

200903008A

厚生労働科学研究費補助金

地球規模保健課題推進研究事業

## 地球規模での保健課題に対応する人材養成に係る研究

平成21年度 総括・分担研究報告書

研究代表者 黒川 清  
政策研究大学院大学教授

平成22(2010)年3月

厚生労働科学研究費補助金

地球規模保健課題推進研究事業

## 地球規模での保健課題に対応する人材養成に係る研究

平成21年度 総括・分担研究報告書

研究代表者 黒川 清  
政策研究大学院大学教授

平成22(2010)年3月

## 目 次

### I. 総括研究報告

国際保健NGOへのインデプスインタビュー調査……………1

黒川 清

小野崎 耕平

隈丸 拓

近藤 正晃ジェームス

渋谷 健司

原 聖吾

坂野 嘉郎

(資料1)NGOインタビュー回答概要……………9

(資料2)NGOインタビュー記録……………23

### II. 分担研究報告

国際的な意思決定の機会の同定と戦略的な人材配置の分析……30

望月友美子

(資料3)サイモン・チャップマン氏講演録……………34

厚生労働科学研究費補助金

地球規模保健課題推進研究事業

## 地球規模での保健課題に対応する人材養成に係る研究

平成21年度 総括研究報告書

### 国際保健NGOへのインデプスインタビュー調査

研究代表者 黒川 清  
政策研究大学院大学教授

平成22(2010)年3月

#### 研究要旨

本研究は、過去10年にわたり国際的な投資額が急増し、世界的に喫緊の課題とされている国際保健の分野において、日本の貢献を高めることを目的とする。本分担研究の目標は、当分野における国内ステークホルダーの調査・分析及び将来当分野で国際的に活躍する人材の育成である。本年度の調査対象として、国際保健のステークホルダー群の中からNGOを取り上げ、成功事例として7団体を抽出し、それぞれに、①組織の属性・活動、②国際保健分野NGO成功の秘訣、③日本のNGOの更なる発展のための施策の3項目を焦点にインタビューを実施した。

調査の結果、日本の国際保健NGOの成功事例は、ファンドレイジング/オペレーション/アドボカシーの3機能軸により、活動を「ODA型」、「寄付・オペレーション有り型」、「寄付・オペレーション無し型」の3つに類型化が可能であり、各類型により成功の秘訣が異なることが示された。最後に、国内の国際保健NGO活動を今後発展させるために政府・社会がとるべき7つの施策を提案し、当研究のまとめとする。

研究分担者 小野崎耕平  
日本医療政策機構 事務局長補佐  
研究分担者 隈丸拓  
日本医療政策機構 研究員  
研究分担者 近藤正晃ジェームス  
日本医療政策機構 副代表理事  
研究分担者 渋谷健司  
東京大学大学院医学系研究科  
国際保健計画学 教授  
研究分担者 原聖吾  
日本医療政策機構 研究員  
研究分担者 坂野嘉郎  
日本医療政策機構 マネージャー

## A. 研究目的

近年、世界で国際保健への関心は急速に高まり、同領域へ多くの資源が投入されるようになった。国際保健領域に投入される資金を見ると、2000年に約7億USドルだった投資額は、2005年に約13.5億USドルとなり、急激に上昇している<sup>\*1</sup>。また、これまでの主要ドナーとされてきた先進国政府や世界保健機関・世界銀行等の国際機関に加えて、ビル&メリンダ・ゲイツ財団等の財団、国際NGO、企業など幅広い機関が国際保健領域へ精力的に取り組んでいる。

国際保健分野への資源投入が増加し、先進国首脳会議やダボス会議等、国際的な意志決定、影響力行使の機会が複層化する一方、この分野における日本のプレゼンスは必ずしも高いとは言えない。世界最長の健康寿命と高い技術力を持ち、様々な保健課題を克服してきた経験を活かして、日本が国際保健分野で強いリーダーシップを発揮し、更なる貢献をすることが求められている。

そこで本研究では、

- ①国際的な意志決定機会の同定と戦略的な人材配置の分析
- ②国内における国際保健ステークホルダーの同定と

国際保健分野における人材養成のための啓発・意識向上

の2領域に焦点を当て、国際保健においてリーダーシップを発揮する人材養成のためのリソースインフラの構築及びパートナーシップの構築に貢献することを目標とする。

本研究報告書では、②国内における国際保健ステークホルダーの同定と国際保健分野における人材養成のための啓発・意識向上を目的とし、国際保健分野における日本のNGOの取り組み/成功事例の調査及びNGOに対するインデプスインタビューの結果を報告する。

## B. 研究方法

### 1) 調査対象

2008年G8洞爺湖サミットプロセスを中心に、国際保健における各ステークホルダーの取り組み/成功事例を検証した。主に研究分担者らが深く関与したサミットプロセスの分析結果（資料1: Executive Summary for “Chronicle of multi-stakeholder activities for the 2008 Hokkaido Toyako Summit”<sup>\*2</sup>）を中心に確認を行い、政府・政府機関、企業、メディア、学界、NGOそれぞれのステークホルダーの国際保健への貢献が確認された。

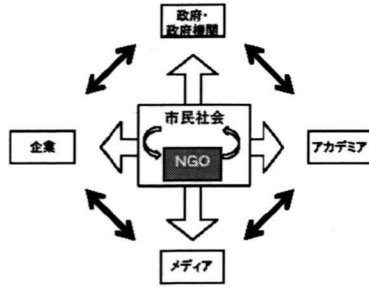
初年度のインデプスインタビュー調査の対象としては、5つのステークホルダーの中からNGOを選択し、これを次年度以降の事例収集の雛型として扱う事とした。NGOが、近年ではG8 NGOフォーラムなどを通じてG8に正式に招かれ、意見交換を行う立場を獲得していること、また、国内でも政治に対しては投票者、企業に対しては消費者などとして他ステークホルダーへの影響力が大きいこと、一方で日本においては他の先進国に比べてNGOの規模や認知が相対的に小さいため、オペレーションの工夫、人材養成により更なる発展の余地があると想定されること、などがNGOに初年度注目する理由である(図1参照)。

\*1 The World Bank, 2007, Healthy Development, The World Bank Strategy for Health, Nutrition, & Population Results, Washington, D.C., p.16

\*2 調査報告書全文: [http://www.global-health-summit.org/ghf2009/pdf/Policy\\_Research\\_2.1.pdf](http://www.global-health-summit.org/ghf2009/pdf/Policy_Research_2.1.pdf)

\*3 JANIC ウェブサイト国際協力NGOディレクトリー調べ(2009年4月現在 <http://www.janic.org/directory/>)

図1. 5つの主要な国際保健ステークホルダー  
:初年度はNGOに着目



### <国際保健 NGO 成功事例の抽出>

国際保健 NGO の成功事例抽出に当たっては、JANIC ウェブサイト国際協力 NGO ディレクトリーでの検索および団体ホームページの確認を行い、国内の国際協力 NGO の中から下記の3基準を満たすものを抽出した<sup>\*3</sup>。

- 1) 国際保健をその主たる活動分野としている
- 2) 収入規模が日本の NGO 中上位 25 位以内である
- 3) 日本発の活動団体である

JANIC に登録されている NGO 289 団体の内、収入規模が一億円を超える団体は 52 団体であった。その上位 25 団体において、日本発である団は 21、その内国際保健を主な活動領域としている団体は 7 団体であった。これより、特定非営利活動法人アムダ (以下 AMDA)、財団法人国際開発救援財団 (以下 FIDR)、特定非営利活動法人 HANDS (以下 HANDS)、世界の子供にワクチンを日本委員会 (以下 JCV)、社団法人日本キリスト教海外医療協力会 (以下 JOCS)、財団法人家族計画国際協力財団 (以下 JOICFP) <sup>\*4</sup>、非営利組織ペシヤワール会が調査対象として抽出さ

れた。この内、ペシヤワール会 (代表中村哲氏の国内不在よりインタビュー実施が不可能) を除く 6 団体に対してインタビューを実施し、さらに国際機関を支援する団体ではあるものの、日本の法人であり、日本を代表する NGO として注目されている日本ユニセフ協会 (以下 UNICEF) も特別にインタビュー対象に加え、計 7 団体へのインデプスインタビューを実施した。インタビュー先の概要を図 2 にまとめる。

### 2) 調査方法・質問内容

2009年6月～7月までの期間、上記1)に述べた7団体に対して、以下の3項目についてインタビューを実施した。

- ①組織の属性・活動
- ②国際保健分野NGO成功の秘訣
- ③日本のNGOの更なる発展のための施策

インタビュー実施後、質問項目毎にまとめたインタビューノートの内容をインタビューイもしくは広報担当者の確認を経てその後の分析に用いた。

(倫理面への配慮)

インタビューの際に得た個人情報に関しては、協力者と情報提供体制を合意の上、細心の注意をもって取り扱った。

### C. 研究結果

各団体へのインタビューの回答概要については資料2: インタビュー回答概要を参照されたい。

#### 1. 国際保健NGOの類型

全団体に対して、組織のファンドレイジング/オペレ

図2. 7つの国際保健NGOの概要

	AMDA	FIDR	HANDS	JCV	JOCS	JOICEF	UNICEF
設立年	1984	1990	2000	1994	1960	1968	1950
収入規模	2.9億円	2.2億円	1.5億円	1.5億円	1.6億円	8.2億円	180億円
主な保健活動分野	緊急医療支援	小児医療プロジェクト	保健システム (母子保健)	ワクチン (ポリオなど)	医療者派遣・医療者奨学金	リプロダクティブヘルス	ユニセフに準じる
インタビューイ	菅波茂氏 (理事長)	角能成氏 (事務局長)	中村安秀氏 (代表理事)	細川佳代子氏 (理事長)	小島莊明氏 (会長)	石井澄江氏 (常任理事)	東郷氏 (事務局長)
本部	岡山県岡山市	東京都千代田区	東京都文京区	東京都千代田区	東京都新宿区	東京都新宿区	東京都港区

\*4 団体略称によるアルファベット順。以下同様。

図3. 国際保健NGOの3つの類型

	HANDS	JOICFP	AMDA	FIDR	JOCS	JCV	UNICEF
Fundraising (主たるFund source)	ODA	ODA	一般寄付	会員寄付/ 一般寄付	会員寄付/ 一般寄付	一般寄付	一般寄付
Operation (現地活動の有無)	○	○	○	○	○	×	×
Advocacy (これまでの経歴)	△ 社会啓発	○ 政策提言	△ 国連会議	△ 社会啓発	○ 政策提言	×	○ 議員立法

<p><b>ODA型</b></p> <p>・事業委託のプロジェクト等を通じて現地のcapacity buildingに努め、そこから得られた知見をもとに政策提言も行う</p>	<p><b>寄付・オペレーション有り型</b></p> <p>・寄付者/会員の共感を呼ぶ分かりやすい活動と報告によって、支援を獲得している。</p>	<p><b>寄付・オペレーション無し型</b></p> <p>・寄付集めのノウハウが優れており、広く一般に認知されている。オペレーションを手掛けているため、エフォートはファンディングに集中される。</p>
--	--	--

ーション/アドボカシーの3機能への注力およびそれらの内容を質問し、回答を得た。

ファンドレイジングについては資金源を訊ねたところ、7団体中2団体がODA受託事業費、7団体中5団体が一般寄付、そして7団体中2団体が会員会費を主たる資金源として挙げた。

オペレーションは、現地における活動の有無を質問し、7団体中2団体が無し、7団体中5団体が有りとして回答した。

アドボカシーについては、社会や政府に対するアドボカシーの有無および注力の度合いを訊ね、7団体中3団体が大きな注力あり、7団体中3団体が一部注力あり、そして7団体中1団体があまり注力なし、と回答した。

全団体の各機能に対する回答概要を図3にまとめる。図3に示される通り、活動における3機能への注力とその内容によって、7団体の類型化を行うことができた。一つ目の類型は、『ODA型』。HANDS及びJOICFPがここに含まれる。外務省やJICAからの受託事業を主な活動とするこの類型に属するNGOは、必然的にODA予算を主な資金源とする。保健医療システム構築のプロポーザル作成に最も卓越しており、現地の活動では、キャパシティビルディングによる医療システムの向上を目標とする。現地での活動から得られた知見を基に、現場から見た日本の国際協力の在

り方などについて、政策提言や社会啓発活動を行っている。

二つ目は『寄付・オペレーション有り型』。日本の一般市民からの寄付や会員会費を財源とし、直接現地での医療保険活動に従事するAMDA、FIDR、JOCSがこの類型に含まれる。市民からの寄付を財源とするため、収入の確保には活動の分かりやすさ、活動報告の正確さが重要である。アドボカシー活動の対象は、主に市民であり、ファンドレイジングを兼ねて報告会や講演会などの社会啓発活動を行うことが多い。

三つ目の類型は『寄付・オペレーション無し型』であり、JCVおよびUNICEFが含まれる。現地での活動は限定されており、ユニセフ本部の活動に対する支援供与に特化しているため、ファンドレイズにリソースを集中させる事ができ、優れた寄付集めのノウハウをもつことが特徴である。広報および募金インフラストラクチャーの構築などに卓越しており、広く一般に認知されている。

今後、日本の国際保健NGOが、全体として更に大きな国際貢献に向けて発展を目指す上で、類型ごとの成功の秘訣を参考とし、活動の質と量の拡大に努める事が肝要だと考えられる。

図4. トップ国際保健分野NGO成功の秘訣(セグメント別/機能別)

	Fundraising	Operation	Advocacy	全類型/機能に 共通な要件
①ODA型 JOICFP, HANDS	<ul style="list-style-type: none"> <li>優れたプロポーザルを書ける人材の養成</li> <li>リーダーのネットワーク</li> <li>立ち上げ時の外部団体からの支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>長期プロジェクトによる現地での信頼の確立</li> <li>現地の協力組織とのネットワーク</li> <li>国際機関/学会による質の保証</li> <li>現地日本法人からの支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>政策分野でのネットワークのあるリーダーの登用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>強いリーダーシップ</li> <li>経営の視点を導入し、運営改善やシステム構築に努めた</li> </ul>
②寄付・オペレーション有り型 AMDA, FIDR, JOCS	<ul style="list-style-type: none"> <li>綿密な活動報告</li> <li>共感しやすいミッションと活動</li> <li>個性ある活動</li> <li>官民の大口寄付者の確保</li> <li>新しい寄付の仕組み(切手運動)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地の信頼できる協力組織との関係</li> <li>現地のキャパシティを育てる活動と人材</li> <li>現地に必要な支援を見極める独立性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国際的なボードを持つ事で国際機関から認定され、国際的な発言力を得る</li> <li>現地のNGOと協働して現地政府及び日本政府へ働きかけを行う</li> </ul>	
③寄付・オペレーション無し型 JCV, UNICEF	<ul style="list-style-type: none"> <li>広く市民を対象とした広報と募金</li> <li>市民にわかりやすい活動や、啓発による理解促進</li> <li>寄付を増やすための仕組みやシステムの導入</li> <li>会計の透明性</li> </ul>	無し	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本を代表する各界組織と協働</li> <li>国際的なテーマを日本国内でも批准</li> <li>一般の啓発を行い、国内関係団体と協働して署名を集めるなど、民意を反映した政策提案</li> </ul>	

\* 上位の項目ほど、多くのNGOがコメントしている

2. 国際保健NGO成功の秘訣

インタビューでは、NGOのファンドレイジング/オペレーション/アドボカシーの3機能について、どのような成功の秘訣があったかを訊ね、各NGO成功の秘訣をその類型及び機能ごとに、図4にまとめた。

ODA型

ODA事業を受託し、その事業費を活動資金とするODA型NGOでは、ファンドレイジングにおいては、保健医療事業計画の立案能力と、プロポーザル作成能力が卓越していることが活動の継続に不可欠である。事業の受託には組織に対する信頼が必要であり、リーダーの経験やネットワーク、そして外部団体からの支援などがファンドレイジングの面でも重要となる。

オペレーションは、現地保健システムの構築を目標とした複雑なアプローチを必要とするため、経験とノウハウの有無が鍵となる。活動の最終目標を達成するためには長期的な視点で他機関と連携して活動の質を高めていくことが大切であり、現地協力組織とのネットワークや信頼関係の構築、国際機関などとの協働が必要となる。

アドボカシーについては、ODAを資金源とする事

から、国内政府への働きかけが鍵となる。政策分野でのネットワークを持つリーダーの存在が、発信力に大きな影響を与えると云える。

寄付・オペレーション有り型

資金源が一般寄付や会員会費であるため、活動がいかに関一般市民および会員へアピールするかがファンドレイジングの鍵となる。共感しやすいミッションと活動、綿密な活動報告、個性のある活動などにはトップNGOが口をそろえて言及する。また、JOCSの『使用済切手運動』に代表されるような新たな寄付の仕組みを導入が、大きなファンドレイジングの成果をもたらす事もある。

オペレーションでは、直接の医療保険活動に基盤を与えてくれる現地協力組織との関係の構築・強化や、現地のキャパシティを育てる人材の確保が重要である。政府予算に頼らないため、現地が必要とする支援を自ら見極めて実施する事ができ、活動の独立性が確保できる一方、その見極めのための仕組み(現地の協力団体など)も必要となる。

アドボカシーについては、団体によって注力の度合いが異なるが、ファンドレイジングにもつながる市民啓発が総じて重視されている。現地における直接的な



活動を通して、国際NGOや協力機関との関係を深め、国際的な政策提言や会議での発言に協働する事もある。

### 寄付・オペレーション無し型

一般市民を対象にファンドレイジングを行うため、わかりやすい活動や啓発による理解促進が鍵として挙がる点は寄付・オペレーション有り型と同様である。ファンドレイジングに資源を集中させ、広く市民を対象とした広報を行う事により、高い認知度を得る事ができる。また、市民が寄付をしやすくなるためのインフラストラクチャーの整備や、寄付を増やすための仕組みやキャンペーン(『僕のルール』など)の導入を行う事が重要である。また、社会から広く信頼を得る事を目指し、会計の透明化などに努める必要がある。

アドボカシーは、団体によって活動の度合いが異なるが、UNICEFでは、これまでも国際的な『子どもの権利条約』の日本における批准などに関与した経験がある。一般の啓発とともに、関係団体と協働しての大規模な署名運動などを実施できる点で、民意を反映した政策提言が可能となっている。

その他、機能および類型横断的に、ほぼ全てのNGOが成功の必須条件として言及したのが①強いリーダーシップと②団体運営における経営の視点であっ

た。

①リーダーシップについては、トップに立つ人間が活動に対する強い信念を持ち、それ以外の事に惑わされることなく組織全体をひっぱっていくことの重要性が語られた。

また、リーダーシップに劣らぬ必須条件とされたのが②経営の視点であり、一方で日本のNGO活動に最も不足している要素の一つでもある、との指摘もあった。経営に対する意識を高く持ったリーダーのもと、財政・会計の能力を持ったスタッフが組織マネジメントに当たる事が重要だが、今の日本の社会情勢においては、ビジネスや経済を背景に持つスタッフをNGOが確保することは困難なことが多い。今後日本のNGOの発展を目指すにあたっては重要な課題の一つとなる。

### D. 考察

研究結果を踏まえ、日本の国際保健NGO発展のための打ち手を、インタビュー回答より抽出し、その実施主体ごとにまとめた(図4)。ここではその中より、政府による施策および社会的な施策として特に重要度が高い7施策を提示する(図5)。

図5. 日本の国際保健NGO発展のための7つの社会的施策

	<u>Fundraising</u>	<u>Operation</u>	<u>Advocacy</u>
<b>政府による 施策</b>	1. ODA予算のNGOへの配分の増額 2. 寄附税制の見直し 3. GH領域での官民の基金の創設	4. JETROの国際保健NGO版の設立(現地国際保健NGOとのネットワーク)	5. NGOによる政策提言を協議する仕組みの強化
<b>その他の 社会的な施策</b>	6. NPO経営の人材育成プログラムの強化 7. NGO横断的なネットワークの強化(知見共有)		

## 日本の国際保健NGO発展の打ち手

### <政府による施策>

まず、国際保健NGOのファンドレイジングに寄与する施策を3点述べる。

#### 1. ODA予算のNGOへの配分の増額

政府資金によるNGO団体支援の要望は複数の団体が言及していたが、その中でも特にODA予算からの配分の増額を望む声が多かった。要望はODAをファンドソースとして居ない団体からも言及があり、具体的には、日本のODAを原資とする国際協力事業のより多くの部分の実施をNGOに委任することなどが提案された。

#### 2. 寄付税制の見直し

NGOへの寄付額の増加を目標に、寄付に対する税控除の拡大を求める声が、全ての類型より挙がった。同時に日本社会に寄付文化を醸成させる取り組みも期待され。

#### 3. 国際保健領域での官民の基金の創設

NGOへの官民の基金としては、国際緊急支援活動におけるジャパンプラットフォームの創設が記憶に新しいが、国際保健領域においても同様の基金の創設を望む声があった。基金を創設することで、政府予算の配分増額と共に、個々のNGO以上にクレディビリティが高い組織を受け入れ組織として、企業や財団からの幅広い寄付が促進される事が期待されていた。

#### 4. 現地協力組織とのネットワーク構築の支援

オペレーションの向上のための施策として、最も訴えが多かったものが、現地協力組織とのネットワーク構築支援である。貿易分野におけるJETROの様な行政法人を創設し、国内NGOと現地国際NGOや協力機関などの情報提供および橋渡しの機能を果たす事が期待されていた。これにより、新たな団体が国際協力活動に参加しやすくなると同時に、すでに確立した団体も活動の拡大を図る事が容易になる。

#### 5. NGOによる政策提言を協議する仕組みの強化

国際保健NGOのアドボカシー力を強化するために、NGOと立法府・政府が協働する政策提言の協議会

を構築・強化する事が望まれていた。現在国内の個々の国際保健NGOはいまだ活動規模が小さく、政策提言の声も小さい。特に現場の声を実際の政策につなげる事のできるNGOのネットワークを構築し、政府との協議会機能を向上させる事で、より現実的機能的な政策判断が期待される。

#### 6. NPO経営の人材育成プログラムの強化

インタビューに応えたほぼ全てのNGOが、成功の秘訣として、自身の活動内容や資金源に適したスタッフの人材確保を挙げた。一方で、国際保健という分野は日本国内において未だ認知度も低く、他業界との人材交流も限定されている。官民を問わず国際保健活動に寄与する人材の育成と紹介を行うシステムが効率的・機能的に運営される必要がある。

また、前項でも言及のあった通り、経営にあたる財政・会計のエキスパートが、NGO活動に協力・参加することが必要であり、そのための人材育成および配置の役割を果たすことも望まれる。

#### 7. NGO横断的なネットワークの強化

トップNGOのうちであっても、卓越が達成されている機能は異なり、異なる機能のベストプラクティス・知見を共有する事により、NGOの基礎力向上が期待される。こうしたネットワークを構築し、海外の同様のネットワークと情報交換する価値も大きいとの声があった。

## E. 結論

以上、日本における国際保健NGOの成功事例につき、インデプスインタビューを実施し、収集データに基づいた国際保健NGOの類型化、成功の秘訣の解明および国際保健NGO発展のための施策検証を行った。本研究によって得られた知見をもとに、個々のNGOが自らの活動のインパクトを向上させると共にNGO界全体の底上げをするための政府・社会の取り組みも示された。

今回の調査では、国際保健を担う様々なステークホルダーの中でも特に国内のNGOに焦点を当て、その成功の秘訣を考察したが、今後はNGO以外のステークホルダーについてもベストプラクティスの研究が求められている。平成21年度に蓄積した、国際保健におけるステークホルダーの協働体制への知見を活

用し、平成22年度には将来国際社会で国際保健分野を担う人材養成を行うことを目的とし、学生を対象とした、短期(2週間)のセミナーを開催予定である。当セミナーにて、日本の様々なセクターの国際保健のリーダーと学生の直接対話及び政策提言を通じ、国際保健をめぐる日本の協働体制を再考するとともに、将来当分野で活躍する人材育成の場としたい。

#### F. 健康危険情報

なし

#### G. 研究発表

1. 論文発表 なし
2. 学会発表 なし
3. その他

NGO に行ったインタビューのうち、社会的認知度が高く、成功例として顕著な2団体(世界の子どもにワクチンを 日本委員会及び財団法人日本ユニセフ協会)を取上げ、当機構ウェブサイトに掲載した。

掲載サイト:

<http://www.healthpolicy-institute.org/report.html?category=dialogue>

#### H. 知的財産権の出願・登録状況

該当せず

NGOインタビュー回答概要

<協力NGO>

特定非営利活動法人アムダ  
財団法人国際開発救援財団  
特定非営利活動法人HANDS  
世界の子供にワクチンを日本委員会  
社団法人日本キリスト教海外医療協力会  
財団法人家族計画国際協力財団  
財団法人日本ユニセフ協会

<質問項目>

①組織の属性・活動について

- ・活動の概要
- ・ファンドレイジングについて
- ・活動内容の詳細について

②国際保健分野NGO成功の秘訣について

- ・小規模 NGO が発展していくための鍵とは

③さらなる発展のための施策について

- ・今後更に発展して世界トップレベルの NGO になるための課題
- ・日本の NGO 活動をより盛んにするために何が重要となるか

## 特定非営利活動法人アムダ

対象: 理事長 菅波 茂氏

日時: 2009年6月17日

場所: 岡山県岡山市 AMDA 本部

### 1.活動の概要

Fundraising (○)

現地での Operation (○)

Advocacy (△) 国連の議会出席や発言はある。国内政府へ向けた提言の意識は少ない。

### 2.ファンドレイジングについて

▽ 以前は社会開発事業を JICA・外務省から委託されて行っていたが、AMDA 社会開発機構が独立した後は、主に一般からの寄付と会員年会費を財源としている。緊急救援の部門で、平均して一億円程度の寄付がある。

▽ 一億円以上の規模を可能にした要素:

- ・明確なミッション:「相互扶助と命の救援」

一般の方にもわかりやすく、援助を得やすい。

寄付は一般の方からの少額寄付が最も多い。

- ・活動内容に関しては、できるだけヴィジュアルを提示して、活動や緊急支援の状況をわかりやすくするよう努めている。
- ・「緊急医療支援」という活動に国内では競合民間団体がいない。

他団体との違いは、海外支部・海外協力団体との「尊敬との信頼の相互扶助ネットワークの存在。このネットワークが迅速な緊急医療支援活動を可能にし、それゆえに他団体よりも際立つ存在になっていると考える。

- ・1990年頃の外務省の NGO 支援時代に、すでに活動が確立しており、多くの財政的支援や

業務委託を受ける事が出来た。

- ・災害時の寄付募集については、日本国内での報道や広報に依存している。

特に初動時に力を入れて広報活動を実施。

- ・寄付が集まる前から支援は開始するため、国内での盛り上がりが少ない場合には大幅な持ち出しとなる事もある。それでも支援は行う、と言う姿勢が周囲にとってはわかりやすく、評価されている。

### 3.活動内容について

▽ 活動の大きな特徴: 緊急救援。災害時の医療スタッフ派遣及び医療資源の援助。

- ・世界中に支部を持ち、ボランティアの医師と医療スタッフのネットワークがある。

- ・災害発生時には、「命の救援」を目的に期間を限定した支援を行う。日本から行くスタッフ以外に、現地及び近隣支部からの医師・医療スタッフも参加するなど local initiative を心がけている。現地の医療体制が回復するまでの2~5週間を任期とする。

- ・日本人医療従事者の登録システム「ERネットワーク日本」を作り、緊急支援時を中心に、

情報を配信している。

- ・最終的な目的は血縁共同体の壁を乗り越えた関係の確立であり、そのために明確で普遍的なテーマである「相互扶助」と「命の救援」を実施している。
- ・欧米型支援との違いは「チャリティ」ではなく、「相互扶助」である点。現地の人間やその地域に詳しい人間にも支援に参加してもらい、また平時から現地でもボランティアのネットワークを形成するなど、「援助を受ける側のプライド」を尊重する形で支援を行っている。このやり方は、彼らとの信頼関係の確立に大きく資する。

#### 4.日本の小規模な NGO が AMDA のような組織へ発展していくための鍵とは

- ▽世界的な認証を受けるためには、やはり日本人のみで活動をしていては駄目。いかに国際的な活動を多国籍メンバーからなるボードで運営するかが鍵。早期から国連や国際機関へのアプローチを意識して、彼らの基準に沿った活動をする必要がある。
- ▽トップが活動から給与を得ていない事が大事。トップが長期的な視野に基づき、一貫した活動を継続し続けることが、組織の発展に繋がる。

#### 5.今後 AMDA が更に発展して世界トップレベルの NGO になるための課題

現在、世界トップレベルの NGO の一つとして認められている。

- ・日本の国際保健 NGO で唯一「国連経済社会理事会 総合協議資格」認証を得ている。世界で 137 番目。国連の会議での発言を通して、国際保健に対する影響力を持つ。

#### 6.日本の NGO 活動をより盛んにするために何が重要となるか

これからの NGO 組織が大きくなるためには下記 5 つが考えられる。

- ・日本政府が NGO の情報収集能力を必要とし、それを外交活動に活用するような状況が生まれた場合。その際に、その任に応じた支援を受ける。
- ・JICA が政府機関としての本分に立ち戻り、計画の implementation を NGO へ任せる。
- ・仏教・神道系団体がベースとなった NGO が発達し、運営・資金調達にその宗教組織が携わる場合。
- ・日本の超高所得者が NGO への資金提供者になる事を自覚する。
- ・日本の専門分野の NPO が NGO との協働の下、海外へ専門技術/知識の支援を行う場合。

## 財団法人国際開発救援財団

対象:事務局長 角 能成氏

日時:2009年6月30日

場所:東京都千代田区 FIDR 本部

### 1.活動類型

Fundraising (○)

現地での Operation (○) 事業費でみると6割程が保健分野

Advocacy (△) 社会(一般市民)へ向けた活動報告会、イベント出展などに限定されている

### 2.fundraising について

▽ 収入の70%程度を賛助会員会費が占め、60%弱が法人会員(1口10万円)からの会費、13%弱が個人会員(1口9千円)からの会費である。(平成20年度決算データより)

・現在は法人会員が約260社、個人会員が約2200人

・設立当初から安定した会費収入を得ることができている(平成20年度は、1億3千万円規模)

▽ これを可能にした要素:リーダーの人脈(設立初期)と綿密な活動報告

・会報を年に4回、年次報告を年に1回発行し、定期的な活動報告を会員に向けて実施している

▽ 会費以外の寄付の形態として、特定の案件(学校建設や特定の支援活動)に対する寄付がある(特定寄付とFIDRでは呼んでいる)

・これらの案件においては計画書・中間報告書・最終報告書を作成し、寄付者を訪問して説明を行うなどして、FIDRの活動内容・活動の質を伝えている。それにより、寄付者に安心が広がり、口コミでまた会員・寄付者が増えていくという循環作りを心がけている

### 3.活動内容について

▽ 活動の大きな特徴:現地の人々の能力を引き出すことを重視

・例えば保健分野においては日本人が現地に赴いて、自ら治療するという形ではなく、現地の医療従事者を育てるサポートを心がけている

・「現地の人々が自ら活動できるようになる」そして、「将来人を教えることができる人を、現地に育てる」ことを目標にしている。その方が長期的な観点からも、現地にとって有益であると考え(それゆえ、たとえばモノをあげるだけの支援<病院を建てる等>だけでは不十分であるとも考えている)

・信頼できる現地の counterpart と一緒に仕事をする。カンボジアの小児外科支援プロジェクトの場合は、国立小児病院が counterpart で、病院職員とFIDRのスタッフとが協力してプロジェクトに取り組んでいる

▽ 活動を可能にする要素:人材、評価システム

・FIDRのプロジェクトにおける計画立案の方法やプロジェクトに対する姿勢、考え方をFIDRスタッフ(日本人、現地人ともに)にしっかりと理解してもらう

・日本評価学会認定の評価士(初級)を日本人スタッフが取得するなど、プロジェクトの評価を重視している

・各年度の終わりに、内部用の報告書を各プロジェクトで作成しており、その中で年度初めに計画したことがどれだけ達成できたかを定性的・定量的な面からチェックしている。その結果を、次年度以降のプロジェクト展開に活かしていく

#### 4.日本の小規模な NGO が FIDR のような規模へ発展していくための鍵とは:

- ▽ 活動初期に協働してくれる団体や活動のインフラがあると良い。FIDR も最初は World Vision の現地オフィス(カンボジア)を通した事業を行うことで、現地でのオペレーションのノウハウを蓄積できたことが、その後の独自の活動の礎になった
- ▽ 規模で勝負したら海外の NGO には敵わないので、同じ資金でより効果的持続的な結果をもたらすために「日本の NGO ができること」を見つける必要がある。その一つに、一方的な援助ではなく、現地の人と一緒に活動していくという姿勢があるだろう。

#### 5.今後 FIDR が更に発展して世界トップレベルの NGO になるための課題

- ▽ 質の高いことを継続してやっていくことが第一。そのために、何が社会のニーズかを見極めていく

#### 6.日本の NGO 活動をよりさかんにするために何が重要となるか

- ▽ 活動資金の規模を拡大するためには、企業の実在を無視して日本社会を語ることはできない。企業・NGO間の相互理解を促進し、そのうえで協力していくことが大事。また、ODA 資金を NGO に回していくために、はたらきかけていく必要がある
- ▽ NGO というものの社会的認知がまだ低い。例えば、一般企業を退職して NGO で数年働いた人が企業に戻ったとき、NGO での勤務経験は殆ど評価されないのが現状であり、それゆえ NGO に優秀な人材が集まりにくい。社会における NGO や国際協力というものに対する考え方や位置づけを向上させる必要がある
- ▽ 「NGO の活動」、あるいは、「国際協力」を考えるにあたり、NGO という一つのセクターに限定して話を進めるのではなく、社会全体の大きな枠組みの中で、他のセクターとの利害関係も考慮に入れながら、議論する必要がある
- ▽ NGO 同士の協働や、外務省と NGO、JICA と NGO、企業と NGO のような対話の動きがじわじわと出始めている。その中で学びつつ、今後のより良い協力体制を慎重に考えていく



## 特定非営利活動法人HANDS

対象:代表理事 中村 安秀 氏

日時:2009年6月16日

場所:東京都文京区 HANDS 本部

### 1.活動類型

#### Fundraising (○)

現地での Operation (○) 草の根の活動という「所謂 NGO の活動」というよりは、保健医療システム強化などに特化した活動が主であり、そこが特徴である

Advocacy (○) シンポジウムの開催、外務省と共同での安全対策ハンドブックの作成など

### 2.fundraising について

▽ 個人会員や企業・財団からの寄付は限られているため外務省や JICA からの受託事業収入が 90%以上を占めるため、プロジェクトベースで ODA から入るお金が主となる。

▽ 一億円以上の規模を可能にした要素:

#### 立ち上げ時期

- ・米国の NGO である MSH と発足時の事務局長の個人的なつながりがあり、MSH からの全面協力 (人・finance・technical) を受けることができた。
- ・2000 年頃に政府の中で NGO を育てていく機運があり、JICA や外務省からサポートを受けることができた。
- ・中村先生の国際協力機構専門家や国連難民高等弁務官事務所、外務省経済協力局技官などの経験とそれで培われたネットワーク

成長期:プロジェクトの公募でいかに選抜されるか

- ・HANDS という信頼できる組織ブランドを確立できた
- ・ケニアにおけるプロテコという NGO 提案型プロジェクトを JICA で実現したことが、組織内の自信を醸成し財政的にも大きく貢献した。
- ・優秀かつ経験のある人材が集まることで、良いプロジェクトデザイン、実行を可能にした HANDS のビジョン、職員に対する給料や社会保険などの待遇

### 3.活動内容について

▽ 活動の大きな特徴:コミュニティに根ざした活動(前提)、日本の保健医療に地盤、現地の人とのネットワーク

- ① 国際小児保健研究会 (JICHA) のメンバーと協力するなど。日本の保健医療現場で活躍している人たちに現地へ行ってもらうことも多い
- ② 持続的に長期プロジェクトを実施することで、現地の人や団体との強い信頼関係を構築できる
- ③ 現地での日本企業からのサポートを得られる(例:アマゾンにおけるヤマハのサポート)

▽ コミュニティ、フロントワーカー、現地政府がお互いに respect & appreciation を持って接する。こちらの人間がやるのではなく、現地の人を育てるという強い意識がある。

▽ これらを満たした活動の方が欧米型の charity 事業より sustainable な結果を残すことができるという意識があり。今後は、このような日本型(アジア型)のプロジェクトの考え方を世界に発信していく必要がある

#### 4.日本の小規模な NGO が HANDS のような規模へ発展していくための鍵とは

- ▽ NGO のマネジメントをできるリーダー・人材が必要。現地でのオペレーションだけではなく、経理の担当をきちんと配置するなど。また、人材に対してある程度の給与など待遇を用意することも必要。そうでなければ続かない。
- ▽ HANDS のような「保健医療システム」「人材育成」などの共感を集める個性的ビジョンと、それを実行に移すリーダーシップが必要。

#### 5.今後 HANDS が更に発展して世界トップレベルの NGO になるための課題

##### 6.日本の NGO 活動をより盛んにするために何が重要となるか

- ▽ 入るお金の規模を大きくするのが第一歩であり、そのためにまずは ODA から NGO に入るお金を現在の 10 倍くらいに増やすことが望まれる。  
それで NGO の基盤を作った後に、企業など市民社会からのお金を増やす施策を打つ。税制を変える必要も大きい。現在の税制では NGO に多くお金が入ることは不可能に近い。
- ▽ 日本発の NGO が団結して、政府や企業に働きかけたり、寄付の受け皿になったりすると良い。NGO 同士の横のつながりが今後一層望まれる。

## 世界の子供にワクチンを日本委員会

対象: 理事長 細川 佳代子氏

日時: 2009年6月25日

場所: 東京都千代田区JCV本部

### 1.活動類型

Fundraising ○

Operation ×

Advocacy ×

### 2.fundraising について

- 個人と企業からの寄付が収入の全てを占める。

政府公的機関、財団などからの補助を一切受けていない。

- 一億円以上の規模を可能にした要素:

・広報活動への注力

・公共広告機構からの協力を10年間得て、テレビCMなど効果の高い広告に成功

・活動の報告、現地の状況の報告に力を入れ、寄付者の賛同を得た

・分かりやすい仕組み

ワクチンだけに特化、対象国も限定することで寄付の使われ方が分かりやすくなり、寄付者の共感を得られた

電話一本での寄付を可能にするなど、寄付のしやすさを徹底的に追求

「僕のルール」のような多くの人の共感を得られる仕組みを作ることに成功

### 3.活動内容について

- 活動の大きな特徴:

・現地のすみずみまでワクチン提供先を確認しに行く。

・人々の共感を得やすい

- これらを可能にした要素:

・現地に何度も視察に行くことで、現地の人々が本当に何を必要としているかが見えてくる(ワクチンだけでなくコールドチェーンも必要、など)

・現地のユニセフ・WHO・保健省とのネットワーク

・活動をワクチンに特化したことで、特徴ある分かりやすい活動にできる

### 4.日本の小規模な NGO が JCV のような規模へ発展していくための鍵とは

- NGO を始めたリーダーの強い思い、実行力

- 小さい NGO としての利点を活用する。(活動をフォーカスして、分かりやすく伝えていくなど)

### 5.今後 JCV が更に発展して世界トップレベルの NGO になるための課題

## 6.日本の NGO 活動をより盛んにするために何が重要となるか

- 寄付をもっと増やしていく必要がある。そのためには、寄付文化の革命となりうる「僕のルール」のような仕組みをより広く周知していくことが重要。
- JCV の持つ日本の寄付文化や国民の現在の関心事などに関する知見が必要とされることがあれば、それらの発信も視野に入れていく。