

2 新しい技術で「新製品」を積極的に開発 ECFA新専務理事・岡野克弥氏にコロナ後の展望を聞く

（一社）海外コンサルタンツ協会（ECFA）の新専務理事に、5月29日付で岡野克弥氏が就任した。コロナ禍により「最大の経営危機」（有元龍一会長）を迎える開発業界をどのように支えていくのか。岡野専務理事に聞いた。

（聞き手：国際開発ジャーナル社 社長・末森 満）

企業の収益確保を目指す

—ECFA専務理事としての抱負をお聞かせください。

近年の政府開発援助（ODA）の一般会計予算は約5,500億円前後で推移し、バブル期に比べて半減している。バブル崩壊やリーマンショックによる長い不況、2009年の事業仕分けによって予算が削減されてきた。そうした中で国際協力機構（JICA）の予算逼迫問題が発生し、さらに今年は新型コロナウイルスの世界的流行で、案件実施や新規案件の形成などに影響が及ぶことは避けられない。

そのような中、ECFAは加盟企

業すべての健全な発展を図らなければならない。定款にも「本会はコンサルティング産業の健全な発展を図る」と定められている。それに、そうした企業の発展なくして開発途上国の発展もあり得ない。

開発業界の健全な発展は、各コンサルティング企業の成長、つまり収益の増加によって成し遂げられると考えている。ただ、資本主義だからといって「『神の見えざる手』により最適な市場が形成される」と放任するだけでは海外の企業に入札で勝てず、業界全体が疲弊してしまう。ECFAは各企業の収益を確保するため、努力を惜しまずあらゆるお手伝いやサポートを行っていくつもりだ。

—コンサルティング企業が収益を上げるには何が必要でしょうか。

ECFA会員メンバーであるコンサルティング企業は、JICAや外務省と違って民間企業なので、収益を上げることがステークホルダーに対する説明責任となる。一般企業で言えば、収益を伸ばすためには、現在の製品を磨くことと、「新製品」の不断の開発が必要となる。

（一社）国際建設技術協会

（IDI）が2018年に発表したデータによると、日本のコンサルティング企業の国内部門の売り上げが9,000億円規模であるのに比して、海外部門は1,256億円だ。大きな差がついているように見えるが、日本では人口が減り続ける中で国内の市場規模も縮小傾向にあり、これにより海外業務に軸足を移す転機が訪れているとも考えられる。つまり途上国支援に役立つ新しいアイデアを多く提案することができれば事業が増え、結果としてコンサルティング企業の収益も増える。

ただ現在、海外業務の大半はODA関連が占めていて、そのODA予算が今後大幅に拡大するとは考えにくい。海外業務を拡大するには現状7.7%という低い割合にとどまっている官民連携（PPP）、民間投資など非ODAに活路を見出すしかなく、アイデアを創出して非ODA業務の受注率を上げていかなければならない。これが「新製品」の1つ目だ。

実際、民間投資も含めて途上国の業務そのものは増加傾向にあるのに、日本企業の受注率は低迷している。そこでECFAとしては現在進めている活動を継続しながら、

今後さらに4つのポイントを重視したいと考えている。

FIDICも活用

—4つのポイントとは。

第一のポイントは、いわゆる第4次産業革命、Society5.0における、ビッグデータ、人工知能（AI）を活用した新技術をビジネスに率先して取り入れていくことだ。新技術の活用例は、列車自動運転やエネルギーの安定供給、土木・建築現場で活用されているBIM（Building Information Modeling）など増えつつあるので、そうした事例を日本のコンサルタントからも相手国側に積極的に紹介していく必要がある。これがもう1つの「新製品」だ。

第二は、先述したとおり非ODAビジネスの拡大だ。そして第三は、国際コンサルティング・エンジニア連盟（FIDIC）の戦略的活用である。今後、海外業務を拡大していく際には、FIDICに加盟する他国企業と協働する場面も増えていく可能性がある。FIDIC約款を頭に入れて情報共有に務めなければ、現場で相手側の言いなりになって苦勞することになる。そのためECFAでは、現場で負けないコンサルタントを育成するための関連セミナーに力を入れている。ゆくゆくは、FIDICの約款づくりそのものをリードできる日本人も出現させたい。

第四は、若手人材の活躍だ。第4次産業革命に適した人材の確保

は進んでおらず、限られた人材はIT関連の有力企業が囲い込むのでコンサルティング企業に迎えられるのは難しい。しかし、最新技術を最大限に生かすには、日本の民間企業も他国の企業も含めて、それを必要とするクライアントを結び付けることが肝要である。そのためには柔軟な発想の持ち主である若手の活躍が不可欠だ。彼らに活躍してもらうために、必要な知識や技術を習得すべく様々な研修、セミナーによる育成プログラムを進めている。

実は、企業の収益向上・発展を目指す時、これらの4つのポイントは連立方程式のように関係している。海外コンサルティング企業の強みは、日本企業も他国企業も含め、役立つ技術とクライアントを結び付けてマスタープランを作ることだ。これが日本のお家芸とも言える強みであり、そのお家芸の復活が強く望まれる。

防災と感染症対策の組み合わせも

—7月初めの時点でも新型コロナウイルスの感染拡大による渡航制限は続いています。ECFAとしてはどのような対応をしていますか。

海外渡航が制限され、研修生を日本に呼ぶこともできなくなったため、コンサルタントの仕事は大幅に減ることになった。実施中の技術協力プロジェクトなどについては、JICAと相談の上で国内業務に振り替える措置を取っている。

しかし、円借款事業など相手国政府が施主となっている場合は、先方から「ここに残って続けてほしい」と言われてまだ現場に残るケースもある。そこで、残っているコンサルタントには感染防止のための万全の措置をとるとともに、再入国の際のPCR検査を円滑化するための働き掛けを行っている。

—コロナ後のODAをどのように展望していますか。

新型コロナウイルス流行前のODA事業で、日本が強みを発揮した分野に防災・災害対策がある。地震や水害に絶えず見舞われ、そのたびに予防策を重ねて必要な技術を蓄積してきたことが役立った。コロナ後の途上国支援は、こうした一日の長のある分野に感染症対策を組み合わせていくのが効果的だ。

例えば学校を新設・整備するときに手洗いやうがい前提とした設計をする、感染症が蔓延してもマヒしにくい都市・インフラを整備するといった方法が考えられる。こういったことも、「新製品」の開発であり、新製品が生まれるときには必ず「お客様」の声がある。これをよく聞くことが必要だ。クライアントや対象地域の住民の要望に合わせて、必要な技術を持つ企業と適切なマッチングを行うことが、われわれの使命となる。日本独自の技術を武器にできれば最高だが、FIDICを通して他国とも情報を交換・共有し、選択肢を広く持ちたい。



（一社）海外コンサルタンツ協会（ECFA）
専務理事 岡野 克弥氏

1988年、通商産業省（当時）入省。技術協力課、経済協力課、中東アフリカ室等で勤務した後、産業保安課長、（独）NITE理事などを歴任。国交省への出向経験もある。2020年5月より現職。