

日本の雨水流出抑制ノウハウで、世界のインフラを守る

# 途上国 SDGs ビジネスが、 企業価値を高める チャンスに！

政府開発援助(ODA)の実施機関として、開発途上国向けの国際協力を担う独立行政法人国際協力機構(JICA)。取り組みの一つに、日本企業が持っている製品や技術を活用し開発途上国が抱える課題を解決する「民間連携事業(中小企業・SDGsビジネス支援事業)」があります。海外展開を目指す企業にとってビジネスチャンスになるとのことで、今注目が集まっています。今回はフリーアナウンサーの国井美佐氏が、本事業を活用した「北海道ポラコン株式会社」の中島康成氏にインタビュー。事業内容および途上国におけるビジネスの可能性について話をお聞きしました。

(左)北海道ポラコン株式会社  
代表取締役社長  
なかじま やすなり  
**中島 康成氏**

(右)インタビュー  
フリーアナウンサー  
くにい みさ  
**国井 美佐氏**



インドネシアの工場にて  
ポラスコンクリートの試作製造風景



現地の国有建設土木会社における  
打ち合わせ風景



現地の政府機関との記念写真

## 自社製品で海外に挑戦 JICAの民間連携事業を 企業発展の足がかりに

**国井** はじめに、御社の事業内容をお聞かせください。

**中島** 当社は「ポラスコンクリート」という製品を扱う会社です。ポラスコンクリートとは「多孔質で連続した空隙(くうげき)のあるコンクリート」という意味でして、浅草の雷おこしのような見た目です。札幌の大通公園にも埋まっていますが、透水性・浸透性があり、地下水の涵養(かんよう)や地盤改良、最近では洪水の抑制低減で活用されています。



ポラスコンクリート

**国井** 御社はJICAの民間連携事業に応募・採択され、インドネシアでビジネス展開に必要な情報収集を行っていらっしゃいます。そのきっかけをお教えください。

**中島** 前職の銀行員時代で中国勤務中、北海道企業進出のお手伝いをしていました。退職後は家業を継ぐため当社に入り、改めて自社の製品や技術を知り、「この会社は海外でも通用するのではないか」と思い海外展開を検討するようになりました。

最初は銀行や行政主催の商談会へ参加したり自主的な調査でビジネス化の道を探ったのですが、なかなか当社の技術や考え方が理解されず、また、インフラに近い分野のため民間だけでは限界を感じていました。情報収集を進める中でJICAの民間連携事業に行き当たり、「このスキームこそが海外進出のための最善策ではないか」と考え志望しました。

**国井** そういった支援機関はJICA以外にもあるのでしょうか。

**中島** 海外進出のリサーチ補助金を出す機関や制度はほかにもありますが、ジャパンラッグを持ち、現地政府とつながりが作れるのはJICAならではと感じます。JICAの海外での知名度は抜群です。

## 優れた集水工法で 雨水からインドネシアの インフラを守る

**国井** やはりJICAの海外での知名度はすごいんですね。それでは、JICA

の民間連携事業に応募する流れをご紹介ください。

**中島** 他の補助金を使い、ミャンマーの展示会に出展し、手応えを感じたことから、2017年にミャンマーを対象国としてJICAの民間連携事業に応募しました。不採択でしたが「ミャンマーの発展スピードよりも先を行っている技術のため今回はマッチしないが、その発展段階に合った国を考えてみては」とフィードバックを受けました。その後、JICAの「民間企業とコンサルタント等とのマッチング窓口」を利用し、約10社の海外に強いコンサルタント会社の中から選んだ社を外材に、自社の技術や強みを共有し、アジア情勢を見渡した上でインドネシアを対象国に定め直しました。

**国井** 数あるアジア諸国からインドネシアを選定した理由は何ですか？

**中島** ポラスコンクリートは地中から水を集める「集水」という機能と、逆に地中に水を浸みこませる「浸透」という2つの機能があります。当初は日本で主流である「浸透」技術で製品を広める提案でしたが、自主調査の中で、インドネシアのジャカルタおよび近郊で「膨張性粘土」という特殊な挙動をする土壌が膨張・収縮を繰り返す、インフラに被害を及ぼしている話を聞きました。そこで、側溝や管を地中に設置し、軟弱地盤から水を抜くことで地盤の安定を図るという当社の「集水」技術でインフラ被害を軽減できることを企画書にまとめました。18年に再度JICAの民間連携事業(中小企業・SDGs・ビジネス支援事業)の基礎調査に応募し、採択されたという流れになります。



ポラスコンクリート施工の様子

**国井** 調査を進行する中で、「一番苦労した点はどこでしょうか。」

**中島** 日本にはない「膨張性粘土」をターゲットにするため、情報収集に苦労しました。国内ではデータ不足のため文献からも情報収集し、現地では政府機関や調査機関および日系建設会社や商社から広く情報を集めました。また地質のコンサルタントと連携し、膨張性粘土を用いたラポベルのテストを繰り返し、

土壌のメカニズムを分析しました。

**国井** 調査を実施してみた成果はいかがでしたか？

**中島** 他国の課題に対し、当社の技術や製品で貢献できることの道筋がたったことが一番です。また現地のコンクリート市場の状況や、インドネシア国内の今後の開発動向などを知ることもできました。日本では経済発展とともに製品が普及していったことを考えると、他国での時間軸の差を踏まえた展開は大きなビジネスチャンスだと感じています。

**国井** 20年にはビジネスモデル策定のための案件化調査も採択されていたらいいですね。今後どのような発展を展望されていますか？

**中島** 案件化調査では、将来一緒に展開してくれるパートナー候補の選定と、製品スペックなどの規定や製品の更なる周知が目的となります。インドネシア国内で何かのプロジェクトに関わりを持ちたいですし、次は普及・実証・ビジネス化事業への応募を目指して、必要な情報の収集と構築を進めたいと思います。

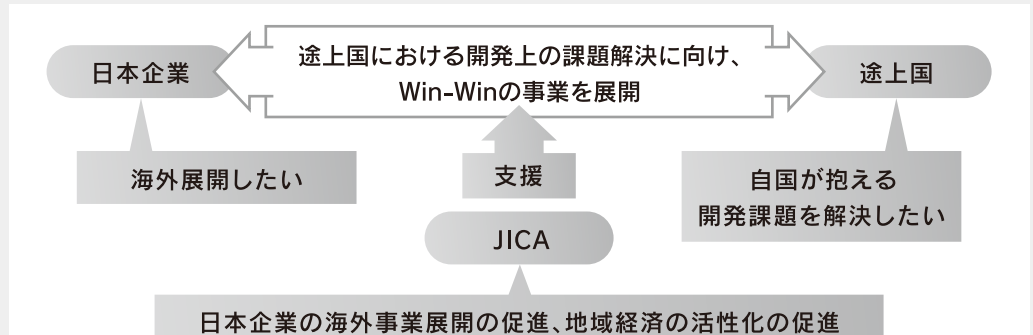
## JICAだから実現する 途上国の課題解決と 企業発展の両立

**国井** JICAとの事業において、一番よかったことは何でしょうか？

**中島** 海外でのJICAのネームバ

## JICAの民間連携事業とは

日本の民間企業は様々な分野で優れた製品・技術を持っており、開発途上国の社会的・経済的課題の解決に貢献する可能性を持っています。持続可能な開発目標(SDGs:Sustainable Development Goals)では、貧困からの脱却と持続可能な開発を実現するため、あらゆる関係者の連携が重視され、民間企業の技術やアイデアによる貢献が期待されており、開発途上国で多様なビジネスチャンスが拡大しています。JICAは、政府開発援助(ODA)を通じた長年の協力により築いた開発途上国政府とのネットワークや信頼関係、開発途上国事業のノウハウを活用し、開発途上国への海外展開をご検討される日本企業の皆様を支援します。



民間連携事業の中でも、「中小企業・SDGsビジネス支援事業」は民間企業の皆様の優れた製品・技術・ノウハウを活用したい開発途上国と、開発途上国市場への進出を目指す企業の皆様の双方がWin-Winの関係を実現することを目指す事業です。事業を通して日本企業の皆様が世界各地で活躍することで、開発途上国の発展に貢献を頂き、かつ、日本国内の経済成長につなげることを目指しています。

このほか、JICAの取り組みを  
特設サイトで紹介しています！

くわしくは  
コチラ▶

