

## 【第2回 中堅・中小建設企業等の海外進出の促進に関する検討会 議事概要】

出席者：草柳座長、青木、犬飼、植田、中山（内田委員の代理）、梅田、大坪、鐘江、中島、丸山、向井、荒井、内島 各委員等

委員等からの各資料の説明後、各委員から以下のような意見発言があった。

### 【アンケート調査結果について】

- 情報収集力が弱みとして挙げられた。中小企業は、そもそもどういった情報が必要なのかもわからない場合が多い。国交省の海外建設・不動産市場データベースがあるので、拡充し、もっとPRして頂きたい。そのほか、海外進出に向けた事業検討書の作成、FS調査を実施する上では、こういう情報が必要であるといったことを紹介してほしい。
- 国によってもリスクの種類、安全面などの実態は大きく違う。例えば、シンガポールとバングラデシュでは、大きく異なる。そのあたりの周辺情報も情報提供願いたい。
- 情報収集をうまく進めることにより、また、その情報の内容によっては、潜在的な海外進出ニーズが顕在化されることもあるかもしれない。
- 「情報収集力」が弱みと言っても、この言葉自体が抽象的である。「機材調達」「労務調達」といった項目の情報も含めて弱みとして挙げられているのではと推測される。
- 過去、協会会員企業に対してアンケートしたところ、やはり情報の提供が一番に挙げられた。海外の現地工事に対する現状、諸課題とそれに対する対応を改めて整理し、どういう形の支援が役に立つかを検討したい。
- 外国籍社員や技能実習生の受入希望に関して、過半数の事業者が受け入れを考えていないと回答している一方、受け入れて良かったという意見も多く、理由も色々挙げられている。受け入れた時のメリットをきちんと伝えていくことが必要。
- 海外進出を「希望する」、「希望しない」企業で分けて、回答結果を分析することも必要なのではと思う。実際に進出を検討している企業が、どの程度支援メニューを活用しているかということと、進出を検討していない企業が、どういった支援メニューを希望するかを分けて分析するのがよい。

- 海外で契約したい工事業務の内容について、元請での土木工事の希望が多いことは意外であった。リスクヘッジのために、サブコンでの進出希望が多いのではと思っていたからである。
- 海外事業について、平成 22 年度から 27 年度では、元請の割合が減り、下請の割合が増えているが、これはなぜかを検証し、仮説を立てることが必要。契約したい工事業務では、元請の希望が多いため、ニーズとのずれが生じていると言える。
- 海外事業について、民間の現地企業の割合が、平成 22 年度 66.1%あったのに対し、27 年度は 29.3%となっている。機会ロスの可能性もあり、検証すべきと感じる。
- JETRO、JICA、中小機構など政府関係機関の支援施策が、ほとんど知られていない。今後は、積極的にアプローチ、周知していきたい。

#### 【その他】

- 日本の建築基準法や安全衛生法などは、海外（現地）の法律とは相当違う。外国政府と合同で日本の建築基準法や安全衛生法をモデルとした法律を構築すれば、日本企業が他国と海外受注競争をする際に有利な条件となるだろう。国交省はそうした制度・整備支援に、もっと強く働きかけて頂きたい。
- また、政府は、日本の企業の海外進出を促進するために、現地に合った規格を作るということにも取り組んでいけたらよい。
- 大手企業について言うと、建築については、現地法人を作り、継続的な仕事を続けていることが多いようだが、土木の場合は、例外もあるが、単発案件が多く、かつ大型プロジェクトが多いため、本社の直轄管理という形が多い。
- きちんとした現地労働者用の給与制度を始めから作り、能力に応じ給与には違いがあると最初から労働者に対して言っておけば、労働争議のリスクは減らせる。