

### 【第3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、後藤（植田委員の代理）、内田、梅田、大坪、鐘江、室橋（中島委員の代理）、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。

#### 【海外進出支援策について】

○草柳委員から紹介された「建設マネジメント向上のためのシステム」は、中堅・中小建設企業だけでなく大手企業にとっても役立つものである。各国の状況に応じてアレンジしていくことが必要。

○企業のリスク対応力を向上させることが重要。また、低リスク、低コストを可能とする金融機関の支援スキーム（レンタル工場への出資案件）のような、リスクそのものを低減させていくことも必要。

○中堅・中小企業の相談窓口は、まず地方の金融機関になるため、地域の金融機関との連携の重要性を改めて実感。今後、金融機関のリスクを軽減できるような保証制度などを国として検討してもらえれば幸い。

○信用金庫の海外進出支援策の認知度が低いため、もっとPRを進めてもらえれば幸い。

○日本でPPPが進まない理由の一つはお金がないこと。多くの国では、小さなPPPプロジェクトは数多くあり、地元の金融機関がファンドを提供することもある。西武信用金庫から紹介された支援スキームはとても良い。

#### 【中堅・中小建設企業等の海外進出促進に向けた今後の取組に関するとりまとめ(案)について】

○海外建設協会は、各国の建設協会とコネクションを持っているので、ネットワークの構築に活用できる。また、アジアを中心として各国別進出の手引きを作成しているので、中堅・中小建設企業にも活用してほしい。

○実務マニュアルの作成については、とても有益なので、ぜひ作成願いたい。特に、資本の外貨規制、法人化の要件、建築許可申請については、各国によって変わるので、執筆に当たっては、十分気を付けて欲しい。

○更なる専門家の活用が必要という点については、社内の環境が整うことが重要。社内に、経営計画・戦略策定などを行うコーディネーター役がいることが重要。JICAの支援メニューなどでは、建設業に特化したもっと手厚い支援があってもよいと思う。

#### 【その他】

○杭打ちの業種は、日系ゼネコンと一緒に海外事業を展開しているため、基本的に、日本での施工体制と同じであり、トラブルは特段生じていない。海外進出に当たっては、ゼネコンの誘いを待つ受け身の姿勢ではなく、積極的に情報収集し、営業していく必要がある。

○設備系の業種は、建物の規格との整合性を図らなければならないため、単独での進出は難しい。また、地球環境が注目される中、日本の省エネ技術を提案すると、オーバースペックになるため、コスト高となり受注のネックになりうる。

○電気設備系の業種では、国内の取引先が海外に進出する際に付いていくことが多く、特に中堅・中小建設企業については、海外進出のメリットや各機関の支援策についてさえ知らなかったため、今後は、協議会の情報を活用し日常的に情報共有できれば幸い。