

東南アジア諸国における日系中堅・中小建設業の事業ポジショニング

ここ数年、業界の海外市場への調査が進展し、中堅・中小建設業にとっての方向性や市場が見え始めてきた。自社に適した事業検討が個別に進んだ結果、先駆者的な企業の海外進出事例が出始めている。反面、建設企業としての進出の困難さから業態変更による進出も進んでいる。

2017年中堅・中小建設企業が向かっている事業の方向

						◎可能性高い○可能性あり△可能性厳しい×不可				
	目指す事業	形態	顧客	リスク	主な課題例	タイ	ミャンマー	カンボジア	ベトナム	インドネシア
土木	① ODAによるインフラ整備事業	請負	日系ゼネコン	小	①技術力 ②案件組成まで長期の投資 ③単独工事での採算性（継続性なし） ④参入形態	×	△	△	○	△
	② 現地公共事業の受注（元請・下請・JV・現法・合併）	請負	現地官公署 日系ゼネコン	大中	①独自事業展開力・営業力 ②現地法制度・商慣習の習熟 ③強いネットワーク ④管理能力・支配力	△	△	△	△	▲
建築	① 工業団地進出日系製造業等の工場建設（元請・下請・JV・現法・合併）	請負	発注者 日系ゼネコン	小	①現地業者との価格競争 ②特殊仕様への対応力	○	◎	○	◎	△
	② ODAによるインフラ整備事業	請負	日系ゼネコン	小	①技術力 ②案件組成まで長期の投資 ③単独工事での採算性（継続性なし） ④参入形態	×	△	△	○	△
建築設計 （建設コンサル）	国際プロジェクトの基本計画・基本設計から現地での施工図受注まで多彩	請負	多彩	中小	①現地建築基準等への対応 ②法人設置の場合の採算性	◎	◎	○	◎	○
設備	① 工業団地進出日系製造業等の工場建設（元請・下請・JV・現法・合併）	請負	発注者 日系ゼネコン	小	①現地業者との価格競争 ②特殊仕様への対応力	○	◎	○	◎	△
	② オフィス・ホテル・マンション・複合施設等 高層・ハイグレード建築市場	請負・販売	現地民間企業	大	①韓国・中国・現地業者との価格競争 ②地場化 ③日本型建築技術の採用	○	○	△	○	△
専門工事	① ODAによるインフラ整備事業	請負・SV	日系ゼネコン	小	①技術力 ②案件組成まで長期の投資 ③単独工事での採算性（継続性なし） ④参入形態	×	○	○	◎	○
	② 工業団地進出日系製造業等の工場建設（元請・下請・JV・現法・合併）	請負・SV	発注者 日系ゼネコン	小	①現地業者との価格競争 ②特殊仕様への対応力	○	○	△	○	○
	③ 独自開発技術・工法の展開（現地拠点or輸出入）	ロイヤル ティー他	現地建設業 商社・販売店 等	多彩	①ローコストローテク ②知財確保 ③販売ネットワーク ④先行投資 ⑤雇用の確保 ー課題は事業内容で大きく異なる	◎	◎	○	◎	○
住宅	日系住宅メーカーの住宅開発	請負	日系住宅メーカー デベロッパー	小	①現地業者との価格競争 ②開発物件に日本型住宅仕様があるか ③売り込み要素の有無	○	○	△	○	○
建材	特殊付加価値建材の販売	販売 輸出	現地建設業 販売店・商社 等	小	①現地価格対応と特殊使用 ②知財確保 ③販売ネットワーク ④マーケティング手法	◎	◎	○	◎	◎
重機レンタル	現地建設市場への各種レンタル市場	レンタル	日系・現地ゼネコン等	中大	①レンタル市場の市場調査 ②合併パートナー	○	○	△	○	○
外国人派遣事業	① 建設技能員派遣制度	派遣	日本建設業者	小	①教育（技術・日本語）技能 ②送り出し・受入機関連携 ③市場確保 ④期間後のケア	×	○	○	◎	○
	② 建設技術者・管理者派遣	派遣	日本建設業者	小	①管理者教育（技術・日本語）技能 ②送り出し・受入機関連携 ③市場確保 ④日本側VISA	△	○	△	◎	○