

資料 No. 8

保存用

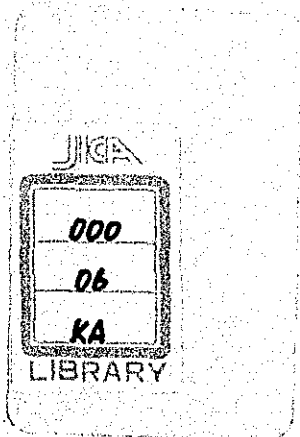
持出禁止

調査統計課

# 技術協力に対する 民間関係諸機関の要望 I

(民間関係諸機関との「技術協力懇談会」概要報告書)

昭和41年2月



海外技術協力事業団  
総務部

国際協力事業団

|          |           |     |
|----------|-----------|-----|
| 受入<br>月日 | 84. 5. 22 | 000 |
|          |           | 06上 |
| 登録No.    | 06709     | KA  |

# は し が き

民間関係諸機関との業務上の連携を緊密にするための一助として、昨年来、これら機関と“技術協力懇談会”を数回に亘り開催して来たが、技術協力各事業の実施上、参考とすべき諸種の意見が出されたので、その概要をとりまとめ印刷に付することとした。業務実施上の参考となれば幸いである。

昭和40年2月

総 務 部  
企 画 課

JICA LIBRARY



1037576[4]

# 目 次

|                             | 頁  |
|-----------------------------|----|
| は し が き                     |    |
| I 第 1 回                     |    |
| 「タイ・マレーシアに進出せる企業との懇談会」----- | 1  |
| （昭和40年1月21日）                |    |
| II 第 2 回                    |    |
| 「商社との懇談会」-----              | 5  |
| （昭和40年2月25日）                |    |
| III 第 3 回                   |    |
| 「農業機械メーカー等との懇談会」-----       | 21 |
| （昭和40年5月20日）                |    |
| IV 第 4 回                    |    |
| 「医療関係業界との懇談会」-----          | 27 |
| （昭和40年6月25日）                |    |
| V 第 5 回                     |    |
| 「コンサルタント業界との懇談会」-----       | 37 |
| （昭和41年1月28日）                |    |

## 【 タイ・マレーシアに進出せる企業との懇談会】

### 1. 議 題

技術協力について

### 2. 日時・場所

昭和40年1月21日(水)午後2時～

於 中央研修センター

### 3. 出席各社

興国人絹パルプ、三井鉱山、富士製鉄、海外漁業、日本無線、日立製作所、積水化学工業、八幡製鉄、日本鉱業、古河電工、三菱電機、大丸、日鉄鉱山コンサルタント、湯浅電池、いすゞ自動車、本田技研工業、小松製作所、日新製糖、島津製作所、三菱重工業、三菱金属鉱業、トヨタ自動車販売、ブリジストンタイヤ、旭硝子、日本電気

### 4. 事業団側出席者

理事長、理事、関係部課長

---

## I 事業団側よりの説明

事業団と民間関係諸機関との連携を密接にするため、タイ・マレーシアに関係のある企業60社を招いて開催された「技術協力懇談会」は、日立製作所、日本鉱業、日本電気、トヨタ自動車販売等25社の出席を得て行なわれた。

先づ理事長より、本会開催の趣旨、技術協力事業に対する民間機関の協力依頼、事業団の各事業内容と民間機関との連携強化による各事業の円滑化と、これによる事業効果増大の期待等についての発言があつた後、野見山理事から、各事業部の概況説明並びに昭和40年度事業予算案の説明が行なわれ、引続き各事業部長から、それぞれの事業について概要説明が行なわれた。

これに対し、出席各社より技術協力に対する意見及び質問があつたが、各発言内容の概要は次の通りである。

1. (理事長) 訪タイの際開発大臣と会見の折、タイ側が日本の民間企業

の企業進出を期待していた旨の前置があつて後、

① Joint-Venture の際には、タイの資本、労働力を充分活用すること。(50%対50%の資本比率にこだわらず日本側60%タイ40%でもよい。)

② 企業進出に際しては、公式なチャンネルを通して行なうべきであること。進出に際して、私に走り過ぎた裏口的行為は止めて欲しい。

旨の発言があつた。

## 2. 専門家派遣事業に関連して (海外事業部長)

現在の専門家派遣は、その人材をセンター要員をも含めて国家公務員に依存せざるを得ないが、民間技術者の積極的進出をも期待したい旨の発言があつた。

## 3. 研修員受入事業に関連して (国内事業部長)

研修員受入事業については、技術的訓練のみを与えるといった面のみが強調されて受けとられているような趣きがあるが、日本の技術の実態を認識してそれぞれの母国に帰国した研修員の各方面での活躍を評価すべき点が大切であろうと考える。当事業を推進するためには政府機関のみの努力では万全を期し得ぬ面があり、民間各機関の積極的な協力が必要であるし、研修員受入事業という特殊性を利用しての民間機関の利益も期待し得よう。

## 4. 開発調査の実施状況について (開発調査部計画課長)

開発調査事業は公共的部門に対する技術的・経済的な調査であり、具体的なプロジェクトに対する調査で、長期的にみれば大いに民間の海外進出に通ずる面があるので、協力を期待する。

## 5. 特別事業部の事業に関連して (特別事業部長)

特別事業部は賠償による研修員受入、国連に対する協力事業等を実施中ですが、特に国連等の各国際専門機関の要請に応じ得る技術的・経済的に優秀な人材の供与を各業界に期待する。

## II 各社よりの要望及び質問

海外漁業：—

マレーシアのベナンにて海外操業を行なっているが現地人要員を事業団の研修員として来日させることが出来るか。

国内事業部長：－

事業団が受入れる場合には一定の正式なチャネルがある。マレーシア政府が、政府要請による研修員として正式なチャネルに乗せて例えばコロンボ計画の研修員とかで要請するのならば、内容を検討の上、受入れることは可能である。

日本無線：－

宿泊費は1日当り2,200円と聞いているが内訳はどうか。

国内事業部長：－

(内訳の詳細な説明が行なわれた 一略一)

日立製作所：－

研修員の帰国後のフォローアップはどのようになっているのか。

国内事業部長：－

事業団設立以来、この点については特に力を入れ体制を固めつゝあり、タイとイランの両国については帰国後の実態調査書が出来上っており、昭和39年度に受入れ帰国せる研修員については近く職員を派遣し、実態調査を行なう予定である。又「研修員調査票」「KenShuin News」等の資料・印刷物の送付を通してアフターケアについてはかなりの効果があがりつゝあると考える。

技術的な問題のフォローアップについても、事業団の技術室がこれの解決に当たっている。

三菱電機：－

研修員受入れを依頼される場合、会社として受入れ時期の問題等があるので技術実習の依頼、見学依頼等を前広ろに行なつて欲しい。出来得れば事業団が研修計画を策定する時期頃から民間会社もプログラミングに参加させて頂けないだろうか。

国内事業部長：－

国内各省庁との話し合い等で時間的な問題があるので各社と前広ろに行なえない状況があるが、出来るだけ努力するつもりである。

湯浅電池：－

タイ・マレーシアの人心は英米一辺倒のきらいがあり、この点から人的な面を通しての交流による関係の強化は、技術協力事業の主要なメリットと思

われるので、帰国した研修員をフルに利用し得るような組織作りと、将来有望なる人材を多く日本に呼んでいただきたい。

理事長：－

事業団発足以来いまだ日も浅いことなのであるが、人の交流を通しての点は誠に重要であり多くの研修員を受入れて実績も上げていることで、今後も大いに努力したい。

日本無線：－

日本政府より高次の技術者、Advisor クラスの専門家をより多く海外へ出したらどうか。

理事長：－

相手国政府側に入り、種々の面で Advise が出来る、いわゆる Project Manager 的な人材が必要なことは痛感されるが、こういった人材は少なく、居ても中々海外に行きたがらない。これは日本の社会問題の一面である。

旭硝子：－

高級研修員の質的な面での改善を期待する。

国内事業部長：－

他の先進諸国と比較して、日本の研修員に対する Allowance は低くないのであるが、質的な諸面での改善については努力する。

日本無線：－

政府ベースの技術協力は純粋なものであつて、コマーシャル的な感覚を抜きにした Vision で実施されたらどうか。

理事長：－

お説の通りと思うが、先に述べたように人のつながりが欠けておるし、この点を補わねばならぬ意味からも民間に協力していただくのであつて決して商業的な進出を助けるヒモツキ的なものではない。海外企業進出については、従来企業のヒトリヨガリ的な面もあるので、この点は改善して頂きたい。

専務理事：－

技術協力は長期的な観点に立つて行なうべき事業であり、この点を認識されて事業団に協力されたい。

(以上)



## Ⅱ 商社との懇談会

### 1. 議 題

技術協力について

### 2. 日 時

昭和40年2月25日(木) 午後3時～

### 3. 出席商社

兼松、江商、住友商事、丸紅飯田、三菱商事、安宅産業、岩井産業、  
伊藤忠商事、金商又一、三井物産、大倉商事、日綿実業、日商

### 4. 事業団側出席者

理事長、専務・常務理事、北川監事、秋山・柳沢顧問、各部部长、次長、総務・企画課長

---

### I 理事長挨拶

本日の会の趣旨は、事業団が実施しております技術協力がどのような型態で、如何に行なわれているかについて御説明し、皆様方より、これに対しましての御注文をうけたまわることにあります。御承知の通り、技術協力事業は、政府や、役人だけがやつて行きましても決して、うまくゆくものでもありませんし、民間諸機関の協力を得ることが、その効果をあげるためにも必要であろうかと考えている次第であります。

当事業団の運営につきましても、例えば中山さん、富士鉄の永野さん、松原さん、井上さん等財界、民間諸機関の方々の参加を得て事業を実施しており、日常の諸業務面でも色々御世話を頂いている訳であります。

本日は、海外について精通しておられる商社の方々にお集りいただきましたのは、商社のサイドから見まして事業団を利用し得る可能性を大いに見出ししていたとき、御役に立てる点は御協力も致したいと考えている訳でございます。実は、先般、経済視察団の一員としまして、東南アジア数ヶ国をまわつて参りましたが、今回の旅行で感じました点を2、3披歴致したいと思ひ

ます。先づ第1の感想と致しましては、私が過去数回訪問した頃からみま  
す、東南アジア諸国の眼が西欧諸国からだんだん東の方へ向いてきてい  
ると言えると思います。殊に、私が大使を致しておりましたタイは、この傾向が  
著るしいものがあり、インド、パキスタン、マレーシア等を訪問する度に  
感じられる点であります。

第2の感想としましてこれら諸国でわが国の技術協力の成果があがりつ  
まあることであります。われわれが期待していた以上にアプレシエイトされ、  
これに対する要望も強いのであります。一方日本の企業進出も活発に行な  
われ、その成果も見られつまあります。これは、東南アジア諸国が、農業とい  
つた一次産業の生産性向上を高めるだけでは経済開発が促進されないという  
観点から工業化に目をむけつまあるといえます。これら諸国の工業化が日本  
の企業進出を促進する要因であると思います。シンガポールのジュロン、マ  
レーシアのクアラ・ルンブールの工業化は目ざましいものがあり、日本企業  
も相当進出しておることは御承知の通りであります。工業化助成の意味から  
も、日本が相当の援助をすべきであると考えます。たゞし、こゝで真剣に考  
慮しなければならないのは、マーケットの問題であります。タイ、マレーシ  
ア、フィリピン等が工業化を行なつた場合域内の工業マーケットの Capacity  
は限られており、加えて工業化が国産化の過程をとるといふ、これら諸  
国の政策から、ひいては工業製品の輸出を誘起してくることは明らかに推測  
されるところでありますし、製品コスト面で先進諸国の製品と競争しなければ  
ならないという矛盾が生じて参ります。これら諸国の工業化の問題に関し  
て、こういつた面での考慮があまりなされていないように思われます。例え  
ば工業化を行なつているシンガポール等を見ても、御承知の通り華僑  
が商業資本を握っている訳で具体的には、これら華僑資本を工業化へ振りむ  
けていることから、資本回転を早めて、即く利益を早くあげるといふ傾向が  
見られます。要するに長い目で企業を育成するといふ、Industrial mind  
に欠けているという問題があります。

わが国の海外進出の在り方をみますと、本日は商社の方々を前にして言  
にくいのでありますが、企業進出についても過当競争が行なわれてきてお  
ります。日本の貿易をのぼすといふ考えかたからしても企業の方にまで進出を

行なうべき時期であるという考から企業投資が行われている実情ですが、その場合には十分に相手方の諸条件を考慮する必要があります。目先の利益の追求といった面よりも企業として将来の問題に目を向けられることが望ましい。又日本に対する、これら諸国の援助要請が強まっている重要な因子として、日本の技術が非常に採り入れ易いという点があります。技術指導の面からみますと、日本のやり方は、具体的で実際役に立つものが多く、西欧諸国の指導は理論教育に重きが置かれているところから、日本の協力を期待が大きくなり、かつアプレシエイトされているのではないかと考えられます。従つて今後増々技術協力事業の強化に力を注ぎたいと考えている所存でありますので御協力をお願い致します。

## II 専務理事

只今、理事長から申し上げました通り、事業団が実施しております技術協力は政府の委託事業でありまして、そのような面から考えますと政府の金でやつているから業界には実際関係がないと思われるが、実は民間部門との間にかなり密接な部面がございます、事業団としては民間の積極的な協力を期待している訳でございます。民間諸機関が技術協力事業により深い注目を寄せられることを期待する訳であります。又、関連のある面での協調をより密接に致してゆきたいと存じておりますので、本日は事業団に対する御意見、御要望、今後もこのような会を持つ方がよいといったようなことでも結構ですので、お聞かせいただければ幸でございます。

御手許の諸資料の中にごございます現在の実施事業概況表は、特に商社サイドから御覧になりまして関係が深いと思われるものを収録致してありますが、業界と関係の深いと思われまます件を中心に御説明申し上げたいと思います。

事業団の事業内容でございますが、国内事業部というのは、海外から技術研修員を日本へ招き訓練を与える事業をいたしております。海外事業部は、日本人専門家を要請する諸国に派遣する業務、海外に技術訓練センターを設置する諸業務、これにはセンター用機材を含んでおりますが、センターの指導技術専門家派遣もやっております。これに加えまして機材供与援助事業を致しております。開発調査部は、低開発諸国の公共的部門に対する技術的な

コンサルティング業務を実施している訳であります。

具体的諸活動内容の説明に入りますが、研修員受入事業は、現在までに6千名近くを受け入れておりますが、配布資料に含めましたのは鉱・工業・電気通信等の分野で、現在滞日中のうち、いわゆる高級者グループに属するもの達であり、各国でかなり責任のある地位についている人達であります。これらの人が数カ月間わが国に滞在しまして、つぶさに日本の諸施設を見て帰る訳であります。

専門家の方は、建築、マイニング、電気通信等の分野で活躍目ざましいものがあり、1例を申せば、パキスタンに派遣致しました鉦山技術者、瀬尾氏のプランがパキスタン政府の採択するところとなりまして、一連のマイニング機械類の買い付けが行なわれたり、西パキスタンのTV局開設に当つてはNECがこれを具体化致しましてJoint-Ventureの方式で進出実施中でありましたが、コロンボ計画によりましてTV受像機を供与することになっております。

センター事業としては、現在15・6ヶ所の各センターにつき運営・設置の実施を行なつており、タイの道路センターにつきましては1億数千万円の機材を購入発送中であり、このセンターは訓練を行ないつつ現実に道路を建設するもので、将来ブルドーザー等道路建設機械の進出も可能となるのではないかと考えております。

機材援助事業としましては、現在各国からの要望を検討し、調達中でありレントゲン車、教育機材等500～600万の額11～12案件を実施中であります。

開発調査事業としては、開発プロジェクト実施済みのものについて資金的裏付けをせよとの声があがっていることは、よく了承致しておりますが、近くこのような性格にもちこめるプロジェクトととして、ブノンベン港の問題があります。日本から借款を供与している経緯もあり、又カンボディア政府からの要請もありまして経済協力基金とこの件で折衝しておりまして、本件の具体化を願っている訳であります。一方台湾につきましては、田クレの問題がありますが、高雄湾の拡張計画に伴う臨海工業開発プロジェクトに調査団を派遣すべく考慮中であり、近く出発の予定であります。パキスタンのケ

ープル計画、チツタゴンの備りようプロジェクトも既に調査団を派遣しました。

尚、昭和40年度の事業予算案につきましては、事業費は17億円となり39年度25～6%くらい増加致しております。各事業にそれぞれの増額をみた訳で、この他に通産省よりの開発調査委託費分もございます。センターにつきましてはフィリピンに職業訓練センターを作る予定であり、青年海外協力隊を、青年技術者による技術協力事業として行なう予定であります。各項につきまして、40年度事業を実施するつもりでよろしく御願ひ申し上げます。

### Ⅲ 質 疑 応 答

三井物産：－

アメリカ・ドイツ・イギリスの如き先進諸国にも事業団のような機関があるのか？

常務理事：－

先進諸国はいつれも実施しており、アメリカにはA.I.Dが技術協力・資本協力を行なっており、イギリス、ドイツも行なっております。

三井物産：－

A.I.Dは経済協力と切りはなされていない訳ですか？

常務理事：－

A.I.Dは両方一語に行なっております。イギリスは技術協力省、カナダにも技術協力庁があります。

三井物産：－

事業団はFAO等国際諸機関との連絡がありますか？

常務理事：－

連絡は御座居ます。御承知のように国際連合は技術協力を実施しております。特にS.F.がセンターを設置するような場合、その中の業務の一部として専門家派遣の御世話に当っており、S.F.が機材を貸付ける際など事業団の方であつせんの実施業務をしております。S.F.は現在380件ののぼるプロジェクトをアブルーフしており、8億3千7百万ドルのうち8割が機材とな

つております。U.N.が日本の機材を買い付けないのは、U.N.が西欧諸国の maker と直接契約を行なっているのに反しまして、日本での諸機材の調達には日本の商社を通して買い付けを行なうという商習慣が知られていなかった点もあろうかと考えられます。この点は、U.N.も認識しつゝありますので tender があろうかと思われます。日本の機材が U.N.に買い付けられないもう一つの原因としましては、国連の専門家がスペックの作製に当るため、これらの専門家が日本の実情を知らないと、中々 tender が来ない訳であります。日本人専門家の数が少ないことが問題であります。最近 I.L.O, FAO が日本のジープ等を買付け、これが日本の機材の非常に効果ある宣伝の役割を果たしております。

国内事業部長：－

U.N.による研修員の受入れも行なつており旅費、日当は国連持ち、日本は研修附帯経費を支弁している。

三井物産：－

開発調査事業に関係した話になりますが、輸出入に関係のないプロジェクトの調査をやるのはどうか？日本の経済的立場からみても経済交流というか、そういった商売につながるプロジェクトに手をつけるべきではないか。例えば電気通信網などの場合、日本側では中々仕事をとれない。このようなものは一度諸外国に施設整備などをとられてしまうと、そのあとの tender に喰込むことは出来なくなる。低開発国内での政治的な圧力等色々な問題が在ろうと思われるが、技術的な面でも、単価の面でも日本が優れていてもとれない場合がある。インドの電話交換機など、円クレがあつたにもかゝらずとれない。政府筋の中には、橋りょうとか道路とかは日本の経済協力として後廻しという見解があるが、事業団としては、プロジェクトのとりあげかたをどう考えておられるのか。

専務理事：－

事業化の見込みの近いものもあると思われるし、中々時間がかかるものもある。とにかく2度3度と努力しながらプロジェクトの実現化に結びつける努力をするよう検討中で、確実性のあるものの方を多くすることも考慮する。

理事長：－

経済性に結びつけるものをやれといつてもこれは中々むづかしい問題があるうかと思われる。例えば技術協力費にしてみても、日本はアメリカの $\frac{1}{100}$ 、ドイツ、イギリスに比べても $\frac{1}{10}$ 程度で、この点からは中々プロジェクトを経済的にバック・アップするのは資金力の点もあつて難しい。たゞし、経費の少ない割には日本の技術協力は成果をあげており、Export mindのみでは技術協力を行なうべきではないと考える。例えばケニアにセンターを作り、西欧に向いている物の見方を、こちらへむけるという意味がある。社会協力事業的な意味もある。

北川監事：－

この問題は経済協力の理念に結びつく面があつて、難しい問題であるが、私の個人的見解であるが、経済なり技術協力は、低開発諸国の経済発展といつた大きなもの、見方に立つて考えることが必要ではないか。従来日本の資本協力はあまりにも直接利益に重点が置かれておるし、直接的なものも必要ではあるが、同時に長期的な見方が必要であらう。

三菱商事：－

外務省の経済協力課などに参りまして伺うのですが、世銀グループやアメリカに対する日本の技術等のP.R.が足りなくて、プロジェクトにしましても価格条件が有利でありながら仕事をとれないことがある。世銀グループ等に対して技術的面の保障といつた措置方法がとれないので民間ベースでの売込みが出来ないと思われる。経済協力課や事業団はS.F.等に対して積極的に日本の民間企業に仕事をまわす様な方策はとれないのであろうか。

常務理事：－

世銀グループから金を借りてダム等の工事をする場合、御承知の通り先づダム等のプロジェクトに対して資金的裏付けをする場合の選定が行なわれる訳であるが、これを行なう場合、間接の関係ではあるが、プロジェクトに対する事前の調査を行ない、設計の調査をまとめる訳で、このような事前の調査を日本がやつていれば、日本の進出にとつて有利である。たゞし、日本のコンサルタントにしても、世銀の要求するコンサルタントの中立性といつた資格に中々合致しないといつた問題がある。

三菱商事：－

コンサルタント等のリストは送付してあるのだがP.R.が欠けているためにレジスターされないのではないか。真の意味でのアプローチは外務省がおやりになるのか。民間独自で行なえとお考えになつているのか。

専務理事：－

外務省と相談致し、今までの調査レポート並びに調査機関名等を付して、今後出来るだけP.R.を致したいと考えている。

三菱商事：－

現在の日本のペースで国連専門諸機関等の資格合致に近いメーカー等を、事業団等の機関が第三者的立場で推奨していただきたい。世銀の鈴木理事を通して折衝していただけないものか。外務省、通産省にお願いに上つても具体的に折衝されているような動きが全く見られないではないか。事業団の幹部の方々は年に2度くらい国連本部や、ワシントンに赴いて、このような問題の解決折衝に当られたらどうか。プロジェクトがtenderの段階になつてはじめて具体的内容がわかるようなのが現実である。

専務理事：－

前に申したように出来ることから着実に実行致したい考えである。

理事長：－

世銀に対するアプローチにしましても、世銀の職員の中に日本人が居ないということが一つの問題となつている。優秀な人材がないこともあるが、優秀であつても行きたがらないということもあるし、人選の選考権が国連側にあるということもあつてうまくゆかない。

常務理事：－

S.F.による機材購入の例で申し上げると、S.F.側に商社ベースで購入するという話がなかつたこともあつたが、最近FAOにいる日本人専門家が韓国に漁船を購入するプロジェクトを担当し、これのスペックを作成したが、これが採り上げられて日本の船が出た。一例であるが、このような数を増やしてゆくことが大切であろう。

理事長：－

国連内部で発言権のある日本人は13人ぐらいしかいなかったと記憶して



いる。このような点からも内部工作が出来ないのである。

丸 紅：－

さきほど経済・技術協力の理念に関連した話が出たが、例えば、アメリカは対社会主義圏から自由主義諸国を防衛するといった政治的ねらいもあつて、社会主義圏に隣接している諸国に援助が集中しているし、イギリスの場合は、英連邦の団結、スターリング圏の強化等明確な目的がある。わが国の場合、少なくとも資本協力、海外投資のみならず、輸出、輸入に密接に結びついた面に力をそよぎ、アンタイドの経済協力の事例は殆んどないように思われるし、輸出入に結びついたものを優遇している訳で、日本の資本協力の在り方は現状からして、只今申し上げた状況であると思う。日本の経済構造等からして、政府は、このような考え方に立っていると思われるが、技術協力について政府はどのような観点で促進されているのか。技術協力は経済協力へ結びつけるネライとして行なつているのか、或いは先進諸国英米等に対するつきあいとして、社会事業的な意味で行なつているのか。商社との結びつきを御考えのようだが、経済協力の在り方を考えると、技術協力も、そこへ結びつける方向なのか。もし後進国への純粋な援助であるならば、諸取引等のことは御考えにならずに行なうべきではないか。

理事長：－

只今のお話であります。日本に、その態度を割り切れというのは無理である。通産省、大蔵省は、経済協力をそのように考えておるかも知れないが、一方そうでない考え方もある。DAC等でも日本はアンタイドでやれとの声もあり批判を受けている。といつても全く慈善事業としても出来ない点がある。他の諸国には、それぞれの考え方があろうが、現在の日本で、この問題を明確にせよという政治的な面まで喰い入ることになりそう簡単に行なうべきだとは言ひ切れない。現在までの資本協力があまりにも Export mind に傾きすぎており、この辺でアンタイドにもつてゆくべきではないだろうか。技術協力の考え方をもう少し前むきにもつてゆくべきであるということは考えているが、経済進出でももう少し間接的なものをねらうような方向に進んだらどうだろうか。東南アジアにしましても、そこをもう少しよくしてゆこうということでは農業食糧問題の解決の一助として、インドでは農業

センターを作り協力している。これでインドのためになり、長い目でみれば日本のためになつている。確かに技術協力を理論的にすじを通すことは必要であるが、具体的には中々むずかしい問題があつて早急に結論は出せないのが現状である。

国内事業部長：—

只今の点、ちよつと補足致しますと、技術協力がスタートしました際に、閣議決定においては、技術協力を行なうことに対して反対給付は求めるべきではないと明記してあります。例えばカナダの方式をみますと、民間が出る時は民間が出、政府が手を打つべき時は政府が技術協力をやっている。受入事業の方法にしましても、来日するのは各諸国の局長クラスの者も含まれており、日本の八幡とかいつた方々の一流企業等を見て帰る訳で、自づから商業ベースに乗る話もうまれてくると考えられる。又、来年はアフリカあたりを対象とした大型セミナーをやりたいと考えている。こういったコースを通して技術協力の実状を見せるが、来日中に、各企業を見せてもらうことになり裏には大きな含みがあると考えている。

丸 紅：—

閣議では、政治的な感覚から勿論、技術・経済協力共反対給付を求めないと言い切るのであろう。……対外的なこともあるし、要するに御聞きしたいのは、各省の局長クラスはことごとく輸出中心に協力を進めるような考えに貫らぬかれているので、その辺とのカネアイを問うているのだが。

北川監事：—

直接的な利益をとるか、間接的な利益をとるかという点になろうと思うが、出来れば両方をとるべきであろう。東南アジアが安定すれば日本もよくなるし、とにかく現地の経済力をつけてやるのが第一条件であろう。技術協力と資本協力の場合を比較すると、技術協力の方が長期的な立場に立っていると言えよう。

三井物産：—

長期的に考えろとおつしやるが、インドネシアにしろ、緊急援助こそ必要なのではないか。効果がわからないのに長期長期というよりも、短期的なものさえ実のらないとしたらどうなるのか。現状として、長期的なものを期待

させるのは無理ではないか？理事長にお伺いしたが、相手国のモラルの問題が大きなファクターとしてある。例えば一つのプロジェクト調査を日本に依頼しておきながら全く同じものを他国へ援助要請したりする。これでは商売が出来ない。

理事長：－

被援助諸国は、そのようなことをよくやるが、そうかといつて援助をやめる訳にはいきませんし、確かに相手国のモラルの問題はある。

国内事業部長：－

低開発諸国は援助ズレしているので、あつちからも、こつちからも、もらつておこうという態勢である。然し、第三国に決定していたようなものが、日本側にくらがり込んでくる場合もある。例えば港湾セミナーのコースに参加した研修員が、来日し、日本を高く評価した結果他国へ決まっていたプロジェクトが日本にまわつて来たということもあり、必ずしも日本だけが相手国のモラルから来る損失の犠牲となつてはいないのではないか。

三井物産：－

援助を長期的に考えることが解らないことはないが、直接的なものをもつと採り入れたらどうか。

専務理事：－

何度も重ねて押してゆく必要があるのではないか。商社サイドからみると、まだるつこいと思われようが。

日商：－

開発調査プロジェクトの要請依頼の各ケースに関する選択は行なっているのか？

専務理事：－

各件について、どのように取扱うか、慎重に選択している。

日商：－

東南アジアのみにプロジェクトが集中しているとは思われないか？

開発調査部長：－

東南アジアを中心に行なっている訳である。70～80のプロジェクトが在外公館から上がつて来ており、これを検討して、年に約20チーム出して

おります。中々全部をこなすほどの予算もございませんので。

兼松：－

案件決定の重要なファクターはどのようなものですか。われわれのサイドから考えると外交的見地からとりあげるもの50%、経済協力的見地からと思われるものが50%ではないかと思われるが。

開発調査部長：－

結果的には、大体そのようになっている。両方の立場のものを採り入れて一件一件を慎重に検討して行なっている。

日商：－

調査費は全額日本側が持つのか？

開発調査部長：－

相手国が多少の便宜供与をしている。

理事長：－

わが調査団に対して、Localなtake-careを行なっている。

日商：－

外交的見地とか、対日感情といつた親善のみではものたりない気がするが。

開発調査部長：－

比較的外交的見地のウエイトが高いということであつて、実際のプロジェクトは抽象的に、1つの目的にわりきれぬものでない。長い眼でみた場合に、日本のプラスになると思われれば、選定してよいのではないか。

兼松：－

リポート提出後のフォローはどうなっているか、外部から見ているとブツリ切れてしまつてフォローがされてないように見えるが？

開発調査部長：－

現在も基金との連絡会をやつたり、調査団の派遣後、専門家を派遣したりして、フォローをやつているが、今後ともさらにフォローアップは強化してやつてゆきたい。

国内事業部長：－

三井さんの御発言の中で、電気通信、道路、橋等のプロジェクトがとれないという話が出たが、これは、日本の技術というか、日本そのものを知らな

いことに起因していると思われるし、来年度はアフリカ地域にもセミナーを拡大して実力者を集めようと考えている。セミナーも教えるという型態から話し合いをするという内容に変えてゆきたいし、招待外交とまではゆかないが、局長、課長級を大いに呼びたいと考えている。これによつて現地人の頭の切りかえをする。私共の方は麻薬対策のセミナーまでやつており、非常に広い範囲で成果をあげている。

三井物産：－

向うから人を呼ぶことは大賛成である。日本を知らないという点では、オリンピックなんかは大変よいことであつたし、受入れの数は大いに増やしてもらいたい。

住友商事：－

われわれが海外で企業合併する場合、現地の技術者を、日本で勉強させたので呼びたいが、政府ベースのチャンネルにのるかどうか。

国内事業部長：－

私共の方にある正式チャンネルを通じれば可能である。

住友商事：－

民間人を呼ぶときでもチャンネルは通じているのか。

国内事業部長：－

現地政府が、とりあげるようなものであればコロンボ計画等にもものせ得るし、GGベースといつた、現地政府が経費を丸がかえにするのも取り扱つておるので、方法はある訳である。

住友商事：－

時間がかかるのではないか。

国内事業部長：－

現地政府の行政的能力・事務能率等の問題があるので、時間がかかることもあるが、国によつては早いこともある。タイ等は非常に早い。

兼松：－

私共の方でインドネシアから研修のため人を入れているが、事業団の方には研修員を取扱う regulation はあるのか。

国内事業部長：－

うちの研修員の場合、大体が大学卒業者で5年程度の実務経験を持つものを対象としており、このような資格者に合う regulation がある。

兼松：－

休みなどは、どうなっているか？

国内事業部長：－

日本の習慣に従わせており、日曜は休みであるが、40年度からは土曜も休ませる考えである。

兼松：－

われわれが研修生の訓練に当る際、事業団の研修員取扱いが基準となる場合が多く、事業団の方が regulation がゆるいように思われるが、受入のための統一的基準を作られたらどうか。

国内事業部長：－

インドネシア研修員は賠償で特別事業部がやつており、コロombo計画等と比較出来ないが個別の受入れの場合は、依頼先の会社等と密接な連絡をとつてやつている。

特別事業部長：－

賠償研修員の受入に当っては、国内事業部とほぼ同一の方式をとつており、恐らく企業内で研修員が、わがまを言われているのではないかと思うから、受入れ打合せの際、細かいことは事務担当者間で決めて実施しており、あまり問題は聞いていないが。

国内事業部長：－

政府ベースに基づく研修員の取扱いは厳格であり、なにか注意事項につ

いて2度3度間違いを起すような者に対しては、帰国を命ずるようなこともあるくらいである

兼松：－

商社などに、かなりきつと思われるような面まで、わがまをいう研修生がいます。

三井物産：－

具体的に申し上げて、事業団は、一体われわれに何を期待しているのか？  
又、われわれは何を期待したらよいのか？

国内事業部長：－

研修員の場合ですと、商社が大いに、事業団を利用されたらよいと思う。  
関係メーカーには研修、見学等で具体的にお願している。

岩井産業：－

海外センター事業になりますが、機材の送付にしましても、現地の受入態勢が悪く、荷物の開梱すらできていない状況のケースがあり、建物、宿舍等も、あまり現地側にまかせない方がよいのではないかと。中共、ソ連等は、建物一切等、丸がかえて援助しているためか、この辺の問題が全くないように見受けられる。日本の場合は労働をかける割に、時間がかかり文句をいわれたりしている。一切丸がかえてやれるような方法はないか。

海外事業部長：－

私共が大蔵省にそつくり申したいことを言われた訳ですが、センター事業は3、4年度から始まり、受入、派遣に比して歴史的に日の浅いこともあり問題があることもある。やつと来年度から協定の切れるセンターが5つほど出て来ましたので種々の問題を検討することが出来ますし、隘路を打開しようとも考えている。たゞ予算が単年度制なので中々、海外との間にむずかしい

点があります。岩井産業さんにも御迷惑をお掛け致しましたが将来、出来れば丸がかえ方式をとつてゆきたいと考えている。

現理長：－

この辺で時間が参つたようですし、中央センターを御覧下さい。長い間有  
がとうございました。

以 上



### III 農業技術協力懇談会

#### 1. 議 題

「農業技術協力について」

#### 2. 日時・場所

昭和40年5月20日(木)午後3時～5時

中央研修センターセミナー室

#### 3. 出席者

##### (1) 民間側

久保田鉄工、佐藤造械、高北農機、共立農機、北農機、三菱重工、  
松山鞏KK

##### (2) 協会等

農業機械研究所、日本硫安工業協会

##### (3) 事業団側

専務・常務両理事、総務部長、海外事業部長、国内事業部次長、調  
査統計課長、企画課長、センター課長、技術室安尾職員、企画課員、  
その他

#### (1) 事業団概要及び昭和40年度事業計画説明

専務理事から事業団の概要及び配布資料の「技術協力誌4月号」の昭和40年度事業概要に基づき、各事業の大要につき説明が行なわれた。特に農業分野は技術協力事業の中で30%程度のウェイトを占めており、低開発諸国の経済開発にとって重要なファクターであり、今後も積極的に協力を行なう旨、インド・パキスタン農業センター及び農業分野研修コースの実施状況、その効果並びに将来の方向等につき具体的事例を加味しながら説明が行なわれた。

低開発諸国の農業がレベル・アップし、近代的農機具を必要とする段階に至るまでには多年の才月を要すると思われるが将来の農機具市場として大きな期待が持てると思われるので、長期的視野から従来にも増しての当該事業に対する協力方を要請した。

常務理事は、技術協力のなかで農業分野に対する要請の度合いが高い点、殊に稲作技術に対する関心が東南アジア諸国共高く、これに対する協力では大きな効果を上げてきている等、農業が諸国の経済開発の基本であることを強調した。農機具の輸出については、長期的な考えに立つて欲しいこと、相手国の農業事情を十分に考慮して欲しい旨要望した。

なお、農業技術援助の方式に触れ、現在の方式として、(1)インド・パキスタンタイプセンターにより日本式農法の展示を行なう。(2)試験研究について各部門に個別専門家を派遣して協力を行なう。以上の2つの方法がある訳で、いずれの方式が効果的かは、相手国の状況によるべきであろう。後者の協力方式の特筆すべき成果として、マラヤにおけるマリンジヤ新品種(稲)の開発があり、これによりマラヤでは稲の二期作が可能となつた。

近代的農法を先づ導入してゆき、肥料農機具の段階へ移つてゆく訳であるが、UNのEPTA、SF、FAO等の農業分野における協力の柱となつているものも、近代農法の普及であり、農業改良である。東南アジアの農業も最近になつてやつと近代農機具を使い得る段階に入つたところであるが、今後のマーケット開拓の可能性は大きいと思われる。

農機具輸出の際、考えねばならぬ点としては、技術的な面での適応性のみでなく、農業経営面積、土壌等といった農業経営からみた経済性のブクターについての十分な検討が農機具使用上の鍵であることに着目されたい点を強調した。

FAOも水田の機械化について研究を行なつてきているが、わが国の農機具メーカーも外国の機械に対する研究、アフター・サービス、メンテナンス等につき十分研究されたい。

(2) 安尾技術室職員による「農機具利用状況」による概要説明が行なわれた。

インド、パキスタン、カンボディアの三カ国における4輪トラクター、耕耘機、畜力用すき、タイラー、除草機、病害虫防除機具、ポンプ、収穫用機具等の利用状況及び問題点に触れた。

(3) 農業機械研究所縮木氏発言概要

常務理事から農業機械研究所の縮木氏に所見披露の依頼があり、同氏の発言概要は次の通りであつた。

将来の東南アジアに対する農機具の輸出の見通しといったことは申々難しいので予測めいたことは申し上げられないので私見を2〜3述べてみることにしたい。

東南アジア諸国に農機具を出す場合に考えねばならないのは、先づ現地の事情に適するような機械を持つてゆくために諸点の改良が必要である。特に自然の諸条件の差異、土質等に精通しておく必要がある。

それに加えて農業経営型態が各国まちまちで経済的面でアプローチが難しい点もある。わが国は、如何に農業協力を展開するかといったアプローチの点で他の先進国に比べて立ち遅れているのではないか。英国あたりでは、東南アジア向けのコンバインといったものを長い年月かけて研究している。

日本の業界も将来の市場開拓という面からも、研究部門を充実して活潑に海外へ乗り出す基礎を固める必要があるのではないか。このような席で申しにくいことであるが、業界の方に一言申しておきたいこととして過当競争の点に触れたい。例えば外国などで機械の展示会があると競つて出品なさるのはよいが、これはA社のトラクターだ、これはB社のだ、といった売り込み方を行なっている様であるが、このような競争意識でなく、日本製のトラクターを、耕耘機を出すといった見地から海外に進出して欲しい。

先程、常務理事も御指摘の通り、農機具の使用というのは、農業経営に関連の深い問題である。日本の農機具は外国のものに比して、価格が高いのでこの面での改善をお願いしておきたい。

#### (4) メーカー側との質疑応答

常務理事：

農機具の製造に当つておられる方々から見ての援助の在り方、こうしたらどうかとか、その他のことについて伺わせて頂ければ幸いです……農機具の海外進出の契機とか、プロセスについて久保田鉄工さんから何か？

久保田鉄工：

進出の契機には色々あるが、先づ日本側から売り込みを行なう場合と、相手国政府からの要請が商社等を通して上がってくる場合、又、ドイツ、イギリス等ヨーロッパのものを使つた結果、日本のものをと、いつたケースである。ただし、わが社の輸出方針としては、先づ農業のやり方を輸出し、その

後で機械を出すという基本方針をとっている。

常務理事：

農業のやり方を教える場合、具体的にどのようにしていますか？

久保田鉄工：

わが社から海外に出張中の職員や、代理店を通してアフター・ケア要員等の現地人を日本に呼んで訓練しているケースと、事業団、研修者協会の研修員を遣して教えるものがある。

久保田が独自で呼ぶ訓練生は機具のメカニズムだけを教えている。

事業団は研修員の「After-care」については何か具体的なことを行なっているか？

国内事業部次長：

「After-care」については各方面よりの要望もありまして、この点については、只今種々の方法を検討中であり本事業年度において帰国研修員の同窓会の結成、技術的問題についてアンケート方式による帰国後の協力、又従来も行なっていた定期刊行物、文献等によるAfter-careを行なうことにしておりますので御期待に沿えると存じます。

常務理事：

技術研修させる目的で来日させ訓練を終えて帰国した者が他の職業に転じるようなことが民間ベースの受入れにもあると聞いているが……

久保田鉄工：

代理店を通じて久保田が受入れる場合は、「帰国後5年以内は訓練を受けた部門の職にとどまる」といつた条件を附して来日させている。

常務理事：

農機具の輸出状況はどうか？ セイロンあたりにはオーストラリアから100台くらいの耕耘機が入っていると聞くが。

北 農 機：

先ほど御指摘があつた通り、日本の農機具は価格の高い欠点があるのは事実だが、輸出についても、政府と企業との間に強い連携がないのではないか。わが社でも賠償でビルマにトラクターを出したが、当初は現地の状況が全く把握せず、現地で使用不可能なものばかり出していたような経験がある。政府

が対外農業技術進出についての農業基本施策といったようなものを取りあげて検討してみたらどうか。こういつたものがないと、商売するにしても相手国の対象が農民・土地ということでは民間会社の能力では手に負えない問題が多い。研修員を受入れるにしても研修で身につけたものを生かし得るような社会的な基盤がなかつたり、相手国のフアクターで難しい問題が多い。

常務理事：

確かに相手国のフアクターが農業の開発をかなり遅らせていると思う。例えば農業開発計画を相手国が作成するような場合にも現地人材に優秀な人がないのも問題で、優れた日本人の専門家がこういつた部門で腕をふるえるとよいが、わが国でも高級な専門家は中々見出し難い現状である。

北 農 機：

農機具といつても、東南アジアではまだまだマニュアルな道具が殆んど使用されている現状であるように思う。

常務理事：

研修員の受入れについて、例えばどのような人材を呼んだら効果があると考えますか？

北 農 機：

出来れば高級な広い視野を持つた人材を多く受入れて欲しい。少なくとも日本の農業を現地に持ち帰って十分こなし得るくらいの力のある人でなくては意味がないのではないか。

農業機械研究所：

農業分野といつても広いから多くの人々に来てもらうのはよいが、例えば農業の機械化といった問題を探り上げてみても、自分の国はどうあるべきか、といった判断力のあるような人材が好ましい。又、現在のように各国の人を同一のコースで集団で行なう方法の他に1カ国の農業各部門、各階層の人材を集団で来日させ、日本の農業の実態を見せるのが効果が大いのではないか。

常務理事：

それは技術協力予算を各国に配分するといった技術的な問題から難しいが、将来予算規模も増えて、かなりプロジェクト・ベースに沿つた重点国別援助

方策でも立てられるようになり、例えばタイには電気通信、インドには農業といつたようなことにもなれば可能と思われる。ただ同一部門の人を1カ国からまとめて呼ぶとなると、相手国の人材の絶対数からして中々同時期に呼ぶということは難しいのではないかとも思われる。

高北農機：

東南アジアを廻つてみて考えるのだが、技術的・経済的問題以前の問題が誠に多いと感ぜられる。例えば農法にしてみても日本の100年前くらいの程度ではないか。ビルマではプラウを引張るのに牛が二頭であるが、日本では一頭引きである。このことはプラウを輸出するのに日本的農業を頭に描いてはクワーフ輸出できないことに通ずる。牛にしてもビルマの牛と日本の牛では全く性質が異るし、能率を高めようと思つたら牛の性質から変えなければならぬ状態である。農民にしても金がないので粗末な道具でやらざるを得ない。政府の役人は合弁をやりたいなどと言い出すが準備の金もなければ組織もない。わが社では東南アジアは機械のマーケットとしては只今のところあまり希望を持っていない。

常務理事：

わが国の国連への技術援助分担金にしても、わが国側からみるとうまい味のある使い方がされていないと思われる。例えばSFの金にしても農業部門に対して40%ぐらいが使われているが、日本のSFに対する分担金の使用は殆んどが東銀に収まっているようで、この辺の活用も考えなければならぬだろうと思つている。

高北農機：

各社共、最近は非常に活潑に海外進出を行ないつつあり、内外共に体制を整備しつつあると思うが、輸出した機械のアフター・ケアについては中々思うにまかせないのが現状である。事業団のセンターなどを日本農機具のアフター・ケア・サービス・センターとして利用することは出来ないだろうか。サービスのステーションの設立とか、修理工場的な形態の援助方式は考えられないか。

海外事業部長：

現在までのところ、農機具センターはないが、農機具の使用方法について

は訓練をしている。農業分野とは異なるがタイの道路センターは道路機械の修理を行なうのが本来の目的であり、ケアにも中小企業部門のセンターを最近設けたが、農機具修理部門を持ったセンター構想は十分考え得ると思うので将来検討したい。

## Ⅳ 医療技術協力懇談会

### 1. 議 題

・医療技術協力について。

### 2. 日時・場所

昭和40年6月25日(金)午後3時～5時

中央研修センター講堂

### 3. 出席各社

#### (1) 民間業界

日本医薬品輸出組合、ミドリ十字、吉富製薬、藤沢製薬、風雲堂、中外製薬、田辺製薬、三共製薬、エーザイ、イワキ、三栄潤器、島津製作所、昭永産業、東芝放射線、福田エレクトロ、日本光電、日本医科器科、日立レントゲン、以上 18社

#### (2) 官庁側

厚生省薬務局企業課・医事課

#### (3) 事業団側

理事長、常務理事、総務部長、海外事業部長、総務部次長、総務課長、技術室長、企画課長、企画課員、派遣課長

---

#### (1) 理事長挨拶

事業団は政府ベースの技術協力事業を行なっている訳であります。政府関係機関のみで本事業を効果的に遂行することは困難であり、民間の方々の

協力を得る必要があるので、事業団の事業説明をし、これに対する業界の  
方の意向を伺いたいのが本会の趣旨であります。

御承知の通り、技術協力は、わが国の経済協力の一環として、低開発諸国  
と先進諸国との間に在りますギャップをうめるための国際的社会政策といえ  
るもので、米、英、独、仏、ソ連等も活潑な援助を行なっております。日本  
だコロンボ計画に加盟して以来、技術協力を行なつて来ておりますが、低開  
発諸国の発展に役立てるものとして重要な役割を果たしていません。わが国サイ  
ドからみますと、技術協力の副産物として貿易に結びつく面もある訳であり  
ます。ただ、今日までのわが国の経済協力は輸出振興が強すぎた点があり、  
これは改善しなければならない点であります。技術協力における医療協力も、  
より広い面で展開すべきであろうかと思っております。W H O 等国連機関も  
熱心に医療援助を行なっております。わが国もこの部門での協力振りがかな  
り注目されてきております。医療診療団の東南アジアへの派遣、研修員の受  
入、専門家の派遣等を実施してきていますが、今後共、これらの活動を広範  
圏に行なう予定であります。又、技術協力の拡大の一つとして、新しい構想  
である日本青年海外協力隊の名のもとに技術を持つた日本青年を海外に派遣  
するための準備も行なっております。国際的にも、日米共同の医療協力を  
やりたいといった考えもあるので、このような点からの発展性もあろうかと  
考えている訳であります。本事業に対する御注文があれば本会にて提出して  
頂き、このような会を通して業界各位との連携がより密接になればよいと考  
えている次第であります。

## (2) 常務理事による事業全体説明

技術協力実績表(昭和40年3月31日現在)に基づき、常務理事より技  
術協力事業についての概略説明が行なわれた。主要内容は次の通りであつた。

国連貿易会議において国民所得の1%を援助に振り向ける決議がなされ、  
わが国もこの趣旨に同意した。技術協力は、援助即ち経済協力の一部門であ  
ること、経済協力の方式には借款等種々の方式がある。

援助を規模の点からみると他の先進国に較べて、わが国の援助は誠に少な  
い。アメリカが最も規模が大きく50億ドル、フランス、イギリス、ドイツ、  
日本、イタリアの順となつている。わが国の援助規模を国民所得の点からみ



ると1963年においては1%に対して0.54%にとどまっております、1964年にはダウンして0.4%ぐらいではないかと思われる。技術協力の規模は、経済協力全体のうち、わづか2.7%にしかなっていない。他の援助諸国は、援助全体の中、技術協力が少なくとも10%を占めているので、わが国も技術協力をもつと伸ばす必要がある。経済協力の結び付きにしても、輸銀、基金の融資や借款と技術協力を有機的に結びつけ得るような努力も必要であろうと考えている。

医療部門の協力は人道的な立場から行なっており、低開発諸国の社会改善に寄与するとともに、日本の医学、医薬品の紹介にもなっている。

以上に引続き、実績表の諸計画実績の説明が行なわれた。

### (3) 技術室長

配布資料「医療関係技術協力主要プロジェクトの概要」中の「医療に関する技術協力と問題点」の各項につき詳細かつ具体的な点に触れた説明が行なわれた。資料外の重要説明概要は次の通りであった。

開発途上にある諸国の医療及び病理面には種々の隘路がある。客観的な医学上等のネックに加えて政治的イデオロギーや、民族主義がからんで医療面が悪化している国々も多い。

植民地であつた国が殆んどであつたため医療技術が宗主国のものであり、その他の国の医療技術や、まして、わが国の医療についての理解などは最近に至るまで全くなかつたといつていい状況であつた。ために厚生省等でPR用の映画を製作したりして宣伝を行なっている。

従来、技術協力の中で医療協力は大きなウェイトを占めていたとはいえない。研修員等の受入によつて、日本の医療技術水準、医療制度等が高く評価、認識されているので、この意味からも医療協力を伸ばして行きたい。

協力の方式としては、集団コース（結核等）による研修員の受入、専門家派遣、巡回診療団の派遣、海外技術協力センター（タイ・ウイルス）、単独機材供与、出版等資料による協力がある。これらにより日本の医薬品・器具等の紹介がなされてゆくと考える。

協力方式に関連してあがってくる問題点としては、語学、カンボディアセンターにて経験した薬品等の不足、品質の問題、供与機械、器具の現地への

適応性等がある。特に医療機械・器具の供与についてはきめこまかな配慮が必要である。例えば現地でアフター・ケアの不可能と思われるようなオートメ化し過ぎたものよりも、多少レベルを落してもアフター・ケアの可能なもの、又は現地で早急に修理可能なものを調達するようにしたい。

薬品にしても、欧米のものに較べても、わが国のものが遜色のない点が認識されつつあり良質なものを調達すれば多くの諸国でマーケットの開拓も可能となると思われる。

#### (4) 意見交換概要

出席企業者及び厚生省と事業団の間に交わされた意見概要は次の通りであった。

(発言順)

常務理事：

医療協力を通して日本の医療に対する認識を高める必要もあり、又現に高まりつつある訳ですが、日本の薬品類は伸びておりますか？ 取引は商社がやはり持ち込んでくる訳ですか？

日本医薬品輸出組合：

取引の持込は商社を通じて入ってくる人が多いようですし、取引の相手国としては台湾、琉球、香港、タイが主要国と言えらると思う。

常務理事：

台湾の場合は、医者が日本で教育を受けた人が多いといったようなことが一因となつてゐるとは考えられないか。

輸出組合：

それも考えられるが大衆の医薬品も多く出ている。殊に目立つた傾向として、タイへの輸出が伸びている。

常務理事：

タイは、日本の医療に対してかなり深い認識を持つてゐると思う。

輸出組合：

マレーシアも伸びつつあり将来期待が持てると思う。

常務理事：

マレーシアの医療薬品等の規格等はイギリスの規格ではないか。

輸出組合：

わが国で劇薬として取り扱うもの及び抗生物質などが毒薬として取り扱われるなど規格上の問題がある。

常務理事：

イギリスのと日本のを較べて、日本のが劣るといつたことはないか。

輸出組合：

そのようなことはない。現地の医者でも日本のものに興味を持っている者は多いし、薬品の効果・器具の優秀性に対しても正しい評価をしていると思う。

インドネシアの場合は医療材については延払いによる政府買付けだけである。カンボディアのセンターに対する協力を実施してきたが、医薬等の不足の場合は協力はするが全面的に寄付ではなく、製造原価ぐらゐの買上げ方式をとつてもらふことが望ましいので事業団で予算措置を講じてもらえないだろうか。

技術室長：

適正值段で買上げている。ただカンボディアセンターの場合のように、安く買上げてカンボディアに送つたとして、現地において事業団の買上げ価格が正値と見られたりすると、次に Commercial Base で輸出したりする場合に生ずる価格差等でメーカーが逆に困ることはないだろうか。それならば将来のことも考えて思いきつて寄附して頂いた方がよいのではないかといつた思惑があるのだが。

輸出組合：

組合の方としては協力はしたいがメーカーに対する配慮も必要であるし、原価値程度で買上げて欲しい。それから薬品の決定にしても、各医師の方が使いなれた薬を order するという関係もあつて、他の社のものでもよいのに特定ブランドを使うが、この辺の調整は事業団で配慮願いたい。

技術室長：

確かに医師の好みがあるのは問題だが。

厚生省：

先程、技術室長の御説明中の医療協力の問題点に触れられた中で医療品の

品質の問題をチェックするために検査機関を設けたらどうかといわれたが、現在の輸出検査ではチェックが不十分であろうか。具体的にはどのような品に対してチェックが必要であるか。

技術室長：

ピンセットとか輸出検査の対象から除外されているものが相当あると考える。

厚生省：

医療機械類のあまりオートマテックなものは困るというお話が出たが、シンガポールなどでは出来るだけよいものを多く欲しいと言っている様だが一大臣が来日しての話だが――

技術室長：

レベルが低いところへ、あまりいいものを持ちこんでアフター・ケアが出来ないのは困るし、一器具の故障等のために日本の医療機械全般が悪いといった評判を受ける恐れもある。ただ質の悪いものを送るという意味ではない。

理事長：

他の機械類でも言えることであるが、特に大臣といったような高級者になると、なんでも一流のものを望む訳だが、一般的な社会状況からいえば多少レベルを落した方がいいのではないか。機械の仕様といったような明細も商社筋の情報が多いのか。

日本光電工業：

商社を通して入ってくるが現地のレベルに必ずしも通じているとはいえない。

日立レントゲン：

低開発諸国といえども、一般に欧米の先進国の機械になれている所もあり、最高のものを持つて行かなければならない事態もあるし、一方レベルを下げたものを持つていかなければならないといった矛盾がある。故障に対するアフター・ケアにしても、低開発諸国の場合はサービス網がないし、故障が起つた場合にしても対策判断を樹てる情報の入手さえ難しい場合が多い。レントゲン機械にしてもX線技師が派遣されて、機械の技師が行かれないとい

つた面にも問題は無い。レベルを落した機械といつても、研修員が来日して一流のもので実習し、見ているので送る場合も一流のものにしなければならぬのではない。サービス技師が出かけられるような態勢を作つて、一級品を出した方が日本のためにも、相手のためにもなると思う。

技術室長：

レントゲンに限つて申し上げると本当はX線技師でも故障を直せる程度の人を出したい。例えばネパールに送るレントゲンにしてもいつものものを出したいが、あまりメカニズムの複雑なものは避けた方がいいのではない。

厚生省：

技術協力と輸出とが、今話し合つているような点でも結びつけば好ましいのだが医療機械にしても、タイヤフイリピンのように技術援助ずれしている国では、始めからもらうものだと考へているのではない。

理事長：

御説の通りで、大きな医療機材などは援助でもらえばいいと考へている国が多い。

技術室長：

機材を送つた後も医療消耗品類については後送援助してやらないと、機材がすぐ動かなくなる。

日本医科器：

技術者のアフター・サービスのための派遣費といつた予算は耐てられないものか。インドネシアに援助した機械にしても、機械自体のメカニズムの問題よりも使用上に問題があるのではない。小さなメーカーにしてみると故障修理の都度海外に飛び出すのでは経費上相当にきついで……。

理事長：

補充品や、消耗品の追送にしても、いつの時点を限度とするかについては難しい問題がある。アフター・ケアにしてみても、いつ向う側に引き渡すかを考へておかねばならないだろう。

厚生省：

その辺の割り切り方の問題としては、消耗品等についても、相手の医者が必要性を認めるようになれば、どうしても購入補充しようということになるの

ではなからうか。

常務理事：

カンボディアのように日本の医師を通じて協力をしているところは補充を  
續けてゆくことが必要であろう。三榮さんがタイに送つた脳波測定器等に関  
連してなにか……

三榮潤器：

機械の組立てでタイに参つた訳ですが……技術協力における医療協力面  
について色々御話し申し上げたいと思います。

業者としての立場から素直に申しますと、輸出につながる協力が一番有難  
い訳ですが、その面だけの追求も中々難しい点がある。例えば機材を供与し  
た後の消耗品の問題にしましても、技術協力の基本的なところまで考えを  
及ぼさねばならないこととなりますが、アメリカやドイツの医療消耗品はど  
んどん進出しているところをみると、研修の方法に問題があるのではないか  
という点に思いが行きつくので、多少調べてみると、アメリカやドイツに留  
学した医者が皆留学先の國の機材を買っている。これは留学中に、徹底して  
その國の機材に「なじんだ」ことが結果として買付けになつて出てくるので  
はないかと思う。従つて、研修員にしても、十分満足 of ゆく研修を受けた人  
は日本のものを買うようになるのだと思う。ここで考えねばならぬのは、ど  
のような病院に研修員をあづけるかということである。80%以上もの医療  
器材を輸入品でまかなつていような病院に研修員をあづけるようなことは  
避け、なるべく国産品を使う病院を選ぶとか、種々受人機関選考上の問題は  
あると思うが、そうしないと、眞の日本の医療技術を学ばせることにはなら  
ないのではないか。研修目的で送り込まれた病院にアメリカの機械が動いて  
いたりするのは問題である。

又、低開発諸國に機材を供与するにしても、相当なハイレベルのものを現  
地でも駆使し得ると考えるべきではないか。ただ超モダンなものがいいか、  
時代ものがいいかは現地を十分調査しなければならないが。機械を供与する  
場合であれば、故障等は、つきものとして考えるのが業者の立場であれば、  
かなりな数の部品を、当初の購送時に付けてやればいいのではないか。その  
くらいの良心的な態度が必要と思われる。とにかく日本の医療技術に対する

信頼を植えつけるための努力は、あらゆる面で払うべきであろう。これは機械使用の指導にしても、医者訓練にしても指導に当る責任体制を確立することが、指導者にも業界にも必要であることを意味するので、輸送の途中で機材が破損するなどという問題は、梱包の際に細心の注意を払えば問題など起らないはずである。又、医療協力の上で忘れてはならぬのは語学の問題である。これは研修員の受人機関、派遣専門家について十分考慮すべきであろう。現地に行つてみて間違つた知識を身につけているようなケースを検討してみると、たいてい、研修訓練中の誤訳等の点から身に付けてしまつたことが明らかになつたりする。間違いや、手違いは避けるようにすべきであろう。機械の故障などにしても、日本の機械のカタログでは全く故障の箇所が見出せないような簡単な内容のものばかりである。アメリカやドイツの機械が進出する一つの原因はカタログにあると思う。彼らの機械には、素人でも解るような、詳細な Instruction Manual と Service Manual が添付してあり、故障の箇所がすぐ見出せるようになつている。この辺は再考を要するところであろう。サービス網の話が出たが、全くゼロと考えていい。それに日本製がメトリックであつたり、アメリカ製がインチであつたりする標準の違いから部品の相互補充は不可能である。悪い評判を受ける日本製医療機材については、わが国サイドにも問題はあるが、買い付け側の相手国商社が二流粗悪品を持ち返るところにも問題があるので、買い付け要領の監督といった方法を検討したらどうであろうか。

厚生省：

医療器具の多くが Manual work に依存しているので価格の高いものは品質もよく、安いものは品質が落ちるのは人件費コスト等の関係があつて或程度止むを得ないと思われる。ただ故障のなるべく少ないものを出す努力はしていただきたい。梱包についてもなにか規準を作つてもいいと思う。

技術室長：

薬の供与の話になりますが、INHにしても現在わが国で作られているものは1錠50mgであるが、服用上の便宜を考えて1錠300mgのものが出来れば、ネパールには、これを送りたいと考えている。又、日本では昔使用していた縮核薬剤であるテイビオンが復活しつつあり、この型態で作られ、

便利であることが証明されればUNICEFからの寄贈といったことも出来るのではないか。

三 共：

今の錠剤の問題は技術上可能と考えられるが、一番問題となるのは、現在の各社の製品Production Schedule と如何に組合せるかといった点が問題になるのではないか。

常務理事：

WHOやUNICEFあたりで購入したことはないか。

三 共：

現在までのところ実績はない。

常務室長：

顕微鏡やBCGは日本から買い付けている。

輸出組合：

先程三栄さんのお話しの中で、機械使用のInstruction Manual といったものを各国それぞれに作るとなると中々大変であるし、ベイし得るかどうかのメドがつかなければ、そこまでのサービスは難しいのではないか。

理事長：

カタログ等の問題は外国語、特に英語のいいInstructionのあるものがないから売れないということがあるのだから、いいもので安いものであると、いつたことが解るような立派なカタログを作るべきではないか。

三栄測器：

カタログの重要性は現地に行ってみなくては中々解からない。タイなどにおいても、アメリカやドイツのものは、中国語、タイ語、英語で書かれており、どのような人が買いに来ても安心して使えるような配慮がいきとどいてる。

以 上



## V コンサルタント業界との懇談会

### 1. 懇談会議題

「コンサルタント部門の技術協力について」

### 2. 日時・場所

昭和41年1月28日(金)午後2時30分～5時

中央研修センター講堂

### 3. 出席者

#### (1) 業界側

海外コンサルタント企業協会、日本技術開発、パンフィック、電源開発、日本特殊土木工業、日本建設、国土総合開発、国際技術協力開発、三祐コンサルタント、内外コンサルタント、東京設計事務所、新日本技術、梶谷調査、サンコー・コンサルタント、電気技術開発、日本港湾コンサルタント、千代田化工建設、日本交通技術、日本通信協力、日鉄鉱山

#### (2) 事業団側

専務理事、海外事業部長、開発調査部長、総務部長、企画課長、調査統計課長、研修一課長、計画課長、実施課長、他

### 4. 概要報告(以下発言順)

(1) 事業団側よりの事業概要説明の要約は次の通りである。

専務理事：

技術協力事業の規模は年々拡大化の方向に在り、これを効率的に推進するためにも各民間業界の協力が必要である。事業団の各事業は、業界の海外進出を手伝うことが主目的ではないが、側面的には企業の進出に結びついてくる点もあるので密接な連携を保つて行きたい。

開発調査団の派遣実績をみても、今日までに各コンサルタント社の協力による団員提供数は約120名にのぼっており、これが因となつて商業ベースの仕事のきっかけが生じたようなケースもあろうと考える。又、専門家派遣事業による個別技術専門家の派遣で、殊に、発電・鉱業等の分野に社員を派

遣された社も、かなりあると思われる。専門家による Advisory 的な活動の中から発電等のプロジェクトが生じて来たようなケースもある訳で、アジア開銀創設の動き等とも関連して、日本のコンサルタントがこういった国際金融機関、国連専門機関等のプロジェクト調査を数多く手がけ得るようになることを希望する。国際的なコンサルタント競争の分野へ飛やくするためにも事業団の開発調査事業を利用して頂きたい。

上記趣旨の挨拶に引続き昭和41新年度予算の内容につき、研修員受入、専門家派遣、開発調査、ナムグム・ダム、アジア・ハイウエー、技術訓練センター、青年協力隊、医療協力等につき、昭和40年度予算との比較説明が行なわれた。

開発調査部長：

開発調査事業としては、毎年約20チームの調査団を編成し、業種も橋りよう、電気通信、鉱業等あらゆる部門にわつており、協力方式も三國間援助のものから、メコン開発、アジア・ハイウエーといったマルチラテラルなプロジェクトに対しても協力を展開して来ている。最近の傾向としては、インフラストラクチャー部門が増加しつつあり、調査要請の内容もフィージブルなものへ、又プロジェクトも大型化しつつあり予算規模も1調査1千万円を超えるものが増えて来ている。

調査団の派遣手続としては、低開発諸國の協力要請に応じて派遣するたてまえになつてはいるが、日本側が調査可能なプロジェクトについては積極的にオプファーを出す方式も考へている。

調査団派遣要請の相手國側の意向は、調査のみにとどまらず、経済協力にまで結び付くものとなるべきで、この点実施設計までの調査がでて来たことは好ましい傾向である。

メコン河の開発にしても、メコン委員会は名称をメコン河開発委員会と改め、調査の段階から開発の段階に入つたと考えられる。アジア・ハイウエーも同様である。

開発調査事業の将来の方向は、以下の3点に要約することができる。

① コンサルタントの協力を期待する

実施設計の段階になるとコンサルタント中心に事業を進めるべきと考え

る。コンサルタントによる調査が2～3割程度毎年増えて来ている。近い将来はコンサルタントのみで調査に当られるのがいいのではないかと考えている。

### (2) 調査団員の待遇、コンサルタント・フィーの改善

団員の待遇も給与相当額が認められたので、コンサルタント・フィーの問題が要求通り認められるよう努力する。

### (3) 調査フォロー・アップの問題

調査終了後のプロジェクトのフォロー・アップを強化することに力を傾注し、経済協力との連携面については、経済協力基金、輸銀との協調を考え、団員の中にも、これら機関の人々を入れて行きたい。又、アジア開銀との協力も考える。又調査プロジェクトに対する offer 方式を積極的に考える。

海外事業部長：

海外事業部の業務として、個々の専門家の派遣と各国にセンターを設ける協力方式を行なっておりますが、センターは既に24カ所を設けて運営中であり、本新年度予算ではメキシコ、シンガポール、韓国にセンターを新設する予定で準備中である。技術専門家の派遣は、(配布資料により詳細説明)各業種にわたっており、種々の開発プロジェクト抽出の因となつている訳であります。なお予算面では、事業団全体の31億のうち15～16億円が海外事業部の所管になつております。各計画別、地域、国別等の割合はアジア、アフリカ、中近東、ラ米の順の配分となつており、この傾向は引続き新年度予算にも反映される予定である。配布資料の専門家活動状況は、コンサルタント的業務の例としてのケースをいくつか例示した訳で水利調査、電源調査等実施設計にわたるようなものをも手掛けている。

協力態勢も、従来の要請受理方式から offer 方式をとる態勢へと変化しつつある。offer 方式へ転換すべき理由の一事例として、サウジアラビアの国境3角地点の測量調査事業があるが、これは国際入札によつて行なわれるものでSpee を作る段階までで12億円程度のものであるが、日本政府で取り上げてくれるならば実施して欲しいとのことであつたが、このような場合にしても個別専門家が相手国政府の Advisory Staff として、あらゆるプロジェクトの企画に参加し得るようにもつてゆきたいと考える。

この意味からも、コンサルタント各社から多くの人材を、資格等の面で仲間困難もあろうが、積極的な Offer 制度を固めてゆきたい所存である。

## (2) 質疑応答

専務理事：

色々事業団に対します御要望を御聞かせ頂きたい。先づイランのタレガンのかんがいで活やくされておられる三祐コンサルタント社から御意見を御出し願いたい。

三祐コンサルタント：

コンサルタントとしては、かけ出しの社ですが御指名がありましたので一言申し述べさせていただきますが……事業団がコンサルタントの進出に御努力されます点には感謝致しておりますが、コンサルタントからみまされた全般的な技術協力の問題としての感想を一、二とりあげたいと思います。

先づ先刻から事業団側が要請受理による協力方式を Offer 協力に切り換えるとの御発言がありました。協力すべき現地におきましてはコンサルタントとして 'Offer'、という言葉を使うことすら神経を払うべきである。日本側で使う 'Offer'、は相手国側には 'Submit' として受けとられる恐れがある。従つて 'Offer'、うんぬんの前に、プロポーザルを持ち込む ~ 漠然とした事前の調査団を派遣して、又、個別専門家でもいいが、日本として有望と目される国に出し、プロジェクトにまで、まとめあげてほしい。

第二点としては、プロジェクト等についての News の点で日本は大いに出足が遅れる。在外公館のニュースとなつて送付されてくる頃には他の国が手をつけている。フランスなどのやり方をみると、最初の契約はリベートル的なものとして金を流している。フィージビリティの段階で政府の専門家をコンサルタント会社へ入れている。これは昨年ニューデリーの会議（国際排水かんがい会議）でキャッチした点であるが。

O T C A から派遣されている専門家も外国からみれば、フランス的な目でみられているのであるから、外面はともかく、思いきつて内容的にも多少割切つた方法をとつてはどうか。

海外事業部長：

Advisor として専門家が現地政府に入り込み、プロジェクトを捜すよう

になるのがよい例であるが、アフリカにはそのようなケースが多い。アジア地域は、一応開発計画も整備されておつて難しいが、中近東・アフリカは可能性はある。民間人の専門家への起用も増加しつつあり、公務員70%、民間30%の程度にはなつている。民間のいい人を出すということには大いに賛成であるし、皆様が希望される有望な人材をList upしてどんどん事業団に働きかけて欲しい。コンサルタントの人材を出すことも結好であるし、Technical Advisorとして大いに協力されたいと考える。

専務理事：

相手の開発庁当りに人材を出して知恵をあづけることが大切であり、そういった面での協力のポイントをつかむのには外交官の方も大切であるがコンサルタントの人材も大いに参加されたい。要は優秀なる人材を送り込むことである。

三祐コンサルタント：

タレガンの受注成功の場合は、はじめC.Pで専門家2名を出したのがよかつたし、重ねて建設省からアタシエを出し、1~2カ年留めてプロジェクトをフォローさせたのが成功の大きな原因であつたろうと考える。建設省は3代目でアタシエを中止すると聞くが、プロジェクトが具体化してくるくらいの時期になるとアドバイザーが降けられてしまうようではタイミングの問題から誠にまづい。

電源開発：

専門家派遣の場合であるが、シエトロから話があり、ぜひ東アフリカの或国へ人を出してくれということ、手続を進めていたが役所では40年度は金がないので4月以降にして欲しいとかで時間が経ち、先般の話は中止されたいと、相手国政府から断われたが、政府、事業団の方でだれかがいけるように予備費というか、わづかな時間の処置なので、弾力性のある予算をブールしておけないものだろうか。通産省では所管外であるとのことで外務省へ赴いたところ、非公式の話で前例がないので簡単に人を出す訳にはいかないと言われたが、低開発国が相手のような場合には特定の権力者のPrivate Letterでも正式にとりあげることが必要なのではないか。裏面での工作に金がかかるような、ねまわしを必要とする場合も多いのでこのような点も外

務省と在外諸機関の連携を密接にしてもらいたい。フランス的な裏面工作が出来ないものだろうか。

開発調査部長：

フランスの裏面工作について具体的には、どのような手が打たれているか。

三柘コンサルタント：

台湾に米中合同の機関があるように、モロッコなどにもモ仏共同の国策会社があり、ここにフランス政府が職員を出向させて情報を収集したりしている。

専務理事：

日本港湾コンサルタントさん何か御意見は？

日本港湾コンサルタント：

新興国アラブの日本大使館に参事官として赴任しておつたが、新興諸国内には、権力の縄張りあらしめがあり、どういう者と連携を持つかが大切である。最もよい方法は大使館員という公式の資格を持つて現地の人達と仲よくしていくのが大切である。中近東・アフリカ地域の大使館では技術分野の担当者が少なく、農林、建設等の部門における幅広い活動の出来る技術者が必要である。事業団の人でも、民間の人でも、有能な人材を少なくとも3カ年くらいずつ派遣すべきであろう。海外での活動にふさわしい人柄と実力のある人がよい訳で、コンサルタントの人とか事業団が育成した人材が適切なのではないかと思う。日本人の場合、語学の問題があるが、英仏のみでは困る。アラビア語、スペイン語等、現地語が交渉の鍵となるので、この点は事業団あたりで大いに力を入れて欲しい。赴任する人にとっては子弟の教育とか、家族の問題があつたり中々大変なことと思うが……。

専務理事：

事業団は海外に派遣する専門家の育成にも力を入れておきまして、候補者として適当な方に対し語学の訓練を行なおうと準備中でありまして、帰国後の身分の問題にしても啓蒙的運動を行ないながら、各会社とOTCAとの間で契約を取り交わし帰国後の人材の措置を講ずる研究をしている。

日本港湾コンサルタント：

現地でかなりの活やくを期待するとなると、やはり年記者で、技術の解る

人がよい。とくにリビアなどでは、旧宗主国でない日本に対する感情がよく、副大臣に適当な日本専門家を世話して欲しいといった真面目な話がある。こういつたポストに入れる人材は、現在の役所の組織では仲々派遣してくいと思うが努力する必要はあろう。人を派遣する場合でも、国によつては、要請書を出すという形式的な事務手続に、プライドを傷つけられたように感じて人は欲しいが要請までするのは国の威信にかかわるとして遠慮してしまうことがあるので、相手の自尊心を傷つけぬ方法で立派な人を出すように考えて欲しい。研修員の場合も同様で、全部の大臣のSignatureが必要な国では研修員として局長級を海外に勉強に出すことにも大きな抵抗と感ぜられる趣もあり、招聘するくらいのランクの取扱いで、日本に招くべきではないだろうか。

#### 日本通信協力：

開発調査部長が、コンサルタントの協力を期待する旨の発言がありましたが、コンサルタント・フィーの問題が解決されなくては優秀な人材は出せないと思う。調査後のフォローの問題でも、長い年月をかけて密接なフォローをすべきである。当社で通信の補助金により、37年度にイランにマイクロウェーブの調査団を派遣したが、団長が私の社から出たため、帰国後の連絡は全て団長宛に寄せられて来たため、38、39年とテヘランにフォローのための専任職員を置き、やつと、2千万ドル相当の仕事がとれることとなつた。このような経験からも、団長に役人を持つてくると、報告書を提出してしまうと、転進してしまつて、調査業務との関係が切れてしまうことが殆んどであり、やはり永続的にプロジェクトをフォローする意味からも、仕様書の作成等一連の業務に携る上からも、原則として団長には民間人を起用した方が好ましいと考える。

#### 専務理事：

現在でも団長はかなり民間人を起用している。

#### 開発調査部長：

近くラゴスの漁港調査団を出すのが、日本工管の人を団長とする予定である。団長は民間の人でもかなり多い。コンサルタント・フィーにしても、70~80%程度までカバー出来るものと考えている。

専務理事：

コンサルタント・フイーの問題についても、コンサルタント協会からの強い要望もあり、今後は全部カバーし得るように努力したい。

新日本技術：

コンサルタント等が海外に出てゆく場合色々なコネを求めて出てゆく場合が多いと思うが、何か組織だつた方法で海外に赴ける方策はないだろうか。例えば各国の開発計画等をひもといてみるのはどうか。又、地域、国別等に重点政策を打出して行くような考え方をとれないものか。又、古いコンサルタントばかりでなく、新しいところも出やすいようにならないものか。

専務理事：

専門家、研修員を通してのコネを利用することもよいと思う。事業団の開発調査事業も進出の一環として利用出来よう。コンサルタントの利用の場合は経験と実績を尊重せざるを得ない面もあるし、業務能率の点から考えても仕事が実績のあるコンサルタントへ流れることになる。

電気技術開発：

当社から事業団のヴェネセラへの調査団の一員に新しい人を起用することも大切であるが調査を行なう上で最も大切なのは、相手国の事情を十分に把握しておく必要がある。常識的なことは本に記述されているが真の実態といえるものは殆んど現地へ赴いて、ぶつかってみないと解らない面が多い。事業団で、こういつた面の調査を行なわれると同時に、対象国の既派遣専門家リストを事業団以外の機関から出た人物をも含めて、広く作成しておいていただけないものか。又、報告書の第三国語翻訳の場合であるが、翻訳者が一人でかけまわつて訳しているのが実状であり、事業団として翻訳監修者制度とか、優秀な翻訳者をキープしておくべきであろう。

開発調査部長：

翻訳官制度的なものを調査費の中の別経費として考えるかどうか、この点検討したい。翻訳の点は今後も改善に努力する。日本人の場合、英語にしても、Japanese-Eughrh になつてしまう。

専務理事：

将来、出来ればそのような業務一切をひつくるめてお願いしたい。専門家



のリストは事業団で整備してある。

コンサルタント協会：

コンサルタント進出のための種々の契機要因が考えられるが、専門家派遣と、研修員受入等の事業を海外においても、日本においても、より有機的に関係結び付ける必要がある。例えば日本人技術専門家と研修員との懇談パーティーを企画されて、親睦を図られたらどうか。これより面識も出来、仕事の上で何か話しが出てくるのではないか。派遣される専門家の方々に、コンサルタントの役割についてのオリエンテーションを行なつて欲しい。アジ研などには、協会から映画を持つていつて見せて頂いている。コンサルタント的な感覚を専門家が持つことは非常に大切なことであろうと考える。又、相手国政府と私契約による専門家、即ちG G ベース専門家に対しても政府が何らかの形でバックアップをしていただきたい。

専務理事：

私契約専門家の給与差額補助制度が新設されたのでこれを活用していきたい。

日本農業土木：

わが国と現地との技術水準等の比較が出来ないので、事業団は、こういつた面の詳細な調査を行なうべきではないか。

パシフィックコンサルタント：

昔はプロジェクト10に対し、1つくらいしか関係が出来なかつたが最近では2つないし3つくらいのものでなつて来つつある。

調査団にはコンサルタントを入れていくべきである。

港湾コンサルタント：

一つの提案であります、日本の学会会議の論文のようなものを英文にして、写真等を入れ、各大使館に配布しておいたらどうか。アラブあたりでも日本には地下鉄があるのか、橋があるのかといった話が真面目に議論されたりするので、もう少し、技術的な面のPRを大規模に行なう必要がある。

専務理事：

大使館等にはかなりの資料が配布されているときくが。

港湾コンサルタント：

業種別等に立派な技術パンフレットを作るべきではないか。

三祐コンサルタント：

海外で日本のパンフレット類をみると、富士山とか女の子のモデルとかが出ているのが多い。もつと焦点を開発関係にしぼるべきであろう。

パンフイックコンサルタント：

日本のコンサルタントの宣伝パンフレットを政府の補助金で作られるようには出来ないだろうか。現在は、これらの経費は広告料でまかなっている現状である。

東京設計事務所：

日本側からの調査団が、相手国政府に日本のための調査といった印象付けをしているのではないか。現地の人にも日本の実態を知ってもらうことが大切である。

専務理事：

研修員の受入れで日本の実態を見ていただいている。

東京設計事務所：

イラクから人を呼びたいケースがあつたが外務省では予算がないということであつた。

開発調査部長：

人を呼んで見せることは大切である。相手によつては Trainee として呼べない人もあろう。

港湾コンサルタント：

研修員の受入れについてアラブ連合では要請書を正式に出すとなると、部内的な手続その他プライドの問題もあり中々難しい場合もあるようだ。わが国から招待状が行けば送り出し易い面も考えられるのでそのような制度を考えてはどうか？

海外コンサルタント協会：

招待外交に属する者は外務省でよいがそれ以外のものは要請書を受理して行なうものばかりでなく、わが国が招待して受け入れるという制度も事業団として研究したらどうか。

港湾コンサルタント：

日本の大学等に留学を希望する人が、しつかりした保証人がいないため留学できないという事例があるが、事業団が保証人になるということは考えられないか。

— 終 —

以上で時間経過となり、懇談終了後ビュッフェにて名刺交換を行なった。

以 上  
(文責 佐藤)

