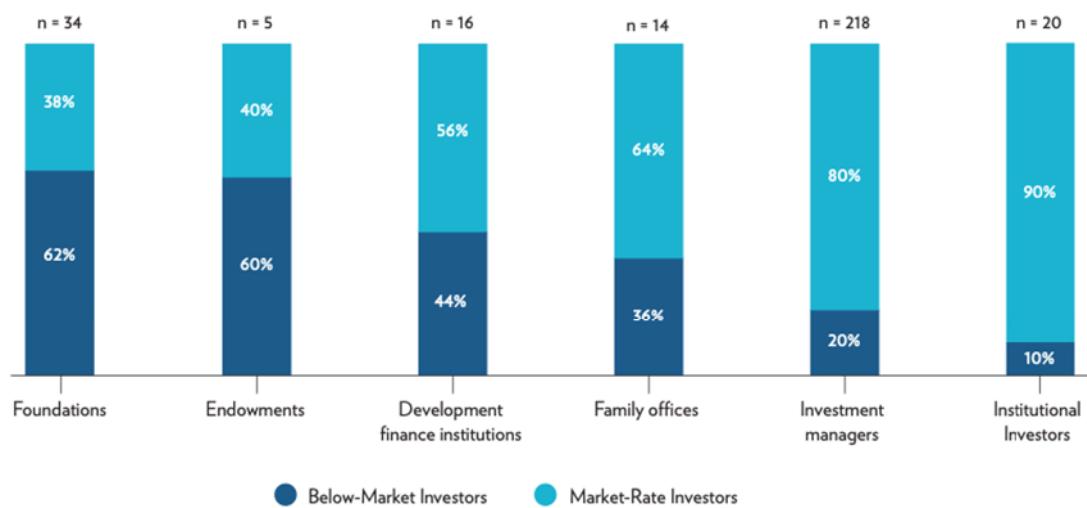
²⁸ GIIN, "2023 GIIN Insight: Impact Investor Demographics", <https://thegiin.org/assets/documents/pub/2023-GIINsight/2023-GIINsight-Impact-Investor-Demographics.pdf>

残りの約4分の1のインパクト投資家は、インパクト前提のためなら、市場リターン以下の投資も許容する方針を示している。

そのうち約半数は、市場リターンに近い水準を求める回答しているのに対して、残る半数(全体の12%)のインパクト投資家は、最低限、資金が保全できれば良いという水準に近いと回答している。

これらを投資家のタイプ別に精査したものが下図である。

財団や基金は半数以上が、市場平均を下回るリターンを許容すると回答しており、開発系金融機関も相応の割合で同様の回答となっている。一方、一般の機関投資家やファンドマネジャーなどは、大多数が、市場リターンを求める方針を示している。



Note: Excludes one organization that did not disclose their target financial returns. 'Institutional investors' includes banks, pension funds, insurance companies, corporations, sovereign wealth funds and diversified financial institutions.

Source: Global Impact Investing Network (GIIN), 2023 GIINsight: Impact Investing Allocations, Activity & Performance

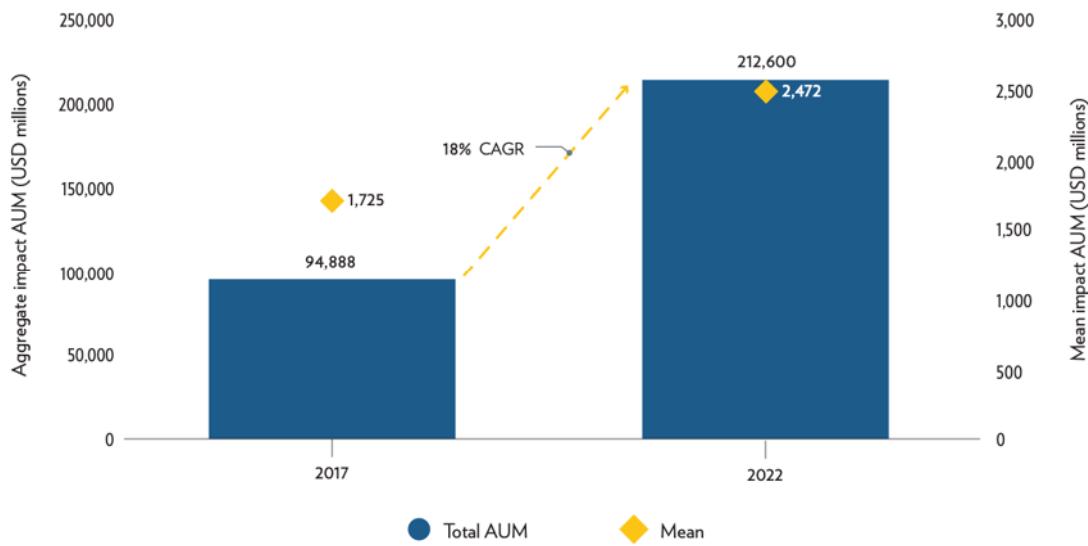
図 インパクト投資家のタイプ別・ターゲットとするファイナンシャル・リターン²⁹

開発セクターにとって好ましいことに、こうしたインパクト投資の規模は年々、拡大している。

投資家が保持しているインパクト資産(Assets Under Management: AUM)の合計額は、2017年の950億米ドルから2022年末には2,130億米ドルに増加し、複利年間成長率(CAGR)は18%だった。この傾向は今後も続くことが予想されている。

²⁹ GIIN, "2023 GIIN Insight: Impact Investing Allocations, Activity & Performance", <https://thegiin.org/assets/documents/pub/2023-GIINsight/2023GIINsight%20-%20Impact%20Investing%20Allocations,%20Activity%20&%20Performance.pdf>

n = 88

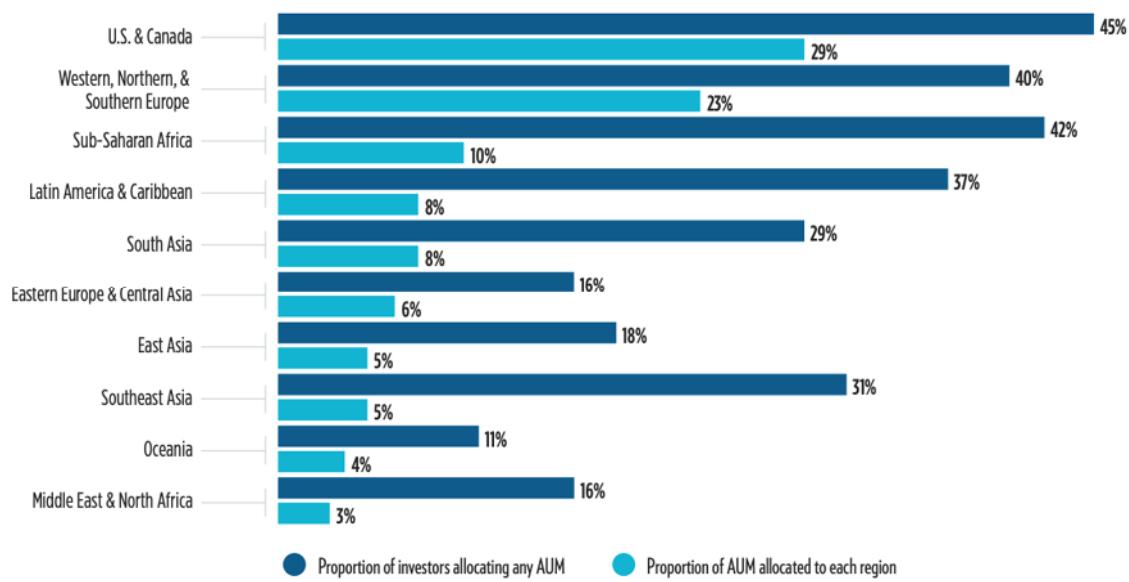


Note: This figure represents a subset of 88 repeat respondents from the 2018 Annual Impact Investor Survey and 2023 GIIN insight briefs. Between 2017 and 2022, impact AUM grew by a CAGR of 18%.

図 投資家が保有しているインパクト投資の総額比較(5年間)³⁰

インパクト投資の投資先を地理的に見ると、金額ベース(下図では明るいブルーグリーン)では、先進国である米国・カナダ、欧州地域に次いで、サブサハラアフリカ、ラテンアメリカにインパクト投資が向かっている。

n = 303; AUM = USD 198 billion



Note: Excludes five outlier organizations based on AUM. Respondents may allocate to multiple regions.

図 地域別・インパクト投資案件数、投資金額³¹

³⁰ 同上。

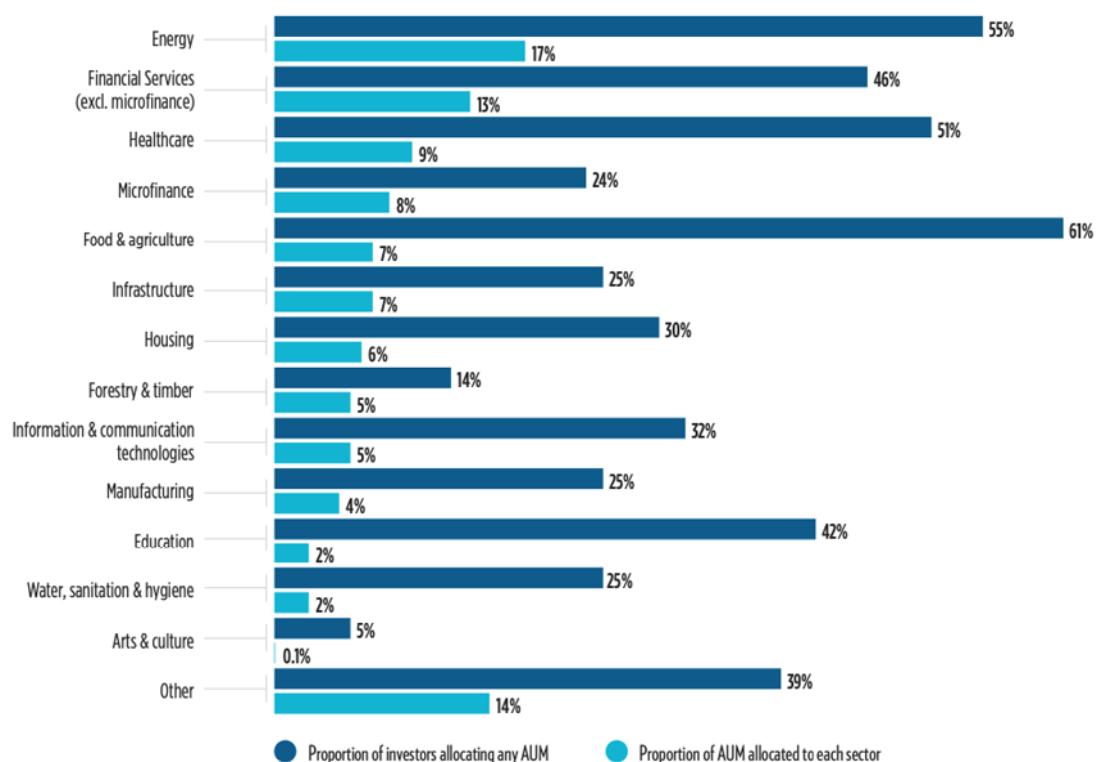
³¹ 同上。

このうち、地域別にはFDIのインフロー額が多い東アジアや東南アジアなどは、インパクト投資の金額ベースでは目立った投資先とはなっていない。すでに議論した通り、これらの地域は離陸から成熟へと向かう段階にあり、インパクトや開発の文脈を持ち出さずとも、民間のリスクリターンの判断のみで投資案件として成立するものが増えていることが背景にあると考えられる。

一方で、離陸の準備段階や離陸段階にあるサブサハラアフリカ地域、ラテンアメリカ地域にインパクト投資が向かっていることは、インパクト投資というツールが、開発インパクト実現に与えるポテンシャルを示していると言えよう。

セクター別には、下図に示す通り、エネルギー、ファイナンス、ヘルスケア等に投資が向かっており、公共セクターと連携しやすく、収益見通しが立てやすいセクターが関心を集めている。一方で、教育や水道・衛生など、インパクトとしては重要ではあるが、ビジネス面で市場リターンを得る見通しが立てにくい分野には、インパクト投資の資金も向かいにくいことがわかる。

n = 303; AUM = USD 198 billion



Note: Excludes five outlier organizations based on AUM. Respondents may allocate to multiple sectors. 'Other' sectors included waste recycling, social tourism, aquaculture and cross-cutting lenses that apply across sectors, such as quality jobs, circular economy and climate solutions.

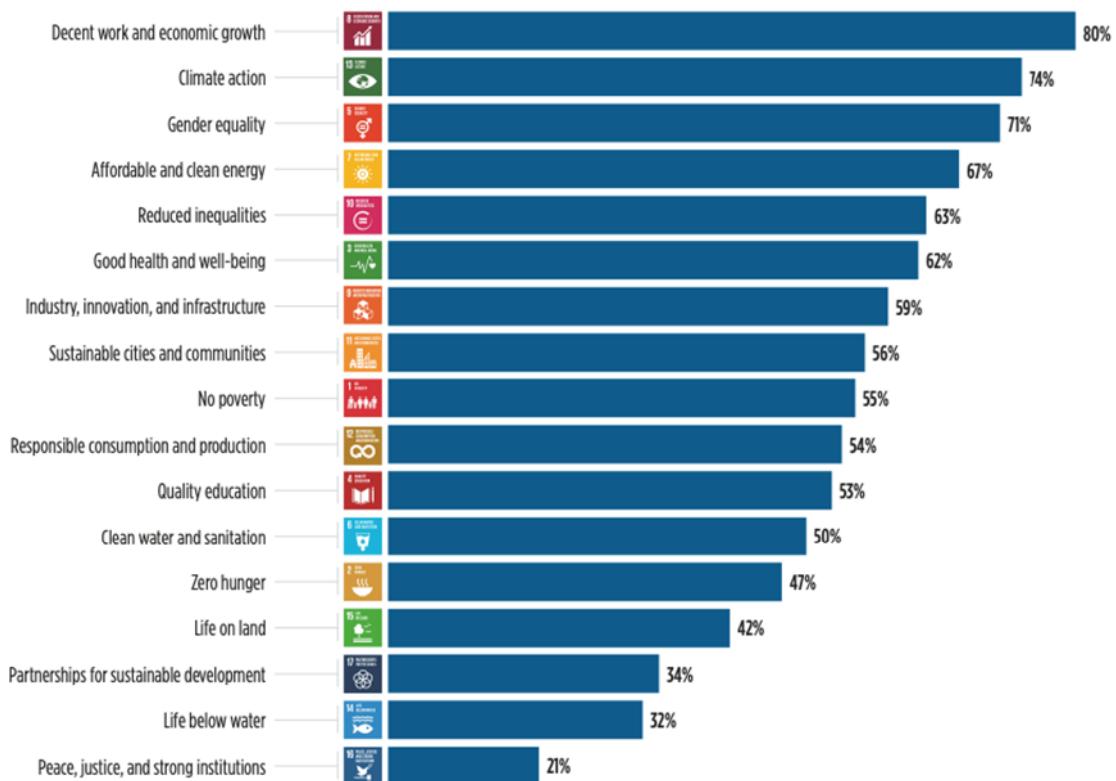
図 セクター別・インパクト投資案件数、投資金額³²

SDGsのグローバル目標別に見ると、「ゴール8: 働きがいも経済成長も(Decent Work and Economic Growth)」、「ゴール13: 気候変動に具体的な対策を(Climate Action)」、「ゴール5: ジェンダー平等を実現しよう(Gender Equality)」、「ゴール7: エネルギーをみんなに そしてクリーンに(Affordable and Clean Energy)」といった目標に資金が向かっている。

しかしこでも、「ゴール16 平和と公正をすべての人に(Peace, Justice, and Strong Institutions)」、「14 海の豊かさを守ろう(Life Below Water)」のように、収益化しにくいものについては資金が向かいにくいことがわかる。

³² 同上。

n = 297



Note: Respondents could select multiple SDGs.

図 SDGs グローバル目標別・インパクト投資案件数、投資金額³³

ここまでインパクト投資について述べてきたが、民間セクター連携で用いられるファイナンス・ツールは幅広く、貸付や補償、費用の負担や、結果に応じた支払いなど、様々なスキームがある。以下に主要なツールをまとめると。

表 イノベーティブ・ファイナンスの主要なツール³⁴

関与方法	定義	目的	例
1 ブレンデッド ファイナンス	公的資金(政府や国際機関からの資金)と私的資金(民間セクターからの投資)を組み合わせることで、開発プロジェクトや持続可能な投資を促進する手法。	公的資金を活用して、民間セクターの投資を引き付け、開発目標に対する資金流入を増加させる。	開発プロジェクトで、国際開発機関がリスク軽減のために資金の一部を担保し、残りを民間投資家が提供するケース。
2 保証	保証機関(開発セクターでは政府や国際機関)が貸出金の一部または全部を補償することを約束する金融手法。	貸し手のリスクを軽減し、開発目的のための融資を促進する。	インフラプロジェクトに対する民間企業の融資に対して、返済が滞った場合に最大50%を保証するケース。

³³ 同上。

³⁴ 基軸コンサルティング作成。

3	コンセッショナル・ローン	市場レートよりも低い利率、より長い返済期間、または返済開始までの猶予期間が設定された融資。	開発目的のプロジェクトに対して、より容易に資金を提供する。	再生可能エネルギープロジェクトに対して、国際機関が市場レートより低い利率で融資を提供するケース。
4	インパクト投資	社会的または環境的なポジティブな影響を生み出す企業やプロジェクトへの投資。	財務的なリターンとともに、社会的なインパクトを追求する。	ソーシャルビジネスや環境保護プロジェクトに投資するケース。
5	エクイティ投資	企業やプロジェクトに対して資本を提供し、その企業の株式を取得する手法。	直接的にプロジェクトや企業に資金を提供し、その成長や拡大を支援する。	開発金融機関が、新興市場のスタートアップ企業に資金を提供し、その企業の少数株主になるケース。
6	グリーンボンド	環境に配慮したプロジェクトへの資金調達を目的とした債券。	持続可能な開発を促進するプロジェクトに特化して資金調達を支援する。	政府や企業が、再生可能エネルギーのプロジェクト資金を集めるためにグリーンボンドを発行するケース。
7	マイクロファイナンス	小規模な融資、貯蓄、その他の金融サービスを低所得者や伝統的な銀行システムから排除されがちな人々に提供する手法。	貧困削減や経済的自立を支援する。	マイクロファイナンス機関が、小規模農家や小企業に小口の融資を提供するケース。
8	成果ベースのファイナンス	事業実施者に対する支払いが、事前に定義された成果や成果指標の達成に基づいて行われる手法。	プロジェクトやプログラムが目指す成果に注目し、効果的な成果達成にインセンティブを提供する。	政府が、特定の健康目標（例えば、予防接種のカバレッジ率の向上）を達成した場合にのみ、ヘルスケアプロバイダーに支払いを行うケース。

多くの国では、主要なドナー機関がODAを通じて、技術面の支援と、こうしたファイナンス・ツールを組み合わせて民間セクター支援を行なっている。また開発系金融機関がOOFを通じて、これらのファイナンス・ツールをサービス提供していることが多い。

6. 米国国際開発庁(USAID)

6.1 組織の概要

米国は第二次大戦後の復興支援におけるマーシャル・プランの成功を基に、開発支援の重要性を認識するようになった。USAIDは1961年、ジョン・F・ケネディ政権において設立された機関であり、国務省の傘下にあるが、独立性の高い運営を行なっている。

発足当初は経済開発を主として手掛けていたが、やがて人権、女性の社会参画、環境保護など、多岐にわたる現代的なテーマへと活動範囲を広げている。

組織は分野別、地域別に編成されており、主要な部門は、以下のカテゴリに分けられる。

表 USAIDの主要な組織カテゴリ

カテゴリ	和訳	概要
1 Regional Bureaus	地域別の部門	- 特定の地域や国々における活動全体を担当している。例えば、「Bureau for Asia」はアジア地域の活動を担当しており、各地にフィールドオフィスを持っている。
2 Pillar Bureaus	分野別の部門	- 特定のテーマや分野を担当している。例えば、「Bureau for Global Health」はグローバルな健康分野に関する活動を実施している。
3 Central Bureaus	中央の部門	- USAID全体の運営や管理、リソースの確保や配分といった機能を担当している。

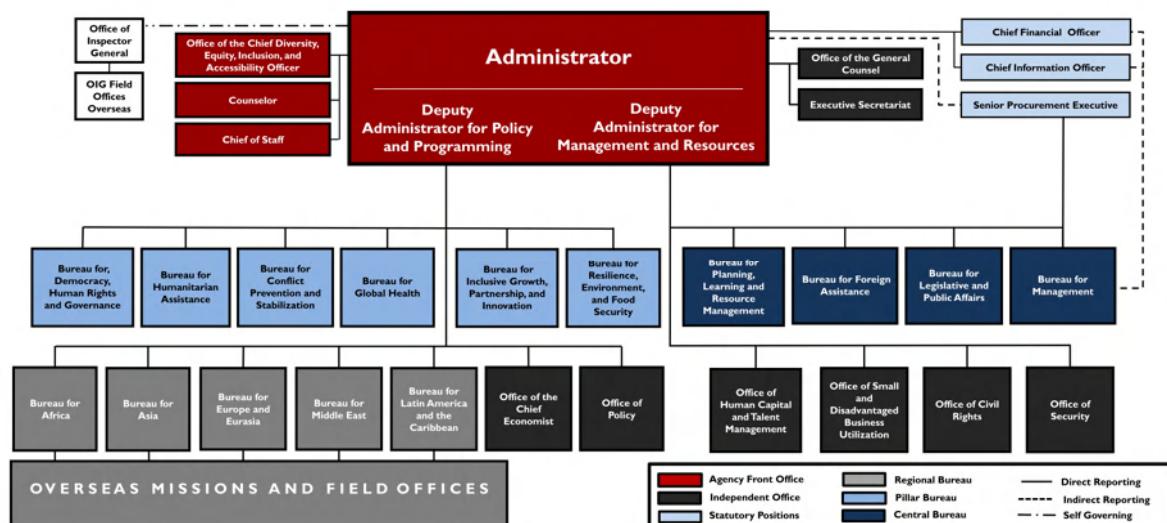


図 USAIDの組織図³⁵

³⁵ <https://www.usaid.gov/about-us/organization>

6.2 PSEに係る基本方針

USAIDは世界で最もPSEを推進しようとしている機関の一つであり、PSEを組織の根幹に据え、あらゆる活動にその要素を入れることを試みている。

この基本方針がまとめられた文書が、2018年12月にUSAIDが発表した「民間セクター連携方針(Private Sector Engagement Policy)」である。同方針は、当時のUSAIDのポリシー・フレームワーク³⁶に掲げられた、ミッション「開発支援の必要性をなくす(Ending the Need for Foreign Assistance)」を達成するための主要方針として作成された。

USAIDは民間セクターと連携する利点・理由を以下のように挙げている。

表 PSEを促進する理由(USAID)

ポイント	和訳
1 Private-sector resources and capabilities are required to address the scale and complexity of humanitarian and development challenges effectively and sustainably.	民間セクターのリソースと能力は、人道的課題および開発課題の規模と複雑さに効果的かつ持続可能に対処するために必要不可欠である。
2 The private sector has a vital role to play across all sectors.	民間セクターは、すべての分野で重要な役割を果たしている。
3 Jobs and businesses provide vital pathways to self-reliance.	雇用とビジネスは、自主自立への必須の道筋を提供する。
4 PSE provides the opportunity for USAID to shape and influence private-sector investments for greater development and humanitarian impact.	PSEは、開発と人道的な影響を向上させるために、民間セクターの投資を形成し、USAIDが影響を与える機会を提供する。
5 The private sector is a driving force in innovation and the adoption of new technologies in developing countries.	民間セクターは、開発途上国におけるイノベーションと新技術活用の主要な推進力である。
6 The private sector can help provide in a sustainable way the goods and services populations need in both development and humanitarian contexts.	民間セクターは、開発と人道的な状況の両方で、人々が必要とする商品とサービスを持続可能な方法で提供することに役立つ。
7 A vibrant and diversified domestic private sector is an important pillar of self-reliance.	活気ある多様な国内の民間セクターは、自主自立の重要な柱である。
8 Empowering women through enterprise-driven development helps ensure that families, economies, and societies can reach their fullest potential.	企業主導の開発を通じて女性の力を引き出すことは、家族、経済、社会が最大のポテンシャルを発揮することに役立つ。
9 The expansion of economic opportunities improves security and stability by creating the conditions for communities to thrive.	経済的機会の拡大は、コミュニティが繁栄する条件を作り出すことにより、安全保障と安定性を向上させる。

民間セクター連携方針では、「(支援対象国の)自主自立を促進するための手段として、マーケットベースのアプローチおよび投資を活用することに意図的に舵を切る」ことが強調されている。

この方針の特徴は、USAIDが民間セクター連携を、支援の一分野として扱い、その方針を述べているわけではなく、USAID全体、全分野における土台となるアプローチとして、民間セクター連携を位置付けるという野心的な目標を宣言していることにある。

同方針では、USAIDのすべての活動において、職員やパートナーは、以下の5つの問い合わせ自問自答するべきであるとされている。

³⁶ https://www.usaid.gov/sites/default/files/2022-05/Web_PF-MINI_BOOKLET_10APRIL2019.pdf

表 PSE Policyにおける5つの問い合わせ (USAID)

カテゴリ	和訳
1 Can the private sector solve this problem by itself?	民間セクターはこの問題を自身で解決できるか？
2 Could there be a market-based approach to addressing this challenge?	市場ベースのアプローチでこの課題に対応できるか？
3 What are the roles and interests of the private sector in addressing this challenge?	この課題に対応する上での民間セクターの役割と利益・関心は何か？
4 Are there factors constraining the private sector from involvement and investment?	民間セクターが(この課題に)関与、あるいは投資することを制限している要因があるか？
5 Is there a role for USAID to help alleviate or eliminate these constraints?	USAIDがこれらの制約条件を軽減したり除去したりするために果たせる役割があるか？



図 PSE Policyにおける5つの問い合わせ (USAID)³⁷

これらの問い合わせは、USAIDがどのように、どの程度まで、その課題に関わるべきであるかの指針を与えるものである。民間セクターとの関わり方は画一的ではなく、以下のように、主導権の取り方にも様々なバランスがある。そこで、柔軟で多様なスキームを活用して、民間セクターとの連携を進めるのがUSAIDの基本方針である。

その関わり方の濃淡をスペクトラムとして表したのが下図である。

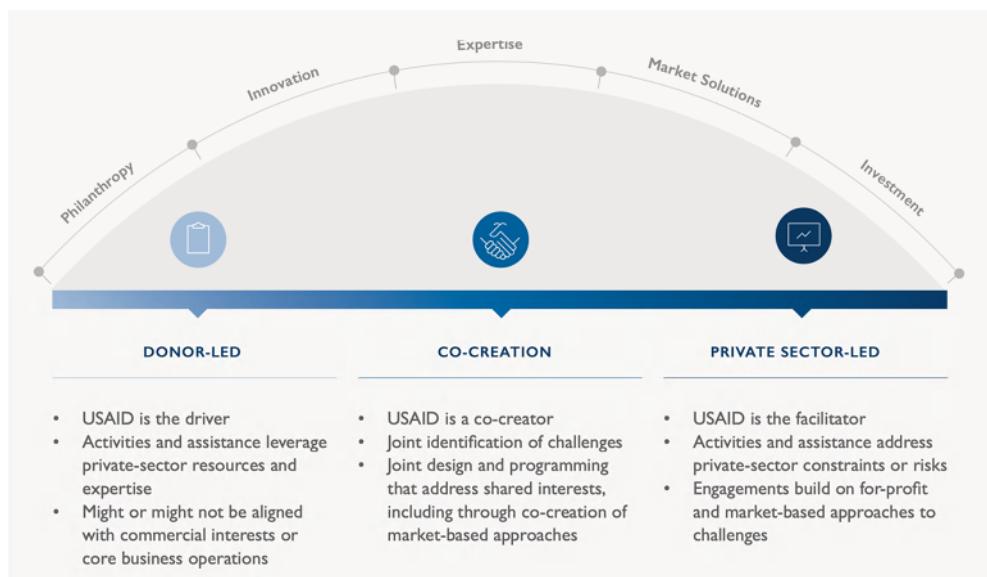


図 PSEのスペクトラム (USAID)

³⁷ USAID, "Private Sector Engagement Policy", https://www.usaid.gov/sites/default/files/2022-05/usaid_psepolicy_final.pdf

この図では、ドナー主導、民間セクター主導、そして両者が対等に協働するというように、民間セクターとの連携にも様々な考え方や役割分担があることが示されている。無論、すべてのスキームはこれら3つのどれかに当てはまるというわけではなく、実際には、それぞれの比率が混ざり合い、グラデーションのように濃淡が生じる(例えば公的セクターと民間セクターの主導権が3:7であるなど)。

しかし、濃淡がいずれであるにせよ、連携が成立するためには、双方に提供できるものがなければならない。この点で、USAID、民間セクター、それぞれの提供価値は以下のように整理されている。

表 USAIDの提供価値(USAID)

USAIDの提供価値		概要
1	対象国における強力なネットワーク	USAIDは、国内外の政府、ビジネス、宗教団体、地域社会のリーダー、市民社会との関係を持っており、これらは民間セクターが地元に根ざした計画を立てる際に役立つ。
2	事業環境整備に向けた支援	ホスト国政府と協力して、経済成長を促進する環境を整える支援を行う。USAIDは公正、オープンで、競争的な政策と規制の改革、政府の能力強化を支援する。
3	セクター別の専門知識	USAIDは、発展途上国の市場に関する深い経済、政治、紛争、ジェンダーに対する理解を提供する。
4	リスクの緩和	USAIDは、投資のリスクを軽減し、人道的および開発の目標達成に向けて民間のリソースを動員するために、資金、権限、技術的専門知識を活用する。
5	信頼性と調整・招集力	USAIDは、開発課題に対処するビジネス機会について、周囲のアクターと調整し、彼らを召集する。USAIDは、アクターが大きな課題に取り組むための中立的なプラットフォームを提供する。

表 民間セクターの提供価値(USAID)

民間セクターの提供価値		概要
1	規模、持続可能性、リーチ	民間セクターの資金と、市場ベースのソリューションへの専門知識は、スケールと持続可能性を可能にする。広範なネットワークと事業運営能力は、これまでサービスを提供されていなかった人々に到達し、コミュニケーションを取るための流通チャネルを提供する。
2	政策への影響力	民間セクターは、ホスト国政府が達成しようとするサービス改善、投資、税収、雇用、および生命を救う介入など、政府の目標に対する知識と、声を上げる能力を持っている。これは、透明で包括的な経済成長を支援する政策に影響を与える。
3	イノベーション、専門知識、能力	企業と投資家は、イノベーションと技術、起業精神、産業の専門知識、市場ベースのソリューション、流通ネットワーク、投資能力、リスク管理をもたらすことができる。
4	柔軟性と速さ	民間セクターは、新しい市場を開拓するために経済的なインセンティブを持つため、機会に迅速に対応し、公的セクターよりも本質的に柔軟性がある。
5	効率と効果性	民間セクターはシステム、プロセス、物流の改善を通じて、より効率的で効果的に成果に貢献できる。

このようなそれぞれの価値を組み合わせ、連携を実現するための実務面の指針として、USAIDは「PSE Operational Principles」を定義している。

表 PSE Operational Principles (USAID)

原則		和訳
1	Engage early and often.	早期かつ頻度高く、民間セクターと連携・関与する。
2	Incentivize and value PSE throughout planning and programming.	プランニングおよびプログラミング全体で民間セクター連携を重視・奨励する。
3	Expand the use of USAID's approaches and tools that unlock the potential of the private sector.	民間セクターの力を引き出すために、USAIDのアプローチとツールを活用する。
4	Build and act on the evidence of what works, and what does not, in PSE.	エビデンス(成功したものも、上手くいかなかったものも含む)に基づいてPSEを推進する。

以上のような民間セクター連携方針を浸透させるために、USAIDはすべてのオペレーティング・ユニット(前掲の組織図におけるBureau, Independent Officeなどの組織単位)において民間セクター連携に取り組む上での必須作業、推奨作業、示唆される作業を示している。

表 USAIDにおける各オペレーティング・ユニット(OU)に求められる作業

分類	概要
1 Required (必須で求められる作業)	<ul style="list-style-type: none"> OUは、民間セクター連携を経験しているか、専門のトレーニングを受けたことのある、PSE担当者(Point of Contact: POC)を指名しなければならない。 OUは、民間セクター連携方針を実施するための計画を作成しなければならない。 OUは、民間セクターとのパートナーシップに対して、USAIDのガイダンスに従った適切な方式を用いてデューデリジェンスを行わなければならない。
2 Should (推奨される作業)	<ul style="list-style-type: none"> OUは年次のPSEアクションプランを策定すべきである。 OUは、国別開発協力戦略(Country Development Cooperation Strategy: CCDS)やプロジェクト評価文書(Project Appraisal Document: PAD)の設計において、地元の民間セクターの主要なアクターや、米国企業、投資家などをマッピングし、そのリソースや能力を統合して考慮すべきである。 OUは、プログラムサイクルの各段階で、市場ベースのアプローチを積極的に追求すべきである。 OUは、PSEに関する進捗状況を事業計画・報告書(Performance Plan and Report: PPR)で報告すべきである。
3 Recommended (示唆される作業)	<ul style="list-style-type: none"> OUはPSEワーキンググループを設置すべきである。このワーキンググループでは、OUのトップが議長を務め、大使館やその他の主要ステークホルダーと協力するための計画を立案するべきである。

以上に見てきたように、USAIDは包括的な民間セクター連携方針を持っており、全組織を挙げてPSEを促進するよう、組織体質の変革を進めている。

6.3 PSEスキーム

6.3.1 概要

USAIDにおいて、PSEは特定のプログラムに限定されるものではなく、あらゆる開発プロジェクトやイニシアティブを実施する際に考慮されるべき要素である。そのため、多数のプロジェクトにおいてPSEのアプローチが用いられており、各プロジェクトの概要やストーリーはUSAIDのウェブサイトで公開されている³⁸。

USAID自体はPSEスキームを以下のように整理している。

表 USAIDのPSEスキームの種別³⁹

PSEの方法		種別	概要・特徴
1	情報共有及び戦略的アライメント	技術支援型、パートナー/イニシアティブ型	<p>途上国における開発課題と、企業の関心・利益のアライメントを実現するための情報探索、情報共有などである。</p> <p>この方法の例: [Convening for Aligned Investment for Brazil] USAIDはブラジルで100社以上の米国企業と関わり、企業の投資とアマゾン地域の開発効果のアライメントを実現する方法を探索した。結果として50万ドル以上の資金を集めた社会的投資ファンドが設立された。</p>
2	学習と市場調査の推進	技術支援型	<p>共同の市場調査、PSEの成功事例の調査・共有、共同のプロジェクト設計などである。</p> <p>この方法の例: [Healthy Markets Vietnam] ベトナム政府はエイズの蔓延を防ぐための方法を模索していた。USAIDのHealthy Market Initiativeはベトナム市場の調査を行い、人口や支払い余力などに応じて市場をセグメンテーションした。これはベトナム政府に限られた予算を優先順位づける手がかりを与えると共に、市場の情報が明らかになったことで民間投資を動員し、結果としてUSAIDの支出を徐々に減少させることにつながった。</p>
3	民間セクターの経験とイノベーションの活用	ファイナンス型、技術支援型	<p>民間セクターのイノベーション、技術、研究開発、業界の専門性、起業スキルなどを、開発成果に結びつけるものである。</p> <p>この方法の例: [Tapping Private-Sector Manufacturing Expertise for Maternal Child Health] ネパールでは28人に1人の新生児が防ぐことが可能なはずの感染症により亡くなっていた。USAIDは現地企業に資金を提供し、感染症を防ぐためのジェルの導入とスケールアップを支援した。このジェルは効果を発揮し新生児死亡率は23%減少した。ジェルの製造はネパール国内で行われているため、ネパールの自立性も高まった。</p>
4	民間セクターのリソースの動員	ファイナンス型、提案型	民間セクターが持つリソースを、特定の課題や目標に向けて、動員するための関与である。

³⁸ <https://usaid-pse.exposure.co>

³⁹ USAID, “Private Sector Engagement Policy”, を元に基軸作成

			<p>この方法の例:</p> <p>[Cofee Farmer Resilience Initiative]</p> <p>中央アメリカで40,000以上的小規模コーヒー農家が、コーヒーの収穫に影響を与える伝染病と闘っている中、USAIDは協同組合への投資への信用補完措置を提供し、リスクを緩和させたことで、800万ドルのさらなる民間資本の動員につながった。</p> <p>[開発のためのグランドチャレンジ]</p> <p>2011年から毎年開催されている提案型の制度であり、政府、企業、財団を重要な開発課題に関連づけることを目的としている。毎年、異なるテーマがチャレンジ課題となる。</p> <p>[開発イノベーション・ベンチャー]</p> <p>事業の段階別にグラントを提供することで、費用あたりのリスクを最小にしながら効果を高めることを目指すオープン・イノベーション・プログラム。</p>
5	民間投資の実現	技術支援型、パートナー/イニシアティブ型	<p>民間の投資が促進されるための制約条件や障害を取り除くための活動であり、重点は再現性や拡張性に置かれる。</p> <p>この方法の例:</p> <p>[Attracting Investment in Ghana's Agricultural Value-Chain]</p> <p>ガーナへの投資を検討する投資家にとって、新たな市場を理解するためのコストは甚大だった。資本を動員する環境を作るため、USAIDは現地にFinGAPという、現地アドバイザーが有望なビジネスをピックアップし、投資が実現した時にだけ成功報酬を得るという仕組みを作った。これにより投資家はリスクを軽減することができ、投資が促進された。</p>
6	事業環境の整備	技術支援型	<p>規制改革、政策、スタンダードの確立及びコンプライアンス、現地政府のキャパシティ・ビルディングなどにより事業環境を整える関与である。</p> <p>この方法の例:</p> <p>[Power Africa in Senegal]</p> <p>USAIDはセネガル政府及び公益企業であるSenelecと協働し、発電及び送電の効率を高め投資家を誘引するためのキャパシティ・ビルディングを支援した。これによりセネガルが将来に渡り投資を集めることに貢献した。</p>

6.3.2 スキーム事例「開発のためのグランドチャレンジ」

開発のためのグランドチャレンジ(Grand Challenge for Development)は、2011年から毎年開催されている提案型の制度であり、政府、企業、財団を重要な開発課題に関連づけることを目的としている。毎年、異なるテーマがチャレンジ課題となる⁴⁰。

スキームとしては提案型制度の一種で、チャレンジ課題に対するソリューションを募集し、有効な提案に対してはグラントを提供する。チャレンジのラウンドは年に一回のペースで運営されており、2011年の開始以降、2023年11月時点で、これまで12のチャレンジが実施されている。

USAIDはラウンドごとに専門性の高いパートナー組織(NGO、NPO等)と連携してチャレンジを運営しており、パートナー組織によっては、グラントの他に、追加的な支援(技術的支援、ハッカソン等)が提供される。

⁴⁰ <https://www.usaid.gov/grandchallenges>

以下には最新のチャレンジである「国際腐敗対策グランドチャレンジ(Counter Transnational Corruption Grand Challenge: CTC Grand Challenge)」の例を取り上げる。

1) 概要

アメリカ国際開発庁(USAID)の国際腐敗対策グランドチャレンジ(CTC Grand Challenge)は、革新的なコンセプトを用いて国際的な腐敗対策を推進するため、民間セクターのアクター、コンソーシアム、パートナーシップにソリューションの提案を呼びかけるものである⁴¹。

承認されたプロポーザルは、最大で400万米ドル(2023年11月現在、およそ6億円弱)のグラントを受領できる可能性があるが、受領する金額の50%以上の資金的貢献を応募者自身が行うことが期待されている。グラントに基づいた業務・活動の実施期間は6ヶ月から24ヶ月の間であり、応募者が提案する。

応募者の想定は民間セクターの企業であるが、大企業、中小企業、米国企業、米国外の企業を問わない。

2) 応募プロセス

ソリューションでは、腐敗対策がビジネスの成長につながることが示される必要がある。応募者はコンセプトノートを提出し、有望なものは以下の通り、USAIDおよび運営パートナーとの共創プロセスを経て、コンセプトをブラッシュアップさせる。

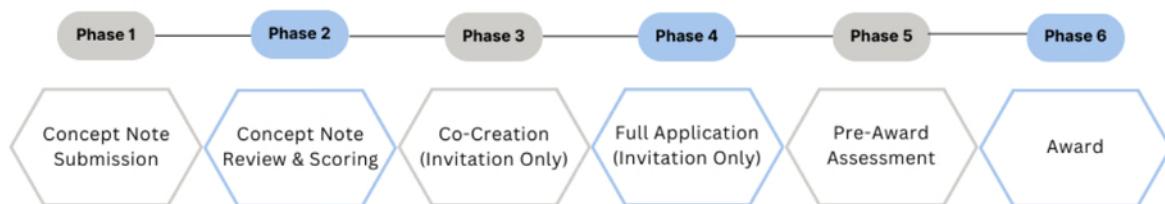


図 開発のためのグランドチャレンジの審査プロセス (USAID)

表 審査プロセスの概要

フェーズ	概要
1 コンセプトノート提出	<ul style="list-style-type: none">所定のテンプレートに基づいて、提案の概要を提供するコンセプトノート(4ページ以内)を作成する。
2 コンセプトノートの審査と採点	<ul style="list-style-type: none">コンセプトノートは審査され、評価基準に基づいて採点する。採点が70点以上の場合、条件付きで受け入れられ、共創プロセスに招待されるか、全面的なアプリケーションの提出が求められる。
3 共創プロセス	<ul style="list-style-type: none">共創プロセスでは、応募者とCTC Grand Challengeチームとの間の技術的な議論が行われる。共創プロセスは、コンセプトノートの強みと潜在性をブラッシュアップするもので、新しいコンセプトを開発するためのものではない。
4 フルスケールのアプリケーション(招待された場合のみ)	<ul style="list-style-type: none">有力なコンセプトノートの提出者は、フルスケールのアプリケーションの提出に招待される。

⁴¹ <https://www.challenge.gov/?challenge=doing-business-with-integrity&tab=overview>

5	承認前のアセスメント	<ul style="list-style-type: none"> フルスケールのアプリケーションが審査される。 グラントのタイプ、金額、期間について調整が行われる。
6	グラントの承認	<ul style="list-style-type: none"> 審査の結果に応じて、グラントが供与される。

最新のラウンドの応募スケジュールは以下の通りである。

グラントが認められてから最大2年間が実施対象期間となるため、提案される活動は2026年までを含むことができる。

Phase	Expected Time for Each Phase	Illustrative Time Frame Across Applicants
1: Concept Note Submission	Up to 9 Weeks	September 19, 2023 - November 20, 2023
2: Concept Note Review and Scoring	4 Weeks	October 10, 2023 - January 1, 2024
3: Co-Creation	3-5 Weeks	November 1, 2023 - February 15, 2024
4: Full Application	6 Weeks	December 1, 2023 - March 31, 2024
5: Pre-Award Assessment	6-8 Weeks	January 1, 2024 - May 31, 2024
6: Award	1-2 Weeks	February 15, 2024 - June 15, 2024

図 応募スケジュール (USAID)

3) グラントのタイプ

グラントには以下の階層 (Tier) があり、それぞれの階層ごとに供与される金額が異なる。

表 グラントの階層 (Tier)⁴²

階層 (Tier)	金額	概要
1 アイデア (Ideas)	\$50,000 - \$100,000	早期段階のアイデアを洗練、開発しようとしている段階で、まだ現場ではテストされていない。
2 プロトタイプ (Prototypes)	\$100,000 - \$300,000	現場でパイロット実施するためのプロトタイプを開発し、アイデアを洗練させる段階。
3 検証およびスケーリング (Validation and Scaling)	\$300,000 - \$500,000	パイロット実施が成功し、スケーリングを視野に入れて、さらに検証を進める段階。

⁴² <https://www.challenge.gov/?challenge=doing-business-with-integrity&tab=prizes>

6.4 インパクト

USAIDでは特にPSE分野について、Enduring Results Study (ERS)はという包括的な評価報告を定期的に実施している。ERSは2023年11月時点の最新版が4度目となる大型の調査であり、最新版のERS 4.0では、USAIDがPSEとして実施した14のパートナーシップを詳細に分析している。調査名が示す通り、調査の重点は「プロジェクトの結果の持続性」にあり、持続しているか否かを把握することと、それらを分ける要因を特定することに焦点が置かれている。

ERS 4.0では、プロジェクト終了後にも成果が拡大しているパートナーシップが41%、持続しているパートナーシップが41%、持続していないものが18%であると結論づけている。

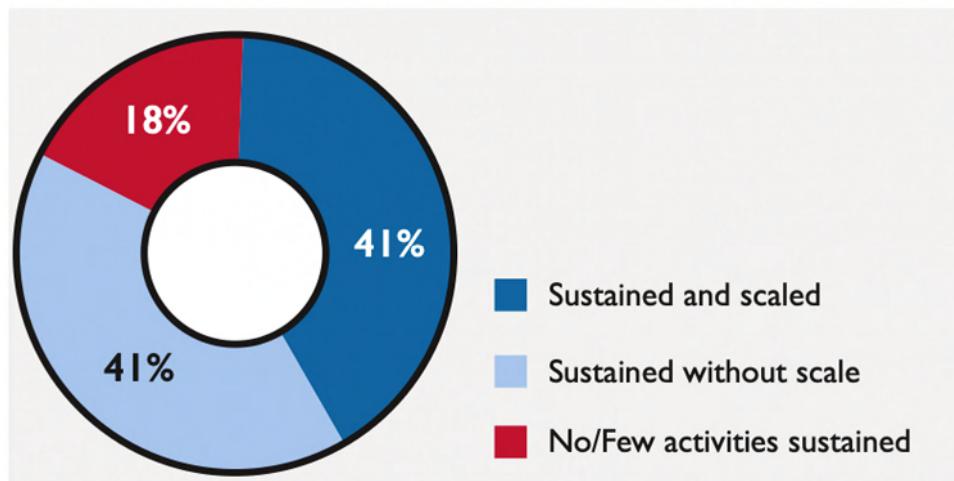


図 パートナーシップの成果の持続性⁴³

4.0は、その前に実施された3.0の教訓を踏まえて掘り下げるという調査デザインとなっているため、ここでは3.0の主要な教訓も概観する。3.0においてUSAIDが発見したのは、成果が持続しているパートナーシップは、慈善目的ではなく、商業目的を標榜していたものが多かったという点だった。

パートナーシップの目的として商業的な利益を挙げていた企業は、89%の確率で、プロジェクトの終了後も開発インパクトを持続・拡大させていた。一方、慈善目的を掲げていた企業による開発インパクトの持続率は40%に過ぎなかった⁴⁴。

また、3.0及び4.0を通じて主要なテーマとなった点として、パートナーシップを組む相手は、グローバルな企業よりも、ローカルな企業のほうが、成果の持続可能性という観点では、はるかに優れているというものがある。

ローカル企業(対象国の現地企業)とパートナーシップを組んだ場合、インパクトが持続する割合は64%だったのに対し、グローバル企業(多くの場合、自国企業)と組んだ場合、持続割合は14%に過ぎなかった。

⁴³ USAID (2022), Enduring Results Study 4.0 Summary Report, <https://www.usaid.gov/sites/default/files/2023-02/ERS%204.0%20Summary%20Report%202022%2010%2017%20final-508a.pdf>

⁴⁴ USAID (2020), Enduring Results Study 3.0, https://www.usaid.gov/sites/default/files/2022-05/ers_3.0_summary_report_final_09.10.2021_2.pdf

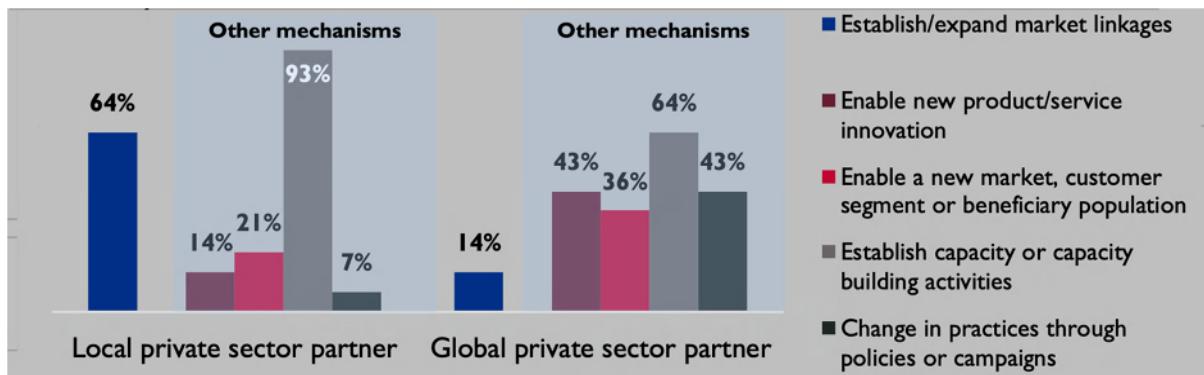


図 パートナーシップの成果の持続性⁴⁵

上図で特にユニークなのは、新製品・サービスの開発や、新市場の開拓、業界慣行の変革などの多くの面で、グローバル企業が優っているにも関わらず、それらの「目新しい」成果は、結局のところ長続きせず、プロジェクト成果が持続しないという点である。

ローカル企業とのパートナーシップはこれらの観点では新味がないかもしれないが、組織の能力開発と、成果の持続性において、グローバル企業よりも有意に優れている。

この教訓はUSAIDにも重大に受け止められ、4.0において前回の教訓として初めに言及された上で、フォローアップの調査が行われ、複数のケーススタディも作成されている。

次の図に示されているのは、ローカル企業とグローバル企業を比較して、見受けられた能力差である。グローバル企業は資金やブランドの面で強大であるものの、対象国における専門性やネットワークの面で劣っている。

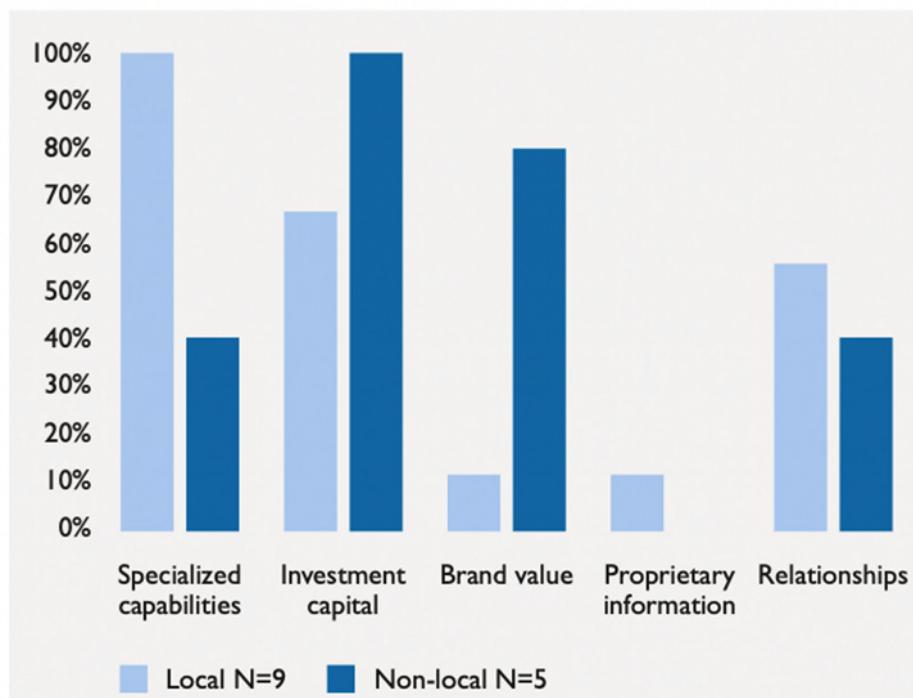


図 ローカル企業とグローバル企業の強みの違い⁴⁶

⁴⁵ 同上。

⁴⁶ USAID (2022), Enduring Results Study 4.0 Summary Report, https://www.usaid.gov/sites/default/files/2023-02/ERS%204.0_Summary_Report_2022%2010%2017%20final-508a.pdf

翻って、支援提供側に目を向けるならば、USAIDの提供した支援はどれほど違いを生んだのだろうか。この点について、ERS 4.0では以下のような分析がされている。これはUSAIDの提供したアセットが結果に与えた影響を分析したものである。

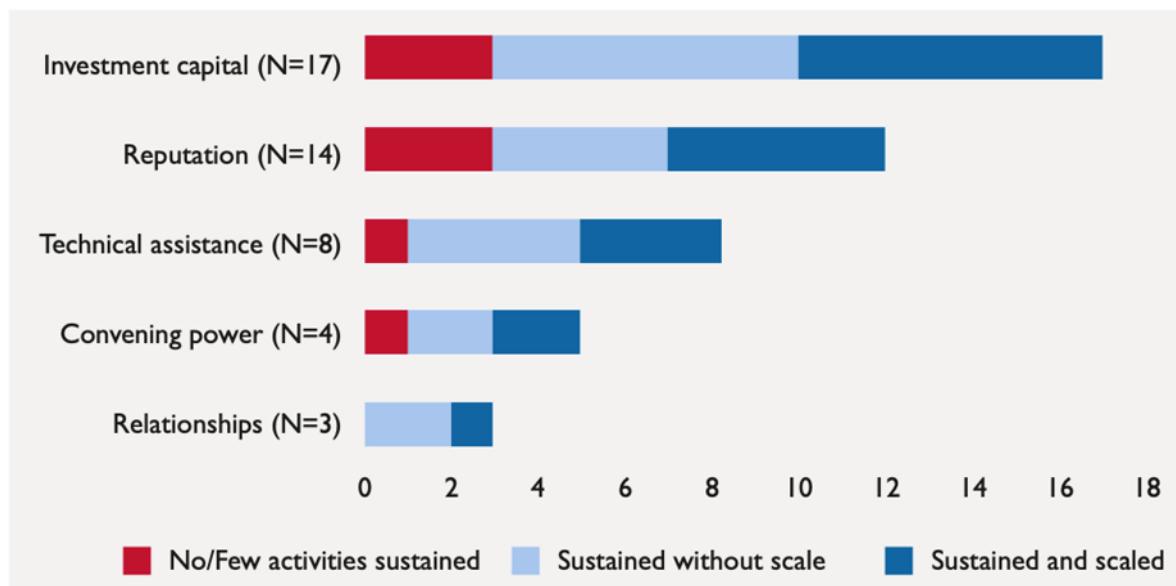


図 USAIDの提供したアセットが結果に与えた影響⁴⁷

一見すると投資資本の影響が大きいように見えるが、ここで検証すべきは、それぞれのファクターごとに、成功と失敗の比率が変わっているかどうかである。その観点で見たときには、どのファクターを見ても、成果の持続率には優位な差はなく、USAIDはこれらの要因ごとに違いはないと結論づけている。この点から教訓を引き出すならば、パートナーシップでは、開発セクター側から何を提供するかよりも、誰と組んで、誰により大きなチャンスを提供するかということの方が重要であるといえよう。

一方、パートナーシップを通じて何を成し遂げたかという点に注目した場合は、やや違う面が見えてくる。下図はパートナーシップごとの成果と、その持続性を検証したものである。

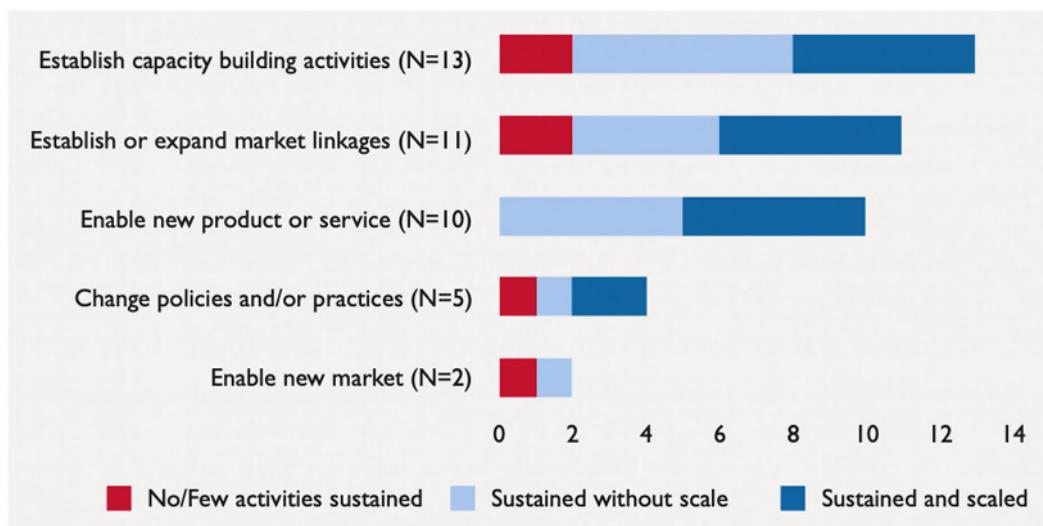


図 パートナーシップの成果と持続性の関係⁴⁸

⁴⁷ 同上。

⁴⁸ 同上。

ここでも重要なのは比率に注目することであり、その観点からは、パートナーシップを通じて新製品・サービスを開発した場合の成果の持続性は、優位に高いということがわかる。先に見た通り、グローバル企業が「持ち込んだ」製品・サービスは持続しない確率が高いが、パートナーシップを通じて新たに開発されたものは持続する確率が高い。

ERS4.0では、こうした検証を通じて、オーナーシップ、信頼性、機動性という三つのファクターが、成果の持続可能性にとって重要であるという結論を導き出している。

7. 米国国際開発金融公社(DFC)

7.1 組織の概要

米国国際開発金融公社(The U.S. International Development Finance Corporation: DFC)は、米国海外民間投資公社(OPIC)とUSAIDの一部門(Development Credit Authority: DCA)が合併して2019年12月に設立された、最新の米国政府機関である。開発金融機関として、DFCはアジア、アフリカ、ラテンアメリカなどの地域において、民間セクター主導の成長を支援することをミッションとしている。

開発金融の資金の規模として米国で最も大きな機関はUSAIDであるが、USAIDが主にODAを執行しているのに対し、DFCはODA及びOOFをカバーしている。

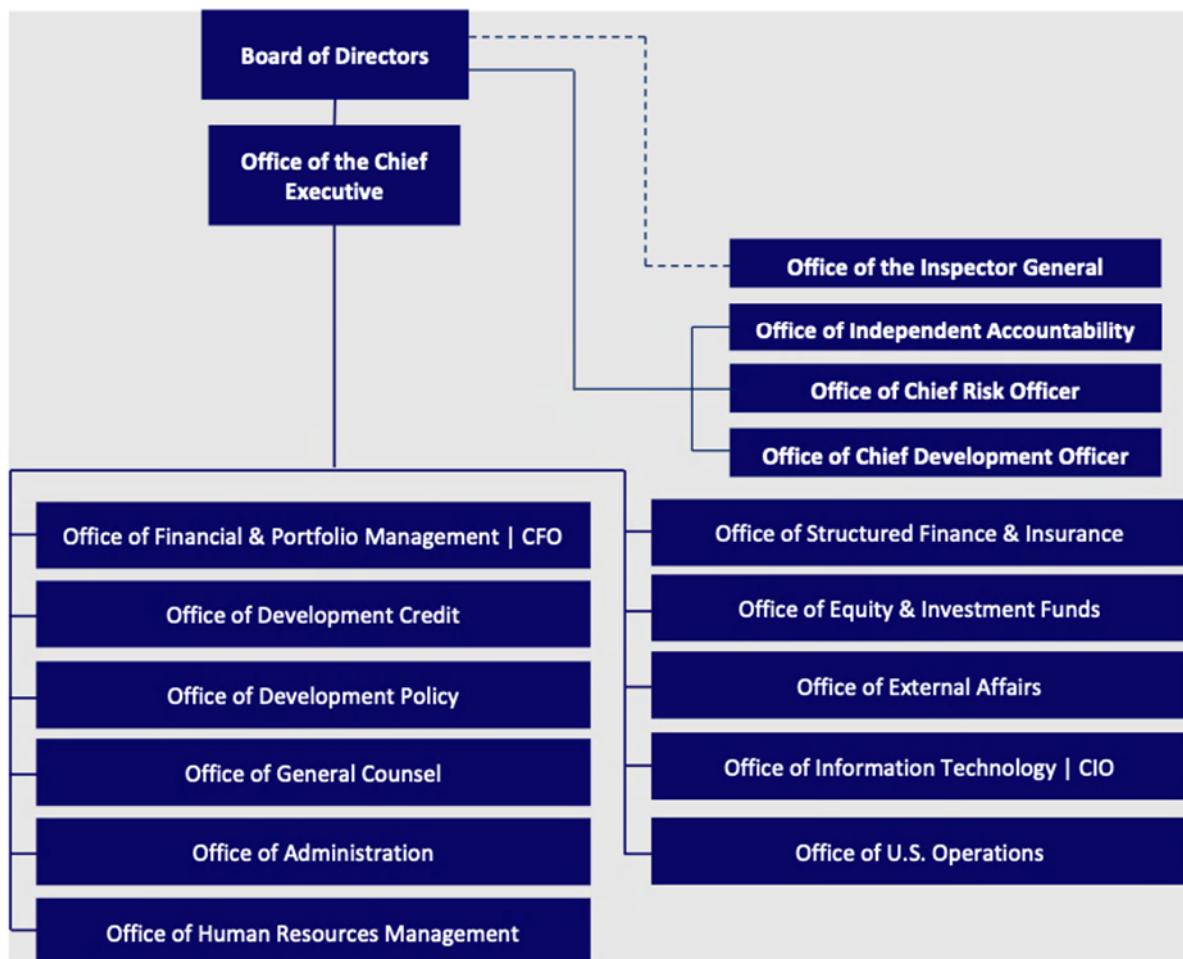


図 DFCの組織図⁴⁹

⁴⁹ https://www.dfc.gov/sites/default/files/media/documents/DFC%20AMR%20FY%202022_508%20Compliant%20Document.pdf

7.2 PSEに係る基本方針

DFCは民間セクターの資金を動員することを通じて、開発効果を創出することを役割としており、その点で全ての活動は民間セクター連携に向けられている。

最新の戦略計画(Strategic Plan FY2022-2026)では、以下の4つの戦略目標が掲げられている。

表 戰略目標(DFC)⁵⁰

戦略目標		概要
1	民間セクターとの連携及び動員	開発および米国の国益を前進させるため、持続可能な経済成長と貧困削減に向けて、民間資本を途上国に動員する。
2	各分野/地域ごとの開発インパクトの促進	米国の開発と国家安全保障のプライオリティに合致するバランスの取れたポートフォリオを構築し、開発インパクトを実現する。
3	インパクト・マネジメント、モニタリング、測定、そして学習の向上	ポートフォリオの開発インパクトを継続的にモニタリング、分析、管理し、目標と実績を比較し、必要に応じて調整を提案し、プロジェクトを改善するのに役立つ教訓を得る能力を強化する。
4	持続可能な規模拡大	ポートフォリオを慎重に管理し、持続可能な形で成長する。

DFCがプライオリティ・セクターとして掲げている領域は以下のとおりである。

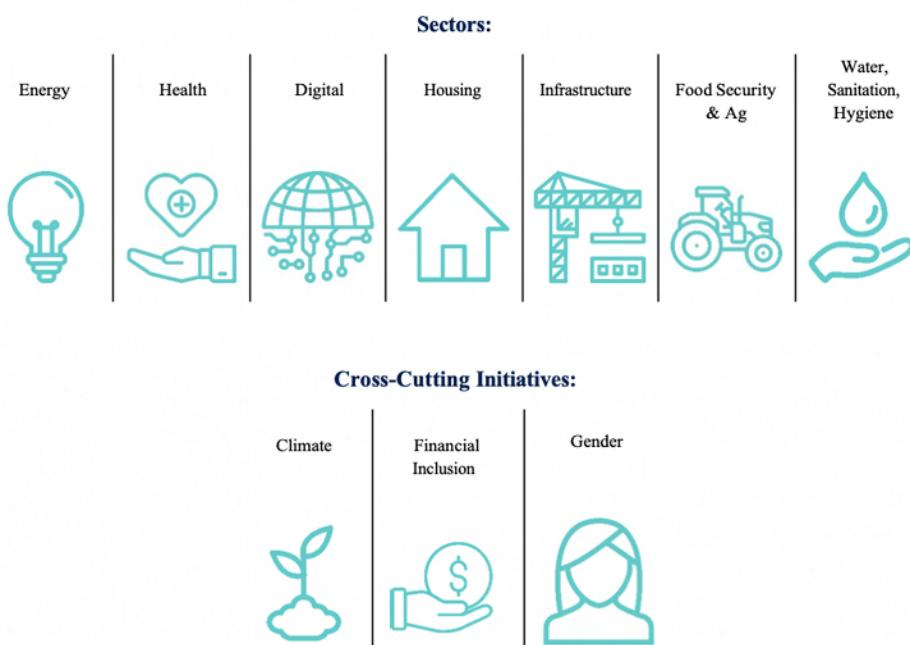


図 戰略計画におけるプライオリティ・セクター (DFC)

⁵⁰ <https://www.dfc.gov/sites/default/files/media/documents/20220923%20DFC%20Strategic%20Plan.pdf>

こうしたセクターに対して、DFCは開発金融のサービスを提供している。以下はDFCの主要なファイナンシャル・ツールである。

表 DFCの提供するファイナンシャル・ツール⁵¹

ファイナンシャル・ツール		概要
1	デット・ファイナンス(Debt Finance)	最長25年、最大10億ドルの直接融資及び保証。米国の中小企業を対象とした枠もあり、小規模の資金でも検討可能。
2	エクイティ・インベストメント(Equity Investments)	出資による資金提供。
3	投資ファンドへの支援(Investment Funds)	進行市場のプライベートエクイティファンドを対象とした、投資資本の不足を解消するための支援。
4	フィージビリティ調査(Feasibility Studies)	ファイナンシャル・ツールを活用した将来の協力に向けたフィージビリティ調査の支援。
5	政治リスク保険(Political Risk Insurance)	通貨不換性、政府の干渉、およびテロリズムを含む政治的暴力に起因する損失に対する最大10億ドルまでの補償。保険に対する再保険も提供している。
6	技術支援(Technical Assistance)	ファイナンシャル・ツールを活用しているか、将来の活用を検討しているアクターに対する技術的な支援。

7.3 PSEスキーム

7.3.1 概要

上述の通り、DFCはおよそ開発系金融機関として標準的な内容をカバーしていると言える。条件等の詳細は公開されていないツールも多いが、以下では主な情報が公開されているデット・ファイナンスの1種を取り上げる。

7.3.2 スキーム事例「ストラクチャード・ファイナンス」

DFCはインフラ、エネルギー等、5000万ドル以上の規模の大型プロジェクトのためにストラクチャード・ファイナンスを提供している。このファイナンスは直接融資または融資補償の形で提供される。

1) 応募要件

応募企業及び経営陣は類似分野、プロジェクトにおける実績を証明することが求められる。また企業は過去二年間の財務諸表を提出する。

2) 融資または補償の期間

融資または補償の期間は、プロジェクトの種類と債務返済能力に応じて決められ、通常は5年から15年の間である。融資の場合、融資実行後一定期間は元本返済の猶予期間を設けることが一般的

⁵¹ DFCウェブサイトを元に基軸コンサルティング作成

であるが、これらの条件は個別案件ごとに判断される。最も一般的な返済スケジュールは四半期または半年ごとであるが、DFCは柔軟に検討する。

3) 融資または補償の額

融資または補償の額は100万ドルから10億ドルまで幅広く、大規模なプロジェクトにも十分なリソースを提供する準備がある。通常、DFCはプロジェクトコストの最大50%までのファイナンスを検討する。すなわち、企業側は50%またはそれ以上の負担を自社サイドで負うことで、リスクとオーナーシップを分担する必要がある。

ただし、収益性が高く実績のあるプロジェクトをスケールする場合や、大規模な引き渡し契約がすでに決まっているプロジェクトなどの場合は、DFCの参加割合を上げる検討をすることは可能である。

4) 利息以外の手数料等

利息の他に、以下の手数料等が必要となる。

表 ストラクチャード・ファイナンスの手数料等

手数料等	概要
1 Upfront Retainer Fee	プロジェクト現地訪問などのデューデリジェンスコストをカバーする前払い手数料
2 Facility/Origination Fee	通常、融資または保証契約の締結時または最初の支払い時に支払われる一回限りの固定手数料
3 Commitment Fee	未支払額に対して課される年次利息
4 Utilization Fee	保証対象の元本残高に対して課される半年ごとの手数料
5 Interest Rate	基本資金の基準利率に対する交渉によるスプレッド
6 Maintenance Fee	融資の監視コストをカバーするために課される年次手数料
7 その他の費用	DFCが必要とする外部コンサルタントや弁護士のサービスコスト、関連する資金調達コスト、文書の登録または公証に関連する費用など

5) 審査プロセス

審査プロセスは以下の通りである。

表 ストラクチャード・ファイナンスの審査プロセス

ステップ	概要
1 初期審査	信用性、プロジェクト内容、開発への影響、米国外交政策との整合性、ステークホルダーへの利益、リスク要因などが評価される。
2 デューデリジェンス	デューデリジェンスには、事業制の評価、信用力、その他のファイナンス状態、バックグラウンドチェック、現地訪問などが含まれる。
3 承認	DFCの経営陣、信用評価、投資委員会によって審査される。5,000万ドル以上のリスクを持つすべての投資と保証は、DFCの取締役会の承認を受ける必要がある。

4	契約締結	融資または補償の契約に署名する。直接融資の場合、資金は通常、段階的に支払われる。
5	モニタリング	融資または補償の期間中、DFCはプロジェクト活動の進捗、開発インパクト、信用性などをモニタリングする。

7.4 インパクト

DFCの2021年までの主要な52件の大型プロジェクトの報告によれば、DFCのファイナンスは、重点分野において、以下のインパクトを生み出した。

表 重点分野別・インパクト(DFC)⁵²

分野	インパクト
1 エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> - 3,645 GWh の再生エネルギー - 1,300万人の人々にオフグリッド/オングリッドの電力アクセスを提供 - 270万人の人々にオフグリッドの証明を提供 - 209の新たな電力グリッドを整備
2 ヘルスケア	<ul style="list-style-type: none"> - 1,306床の病床を新設 - 240万人の人々に診察を提供(うち51%は低所得者層)
3 食料安全保障と農業	<ul style="list-style-type: none"> - 37,000件の零細農家に、合計1億1,300万ドルの融資を提供 - 農業分野だけで6億7100万ドルの地域経済の拡大に貢献
4 ファイナンス	<ul style="list-style-type: none"> - 個人事業主や企業に対し、607万件、合計89億ドルの融資を提供 全体のうち女性:23億ドル 全体のうち低所得者層:3.9億ドル

⁵² <https://www.dfc.gov/sites/default/files/media/documents/DFC%202022%20Annual%20Report.pdf>

7.5 ポートフォリオ

DFCの資産は以下のとおり推移している。

資産のうち最大の項目は45%を占める貸付金であるが、投資額も38%を占めており、バランスの取れた運用がされている。

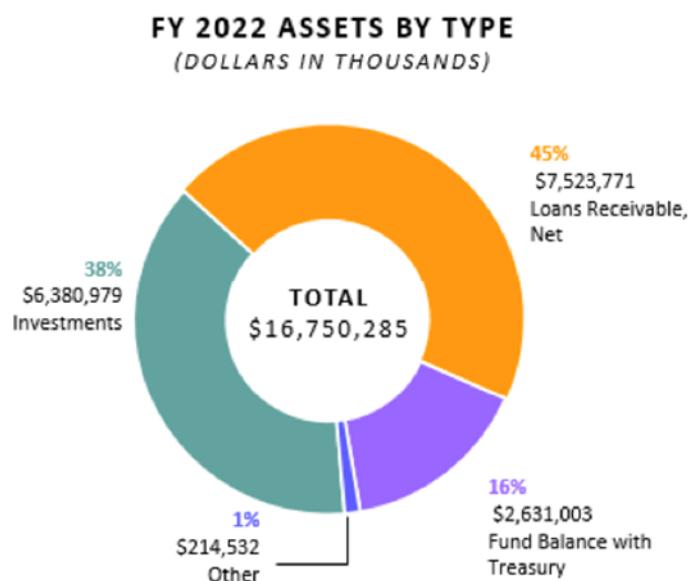


図 資産内訳 (DFC)

資産の推移は以下のとおりであり、近年、貸付金の割合が増大している。

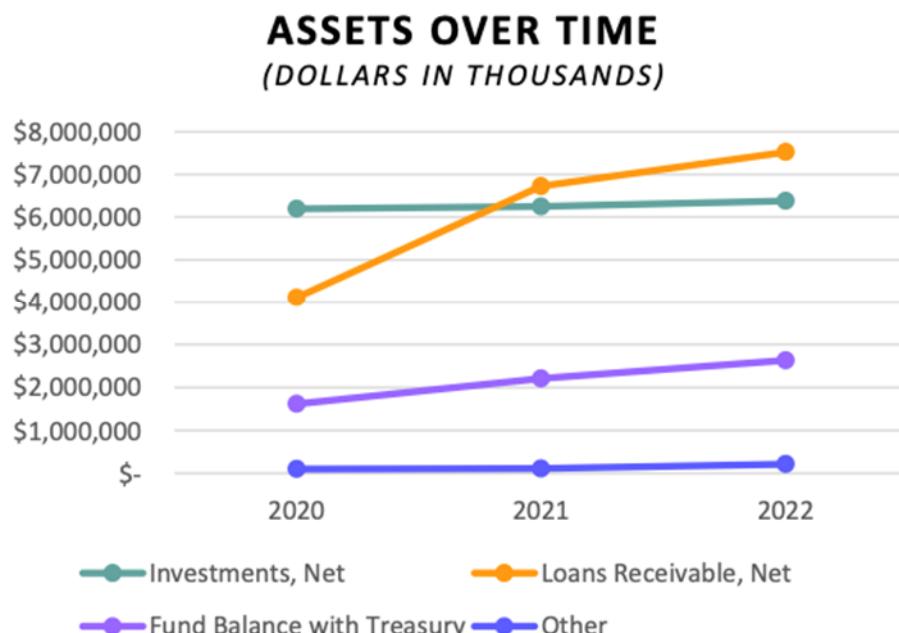


図 資産内訳推移 (DFC)

また収益面では、以下のとおり、近年は収益性が悪化している傾向にある。この背景として、投資関連の支出は出費が先行しており未だ収益化していないこと、保険関連のプログラムにおいて、ウクライナ戦争に伴う政治リスク保険のクレーム増加で、支出が急増していること等が挙げられている。

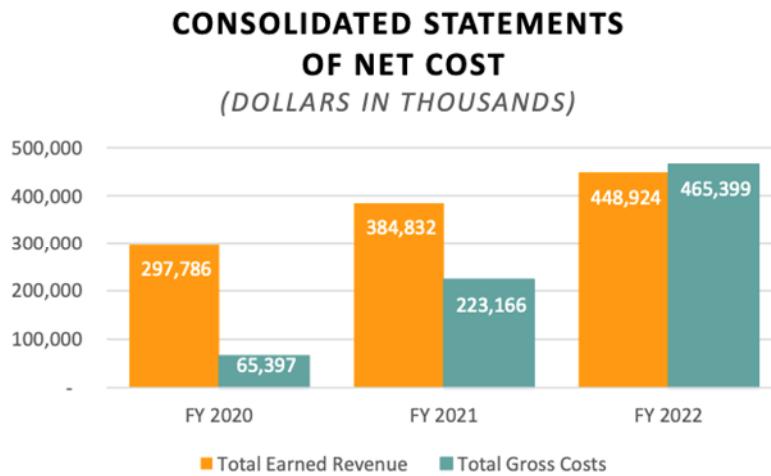


図 収益推移 (DFC)

8. ドイツ国際協力公社(GIZ)

8.1 組織の概要

ドイツは世界第二位のODAを供出する援助大国である。GIZはODA執行の中核を成す機関であり、ドイツ連邦経済協力・開発省(BMZ)の傘下に置かれている。GIZは124カ国に25,422の従業員を擁しており、現在、最重要の戦略的課題としてデジタル化に取り組んでいる。

BMZは2020年6月、戦略文書として「BMZ Reform Strategy 2030」を発表し、ドイツの開発政策をより戦略的、効果的、効率的なものとするための改革の4本の柱を掲げており、そのうちの柱の一つに民間投資を位置付けている⁵³。

GIZは8つのコーポレート・ユニットと10の部門から成り、民間セクター諮問委員会を通じて民間セクターとの連携を促進している。

表 GIZの組織図⁵⁴

区分	部署
1 コーポレート・ユニット	コーポレート開発(Corporate Development) コーポレートコミュニケーション(Corporate Communications) 法務・保険(Legal Affairs and Insurance) コンプライアンス・インテグリティ(Compliance and Integrity) 監査(Auditing) 評価(Evaluation) 企業セキュリティ(Corporate Security) 国際協力アカデミー(Academy for International Cooperation, AIZ)
2 部門	クライアント連絡およびビジネス開発(Client Liaison and Business Development) セクター部門(Sectoral Department, FMB) セクターおよびグローバルプログラム(Sector and Global Programmes, GloBe) アフリカ(Africa) アジア、ラテンアメリカ、カリブ(Asia, Latin America, Caribbean, APLAK) ヨーロッパ、地中海、中央アジア(Europe, Mediterranean, Central Asia, EMZ) 国際サービス(International Services, InS) 人事(Human Resources) 財務(Finance) 調達、不動産、契約、国際言語サービス(Procurement, Property, Contracting, International Language Service, ELVIS) デジタル変革およびITソリューション(Digital Transformation and IT Solutions)

民間セクター諮問委員会は民間部門と国際協力機関の連携を強化することを目的としており、企業や事業者団体の代表者で構成され、少なくとも年に2回以上の会合を開催し、民間セクターと国際協力機関の間で定期的な対話をを行うプラットフォームとして機能している。

委員会のメンバーには、Sysmex Partec、連邦ドイツ工業連盟(BDI)、Voith Hydro、Volkswagen、Dorsch Holding、ドイツ雇用者連盟(BDA)、Perfekta Group、ドイツ商工会議所連合会(DIHK)、ドイツコンサルティングエンジニア協会(VBI)、ドイツ職人組合連盟(ZDH)などの企業および業界団体の代表者が含まれている⁵⁵。

⁵³ BMZ Reform Strategy 2030

<https://mf.gov.md/sites/default/files/BMZ%202030%20reform%20strategy.pdf>

⁵⁴ <https://reporting.giz.de/2021/our-strategic-direction/our-company/our-organisation-chart/>

⁵⁵ https://www.giz.de/en/aboutgiz/private_sector_advisory_board%20.html

8.2 PSEに係る基本方針

ドイツは民間セクターへの関与を、開発インパクトを実現するために民間セクターの強みと潜在能力を活用する重要な手段として見ている。民間セクターの強みには資金だけではなく、技術やノウハウが含まれ、こうした強みの活用を促進することで、開発協力の効率性が向上する⁵⁶。

民間セクターとの連携を深めることで、対象国における経済政策や規制、スタンダードの確立等に対しても政策対話を通じて影響を及ぼし、さらには民間セクター開発、職業能力の向上、資金動員の促進につながっていくというのが基本的な考え方である。

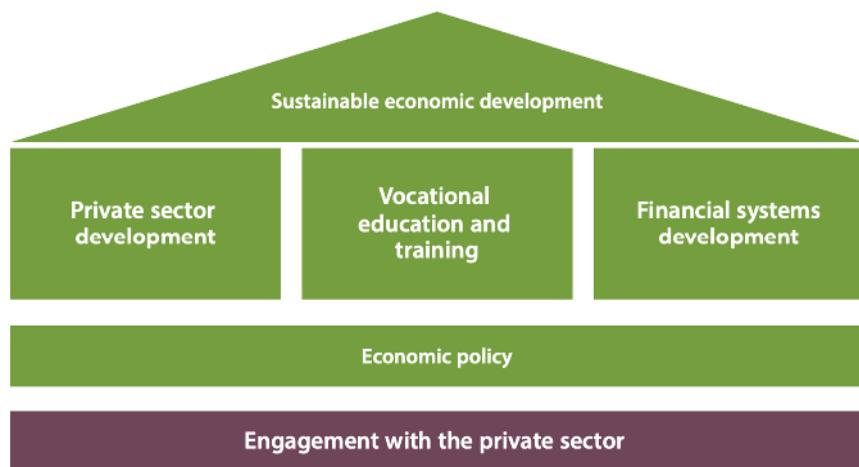


図 民間連携から持続可能な経済成長への変化の理論(GIZ)

GIZでは明文化された統一的なPSEポリシーはまだ策定されていないが、DCEDのPSE作業部会(2022年10月)の議論では、PSEに関する評価・報告を含む包括的なフレームワークの策定が進められていることが報告されている。

ドイツでは複数の機関がPSEに関するメカニズムを持っており、共同運営していたりするため、ステークホルダーが多く、それぞれ異なっているインパクト評価基準や報告体系などを改め、一元的に用いることのできるフレームワークの開発が課題となっており、M&Eの専門家も交えた議論を繰り返し、メカニズムのマッピングが進められている⁵⁷。

このフレームワークは2021年に内部レポート作成の際にパイロット運用されたと報告されているが、その結果及びその後の最終化についてはまだ公表されていない。

また、DCEDのPSE作業部会(2022年2月)の議論では、GIZはPSEについて、非金銭的な活動の重要性が増していると認識していることが強調されている⁵⁸。

⁵⁶ OECD, Peer Learning Country Report Germany, <https://www.oecd.org/dac/peer-reviews/Peer-Learning-Country-Report-Germany.pdf>

⁵⁷ DCED – PSE作業部会、October 2022

Private Sector Engagement Working Group (PSE WG), Teleconference, 27 October 2022

https://www.enterprise-development.org/wp-content/uploads/DCED-PSE-WG-Meeting-27-October-2022_Minutes-1.pdf

⁵⁸ DCED – PSE作業部会、Feb 2023

https://www.enterprise-development.org/wp-content/uploads/DCED-PSE-WG-Meeting-9-February-2023_Minutes.pdf



図 GIZの民間セクター連携から生じる基本的な効果の例 (DEval)⁵⁹

GIZはこれまで運用してきた主要なメカニズムや、個々のプロジェクトとして実施されている多様なPSE活動のインパクト評価を重視しており、エビデンスに基づいて包括的なフレームワークを確立することで、今後のPSE推進を進めていく考えである。

8.3 PSEスキーム

8.3.1 概要

ドイツのPSEにも多様なイニシアティブやプロジェクトは存在するが、フラッグシップともいべき主要なメカニズムは比較的絞られている。

名称		種別	概要・特徴
1	develoPPP.de	提案型	同国のフラッグシップ的な制度であり、グローバルに全領域を対象として、ドイツ企業またはEU企業が開発途上国や新興市場国で地域住民に長期的な利益をもたらすプロジェクトを支援している。50%までのコストシェアを行う方式である。
2	Leverist.de プラットフォーム	マッチング型	開発途上国や新興国において求められているビジネスニーズを登録・探索できるプラットフォームで、関心のある企業と、対象国のニーズをマッチングさせる役割を果たしている。
3	Lab of Tomorrow	インキュベーション型	開発途上国の社会課題に対する、ビジネスモデル主導の新しいソリューション開発を促進するための、インキュベーション・プログラムである。GIZは運営及び技術支援を担当している。
4	GIZ イノベーション・ファンド	インキュベーション型	Lab of Tomorrowのアプローチを内部向けに適用したもので、GIZのインパクトを向上させるテーマに即したソリューションの開発を、内部チームから募集する。チームにGIZ職員が含まれていれば、民間企業やNGPなども参加することができる。
5	EZ-Scout	技術支援型	開発政策に関するアドバイザー(EZ-Scout)をドイツ国内の企業や組織に派遣し、開発に関する助言を行う仕組み。EZ-Scoutは民間連携を進めるカタリストとしての役割も果たしている。

⁵⁹ https://www.deval.org/fileadmin/Redaktion/PDF/05-Publikationen/Policy_Briefs/2022_3_ZmPW_PB/DEval_PolicyBrief_03-22_EN_barrierefrei.pdf

8.3.2 スキーム事例「develoPPP.de」

develoPPP.deはGIZを代表する民間セクター連携のプログラムである。ドイツ連邦経済協力・開発省(BMZ)が資金を出し、GIZ、DEG、sequaによって運営されている。このプログラムは、発展途上国または新興国に持続可能な投資をしたい企業を対象としており、現地での事業拡大を支援するため、最大200万ユーロのファンディング及び技術的な支援を提供するものである。

制度の種類としては提案型に属し、米国の「開発のためのグランドチャレンジ」と同様に、企業が提案した事業に対して、最大50%までの支援を行うものである。

現在は、以下の2つにプログラムが分けられており、特にスタートアップ企業が参入しやすいようになっている。

表 develoPPP.deの種類

種類	概要
1 develoPPP.de Classic	既存の中小企業や大企業が対象。応募企業は、発展途上国や新興国で持続可能に投資し、現地でのビジネス活動を拡大したいと考えている必要がある。プログラムはファイナンス面および技術面の支援を提供する。ファイナンス面の支援は10万ユーロから200万ユーロの範囲で、プロジェクト費用の最大50%をカバーする。
2 develoPPP.de Venture	すでに発展途上国または新興経済で活動している若い企業が対象。応募企業は、持続可能な地元経済に貢献するビジネスモデルを持っている必要がある。ファイナンス支援の規模はClassicよりは小型であることが想定されており、基本的には、企業側が別の資金提供者から同額以上のファイナンスを得ることを条件として、10万ユーロが提供される。

このプログラムは応募資格をドイツ企業に限っていない。また事業の対象国は公表されたリストの中から選択する必要があり、その点で、ドイツの開発政策との整合性が確保されている。develoPPP.de Classicの応募条件等は以下の通りである。

表 develoPPP.de Classicの応募条件等⁶⁰

項目	概要
1 企業	<ul style="list-style-type: none"> ・企業のオーナーシップはプライベートであり(国営企業等ではない)、利益志向である。 ・企業はEUに登録されているか、欧州自由貿易連合(EFTA)の加盟国であるか、またはOECD DACリストに含まれる国である。 ・企業は利益が出ており、充分な資本と流動性を持っている。 ・少なくとも2つの監査された年次財務報告書がある。 ・年間売上高は少なくとも800,000ユーロ以上である。 ・少なくとも8人の従業員がいる。 ・企業および/またはパートナーはプロジェクトを実施するために必要なスタッフリソースと専門的な資格を持っている必要がある ・製品/サービスは、センシティブなビジネス領域(例:兵器、アルコールなど)外で提供されている必要がある。
2 プロジェクト	<ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクトの実施国はdeveloPPP Classicの国リストに含まれている。 ・develoPPPの支援がなければプロジェクトは実現しない。 ・プロジェクトは法的義務として必要とされているものではない。 ・プロジェクトは持続可能な開発目標(SDGs)に貢献する。

⁶⁰ https://www.developpp.de/fileadmin/04_Jetzt_bewerben/04.1_IW_Classic/develoPPP_Classic_-_conditions_of_participation.pdf

	<ul style="list-style-type: none"> ・開発インパクトはプロジェクト期間内に計測可能である。 ・プロジェクトはコアビジネスの販促のためのものではない。 ・プロジェクトデザインが一貫しており、目標と活動が現実的であり、コスト対効果の比率が適切である。 ・プロジェクトは結果と達成された変化の持続性を確保するための構造を備えている。
--	--

またdeveloPPP.de Ventureの場面はやや条件が異なっており、スタートアップ企業等も利用しやすいものとなるように工夫されている。またスタートアップ企業は、支援対象となる現地国に登記されている法人である必要がある。申請時点で黒字である必要はないが、資金の受領後、少なくとも3年以内には黒字化する見通しの財務計画を立てている必要がある。

表 develoPPP.de Ventureの応募条件等⁶¹

項目	概要
1 企業	<ul style="list-style-type: none"> ・企業は対象国に登記されているか、投資前にそこに登記する予定がある。 ・企業のオーナーシップはプライベートであり(国営企業等ではない)、利益志向である。 ・少なくとも1つの年次財務報告書がある。 ・持続可能なビジネスプランと財務計画がある。 ・企業は事業運営中であり、営業活動から収益を上げている(この収益がいわゆるブルーフ・オブ・コンセプトとなる)。 ・これまでに200万ユーロ以上の資金調達を行ったことはない。
2 ファンディングの条件	<ul style="list-style-type: none"> ・GIZとDEGは、10万ユーロの助成金を提供する(成功したVenturesのためには潜在的な第2フェーズでの追加資金もあり得る)。 ・企業は、他の投資家からの現金注入の形で、助成金と同額のマッチング資金を調達する必要がある。マッチング資金は、申請の最大6か月前までに受け取り、develoPPP Venturesへの投資にまだ利用可能である場合に検討される。 ・資金の使用は、企業が登記されているdeveloPPP Venturesの対象国でのみ認められる。
3 審査基準	<ul style="list-style-type: none"> ・革新性:ビジネスモデルは、対象国に関して革新的である。 ・拡張可能性:企業は高い成長ポテンシャルを持っている。 ・財務的な持続可能性:損益分岐点を最大で3年以内に超えられる。 ・適切な経営:ビジネスを大幅に拡大するために必要な専門知識、経営能力、および人材リソースがある。 ・開発的な影響:ビジネスモデルは、開発効果への重要な関連を持っている、影響は計測可能であり、対象グループに対するポジティブな効果がある。企業は、現地の収入を増やし、自然資源を節約し、資源やサービスへのアクセスを改善し、仕事を創出することにより、SDGsの達成に貢献する。

develoPPP.deはこれまでに2675のパートナーシップを締結し、合計17億9千万ユーロ規模のプロジェクトを支援してきた。この金額は提供された公的資金と、民間セクターが投入した資金の合計額である。2022年のみでは、年度中に完了したパートナーシップの総数は129件、プロジェクト規模は合計7800万ユーロで、このうち46%が公的資金による支援額となっている。

⁶¹ https://www.developpp.de/fileadmin/04_Jetzt_bewerben/04.1_IW_Classic/develoPPP_Classic_-_conditions_of_participation.pdf

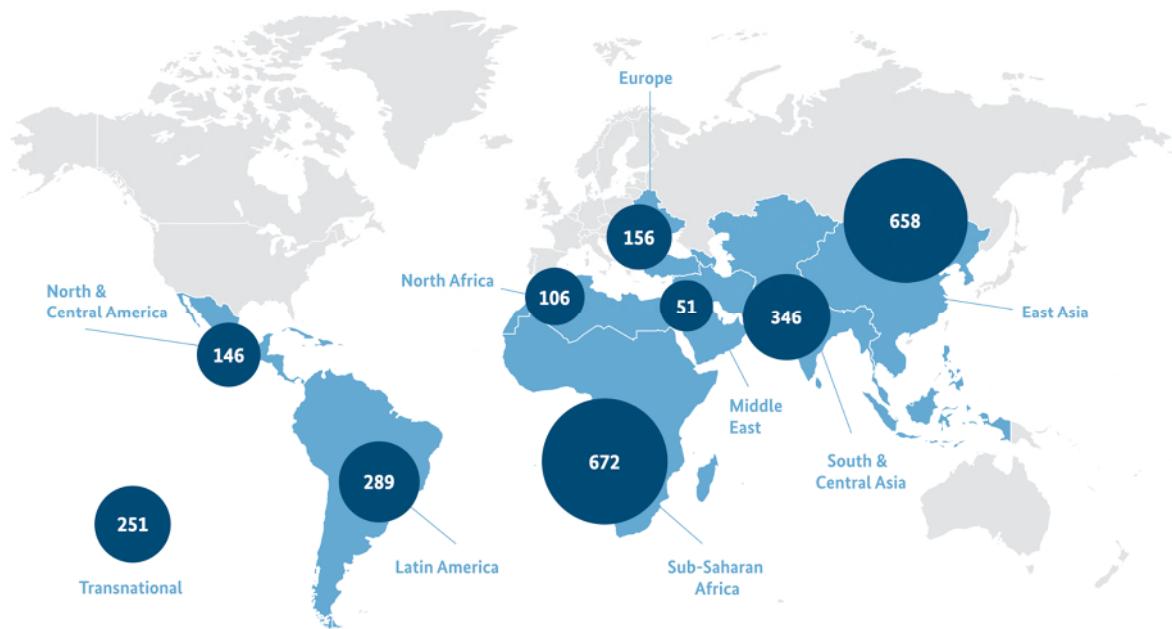


図 debeloPPP.deの2022年度までの地域別プロジェクト実施数 (GIZ)⁶²

8.3.3 スキーム事例「Leverist.de」

Leverist.deはdebeloPPP.deと並ぶドイツのフラッグシップ的な民間連携スキームである。

ドイツ連邦経済協力開発省(BMZ)の指導のもと、GIZによって開発されたイニシアティブであり、民間部門のエンティティと開発プロジェクト間のコラボレーションを促進することを目的としている。このプラットフォームは、特にグローバルサウスの国々のパートナーと世界中のビジネスおよびサービスプロバイダーを結びつけることに焦点を当てている。



Serbia: Pre-Arrival Processing (PAP) for Postal Shipments & Simplifications within the Authorised Economic Operators (AEO) Programme

Open for proposals

Mobility, Logistics & Supply Chain



Montenegro: Introduction of Pre-Arrival Processing for Postal and Maritime Shipments

Open for proposals

Mobility, Logistics & Supply Chain



Import/Export opportunity mediation for the Ukrainian market

Open for proposals

Trade

図 Leverist.deのビジネス機会探索画面の例⁶³

Leverist.deは無料のオンラインマッチメイキングサービスを提供している。このサービスは、ビジネ

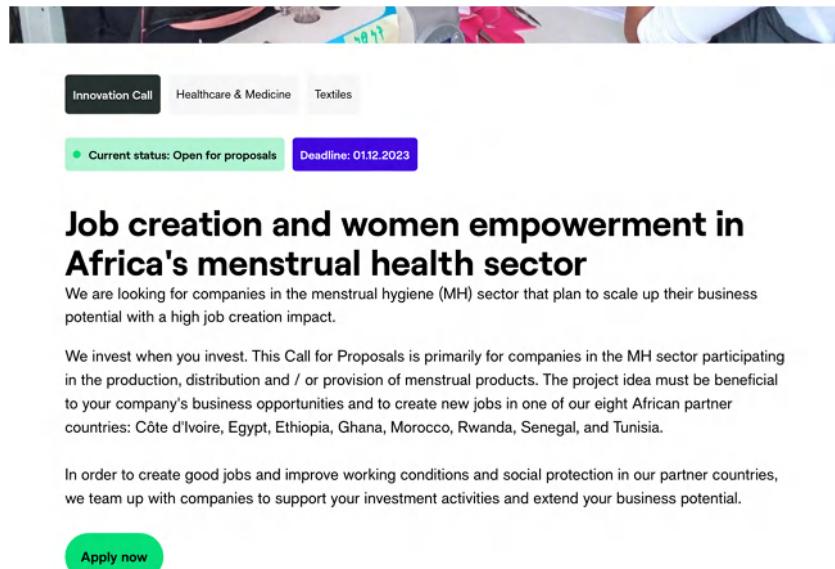
⁶² <https://www.developpp.de/en/funding-programme/facts-and-figures>

⁶³ https://www.leverist.de/en/app/opportunities?statuses=open_for_proposals

スと開発プロジェクトを結びつけ、相互に有益なパートナーシップを促進するために設計されている。すなわち、GIZが何らかの資金や技術的支援を提供することを提供価値にするのではなく、開発課題と民間のエンティティをつなぐことで、課題解決に貢献しようとする仕組みである。

Leverist.deのプラットフォーム上では、登録されている開発課題を検索し、自社の強みを活かしてビジネス的に解決できるものを調査することができる。ポテンシャルのありそうな案件が見つかった場合は個別の案件の詳細を見ることができる。

ここでは、以下の月経に関するヘルスケアセクターにおける公示情報を抜粋する。



The screenshot shows a web page for an innovation call. At the top, there is a small image of a person working at a desk. Below the image are three categories: 'Innovation Call', 'Healthcare & Medicine', and 'Textiles'. A green button indicates the 'Current status: Open for proposals' and a purple button shows the 'Deadline: 01.12.2023'. The main title of the call is 'Job creation and women empowerment in Africa's menstrual health sector'. Below the title, a subtext states: 'We are looking for companies in the menstrual hygiene (MH) sector that plan to scale up their business potential with a high job creation impact.' Another subtext explains: 'We invest when you invest. This Call for Proposals is primarily for companies in the MH sector participating in the production, distribution and / or provision of menstrual products. The project idea must be beneficial to your company's business opportunities and to create new jobs in one of our eight African partner countries: Côte d'Ivoire, Egypt, Ethiopia, Ghana, Morocco, Rwanda, Senegal, and Tunisia.' A green 'Apply now' button is located at the bottom left of the main content area.

図 公示情報の例⁶⁴

この公示情報には、以下のような内容が掲載されている。公示情報は、現地のアクターによる募集も多いが、公的機関が支援のパートナーを探す(リスクを低減するために共同出資者などを探す)ためのものも含まれている。以下はドイツのアフリカにおける雇用創出イニシアティブである「Invest for Jobs」による公示である。

表 アフリカの月経衛生セクターにおける公示情報の概要

項目	概要
1 タイトル	アフリカの月経衛生セクターにおける雇用創出と女性のエンパワーメント
2 募集内容	月経衛生(MH)セクターにおいて、高い雇用創出力を持ち、事業を拡大しようとしている、主に月経製品の製造、配布、配布に携わる能力を有する企業を募集している。 プロジェクトは、企業側にビジネス機会をもたらしつつ、以下の8つのアフリカのパートナー国の中で新しい雇用を創出する必要がある: コートジボワール、エジプト、エチオピア、ガーナ、モロッコ、ルワンダ、セネガル、チュニジア。 本募集は、企業がそうした事業への投資を行おうとする時、出資を行う提案である。

⁶⁴ <https://www.leverist.de/en/app/opportunities/job-creation-and-women-empowerment-in-africas-menstrual-health-sector>

3	市場性	8つのパートナー国では、毎月約8600万人の人が月経を経験している。この人数は、これらの国の総人口の約四分の一に相当する。人口増加により、2030年までにこの数字は26%増加し、1億800万人に達すると予想されている。 これらの国で月経を経験する女性の数が増加しているだけでなく、信頼性のある月経製品へのアクセスがない人々の割合が31%であり、セクターの発展と雇用の創出を両立させるエキサイティングな事業機会がある。
4	募集対象	少なくとも1つのパートナー国での月経衛生セクターにおいて、事業を開始・拡大するために、投資したり既存のビジネスを拡大したい企業。
5	選考プロセス	1. プロジェクト概要の作成 2. 財務計画の策定 3. アクションプランの作成 4. 書類の提出 5. 審査

2023年11月時点において、プラットフォーム上には217の事業機会に関する公示がされており、120カ国・1380社が登録している。

2024年1月から、このプログラムは、他の関連プログラムとともに「変革のパートナー (Partners in Transformation)」というブランドのもとで運営されると発表されている⁶⁵。

8.4 インパクト

ドイツによる評価の最も大規模な例として、ドイツの評価機関であるDEvalによるEvaluation Synthesis(2021)が挙げられる。この調査では以下の通り、GIZやKfW、DEGといったドイツの開発機関に加え、アカデミックな論文、他のドナーのプロジェクト報告書などを幅広く分析し、PSEの有効性を検証している。

表 調査対象となった報告、評価、論文等のアクター別一覧 (DEval)⁶⁶

	GIZ	KfW	DEG	Academia	bilateral donors	multilateral donors	Total
Total of evaluations/studies identified	778 (50.7 %)	162 (10.6 %)	40 (2.6 %)	334 (21.8 %)	186 (12.1 %)	34 (2.2 %)	1.534 (100 %)
Relevant evaluations/studies (according to inclusion criteria)	85 (27.6 %)	80 (26 %)	9 (2.9 %)	65 (21.1 %)	55 (17.9 %)	14 (4.5 %)	308 (100 %)
Sample from relevant evaluations/studies	19 (26.8 %)	18 (25.4 %)	3 (4.2 %)	15 (21.1 %)	13 (18.3 %)	3 (4.2 %)	71 (100 %)
Evaluations/studies included after quality assessment	10 (19.6 %)	9 (17.6 %)	2 (3.9 %)	14 (27.5 %)	13 (25.5 %)	3 (5.9 %)	51 (100 %)

評価検証手法としては系統レビュー (Systematic Review) を用いており、学術的な意味での信頼性はトップクラスに属する調査である。

⁶⁵ <https://www.leverist.de/en#:~:text=leverist,umbrella%20brand%20Partners%20in%20Transformation>

⁶⁶ DEval, 2021, “Evaluation Synthesis – Private Sector Engagement”, https://www.deval.org/fileadmin/Redaktion/PDF/05-Publikationen/Berichte/2021_Synthese_ZmPW/DEval_2021_Private_Sector_Engagement_Synthesis_web.pdf

以下はこの調査において検証の基礎とされた、変化の理論 (Theory of Change) である。このプロセスは国際金融公社(IFC)が市場開発の領域でPSEに関して開発したものを原型にしている。

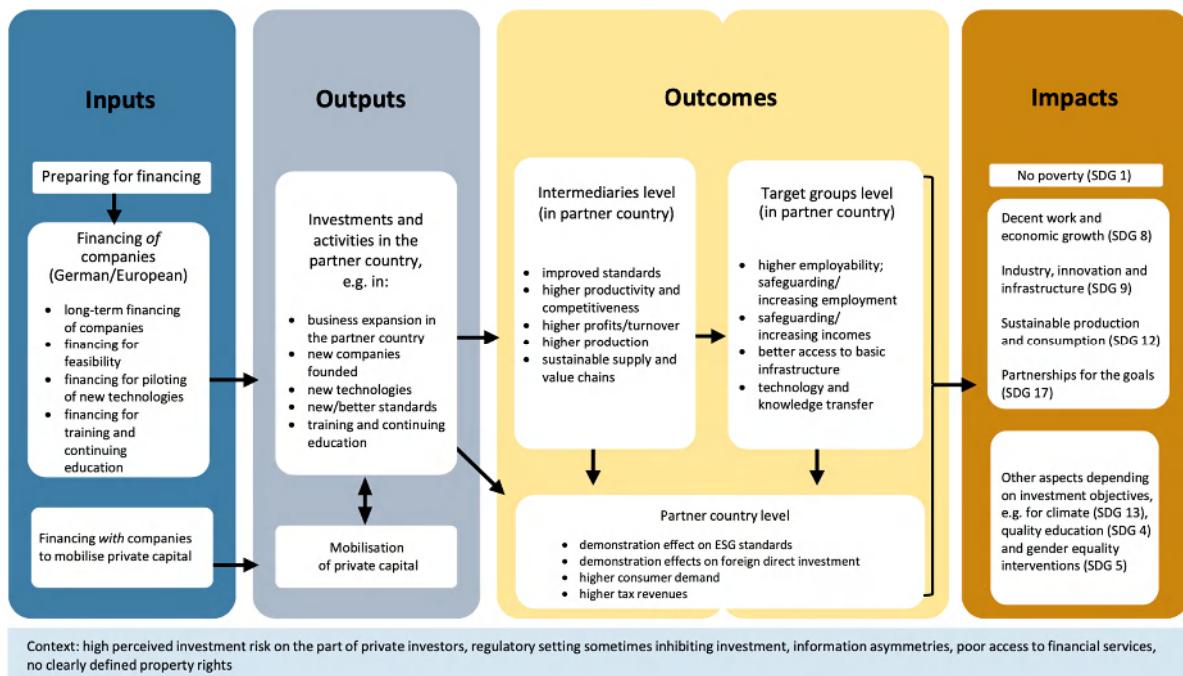


図 PSEの変化の理論(DEval)

インプットとしては企業に対してファイナンスを行うことで、資金を動員することに始まり、アウトプットとして対象国におけるプロジェクト活動及び投資、更なる資金の動員が挙げられている。これらがもたらす結果(アウトカム)は、生産やサプライチェーンなどの事業、雇用や所得などの生活、税収やFDIの増加などの国レベルの要素が挙げられており、これらが最終的には、貧困をなくすことをはじめとするSDGsのグローバル目標に結びついていく。

このような変化は実際に生じたのだろうか。DEvalは以下のように結果を報告している。

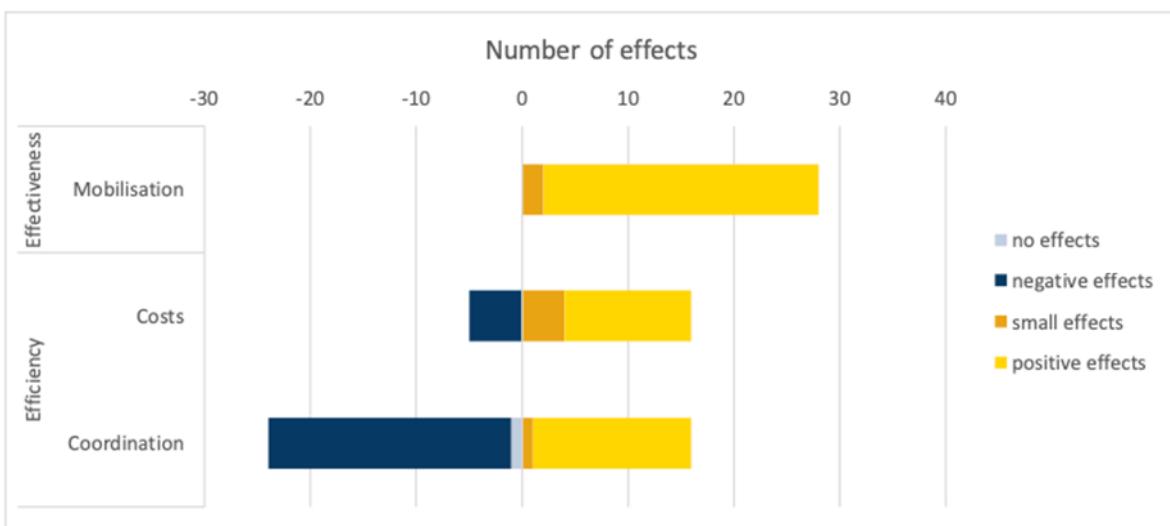


図 PSEにより生じた資金面の効果(DEval)

資金の動員という意味では、ほぼ全てのPSEプロジェクトがポジティブな効果をもたらしたことが確認された。調査対象のうち2件の評価で動員目標に届かなかったケースがあったことを除けば、基本的に全てのケースにおいて動員目標以上の資金が誘引されたと結論づけられた。

プロジェクト活動の効率性という点では評価はポジティブなものとネガティブなものが混合する結果となった。特に民間セクターとの連携においては、初期の調整が長く複雑になり、いわゆる取引コスト(Transaction Cost)が高くなる傾向が見られた。長期的には、信頼の構築や学習曲線等によりこうしたコストは遞減していくとされているが、短期的には、こうした取引コストは効率性に対するリスクとなる。

PSEの目的は動員だけではなく、プロジェクト活動を通じて支援先の能力を強化し、開発面のインパクトを創出することも含まれる。PSEが支援先の能力に与えた影響について、DEvalは以下のように分析している。

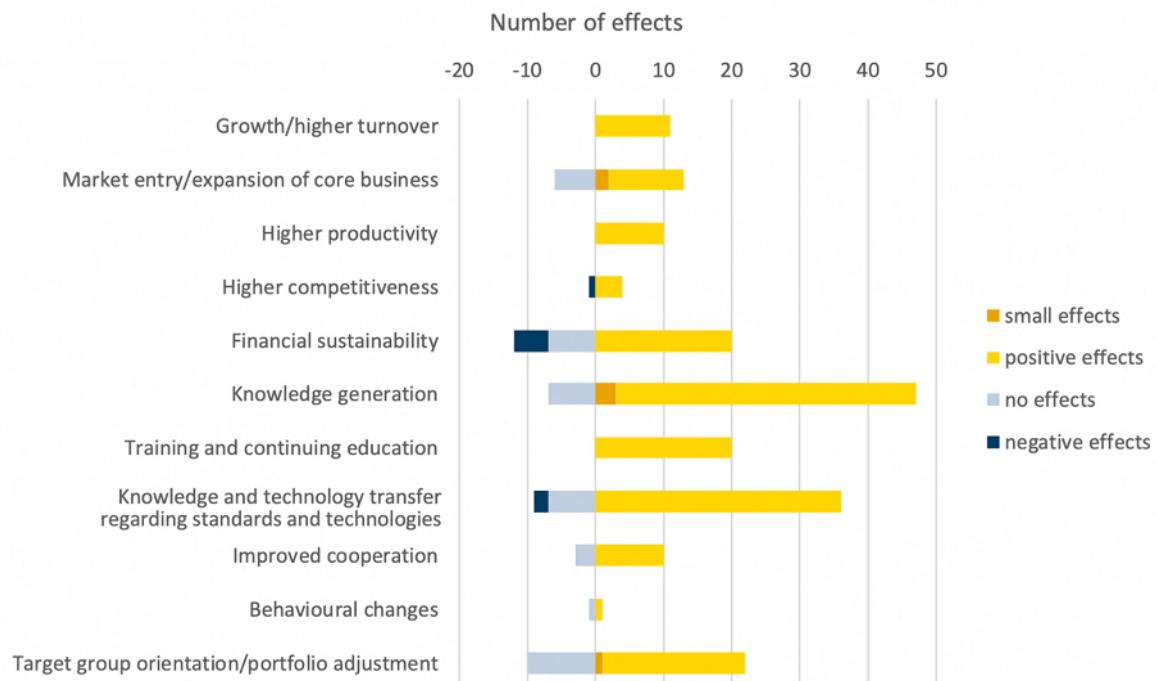


図 PSEにより生じた能力強化面の効果(DEval)

全体的には、専門知識や技術を高めたり、トレーニングを受けたりすることについて肯定的な影響が目立っている。これは技術協力を伴う開発系のファイナンスの特徴でもあると言える。ファイナンス面の持続可能性についてはポジティブな影響とネガティブな影響が混在しているが、ネガティブな影響が生じたケースは、企業側の能力が不足していたり、中期的な関心事が合わなかったりした場合であると指摘されており、マッチングやデューデリジェンスの重要性が示される結果となっている。

以下は一段階視野を広げ、対象国の政府レベルに与えたインパクトについて示したものである。

ネットワークは対象国内の民間セクター同士のネットワークの強化を指しており、現地企業と、支援対象の企業が、情報交換をしたり、協力関係を結んだりすることを通じて連携を深めたことを指している。肯定的な影響が多い政策対話や政策改革については、国内法、セクター戦略、環境認証や標準ガイドラインなどの整備に影響を与えたことを示している。

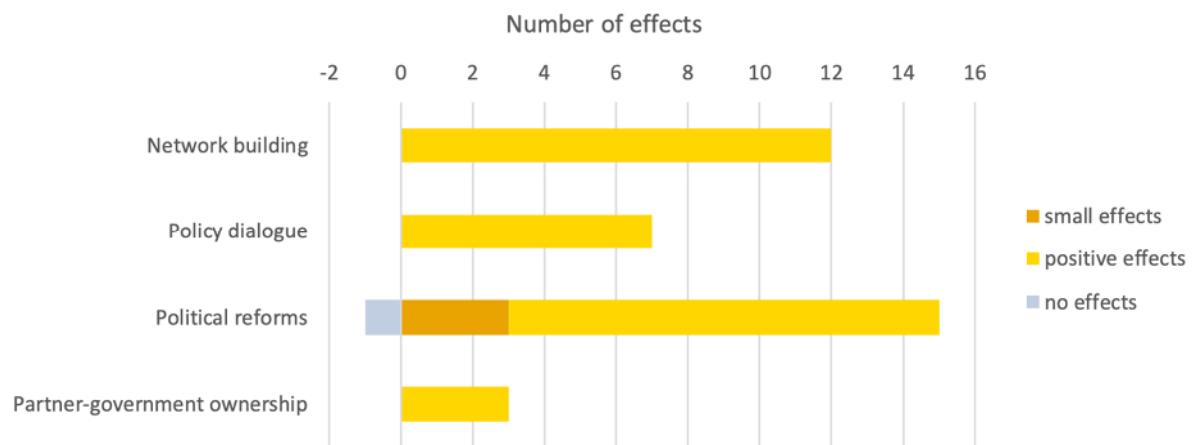


図 PSEにより生じた対象国政府への効果(DEval)

PSEが国レベルでインパクトをもたらした領域としては、環境保護が最も多く、次いでデモンストレーション効果(支援対象のプロジェクトの成功が、業界内の他のアクターに影響を与え、追加の資金調達や、別のプロジェクトの創出などにつながること)、市場/セクターの開発と続いている。

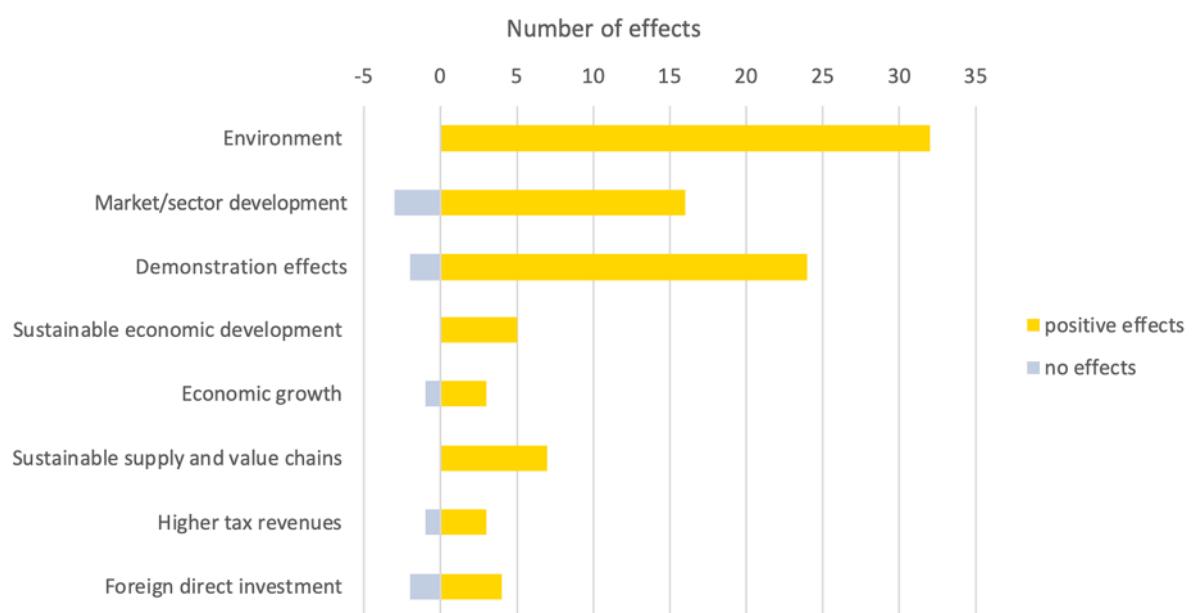


図 PSEが国レベルで影響を及ぼした主要な領域(DEval)

対象国の生活者レベルの経済面での効果としては、雇用、所得が多く、これらは企業活動が活発になったことに影響を受けるため想定しやすいと言える。少数ではあるがネガティブな結果をもたらしたと評価されているものもあり、雇用に関するケースは原因が特定されていない。所得についてネガティブな結果をもたらしたケースはUSAIDのプロジェクトであるが、小規模農家に技術指導をし、認証を取得して農産物を拡販できるようにしたが、価格の変動に対する脆弱性が増し、認証料も高額となつたため、全体的にはネガティブな結果をもたらしたと分析されている。ただしこうした例外を除けば、全体的にはポジティブな効果がもたらされている。

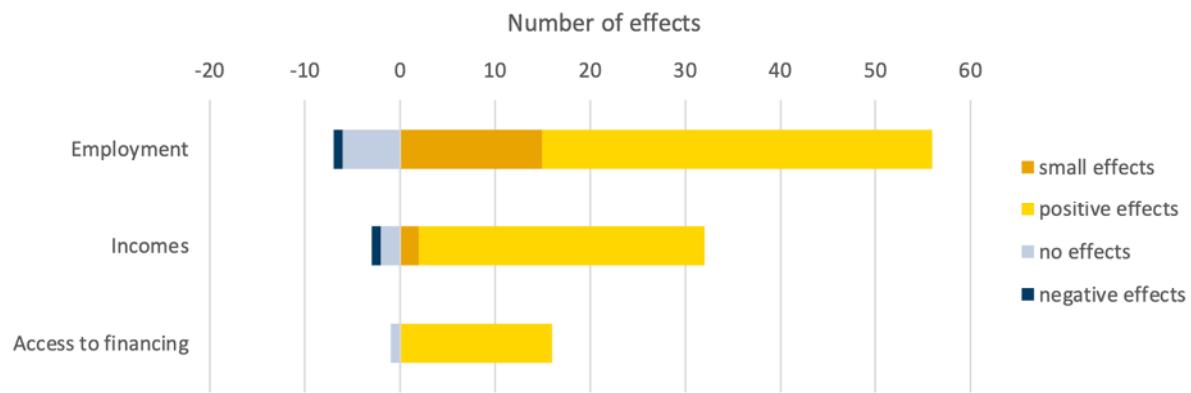


図 PSEが住民レベルでもたらした経済的な効果(DEval)

住民レベルで、ファイナンス面以外での効果としては、下図の通り、インフラの整備による利便性の向上、貧困削減、保健衛生面の改善、ジェンダー平等、教育などが挙げられている。

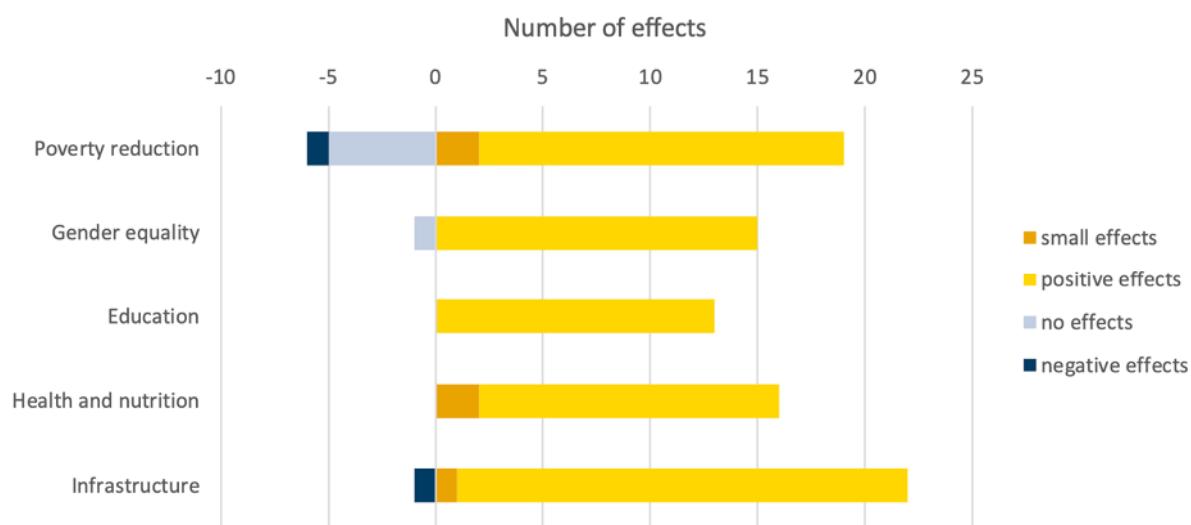


図 PSEが住民レベルでもたらした社会的インパクト(DEval)

9. ドイツ投資開発公社(DEG)

9.1 組織の概要

ドイツの開発金融の屋台骨を担っているのはKfW開発銀行(Kreditanstalt für Wiederaufbau)と、その傘下にあるドイツ投資開発公社(DEG)である。DEGはそれ自体でヨーロッパの投資会社の15位以内に入る規模である。

KfW開発銀行が主にインフラストラクチャー、エネルギー、環境、教育などの分野で比較的大型のプロジェクトに融資し、途上国や新興市場における民間企業への資金調達や支援を提供し、民間セクターが持続可能なビジネスモデルの構築を通じて、外国直接投資(FDI)を促進し、雇用の創出や経済成長を支えることに焦点を当てている。

1962年の設立以来、DEGの本部はケルンにある。ブラジル、コロンビア、インド、ケニア、ナイジェリア、ペルー、シンガポール、南アフリカ、タイ、トルコ、パナマ等に18の海外拠点を持っており、合計650人のスタッフを擁している。

DEGの使命は、開発途上国および新興市場国で活動する民間企業に資金を提供し、アドバイスすることであり、OECD-DACリストにおいて発展途上国に分類されている国が投資対象となる。主な重点セクターとしては、再生可能エネルギー、通信、交通インフラ、公共事業及び廃棄物処理が挙げられている。

9.2 PSEに係る基本方針

DEGは組織の民間企業に対する開発ファイナンスを行うことをミッションとする組織であり、その意味で、活動すべてがPSEに関連していると言える。

DEGは主に二つの方法で民間セクターにアプローチすることを重視している。

第一は、融資や株式投資を通じて、直接資金提供を行う方法である。第二は、ローカルな銀行や金融機関に投資することで、これらの機関が地元の中小企業に資金を供給することを支援する方法である。

表 DEGのターゲット層⁶⁷

概要	
1	新興途上国で持続可能なインフラプロジェクトに投資する民間企業(特に再生可能エネルギー、通信、交通インフラ、公共事業および廃棄物処理)。
2	発展途上国と新興市場諸国の工業、商業、およびサービスセクターの企業、およびこれらの国の民間企業に株式資本を提供する投資ファンド。
3	発展途上国の中小企業向けに特に信頼性のある資金へのアクセスを提供する銀行、金融機関、および専門金融機関。

ただしDEGは資金を提供するだけではなく、資金計画や事業計画、また事業実施上の技術的な助言なども提供している。

またインパクト評価はDEGにおいてとりわけ重視されており、2017年には新たなインパクト評価フレームワークとしてDEGが独自に開発したDevelopment Effectiveness Rating (DERa)が導入された。この枠組みは、DEGが資金を提供する民間セクター企業の開発インパクトを測定するために使用され

⁶⁷ <https://www.deginvest.de/Über-uns/index-2.html>

ており、特にパリ協定および、国連の持続可能な開発目標(SDGs)に沿って、投資先企業がどの程度寄与しているかを毎年、質的及び量的に測定している。

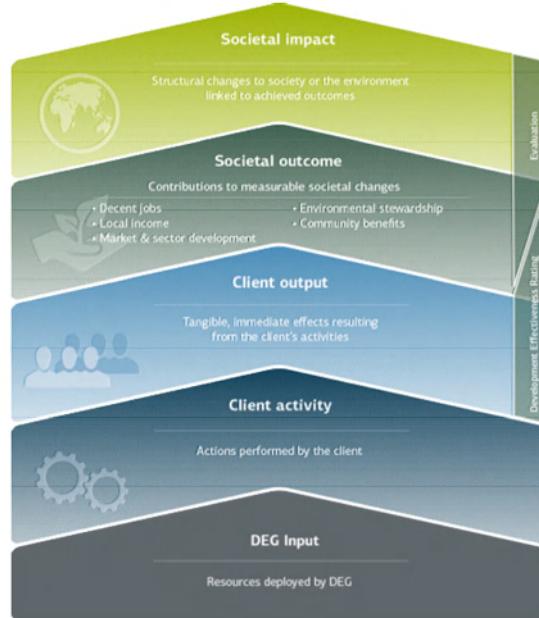


図 DEGのインプットから社会的インパクトへの段階(DEG)⁶⁸

DERaには、以下の5つのアウトカムカテゴリがあり、これらのカテゴリに沿って評価が行われる。

- Decent jobs
- Local income
- Market and sector development
- Environmental stewardship
- Community benefits

DERa assessment fields	Impulses for DEGs business
Decent jobs	Decent jobs
<ul style="list-style-type: none"> ▪ # of decent jobs ▪ % job growth ▪ Indirect job potential 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Select clients with job potential ▪ Support clients' social performance
Local income	Local income
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sum of local income ▪ Annual growth of local income 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Improve financial sustainability ▪ Focus on local sourcing
Market and sector development	Market and sector development
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Country and sector focus ▪ Promoting innovation 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Select clients in LICs and/or enabling sectors that are innovative
Environmental stewardship	Environmental stewardship
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Environmental responsible practice ▪ Avoidance and savings 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Select climate focused clients ▪ Support clients' environm. performance
Community benefits	Community benefits
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Manage community risks ▪ Pro-active community development 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Support clients' mitigating and pro-active local development strategies

図 DERaにおける5つのカテゴリと指標の例及び意思決定へのつながり(DEG)⁶⁹

⁶⁸ https://www.deginvest.de/DEG-Documents-in-English/About-us/What-is-our-impact/Policy-brief_EN.pdf

⁶⁹ 同上。

DEGはこれらのカテゴリを年次レポート等でも採用しており、測定、投資先へのフィードバック、年次報告などが一貫したフレームワークで実施されている。

9.3 PSEスキーム

9.3.1 概要

DEGは開発系金融機関としての一般的なサービスメニューを手広く揃えている。

表 DEGのサービス概要

種類	概要
1 バンキング	<p>[長期貸付]</p> <ul style="list-style-type: none">・金利: プロジェクトと国のリスクに応じて固定または可変、市場志向・期間: 通常、4年から7年の間。ただし、それ以上の場合もある・通貨: EURまたはUSD、地元の通貨も可能 <p>[株式投資]</p> <ul style="list-style-type: none">・エクイティ取得による資本参加・通常は少數派の持分の止める <p>[メザニンファイナンス]</p> <ul style="list-style-type: none">・株式資本と債務資本の間の資金調達形態・プロジェクトごとに固有の構造・劣後担保等を活用・通常は10年間。ただし、それ以上の場合もある
2 アドバイザリー、技術支援	<p>[ビジネスサポートサービス]</p> <ul style="list-style-type: none">・環境、CSR等に関する助言・コーポレートガバナンスに関する助言・銀行向け中小企業アドバイザリープログラム <p>[アップスケーリングプログラム]</p> <ul style="list-style-type: none">・成功見込みの高い事業への追加的資金提供

9.3.2 スキーム事例「Africa Connect」

Africa Connectは、ヨーロッパの企業がアフリカに投資する際に魅力的な条件での融資を提供することで、アフリカ大陸への投資を積極的に促進することを狙いとするプログラムである。このプログラムは、特にドイツおよびヨーロッパの企業をサポートしており、特にアフリカにおける雇用の創出を重点的な狙いとしている。

Africa Connectは、EUに登記されている中小企業(SME)に対して、最大500万ユーロの融資を提供している。返済期間は3年から7年の間である。このプログラムは、アフリカへの投資に際して、官僚的な手続きをできるだけ減らし、迅速な意思決定プロセスを実現することを方針としている。

投資に際しては、4つの「インパクト・テーマ」が決められている。インパクトテーマは、「雇用と働きがい」、「女性のエンパワーメント」、「公正で環境に配慮したサプライチェーン」、「カーボンフットプリントの削減」である。



図 Africa Connectのインパクト・テーマ(DEG)⁷⁰

投資を希望する企業はこれらのインパクト・テーマの中から一つを選択し、プロジェクトがインパクトを創出することを証明することが求められる。各インパクト・テーマ別に、DEGが設定した指標や基準があり、それらを満たすことで、ファイナンスの条件面での優遇が得られる場合がある。

例えば下図はインパクト・テーマ「雇用と働きがい」の基準であるが、いくつかの基準を満たすことで、金利面での優遇や、グラントを獲得する可能性があることが示されている。

What we also promote: Better jobs		
1. Living wage	2. Certified working conditions	3. Further training measures
Proof of an external audit/certification, e.g. SAI, fair wage. Or:	<ul style="list-style-type: none"> • Social & ethical certificates, such as SA8000, Fair for life and similar • Certificate of high occupational health and safety standards: ISO45001 	<ul style="list-style-type: none"> • Training programmes that are not mandatory to do the current job, but are considered as further training measures • Up to 50% of the costs
1. Determine the regional living wage through AfricaConnect 2. Calculate the discrepancy 3. Draw up an action plan 4. Implement the living wage	0.5%	≤EUR 200k grant
Up to 100 bp interest rate reduction if one of the criteria is met		Grant

* if living wage exceeds legal requirements

図 Africa Connectのインパクト・テーマ別 基準の例(DEG)⁷¹

⁷⁰ https://www.deginvest.de/DEG-Documents-in-English/Range-of-Services/Special-Programmes/AfricaConnect_Flyer_EN_2022.pdf

⁷¹ 同上。

9.4 インパクト

DEGは年次レポートにおいて、DERaフレームワークの5つのアウトカムカテゴリ別に開発インパクトを報告している。下図の通り、DEGは5つのアウトカムカテゴリを「持続可能なビジネスの成功」を実現する要素と位置付けており、それぞれのカテゴリ別に指標を設定して成果を報告している。

以下はその一部である。

- DEGのポートフォリオ企業は300万人を雇用しており、投資後、雇用数は約81万1千人増加している。
- DEGの顧客の約86%は教育やヘルスケアなどの地域社会の発展に寄与しており、合計で約4億6千万ユーロを支出している。
- 2090億の地域所得が2022年度中に生成された。これには給与や調達、税金が含まれる。
- DEGの顧客の約73%は、新しい技術、製品、プロセスに投資している。
- 年間約35TWhのグリーン電力を生成し、これにより3300万人に電力が供給され、約2400万トンのCO₂が削減されている。

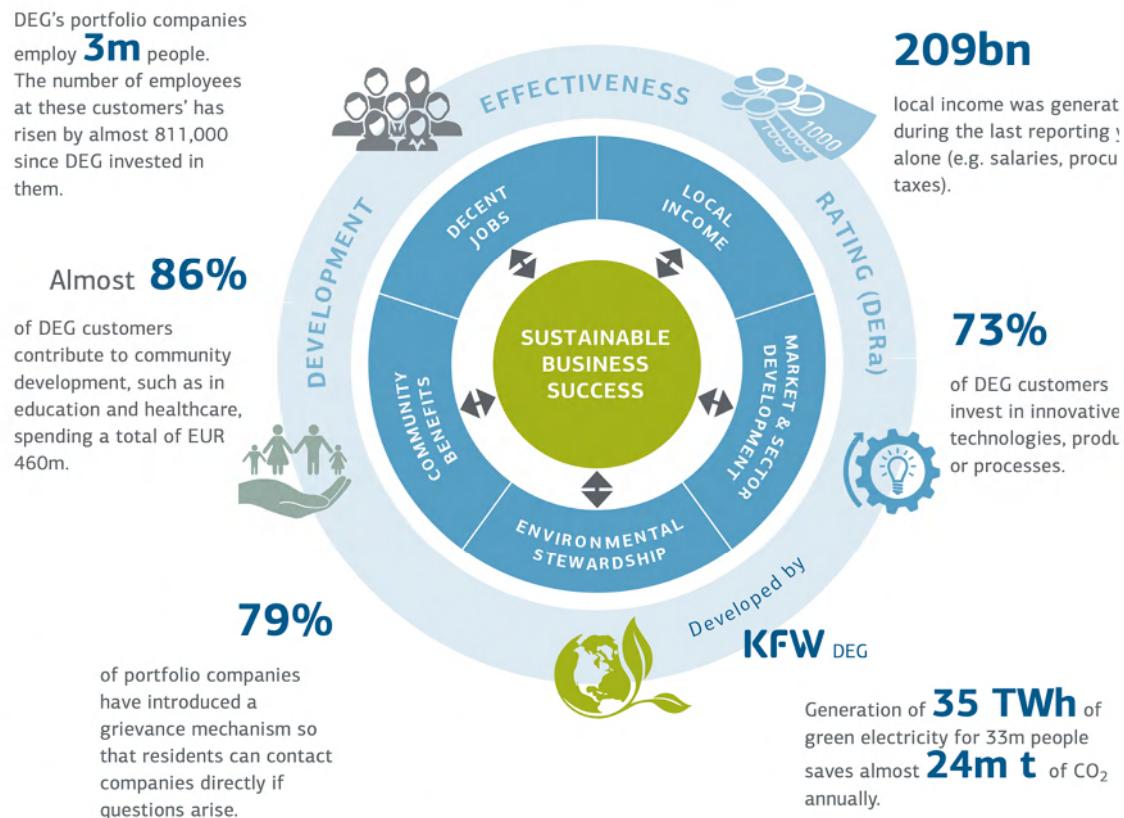


図 2022年の開発インパクト(DEG)⁷²

⁷² <https://www.deg-impactreport2022.de/development-effects-en>

9.5 ポートフォリオ

DEGの新規取引額は比較的安定して推移している。2020年と2021年は新型コロナウイルス等への対応に資金が充てられやや落ち込みを見せたが、その後は堅調に回復している。

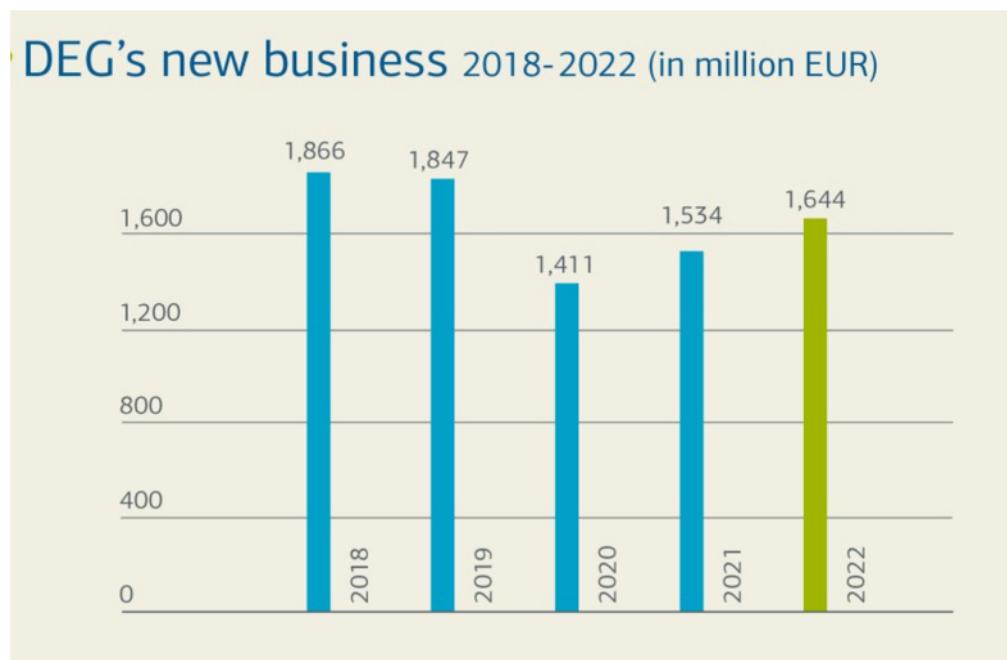


図 過去5年間の新規取引額推移(DEG)⁷³

DEG以外の資金提供者からの動員は増加傾向にある。これは支援対象の企業自身による動員ではなく、プロジェクトを組成する際に他の資金提供者とパートナーシップを組んで調達した額を表している。

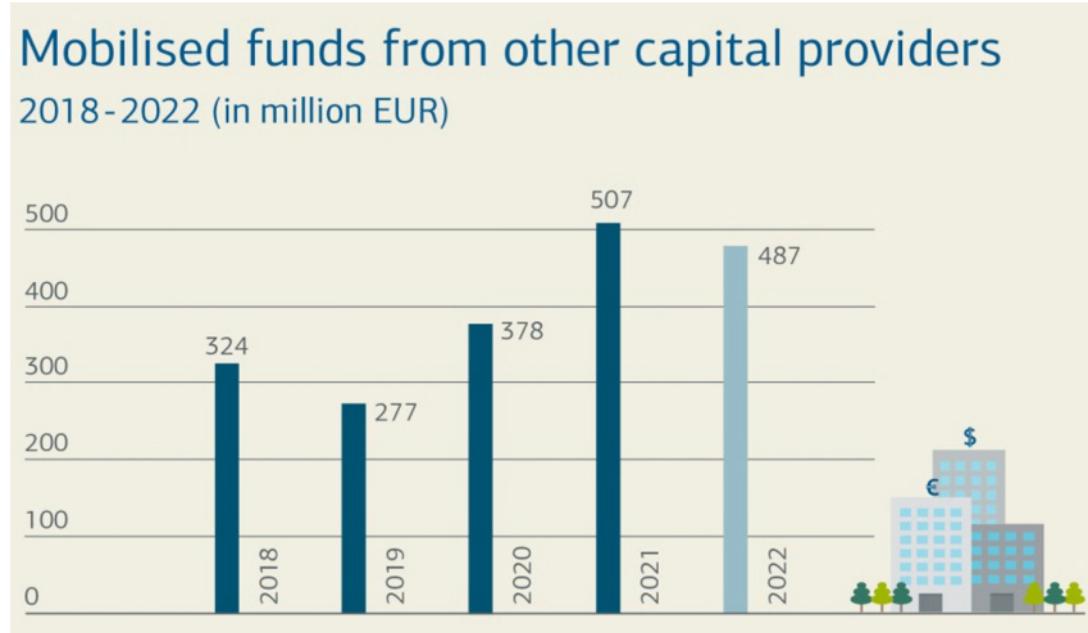


図 過去5年間のその他の資金提供者からの動員額(DEG)⁷⁴

⁷³ <https://www.deginvest.de/Unsere-Investitionen/Business-year-2022/>

⁷⁴ 同上。

地域別にはラテンアメリカ地域、サブサハラアフリカ地域、東アジアおよび大洋州地域が3本柱と言える状況にある。特にラテンアメリカ地域への投資が最も多い。

Region

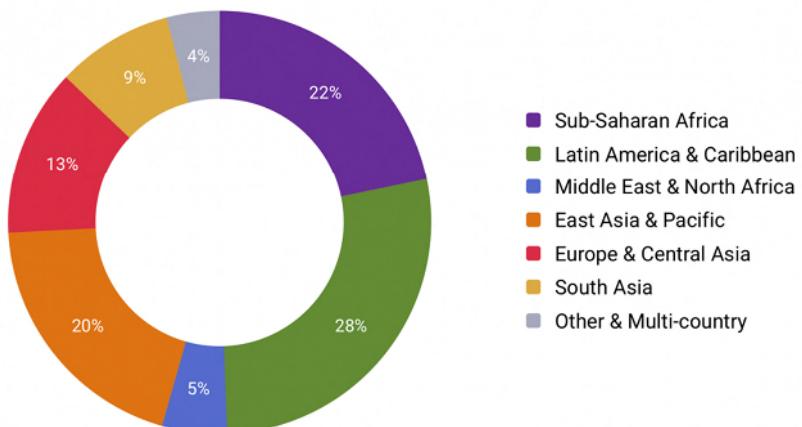


図 地域別ポートフォリオ (DEG)⁷⁵

セクター別には金融セクターが最も多く、製造業、電力、その他インフラ、サービスと続いている。

Sector

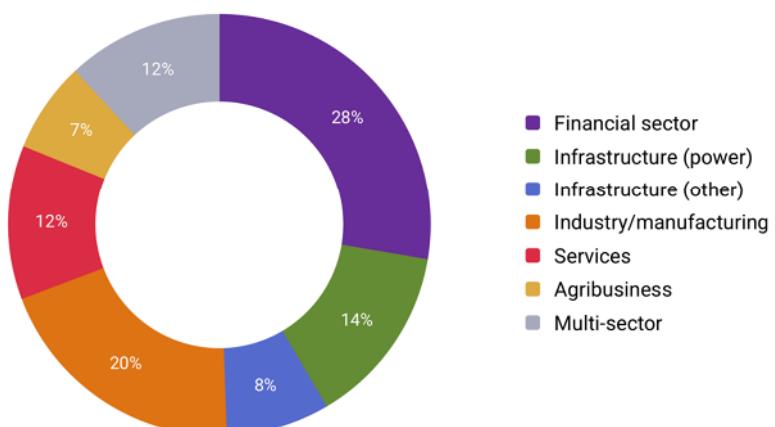


図 セクター別ポートフォリオ (DEG)⁷⁶

またこれらの支援額のうち、37%がエクイティ、63%が貸付である。

⁷⁵ <https://www.edfi.eu/member/deg/#:~:text=Overseas%20offices%0A%0ABrazil%2C%20Colombia%2C%20India%2C%20Kenya%2C,Sub%20Africa%2C%20Thailand%2C%20Turkey%2C%20Panama>

⁷⁶ 同上。

10. 外務・英連邦開発省(FCDO)

10.1 組織の概要

英国の外務・英連邦開発省(FCDO)は、2つの異なる省庁、外務省(Foreign and Commonwealth Office)と国際開発省(Department for International Development)が合併して2020年に設立された新しい省庁であり、外交、英連邦、国際開発に関する活動を統括している。

この合併は、イギリス政府が外交政策と国際開発政策を連携させ、より効果的な外交と開発援助を提供するための取り組みの一環として行われた。FCDOは、外交活動と国際開発援助を統合し、国際的な課題に対処するための包括的なアプローチを推進する役割を果たすことが期待されている。

しかし、合併期間中および合併後の情報発信体制は十分に整備されているとは言えず、主要ドナーの中では、入手可能な情報が比較的限られている。

FCDOは約17,000人のスタッフを擁しているが、組織の性格上、これには海外の281の大連館及び高等弁務官事務所も含まれている。イギリス本国の拠点はロンドンにある。

FCDOの主な役割は以下の通りである。

表 FCDOの主な役割

役割	概要
1 外交政策の策定と実行	イギリスの外交政策を策定し、実施する主要な機関であり、外交関係の構築、維持、発展を担当及び支援している。これには、他国との外交交渉、国際機関との協力、国際的な紛争の解決などが含まれる。
2 国際開発	国際開発におけるイギリスの取り組みを推進し、貧困削減、教育、健康、環境保護などの分野で国際協力を実施している。開発途上国への援助プログラムや開発プロジェクトを管理し、国際的な開発目標の達成を推進している。
3 連邦関係	イギリスと英連邦諸国との関係を維持し、連邦内外の協力を促進している。

10.2 PSEに係る基本方針

2022年5月、FCDOは、長らく待ち望まれていた英国政府の国際開発戦略を合併後初めて発表した⁷⁷。この戦略では投資の動員の重要性が強調されており、戦略目標として4つ掲げられている重点アウトカム(Priority Outcome)の一番目に、経済的外交の重視と、そのツールとしての英国投資パートナーシップ・イニシアティブ(British Investment Partnerships Initiative: BIP)の活用が掲げられている。



図 英国の国際開発戦略における重点アウトカム(FCDO)

BIPは英国の開発戦略の柱の一つであり、概要は以下の通りである。

表 BIPの主な内容

項目	概要
1 財源	BIPは、2027年末までに世界的なインフラと経済開発プロジェクトのために400億ドルを動員することを目指す。英国政府による供出資金として、2025年までに毎年最大80億ポンドを動員する。
2 英国の専門知識の活用	このイニシアティブは、イギリスの金融専門知識とロンドン市場の強みを活用している。英国の堅固な金融セクターの能力とその世界的な金融ネットワークを利用して、投資を支援する。
3 民間セクターによる資金の動員	BIPのアジェンダには、民間セクターからの資金調達を含んでいる。このアプローチは、公共と民間のリソースの組み合わせを通じて投資目標を達成し、プログラムの潜在的な影響と範囲を拡大することを狙う。

⁷⁷ <https://www.gov.uk/government/publications/uk-governments-strategy-for-international-development>

4	イニシアティブの実施	<p>BIPは以下のパートナーシップや組織を通じて執行される。</p> <p>[英国国際投資(British International Investment: BII)] 再生可能エネルギーからデジタルインフラまで、さまざまなセクターでの高品質かつ持続可能な投資を提供する。地域的にはアフリカと南アジアでの関与を深化させ、インド太平洋地域やカリブ海の新市場に参入する。</p> <p>[クリーングリーンイニシアティブ] 低所得および中所得の国々が公平なエネルギー転換を実現するための支援を提供する。</p> <p>[英国インフラサポートプログラム(British Support for Infrastructure Projects: BSI P)] パートナー政府が高品質で手頃な価格のインフラファイナンスにアクセスするのを支援する。</p> <p>[開発金融手段による投資の動員] 資本市場と協力してリスクを共有し、開発のための資金を大規模に動員する。</p> <p>[英国の保証提供] 世界銀行グループやアフリカ開発銀行からパートナー国に対する追加の30億ドルの気候ファイナンスに保証を提供している。</p> <p>[英国輸出金融(UK Export Finance :UKEF)] 開発途上国や新興市場において、グリーンなインフラへの支援を行なう。</p>
---	------------	--

このイニシアティブと、投資に焦点を当てる考え方は英国の開発戦略の柱であり、ロンドンを「グリーンで信頼性のある、誠実な金融国際ハブ」として位置付け、ネットワークの中心として人道支援、子供や女性の社会的包摶、気候変動対策を進めていく考え方が、DCEDのPSE作業部会でも示されている⁷⁸。また同作業部会においてFCDOは、責任ある企業の行動と財務パフォーマンスとの間に強い実証的な証拠が見つかったとして、責任ある投資が企業にとってもパフォーマンスをもたらすことを強調している。

このようにFCDOはファイナンスを開発協力の柱としていく方針を示しているが、民間セクター連携のプロジェクトレベルでの進め方や常設のスキームなどについて、まとったガイドライン等が整備されている段階ではない。

⁷⁸ DCED – PSE作業部会、June 2022

<https://www.enterprise-development.org/wp-content/uploads/DCED-PSE-WG-Meeting-during-Annual-Meeting-Cambridge-8-June-2022.pdf>

10.3 PSEスキーム

10.3.1 概要

FCDOは多様なパートナーシップを通じて多くのスキームを提供しているが、提案型の制度が比較的多い。

名前	種別	概要・特徴
1 アートン・ファンド(Ayrton Fund)	提案型	2021年4月から2026年3月までの期間に、クリーンエネルギーの研究、開発、デモンストレーションを支援し、途上国のクリーンエネルギーへの移行を加速することを目的としている。特に、低コストで柔軟なクリーンエネルギー供給、効率的な需要、スマート配送システムなどに焦点を当てている。
2 トランスフォーム	提案型	FCDOがUniliver、EYと共に2015年に設立した、マルチ・ステークホルダーによるイニシアティブである。サブサハラ・アフリカ地域と南アジアの低所得地帯の生活を、デジタルツールを通じて改善する可能性のある持続可能なビジネスに対してグラントを提供する。
3 グローバル・イノベーション・ファンド	提案型	FCDO、Sida、USAID、DFATなど多数のドナー機関が支援するファンドであり、ロンドンに本拠が置かれている。パイロット、テスト、スケールの3段階で資金を提供しており、イノベーションが、1日5ドル未満、できれば1日2ドル未満で生活する人々を対象とするものであれば、あらゆるセクターや国からのアイデアに開かかれている。支援の仕方は多様であり、グラント、融資及び出資を提供している。
4 技術援助ファシリティ(TAF)	パートナー/イニシアティブ型	PIDGを支援するためのファンド・プールであり、インフラ開発に関わる企業をグラント、アドバイザリー、トレーニングなどを通じて支援している。
5 アフリカ企業チャレンジファンド(AECF)	提案型	アフリカ農村部の低所得地帯の状況を改善するためのチャレンジファンドである。FCDOは設立メンバーであり、AECFの8つのウインドウのうち6つを支援している。2012年以降、FCDOの年次レビューの全てにおいてA点を獲得しており、成功事例の一つと見なされている。
6 アフリカ農業開発公社アグデブ(AgDevCo)	ファイナンス型	ブレンド・ファイナンスを提供する開発系金融機関であり、業務を行っている8カ国(ガーナ、マラウイ、モザンビーク、ルワンダ、シエラレオネ、タンザニア、ウガンダ、ザンビア)で、アーリーステージにある急成長企業を出資、メザニン・ローン、技術支援などを組み合わせて支援している。FCDOは重要な資金パートナーである。

10.3.2 スキーム事例「アートン・ファンド」

アートン・ファンド(Ayrton Fund)は、クリーンエネルギーの研究、開発、および実証(Research, Development & Demonstration: RD&D)を支援するためのイニシアティブである。英政府はこのファンドに最大10億ポンドを割り当てており、2021年4月から2026年3月までのプロジェクトを支援することを目的としている⁷⁹。

アートン・ファンドは、特に開発途上国で気候変動に対処するための新技術の開発とテストを促進することを重視しており、以下の重点テーマを掲げている。

⁷⁹ <https://www.gov.uk/guidance/ayrton-fund#:~:text=The%20UK%20government%20has%20committed,This%20is%20part>

- 開発途上国のリソースに適した低コストで柔軟なクリーンエネルギー供給。
- 貧困層の消費者や企業のニーズに合った革新的なサービス、プロセス、機器を通じた超効率的な需要。
- 可変クリーンエネルギーを管理し、信頼できるクリーンエネルギーの提供コストを削減するためのスマートな配信システムとリソース。

また、次世代の太陽光発電、全ての人のための持続可能な冷却、現代的な調理システム、エネルギー効率、産業脱炭素化、クリーンな交通、スマートエネルギー・システム、エネルギー貯蔵、クリーンな水素などのテーマにも焦点を当てている。

このファンド自体は関連する各プログラムへの資金ソースとして機能しており、設置後の2年間で、23件のクリーンエネルギー関連のプロジェクトに資金を提供した。これまでにアートン・ファンドが支援した事例は以下の通りである。

表 アートン・ファンドによる支援事例(FCDO)

名前	概要
1 クリーンエネルギー・イノベーション・ファシリティ(CEIF)	このプラットフォームは、発展途上国での革新的なクリーンエネルギー技術の商業化を加速させることを目指しており、産業の脱炭素化、持続可能な冷却、スマートエネルギー、およびエネルギー・ストレージに焦点を当てている。
2 BRILHOモザンビーク	FCDOの国別プログラムの一つであり、モザンビークでの私企業のイノベーションと投資、および政府の支援を促進することにより、地方の世帯へのエネルギー・アクセスを拡大している。これにより、家庭用ソーラー、ミニグリッド、および改良された調理技術の供給を通じて、国内およびビジネス向けのエネルギー・ソリューションが増加することを目指している。
3 グローバル・チャレンジズ・リサーチ・ファンド(GCRF)	科学・技術・イノベーション省(DSIT)の研究・イノベーション・ファンドであり、英国およびグローバルの研究者とイノベーターが、クリーンエネルギーへのアクセスを含む発展途上国に影響を与える重要な問題に取り組むのを支援している。

10.3.3 スキーム事例「トランスフォーム」

Transformは、FCDO、ユニリーバ、EYが共同で運営しているイニシアティブである。2015年に設立され、特にサブサハラアフリカ地域と、南アジア地域の低所得世帯の生活環境を改善する可能性のあるビジネスソリューションを支援している。

優れたコンセプトを提案した企業に一定額のグラントを提供する提案型の制度であるが、技術的支援に力を入れており、情報共有や専門家によるサポートなどを提供している。

制度の概要は以下の通りである。

表 リンクスフォームの概要(FCDO)⁸⁰

名前	概要
1 目的	グローバルな課題に取り組む革新的な企業を通じて、生活を変えることを目指す。
2 対象地域	・サブサハラアフリカ地域 ・南アフリカ地域
3 対象分野	・水 ・衛生 ・健康 ・エネルギー ・地域社会(離村の生活環境等)
4 提供される資金	最大30万ポンドのグラント
5 資金以外の支援	・ビジネス・サポート(商業ネットワークへのアクセス、マーケティング・販売、流通、ビジネスモデルの改善等に関する専門的助言) ・ツールへのアクセス ・トレーニング

資金提供以外の支援については助言のみに留まる提案型の制度も多いが、リンクスフォームは、パートナー企業と提供して、事業モデルの構築に活用できるツールやトレーニングへのアクセスを提供している。

下図はサービスメニューの例である。

The screenshot shows the TRANSFORM Support Hub website with a navigation bar at the top including links for Social enterprises, Professionals, Corporates, Accelerators, Tools & Resources, About, and English. The main content area is titled 'All resources' and displays a grid of service cards. Each card includes the provider logo, service name, a brief description, and a 'Free' badge. The services listed are:

- Microsoft The Cloud Toolkit**: Provides non-technical entrepreneurs and small businesses with the know-how on adopting cloud technology. Categories: Technology, Business Strategy & Operations.
- Microsoft SkillsLab**: An apprenticeship programme to upskill talented youth and address the digital skills gap in the industry. Categories: Building Human Resources, Technology, Business Strategy & Operations.
- London School of Hygiene & Tropical Medicine (LSHTM) COVID-19 Hygiene Hub**: A free service to help actors in low- and middle-income countries rapidly share, design, and adapt evidence-based hygiene interventions to combat COVID-19. Category: COVID-19.
- EY Enterprise Resilience Tool**: EY Consulting Services
- TRANSFORM 10,000 Women: Business**

図 TRANSFORMの支援サービスの例⁸¹

これまでに17カ国で、100を超えるプロジェクトを支援している。

⁸⁰ <https://www.transform.global/about-transform/>

⁸¹ <https://movingworlds.org/transform/resources#:~:text=Measuring%20%26%20Reporting%20on%20Impact>



図 Transformのプロジェクト実施国⁸²

10.4 インパクト

FCDOについては、PSEの視点でインパクトを検証した報告書や、DCEDのPSE作業部会でのインパクトに関する発言などは確認できなかった。

⁸² https://www.transform.global/wp-content/uploads/2020/11/TRANSFORM-Brochure_Final-2.pdf

11. イギリス国際投資 (BII)

11.1 組織の概要

イギリス国際投資 (British International Investment) は、イギリス政府の開発金融機関である。元々はCDCグループ、コモンウェルス開発公社、植民地開発公社として知られていたが、改称して現在はBIIとなっている。FCDOの完全子会社である。

1948年に設立されたこの機関は、フランスのAFDやPROPARCOと同様に、旧植民地に対するファイナンスを行ってきた背景から、現在でも特にアフリカ、アジア、カリブ海地域の企業への投資が多い。設立時のミッションである「Do good without losing money」は開発金融の精神を表すものとして広く知られており、長くモットーとして掲げられてきた。

BIIには約500名のスタッフがあり、世界中の15箇所のロケーションに分布している。これらのオフィスは、それぞれの地域市場の課題や機会を理解し、対応する役割を担っている。

表 BIIの組織概要⁸³

部門	概要
1 投資チーム	投資チームは、投資対象のセクターごとに編成されている。 <ul style="list-style-type: none">• Financial institutions• Infrastructure and climate• SMART Industries• Africa Region• Asia Region
2 インパクト・グループ	インパクト評価・管理を行う部門であり、ジェンダー、雇用品質、気候変動などの分野に焦点を当てながらインパクト・マネジメントを行なっている。 <ul style="list-style-type: none">• Development Impact• Environmental, Social and Governance (ESG) Impact• Value Creation Strategies• BII Plus
3 管理部門	各部門を支援する役割を担っている。 <ul style="list-style-type: none">• Business Services• Business Integrity• Chief Investment Office• Communications• Company Secretariat• Compliance• Corporate Strategy• Finance, Risk and Treasury• Human Resources• Legal and Tax

⁸³ <https://www.bii.co.uk/en/about/careers/#:~:text=,Legal%20and%20Tax>

11.2 PSEに係る基本方針

BIIも他の開発ファイナンスの機関と同様に、民間企業へのファイナンスを通じて開発インパクトを行うことを目指しており、活動すべてがPSEに関連している。

BIIは投資の方針として、開発インパクトに対するポジティブな影響があることと、持続可能な財務リターンがあることの二点を掲げているが、財務リターンについては市場平均以上のものを追求するのではなく、控えめであっても安全性を重視した運用を志向している⁸⁴。

BIIはインパクトを重視しており、商業的なリターンの堅牢性と、インパクトの創出を両立させることが投資の方針である。

Our values

Impact-led, commercially rigorous

We're passionate about improving people's lives.

We seek to unlock potential in our people and in the markets where we work. As skilled investors, we are ambitious, honest and thoughtful about how and where we invest.

Tenacious in the face of challenges

We're determined to make a difference.

We believe we can change lives. Our work can unblock, open new opportunities, and contribute to well-functioning markets. We take calculated risks and are energised by pursuing ideas and treading untrodden paths even when we encounter uncertainty or complexity.

Collaborative and caring

We're here to help each other succeed.

We believe in the power of community. Our diversity helps us take a wider view, generate deeper insights and better ideas. We build enduring relationships based on generosity and openness.



図 BIIの価値観⁸⁵

主要な事業方針は以下の通りである。

表 BIIの主要な事業方針

方針	概要
1 投資戦略	<ul style="list-style-type: none"> BIIは、アフリカ、アジア、カリブ海地域の民間企業への投資を通じて、経済成長と社会的影響を促進する。特に、これらの地域の発展途上国に焦点を当てている。 投資は、金融機関、インフラと気候、スマート産業などの分野に対して行われ、地域ごとの特性に応じたアプローチが採用されている。
2 民間セクターの成長支援	<ul style="list-style-type: none"> BIIの目的は、民間セクターの成長を促進し、経済発展と雇用創出を支援することである。これには、ビジネスの拡大やイノベーションの推進が含まれる。 投資先企業への支援は、経営戦略、市場拡大、持続可能性の実践など、専門的な知識とアドバイスを提供することにより行われる。

⁸⁴ <https://www.bii.co.uk/en/about/our-company/how-we-operate/>

⁸⁵ <https://www.bii.co.uk/en/partner-with-us/impactful-partnerships/>

3	インパクト投資	<ul style="list-style-type: none"> BIIは、その投資が持続可能な発展と社会的影響を生み出すことに重点を置いています。このため、投資先企業が性別平等、雇用の質、気候変動などの分野でポジティブな影響を与えることを支援する。
4	リスク管理と持続可能性	<ul style="list-style-type: none"> 投資先の企業に対して、リスク管理と持続可能なビジネスプラクティスを促進することで、地域社会や環境への良好な影響を奨励する。
5	地域の特性に合わせた投資	<ul style="list-style-type: none"> BIIは、投資先の地域経済の特性を理解し、そのニーズに応じた投資を行う。これにより、地域特有の機会を最大限に活用し、地域の発展を促進する。

11.3 PSEスキーム

11.3.1 概要

BIIの提供しているサービスメニューは以下の通りである。

表 BIIのサービス概要

種類	概要
1 株式投資	成長が期待される企業に直接株式を投資し、これらの企業が市場での競争力を高め、拡大するのを支援する。株式投資により、企業は必要な資本を得て、製品開発、市場拡大、または新技術の導入などを行うことができる。この種の投資は、投資先企業との長期的な関係を築き、共同でビジネス戦略を発展させることを目的としている。
2 債券投資	債券やその他の債務商品を通じて企業に資金を提供する。このアプローチにより、企業は運転資金の確保や、特定のプロジェクトやイニシアティブの資金調達を行うことができる。債券投資は、企業がより安定した資金調達の選択肢を持つことを可能にし、一定期間での返済計画に基づいて運営される。
3 貸付	長期または短期のローンを提供することで、企業が必要な資金を柔軟に確保できるようにする。これらのローンは、企業が成長段階に応じた資金ニーズに対応できるように設計されており、特定のプロジェクトや運転資金のための資金を提供する。
4 プライベート・エクイティ	未公開企業に対してプライベートエクイティ投資を行い、成長と事業拡大を支援するBIIは企業の株式を取得し、企業の経営に影響を与えることがある。
5 インパクト投資	社会的または環境的にポジティブな影響を生み出す企業やプロジェクトへの投資を行う。インパクト投資は、財務的リターンと社会的・環境的なリターンの両方を目指す。このアプローチは、ジェンダー平等、気候変動対策、教育やヘルスケアサービスの向上など、特定の社会的課題に対処することを目的としている。

6	マイクロファイナンス	低所得者や小規模企業に向けて、小額のローンやその他の金融サービスを提供する。マイクロファイナンスは、金融アクセスが限られた個人や企業に資金を提供し、彼らが自身のビジネスを立ち上げたり、拡大したりするのを支援する。
7	開発金融コンサルティング	企業やプロジェクトの開発に関する専門的なアドバイスとサポートを提供する。このサービスは、市場調査、ビジネスプランの策定、リスク評価など、多岐にわたるコンサルティング活動を含む。開発金融コンサルティングは、特に新興市場や複雑なプロジェクトにおいて有効である。

11.3.2 スキーム事例「インパクト投資」

BIIのインパクト投資のプロセスは以下のように進められる。

表 BIIのインパクト投資プロセス⁸⁶

ステップ	概要
1 プロジェクト提案	投資機会は、FCDOや他の資金提供者からの連絡、またはBIIからの直接のアウトリーチによって見出される。初期段階で見込みがあると見なされた案件は、投資およびインパクトチームの専門家を含むディールチームによって検討される。
2 デューデリジェンスと構造化	ディールチームは、投資先と密接に協力してデューデリジェンスとディール構造化を行う。これには、投資案件がBIIの基準に合致しているかの評価、インパクトの機会の理解、そして「インパクトダッシュボード」の作成が含まれる。このダッシュボードは、期待される開発インパクトを明確に表す。
3 環境、社会、ガバナンス(ESG)の評価	投資先の環境、社会、ガバナンスシステムと慣行を評価する。ここでは、業界のベストプラクティスに従って改善への取り組みを行うことが求められる。特にESG、ジェンダー平等、気候変動、ビジネスインテグリティが焦点となる。
4 投資委員会の決定	ディールチームは、調査結果を投資委員会に提示する。委員会が投資の意思決定を判断する。
5 投資後のフォローアップ	投資決定後、BIIは投資先と協力して、投資前に特定されたステップを実施し、企業またはファンドがBIIの基準に合致していることを確認する。これには、環境方針や実施戦略、ビジネスインテグリティプラン、ガバナンス構造、開発インパクトを強化する戦略などが含まれる。
6 パフォーマンスのモニタリング	ポートフォリオは定期的にモニタリングされ、マイルストーンの達成、リスク管理、評価変動、開発インパクト、ESGパフォーマンスなど、さまざまな基準に対する企業のパフォーマンスが評価される。
7 エグジット戦略	金融および開発目標が達成され、エグジットの明確な理由が確立された場合には、投資先と協力してスムーズなエグジットプロセスを実行する。このステップには、エグジット後のインパクトが維持される方法の検討も含まれる。

⁸⁶ <https://www.bii.co.uk/en/about/our-company/how-we-operate/how-we-make-investment-decisions/>

11.4 インパクト

BIIはインパクト測定に力を入れており、独自のフレームワークを開発するとともに、国際的にも「Operating Principles for Impact Management」の議論を主導するなど、存在感を発揮している⁸⁷。

BIIのインパクトマネジメント・フレームワークは下図の通り、6つの視点(Contribution, How, What, Who, How much, Risk)によって構成されており、投資プロジェクトはこれらの視点で評価を行い、インパクト・ダッシュボードを作成することが求められる。

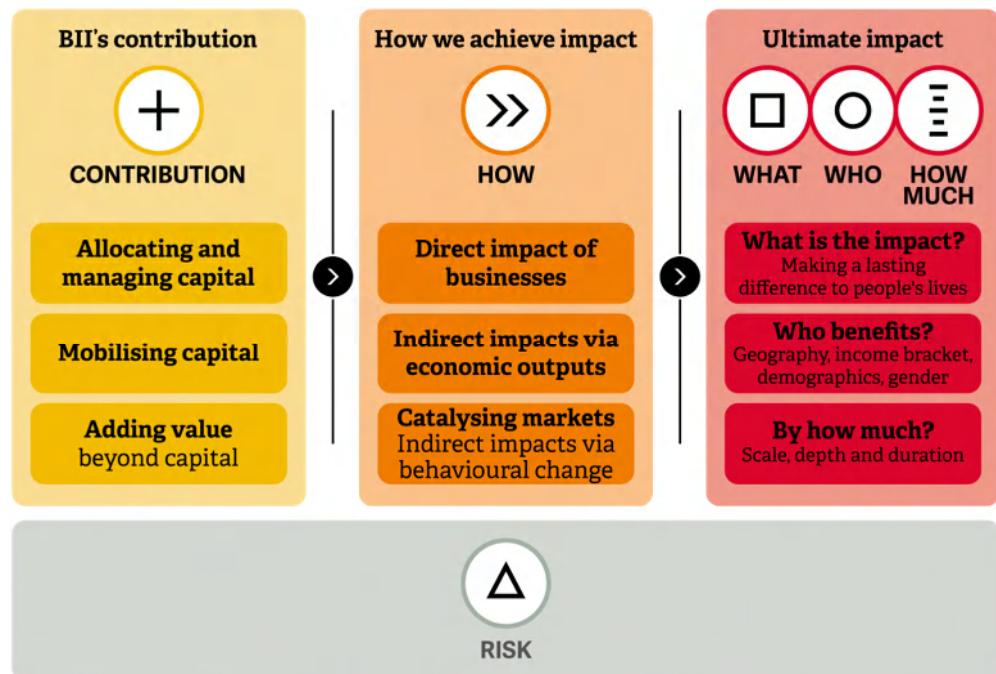


図 インパクトマネジメント・フレームワーク(BII)⁸⁸

こうした視点で測定されたインパクトは、最終的にはインパクト・スコアに換算される。インパクトスコアは、各投資案件がBIIの戦略的インパクト目標にどの程度合致しているかを評価するためのツールである。これらのスコアは、インパクトダッシュボードで考慮される要素に基づいています。スコアが高いほどBIIの目標との整合性が高いことを示す。

BIIは年次報告等にもこうしたインパクト評価の結果を詳細に掲載している。

下図では、雇用創出に関するインパクト指標の例を示す。

⁸⁷ <https://www.impactprinciples.org/9-principles>

⁸⁸ <https://www.bii.co.uk/en/our-impact/what-impact-means-to-us/>



図 年次報告書におけるインパクト報告の例(BII)⁸⁹

上記のように分解された指標は統合され、下図の通り、より上位のインパクト指標へと集計される。



図 インパクト報告の例(BII)⁹⁰

⁸⁹ <https://www.bii.co.uk/annual-review-2022/#page=20>

⁹⁰ <https://www.bii.co.uk/en/our-impact/key-data>

11.5 ポートフォリオ

BIIのポートフォリオは拡大傾向にある。2022年には15億6000万ドルを新たにコミットし、ポートフォリオを82億ドルに増加させた。

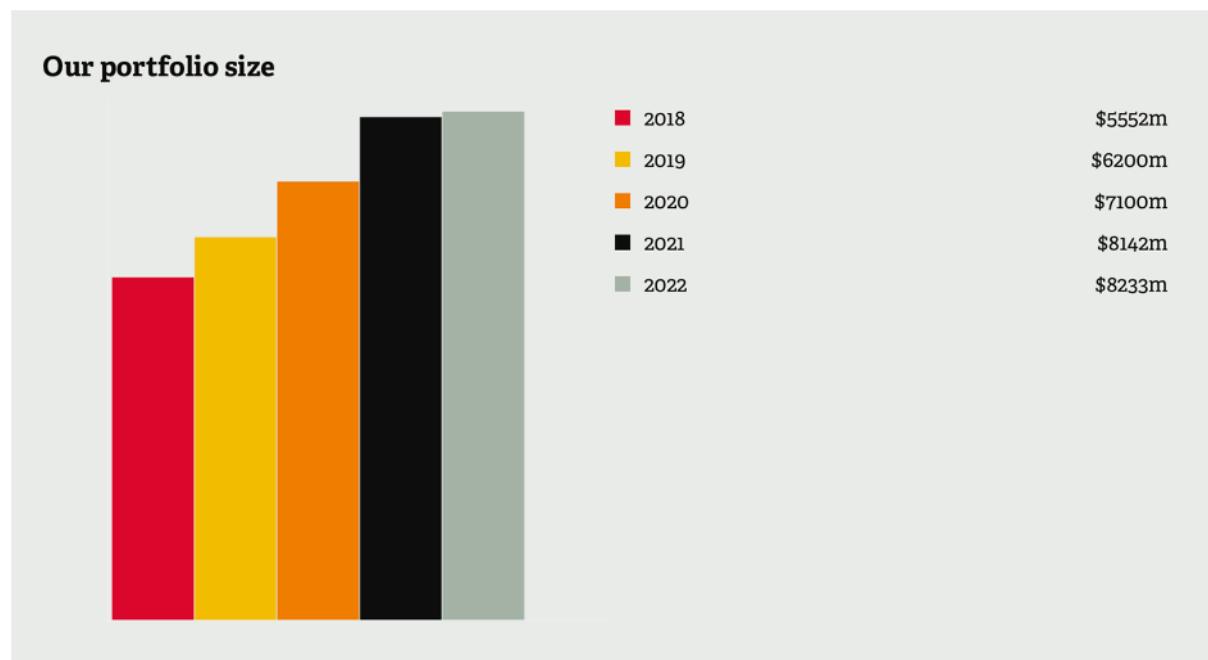


図 過去5年間のポートフォリオ推移(BII)⁹¹

ポートフォリオを地域別に見ると、下図の通りアフリカと南アジアが主な投資先となっている。2022年末の時点で、1400社以上ある投資先のうち、768社がアフリカ、601社がアジアである。

Regional breakdown of our portfolio

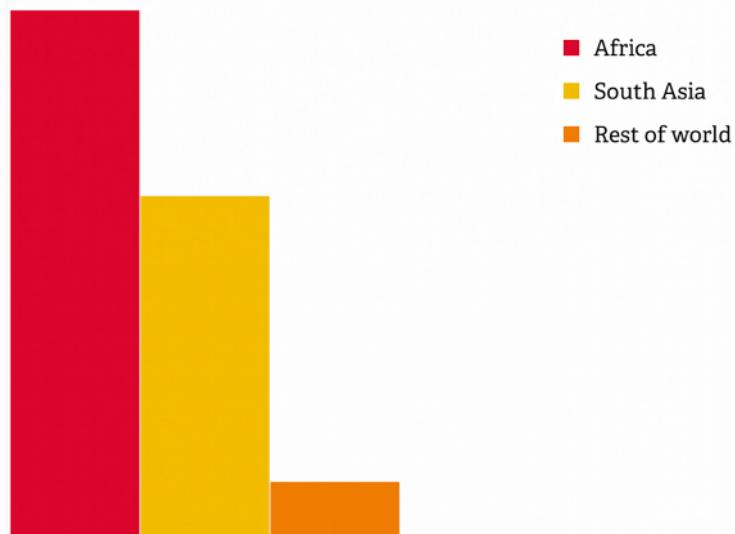


図 地域別のポートフォリオ構成(BII)

⁹¹ 同上。

国別にはインドが突出しており、市場機会の多さを伺わせる結果となっている。

Top 10 countries we are invested in

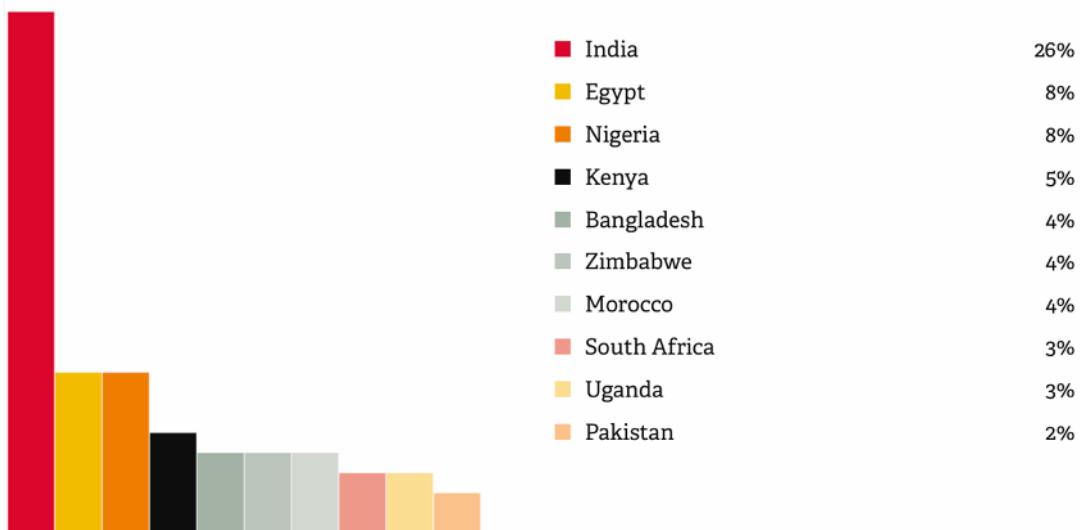


図 国別のポートフォリオ構成(BII)

セクター別にはインフラ整備、金融、ICT、ヘルスケアが上位を占めている。下図には含まれないが、2022年だけの新規投資先に限ると、インフラ整備、金融に続いて、製造業が大きく増えており、この3セクターで新規投資全体の4分の3を占めている。

Sector breakdown of our portfolio

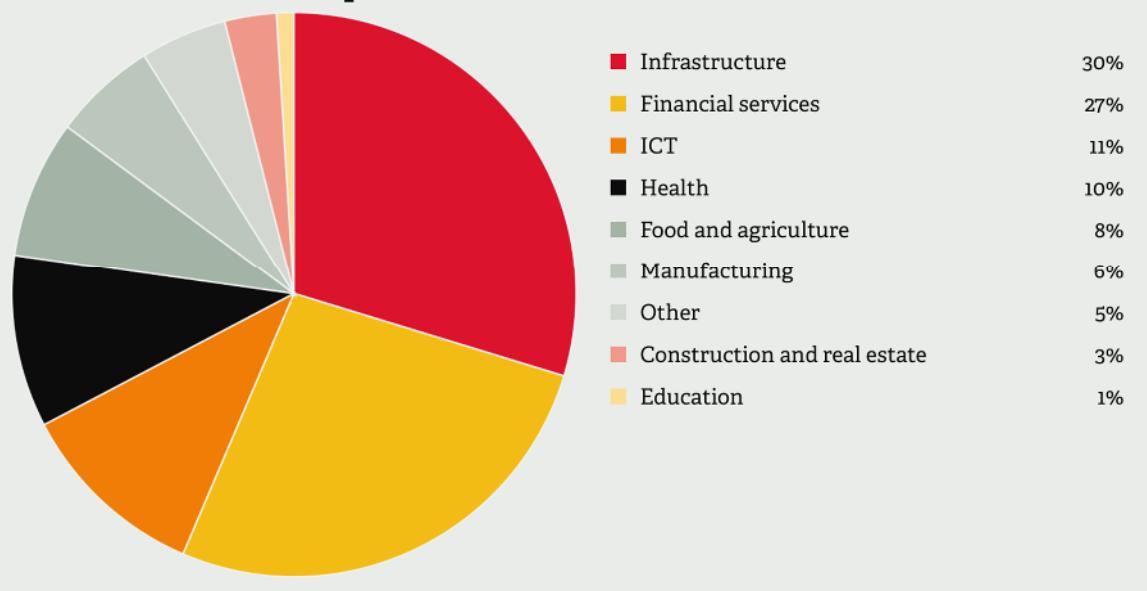


図 セクター別のポートフォリオ構成(BII)

ファイナンス・ツール別の構成は以下の通りとなっており、未公開および上場株式を対象としたエクイティ投資が全体の7割を占めている。

Product breakdown of our portfolio

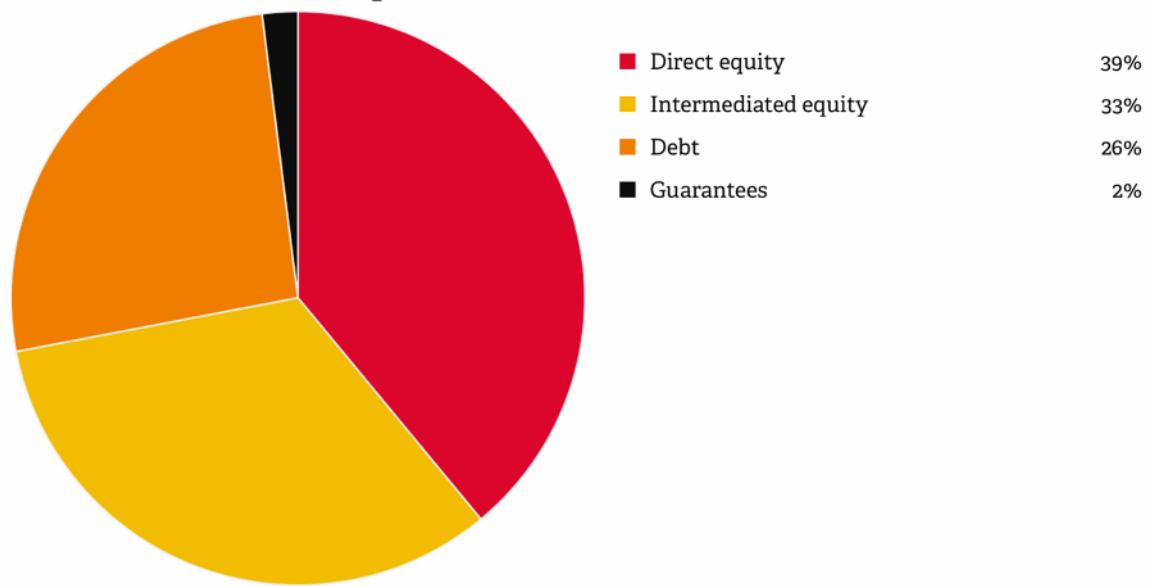


図 ファイナンス・ツール別のポートフォリオ構成(BII)

ポートフォリオのリターンは以下の通りで、2019年から2020年はパンデミックの影響もありリターンが落ち込んでいる。しかし7年平均ではポンド建てで6.1%のリターンとなっている。

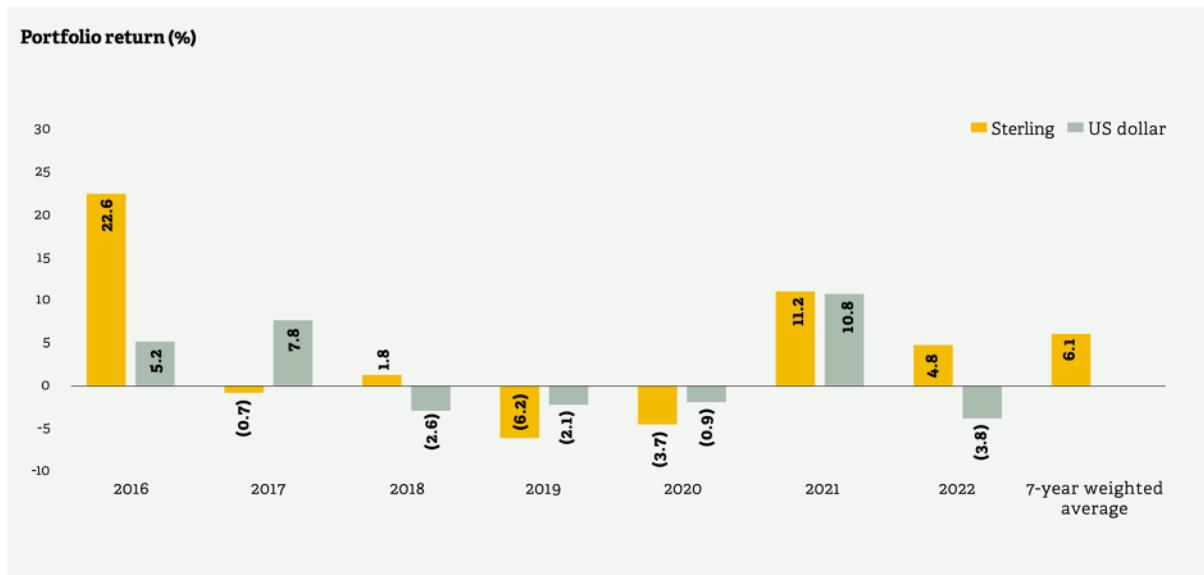


図 ポートフォリオ・リターンの推移(BII)⁹²

⁹² <https://assets.bii.co.uk/wp-content/uploads/2023/06/30102516/BII-Annual-Accounts-2022.pdf>

12. フランス開発庁(AFD)

12.1 組織の概要

フランス開発庁(Agence Française de Développement: AFD)は、フランス政府の開発援助機関であり、開発途上国や新興国の持続可能な開発を支援することで、フランスの外交政策と経済的利益の両方を推進することを目的としている。

AFDの前身の「自由フランスのための中央基金」はシャルル・ドゴール元大統領が1941年にロンドンに設立し、当時のフランスがアフリカ大陸に所有していた植民地において融資を行うことを役割としていた。この流れを汲むAFDはファイナンス面のツールに強く、民間セクターとの連携を積極的に進めてきた。

AFDの2018-2022年の中期計画では、民間セクター連携は、5つのコミットメントのうちの4つ目(Priority for non-sovereign players)および5つ目(Partnership by design)に含まれており、新たな中期計画である2023-2027年の戦略では、4つのエリアのうち4つ目(Mobilize stakeholders and resources that contribute to sustainable development)に含まれている。

分野としては、貧困削減、社会的統合、環境保護、教育、健康などに重点を置いてプロジェクトを通じて支援している。

2019年に6つのテーマ別に組織を再編し、さらに「気候」、「危機と紛争」、「社会的つながり」の3つの分野横断的部門を設置した。民間セクター連携は、戦略・パートナーシップ・コミュニケーション(SCP)部門が主導している。

12.2 PSEに係る基本方針

AFDは民間セクターの動員を重点しており、子会社であるPROPARCOと連携して民間セクターを支援している。AFDグループの活動は、PPPや持続可能なプロジェクトの開発を促進するための条件を整備することを目指している。

AFD国際金融市場でSDG債の発行を含む資金調達活動を行い、その資金を途上国向けのファイナンスに回している。

AFDグループの協力メカニズムでは、途上国の企業や金融機関(中小企業、マイクロファイナンス機関、地域銀行グループを含む)が主導するプロジェクトへのファイナンスが重要な役割を果たしており、AFDグループによる支援の約4分の1は、こうしたノンソブリン向けの融資等である。

ただし中小企業を対象とするファイナンス面の支援の主軸はPROPARCOが担当しており、AFDはパブリックセクター側からインフラや規制、環境面の整備等を通じて支援しつつ、連携してPSEやPPPを進めている。

またAFDの子会社であるExpertise FranceおよびSTOAも民間セクター連携において役割を渡している。Expertise Franceは、国際協力機関で、持続可能な開発目標を達成するためのパートナー国の開発を支援するプロジェクトを設計・実施している。STOAは、新興国と開発途上国におけるインフラ投資に特化したインパクトファンドであり、持続可能で回復力のある経済の発展を促進することを目的としている。

これらの機関の主な役割分担は以下の通りである。

表 AFDグループの役割概要

組織	役割
1 AFD	持続可能な開発に関する全体的な戦略と方向性を定め、開発プロジェクトに資金と技術支援を提供する。

2	PROPARCO	民間部門の開発と持続可能な成長を促進するための投資と融資を行う。
3	STOA	長期的なインフラ投資を通じて、特に環境とエネルギー分野におけるプロジェクトに焦点を当てた資金提供を行う。
4	Expertise France	技術協力と専門知識を提供し、公共政策の設計と実施を支援する。

これらの機関は下図のように連携して、民間セクターを支援している。

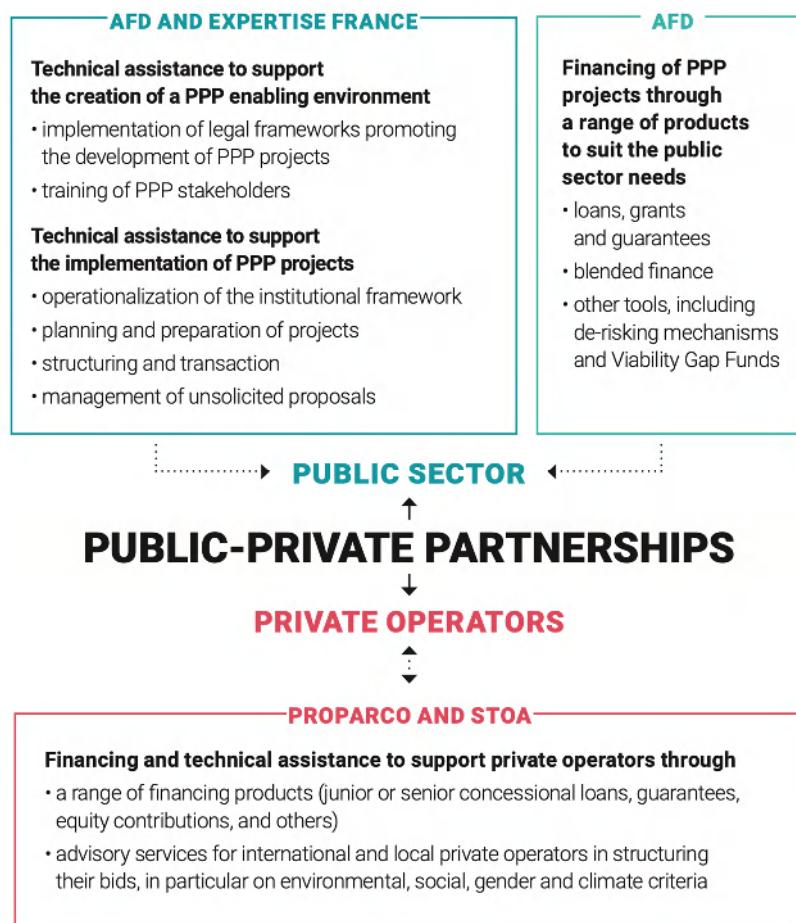


図 AFDグループの民間連携の構図⁹³

⁹³ <https://www.afd.fr/en/ressources/afd-group-and-public-private-partnerships>

12.3 PSEスキーム

12.3.1 概要

AFDの活動は多岐に渡り、PSEスキームとしては常設のプログラムよりも、個別のプロジェクトやファンド型のイニシアティブに力が入れられている。以下はその例である。

名称				種別	概要・特徴
1	ファイナンス	ファイナンス型	AFD及びPROPARCOは政府からのODA予算支出に加え、SDG債などを通じ国際金融市場で調達した資金を使ってファイナンスを通じた多様な支援を実施している。AFDグループの中核になるツールである。		
2	FISEA	ファイナンス型	FISEAは、アフリカにおけるビジネスのための投資・支援基金であり、サブサハラ・アフリカの雇用創出と開発に持続可能な影響を及ぼす企業や金融機関(銀行、マイクロファイナンス機関、投資ファンド)を支援するために少數株主資本の投資を行っている。AFDが保有し、PROPARCOが管理を行なっている。		
3	ARE SC ALE UP	ファイナンス型	アフリカにおける新エネルギー(特に太陽光に焦点が当てられている)ビジネスの拡大を促すために、AFDグループとEUが創設したファシリティ。AFDが技術支援を、PROPARCOがエクイティ、準エクイティを主に提供する。		
4	デジタル・エネルギー・チャレンジ	提案型	電力へのアクセスを改善し、再生可能エネルギー源を増強し、サービスの品質を向上させる革新的な方法を提供するスタートアップやエネルギー会社に賞を授与し、アフリカのエネルギーセクターの近代化に新たな方法を提供している。多くの受賞者は、予測保守などの問題に対処するためにAIを活用したソリューションを提案している。		
5	技術支援	技術支援型	SDGsの達成に資する事業運営を支援するため、民間企業及び金融機関に対して、プロパルコの持つ専門知識に基づいたトレーニング及びアドバイザリー・サービスを提供している ⁹⁴ 。		

12.3.2 スキーム事例「デジタル・エネルギー・チャレンジ」

デジタル・エネルギー・チャレンジは提案型の制度であり、AFDが実施するデジタル・エネルギー・ファシリティの一環として、エネルギーアクセス、再生可能エネルギーの統合、公共事業のパフォーマンス改善に関する革新的なソリューションを支援している。アフリカではサハラ以南の2人に1人が電力アクセスを持っていないという現状に対処するため、デジタル革命を通じて開発途上国でのエネルギーアクセス問題に取り組むことを目指している。

募集テーマは「ユニバーサルな電力アクセス及びミニグリッド」、「効率的なグリッドマネジメント」、「電力システムの強靭性と脱炭素化」の3点で、応募者はこれらのうちいずれかのテーマに対して革新的なソリューションを提案することが求められる。

⁹⁴ Proparco, Propuls, Flyer

<https://www.proparco.fr/en/ressources/technical-assistance-propulse-and-financial-institutions>



図 デジタル・エネルギー・チャレンジの3つのテーマ(AFD)

応募資格は、アフリカに拠点を置くスタートアップ(プレシードフェーズまたは初期段階の活動)、または技術/サービスプロバイダーとパートナーシップを組む公共事業者で、対象国はアフリカ全域である。ただし応募者は、対象国に事業拠点を持っている必要がある。

スタートアップ向けの支援内容は以下の通りである。

表 スタートアップ向けの支援内容

項目	概要
1 ファイナンス支援	最大15万ユーロまでの財政支援:機器、ソフトウェア、トレーニング、採用などの費用に支出できるグラント。
2 技術支援	プロジェクト管理のサポート、戦略的および技術的な専門知識、会計/報告の支援など。
3 ブートキャンプ	様々なセクターの専門家によって運営される共同ブートキャンプ:プロジェクトの実施サポート、セクターに関する洞察の提供、プロジェクトの受賞者間での相乗効果の促進、ベストプラクティスの共有を奨励する。
4 コミュニケーションキャンペーン	AFDが選定フェーズ、授賞式、ブートキャンプ、およびこれらのイベント後の一定期間に実施する広報キャンペーン。

12.4 インパクト

AFDのインパクト評価はプロジェクトごとに実施されるものが主体であり、組織全体として統一的な指標や重点目標などに照らして定量的にモニタリングされた、包括的なインパクト報告書は公表されていない。評価報告書は存在するが、ナラティブレベルでの記載に留まっている。

部分的なインパクトは、プロジェクト別、あるいは不定期に実施されるセクターまたはテーマ別のインパクト報告書で確認することができる。

MOROCCO

Supporting vocational training and revitalizing the economy

Project name: Multiple projects
Amount: €63 M
Period evaluated: 2008–2021
Donor: AFD
Consultant: Baastel

At the end of the 2000s, Morocco carried out several reforms to develop its industrial fabric and global business, supported by vocational training. The objectives were to increase training and labor market integration opportunities for young people, to develop the competitiveness of companies in key sectors (including automotive, aeronautics, and renewable energies) and to provide these companies with the skills they need to revitalize the national economy. In this context, AFD

- These institutes are a vector of economic growth. The IGDs support the development of skills and the creation of jobs in strategic sectors of the Moroccan economy. For example, nearly two-thirds of employees in the aeronautics industry have followed a training course leading to a qualification or continuous education at the Institut des Métiers de l'Aéronautique (see *first-hand opinion* on page 21). The IGDs contribute towards building the industries of the future and attracting international business. An entire industrial ecosystem is being created around these institutes.
- The IGD economic model is promising. In the innovative

85%
 labor market
 integration rate in
 the aeronautics
 and automotive
 sectors

図 評価報告書におけるプロジェクトごとの評価の例（AFD）

また年次報告書では以下のようにインパクトが報告されているが、戦略目標との連携や、インパクト管理の仕組み等については特に記述されていない。

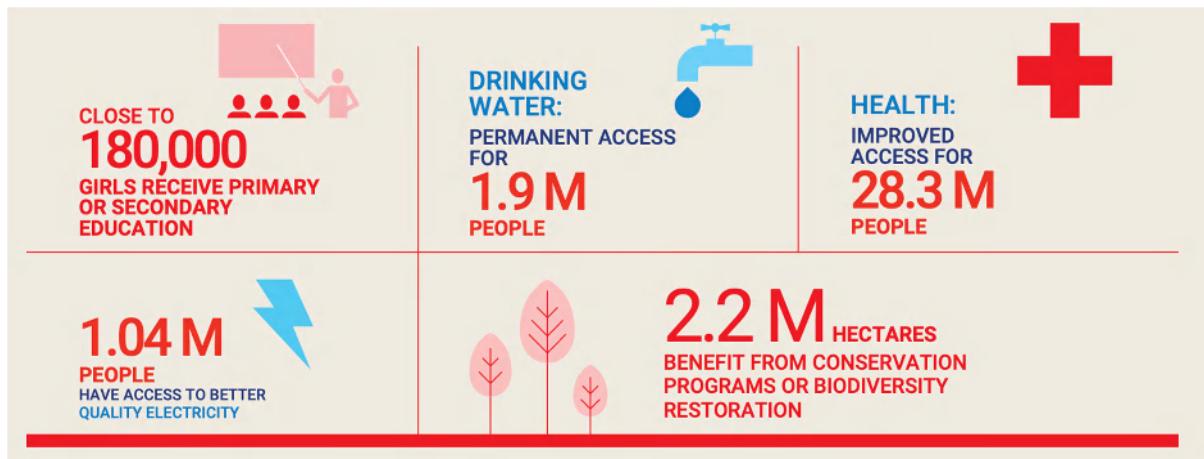


図 年次報告書におけるインパクト記載の例（AFD）⁹⁵

12.5 ポートフォリオ

AFDのポートフォリオは近年、堅調に拡大している。

表 資産状況推移（AFD）

項目	概要
1 バンキング収益	融資や投資等からの収入を表している。2020年の7億6400万ユーロから、2022年には10億7800万ユーロに増加している。

⁹⁵ <https://www.afd.fr/en/ressources/2022-universal-registration-document>

2	貸出残高(運用活動)	2020年の4万4454億ユーロから2021年には4万1173億ユーロへと減少したが、2022年には再び4万4454億ユーロへと増加している。
3	連結資本	2020年の7910億ユーロから、2022年には9271億ユーロへと大きく伸びている。
4	バランスシート合計	2020年の54,225億ユーロから、2022年には64,013億ユーロへと大きく伸びている。

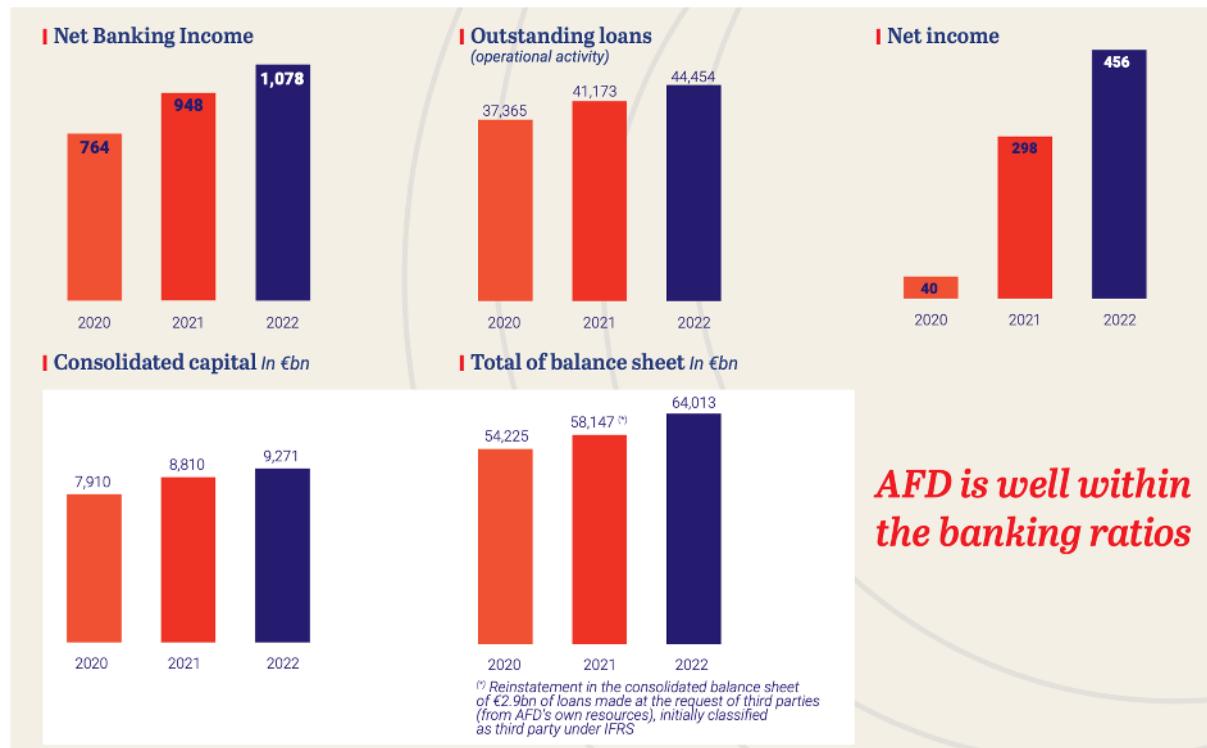


図 資産状況推移(AFD)

また運用の安全性も規制レベルを満たしており、資本の安全性を示すCET1比率、ソルベンシー比率、T1比率のいずれも規制レベルを超えていく。

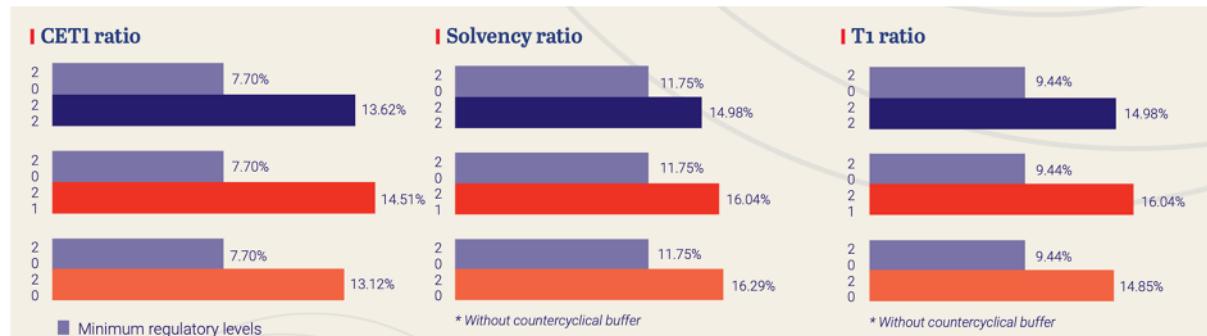


図 資本の安全性(AFD)

AFDのビジネスモデルは、資本市場において調達した資金をファイナンス面で投資し、開発インパクトを創出しつつ収益を上げるものになっている。

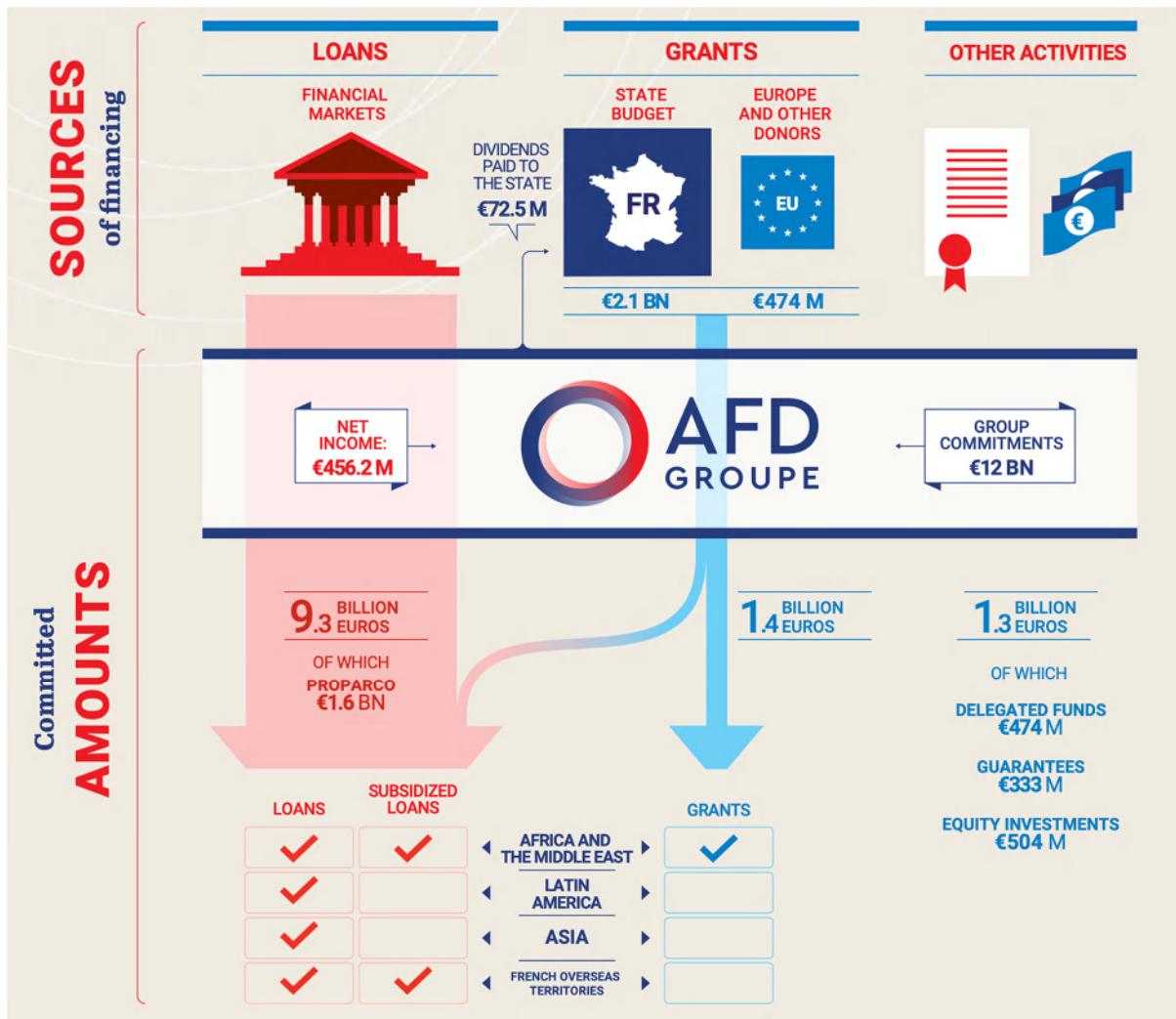


図 ビジネスマodelにおける資金の流れ(AFD)

地域的には、アフリカに最も多くの資金が割り当てられており、新しいコミットメントの42%に相当する5億ユーロが提供されている。オリエント地域は全体の28%に相当する3.3億ユーロが割り当てられており、これは二番目に大きな割合である。ラテンアメリカと三つの海域(インド洋、太平洋、大西洋を指している)は、それぞれ1.6億ユーロが割り当てられており、全体の13.5%と13%を占めている。最後に、マッピング不可能な領域(国際的なプログラムやイニシアティブなど)には0.5億ユーロが割り当てられており、これは全体の3.5%にあたる。

この分布は、アフリカとオリエント地域への強いコミットメントを表している。

下図はこれを視覚的に示したものである。

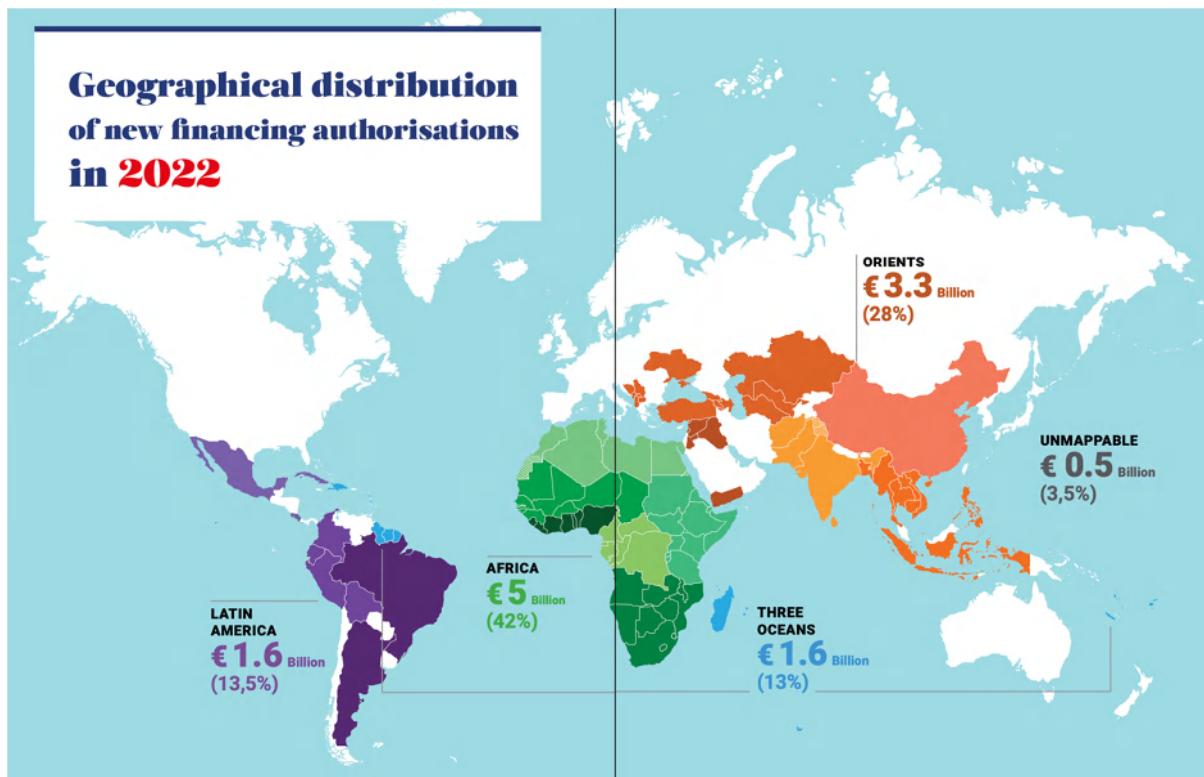


図 地域別・2022年コミットメント額(AFD)

セクター別コミットメントでは、最も大きな割合を占めているのはインフラと都市開発で、全体の38%の資金が割り当てられている。これはAFDが持続可能な都市とインフラストラクチャーの構築に重点を置いていることを示しており、開発途上国における経済的、社会的基盤の強化が一つの主要な目標であることを反映している。

次いで、ビジネス、産業、および貿易セクターが14%となっており、経済成長と貧困削減を支援するための民間セクターの発展と貿易の促進が重要視されている。また、気候変動と環境へのコミットメントが11%である。

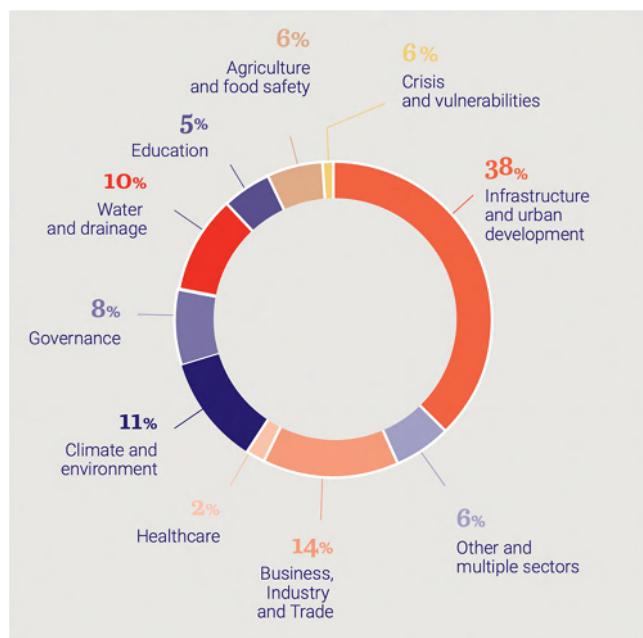


図 セクター別・2022年コミットメント額(AFD)

13. PROPARCO

13.1 組織の概要

PROPARCOは、1977年にAFDの100%子会社として設立された。現在ではAFDの持分は約80%弱であり、その他の持分は公的機関および一部企業が分散して保有している。

設立当時のミッションは、西アフリカフラン経済圏の発展に向けた民間セクターの支援を行うことであったが、徐々に業務を拡大し、現在はアフリカ、ラテンアメリカ、アジア、中東を支援の対象としている。

主に再生可能エネルギー向けのインフラ、農業ビジネス、金融機関、健康、教育などのセクターに焦点を当てている。

PROPARCOの投融資先の所在は115カ国、総資産は7.7億ユーロであり、本部と23のローカルオフィスを合わせて、約450名のスタッフを擁している。

2023年から2027年までの戦略計画では、「Acting Together for Greater Impact」というキャッチフレーズを掲げ、よりインパクト主導の関わり方を重視していくことを打ち出している。

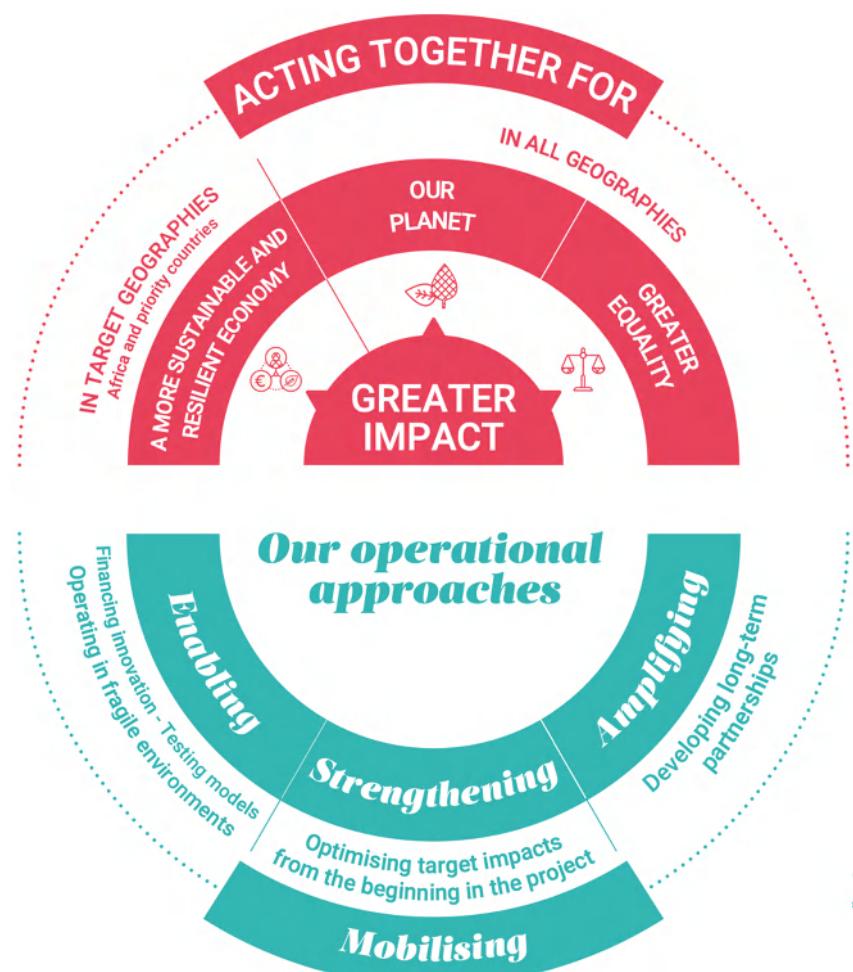


図 PROPARCOの戦略指針⁹⁶

⁹⁶ <https://www.proparco.fr/en/ressources/proparco-key-figures-2022>

13.2 PSEに係る基本方針

PROPARCOはよりインパクトに関与していくという戦略指針のもと、地域別に重視するインパクトを設定している。主要な戦略目標は3つあり、1つはアフリカ地域に加え、OECDの定義する後発開発途上国(Least developed countries)、世銀の定義する脆弱国および紛争影響国(Fragile and conflict-affected countries)を対象とするもの、残る2つはあらゆる途上国を対象とするものである。

第一の戦略目標は、「持続可能で強靭な経済に向けた行動」である。

PROPARCOは、アフリカおよび最も脆弱な地域において、中小零細企業(MSMEs)、地域金融システム、物理的インフラ整備への支援を強化している。また、地元の生産および加工施設の開発にも力を入れている。

3 strategic objectives

To maximise the impact of our investments, we have chosen to focus on three clear strategic objectives and all of the projects we support must meet at least one of these:

ACTING FOR A MORE SUSTAINABLE AND RESILIENT ECONOMY

We will continue to work towards greater access to economic opportunities and more resilient local economic systems through three focuses

Building on our long-standing expertise to support enterprise and financing of microbusinesses and SMEs

Strengthening physical infrastructure and local financial systems

Developing local production and processing facilities

TARGET GEOGRAPHIES
Africa and priority³

図 戰略目標1 持続可能で強靭な経済に向けた行動 (PROPARCO)

第二は、「地球のための行動」である。

これはすべての地域を対象とした戦略目標であり、PROPARCOは気候変動の緩和と適応、生物多様性の保護に最大の影響を与える投資をターゲットとして強化している。

ACTING FOR OUR PLANET

We will invest more extensively in the climate and in biodiversity

Stepping up our action in favour climate change mitigation or adaptation

Helping our clients with their climate transition

Promoting innovative solutions to protect our planet

IN ALL OUR GEOGRAPHIES

図 戰略目標2 地球のための行動 (PROPARCO)

第三は、「より平等な社会に向けた行動」である。

この戦略目標もすべての地域を対象としたものであり、PROPARCOは、ジェンダー、社会経済的あるいは地域的不平等の削減に焦点を当てている。

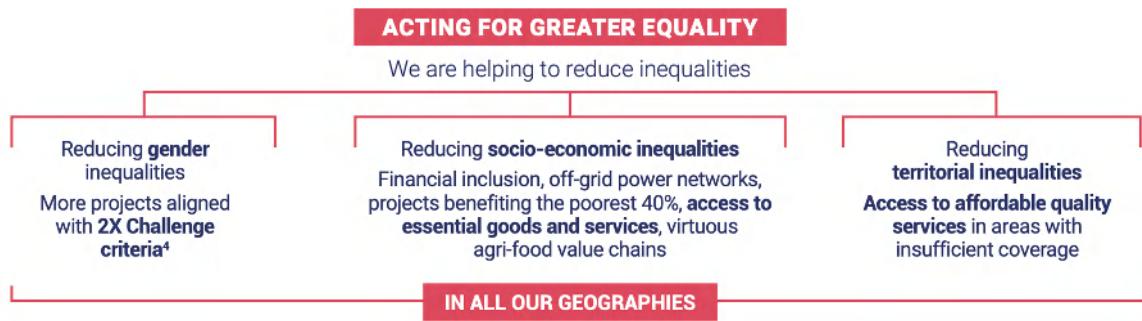


図 戰略目標3 より平等な社会に向けた行動 (PROPARCO)

これらの戦略目標を達成するために、以下の方針を設定している。

表 戰略目標達成に向けたアプローチ (PROPARCO)

アプローチ	概要
1 促進(Enabling)	<ul style="list-style-type: none"> イノベーションに対して資金提供し、新しいビジネスモデルをテストし、さまざまなセクターの再構築を支援する。 資金提供ソリューションが限られている脆弱な環境での意義ある貢献を目指す。
2 強化(Strengthening)	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクト選定プロセスにおいて影響力を高め、顧客に対してより体系的に技術支援を提供し、パートナーが社会、環境、ガバナンスの問題に対処できる能力を構築する支援をする。
3 増幅(Amplifying)	<ul style="list-style-type: none"> 顧客との関係をさらに深め、持続可能で包摂的な成長のため、ビジョンを共有し、カスタマイズされたサポートを提供する。
4 動員(Mobilising)	<ul style="list-style-type: none"> より多くの民間資金を動員するための横断的なアプローチを採用する。これには、リスク共有やブレンディングアレンジメントのより積極的な活用、構造化および金融革新のサポート、アンカー投資家としての役割を活用することが含まれる。

13.3 PSEスキーム

13.3.1 概要

PROPARCOの提供しているサービスメニューは以下の通りである。

表 PROPARCOのサービス概要

種類	概要
1 融資	<ul style="list-style-type: none"> 3百万ユーロから1億ユーロの範囲で、企業や金融機関に対して外貨または現地通貨で融資を提供。 長期間(最大20年)も可能で、必要に応じて資本の返済の猶予期間を設けている。
2 エクイティと準エクイティ	<ul style="list-style-type: none"> 少数株式投資(直接または間接)、金融機関(特に投資ファン)を通じて行われる。

		<ul style="list-style-type: none"> 劣後ローン、転換社債や株式引換債など、多様なエクイティ手段を提供。
3	保証	<ul style="list-style-type: none"> 信用保証や流動性保証を提供。さまざまな基礎金融商品(外貨または現地通貨のローン、債券発行、金融市場に上場されているUCITS、貿易金融手段など)を含む。 ARIZというリスク共有ソリューションも提供しており、個々のローンやSME向けのローンポートフォリオ(最大50%)、マイクロファイナンス機関(最大75%)をカバーする最終損失保証を民間金融機関に提供。
4	現地通貨での資金調達	<ul style="list-style-type: none"> 多くの企業、特に小規模企業はユーロやドル以外の収入を持っているため、為替リスクへの露出を軽減するために、現地通貨での資金調達ソリューションを探求。
5	IBOR移行とBMR規制	<ul style="list-style-type: none"> IBOR(Interbank Offered Rates)は、利子を計算するための参考レートの一種。 2012年のベンチャーレート操作に対応するヨーロッパの解決策として、2018年1月から、Benchmark Regulation (BMR)が導入された。
6	投資ファンド	<ul style="list-style-type: none"> PROPARCOが直接サポートできないアクター(特にマイクロ企業、中小企業、スタートアップ)に資金を提供する手段として投資ファンドに資金を供出。 インフラ、健康、アグロ産業などの重要な開発セクターにおいて、グローバル・サウス諸国の企業に資金を提供。
7	中小企業ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業とスタートアップの異なる成長段階に応じて、資金とビジネスアドバイザリーソリューションを提供。 地元金融機関への資金提供、成長とベンチャーキャピタル投資ファンドへのエクイティ投資、スタートアップへの初期段階投資などが含まれる。 さらに、金融パートナーへのリスク共有ソリューションの提供や、ビジネスアドバイザリー、トレーニング、能力構築サービスの資金提供を通じて、中小企業を支援。
8	技術支援	<ul style="list-style-type: none"> 顧客企業の影響を拡大させるためのテクニカルアシスタンスを提供。 エネルギー効率やトランジション、環境および社会的リスク管理、ジェンダー平等、包括的ビジネス、気候変動と基本的な商品やサービスへのアクセスに関して、クライアント企業の能力構築を支援。

13.3.2 スキーム事例「保証」

PROPARCOの保証は、中小企業に対して直接提供されるものではなく、銀行などの金融機関向にAFDとPROPARCOが共同で保証枠を提供するという形を取っている。

保証の目的は、開発途上国的小規模企業やマイクロファイナンス機関の資金調達を容易にするためであり、AFDおよびPROPARCOは、世界中の金融機関とパートナーシップを結んでいる。

下図は金融機関に向けたサービス概要説明の一部であり、対象となる金融機関の種類が挙げられている。



図 金融機関に向けたパンフレットの一部 (PROPARCO)

主な保証メカニズムはARIZとEURIZである。

1) ARIZ

ARIZは、中小企業やマイクロファイナンス機関の個別ローンまたはローンポートフォリオの50%から75%をカバーする最終損失保証である。単一取引保証(ローンごとのリスク共有)とポートフォリオ保証(ローンポートフォリオのリスク共有)の2つの製品がある。

このメカニズムは、37カ国で利用されており、100以上の金融機関とのパートナーシップが確立されている。

2) EURIZ

EURIZは、AFDとPROPARCOが欧州連合およびアフリカ、カリブ海、太平洋諸国グループの支援を受けて開始した新しい保証メカニズムである。

EURIZには、1億8100万ユーロの保証枠があり、これらの資金は、地元経済の主要プレイヤーに資金を提供したい地元の公共銀行(AFD経由)または民間銀行(PROPARCO経由)に提供される。

このメカニズムは、カリブ海、太平洋、サブサハラアフリカのMSMEに焦点を当て、特に脆弱な国々で活動する企業や、農業、保健、教育、デジタル、グリーン経済などのセクターで活動する企業を支援している。

EURIZは、地元銀行のMSMEへのローンの最大70%をカバーする。

技術協力も含まれており、パートナー機関が顧客企業に最適なサービスを提供するのを支援している。

13.4 インパクト

PROPARCOは投資前、投資期間中、投資後に一貫した指標でインパクト評価を行っている。

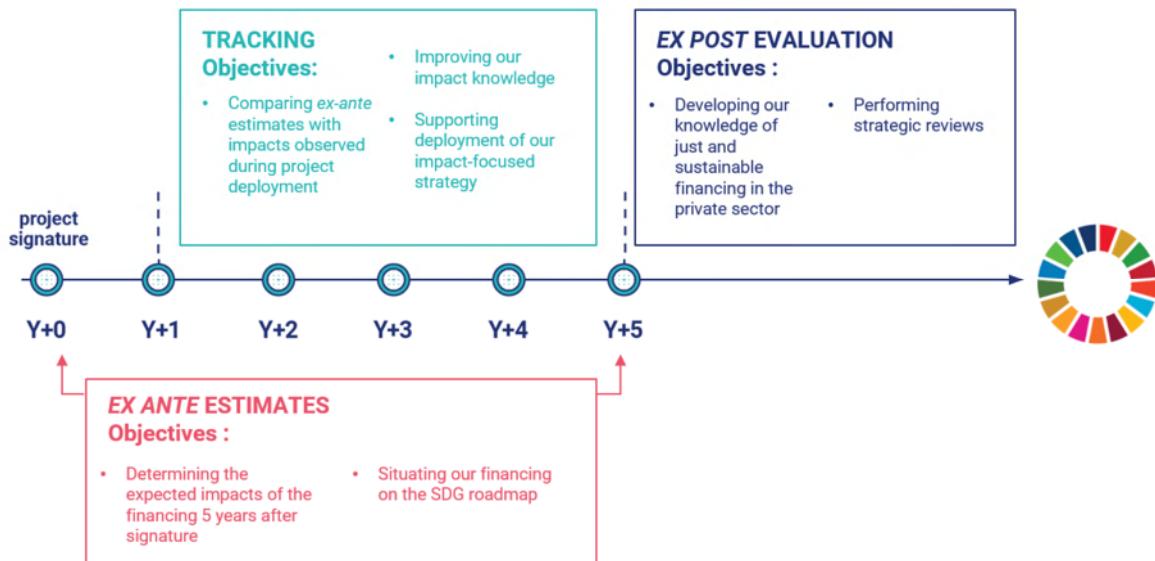


図 インパクト評価の考え方 (PROPARCO)⁹⁷

特にSDGsの達成に向けて、ゴールまたはゴールのグループごとに重点指標を設定しており、これらの指標に対応するイニシアティブを立ち上げることで、組織全体の活動がSDGsの達成に向けて一貫するよう工夫されている。



図 SDGsのグローバル目標別 重点指標 (PROPARCO)⁹⁸

⁹⁷ <https://www.proparco.fr/en/impact>

⁹⁸ 同上。

下図はPROPARCOのインパクト報告の一部であり、SDGsにどのように貢献しているかを示している。気候行動については年間4,606,000トンの二酸化炭素排出量（CO₂）を削減できるプロジェクトを支援しており、ジェンダー平等については18のプロジェクトに合計2億3百万ユーロを投資していること、雇用と経済については今後5年間で1,345,000人の雇用を支援するプロジェクトを展開していることが報告されている。

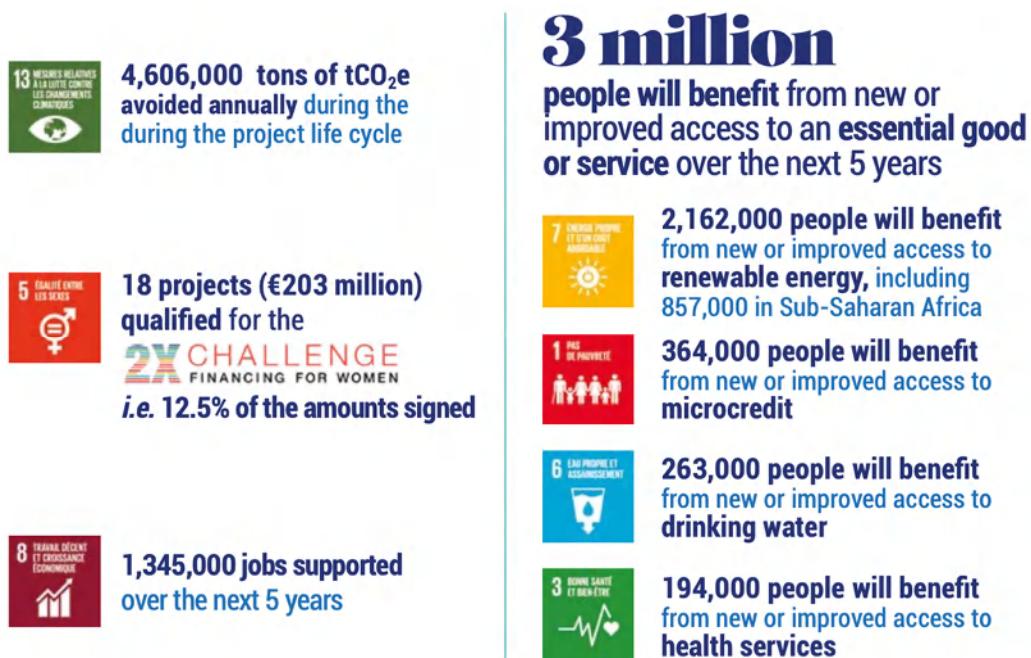


図 インパクト報告の例 (PROPARCO)⁹⁹

13.5 ポートフォリオ

2022年、PROPARCOは23億ユーロ相当の財政的なコミットメントを行い、4年連続で20億ユーロ以上の活動規模となった。



図 年度別コミットメント額の推移 (PROPARCO)

このうち約45%がアフリカ、約20%がラテンアメリカとなっており、旧宗主国としてのアフリカへのコミットメントが鮮明になっている。

⁹⁹ <https://www.proparco.fr/en/ressources/proparco-key-figures-2022>

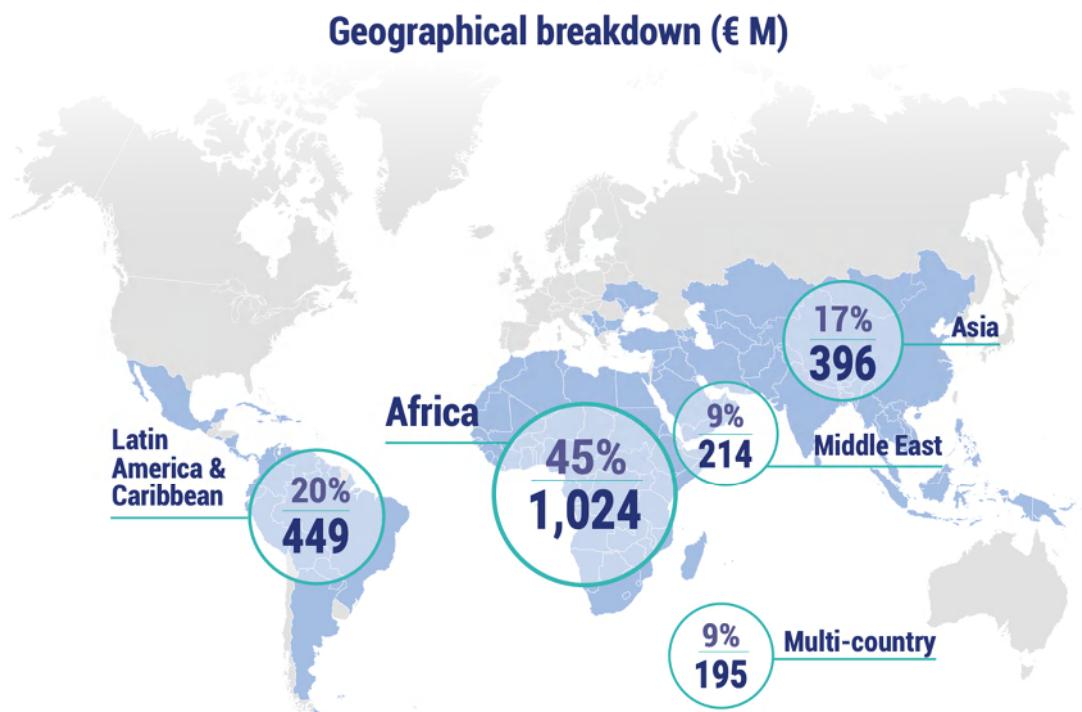


図 地域別ポートフォリオ (PROPARCO)

サービス別に内訳を見ると、融資の割合が最も多く、全体の7割近くを占めている。エクイティと保証が続くが、これらの規模は比較的同じレベルにある。

Breakdown of financial commitments by product (€ M)

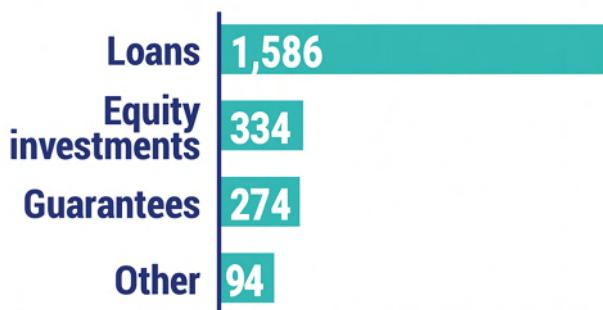


図 ファイナンス・ツール別ポートフォリオ (PROPARCO)

活動内容別の内訳では、約55%が中小零細企業の金融アクセスを促進するための活動となっており、中小零細企業を支援するPROPARCOの性質が表れている。

Breakdown by type of activity

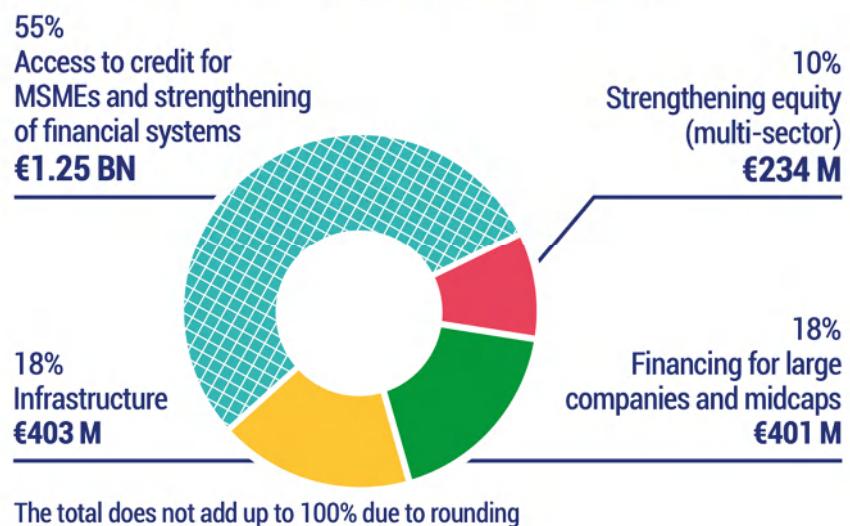


図 活動別ポートフォリオ (PROPARCO)

14. インパクト検証及びPSE関連支出のトレンド

14.1 民間セクターに於けるインパクト

民間セクター支援の結果、支援された側は財務的なリターンを獲得できているのだろうか。またそれは更なる動員へつながっているのだろうか。GIINによるインパクト投資家に対する調査では、ほとんどの投資家(およそ79%)が、金融面でのリターンとしては、期待に適したパフォーマンスを上げた(59%)か、期待を上回るパフォーマンスを上げた(20%)と回答している。

また金融面以外の、開発インパクトという側面については、さらに多く(およそ88%)の投資家が、期待を満たした(70%)か、それ以上のインパクトを実現した(18%)と回答している。

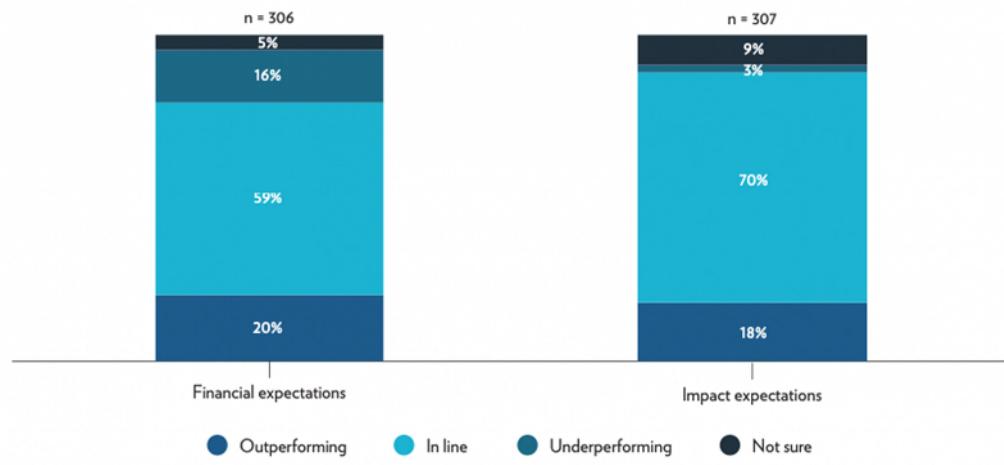


図 インパクト投資家によるプロジェクト結果の認識¹⁰⁰

こうした背景をもとに、ブレンデッド・ファイナンスの業界規模は拡大の一途を辿ってきた。世界最大級のブレンデッド・ファイナンスのプラットフォームであるConvergence社の推計では、以下のとおり、投資額は年々増加している。

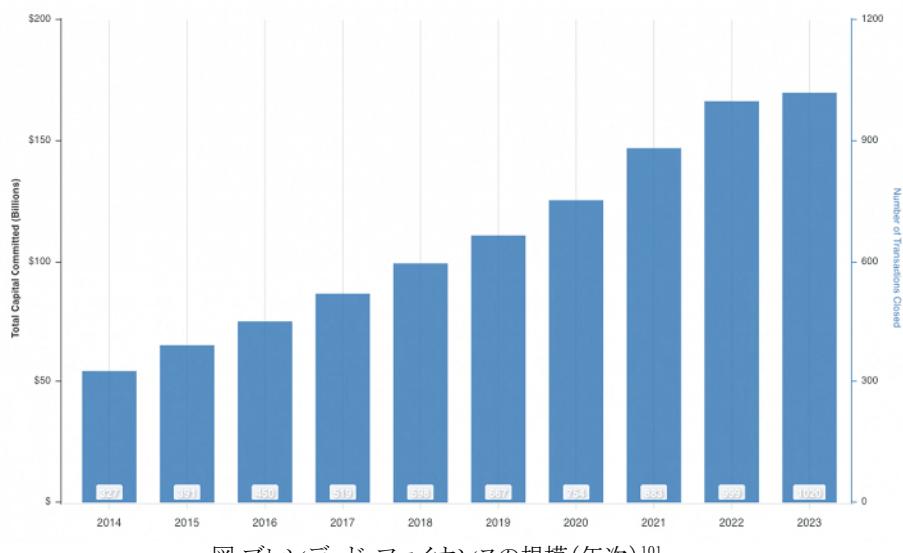


図 ブレンデッド・ファイナンスの規模(年次)¹⁰¹

¹⁰⁰ GIIN, "2023 GIIN Insight: Impact Investing Allocations, Activity & Performance", <https://thegiin.org/assets/documents/pub/2023-GIINInsight/2023%20GIINInsight%20-%20Impact%20Investing%20Allocations,%20Activity%20&%20Performance.pdf>

¹⁰¹ Convergence, <https://www.convergence.finance/blended-finance#market-size>, 2023年10月14日アクセス

インパクト投資家は今後も投資を拡大する意思を示している。

多くの投資家は向こう5年(調査は2023年時点)の投資方針として、地域的にはサブサハラアフリカ地域、ラテンアメリカ地域、東南アジア地域、南アジア地域において、投資規模を維持または増額する意向を示している。

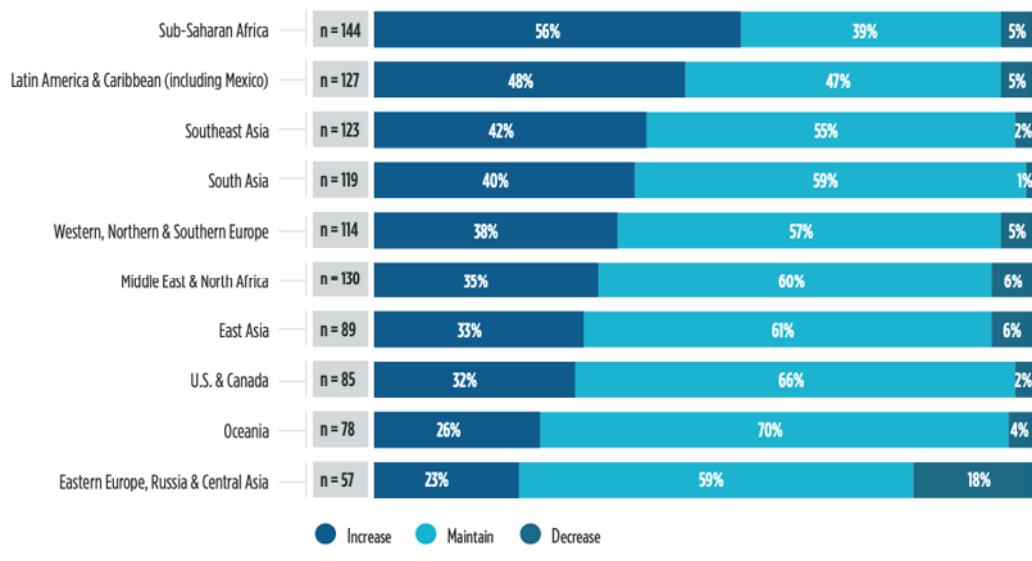
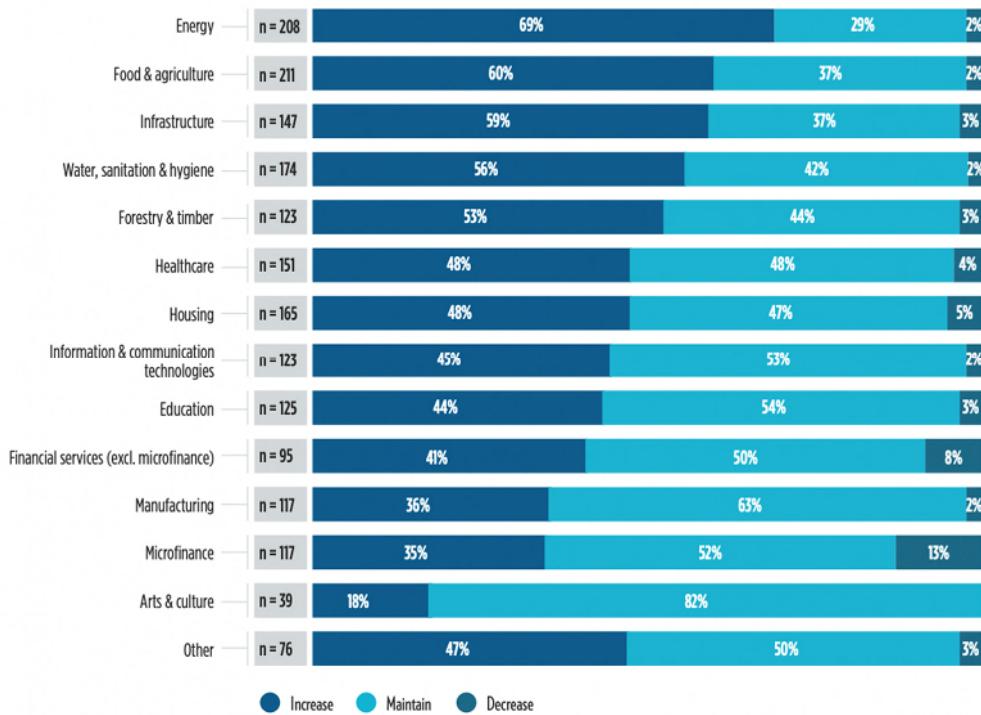


図 インパクト投資家の向こう5年間の投資意向(地域別)¹⁰²

セクター別には、エネルギーセクター(69%)、食料・農業セクター(60%)、インフラ整備(59%)、水・衛生(56%)などの分野において、投資を増額する方針を示しているインパクト投資家が多い。



¹⁰² GIIN, “2023 GIIN Insight: Impact Investing Allocations, Activity & Performance”, <https://thegiin.org/assets/documents/pub/2023-GIINInsight/2023%20GIINInsight%20-%20Impact%20Investing%20Allocations,%20Activity%20&%20Performance.pdf>

図 インパクト投資家の向こう5年間の投資意向(セクター別)¹⁰³

一方、過去5年のセクター別の伸び率は以下のようになっており、住宅、情報技術、製造業などが顕著な拡大を遂げてきた。これに対して、上図の通り、現在はエネルギー、食料、インフラ、水といった社会の基盤と呼べる分野に注目が集まっていることは、新型ウイルスのパンデミックや、地政学的な不安定さなどから、改めてこうしたライフラインに目が向けられている表れであるともいえよう。

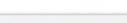
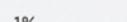
Sector	2017 (USD millions)	2022 (USD millions)	CAGR
Housing	2,302	14,104	 44%
Information & communication technologies	2,170	7,935	 30%
Manufacturing	3,854	13,408	 28%
Healthcare	4,349	13,798	 26%
Energy	11,001	32,717	 24%
Financial services (excl. microfinance)	23,862	61,806	 21%
Food & agriculture	6,538	13,031	 15%
Infrastructure	6,792	12,642	 13%
Microfinance	8,215	13,364	 10%
Education	3,761	4,135	 2%
Water, sanitation & hygiene	3,942	4,244	 1%
Arts & culture	165	93	 -11%
Other	17,936	21,324	 4%

図 過去5年間(2017-2022)のインパクト投資伸び率(セクター別)¹⁰⁴

このようにインパクト投資が拡大傾向にある中、課題として見えてきているものもある。

第一には、インパクト評価の手法が未確立であることである。インパクト投資家は課題として、他の投資プロジェクトとインパクトデータを比較する困難さ、インパクト評価のフレームワークが細分化・分散していること、インパクト関連のデータ入手・検証することが難しいことなどを挙げている。

実際に、インパクト投資の分野では、IRIS+などの有力な指標カタログも表れつつあるものの、全体としてはゴールドスタンダードとして確立されたフレームワークは事実上存在せず、アクターによってインパクトの評価、管理の方法は異なる部分が多い。こうしたインパクト評価の仕組みを確立し、透明性を高めていくことは、今後の重要な課題の一つとなっている。

¹⁰³ 同上。

¹⁰⁴ GIIN, “2023 GIIN Insight: Impact Investing Allocations, Activity & Performance”, <https://thegiin.org/assets/documents/pub/2023-GIINInsight/2023%20GIINInsight%20-%20Impact%20Investing%20Allocations,%20Activity%20&%20Performance.pdf>

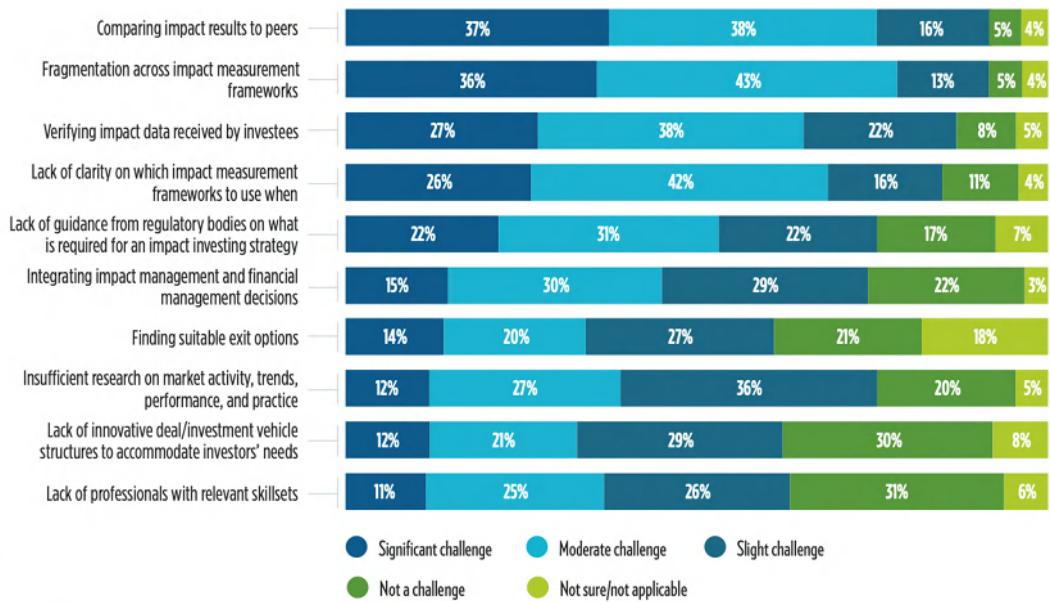


図 インパクト投資の課題(投資家による回答)¹⁰⁵

現時点で採用している考え方やツールとしては、SDGsやインパクトマネジメント規範、IRIS+などの名前が多く挙げられている¹⁰⁶。

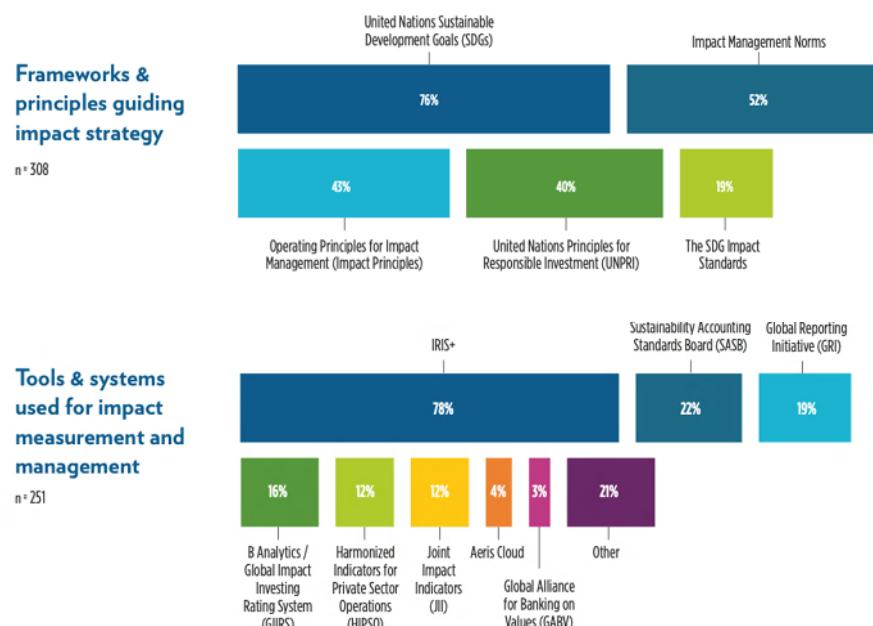


図 インパクト投資の課題(投資家による回答)¹⁰⁷

¹⁰⁵ GIIN, “2023 GIIN Insight: Emerging Trends in Impact Investing”, https://thegiin.org/assets/Vol%204_2023%20GIINsight%20-%20Emerging%20Trends%20in%20Impact%20Investing.pdf

¹⁰⁶ これらに関する調査例として、「SDGsビジネスのインパクト評価手法に関する現状調査報告書(JICA、基軸コンサルティング、2022年)」がある。https://www.jica.go.jp/Resource/priv_partner/case/ku57pq00002avzny-att/survey_report_impact_assessment_methods_for_SDG_business.pdf

¹⁰⁷ GIIN, “2023 GIIN Insight: Impact Measurement & Management Practice”, <https://thegiin.org/assets/documents/pub/2023-GIINsight/2023%20GIINsight%20-%20Impact%20Measurement%20and%20Management%20Practice.pdf>

また別の課題として、民間セクターの資金が向かう先は経済的に一定のポテンシャルを持っている地域であり、貧困率の高い地域に対する課題解決アプローチとしては適さない面があるという点が挙げられる。

ブレンデッドファイナンスを通じて動員される民間投資は、主に中所得国および貧困率の低い発展途上国を対象としている。

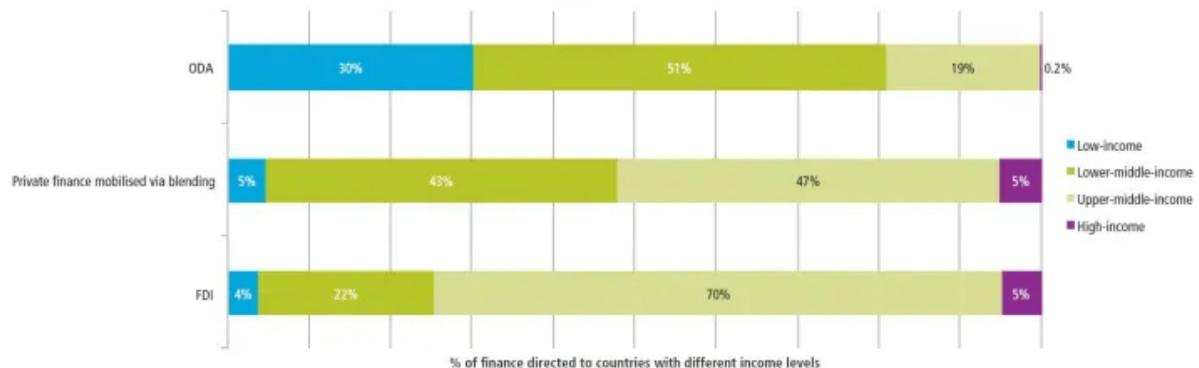


図 動員された民間投資の向かう先¹⁰⁸

動員された金額のうち、最貧国およびその他の低所得国へのプロジェクトに割り当てられている資金はわずか9%にとどまっている。動員された資金の多くは、金融サービス、エネルギー、産業、鉱業、および建設セクターに投入され、低所得者層が本当に必要なセクターへの投入が少ないとする指摘もある。こうした点から、民間セクター連携が、すべての国、セクターにおいて有効なわけではないという点は踏まえておく必要がある。

14.2 各国ドナーにとってのインパクト

各国のドナーにとって重要なのは、民間セクター連携が、それをきっかけとした更なる民間資金の動員につながるかというファイナンス面のインパクトと、社会課題を解決し開発インパクトを創出したかという技術面のインパクトの両面である。

以下にそれぞれのインパクトについてのデータに触れた上で、今後の動向についての見通しを論じる。

1) ファイナンス面のインパクト

ファイナンス面のインパクトについて、ここでは動員の観点について述べる。

開発ファイナンスによる介入が民間資金の動員を促す点については、ポジティブなエビデンスが多数見られる。

そもそも多くの制度では、必要な資金の半分以上は民間資本が自力で調達することを求めており、一定の動員を確保しているが、さらにこれまで見てきたようなポジティブなパフォーマンスを背景に、民間セクターは支援をきっかけとして、追加資金の動員を行っている。

2000年から2016年までのデータを分析した研究では、この期間に開発セクターにより民間セクター連携のために提供された資金は310億ドルに上る¹⁰⁹。これらは1260億ドル以上の民間セクターの動員に結びつき、ブレンディング資本1ドルあたり、およそ4ドルの商業的動員を実現したと分析されて

¹⁰⁸ Harpinder Collacott (2016), <https://oecd-development-matters.org/2016/11/24/what-does-the-evidence-on-blended-finance-tell-us-about-its-potential-to-fill-the-sdg-funding-gap/>

¹⁰⁹ Wiebke Bartz-Zuccala and Haje Schütte (2018) Partnership Models in Blended Finance: An overview, Presentation on behalf of OECD at the Swiss Sustainable Finance Conference, January 2018.

いる¹¹⁰。このうち最も多くの資本を動員したツールは保証であり、全体の42%を占めていた。

民間セクター連携の取り組みが本格化してからはまだ歴史が浅く、追加の動員のインパクトが現れてくるのはこれからのプロジェクトも相当割合あると考えられることから、今後の調査・分析次第では、動員のパフォーマンスは、上記の水準(4倍)よりも上がる可能性がある。

2) 開発面のインパクト

各国のドナーはプロジェクトごとの評価、あるいは事業全体としての評価は行っているが、PSEに特化した評価を定期的に行なっているドナーは未だ限られている。DCEDのPSE作業部会では、評価について、そもそもPSEの評価に割り当てられている予算が不足していること、そのため評価が最低限のものに限られ往々にしてファイナンス面にしか焦点を当てていないこと、ほとんどのPSEプロジェクトでパートナー企業の行動とインパクトの因果関係を追跡できていないこと、したがって、今後、PSEの議論を充実させるためには、こうした面の克服が必要であることが議論されている¹¹¹。

この議論の中で、GIZは全PSEポートフォリオのM&Eシステムを構築しようとしており、PSE予算の5%をこうした評価管理に充てることを目指していると述べている。

またスイスのSDCは、パートナー企業がプロジェクト活動に費している費用を追跡するオンラインツールを構築したが、パートナー企業にとってのPSEプロジェクト活動と、「通常の」ビジネスを明確に区別することは困難であるため、このツールは設定と活用が非常に複雑になってしまっていると報告している。

このように、インパクト評価は多くの課題を抱えているが、比較的優れたレビューを実施している取り組みとして、それぞれのドナーの章で取り上げた米国USAIDのEnduring Results Study (ERS)と、ドイツのDEvalによるEvaluation Synthesisが挙げられる。

DCEDのPSE作業部会では、各ドナーがインパクト評価の重要性や、評価体制の確立に向けて準備していることに頻繁に言及しており、今後、インパクト評価に係る体制は徐々に整備されてくるものと予測される。

14.3 PSE関連支出のトレンド

これまで見たように、ドナーは概ねPSEにポジティブな手応えを感じており、予算の制約及び増しつつある民間セクターの存在感も踏まえ、PSE関連の予算を増やしつつある。

実際には計上方法等により変化が生じるため国際統計から見えるものは限られるが、OECDの統計データ区分上、おおよそPSE関連と推計し得る支出の内容は以下のように推移している。ここでは、OECD STATにおいて、途上国を対象として支出されたODA及びOOFのうち、PPP (Public-Private Partnership) およびPSI (Private Sector Instruments) の支出を参照している。

¹¹⁰ DCED, “Donor Engagement in Innovative Finance: Opportunities and Obstacles”, 2019.

¹¹¹ DCED PSE作業部会、2023年6月議事録、<https://www.enterprise-development.org/wp-content/uploads/PSE-WG-Meeting-20-June-2023-Minutes.pdf>

表 主要各国の途上国を対象としたPSE関連支出(ODA+OOF)の推計(OECD STAT)

	(million USD)									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
France	0.522	1.719	3.123	0.672	2.099	248.128	1,510.064	1,858.503	1,765.938	2,518.166
	ODA PPP	0.522	1.719	3.123	0.672	0.670	6.137	1.254	11.050	8.124
	ODA PSI					1.429	241.991	659.869	854.706	903.020
	OOF PSI							848.940	992.748	854.794
Germany	13.130	79.699	11.086	18.457	578.492	706.965	1,828.634	2,227.453	2,690.638	2,308.347
	ODA PPP	13.130	79.699	11.086	18.457	98.900	180.367	97.798	217.167	674.151
	ODA PSI					479.591	526.598	403.988	592.773	764.292
	OOF PSI							1,326.847	1,417.512	1,252.196
UK	79.003	200.153	128.188	113.863	112.284	1,728.080	2,783.486	3,237.165	3,290.342	3,071.471
	ODA PPP	79.003	200.153	128.188	113.863	112.284	336.232	357.370	301.148	468.173
	ODA PSI						1,391.848	1,204.996	1,350.048	1,107.946
	OOF PSI							1,221.119	1,585.969	1,714.223
US	58.640	76.578	91.674	78.091	3,842.422	5,510.552	6,361.290	6,516.851	6,705.171	9,527.093
	ODA PPP	58.640	76.578	91.674	78.091	98.373	143.580	121.214	74.052	65.587
	ODA PSI					3,744.049	5,366.971	5,955.660	5,766.621	5,690.938
	OOF PSI							284.416	676.178	948.645

内訳として、以下の通り、ODAについては各国ともに支出は増加傾向にあり、特に米国のPSE関連支出は突出している。本調査を通じて明らかになった通り、米国は2010年代半ば以降、PSEを開発援助の主軸に据え、重視する姿勢を貫せており、支出額もそれに応じた規模となっている。

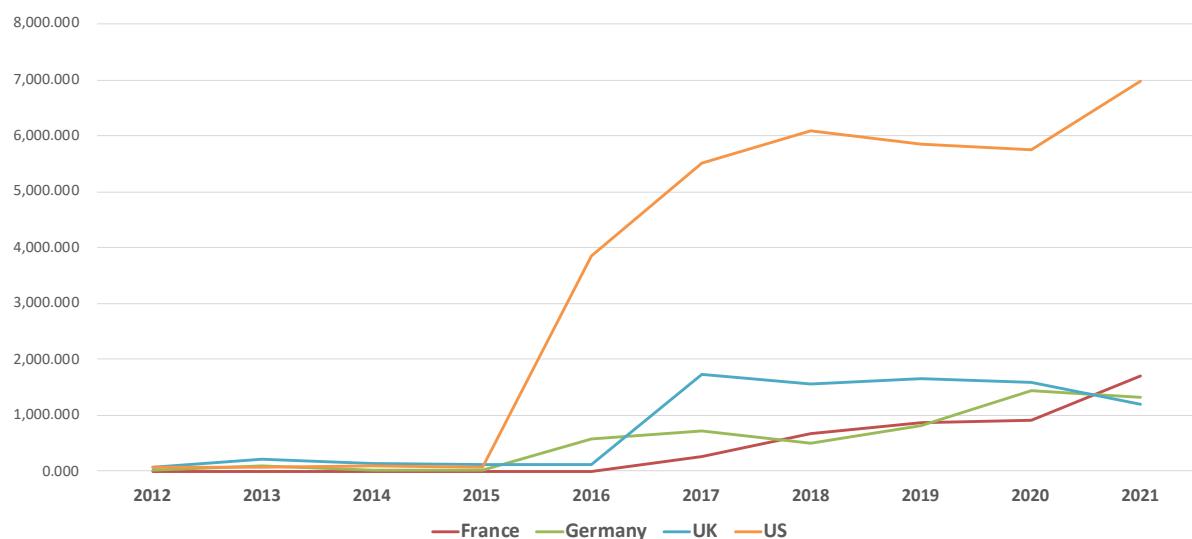


図 途上国を対象とした「ODA」における、「PSE関連(PPP + Private Sector Institutions)」の額¹¹²

OOFについても概ね増額傾向が見られるが、2019年以降は、新型コロナウイルスや、ウクライナ情勢への対応など、特に独仏にとって緊急に対応が必要な課題もあり、やや他のテーマにも資金が回されている状況である。

¹¹² OECD STATを元に基軸コンサルティング作成。

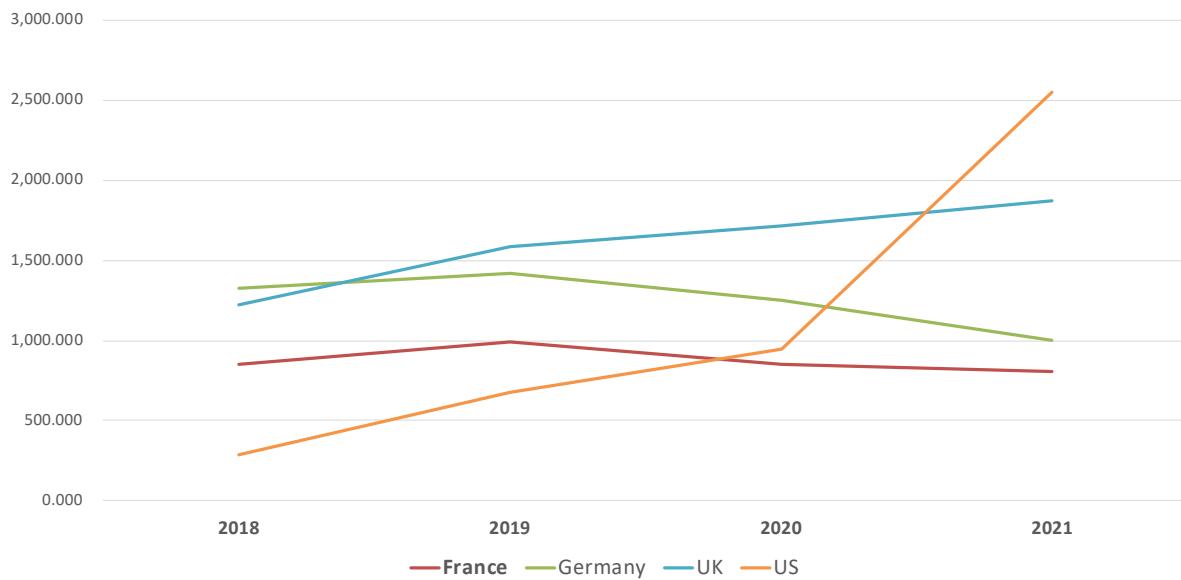


図 途上国を対象とした「OOF」における、「PSE関連(Private Sector Institutions)」の額¹¹³

ただし、これらを合わせて、総予算に占めるPSE関連支出の割合を推計すると、全体としては堅実かつ力強い増加トレンドが見られる。

PSEに関する議論の進展や、PSEの効果に関するポジティブな証拠の増加、途上国における民間セクターの重要性の増大などの背景を考慮すると、こうしたトレンドが近い将来に逆転することは考えにくく、民間セクターとの連携は開発分野の主流の一つとして重要性を増していくものと考えられる。

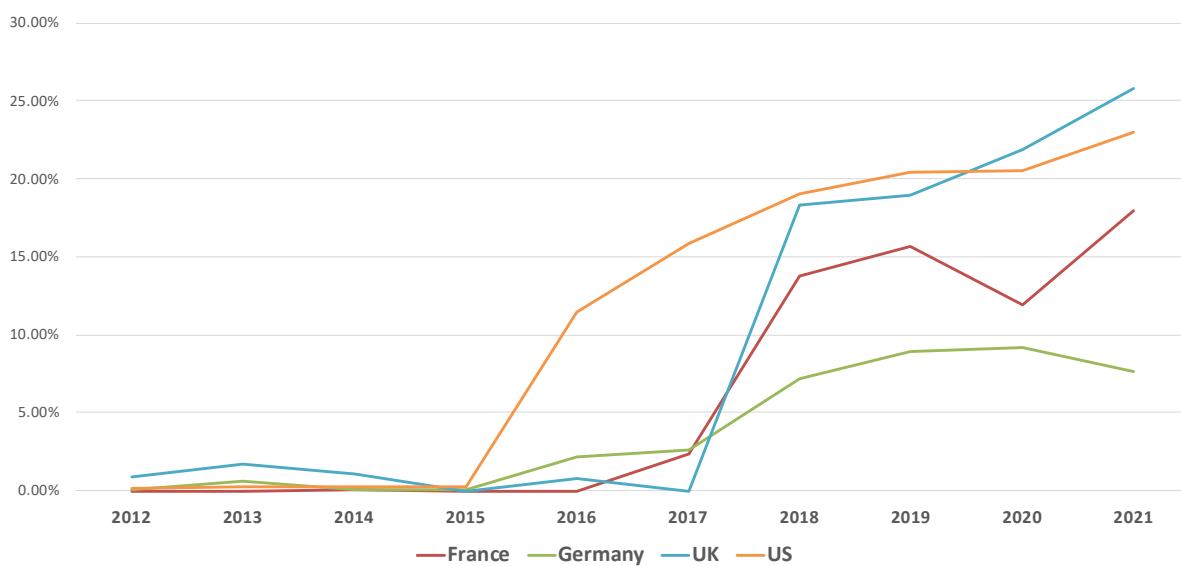


図 途上国を対象とした「ODA+OOF」における、「PSE関連(PPP + Private Sector Institutions)」の比率¹¹⁴

¹¹³ 同上。

¹¹⁴ 同上。

15. 我が国の民間セクター支援への示唆

15.1 PSEの定義と開発政策上の位置付けの明確化

民間セクター連携は非常に大きなポテンシャルを持っている分野であるが、我が国においても、その定義や位置付けなどは開発機関やスタッフによって様々であり、共通言語として確立されているとは言い難い。

DCEDのPSE作業部会では、ドナー機関によるPSEの促進を阻害する要因として、スタッフによる理解の浅さや、共通言語の未確立、プロジェクト設計者にとっての追加的な作業負荷として捉えられる場合があることが挙げられている¹¹⁵。そしてPSEを促進する要因としては、PSEの明確な内部定義、PSEに関する明確な内部リーダーシップ、企業との連携プロセスの確立、スタッフ向けのガイダンス、官僚的ではなくアジャイルにPSEへの取り組みを調整するメカニズム等が指摘されている。

PSEの開発政策上の位置付けという点で、世界中で最も踏み込んでいるのは米国である。米国US AIDは「民間企業と連携できる時には連携する」という伝統的なドナー機関の姿勢ではなく、「基本的には、問題は民間の力で解決されるべきであり、USAIDの介入が必要な場面を絞り込んで、必要な介入を行う」という、PSEを前提とする姿勢を打ち出している。このような骨太の方針があることは、US AIDがさまざまな改革を推し進める原動力となっている。

翻って我が国では、JICAの民間連携事業部等、PSEを進める役割を持った組織はあり、新たな取り組みも試行錯誤されているが、開発政策全体において、民間セクターをどのように位置付け、どのような連携を重視していくのかという指針が見えにくい。

この点を明確にし、どの程度、民間セクター連携を重視していくのかということを内外に示すことが重要である。

15.2 インパクト評価の実施

定義や位置付けの議論と並行して、これまでに我が国が実施してきた民間セクター支援施策を棚卸し、中長期のインパクト評価を実施することで、より地に足のついた議論の材料とすることができる。インパクト評価を、PSE政策の策定前に実施することは、DCEDのPSE作業部会の議論でも推奨されている¹¹⁶。

この種のインパクト評価のベストプラクティスとしては、米国USAIDによる「Enduring Results Study」調査が挙げられる。この調査では、PSEの成果が実現されたか、そのインパクトがプロジェクト終了後も持続しているかを評価しているが、毎年、ルーティン的に同じKPIを追うのではなく、より有効なPSEのメカニズムを見つけ出すことを目的として、何が違いを生んだのかを掘り下げて分析し、見出された教訓は次回の調査において重点項目として取り上げて掘り下げるというアプローチを取っている。

インパクトは、開発面での効果(社会課題の解決への影響)、ファイナンス面での効果(投資の継続や、追加資金の動員等)のそれぞれについて測定されるべきである。

15.3 民間セクター連携方針の策定

PSEの重要性や方法論に関する理解がばらついている状態では、開発の現場でPSEを促進することは望みにくい。我が国としてPSEに対する骨太の方針と、さまざまなメカニズムの位置付け、また開発に関わるスタッフに求められる能力などを明記した民間セクター連携方針を策定することは、こうし

¹¹⁵ <https://www.enterprise-development.org/wp-content/uploads/PSE-WG-Meeting-20-June-2023-Minutes.pdf>

¹¹⁶ 同上。

た課題に対応することにつながる。

こうした方針の策定プロセスは共創的に進められるべきであり、民間セクターや、非営利セクターの参加を得て、対話を行いつつ、方向性を見出していくことが望ましい。JICAは民間連携事業の長い歴史の中で、実際に制度を利用した大手企業や中小企業のデータベースを持っており、こうした過去の連携企業の声を聞くことや、またこれまで接点がなく新規の協業相手となり得る企業との対話をすることは、PSEに関わる視野を広げ、実際に企業側にとっても意味のある方針とするために有効であると考えられる。

15.4 対象国のローカル企業との連携強化

我が国の民間連携では、ほとんどの場合、連携対象は日本企業が想定されている。これは、JICAの方針の柱として、地方創生の一環として、地方の中小企業の技術をグローバルに活かすという前提があることも背景にある。

他ドナーでも同様に、自国の企業を前提とする仕組みは相当数あるが、しかし一部のスキームでは、グローバルに提案を受け入れる動きもある。

また米国USAIDによる調査では、インパクトが持続する割合は、USAIDが米国企業と連携した場合よりも、ローカル企業と連携した場合のほうが有意に高かったことが明らかになっている。プロジェクト終了後も対象地域に残りやすく、そもそも対象国の課題や、市場環境、サプライチェーン等への理解度が高いローカル企業との連携のほうが、インパクトの持続性が高いというのは理解できるところである。また情報化社会で知や技術がフラット化している現在、我が国としても、日本の技術を海外で活用するという従来の発想ではなく、現地にある技術やリソースを活用する触媒となるという考え方を本筋とすることを検討すべき時期に来ていると言える。

15.5 対象国別の民間セクター連携戦略の立案

一口に民間セクター連携と言っても、対象国の発展段階に応じて、その重点や役割は変わる。本報告書でも議論したロストーの発展段階説に基けば、「離陸の準備段階」にある国と、「成熟段階」にある国とでは、開発機関が果たす役割は大きく異なる。

したがって、本来は、各国別に民間セクター連携の戦略が立てられるべきであり、既存の国別支援方針等に組み込む形で、開発支援の柱として盛り込むことが考えられる。

15.6 支援から協働へ

全体として、開発機関が民間セクターと連携する流れは大きくなりつつあるものの、未だ、開発機関の役割は資金を出した上で、民間セクターの動きをモニタリングし、資金が適切に使われ、インパクトに結びついたかを監査するという発想も根強い。こうしたモニタリングや評価は制度上、必要なことではあるが、今後の民間セクター連携の方向性としては、より協働を重視し、開発機関のスタッフやコンサルタントと、民間セクターのスタッフとがプロジェクトを組んだり、開発機関の側からも、活動状況を民間セクターに共有したりといった、双方向で対等なパートナーシップが求められる。