

# 民間企業の海外展開を 力強く支援する「J・Partner」

## 調達代理の経験生かし中南米への進出を重点支援

民間連携分野でも存在感を増す(一財)日本国際協力システム(JICS)だが、近年は「企業の海外進出を支援するコンサルタント」の位置付けを鮮明に打ち出している。地域的には中南米に重点を置き、日本企業の進出を一貫的にサポートしていく方針だ。その取り組みを追った。

### 「コンサルタント」として

JICSが運営する「J・Partner」は、30年におよぶ政府開発援助(ODA)の調達代理業務で積み重ねてきたノウハウや人材、さらに広く海外に張り巡らせたネットワークを最大限に生かし、民間企業の海外進出をサポートするサービスだ。JICSが調達代理業務経験を持つ国は120カ国以上。相手国政府や関係機関、また業務を通して紡ぎ出してきた人的な連携

関係の活用は、海外進出を目指す企業にとって大きな魅力だ。

他方、J・Partnerには企業の優れた技術・製品を持続可能な開発目標(SDGs)の達成に役立てるという狙いもある。進出国の開発課題の解決に役立つ技術・製品を見つけ、アレンジし、うまくつないで相手国の国民生活を良くしていけば、企業が目指すビジネスの持続性を高めていくことになる。J・Partnerはその“仲介機能”を担っていると言えるだろう。

ODAの調達機関として独自の専門性を発揮しているJICSだが、民間連携分野で近年注目されるのは「コンサルタント」としての位置付けを一段と強めていることだ。

たとえば、国際協力機構(JICA)の中小企業海外展開支援事業(当時)がスタートした2012年からしばらくは、外部人材(コンサルタント)の補強的なスタンスからサービスを提供することが多かったが、2018年度以降は「民間

### ■JICSの公的支援スキームを活用した海外進出支援実績

(2022年12月現在)

| 年度   | 国名    | 支援スキーム       | 分野        | 支援企業                                |
|------|-------|--------------|-----------|-------------------------------------|
| 2021 | グアテマラ | JICA 案件化調査   | 農業        | (株) 気象工学研究所<br>(株) 農業サポートセンター (大阪府) |
| 2020 | チュニジア | JICA 基礎調査    | 廃棄物処理     | AC Biode (株) (京都府)                  |
| 2020 | エクアドル | JICA 案件化調査   | 農業        | (株) シンメイ (東京都)                      |
| 2020 | パラグアイ | JICA 案件化調査   | 農業        | (株) カワシマ (群馬県)                      |
| 2019 | ミャンマー | JICA 案件化調査   | 教育        | (株) 豊橋設計 (愛知県)                      |
| 2019 | セネガル  | JICA 案件化調査   | 運輸交通 (道路) | 中外油化学工業 (株) (東京都)                   |
| 2019 | ペルー   | 総務省実証事業      | 教育        | NTTラーニングシステムズ (株) (東京都)             |
| 2019 | ペルー   | 総務省調査        | 教育        | NTTラーニングシステムズ (株) (東京都)             |
| 2018 | フィリピン | JETRO 実証調査   | 保健・医療/福祉  | インスタリム (株) (東京都)                    |
| 2016 | ベトナム  | JICA 案件化調査   | 農業        | (株) グリーンウインド (沖縄県)                  |
| 2016 | メキシコ  | JICA 案件化調査   | 廃棄物処理     | 北陸テクノ (株) (富山県)                     |
| 2016 | ザンビア  | 民間技術普及促進事業   | 保健・医療/福祉  | 関西ペイント (株) (大阪府)                    |
| 2015 | ペルー   | JICA 普及・実証事業 | 水の浄化/水処理  | (株) ネオナイト (島根県)                     |
| 2014 | ペルー   | JICA 普及・実証事業 | 廃棄物処理     | (株) アースコーポレーション (富山県)               |
| 2014 | タイ    | JICA 案件化調査   | 廃棄物処理     | (株) キンセイ産業 (群馬県)                    |
| 2014 | ジョージア | JICA 案件化調査   | 廃棄物処理     | (株) クリーンシステム (山形県)                  |
| 2014 | ブラジル  | JICA 案件化調査   | 廃棄物処理     | (株) 明星金属製作所 (大阪府)                   |
| 2013 | ペルー   | JICA 基礎調査    | 水の浄化/水処理  | (株) ネオナイト (島根県)                     |

カカオ生産者組合の集荷場の視察(エクアドル)

企業の海外進出を支援するコンサルタント」として本格的に始動している。

### 中南米を重視

公的支援制度を活用したJICSの民間企業海外展開支援実績は表のとおりで、これまで18件(2022年12月現在)の支援に当たっている。分野ごとには「廃棄物処理」6件、「農業」4件、「教育」3件、

「保健・医療／福祉」「水浄化・水処理」各2件、「道路」1件という状況だ。

地域的には18件中、10件が中南米案件となっており、JICSの民間連携事業の大きな特徴になっている。

J・Partnerの運営・促進にあたる新規事業開拓室の大島正裕室長は「私たちに分野的なこだわりはない。優れた製品・技術があればどんな分野にも対応していく。地域・国に関しては、新規事業開拓室として中南米を重視していく考えだ」と話す。分野を問わない柔軟性と機動性は、長年にわたり培ってきた調達代理業務の経験、ノウハウが背景になっており、途上国の開発課題に役立つ最適な品目を、適正な価格で調達してきた実績に裏打ちされている。

一方、中南米重視の方針については、主に①安定的な民主主義の定着率、②約6.5億人の人口を抱え、市場圏は東南アジア諸国連合(ASEAN)と同規模、③親日国が多い、といった地域特性を踏まえ「有望な進出先」と捉えているためだ。

中南米地域にはアマゾン流域という地球環境に大きな影響を及ぼす地域が広がっていること、山岳地や平野部が交差するなど地形的な複雑性から、基本的なインフラは整備されているものの、基礎医療や教育などの面で取り残されている人々が多く、開発ニーズは依然大きい。こうした特性を踏まえ、新規事業開拓室では①気候変動など環境分野、②遠隔医療や遠隔教



新規事業開拓室 室長  
大島 正裕氏



新規事業開拓室 室長補佐  
八尾 友樹氏



新規事業開拓室  
松浦 信一氏

育などの情報通信技術(ICT)活用分野、さらに③防災分野などに大きなビジネスの可能性を感じている。大島氏は「優れた技術を持つ日本企業はビジネスを通して課題解決に貢献できると考える。これをカタチにするため、お手伝いしていきたい」と話す。

距離的に遠いという心理的要因から、中南米地域への進出に“二の足”を踏む日本企業が多い中、JICSはこの地域でも調達代理業務の実績と経験を積み上げており、“頼れるパートナー”として注目したいところだ。

## 海外営業の即戦力

新規事業開拓室のメンバーは、地域課で中南米を所掌する担当課長を務めた大島氏、同じく中南米を担当した室長補佐の八尾友樹氏、さらにスタートアップ企業に出向し、まさに経営の間近でバックオフィス業務などをサポートするという貴重な経験を持つ松浦信一氏の3人だ。八尾氏は、JICA支援制度を活用したグアテマラとエクアドルの農業案件を担当しており、今年4月には調査のため現地に入る。

「土地勘はある。中南米は確かに遠いが、1回入ればビジネスは

進めやすいと思う」と話す。

また、松浦氏はスタートアップ支援の経験を踏まえ、「スタートアップは極めて限られた時間の中で、どこまで企業価値を高められるかが勝負。駆け足で投資を呼び込まなければならない。その緊張感を肌で感じる事ができた。改編されたJICAの支援制度ではスタートアップ支援も掲げられているが、原則論で入ってしまうと、組織が脆弱で、人材が不足しているため、要求される手続きなどへの対応はかなりつらいと思う」と指摘する。

もちろん、JICSの民間企業支援ではスタートアップでの実務経験を生かし、スタートアップそれぞれの事情やニーズにきめ細かく応えていく考えだ。

JICSの職員は調達の仕事を通し、技術・製品に関する知識や貿易実務能力が豊かで、語学にも堪能な人材が多い。ちなみに大島、八尾の両氏は西語が専門で、通訳を介さず業務を推進できる点は大きな強みとなろう。海外営業部門の人材確保に苦勞する中小企業が多い中、“即戦力”となり得る職員がそろっている。JICSとのパートナー形成は、その意味でも期待される場所である。