

添付資料 5：最終報告会・5 団体からのコメント及び事例紹介

1. セーブ・ザ・チルドレン・ジャパン グローバル戦略ディレクター 塩畑 真里子氏 (キーワード①「現地化」)

セーブ・ザ・チルドレン (SC) では、「現地化」に関する議論を 2017 年頃から進めてきている。2018 年、国連の緊急援助調整官が議長を務める機関間常設委員会 (The Inter-Agency Standing Committee) は、「現地化」の目標 1 つとして、「国際 NGO は、自己資金の 25%を現地のローカル組織に拠出すること」を提示した。これを受け、SC は、2020 年、組織としての「現地化方針」を打ち出し、「事業コストに加えて自己資金の最大 10%を提携しているローカル団体に拠出し運営・人材強化を目的に使用」することを決定した。米国、英国、豪州の SC では、支援対象国の現地組織に直接資金提供を行う準備を進めている。

「現地化」において重要なことは、支援に関わる人達のマインドシフト、つまり支援側が本当に受益者を対等に見ているのかどうか、という問題である。と言っても、「現地化」は外国人スタッフが現地に行く必要が全くないということを意味するわけでもない。

そもそも、昨年急速に「現地化」の議論が進んだ背景には、COVID-19 だけではなく「BLM (Black Lives Matter) 運動」の影響がある。著名人を使って寄付訴求を行う英国の Comic Relief が年に 1 回行うキャンペーンでみせるアフリカのイメージが、あまりにもステレオタイプであり、アフリカへ「白人救世主」が助けに行くといった打ち出し方をしていることが 2018 年頃から批判されていた。キャンペーンでは、毎回かなりの金額を集めるが、昨年は「BLM 運動」もあり、約 800 万ポンドも寄付金が減ったという。多くの英国の NGO は「BLM 運動」に賛同し援助のあり方を根本的に見直すことを宣言している。

また、日本のケースでいうと、多くの NGO において「(日本人の)自分が行かなければならない」という意識が根強いことが課題としてあげられる。その背景には、公的資金を活用する際の煩雑な会計報告が NGO 側に義務付けられていることもある。しかし、すでに有能なスタッフが現地に数多くいること、「南南協力」も進行していることの認識が、日本の支援者間で未だ深まっていないことも課題である。

さらに、人道支援において紛争地域での対応活動が増えるに連れ、欧米の援助機関が実施団体に求めるコンプライアンスを厳格化する傾向は「現地化」と逆行する動きとも捉えられる。国連は、一連の反テロリズムに関する安保理決議を制定してきたが、それに反しない形での活動の実施を実現するために、欧米の援助機関の一部は、ローカル組織ではなく、国際 NGO と契約、その国際 NGO からローカル組織へ再委託することで、コンプライアンス順守と「現地化」の両方を達成しているように見える。

いずれにしろ、COVID-19 を機に「現地化」の議論が進んでいることは前向きにとらえるべきであろう。この 1 年で多数の分析や報告が出されているので、日本でも活用できるものは活用し、また、日本の NGO として「現地化」に対してどのように応じていくのか、今後、国内での議論を進めるべきである。

2. CWS Japan 事務局長 小美野 剛氏

(キーワード②「日本と海外のシームレス化」)

国境はもともと人為的なものであり、気候変動、災害等の問題を解決するには、国境を越えた全人類共通のチャレンジであることをまずは認識することが大切である。何故なら、どこかの国境で止まる災害など存在しないからである。その中での国際協力の必要性の理由を掘り下げて考えてみたい。それぞれの国で課題に対しての認識、解決策が異なるが、それぞれに教訓があり、相互に学べる点がある。例えば、歴史的に日本国内の自然災害の犠牲者数が減少したのは、オランダ等海外の技術協力もあり、治水が進んだ事が大きい。精密度の高い日本のハザードマップやそのサイエンスは、海外でも活用でき、国内外問わず、その科学技術を多くの国々と共有することが可能である。

一方、こうした動きの中には負の側面も存在する。都市部の人口増加、人口集中を可能にするために川を狭め、埋め立てをしてきたことで、より高い堤防が必要になり、同時に水位も上昇、結果的に現在人口の半数以上、日本の資産の 75%以上が、川の水位下にあると推定されている。

気候変動による気候パターンの変化には、既存のインフラだけでは対応ができず、人々が、どう効果的かつ迅速に避難するのが課題となっている。例えば、早期警戒レベルが再考され、レベル5段階の運用が始まった。また、避難準備のあり方、マイ・タイムラインなど、家庭ごとに避難行動を最適化していく動きもでてきている。メディアの情報共有のあり方をとってみても、NHKなどが会社全体で防災をどのように考えるのか、そうした場を提供して熱心に取り組んでいる。また、各インフラにおける想定雨量も見直されている。

世界を一つの大きな共有体として捉えたと、同一の課題に対して、私たちが何を学び、何を共有すべきかが自然と見えてくるのではないか。CWS Japan では災害が起こる度に、その防災的教訓を英語でとりまとめ、海外へ発信する活動を続けている。気候変動の影響から、生活をどのように守っていくのか、効果的な気候変動への適応を考えるにあたり、各国からの学び合いは非常に意味があると思っている。CWS Japan は、相互の学びという意味においてネットワークが極めて重要であると考え、国内外のネットワーク運営・強化に積極的に関わり投資してきた。こうしたネットワークの活動を重要視するのは上記の理由からである。

日本人の生活は多様なサイエンスにより支えられている。その発達過程で得た良い事、教訓を世界に積極的に発信し共有することが、日本人らしい国際協力に繋がると考えている。

3. PHD 協会事務局長 坂西 卓郎氏

(キーワード③「コレクティブ・インパクト」)

NGO セクターの課題として、「他団体、他セクターとの連携が進まず、自前で全ての課題に対応する傾向があり、個々の魅力を発揮できていないことが根本原因」と 2018 年の NGO 外務省定期協議会で指摘されている。コレクティブ・インパクトを実施するための重要な点の一つは、NGO 自身の「自前で課題に取り組む傾向」を打破することにある。そして他との連携より、各アクターが、当事者性を持ちつつ協働することがより大切である。

例として、PHD 協会は、従来、開発途上国から研修生を受け入れて活動をしてきたが、コロナ禍で招聘が不可能になった。そのため、国際協力での経験を活かした新規事業を創出した。PHD 協会の強みを 4 つにブレイクダウンし、40 年間外国人を招聘してきた経験値、定住の促進、在留資格のノウハウ、途上国経験・異文化への理解といった強みを生かし、現在新しいシェアハウスを建てて外国人支援を行っている。

日本における外国人労働者はご存知のように増加しており、142 万人、全労働人口の約 3% に上る。今回、ステイホームが呼びかけられたが、私たちの生活の多くは、外国人労働者に支えられており、家にいながらも Amazon の商品が配達され、コンビニの弁当が作られているのは、外国人労働者の存在がある。そうした中、PHD 協会はコレクティブ・インパクトとして外国人労働者の支援に取り組もうと乗り出した。

現在、多様なセクターが各々の目的を持って、外国人労働者支援に参画している。例えば、企業は外国人材登用し、多様性を高め業績向上を図る目的、行政では福祉を通じて生活保護の抑制に繋げる目的、地域社会では周辺地域の治安を維持し防犯を高める目的、こうした異なるセクターの目的・思惑を、人権的観点から外国人労働者を保護する目的をもって PHD 協会が結節点となり、つなげていこうとするものである。同時に、コレクティブ・インパクトはそれぞれの本業で関わるのが重要であると考えている。外国人労働者の環境改善を通じて、この四者はそれぞれ違う目的を達成できる。支援者－被支援者の関係ではなく、それぞれが本業での利益を目的とした繋がりである。当協会では、外国人の括りに含まれる難民については、上記のような関係性を未だ構築できていないのが現状である。他方、送り出し国であるベトナム、ミャンマー、ネパール等でも同じようなアクターが存在している為、このような関係性、ネットワークは海外でも適用できる可能性を感じている。

以上により、PHD 協会は文化の仲介者になり、登録支援機関の申請を進めているなど外国人労働者の支援を通じて、それぞれが目的を達成できるような環境を創出し、コレクティブ・インパクトを発揮できるように取り組んでいる。

更に、現在 PHD 協会は、「Joint Venture 方式事業」として、現在進行中の JICA の NGO 等提案型プログラムにて、当会が途上国での開発経験を提供、国内で多文化共生事業の経験を有する団体と連携している。他にも居住支援の一環で赤い羽根の助成金を活用、元々国内で相談事業を実施していた NPO が生活相談全般を、PHD 協会が外国人への居住支援を担っている。そもそもの得意分野が違うので、他団体と協力が必然的になっている。

4. テラ・ルネッサンス理事長 小川 真吾氏

(キーワード④「幅広い支持の獲得」)

テラ・ルネッサンスは、アフリカ 3 カ国、アジア 2 カ国で活動し、年間予算が 2 億 5 千万円である。財政規模としては法人格を登録してから 16 年間を通じ、年約 20%の成長しており、コロナ禍においてもある程度上手く対応できたと考える。財務の「しなやかなで強靱な財務体制」は「レジリエンス」な組織運営において大変重要である。

「レジリエンス」には多様性と冗長性という 2 つのキーワードがある。多様性とは、コロナ禍のような危機に瀕した際、多様な収入源を確保できていたことが、我々の規模の団体がコロナ禍などの事態において上手く対応できた一つの要因である。設立当初から多様な収入源を持つことを意識していたが、日本 NGO 連携無償資金協力（以下、N 連）や JICA 草の根パートナー型の割合は昨年度でいうと 15%、残りが自主財源、国連の資金である。事業収入・寄付が約 75%を占めている。多様化した資金が非常に重要なものになっている。

一方、冗長性は、一見無駄に思えるものであってもそれを維持することで、想定外のリスクに対応することを可能にする。テラ・ルネッサンスでは自主財源の一つとして、使用済みのハガキや、リサイクル可能な物を回収し資金調達をしている。この事業の資金調達全体に占める割合はそれ程大きくはないが、活動を続けてきたことで、潜在的な支援者層を開拓し、新たな寄付にも繋もつなげてきた。また、スタディーツアーやインターンの受け入れ、講演活動などを通じ社会との幅広い接点を作っておくことも大切である。テラ・ルネッサンスの職員の 1/4 がインターン出身であり、収入に直結しなくとも継続してきたことで貴重な人的資源を生み出してきたといえる。

その中でもメディアで報道される機会をつくることは、潜在的な支援者層の拡大につながる貴重な機会ととらえている。これは、コレクティブ・インパクトにも関わることだが、1 団体の現場の話だけで「国際協力」をメディアに伝えきれるものではない。国際協力に関わる業界、メディア、大学、企業といったセクターと垣根を超えた対話を通じ、連携して発信していくことが重要な点である。又 YouTube 等の SNS の活用も有効な取り組みである。

最後に、新たな資金調達的手段として述べたい。大事なことは、マーケットの規模の大きいところから調達するという発想だと思う。例えば、米国の寄付市場は年間約 30 兆円規模で、日本の市場は約 1 兆円未満であることからわかるように、海外の寄付市場を開拓することも大切と認識している。テラ・ルネッサンスでは、来年 20 周年という節目に台湾や北米に事務所を設立し海外での資金調達を現在計画している。台湾では、ここ数年で延べ 100 万円以上資金調達に成功している。

また、人材の国際化、ダイバーシティ経営についていえば、テラ・ルネッサンスとしても、日本人スタッフが必ず現場に行くという体制ではなく、ブルンジ、コンゴというフランス語圏では現地スタッフが事業を担っていけるよう、今後も進めて行く予定である。

5. ウォーターエイドジャパン 事務局長 高橋 郁氏

(キーワード⑤「組織と経営のアップデート」)

ウォーターエイドジャパン(以下、WAJ)は、現在フルタイムの職員が4名、これまでも2名ほどの体制で活動してきた。事務所機能は出来る限りコンパクトにする方針としている。その要因は主に以下の3つである。

1) WAJは2012年に発足、今年で9年目になるが、すぐに収入増が見込めたわけではなかったことから、当初1人で事務所を運営していた。どこでも業務可能な環境整備、職員がやらなくても良い仕事は積極的に外注する体制をとってきた。

2) 国際NGOであることから、広報素材やアドボカシーに必要なリソース等が海外に豊富にあり全てを日本国内で抱える必要がなかった。

3) 上記1・2を踏まえて、2019年WAJの戦略方針として、世界の水衛生のトレンドと日本社会を繋ぐ橋渡しの役割になることを決定した。

日本に当団体の全機能を置く必要性が低下したことで、アウトソーシングを進めてきたことは事実であるが、新職員を採用したくとも出来なかったため、外注・フリーランスを活用する方向に変化してきたという側面がある。

人材という点では、経理の入力、給与計算、イベント参加者の管理、動画作成、請求書作成、翻訳等事務的作業は全てオンラインアシスタントに依頼している。利点は、一度依頼をすればオンラインアシスタント側で記録され再度教える必要がないこと、イベント会場や貸し会議室の選択等の単純作業でも気兼ねなく依頼が可能であること。また、職員の急な退職などで、業務が途切れるという心配は無いことが挙げられる。経理では共通のgoogleアカウントに証憑類をアップロードしておく、アシスタント側でクラウド型の経理システムに登録してくれる。当団体からの支払いも、同じくgoogleアカウントにアップロードしておく、月に1回、支払データが作成される為、こちらは確認・承認をするのみで良い。イベント参加者の管理については、FAX、はがき、メールと様々な形態でくる申し込みを一か所にまとめて登録してくれる。イベント等で業務量増が予想できる月にはオンラインアシスタントの契約数を増やして対応している。

フリーランス・外注に関しては、スタートアップ企業向け人材紹介を行なっている会社にWebマーケティングのできる人材を紹介してもらった。また、支援者データベース管理については、バックオフィス専門のフリーランスの人に業務委託をしている。広報業務についても昨年まで業務委託をしていた。時間を有する人事労務は、クラウド型サービスも利用している。Webマーケティング、データベース管理は特にその分野での専門性が必要になるので、プロフェッショナル人材に業務委託をしている。又、Web記事作成、人事労務等についても、引き続きプロフェッショナル人材を活用していく方針である。

今まで組織規模に応じて事務所を4回移転しており、物品は少ないほうだと思う。紙書類を減らすため、「スキャンマン」というスキャン専門の会社に紙書類・名刺を一斉にスキャンしてもらったこともある。