

輸出となると、さらにハードルは上がる。ヨルダン川西岸地区はパレスチナによる自治が認められてはいるものの、国境線はイスラエルが管理している。厳重な検査、複雑な手続きを踏まなければ輸出は許されない。

民間企業の活動が制限されれば、パレスチナ経済は停滞したまま。そこで、「中東和平の実現に向けて、パレスチナの産業を活性化したい」と立ち上がったのが日本だ。ヨルダン川西岸地区の東部、ジェリコ市に農産加工の拠点とし



下水処理場の工事を行うパレスチナと日本の技術者たち



JAIPへ電力を供給するため、日本の協力により整備された太陽光パネル

「交渉前に話す内容を整理しておく」「他の工業団地の事例と比較して伝える」などの「コツ」をアドバイス。一つ一つの仕事がかまうくらいは、自信がついていくはず。時には怒り、喜び、本音でぶつかり合った。「温暖なジェリコでは冬でも農作物を収穫できる」「有機栽培の作物が多い」など長所

を見つけ、だんだんJAIPの運営を主導していく意欲を見せてくれるようになりました」と松澤さんはうれしそうに話す。

こうした人づくりに加え、道路や発電施設、廃棄物処理施設などのインフラ整備も進んでいる。JAIPの周辺地域では、地下水の汚染が問題となっていたため、日本の協力で下水処理場が建設されているところだ。現場責任者を務める大日本土木株式会社の高野祐介さんは、「地下水の汚染は、イスラエルにまで及んでいます。下水処理場ができれば、地域共通の課題が一つ解消されます」と、やりがいを語ってくれた。

JAIPが完成すれば、東京ドーム約24個分の敷地が、農産加工の一大拠点に生まれ変わる。2014年春には、その一部が開業予定。すでに30ほどの現地企業が入居に関心を示している。

そして、工場建設地の確保に苦戦していたパロリア社も入居を決めた。ハイティヤCEOは、「一度は諦めかけたビジネスが、JAIPで実現できそうであれしい。ヨルダン国境にも近いので、地域経済の活性化にもつなげたい」と期待を込める。

JAIPはいつか、地域連携の拠点となり、中東和平のシンボルになるはず。一刻も早く、そんな日が来ることを願いたい。

[右]2012年11月、JAIPでのビジネスの可能性を話し合うためPIEFZAが開いた会合には、多くの外国人投資家が集まった
[左]2013年7月、イスラエル、パレスチナ、ヨルダンとの4者閣僚級会合に臨む岸田文雄外務大臣(右端)。日本は関係国の仲介役となり、地域連携の橋渡しをしてきた(外務省提供)

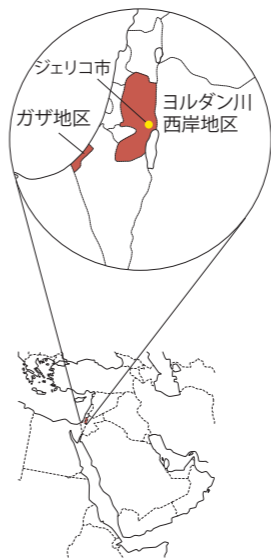


オリーブ畑の一角で葉を集めるパロリア社の社員たち。同社は失業中だったパレスチナ人約70人を雇用し、新たなビジネスに挑む

from
PALESTINE
パレスチナ

物を動かし、心を動かす

温暖な気候に恵まれ、農業のポテンシャルが高いパレスチナ。日本は隣国のイスラエルとヨルダンの協力を得ながら、地域経済の活性化を目指し、農産加工団地の建設を進めている。



「メード・イン・パレスチナ」を世界へ

真 つ青な空の下、一面に広がる濃緑のオリーブ畑。パレスチナのヨルダン川西岸地区では、そんな光景がいたるところで見られる。

温暖な気候に恵まれたパレスチナの産業を支えるのは農業。野菜や果実栽培などが盛んで、中でもオリーブはパレスチナが原産地といわれるほど。良質なオリーブから作ったオリーブオイルは、国内外で人気が高い。

この地域の人々の生活を支えてきた農業には、未知なるビジネス

チャンスが眠っている。「普段は捨てられることの多いオリーブの葉ですが、実は、疲労回復や老化防止に効果があります。そこでこれを使って、化粧品やサプリメントの製造を始めました」と、地元のパロリア社、パロリア社のハイティヤ・カヤリCEOは話す。

しかし、パレスチナの現実は過酷だ。工場を建設しようにも、都市部の工業団地は値が張る。地方では道路や上下水道などのインフラが整備されていない。農産物を収穫できても、加工して付加価値をつけなければ、なかなか高く売れないのだ。

て、「ジェリコ農産加工団地(JAIP)」をつくり、そこでできた製品が国境をスムーズに越えられるよう制度を整える。イスラエル、パレスチナ、ヨルダンの間に日本が入り、粘り強く話し合いを重ねて生まれたアイデアだ。

中東和平に 一役買う日本人たち

JAIPの設立に向け、これまで多くの日本人専門家が現地足運んできた。その一人、株式会社

社バデコの松澤猛男取締役は人材育成を担当。JAIPの運営を担うパレスチナ工業団地・フリーゾン(PIEFZA)の職員に、企業や投資家へのマーケティングや広報活動などのノウハウを指導することになった。

松澤さんはまず、JAIPの特徴は何か、PIEFZAの職員に聞いてみた。「人件費が高い」「物流に制限がある」。…どうしても短所に目がいてしまう。それだけいつも、彼らは多くの課題に囲まれて生きているのだ。

しかし、自分たちが自信を持たなければ、JAIPの魅力は伝えることはできない。松澤さんは、「交渉前に話す内容を整理しておく」「他の工業団地の事例と比較して伝える」などの「コツ」をアドバイス。一つ一つの仕事がかまうくらいは、自信がついていくはず。時には怒り、喜び、本音でぶつかり合った。「温暖なジェリコでは冬でも農作物を収穫できる」「有機栽培の作物が多い」など長所