

第4回研究会「グローバル社会に求められる企業とNGOのパートナーシップとは フォーラム」

【1. 実施枠組み】

日時 2007年12月13日(木) 14:00 - 17:00
 会場 JICA 国際協力総合研修所 4階会議室
 使用言語 日本語
 参加者 48名 (NGO関係者29名、企業関係者19名)

【2. 概要】

時間	項目	担当者
14:00 ～ 14:05	主催者挨拶	寒川 富士夫氏 (外務省国際協力局民間援助連携室)
14:05 ～ 14:10	はじめに	下澤 嶽氏 (JANIC)
	連携事例発表	
14:10 ～ 14:35	① 現地法人の積極参画 (株) INAX + (社) セーブ・ザ・チルドレン・ ジャパン	久留島 豊一氏 ((株) INAX) 堀江 由美子氏 ((社) セーブ・ザ・チルドレン・ジ ャパン)
14:35 ～ 15:00	② ビジネスにつながった NGO の技術提案 積水アクアシステム (株) + (特活) APEX	松原 善治氏 (積水アクアシステム (株)) 彦坂 哲弥氏 ((特活) APEX)
15:00 ～ 15:25	③ NGO の現地化が創り出す信頼関係 (株) ニコン + (社) シャンティ国際ボランテ ィア会	安江 浩司氏 ((株) ニコン 総務部) 藤川 和美氏 ((社) シャンティ国際ボランティア会)
15:25 ～ 15:50	④ 改めて問う 中間支援組織の重要性 (株) 大和証券グループ本社 + アジア・コミ ュニティ・センター21 (ACC21)	金田 晃一氏 ((株) 大和証券グループ本社) 鈴木 真里氏 (アジア・コミュニティ・センター 21 (ACC21))
17:00 ～ 16:40	パネルディスカッション 「連携の経験から学ぶ、NGO と企業が出来 ること」 ～新たな関係のあり方を探る～	コメンテーター： 金田 晃一氏 ((株) 大和証券グループ本社) 下澤 嶽氏 (JANIC) パネリスト： 上記事例発表者7名、 会場参加者
16:40 ～ 16:55	まとめ ～NGO の企業連携担当者間のネットワークの 必要性～	下澤 嶽氏 (JANIC)
16:45 ～ 17:00	閉会挨拶	JANIC

【3. 講義内容詳細】

3-1: 主催者挨拶 (寒川 富士夫氏)

本フォーラムは、企業と NGO との連携が主題である。本日は企業関係者の参加が多く、このことから企業の NGO との協働への関心の高さが伺える。これまで本研究会において開催され

た 2 回の勉強会を経て、NGO と企業の連携、信頼の構築が進んできていると実感している。今日企業は利益追求型ではなく、公益の考えの下に活動する姿勢が求められており、この点で NGO との協働が重視されつつある。今後も国際社会において、企業がグローバルに進出する上で、現地企業との連携と共に、現地で活動している NGO との連携のニーズも増えていくだろう。

一方、内閣府の調査では NGO の人的・資金的不足が報告されている。NGO の重要性は社会に次第に浸透してはいるが、今後、NGO 及び NGO と企業の連携が、このような会を元に強化されていくことを望んでいる。

3-2 : はじめに (下澤 嶽氏)

これまで、NGO と企業は資金面だけのつながりで語られることが多かった。しかし、NGO と企業が本当に連携していくには一方通行の関係ではなく、お互いのアクターだからできること、お互いが協力してできることを模索すべきである。今までは、情報の共有と信頼関係が不足していたと実感している。

しかし、今後は信頼関係等を構築することで連携が進み、開発途上国への波及が期待できるだろう。JANIC としてはネットワークというシステムを通じてこの関係構築に貢献していきたいと考えている。

3-3 : 連携事例発表 : ① 現地法人の積極参加

(株) INAX+ (社) セーブ・ザ・チルドレン・ジャパン (SCJ)

a. 事例内容

現地法人の積極参画 「ベトナムにおける水に関する環境教育活動」

- ・ ベトナムでは急激な経済発展に伴い、貧困層と富裕層の格差が生じ、公害・衛生問題や子どもの人権などが大きな社会問題となっている。
- ・ INAX は、現在ベトナムでトイレなどの衛生陶器シェア 1 位、生産などに積極的に関与することで、継続的な環境教育を実施している。工場も第 3 工場まで設立しており、大きな社会的責任を負っていると考えた。
- ・ SCJ は、ベトナムで中高生に対してごみ分別や HIV、喫煙、自然保護などの教育分野を中心に活動を展開している。
- ・ INAX と SCJ は、2007 年 4 月から現地の子どもたちを対象に水に関する環境教育活動を展開。ベトナム農村部の中学生約 1,200 名に、テキストによる知識教育や子どもたち自らによる環境調査や環境改善の実習教育を行っている。
- ・ 単なる資金援助活動に留まらず、INAX 現地子会社である VINAX が SCJ と連携して、INAX が培ってきた水に関するノウハウの提供とテキスト作成や講師派遣を行う。

b. 企業担当者からの発表

発表者 :

久留島 豊一氏 ((株) INAX 環境戦略部部長)

・ 会社概要

- * 現在国内事業は住宅に関する新築は少なく、リフォーム事業が中心であり、生産は海外(中国・台湾・ベトナム等)にシフトしつつある。ベトナムでは衛生陶器の現地生産、販売を行っている。VINAX は従業員が 1,000 人規模、INAX 最大規模の事業所である。
- * INAX の文化活動の考え方は、「企業は、経済機関であるとともに文化機関である」という

ものである。「独自 (D) に独創的 (D) に、継続 (K) する」をモットーに「2DK の文化活動」を行っており、地道な活動の継続が社員の中に文化として定着している。

・ 本プロジェクトの背景

事業の中で環境活動を積極的に進める中、「社会貢献活動をやりたい」という声が次第に高まってきた。具体的には以下のような希望が出た。

- ・ 大きな生産拠点があるところでやりたい (社会的責任)
- ・ 小さく開始し、汗をかきたい (費用、規模、方法)
- ・ 水に関係する知識やノウハウを活かしたい (事業性)
- ・ あまり実施されていないところでやりたい (2DK)

これらの考えをまとめて、ベトナムにて環境教育活動を行いたいと考えるに至った。また、ベトナムの急速な経済発展に、公害対策や衛生面などでのインフラが追いついていないこと、ベトナム政府や学校からのニーズが高く、積極的であることなども挙げられる。

・ NGO との連携理由

- * ベトナムでは政府登録された NGO しか社会貢献できない為。
- * NGO の実績のある教育プログラムや人材を活用したいと考えた為。

・ 連携先選定方法

取引企業を通じ、『Think the Earth プロジェクト』に候補選定を依頼 (約 20 団体)。ヒアリングなどを経て、SCJ と (特活) ブリッジ・エーシア・ジャパン (BAJ) を選定した。

・ 感じているメリット

- * 現地行政、役所と良好な関係を築けている。
- * 現地スタッフのやる気がある。

・ 反省点

現地スタッフと国内スタッフとの連絡調整や、話の裁量をどこにおくか迷った。

c. NGO担当者からの発表

発表者

堀江 由美子氏 ((社) セーブ・ザ・チルドレン・ジャパン 広報・マーケティング部)

・ 団体活動内容

1995 年よりベトナムに日本人駐在員を派遣している。事業内容は総合的子どもの発達事業 (栄養改善、母子保健など)、乳幼児総合発育事業、貧困女性のための小規模貸付事業など。ベトナム政府より駐在員事務所開設の認可を受けている数少ない日本の NGO である。

・ 連携理由

これまでも様々な企業と連携経験があるが、今回の事例のように、企業のノウハウを現地で活用するのは初めてである。水を取り巻く環境において、衛生陶器 NO. 1 の INAX との連携は大きな意味があると考えた。

・ 役割分担

INAX: 環境教育に関する内容監修

SCJ: パートナーとの調整、子どもの参加促進に基づく授業進行

・ よかったこと

- * 水環境に特化して、子どもたちも参加して、大きな目的意識を共有することができた。
- * ローカルスタッフが視野を広めることができた。
- * 企業の持つ専門性を事業へのインプットとして直接活かすことができたのは貴重な経験となった。

・ 大変だったこと

- * 交渉において、時間や規模に関するビジョンの差の調整が必要であった。
- * 企業と NGO のそれぞれのかかわり方を実務レベルまで落として考えることが必要であった。

・ 企業への評価

- * 当初予定にはなかった展示会への参加など、連携活動が広がっている。
- * 一般的に企業は目に見える成果・透明性を求めがちで、辺境の地を支援地を選ぶことに躊躇することがある。だが、企業には NGO の活動方針（例：スタッフや住民の能力強化や持続可能性にも重点を置いている、より困難な状況・場所で活動を行う、等）を理解いただきたい。NGO 側が企業側を理解する必要もあるが、企業も NGO への理解を深め意識高めるべきであると考えます。

・ 今後の期待

より困難な事業へのサポートを行っている企業が評価される環境へ社会が変わることを期待する。

d. 質疑応答

Q: 事業地は工場があるところだったのか。

A: 工場はハノイ、活動地はイエンバイである。

Q: VINAX には CSR の理解がどの程度あるのか

A: 現地の課長は CSR の理解がある。

3-4: 連携事例発表: ② ビジネスにつながった NGO の技術提案

積水アクアシステム (株) (以下積水) + (特活) APEX

a. 事例内容

ビジネスにつながった NGO の技術提案 「インドネシアにおける排水処理プロジェクト」

- ・ APEX は、インドネシア中部ジャワ州において、水問題を水質汚濁の観点から捉え、アジア地域に適した排水処理技術を開発する過程で、回転円板式排水処理に着目し、立体格子状接触体回転円板を考案した。
- ・ 回転円板式排水処理装置では日本でトップ・シェアを持つ積水アクアシステムへ APEX から協働を提案し、立体格子状接触体回転円板 (商品名「エスローテ」) の開発・製品化において、1997

年より両者は連携を開始した。

- ・この立体格子状円板は、まず日本で製造・販売が開始され、その後インドネシアでも製造・販売を行うようになった。
- ・国内外で製品の仕様は基本的に同様であるが、インドネシア向けの製品は、回転接触体を成型する金型を現地で調達し、軸や水槽も含めて 100%現地生産可能とすることなどにより、コストを抑える工夫をしている。

b. 企業担当者からの発表

発表者

松原 善治氏（積水アクアシステム（株） エンバイロメント事業部長）

・会社概要

積水化学工業（株）の連結会社。積水化学工業環境・ライフラインカンパニーに属している。環境・ライフラインカンパニーの主な事業は下記の 4 つで、積水アクアシステムは水に関連したエンジニアリング事業を展開している。

- ・生活水循環システム事業
- ・水インフラ創造事業
- ・建材システム事業
- ・ライフラインリノベーション事業

・きっかけ

他の事例と異なり、当初から NGO との連携や CSR を意識していたわけではなかったが、APEX から新型回転円板開発を提案され、連携を開始した。元々 APEX 関係者が当時勤務していた石油系会社の排水処理に積水の回転円板を利用していたという背景もある。

・成果

酸素供給力も高く、従来より 3 倍程度性能があがった。国内販売は積水が行い、まずまずの収益になっている。維持管理が元々簡単であったが（動力はモーターのみ）、その為アジアにも取り入れやすいのではないかと提案があった。

・その後の発展

APEX が 2000 年に JICA 『開発パートナー事業』に採択され、インドネシアに適合的な排水処理適正技術の普及活動を実施。『エスローテ』を病院、食品工場他 8 ヶ所に納入した。

当時積水はディスクを販売し、ユニットは現地（ディアン・デサ財団）で組立を行っていたが、2006 年からは『エスローテ』のインドネシアにおける本格的普及を図るために、両者が折半で金型の費用を負担し、ディスクの現地生産に着手した。

・今後の課題

インドネシアでの販売に関しては積水は関わっておらず、今後関わる必要はあると考えている。

c. NGO担当者からの発表

発表者

彦坂 哲弥氏（(特活) APEX 広報・情報担当）

・団体活動内容

1987 年設立。主にインドネシアで現地 NGO と連携しながら、バイオマスエネルギー事業や排水処理事業等を行っている。事業の実施にあたり、現地の条件に適合的な技術の開発と普及を重視している。

・排水処理事業実施の背景

- * インドネシアにおいて、川は洗濯・水浴び・排泄する場所として捉えられており、川の汚れは日常生活の中から生まれている（ゴミも投げ捨てられる）。
- * しかしながら、先進国で使われている排水処理技術はコストが高く、運転管理もむずかしい。一方回転円板は電力消費が少なく、運転もやさしいことから、APEX よりディアン・デサ財団に回転円板方式を紹介した。同財団が回転円板方式の開発に興味を示したため、協働することになった。
- * 現地で安価に手に入れられるサトウヤシの繊維を利用し、5 分の 1 のコストで日本の回転円板に匹敵する性能のものができるようになった。

・企業連携を考えた理由

サトウヤシの繊維でできた回転円板は、コストは低いものの、使っていくと劣化し、頻繁に交換が必要になる。その為、低コストでありながら耐久性のある回転円板を検討していく過程で、従来型回転円板より格段に効率の高い、立体格子状の接触体を持つ回転円板を考案するにいった。しかし、その開発は NGO だけでは難しく、企業との連携が必要だと考えた。

・大変だったこと

APEX のもつノウハウの開示、提供に関する条件面などで、当初は積水との間に距離があり、契約書の作成に関しては弁護士の方にもボランティアな協力をしていただいた。

・成果

- * 国内で回転円板 NO.1 シェアを誇る積水と連携できるようになった。
- * 低コストで運転管理が容易であり、電力消費も少ない、熱帯地域に適した排水処理技術が開発できた。
- * 現地 100%生産が可能な技術とすることができ、回転円板製造に関する雇用も生み出せるようになった。

・感じたこと

- * 社会のニーズに合うものであれば、企業との連携が出来ることがわかった。
- * このような連携にあまり前例がないにも関わらず、積水には積極的に関わっていただけた。
- * しかし、それだけの回転円板があるのに、積水の日本での販売実績は期待したほど多くなく、今後のポテンシャルは高いものと感じる。

d. 質疑応答

Q：システムの価格（現地インドネシアで作られているものはいくらなのか）は？

A：国内販売は 660 万円で販売。インドネシアでは 200 万円以下。

Q：処理能力は？

A：生活廃水では、1日50トン処理できる。

Q：通常の病院で換算するとどれくらいか。

A：病院の規模にもよるが1台で処理できる。インドネシアでも、装置は同じなので同じように処理できる。インドネシアでは、エスローテのみで処理するのではなく、嫌気性処理の後ある程度汚れを落としておいて、仕上げとしてエスローテを使用。結果、使用電力が少なくてすみ、処理効率があがる。

3-5：連携事例発表：③ NGO の現地化が創り出す信頼関係

(株)ニコン+ (社) シャンティ国際ボランティア会 (以下SVA)

a. 事例内容

NGO の現地化が創り出す信頼関係 「タイにおける青少年教育支援」

- ・ ニコンは、2007年7月創立90周年を記念して、タイにおける青少年の教育を支援する「ニコン奨学生制度」を創設した。ニコングループの中でもタイ工場は最大規模を誇り、現地での恩返しをしたいという思いからタイにおける社会貢献活動が始動した。
- ・ SVAは、1980年よりタイのカンボジア難民キャンプで子どもたちへの絵本の配布を開始し、1985年からはバンコクのスラムでも活動を開始した。
- ・ ニコンが教育支援に焦点をおいたのは、タイが抱えている貧困を含む全ての問題を解決できるのは、人を育てる教育しかないとの考えに至ったためである。
- ・ 「ニコン奨学生制度」の中でも、中・高校生、及び、大学生への支援をSVAとSVAの現地法人であるシーカー・アジア財団の協力のもと「ニコン・シャンティ奨学金」として実施している。
- ・ 連携のとりまとめや連絡窓口などはSVA、現地での実際の協力活動はシーカー・アジア財団が担っている。

b. 企業担当者からの発表

発表者

安江 浩司氏 ((株)ニコン 総務部 社会貢献室長)

・社会貢献活動実施の背景

- * ニコンの社会貢献部門は、以前は活発で積極的な運用ができていなかった。自分が総務部に着任してから建て直しを図ることに着手し、社内での数多くの協議を経て、今年4月から社会貢献室を立ち上げた。これにより、今までより積極的に長期的な活動に取り組むことができるようになった。
- * ニコンの特色ある社会貢献活動に取り組むにあたり、次の点が重要であると考えた。「活動の実施に際しては、組織・人材・安定した予算が必要である。これにより、はじめて長期的な活動を視野に入れることができる。」この点について、社内の合意を得ることに努めて、了解を得た。
- * 第1弾として、貢献度が極めて高い海外拠点となった国、「タイ」への恩返しを様々な角度から検討した結果、教育支援活動に取り組むこととした。

・ニコン奨学金制度実施の背景

- * 方向性を絞るために、まずタイ社会の現状を調査した。また、タイとその周辺国で活動するNGOの活動内容を把握した。その結果、タイに存在するあらゆる問題の解決の柱となる

ものは教育であることに考えが至った。そこから、ニコン奨学生制度の原型ができた。

・連携先選定理由

- * 長期的な運営をするには、実務能力のある組織と人材が必要である。SVA を選んだのは、実績とともに、運営がしっかり出来るという空気を、訪問により感じる事ができたことによる。
- * 制度を効率的に運用するには、誰が本当に奨学金が必要なのか把握することが必要である。シーカー・アジア財団は、現地の子供たちの行動や家庭状況をよく調べ、把握していることが理解できた。

・NGO に今後求められる能力

- * 会計の明瞭性、説明能力
 - * 柔軟性
 - * プロジェクト・マネジメント能力
- 企業と共に活動するには、タイムスケジュールを組んで実行する力が必要だ。こつこつと努力するだけでは不十分である。

・NGO に関して感じていること

NGO は、今後ますます活動の幅が広がるだろう。政府の ODA などの活動等は、「国家戦略」の観点にある。政府の活動では十分でない部分を補い、また実態に即した木目細かい対応を可能とするのが、NGO であると考え。日本の NGO は、現地に適応するに優れた能力を備えている。一方、企業は、事業の資金面のパートナーとしてだけでなく、効率性や計画性など、NGO に必要なノウハウを提供することができるだろう。NGO、国、企業がそれぞれの特性を活かして社会貢献活動に取り組むことで 3 者がより成長し、優れた成果を達成するだろう。

c. NGO 担当者からの発表

発表者

藤川 和美氏 ((社) シャンティ国際ボランティア会 海外事業課 タイ担当)

・団体活動内容

SVA はタイ、カンボジア、ラオス、アフガニスタンに事務所をおき、子ども・教育支援として、常設・移動図書館、奨学金供与、学生寮・保育園運営、学校建設などを行っている。

タイは現在の事業実施国(タイ、カンボジア、ラオス、アフガニスタン)の中でも一番最初に事業を始めた国である。

・現地 NGO 設立理由

1991 年に SVA タイランド現地法人シーカー・アジア財団を設立。設立した理由は、法人化すると現地の業務がスムーズであることと、開発協力の大原則＝現地の人々が主体となって運営するべきと考えたからである。

・シーカー・アジア財団について

- * 事務局長は 2003 年からタイ人が就任、SVA タイランド事務所を兼任。
- * スタッフはタイ人 29 名でシーカー・アジア財団に人事権があり、事業の管理運営を担っている。日本人は 2 名で SVA に人事権があり、日本との調整役を担っている。
- * 資金は SVA 資金とシーカー・アジア財団自己調達資金(職訓収入が中心)が 5 割ずつ。
- * 事業：図書館と奨学金事業は SVA との協働、シーカー・アジア財団の独自事業も自由に展

開している。

・ SVA として企業に期待するもの

- * 資金、技術、サービス、物品の提供、人材。
- * 広報。
- * 大企業との連携による社会的信用の増大。
- * CSR の実践。
- * 現地社会へのインパクト。

・ 本連携の仕組み

- * SVA・シーカー・アジア財団・ニコンの三者契約という形をとった。
- * ニコン⇒SVA⇒シーカー・アジア財団という資金の流れである。
- * 事業のモニタリングはシーカー⇒シャンティ⇒ニコンという形で報告される。

・ ニコンと連携した理由

- * 継続支援を約束してくれた。
- * 管理費への理解が大きかった。
- * 現場へ信頼して事業を任せてくれた。

・ 大変だったこと

- * 法務関係が、NGO の現状では追いつかないことがあった。
- * 契約書の認識に相違があったこと。契約書にあまりなじみがないタイ人気質とのズレ。
- * 企業のスピードについていくのが大変だった。特にタイの現場、地方の事業地との連絡調整に時間がかかった。

・ よかったところ

- * 東京の実務担当者が当初から担当したので、話が早かった。
- * 三者契約であったので、シーカー・アジア財団のモチベーションが向上した。

・ 今後の展望

- * 研修交流、現地スタディツアー
- * タイと日本、両方でキャンペーンイベントなどを展開
- * 図書館活動とのリンク

3-6：連携事例発表：④ 改めて問う 中間支援組織の重要性

(株) 大和証券グループ本社+アジア・コミュニティ・センター21 (ACC21)

a. 事例内容

改めて問う中間支援組織の重要性 「被災地に対する復興支援プロジェクト」

- ・ 2004 年 12 月、スマトラ沖地震とインド洋津波災害発生直後、大和証券社長のイニシアチブにより、被災地に対する支援プロジェクトが始動した。
- ・ インドネシア、スリランカ、インドの被災 3 ヶ国の現地 NGO を対象に、2005 年度から 10 年間

にわたる支援を行うこととなった。「子どもの心のケア」、「子どもに対する教育機会の提供」、「マイクロファイナンスの活用」の3分野で支援活動を行う現地NGOをサポートしている。

- ・ 公益信託アジア・コミュニティ・トラスト (ACT) 内に「大和証券グループ津波復興基金」を設立し、毎年1,000万円、総額1億円を拠出。プログラムの選定や活動状況のモニタリングについては、ACTの事務局を務めるACC21が、また、資金管理については住友信託銀行がそれぞれ関わっている。
- ・ 大和証券グループ本社は、ACC21を中間支援組織として選び、同プロジェクトへの協力を依頼した。ACC21は、それまで災害支援の前例が無かったが、復興支援と開発援助の親和性を鑑み、本件を引き受けることとした。

b. 企業担当者からの発表

発表者

金田 晃一氏 ((株)大和証券グループ本社 CSR室専任担当)

・ 本プロジェクトの特徴

- * 復興…通常は緊急支援にお金が集まりやすい。緊急支援は社会の注目度も高く、企業は「メディアに取り上げられてほしい」という観点がもちろんある。しかし、現地被災者のニーズは、「復興期」にあると考えた。
- * 長期…国連が復興に10年はかかることをアピールしていたことも考慮に入れ、10年間という長期の復興支援とした。
- * マイクロファイナンス…メーカーの場合は自社の製品を提供することができる。では、金融機関は何が出来るのかと考えたところ、社会的ニーズに合う形での資金的援助に辿り着いた。「公益信託」「マイクロファイナンス」というスキームを使うことを決定した。

・ 連携の背景

現地に根づくNGOの支援に大和証券グループから支援をしたいと思い、それには中間組織の働き(資金管理、助言、承認、案件発掘、モニタリング)が必要だと考えた。

・ 本連携の特色

- * 10年間の継続支援で長期にわたるコミットメント。
- * 毎年1,000万円ずつ、取り崩し型で現地NGOに渡す。10年間で1億円。
- * アカウンタビリティを重要視(毎年の事業報告書)。しっかりしたレポートがあれば、企業側のステークホルダーに説明することもきちんと出来る。
- * 中間支援組織の経費問題への切り込みとして、毎年100万円を経費に充当。

・ 中間支援組織との連携メリット

- * 現地の活動をきちんと理解している。
- * 現地語での事業レポートを日本語に訳して提出してくれる。
- * 管理能力のある中間支援NGOのおかげで、実際に会ったことのないNGOに、安心して資金的支援をすることが出来る。

c. NGO担当者からの発表

発表者

鈴木 真里 氏 (アジア・コミュニティ・センター21(ACC21) 事務局長)

・ ACT (アジア・コミュニティ・トラスト) 団体活動内容

日本で最初のコミュニティ型公益信託。日本の民間からの寄付により、アジアの現地NGOが実施する事業へ助成を行っている。ACC21はACTの事務局を務める。

・ 特別基金の特徴

1,000万円以上の寄付においては、特別基金とすることが出来、基金名に設定者の名前、会社名等を入れることができる。また、支援の対象地・対象事業分野を指定することができる。

・ ACT事務局ACC21の役割

- * ドナーの動機、思いを理解・共有し、対象地・者・分野のニーズと状況に合った支援スキームを開発し、基金設立を行うためのコンサルテーションを行う。
- * 支援目的と目標に合致し、対象地に根ざした活動を行う団体、事業の発掘（現地国NGOとのネットワークの活用）、実施団体との信頼関係の構築。アジアの開発途上国の現地NGOは数千から数万ある。通常はそこからパートナーシップを結ぶことは困難だが、ACC21にはそのスキル（開発途上国の状況や開発事業、現地NGOについての幅広い知識・ネットワーク・経験）がある。
- * 支援事業の進捗状況および助成金の使途、事業の成果、問題等に関するきめ細かなフォローとドナーへの報告（フィードバック）。

・ 本プロジェクトの課題

特にアチェにおいて、災害後いろいろな国際協力関係者が流入した弊害が出てきている。具体的にはたとえばアチェでは地域住民の経済的依存が高まった。また教育環境は整ったが、心のケアが不十分であり、それに対する地域住民の理解も得にくい。

・ 今後必要なこと

中間支援団体として、長期間の支援プログラムでは実施団体との調整と、それに伴うプログラムの見直しが必要であると感じている。大和証券などの支援者と実施団体の両者の希望を尊重し、中身の見直しと軌道修正が必要である。

・ パネルディスカッション

会場の椅子を再配置し、パネリスト及び参加者全員が顔を合わせながら話し合う、全員参加型で行われた。企業関係者、NGO関係者両方の参加者からの積極的な発言がみられた。

3-7: パネルディスカッション

コメンテーター：金田 晃一氏 ((株) 大和証券グループ本社 CSR 室専任担当)

下澤 嶽氏 (JANIC 事務局長)

- ・ 企業の連携先NGO選定の決め手は？（企業関係者発言：企 NGO関係者発言：N 外務省関係者外）

企連携プロジェクトにおいて、企業名を全面に出せること。会社の名前を入れることでステークホルダーに理解をしてもらえる。

企税制優遇があると、上司に受け入れられやすくなる。

企 アカウンタビリティや組織がしっかりしている団体は信頼できる。

- ・ NGO を信頼したのはどのようなことからか。

企 表の顔と中身の本音の両方を知ることが出来たこと。抜き打ち訪問では本音がわかるが、表の顔も重要。表の説明がしっかりする為にはアカウンタビリティが重要。

企 NGO 選定の決め手は担当者自身が現地を見ること、団体がしっかりしているかを見るのが重要。

企 社長の理解があるか否かが大きい。

企 最初の出会いが重要。どれだけよいプランを提示されても、「この人は信頼できるのか？」からその先の話に進むかどうかが決まるのではない。

- ・ 連携した企業の第一印象は？

N 非常に積極的に、意欲的に取り組んでいることが伝わってきた。その為、ぜひ連携したいと感じた。

- ・ 企業があまりにも求めすぎだと感じたことはあるか。

N 活動方針をあまり理解してもらえない。具体的には、データに出ないことを NGO は重視することがあること等。また、日本人が関係することに関心を持たれがち。現地調査に日本人が行ったときのデータを求められたりする。企業と現地、NGO のニーズのバランスのとりかたが大変である。

N 連携した初めの契約の際に、ノウハウの開示などで意識の差があった。

- ・ 企業側に求める点。

N NGO の活動に理解があるかどうか重要。

N 担当者の理解が深かったとしても、人事異動でその方がいなくなり、その為に事業契約が打ち切られては NGO は困ってしまう。そういった意味では契約書は重要である。

N 担当者の理解、会社の理解が重要。企業によってはどこまでやれるのか、企業が本気かどうかわかりにくい場合がある。個人的に理解があっても会社として続かなければ意味がない。

- ・ NGO は企業に様々な支援要請を持って行く場合が多いが、企業側の決め手は。

企 (アメリカで NPO との連携をしていた経験から) ミッションが、自社と合うかどうか。しっかりした組織で、活動をおこなっているか(理事や職員がどのような人物かもアメリカでは重要)。訪問、電話してきた人がどれだけ熱意を持っているか、どれだけ期待しているか。その後のフォローアップに何をするかを判断基準にしている。

企 NPO/NGO 両者に当てはまることだが、当社は日本の NPO 法人格を持ち、3年以上の活動をしているのが最初のスクリーニングになる。当社では3次スクリーニングまでおこなう。大体ポイントは、継続性(単年度で終わらないこと。当社で3年度まで基金を使える。3年度で終わるのであればその後どのように広げていくのか)、しっかりしたマネジメント能力があるかどうか決め手となる。

- ・ 実績もなく名前も知らない団体とは実際、連携が考えにくいのが企業の本音なのか。

企 (アメリカで NPO との連携をしていた経験から) アメリカでは最初だからトライしようとい

うことはある。実績がなくても、自社と団体とのミッションや活動がマッチするならば始めるケースはある。熱意と計画性、実現性から判断する。仮にダメでも育てるという感覚もある。

- ・ ネットワーク NGO/NPO としての意見は

■ NGO/NPO が WEB などを利用して最低限度のアカウンタビリティの情報開示をしっかりと行うことが重要。実績がない場合、企業を狙うのか、助成財団を狙うのか、そこは熟考すべき。

- ・ 企業の現地拠点での社会貢献活動においては、多くの企業は本社で考え、国内の団体とコンタクトを取ると思うが、本当は現地団体と話した方が効果的なのではないか。

■ 当社の場合、現地法人はまだ社会貢献を考える余裕がないのが実情。その中で、現地法人の従業員の方々は自分が自社の社員であることに大変誇りを感じてくれている。これは企業としての力だと思う。次のステップは現地の自主的な活動だと思っている。

■ 現地社員が関わることは当初から目標としていた。しかし、本社の関わりも外せない。

- ・ 企業は新聞の NGO の記事などを見ているか。それをきっかけに訪問したり、来てもらったりしているのか。

■ 非営利の団体との連携を考えていたので、新聞（朝日）をチェックしていた。一番は NGO の今回のようなイベントに参加し、コネクションを作ることだと考えている。

■ 大きい国の大使館だと、JICA/外務省・NGO 関係者が集まり、現地の商工会議所の人を招くなどして、効率のよい人脈作りをしている。現地社会の中でも企業の人との出会いを作ることが重要だと思う。

3-8 : まとめ

- ・ 金田 晃一氏 ((株) 大和証券グループ本社 CSR 室専任担当)

CSR の先進企業にとって、CSR は手段であり、目的は持続可能な社会において持続可能な企業となることである。社会の持続可能性にマーケットメカニズムでどう対応することが出来るかに主眼を置いている。グローバルな企業はすでに NGO との連携を始めている。企業のリスクマネジメントを考えると、NGO の日本本部と一緒に動き出すことは望ましい。

もう 1 点の重要なポイントは、現地対現地の関係である。現地の商工会議所は、日本の NGO がどのような活動をしているかわからなかった。例えば、緊急災害の時にどの NGO に支援すれば良いのかなど。日本の NGO がアプローチすることによって、いままで活かされていなかった機会を活かすことができるのではないか。

- ・ 下澤 嶽氏 (JANIC 事務局長)

本フォーラムを通して、より良い企業と NGO の連携の為には、NGO としてもアカウンタビリティの強化などで組織力をつけることが重要だということがわかった。また、企業の信頼できるパートナーになるには、意見を言えるようにならなくてはならないし、そのような場も必要であることを痛感しているし、そのような要望の声もある。

ネットワーク NGO である JANIC として、NGO の企業担当者間ネットワークを作る必要性を感じており、本研究会をきっかけに来年度以降本格的に立ち上げていく予定である。正式名称は「NGO CSR Network」に決定しており、今後の会合で活動内容詳細を決定する。NGO の参加や、企業か

らの積極的な関りなど、JANIC から積極的に呼びかけていく所存であり、皆様のご協力をお願いしたい。