

# SRID NEWSLETTER

No. 319 JUNE 2002 国際開発研究者協会 創設者大来佐武郎

〒102 -0074 東京都千代田区九段南 1-6-17 千代田会館 5 階 FASID 内

21 世紀に於ける日本の国際コンサルタントの役割

世銀、ADB、国連での 32 年の勤務経験を踏まえて 安積発也  
ODA の「評価」そして「監査」 新日本監査法人 ODA 部 中込 昭弘  
アフリカ農業革命の立役者 UNDP, SU/TCDC、藤村建夫

## お知らせ

1. 新入会員 世古 一穂さん

NPO 研修・情報センター

2.

退会 野中 邦高さん、吉野 賢治さん

休会 賀来 公博さん

2. 談会のお知らせ

日時：6 月 18 日 18:30～20:30 頃

場所：国際協力銀行 開発金融研究所大会議室

講師：中雄 雅幸・長畑 誠両氏

基本テーマ：「グローバリゼーションと日本の対応」

3. シンポジウム

日時：7 月 27 日（土）10 時頃より（1 日間）

場所：一橋大学学術総合センター（神田）

## 21 世紀に於ける日本の国際コンサルタントの役割 世銀、ADB、国連での 32 年の勤務経験を踏まえて

安積発也

### はじめに

世銀、ADB、国連での 32 年の勤務経験を終え、世銀を早期引退してから新米コンサルタントとなり、はや 3 年半が過ぎた。この間、古巣の世銀の仕事にも数多く携わったが、cultural bilingual として、日本発注の仕事に従事することが多くなってきた。例えば：

JICA・国総研：金融セクター政策支援、国際金融機関の経験

- JICA：ケニア国バリング県半乾燥地域総合開発調査
- JBIC：市民社会組織（CSO）との協調促進戦略調査
- JBIC：援助効果持続調査—灌漑セクター
- 三裕コンサルタント企業戦略、社員研修

といったような案件である。この経験に基づき、また国際機構勤務の経験も踏まえて、先日 SRID 懇談会にて上記の演題で発題したので、その内容を SRID News に紹介したい。時間の節約と、読みやすくする為、アウトライン形式で書くが、お許し願いたい。

### コンサルタントとは

コンサルタントは「顧客（クライアント）のニーズを把握し、それを満たすために、知識・経験・未来予測能力を提供する専門家または専門家集団」であると思う。クライアントにとっては、こうした集団を企業の内部に抱えるか外部に求めるかの選択があるが、これは得られるサービスの質の高さと、経済性のバランスの中で決められる。日本の官公庁は内在が多かった。日本のコンサルティング企業による海外事業展開が本格化したのは他の先進諸国にはるかに遅れ、昭和 40 年代であった。

### 日本の国際コンサルタント企業

SRID 会員でもある、和田正武氏の編著、「海外コンサルティング産業史」によると、ECFA 正会員 53 社（1992 年の段階：昨年は 42 社、現在は 37 社に減る）に見る設立年代と海外事業展開時期は下表の如くである。

表 1：ECFA 正会員 53 社にみる設立年代と海外事業展開時期

	昭和 20 年代以前	20 年代	30 年代	40 年代	50 年代	60 年代 以降
設立企業数	1	9	21	12	7	3
海外事業開始企業 数	0	3	15	12	7	5
設立年と海外事業 開始が同時の企業 数	0	2	10	5	2	1

出所：和田正武、海外コンサルティング産業史、1994年

ECFA 会員を設立経緯と企業の性格から分類すると次の 5 つのグループに分けられる：

- 第一グループ：戦後海外から引揚げて来た技術者集団が企業を設立、e.g. 日本工営、パシコン
- 第二グループ：官公庁で公共事業に関わる設計事務を担当していた技術者が独立して企業を設立、e.g. 日水コン、日本港湾コンサルタント
- 第三グループ：愛知用水、黒部ダム、新幹線などの大型プロジェクトが終わった段階でそれに携わった技術者集団が設立、e.g. 三裕
- 第四グループ：民間企業が経営合理化・経営多角化の一環として設立、e.g. NEWJEC, UNICO
- 第五グループ：個人で企業を起こす、e.g. IC-Net

上記のグループ分けは、昭和 20 年代の第一グループの設立に始まり、概ね表 1 の 10 年おきの年代に一致している。気がかりなのは、ここ数年 ECFA 正会員の数が急激に減ってきていることである。これは ECFA 事務局のせいであろうか、会社経営の悪化でコスト削減の為やむを得ず止めていく会員が増加してきているせい、それとも何か他の要因が働いているのであろうか。

今回日本の国際コンサルタント産業史をここで述べる余裕はなく、それは和田氏の編著に譲りたいが、私は、ここ 20 年間、日本の国際コンサルタントはいくつかの大きい戦略上の間違いを犯したのではないかと思う：

- あまりにも高い日本の ODA 依存に何の疑問も抱かず、ひたすら ODA 増加を信じ、また願ってきた。(現在国際機関からの受注は総受注額の 1.8%、民間から 6.2%、その他 92%は総て ODA)
- バブルの時代、比較的楽に仕事のできる、また経済性の高い日本 ODA プロジェクトによる利益追求を急ぐあまり、海外要員まで国内に引き揚げ、その間将来の海外要員、特にプロジェクトマネージャーの養成を怠り、結果としてもともと小さかった国際競争力を更に失った。特に今、そのつけが 40 代から 50 代のプロマネの不足として如実に現れている。
- 国内業務と海外業務の違いが大きすぎることからくる様々の問題点をよく整理せず、海外業務が恒常的赤字であるにもかかわらず、抜本的改革を行わなかった。
- 設立経緯から言って無理もないが、ハードからソフトへの需要の変化をいち早く察知できず、ソフト分野において大幅に出遅れた。

現在日本の国際コンサルタントが直面する問題点は：

- ODA 予算の大幅削減：年 10% 減（国土省の場合、平成 13 から 18 年迄に 27%、農水省の場合 30%）；大幅にパイが小さくなる；9・11、外務省不祥事、アフガン等の理由で、全体の発注予定が約 30%減少または遅れている；このため多くのコンサルタント企業が経営危機に陥っている — 将来の見通しも暗い。
- 今まで堅実にコンサルタント業界を支えてきた国内需要が激減、しかし今更海外事業拡張といっても上記の理由で競争力がなく、容易なことではない。
- 海外需用の内容も、急激なソフト化で、日本のコンサルタント企業には不得意な

分野が多い。

### 一つの事例：ケニア・バリンゴ県半乾燥地域総合開発調査（JICA）

この調査の内容や、技術的問題点などを話せば非常に面白いが、今回の議題からはずれるので割愛する。コンサルタントとクライアント（それは誰か、という事も issue の一つ）の役割に焦点を当てて議論する。

- このプロジェクトは小生にとって毎日が新鮮な驚きの連続であった。
  - インセプション・レポート。何故こうも分厚いレポートが現地調査の前に必要で、何故結論まがいの事が既にれんれんと書いてあるのか。これだけ「結論」が解っているのだったら、何故現地作業が必要なのか。何故日英両語で書かねばならないのか。
  - 表敬。日本大使館でも、JICA ケニア事務所でも、ケニアに対する日本の援助戦略とか、ケニアで行われている行革に関するブリーフィングとかは一切聞けず、「三裕のプロポーザルは歴史的、社会人類学的考察に欠けている。博物館に行って勉強しろ」と若い JICA ケニア事務所のスタッフにはつばをかけられ、それに対して、JICA プロジェクトの経験 30 年のチームリーダーが一言も異論を唱えなかった。
  - 業務報告書。何故チームの一人一人に書かせるのか。チームリーダーが総括して毎月一回チーム全体の報告をするだけで良いのではないのか。何故天候など毎日書かせるのか。
  - インセプション・レポートの報告会議の議事録に何故ケニア側とコンサルタントが仰々しい調印をしなければならないのか。
  - なぜ出さねばならぬ報告書がこうも多いのか。
  - 書かされた Progress Report はあたかも Draft Final Report とでも言える分厚い報告書であった。何故過去数か月の簡単な業務報告（何をしたか、どういう問題があったか、どういう特記すべき発見があったか、次の数ヶ月何をする予定か、何を政府と JICA に頼みたいか、等々を短く数枚に書いたもの）ではいけないのか。
  - カウンターパート・ファンドが 1 シリングもなかった！これは JICA とケニア政府の予算作成スケジュールが噛み合わない故であるので、どちらかがプロセスを変えねば、この問題は永久に続くと言った報告書で指摘したら、コンサルタントが JICA にあたかも JICA のプロセスが間違っているかのごとき批判をするとは失礼であると、削除させられた。
  - 我々日本人コンサルタントは発表内容はともかく、国際的に比較してそのオラル・プレゼンテーションの仕方の貧弱さに驚いた。これは語学だけの問題ではない。
  - governance の欠如をどうするか。この判断を日本政府も JICA も現地に派遣したコンサルタントに押し付けているのではないのか。「What is in for me?」というケニア人殆どの援助ずれした態度もさることながら、何か incentive が無いとカウンターパートも住民も動かないと言う現実にコンサルタントは直面する。ここで自腹を切って何かするか、もし具合の悪い事になったら、それはコンサルタントが悪かったとスケープゴートにされる運命にコンサルタントを追いやるのは過酷と

思う。Governance の問題は、日本政府がはっきりとした態度を示し、それを JICA、日本大使館をとうして全てのステークホルダーに公表するべきである。

- JICA にはケニア事務所と東京本部との間で意思の疎通が欠けるように思われた
  - しかしこれらの驚きは JICA との率直な話し合いで、徐々に改善が見られ、調査実施 2 年半の終わりには、JICA のケニア事務所、東京本部、そしてコンサルタント・チームの間に非常に良い意思の疎通が見られた。 昨 1 2 月現地で行った最終報告書ドラフト発表のワークショップで示された現地の政府行政官と住民代表の生き生きとした参加、そしてコンサルタントと彼らで共同で作ったとも言える報告書に対する現地の人々（我々の究極のクライアント）の **sense of ownership** には感激させられた。このワークショップには東京本部からも参加があり、JICA による最終評価も非常に良かったとの印象を受けた。参加型という実証事業を含めた新しい型の調査に対し、硬いプロセス管理一辺倒のやり方から、柔軟な管理方式に徐々にではあるが変わっていった JICA に敬意を表したい。
- **最後は目出度し目出度しではあったが、JICA プロジェクトには未だにバリngoの遭遇した問題が良く見られる。そこで、なぜそうなのか、と考えてみた：**
    - まだ省庁縦割り制度、またはその名残があり、各省の力が JICA より強く、JICA が独自の **coherent** な政策や戦略をとれない。よってプロジェクトの選定にも関係省庁の力が多く及び、JICA が国際開発専門家集団としての力を発揮出来にくい。
    - 日本はまだ中央集権が続いており、お役所は「お上」であり、コンサルタントはそれに仕える「下々」的存在である。クライアントとコンサルタントが殆ど同等の立場にある欧米の場合とは非常に異なっている。
    - 徐々に良くなるはなっているものの、JICA には成果品を評価する専門的能力が欠けており、しかしながらそれを「お上」として認めるわけには行かず、よって「プロセス管理」が主となる。全てマニュアル通りに事が運ぶように、そのチェックリストによって管理する。コンサルタントも慣れてくるとその通りに、既に敷かれたレールの上を走る。こうした状況下では、新しいアイデアや抜本的な解決策は生まれにくい。そもそもマニュアルは現地経験の比較的薄い学者の書いたものが多く、現地の実社会にそのまま当てはまるかどうか、甚だ疑問である。
    - 日本の援助は内向きであることが多い。真のクライアントは誰なのか。現在の日本の援助を見ていると、少なくとも被援助国の地域住民をクライアントとは見ていないのではないか。うがった見方をすれば、日本の援助のクライアントは会計検査院ではないか。
  - **では JICA は何をすればよいか。次の 4 つの提言をしたい：**
    - 省庁縦割りをなくす。しかしこれは一朝一夕なくならない。それならそれで省庁縦割り制度が機能しにくくなるような対策をとるべきである。例えば、地域局の権限をもっと大幅に拡大し、一時はセクター部を廃止してしまうのも一案である。また JICA 独自の国別戦略を強化すべきである。独立行政法人化の決まった今、こうした改革をするチャンスである。
    - 成果品で勝負する。形式は二の次にして、コンサルタントの成果品（報告書・output

- だけでなく、その **outcome** も含めて) 評価する。それにはそうした専門的評価が出来るスタッフを採用するか、研修を強化して育成するか、評価を外注するか、**JICA** などのビジョンと戦略がなければならない。
- パートナーシップとコミュニケーションの強化。ケニアの場合、日本はドナー社会の孤児であった。日本独自の援助戦略があるのは結構だが、それを説明する努力を怠ってはならず、またこれだけ **globalization** の進んだ今、他のドナーや **NGO**、国際機関との協調は避けられない。日本と日本人の最大の弱点は、コミュニケーションの拙劣さである。これを強化せねばならない。
- 究極のクライアントは現地の受益住民である事を常に念頭に入れた政策と戦略を持つべきである。

## 21 世紀において日本・日本政府、**JICA**、**JBIC**、そして日本の国際コンサルタントのすべきこと

国際開発援助に携わるステークホルダーは色々あるが、夫々が果たさねばならぬ独自の役割がある。そうしたステークホルダーに、日本からの援助強化について次の提言をしたい。

### 日本政府

- もっと積極的に発信を。モンテレイの援助サミットにおいて日本は殆ど不在であった。何故なのか。将来の同様な催しに際しては、もっと強力な代表団を送り、セミナーの企画実施なども行い、パネルディスカッション等にも参加すべきである。
- 開発援助が各省それぞれの意思によってばらばら行われ、司令塔不在。これを改め、経済協力省または国際開発省に一本化すべし。これは省庁縦割り、またはその名残を改善する為にも必要と思う。
- もっと国際競争力を養う教育を奨励すべきだ：
  - 知識の詰め込みより、考え方を教える。
  - 答えは一つでなく、いろいろな考え方があり、事情に応じて臨機応変に対応するやり方を学ばせる。
  - 語学教育の抜本的改革：もっともっと **practical** に（文法など一切教えないか、少なくとも高学年までは教えない。）
  - 平均を上げるのも良いが、それによって個人の才能をおさえつけてしまっはいけない。
  - 創造力を養う教育
- **JICA** と **JBIC** の人員枠を拡大すべきである。特に **JBIC**。**JBIC** の新規融資総額は今や世銀グループにひけを取らない。それに比べ常識で言ってスタッフの数が少なすぎる。これだけ大きくなったら、「ただ乗り」はなるべく控えよう。
- 外交、開発援助などに関する **public relations** の強化：日本と日本人は本当に **communication** が下手である。特にオラル・コミュニケーションが下手である。「沈黙は金ではない」（黙っていても解って貰えない）、「不言実行が最高ではない」（有言実行でいけ）。相手に解るような言葉で説明せねば解って貰えない。
- 開発分野でも **intellectual leadership** を発揮できるよう、人材養成に努力を。

- 余り目先の fashionable な案件ばかり追わず (e.g. アフガニスタン) もっと根気よい、気の長い援助を。(e.g. アフリカ)
- お上・下々といった官・民 (政府とコンサルタント) の関係を改善し、もっと両者が対等に付き合える環境作りを。(官僚とはそもそも public servant ではないか)

## JICA・JBIC

- 成果品を評価できるような能力を内部に養う：中途採用の拡大、将来性のある新入社員受け入れの努力、スタッフトレーニングの強化。(管理費の 10%は使うべし)
- お上・下々といった官・民 (JICA・JBIC とコンサルタント) の関係を改善し、もっと両者が対等に付き合える環境作りをすべきである。発注者・受注者の関係であることは変わらないが、一緒に考え、事態の変化に柔軟に対応できるようなシステムと関係を作るべきである。私のやらせていただいた市民社会組織との協調促進戦略調査 (JBIC ワシントン事務所発注) はその意味で例外的であり、非常に良かった。
- 省庁縦割りが出来にくいような内部機構を作るべきである。(地域局の権限強化)
- 基礎的データの作成にもっと時間と予算を使う。国別計画だけでなく、セクター別戦略も。
- クライアントは誰なのか、もっとよく議論すべきである。(財務省？外務省？会計検査院？日本の業者？相手国政府？相手国の住民？)
- パートナーシップとコミュニケーションの強化。ケニアの場合、日本はドナー社会の孤児であった。日本独自の援助戦略があるのは結構だが、それを説明する努力を怠ってはならず、またこれだけ globalization の進んだ時代、他のドナーや NGO、国際機関との協調は避けられない。Poverty Reduction Strategy Paper (PRSP)作成などにおいて、もっと leadership を発揮するべきである。
- コンサルタントに関し、更なる規制緩和を。これに関係するが、報告書の数を減らし、日英両語という requirement を廃止し、英語(又はクライアントの最も望む言語)のみにするべきである。プロセス管理より成果品で勝負。

## 国際コンサルタント

- ODA 依存によって生じた経営の甘さを改め、徹底的なリストラを行わねば、おおくのコンサルタント企業はつぶれざるを得ないであろう：
  - 固定給から出来高制度への転換
  - 過去のしがらみからくる種々の歳出を廃止する。
  - 出来高制度実施に欠かせぬ勤務評定の仕方の改善：これを transparent にやる；このための説明を社員に何度もきめ細かくやり、評定するマネージャーのトレーニングも行う。
  - 国内事業と海外事業の関係をもう一度考え直し、戦略を練り直す。
  - 企業合併を考える。
- 国際競争力を養う：
  - コミュニケーション、特に oral communication の強化 (研修の徹底)
  - 外国コンサルタント企業との提携を考える。(単なる ad hoc joint venture を超え

たもの)

- 人材確保（新卒だけでなく、また天下りだけでなく、早く戦力となりうる中途採用候補者を幅広く探す。）
- 日常の仕事が忙しいのは解るが、社内で勉強会をやるとか、社費留学させるとか、常時勉強するという姿勢を位置付ける。（お弁当を食べながらの勉強会など）
- もっと女性の専門家を採用する。
- 要するにパラダイムシフトが大切

コンサルタントほど理論と実践を一緒にして仕事ができる職種も少ない。日本の国際コンサルタントは、もっと自信を持って、社会に（政府、JICA・JBICを含めて）発信すべきである。良い発注者は、受注者の言っていることが正しければ、少しは耳が痛くとも、また仕事をくれるのではないか。これは wishful thinking であろうか。

## ODA の「評価」そして「監査」

新日本監査法人 ODA 部 中込 昭弘

最近の報道によれば政府税収の減少予測から来年度も引き続き ODA 予算の削減が見込まれている。しかし、その状況下でも、こと評価に関わる予算については増えている。この動きは、従来の ODA 事業を見直し、今後の質を重要した ODA を考えると当然な流れといえる。ODA 評価の目的は外務省によれば以下の四点があげられる。

- 1) 援助の妥当性、効果、効率性等を検証することを通じて、援助の説明責任（アカウンタビリティ）を確保する。
- 2) 援助のパフォーマンスをモニタリングすることにより、援助の実施管理を支援する。
- 3) 評価結果をフィードバックすることにより、新しい政策や制度の導入、プログラム及びプロジェクトの計画策定・実施等に反映させ、援助の成果を向上させる。
- 4) 援助の透明性を向上させ、援助に対する我が国国民、被援助国国民の理解と参加を促進するとともに、他の援助供与国との協調を図る。

上記の目的のうち 2)、3)の目的はどちらかというと ODA を執行する側の問題意識と考えられる。これに対し 1)、4)は納税者の立場を考えた問題意識ともいえる。小職も過去 OECF（現 JBIC）の評価グループに在籍していたことがあるが、その時の評価の目的としては前者の 2)、3)に重点が置かれていたと記憶する。

一方、ODA への監査導入が叫ばれて久しい。過去の経緯から見ると何か ODA に関わり不祥事が世間を騒がすと監査の必要性が叫ばれ、その後、検討のみで終息していつてしまうという感がある。ワールドカップのシーズンではないが監査はよく「会計のゴール」といういわれ方をする。これはお金の出入りがあるものについては単に記録（会計）するだけでは責任を果たしたことにつながらず、その記録を第三者がチェックすることで責任が果たされたという意味である（アカウンタビリティの確保）。また、独立公正な第 3 者による監査は 4)の透明性の確保においても大きく資する。ここで、ODA への監査導入を検討するとき常に監査の対象および責任範囲と監査費用という問題がある。

監査という場合、広く世間一般では何でもチェックするもの、あるいはチェックする人



たちというイメージで捉えられているようである。これは時として先ほどの評価と混同されたり、また、会計検査院による検査や、検察当局の捜査とも混同される場合がある。また、用語としては内部監査や外部監査、会計監査や業務監査という言葉もある。この中で公認会計士や監査法人が意味する監査は会計監査（財務諸表監査）をさし、外部監査であり、法定監査である。そして法定監査であることから、監査意見表明については責任が付され訴訟のリスクも負う。したがって、何ら基準のないまま安易な意見表明はできない。しかし、その一方で、監査報告書上で監査対象となった範囲、行った監査手続、そしてその結果について報告書利用者が不測の損害を被らないように明瞭に開示すれば監査という言葉を使用しなくても一定の証明業務はできるものといえる。これにより ODA への監査技法の導入もはかれる。しかし、そのためにはこの証明業務に対して一定の基準およびガイドラインの整備が必要となる。

次に監査費用の問題がある。企業における会計監査の場合、例えば、膨大な証憑書類を全数チェックしては監査費用は高額なものとなる。したがって、通常は企業の内部統制状況の評価し内部統制状況が良好な場合は、これに可能なかぎり依拠し監査工数および費用をできるだけ低く抑えている。一方、ODA に関わる監査は一般の企業のような組織体制が整っているような相手を対象にするとは限らない。この結果、監査費用は一般企業の場合に比べむしろ割高となるケースが生ずる恐れがある。そこで、そういった予算が確保できない場合は監査対象についても業務の内容により重要な部分に限って行うとか、海外に関わる部分については現地の会計事務所を活用し費用を抑えるとかの工夫が必要となるであろうといえる。

公認会計士や監査法人の業界に対しては昨今、社会的に様々な証明業務の依頼が生じている。こういった中で ODA の中に監査手法を導入し適切な ODA 事業費支出が担保できることは相手国および我が国にとっても意義のあるものである。しかし、その場合でも監査で証明できる範囲とできない範囲を明確化し、監査に関わるエクスペクテーションギャップ（監査意見範囲に対する過度の期待）が発生しないよう留意しなければならない。

## アフリカ農業革命の立役者

UNDP, SU/TCDC、藤村建夫

南部アフリカの旱魃による食糧不足で、1500 万人が飢餓に直面しているという。またかと多くの方が思うかもしれないが、サブサハラ・アフリカ地域の旱魃は、次々にあちこちの国々を襲っては食糧不足を引き起こしている。今回危機に直面している国は、米を主食としない国民が多い、ジンバブエ、マラウイ、レソト、スワジランド、ザンビア、モザンビークである。

西アフリカ稲開発協会（WARDA）が、1991 年以来取り組んできた西アフリカの新しい陸稲開発プロジェクトは、1994 年に新品種「ネリカ米」の開発に成功した。1997 年以降、北の研究機関が参加した「三角協力」による集中的な努力が実り、ここにきて本格的な普及活動に挑戦する体制が整った。「ネリカ米」の開発のために、日本政府は 1997 年から 2001 までの 3 年間に、WARDA への直接拠出金と UNDP の人造り基金(南南協力)への拠出金により、その総投資額 240 万ドルの約 80%を負担してきた。

5月1日の朝日新聞の報道により、初めて日本の読者にも、日本政府が貢献した「ネリカ米」が紹介され、一般にも知られるようになったことは大変喜ばしいことである。「ネリカ米」の優れた特性は新聞にも紹介されたように、少しの肥料で収量が3倍以上に増えること、在来種に比して、1ヶ月も早く収穫できること、雑草競合性に優れ、病害中に対する抵抗性も強く、蛋白質が2%も多いことに加えて、耐乾性に優れており、3~4週間、雨が降らなくても生存できることがあげられる。アフリカ種とアジア種の交雑により、両方の親の良い点をしっかりと引き継いでいる「ネリカ米」はすでに200以上の種系統がいつでも普及用に提供できる状態にある。

4月に立ち上げられた「アフリカ新種米推進計画 (ARI)」によれば、2006年までに、アフリカの現在の全米消費量、800万トンの約10%、744,000トンを新たに増産し、輸入米88百万ドル相当の外貨節約ができるようになる。これはまた、744万人が1年間3食の米を満腹に食べられるようになることを意味している。ARIはTICAD(東京アフリカ開発会議)のフォローアップ事業の重要なプロジェクトであるばかりでなく、アフリカ諸国が立ち上げたNEPAD(アフリカ開発のための新しいパートナーシップ)の行動計画としても認知された。

6月にカナダで開催されるG8サミットではアフリカの開発問題が主要な議題の一つとなっている。このため、アフリカの枢要な国家元首が数名招かれ、アフリカ開発について対話が行われることになっている。その主要な議題の一つが食糧問題である。ARIはNEPADの行動計画に認知されていることから、討議の際に取り上げられることになると思われ、これに対する支援が討議されよう。

ARI計画は、TICADとNEPADを支援する日本政府や他のドナーの支援を得て、東部・南部アフリカも含む、サブサハラ・アフリカ全体に「ネリカ米」を普及するべく着実に実施が進められようとしている。特に、東部、南部アフリカへの「ネリカ米」普及については、世界銀行が強い関心を示してしる。これからの「ネリカ米」普及において、日本が、マルチとバイの両方の援助スキームを戦略的に活用して協力することが出来れば、日本はサブサハラ・アフリカの農業革命の立役者となり、食糧問題解決に、大きく貢献することができるかもしれない。

「ネリカ米」はアフリカ地域に限らず、陸稲栽培が行われている地域であれば、普及の可能性があり、アジアやラテン・アメリカ等、世界中に普及される可能性を持っている。食糧問題解決と貧困からの脱出という、その潜在的な農業革命を何とか日本の援助で実現したいものである。

\* 藤村さんよりネリカ米写真のも届いています。(446KB) ご希望の方は [sridjimu@par.odn.ne.jp](mailto:sridjimu@par.odn.ne.jp) に連絡して下さい。送信致します。