

緊急性に対応してきた歴史

— JICS の 8 代目の代表理事に就任されました。まずは今後の業務展開にあたっての抱負をお聞かせください。

JICS の職員には「どのような時代でも一貫した発展があり、職

員が成長を実感できる経営」を目指すと伝えた。携わる業務は競争により勝ち取っていく状況にある。ただ、政府開発援助 (ODA) の仕事を通し、国際社会や日本政府が目指す「公共益」に寄り添うという価値観を大切に、そこを見失うことなく業務に精進してい

きたいと考えている。

公共益に寄り添いながら“勝負”の土俵に立つのは簡単なことではなく、知恵と工夫が必要となる。職員がもがく中で成長し、組織も成長する。飛躍的な発展ではなく、一貫した成長と発展を目指していきたいと考えている。

Special Interview

JICS 代表理事 竹内 和樹氏 に聞く



(一財) 日本国際協力システム
代表理事

竹内 和樹氏

「インテグレーター」 機能を発揮

調達代理のノウハウに一層磨きをかけ
開発協力で“なくては困る”組織を目指す

調達代理機関として専門性を発揮する(一財)日本国際協力システム(JICS)の代表理事に竹内和樹氏(前・業務執行理事)が就任した。今後の業務展開にあたっての抱負、組織的な経営課題などを新代表理事に聞いた。

(聞き手:国際開発ジャーナル社 社長・末森満)

—大災害やイラク、アフガニスタンなどの戦後復興支援の局面では、真っ先に JICS が現地に飛び込まれてきました。

どのような要請があっても即応できる組織を目指してきた。緊急性に対応する経験と歴史を積み上げていくことにより、組織にも個々の職員にも即応への“DNA”が形成されてきたと言える。

私としては、そういう経験と歴史を積み上げてきた組織であることを、まず外部の人によく知ってもらいたい。調達代理という仕事はその内容を説明してもなかなか分かっていただけない部分がある。JICS としては調達代理の機能を生かしながら、国際協力事業にかかわる様々なアクターをつなぎ、日本の ODA の一翼を担っていることをまず知ってもらう必要がある。

私たちが“統合”するという立場に立てれば、ODA からその周辺へと貢献できる事業領域も広がっていくのではないかと。国際協力の「インテグレーター」になることも大きな経営課題の一つだと考えている。

企業の海外展開を幅広く支援

—開発協力における ODA など公

的資金の総量が相対的に低下している中、民間資金のポーションが格段に増大しています。その意味でも民間を含めた多様なアクターをつなぐインテグレーター機能は重要だと思います。

新しい事業領域として民間連携分野は重要であり、新規事業開拓室などを設置し、さまざまな試みを続けている。少しずつ“芽”が出てきていると思う。例えば、これまで調達代理で培ってきたノウハウを生かし、日本の中小企業が持っている優れた技術、製品を広く海外に紹介したり、人材協力として海外展開を目指す企業に経験豊かな職員を送り出し、専門性を発揮する形で支援することが可能だ。実際、都内のスタートアップ企業に経験豊かなベテラン職員を派遣し、フルタイムの人材協力を行った実績があり、今後も企業の事業内容や展開計画を見極めながら、人材協力の可能性を広げていきたいと考えている。

JICSの職員は調達代理の仕事を通し、さまざまな製品・技術に加え、多様な業界の知識も豊かだ。さらに英語や仏語、西語を駆使し海外取引で必須となる貿易や支払いなど各種契約条件を検討するとともに、プロジェクト全体をマネジメントする経験も積み上げている。その力は中小企業をはじめ、日本企業の海外営業部門で即戦力になり得ると捉えている。

—そうした人材協力もインテグレーション機能の一つだと思います。

中小企業を含む日本企業の海外展開を政府は強く後押しして

おり、各省庁・機関の戦略をよく検討し、JICSとして出来ることを考えていかなければならない。その際、核になるのは、やはりODAの業務で培った経験、ノウハウを生かす方法であり、私たちにとってはもっとも親和性が高く、動きやすいと思う。

他社との「協働」を重視

—調達代理と言え、まだまだ資機材の調達・供与というイメージが強いと思います。しかし、実際は資金や入札・契約管理、案件全体のマネジメントなどソフトポーションも決して小さくはない。

災害や戦後復興支援、さらに今回の新型コロナ対応など緊急性の高い支援では、単にそこにあるものを買って送ればよいというものではない。緊急に必要な物資は何か、どこにどのくらいあるのか、どのようにすれば確保できるかを対象国別に迅速に調査・情報収集し、公正なルールにもとづき調達・供与していかなければならない。ケースによっては、現地企業を通して調達していく必要に迫られる。

こういった多様な“道筋”を持っているのが、まさにJICSの強みであり、政府や途上国から頼られる組織的な専門性であると確信している。

—中長期的な視点から、JICSが目指すべき方向についてお考えをお聞かせください。

JICSの売り上げベースにおける調達代理業務の割合は8割を占めており、実際かなりの労力を割

いている。この分野については引き続き、揺るぎなく注力していく方針である。その一方、事業領域の拡大は大きな経営課題であり、仕事を得るために積極的に競争の“土俵”に上がり、受注を目指して挑戦していく。

逆に、開発コンサルタントなどの企業にはJICSが持つ調達代理の経験、ノウハウにもっと注目していただき、一緒に仕事をする機会を共に創出していきたいと考えている。他社との協働の場を積み上げていくことにより、私たちにとっても、また他社にとっても新しい領域を広げる芽が膨らんでくるのではないかと捉えている。

JICSが目指す「インテグレーター」のイメージは、まさにこの「協働」の考えを背景にしている。国際協力事業の推進の観点から、JICSはこのような組織に代わり、公益性を追求することが可能だ。政府や被援助国政府・関係機関などクライアントの問題意識や計画を十分理解した上で、国内外のサプライヤーやメーカー、さらに開発コンサルタントら多様な事業関係者が活躍できる“舞台”を提供していきたい。

また、JICSは「世界最高水準のサービスを提供」することをビジョンとして掲げている。持続可能な開発目標（SDGs）を含めた開発課題や持続可能性に配慮した調達（ESG調達）など国際協力の動向を捉えながら、調達代理で培ったノウハウ、知見にさらに磨きをかけ、開発協力の世界や国際社会から「なくては困る組織」を目指し、発展していきたい。