

## 第2回我が国建設企業の海外市場戦略検討委員会 委員発言概要

日 時：平成23年2月4日（金）10:00～12:00

場 所：国土交通省（合同庁舎第3号館）10階 総合政策局ABC会議室

建設企業の委員からプレゼンテーションの後、以下のような議論があった。

### （総論）

- インドは、法制度はしっかりしているが、複雑であり、税制も難しい。これらに関する知識不足に起因して失敗した経験がある。アンテナを高く張り、勉強をすることが必要。小規模な工事から始めて、法制度や慣習を学びながら進めていかないと難しい。
- 政府としてトータルで相手国と政策対話を行い、個々のプロジェクトの輸出や STEP のみならず、相手国に応じて留学生の受け入れや EPA の締結、JICA 専門家の派遣などいろいろな施策をどのように組み合わせるかを相乗効果をだしていくか、戦略性をもって対応していくことが必要。
- ODA 事業以外で国が取り組むべきこととして、政府が旗を挙げて、途上国に対して日本の技術力について宣伝をしていくことを期待。また、日本の企業として不利なことがあった際には大使館に関与してもらいたい。

### （人材活用・人材育成）

- 異業界の間での人材交流はできないか。また、日本に来ている外国人留学生を積極的に採用し、海外展開に活用すべき。
- 人材育成について各社とも関心が高いが、サービス業の先行事例がヒントになるのではないか。最近ではグローバル戦略を企業の一番大きな目標として掲げて、国内事業、海外事業という区分をなくしている企業が非常に増えている。また、結局は誰が出世しているかを日本人も現地の人も見えており、海外経験をした人が上に上がっていきなると誰も海外に行きたがらないし、採用しても定着しない。

### （CMビジネス）

- 海外で外国企業が実施している CM ビジネスは、プロジェクト単位で工事金額に対する定率のフィーとなっており、金額規模も大きい。先を見据えてこのような形の事業展開ができないかとも考えているが、一方で人出しだけで終わるようであれば、事業費自体は縮小傾向になってしまうのが課題。

### （紛争解決）

- 発注者が契約どおりに動かず支払いが遅延するといった場合に、では紛争解決のための手段をとるかということ、仲裁地が発注者の国であった場合に勝った例を今まで見たことがない。姿勢としては仲裁に行こうというものがあるが、なかなか踏ん切りがつかないのも事実。

- ODA 案件については、中立な人間が入る仕組み、例えば FIDIC 約款で仲裁機関として ICC を利用をすることを明記し、当該事項については変更できないこととするなどの対応が国として可能ではないか。一方で、民も結果として発注者との信頼関係の中で落としどころを見い出すことがあったとしても、表となる契約書や契約上の手続きをきちんとやっておくことが大事。民が大使館等の応援を求める場合にも戦える基盤が必要。

(M&A)

- M&A や PPP に関連して、自社の規模が小さくてやりたい買収ができなかった、あるいは PPP に入っていけなかったといった例はない。

(以 上)