

### 3 効果的なマッチングを重視して

中小企業海外展開支援でも実績上げる(株)大和総研

#### 優良企業を見極めて

近年、アジア最後のフロンティアとして注目を浴びるミャンマーにおいて、同国初となる証券取引所設立や資本市場育成支援に尽力している(株)大和総研が、政府開発援助(ODA)による中小企業海外展開支援でも実績を積み上げている。

2013年度の「普及・実証事業」公募では、ミャンマーで初めてとなる交通信号制御機の導入を果たした交通環境改善プロジェクトを企画書作成から支援し、14年度の「普及・実証事業」第2回公募でも、ベトナムとフィリピンの保健医療分野で海外展開を目指す中小企業2社を外部人材参加という形でバックアップし、2件とも採択に導いている。中小企業海外展開支援(連携促進基礎調査、案件化調査、普及・実証事業)各スキーム横断で見ると7件応募の5件採択と高い受注実績を示しており、同社では中小企業の事業計画、国際協力機構(JICA)の国別援助方針との整合性、海外展開にかける経営者の熱意などを十分見極めながら、引き続き海外展開を支援していく方向だ。

ODAを活用した中小企業海外展開支援を中心に推進しているのは同社アジア事業開発本部。チ

ームリーダーは同本部副部長・シニアコンサルタントの芦田栄一郎氏だ。中小企業診断士でもある芦田氏は、JICAの中小企業支援策を「非常に工夫された良い制度」と前置きし、次のように話す。

「優れた技術を持ち、海外展開に熱意を持つ中小企業は少なくない。ただ、人材、資金、情報といった経営資源は限られており、私たちコンサルタントを雇用しようにもなかなか踏み切れない会社は多い。その点、JICAの支援制度を使うことにより、コンサルタント雇用費用を賄うとともに、パイロット事業などの実施に必要な旅費、製品・機材の輸送コストについても支援を受けられることは中小企業の大きなメリットだ。事業化に向けた企業の取り組みを力強く後押しできると思う」。

予算的な制約はあるものの、「採択件数は1件でも多く」と同社関係者が言うのもこのためだ。

#### 確度高い地銀情報の活用

中小企業支援で大和総研が重視するのは、入り口の段階、すなわち中小企業とのマッチングである。

優良企業を絞り込み、マッチングを図っていく上で同社が情報を収集する主なルートは、①地銀を通じた紹介、②大和証券グループのネットワーク、③JICAの委託



芦田 栄一郎氏

によりマッチング相談業務を実施する(一財)日本国際協力センター(JICE)からの紹介などだ。②のネットワークについては、大和証券の法人担当者からの問い合わせ・相談が中心という。

中でも同社が信頼を寄せ、積極的に対応しているのが、他の多くのコンサルタントと同様に地銀からの紹介・相談である。前出の芦田氏は「“フィルター”にかけられた確度の高い情報が多い」と話す。「地銀は対象企業の事情を把握しており、例えば、良い技術を持っているが海外に出るのはまだ早い、あるいは十分に進出できると見極めた上で、私たちコンサルタントに紹介してくる。実際、技術的、また財務的にも安心して付き合える優良企業を紹介していただけのケースが多い」と芦田氏。

地元企業の情報を豊富に持ち、地域にネットワークを張り巡らせる地銀にとっても、大切な顧客を守り、海外事業展開の支援に汗を流すことは、将来的な追加融資に

つながったり、事業動向によっては預金残高の増大が見込まれるなどのメリットがある。優良企業の見極めと、信頼するコンサルタントへの紹介・相談に神経を使うのもこのためだ。

## 事業性と継続性を重視

地銀などからの紹介とはいえ、マッチング相談の結果、断らざるを得ないケースも当然出てくる。同社の優良企業を見極める判断基準は、大まかに①事前調査など企業側の準備状況、②海外事業計画のODAとの適合性、さらに③事業の継続性—の諸点である。

ODAとの適合性については、海外展開を目指す技術や製品が、対象国の開発課題解決にどう効果を上げていくかという視点から分析し、開発支援の狙いに合致して

いるかどうかを基準に据える。また、事業の継続性については、ODAによる中小企業の海外展開支援は、ただ単に“調査して終わり”ではなく、あくまでも事業化を目的とした制

度設計になっており、芦田氏は「調査だけで終わっては貴重な税金を原資とするこの制度の目的が果たせない。対象国での事業性とその継続性のある程度厳しく判断していくことになる」と話す。

事業性の観点から、製品のスペックに課題があれば、余分な機能などは大胆に削ぎ落とし、価格競争にも十分耐え得る仕様で提案するという徹底ぶりだ。

中小企業支援のほか、政府間協



ミャンマー初の交通信号制御機導入。大和総研が支援した

力などの内外政府・公的機関向けの調査・技術協力案件を担うアジア事業開発本部のスタッフは約30人強。JICAプログラムに強いスタッフに加え、各国の事情に精通する国別担当者が対象国に応じてバックアップし、チーム力を高めている。高い受注実績の背景には、こうした柔軟、かつ戦略性に富んだ組織体制やこれまでに手がけてきたさまざまな海外支援ノウハウなどの同社の“強み”がある。