

【司会】本日の司会を務めさせていただきます PREX の北村です。どうぞよろしくお願ひします。はじめに主催者を代表いたしまして、PREX 会長の井上義國よりご挨拶を申し上げます。

【井上会長】本日は、お忙しい中を大勢の方々にお集まりいただきましてありがとうございます。PREX についてはご存じの方もたくさんいらっしゃると思いますが、簡単にご説明いたします。PREX は 1990 年、今から 24 年前に、アジア太平洋地域における途上国の発展を促進するための援助を行うことを目的として、関西の産官学の協力の下、大阪に設立されました。援助の基本は人材育成にあります。人材育成の中でもさまざまな人材育成がありますが、これから途上国にとって必要なのは中堅マネジャーを育成することではないかということで、アジア太平洋地域を中心とした途上国の中堅マネジャーの育成に重点を置いて研修を始めました。

これまでの 23 年間で 1 万 5,000 人の方々が PREX で研修を受け、その人々が母国に帰ってそれぞれ活躍されています。23 年間で 1 万 5,000 人というのは多いのか少ないのか、いろいろな見方がありますが、中堅マネジャーの育成というのは、たくさん人を集めて研修すればそれで済むというものではありません。そういった意味では 1 万 5,000 人というのは相当な数であり、しかもその方々が自分の国に帰って活躍されて、自国の企業の発展、経済の発展に尽力されたということではないかと思ひます。今アジア太平洋は世界から注目を浴びておりますが、アジア太平洋地域の占める GDP は、世界の GDP の 60% を超えるという状況になっており、まさに 21 世紀は太平洋の時代というのが今実現しつつあると考えております。大げさにいえば、PREX はその発展の一翼を担ってきたのではないか、これからも担っていけるのではないかと考えております。

中堅マネジャーの育成において肝心なことは、日本の優れた経営者と途上国の中堅マネジャーとが膝を突き合わせて懇談することで、そこから途上国のマネジャーが経営について何かをつかんで帰っていくということだと思ひます。途上国の企業というのは、中堅・中小サイズの企業が圧倒的に多く、そういった意味では、大阪や関西にはいろいろな業種の優れた中堅・中小企業の経営者がおられますので、途上国の研修生にとっては非常にありがたいわけであります。そういった経営者と膝を突き合わせていろいろな話をする事によって、途上国の人が何かをつかみ、それを持ち帰って、自分の国、自分の企業に役立てるといふような研修を今までやってきました。

そのような意味では、PREX の研修というのは関西の優れた中堅・中小企業の経営者の方々のご協力によって支えられてきたものであると思ひております。23 年の間には景気の悪いときも、忙しいときも、いろいろな時期がありましたが、関西の経営者の方々は、少しも嫌な顔をせず PREX の研修生を快く受け入れてくださいました。そういった意味で、心の広い中堅・中小企業、優れた経営者がたくさん関西におられるということが、PREX が関西に本拠を置いていることの一歩の強みであらうとわれわれは考えております。

PREX は関西にとっても途上国にとってもなくてはならない存在になろうではないかというビジョンを掲げて今進んでおります。3年ごとに中期アクションプランを策定し、実行計画に結び付けています。昨年からは始まった中期アクションプランの中に、これまでの中堅マネジャーの育成に加えて、関西の中堅・中小企業のグローバル化のお手伝いをしていくというテーマを掲げております。また大学の留学生については、留学生の研修のお手伝いをしてありますが、もっと幅を広げて、とかく内向きと言われております日本人のグローバル化、人材育成についてもお手伝いしていくというテーマを掲げて進めております。

ちょうど時を同じくして日本の ODA の方針が若干変わりました、今まで途上国の発展にだけ使われていた ODA を、日本企業の発展、特に中堅・中小企業の発展のためにも活用しようではないかという方向転換も行われております。ODA を活用して関西の中堅・中小企業がグローバル化を進めていくために、何をすればどうなるのか、PREX はそれに対してどうお手伝いできるのか、そういう点を今日は勉強したいと考えております。

今日は JICA 関西の佐々木さんから基調講演をいただき、実際に海外に進出されている、あるいはこれから進出しようとしている中堅・中小企業の経営者の方々に、これまでのご自身の経験を語っていただきまして、中堅・中小企業の海外展開について何らかのお役に立てるようなディスカッションができればいいなと考えております。中堅・中小企業も独自に海外展開を図らなければならない時期にきておりますので、今日のシンポジウムが契機となり、関西の中堅・中小企業の海外展開、グローバル化が一層進むことを期待して、私の挨拶に代えさせていただきます。どうもありがとうございました。

## 基調講演

【司会】続きまして基調講演に移らせていただきます。本日は、独立行政法人国際協力機構関西国際センター（JICA 関西）の佐々木所長に「ODA・JICA による中堅・中小企業の国際化支援の取組み」と題しまして、ご講演をお願いしております。佐々木所長は JICA のパプア・ニューギニア事務所、マレーシア事務所、また、農林水産開発調査部水産開発調査課長、フィジー事務所長などを経て、2012 年 2 月から JICA 関西の所長を務められています。それでは佐々木所長、よろしく願いいたします。

【佐々木氏】JICA 関西の所長をしております佐々木と申します。ご紹介いただきましたように、パプア・ニューギニア、マレーシア、フィジー、それぞれかなり異なる国に 3 年程度、滞在してまいりました。今日は、新しい JICA の側面というものを皆さまにご紹介させていただくとともに、中堅・中小企業、関西の皆さまに JICA のスキームをご活用いただき、安倍首相の掲げる、より強い日本を目指す、そのためには日本の企業にとってもメリットのある ODA を目指すというところをご理解いただきたいと思います。200 名近

い方々にご参集いただきまして本当にありがとうございます。また、本日のシンポジウムは約 30 の経済団体、大学等をはじめとする団体の皆さまのご後援、ご協力の下に成り立っております。この場をお借りして御礼を申し上げます。どうもありがとうございます。

今日のテーマですが、四つに分けてお話しさせていただきたいと思っております。まず、ODA といいましても、それはどんなものなのか、JICA の組織自体について簡単に触れさせていただきます。その次に、日本を取り巻く世界情勢ということについて、特に貿易ですとか、あるいは ODA といったところに焦点を当てて、その中で中堅・中小企業に対するご支援の内容、ODA を使った支援、その方途について触れさせていただき、最後に、その方途の今後の方向性についてお話しさせていただきたいと思っております。

### ■ ODA と JICA の概要

まず ODA ですが、これは Official (政府) による開発途上国を対象とした Development (開発) ということ、1 人当たりの国民総生産の割合が低い国に対する開発を Assistance (援助) するということです。その中身はいろいろありますが、援助という意味では、例えば借款の利率や金利を低くしたり、返済期限の猶予を求めたりといったような資金協力、これは国際的な枠組みで決められているグラント・エレメントが 25% 以上、無償ですとこれが 100% になりますが、この政府による開発援助といったものを ODA と呼んでおります。

ODA は二国間と多国間に分かれますが、その二国間の中で無償、有償、技術協力という三つの大きな種類があります。それぞれのスキームを 2012 年からほぼ JICA に一元化いただきまして、無償では 1,000 億円、技術協力では 1,500 億円、有償では 8,800 億円、合わせて 1 兆円を超えるような規模で政府開発援助を実施しております。私は JICA 関西の所長をしておりますが、関西という国内の機関でも、それぞれの無償、技協、有償の中の特に技術協力の部分を実施しております。技術研修員の受け入れについては、年間、日本全体で 1,500 ものコースを実施し、開発途上国から行政官、技術官を中心に 1 万名を受け入れております。このうち関西では約 200 のコースを実施し、1,600 名の受け入れを行っております。

この ODA の推移ですが、1997 年をピークとしてそれを 100 としますと、一般会計の予算では 47% 減っているという非常に厳しい政府の財政状況を受けた現状がございます。この真水といわれる政府からいただく交付金の一般勘定のもものは、昔は 1 兆円程度ありましたが、それも 5,000 億円ぐらいに減っています。一般歳出のところであれば、防衛費ですとか公共事業に比べても、それ以上の割合で ODA はかなり減っています。その分、円高基調がありましたので、ドル換算ではこれほど目減りはしておりませんし、借款事業を行っておりますので、昔貸したお金の貸し付けが戻ってくるとか、財投からお金をいただいて借款事業も行っておりますので、全体の ODA 予算の真水でない部分については、それほどもまでの減資はありません。しかし実際に政府からいただくお金という意味では 47% も減っているという現状がございます。

こういう苦しい現状ではありますが、JICAとして、より新しい側面で、日本の民間企業の方々にも ODA を使った海外進出の端緒になっていただきたいというような事業を始めています。昨年4月に、田中明彦理事長が緒方前理事長を引き継いで理事長になりまして、新生 JICA として、平成 20 年度から銀行業務と一緒に、銀行と有償、無償、技協を一体化して実施しています。働いている職員は約 2,000 名で、対象国は 150 カ国ございます。

本部の構成ですが、皆さまに関係のある部署といいますと、地域割りになっていて、六つの部署をそれぞれ所轄している地域部署があります。特に ASEAN ですと、東南アジア・大洋州部という部がございます。そこで地域戦略ですとか借款、技術協力、最初の計画立案、あるいは評価といったところを中心に行っています。これらの地域とは別に、五つの課題に特化した課題部というものもあります。真ん中あたりにある経済基盤開発部や農村開発部などのセクターを割って見ていく部署、それと特に新しく設置した民間連携室というところがございます。ここが主に今回私がご説明するいろいろなスキームを統括しているところです。本部には 1,100 人程度の人間がおります。

海外では約 100 カ所に拠点を持っておりまして、430 名程度が働いております。職員の人数は 400 名程度ですが、それぞれの国のナショナルスタッフと呼んでおります現地職員も加えると 1,000 名以上の人間がわれわれ JICA として海外の各拠点で働いています。そして、各拠点の JICA の人間は、それぞれの途上国のいろいろな省庁とつながっておりますので、そういう人脈のネットワークも企業が進出するときに使っていただけるのではないかと思います。

国内では、JICA 関西も真ん中のほうにあります。全部で 15 カ所のセンター等がございます。訓練所というのは青年海外協力隊、シニア海外ボランティアの方々を訓練するところで、日本に 2 カ所あります。それ以外に国際センターという黄色のところは、海外から受け入れる 1 万名の研修生の方々の宿泊施設も伴った研修施設でございます。JICA 関西は昨年4月に大阪と兵庫を統合いたしまして、神戸に本拠地を置いて、2 府 4 県を所掌しております。国内のこれらの機関で約 270 名の職員が働いています。

先ほど出た五つの課題部を中心に、いろいろな分野の課題に特化した事業も行っております。地域で見る、課題で見るといって、縦系・横系をマッチングさせながら援助の事業を実施しています。それぞれの分野で、例えば民間セクター開発ですとか、例えば裾野産業開発ですとか、そういったセクターに特化して、それぞれの国の投資環境を整備して、それを情報公開しているといったようなこともあります。「課題別指針」というものを、それぞれの課題で持っております。それは JICA のホームページ上からも公開しております。課題を通して世界を見ることで、どういう形で協力をしているのか、あるいはどういうところにより注力をして協力しているのかということがご理解いただけると思います。

事業の事例として、先ほどの技術協力、有償資金協力、無償資金協力という三つのそれぞれの事例をご紹介します。技術協力はアフガニスタンの事例でご説明します。農村

開発、稲作農業の改善をして、米の国内自給を増やしていこう、倍増していこうという取り組みです。これは典型的な技術協力で、日本の専門家の方がアフガニスタンに駐在して、その場で普及員等の育成を図っていくとか、また、現地から普及員を日本に呼んできて、日本のいろいろな機関で研修を実施するといったような組み合わせを通じて、3年から5年のプロジェクトを行い、先方の人材を育成して農業の収量を上げていこうという技術協力です。

有償資金協力では、インドのデリーの高速輸送システムの事例をご紹介します。借款というのは非常に金額が大きくて、3,000億円を超えるフェーズ1・2で資金協力をしております。こういう協力を通じて、この中では有償は国際入札になりますので、日本の企業、ゼネコンのひも付きというわけではありませんが、このインドのデリーの場合は入札した結果、例えば建設では清水建設ですとか熊谷組が参画されておりますし、設計・施工管理はオリエンタルコンサルタンツというところがやられております。また安全運行ですとか車両の維持管理では、東京メトロのノウハウが生かされております。さらに工事現場では、神戸大学が開発された安全対策のシステム「On Site Visualization」を使って、メトロの整備がなされております。

こういう有償に対して、もう少し規模が小さくなりますが、無償で社会インフラといわれる病院や学校の建設が行われています。フィリピンのオーロラ病院の事例を紹介します。無償の場合はいわゆるひも付きのタイド援助といわれるものですが、日本のほうにひも付きの入札をするということで、梓設計と東洋建設が請け負って、しっかりと病院を建てていただきました。

技術協力の他の事例としては、日本の交番のシステムは公共の安全・安心といった意味で非常に優れているという事柄を、まずはシンガポールに技術協力をいたしました。今はシンガポールから周辺国、遠いところではシンガポールからブラジルにも交番システムの協力がなされています。シンガポール自体では交番が非常に行き渡っているわけですが、今度はブラジルも含めた周辺の国々がシンガポールに来て、第三国研修といわれる研修を実施しています。これは日本の交番というシステムが世界に普及していているという事例です。

医療の分野ではインドネシアの母子保健手帳の事例もあります。大阪大学の中村安秀先生ですとか、関西由来の病院にも研修員の受入れで大変お世話になったのですが、インドネシアでは「母と子の健康手帳」といったものが、今30余りの州の中で26州にまで広がっております。こういう典型的な技術協力といったものも実施しています。

## ■日本を取り巻く世界情勢

このような JICA が今までやってきた技術協力、有償、無償のそれぞれで民間の企業の方々の関与といったものはあるわけですが、そういう民間企業に焦点を当てた上で、今の日本を取り巻く現状といったものについて少し触れさせていただきます。

イギリスのシェフィールド大学がまとめている地図があります。1500年の世界各国のGDPの面積比では中国、インド、日本、ヨーロッパで生産が多く、アメリカはまだ建国前ですので非常にやせ細っています。これが1900年になるとアメリカとヨーロッパが非常に勢いを増して、産業革命以降、またアメリカの産業復興といったところが世界を席卷して、相対的にはアジアの力が少しずつ弱まってきています。

60年後には、その傾向が強まるとともに、日本がかなり力を付けて、面積が増えています。これが1990年になると、アメリカ、ヨーロッパ、日本といった先進国の時代がピークを迎えて、リーマン・ショックの少しあとというところですが、先進国が引っ張っていた世界の情勢がこの時代だと思います。それが2015年になると、中国、インド、ASEANといったアジアが非常に増えてきているといった実態がございます。

アメリカは1500年に比べると太っていますけれども、1500年の地図とアメリカを除いてほとんど変わらない状況に戻っているという現象が視覚的に見て取れます。このあと、この日本の面積を維持できるのか、中国、インド、ASEANの面積がどんどん大きくなって、日本、ヨーロッパ、アメリカが少しずつ縮んでくるのではなかろうかということです。強い日本というこの面積を引き続き維持させるためにはどうしたらいいのか、やはり新興・途上国に注目する必要があります。

先ほど、井上会長からもアジア太平洋の時代が来るぞと、GDPの60%がアジア太平洋で生産される時代だという開会のごあいさつがありましたが、人口が90億人になったときに、新興・途上国が占めるGDPの割合も半分近くになっています。特に、2010年から2017年の間の増分のGDPはどこで生まれるかというところ、6割が新興・途上国で生まれるということです。従って、アジアが世界の成長センターで、増えていくGDPはそこで生み出されていくということがよくわかると思います。その市場に注目しないと、先ほど出た日本の面積を維持するという事はなかなか難しいということです。こういう増えるGDP、また、増えたGDPが生み出す需要といったところに、われわれがうまく日本の民間企業の活力を持ち込んで、その需要に応じていくといったことが、この世界経済の今後を見通した上で非常に重要になってくるのではないかと考えています。

今の相互依存関係の変化ですが、日本は非常に相互依存度が高い国ですので、エネルギー資源もそうですが、その相互依存の中で、依存度をどういうふうにしフトさせていくべきなのかということです。貿易は、輸出が37%、輸入が48%で、入超になっています。かつての貿易立国といわれた日本が、このまま貿易で利益を生み出すということはもう不可能で、すでに貿易赤字に突入していますし、今後もその傾向は増えるであろうということです。まだ海外生産の比率は2割、あるいは現地法人で先進国、途上国、それぞれ8,000社ですが、この海外生産の比率、あるいは新興・途上国に対する現地法人の割合といったものが、どんどん増えてくるのではないかと、その部分を伸ばしていく必要があるのではなかろうかと思っています。

また資源の問題でも、やはり中東、アフリカ、ASEANといった国の資源、あるいは中央

アジアの資源といったものに対して注目していくということが重要だと思います。また注目するとともに、それらの資源の生産に関わっていくということが非常に重要だと思います。

そうした中で、ODA と民間資金のフローを見てみますと、もはや ODA というよりも、新興国・途上国に流れるお金の割合というのは、民間資金が凌駕しておりまして、この部分は、ODA を実施しているヨーロッパやアメリカでも、いかに民間資金をうまく ODA に結び付けて、新興国・途上国に対して民のフローを流していくのか、自国の民のフローをいかに増やして、それぞれの国にとってメリットが出る形で ODA を活用させているのかといった視点が出てきております。先ほど出た貿易立国という意味では赤字になっておりますので、今後、日本も投資立国として生き残っていく必要があります。

すなわち途上国に民間の資金を流して、そこで投資をして、投資の中で利益を生んで、現地法人からの配当金など、現地法人のところで出た利益を日本の国内に回していくといった戦略です。今日本の資金フローも民間の投資されたお金の配当によって黒字部分がようやく成り立っているという状況にあります。そうした傾向が今後も強まっていくでしょうし、それに対して ODA をひも付けていって、われわれもその流れに ODA をうまく使っていけるような工夫をしていかなければならないと思っています。

途上国では、今後ますます膨大なインフラ事業が生まれます。例えば、アジア諸国でのインフラ需要というのは 800 兆円といわれております。日本のインフラの建設費用というのが、1990 年代では日本全体で約 80 兆円です。それが 2010 年ぐらいには 40 兆円、今から 10 年後の 2020 年ぐらいには、もう 20 兆円レベルに減っていくといわれています。少子高齢化もあるでしょうし、日本のインフラ需要といったものも、維持管理の部分では使われるのでしょけれども、それに費やすことができる政府の資金、公共予算というものは非常に厳しい現状があります。40 億が 20 億に減ったときに、アジアでは 800 億ものインフラ需要が生まれて、そこに民間のフローが流れるわけですが、そこに ODA をひも付けながら、日本のビジネスチャンスを見つけていくといったことが非常に重要になってきます。リスクがなかなか取れないところを、民間企業に対して、そのリスクの最初の部分をうまく ODA でパイロット事業等を実施させていくというようなことを心掛けていきたいと思っています。

## ■ 中堅・中小企業支援の方途

このような現状を踏まえて、ではどのように官民の連携のスペースを埋めていくのかといった方途のところを述べたいと思います。

今までの伝統的なやり方では、研修員の受け入れですとか、専門家の派遣が中心になってきました。それはまさに井上会長がおっしゃった人づくりの部分です。人材を育成して、それで触れ合うことによってできた人脈を生かすというやり方で、例えば PREX にお世話になりながら関西の民間企業を訪問させていただいて、その経営理念ですとか、製造の

5S ですか、いろいろな民間企業が持っていらっしゃるノウハウを教えてくださいました。そのようなやり方が今までのトラディショナルなやり方での民間との連携であったわけです。

その事例として、今日もいらっしゃっていますが、例えば（株）浜田では、産業廃棄物のリサイクルの事業をされているということで、太陽光発電政策という研修の実施を PREX でやっていただいて、その中で浜田さんに長年現場視察をお願いして、バッテリーのリユースの技術を見せていただいております。いろいろな国から浜田さんの会社を訪問させていただいて、社長や社員の方々と接しながら意見交換をさせていただく中で、例えば浜田さんの会社に、われわれのフォローアップといったお金を使って、今年の1月にバングラデシュをご訪問いただきました。バングラデシュでは、今スモールソーラーホームシステムといったものが爆発的に家庭に普及し始めていまして、そのバッテリーの問題というのが非常に今後課題になってきます。その課題に浜田さんのノウハウを使えないかということで、将来的にはビジネスチャンスにもなり得るようなつながりが生まれてきているということで、PREX を通じた研修員の受け入れが端緒になっています。

また、今回畑野会長がいらっしゃる（株）中央電機計器製作所におきましても、中小企業振興政策の行政官のコースを10年前から受け入れていただいております。モノづくりに対する経営理念ですか、経営戦略の立て方ですか、いろいろなことを社長自らご講義いただいて、実際にその現場で意見交換をさせて、いろいろな考え方をそこで聞かせるという研修をさせていただいております。このような研修も端緒になりまして、もともと海外にいろいろ出られておりましたけれども、自らが開拓されなかった他の国についても端緒ができて、そこで人脈を通じながら輸出につながったという事例も出てきております。

このような形がトラディショナルな形でしたが、今後さらに新しいスキームを目指してやっていきたいというのが JICA の考え方でございます。あくまでわれわれは ODA を使っておりますので、開発途上国の課題解決に結び付くことがどうしても条件の一つになります。それに加えて、民間企業の方々がターゲットとする国に対して、その課題を結び付け、ODA を利用していただき、重複する部分の、真ん中の民間連携でわれわれの資金も使っていただきたいと考えております。

基本的には、われわれのいろんなスキームや手だてをオープンにして、民間企業の方々から提案を受け付けて、その提案を採択してお金を付けていこうという方法です。つまり、より包括的に民間企業のノウハウを生かしていこうということです。

先ほど出たように、われわれは借財も行っていますし技術協力も行っていますが、例えば廃棄物という問題を考えたときに、最初に問題となるのは住民の方々から出るごみですが、それを分別していこうというのは行政ノウハウですので、それぞれの途上国の地方行政に対する協力ということで、そこは技術協力をやっていきたいと思います。その技術協力では、例えば日本の地方自治体、NGO の方が持っていらっしゃるノウハウも



生かしていただいて、研修もしますし、専門家にも出ていただくということです。

そして、分別して集められたものの中間処分場としては、日本ではもう民間企業がやられておりますが、例えば途上国に対しても、日本の民間企業の方々が現地で会社をつくっていただいて、そのつくっていただいた会社に対して投融資の事業で融資させていただくといったようなことで、われわれの投融資事業をそこで活用させていただくことができます。そして、その中間処分を経たあとの最終処分のところで、例えば固形廃棄物の埋め立ての場合は、これは公共事業になりますので、そこは途上国に対して借款を付けさせていただいて、その借款は国際入札にはなりますが、それを請け負って、例えば日本のゼネコン等で処分場の建設をしていただこうということです。

このようなトータルな考え方を、できるだけ上流部分から途上国の政府関係者と話し合いをして、日本が持っている独自のノウハウを一貫して生かしていこうということを考えています。この一つの手段としては、これは中小企業というよりも、もう少し大きなレベルにはなりますが、例えばクボタがハノイの都市計画の水の分野で、このパブリック・プライベート・パートナーシップの準備調査、F/S 調査をやられておりますし、西日本高速道路は、フィリピンのマニラの首都高についての PPPF/S というのもやられておりますし、京阪電鉄では、ハノイ 5 号の鉄道の F/S などもあります。

こういう官民連携の形で、相手国政府の最初の計画立案の部分から民間企業の方々に入っていただき、フィージビリティを調査いただいて、そのフィージビリティの調査結果を先方政府にも提出して、向こうの国の一貫した政策立案の中にも入り込んで、日本が持っている技術といったものも、そのあとの投融資、借款に結び付けていきたいという大きな流れがあります。

これはどちらかというと大きな計画段階からということですが、もう少し小さいレベルでもわれわれのスキームがございまして、その一つが中小企業連携促進基礎調査というものです。これは今年度から取り組んでいるもので、1,000 万円を上限として、2012 年度は 11 件採択しております。中小企業が持っているノウハウ、製品等のマーケティング調査等も活用いただけますし、それが途上国の課題解決にどう結び付くのか、課題解決の過程で市場も分析していただいて、そのマーケットの中に企業として、ビジネスとしても生かす形で、F/S に近い基礎調査を補助させていただくということがございます。年 2 回公示しており、来年度の公示は今年の 7 月を予定しております。

例えば、11 件の事例のうちの一つですが、トラックスケールを生産されている企業が、ベトナムの生産性向上ということで、ベトナムの国境にあるボーダーでトラックスケールを入れるとか、あるいは非常に道路の渋滞や痛みが激しいので、その公共事業の予算の効率性を求めるために、こういうトラックスケールが、例えばベトナムに対して需要がどの程度あるのかといったようなことを、この上限 1,000 万円の費用を使って基礎調査をされた事例などがあります。

この基礎調査に加えて、協力準備調査（BOP ビジネス連携促進）と呼んでおりますが、

これも参考資料の中に採択された 65 件のリストを載せております。これは過去 4 回公募しております、360 分の 65 といった確率で採択させていただいて、その約半分が中小企業に取っていただいています。ベース・オブ・ピラミッドといわれる、今後増えてくるであろう世界の 40 億人という人口の中間層に対して、中小企業が持っているビジネスを生かしていただくということで、中小企業の場合は 2,000 万円を上限にしております。3 月中に公募予定と書いてありますが、実際には 3 月 15 日に公示させていただきました。この BOP の中身につきましては、3 月 28 日の木曜日に、この BOP に特化した説明会をわれわれ JICA 関西でも開催させていただく予定になっております。

この事例としましては、例えば関西のサラヤ（株）というアルコール消毒液を生産されている企業ですけれども、ウガンダの学校で手洗いの普及ということで、マーケット開発の調査等をこの資金も使って実施されています。またこれは北陸の企業ですが、会宝産業（株）は（株）イースクエアと組んで、ナイジェリアの中古車市場の、あるいはリサイクル工場の立ち上げといった調査をされております。他にも例えばパナソニックのケニアのソーラーランタンも、この BOP ビジネスの調査を使って普及を図ろうとされております。

これ以外に、今年度から新しく実施している三つのスキームがございます。これは外務省からわれわれが委託を受けて実施している事業ですが、ニーズ調査、案件化調査、そして民間提案型普及・実証事業です。今回初めて実施したもので、全体の予算としては約 20 億円の規模です。それぞれのスキームで単価の上限を決めて、中小企業と開発コンサルタントとの共同事業という提案の形で、主なものを実施いただいております。今回の中ではニーズが 8 件、案件化 32 件、実証で 10 件の実績があります。企業にこのスキームはまだまだ浸透していなかったものですから、応募もそれほど多くありませんでしたが、来年度もこの事業を継続して実施します。

さらに今回の反省も踏まえて、例えば実証では今まで 5,000 万円だったものを 1 億円に単価を上げて、さらに設備ですとか資機材といったものの購入費用も付けて、この 1 億円の中で、企業のモデルとなるような機材などを購入して現地に輸送して、現地で引き渡すといったようなことができるスキームに変えております。

この部分では、特に中小企業に、すぐにどこかのターゲットを決めて提案をいただくというのは難しいので、コンサルタントと組んで実施していただくということを条件としております。ではどんなコンサルタントと組めばいいのかというのはなかなかの課題でございます、その辺は参考資料にコンサルタントの紹介をしている国際開発ジャーナル社のホームページも載せております。これは参考資料の 5 ページ目の外務省委託事業というところにコンサルタントとのマッチング強化の相談窓口というホームページを載せておりますので、ご参考にしていただければと思います。

この三つのスキームの事例ですが、例えば普及・実証というところでは、タンザニアの事例があります。かなり奥地にある安全な水が飲めない村落に対して、そこにある池にポリグル剤を入れると水が浄化されて、きれいな水を安心して飲むということを、現地の

素材を使い、学校単位あるいは村単位に実証するというこで（株）ポリグルインターナショナルの小田会長が現地に入られております。ちょうど今日の10時からテレビ大阪の「ガイアの夜明け」で、タンザニアだけではなく、いろんな国における同社の取り組みが紹介されるということですので、ぜひご覧になっていただければと思います。

それ以外にも民間連携ボランティアの事業の例もございます。これは今までの青年海外協力隊、あるいはシニア海外ボランティアを、相手国の要請に基づいて募集していたものを、企業のニーズを聞き、ターゲットの国に対して期間も柔軟に対応して、企業の社員をボランティアとして送っていくというスキームです。

あるいはPARTNERといたしまして、われわれが持っているデータベース情報ですが、企業が海外進出するにあたって、いろいろな人材を社員として採用したいという場合に、海外のコンサルタント等も含めて、われわれのデータベースで人材の情報を提供するシステムがございます。このシステムには約1万人が登録をしていて、その1万人のうち3,000人の方々が自分の経歴を登録された企業に公開しても構わないと提供していただいておりますので、このPARTNERを通じてマッチング機能も実施し始めています。

われわれは海外のプロジェクトの中の6カ所で日本センターという技術協力も運営しています。この日本センターでは、それぞれの現場の、それぞれの国のセンターで、日本語の研修やビジネスマインドの研修等も実施しております。現地に進出された企業の社員育成の場としても使っていただけたらと思いますし、この日本センターの方々が日本に来て研修も行っております。そういうところで、PREXを通じて、皆さんの職場にまた回らせていただけて、日本センターの職員、あるいは現地のそれぞれの国の模範的な企業とのネットワークもつくっていきたくと思っています。

#### ■今後の方向性

来年度のお話を少ししましたが、先ほど出た三つの外務省の委託費の部分はより強化して実施したいと思っております。規模としては、今年度は20億、来年度は40億の倍増した予算で実施する予定になっております。先ほど出た民間連携ボランティアは2億円の規模で企業の人材育成にも寄与させていただきたいと思っております。あるいは、今年度の補正で20億円付いておりますが、これは先ほど出た案件化、あるいは普及・実証というものをされた企業の、その次につなげるスキームとして新たな補正として予算措置されたものです。付ければ終わりではなくて、案件化をした後に対しても、いろいろな予算措置を考えていこうということで、補正を付けていただきました。従って、一過性ではなくて、いろいろなところで、いったん応募いただいて採択いただいたからには、その企業とJICAのつながりを大切にして、企業の海外展開と途上国の課題解決が両方、両輪で実施できるようにお世話させていただきたいと思っております。

国際協力のプレーヤーという意味では、関西の産業界では関経連、大商、あるいは各県の経営者協会などにいろいろお世話になりながら、われわれも事業のご説明をさせていただ

だきたいと思っておりますし、企業に限らず、大学、あるいは国、国際機関、特に近畿の場合は近畿経済産業局、JETRO、中小機構等のスキームにも入らせていただいて、支援会議の中で、今回お手元にお配りした支援ガイドブックのようなところで JICA のスキームもご紹介しております。もちろん自治体のノウハウもいただきながら実施しているということで、このような関西の強みを生かして、われわれも JICA と民間の連携をますます進めていきたいと思っております。

特に PREX では、今年度約 30 のコースで 300 人の人材の育成をしていただきました。その過程で、いろいろな企業にお世話になっております。企業との窓口として、PREX も今後も協力させていただきたいと思っておりますし、地方自治体のノウハウも借りてやっていきたいと思っております。

地域パートナーとの関係の強化という意味で、関西では「歯ブラシからロケットまで」というふうにいわれますし、また関西電力の多奈川発電所は世銀の第一号融資を受けた案件として関西の中での発電の文化をつくって来ました。最初は外国のタービンを用いたのですが、そのあと姫路発電所では自力でタービンをつくって、それが日本の経済を支えたという関西の特質もございます。また阪急電鉄の宝塚の開発ですとか、いろいろな関西がお持ちの民間企業のネットワークや技術力というものがあります。それをぜひわれわれも使わせていただいて、途上国の課題を解決し、同時に日本のメリットも生み出し、日本を強くしていきたいと思っております。

JICA 関西は神戸の地に移りましたが、灘駅から徒歩約 15 分の HAT 神戸というところがございます。来週の 28 日も BOP と外務省の委託費の部分の説明会を予定しております。後者の外務省の委託費の部分は、それぞれの企業の個別相談にも応じたいと思っておりますので、ぜひ今後も JICA 関西を利用いただき、強い関西、途上国の課題開発にも寄与いただきたいと思っております。どうもありがとうございました。

【司会】どうもありがとうございました。それではここで 10 分間休憩を取っていただきます。佐々木所長へのご質問もあろうかと思いますが、次のパネルディスカッション終了後に受けさせていただきますので、よろしく願いいたします。