

農業、水処理など幅広く支援 西アフリカでは外資系の強みも



事業開発部 部長

青津 暢氏

武者 雅之氏

2019年度から企業支援を本格化

建設系コンサルタントのアンジェロセックは、政府開発援助（ODA）で道路、橋、防災などのインフラ関連の技術協力プロジェクトや計画準備調査、機材調達案件に多くの実績がある。フランス資本との合併企業であるため、西アフリカ諸国で強みがあるのも特徴だ。

2019年度からは日本の中小企業の海外進出を支援する取り組みも本格化した。事業開発部の私たち2人が専任で担当し、農業、廃棄物処理、水浄化、保健医療、教育、防災など幅広く対応している。

日本の中小企業は国内市場の低迷を背景に、さらなる成長を求めて海外に活路を開こうとしている。だが、日本製は現地製や中国製などの競合製品より数倍割高で、生産やサービスを現地化する必要がある。それを支援するのがコンサ

ルタントの役割だ。これまで国際協力機構（JICA）の中小企業・SDGsビジネス支援事業における外部人材として、メキシコ、マーシャル諸島、マラウイの調査事業を支援した。

20年は、ベトナムで水の浄化・水処理と農業分野で計3件の調査事業が採択された。このうち農業は、茨城県の企業など3社による「新品種レタスの普及と鮮度保持輸送に関する案件化調査」だ。ベトナムは経済発展で中間層が台頭し、消費市場が拡大して商品作物の需要も高まっている。ハノイ近郊で路地栽培がしやすい新品種レタス栽培の普及と、鮮度を保つためのコールドチェーン整備を図る。

水の浄化や廃棄物処理では、浄化槽や腐敗槽汚泥の減容化のほか、下水処理場や食品加工工場から出る有機汚泥を再資源化し、最終処分量を減容化できる装置の販売と請負処理事業に関する調査を行う。

JICA企業支援事業に3つの要望

提案企業のビジネス展開を実現することが目的であるJICAの企業支援事業の改善について、次の3つの要望がある。①年2回の公示をせめて年3回にし、提案機会を増やしてほしい、②審査では全

ての提案企業にヒアリングを実施し、ビジネス展開に関する各社の意気込みをきちんと確認してほしい、③これまで採択され、調査や実証事業が終了した案件のうち、何社が実際に海外進出（現地法人設立、現地代理店と契約、営業・サービス展開、現地委託製造、現地傭人採用など）したのか、国別に公表してほしい。

②については、地理的距離、治安、経済社会構造の脆弱性、市場性などの観点からアフリカ、中南米、大洋州などへの進出は、大企業ならまだしも、中小企業が事業終了後に本当に自力でビジネス展開できるのか、懐疑的である。企業にとって進出の「手段」であるはずの企業支援事業が「目的」化していないか、審査過程において全提案企業にヒアリングを行い、きちんと見極めてほしい。

日本企業が現地へ進出できれば、現地の雇用創出、人材育成、技術移転などにつながる。それが現地の経済社会に裨益し、親日的な国民が増え、ひいては日本の国益にも資するはずだ。また、JICAの採択方針は顕在化している課題解決に重きが置かれているが、官民連携で現地進出を実現することによる貢献をもっと評価してほしい。（聞き手：本誌編集委員・竹内 幸史）



マラウイの農村で再生可能エネルギーの案件化調査で
現地関係者を訪問＝アンジェロセック提供