

謹んで新春の
御慶びを申し上げます

2001 年 元旦



バングラデシュ ポリシャル県 寺小屋の子供達

社団法人 海外コンサルティング企業協会

巻 頭 言

明けましておめでとうございます。いよいよ21世紀がスタートしましたが、日本経済は低迷が続く、ODAの予算は見直しがなされるなど、新世紀は波乱含みの幕開けとなりました。

年末にはODA予算の削減をめぐってODAのあり方や意義についての議論がなされました。とりわけ、国民が納得するODAのあり方についても関心が向けられました。日本は言うまでもなく、欧米に遅れて近代化に成功したアジアの国で、途上国にとって日本の経験は発展のモデルを示していると言えます。昨今の国際機関等での開発アプローチの議論では適正配分や住民参加といった方法論が盛んに論じられています。しかし、日本の経験に照らせば、経済発展の初期段階では、人材育成や継続的な雇用をもたらす産業のためのインフラ整備など、経済発展のための基礎が重要であることが明確です。

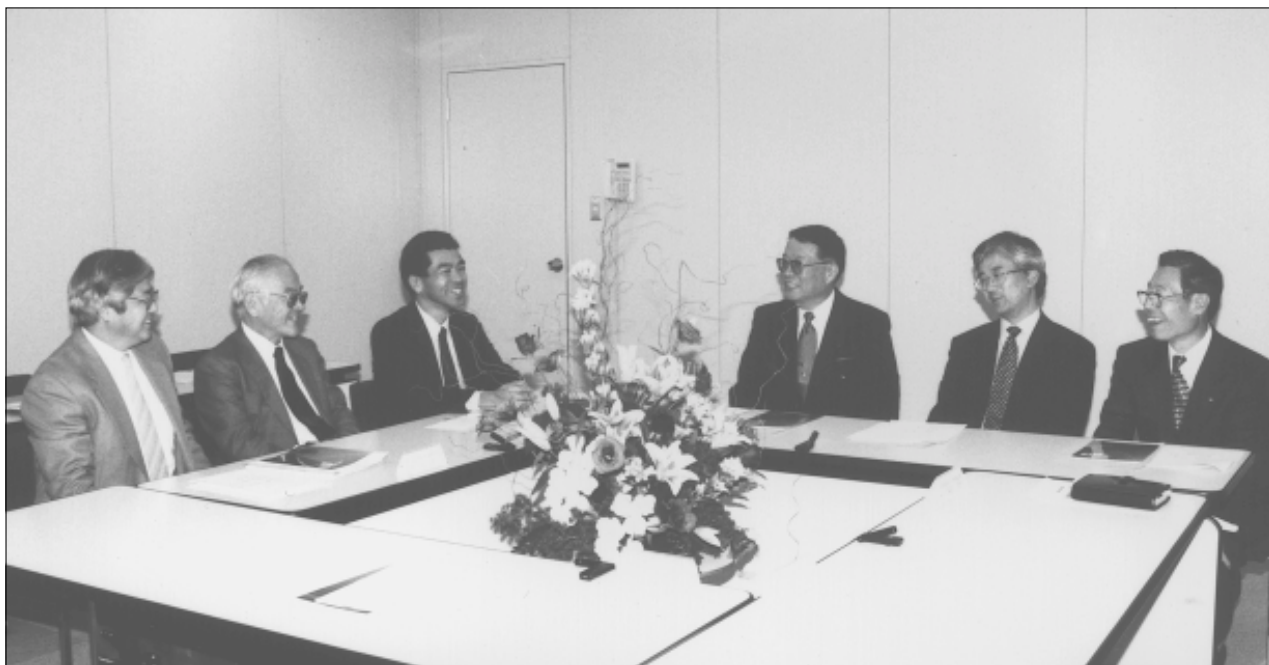
国民に支持されるODAとは、このような日本の経験を参考に、日本の考え方や技術を資金とともに、途上国開発に活かすことであり、私たち海外コンサルタントはその担い手です。ODA事業の質と効果が厳しく求められている環境の下、コンサルタントが提供する技術と役割についても、より一層の高度なものが求められています。これに応えるべく、我々コンサルタントには更なる質の向上の為の努力が必要です。

今世紀中には、世界各地の紛争がなくなり貧困が緩和され、平和と発展が訪れることを誰もが願っています。そのための日本の国際貢献を効果あるものとすべく、コンサルタントとしての役割を果たして行きたいと思えます。

社団法人 海外コンサルティング企業協会
会 長 荒 木 民 生

新春座談会

21世紀のコンサルタントの役割とODA



〔出席者〕 塩沢 文朗氏 (通商産業省 技術協力課 課長)
二階堂 幸弘氏 (外務省 開発協力課 課長)
荒木 民生氏 (パシフィックコンサルタンツグループ (株) 社長 ECFA会長)
町田 富士夫氏 (日本交通技術 (株) 会長 ECFA理事)
松下 弘 (ECFA専務理事)
〔司 会〕 田中 秀和 (ECFA事務局次長)

田中:明けましておめでとうございます。本日は記念すべき21世紀最初の年のお正月ということで、「21世紀のコンサルタントの役割とODA」をテーマに明るい展望を語っていただきたいと思います。

現在ECFAの会員企業112社、そのうち海外コンサルティング活動をしている71社を対象とした、会員の受注実績統計が先日まとまりました。平成11年度中の海外プロジェクト受注統計は、総計723億円でした。国別の受注実績はASEANを中心としたアジアに偏りが見られる中で、南米、アフリ

カ地域で伸びが見られます。業務分野別の受注実績では、環境が最近比較的伸びており、政策、行政も平成9年度から比べると4倍になっているほか、保健・教育・文化等もシェアを維持しています。

もう一つ会員の動向を申し上げますと、12年度に入ってから会員が増えており、入会した企業は、賛助会員が7社、協力賛助会員が5社ありました。医療分野のコンサルティング会社、経営や開発政策、計画行政といったソフト分野に特徴的な会員が増えています。

～ ODAの今後の展開と望ましい方向 ～

田中：最初に、特に21世紀のコンサルタントの役割とODAの中で、ODAの今後の展開について外務省の二階堂課長からご発言をお願いします。

二階堂：明けましておめでとうございます。ODA全般によく言われていますように、日本の財政事情は大変厳しい状況にあります。国内の経済的な事情、あるいは国際的にもODAをめぐる様々な議論が最近活発になっている中で、ODAは量から質への大きな転換に向けた改革期を迎えています。21世紀も当面そういう状態が続き、従来以上に官民の連携が多様な形で進むと見られています。ある意味では厳しい意見も含め、非常に関心が高まっている状況ですが、国内的な関心の高まりを歓迎して、より良いODAの実現に向けての応援団になってもらえるように努力すべきだと受け取っています。

とりわけ各国の協調も重要視されている中で、日本は国際的にリーダーシップをとって進めていけるだけのノウハウも、蓄積もあるはずなのです。もっと効果的に発揮できるようなメカニズムを新たに構築するなり、見直しするなりしなければなりません。計画段階から日本が関与して、日本の考え方をきちんと反映する、その中で持っているノウハウを最大限に生かし、途上国が裨益するような援助を考えていく方向に議論が進むようになっているのは、大変歓迎すべきだと思っています。

田中：ありがとうございます。通産省から見たODAの今後の展開はいかがでしょうか。

塩沢：おめでとうございます。通産省がODAの中で果たしていく役割は何かという問いは、決して簡単な問いではありませんが、私は通産省が重点を置くべき技術協力分野は、次のような分野ではないかと考えています。いまやアジア経済と日本の経済は一体化しています。産業政策の対象がアジアワイドに広がっているのです。従って、産業政策として、日本の産業の発展基盤整備を図ること、アジア諸国の経済発展を支援するということは、表裏一体的なものとなっており、そのために技術協力を行っていくというのが、通産省の技術協力の一つの重要な視点になっていると思います。



す。具体的には、アジアの中小企業、裾野産業、加工組立型産業等の産業活動の基盤をなす部品産業をアジアで育てていく、それによってアジア諸国の経済構造がより足腰の強いものになり、アジアワイドでの産業の展開の基礎が整備されるということにつながるのではないかと思います。

二つ目の重要な視点は産業人材の育成です。これは産業の発展、グローバル化、また最近出てきていますIT技術の進展という、新しい環境の中で産業が発展するためのインフラづくりであると考えています。

また新たな国際貿易体制づくりが難航している原因は、発展途上国がWTOの交渉の成果を必ずしも自分の実になるかたちで利用できないという焦り、不満から出てきているということにあるようです。こうしたことから三つ目の柱は、貿易交渉の成果が発展途上国にとっても実になるように、技術協力によってWTOの関係のキャパシティ・ビルディングをお手伝いするということではないかと考えています。これは、国際的な自由貿易体制というものをつくり上げる目的のための支援とも言えます。

ODAは何のためのものなのかは、非常に多面的な答えがあり得ると思いますが、新しい世紀に、原点に帰ってODAとは何なのかを、考えてみることも必要ですね。こうした中で、産業貿易基盤の整備につながる制度づくりは、大変に重要なテーマですし、また顔が見える協力という点でも非常

に効果があると思います。

荒木: ECFA会長の荒木です。私は30年以上ずっと海外プロジェクトに関わってきた後、最近の2年ほどは国内業務に携わっています。国内のコンサルタントの問題をより切実に理解できるようになり、海外の仕事をしている日本のコンサルタントに対し、「ODAに甘えるな」という多少厳しい見方になってきたように思います。

日本のODAは、究極的には日本の国と国民のためになるように使われるべきです。より貧しい、恵まれない国を助けるのが前提ですが、それを通じて同時に日本のためにもなるようにすべきだと思います。少なくとも我々は、途上国が継続的に毎年少しずつでも発展して中進国になり、最終的には先進国の一角を占める、そういう方向で支援して行くことが大切だと思います。日本、或いは日本人のためになるという意味では、どうしても顔の見える援助が重要ですが、日本の制度、システム、日本人の考え方のようなものを受益国の皆さんに理解していただき、それを出来るだけ実現して行くべきです。しかし、今の世界を見ると、欧米的なクールな理屈が支配的です。日本人の多少情緒的なアプローチでは理屈のみで議論すると破られてしまっていて難しい面もあります。海外では、欧米の理屈の世界でもきちんと対抗できるようなベースと手法が必要です。客観的な事実と普遍的な論理によってその有効性が立証できない日本のシステムなど、途上国で実現することは不可能です。すなわち今や日本的システムの普遍性が問われているように感じます。

国連や世銀は、欧米諸国なども同様ですが、実質的な資金不足の状況下で、途上国でも、資金の配分問題に勢力を費やし過ぎているのではないのでしょうか？ 戦後日本の経験でも分かる通り、初期の発展段階では、一連の基本的事項をしっかりと行えば、その順番に拘わらず、それなりの結果が出ます。途上国の初期段階ではソフトを駆使しての配分論や順位付けよりも、しっかり真面目に仕事をするとか、基礎教育をするとか、継続的な雇用を生み出す産業を創出するために不可欠なインフラを作るといったベーシックなところが大切で

はないかと思っています。この意味で日本の戦後の経験は貴重です。

しかし、現在の日本くらい成熟してくるとどうしてもソフトが必要で、プロジェクトを実行するかどうかや、その優先度をしっかりしたソフトで決定して行くべきです。日本国内でできないことは外でもできないわけで、日本のコンサルも基本的なところで努力する必要があると反省しております。

田中: ありがとうございます。次にECFAの町田理事をお願いします。

町田: 私は国鉄に長くおりまして、その後土木の設計、米国での数年を経て、現在の日本交通技術というところに入って16年経ちました。

わが国の顔というと、戦後50年、廃墟の中から復興して、農業から工業化、第3次産業と経済発展を遂げてきたというところですよ。ODAは、わが国が軍事力を廃止し平和主義を提唱し、貧困の撲滅で戦争の種を消そうという考えに沿っています。とかく資源の乏しい日本が、貿易立国として生きていく道を選んだこともあります。世界の平和が維持されないとやっていけません。ODAを大いに発展させるということは、日本人にとっては非常に大事な意味を持つのです。

日本における農業からの工業化、経済発展の道の途中では、資本主義の悪い面が表に出てきているのではないのでしょうか。最近、過疎の村や村おこしと言って、日本の輝かしい経済発展の「影」の部分の何とかしようとしています。これからのODAでは東南アジア等にそういうことにはならないような、もう少し刺激的な総合的な開発を進めるべきではないのでしょうか。影というのは例えば国鉄を例にとると、東京中心で東京から夜行列車群が出たり、急行が出る。すると隣の静岡や名古屋など田舎では通勤通学に使おうと言っても使えないわけです。地方の時代というのはJRの時代になって初めてうまくいったということもあります。

そういった総合的な開発に日本のコンサルタントはどこまで関与でき、活躍できるのでしょうか。アメリカの人は、水道、下水から、皆さんが日常生活すべてで使っているもの全部を、コンサルタン

トがつくっている、という言い方をされます。21世紀はさらに日本の顔が見えるようコンサルタントが活躍して、大いにODAを展開していただきたいと思います。

松下：ODAの原点や最近の流れの中で量から質へ、日本の視点でODAを実施すべきなどいろいろなお話が出ました。まったく同感です。結果重視ということが強く打ち出されてきている。これはコンサルティング業界にとっては非常に良い話ではないでしょうか。専門性を持ちつつ、幅の広いかたちでコンサルタントが努力を重ねていくことが、ODAの質を高めることに貢献することにつながると考えています。

ECFAでも日本のソフトの重視に関わる調査をしていますし、個人的にも日本的な視点に基づく知的支援を望みたいと思います。市場経済化の観点から見ても、欧米流の思想にかかわる市場経済化へのアプローチではなく、日本の視点での市場経済化へのアプローチ、政策提言策定、実現にいたる一連のプロセスのパッケージ化までさまざまな場所において、コンサルタントが活躍する場はいろいろあると思っています。

事務局としても、荒木会長が言われたように、コンサルタントの国際競争力強化を重点として活動しています。通産省、外務省もODAの改革として、フレキシブルな対応をしようとしていることは非常に有り難いと思っています。ODAの質を更に高めるとい点からも、またコンサルタントの育成、特に新規分野の人材育成という面からも、USAID（米国国際開発庁）で実施されている IQC（Indefinite Quantity Contract）のような長期一括契約方式が必要ではないでしょうか。

～これからのコンサルタントに求められるもの～

松下：今後のODAの方向性とも関連していますが、コンサルタントのやるべきことの明示はできるでしょうか。日本のコンサルタントは特にODAのために何をすべきなのでしょう。

塩沢：1999年の3月、通産省からの委託で、日本のコンサルティング産業の今後のあり方という点、改善していくべきかということを、ECFAに調査

していただきました。そこでは、日本のコンサルティング産業は、国際開発金融機関案件での経験不足、グローバルスタンダードの方法論に基づいての比較分析が苦手であること、エンジニアリングの側面と社会科学的側面を統合するような多角的分析がされにくいこと、異文化コミュニケーションに不慣れである、効果的なプレゼンテーションや報告書のアピール力に欠けている、といったことが指摘されていました。

この分析は非常に的を射ていて、実はコンサルティング業界の方々自ら、問題点に気がついているのではないかと思います。さらにこの原因を考えると、日本の学生も含めコンサルティング業界にいらっしゃる若手の方々の、人材教育、人の問題が非常に影響しているのではないかと思います。

先程これからは日本的な知的支援をしていくべきだと指摘がありましたし、日本の考え方を移転することと、日本の理屈は情緒的ではないかというお話がありました。その日本的な理屈、考え方とは何かということ、世界に通じる言葉で説明できるでしょうか。そこがいちばんの鍵だと思います。一つには日本の教育に問題があるかもしれません。

世界に通じる言葉で説明するためには、基本的な概念についてどういうものなのか真剣に考え、自分のものにする、自分の言葉で基本的な概念を説明するための訓練が必要だと思います。例えば自由、民主主義、市場経済など、これらの概念は知っているようでいて、しかしよく考えると非常に難しいものです。例えば自由・平等・博愛という、まさに近代社会の根幹をなす基礎的な概念がありますが、よく考えると自由と平等は対立する概念であり、この自由とは何なのかというのは簡単な問題ではありません。しかしこうしたことを現在の教育の中でつきつめて考えさせられるような機会があるでしょうか。

もう一つ、世界に通じる言葉ということでは、英語の理解ということではなく、世界に通じる議論、あるいはグローバルスタンダードを理解しているのか。例えば経済面の議論をするためには経済学の議論をきちんと理解しているのかどうかということも関係していると思います。

一例を挙げると、2000年1月から6月ぐらいまでかけて、浦田先生（早稲田大学教授）にチームリーダーになっていただいて、インドネシアに対する中小企業振興策の協力を行いました。そのときにいちばん我々が気をくだった点の一つは、果たして中小企業のための金融機関、中小企業専門にお金を貸す金融機関をつくるべきかどうかという点です。この点について、世銀、IMFの人たちのように市場原理を重んじる人は、中小企業だからといって、中小企業を優遇してお金を貸すというのは市場を歪めるのみならず、政府による市場介入、あるいは制度に裁量の余地を生むことにより、市場メカニズムが阻害されるという問題意識を持ちます。他方、浦田先生をはじめ、我々が考えているのは、中小企業というのは企業規模が小さいというだけで、市場で大変な不利を受ける。例えば銀行にしてみると、同じようにお金を貸しても大企業と中小企業では、中小企業に貸す方がはるかにリスクが高い。業務内容を審査するにも、経営内容に関するデータを自社で十分に持っていない場合がありますから、銀行自身が調べる必要がある等、コストが高くなるわけです。小さいというだけでお金がうまく流れないというのは、一種の市場の失敗ではないか。従って、政府がその市場の失敗を補完する役割があるのではないか、ということです。

こうした考え方の違いを踏まえた上で、我々は議論の接点を、個々の中小企業の経営技術能力に対してそれを評価しコンサルティングするような、日本で言えば中小企業診断事業と中小企業専門の金融機関の融資をリンクさせることに見出しました。政府の関与を可能な限り排除して、客観的な評価に基づいて、中小企業の実力に従った融資が行われるようなメカニズムを提案することによって、その二つの議論は融和するわけです。

こうした議論の過程では相手は何を言い、何を問題にしているか。われわれの主張は何で、はたして融和するような方法論があるのかどうかを、苦労して探りました。こうした例で感じますが、私たちは日頃からそういうことを考える訓練ができていのでしょうか。日本だけで通用する言葉で語る日本の仕組みというのは、相手になかなか伝わりません。

町田：コンサルタントの説明能力というか、基本的な理解力というところが不足していると言われるのは、学校や家庭での教育の問題かもしれません。まずそこから訓練していかないと日本的援助、教育といっても相手にわかってもらえないというご指摘はまったくその通りです。

日本の国内の各省が出す公共事業の契約、コンサルタントの選び方はアメリカとは非常に違っています。アメリカの国内では、説明能力というのが常に磨かれていて、プロポーザル方式で入札するというのが毎月数回あるのです。その準備として、コンサルティング企業の社長が休みの日に会社に出てきて、OBの方も集まって、皆の前で社長が説明の予行演習をやっていました。「ジミー、こんなことでは駄目だ。もっとこう、こうやれ」などと言って、皆、絨毯に寝転がって見ながら厳しく文句を言ったりしていました。それを毎月やっているのです。我々は全くやったこともないことです。学校での何年間の教育ではなく、つまり日本の国内制度と海外のグローバルなスタンダードというか、慣習はまったく違っていた。

まず説明能力をつける。そういう意味で国内の制度がだんだん変わってくれば、ある程度急速に追いつくのではないのでしょうか。

塩沢：そう、人材育成の問題はかなり本質的で、学生の教育から手を入れなければいけない。当面、できることはコンサルティング企業の方々もできるだけ若い人を海外で勉強させる。これは最初、大変な投資かもしれません。しかし2年か3年勉強させてみると、見違えるようになって帰ってきます。ぜひそういう投資をされることが必要ではないのでしょうか。

荒木：我が社でも社員を留学させているのですが、帰国後幹部まで伸びる人も多くいます。MITやハーバークレーに行って、帰国後、社に戻ってしばらくすると「ありがとう」と言って辞めてしまう人もいます（笑）。ですから最近では米国の大学を卒業した日本人に狙いをつけて採用したりしています。

海外で相手方に理解されるような、確固とした理論構成、表現をもって、議論の中で説得力を持つことが重要です。プレゼンテーションも大切ですが、それだけではなく、質疑応答で、相手の心理

まで見極めたレスポンスができる、そういう域に達するのには、仕事を通じて養われるものがあるべきだというのが私の考えです。オン・ザ・ジョブでいい人を育てる。仕事の中で人が出てきてほしいですね。私はそういう人をたくさん日本の中に持つことが将来10年、20年先の日本の国力だと思います。

町田: ECFAで20年ほど前にやっていた研修で、最後の仕上げをカリフォルニアの大学で集中してやったものがありましたが、我が社で3人か4人、参加した連中は非常に伸びました。

若いときに、鉄は熱いうちに叩けというのは本当に同感です。大学を出てすぐ社会人になったときに、英語の必要性もよくわかるでしょうし、長い間にだんだん身につけていくべきものが何かわかってくるのです。社員を海外の研修みたいなのにも出したいのだけれど、国内が苦しいので海外部門にだけ投資するわけにもなかなか行かないので、残念な思いをしています。

松下: コンサルタントがもっと努力しなければいけないという、確かにそういう面もあります。ただODAを担う人材、若い人をいかに育成していくか、コンサルティング業界に引き込んでいくかというのは非常に大きな問題だと思います。提案力の強化ができるような発注方式にする対策も必要かもしれません。技術協力の中で専門家派遣を含めて、コンサルティング企業が若い人を育てることができるような体制にする、あるいはコンサルティング業界も若い専門家を現地に派遣して育てるとか。現地でのコミュニケーションというか、現地の事情に即した提案力を高めるための成長の場に使えるのではないのでしょうか。ある意味では長期一括契約の一つの広がりみたいなものになるという感じがします。大枠は決定されていて、環境の変化に応じて、コンサルタントはプロジェクトをできるだけフレキシビリティ、スピードをもって変えていくことも必要でしょう。「てにはを」最初に定められた仕事は、コンサルタントから見ると、空しい思いを抱いて、働いていて嫌気がさしてしまうのではないかとさえ思います。

二階堂: コンサルティング業界はこれから若い人に活躍してもらえる場だと思いますし、われわれ



も中長期的な見方で考えながら制度づくりをやっていきます。実際に数はまだ少ないと思いますが、国際機関での経験を持った方や、女性に大変活躍していただける分野がたくさんある、魅力的な職場の一つだと感じています。

開発コンサルタントは、非常に羨ましい仕事をしていると思います。役人はデスクワークで、霞が関のオフィスに座って、援助についての計画・立案を行います。それを現場で実施されるコンサルタントの方々を非常に羨ましい思いで見ているのです。もちろん現場で始終ご苦労されているのですが、それを乗り越えて、実際にプロジェクトを立ち上げ、完成し、喜ぶ関係者の顔、声に直接接することができるという充実感は、われわれには体験できないところです。コンサルタントとしての仕事の魅力は大変大きいものだと思います。

その仕事の性質上、どちらかと言うと目立たない地味な仕事が多いので、広報が難しいと、外務省としても常日ごろ悩んでいます。ODA全体としても、国民の方にうまく理解してもらえるような広報ができない。とりわけコンサルタントの方の活動状況などは目に見えないところもあるので、今後コンサルタントの皆さんにも協力していただきたい。そして積極的に広報などを進めて、ひいては若い人たちにもこういう仕事の魅力を知っていただくような機会にしていきたいと考えています。

まさしく国際的な条理で戦っていくために、ある程度の理論武装なり、プレゼンテーションの能

力や魅力のあるわかりやすい報告書の書き方等々、コンサルタントの方への期待はたくさんあります。日本としても日本的な特徴を生かした援助のやり方を現場で実行していただきたい。顔の見える援助という点は大変重要なポイントだと思います。

～ 開発コンサルティングの原点 ～

二階堂：人と人とのつながりを重視していく日本型の援助のよさもいろいろあります。決して欧米諸国の援助とどちらが良いという比較の問題ではなく、現場に行って、日本の援助の良さを聞いたときに、当たり前のことなのですが、援助を受ける側の立場のことを配慮している。でもそれが原点だと思います。

ODAの分野におけるコンサルタントの役割は、官民の連携やノウハウを総動員してやっていくべきだという問題意識も持っています。これからますます重要度が高まると思いますので、期待しています。

田中：コンサルタントとは何かということで、もう一度原点に戻るべきではないかと。難しいですが、魅力的な仕事だというのは、コンサルタントにとって大変勇気づけられますね。

町田：基本能力がないのに何を言っていると言われては誠に申し訳ないのですが、二階堂課長も言われていたように、日本のコンサルタントは人のつながりを非常に大事にして、誠心誠意取り組んでいます。それに対して欧米の方は契約主義という印象が強いと聞きます。決まった期間でサッと帰ってしまい、何を言っても全然出てこない。ひどい場合は、仕事が遅れたらコンサルタントのせいではない、発注者側の指示が遅いからといって裁判になって、逆にコンサルタントが勝って賠償金を取ったという話もあります。日本では考えられないことです。やはり遅れても遅れたら仕方がないといって、一生懸命自分の仕事に愛着を持って、仕事本位でやっている。それがまさに日本のコンサルタントの原点だと思うのです。

テクノロジー・トランスファーというのは、これは外務省か、JICAでしょうか、日本が誇るべき方針だと思います。途上国のローカルコンサルタ



ントと一緒に仕事をすると、テクノロジー・トランスファーの成果も出てきていると思っています。アフターケアがいいとか、日本の良いところはたくさんあります。逆に弱いところは、先ほどもご指摘があったのですが、組織や制度づくりとか、真剣に取り組んでいかなければなりません。

荒木：コンサルタントという存在は日本のODAに対して、今後ますます重要になると思っています。中立的な立場で相手と議論しスタディをして、ある結論に達して、それを提案するという一方で、利害関係、利権を持っていないわけです。

私も若いころ途上国で設計、CM (Construction Management) の仕事をやっていました。ゼネコン、あるいはメーカーと組んでやっても、コンサルタントの話はお客様が真剣に聞いてくれます。本当にこれがいいのだろうかというところでは、コンサルタントの意見に耳を傾けてくれるし、理解できるような表現で理屈を説明すれば、聞いてくれるのです。それに応えなければなりません。

塩沢課長が言われるように、本当の日本の良さを、相手がわかる言葉で説明できているのだろうか？ 反省してみますと、日本のコンサルは多少問題ありと思っています。海外活動では日本国内だけでやっているコンサルタントよりはましだと思いますが、大きなプロジェクトをこま切れにして、その一部を手伝っている。ですから全体像を見て、これが本当にお客様のためになるのか、ならないのか。今回はここまででやめておいた方がいいの

では、という観点で仕事を全然見られないのです。

1年ほど前ですが、私は英国へ行って、現地最大手のコンサルタントの事務所を訪ねました。主要なプロジェクトを二、三見せて欲しいと言ったら、我々が海外でやっているような、英国内の大型プロジェクトで、しかも結果責任を問われつつ受けている。日本ではそのようなプロジェクトはコンサルタントに任せられていません。それでも海外の仕事は手がけている。そして、何となく説得力を持ってないまま、プロジェクト全体をしっかりと見て最終のかたちを予測できないでいます。オーナーの本当の利益とは何かを頭に入れて仕事をする力が養われていないのです。これは大変な問題だと思います。日本のコンサルタントは本気で取り組まなければいけません。

私の提案では、ODAの中で、ある選別されたプロジェクトではある程度大きな部分をコンサルタントに任せ、しかもフィーをかなり潤沢に与える代わりに徹底して質を要求する。今までのやり方で、そのまま手際良く上手くこなせば良いというものではなく、新しい時代を開くというようなレベルのプロジェクトをいくつか日本政府の予算の中で作り出す。その代わり徹底した新しい水準を目指すというようなことを、年に数件公募して、それにチャレンジするコンサルティング企業は本気で取り組むというスキームはいかがでしょうか。例えばJICA、JBICで、しっかりした監理、あるいは議論をする体制をつくって、日本のODAとはこうあるべきだということをモデルケースでやってみる。日本政府が指示すれば、一糸乱れずとはいかなくとも、日本のことを理解していて、日本が世界の中でどう生きていくかということに対して、大袈裟に言えば哲学を持って、きちんと仕事をこなしていく。そういう人を持つことが必要なのです。

マイクロソフトもボーイングも、別にアメリカ政府の言うことを聞いているわけではないけれど、ああいうものを持っていたことがアメリカの大きな力であると思います。せっかくの世紀の変わり目でもあるし、企業と個人が本気でコンサルタントは何か、原点にかえて、本気でやるということについてもう一度考える。育成するというよりは、そういう中から厳しいチェック・レビューみたいところを通

り抜けて、人材が育つのではないかと思います。

日本のODA予算ばかりに依存するのではなく、国際機関なども、少なくとも日本の拠出分に比例する部分は自分で取ってこいということもなくてはいけないと思います。

町田：公共事業がつい最近100年ぶりで改定になりました。会計法の問題もありますが、プロポーザル方式をやってもいいということになったのです。パテントの問題や今まで公共事業で発見された成果は全部役所の権利になっていましたが、それが対等の契約になるような大幅な改正になりました。制度改正とWTOのこともあるのでしょうか、日本も世界的なやり方でいくようになりつつあります。やや楽観的かもしれませんが、徐々に、あるいは急速に追いつくと思っています。

追いつくといえば、カイロ市の地下鉄の案件を思い出します。最初はエジプトの国鉄のターミナル改良という話でした。日本人的に見ると、そこだけの仕事だと思って、応援したいのだがと言っているうちに、フランスの企業が取りました。フランスが取ったら、地下鉄をつくる公団までつくってしまうのです。これは現在までずっと継続しています。つくづく私自身に先見の明がなかったと感じます。チリのサンチアゴの鉄道も、それまで存在しなかった地下鉄公社、日本で言えば帝都高速道交通営団のようなものをつくって、コンサルタントとして入り込んで、それから20年続いています。それが彼らコンサルタンツのインス



ティチューションということだと私は思っています。日本はそういう点が下手ですね。

もう一つは、「人生至る所、青山あり」といいますか、常に現場に臨んでいるコンサルタントの生活の問題です。結婚してすぐはいいのですが、子どもが小学校の高学年から大学の受験までぐらいの間の家庭の問題が非常に大きいので、企業も困っています。仕方がないので、その間十何年間は日本に帰して、家庭が安定すると海外に行く。要するに海外協力における個人の負担が非常に大きいので、それをなんとか企業が肩代わりしてやっているのが現状です。あるいは国に何か考えていただくということをしないと、なかなかうまくいかない。仕事の環境にも課題があります。

田中：海外の仕事は、個人の負担が非常に大きいので、何とかしないと、海外に出ていく人が少なくなってしまう可能性もありますでしょうか。

町田：昔で言うと、日本でも満州ゴロなどという言葉がありましたが、晩年は日本に帰りたいとか、せいぜい5～6年、10年以下で帰してくれという人が多いです。教育の問題というのか、やはり先ほど申し上げた個人に対する負担があまりに大きいということなのではないかと思っています。

日本の顔と言うか、日本の平和主義を理解している人が、誠意と苦勞を相手によくわかってもらえるようにしつつ、日本のODAをさらに進めるというのが、我々の役目の大事なひとつだと思っています。

田中：原点にかえてコンサルタントの仕事を見直し、日本の考え方を世界に説明できるならば、欧米的なこととも、折り合いがつけられるところがあるはずということでしょうか。能力という面でプレゼンテーションの力が、まだまだ欧米と日本との間で大きな格差がある。ただ日本の国内での公共事業における最近の改定を見ていると、国内での改善が急速に進むとすれば、その応用による海外対応の力もつくかもしれません。

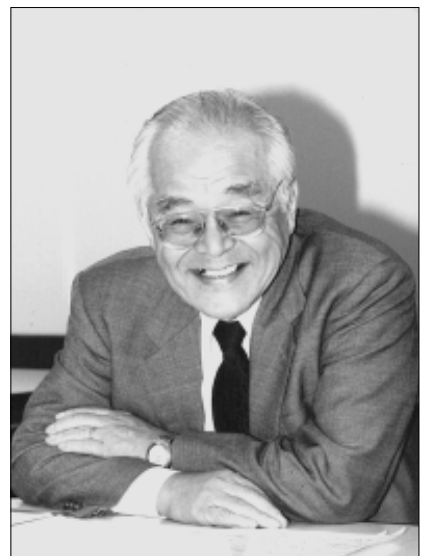
松下：非常に大事な指摘がいろいろなされていると思います。最近のコンサル業界を見ていて、若い人が留学したり、言葉でのコミュニケーション能力という面では問題は少なくなり、ODAの世界で活躍しています。しかし経験豊富な人たちは、むしろなかなか難しいという感じもします。JICAの

評価方式の問題もあるかと思います。そういう意味で、先ほどからお話に出ている若手の育成ということはコンサルティング業界として大変重要な問題だと思っています。

先ほど塩沢課長からご指摘のありましたレポートに基づいて、通産省でコンサルタントのインターンシップというかたちで、会員に応募を呼びかけているのですが、なかなか忙しいせい、手を挙げてくるところが少ない。このインターンシップ制度をうまく利用したり、技術協力の中で専門家派遣など、コンサルタントの若手を育てることによって、現地の考え方も理解し、かつ現地の政府とのコミュニケーションというか、日本政府とのブリッジになり得る人材が育ってくるのではないのでしょうか。

国際競争力という点では外部人材の活用ということで、外国のコンサルタントと組んで日本の弱い部分を補うことも必要です。

コンサルティングのビジョンというお話がありましたが、最近ECFAの会員制度検討委員会で、裾野を拡大する方向性を決めました。ソフト分野は比較的企業規模の小さいところが多く、ソフト分野をかかえ込んで、更に多様な活動を展開していくことをねらっています。コンサルティング業界のビジョンをつくり、ODAの考え方、あり方についての問題があれば、政策提言をしていく場を持つなど、いろいろな提案がなされています。われわれ事務局としてもどこから手をつけてくかとい



うことで、いま考えているところです。

コンサルティング業界の果たすべき役割は、たとえばさまざまな主体が持っている方法論、ノウハウを、ODAの世界に引き込む一つのブリッジ役ではないでしょうか。大学の先生や個人など、具体的にコンサルティングをテーマにネットワークを組もうと、個人コンサルタントの登録等も協会でやり始めようとしています。要するに支援体制のネットワークの確立が必要なのではないかという事です。

人材の品質の確保という観点からすると、コンサルタントの業務方法論のようなものも含めて検討したり、過去の経験のノウハウ蓄積をどう推し進めていくかというようなことも、コンサルティング業界としての役割としてあるのではないかと考えています。

～ 21世紀の世界に向けたコンサルティングの拡大 ～

田中：ODAの今後の展開等について、日本の考え方を生かすという方向性、産業の育成という視点、グローバルな場での普遍性のあること、そして国内でやっていることを展開するというご指摘がありました。顔の見える、また地域を中心にした開発というご提言、ソフト対応等もODAの展開の中でキーワードとして出てきました。

21世紀での展開について、少し長期的に眺めてみると、必ずしも予算が伸びなくても、またODA全体の中でもまだ手つかずの市場があるわけですので、展開もあるでしょう。何度か繰り返し出てきている「日本的なもの」ということを21世紀に向けて、どのように世界市場、グローバルコミュニティに対して、発信していくか。あるいはそれを役に立てられる場というものを見つけていくのでしょうか。

荒木：先ほど、ODAでもう少しコンサルタントに「本当の仕事」をするチャンスをくださいと申し上げました。やはりベースはコンサルタントがきちんと自分の力を持つということだと思います。やはり、お客様が何を必要としているかをよく理解でき、客のインタレストをどうしたら満足できるかということ、きちんとして考えて仕事をする。コンサルタントはプロフェッショナルでないと、判

断にバイアスがかかってしまいます。この問題については、お客様はペイマスターで、あなたの利益のために私は全力を尽くします、という関係が必要なのです。

私はプロのコンサルタントが日本にたくさんいるということは、日本の力だと思いますので、今後も実現していきたいと思います。国内にそういう市場をつくっていくことも大切なのですが、今後、地域活性化というようなプロジェクトは、いままでの中央省庁が企画をして、それを忠実に実行する枠組みからは生まれません。本当のコンサルタントらしい能力を発揮して、説得力やフィージビリティのチェック、ロビーイングの力など総合力を問われ、全体として実現する能力のあるところと、人にピースワークで仕事をもらわなければいけないところと2極化して、国内では力の弱いところは淘汰されていくと思います。

海外でも本当の意味でのコンサルタントの原点がしっかり出来ているところが生き残って、より魅力のあるビジネスになるようなインセンティブは必要かと思います。

松下：もうちょっと小さい政府が実現しないと、難しい面があるかと思います。政府が抱えている人材を外に出してくることにより、進展していくのではないかという感じがします。その流れを感じていますので、今後に期待していきたいと思います。

町田：日本も国の債務が返せないということもありますし、トレンドとしては当然、否応なしにスモールガバメントという方向だろうと思います。いままで政策、企画立案の経験者が大勢民間に出てくるということもあるでしょう。

コンサルタントという職業がいつ始まったかというと、産業革命のときにイギリスでグレート・ウエスタン・レールウェイに代表されるような鉄道を民間の鉄道会社が作るときに、国会を通すために、一生懸命、測量や、計画をしたというのがコンサルタントの始まりだと言われています。もともとコンサルタントというのは法律をつくるというのと直接関係していたわけです。

従ってアメリカでもコンサルタントを見ると、こういう法律をつくりたいと言うと、人が集められ、それで一生懸命勉強する。特命随契がで

きるところも州によってあるのです。「ちょっと来い」と呼ばれて行くと「こういうことをやりたい」と新幹線の絵を見せられて、「さっぱりわからないから駅の絵を書いてくれ」と言われて10枚描いて250万円もらったのです(笑)。いまのODAはもっと大きいものですから話は違いますが、なるほどこういうやり方だと、食いつなぎができます。

日本で欠けていることとして、プロポーザルをやらないということもありますが、国会の調査事務所が使われてコンサルタントを使ってくれない。最近やっと議員立法されるようになって、先生方に「コンサルタントは専門家なのだから使ってください」と言っているのですが、スモールガバメントになれば必然的に活用されるようになるでしょう。日本の国内でもある程度、企画、計画、政策を勉強をした人が出てきて、その方々がまた海外にも、日本の経験として進出できるということで、すぐ今年、来年からというわけではないけれど、そのような方向にあることは、間違いないと思っています。あの法律は私が手伝ったというようなコンサルタントがたくさん現れて、東南アジアでも同じような法律をつくることができる。法律をつくるための勉強もできるというようになっていくのではないかと思います。

二階堂：コンサルタントの方の役割は何なのかということについて、確かにきちんとそれぞれのいろいろな立場の方の中でじっくり考えていかなければならないでしょう。またそういう国内的な議論も高まっているし、変革期も迎えているので、議論をしたりしながら、役割分担をもっと明確にする。大きな流れは先ほど出ていましたが、結果主義を重視していくようないろいろなメカニズムなり、制度的な構築をしていくことで、明確な役割分担をしていくことが必要です。

個人的にはマネージするほうのプロダクツについては全面的にコンサルタントに任せて、細かい点も含めて、あまりごちゃごちゃ縛らないかたちで自由に、とにかく良いものをつくっていただくことにしていきたいと思います。当然のことながら、どんどんこれから若い人に参加してもらえないようにしなければならないと思います。

田中：やはり若手の育成がキーワードでしょうか。

二階堂：もちろんシニアの方にも、それぞれのご経験なりを踏まえたかたちで活躍されると思うのですが(笑)。魅力的な仕事だということですね。

塩沢：私もコンサルティング業界は大変可能性があると思っています。今は良くも悪くも、政府がいろいろな機能を内製化している。たとえば法律をつくる作業はこれまでほとんど政府が担ってきました。しかし、政府で内製化することの問題として、制度の企画立案はともかく政府がいつまでもこうした作業を担っていては、大きな政府を保たざるを得ません。また政府はなかなかプロを処遇することができませんから、2～3年で異動する役人にこうした仕事を任せていては、成果が蓄積されていかないという問題があります。従ってこうした仕事をコンサルタントの方々に移していくために、コンサルタント産業にはぜひ育ててもらわなければいけない。大変可能性もあるし、期待も非常に大きいわけです。現にそういう兆候が出てきて、議員立法もどんどんできるようになってきています。たとえばフロン回収の法律なども関係NGOが立法を提案し、法律案を提案しているということで、国会に提出される法律を注意深く見ていただくと、議員立法が非常に増えています。

傾向としては立法作業ですらアウトソーシングが進んでいる時代なので、こういうビジネスチャンスをとらえていかない手はないし、可能性としては非常に大きい分野だと思います。ただ、いかに可能性を捕まえていくかということを考えたときに、プロとして専門的な知識を持つだけではなく、その提言については責任をしっかりと持つということも必要になります。

また、コミュニケーション、あるいは自分の考えを相手に伝えるという意味でもプロでなければいけない。厳しいですが、それだけ厳しい世界で生き残って能力をつけた人たちにはバラ色の未来が待っているという気がします。

松下：私自身もコンサルタントはこれから活躍の場が非常に広がっていると思っています。今日のお話を聞いていて、大変嬉しいお話でした。

ODAの世界の中で、厳しさは絶対必要です。レポートを出すだけで終わってしまうのでは、成果が出た喜びを感じられない。何となく無力感とい

うか、魅力ある職場と言いつつ、必ずしもそう
なっていないかもしれません。レポートがどう実
現されていくかということが本当に大事なこと
で、そこにコンサルタントとしての本当の喜びが
あるのだと思います。成果重視というのはぜひ厳
しくやっていただきたいと思います。

これからの小さい政府については、若干先ほど
言い過ぎてしまいましたでしょうか(笑)。私はも
と製造業界にいましたが、業界の動きから見
ても、会社の中でコスト的に負担できない部分は、
切り離して独立させています。成り立たなければ
会社の死活に関わりますから、必死になってやる
という厳しきで育っていく面があります。ODAの
世界でのコンサルタントを育成するという観点か
らすれば、成果をきっちりと評価して、有能なプ
ロ集団のコンサルタントを使っていくということ
になっていくことを期待しています。

荒木:最近話題になっているIT(情報通信技術)に
ついてですが、ITがこれだけ進むと、距離や国境
などを越え、情報がいくらかでも自由に、しかもと
ても安いコストで伝わる時代ですから、うまく活
用する。そして、たくさん人を集めて議論をし説
得していくという苦手な部分を、徹底して、プロ
ジェクトマネージャー能力に非常に長けた人を会
社の中でつくって、組織的にバックアップする。
もう少しコンサルタントが昔の個人の対応から、
組織対応になるように出来ないかと思っています。

ただこれはコンサルタント個人個人のプロ
フェッショナルリズムや、あるいは途上国に技術移
転を行うこととも矛盾してしまいます。実際の作
業はホーム・オフィスで全部行われて、エッセ
ンスだけを代表がうまく説明してビジネスとするや
り方はたぶん効率的だと思いますが、ODAにはな
じまないものでしょう。

ただ、コンサルタントとして最後はお客様の
ニーズに役に立つということがどうしても原点で
す。これを無視して、自分の効率ばかりを追いか
けては、駄目だろうと思います。その辺りをしっ
かりやっていけばと考えています。

松下:ITの活用をツールとして、コンサルティ
ング業界が変わっていく。大分昔に欧米のコンサル
タントから聞いた話をして恐縮ですが、日本の特

色として、コンサルティング業としても、組織力
が非常に大きいと言われています。日本のコンサル
タントというのは個人個人が持つ専門性は非常
に深いけれど、幅が狭いので、それを組織力で
補っている。従って対応が欧米に対して遅れる傾
向もあると。一方、欧米のコンサルタントは1人で
プロポーザルが全部書け、経理的なことまで全部
マスターして幅広いと聞きます。

日本では今後ITが活用されることによって、む
しろスピードも出てくるし、バックアップすれば
現地でいろいろな仕事ができるかもしれませんか
ら、日本のコンサルティング業界にとってはプラス
方向に活かすべきだと思っています。情報の共
有化について、オールジャパンで対応するという
ことも、ITによって実現可能になることもあるで
しょう。日本の電子政府化を目指すということで
動きがありますが、事務局としても電子事務局と
いうかたちが実現できるかもしれません。コンサル
ティング業界の中核として、今後も信頼される
協会としてやっていきたいと思っていますので、
よろしくお願いします。

田中:新春にふさわしく希望のある、コンサル
ティング業界はいろいろな可能性を秘めていると
いうことで締めくくっていただきました。またそ
こには厳しさも必要だということで、21世紀を迎
えるにあたり、コンサルタント業界及びODAのさ
らなる発展を希望し得る対談となりました。

本日はありがとうございました。



2001年 新春へのメッセージ



主務官庁

我が国コンサルティング産業の技術・知見が、新世紀に一層活用されることを期待します。

通商産業省通商政策局技術協力課
課長 塩沢 文朗

顔の見える援助の担い手であるコンサルティング企業が新世紀に、より一層国際協力に御貢献されることを期待いたします。

建設省建設経済局国際課
課長 木下 誠也

正会員

日本のコンサルティング企業がハード、ソフト両分野で専門性、マネージメント力やサービス内容において名実ともに世界一流の競争力を身につけ、世界の市場に進出し、ODAでも日本の国益と日本国民に貢献できる存在でありたいと願っております。

パシフィックコンサルタンツグループ (株)
代表取締役社長 荒木 民生〈会長〉

途上国の民生向上に貢献する確かな足跡を残して、業界の社会的なステータスの向上につなげる努力を継続する。

日本工営 (株)
代表取締役社長 中禮 俊則〈副会長〉

地球における日本人の真の役割が問われる新世紀の到来。今こそ、技術をもって人類の未来を構築しよう！

(株) 三祐コンサルタンツ
取締役会長 久野 彦一〈副会長〉

2001年元旦



新世紀を迎え、医療・保健の専門コンサルティング企業として大いに飛翔すべく頑張りたいと思います。

アイテック (株)
代表取締役 関 隆夫〈理事〉

国土情報コンサルタントのプロ集団として、豊かな国際社会の創造のために、技術研鑽と品質向上に努めます。

アジア航測 (株)
代表取締役社長 関野 旭

謹賀新年。グローバリゼーションの波に翻弄されている開発途上国の風土と文化を考えたODA構築の年に！

オーバーシーズアグロフィッシャリーズコンサルタンツ (株)
代表取締役 石本 恵生

21世紀は、全世界から争いがなくなり、南北から垣根がなくなり、人々から飢えがなくなりますように。

(株) 片平エンジニアリング・インターナショナル
代表取締役社長 戸次 康夫

顔の見える援助に貢献すべく、インフラ整備のみならず、技術協力の分野も発展させる年とします。

(株) 建設企画コンサルタント
代表取締役社長 檜垣 陽一

謹賀新年。新世紀を迎え、更なる技術の研鑽と品質の向上に努め、国際協力に貢献すべく努力します。

(株) 建設技研インターナショナル
代表取締役社長 阿部 勝久〈理事〉

豊かな地球を次代に伝えるため、お客様、社会、そして地球に、真の価値あるサービスの提供に努めて参ります。

国際航業 (株)
代表取締役社長 田中 清隆

21世紀は正にアジアの時代。世界に揺るぎない基盤を築けるよう、あらゆる面で、知的貢献をして参ります。

(株) 三和総合研究所
取締役会長 山本 信孝〈理事〉

賀 春



2001年は本格的なソフト主導時代の幕開け！　そして裨益する人の生き方に触れるODAであって欲しい。

システム科学コンサルタンツ（株）
代表取締役社長 草野 干夫〈理事〉

私たちを取巻く環境を次の世代に引き継いでいくために、今なにをすべきかを考え、国際貢献に努力していきます。

（株）数理計画
代表取締役 金森 正紘

21世紀、増加し続ける人類が必要とする天然資源の開発と地球環境保全との調和で、日本の技術を役立たせたい。

住鉱コンサルタント（株）
代表取締役社長 茨城 謙三〈理事〉

アジアの資本市場振興や中小企業育成のための知的支援に取組み、実りある国際協力を実現していく所存です。

（株）大和総研
代表取締役社長兼 CEO 田中 榮〈理事〉

いよいよ2001年。新たなる決意をもって、いい仕事をしたい。

中央開発（株）
代表取締役社長 瀬古 隆三

環境及びエネルギー分野での技術向上を目指し、新世紀の幕開けにふさわしい一年としたい。

（株）テクノ中部
取締役社長 品田 知章

今年、弊社は40周年を迎えます。奇しくも世紀の変り目でもあり、新たな気持ちで前進したいと思います。

電気技術開発（株）
代表取締役社長 中島 光一

新しい世紀の幕開け、48年間に亘り培ってきた技術とノウハウを活かし、国際社会の継続的成長に貢献したい。

電源開発（株）
代表取締役社長 杉山 弘

2001年元旦



21世紀に向け、新しいビジョンのもと、新しいコンサルティングへの道を拓き、全世界の人々に貢献したい。

(株) 東京設計事務所
代表取締役社長 亀田 宏

環境保全に係わる技術とノウハウを活かし、今年もクリーンな地球環境づくりに協力して参ります。

東電環境エンジニアリング (株)
取締役社長 鈴木 雄太

21世紀スタートの年を迎え、新たな気持ちで社員と共に国際社会に貢献していく所存です。

東電設計 (株)
代表取締役社長 石井 清<理事>

21世紀を迎え、地球温暖化防止のために、高品質のISO技術により、国際貢献を続けたい。

西日本技術開発 (株)
代表取締役社長 井地 輝雄

急激な都市化現象など、地域に真に求められる課題に取り組み、幅広い社会環境デザインへの参画を目指します。

(株) 日建設計
取締役社長 三栖 邦博

21世紀、グローバル化、世界は一つ。水の大切さは益々募ります。今年もより高い水準を目指し技術を磨きます。

(株) 日水コン
代表取締役社長 平野 栄一

21世紀は情報と環境が中心。その社会に生きる者には、自ら学び、新しいものを造り、身につけることが求められる。

(株) 日本空港コンサルタンツ
代表取締役社長 三上 昶正<理事>

新世紀の当初、海外コンサルタントの活躍に依り、世界の平和を築き、更に切り拓いていく夢を持ち続けたい。

日本交通技術 (株)
代表取締役会長 町田 富士夫<理事>

賀 春



21世紀は、大変革、大競争の時代。それに対応できる技術力の向上を計り、国内外の社会発展に貢献したい。

(株) 日本港湾コンサルタント
代表取締役会長 大野 正夫〈理事〉

地球規模での環境保全・整備の一翼を担うため、「水と環境の総合コンサルタント」として、勇往邁進いたします。

日本上下水道設計 (株)
代表取締役社長 西堀 清六

インターネットを利活用した新しいビジネスモデルにチャレンジして、21世紀に生き残れるコンサルタントを目指します。

日本情報通信コンサルティング (株)
代表取締役社長 牧山 武一〈理事〉

環境の世紀といわれる21世紀を迎え、環境共生の技術を生かし、国際社会に貢献できる施設づくりを目指します。

(株) 日本設計
代表取締役社長 内藤 徹男

政府・市民社会の対話と協力を支援してきた成果を活かして、本年創立25周年を迎える当社は前進いたします。

日本テクノ (株)
代表取締役社長 高松 幹二

新しい世紀を迎えて、自然と人を技術で結ぶコンサルタントとして国際協力に貢献していきたい。

(株) ニュージェック
代表取締役社長 吉村 清宏〈理事〉

21世紀の幕開けを迎え、国土基盤情報整備を通じ、途上国の持続的発展と情報化社会の実現に貢献したい。

(株) パスコインターナショナル
代表取締役社長 平 武俊〈理事〉

21世紀を迎え、世界の隅々で国際貢献に活躍している皆さんに心からのエールと新年のご挨拶を申し上げます。

(株) パデコ
代表取締役社長 本村 雄一郎〈理事〉

2001年元旦



後世まで語り継がれる21世紀国際社会の創造に向けて、創業55年の経験を活かして貢献したい。

復建調査設計（株）
代表取締役社長 羽原 俊行

新世紀を迎え、新たなビジョンのもとに資源開発と環境のコンサルタントとして、着実に前進して参ります。

三井金属資源開発（株）
代表取締役社長 中澤 保延

21世紀を迎え、私たちの得意技である、地球と環境のコンサルティングで、国際貢献に一層の努力を致します。

三菱マテリアル資源開発（株）
相談役 増本 恵亮〈監事〉

21世紀を迎え、気持ちも一新して、途上国の発展に貢献するODA事業に精一杯取り組みます。

八千代エンジニアリング（株）
代表取締役社長 古城 一省〈理事〉

新世紀に際し、初心に帰り、途上国の発展、質の高い国際貢献を目指し、より一層の努力をしています。

ユニコインターナショナル（株）
代表取締役社長 森 茂生

賀春21世紀。改めて国益、国際貢献、個別企業の利益の調和について、コンセンサスが必要ではないでしょうか。

朝日監査法人（株）
代表社員 会長 宇野 皓三〈監事〉

■第3回ODA監査研究会開催

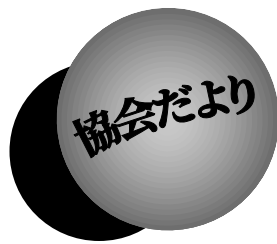
11月30日(木)当協会会議室において、標記研究会が開催された。朝日監査法人より中村義人氏、川上照男氏、末武透氏、監査法人トーマツより関川正氏を迎え、今年9月に実施された「欧州諸国におけるODA監査制度実態調査」の報告を行う標記研究会が開催された。欧米諸国においては、監査はODAプロジェクトの評価の前提と認識され、広く導入されているが、日本では監査についてその必要性が十分認識されているとは言い難い。そこで今回、欧州(EBRD等の国際機関、英国、ノルウェー、スウェーデン、ドイツの援助機関)及び北米(WB、IDB等の国際機関、米国、カナダの援助機関)の諸援助機関を訪問し、援助における監査の実施状況について調査し、あわせて日本での導入の可能性に関する報告が行われたものである。会員より13名、事務局より3名が参加した。報告の後、監査の手法、評価と監査の関係等について意見交換が行われた。

■「プロジェクト評価手法 PMSの紹介」セミナー開催

12月1日(金)当協会会議室において、標記セミナーを開催した。



当協会協力賛助会員エス・ジー・エス(SGS)ファースト・リミティッド社スイス本部のRobert M. JOURDAIN 氏(Assistant Vice-President)、Satoshi KURODA 氏(Regional Marketing Manager)、および同社Olivier de Braekeleer氏(日本代表)を迎え、Portfolio Monitoring Services(PMS)が紹介された。PMSはプロジェクトに対する監査サービスである。世界銀行等の融資機関やODA援助実施機関は第三者による客



観的な監査を受入れるべきとの主張のもとに、特に今後最も注力する事業のひとつとしてPMSを掲げている。また同社の活動概要および最近の取組みについても説明があり、参加会員との交流も行われた。SGS社はスイスのジュネーブに本拠地をおき、国際貿易における船積み

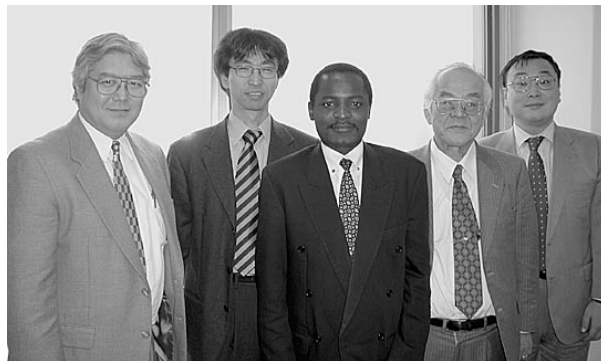
前の検査業務を中心に事業を展開している。最近では製品の品質管理や組織・プロジェクト等の外部監査といった新分野の事業にも積極的に参入を図っている。今後も実績を挙げるべくPMSについて積極的にPR活動を行っていく方針とのことである。参加者は会員企業より5社6名であった。

■建設省による業務検査の実施

12月12日(火)、当協会の主務官庁の1つである建設省による業務検査が実施された。本検査は『建設大臣の主管に属する公益法人の設立および監督に関する規則』及び『建設大臣の主管に属する公益法人の業務等の検査要領』の規定により実施されたものである。当日は、建設省建設経済局国際課から担当官1名が来局され、当協会の業務および財産の状況について、書類・帳簿その他の物件に基づいて調査が行われた。当協会からは担当の職員4名が対応し、検査は滞りなく終了した。

■タンザニア投資センタースタッフ来局

12月14日(木)、タンザニア国タンザニア投資センターよりJohn Mathew氏(シニアエコノミスト)が来局した。当センターは1994年に設立されたタンザニア国への投資窓口である。今回は、国際連合工業開発機関東京投資・技術移転促進事務所(UNIDO・ITPO)による南部アフリカ投資促進研修プログラム(3週間)の一環としての訪問であった。同センターの業務に関するプレゼンテーション、当協会業務の説明の後、同



国への投資促進基礎調査の必要性、同国への観光振興の具体案などについて意見交換を行った。UNIDO ITPOシニアアドバイザー萩原孝一氏が同行され、事務局から松下専務理事ほか2名が対応した。

■職員の異動

復職

狩野伊知郎(平成12年12月4日付)

平成10年12月3日～平成12年12月2日まで

JICA開発計画専門家として

SADC(南部アフリカ開発共同体)事務局(在ボツワナ共和国)に赴任

国際協力事業団(JICA)

平成12年度第3回技術協力専門家公募
～技術と経験を途上国で活かしてみませんか～

派遣予定時期:2001年4月下旬頃～

募集期間(予定):2月9日(金)～3月2日(金)

2月9日(金)よりJICAホームページにて、募集
案件内容、応募資格、必要書類等詳細情報の公
開と共に、募集開始予定です。

ホームページアドレス

<http://www.jica.go.jp/join/Index.html>

JICAでは公募以外に、派遣専門家の「登録
制度」を設けており登録申請は随時受け付け
ております。業務調整員等についても本制度
を通じて派遣を行っておりますので関心のある
方は合わせてホームページより詳細をご覧
下さい。

お問い合わせ先:

国際協力事業団 派遣支援部
人材確保課 専門家公募係

〒151-8558 東京都渋谷区代々木2-1-1

新宿マインズタワー

FAX 03-5352-5439

電子メール jinzai@jica.go.jp

久保田豊基金助成対象者募集のご案内

協会の初代会長である久保田豊氏が私財を
投じて設立した公益信託久保田豊基金の平成
13年度助成対象者の応募受付が、1月中旬か
ら2月末まで行われます。

同基金では、アジア、アフリカ、中近東の開
発途上国から来日し、企業または団体におい
て途上国開発のための技術(土木、電気、農
業、開発経済)を研修、研究の対象にしている
者に対して助成金の給付を行っております。

平成13年度は原則8名を対象に助成金の給
付を行う予定となっておりますので、該当者
がおられましたらご推薦をお願いいたしま
す。

なお、詳細については下記の久保田豊基金
事務局までお問い合わせください。

〒102-8539 東京都千代田区麹町5-4

日本工営(株)内

公益信託久保田豊基金

運営委員会事務局

電話 03-3238-8185(ダイヤルイン)

FAX 03-3238-8326

■職員の海外出張

中村桐美 12月17日～23日 中国

編集後記

あけましておめでとうございます。

新春特別号恒例の座談会企画では、通
産省、外務省の課長をお招きし、協会の
会長と幹部と和やかに新世紀の抱負を
語っていただきました。

本年もどうぞよろしくお願いいたします。(H.T)

平成13年1月5日発行 第37巻10号

編集発行人 松下 弘

社団法人 海外コンサルティング企業協会

〒100-6031 東京都千代田区霞が関3丁目2番5号

(霞が関ビルディング31階)

電話 03(3593)1171 FAX03(3593)1172

URL: <http://www.ecfa.or.jp>