

案件発掘・形成に向け さらなる努力を



(株)オリエンタルコンサルタンツグローバル
営業部 課長

やすひさ もとひろ
保久 太洋



ボツワナで現地カウンターパートに技術移転する保久氏

営業職と技術職を経験

私は1997年に大学を卒業後、青年海外協力隊に参加し、植林隊員としてチリの社会連帯投資機関(FOSIS)で森林組合・苗畑の運営管理などを行った。この経験をきっかけに、2000年、開発コンサルティング企業へ入社。最初は、提案書の作成に関する実務的な業務を行う営業部に配属された。ここで3年間、開発コンサルタント業務の基礎を学んだ後、2003年から農業・森林分野の開発計画、事業妥当性調査、詳細計画、入札補助、技術訓練指導などの実務に従事。16年からは、再び営業部に配属されている。

私がコンサルタント業務に従事し始めた当時、日本の政府開発援助(ODA)は協力の主体がインフラから貧困削減へと変わりつつあった。ハードからソフトへと協力の潮流が変わる中、土木系コンサルタントだけでは対応できない案件が多く形成された。しかし近年、再びインフラ関連の協力が増えている。開発コンサルタントはこうした変遷の中、国内外からプロジェクトの発掘・形成に関わり、

その時々需要に合わせた人材・技術を確保しサービスを多様化していかなければならない。

相談される信頼関係を目指す

ただ、近年、コンサルタントが自ら案件の発掘・形成に向けた努力をしなくなっているように感じており、懸念している。2013年以降、JICAは調達予定案件情報や新規案件情報を一般に公開するようになっており、16年度は業務実施契約が369件、業務実施契約(単独型)が455件公示された。それに伴い、これら情報に依存する傾向が強まっているのだ。

とはいえ、昔に比べ、現在は案件の内容も多様化し、コンサルタント一人当たりの現地作業期間も減少しているため、案件発掘・形成に繋がる相談を受ける機会が限られるのも事実だ。

そうした中、案件発掘・形成に関わるためには、途上国政府がわれわれに相談したくなるような信頼関係や人材ネットワークを構築し、それに応えられる技術的なバックグラウンド・専門性を高めていくことが必要だ。なぜなら、日本のODAは途上国政府による要

請を基に行われるため、途上国政府は自分たちの政策と日本の協力量針とを踏まえながら要請書を作成する。その際、コンサルタントに相談や協力を仰ぐことがしばしばあるためだ。

このほかにも、案件の発掘・形成に関わる機会はある。例えば、所轄官庁や財団・社団法人、国際協力機構(JICA)が実施する国別情報の収集や案件の発掘・形成に関わる調査などだ。また、分野や特定のテーマごとに設けられている海外への技術移転や事業展開を検討する委員会、有識者会議などに参加したり、事務局業務を受注したりする方法もある。さらに近年は、所轄官庁による海外案件の発掘・形成に関する調査も増えている。これら機会を積極的に活用していくことも必要だろう。

私自身は、現在、改めて営業職に身を置く機会に恵まれていることから、これまで培ってきた海外の人脈を維持しつつ、海外業務に対応できる人材との交流を国内で進めている。ゆくゆくは、案件の発掘・形成段階で相談され、それに応えることができるような力を身に付けていきたいと考えている。