国際開発

International Development Journal

国際協力の 最前線をリポートする

> J U L Y 2018 No.739

> > https://www.idj.co.jp

発進!SDGsビジネス

2030年までの成長戦略

IDJ REPORT

地域体制の改革進める島嶼国



Zoom Up!

未来のビジネスを創るSDGs

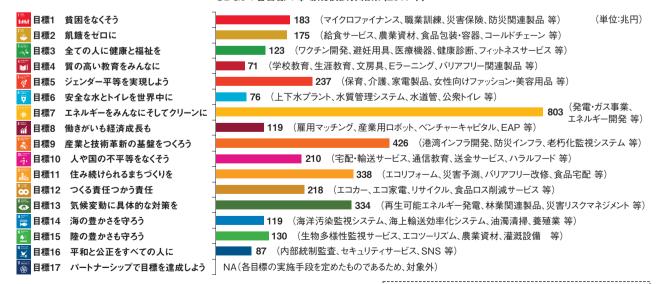
貧困や気候変動など地球規模で広がる課題に対応すべく2015年に合意された「持続可能な開発目標」 (SDGs)。採択から3年が経過しようとする中、目標達成に向けて取り組みを加速させているのが日本の民間セクターだ。彼らは今後、持続可能な社会を実現し低成長時代から脱却できるのか。SDGs関連ビジネスのポテンシャルと日本企業の動きを見てみよう。

SUSTAINABLE GALS DEVELOPMENT GALS

世界を変えるための17の目標



SDGsの各目標の市場規模試算結果(2017年)



出典:デロイトトーマツコンサルティング(同) 『SDGs関連ビジネスの世界市場規模試算』を基に本誌作成

参考: 主要製品の市場規模(2017年) 自動車:約510兆円/鉄鋼:90兆円/半導体:40兆円/テレビ:10兆円 出所: Statistita, OICA、経産省



羅針盤

主幹 荒木 光弥

国際コンサルティング企業への道

新しい市場開拓への発想転換を

欧米の幅広い領域

「90%:10%」。これは周知のことと思うが、世界の資金移動を示す比率である。90%が民間資金、10%が公的資金。10%には世界銀行などの開発資金、先進各国の援助資金などが含まれている。

これら資金の多くは、新興国は じめ多くの開発途上国の経済・社 会インフラ部門に投入されるもの と予想されている。アジアの将来 に向けてのインフラ需要だけでも 70兆ドルを超えると見られる。 2000年から始まった欧米諸国の 官民連携 (PPP) という援助思想 も、膨大な開発途上国の資金需要 に応じていくために、民間資金需要 に応じていくために、民間資金と っ連携を余儀なくされたからだと 言われる。以来、ヨーロッパ(英 仏独)でも米国でも、民間資金を 政府ベースの開発援助計画と連携 させるようになった。

たとえば、英国ではかつて Trade Promotion Program (貿 易促進計画)があった。英国は英 連邦に加盟する開発途上国を対象に英国はじめ欧州連合(EU)への輸出促進を目的に輸出製品開発も支援している。米国もカリブ海諸国を対象に、米国市場への輸出促進を計画し、輸出製品の開発から米国への輸入を請負う貿易会社の創設までも援助している。

古い話だが、筆者は1987年3月に米国国務省に属する米国国際開発庁(USAID)と連携している10社ほどの援助系コンサルティング企業を取材したことがある。その中の一社が先に述べたカリブ諸国から米国への輸出促進援助を担当していた。欧米では開発コンサルタントの活躍がいかに幅広いかを知らされる一幕である。

もう一つのUSAID下の援助系 コンサルティング企業は、ブラジ ルでの市場性の低い熱帯特有の新 しい薬品開発計画に関わっており、 計画から試験段階までのプロセス を支援していた。このように、欧 米のコンサルティング企業の専門 領域は多岐にわたっており、その 役割も大きく、社会的地位も高い。

親ガメの背中の子ガメ

ところが、明治以来の日本のコンサルタントの歴史をたどって見ると、中央政府であれ地方政府があれ、公共事業の計画立案からら記まですべて役所中心に進められてきた。まさに、官尊民と言える。そうした社の民間企業の中では、一般の民間企業を含むをと言える。だから、コンサルティング業界も官の計画立案・設計と言える。だから、コンサルティング業界も官の計画立案・設計的存在で、せいぜいとった。

こうした歴史の中で、国内のコンサルティング企業が国内の官庁下請けから独立して一気に海外に進出し、国際的な開発コンサルティング企業に飛躍できたのは、わが国の東南アジアへの戦後賠償からであったと言える。そして、その後の政府開発援助(ODA)の発展で多くの開発コンサルティング企業が国際経験を積み、社会的な存在感を高められるように

世界変革なるか、「SDGsビジネス」の波

開発途上国の貧困・飢餓問題から先進国の環境・労働問題まで、あらゆる課題に目を向けた「持続可能な開発目標」(SDGs)。日本政府も昨年末に今後の実施方針となる「SDGsアクションプラン2018」を策定するなど取り組みを進めている。だが、その実現には確たる技術とノウハウを持つ民間企業の参加が欠かせない。SDGsの旗の下で、日本の産業界は大きな転換点を迎えている。

経済界で流行るSDGsバッジ

昨今、一部の企業経営者やビジネスパーソンの間で、「ピンバッジ」が流行っている。東京都内の電機メーカーのCEOは、ある日の企業の交流会の場で、参加者が一様に17の色がドーナツ型に配置されたこのバッジを胸に付けているのを見て驚いたという。

この17色が示すのは、国連が2015年に採択した「持続可能な開発目標」(SDGs)だ。17の目標と169のターゲットを定めたこの目標は今、大手企業を中心に日本の産業界に広がり始めている。

もともと社会課題への取り組みと言えば、政府開発援助(ODA)をはじめ、公的資金が主要な役割を果たしてきた。他方、民間企業は「企業の社会的責任」(CSR)の下、本業とは別に非営利事業を小規模に行うに留まることが多い。

しかし、先進国・途上国問わず 多様な社会課題が進行する中で、 政府の資金だけではこれらの解決 を図るのは不可能だ。国連が SDGsを掲げて、民間企業を課題 解決の主役に引き上げたのはこう した背景がある。

ESG投資がもたらすブーム

他方、SDGs採択から3年を経

て、企業側もSDGsに積極的な姿勢を見せるようになった。これは環境・社会・ガバナンスにわたる企業情報に配慮した「ESG投資」の影響が大きい。

ESG投資は、06年に国連が機関投資家向けにESG投資を提唱する「責任投資原則」(PRI)を発表したことで世界的に知られるようになった。特に日本では、公的年金の運用機関である「年金積立金管理運用独立行政法人」(GPIF)が15年にこれに署名したことで潮目が変わった。

同機関は、資本市場全体に分散しながら長期的な資産運用を行う国内最大の「ユニバーサル・オーナー」として知られ、多数の金融機関にその運用を委託している。特にPRIへの署名以降、同機関は委託先の金融機関による投資活動にESGへの配慮を求めるようになり、5年前にごくわずかだったESG投資の割合が17年に35%まで増加している。これに合わせ、投資先の企業によるSDGsへの取り組みも待ったなしとなった。

ビジネスの成長につなげる

こうして民間企業は政府と並ぶ SDGsのアクターとなりつつあるが、現状のCSR活動の規模だけでは世界のあらゆる課題を網羅す

るこの目標を達成することは不可能だ。企業にCSR拡大をいたずらに求めるのも現実的ではない。

そこで、重要なのが、SDGsをいかに企業の「本業」の成長へとつなげるかだ。すでに官民双方で模索が始まっており、経済界では経団連が17年11月におよそ7年ぶりに「企業行動憲章」を改定。AIやロボットなど、企業が持つ革術技術などを活用して人々の暮らしを改善する未来社会を指す「Society 5.0」の実現を通じて、SDGsの達成する成長モデルを発表した。

他方、国連開発計画(UNDP) は (一社) 「Japan Innovation Network」(JIN)との共催で16年 に「SDGs Holistic Innovation Platform」 (SHIP) を立ち上げ た。SDGsをイノベーションの機 会と捉え、社会課題の共有から事 業形成までの機会を提供している。 (詳細はコラムを参照)

UNDPの近藤哲生・駐日代表は「ミレニアム開発目標(MDGs)に比べて、SDGsが環境問題や経済成長など日本や新興国が直面する課題にもより焦点を当てたことで、企業も取り組みやすくなった。だが、開発途上国での開発課題も引き続き重要だ。UNDPは世界170以上の国・地域でのネッ