

CONTENTS	1	ニュース&レポート ①	ベトナムでの上下水道の構築に向けて
	3	ニュース&レポート ②	中米5カ国の研修員が食品見本市での商談を実現
	4	ニュース&レポート ③	インド、バングラデシュへニーズ調査
	6	ニュース&レポート ④	日本企業の魅力を伝え、日本との関係を作る研修へ
	8	熱意ある講師・専門家	内海政嘉氏／杉村光二氏
	9	企業訪問	IDEC(株)／(株)ナニワ製作所／(株)ミヤモト
	10	PREXだより	帰国研修員の活躍／人の動き／研修実績

## ニュース&レポート ①

# ベトナムでの上下水道の構築に向けて



受入研修 環境

### ベトナム都市整備システム(上下水道)の構築 上級行政官研修

PREXは、JICA大阪からの委託を受けて、ベトナムの中央政府及び地方政府の上級行政官44名を対象とした「ベトナム都市整備システム(上下水道)の構築 上級行政官研修」を2～3月に実施しました。ベトナムでは上下水道の普及率は、都市部で約76%ですが、漏水率は約30%と極めて高く、一方下水道の方は、処理場で処理されている割合は、対象エリアの10%弱の状況です。このため、上下水道の設備が進んでいる日本の状況を学ぶことは、ベトナムからの研修員にとっては、今後の計画を立案する上で大いに参考になったものと思われます。

①ベトナムの研修員から上下水道の現状を報告していただき、日本側関係者との意見交換を行ったワークショップには、多くの日本人の参加を得た(2回合計で51名)。

## 研修実施の背景

本研修は、2011年11月に関西経済連合会がベトナムにミッションを送り、ベトナムの計画投資省から上下水道の研修を実施して欲しいとの要請を受けたことに始まります。その後、関西経済連合会が、JICAと調整を重ね、JICAの研修として急遽実施することが決まりました。PREXは、JICAからの公示を受け、大阪市、神戸市を始めとする自治体、上下水道・公害・都市計画の専門家、関西の水関係の技術を有する企業の協力を得て、関西のこれまでの経験を広く紹介する研修内容で提案し採択され、実施したものです。ベトナムから要請された研修員は、44名と極めて多く、1回の実施では研修成果が期待しにくいと、同じ内容で2回に分けて研修を実施しました。

## ベトナムの上下水道普及の現状と問題点

研修の初めに、自治体の方、関西経済連合会傘下の企業関係者にもご参加をいただき、研修員からベトナムの地方都市を含めた上下水道の現状について報告していただき、日本側の関係者との意見交換を図るワークショップを開催しました(写真①参照)。ベトナムでは都市住民への水道普及率は76%となっていますが、漏水率が30%と高いことが大きな問題点です。また料金徴収が各経費に相応するほど十分でないことも大きな問題点です。一方都市以外では、水は井戸水や河川水を利用することとなりますが、井戸水、河川水共に汚染されています。

下水道の方は、下水処理事業の対象は50～60%であり、そのうちで既に処理されている割合は10%弱と極めて少ない状

況です。フランスの統治時代から、下水道そのものは整備されており、現在も雨水も合わせて集める合流式の下水道はかなり整備されていますが、下水処理場がないため、大部分は未処理のまま川に放流されているのが現状です。また、都市以外では、浄化槽が設置されている場合もありますが、一般的には汚水および生活排水は直接河川へ放流したり、土中に浸透させています。また、下水処理場が設置されている地域でも、下水にお金を払う意識が希薄なため、料金徴収に困難が伴っています。

## 大阪市水道局で漏水検知技術を学ぶ

日本では、水道の漏水率は5%以下ですが、ベトナムでは30%と高く折角浄水場で処理した水が顧客まで届く間に30%もなくなるため費用の無駄であり、この漏水率を下げることは緊急の課題です。日本で



②大阪市水道局で採用されており、漏洩修繕時に使用される伸縮性を有する鑄鉄管の継手を熱心に観察している研修員。



③大沢地区の農業集落排水事業を視察し、熱心に質問をする研修員。

実際の漏水調査を行っている現場を見ていただくことは困難であるため、大阪市の体験型研修センターで漏水調査方法についてデモンストレーションを行っていたくとともに、鑄鉄管の漏洩の修繕方法についても教えていただきました(写真②参照)。1回目の研修では、放送局の取材もあり、この様子が放映されました。

### 神戸市建設局、産業振興局で合併処理浄化槽および農業集落排水事業を学ぶ

神戸市では、六甲山があり傾斜地が多いため古くから雨水排水網が整備されていたため、下水処理方式は大阪市や京都市と違い汚水だけを集めて処理する分流式が採用されています。また山岳地域や農村部等人口密度の低い地域が多く存在します。人口は155万人で、98.7%に相当する153万人が公共下水道を利用し

ています。人口密度の低い地域では、20～1000戸を対象とした小規模の下水処理施設である農業排水処理事業が25か所あり(対象は約1.3万人)、更に人口密度が低い地域では、各戸を対象とした生活排水と汚水とを同時に処理する合併処理浄化槽が取り付けられています(対象は約5千人)。今回は、大沢地区農業排水処理施設を見学させていただきましたが、ベトナムでもニーズが高く研修員の関心は高い様子でした(写真③参照)。

### 企業と懇談会を行い、企業のベトナム進出・市場の拡大への機会を提供

関西には、水関係の最新技術を保有しており海外展開を図っている企業が多くあります。日程が2週間と短かく、今回は自治体を中心に訪問させていただいたため、研修期間中には2社の企業しか訪問でき

ず、なぜ来てくれないのかと言われた企業もありました。本研修はPREXが関西経済連合会の支援の下で実施している研修であり、またJICAの研修でも最近では日本企業にも裨益があることが求められるため、企業の技術を紹介し、研修員と直接交流ができる機会を設けるために、企業との懇談会を行いました。各回3社の企業から技術の説明をしていただきました。

今回の懇談会が企業のベトナム進出・市場の拡大につながることを願っています。

### 終わりに

PREXとしては、2006年から円借款に伴う訪日研修や草の根技術協力事業で上下水道関係の研修を実施してきましたが、これまでは1都市で上下水道に特化した研修でした。今回の研修では、公害や都市計画の話も含め、関西地域の多くの自治体・企業の持っている経験を幅広く紹介する研修で、技術研修としてはPREXで初めての上下水道関係の研修でありましたが、皆さま方のご指導・ご協力で研修を無事に終えることができました。研修の準備段階からご協力・ご指導いただきました、大阪市水道局・建設局、神戸市水道局・建設局を始めとする方々には、厚く御礼申し上げます。(事務局次長 尾上)

## TOPIC

### ベトナムでニーズの高い浄化槽メーカーを訪問

研修では、浄化槽のメーカーであり、実際にベトナムに浄化槽を販売しているクボタの滋賀工場を訪問させていただきました。今回の研修は、自治体訪問、講義、発表等が中心のため、クボタが唯一の製造工場の見学でした。ベトナムでは、工場排水の処理を含めて浄化槽のニーズが極めて高いため、クボタで紹介していただいた小型のものから大型に至るまでの浄化槽、合併処理



浄化槽には大変関心が深く、工場見学後の質疑応答では大幅に予定時間をオーバーして、昼食の時間がなくなってしまうこともありました。

クボタの滋賀工場内に置かれた大型の合併処理浄化槽を見学する研修員。

### 研修概要

研修名	ベトナム都市整備システム(上下水道)の構築 上級行政官研修
実施期間	第1回目:2012.2.28(火)~3.9(金) 第2回目:2012.3.12(月)~3.23(金)
研修参加者	第1回目:21名 第2回目:23名
委託元機関	独立行政法人国際協力機構(JICA) 大阪国際センター
関係機関	関西経済連合会

お世話になった方々、企業・団体(敬称略、訪問順): 関西経済連合会、光岡和彦氏、日本コン玉井義之氏、大阪市水道局、大阪市建設局、歴史街道推進協議会、針江生水の郷、サントリー山崎蒸留所、神戸市水道局、神戸市水道サービス公社、神戸市産業振興局、滋賀県琵琶湖環境部、京都市上下水道局、疏水記念館、クボタ、神鋼環境ソリューション、神戸市建設局、日本サニテーションコンソーシアム 河井竹彦氏、COM計画研究所 高田昇氏、堀場製作所、日立造船、大林組、大成機工、東洋エンジニアリング

# 中米5カ国の研修員が食品見本市での商談を実現

受入研修 貿易振興

## 中米カリブ地域・日本貿易振興のための キャパシティ・ディベロップメント研修

2011年度の「中米カリブ地域・日本貿易振興のためのキャパシティ・ディベロップメント研修」では講義、企業・団体訪問にとどまらず、官民が一致協力して自国産品を日本最大の食品見本市であるフーデックス・ジャパンに出品し、来場のバイヤーたちと商談を展開しました。

本研修では、PREXで初めて研修員による日本最大の食品見本市フーデックス・ジャパンへの出品が実現した。フーデックスの出展準備が終了し一息つく研修員たち。



### 3年間の学びを生かして 貿易取引の実学体験へ

本研修のテーマは、日本市場の特徴や日本人の嗜好を理解し、対日輸出にふさわしい自国産品を選択し、官民共同で対日輸出を実現するプロセスを学ぶことです。昨年までも専門家の講義、関係企業・団体の訪問、さらに毎年千葉で開催される日本最大の食品見本市であるフーデックス・ジャパンの見学という内容で実施してきました。しかし、今年は3年連続の一連の研修の最終年度にあたっており、座学だけではなく更に実践的な研修内容とすべく、過去にこの研修に参加した帰国研修員の協力も得て、いままでの学びで得た知識や経験を踏まえて、フーデックスのジェトロブースへ出展し商談まで行おうというアグレッシブな試みとなりました。選抜された研修員が官民協力して出展、あるいは輸出を検討する商品を選び出し、来日後の研修では、具体的な出展商品を頭に描きながら、講義や企業・団体訪問を通じて、

日本で受入れられるための作戦を練っていきました。

### 研修員全員の熱意と努力で実現した フーデックスでの成果

フーデックス会場ではコスタリカ、グアテマラ、ニカラグアの3カ国が各々ドライパイナップル、冷凍果物、カカオリキュールを出展し、各ブースに来場した数多くのバイヤーに試食、試飲を勧め、関心を持った相手と具体的な商談を行いました。各出展者とも今後ビジネスパートナーになりうる有力なコネクションを獲得し、大変意義のある研修の総仕上げとなりました。研修が目指す最終目的であるビジネスマッチングまで成功させることができ、関係機関の評価も極めて高いものとなりました。官も民もなく、個々の国もなく、中米カリブ5カ国の研修員が全員の熱意と努力で乗り切った5週間に及ぶハードな研修の成果に心より

(国際交流部 浜口)

### TOPIC

#### アクシデントを乗り越えて

ビジネスの商談にいたるプロセスでは様々なアクシデントに見舞われました。このままだと見本市の期日までに商品が日本に届かない! 商品が間違えてヨーロッパへ行っちゃった! 試飲用のコップはどこで買えばいいの? えっ、出展国の大使が突然来場! 届いた商品の半分が傷んで使えない! えっ、私(公的機関研修員)が接客!! 本当にいろいろなことがありました。急遽日曜日返上で、研修員と局員、通訳さんが成田空港まで行って商品を通関して、出展直前にハンドキャリーで持ち帰るといった綱渡りであり、それだけに商談までこぎつけた時の感動はひとしおでした。

#### 研修概要

研修名	中米カリブ地域・日本貿易振興のためのキャパシティ・ディベロップメント研修
実施期間	2012.2.15(水)～3.16(金)
研修参加者	ドミニカ共和国(2名)、コスタリカ(2名)、グアテマラ(3名)、ニカラグア(2名)、エルサルバドル(1名)
委託元機関	独立行政法人国際協力機構(JICA) 大阪国際センター

お世話になった方々、企業・団体(敬称略、訪問順):  
流通科学大学 向山雅夫教授、YUMA Teaching Japanese Firm 釜淵優子代表、大阪市中央卸売市場本場、関西空港検疫所食品監視課、食品コンサルタント 上田栄一氏、ヒューテック 西龍治社長、カタギ食品、南アフリカ大使館、ロックフィールド、東洋食品工業短期大学、昭和交易、山脇ビジネス・コンサルティング 山脇康彦代表、千葉県農林総合研究センター、やさい工場、エヌトレードサポート 野本功司代表、サントリーホールディングス、JETRO、コスタリカ大使館、エルサルバドル大使館、ドミニカ共和国大使館、ニカラグア大使館、グアテマラ大使館、アスク、バルタ、UCC上島珈琲、寿精版印刷



ドライパイナップルの出展ブースの準備を行うコスタリカ、エスマラルダ社のジョセフさん。



多種類の冷凍果物、冷凍野菜を並べ終えて息をつくグアテマラ、レグメックス社のビクトルさん。

# インド、バングラデシュへニーズ調査



交流 フォローアップ

## バングラデシュ帰国研修員フォローアップ事業 インド、バングラデシュ ニーズ調査

2月、PREXの独自事業として、事業展開数の少ない南西アジアの国々を訪れました。今回訪問したのは、バングラデシュの首都ダッカ、インドのムンバイとデリーの3カ所です。日本で関心が高まる両国については、新聞でもネットでも多くのニュースが流れています。インドの目覚ましい経済発展や日本企業の熱い視線があつまるバングラデシュといった経済の話が中心ですが、読んだり聞いたりするだけではなかなか実感がわきません。足を踏み入れてみて、熱い視線が集まる理由を肌で感じることができました。また、PREXとしてこれから両国に対してどのような事業展開が考えられるのかヒアリングを行ってきました。

バングラデシュ銀行、バングラデシュ中小企業基金などの職員の人たちが受講したセミナー。

### バングラデシュの活気は渋滞から

バングラデシュの首都ダッカに着いたとたんに、まず目についたのが人と車の多さ。これが出張中の最大の課題となるとは想像もしていませんでした。とにかく驚くほどの車、バス、トラックが行き来しています。全く音が聞こえなくなるのは、夜中の数時間だけというぐらいです。夜明け前には地方から野菜や果物など生鮮食品を市場に運ぶトラック、朝晩のラッシュ時には通勤客でいっぱいのバスや車が道路を占領します。そして、当然ながら、工場や港を行き来するトラック。経済活動が活発というのもうなずけます。ただ、インフラ整備が追いつかず、至るところで工事の砂ぼこりが舞

い上がっており、渋滞はひどく、少し移動するだけで数時間かかることもありました。人口が多く、人件費がまだ低い同国に魅力を感じて、投資を考えて訪れる日系企業も多いと日本国大使館員が話して下さいました。ただ、この交通渋滞ぶりを見て躊躇されるようです。せっかくの投資熱に水をささないためには、道路だけでなく電力などあらゆるインフラ整備が急務であること、また、この国の財産である人材を活かすための教育制度・内容の充実が急務であることを感じる事ができました。

### 「日本の創業融資」をテーマに セミナーを実施

PREXではバングラデシュからの研修員

も受入れてきました。中でも中小企業振興関連コースに参加した研修員から、ぜひとも現地でセミナーを開催してほしいとの希望をいただいていたので、今回はビジネスの中でも「起業」を中心のキーワードとし、その専門家である、あきない総合研究所の吉田雅紀代表取締役にご同行いただき、フォローアップとして、バングラデシュ銀行で、日本の創業融資の実態についてご講演いただきました。具体的な事例を用いた説明は参加者の関心が高いようでした。その時出た質問では融資の借り入れ条件、返済はどうなるか、審査は、保証人の条件は、条件を聴くだけでなく、どうしてそのような条件設定になるのか、などなど、かなり広範囲および、多岐にわたり、融資、その中でも雇用を生み出すための仕掛けを模索している様子が見えがえました。

### バングラデシュ起業家の夢をかなえる 人材育成

セミナーに先だって、企業と関係機関を訪問し、現地の状況調査、生の声など情報収集をしました。経済成長の波に乗ろうとしているバングラデシュには、あらゆる産業でビジネスのチャンスはあるようです。訪問した中小企業では、日本の生産管理などの情報を持っているものの、使いこなせていない、使い方が分からない、海外との取引をと夢はあるものの、海外のデザインやマーケティングが分からない、従業員の教育はどうすればいいのかといった話をうかがいました。PREXの人材育成支援は、

## TOPIC

### カレーの話

ご飯、ご飯、ご飯！出張に行くたびに日本以外のご飯に興味津々。バングラデシュとインドが目的地だったため、毎日「カレーの日々かなあ」とドキドキ。結論からいうと、当たり前ですが、カレー以外のものも沢山ありました。それ以外のイタリアンとか、そういったレストランもあるのでした(当然か...)。とはいえ、基本はやはりバングラデシュ料理、インド料理。香辛料が効いていて、辛いというか、香りの強いものがたくさん。そして、ごはんのあとにはクミンをもぐもぐ。口をさっぱりさせるそう。飽きるかな〜と思いきや、辛いもの、さっぱりした料理もあり、結構バラエティーにとんでました。美味しかったのがソルティーラシー(ヨーグルトのラシーにお砂糖じゃなくて、塩を入れます)。辛い料理を食べた後に口がさっぱりします。

香辛料を使って料理するのはむずかしいので、たんまりインスタントの材料を買い込んで帰ってきました。



インドのカレー。何種類ものカレーとナンをいただきました。

同国の民間セクター開発に役立つのではないかと感じました。

## インド、大国の存在感

ダッカを離れてインドのムンバイ、続いてデリーへ入り、圧倒されたのが洗練された町の様子でした。建物、車、歩いている人の服装、あらゆる面から、大国としての自信を持っていることがうかがえます。海外からの「援助」ではなく、海外との「提携」を求めている様子は、自分達の国の発展は自分達で進めるという強い気持ちの表れ

ではないでしょうか。

## 情報通であるインド

インドは欧米の方を向いているのではないかとされていますが、日本をはじめアジアの動向もしっかりと押さえています。訪問した企業では、こちらが質問せめにあうぐらい。日本の経済について教えてくれ、市場はどうなっているのか、あの企業の経営戦略は、といったことから、今の首相の政策と人気まで聞かれました。IT技術を駆使して情報を集め、いいと思ったことは

なんでも取り入れてやってみるインド人。日本の管理制度をしっかりと取り入れたりしていました。社長が工場を案内して下さったのですが、働いている人に声をかけ、従業員とのコミュニケーションを大事にしている様子をお聞きことができました。理論ではなく、実際の企業経営の様子を見てもらうこと、インド人と日本人との意見交換の場を設けることは、お互いにとってメリットのある研修になるのではないかと感じました。

限られた時間での両国の訪問でしたが、まさに経済成長のただなかにいる様子うかがえました。この経済成長を鈍化させることなく導いていく行政官、プレイヤーである企業経営者、そして製造現場を支えるワーカーに対して、PREXはどんな支援・交流ができるのか、この出張をきっかけに考えていきたいと思えます。

(国際交流部 関野、三浦)

インド、Bangladesh訪問の写真は、PREXホームページの「フォトギャラリー」でご覧いただけます。



Bangladeshの活気は渋滞から。車、バス、トラックであふれるダッカの町の様子。

## Bangladeshの企業の状況は？

PREXホームページ「世界の現状レポート」でも、インド、Bangladeshの訪問企業を紹介しています。

### Marks Ice Cream Factory, Mark Foods

所在地：Bangladesh ダッカ市  
業種：アイスクリーム製造業

この企業は設立して9年、現在事業拡張のため新しく生産設備を購入したばかりでした。ダッカのアイスクリームの最大メーカーは商品を置いてもらうため冷蔵庫を小売店に設置するサービスも提供しているそうですが、今回訪問した企業はそこまでの資本力はないため、別の工夫で小売店へもっとマーケットを広げられないか、とアイデアを練っていました。おいしくて安いものをつくるにはどうしたらいいか、Mövenpickのような高級路線ではなく、自社が狙うべきマーケットを見極め、そこで事業を拡大するには何ができるか、と意欲満々。一緒に訪問した吉田社長に、「効率よく生産するにはどうすればいいか、日本企業は非常に生産効率の点で優れていると聞いている、どうやっているのか、従業員の教育はどうすれば」など質問をしていました。ご自身でもインドやBangladeshで、食品加工に関するセミナーなどに参加し、自己研鑽をされていました。日本から冷凍庫車も購入し、配達の準備も万全。経営者の熱意を熱く感じた企業でした。

自社の取り組みを説明する熱意のあるアイスクリーム製造業経営者



### b.a.g

所在地：Bangladesh ダッカ市  
業種：皮革品製造

この企業はバックや靴を半分手作業で生産しています。工場自体はビルの一隅の数室を使い、作業もどちらかというと手作業が中心の様子です。しかし、出来上がっているサンプルのサンダルなどを見ると、なかなか。もちろんプロの方がみたら注意点はあはずですが、少なくともデザインは私にとっては購入可！という雰囲気です。社長はお若く見えましたが、これからのビジョンは大きく、ビジネスを展開するために、より大口の商品発注にも対応できるようにしたいとのこと。また、今は会社の実力から考えて、ローカルマーケットを対象にしているが、やはり将来は海外へ展開したい、そのために今来ているサンプル品の生産をしっかりとしたい、などなど将来への夢がはっきりしています。ここでも熱い経営者に会うことができました。

海外に展開したいという夢を語るバッグ、靴製造の企業経営者



# 日本企業の魅力を伝え、日本との関係を作る研修へ

受入研修 経営管理

## 日本センター訪日研修

昨年度、PREXは中央アジア地域およびアセアン地域の日本センター関連の訪日研修を8件実施しました(参加国は、ベトナム、ラオス、カザフスタン、ウズベキスタン、キルギス)。参加した研修員も1年間で74名と過去10年間の、日本センター訪日研修の実績の中でも最大のものとなりました。過去10年間の実績を振り返るとともに、参加者の声を通してこの研修の役割をご紹介します。

イトアンドにて工場見学の後、餃子づくり体験・試食を楽しみました。中央アジアとは違う餃子の作り方に皆さん興味津々でした。



「日本人材開発センター(通称:日本センター)」は市場経済への移行過程にある8カ国(ベトナム、ラオス、カンボジア、モンゴル、ウズベキスタン、カザフスタン、キルギス、ウクライナ)において、各国のビジネス人材育成の拠点としてJICAの支援で2000年以降設置されました。それぞれのセンターではビジネスマン向けの「ビジネスコース」などを実施しています。

PREXは2002年からの10年間で52件の研修を受託実施し、のべ338名が参加しました。

参加者は現地でビジネスコースを受講したビジネスマンや、ビジネスコースを指導する現地講師、そしてビジネスコース運営を担当する日本センターの現地職員などです。

## 日本でしか見られないものを紹介したい

日本センターが設置されているのは、いずれも市場経済への移行中の国々であるため、民間企業の発展の歴史は短く、企業経営のモデル、指針となるべき企業や経営者がまだ少ないのが実態です。

この点を踏まえPREXは、日本センター訪日研修には、企業活動の現場を見てもらうとともに、熱い思いで企業経営をリードしている日本の経営者との面談など、日本の研修でしか紹介できないものを、できる限り多く盛り込むことを10年前から目指してきました。

研修参加者は現地で既にビジネスに関する専門的な講義や演習を受講しており、

日本での研修には、成功した企業の発展の歴史や、その中で経営者のあり方、経営理念など企業の軸となるものの重要性、そして従業員との信頼関係

の大切さなど、現地では十分に学ぶことのできないものが求められています。

## 日本企業の魅力を知る

今年2月に受託実施した「日本センター現地講師育成研修」には、中央アジア3カ国の日本センターで現地講師として活躍しているコンサルタント19名が参加しました。

研修最終日、研修員に日本で学んだことについて確認すると、「企業の長期的な戦略やビジョンを持つことの大切さ」「経営者が従業員を家族だと思い、人材育成に注力していること」「お客様を心から大切にし、社会や地域に貢献できる事業・製品戦略を持っていること」「従業員一人ひとりが日々小さな改善を積み重ねていること」「たとえ資金がなくても夢や強い思いがあれば成功できることを体現している経営者がいること」など印象的な感想を聞くことができました。

研修では登山・アウトドア用品の開発・製造・販売をしている「モンベル」を訪問し、28歳で起業後、現在も同社の代表取締役である辰野会長から、ビジネスを始めた背景や起業にいたる経緯、経営者として大事にしていることなどについて直接お話をうかがう機会もいただきました。資金がなくても夢があれば成功できること、経営者として従業員を大切に思い、企業としての社会的な役割を果たすためにも企業の継続的な発展を考えることが重要であることなど、ご経験に基づく貴重なお話を



高島屋京都店にて百貨店のマーケティング戦略について講義を受けました。開店時の入り口でのお出迎えの様子には全員が驚きと感動を覚える、印象的な訪問となりました。



イズミヤ千里丘店にてマーケティング戦略と人材育成についての講義の後、店舗を見学しました。

聞くことができ、研修員の中には感激で涙を流す人もいました。

企業経営に関する専門的な知識やノウハウを現地で身に付けている参加者ですが、日本企業への訪問を通じて、現場でしか感じられない、企業経営にとって大切なことを学んでいます。

それらは日本企業の強み・魅力にほかならず、短い日本の滞在期間の中でも確実にその魅力を理解してもらえたのだと思います。

### 日本との関係づくりの場を目指す

この10年間で日本センターのある国々そして日本の経済状況は大きく変化してきました。これまでのように日本の企業や経営者をモデルとして学ぶだけでなく、これからの研修には参加国企業と日本企業との対等な立場での関係強化という役割も求められています。

日本企業の強みや魅力に対する理解を深めた訪日研修の参加者だからこそ、日本そして日本企業との関係づくりもよりスムーズに進められるはずです。

今後は各国の状況紹介や意見交換会、交流会など相互交流・情報交換の開催によって、日本との関係づくりに寄与できる研修プログラムも実践していきます。

(国際交流部 瀬戸口)

### ■日本センター 訪日研修の実績

年度	件数	参加者	参加国、人数				
			ウズベキスタン	カザフスタン	キルギス	ベトナム	ラオス
2002年度	3件	22名	5名	4名	—	11名	2名
2003年度	3件	20名	1名	4名	—	12名	3名
2004年度	7件	37名	9名	8名	1名	14名	5名
2005年度	7件	44名	8名	9名	6名	16名	5名
2006年度	6件	22名	4名	—	6名	5名	7名
2007年度	7件	37名	9名	4名	7名	14名	3名
2008年度	5件	31名	8名	5名	4名	14名	—
2009年度	4件	24名	8名	5名	4名	7名	—
2010年度	3件	27名	12名	—	—	15名	—
2011年度	7件	74名	16名	18名	7名	20名	13名
計	52件	338名	80名	57名	35名	128名	38名

※2011年度実施のうち3件は「業務支援契約」による実施

### ■昨年度訪問した主な関西の企業(順不同)

アイさぼーと	川村義肢	ゼロ精工	パナソニックセンター大阪
旭電機化成	元祖たこ昌	センコー	パナソニック人材開発カンパニー
有馬温泉兆栄	関西生産性本部	泉南乳業	深喜毛織
EC studio	関西社会人大学院連合	ダイヘン	松下幸之助歴史館
イズミヤ	喜八洲総本舗	ダイフク	三元ラセン管工業
イートアンド	キリン堂	高島屋京都店	ミヤモト
イワサキ	京セラ	武田薬品工業	森永製菓
エパオン	グロービス経営大学院	特発三協製作所	モンベル
NTT西日本	伍魚福	中川産業	山岡製作所
奥野製薬工業	堺相互タクシー	中農製作所	山喜
大阪ガス	三協製作所	ナニワ製作所	山田製作所
オージス総研	三田屋本店	ナベル	山田錦の館
オージススポーツ	サレア化研	新高製作所	レンゴー
オフィスウエダ	サンレー冷熱	白鶴酒造	ロイヤルホテル
大阪府中小企業家同友会	ジュノビューティー	日乃本食産	ワコール
大阪産業創造館	新生紙化工業	富士製作所	

## TOPIC

### 帰国後、日本企業の経験を活かす。

帰国後届いた報告を何例か紹介します。

日本で整理整頓の実践方法を学んだウズベキスタンの研修員は、帰国後すぐに工場の工具整理ボードの設置や清掃を実践しました。また、講義を受けた講師の著書を自国でも紹介したいので、ロシア語に翻訳をしたいと相談してきた方もいました。

小さな飲食店の経営者である帰国研修員へのインタビューでは、「日本で研修に参加するまでは、自分と従業員とは主従関係で自分から一方的に命令していたが、帰国してから従業員を家族のように考えられるようになり、経営にも参画してもらうことで離職率も減り経営の改善と拡大ができた」と明い顔で教えてくれました。現在、彼女は店舗で提供している人気メニューを店舗以外で販売する「中食」ビジネスにチャレンジしています。

ノウハウや手法だけでなく、更に視野を広げて、課題の背景にあるより深い問題や経営者として考えるべきことを理解したうえで課題にアプローチすることは、国や民族、業種、企業の規模を超えた普遍的な「知恵」なのだと思います。日本の企業がこれまで蓄えてきた「知恵」がこの研修を通じて海外で役立てられています。



日本企業の3S活動を参考にした研修員からは、帰国後、工場に工具ボードを設置したという報告がありました。



## 母国で広がる 日本の改善活動

(株)クリエイション 代表取締役  
内海 政嘉氏

訪日研修では日本の優れた企業の改善活動について「なぜこの活動に取り組むのか」、「なぜ全員参加が必要なのか」、「どうすれば改善が継続するのか」といった「本質」を伝えることを大切にしています。「本質」をつかんだ研修員は、自らの感動を原動力に自信をもって改善活動に取り組むことができます。モンゴルや中央アジアで、研修員が訪日研修で得た知識を活かして自らの改善活動に取り組む様子を確認、訪日研修の意義を再認識しました。

例えば、ウズベキスタンで花屋を経営する研修員は、お客様に喜んでもらうために鮮度管理や顧客サービスの従業員教育など学んだことを実践していました。この国では「売ればいい」と考える店が一般的ですが、彼女は「お客様に鮮度の良い花を楽しんでもらいたい、どうすれば改善ができるのかを常に考えています。日本で学んだことは目からうろこが落ちることばかりでした」と話してくれました。日本での経験は彼女の仕事に対する考え方を変える大きな転機となったのです。

また帰国後、食品衛生の向上や作業時間の短縮を目指すパン製造会社の経営者は、コンベアーなどの設備投資、従業員とのミーティング実施とひとつひとつの改善に取り組んでいます。工場を回るとまだ改善点は多かったのですが、社員を巻き込んだ活動への姿勢にさらなる成果が期待できると確信しました。

カフェを起業した研修員は「家族経営」や「お客様は神様」という日本企業のあり方に共感し、顧客サービスの向上のために従業員教育、従業員満足度向上に取り組んでいました。カフェはオープン当初から繁盛し従業員は一人もやめていないそうです。離職率の高いキルギスでは珍しい事例で従業員への処遇改善や教育の成果です。

日本での経験を伝えるため業界関係者に「経営セミナー」を開催する経営者もいました。日本で得られたことを広く伝えたいという気持ちが行動につながったようです。ビジネスコンサルタントや行政官が帰国後セミナーを開催する事例は多くありますが、企業経営者が自らセミナーを開催する事例に驚かされたとともに感謝の気持ちがこみ上げてきました。

訪日研修は研修員の志や生き方につながっています。これからも研修員に指導する思いはひとつ、「日本の改善活動の本質を理解し学んだことを活かしてほしい」ということです。そしてより多くの方に日本で学んだことを広めてほしいと願っています。



## 「生産性向上」 研修の手応え

(株)サミット・ラボ 取締役社長  
杉村 光二氏

PREXの様々な活動の一部をお手伝いさせていただいてきた中で、「アフリカ地域 中小零細企業の改善に向けた生産性向上」というテーマで3年間にわたって実施した研修があります。

まず調査団の一員としてガーナに行き、中小企業振興関連法規制、振興事業、企業の取り組み等、現地の状況を理解し3年間の研修実施計画を立てることから始まりました。

研修の特徴は、初年度及び2年度は現地の中小企業振興関連機関における中小企業支援の指導者および実務担当者を対象としますが、最終年度はこれに加えて、彼らおよびこれまでJICA専門家が現地で実際に指導した企業も含めた民間企業経営者に参加してもらったことです。

研修の内容は、日本の中小企業施策、中小企業及び先進企業の見学、モノづくり企業経営の基本であるQC、5S、KAIZEN活動の原理・原則の学習とその実践状況および成果を見聞するものとし、理論や手法を単に学ぶだけではなく、研修員が帰国して直ぐ指導実務に役立てられることを意図して、企業診断の手法や現地調査を踏まえたケーススタディによる演習を組み入れたものとし、原理・原則の応用と活用への気付きを与えるように心掛けました。

期間中には中間フォローとして、研修員が現地で中小企業振興活動を行った実態を報告してもらうとともに、TV会議で活動内容を知り課題に対するアドバイスも行いました。

研修で作成したアクションプランに沿って研修員が中小零細企業の振興活動を行い、地域の企業に生産性向上の手法をかなり普及させて企業発展に貢献してきていることは彼らの活動報告などにより手応えを感じています。

研修の成果をより一層確実に継続的・発展的なものとしていくためには、今後も研修員の活動状況を見て着実にフォローしていくことが重要と考えています。



2011年7月には、テレビ会議でアフリカの研修員が中小企業振興活動を行った様子の報告を受けました。

## オフィスビル全館にLEDを導入

### IDEC(株)

所在地=大阪市淀川区

HP = <http://www.idec.com/>

「省エネに関する企業と行政の取り組み」で訪問

創業以来、制御機器製品を開発、生産してこられ、1981年からは産業用LED表示機器を開発、出荷されている企業です。今回、見学させていただいたのは2008年に完成した新社屋で、「世界初の全館LED照明による、省エネ・CO<sub>2</sub>削減ビル」です。LED化のみならず、季節、時間帯によるきめ細かな照度コントロールや人感センサーにより、40%以上のCO<sub>2</sub>削減を達成されています。ここで働く人たちにとっても大変快適な環境を実現されています。

今回訪問させていただいたのは、カザフスタン、スリランカ、中国の省エネ推進・環境技術支援を担う経済産業担当省庁、省エネセンター等の職員や幹部でしたが、館内の案内、LEDのメカニズムの説明を受けながら、日本企業の徹底した省エネへの取り組みに感銘を

受けていました。「政府からの補助金はあるか」「補助金以外の政府からのサポートは」「IDECが省エネ事業を進める背景は」といった熱心な質問が出ました。同社には、親身にご対応いただきました。



LEDで統一された全館の照明設備とオペレーションの説明に聞き入る研修員たち。

## 国内トップシェアの「分岐水栓」

### (株)ナニワ製作所

所在地=大阪市東成区

HP = <http://www.naniwa-ss.co.jp/>

「ウズベキスタン日本センタービジネス実務研修」で訪問

同社は、水道のバルブやコックを主に製造されている設立60年近い老舗企業です。中でも、水栓の途中から水流を分ける「分岐水栓」は、この社で開発され、約40件の特許を取得されています。この分岐水栓は、国内に流通するキッチン用水栓の8000種類のうち80%に対応することにより、生産数は国内トップシェアを誇ります。また、その実力を評価され、テレビ番組の「プロジェクトX」(食器洗い機開発編)でも紹介されました。

この水栓は、当然ながら水漏れが許されなため、品質保証には非常に力を入れておられ、各工程における緻密な検査体制を確立されています。ウズベキスタンの研修員達には、この品質保証の考え方や、商品のトレーサビリティが参考になったようで、「すべてに品質検

査を行うのか」「表面加工はなぜ外注するのか」「不良率はどれくらいか」「検査時間はどれくらいか」と次々出る質問に一つ一つ丁寧に教えていただきました。帰国後早々に自社への適用が期待できそうです。



初めての訪問に熱心に対応いただいた。工場を見学する様子。

## トラックの販売、修理、トータルサポート

### (株)ミヤモト

所在地=大阪市港区

HP = <http://www.miyamoto-truck.co.jp/>

「ラオス日本センタービジネス人材育成プロジェクト本邦研修(1月)」で訪問

創業の1952年からトラック一筋60年、新車・中古車の販売から、メカニックサービス、部品・用品の販売、リサイクル部品の販売、環境規制対応、情報提供まで、トータルサポートを提供されています。近年はさらにお客様に満足いただけるサービスを提供すべく、出張巡回サービスや講習会・イベントの開催、お客様に役立つトラックビジネスに関する情報誌「M's TIMES」の発行等にも取り組まれています。

研修員の中に、自動車修理業を営む経営者がいたことから同社に訪問させていただきました。できるだけ多くの情報を得ようとする研修員の熱意に応えようと、一つ一つの質問に対して丁寧に回答していただいた宮本社長。「ラオスではなかなか部品が手に入らないので、自

分達で部品も作っています」との研修員の説明に、ラオスと日本のビジネス環境の違いを実感されたようです。「あまり整っていないビジネス環境にも負けず頑張る研修員にこちらが刺激を受けました」とのお言葉をいただきました。



自動車修理業を営む研修員から質問を受ける宮本社長。

## 帰国研修員の活躍

パレスチナ自治政府ガザ地区の帰国研修員の活躍について、JICAの研修担当者加藤氏から寄稿いただきました。

パレスチナ自治政府ガザ地区  
ナジャール・オサマさん

◎自治政府エネルギー天然資源庁

◎「2011年度太陽光発電導入研修」に参加



住民の約70%が難民として暮らすパレスチナ自治政府のガザ地区。昨年10月に「太陽光発電導入研修」で来日したナジャール・オサマさんもその一人でした。

「(ガザ地区の)ジャバリ工難民キャンプで幼少時代を過ごしました。祖父の代に土地を追われ難民となり、行き場のないもどかしさを感じていたが、今は小さな家と家族をもってとても幸せ」と語ります。

大阪で約1カ月の研修を受け帰郷したオサマさんがまず初めに取り組んだのは「日本の制度をきちんと理解し、普及に努めること」。日本で学んだ制度や技術を纏めて所属するエネルギー天然資源庁に提出しました。ガザにおける電力需要は供給可能量を大きく上回っており、一日数時間の停電が頻繁に起こります。しかしながら、エネルギー供給のための計画は行き詰っています。オサマさんは再生可能エネルギー、特に太陽光による電力供給にこの地域の未来を見出しました。

パレスチナ自治政府には複雑な課題が数多く存在します。なかでもガザ地区は2007年以降約5年にわたりヨルダン川西岸地区を率いるファタハと分裂したハマスによる統治が続いています。

帰郷から半年、今、オサマさんはガザ地区における太陽光発電設備の導入に向けて様々な検討をしています。イスラエルによる制約等により外部とのアクセスが難しいガザ地区において、事業に必要な資機材を搬入するのは容易なことではありません。しかし、小規模なものから始められないかなど、いろいろな可能性を検討しています。

「(政治的な分裂の影響を受けて)自分

が仕事をしてもきちんと評価されないことや理解してもらえないことは多いです。しかし、自分が日本に行って学んだのはたくさんの技術や制度、そして「あきらめない」という気持ちでした。日本は資源がない国。ガザも同じ。でも日本は人の力で発展してきました。自分たちもいろいろな障害があるからといって前に進むことをあきらめてはいけないと思いました。日本での研修は自分の考え方や人生を変えました」。日本の技術とともにそのスピリットを持ち帰ったオサマさん。困難な状況下におかれるガザの人々に光を届けてほしいです。

なお、1985年以降ガザ地区から日本の研修に参加した人は400人を超えます。彼らが結成するJICA帰国研修員同窓会(JICA Alumni※「JICA Alumni Association Palestine」)。彼らの対話の場でもあるホームページでは、帰国研修員の研修参加報告のほか、同窓会が中心となってガザ地区で行ったボランティア活動やセミナーなどを紹介するコーナーがあります。

独立行政法人国際協力機構(JICA)  
中東・欧州部 中東第2課 加藤めぐみ

## 中堅・中小企業のグローバル人材育成支援事業開始

PREXでは、今年度よりPREXの新たな事業の柱づくりとして、中堅・中小企業のグローバル人材育成支援事業への取り組みを開始しました。

4月27日には近畿経済産業局、JETRO大阪本部、中小企業基盤整備機構近畿本部等が中心となり設置された「近畿地域中小企業海外展開支援会議」のメンバーに加わり支援会議に初参加しました。本支援会議は、2010年10月に設置されましたが、本年3月に外務省大阪分室、JICA関西が新たに参画し、中小企業の海外展開支援にODAが活用できる道が整ってきています。今後、PREXは国内外のネットワークやマネジメント研修のノウハウを活用し、関西の中小企業のグローバル化に向けての支援協力を進める予定です。PREXでは、

- ・ 中小企業経営幹部の各国の課題レポート発表会、意見交換会への参加
- ・ 海外現地視察、ビジネス交流の機会創出
- ・ 海外展開に必要な人材の育成(経営幹部、現地幹部社員)
- ・ BOPビジネス調査等公募案件対応支援

等を行ってまいります。詳細は、PREXまでお問い合わせください。

また、「近畿地域中小企業海外展開支援会議」の中小企業の海外展開支援の動きについてはホームページから詳細をご覧ください。

## 人の動き

## 《役職変更》

2012.5.30付	藤田賢次	専務理事辞任
	村瀬孝次	理事・事務局長・国際交流部長 →専務理事・事務局長
2012.6.1付	尾上暉隆	事務局次長・総務部長 →事務局次長・国際交流部長
	藤沢勉	総務部担当部長→総務部長

## 辞任のご挨拶

藤田賢次 2012年5月30日付



平成13年にダイキン工業から出向し、約11年間にわたりPREXの運営に携わることができました。この間、数多くの企業、経済団体、自治体、大学、ODA関係機関、国際交流団体、関係官庁の方々、講師・専門家の先生方、PREXの役員、出向者、シニア人材、プロパー職員の方々のご支援、ご協力を賜りました。皆様方から賜りましたご厚情に対し深く感謝申し上げます。今後は、OBの一員として、何らかの形でPREXの活動に協力できればと願っております。

PREXの  
研修実績  
(1990～)

PREXは、1990年4月設立以降、途上国の人材育成事業とその活動を通しての国際的人材交流促進に努めています。

- 研修累計 **527**コース
- 研修員累計 **133**カ国・地域 **14,538**名
- 受入研修 **4,706**名
- 海外研修 **9,832**名 (2012年5月末現在)

PREX NOW 第214号  
2012年7月発行



編集・発行：公益財団法人 太平洋人材交流センター 専務理事・事務局長 村瀬孝次  
〒543-0001 大阪市天王寺区上本町8-2-6 大阪国際交流センター2階 Tel 06-6779-2850 Fax 06-6779-2840  
ホームページ: <http://www.prex-hrd.or.jp> 電子メールアドレス: [prexmail@prex-hrd.or.jp](mailto:prexmail@prex-hrd.or.jp)