

第1回 建設業等の国際展開支援フォーラム

日時：平成20年12月3日
08:30-10:00

場所：KKR東京
白鳥の間

議事次第

1. 開会

- (1) 竹歳国土交通審議官 挨拶
- (2) 寺島座長 挨拶

2. 議題

- (1) 「建設業等の国際展開支援フォーラム」の進め方
- (2) 「建設業等の国際展開の現況と国の支援策」
- (3) 本フォーラムにおいて議論をお願いする内容
- (4) 意見交換・質疑

3. 閉会

<配付資料>

- 資料1 「建設業等の国際展開支援フォーラム」の設立趣旨
- 資料2 「建設業等の国際展開支援フォーラム」委員名簿
- 資料3 「建設業等の国際展開支援フォーラム」の進め方について
- 資料4 建設業等の国際展開の現況と国の支援策
- 資料5 本フォーラムにおいて議論をお願いする内容

「建設業等の国際展開支援フォーラム」の設立趣旨

○ 我が国建設業は、国民生活や産業活動を支える根幹的な基盤である住宅、オフィスビル等の建築物や社会資本の整備を通じ、我が国経済社会の発展に貢献しており、依然としてGDPや全就業者の約1割を占める基幹産業となっている。

しかしながら、建設業の許可業者数が近年減少傾向にはあるものの、国内の建設投資はピーク時の約6割、公共投資に限れば半減というこれを上回るペースで減少していることから、基幹産業としてわが国建設業が引き続き健全な発展を継続するための方策を検討していく必要がある状況となっている。

○ このような中で、海外の建設市場に目を転じれば、海外建設工事の受注動向としては、最近では中東での受注減速の影響を受けつつあるものの、中・長期的に見れば、アジアや中東地域においては、引き続き大規模なインフラ需要が見込まれているところである。

欧米の建設企業は言うまでもなく、中国や韓国等の建設企業も海外の建設市場において活発な活動を行っている中で、我が国としても、これらの有望な市場の獲得に向けて積極的な対応を行っていく必要がある。

○ 日本特有の厳しい自然的・地理的条件、あるいは安全・安心に関する要求水準の高い国民のニーズなどを反映し、我が国建設業は、トンネル、橋梁、耐震、環境などの分野優れた建設技術を保有しているが、欧米の大手企業、あるいは他産業との比較によれば、海外市場への進出が十分になされているとは言い難い状況である。さらに、我が国建設業が海外の建設市場において幅広く活躍するためには、コンサルタントや道路会社などとの連携も図っていく必要があると考えられる。

このため、有望な海外建設市場に対する戦略の構築、海外建設事業における新たなビジネスモデルの創造など、我が国建設業等の国際展開を進める上での様々な課題について、対応策を検討することにより、その国際競争力を強化し、ひいては国民経済の発展につなげていく必要がある。

○ このようなことから、海外事業を国内事業あつてのものという「従たる位置づけ」から「経営改善に資する主力分野」に転換することを目指し、

- ・ 各建設企業等が経営戦略の改革として取り組むべき事項とその方向性
- ・ 各建設企業等が行う改革を後押しするために政府が講じるべき政策的な支援の枠組み

について、具体的な検討や情報・意見交換を行うことを目的として、多方面の有識者からなる本フォーラムを設置することとしたものである。

「建設業等の国際展開支援フォーラム」委員名簿

(敬称略、五十音順)

＜有識者＞

- 日下部 治 東京工業大学大学院理工学研究科土木工学専攻教授
- 草柳 俊二 高知工科大学工学部社会システム工学科教授
- 高木 敦 モルガン・スタンレー証券(株)マネージング・ディレクター
- 高橋 修 日本工営(株)代表取締役会長
- 竹中 統一 (株)竹中工務店代表取締役社長
- 種橋 牧夫 (株)みずほコーポレート銀行常務執行役員
- ◎ 寺島 実郎 (財)日本総合研究所会長
三井物産(株)常務執行役員、戦略研究所所長
- 中分 毅 (株)日建設計常務執行役員 (海外プロジェクト担当)
- 西川 知雄 弁護士 (西川シドリーオースティン法律事務所)
- 葉山 莞児 大成建設(株)代表取締役会長
- 矢野 弘典 中日本高速道路(株)代表取締役会長

＜国土交通省＞

- 竹歳 誠 国土交通審議官
- 小澤 敬市 建設流通政策審議官
- 関 克己 技術審議官 (官房)

※ ◎は本フォーラムの座長

「建設業等の国際展開支援フォーラム」の進め方について

(1) フォーラムのスケジュールと検討内容

| 回 | 日 程 | 検 討 内 容 |
|-----|---------------|--|
| 第1回 | 12月3日 | <ul style="list-style-type: none"> ・フォーラムの設置、進め方の確認 ・「建設業等の国際展開と国による支援策の現状」(事務局プレゼンテーション) ・フォーラムで議論を行う課題の整理 |
| 第2回 | 2月下旬～ 3月上旬 | <ul style="list-style-type: none"> ・各課題に関連する委員又はゲストスピーカーによるプレゼンテーション ・フォーラムの提言の骨子案の検討(含ワーキンググループからの報告) |
| 第3回 | 5月～6月 | <ul style="list-style-type: none"> ・フォーラムの提言案の検討(含ワーキンググループからの報告) |

(2) 議事や資料の取扱い

- ・ 本フォーラムは公開とする。ただし、撮影は会議の冒頭のみ、傍聴は委員関係者と報道関係者のみとする
- ・ 本フォーラムで配布される資料は、特に非公開とするとした場合を除き、後日国土交通省ホームページにて公開する
- ・ 本フォーラムの議事については、その概要を後日国土交通省ホームページにて公開する

(3) ワーキンググループの設置

- ・ 本フォーラムで行われた様々な議論の内容を踏まえ、その提言を取りまとめるための具体的な検討・準備作業を行うため、本フォーラムの下にワーキンググループを設置する
- ・ ワーキンググループの座長は委員から選出する
- ・ ワーキンググループの委員の選出はワーキンググループ座長に一任する

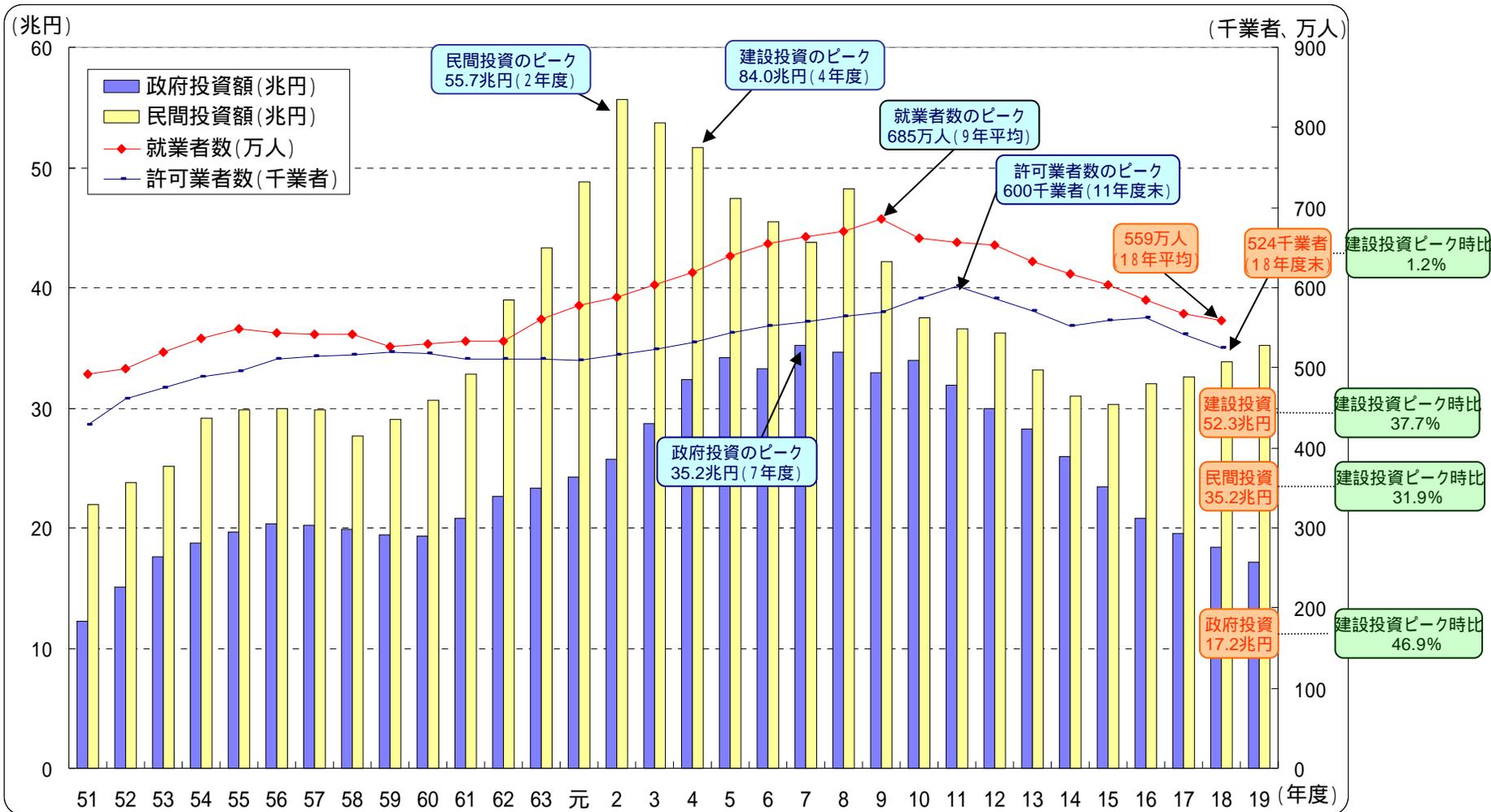
建設業等の国際展開の現況と国の支援策

平成20年12月
国土交通省



建設投資、許可業者数及び就業者数の推移

建設投資額：19年度投資額(見通し)はピーク時(4年度)の約6割
 建設業者数：ほぼ横ばい(4年度末:約53万業者 18年度末:約52万業者)
 建設業就業者数：18年は4年から約1割減の559万人(全就業者の約1割占める)



出所：国土交通省「建設投資見通し」、「許可業者数調べ」、総務省「労働力調査」
 注1 投資額については平成16年度まで実績、17年度・18年度は見込み、19年度は見通し
 注2 許可業者数は各年度末(翌年3月末)の値
 注3 就業者数は年平均

我が国建設業等の海外展開の歴史

19世紀末～太平洋戦争

商業ベースの受注からスタート、我が国の領土となった地域にも進出

1950年代

東南アジア・韓国における賠償工事という形で海外における建設事業を再開

1960年代

賠償工事から商業ベースへの受注に移行

1970年代

海外進出が本格化

1980年代

FDIとODAが受注を押し上げ、受注実績は1兆円超えに

1990年代

アジア諸国の経済成長に伴い海外受注実績は過去最高に

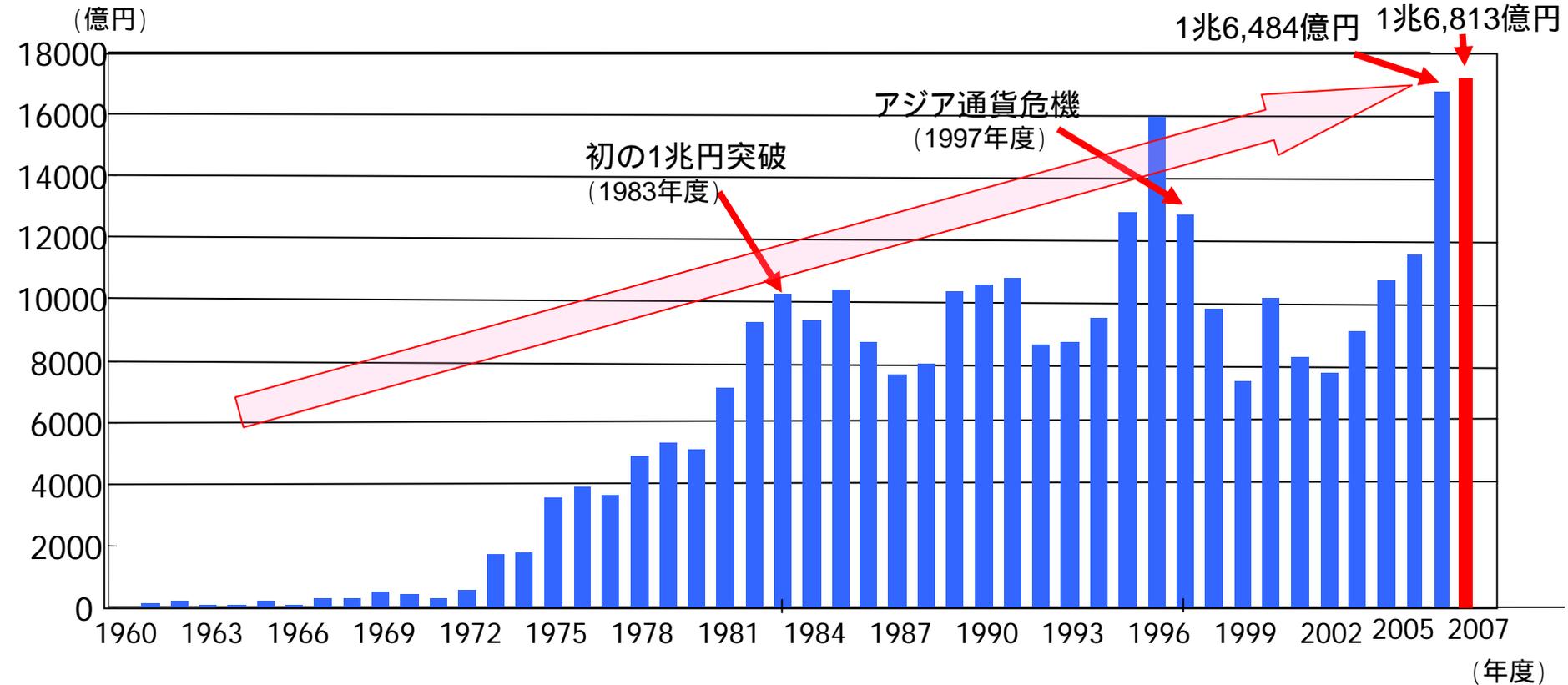
2000年度以降

「集中と選択」の時代へ

バブル崩壊とアジア通貨危機により減少した受注額が1兆円台を回復

我が国建設業の海外受注実績の推移

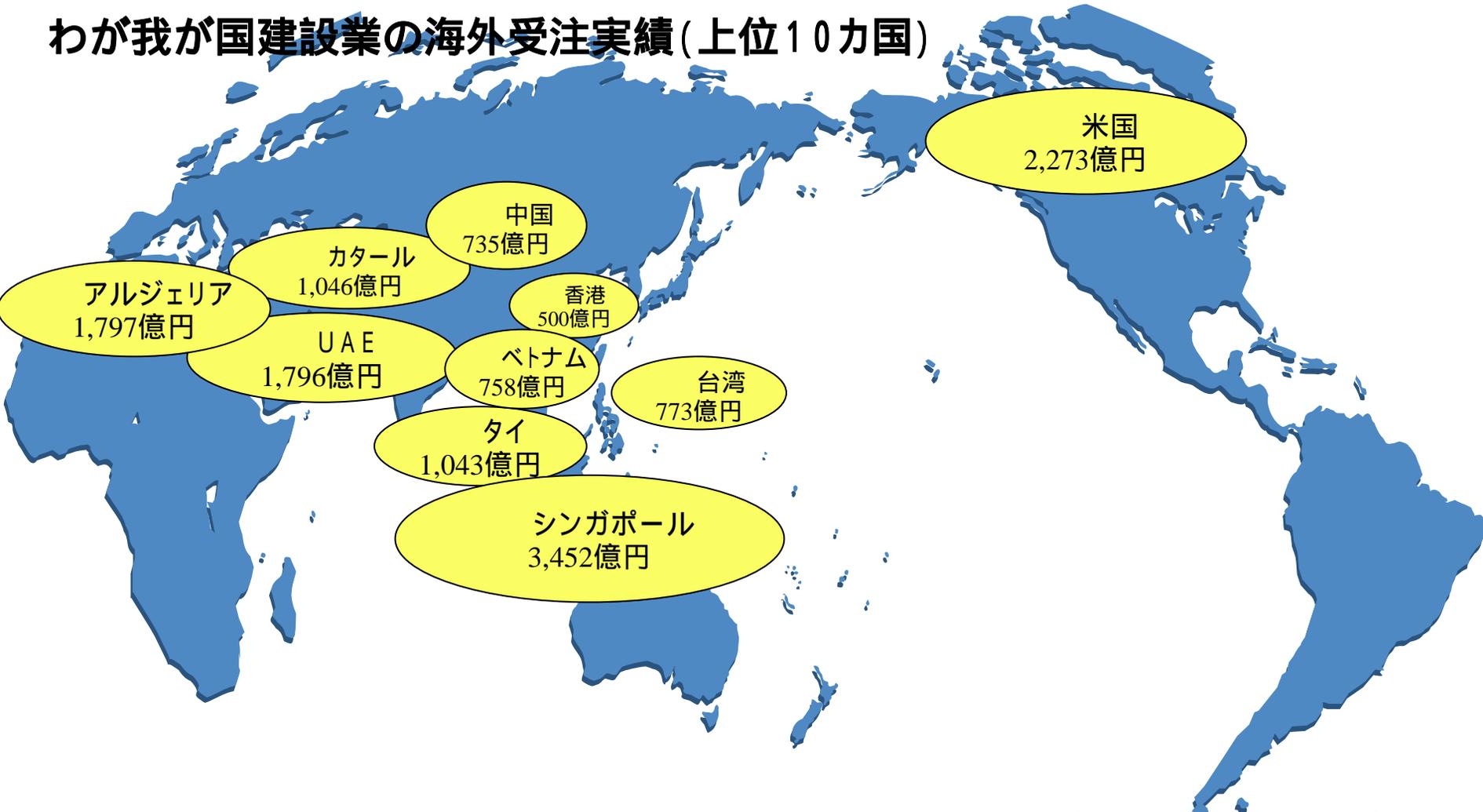
我が国建設業の海外における受注実績は、2007年度までの長期的なトレンドとしては上昇傾向にあり、同年度は過去最高額(1兆6,813億円)を更新したところ。



(出典)海外建設協会資料

我が国建設業の国別受注実績

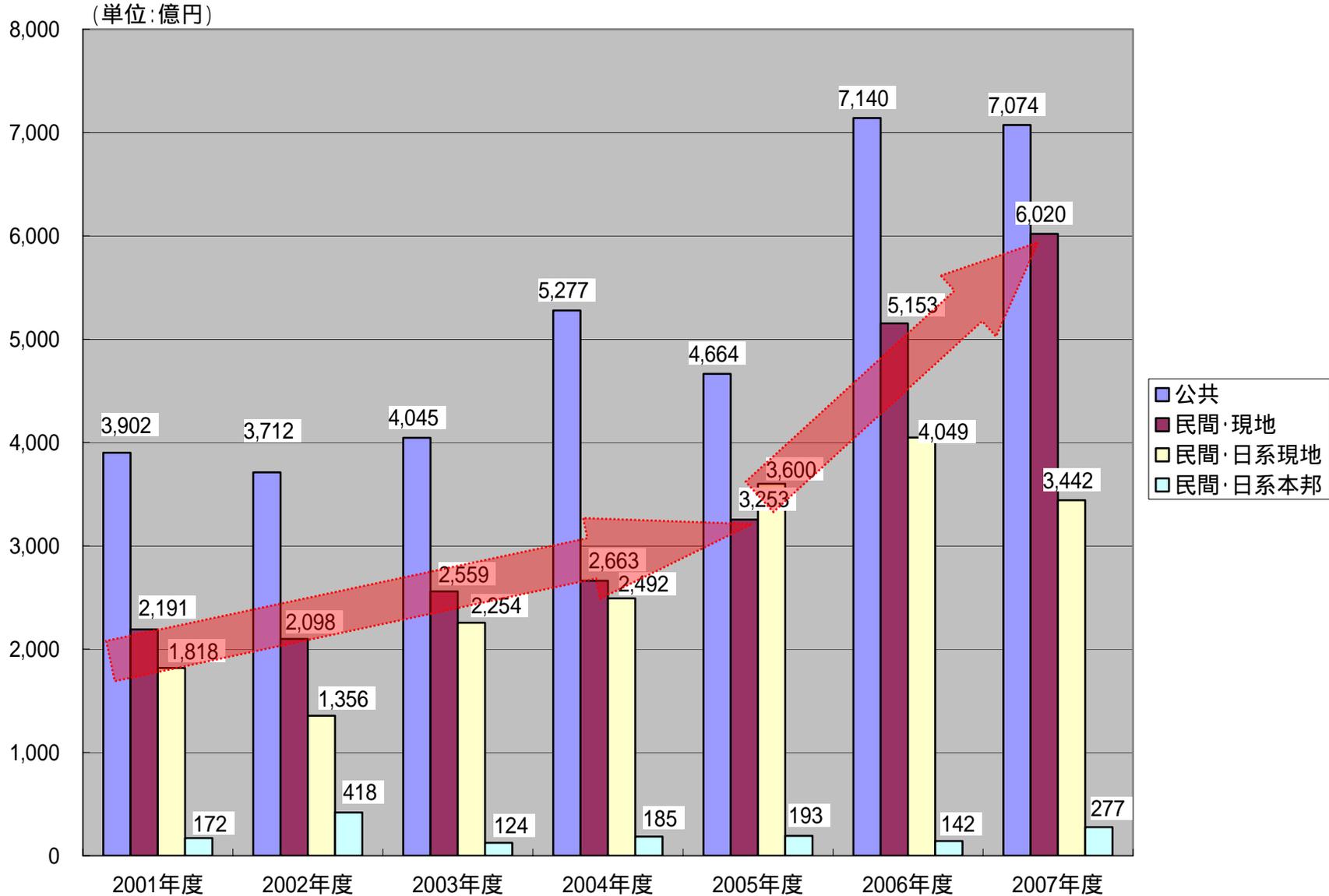
我が国建設業の海外受注実績(上位10カ国)



資料: (社)海外建設協会
平成19年度の受注額

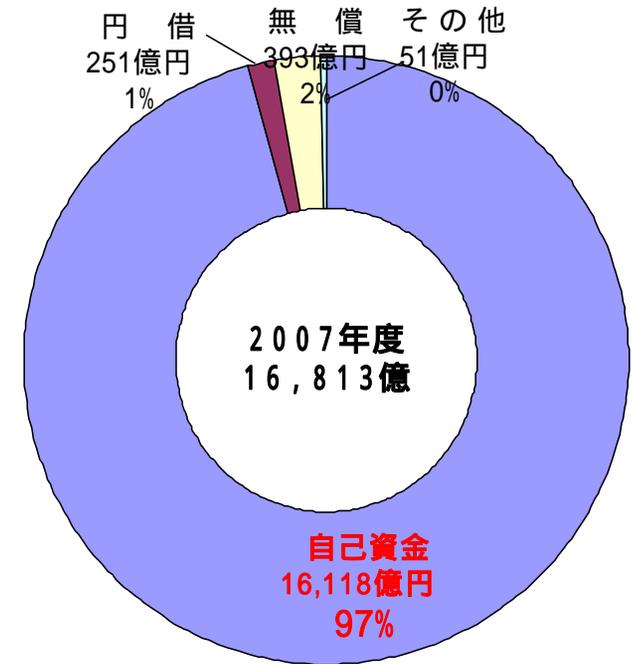
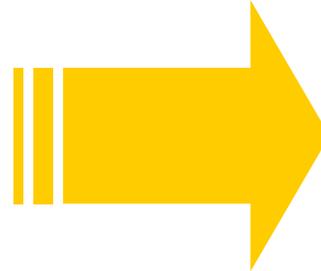
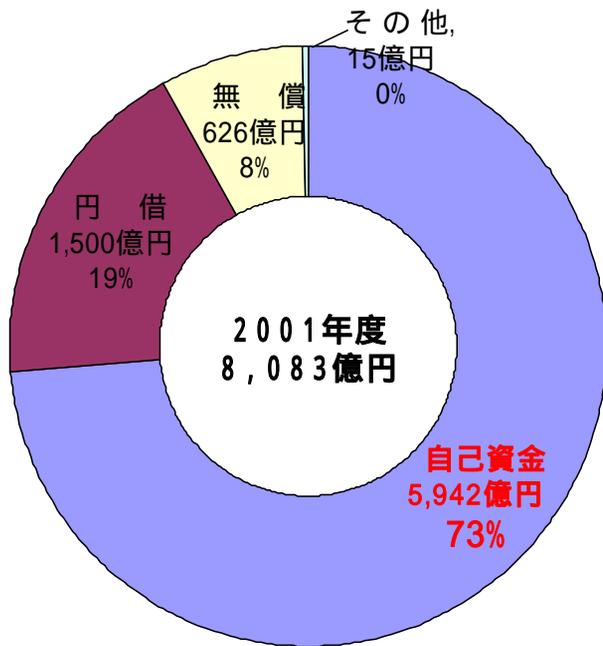
発注者別の海外受注実績

我が国の建設企業への工事発注は、民間・現地企業からの発注が増加傾向にある。



資金源別の海外受注実績

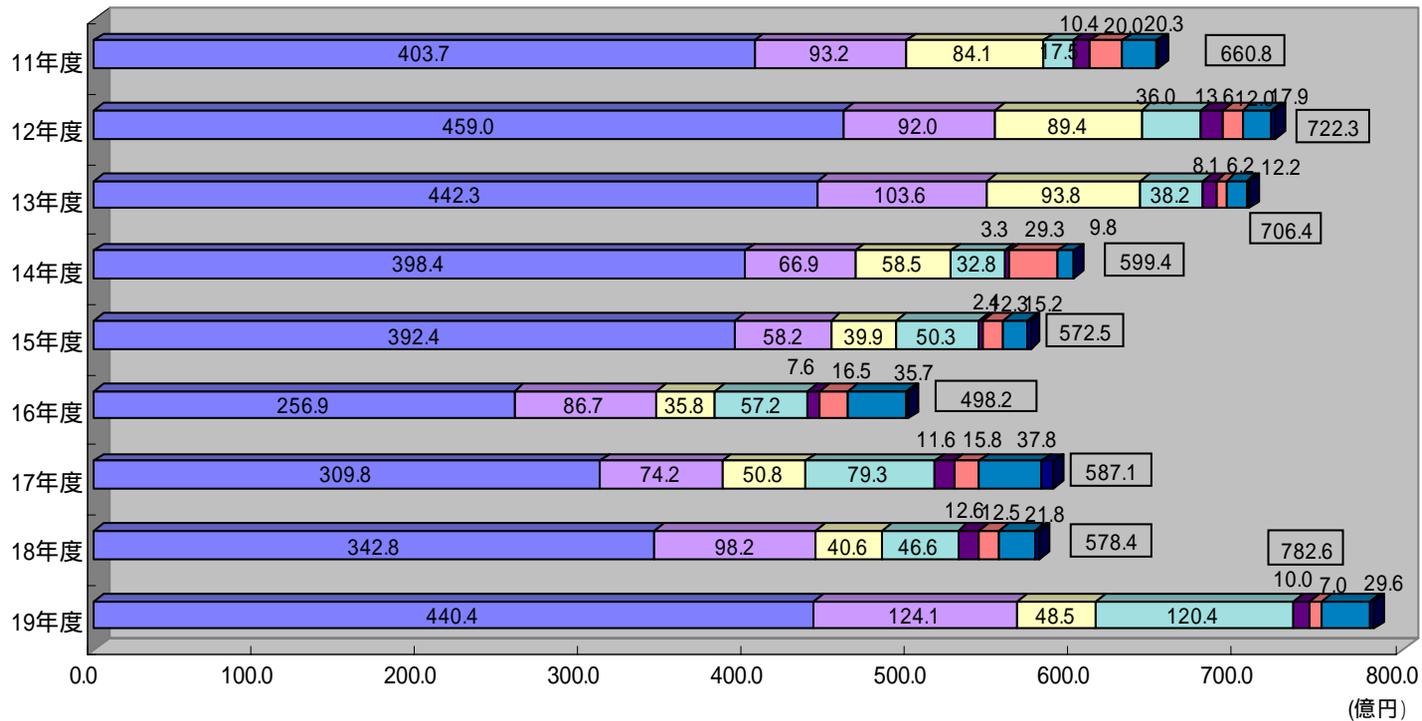
自己資金による建設工事発注割合が増加している。



我が国コンサル企業の海外受注実績の推移

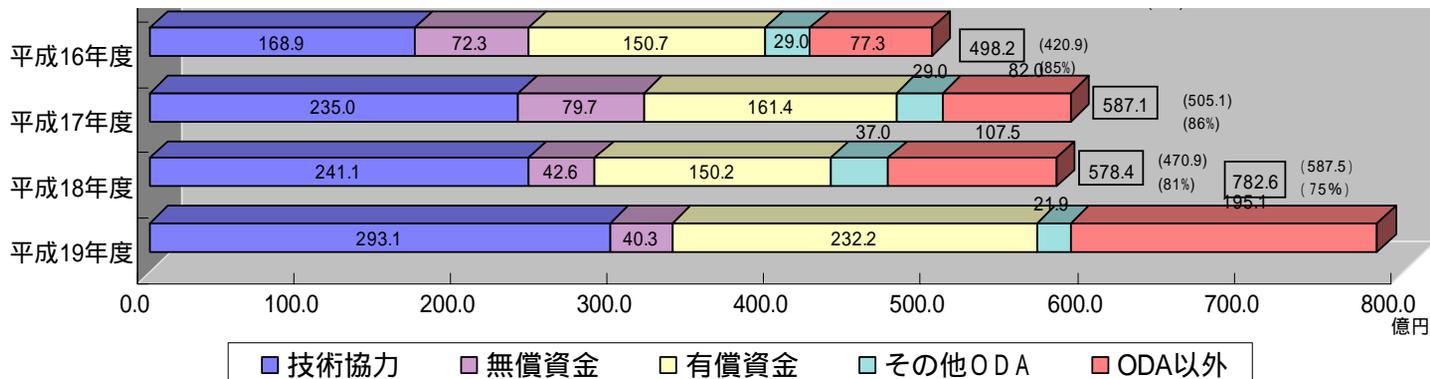
平成19年のコンサルタント受注額は、平成18年度比で200億円の大増。
近年、非ODA案件も増加傾向。

地域別 受注実績



■ アジア地域 ■ アフリカ地域 ■ 中南米地域 ■ 中東地域 ■ オセアニア地域 ■ ヨーロッパ地域 ■ NIS諸国 ■ 北米地域 ■ その他

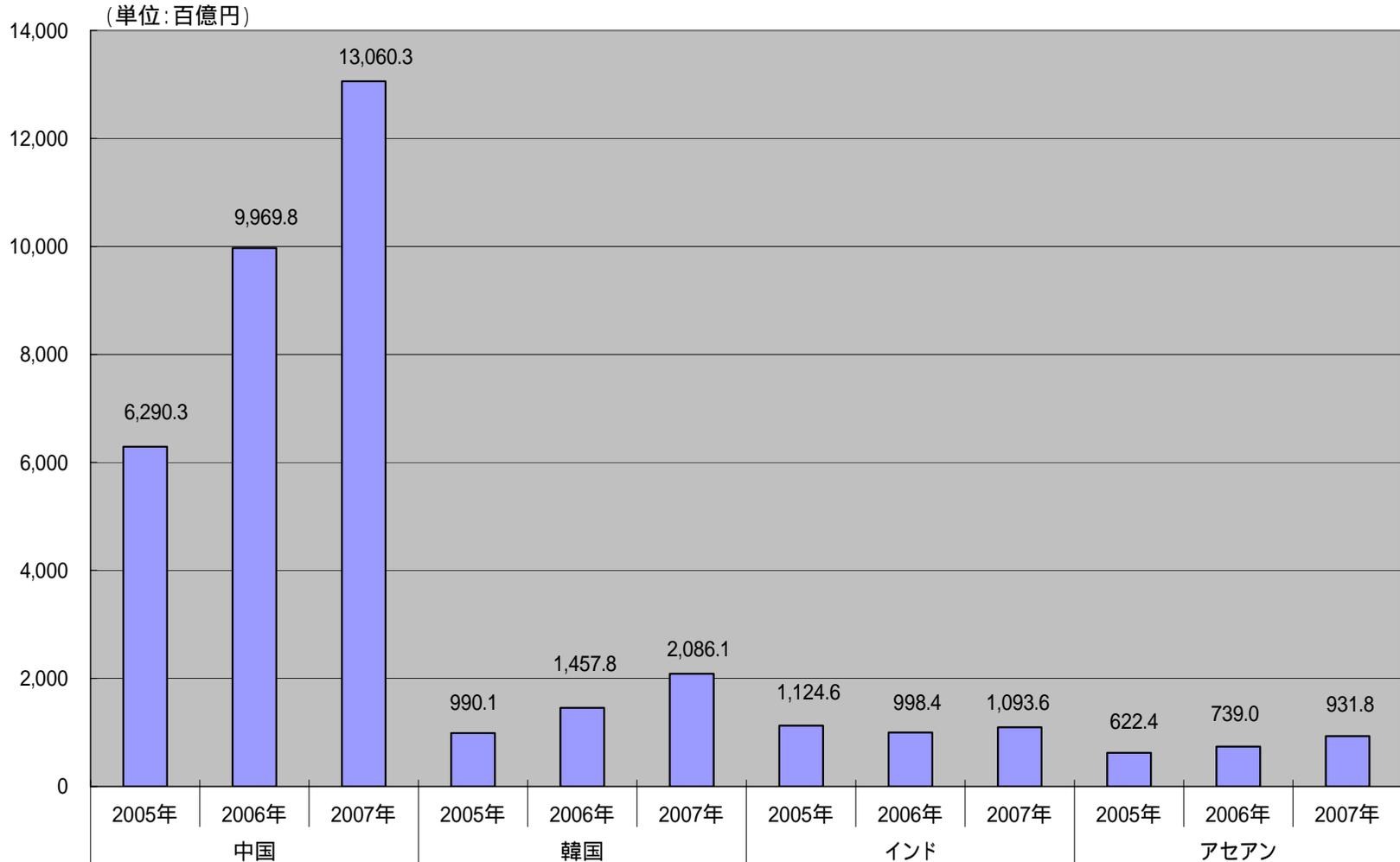
案件別 受注実績



■ 技術協力 ■ 無償資金 ■ 有償資金 ■ その他ODA ■ ODA以外

海外建設市場の規模

アジアの建設投資(2005～2007年)を見ると、中国の建設投資が突出しており、韓国がそれに続いている。



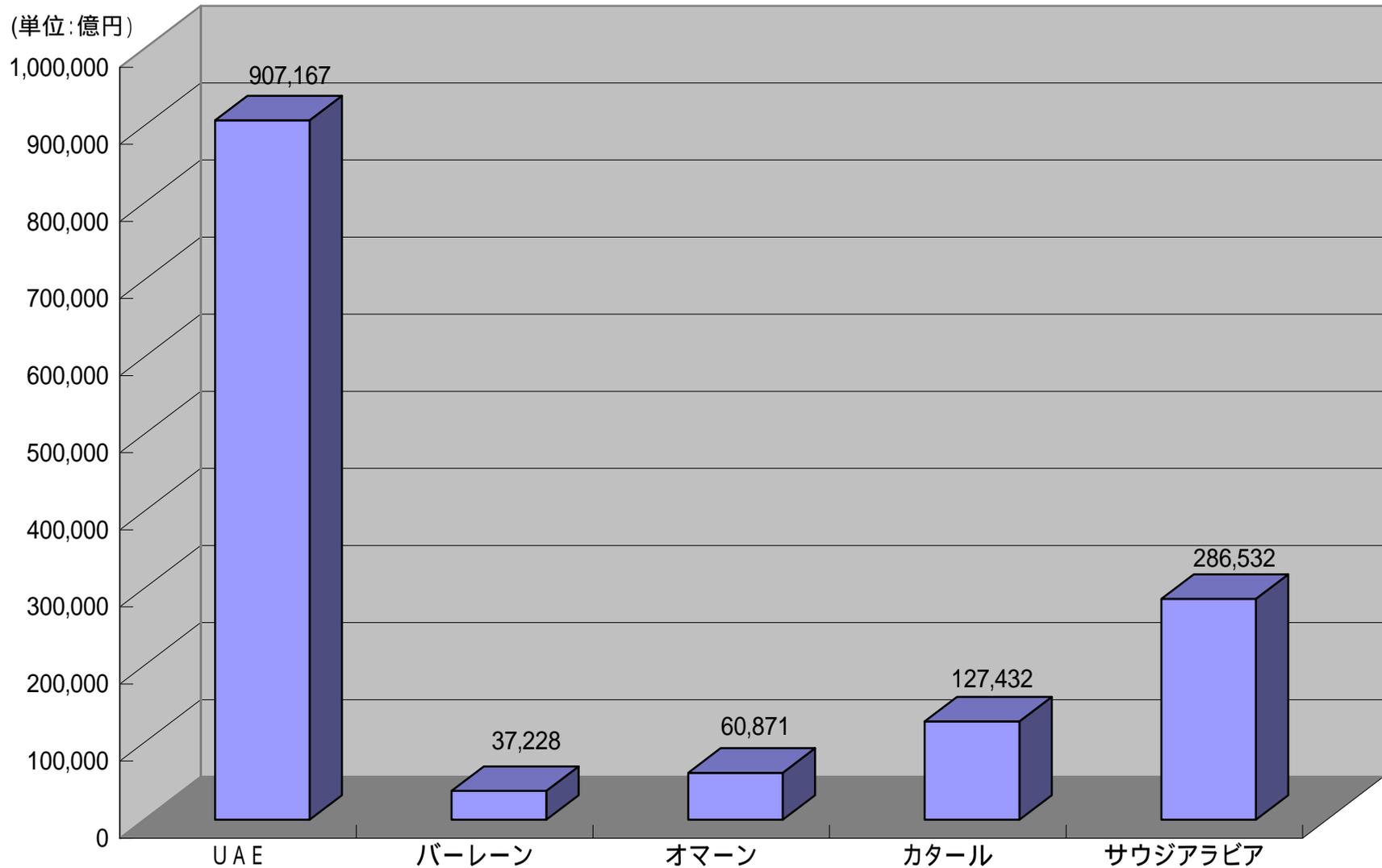
(注: 「アセアン」は、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、ベトナム、タイの6カ国。)

出典: 建設経済研究所「建設経済レポートNo45、47、48、50、51」を基に作成

注: 1ドル = 119円で換算

海外建設市場の規模

< 中東における2008年～2009年の産業セクター別建設プロジェクト計画費 >



出典: M E E D Meed Middle East Economic Digest , v 52 を基に作成

注: 1ドル = 119円で換算

海外の大手建設企業の海外売上比率

我が国大手5社の海外売上比率は、同業の海外大手5社と比較して低い。また、他の主要な製造業と比較しても海外売上比率は著しく低い。

【海外大手5社】

(2007年実績 / 百万ドル)
総売上高 海外売上高 海外売上比率

| | | | |
|---------------------|--------|--------|-------|
| VINCI(仏) | 41,716 | 14,688 | 35.2% |
| BOUYGUES(仏) | 32,062 | 12,090 | 37.7% |
| HOCHTIEF(独) | 23,861 | 23,313 | 89.3% |
| SKANSKA (スウェーデン) | 18,547 | 13,982 | 75.6% |
| BECHTEL(米) | 17,696 | 11,742 | 66.3% |

【日本大手5社】

(2007年実績 / 百万ドル)
総売上高 海外売上高 海外売上比率

| | | | |
|-------|--------|-------|-------|
| 鹿島建設 | 16,413 | 3,006 | 18.3% |
| 大林組 | 15,877 | 3,013 | 19.0% |
| 大成建設 | 15,149 | 2,144 | 14.2% |
| 清水建設 | 12,603 | 1,342 | 10.6% |
| 竹中工務店 | 10,721 | 1,458 | 13.6% |

出典:“ENR” August, 2008 “The Top 225 International Contractors”

【日本自動車メーカー大手5社】

(2007年実績 / 百万ドル)
総売上高 海外売上高 海外売上比率

| | | | |
|--------|---------|---------|-------|
| トヨタ | 220,918 | 150,173 | 68.0% |
| 本田技研工業 | 100,864 | 83,609 | 82.9% |
| 日産 | 90,960 | 69,892 | 76.8% |
| スズキ | 29,432 | 17,620 | 59.9% |
| マツダ | 29,208 | 18,374 | 62.9% |

【日本電機メーカー大手5社】

(2007年実績 / 百万ドル)
総売上高 海外売上高 海外売上比率

| | | | |
|--------|--------|--------|-------|
| 日立製作所 | 94,342 | 53,091 | 56.3% |
| パナソニック | 76,209 | 34,959 | 45.9% |
| ソニー | 74,550 | 56,352 | 75.6% |
| 東芝 | 64,438 | 29,956 | 46.5% |
| 富士通 | 44,797 | 14,050 | 31.4% |

出典:売上高上位5社の抽出:帝国データバンク(全国企業あれこれランキング2009)、東洋経済(会社四季報2009-4集)

財務データ: Reuters Knowledge

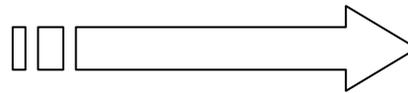
注記: 売上順は連結ベース

:財務データは全て連結ベース

:1ドル = 119円で換算

建設関連企業の海外受注実績順位

(2002年実績)



(2007年実績)

海外売上高上位

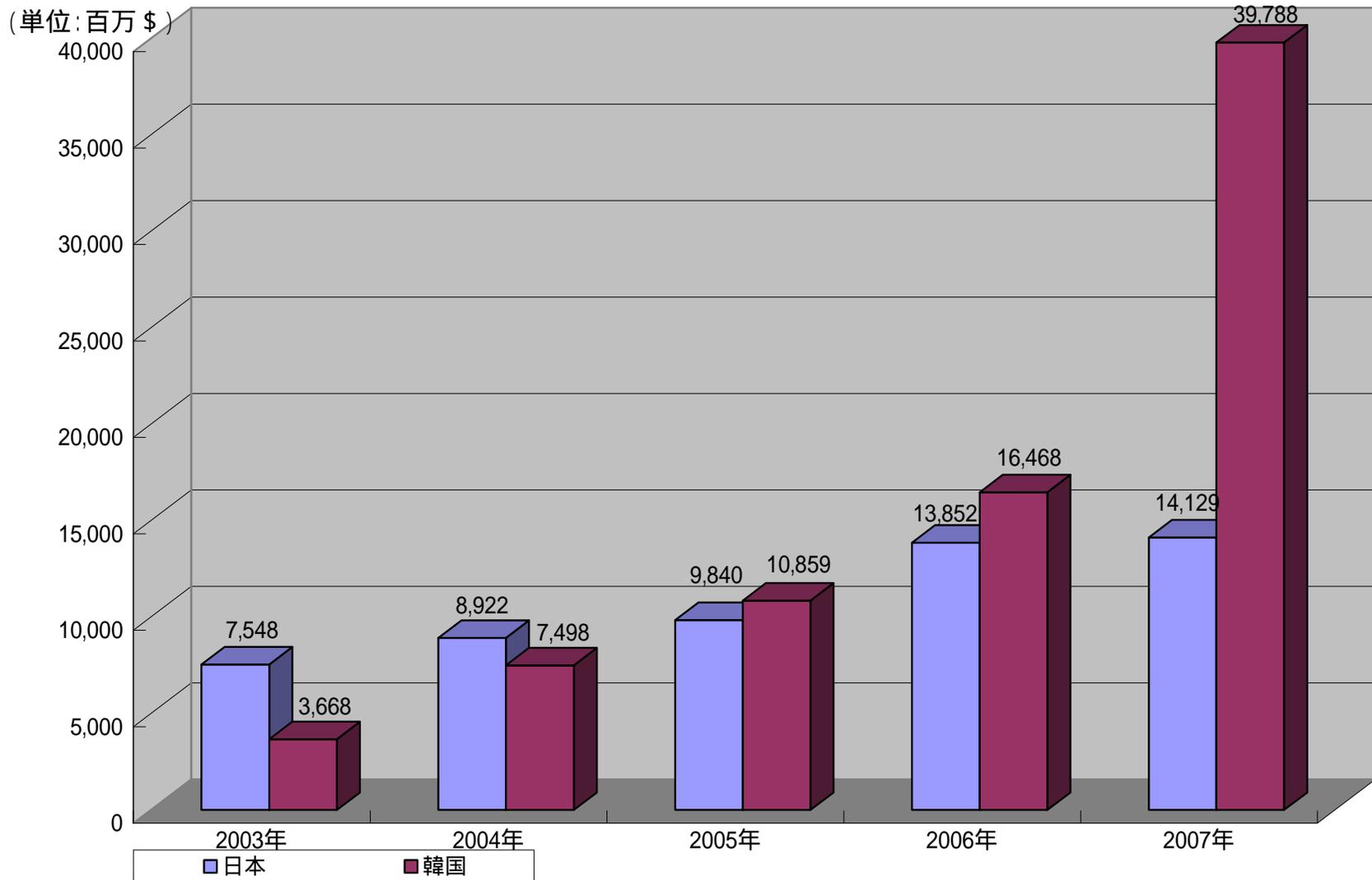
| | (百万\$) |
|----------------------|--------|
| 1 SKANSKA (スウェーデン) | 12,152 |
| 2 HOCHTIEF (独) | 9,516 |
| 3 VINCI (仏) | 6,030 |
| 4 BOUYGUES (仏) | 5,772 |
| 5 HALLIBURTON KBR(米) | 4,462 |
| 6 BECHTEL (米) | 3,993 |
| ⋮ | |
| 15 鹿島建設 | 1,295 |
| 22 中国建築工程総公司(中) | 1,093 |
| 31 清水建設 | 794 |
| 32 大林組 | 752 |

海外売上高上位

| | (百万\$) |
|--------------------|--------|
| 1 HOCHTIEF (独) | 21,313 |
| 2 VINCI (仏) | 14,685 |
| 3 SKANSKA (スウェーデン) | 13,982 |
| 4 STRABAG (オーストリア) | 12,689 |
| 5 BOUYGUES (仏) | 12,090 |
| 6 BECHTEL (米) | 11,742 |
| ⋮ | |
| 18 中国交通建設集团有限公司(中) | 4,178 |
| 21 中国建築工程総公司(中) | 3,246 |
| 23 大林組 | 3,013 |
| 24 鹿島建設 | 3,007 |
| 36 大成建設 | 2,144 |

日本と韓国の海外受注実績の比較

韓国における海外受注実績は、2004年から急速に伸びており、2007年には日本の倍以上の受注を獲得している。

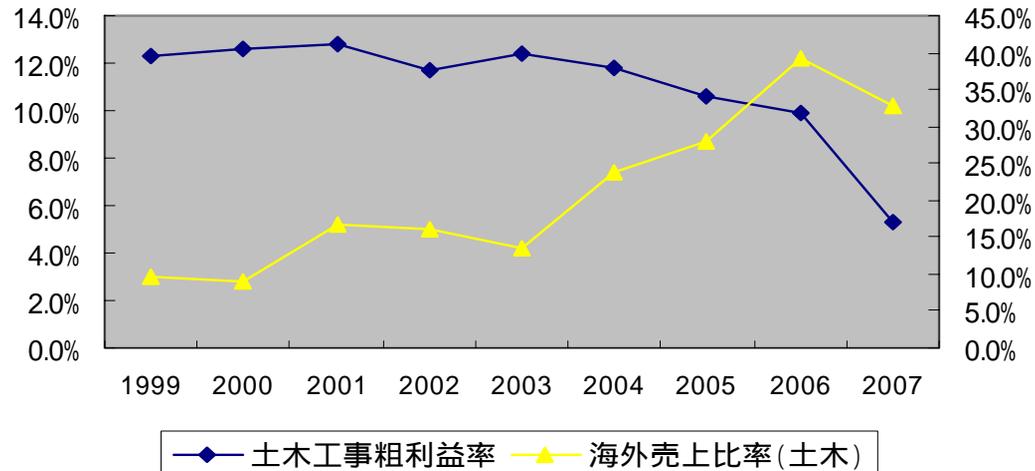


出典: 2007年韓国の海外建設

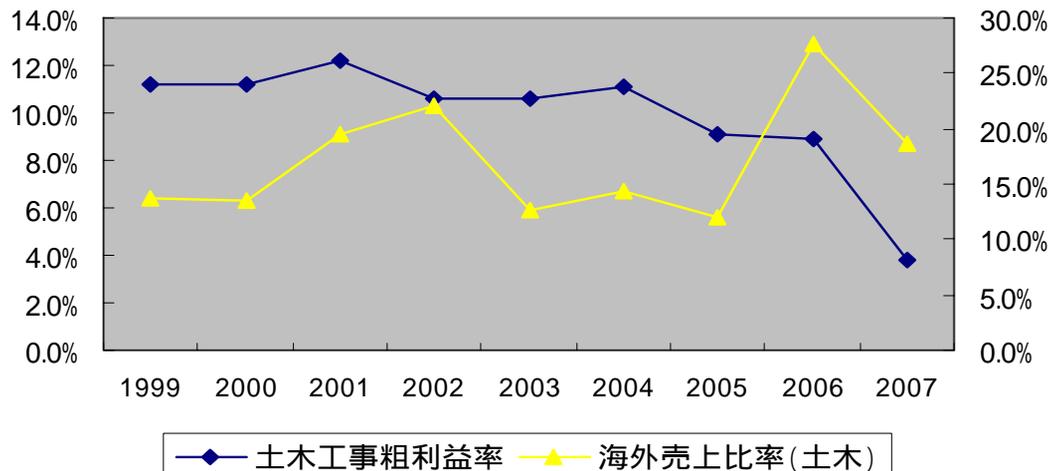
注: 日本の受注額については、1ドル = 119円で換算

海外受注実績と利益率

大手4社(土木)



準大手3社(土木)



海外建設工事における技術的な課題

情報不足の中、超軟弱地盤における施工や想定外の固い岩盤掘削等、途上国ならではの厳しい自然条件下での施工が強いられるケースが多発。受注建設企業は、対応に苦慮。

円借款事業において、建設工事中の事故も発生。

厳しい自然環境下での施工事例

【アルジェリア国東西高速道路建設事業】

・チュニジア国境からボルブジ・アレリジ間の約400kmの高速道路建設事業。
工期約40ヶ月で施工（～H22.2）。

・多くの地滑り地帯を有し、トンネルの坑口掘削により山が動く程、地山が不安定など、厳しい自然条件下での施工が求められる。



海外建設事業における事故の発生

【ベトナム国カントー橋崩落事故】

・平成13年に円借款契約が調印され、国道1号の一部として整備(特別円借款)。

・平成19年9月に建設中の橋桁が崩落する事故が発生し、55名が死亡。



民間団体等における建設業の国際展開の重要性に関する記述

これでいいのか日本！？ - 社会資本ストックを考える - (平成20年5月 (社)日建連)

本格的な人口減少社会を迎える日本では、国内市場の縮小と活力の低下が懸念されている。加えて、グローバル化の進展、アジア諸国をはじめとした新興国の急成長により日本の国際競争力は確実に低下しており、将来に不透明感が漂う。このような中、これまで同様、日本が世界の国々と対等に渡り合い、成長を持続させるために今すべきことは何か。

東アジアとの連携強化

我が国が成長を持続させるには、こうした東アジア地域の溢れる活力を大いに取り込むことが必要であり、その一員として地域と共に発展していくことが望まれる。そのためには、今後更なる増大が予想される東アジア諸国との交流・連携を阻害する要因を取り除くことはもちろん、東アジアとの更なる連携強化に向けたソフト・ハード両面にわたる施策を強力に推進していくことが必要である。

建設業ハンドブック2008 (平成20年5月 (社)日建連、(社)建築業協会、(社)日本土木工業協会)

国内市場の縮小、停滞が続く中、活況を呈する海外市場が注目されている。…(略)…。国内市場規模に対する割合は近年拡大傾向にあり、07年度には3.5%となった。一部企業では受注全体に占める割合が2割を超えるなど大手建設会社にとって海外市場の重要性が増している。

我が国建設業の国際展開の重要性(2)

閣議決定等における建設業の国際展開の支援に関する記述

新経済成長戦略(平成20年9月19日 閣議決定)

これまで国内需要が中心であった我が国建設業について、免震技術や環境技術などの優れた建設技術の売込み等を通じた新興国の有望建設市場の新規開拓や拡大を支援するとともに、海外事業の位置づけやビジネススタイル自体の変革を促進することにより、建設市場のグローバル化の動きに対応した構造改革を推進する。

骨太方針2008(平成20年6月27日 閣議決定)

内需型産業についても、メイドインジャパン戦略として、国際競争力ある成長分野を創出し、世界に向けて挑戦していく。

経済成長戦略大綱(平成20年6月 閣議決定)

海外の基盤整備にも貢献する建設業・等について、その特徴、高い技術力・ノウハウ等の強みをいかした国際展開や輸出振興に向けた取組を支援

建設産業政策2007(平成19年6月29日 建設産業政策研究会

(国交省総合政策局長私的諮問機関)とりまとめ)

建設産業においては、過剰供給構造の是正に向けた更なる再編・淘汰は不可避な状況にあり、再編を促進する環境整備を進めていく必要がある。…(略)…また、海外建設市場への進出、…(略)…等、企業の新たな市場への挑戦を支援することは、各企業の経営の自由度の拡大に寄与するものであり、行政としても、再編促進のための環境整備と同様の視点に立って、積極的に支援していく必要がある。

我が国建設業の国際競争力の強化に向けた諸施策の展開

我が国建設業の国際競争力を強化

具体的な施策例

売り込みと
プレゼンスの強化

国際見本市等への出展支援

トップセールスの実施

「建設交流会議」の開催

人材確保・育成と
情報収集

海外派遣人材の研修支援

外国人研修生等のネットワーク化

海外建設情報の収集・整理

海外建設市場
自由化と開拓・拡大

EPAやWTO等の外交交渉による
国際建設市場環境の改善

PPP事業等の案件形成促進

ODAの活用

評価の充実と
サポート体制

表彰制度の創設

技術的課題への対応

バックアップ体制の検討

我が国建設業の

海外展開上の課題

売り込みとプレゼンスの強化

国際見本市等の機会を活用したトップセールスの実施

海外で開催される国際見本市において、我が国建設業の技術や施工実績等を紹介するとともに、閣僚等によるトップセールスを行うことにより、進出国の政府高官や地元関連業界等に対して、我が国建設業の優れた技術力やノウハウを幅広く認知させることを通じて、我が国建設業のプレゼンス強化を図っている。



2008年 4月7日～10日
ドバイでのトップセールス



2008年 10月8日
ベトナムでのトップセールス



国際見本市(カタール)に出展し
日本の技術力を世界にアピール

建設交流会議等の開催

外国との建設分野における交流を推進し、両国政府間、建設会社間の相互理解の増進や、協働関係の構築を図ることを目的に、セミナー、ビジネス・マッチング等から構成される二国間会議を開催。

建設交流会議・CDMセミナーを開催(主な実績)

| | |
|-----------|-----------------------------|
| 07年 9月 4日 | 日インドネシア建設会議 |
| 07年10月18日 | 中国環境セミナー |
| 08年 2月27日 | 日マレーシア建設会議(CDMセミナー) |
| 08年 3月17日 | 建設産業ノウハウ移転促進セミナー (スリランカ) |
| 08年 3月20日 | 日カンボジア建設会議 |
| 08年10月 8日 | 日ベトナム建設会議 |



日マレーシア会議の様子

海外建設アドバイザーの設置

海外進出を希望する建設企業に対し情報提供を行うため、平成19年度より、海外建設工事に精通した専門家をアドバイザーとして設置している。アドバイザーは、海外建設工事に関する相談業務に応じるとともに、海外建設工事に必要な情報等の研修を行い、海外建設市場に対応できる人材の育成強化を図っている。

海外人材育成のための
相談窓口を設置



海外建設工事の基礎知識に
関するセミナーの開催



海外建設ライブラリの開設・運営

我が国建設企業の戦略的な海外展開を支援するため、平成19年より、諸外国における建設市場の動向等の情報を網羅的に収集・整備し、国土交通省のホームページ上で公開しているところ。今後、対象国の拡大等、掲載情報のさらなる充実を図る予定。

インターネット上で、海外建設の情報を提供



(URL :<http://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/inter/datalink/kaigaikennsetu/index.html>)

海外建設市場自由化と開拓・拡大

ODA案件形成

建設分野のODAとして有望な案件について、調査団を派遣し、途上国政府と政策対話等を実施。本邦技術を活用したSTEP等日本の技術力を活用した優良な案件要請に結びつける。

【ベトナム バイチャイ橋建設事業】

- ・バイチャイ湾の入口のクアラック海峡に全長約900m、幅員約25m(4車線)の新橋及びアプローチ道路の建設。(2003年着工～2006年完成)
- ・事前調査団の派遣、先方政府との政策対話等を通して、本邦技術を活用した特別円借款案件として案件を形成、我が国企業の事業参加機会の拡大に貢献。



PPPの推進

我が国の官民が一体となって、海外におけるPPPインフラ整備プロジェクトを推進していくために、官民が具体的な議論、情報・意見交換を行う場として官民研究会を設置(H20.9)。

【モンゴル国水資源官民研究会】

モ国北部地域から資源開発ポテンシャルが高い南ゴビ地域への導水プロジェクト等を対象に、PPPの活用を検討。

【ベトナム国道路官民研究会】

ズン首相3案件の1つで、ベトナム南北高速道路約2,300kmの高速道路の建設プロジェクトの形成促進に、PPPの活用を検討。



H20.9 第1回モンゴル国水資源官民研究会(東京)

評価の充実とサポート体制

JAPANプロジェクト国際賞の創設

海外において、我が国のプレゼンスを高めることに貢献した事例を表彰することを通じて、我が国企業が携わったプロジェクトが世界的に注目を集めることにより、我が国企業の海外におけるプレゼンスを高め、今後、我が国企業の海外進出を応援するため、「JAPANプロジェクト国際賞」(国土交通大臣賞)を創設する。



<公式ウェブサイト>

(URL : <http://www.japan-project.net/>)

技術的課題への対応

わが国の高い建設技術力の理解促進、途上国発注者の品質管理能力・意識の向上による我が国建設技術の進出環境の改善に資する取組を実施。

【取組事例】

- ・カントー橋崩落事故再発防止検討会議(座長:外務副大臣)への参画、JBIC円借款事業の安全対策技術諮問グループへの設置・運営への協力
- ・カントー橋崩落事故を踏まえた越政府の要請により、安全管理・品質確保に関する専門家を派遣、越交通運輸省大臣等と政策対話を実施
- ・アルジェリア東西高速道路建設の事業主体である公共事業省等職員の本邦研修の受入

など



アルジェリア研修生へ日本の防災技術の紹介(土木研究所)

我が国建設業の国際競争力強化(平成21年度予算要求・拡充事項)

建設業における海外マーケットの持続的な拡大を受け、基本方針2008等を踏まえて、建設業を国際競争力ある成長分野とすべく、我が国建設業の国際展開への支援を抜本的に強化する。

メイドインジャパン戦略展開の必要性

・基本方針2008や経済成長戦略大綱において、建設業について、国際展開を支援し、国際競争力のある成長分野とすることが求められている。

海外建設市場の重要性

・海外建設市場は、アジア、中東等の大きなインフラ需要等を背景に拡大している。(07年度は2年連続過去最高額を更新、約1.7兆円を記録)

建設業の国際展開への人材確保支援

海外建設市場における安定的な事業の実施は、我が国において長年にわたって蓄積されてきた施工等に関するノウハウを熟知するとともに、現地の事情にも精通した優秀な人材なしには困難だが、その確保は容易ではない

海外建設工事等に必要な技術やノウハウを有する人材の安定的な確保が必要

「海外人材情報プラザ」の設置

- ・帰国する在日外国人研修生等
 - ・豊富な経験・知見を持つ海外建設事業従事者OB
- を登録・ネットワーク化

JAPAN建設ブランドの普及への支援

我が国建設業の国際展開には、技術力や高品質・工程管理等の強みや国内外の施工実績を、進出国の政府高官や将来の発注者や地元関連業界等に対して幅広く認知させることが必要

JAPAN建設ブランドの普及による我が国建設業のプレゼンス強化が重要

プレゼンス強化策の実施

- ・トップセールスの実施
 - ・官民合同ミッションの派遣
 - ・国際見本市への参加
- 等

地方・中小企業の海外進出支援

国内市場の縮小に伴い、我が国の地方・中小建設企業は体質強化が急務。こうした中で、自社の保有する優れた建設技術を活かした海外進出も重要な選択肢であるが、海外ビジネスのノウハウ、ネットワーク等がないことなどにより、実現は容易ではない

海外ビジネスのノウハウ等が不足する地方・中小建設企業を支援が必要

海外進出支援策の実施

- ・「海外進出ビジョン・マニュアル」の作成
- ・プロジェクト情報の収集
- ・海外の発注者等とのビジネスマッチング 等

我が国建設業の国際競争力の強化を推進

価格競争力の高い新興国の台頭により、海外建設工事の受注に向けた競争が激化する中、海外において我が国建設業の強みである技術力がより発揮され、適切に評価される環境づくりに、官民が連携して取り組み、わが国建設業のさらなる国際競争力の強化を推進する。

【現状と課題】

厳しい自然条件等における施工

厳しい自然・社会条件の中、我が国とは異なる技術基準や希有な工法による施工が必要なケースが多発。工事事故や工期延長等も発生。

海外建設事業エンジニアの不足

海外建設工事の競争が激化し、我が国の高い技術力に期待が高まる一方で、海外建設工事に精通した建設エンジニアが不足。

途上国の品質管理制度や意識等の不足

途上国の事業実施機関では、建設工事の品質管理に対する制度や能力・意識等が不足し、我が国の技術力の十分な発揮に障害。

【施策の概要】

国際建設技術ネットワークの強化

海外建設工事における不具合事象に対し、施工業者等への技術支援を行う「海外建設ホットライン」を設置し、技術支援体制を強化。

⇒ 我が国に蓄積された人材(専門家、建設業、NGO、研修生等)や経験を活用し、我が国技術の信頼性を向上。

海外建設エンジニア養成支援

大学や土木学会等と連携し、国内建設技術者、学生を対象にした、海外建設エンジニア養成プログラムを検討・提案。

⇒ 大学への講師派遣、公開セミナー等の開催により、海外で通用する建設エンジニアを養成。

途上国品質管理改善事業

途上国における品質管理の実態について調査し、品質管理改善方策を当該国に提案。

⇒ 発注者の品質管理能力・意識の向上を図り、我が国建設技術の進出環境を改善。

わが国建設業の一層の海外展開を促進

日本の建設業の国際展開が進まない理由

有識者等ヒアリング(本年7月～9月)でのコメント例 ～ 項目別の整理 ～

(1) 我が国が優位性を持つ建設技術の確認

- ▶例えば耐震技術などは日本の建設技術の中で優位性のあるものであると思うが、そのような技術をどのような市場でどのような形で浸透を図っていけるのかについて、分析を行う必要があるのではないか
- ▶建設技術の売込みに関する催しを実施する際に進出先政府の要人を招待する場合などは、日本政府機関の紹介があれば相手に与える印象はまったく異なるものになる。欧米では官民が一体となってプロジェクト推進を行っていることが一般的なので、そのような取組みをお願いしたい

(2) 海外建設事業における収益性の向上やその円滑な実施を妨げる障害の除去

- ▶高い技術力を活かして事業展開を行って赤字というのはビジネスとして成立し得ない。海外展開を進めるのであれば、海外建設事業自体で相応の利益を出せる経営にしていく必要
- ▶現地で工事代金の支払いがなかなか行われぬ(ひどい場合は踏み倒し)などのケースにたびたび遭遇している。特に初めて進出した国での失敗などが海外事業全体の利益率を押し下げている
- ▶途上国では、発注者側が対応すべき事業用地の確保や埋設物等の移設の遅れ、契約に規定のない検査や資料の要求が頻繁に発生している。また、発注者側の判断能力が欠如している例も多く、工事施工中に明らかになった課題に対応するための設計の変更等に当たり、多大な労力を要するなど、受注者側にとっては大きなリスクとなっている
- ▶海外事業展開にとって極めて重要な契約関係の知識が日本の技術者にはまだ不足している
- ▶日本企業の市場進出を容易にし、その後の優位性を確保するにはbuilt of standardの問題は極めて重要。日本の技術基準の浸透については、国がリーダーシップを取って進めて欲しい

日本の建設業の国際展開が進まない理由

(3) 業務の幅を広げるような新しいビジネスモデルの創造

- ▶ 「施工」で上げられる利益は限られている。自らがプロジェクト・プロバイダーとなるような事業を展開し、利益率を高めていくことが必要
- ▶ 欧米の建設企業はCMビジネスを盛んに行っている。日本の建設企業にもそのようなノウハウがあると思われるので、欧米と同様にCMビジネスをもっと強化すべきと考えているが、実際にはそれが進んでいない
- ▶ 途上国のインフラ需要は確かに存在するが、工事そのものであれば中進国の建設企業でも対応できる場合が多い。先進国に求められているのは、インフラに関する制度や市場づくりに関するノウハウの提供である

(4) 国際建設市場に対応する人材の確保

- ▶ 新規採用の減少、アジア通貨危機後の海外部門縮小の影響により、海外事業展開に従事するための日本人技術者が不足している(発注量が安定していなければ海外に技術者を抱えられない、国内で優秀な技術者でも海外で活躍できるとは限らないなどがその理由)
- ▶ 中近東の建設ラッシュにより、各地の現地での良質な労働力の確保に苦慮している
- ▶ 留学生等のネットワークが存在していない。人材を有効活用をする戦略を考えるべきではないか
- ▶ 日系ゼネコンが抱える問題点の一つは、海外事業に係る人材確保・労務管理が的確にできていないこと。そのためのリソースが不足している現況にあっては、現地企業の買収やアライアンスを行っていくことが不可欠

(5) 意欲と能力のある専門・地方・中小建設企業の海外進出の促進

- ▶ 市場として有望そうであっても、進出先の国について基礎情報がわからなければリスクが怖くてなかなか手が出せないところがある
- ▶ 中小建設企業に海外業務をこなせるような人材はほとんどいない。必要な時に経営者の傍にいて的確な助言をできるような者を持つようにする仕組みづくりが必要

本フォーラムにおいて議論をお願いする内容

以下のそれぞれの課題について、

- ・ 各建設企業が経営戦略の改革として取り組むべき事項とその方向性
- ・ 各建設企業が行う改革を後押しするために政府が講じるべき政策的な支援の枠組み

を検討するものとする。

(1) 我が国が優位性を持つ建設技術の確認

(2) 海外建設事業における収益性の向上やその円滑な実施を妨げる障害の除去

(3) 業務の幅を広げるような新しいビジネスモデルの創造

(4) 国際建設市場に対応する人材の確保

(5) 意欲と能力のある専門・地方・中小建設企業の海外進出の促進