

海外建設プロジェクトにおけるリスク管理方策に関する検討会  
報告書

平成 23 年 2 月

国土交通省

## 1. はじめに

国内建設市場は、1996年度より継続して縮小しており、民間投資・政府投資を合わせた国内建設投資額はピーク時（1992年度）の約84兆円から2010年には約41兆円と半減した。一方、アジアを中心とした海外市場では、経済成長に伴って膨大なインフラ需要の拡大が見込まれている。例えば、アジア開発銀行（ADB）の試算によると、アジアでのインフラ投資の総額は、2010年から2020年までの10年間で約8兆ドルを超えると推計されている（参考資料1-1、1-3参照）。

国内建設市場が縮小を余儀なくされる中で、膨大なインフラニーズが見込まれるアジアをはじめとする海外建設市場は、我が国建設企業が積極的に事業展開を行い、今後その成長ポテンシャルを発揮すべき市場である。我が国建設企業の国際展開は、政府の「新成長戦略」（2010年6月18日閣議決定）や国土交通省成長戦略会議「国土交通省成長戦略」（2010年5月17日策定）においても、政府全体で取り組むべき政策とされている。また、国土交通省が本年1月にまとめた「建設産業の再生と発展のための方策に関する当面の基本方針」（2011年1月6日建設産業戦略会議）においても、海外展開のためリスク軽減策を導入する等支援策を強化するとされ、官民が一体となって我が国建設産業の国際展開を進める必要がある。

我が国建設企業の海外進出は1970年代以降本格化し、その受注額は1980年代以降おおよそ1兆円規模で推移、2007年度は過去最高額の、1兆6,813億円（前年度比329億円増）に達した。しかしながら、その後、我が国建設企業の海外受注額は低迷している。2008年度は、前年度比6,466億円減の1兆347億円、2009年度も引き続き減少して6,969億円となり、2007年度の半分以下の規模となっている（参考資料1-2参照）。

これは、リーマンショック以降、経済が低迷し民間建設市場が低迷したことに加え、我が国の建設企業が海外建設市場における特有のリスクを十分に管理できていないことも原因の一つであると考えられる。我が国の建設企業は、施工技術に優れた面があるものの、適切なリスク管理を行う上で不可欠な契約管理等のプロジェクトマネジメント力の弱い面が、海外展開の阻害要因になっているという指摘もある。

このような状況を踏まえ、学識経験者、建設企業、業界団体をメンバーとする本検討会は、我が国建設企業の海外展開に必要なリスク管理について、プロジェクトマネジメントの観点から体系的に捉え、大きな政策の方向性を呈示すべく検討を行った。

## 2. 建設企業のリスク管理

### (1) 海外建設プロジェクトのリスク

建設企業が事業展開する国々は、政治・経済情勢が必ずしも安定していない場合がある。海外建設プロジェクトにおいては、まず、こうしたカントリーリスクに対応する必要がある。このカントリーリスクは建設プロジェクトに限らず、海外における事業展開に必然的に伴うものである。具体的には、送金リスク（為替取引の制限又は禁止のおそれ）、戦争・不可抗力リスク（戦争・内乱・革命・テロ・天災等により、プロジェクトの運営が阻害されるおそれ）、政策変更リスク（法制・規制が突然変更されるおそれ）、デフォルトリスク（相手国政府や他の出資者が契約どおりに支払・出資を行わないため、プロジェクトがデフォルトするおそれ）等からなる（参考資料2参照）。

一方、建設工事に関する契約は、商品を納入する契約とは異なり、契約後に現場の状況等に応じて工事内容や工期の変更を伴う場合がほとんどであり、発注者と工事金額や工期等について見解が相違し紛争となる潜在的なリスクが大きい。海外においては、発注者と受注者の相互不信頼がベースにあることもあり、こうした発注者との紛争の対応について、国内工事より厳しく契約に則して対応することが求められる。こうした海外建設工事における契約管理に習熟していない場合、建設企業は設計変更や契約条件変更に伴う支出金、さらには工事出来高支払金を発注者から払ってもらえないといった、より大きなリスクにさらされることになる。

近年、工事変更のために請負者が支出した費用や資材高騰による費用の負担を発注者が行わない、不可抗力による工期の延長を発注者が認めない等海外建設プロジェクトのリスクが顕在化した事例が増えている。

本検討会が（社）海外建設協会の会員企業45社を対象に実施したアンケート調査（以下、「アンケート調査」という。）によると、1990年度～2009年度までの20年間において、27社から49件の紛争事例に関する回答があり、海外建設プロジェクトにおける紛争が頻発していることを裏付けている。紛争の原因については、「設計・仕様変更」が最も多く、次いで「発注者の急激な財政状況の悪化」、「資材費・人件費等の著しい高騰」の順であった。「設計・仕様変更」、「資材費・人件費等の著しい高騰」、「予期せぬ自然条件の変化・地下埋設物の発見」、「所在国の政情不安、社会・経済情勢の変化」など、必ずしも予見可能ではない事象に関するリスク分担を原因として紛争が生じた事例が目立った一方、「発

注者の悪意等による支払拒否・遅延」、「発注者による用地収用の遅れ」、「発注者の制度変更」等発注者が一方的に片務的な条件を受注者に課す事例も紛争の原因として挙げられた（参考資料5-1参照）。

こうした紛争の増加は、財政状況の悪化等により発注者が強い態度で交渉に臨んでいることもあるが、受注者側の問題として、我が国建設企業が海外建設プロジェクトに係る契約管理や、国際的慣行に十分精通していないことが原因の一つであると考えられる。

このように、海外建設プロジェクトは、国内プロジェクトにはない大きな固有のリスクを有している。我が国建設企業が海外建設プロジェクトを円滑に実施し、適正利益を得るためには、国内建設プロジェクトとは異なる海外建設プロジェクト特有のリスクを適切に抽出・評価し、各リスクに対して適切な対応策を講じることが必要である。

## （２）建設企業が実施すべきリスク管理方策

リスク管理の原点は不確実性を低減することにある。従って、人の持つ経験値を活用して、成功事例・失敗事例からリスクの特定・分析を行い、さらにその結果を体系化して対応するリスク管理体制を各企業が確立する必要がある。

（１）で述べた海外建設プロジェクトの大きなリスクに対応するためには、第一に、社内のリスク管理体制をしっかりとすることが必要である。

我が国建設企業のリスク管理体制は必ずしも十分でない面がある。本検討会が行ったアンケート調査結果によると、建設企業のリスク管理体制について、「入札前のリスクの特定・分析・評価（リスクアセスメント）」や「経営層への事前の相談・承認」を行っている企業は多かったものの、「プロジェクトのリスク管理に係る規程・マニュアル等の整備・運用」や「万一紛争が発生した場合の対応体制」を整えている企業や、「プロジェクトのリスク管理専門部署がある」企業は少なかった。

一方、フランス及びオランダの建設業界等に対して行ったリスク管理についてのインタビュー調査（ヒアリング先は、フランスの業界団体及びオランダの民間企業の合計2ヶ所）によれば、海外建設プロジェクトを手掛けるような大企業においては、海外プロジェクトに内在するリスクを特定してリスク毎にしっかりとしたリスク管理体制を確立しており、大規模プロジェクトにおいては経営幹部も含め、社内全体でリスク管理体制を確立していた（参考資料9-4, 9-7参照）。

第二に、プロジェクトを実施するに当たっての契約条項のチェック及び契約

図書の内容に則した対応等契約管理が重要である。

海外建設プロジェクトにおいては、契約書等法的拘束力を持つ書類によって費用負担等の責任が発注者にあることを証明できない場合、一般的に受注者の要求は認められないため、当事者間の権利・義務を明確かつ詳細に契約書等に規定することが重要である。従って、建設工事をその事業に含むプラント企業の例に見られるように、リスク管理や契約管理について体系化された専門知識を有する職員を企業内で養成し、適切に活用していくことが、海外建設市場における円滑な事業展開を進めていく上で必須である（参考資料10-2参照）。

また、想定されるリスクに関して、自社で負担できるのか、あるいは適切な処理方策によってそれらをコントロールできるのかを検討し、自社で負担あるいはコントロールできないリスクについては、受注者の立場は限界があるものの、負担を免れるよう契約交渉を行う必要がある。

また、入札図書として提出する施工計画書、スケジュール表、工事費内訳書を特にこれら三つの文書の内容の関連性に留意して作成し、契約後に発生する、追加工事、契約条件変更、工事数量変化等によるコストと工期の変化をしっかりと把握する契約管理の基本を整えておくことが重要である。こうした契約管理の基本を整えておけば、定期的かつ定量的に計画で想定していなかった追加費用等を明確な根拠を示して発注者にクレーム（契約上の権利に基づく追加費用や工期延長の請求）をすることができる。

第三に、リスクが顕在化した場合の損失に備えるため、貿易保険や民間保険を活用する等の方策もある。保険の活用については、「4. 建設企業による貿易保険等の利用」で詳しく述べる。

### 3. 建設企業の契約管理

#### （1）海外建設工事に関する契約の特徴

建設工事に関する契約は、一般の商品を売買するような完成物品の取引を対象とした契約と異なり、契約成立後に工事内容、支払代金、工期等の変更を行うことが多い。契約の各条項が取り扱う事象の確定度が低い、いわば想像物品の取引を対象とした契約とも言える（参考資料3-1参照）。このため、契約の各条項は発生した問題に対する解決方法（例：〇〇の場合は〇〇円払う。）ではなく、対応方法（例：契約変更の場合は、発注者と請負者が協議する。）を規定するものとならざるを得ず、契約管理に当たって、技術面の知識と高いリスク

管理能力が必要とされる。

こうした建設工事契約そのものの特徴に加え、次のような国内工事と海外工事の契約や慣行の違いが海外建設プロジェクトにおける想定外の損失をもたらす要因の一つとなっている。

まず第一に、国内工事においては、設計施工分離を原則としていながら、総価一式請負契約（ランプサム契約）により契約が行われることが通常であり、契約総額の範囲内であれば、設計図書に反しない限り、仕様変更が可能である。また、代金内訳書と工程表を発注者に提出する必要があるが、これらは特段の定めがない限り、契約的には発注者と受注者を束縛することはない（公共工事標準請負契約約款第3条A項。参考資料4参照。）。

こうした国内の建設工事の契約とは異なり、JICAの円借款プロジェクト等、ODAプロジェクトの大半は、設計施工分離であるが総価一式請負契約ではなく、単価数量精算契約で行われている。具体的にはFIDICの単価数量精算契約約款（レッドブック）を用いた契約である（参考資料6参照）。

単価数量精算契約は、受注者の提示する工事単価をベースに発注者と受注者が契約を結び、工事数量に応じて受注者が支払いを請求する仕組みである。具体的には、発注者が詳細な工事項目リストを作成し、工事項目リストに予定工事数量と単価を組み込んだ単価数量表を基に、受注者が発注者に支払いを請求する形態となっている。従って、工事中に設計・仕様変更等によって追加費用や工期延長が発生した場合、受注者は、その都度工事項目リストを再作成し、追加費用を請求することが可能である。

しかし、施工計画書、スケジュール表、工事費内訳書の内容を関連づけて作成するといった、契約管理の基本が整っていないと適切な請求図書（クレーム図書）を作成することができず、受注者が負担した費用を発注者に請求できないというリスクがある（参考資料3-4参照）。

次に、国内公共工事では、契約直後に前払金が支払われ、残額は竣工後に支払われるのが通常であり、出来高に応じ工事費を支払う方式を採用していない（公共工事標準請負契約約款第34条A項。参考資料4参照。）。一方、海外においては、毎月出来高に応じ工事費を支払う方式が一般的であり、前払金は通常契約金の10%前後であり、前払金が支払われない国もある。こういった市場で経験を積んだ海外建設企業の方が、我が国建設企業に比べて収支管理をより厳格に行わざるを得なかったという面もある（参考資料3-5、3-6参照）。

さらに、国内建設工事の発注者と受注者においては、双方が誠実に契約を履行することが当然視されてきた（参考資料4参照）。しかし、海外建設工事における発注者と受注者の信頼関係は、国内工事と比べると希薄であり、受注者も

発注者の主張に対抗するための契約に関する準備を十分に整えて交渉に臨む必要がある。

近年、日本の建設企業が、ODA 案件ではなく、発注者の自己資金による公共プロジェクトに取り組むケースが増加している。これらの多くは単価数量精算契約ではなく設計施工（デザインビルド）契約や EPC 契約等の契約形態を採用しており、設計等に関する責任も受注者が負うことになっているため、単価数量精算契約と比べはるかにリスクレベルが高く、より高度なリスク管理が求められることになる。これらの設計施工契約や EPC 契約等の契約に対応するためにも、建設に関する契約の基本となる単価数量精算契約で求められるリスク管理をしっかりと行える能力を備えておかなければならない。

海外における建設プロジェクトを実施する場合には、こうした海外建設工事の契約や慣行の特徴をよく理解し、受注者側が適切な契約管理を行わないと、発注者が当然支払うべき代金を支払わないリスクが発生し、放置しておくとも累積・拡大していく。さらに、国際建設プロジェクトの事業費は数百億円から数千億円もの規模に上るものもあるため、リスクが顕在化した場合の損失は非常に大きい。したがって、建設企業が海外建設プロジェクトを行う場合は、国内建設プロジェクトを行う場合よりも一層慎重な契約管理を不断に行うことが必要である。

## （２）建設企業が行うべき契約管理

海外建設プロジェクトでは、FIDIC 約款をベースとするなど、発注者と受注者でバランスの取れた契約を締結することが必要である。

しかし、本検討会が行ったアンケート調査結果によると、紛争が生じた多くの事例で発注者の要請により、受注者に不利な条項が入れられていた。具体的には、物価変動や法令変更に伴う契約金額の変更を認めない、仲裁の準拠法や仲裁地を発注国とするなど、受注者に不利な片務的契約条項が見られた（参考資料 5-2 参照）。

こうした問題に対処するために、契約締結時において、外国法弁護士や現地語が堪能な外国人弁護士の助言を必ず受けるようにし、建設企業主導による契約条項の文書チェックも必ず実施すべきである。もちろん競争入札である以上、契約交渉に当たっては発注者側の意向が強く反映されがちであるが、建設企業はリスクについて十分理解した上でなければ受注すべきではなく、安易な妥協を避け、建設企業が主導的に代案を示すなど、失注を恐れず、建設企業が責任を持って契約内容を決定することが重要である。特に、発注者から片務的契約条項を押しつけられないよう契約交渉を行うことが必要であり、少なくとも、

責任分担が不明確な部分については、入札時に条件として発注者に提示しておくなど、後で争える状態の契約にしておくことが重要である。

JICA（国際協力機構）では、円借款プロジェクトに関して、「片務的契約条件チェックリスト」を作成し、一定金額以上のプロジェクトについて、円借款供与時に契約の片務性について審査を行っているほか、発注者となる海外政府機関にも公表して片務的契約の防止に向けて注意喚起を促している（参考資料6参照）。我が国建設企業においても、本リストを活用し、発注者から片務的条項の要求を受けやすい条項について事前に把握した上で、契約交渉に臨むことが期待される。

また、契約締結時点のみならず、事業期間中の契約管理も重要である。事業期間中における契約管理においては、生産性・時間・コストがそれぞれどのように変化をしたかを管理することが重要である。具体的には、時間管理の基本となるスケジュール表、コスト管理の基本となる工事費内訳書、そして生産性管理の基本となる施工計画書の3つの図書を、その内容の関連性に留意して管理することが必要である（参考資料3-4参照）。特に、海外建設プロジェクトにおいては、当初の契約とは異なる条件が生じた場合、期間内にクレームを通知するとともに契約で定められた手順によらない限り追加費用や工期延長等の協議は開始されない。我が国建設企業は、発注者・受注者ともこの過程を軽視しがちであるが、海外建設プロジェクトにおいては契約で定められたクレーム手続きに則ることが不可欠である。

海外建設プロジェクトの各フェーズにおける契約管理は、各企業の責任において行うことが原則である。しかしながら、建設企業が事業活動を適切に行うための市場環境の整備を行う観点から、契約管理についての教育プログラムの作成の支援等について、国が支援を行うことも必要である。

### （3）DAB等の活用

建設工事契約では契約の各条項が扱う事象の不確定要素が非常に多い。このため、発注者と受注者との間で契約履行にあたっての認識のずれが生じやすく、契約内容や追加費用の支払等について、発注者と受注者との意見の食い違いが発生する場合が多い。

このため、建設企業による契約管理の適正化の観点から、海外建設プロジェクトにおいては、紛争が発生した場合の手続きとして、仲裁条項やDAB（Dispute Adjudication Board：紛争裁定委員会）条項について、あらかじめ契約書に記載しておくべきである。

まず、仲裁について、仲裁判断は確定判決と同様の法的拘束力を有している



ため、裁判以外の紛争解決手段として最も効力が強い。特に、中立性が強いと言われている仲裁地や仲裁機関（参考資料7参照）を選定することが重要である。契約当事者が仲裁条項を措置することが原則であるが、受注者にファイナンスを提供する者等によるチェックも有効である。

また、DABは、仲裁に比して迅速な紛争解決が期待でき、紛争の予防と効率的解決という2つの機能を有することから、利用促進を図るべきである。

DABの特徴は、関係者が定期的に現場を訪問し、自らの目で工事の進捗状況や契約上の問題点などを把握することができる点にある。これにより、より正確な情報に基づき、かつ短期間で裁定を下すことができる。また、裁定は契約的拘束力を有することから、仲裁など法的手続きにより覆されることない限り、その判断は当事者を拘束する（参考資料8参照）。FIDIC約款MDB版等においても、「仲裁の前にDABに付託することが必要」とされており、今後の海外建設プロジェクトにおける活用が期待される。

## 4. 建設企業による貿易保険等の利用

### (1) 建設企業による貿易保険の利用

貿易保険は、戦争・革命、海外への送金制限、取引先企業の倒産など民間保険ではカバーしきれない非常危険・信用危険をカバーし、海外事業のセーフティネットとして重要な役割を担う。

また、貿易保険は利用者に対して様々な便宜を図っている。例えば、包括保険を利用すれば、個々の工事が引受基準に合致している限り、貿易保険を申し込むことができ、保険料率が比較的安い。さらに、オプションで支出費用特約を付せば、発注者との間で対価が確認されていない部分や、今後の工事のために先行的に調達した原材料等の費用などが回収できないリスクもカバーできる。

しかし、我が国の建設企業は、現在、貿易保険をほとんど利用していない。本検討会が行ったアンケート調査結果によると、貿易保険の利用実績のない企業が大半であった。利用されない理由として回答企業の半数が、「貿易保険が必要となるような国・地域のプロジェクトではなかった」ことを挙げ、次に「保険料が高かった」、「保険金が支払われるケースがほとんど見込めないと判断した」、「保険がカバーする範囲がニーズに合わなかった」、「柔軟な運用が期待できなかった」等の理由を挙げている（参考資料5-3参照）。

この結果から、我が国の建設企業が貿易保険を利用しない理由として、主に

3点にまとめることができる。我が国建設企業は、①そもそも貿易保険が必要となるようなリスクの高い事業を行わない、②海外建設工事に関するリスクの認識の程度に比して、保険料は高いと考えている、③建設契約は、契約後に工事内容等の変更を伴う場合が多いが、NEXIの貿易保険制度はこうした建設契約に馴染まない部分があると考えている。

しかし、我が国の建設企業が海外展開をより積極的に進め、海外事業部門が安定的かつ主要な柱としての地位を獲得するためには、事業のリスクを適切に管理することが最も重要である。そのリスク管理の手法として、契約管理を適切に行うことと併せ、貿易保険を活用することは重要な選択肢の一つである。建設企業が貿易保険制度の目的、内容等をよく理解し、その利用に向けて取り組むことが必要である。今後、PPPなど民間資金を活用した海外建設プロジェクトの増加が見込まれる。これらにはよりリスクの高い事業も含まれると考えられることから、我が国建設企業がより積極的に取り組むには、貿易保険は一層重要になる。

なお、現場における据付等プロジェクトの中で建設工事を行うプラント・エンジニアリング企業の多くは、海外への事業展開において貿易保険を利用している。また、オランダのある建設企業の例では、プロジェクトファイナンスにより資金を手当てする案件の大半（件数ベースで90%、金額ベースで50%）で同国の貿易保険機関の保険を利用しており、海外の建設企業においても貿易保険はリスク管理の有力な手段の一つとなっている（参考資料9-7参照）。

## **（2）貿易保険の利用促進に向けた取組み**

### **① マニュアルを活用した説明会等の開催**

我が国建設企業が貿易保険を利用していくためには、建設企業の海外建設工事に関するリスクに対する意識を高め、貿易保険への理解を深める必要がある。

そのため、貿易保険制度の目的、内容、ポイント等を整理した建設企業向け貿易保険マニュアルを作成するとともに、海外建設工事に対して意欲のある建設企業に対して、説明会等を行うことが有効である。

特に、企業内のリスク管理担当者のみならず、経営幹部に対してもこうした説明を行うことが、企業全体のリスク意識を高める上で有効であると考えられる。

### **② DAB 裁定による保険金の支払い等**

追加費用の支払い等に関して、発注者と請負者の間で見解の相違が生じた場合、現行の貿易保険制度では、仲裁の裁定が確定すれば保険金が支払われるようになっている。

一方、仲裁より処理期間が短く、費用も少ないDABが紛争の効率的処理手法として利用され始めており、我が国の建設企業にもDABを活用する動きが出始めている。また、こうしたDABという制度を貿易保険制度と関連づける動きがある。例えば、フランスやオランダの貿易保険機関では、保険金の支払要件としてDABの裁定も考慮されるようになっている(参考資料9-1、9-5参照)。

こうした点を踏まえ、貿易保険の活用を促進する方策として、保険金の支払い条件としてDABの裁定を仲裁裁定と同様に扱うことが可能になるような仕組みの導入を積極的に推進すべきである。

なお、DABによる公正な裁定を得るためには、精緻な契約管理が必要である。貿易保険制度においてDAB裁定を仲裁裁定と同様に扱うことが可能になるような仕組みの導入も図られ、DABの活用が一層促進されるようになれば、我が国の建設企業の契約管理に関する能力向上が期待できる。

その他貿易保険に関する要望が建設企業から出されているが、建設企業が契約管理を適切に行うことによって対応できるものも多い。また、保険収支への影響や保険商品としての成立可能性も考慮する必要がある。このため、まずは、建設企業の海外建設工事における契約管理能力の向上や貿易保険の利用促進に取り組むことが必要であり、その他の要望については、建設企業による貿易保険の利用経験等を踏まえ議論すべきである。

## 5. その他のリスク管理方策の活用

### (1) 社内のリスク管理に係る人材育成

#### ① 経営幹部のリスク管理意識の向上

海外建設工事に関するリスク管理、契約管理を企業全体として徹底するためには、我が国建設企業の経営幹部のリスク管理、契約管理に関する意識向上に取り組むことが重要である。具体的な取組みとして、経営幹部向けの教育プログラムの作成やセミナーの実施等について、業界団体と連携して、今後検討していく必要がある。

#### ② 専門知識を体系的に備えたプロジェクトマネージャーの育成

我が国建設業界では、社内での他部門への異動が頻繁にあり、かつ社外への人材の流動が少ないことから、プロジェクトマネジメントのノウハウを蓄積した人材が育成されにくく、社内でのナレッジの伝承が円滑に行われていないと

いう課題がある。

一方、欧米や韓国では、エンジニアリング部門を抱えている建設企業が多いため、EPC 契約等の経験を含めた多様なプロジェクトマネジメントの知見が積み上げられている。

総価一式請負契約で請負工事のみを受注してきた我が国建設企業にとって、契約期間の長い BOT 契約、ターンキー契約、EPC 契約などに基づいた大規模プロジェクトに対応できる専門知識を体系的に備えたプロジェクトマネージャーの育成は重要であり、関係者が連携して教育プログラムの整備等に取り組む必要がある。

### ③ 海外建設工事に精通した弁護士等専門家の養成

米国には、技術者資格のある建設分野専門の弁護士や、弁護士資格のある技術者が数多く存在し、建設企業の社員又はアドバイザーとして有益な知見・情報を提供している。

しかしながら我が国においては、建設プロジェクトの契約管理に精通した弁護士は非常に限定されていることから、海外建設工事に精通した弁護士等専門家を養成するための取組みが必要である。

## (2) 民間保険等の活用

海外建設プロジェクトのフェーズごとに利用可能な民間保険商品は参考資料 11 のとおりであるが、主に利用される保険商品は、CAR (Contractors' All Risks Insurance : 建設工事保険) や EAR (Erection All Risks Insurance : 組立保険) など工事期間中のリスクをカバーするパッケージである。

一方で、近年は、ノンリコース型のファイナンス案件において融資者が発注者に利用を義務づけること等の理由から、発注者が保険パッケージを手配するケースが増えている。発注者手配の保険においては、高額の免責が設定されている場合があり、発注者手配によりカバーされない部分について、受注者は自ら適切に手配することが必要である。

また、EPC 契約や PPP 等では、設計段階のリスクをカバーする PI (Professional Liability Insurance/Professional indemnity Insurance: 専門職業人賠償責任保険) 等についてニーズが高まっている。今後、海外展開を図る建設企業のニーズに対応したこれら保険商品の充実が行われることを期待したい。

## 6. 今後の対応

今後、我が国建設企業が海外展開をより一層推進していくためには、海外建設工事に関する契約管理を適切に行うことが特に重要である。しかしながら、契約管理は単独で成り立つものではなく、工事を的確にかつ論理性をもって遂行するシステム、すなわち、プロジェクトマネジメント技術に関する能力の向上から取り組んで行かなければならない。したがって、海外建設工事に係る建設企業の契約管理については、こうした観点を踏まえ、別途検討の場を設け、議論を深めることが必要である。

また、我が国建設企業の海外展開に必要なリスク管理については、一義的には各民間企業が主体的に取り組むべき課題であるが、必要に応じ、業界団体や国がそれぞれの立場で支援していくことも必要である。

さらに、本報告書においては、貿易保険の利用促進に向けて、マニュアルを活用した説明会等の開催を提案しているが、こうした試みは、できるだけ早期に実施すべきである。このため、来年度上半期において、建設企業向けに作成した貿易保険制度に関するマニュアルを用い、国土交通省が経済産業省及びNEXIと連携して、各建設企業を対象として説明会等を開催すべきである。