



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	シンポジウムⅢ：国際協力による海外市場への展開
Citation	年報 公共政策学, 10, 49-60
Issue Date	2016-03-31
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/62422
Type	other
File Information	APPS10_05.pdf



シンポジウム III：

「国際協力による海外市場への展開」

人口減少が進み、域内市場が縮小していく中で、地域の経済戦略として域外市場に目を向けていくことが重要なテーマとなってきた。しかしながら、地方の中小企業にとっては海外への展開は容易なことではない。そのような中で近時 ODA 予算を活用した中小企業の海外展開を支援する動きがあり、開発途上国側も単なる援助よりも投資や貿易を望む声が強くなってきている。

2015年2月にそれまでの「ODA 大綱」に代わって「開発協力大綱」が閣議決定されたが、そこでは中小企業を含む民間企業が途上国の開発協力の主体として明記されており、国際協力の新たな担い手となった民間企業の海外展開を支援する取り組みも本格化しつつある。地方の中小企業にとっては、成長する海外市場へ展開する契機となる動きであり、北海道においてもこれらの支援制度を活用している企業も出てきている。

このような状況を踏まえ、すでに実践している北海道企業の報告をもとに、これからの国際協力による地域の中小企業の海外展開の可能性やあり方について考えていこうという趣旨で、「国際協力による海外市場への展開」というテーマのもと、独立行政法人国際協力機構（JICA）北海道国際センターとの共催により、下記のとおり本シンポジウムを開催したものである。以下、基調報告とパネルディスカッションの概要を紹介する。

日 時： 2015年12月9日（水）14：00～16：30

場 所： セントラル札幌北ビル6階会議室

主 催： 北海道大学公共政策大学院公共政策学研究センター、JICA 北海道国際センター

共 催： 一般財団法人北海道開発協会

後 援： 経済産業省北海道経済産業局、国土交通省北海道開発局、北海道新聞社

協 力： 独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）北海道貿易情報センター、独立行政法人中小企業基盤整備機構北海道本部、北海道、札幌市、札幌商工会議所、中小企業海外展開支援北海道会議

■ 概要

基調講演： 小磯 修二（北海道大学公共政策大学院 特任教授）

※パネルディスカッションのコーディネータを兼ねる

松島 正明（独立行政法人国際協力機構北海道国際センター 所長）

パネリスト： 西本 柴乃（北海道大学公共政策大学院 専任講師）

久保 元樹（日東建設株式会社 取締役部長）

繁永 幸久（株式会社みどり工学研究所 CEO 所長）

成田 昌幸（株式会社レアックス 取締役企画業務本部長）

<第1部：基調講演>

講演 1

「人口減少時代における地域経済戦略」

小磯 修二

人口減少下の地域経済戦略

人口減少による地域経済への影響は、経済需要全体が低下していくことであるが、それとともに怖いのは将来への不安から消費、投資の意欲が減退することで地域経済の疲弊をまねくという負のスパイラルが生じることである。それを避けるためには、全体の人口が減少しても、一人ひとりが豊かで快適な生活を送ることができる地域社会の形成を図っていくという強い意識と自覚を持って、目指す方向、戦略を地域で共有していくことが必要である。

目指す基本的な方向は、外から経済需要をしっかりと地域内に取り込んでくことと、もう一つは、取り込んだ経済需要を域内でしっかりと循環させながら付加価値を高めていくこと。すなわち、①外か

ら稼ぐ力を高めながら、②域内の需要を外に流出する割合を低減させていくことで、経済成長戦略を目指していくことである。

域外市場への展開に向けての地域戦略

地域が海外とのつながりで経済的に発展していく戦略を考えていくためには、①地域製品の輸出、②サービスの輸出（外国人観光客の域内消費）、③海外への直接投資、④海外からの直接投資の受け入れ、さらに⑤域内産業との連関力の強化という幅広い視点で考えていく必要がある。国際協力との連携による、海外市場への展開に当たっては、これらのつながりで消費と投資の連鎖による相乗効果を目指しながら地域全体の発展に結びつけていくことが重要である。

日本と北海道の経済構造から

日本においては力強い国内需要がこれまでの経済成長を支えてきた。今後人口減少時代においては、域外への市場展開を図っていくとともに、より労働生産性の高い経済活動を目指していく必要がある。

る。北海道経済の脆弱性は、域際収支の赤字構造とともに、域内での貯蓄資金が域外に流出している構造にあり、域内への投資につなげていくことが大切である。また、北海道の貿易の現状は、輸出力はまだ弱く、一部大手企業の輸送機械、原材料製品分野が主であるが、最近は食料品のアジアへの輸出が高まってきている点が注目される。

増加するインバウンド

2014年度のインバウンド（来訪外国観光客）による消費額は2兆6千億円となっており、中国人による「爆買い」などの消費は、地域経済にとっては大きな効果をもたらしている。これがいつまで続くのかについては様々な見方があるが、WTO（国連観光機構）のデータによれば、世界のインバウンドの数はWTOの見通しを上回る勢いで伸びており、特にアジアにおける消費の伸びが大きいのが目立つ。

国際協力による連携、展開の可能性

私は長く経済協力の活動が続けてきているが、例えば中国における農業技術の経済協力の面で、30年前の状況に比べれば、現在はビジネスの市場としてしっかり成熟してきていることを実感している。また、中央アジアにおいては、北海道の建設業者がODA進出し、地元の下請けや人材を活用しながら着実に事業を展開してきている。これからの企業活動においては、CSVといわれるように社会とのかわりが経営上の重要なテーマとなっており、国際協力を活用した経営展開は、新たなビジネスモデルとなる可能

性があるだろう。

講演 2

「ODA と民間との連携 ～新たな国際協力の担い手～」

松島 正明

官民連携の背景

日本のODA予算は、ピーク時（1971年）の1兆1700億円に比べ、本年度は約5,500億円（内、JICA予算は約3,000億円）と半減した。日本は1989～2000年まで世界でトップドナーだったが、2014年に世界第5位となっている。

一方、日本から開発途上国への資金の流れについては、公的資金（ODA、OOF（その他政府資金））は減っているものの、民間資金（輸出信用、直接投資等）は年々増加している。2013年時点で公的資金が約127億ドルであったのに対し、民間資金は約451億円と、公的資金の約3.5倍になった。

なぜ今、盛んに官民連携が言われるのか。JICAは以前から大学や自治体と連携してきたが、今後は企業との連携も強化しようとしている。その背景としては、前述のODA予算の減少に加え、今年2月に“ODAの憲法”ともいうべき「政府開発援助大綱」が見直され、「開発協力大綱」になったことがある。「大綱」ではODAは今後、企業による途上国に対する投資を促すための“触媒”としての役割も果たすことになった。

官民連携のメリット

官民連携は、途上国側、企業側、JICA

の三方にとってメリットがある。よく Win-Win と言われるが、簡単なことではなく、うまくいかないこともある。昨年は ODA 開始60周年であったが、その間の活動は試行錯誤であった。失敗して学んできたと言える。

途上国にとってのメリットは、公的資金が減る中、民間資金が増えることによって現地の雇用と所得が増加すること。それによって経済社会開発と「持続可能な開発目標」(SDGs) に象徴される貧困削減等に資する効果が期待できる。

JICA にとってのメリットは、民間企業の蓄積した技術を途上国の開発課題解決に活用できること。それを通じて日本国内の地域振興に間接的に貢献することもできる。

企業にとってのメリットで一番強調したいのは、人材を育成できること。社員の育成には時間もお金もかかるが、JICA 事業を活用して現場経験を積むことができる。また、現地の人的ネットワークを構築することでビジネスの機会が拡大できる。さらに、企業のイメージアップが図れるといったことがある。

触媒としての ODA の役割

ODA で企業の海外展開に関する側面支援ができる。具体的には、経済特区におけるインフラ整備や、技術協力(専門家派遣、研修員受入)による現地法制度等の強化、JICA 帰国研修員同窓会といったネットワークや JICA 事務所からの情報提供等がある。さまざまな官民連携のメニューがあり、北海道には札幌と帯広にセンターがあるので相談いただきたい。

<第2部:パネルディスカッション>

「道内中小企業による海外展開の課題と可能性」

事例紹介 1

日東建設株式会社
久保 元樹

会社概要

本社：紋別郡雄武町(支店：札幌市、函館市)。1952年設立。資本金2,000万円。従業員数30名。完成工事高6～7億円。業務内容：一般土木工事、構造物の調査診断業務。

当社製品の紹介

海外展開をしている非破壊検査機器コンクリートテスター(CTS)(通称：クボハンマー)は、ハンマー打撃によるコンクリートの圧縮強度推定装置(非破壊)。従来技術のリバウンドハンマーに比べ技術的な優位性を有している。

日本のコンクリート橋は急速に高齢化が進んでおり、昔はスクラップ・アンド・ビルドであったが、厳しい財政事情から長寿命化へ舵を切りはじめている。長寿命化のためには適切な維持管理をする必要があり、現状把握のためには目視検査のほか、打音検査、強度確認が必要となる。そこに CTS 技術が活用できる。

海外展開の動機

CTS を開発した時点では海外市場への興味はなかった。米国代理店が英語でホームページを開設したところ、世界各

国から問合せがあった。その後、ジェットロ事業に採択され、台湾・シンガポール・トルコ・欧州等、本格的な海外展開をはじめた。

ジェットロの支援を受け、英国で CTS に関する学会発表と機器展示を行った際、ナイジェリア人のエンジニアと出会った。それがきっかけとなり、JICA 事業はナイジェリアを対象国として応募することを決めた。

JICA 事業の実施

2013年度 JICA 普及・実証事業に採択され、ナイジェリア公共事業省をカウンターパート機関として CTS を用いた道路付帯コンクリート構造物点検技術の普及・実証に取り組んだ。

ナイジェリアは人口 1 億 7 千万人のアフリカの大国であるが、鉄道網が発展しておらず、内国交通の 90% を道路交通に依存しており、急ピッチで道路ネットワークを整備している。そのため、今のうちに維持管理の手法を取り入れることで効率的な運営が可能になると考えた。

(一社)北海道開発技術センターの協力を得て 3 回現地訪問し、CTS を活用した点検技術と非破壊検査の座学や現場実習等を行った。事業で得られた成果として、①CTS 技術に対する需要の大きさをあらためて認識、②信頼のおける現地パートナーを獲得、③現地関係機関関係者と太い人脈を築くことができた。

今後の海外展開

現地代理店を通じて CTS を普及させていきたい。また、弊社が相談窓口とな

り、構造物調査に関する日本の技術を紹介していきたい。どの国も抱えている問題は同じであることを確認したので、ナイジェリアからアフリカ全土へ展開を図りたい。規格に対して比較的基準が緩い途上国にビジネスチャンスがある。

事例紹介 2

株式会社みどり工学研究所
繁永 幸久

会社概要

本社：札幌市。2004年設立。資本金500万円。従業員数4名。建設コンサルタント。フィールドデータ伝送システム（SESAME システム）の開発・販売等。

当社製品の紹介

「SESAME システム」を活用することによって、電源のないフィールドで現地データ（水位、気象等）を、携帯電話通信網を通じてクラウドサーバーに送り、PC等でリアルタイムに閲覧することができる。設置が簡単で、低コスト・多用途・長寿命。

海外展開の動機

海外展開は、北大の恩師から「SESAME システム」を利用してインドネシアの水位データを送ってほしいと頼まれたことがきっかけ。北大が JICA／科学技術振興機構（JST）の「地球規模課題対応国際科学技術協力プログラム」（SATREPS）で実施しているインドネシアでのプログラムに「SESAME システム」が採用された。

国内の公共事業では実績がないと採用されにくいこと、また、システムの独自性がかえって一般競争入札に馴染まなかったことから、海外展開を本格的に考えはじめた。

JICA 事業を知って応募を考え、中小企業基盤整備機構から紹介があったコンサルタント（(株)かいほつマネジメント・コンサルティング）の社長は、偶然にも大学の後輩で、同じヨット部の仲間であった。

JICA 事業の実施

2013年度案件化調査にインドネシアでの事業企画を提案し採択された。現地の評判が良好であったので、次に JICA 普及・実証事業に応募したが不採択。その後、再チャレンジしたところ、2014年度に採択された。

これからインドネシア最大の貯水量がある多目的ダムの水管理を「SESAME システム」で効率化するための実証事業等を実施する。事業の成果として、無駄な灌漑用水を削減することによって灌漑面積を増大させることなどが期待される。

今後の海外展開

現地代理店網を整備することによって「SESAME システム」を拡販していきたい。また、インドネシアで深刻な泥炭火災予防のためのモニタリングシステムの仕組みづくりを北大と連携して行っていく。さらに、早期洪水警戒システムでの活用を働きかけていきたい。

事例紹介 3

株式会社レアックス
成田 昌幸

会社概要

本社：札幌市（東京都、島根県、福岡県に営業所）。1988年設立。資本金5,000万円。従業員数36名。技術サービス業（地質調査、環境調査、検層機器研究開発等）。

当社製品の紹介

地盤をボーリングした穴に入れて地質構造を可視化するための検層機器（ボアホールカメラ）。国内ではトップクラスのシェアを獲得。米国等にも類似機器はあるが、画像の品質の高さで弊社製品に優位性がある。スマホで簡単に見ることができるアプリも開発した。

弊社製品（井戸専用カメラ「アイドゥ 300 F II」）を井戸の機能診断に活用することで、パイプの破損や目詰まり等で吸水率が低下した井戸を適切に洗浄し改修することができ、その寿命を延長することが可能になる。

海外展開の動機

アフリカのスーダンで井戸を検査するために7台納品したことで、海外にも弊社製品のニーズがあることやODAの世界があることを認識した。その後、JICA 北海道のセミナーに参加し、JICA 事業を検討しはじめた。スーダン案件の納入先であった開発コンサルタント（(株)地球システム科学）がボリビアに営業所を設立し、ボリビアでも弊社製品のニーズがあるとの話をもらった。

公共事業は年々縮小しつつある中、新たな販路として海外市場に着目した。国内市場では更新需要が生まれるまでに時間がかかるため、投資回収期間が長くなるということもあった。

JICA 事業の実施

2014年度 JICA 案件化調査に応募し採択された。南米ボリビアは最貧国であり、飲料水供給率が低く、井戸の適切な管理がなされていない。日本は ODA で約 2,000本の井戸建設を行ったが、15年以上経過し機能低下が進行しており、井戸の維持管理の改善が求められている。ボリビア側も弊社製品に強い関心を持ち、日本側に協力を要請していた。

調査では3回現地訪問した。首都ラパスは標高4,000mで空気が薄い中、調査を実施した。弊社製品のニーズを再確認し、実際にボリビア環境・水省から見積依頼があった。現地の入札で1台正式契約に至る実績も上げた。

今後の海外展開

ボリビアで普及・実証事業を進めたい。現地では井戸の改修技術も途上段階であるので、札幌にある、改修工事では日本でトップクラスの技術を有する業者（アーストラストエンジニアリング（株））と組んで実施していきたい。現地代理店も整備していく。さらにボリビアの周辺国や給水事情に課題を持つアジア諸国に拡販していきたい。

討 論

小磯 3社からたいへん興味深い報告をいただいた。最初に西本先生から事例報告に対する感想や質問をいただきたい。

西本 クボハンマーはシンプルで使いやすく、分かりやすいということだが、技術を伝えるうえでの手ごたえ、現地での反応はどうだったか。また、現地に日本の技術を紹介できるとのことだが、実際に現地ではどのような技術が求められているのか。

久保 現地ではコンクリートの強度を測って維持管理していかなければいけないという認識はあった。現在使っているリバウンドハンマーと目的が同じであるため、すんなりと理解してもらった。

日本の維持管理技術、診断・検査技術はかなり進んでいる。先進国でもトップクラス。ナイジェリアではすでに老朽化しつつある橋もたくさんある。弊社の CTS に限らず、超音波、赤外線、X線といった高度な技術が活用できる場がかなりある。

ナイジェリアの大都市であるラゴスも、海に近いこともあってかなりダメージを受けている。その調査に韓国企業が入っていたが、日本企業が一切入っていない。そこで、今回の事業をきっかけとして、弊社にない技術でも紹介することはできていると思っている。

小磯 クボハンマーは私も使ってみたが非常に使いやすかった。技術のわかりやすさというのが一つの特徴なのではないか。

西本 繁永さんの、人とのつながり、ご

縁があったという話は興味深かった。現地カウンターパートはどのようにして見つけたのか。現地政府機関とのつながりやネットワークが重要だが、関心を持ってもらったきっかけは何か。

繁永 私の恩師である高橋先生と出会ったことが海外展開のきっかけだが、高橋先生は北大でインドネシアの泥炭地の研究を20年以上されていた。現地カウンターパートはその研究のカウンターパート。SATREPS でインドネシア側に製品を紹介したところ、関心を持ってもらえた。カウンターパートには北大に留学して日本語がペラペラな人もいる。犬も歩けばと言うが、人も動けば誰かに出会える。

小磯 人とのつながりは偶然もあるだろうが、技術に対する関心というのが背景にあるのではないか。

西本 ボリビアは貧しいというイメージだが、そこに出て行って投資を回収できるのか。

成田 ボリビア是最貧国の一つだが、サンタクルスやラパスといった都市には富裕層も存在する。日本の機材はどれもかなりマニアックなものが多く、使い勝手はいいが、どうしても高価なものになってしまう。

弊社製品は先方に関心を持ってもらい、見積りも出したが、成約に至るまでにはかなり努力しなければいけない。ただ、ニーズがあることは確認できたので、工夫しながら、それでいて品質を下げないようにして進めていきたい。

小磯 いくつかのキーワードが見えてきた。一つは「長寿命化」。これまでは作ることを目的化した取り組みが多かったが、

これからは今あるものはきっちり有効に使っていかう問題意識がお三方の話に共通していた。そのことはこれからの日本にとって大事なテーマであり、それに対応した技術を扱っているのではないか。

もう一つは「見える化」。全体をきっちり、わかりやすく見えるようにする。そのことによってその国の抱えている課題が見えてくる。そこに新しいビジネス展開の可能性が出てくる。

参加者 国内だけではなく、非常に難しい海外、それも途上国に出た理由は何か。

久保 弊社は国内販売がメインだが、まだまだ開発費を回収した段階ではない。既存技術であるリバウンドハンマーは日本で50年以上普及していて市場は大きいですが、なかなかクボハンマーが売れないのは理由がある。公共物に使う測定機器は一般消費財とは違って、良ければいいというものではない。国の仕様書に記載される JIS 規格が求められ、規格と販売はセットになっている。

規格というのは、ある程度世の中に広がって、そろそろ統一した規格を作らないといろんなものが乱立してしまって煩雑になる、という段階で規格を設定しようという動きになるので、普及が先になる。一方で、規格がないと普及できない、という矛盾した関係がある。このことは海外の先進国も同じで規格が求められるため、販売台数に結び付けるのにはかなり時間がかかる。

途上国に目を向けた理由は、途上国であれば良い技術であればすんなりと受け入れてもらえると考えたから。規格にあまりこだわらないので、途上国から攻め

ていくというアプローチも有効だと思う。
繁永 久保さんが言ったことは弊社製品にも当てはまる。水位を測るといった場合は官庁に売り込むことになり、品質はもちろん要求されるが、実績があるとか、故障しないことが要求される。大手企業の製品であれば故障もある程度許容される。弊社製品はいいところまで行くが、なかなか売れない。

弊社製品はある意味でローテク。汎用品をまとめてシステムにしている。海外ではハイテクのシステムが入っているが、それらはいったん故障すると必要な部品はかなり高い。また、設置場所に行って修理するのは何十万円もかかるため、メンテナンスできないと現地の人は言っている。だから、弊社製品は故障したら、現地で売っている汎用品を規格さえ合えば買ってきて取り付ければいいと伝えている。メンテナンスが簡単にできなければ途上国では売れない。肝心の部品・技術のみ弊社から提供する。

人とのつながりでいえば、弊社のみでは製品を供給できない。札幌にある複数の企業と連携し、弊社がシステムとして製品を提供している。弊社はいわばコーディネータともいえる。

成田 海外に進出した理由は、国内のみだと市場規模が限られること。研究開発費をまかなえるだけの数量が売れるためにはかなり時間がかかってしまうため、販路拡大のために海外市場に打って出る必要がある。ボリビアでも感じたが、日本の基礎研究やものづくりの姿勢はまだまだ世界で評価が高い。Made in Japan の信頼性がボリビアでも高かったのも、仕

事はやりやすかった。

小磯 久保さんにお尋ねする。ナイジェリア以外のアフリカ諸国、あるいはアフリカ以外への展開について計画はあるか。

久保 アフリカには足がかりができた。今後は中央アジア諸国、キルギスを考えている。もともと JICA 事業もキルギスで進めようという話が決まりかかっていたが、現地パートナーが見つけれなかったもので、ナイジェリアに変更した。加えてトルコがある。日本と同じ地震国なので、施設の保守管理に神経を使っている。

小磯 キルギスなど旧ソ連諸国のインフラは老朽化しており、その整備が大問題になっている。クボハンマーの市場性としてはかなりあるのではないかな。しかも、道内建設会社が現地でプロジェクトを実施している。アジアで有望な市場には大手ゼネコンがすでに進出している。そこに地方の中小建設会社が参入する余地がない中で、逆に大手が目につけない市場の一つに中央アジアがあるのではないかな。北海道戦略として企業が連携して進出していけば面白い。

繁永さんの話で、ハイテクではない、現地のニーズに合った技術を的確に伝えていくのが大切と感じた。札幌の仲間と一緒にやっているというのも北海道の地域経済活性化につながると思うが、具体的に紹介いただきたい。

繁永 弊社は新しいものを作っていくという開発先行型なので、補助金をもらって進めているが、パートナー企業にも開発に参画してもらっている。パートナーからは「これ、売れるの？」と聞かれる

ことがあるが、新しい製品を作って攻めの姿勢でやっていかないと、国の公共事業だけでは北海道経済はじり貧になる。面白いもの、大手が絶対やらないもの、ニッチなところをたいへんだけれどもやっていこうと思っている。そこにしか存在意義がない。逆にそうすると面白いことがいろいろ展開していくというのが私の持論で、インドネシアに展開できたのもそのような方針があったから。

小磯 成田さんの話で、これまで ODA で井戸を掘ったプロジェクトは多いと思うが、ボリビアの経験を生かして他の国に展開する計画はあるか。

成田 案件化調査で模索しながらニーズを聞き取りして、弊社製品は効果が期待できると確認するところまでできた。ただ、水事情で困っている国に対する ODA の貢献は大きいと思うので、どの地域にどの程度、どのようなプロジェクトをやって、ニーズがあるのかについて掘り下げて調べてみたい。

今回のボリビアの案件はきっと現地でも評価されるに違いない。他の国への展開について具体的な計画はまだないが、これから検討していきたい。

小磯 井戸のリハビリは可能性のある分野ではないか。本日はジェトロ北海道から参加いただいているが、本日のテーマはジェトロの活動とかなり共通性があると思うので、コメントいただきたい。

参加者 私もジェトロのニューデリー事務所にいた。現地で JICA 事業に応募しようという企業が来て、中央政府からのサポートレターを取り付けるためのアポの取り付けを手伝ったことがある。

小磯 ジェトロの目で見ても、北海道ではどのような製品・技術が海外で展開できると思うか。

参加者 北海道には IT 系企業が多く、IT を駆使した先端的企業もあるので、ジェトロ北海道としても紹介していきたい。IT は農業にも活用していける。

小磯 まったく同感。北海道は（中央からの）遠隔地であり、発展のためには距離を克服するための IC 技術が重要。その経験も含めて北海道が持っている技術を途上国に展開していく可能性はかなりあると思う。

さて、海外の市場、とくに開発途上国での展開は不安が大きいのではないか。言葉の問題、政治的不安定性等いろいろあるが、実際に現地で事業をした各社からの苦労話もこれから展開を考えている企業にとって大事な情報だと思うので、お聞かせいただきたい。

久保 ナイジェリアには行くにあたって不安しかなかった。まずはテロ。ボコ・ハラムというイスラム国に忠誠を誓った集団がいる。加えて、誘拐や病気のリスク。現地に行く前に予防接種を何回打ったかわからない。一人30万円程度かった。

実際に行ってみて、空港に降り立った瞬間に「海外ってこういうところを言うんだ」と思った。本当にすごいところに来たと思った。アメリカは海外ではない。

一方、行ってみれば現地の人たちは非常にフレンドリーで、壁を作らず接してくれた。たいへんだったのは安全管理。どこに移動するにも警備員が必要であったり、ある地域では警察の同行が必要だ

ったりした。

小磯 とくにナイジェリアは厳しかったと思う。そこを経験したというのはある意味企業の強みになるのではないか。

繁永 私は SATREPS というプロジェクトで10回くらいインドネシアに行っており、現地事情も知っていたし、知り合いも多かったのもので、そのような不安はなかった。たいへんだったのはジャカルタ市内の交通渋滞がめっちゃくちゃだったこと。1日1件アポを取って会うのがやっとだった。

また、弊社は零細企業で人がいないので、JICA へさまざまな書類を提出するのはたいへんだった。製品を現地に輸送する際も輸出入手続きが煩雑。たまたまジェトロの貿易実務講座を受けていたので、貿易用語がある程度分かり助かった。予備知識がないとたいへんだったと思う。

成田 私も不安だらけで行った。ボリビアはとにかく遠く、30時間かけて現地入りした。標高4,000mのところ降りてまともに仕事できるのかも不安だった。そういう経験をしていると国内出張は全然大したことがない。

政治的な不安という意味では、ボリビアは最貧国で、外務省のホームページを見るといろいろ危険情報が出ている。行ってみたらそんなことはなかったが、知らないだけに不安があった。

小磯 私も中米コスタリカに JICA 専門家として滞在したことがあるが、最初は同じ印象を持った。

西本 民間の立場から官民連携で海外展開する際に、JICA なりジェトロなりをうまく利用する方法やメリットはどういう

ところにあるのか。また、公的機関の支援策に対する要望などがあれば教えていただきたい。

久保 小規模な会社である弊社は、開発資金の捻出が難しかったりするので、補助金が必要であるし、海外展開する際も経費がかかるので、このような事業があるとありがたい。また、メディアで取り上げられると会社の PR にもなる。公的機関に求めることは、経産省の規格戦略が変わってきて、海外に日本の規格を展開しようとしているので、その政策を進めていただきたい。

繁永 外務省が中小企業海外展開支援事業を立ち上げたのは、すごいことだと思う。弊社のような企業が海外に製品を売りに行こうというのは考えられなかった。案件化調査の予算は5,000万円だったが、それだけの金額を自社負担することは考えられない。すばらしいチャンスを与えられた。これを利用しない手はない。思いがあれば絶対に採択されると思っている。

ただ、応募の際に JICA に提出する企画書でロジックの展開などは非常にシビアなものを求められるので、コンサルタントが絶対必要になる。また、事務手続きが本当にたいへんなので覚悟しておいた方がいい。公金を使っているのも、仕方がない。ただ、もう少し融通性があるといい。現地調査の件費もコンサルタント分は出るが、弊社分は出ない。

成田 このような JICA 事業がなければボリビアで仕事をするのは考えにくかった。ボリビアでは“アミーゴ”、つまり、友人にならないと何事も進まないのも、

契約書はあまり意味がない。その意味で、JICA 事業で安心して進められるのはメリット。

一方、JICA 事業では、中小企業は職人的なところが多いのでコンサルタントの支援を受けることが多いが、要求される報告書のレベルが高すぎる。

小磯 議論していて改めて感じるのは、メディア等で取り上げられ注目されることの意味は、このシンポジウムもそうだが、新しい取り組みにチャレンジしていくことに対する社会の関心だと思う。成功だけではなく、失敗もある。その経験を地域の中でしっかりと共有していくことで、地域全体でそのような機運を高め

ることができる。

また、そこで新しいネットワークが生まれてくれば、北海道という地域のこれからの活力に結び付いていくのではないかな。本日の議論でも、探していけば人が見つかるという話があった。報告いただいたお三方や、会場の参加者も含め、新たな横の連携ができたのではないかな。

これからの人口減少という厳しい時代の中で、国際協力をきっかけに海外市場での新しい道を目指していく可能性を確認できたことの意味は大きいと思う。シンポジウムがその挑戦に向けた一つのきっかけになれば幸いである。

＜最後に＞

これまで ODA（政府開発援助）については、ややもすれば貧困削減に向けた支援の印象が強く、利益を目指す民間企業のビジネス活動との接点は少ないと思われてきた。しかし、開発途上国における貧困問題の解決に向けた市民の所得向上に向けては、幅広い民間企業の活動によって経済成長をもたらす柔軟な仕組みが重要であり、その精神は政府の新たな開発協力大綱にも示されているところである。開発途上国の市場ニーズに応えていける力は地方の中小企業にも十分に備わっており、それを契機に地域の中小企業が海外に展開していくチャンスを得ることは、国際協力と地域経済活性化というグローバルとローカルなテーマを融合させていく新たな政策構築に向けた動きともいえよう。本シンポジウムには予想を超える幅広い分野の方々に参加いただき、関心の高さを感じるとともに、引き続き本テーマについての議論、検討を積み重ねていく必要性も強く感じたところである。

本シンポジウムの開催に当たっては、共催いただいた松島正明所長はじめ JICA 北海道国際センターの皆様にご心より感謝申し上げます。特に市民参加協力課の中野智氏には準備段階から大変なご尽力をいただき、心よりお礼を申し上げます。

（北海道大学公共政策大学院 特任教授 小磯修二）