

**第15回 アフリカ産業戦略勉強会 議事録**  
**「BOP ビジネスと青年海外協力隊：アフリカの事例を中心に」**

**日 時**：2011年9月6日（火）18:30～20:45

**場 所**：GRIPS 1階 会議室 1A/B

**講 師**：青 晴海氏（JICA 青年海外協力隊事務局 審議役）

水野 達男氏（住友化学（株）ベクターコントロール事業部 事業部長）

**参加者**：民間企業、公的機関、市民社会、研究者等 62名、事務局 6名、合計 68名

冒頭、大野泉より、本会合の趣旨について説明。本勉強会は産官学の垣根を越え、アフリカの産業育成に向けネットワークを通じた学び合いを目的としており、最近では BOP ビジネスについても数回取り上げている。議論を通し、BOP ビジネスには多様なアクターが関わり、特に途上国の現場を知っている人材が必要という認識を持っている。本日も話頂く青晴海氏は、OECD、JBIC で中国、インドネシア、マレーシア事務所駐在などを経て現職にある他、グローバル人材育成にも積極的に取り組み、日本版ギャップイヤーの立ち上げにも関わっている。コメンテーターの水野達男氏は、先駆的な取り組みであるオリセットネットで知られる住友化学のベクターコントロール事業部部長であり、同社は 1969 年より JOCV 経験者を採用している。企業が途上国で活躍できる人材を育成するポイントなどをお聞きしたい。

**1. 青 晴海氏（JICA 青年海外協力隊事務局 審議役）**

- ・ 今回はアフリカや他地域の事例も含めて BOP ビジネスと青年海外協力隊（以下 JOCV）の接点についてお話したい。最近の若者は従来のような欧米だけでなく、途上国への関心を強く持っており、そのような中で、BOP ビジネスと JOCV の接点・事例があるため、ここで紹介したい。

- ・ 新興国ビジネスの展開と人材育成について

JBIC が毎年実施している投資アンケート（PPT 頁 3）によると、今後 3 年間、中期的な見通しをもって投資したい国リストの 2005 年と 2010 年を比べると、上位 10 カ国は変わっていないが、11～20 位が変わってきた。特にスライドで赤字の国は以前なかった（バングラ、トルコ、南ア、アラブ首長国連邦、ミャンマーなど）。バングラはユニクロなどの投資、ミャンマーは周辺国の環境が変わる中でこれから関心が上がるだろう。南アも 2010 年に初めてランクイン。また、PPT 頁 4 は METI の HP 上で検索した関西地方の中小企業を対象としたアンケート結果であるが、新興国市場でビジネスを展開する際の課題の七番目に、人材の確保が挙げられている。BOP ビジネスに関する調査研究を実施している野村総研の報告書も人材確保が重要であり、JOCV の役割が大きいとの記載がある。また、一昨年、慶応大学が実施した研究調査結果（PPT 頁 6～9）によると、BOP ビジネスを展開しない

内的要因の中に、人材や情報の不足が課題として 4 割ほどを占めている。また、成功のための重要な要因としては、現地とのパートナーシップなど現地でのネットワーキングに関するものが 3 割を占めている。

#### ・ JOCV はどのような役割を果たしているのか

社会一般的にボランティア事業について十分な情報を得られておらず、JOCV に対する誤解がかなりあると感じる。例えば JOCV は海外で井戸掘りをしているという声も多い。JOCV の詳細については PPT 頁 12~13 を参照ありがたいが、隊員は派遣期間 2 年間のうち、最初の 1 年間はかなり苦勞をして計画を立て、現地のパートナーと一緒に働いていく。実際の活動は途上国支援であるが、そのプロセスを経て、問題解決力、異文化理解などグローバル人材の育成につながる。JOCV 事業は今年で 46 年目であり、累計 36,000 名を派遣し、職種は 100 を超える。教育であれば小学校から大学、行政にいたるまで多様なレベルに派遣される。

#### ・ BOP ビジネス関心国と JOCV 派遣実績

関心国については、本勉強会第 12 回の小山課長のプレゼンを参照) を示すと下記の通りとなる。( ) 内は派遣人数を示す。

1 位：インド(11)←ボランティアは自国内で十分手当でできており、日本人による職種：柔道、日本語、村落開発、看護師に限定されるため。

2 位：バングラ(75)、インドと反対に多様な職種が派遣されている。IT、感染症対策など。

3 位：インドネシア(40)

4 位：ベトナム(42)

5 位：中国(44)

6 位：カンボジア(44)

7 位：ケニア(93)←アフリカは一カ国に対する集中度が高い。現在は 4 割ほどアフリカに。

8 位：タイ(18)

9 位：フィリピン(79)

10 位：タンザニア(91)

11 位：ウガンダ(92)

12 位：ガーナ(70)

企業の BOP 関心分野と派遣隊員職種は重複している。例えば、教育・医療といった関心分野に対しては理数科教師、理学・作業療法士などの隊員が派遣されている。

#### ・ BOP と JOCV のパートナーシップの現状

PPT 頁 15 は、METI の HP より引用したが、赤字部分について、協力隊連携の可能性があ

るといえる。例えば三洋のソーラーランタンを、隊員の派遣地域（アフリカ地域）に送ってもらい、隊員が巡回指導をして活用方法についてヒアリングしたところ、企業が想定していた内容（夜の勉強用など）とは異なり、ルワンダでは漁の明かりとりとして、またベナンでは養殖池で魚の餌となる昆虫捕獲用の照明として活用されていた。こういったことは現地にモノを置いてヒアリングするだけでは分からないことであり、実際に現地で生活してどのように活用されているかをモニタリングしないとわからない。このように JOCV が関われることは多いのではないか。

また、インドの農村部にランタンを提供している NPO に話を聞いたところ、三洋のランタンとは照度が違い、インドで選好されるランタンの照度はより高いとのこと。その理由はインドの場合、電灯が点在しているためより照度の高いランタンでないと明るいと感じないが、アフリカは相対的に暗いため照度の低いランタンでも体感的に相当明るいと感じられるようだ。このようなことも生活感覚で見えていかないとわからないこと。

また、ガーナのシアバター製造支援の事例にも JOCV が関わっている。2000 年より JICA が技術協力で女性の生活向上支援を行い、2002 年から JOCV（村落普及隊員）がシアバターの普及支援を目的として入った。その後、JICA の地場産業振興支援につながり、JETRO による支援も入って「生活の木」、「アフリカ工房」による商品化につながった。「アフリカ工房」は隊員 OB が立ち上げた事業。

このような事例から、隊員の情報をどう BOP ビジネスに結び付けるか、また、商品化をするための素地作り（長期間かかるかもしれないが）も可能性としてあるだろう。

#### ・人材育成の視点

隊員経験を通じた人材輩出も既におこっている。どのように企業でチャレンジしていくかを考える際に、企業に就職する他、自ら起業するというやり方もある。PPT 頁 18 のように、ウガンダのマイクロファイナンス事業を立ち上げた元隊員の宮本代表理事は、農民に対し 10 万円～20 万円程度を貸し付ける事業を展開している。同じく元隊員である小沼代表の立ち上げた「クロスフィールズ」は企業人材を途上国の NGO に数カ月から一年間派遣し（「留職」支援）、企業の若手人材を途上国で色々と経験させることを目的としている。これらの事例から、PPT 頁 15 で掲げた 3 点について貢献ができるのではないか。

#### ・今後の連携強化に向けて

具体的には、PPT 頁 21 を参照ありたい。

①情報交換については、例えば現地の隊員と現地に進出している企業との連携、情報交換は現在でも行われている。隊員も関心があり、相談しにくる場合があるため、事務局もとりたいと考える。

②アフリカのコーヒー、アジアの農作物など、JICA の地域開発プロジェクトへの隊員派遣の検討も始める予定。

③企業の若手人材を隊員として派遣する新たなスキームが立ち上がり、9月14日に企業向け説明会を実施する。通常派遣期間は2年であるが企業にとっては長すぎるため、現職のまま隊員を経験できるよう工夫した。今想定しているのは、派遣期間を一年とし、派遣国や職種は企業のニーズを踏まえて決定していく、今までにないやり方（B to B、B to Cなど）。例えばIT企業出身であれば通信省の中で人脈を築ければ、すぐにビジネスに結びつくものではないかもしれないが、長期的には役に立つのではないか。ここで留意すべきは、隊員の活動はあくまでも開発の視点に立って行われるものであるという点である。

④元隊員の活用。具体的なアイデアはないが、隊員の期待はあるため、帰国後の隊員の支援に力を入れたい。

⑤BOPビジネス関係者にJOCVを含めた連絡会の実施。これまでMETIの研究会などがあるため、そのような場にも参加していきたい。JOCVは多くの情報量を有しているため、メリットを活用してもらいたい。経団連の米倉会長（PPT 頁 22）、経済同友会の関山委員長（PPT 頁 23、アフリカミッションの報告書から引用）からも期待が高く、協力隊事務局としては、積極的に関与をしていきたい。企業向けに情報も提供していくし、関心のある隊員に対して情報提供を行いながら、東京と現場の双方での意見交換をしていきたい。企業のイノベーションを実行するために貢献できるとよいと考える。

## 2. 水野 達男氏（コメンテーター、住友化学（株）ベクターコントロール事業部 部長）

- ・ 本日は青氏のプレゼンを踏まえた上で、人材育成についてお話をしたい（PPT資料は配布してあるが、これに限定されず話す）。METIのBOP研究会にも関わり、最近ではJICAによる今後のボランティア事業の在り方検討会にも参加していた。途上国での事業（BOPビジネス）に関わってきて人材育成、必要な人材の持つべき能力の観点で、重要なのは3点あると認識している。
- ・ 1点目は現地ニーズの「発見力」。そしてそれをどう自分の腑に落ちるところまで考え抜いているか。2点目として現地での「コーディネート力」つまり、「ネットワークを築き、管理・維持していく力」が必要となる。最後は「リスクテイクング」であり、個人、組織としていかにリスクを取れるか。単にビジネスモデルや会計方法の問題ではなく、リスクを取れないとBOPビジネスは展開できない。
- ・ この三つのうち、二つはJOCV事業で育成できる能力であろう。住友化学では30名ほど元隊員を採用している。ベクターコントロール部には部長1名、課長2名、主任3名、新入社員1名、合計6名が経験者であり、それ以外に多国籍メンバー（コンゴ民、ケニア、韓国2名）が4名在籍している。海外ではイギリス2名、米国3名がおり、その他ケニア、セネガル、エチオピア、ベニンなどにそれぞれエージェントがいる。また、タンザニアでは、ケニアの農業研究所の副所長を抜擢し、本年度中に農業研究所を立ち上げる。組織の中にこれだけの異文化を受け入れるだけの土壌がないと事業展開は厳しい。

2007年の立ち上げの頃はここまでスタッフはいなかったが、事業が進むうちに増えていった。学歴も大事だが、それだけではだめで、現地でのコーディネイト力がある人材を集めている。事業を推進するにあたり、チャレンジもしろと言われるし、我慢しろともいわれるため、本人は相当大変な思いをするが、多くの隊員経験者は、そのようなことに慣れているはず。一般的に、半年は現地に慣れるのに時間がかかり悩んでいるが、一年で動けるようになる。自分がやりたいことをすべてやれる人はあまりいない。皆経験は違うが、挫折を一度経験してきているケースが多い。これは企業ではやろうと思ってもできないことなのでありがたい。

- ・ しかし最後の部分（ビジネス感覚）は隊員には不足している。JOCVはボランティアなので、ビジネス感覚を期待するのは余計であり、企業側がOJTなどで育成する部分であろう。つまり、JOCV=BOPビジネスではなく、事業感覚がないと困るので、企業が場を与えてやっていくことが重要。それがうまく回ると、沢山儲けようとしなければできないのではないか。
- ・ BOPビジネスは儲けようと思ったらできない。住友化学の事業は3年間で赤→赤→黒となっている。利益をあげすぎると幹部が利益をあげよというプレッシャーをかけてくることも多いに予想される。むしろ3年間でトントンとなることが望ましいと考える。またCSRという追い風もあるので、これを通して住友化学の知名度にもつながっている。儲からないが、やっていたら面白い事業であるため、ぜひチャレンジして頂きたいし、志の高い人に、活躍できる場を与えられればそれもよいのではないか。

### 3. 意見交換、質疑応答

（質問）連携の可能性、企業の若手人材を協力隊員として派遣するという新しい仕組みは非常に画期的であるが、同時にいくつかの課題があると感じる。自分も民間企業から相談を受けているが、BOPビジネスについて賛美と批判がまじりあっている。そのような中で、企業人材のボランティア派遣という新しい制度が走り始めるとしたら、JOCV事業の前提であった現地要請主義との矛盾が生まれるのではないか。また、企業の熱意は感じるが、企業の社員が派遣された場合、一社支援になり公平性は担保されるのか、またネクストマーケットと批判されずに隊員がやっていくことができるのか。

→（青氏）

- ・ 民間企業との連携についてはJICA内でも様々な意見があり、このような形となるまでに約一年かかった。官民連携ボランティアの制度はボランティア精神を捨ててしまうことにならないか、という懸念もある。しかし、この目的は、企業のやりたいことに合わせてプロジェクトを作るのではなく、もともとは途上国の方でこういう技術を求めているという背景があり、そこから隊員を通して結び付いていけばいいのではないか。また、企業の利益追求でないことは大前提であり、活動にしてもマーケティングに近いことを

やるのではなく、地域の生活水準が分かる活動を想定している。一社支援はやらないという仕切りになっている。

- ・ 確かにマーケティング的が含まれる場合もあり、例えば一村一品を支援することもあるが、派遣企業の製品やサービスを売るのではなく、その人のノウハウを生かせる分野で活動して頂くことを想定している。今年度は試験的に実施し、企業の関心やボランティア事業のミッションとの乖離がないかを見ながら、パイロット的にやっていく。途上国側のメリットについては、大勢の企業の人に参加してもらうことにより、クオリティの高い活動をしてもらえるのではないかと期待がある。

(質問) 隊員がマーケティングまでできるかどうか。自分も元隊員であり、2年間ではやはり難しい。両方を合体するのは非常に必要だが、両方やることで片手落ちになってしまうことにはならないか。現地の持っている人たちの豊かさを見落としてしまうのではないか。

→ (水野氏)

- ・ 現職参加について。まず一社支援ではなく、企業の利益を生むために支援をするのではないことが大前提。また、異文化、生活水準を知るには肌で感じる、腑に落ちることが必要で、それには時間がかかる(最低1年、できれば2年)。企業としては、どのように売りたいかを見てくるのではなく、現地と同じ視点で考えられるかということが大切であり、単に質問票を送ってニーズを把握することが目的ではない。具体的な企業側の欲するニーズの把握などは帰国してからやればよく、最初から事業的な目的をもって送りこむことはやらない方がいいと考える。

(質問) オリセットネットをユニセフなどに卸す時、競合もあったと思うが住友化学に決まった要因は。また、アキュメンファンドからの支援は具体的にどのようなものか。また、赤々黒ときて、黒字に転換できた要因は何か。

→ (水野氏)

- ・ 参入当初は、競合は1社しかなく、求められている価格に近い価格で応札したため、利益が殆どなかった。初期はコスト高であり、今でもユニセフ調達メーカーの中で一番高いネット(1ドル高い)の一つである。もともと5ドルの製品で1ドル高いと20%高いことになる。現在はエイズ・結核・マラリア世界基金の支援により事業を展開している。成功の要因としては、運がよく、先見の明があったことが挙げられる。今になって他の会社もどんどん来ているが、潰れており今から参入してもダメだろう。
- ・ アキュメンファンドについては、参画したのは住友化学ではなく現地のA to Z社に対してであり、最初の工場立ち上げを支援した。むしろ事業を大きくするための資金の多くはJBICからきており、PPPの走りといえる。黒字転換は品質維持とコストダウンの両面が実現できたことにより可能となった。
- ・ 品質には絶対の自信があり、アジアでもアフリカでもISO 9001を取得している。イン

ド、エチオピア、マラウイなどにも縫製工場を有しているが、品質が高く、ブッシュ元大統領もゲイツも訪問して驚いていた。最初は 5.9 ドルで卸していたが今は 4.6 ドルまで下げた。これだけ円高でも価格を下げられるのは、原料の複数購買も含めてコストダウンに尽力しているから。

(コメント) BOP ビジネスについていくつか報告書を執筆しており、JOCV の役割は重要と考える。企業の悩みは色々ある中で、自分たちの技術が BOP 層に役立つのかどうかという相談をよく受ける。そのため、現地の代表としてもものを話せるような方が検討チームに入って頂けるだけでも、かなり違うのではないかと。現地での信頼関係の構築が非常に重要であり、短期間で培えるものではないだけに、JICA の一年間のプログラムは非常に有益と感じる。また、ネクストマーケットとの見方（現地に悪影響を及ぼしかねない）については、個人的には、そこまで日本企業は心配する必要はないのではないかと。実際に BOP ビジネスを立ち上げる際には、日本企業はリスク回避の立場から非常に慎重。反対に水野氏が指摘するようにリスクが必要とのこと、むしろそれを取るようにプレッシャーをかけていかないと先に進まない。

(質問)最近の若者は内向きと言われるが、実際のところどうなのか。また今の若者から、そのような能力を引き出すためにはどのようなことを留意しているのか。

→ (青氏)

- ・ 内向き志向について。確かにボランティアの応募者数は減っていて、右肩下がりになっている。法務省の統計によると、25-29 歳の出国者数（注：JOCV の平均年齢は 27 歳）は、10 年前は 250 万人であったのに対し、去年は 150 万人で相当下がっている。逆に 30-40 代は反比例して上がっている。ただし、出国数の減少は過去 2 年間は止まっている。
- ・ 若い人たちのマインドについて。昔の隊員から話を聞くと、昔は人に指導されるのではなく、自分でどんどんやりたいことを発見し、JICA の関与を嫌う人が多かったのに対し、今は目的を与えてほしい人が多いように感じる。自分に何が求められているのか、全体の ODA の中でどのような位置づけにあるのかを示してほしいという人が多い。昔のタイプ（声は大きくないのかもしれないが）は減った。これにはいい面も悪い面もあり、頼りすぎという面もあるし、自分の位置を見定めてやっていきたいという気持ちも現れでもあるか。したがって、JICA としても大枠をわかりやすく説明するとともに、自分たちにも考えさせるというアプローチをとっている。

→ (水野氏)

- ・ 元隊員の採用については、相当な人数と面接をして断つてもいる。しんどい仕事（BOP に限らない）なので、同じしんどさでも楽しめるかどうか。面接した時に匂いがするので、それを採用のポイントとしている。チャレンジとはそういうことだろうし、どんな

組織でもやろうと思ってから実現するまでに時間はかかる。自分が心の底から面白いと思ってやれるかどうか。「昭和隊員」の方がより、そういった資質をもっていた印象はある。

(コメント) 31人のベクターコントロール部のうち6名が元隊員とは知らなかった。隊員の人に現地ではいつもついてきてもらった。協力隊がいると、現地語の通訳をしてもらえる上に、(現地の方は都合のいいことしか言わないこともあるため)真偽が確認でき、情報源があるので助かった。また、1年間の派遣ボランティアはぜひMETIでもやりたく、人材室とJICAで議論していたので、感謝している。政府が6月に作成した新成長戦略の中でも、途上国の新中間層戦略を作っていくことが盛り込まれており、今後もやっていきたい。

(質問)JICAのボランティア派遣について。企業側の反応はどうか？1年間がベストなのか、それとも他の要望があるのかどうか。

→ (青氏)

- ・ METIの産業人材政策室と議論を続け、企業の声も聞いてきた。意外なことに、1年という企業と、1年では短い(1年半くらい)という企業が両方おり、長期的な取組みとしてB to C(じっくりコミュニティに入って知りたい)という企業が何社かいた。また、地域的にみると圧倒的にアジアが中心で、アフリカと中南米への関心はまだ限定的。9月14日に予定されている説明セミナーでは、今のところ30社ほどが参加予定であり、アジアへの関心が高いが、もう少し幅を広げるため、40-50社ほど参加してもらえるとよいか。大企業が多いが、中小企業も相当関心を持っていて、JICAの地方センターから声をかけるとやってみたいという声があがってくる。特に2代目、3代目の教育として、国内で丁稚奉公に出しても厳しい環境に置かれることもないので、途上国にという声もある。
- ・ なお、説明会への参加を表明している企業は、BOPビジネスに関するJICA F/S調査の企業と半分ほど重なっている。

(質問)儲からないというお話だが、CSR的な発想もうまくいっておらず、やはり儲からないとやっていけないのではないか。住友化学も数カ年計画で黒字にして成功事例とする、そのような計画があるのではないか。

→ (水野氏)

- ・ オリセットネットは今のところ援助ビジネスであり、資金がないと枯渇する。リーマンショック以降資金が枯渇しているので、METIやJICAからの資金提供も受けてきたが、本年10月6日よりケニアでの新規製品導入を計画、他にも、インド、インドネシアなどで消費者市場に入っていく予定で、したたかにやる必要がある。住友化学はもともと殺虫剤の製造・販売を展開しており、温暖化は間違いなく我々の事業を支えてくれる。



もちろん、蚊帳は大事なコア製品だが、蚊帳があるからうまくやっているのではなくて、地球的課題の解決が根底にあり、そこに我が社のコア事業があてはまらないとやっていけない。最初からそうだったわけではないが、もともと会社の持っていた強みとマッチした。今は蚊帳であるが、アフリカで大きな課題である農業にも展開する予定。カーテン、網戸などの発想もあるが、農業にも可能性があると思った。既にアフリカでインフラを持っているため、そのインフラを活用していく。オリセットネットからの便益や市場などは違うが、製品を拡大して新しいセグメントを開発し、創っていくことも考えている。現地市場に入っていけば考えるようになるし、考える課題も自然と増えてくる。また考えるだけではダメで、実際に動いてみないとできない。

(質問)イギリスの大学院に沢山日本人の若者が留学しており、20名のうち5名がビジネスと開発をやりたいと言っていた。学生の多くは社会人であったが、国内では受け皿がなく、IDEASでもプログラムはあるが10名しか入れない。このような人たちを育成できるようなコース(半年、3か月とか)を作ればいいのではないか。

(質問)現場で隊員に会うと、昭和と平成隊員の違いは感じる。協力隊に入ろうとする若者の動機がどう変わっているのか、キャリアパスとして通過する人もいるようだが、今はどうか。

→(青氏)

- ・ 昔と今では、かなり変わってきている。昔は技術系が多く、農業でも野菜、果樹、自動車整備などを沢山集めて派遣していた。最近多いのは村落開発普及員、あるいは青少年教育、環境教育で、技術的には農業系大学を出なくともよいし、資格がなくともよい。したがって、将来、開発を志向する人が多くなっている。協力隊の質が落ちたという私的もあり、選抜試験でTOEICの足切りラインとして330点を設けたが、これでも落ちる人がいる。しかし青少年教育や村落開発の志望者は点数が高く、将来開発の仕事をしたいという意欲の高い人はいる。キャリアパスとみる人は増えているかもしれない。

→(水野氏)

- ・ 駒ヶ根の協力隊訓練所を訪問する機会があったが、最近の若者は自分のキャリアパスのために来ていて不純という講師がいた。今は時代が変わっている、むしろキャリアパスと考える方がずっとやる気がある。よい発想だと思う。

→(大野泉)

- ・ BOP ビジネスを仕事としてもやりたいし、社会的な課題の解決もしたいと考える若者が増えてきたと感じるので、そのような若者が活躍できる場が提供できればよい。それはJOCVだけではなく、例えばJICAの既存の取組みの中でも、地場産業振興などから広がりが出てくるのではないか。途上国での事業に対する考え方や組織自体が変わっていくことが必要。また、BOP ビジネスの潜在ニーズを考え、どのようにマッチングするか、オーガナイザー的な役割を担う人たちは重要であり、今後は多様なスキルが協働

できるコンソーシアム型が必要となる。BOP ビジネスを担うのは企業やコンサルタント（開発、ビジネス）だけではなく、大学や市民社会なども巻き込んで社会全体として回っていく仕組みにならないか。BOP ビジネスはそれを打破するひとつの鍵になるのではないか。

(質問)JOCV は公的資金を投入する事業であり、人材育成は難しい。また地域も広く見られない。協力隊以外のスキームを活用し、JICA 内でできないか。あるいは JETRO、METI などでも可能性がないだろうか。

→ (青氏)

- ・ 協力隊だけで全部やれると思っていないが、多様なメニューがある。例えば日本 IBM 社は社員を途上国の NGO に派遣する事業をしており、他にも同様の企業がある。そのようなメニューを揃えていくと、色々あるのではないか。それを整理することで、選択の幅が広がるのではないか。

(質問) 協力隊について。日本人としてのコアは変わらないと思う。現場で感じた日本人としての強み、弱みについてお伺いしたい。

→ (青氏)

- ・ 強みについて。日本人だからというところで考える必要はなく、色眼鏡をかけずに、現地で感じたことをやっていけばいいのではないか。日本人は色々なものを吸収し、応用する力はあるのかもしれない。

→ (水野氏)

- ・ 住友化学の4年間の経験から。タンザニア側のパートナー（インド人）が住友を選んだのは日本人だからと言われた。インドから移住した父親が一攫千金で1945年に会社を立ち上げ、三男坊が会社をやっているが、戦後大変なところから復興を遂げた日本は素晴らしい、また欧米人は短期で逃げていく一方で、中長期的な視点から考えてくれるのは日本人であるから、といった理由で選ばれた。ここが日本人の強みではないか。西アフリカにも工場を作るため、セネガル、マリ、ナイジェリア、ガーナにも行き、奮闘したができなかった。ナイジェリアはすぐに利益があがらないとやらないというが、我々は長期的にパートナーとしてやっていきたいので組まなかった。結果として西アフリカに工場はない。アフリカはまだまだこれからの世界で、汚職の問題もあり、金目当てのことも多い。以前は22年間アメリカの会社に勤めていたが、比較すると、日本の会社は従業員を大事にし、また社長の給料が安い（つまり中間層が多い）という特徴があると感じる。経営者の哲学や教育システムの成果であろうが、これらは日本人の強み。
- ・ しかし弱みもある。アフリカ側が腹を立てるのは決断が遅いこと。これに対し、日本人はコンセンサスがないと動けないと言っているが、大企業ほどスピード感を持ってやる必要がある。あるいは全体には遅くとも、多少は、この分野では大企業と言えどもお茶

目にダンスくらいはしてほしい。

→ (大野泉)

- ・ 開発援助に携わる者として言う、日本人の強みとして、現場重視、上から目線ではなく、工場や現場にいて、どのようにうまくすればいいか、一緒に共同作業で考えるのを厭わないという性質がある。そのような能力・特性は、途上国の現場でどのようなニーズがあり、パートナーとなるかなどを考える際、非常に活かせるのではないかと考える。ただし、構想力やプレゼン力では欧米の方が強い。

(→青氏)

- ・ 世銀や ADB を見ていると、早めにプロジェクトをやめる傾向があるが、日本のメンタリティは、やれていないところをフォローアップする特徴があるだろう。最後まで責任をもってやり遂げる性質があるのではないか。それが裏目に出ることもある。3.11 の後何度か福島にボランティアで入っており、被災者の話を聞いてまとめているが、双葉高校の先生から話を聞くと、日本の組織は物を動かしたり作るのは得意だが、物をうまく納める、やめることはうまくないのではないか。やめ方においては(よくわからないが)知恵を使っていくべきではないかとも感じる。

(質問) BOP を自分でやっていきたいが、やる場所がない。一つの仮説として、青氏のお話の中で、中小企業の関心が高いとのことであったが、ベンチャー、中小企業の進出と若者の採用という流れがあるだろうか。

→ (青氏)

- ・ 協力隊経験者がビジネスの事業化に活路を見出していく方向に社会が動いていけばよいと思う。ETIC (Entrepreneurial Training for Innovative Communities, 起業家型リーダーの育成を行う NPO) のようなインキュベーションの仕組みや、自分たちで実行するためのメンターをつけるなどの仕組み作りが重要になるのではないか。BOP でなくとも、国内の地域おこしでも、このプログラムを通して人材が育ってほしいと思う。

(まとめ、大野泉)

BOP ビジネスにおける協力隊との連携の可能性については、ぜひ今後も検討して頂きたい。特に連絡会の実施については進めるべき。東京だけではなく、国内の地方レベル、また途上国の現地でも ODA タスクフォースなどに協力隊、企業などを巻き込んでやっていくことができれば、1年ボランティア制度を補完するものとして有用ではないか。

#### 4. 連絡事項

今回は特別企画として、10月17日か18日に英語のセミナーを開催する予定。GRIPS 開

発フォーラムでは JICA と連携して、過去 2 年間、エチオピアでの産業政策支援に取り組んできたが、第 1 フェーズが終わり一区切りついたので、エチオピア人研究者も招聘して、これまでの経験を共有したい。詳細は、追ってご案内する。

(了)