

中央アジア・コーカサス諸国と日本をつなぎたい

中央アジア・コーカサス諸国の支援に携わってきた三島健史さん。同地域を今後ダイナミックな変化が期待できる地域と捉え、人と人をつなぐことで新たな価値の創出を目指している。

キルギスの地場産業振興を目指して

私は2009年にJICAに就職しました。8年目となる今は、人事部で主に予算面からJICAの事業を支えています。以前は、特に中央アジア・コーカサス諸国の支援に直接的に携わってききました。

初の配属先である東・中央アジア部アジア・コーカサス課では、ウズベキスタンの発電所や鉄道といったインフラ整備事業を担当しました。その後、2011年から約3年間キルギス事務所に勤務し、一村一品運動を中心とする地場産業振興に携わりました。

JICAの産業振興支援は、通常、開発途上国の政府事業を支援するかたちで行われます。しかし、キルギスでは政府の予算が乏しく、産業振興事業がほとんど実施できない状況でした。そこで、JICAは政府に依存しない産業振興を実現すべく、同国の生産者たちを生産者組合として組織し、組合のビジネスを支援することで、ビジネスを通じて得られた資金やノウハウを活用しながら生産者の人材育成などを実施する仕組みを構築しました。今では商品開発、販売から、輸出に至る経験が蓄積・共有され、産業振興に生かされています。

人と人をつなぎ新たな価値を創出

このモデルは政府の予算事業ではないため、組合の自立、つまりビジネスの成功を追求することが重要です。一方で、利益に貢献できない零細生産者も巻き込んで地場産業振興を展開するという公的な目的も達成しなければなりません。この二つの両立は大きな課題でした。

この課題に挑戦する上で最も効果が大きかったのは、日用品店「無印良品」との連携です。2011年、JICAの一村一品運動の支援を通じて、キルギスのある村の生産者たちが作ったフェルト製品が、世界各地の無印良品の店舗で販売されました。大きな収益を生み出しただけでなく、生産技術も飛躍的に向上しています。その成長ぶりは、日本で商品検査をせずとも、キルギスから直接世界のマーケットへ輸出できるようになったほど。地場産業振興として、大きな成果をもたらしています。

無印良品との連携を現地で支えたのが、JICAの支援する生産者組合でした。生産者組合は、輸出業務など生産者個人では担うことの難しいビジネスの側面を代行し、生産者が世界の市場に参入する障壁を低くする役割を果たしたのです。JICAは今年1月からは、一村一



JICA 人事部給与厚生課

三島 健史

MISHIMA Kenji

2009年に大学院卒業後、JICAに就職。東・中央アジア部でウズベキスタンのインフラ整備事業を担当する。2011年から3年間キルギス事務所に勤務。帰国後は産業開発・公共政策部を経て、2016年より現職。



無印良品で販売されるフェルトの人形を作るキルギスの生産者たち。生産者組合に加盟する生産者の数は、今では1,700人を超えている

品運動の支援対象地域を広げています。キルギス政府もJICAと協力して「Best Exporter of the Year」という産業振興分野の表彰制度を開始するなど、積極的に関わり始めています。今後、さらに政府事業と生産者組合との連携が強化されれば、第二の無印良品のような事例を生み出すことも不可能ではありません。プロジェクトの担当を離れた今も、これらの成長に期待しています。

私はJICAの役割は、さまざまな人や企業をつなぐことだと考えています。その効果は途上国の発展に貢献するのみならず、日本の人々の視野を広げるなど、日本社会にも新たな価値をもたらすでしょう。今後も公私を通じて、中央アジア・コーカサス諸国と日本のつながりを盛り上げていきたいと思っています。



地場産業振興プロジェクトでは、キルギスの経済省副大臣(右)とも協議を重ねた。三島さん(右から2人目)は、事業の関係者それぞれにとってのメリットを分析し、上手にインセンティブとモチベーションを設計することが大事だと話す