

早稲田大学審査学位論文（博士）

アジアの開発に貢献する日本企業の役割  
—大企業が主導する経済協力と中小企業が挑む国際協力—

Contribution of Japanese Private Sector in Asian Development  
- Economic Cooperation by Large Enterprises and International Cooperation by SMEs -

早稲田大学大学院社会科学研究科  
地球社会論専攻国際協力・平和構築論研究

丸山 隼人

MARUYAMA, Hayato

2021年2月



## 目 次

序章 アジアの開発を担う日本企業.....	1
第1節 本研究の背景 .....	1
(1) 日本企業との連携を強く志向する ODA .....	1
(2) 国際協力を強く志向する日本企業 .....	7
第2節 本研究の目的 .....	9
第3節 本研究の分析枠組み.....	12
(1) 国際開発政策論 .....	12
(2) 論理重合体合成法 .....	16
(3) 質的研究.....	17
第4節 本研究の構成 .....	19
第1章 開発と日本企業に関する先行研究の類型化 .....	22
第1節 ODA と日本企業に関する議論 .....	22
(1) 開発モデル .....	23
(2) 援助条件 .....	28
(3) 環境社会配慮 .....	34
第2節 経済協力と日本企業に関する議論 .....	39
第3節 国際協力と日本企業に関する議論 .....	45
第2章 ODA と日本企業.....	52
第1節 従来スキームと企業 .....	52
(1) 有償資金協力 .....	54
(2) 無償資金協力 .....	59
(3) 技術協力 .....	64
第2節 日本企業による参画の促進.....	68
(1) 従来スキームにおける新たな取り組み .....	69
(2) 中小企業支援と SDGs の実現を目指す新スキーム .....	74

第3章 プロジェクト借款と日本企業.....	83
第1節 インフラ整備 .....	83
(1) 概要 .....	83
(2) 日本側の事情・動因 .....	84
第2節 相手国にとっての意義・利点 .....	86
(1) 金銭的側面 .....	86
(2) 非金銭的側面 .....	89
(3) 調達条件 .....	99
(4) プロジェクト借款の評価・成果の一端 .....	103
第3節 参画企業にとっての意義・利点 .....	104
(1) 片務性リスク .....	104
(2) 資金回収リスク .....	107
第4節 日本企業の参画に関する定量分析 .....	108
第5節 中小企業支援スキームとの比較 .....	114
第4章 三位一体型経済協力—ミャンマーを事例にして— .....	116
第1節 従来モデルの振り返り .....	117
(1) 援助の基軸 .....	122
(2) 主体 .....	125
(3) 差別化 .....	128
(4) 対象国・地域 .....	131
第2節 従来モデルの再考 .....	137
(1) 政策の振り返り .....	137
(2) 政府間協議の振り返り .....	140
(3) 実施機関からの聞き取り .....	142
(4) 民間セクターからの聞き取り .....	144
(5) 国民のニーズの把握 .....	146
第3節 新しいモデルの提示 .....	147
(1) プロジェクト借款が主軸 .....	147
(2) 企業間連携の重視 .....	150

(3) 裾野産業の育成 .....	154
(4) 地方農村開発・平和構築への志向 .....	160
第5章  新しい三位一体型経済協力—ミャンマーを事例にして— .....	172
第1節  新しいモデル「ストック型」 .....	174
(1) 「ストック型」に関する取り組みの概観 .....	174
(2) 「ストック型」の課題 .....	181
(3) 「ストック型」の課題解決に向けた対策の提言 .....	184
第2節  新しいモデル「フロー型」 .....	187
(1) 「フロー型」に関する取り組みの概観 .....	188
(2) 「フロー型」の課題 .....	189
(3) 「フロー型」の課題解決に向けた対策の提言 .....	194
第6章  中小企業による途上国の課題対応型事業 .....	204
第1節  相手国への貢献 .....	205
(1) 裾野産業の育成 .....	205
(2) 地方農村開発・平和構築への志向 .....	210
第2節  相手国への貢献の原動力と強み .....	217
(1) 経営者主導の海外展開 .....	218
(2) 多様な人材の活用 .....	222
第7章  課題対応型事業が及ぼす国内経済への影響 .....	226
第1節  社内への貢献 .....	226
(1) 人材育成 .....	226
(2) 収益改善・事業拡大 .....	229
(3) イノベーション .....	233
第2節  地域への貢献 .....	237
第3節  貢献に関する定量的検証 .....	240
終章  研究のまとめ .....	244

第1節 本研究の要旨 .....	244
第2節 本研究の結論 .....	249
第3節 残された課題 .....	250
参考文献 .....	253
謝辞	276

## 図目次

図 0-1:形態別途上国への資金の流れ .....	2
図 2-1:日本の ODA の概要 .....	53
図 2-2:円借款の流れ .....	54
図 2-3:無償資金協力の流れ .....	60
図 2-4:技術プロジェクトの流れ.....	64
図 2-5:新輸出大国コンソーシアム .....	79
図 3-1:プロジェクト借款における支払い手続き .....	107
図 4-1:SDGs における 17 の目標 .....	171
図 6-1:エリス社の事業スキームとマイクロ水力発電機.....	215

## 表目次

表 0-1: 援助モデルへの批判の文脈における企業の役割の有用性に関する議論	5
表 0-2: 企業との連携の意義・重要性に関する議論	6
表 0-3: 主な DAC 諸国の政府開発援助形態別内訳 (2017 年)	11
表 0-4: 質的研究技法を用いるうえでの留意点	19
表 1-1: 円借款の政策面における日本企業による関与への否定的立場・見解	24
表 1-2: 円借款の政策面における日本企業による関与への肯定的立場・見解	25
表 1-3: 円借款の政策面における日本企業による関与への中立的立場・見解	26
表 1-4: 円借款のオペレーション面における日本企業による関与への否定的立場・見解	28
表 1-5: 円借款のオペレーション面における日本企業による関与への肯定的立場・見解	30
表 1-6: 円借款のオペレーション面における日本企業による関与への中立的立場・見解	32
表 1-7: 経済協力と企業に関する主な議論	41
表 2-1: ODA 事業予算の内訳	53
表 2-2: 主な円借款メニュー	54
表 2-3: 有償資金協力の地域別金額	55
表 2-4: 有償資金協力の地域別比率	56
表 2-5: 円借款の分野別承諾実績	57
表 2-6: 主な無償資金協力メニュー	60
表 2-7: 無償資金協力の地域別支出実績	61
表 2-8: 無償資金協力の分野別実施実績	62
表 2-9: 技術協力の地域別支出実績	65
表 2-10: 技術協力プロジェクトの分野別実施実績	66
表 2-11: 有償資金協力における官民連携強化に関する主な取り組み	69
表 2-12: ODA を活用した中小企業の途上国展開支援スキーム	77
表 3-1: 円借款供与条件表 (2019 年 4 月 1 日以降に事前通報を行う事業に適用)	88
表 3-2: 相手国にとって有益となり得る商社の強みや特徴	98
表 3-3: 調達先の国籍別比率	101
表 3-4: 主な DAC 諸国の二国間 ODA のタイピング・ステータス(約束額ベース)	101
表 3-5: 片務的契約条件チェックリスト	106



表 3-6: 日本企業の円借款事業の業種・形態別受注実績(2016 年度-2018 年度) .....	110
表 3-7: 日本企業の円借款事業の地域・国別受注実績(2016 年度-2018 年度) .....	112
表 3-8: 日本企業の円借款事業の分野別受注実績(2016 年度-2018 年度) .....	113
表 3-9: プロジェクト借款と中小企業の途上国展開支援スキームの比較.....	115
表 4-1: 昨今のミャンマー・日本政府間の首脳・外相会談の概要 .....	140
表 4-2: 直近の日本の対ミャンマー経済協力実績 .....	149
表 5-1: 三位一体型経済協力の従来モデルと新しいモデルの比較 .....	173
表 5-2: MJTD 社の株主構成 .....	175
表 5-3: ティラワ SEZ の恩典・免税 .....	175
表 5-4: ティラワ SEZ の開発・入居状況 .....	175
表 5-5: 民主化後のプロジェクト借款の受注企業(2019 年 3 月末時点).....	189
表 5-6: ミャンマーの地方農村部に進出している主な日本企業.....	192
表 7-1: 課題対応型事業を通じた相手国・社内・地域への貢献に関する定量的検証....	240

# 序章 アジアの開発を担う日本企業

本研究を一言で表すのであれば、「円借款を中心とする援助、援助・投資<sup>1</sup>・貿易が一体となった経済協力、課題対応型事業を通じた国際協力に関与・参画する日本企業に着目した考察を通じて、日本企業が果たすアジアの開発への貢献の一端を明らかにする論文」ということができるのかもしれない。そこで、まず序章では、本研究の背景・目的・方法論・構成について、それぞれ順に述べたい。

## 第1節 本研究の背景

本研究が必要とされる背景は、「日本の援助」と「日本の企業」という2つの視角から捉えることができる。つまり、日本による援助と日本企業による事業展開の両面において、日本企業による国際協力に着目した研究の意義・必要性が昨今高まっているのである。

### (1) 日本企業との連携を強く志向する ODA

日本の国際協力では、政府開発援助（Official Development Assistance: ODA）が長年重要な役割を果たしている。この政府主導の ODA において、日本企業との連携強化の必要性が昨今著しく高まっている。その要因は、資金面と非資金面の両面で捉えることができる。

まず、資金面の要因を考えてみる。これは、2つに大別できる。1つ目は、増大する民間資金との連携を通じて援助効果の底上げを図るという、積極的な理由である。図 0-1 は、1990 年から 2019 年までの過去 30 年間の世界から途上国への資金の流れを形態別にみたものである。

---

<sup>1</sup> 本論文で使用する「投資」は、特段の記載がない限り、「海外直接投資（Foreign Direct Investment: FDI）」を指すものとする。

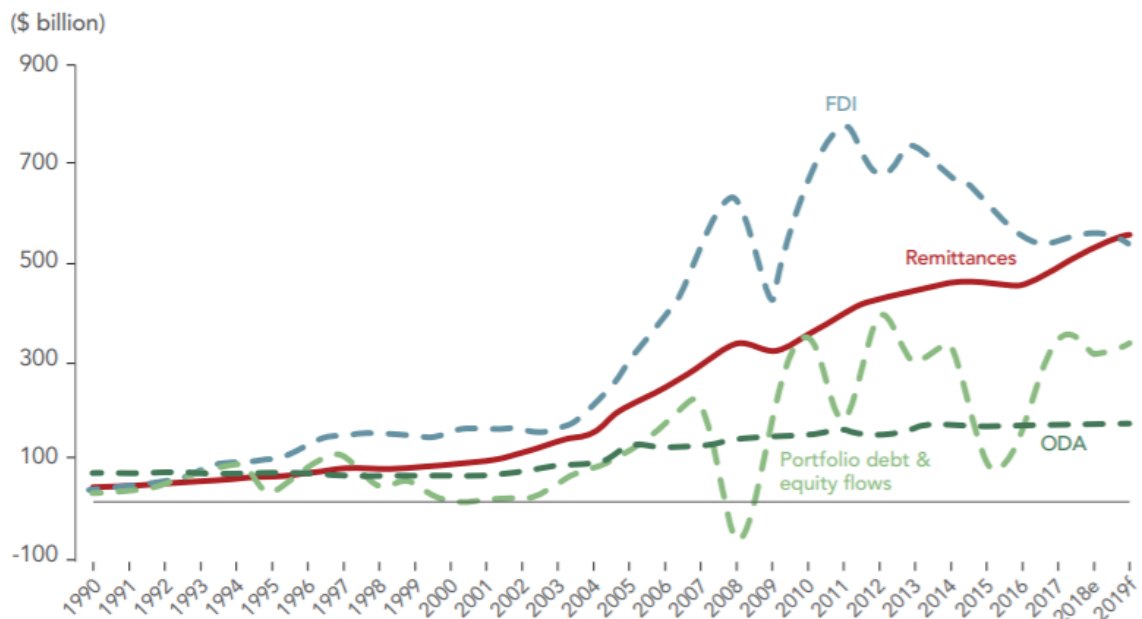


図 0-1：形態別途上国への資金の流れ

\* FDI は海外直接投資、Remittance は送金、Portfolio debt & equity flows はポートフォリオ債権と投資フローを意味する。

出典：World Bank Group (2019)

図 0-1 をみると、1993 から 1994 年にかけてはほぼ同額であった途上国への ODA と直接投資の金額差は、1990 年代後半には 2 倍以上、そして 2000 年後半以降はリーマンショック後の落ち込みがみられた 2009 年を除けば 3 倍以上に拡大している。つまり、この 30 年間で両者の伸び率の差は、広がり続けており、今後もこうした傾向が続く場合、ODA の資金面での総体的な規模は縮小の一途をたどることになる。

こうしたなか、日本から途上国への資金の流れについても、世界から途上国への資金の流れと全く同様の傾向がみられる。財務省が発表している『開発途上国に対する資金の流れ』に掲載されている統計表をみると、国際機関への贈与・出資等を除く日本から途上国への二国間 ODA については、1994 年には総額約 1 兆円だったのに対して、2017 年の総額は約 1.5 兆円と約 1.5 倍の伸びにとどまっている。

他方、直接投資と証券投資から主に構成される日本から途上国への民間資金については、1994 年には総額約 1.2 兆円だったのに対して、2017 年の総額は約 8.5 兆円に上り、7 倍以上の伸びとなっている。つまり、1994 年にはさほど変わらなかった両者の差が 2017 年に

は 5.5 倍以上となっているのである。このことは、途上国の成長と貧困削減に占める ODA の重要性が年ごとに低下していることを示している（浅沼・小浜 2017: 5）。

このように、民間資金の流出入が劇的に増加した現代において公的資金に期待される役割は、民間資金の流出入に伴う経済効果を最大化する一方で、そのリスクを最小化することにあると考えられる（浜名 2017: 68）。つまり、このような増加する民間資金と縮小する ODA を有機的に結びつけることで、ODA がもたらす正の効果・影響を高めるといった視点が重要になるのである。そのためには、当然のことながら、民間資金の提供者である企業との連携を深めていく必要がある。

資金面における 2 つ目の要因は、1 点目との関連性も高い反面、やや消極的な理由である。すなわち、日本の限られた ODA 予算のなか、いかに効率的に ODA の効果・影響を発現・維持させていくのか、という点である。現在の日本は、少子化に伴う労働力人口の減少や超高齢社会の到来による社会保障関係費の増加といった大きな課題を抱えている。そのため、ODA 予算の増加は、今後期待できないであろうし、現時点でも日本の ODA の存在感はかつてと比べて既に低下している。

例えばアジア諸国の事例では、2000 年の日本の ODA 供与額が、経済協力開発機構（Organisation for Economic Co-operation and Development: OECD）の開発援助委員会（Development Assistance Committee: DAC）加盟国のなかで首位だったが、2015 年には 4 位へと順位を下げている。それに対して、2010 年に DAC への加盟を果たした韓国の ODA の供与額は、2000 年には 24 位であったが、2015 年には 18 位へと順位を上げており、金額も 10 倍近く増加している。

DAC 未加盟の中国に関しては、正確な援助実績を把握することは難しいが、2013 年に提唱された「シルクロード経済ベルトと 21 世紀海洋シルクロード」（通称「一带一路」）や 2014 年に設立されたアジアインフラ投資銀行（Asia Infrastructure Development Bank: AIIB）を通じて、アジアをはじめとする各国への影響力の増大を図っていることから、存在感を著しく高めているといえる。

このように、中国や韓国といったかつての被援助国が援助国として影響力や存在感を高めると同時に、現在の被援助国においても力強い経済成長が継続することが見込まれている。例えば、プライスウォーターハウスクーパース（PricewaterhouseCoopers: PwC）社の予

測<sup>2</sup>によると、現在 4 位の日本の国内総生産（Gross Domestic Product: GDP）は、2050 年にはインドネシアやブラジルなどに追い抜かれ、8 位に後退するとされている。つまり、援助国である日本の経済規模が相対的に低下する一方、被援助国である多くの途上国の経済規模は拡大していくことが見込まれているのである。

こうした「伸びゆく途上国、停滞する日本」という時代では、ODA 予算を拡大せず、援助効果を維持していくという発想が必要となる。そして、その 1 つの手段が、民間資金を引き出すための触媒としての ODA の役割・機能の追求であると考えられる。ODA がこうした触媒としての役割を担うためには、企業との対話・連携を深めていく必要性が高まる。

また、「伸びゆく途上国、停滞する日本」という時代では、日本国内への裨益を検討・訴求することなくしては、ODA の資金規模を維持することが困難となる可能性も高い。つまり、戸堂康之が示唆する、日本企業との連携による ODA の活用を通じた日本経済の成長と途上国への貢献の両立という視座（戸堂 2012: 44-45）が、今後より一層の正当性を帯びていくことになるものと考えられる。

以上が、資金面からみた、ODA における日本企業との連携強化の必要性である。次に非資金面における要因を考えてみたい。この点においてはまず、国による予算拠出の一形態である日本の ODA においても、次のような状況・課題が発生している可能性が極めて高いということを指摘しておきたい。

「国や地方自治体における財政状況が厳しさを一層増しています。一方で、経済・社会問題が多様化した分、それを解決するための準公共財や価値財へのニーズも多様化しています。そのため、民（民間）でも供給可能な準公共財や価値財については、できる限り民から供給してもらい、官は官でないと供給できない純粋公共財、あるいは官が供給する方が望ましい準公共財や価値財の供給に専念するという『選択と集中』の考え方が広まってきました」（栢永 2015: 82）。

このように、財政状況の厳しさに伴う「民でできることはできるだけ民に」や「選択と集中」といった考え方が ODA においても昨今強く求められているということを前提としたうえで、非資金面において企業との連携を ODA が強く必要とする要因は、2 つに大別で

---

<sup>2</sup> PwC (2017) 『長期的な経済展望－世界の経済秩序は 2050 年までにどう変化する』。  
<https://www.pwc.com/jp/ja/japan-knowledge/archive/assets/pdf/the-world-in-20501705.pdf> (2020 年 1 月 14 日閲覧)

きる。1 つ目は、既存の援助モデルへの批判の文脈における、企業の役割の有用性という視座である。この視座に関する議論を整理すると、表 0-1 の通りである。

表 0-1：援助モデルへの批判の文脈における企業の役割の有用性に関する議論

論者	議論の要旨
ピアソン（1969 翻訳書: 97）	企業が有する機能と効率性が発揮されることから、1 ドルの援助と 1 ドルの投資とでは、後者の経済開発効果の方が大きくなる可能性がある。
イースタリー （2009 翻訳書: 9, 128, 196, 275, 425-426）	官僚主導の援助には数多くの問題や制約がみられる。例えば、相手に対して一方的に解決策を押しつける。また、受益者のニーズやフィードバックも正確に把握できず、必要となる物が受益者に届かない場合も多い。こうしたことから、官僚主導の援助では貧困を終わらせることはできない。他方、企業の市場アプローチや社会貢献活動では、官僚主導の援助とは異なり、現場に出かけ、貧しい人々と対話を繰り返すため、受益者のニーズを正確に把握する。また、受益者からのフィードバックを反映した実情に適した方法を試すことも可能である。こうしたことから、自由市場における企業と連携した開発努力が重要となる。
ハート（2010b 翻訳書: 236）	企業が開発を主導する場合、開発の専門家が人々の生き方を指示するような画一的なやり方を乗り越えられる可能性がある。
モヨ（2010 翻訳 書: 220）	近年盛んにみられる官民協働といった民間資本からの開発資金の調達は、現在の開発モデルに疑問を呈し、企業の役割をより重要視することから、良い兆候であるといえる。
菅原他（2011: 32）	援助は一時的な支援にすぎず、継続性が課題である。そのため、途上国が貧困削減を達成するためには援助に依存せず、企業の活力を生かした持続的な経済成長が重要である。

出典：筆者作成

つまり、上記の議論に沿った場合、選択と集中が求められる現在においては、制約や批判がみられる官主導の援助ではなく、相手国のニーズに持続的に対応可能な民の活力を生かした援助に注力する必要性が高いのである。そこで、非金銭面におけるもう 1 つの要因を考えることが重要となる。それはすなわち、上記のような援助への批判の文脈や視座を

越えて、企業が有する強みや特徴といったものを援助においていかに積極的かつ効果的に活用していくのかという視座である。この視座を大局的な見地から提供している主な議論を整理すると、表 0-2 の通りである。

表 0-2：企業との連携の意義・重要性に関する議論

論者	議論の要旨
渡辺・草野(1991: 33-34)	ODA が企業の活力と結びついて、初めてみるべき開発効果が生まれる。なぜならば、企業による直接投資は、資本や技術のみならず、企業者の職能も含む企業経営能力の全体をいわば「パッケージ」として相手国にもちこむことになるためである。その開発効果は、ODA に比べても格段に大きい。
草 野 ( 2010: 120-121)	途上国の経済発展のためには、企業によるビジネスを誘発する形で援助が行われることが肝心である。つまり、援助はビジネスの環境整備のために供与される必要がある。
菅原他 ( 2011: 32)	企業の資金・人材・技術・ノウハウを援助において利活用することは、効率性の向上につながる。
外務省 ( 2015a: 10)	日本の ODA を通じた官民連携の推進のためには、あるいは ODA が触媒としての役割を果たすためには、日本企業が有する高い技術やノウハウ、及び資金を途上国の課題解決に役立てるという視点が重要となる。
裕永 ( 2015: 82, 85)	企業が有する専門的な知識や創意工夫する力を、政府による財やサービスの供給においても生かしていくことが必要だという考えが広まっている。なぜならば、企業は、市場での生き残りをかけて市場メカニズムの荒波にもまれ会得した、税金の無駄遣いをなくし、効率的な公共経営を達成するために役立つ様々な取り組みや知恵を豊富に有しているためである。
国際協力機構 (2019c: 184)	日本企業が持つ製品・技術を、多様化する途上国の課題解決に生かすため、日本の ODA では日本企業との連携を深めることで、効率的かつ効果的な開発効果の発現を目指している。雇用創出や人材育成、技術力向上などの開発効果をもたらす途上国での取り組みが重要になるなかで、日本企業の持つ優れた技術やノウハウ、アイデアは途上国において強く期待されている。

出典：筆者作成

以上のことから、日本の ODA においては、企業との連携強化が強く必要とされている

ことが明らかとなった。他方、上記の多くの議論では、日本企業との連携を強めていくうえでの具体的な方途や意義、有用性については、深く論じられていない。こうしたことから、ODA を含む日本の国際協力において、日本企業が関与・参画することがなぜ重要となるのかを明らかにする研究を行うことには、大きな意味があると考えられる。

## (2) 国際協力を強く志向する日本企業

その一方で、日本企業も国際協力への志向を昨今強めていることが確認できる。例えば、多くの企業は、途上国を含む世界からの調達・生産・流通等の供給網において、収益性のみならず、環境や社会、ガバナンスといった側面への配慮を重視・強化している。このような環境や社会、ガバナンスへの配慮を重視・強化した取り組みの例としては、供給網における企業の社会的責任を推進する「責任ある調達」や自然資源の持続可能性と事業の発展の両立を目指す「持続可能な調達」の実践であろう。

このような調達を実践している企業は、その取り組み内容を自社ホームページ上でも公表している。つまり、こうした企業は、自社が関与する供給網において、環境や社会、ガバナンスといった側面において負の影響を与えることをできる限り回避・軽減しようと努めているのである。それゆえに、こうした取り組みを、特に途上国での供給網において実践している場合には、国際協力として捉えることができると考えられる。

また、日本企業は、収益の増加を目的としたマーケティングや販売活動においても、国際協力との関連性が高いと思われる取り組みを昨今積極的に展開している。街を歩くと、フェアトレードを認証するラベルのみならず、「商品を1個買うごとにX%を途上国に還元」、「持続可能なYYY」といったラベルやキャッチコピーなどを付した商品や、途上国の生産者の顔が見える商品を目にする機会も増えている。

こうした取り組みは、収益性と企業の社会的責任の両立を目指して社会の問題に対する解決策の提供を目指す「マーケティング3.0」（コトラー 2010 翻訳書: 2, 18）や社会貢献をマーケティングの一環として位置づける「ユーズ・リレーテッド・マーケティング（Cause Related Marketing: CRM）」（世良 2017: 8）との関連性が高いといえる。つまり、自社の収益増加を目的として、途上国への貢献を志向していることから、こうしたマーケティングや販売面における取り組みも、国際協力として位置づけることができると考えられる。



加えて、昨今の企業経営においても、国際協力との親和性が高いと思われる諸概念の推進がみられる。その最たる例は、企業の社会的責任（Corporate Social Responsibility: CSR）の重視であろう。その後も、CSR が経営の中心にさらに近づいたものとして（名和 2015: 9）、あるいは「ポスト CSR 論として」（松野 2018: 121）、マイケル・ポーター（Michael Porter）らが提唱した、ビジネスを通じて経済的価値と社会的価値双方の創造を目指す「共通価値の創造（Creating Shared Value: CSV）」（ポーター・クラマー 翻訳書 2011: 12-13）に取り組む企業も出現している。

さらに最近では、2015年に採択され、2016年から2030年までの国際目標である「持続可能な開発目標（Sustainable Development Goals: SDGs）」を標ぼうする日本企業も多くみられる。こうした日本企業が、単なるリップサービスやキャンペーンとしてではなく、CSR や CSV、SDGs を真に反映した取り組みを途上国において実施・継続すれば、それらを国際協力として捉えることは十分に可能であろう。

それでは、企業によるこうした国際協力と関連する取り組みは、今後どのように展開されていくのであろうか。つまり、企業は現状維持、縮小、拡大いずれの方向に自社の事業を通じた国際協力を進めていくのであろうか。筆者はこの鍵を握るのは、世界と日本の若者、つまりミレニアル世代の今後の役割にあるのではないと考えている。

フィリップ・コトラー（Philip Kotler）によると、ミレニアル世代とは、1980年前後から2005年ごろにかけて生まれた世代を指している（コトラー 2017 翻訳書: 86）。また、ミレニアル世代は一般的に、国際協力とつながる社会的課題の解決や社会貢献に対して高い関心を有している一方で、自身が所属する企業は社会的課題の解決や社会貢献に積極的に取り組むべきであるとも考えているという。さらに、2030年には、こうした意識を強く持つミレニアル世代が企業活動の主役になるとの指摘もある（Monitor Deloitte 2018: 121, 193）。このような世界的な潮流を受けて、日本でも近年、仕事を通じた社会への貢献を重視している企業を積極的に選択する学生が増加傾向にある（伊吹 2014: 261）

つまり、このようなミレニアル世代が自ら国際協力を実施する主体として、あるいは国際協力に取り組む企業の商品を購入する消費者として、今後存在感や影響力を増していくことになれば、まず企業による国際協力への取り組みはビジネスと並行して拡充していくことになるのではないかと。次に、ビジネスの拡充を進めていくなかで企業は、国際協力の1つの形態である日本のODAの利活用も視野に入れた取り組みを進めていくことになるのではないだろうか。本研究では、こうした前提も踏まえて、ODAを含む国際協力と日本

企業の関係性は、将来的には一層近接していく見込みが高いと考えるとともに、その一端を明らかにすることを試みたい。

## 第2節 本研究の目的

以上のような本研究の背景を踏まえて、本研究の目的は、日本の国際協力における日本企業による関与・参画に関する考察を通じて、特に日本企業によるアジアの開発への貢献のあり方を明らかにすることである。そのため本研究では、国際協力における日本企業の関与・参画・役割を肯定的なものとして捉える立場をとる<sup>3</sup>。また、日本の ODA、経済協力、国際協力という3つの視角から、日本企業が担う具体的な役割を考察する。

そして、日本企業が果たすアジアの開発への貢献は、日本の ODA を実施する政府機関である国際協力機構（Japan International Cooperation Agency: JICA）をはじめとする官が担う役割に引けを取らない、あるいはそれ以上に大きい可能性・潜在性があることを指摘する。その一方で、日本の国際協力における日本企業の役割を包括的に考察した先行研究は、管見の限り見当たらないことから、本研究の目的・内容ともに独自性は高いと考える。

そこでまず、日本企業によるアジアの開発への貢献を考えるうえで重要となる、①ODA、②経済協力、③国際協力の3つの観点について、先行研究を踏まえて整理しておきたい。これら3つの概念と相互の関係性を考えるうえでは、後藤（2005）、下村（2011）、下村他（2016）が参考になる。

まず、日本で「経済協力（economic cooperation）」と呼ばれるものは、開発協力と同一の概念である。また、経済協力の主体、つまり資金の提供者は、政府機関だけではなく、企業や非政府組織（Non-Governmental Organization: NGO）、国際機関なども含まれる。そして、経済協力として発表された資金の流れのなかで、DAC が定めた一定の条件を満たすものを ODA とすることが、国際的に合意されている。それでは、ODA として国際社会で認定されるための条件は、どのようなものであろうか。それは、資金の出し手と金融的条件に関する次の3つの条件である。1つ目は資金の流れの出し手が政府あるいは政府機関であること、2つ目は資金供与の目的が途上国の経済開発や福祉の向上であること、3つ目

---

<sup>3</sup> 下村恭氏は、援助には光と影の両面があることから、その両面に目配りしたバランスの良い ODA 像を提示することが重要であるにもかかわらず、現実には日本の援助を光の面、つまりは肯定的な立場から提起する研究は非常に少ないと指摘している（下村 2011: 103）。本研究は、ODA に特化した研究ではないものの、下村が指摘する肯定的な立場から日本の ODA を提起するという点においても、一定程度の貢献を果たせる可能性があると考えられる。

は途上国にとって一定の程度以上に有利な条件で資金が流れることである（下村 2011: 15-17）。

つまり、これらの下村による説明に沿った場合、ODA あるいは援助は、経済協力に包含されることとなる。しかしながらその一方で、ODA は、教育や保健医療分野といった人間開発にも注力していることから、経済分野への協力に包含されない ODA の分野も少なからず存在すると思われる。

それでは、国際協力については、どうであろうか。後藤一美によれば、国際協力とは非常に幅広い概念であるとされる。具体的には、政府・国際機関・企業・NGO なども含む形で、平和・環境・エネルギー・技術・文化・軍事等の様々な分野において、複数の主体が共通の目的に関する合意形成を実現するために、あるいは合意された共通の目的を実現するために、国を越えて、個と全体の利益を調整しながら、各々が保有する構想力・交渉力・実行力をお互いに出し合う政治的プロセスが「国際協力」である（後藤 2005: 11-13）。

こうしたことから、国際協力の方が経済協力よりも範囲が広いと、国際協力であっても経済協力でない途上国での取り組みが生じることとなる（下村他 2016: 7）。それでは、経済協力と国際協力の具体的な違いは、どのようなものでしょうか。この点については、前述の3つの先行研究では、踏み込んだ比較と説明がなされていない。

そこで本論文においては、一般的に高い経済成長がみられる途上国の都市部・都市周辺を対象とした大規模な経済インフラの整備や、投資・貿易といった収益性の追求に重きを置く企業による取り組みを経済協力に包含したい。他方、発展から取り残されている途上国の地方農村部や平和構築地域を対象として、収益性の追求のみならず、社会的課題の解決にも重きを置く企業による取り組みを国際協力として捉えたい。しかしながら、両者には重なり合う領域も多いことから、両者を厳密かつ明確に切り分けるのは困難であるということも付記したい。

上記を前提としたうえで、本研究ではまず、日本の ODA に着目する。つまり、日本の ODA における企業の関与・役割を考察する。なかでも特に焦点をあてるのは、円借款のなかのプロジェクト借款である。なぜならば、プロジェクト借款は、実施規模の面では ODA の太宗を占めるとともに、主に経済インフラの整備を目的とすることから、企業による役割・関与の重要性も ODA のなかで最も高いと考えられるためである<sup>4</sup>。また、日本の中小

---

<sup>4</sup> 下村は、援助の内容は極めて広範で多様であり、例えば、大規模インフラ事業への円借款と、村落の生活改善のための技術協力の間には、規模や性格に大きな相違があると指摘する。また、このように多

企業による途上国への事業展開を後押しすることを主な目的として新設された ODA の支援メニューの内容と成果についても概観する。

このように、日本の国際協力のなかでも、まず ODA に着目することは、依然として大きな意味があると考えられる。なぜならば、日本の ODA は、途上国での存在感はかつてより低下しているとはいえ、昨今高まりをみせている前述の CSR や CSV、SDGs 等を通じた企業による国際協力と比較すると、その歴史が長く、また依然大規模に実施されていると考えられるためである。

また、日本の場合、ODA のなかで事業規模が最も大きいのは政府貸付、つまり円借款を中心とする有償資金協力である。この借款中心という日本の援助の特徴は、他国の援助と比較した場合に際立っていることが、表 0-3 からも確認される。そのため、円借款を対象とした分析・考察を行うことは、世界の中の日本の ODA の特徴を考えるという点においても、意義があると考えられる。

表 0-3：主な DAC 諸国の政府開発援助形態別内訳（2017 年）

(単位：百万ドル)

順位	国名	ODA総額	二国間ODA				国際機関向けODA	借款比率
			計	無償資金	技術協力	政府貸付等		
1	米国	35,451	30,723	29,826	898	-	4,728	-
2	ドイツ	27,837	22,650	12,867	5,130	4,654	5,187	17%
3	日本	18,461	15,079	3,277	2,223	9,579	3,382	52%
4	英国	18,230	11,461	8,849	2,573	40	6,769	0%
5	フランス	13,654	8,646	2,690	1,652	4,304	5,008	32%
6	イタリア	6,089	3,208	2,853	59	297	2,881	5%
7	スウェーデン	5,637	3,901	3,440	414	47	1,736	1%
8	オランダ	5,063	3,639	3,185	454	-	1,425	-
9	カナダ	4,352	3,173	2,420	639	114	1,179	3%
10	ノルウェー	4,148	3,151	2,982	169	-	998	-
11	スイス	3,175	2,368	2,218	149	-	808	-
12	オーストラリア	3,065	2,441	1,631	811	-	624	-
13	スペイン	2,963	1,086	949	104	33	1,877	1%
14	デンマーク	2,525	1,796	1,730	27	40	729	2%
15	韓国	2,289	1,702	690	344	668	586	29%
16	ベルギー	2,234	1,333	1,250	63	20	901	1%
17	オーストリア	1,255	605	381	210	14	651	1%
18	フィンランド	1,094	608	485	85	38	486	4%
19	アイルランド	838	493	480	13	-	345	-
20	ポーランド	706	248	146	89	14	457	2%
-	その他計	2,339	371	256	114	27	79	1%
DAC諸国計		161,407	119,474	83,132	16,455	19,887	41,933	12%
DAC諸国平均		5,566	4,120	2,867	567	686	1,446	12%

出典：外務省（2019b）より筆者作成

種多様な援助事業を事業数や事業金額に基づき単純に集計し、集計したデータに基づいて計量分析を行うと、実態から乖離してしまう恐れがある（下村 2011: 117）。そのため、本研究では ODA について考察する際には、この下村の指摘に留意して、援助を種類別に分けることとする。また、計量分析を行う際も、援助を類別したうえで行うこととする。

ODA に続いて本研究が対象とするのは、経済協力である。前述の通り、経済協力は、援助のみならず、投資や貿易といった企業によるビジネスも包含する概念である。なかでも投資については、前節でみた通り、日本でも世界でも援助額を上回る規模で展開されている。また、貿易も、投資や援助とも関連する。そのため、投資や貿易を含む経済協力において日本企業が果たし得る役割を考察することは、重要性が非常に高いと考えられる。

最後に国際協力については、日本の中小企業が途上国への事業展開を通じて、途上国が抱える課題への対応を昨今行っている点に着目して考察を行う。筆者はこうした事業を「途上国の課題対応型事業」と呼称する。中小企業による途上国の課題対応型事業には、主に都市部を対象とした電力や運輸といった経済開発に限らず、地方農村部における農業や保健医療、教育といった社会開発や人間開発分野の課題を対象とする事業も多くみられる。そのため、前述の整理に従えば、途上国の課題対応型事業は、経済協力というよりはむしろ国際協力に包含されることが適切であると考ええる。

なお、本研究の対象地域は、主に東南アジア諸国の途上国とする。それには次の2つの理由がある。1 つ目は、援助に関しては、最近では南アジア向け円借款の供与額が東南アジア向けを上回ることがあるものの、歴史的にみれば円借款をはじめとする日本の ODA が最も供与されてきた地域は東南アジアであったからである。他方、もう1つの理由は、日本企業による途上国へのビジネス展開も、中国を除けば、東南アジア諸国を対象としたものが最も盛んであるからである<sup>5</sup>。こうしたことから、本研究の対象を東南アジアとすることで、これまでの多くの先行研究を踏まえたうえで、議論を展開することが可能になると考えられる<sup>6</sup>。

### 第3節 本研究の分析枠組み

#### (1) 国際開発政策論

本研究では、主に次の理由から、石川滋が提唱した「国際開発政策論」の理論的枠組みを重視する。

---

<sup>5</sup> 例えば、外務省の『2018年版開発協力白書』では、東南アジア諸国連合（Association of Southeast Asian Nations: ASEAN）諸国が重要な点として、日本のシーレーンに位置するという地政学的観点とともに、2017年10月時点で12,000に上る日系企業が進出しているという経済的な結びつきが指摘されている（外務省 2019a: 73）。

<sup>6</sup> そのため、本論文で使用する「途上国」「相手国」「被援助国」「アジア」「東南アジア」といった用語は、特段の記載がない限り、主に東南アジア諸国の途上国を指すものとする。

## ①投資や貿易の包含

石川は、国際開発政策を「先進工業国がその貿易・投資及び援助を通じて途上国の開発努力を支援する政策」と定義づけている。つまり、石川の国際開発政策論は、国際開発の取り組みを援助に限定することはせず、投資や貿易も包含しているという点に大きな特徴がある。このように投資や貿易も包含している主な理由は、国際開発政策論が開発経済学から半ば独立した理論であることが関係している（石川滋 2006: iii, 8）。

開発経済学は、ある国や地域が経済発展を遂げる過程と要因を分析することを通じて、普遍性や政策的含意を導き出す学問である（トラン 2019: 3）。そのため、開発経済学が対象とする、経済発展を遂げる過程と要因の分析においては、援助のみならず、投資や貿易の影響をみることが重要になるであろう。

こうした開発経済学の考え方を踏襲している国際開発政策論においても、途上国の開発を考察するうえでは、援助だけに捉われず、投資や貿易にも視野を広げることが重要となる。その一方で、石川が国際開発政策論で特に焦点をあてたのは、学問的体系としては長年未整備であるとされた「狭義の国際開発政策」、つまり援助であった（石川滋 2006: iii, 8）。こうしたなか本研究は、石川が主に論じてきた援助のみならず、相対的に焦点をあてることができなかつたと考えられる投資・貿易を含む「広義の国際開発政策」に関する考察も試みることから、石川が提唱した国際開発政策論との関連性が極めて高いと考えられる。

## ②企業の役割を重視

途上国の開発における投資・貿易の役割を重視する石川の国際開発政策論では、企業を開発における極めて重要な主体として位置づけている。他方、経済発展のうえでは欠かせない投資・貿易において企業が中心的な役割を果たすということは、これまでも多くの先行研究で論じられており、決して珍しい考え方ではない。例えば、トラン・ヴァン・トウと苺込俊二は、投資・貿易を誘発するための政策を定めるうえで政府の役割は重要としながらも、投資・貿易の主体である企業や人材などの積極的な行動によって、経済発展は実現されるとしている（トラン・苺込 2019a: 28）。

その一方で、援助の文脈において、企業を必要不可欠な主体として理論的に明確な位置

づけを行っている先行研究は、石川の国際開発政策論を除いては確認できなかった<sup>7</sup>。つまり、援助のなかで企業が中心的な役割を果たすことを確言しているという点は、石川の国際開発政策論の1つの大きな特徴であるといえる。そのうえで石川は、援助における企業の役割を、主にエンジニアリング・コンサルティング会社等が参画する「コンサルタント」と、主に建設会社・総合商社・機械設備メーカー等が参画する「コントラクター」とに大別している（石川滋 2006: 56, 145）。

政府から援助実務や事業を請け負うコンサルタントやコントラクターは、その専門性や情報力、裁量などを活かして、援助国と被援助国とを橋渡しするという極めて重要な役割を、政策とオペレーションの両面において担う。また、援助事業においてこれらの企業は、被援助国と共謀し、一部グループの利益になる歪曲を行うこともある一方で、被援助国の国民の利益に役立つような取り組みを実施する。そして、こうした日本企業が援助において担う役割は、特に円借款の政策と実務において、大きくなる（同上書: 96, 143-145）。

こうしたことから、被援助国にとっての円借款の利点は、円借款事業の形成・実施において、援助機関のみならず、事業に関わる企業が、被援助国の職員との間で対等の立場で真摯な共同調査と討論を進めるという点にある。このように企業が深く関与する結果、円借款では、高い事業効果の発現が期待されるとともに、援助国と被援助国間の技術・知識の移転のみならず、両国間の相互信頼と友情の醸成に大きく寄与することとなる（同上書: 143）。

以上の考え方に基づき、石川の国際開発政策論では、スウェーデン政府による対インド借款事業における多国籍企業の役割を考察した事例が簡単に紹介されている。他方、石川の国際開発政策論では、円借款における日本企業の役割については、前述の通りその重要性は指摘されている一方で、具体的な事業や事例等に関する考察は行われていない。こうしたことから、本研究では、石川が提供した援助における企業の役割という視座について、主に円借款事業における日本企業の役割を具体的に考察することで、国際開発政策論における企業の位置づけと役割を具現化することを試みたい。

### ③政策とオペレーション双方への着眼

---

<sup>7</sup> 例えば、下村は、主に援助に焦点をあてた開発援助政策論において、援助国側の企業を援助の主体としてではなく、単なる利害関係者として捉えている（下村 2011: 19）。他方、笹沼充弘は、ODA 事業における政府機関の役割は資金を提供するだけの「第三者当事者」とする一方で、事業を実施する企業を「第二当事者」として捉え、援助国側の政府より高く位置づけている（笹沼 1991: 180）。しかしながら、笹沼では、ODA のなかで企業が果たす役割に関する踏み込んだ議論は、限定的となっている。

石川の国際開発政策論における特筆すべきもう1つの特徴は、「政策レベル」だけではなく、「オペレーショナル・レベル」の観点からも、国際開発政策を考察することの重要性が幾度となく指摘・言及されているという点である。すなわち、石川の国際開発政策論は、政策論と銘打ってはいるが、決して政策面だけに着目しているわけではない。むしろ、石川の国際開発政策論は、国際開発の現場や事業といったオペレーショナル・レベルからの研究領域の豊富さを重視・強調していると考えられる。

以上を前提として、石川は、政策レベルとオペレーショナル・レベルで扱うことが可能な主な国際開発に関する研究領域について、次の通り述べている。まず、政策レベルで扱う研究領域は、主に「開発モデル」とそれに適合する「援助システム」に関するものである。開発モデルとは、主に援助国において国際開発政策の決定に責任を有する省庁が策定する、被援助国が実行することが望ましいと考えられる政策モデルである。それに対して、援助システムには、「援助モダリティ、あるいは形態<sup>8</sup>」、「援助資金」（規模と特徴<sup>9</sup>）、「政策提言」、「援助関係の政府組織と実施機関などから成る制度・組織の決定」等が含まれる。

他方、オペレーショナル・レベルは、政策レベルにおいて決定された国際開発政策を実施する組織等のレベルを指す。そのため、オペレーショナル・レベルでの研究領域には、省庁レベルで決定された政策の影響を受けながら、事業を担当する援助国や被援助国の政府機関や、これら政府機関からの委託を受けて事業を実施するコンサルタントやコントラクターといった企業を対象とした研究が含まれる（石川滋 2006: v, x, 55-56, 95）。

本研究では、円借款を中心とする援助や経済協力の現場・事業における企業の役割を主に考察することから、前述した石川の国際開発政策論の分類では、オペレーショナル・レベルでの議論が必然的に多くなる。しかしながら、本研究は同時に、援助や経済協力と関連する政策や実施体制といった面からも一定程度の考察を行うとともに、オペレーショナル・レベルでの考察結果を政策提言に結びつけることも一部で試みることから、政策レベルでの視座も包含している。

ところで、一般的に社会・経済政策については、その政策が実施される時代の環境にも

---

<sup>8</sup> 「援助モダリティ、あるいは形態」は、プロジェクト援助、プログラム援助、人道的支援、技術協力、調査協力などを指す（石川滋 2006: 60）。他方、有償資金協力・無償資金協力・技術協力といった援助手法の違いを、援助のモダリティあるいは形態と捉える考え方もある（大門 2007: 19）。

<sup>9</sup> 「援助の特徴」は、援助の借款や無償といった手段、及び調達先を日本に限定する、しないといった「援助条件」や、借款を供与するにあたっての諸条件ないしはコンディショナリティの有無等を指す（石川滋 2006: 60）。



大きく左右される（尾高 2013a: 20）。そのため、こうした社会経済政策としての要素も含まれる本研究は、主として考察の対象とする時代を 2010 年代としたい。また、政策効果の評価にあたっては、効果の意味するところが単一ではなく、様々な立場や見方が存在することから（尾高 2013b: 88）、本研究の立ち位置は可能な限り日本企業に寄って立つものとする。

## （２） 論理重合体合成法

国際開発政策論の領域に位置づけられる本研究は、伊丹敬之と沼上幹が提唱した論理重合体合成法（以下「論理重合法」）を主な分析の枠組みとして利用する。論理重合法は、抽象と観察の両面から証拠を提出しながら説得を試みる方法論である（伊丹 2001: 175）。本研究の分析の枠組みとして主に論理重合法を利用する理由は、次の通りである。

まず、論理重合法は、論理の世界と現実の世界の双方の視座から考察を行うことを重視しているためである（同上書: 58）。本研究は、前述の通り、円借款をはじめとする援助、ならびに経済協力及び国際協力において日本企業が果たす役割を考察することを主な目的としている。しかしながら、先行研究においては、こうした視角からの議論はほとんどみられない。そのため、本研究では、先行研究が提供する論理の世界だけに依拠するのではなく、論理重合法が重視する現実の世界に対する深い洞察に基づき、考察を進めていくことが重要になると考えられる。

次に、現実の世界への洞察を重視する論理重合法は、事例に焦点をあてた考察を重視しているためである。論理重合法が重視する事例研究の基本的な考え方は、次の通りである。まず、複数の事例をみることで、それらの事例の背後にある類似の論理を読み取る。次に、その論理の説得性を、より詳細な背景を説明することを通じて強化する。最後に、論理を支持するうえで有効となるデータを提供する（同上書: 175）。

このような論理重合法が重視する事例研究は、事例という現実の世界で起きている事象に対する観察結果を、ある程度の抽象化ないし一般化が可能な論理へと展開するうえで効果的であると考えられる。こうしたなか本研究では、援助・経済協力・国際協力における日本企業の役割に関して、現実の事業や取り組みといった複数の事例に着目した考察を行うことで、政策的あるいは大局的な見地からの含意を導き出すことを試みる。

すなわち、第4章と第5章ではミャンマーを対象とした事例の分析・考察を主に行う一方で、その他の章でもいくつかの事例に着眼した考察を行うことで議論の強化を試みることから、本論文は事例研究に重きを置く構成・内容であるといえる。そのため、事例研究を重視する論理重合法を本研究における主な分析の枠組みとして利用することは、適切であると考えられる。

最後の理由としては、論理重合法は、小さなデータや証拠を積み重ねて、主張や結論を導き出す方法論であるという点があげられる。つまり、論理重合法は、現実世界で起きている事象に関する様々な断片的なデータや証拠を集め、そこからできたものを1つの理論的仮説として構築・提示することを重視する方法論であるといえる（同上書: 47）。本研究は、現実世界、すなわち国際開発政策論におけるオペレーショナル・レベルで昨今生じている様々な事象に関するデータや証拠を積み重ねて、援助・経済協力・国際協力における日本企業が果たす役割を議論・提示することから、論理重合法との関連性が高いといえる。

### （3） 質的研究

社会科学の領域に位置づけられる本研究では、文献調査・聞き取り調査・事例研究・参与観察・アクションリサーチといった複数の研究技法を織り交ぜながら、厚い記述を重視した定性面からの考察を主に試みる。その一方で、統計データの利活用をはじめとする定量面での検証・分析は、想定する読み手の理解を妨げない必要最小限の範囲にとどめる。なぜならば、本研究で主に利用する分析枠組みである論理重合法は、社会で現実に行われている事象を対象とした研究を行う場合には、現実の事象を厚い記述に基づいて論じることを重視しているためである（伊丹 2001: 156）。

また、実験室での量的研究が容易な自然科学と比べて、刻一刻と変化する社会現象を扱う学問である社会科学では、定量的・統計的な検証や分析を行ううえでの困難が多い。そのため、社会科学分野の研究においては、事例をはじめとする厚い観察に基づく定性的・質的な記述・データ・論理等をうまく組み合わせ、読み手を説得するということが求められる（同上書: 45, 143）。

このような質的研究は、量的研究あるいは実証主義的な研究手法では、取りこぼされた、あるいは切り捨てられてきた可能性のある、様々な「意味」を明らかにするうえでも効果

的である。そして、こうした意味を明らかにするうえでは、聞き取り調査の実施及び調査結果の分析・考察、ならびに事象が起きている現場における観察を行うことが重要となる。そのうえで、質の高い質的研究を行うためには、次の5つの点を特に重視することが期待されている（佐藤 2008: 4, 11）。

- ・ 各記述や分析が、個人的な印象や感想だけでなく、実証的根拠にもとづいている。
- ・ 複数のタイプの資料やデータにより、議論の裏づけがなされている。
- ・ 具体的なデータと抽象的な概念とのあいだに、対応関係が存在する。
- ・ 上記の対応関係について、きちんとした解説がなされている。
- ・ 議論や主張の根拠が過不足なく提示されている。

そのため本研究においては、可能な限り上記5つの点に留意すると同時に、聞き取り調査・事例研究・参与観察・アクションリサーチといった研究技法を用いる際には、表 0-4 で記載した点にも配慮する

表 0-4：質的研究技法を用いるうえでの留意点

技法	留意点
聞き取り調査	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 質問に対する回答内容の制約を与えず、自由に回答できる雰囲気を重視し、あらゆる文脈の可能性を否定しない「意味解釈法」（関 2015a: 93）を主に採用する。</li> <li>・ 日常の社会空間では語ることが難しい体験や経験を聞き取るうえで有効な匿名での聞き取り調査（圓田 2010: 67）を部分的に採用する。</li> </ul>
事例研究	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ これまでの研究の蓄積が限られている現実の文脈における新しい事象に焦点をあてる場合に、事例研究を用いる（Yin 2003: 1、西川 2010: 199）。</li> <li>・ 単一事例と複数事例の双方を利活用する（Yin 2003: 19）。</li> <li>・ 事例研究においては、定量的証拠と定性的証拠の混合も可能なことから（同上書: 20）、定量的証拠も部分的に提示する。</li> <li>・ 事例研究のなかの証拠は、文献調査・聞き取り調査・参与観察等を通じて提示することが可能であり（同上書: 105）、複数の研究手法との併用が望ましいことから（西川 2010: 122）、こうした点にも留意する。</li> </ul>
参与観察	<p>一部の議論・考察においては、①特定の組織環境でスタッフ・メンバーとして従事した知見を活かす、②他の方法では接近することが困難な事象や集団を対象とする、③外部ではなく内部の視点から現実を認識する、といった点で有効な研究技法である参与観察（Yin 2003: 117-119）を織り交ぜる。</p>
アクションリサーチ	<p>一部の議論・考察においては、特定の社会・状況・活動に調査者としてではなく当事者として自ら直接関わり、相手や関係者と協働で課題に取り組み、そこで得た経験や学びを問いかけるうえでの実践的な調査研究法である「アクションリサーチ」を採用する。また、こうした協働を通じて把握した、特定の社会・状況・活動の現場で生じるダイナミズムや展開の過程を、できるだけわかりやすい形で読み手に提示する（西川 2010: 144, 151）。</p>

出典：筆者作成

#### 第4節 本研究の構成

以上を踏まえて、本論文では、日本の大企業と中小企業による国際協力における役割を、次の構成で考察する。まず、第1章では、国際協力と日本企業に関する主要な先行研究を、

次の3つに類型化したうえで、振り返る。1つ目は、円借款を中心とする ODA と日本企業の視座である。2つ目は、経済協力と日本企業の視座である。3つ目は、国際協力と日本企業の視座である。

第2章では主に、日本の国際協力の1つの形態である ODA のなかで企業が果たす役割を整理・概観する。具体的には、まず従来の ODA の主要な援助手法（スキーム）である有償資金協力、無償資金協力、技術協力において企業が担う役割を整理・概観する。次に、これらのスキームにおいて、日本企業との連携強化が図られていることを明らかにする。最後に、日本企業との連携強化を目的として誕生した新たなスキームを整理・概観する。ここで特に着目するのは、日本の中小企業による途上国展開支援を目的として2012年に新設された ODA スキームである。本スキームの誕生は、日本の中小企業が国際協力に主体として参画することに道を拓いたという点で、画期的であるといえる。

とはいえ、日本の ODA において中心的な役割を担ってきたのは、日本の大企業である。特に日本の大企業による役割は、ODA のなかで最大の事業規模で行われているプロジェクト借款において顕著である。そこで第3章では、プロジェクト借款における日本企業の役割や参画に焦点をあてた考察を行う。具体的には、相手国及び参画企業にとってのプロジェクト借款の意義・利点を検討するとともに、日本企業による昨今のプロジェクト借款への関与・参画の状況について定量面からの簡易的な分析を主に行う。つまり、本論文の第2章と第3章は、ODA における日本企業の役割に焦点をあてた考察である。

第4章では、援助のみならず、「投資」や「貿易」も包含する経済協力における企業の役割について主に考えてみる。後述するように、このような援助・投資・貿易が一体となった日本による経済協力は、「三位一体型経済協力」とも呼ばれる。そこで第4章では、主に昨今のミャンマーを対象とした事例研究を通じて、現在及び今後のミャンマーのニーズ・期待にも可能な限り応え得る三位一体型経済協力のあり方を、日本企業が果たす役割に焦点をあてながら模索・提示したい。

第5章でも、引き続きミャンマーを事例として、三位一体型経済協力に関する考察を行う。具体的には、第5章では、第4章で提示した「プロジェクト借款が主軸」、「企業間連携の重視」、「裾野産業の育成」、「地方農村開発・平和構築への志向」という4つの特性・機能を有する「新しい三位一体型経済協力」について、ミャンマーを事例とした検証・考察を行う。つまり、本論文の第4章と第5章は、経済協力における日本企業の役割に焦点をあてた考察である。

第6章では、日本の国際協力の新しい主体として昨今注目が高まりつつある日本の中小企業による途上国の課題対応型事業について考える。具体的には、日本の中小企業が自社の事業展開を通じて、東南アジア諸国が抱える裾野産業育成と地方農村開発・平和構築という大きな課題に、どのような貢献を果たし得るのかを事例も交えながら検討・考察する。また、日本の中小企業による相手国への貢献の原動力や強みについても考える。

第7章では、第6章で論じた中小企業による途上国の課題対応型事業は、相手国のみならず、日本国内にも正の効果・影響を与え得ることを明らかにする。具体的には、中小企業による途上国の課題対応型事業が及ぼす国内経済への影響を、「社内」と「地域」の2つの視座から検討・考察する。検討・考察にあたっては、課題対応型事業ではない海外事業との比較を織り交ぜるとともに、主に定性面から進める議論を定量面から補強することも試みる。

# 第1章 開発と日本企業に関する先行研究の類型化

本章では、国際協力と日本企業に関する主要な先行研究を、次の3つに類型化したうえで振り返る。1つ目は、円借款を中心とする ODA と日本企業の視座である。2つ目は、経済協力と日本企業の視座である。3つ目は、国際協力と日本企業の視座である。ODA・経済協力・国際協力の3つは、各々の領域が広いうえで互いに重なり合う部分も多く、国内外の研究者や実務者等による膨大な先行研究が存在する。そのため、本章で主に取り上げるのは、本研究が主に対象とする「日本企業」との関連性が高い議論に限るものとする。

## 第1節 ODA と日本企業に関する議論

円借款をはじめとする経済協力分野における自身の豊富な実務経験を背景に ODA 研究を行う大海渡桂子は、これまでの ODA 研究を次の通り総括している。まず、ODA を包括的に扱った文献は多数存在する一方で、それらの多くは特定の視角から問題点を掘り下げて分析しているというわけではない。多くの文献では、世界の援助潮流、日本の ODA の歴史・政策・理念・実績・実施体制といった全体像、ODA をめぐる昨今の情勢などが概観され、そのうえで将来の ODA の理念や政策といった提言がなされている（大海渡 2019: 4-5）。つまり、ODA に関する先行研究は、本研究が対象とする「ODA のなかの日本企業」というような特定の視角からの分析には特化していないといえる。

他方、国際開発政策論における ODA 政策の視座と関連する議論が相対的に多くみられる先行研究は、後藤（2005）及び下村（2011）である。両研究ともに、円借款の形成や実施を長年担ってきた海外経済協力基金（Overseas Economic Cooperation Fund: OECF）の出身者によるもののため、ODA の実務・現場の状況や課題等も踏まえたうえで、日本の ODA 政策について論じられている。

また、日本の ODA の政策レベルとオペレーショナル・レベル双方の領域をまたぐ資料、あるいはオペレーショナル・レベルに焦点をあてた資料としては、外務省が発行している開発協力白書・ODA 白書・参考資料集・年次報告や、ODA の実施機関である JICA が発行している年次報告書をはじめとする各種文書や資料等が参考になる。また、日本の ODA のオペレーショナル・レベルの状況や課題を深く理解・認識するうえでは、トランスペアレンシーやアカウンタビリティ、環境社会配慮の重視といった昨今の潮流等に呼応する形で JICA がホームページ上に公開している、膨大な数と量に及ぶ各種ガイドラインや標

準入札書類、評価報告書等が参考になる<sup>10</sup>。

このように、ODAに関する政策及びオペレーショナル・レベル双方の先行研究は膨大に存在する一方で、本研究が焦点をあてる円借款に関する議論が豊富に盛り込まれている先行研究は限られている<sup>11</sup>。従って、本節では、円借款を中心とするODAにおける日本企業の役割・関与<sup>12</sup>と関連するこれまでの先行研究における主な議論を、①開発モデル、②援助条件、③環境社会配慮の3つの視点から考察したい。

## (1) 開発モデル

1 つ目は、国際開発政策論のなかの開発モデルにおける日本企業の役割・関与である。すなわち、日本の円借款の政策や実施体制といったマクロ的な視点における日本企業の役割・関与に着目した議論である。ただし、一部の議論は、マクロ的な視点のみならず、円借款のオペレーション、すなわち事業や現場といったミクロ的な視点とも関連している。

これらを前提として、先行研究・議論の分類を試みた場合、円借款の政策や実施体制における日本企業の役割・関与については、それを「否定的」「肯定的」「中立的」に捉える立場・見解が主に存在するように見受けられる。また、立場・見解の強弱は、論者や時代背景、文脈等によって異なる場合もある。そこで、筆者が把握している円借款の政策や実施体制における日本企業の役割・関与に関する主な議論を、「否定的立場・見解」「肯定的立場・見解」「中立的立場・見解<sup>13</sup>」の順に、表 1-1、表 1-2、表 1-3 の通りそれぞれ分類した<sup>14</sup>。

<sup>10</sup> しかしながら、特に円借款の場合、大規模なインフラ整備という性質を有することが影響しているためなのか、十分な関連業務の経験なしには、分厚く且つ難解な調達・契約関係書類を完全に理解するのは、容易ではないように思われる。

<sup>11</sup> とりわけ、戦後賠償や円借款の歴史的背景や関連する政策に関する議論は大海渡（2019）が、円借款を含むODAのオペレーションの現状等については山田順一（2015）や同（2018）が詳しい。また、これらの先行研究では、日本企業による円借款への参画についても一定程度の考察が行われているため、本研究においてもこれらを参考にした。

<sup>12</sup> 石川滋（2006）においては、Elinor Ostrom and others（2002）による研究成果に基づき、インドにおけるスウェーデン政府借款事業を対象として、多国籍企業が担う役割や機能等に関する説明もみられる。

<sup>13</sup> 日本企業の役割・関与に関する一般的な説明・解説等についても、こちらに含める。

<sup>14</sup> ただし、明確に分類することが難しい議論も一部でみられた。



表 1-1：円借款の政策面における日本企業による関与への否定的立場・見解

視点	議論の要旨
官と民の関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 相手国政府や日本政府による円借款の実施体制面における不備・不足、あるいは円借款の複雑なシステムが、コンサルティング会社や商社などの日本企業による円借款への介入を招き、特定企業の利益にしかならないような要請が出される（毎日新聞社会部 ODA 取材班 1990: 5, 292、古森 2002: 119, 197, 213、Arase 2012b: 268、Morrison 2012: 29）。</li> <li>・ 円借款は、日本企業の余剰在庫処理や不況救済等を通じて、日本企業の利益ばかりを追求する（朝日新聞「援助」取材班 1985: 87-88, 100）。</li> </ul>
相手国への影響	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 日本企業が関与する円借款は、現地社会に良い効果は及ぼさず、負の影響を及ぼすこともある（鷲見 1989: 41、毎日新聞社会部 ODA 取材班 1990: 5、オア 1993 翻訳書: 115, 122）。</li> </ul>
他国との関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 1970年代以降、欧米諸国からの「重商主義国家」「日本株式会社」などの厳しい批判に対応する形で、国際収支黒字を途上国等に還流する「資金還流措置」「黒字還流」を日本は実施した。その一環として、円借款事業に必要な財・サービスの供給に関する契約を日本以外の企業にも開放する「アンタイト条件」を増加させる一方で、契約を日本企業に限定する「タイト条件」の引き下げが進められた。その結果、黒字大国で自己中心的という欧米諸国による日本へのイメージは、緩和された（下村 2011: 71, 183）。</li> </ul>

出典：筆者作成

表 1-2：円借款の政策面における日本企業による関与への肯定的立場・見解

視点	議論の要旨
官と民の関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 円借款は、日本企業が利を求めて群がるようなものではない。そのような事業は、先方政府や日本政府が却下する。そもそも、円借款における重要な業務を官のみが担うべきという考えは、誤っている（笹沼 1991: 144-146、渡辺・草野 1991: 23）。</li> <li>・ 日本の経済協力は当初より、企業主導型という方針・性格を有していた（金 2002: 141-142）。</li> <li>・ 東南アジアの資源と日本企業が有する工業力を円借款によって有機的に結合し、東南アジアと日本双方の経済発展を目指す考え方は、対東南アジア開発援助政策の柱であった（大海渡 2019: 170）。</li> </ul>
相手国への影響	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 日本企業が円借款に深く関与することで、事業の効果や効率性、経済性の向上につながる（渡辺・草野 1991: 23-25、浜名 2017: 189、Feasel 2017: 3）。</li> <li>・ 日本企業は、円借款を中心とする ODA 事業の実施後も途上国で長期的なビジネスを行うことが多いため、現地のニーズに合わない事業には取り組まない（渡辺・草野 1991: 23）。</li> <li>・ 日本企業は、現地社会での自社のイメージを損ねないためにも、ODA 事業のアフターケアに細心の対応を試みる（同上書: 23）。</li> <li>・ 日本企業との緊密な連携のもと行われてきた円借款及びその前身である戦後賠償は、経済インフラを整備するとともに日本の技術も移転したことで、東南アジア諸国の技術水準の向上や現地産業の育成、経済発展に貢献した（大海渡 2019: 229）。</li> </ul>
他国との比較・関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 米国は、1990 年代以降、援助を輸出拡大に結びつけるようになった（金 2002: 25）。</li> <li>・ フランスは、自国企業の輸出拡大と ODA が戦略的に結びついた融資を多く行っている（金 2002: 28、経済産業省 2015: 7）。</li> <li>・ 多くの欧米諸国も、国や時代により度合いは異なるものの（Kato and others 2015: 345）、一般的には ODA と自国企業によるビジネス上の利益を分離していない（オア 1993 翻訳書: 80、前田 2013: 769、モーズリー 2014 翻訳書: 172、経済産業省 2015: 84、Kato and others 2015: 345、Feasel 2017: 31, 38）。</li> <li>・ 欧米諸国は、アジアでの自国企業のビジネス機会が円借款により奪われていると考え、円借款への批判を強めていった（前田 2007: 43）。</li> </ul>

出典：筆者作成

表 1-3：円借款の政策面における日本企業による関与への中立的立場・見解

視点	議論の要旨
<p>日 本 企 業 の 特 性・意 向</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 商社をはじめとする日本企業の間でも、円借款事業では激しい受注競争が生じる（毎日新聞社会部 ODA 取材班 1990: 120）。</li> <li>・ 政府機関よりも商社などの日本企業の方が現地の事情や情報に精通している場合もあり、円借款への日本企業の関与は必ずしもマイナスとはいえない（毎日新聞社会部 ODA 取材班 1990: 223）。</li> <li>・ 円借款事業の発掘・形成には数年、ときには 10 年以上の期間を要する場合もあるが、この間日本企業は自社でコストを負担しながら、このプロセスに関与する。にもかかわらず、当の日本企業が、受注できる比率は多くても 20%程度にすぎない（渡辺・草野 1991: 19）。</li> <li>・ 受注が保証されていない円借款事業に人を割く余裕がないこともあり、総合商社の売上高に占める ODA 事業の割合は 1%にも満たない。そのため、利益を求めて群がる日本企業のために円借款が存在しているとはいえない（渡辺・三浦 2003: 10）。</li> <li>・ 特定の日本企業のみが円借款の発掘から実施に関わるということはない。この間、相手国政府・日本政府・JICA などの組織が深く関与する。ゆえに、特定企業を利するような事業は行われにくい（渡辺・三浦 2003: 109）。</li> <li>・ 円借款は、円借款事業でインフラが整備された後の企業による投資につながるように計画されるべきであるが、その主体は日本企業に限定する必要はない（小浜 2013: 197）。</li> <li>・ 日本企業は、円借款事業の発掘・形成に要した費用を回収するために、相手国のニーズに合致しない大型の事業を計画・実施する可能性もある（同上書: 198）。</li> <li>・ 日本企業は、ODA の政策及び事業の両面において影響力を持つ（Arase 1995: 243, 247）。</li> </ul>
<p>日 本 政 府 の 特 性・意 向</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 円借款で供給される財・サービスの供給を日本企業に限定するかどうかは、日本と相手国との間の長期的な経済関係及び日本の国際収支事情、国内事情を考慮のうえ決定される（通商産業書 1963: 35）。</li> <li>・ 政府の輸出振興という国家政策に協力するよう要請された結果、円借款は財やサービスの供給を日本企業に限定するという、戦後賠償の延長のような形で実施されていた（荒木 2017: 8）。</li> <li>・ 円借款を通じた日本企業による東南アジア諸国への輸出の促進は、円借款が開始された</li> </ul>

	<p>1958年から貿易黒字の増加に伴い欧米諸国からの批判が高まる 1970年代までは、日本の経済政策及び ODA 政策の柱の 1 つであった（金 2002: 71、渡辺・三浦 2003: 8、Kato and others 2015: 346）。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>日本の ODA は、日本企業の輸出促進に加えて、エネルギーと天然資源の入手という国内の経済政策とも結びつき供与された（Morrison 2012: 25）。</li> <li>昨今の円借款については、日本政府が推進する「質の高いインフラ」輸出政策に基づき供与されることもある（高木 2018: 221）。</li> </ul>
相手国政府の特性・意向	<ul style="list-style-type: none"> <li>円借款事業における財・サービスの調達において権限を有するのは、日本政府や日本企業ではなく、相手国政府である。また、調達する際の手続きは、世界銀行やアジア開発銀行（Asian Development Bank: ADB）が行っている手続きとほぼ同様の、国際的に確立された「調達ガイドライン」に基づいて行われる。そのため、特定の日本企業が受注において有利になることはない（渡辺・草野 1991: 19）。</li> <li>有効性の高い円借款事業を発掘・形成するための能力が相手国政府には十分備わっていない場合もある（渡辺・三浦 2003: 109）。</li> </ul>
他国との比較・関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本が発展途上であった時期は、東西冷戦が緊迫した時期と重なったこともあり、円借款を用いた輸出振興は欧米諸国に見逃してもらえた（前田 2007: 51）。</li> <li>欧米諸国による日本の過度な商業主義への批判は、近年の日本の経済的脅威の低下も影響し、近年弱まっている（Shimomura 2015: 84）。</li> <li>欧米諸国にも、自国の援助を自国企業の輸出に結びつけることに肯定的な国が未だに存在する（小浜 2013: 32）。</li> <li>DAC を軽視し、商業主義に基づく経済インフラの整備への援助を主に行っている中国をはじめとする新興ドナーの台頭も、欧米諸国がタイト条件の円借款への批判を弱める要因となっている（高柳 2018: 208-209）。</li> </ul>

出典：筆者作成

以上の通り、円借款をはじめとする日本の ODA 政策・実施体制における日本企業の関与・役割の内容やその是非については、様々な立場から異なる見解が述べられている。こうしたなか、これらの議論の総括を試みると、①日本政府と日本企業の事情・状況・関係等を考慮した議論、②日本と他国を比較した議論、の 2 つに大別することができるのかもしれない。

つまり、多くの議論が、日本や欧米諸国、新興ドナーをはじめとする「援助する側」の事情や状況に偏っているように見受けられる。他方、「援助される側」である相手国の状況やニーズを十分踏まえたうえで、円借款の政策に日本企業が関与することの意義や是非を論じている議論は、限定的なように見受けられる。こうしたことから、本研究では、先行研究では限られているこうした視点からの議論を提供できるよう留意する。

## (2) 援助条件

2つ目は、国際開発政策論のなかの「援助条件」における日本企業の役割・関与である。すなわち、円借款の事業や現場といったオペレーショナル・レベルのミクロ的な視点における日本企業の役割・関与に着目した議論である。ただし、一部の議論は、ミクロ的な視点のみならず、政策や実施体制といったマクロ的な視点とも関連している。

これらを前提として、先行研究・議論の分類を試みた場合、円借款の事業や現場における日本企業の役割・関与についても、それを「否定的」「肯定的」「中立的」に捉える立場・見解が主に存在するように見受けられる。また、立場・見解の強弱も、論者や時代背景、文脈等によって異なる場合もある。そこで、筆者が把握している円借款の事業や現場といったオペレーション面における日本企業の役割・関与に関する主な議論を、「否定的立場・見解」「肯定的立場・見解」「中立的立場・見解<sup>15)</sup>」の順に、表 1-4、表 1-5、表 1-6 の通りそれぞれ分類した<sup>16)</sup>。

表 1-4：円借款のオペレーション面における日本企業による関与への否定的立場・見解

視点	議論の要旨
アンタ イド条 件の優 位性	<ul style="list-style-type: none"> <li>途上国は、質の高いものを安い価格で自由に購入することができるアンタイド条件を希望する場合が多い（西垣・下村 1993: 96、下村他 2016: 30）。</li> <li>途上国はアンタイド条件を志向する（Organisation for Economic Co-operation and Development 2014: 2）。</li> <li>アンタイド化は、一般的に取引コストを減少させ、相手国のオーナーシップ等を改善させることによって、援助効果を向上させる（Organisation for Economic Co-operation and</li> </ul>

<sup>15)</sup> 日本企業の役割・関与に関する一般的な説明・解説等についても、こちらに含める。

<sup>16)</sup> ただし、明確に分類することが難しい議論も一部でみられた。

	<p>Development 2005 翻訳書: 7) 。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ アンタイド条件は、現地企業の受注機会を増やし、現地企業の能力向上と技能移転に寄与する (Clay and others 2009: ix) 。</li> <li>・ アンタイド条件は、入札競争の参加者の範囲を広げることから、競争性と開発援助の効果を高める (下村他 2016: 30) 。</li> <li>・ アンタイド化は、他の国々に対して「開かれた ODA」を実現するうえで、重要である (西垣・下村 1993: 194) 。</li> </ul>
<p>タイド条件の問題点</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ タイド条件は、援助の質・価値を低下させる (ピアソン 1969 翻訳書: 60) 。</li> <li>・ タイド条件は、実証的に証明することは難しいが、高価格を招く (Ensign 1992: 93, 174) 。</li> <li>・ タイド条件は、推計によれば、価格を 15-30%押し上げる (Organisation for Economic Co-operation and Development 2001 翻訳書: 2) 。</li> <li>・ タイド条件は、被援助国と援助国の事務負担を増加させる (同上書: 2) 。</li> <li>・ タイド条件は、小規模の貧困層向け支援ではなく、資本集約型の輸入や援助国の技術ノウハウを必要とする被援助国のニーズに合わない大規模な事業の選好につながる (同上書: 2) 。</li> <li>・ タイド条件は、高コストの援助国の雇用助成手段、つまり市場開放への取り組みに逆行する保護主義の一形態である (同上書: 2) 。</li> <li>・ タイド条件では、競争は日本企業に限られるため、競争性が低い (オア 1993 翻訳書: 76) 。</li> <li>・ 「顔の見える援助」政策は、タイド化を推進するリスクを孕んでいる (金子 2006: 56) 。</li> <li>・ 21 世紀の日本は、タイド条件の円借款で日本企業の輸出を増やすべきではない (小浜 2013: 8) 。</li> <li>・ タイド条件は、日本の技術の押しつけであり、日本企業の儲けにしかならない (谷本 2013: 154) 。</li> </ul>
<p>日本企業の問題点</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コンサルタントが日本企業の場合、たとえアンタイド条件でコントラクター選定のための入札が行われたとしても、コンサルタントである日本企業等との結託が行われ、日本企業が入札で有利になる (オア 1993 翻訳書: 73, 77) 。</li> <li>・ 円借款事業の入札は、たいていは名ばかりで、価格の水増しが可能な談合でほとんど決められるため、競争原理は働いていない (村井 2006: 100-101) 。</li> </ul>

出典：筆者作成

表 1-5 : 円借款のオペレーション面における日本企業による関与への肯定的立場・見解

視点	議論の要旨
<p>タイド条件の優位性</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 戦後賠償は戦争被害に対する日本の償いだったため、日本企業による生産と日本人による役務、つまりタイドで行われた（大海渡 2019: 118）。</li> <li>・ 相手国は、資金を出してくれたかどうかではなく、事業で一緒に働いてくれた人たちに感謝する（笹沼 1991: 175）。</li> <li>・ 相手国にとってタイド条件は、長期資金が不足しているなか日本からの資本財の購入資金を相手国にとって有利な条件で調達できるという利点があった（金 2002: 68、大海渡 2019: 15）。</li> <li>・ 日本のコントラクターの能力は、世界一である（笹沼 1991: 178）。</li> <li>・ 援助機関の体制が他国より弱体でも円借款がうまくいった大きな理由の 1 つは、事業を実施した日本企業が優れていたためである（同上書: 180）。</li> <li>・ 日本企業が建設事業を受注しても、日本に資金が戻ってくる率は多くても 20-30%程度であり、日本への利益還元が大きいわけではない（同上書: 141-142）。</li> </ul>
<p>アンタイド条件の問題点</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ アンタイド条件では、日本の援助の強みが骨抜きにされる（荒木 2014a: 9）。</li> <li>・ アンタイド化が進むと、日本人が事業に参加する機会はなくなり、円借款の役割は資金の供与だけになる（笹沼 1991: 174、荒木 2015c: 9）。</li> <li>・ アンタイド化が進むと、日本企業の受注割合が下がるため、日本企業による ODA 離れと、日本への利益還元が限定的といった批判が起こる場合もある（山田 2018: 52）。</li> <li>・ アジアの企業のなかには、日本企業とは異なり、円借款事業への応札時に虚偽の記載をする企業や、異常に低い金額で入札しその後クレームをつけて金額を吊り上げる企業等もみられる（同上書: 58）。</li> </ul>
<p>DAC の問題点</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ DAC の中核をなすヨーロッパ諸国は、DAC の価値観を無視・否定する中国が提唱する AIIB への参加を早々と表明した（荒木 2015a: 9）。</li> <li>・ 欧米諸国の信条を中心とする DAC の援助秩序は、それとは異なる中国をはじめとする新興国の台頭で内部矛盾を引き起こしており、実質的には機能不全に陥っている（荒木 2016: 8）。</li> <li>・ DAC は、時代遅れで、現実にも即して部分も多いことから、その覇権も今やある程度失</li> </ul>

	<p>われつつある（モーズリー 2014 翻訳書: 219、浅沼・小浜 2017: 119）。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 円借款は DAC の理論を押しつけられた結果アンタイド条件を強要されているが、機能不全に陥った時代錯誤の DAC が推進するアンタイド条件を日本はいつまでも守る必要はない（荒木 2015a: 9）。</li> </ul>
他国との比較・関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 欧米諸国の円借款への非難は、徐々にエスカレートし、タイド条件を取り除かせる外圧となった（金 2002: 68）。</li> <li>・ 1970 年代から 1980 年代に日本政府がアンタイド化を進めたのは、当時プラント輸出の分野において日本企業の競合となる途上国企業が少なかったことも関係している（前田 2013: 783）。</li> <li>・ 他国企業は、アンタイド条件で行われる円借款事業への参入、つまりはビジネス機会の増加を狙っている（渡辺・草野 1991: 141）。</li> <li>・ 円借款のアンタイド化を進めることで、自国企業の援助ビジネスを拡大・支援したいという意図を持つ米英の主張に、日本は忠実に従ってしまった（鷲尾 2014: 219）。</li> </ul>

出典：筆者作成



表 1-6 : 円借款のオペレーション面における日本企業による関与への中立的立場・見解

視点	議論の要旨
相手国との関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 援助国は、自国の援助努力を相手国において目にみえるものにしたいため、タイド条件を志向する場合もある（Organisation for Economic Co-operation and Development 2001 翻訳書: 2）。</li> <li>・ 安倍政権が進める日本経済再生のための経済政策の 1 つであるインフラ輸出戦略は、円借款のタイド化とも結びついている。日本経済が停滞するなか、こうした動きはやむを得ないが、強引にタイド化を推し進めると相手国からの信頼を失いかねない（荒木 2017: 8-9）。</li> </ul>
ODA 予算との関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ODA 予算が限られるなか、それでも援助を拡大する必要がある場合、タイド条件により自国企業の輸出を支援することは「必要悪」といえる（渡辺・草野 1991: 15）。</li> <li>・ 援助は援助国からの資金流出であるため、援助国政府が国際収支への影響を懸念する場合、タイド条件で輸出を増やし、資金流出を相殺しようと試みる（Organisation for Economic Co-operation and Development 2001 翻訳書: 2）</li> <li>・ 一部の援助国は、自国企業からの支持が得られにくいアンタイド化を推進した場合、ODA 予算の削減につながると主張する（同上書: 2）。</li> </ul>
官と民の関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ タイド条件は、援助国の企業にとって被援助国向け輸出成約を勝ち取る手段となることから、援助国の企業への補助金という顔を持つ（Organisation for Economic Co-operation and Development 2001 翻訳書: 2）。</li> <li>・ アンタイド化は、多くの企業を激しい国際競争のなかに追いやるため、特に円借款事業への新規参入を目指していた日本企業にとっては厳しい措置であった（石川滋 2006: 145）。</li> </ul>
他国との比較・関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 日本は、アンタイド化を進めた結果、欧米諸国からの尊敬を勝ち取ることとなった。このように欧米諸国による評価を重視するというのも、日本の援助の 1 つの特徴である（Arase 2012a: 118）。</li> </ul>

出典：筆者作成

以上より、円借款の事業や現場といったオペレーション面における日本企業の役割・関与に着目した先行研究は、主に、①日本企業による参画を批判的に捉え、アンタイド化の

推進を主張する議論、②日本企業による参画を肯定的に捉え、タイド化の有用性を認める議論、③日本と他国を比較した議論の3つに大別することが可能である。他方、前述した円借款の政策や実施体制に関する議論と同様に、オペレーションに関する議論においても、相手国側の状況やニーズを深く踏まえたうえで日本企業の役割・関与について詳述している先行研究は、確認できなかった。

こうしたなか、本研究の対象地域である東南アジア諸国にとっては、アンタイド条件とタイド条件のいずれが望ましいのであろうか。長年続く論争ゆえに、明確に結論を出すのは容易ではない。そこで、相手国政府にとって望ましい調達条件をもう少し深掘して検討するうえでの視点を、いくつかの先行研究、及び参与観察・アクションリサーチの結果に基づき<sup>17</sup>、次の通り提示したい。

まず、円借款のように大規模な事業の調達は、非常に複雑となるため、財・サービスの買い手である相手国政府による判断が容易ではないという点を指摘したい。例えば、大型航空機の調達の場合、各社の航空機の特徴や性能が異なるため、価格だけで航空機の優位性を判断することはできない。そのため、各航空機の設計や各社の経営方針といった価格以外の要素も、比較・評価することが重要となる。しかし、その作業には、膨大な時間と手間を要する。例えば、米国国防省による航空機の調達業務においては、国防省職員は受注見込のある企業4社からの提案の評価に、計18万2000時間も費やす場合もあった（マクミラン 1992 翻訳書: 203）。

他方、円借款が主に対象とする経済インフラの整備の場合、ときに1,000億円以上の大型事業も存在することから、航空機の調達規模を上回ることもあるだろう。また、円借款事業では、航空機のような機材の調達とは異なり、事業に必要な原料や資機材の生産・調達のみならず、長期間にわたる建設工事も必要となるなど、事業の複雑性はさらに増す可能性もある。そのため、入札時に、価格以外に検討・比較・評価すべき要素は、多岐にわたる。加えて、一般的に途上国政府が有する経営資源は、米国国防省と比べて、恵まれているとはいえないだろう。

こうしたなか、企業文化が大きく異なる複数の国籍の複数の企業が、一斉に入札に参加することとなるアンタイド条件の場合、相手国政府の負担はより一層大きくなるのではないだろうか。つまり、最良の企業や取引条件を探し出すための時間や金銭的成本、その

---

<sup>17</sup> 2010年1月から2018年1月までの間、筆者はバングラデシュ・フィリピン・ミャンマーにおいて円借款事業の調達関連業務等に従事した。

ための経営資源の投入といった「取引コスト」（コトラー他 2001 翻訳書: 25）は、タイド条件よりもアンタイド条件の方が相手国政府にとって高くつく可能性が高い。

また、こうした取引コストの削減には、長期継続的な取引を通じた相互信頼関係の構築が重要であるとされるが（速水 2006: 21）、同一企業による複数回の事業の受注が困難となる可能性が高まるアンタイド条件では、相手国政府と受注企業の間で相互信頼関係を構築することは容易ではないだろう。加えて、相手国政府においては、価格交渉や契約などに必要な「契約コスト」やその他業務全般を遂行・調整するための「調整コスト」も発生するが（コトラー他 2001 翻訳書: 25）、こうしたコストも様々な国籍の企業が参加することとなるアンタイド条件では高まる可能性がある。

以上のことから、本研究では、円借款事業を実施する相手国政府にとっては、タイド条件の推進が相対的に望ましいという立場・見解をとったうえで、それを支持し得る視点・議論を適宜提示することとする。

### （3） 環境社会配慮

最後は、環境社会への配慮の観点である。環境社会面での ODA に関する先行研究は、批判的な視点からの議論がこれまで数多くみられた。そのため、ここでは、円借款に日本企業が関与・参画することに伴う、環境社会面における影響に関する議論に主に焦点をあてる。この観点については、論者によって程度は異なるものの、そのほとんどが円借款事業への日本企業の参画を否定的に論じているものが多い。批判の論点としては、円借款と日本企業が結びつくことに伴う、東南アジアにおける①環境の破壊、②汚職の助長、③人権の侵害といったものが中心である。それぞれについて議論の要旨を述べたい。

まず、環境破壊については、主に森林資源の収奪と公害の視点からの批判がみられる。前者の要旨は、総合商社などの木材ビジネスに携わる日本企業は、東南アジアの熱帯林を収奪し、日本に輸出することで、土砂崩れや洪水などの自然災害に脆弱となるような負の環境を現地で生み出してきたというものである。こうしたなか、円借款の実施機関であった OECF も、1963 年にインドネシア東カリマンタンなどにおいて、1 億ドルを超える大規模な事業を実施し、東南アジアの森林資源の収奪を通じた環境破壊に荷担してきた（日本弁護士連合会公害対策・環境保全委員会 1991: 26-28）。

また、公害の視点からの批判については、フィリピンのレイテ島の工業団地の事例が紹

介されている。レイテ島工業団地は、1979 年以降投入された円借款を中心とする日本の ODA を通じて、工業団地の周辺インフラの整備が進められた。また、こうした円借款事業の多くを受注したのが、日本企業であった。このように工業団地の開発と周辺インフラの整備が進められた結果、1980 年代以降日本企業も関与している銅精錬所や鉄鉱石の焼結工場、化学肥料工場などが続々と工業団地に入居・稼働することとなり、周辺住民に対して大変な公害をまき散らした（同上書: 96-98）。

次に、汚職の助長という視点からの批判である。代表的な事例は、日本でも大きな社会問題にもなった、円借款事業に関与する日本企業がフィリピンのマルコス政権に対してリベートを支払っていたとされる「マルコス疑惑」である（毎日新聞社会部 1990: 147）。こうしたリベートは、円借款の原型である戦後賠償時代から行われており、事業に関与する日本企業は事業を受注するために契約額の約 10-15%の手数料をマルコス側に支払うことで、マルコスの不正蓄財を助長した。また、こうした贈収賄が蔓延した結果、日本企業同士の談合や入札時の価格の水増し、高価格を提示した企業による事業の受注といった事態も生じた（津田・横山 1999: 14, 74, 104, 116, 137）。

最後に、人権侵害という視点からの批判である。代表的な事例は、インドネシアのアチェにおけるアルン液化天然ガス（Liquefied Natural Gas : LNG）プラント開発である。1974 年に、アルン LNG プラント開発を目的とした 318 億円の円借款が供与されると同時に、日本は 1977 年から 1997 年まで年間 750 万トンの LNG を輸入することを決めた。そして、LNG の買主は、関西電力・中部電力・九州電力・東北電力・東京電力・大阪ガス・東邦ガス・新日本製鉄といった日本企業であった。この天然資源外交を目的として供与された円借款は、現地の人々に正ではなく、負の影響を与えた。具体的には、アルン LNG プラント開発は、住民からの強制的な土地収用、不十分な補償金・雇用、環境の破壊、開発のために移住してきた外部の人との間に経済格差の発生などを招き、これがその後のアチェにおける紛争の発生、及びそれに続く一連の人権弾圧の一因となった（佐伯 2002: 129-139）。

他方、こうした批判への反論も、笹沼（1991）をはじめとする一部の先行研究においてみられる。ただし、これらの多くは、円借款に関与する日本企業への批判に対する反論というよりは、ODA の環境社会配慮全般への批判に対する反論という形をとっている。とはいえ、批判のみを紹介して、それに対する反論について全く触れないというのは公平性を欠く。そのため、ODA の環境社会面における批判に対する反論についても、次の通り主だったものをいくつか紹介したい。

- ・ ODA 事業に限らず、日本国内の大規模インフラ整備事業においても、環境社会面における負の影響をゼロにすることはできず、様々な利害関係者全員を満足させることは不可能である（笹沼 1993: 21、渡辺・三浦 2003: 98、草野 2010: 235）。こうしたなか、国内よりも事業の困難性が増す途上国で行われる ODA ばかりに潔癖主義を持ち込むのは適切ではない（渡辺・三浦 2003: 98、草野 2010: 235）。
- ・ ODA 批判は、ODA 事業の成功例ではなく、成功例よりはるかに少ない失敗例ばかりを、ODA 事業の当事者ではない学者やジャーナリスト等の外部者がとり上げているものが多い（笹沼 1993: 25, 119）。
- ・ レイテ島工業団地開発への批判は、地域住民への雇用創出効果や産業発展効果といった中長期的な展望を全否定するとともに、途上国の経済成長にとって必要不可欠な海外直接投資を減らす一因にもなり得るため、不適切である（同上書: 33, 54, 92）。
- ・ 土地収容・住民移転・補償といった複雑な問題をすべて人権問題として扱おうとするのは妥当とはいえない（同上書: 113）。
- ・ マルコスによる蓄財については、円借款や日本企業が関与したという明確な証拠はない（同上書: 170）。

以上が批判に対する主だった反論である。筆者は、それぞれの正否について判断を下す立場にはない。しかしながら、1 ついえることがあるとすれば、中長期的には環境社会面における負の影響は軽減されていく可能性があるのではないかということである。それにはいくつかの理由がある。最たる理由は、現在では、環境社会配慮ガイドラインに基づき円借款事業が形成・実施されているという点である。

円借款批判が噴出した 1990 年代には環境社会配慮ガイドラインは存在しなかった。こうしたなか、当時の円借款の実施機関であった国際協力銀行（Japan Bank for International Cooperation: JBIC）は、2002 年 4 月に『環境社会配慮確認のための国際協力銀行ガイドライン』を制定し、関係各国の理解を得たのち、2003 年 10 月から施行した。策定にあたっては、透明性の高いプロセスを確保するため、パブリックコメントを募集するとともに、6 回に及ぶパブリック・コンサルテーション・フォーラムを開催して NGO、企業、関係省庁をはじめとする様々な立場から意見を求めた（国際協力機構 2019c: 43）。

本ガイドラインは、自然環境面だけではなく、住民移転や先住民族・女性への配慮など

の社会面の影響も借入等が配慮すべき事項として定めるとともに、事業の性質に応じて求める環境社会配慮の水準を示し、その水準を満たさない事業には融資しないことを定めるなど、国際的にみても先進的な内容であった（同上書: 43）。その後も環境社会配慮ガイドラインは定期的に改訂され、事業の審査時に添付される環境社会配慮面の項目も膨大なページ数に及ぶ。こうしたことから、そもそも批判対象となるような事業は形成・実施されにくい（内海・村井 2006: 44）、たとえ形成・実施されたとしても環境社会への留意が最大限なされる仕組みになっているといえる。

汚職についても同様である。JICA は近年、『JICA 不正腐敗防止ガイダンス』、『独立行政法人国際協力機構契約競争参加資格停止措置規程』、『独立行政法人国際協力機構が実施する資金協力事業等において不正行為等に関与した者に対する措置規程』等を整備するとともに、円借款事業においても入札企業や受注企業による贈収賄などを防止するための様々な取り組みを行っている。今でも汚職が完全には根絶されたとはいいがたいが、こうした規定の整備や各種取り組みは、汚職の抑止に寄与していると思われる。

他方、多くの日本企業も、途上国を対象とした事業や供給網における環境社会面での負の影響をできる限り回避・軽減するよう努めている。また、負の影響を生じさせた場合の企業が被る損害も、悪事がすぐに拡散してしまうソーシャルネットワークサービスの発達や、ミレニアル世代をはじめとする国際協力への感度が高い消費者の増加に伴い、依然とは比べものにはならないほど大きい。こうしたことから、「日本企業と結託した円借款が現地社会に負の影響を及ぼしている」といった批判は、今後は減少していく可能性が高いのではないだろうか。

以上、本節では、円借款を中心とする ODA と日本企業に関する先行研究における主な議論を①開発モデル、②援助条件、③環境社会配慮の 3 つの視点から振り返った。その結果、日本企業による円借款への関与・参画の是非については、様々な見解・立場が存在することから、その良し悪しを明確に結論づけることは困難であることが明らかとなった。

しかしながら、下村により論じられている開発援助政策論における次のような視点を考慮すると、被援助国と援助国の双方に多種多様な主体・利害関係者・受益者が存在し、相互が複雑に影響し合っていることから、ODA と企業の関係についても様々な立場・見方が存在するのは、当然といえるのかもしれない（下村 2011: 2, 7, 25, 29, 92-93, 246-247）。

- ・ 援助政策の主体である援助国政府の周辺には、数多くの利害関係者が国内外に存在する。こうした利害関係者は援助国政府の政策決定に影響を及ぼす一方で、援助国政府の政策決定が利害関係者に及ぼす影響も大きく、両者の間は双方向である。
- ・ 援助国と同様に、被援助国側にも数多くの多様な利害関係者が存在する。
- ・ 被援助国における ODA 事業の受益者は、中央政府や地方政府などの政府機関、対象事業の関係住民を中心として、広範に及ぶ。また、受益者は、対象国や地域、事業内容により異なる。さらに、便益の受益度合いは、受益者間で様ではない。
- ・ 受益者となる関係コミュニティや住民の利害は、単一ではなく、複数で且つ対立することがある。例えば、多目的ダム建設事業において、多目的ダムの便益を受けて二期作を導入したい平野部の農民がいる一方で、建設予定地周辺の生態系を利用しながら伝統的な生活を送る少数民族が存在する場合、この2つの住民グループの利害は対立することとなる。このように途上国の多くのコミュニティや住民は、一枚岩ではなく複数に分断されているにもかかわらず、単数のコミュニティ・住民グループしか存在しないことを前提に、「コミュニティ・住民」対「政府機関・援助機関」という構図のもと論議を進める ODA 研究が散見される。
- ・ 援助における最も困難な永遠の課題は、被援助国の人々の声を反映させることであろう。なぜならば、援助側には、「外部者」であるという構造的な制約条件があるためである。環境社会配慮を含む多くの問題の根底には、利害関係者や受益者の利害の調整が課題として横たわっているが、調整への取り組みは多くの場合外部者の能力を超えている。

上記の下村による議論に沿った場合、先行研究のほとんどは、被援助国の主体や受益者自身ではなく、援助する側の「外部者」による議論が中心となっていることから、そもそも制約や不備が多く、被援助国のニーズを適切に代弁していない可能性が高い。また、これまでの批判から学べる部分を謙虚に学ぶことは、依然有益であると考えられる一方で、多種多様な意見が存在することを所与としたうえで、批判や批判に対する反論に終始するのはもう止める時期に差し掛かっているのではないだろうか。

つまり、本研究も含めた今後の ODA と日本企業に関する研究・議論については、ODA に携わる多種多様な関係者の知恵と英知を結集しながら、日本企業による ODA への関与・参画をより良い方向に導くための建設的かつ具体的な方途の提示・提案に注力していくべ

きなのではないだろうか。

## 第2節 経済協力と日本企業に関する議論

次に経済協力と日本企業に関する議論を考察する。本視点と関連性の高い先行研究としては、①企業による東南アジアへの投資や貿易、ならびに②これらを円滑に進めるための経済インフラの整備への企業の関与・参画という2つの分野が考えられる。①に関しては、膨大な数の優れた先行研究が存在するため<sup>18</sup>、代表的なものを後述する。そこで、まずは②について、簡潔に言及したい。

②については、まず円借款を通じた経済インフラの整備があげられるが、この点に関する先行研究及び議論は、前節で既に紹介した。また、円借款に企業が具体的にどのような形で関与・参画しているのかについては、第3章で詳しく論じるため、ここでは割愛する。その一方で、日本企業は、こうした円借款を中心とする援助を通じた経済インフラの整備に加えて、JBIC<sup>19</sup>による「その他政府資金（Other Official Flow：OOF）」<sup>20</sup>を通じた途上国の経済インフラの整備にも関与・参画してきた<sup>21</sup>。そのため、OOFの視点から、日本企業による経済インフラの整備を通じた経済協力について述べている先行研究もみられる<sup>22</sup>。

こうしたなか昨今では、官民連携によるインフラ輸出の高まり等を背景として、株式会社海外交通・都市開発事業支援機構（Japan Overseas Infrastructure Investment Corporation for Transport & Urban Development：JOIN）や株式会社海外通信・放送・郵便事業支援機構（Fund Corporation for the Overseas Development of Japan's ICT and Postal Services Inc.：JICT）といった、日本企業による海外へのインフラ輸出を支援・促進する公的機関も新設されている。また、こうした公的機関のみならず、日本のメガバンクなども、途上国へのインフラ輸出に取り組む日本企業への融資も行っている。その一方で、こうした機関や企業が支援・従事するインフラ輸出・整備が相手国に及ぼす正負の効果・影響を包括的に考察した先行研究は、管見の限り見当たらない。

他方、企業による東南アジア諸国への投資や貿易に関する最近の卓越した研究としては、

<sup>18</sup> 例えば、末廣（2000・2009・2014）、渡辺・三浦（2003）、松島（2012）、浦田（2015）を参照。

<sup>19</sup> 前身は日本輸出入銀行、現国際協力銀行。

<sup>20</sup> グラント・エレメントの指標が25%未満、つまり相手国にとって借り入れの条件がODAほど有利ではない政府資金の流れは、OOFとして整理される（下村 2011: 18）。

<sup>21</sup> その際には、100%政府出資の公的輸出信用機関である株式会社日本貿易保険（Nippon Export and Investment Insurance: NEXI）により、日本企業が行う海外取引（輸出・投資・融資）の輸出不能や代金回収不能をカバーする「貿易保険」が掛けられる場合もある。

<sup>22</sup> 例えば、加賀（2013）を参照。



トラン・莉込 (2019a) 及びトラン・莉込編 (2019) があげられる。前者の要旨は、次の通りである。

まず、本研究では、低位と高位の2段階に中所得を分けて、それぞれにおいて高次の段階へ進むための持続的発展の条件、つまり発展段階論的問題が議論されている。また、東アジア諸国の発展過程の特徴と現段階の課題に鑑みて、直接投資が主導する形での成長や未熟な脱工業化について、持続的発展や中所得国の罫と関連づけて検討されている。加えて、日本と韓国の経験も参考にしつつ、高位中所得国となった中国・マレーシア・タイ、及び低中所得国であるインドネシア・フィリピン・ベトナムが高次段階へ移行するための課題が詳細に検討されている (トラン・莉込 2019a: ii)。

他方、後者は、主に次の2つの視点から構成されている。1つは、再構築されたアジアダイナミズムの分析枠組みに基づき、カンボジア (Cambodia) ・ラオス (Laos) ・ミャンマー (Myanmar) ・ベトナム (Vietnam) から成る CLMV 諸国、つまり ASEAN 後発国が抱える発展課題を整理するという視点である。もう1つは、現在の東アジアにおけるヒト、カネ、モノの交流が、ASEAN 後発国に与える影響について、個別具体的な分析を通じて明らかにするという視点である。具体的には、メコン流域諸国の社会・経済的発展のために、経済インフラの整備のみならず、企業が建設や運営に深く関与する経済特別区などの生産拠点の分析・評価、生産拠点と都市、港湾・空港を結ぶ交通網の分析、企業の事業戦略の考察などが行われている (トラン・莉込 2019b: ii)。

両研究ともに、日本企業による東南アジアへの投資・貿易を通じた経済協力の考察に特化しているというわけではないが、この点を考えるうえで示唆に富む議論も多くみられる。また、そのなかで、日本企業をはじめとする企業が経済協力において果たし得る役割や関連する課題を検討するうえで有益となる議論や視点も提示されている。加えて、経済協力に取り組む現地企業や他国企業を対象とした考察もみられることから、中小企業を含む日本企業による経済協力の相対的な強みや可能性、独自性といった視点を考えるうえでも参考になる。

ところで、トラン・莉込 (2019a) においては、日本の経済発展の知見や経験等をアジアの経済協力を援用することを試みる議論も一部でみられる。筆者自身もこうした日本の知見や経験等を学ぶことは、東南アジアを対象とした日本による経済協力を考えるうえで大変有益であるという立場をとる。そこで、この視座を深めるうえで参考になると思われる昨今の優れた先行研究として、日本の経済発展の要因を鋭く分析・考察した、尾高煌之助

と松島茂の編著も取り上げたい。

尾高・松島編（2013）は、日本の高度経済成長期の直前である 1956 年に施行され、約 15 年にわたり続けられた産業政策である「機械工業振興臨時措置法」（以下「機振法」）を対象とした考察を通じて、産業や企業における経済政策の意義と効果を探ろうとする研究である（尾高 2013a: 1、尾高 2013b: 75）。機振法では、一定の条件を満たす中小企業に対して、低利の設備投資資金が供給された（尾高 2013b: 75）。

本研究の大きな特徴の 1 つは、オーラルヒストリーに基づく研究を行っている点にある。人びとの証言を実際の語り口に近い形で文字に起こして報告するオーラルヒストリー研究は、それ自体が大いに資料的価値を持つとともに、収集・作成された資料は後に続く者が分析や説明を目指した研究を行う際に貴重なものとなる（佐藤 2008: 13）。

そのため、本研究は、日本の経済発展に関する経験や知見を活かした東南アジアでの経済協力、ならび日本企業による東南アジアの開発への貢献を考えるうえで、多くの示唆に富むと考えられる。なかでも、本研究では、①日本の経験に基づいてアジアの裾野産業育成を考える、②日本の公共政策における官民連携のあり方を考える、③日本の ODA における日本の中小企業との連携を考えるうえで、参考になる議論も随所にみられた。

こうしたことから、これら 3 つの優れた先行研究は、本研究を遂行するうえで大いに参考になった。そこで、本論文を作成するうえで特に参考にしたこれら 3 つの先行研究における主な議論を、視点別に表 1-7 の通り分類・整理した。

表 1-7：経済協力と企業に関する主な議論

視点	関連箇所	議論の要旨
新しい 経済協 力モデ ルの必 要性	第 4 章、第 5 章、第 6 章	<ul style="list-style-type: none"> <li>多くの ASEAN 諸国は、豊富な低賃金労働力を源泉とする工業化による製品輸出で稼ぎ、低所得から中所得段階に発展を遂げたが、賃金上昇に伴い低コストが競争力の源泉となくなっている。他方、先進国と競争できるだけの技術力をまだ有していない。このため、中所得段階では、新しい成長エンジンや成長パターンへと転換を図る必要性が高い（トラン・苺込 2019a: 5, 11-12）。</li> <li>国際競争力を高め成長を持続するためには、投資の質、及び経済全体の産業構造・比較優位構造の高度化が必要である（同上書: 31）。</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>産業の発展段階に応じて多国籍企業への依存度は段階的に低下させていくことが望ましい。その際には、投資を通じた現地への技術の波及、外国企業の経営資源を自国の経営資源に代替、投資を通じた新産業育成等を段階的に行うことが重要となる（同上書: 60, 75）。</li> <li>中所得段階では、自国の技術レベルとのギャップが大きすぎる最先端技術ではなく、自国の発展段階に見合った適正技術を海外から効果的に導入し、競争力を高めることが重要となる（トラン・苺込 2019a: 148、ド 2019: 220）。</li> <li>海外直接投資主導で高所得国へと持続的に発展した例は、歴史的に存在しない（トラン・苺込 2019a: 67）。</li> </ul>
企業間 連携の 重視	第4章第2 節(2)、第5 章	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地企業は、連携先の外国企業から技術やマーケティング手法などを模倣することで生産性を改善することができる（トラン・苺込 2019a: 71）。</li> <li>外国企業の技術やノウハウなどを蓄積した人材が、独立して新会社を設立したりすることで、外国企業の技術を現地経済に波及することができる（同上書: 71）。</li> </ul>
裾野産 業の育 成	第4章第2 節(3)、第5 章、第6章 1節(1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>低位中所得国が、低位中所得国の罠<sup>23</sup>に陥ることなく持続的に発展していくためには、労働・資本の要素市場の健全な発展が必要である（トラン・苺込 2019a: ii）。</li> <li>所得水準が低い段階で第3次産業に移行するという「未熟な脱工業化」は、成長鈍化をもたらす（同上書: 27）。</li> <li>途上国は、先進国が開発した技術を効果的に導入できれば、開発コストと時間を節約して、比較的短期間に先進国との発展ギャップを縮めることができる。つまり「後発性の利益」による発展が可能となる（同上書: 67）。</li> <li>ミャンマーは、安価で豊富な労働力を活用した労働集約型の組立産業を主体とする工業化が始まったばかりの段階にあり、今後は資本や技術を内部化し工業化を深化させていくことが重要となる（池部 2019: 243）。</li> </ul>

<sup>23</sup> 「中所得国の罠（middle income trap）」とは、経済的離陸を果たした国が中所得段階に達してから成長が鈍化し、発展が長期的に停滞してしまう状況である。また、「与えられたアドバンテージに対応する所得には達するが、国民が経済価値を創造できないために、より高い所得に達しない状況」とも定義される。そして、中所得段階に到達したアジア諸国が今後、「罠」に嵌まり低成長を余儀なくされるのか、あるいは「罠」に嵌まらず高所得段階に到達するためにはどうすれば良いのかといった議論が、開発経済学や経済成長論の分野で盛んになされている（トラン・苺込 2019a: 3-4, 8, 11-12）。

		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 機振法が対象としたのは、主に大企業が担う最終完成品ではなく、中小企業が大きな役割を担う基礎機械や機械部品供給産業といった、いわば「産業の足腰」となる分野であった（尾高 2013a: 1-4）。</li> <li>・ 機振法が成立した一因は、自動車産業を早急に国際競争力がある産業に育てるために、自動車部品工業に対する政策的なテコ入れが必要だと判断されたことも関係している（尾高 2013b: 78）。</li> </ul>
地方農村開発・平和構築	第4章第2節(4)、第5章、第6章第1節(2)・第2節(2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ミャンマーは紛争が絶えずアジアの経済発展から取り残された地域であり、経済発展の面で大きな課題や格差を抱えている（トラン・苺込 2019b: i）。</li> <li>・ 東西経済回廊の東部地域などの地方農村部は、工業化を通じて経済成長を実現するための条件を欠いている可能性が高い。なぜならば、工業化を通じた経済成長に必要な、人材・技術・資源・文化等をこうした地域は持ち合わせていないと考えられるためである。そのため、製造業振興とあわせて、中小企業との連携を図りながら、独自性の高い農林資源や伝統資源等を活用した、観光産業やサービス業の振興に注力することが望ましい（ド 2019: 221, 228-231, 234-237）。</li> </ul>
イノベーションの創出	第7章第1節(3)・第2節	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 高位中所得国の段階は過剰労働力がなくなり、資本蓄積の役割も低下し、要素投入型成長が限界に直面することから、高位中所得国の罟を回避するためには技術革新が重要となる（トラン・苺込 2019a: ii）。</li> <li>・ 中所得段階以上の発展を遂げるためには、多くの人々が自分たちの能力を高め、新しい価値を創造し続ける必要がある（同上書: 12）。</li> <li>・ 高所得国へと持続的に発展するためには、高所得国の比較優位である高熟練労働・研究開発・集約的産業への高度化が必要となるため、労働の質の向上や技術進歩、イノベーションの推進が望まれる（同上書: 13, 29, 30）。</li> <li>・ 日本の高度経済成長の経験に基づくと、イノベーションは、必ずしも独自の技術開発によるものではなく、外国の技術を導入したことで創出された。つまり、日本が自国の能力と「後発性の利益」を組み合わせることでイノベーションを創出し、先進国入りに成功したといえる（同上書: 124）。</li> </ul>

他国との差別化・比較優位	第3章第2節、第4章、第5章、第6章	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中所得国が比較優位産業を創出できない場合、中所得国の罍に陥る可能性がある（トラン・苺込 2019a: 15）。</li> <li>・ 中所得国の罍に嵌まらず持続的に成長するためには、比較優位産業が低熟練から中熟練へ、さらに高熟練へと高度化する必要がある（同上書: 25）。</li> </ul>
公的融資のあり方	第3章、第4章、第5章	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 機振法では、その政策手段として公的融資を用いたが、その際には市場金利より大幅に低利の資金を融資し、融資額と融資比率は事業ごとに柔軟に決定した（尾高 2013a: 6）。</li> <li>・ 機振法の中核は、財政投融资資金の低利による調達、つまり金融政策だった（尾高 2013b: 78）。</li> <li>・ 機振法で公的融資を受けた中小企業のなかには、会社案内にこれを明記して誇りとしていた企業も存在した（同上書: 80）。</li> <li>・ 機振法での公的融資が、市中銀行から民間融資を追加で得るための「呼び水」としての役割も果たした結果、供給された設備投資資金は拡大した（同上書: 81, 86）。</li> <li>・ 機振法初年度の申請書は、複雑で些細にわたり、この種の作業に不慣れた中小企業は提出を断念、あるいは審査で不合格となった。しかし、その後は、合格が確実なものだけが提出されるように事前に内部で検討・配慮されたため、提出された申請書はすべて審査を通過した（同上書: 81）。</li> </ul>
官と民の関係	第2章、第3章、第4章、第5章	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 機振法が成功した要因の1つは、官民双方に、機械工業の底上げという産業政策の重要性が認識されていた点にある（尾高 2013a: 6）。</li> <li>・ 機振法の政策実施過程では、政府に対する企業側の発言・交渉力を強化するとともに、政府と企業間の橋渡しを効果的に行ううえで、業界団体が重要な役割を演じた（同上書: 7）。</li> <li>・ 機振法による産業政策は、当時みられた極度の物資不足、様々な社会的対立、利権の奪取争いの頻繁等にもめげず、官と民の間の信頼関係のもとで公明正大に実施された（同上書: 20）。</li> <li>・ 一般的に日本の産業政策は、企業による自主努力への転化を期待して実施された。そのため、通産省の担当課は、その最盛期でも数名程度の課員を擁したにすぎなかった。つまり、企業による積極的な協力なしでは、産業</li> </ul>

		<p>政策は成功しなかったのである<sup>24</sup>（同上書: 89）。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 全文 24 条の概略を定めただけの機振法が成功したのは、それが上意下達の一方向の産業政策ではなく、①企業の自主性・主体性・自発性を中心として、②政府と企業とのダイナミックな双方向の関係に基づき、実施されたためであった。途上国でもこうした日本の成功経験に基づく産業政策の導入が試みられたが、①や②の欠如がみられ、その多くがたいした成功を収めていない（米倉 2013: 131, 158, 159）。</li> <li>・ 機振法の重要な成果は、通常の産業政策であれば無視されがちである零細な中小企業群を、産業政策の対象として集約化した点である（同上書: 157）。</li> <li>・ 機振法は、政府が主導した産業育成ではなく、企業の主体性を政府が補完することによって成果を達成しようとした政策であった（同上書: 158）。</li> </ul>
--	--	---

出典：筆者作成

### 第 3 節 国際協力と日本企業に関する議論

最後に、国際協力の領域における日本企業の取り組みに関する主な先行研究についても、簡単に言及したい。ところで、国際協力と日本企業に関する議論は、国際協力のなかに包含される ODA 及び経済協力と日本企業に関する議論とどのように異なるのであろうか。これらの間の違いを見出すことは、容易ではない。しかし、次のような差異を指摘することが可能であろう。

まず、ODA と日本企業に関する議論では、日本企業の円借款事業における役割を政府機関が担う役割よりも高く評価しているように見受けられる笹沼（1991: 180）を除いては、企業が ODA において果たす役割を政府が担う役割よりも低く位置づけているものが多い。例えば、下村は、日本などの先進国企業を、援助の中心的な主体としてではなく、「援助と密接に関連するステイクホルダー（利害関係者）」（下村 2011: 19）として捉えている。その他の先行研究でも、ODA において企業が果たす役割を、政府あるいは官と同等以上に

<sup>24</sup> この点については、日本の経済発展経験を一定程度利活用して供与されることもある ODA に関する政策や実施においても同様であろう。ほぼすべての途上国を対象とした国際協力を、職員数が 2,000 人にも満たない JICA や、能力不足がしばしば指摘される途上国の政府機関が主体・中心となって実施しているという前提自体に、無理がある可能性も否定できない。それにもかかわらず、円借款をはじめとする ODA 事業の評価では、相手国政府や受益者に着目した記述が多くみられる一方で、例えば事業の形成・実施等に従事した企業からの聞き取りに基づく評価や記載等は、限定的なように見受けられる。

置く立場から論じているものは限られている。

他方、経済協力と日本企業に関する議論については、投資・貿易を通じた経済活動に焦点をあてたものが多いため、企業を中心的な主体として捉えているものが多い。しかしながら、企業による投資や貿易は、あくまでも企業の利益を最大化することを目的とする取り組みであることから、必ずしも相手国への貢献を重視するとは限らない。

例えば、この点について小川政道は、資本・技術・情報等の移転が行われる投資を通じて企業は経済開発に貢献するが、それはあくまでも利潤動機に基づいた企業活動の結果として効果をもたらすわけで、その主目的が対象国や地域における経済開発の実現にあるというわけではないと指摘する（小川 1993: 106）。

また、川辺信雄も、資本・労働力・土地・情報といった経営資源を統合しながら生産・流通活動等を行うことで利益を得るのが企業経営であり、より高い利益を求めて経営資源の結合を変化させるのが経済発展における企業の役割であることから、途上国の経済発展において企業が果たしてきた役割と成果は、収益や利益に直結する経済的な面に限定されてきたと述べている（川辺 2004: 245, 264）。

そのため、経済協力と日本企業の文脈における相手国への貢献に焦点をあてた議論は、企業は収益の追求に動機づけられて行動する主体であるとの前提に立ったうえで、収益の実現のために必要とされる技術・ノウハウの移転や人材の育成といった視点にはほぼ限られる。また、これらの議論の多くは、アジアの都市部あるいは都市周辺における製造業の振興を通じた工業化を主たる対象としており、それ以外の地域や手法等に関する視座はあまり提供されていない。

以上のことから、国際協力と日本企業の間接関係を考えるにあたっては、まず企業を国際協力における中心的な主体として位置づけたうえで、相手国において果たし得る貢献のあり方を考える必要がある。同時に、なぜ日本企業は、収益の追求のみならず、相手国において事業を通じた貢献を果たそうとするのか、という点を考えることも重要となる。こうしたなか、これらを考えるうえで参考になる先行研究は、「企業と社会論」あるいは「企業と社会関係論」の視座であろう。

松野弘によると、これらの論は、企業を社会との広範、かつ、多角的な相互作用の対象として捉えるとともに、企業と社会の関係を社会的利益と経済的利益の最適化という、企業活動における社会性のなかで捉えようとする考え方である。また、これらの論は、企業と社会環境との関係について、社会的利益を改善するとともに、社会的課題を解決してい

くうえでの方策を検討するための考え方や方法論を指すものでもある(松野 2018: 124-125, 196)。

こうしたことから、企業と社会論は、「企業経営政策上の重要な経営思想・形成政策・経営戦略となってきた CSR」あるいは「ポスト CSR 論としての CSV」の実現などを通じて(同上書: 121, 125)、経済協力に限定されない形での途上国への貢献を果たそうとする日本企業を捉えるうえで、有効な理論であると考えられる。

そして、この企業と社会論に照らし合わせた場合、次の久賀みず保他による議論(久賀他 2006: 228-230, 236)でみられる、「利益追求型の企業活動による開発アプローチ」は企業による経済協力として、「開発支援型の企業活動によるアプローチ」は企業による国際協力として、捉えることができるのではないだろうか。

- ・ 途上国開発への企業による参画は、「利益追求型の企業活動による開発アプローチ」と「開発支援型の企業活動によるアプローチ」という2つの形に大別することができる。
- ・ 「利益追求型の企業活動による開発アプローチ」は、企業による途上国への投資や貿易を包含しているが、これらは企業が途上国での開発を必ずしも意図しているわけではないものの、途上国の開発に大きく関わっている。
- ・ 「開発支援型の企業活動によるアプローチ」は、企業による途上国での社会貢献や支援を動機とした取り組みであり、企業価値の向上や長期的な企業利益の創出にもつながり得る途上国での CSR 活動や、貧困削減と利益追求の両立を目指す BOP ビジネス<sup>25</sup>等が含まれる。こうした取り組みは、「利益追求型の企業活動による開発アプローチ」と比較すると、規模やインパクトは小さいが、昨今高い注目を集めている。

これらの松野及び久賀他による議論に基づけば、日本企業が CSR 報告書やサステナビリティ報告書、ホームページなどで公表している途上国における CSR 活動や事業活動<sup>26</sup>は、経済的利益の追求のみを目的として行っているわけではないことから、日本企業と国際協

---

<sup>25</sup> 「経済ピラミッドの底辺 (Bottom Of the Pyramid あるいは Base Of the Pyramid : BOP)」ビジネスの略称。

<sup>26</sup> この点については、吉川 (2018) が、CSR を通じて国際協力に取り組む日本企業の取り組みを簡潔に紹介しており、参考になる。



力に関するオペレーショナル・レベルに焦点をあてた先行研究に包含することも可能であろう。また、こうした活動のなかで特筆すべきなのは、途上国の都市部ではなく、地方農村部における企業による農家支援や教育活動といった取り組みであろう<sup>27</sup>。こうした取り組みは、自社のイメージ向上や宣伝・広報に寄与する可能性があるものの、自社の短期的な利益のみに結びつくというわけではないことから、経済協力というよりは国際協力と呼ぶ方が適切であるように思われる。

他方、このように企業自身が開示している情報に加えて、経済産業省や日本貿易振興機構（Japan External Trade Organization: JETRO）、JICA といった政府機関も、日本企業による国際協力活動と関連する資料や情報をホームページ等で多く公表している。なかでも、途上国が抱える課題の解決も志向するビジネスに取り組む日本企業に対して、これらの政府機関が助成または委託した事業に関する各種報告書や資料は、国際協力に取り組む日本企業の事例をオペレーショナル・レベルの視点から把握するうえで参考になる。

次に、企業と社会論でも指摘されている、企業による社会的課題への取り組みという視点から、先行研究における議論をみていきたい。社会的課題とは、福祉・教育・過疎・少子高齢化・安全・貧困・環境保護といった、内容も複雑で規模が大きく単独の組織では解決できない複雑な課題を指す（吉村他 2017: 85-86）。この吉村典久らの説明に従えば、国際協力も、途上国が抱える社会的課題の解決を目指す取り組みであると捉えることができよう。

ところで、吉村らによれば、社会的課題の解決には、市場や政府を含む社会全体による取り組みが必要とされる。例えば市場は、解決策を取引する「交換」を通じて、市場が機能する範囲において、低コストで社会的課題の解決に取り組む。だが、その解決法は、解決策を購入できないほどの貧困に苛まれている人々に対しては、機能しない。また、解決策の提供が利益獲得可能性のある領域に限られる。加えて、市場で取引されないものに対しては効果がないという「外部性<sup>28</sup>」の問題を抱える。

その一方で、政府は、ルールの設定とそれに基づく権力の行使、そして税金の再分配を通じて、市場による解決策を購入できない貧しい人々の問題や外部性の問題に起因する社

---

<sup>27</sup> 例えば、日本の菓子メーカーによる途上国の農家への技術支援や、農家の子ども達に対する教育支援活動など。

<sup>28</sup> 経済学における「外部性」とは、ある経済主体の行動が第三者のそれに影響を与えることをいう。具体的には、企業活動の副作用、すなわち、企業が周辺環境に直接・間接的に広く及ぼす影響を意味するが、企業はその対価を支払う必要がない、もしくは意思決定に際してこれを考慮する義務のない影響を指す。負の外部性の一例としては、工場の排煙による環境汚染があげられる。他方、正の外部性とは、ある企業活動の結果、他者が享受する波及効果を指す（マイヤー・カービー 2010 翻訳書: 10, 12, 17）。

会的課題の解決に取り組む。だが、その解決法には、多額の費用を必要とする。また、税金投入を決めるうえでのいくつかの基準の存在等により、解決策を必要とする側のニーズに合致する解決策を提供できるとは限らない。加えて、ルールや政策決定、資源投入の決定過程等において、様々な利害関係者がその影響力を行使する可能性があることから、解決策を必要とする人々に配慮した政策が必ずしも実行されない場合もある。

そこで、政府と比べて自由度と柔軟性があり、高度な知識やノウハウも蓄積した企業をはじめとする組織が、他の組織との連携等により、市場や政府等だけでは解決することができなかった社会的課題の解決に、自社の事業を通じて取り組むことへの期待・注目が近年高まっている（吉村他 2017: 86, 91-95）。

こうした視点でみると、収益のみを追求するのではなく相手国が抱える課題への対応も志向する国際協力に取り組む企業は、現地企業や政府といった他組織との連携も図りながら、市場や政府任せにしているだけでは改善あるいは解決が見込まれない正負の外部性を内部化しようと試みている主体であるという顔も持つのではないだろうか。この「外部性の内部化」については、Meyer, C（マイヤー）と Kirby, J（カービー）によって、主に次の通り論じられている。

まず、現在の社会では、企業活動の規模、そして消費者による感知能力と感度がかつてよりも進化しているため、外部性の内部化は決して無視できない。そのため、企業の責任を測る真の物差しは、積極的且つ継続的に外部性の内部化に取り組むことにある。また、世間では、負の外部性を減らすことばかりが注目されているが、正の外部性を生み出すという視点も重要である。加えて、途上国で事業を営む企業は、負の外部性を減らす取り組みと正の外部性を生む取り組みの双方を行うことができるため、これらに注力する必要があるとする（マイヤー・カービー 2010 翻訳書: 13, 16-17, 21-22）。こうしたことから、外部性の内部化は、国際協力に取り組む企業を捉えるうえで有用な視点であると考えられる。

しかしながら、外部性の内部化をはじめとする本節で振り返った先行研究における議論は、「他国企業ではなく日本企業だからこそ国際協力の有望な主体になり得る」という視点を明確に提示しているというわけではない。つまり、国際協力に関与・参画する日本企業の独自性を、他国企業との差別化の視点から検討しているとはいいいがたい。そこで、本章の最後にこの差別化の視点について少し考えてみたい。まず、この視点を考えるうえで重要な示唆を与えてくれるのは、名和高司である。

名和は、日本ならではの CSV のあり方を提唱している。すなわち、ポーターの主張する

CSV は、経済的価値こそが最終的な目的で、それを実現するための手段として社会的課題の解決を位置づけている。それに対して、日本発の CSV は、社会的価値の実現が主目的であり、経済的価値はあくまでも社会的価値を実現するための手段であることから、社会的課題の解決をより一層重視したものとなっている。つまり、「日本企業にしかできない、日本ならではの CSV」の存在が確認できる。そして、ここには、たとえそれが明示されていなくとも、日本企業の経営においてその考え方が意識されてきた「三方よし」が大きく関係しているとする（名和 2015: 20, 22, 139, 308）。三方よしとは、末永国紀によれば、主に次の通りである。

「売り手よし、買い手よし、世間よし」の三方よしは、商取引では当事者の売り手と買い手だけでなく、社会全体の幸福につながるものでなければならないということを意味する。また、三方よしは、江戸時代に近江商人が到達した普遍的な経営理念を、簡単に示すためのシンボリック標語としても用いられてきた。日本全国を市場として広域に活動した近江商人は、売買の当事者だけにとつての好都合な取引のみならず、取引の背後に存在する周囲や地域の人々のことも視野に入れた経営を行っていた。すなわち、近江商人は、社会の一員として商売を行い、取引に従事しているという強い意識を有していた。

それではなぜ、近江商人は、このような意識を持っていたのであろうか。それは、社会の一員としての意識をしっかりと有していれば、商人としての立身や外来商人としての永続的な存続や繁栄につながり得るということを、長い持下り商いを通じて習得したためである。すなわち、他国を行商して回り、他国で開いた店を発展させようとする近江商人にとっては、もともと何のゆかりもなかった他国の人々から信頼を得ることが何よりも大切であった。

そのためには、他国からやってきて商売している者は、地元の商人とは立場が違うことをわきまえるとともに、外来商人として常に身持ちを正しくするように努めるという「他国者意識」を忘れないことが重要となる。そして、こうした他国行商のための心構えとして説かれた近江商人の教えが、現代では三方よしという言葉に集約して表現されるようになったのである（末永 2004: 10-12, 54-55, 66）。

三方よしが説かれていた江戸時代には、当然のことながら、今では身近に利用できる自動車や航空機といった近代的な移動手段は発達していなかった。そのため、現在の日本国内の県や地域の違いを指している前述の「他国」という言葉は、国内外への移動が当時よりも極めて便利・手軽になっているグローバル化が進む現在の文脈では、文字通り他国に

置き換えることはできないだろうか。そのような目でみると、三方よしは、他国、特に日本の近隣である東南アジア諸国において、収益の追求に限らない形で自社の事業を通じた国際協力に取り組む日本企業を捉えるうえで、有用な経営哲学であるといえるのかもしれない。

また、名和による示唆と同様に末永も、社会的有用性を私利よりも優先させようとする三方よしは、長い間に培われてきた日本の企業理念、いくなれば公の理念を尊重しようとする日本の伝統であるとする（末永 2004: 66）。この主張に沿えば、日本企業は根源的に、他国企業と比較して、国際協力との親和性が高い可能性ないし潜在性があるといえる。こうしたことから、それをあえて明示せずとも日本企業が経営において三方よしを意識してきたということ自体が、他国企業による国際協力との差別化につながり得るとともに、一過性ではない永続的な形で日本企業が国際協力に挑み続けることを可能とする1つの根拠にもなり得るのではないだろうか。

## 第2章 ODA と日本企業

本章では主に、日本の国際協力の1つの形態である ODA のなかで企業が果たす役割を整理・概観する。前章で議論を整理した通り、ODA と企業に関する先行研究は、膨大に存在する。また、ODA の政策や実施は、時代によって異なる部分もある。そのため、本章が主として対象とするのは、JBIC の円借款部門と JICA が統合した 2008 年以降から 2019 年までとする。他方、企業が果たす役割については、主に日本の大企業と中小企業を対象として整理・概観する。

本章の構成は、次の通りである。第1節では、従来の ODA の主要な援助手法（スキーム）である有償資金協力、無償資金協力、技術協力の概要を振り返るとともに、各スキームにおいて企業が担う役割を整理・概観する。第2節では、昨今の ODA が、日本企業との連携を強化しているという点を明らかにする。具体的には、①従来の主要 ODA スキームにおける日本企業による参画を促すための新たな取り組み、②日本の中小企業の途上国展開支援を目的とする新たな ODA スキーム、③企業による SDGs への貢献を支援する新たな ODA スキームについて、それぞれ整理・概観する。

### 第1節 従来スキームと企業

日本の ODA のうち、主に外務省と JICA によって実施されている二国間援助は、「政府貸付」と「贈与」に分けることができる。政府貸付は、将来、途上国が返済することを前提とする「有償資金協力」を主に指す。他方、返済義務を課さない贈与は、途上国に社会・経済の開発のために必要な資金を贈与する「無償資金協力」と、途上国の社会・経済の開発の担い手となる人材の育成を行う「技術協力」とに大別される。日本の ODA の概要及び最新の実績は、それぞれ図 2-1 及び表 2-1 の通りである。

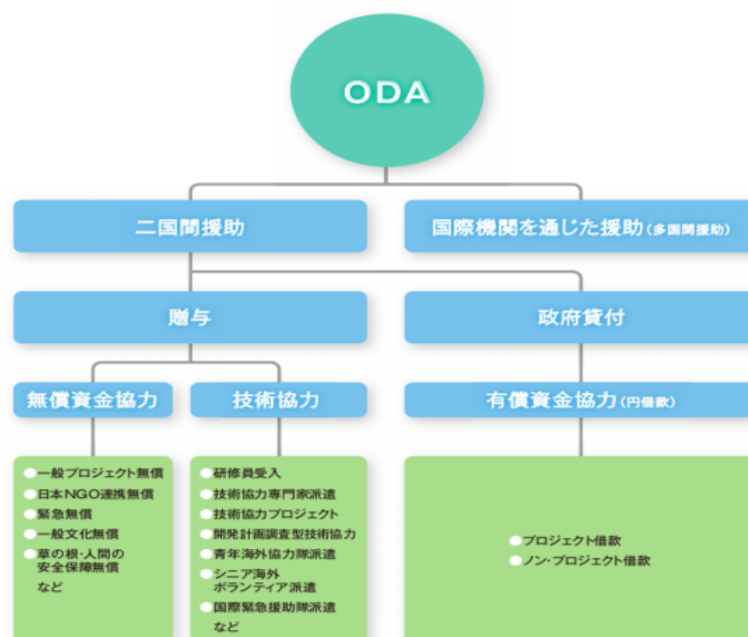


図 2-1：日本の ODA の概要

出典：外務省（2010）

表 2-1：ODA 事業予算の内訳

(単位：億円)

区 分	2016年度	2017年度	2018年度
I 贈 与	7,942	8,090	7,945
1. 二国間贈与	4,843	4,851	4,858
(1) 無償資金協力等	1,629	1,631	1,605
(2) 技術協力	3,198	3,205	3,237
(3) その他	16	16	16
2. 国際機関への出資・拠出	3,099	3,239	3,087
(1) 国連等諸機関	1,020	999	1,033
(2) 国際開発金融機関	2,078	2,240	2,054
II 借 款	10,611	12,910	13,705
(1) 有償資金協力	10,525	12,720	13,630
(2) その他	86	190	75
合計（事業規模）	18,553	21,000	21,650

出典：外務省（2018、2019a）より筆者作成

事業規模においては最大のスキームである有償資金協力、及び無償資金協力は、社会・経済開発に必要なインフラの整備や物資の供給といったハード面での協力を主眼を置く一方、技術協力は途上国への技術移転や人材育成といったソフト面での協力が中心である。だが、資金協力の枠組みにおいても相手国の人材によるプロジェクトへの参画を通じたソフト面での協力も実施される反面、技術協力においても物資の提供といったハード面での

協力が行われることもある。そのため、「資金協力はハード中心、技術協力はソフト中心」とは必ずしもいい切れない。こうしたことを踏まえて本節<sup>29</sup>では、有償資金協力、無償資金協力、技術協力という3つのODAの従来スキームについて、それぞれの内容、及び企業による関与や参画を中心に概観する。

## (1) 有償資金協力

### ①スキームの概要

有償資金協力は、長期返済かつ低金利といった緩やかな融資条件で、主に多額の資金を要するインフラ整備などを実施するための資金を途上国に融資するスキームである。有償資金協力において中心的な役割を担う円借款の流れ及び主なメニューは、それぞれ図 2-2 及び表 2-2 の通りである。

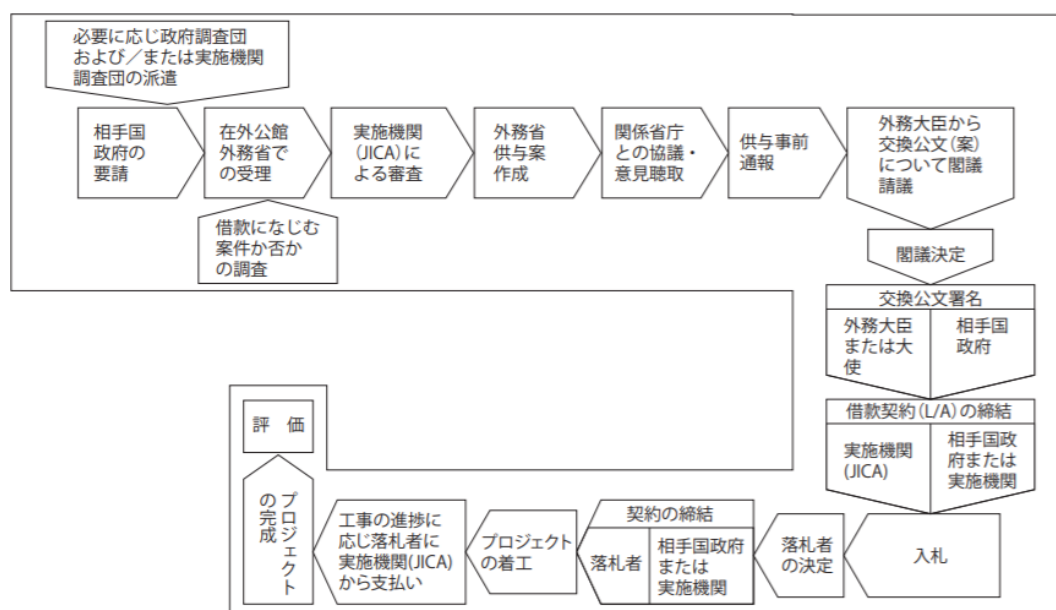


図 2-2：円借款の流れ

出典：外務省（2019b）

表 2-2：主な円借款メニュー

<sup>29</sup> 本章の第1節及び第2節は、特段の記載がない限り、『JICA年次報告書』や『国際協力機構史(1999-2018)』、『開発協力白書』をはじめとする外務省・JICAの公表資料、及び外務省・JICAのホームページ等の公開情報より作成した。

種類		目的・概要
プロジェクト型借款	プロジェクト借款	プロジェクトに必要な設備、資機材、サービスの調達や、土木工事などの実施に必要な資金の融資
	エンジニアリング・サービス借款	プロジェクトの実施に必要な調査・設計段階で必要とされるエンジニアリング・サービスへの融資
	開発金融借款	中小製造業や農業などの振興といった一定の政策実施のために必要な資金を融資
	セクターローン	特定セクターの開発計画の実施のために必要な資機材や役務等の費用を融資
ノンプロジェクト型借款	政策制度改革支援型借款	政策改善と制度全般の改革を行おうとしている途上国を支援するための融資
	商品借款	外貨事情が悪化し、経済的困難に直面する途上国を対象に、緊急に必要な物資の輸入決済資金を融資
	セクター・プログラム・ローン	商品借款の供与に伴い被援助国政府が受け取る現地通貨資金を予め合意されたセクターの開発に融資

出典：国際協力機構（2009）より筆者作成

次に、有償資金協力の 2015 年から 2017 年にかけての地域別実績は、表 2-3 及び表 2-4 の通りである。

表 2-3：有償資金協力の地域別金額



(単位：百万ドル)

地域	2015年			2016年			2017年		
	貸付額	回収額	差額	貸付額	回収額	差額	貸付額	回収額	差額
アジア	5,151	4,707	444	5,754	5,250	504	7,542	5,409	2,133
東南アジア	2,515	2,682	-167	2,697	2,990	-293	2,585	2,956	-371
南アジア	2,212	1,018	1,194	2,608	1,164	1,444	3,844	1,375	2,469
北東アジア	206	912	-705	179	993	-814	463	975	-512
中央アジア・コーカサス	215	94	120	253	103	149	326	103	223
アジアの複数国向け	3	-	3	18	-	18	324	-	324
中東・北アフリカ	738	557	181	1,131	657	474	972	656	317
サブサハラ・アフリカ	809	78	731	404	101	303	686	109	577
中南米	225	454	-229	145	347	-201	128	716	-588
大洋州	15	17	-2	53	18	35	189	91	99
欧州	55	64	-8	370	66	304	62	68	-6
複数地域にまたがる援助等	-	-	-	3	-	3	-	-	-
合 計	6,994	5,877	1,117	7,861	6,439	1,422	9,579	7,048	2,531

出典：外務省（2017、2018、2019a）より筆者作成

表 2-4：有償資金協力の地域別比率

地域	貸付額比率			回収額比率		
	2015年	2016年	2017年	2015年	2016年	2017年
アジア	73.6%	73.2%	78.7%	80.1%	81.5%	76.7%
東南アジア	36.0%	34.3%	27.0%	45.6%	46.4%	41.9%
南アジア	31.6%	33.2%	40.1%	17.3%	18.1%	19.5%
北東アジア	2.9%	2.3%	4.8%	15.5%	15.4%	13.8%
中央アジア・コーカサス	3.1%	3.2%	3.4%	1.6%	1.6%	1.5%
アジアの複数国向け	0.0%	0.2%	3.4%	-	-	-
中東・北アフリカ	10.6%	14.4%	10.2%	9.5%	10.2%	9.3%
サブサハラ・アフリカ	11.6%	5.1%	7.2%	1.3%	1.6%	1.5%
中南米	3.2%	1.8%	1.3%	7.7%	5.4%	10.2%
大洋州	0.2%	0.7%	2.0%	0.3%	0.3%	1.3%
欧州	0.8%	4.7%	0.6%	1.1%	1.0%	1.0%
複数地域にまたがる援助等	-	0.04%	-	-	-	-
合 計	100%	100%	100%	100%	100%	100%

出典：外務省（2017、2018、2019a）より筆者作成

上記各表からは、主に次のような特徴がうかがえる。

- ・ 貸付額については、東南アジアと南アジアの比率が全体の7割弱を占め、両地域への比重が非常に大きい。
- ・ 回収額については、東南アジアの比率が全体の4割以上を占めている。また、東南アジアからの回収額が、東南アジアへの貸付額を上回っている。これらのことは主に、①これまでの有償資金協力の多くが東南アジアに対して行われてきた、②東南アジアからは着実に返済がなされている、③東南アジアでの有償資金協力ニーズが以前と比べて減少傾向にあることを示唆している。

最後に、円借款の2016年度から2018年度にかけての分野別承諾実績は、表2-5の通りである。

表2-5：円借款の分野別承諾実績

(単位：億円)

分野	2016年度			2017年度			2018年度		
	件数	金額	比率	件数	金額	比率	件数	金額	比率
電力・ガス	6	2,122	14.5%	9	1,312	7.1%	5	1,251	10.0%
発電所	4	1,954	13.3%	5	792	4.3%	3	1,023	8.2%
送電線	1	49	0.3%	2	231	1.3%	2	229	1.8%
その他	1	120	0.8%	2	289	1.6%	-	-	-
運輸	19	8,200	55.9%	19	7,589	41.1%	18	9,562	76.3%
道路	7	2,822	19.2%	7	878	4.8%	4	1,204	9.6%
橋梁	2	423	2.9%	2	577	3.1%	1	421	3.4%
鉄道	7	4,230	28.8%	6	3,857	20.9%	11	7,866	62.8%
空港	-	-	-	1	768	4.2%	1	44	0.4%
港湾	2	561	3.8%	2	1,424	7.7%	1	27	0.2%
海運	1	165	1.1%	1	85	0.5%	-	-	-
灌漑・治水・干拓	3	779	5.3%	4	733	4.0%	3	570	4.5%
農林・水産業	5	462	3.1%	2	416	2.3%	2	273	2.2%
農業	2	201	1.4%	1	305	1.7%	1	150	1.2%
林業	2	207	1.4%	1	111	0.6%	1	123	1.0%
水産業	1	54	0.4%	-	-	-	-	-	-
鉱工業	1	55	0.4%	2	278	1.5%	-	-	-
社会的サービス	9	2,031	13.8%	9	2,146	11.6%	4	391	3.1%
上下水道・衛生	4	966	6.6%	5	1,682	9.1%	2	219	1.7%
教育	-	-	-	2	185	1.0%	-	-	-
保健・医療	1	63	0.4%	-	-	-	2	172	1.4%
観光	2	593	4.0%	-	-	-	-	-	-
都市・農村生活基盤	1	240	1.6%	2	280	1.5%	-	-	-
その他	1	170	1.2%	-	-	-	-	-	-
プログラム型借款	8	1,026	7.0%	7	5,634	30.5%	2	487	3.9%
その他	-	-	-	1	344	1.9%	-	-	-
合計	51	14,674	100%	53	18,454	100%	34	12,533	100%

出典：国際協力機構（2017、2018b、2019b）より筆者作成

表2-5からは、主に次のような特徴がうかがえる。

- ・ 事業数は138件、承諾金額は4兆5,661億円である。また、1件当たりの事業規模は、平均約330億円と巨額である。
- ・ 2016年度の1件当たりの事業規模が平均約288億円となっているのに対して、2017年度には約348億円、2018年度には約369億円と増加している。つまり、ここからは、事業が一層大型化しているという傾向が読み取れる。

- ・ 運輸や電力・ガス分野といった経済開発関連の協力への比重が大きい。とりわけ鉄道分野の比率が高く、2018年度には承諾額全体の6割以上を占めている。
- ・ 社会開発の比率は、上下水道・衛生分野を除いては、相対的に低い。
- ・ 農林水産や灌漑分野といった地方農村開発と関連する承諾比率が相対的に低い。

## ②企業の関与・参画

円借款の準備・要請段階から検討・審査・借款契約・実施を経て事後評価へと至る一連の流れであるプロジェクトサイクルの各段階で、企業は大きな役割を担っている。まず、相手国の要請から借款契約の締結までの事業形成段階では、事業の妥当性・実施可能性・持続可能性の査定等を目的とする JICA による審査の実施に先立ち、事業の有効性・効率性の確認等を目的とする協力準備調査が実施されることがある。その場合、本調査を主に実施するのは、企画競争を通じて JICA によって選定・業務委託されたコンサルティング会社等の企業となる。これらは、日本企業による参画が大半だが、最近では外資系企業による参入も一部で見られる。

また、円借款のうち特にプロジェクト借款の実施段階においては、JICA が相手国政府との間で借款契約 (Loan Agreement: L/A) に署名した後に、相手国政府は、事業の詳細設計・入札補助・施工管理を主に担う「コンサルタント」の選定を目的とする入札を行い、落札企業と契約を締結する。入札にあたっては、国際的に行われている選定方法であるショートリスト方式<sup>30</sup>が原則としては適用され、入札への参画は日本企業に限定されない。

続いて相手国は、契約したコンサルタントと連携しつつ、実際の施工や資機材調達といった本体業務を担う「コントラクター」を選定する入札を行う。コントラクターについては、1つの円借款事業に複数の調達・契約パッケージが存在することが多いことから、1つの円借款事業で複数の企業がコントラクターとして選定される場合が多い。また、コントラクター選定のための入札に参画する日本企業は、大手建設会社・総合商社・大手メーカーといった大企業が中心である。だが後述の通り、コントラクターは原則「国際競争入札 (International Competitive Bidding : ICB)」によって選定されることから、現地企業や外国企業による参画・受注も散見される。他方、小規模な事業については、ICBではなく、事業への参画を現地企業に限定する「現地競争入札 (Local Competitive Bidding : LCB)」

<sup>30</sup> コンサルタントの選定に際し、3-5社のコンサルティング会社を指定してプロポーザルを提出させ、それを評価してそのなかの1社を選定し、契約する方式。

が適用されることが多い。

加えて、プロジェクト借款では、コンサルタント及びコントラクター等に対して相手国政府が代金を支払う形をとるが（下村 2011: 185-186）、実際の支払関連業務については、株式会社三菱 UFJ 銀行（旧株式会社東京銀行）が長年にわたり独占的に有償<sup>31</sup>で JICA から受託しているとされる<sup>32</sup>。

最後に、事業完了後に行われる事後評価を主に実施するのは、企画競争を通じて JICA によって選定・業務委託されたコンサルティング会社等の企業となる。これらも、日本企業による参画が多い一方で、最近では外資系企業等による参入も一部で見られる。これらのことから、円借款のプロジェクトサイクルの多くの部分で、企業は JICA または相手国政府との契約に基づき、大きな役割・業務を担っているといえる。つまり、定量面からの比較は難しいが、特に円借款のオペレーショナル・レベルにおいて日本企業が担う役割は、日本政府が担う役割と同等以上の可能性があるといえるのではないだろうか。

こうしたなか、供与額が円借款全体の 9 割弱（外務省 2019b）と金額面で太宗を占めるとともに、企業による役割・関与も円借款のなかで相対的に大きい支援メニューは、「プロジェクト借款」である。そのため、プロジェクト借款及びそのなかで企業が担う具体的な役割・業務等については、第 3 章で分析・考察を行う。

## （2） 無償資金協力

### ①スキームの概要

無償資金協力は、所得水準が低い途上国を対象に、学校・病院・井戸・道路などの社会経済開発のために必要な施設の整備や資機材調達に要する資金を、返済義務を課さずに供与するスキームである。無償資金協力の流れ及び主なメニューは、それぞれ図 2-3 及び表 2-6 の通りである。

<sup>31</sup> 現時点での銀行手数料等の詳細は不明だが、日本の代表的なメガバンクである（株）三菱 UFJ 銀行による受託関連費用の最終的な負担者は、相手国の国民となる。

<sup>32</sup> 他方、日本の ODA の起源であるとともに円借款にその支払い方式が踏襲されたとされる戦後賠償（大海渡 2019: 18, 242）においては、株式会社東京銀行と株式会社富士銀行の 2 行が賠償契約についての代金支払業務に関与していた（外務省・通商産業省 1956: 16）。ここからは、戦後賠償においては、現在の円借款で見られるような、支払関連業務のメガバンク 1 行独占による業務受託がなされていなかったことが示唆される。

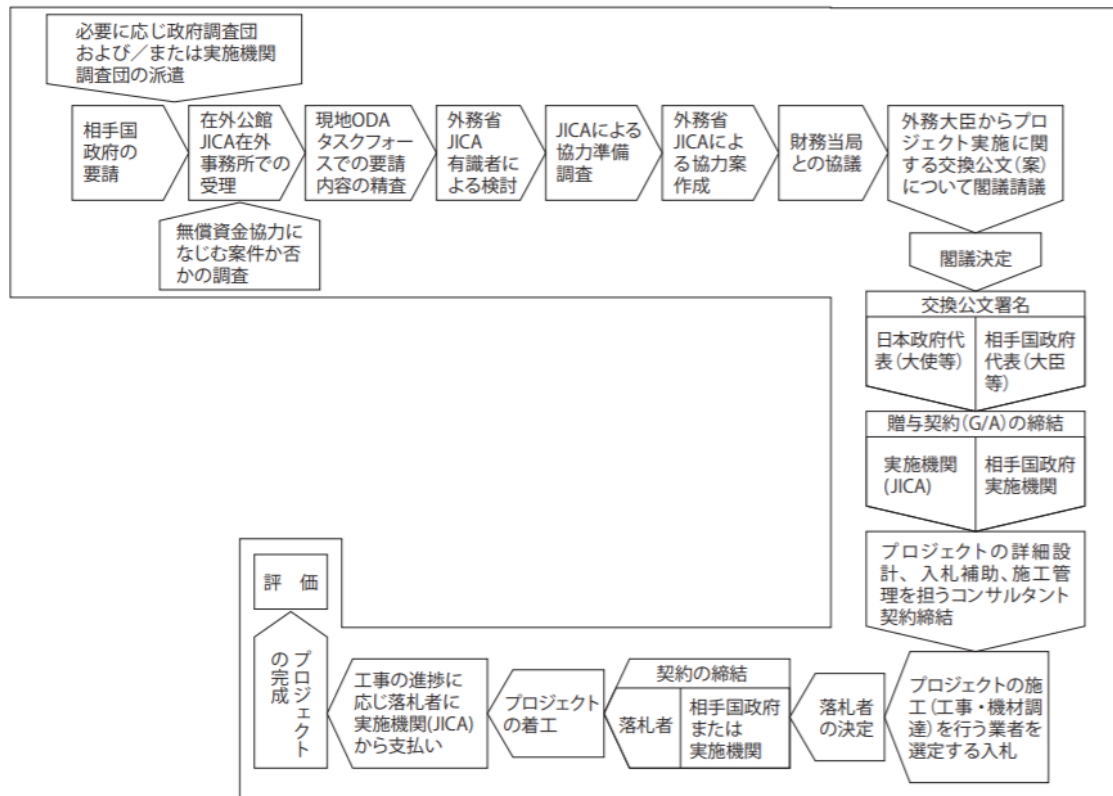


図 2-3：無償資金協力の流れ

出典：外務省（2019b）

表 2-6：主な無償資金協力メニュー

種類	目的・概要
一般プロジェクト無償	途上国が基礎生活分野、人づくり分野などにおいて実施するプロジェクト（施設整備、資機材の供与など）に必要な資金を供与
ノン・プロジェクト無償	貧困削減などの経済社会改革を実施している途上国を支援するため、国外からの資機材などの購入のための資金を供与
草の根・人間の安全保障無償	途上国において地方自治体、NGO などが実施する小規模な草の根レベルの事業に対し、必要な資金を供与
日本 NGO 連携無償	日本の NGO が途上国で実施する経済・社会開発プロジェクト、緊急人道支援プロジェクトなどに対し、必要な資金を供与
水産無償	途上国の水産関連分野の経済・社会開発プロジェクトに対して必要な資金を供与
一般文化無償	途上国における文化・高等教育振興、文化遺産保全などを目的として機材調達や施設整備などを支援

出典：外務省（2010）より筆者作成

次に、無償資金協力の2015年から2017年にかけての地域別実績は、表2-7の通りである。

表2-7：無償資金協力の地域別支出実績

(単位：百万ドル)

地域	2015年		2016年		2017年	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率
アジア	634	24.1%	610	21.7%	686	26.2%
東南アジア	428	16.3%	374	13.3%	370	14.1%
南アジア	113	4.3%	136	4.8%	189	7.2%
北東アジア	16	0.6%	10	0.3%	32	1.2%
中央アジア・コーカサス	63	2.4%	46	1.6%	47	1.8%
アジアの複数国向け	11	0.4%	44	1.6%	48	1.8%
中東・北アフリカ	553	21.0%	688	24.5%	631	24.1%
サブサハラ・アフリカ	725	27.6%	689	24.5%	638	24.3%
中南米	83	3.1%	118	4.2%	88	3.4%
大洋州	71	2.7%	80	2.9%	80	3.0%
欧州	34	1.3%	14	0.5%	10	0.4%
複数地域にまたがる援助等	528	20.1%	613	21.8%	487	18.6%
合計	2,627	100%	2,812	100%	2,621	100%

出典：外務省（2017、2018、2019a）より筆者作成

表2-7からは、主に次のような特徴がうかがえる。

- ・ 有償資金協力と比較した場合、東南アジア・南アジア向けの比重が小さい一方で、中東・北アフリカ・サブサハラ・アフリカ向けの比重が大きい。後者への承諾金額は、前者と比較すると、約2倍程度となっている。
- ・ 複数地域にまたがる事業が全体の約2割程度実施されている。

最後に、無償資金協力の2016年度から2018年度にかけての分野別実施実績は、表2-8の通りである。

表 2-8：無償資金協力の分野別実施実績

(単位：億円)

分野	2016年度			2017年度			2018年度			
	件数	金額	比率	件数	金額	比率	件数	金額	比率	
計画・行政	行政一般	-	-	-	1	15.4	1.3%	1	5.1	0.5%
	財政・金融	-	-	-	-	-	-	1	55.5	5.6%
	環境問題	1	9.6	1.0%	1	12.4	1.1%	-	-	-
	計	1	9.6	1.0%	2	27.8	2.4%	2	60.6	6.1%
公共・公益事業	公益事業一般	-	-	-	-	-	-	3	51.9	5.3%
	上水道	9	68.7	7.0%	11	117.3	10.2%	7	49.4	5.0%
	下水道	1	6.8	0.7%	1	3.1	0.3%	-	-	-
	都市衛生	1	1.1	0.1%	1	2.8	0.2%	4	60.0	6.1%
	運輸交通一般	2	17.5	1.8%	-	-	-	-	-	-
	道路	21	266.5	27.2%	22	165.8	14.4%	26	265.0	26.9%
	陸運	1	2.0	0.2%	-	-	-	-	-	-
	海運・船舶	1	18.3	1.9%	-	-	-	3	34.6	3.5%
	港湾	7	58.6	6.0%	3	29.7	2.6%	5	44.9	4.6%
	航空・空港	3	25.1	2.6%	3	49.2	4.3%	2	11.1	1.1%
	気象・地震	3	39.9	4.1%	4	26.6	2.3%	5	36.2	3.7%
	河川・砂防	-	-	-	1	18.4	1.6%	1	12.8	1.3%
	通信・放送一般	2	24.0	2.4%	1	27.9	2.4%	-	-	-
	電気通信	-	-	-	2	23.8	2.1%	-	-	-
計	51	528.4	53.9%	49	464.5	40.3%	56	565.9	57.5%	
農林水産	農業一般	1	16.7	1.7%	3	28.1	2.4%	1	11.0	1.1%
	農業土木	2	2.4	0.2%	2	3.2	0.3%	3	25.6	2.6%
	農業機械	1	2.5	0.3%	1	8.4	0.7%	-	-	-
	家畜衛生	1	14.2	1.4%	-	-	-	-	-	-
	水産	7	53.3	5.4%	5	67.9	5.9%	5	55.1	5.6%
	計	12	89.0	9.1%	11	107.6	9.3%	9	91.6	9.3%
エネルギー	電力	7	84.0	8.6%	7	147.5	12.8%	3	31.6	3.2%
	新・再生エネルギー	-	-	-	1	10.7	0.9%	1	18.5	1.9%
	計	7	84.0	8.6%	8	158.2	13.7%	4	50.0	5.1%
商業・観光	商業経営	-	-	-	1	3.5	0.3%	1	9.5	1.0%
	観光施設	1	0.7	0.1%	-	-	-	-	-	-
	計	1	0.7	0.1%	1	3.5	0.3%	-	-	-
人的資源	体育	-	-	-	-	-	-	1	14.0	1.4%
	教育	6	29.4	3.0%	11	93.6	8.1%	5	18.6	1.9%
	基礎教育	1	5.0	0.5%	2	21.5	1.9%	1	5.4	0.5%
	中等教育	-	-	-	1	17.2	1.5%	1	18.6	1.9%
	高等教育	41	33.4	3.4%	48	52.8	4.6%	54	45.0	4.6%
	職業訓練	1	32.5	3.3%	-	-	-	2	10.5	1.1%
	文化	4	8.2	0.8%	7	11.6	1.0%	1	0.9	0.1%
計	53	108.4	11.1%	69	196.7	17.1%	65	113.0	11.5%	
保健・医療	保健・医療	15	159.9	16.3%	16	191.4	16.6%	11	70.8	7.2%
	基礎保健	-	-	-	-	-	-	2	15.2	1.5%
	計	15	159.9	16.3%	16	191.4	16.6%	13	86.0	8.7%
その他	-	-	-	1	1.5	0.1%	1	8.2	0.8%	
合計	140	980.1	100%	157	1,151.3	100%	151	984.8	100%	

出典：国際協力機構（2017、2018b、2019b）より筆者作成

表 2-8 からは、主に次のような特徴がうかがえる。

- ・ 事業数は 448 件、実施金額は 3,116 億円である。また、1 件当たりの事業規模は、平均約 7 億円となっており、円借款と比較して小さい。
- ・ 円借款とは異なり、年度毎の事業規模に、大きな差異や特段の傾向等はみられない。
- ・ 円借款と同様に、道路や港湾、エネルギー分野といった経済開発関連の協力の比重が大きい。
- ・ 円借款と比較して、教育や保健・医療分野といった社会開発・人間開発関連の協力の比重が大きい。

## ②企業の関与・参画

有償資金協力と同様に無償資金協力においても、企業はプロジェクトサイクルの各段階において大きな役割を担う。例えば、詳細な設計や積算を伴う施設の建設、機材の調達といった業務が必要となる事業については、相手国政府からの要請に関する外務省による検討が行われた後に、事前の詳細な調査や援助規模の概算額の算定が必要となる。こうした場合に、本業務を主に実施するのは、企画競争を通じて JICA によって選定・業務委託されたコンサルティング会社等の企業である。

また、JICA が相手国政府との間で贈与契約（Grant Agreement: G/A）に署名した後、相手国政府は、事業の詳細設計・入札補助・施工管理を担うコンサルタントとの間で契約を締結する。その後、契約したコンサルタントとの連携のもと、工事・機材調達といったプロジェクトの施工を行うコントラクターを選定する入札が行われ、相手国政府は受注企業と契約を締結する。無償資金協力の場合、原則国際競争入札が行われる円借款とは異なり、コンサルタント及びコントラクターとなるのは日本企業に限定される<sup>33</sup>（山田 2018: 63）。そのため、無償資金協力も円借款と同様に、オペレーショナル・レベルにおいて日本企業が担う役割は、日本政府が担う役割と同等以上の可能性があるといえるのではないだろうか。

<sup>33</sup> そのため、無償資金協力は一般的にはすべてタイド援助とみなせることから、タイドに関する議論は円借款を対象とする場合が多い（大海渡 2019: 15）。その一方で、無償資金協力については、主契約者（コントラクター）は日本企業となっている一方で、コントラクターには日本の資機材等の調達が義務づけられているわけではないことから、外務省は無償資金協力をアンタイドとみなして DAC に報告している（白井 2015: 301）。



### (3) 技術協力

#### ①スキームの概要

技術協力の中心的な事業は、必要な機材の供与を含め、様々な支援メニューを最適な形で組み合わせて実施する「技術協力プロジェクト」である。技術協力プロジェクトは主に、途上国の経済社会の発展に寄与するために、相手国の経済社会開発に必要な人材の育成や研究開発、技術普及を通して相手国の組織体制を強化し、期待される開発効果を実現することを目的に実施される。技術協力プロジェクトの主な流れは、図 2-4 の通りである。



図 2-4：技術プロジェクトの流れ

出典：JICA ホームページ「事業の流れ 技術協力プロジェクト」より引用

次に、技術協力の 2015 年から 2017 年にかけての地域別実績は、表 2-9 の通りである。

表 2-9：技術協力の地域別支出実績

(単位：百万ドル)

地域	2015年		2016年		2017年	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率
アジア	548	23.1%	673	24.2%	782	27.1%
東南アジア	329	13.8%	425	15.3%	402	13.9%
南アジア	142	6.0%	172	6.2%	299	10.4%
北東アジア	30	1.3%	30	1.1%	33	1.1%
中央アジア・コーカサス	26	1.1%	28	1.0%	35	1.2%
アジアの複数国向け	16	0.7%	13	0.5%	9	0.3%
中東・北アフリカ	130	5.5%	126	4.5%	131	4.6%
サブサハラ・アフリカ	333	14.0%	397	14.3%	380	13.2%
中南米	130	5.5%	165	6.0%	156	5.4%
大洋州	42	1.8%	48	1.7%	52	1.8%
欧州	23	1.0%	18	0.6%	21	0.7%
複数地域にまたがる援助等	1,166	49.2%	1,351	48.6%	1,363	47.2%
合計	2,372	100%	2,778	100%	2,885	100%

出典：外務省（2017、2018、2019a）より筆者作成

表 2-9 からは、主に次のような特徴がうかがえる。

- ・ 有償資金協力及び無償資金協力と比べて、地域ごとの供与額の差異が小さい。
- ・ 複数地域にまたがる事業が、全体の 5 割近くを占める。

加えて、技術協力プロジェクトの 2016 年度から 2018 年度にかけての分野別実施実績は、表 2-10 の通りである。

表 2-10：技術協力プロジェクトの分野別実施実績

(単位：億円)

分野	2016年度			2017年度			2018年度			
	件数	金額	比率	件数	金額	比率	件数	金額	比率	
計画・行政	開発計画	13	8.2	1.8%	12	5.0	1.3%	12	10.9	2.5%
	行政	88	67.7	14.8%	84	56.1	14.6%	78	59.3	13.6%
	計	101	75.9	16.6%	96	61.1	15.9%	90	70.2	16.2%
公共・公益事業	公益事業	35	28.6	6.2%	36	30.3	7.9%	33	25.5	5.9%
	運輸交通	49	39.8	8.7%	42	26.8	7.0%	46	34.8	8.0%
	社会基盤	23	20.2	4.4%	19	16.7	4.4%	19	13.1	3.0%
	通信・放送	10	7.0	1.5%	10	7.5	2.0%	12	8.4	1.9%
	計	117	95.7	20.9%	107	81.2	21.2%	110	81.8	18.8%
農林水産	農業	82	68.5	15.0%	78	60.9	15.9%	79	67.3	15.5%
	畜産	4	3.8	0.8%	4	3.7	1.0%	7	6.7	1.5%
	林業	24	16.7	3.6%	25	15.2	4.0%	24	30.0	6.9%
	水産	9	5.0	1.1%	8	5.7	1.5%	8	3.8	0.9%
	計	119	94.0	20.5%	115	85.5	22.3%	118	107.8	24.8%
鉱工業	鉱業	4	1.7	0.4%	5	1.7	0.4%	3	1.5	0.3%
	工業	12	11.7	2.6%	12	9.0	2.3%	13	11.8	2.7%
	計	16	13.4	2.9%	17	10.6	2.8%	16	13.3	3.1%
エネルギー		11	12.5	2.7%	10	6.1	1.6%	8	8.7	2.0%
商業・観光	商業・貿易	23	13.5	2.9%	22	15.7	4.1%	21	22.5	5.2%
	観光	3	5.3	1.2%	1	0.7	0.2%	1	0.8	0.2%
	計	26	18.8	4.1%	23	16.4	4.3%	22	23.3	5.4%
人的資源	人的資源	71	96.0	21.0%	63	73.0	19.0%	63	76.0	17.5%
	科学・文化	1	0.3	0.1%	1	0.7	0.2%	1	1.4	0.3%
	計	72	96.3	21.0%	64	73.7	19.2%	64	77.4	17.8%
保健・医療		59	39.8	8.7%	64	36.4	9.5%	61	38.9	9.0%
社会福祉		18	4.9	1.1%	18	8.1	2.1%	18	7.2	1.7%
その他		10	6.5	1.4%	12	4.6	1.2%	11	6.0	1.4%
合計		549	457.8	100%	526	383.7	100%	518	434.6	100%

出典：国際協力機構（2017、2018b、2019b）より筆者作成

表 2-10 からは、主に次のような特徴がうかがえる。

- ・ 事業数は 1,593 件、実施金額は 1,276 億円である。有償資金協力及び無償資金協力と比較して事業数が多い一方、1 件当たりの事業規模は平均約 0.8 億円と小さい<sup>34</sup>。
- ・ 円借款とは異なり、年度毎の事業規模に、特段の差異や傾向といったものはみられない。
- ・ 円借款及び無償資金協力と比較して、運輸交通分野やエネルギー分野といった経済開発関連の協力の比重が小さい。

<sup>34</sup> ただし、この金額は各年度の支出額である。通常、技術協力プロジェクトの事業実施期間は 5 年程度であることから、実際の事業規模は無償資金協力よりもやや小さい、平均 4 億円程度（0.8 億円×5 年）になると考えられる。

- ・ 円借款と比較して、教育等の人的資源分野や農業分野、行政分野といった社会開発・人間開発関連の協力の比重が大きい。

他方、技術協力には、技術協力プロジェクト以外の支援メニューもいくつか存在する。まず、日本の行政官や技術者を派遣し、途上国政府などに対して、開発計画の立案、調査、研究開発、教育・訓練、普及活動、助言、指導を行う「技術協力専門家派遣」があげられる。2017年度には、計106の国と地域に、計9,805名の専門家が派遣されている。また、途上国の行政官、技術者を日本や第三国に受け入れ、専門知識や技術を伝える「研修員受入」では、2017年度に144の国と地域から計12,039名の研修員を日本に受け入れている。

加えて、a)日本の青年男女を原則2年間途上国に派遣する青年海外協力隊、b)日本のシニア層を原則2年間途上国に派遣するシニア海外ボランティア、c)日系社会への貢献を目的とした日系社会青年ボランティア及び日系社会シニア・ボランティア、d)1年未満の短期ボランティアから構成されるボランティア派遣といった制度<sup>35</sup>も存在する。1965年の青年海外協力隊派遣に始まったこれらの制度においては、2019年3月末時点で累計約5万3,000人が参加し、2017年度には72か国において計1,993名の隊員が活動を行っている。

## ②企業の関与・参画

技術協力プロジェクトにおいても、企業による参画が一定程度確認される。まず、事業事前段階に行われる詳細計画策定調査及び各段階での事業評価においては、企画競争を通じてJICAによって選定・業務委託されたコンサルティング会社を中心とする企業による参画がみられる。他方、実施段階においては、かつては省庁や公的機関、地方自治体による人材のみが参画していたが（Kato 2015: 12）、2001年度以降は、民間の人材や技術、ノウハウを積極的に活用するために、事業を企業に委託する方式が導入されている（国際協力機構 2019c: 155）。そのため、今ではコンサルティング会社をはじめとする企業による参画のみならず、事業会社による関与・参画も一定程度みられる。

例えば、複数の住民組織を対象に、地域資源を使った小規模ビジネスを行うための組織化及び会計・品質管理・包装・マーケティング・組織運営等に関する技術支援等を実施した「キルギス・イシククリ州コミュニティ活性化プロジェクト（2006-2011年度）」では、

<sup>35</sup> 最近制度の変更がなされたようである。最新の制度については、以下を参照。  
<https://www.jica.go.jp/volunteer/>（2020年1月14日閲覧）

株式会社良品計画が JICA に打診をしたことがきっかけで、同社による同事業への参画が実現した。同社との連携の結果、同事業が支援する生産者は、海外に販路を拡大することができたほか、同社による技術指導を通して、日本を含む海外企業が求める品質や生産体制、ノウハウ等を習得したとされている。つまり、同事業は、援助が貿易を促進した好事例であるといえよう。

他方、ボランティア派遣に関しては、途上国の発展や人材育成に寄与することを目的として、古くから青年海外協力隊に社員を休職させた状態で派遣している大企業もみられる。また最近では、協力隊への社員派遣を通じて、途上国を支援するとともに、自社の事業展開にもつながりうる情報の収集や人脈の構築等を試みる企業も一部でみられる。その一例として、ここでは株式会社東芝の取り組みを簡単に紹介したい。

同社では、以前青年海外協力隊として2年間バングラデシュに派遣されており、現地語も堪能な若手女性社員をバングラデシュ事業の担当とした。そして同社は、バングラデシュから関係者を日本に迎える際も、受注活動で同国を訪問する際にも同社員を同行させるとともに、その後同社が設立したバングラデシュ営業支店の初代責任者に彼女を抜擢した。こうした彼女の活躍が大きく影響して、最終的に同社は、バングラデシュの円借款事業を受注したとされる。その一方で、協力隊への参加は本人の意思によるもので、バングラデシュでのビジネスを想定して会社が企図したものではない（山田 2018: 59）。そのため本事例は、やや逆説的且つ結果論といえるのかもしれない。とはいえ、協力隊参加を海外展開につなげたいと考えている企業は、本取り組みから学ぶことができるのかもしれない。

以上のことから、技術協力のオペレーショナル・レベルにおいて日本企業が担う役割は、資金協力と比較すると小さいといえる。だが、これを大きくできる余地は、残されているのではないだろうか。

## 第2節 日本企業による参画の促進

昨今日本政府は、民主党政権下の「新成長戦略」や「パッケージ型インフラ海外展開」、2012年からの自民政権下の「インフラシステム輸出戦略」、「質の高いインフラパートナーシップ」、「日本再興戦略」、「未来投資戦略」、「自由で開かれたインド太平洋」といった政策・戦略・構想等を通じて、日本企業による ODA への参画強化を促している。こうした動きは、バブル崩壊以後の長引く不況の影響が残る 2007 年に、米国のサブプライ

ムローンの不良債権化に端を発した世界金融危機による悪影響を受けた日本国内の厳しい経済状況のなかで、日本経済の成長にもつながるよう ODA を利活用していくという日本政府の方針と関係しているものと考えられる。

また、2013 年に提唱された「シルクロード経済ベルトと 21 世紀海洋シルクロード」（通称「一带一路」）や 2014 年に設立されたアジアインフラ投資銀行（Asia Infrastructure Development Bank: AIIB）を通じて、アジアをはじめとする各国への影響力の増大を図る中国の存在感の高まりも、日本企業の途上国ビジネス展開に一層資する形での ODA の供与を日本政府が模索する 1 つの動因になっているものと考えられる。

そこで本節では、JBIC の円借款部門とその他の主要 ODA スキームの実施機関であった JICA の統合の結果 2008 年に誕生した現行の JICA により主に実施されている、日本企業の参画を促す ODA に関する昨今の動向について、主に 2 つの側面から概観する。1 つは、有償資金協力・無償資金協力・技術協力という従来のスキームにおける、日本企業の参画を促す新たな取り組みである。もう 1 つは、日本企業の途上国へのビジネス展開支援等を目的に誕生した「中小企業海外展開支援事業」及び「SDGs ビジネス支援事業」の 2 つの新しいスキームである。

## （1） 従来スキームにおける新たな取り組み

### ①有償資金協力

有償資金協力においては、表 2-11 の通り、日本企業による参画を促す取り組みが昨今多く開始・再開されている。

表 2-11：有償資金協力における官民連携強化に関する主な取り組み

メニュー・種類	目的・概要
「協力準備調査（PPP インフラ事業）」の新設（2010 年）	官民の適切な役割・リスク分担の下、民間活力を導入し、さらに高い効果と効率を目指す官民連携（Public Private Partnership：PPP）インフラ事業への参画を計画している日本企業からの提案に基づき、海外投融資、円借款を活用したプロジェクト実施を前提として、PPP インフラ事業の事業計画を策定するもの。また 2018 年度には、外国籍法人の共同提案者としての調査参画を可能とする制度改正を実施。2019 年 11 月末時点での採択実績は、日本の大企業を中心に計 68 件。

<p>「海外投融資」の再開（2012年）</p>	<p>2001年に廃止された、民間企業などに対して融資・出資を行う「海外投融資」が、民間セクターを通じた途上国の開発及び成長を日本経済の活性化に取り込むことを目的として、2012年に再開。また、海外のインフラ整備事業に参画する日本企業の為替リスクを低減するため、従来の円建てに加え、2014年には現地通貨建て、2015年には米ドル建て融資の導入を決定。加えて2016年には、JICAによる出資比率を25%から50%まで拡大する制度改革を実施。2019年11月末時点での適用実績は計28件。</p>
<p>「本邦技術活用条件（STEP）」の改正（2013年・2018年）</p>	<p>日本の優れた技術やノウハウを活用し、途上国への技術移転を通じて「顔の見える援助」を促進するため2002年7月に導入された本邦技術活用条件（Special Terms for Economic Partnership：STEP）は、事業の主契約者を日本企業に限定していた。だが、2013年には海外に存する日本企業の子会社も主契約者として認める制度改革を実施。また2018年には、一定の要件で条件を満たす場合は、日本企業と海外に存在する日本企業の関連会社との共同企業体も主契約者として認める制度改革を実施。なお、適用実績及び概況については後述の通り。</p>
<p>「Equity Back Finance」の新設（2013年）</p>	<p>日本企業が途上国との合弁会社を立ち上げて事業を行う場合、同合弁会社に対する途上国政府・国営企業等による出資分を、円借款を通じてバックファイナンスするもの。2019年11月末時点での適用実績は1件。</p>
<p>「Viability Gap Funding」の新設（2013年）</p>	<p>途上国政府が実施するPPPインフラ事業で、原則として日本企業が出資し、事業運営権の獲得が期待できる案件において、民間事業者の収益性確保のため、途上国政府が同事業者に供与する採算補填を円借款により支援するもの。2019年11月末時点での適用実績はない。</p>
<p>「ハイスpekク借款」の新設（2017年）</p>	<p>日本企業の技術力が生かせる品質や安全性の高いプロジェクトに対して、通常と比べて返済金利を低く設定するもの。2019年11月末時点での適用実績はない。</p>

出典：外務省他（2018）、外務省及びJICAホームページより筆者作成

表2-11のなかで、適用実績が相対的に多い「協力準備調査（PPPインフラ事業）」及び「海外投融資」に関して、少し補足したい。まず前者については、2019年3月に双日株式会社・日本空港ビルディング株式会社・JOINが、パラオ政府と共同で実施する「パラオ国際空港ターミナル拡張・運営事業」が一例としてあげられる。同国唯一の国際空港である

パラオ国際空港の旅客ターミナル施設の拡張・改修・運営・維持管理を行う同海外投融資事業は、2015年に公示・採択された「協力準備調査（PPP インフラ事業）」が契機となって、事業化へとつながったものである。

他方、海外投融資は、民間金融機関だけでは対応が困難な事業、且つ①貧困削減に向けた生活・成長基盤を整備するための「インフラ・成長加速化」、②貧困層を直接受益者とする「SDGs・貧困削減」、③気候変動等により貧困層が被る負の影響を予防・軽減する「気候変動対策」の3分野で開発効果の高い事業を行う企業などに対して、「融資」や「出資」を行うものである。また海外投融資は、民間金融機関や国際金融機関などとの連携により、開発効果の一層の発現や事業リスクの軽減を目指している。なお投融資先は、日本の大企業あるいは日本の大企業が出資・参画する現地事業体に限定されず、ベンチャー企業・現地企業・現地政府機関・外国企業・国際機関なども含まれており、他の支援メニューと比較すると多様である。

## ②無償資金協力

無償資金協力においては、特に東日本大震災発生以降に、中小企業を中心とする日本企業との連携による実施体制が強化された<sup>36</sup>。まず、2012年から2015年にかけて、①東日本大震災の被災地で製造された工業用品を途上国へ供給し、途上国の経済社会開発と日本の被災地復興いずれにも貢献することを目的とした「途上国の要望を踏まえた工業用品等の供与」、②日本の中小企業が製造した製品を調達する「中小企業ノン・プロジェクト無償」などが実施された。その後「経済社会開発計画」という名称に変更された②については、現在も継続されており、2015年度と2016年度は実績がほぼ皆無であった一方で、2017年度には11か国に対して計42億円が供与されている（山田 2018: 81）。

また2014年度には、日本企業による事業権・運営権の獲得の促進を目的として、「事業・運営権対応型無償資金協力」が新設された。これは、経済便益は高いものの、事業採算性が低いPPP事業において、途上国政府が事業費の一部を負担することにより採算性の確保が見込まれる事業に対し、ODA資金を無償で供与するものである。そのため、同支援メニューが対象とするのは、施設の建設から運営維持管理までを包括的に実施する公共事業と

---

<sup>36</sup> 2011年に日本政府が発表した『東日本大震災からの復興の基本方針』には、ODAを活用して被災地産品の安全性や優位性をアピールし、海外の販路拡大を図る旨が言及されている。また、『2011年版 政府開発援助（ODA）白書』にも、途上国側の要望を踏まえながら、被災地復興にも貢献する形で、被災地産品のODAにおける利活用を行う（外務省 2012: 17）旨が記載されている。



なる。2019年11月末時点の実績は、ミャンマーにおける漏水対策、ケニアにおける医療廃棄物対策、カンボジアにおける上水道拡張、フィリピンにおける廃棄物対策、ミャンマーにおける上水道整備の5つの事業となっている。

加えて、1989年に開始された「草の根・人間の安全保障無償資金協力」においても、日本企業と連携した提案が2010年度以降推奨されている。その主な背景は次の通りである。日本企業が途上国において実施するCSR活動、ないし低所得者層をターゲットにビジネスを展開し、生活の向上や社会的課題の解決に貢献するBOPビジネスには、途上国の経済社会開発に貢献し得るものが少なくない。そのため、同支援メニューでは、このような公益性の高い事業と連携することにより、企業の知名度の向上や活動環境の整備を図るとともに、開発効果を一層高め、日本の顔が見える援助の実現を目指すこととなった。なお、2017年度の草の根・人間の安全保障無償資金協力における企業との連携事業の実績は、実施国数が12か国、実施件数が13件（約2.17億円）である。

### ③技術協力

技術協カスキームの中心的な援助メニューである「技術協力プロジェクト」は、前述の通り、歴史的には「官」による実施が中心であったが、2001年度以降「民」による参画もみられるようになった。こうしたなか昨今では、「民」のなかでこれまで中心的な役割を果たしてきたコンサルティング会社以外の企業による事業への参画が、増加傾向にあるように見受けられる。

例えば、ミャンマー中央銀行などの業務システムの円滑な稼働・維持管理を目的として2014年から2020年の期間で実施されている「資金・証券決済システム近代化プロジェクト」には、富士通株式会社・KDDI株式会社・日本製鉄株式会社・パナソニック株式会社といった大企業の人材が参画しているようである。また、電力や鉄道などの経済インフラの整備においては、技術協カと資金協カの連携や相乗効果の発現等を目的として、大手電力会社や大手鉄道会社の技術者などによる参画もみられる。

他方、昨今では、日本企業による途上国でのビジネスを、技術協カプロジェクトを通じて後押しするような活動も行われている。例えば、ビジネス人材の育成と日本企業との人脈形成等を目的として2000年から現在に至るまでアジア9か国に開設され、技術協カプロジェクトを通じた支援が実施されている「日本人材開発センター（通称：日本センター）」では、2017年度より日本の政府機関である中小企業基盤整備機構（中小機構）と連携し、

次のようなイベントを開催することで、日本企業と現地企業との連携強化を目的とした支援を行っている。

- ・ 2017年度には、ミャンマー日本センターの「経営管理研修」を卒業した都市開発・建設業・製造業・加工業等分野のミャンマー企業 19 社の経営者を技術協力プロジェクト「ミャンマー日本センタープロジェクト」での本邦研修を通じて招致し、中小機構との共催による商談会を東京と大阪で行った結果、約 160 社の参加を得た。
- ・ 2018年度には、ベトナム日本センターの経営塾に参加した製造業・加工業分野の現地企業 29 社が、本邦研修への参加の際に、日経 BP 社主催の「グローバルビジネスサポート 2018」内のイベントの一部として、中小機構との共催による商談会を行った結果、約 130 社の参加を得た。

また、2013 年から 2020 年の期間で、インドで実施されている「包括的成長のための製造業経営幹部育成支援プロジェクト」においては、日本企業による現地の社会的課題解決に貢献する新商品・サービスの開発支援を目的とした「インド・ビジネス・キャンプ」が 2018 年 9 月にムンバイで開催され、計 6 社の社員が参加した。参加者は、一般家庭への訪問による聞き取り調査や現地市場の視察等を通じて現地ニーズに関する理解を深め、それに合致した新商品・サービスの試作品を企画・制作した。また同キャンプでは、インド企業の経営幹部との人脈形成の場も設けられ、日本企業とインド企業のビジネス交流、及び日本企業の現地進出を促したとされる。同事業に参画した日本企業によるインドへの投資が実現すれば、援助が投資を促進した好事例になるであろう。

加えて 2018 年には、日本の大企業からの委託を受けた業務を、JICA の技術協力プロジェクト内で行うという、斬新・奇抜な試みも出現している。対象となっている技術協力プロジェクトは、2018 年から 2023 年の期間、チリで実施されている「持続可能な沿岸漁業及び養殖に資する赤潮早期予測システムの構築と運用」である。日本・チリ双方の産学官が一体となり、赤潮対策を通じた地域発展に向けた取り組みを行う同プロジェクトにおいて JICA は、成果の定着・拡大を図るために、2018 年 4 月に総合商社の三井物産株式会社からの業務も委託することとなった。これは、民間企業が JICA に業務を委託する初めての事例であるとされる。

以上、技術協力プロジェクトという従来の支援メニューにおける、日本企業による参画

を促すための昨今の主な取り組みを概観した。他方、こうした従来の支援メニューにおける新たな取り組みに加えて、日本企業の ODA への参画を促すことを目的とした新たな支援メニューが昨今 2 つ新設されている。1 つは、2013 年度に開始された「開発途上国の社会・経済開発のための民間技術普及促進事業」である。本事業は、自社が有する製品や技術、システムなどの途上国政府関係者への理解を促したい日本企業に対して、日本での研修や現地でのセミナー、実証等の活動を対象に、1 件当たり 2,000 万円を上限として、JICA が提案・受注企業に対して業務委託を行うというものである。なお、2017 年度の採択実績は、13 件となっている。

もう 1 つは、2012 年度に開始された「民間連携ボランティア制度」である。本制度は、グローバル人材の育成及び企業の海外展開支援のため、企業に籍を置いたまま社員を青年海外協力隊やシニア海外ボランティアとして途上国に派遣するものである。本制度では、派遣国・職種・派遣期間等は、企業と協議・相談しながら決定される。また、企業が事業展開を検討している国で社員がボランティアを行うことで、文化・商習慣・技術レベル等の把握や語学の習得のみならず、コミュニケーション能力や問題解決力、交渉力などが身に付き、帰国後の企業活動に還元されることも期待されている。

本制度の利用実績は、2018 年 3 月末時点で、計 55 社、計 94 名となっている。なお本制度は、2018 年秋から「JICA 海外協力隊（民間連携）」に名称が変更されるとともに、これまで行ってきた中小企業に対する上限 8 割の人件費の補填制度が廃止された（山田 2018: 84）。

## （2） 中小企業支援と SDGs の実現を目指す新スキーム

前項では、従来スキームや従来支援メニューにおける企業参画を促すための新たな取り組みを概観した。他方、近年では、日本企業による国際協力を促す「民間提案型」<sup>37</sup>の ODA スキームが 2 つ誕生している。1 つは中小企業の途上国展開支援を目的とするスキームである。もう 1 つは企業の SDGs ビジネス展開支援を目的とするものである。これら 2 つのスキームと前項で紹介した「開発途上国の社会・経済開発のための民間技術普及促進事業」を併せた 2014 年度と 2015 年度の予算額は、それぞれ約 80 億円、約 76 億円となっており、

---

<sup>37</sup> 他方、円借款についても、事業の要請・発掘・形成等において商社をはじめとする民間企業が大きな役割を担っているという点では、「民間提案」の要素を多分に含んでいるともいえないが、この点に関しては本節の主旨からはやや逸脱するので、別の機会に検討したい。

ODA 予算全体のなかでは微々たるものである。しかしながら、後述の通り、これら取り組みの意義・重要性は、金額を超えた大きいものといえよう。

なお、これら2つのスキームは、2018年に「中小企業・SDGs ビジネス支援事業」として整理・統合されることになった。しかしながら、両スキームが誕生した背景や両スキームの目的は大きく異なることから、本項では2つに分けて述べる。

#### ①中小企業の途上国展開支援

円借款をはじめとする従来の ODA スキームにおける企業の参画の中心は、主として大企業である。他方、中小企業については、無償資金協力スキームの支援メニューの1つである「経済社会開発計画」を除いては、ODA への参画は非常に限定的である。そのうえ、「経済社会開発計画」の2017年度の事業規模（約42億円）は、同年度の無償資金協力の事業規模（約1,631億円）のうちわずかに約2.6%程度と微々たるものである。

他方、中小企業による ODA への参画は、日本または途上国に製造拠点を有する大企業が、自社の受注した ODA 事業の遂行に必要な資機材や部品等を、日本または途上国に製造拠点を有する日本の中小企業から調達する場合にも、実現することになる。しかしながら、これは間接的かつ限定的な形での、中小企業による ODA への参画であるといえる。また今後は、アジアを中心とする新興国・途上国企業の成長などに伴い、日本の大企業による日本の中小企業からの調達が現在と同様の規模で継続するのかは定かではない。これらのことから、日本の中小企業の ODA における位置は、常に「脇役」であったといえる。

こうしたなか日本政府は、2012年3月に「中小企業海外展開支援大綱」を改定した。オールジャパンによる中小企業の海外展開支援体制の強化に伴い行われた本改定により、JICA が同大綱の新たな構成員となるとともに、中小企業に対する ODA を通じた海外展開支援スキームも開始されることとなった。なお、本スキームが開始されることとなった背景は、主に次の通りである。

まず、民主党政権時代の2011年に、将来の内需縮小に備え、中小企業の海外販路拡大を図ることにより、中小企業の振興とともに地域経済の活性化にも寄与することを目的として、本スキームが構想された。次に、同政権下において、オールジャパンでの支援をするという目標が掲げられ、本スキームへの予算措置がなされた。そして、2012年12月に発足した第二次安倍内閣においても、この流れは踏襲された。例えば、同政権が掲げた「日

本再興戦略」<sup>38</sup>等には、本スキームの重要性が明記された。また、2015年11月に策定された開発協力大綱でも、中小企業の海外展開の重要性に関する言及がみられる。

つまり、ODAを通じた中小企業海外展開支援スキームは、中小企業が有する製品や技術を活用して途上国の開発課題の解決を目指しつつ、自社のビジネス展開と日本の地域経済への貢献も志向しているというわけである。他方、本スキームの実施に関する大まかな流れは、次の通りである。

まず JICA が各年度に 2 回程度、本スキームの募集要項及び企画競争を実施する旨を通知・公示する。次に中小企業は、調査・事業の内容について企画書等を通じた提案を行う。そして、企画書は JICA が任命する審査委員により、あらかじめ定めた審査基準に基づいて審査され、支援対象となる調査・事業が採択・決定される。その後、採択された中小企業等と JICA との間で業務委託契約の締結に向けた契約交渉が行われ、契約締結に至った調査・事業が実施される。

ところで、本スキームは、2018年8月まで、表 2-12 の通り、「基礎調査」、「案件化調査」、「普及・実証事業」という 3 つの支援メニューによって構成されていた。2012 年の開始後から 2018 年 8 月までに採択された件数は、延べ 715 件に上る。なお、中堅企業の海外展開への支援強化が求められていること等を背景に、2017 年度からは中堅企業枠が設けられている。

---

<sup>38</sup> 2019年11月末時点での最新の日本政府の成長戦略である『未来投資戦略 2018』においても、「2020年までに中堅・中小企業等の輸出額及び現地法人売上高の合計額 2010年比2倍を目指す」、「関係省庁、JICA、JETRO等が連携し、我が国中小企業等が有する製品・技術等の ODA等を活用した海外展開を図り、ビジネス機会の形成を支援する」等が明記されている。

表 2-12 : ODA を活用した中小企業の途上国展開支援スキーム

項目	基礎調査	案件化調査	普及・実証・ビジネス化事業
概要	中小企業の持つ優れた技術力と商材、事業アイデアによる開発課題解決の可能性及び ODA 事業との連携可能性の検討に必要な基礎情報の収集と事業計画案の策定に係る調査	中小企業等からの提案に基づき、途上国の開発に対する製品・技術等の活用可能性を調査	中小企業等の製品・技術が途上国の開発に有効であることの実証及び現地適合性を高めるための普及方法の検討
対象	中小企業、 中小企業団体の一部組合	中小企業、 中堅企業、 中小企業団体の一部組合	
上限金額	850 万円	3,000 万円または 5,000 万円	1 億円または 1.5 億円
期間	数か月-1 年程度		1-3 年程度

出典：JICA ホームページ「JICA の民間連携事業」より筆者作成

他方、本スキームの予算規模は、ODA 予算全体のなかで 0.5%にも満たず、いわば「大海の一粟」であるといえる。しかしながら、次のような点に鑑みると、本スキームの誕生は近年の日本の ODA 政策のなかでの大きなパラダイムシフトの 1 つであったといっても過言ではない。

- ・ 日本の企業数の 99.7%を占め、雇用の約 7 割を担う中小企業(中小企業庁 2019: 335)を、日本の ODA における「脇役」ではなく、「主役」として参画する道を切り拓いた。このことは、2019 年 11 月末時点では、他国や他機関の援助においてはほとんどみられない<sup>39</sup>「日本の中小企業の直接的な参画」という、途上国からの期待も相対的に高い「日本発の新しい国際協力」が始動したとみることもできる。
- ・ 2015 年 11 月に閣議決定された「開発協力大綱」には、「官民連携の推進に当たっては、我が国の開発協力が、民間部門が自らの優れた技術・ノウハウや豊富な資金

<sup>39</sup> 他方、国連開発計画 (United Nations Development Programme: UNDP) や国際連合工業開発機関 (United Nations Industrial Development Organization : UNIDO) のように、日本の中小企業との連携を志向、あるいは既に一定程度実現している国際機関も存在する。

を開発途上国の課題解決に役立てつつ、経済活動を拡大するための触媒としての機能を果たすよう努める」と明記されているが、本スキームは触媒としての ODA の機能を遺憾なく発揮すると考えられる。なぜならば、世界に通用する高い製品・技術を有する一方で、途上国における知名度が総じて低い日本の中小企業が本スキームを活用することは、調査費用といった金銭的なリソースの手当のみならず、日本政府の後ろ盾を得て調査・事業を推進することに伴う知名度や信頼性の向上にも役立つためである（平本 2016: 185）。つまり、中小企業による ODA への参画は、大企業による ODA の活用と比較して、より一層大きな触媒効果が発現し得る。

- ・ 本スキームの誕生は、JICA が他の関係機関などと連携して ODA を実施するうえでの 1 つの契機、及び有効な手段になったと考えられる。すなわち、経済産業省やその傘下の政府系機関、ならびに地域金融機関や商工会議所といった地域の企業支援機関等の参画のもと、海外展開を図る中堅・中小企業等に対して総合的な支援を行う「新輸出大国コンソーシアム」の参加支援機関として JICA が参画したことは、他関係機関とも有機的に連携しつつ、中小企業の途上国展開を JICA が効果的に支援することに道を拓いたといえる。なぜならば、経済産業省、及び JETRO や海外産業人材育成協会（Association for Overseas Technical Cooperation and Sustainable Partnerships: AOTS）といった機関は、従来から中核業務として企業の海外展開支援に取り組んでいる（大野泉 2014: 3）ことから、途上国ビジネス支援に関する知見を JICA と比べて豊富に蓄積していると考えられるためである。また、地方自治体や国内政府系金融機関、地方銀行、信用金庫等は、JICA と比べると中小企業ビジネス支援全般に精通していることは、論を俟たない。
- ・ 競争倍率が非常に高い<sup>40</sup>ことから、途上国への貢献も企図したビジネス展開を行いたいという志向を有する日本の中小企業が、顕在的・潜在的に多数存在すると思われる。つまり、競争倍率の高さや自社の経営資源の制約等を理由として、こうした事業に参画したくても参画することができない中小企業が多数存在するのである。この点は、競争倍率が低位で推移している日本の大企業による参画が中心の円借款事業の現況とは、正反対の状態にあるといえる。

---

<sup>40</sup> 例えば、以下の記事では、競争倍率は 10 倍程度であると述べられている。  
<https://www.digima-japan.com/knowhow/world/14649.php>（2020 年 1 月 27 日閲覧）

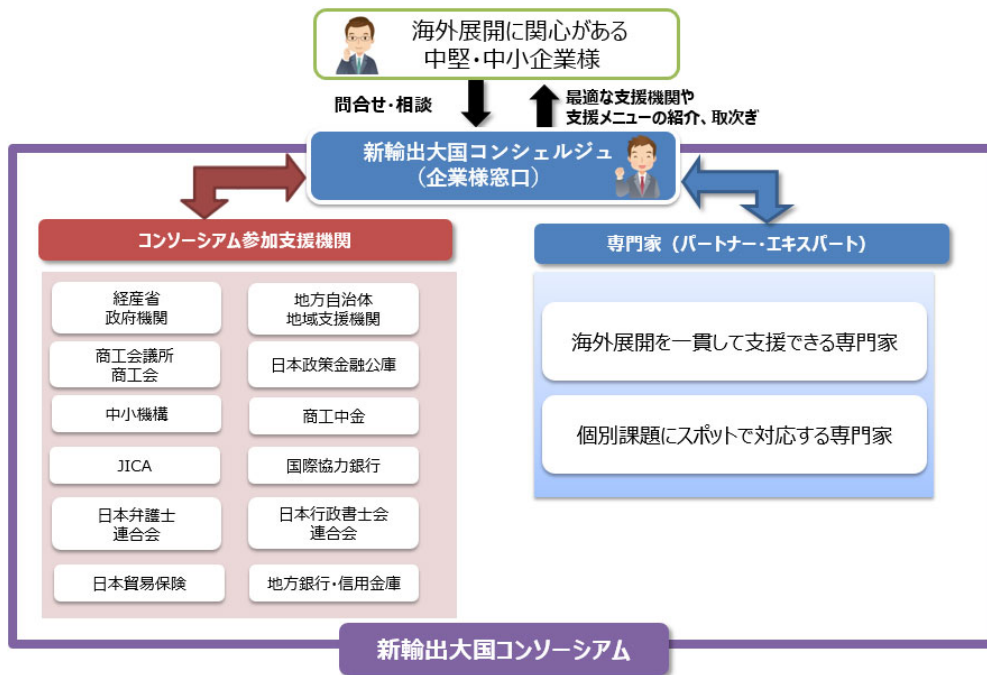


図 2-5：新輸出大国コンソーシアム

出典：JETRO ホームページ「新輸出大国コンソーシアム」より引用

最後に、本スキームの最新の実績を概観する。2019年11月末時点では最新版となる JICA が公表している『【ウェブ掲載版】アンケート調査結果の分析報告書—中小企業海外展開支援事業に係る事後モニタリング調査(2017年度)』では、「基礎調査」、「案件化調査」、「普及・実証事業」という3つの支援メニューによって構成される ODA を通じた中小企業の海外展開支援スキームの概要や結果等が、主に次の通りまとめられている。

- ・ 事業実施地域については、東南アジアが最も多く（226件中147件）、次いで南アジア（226件中33件）となっており、アジアが中心。
- ・ 対象とした開発課題については、水の浄化・水処理・上下水（244件中53件）を筆頭に、農業・農村開発（244件中41件）、環境・資源・エネルギー（244件中40件）、廃棄物処理（244件中28件）、防災・災害対策（244件中20件）と続き、広範な開発課題が対象となっている。
- ・ ODA 支援完了後もビジネスを継続している割合は約8割（226件中179件）。また、その理由として最も多いのは「自社の製品・技術・サービスを現地ニーズに一致させられたこと」（179件中97件）となっている。



- ・ ODA 支援完了後もビジネスを継続している 179 件のうち、経済面における開発効果が実現済みの割合は、a)「現地雇用の創出」が 26% (47 件)、b)「人材育成 (技術移転)」が 24% (43 件)、c)「裨益者の所得向上」が 12% (21 件)、d)「産業セクター発展」が 4% (8 件) となっており、いずれも低い。他方、これらの項目について、実現「済み」の割合ではなく、2 年以内に実現する「計画」・「見込み」の割合をそれぞれみると、a)が 31% (55 件)、b)が 41% (75 件)、c)が 39% (70 件)、d)が 21% (37 件) となり、実現「済み」と比較して高い。
- ・ 同様に 179 件のうち、社会面における開発効果が実現済みの割合は、a)「現地関係者の意識向上」が 17% (31 件)、b)「生活改善」が 13% (23 件)、c)「行政サービスの向上」が 7% (13 件)、d)「政策・法律の制定等」が 4% (7 件)、e)「社会的弱者の活性化」が 4% (7 件) となっており、いずれも低い。他方、これらの項目についても、2 年以内に実現する「計画」・「見込み」の割合をそれぞれみると、a)が 31% (55 件)、b)が 29% (52 件)、c)が 21% (37 件)、d)が 21% (37 件)、e)が 21% (38 件) となり、実現「済み」と比較して高い。
- ・ 同様に 179 件のうち、環境面における開発効果が実現済みの割合は、a)「環境負荷の軽減」が 9% (17 件)、b)「資源利用の効率化」が 9% (16 件)、c)「環境改善・増進」が 8% (14 件) となっており、いずれも低い。他方、これらの項目についても、2 年以内に実現する「計画」・「見込み」の割合をそれぞれみると、a)が 24% (43 件)、b)が 26% (47 件)、c)が 19% (33 件) となり、実現「済み」と比較して高い。
- ・ 同様に 179 件のうち、「海外展開の取り組みに関連した売上の増加」が実現「済み」の割合は 13% (24 件) と低い。他方、2 年以内に実現する「計画」・「見込み」の割合は 44% (79 件) となり、実現「済み」と比較して高い。

本調査結果からは様々なことを指摘できると思われるが、円借款をはじめとする従来スキームと大きく異なる点は、本スキームでは都市部のみならず、農業・農村開発を始めとする地方農村部を対象とした取り組みが多くみられるということである<sup>41</sup>。その一方で、

<sup>41</sup> 具体的な取り組みについては、JICA ホームページで公開されている各企業の業務完了報告書を閲覧することにより確認が可能である。他方、これら報告書の構成と分量については、税金を原資とする ODA の実施機関である JICA からの業務委託という形をとることもあって、大変膨大且つ詳細な内容となっているものが多い。また、ODA という公的資金を投入していることから、極めて厳格且つきめ細やかな報

「経済・社会・環境面における開発効果」及び「海外展開の取り組みに関連した売上の増加」が実現「済み」の割合については、決して高いとはいえない。従って、各項目の「計画」・「見込み」がどの程度「済み」となったのかについて、可能な限り中小企業に負担とならない形で、追跡調査を行う必要があるのではないだろうか<sup>42</sup>。

## ②SDGsの取り組み

ODAを通じたSDGsの取り組みという文脈においても、日本企業による参画を促す新しいスキームが誕生している。持続可能な開発目標（Sustainable Development Goals: SDGs）とは、2001年に策定されたミレニアム開発目標（Millennium Development Goals: MDGs）の後継として、2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」において記載された2016年から2030年までの国際目標である。SDGsは、持続可能な世界を実現するための17のゴール・169のターゲット等から構成され、「地球上の誰一人として取り残さない（leave no one behind）」ことを誓っている。

日本政府は、国内での達成に向けた取り組みと、開発支援を通じた国際協力の両面で率先して取り組む体制の確立が必要との認識から、2016年にSDGs推進本部を設置した。そこで日本政府は、NGO・有識者・民間企業といった関係者が参加した会合等で意見交換を行ったうえで、日本政府のSDGs実施指針を2017年に発行した。同指針には、SDGsの達成のためには、a)公的機関が企業との連携を強化すること、b)企業が有する資金や技術を社会的課題の解決に効果的に役立てていくこと、c)企業がイノベーションを生み出すための支援や環境整備に取り組むことがSDGsの達成において極めて重要であることが明記されているとともに、「中小企業を含む民間企業および地方自治体等の海外展開の拡大にも資する事業の採択件数」が、SDGsのゴール17（パートナーシップで目標を達成しよう）の指標の1つとして設定されている。

他方JICAも、2016年に策定した『SDGs達成への貢献に向けて—JICAの取り組み』において、ゴール17を「いずれの事業においても確保が必要な実施手段としてのゴール」と位置づけたうえで、民間企業を含む国内外のパートナーとの連携を継続・拡大するとともに

---

告や契約管理、精算関連業務が求められることとなる。そのため、ODA事業への参画経験を有していない大半の中小企業のみでは、これら煩雑且つ膨大な雑務への対応に手が回らない場合が多い。こうしたことを一因として、ODA業務や手続きに習熟していると思われるコンサルティング会社を始めとする外部人材の雇用が、本スキームにおいては推奨されている。

<sup>42</sup> 本スキームにおいては、コンサルティング会社をはじめとする外部人材の役割が相対的に大きいことから、中小企業の負担軽減という観点からも、対象となる調査・事業を支援している外部人材から追跡調査を行うのも一案であると考えられる。

に、JICA が民間企業の技術・資金動員のための触媒としての役割を果たしていく旨を宣言している。

こうした日本政府及び JICA による SDGs への取り組みに関する全体方針を受けて、JICA は、2010 年より実施していた貧困層（BOP 層）を巻き込むビジネスを支援するための「協力準備調査（BOP ビジネス連携促進）」を発展させた形で、「途上国の課題解決型ビジネス（SDGs ビジネス）調査」を 2017 年に開始した。途上国の SDGs 達成に貢献するビジネスの形成・展開を目指す日本企業による調査への支援を主な目的とした本スキームでは、前身の「協力準備調査（BOP ビジネス連携促進）」制度を含めた場合、2018 年 8 月末までに 129 件が採択されている一方、直近の実績をみると日本の大企業による取り組みが中心となっている。

## 第3章 プロジェクト借款と日本企業

前章で整理・概観した通り、日本の ODA の主要スキームは、有償資金協力、無償資金協力、技術協力である。そのなかで事業規模の面において最大のスキームは、有償資金協力である。表 2-1 で示した通り、2016 年度から 2018 年度にかけての有償資金協力の年度あたりの平均予算額（約 1.2 兆円）は、ODA 全体の予算額（約 2 兆円）のうち約 6 割を占める。

有償資金協力は、円借款と海外投融資から構成されているが、太宗を占めるのは円借款である。そして、円借款の中心的な支援メニューは、主に鉄道・発電所・道路といった経済インフラの整備に必要な資金を融資する「プロジェクト借款」である。プロジェクト借款は、主に経済インフラの整備を目的として実施されることから、企業、とりわけ日本企業による積極的な関与・参画が必要不可欠である。

しかしながらその一方で、これまでの ODA 研究の多くは特定の視角から論点を掘り下げて分析しているわけではない（大海渡 2019: 4）。そのことが影響して、日本企業が具体的にどのような形でプロジェクト借款に関与・参画して、それが相手国や日本企業にとっていかなる意味をもつのかを包括的に論じている先行研究は、管見の限り見当たらない。

そこで本章では主に、相手国及び参画企業にとってのプロジェクト借款の意義・利点を検討するとともに、日本企業による昨今のプロジェクト借款への関与・参画の状況について定量面からの簡易的な分析を行うことで、プロジェクト借款における日本企業の役割を考察する。

### 第1節 インフラ整備

相手国及び参画企業にとってのプロジェクト借款の意義・利点を検討する前に、本章ではまず、インフラ整備について概観した後に、プロジェクト借款を通じてインフラ整備に注力する日本側の事情・動因について考えてみたい。

#### (1) 概要

インフラ整備に関連する先行研究は、膨大な数に及ぶため、ここでは深入りしない。そこでまず本項では、JBIC や ADB といった公的セクターのみならず、日本興業銀行や外資

系コンサルティング会社等の民間セクターでもインフラ整備支援業務に長年従事してきた加賀隆一によるインフラ整備の考え方を紹介したい。

まず、インフラストラクチャーの略称であるインフラは、日々の経済活動や生活の基盤となる社会資本を指す。また、インフラは2つに大別することができる。1つは、電力・ガスといった「エネルギー」、上下水道・海水淡水化・灌漑といった「水」、鉄道・道路・港湾・空港・運河・パイプライン・物流施設といった「運輸」、その他廃棄物処理・情報通信・工業団地といった経済活動に資する事業からなる「経済インフラ」である。

もう1つは、学校・図書館・博物館・美術館・スポーツセンターといった「教育・文化・観光・スポーツ」、病院・保健所といった「医療・衛生」、公務員住宅・議員宿舎・兵舎・刑務所といった「住居・矯正」のような社会生活に必要な事業で構成される「社会インフラ」である。アジアにおいては、シンガポールのような発展した国を除けば、まずは経済インフラを整備することが依然として喫緊の課題となっている（加賀 2013: 2）。

他方、いくつかの先行研究<sup>43</sup>では、インフラ整備の水準と経済発展の水準には正の相関があり、各種インフラ整備の総合的なレベルが経済発展の水準に影響をするという点が指摘されている。例えば、国際協力銀行は、経済インフラの整備により持続的な経済成長の実現と生活水準が向上するとともに、持続的な経済成長の成果の分配により所得の向上や貧困の削減に貢献するとしている。そのため、アジアを中心とする途上国では、経済インフラの整備に伴い、人びとの生活水準も目に見えて改善されたと総括している（国際協力銀行 2003: 100）。

また大海渡は、1980年代に生産拠点を東南アジアに移し、そこからの輸出に注力した日本企業を中心とする外国からの投資は、アジア諸国の経済成長の原動力になったが、こうした外国からの投資を誘致するうえで極めて重要な役割を果たしたのが、充実した経済インフラであったと指摘している（大海渡 2019: 226-227）。

## （2） 日本側の事情・動因

このように経済インフラの整備は、経済成長のうえで重要な役割を果たすが、日本のODA政策の特徴は、まさにプロジェクト借款を通じた東南アジアの経済インフラの整備であった（白井 2005: 297、前田 2007: 207、宮崎 2010: 150, 156、Feasel 2017: 11、大海渡 2019:

<sup>43</sup> 通商産業省（1993）や国際協力銀行（2003）、藤井（2010）など。

16, 120)。そして、こうした形の援助こそが、日本人が本当に必要だと信念を持って世界に主張できる日本らしい援助であり（前田 2007: 206-207）、東南アジアの経済的自立・成長に貢献した「日本型 ODA」であるとされている（大海渡 2019: 241）。それでは、なぜ日本の ODA は、このようにプロジェクト借款を通じた経済インフラの整備を行うことを主眼としてきたのであろうか。その事情・動因は、次の通り多面的である。

1 点目は、日本の ODA は、その前身である戦後賠償期から日本企業との深い結びつきのもと、経済インフラの整備に注力してきたという点である。アジア諸国に対する戦後賠償は、金銭によって支払われているのではなく、発電所建設・ダム建設・上水道建設・船舶供与・トラック供与などのような経済インフラの整備や資機材、役務の提供といった形で行われた（永野 1999: 3）。そして、こうした業務を主に担ったのは、コンサルティング会社・商社・メーカー・建設会社といった日本の企業であった（鷲見 1989: 130）。

日本企業は、経済インフラの整備や資機材の提供といった資本集約的な事業に強みを有していたこともあり、このような形で行われた戦後賠償は日本がアジア諸国との経済関係を再構築するうえで役立つとともに、その後の ODA の原型にもなった（Arase 2012a: 118）。とりわけ円借款については、資本財を供給して経済インフラを整備するという賠償の実施方式をそのまま継承することとなった（大海渡 2019: 241）。

2 点目は、日本自身が、経済インフラの整備を通じて復興・経済成長を遂げたという点である。つまり日本自身の成功体験を、東南アジアの経済成長を支援する際にも適用しようとする意向を日本が有していたのである。日本は、敗戦後の 1952 年 8 月に世界銀行に加盟し、戦後復興資金を世界銀行から借り入れて、経済インフラを整備し、経済成長を支えたという経験を有していた。こうした経験を踏まえて、日本は主にアジア諸国への円借款の供与を通じて、経済インフラの整備を通じた投資の促進、ひいては経済発展への寄与を目指してきたのである（白井 2005: 287, 297）。

3 点目は、財政面の観点である。経済インフラの整備は通常大規模であるがゆえに、多額の資金の投入が必要となる。そのため、返済義務のない無償資金協力での実施は困難である一方、元本利子とともにいずれは返済される円借款を通じて多額の資金投入がなされているのである（大海渡 2019: 16）。こうしたことから、円借款の主な原資も、国の一般会計予算ではなく、政府による借入れである財政投融资となっている（白井 2005: 287-289）。他方、日本の援助が重点的に行われた東南アジア諸国は、他地域の低開発諸国に比べ経済

的レベルが高く借款を返済する能力があったという点も、円借款を通じた経済インフラの整備に注力することができた要因となった（大海渡 2019: 221）。

## 第2節 相手国にとっての意義・利点

次に、こうした経済インフラの整備を支援する日本のプロジェクト借款は、相手国にとっていかなる意義や利点があるのかについて考えてみたい。つまり、経済インフラの整備に必要な資金の供給源としては、自国政府資金・民間資金・他の開発援助資金等の様々な選択肢があるなか（生島 2006: 102）、なぜ相手国は日本のプロジェクト借款を志向・選択するのであろうか。

そこで本節では、まず金銭と非金銭という2つの側面から、この点について検討する。次に、日本企業や日本人による円借款事業への参画という相手国にとっての非金銭面における意義・利点を促すうえで重要となる、円借款の調達条件について説明を加える。最後に、プロジェクト借款のこれまでの成果・評価の一端を概観する。

### （1） 金銭的側面

相手国にとってのプロジェクト借款の金銭的な意義・利点を考えるうえで参考となる議論は、非金銭的な側面に焦点をあてた議論と比較すると、多くみられる。例えば石川は、1980年以前の一般的な開発モデルは、途上国の貯蓄あるいは外貨の不足を充足することを主な目的としたプロジェクト借款であり、こうした借款は途上国では賄いきれない国際公共財のコストを負担するという側面が強かったと指摘する（石川滋 2006: 4）。また大海渡は、大規模インフラ整備などの事業に充てる自国政府の予算が不足しがちであったため、外国からの援助資金によって大規模インフラ整備が支援されてきたと述べている（大海渡 2019: 227）。

こうした金銭的な面での制約により満足いくインフラが整備されていないという、途上国において長きにわたりみられる問題は、今でもさほど変わらないという声も聞かれる。例えば、2000年以降においても途上国では、貯蓄率の引き上げや直接投資の導入は、一部の国を除けば容易ではなく、民間資金は不足しがちである。また、たとえ途上国が直接投資を誘致することができても、収益を重視する外国企業は、回収期間が長く高い収益をも

たらずものではない大規模インフラ整備への投資を必ずしも選好するわけではない<sup>44</sup>（渡辺・三浦 2003: 13、山田 2015: 11）。

こうしたことから、高成長を持続する途上国にとって、大規模インフラ整備のための資金を低利で調達できる円借款は魅力的となっている（渡辺・三浦 2003: 42、山田 2015: 11）。また、円借款は、20年から30年といった長期の返済が可能であるため、投資資金の回収に長期間を要するインフラの開発に適したスキームとなっている（山田 2015: 11）。つまり、円借款は、経済インフラの整備のように多額の資金を必要とする固定資産への投資との親和性が高いのである（白井 2005: 297）。他方、円借款の審査の際には、対象事業の性格が円借款を供与するうえで適切なものであるか、つまり商業性が高く民間融資を引きつけるような事業なのか否かという点も重視されている（国際協力銀行 2003: 133）。

このように低利・長期といった緩やかな条件での借入れを可能とする「譲許性」<sup>45</sup>の高さは、昨今においても、途上国がプロジェクト借款を志向する1つの要因になっているようである。例えば、2014年度に新規承諾した円借款の平均金利は0.37%、返済期間は措置期間9年を含む約36年となっており、借り手にとって有利なものとなっている（山田 2015: 14）。

また、このような円借款の譲許性の高さは、一般的にリスクの高い融資先であればあるほど融資条件を厳しく設定する民間融資とは対照的な考え方のもと実現されている。つまり、円借款は、表3-1に示されている通り、貧困度合いの高い国、つまりリスクの高い国であればあるほど、低利・長期といった譲許性の高い条件で融資を行うのである。

---

<sup>44</sup> 他方、経営コンサルティング会社 McKinsey & Company, Inc.によると、インフラへの投資による社会経済投資収益は約20%にも上り、必ずしも収益性が低い分野であるとの指摘はなされていない。  
<https://www.mckinsey.com/industries/public-sector/our-insights/four-ways-governments-can-get-the-most-out-of-their-infrastructure-projects?cid=eim-web>（2020年1月21日閲覧）

<sup>45</sup> 譲許性をはじめとするODAに関する、特に金融面での定義や用語の解説等については、前田（2007）や浜名（2013）を参照。



表 3-1 : 円借款供与条件表 (2019 年 4 月 1 日以降に事前通報を行う事業に適用)

所得階層	一人当たりGNI (2017年)	条件	適用金利	基準/ オプション	金利 (%)	償還期間 (年)	うち据置期間 (年)	調達条件
LDCかつ貧困国(注1) (US\$ 995以下)					0.01	40	10	アンタイト
L D C または 貧 困 国 (US\$ 995以下)		STEP (注2:以下同じ)	固定金利	基準	0.10	40	12	タイト
		ハイスペック (注3:以下同じ)	固定金利	基準	0.25	30	10	アンタイト
				オプション1	0.20	25	7	
				オプション2	0.15	20	6	
		優先条件 (注4:以下同じ)	変動金利 (注5:以下同じ)	オプション3	0.10	15	5	
				長期オプション	¥LIBOR +35bp	40	12	
				基準	¥LIBOR +25bp	30	10	
				オプション1	¥LIBOR +20bp	25	7	
				オプション2	¥LIBOR +15bp	20	6	
			固定金利	オプション3	¥LIBOR +10bp	15	5	
				基準	0.80	30	10	
				オプション1	0.65	25	7	
				オプション2	0.50	20	6	
				オプション3	0.30	15	5	
		一般条件	変動金利	長期オプション	¥LIBOR +45bp	40	12	
				基準	¥LIBOR +35bp	30	10	
				オプション1	¥LIBOR +30bp	25	7	
				オプション2	¥LIBOR +25bp	20	6	
				オプション3	¥LIBOR +20bp	15	5	
			固定金利	基準	0.90	30	10	
オプション1	0.75			25	7			
オプション2	0.60			20	6			
オプション3	0.40			15	5			
低・中所得国	US\$ 996 以上 US\$ 3,895 以下	STEP	固定金利	基準	0.10	40	12	タイト
		ハイスペック	固定金利	基準	0.50	30	10	アンタイト
				オプション1	0.45	25	7	
				オプション2	0.40	20	6	
		優先条件	変動金利	オプション3	0.35	15	5	
				長期オプション	¥LIBOR +85bp	40	12	
				基準	¥LIBOR +65bp	30	10	
				オプション1	¥LIBOR +55bp	25	7	
				オプション2	¥LIBOR +45bp	20	6	
			固定金利	オプション3	¥LIBOR +35bp	15	5	
				基準	1.20	30	10	
				オプション1	1.00	25	7	
				オプション2	0.80	20	6	
				オプション3	0.55	15	5	
		一般条件	変動金利	長期オプション	¥LIBOR +105bp	40	12	
				基準	¥LIBOR +85bp	30	10	
				オプション1	¥LIBOR +75bp	25	7	
				オプション2	¥LIBOR +65bp	20	6	
				オプション3	¥LIBOR +55bp	15	5	
			固定金利	基準	1.40	30	10	
オプション1	1.20			25	7			
オプション2	1.00			20	6			
オプション3	0.80			15	5			
中進国および 卒業移行国	US\$ 3,896 以上	ハイスペック	固定金利	基準	0.70	30	10	アンタイト
				オプション1	0.65	25	7	
				オプション2	0.60	20	6	
		優先条件	変動金利	オプション3	0.55	15	5	
				長期オプション	¥LIBOR +105bp	40	12	
				基準	¥LIBOR +85bp	30	10	
				オプション1	¥LIBOR +75bp	25	7	
				オプション2	¥LIBOR +65bp	20	6	
			固定金利	オプション3	¥LIBOR +55bp	15	5	
				基準	1.40	30	10	
				オプション1	1.20	25	7	
				オプション2	1.00	20	6	
				オプション3	0.80	15	5	
		一般条件	変動金利	長期オプション	¥LIBOR +125bp	40	12	
				基準	¥LIBOR +105bp	30	10	
				オプション1	¥LIBOR +95bp	25	7	
				オプション2	¥LIBOR +85bp	20	6	
				オプション3	¥LIBOR +75bp	15	5	
			固定金利	基準	1.60	30	10	
				オプション1	1.40	25	7	
オプション2	1.20			20	6			
オプション3	1.00			15	5			
コンサルティングサービス		コンサルティングサービス部分の金利は0.01%とし、償還期間および据置期間ならびに調達条件は本体部分と同様とする。						
プログラム借款オプション		協調融資の場合は譲許性を確保しつつ、協調融資先の償還期間と同一にすることができる。						

出典：JICA ホームページ「円借款供与条件表」より引用

こうした譲許性の高い融資を可能としているのは、円借款の財源が一般会計からの出資金・JICA債・財政投融资からの借り入れ・金利収入等の自己資金等であり、出資金以外には税金が投入されることがない仕組みとなっているためである。こうしたことから、例えば2014年度には、約500億円の税負担で、約1兆円もの融資が実現されている(山田 2015: 14)。

## (2) 非金銭的側面

他方、相手国にとっての円借款の非金銭的な意義・利点について体系的に且つ踏み込んだ考察をしている先行研究は、これまでみられなかった。しかしながら、最近では、その重要性を指摘する議論がいくつかみられるようになってきている。こうした議論が出てきた背景、及び議論の概要は、主に次の通りである。

まず、主たる背景としては、インフラの整備に必要な資金調達のための手段・選択肢が、東南アジア諸国を中心とする相手国において、昨今広がっているという点があげられる。かつて日本の円借款は、世界銀行やADBといった国際金融機関からの資金調達を除き、相手国がインフラ整備を行う際の絶対的な資金調達手段となる場合も多かった。しかしながら、今や円借款は、相手国がインフラ整備資金を調達する際の、選択肢の1つでしかなくなっているといっても過言ではない。なぜならば、昨今では、相手国がインフラ整備資金を調達する手段は、多岐にわたるためである。例えば、中国や韓国といった新興の二国間ドナーも、インフラ整備を目的とした長期資金の貸付を近年積極的に行っている。また、最近では、相手国の企業が、債権発行などを通じて、インフラ整備資金を自ら調達する場合も多い(武藤・広田 2015: 40)。

加えて、相手国政府が、国際資本市場や直接投資、あるいは出稼ぎ労働者からの海外送金といった資金を活用して、自国のインフラ整備を行うことも可能である(浅沼・小浜 2017: 129)。つまり、相手国においては、インフラ整備のための資金を日本から調達することの重要性が相対的に低くなってきているといえる(武藤・広田 2015: 40)。

こうしたことから、近年では、円借款の金銭面における意義・利点は、相手国において以前よりも低下しているといえる。すなわち、相手国にとっての日本の円借款の意義・利点は、自国企業や他の資金提供者からは入手することが困難な、日本の優位性が高いイン

フラ関連の技術やノウハウといった非金銭面に移りつつあるといえる（武藤・広田 2015: 40, 57、水野 2015: 148）。

そして、円借款事業のような開発事業を通じて移転され得るこうした技術やノウハウは、資金の提供というファイナンスに付加された要素であるため、「ファイナンス・プラス」と捉えることができる。「プラス」には、技術だけではなく、政策・制度・組織運営・経営手法といった多様な要素も包含されている。そのため、このプラスの方が、相手国にとってはファイナンスよりも重要となる場合も多いことから、これらを効果的に提供することこそが開発の意義だと考える人も多い（浅沼・小浜 2017: 76, 106）。

それでは、このようなプラスとなる要素を、円借款事業を通じて相手国に移転するうえで、鍵となるのは何であろうか。それは、日本の企業と人材ではないだろうか。なぜならば、このような技術や組織運営、経営手法といった要素は、円借款事業に関与・参画する日本の企業と人材に宿っていると考えられるためである。

そこで、日本企業や日本人の強みや特徴といったものについて、もう少し言及してみたい。だが、日本の企業や人材について論じる先行研究は、膨大な数に上る。そのため、以下では、経済インフラの整備や途上国の開発との関連性が比較的高いように見受けられる主な議論を、いくつかの項目に分類したうえで概観したい。

#### ①全般

日本企業が一般的に有するとされている次のような強みや特徴は、アジア諸国において日本企業がプロジェクト借款を通じた経済インフラの整備や投資・貿易といったビジネス活動に取り組む際にも、全面的あるいは部分的に発揮されると考えられる。

- ・ 品質の管理・改善、設備の保全・修理、人材の教育訓練等への配慮・重視（岡本 1998: 22）。
- ・ 従業員のスキルの蓄積やモチベーションの向上、生産性の向上に大きくつながる、雇用の安定性や内部昇進、情報共有、ボトムアップ型の意思決定、平等主義といった日本企業に特有な価値観や思考様式、行動規範（長谷川 1998: 16-17）。
- ・ 社会組織である会社という共同体を構成しているのは会社で働く社員であり、社員が経営システム及び利害関係者の中心に位置している。社員が将来にわたって幸福に生活できるようにすることを目標にするとともに、十分な業績を達成しようと努

力していく考え方に基づき 1950 年代に確立された「日本的経営」（アベグレン 2004 翻訳書: 22-23, 27）。

- ・ 人的資源の重視・共同体志向・平等主義という 3 つの理念に基づく経営の実践。人的資源の重視は、経営資源のなかでヒトが最も重要な資源であるという価値観を意味するため、上層の人材だけではなく、下層の労働者の創意やコミットメント、能力開発等を重視する。それゆえに、日本の比較優位は労働者にあるともいえる。共同体志向は、働く場を単なる労働と賃金の交換の場ではなく、仕事仲間との良好な人間関係をつくり、仕事で人に認められ、仕事を通じて達成感や自己実現を獲得する場とすることを目指す価値観である。平等主義は、階層による権力や報酬の差をあまり拡大しないほうが良いという価値観と、ヒトの能力や業績の差をただちに大きな報酬格差に反映させるのは望ましいことではないという価値観である（石田 2008: 7, 11）。
- ・ 世界的に定評のある優れた工業力・技術力・経営ノウハウ・品質管理・国際的マーケティング能力・市場へのアクセス能力、投資事業の高い実行率、現地への定着努力（トラン 2010: 268）。
- ・ 従業員の企業への一体感という日本企業独自の強み（加護野 2014: 91）。
- ・ CSV と本質的に近似している「日本的経営」（名和 2015: 308）。
- ・ 現場主義・ボトムアップ・内部経営資源の蓄積/活用・長期雇用・全員経営といった「日本的経営」（吉原 2015: 250）。
- ・ 信頼関係の重視・社会的ニーズの追求・平等主義・現場主義・息の長い取り組み・事業への強いコミットメント・イノベーションの推進力といった「日本型経営」（渡辺 2015: 114, 138）。

また、日本企業が有するこうした強みや特徴は、東南アジア諸国をはじめとする海外への事業展開において実際に発揮されていると評価する議論も、主に次の通り確認される。

- ・ アジアで事業を展開する日本企業が、現地社会の経済面で貢献し、現地社会から評価を受けていることを考えると、「日本的経営」は、日本の文化や社会制度という枠組みを超え、アジアにおける「よい経営」の 1 つのモデルとなりつつある（加護野 1997: 8, 57, 290）。

- ・ 「日本型経営」は、階級や身分の差別を黙認する海外の社会構造のなかで、その上層部層からは否定され、下部階層からは歓迎されることがよくある。例えば、日本とインドネシアの合弁会社において、日本型平等・民主の組織モデルを確立しようとした際には、「技術」や「地位」や「福祉」の向上を期待する当該企業や現地社会の下部管理者層や従業員階層からは特に歓迎された（村山 2004: 135-137）。
- ・ 人的資源の重視・共同体志向・平等主義という3つの理念に基づく経営は、海外法人でも実施される。階層ごとに、権限・職責・情報・報酬などの大きな差をつけず、労働者を含む社員に対して長期安定的な雇用を提供する。そのため、海外の労働者の満足度や組織コミットメントは高くなり、生産性も向上する（石田 2008: 16, 18）。
- ・ ベトナムで操業する日系企業では、労働条件が比較的に良好で賃金も妥当な水準に近いことから、ストが少ないとされる（トラン 2010: 206）。
- ・ 1970年代には日本企業への批判がタイをはじめとする多くの国でみられた。だが、解雇を極力避ける安定した雇用や着実な技術移転、関連産業の発展、輸出を通じた外貨獲得といった貢献を果たしてきた「日本企業のよさ」が、日本企業で働く現地の従業員や技術者のみならず、現地の取引先等にも少しずつ理解されたことで、1980年代以降はタイやマレーシア、インドネシアなどで日本企業は歓迎されるようになった。また、こうした貢献は、対外的には特段アピールをせず、黙々と行われてきたことから「陰徳の国際経営」といえるが、こうした経営も東南アジアでは受け入れられた（吉原 2015: 193-195）。
- ・ アジアに進出する日本企業にとっての優位性は、製造技術や販売ノウハウだけではなく、顧客や取引先との信頼関係を通じて生み出される「安心・安全・信頼のバリュー」もあげられる（鈴木 2015a: 25）。

加えて、次のような議論をみると、他国企業による途上国での経済インフラの整備や投資・貿易といったビジネス活動においては、前述した日本企業が有する強みや特徴が発揮されない可能性もある。

- ・ 各層の人材間の格差が大きい欧米等の外国企業では、上層の人材は強大な権限・重い職責・重要情報の独占的掌握・非常に高額報酬を得る一方で、下層の労働者は権限を与えられず命令に従うのみで、自分で考える類の仕事はない。労働者は、組

織の重要情報を共有せず、報酬も非常に低い。また、能力は開発されず、労働意欲や組織へのコミットメントも低い（石田 2008: 6-7）。

- ・ 中国による経済協力における唯一の競争力の源泉は、価格が競争力である。無益な価格競争の激化は、市場秩序の攪乱や悪性競争を助長し、関連企業の利潤率を大幅に低下させている。こうしたことから、利潤・効率一辺倒の中国企業に対する途上国からの反発もみられる（大橋 2013: 78）。
- ・ 途上国で経済インフラの整備を行う中国企業には品質管理や工程管理等において多くの問題がみられる。例えば、資機材調達や工程を管理し工事の取りまとめを行う能力が不十分なため、多くの事業で完工の遅延や完工・稼働後に問題が発生している。また、工事の遅延を自国から連れてきた労働者を投入して取り戻そうとする傾向があり、相手国の建設企業や労働者とトラブルを起こすことも多い。加えて、高価な機器でさえ工事現場に野晒しで放置することもある（加賀 2013: 95-97）。
- ・ 単純な価格競争は模倣が容易であるが、日本企業が強みとする長期的な信頼関係に基づくメカニズムの構築を、韓国や中国企業が容易に真似をすることはできない（桜井 2015: 72）。
- ・ 経営と社員の信頼に基づく一体感は、海外企業がどれだけ願っても簡単に手に入れることができない、「日本的経営の世界遺産」である（名和 2015: 326）。

## ②現場主義

日本的経営あるいは日本型経営の特徴の1つとしてもあげられている「現場主義」は、多くの日本企業の間で重視されている。現場主義は、主に次の議論でみられるように、様々な利点を有しているとともに、日本による途上国での ODA 事業やビジネス活動等においても実践されている。

- ・ 現場の労働者の役割を重視することから、各現場で発生する問題に労働者が責任をもって対処することを可能とする（カク 1998: 84）。
- ・ たとえ契約書では求められていない仕事でも、事業の成功において必要不可欠な仕事であると現場が判断すれば、その仕事を行うことで、取引先に誠意を尽くそうと努める（山崎 2009: 90）。

- ・ 日本企業やアジアに進出した日系製造企業の大きな特徴は、作業長を中心とする生産現場の作業員自身が生産管理の仕事に直接参加するという点である（末廣 2000: 228）。
- ・ 現場が一致団結してモノやサービスを作り上げていくというプロセスがあるため、現場に存在する有形無形の知恵やノウハウが集積されやすい（大塚他 2010: 69）。
- ・ 円借款を含む ODA 事業を効果的に進め、途上国の産業発展に貢献するうえでも重要となる（大野 2013: 86、園部 2015: 189）。
- ・ 現場がその知識に基づいて、自らの判断でルールや手順を柔軟に変えていくことを可能とする（加護野 2014: 91）。
- ・ 現場で知恵を蓄積した従業員が主体となり、生産性や安全性、作業の快適性を分権的な全員参加型のボトムアップのやり方で改善できる（園部 2015: 189, 191）。
- ・ 現場主義の根底にあるのは、現場のことは現場でないとわからないという考え方である。また、現場主義では、作業員と管理者、専門家、技術者が近いところで仕事をやる。そして、工場の管理者は、工場の作業現場に姿をだし、作業現場を歩きながら管理をする。そのため、現場での一体感とモチベーションは向上する（吉原 2015: 80-81）。
- ・ 労働者や従業員の満足度と士気を高める（渡辺 2015: 129）。
- ・ 現場の労働者の参画を促す「日本的生産システム」では、多くの労働者による企業へのコミットを強め、生産性や品質が改善される（大木 2018: 69）。

その一方で、次の通り、欧米やアジアといった外国企業では、日本企業のような現場主義の実践はみられないとする議論もみられる。

- ・ ASEAN 諸国では、高学歴のエンジニアはオフィスにとどまる傾向が強く、工場の生産現場には出たがらない（通商産業省 1993b: 33）。
- ・ アメリカ企業の経営では、日本企業のようなボトムアップによる全員参加型ではなく、トップが決めて標準化をして命令したことを、現場がそのまま実行する。そのため、現場に存在する有形無形の知恵やノウハウが蓄積されにくい（大塚他 2010: 69）。

- ・ 途上国の企業では、現場の作業員の士気は明らかに低い。また、工場のいたるところで仁王立ちして工員を見張っている技術者と称する人たちは、監視以外に何の役割も果たしていない。つまり、見張らなくても工員がやりがいを持って働くようにはなっていない。ましてや、作業員や技術者が能動的に新しいスキルを獲得していきこうという姿勢は微塵も感じられない（園部 2015: 194）。
- ・ ベトナムでは、特に有名大学卒の多くの学生は、現場に入るのを嫌がるとともに、卒業と同時に設計者や管理職候補になりたいと考えている（森 2015: 174）。
- ・ 欧米企業の工場では、マネジャー層と労働者層がはっきりと区別されており、工場の改善は現場の労働者層ではなく、マネジャー層が主に担当する（大木 2018: 69）。

### ③技術移転

途上国の開発における技術移転について論じている山下彰一は、「技術」に関する定義や考え方は膨大に存在すると指摘している。例えば、技術は、ハード技術からソフト技術まで幅広く無数にみられる。また、技術同士は複雑に結合されていることから、それぞれの技術を抜き出して、捉えることも困難である。そのため、技術の定義は、分析の目的に応じて便宜的に与えるしかない（山下 2004: 198）。こうしたことから、ここではまず、技術や技術移転の定義を深掘するのではなく、援助や経済協力と関連する先行研究のなかで述べられている技術や技術移転に関する考え方などを、次の通りいくつか簡潔に紹介したい。

- ・ 技術移転は多岐にわたる。例えば、技術移転には、工場のレイアウトや機械の配置、工法が含まれる。また、日本企業が得意とする生産に関する技術のなかには、簡単にはマニュアル化できず、人から人へと伝達することでしか移転できないものも多くみられる。加えて、市場情報の収集方法や営業のスタイル、管理の手法に関する知識やノウハウも技術移転の対象となる。さらには、教科書やマニュアルでは伝えきれない熟練・経験・仕事に対する姿勢・執着・精神力・体力・忍耐力も技術移転のなかに含まれる。そのため、相手国の企業や産業に関連技術が移転・波及するには、長い年月を要する（岡本 1998: 3-8）。



- 日本企業がもつすぐれた製品技術は、日本的生産システムの優位性によっても補完されていることから、製品技術の海外移転の成否のうえでは生産システムの移転も重要となる（長谷川 1998: 25）。
- 技術移転とは、一般に進んだ技術を持つ先進国から技術水準が低い途上国へと様々な技術が移転されることである（山下 2004: 204）。
- 技術は、製品設計（product design）・生産技術（production technology）・経営管理（management）を指す（尾高 2013c: 195）。
- 財やサービスの生産や改善を実現する科学的知識や方法である技術は、狭義では生産技術を中心とするハード技術を指す一方、広義では経営ノウハウや管理・組織能力、マーケティング能力といったソフト技術を指す。ハード・ソフト双方の技術ともに重要であるが、後者がより決定的な役割を果たす場合が多い。また技術は、機械・設備のみならず、技術者や専門家のような人的資本にも宿っている（トラン・荻込 2019a: 59, 68）。

上記の通り、技術や技術移転に関しては様々な捉え方がある一方で、日本企業は他国企業と比べて技術移転に強みがあるという議論も長年にわたり多くみられる。

- 伝統的に多くの日本企業は、自社の利益のために、自社のサプライヤー及びその候補企業に対して技術面での支援を行ってきた（マクミラン 1992 翻訳書: 237）。
- 日本型経営では、先輩が後輩に懇切丁寧に指導することで、技術やノウハウが継承される。他方、欧米型経営では、他者に技術を教えると自身の地位や賃金の低下、あるいは失職の可能性が生じるため、こうした指導はみられない（通商産業省 1993b: 235）。
- 熟練も技術も人に体化されていることから、日本企業による長期雇用は、学習意欲を高めるインセンティブ効果が期待でき、企業内での技術やノウハウの蓄積・継承を促進する。他方、こうした長期雇用の慣行が乏しい外国企業の場合、学習のインセンティブが小さくなるとともに、ヒトの移動が激しくなることで、技術やノウハウの蓄積・継承に困難が生じることもある（伊丹・加護野 2003: 221, 229）。
- タイ進出日系企業は他国企業以上に技術移転と人材育成に取り組んできたため、タイでは一般的に日本型経営への信頼度が高い（今井 2003: 67）。

- ・ 技術移転には長い年月を要するため、相手国において日本企業は着実に基礎を固めるために数段階に分けて技術を徐々に移転する。他方、欧米企業は、従業員に対してマニュアル通りの作業を指示し、提案や改善を受け付けない工場経営方式のため、日本のように技術移転を段階的に発展させるという着想はない（山下 2004: 208-209）。
- ・ 一般的に海外で事業を展開する日本企業は、相手国で技術移転を着実に進めると同時に、管理者・技術者・専門家・作業員などの人材を育て、現地の産業発展に貢献する（吉原 2015: 194）。

以上のことから、円借款事業においても、日本企業が関与・参画することによって、相手国に技術が移転されることが指摘されている。例えば、Tran Van Tho と Koseki Yoko は、円借款で実施されたベトナムの国道建設事業において、a) 同円借款事業を受注した日本のコンサルタントから現地のコンサルタントへ、b) 日本のコントラクターから現地のコントラクターへ、c) 日本のコントラクターから現地のサブコントラクターへ技術やノウハウの移転がそれぞれ発現したことを明らかにしている（Tran and Koseki 2008: 20）。

また、円借款で実施されたインドネシアの地域開発事業や上水道整備事業においても、このベトナムの事例のように、日本企業と現地企業との間の日々の共同作業等を通じて現地企業への技術移転が生じたことが観察されている（三輪他 2008: 33, 36-37）。こうしたことから、タイやインドネシア等の ASEAN 先発国においても、円借款の供与に付随した日本企業からの技術移転に寄せる期待は、依然として高いとされる（黒崎・大塚 2015: 5）。

#### ④ 商社

本章第 4 節で詳述する通り、プロジェクト借款に主契約者として参画するのは、主に大手建設会社・総合商社・大手メーカーである。なかでも、「日本固有の業態であるとしばしばいわれる」総合商社（三宅 2014: 1）<sup>46</sup>は、円借款の発掘・形成段階から、相手国政府や日本政府に自社が関与している事業をとり上げるよう働きかけるなど、円借款に深く関与している（毎日新聞社会部 ODA 取材班 1990: 223）。そこで、プロジェクト借款に商社が関与・参画することに伴う相手国にとっての利点を考えるために、商社が持つと思われる強みや特徴を表 3-2 の通り整理した。

<sup>46</sup> 商社の概要や強み等については、田中隆之（2012）や三宅真也（2014）を参照。

表 3-2 : 相手国にとって有益となり得る商社の強みや特徴

視点	概要
総合力	<ul style="list-style-type: none"> <li>商社は、ネットワークによる情報収集力・分析力・事業運営ノウハウ・オーガナイズ能力、コンサルティング能力が高い（田中 2012: 253）。</li> </ul>
情報収集	<ul style="list-style-type: none"> <li>商社の方が相手国政府や日本政府よりも相手国の事情や情報に詳しい場合もある（毎日新聞社会部 ODA 取材班 1990: 223）。</li> <li>商社は、世界中のビジネスパートナーから情報を得て、その中からビジネスチャンスにつながる情報を選別する能力を有する（田中 2012: 253）。</li> </ul>
ネットワーク	<ul style="list-style-type: none"> <li>商社は、ネットワークが豊富なため、相手国政府の重要人物とも関係が深い（オア 1993 翻訳書: 72）。</li> <li>商社は、世界的活動のなかで発見した技術を、グループ内の企業に知らせることもできる（トラン・苺込 2019a: 67）。</li> </ul>
顧客志向	<ul style="list-style-type: none"> <li>商社は、政府からの要請や顧客のニーズに応えるというミッションを明確に自覚している（田中 2012: 267-268）。</li> <li>商社は、必要な財やサービスを・必要なだけ・必要な時に最適な形で調達・提供することを通じて、顧客や社会の抱える課題解決に努める（同上書: 233）。</li> <li>商社は、顧客のニーズに応えるために、事業への投資を行うこともある（同上書: 241）。</li> <li>商社は、顧客のニーズやシーズを発見し、それを事業化する力を有している（同上書: 258）。</li> </ul>
人材育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>商社は、自社が経営・運営に関わる経済特別区（Special Economic Zone : SEZ）<sup>47</sup>において、労働者の生産効率の向上を目的とした訓練を提供・支援することもある（保倉 2019: 174-175）。</li> </ul>

出典：筆者作成

<sup>47</sup> 東南アジアの場合、SEZ の経営において総合商社が担う役割・機能は、SEZ への出資や運営をはじめとして、非常に大きい場合が多い。また、後述するティラワ SEZ をはじめとする東南アジアの多くの SEZ では、プロジェクト借款による周辺インフラの整備が行われてきたが、そこでも商社による関与・参画が一定程度みられる。

以上、日本企業と日本人が円借款事業に関与・参画することによって発現する可能性がある相手国における正の効果・影響を考えてみた<sup>48</sup>。他方、当然ながら、こうした効果・影響を強く発現させるためには、できるだけ多くの円借款事業にできるだけ多くの日本企業と日本人が直接参画することを促す「顔の見える支援」<sup>49</sup>を行うことが重要となる<sup>50</sup>。

この点については、日本企業が受注した事業でも、その現場に必ずしも多くの日本人がいるとは限らない（笹沼 1991: 141）といった指摘もなされている。だが、他国企業による受注と比較した場合、日本企業による受注の方が、日本人による円借款事業への参画は促進されると考えて問題ないだろう。それでは、どうすれば、日本の企業や人材が円借款事業に参画する可能性を高めることができるのであろうか。その鍵を握るのは、円借款の「調達条件」である。

### （3） 調達条件

円借款の文脈における調達とは、広義には相手国が事業の実施に必要な財やサービスを得るために企業を選定、契約を締結、履行させるための行為全般を指す一方で、狭義には入札を通じて上記企業を選定する手続きを指す（宮崎 2010: 56）。また、調達の条件については、財やサービスの調達先を日本に限る「タイド」、調達先を日本と相手国の2か国に限る「二国間タイド」、調達先を日本及び途上国に限る「部分アンタイド」、世界のすべての国や地域からの調達を認める「一般アンタイド」の4つに分けられる（国際協力銀行 2003: 178）。従って、日本企業及び日本人による円借款事業への参画の可能性を最も高める調達条件は、当然ながら「タイド」条件である。

しかしながら、円借款はこれまで常にタイド条件で実施されてきたわけではない。歴史的にみれば、おおまかに次のような変遷を経てきたといえる<sup>51</sup>。第1段階は、1958年の円借款開始時から1970年代初頭頃までの、タイド条件が太宗となっていた時代である。この

<sup>48</sup> 円借款事業をはじめとする援助のみならず、第4章以降で述べる経済協力や国際協力に日本企業が関与・参画する場合にも、こうした正の効果や影響が生じ得ると考えられる。

<sup>49</sup> JICA年次報告書では、土木工事・車両納入・電機・機械システムなどの整備から、施工監理・組織開発・運行/管理支援までのすべての業務を、円借款事業を受注した日本企業が担った「ジャカルタ都市高速鉄道事業」を、「顔の見える支援」ではなく「オールジャパンによる協力」と表現している（国際協力機構 2019a: 23）。

<sup>50</sup> ところで、円借款の前身ともいわれる戦後賠償は、日本人役務と日本の生産物で長期に及び支払われた（矢野 1975: 177）。つまり、戦後賠償は、多くの日本人が自ら償いの汗を流した（伊藤 1963: 102）「顔のみえる償い」であったといえる。

<sup>51</sup> 調達条件の変遷の詳細や関連する議論については、国際協力銀行（2003）や前田（2007）、浜名（2017）を参照。

時代の円借款の供与は、日本企業の輸出促進政策とも深く結びついていたため、タイド比率がほぼ 100%であった（白井 2005: 299）。

第 2 段階は、1970 年初頭以降から 1990 年代中盤までの、主に OECD の DAC や欧米先進国等からの圧力、すなわち外圧に対応する形での、アンタイド主流化の時代である。アンタイド化が進展した結果、日本企業による円借款の受注は徐々に減少し、他国企業による受注が増加した（オア 1993 翻訳書: 77、金 2002: 79、白井 2005: 299、Manning 2015: 287）。また、1980 年代後半以降は、円高の影響も受けて、日本企業の競争力はさらに低下した（オア 1993 翻訳書: 77、Kato 2015: 13）。こうした結果、1990 年代半ばの日本企業による円借款事業の受注率は 20%代まで低下し（金 2002: 79, 246）、日本企業による円借款離れが起きた（Kato 2015: 13）。

第 3 段階は、1997 年以降から現在にいたるまでの、前述の STEP を軸とするタイド条件による円借款が復活しつつある「再タイド化」の時代である（前田 2007: 170）。再タイド化が進展している主な理由・背景は、①日本経済の低迷に伴う一定程度のタイド借款の供与に関する DAC による許容（荒木 2015b: 26）、②非 DAC 加盟国である中国の影響力の増大といった援助秩序の変容に伴う DAC 自身の機能不全（荒木 2016: 8）、③日本企業による円借款事業への参加を通じた技術・経営上のノウハウの積極的移転への機運の高まりである（国際協力銀行 2003: 180）。

再タイド化への政策転換を受けて、昨今の STEP の供与は、円借款全体の約 20%を占めるほどまで増加した（山田 2018: 55）。また、極めて譲許的な供与条件で日本の優れた製品と技術を導入できるという点で、相手国政府による STEP の評価も高く、2018 年 9 月末時点での STEP の供与総額は 2.5 兆円を超えた（国際協力機構 2019c: 162）。その結果、日本企業による円借款事業の 2016 年度から 2018 年度の受注率は、表 3-3 に示す通り、30-40%前後で推移しており、20%前後まで低下していたアンタイド化の時代と比べれば向上している。

表 3-3：調達先の国籍別比率

	2016年度	2017年度	2018年度
日本	33.2%	44.7%	44.4%
先進国	6.4%	7.9%	4.4%
開発途上国等	12.0%	47.4%	51.1%
内貨費用融資分	48.4%	—	—
合計	100%	100%	100%

出典：国際協力機構（2019b）

しかしながら、その一方で、近年の日本のタイド比率は、表 3-4 の通り、DAC 諸国の平均と比べた場合依然として低く、まだ十分に向上したとはいえない。

表 3-4：主な DAC 諸国の二国間 ODA のタイディング・ステイタス（約束額ベース）

(単位：%)

国名	アンタイド			タイド		
	2017年	2016年	2015年	2017年	2016年	2015年
カナダ	100.0	100.0	100.0	-	0.0	0.0
アイルランド	100.0	100.0	100.0	-	-	-
ノルウェー	100.0	100.0	100.0	-	-	-
英国	100.0	100.0	100.0	-	-	-
オーストラリア	100.0	100.0	100.0	0.0	-	-
デンマーク	100.0	99.1	100.0	0.0	0.9	0.9
フィンランド	99.4	96.1	92.8	0.6	3.9	7.2
スイス	99.2	97.1	97.5	0.8	2.9	2.5
オランダ	99.1	99.7	92.8	0.1	0.2	6.8
ドイツ	98.5	98.0	97.9	1.5	2.0	2.1
フランス	96.7	96.6	97.4	3.3	3.4	2.6
ベルギー	95.3	94.9	95.0	4.7	5.1	5.0
スウェーデン	95.0	99.7	93.3	3.7	0.0	5.7
<b>日本</b>	<b>93.1</b>	<b>86.2</b>	<b>82.3</b>	<b>5.0</b>	<b>13.8</b>	<b>17.7</b>
イタリア	91.4	98.0	98.8	8.2	2.0	1.0
ポーランド	90.3	35.6	32.7	9.7	64.4	67.3
スペイン	88.2	93.3	79.4	11.7	6.7	20.6
オーストリア	73.7	72.5	47.6	-	26.3	52.4
米国	64.8	66.3	56.4	35.2	33.7	43.6
韓国	56.0	62.3	58.0	44.0	37.7	41.7
DAC諸国平均	86.1	84.9	80.6	13.4	15.1	19.4

出典：外務省（2018a、2019b）より筆者作成

このようにタイド比率が高まらない理由としては、タイド借款の中核をなす STEP の活用が十分に進んでいない点があげられる。その背景・要因は、次の通り複合的である。まず、STEP 制度そのものに関するものである。具体的には、STEP には、企業側の調達自由度などを狭める制限が存在するという点である（荒木 2015b: 26）。この点については、

日本政府は前述の通り STEP の制度改正などを通じて改善を試みているが、依然として、日本企業にとって STEP は使いやすい制度にはなっていないようである。

また、円借款の供与国や供与分野が限定的である点も、STEP の拡充が進まない一因となっている。例えば、2018 年度の STEP を含む円借款の供与国は、わずか 11 か国にとどまっている（国際開発ジャーナル 2019: 67）。また、STEP の供与分野も、その多くが東南アジアの都市鉄道となっている（山田 2018: 55）。そのため、供与対象国や分野の拡大・選定が、STEP の促進のうえでの大きな課題となっている（国際開発ジャーナル 2019: 67）。

加えて、相手国が抱く STEP の心象も、タイド比率が高まらない一因となっている。途上国では「STEP は高い」という風評が高まり、STEP を敬遠する動きもあるとされる（荒木 2015b: 26）。その主たる要因としては、STEP においては、競争性の欠如あるいは阻害が指摘されている点があげられる。例えば、円借款の主要供与国の 1 つであるベトナムでは、STEP 適用事業の入札で日本企業 1 社のみしか応札しない事例もあることから、STEP の競争性に大きな疑問が投げかけられているという（山田 2015: 108）。ベトナムに限らず、他国の STEP 適用事業の入札においてもこうした 1 社応札の事例が続けば、相手国の不利益と不信感をさらに増大させかねない。

最後に、日本企業が円借款事業への主契約者としての参画に積極的ではない背景としては、STEP 制度に対する不満足だけではなく、日本企業自身を取り巻く状況・環境も大きく関係しているように見受けられる。昨今、ゼネコンやメーカーなど日本企業の多くは、日本国内の需要が比較的旺盛なこともあり、その対応に追われているとされる（国際開発ジャーナル 2019: 62）。そのため、自社の経営資源を、円借款ではなく、国内需要をはじめとする円借款以外の事業に対して優先的に投入していると考えられる。また、日本企業の多くは、20 年以上続いたアンタイト主流化時代の「円借款離れ」の結果、円借款に精通した人材を十分に抱えていない可能性も否定できない。このことも、日本企業が円借款事業への参画に消極的となっている要因になっているのではないだろうか。

以上の点は、たとえ政策レベルで日本企業と日本人による参画を促すタイド化を推進したとしても、それが事業や現場といったオペレーショナル・レベルにおいて反映されるということは、必ずしも容易ではないということを示唆している。

#### (4) プロジェクト借款の評価・成果の一端

本節の最後に、プロジェクト借款の評価・成果の一端を概観したい。まず日本の援助は、アジアを中心とする途上国の工業化を促すことで（Arase 2012b: 275）、経済成長や貧困削減に寄与したことから（国際協力銀行 2013: 111、国際協力機構 2019a: 70）、相手国からの評価・感謝も高いとされている（Arase 2012b: 275）。つまり、東南アジアを中心とする途上国のインフラ整備と経済成長に資する、日本のプロジェクト借款を長きにわたり実施してきた OECF は、「アジアのインフラ投資銀行」としての役割を果たしてきたのだと指摘する（山田 2015: 11）。これは次のような当時の円借款の成果・評価をみても、明らかであろう。

例えば、2000 年初頭のタイでは、バンコク市内の高速道路の約 32% に相当する道路が円借款によって建設されたものであった（渡辺・三浦 2003: 43）。また、発電総設備容量の 16% に当たる約 2,400MW もの電力は、円借款で整備されたものであった。加えて、円借款事業によりタイの約 1 万 4,400 カ村の電化が行われたが、これはタイ全国の村落の 23% に該当する規模であった（国際協力銀行 2003: 101）。

他方、中国においても、プロジェクト借款は、2000 年時点では中国の電化路線総延長の約 26% を電化するとともに、汚水処理場の処理能力の改善等を通じて都市汚水処理率を 1991 年の約 115% から 2008 年には約 63% へと大幅に改善することに貢献した（国際協力機構 2019c: 16）。また、中国において円借款を通じて先進の設備と技術を導入することは、プロジェクトの質を高めるのみならず、技術移転や人材育成にもつながった（金 2002: 259）。

他方、相手国の主権を尊重する要請主義のもと実施される日本の円借款は、無償資金協力と比較すると、財政規律の重視や必要性の低い事業が実施されるリスクを低減することを通じて、相手国の自助努力を促すとともに（Arase 2012b: 268）、相手国のオーナーシップを後押ししている（国際協力機構 2019a: 70）。

また、相手国の制度的能力は、実際の事業や現場において問題解決に取り組むことで開発される場合も多いことから、プロジェクト借款への相手国政府による積極的な関与・参画は、こうした能力の開発を促し得る（三輪他 2008: 37）。つまり、大規模事業が中心である円借款事業は、計画・実施・完成後の運営維持管理といった各段階で、高度な技術と



複雑なマネジメントが要求されるとともに、予期しない困難な問題の解決を求められる局面も多いため、事業を担う相手国政府の能力開発にも寄与するのである（下村 2008: 10）。

### 第3節 参画企業にとっての意義・利点

前節では、相手国にとってのプロジェクト借款の意義・利点について考察した。他方、本節では、参画企業にとっての意義・利点を考えてみたい。まず、インフラ整備については、国家による政策や法的・制度的な規制等と密接に関連していること（加賀 2013: 6）、また事業で必要とされる資金が巨額なことから、特有のリスクが存在する。

例えば、鉄道事業においては、「土地の取得・収用リスク」や、想定していた数の乗客が集まらなかった場合に採算割れが生じる「ライダーシップリスク」等が存在する。こうしたリスクへの対応については、企業が単独で取り組むことは困難であることから、政府によるリスクの分担や軽減のための支援・関与が効果的となる（小島 2010: 17）。

つまり、日本政府及び JICA といった政府機関からの後ろ盾を得られるプロジェクト借款は、銀行をはじめとする民間資金を活用したインフラ整備を行うことも可能となった昨今においても、企業単独ではカバーすることができないリスクを回避・軽減し得るという点で企業にとっての魅力の有しているといえる（山田 2018: 3）。また、インフラ事業に公的機関が参加することは、参画企業による相手国側に対する交渉力を強化することにもつながる。そして、このような形でのインフラ事業への公的機関の参画は、事業の元締めである中央政府、すなわち「ソブリン」が逃げないようにフックをかけてリスクを防ぐことから、「ソブリン・フック」と呼ばれる（加賀 2013: 90）。

プロジェクト借款においても、多種多様なリスクが存在する途上国を対象としたインフラ整備を行うことから、例えば次のようなソブリン・フック効果・機能が確認できる。

#### （1） 片務性リスク

1つは片務性リスクの回避・軽減である<sup>52</sup>。プロジェクト借款の効率的かつ迅速な実施のためには、相手国とコンサルタント及びコントラクターといった参画企業との間の契約締結を通じて、明確かつ適正な権利義務を規定づけることが必要不可欠である。そのため JICA は、プロジェクト借款の契約書の規定について、国際コンサルティング・エンジニア

---

<sup>52</sup> 本項の記載は、特段の記載がない限り、国際協力機構（2011）より作成した。

連盟<sup>53</sup>の標準契約約款を盛り込んだ「標準入札書類」を作成しており、「円借款事業の調達及びコンサルタント雇用ガイドラインに係るハンドブック<sup>54</sup>」において、その使用を推奨している。

しかしながら、事業においては、異なる約款の使用や標準約款の改変といった、相手国・参画企業間の公平なリスク負担が確保されない「片務的契約条件」を含む約款を使用する事例がしばしばみられる。このような「片務的契約条件」は、事業の円滑な実施のための障害となり、ひいては事業効果発現を遅延させ相手国にとって損害となり得る。こうした背景から、JICA は日本コンサルティング・エンジニア協会<sup>55</sup>に委託し、円借款事業でみられる「片務的契約条件」の具体的な事例をまとめるとともに、表 3-5 の「片務的契約条件チェックリスト」を作成することで、相手国側と参画企業間の公平なリスク分担に基づく入札・契約が行なわれるよう努めている。

---

<sup>53</sup> 正式名称は Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils (FIDIC)。世界各国のコンサルティング・エンジニア協会を会員とし、加盟協会相互の交流や協力を図り、コンサルティング会社及び関連業界との連携による提案型コンサルティング・エンジニア業務の強化と拡大を支援している。

<sup>54</sup> 標準入札書類及びハンドブックは分量が多いため、ここではその内容については触れないが、以下の JICA ホームページからダウンロードすることが可能である。

[https://www.jica.go.jp/activities/schemes/finance\\_co/procedure/guideline/index.html](https://www.jica.go.jp/activities/schemes/finance_co/procedure/guideline/index.html) (2019 年 12 月 1 日閲覧)

<sup>55</sup> FIDIC に加盟する国内唯一の団体であったが、2016 年に海外コンサルティング企業協会と合併し、一般社団法人海外コンサルタンツ協会となった。

表 3-5：片務的契約条件チェックリスト

No.	条項	タイトル	チェックポイント	結果
1	全般	-	契約図書は標準入札書類に準拠しているか。	
2	全般	-	特記条件を含む契約図書一式は、経院のある専門家により作成・編集されているか。	
3	1.1.2	当事者及び者	エンジニアに指定されているのは、発注者組織とは別個の企業(コンサルタント)に属する専門家であるか。	
4	1.1.3	日付、試験、期間及び完成	請負者の欠陥通知期間は、標準入札書類の契約データ通りに“365 days”となっているか。	
5	1.2	解釈	契約データに「利益」について規定されている場合、過少な値となっていないか。	
6	1.4	法律と言語	契約の支配言語、コミュニケーション言語は国際的な言語が指定されているか。	
7	1.5	書類の優先順位	書類の優先順位が一般条件から変更されていないか。	
8	1.9	図面又は指示の遅延	図面・指示の遅延に対する請負者の工期延長・追加費用請求権が制限されていないか。	
9	2.1	現場への立入り権	現場の立入りと占有に係る請負者の工期延長・追加費用請求権が制限されていないか。	
10	2.2	許可、免許又は承認	発注者の請負者に対する助力について、具体的にその内容が示されているか。または規程が削除あるいは範囲が縮減されていないか。	
11	2.5	発注者のクレーム	クレームの通知期限が延長されていないか。	
12	3.1	エンジニアの義務と権限	エンジニアが裁量権限を行使する際に、発注者の事前承認を必要とする対象範囲が明確に記載されているか。また過大となっていないか。	
13	3.3	エンジニアの指示	エンジニアの指示に関する権限、手順に、発注者の懸念が付加されていないか。	
14	3.4	エンジニアの交代	エンジニアの交代についての、請負者の異議申し立ての権利が制限されていないか。	
15	3.5	決定	エンジニアの決定の、契約に基づく公平性が阻害される様な制限が課せられていないか。	
16	4.1	請負者の一般的義務	他者による設計責任が請負者の一般的義務に転嫁される等、請負者の一般的義務が拡大されていないか。	
17	4.2	履行保証	履行保証の期間や保証額は適正か。	
18	4.7	計画位置の設定	計画位置の設定に係る参照原点、原線、原水準についても請負者の責任としている様な義務の拡大がないか。	
19	4.10	現場データ	一般条件に示される以上に、現場データに係る責任を請負者に負担させていないか。	
20	4.12	予見不可能な物理的条件	予見不可能な物理的条件による請負者の工期延長・追加費用請求権を制限していないか。	
21	4.24	化石	本条項に係る請負者の権利がかけられていないか。	
22	5.2	指名に対する異議	指定下請者の指名に対して請負者の合理的異議申し立てが制限、あるいは削除されていないか。	
23	7.4	試験	試験に係る請負者の工期延長・追加費用請求権が制限されていないか。	
24	8.1	工事の開始	工事の開始もしくは工事開始日について、片務的な事項が特記条件又はその他の契約図書に記載されていないか。	
25	8.4	完成期限の延長	請負者の完成期限延長に係る権利が制限されていないか。	
26	8.7	遅延損害賠償	請負者に課す遅延による予定損害賠償金の日額は妥当か、上限額は標準入札書類の契約データに示す額を超えていないか。	
27	8.9	工事中断の結果	工事中断に係る請負者の権利が制限されていないか。	
28	8.10	工事中断の場合のプラント及び資材の支払い	工事中断に係る請負者の支払いを受ける権利が制限されていないか。	
29	8.11	長期に渡る中断	工事の長期中断に係る請負者の契約終了の権利が制限されていないか。	
30	10.1	工事とその区間の引渡し	引渡しに関する手順について、請負者に不利な変更や追加がなされていないか。	
31	11.1	未了工事の完成と欠陥の修復	欠陥の修復について請負者の責任範囲を拡大していないか。	
32	11.3	欠陥通知期間の延長	欠陥通知期間を無制限に延長できる様な変更がされていないか。	
33	11.8	請負者による原因究明	欠陥が請負者の責にやらない場合の、調査の費用や関連の利益についての請負者の権利が制限されていないか。	
34	12.3	費用算定	新たな料率又は価格の追加が行われる条件について、請負者に不利な変更や追加がなされていないか。	
35	13.5	暫定金額	(b) (i)項に適用される料率は適正か。	
36	13.7	法制の変更による調整	請負者の工期延長・追加費用請求権を制限していないか。	
37	13.8	費用の変更による調整	一年以上の工期が設定されている工事の場合、調整データ表が明細書に添付られ、本条項が有効となっているか。適正な調整データ表が契約図書に含まれているか。	
38	14.2	前渡金	前渡金償還に関して請負者に過度の義務を強いていないか。	
39	14.3	中間支払い証明書の申請	標準入札書類の契約データを参照した、適正な留保率・額についての設定がされているか。	
40	14.6	中間支払い証明書の発行	エンジニアの業務から発注者の業務として変更していないか。エンジニアによる中間支払い証明書の発行期限を延長することによって、請負者の権利を制限していないか。	
41	14.7	支払い	支払期限を長期に設定するような、請負者の権利制限がなされていないか。	
42	14.8	支払いの遅延	支払い遅延利息をなくするような、請負者の権利制限がなされていないか。	
43	16.1	請負者の工事中断の権利	発注者に起因する工事終了・減速における請負者の工事中断の権利及び中断に伴う工期延長・追加費用に係る権利が制限されていないか。	
44	16.2	請負者による契約終了	請負者の契約終了ができる条件やまたその手続きについて、請負者の不利となる変更がされていないか。	
45	17.3	発注者のリスク	発注者のリスクを請負者に転嫁して請負者の義務を拡大していないか。このリスクに起因する請負者の工期延長・追加費用に係る権利が制限されていないか。	
46	19.1	不可抗力の定義	不可抗力の定義をせめていないか。不可抗力に起因する請負者の工期延長・追加費用に係る権利が制限されていないか。	
47	19.4	不可抗力の結果	任意契約終了ができる条件や精算支払いの手続きについて、請負者の不利となる変更がされていないか。	
48	19.6	任意契約終了、支払い及び解除	任意契約終了ができる条件や精算支払いの手続きについて、請負者の不利となる変更がされていないか。	
49	20.1	請負者のクレーム	クレームに係る手続きやクレームに関連する事項について、通知期間を短縮するような変更がされていないか。	
50	20.2	紛争委員会の選任	契約データに設定されている紛争委員会設置の期限は、標準入札書類の契約データ通りに“28 days after the Commencement date”となっているか。	
51	20.3	紛争委員会選任の不一致	契約データに指名機関又は指名者が明記されているか。またその機関/者は当事者双方にとって中立か。	
52	20.6	仲裁	請負者が国外業者のため国際仲裁となる場合、契約データに設定されるべき仲裁機関は、標準入札書類通りに“International Chamber of Commerce”となっているか。	
53	App.	紛争委員会合意書の一般条件	紛争委員会への支払いに関し、等分負担の方針を変えるような変更がされていないか。	

出典：国際協力機構（2011）

## (2) 資金回収リスク

もう1つは、資金回収リスクの回避・経験である。プロジェクト借款では、受注企業に支払いを行うという契約上の義務を相手国政府が負っている一方で、実際の支払い手続きについては、図3-1の通り、銀行などを介在させるやや複雑なものとなっている。

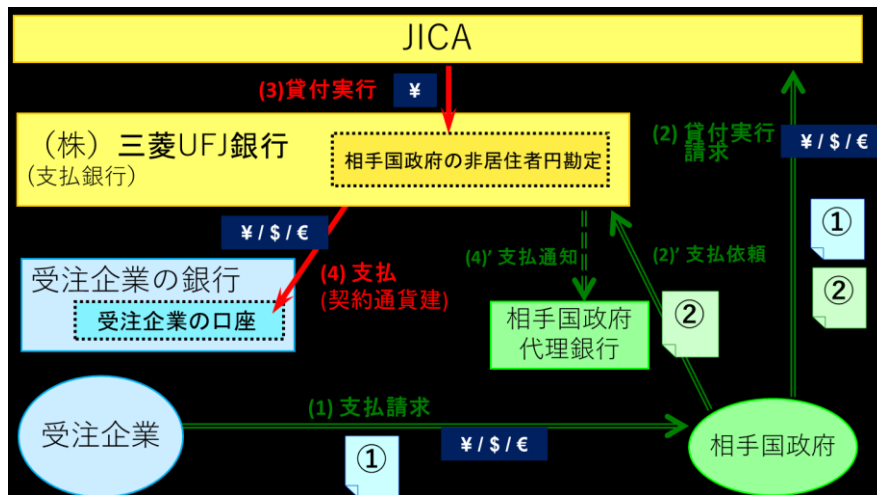


図3-1：プロジェクト借款における支払い手続き

出典：JICA 提供資料より筆者作成

プロジェクト借款の支払い手続きはこのように煩雑ではあるものの、受注企業側からみるといくつかの利点があるように見受けられる。まず、図3-1で示されているように、支払い手続きが明示化されていること自体が、企業にとっての安心材料になっているものと思われる。ODAなどの公的機関による関与のない途上国でのインフラ整備事業では、支払い手続き自体が企業からみると不明瞭あるいは理解困難という場合もあり得る。

他方、実際の支払いについては、まず図3-1の(1)が示す通り、受注企業からの支払請求を受領した相手国政府が、支払請求書類の精査・承認を行う。その後、(2)が示す通り、相手国政府からJICAに対して貸付実行請求書類が提出され、JICAによる精査・承認が行われる。JICAによる精査・承認が完了後、(3)と(4)が示す通り、(株)三菱UFJ銀行に開設されているJICAの口座から相手国政府の非居住者円勘定を経由して、原則相手国内に一度も流入することなく、受注企業の銀行口座に資金が直接入金される<sup>56</sup>。このような支払

<sup>56</sup> 現地通貨建による支払いの場合は、この限りではない。他方、2011年5月から2012年3月にかけて計19回実施したバングラデシュ中央銀行のDeputy General ManagerのMostakur Rahman Biltu氏からの

い手続きは、途上国でのインフラ事業への参画リスクの高さに危惧する日本企業の間からは、資金回収リスクの軽減に寄与する仕組みであるように映るかもしれない。

加えて、万一何らかの理由で相手国政府から受注企業への支払いが滞った場合には、受注企業による要請を受けて、日本政府や JICA が支払い停滞の原因の特定や支払いの迅速化に向けた支援・モニタリングを行う場合もある。この点については、円借款事業への参画経験を有する商社マンの佐野智哉が、円借款においては、契約相手から工事代金などを回収できなくなる「クレジットリスク」を避けることができるため、企業はこうしたリスク対応に余計なリソースを割かずに事業本体に集中できると指摘していることから（佐野 2017: 23）、その効果が確認できる。

#### 第4節 日本企業の参画に関する定量分析

プロジェクト借款では、JICA の円借款調達ガイドラインに沿って相手国政府が選定・契約を交わした企業が主として事業に従事する。その一方で、事業を通じて企業が調達した資機材や建設した施設の運営維持管理については、相手国政府が主に担う。こうしたなか企業は具体的に、①計画策定・設計・入札補助・施工管理に関する支援・助言といったサービスを相手国に提供する「コンサルタント」、②設備・資機材の調達や土木工事などの実施を主契約者として担う「コントラクター」、③「コントラクター」の下請として各種業務を担う「サブコントラクター」、④「コントラクター」あるいは「サブコントラクター」に原材料・資機材・部品・製品などを供給する「サプライヤー」として、円借款事業に参画する。

①は建設・電力・鉄道といった分野の大手コンサルティング会社等による参画を指し、②は大手建設会社・総合商社・大手メーカーによる参画が中心である。他方、③及び④については、関連資料・情報が入手できないため詳細は不明ではあるが、大企業の下請あるいは孫請といった形で日本・現地・海外に拠点を置く中小企業、及び現地企業や海外企業が一定程度参画しているものと思われる。

このように様々な形で企業は円借款事業に参画するが、契約規模としては、事業の施工や資機材調達といった業務を主契約者として担う②のコントラクターが一般的に最も大きくなる。こうしたことから本節では、日本企業によるコントラクターとしての参画・受注

---

聞き取りによれば、図 3-1 の(4)が示す手続き等にはバングラデシュ中央銀行をはじめとするバングラデシュ政府が深く関与・支援しているとのことであった。

に関する近年の状況と傾向について、主に次の通り定量面からの簡易的な分析を試みた。

まず、2016年度から2018年度の『国際協力機構年次報告書別冊資料編』に含まれている「円借款の主な受注企業名(金額10億円以上のコントラクター契約)」リストのなかで、日本企業が単独または他国企業との共同企業体(Joint Venture: JV)を組成し、受注に至った合計101件のプロジェクト借款の契約を抽出した。次に、受注企業を「企業の業種」、及び単独ないしJVの「受注形態」別に類別した。そして、各受注契約を、地域ごとに類別した。最後に、各受注契約を、各事業に関する公表資料や公開情報を参考にしながら、分野ごとに類別した。分析結果は、次の通りである。

表 3-6：日本企業の円借款事業の業種・形態別受注実績（2016年度-2018年度）

(単位：億円)

日本企業の業種	形態	受注件数	受注金額	1件平均	比率
建設会社	単独	17	1,885	111	8.5%
	日本企業JV	14	1,619	116	7.3%
	現地企業JV	13	3,086	237	13.9%
	外国企業JV	2	384	192	1.7%
	小計	46	6,974	152	31.5%
商社	単独	19	1,007	53	4.5%
	日本企業JV	3	1,678	559	7.6%
	現地企業JV	10	2,867	287	13.0%
	外国企業JV	3	816	272	3.7%
	小計	35	6,368	182	28.8%
メーカー	単独	4	117	29	0.5%
	日本企業JV	2	71	36	0.3%
	現地企業JV	1	20	20	0.1%
	外国企業JV	1	57	57	0.3%
	小計	8	265	33	1.2%
複合（建設会社・商社）	単独	0	0	0	0.0%
	日本企業JV	1	53	53	0.2%
	現地企業JV	1	56	56	0.3%
	外国企業JV	0	0	0	0.0%
	小計	2	110	55	0.5%
複合（建設会社・メーカー）	単独	0	0	0	0.0%
	日本企業JV	1	142	142	0.6%
	現地企業JV	1	37	37	0.2%
	外国企業JV	1	56	56	0.3%
	小計	3	235	78	1.1%
複合（商社・メーカー）	単独	0	0	0	0.0%
	日本企業JV	4	7,858	1,965	35.5%
	現地企業JV	0	0	0	0.0%
	外国企業JV	1	78	78	0.4%
	小計	5	7,936	1,587	35.9%
複合（建設会社・商社・メーカー）	単独	0	0	0	0.0%
	日本企業JV	2	245	123	1.1%
	現地企業JV	0	0	0	0.0%
	外国企業JV	0	0	0	0.0%
	小計	2	245	123	1.1%
合計		101	22,133	219	100%
形態別	単独	40	3,009	75	13.6%
	日本企業JV	27	11,667	432	52.7%
	現地企業JV	26	6,066	233	27.4%
	外国企業JV	8	1,391	174	6.3%
	合計	101	22,133	219	100%

\*メーカー・建設いずれの事業も行っている企業は「建設会社」に分類

\*商社の関連会社については、メーカー・建設機能を有する場合でも「商社」に分類

\*現地企業・外国企業双方とのJVの場合には、「現地企業」に分類

出典：国際協力機構（2017、2018b、2019b）より筆者作成

## <分析結果>

- 建設会社または商社による受注が多く、これらで全体の約6割を受注している。
- 建設会社は建設会社同士のJVにより契約を受注するケースが相対的に多い一方、商社は1社単独での受注が多い。
- 1件当たりの平均受注額は、商社が約182億円、建設会社が約152億円とやや商社が大きい。他方、メーカーの場合は、約33億円となっており、商社や建設会社と比較すると、小型契約を受注している。
- 商社とメーカーのJVでは、株式会社IHI（メーカー）・株式会社東芝（メーカー）・住友商事株式会社（商社）のJVによるバングラデシュの「マタバリ超々臨界圧石炭火力発電事業（I）」における約6,400億円の超大型契約を受注しているケースがみられる。
- 形態別にみると、約3分の2の契約は、日本企業単独あるいは日本企業間のJVでの受注となっている。また、日本企業と現地企業とのJVによる受注は27.4%とそれなりに存在する一方で、日本企業と外国企業とのJVによる受注は約6.3%と限定的である。
- 表3-6に示していないが、日本企業の受注の大半は大企業によるものである。数十億円規模の相対的に小型の契約においても、大企業による受注が中心である。中小企業による受注は、101件の全体契約のうち5件のみで、金額ベースでの比率では全体のわずか約1.6%となっている。



表 3-7：日本企業の円借款事業の地域・国別受注実績（2016 年度-2018 年度）

(単位：億円)

地域	国	受注件数	受注金額	1件平均	比率
東南アジア	インドネシア	6	1,055	176	4.8%
	カンボジア	8	614	77	2.8%
	タイ	1	970	970	4.4%
	フィリピン	7	1,482	212	6.7%
	ベトナム	6	577	96	2.6%
	ミャンマー	19	1,437	76	6.5%
	ラオス	2	45	23	0.2%
	小計	49	6,179	126	27.9%
南アジア	インド	9	3,609	401	16.3%
	スリランカ	8	538	67	2.4%
	バングラデシュ	15	8,383	559	37.9%
	小計	32	12,530	392	56.6%
中央アジア・ コーカサス	ウズベキスタン	2	1,299	650	5.9%
	小計	2	1,299	650	5.9%
中東・北アフリ カ	イラク	4	370	93	1.7%
	チュニジア	1	379	379	1.7%
	モロッコ	1	50	50	0.2%
	小計	6	799	133	3.6%
サブサハラ・ア フリカ	ウガンダ	1	91	91	0.4%
	ケニア	5	536	107	2.4%
	マダガスカル	1	37	37	0.2%
	モザンビーク	3	320	107	1.4%
	小計	10	983	98	4.4%
欧州	セルビア	1	249	249	1.1%
	ボスニア・ヘルツェゴビナ	1	93	93	0.4%
	小計	2	342	171	1.5%
合計		101	22,133	219	100%

出典：国際協力機構（2017、2018b、2019b）より筆者作成

#### <分析結果>

- ・ 前章の表 2-3 及び表 2-4 で示した有償資金協力の地域別貸付額・比率と同様に、日本企業による円借款事業の受注実績においても、東南アジアと南アジアが大半を占めていることが明らかとなった。むしろ、両地域合計の日本企業による受注実績が約 85%となっていることから、昨今 70%弱で推移している両地域向けの有償資金協力の貸付額を上回る結果となった。貸付と受注のタイミングは異なるため単純比較はできないが、この結果からは日本企業による東南アジアと南アジア地域重視の姿勢がみて取れる。
- ・ バングラデシュの「マタバリ超々臨界圧石炭火力発電事業 (I)」が約 6,400 億円と突出していることが影響して、南アジアでの受注金額が東南アジアと比べて大きくなっている。これを除いた場合、両地域での受注金額はほぼ同額となる。

- ・ 他方、受注件数ベース、つまり日本企業が最も多くの契約をとっている地域は、東南アジアとなっている。なかでもミャンマーは、日本企業による受注件数が最も多い国となっており、日本企業による円借款事業への積極的な参画が確認される。
- ・ アジアを除く地域では、有償資金協力の地域別貸付実績と比較して日本企業の受注実績は低く、日本企業による円借款事業への参画は限定的となっている。

表 3-8：日本企業の円借款事業の分野別受注実績（2016 年度-2018 年度）

(単位：億円)

分野		受注件数	受注金額	比率
電力・ガス	発電所	17	9,361	42.3%
	送電線	4	249	1.1%
	その他	2	71	0.3%
	小計	23	9,680	43.7%
運輸	道路	11	853	3.9%
	橋梁	10	786	3.6%
	鉄道	29	8,576	38.7%
	空港	1	45	0.2%
	港湾	12	1,532	6.9%
	海運	0	0	0.0%
	小計	63	11,792	53.3%
灌漑・治水・干拓	小計	2	83	0.4%
農林・水産業	農業	0	0	0.0%
	林業	0	0	0.0%
	水産業	1	50	0.2%
	小計	1	50	0.2%
鉱工業	小計	1	17	0.1%
社会的サービス	上下水道・衛生	7	406	1.8%
	教育	1	36	0.2%
	保健・医療	2	32	0.1%
	観光	0	0	0.0%
	都市・農村生活基盤	1	37	0.2%
	その他	0	0	0.0%
	小計	11	511	2.3%
合計		101	22,133	100%

出典：国際協力機構（2017、2018b、2019b）より筆者作成

#### <分析結果>

- ・ 電力・ガス分野及び運輸分野といった経済開発分野における受注が、全体の 95%以上を占めている。
- ・ 前章の表 2-5 で示した円借款の分野別承諾実績においても経済開発分野への偏重が確認されたが、日本企業による円借款事業の受注実績は、それよりもさらに経済開発分野への偏りがみられる。

- ・ 経済開発のなかでは、とりわけ発電所と鉄道分野が突出している。1 件当たりの平均受注金額については、前者が約 550 億円、後者が約 420 億円と他分野と比較すると巨額となっている。こうしたことから、両者のみで、受注金額の比率は全体の 8 割超となっている。
- ・ 発電所分野については、前述の約 6,400 億円の「マタバリ超々臨界圧石炭火力発電事業 (I)」の日本企業 JV による受注が、同分野の比率を高める大きな要因となっている。本契約を除いた場合、鉄道分野の受注金額が発電所分野を大きく引き離して、首位となる。
- ・ 鉄道分野については、開業以来死亡事故などの大きな事故が発生しておらず、日本が有する優れた技術の象徴である新幹線や都市鉄道を中心として、日本政府によるインフラシステム輸出戦略等に基づき、STEP 案件の適用を視野に入れた事業形成が行われることが多い。また、鉄道分野は、STEP が適用できない事業でも、可能な限り日本の製品が適用・調達されるよう JICA が相手国政府に働きかけているとされる（山田 2018: 10, 55, 130）。つまり、日本企業による鉄道分野の円借款事業の受注にむけた政官による後押しや、ソブリン・フックの相対的な大きさが、巨額な受注の一因になっているものと考えられる。
- ・ その反面、日本企業による農業分野の円借款事業の受注は皆無となっている。つまり、地方農村開発においては、円借款を通じた顔の見える支援は、極めて限定的な状況になっている<sup>57</sup>。東南アジアにおいては、格差の縮小が喫緊の課題となっていることから、貧困率が相対的に高いとされる地方農村部を対象とした円借款事業への日本企業の参画を増やすことが、今後重要となってくるのではないだろうか。

## 第 5 節 中小企業支援スキームとの比較

最後に、第 2 章と第 3 章のまとめとして、大企業による参画が中心であり、事業規模の面からは長年 ODA の主役を担ってきたといえるプロジェクト借款と、前章第 2 節で概観

<sup>57</sup> JICA が公開しているのは契約金額が 10 億円以上の企業データである。地方農村開発を目的とする事業の契約規模は、一般的に 10 億円未満であることが多く、そもそもデータが入手できないという制約がある。他方、こうした小規模契約では、現地企業に応札・受注を限定する LCB が適用されることが多い。現時点では、現地企業がコントラクターとして受注したこのような小規模契約に、サブコントラクターあるいはサプライヤーといった形で日本企業が関与・参画するといったケースは、公表資料や公開情報からは確認できなかった。しかしながら、昨今では東南アジアの現地企業が力をつけてきていることを考えると、このような形の日本企業による円借款事業への関与・参画を今後推進しても良いのではないだろうか。

した新しい ODA の潮流といえる中小企業の途上国展開支援スキームの特徴や傾向等を、表 3-9 の通り簡潔に比較した。

表 3-9：プロジェクト借款と中小企業の途上国展開支援スキームの比較

項目	プロジェクト借款	中小企業の途上国展開支援
対象	直接収益を生む事業	直接収益を生まない調査・試用
参画	日本の大企業中心	地方の中小企業も参画
業種	建設会社、商社、メーカー等	農業・食品・サービス業・医療福祉等含め多様
支援	コンサル会社中心	コンサル会社・大学・地方銀行・自治体等多様
主目的	インフラ輸出・資金調達等	課題解決・販路開拓・地域活性化・人材育成等
地域	東南アジア・南アジア中心	東南アジア中心
分野	鉄道・電力等経済開発中心	地方農村開発や社会・人間開発等含む多分野
予算	大規模（1兆円以上/年）	小規模（80億円前後/年）
倍率	低（1社応札も多数）	高（約3倍-10倍）
報告書	非公開（または不作成？）	分厚く詳細な記述の業務完了報告書が公開
発注者	相手国政府機関	JICA
評価	企業にとって旨味が大きい	企業にとって細かく厳しく旨味が少ない

出典：筆者作成

以上のことから、東南アジア諸国に対する ODA における日本企業による関与・参画は、①都市部の経済開発偏重から地方農村部での取り組みの重視、②大企業への偏重から中小企業との共創、③コンサルティング会社中心の事業支援から大学や自治体等を含む多様な組織・人材との連携へと転換を図る必要性が高いと考えられる。

## 第4章 三位一体型経済協力—ミャンマーを事例にして—

第2章と第3章では、国際協力のなかでも、ODA という「援助」における企業の役割について、概観・分析・考察を行った。他方、本章では、援助のみならず、「投資」や「貿易」も包含する経済協力における企業の役割について主に考えてみる。後述するように、このような援助・投資・貿易が一体となった日本による経済協力は、「三位一体型経済協力」とも呼ばれる。1980年代後半に日本政府が提唱した三位一体型経済協力は、途上国の多くのリーダーから高く評価されており、今日の途上国でもニーズが高いとされている（Shimomura 2015: 84）。

そこで本章では、主に昨今のミャンマーを対象とした事例研究を通じて、現在及び今後のミャンマーのニーズ・期待にも可能な限り応え得る三位一体型経済協力のあり方を、日本企業が果たす役割に焦点をあてながら模索・提示したい。それでは、なぜミャンマーを事例として取り上げるのであろうか。

ミャンマーは、1988年から2011年までの軍事政権時代には、欧米諸国による経済制裁の影響で、日本や欧米諸国による援助・投資・貿易は極めて限られていた。しかしながら、2011年3月にテイン・セイン（Thein Sein）が大統領に就任し、経済改革・政治の民主化・少数民族との和解等に積極的に取り組んだ結果、2012年末に欧米諸国による経済制裁が解除された。こうしたなか日本は、ミャンマーの経済改革・対外開放に積極的に反応し、他国に先駆けて援助を本格化させた。そのため、経済制裁が解除された直後の2013年度と2014年度には、インフラ整備を中心とする1,140億円もの円借款がミャンマーに対して供与された。そして、こうした日本政府の動きに呼応するように、日本企業による進出も本格化した（トラン 2019: 15）。

つまり、ミャンマーは、「日本の官民による経済協力が最も直近で本格化した国」として捉えることもできる。これは、既に長年にわたり日本の官民による経済協力が大規模に展開されてきたタイやフィリピン、ベトナムなどとは異なる特徴であるといえる。また、カンボジアやラオス、東ティモールでは、ミャンマーと同様の規模での日本の官民による経済協力は、展開されていない。そのためミャンマーは、日本による三位一体型経済協力について考察を行ううえで、最適な国であると考えられる。

本章の構成は、次の通りである。第1節では、1980年代後半に提唱された日本の援助・投資・貿易が一体となった三位一体型経済協力（以下「従来モデル」）を振り返る。従来

モデルの振り返りは、三位一体型経済協力と関連する主な先行研究の確認を通じて行う。第2節では、三位一体型経済協力が現在活発に展開されているミャンマーにおける日本に対する経済協力ニーズの検討・考察を通じて、従来モデルの再考を試みる。第3節では、従来モデルの限界を乗り越えるとともに現在のミャンマーの経済協力ニーズにも可能な限り応え得る新しい三位一体型経済協力（以下「新しいモデル」）を提示する。

## 第1節 従来モデルの振り返り

三位一体型経済協力は、1987年1月に当時の田村元通商産業大臣がバンコクを訪問した際に表明した「新アジア工業化総合協力プラン」（New Asian Industry Development Plan : New AID Plan）を原型としている<sup>58</sup>。New AID Planは、企業主体の外貨獲得型産業育成に対する支援という途上国の経済協力ニーズを踏まえ、アジア諸国を対象として各国の実情に応じた総合的な協力の推進を目指すものであった。

また、New AID Planの具体的内容は、a)インフラ整備等のハード面の協力、b)現地企業に対する経営管理、製品開発から生産、市場開拓に至る指導等のソフト面の協力、c)現地企業に対する投融資等の資金面の協力、d)日本企業との合弁・技術提携等の仲介等の投資促進面の協力、等日本の各種経済協力を総合的かつ集中的に実施することであった（通商産業省 1988: 166-168）。

そして、New AID Planの主な対象となったのは、最初の段階ではタイ・マレーシア・インドネシア・フィリピン・中国であった。その後は、これら5か国に加えて、ケニアやパキスタン、スリランカ等での実施も検討されていたようである（菊谷 1992: 376-377）。New AID Planでは、準備の整った国から、協力要請および産業立地基盤調査、工業分野振興開発計画調査、工業規格検査開発計画調査、工業団地等開発計画調査、投資部門長期専門家派遣といった技術協力が順次実施された（国際協力機構他 2006: 212）。また、工業団地・港湾・空港・鉄道・道路・通信をはじめとする、輸出の促進に寄与し得る経済インフラの整備に対する円借款等の供与も企図されていた（菊谷 1992: 377, 380）。

---

<sup>58</sup> その一方で、1980年代初頭に通産省の政策的イニシアティブに基づき、輸出工業化支援を目的として行われた「ASEAN 協力事業」が、三位一体型経済協力の原型であったとの説明もみられる（国際協力機構他 2006: 2）。また末廣昭は、New AID Plan及び三位一体型経済協力は、アジアNIEsによる工業化を通じた発展経験を原型としており、日本による経済協力を通じてこれを東南アジア諸国や中国に展開しようとする野心的な試みであったと述べている（末廣 1989: 66-68）。加えて、New AID Planは、日本の工業化の経験を踏まえて作成された計画であったという指摘もみられる（石川幸一 2006: 77）。

三位一体型経済協力は、こうした New AID Plan を起源として、通商産業省<sup>59</sup>が 1988 年に著した『経済協力の現状と問題点（1987 年版）』のなかで初めて言及されることとなった。同書では、三位一体型経済協力について、a) 個々の途上国に適合した産業選択及びその育成計画の策定に協力し、b) 民間産業部門の育成を資金面・技術面で援助し、c) 日本からの直接投資を促進するとともに、d) 途上国の工業製品に積極的に市場を提供し輸入を拡大する、「援助、直接投資、輸入が三位一体となった総合的協力」と述べられている（通商産業省 1988: 230）。また、翌 1989 年に著された『経済協力の現状と問題点（1988 年版）』においては、「援助、直接投資、輸入が三位一体となった総合的経済協力」と呼称されており、「経済」という言葉が付加されている（通商産業省 1989: 2）。

ここで特徴的なのは、貿易については日本からの輸出を促進するのではなく、途上国製品の日本による輸入の促進がうたわれていたという点である。すなわち、三位一体型経済協力の目的は、JICA をはじめとする日本の政府機関が実施する各種の援助と、企業が担う投資や貿易活動を有機的に結びつけることで、途上国の外貨獲得に寄与する輸出産業の振興を支援することにあつた（菊谷 1992: 369-370）。当時の多くの途上国は、国内市場が小規模であるため、大規模な工場での規模の経済を享受できる操業水準を維持するためには、輸出市場に依存せざるを得ない状況であつた（川辺 2004: 239）。そのため、欧米諸国による援助ではほとんどみられない、日本の ODA と企業による投資と貿易、特に輸入と組み合わせるといふやり方は、途上国が経済の自立を達成するうえで一定程度役立ったと考えられる（大来 1992: 153）。

また、このような途上国側のニーズに加えて、次のような 1980 年代の時代背景も、日本から途上国への輸出促進ではなく、日本による途上国からの輸入促進が強調されたことと大きく関係していると考えられる。

- ・ 経常収支黒字の増大が続く日本に対し、広い意味での途上国向け資金供給、つまり資本の供給と輸入による外貨資金の供給を拡大することが国際社会から期待されている（通商産業省 1988: 137）。
- ・ 米国に代わり途上国からの輸入拡大が国際社会から最も期待されているのは、日本である（同上書: 212）。
- ・ 1980 年代は、世界経済のなかでの日本経済の堅調さが際立ち、各種の日本脅威論が

---

<sup>59</sup> 2001 年 1 月より経済産業省。

世界で展開された。そのため当時は、場合によっては日本経済に負の影響を与える輸入の促進についても、世界のなかの日本の心象を良くする政策であると判断されれば正当化された（前田 2005: 129）。

しかしながら、通商産業省自らが後年述べている通り、途上国から日本への輸出の拡大は、結果として、日本から途上国への資本財や中間財等の輸出も相当程度促すこととなった（通商産業省 1990: 80）。なぜならば、途上国から日本への輸出は、東南アジアに進出していた日系企業やその系列・関連会社が生産した製品が多くを占めており（Arase 1995: 207）、こうした製品の生産においては日本から輸出された部品や機械等が多く用いられていたためである（松島 2012: 43）。従って、従来モデルにおける「貿易」は、日本による途上国からの輸入のみならず、日本から途上国への輸出も含むとっていいだろう。そして、この点は、次の浦田秀次郎の議論とも符合する。

浦田によれば、東アジア諸国は電機製品や繊維製品を中心とした輸出の拡大によって、著しい経済成長を遂げたという。だが、国内で品質の高い部品を調達できなかったため、多くの場合、海外から輸入した部品を使って完成品を組み立てて輸出した。そのため、輸出の拡大は、同時に輸入の増加をもたらした。つまり、このような「組み立て輸出」は、輸出が拡大しても、自国の外貨の増加にはつながらず、貿易収支は慢性的に赤字となる（浦田 2000: 174）。定量的な検証は困難ではあるものの、従来モデルにも、こうした要素が内包されていた可能性は否定しがたいのではないだろうか。

ところで、従来モデルの展開は、いつ開始され、いつ終了したのであろうか。この点については、貿易を日本による輸入促進のみとして捉えた場合には、New AID Plan が提唱された 1980 年代半ばに従来モデルの展開が開始され、1990 年代初頭にはそれが終了したといえる（国際協力機構他 2006: 2）。また、この時期の通産省の文書を除いて、「三位一体型協力」といった用語を使用した日本政府の公文書は皆無に近いことも（下村 2012: 44）、10 年に満たない短期間のみ従来モデルが展開されたという点を支持し得る。加えて、仮に 1990 年代初頭以降も従来モデルが継続されていたと捉える場合でも、1980 年代以降に急増した日本による ASEAN 諸国からの輸入のさらなる増加は、2000 年代の日本には期待できない状況であった（石川幸一 2006: 77-78）。つまり、従来モデルの貿易を、日本による輸入促進のみであると捉えた場合には、従来モデルは「一過性のモデル」であったと結論づけることができるかもしれない。



しかしながら、従来モデルの貿易には日本から途上国への輸出促進の効果もあったと捉える場合には、全く異なる様相を呈する。なぜならば、賠償支払いが援助の中心を占めていた 1950 年代から 1960 年代には日本からの援助と輸出が一体となった経済協力は既に盛んに展開されており、その後 1970 年代に入ると援助を梃子とした日本企業による投資も東南アジア諸国を中心に活発化していたためだ（北村 1989: 8-9）。そのため、この見方に立てば、従来モデルは、日本企業による東南アジア諸国でのビジネス展開を支援する国内政策との関連性も大きいといえるのではないだろうか。換言すれば、従来モデルは、こうした国内政策が積極的に行われていた 1950 年代に萌芽し、円借款も活用しながら途上国を含む海外へのインフラ輸出に取り組む現在に至るまで生き永らえていると捉えることもできるのかもしれない。

加えて、貿易の文脈からは離れるが、政府文書においても、三位一体型経済協力は長きにわたり実施されていることが示唆されている。例えば、外務省が 1988 年及び 1989 年に発表した『我が国の政府開発援助』では、三位一体型経済協力が「総合的経済協力」と呼称されているが、日本はこうした経済協力の重要性を「従来から主張していた」と述べられている（外務省 1988: 40-41、外務省 1989: 50-51）。つまり、ここからは、三位一体型経済協力が 1980 年代後半に突如始まったわけではないことが示唆されている。

また、通商産業省が 1993 年に発表した『平成 5 年版 経済協力の現状と問題点』では、三位一体型経済協力が「パッケージ型の経済協力プログラム」と呼称されているが、こうした経済協力の意義は「現在益々認識されて」おり、今後このような経済協力を「一層促進していくことが重要である」と述べられている（通商産業省 1993a: 67, 148-149）。そして、それを裏づけるかのように、JICA 報告書でも、1997 年のアジア通貨危機後の日本による経済協力の一部も、総括的にみれば「援助・貿易・投資の三位一体」を通じた連携の下で実施されたことが指摘されている（国際協力機構他 2006: 212）。

以上のことから、三位一体型経済協力は、現在でも存続している長い歴史を有する経済協力のモデルであると捉えることもできるのではないだろうか。先行研究における三位一体型経済協力と関連する議論をみても、これを一過性のモデルとして位置づけているものは少ないように見受けられる。すなわち、多くの先行研究では、日本の三位一体型経済協力はアジア諸国の発展に長らく貢献するとともに、そのなかで ODA が重要な役割を担ってきたと評価する声が多い。

例えば、荒木光弥は三位一体型経済協力を、東南アジアにおいて国家の根幹をなすイン

フラの整備と人材育成の支援、ならびに海外からの投資環境の整備への貢献を通じて、東南アジアの輸入代替産業を開花させる起爆剤になった「ジャパン ODA モデル」であると評している（荒木 2014b: 3）。また、澤田康幸と戸堂康之も、荒木と同様に、こうした経済協力は東南アジア諸国のみならず、韓国などの東アジア諸国の経済成長と貧困削減にも貢献した「ジャパン ODA モデル」であると位置づけている（澤田・戸堂 2010: 13）。

加えて、木村秀美と戸堂康之は、開発援助が直接投資に与えるインパクトについて重力モデルを用いて定量的に検証した結果、日本の援助は日本からの投資を促進する一方で、その他の国からの投資の増加には何ら影響を及ぼさないことを明らかにした。すなわち、日本の援助は、日本企業による途上国への投資を促すという「先兵効果」が生じるということを示している（木村・戸堂 2007: 4, 18）。

こうしたことから、三位一体型経済協力によって、1980年代以降、タイやマレーシア、インドネシアへの日本からの直接投資が増加したという評価もみられる（菊谷 1992: 384）。当時は、プラザ合意後の円高に伴い日本企業が海外投資を拡大する一方で、東南アジア諸国が外資規制を緩和していた時期とも重なるため、三位一体型経済協力の成果のみを定量的に抜き出すことは難しいと思われるものの、先兵効果の視点から考えると三位一体型経済協力は日本からの投資を促したといえよう。そして、現在でも、経済インフラの整備を目的とするプロジェクト借款が日本の援助の太宗を占めていることから、相手国への投資を促進するという先兵効果が生じている可能性があると考えられる。

さらに佐藤寛は、日本の三位一体型経済協力は、東南アジアの期待に応えるものであったことから、東南アジアでも一定の説得力を持って受け入れられてきたと総括している（佐藤 2011: 253）。この点について、例えば Yasutami Shimomura も、タイにおける三位一体型経済協力は、タイから日本への輸出を増やすことを目的としてタイ政府が日本政府に要請する形で、つまりはタイ政府のニーズ・期待に応える形で、実施されたと評価している（Shimomura 2015: 78）。

しかしながらその一方で、三位一体型経済協力の詳細や意義、及びその実施によって生じた日本と相手国における効果や影響等については、踏み込んだ検証や考察が行われていない部分も残されている。この点については佐藤も、三位一体型経済協力は、開発学のなかではほとんど注目されず、三位一体型経済協力の唱道者たちもそれを開発学の分野で周知させようとは考えてもいなかったと述べており、三位一体型経済協力に関する先行研究が限定的であることを示唆している（佐藤 2011: 253）。そこで以下では、こうした限界

や制約等について、主に整理・考察を行いたい。

## (1) 援助の基軸

従来モデルでは、日本の複数の政府機関が、様々な形で援助を実施してきたとされている。例えば、インフラの整備は、当時の円借款の実施機関である JBIC が主に担う一方で、一部の国では JICA による無償資金協力も供与された。また、技術協力については、JICA に加えて、当時通商産業省が所管していた JETRO や AOTS といった団体もその一部を担ってきた（前田 2005: 120、国際協力機構他 2006: 212-213）。

このように、日本の ODA には有償資金協力・無償資金協力・技術協力をはじめとする多様なスキームが存在するが、それぞれのスキームが生み出す効果や影響は異なる可能性がある（澤田・戸堂 2010: 5、澤田 2013: 51）。また、有償資金協力のみにも目を向けても、プロジェクト借款や海外投融資をはじめとする多くの支援メニューが存在し、それぞれの目的や機能、効果は一様ではないだろう。

つまり、日本の援助には、多様性が内在されているといえる。こうしたなか、事業規模では ODA のなかで最大であり、三位一体型経済協力を推進するうえで重要な役割を果たすと考えられる経済インフラの整備を目的として実施される「プロジェクト借款」に焦点をあてた三位一体型経済協力に関する議論については、十分行われきたとはいいがたい。その一因は、円借款の実施体制の複雑性にあると考えられる。

円借款は、三位一体経済協力が提唱された当時、外務省・大蔵省・通商産業省・経済企画庁の4省庁体制を採っていた。そのため、三位一体型経済協力を推進していた通商産業省が円借款を活用しようとした場合、外務省・大蔵省・経済企画庁との調整が必要となった。この調整は大変困難となることが想定されたことから、円借款ではなく、通商産業省が所掌していた技術協力を、三位一体型経済協力の援助における主要なツールとして当初は用いていた（前田 2005: 120-121）。この点については、通商産業省自身も、1990年代初頭の時点では、円借款の実施と成果が不十分であるがゆえに、援助・投資・貿易の連携が必ずしも十分に図られていない面があったと述べている（通商産業省 1993a: 149）。

つまり、こうした縦割り行政の弊害が、三位一体型経済協力における援助の基軸として

プロジェクト借款を当初から前面に打ち出すこと<sup>60</sup>、また三位一体型経済協力におけるプロジェクト借款の効果や影響の検証を行うことを困難にしたと考えられる。しかしながら、次のような議論をみると、経済インフラの整備を目的に供与されるプロジェクト借款は、数ある援助スキームやメニューのなかで、投資と貿易との関連性が最も高い可能性がある。

- ・ インフラ整備を目的とした援助は、企業による投資導入のための前提条件であり、促進条件でもある。こうした援助と投資は、密接に関連しており、代替物ではなく互いに補完し合うものである（ピアソン 1969 翻訳書: 97、小浜 2013: 132）。
- ・ 工業団地周辺の運輸・通信・電力等のインフラ整備を行うことで、当該団地への投資が経済の活性化に結びつくようになる（通商産業省 1989: 176）。
- ・ プロジェクト借款は、投資や輸入といった企業による途上国での経済活動との連携を最も効果的に行い得る援助である（通商産業省 1990: 88）。
- ・ 円借款により整備された大規模インフラは、東アジアが外国企業からの投資を極めて効率的に展開するうえでの環境条件となった。ODAによる経済インフラの整備を経済発展の触媒と位置づけ、民間資金を開発のエンジンに据えながら経済成長を実現した東アジアの経験は、十分に立証されている（渡辺・三浦 2003: 113, 117）。
- ・ 円借款は、技術革新や技術模倣を促進することに加え、直接的に投資率を高め、また先兵効果などで投資を促進し、間接的に投資率を高めることを通じて、経済成長率を押し上げる（澤田 2013: 54）。

こうしたなか、三位一体型経済協力の文脈から離れて、円借款の有効性に関する実証分析を試みた先行研究も存在する。代表的な研究は、Kenichi Kawasaki (2002)、及び国際協力銀行 (2003) であろう。前者は主に、円借款が経済成長促進効果を有するか否かを実証的に分析した研究である。本研究は、当時円借款の供与額が大きかった中国・インドネシア・マレーシア・フィリピン・タイ・ベトナムの6か国を対象として、円借款が対象国の経済全般に与える効果を応用一般均衡世界貿易モデルに基づき推計したものである。他方、後者は、円借款が供与された国の経済押し上げ効果を定量的に捉えるためのモデル手法を開発し、その効果をタイ・フィリピンの2か国を例として、定量的に試算したものである。

---

<sup>60</sup> 産業構造審議会貿易経済協力分科会経済協力小委員会が2005年に発表した『我が国経済協力の成功経験を踏まえた「ジャパン・ODAモデル」の推進』においては、技術協力とあわせて、円借款を三位一体型経済協力における「援助」の基軸の1つとして用いていたことが述べられている。

これらの2つの研究は、円借款事業の実施による相手国への経済面における正の効果・影響を定量的に一定程度明らかにしたという点で意義が大きい。しかしながら、これらの研究では、a)円借款と投資・貿易との関連性、b)円借款事業の受注企業の国籍、つまり日本企業が円借款事業の主契約者として参画した場合とそうでない場合の違い、c)日本企業と現地企業間の合弁の有無、d)都市部と地方農村部などの事業対象地域の差異といった視点が考慮されていない。

その一方で、こうした円借款自体の効果や影響に着目した研究に加えて、投資や貿易の触媒としての円借款の効果や影響を明らかにすることを試みた先行研究も存在する。代表的なものが、タイの「東部臨海地区開発」を対象とした考察である。東部臨海地区開発は、タイの首都バンコクの東南に位置する東部臨海地区に、1970年代末から1990年代初めにかけて、2つの深海港を持つ大型臨海工業地帯を建設するとともに、港湾・工業団地・鉄道・道路・工業用水などの工業地帯周辺のインフラ整備に1,300億円以上もの円借款を中心とする日本の援助が投入された事業である（下村 2012: 138）。

本事業の正の効果・影響は、大きかったとされる。例えば、本事業の事後評価を行った有賀賢一と江島真也は、円借款で整備された周辺インフラが呼び水となり、東部臨海地区への企業による投資が促進されたことを、入居企業への聞き取り調査などを通じて明らかにしている（有賀・江島 2000）<sup>61</sup>。また、かつての円借款の実施機関であったJBICは、東部臨海地区開発関連の円借款事業で整備された港や道路等のインフラが、新しい重工業の発展を吸収する受け皿として機能したことによって、産業開発や産業集積、雇用創出といった面における正の影響が生じたことを明らかにしている（国際協力銀行 1999）。これらの結果、東部臨海地区は、東南アジアで最大の自動車生産拠点になり、約1,400の工場の稼働と30万人以上の雇用を生み出したとされる（Kato 2015: 14）。

以上のことから、東部臨海地区開発は、円借款による道路・橋・上水道・発電所・港湾などの経済インフラの整備が、企業による直接投資を引きつけ、タイという途上国の生産・雇用増加と輸出拡大を生み出した、援助・投資・貿易の相乗効果の好例であるとされている（下村 2013: 185、大海渡 2019: 228）。しかしながら、これらの優れた先行研究においても、投資・貿易を推進するうえで重要な役割を果たしたプロジェクト借款に関与・参画

---

<sup>61</sup> 他方、東部臨海地区開発と関連する円借款事業に当時従事していた旧海外経済協力基金の元幹部 A 氏から 2016 年 4 月 22 日に実施した聞き取り調査では、「現在東部臨海地区開発のために供与されたとされている円借款事業は、必ずしも当初から投資・貿易との相乗効果や産業集積といった点を意識しながら計画・形成・実施されていたわけではなかった」旨が言及された。

した日本企業に焦点をあてた議論や考察は、ほとんどみられない。

他方、従来モデルの援助における主要ツールであったとされる技術協力については、途上国の技術者や管理者の日本での研修、日本から途上国への専門家派遣等が、特に貿易を促進するうえでの「人づくり」に貢献したといった評価が見られる一方で（国際協力機構他 2006: 211）、援助の主軸として据えることへ疑問を呈する議論も多い。例えば、山下は、ODA による技術協力は、援助の縦割り行政と安易な人選から生まれる各省庁や JICA 職員の専門家派遣というのが実態のため、企業が求めるような基準で実施・評価をすることは難しいと述べている（山下 2004: 215-216）。

また、前田も、ASEAN 諸国の工業化という大きな課題への支援を、小規模な技術協力によって行うことには論理的に無理があるため、技術協力を援助の主軸に沿えた場合、New AID Plan は ASEAN 諸国の工業化の成否を決するような政策であったとはいいがたいとしている（前田 2005: 122）。この点については、JICA 自身も、ASEAN 諸国の工業化支援という大きな問題を、技術協力のみによって行うことは困難であったことを認めている（国際協力機構他 2006: 212）。

他方、相手国による従来モデルにおける技術協力への期待は、どのようなものであったのであろうか。この点については、メーティ・クロンケーオとアッチャナー・ワッタヌキットが、当時のタイ側のニーズを述べている。二人によれば、タイ側からの期待が高かった技術協力は、日本への輸出促進のために効果的な、研究開発・生産拡大・品質改善・マーケティング改善といった分野への支援であった（クロンケーオ・ワッタヌキット 1989: 222-223）。だが、前述の山下の議論に沿えば、こうした支援を ODA による技術協力で行うことは、困難であったと考えられる。

現在でも、こうした技術協力を ODA で行うことができれば、投資や貿易の促進に寄与すると考えられる。その意味では、第 2 章で紹介した株式会社良品計画などの事業会社による技術協力への参画には、大きな可能性と意義をみいだすことができる。だが、現時点ではこうした形での技術協力の事例はごく一部にとどまる。そのため、三位一体型経済協力の援助の主軸に技術協力を据えるのには、無理があると考えられる。

## （2） 主体

前章でみた通り、プロジェクト借款において日本企業が果たす役割は大きいものの、そ

の名が示す通り ODA の実施機関は政府である。だが、投資・貿易では、中心的な役割を担うのは企業である。そのため、定量的な比較はできないが、日本の経済協力における企業の役割は、日本の ODA における企業の役割と比べて、より一層大きくなるであろう。こうしたなか、第 2 章と第 3 章で考察した ODA のみならず、日本企業をはじめとする外国企業による投資・貿易についても、東南アジア諸国をはじめとする途上国の経済成長に貢献を果たしてきたことが、次の議論をはじめとする多くの先行研究で長年にわたり様々な視点から指摘されている。

- ・ 外国企業による投資は、雇用の創出・技術の向上・非債務性資金の供給・輸出を通じて外貨の獲得・産業の育成などの効果をもたらすため、途上国の経済開発にとって極めて有効となる（通商産業省 1988: 99, 228）。
- ・ 外国企業は投資を通じて、自社が有する資本や技術はもとより、企業経営に必要な能力やノウハウ全体を「パッケージ」として途上国に持ち込むため、その開発効果は ODA に比べて格段に大きい（渡辺・草野 1991: 33-34、トラン・苺込 2019a: 59）。
- ・ 日本からの投資、及び進出日系企業による輸出は、タイの工業化のみならず、産業の高度化・高付加価値化にも大きく貢献している（ポンナワライ 1995: 53, 55）。
- ・ アジア諸国の現地企業が戦略的に追求し、特定の工業製品の輸出を急増させてきた背景には、日本などの外国から輸入した技術と国内の豊富な労働力や各種の経営諸資源を有機的に組み合わせることで、国際競争力を獲得・創造してきたことが大きく関係している（末廣 2000: 74）。
- ・ 日本はアジア諸国への投資のみならず、工業製品の輸入を通じて、アジア諸国の工業化に大きな役割を果たしてきた（渡辺 2002: 114）。
- ・ 外国企業による途上国への投資は、労働集約的な輸出産業の育成等を通じて外貨の獲得、経営ノウハウや生産技術の移転に貢献するとともに、資機材や原材料の現地調達を図ることで現地企業の生産活動を刺激・拡大させる。その規模と持続性は ODA や NGO が真似のできるものではない（渡辺・三浦 2003: 111）。
- ・ 1980 年代以降の ASEAN 諸国は、多様な外資優遇策を用意するなどして、日本企業をはじめとする外国企業による投資を積極的に受け入れ、工業化を通じた経済発展を推進した。その過程で、進出日系企業は、技術力の向上や人材育成等を通じて相

手国に貢献した。例えば、雇用については、2003年時点で約1万社の日系企業が600万人以上の雇用をアジアで創出している可能性がある（山下 2004: 201-202）。

- ・ 貿易は、外国に財・サービスを輸出することによる生産の増加と、輸出による刺激に伴う労働生産性の向上という2つの効果をもたらすことから、経済成長に寄与する（モヨ 2010 翻訳書: 163）。
- ・ 日本からの投資の誘致に成功した途上国は、日本企業の持つ技術や経営ノウハウを吸収し、技術水準を向上させ、生産性を上げ、輸出をはじめとする貿易を拡大することで、持続的な経済発展を実現した（浦田 2015: 213, 227, 239）。
- ・ 投資を通じて技術が効果的に移転できれば、当該産業の国際競争力を強化させるだけでなく、人的資源の開発や関連産業への波及、裾野産業の育成といった面にも正の影響をもたらし、経済全体の発展に大きく貢献することができる。また、投資によってもたらされる外国企業からの技術や経営資源は、コストの削減や品質の改善、資本蓄積といった効果を生み出すため、輸入代替や輸出化の過程を加速化できる（トラン・苺込 2019a: 68, 69, 74, 85）。

このように、日本の援助・投資・貿易がもたらす相手国の経済成長への正の効果・影響については多くの指摘や議論がみられる。しかしながらその一方で、これらを推進する主体である日本企業に着目したうえで、特に日本企業と現地企業との合弁・技術提携・下請取引といった形での連携（以下「企業間連携」）の有無といった視座に焦点をあてながら、三位一体型経済協力における相手国への貢献に関して考察した先行研究は限られている。

三位一体型経済協力が相手国の経済成長に貢献したのであれば、それを可能にしたと思われる、援助・投資・貿易を通じた日本企業から現地企業への技術移転や人材育成といった、貢献の具体的な経路や手段等にも着目する必要があるのではないだろうか。このような視座から、相手国の経済成長への貢献を考えると、援助・投資・貿易の主体が日本企業中心の独資である場合と、日本企業と現地企業間の企業間連携である場合とでは、その効果や性質が異なる可能性もある。

他方、日本企業に目を向けても、具体的にどのような企業が三位一体型経済協力を主導したのかについては、先行研究では深く論じられていない。だが、従来モデルは、製造業の振興を通じた工業化を志向していたことから、主たる対象として想定していたのは自動車や家電、電子産業分野であったと考えられる。そして、その場合、中心的な役割を担っ



たのは、製造業分野の日本の大企業であろう。日本の製造業分野の中堅企業や中小企業は、大企業に付随する形で系列あるいは下請・孫請として、いわば限定的あるいは間接的な役割を担った。また、日本のゼネコンも、こうした製造業分野の企業の工場等を現地に建設することで、経済協力の一翼を担った。加えて、総合商社やメガバンクも、こうした製造業やゼネコンによる投資・貿易を側面支援したと考えられる。さらに経済インフラの整備を中心とする援助についても、これまで述べた通り、大企業による参画が中心であった。すなわち、従来モデルを主導したのは日本の大企業を中心とした「日本村」であり、現地企業の役割はいわば脇役だった可能性が高い。

### (3) 差別化

先行研究においては、他国による経済協力と比較しての日本の三位一体型経済協力の優位性や独自性、強みといった視点が殆ど提示されていない。東南アジアに対する経済協力における日本の存在感が今よりも相対的に高かったと考えられる 1990 年前後では、こうした視点からの考察が欠落しているのは、致し方ないのかもしれない。しかしながら、現在の東南アジアでは、欧米諸国からなる伝統ドナーのみならず、中国や韓国をはじめとする新興ドナーの台頭も著しく、日本以外の各国による経済協力の選択肢が豊富に存在する。

例えば、昨今のアジアにおける経済インフラの整備については、中国や韓国の企業が低価格を武器に受注するケースが急増しており、技術力は高いが価格面で割高な日本企業は苦戦しつつある。2005 年から 2010 年における海外インフラ受注額は、日本企業が 256 億ドルから 233 億ドルへとやや減少しているのに対し、中国は 296 億ドルから 1,344 億ドル、韓国は 158 億ドルから 645 億ドルへとそれぞれ 4 倍以上に拡大している。つまり、経済成長が続くアジアの途上国は、かつてのように日本に頼らなくても、中国や韓国から日本よりも好条件で資金や技術を手に入れる環境にある（加賀 2013: 3-4, 22, 255）。

また、投資についても、かつてとは異なり、その担い手は先進国企業に集中しているわけではなく、途上国や新興国の企業の台頭が目覚ましい。このような途上国や新興国の企業からの投資は、先進国からの投資と比べて、相手国にとってより適正な技術である場合もあることから、雇用や技術移転面で効果的な面があるとされる。例えば、ベトナムの場合、日本や欧米企業のみならず、アジア NIEs や周辺 ASEAN 諸国の企業からの投資も行われたことで、比較的短期間に産業・輸出基盤を構築できたとされている（下村他 2016: 253）。

こうしたなか中国は、援助・投資・貿易・労働者の派遣が一体となった「四位一体型経済協力」を低開発諸国において実施しているとされる（大橋 2013: 65、国際開発ジャーナル 2017: 13）。こうした中国による経済協力は、かつての日本のように、電力や輸送網、工業団地などの経済インフラの整備を通じた工業化を推進してきた自らの経験に基づき、行われている（下村他 2016: 251）。その一方で、労働者までを自国から派遣する中国の経済協力モデルは、現地への利益還元が限定的であるといった批判や、現地社会や住民の中で軋轢や摩擦が生じる場合もある（大橋 2013: 80）。そのため、こうした批判もある中国の経済協力モデルと日本の経済協力モデルが同一化されてしまうことは賢明ではなく、日本が意味のある差別化を行うことも重要となる（下村他 2016: 298）。だがその一方で、中国による四位一体型経済協力は、現地の技術能力や人材不足を考えると効率的な支援方式であるという評価もみられる（稲田 2013: 113）。

このように日本の三位一体型経済協力と一見類似する中国の経済協力は、今後より一層重視・強化されていく可能性が高い。その理由は、いくつか考えられる。まず、2013年以降、海と陸の2つのルートから、アジアから欧州までを結ぶ巨大な事業である「一带一路（One Belt One Road）」構想が中国により進められているためだ。「一帯」地域は、中国西部から中央アジアを經由して欧州へと続く道路網である。「一路」地域は、中国沿岸部から東南アジア、スリランカ、アラビア半島の沿岸部、アフリカ東岸を結ぶ海上網である。

一带一路構想では、これら両地域に対して、道路・港湾・発電所・通信設備などのインフラ整備を行いながら、今後数十年間、製造業や電子商取引など各種サービス産業の活性化と高度化を図ることが目指されている（トラン・苜込 2019a: 175）。つまり、同構想では、東南アジアを含む広範な地域を対象として、中国による経済インフラの整備を中心とする援助・投資・貿易が一体となった経済協力が東南アジア諸国を含む多くの国で長期にわたり大規模に行われることが想定されている。

また、2015年に設立された AIIB も、中国による経済協力の存在感を一層高めていると考えられる。北京に本部を置く AIIB の設立においては、50か国が設立協定に署名する一方で、議決権の26%を中国が握ったため、75%以上の賛成が必要となる重要案件を否決できる権利を中国が確保した（遊川 2015: 138）。2020年10月時点では、加盟国が103か国、投融资総額が200億ドル以上となっている。加盟国のなかには、DAC加盟国であるイギリスやフランス、ドイツ等も含まれる。

AIIB の設立を主導した中国は、ODA 等の公的資金と投資等の民間資金を厳格に仕分け

ている DAC の規範とは異なる形で、譲許的借款や資源を担保とした貸付、ひも付き条件での援助、輸出信用などを混合させた協力を展開している。こうした中国が大きな影響力を持つ AIIB に、DAC 加盟国が参加したということは、公的資金と民間資金の区分けをはじめとする伝統的な国際開発規範とは異質の論理の包摂が昨今進んでいるとみることができる（下村他 2016: 246, 294）。

しかしながら、このように中国や韓国等による経済協力の存在感が増す一方で、東南アジア諸国の途上国による日本への期待も依然根強い。例えば、ベトナムの場合、外国企業の存在感は、近年益々大きくなってきており、なかでも特に目立つのは韓国や中国、台湾の企業である。これらの企業は、高級な住宅団地やオフィスビル等の不動産開発、鉱物資源の開発などを大規模に進めているが、ベトナム国民からみると過剰進出に映り、必ずしも好まれてはいない。また同様に、マレーシアやシンガポールの企業も、不動産などのサービス分野への進出が中心である。

その一方で、日本企業にベトナムへの投資は、実行額ベースでは依然首位であるものの、ベトナムの人々からは過剰進出とはみなされていない。なぜならば、日本企業による投資は、東アジアにおける中国の経済的台頭が著しいなか、工業分野の国際競争力の強化につながる質の高い投資を求めるベトナム側のニーズに合致する製造業分野が中心だからである（トラン 2010: 120, 267, 270）。

これらの議論に沿えば、中国や韓国、ASEAN 先発国等の企業は、中長期的な取り組みが必要とされる製造業分野よりも、より短期的に収益が上がりやすいサービス分野への投資を選好・重視している可能性もあるといえる。これは裏を返せば、日本企業には腰を据えた中長期的な目線での投資や経済協力を望む声が東南アジア諸国では多いと捉えることができるのではないだろうか。そして、その声に応えることこそが、日本企業が他国企業との差別化を図るうえでも重要となるのかもしれない。

こうした期待の声に応えるためにまず重要となるのは、第3章第2節第2項で考察した日本企業の強みや特徴を出来る限り活かす取り組みを、援助・投資・貿易いずれにおいても行うことであろう。また、日本企業だからこそ果たし得る、相手国の開発への貢献度合いが特に高い経済協力の分野を見極めることも重要となる。なぜならば、前述の通り、中国をはじめとする新興ドナーによる経済協力が活況を呈している現在においては、日本による経済協力の優位性や独自性を検討・深堀することで、他国とは出来る限り差別化された形で三位一体型経済協力を構想・展開していくことが求められているためだ。一方で、

それと同時に、日本企業がこうした分野への経済協力を行うことで、日本企業自身にとってどのような利点や意義が生じるのかについても、あわせて検討する必要があると考えられる。

なぜならば、エコノミック・アニマルとも揶揄された日本企業には、今やかつてのようにリスクを果敢にとって、海外進出をする勢いと余力が不足している可能性も否定できないためだ。日本は、人口減少に伴い、中長期的には国内市場がさらに縮小することが見込まれている。だが、内向き志向を懸念する声に代表されるように、国内市場の縮小が予想されているからとはいえ、この縮小分を海外で取り戻すことを真剣に考え行動している日本企業は、果たしてどれだけ存在するのであろうか。多くの日本企業が、内部留保を大量に抱えこみ、大規模な投資には及び腰であるとされる。

こうしたなか、2019年末には新型コロナウイルス感染症が発生、2020年10月時点では世界中で猛威を振るっており、収束の目途もつかない。そのため、国境を越えた人の移動が制限されている現時点ではもちろんのこと、中長期的にも積極的な海外展開を日本企業が手控えることも懸念される。だとするのであれば、日本による経済協力は、相手国の開発への貢献のみならず、貢献に向けた取り組みを行う日本企業にとっても何らかの利点や意義をみいだせるものでなければならないであろう。すなわち、相手国という「外」に対してのみならず、日本企業や国内経済という「内」に対する効果・影響を検討することも強く求められているといえる。

#### (4) 対象国・地域

経済協力の実施に際しては、対象とする国や地域の差異に可能な限り配慮することが理想的であろう。なぜならば、国や地域の経済発展段階によって、必要とされる取り組みは異なる可能性があるためである。こうした考え方は、主に開発経済学において提示されている。代表的な議論としては、「雁行形態論」(Flying Geese Model)があげられる。雁行形態論では、途上国は「労働集約的発展→資本集約的発展→知識集約的発展」という段階経路を踏まないかぎり、経済発展に成功することは経験上ありえないとされている。つまり、途上国は労働集約的な産業を発展させ、中進国は資本集約的な産業を重点的に発展させて、先進国は知識集約的な産業の発展に取り組んでいくことが、極めて重要となる(大塚 2014: 153-154, 171)。現実をみても、多くの東アジアの国々は、雁行形態論が主張する

ように、労働集約的な消費財産業から経済発展を開始し、徐々に資本集約的な資本財産業へと中核を変化させることで、経済発展を実現した（園部・大塚 2004: 29）。

こうしたことから、まず発展の初期段階にある国では、生産要素のうち、安価で豊富な労働力を活用できる組立産業等の隆盛を通じた工業化を進展させ、その後資本や技術を徐々に内部化し、工業化を深化させていくことが重要となる（池部 2019: 243）。こうしたなか、アジア諸国の工業化の過程では、日本企業は重要な役割を担ってきた。すなわち、アジアにおける「輸出→資本財輸入→資本形成→生産性向上→輸出」の拡大循環には、日本企業による資本財の供給が大きな影響を与えてきた（渡辺 2002: 112）。

とはいえ、途上国による日本企業等の外国企業への依存度は、産業の発展段階に応じて様々なレベルにあった方がよい。例えば、産業が幼稚な段階では、外国企業の資源・機能を最大限に活用し、産業の国際競争力を強化すべきである。だがその後は、自国企業の経営資源の蓄積を通じて外国企業の経営資源を代替し、外国企業への依存度を低下させていくことが望ましい（トラン・苺込 2019a: 60）。

上記の議論に従えば、現在のアジア諸国も、経済発展段階が異なることから、さらなる経済成長を実現するうえでの課題も異なる可能性が高い。この点において、例えば、大野健一は、アジア各国の経済面における現状と課題を、経済発展段階別に次の通り分類している（大野 2013: 285-286）。

- ・ 第0段階（ミャンマー）：モノカルチャー、自給自足農業、援助依存
- ・ 第1段階（ベトナム）：外国指導のもとでの単純な製造作業に従事
- ・ 第2段階（タイ・マレーシア・インドネシア・フィリピン）：裾野（部品）産業が生まれるが外国指導は続く
- ・ 第3段階（韓国・台湾・中国）：経営・技術を習得、高品質製品の生産能力獲得
- ・ 第4段階（日本・米国・欧州）：グローバル・リーダーとしての研究開発能力

東南アジア諸国の途上国が主に該当する第0段階から第2段階について、引き続き大野の説明を借りながら、もう少し詳しく述べる。まず、昨今のミャンマーが該当する第0段階では、戦争や内戦、あるいは市場抑圧などの経済失敗からようやく抜け出した段階のため、鉱物資源への依存・モノカルチャー輸出・自家消費のための零細農業・外国援助への依存といった極めて財弱な経済構造となっている。次に、昨今のベトナムが該当する第1

段階は、国際統合の最終過程に近づいている段階であり、さらなる工業化推進のための生産性の向上が不可欠となることから、購買力の注入や資本形成といった量的成長ではなく、技能や技術に支えられた質的成長が望まれる。そして、昨今の ASEAN 先発国の多くが該当する第 2 段階では、経営・製品企画・生産管理・品質管理・物流・マーケティングといった生産面におけるあらゆる過程での現地化が志向される（大野 2013: 277, 285-286）。

その一方で、上記の議論では、カンボジアやラオス、東ティモールといった東南アジアの国々は、主たる考察の対象にはなっていない。また、議論の中心は、国レベルでの差異に関するものが中心であり、国内の地域間の差異についてはほとんど触れられていない。だが、資源・原材料の賦存、圏内市場の規模、産業インフラの整備、関連産業の発達、労働力の質・コスト、技術水準などの差異を考えた場合（小川 1993: 106、澤田・戸堂 2010: 5）、東南アジアの各国のみならず、1 国内の地域間でも、経済協力による効果や影響の発現の度合いは異なる可能性がある。そのため、国のみならず、地域間の差異にも出来る限り配慮した経済協力を行うことが重要であるといえる。

こうしたなか、従来モデルでは、国や地域の経済発展段階に応じた経済協力が行われたのであろうか。三位一体型経済協力に関して初めて言及された『経済協力の現状と問題点（1987 年版）』をみると、対象となるアジア「各国の実情に応じた」協力を行う旨が言及されていることから（通商産業省 1988: 166）、計画段階では国の経済発展段階の差異について留意されていたようである。しかしながら、実施段階では、発展のレベルが異なるマレーシア・タイとインドネシア・フィリピンといった対象国において、大枠としては横並びの協力が実施されたようである（国際協力機構他 2006: 212）。

また、都市や地方農村部といった地域間の差異に関する議論は、全くみられない。さらに、対象国もタイ、マレーシアインドネシア、中国などであり、これらの国と比べて当時から経済発展が遅れていた CLMV 諸国は、従来モデルの対象地域としては想定されていなかったようである。すなわち、従来モデルは、ASEAN のなかで当時相対的に経済発展が進行していた国における、相対的に恵まれた都市部・都市周辺地域を主たる対象とした工業化の促進であったといえる。

とはいえ、当時の東南アジア諸国の状況を考慮すると、従来モデルの実施において、経済発展面で相対的に遅れていた国や地域への配慮が十分なされなかったのは、致し方ない面もあったのかもしれない。なぜならば、1985 年のプラザ合意以降、特にタイとマレーシアでは、日系製造業の進出ラッシュを一因とする工業化が進展した一方で、それらは労働

集約部門にほぼ限られていたためである。つまり、当時の東南アジア諸国は、国や地域を問わず、日本企業にとって相対的に安価で良質な労働力を全般的に有していたと考えられるのである。そのため、工業化の主軸を労働集約部門から技術・資本・知識集約部門へとシフトさせていくことは、東南アジア諸国に共通してみられた課題であったといえる（通商産業省 1993b: 234、前田 2005: 125）。

ところが、現在は ASEAN 先発国の都市部及び都市周辺地域は、既に一定程度の経済発展を実現している。例えば、かつて日本の経済協力が重点的に行われた前述のタイの東部臨海地区は、今や人工知能をはじめとする高度な IT 技術を積極的に取り入れた製造業改革等が進展する最先端地域へと変貌しつつある。また、ASEAN 全体をみても、賃金の上昇に伴い、低賃金による労働集約型部門の競争力が相対的に薄れつつあるため、これを源泉とする発展モデルの継続は困難となっている（トラン・苺込 2019a: 5）。加えて最近では、東南アジア諸国を、低賃金を強みとする生産拠点ではなく、日本企業にとっての販売拠点、すなわち市場としてみる向きも強まっている。

かつて東南アジアは、市場としては未成熟であるとみなされていた。そのため、従来モデルにおける貿易が元来企図していたのは、相手国で生産された製品の日本への輸出であった。しかし、近年の東南アジアは、新興国市場としての魅力が著しく高まっている。そのため、国内市場の縮小という大きな課題に直面している日本企業の間では、東南アジアの富裕層や高所得層のみならず、中所得層や低所得層までを顧客として狙う動きもみられる。そして、こうした動きをしているのは、大企業だけではなく、中小企業においてもみられる。つまり、現在の東南アジアの状況に鑑みると、三位一体型経済協力における貿易は、日本への輸出のみを志向する必要はない。

しかしながらその一方で、東南アジアには、ある程度の経済発展を実現するとともに市場としての魅力も高めている ASEAN 先発国の都市部とは経済発展状況が全く異なる国や多くの地域も存在する。こうした国の代表格の 1 つは、東ティモールであろう。だが、東ティモールにおいてですら、都市部と地方農村部の経済発展状況の違いは大きく、「まだらな発展」状態となっている<sup>62</sup>。そのため現在の東南アジアでは、こうした経済発展から取り残された国や地域への展開も可能とする経済協力モデルを、新たに構築していくことが強く求められているのではないだろうか。だが、こうした取り残された国や地域の存在

---

<sup>62</sup> 山田満「コロナが映す『平和な社会』に必要な 5 つの視点—民主主義の走錨とまだらな発展が浮き彫りに」『東洋経済 ONLINE』2020 年 6 月 12 日号。  
<https://toyokeizai.net/articles/-/355909> (2020 年 10 月 22 日閲覧)

に十分留意しながら、経済協力における企業の役割を具体的に論じている先行研究は、管見の限り存在しない。

そこで、東南アジアの取り残された国や地域への展開が可能な三位一体型経済協力を考えるうえで重要となる視点を提示してみたい。それには、2つの視点があると考えられる。1つ目は、出来る限り多くの国や地域への展開を可能にし得るという視点である。元来、低所得国の人々の所得を引き上げる方法と、中進国の人々の所得を引き上げる方法には、原理的に共通点が多いとされる（大塚 2014: 13）。そのため、経済協力においては、まずこの共通した部分に着目することが重要となるのではないだろうか。

こうしたなか、経済インフラの整備は、経済発展段階を問わず、重要であると考えられる。なかでも外国からの ODA は、経済発展のレベルが相対的に低い途上国において経済インフラの整備を行うことで、外国企業による投資を促進する呼び水の役割を果たすことができる（尾高 2012: 282、大塚 2014: 98）。他方、相対的に経済発展のレベルが高いタイやインドネシアといった国々においても、国内の低開発地域を対象とした経済インフラの整備を行うことで、ODA はこうした地域への投資や貿易の呼び水としての役割を果たすことができる可能性もある。

また、経済インフラの整備と同様に、部品や機械といった裾野産業の育成も、経済発展段階を問わず、現在の東南アジアにおける重要な課題の1つであると考えられる。なぜならば、裾野産業は、資金負担とリスクが相対的に小さい小規模生産に適した機械機器部品等の分野から構成されるとともに、製品の多様化による輸出の拡大にもつながりやすいためである。また、「技術と人件費の塊」と言われる金型産業は、多数の高度な熟練労働者が必要となるため、低賃金という利点も生かすこともできる（通商産業省 1988: 97, 102）。

そして、裾野産業育成のうえでは、外国企業との合弁等を通じて技術を学ぶことで、自国の技術力を高めていくことが重要となる（大塚 2014: 92, 170）。加えて、技術を高めうえでは、比較優位産業を低熟練から中熟練へ、さらには高熟練へと高度化することで、低コスト優位路線の行き詰まり、すなわち「中所得の罠」を回避した形での持続的発展を志向する必要がある（末廣 2014: 126、トラン・莉込 2019a: 25）。さらには、比較優位産業の検討・育成においては、資源賦存状況といった現地の特性を活かす視点・工夫も求められる（内山 2015: 164）。こうした点に留意しながら、ASEAN 後発国をはじめとする取り残された国や地域を対象として、裾野産業の育成につながる経済協力を行うことが重要といえるのではないだろうか。



他方、もう1つの視点は、格差の縮小に可能な限り対応するという点である。アジアの経済発展に伴う国や地域間の格差拡大を懸念する声は、以前からみられた。例えば、小川は、環境の整った一部の国や地域、分野に投資が片寄る傾向があるため、国や地域、分野といった様々なレベルで、外資を挺子に発展を速める一群と、そうではなく発展から取り残される一群との「二極分化」の現象が生じていることを1990年代前半時点で指摘していた（小川 1993: 106）。

奇跡的なアジアの経済成長が広く賞賛されていたこの時期に格差を指摘する議論がみられたのは特筆に値するが、その一方で、三位一体型経済協力に関する政府文書や先行研究をみても格差に関する言及はほとんど見当たらない。すなわち、小川を含む前述の議論に鑑みれば、東南アジアのなかで相対的に経済成長が進んでいた国や地域を主たる対象として行われてきた従来モデルは、東南アジア内の格差を縮小するという意図や機能を有していなかったと考えられるのではないだろうか。

だが、現在の東南アジアに目を向けても、国や地域間の格差は、根深く残っている。むしろ、近年のASEAN地域統合の進展等に伴う競争の激化等により、国や地域間の格差がさらに広がることを危惧する声もみられる（内山 2015: 148-149, 163、朽木 2015: 11、清水 2015: 194）。地域統合が加速すれば、ASEAN先発国からの輸入が急増し、ASEAN後発国の産業が打撃を受ける、あるいは産業育成が阻害されるかもしれない。その結果、ASEANの結束に乱れが生じるかもしれない（内山 2015: 148）。

ところで、北村かよ子は、三位一体型経済協力が提唱されたのとほぼ同時期に、援助無しでの企業による投資や貿易は、リスクの高い国や収益性の低い分野に向かいにくいという点でその役割に限界があるのに対して、相手国のニーズにも応じて政策的に供与される援助はこうした限界を乗り越えることができる可能性がある」と指摘していた（北村 1989: 3）。しかしながら、従来モデルは、リスクの高い国や息の長い取り組みが必要とされる分野を対象として展開されたとはいいがたいのではないだろうか。なぜならば、従来モデルが主たる対象としたマレーシアやタイなどは、既に1960年代から日本の製造業による投資や貿易を引きつけていたためだ。

現在でも、北村のこの主張は、色褪せるどころか、一層の正当性を増している。例えば、浜名弘明は、今後のODAの役割は、民間資金、すなわち企業との関係で整理する必要があると論じている。そして、そこで重要となるのは、企業による投資や貿易が自動的に進みにくい低開発の国や地域に対して、あるいは短期的な収益が見込まれない分野に対し

て ODA を重点的に供与することで、企業によるビジネス活動を誘引するという点にあると主張している（浜名 2017: 206-207）。以上のことから、投資・貿易といったビジネス活動のなかに「援助」を組み込む形の経済協力は、企業のみでの取り組みが相対的に困難な東南アジアの取り残された国や地域、分野を対象として、重点的に展開される必要があるのではないだろうか。

## 第2節 従来モデルの再考

前節での議論・考察の通り、従来の三位一体型経済協力については、相手国の経済成長を後押ししたという効果・影響がみられた一方で、十分に熟慮・留意されていない点も確認されたことから、再考の余地があると考えられる。他方、従来モデルの再考においては、日本の三位一体型経済協力への期待が高い国のニーズや意向を可能な限り具体的に把握することが重要となる。なぜならば、当然のことながら、相手国の開発のあり方は、日本企業ではなく、相手国に委ねられるべきものだからである。そこで本節では、三位一体型経済協力が現在最も行われているミャンマーにおける、日本に対する経済協力へのニーズ・期待について、次の通り多角的な視点から検討・考察を行う。

まず、①昨今のミャンマーにおける経済協力と関連する政策を簡単に振り返る。次に、②日本政府・ミャンマー政府間で昨今行われた経済協力と関連する首脳・外相会談内容を整理・概観する。これら①と②は主に、国際開発政策論における政策レベルの視座からの概観である。そして、政策レベルの概観を終えた後に、国際開発政策論におけるオペレーショナル・レベルの視座からの検討・考察を目的として行った、③円借款事業を実施するミャンマーの政府機関からの聞き取り調査結果、④ミャンマーの民間セクターからの聞き取り調査結果、⑤ミャンマー国民のニーズ・意向に関する文献調査結果を提示する。

### （1） 政策の振り返り

2016年3月にアウン・サン・スー・チー（Aung San Suu Kyi）を国家最高顧問、ティン・チョウ（Htin Kyaw）を大統領とする国民民主連盟（National League for Democracy: NLD）政権が誕生した。2018年3月に大統領がウィン・ミン（Win Myint）に代わったものの、

2019年10月時点でもNLDによる政権運営がなされている。そこで、まずは現政権による、援助・投資・貿易と関連する代表的な政策を次の通り概観する<sup>63</sup>。

<2015年11月発表の『NLD マニフェスト』>

- ・ 規律ある財政運営（効果的な予算の策定・執行、不要な歳出削減、徴税強化と税制改革等を通じて、財政赤字をGDP比5%未満に抑制）
- ・ スリムで効率的な政府（省庁再編、行政組織・手続きの簡素化、各行政機関の権限・責務の明確化）
- ・ 農業の再活性化（生産性向上、流通改善、外国企業の協働を通じた農業の活性化）
- ・ 安定的な金融システムの構築（企業・家計への資金供給機能の拡張、中央銀行による金融安定化）
- ・ 重要インフラの整備（外国援助・借款及び国内外の民間企業からの支援を活用したインフラ整備、市場の整備や近代的な技術の導入、海外直接投資による雇用促進・技術移転・輸出創造）
- ・ 少数民族問題・国内和平、憲法改正、公平な行政システム・公正な司法システム、国防・安全保障、外交

<2016年7月発表の『12項目の経済政策』>

- ・ ビジョン：人間中心、包摂的で持続的な経済発展、各州・地域間の資源分配バランス、国民和解を支える経済的枠組み
- ・ 使命（4項目）：「国民和解を目指した連邦民主主義国家構築のためのツール」、「州・地域間の公平な経済発展」、「若年世代育成のための機会提供」、「国民参加を通じた持続発展的なシステム構築」
- ・ 政策（12項目）：「公共財政管理を通じた堅実な財政政策」、「国営企業改革・民営化、雇用と成長の原動力としての中小企業の育成」、「学術・職業教育の改善を通じた、近代経済を支える人材の育成」、「電力、道路、港湾等の経済基盤インフラの迅速な整備、e-Governmentの促進」、「雇用機会の創出、高付加価値な就業機

<sup>63</sup> 政策関連の記述については、主に次の資料より作成・整理した。

[https://www.jica.go.jp/investor/bond/ku57pq00000r13n2-att/20160810\\_03.pdf](https://www.jica.go.jp/investor/bond/ku57pq00000r13n2-att/20160810_03.pdf)（2019年10月22日閲覧）

[https://www.asean.or.jp/ja/wp-content/uploads/sites/2/20190304\\_Myanmar\\_Material-4.pdf](https://www.asean.or.jp/ja/wp-content/uploads/sites/2/20190304_Myanmar_Material-4.pdf)（2019年10月22日閲覧）

会を産み出すビジネスの優先」、「農業・畜産・工業分野を支える均衡の取れた工業・農業経済モデルの策定」、「民間セクター/市場主義、経済機会の自由、外国投資の促進、知財・法の支配」、「民間ビジネス等への持続的な金融システム構築、金融・通貨の安定化」、「環境配慮型都市開発、公共サービス向上、公共用地再活用、文化遺産保存」、「公平・効率的な徴税システムによる政府歳入増、国民の権利・所有権の保護」、「技術革新と先端技術の開発、必要な知的財産権保護の規則・手続き策定」、「ASEAN内外でのビジネスリンクの強化と基盤構築」

<2016年11月発表の『投資政策』>

特に歓迎・奨励する投資は、次の通りとなっている。

- ・ 農業関連産業（域内・国際供給網にリンクし、生産性向上・高付加価値を果たす事業）
- ・ 技術移転・国内生産高付加価値化を可能とする事業
- ・ 中小企業振興支援事業
- ・ 迅速なインフラ開発投資
- ・ 雇用機会を創出し、人的能力開発支援職業教育を提供する投資
- ・ 経済的に開発の遅れた地域への投資
- ・ 産業都市や特別経済集積の開発への投資
- ・ 観光関連投資

<2018年8月発表の『ミャンマー持続可能開発計画 2018-2030』>

- ・ 平和で繁栄した民主的なミャンマーを目指し、「平和と安定」、「繁栄とパートナーシップ」、「人々と地球」の3つの柱を重視
- ・ 「平和・和解・安全保障・良い統治」、「経済的安定・マクロ経済運営強化」、「雇用創出・民間セクター主導型成長」、「21世紀型社会に向けた人材・社会開発」、「子孫のための天然資源・環境」の5つの目標
- ・ その他、28の戦略（投資環境整備に関するものも包含）及び251の行動計画

<2018年10月発表の『ミャンマー投資促進計画』>

- ・ 「輸出志向型産業への投資（労働集約型産業、天然資源活用、コスト競争力等を念

頭)」、「国内市場志向型産業への投資(未開拓の国内市場・地場産業、インフラ等)」、「資源関連産業への投資(農林水産・鉱物資源を加工する産業等)」、「知識集約型産業への投資(新サービス産業等)」の促進による4つの成長経路

- ・ 「投資関連政策・規定(マクロ経済政策、投資法規制・投資環境、産業政策等)」、「投資促進のための制度開発(ブランディング、投資規制運用、投資手続き透明化・円滑化、投資家支援、独立投資促進機関設立)」、「インフラ開発(インフラ開発計画、工業団地・SEZ、PPP 枠組・PPP 事業促進)」、「ビジネス関連システム(知的財産権・製品基準、金融セクター強化)」、「地場産業・人材育成(産業リンクージ促進、地場産業能力強化、起業家支援、産業人材育成支援)」の5つの投資促進戦略

上記の政策からは、援助・投資・貿易のいずれもミャンマー政府が重要視していることがうかがえる。他方、これらの政策の多くは、やや総花的な内容となっていることから、真に優先すべき課題は具体的にいったい何なのか、またいずれの課題・分野を日本からの経済協力を期待するのか、といった点については判断しにくい。

## (2) 政府間協議の振り返り

そこで、ミャンマー政府による日本への経済協力ニーズをもう少し具体的に把握するために、2016年3月のNLD政権成立から2019年10月に至るまでのミャンマー・日本両政府による首脳・外相レベルでの経済協力に関する主要な会談の概要を、表4-1の通り整理・概観した。

表 4-1：昨今のミャンマー・日本政府間の首脳・外相会談の概要

年月	場所	日本側	ミャンマー側	両国間で協議された経済協力の概要
2019年10月	日本	安倍晋三首相、他	アウン・サン・スー・チー国家最高顧問	・ ティラワ SEZ 開発、投資促進、雇用創出 ・ ラカイン州情勢・少数民族和平

2018 年 10 月	日本	安倍晋 三首相、 他	アウン・サン・ス ー・チー国家最高 顧問	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 官民合わせて 5 年間で 8,000 億円の貢献。</li> <li>・ 新規円借款案件の供与</li> <li>・ ティラワ SEZ 開発、ASEAN 連結性強化</li> <li>・ 運輸・電力整備を通じた地方開発、中小企業支援を通じた農村開発、停戦合意地域の復興開発支援、ラカイン州のインフラ整備</li> </ul>
2018 年 8 月	ミヤ ンマ ー	河野太 郎外務 大臣	アウン・サン・ス ー・チー国家最高 顧問、他 4 名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ヤンゴン都市開発、運輸・電力インフラ整備、投資環境整備</li> <li>・ 停戦合意地域の復興開発支援、ラカイン州のインフラ整備</li> </ul>
2018 年 6 月	日本	河野太 郎外務 大臣	チョウ・ティン・ スエ (Kyaw Tint Swe) 国家最高顧 問府大臣	少数民族和平及び停戦合意地域の復興開発支援
2018 年 1 月	ミヤ ンマ ー	河野太 郎外務 大臣	アウン・サン・ス ー・チー国家最高 顧問、他 1 名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ティラワ SEZ 開発、ASEAN 連結性強化</li> <li>・ 新規円借款案件の形成</li> <li>・ 運輸・電力インフラ整備、ヤンゴン都市開発</li> </ul>
2017 年 12 月	日本	安倍晋 三首相、 他	ティン・チョウ大 統領	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ユニバーサル・ヘルス・カバレッジ</li> <li>・ ASEAN 連結性強化、運輸・電力インフラ整備、ヤンゴン都市開発</li> <li>・ ラカイン州のインフラ整備</li> </ul>
2017 年 12 月	日本	安倍晋 三首相、 他	ウィン・ミン下院 議長	運輸・電力インフラ整備、ヤンゴン都市開発
2017 年 10 月	フィ リピ ン	安倍晋 三首相、 他	アウン・サン・ス ー・チー国家最高 顧問	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ヤンゴン都市開発、運輸・電力インフラ整備</li> <li>・ 官民連携による協力</li> <li>・ 新規円借款案件の供与</li> <li>・ ラカイン州のインフラ整備</li> </ul>
2016	日本	安倍晋	アウン・サン・ス	官民合わせて 5 年間で 8,000 億円の貢献

年 11 月		三首相、 他	一・チー国家最高 顧問	・ 農業、ヤンゴン都市開発、電力、空港、人材育成、 雇用創出、投資環境整備、民間投資促進、ティラワ SEZ、ASEAN 連結性強化、少数民族和平
2016 年 9 月	ラオ ス	安倍晋 三首相、 他	アウン・サン・ス 一・チー国家最高 顧問	・ 投資環境整備、民間投資促進 ・ 新規円借款案件の供与 ・ 官民連携による協力 ・ 電力インフラ整備、ティラワ SEZ
2016 年 5 月	ミヤ ンマ ー	岸田文 雄外務 大臣	アウン・サン・ス 一・チー国家最高 顧問、他 1 名	・ 雇用創出、農業、保健等分野での協力 ・ ASEAN 連結性強化、投資環境整備、人材育成労働者 への技術移転、ティラワ SEZ ・ ヤンゴン都市開発、鉄道インフラ整備 ・ 少数民族和平

出典：外務省ホームページ「ミャンマー連邦共和国」より筆者作成

表 4-1 から読み取ることのできる、ミャンマー政府による日本への期待がとりわけ高い取り組みは、a)都市部のみならず、地方農村部や少数民族地域も対象とした円借款等を通じたインフラ整備、b)日本企業による投資・ビジネスの促進、c)農業振興や雇用創出等を通じた地方農村部の開発・平和構築、d)ティラワ SEZ 開発、であろう。他方、官民連携により 5 年間で 8,000 億円もの経済協力を行ううえでの鍵となる円借款事業の具体的な内容や方向性に関する議論は、政策レベルの協議が中心となる首脳・外相レベルの会談ということもあって、限定的なように見受けられる。

### (3) 実施機関からの聞き取り

こうしたことから、円借款事業を中心とする日本の経済協力に対するミャンマー側のニーズをもう少し深堀するためには、政策レベルだけではなく、事業や現場といったオペレーショナル・レベルからの考察が必要となる。そのためには、円借款事業の実施や事業完成後の運営維持管理といったオペレーションを日々現場で担うこととなるミャンマーの政府機関に焦点をあてることが重要となる。

「実施機関」と呼ばれるこうした政府機関は、援助国にとっての法律上のカウンター・

パートであるとともに、円借款事業の実施責任者となる（下村 2011: 91）。また、円借款事業の受注企業にとっても、実施機関は日々共同作業を行う契約相手であるため、信頼関係の構築が重要となる（三輪他 2008: 37）。こうしたことから、円借款事業の実施中に何らかの要協議事項や問題などが生じた場合には、援助国も受注企業も一切の協議・交渉は実施機関と主に行うこととなる（宮崎 2010: 56）。

しかしながら、実施機関は円借款事業において極めて重要な役割を担うにもかかわらず、ミャンマーの実施機関による日本への具体的な経済協力ニーズを明らかにすることを試みた先行研究は管見の限り存在しない。そこで本研究では、円借款を中心とする日本に対する実施機関による経済協力ニーズの把握を目的として、ミャンマーの実施機関から聞き取り調査を行った<sup>64</sup>。聞き取り調査の結果は、次の通りである。

- ・ 円借款への期待は、日本企業によるミャンマーへの投資や貿易を促進する呼び水としての機能・役割である。特に、日本企業とミャンマー企業との協働・連携を通じた裾野産業育成にかかる直接的な支援を、円借款事業を通じて行って欲しい。
- ・ 我々の組織では日本製の機器を長年使用しているが、故障しにくく大変助かっている。日本製の機器の初期コストは高いが、性能と耐久性に優れており 10 - 20 年以上の長期で見れば必ずしも高い買い物とは思えない。現在実施中の円借款事業においても日本製の機器をできれば調達したい<sup>65</sup>。
- ・ 経済制裁下での構造物建設事業においては、低価格・低品質の中国製の原材料・資機材の利用が大半であった。このような状況を改善するべく、現在実施中の円借款事業においては、日本とミャンマーの合弁企業がミャンマーで製造した高品質の原材料・資機材を使用することで、安全性と耐久性に優れた構造物を建設したい。
- ・ 中国借款事業では、我々実施機関の事務的負担は少なく且つ高い迅速性がみられる一方、技術移転や人材育成が限定的である。それがゆえに我々は、円借款事業の実施を通じた日本企業からの技術移転・人材育成に大きく期待をしている。しかしな

<sup>64</sup> 2017 年 3 月時点で円借款事業を実施中のミャンマー政府財務計画省、運輸通信省、建設省、電力省、農業灌漑省、及び各省傘下の一部公社の課長級以上の職員計 10 名より、2015 年 5 月から 2017 年 2 月にかけて聞き取り調査を実施した。なお、立場上特定国や特定企業の賛否を公言することが困難である先方の要請により、各発言者の所属先・肩書・名称、及び事業名や面談日時の記載は差し控える。

<sup>65</sup> 途上国には「安かろう、悪かろう」の企業が事業を受注し、事業の質が低下することを嫌がる国があるとされるが（山田 2018: 54）、上記の発言からは日本企業はその対極に位置していることが示唆される。また、上記発言は「初期費用が高くても、数十年後の維持管理費用を考えると、結局は高いとは限らない。技術移転や人材育成も含めて日本企業が受注することのメリットは大きい」（山田 2015: 160）という、山田が聞き取りをした途上国高官による発言とも整合性がある。



がら、このような視点での日本側からの積極的な提案は残念ながら限定的であり、逆に我々の要望を日本側に伝えるというケースが多くなっている。

以上より、ミャンマーの実施機関職員による円借款事業を中心する日本への経済協力ニーズは、「日本企業の参画」、「企業間連携」、「技術移転・人材育成」、「裾野産業育成」、「他国（特に中国）との差別化」といった面において特に高いことが明らかとなった。

#### （４） 民間セクターからの聞き取り

ミャンマーの民間セクターによる日本の経済協力に関するニーズ・期待については、業種や分野、立場等によって様々であると考えられるため、深くは立ち入らない。加えて、ミャンマーの民間セクターにおける日本の経済協力に対するニーズ・期待を考察している先行研究も限られている。そこで、以下では、ミャンマーの民間セクターによる日本の経済協力へのニーズ・期待の一端を把握することを目的に実施した、日本企業との援助・投資・貿易の実務経験を豊富に有する２名のミャンマー人企業経営者からの聞き取り調査結果を紹介したい。

<Capital Investment and Consulting Group 社 代表取締役社長 Pye Phyo Wai 氏>

同社及び同氏は、ミャンマーの円借款事業に関するコンサルティング業務、ミャンマーへの事業展開における調査支援、投資・貿易を通じた共同事業の実施等を通じて、複数の日本企業とのビジネス経験を有する。同氏からの聞き取り調査の結果は、主に次の通りである<sup>66</sup>。

- ・ ミャンマーにおいては、中高所得者層が増加しており、価格は高いが耐久性も高い日本製品のニーズ・市場は拡大傾向にある。他方、中間層以下の消費者にとっては、日本製品はまだ高価であり購入は難しく、中国製品が広く普及している状況である。
- ・ 中国製品が多く普及しているミャンマーにおいては、日本企業が短期的に市場を確保することは至難の業である。そのため、時間と資金をかけて調査を行ったとしても、実際の投資・貿易にまでは至らない場合も多い。

<sup>66</sup> 2017年11月18日、2018年8月1日、2018年10月7日にヤンゴンにて聞き取り調査を実施した。

- ・ そのため、日本によるビジネスや経済協力においては、中国製品とは差別化された戦略や商品の投入が必要となる。また、コストダウンも重要であろう。そのためには、例えば、a)中国製品の普及が限定的、あるいは満足度が低い業種・分野による地方農村部や少数民族地域等における新たな市場の発掘・開拓、b)コストダウンにつながる現地調達や現地生産、及びそのための裾野産業育成、c)プロジェクト借款を中心とする ODA 事業への日本企業の製品の導入といったことを、官民連携による経済協力を通じて実施することが有効となるのではないだろうか。

<ミャンマー商工会議所連合会 相談役 Hnin Oo 氏>

ミャンマー商工会議所連合会で要職についている同氏は、ミャンマーの農水産関連団体のトップ、及び輸出向け水産物加工会社の経営者も歴任し、主に農水産分野の投資・貿易ビジネス等を通じて、日本企業とのビジネス経験を豊富に有する。同氏からの聞き取り調査の結果は、主に次の通りである<sup>67</sup>。

- ・ ミャンマーでは、日本企業による農業分野への経済協力ニーズが非常に高まっている。ミャンマーの中高所得者層の間で有機などの安心・安全な農産物への需要が増加傾向にある一方、生産・流通体制の不備によりこうしたニーズに対応できていないと嘆息している。そのため、安心・安全・高品質な農産物供給のための農産物の供給網構築のための日本による経済協力を強く望む。とりわけ、生産時には新鮮なものが流通の過程で品質が減じられているミャンマーの現況に鑑みると、流通や小売分野でのニーズが高いといえる。
- ・ こうした支援は、農薬まみれの農産物をミャンマーに輸出する場合もある中国には到底できないであろう。逆に、日本人に対するミャンマー人のイメージは良好で、日本のものづくりへの信頼も高いため、食の安心・安全・高付加価値化といった分野への支援に日本は潜在的な強みを有するのではないだろうか。
- ・ 以上のことから、日本の援助・投資・貿易の有機的な連携による経済協力において、地方農村部の経済的に貧しい人々が作った農産物を、都市部の増加しつつある中高所得者を中心とする国内消費者のニーズに対応させる形で供給するとともに、日本向けにも輸出することができれば、理想的である。

<sup>67</sup> 2016年3月4日、2017年10月7日にヤンゴンにて聞き取り調査を実施した。

以上の聞き取り調査結果からは、日本には投資や貿易といったビジネスと連動した援助、つまりは三位一体型経済協力への期待・ニーズが非常に高いことが明らかとなった。また、地方農村部での取り組みや裾野産業の育成、中国との差別化といったニーズ・期待も確認された。

## (5) 国民のニーズの把握

最後にミャンマー国民のニーズ・意向を確認する。この点については、前述した民間セクターの多様性以上に、様々な異なる立場や考え方が存在するものと思われる。そのため、日本による経済協力ニーズを一般化することは、ほぼ不可能であると考えられる。しかしながら、次のような調査結果を考慮すると、日本による三位一体型経済協力へのニーズは、ミャンマー国民あるいは消費者の間では総じて高いものと推測される。

- ・ ミャンマーの消費者が電化製品など比較的高価・高級な製品を購入する際には、耐久性や性能が重要な意志決定要因となっている<sup>68</sup>。
- ・ ミャンマーの消費者の間では、日本製品のイメージは「高品質」となっている。また、今後購入したい日本製品のトップ3は「自家用車」「家電・AV製品」「デジタル製品」となっており、相対的に高価な分野で「メイド・イン・ジャパン」を嗜好する傾向にある。加えて、日本製品に対するイメージのトップ3は、「高品質」が87.3%、「定評」が76.7%、「安心/安全」が67.3%となっている<sup>69</sup>。
- ・ 他方、ミャンマーでは、日本製の中古車やバス、中古鉄道車両などが長年現役で稼働し続けてきた。こうしたことから、ミャンマー国民の間では、日本製品への信頼や良好なイメージが醸成されている可能性が高い。そのため、自家用車や電化製品よりもさらに高価で、且つ耐久性が重要となるインフラの整備においても、価格よりも品質や安全性に重きを置いた事業や製品をミャンマー国民が望む可能性は高い。

---

<sup>68</sup> デロイトトーマツコンサルティング合同会社（2016）『ミャンマー消費者調査—希望に満ちた国で絶好のチャンス』。  
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/jp/Documents/consumer-business/cp/jp-cp-ci2016mm1207.pdf>  
（2019年10月22日閲覧）

<sup>69</sup> 博報堂（2014）『ミャンマー・ヤンゴンの富裕層・準富裕層の暮らしぶり』。  
<https://www.hakuhodo.co.jp/uploads/2014/05/20140523.pdf>（2019年10月22日閲覧）

- ・ 外務省が 2017 年に発表した『ASEAN10 か国における対日世論調査』の結果<sup>70</sup>をみると、ミャンマーにとって日本は、中国・米国をおさえて、最も重要なパートナー国となっている。また、ミャンマーにとって最も信頼できる国は日本であり、その最大の理由は安全保障や文化的魅力をおさえて、「経済的結びつき（投資、良好な貿易関係）（47%）」が第 1 位となっている。加えて、日本に対して抱いている最大のイメージは、生活水準の高さや伝統・文化面などをおさえて、「経済力、技術力の高い国（69%）」が第 1 位となっている。さらに、日本に関してもっと知りたいと思う分野の上位 4 項目が、「科学・技術（55%）」、「経済（49%）」、「企業（44%）」、「ODA（経済協力）（42%）」となっている。従って、本調査結果からも、日本の援助・投資・貿易を通じた経済協力への期待が、多くのミャンマー国民のなかでも高いことがうかがえる。

### 第 3 節 新しいモデルの提示

本節では、第 1 節で論じた従来の三位一体型経済協力の限界や制約を乗り越えるとともに、第 2 節で検討・考察した現在及び今後のミャンマーのニーズ・期待にも可能な限り応え得る新しい三位一体型経済協力のモデルを提示する。この新しいモデルは、主に「プロジェクト借款が主軸」、「企業間連携の重視」、「裾野産業の育成」、「地方農村開発・平和構築への志向」という 4 つの特性・機能を有するものである。

#### （1） プロジェクト借款が主軸

新しいモデルにおける「援助」は、原則としてタイド条件に基づくプロジェクト借款を主軸とすることが望ましい。その理由は、主に次の通りである。

##### ① 日本企業の強みを活かした事業の実施

日本企業によるプロジェクト借款への参画は、ミャンマーの実施機関からもそれを望む声が多く、また第 3 章第 2 節第 2 項で考察した日本企業の強みや特徴を活かした事業の実施を可能とする。つまり、円借款事業に日本企業が参画することで、「技術移転・人材育

---

<sup>70</sup> <https://www.mofa.go.jp/mofaj/files/000434061.pdf> (2019 年 10 月 22 日閲覧)

成」「他国との差別化」といったミャンマーの実施機関のニーズに沿った経済協力が実現される可能性が高まる。

## ②インフラ整備とビジネスの強い関係性

インフラ整備の度合いは、外国企業が海外で投資や貿易といったビジネスを行う際の重要な判断要因となっている（通商産業省 1990: 88、国際協力銀行 2003: 100）。また、日本の ODA の場合、日本企業による投資を特に誘引するという「先兵効果」の発現<sup>71</sup>が確認されている（木村・戸堂 2007: 4、澤田・戸堂 2010: 10）。つまり、インフラ整備を目的とするプロジェクト借款が中心である日本の ODA は、日本企業による投資や貿易を促進するという性質を有しているのである。他方、先兵効果が生じる背景には、次の2つの点も関係していると考えられる。

1 点目は、ODA 事業に参画した日本企業は、その後のビジネス展開も積極的に行う可能性があるという点である。すなわち、円借款事業に参画した企業は、当該事業において自社の製品・技術・サービスを利活用・実証することができるため、その後のビジネス展開に向けた不確実性を減らすことができるのである（生島 2006: 112-113）。こうしたことから、相手国での中長期的なビジネス展開を見据えて、多少の損をしてでも円借款事業を受注した日本企業も存在するとされる（Tran and Koseki 2008: 15）。

もう1点は、日本の ODA は、日本企業によるビジネス展開の土壌を醸成する効果があるという点である。具体的には、日本の ODA 事業が実施されると、日本的なビジネス慣行や制度が相手国に浸透し、日本企業にとって望ましい投資環境が整備されるのである。なぜならば、ODA 事業の実施により、外からはその実情を把握することが難しい相手国の政治・経済・法・制度といった情報が JICA などを通じて日本企業に広く伝わることになり、相手国への投資に向けた日本企業の心理的なハードルが下がる可能性があるためである（澤田・戸堂 2010: 10、戸堂 2012: 46）。

以上のことから、日本 ODA、とりわけインフラ整備を担うプロジェクト借款は、ビジネスとの関係性が非常に強いといえる。そのため、日本企業による投資や貿易を促進するうえでも、新しいモデルにおける援助の軸にプロジェクト借款を据えることが望ましい。

---

<sup>71</sup> 日本の ODA を2倍にすることで、日本からの直接投資が6-8%増えるという研究成果も報告されている（戸堂 2012: 46）。

### ③ミャンマーにおける円借款の突出した実績

プロジェクト借款は、表 4-2 の通り、日本によるミャンマーへの援助・投資・貿易を通じた経済協力のなかで最大の規模となっている。つまり、直近のミャンマーに対する日本のプロジェクト借款の総額は、日本の対ミャンマー直接投資の総額や両国間の輸出入の年平均額を上回る規模に達しているのである。また、後で詳しく述べるティラワ SEZ についても、多額のプロジェクト借款が同 SEZ の周辺インフラ整備のために供与されており、それが同 SEZ への投資や貿易を促進するうえで大きな役割を果たしている。これらのことから、プロジェクト借款が対ミャンマー経済協力において与える効果・影響は、極めて大きいと考えられる。

表 4-2：直近の日本の対ミャンマー経済協力実績

種別		金額（億円）
援助 <sup>72</sup>	<b>プロジェクト借款</b>	<b>4,930</b>
	その他円借款	2,339
	無償資金協力	1,290
	技術協力	568
	<b>計</b>	<b>9,127</b>

<sup>72</sup> いずれも 2012 年度から 2018 年度の総額。円借款については供与総額、無償資金協力の 2017 年度及び 2018 年度の金額については 110 円/ドルの為替レートにて算出。

投資 <sup>73</sup>	直接	989
	第三国経由	2,663
	ティラワ SEZ	1,085
	計	<b>4,737</b>
貿易 <sup>74</sup>	日本からの輸出	1,070
	日本による輸入	1,102
	計	<b>2,171</b>

出典：援助については外務省及び JICA 公表資料・情報、投資については本間<sup>75</sup>及び JETRO 公表資料・情報、貿易については JETRO 公表資料・情報より筆者作成

## (2) 企業間連携の重視

新しいモデルは、ミャンマーの実施機関も強く志向するミャンマーでの技術移転・人材育成を促進するために、援助・投資・貿易いずれにおいても、ミャンマー企業と日本企業間の連携を重視・促進することが望ましい。こうした企業間連携には様々な形態・手段がある<sup>76</sup>。そこで、本項では主に合弁について考えてみたい。合弁については、その是非などを巡り様々な見方が存在する（大野泉 2015: 66）。こうしたなか、トランと苺込は、途上国側の一般的な見方・意向を次の通り総括している（トラン・苺込 2019a: 60, 72-73）。

- ・ ほとんどの先行研究は、先端技術の移転が伴う投資の場合、外国企業は合弁よりも完全な支配が可能な独資を好む一方で、そうではない標準的技術の場合、企業は合弁を選択することが多いと論じている。

<sup>73</sup> いずれも 2012 年度から 2018 年度の総額。110 円/ドルの為替レートにて算出。

<sup>74</sup> いずれも 2014 年から 2018 年の平均額。110 円/ドルの為替レートにて算出。

<sup>75</sup> 本間徹（2019）『ミャンマー投資環境動向と展望ーラスト・フロンティアからの飛躍』。

[https://www.asean.or.jp/ja/wp-content/uploads/sites/2/20190304\\_Myanmar\\_Material-1.pdf](https://www.asean.or.jp/ja/wp-content/uploads/sites/2/20190304_Myanmar_Material-1.pdf)（2019 年 10 月 22 日閲覧）

<sup>76</sup> トランと苺込によると、合弁以外の企業間連携の手段・形態は、主に次のとおりである。①外国企業が設計・建設し、完成した工場を相手国に引き渡す「ターンキープラント（turn key plant）方式」、②外国企業が生産技術を現地企業に移転し、現地企業が生産した製品を買い取り自社ブランドで販売する「OEM（original equipment manufacture）方式」、③外国企業が現地法人を設立せずに相手国政府または現地企業と協力して事業を遂行する「事業協力（contractual business cooperation）方式」、④高速道路や橋などのようなインフラ施設を外国企業が建設・運営し、一定期間投資額の回収や投資収益の確保をした後に、相手国側に設備を移転する「BOT（build-operation-transfer）方式」、⑤小売業や商社などの外国企業が現地企業に対して製品の生産を委託する「委託加工（contractual processing）方式」など（トラン・苺込 2019a: 60-61）。

- ・ 独資よりも合弁の方が技術移転を促進し、現地の経営者・管理者による経営活動への積極的な参加を可能とするため、途上国は一般的には独資よりも合弁を望む。そのため、途上国政府は、外国企業の出資比率を制限することもある。
- ・ しかし、たとえ合弁であっても、現地の経営者・管理者が技術や経営ノウハウの現地化を積極的に行わなければ、効果的な技術移転は期待できない。

他方、途上国側ではなく企業側から合弁について考えてみると、利点と制約の双方が存在する。まず、合弁の利点として考えられるのは、合弁の方が独資よりも企業による投資の負担やリスクを一般的に抑えることができる（浅川 2003: 50、大木 2018: 20）。また、現地企業との合弁の場合は、現地の知識・情報へのアクセスや現地企業が有するノウハウの活用、相手国政府とのつながりの構築を相対的に容易にする可能性を高める（大木 2018: 20）。

加えて、独資よりも現地企業との合弁の方が、一般的に相手国政府の扱いがよくなるとともに、各種規制への対応も容易となる。その一方で、合弁の制約としては、外国企業が有する最新の技術が合弁相手に筒抜けになってしまうことへの危惧、経営全般における外国企業のコントロールが自由に利かない可能性、合弁相手との意見の相違もたびたび起こるリスクなどが考えられる（浅川 2003: 50）。こうした制約が存在するため、外国企業は歴史的にも合弁を避けたがる傾向があり、相手国政府が合弁をあまりに強く要求すると、技術移転の制限や投資計画の取り止めにもつながってしまう可能性もある（ピアソン 1969 翻訳書: 88-89）。

このように、利点と制約の双方が存在する合弁であるが、ミャンマーの経済協力においては、ミャンマー企業と日本企業の合弁または連携が理想としては希求されてきた歴史がある。例えば、日本とミャンマー（当時はビルマ）が 1955 年に締結した「賠償および経済協力に関する協定」では、経済協力については日本とミャンマーとの共同事業の形をとるようあらゆる可能な措置をとること、そして毎年平均 18 億円規模での実施が目指された共同事業におけるミャンマー側の持分は原則として 60%を下回らないこととされた（外務省・通商産業省 1956: 13-14）。

また、1962 年から 1987 年までの 25 年間にわたって、円借款による援助を中心とした「工業化 4 プロジェクト支援」が実施されたが、これはミャンマーの重工業公社と日本企業 4 社共同による、軽車両・重車両・農業機器・電気機器製造の国産化を目指す事業であった



(小林 2016)。つまり、本事業は、企業間連携に基づきミャンマーの工業化を推進することを強く志向した事業であったといえる。

しかしながら、前者の共同事業については、漁業や陶磁器工場をはじめとする多数の事業について調査が行われたものの、当時のミャンマーの投資環境が日本企業にとって必ずしも十分ではなかったことから、最終的にはいずれも本格化することなく不成立に終わった(通商産業省 1963: 165)。また、ビルマ側による共同事業の接収が発生したことも、共同事業が不成立に終わった要因になったようである(大海渡 2019: 109)。

また、後者の「工業化4プロジェクト支援」については、事業を通じてミャンマーにおける日本製品のブランドの知名度が向上するといった効果が生じた一方、対象とした各製造業を国産化するまでには至らなかった(小林 2016)。つまり、いずれの事業においても、企業間連携が当初は志向・重視されたものの、結局成功することはなかったのである。

これらの結果は、ミャンマーと日本の企業間連携の困難性を顕著に表しているといえる。そして、企業間連携に基づく事業が成功に至らなかった一因としては、歴史的に東南アジアに進出している日本の大企業は、日本の本社の意向ばかり気にし、現地企業と本気で連携したいという強い意思を持っていなかった点も関係していると考えられる(大竹 2007: 339)。つまり、表向きは企業間連携がうたわれてはいたものの、実態として日本は企業間連携に本腰を入れてこなかった可能性も否定できない。

しかしながらその一方で、たとえ企業間連携に基づき事業が行われない場合でも、日本の経済協力においては、人材育成や技術移転の効果が発現し得るという点も指摘しておきたい。その最たる例は、日本工営株式会社による測量・設計、鹿島建設株式会社による施行のもと1954年から1960年の間に、日本の戦後賠償で建設されたバルーチャン水力発電所である(通商産業省 1963: 79)。本発電所は、日本人技術者と延べ235万人におよぶミャンマー人雇労働者が、高温多湿・人跡未踏の過酷な環境のもと共同で完成させたミャンマー初の水力発電所であるが、運転開始後も増設と補修を行いながら今もなお稼働しミャンマーの電力需要の2割近くをまかなっている(インフラ政策研究会 2015: 243)。このような長期稼働を可能としている1つの要因は、発電所の建設時に、日本人からミャンマー人への技術移転や人材育成が施されたためであろう(伊藤 1963: 201)。

つまり、バルーチャン発電所の事例から判断する限り、日本企業は、たとえ独資で行われた事業であっても、ミャンマーへの技術移転や人材育成にこれまで熱心に取り組んできた可能性が高い。このように相手国での技術移転や人材育成に日本企業が注力するのは、日

本企業の強みであるとされる現場力、及び日本企業の経営者や現場責任者のマインド・想い<sup>77</sup>といったものが関係・影響していると思われる。こうした点は、日本企業が有する相対的な強みであると捉えることも可能と思われ、他国企業とは差別化された形で経済協力を行ううえでも重要となるであろう。

しかしここで改めて、三位一体型経済協力は、そもそも純粋なビジネスではなく、援助を触媒とする経済協力であることを指摘したい。バルーチャン発電所建設事業をはじめとするこれまでの経済協力を通じて一定程度発現してきたと思われる技術移転や人材育成の効果をより高めるとともに、長年の欧米諸国による経済制裁下の時代に新たな技術の獲得と人材の育成に多くの制約が生じていたミャンマーの成長意欲に日本がより一層応えるという観点からは、新しいモデルでは企業間連携を原則とすることがやはり望ましいといえるのではないだろうか。

この点については、ミャンマーを対象とした研究に長年従事している根本敬が、現在のミャンマーでは、投資する側の利益だけではなく、技術移転と人材育成も視野に入れた「相手国のためにもなる」投資が非常に歓迎されていると指摘していることから（根本 2016: 177）、技術移転と人材育成の効果を高めるうえでの鍵となる企業間連携に基づき経済協力を推進することには、大きな意義を見出せる。

また、ミャンマーを含む途上国は、外国企業と現地企業のつながりは未だに弱く、前者から後者への技術移転は限定的であり、且つ自動的に進行しないという課題を抱えている（大野 2013: 273）。加えて、途上国の経済成長においては、外国企業による投資だけではなく、現地企業の育成が重要であるとの指摘もみられる（Garforth and others 2007: 725）。さらに、援助従事者に強く求められるのは、それぞれの途上国社会に埋め込まれている、物事を円滑に調整し対処して、目標を達成するための知恵と仕組みを活用することであるが（下村 2011: 247）、このような知恵と仕組みは現地社会に精通している現地企業に宿っている可能性があるのではないだろうか。

こうしたことを考慮すると、ミャンマー企業との連携相手は、必ずしも日本企業に限定する必要はないのかもしれない。日本によるアジアでの経済協力の存在感は、かつてよりも低下している。また、従来モデルが当初志向・強調していた相手国から日本への輸出も、日本の国内市場は中長期的には縮小する見込みであることから、大きくは期待できないで

---

<sup>77</sup> 例えば、吉澤（2016: 30）や松山（2014: 82）では、事業の収益化・成功のみならず、技術移転や人材育成などを通じてミャンマーの経済社会開発に貢献しようとする日本企業の経営者や現場責任者の強い決意や使命感等が述べられている。

あろう。その一方で、ASEAN 先発国や中国等は、市場としての魅力を日増しに強めている。そのため、「ミャンマー企業+日本企業+外国企業」といった形の連携をすることで、日本以外の諸外国との投資や貿易を促進するという視点も検討する価値が高いのかもしれない<sup>78</sup>。

以上のことから、新しいモデルは、相手国への技術移転効果の強化(トラン 2010: 158)、及びそれに伴う相手国経済・社会へのさらなる貢献が見込まれる合弁(小川 1993: 109)をはじめとする、ミャンマー企業と日本企業をはじめとする外国企業間の連携を力強く推進することが重要となる。

### (3) 裾野産業の育成

ミャンマーにおいては、中国をはじめとする多くの国が経済協力を長年積極的に行っている。例えば、1988年から2014年までの直接投資累計額をみると、中国27%、香港13%、タイ19%、シンガポール16%、韓国6.2%。ベトナム1.3%、日本0.8%となっている。日本の投資額が相対的に少ない理由は、米国が2012年に経済制裁を解除するため日本が本格的に投資できなかったためであり、近年は日本からの投資が急増している(トラン・苅込 2019a: 95)。

とはいえ、中国をはじめとするアジア各国によるミャンマーでのビジネス展開は、依然活況を呈している。中国については、ミャンマーに対して多くの分野への投資を長年積極的に行っている。また、韓国についても、日本企業の事業基盤が相対的に強いタイ・マレーシアよりも、日本企業による投資がまだ限定的な CLMV 諸国に高い関心を寄せているとされる(苅込 2019: 270)。

加えて、興味深いのは、日本が今でも多額の円借款の供与をはじめとする経済協力を積極的に行っているベトナムが、ミャンマーでは投資・貿易を中心とするビジネスを積極的に展開しているという点である。Nguyen Hong Sonによると、ベトナムがミャンマー多く投資しているのは、通信・金融、鉱業・不動産分野であるが、特に不動産と鉱業では大規模な事業が実施されている。そのため、ミャンマーに投資している複数のベトナム企業は、その高い収益性などからミャンマー側からの評価も高い。このような積極的なビジネス展

---

<sup>78</sup> 例えば、日本と中国の経済関係は、中長期的には競合ではなく、相互補完型になるという指摘もある(アベグレン 2004 翻訳書: 268)。この指摘に沿えば、経済協力においても、日本企業と外国企業間の相互補完型の連携のあり方を今後模索していくことも重要なかもしれない。

開が可能なのは、ベトナム企業の競争力が中国やタイの企業と競争できるほど高まり、経済開放して間もないミャンマー企業の競争力とは大きな差がついているためである (Nguyen 2019: 132-135)。

他方、こうしたアジア諸国による経済協力には、制約や批判も一部で見られる。代表的なものは、中国による経済協力への批判であろう。すなわち、中国による経済協力は、資機材を中国から持ち込み、建設労働者を含む人材までもが中国から派遣されることが多いため、現地への利益還元がなされないといった批判である (大橋 2013: 80)。そのため、日本によるミャンマーへの経済協力が今後益々本格化するなかで重要となるのは、現地への利益還元にも配慮した事業を展開することで、中国をはじめとする他国による経済協力との差別化を図っていくことであろう。

そして、差別化を図るための1つの効果的な方途としては、ミャンマーの実施機関や民間セクターからのニーズ・期待が大きい裾野産業の育成を、新しいモデルにおいて重視するということが考えられる。そこで、以下では、裾野産業の育成に関して、①その重要性、②ミャンマーの概況と課題、③日本が取り組むことの意義をそれぞれ考えてみたい。

#### ①重要性

アジアの裾野産業について詳しく論じている馬場敏幸の定義を借りると、裾野産業とは「自動車や電子・電気製品等、工業製品の製造に際し、多種多様の部品・部材を供給する産業で、サポーター・インダストリーとも呼ばれている産業群」(馬場 2005: 1)である。つまり、裾野産業は、産業の「根っこ」(細貝 2013: 27)、そして産業の「基礎」(中沢 2014: 21)であるともいえ、その育成は国の経済社会基盤を安定させるうえで必要不可欠となる。

こうしたことから、裾野産業の不足は、外国企業からの新規投資の減少ならびに輸出型産業の発展を妨げる一因となる(通商産業省 1993b: 189)。また裾野産業の育成・存立は、地域内外で投資・貿易の自由化の動きがますます活発化する昨今の国際市場のなかで、自国の競争力を強化し、工業部門を持続的且つ長期的に発展させるうえで極めて重要となる(ド 2019: 237)。そして、それは、中長期的にはASEAN域内の格差是正にもつながり得る(清水 2015: 195)。さらに裾野産業の育成は、部品の輸入を減少させることで、国際収支の改善にも寄与する(浦田 2000: 158-160)。

つまり、国際競争力のある製造業を持続的に育成するためには、組立型製造業にとどまらず、それに必要な部品・資材を供給する裾野産業を強化する必要性が高いのである。しかしながら、裾野産業の発展速度は、組立産業の発展速度に比較して遅い（通商産業省 1993b: 36-37）。そのため、裾野産業の育成には、相当の労力と時間をかけた粘り強い取り組みが求められる。

こうしたなか、裾野産業の育成においては、現地に進出した外国企業が重要な役割を果たすこととなる。なぜならば、トランと苺込によれば、外国企業は通常2つの手段・経路により裾野産業の発展を効果的に促進・誘発する可能性があるためである。1つ目は、現地企業に資機材や部品などを発注する外国企業が、生産性向上・コスト削減・品質改善のためのハード及びソフト技術を現地企業に移転するというものである。もう1つは、現地の部品市場の拡大に伴って、組み立て分野の外国企業が現地企業と合弁会社を設立したり、外国部品企業が現地に投資を行ったりすることによって、部品生産が本格化するというものである（トラン・苺込 2019a: 71-72）。以上のことから、外国企業が相手国の裾野産業育成において果たし得る役割は、総じて大きいといえる。

## ②ミャンマーの概況と課題

ミャンマーでは、歴史的にも、また現在においても、裾野産業の育成において多くの課題を抱えている。まず歴史的には、例えば、1980年代に借款契約が調印された「鉄道近代化計画(1)、同(2)、車両改修事業」の円借款3事業で大きな課題がみられた。

これら3つの事業に事後評価報告書に目を通すと、ディーゼル機関車の電気部品や車輪、車軸といった重要部品については、ミャンマーでの国産化が実現されていない状況であったことが述べられている。そして、これらの重要部品については、外貨が不足するなかでの輸入に頼っていたことから、恒常的に不足しがちであり、それが原因となって事業の持続性に負の影響が生じたと記載されている（国際協力機構 2002: 11）。つまり、これらの事業は、鉄道分野の部品の製造という裾野産業が未発達であったことが根本的な要因となって、事業の遂行に大きな支障が出た典型的な事例であるといえよう。

また、前述の「工業化4プロジェクト支援」についても、裾野産業の未発達が一因となって、事業の持続性に課題が生じたとされている。本事業には、当時の対ミャンマー円借款累計額の約4分の1に当たる、約1,000億円という巨額な援助資金が投入された。しかしながら、本事業の完了後、援助資金の途絶を背景として、各工場への原材料・部品・ス

ペアパーツの供給が滞ったため、生産が大きく減少し、いくつかの工場では実質的な操業停止に追い込まれることになった。つまり、本事業においても、対象とした4つの製造業の部品は、関連部品産業の発展が十分ではなかったミャンマー国内からの調達ではなく、日本からの輸入に依存していたのである（工藤 1997: 272, 275）。

他方、昨今のミャンマーに目を向けても、裾野産業育成における課題は依然として大きい。例えば、2009年時点での基礎的建設資材については、国内からの調達が可能なのはセメント・圧延鋼材・銅線などに限られており、重機類・大型発電・変電設備・碍子・通信交換器などは輸入に頼らざるをえない状況であった（嶋田・小山 2012: 224）。また、国内での調達が可能なはずのセメントや鋼材についても、2014年時点では、その多くが日本のゼネコンによる使用に耐えうる品質には到達していないようである（中尾 2014: 79）。

こうした状況は、建設業界に限ったものではないようである。例えば、ミャンマーへの投資については、累積額ベースの業種別内訳をみると、鉱業が圧倒的で全体の7割を占める。その一方で、製造業分野での拠点設立の動きは鈍く、全体の1割程度にとどまる。また、製造業への投資は、繊維・縫製といった軽工業への進出が多く、他の業種の進出は限られる。投資と同様に、ミャンマーから他国への輸出についても、天然ガス・翡翠・豆類・縫製品・チーク・コメ・ゴマ・魚類といった鉱産物や一次産品の割合が高い状況であり、製造業分野はほとんどみられない（苅込 2019: 285-287）。

これらのことは、ミャンマーの裾野産業という産業の基盤が依然として極めて脆弱であることが、製造業分野への投資・貿易を妨げている大きな要因となっていることを示唆しているといえる。従って、現在のミャンマーも、輸出の減速に伴い原材料や資機材輸入のための外貨が極端に不足した際などには、前述の円借款事業でみられた事業・操業停止といった事態に陥ってしまうリスクを依然抱えている可能性がある。

### ③日本が取り組むことの意義

そのため、日本に求められているのは、ミャンマーの裾野産業の育成と発展を力強く後押しすることで、こうしたリスクの回避・軽減に貢献することであろう。そして、それは十分実現できると考えられる。なぜならば、日本は裾野産業分野で高い競争力を有しているためである。例えば、非常に高度な技術が要求される金型産業は、日本の部品産業の国際的な優位の要であるとされる（前田 2005: 128）。また、日本は、近年技術力を高めている韓国と比較しても、機械部品や電子部品といった部品産業の競争力は概して高い状態

にある（大塚他 2010: 215）。つまり、裾野産業育成に日本が取り組むことは、他国とは差別化された経済協力の実現にもつながる。

他方、こうした裾野産業育成分野への経済協力は、ミャンマーのみならず、日本をも利することになる。なぜならば、多くの日本企業は、ミャンマーを含む東南アジアにおいて、現地調達比率を高めたいというニーズを有しているためである。現地調達比率を高めたいという日本企業のニーズ、そしてそのために裾野産業を育成する必要性がミャンマーにおいてはとりわけ高いという点については、例えば JETRO が 2018 年に発表した『2018 年度アジア・オセアニア進出日系企業実態調査』<sup>79</sup>でも、次の通り明らかにされている（日本貿易振興機構 2018: 31, 45, 49）。

- ・ 「経営上の問題点」に「原材料・部品の現地調達の難しさ」をあげる企業が、フィリピン 60.9%、インドネシア 60.1%、ベトナム 58.1%、カンボジア 54.6%、タイ 42.4% と ASEAN では総じて高い傾向にある。こうしたなか、ミャンマーにおいてはこれをあげる企業が 65.4% に上り ASEAN 諸国のなかで最も高い比率となっている。
- ・ 「製造原価に占める材料費の比率」については総数では 59.9% であるが、ミャンマーにおいては 65.2% となっている。従って、裾野産業育成による現地調達の増加が、コスト削減に与える影響はミャンマーでは相対的に大きい。
- ・ 「原材料・部品の調達」に関して、ミャンマーでは現地調達比率は 32.4% となっており、総数（46.9%）、ならびにタイ（57.2%）やインドネシア（42.0%）等の ASEAN 先発国と比較して低く、裾野産業育成を通じてこの比率を高める必要性が高い。

このように裾野産業の育成は、ミャンマーに進出した日本企業が直面する「現地調達の困難性」というビジネス上の大きな課題（川田 2011: 44）の解決にも寄与するのである。こうしたなか、相手国の裾野産業育成に日本企業が取り組むのは、下請・孫請・取引先といったサプライヤーとの緊密な関係や長期的な協力関係を重んじる日本企業が有する独自の特徴であるとされる（コトラー 2017 翻訳書: 181、大木 2018: 218, 229）。また、日系企業の生産システムはサプライヤー企業の強さと彼らとの安定的関係のうえに成立してい

---

<sup>79</sup> 北東アジア 5 カ国・地域、ASEAN9 カ国、南西アジア 4 カ国、オセアニア 2 カ国の計 20 カ国・地域に進出する日系企業を対象とした調査。対象企業の定義は、日本側による直接、間接の出資比率が 10% 以上の企業及び日本企業の支店・駐在員事務所。大企業については、総数 3,245 社、ASEAN1,634 社、ミャンマー 89 社を対象。中小企業については総数 1,828 社、ASEAN1,243 社、ミャンマー 47 社を対象。

るがゆえに、現地の企業や人材の育成に注力するという面もあるとされる（大野健一 2015: 13）。すなわち、相手国での裾野産業育成に熱心に取り組むというのは、他国企業にはあまりみられない、日本企業独自の強みであるのかもしれない。

この点については、歴史的にも、他国企業は日本企業のように裾野産業の育成には熱心に取り組んでこなかったことが示されている。例えば、タイにおける自動車関連産業の育成においては、タイ政府からの国産化率向上への要請にも応える形で日本の部品生産メーカーがタイに拠点を構えた一方で、欧米系自動車メーカーは組み立てだけを行った結果、タイ政府の国産化要請に対応することができず撤退していったとされている（山下 2004: 207）。つまり、他国企業は、自社の操業に必要な労働者の育成や問題への対処は行うものの、産業育成に関する政策への対応や必要な人材の質を長期的かつ全般的に高めようとする意識や努力は比較的希薄である（大野健一 2015: 13）。

従って、以上のような強みをもつ、主に製造業分野の日本企業は、原材料や部品の調達・生産工程・製品販売後のアフターケアにおいて高い品質管理水準を要求することも相俟って、相手国の裾野産業育成や人材育成、技術移転にこれまでも腰を据えて取り組んできた（大野 2014: 10）。例えば、インドネシアの自動車産業が発展した要因の1つは、現地進出日系企業による現地部品メーカーへの技術移転を通じて、現地において裾野産業が育成されたためである（馬場 2005: 125）。また、タイにもおいても、前述の通り、タイ政府による国産部品調達政策のもとで、日本の組立メーカーが現地の部品メーカーの技術支援や品質管理をきめ細かく実施したことが、タイの部品産業の成長につながったとされている（末廣 2000: 152）。

これらは、従来からみられた裾野産業育成への貢献であるが、昨今の東南アジアにおいても、日本企業による裾野産業育成に関する取り組みは、変わらず積極的に行われているようである。例えば、ホンダベトナム社は、工場での部品内製率は約10%程度であり、残りの部品の調達については約130社に及ぶサプライヤーから行っているため、こうしたサプライヤーの部品加工レベルが上がるように指導をしている（新宅・天野 2015: 45）。

このように過去から現在に至るまで日本企業は、相手国の裾野産業の育成に貢献を果たしてきた。とはいえ、裾野産業育成は、息の長い取り組みである。また、市場で求められる製品や技術も、当然時代とともに進化・変化する。だが、裾野産業が持つこのような特性は、日本企業との親和性が高いといえるのではないだろうか。なぜならば、日本企業の場合、途上国への進出に向けた準備や決断は中国や韓国企業などに比べてはるかに長くか



かるが、いったん進出して事業が立ち上がれば多少の困難があっても他国企業のようにさっさとその国から退出するようなことはしないからである（大野健一 2015: 13）。そのため、ミャンマーをはじめとする東南アジア諸国においては、裾野産業育成への息の長い支援が今後も日本には期待されていくことになると考えられる。

#### （４） 地方農村開発・平和構築への志向

新しいモデルが包含すべき最後の点は、経済協力の恩恵を相対的に受けやすいヤンゴンなどの都市部のみならず、外国企業からの投資や貿易の機会が相対的に限られる地方農村部の開発や平和構築への志向である。そこで、以下では、地方農村開発・平和構築への志向に関して、①その重要性、②ミャンマーの概況と課題、③日本が取り組むことの意義をそれぞれ考えてみたい。

##### ①重要性

地方農村開発、とりわけ地方農村部におけるインフラ開発の重要性は、田中角栄元首相が1972年に発表した提唱した『日本列島改造論』において、端的に示されている。すなわち、「地方都市や農村の多くは、産業に必要な労働力、土地、水を持っているが、大都市に比べて、長年にわたって蓄積された社会資本に乏しい。そこで鉄道、道路をはじめとする産業や生活の基盤をつくり、地方における産業立地の不利を補うことが必要である」（田中 1972: 59）。

こうしたなか、東南アジア諸国を含む途上国においては、多くの場合、インフラ整備は都市部が優先され、地方農村部や遠隔地などの住民が開発の恩恵から取り残されてしまう傾向にある（嶋田・小山 2012: 224）。また途上国では一般的に、首都への圧倒的な集中にともない首位都市優位型の都市規模分布がみられ、人口が過剰に集中した首都と貧困層が多く住む地方農村部との格差が大きい状況となっている（岡田他 2016: 23-24, 47）。

こうした結果、地方農村部の貧困層は都市部に溢れ出して、都市部にも貧困層が多く滞留している。つまり、東南アジア諸国においては、地方農村部の零細農民と絶対的貧困層の拡大、そしてそれに伴う地方農村社会の緊張と不安定性が、都市部の工業化に伴う高い経済成長の裏に存在していたのである（渡辺 2002: 42, 167）。こうした状況は、現在でもあまり変わらない。経済的に貧しい地方農村部からの脱出を目指して都市に来たがやはり

貧しいままの人々、さらには都市に来たがやがて農村に戻った貧しい人々も多い。つまり、都市の貧困者と農村の貧困者は同じ階層に属する可能性が高い。このように考えると、都市部・都市周辺の工業化を通じた経済成長だけでは限界があり、地方農村部を直接対象とした開発に取り組むことで地方農村部の内部に雇用を創出していくことが重要となる（大塚 2014: 61, 174, 195）。換言すれば、これまでの途上国で多くみられた「中央」を対象とした大規模な集中型の経済から、中央から離れた「地域」を対象とした分散型の経済への移行が必要不可欠な課題となっている（ポーター 2008 翻訳書: 124）。

他方、都市部を中心とする工業化を通じた経済の成長と、地方農村部や都市部のスラム等に存在する貧困の削減との関連性は、トリクルダウン理論として長年論じられてきた。つまり、「豊かなものがまず肥り、その恩恵を貧困者にばら撒く」（西川 2018: 119）とも揶揄されるトリクルダウン理論に基づき、革新的技術の導入を通じて経済を引っ張る産業部門がまず整備されていけば、その恩恵は自然と人々に行き渡ると想定されていた（斎藤 2005: 28）。しかしながら、トリクルダウン理論については、それを支持する議論もみられるものの<sup>80</sup>、次の通りその限界を指摘するものが多い。

- ・ 1970 年代以降トリクルダウンの概念を途上国に単純な形で適用することに大きな疑問が投げかけられた。なぜならば、多くの途上国では経済成長の成果が底辺の民衆に行き渡らず、所得分配の不平等や貧困の問題が深刻化しているという問題が提起されたからである（西垣・下村 1993: 56）。
- ・ 投資が集中する途上国には、著しい地域的偏在と格差が存在する。都市部を中心に外国企業との連携によって技術や資金面での後押しを受け競争力を高め順調に成長する企業群が台頭する一方で、地方部においてはこうした発展の波に取り残されて、中小企業をはじめとして業況不振に悩む企業も多い。国・地域・企業間の様々なひずみの是正が、今後の途上国の産業開発をめぐる新たな課題となっている（小川 1993: 107）。
- ・ 多国籍企業の経営資源を活用しながら現地企業を育成するトリクルダウン戦略は、雇用創出と所得の向上、技術移転と現地企業の育成、政府の税収増加等を通じて新興国の経済成長に貢献してきた。しかしながらその一方で、一部の富裕層を頂点とした所得構造の底辺に膨大な貧困層を創出してきた。このことは、トリクルダウン

---

<sup>80</sup> 例えば、大坪（2009）、坂井（2014）を参照。

理論では貧困層への裨益が保証されているわけではないことを意味する（林 2016: 122）。

- ・ 新興国では、フォーマルセクターとインフォーマルセクター間の断層を背景とする市場の固定的分断がみられるため、上からの経済開発の恩恵が下層にまで滴り落ちてこない構造的特質を有している（同上書: 169）。
- ・ 世界の現実をみれば、富は「滴り落ちる（トリクルダウン）」のではなく、「滴り上がる（トリクルアップ）」状態となっている。つまり、いまや GDP の成長は、貧困層の減少には直結しない（コトラー 2017 翻訳書: 153）。
- ・ ほとんどの先進国の歴史的な経験では経済成長が貧困人口を減らしていったが、現在の途上国にこうした経験則が当てはまるかどうかについては、計量経済的な研究<sup>81</sup>ではコンセンサスができていない（浅沼・小浜 2017: 135）。
- ・ 経済成長や資本蓄積の結果として、資本が国境を越えるグローバル化に導かれるが、その過程で経済支配や格差の拡大等を背景とした、特定地域や特定階層の人々の排除が起こる（西川 2018: 100-101）。

以上の議論に加えて現実世界をみても、途上国のみならず、日本のような先進国でも地域間格差をはじめとする多種多様な格差が拡大していることから、トリクルダウン理論はあまりに楽観的すぎたと考えざるをえない。また、たとえ都市部中心の工業化戦略が有効だとしても、地方農村部を中心とする伝統部門の内部に堆積された労働力を都市部の工業化のみを通じて吸収することは難しい。だとすれば、地方農村部の労働人口を地方農村部内部で吸収していくという方策（渡辺 2002: 195）、つまりは経済的貧困層が多く住む地方農村部を直接対象とする経済協力の実施を通じた地域間格差の縮小を目指すことが重要となるのではないだろうか。

同時に、地方農村部のなかには、紛争が収束し復興や平和構築に取り組む地域が存在することにも目を向ける必要がある。なぜならば、次のような議論をみると、紛争の影響を受けている地域を対象とした三位一体型経済協力の実施・展開は、平和を定着させるうえでの有効な手段の1つとなり得るためだ。

---

<sup>81</sup> この点について Feasel (2017) は、貧困率と一人当たりの GDP 成長率データ等を用いた回帰分析により、経済成長志向の日本の援助は貧困削減においても正の影響をもたらしたと指摘している。

- ・ 暴力的な権力闘争に陥らずに現地の社会変革を成し遂げるには、長期的な視点に立った持続可能なビジネスへの現地の人々の参加を促すことが重要となる（佐藤・水田 2008: 23）。
- ・ ビジネスは、人々に求められるもの、役立つものを創造し提供するという役割を本来持っていることから、紛争解決や平和構築に生産的な貢献ができる可能性がある（上杉 2008: 56-57）。
- ・ 紛争後社会が内戦へ逆戻りしないためには、持続可能な産業振興と経済発展が重要となるが、その際にはビジネスの役割を欠かすことはできない（同上書: 65）。
- ・ 平和構築では、まず若者の高い失業率への対処が必要となる。また、多数の除隊兵士の雇用も大きな課題となる。こうした状況で、紛争の再発を回避しながら経済再建を図るための最も有望な方法は、地域の創意工夫を引き出すような雇用の創出であり、それを最も実現することができるのが企業である<sup>82</sup>（Berdal and Mousavizadeh 2010: 42-43）。
- ・ 政府・援助機関・NGO 等による平和構築の取り組みの効果は、企業によるビジネス抜きでは、大きく減じられることになる（Forrer and Katsos 2015: 439）。
- ・ 長期的な社会変動の視点からみると、所得水準の上昇にともなって政治的な民主化への要求が高まってくることもあり、国家的な統一を維持するためにも地域格差の縮小が重要となる（岡田他 2016: 24）。
- ・ ミンダナオをはじめとする東南アジアでの紛争の要因には、低開発、すなわち社会経済的開発の遅れが関係している（山田 2016: 28-29）。
- ・ 紛争後の平和維持のためには経済的格差に対処する必要があるが、そのためには紛争の影響を受けている地域に雇用と生計手段を提供することが重要となる（Yoosuf and Premaratne 2017: 34, 46）。
- ・ バランスを欠いた所得の配分や経済格差は、貧困層の不満を引き起こし、政治社会の不安定化要因になる（山田 2019: 634）。

上記議論からは、ミャンマーをはじめとする東南アジアの地方農村開発と平和構築を志向する経済協力を、政府や国際機関が主導する援助のみならず、企業による投資・貿易等

<sup>82</sup> しかしながら、企業やビジネスの平和構築における役割・機能は当然ながら万能ではない。紛争後社会への不十分な理解のもとビジネスを実施すると、平和の安定において負の影響を発生させる場合もある（Berdal and Mousavizadeh 2010: 52）。

のビジネスを通じて行うことの重要性が確認される。

## ②ミャンマーの概況と課題

ミャンマーは、国民経済の約4割を農業部門が占め、人口の約7割が農村部に生計の基盤をおく経済構造となっている（岡本 2015: 101）。このことは、ミャンマーの発展のためには、工業化の推進のみならず、農業部門の成長や近代化が重要であることを意味しているといえる（根本 2016: 176）。それにもかかわらず、軍事政権は長年、ミャンマー国内の貧困の存在を長らく認知しようとはせず、農村部の貧困の深まりを直すことを避けてきた（岡本 2015: 108）。だが民主化以降は、農業部門の大きな改革がみられる。例えば、農業政策については、軍事政権時代の米生産中心から、農民の生活向上と貧困削減を目指すものへと抜本的な転換を果たした（工藤 2015: 8）。

その一方で、こうした農業部門の政策転換が、農村住民の所得や貧困削減において与えた影響は、現時点ではまだ限定的である（岡本 2015: 125）。なぜならば、ミャンマーにおいては、依然都市部と地方農村部の間に大きな格差がみられるためだ。例えば、日本企業の進出が集中・加速している同国最大都市ヤンゴンの貧困率が16.1%となっているのに対して、チン州・ラカイン州・シャン州といった地方州の貧困率はそれぞれ73.3%、43.5%、33.1%となっており（国際協力機構他 2017: 2）、ミャンマーの都市部と地方農村部の所得格差は依然深刻である。

また、ここで着目したいのは、上記3州については、紛争の影響を受けている地域であるという点だ。民主化移行後には、1948年の独立直後から続く、これら3州を含む少数民族との紛争問題についても、進展がみられる。例えば、2011年からのテイン・セイン政権時代には、政府が武装組織と認定する17組織のうち、カチン独立機構などを除く14組織とのあいだで個別の停戦合意を実現した。また2013年には、少数民族武装勢力と政府との和平交渉が行われたが、これは大半の少数民族武装組織の代表と政府幹部が一堂に会して国内で和平交渉が開かれた初めての機会であった。このような取り組みは一定の成果をあげた一方で、ミャンマー国軍と少数民族の部隊は依然国境地域でにらみ合いを続け、戦闘が各地で断続的に起きている（五十嵐 2015: 157-158）。

戦闘が断続的に発生する原因は様々であると考えられるが<sup>83</sup>、その大きな一因は、経済的な格差を背景にした少数民族側の不満である。この点において根本は、ミャンマーに多く堆積している失業者がときに宗教間や民族間の暴動に加わって、「反民主化」の方向に走ることがあるため、彼らに仕事を与えるような投資を増やすことが急務であると指摘する（根本 2014: 426）。いずれにせよ、世界銀行が最近言及しているように、こうした紛争の継続は、企業がミャンマーでビジネスを展開するうえでの大きな阻害要因となる<sup>84</sup>。

以上のことから、新しい三位一体型経済協力では、ミャンマーの平和構築地域を含む地方農村部を直接対象とする取り組みを行うことで、格差の縮小や平和の構築を志向することが強く求められているといえる。

### ③日本が取り組むことの意義

これまで繰り返し述べたように、プロジェクト借款は、その事業規模の大きさから、日本の援助の中核をなしている。また、プロジェクト借款は、主にインフラ整備を目的として実施される。このようなインフラ整備は、地域の連結性を強化することで、格差の縮小にも寄与し得る。加えて、インフラの復旧・改修・整備は、食糧等物資の輸送の容易化、経済活動の促進、大規模な雇用の創出等を通じて、紛争後の平和構築における有効な手段となる（Addison 2015: 298, 301）。

こうしたなか、地方農村開発を目的とする円借款事業については、タイド条件による供与を認め、その後の日本企業による投資や貿易などのビジネスの促進につなげることが望ましいとする指摘もみられる（Feng 2012: 221）。この Feng, S による指摘は、ビジネスにおいて日本の競合となり得る中国の研究者による主張であるという点からも注目に値する。しかしながら、これは裏を返せば、アジアの地方農村部では、援助なしでは、日本企業による投資・貿易を促進することが相当困難であることを示唆しているといえる。現実をみても、大規模灌漑施設の整備といった地方農村部における円借款事業は一定程度みられるものの、こうした円借款事業に参画した日本企業がその後当該地域での投資・貿易を行うといった事例については、管見の限り確認できない。

---

<sup>83</sup> 要因の1つとしては、政府の権限が及ばないインド・中国・タイなどの国境地帯の武装組織支配地域において、武装組織がタイや中国の支援も受けて国境の密貿易や支配地域で産出するチークなどの木材、宝石類の取引、さらにはアヘンなど麻薬の生産で資金を蓄えていることがあげられる（五十嵐 2015: 163）。

<sup>84</sup> World Bank (2010) “Myanmar’s Growth Resilient Despite Global Slowdown”.  
[https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2020/01/15/myanmars-growth-resilient-despite-global-slowdown?cid=EXTIK\\_Tokyo\\_eNews\\_P\\_EXT](https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2020/01/15/myanmars-growth-resilient-despite-global-slowdown?cid=EXTIK_Tokyo_eNews_P_EXT) (2020年1月31日閲覧)

他方、平和構築についても、日本企業による関連する投資・貿易はほとんどみられない。紛争の影響を受けている地域は、一般的に治安と政治上のリスクが高いうえに、汚職の蔓延、法及び規則の実効性の不備、インフラの破壊、人的資本の不足といった問題がみられ、投資環境が乏しいとされる（西川 2013: 303）。このことが、日本企業が平和構築への取り組みに二の足を踏む一因となっていると思われる。

そもそも投資・貿易のみならず援助についても、平和構築を主な目的としたプロジェクト借款の供与は、極めて限定的な状況となっている。その理由は、大門毅によると、円借款の規模の大きさが関係しているという。大規模な円借款事業の場合、供与の決定までに時間がかかり、即効性・迅速性が重視される平和構築にはそもそもなじまないこともある。また、円借款では返済義務が生じることから、相手国の債務負担能力が低い場合には、相手国政府は地方農村部での平和構築を目的とする円借款事業ではなく、都市部の電力インフラといった収益性が高い事業を選好しがちであるとされる（大門 2007: 20, 76, 164）。

以上のことから、日本企業によるアジアの地方農村部・平和構築地域への援助・投資・貿易は、限定的であるといえる。つまり、日本が比較的豊富な経済協力の経験と実績を有する裾野産業育成と比較すると、地方農村開発・平和構築を目的とする日本の経済協力は極めて限られているのである。なかでも平和構築に関しては、日本企業は議論すること自体をそもそも避けようとしている（佐藤・水田 2008: 20）。

しかしながら、ヤンゴンを中心とする都市部のみならず、ミャンマーの地方農村部や平和構築地域において日本が経済協力に取り組むことには、日本企業にとって次のような利点や意義が存在すると考えられる。まず、こうした地域は、未開拓市場、つまりグリーン・フィールドである可能性が高い。手つかずのグリーン・フィールドの段階で日本企業が進出し、一挙に市場シェアを獲得するとともに消費者の自社商品・サービスへの忠誠度を高めておけば、たとえその後追走してくる競合相手が現れても、比較的長く大きなシェアを確保できる可能性がある（松島 2012: 132-133）。

また、平和構築地域については、いわば芽が出始めたばかりであり、リスクが大きい反面、経済や市場が急成長する可能性も高く、潜在的には多くのビジネス機会を有している（佐藤・水田 2008: 28）。また、紛争後の環境では、紛争直後の約3年間は通常の成長を示すものの、その後の4年間には通常よりも1.5%程度高い「超成長」を経験するため、このタイミングでインフラ整備や産業育成といった支援を行えば、通常の2倍程度の成長促進効果が見込まれるとされる（Collier and Hoeffler 2002）。こうしたことから、企業は、

紛争後地域において果敢にビジネスに取り組むことで、「先行者の利益」を得ることができのかもしれない（佐藤・水田 2008: 28）。

加えて、国際協力との関連性が高い次のような概念や取り組みが昨今日本の官民の間で盛り上がりを見せていることに鑑みると、日本企業が単独で挑むのにはリスクが高いミャンマーの地方農村部・平和構築地域を対象とした事業に、官民が有機的に連携する三位一体型経済協力を通じて取り組むことには、大きな意義を見出せるのではないだろうか。

#### <CSR>

日本企業による「企業の社会的責任（CSR）」に関する活動が、日本の「CSR 元年」とされる 2003 年以降から本格的に展開されている（黒田 2015: 137、松野 2018: 115）。CSR は、法律順守・消費者保護といった取り組みも含まれる非常に幅広い概念であるが、国際協力分野においては 2004 年末のスマトラ沖大地震による一連の被災地区支援を契機として、日本企業の間でも本業との関わりを踏まえた CSR 活動が本格的に展開されるようになった（久賀他 2006: 241-242）。

CSR には、2 つの型が存在するとされる。1 つは、企業活動を営むなかで、社会に負の影響を及ぼさないように予防する、もしくは、負の影響を及ぼしてしまったら、その影響をゼロに戻すための取り組みであり、これは「守りの CSR」である（伊吹 2014: 46）。守りの CSR と国際協力の関係性の一例としては、低賃金労働者が多い途上国の企業に日本企業が発注する際に労働者への配慮や倫理観を重視するといった行動が考えられる（吉川 2018: 288）。

もう 1 つは、企業活動を営むなかで、社会に正の影響をもたらす取り組みである、「攻めの CSR」である（伊吹 2014: 46）。攻めの CSR は、自社の中核事業を通じて社会的課題の解決に取り組むことでもある（谷本 2014: 20）。また、攻めの CSR は、企業活動の「社会性」と「経済性」を有機的に統合化していくうえでの新たなビジネス機会ともなる（松野 2018: 204）。そのため、ASEAN 後発国であるミャンマーを対象に格差の縮小や平和に資する取り組みを日本企業が行うことは、自社の経済活動の促進により雇用を創出するという「平和貢献者」にもなり得ることから（佐藤・水田 2008: 28）、「攻めの CSR」の好例になり得るのではないだろうか。

他方、日本においては、江戸時代に生まれた近江商人による、売り手よし、買い手よし、世間よしの「三方よし」の経営哲学を今日の CSR の起源とする場合が多いとされる（黒田



2015: 134-135)。この見方に立った場合、日本企業が格差の縮小や平和に資する取り組みを行うことは、より一層首肯されることになるのではないだろうか。

#### <CSV>

藤井剛によれば、CSVの本質は、グローバル市場の激しい変化に巻き込まれることなく、自ら市場創造を主導するイノベーションを仕掛けるための戦略概念にあるとされる。そのため、GE・ウォルマート・ネスレ・グーグル・ベライゾンといった大企業は、2000年代半ばよりCSVを通じた革新的な新事業開発を仕掛け始め、グローバル市場に向けた巨大な新事業の創造とコモディティ化に巻き込まれない差別化されたビジネスモデルの構築に着々と取り組んできた（藤井 2014: 3）。

日本においても、キリン・伊藤園・リコーなどの企業がCSV活動を展開している。こうしたなか、名和は、日本ならではのCSVのあり方について論じている。すなわち、ポーターの主張するCSVは、経済的価値こそが最終的な目的で、それを実現するための手段として社会的課題の解決を位置づけている。それに対して、日本発のCSVは、社会的価値の実現が主目的であり、経済的価値はあくまでも社会的価値を実現するための手段であることから、社会的価値の実現をより一層重視したものとなっている（名和 2015: 20, 22, 139）。

他方、藤井は、CSVが取り組む社会的価値や社会的課題について、主に次の通り述べている。まず、貧困問題や衛生問題などの深刻な社会的課題が、企業にとって次の巨大なイノベーション・新事業創造の種となり得ることから、CSVは新興国や途上国においてこそ推進すべき活動である。また、CSVは、製品の普及を通じて社会的課題解決を実現するという「大義」を高らかに掲げ、その魅力を訴求することで、顧客だけでなく、政府機関やNGO等の多様なプレイヤーを大義の下に束ねることを可能とする。加えて、対象とする社会的課題が深刻であればあるほど社会を熱狂させて大義の力も高まることから、紛争後の平和に貢献できるような社会的課題を市場機会として捉えたうえで、紛争再発リスクの低減につながるような事業を仕立てることができれば、その事業の大義は劇的に高まる可能性がある（藤井 2014: 4, 36, 83, 95-96）。

このように、深刻な社会的課題を見つけそれを解決することが鍵となるCSVを推進するという視点に立てば、都市部と比較して発展から大きく取り残されたASEAN後発国ミャンマーにおける地方農村部や平和構築地域は、社会的課題の宝庫であるとみなすこともでき、日本企業が今後重視して取り組むべき地域といえるのではないだろうか。

他方、CSV の考え方は、体系化できていないものの、日本では「三方よし」の考えに基づき、これまでも様々な状況で実施されてきた戦略であるとされる（笹谷 2015: 82）。また日本企業は、CSV の考えと関連する「三方よし」をあえて謳わずとも、社会への貢献を企業経営のなかで常に意識してきており、欧米企業の経営とは一線を画してきた（名和 2015: 308）。これらの見方が正しければ、CSV の考え方との相性が良いといえる日本企業は、現地企業や他国企業とは差別化された形で、格差の縮小や平和に資する取り組みを行うことに、大きな意義をみいだすことができるのではないだろうか。

### <BOP ビジネス>

Bottom of the Pyramid (BOP) は、ピラミッドの底辺に暮らす 40 億人のニーズに企業が関心を向けるよう、プラハラード (C・K・Prahalad) とスチュアート・ハート (Stuart・L・Hart) の試論“Raising the Bottom of the Pyramid”において 1998 年に提唱された概念であり、この試論は論文“The Fortune at the Bottom of the Pyramid”として 2002 年に出版された（ハート 2010a 翻訳書: 134）。本論文では、経済ピラミッドのなかで、一人当たり GDP が購買力平価でみて 1,500 ドル未満の人々を BOP 層として定義している。

こうした BOP 層を対象としたビジネスは、平本督太郎によれば主に 3 つに区分される。1 つ目は、企業が自社の事業拡大のために BOP 層を消費者として捉え、小分け、小型化した製品・サービスを販売するといった、市場探索型のビジネスモデルを志向する「BOP1.0」である。2 つ目は、「相互価値の創造」(Creating Mutual Value) という考え方を重視し、BOP 層を消費者としてだけでなく事業パートナーとして捉え、深い対話のなかで BOP 層のニーズを見出し、そのニーズを協力して満たしていくビジネスを志向する「BOP2.0」である。3 つ目は、複数の事業者や組織が協力し合いながら、BOP 層と一緒にビジネスのエコシステムを創造することを重視する「BOP3.0」である（平本 2011: 274）。

こうした BOP ビジネスは、多くの人口を抱える新興国ないし途上国市場への近接を模索する企業にとっての典型的戦略の 1 つとなり（林 2016: 2）、多くの日本企業も BOP ビジネス元年とされる 2009 年から BOP ビジネスに積極的に取り組んできた（平本 2011: 273）。また、時期を同じくして、日本政府や JICA 等政府機関が、BOP ビジネスを展開する日本企業への支援を本格化させた（菅原他: 2011: 50）。ミャンマーの貧困層の多くは地方農村部や平和構築地域に居住していることから、これら地域における三位一体型経済協力の実施は、BOP ビジネスとしての特徴も包含し得る。

## <SDGs>

SDGs には、企業経営の視点からは、事業開発・拡大、人材獲得、コミュニケーションツールとしての魅力を有しており、また最近広がっている環境・社会・ガバナンス（Environment・Social・Governance: ESG）投資との関係の深さなどから、日本企業によるSDGs への取り組みが広がっている（村上・渡辺: 2019: 220）。

また、SDGs は、新規事業機会を発掘するための大きな目的としても、十分な効力を発揮する。つまり、自社にとっての新規事業機会を発掘していくにあたっての第一歩として、世界の社会的課題を一定程度網羅したSDGs を、新規事業機会として読み替えることが重要となる（Monitor Deloitte 2018: 134）。そこで、ミャンマーの地方農村部や平和構築地域を対象とした新しい三位一体経済協力が果たし得るSDGs への貢献について、次の通りいくつか例示したい。

- ・ ASEAN 先発国との格差が大きく民主化されて間もないミャンマーにおいて、都市部と比べて貧困率が高い地方農村部や紛争の傷跡が残る平和構築地域を対象として三位一体型経済協力を行うことは、「あらゆる場所あらゆる形態の貧困を終わらせる」という目標 1（貧困）、「国内及び各国家間の不平等を是正する」という目標 10（不平等）、「持続可能な開発のための平和で包摂的な社会を促進し、すべての人々に司法へのアクセスを提供し、あらゆるレベルにおいて効果的で説明責任のある包摂的な制度を構築する」という目標 16（平和）に貢献する。
- ・ 農業従事者が多く住む地方農村部・平和構築地域を対象に経済協力を行うことで、「飢餓を終わらせ、食料安全保障及び栄養の改善を実現し、持続可能な農業を促進する」という目標 2（飢餓）に貢献する。
- ・ 相対的に雇用が限定的な地方農村部・平和構築地域において、人材育成や技術移転を一般的に重視する日本企業が雇用を生み出す援助・投資・貿易に関与・参画することで、「包摂的かつ持続可能な経済成長及びすべての人々の完全かつ生産的な雇用と働きがいのある人間らしい雇用（ディーセント・ワーク）を促進する」という目標 8（経済成長と雇用）に貢献する。
- ・ 地方農村部・平和構築地域においてインフラ整備を中心とするプロジェクト借款を軸とした援助、ならびに日本企業による投資・貿易が現地企業との連携のも

と行われることで、「強靱（レジリエント）なインフラ構築、包摂的かつ持続可能な産業化の促進及びイノベーションの推進を図る」という目標 9（インフラ、産業化、イノベーション）に貢献する。



図 4-1：SDGs における 17 の目標

出典：国際連合広報センターホームページ「2030 アジェンダ」より引用

## 第5章 新しい三位一体型経済協力—ミャンマーを事例にして—

前章に引き続き本章でも、ミャンマーを事例として、三位一体型経済協力に関する考察を行う。具体的に本章では、前章で提示した「プロジェクト借款が主軸」、「企業間連携の重視」、「裾野産業の育成」、「地方農村開発・平和構築への志向」という4つの特性・機能を有する新しいモデルについて、「ストック」と「フロー」の2つのタイプ（型）に区分したうえで、ミャンマーを事例として検証・考察を行う。

詳しくは後述するが、新しいモデルの「ストック型」は、前田充浩をはじめとする従来モデルに関する先行研究において比較的多く論じられている「円借款供与によるインフラ整備を柱とする日本企業にとっての投資環境整備」効果の視座と関連する。他方、新しいモデルの「フロー型」は、筆者が知る限り前田のみが部分的に触れている「円借款事業を日本企業が受注することによる日本企業の発展途上国への輸出振興」を含む効果を、より多角的に捉えるものである（前田 2013: 778）。ただし、両者は完全に独立あるいは相反するものではなく、重複する部分も多い。

本章の構成は、次の通りである。第1節では、新しいモデルの「ストック型」について、ミャンマーを対象とした検証・考察を行う。具体的には、まずミャンマーにおけるストック型に関する取り組みの現況を概観する。次に、ストック型の効果を高めるうえでの課題を特定する。最後に、課題の解決に向けた対策を提言する。第2節では、新しいモデルの「フロー型」について検証・考察を行う。こちらも、第1節と同様に、ミャンマーにおける取り組みの現況の概観、課題の特定、課題解決に向けた対策の提言を行う。

他方、検証・考察にあたっては、従来モデルの文脈でも一部論じることとしたい。その理由は、主に次の通りである。まず、前章で述べた通り、新しいモデルは、従来モデルの限界や制約を乗り越えるべく、「筆者自身」が提案する経済協力の方途である。そのため、当然のことながら、現在のミャンマーに対する日本による経済協力において、この「私的な」モデルへの考慮はなされていない。また、この新しいモデルは、従来モデルの限界や制約を乗り越えることを志向する経済協力の方途ではあるものの、従来モデルと完全に切り離すことができるわけではない。

それに対して、従来モデルは、1980年代後半に「日本政府」によって提唱された経済協力のモデルである。また、前章第1節で論じた通り、従来モデルは、一過性のモデルでは

なく、現在でも存続するモデルであると捉えることもできる。加えて、従来モデルが本格的に展開された 1990 年前後のタイやマレーシアと、現在のミャンマーとの間では、経済発展段階の面では類似する部分もあると考えられる。こうしたことから、従来モデルは、現在のミャンマーにおいても展開できる可能性を有する「公的な」モデルであるといえる。そのため、前章での議論に基づき両モデルを簡潔に比較すると表 5-1 のような差異が主にみられるものの、現在のミャンマーを対象として従来モデルの視点からの検証・考察も部分的に行うことには、一定の意義があると考えられる。

表 5-1：三位一体型経済協力の従来モデルと新しいモデルの比較

項目	従来モデル	新しいモデル
援助	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 提唱時は技術協力が基軸（後年、円借款も基軸であるとの見方も示された）</li> <li>・ タイド条件の推進や企業間連携の視点は限定的（当時はアンタイド化の全盛期）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ プロジェクト借款が基軸</li> <li>・ 日本企業の活力を活かすとともに、企業間連携と裾野産業育成を重視したタイド借款</li> </ul>
投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企業間連携の視点は限定的</li> <li>・ 裾野産業育成の視点は限定的</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企業間連携の重視</li> <li>・ 裾野産業育成の重視</li> </ul>
貿易	提唱時は日本による輸入促進（後年、日本からの輸出も生じたとの見方）	日本に限らない輸出入双方の促進
外部環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 日本の高い存在感・競争力</li> <li>・ 他国との差別化の必要性低</li> <li>・ 未成熟の途上国市場</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中国をはじめとする新興国の台頭</li> <li>・ 他国との差別化の必要性高</li> <li>・ 一定程度成熟した新興国・途上国市場</li> </ul>
効果	主にストック型を想定	ストック型・フロー型いずれも重視
対象地域	主に ASEAN 先発国の都市部	ASEAN 後発国や東南アジア諸国の地方農村部・平和構築地域への展開
参画企業	日本の大企業が中心	日本の中小企業や相手国企業が中心

出典：筆者作成

## 第1節 新しいモデル「ストック型」

ストック型の主な効果は、円借款事業でインフラが整備されることによって、企業による投資・貿易が促進されることである。つまり、インフラという社会資本の整備により、生産拡大や移動時間の短縮、輸送費の低下といった経済活動の生産性が向上し、経済成長がもたらされるという「社会資本のストック効果」（インフラ政策研究会 2015: 80-81）の視座と関連する。ストック型による投資・貿易促進効果の例としては、次のようなものが考えられるが、これらは従来モデルにおいても想定されていた効果である。

- ・ 民間企業が SEZ や工業団地を開発する一方で、円借款事業により電力や港湾、道路といった SEZ や工業団地の周辺インフラが整備・改善されることにより、SEZ や工業団地への企業による投資・貿易が促進される。
- ・ 円借款事業により橋梁や回廊などの国内及び国境を超える物流網が整備・改善されることにより、企業による投資・貿易が促進される。
- ・ 円借款事業により電力・水道・道路・鉄道・運輸通信といった経済社会インフラが整備・改善されることにより、企業の投資・貿易が促進される。

ミャンマーにおけるストック型の取り組みとしては、①ティラワ SEZ 開発、②ダウエー SEZ 開発、③東西経済回廊開発が代表的な事業であるといえる。ただし、①については、従来モデルの代表的な事例であるとされるタイの東部臨海地区開発と類似する部分も多い。本節では、主にこれら3つの事業を対象として、ミャンマーにおけるストック型の取り組みの現況を概観する。次に、ストック型の効果を高めるうえでの課題を特定する。最後に、課題の解決に向けた対策を提言する。

### (1) 「ストック型」に関する取り組みの概観

#### ①ティラワ SEZ 開発

ヤンゴン市街から約 23km、車で 1 時間程度に位置するティラワ SEZ は、工業団地を民間投資で整備する一方、周辺インフラを円借款で整備し、工業団地で生産された製品を主に輸出することでミャンマーの外貨獲得に寄与することを目指して開発された。2015 年 4 月に開所した本 SEZ の開発・販売・維持管理を担っているのは、日本・ミャンマー両国の

官民により 2014 年に設立された Myanmar Japan Thilawa Development Limited (MJTD 社) である。MJTD 社の株主構成は、表 5-2 の通りである。

表 5-2 : MJTD 社の株主構成

日本民間出資	39%	丸紅、住友商事、三菱商事、みずほ銀行、三井住友銀行、三菱 UFJ 銀行
日本政府出資	10%	JICA
緬国民間出資	41%	民間 9 社、個人株主
緬国政府出資	10%	ティラワ SEZ 管理委員会

出典 : MJDJ 社<sup>85</sup>

また、ティラワ SEZ への入居企業には、2019 年 4 月時点では、表 5-3 に示している各種の恩典・免税が付与される。

表 5-3 : ティラワ SEZ の恩典・免税

		SEZ法	
		Free Zone (輸出型企業様向け)	Promotion Zone (国内市場型企業様向け)
法人税	免税	7年	5年
	50%減税	5年	5年
	再投資利益の50%	5年	5年
輸入関税	建設資材・製造設備の輸入	免税	5年免税 + 5年50%減税
	輸入原材料	免税	- 但し、輸出品・Free Zone企業へ納入するための原材料には還付制度あり

出典 : 丸紅株式会社「ミャンマー・ティラワ経済特区のご紹介」より引用<sup>86</sup>

他方、2019 年 10 月時点での、ティラワ SEZ の開発及び入居状況は、表 5-4 の通りである。

表 5-4 : ティラワ SEZ の開発・入居状況

<sup>85</sup> <http://japanmyanmar.or.jp/shr/pdf/sez.pdf> (2019 年 10 月 28 日閲覧)

<sup>86</sup> [https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/theme/fdi/industrial-park/developer-material/pdf/201904/mm\\_02.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/theme/fdi/industrial-park/developer-material/pdf/201904/mm_02.pdf) (2019 年 10 月 28 日閲覧)



<進捗>	予約契約締結済み： 109社（レンタル工場5社含む）		
	本契約締結・投資認可取得済み： 107社		
	建設中： 22社（レンタル工場1社含む）		
	操業中： 74社（レンタル工場3社含む）		
<輸出／国内>	輸出志向型：43社	国内市場型：65社	その他：1社（開発）
<業種>	建設資材：17	包装・容器：11社	縫製：9社
	食品・飲料：9社	農業：8社	電力・電気：8社
	自動車：7社	医療：6社	靴：2社
	塗料、産業用ガス、飼料、タンク、搬送機器、潤滑油、通信施設、樹脂成型、化学品、データサーバー、物流倉庫（冷凍冷蔵含む）、産業廃棄物処理、職業訓練、レンタル等		
<国籍>	日本：55社、タイ：16社、韓国：8社、台湾：6社、マレーシア：4社、香港：3社、ミャンマー：3社、シンガポール：3社、スイス：2社、アメリカ、ドイツ、オランダ、フランス、オーストラリア、中国、ベトナム、インド、インドネシア：各1社		
<出資形態>	海外独資：92社	合弁：14社	緬国独資：3社

出典：MTDJ社<sup>87</sup>

上記表 5-4 によると、ティラワ SEZ では、既に 100 社以上の企業による入居契約が締結されている<sup>88</sup>。また、日本企業以外の入居やミャンマー国内市場への販売を企図した進出も多くみられることから、ティラワ SEZ で生産された製品の輸出や販売は、当然のことながら市場の縮小が見込まれる日本に限定されることはないだろう。

このように多くの企業がティラワ SEZ に入居を決めるのは、恩典や免税の付与に加えて、道路・電気・港湾などのインフラが円借款により整備されることが、企業にとっての大きな安心材料になっているためである（梁井 2016: 20）。ティラワ SEZ の周辺インフラ整備のための円借款供与は、2018 年 3 月現在までに合計 941 億円に上り（山田 2018: 99）、MTDJ 社の株主でもある丸紅株式会社によれば<sup>89</sup>、主に次のような事業が実施されている。

- ・ 33kV 配電線新設：タンリン変電所－SEZ 間【2015 年 4 月完了】
- ・ 発電燃料用ガスパイプライン新設【2015 年 12 月完了】
- ・ 50MW ティラワ発電所新設【2016 年 3 月より稼動】
- ・ 230kV 送電線新設：タンリン変電所－SEZ 間【2017 年 9 月完了】
- ・ ティラワ変電所新設（SEZ 内）【2017 年 9 月完了】
- ・ ティラワコンテナ港新設：バース 400m・水深 10m・ヤード 18ha【2018 年 12 月完了】
- ・ ラゲンビン浄水場新設 SEZ より 40km・容量：42,000m<sup>3</sup>/日
- ・ アクセス道路・橋梁整備

<sup>87</sup> <http://japanmyanmar.or.jp/shr/pdf/sez.pdf>（2019 年 10 月 28 日閲覧）

<sup>88</sup> 2019 年 5 月にはトヨタ自動車株式会社による工場新設も決定している

<https://global.toyota.jp/newsroom/corporate/28253394.html>（2019 年 10 月 28 日閲覧）

<sup>89</sup> [https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/theme/fdi/industrial-park/developer-material/pdf/201904/mm\\_02.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/theme/fdi/industrial-park/developer-material/pdf/201904/mm_02.pdf)（2019 年 10 月 28 日閲覧）

このような両国の官民連携による協力が実り、ティラワ SEZ における 2019 年 10 月時点での総投資額は約 17 億ドル、就業人口は 11,380 名に及んでいる<sup>90</sup>。また、貿易についても将来的には、ミャンマー全体の輸出額の 3-4% がティラワ SEZ から生み出される見込みとなっている（梁井 2016: 20）。こうした進捗・成果から、ミャンマー政府側によるティラワ SEZ への現時点での評価・期待も総じて高く、二国間政府首脳・高官会合時においてもティラワ SEZ に関するミャンマー側からの謝意・言及がたびたびみられる。

例えば、アウン・サン・スー・チー国家最高顧問は、2016 年 11 月 2 日の安倍晋三首相との会談の際に「ティラワ経済特区が日本の貢献により大きく進展していることを歓迎。さらなる成功のため我々としても取り組んでいく」<sup>91</sup>と表明している。また、2019 年 10 月に東京で開催されたミャンマー投資カンファレンスにおいても、2019 年 8 月にスー・チー国家最高顧問がティラワ SEZ を視察されたことが報告される<sup>92</sup>とともに、チョウ・ティン・スエ国家最高顧問府大臣が「ティラワ SEZ は両国の官民連携でもっとも成功したモデルであり、日本へ感謝したい」、セツ・アウン（Set Aung）計画・財務副大臣が「ティラワ SEZ の成功モデルを今後水平展開していきたい」とそれぞれ言及している。

かつての軍政下のミャンマーでは、欧米の経済制裁により中国を除く外国からの投資が伸び悩んでいたこと、そして原則的に輸出により獲得した外貨の範囲内でしか輸入ができないという「輸出第一政策」に象徴される閉鎖的な対外経済政策等が影響して、輸出競争力のある産業が育っていなかった（梅崎 2015: 212）。ティラワ SEZ は、輸出競争力の強化という課題を抱える同国の都市周辺部であるティラワを舞台として、新しいモデルの「援助」の基軸であるプロジェクト借款を通じて SEZ 周辺の経済インフラが整備された結果、日本をはじめとする企業による SEZ への投資や貿易が誘発されていることから、ストック型の取り組みの好例として評価することも可能であろう。

#### 参考：ティラワ SEZ の外観

<sup>90</sup> 2019 年 10 月 21 日第 2 回ミャンマー投資カンファレンス「ティラワ SEZ の開発状況と企業進出動向」Myanmar Japan Thilawa Development 社発表資料。

<sup>91</sup> [https://www.mofa.go.jp/mofaj/s\\_sa/seal/mm/page4\\_002474.html](https://www.mofa.go.jp/mofaj/s_sa/seal/mm/page4_002474.html)（2019 年 10 月 28 日閲覧）

<sup>92</sup> 2019 年 10 月 21 日第 2 回ミャンマー投資カンファレンス「ティラワ SEZ の開発状況と企業進出動向」Myanmar Japan Thilawa Development 社発表資料。



開業前（2015年8月筆者撮影）



開業後（2017年2月筆者撮影）

## ②ダウエーSEZ 開発<sup>93</sup>

ミャンマー南部のダウエーSEZは、ヤンゴンから約60km南に、タイのバンコクから約340km西に位置し、ミャンマー最南端のタニンダリー州の州都である。アンダマン海に面する人口約14万人の小さな地方の街で、産業はゴム・カシューナッツ・干物など農水産物が中心である。工業といえる産業は皆無だが、古くよりマラッカ海峡を経由することなくインドシナ半島からアンダマン海に出る玄関口として認識されており、地政学上重要な地として注目されてきた。

こうしたなか、同地域の将来性に着目したタイのゼネコン最大手である、イタリアン・タイ・デベロップメント社（以下「イタルタイ社」）は、輸出型経済特区開発であるダウエーSEZの開発を当時のミャンマー軍事政権との間で1996年に合意した。だが、1997年のアジア通貨危機により一時中断した。その後2008年に入り、ミャンマー・タイ両政府がダウエーSEZ開発の再開を確認する覚書を交わしたことを契機に、ミャンマー政府とイタルタイ社も覚書を締結した。そして2010年には、200km<sup>2</sup>に及ぶ広大な敷地に輸出型経済特区をつくること、またイタルタイ社に開発権を付与する旨の契約が結ばれた。

その後両国政府は、ダウエーSEZ開発を積極的に支援する旨の覚書を2012年に改めて締結し、2013年には両国政府間で事業遂行のための特別目的会社が設立された。事業を政府主導で行うことを決定し、当該特別目的会社がイタルタイ社から正式に開発権を継承することとなった。2014年に、両政府は事業の初期フェーズの開発を着手することを決定し、公開入札を実施した。これにイタルタイ社のみが応札したため、同社が開発を担う運営事

<sup>93</sup> ダウエーSEZ開発に関する記述については、別途記載がない限り、主に次の公表資料・関連情報より作成した（いずれも2019年10月28日閲覧）。

<https://www.jetro.go.jp/biznews/2018/03/c258e8f31796437b.html>

[https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/world/asia/infra-reports/th\\_201803-2.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/world/asia/infra-reports/th_201803-2.pdf)

業者として指名された。ところがイタルタイ社が、契約の要件であった事業実施に要する資金調達を期日までに終えることができなかつたため、契約は 2018 年時点で未発行となっている。加えてミャンマー政府側も、契約発効に必要とされる敷地のリース契約に署名しておらず、SEZ 開発は実質宙に浮いた状況となっている。

その一方で、日本政府は 2015 年、長年に及ぶミャンマー・タイ両国からの事業参加要請に応じ、翌年には上記の特別目的会社への出資を決定した。また、2018 年の調査完了を目標に JICA は、「タニンダリー地域開発計画にかかる情報収集・確認調査」を実施した。本調査では、ミャンマー側からの要請があつた、タニンダリー州の発展に寄与するためのダウエー周辺地域と、同地域の電力供給に関する調査も含まれており、調査後の事業の始動へ向けたミャンマー・タイ・日本の本格的な協議・調整が期待されていた。しかしながら、2019 年 10 月 1 日時点では、本調査結果及びその後の協議等の進捗については、公表されていないようである<sup>94</sup>。

ミャンマーの地方農村部に位置するダウエーSEZ 周辺は、最近までミャンマー政府軍とカレン族武装勢力との内戦があつた場所であり、付近には機関銃を背負った少年兵が未だに出没するなど、紛争当時の面影が今も残っているとされる。2019 年 10 月 1 日時点では、ダウエーSEZ 開発への日本による具体的協力は公式には表明されていないようだが、本SEZ 開発に日本が協力することは地方農村部・平和構築地域を対象とした新しいモデルの適用事例となる可能性がある。

### ③東西経済回廊開発<sup>95</sup>

東西経済回廊は、ベトナムからラオス、タイを経て、ミャンマーに入り、港町のモーラマイン、さらにその先のヤンゴン<sup>96</sup>まで通じるインドシナ半島を横断する約 1,700km の

<sup>94</sup> その一方で、2019 年 7 月 8 日の日本経済新聞には、ダウエーSEZ の開発方針を、当初計画していた重化学工業ではなく、インド向けの輸出を念頭に置いた港湾と物流施設の開発に変更するといった情報が記載されており、水面下では引き続き政府間協議は行われているようである。

<sup>95</sup> 東西経済回廊開発に関する記述については、別途記載がない限り、主に次の公表資料・関連情報をもとに作成した（いずれも 2019 年 10 月 28 日閲覧）。

<https://www.jica.go.jp/publication/mundi/1811/ku57pq00002e9t2e-att/03.pdf>

[https://www2.jica.go.jp/ja/evaluation/pdf/2015\\_MY-P15\\_1\\_s.pdf](https://www2.jica.go.jp/ja/evaluation/pdf/2015_MY-P15_1_s.pdf)

[https://www.jica.go.jp/publication/mundi/1811/201811\\_03.html](https://www.jica.go.jp/publication/mundi/1811/201811_03.html)

飯山辰之介「東南アジアで胎動する『経済回廊』－米中摩擦が追い風に」『日経ビジネス』2019 年 9 月 23 日号、48-52 頁。

<sup>96</sup> ティラワ SEZ が回廊の西側の終点となる予定。

大動脈である。本経済回廊においては、ベトナムが 18%、ラオスが 14%、タイが 55%、ミャンマーが 13%の長さを占める。また、本経済回廊沿いの諸地域は、東南アジアのなかでも最も経済発展の遅れた地域である。その一方で、その戦略的な立地のため、これまでも ADB が中心となって、東西経済回廊における道路・港湾・橋梁等のインフラ整備が進められてきた（ド 2019: 218, 222）。そして昨今では、これまで相対的に遅れていたミャンマーの国内区間の整備が、急ピッチで進められている。

海路による輸送の場合、船がマレー半島を迂回する必要があるため、タイの主要港からヤンゴン港、あるいはティラワ港まで荷物を運ぶまでに最短でも 2 週間、実質的には 1 カ月以上かかる。その一方で、陸路の東西経済回廊を使えば、バンコクからヤンゴンまで順調にいけば、3 日で荷物を運ぶことが可能となる。しかしながら、特にミャンマーの物流インフラが未整備なため、円滑な陸路輸送を実現するには至っていない（池部 2019: 251）。

他方、今後東西経済回廊における道路や橋といった物流インフラの整備が進み、渋滞なども解消されれば、当該地域に進出している企業は徐々に海上輸送から陸路輸送への切り替えを進める可能性が高い。例えば、前述のティラワ SEZ への入居を決めたトヨタ自動車も、当面は部品調達においては海路を利用するようであるが、陸路が活用できるようになれば、より効率的な生産ができる可能性があると、本回廊開発への期待を表明している。

こうしたなか、円借款では東西経済回廊開発への貢献を目指す 2 つの事業が行われている。1 つは、「東西経済回廊整備事業」である。本事業は、2015 年 10 月に約 340 億円の借款契約が調印され、2023 年の事業完成が予定されている。東西経済回廊のミャンマー国内区間は、急勾配・急カーブ・1 車線の山越え区間の道路、老朽化等により重量制限が課された橋梁、雨季に水没する道路、街中を通過するため渋滞が発生する区間等、多くのボトルネックが存在している。

そのため、ヤンゴンとバンコク間の輸送に約 3.5 日間を要し、かつ海上輸送の 3 倍という高コストとなっており、改善が喫緊の課題となっている。そこで本事業では、東西経済回廊のボトルネックとなっているモーラマインとコーカレー間の 3 橋梁の架け替えを行うことにより<sup>97</sup>、増加する交通需要への対応、及び、国際・国内物流の効率化を図り、ひいては近隣諸国との投資・貿易の促進に寄与することが期待されている。

もう 1 つは、2019 年 10 月 1 日時点では計画段階にある「東西経済回廊整備事業（フェーズⅡ）」である。本事業は、東西経済回廊のチャイトーとバゴー間の新規高速道路整備

<sup>97</sup> 橋梁の建設は、経済回廊における物流効率化を実現するうえで、とりわけ重要である（トラン 2019: 11）。

を行うものである。道路部分はアジア開発銀行が担当する一方、橋梁部分は日本の円借款による整備が行われる予定である。本事業により、当該区間の移動距離が 30km 以上短縮される見込みである。

従って、これらの円借款事業により東西経済回廊における道路・物流インフラが改善されることにより、日本企業を含む多くの企業からの回廊に隣接する地方農村部を含む地域での投資・貿易の促進、ならびに連結性の強化を通じた ASEAN 経済共同体 (ASEAN Economic Community: AEC) の発展への貢献も見込まれる (春日 2015: 94)。

## (2) 「ストック型」の課題

次に、ストック型の効果を高めるうえでの課題についても、①ティラワ SEZ 開発、②ダウエー SEZ 開発、③東西経済回廊開発の 3 つを事例として、考えてみたい。

### ①ティラワ SEZ 開発

ティラワ SEZ 開発の課題は、合弁をはじめとする企業間連携が限定的な点である。前項で示した表 5-4 をみても、ティラワ SEZ の入居予約契約締結済み企業 109 社のうち、独資での進出が 95 社となっている一方、合弁での進出はわずか 14 社にとどまっている。これでは、現地企業との関連性の断絶により、技術やノウハウの移転が限定的となる可能性も否定できない。

また、裾野産業の育成も課題である。例えば、トヨタは主要部品を輸入して現地で組み立てる「ノックダウン方式」での進出となっている<sup>98</sup>。また、ティラワ SEZ に入居している日系食品メーカーのエースコック社も、現状ミャンマーでは、小麦粉や食料油、パッケージといった原材料や資機材などの現地調達が難しく、そのほとんどを輸入に頼る状況となっている<sup>99</sup>。

このように、生産に必要な原材料・資機材・中間財・設備機械などを海外から輸入し、工業用地と低廉な労働力のみを利用して製品を組み立てる産業は「オフショア型産業」と呼ばれ、見かけの輸出額より少ない金額しか外資獲得の面で相手国に貢献せず、また国内の産業的波及効果も見込まれないことから「飛び地産業」とも呼称される (末廣 2000: 182)。

<sup>98</sup> 『日本経済新聞』2019年5月26日。

<sup>99</sup> 「前例なし！ゼロからの経済特区ティラワ SEZ の挑戦」『Myanmar Japon Online』2015年11月号。  
<https://myanmarjapon.com/special1511.html> (2019年12月30日閲覧)

また、飛び地産業の場合、利潤も本社がコントロールするので相手国に再投資されるとは限らず、相手国の雇用や税収の面での量的な効果はそれほど大きくならないことも多い(岡田他 2016: 19)。

このようなネガティブな特徴も有し、さらには労働の搾取という批判がなされることもある飛び地産業(長瀬 1999: 161)として位置づけられることを避けたいからなのか、あるいは真にミャンマーの裾野産業育成への貢献を意図しているのか、その真意は定かではないが、トヨタやエースコックといった入居企業も、将来的には現地調達先の発掘・育成を行っていききたいという意向を表明している。また直近では、樹脂成型部品製造を行う日本企業のティラワ SEZ への進出が決定するなど、製造業の要である素材・部品といった裾野産業分野の日本企業によるミャンマーへの進出も始まりつつある<sup>100</sup>。つまり、まだ限定的ではあるものの、裾野産業育成の萌芽がティラワ SEZ においてみられるようになってきている。

しかしながら、地球規模での供給網体制の構築に伴う分業化と ASEAN 域内の輸送・物流の円滑化が現在進展するなかで、時間と労力を要するミャンマーの裾野産業の育成に企業が本腰を入れて取り組むことは決して容易ではないだろう。また、たとえティラワ SEZ において、企業間連携や裾野産業育成に貢献する取り組みが今後行われていったとしても、ミャンマーの最大都市ヤンゴンに隣接しているティラワ SEZ から、貧困度合いが相対的に高い同国の地方農村部や平和構築地域にその成果がどれだけ波及するのかは定かではない。

他方、ティラワ SEZ 入居企業がミャンマーの地方農村部出身者を労働者として多数雇用した場合、そうした労働者による地元への送金等を通じた地方農村部への還元といった効果が一定程度発現するかもしれない。だが、前述の通り、多くの論者がトリクルダウン理論の限界を指摘していることを考えると、ティラワ SEZ 開発に伴う地方農村開発・平和構築への効果は限定的であり、むしろミャンマー一国全体で見れば、都市部と地方農村部との格差を拓げる可能性があることも完全には否定しきれないのではないだろうか。この点は、ティラワ SEZ 開発が現在抱える大きな課題であるといえる。

## ②ダウエーSEZ 開発

---

<sup>100</sup> 日本貿易振興機構『ビジネス短信』2019年01月16日。  
<https://www.jetro.go.jp/biznews/2019/01/657799c81f5b3d5a.html> (2019年12月30日閲覧)

ダウエーSEZ 開発に関しても、企業間連携や裾野産業育成が実現されない限り、ティラワ SEZ と同様の課題が生じることになると予見される。また、地方農村部かつ紛争後地域であるダウエーに、日本企業からの投資・貿易を引きつけるのは、都市近郊に位置するティラワと比較して容易ではないだろう。こうしたなか、いかにして現地企業や地域への裨益を通じて地方農村開発・平和構築に貢献するのかを検討しておくことは、ダウエーSEZ 開発が抱える大きな課題であると考えられる。

### ③東西経済回廊開発

前述の通り東西経済回廊開発は、AEC の発展にも資する事業である反面、回廊開発を通じて連結性が強まるタイとミャンマー間の格差を拡大するリスクを孕んでいる。ASEAN 後発国は、ASEAN 先発国と比較して、インフラ整備及び裾野産業の発展ともに不十分・未成熟であるため、AEC の進展に伴って国際貿易の赤字が拡大することで経済成長が失速し、ASEAN 先発国との格差がさらに拡大する可能性がある（鈴木 2015b: 169）。ASEAN 後発国のなかでも、ミャンマーは、工業化の初期条件の準備が本格化したのは 2011 年以降とカンボジアやラオスと比べて遅く（トラン・莉込 2019a: 94）、格差の拡大が最も懸念される国であるといっても過言ではない。

他方、AEC は「格差の是正」も主要な目標としており、輸送インフラ整備など域内の連結性を高めて格差是正につなげることを目指しているとされる（清水 2015: 194）。しかしながら、次のようなミャンマーの現状をみると、AEC の進展は格差の縮小というよりは拡大に向かう可能性が高いように思われる。

まずミャンマーの消費市場に関しては、2011 年の民政移管とそれに伴う経済改革で、全体としては拡大傾向が続いているものの、産業基盤の乏しい自国からの供給のみでは需要を賄い切れないため、隣国のタイからの輸入量が増加している。また、ミャンマーに進出している日系企業の多くは、産業基盤が既に整っているタイから必要な部品や素材を調達し、ミャンマーでは組み立て作業のみを行う傾向がある<sup>101</sup>。

加えて、ミャンマーの重要な輸出産品となっている大豆についても、「東西経済回廊開発による陸上輸送時間・コストの低下に伴って、外国産大豆の価格競争力が高まり、現在は価格競争力で勝るミャンマー産大豆の国内外の市場シェアが奪われるリスクが高まる」

---

<sup>101</sup> 飯山辰之介「東南アジアで胎動する「経済回廊」－米中摩擦が追い風に」『日経ビジネス』2019 年 9 月 23 日号、48-52 頁。



<sup>102</sup>といった懸念の声もミャンマーの産業界からは聞かれる。つまり、東西経済回廊開発は、国や地域を超える供給網の体制を維持・強化することで、ASEAN 域内の格差を固定・拡大するリスクも包含しているといえる。

### (3) 「ストック型」の課題解決に向けた対策の提言

まず、ASEAN 域内の格差固定・拡大という課題への対応のためには、裾野産業の育成などに寄与する技術移転や人材育成といった支援が重要となる。そして、これらの支援の効果を高めるためには、企業間連携の促進が望まれる。もちろん、独資や合弁といった進出の形態や移転する技術の選択等は、一義的にはビジネスの当事者である企業が自社の戦略、及び進出国の投資関連法制・規制等を考慮しながら決定するものであるため、企業間連携や高度な技術の移転等を日本企業に強制することは理に適っているとはいいがたい。

しかし、ティラワ SEZ では、「経済協力」あるいは「国際協力」という大義を高らかに掲げたうえで、官による円借款をはじめとする大規模な「援助」がその開発のために投入されている。つまり、ティラワ SEZ 開発は、民による純粋なビジネスとはいえないのである。このことを考えると、現地企業との合弁を志向する日本企業、あるいは裾野産業育成のうえで効果が高い技術の移転などに熱心に取り組む日本企業に対しては、有望な合弁候補先となり得る現地企業の紹介やマッチング機会の提供、SEZ への入居費用の割引といった何らかのインセンティブを付与する仕組みや制度を導入することがあっても良いのではないだろうか。

こうしたインセンティブを何らかの形で、官が付与することの意義は大きいと思われる。なぜならば、企業だけに任せておけば、裾野産業の育成に必要な技術移転や人材育成が限定的となる可能性も否定できないためだ。例えば、1960年代から自動車関連分野への投資が開始されたタイにおいてですら、日本企業による現地企業への技術移転は、2000年前半時点では限られていたようである。特に、高度な技術の場合には、日本企業は技術の流出や拡散に警戒的であり続けた。そのため、タイでは長らく、日本企業から現地企業に対する「意図的な技術移転」が望まれていた(山下 2004: 213-215)。従って、新しいモデルでは、従来モデルでは限定的となった面もあると考えられる裾野産業の育成に寄与する技術移転や人材育成、企業間連携を重視・促進することが望まれる。

---

<sup>102</sup> ミャンマー商工会議所連合会相談役 Hnin Oo 氏から、2016年3月4日にヤンゴンで実施した聞き取り調査結果。

次に、都市部と地方農村部の格差拡大、及び平和構築という課題への取り組みについては、ダウエーSEZ が好例となる可能性を秘めている。しかしながら、トランが 2016 年 3 月に実施したベトナムのホーチミン市とその近郊で生産活動をしている日系企業を対象とした聞き取り調査では、ミャンマーはベトナムと比較して賃金が安いものの、日本への輸出コストが高いことなどから、日本向け製品の生産・供給拠点としては相対的に不利であることが確認されている（トラン 2019: 21-23）。

つまり、日本国内への輸出を目的とした生産拠点としての魅力が、ミャンマーには相対的に欠如している可能性も否定できないのである。しかしながら、これは裏を返せば、ミャンマーに隣接する南アジアやその先の中東、欧州といった市場への輸出を目指す生産拠点をミャンマーに設立することの優位性を示唆しているともいえるのではないだろうか。そして、こうした優位性を生かすうえでの立地面での高い潜在性を有しているのは、ミャンマーの南西部に位置する港町ダウエーなのかもしれない。

他方、SEZ 開発においては、外国企業中心の開発・誘致の場合には、現地への技術移転の効果が限定的になる可能性がある。そのため、技術移転の効果を高め、広く地域内外へと波及させるためには、現地企業を育成し、現地企業による SEZ への投資や外国企業との連携を促進することで、飛び地型ではない SEZ 開発を行うことが肝要となる（トラン・苅込 2019a: 75）。さらには、現地企業による SEZ の利活用を促すとともに、地域の資源の活用や教育・訓練機関との連携等を通じて、SEZ と周囲の経済との間のつながりを構築・強化していくことも重要である（ポーター 2008 翻訳書 150）。

以上のことから、ダウエーSEZ 開発においては、日本企業をはじめとする外国企業と現地企業との連携を計画・開発当初より重視あるいは前提とすることで、技術移転・人材育成・裾野産業育成の効果を高めるという視点を組み込むことが重要となる。しかしながら、ミャンマーの最大都市ヤンゴンに隣接するティラワ SEZ においても、現地企業や裾野産業との関連性が限定的となっている現状に鑑みると、その辺境性などから日本の製造業による進出のハードルがティラワよりも高くなることが想定されるダウエーSEZ において、上記の方途を実現することは容易ではないだろう。

こうしたなか着目したいのが、農業や水産業といったアグリビジネス振興の可能性である。ミャンマーの農業従事者は、約 7 割と大半を占め、地方農村部であるダウエーにおいてもその特産品の多くは農水産品となっている。また、ミャンマー国内の東西経済回廊の周辺地域も、その多くが地方農村部である。従って、ダウエーSEZ 周辺、及び東西経済回

廊に隣接する地方農村部においては、農林水産物の付加価値を生産・流通・販売等の供給網の各過程で高めることを通じて、これら地域に住む人々の所得の向上に資する取り組みを支援することが有効になると考えられる。

そこで、東南アジアの地方農村部・平和構築地域で行われている三位一体型経済協力の先行事例<sup>103</sup>を取り上げたい。それは、フィリピンの首都マニラから約 800km 離れたミンダナオ島ブトゥアン市において、農林水産物の生産・加工を行う工業団地を日本とフィリピンの官民連携により建設・運営するという事業である。本事業の実施により、工業団地内における最大 5 万人もの雇用の創出及び地域経済の振興、ひいては地域の安定・平和への貢献が見込まれている。

本事業における工業団地及び周辺インフラの整備については、公的資金も活用しながら、主に日本とフィリピンの企業が担っている。電力については、環境負荷が少ない、且つ地域の豊富な水資源を利用した小水力発電をはじめとする再生可能エネルギーが利用されている。また、団地内では、中小企業を含む日本企業の製品や技術を利活用した農水産物の生産・加工が行われている。

ここで着目したいのは、単に農水産物の原料を生産・販売するのではなく、高次加工まで行ったうえで輸出をしているという点である。例えば、本団地内で行われているウナギの養殖については、活魚のみならず、かば焼きといった製品の状態にまで加工したうえで日本へ輸出をしている。加工することにより、原料のみの販売と比較して、相場変動の影響を受けにくく安定した取引が見込まれるとともに、工程が増える分雇用面での貢献も大きくなると考えられる。

ミャンマーの地方農村部や平和構築地域においては、ティラワ SEZ でみられるようなトヨタ自動車をはじめとする大規模製造業を誘致することは、おそらく非現実的であろう。しかしながら、フィリピンの地方農村部であり、且つ紛争の影響を受ける地域も多く存在するミンダナオで行われているような、「工業団地周辺のインフラを公的資金等を活用して整備するとともに、農水産物などの地域資源を活用した生産・加工に技術・ノウハウを有する日本企業による投資・貿易」であれば、ミャンマーをはじめとする東南アジアの地方農村部や紛争の影響を受ける地域にも展開することができるのではないだろうか。

---

<sup>103</sup> 本事例に関する記述については、特段の記載がない限り、本事例において中心的な役割を担っていると思われる株式会社長大のホームページ等の公表資料・公開情報等に基づき作成した。

こうした経済協力は、政策レベル及びオペレーショナル・レベルの双方の視座からも支持される。まず政策レベルに関しては、産業政策に詳しい園部哲史と大塚啓二郎が、工業団地開発にあたっては、同一ないし関連する産業の企業が立地するように誘導することが重要であると指摘している（園部・大塚 2004: 264）。また、トランと苺込は、アジアの最適な発展戦略は、乾季でも収穫可能な野菜や果実の栽培をはじめとする農産品の多様化、及び漁業・牧畜の振興などを通じた農民への雇用機会の提供であると述べている（トラン・苺込 2019a: 89）。これらの指摘は、アグリビジネスという1つの産業に特化した工業団地の開発を志向する政策の妥当性を裏づけているともいえる。

他方、オペレーショナル・レベルについては、前節でも概観したJETROの『2018年度アジア・オセアニア進出日系企業実態調査』結果から考えてみたい。まず、原材料・部品の調達先を業種別にみると、全10業種のなかで食料品の現地調達率が66.7%と最も高くなっている。また、食料品の現地調達の内訳をみると、現地地場企業からの調達率が78.8%を占めており、現地日系企業や現地外資企業からの調達を大きく上回っている（日本貿易振興機構 2018: 47-48）。これはすなわち、アグリビジネス分野の経済協力は、農水産物などを生産する農家や食品関連の現地地場企業との連携・連結、ならびに現地経済社会への裨益が、他産業と比較して大きくなる可能性があることを示唆しているのではないだろうか。

## 第2節 新しいモデル「フロー型」

本節では、新しいモデル「フロー型」に関する検証・考察を、ミャンマーを事例に行う。フロー型の主な効果とは、円借款事業そのものに日本企業が参画することによって、日本企業による投資・貿易が促進されることである。つまり、インフラ整備等を目的とする公共事業に原材料や資機材が投入されることなどを通じて誘発される各関連産業の生産・販売の増加といった「公共事業のフロー効果」（インフラ政策研究会 2015: 65）と関連する視座である。建設事業は、鉄やコンクリート等の部材、トラックやクレーンなどの機械や、大量の労働者のための食事や宿泊等をはじめとして、多種多様な産業が関わるとともに、産業間の関連性も高いことから、直接的・間接的に莫大な経済波及効果を持つ（藤井 2010: 222）。

新しい三位一体型経済協力の「フロー型」は、こうした「公共事業のフロー効果」をや

や変転し、「コンサルタント・コントラクター・サブコントラクター・サプライヤーといった形で日本企業が円借款事業に参画することによって、投資や貿易が促進される効果」を主に想定したい。つまり、第3章第2節第2項で考察した、プロジェクト借款に日本企業や日本人が関与・参画することに伴う、相手国にとっての意義・利点の視座とやや関連する。フロー型は、従来の三位一体型経済協力が提唱・実施された時期が、日本企業・日本人の参画を相対的に減じるアンタイト条件を日本政府が推進していた時期と重複していたことも影響して、これまで深く検証されることがなかった「新しい」視座であると考えられる。

そこで本節では、まずミャンマーにおけるフロー型に関する取り組みの現況を概観する。次に、フロー型の効果を高めるうえでの課題を特定する。最後に、課題解決に向けた対策を提言する。

#### (1) 「フロー型」に関する取り組みの概観

ミャンマーにおいては、コンサルタントやコントラクター業務の主契約者としての応札資格を原則日本企業と現地企業のJVに限定する「JUMP方式」<sup>104</sup>が、複数の円借款事業で導入されている。JUMP方式の導入は、円借款事業への日本企業・日本人による関与・参画の可能性を高めるとともに、円借款事業を足掛かりとしてその後の投資・貿易等のビジネス展開につなげたいと考える日本企業に対して有効な機会を提供することになると考えられる。また、JUMP方式は、応札資格を原則日本企業と現地企業のJVに限定することから、企業間連携に基づく事業の実施を強力に後押しすることにもなる。

他方、裾野産業育成については、ミャンマーで製造された高品質の資材を一部の円借款事業で利活用することが2016年12月時点では検討されていたようである<sup>105</sup>。一般的に高い品質レベルを求める日本企業が主契約者となる円借款事業において、現地で生産された原材料や資機材の調達が進められれば、これら原材料や資機材の品質を高め、ひいては輸

<sup>104</sup> JUMP方式については、2019年10月末時点では、以下のメディア報道などで言及されている一方、日本政府による情報は公開されていないようである（いずれも2019年10月31日閲覧）。  
<https://www.nna.jp/news/show/203420>  
<https://jbpress.ismedia.jp/articles/-/44060?page=5>

<sup>105</sup> 2016年12月3日に実施したミャンマー建設省高官C氏からの聞き取り調査。機密保持の理由から、具体的な事業名についての言及はされなかったが、以下の情報を考慮すると、ミャンマー建設省と日本の大企業2社（IHI社及びJEFエンジニアリング社）との各合弁会社が製造した高品質資材の橋梁案件への導入が想定されていると推察される（いずれも2019年10月31日閲覧）。  
[https://www.ihico.jp/var/ezwebin\\_site/storage/original/application/f5da3d9ae4b24cd514036ae981e0c1e6.pdf](https://www.ihico.jp/var/ezwebin_site/storage/original/application/f5da3d9ae4b24cd514036ae981e0c1e6.pdf)  
<https://www.express-highway.or.jp/activity/document/kaigai60.pdf>

出や民間投資事業における利活用にもつながるのではないだろうか。

また、地方農村開発・平和構築に関しては、貧困率が相対的に高く、且つ紛争の影響を受けている地域も存在するカチン州やシャン州を事業対象地域に含む「貧困削減地方開発事業」や「貧困削減地方開発事業Ⅱ」といった円借款事業が実施されている。

## (2) 「フロー型」の課題

1点目の課題は、JUMP方式が全ての事業に適用されていないという点である<sup>106</sup>。非JUMP方式やアンタイト条件での入札では、中長期的な価値ではなく初期コストの安さを重視した価格競争に陥る可能性が高まる。その場合、初期コストの安さよりも、機材や施設の耐久性・安全性といった中長期的な価値の提供に強みを有する日本企業がコントラクター契約を受注する余地は、狭まることになろう。

また、JUMP方式が適用されていない事業においては、現地企業とのJV組成が必須とはならないことから、企業間連携に基づく事業が実施されない可能性も高まる。実際に、2019年3月末時点での、ミャンマー民主化以後に供与されたプロジェクト借款の受注企業をまとめた表5-5をみても、日本企業とミャンマー企業のJVによる受注は、コンサルタント契約で2件、コントラクター契約で1件のみにとどまっている。

表 5-5：民主化後のプロジェクト借款の受注企業（2019年3月末時点）

事業名	調印	借款額 (億円)	事業目的と概要	対象	コンサル 契約	コントラクター契約 107
貧困削減 地方開発 事業Ⅰ	2013	170	全国7地域・7州の緊急性の高い生活基盤インフラ（道路・橋梁・電力・給水）の新設・改修により、地方部の住民の生活向上と貧困削減に貢献	地方農村部	日本企業 JV	不明

<sup>106</sup> 2019年10月29日に実施したミャンマーの円借款事業に従事するコンサルティング会社O社所属のN氏からの聞き取り調査結果。

<sup>107</sup> 10億円以上の契約のみが情報公表されている。そのため、公表されていない契約については、本表では「不明」と記載している。他方、10億円未満の契約については、日本企業による関心が低いと思われることから、「不明」と記載している契約については、その多くをミャンマー企業が受注していると推測される。

事業名	調印	借入額 (億円)	事業目的と概要	対象	コンサル 契約	コントラクター契約 107
ティラワ 地区イン フラ開発 事業 I	2013	200	港湾ターミナル及び電力関連施設の整備により、ティラワ地区の経済活動や市民生活の向上・発展に貢献	都市部	日本企業	①中国企業 <sup>108</sup> ②日本企業 ③日本企業
インフラ 緊急復旧 改善事業 I	2013	141	ヤンゴン地域の主要発電所や変電所の改修により、電力の安定供給を進め、生活の改善と、経済活動の発展に貢献	都市部	日本企業 JV	①日本企業 ②日本企業 ③日本企業
ヤンゴン 都市圏上 水整備事 業	2014	237	ヤンゴン都市圏の上水道施設の拡充により、急増する水需要に対応する上水道サービスを改善し、ヤンゴン都市地域の生活環境の改善、及び経済発展に貢献	都市部	日本・欧 州企業 JV	①日本企業 JV ②日本企業 ③日本・韓国企業 JV ④中国・ミャンマー企 業 JV
ヤンゴ ン・マン ダレー鉄 道整備事 業 I	2014	200	ヤンゴン・マンダレー線の老朽化した鉄道施設・設備の改修・近代化により、より安全で高速な列車運行と輸送能力の増強を行い、ミャンマーの経済発展に貢献	都市部	日本企業 JV	①日本企業 ②日本・ミャンマー企 業 JV ③日本企業 JV
バゴ―地 域西部灌 漑開発事 業	2014	149	バゴ―地域の灌漑施設の整備・改修ならびに必要機材の整備により農業生産の増加を図り、同地域における農民の生計向上・ミャンマーの経済発展に貢献	地方農 村部	日本企業 JV	不明
ティラワ 地区イン フラ開発 事業 II	2014	46	ボトルネックとなりうるヤンゴンとティラワ SEZ 間のアクセス道路の改善・整備により、同地区の経済活動や生活の向上・発展に貢献	都市部	日本企業	日本企業
全国基幹 送変電設 備整備事 業 I	2015	247	マンダレー・バゴ―地域の 2 変電所の整備により、送電容量の増加、電力供給の信頼度向上を図り、ミャンマー全体の経済発展及び国民の生活向上に貢献	都市部・地 方農村部	日本企業 JV	
通信網改 善事業	2015	105	通信網の改善により、増大する通信需要に対応する能力の向上を図り、ミャンマーの経済発展及び国民の生活向上に貢献	都市部	日本企業 JV	
ヤンゴン 配電網改 善事業 I	2015	61	ヤンゴン地域の配電網設備の改修・増強により、同地域の電力供給事情の改善を図り、ミャンマーの経済発展及び生活向上に貢献	都市部	日本企業 JV	
ティラワ 地区イン フラ開発 事業 I-2	2015	148	港湾ターミナル及び電力関連施設の整備により、ティラワ地区の経済活動や市民生活の向上・発展に貢献	都市部	日本企業	①日本企業 JV ②日本企業 JV
東西経済 回廊整備 事業	2015	339	東西経済回廊のうち物流のボトルネックとなっている 3 橋の架け替えを行うことにより、交通需要への対応、及び物流の効率化を図り、貿易の活性化及び直接投資の流入促進に貢献	地方農 村部	日本・ミ ャンマー 企業 JV	①日本企業 JV

<sup>108</sup> 1 つの事業で複数の契約が締結されている場合には、①・②などとしている。

事業名	調印	借入額 (億円)	事業目的と概要	対象	コンサル 契約	コントラクター契約 107
全国基幹送変電設備整備事業Ⅱ	2015	411	バゴ-ヤンゴン地域の2変電所の整備により、送電容量の増加、電力供給の信頼度向上を図り、ミャンマー全体の経済発展及び国民の生活向上に貢献	都市部・地方農村部	日本企業JV	
ヤンゴン環状鉄道改修事業	2015	249	ヤンゴン環状鉄道の老朽化した車両・鉄道信号システム等の更新・改修を実施し、効率的な旅客輸送能力の増強と安全で快適な公共交通サービスの向上を図り、ヤンゴン都市圏の社会経済活動の活性化に貢献	都市部	日本企業JV	①日本企業JV
貧困削減地方開発事業Ⅱ	2017	240	全国7地域・7州の緊急性の高い生活基盤インフラ（道路・橋梁・電力・給水）の新設・改修により、地方部の住民の生活向上と貧困削減に貢献	地方農村部	①日本企業JV ②日本・欧州企業JV	
地方主要都市配電網改善事業	2017	49	地方主要都市の配電網設備の改修・増強により、電力供給の改善を図り、ミャンマーの経済発展及び国民の生活向上に貢献	都市部	日本企業	
ヤンゴン都市圏上水整備事業Ⅱ-1	2017	250	ヤンゴン地域の浄水場及び関連する送配水施設の新設・改修により、上水道サービスの改善を図り、生活環境の改善に貢献	都市部	日本企業JV	
ヤンゴン・マンダレー鉄道整備事業Ⅰ-2	2017	250	ヤンゴン・タングー間の老朽化した施設・設備の改修・近代化、新規車両の調達により、安全で高速の列車運行と旅客・貨物の輸送能力強化を図り、ミャンマーの経済発展に貢献	都市部・地方農村部	日本企業JV	①日本企業 ②日本企業JV ③日本企業JV
バゴ-橋建設事業	2017	311	ヤンゴン市とティラワSEZが位置するタンリン地区間を結ぶバゴ-川への橋梁建設により、同区間の円滑な交通・物流網の整備・増強を図り、ティラワSEZへの直接投資の増加及びミャンマーの経済発展に貢献	都市部	日本・ミャンマー企業JV	①日本企業JV ②日本企業JV ③日本企業JV
水力発電所改修事業	2017	108	ブルーチャン発電所等の改修により、計画外の発電停止の減少や水力発電施設の耐用年数長期化を図り、ミャンマーの電力供給安定化、経済・社会開発の促進及び生活向上に貢献	地方農村部	日本企業JV	
農業所得向上事業	2018	305	サガイン地域の灌漑地区の農業生産・流通インフラの整備及び営農技術普及・農業機械化の推進により、同地域の農業所得の向上を図り、農村の発展に貢献	地方農村部		
ヤンゴン・マンダレー鉄道整備事業Ⅱ-1	2018	566	タングー・マンダレー間の老朽化した施設・設備の改修・近代化、新規車両の調達により、安全で高速の列車運行と旅客・貨物の輸送能力強化を図り、ミャンマーの経	都市部・地方農村部		



事業名	調印	借入額 (億円)	事業目的と概要	対象	コンサル 契約	コントラクター契約 107
			済発展に貢献			

出典：JICA 公表資料・ホームページより筆者作成

他方、裾野産業育成に関しては、他国企業、特に中国企業がコントラクターとして円借款事業を受注した場合、中国のサプライヤー・原材料・資機材・部材・製品・人材が多く投入される可能性が高い<sup>109</sup>。その場合、現地企業、及び技術移転・人材育成に熱心な日本企業による参画は、皆無あるいは極めて限定的となり、裾野産業の育成にはつながらないだろう。また、日本企業が円借款事業を受注した場合においても、ミャンマーで製造された原材料や資機材の事業での利活用を促すような体系的な仕組みは、管見の限り存在しないことから、裾野産業育成への貢献は今のままでは限定的となる可能性も否定できない。

同様に、地方農村開発への取り組みも不十分なように見受けられる。地方農村部の住民への直接的な裨益を目的としたプロジェクト借款は、上記の表 5-5 をみると、「貧困削減地方開発事業」や「貧困削減地方開発事業 II」、「バゴー地域西部灌漑開発事業」等が実施されているが、都市部を対象とした事業と比較すると少ない。加えて、地方農村開発を目的とする事業へのコントラクターとしての日本企業の参画は、2019 年 3 月末時点での公表資料や公開情報からは確認できなかった。

このような状況では、円借款を触媒とした日本企業による地方農村部での投資・貿易の促進にはつながらないだろう。実際に、日本企業によるミャンマーの地方農村部への進出は、ミャンマー側からの高い期待や優遇措置が存在するにもかかわらず、商社やメーカー等による農林水産物原料の輸入や表 5-6 に示す企業による投資を除いては公開情報からは確認できない。つまり、日本企業によるミャンマーの地方農村部での経済協力への取り組みは、ヤンゴンやティラワといった都市部・都市周辺と比較して、極めて限定的な状況となっている。

表 5-6：ミャンマーの地方農村部に進出している主な日本企業

<sup>109</sup> 例えば、ブルーチャン発電所を上回るミャンマー最大の発電能力 790MW のイエユワ発電所は、中国輸出入銀行からの 2 億ドルにのぼる借款で建設されたが、機材などは中国から調達された（嶋田・小山 2012: 231）。また、2016 年 12 月 10 日に実施したミャンマー政府高官 D 氏からの聞き取り調査では、「中国政府による借款事業では、基本的には中国企業が主契約者として参画することが前提となっており、その際は原材料・資機材・部材・製品のみならず、大半の労働者も中国から供給される」とのことであった。

企業	地域	事業概要
京果食品	シャン州・ネピドー	シャン州で生産した生鮮野菜や果実などを原料にして、ネピドーの工場で冷凍加工食品を製造し、日本へ輸出。
王子ホールディングス・住友林業	モン州	ラテックス採取後のゴム植林木を製材・加工し、家具や内装材に使う集成材の材料となる製品を生産・販売。
大松	カイン州	日本式養蚕・製糸技術導入による高品質シルクの生産。

出典：MYANMAR JAPON ONLINE<sup>110</sup>、大松社発表資料より作成<sup>111</sup>

最後に、平和構築への取り組みに関する課題を考えてみたい。だが、残念ながら、現時点では平和構築を目的とした円借款事業は、存在しないようである。前述した通り、「貧困削減地方開発事業」や「貧困削減地方開発事業 II」は、カチン州やシャン州といった紛争の影響を受けている州も対象とした事業である。しかしながら、事業内容を精査してみると、両事業ともに「治安上の懸念のある紛争地域・国境付近・僻地は対象外とし、サブプロジェクトサイトは基本的に地方都市及びその近辺を中心とする」<sup>112</sup>といった但し書きが付されている。

治安上の懸念が極めて高い地域を事業対象外とするのは、安全管理面からは妥当な判断であるのかもしれない。だが、上記の文言は、援助国側の問題意識や行動が単なるレトリックやジェスチャーにすぎず、現実には途上国の底辺の人々が「排除」されている、という下村の指摘（下村 2011: 246）を、如実に表してしまっているのではないだろうか。つまり、机上の政策レベルでは平和への貢献を重視するとしながら、現実のオペレーショナル・レベルでは平和への貢献には逃げ腰であるように見受けられる。

他方、紛争後のインフラ開発に日本企業が参画することは、本業を通じた平和構築に貢献する機会ともなる（佐藤・水田 2008: 27）。つまり、紛争後という治安が相対的に不安定な環境下で、いかに円借款を平和構築に資するような形で、また日本企業が事業に参画しやすい形で供与していくのかを本気で考えていくことが求められているといえる。

こうしたことから、例えば、上記文言の後に「他方、貧困削減及び平和構築への貢献という観点から、治安上の懸念が相対的に少ない紛争後地域・国境付近・僻地については、

<sup>110</sup> <https://myanmarjapon.com/sf/1706/1.html>（2019年10月30日閲覧）

<sup>111</sup> 2019年7月24日に東京で開催されたカイン州ビジネスセミナーでの大松社発表資料。

<sup>112</sup> 貧困削減地方開発事業（フェーズ II）事業事前評価表。

[https://www2.jica.go.jp/ja/evaluation/pdf/2016\\_MY-P17\\_1\\_s.pdf](https://www2.jica.go.jp/ja/evaluation/pdf/2016_MY-P17_1_s.pdf)（2019年10月30日閲覧）

サブプロジェクトサイトとして優先的に検討する」といった文言を付記し、地方農村開発のみならず平和構築にまで踏み込んだ協力をオペレーショナル・レベルでも可能な限り含めるという姿勢・視点が、求められているのではないだろうか。

### (3) 「フロー型」の課題解決に向けた対策の提言

前項で述べたフロー型の課題解決のためには、主に次のような点において、円借款の制度や仕組みを改善する必要があると考えられる。

#### ①JUMP方式の適用

まず、できるだけ多くのプロジェクト借款に JUMP 方式を導入することを提言したい。第3章第2節第2項で論じた通り、日本企業が主契約者としてプロジェクト借款に参画することには、相手国にとって数多くの利点がある。また、円借款事業に関与・参画した日本企業は、事業の実施を通じて相手国への理解を深めることから、その後の投資・貿易といった中長期的なビジネスにも踏み込みやすくなる可能性が高い。

加えて、JUMP方式は、STEPとは異なり、日本企業と現地企業によるJV、つまりは企業間連携での参画が原則となるため、技術移転や人材育成の効果を高める可能性が高い。こうした企業間連携は、多くの東南アジア諸国で未だ強く求められていると考えられる。例えば、外資導入による経済開発という文脈ではミャンマーよりも先行していると考えられるカンボジアでさえ、旺盛な建設需要により「プチ・ゼネコン」と呼ばれる現地の有力な建設企業の台頭が一部ではみられるものの、大規模建設事業は未だに中国をはじめとする外国からの資材・技術・労働者によって進められており、現地建設企業の力量は低いとされる（保倉 2019: 182）。

従って、カンボジアと比較して外資導入を進めてからの日が浅いミャンマーでは、建設企業や建設資材供給企業をはじめとする現地企業の実力は、まだまだ不十分である可能性が高い。こうしたことから、ミャンマー企業と日本企業との企業間連携による事業の実施を原則とする JUMP 方式は、事業を通じて日本企業から現地企業への技術移転や人材育成を促し、ひいてはミャンマーの裾野産業育成と経済開発への貢献が見込まれることから、可能な限り多くの円借款事業に導入すべき仕組みであると考えられる

## ②LCC ベースでの評価

JUMP 方式が導入されない事業については、初期コストではなく、価値の高さに重きを置く入札を行うことで、日本企業による円借款事業への関与・参画の可能性を高めるべきであろう。初期コストを最重要視する入札は、工事中断等のリスクを高める等の弊害があることも報告されている（国土交通省 2002: 18）。そのため昨今では、入札時に初期コストの安さばかりを評価するのではなく、品質や価値の高さに基づく評価を重視すべきであるという流れが世界的に広まっている（広瀬 2008: 67, 88, 235）。

それでは、品質や価値はどうすれば適切に評価できるのであろうか。その主たる手段は、ライフサイクルコスト（Life Cycle Cost: LCC）に基づく入札評価の実施である。LCC については、施設や構造物の耐久性・安全性・災害に対する強靱性・社会環境への配慮・人材育成・技術移転といった要素を含んだコスト（山田 2018: 140）、修理や買い替えのコストを考慮したコスト（インフラ政策研究会 2015: 235）、高い品質が体化された全体的な長期コスト（松島 2012: 191）、といった様々な定義・捉え方が存在する。

LCC は、日本企業の強みを活かせる概念であるという指摘も多い。例えば、松島大輔は、日本の製造業が長年努力を続けてきたのは初期コストではなく LCC の縮減であることから、すぐにダメになってしまうことも多い他国企業の製品・サービスと比べると、日本企業の製品・サービスは長い目でみればアジアの人々にとって決して高くはないと主張する（松島 2012: 190-191）。これは裏を返せば、製品の品質やアフターサービスなどが優れている日本企業は、LCC が考慮されない単純なコスト競争・価格競争では、中国企業や韓国企業、アジア NIES 企業等に国際競争入札で負けてしまう可能性が高いことを意味する（鈴木 2015b: 168）。こうしたことから、インフラに限らず、日本製品の良さを海外に売り込む際には「日本製品は高いけれども壊れにくくて長持ちする」というフレーズがしばしば使われることとなる（インフラ政策研究会 2015: 235）。

このように相手国と日本企業の双方にとって利点がある LCC は、日本政府が推進する「質の高いインフラ」の構成要素の 1 つにもなっている<sup>113</sup>。また、2017 年に新設された「ハイスpekク借款」においても、LCC に基づく入札評価が適用されることとなる<sup>114</sup>。日本企業からの期待も高いとされるハイスpekク借款<sup>115</sup>は、おそらくは新設されて間もないとい

<sup>113</sup> 例えば、「質の高いインフラパートナーシップ—アジアの未来への投資（2015 年）」や「質の高いインフラ投資の推進のための G7 伊勢志摩原則（2016 年）」等で言及されている。

<sup>114</sup> <https://www.meti.go.jp/press/2017/05/20170524004/20170524004-1.pdf>（2019 年 10 月 30 日閲覧）

<sup>115</sup> 詳細は以下を参照（いずれも 2019 年 10 月 30 日閲覧）。

う理由で、2019年11月末時点では適用事例が存在しないようであるが、今後の適用が望まれるところである。

また、LCCに基づく入札評価の実施は、欧米諸国からの批判を受けることも多いタイト条件の推進とは異なり、国際社会においても許容されると考えられる。なぜならば、国際機関においても、LCCに基づく入札評価体制の構築が昨今進められているからである。その最たる機関は、世界銀行であろう<sup>116</sup>。

世界銀行は1960年代から初期コストに基づき最低評価価格入札者を選定するという入札評価を実施してきたが、この結果多くの問題が生じたため、運転コスト・研修コスト・サービス維持管理コスト・納期・品質保証・燃費効率・解体処分コスト等といった要素も評価価格に加味・反映させる評価手法を確立することを2014年時点では試みていた<sup>117</sup>。その後も、世界銀行の調達制度改革に関する議論をみる限り、LCCと類似するValue for Money (VFM) という考え方に基づく評価システムの確立が、世界銀行内で引き続き進められているようである<sup>118</sup>。

このように、日本のみならず、国際機関も推進しているLCCに基づく入札評価ではあるが、実は大きな問題も抱えている。それは、評価の実施が非常に困難であるという点である。この点について、公共調達論が専門の広瀬宗一は、初期コストベースでの評価ですら複雑となりがちな大規模インフラ事業をLCCで評価することには多くの困難が生じる可能性があるということ、次の通り指摘している（広瀬 2008: 25, 32, 78, 81-82）。

- ・ 公共調達を適切かつ適当に行うために必要とする技術は多様であり、また工事内容も単一ではないことから、最適な請負企業を選定するための方法を見出すのに各国ともに苦慮している。
- ・ LCCの適切な算定・評価にあたっては、建設という初期コストを評価する場合よりも、詳細なデータの積み上げと分析を行うことが発注者に求められる。

---

[https://www.keidanren.or.jp/policy/2018/020\\_honbun.pdf](https://www.keidanren.or.jp/policy/2018/020_honbun.pdf)

[https://www.jmcti.org/jmchomepage/naigai\\_seisaku/plant/pdf/180410.pdf](https://www.jmcti.org/jmchomepage/naigai_seisaku/plant/pdf/180410.pdf)

<sup>116</sup> その他の国連機関の間でもLCCに基づく評価への機運が高まっていることが、2019年11月7日に東京で開催された「国連調達セミナー」における元UNDP高官による発表で確認された。

<sup>117</sup> 詳細は以下を参照（いずれも2014年11月29日閲覧）

<http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Feature%20Story/japan/pdf/event/2014/PhaseII-New-Procurement-Framework-102914.pdf>

[http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Feature%20Story/japan/pdf/event/2014/110714\\_presentation.pdf](http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Feature%20Story/japan/pdf/event/2014/110714_presentation.pdf)

<sup>118</sup> 例えば、玉懸（2016）を参照。

- ・ 特に維持管理については、技術的には施設の建設よりも難しい側面があり、多くの複雑な要素が関係してくるため、LCC の算定・評価は容易ではない。

以上のことから、そもそも初期コストの評価を重視する ICB の経験自体未だ限定的なミャンマーの実施機関が、維持管理費などを含む LCC に基づく入札評価を円借款事業で行うことには、相当な労力と困難を伴うことが予想される。他方、ミャンマーの円借款事業の調達・入札評価においては、JICA やコンサルタントによるミャンマー実施機関に対する手厚い支援がこれまで継続してなされている。

それにもかかわらず、調達・入札評価手続きは、当初計画よりも遅延している事業が多いとされる。このことは、LCC に基づく入札評価を円滑に行うためには、ミャンマーの実施機関へのさらなる支援が必要となるのは当然であるが、彼ら彼女らにとって既に複雑・煩雑すぎる可能性がある現行の円借款の調達・入札評価制度そのものの抜本的な簡素化という対策が必要であることも示唆しているのかもしれない。

### ③企業間連携・裾野産業育成の制度化

日本企業の受注が保証される JUMP 方式の適用や日本企業が入札において相対的に有利になる可能性がある LCC に基づく入札評価の導入は、ともすると日本企業にとって「飴」となり得る。他方、円借款は、企業による儲けばかりを重視する純粋なビジネスではなく、相手国に対する経済協力的手段であるという側面から考えると、日本企業に「飴」を与えるだけでは十分ではないだろう。

他国とは差別化された独自性の強い経済協力を目指すのであれば、企業間連携や裾野産業育成に熱心に取り組もうとする提案に対しては入札評価時に高得点を与えるといった、日本企業にとってある種の「鞭」となり得る仕組みや制度の導入を段階的に行う必要もあるのではないだろうか。この点については、元 OECF 職員である笹沼が、円借款においては、インフラ整備への協力と同時に、インフラ整備で必要となる資機材を現地で生産・供給できる現地企業育成への支援にも取り組む必要があると述べており（笹沼 1991: 299）、筆者も全く同感である。

他方、裾野産業の育成においては中小企業の役割が大きいことに鑑みると（通商産業省 1989: 166、ポンナワライ 1995: 58、黒瀬 2006: 24-25、西澤 2010: 102）、日本の中小企業による円借款事業への参画を促す仕組みを今後構築・導入していくことが重要となるので

はないだろうか。日本の中小企業については、第2章第2節で概観した通り、近年 ODA への参画に門戸を開くスキーム・支援メニューが新設されている。しかしながら、そもそも ODA 全体に占めるこれらスキームや支援メニューの予算規模は微小なうえ、ODA を通じた参画も主に「調査」や「試用」に限定されている。解体されつつある大企業との長期系列・下請関係から離れて、自ら海外の販路を開拓せねばならない中小企業には（大野健一 2015: 30）、もう少し手厚い ODA を通じた後押しがあっても良いのではないだろうか。

そこで、「調査」や「試用」の次の段階として、円借款などの ODA「事業」への中小企業による参画<sup>119</sup>を、今後促進していく必要があることを提言したい。中小企業が ODA 事業に直接参画してこそ、相手国の裾野産業育成への貢献を果たせる可能性が高まる。そして、このことは、国際協力の新しい主体となった日本の中小企業の存在感を高めるのみならず、ミャンマーを含む東南アジア市場を日本の中小企業が開拓するうえでも効果的となる。

そもそも、歴史的にも、資本財を供給して経済インフラを整備するという戦後賠償及び円借款（大海渡 2019: 242）をはじめとする ODA 事業は、次の議論でみられるように、プラントや機械のみならず自動車や電機を含む様々な業種の日本の大企業が、ミャンマーを含む東南アジアでビジネス展開をするうえでの強力な足掛かり、つまり「触媒」となったのである。

#### <全般>

- ・ 戦後賠償及び円借款を通じて比較的なじみの薄い日本のプラントを輸出することは、相手国に対する経済協力と日本の資本財・機械産業の輸出振興のため必要である。なぜならば、プラントは、大規模かつ高価であるため、購買の選択は慎重になるためだ。また、技術水準が低い途上国は、自身で品質性能を確認・判断できず、選択の際は従来自身が使用している、あるいは一般的に流布している欧米諸国の企業や技術レベルに左右される場合が多い。このような欧米諸国の競争力に対抗して日本の技術水準に対する認識を深めるとともに、日本のプラントに対する信頼感や親近感を強めるためには、経済協力が有効となる。すなわち、経済協力を通じてプラント輸出を行い、これにより、相手国に長期にわたって日本のプラントを利活用する

<sup>119</sup> 最近では中小企業・中堅企業が円借款事業に参画するケースも、わずかではあるが、確認されている。例えば、株式会社ヘリオス・ホールディングスの事例については、以下参照。  
<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2019/1fce00381af74d9b.html>（2019年12月8日閲覧）

機会を与えて、その品質性能や技術水準の優秀性について認識を深めてもらう必要がある（通商産業省 1959: 12, 17-18, 31）。

- ・ 戦後賠償は、多くの商社や企業にとって、東南アジアに進出する呼び水となった（矢野 1975: 177、林 1999: 76、加賀 2013: 3）。
- ・ 戦前にはほとんど海外展開をしていなかった建設業は、賠償を通じて初めて海外に進出した。また、バス・トラック・自転車・ミシン・家庭用電気器具・ポンプなどは、賠償を通じて輸出されたことで、それが日本の販路をつくることになり、賠償完了後も日本の有力な商品として相手国に定着した。加えて、陶磁器や魚缶詰などの在庫も輸出されたため、不況産業の救済にもつながった（矢野 1975: 177-178）。
- ・ 日本の賠償政策の底流は、日本経済の復興と輸出の振興であった（鷲見 1989: 128）。
- ・ ODA 事業は、事業を実施する企業の現地での知名度向上・情報収集・人材確保・パートナー企業との関係強化等につながるため、途上国でのビジネスの足掛かりになる（佐野 2017: 23）。
- ・ 戦後賠償により、これまで東南アジアに輸出されていなかった日本の建設資材・電機資材・重化学工業製品・機械類・プラント類の輸出販路の開拓に成功し、日本の製品に対する認識も深められるという市場開拓効果も生じた（大海渡 2019: 105）。

#### <ミャンマー（ビルマ）>

- ・ 1958年のビルマ向け輸出については、賠償による輸出が総輸出量の半ばを上回った。また、各国のビルマ向けプラント輸出をみると、1957年からは賠償輸出の関係で日本が15百万ドルで31%の実績をあげ、英国に代って第1位となった。ビルマ向け賠償で供与されている製品は、バルーチャン発電所工事用の設備や資材をはじめとして、鉄道車輛・自動車・電気器具・自転車等多岐多様にわたる。ビルマ向け賠償によって、日本の製品の品質と価格面の優秀性が認められ、ビルマ市場開拓の基礎が形成されている（通商産業省 1959: 39-41, 153）。
- ・ 戦後賠償は、1941-1945年の日本の占領によって引き起こされた損害と苦痛をビルマに補償することが目的であったが、実態としてはビルマに日本の商品とサービスの市場を作り出すことに寄与した（Seekins 2007: 57）。



- ・ 日本の技術者の指導のもとに完成したブルーチャン発電所建設事業は、日本の工業技術に対するビルマ側の信頼の醸成、及びそれに伴う日本の製品の市場開拓効果をもたらした（大海渡 2019: 104）。

もちろん、戦後賠償や円借款が日本の大企業に対して提供した支援と同じような形態・度合いで、現在の円借款をはじめとする ODA が日本の中小企業の東南アジア展開を支援すべきであるとはいいい切れない面もある。なぜならば、当時の大企業による東南アジア展開と現在の中小企業による東南アジア展開をとりまく条件や状況、環境等は、多くの面で異なるからだ。両者の差異をあげれば枚挙にいとまがないが、あえて主なものを簡潔に取り上げるとするならば、次の通りである。

まず、当時は現在と比較して円安だったことから、日本から東南アジアへの輸出は、価格競争の面では現在よりも相対的に有利な環境であったと考えられる。次に、当時は中国や韓国、その他アジア企業の東南アジア市場における存在感や競争力が、現在と比べると大きくはなかったと考えられる<sup>120</sup>。最後に、日本の大企業と中小企業との間では、ヒト・モノ・カネ・情報<sup>121</sup>からなる経営資源の質と量、及びこれらの資源を獲得するうえでの手段や経路等が大きく異なる。従って、現行の調査や試用といった枠を超えて、円借款をはじめとする ODA 事業への中小企業による参画を今後推進していくうえでは、こうした差異に配慮することも重要であろう。

#### ④ 地方農村開発・平和構築への参画・取り組みの強化

ミャンマーの地方農村開発を目的としたプロジェクト借款については、2019年3月末時点では日本企業によるコントラクターとしての参画は皆無である。また、第3章第4節でみたように、ミャンマーに限らず他国においても、日本企業による地方農村開発を目的としたプロジェクト借款へのコントラクターとしての参画は、2016年度から2018年度では皆無となっている。

つまり、こうした状況は、日本の大企業のみならず地方農村開発分野のプロジェクト借款への参画を期待することが非現実的であるということを示唆しているのではないだろうか。

<sup>120</sup> 前述した通り、現在のミャンマー市場においては、ベトナム企業も日本の競合になり得る。当時のビルマ市場では、このような東南アジア諸国の企業との競争は、おそらく存在しなかったであろう。

<sup>121</sup> 情報的経営資源とは、製品や生産管理の技術、労務・人事管理上のノウハウ、マーケティング・ノウハウ、情報、生産設備、市場へのアクセス能力、リスクの負担能力、組織風土といった、情報関連的な経営資源を指す（長谷川 1998: 118）。

そもそも日本の大企業については、次のような議論をみると、地方農村開発分野に限らず、あらゆる分野の円借款事業への積極的な参画を期待すること自体が、そもそも困難である可能性も高い。

- ・ ODA を主たる業務としているコンサルティング会社を除いて、ODA に参画している多くの日本企業は「ODA でもうけよう」とはほとんど考えていない（笹沼 1991: 140-141）。
- ・ 総合商社の場合、売上高に占める ODA 事業の割合は 1%に満たず、準備に時間を要し必ずしも受注できるとは限らない安定したビジネスではない円借款事業に多くの人員を割く余裕はない（渡辺・三浦 2003: 109、佐野 2017: 23）。
- ・ 総合商社では、短期的な収益重視の考え方が強まり、ODA のような手間のかかる請負事業より、投資収益率の高い資源開発などの事業投資の重要性が増し、ODA への関心が弱まった。こうしたことから、STEP が適用されている円借款事業でも、応札する日本企業がゼロといった事態も発生するようになった（竹内 2016: 16-17）。

こうしたことから、特に地方農村開発分野の円借款事業については、日本の大企業以外の他の企業体による関与・参画が否応なしに期待されることになる。世界には日本の大企業に限らず多くの企業体が存在するが、なかでも着目したいのは、日本の中小企業である。なぜならば、第 2 章第 2 節で述べたように、日本の企業数と雇用の大部分を担う日本の中小企業は、日本の国際協力の新しい主体として昨今 ODA への参画を強く志向しているためである。

他方、このような「大企業による円借款事業への参画が期待できないから、その穴を中小企業に埋めてほしい」といった消極的な理由ではなく、より積極的な見地からも、ミャンマーをはじめとする東南アジアの地方農村開発に日本の中小企業が参画することが期待される。なぜならば、日本の中小企業は、長きにわたり地域貢献を行うとともに（海上 2016: 45、佐竹 2017a: 3-4）、大企業には参入が困難な地域資源を活用したイノベーティブな製品開発や地域課題の解決を目指すビジネスに長年取り組んできたためだ（中小企業庁 2014: 447、佐竹 2017a: 3-4）。

つまり、ビジネスを通じた日本の地方農村開発においてより重要な役割を担ってきたのは、大企業ではなく中小企業なのである。そして、途上国と日本の地方は様々な類似性を

共有していることから（木全 2011: 272）、中小企業は日本の地方農村部での取り組みの経験やノウハウを活かして、東南アジアの地方農村開発に大企業とは異なる独自の貢献を果たすことができる可能性と潜在性を有している。

以上が、新しいモデルにおいてミャンマーをはじめとする東南アジアの地方農村開発を促進するうえで効果的と考えられる対応と提言である。次に、平和構築を推進するための提言をしたい。平和構築を主な目的とした円借款事業は、2019年11月時点ではミャンマーでは実施されていない。そのため、今後は、平和構築に資する円借款事業を形成・実施することが望まれる。しかし、円借款事業の発掘・形成は、一般的に数年以上の年月を要することも多く、早期の実現は難しい可能性も高い。

そこで、短期的な対応として、紛争の影響を受けているカチン州やシャン州といった少数民族地域を事業対象地域に含む「貧困削減地方開発事業 II」等の地方農村開発を目的とする円借款事業の入札評価に、平和構築の要素を含めることを提案したい。こうした入札評価の先行類似事例としては、米国のフロリダ州道路局が、コントラクターの選定において適用する入札評価9項目のうちの1項目に、「少数民族等の企業の利用（Disadvantaged business enterprise utilization）」を加えていることがあげられる（木下他 2011: 277, 288）。

これは米国という先進国の事例ではあるが、一律の仕組みや制度ではなく、地域の特性や実態に応じた柔軟な取り組みが求められる公共調達（広瀬 2008: 174）の一形態である円借款事業においても、少数民族のみならず、除隊兵士や国内避難民<sup>122</sup>などを事業で積極的に雇用する提案を行う企業に高評価を与えるといった入札を行っても良いのではないだろうか。あるいは、こうした入札評価を行う事業については、円借款の金利を下げる、あるいはゼロにする<sup>123</sup>など、貸付条件をより譲許的にするのも有効であろう<sup>124</sup>。

JICAの財務諸表（国際協力機構 2019b: 58-60）をみても、2018年度末時点での貸付金残高約12.1兆円の平均金利が1.16%となっているのに対して、借入金及び債権による資金調達額約2.6兆円の平均金利が0.99%、残りの約8.5兆円は配当・利払いが不要な政府出資と利益剰余金が主な原資となっていることから、財務的な見地からは貸付条件をより譲許

---

<sup>122</sup> 国内避難民に関する議論については、堀江正伸（2016）が詳しい。

<sup>123</sup> 政府機関が行う事業においては、金利をゼロにするという考え方があっても良い（藤崎 2004: 136）。

<sup>124</sup> 2004年3月の供与条件改定では、平和構築対象国及び周辺国において、復興に資する事業を円借款で実施する場合には、譲許性の高い優先条件が適用されることになったが（国際協力機構 2019c: 162）、第2次安倍内閣の際の2013年に廃止されている。

的にする余力は十分残されているように見受けられる<sup>125</sup>。

また、インフラ開発は、ときに安定や平和を阻害する要因ともなるが<sup>126</sup>、平和を推進する可能性があることも、いくつかの事例から明らかになっている<sup>127</sup>。加えて、日本政府が推進している「質の高いインフラ投資」においても、インフラ事業を通じた雇用創出・人材育成・技術移転・生活改善等により、現地コミュニティの裨益と安定に貢献することの重要性が強調されている（外務省他 2015、外務省 2016）。

こうしたことから、ミャンマーの少数民族地域やフィリピンのミンダナオのような紛争の影響を受けている地域を対象とした円借款事業に、上記のような仕組みや優遇措置を導入することには、大きな意義を見出せる。また、ミャンマーをはじめとする東南アジアでの平和構築の取り組みの多くが地方農村部で行われているが、そこでは少数民族や除隊兵士を含む多様な人材の雇用が喫緊の課題となっている。そのため、次章で論じるように、地域資源を活用した取り組みや多様な人材の育成、リスクへの果敢な挑戦といった面で相対的な強みを有する日本の中小企業による平和構築を目的とする円借款事業への関与・参画を推進していくことが、今後求められていくのではないだろうか。

---

<sup>125</sup> 東アジア諸国が求める経済インフラの整備のための譲許的な資金を提供してきた日本の援助は、その源流が戦争賠償であり、贖罪的要素を含むものであった（石川滋 2006: 12）。日本による東南アジア諸国への償いは、100%完了したのであるか。もしそれがまだ完了していないとする立場をとる場合、贖罪的要素を含む円借款は、可能な限り東南アジアの平和に直接資するような形で供与することが望ましいのではないか。

<sup>126</sup> 例えば、途上国でのダム建設、住宅建設ラッシュ、土地・不動産投機などは、地方に住む農民の伝統的な生活を脅かし、彼らの「生活の権利を守る闘い」を高揚させた可能性がある（末廣 2009: 80）。

<sup>127</sup> 例えば、日本の NGO であるブリッジエーシアジャパンは、仏教徒とムスリムの対立が生じている地域に入り、そこで両教徒を平等に職員として雇用し、井戸掘りや校舎建設といった地元の発展に直接貢献するインフラ整備事業と一緒に取り組ませ、両教徒の実りある交流を実現させている（根本 2016: 177-178）。また、日本の戦後復興の時代には、土建屋が、落ちこぼれてそのままでは犯罪に走ることでしか生きていけないような若者の雇用の受け皿となって、地方農村社会の安定に貢献したとされている（宮崎 2014: 204）。

## 第6章 中小企業による途上国の課題対応型事業

前章で論じたように、新しい三位一体型経済協力においては、日本の中小企業による関与・参画が重要となる。こうしたなか、第2章第2節で概観した通り、日本の中小企業による途上国の課題解決を目指す取り組みに対するODAによる支援も近年開始されている。ODAによる支援を現在実施しているJICAは、中小企業によるこうした取り組みを「途上国の課題解決型ビジネス」と呼称している。

この新しいODAスキームは、ODA全体に占める予算規模は微小なうえ、「調査」や「試用」に対する支援に限定されているものの、多くの日本の中小企業が主体的に国際協力に取り組むきっかけとなったといえる。なぜならば、2020年10月時点では本ODAスキームを実施した企業が1,000社近くに及ぶ一方で、ときに10倍程度にもなる倍率の高さを考えると、応募したものの失注した企業、そして応募そのものを見送った企業は、少なくとも本スキームを実施した企業の10倍以上は存在するためである。つまり、本ODAスキームは、膨大な数の日本の中小企業に、自らが国際協力の主体となれることへの気づきを与えたという意味でも、大きな役割を担ったと考えられる。

他方、『【ウェブ掲載版】アンケート調査結果の分析報告書—中小企業海外展開支援事業に係る事後モニタリング調査（2017年度）』をみると、ODAによる支援完了後もビジネスを継続している企業の割合は、約8割にも上る。このことは、政府による支援無しでも、中小企業は国際協力に取り組むことが可能であることを示しているといえる。

しかしながら、こうした取り組みの多くは、持続的に収益を生み出すビジネス化にまで至っていない。上記のモニタリング調査報告書をもても、収益と課題解決の双方を実現した企業は、1割に満たない。だが、持続的なビジネス化に至らない限り、課題解決を実現・継続することは困難となる。そのため本章では、こうした中小企業による取り組みを、万能感がやや滲み出ている「途上国の課題解決型ビジネス」という表現ではなく、ビジネスとしての成功率が低いという現実に即して「途上国の課題対応型事業」と多少謙虚に呼称することとしたい。本章では、こうした中小企業による途上国の課題対応型事業が果たし得る相手国への貢献について主に検討・考察する。

本章の構成は次の通りである。第1節では、新しい三位一体型経済協力が重点を置く「裾野産業の育成」と「地方農村開発・平和構築への志向」において、日本の中小企業が果たし得る貢献について検討・考察する。第2節では、まず日本の中小企業による相手国への

貢献の原動力について考える。そのうえで、「経営者主導の海外展開」と「多様な人材の活用」という日本の中小企業が有する強みが、途上国の課題対応型事業を行ううえで、極めて有効となる可能性があることを指摘・議論する。

## 第1節 相手国への貢献

本節では、新しい三位一体型経済協力が重点を置く「裾野産業の育成」と「地方農村開発・平和構築への志向」において、日本の中小企業が果たし得る貢献について検討・考察する。なお、後者の検討・考察の際には、東南アジアの地方農村開発・平和構築を志向する3つの中小企業による取り組み事例も紹介する。

他方、「裾野産業の育成」と「地方農村開発・平和構築への志向」に関しては、既に前章で①重要性、②ミャンマーの概況と課題、③日本が取り組むことの意義という3つの視点から考察を行っている。そのため、本節では、前章では触れなかった①日本の中小企業による積極的な事業展開が行われている東南アジアの概況、②日本の中小企業だからこそ果たし得る貢献のあり方という2つの視点から、検討・考察を試みたい。

### (1) 裾野産業の育成

東南アジアにおける裾野産業の育成については、これまでも多くの日本企業が貢献を果たしてきた。そのため本節では、まず東南アジアにおける裾野産業育成の現況を概観した後、日本の中小企業だからこそ果たし得る貢献、及びその課題と展望について考察する。

#### ① 東南アジアの概況

途上国政府は、原材料や資機材等の現地調達を推進する「ローカルコンテンツ政策」によって、自国の部品産業・材料企業といった裾野産業を育成したい意向を一般的に有している(吉原 2015: 48)。こうしたことから、途上国の多くが、これまで裾野産業育成に熱心に取り組んできた。

しかしながら、組立産業の発展速度に比較して、裾野産業の発展速度は遅いこともあって(通商産業省 1993b: 36-37)、経済成長が著しい東南アジアにおいても裾野産業が十分に成熟したとはいえない。1970年代から国内産業の育成に注力しているインドネシアの自動車産業でさえも、日本企業による技術移転などの効果もあって国産化率は大きく上昇

したものの、日系部品メーカーへの依存は 1999 年時点でも依然強い状況であった（馬場 2005: 148）。

また、2000 年以降の東南アジアに目を向けても、見本だけはコストを度外視して立派なものをつくるが、量産段階になると見本の品質が維持できないといった部品メーカーが散見され、日本の中小企業の技術レベルとは大きく異なる状況となっている。例えば、CLVM 諸国については、ベトナムでは最終製品の生産・輸出の増加がみられる一方で、いずれの国においても部品や素材をはじめとする幅広い分野の裾野産業の育成を通じた、さらなる工業化と産業高度化の推進が求められている（池部 2019: 243, 250-251）。また、既に中進国入りを果たしたとされるタイも、日本から進出した企業の技術力と、現地人による現地の会社、つまりは現地地場企業との技術格差はとて大きい（中沢 2014: 65, 89）。

さらに、2020 年までの先進国入りを目指すマレーシアでさえも、現地企業の育成が 1980 年代から叫ばれ続け、技術・経営力を向上させた企業もある一方で、製造業における全体的な底上げが十分とはいいがたい状況である（トラン・莉込 2019a: 202）。こうしたことから、東南アジアにおいては、CLMV 諸国などの後発国のみならず、ASEAN 先発国においても裾野産業育成に関する課題は依然大きいと考えられる。

## ② 中小企業独自の貢献

それでは、こうした東南アジアにおける裾野産業育成という課題に対して、日本の大企業ではなく、日本の中小企業だからこそ果たし得る貢献とはいったいどのようなものであろうか。残念ながら、この点を包括的に論じている先行研究は、管見の限り見当たらない。だが、主に中堅・中小企業から構成されている部品メーカーやサプライヤーに関する次のような議論をみると、日本の中小企業が相手国での裾野産業育成において果たし得る独自の貢献・役割といったものが存在することが浮かび上がる。

まず、インドネシア進出日系自動車メーカーや現地自動車部品メーカーなどからの聞き取り調査を行った馬場敏幸は、現地自動車部品メーカーの育成においては、日系自動車メーカーのみならず、その下請や孫請である日系自動車部品メーカーによる現地自動車部品メーカーへの技術移転の役割が大きかったことを明らかにしている。また、本聞き取り調査においては、日系自動車メーカーではなく、日系自動車部品メーカーからの技術移転により、高い品質の製品を安定的に製造することが可能となったと回答した現地自動車部品メーカーも複数存在している（馬場 2005: 121-139）。

他方、残念ながら馬場は、現地自動車部品メーカーへの技術移転における日系自動車メーカーと日系自動車部品メーカーの役割・機能の違いについては具体的に論じていない。しかしながら、上記考察からは、日本の中小企業や中堅企業も含まれる、部品という裾野産業分野の企業だからこそ担うことのできる、独自の技術移転の領域が存在することが示唆される。

他産業に目を向けても、技術移転における中小企業の重要性が指摘されている。例えば、建設業界に長く身を置く山崎裕司は、主に中小企業・中堅企業から構成されているサブコンが、現場で型枠を加工し、鉄筋を設置してコンクリートを打設するといった建設現場での作業のすべてを担っていると述べている（山崎 2009: 30-31）。つまり、山崎の主張に従えば、インフラ整備事業の現場で技術移転や人材育成をより効果的に担えるのは、大企業ではなく、中小企業である可能性が高い。

加えて、中小企業が有する高い技術力という観点からも、裾野産業育成への独自の貢献ができる可能性も指摘されている。まず、日本の中小企業が有する技術は、これまで数十年以上かけて同業他社との間の熾烈な国内競争のなかで培われたものであり、世界中で通用するし歓迎されるものとなっている（中沢 2012: 20）。

また、ものづくりに関する基盤技術が大企業から中小企業へと次第に移行したことに伴い、大企業は製品開発と組立を中心とし、製品に関する加工の多くは中小企業で行われるようになった結果、専門分野に関する開発能力では大企業以上という中小企業も多く出現した。このような中小企業の高い技術は、完成品メーカーである元請企業の品質・コスト・納期に関する厳しい要求に応え、裾野産業としての重要な役割を果たしてきたことによっても培われてきた（黒瀬 2006: 24, 38）。

こうしたことから、次のような議論でもみられる通り、日本の中小企業による東南アジアにおける裾野産業育成への貢献余地は、極めて大きいと考えられる。例えば、通商産業省は、アジアの産業構造の高度化に向けた支援のためには、日本企業が有する技術・ノウハウの円滑な移転を通じて、産業の活力と自主的技術開発力の中核となる裾野産業を根付かせていくことが必要であり、これには日本の中小企業の現地工場進出・合弁等が有効であると今から30年以上も前に指摘している（通商産業省 1989: 166）。また、1990年代のタイにおいても、低賃金の急上昇による労働集約・単純組立型産業の国際競争力の衰退を食い止めるために、技術力の要求される高度・高付加価値の加工型部品産業の育成が必要



とされたことから、日本の中小企業による進出が強く期待されていた（ポンナワライ 1995: 58）。

現在においても、東南アジアの裾野産業育成における日本の中小企業への期待は、変わらないように見受けられる。まず、2020年までの先進国入りを目指しているマレーシアでは、裾野産業育成の必要性等から、日本の中小企業の一層の進出を期待する声大きい。例えば、2009年から2018年まで首相を務めたナジブ・ラザク（Mohammad Najib bin Tun Haji Abdul Razak）は、高度・高付加価値技術や環境関連技術の取得のため、マレーシア企業と日本の中小企業による連携強化を強く志向しており、これは「ルックイースト政策の第二の波」であるとも指摘されている（Haron and others 2015: 73）。

また、高い経済成長が続き外国投資の流入が続くベトナムにおいても、部品産業や金型製造などの裾野産業の育成が依然大きな課題になっており、日本の中小企業による進出へのニーズが高い状況となっている（西澤: 2010: 102）。つまり、昨今の東南アジアでは、日本の中小企業による主体的且つ積極的な裾野産業育成への取り組みが強く期待されているといえるのではないだろうか。

### ③課題と展望

以上のことから、日本の中小企業は、相手国の裾野産業育成において、自社で培った高い技術力等を生かして、特に製造の現場や建設の現場といったオペレーショナル・レベルでの技術移転や人材育成を通じて、独自の貢献を果たし得ることが示唆される。しかしながら、再び東南アジアに目を向けると、中小企業を含む日本企業を取り巻く環境が大きく変容しつつあることに留意する必要がある。この環境変化の主たるものは、中国をはじめとする他国との競争激化による、日本企業の東南アジアにおける相対的な存在感の低下であろう。

こうした傾向は、1990年代に入ってから中国と東南アジアとの経済関係が深まり、中国と国境を接するミャンマー、ラオス、ベトナムなどでとりわけ顕著となっている（西澤 2010: 89）。また、昨今ラスト・フロンティアと呼ばれているミャンマーにおいては、日本企業の進出が急増する2012年の民主化以前から、タイはもとより、中国やインド、ベトナムによる経済面での急接近・積極的な市場開拓がみられる（川田 2011: 7）。加えて、最近のデータをみても、中国による対ASEAN諸国への輸出額は2000年の173.4億ドルから2012年の2,039億ドルへと拡大し、日本による対ASEAN諸国への輸出額1,515億ドル

を大きく上回り、ASEAN 諸国にとって中国は最大の輸入相手国となっている（唱 2015: 125-126）。

こうしたなか、日本の中小企業は、裾野産業育成分野における独自性の強い東南アジアへの貢献を、どのようにして果たすことができるのであろうか。この点を考えるうえで着目したいのは、日本の中小企業は、中国のような低価格品の供給は不可能なため、差別性を訴求点とする商品の開発が望ましいという点である（黒瀬 2010: 209）。そもそも、日本の中小企業は、日本国内においても、大企業が参入しにくいニッチな市場で差別化を図るという戦略をしばしばとり、独自の技術で優れた製品をこうした市場に提供している（小川 2012: 23、渡辺他 2013: 31）。つまり、日本の中小企業が優位性を確保できるニッチな市場であれば、中小企業はそのシェアを拡大できる可能性が高いのである（小川 2012: 23）。そして、このようなニッチな市場を狙うという競争戦略は、競争状態のゆるやかな場所を狙っているという意味で、競争を避けている戦略だとみなすこともできる（伊丹・加護野 2003: 68）。

他方、日本のみならず、東南アジアにおいても、差別化された製品の開発・生産・販売が重要となっている。なぜならば、東南アジアからの多くの輸出品は、世界各国の市場で、中国からの輸出品と競合する傾向にあるからである。そのため従来から、東南アジアにとっては、輸出製品の比較優位を維持・強化することを目的とした、産業高度化による輸出製品の高付加価値化が課題とされていた（通商産業省 1993b: 209）。また最近では、中国製品の東南アジア市場への流入が急増していることから、輸出の製品のみならず東南アジア域内向けの製品についても、中国製品とは差別化された製品を開発することの重要性が指摘されている<sup>128</sup>。加えて、ASEAN 諸国は、外国企業からの投資についても、中国との誘致競争に直面しているため（下村他 2016: 254）、投資促進の観点からも差別化の視点が求められているといえる。

こうしたことから、日本の中小企業は、東南アジアへの事業展開に際して、適正規模を前提としたニッチ市場あるいは規模が小さな高付加価値市場において、市場開拓や販路拡大を図っていくことで（吉田 2018b: 26）、日本の大企業や中国等の他国企業とは何らかの

---

<sup>128</sup> Bangkok Post, 2019 年 10 月 31 日。  
<https://www.bangkokpost.com/business/1783554/smes-to-focus-on-unique-products> (2019 年 10 月 31 日閲覧)

形で差別化<sup>129</sup>された独自の裾野産業分野の事業展開及び貢献を果たしていくことが期待されている。

## (2) 地方農村開発・平和構築への志向

前章で考察した通り、裾野産業育成とは異なり、東南アジアの地方農村開発・平和構築に対する日本企業によるこれまでの貢献は、限定的である。つまり、日本企業が東南アジアの地方農村開発・平和構築に貢献することは、新しい国際協力のあり方であるともいえる。そこで本項においては、東南アジアの地方農村開発・平和構築に関する現況を概観した後、日本の中小企業が本分野において果たし得る貢献のあり方、及びその課題と展望について、日本の中小企業3社の取り組み事例も紹介しながら、論じることを試みる。

### ① 東南アジアの概況

東南アジア諸国では、総じて高い経済成長が続いている。しかし、その一方で、東南アジア諸国間の格差は是正されるどころか、むしろ拡大する傾向にあり、こうした経済的不平等は東南アジアが直面する最も深刻な問題となっている（末廣 2014: 19、朽木 2015: 11）つまり、以前より指摘されていた原ASEAN加盟国と後発加盟国CLMVとの間での「ASEAN ディバイド」は、依然として拡大しているのである（山田 2019: 650）。

こうしたなか、とりわけ深刻なのは、東南アジアの各国における地方農村部の経済的貧困である。例えば、フィリピンにおける農業部門の就業者比率は約31%を占めるが、これら農業部門就業者層の90%強が不安定就業層として貧困層に位置づけられている（林 2016: 52）。「高位中所得まで所得分配が不平等であるが、その後は平等化する」（トラン・莉込 2019a: 32）という指摘は、裏を返せば、所得分配を平等にしなければ高所得国にはなれない可能性があることも示唆していることから、地方農村部の経済的貧困の削減は喫緊の課題であるといえる。

また、地方農村部のなかでも、紛争後地域あるいは平和構築地域の状況・課題は、より深刻である。東南アジアでは、ミャンマーの複数の州、フィリピンのミンダナオ、タイ南部、インドネシアのアチェやパプア、東ティモールといった紛争の影響を受ける国・地域

---

<sup>129</sup> 例えば、競争戦略上の差別化の手法としては、①性能・品質・デザイン・付帯ソフトといった製品自体を対象とする「製品差別化」、②コストダウンを図り価格を下げる「価格差別化」、③アフターサービス・支払条件・購入のしやすさといったサービスを向上する「サービス差別化」、④製品や企業の社会的評価等のブランドを高める「ブランド差別化」があげられる（伊丹・加護野 2003: 50-52）。

が存在するが、こうした地域の多くでは低開発が地域紛争発生の一因となっている（山田 2016: 28-29）。すなわち、東南アジアにおいては、華やかに映る都市部を中心とする高い経済成長の裏で、地方農村開発や平和構築という非常に大きな問題が、依然横たわっているのである。このことは、日本の政府や大企業が長年主導してきた援助や経済協力だけでは、アジアの地方農村開発や平和構築への貢献が困難であることを示唆しているのではないだろうか。

## ②中小企業独自の貢献

こうしたなか、日本の中小企業は、東南アジアの地方農村開発や平和構築においてどのような貢献を果たすことができるのであろうか。この点について検討するために、日本の中小企業のいくつかの強みや特徴に着目したい。まず、後述するように、日本の中小企業は日本国内の地方農村・地域経済の持続的発展において大きな役割を果たしている。

また、地方農村や地域経済の持続的発展のためには、地域資源の活用が1つの重要な手段となるが、日本の中小企業はこうした地域資源を活用した比較優位製品を生み出すことに長けている。つまり、長きにわたり地域に根付き地域貢献につながる事業を行ってきた日本の中小企業は、地域資源を活用したイノベーション力を実行し得るのである（佐竹 2017a: 3-4）。

他方、木全洋一郎は、途上国と日本の地方農村部では、それぞれが置かれた基礎的条件に違いがあるものの、グローバルな構造のなかではともに「辺境」に置かれており、「中央」から収奪される立場であるという点では共通していると指摘する。そのうえで木全は、途上国と日本の地方農村部をともにグローバルな構造のなかでの「辺境」と位置づけた場合、地域資源を活かした内発的な発展を指向する「主体」同士として、連携できる可能性が高いと主張している（木全 2011: 272, 275）。これらの木全の議論に基づくと、日本の地方農村部において極めて重要な役割を果たしてきた日本の中小企業は、途上国での地方農村開発を担う最適な主体になれる可能性もあるのではないだろうか。

加えて、こうした点を支持していると見受けられる、政策的な視点からの議論もみられる。例えば、後藤一美は、グローバリゼーションの進展によって、むしろローカリゼーションの重要性が喚起される昨今においては、対外政策と国内政策を統合して捉える「内外の一元化」に基づく国際協力がこれまで以上に重要となってくると指摘する。つまり、「世界を見つめ、地域に生きる」「地域に根ざし、世界をかける」といった、「グローバリズ

ム」と「ローカリズム」を融合させた「グローカリズム」の発想に基づく政策が国際協力において求められているのである（後藤 2005: 24-25）。従って、日本のローカリズムの代表格ともいえる中小企業が、グローバリズムの歪みの犠牲になっている東南アジアの地方農村部や平和構築地域に進出・貢献することには、大きな政策的意義をみいだせるように思われる。

最後に、これまで概観した議論に加えて、課題対応型事業に取り組む次の3つの中小企業の事例をみても、日本の中小企業が有する地域資源に着目した事業の創出力という強みは、東南アジアの地方農村開発や平和構築への貢献を果たすうえで、十分利活用することが可能であることが示唆される。

#### <事例1：イーサポートリンク株式会社<sup>130</sup>>

1998年に設立されたイーサポートリンク株式会社（以下「ESL社」）は、東京都豊島区に本社を構える従業員数約240名の中小企業である。同社の主要事業は、クラウドによるサービス提供で農産物流通の効率化を実現する「システム事業」、農産物流通の専門家がリアルタイムで商流・物流管理を代行する「業務受託事業」、生産された農産物の販売を支援する「農業支援事業」等である。同社の本社は東京に置かれているものの、同社の事業領域の多くが農業関連となっているため、主に地方農村部を対象としたビジネスを展開している企業であるといえる。

同社が、東南アジア展開を本格的に開始したのは、2012年のことであった。そのきっかけは、同社取締役の深津弘行が出張でフィリピンに赴いた際に、同社事業の高い現地への貢献可能性がJICA関係者の目にとまったことによる。修士号をフィリピン大学農学研究科で取得したこともあって、いずれはフィリピンに貢献するような事業を展開したいと強く考えていた深津は、その後ODAによる海外展開支援スキームも活用しつつ東南アジア展開を本格化させる。具体的には、都市部と地方農村部の格差が大きく、且つ都市部における高品質農産物の消費者ニーズが高まっているフィリピン・インドネシア・ベトナムを対象に、農産物の生産・流通・販売における課題を同社システムやサービス、ノウハウ、人的ネットワーク等を活用して改善することによって、相手国の生産者の所得向上と消費者の食の安全に貢献する事業の創出・展開である。

<sup>130</sup> 本章における同社に関する記述については、同社ホームページ等の公表資料・公開情報、及び同社取締役深津弘行氏及び同社課長合田理勇氏から2019年2月28日と7月9日に実施した聞き取り調査結果より作成した。

こうした事業を進めるなかで深津は、紛争の影響も受けているフィリピンのミンダナオで、土壌伝染性の植物病原糸状菌が根から侵入して導管を通して広がり、維管束を破壊しバナナの立ち枯れを起こす「新パナマ病」が蔓延していることを知る。ちなみに、日本に輸入されているバナナのうち、約 8-9 割がフィリピン産、しかもその大半はミンダナオ島で栽培されているものである。過去にフィリピン産バナナの流通関連事業に従事した経験を有する深津は、新パナマ病の蔓延に伴う雇用の喪失や治安の悪化といった現地への負の影響の深刻さを認識し、新パナマ病の対策に取り組むべく即座に行動を開始する。具体的には、自ら現地に何度も足を運び現状・課題・対策を検討するとともに、新パナマ病対策において有効な知見や技術を有する日本・フィリピンの大学やベンチャー企業などとの連携を進めていった。

こうした努力の結果、新パナマ病対策に関する同社の取り組みは、「農作物病害抽出配信サービスシステムの開発及び販売事業」として結実することとなった。本事業は、衛星画像・ドローン・ハイパースペクトルカメラ等を使ったリモートセンシング技術等の活用を通じて、作物体の病害検出の自動サービス化を実現することで、ミンダナオの新パナマ病の被害軽減に貢献することを主な目的としている。また、本事業は、関連分野の知見を有するベンチャー企業や北海道大学、フィリピン大学との協働、ならびに経済産業省からの支援も得ながら、産官学連携により進められている。本事業で新パナマ病の被害が軽減することで、ミンダナオ経済で非常に重要な役割を果たしている現地バナナ産業及び関連する雇用の維持、ひいては治安・平和の安定への貢献が期待されている<sup>131</sup>。

#### <事例 2：株式会社日建<sup>132</sup>>

1970 年に設立された株式会社日建（以下「日建社」）は、山梨県南アルプス市に本社を構える従業員数約 70 名の中小企業である。同社の主要事業は、建設機械の製造・販売・アフターサービス、エンジン・トランスミッション等の再生、対地雷除去機の開発・製造・販売等である。

<sup>131</sup> 外国資本によるプランテーション型の栽培は、国内の諸部門との有機的連関を生みださず、従属構造に取り込まれていく契機となることから、途上国の経済成長を妨げる一因となる（佐藤 2004: 120-121）。また、以下記事によると、新パナマ病が蔓延している一因は、そもそもプランテーションでバナナという単一品種のみを栽培している点にあるという。そのため、本事例が根本的な課題への対応に取り組んでいるか否かを正確に判断するためには、現地調査を含むさらなる検証が必要であろう。

<https://natgeo.nikkeibp.co.jp/atcl/news/19/082100478/>（2020 年 10 月 28 日閲覧）。

<sup>132</sup> 本章における同社に関する記述については、同社ホームページ等の公表資料・公開情報より作成した。

同社が、対人地雷除去機の開発を始めたのは1995年のことであった。そのきっかけは、同社社長の雨宮清が内戦直後のカンボジアに出張で赴いた際に、紛争、そして地雷の悲惨さを直接目の当たりにしたことであった。そこで雨宮は、約20年にわたる内戦で埋められた500万個以上と言われる地雷が残されているカンボジアの地雷問題に取り組むことを決意した。

同社は、対人地雷除去機の開発と並行して、カンボジア北西部のバタンバン州の地雷原での現地調査を1995年から開始した。地雷原に頻繁に足を運んでの現地調査では、地雷の脅威のみならず、食糧不足に苦しむ人びとが多く存在することが明らかとなった。そのため、地雷除去だけではなく、1台で農地復興までできるマルチな機械を開発することを決意した。その結果、5年以上もの歳月を費やして、灌木のカッティングや地雷の除去のみならず、農地耕作・道路整地・井戸掘削といった多用途機能を有する対人地雷除去機の開発に成功した。

日建社が開発した対人地雷除去機は、2012年5月時点で約40台カンボジアに投入され、これまで1台も壊れることなく、現場で働き続けているという。その結果、これまで膨大な時間を要していた手作業による地雷除去の処理が、機械化により大幅にスピードアップした。また、農地を開発できる装備も備えた同社の対人地雷除去機の投入により、地雷除去区域における現地の人々による米や野菜、果実の生産も可能とし、住民の所得の向上にも貢献している。

### <事例3：株式会社エリス<sup>133</sup>>

2001年に設立された株式会社エリス（以下「エリス社」）は、岡山県岡山市に本社を構える従業員3名の中小企業である。また、エリス社は、100名以上の人材を雇用している株式会社つばめホールディングスの関連企業であるとともに、同ホールディング会社の中核を将来的には担うことが期待されている。同社の主要事業は、自然エネルギー事業、省エネ事業、お湯の健康利用事業である。

このようにいくつかの事業領域を持つ同社が最も注力しているのが、各地に点在する小規模な河川や水路に水車を設置するマイクロ水力発電機の製造・販売である。長崎大学等との共同研究により開発された同社のマイクロ水力発電機は、小水量低落差・継続的な改

---

<sup>133</sup> 本章における同社に関する記述については、同社ホームページ等の公表資料・公開情報、及びエリス社代表取締役桑原順氏から2017年9月6日に実施した聞き取り調査結果より作成した。

善によるゴミ詰まりの排除・遠隔モニタリングシステムが可能といった特徴を有し、岡山県の地方農村部への設置をはじめとした豊富な導入・稼働実績を有する。

こうしたなか、同社の代表取締役桑原順は、東南アジアの地方農村部における電化率が非常に低い一方で、地方農村部には同社のマイクロ水力発電機の設置可能性が高い地域が潜在的に多く存在することを、ミャンマーの状況に詳しい知人から知らされた。そこで、同社の製品・技術を活かしてミャンマーをはじめとする東南アジアの地方農村部の電化率の向上等に貢献する事業展開を、次の決意・方針のもと、2017年から開始することになった。

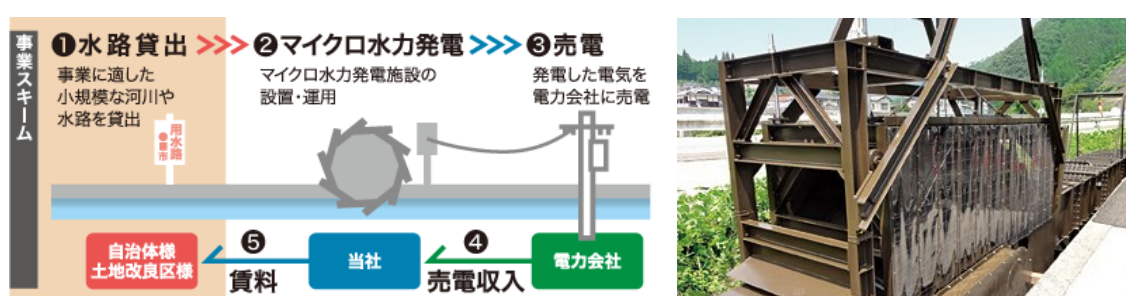


図 6-1：エリス社の事業スキームとマイクロ水力発電機

出典：エリス社ホームページ「マイクロ水力発電（小水力発電）」より引用

「マイクロ水力発電事業の成功のためには、地域コミュニティとの連携が必要不可欠である。そのため当社は、電気自動車の充電用途といった発電と組み合わせたビジネスを、小水力発電機を設置しているコミュニティとの連携により行うことを通じて、対象コミュニティの団結強化や地域活性化にも貢献している。東南アジアへの事業展開においても、こうした日本国内で培った経験やノウハウを活かして、例えば紛争の影響で団結力が弱まったコミュニティなどにおいて、水という地域資源を活用した発電事業及び発電した電力を活用した農産物などの地域資源を活用したビジネスを提案・実施・支援することにより、地方農村部の発展のみならず、コミュニティの結束力の強化、ひいては地域の平和の醸成にも貢献したい」と、桑原は筆者の聞き取りに回答している。

これらの事例は、日本の地方を舞台に活躍する中小企業が、相手国の地方農村開発のみならず、Forrer and Kantos (2015) や Yoosuf and Premaratne (2017) で指摘されている、「ビジネスを通じた平和構築」においても貢献し得ることを示すものであるといえる。



このように、地域資源を活用した事業に取り組む日本の中小企業が目線で地域資源について考えてみると、相手国の地方農村部や平和構築地域においてまだ十分に活用されていない多種多様な地域資源が豊富に存在する可能性もあるのではないだろうか。地域資源というと、農林水産物や伝統産品、観光などが真っ先に思い浮かぶかもしれないが、上記事例からは「水」も立派な地域資源であることがわかる。さらに日本には、「土」を地域資源<sup>134</sup>として、差別化されたビジネスを営む中小企業群も存在する<sup>135</sup>。

以上のことから、途上国の地方農村部においては、地域資源に付加価値をつけた事業に強みやノウハウを有する日本の中小企業が貢献できる余地が大きいように思われる。この点については、佐藤が次の通り論じる地元学の視座からも、支持されると考えられる。

新たな学問分野である地元学では、在地の資源や知識は、当事者にとってはあまりにも当然な「暗黙知」であるがゆえに、これを外来者がいかに「形式知」として引き出していくのが重要となる。そのため、日本では在地の資源や知識を活用して社会を発展させる「地域おこし」という、内発的発展論と極めて近い手法への注目が高まっている。そして、この手法は、従来の開発でしばしばみられる、自分たちの地域には資源がない、技術がない、インフラがないといった「無いもの探し」を通じて外部からの援助を引き寄せようとする姿勢の対極である（佐藤 2011: 266-267）。

つまり、地元学に基づけば、在地に眠る有望な地域資源を見つけだし、有効に利活用していくことが重要となることから、それを得意とする日本の中小企業による途上国での「地域おこし」への積極的な関与・参画は、強く首肯されるのではないだろうか。

### ③課題と展望

他方、地方農村部・平和構築地域での事業展開は、潜在的な事業機会や成功した場合の収益が大きい可能性がある一方で、リスクや困難の度合いも大きく収益を上げることは決して容易ではない。また、裾野産業育成とは異なり、日本企業による取り組みの実績・経験・ノウハウの蓄積が限定的な分野であることにも留意する必要がある。しかしながら、相手国への貢献も志向する事業に取り組む日本の中小企業は、こうしたリスクや困難を乗

---

<sup>134</sup> セメントや煉瓦といった現地調達が必要な建設関連資材の成長は東南アジアでも今後期待できることから（保倉 2019: 189）、その原料となる地域資源としての「土」は大きな潜在性を秘めているのかもしれない。

<sup>135</sup> 例えば、淡路島で産出される粘土で生産した「淡路瓦」の瓦製造業者。  
<http://www.kincera.net/about-awaji-kawara/>（2019年11月4日閲覧）

り越え得る原動力や強みを有している可能性が高い。そのため、次節では、こうした点について考えてみたい。

## 第2節 相手国への貢献の原動力と強み

そもそも日本の中小企業は、なぜ自社の事業展開を通じて相手国への貢献を果たそうとするのであろうか。この貢献の原動力について考えるうえでは、まず大野健一の日本企業に関する次の議論が参考になるので、少し長くなるが引用したい。

「製造現場のムダ削減やカイゼンに誇りをもち、品質や顧客満足に強い使命感がある。ものづくりは単なる金儲けの手段ではなく、経営者や職人のきわめるべき道であり哲学である。他国企業によくある、短期利益追求、自社都合の契約不履行、ライセンス取得後の不投資、コンプライアンスの欠如といった行動は日系企業にはあまりみられない。（中略）眼前の利益を度外視してでも、信頼できるヒトと企業をさがし、あるいは育て、すぐれた製品をつくり消費者に喜んでもらいたいという、ナイーブだが誠実な技術屋的 DNA は、それゆえに工業化をめざす途上国から歓迎され、長期的な信頼関係を築きやすいという側面があることも否定できない」（大野健一 2015: 12-13）。

この大野の議論からは、海外において事業を展開する多くの日本企業は、自社の儲けのみを考えるのではなく、ものづくりやひとづくりを通じて相手国においても何らかの貢献を果たしたいという想いを有していることが示唆される。また、京セラ・KDDI等の創業者であり、昨今では日本航空の再建も担った経営者である稲盛和夫は、集団が心をひとつにして事業に邁進するためには、その事業が世の中に対してどのような意義を持ち、どのように貢献するのかという、次元の高い「大義名分」が必要であると指摘する（稲盛 2010: 242）。

稲盛のこうした考え方は、稲盛が主宰する中小企業経営者を対象とした「盛和塾」などにおいても広く受け入れられているようである。そのため、多くの日本企業は、事業を通じた貢献への想いを顕在的あるいは潜在的に有しているものと考えられる。それでは、こうしたなか、日本の中小企業による相手国への貢献における強みとはいったいどのようなものであろうか。この点について、次の2つの観点から考えてみたい。

## (1) 経営者主導の海外展開

1 つ目は、日本の中小企業による海外展開においては、経営者自らがそれを主導するケースが多い点である。これは、元来中小企業の経営者には、大企業と比べて、現場や地域と密着する傾向があり（中沢他 2016: 125, 240）、海外展開においてもこの点は同様であると考えられる。

例えば、日建社は、社長自らがカンボジアの地方農村部の事業現場に何度も足を運び、地雷原付近の住民たちと寝食をともにしながら製品研究・開発を重ねてきた。また、ESL社は、同社役員である深津自らが、自身の大学院時代のつながりなども活かし、ときには自己負担で現地出張を行い、事業を自ら粘り強く作りこんできた。加えて、エリス社も、同社代表取締役の桑原が陣頭指揮を執りながら、外部パートナーを上手く巻き込みつつ東南アジア展開を進めている。

こうした経営者主導の海外展開には、主に次のような強みや特徴を見出すことができよう。まず、経営者自らが海外展開を主導・推進することで、海外展開の迅速化につながり得る。そもそも、中小企業は、経営者の裁量の余地が大きいため、何段階かにわたる承認を必要とする大企業の階層的組織と異なり、特定の事項にかかる組織決定や、決定事項の組織内への浸透の速度が速いという強みを有する（渡辺他 2013: 71）。この点は、経営者が強い権限を持ち、トップダウンで物事を決めるアジアの財閥系企業や韓国企業（加賀 2013: 257）との類似性もみいだせる。

そのため、こうしたスピードという強みは、海外展開に際しても発揮される場合が多く（安積 2014: 310）、外部環境の変化が激しい東南アジア市場においてビジネスを展開していくうえでも有効となろう。また、行動なく対話だけ、NATO（Not Action Talk Only）と他国から揶揄・批判されることもある日本企業の海外展開（関 2015b: 153）が迅速化されることになれば、日本企業の海外展開は相手国にとってより一層魅力的なものとなろう。

次に、経営陣自らが海外展開を主導・推進することは、リスクは高いが貢献度も高い課題対応型事業に中長期的に腰を据えて取り組めることにもつながり得る。そもそも海外展開は、海外という新たな市場を対象とするリスクの高い新規事業である。新規事業の成功確率は極めて低く、たとえ成功したとしても数年間は利益も成長ももたらさないことが多

い。しばらくは資源を食うだけであり、ある日突然成長し、準備や開発に要した資金の数十倍以上を回収できることもある（ドラッカー 2006 翻訳書: 147）。

そのため、企業統治（コーポレートガバナンス）上の問題を抱える日本の大企業では、こうしたリスクの高い新規事業に腰を据えて取り組むことが難しい可能性も否定できない。上場会社が多く含まれる大企業とそうではない中小企業の企業統治の違いは、課題対応型事業への取り組みを考えるうえでも重要な点であるため、少し詳しくみてみたい。まず、企業統治には様々な定義がみられるが、伊丹敬之と加護野忠男は、企業が望ましい成果を出し続けるための企業の「市民権者」による経営に対する影響力の行使、すなわち規律づけと任免を含む企業の経営者に対する監視であると定義づけている。

続けて伊丹と加護野は、上場会社における企業統治には問題がみられると指摘する。最も根本的な問題は、経営者と株主がともに無責任になってしまう二重の無責任である。経営者は、他人の財産を預かることから、自分自身の財産の運用と比べると、真剣さが不足する可能性がある。株主は、株価の配当にのみ関心をもち、企業経営に長期的にコミットしない。とはいえ、投資信託や年金基金といった機関投資家により大量の株式が国を越えて間接所有されている上場会社において特に問題となるのは、後者の方である。

なぜならば、こうした間接所有では、成功報酬という短期的なインセンティブを与えられた機関投資家やファンドマネージャーが、短期的な視野で動きがちになるためである。すなわち、彼らは、短期的に確実な効果のある経営政策を高く評価するとともに、こうした短期的な政策をとるよう企業に対して圧力をかける。そのため、長期的な利益の追求を重視する企業の取り組みを阻害し得る（伊丹・加護野 2003: 551, 575-578）。

他方、吉村らは、上場会社における企業統治の問題が日本で生じている背景について、次の通り論じている。まず、従来の標準的な企業統治論では、経営者は、自分のためにならなくても他者のためになることを志向する「良心」をもたず、他者にためにならなくても自分のためになることを志向する「自利心」しかもたない人間だと想定されてきた。また、アメリカの伝統的な会社観である「株主用具観」では、会社は用具に過ぎないため、株主から経営を委託された経営者が会社に対して愛情や忠誠心をもつことは期待されない。

それゆえ、株主用具観での企業統治は、社外取締役を含む取締役会が、会社の所有者である株主にとっての価値の最大化を目指して経営陣を監視すること、そしてストックオプションや成果報酬、処罰等を通して経営者の自利心に働きかけることを基本とする。日本

の近年の企業統治制度改革の方向性も、こうした株主用具観に沿うものとなっている（吉村他 2017: 108-109, 114, 181, 210-213）。

それでは、こうした方向性のもと行われてきた企業統治制度改革は、上場会社にどのような影響を与えたのであろうか。加護野によれば、バブル崩壊以降 20 年にわたり金融庁が主導した次の 2 つの企業統治制度改革は、経営者のリスク回避の傾向を強める結果になったという。1 つは、四半期決算制度の導入である。四半期ごとに会社の財務諸表が公開されることになり、経営者の報酬も短期的な成果と連動することになったため、経営者が長期の成長を重視する代わりに、短期の利益に目を向けざるを得ない状況が作り出された。

その結果、悪しき利益志向経営といったものがみられるようになった。主たるものは、一定の利益率をハードルにしてそれを超えたもののみを採択対象案件とするという方式の投資決定が行われるようになったことである。これは、いくつかの問題を生み出す。まず考慮される投資案件そのものが減るという問題である。また、利益率の予測が難しい新規案件は提案されなくなる。さらには、短期的には利益を生まないが、長期的には大きな利益が期待できるような案件も提案されなくなる。

もう 1 つは、企業内部のリスク管理体制の強化である。まず着手されたのは、株主代表訴訟を提起しやすくするための改革であった。つまり、管理者としての経営者の義務が重視され、それを怠ったように見受けられる経営者を株主が簡単に訴えることが可能となった。その結果、放漫な投資は防げる一方で、リスクを伴うような事業も回避されることとなった。このようにリスク管理体制が強化されたことで、上場企業はさらにリスクをとらなくなった（加護野 2014: 101, 149-151, 157-160）。

こうした企業統治上の問題や制約を抱えていると考えられる上場会社が多く含まれる日本の大企業にとっては、事業リスクが極めて高い東南アジアの地方農村開発や、息の長い取り組みが求められる裾野産業の育成といった課題の解決につながる新規事業に本腰を入れて挑むのは、決して容易ではないだろう。それに対して、オーナー経営ないしは同族経営が多くみられる日本の中小企業は、主に次の通り、良くも悪くもこうした事業を行ううえで相対的に優位な企業統治を維持しているといえる。

まず、『2018 年版中小企業白書』によると、中小企業においては、企業の所有者である株主と経営者が同一である企業が多いとされる。こうした企業では、創業者や創業メンバー、創業家の血縁者等が、社長や会長、相談役として経営の第一線に立っている、もしくは議決権比率のみならず実質的な支配権を握っている「オーナー経営」が行われている。

オーナー経営の場合、外部の利害関係者からの規律が効きにくいことから、取締役会の開催や経営計画の策定に取り組みにくいというマイナスの面もみられる。しかしながらその一方で、オーナー経営においては、経営者としての在任期間が長いことから、長期目線で経営に取り組むうえではプラスに作用する。

例えば、約 2,000 社の中小企業に対して、「経営について何年程度先を見据えた経営を行っているか」との問いをしたところ、オーナー経営企業のほうがオーナー経営でない企業よりも「5 年程度」「10 年以上」と回答をした割合が多く、長期的な目線で経営が行われていることが明らかになっている。また、経営者の在任期間をみても、オーナー経営企業でない企業では、在任期間が「3 年未満」と回答した割合が約 4 割と最も大きいのに対し、オーナー経営企業では、在任期間が「20 年以上」と答えた比率が約 35%と最も大きく、在任期間が 10 年以上の経営者も 6 割を超えていた。つまり、オーナー経営企業は、オーナー経営企業でない企業と比較して、長期にわたり経営者として関与し、長期的な目線で経営を行うことができると考えられる（中小企業庁 2018: 81-84, 97）。

また、吉村らは、こうした同族経営には、コミットメントの強さという特徴もあることを指摘している。一族がかかわってきた企業は、まさに一族の象徴である。また、祖父や父などの創業家一族が経営に苦慮してきたことを身近でみてきたため、一族の経営者は当該企業に金銭的のみならず感情的な面でも強い結びつきを持つ。そのため、目先や短期の利益だけを優先するのではなく、当該企業の経営が中長期にわたり安定的な成長を遂げていくことを強く志向する。

そして、こうした同族企業では、株式市場という外部の規律とは異なる形で、経営を次世代に着実に継承することを目的とした経営規律が働いている。さらには、地域資源の活用といった地域に根付いた事業を営む企業では、地域の「顔の見える関係性」に企業の行動が規律づけられることとなる。その結果、こうした関係性は、地域の顔見知りの企業同士による露骨な模倣や価格競争を抑制するとともに、製品の差別化や技術の優劣による競争を促すこととなる。ここからは、地域に根付いた地域独自の企業統治のあり方をみいだすことができる（吉村他 2017: 144-145, 184）。

以上のことから、新たな市場での新たな事業に対して、リスクのある行動を展開できるのは、多くの場合中小企業であるといえる（渡辺他 2013: 31）。また、社会的課題の解決を目的とする新規事業を実施するうえでも、中小企業は相対的に有利であるとともに、大きな可能性を秘めている（許 2015: 81、名和 2015: 224）。つまり、日本の大企業と比べ

て中小企業は、リスクは高いが相手国への貢献度も高い課題対応型事業に、腰を据えて果敢に挑戦し続けることができる可能性が高いといえる。

最後に、起業家精神を有する日本の経営者が相手国の人々と連携・協働しながら海外展開を行うことで、相手国における起業家精神が強化され得る可能性についても指摘したい。これまで、いくつかの先行研究により、途上国の経済社会開発や社会問題の解決において起業家精神の奨励が重要であることが論じられている<sup>136</sup>。しかしながら、日本の大企業について、現地駐在員による相手国に対する関心・熱意が以前と比べて減少傾向にあるという声も聞かれることから（今井 2003: 139）、こうした貢献はあまり期待できないであろう。

そのため、相手国の起業家精神の奨励においては、日本の中小企業への期待が自ずと高まることとなる。例えば、海外展開を主導する中小企業の経営者のなかには、日本の戦後復興期や高度経済成長期を直接体感・牽引したものも少なくない。また、成熟する国内市場のなかで、知恵を絞り出して差別化された事業に果敢に挑戦する中小企業経営者が、老若男女問わず日本には数多く存在する。このような経営者が、今まさに国づくりや高度経済成長の最中にある途上国や差別化された事業が求められている東南アジアの人々と持続的に連携・協働することは、社会経済開発を実現するうえで必要不可欠である起業家精神が相手国で醸成・強化されることにもつながるのではないだろうか。

## （２） 多様な人材の活用

他方 2 点目は、日本の中小企業は「多様な人材の担い手としての役割」（中小企業庁 2015: 184）を果たしていることに着目したい。日本の中小企業が多様な人材を雇用・育成している背景には、『2015 年版中小企業白書』において次の通り指摘されている、中小企業を取り巻く厳しい人材採用状況が関係していると考えられる（同上書: 188-190）。

- ・ 企業規模が小さければ小さいほど充足率<sup>137</sup>が減少し、29 人以下の企業では充足率が 38.0%となっており、人材の確保に苦戦をしている。
- ・ 従業員が 300 人以上の企業では求人倍率が 1.0 倍程度で推移し、求人数と求職者数が均衡している一方で、300 人未満の企業においては、求人倍率が 3-4 倍で推移し、

<sup>136</sup> 例えば、ピアソン（1969 翻訳書）やドラッカー（2003 翻訳書）、ユヌス（2008 翻訳書）。

<sup>137</sup> 充足率は、求人数に対して実際に充足された求人の割合を示す指標である（中小企業庁 2015: 188）。

直近では 4.5 倍に上昇している。つまり、求人は、企業規模の大きい企業に、より集中する傾向にある。

- ・ 大企業では、大学・大学院卒業生の割合が 36.0%と最も高い一方で、中小企業では高校卒業生の割合が 45.9%と最も高くなっており、中小企業の従業者のほぼ半数を占めている。しかし、昨今では大卒者のみならず高卒者の確保も困難になりつつあり、それが中小企業における人材不足感の強まりの要因になっている。

また、中小企業の従業員の多くを占める高卒人材の育成については、労働経験を成長に結びつける傾向が高いため、自己学習によっても成長する大卒人材と比べて、周囲の支援がより多く必要となる（鈴木 2018: 42）。つまり、人材については、採用面だけではなく、育成面においても、中小企業は大企業と比較して相対的に不利な立場に置かれているのである。だが、ここで着目・強調したいのは、救済の必要性ではなく、こうした苦境・不利にも関わらず、なぜ多くの中小企業は高い品質の製品やサービスを提供し続けていることができるのかという点である。

例えば、東京都大田区の印刷関連の中小企業 E 社は、「当社は、少子高齢化のなか働き口が多く存在する東京 23 区内で操業していることもあって、人材の採用においては大変苦労している。そもそも、応募者数自体が少ないということもあって、人間的にしっかりしていれば、学歴や業界経験等は不問として、採用することも多い」と述べている<sup>138</sup>。しかし、こうした厳しい人材採用状況であるにも関わらず、同社は、世界の市場から高い評価を受ける技術・製品を有する中小企業が多く集積する大田区のなかでも、特に優秀な工場だけが表彰される「優工場」に認定されている。

また、日本の中小企業のなかには、犯罪歴のある若者を雇用し、仕事を通じてこうした若者を立派に育成して、高品質のサービスを提供している企業も存在する<sup>139</sup>。例えば、有限会社野口石油<sup>140</sup>は、33 名の従業員のうち、18 名が少年院を出て、試験観察・保護観察になっている少年・少女たちである。同社では、代表取締役社長の野口義弘を中心に、非行に走ったそれぞれの事情を理解し、一人一人に真摯に向き合いながら犯罪歴のある従業員の育成に熱心に取り組んだ結果、好業績にもつながったという。

<sup>138</sup> 2017 年 2 月 9 日に実施した同社代表取締役会長 O 氏からの聞き取り調査。

<sup>139</sup> 『日本経済新聞（電子版）』2017 年 5 月 18 日。

[https://www.nikkei.com/article/DGXLASDG02H4G\\_Y7A510C1CC0000/](https://www.nikkei.com/article/DGXLASDG02H4G_Y7A510C1CC0000/)（2019 年 10 月 25 日閲覧）

<sup>140</sup> 同社に関する記述は、次の情報より作成。

[https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/jinken\\_pamf/download/151009CSR.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/jinken_pamf/download/151009CSR.pdf)（2019 年 10 月 25 日閲覧）



それでは、なぜ日本の中小企業は、このように多様な人材を育成し、高品質の製品・サービスを提供することが可能なのであろうか。この問いへの明確な答えを提供している先行研究は、管見の限り見当たらない。だが、賃金水準面において大企業と比べて不利な立場にある中小企業は、大企業以上に魅力的な職場を提供しなければ人材の雇用と定着が困難となる可能性があることを考えれば、従業員一人一人と真摯に向かい合い、各々が持つ能力を最大限仕事で発揮できるように腐心するのは、当然といえるのかもしれない。

いずれにせよ、学歴や経験が大きく異なる多様な人材を採用し、世界に通用する製品・サービスを製造・提供することが可能なレベルにまで人材を育て上げるという多くの日本の中小企業が有する能力は、大卒・院卒からの採用が現在主流となっている日本の大企業においてはほとんどみられのではないだろうか。つまり、日本の中小企業が有する多様な人材の育成という能力は、大企業と比べて中小企業が人材採用・育成の点で圧倒的に不利な立場に置かれているがゆえに生み出された中小企業の強み・独自資源とみなすこともできるかもしれない。

他方、途上国に目を向けても、こうした多様な人材の雇用・育成が依然大きな課題として横たわっている。例えば、東南アジア諸国を含む多くの途上国が所得格差是正・社会の安定化・持続的経済発展を実現するためには、教育水準が高い富裕層ではなく、一般的に教育水準が低い貧困層向けに仕事を創出する必要がある（大塚 2014: 108, 150, 224）。

また、紛争後の国・地域において行われる DDR と略称される武装解除・動員解除・社会復帰（Disarmament, Demobilization and Reintegration）のための活動では、失業した兵員の雇用確保が平和と安定を促進するうえで不可欠となることから、企業の役割が重要とされる（佐藤・水田 2008: 19）。つまり、東南アジア諸国を含む途上国においては、教育水準が低い貧困層や除隊兵士などを含む多様な人材の雇用と育成が強く求められているのである。

こうしたなか、前述の通り、日本の中小企業は、大企業と比較して、学歴を問わず多様な人材を雇用・育成するうえでの経験やノウハウを豊富に蓄積している。また、設備や機械が客体化し、人間がそれに付随し、経営は冷厳な資本の論理に従って遂行される傾向がある大企業に対して、中小企業は設備や機械ではなく人間の技能を活かした多様な生産活動や個人尊重・自己実現を重視した経営が遂行される傾向がある（黒瀬 2006: 47-48、渡辺他 2013: 187）。加えて、紛争後社会における除隊兵士の雇用創出活動においても、現地

ニーズに応じた貢献を行いやすいのは、大企業よりも中小企業であるとされる（Berdal and Mousavizadeh 2010: 43）。

従って、日本の中小企業は、途上国での事業展開に際して、国内で蓄積された多様な人材の雇用・育成に関する経験やノウハウを最大限活用した取り組みを行うことで、相手国の格差の縮小や社会の安定、平和の定着といった面において力強く貢献できる可能性・潜在性を有していると考えられる。

## 第7章 課題対応型事業が及ぼす国内経済への影響

前章では、中小企業の課題対応型事業を通じた相手国への貢献について検討・考察を行った。他方、中小企業による途上国の課題対応型事業は、相手国のみならず、日本国内にも正の効果・影響を与え得る。「伸びゆく途上国、停滞する日本」という時代では、国際協力においても、相手国のみならず、日本国内への裨益も検討・訴求することが重要となる。以上のことから、本章では主に、中小企業による途上国の課題対応型事業が及ぼす国内経済への正の効果・影響を、「社内」と「地域」の2つの視座から検討・考察する。

本章の構成は、次の通りである。第1節では、中小企業が課題対応型事業を展開することで果たし得る社内への貢献を、人材育成、収益改善・事業拡大、イノベーションそれぞれの観点から検討・考察する。第2節では、社内から視座を広げ、地域に与え得る正の影響について考えてみる。第3節では、第1節と第2節における議論を、定量面から補強することを試みる。なお、本章では、課題対応型事業ではない海外事業との比較も適宜織り交ぜながら、議論を展開していく。

### 第1節 社内への貢献

#### (1) 人材育成

中小企業の海外展開を通じた人材育成面における貢献を考えるうえでは、主に中小企業からの聞き取り調査を基に中小企業論を展開する中沢孝夫の視点が参考になる。まず中沢は、中小企業にとって海外展開の失敗は致命傷になるため、東南アジア諸国に派遣されている工場の責任者は、経営管理者としても数年経つうちに驚くほどの成長を遂げるという（中沢 2014: 178）。

また中沢は、海外の現場で働く人たちは、現地の人間を育てながら自らを大きく成長させると指摘する。そして、海外事業に従事する中小企業社員の苦労は、日本の創業社長が経験した苦労に匹敵することから、こうした社員はとて「大きな人間」になって帰国すると論じている（中沢 2012: 11, 42）。

筆者も、中沢と同様に、経営資源に制約のある中小企業の海外展開は、必然的に社運をかけたものとならざるを得ないこともあって、海外展開への挑戦を通じた人材育成面での効果や影響も大きくなる可能性があるという立場をとる。また、各社員による日常的な成

果が企業の成果と直接的にどのように関わっているのかがわかりやすく、各社員による仕事の成否が企業の成果や存続に大きく影響する（渡辺他 2013: 13, 15）といった大企業とは一線を画す日本の中小企業の特徴は、海外展開という新規事業への挑戦を通じた人材育成の効果を高め得ると考えられる。

他方、中小企業による海外展開の形態の違いにより、人材育成面における貢献度合いが異なる可能性がある点について考察した先行研究は、管見の限り見当たらない。つまり、海外展開の形態が従来の「大企業追随型」によるものなのか、あるいは昨今増加傾向にある系列や下請関係から離れた「独自進出型」によるものなのかを分けて、人材育成面における貢献度合いを考えてみるのが重要であると思われる。「大企業追随型」と「独自進出型」での海外展開の差異を捉えるうえでは、大野健一による次の議論が示唆に富む。

歴史的に日本の中小企業は、元請または系列関係にある大企業に追随する形で海外進出をする場合が多かった。その場合、海外における日系企業による日系企業のための生産網が形成されることから、日本国内の生産協力体制や顧客関係がそのまま外に持ち出された。つまり、一部の業務を除き、仕事の仕方を大きく変更する必要は無く、ときに日本語で仕事を続けることも可能であった。しかしながら、こうした「日本式生産モデルのフルセット型海外展開」は、現在崩れつつある。なぜならば、様々な圧力によって海外生産やコスト削減に伴うグローバル調達を大企業が余儀なくされたことで、国内における長期系列や下請関係の維持が困難になりつつあるためである。そのため昨今では、海外経験や英語力、海外マーケティング知識などがほとんどない中小企業が、販路開拓をはじめとする海外展開に伴うあらゆる業務を自ら行わなければならないという事態が生じている（大野健一 2015: 8-9）。

以上の大野の議論からは、系列や下請関係に基づく「大企業追随型」よりも、そこから離れた「独自進出型」による海外展開の方が、海外展開に伴うあらゆる業務を中小企業自らが実施・調整する必要があるため、困難の度合いが高くなることが示唆される。しかしながら、これは裏を返せば、挑戦の度合いが増すことであるともいえ、人材育成面での効果・影響も「大企業追随型」と比較して相対的に高くなる可能性もあるのかもしれない。

他方、対象とする事業の目的や内容の違いによっても、人材育成面での効果や影響に差異が発生し得る。この点を考えるうえでは、日建社が、カンボジアにおいて取り組む地雷

除去を目的とした事業が参考になる。地雷除去という課題の対応に主眼を置く同事業においては、次のような高い人材育成効果が発現している<sup>141</sup>。

- ・ 対人地雷除去機の開発を行う社員の間には、地雷に苦しむ人々の役に立つ機械を作り上げたいという使命感や誇りが強かったため、高いモチベーションが保たれていた。
- ・ 対人地雷除去機の開発に直接従事していない社員も、取引先や周囲から、対人地雷除去機という社会に大きく貢献する製品を開発している優れた会社であるとの声や評価を耳にする機会が増え、仕事へのモチベーションを向上させた。
- ・ これらの結果、多くの社員が、主体性や自主性、責任感をもって仕事に取り組むようになった。

また ESL 社についても、東南アジアの生産者と消費者への貢献性が高い事業に取り組んでいるがゆえに、海外展開において直面する多くの課題や困難を同社の人材が乗り越えることができているという点が、同社からの聞き取り調査や参与観察を通じて確認されている。加えて、JICA の「普及・実証事業」を実施した金沢市の中小企業でも、同事業実施中に同社の技術が途上国の開発につながっているとの意識が同社社員に浸透した結果、社員のモチベーションと定着率が上昇したことが報告されている（山田 2018: 29-32）。

これらの事例からは、海外展開の目的や対象とする事業が、国際協力や社会貢献、課題対応の度合いを社員が感じやすければ感じやすいほど、人材育成面での効果や影響もそれに比例して大きくなり得ることが示唆される。そして、この点は、次のような先行研究からも支持される。

まず、日本中小企業学会副会長を務める佐竹隆幸は、企業にとって重要なのは社員満足であるが、企業が社会的貢献や責任を果たすことで社員満足が高まり、人材が育成されると論じる（佐竹 2017b: 331）。また、中小企業研究に従事する許伸江は、社会的課題を解決しているという自負が、社員に大きな達成感と満足感をもたらすため、業務に好影響を与えると指摘する（許 2015: 88）。加えて、ハメル（Hamel・G）とグリーン（Breen・B）も、課題を解決しようとする情熱や使命感は、社員の諦めない心を育み、結果としてとて

---

<sup>141</sup> 同社ホームページ等の公表資料・公開情報より作成。

つもない偉業を達成する力を生み出すことにつながると主張する（ハメル・グリーン 2008 翻訳書: 44, 72, 79）。

他方、現代経営学の父といわれるピーター・ドラッカー（Peter・F・Drucker）は、貢献を重視した場合には、人材育成の効果が高まるとともに、部下・同僚・上司といった周辺の人材の自己啓発や成長も触発すると述べている（ドラッカー 2000 翻訳書: 87, 93）。また、横田浩一も、貢献性の高い仕事をする事は、「内発的動機づけ」に基づいた働き方を促進するとともに、仕事の意義や価値、仕事をもたらす社会への貢献といった点における内省を促すことを通じて、自身の周囲にも良い影響を与えると指摘する（横田 2014: 207）。つまり、貢献を軸とした事業の場合、その事業に携わる人材の育成効果を高めるだけでなく、他者の成長をも促す可能性があるのである。

このような人材育成の波及効果は、日本の中小企業が途上国での課題対応型事業を推進する場合にも、当然発現するであろう。いやむしろ、大企業と比較して、自分自身と他者の仕事上の取り組みや役割をお互いが理解・認識することが容易であり（渡辺他 2013: 8）、また従業員一丸となって目標を達成しようという結束力・理想・熱意が生まれやすい日本の中小企業（原 2017: 168）においては、大企業よりも相対的に大きい人材育成面での波及効果が発現するのではないだろうか。

従って、日本の中小企業は、国際協力や課題対応の度合いを感じやすい事業に取り組むことで、事業に直接従事している人材のみならず、そうした人材の同僚や部下、上司、そして取引先をはじめとする周囲の人材の育成においても、良い影響を及ぼすことができると考えられる。

## （2） 収益改善・事業拡大

次に、中小企業の海外展開を通じた短期・中期的視点からの収益改善・事業拡大面における貢献を、先行研究も振り返りつつ考えてみたい。まず佐竹は、海外展開は産業空洞化につながるとの懸念もあるが、現状について検証すると、中小企業が海外展開をすることで、①国内の売上・経常利益等の収益力の増加、②国内の従業員数の増加、③高付加価値の製品・サービスの創出を通じた国内の研究開発機能等の拡大等につながることを指摘している（佐竹 2014: 202）。また、中小企業支援分野での豊富な実務・研究経験及び中小

企業診断士の資格を有する丹下英明も、中小企業による海外展開は、国内事業にも正の効果を与える可能性が高いと論じている（丹下 2016: 23）。

他方、国際経営学が専門の長谷川信次は、新規事業展開がもたらす正の効果・影響について次の通り述べている。まず、新規事業は、企業の事業構造の転換を可能にする。また新規事業は、努力や創意工夫、意外性の発見、予期せざるシナジーといった波及効果を通じて、既存事業を再活性化することもある。こうした組織学習の成果を応用することで、既存事業のたて直しがはかられ、企業全体が活性化する。そして、それが将来の多角化への足がかりとなる、あるいはイノベーションに刺激を与える可能性もあると述べる（長谷川 1998: 122-123）。こうしたことから、大抵の場合において新規事業の要素が色濃くなる海外展開では、このような正の効果や影響が生じる見込みが大きいといえよう。

その一方で中沢は、海外展開が自社の収益改善・事業拡大にどのように結び付くのかについて、次の通り2つの視点を提示している。1つ目は、海外における企業同士の取引が、日本国内での新たな取引の契機となる場合が多いという点である。2つ目は、海外への投資に伴う配当や技術指導料といった、成長を続ける海外事業による安定的な収益が、日本の本社の研究開発を促進する可能性があるという点である（中沢 2012: 42）。

また、これらの先行研究を定量面でも支持する統計データも多い。例えば、東京商工会議所が2017年に実施した『中小企業の経営課題に関するアンケート調査結果』<sup>142</sup>をみると、輸出入や直接投資などを通じた海外展開を行っている企業の黒字の割合が約65-67%となっている一方、そうでない企業の黒字の割合は約54%となっていることが確認できる。つまり、海外需要の取り込みや海外での生産などが企業収益に好影響をもたらしていることが明らかにされている。また、『2018年版中小企業白書』では、海外展開をしている企業の常用雇用者一人当たりの付加価値額が895万円となっているのに対して、海外展開を行っていない企業のそれは725万円となっており、前者の労働生産性の方が高いことが確認できる（中小企業庁 2018: 26）。

筆者も、こうした先行研究や統計で報告されているように、中小企業が海外展開を継続して行うことで、最終的には収益改善や事業拡大に結び付く可能性は高いと考える。しかしながら、中小企業が海外展開を開始してから収益改善や事業拡大を実現するまでには、相応の期間・負担・コストを要することも併せて指摘したい。

---

<sup>142</sup> 1,458社の中小企業を対象とした調査。そのうち「海外との取引を行っている」企業が35.2%、「海外との取引は行っていない」企業が64.8%という内訳になっている。  
<http://www.tokyo-cci.or.jp/file.jsp?id=97989> (2019年12月7日閲覧)

例えば、『2014年版中小企業白書』をみると、中小企業の海外展開では、平均すると、「調査・検討から投資まで」には約1年、「投資から事業稼働まで」には約9か月程度掛かっており、準備開始から事業化までに2年近くを要している。また、「事業稼働から直接投資先が初めて単月で黒字化するまで」には、平均で約2年、投資時点から初めて単月で黒字化するまでには平均で約3年近く掛かっている。加えて、「単月で黒字化してから投資資金が回収されるまで」は、平均で3年以上掛かっており、投資の実行から投資資金の回収までには平均で約6年掛かっている。さらには、20年以上経過しても、投資資金が回収できていない企業が3割以上にも上る（中小企業庁 2014: 319）。

上記に鑑みると、中小企業の海外展開は、形態・目的を問わず、収益改善や事業拡大の実現が大企業の海外展開と比較して困難であると考えられる。そして、この点を示す統計データも存在する。例えば、JETROが実施した、『2017年度アジア・オセアニア進出日系企業実態調査』<sup>143</sup>においては、アジア・オセアニアに進出している日本の大企業の74.3%が黒字となっているのに対し、日本の中小企業の黒字率は55.8%にとどまり、大企業を18.5ポイント下回っている。特に、インドネシア・シンガポール・インドでは、大企業の黒字の割合が中小企業よりも20ポイント以上高くなっており、新興国・途上国市場における中小企業の苦戦がより顕著となっている。この一因は、大企業と比較して人材を中心とする経営資源が限定的であるとともに価格競争をできるだけ避けるという特徴も有する中小企業が、吉原英樹が次の通り指摘する新興国市場の3つの困難性に、より直面してしまうためではないだろうか。

第1は、経営資源の問題である。技術については、技術の下方硬直性の問題がある。技術者には、これが当たり前という技術のレベルがある。他方、新興国市場では、日本ほどの高い技術レベルの製品は求められない。しかしながら、技術レベルを落とした製品を技術者が開発することは、心理的抵抗、学習意欲などから困難なこともある。第2の問題点は、競争企業である。新興国の中間層向けの格安製品を提供する企業には、インド企業のほかに、韓国・台湾・中国などの企業がある。新興国の格安製品のビジネスで日本企業がこれらの企業と対等に競争することは難しい。第3の問題点は、競争の方式である。新興国市場は価格競争中心の競争である。これは、日本企業が一般的に得意とするものではな

---

<sup>143</sup> 北東アジア5カ国・地域、ASEAN9カ国、南西アジア4カ国、オセアニア2カ国の計20カ国・地域に進出する日系企業4,630社を対象とした調査。そのうち大企業が2,907社、中小企業が1,723社という内訳になっている。

[https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/\\_Reports/01/b817c68e8a26685b/20170085.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/_Reports/01/b817c68e8a26685b/20170085.pdf)（2019年12月15日閲覧）



い。日本企業が相対的に得意な競争は、品質・性能・サービス・ブランドなど価格以外の要素を武器とする競争である（吉原 2015: 232-233）。

ところで、上記のような新興国・途上国市場の困難性に中小企業がより直面してしまうのは、現地進出日系企業を主な顧客とする「大企業追随型」ではなく、現地市場や現地消費者の開拓を目的とする「独自進出型」の形態による海外展開の場合であろう。また、前述の通り、「独自進出型」による海外展開は、海外展開に伴うあらゆる業務を自ら実施・調整する必要があることから、現地市場で通用する技術・商品を独自で確立することが求められる（坂本 1995: 78）。これらのことから、「独自進出型」による海外展開は、人材育成面での効果や影響が「大企業追随型」と比較して高くなる反面、収益改善・事業拡大の実現にはより一層の期間や労力、負担を要する可能性もある。

こうしたなか、東南アジアの課題対応型事業は、現地が抱える課題を対象とした事業を行うことから、多くの場合「独自進出型」による進出形態になると考えられる。そのため、収益改善・事業拡大の実現は容易ではなく、短期的に収益を上げられる可能性はほぼ無いといっても過言ではないだろう。

例えば、前述の日建社の場合にも、地雷除去機の開発から第1号機の販売に至るまでには5年もの期間を要し、その間の開発コストは数億円以上にも積み上がり、その後何年以上もかけて世界9か国へ合計110台の対人地雷除去機を販売したことで、ようやく開発コストの回収、及び事業として成立する兆しがみえるようになった<sup>144</sup>。つまり、収益改善・事業拡大においては相当な困難に直面し続けている。

ドラッカーがいう「社会の問題の解決を事業上の機会に展開することによって自らの利益とすることこそ、企業の機能」であり、企業はあらゆる社会的課題に関心を払い、できればそれらを事業機会へと転換しなければならない（ドラッカー 1999 翻訳書: 97, 104）ことに筆者も全く異論はない。しかしながら、日本の中小企業が、途上国の国際協力や課題対応に重きを置く事業展開を行う場合には、収益改善・事業拡大を短期間で実現するのは決して容易ではないこともまた事実であるといえる。

最後に、これまでの議論を要約すると、中小企業による「独自進出型」の形態をとる場合が多い東南アジアでの課題対応型事業については、人材育成効果が大きく期待される反面、収益改善・事業拡大を実現するうえでのハードルは、中小企業による従来の「大企業追随型」の形態に基づく海外展開と比較して高くなる可能性が大きい、ということである。

---

<sup>144</sup> 同社ホームページ等の公表資料・公開情報より作成。

### (3) イノベーション

他方、長期的視点からみれば、中小企業による東南アジアでの課題対応型事業は、収益改善・事業拡大に大きく貢献する可能性を秘めている。その実現のための1つの大きな鍵は、「イノベーション」である。次で考察する通り、中小企業による途上国での課題対応型事業は、中長期的にはイノベーション及びリバース・イノベーションの創出を通じて、相手国のみならず日本国内の事業の存続・拡大にも貢献できる可能性を有していると考えられる。

#### ① 中小企業とイノベーション

ドラッカーは、イノベーションについて次の通り説明している。まず、イノベーションを成功に導くためには、大がかりであってはならず、小さく具体的なことから開始しなければならない。つまり、大がかりな構想や産業に革命を起こそうとするような計画はうまくいかないため、限定された市場を対象とする小さな事業として開始する必要がある。なぜならば、イノベーションの本質は、分権的・暫定的・自律的・具体的・マイクロ経済的・柔軟的であるためだと述べる（ドラッカー 2006 翻訳書: 113, 247）。

上記のドラッカーの主張は、相対的に規模が小さく絶えず激しい競争に晒されている中小企業の方が、規模の小さい市場や規格化・標準化できない需要、新規性の高い市場等を対象とする画期的イノベーションを実現しやすいという（高橋 2012: 223, 229）、イノベーションの創出における中小企業の相対的な優位性を指摘する高橋美樹による議論との親和性が高いように見受けられる。

他方、トランと苺込は、経済発展におけるイノベーションの重要性について主に次の通り論じており、これらはイノベーションの創出を通じた相手国における貢献を考えるうえで重要な視点であると考えられる（トラン・苺込 2019a: 31, 125, 127, 133, 147-148）。

- ・ 1960年代の日本や1990年代の韓国は、外国技術に依存しながら技術進歩・イノベーションを促進していたことから、高位中所得国から高所得国へと持続的に成長するためには技術進歩・イノベーションの役割が重要である。

- ・ イノベーションとは「経済効果をもたらす革新」であり、革新をもたらす中核的存在が科学技術である。そのため、科学技術に関する最先端の知識・技術の吸収や研究開発への注力が重要である。
- ・ 科学技術を起点とするイノベーションは、生産・流通・マーケティング・組織といった様々な過程・要素を通じて実用化に至り、その後に経済的効果を生み出す。
- ・ イノベーションの強化を図るためには、人的資本の蓄積や制度・インフラといった基盤が一定程度備わっている必要がある。

## ②途上国とイノベーション

以上のように、中小企業の優位性や経済発展の文脈でのイノベーションの重要性に関する議論がみられるなか、松島は「課題先進国」である日本で培われた中小企業が有する課題解決の方途・ノウハウ・技術を、新興アジア市場で「現地化」させることで、イノベーションを実現させることができると指摘する。その理由は、「岩盤規制」と「カンバン系列」の2つのしがらみに自縄自縛となってイノベーションが実現しにくい日本国内と比べて、ASEAN を中心とする新興アジアでは、イノベーションを実現するうえでのコストが相対的に低いと考えられるためである（松島 2015: 42-43, 47）。

また、成長する新興アジア市場では、新しい事業環境や生産環境がこれまでにない「気づき」や「学び」を得る契機となることから、生産性の向上や一般逆転の破壊的な技術革新や新しいイノベーションの創出につながりやすい（松島 2012: 35, 63）。その結果、日本では困難な第二創業や下請からの脱却を新興アジアにおいて実現し、それに成功した中小企業は、近い将来出生魚のように地元の経済にも貢献することができる（松島 2015: 44）。

こうした松島の主張は、ゴビンダラジャン（Govindarajan・V）とトリムブル（Trimble・C）が論じる「リバーズ・イノベーション」の考え方と合致する。彼らによると、リバーズ・イノベーションとは、最初は途上国で生まれながらも、その後先進国へと「逆流」していく形のイノベーションである。また、松島と同様にゴビンダラジャンとトリムブルも、先進国においてしばしばみられる、現状維持を求める既得権益者が掌握する複雑かつ時代遅れの規制システムは、イノベーションに対する無用の障害になりかねないことから、こうした規制が相対的に少ない途上国の方がより早くイノベーションが進展する可能性があると指摘する。だが同時に、彼らは、新興国市場におけるイノベーションの創出は増加傾向にある一方で、こうしたイノベーションが先進国の大衆市場へと還流した事例はまだ限

られているとし、リバース・イノベーションの実現が現実には容易ではないことも示唆している（ゴビンダラジャン・トリムブル 2012 翻訳書: ii, 29, 338）。

他方、BOP ビジネスの提唱者であるとされるプラハラードは、ゴビンダラジャンとトリムブルがリバース・イノベーションについて論じる以前に、途上国の BOP 市場においてイノベーションが創出される可能性が高いこと、そしてそれはいずれ先進国へと還流される可能性もあることを主に次の通り指摘している。

まず、BOP 市場で創出されたイノベーションのなかには先進国の市場でも通用するものがあることから、BOP 市場で得られる経験は、グローバル企業による経営慣行にも活用できる。また、アイデアや情報、イノベーションの流れは、一方向ではなく双方向、つまり先進国から途上国だけではなく、途上国から先進国にも向かうため、多国籍企業は BOP 市場での取り組みを通じて多くのことを学ぶことができる（プラハラード 2009 翻訳書: 134, 154）。しかしながら、プラハラードが想定しているのは、主としてグローバル企業や多国籍企業などの大企業であり、日本の中小企業に着眼したものではない。

### ③ 中小企業とリバース・イノベーション

それでは、日本の中小企業によるリバース・イノベーションの現状・到達点は、いったいどのようなものであろうか。この点について吉田健太郎は、リバース・イノベーションは企業一般のマネジメントと戦略の概念として語られることが多いが、その分析対象となっているのは主に成功を遂げた大企業であり、経営資源に限りのある中小企業に対してどこまで通用する理論なのかは未だ明らかにされていないとしている。その一方で、日本の中小企業の海外展開戦略としてのリバース・イノベーションは、日本の中小企業における今後の競争優位性の源泉となると述べるなど、中小企業にとってのリバース・イノベーションの重要性も指摘している（吉田 2018a: 14, 37）。

ところで、上記吉田の論文を含む、吉田編の『中小企業のリバース・イノベーション』では、主に中小企業論や新興国市場論を専門とする各論者によって、日本の中小企業によるリバース・イノベーションの取り組みに関する考察が行われている。そこで、同編著のなかで、中山健が行った日本の中小企業 186 社及び大企業 191 社を対象に実施したリバース・イノベーションの到達点を明らかにするためのアンケート調査結果の概要を、次の通り紹介したい（中山 2018: 99, 104）。

- ・ 大企業で 70%、中小企業においても 73.3%は、リバース・イノベーションに成功しているとはいえ、日本での売り上げの増加には結びついていない。
- ・ 大企業の方がリバース・イノベーション活動に積極的に取り組んでいるが、中小企業においても海外でのイノベーションが半数以上において実施されている。
- ・ 海外展開している製造業分野の中小企業 151 社中 18 社は、海外でのイノベーションの成果を日本に還流させ、国内の売上増加にも結びつけている。このようにリバース・イノベーションを成功させた中小企業は、約 12%と少ないものの、現地市場だけでなく、その先にある日本市場までも視野に入れたイノベーションが中小企業においても実現可能であることを示している。

上記の結果からは、前述のドラッカーや高橋が主張するような、大企業と比べての中小企業のイノベーション創出における優位性は確認できなかった。他方、上記の結果が示しているリバース・イノベーションの低い成功率は、イノベーションが先進国に還流した事例がまだ少ないとするゴビンダラジャンとトリムブルの主張を裏づけるものとなっている。

#### ④課題対応型事業とイノベーション

しかしながら、ここで留意する必要があるのは、上記調査結果は東南アジアでの課題対応型事業に限定したものではないという点である。つまり、上記調査には、現地進出日系企業との取引が中心の「大企業追随型」に基づく海外展開を行っている中小企業も相当数含まれていると推察される。こうした形態での海外展開においては、現地進出日系企業との取引に重きを置くがゆえに、日本でのビジネスのやり方がある程度そのまま踏襲できる。しかしながら一方で、従来のビジネスの枠を超えたイノベーションやリバース・イノベーションは起こりにくくなる可能性も否定できない。

それに対して、中小企業にとってはあらゆることが初めて尽くしとなる、途上国の現地市場・現地消費者を対象とした「独自進出型」の形態に基づく課題対応型事業は、次のような理由から、イノベーションやリバース・イノベーションが相対的に起こりやすい可能性もあるのではないだろうか。

まず、歴史的にみても、重要なイノベーションは必ずといっていいほど、予想外の方面・場所から生まれるとされる（浅川 2003: 176、ハメル・グリーン 2008 翻訳書: 63）。なぜならば、蓄積された知や経験が急速に世界規模で分散化した結果、イノベーションの芽は

これまでの常識からは考えられないようなところで発生する可能性が高いためである（浅川 2003: 162）。途上国の地方農村部や平和構築地域を含む現地市場は、これまで日本企業が主な事業対象とはしてこなかった場所のため、まさにイノベーションが生まれやすい「予想外の方面・場所」と捉えることができるのではないだろうか。

他方、リバース・イノベーションは、中・低所得層の生活の質の改善をはじめとする社会的課題を解決に導く「ソーシャル・イノベーション」の特質も有しているとされる（林 2016: 154）。また、リバース・イノベーションでは、まず途上国市場に特有の顧客ニーズの把握や調査を行い、その後ビジネスを通じた解決策を考え、最後にそれを市場で実行に移すという「マーケット・バック」のやり方が重要となる（ゴビンダラジャン・トリムブル 2012 翻訳書: 64）。

課題対応型事業は、途上国の現地の市場や人々の課題・ニーズを起点とすることから、「ソーシャル・イノベーション」の特質や「マーケット・バック」のやり方に極力沿った形で遂行されることが適切であろうといえよう。それがゆえに、課題対応型事業は、リバース・イノベーションの創出・成功と関連する要素を多く包含している可能性があるのではないだろうか。

## 第2節 地域への貢献

次に、多くの日本の中小企業が途上国での課題対応型事業を行うことによって、人材育成と収益改善・事業拡大、イノベーションの創出等を通じた社内への貢献のみならず、地域への貢献を果たし得る潜在性があることも指摘したい。現在の日本においては、従来では考えられないほど地域が疲弊し、東京を中心とした首都圏と地方農村部との格差は拡大しており、こうした格差の縮小につながる新たな戦略・政策を打ち出すことが喫緊の課題となっている（佐竹 2017a: 4）。こうしたなか、日本の中小企業は、地域の活性化において、次のような大きな役割を担っている。

1 つは、地域の雇用という役割である。大企業の海外シフト等に伴い、国内労働市場における大企業の雇用吸収力が減退しているなか、持続的に地域の雇用を担うのは、その地に根差した中小企業である（海上 2016: 45）。また、中小企業は、地域の有力な住民でもあるため、雇用をつくり地域での生活を支え、地域を活性化させていく担い手となっている（佐竹 2017b: 310）。加えて、地域に根付いたビジネスを行う多くの中小企業経営者が

有する「なにがなんでも経営を継続する」という動機には、「地域での雇用を確保する」という強い意志も影響しているのである（中沢 2014: 75）。

もう 1 つは、地域課題の解決という中小企業の役割である。『2014 年版中小企業白書』では、地域の課題は、日頃から地域に根ざした事業活動を行う中小企業だからこそ身近に捉えることができるニッチなものであり、大企業には認識・参入することが困難であることから、地域課題の解決を目的とするビジネスを担うのは中小企業であると述べられている（中小企業庁 2014: 447）。

つまり中小企業は、地域課題の解決において、大企業では果たすことのできない、独自の貢献を果たしているといえる。そして、中小企業がこのような強みを持つ背景としては、地域社会と利害を共にしやすく、地域活動に高い関心を持つ傾向が中小企業には従来から備わっており（本多 2016: 20）、地域の様々な需要やニーズを満たすことができる点にある（黒瀬 2006: 40）。

こうしたことから、地域イコール中小企業と捉えられるほど、地域社会において中小企業が果たす役割は大きい（佐竹 2017b: 309）。また、単に技術や品質が高いだけでなく、地域への貢献を長年果たしてきた中小企業は、一様に地元の人々から高い尊敬を得ている（名和 2015: 140）。つまり、長期にわたり地域・地元において存立を維持してきた中小企業は、地域経済の担い手であり、活力ある豊かな地域をつくるうえで必要不可欠なのである（佐竹 2017b: 318）。そのため、こうした中小企業が海外展開をすることは、大企業による海外展開と比較して、地域の活性化にもつながる可能性が高いのである（佐竹 2014: 206）。

それでは、途上国の課題対応型事業に挑む中小企業だからこそ果たし得る、地域への貢献とはいったいどのようなものであろうか。この点について、「ソーシャル・イノベーション」や「ソーシャル・アントレプレナー」といった視点から考えてみたい。谷本寛治他によれば、社会的課題をビジネスによって解決していこうとするイノベーションがソーシャル・イノベーションであり、その担い手がソーシャル・アントレプレナーである。そして、社会的課題は、ローカルあるいはグローバルな面からみたコミュニティにおいて、顕在化する環境・福祉・教育・途上国支援といった諸課題を指す（谷本他 2013: 3, 6, 9）。

こうしたことから、途上国や地域の課題を対象とする事業は、ソーシャル・イノベーションの要素を包含しているといえる。また、このような事業に取り組む中小企業の経営者や責任者、担当者、及び外部協力者などの人材は、ソーシャル・アントレプレナーとして

捉えることもできよう。同時に、谷本他は、ソーシャル・イノベーション及びソーシャル・アントレプレナーについて、次のような説明をしている(谷本他 2013: 181, 196-198, 374)。

- ・ ソーシャル・イノベーションに取り組む主体や利害関係者が変化・共感することで、新しい社会的価値は共有され、他の地域にも普及していく。それにより、大きな社会的成果が生み出される。
- ・ ソーシャル・アントレプレナーは、社会的課題の解決方法を普及させることに喜びを感じるとともに、それに必要な多様な機能を持つ。すなわち、ソーシャル・アントレプレナーは、社会的課題への関心が高く、課題解決に永続的に取り組むとともに、社会への影響力や専門性、情報の共有といった点で、優れた能力を持つ。
- ・ ソーシャル・アントレプレナーは、社会的課題の解決のハブとしても機能し、多様なステイクホルダーを結びつける可能性を高める。またそのようなつながりのなかから、ソーシャル・イノベーションの普及を促進させようとする新たなリーダーが生まれる。
- ・ 社会的課題にソーシャル・イノベーションを通じて取り組む場合には、地域の人々・NGO・行政など多様な利害関係者とのつながりを構築することが大切となる。

他方、黒瀬直宏は、中小企業経営者は、地元とのつながりが深い地域住民でもあり、地域公共社会の主人公あるいは中核であるといえるため、中小企業の経済活動は地域や市民への波及効果が高いと指摘している(黒瀬 2006: 41, 43, 305)。これらの議論を考慮すると、途上国での課題対応型事業に取り組む日本の中小企業は、事業を通じて得た知見・ノウハウを地域に還元することによって、地域の企業・個人・NGO・行政等の多様な利害関係者による地域や途上国を対象とした新たな課題対応型事業の試みを誘発することもできる可能性を秘めているといえる。

しかしながら、日本においては、企業数の99.7%を、そして雇用の7割を中小企業が占めるなか(中小企業庁 2019: 335)、日本の中小企業380.9万社のうち2014年時点で海外直接投資を行っている中小企業はわずか6,346社にとどまる。また、直接輸出を行っている大規模製造業の割合が58.7%に上るのに対して、中小製造業の割合はわずか12.8%となっており、大企業と比較して大幅に低い(中小企業庁 2016: 24, 173)。加えて、海外子会



社を保有する企業割合についても、大企業が 30.9%に上るのに対して、中小企業は 14.2%にとどまる（中小企業庁 2019: 317）。

そのうえ、中小企業の海外展開については、都市と地方間で差異がみられる。例えば、都市部・地方部別にみた、2016 年度の中小企業の直接輸出企業の割合に関しては、都市部の中小企業が 25.9%の上るのに対して、地方部の中小企業は 15.1%にとどまる。また、都市部・地方部別にみた、2016 年度の中小企業の売上高輸出比率に関しても、都市部の中小企業が 4.9%に上るのに対して、地方部の中小企業が 2.6%にとどまる。さらには、都市部・地方部別にみた、2016 年度の直接投資企業の割合についても、都市部の中小企業が 18.7%となっているのに対して、地方部の中小企業が 10.3%となっており、差が生じている（同上書: 318-320）。

つまり、海外展開の取り組みや、取り組みにより生じた収益の還元は、東京をはじめとする都市部に集中している状況であるといえる。こうしたことから、中小企業による途上国の課題対応型事業を通じた国内経済への正の影響を大きくするうえでは、このような事業に取り組む地方の中小企業数の底上げを図ることがとりわけ重要になると考えられる。そのためには、地方の中小企業による途上国での課題対応型事業を推進するための政策支援の拡充が期待される。そして、こうした政策支援の拡充は、「外なる」途上国に単に働きかけるという姿勢から、「内なる」日本の構造を再認識したうえで開発のあり方を再定義するという姿勢への転換（木全 2011: 273）を促す契機にもなるのではないだろうか。

### 第 3 節 貢献に関する定量的検証

本節では、前章で論じた相手国への貢献、及び本章第 1 節と第 2 節で論じた社内・地域への貢献について、通常の海外事業と課題対応型事業を比較しながら、定量面からの検証を試みた。検証結果は、表 7-1 の通りである<sup>145</sup>。

表 7-1：課題対応型事業を通じた相手国・社内・地域への貢献に関する定量的検証

---

<sup>145</sup> 筆者の知る限り、中小企業による課題対応型事業に特化した定量データ、及び相手国への貢献の視点を広く含む定量データは、国際協力機構（2018a）においてのみ入手可能であった。そのため、通常の海外展開が相手国にどのような貢献を果たしているのかを定量面から捉えることはできなかった。また、表 7-1 の作成において使用した各統計データが対象としている企業による海外展開の開始時期や海外展開の形態（直接投資、輸出等）は、一様ではない。加えて、本論に記載の通り、イノベーションの創出や地域活性化についても、定量データの不足等から、単純に比較をすることは妥当ではない。こうしたことから、表 7-1 で示す検証結果を広く一般化することには限界・制約があることは否めない。それがゆえに、本定量的検証結果は、あくまでも本章における質的な考察を量的な観点から部分的に補強することのみを目的として、導き出されたものであることを付言したい。

貢献		通常の海外事業	課題対応型事業	検証結果
相手国		該当データ無	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地雇用創出：26%、人材育成/技術移転：24%、裨益者の所得向上：12%、産業セクター発展：4%（国際協力機構 2018a: 29）</li> <li>生活改善：13%、社会的弱者活性化：4%（同上書: 30）</li> </ul>	課題対応型事業は、地方農村部を対象とした取り組みも存在することから、直接・間接的に地方農村開発や平和構築の推進に貢献できる可能性がある。
社内	人材育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内の雇用増加：15.3%（損保ジャパン日本興亜リスクマネジメント株式会社 2014: 115）</li> <li>従業員の士気向上：37.3%（日本政策金融公庫総合研究所 2017: 7）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内の雇用増加：20%（同上書: 37）</li> <li>人材の育成/成長：77%（同上書: 34）</li> </ul>	課題対応型事業は、国内の雇用増加への貢献は通常の海外事業とさほど変わらないが、人材育成効果については相対的に高い可能性がある。
	事業拡大・収益改善	売上向上：62.4%（日本貿易振興機構 2018: 13）	売上向上：13%（同上書: 36）	課題対応型事業は、事業拡大・収益改善のハードルが相対的に高い可能性がある。
	イノベーションの創出	リバース・イノベーション：12%（中山 2018: 7）	国内向け新製品・サービスの開発：8%（同上書: 35）	さらなる検証が必要だが、低比率ながら、いずれの進出形態においても、（リバース）イノベーションの創出につながる可能性がある。
地域		海外展開中の取引先を有する企業のうち直近の売	取引先企業等の売上増加：12%（同上書: 35）	さらなる検証が必要だが、課題対応型事業は相対的に

	<p>上が増加している企業は37.6%に上るのに対して、そうでない企業の場合には27.5%（日本政策金融公庫総合研究所 2012: 9）</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地元・周辺企業・団体等の海外展開意識の高まり：26%（同上書: 35）</li> <li>・ 新たなパートナーとの連携：21%（同上書: 35）</li> <li>・ 産業集積・総合特区などへの貢献：4%（同上書: 35）</li> </ul>	<p>地域への貢献が大きい可能性がある。</p>
--	--	---	--------------------------

（出所）各種統計データを参考に筆者作成。なお、対象企業数（いずれも日本の中小企業）は、「損保ジャパン日本興亜リスクマネジメント株式会社 2014」が893社、「日本政策金融公庫総合研究所 2017」が447社、「日本貿易振興機構 2018」が2,213社、「日本政策金融公庫総合研究所 2012」が1,678社、「中山 2018」が151社、「国際協力機構 2018a」が179社。

既存の統計データを参照しながら行った本定量的検証を通じて、主に次のことが明らかになった。まず、人材育成を通じた社内への貢献については、通常の海外事業において従業員の士気向上が確認された企業の割合が約37%（日本政策金融公庫総合研究所 2017: 7）であるのに対して、課題対応型事業において人材の育成・成長（意識変化）が確認された企業の割合が約77%（国際協力機構 2018a: 34）に上る。

また、事業拡大・収益改善を通じた社内への貢献については、通常の海外事業において売上増加が確認された企業の割合が約62%（日本貿易振興機構 2018: 7）に上るのに対して、課題対応型事業において売上が増加した企業はわずか約13%（国際協力機構 2018a: 36）にとどまっている。これらのことから、課題対応型事業の人材育成効果は相対的に高い反面、収益改善・事業拡大のハードルは通常の海外事業と比較して高い可能性があることが定量的にも支持された。

他方、イノベーションの創出を通じた社内への貢献については、通常の海外事業において用いた指標が「リバース・イノベーション」の比率である一方、課題対応型事業で用いた指標が「国内向け新製品・サービスの開発」の比率という違いがあるものの、いずれにおいても低位ではあるが効果の発現が確認された。ただし、後者については、リバース・イノベーションの結果として発生したのか否かが不明であるとともに、リバース・イノベ

ーションは「国内向け新製品・サービスの開発」のみに限定されるものではないことから、両者をそのまま比較することは適当ではないのかもしれない。

加えて、地域への貢献については、双方ともに10%前後の取引先企業の売上の増加という形で、貢献していることが確認された。その一方で、課題対応型事業においてのみ、「地元・周辺企業・団体等の海外展開意識の高まり」、「新たなパートナーとの連携」、「産業集積・総合特区などへの貢献」といった効果の発現が確認されている。この点については、通常の海外事業においてはこうした側面からの調査が行われていなかったがゆえに指標が存在しないのか、あるいはこうした側面からの調査を行ったのにもかかわらずこうした効果が確認されなかったのか、両者の判断は難しい点に鑑みて、単純に比較するのは妥当ではないと思われる。

## 終章 研究のまとめ

終章では、本研究のまとめとして、①本研究の要旨、②本研究の結論、③本研究が残した課題をそれぞれ簡潔に述べる。

### 第1節 本研究の要旨

本節では、本研究の要旨を簡潔に述べたい。第1章では、国際協力と日本企業に関する主要な先行研究を、次の3つに類型化したうえで振り返った。1つ目は、円借款を中心とするODAと日本企業の視座である。振り返りの結果、この視座と関連する多くの先行研究でみられた中心的な議論は、日本企業による円借款への関与・参画について、否定・肯定・中立いずれかの見解・立場を示すものであることが確認された。その一方で、相手国の現況やニーズを十分踏まえたうえで、円借款の政策やオペレーションに日本企業が関与・参画することの是非や意義について踏み込んだ考察を行っている議論は、限定的であることが判明した。

2つ目は、経済協力と日本企業の視座である。振り返りの結果、この視座と関連性の高い先行研究は、①企業による投資や貿易、ならびに②これらを円滑に進めるための経済インフラの整備への企業の関与・参画に関する議論であることを明らかにした。①に関しては、膨大な数の優れた先行研究が存在するなか、本研究との関連性がとりわけ高い3つの先行研究における主な議論を、視点別に分類・整理した。他方、②に関しては、OOFを通じた経済インフラの整備に関する最近の動向を概観するとともに、ODAを通じた経済インフラの整備に関する主な議論については、プロジェクト借款について考察を行った第3章に包含した。

3つ目は、国際協力と日本企業の視座である。この視座からの振り返りでは、まず企業を国際協力における中心的な主体として位置づけたうえで、相手国において果たし得る貢献のあり方を考える必要があることを示した。同時に、なぜ日本企業は、収益の追求のみならず、相手国において事業を通じた貢献を果たそうとするのか、という点を考えることが重要となることも指摘した。なぜならば、これらの視点は、ODAと日本企業の視座、及び経済協力と日本企業の視座に関する先行研究では、ほとんど提示されていないためである。こうしたなか、本研究においてこれらの視点からの考察を行ううえでとりわけ参考になる先行研究は、松野（2018）による「企業と社会論」あるいは「企業と社会関係論」、

及び久賀他（2006）による「開発支援型の企業活動によるアプローチ」と関連する議論であることを明らかにした。また、「外部性の内部化」や「三方よし」に関する視点や議論も、国際協力と日本企業との関係を捉えるうえで有用であることを示した。

第2章では主に、日本の国際協力の1つの形態であるODAのなかで企業が果たす役割を整理・概観した。主として考察の対象とした期間は、JBICの円借款部門とJICAが統合した2008年から2019年までであった。また、企業が果たす役割については、日本の大企業のみならず、中小企業も考察の対象とした。第1章の構成と要旨は、主に次の通りであった。

第1節では、従来の主要ODAスキームである有償資金協力・無償資金協力・技術協力の内容、及び各スキームにおける企業の役割を整理・概観した。その結果、いずれのスキームにおいても、日本企業を中心とする企業は、従来の主要ODAスキームのプロジェクトサイクル全体において、重要な役割を担っていることが確認された。また、昨今の円借款は、東南アジアと南アジア向けが大半であるとともに、運輸や電力・ガス分野といった経済開発関連の協力への比重が大きいといった特徴があることを明らかにした。

第2節では、まず従来の主要ODAスキームにおける日本企業による参画を促すための新たな取り組みを整理・概観した。次に、①日本の中小企業の途上国展開支援を目的とする新たなODAスキーム、及び②企業によるSDGsへの貢献を支援する新たなODAスキームについて、それぞれ整理・概観した。その結果、特に①については、事業規模の面ではODA予算全体のなかで0.5%にも満たない一方で、農業・食品・サービス業・医療福祉等を含む多様な分野を対象として、大学・地方銀行・自治体等を含む多様な関係者との連携のもと展開されていることから、近年の日本のODA政策のなかでの大きなパラダイムシフトの1つといっても過言ではないという見方を示した。

第3章では、プロジェクト借款における日本企業の役割を考察した。第2章で概観した通り、中小企業によるODAへの参画が昨今注目を浴びてはいるものの、日本のODAにおいて中心的な役割を担ってきた企業体は日本の大企業である。特に日本の大企業による役割は、ODAのなかで最大の事業規模で行われているプロジェクト借款において顕著である。第3章の構成と要旨は、主に次の通りであった。

第1節では、プロジェクト借款を通じて経済インフラの整備に注力する日本側の事情・動因を考察した。その結果、事情・動因としては、円借款の前身とされる戦後賠償案件から日本企業と結びついたインフラ整備が行われていたこと、日本自身がインフラ整備を通

じた復興・経済成長を遂げた経験を有すること、財政面での事情などが関係していることを明らかにした。

第2節では、相手国にとってのプロジェクト借款の意義や利点を考察した。その結果、低金利や長期返済といった金銭面での利点以上に、日本から相手国への技術移転や人材育成といった非金銭面での意義や利点が相手国においては昨今高まっていることを明らかにした。こうした相手国の期待に応えるためには、できるだけ多くの円借款事業にできるだけ多くの日本企業と日本人が直接参画することを促す「顔の見える支援」を行うことが重要となるが、そのうえで鍵となるのは円借款の調達条件であるという点を議論した。

第3節では、参画企業にとってのプロジェクト借款の意義や利点を考察した。その結果、日本企業にとって、プロジェクト借款は主にソブリン・フック効果に伴う各種リスクの軽減・回避といった側面で意義や利点があるという点を指摘した。

第4節では、最近の日本企業によるプロジェクト借款への参画の状況と傾向について、簡易的な定量分析を行った。その結果、日本企業によるプロジェクト借款への参画については、①総合商社・ゼネコン・大手メーカーといった大企業による受注が中心である、②東南アジアと南アジアでの事業受注が全体の約85%を占める、③鉄道・電力等の経済開発を目的とした事業の受注が中心である、といった特徴あるいは偏りがあることが確認された。

第4章では、主に昨今のミャンマーを対象とした事例研究を通じて、現在及び今後のミャンマーのニーズ・期待にも可能な限り応え得る三位一体型経済協力のあり方を、日本企業が果たす役割に焦点をあてながら模索・提示した。第4章の構成と要旨は、主に次の通りであった。

第1節では、1980年代後半に提唱された日本の援助・投資・貿易が一体となった三位一体型経済協力（「従来モデル」）を振り返った。従来モデルの振り返りは、三位一体型経済協力と関連する主な先行研究の確認を通じて行った。その結果、従来モデルは、援助の基軸、経済協力の主体、他国との差別化、対象国・地域の差異といった点で、十分に熟慮・留意されていない部分もあることから、これを再考する余地があることが確認された。

第2節では、三位一体型経済協力が現在活発に行われているミャンマーにおける日本に対する経済協力ニーズの検討・考察を通じて、従来モデルの再考を試みた。再考は、関連する政策や政府間協議の振り返りを通じた政策レベル、及び実施機関や民間セクターからの聞き取りや国民のニーズの把握を通じたオペレーショナル・レベルの両面から行った。

その結果、昨今のミャンマーによる日本に対する三位一体型経済協力のニーズ・期待は、総じて高いことが確認された。

第3節では、従来モデルの限界を乗り越えるとともにミャンマーの経済協力ニーズにも可能な限り応え得る新しい三位一体型経済協力（「新しいモデル」）を提示した。新しいモデルは、プロジェクト借款を援助の主軸に据えるとともに、援助・投資・貿易いずれにおいても、日本企業と現地企業間との連携を重視しながら、裾野産業の育成と地方農村開発・平和構築を志向する経済協力であることを論じた。

第5章では、第4章に引き続き、ミャンマーを事例として、三位一体型経済協力に関する考察を行った。具体的には、第5章では、第4章で提示した「プロジェクト借款が主軸」、「企業間連携の重視」、「裾野産業の育成」、「地方農村開発・平和構築への志向」という4つの特性・機能を有する新しいモデルについて、「ストック型」と「フロー型」の2つのタイプに区分したうえで、ミャンマーを事例として検証・考察を行った。第5章の構成と要旨は、主に次の通りであった。

第1節では、新しいモデルの「ストック型」について、ミャンマーにおける取り組みの現況を概観した後に、ストック型の効果を高めるうえでの課題を特定し、最後に課題を乗り越えるための対策を提言した。その結果、ティラワ SEZ 開発をはじめとするミャンマーにおけるストック型の現在の取り組みは、プロジェクト借款により良好なインフラが整備されていることが影響した結果、日本企業による投資・貿易を促進し、ミャンマーの雇用創出や外貨獲得などにおいて貢献を果たしていることが確認された。しかしながらその一方で、新しいモデルが重視する企業間連携や裾野産業の育成、地方農村開発・平和構築への志向といった点では、いくつかの課題がみられた。そのため、こうした課題を乗り越えるための具体的且つ現実的な方途を提言した。

第2節では、新しいモデルの「フロー型」について、ミャンマーにおける取り組みの現況を概観した後に、フロー型の効果を高めるうえでの課題を特定し、最後に課題を乗り越えるための対策を提言した。具体的には、まずミャンマーでは、コンサルタントやコントラクター業務の主契約者としての応札資格を原則日本企業と現地企業の JV に限定する「JUMP 方式」が複数の円借款事業で導入されていることを述べた。また、こうした事業では企業間連携に基づく事業の実施が実現するため、JUMP 方式をできるだけ多くの事業に適用することが重要であることを指摘した。他方、ミャンマーの地方農村開発を目的とした円借款事業については、日本企業によるコントラクターとしての参画がみられないこ



とから、参画を促すための具体的な制度改善の必要性を提言した。

第6章では、ODAによる支援が昨今開始されるとともに、新しいモデルを推進する担い手になり得る日本の中小企業による国際協力に関する考察を行った。具体的には、途上国が抱える課題への対応を中小企業が事業を通じて行う「途上国の課題対応型事業」が果たし得る相手国への貢献について、主に検討・考察を行った。第6章の構成と要旨は、主に次の通りであった。

第1節では、新しいモデルが重点を置く「裾野産業の育成」と「地方農村開発・平和構築への志向」という東南アジアが抱える大きな課題に対して、日本の中小企業が果たし得る貢献について検討・考察を行った。検討・考察にあたっては、①東南アジアの概況、②日本の中小企業だからこそ果たし得る貢献のあり方の2つに焦点をあてながら議論を展開した。また、先行研究が限られる地方農村開発・平和構築への志向については、3つの中小企業による取り組みの事例をみることで、日本の中小企業が東南アジアの地方農村開発・平和構築を志向する担い手になり得ることを明らかにした。

第2節では、日本の中小企業による途上国への貢献の原動力と強みについて検討・考察を行った。まず原動力については、大小を問わず多くの日本企業は、海外で事業を展開する際に、自社の収益だけではなく、事業を通じた貢献への想いを顕在的あるいは潜在的に有していることを指摘した。他方、強みについては、「経営者主導の海外展開」と「多様な人材の活用」という2つの側面に着目した。前者については、海外展開の迅速さ、リスクへの許容力、相手国の起業家精神の醸成・強化といった点で、中小企業は相対的な強みを有する可能性があることを明らかにした。後者については、中小企業が日本国内で培った多様な人材の雇用・育成という強みは、教育レベルが低い貧困層や除隊兵士などの雇用が喫緊の課題となっている東南アジア諸国において強く求められていることを述べた。

第7章では、中小企業による課題対応型事業を通じた日本国内経済への影響について検討・考察を行った。つまり、第7章では、中小企業による途上国の課題対応型事業は、相手国のみならず、日本国内にも正の効果・影響を与え得ることを明らかにした。また、検討・考察にあたっては、課題対応型事業ではない海外事業との比較も適宜織り交ぜながら、議論を展開した。第7章の構成と要旨は、主に次の通りであった。

第1節では、中小企業が課題対応型事業を展開することで果たし得る社内への貢献を、人材育成、収益改善・事業拡大、イノベーションそれぞれの観点から検討・考察した。その結果、課題対応型事業を通じた人材育成効果はそうではない海外ビジネスと比較して大

きい反面、収益改善・事業拡大のハードルは通常の海外ビジネスと比較して高い可能性があることを明らかにした。他方、イノベーションへの貢献については、両者の間で単純に比較をすることは困難ではあるものの、課題対応型事業の方が大きくなる可能性があることを指摘した。

第2節では、社内から視座を広げ、地域に与え得る正の影響について検討・考察した。具体的にはまず、中小企業は地域課題の解決において、大企業では果たすことのできない独自の貢献を果たしていることを明らかにした。そのうえで、途上国の課題対応型事業に挑む中小企業だからこそ果たし得る地域への貢献について、「ソーシャル・イノベーション」や「ソーシャル・アントレプレナー」といった視点から検討・考察した。その結果、途上国での課題対応型事業に取り組む日本の中小企業は、事業を通じて得た知見・ノウハウを地域に還元することによって、地域の企業・個人・NGO・行政等の多様な利害関係者による地域や途上国を対象とした新たな課題対応型事業の試みを誘発することができる可能性を秘めていることを述べた。

第3節では、中小企業が課題対応型事業を展開することで果たし得る相手国・社内・地域への貢献を、通常の海外事業展開と比較しながら、定量面から検証することを試みた。その結果、通常の海外事業展開と比較した場合、課題対応型事業展開を通じた人材育成効果は相対的に大きくなる反面、収益改善・事業拡大のハードルも相対的に高くなる可能性があることが定量的にも支持された。他方、相手国への貢献、並びにイノベーションや地域活性化の観点については、データの不足等から単純な比較は困難であるものの、課題対応型事業ではこれらに貢献できる可能性が高いことが定量的にも確認された。

## 第2節 本研究の結論

以上のことから、本研究では主に、昨今のミャンマーをはじめとするアジアの開発への貢献を目的とした場合には、①日本のODAにおいて日本企業が果たす役割は、日本のODAの実施機関であるJICAが果たす役割と同等以上の可能性がある<sup>146</sup>、②日本の経済協力において日本企業が果たす役割は、日本政府やJICAが果たす役割よりも相対的に大きい可能性・潜在性がある、③日本の国際協力において日本の中小企業が果たし得る役割は、日

---

<sup>146</sup> この点については、援助国政府の中心的な役割は、かつては「自ら問題解決に取り組む」ことであったが、昨今では企業やNGOとの連携により問題解決に取り組むことが増加傾向にあることから、調整やファシリテーション業務へと移りつつあるという、ODA事業実施主体としての政府機関が担う役割の相対的低下に関する下村による示唆を（下村 2011: 28）、一定程度裏づける結果になったといえる。

本政府や JICA、日本の大企業が果たし得る役割よりも相対的に大きい可能性・潜在性がある、という含意ないし仮説が一定程度導き出された。

従って、国際開発政策においては、アジアの開発に大きく貢献し得る日本の中小企業が、日本の ODA・経済協力・国際協力における中心的な担い手として今後成長・発展を遂げていくことが強く期待されている。

### 第3節 残された課題

他方、本論文には、主に3つの残された課題がある。1つ目は、筆者自身が地域研究者ではないことが関係して、事例研究を行ったミャンマーをはじめとする東南アジア地域に関する理解が不十分であった可能性が否めないという点である。例えば、本論文では、東南アジア人の研究者が日本語または英語で執筆した先行研究は可能な限り踏まえた一方で、多数の東南アジア人の研究者、特に事例研究としてあげたミャンマーの言語で執筆された先行研究については、事実上除外されている。

また、ミャンマーでの聞き取り調査も、首都ネピドーでのミャンマー政府職員や最大都市ヤンゴンでのミャンマーの企業経営者からの聞き取りが中心であり、地方農村部や平和構築地域における地方政府職員や地方企業、地域住民などからの聞き取りは、公私両面の制約・限界等により不十分であったといわざるを得ない。

加えて、ダイナミックに変化するミャンマーをはじめとする東南アジアの社会経済状況についても、包括的に捉えきれてない部分が残されている。そのため、相手国政府や日本政府による援助・経済協力関連の施策や戦略が、社会経済状況の変化にどのように呼応してきたのかについても十分捉えきれていない。こうした面からの分析・考察が不十分となったのは、本研究の目的が、国際開発政策の主体としての日本企業が果たす役割を、主に事業や取り組みの現場や事例といったオペレーショナル・レベルに着目しながら考察したこと起因する。

しかしながら、日本と相手国の社会経済状況や両国政府による援助・経済協力関連の施策や戦略の影響、さらには両国を取り巻く国際環境の変化等によって、日本企業がアジアの開発において果たす役割も変化する可能性もあることから、これらの視点からの議論をより深める必要があったのかもしれない。さらに、中国企業をはじめとする他国企業の特徴や近年の動向について、中国語をはじめとする外国語文献にも目を通すことができている。

れば、日本企業の独自性や他国企業との差別化の視点をより明確に示すことができた可能性もある。

こうしたことから、ミャンマーを事例として提示・検証を試みた新しい三位一体経済協力については、モデルとして未だ完成の域に達したとはいえないであろう。そのため今後は、ミャンマーの地方農村部を対象とした調査・研究を重ねることで相手国のニーズをより詳細に把握することに努めるとともに、東南アジア諸国の社会経済情勢や関連政策等についての理解を深めることで、本論文で提示したこの新しいモデルの精緻化と他国・他地域への適用・援用可能性等に関するさらなる検討を注意深く進めていきたい。

2つ目の課題は、円借款への日本企業の関与・参画においては、主にインフラの「建設」に焦点をあてた一方で、インフラの「運営」に関する考察についてはLCCに関する議論を除き、行うことができなかつたという点である。インフラ整備は、施設の建設で終わるものではなく、完成したインフラ施設をその後長期間にわたって効率的に運営管理することがより重要となることから、施設を運営するノウハウや管理の技術といった視点への着目も必要となる（国際協力銀行 2003: 100）。

インフラ施設の運営はビジネス機会にもなることから、昨今では東南アジア諸国のインフラ施設の運営に参画する日本企業の姿もみられる。また、海外からも、日本企業によるインフラ施設の運営維持管理面での質の高さを評価する声も聞かれる（加賀 2013: 258）。加えて、途上国のインフラ施設の運営維持管理事業への参画を目指す日本企業の支援を目的として新設された円借款のメニューも存在する<sup>147</sup>。そのため、インフラ施設の運営を通じた日本企業から相手国への技術移転や人材育成等を通じた貢献を考察する必要性は、昨今高まっていると考えられる。しかしながら、本論文ではこうした視座からの議論を十分に提供することができなかつたため、この点は今後の研究課題としたい。

最後に、本論文の第6章と第7章で考察した途上国の課題対応型事業に関しても、いくつかの課題を残した。日本の中小企業による途上国の課題対応型事業についてより踏み込んだ検証と考察を行うためには、主に次のような研究を今後行う必要があると考える。

まず必要となるのは、より多くの中小企業による取り組みの事例を検証することであろう。なぜならば、本論文で取り上げた3つの中小企業による取り組み事例だけでは、中小

---

<sup>147</sup> 例えば、途上国政府が実施するPPPインフラ事業で、日本企業が出資し、運営権の獲得が期待できる事業において、途上国政府が当該インフラ施設を運営する企業に供与する採算補填を円借款が支援することを目的として2013年に新設された「Viability Gap Funding」など。

企業による東南アジアにおける地方農村開発と平和構築への貢献を一般化するには無理があるためだ。そのため、今後は特に、本論文が最も焦点をあてたミャンマーの地方農村部を対象とした中小企業による複数の取り組み事例を継続して考察・検証することで、対象地域において生じる変化や影響等を動的に捉えることが可能になると思われる。

また、日本の中小企業以外の企業体に取り組む途上国の課題対応型事業に関する考察を行うことも有益であると考えられる。なぜならば、最近では CSR や CSV、SDGs の実現を目的として、途上国の課題対応型事業に取り組む日本の大企業や外資系企業も現れているからだ。また、途上国への貢献を主たる目的として創業されたベンチャー企業やソーシャル・ビジネス、社会起業などもみられる。さらには、東南アジアの現地企業のなかにも、自国が抱える課題への対応に重きを置く事業に取り組む企業が少なくない。そのため、こうした企業体による取り組みと日本の中小企業による取り組みを比較することで、日本の中小企業による途上国の課題対応型事業についてより多面的な考察を行うことが可能になると思われる。

加えて、中小企業による途上国の課題対応型事業を成功させるうえで鍵となる要素を抽出することも重要であると考えられる。なぜならば、現時点では、こうした事業への挑戦を通じて、自社の売上増加と相手国での課題対応の双方を継続的に実現できている企業は、極めて限られるためである。そのため、今後は、こうした状況・課題が生じている要因を明らかにするとともに、課題対応型事業の成功率を高めるうえで有効となり得る処方箋の提供につながるような研究に注力していきたい。

## 参考文献

- 浅川和宏 (2003) 『グローバル経営入門』 日本経済新聞社。
- 浅沼信爾・小浜裕久 (2017) 『ODA の終焉—機能主義的開発援助の勧め』 勁草書房。
- 朝日新聞「援助」取材班 (1985) 『援助途上国ニッポン』 朝日新聞社。
- 安積敏政 (2014) 『実態調査で見た中堅・中小企業のアジア進出戦略「光と陰」』 日刊工業新聞社。
- アベグレン・ジェームス・C (山岡洋一訳) (2004) 『新・日本の経営』 日本経済新聞社。
- 荒木光弥 (2014a) 「PPP インフラの落とし穴—国際入札で不利になる日本企業」 『国際開発ジャーナル』 2014 年 12 月号、8-9 頁。
- (2014b) 「日本の ODA 政策体系の過去と現在と未来」 『国際問題』 第 637 号、1-4 頁。
- (2015a) 「アジアインフラ投資銀行と援助思想—漂流する民主主義」 『国際開発ジャーナル』 2015 年 5 月号、8-9 頁。
- (2015b) 「提言—インフラ輸出を高める『戦略的研修事業』のすすめ」 『国際開発ジャーナル』 2015 年 7 月号、26-27 頁。
- (2015c) 「インドネシア高速鉄道入札で中国戦略に負けた日本」 『国際開発ジャーナル』 2015 年 11 月号、8-9 頁。
- (2016) 「知的情報の国際的影響力—「援助理念をめぐる海外との共同研究」 『国際開発ジャーナル』 2016 年 6 月号、8-9 頁。
- (2017) 「信頼は国の宝—インフラ輸出と円借款」 『国際開発ジャーナル』 2017 年 3 月号、8-9 頁。
- 有賀賢一・江島真也 (2000) 「タイ王国 東部臨海開発計画総合インパクト評価—円借款事業事後評価」、国際協力銀行編『開発金融研究所報』 第 2 号、41-69 頁。
- 五十嵐誠 (2015) 「少数民族と国内和平」、工藤年博編『ポスト軍政のミャンマー—改革の実像』 アジア経済研究所、157-182 頁。
- 池部亮 (2019) 「ベトナムの産業高度化と CLM 諸国の展望」、トラン・ヴァン・トゥ・菊込俊二編『メコン地域開発とアジアダイナミズム』 文真堂、243-269 頁。
- 石川幸一 (2006) 「ASEAN と中国の FTA をどう評価すべきか」 『季刊 国際貿易と投資』 第 63 号、68-79 頁。

- 石川滋（2006）『国際開発政策研究』東洋経済新報社。
- 伊丹敬之（2001）『創造的論文の書き方』有斐閣。
- 伊丹敬之・加護野忠男（2003）『ゼミナール 経営学入門 第3版』日本経済新聞出版。
- 伊藤博一（1963）『トンゲーロードービルマ賠償工事の五年間』岩波新書。
- 稲田十三（2013）「中国の「四位一体」型の援助—『アンゴラ・モデル』の事例」、下村恭民・大橋英夫・日本国際問題研究所編『中国の対外援助』日本経済評論社、107-132頁。
- 稲盛和夫（2010）『アメーバ経営』日本経済新聞出版社。
- 伊吹英子（2014）『新版 CSR 経営戦略—「社会的責任」で競争力を高める』東洋経済新報社。
- 今井宏（2003）『トヨタの海外経営』同文館出版。
- インフラ政策研究会（2015）『インフラ・ストック効果—新時代の社会資本整備の指針』中央公論新社。
- 上杉勇司（2008）「国連平和活動へのビジネスの参画」、功刀達朗・野村彰男編『社会的責任の時代—企業・市民社会・国連のシナジー』東信堂、52-70頁。
- 内山怜和（2015）「新興メコン（CLM）諸国の現状と将来展望」、坂田幹男・唱新編『東アジア新興市場と地場産業—地方中小企業と東アジアの経済共生』晃洋書房、145-165頁。
- 内海愛子・村井吉敬（2006）「戦後賠償から ODA 大国へ」、村井吉敬編『徹底検証ニッポンの ODA』コモンズ、11-52頁。
- 海上泰生（2016）「地域の雇用を支える中小企業の量的な実態と3つの地域類型—雇用面における中小企業の貢献度についての再認識」『日本中小企業学会論集』第35号、45-57頁。
- 梅崎創（2015）「ASEAN 経済共同体のなかのミャンマー少数民族と国内和平」、工藤年博編『ポスト軍政のミャンマー—改革の実像』アジア経済研究所、205-225頁。
- 浦田秀次郎（2000）「東アジアの持続的経済成長と中小企業」、浦田秀次郎・木下俊彦編『アジア経済—リスクへの挑戦』勁草書房、149-178頁。
- （2015）「直接投資—日本の投資と開発途上国の発展」、黒崎卓・大塚啓二郎編『これからの日本の国際協力をビッグ・ドナーからスマート・ドナーへ』日本評論社、213-242頁。

- 大海渡桂子（2019）『日本の東南アジア援助政策—日本型 ODA の形成』慶應義塾大学出版会。
- 大木清弘（2018）『コア・テキスト 国際経営』新世社。
- 大来佐武郎（1992）『経済外交に生きる』東洋経済新報社。
- 大竹慎一（2007）『「勝つ企業」の条件—社長が備えるべき 8 つの戦略』日本経営合理化協会。
- 大塚啓二郎（2014）『なぜ貧しい国はなくなるのか—正しい開発戦略を考える』日本経済新聞出版社。
- 大塚啓二郎・黒崎卓（2015）「『スマート・ドナー』として国際社会をリードするために」、黒崎卓・大塚啓二郎編『これからの日本の国際協力—ビッグ・ドナーからスマート・ドナーへ』日本評論社、319-332 頁。
- 大塚文雄・モース・R・日下公人（2010）『「見えない資産」の大国・日本—中国・アメリカにはない強みとは』祥伝社。
- 大坪滋（2009）「国際経済学の視座」、大坪滋・木村宏恒・伊東早苗編『国際開発学入門—開発学の学際的構築』勁草書房、29-86 頁。
- 大野泉（2014）『新しい時代の日本の開発協力—「連携型協力」のすすめ』国際開発研究者協会。
- （2015）「新段階を迎えた中小企業の海外展開支援—『つながり力』を高めるための支援策と事例」、大野泉編『町工場からアジアのグローバル企業へ—中小企業の海外進出戦略と支援策』中央経済社、35-70 頁。
- 大野健一（2013）『産業政策のつくり方』有斐閣。
- （2015）「ものづくり中小企業の海外進出—政策論」、大野泉編『町工場からアジアのグローバル企業へ—中小企業の海外進出戦略と支援策』中央経済社、3-34 頁。
- 大橋英夫（2013）「中国の対外経済協力—「対外経済合作」を中心に」、下村恭民・大橋英夫・日本国際問題研究所編『中国の対外援助』日本経済評論社、61-84 頁。
- 岡田知弘・川瀬光義・鈴木誠・富樫幸一（2016）『国際化時代の地域経済学 第4版』有斐閣。
- 岡本郁子（2015）「ミャンマー新政権下の農業改革—その展開と展望」、工藤年博編『ポスト軍政のミャンマー—改革の実像』アジア経済研究所、101-132 頁。



- 岡本義行（1998）「日本企業の技術移転をめぐる」、岡本義行編『日本企業の技術移転—アジア諸国への定着』日本経済評論社、1-28 頁。
- 小川正博（2012）「カテゴリーのイノベーションによる新事業創出—顧客価値基準による事業イノベーション」、小川正博・西岡正編『中小企業のイノベーションと新事業創出』同友館、1-32 頁。
- 小川政道（1993）「民間投資の新たな局面と開発援助—投資ブーム後に残された課題と技術協力の役割」『国際開発研究』第 2 巻第 1 号、105-113 頁。
- 尾高煌之助（2000）『新版 職人の世界・工場の世界』NTT 出版。
- （2012）「ミャンマー的資本主義の道程」、尾高煌之助・三重野文晴編『ミャンマー—経済の新しい光』勁草書房、271-290 頁。
- （2013a）「機振法序説」、尾高煌之助・松島茂編『幻の産業政策機振法—実証分析とオーラルヒストリーによる全貌解明』日本経済新聞出版社、1-20 頁。
- （2013b）「機振法と自動車部品—高度成長期直前における産業政策の経済的効果について」、尾高煌之助・松島茂編『幻の産業政策機振法—実証分析とオーラルヒストリーによる全貌解明』日本経済新聞出版社、75-106 頁。
- （2013c）「下請制機械工業論序説」、尾高煌之助・松島茂編『幻の産業政策機振法—実証分析とオーラルヒストリーによる全貌解明』日本経済新聞出版社、195-211 頁。
- 外務省（2010）『2009 年版政府開発援助（ODA）白書』。
- （2011）『2010 年版政府開発援助（ODA）白書』。
- （2013）『2012 年版政府開発援助（ODA）白書』。
- （2014a）『2013-14 年 OECD・DAC による我が国の開発協力相互レビュー提言仮訳』。
- （2014b）『2013 年版政府開発援助（ODA）白書』。
- （2015a）『開発協力大綱』。
- （2015b）『2014 年版政府開発援助（ODA）白書』。
- （2016）『質の高いインフラ投資の推進のための G7 伊勢志摩原則』
- （2017）『2016 年版開発協力白書』。
- （2018）『2017 年版開発協力白書』。
- （2019a）『2018 年版開発協力白書』。
- （2019b）『2018 年版開発協力参考資料集』。

- 外務省・通商産業省（1956）『ビルマ賠償と貿易』商工会館出版部。
- 外務省・財務省・経済産業省・国土交通省（2015）『質の高いインフラパートナーシップ—アジアの未来への投資』
- 外務省・財務省・経済産業省・国土交通省・総務省・国際協力機構（2015）『「質の高いインフラ投資」事例集』。
- 外務省・財務省・経済産業省・国際協力機構（2018）『本邦技術活用条件（STEP）の制度改善について』
- 加賀隆一（2013）『実践 アジアのインフラ・ビジネス—最前線の現場から見た制度・市場・企業とファイナンス産業政策のつくり方』日本評論社。
- カク燕書（1998）「中国テレビ産業の量産体制の確立と日本企業の技術移転」、岡本義行編『日本企業の技術移転—アジア諸国への定着』日本経済評論社、83-132 頁。
- 加護野忠男（1997）『日本型経営の復権—「ものづくり」の精神がアジアを変える』PHP 研究所。
- （2014）『経営はだれのものか—協働する株主による企業統治再生』日本経済新聞出版。
- 春日尚雄（2015）「ASEAN の地域統合と産業集積—越境フラグメンテーションの影響」、朽木昭文・馬田啓一・石川幸一編『アジアの開発と地域統合—新しい国際協力を求めて』日本評論社、91-110 頁。
- 金子文夫（2006）「ODA による経済利益の確保」、村井吉敬編『徹底検証ニッポンの ODA』コモンズ、53-86 頁。
- 苅込俊二（2019）「韓国・メコン諸国との対外経済関係—ベトナムへの集中投資が進み、周辺諸国へ波及の可能性」、トラン・ヴァン・トゥ・苅込俊二編『メコン地域開発とアジアダイナミズム』文眞堂、270-293 頁。
- 河合正弘（2019）「『一帯一路』構想と『インド太平洋』構想」、日本国際問題研究所編『反グローバリズム再考—国際経済秩序を揺るがす危機要因の研究「世界経済研究会」報告書』83-116 頁
- 川田敦相（2011）『メコン広域経済圏—インフラ整備で一体開発』勁草書房。
- 川辺信雄（2004）「開発と企業経営」、松岡俊二編『国際開発研究—自立的発展へ向けた新たな挑戦』東洋経済新報社、245-270 頁。

- 菊谷忠治（1992）「ニュー・エイド・プラン」柳原透編『アジア太平洋の経済発展と地域協力』アジア経済研究所、369-385 頁。
- 生島靖久（2006）「インフラ・ファイナンス—円借款の新機軸」、秋山孝允・笹岡雄一編『日本の開発援助の新しい展望を求めて』国際開発高等教育機構、95-130 頁。
- 北村かよ子（1989）「わが国の経済協力」、鈴木長年編『日本の経済協力—途上国経済発展の視点から』アジア経済研究所、1-20 頁。
- 木下誠也・佐藤直良・松本直也（2011）「公共工事入札契約制度における企業評価方式の国際比較」『土木学会論文集 F4（建設マネジメント）』第 67 巻第 4 号、273-284 頁。
- 木全洋一郎（2011）「日本からの開発援助の再検討—『対話の非対称性』から『課題の同時代性』へ」、西川潤・下村恭民・高橋基樹・野田真里編『開発を問い直す—転換する世界と日本の国際協力』日本評論社、269-286 頁。
- 金熙徳（鈴木英司訳）（2002）『徹底検証！日本型 ODA—非軍事外交の試み』三和書籍。
- 木村秀美・戸堂康之（2007）「開発援助は直接投資の先兵か？—重力モデルによる推計」『RIETI Discussion Paper』経済産業研究所、第 07-J-003 号。
- 許伸江（2015）「中小企業の CSR の特徴と課題」『日本中小企業学会論集』第 34 号、79-91 頁。
- Nguyen Hong Son（阿部和美訳）（2019）「ベトナム・カンボジア間、ラオス・ミャンマー間の、経済協力—GMS 協力における貿易と投資の動的变化」、トラン・ヴァン・トゥ・莉込俊二編『メコン地域開発とアジアダイナミズム』文眞堂、109-138 頁。
- 久賀みず保・青柳恵太郎・秋山孝允（2006）「途上国開発と民間セクター—先進国に民間企業が担う役割・再考」、秋山孝允・笹岡雄一編『日本の開発援助の新しい展望を求めて』国際開発高等教育機構、227-265 頁。
- 草野厚（2010）『ODA の現場で考えたこと—日本外交の現在と未来』日本放送出版協会。
- 朽木昭文（2015）「アジアの開発の現状と課題」、朽木昭文・馬田啓一・石川幸一編『アジアの開発と地域統合—新しい国際協力を求めて』日本評論社、3-22 頁。
- 朽木昭文・馬田啓一・石川幸一（2015）「アジアの開発と地域統合—新たな国際協力を求めて」、朽木昭文・馬田啓一・石川幸一編『アジアの開発と地域統合—新しい国際協力を求めて』日本評論社、275-289 頁。
- 工藤年博（1997）「対ビルマ援助の功罪—ODA」、田村克己・根本敬編『暮らしがわかるアジア読本—ビルマ』河出書房新社、272-279 頁。

- (2015) 「ポスト軍政のミャンマー—改革はどこまで進んだか」、工藤年博編『ポスト軍政のミャンマー—改革の実像』アジア経済研究所、1-24 頁。
- 倉本由紀子 (2016) 「日本の開発協力と官民パートナーシップ」『中央大学社会科学研究所年報』第 21 号。
- 黒崎卓 (2015) 「インドでのインフラ支援—デリーの地下鉄建設」、黒崎卓・大塚啓二郎編『これからの日本の国際協力—ビッグ・ドナーからスマート・ドナーへ』日本評論社、61-64 頁。
- 黒崎卓・大塚啓二郎 (2015) 「なぜ今、日本の国際協力を考え直すのか」、黒崎卓・大塚啓二郎編『これからの日本の国際協力—ビッグ・ドナーからスマート・ドナーへ』日本評論社、1-14 頁。
- 黒瀬直宏 (2006) 『中小企業政策』日本経済評論社。
- (2010) 「東アジア中小企業の経営体としての発展段階—情報共有を尺度として」、植田浩史・駒形哲哉・糸野博行編『日本中小企業研究の到達点—下請制、社会的分業構造、産業集積、東アジア化』同友館、193-218 頁。
- 黒田かをり (2015) 「CSR (企業の社会的責任) と持続可能性」、杉永佳甫編『公共経営学入門』大阪大学出版会、134-153 頁。
- クロンケーオ・メーティ・ワッタナヌキット・アッチャナー (1989) 「タイ」、鈴木長年編『日本の経済協力—途上国経済発展の視点から』アジア経済研究所、215-228 頁。
- 経済産業省 (2015) 『平成 26 年度海外開発計画調査等事業 (進出拠点整備・海外インフラ市場獲得事業 (各国援助機関の ODA 借款制度と PPP 事業形成に係る基礎調査)) 報告書』。
- 国際開発ジャーナル (2017) 「ドナー中国狂騒曲—交錯する利害と思惑 揺らぐ先進ドナー」『国際開発ジャーナル』2017 年 3 月号、16-17 頁。
- (2019) 「円借款承諾実績と STEP 改革への道」『国際開発ジャーナル』2019 年 8 月号、61-67 頁。
- 国際協力機構 (2009) 『国際協力機構年次報告書 2009』。
- (2011) 『片務的契約条件チェックリスト』。
- (2015) 『国際協力機構年次報告書 2015 別冊』。
- (2017) 『国際協力機構年次報告書 2017 別冊』。

- (2018a) 『アンケート調査結果の分析報告書—JICA 中小企業海外展開支援事業に係る事後モニタリング調査 (2017年度)』。
- (2018b) 『国際協力機構年次報告書 2018 別冊』。
- (2019a) 『国際協力機構年次報告書 2019』。
- (2019b) 『国際協力機構年次報告書 2019 別冊』。
- (2019c) 『国際協力機構史 1999-2018』。
- 国際協力機構・広島大学・三菱総合研究所 (2006) 『2004-2005 年度 外部機関による評価テーマ別評価「経済連携」—貿易分野における社会的能力の形成とその支援のあり方』
- 国際協力機構・八千代エンジニアリング株式会社・株式会社オリエンタルコンサルタンツグローバル (2017) 『ミャンマー国貧困削減地方開発事業 (フェーズ 2) 準備調査最終報告書』。
- 国際協力銀行 (2002) 『ミャンマー鉄道近代化計画(1)(2)、車両改修事業』 国際協力機構。
- (2003) 「海外経済協力基金史」 国際協力機構。
- 国土交通省 (2002) 『「海外建設市場環境整備調査報告書」概要』。
- 小島順彦 (2010) 『特別寄稿—海外インフラビジネスと商社』 日本貿易会月報、第 682 号、16-18 頁。
- 後藤一美 (2005) 「日本の国際開発協力を問う」、後藤一美・渡辺利夫・大野泉『日本の国際開発協力』 日本評論社、1-56 頁。
- コトラー・フィリップ (鳥山正博監訳・大野和基訳) (2017) 『コトラー マーケティングの未来と日本—時代に先回りする戦略をどう創るか』 KADOKAWA。
- 小浜裕久 (2013) 『ODA の経済学 (第三版)』 日本評論社。
- 小林守 (2016) 「日本の対ミャンマー (旧ビルマ) 経済協力と工業化 4 プロジェクト」『専修ビジネス・レビュー』 第 11 巻第 1 号、51-60 頁。
- 古森義久 (2002) 『「ODA」再考』 PHP 新書。
- 斎藤文彦 (2005) 『国際開発論—ミレニアム開発目標による貧困削減』 日本評論社。
- 佐伯奈津子 (2002) 「人権抑圧に荷担した天然資源ガス開発借款」、藤林泰・長瀬理英編『ODA をどう変えればいいのか』 コモンズ、127-142 頁。
- 坂井秀吉 (2014) 「産業開発と国際貿易」、坂井秀吉・柳原透・朽木昭文編『現代の開発経済学—理論と実証』 ミネルヴァ書房、183-194 頁。
- 坂本光司 (1995) 『ゼミナール 中小企業経営論—課題・目標・実践』 同友館。

- 桜井靖久（2015）「電機産業のアジア立地とバリューチェーンのダイナミズム」、鈴木洋太郎編『日本企業のアジア・バリューチェーン戦略』新評論、53-72 頁。
- 笹沼充弘（1991）『ODA 援助批判を考える』工業時事通信社。
- 笹谷秀光（2015）『ビジネス思考の日本創生・地方創生—協創力が稼ぐ時代』ウィズワークス。
- 佐竹隆幸（2014）「中小企業の海外事業展開の再検討」、佐竹隆幸編『現代中小企業の海外事業展開—グローバル戦略と地域経済の活性化』ミネルヴァ書房、193-220 頁。
- （2017a）「中小企業の存立とソーシャル・イノベーション」、佐竹隆幸編『現代中小企業のソーシャル・イノベーション』同友館、1-14 頁。
- （2017b）「地域中小企業によるソーシャル・イノベーションへの展望」、佐竹隆幸編『現代中小企業のソーシャル・イノベーション』同友館、309-334 頁。
- 佐藤郁哉（2008）「質的データ分析法—原理・方法・実践」新曜社。
- 佐藤寛（2004）「近代化論は超えられるのか—内発的発展論の可能性」、松岡俊二編『国際開発研究—自立的発展へ向けた新たな挑戦』東洋経済新報社、111-134 頁。
- （2011）「日本の開発経験と内発的発展論」、西川潤・下村恭民・高橋基樹・野田真里編『開発を問い直す—転換する世界と日本の国際協力』日本評論社、253-268 頁。
- 佐藤安信・水田慎一（2008）「平和構築への企業の貢献—企業平和責任（CPR）を問う」、功刀達朗・野村彰男編『社会的責任の時代—企業・市民社会・国連のシナジー』東信堂、19-32 頁。
- 佐野智哉「丸紅 大型の円借款に期待—政府は現地職員の増強を」『国際開発ジャーナル』2017 年 5 月号、23 頁。
- 澤田康幸（2013）「日本の対アジア経済協力戦略」、財務省財務総合政策研究所『フィナンシャル・レビュー』第 5 巻第 116 号、43-64 頁。
- 澤田康幸・戸堂康之（2010）「途上国の貧困削減における政府開発援助の役割」『RIETI Policy Discussion Paper』経済産業研究所、第 10-P-021 号。
- 嶋田晴行・小山昌久（2012）「社会資本整備の進展と展開—政府の役割と民間資金の活用」、尾高煌之助・三重野文晴編『ミャンマー経済の新しい光』勁草書房、221-242 頁。
- 清水一史（2015）「ASEAN 経済共同体と開発」、朽木昭文・馬田啓一・石川幸一編『アジアの開発と地域統合—新しい国際協力を求めて』日本評論社、181-198 頁。

- 下村恭民 (2008) 「特集 アジアとアフリカへのインフラ支援から見えるもの—アジアとアフリカの発展経験 インフラに着目した比較分析」、国際協力銀行編『開発金融研究所報』第 37 号、5-24 頁。
- (2011) 『開発援助政策 (国際公共政策叢書 19)』日本経済評論社。
- (2012) 「中国の対外援助の台頭と日本の活路—「代替案」としての「アジア型援助モデル」、日本国際問題研究所編『中国の対外援助』、131-145 頁。
- (2013) 「中国の対外援助の台頭と日本の活路—「代替案」としての「アジア型援助モデル」、下村恭民・大橋秀夫・日本国際問題研究所編『中国の対外援助』日本経済評論、173-198 頁。
- 下村恭民・辻一人・稲田十一・深川由起子 (2016) 『国際協力—その新しい潮流 第 3 版』、有斐閣。
- 白井早由里 (2005) 『対外援助の新潮流—マクロ開発経済学』有斐閣。
- 新宅純二郎・天野倫文 (2015) 「新興国市場戦略論—製品戦略と組織の転換」、天野倫文・新宅純二郎・中川功一・大木清弘編『新興国市場戦略論—拡大する中間層市場へ・日本企業の新戦略』有斐閣、27-51 頁。
- 末永国紀 (2004) 『近江商人学入門—CSR の源流「三方よし」』サンライズ出版。
- 末廣昭 (1989) 「工業発展」、鈴木長年編『日本の経済協力—途上国経済発展の視点から』アジア経済研究所、65-82 頁。
- (2000) 『キャッチアップ型工業化論—アジア経済の軌跡と展望』名古屋大学出版会。
- (2009) 『タイ 中進国の模索』岩波新書。
- (2014) 『新興アジア経済論—キャッチアップを超えて』岩波書店。
- 菅原秀幸・大野泉・榎屋詩野 (2011) 『BOP ビジネス入門—パートナーシップで世界の貧困に挑む』中央経済社。
- 鈴木洋太郎 (2015a) 「日本企業のアジア市場志向立地とバリューチェーン構築—その実態と理論的理解」、鈴木洋太郎編『日本企業のアジア・バリューチェーン戦略』新評論、3-28 頁。
- (2015b) 「おわりに」、鈴木洋太郎編『日本企業のアジア・バリューチェーン戦略』新評論、167-171 頁。
- 鈴木好和 (2018) 『人的資源管理論 第 5 版』創成社。

- 関智宏（2015）「中小企業の海外事業展開は産業集積にいかにして影響をもたらすか」、日本中小企業学会編『多様化する社会と中小企業の果たす役割（日本中小企業学会論集）』同友館、92-104 頁。
- （2015）「ものづくり中小企業のタイ進出の実態と課題—ネットワーキングとビジネスの深耕」、大野泉編『町工場からアジアのグローバル企業へ—中小企業の海外進出戦略と支援策』中央経済社、137-168 頁。
- 世良耕一（2017）『コース・リレーテッド・マーケティング—社会貢献をマーケティングに活かす戦略』北樹出版。
- 園部哲史（2015）「産業発展—日本の顔が見える戦略的支援」、黒崎卓・大塚啓二郎編『これからの日本の国際協力—ビッグ・ドナーからスマート・ドナーへ』日本評論社、187-206 頁。
- 園部哲史・大塚啓二郎（2004）『産業発展のルーツと戦略—日中台の経験に学ぶ』知泉書館。
- 損保ジャパン日本興亜リスクマネジメント株式会社（2014）『平成 25 年度中小企業の海外展開に関する調査報告書』。
- 大門毅（2007）『平和構築論—開発援助の新戦略』勁草書房。
- 高木晶弘（2018）「民間セクター—SDGs 17」、高柳彰夫・大橋正明編『SDGs を学ぶ—国際開発・国際協力入門』法律文化社、211-227 頁。
- 高橋美樹（2012）「イノベーションと中小企業の企業成長」、小川正博・西岡正編『中小企業のイノベーションと新事業創出』同友館、211-233 頁。
- 高柳彰夫（2018）「ODA—SDGs 17」、高柳彰夫・大橋正明編『SDGs を学ぶ—国際開発・国際協力入門』法律文化社、197-210 頁。
- 竹内幸史（2016）「産業と雇用拡大に金融力生かせ—民間では難しい大きな構想を」『国際開発ジャーナル』2016 年 2 月号、16-17 頁。
- 竹原憲雄（2014）『日本型 ODA と財政—構造と軌跡』ミネルヴァ書房。
- 田中隆之（2012）『総合商社の研究—その源流、成立、展開』東洋経済新報社。
- 谷本寛治・大室悦賀・大平修司・土肥将敦・古村公久著（2013）『ソーシャル・イノベーションの創出と普及』NTT 出版。
- 谷本寛治（2014）『日本企業の CSR 経営』千倉書房。



- 谷本寿男 (2013) 「ODA 再論幾つかの錯誤—その三」 『恵泉女学園大学紀要』 第 25 号、153-175 頁。
- 玉懸光枝 (2016) 「世銀が調達制度を改革—最低価格落札方式からの脱却なるか」 『国際開発ジャーナル』 2016 年 5 月号、12-13 頁。
- 丹下英明 (2016) 『中小企業の国際経営—市場開拓と撤退にみる海外事業の変革』 同友館。
- 唱新 (2015) 「中国と ASEAN の経済連結性—中日韓 3 カ国比較の視点から」、坂田幹男・唱新編 『東アジア新興市場と地場産業—地方中小企業と東アジアの経済共生』 晃洋書房、124-144 頁。
- 中小企業庁 (2014) 『2014 年版中小企業白書—小規模事業者への応援歌』。
- (2015) 『2015 年版中小企業白書—地域発、中小企業イノベーション宣言』。
- (2016) 『2016 年版中小企業白書—未来を拓く、稼ぐ力』。
- (2018) 『2018 年版中小企業白書—人手不足を乗り越える力 生産性向上のカギ』。
- (2019) 『2019 年版中小企業白書—令和時代の中小企業の活躍に向けて』。
- 通商産業省 (1959) 『経済協力の現状と問題点 (1959)』 財団法人通商産業調査会。
- (1963) 『経済協力の現状と問題点 (1962)』 財団法人通商産業調査会。
- (1988) 『経済協力の現状と問題点 (1987) 総論』 財団法人通商産業調査会。
- (1989) 『経済協力の現状と問題点 (1988) 総論』 財団法人通商産業調査会。
- (1990) 『経済協力の現状と問題点 (1989) 総論』 財団法人通商産業調査会。
- (1993a) 『平成 5 年版 経済協力の現状と問題点—世界経済の安定的発展に向けた効果的な市場経済化支援策の構築及び援助と投資・貿易との連携強化』 財団法人通商産業調査会。
- (1993b) 『アセアン産業高度化ビジョン—産業政策のススメ』 財団法人通商産業調査会。
- 津田守・横山正樹 (1999) 『開発援助の実像—フィリピンから見た賠償と ODA』 亜紀書房。
- 戸堂康之 (2012) 「ODA と日本企業の国際化—日本と被援助国の間に win-win の関係を築く」 『国際問題』 第 616 号、44-54 頁。
- ド・マ・ホーン (2019) 「GMS の東西経済回廊の新開発戦略の模索—工業化重視か工業・観光並行か」、トラン・ヴァン・トゥ・苺込俊二編 『メコン地域開発とアジアダイナミズム』 文眞堂、216-240 頁。

- ドロッカー・ピーター・F (上田惇生訳) (2000) 『プロフェッショナルの条件—いかに成果をあげ、成長するか』ダイヤモンド社。
- トラン・ヴァン・トゥ (2010) 『ベトナム経済発展論—中所得国の罫と新たなドイモイ』勁草書房。
- (2019) 「アジアダイナミズムとメコン河流域諸国の発展」、トラン・ヴァン・トゥ・荻込俊二編『メコン地域開発とアジアダイナミズム』文眞堂、1-26 頁。
- トラン・ヴァン・トゥ・荻込俊二 (2019a) 『中所得国の罫と中国・ASEAN』勁草書房。
- (2019b) 「はしがき」、トラン・ヴァン・トゥ・荻込俊二編『メコン地域開発とアジアダイナミズム』文眞堂、i-ix 頁。
- 中尾弘二 (2014) 「わが社のミャンマー市場への取り組みと課題—ミャンマー国・建設事情とわが社の取り組み」、一般社団法人海外建設協会編『特集—ミャンマー市場への取り組み』第 38 巻第 10・11 号、78-79 頁。
- 中沢孝夫 (2012) 『グローバル化と中小企業』筑摩選書。
- (2014) 『中小企業の底力』ちくま新書。
- 中沢孝夫・藤本隆宏・新宅純二郎 (2016) 『ものづくりの反撃』ちくま新書。
- 長瀬理英 (1999) 「輸出加工区と進出企業」、福家洋介・藤林泰編『日本人の暮らしのためだった ODA』コモンズ、144-173 頁。
- 中坪央暁 (2015) 「ミンダナオ平和構築支援の現場から」『国際開発ジャーナル』2015 年 10 月号、91-94 頁。
- 永野慎一郎 (1999) 「賠償研究の視点」、永野慎一郎・近藤正臣編『日本の戦後賠償—アジア経済協力の出発』勁草書房、1-6 頁。
- 中山健 (2018) 「中小企業のリバース・イノベーション—海外経営戦略における新潮流の実態」、吉田健太郎編『中小企業のリバース・イノベーション』同友館、87-108 頁。
- 名和高司 (2015) 『CSV 経営戦略—本業での高収益と社会の課題を同時に解決する』東洋経済新報社。
- 西垣昭・下村恭民 (1993) 『開発援助の経済学—「共生の世界」と日本の ODA』有斐閣。
- 西川潤 (2018) 「成長、ディーセント・ワーク、格差—SDGs 8, 10」、高柳彰夫・大橋正明編『SDGs を学ぶ—国際開発・国際協力入門』法律文化社、100-119 頁。
- 西川麦子 (2010) 「アクションリサーチ法」、工藤保則・宮垣元・寺岡伸悟編『質的調査の方法—都市・文化・メディアの感じ方』法律文化社、144-155 頁。

- 西川由紀子（2013）「紛争後のガバナンス構築—総括と展望」、木村宏恒・金丸裕志・近藤久洋編『開発政治学の展開—途上国開発戦略におけるガバナンス』勁草書房、293-321頁。
- 西澤信善（2000）『ミャンマーの経済改革と開放政策—軍政 10 年の総括』勁草書房。
- （2010）「メコン地域開発と日本の政府開発援助（ODA）—強まる日中の競合」『立命館国際地域研究』第 32 号、85-103 頁。
- 日本政策金融公庫総合研究所（2012）『日本企業の海外展開とその影響に関する調査』。
- （2017）『中小企業による輸出の実態—「輸出への取り組みに関するアンケート」から』。
- 日本弁護士連合会公害対策・環境保全委員会（1991）『日本の公害輸出と環境破壊—東南アジアにおける企業進出と ODA』日本評論社。
- 日本貿易会（2001）『円借款制度の恒久化についての提言』。
- 日本貿易振興機構（2018）『2017 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査（ジェトロ海外ビジネス調査）結果概要』。
- 根本敬（2014）『物語 ビルマの歴史—王朝時代から現代まで』中央公論新社。
- （2016）「日本とビルマの関係を考える—占領と抗日、戦後のコメ輸出、賠償と ODA、そして未来」、永井浩・田辺寿夫・根本敬編『「アウンサンスーチー政権」のミャンマー—民主化の行方と新たな発展モデル』明石書店、151-184 頁。
- 長谷川信次（1998）『多国籍企業の内部化理論と戦略提携』同文館出版。
- 馬場敏幸（2005）『アジアの裾野産業—調達構造と発展段階の定量化および技術転移の観点より』白桃書房。
- 浜名弘明（2013）『開発援助を巡る議論の変遷—ODA の再定義と新たな開発カテゴリーの設置へ向けて』日本国際経済学会第 72 回全国大会。
- （2017）『持続可能な開発目標（SDGs）と開発資金—開発援助レジームの変容の中で』文眞堂。
- 林倬史（2016）『新興国市場の特質と新たな BOP 戦略—開発経営学を目指して』文眞堂。
- 林里介（1999）「フィリピン賠償」、永野慎一郎・近藤正臣編『日本の戦後賠償—アジア経済協力の出発』勁草書房、69-81 頁。
- 速水佑次郎（2006）「経済発展における共同体と市場の役割」、澤田康幸・園部哲史編『市場と経済発展—途上国における貧困削減に向けて』東洋経済新報社。15-42 頁。

- 原丈人（2017）『「公益」資本主義—英米型資本主義の終焉』文藝春秋。
- 平本督太郎（2016）「日本における BoP ビジネスの発展と BoP3.0 の萌芽」、フェルナンド・カサド・カニエーケ・スチュアート・L・ハート編（平本督太郎訳）『BoP ビジネス 3.0—持続的成長のエコシステムをつくる』英治出版、273-301 頁。
- 広瀬宗一（2008）『国家戦略としての公共調達論—グローバル化時代のインフラ整備を考える』日刊建設工業新聞社。
- 房広治（2016）『アウンサンスーチーのミャンマー』木楽舎。
- 藤井聡（2010）『公共事業が日本を救う』文藝春秋。
- 藤井剛（2014）『CSV 時代のイノベーション戦略—「社会課題」から骨太な新事業を産み出す』ファーストプレス。
- 藤崎清（2004）『社会資本をどう整備するか—事業の評価法や資金調達方策の新規提案とそれを基盤とした財政再建や世界平和への道の展望』ライフリサーチプレス。
- 保倉裕（2019）「アジアの経済発展のなかでのカンボジアの新たな役割」、トラン・ヴァン・トゥ・苺込俊二編『メコン地域開発とアジアダイナミズム』文眞堂、166-191 頁。
- 細貝淳一（2013）『下町ボブスレー—東京・大田区、町工場の挑戦』朝日新聞出版。
- 本多哲夫（2016）「地域社会づくりと自治体中小企業政策—大阪の事例から」、日本中小企業学会編『地域社会に果たす中小企業の役割（日本中小企業学会論集）』同友館、16-28 頁。
- 堀江正伸（2016）『国内避難民に対する人道支援の枠組みに関する考察—スーダン・ダルフール紛争下の国内避難民キャンプ社会を事例として』早稲田大学審査学位論文（博士）。
- ポンナワライ・スウィナイ（1995）「タイ資本主義発達における日系企業の活動の展開—直接投資からみたタイ・日経済関係の現段階」、吉沢四郎・高柳先男編『日本 ODA の総合的研究—タイにおける事例』中央大学出版部、49-60 頁。
- 毎日新聞社会部 ODA 取材班（1990）『国際援助ビジネス—ODA はどう使われているか』亜紀書房。
- 前田充浩（2005）「通商産業省『1990 年代型』対アセアン諸国政策に関する『統合価値』モデル分析」、国際協力銀行開発金融研究所編『地域経済アプローチを踏まえた政策の一貫性分析—東アジアの経験と他ドナーの政策』、109-130 頁。
- （2007）『国益奪還』アスキー新書。

- (2013) 「経済協力政策」、阿部武司編『通商産業政策史 2 通商・貿易政策 1980-2000』経済産業研究所、767-846 頁。
- 松島大輔 (2012) 『空洞化のウソ—日本企業の「現地化」戦略』講談社現代新書。
- (2015) 「タイ+ワン戦略—日泰クラスターリンケージの可能性」、藤岡資正編『日本企業のタイ+ワン戦略—メコン地域での価値共創へ向けて』同友館、27-50 頁。
- 松永佳甫 (2015) 「新しい公共経営」、松永佳甫編『公共経営学入門』大阪大学出版会、72-89 頁。
- 松野弘 (2018) 『「企業と社会」論とは何か—CSR 論の進化と現代的展開』ミネルヴァ書房。
- 松山紀 (2014) 「わが社のミャンマー市場への取り組みと課題—ミャンマーへ最初の一步」、一般社団法人海外建設協会編『特集—ミャンマー市場への取り組み』第 38 巻第 10・11 号、80-82 頁。
- 圓田浩二 (2010) 「インタビュー法」、工藤保則・宮垣元・寺岡伸悟編『質的調査の方法—都市・文化・メディアの感じ方』法律文化社、60-70 頁。
- 丸山隼人 (2017) 「日本のタイド借款の有用性—官民一丸となった国際協力の実現のために」『社会学論集』第 29 号、27-41 頁。
- (2018) 「円借款を触媒とした新しい三位一体型経済協力—日本・ミャンマー両国の持続可能な成長の展望」『社会学論集』第 32 号、1-16 頁。
- (2018) 「日本の政府開発援助—官民連携の新しい潮流」、山田満編『新しい国際協力論[改訂版]』明石書店、139-165 頁。
- (2019) 「中小企業の海外展開が拓く三つの貢献」『ソシオサイエンス』第 25 号、136-152 頁。
- 水野広祐 (2015) 「インドネシア—経済発展における対外債務と日本の ODA」、黒崎卓・大塚啓二郎編『これからの日本の国際協力—ビッグ・ドナーからスマート・ドナーへ』日本評論社、125-152 頁。
- 三宅真也 (2014) 『総合商社の本質—その存続性に関する考察』早稲田大学審査学位論文 (博士)。
- 宮崎卓 (2010) 『国際経済協力の制度分析—開発援助とインセンティブ設計 (京都大学経済学叢書)』有斐閣。
- 宮崎学 (2014) 『談合文化—日本を支えてきたもの』祥伝社黄金文庫。

- 三輪修己・古関陽子・笠原龍二（2008）「特集：アジアとアフリカへのインフラ支援から見えるもの—制度変化と援助の効果：アジアとアフリカのインフラ事業の比較研究」、国際協力銀行編『開発金融研究所報』第37号、25-47頁。
- 武藤めぐみ・広田幸紀（2015）「東南アジアにおける日本の ODA の変遷と課題—先発アセアンを中心として」、黒崎卓・大塚啓二郎編『これからの日本の国際協力—ビッグ・ドナーからスマート・ドナーへ』日本評論社、35-60頁。
- 村井吉敬（2006）「ODA と政治・政治家」、村井吉敬編『徹底検証ニッポンの ODA』コモンズ、87-112頁。
- 村上芽・渡辺珠子（2019）『SDGs 入門』日経文庫。
- 村山元英（2004）『国際経営学原論』創成社。
- Monitor Deloitte（2018）『SDGs が問いかける経営の未来』日本経済新聞出版社。
- 森純一（2015）「ベトナムにおける工業人材育成の現状—日系中小企業と教育訓練機関の連携の可能性」、大野泉編『町工場からアジアのグローバル企業へ—中小企業の海外進出戦略と支援策』中央経済社、169-200頁。
- 梁井崇史（2016）「競争力ある産業基盤づくり—暮らしの改善実感できる社会へ」『国際開発ジャーナル』2016年5月号、20頁。
- 矢野暢（1975）『「南進」の系譜』中央公論新社。
- 山崎裕司（2009）『談合は本当に悪いのか』宝島社。
- 山下彰一（2004）「開発と技術移転」、松岡俊二編『国際開発研究—自立的発展へ向けた新たな挑戦』東洋経済新報社、197-218頁。
- 山下道子（2003）『ESRI 調査研究レポート No.3—日本の ODA 政策の現状と課題、内閣府経済社会総合研究所。
- 山田順一（2015）『新興国のインフラを切り拓く—戦略的 ODA の活用』廣済堂出版。
- （2018）『インフラ・ビジネス最前線—ODA の戦略的活用』廣済堂出版。
- 山田光男（2015）「現場の声を傾聴する姿勢を」『国際開発ジャーナル』2015年7月号、25頁。
- 山田満（2016）「東南アジア・同境界地域の紛争解決と平和構築—深南部タイとミンダナオの二つの紛争を事例として」『国際政治』第185号、17-32頁。

- (2019) 「『人間の安全保障』からみた東南アジアの人権状況」、大曾根寛・森田慎二郎・金川めぐみ・小西啓文編『福祉社会へのアプローチ 下巻』成文堂、633-653頁。
- 遊川和郎 (2015) 「AIIB と中国の対外経済協力」、朽木昭文・馬田啓一・石川幸一編『アジアの開発と地域統合—新しい国際協力を求めて』日本評論社、127-142 頁。
- ユヌス・モハマド (猪熊弘子訳) (2008) 『貧困のない世界を創る—ソーシャル・ビジネスと新しい資本主義』早川書房。
- 横田浩一 (2014) 「ソーシャルビジネス時代の働き方」、玉村雅敏編『ソーシャルインパクト—価値共創 (CSV) が企業・ビジネス・働き方を変える』産学社、181-224 頁。
- 吉川健治 (2018) 「企業の社会的責任 (CSR)」、山田満編『新しい国際協力論』明石書店、285-308。
- 吉澤博三 (2015) 「物づくりの DNA を伝授」『国際開発ジャーナル』2015 年 2 月号、30 頁。
- 吉田健太郎 (2018a) 「中小企業の国際経営の理論と視座」、吉田健太郎編『中小企業のリバーシ・イノベーション』同友館、3-23 頁。
- (2018b) 「日本中小企業のリバーシ・イノベーション戦略」、吉田健太郎編『中小企業のリバーシ・イノベーション』同友館、24-43 頁。
- 吉原英樹 (2015) 『国際経営 第 4 版』有斐閣。
- 吉村典久・田中一弘・伊藤博之・稲葉祐之 (2017) 『企業統治』中央経済社。
- 米倉誠一郎 (2013) 「政府と企業のダイナミクス 産業政策のソフトな側面—機振法の金型工業に与えた影響から」、尾高煌之助・松島茂編『幻の産業政策機振法—実証分析とオーラルヒストリーによる全貌解明』日本経済新聞出版社、127-160 頁。
- 鷺尾友春 (2014) 「国際政治と開発援助の新潮流」、栗田匡相・野村宗訓・鷺尾友春編『日本の国際開発援助』日本評論社、217-226 頁。
- 鷺見一夫 (1989) 『ODA 援助の現実』岩波新書。
- 渡辺利夫・草野厚 (1991) 『日本の ODA をどうするか』日本放送出版協会。
- 渡辺利夫・三浦有史 (2003) 『ODA (政府開発援助) —日本に何ができるか』中公新書。
- 渡辺幸男・小川正博・黒瀬直宏・向山雅夫 (2013) 『21 世紀中小企業論—多様性と可能性を探る 第 3 版』有斐閣。
- 渡辺聰子 (2015) 『グローバル化の中の日本型経営—ポスト市場主義の挑戦』同文館出版。

- Addison, T. and Tarp, F. (2015) “Lessons for Japanese Foreign Aid from Research on Aid’s Impact”, Kato, H., Page, J. and Shimomura, Y. (eds), *Japan’s Development Assistance: Foreign Aid and the Post-2015 Agenda*, Palgrave Macmillan, pp.295-309.
- Arase, D. (1995) *Buying Power: The Political Economy of Japan's Foreign Aid*, Lynne Rienner Publishers.
- (2012a) “Japan’s and the United States’ bilateral ODA programs”, Arase, D. (ed) *Japan's Foreign Aid: Old Continuities and New Directions*, Routledge, pp.117-132.
- (2012b) “Conclusion”, Arase, D. (ed) *Japan's Foreign Aid: Old Continuities and New Directions*, Routledge, pp.269-275.
- Asian Development Bank (2015) *Investing in Natural Capital for a Sustainable Future in the Greater Mekong Subregion*.
- Asian Development Bank and Asian Development Bank Institute (2009) *Infrastructure for a Seamless Asia*.
- Berdal, M. and Mousavizadeh, N. (2010) “Investing for Peace: The Private Sector and the Challenges of Peacebuilding”, *Survival*, Vol.52, No.2, pp.37-58.
- Black, D. R. and O’Bright, B. (2016) “International Development and the Private Sector: The Ambiguities of Partnership”, *International Journal*, Vol 71(1), pp.144-166
- Clay, E. J., Geddes, M., and Natali, L. (2009) *Untying aid: Is it working? Thematic Study The Developmental Effectiveness of Untied Aid: Evaluation of the Implementation of the Paris Declaration and of the 2001 DAC Recommendation on Untying ODA to the LDCs*, Danish Institute for International Studies.
- Collier, P. and Hoeffler, A. (2012) “Aid, Policy, and Growth in Post-Conflict Societies”, *World Bank Policy Research Working Paper*, No.2902.
- Davis, P. (2012) “Re-Thinking the Role of the Corporate Sector in International Development”, *The International Journal of Business in Society*, Vol.12, Issue.4, pp.427-438.
- Drucker, P. F. (1999) *Management: Tasks, Responsibilities, Practices*, Routledge (上田惇生訳『マネジメントー基本と原則』ダイヤモンド社、2001) .
- (2003) *Managing in the Next Society*, Griffin (上田惇生訳『ネクスト・ソサエティーー歴史が見たことのない未来がはじまる』ダイヤモンド社、2002) .



- (2006) *Innovation and Entrepreneurship*, Harper Business (上田惇生訳『イノベーションと企業家精神—エッセンシャル版』ダイヤモンド社、2015) .
- Easterly, W. R. (2009) *The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good*, Oxford University Press (小浜裕久・織井啓介・富田陽子『傲慢な援助』東洋経済新報社、2009) .
- Ensign, M. (1992) *Doing Good or Doing Well: Japan's Foreign Aid Program*, Columbia University Press.
- Feasel, E. M. (2017) *Japan's Aid: Lessons for Economic Growth, Development and Political Economy*, Routledge.
- Feng, S. (2012) “Japanese aid to China: A Comparison of ODA from Japan and Europe”, Arase, D. (ed) *Japan's Foreign Aid: Old Continuities and New Directions*, Routledge, pp.203-223.
- Forrer, J. J. and Kantos, J. E. (2015) “Business and Peace in the Buffer Condition,” *Academy of Management Perspectives*, Vol.29, No.4, pp.438-450.
- Garforth, C., Phillips, C. and Panthaki, S. B. (2007) “The Private Sector, Poverty Reduction and International Development”, *Journal of International Development*, Dev.19, pp.723-734.
- Govindarajan, V. and Trimble, C. (2012) *Reverse Innovation: Create Far From Home, Win Everywhere*, Harvard Business Review Press (渡部典子訳『リバーズ・イノベーション—新興国の名もない企業が世界市場を支配するとき』ダイヤモンド社、2012) .
- Hamel, G. and Breen, B. (2007) *The Future of Management*, Harvard Business Review Press (藤井清美訳『経営の未来—マネジメントをイノベーションせよ』日本経済新聞出版社、2008) .
- Haron, H., Ismail, I. and Oda, S. (2015) “Ethics, Corporate Social Responsibility and the Use of Advisory Services Provided by SMEs: Lessons Learnt from Japan”, *Asian Academy of Management Journal*, Vol.20, No.1, pp.71-100.
- Hart, S.L. (2010a) “Taking the Green Leap to the Base of the Pyramid”, London, T. and Hart, S. (eds). *Next Generation Business Strategies for the Base of the Pyramid: New Approaches for Building Mutual Value*, Pearson FT Press, pp.79-102 (清川幸美訳「緑の飛躍戦略」『BOP ビジネス—市場共創の戦略』英知出版、2011、133-162 頁) .

- (2010b) *Capitalism at the Crossroads: Next Generation Business Strategies for a Post-Crisis World*, Pearson Prentice Hall (石原薫訳『未来をつくる資本主義—世界の難問をビジネスは解決できるか』英知出版、2012) .
- Kato, H. (2015) “Japan’s ODA 1954-2014: Changes and Continuities in a Central Instrument in Japan’s Foreign Policy”, Kato, H., Page. J. and Shimomura, Y. (eds), *Japan’s Development Assistance: Foreign Aid and the Post-2015 Agenda*, Palgrave Macmillan, pp.1-18.
- Kato, H., Page, J. and Shimomura, Y. (2015) “Japan’s Foreign Assistance at 60: Reflecting on the Past and looking to the Future”, Kato, H., Page. J. and Shimomura, Y. (eds), *Japan’s Development Assistance: Foreign Aid and the Post-2015 Agenda*, Palgrave Macmillan, pp.344-357.
- Kawasaki, K. (2002) “The Impact of Japanese Economic Cooperation on Asian Economic Development”, *ESRI Discussion Paper Series*, No.16.
- Kotler, P., Jain, D. C. and Suvit Maesincee, S. (2001) *Marketing Moves: A New Approach to Profits, Growth, and Renewal*, Harvard Business Review Press (有賀裕子訳『コトラー 新・マーケティング原論』有斐閣、2002) .
- Kotler, P., Kartajaya, H. and Setiawan, I. (2010) *Marketing 3.0: From Products to Customers to the Human Spirit*, Wiley (恩藏直人・藤井清美訳『コトラーのマーケティング 3.0—ソーシャル・メディア時代の新法則』朝日新聞出版、2010) .
- Lederach, J. P. (1997) *Building Peace: Sustainable Reconciliation in Divided Societies*, United States Institute of Peace Press.
- McMillan, K. (1993) *Games, Strategies, and Managers*, Oxford University Press (伊藤秀史・林田修訳『経営戦略のゲーム理論—交渉・契約・入札の戦略分析』有斐閣、1995) .
- Mawdsley, E. (2012) *From Recipients to Donors: Emerging Powers and the Changing Development Landscape*, Zed Books (佐藤眞理子・加藤佳代訳『国際開発援助の変貌と新興国の台頭—被援助国から援助国への転換』明石書店、2014) .
- Manning, R. (2015) “OECD-DAC and Japan: Its Past, Present, and Future”, Kato, H., Page. J. and Yasutami, S. (eds), *Japan’s Development Assistance: Foreign Aid and the Post-2015 Agenda*, Palgrave Macmillan, pp.276-292.
- Meyer, C. and Kirby, J. (2010) “Leadership in the Age of Transparency” , *Harvard Business Review*, April 2010 (DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー編集部訳「21世紀の

- 経営に求められること—『外部性を内部化する時代』」、『DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー』2011年4月号、ダイヤモンド社、10-25頁）。
- Morrison, K. (2012) “The World Bank, Japan, and aid effectiveness”, Arase, D. (ed) *Japan's Foreign Aid: Old Continuities and New Directions*, Routledge, pp,23-40.
- Moyo, D. (2010) *Dead Aid: Why Aid Is Not Working and How There Is a Better Way for Africa*, Farrar Straus & Giroux (小浜裕久訳『援助じゃアフリカは発展しない』東洋経済新報社、2010)。
- Organisation for Economic Co-operation and Development (2001) “Untying Aid to the Least Developed Countries”, *OECD Policy Brief*, No.31 (OECD 東京センター仮訳「後発開発途上国向け援助のアンタイト化」、2001)。
- (2005) *The Paris Declaration on Aid Effectiveness* (国際協力銀行訳『援助効果にかかるパリ宣言』OECD Development Assistance Committee、2005)。
- (2010) *JAPAN: Development Assistance Committee (DAC) Peer Review* (外務省仮訳『開発援助委員会 (DAC) 援助審査—日本』外務省、2010)。
- (2014) *Revised DAC Recommendation on Untying Official Development Assistance to the Least Developed Countries and Heavily Indebted Poor Countries*.
- Orr, R. M. (1990) *The Emergence of Japan's Foreign Aid Power*, Columbia University Press (田辺悟訳『日本の政策決定過程—対外援助と外圧』東洋経済新報社、1993)。
- Ostrom, E., Gibson. C., Shivakumar. S. and Andersson. K. (2002) “Aid, Incentives, and Sustainability: An Institutional Analysis of Development Cooperation”, *Sida Studies in Evaluation 02/01*, Swedish International Development Cooperation Agency, Elanders Novum, Gothenburg, Sweden.
- Pearson, L. B. (1969) *Partners in Development: Report of the Commission on International Development*, Pall Mall Press (大来佐武郎訳『開発と援助の構想—ピアソン委員会報告』日本経済新聞社、1969)。
- Porter, M. (2008) *On Competition [Updated and Expanded Edition]*, Harvard Business Review Press (竹内弘高監訳・DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー訳『[新装]競争戦略論 II』ダイヤモンド社、2018)。
- Porter, M. and Kramer. M. (2011) “Creating Shared Value: Redefining Capitalism and the Role of the Corporation in Society”, *Harvard Business Review*, January and February 2011

- (DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー編集部訳「共通価値の戦略」、『DIAMOND  
ハーバード・ビジネス・レビュー』2011年6月号、ダイヤモンド社、8-31頁) .
- Prahalad, C. K. and Hart, S. L. (2002) “The Fortune at the Bottom of the Pyramid”,  
*Strategy+business*, (26), pp.1-14.
- Prahalad, C. K. (2009) *Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty Through Profits*,  
Pearson Prentice Hall (スカイライトコンサルティング訳『ネクスト・マーケット[増補  
改訂版]—「貧困層」を「顧客」に変える次世代ビジネス戦略』英治出版、2010) .
- Rubinstein, R. A. (2005) “Intervention and Culture: An Anthropological Approach to Peace  
Operations”, *Security Dialogue*, No.36, pp.527-544.
- Seekins, D. M. (2007) *Burma and Japan since 1940: from Co-Prosperity to Quiet Dialogue*, NIAS.
- Tran, V.T. and Koseki, Y. (2008) “Aid Effectiveness to Infrastructure: A Comparative Study of  
East Asia and Sub-Saharan Africa: Vietnam Case Study”, *JBICI Research Paper*. No. 36-2.
- World Bank Group (2019) “Migration and Remittances: Recent Developments and Outlook”,  
*Migration and Development Brief*, No.31.
- Yasutami, S. (2019) “The Role of Emerging Donors in the Transformation of Traditional Donor  
Recipient Relationships: The Case of China in Myanmar”, *JICA-RI Working Paper*. No. 198.
- Yin, R.K. (2008) *Case Study Research: Design and Methods*, SAGE Publications, Inc (近藤公彦  
訳『新装版 ケース・スタディの方法』千倉書房、2011) .
- Yoosuf, A. and Premaratne, S.P. (2017) “Building Sustainable Peace through Business Linkages  
among Micro-Entrepreneurs: Case Studies of Micro-Enterprises in the North of Sri Lanka”,  
*Journal of Peacebuilding & Development*, Vol.12, No.1, pp.34-48.

## 謝辞

本論文の作成にあたっては、多くの方々にご教示やご助言を頂きました。特に、イーサポートリンク株式会社取締役兼常務執行役員深津弘行氏、同社課長合田理勇氏、株式会社エリス代表取締役桑原順氏、株式会社オリエンタルコンサルタンツグローバル取締役副社長森本裕二氏、東京都中小企業振興公社海外販路ナビゲーター下野俊朗氏、株式会社 reapple 代表取締役社長佐々木隆宏氏には、本論文を完成させるうえでは欠かすことのできない数々のご協力とご支援を頂きました。

また、尾高煌之助一橋大学名誉教授、長谷川信次早稲田大学教授、堀芳枝早稲田大学教授、堀江正伸武庫川女子大学教授、苅込俊二帝京大学准教授、阿部和美秋田大学助教を始めとする多くの先生方からは、本論文に関する貴重なご助言やご示唆を頂くとともに、学者としての矜持についても勉強させて頂きました。そのため、先生方に対しては、感謝の気持ちで一杯です。

他にも、筆者の研究・教育・事業活動において、お世話になった方々が多数います。紙面の都合上、一人一人のお名前を記載することはできませんが、ここに謝意を記したいと思います。本論文が、特にアジアへの貢献に興味関心が高い、将来を担う一人でも多くの若い方々の目に留まれば望外の喜びです。なお、内容等に誤りや不適切な表現等があれば、それらはすべて筆者の責任であるということは申し上げるまでもありません。

最後に、私の人生の恩師でもあり、本研究の指導教官でもある山田満先生に心より深く御礼申し上げます。山田先生からのこれまでの長年に渡る公私両面におけるご指導・ご鞭撻なしには、本論文が完成することはありませんでした。山田先生ご自身、そして先生にとって大切な方々のさらなる飛躍を心からお祈りいたします。