

第2回 建設業等の国際展開支援フォーラム

日時：平成21年4月14日 13:30-15:30

場所：KKRホテル東京 丹頂の間

議事次第

1. 開会

(1) 寺島座長 挨拶

2. 議題

(1) 有識者からのプレゼンテーション

- 中分委員 (株)日建設計常務執行役員(海外プロジェクト担当)
「比較優位な建設技術の国際展開 ～環境技術を事例として～」
- 草柳委員 高知工科大学工学部社会システム工学科教授
「建設産業の国際競争力向上策に関する考察」
- 池田臨時委員 日本工営(株)顧問
「グローバル化に向けた教育・人材育成」

(2) フォーラムワーキンググループからの報告

(3) フォーラム提言骨子(案)に関する説明

(4) 自由討議

3. 閉会

<配付資料>

- 資料 1 「建設業等の国際展開支援フォーラム」委員名簿
- 資料 2-1 中分委員資料「比較優位な建設技術の国際展開 ～環境技術を事例として～」
- 資料 2-2 草柳委員資料「建設産業の国際競争力向上策に関する考察」
- 資料 2-3 池田臨時委員資料「グローバル化に向けた教育・人材育成」
- 資料 3 「建設業等の国際展開支援フォーラム」ワーキンググループ～これまでの議論の要点～
- 資料 4 「建設業等の国際展開支援フォーラム」提言骨子（案）
- 資料 5 第 2 回 建設業等の国際展開支援フォーラム 参考資料集
- 資料 6 社会資本整備における環境技術（パンフレットコピー）
- 資料 7 第 1 回 建設業等の国際展開支援フォーラム 議事概要

「建設業等の国際展開支援フォーラム」委員名簿

(敬称略、五十音順)

＜有識者＞

日下部 治 東京工業大学大学院理工学研究科土木工学専攻教授

草柳 俊二 高知工科大学工学部社会システム工学科教授

高木 敦 モルガン・スタンレー証券(株)マネージング・ディレクター

高橋 修 日本工営(株)代表取締役会長

竹中 統一 (株)竹中工務店代表取締役社長

◎ 寺島 実郎 (財)日本総合研究所会長
(株)三井物産戦略研究所会長
多摩大学学長

中分 毅 (株)日建設計常務執行役員 (海外プロジェクト担当)

西川 知雄 弁護士 (西川シドリーオースティン法律事務所)

林 信秀 (株)みずほコーポレート銀行常務執行役員

葉山 莞児 大成建設(株)代表取締役会長

矢野 弘典 中日本高速道路(株)代表取締役会長

＜国土交通省＞

竹歳 誠 国土交通審議官

小澤 敬市 建設流通政策審議官

関 克己 技術審議官 (官房)

※ ◎は本フォーラムの座長

Cool City

The 2007 SDCJ is an exciting opportunity for Japanese architects to showcase their work to a global audience. It is a chance to present your work to a diverse group of international architects and designers. The event is a great opportunity to network and build relationships with other professionals in the industry.

2007年開催 海外展示会(SDCJ)のご紹介

「サステナブルな街と建築づくりに向けて
Toward Sustainable Urban
Development and Architecture

2009.4.14

1

動機 01

SDCJ
Sustainable Design Council of Japan
International Council of Design & Architecture

出遅れた日本の事務所が、先行する欧米にどう対抗するか？

- ・中東の人が日本抱く良いイメージを下敷きにする
- ・自らの強みが主張できるものでなくてはならない
- ・単純なコンテキストとする

→エネルギー輸入国と自動車家電の評価を背景に環境配慮で打ち出す事にした

- ・一つでは寂しいので、下図の四つの特徴とした
- ・石油が水より安い地域でナンセンスとの批判も有ったが！

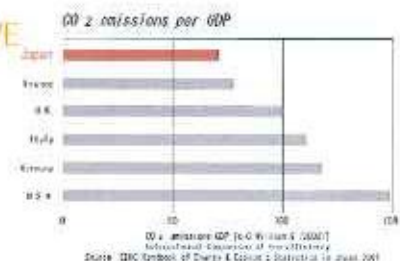


GREEN

ICONIC

HIGH-TECH

INTEGRATIVE



2

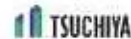
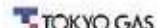
日本をコンテキストとして利用するなら単独よりもパッケージの方が良いのではないか？

- ・オールジャパンプロジェクトへの期待がある
- ・安部首相(クールアース)および経団連ミッションのフォロー

主催: コンソーシアムによる提案へ

日本/湾岸諸国サステナブル都市開発協力コンソーシアム

Sustainable Urban Development Consortium for Japan/Gulf States Partnership



後援:

在UAE日本大使館、在ドバイ日本総領事館、JBIC、JETRO、日本経済新聞社、日本経済団体連合会、財団法人ヒートポンプ蓄熱センター、MASDAR、トヨタ自動車株式会社

イベントの開催

UAEの都市開発において、
環境負荷の小さな都市の実現可能なモデルを、
交通・エネルギー系インフラ、及び省エネルギーに関する
「日本の最先端のエネルギー・環境技術」をパッケージでご紹介する。

日程

2007年11月4日(日): インターコンチネンタルホテル アブダビ

2007年11月5日(月): シャングリラホテル ドバイ

講演者/ゲスト

- ・UAE側 : キンディUAE環境水資源大臣、アバビアブダビUPC事務局長
- ・日側 : 黒川内閣特別顧問、小池衆議院議員、在UAE日本大使・総領事
- ・来場者 : 王族、政府関係者、ディベロッパ―60名(アブダビ)、120名(ドバイ)



What is Cool City?

Cool City unites techniques and knowledges of the GCC member countries into one ideal model city by a sustainable urban development and an architecture in the Gulf region. It is a tremendous task to create a city that is not only green and sustainable but also a model for a sustainable lifestyle and a model for the changing natural conditions such as deserts. If there is a willingness to build Cool City, we have the technology to realize a high level of living standards.



Walkable City

This model city is a walkable city. It is a city where you can walk to work, school, and shopping. It is a city where you can walk to the beach, the park, and the mall. It is a city where you can walk to the airport, the train station, and the bus stop.

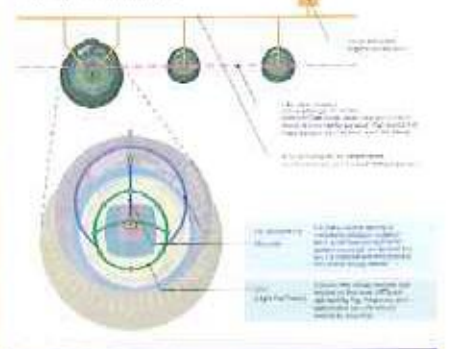


Comfortable Density

This model city is a comfortable density city. It is a city where you can live in a comfortable density. It is a city where you can live in a comfortable density. It is a city where you can live in a comfortable density.



Series of Cool Cities

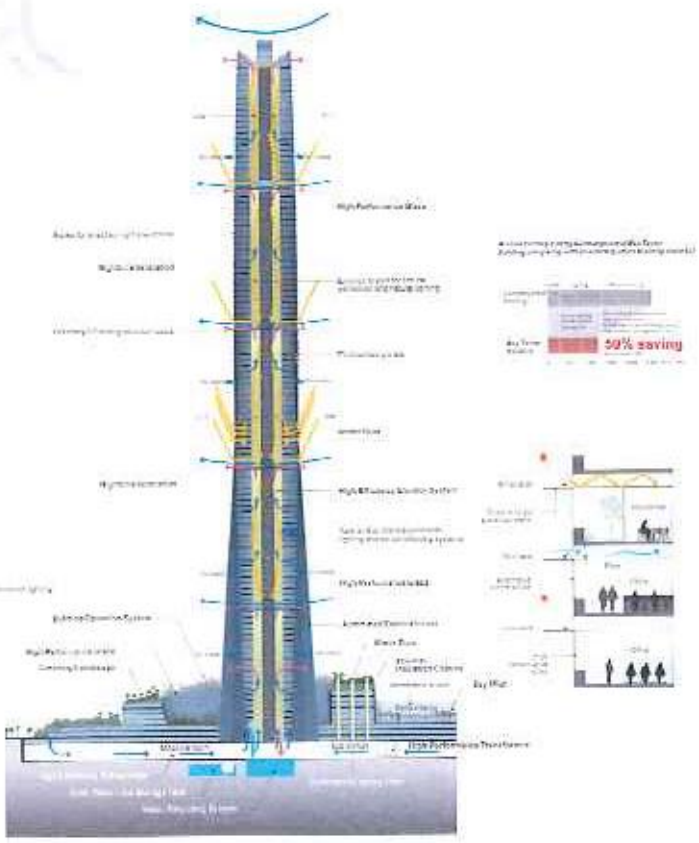
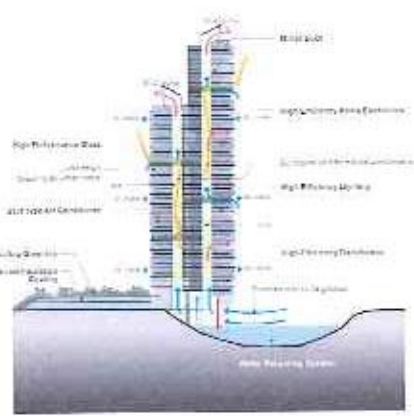
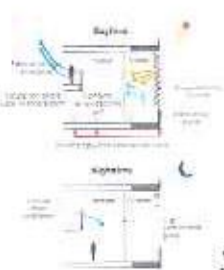


Technologies of Eco Tower

From towers and buildings that get more of their electricity from sunlight and wind, while saving their operations of the Gulf Region's climatic conditions. Using variety of technologies, carbon dioxide emissions can be reduced by 50% in Eco Towers and 30% in Eco Towers. The buildings have high energy efficiency and consume little energy.



Energy Efficient Building with a sustainable design and a high level of energy efficiency.



Cool City



	Load Reduction
TRANSPORTATION ENHANCEMENT Saving Wettable Energy by Using High-Emit Traffic Technology	20%
NATURAL ENERGY USE Reducing Carbon Use by Utilizing Natural Energy	9%
HIGH-EFFICIENCY UTILITIES Reducing Greenhouse Gas Emissions through High-Efficiency Utilities	5%
BIOTOPE RESTORATION Restoring Environmental Cycles with Ecological Technology	Include in TRANSPORTATION ENHANCEMENT
HEAT ISLAND CONTROL Lowering the Elevated Temperature of Heat Islands through Greenery	Include in IMPROVING AIR QUALITY
RECYCLING Maximizing the Effective Use of Energy and Resources with Recycling Technology	Include in HIGH-EFFICIENCY UTILITIES

Eco Tower



HIGH PERFORMANCE ENVELOPE Minimizing Buildings' Cooling Load by Using a High-Performance Envelope	2%
NATURAL LIGHT / VENTILATION CONTROL Reducing Energy Use by Optimizing Natural Light / Ventilation and Solar Radiation	7%
HIGH-EFFICIENCY EQUIPMENT Reducing Electric Power Consumption by Utilizing High-Efficiency Equipment	10%
COMMERCIAL-ENERGY SAVINGS Less Energy Consumption in Commercial Buildings with Energy-Saving Technology	4%
RESIDENTIAL-ENERGY SAVINGS Less Energy Consumption in Residential Buildings with Energy-Saving Technology	3%

60% saving

7

効果 / 反省点



効果

- ・知名度の上昇
- ・個別プロジェクトの引合い
- ・個別プロジェクトに提案を
- ・コンソーシアムメンバーのGCC進出の促進
- ・胸を張っての営業

反省点

- ・事後対応体制の不備
- ・政府系担当レベルへのフォローの不足

建設産業の国際競争力向上 策に関する考察

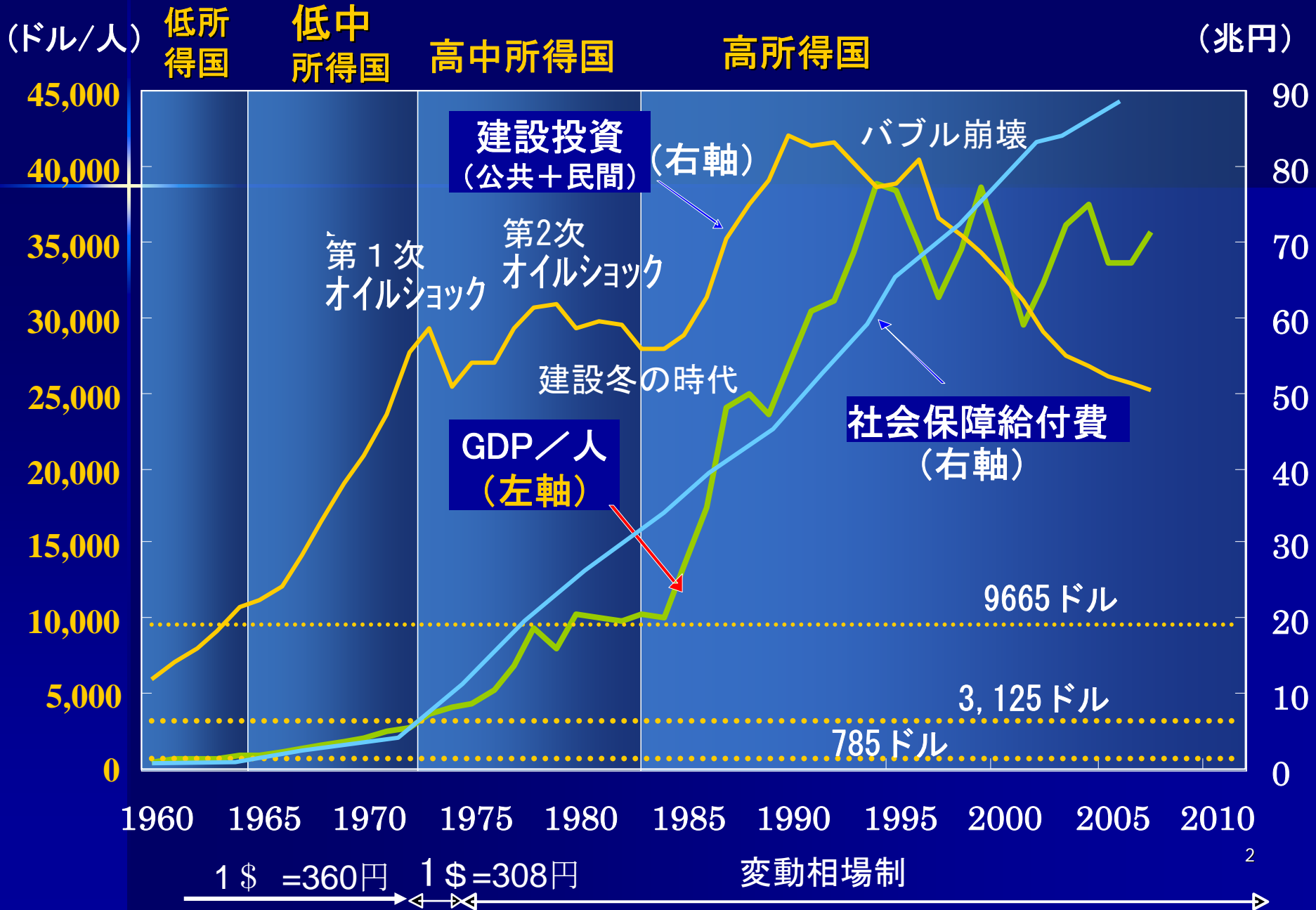
2009.04.14.

建設業等の国際展開支援フォーラム

草柳俊二

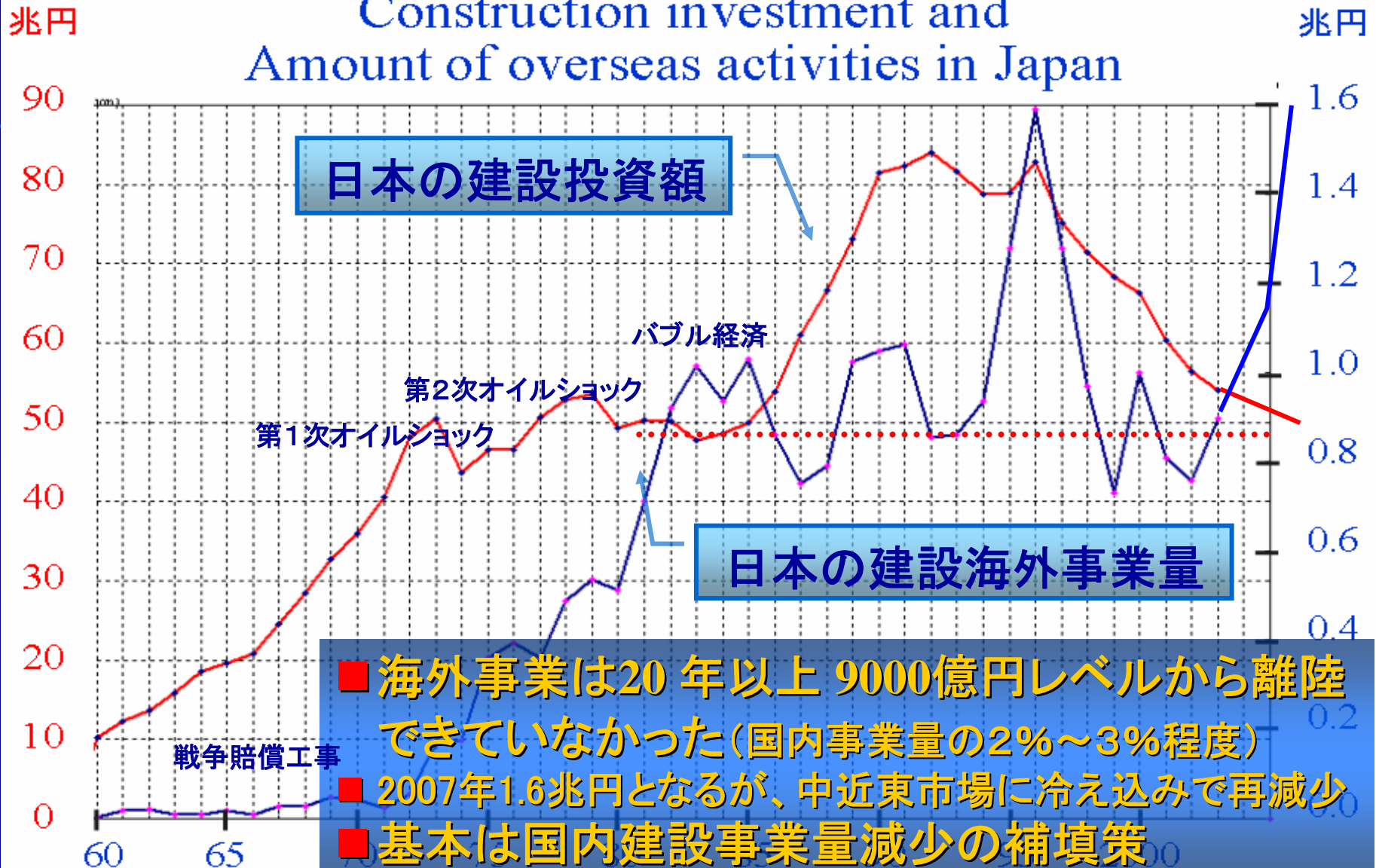
高知工科大学 社会システム工学科

国家の発展を支えた建設産業



日本の建設産業の内外事業量

Construction investment and
Amount of overseas activities in Japan



国際競争力低迷の原因分析

- 我が国の建設企業の国際市場展開は、国内建設事業量減少の補完策として行ってきた。
- このため、国内事業量が回復すれば帰還といった状況を繰り返してきた。
- 国際建設市場で必要とされるマネジメントノウハウの蓄積がなされない。
- トップマネジメントの経営能力不足
 - 護送船団産業、協調の原理、“信義則”、人脈経営
- 建設マネジメント技術の欠如
 - コスト管理、スケジュール管理、リスク管理、契約管理
- マネジメントファイナンスに関する概念が希薄。

我が国の建設産業の持つ特性

- 国際競争力の向上を妨げるもの -

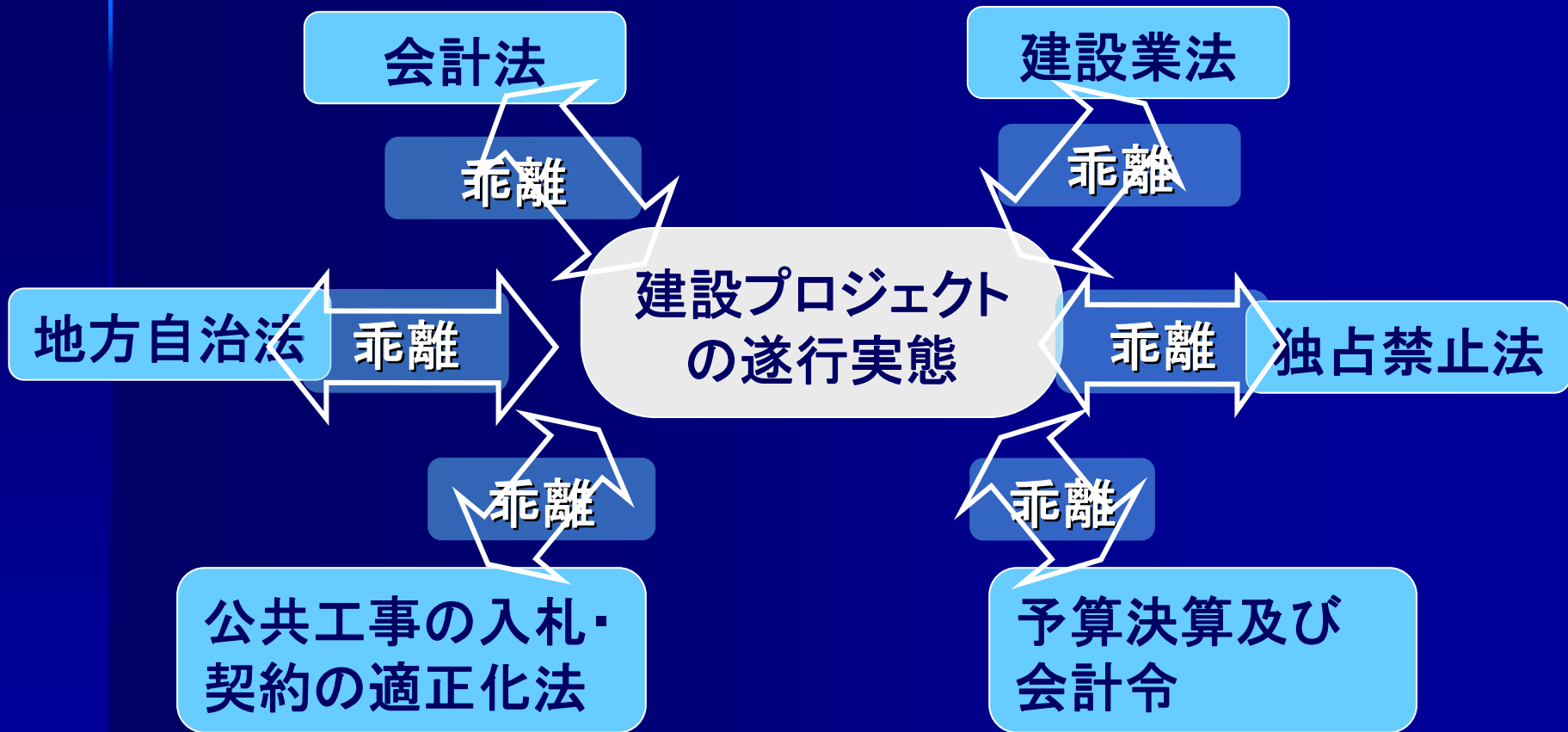
- “経過を見せる意識の希薄な産業構造”



- “契約に関する認識の希薄な産業構造”

- “事業遂行実態の乖離した
関連法規・法令の存在”

建設産業が抱える根本的問題 法令と建設産業の実態との乖離



1. “経過を見せる管理”が希薄な産業構造

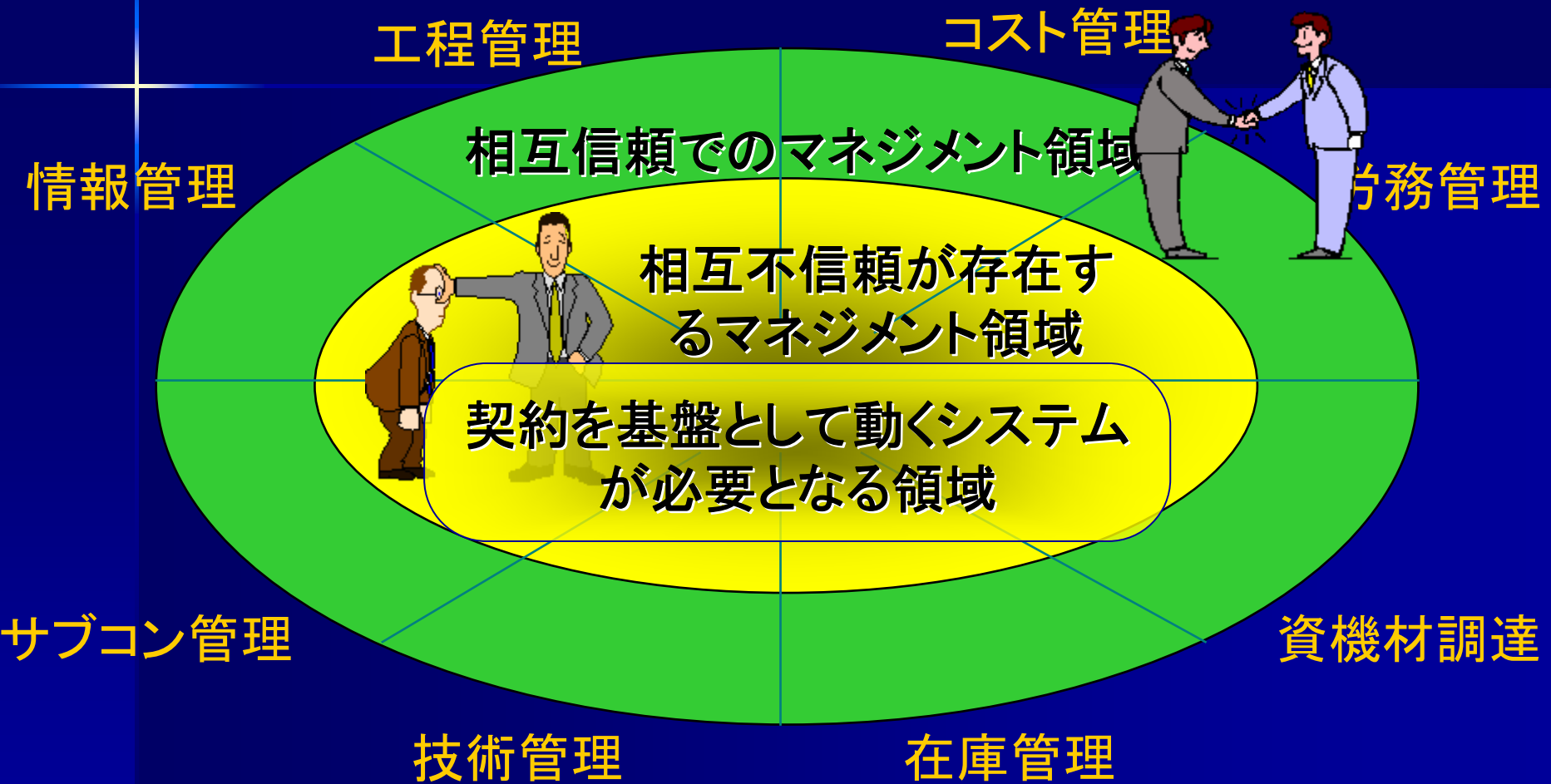
1.1. 建設業法の基盤

第18条, 建設工事の請負契約の原則,

“建設工事の請負契約の当事者は, 各々の対等な立場における合意に基づいて公正な契約を締結し, 信義に従い誠実にこれを履行しなければならない”。

- 建設業法は“**信義則**”に基づくもの。“両者協議”による問題の解決構造。
- “経過を相手に見せる管理”の必然性は希薄となる。
- “**信義則**” ⇒ 契約に関する意識が希薄な産業構造

相互信頼と相互不信頼の領域



日本企業の持つ効率性・信頼性が弱点となって働く構図

1.2.公共工事標準請負契約約款の精神

公共工事標準請負契約約款の第3条A項

- “請負者は代金内訳書と工程表を作成し、発注者に提出し、その承認を得なければならない。代金内訳書と工程表は、この契約の他の条項に置いて定める場合を除き、発注者と請負者を束縛するものではない”
- 結果的には、経過の管理は自主管理を前提としており、“契約総額”と“完成期日”以外、契約的に両者を拘束するものはないということになる。
- 契約の相手に“経過を見せる管理”を行うといった意識が生まれ難い構造。

1.3. 工事代金の支払方法

- ◆ 我が国の公共工事では、毎月、出来高に応じた支払いがなされない。
- ◆ 前払い金、契約金額の40%。残金(60%)は完成一括支払を原則としている。

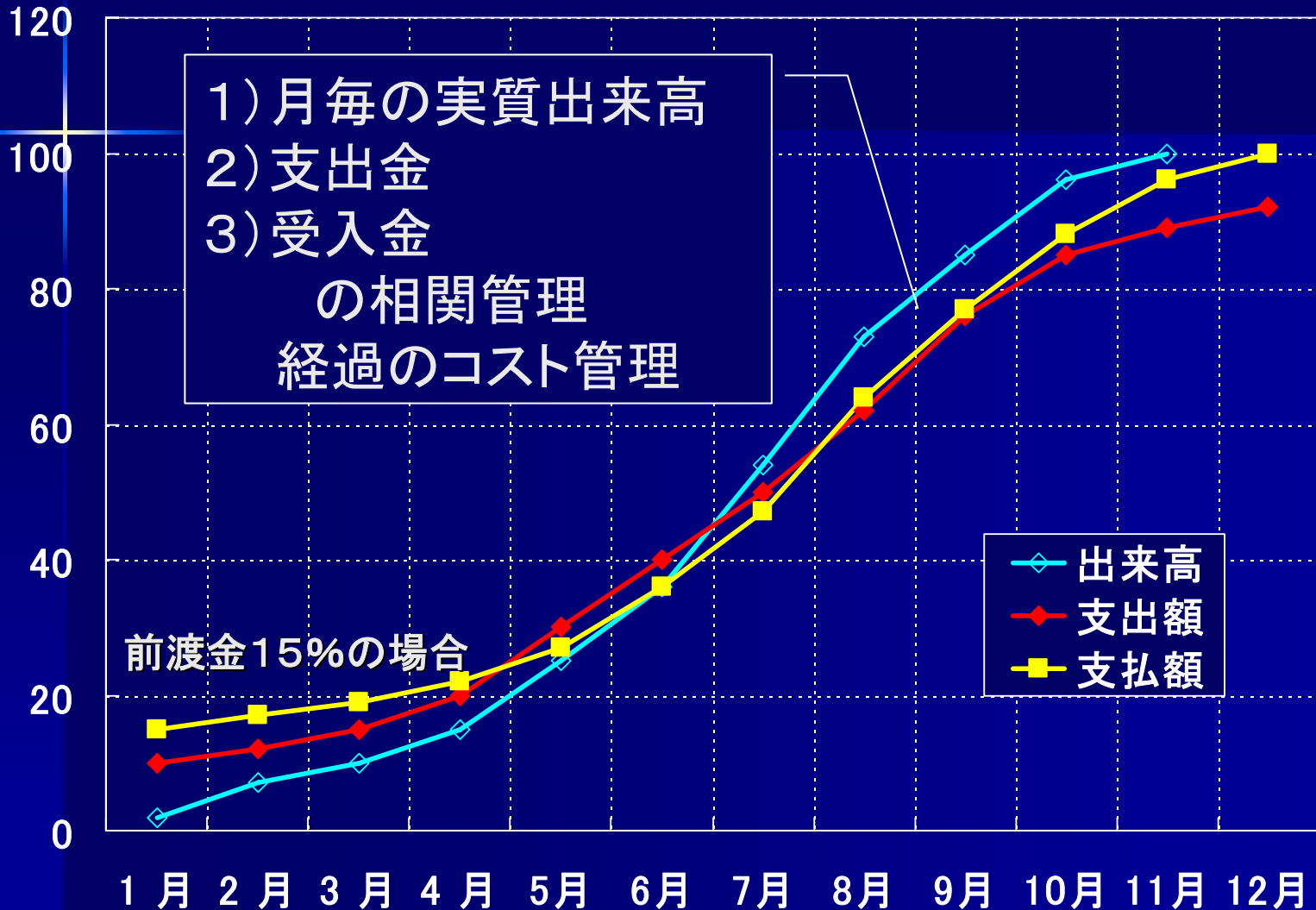
毎月“出来高(完成量)に応じた支払い”がない



- 我が国の前渡金は、工事の始動資金提供が目的ではなく、出来高支払業務を軽減するための方策。
- この支払システムでは、受注者と発注者が共に“経過を見せるコスト管理”を行う必然性が生まれにくい。

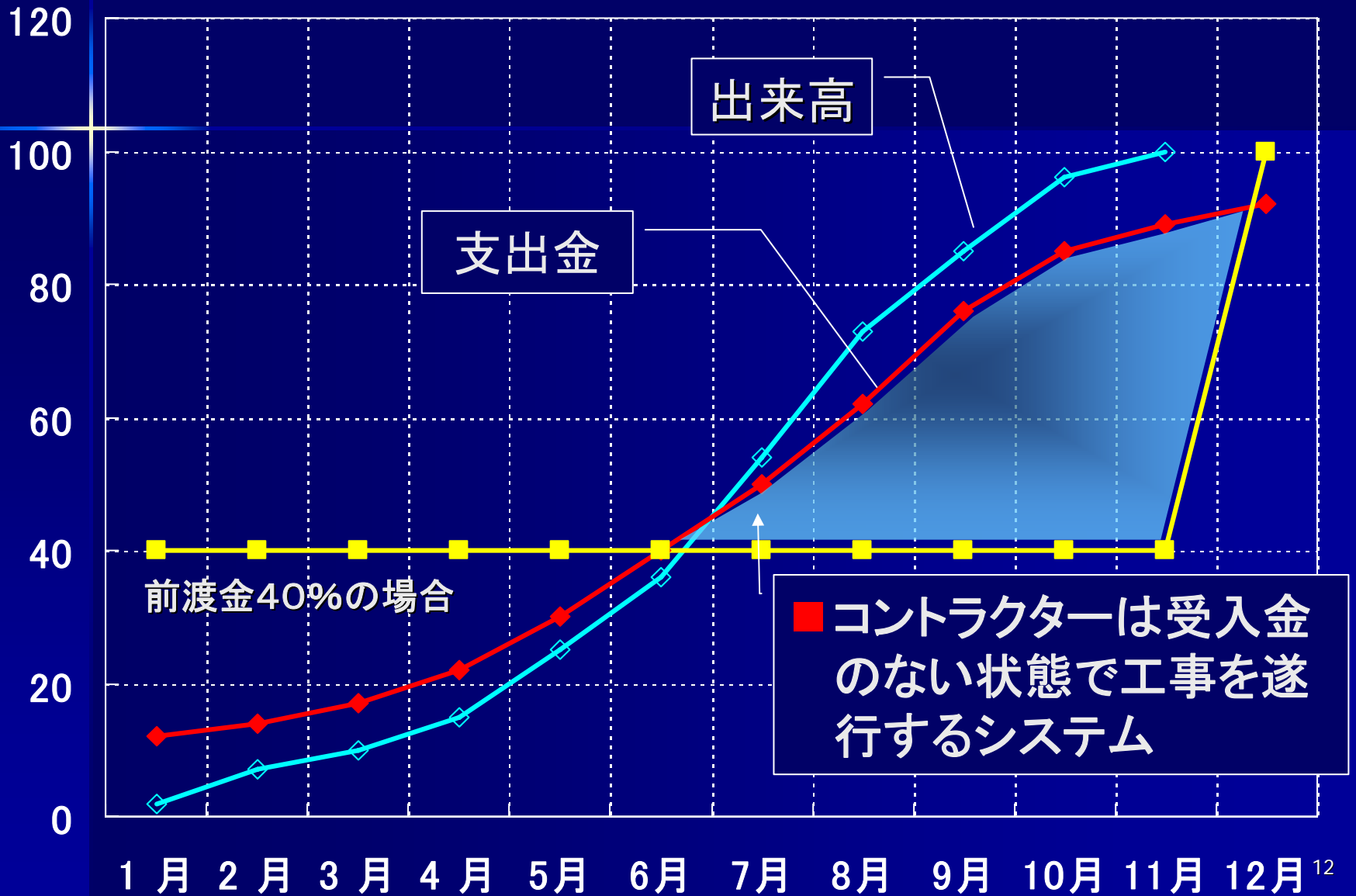
出来高支払のキャッシュフロー(Cash Flow)

出来高■、支出金■、と受入金(支払額)■の比較

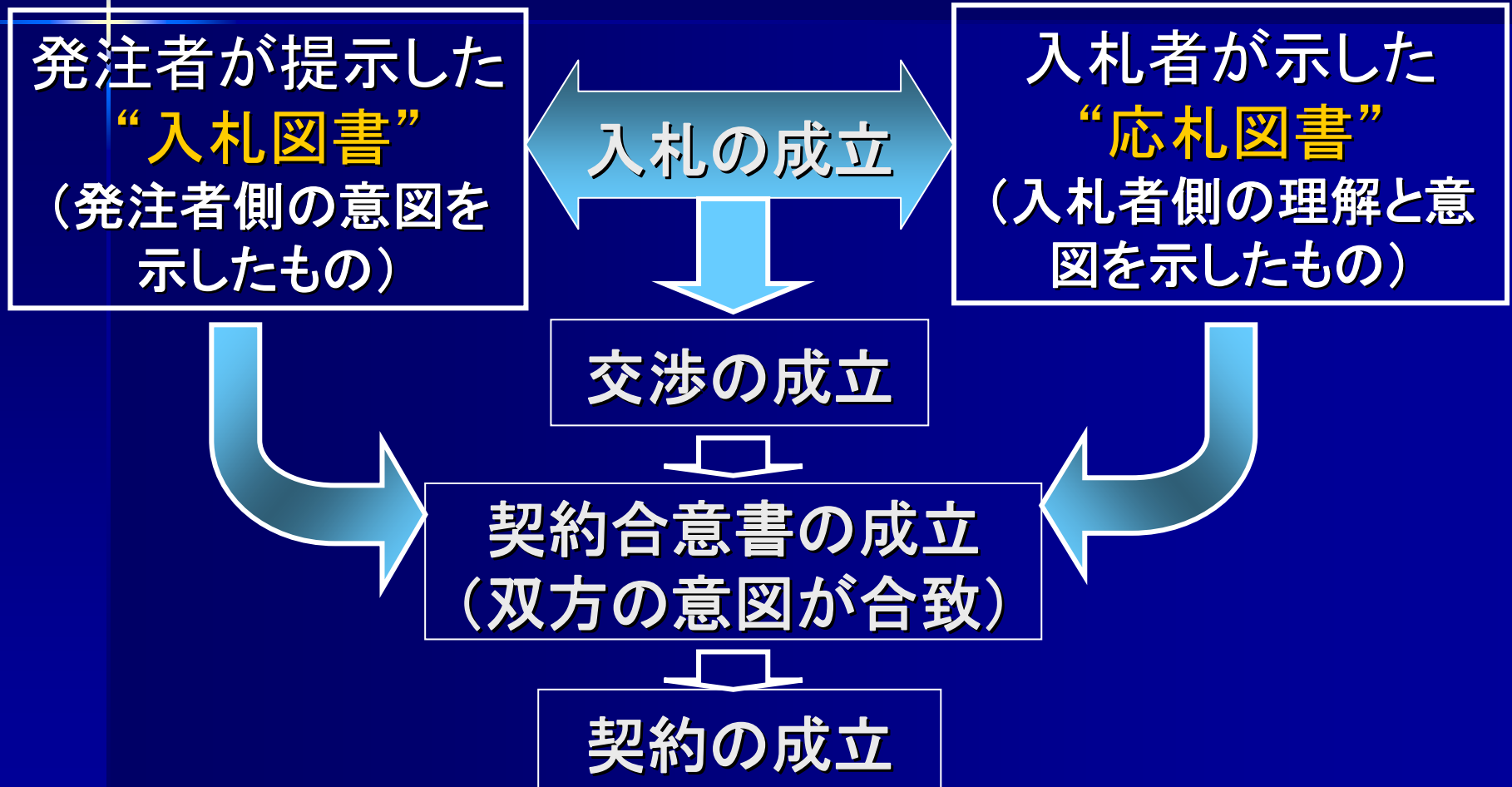


受入金と資質金のバランス管理

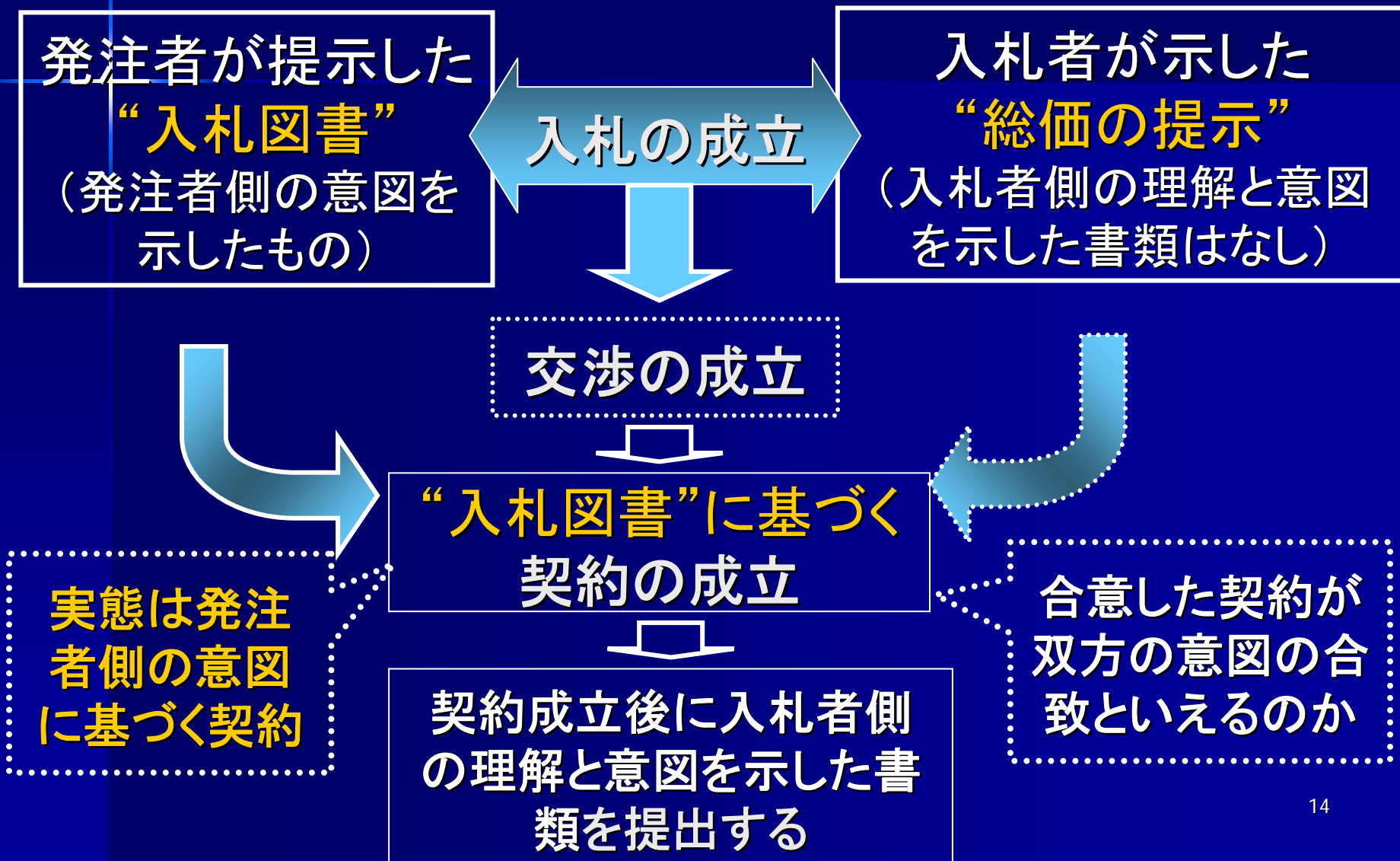
完成一括支払のキャッシュフロー(Cash Flow)



2. 建設産業の契約に関する概念 建設契約の成立過程



我が国の建設契約の成立過程



入札制度・契約締結

国際建設プロジェクト

日本国内プロジェクト

応札時

- 契約書＋特記契約書
- 契約図面＋仕様書
- 入札保証書
- 入札額内訳書
- 工程表
- 入札条件書

発注者の意図に答え、且つ入札者の意図を提示する入札

- 原則は入札総額を記した用紙を提出するのみ

発注者側の意図を示す書類に従った入札

契約時

- 契約書＋特記契約書
- 契約図面＋仕様書
- 契約条件変更書
- 入札額内訳書
- 工程表＋施工計画書
- 各種保証書・その他

発注者と受注者の意図を統合した書類に基づく契約

- 契約書 (標準契約約款をそのまま使用)
- 設計図書
- 特記仕様書
- その他

発注者側の意図を示す書類に合意する契約

契約後

- 詳細工程表
- その他

発注者と受注者の契約合意条件に従った図書

- 工事履行保証書
- 入札額内訳書
- 工程表
- 施工計画書
- その他

受注者側の意図を示す書類の提出

日本建設企業のプロジェクトマネジメントの実態

施工管理
基準となる
施工計画書
スケジュール表
工事内訳書
の精度低下

品質・安全管
理能力低下

施工(実施)計画書
(生産性管理基盤)

スケジュール表
(時間の管理基盤)

工事費内訳書
(コスト管理基盤)

施工計画書、スケジュール表、
工事内訳書の連携が不足

コスト、時間、
生産性の連
携監理機能
が不足
契約管理機
能の不足

国際市場対
応力の低下

生産性の変化が、コストと時間にどのような影響を
与えるかという管理基盤が整っていない

追加費用・工期延伸請求に不可欠な
事実立証と条件変化の影響度を分析する論理基盤が脆弱

最大の問題は契約管理基盤が準備されていないこと¹⁶

国際市場での競争力の根幹

- 国際建設プロジェクトでは、発生した問題は技術的な対応策の策定と同時並行的に“契約的にどの様に捉えるか”が必須となる。



将来の国内市場は現国際市場

契約管理技術の向上のための対策

- 海外建設協会の国際建設契約管理セミナー
- 国際協力銀行(現JICA)の国際建設契約管理教育プログラム。(2006年、高知工科大学と日本工営が構築)
- 大学等の教育機関での国際建設契約管理教育
高知工科大学では社会人・大学院生を対象にした講義を行っているが、実施されている例は極めて少ない。
- 今後、積極的に国際建設契約管理のに関する教育を行って行く必要がある。(例:国土交通大学校で実施)

発展途上国での基準書と仕様書

Standards vs. Specifications

基準(規格)書: Standards

示方書とは標準値・適性値を示すもの

仕様書: Specifications

標準値・適性値を基に、最良・最適な目的物を作る出すための基準値を特定したもの

施工計画書: Method Statement

生産性を考慮し、最良・最適な目的物を作る出すための方法論を“宣言”したもの

施工・品質管理

プロジェクト遂行

発展途上国での基準書と仕様書

Standards vs. Specifications

仕様書 : Specifications

標準値・適性値を基に、最良・最適な目的物を作る出すための**基準値**を特定したもの

施工計画書 : Method Statement

仕様書: Specificationsや契約条件

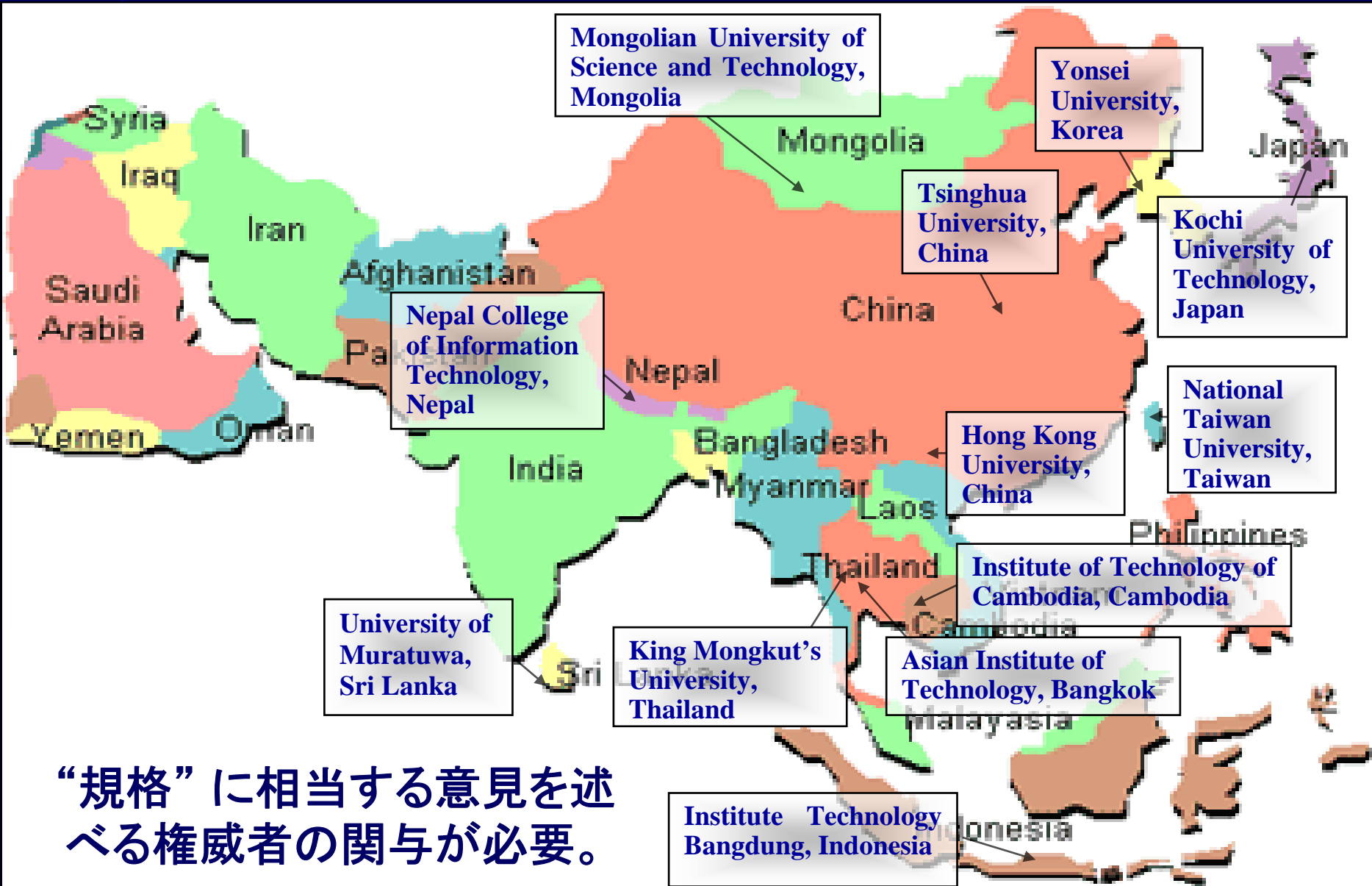
Condition of Contractsとの整合性が希薄。

施工・品質管理

プロジェクト遂行

- 規格が不完全な状態で作られた仕様書に従い監理が行われる。
- 様々な仕様書の解釈の発生 ⇒ **工事監理の混乱発生**。
- “規格” に相当する意見を述べる**権威者の関与が必要**。

ICMFA: International Construction Management Forum in Asia アジア国際建設マネジメントフォーラム



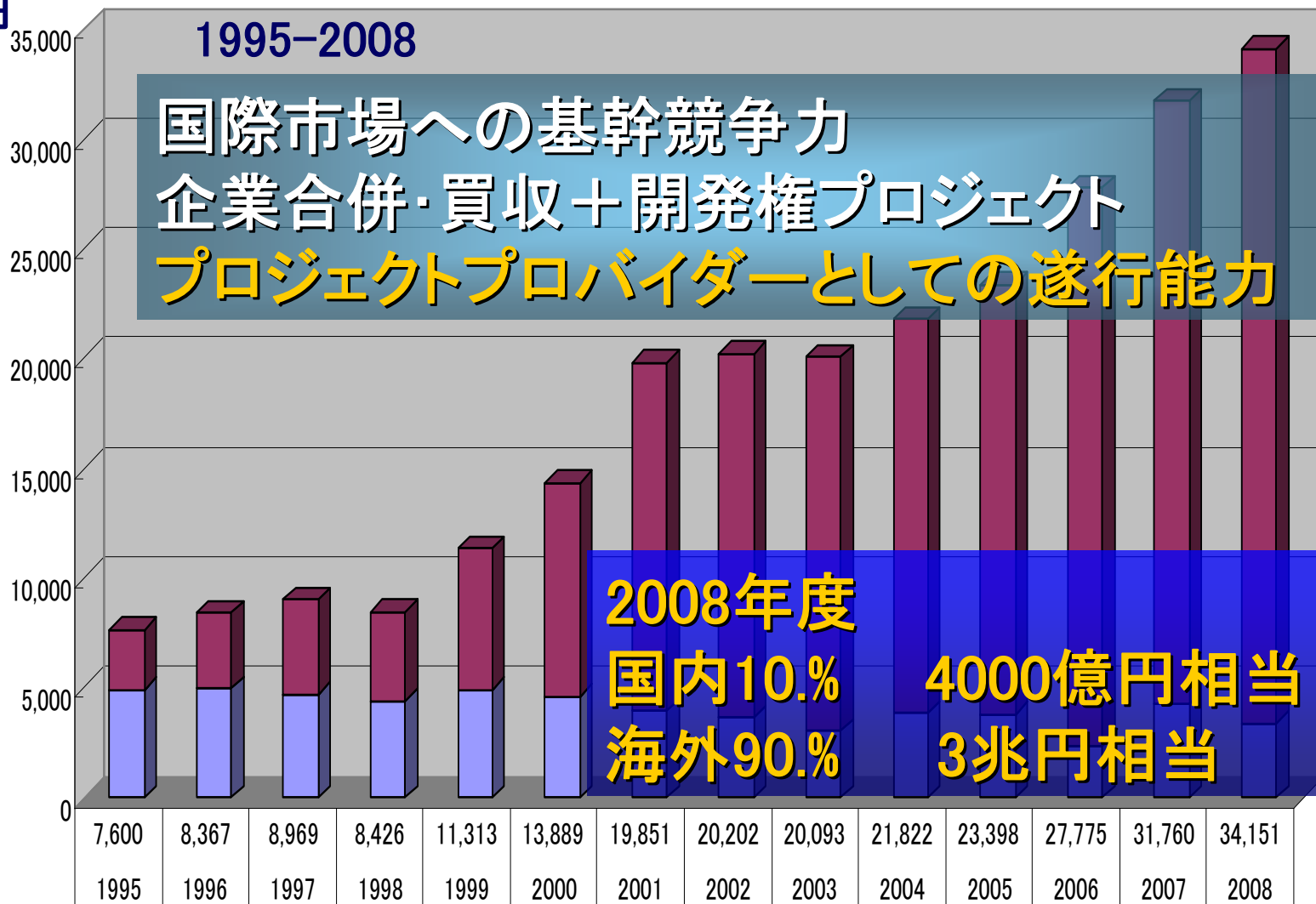
“規格”に相当する意見を述べる権威者の関与が必要。

国際建設市場における基幹競争力とは

- EU諸国には、海外事業を基幹領域とし、1社で2兆円近い海外事業を行っている企業がいくつもある。
 - スカンスカ(スウェーデン)、ホフティフィ(ドイツ)、
- 彼等は企業合併・買収等、我が国の建設企業には見られない事業方針を持って国際事業展開をしている。
- だが、基幹競争力は、BOT等による、開発権プロジェクト(Concession type project)を基盤領域としたプロジェクトプロバイダーとしての遂行能力である。

ドイツ建設企業ホフティフの国内外事業量

億円



■ 国内 ■ 海外

New Athens International Airport



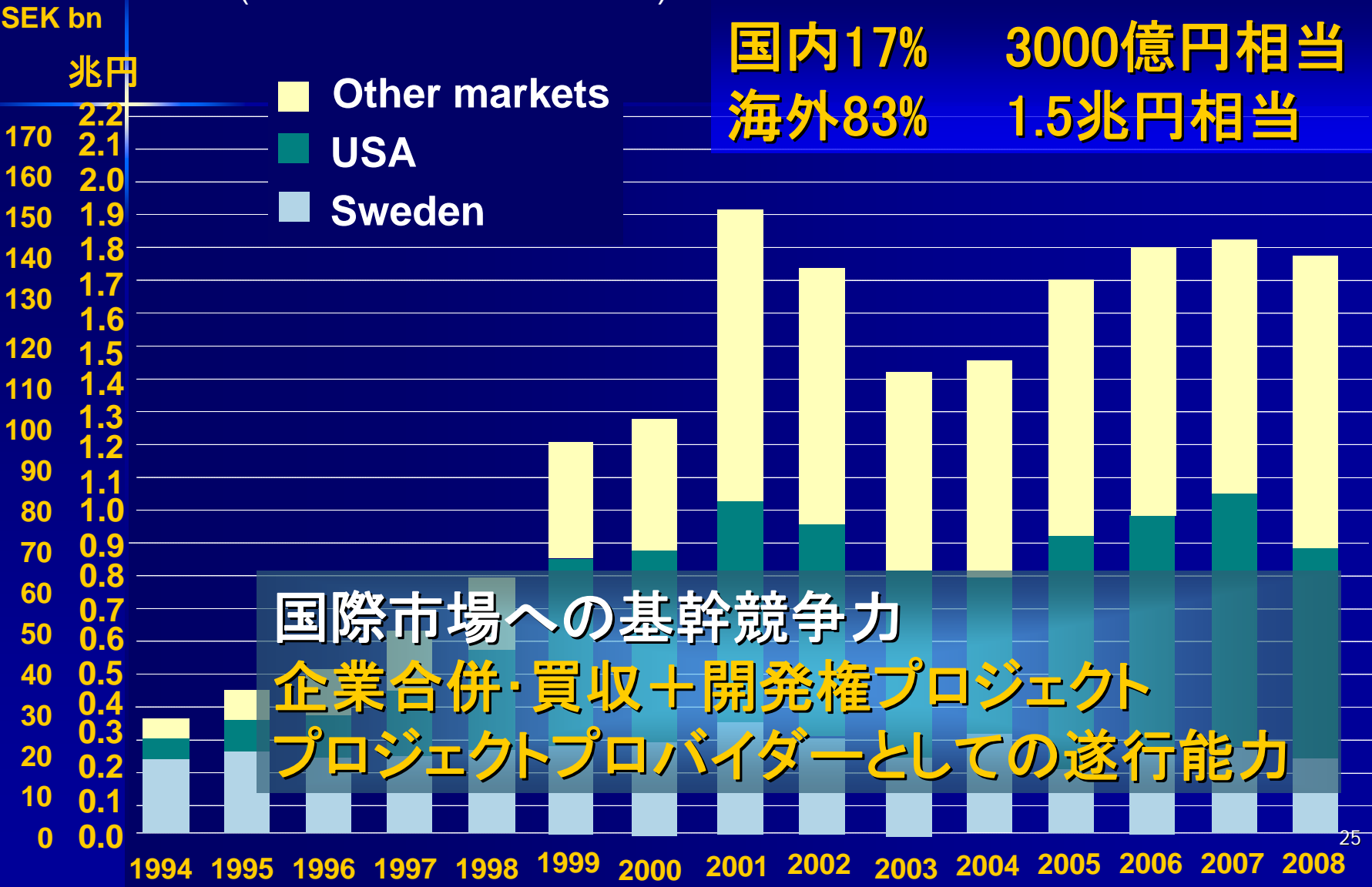
- Pure BOT-Project
- Public-Private-Partnership
- HOCHTIEF's share in Airport Company : 40%
- Cosrs (US\$ billion)

total	1.9
Construction	1.5
- Equity by HOCHTIEF: 120 Million US\$
- Construction period: 51 months
- 16 million. Pax p.a.
- 30 years operation

スカンスカ(スウェーデン)の海外事業量

(SEK billion. 1SEK = ¥12.)

国内17% 3000億円相当
 海外83% 1.5兆円相当



国際市場への基幹競争力
 企業合併・買収+開発権プロジェクト
 プロジェクトプロバイダーとしての遂行能力

欧州企業の国際戦略と国内建設産業構造の変化

- 1990年代に入り、EU構想が現実化するに従い、欧州建設企業は大きく事業形態を変化させた。
- 各国の公共施設整備事業は、**国家主導型から民間主導型**へと変化した。
- 単一経済圏の形成によって、**各国家の制度上の変化が加速**したこと、制度変化によった力のある企業の活躍の場の形成されたこと等が考えられる。
- 大手建設企業は、公的発注者に代わり、**プロジェクトを組立、安価に、効率よく、確実に成功させる機能**を担うことになった。
- この変化によって、各国の建設産業は**大手企業・中企業・小企業の住み分け**構造が形成された。

欧州企業の国際戦略と国内建設産業構造の変化

- **第1の変化：国内建設市場における産業構造の再構築。**
 - 大手企業が主事業領域としていた“施工請負者 Constructor”の機能が、中堅、地元建設企業に移項され、大手はこれを管理する機能を担う立場となった。
 - 大手企業の事業領域拡大によって、中企業、小企業の活動の場が広がり、健全な形で産業構造の再構築が進行。
- **第二の変化：大手建設企業の国際市場への事業拡大。**
 - 国内で蓄積したプロジェクトプロバイダーとしての能力は、国際市場への進出の基幹競争力となった。

EU建設企業の開発権プロジェクト例

フランス南部 ミヨー高架橋



フランス ミヨール橋 雲の上を走る高速道路



大胆な施工法の開発



陸上部で組み立てた斜張橋をpush out工法で架設

欧州企業の開発権プロジェクト事例

フランス ミヨー高架橋

- エファージュ社はフランス政府より高架橋建設の**開発権: Concession**を獲得
- **開発権**: 設計・施工による高架橋建設および開通から75年間(2005年～2080年)の**管理・運営権**。
- **設計施工 (Design build)**
- **建設費(約520億円)と管理運営費は全てエファージュ社が負担し、通行料金徴収によって回収する。**
- **通行料金徴収で十分な利益が出た場合、政府は完成40年後以降に橋の管理・運営権を引き継ぐことができる契約。**

韓国の建設産業の国際市場戦略

- 韓国建設産業の2007年度の海外受注量は240億ドル(約2.8兆億円)。国内建設投資の30%。
- 70年代末、中東地域で日本の建設企業のサブコントラクターとして始まった韓国の海外事業は、日本を超える受注量を獲得する産業に成長。
- 彼等は、サブコンから、メインコントラクターへ、さらに国内外でBOT等の開発権プロジェクトに取り組み、成長していった。
- 韓国の大手企業のほとんどが、現在、プロジェクトプロバイダーとして国際事業に挑んでいる。

日本の建設産業の国際競争力向上策

企業の国際競争力の不足
企業のマネジメント能力の問題

産業の国際競争力の不足
産業構造・産業システムの問題

- 我が国の建設産業の国際競争力は産業構造・産業システムの改定なくしては向上しない
 - 我が国の建設市場に**国際市場の原理に沿って戦う場をつくる**ことが必要

国際競争力向上の基本的方策

- 戦後の復興：迅速かつ確実破壊から復興。
- 迅速かつ確実な経済発展への社会基盤整備推進。
- 高度な設計・施工技術、工期厳守、信頼できる品質。
－ 確かな目的物を作る能力 －

国際競争力の構築

- － プロジェクトマネジメント技術の向上 －
 - 経過の管理・契約に基づくプロジェクト管理の実践
 - 国内建設市場(マザーマーケット)に
総合マネジメント技術を競うプロジェクトを創出する

日本建設産業の改革へのシナリオ

国内建設産業の構造改革

国際建設市場への拡大へ

国際競争力を持つ企業の創出

プロジェクトプロバイダー企業の創出

国内市場でプロジェクト遂行の総合力を競わせる場を用意

マネジメント能力と技術力の競争

中小建設企業
の活用

リスク管理、契約管理、資金調達
等の能力向上

異業種と
の連携

プロジェクトマネジメント技術の向上

“競争の原理”に則った健全な建設産業の改革

契約に基づくプロジェクト遂行

グローバル化にむけた教育・人材育成（コンサルタント）

1. 建設業の国際市場
ODA 市場、二国間、多国間
民間建設市場
2. コンサルタントの諸資格
タレントとプロダクションシステム
3. コンサルタントの養成
諸資格の獲得
資格にもとずいての業務
文化面での教育、教育、社交
ことば、英語の役割、日本語の役割、仏語
4. 個人のキャリアと会社の役割
5. 試案

2009年4月14日

池田 甫

「建設業等の国際展開支援フォーラム」ワーキンググループ
～ これまでの議論の要点 ～

- ☆ 2回の会議を通じて、「建設業等の国際展開支援フォーラム」提言骨子（案）の作成等について議論
- ☆ これらの議論でのWG委員の発言の要点をまとめたものは以下のとおり

(0) 総論

- 我が国建設業等の国際競争力強化のための具体的施策を推進する上であらかじめ理解しておくことが必要不可欠な国内建設市場の特質や問題点について整理しておく必要がある

(1) 我が国が優位性を持つ建設技術の確認

- 技術優位性の確立の問題は重要である。例えば建築物の省エネ関連の技術など、環境技術の世界展開を図ることは可能ではないか。また、日本固有の技術基準を世界標準とするような戦略も必要である
- 「日本型建設プロセス」（工期の遵守、品質の確保、ライフサイクルコストの最小化等）に一定の優位性があることは疑いがないので、それを海外の建設市場でも証明できるよう、可視化した上で、その売込みを図っていくべきではないか
- (※ 我が国の建設企業が優れた技術を有しているとしても、
 - － 価格面での競争が支配的な状況ではその優位性が薄れる
 - － 発注者サイドのニーズとのマッチングが図られることが大前提などの指摘もあった

(2) 海外建設事業における収益性向上やその円滑な実施を妨げる障害の除去

- 収益性の向上の問題は個々の企業が責任を持って取り組むべき事項である
- 各企業のリスク管理に資するよう、貿易保険、政策金融、投資協定など諸制度の充実等について検討を行っていくことが必要である
- 各企業からの相談に政府が応じる体制は必要であるが、そのターゲットを明確にする必要がある（大手と中小は分けて考えるべき）
- (※ 収益性を重視することとするのは当然である（記述するまでもないのではないか）、列挙されているような施策が建設契約の特殊性により必ずしも有用でない場合があるのではないかなどの指摘もあった）

(3) 業務の幅を広げるような新しいビジネスモデルの創造

- 各企業が海外で PPP や CM といった新しい業務分野へのチャレンジを行うには、自国で当該分野に関する市場（マザーマーケット）が形成されていることが必要である
- 日本の公共施設の建設や維持管理に関する評価は高いと思われるので、そのノウハウの売込みを図っていく必要があると考えているが、単独で海外での PPP のような業務に参入していくのは困難であるので、是非日本企業が協力して進出を行う取組みを行っていくべきではないか
(※ 発注者側もゼネコン側も知識や経験に乏しい現状にあっては、PPP や CM を展開していくのはなかなか難しいとの指摘もあった)

(4) 国際建設市場に対応する人材や組織の確保

- 建設関係の科目を教えている大学等は 200 近くあるが、そのうち国際建設マネジメントについての講義がある、ましてや専門の教員を配置しているものは極めて少数であり、また、アジア各国等でも建設関連の教育プログラムの作成は遅れている状況である。このため、このような大学における国際建設市場に対応する人材育成に対する国からの支援をお願いしたい

(5) 意欲と能力のある専門工事業を中心とした地方・中小建設企業の海外進出の促進

- 専門工事業者の一部には、売込み可能な優位性のある技術を有している企業があるので、そのような企業にスポットを当てた支援を行っていくべきではないか
- 地方・中小の建設企業に対する相談体制としては、海外事業に関する専門的知識を補い、アドバイスするようなきめ細やかなものが求められるのではないか

(6) その他

- 日本ではこれまで官主導で良質な社会資本整備を行ってきたことを踏まえれば、例えば、途上国政府にもっと技術専門家を派遣して、相手政府の社会資本整備の計画作りの段階から、より深く関与することにより、我が国の建設企業にとって有望な建設市場のパイ自体を増やすようにしていくべきではないか

「建設業等の国際展開支援フォーラム」提言骨子（案）

(0) 総論

- ・ 建設産業を取り巻く現況
- ・ 中・長期的視野から建設業等の国際展開を支援する必要性
- ・ 我が国建設業等の国際競争力強化のための具体的施策を推進する上で、あらかじめ理解しておくことが必要不可欠な国内建設市場の特質や問題点についての整理

(1) 我が国が優位性を持つ建設技術の確認

<各建設企業が経営戦略の改革として取り組むべき事項>

- ① 自社の保有する市場優位性を有する建設技術・ノウハウを再確認し、建設業界として今後戦略的に売込みを行っていく建設技術・ノウハウ（例：環境技術、「日本型建設プロセス」（工期の遵守、品質の確保等））の具体化を行う【短】
- ② それぞれの建設技術・ノウハウについて有望な建設市場において、重点的な受注活動を展開する【短】

<政府が講じるべき政策的な支援の枠組み>

- ① 我が国全体として売込みを図るべき「JAPAN建設ブランド」の明確化を行うとともに、主要な建設技術・ノウハウ毎に有望な建設市場を検討する【短】〔別添資料（資料6 社会資本整備における環境技術）〕
- ② ①で有望な建設市場と判断された国や地域について、建設業や調達制度に係る情報の収集や充実（特にこれまで我が国建設業の進出があまり行われてこなかった国や地域を重点的に）を図りつつ、受注拡大のための戦略構築やトップセールス、国際見本市への参画、ビジネスマッチングを目的とした二国間建設会議の開催等を継続的に実施し、官民一体となった「JAPAN建設ブランド」普及の取組みを行っていく【短】〔参考資料3〕
- ③ ODA事業において、STEP等を活用することにより、我が国建設企業に技術優位性のある案件形成の促進を図る【短～中】〔参考資料4〕
- ④ 我が国の建設技術の国際展開を図るための土台作りとして、我が国の技術基準や関連ガイドライン等の対象国の技術スタンダード化を図るとともに、建築物総合環境性能評価システム（CASBEE）の普及促進を図ることにより、我が国建設企業の有する関連技術の進出の支援を図る【短～中】〔参考資料7〕

(2) 海外建設事業における収益性向上やその円滑な実施を妨げる障害の除去
＜各建設企業が経営戦略の改革として取り組むべき事項＞

- ① 完成工事高重視から、利益を重視する経営への転換を図ることとし、そのことを念頭に置いた海外建設工事の受注活動を展開する【中】
- ② 海外での建設事業の実施に係る契約、工事、政情等に関する様々なリスク管理の一層の徹底を行うとともに、海外建設プロジェクトを実施するに当たって円滑な実施を妨げる障害の原因となっている問題について、再確認や分析を行う【短】

＜政府が講じるべき政策的な支援の枠組み＞

- ① 海外建設工事における収益の創出が我が国建設企業の経営改善につながっているような場合に、そのような努力を評価するための方策を検討する【中】
- ② 各企業のリスク管理のために必要なツールの選択肢を増やす観点で、貿易保険制度や政策金融の活用方策等について検討を進める。
また、外国政府との関係におけるリスクを低減する手段の一つとして、二国間投資協定（BIT）や経済連携協定（EPA）の活用が考えられることの周知や、関係省庁と連携しつつ、有望な建設市場である未締結国との間でのその締結の促進を図る【短～中】〔参考資料5〕
- ③ 海外建設事業の円滑な実施に支障を抱える我が国建設業のニーズに応えるため、国土交通省として建設業等の国際展開を積極的に支援する体制を構築する

このため、我が国の建設企業が海外建設プロジェクトに関連して抱える問題等に対応する相談体制の検討を行うとともに、相談等の結果、進出先国の法令、商慣行等そのものやその運用、公的機関を中心とした発注者の契約に対する姿勢等が原因となっていることが判明した点について、二国間の政策対話等の場を通じ、進出先国政府との調整を行う

また、海外建設プロジェクトにおけるマネジメント面や技術面での課題に迅速に対処するため、有識者、関係機関と連携し、技術支援体制の強化を図る「海外建設ホットライン（仮称）」を設置する

【短】〔参考資料6〕

(3) 業務の幅を広げるような新しいビジネスモデルの創造

<各建設企業が経営戦略の改革として取り組むべき事項>

建設工事そのもののみであれば中進国の建設企業等でも受注が可能となってきた中で、

① 建設プロジェクト自体の創造・計画や完成したインフラの維持・管理といったプロジェクトの上・下流部への参画を、そのような分野のノウハウを有する日本企業と進めていく

(いわゆる「JAPAN建設パッケージ」の展開)【短～中】

② 海外において、コンセッション事業への参画やCMのような新たなビジネスの拡大を図ることを検討していく【中】

ものとする

<政府が講じるべき政策的な支援の枠組み>

① 海外展開に必要なノウハウ構築の観点からも、国内の公共事業において、コンセッション方式を含めたPPP/PFI方式やCM方式の活用を推進を図る【短～中】〔参考資料8〕

② 水、道路分野などのインフラPPP事業について、我が国の企業が協力して実施することが可能なJAPANパッケージスキームの提案や我が国の建設技術・ノウハウを活かした具体の案件形成を、委員会などにおける検討を通じて行いつつ、実行に移していく【短～中】

〔参考資料9〕

(4) 国際建設市場に対応する人材や組織の確保

<各建設企業が経営戦略の改革として取り組むべき事項>

① 海外事業を主力業務分野として位置づける観点から、相応の人的資源を投入し、全社的な支援体制のもとに業務を実施する体制を構築する【短】

② 各企業の海外支店や現地邦人において主導的な役割を果たす海外部門職員について、語学や国際建設マネジメントに関する研修、海外事業における適切なOJTなどを通じて計画的な育成を行う【短】

③ 現地の優秀な技術者や労働者について、現在抱えている、あるいは確保可能なヒューマンリソースで海外業務の実施に必要な体制を充足することが不可能な場合には、M&Aやプロジェクトベースでのアライアンスなどの対応を積極的に行っていく【中】

<政府が講じるべき政策的な支援の枠組み>

① 海外建設市場で主導的な役割を果たす人材を中・長期的に育成するため、大学、学会等とも連携しつつ、「国際建設プロジェクトリーダー養成プログラム」(仮称)を創設する【短～中】〔参考資料2〕

② 海外事業において不足している優秀な外国人技術者・労働者を確保するため、日本で留学、あるいは研修を受けた外国人留学生や研修生、さらに海外建設事業従事者OBに関する情報を収集・提供する「海外人材情報バンク」(仮称)を設置する【短～中】〔参考資料10〕

(5) 意欲と能力のある専門工事業を中心とした地方・中小建設企業の海外進出の促進

＜各建設企業が経営戦略の改革として取り組むべき事項＞

- ① 専門工事業を中心に、海外進出に意欲があり、かつ海外建設市場で競争力のある建設技術を持つ建設企業は、「新分野」への進出の一形態として国際展開を図っていく【短～中】〔参考資料2〕

＜政府が講じるべき政策的な支援の枠組み＞

意欲と能力のある地方・中小建設企業の海外進出を支援するため

- ① 海外進出の形態や事業展開の手順、海外進出に当たっての課題などを整理するための特定の専門工事業界等を対象とした調査の実施

【短】〔参考資料2〕

- ② 先進的な技術を有する地方・中小建設企業の新たな海外市場への挑戦をサポートするための措置の導入（先導的取組みへの支援、海外事業へのノウハウ不足を補う専門家（営業、法律、マネジメント等の分野）によるアドバイザー制度）【短】〔参考資料2〕

を行う

(6) まとめ

- ・ 国土計画や社会資本整備に関する長期計画などを通じ、計画的なインフラ整備を行ってきたことにより、経済発展を成し遂げてきたこと自体が我が国が有する一つのノウハウであるとも考えられることから、技術専門家の派遣などを通じて、発展途上国政府において、インフラ整備に関連する枠組み作りを支援する【短～中】
- ・ 建設業等の国際展開について、国を挙げた積極的な取組みを更に進めるため、本フォーラムを発展させ、産学官が連携した検討・推進体制を構築する【短】〔参考資料2〕

第2回 建設業等の国際展開支援フォーラム

参考資料集

平成21年4月14日

建設業等の国際展開支援の意義

建設業は、発揮すべき日本の「底力」

- 建設業は、市場規模及び雇用吸収力において、GDPや全就業者の1割を占める基幹産業
- 技術力や高品質・工程管理等の強みを持つ我が国建設業は、海外市場において優位性を発揮しうる成長分野
- 地域の中小建設企業等による海外建設市場への進出は、地域の活性化に資するもの

アジア等の成長力の強化・活用

- アジア等においては、中長期的に見て、引き続き大規模なインフラ需要が見込まれる
- 建設業等のアジア等における外需の獲得は、我が国の持続的な経済成長に大きく寄与
- 我が国建設企業によるアジアでのインフラ整備の促進は、アジア域内の貿易・投資の活性化を通じたアジア・ワイドでの成長力強化に貢献するのみならず、我が国のソフトパワーの強化にも寄与

日本の「底力」である我が国建設業等の国際競争力強化を推進し、グローバル経済における競争優位を獲得することを目指す

<検討すべき課題の例>

海外プロジェクトの収益性向上

我が国の建設企業が受注した海外プロジェクトについて、プロジェクトの収益性に悪影響を及ぼしている問題の抽出・要因分析や個別企業では解決が難しい問題について進出先国政府との政策対話等を実施

国際建設分野に対応した人材の育成

我が国の建設企業が、海外建設市場において競争優位性のある建設技術やノウハウを活用し、積極的な海外展開を図る上で戦力となる日本人幹部職員等の人材を計画的に育成

中小建設企業の国際展開支援

意欲と能力を備えた中小建設企業が、新たな市場開拓への取組みとして行う海外市場への進出を積極的にサポート

産官学合同による推進体制の構築

国内需要が中心であった我が国建設業について、建設市場のグローバル化の動きに対応した構造改革を推進し、国際競争力ある成長分野としていく

推進体制構築

CIGプロジェクト(Construction Industry Globalization Project)

■ CIGプロジェクト推進本部の設置

我が国建設業に関わる産学官の叡智を結集し、我が国建設業の国際展開戦略を策定するための推進体制を構築

■ CIGプロジェクト・アクションプランタスクフォース

推進本部で検討された国際展開戦略に沿って、分野・課題別に講じるべき具体的施策を検討するためのタスクフォースを設置

収益性向上

邦人建設企業受注海外プロジェクト関連対策事業

■ 海外プロジェクト推進円滑化調査

我が国建設企業が受注した一定の海外プロジェクトについて、プロジェクトの進捗を妨げる諸問題の抽出、要因分析を実施

■ 政策対話等の実施

個別企業では解決が困難であるとされた問題について、進出先国政府との政策対話等を実施

国際建設分野対応人材育成

国際建設プロジェクトリーダー養成プログラム

■ 建設業海外拠点トップマネジメント研修モデル事業

我が国の建設企業の海外幹部職員を対象として、

- ・ 欧米の優秀なコンサルタントとの互角に交渉する、文化や風習の異なる外国人技術者・労働者に対するリーダーシップを発揮するなどの能力を備えた現地の支店、営業所、事務所の所長等を養成するため研修プログラムを作成
- ・ 建設市場として有望な特定の国において、大学・研究機関や日本の土木学会海外支部等と連携し、当該国特有の技術基準や工事実施に係る慣行等の習得を図ることなどを目的としたモデル的研修を実施

■ 外国人基幹建設ビジネスマン&エンジニア養成・獲得事業

海外の有名工学系大学等と協力し、我が国への研修生の受入れ等を行うことにより、日本の建設技術・ノウハウに関する知識を有する優秀な外国人技術者の養成と獲得を図る

■ 国際建設分野研究推進事業

学術的な立場から基礎的・理論的な分析が十分に行われていない国際建設分野の研究の実施を推進するため、研究費の助成制度を創設

中小建設企業支援

中小建設企業国際化対応事業

■ 中小建設企業保有技術活用型海外展開促進事業

先進的な建設技術を有する地域の中小建設企業による海外建設市場への進出促進のため、海外建設プロジェクトを受注するに当たっての諸費用について助成措置を講じる

■ 中小建設企業支援アドバイザー制度

海外事業の経験のない中小建設企業にとって不足している事務所の設立、営業活動、契約制度、クレーム処理、海外勤務における危機管理等の問題について、必要な時に十分なアドバイスを受けられるアドバイザー制度を設置

国際見本市等の機会を活用したトップセールスの実施

海外で開催される国際見本市において、我が国建設業の技術や施工実績等を紹介するとともに、閣僚等によるトップセールスを行うことにより、進出国の政府高官や地元関連業界等に対して、我が国建設業の優れた技術力やノウハウを幅広く認知させることを通じて、我が国建設業のプレゼンス強化を図っている。



2008年 4月7日～10日
ドバイでのトップセールス



2008年 10月8日
ベトナムでのトップセールス



国際見本市(カタール)に出展し
日本の技術力を世界にアピール

建設交流会議等の開催

外国との建設分野における交流を推進し、両国政府間、建設会社間の相互理解の増進や、協働関係の構築を図ることを目的に、セミナー、ビジネス・マッチング等から構成される二国間会議を開催。

建設交流会議・CDMセミナーを開催(主な実績)

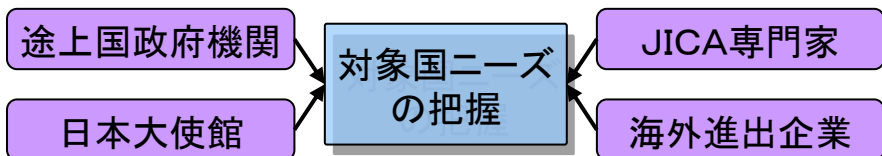
07年 9月 4日	日インドネシア建設会議
07年10月18日	中国環境セミナー
08年 2月27日	日マレーシア建設会議(CDMセミナー)
08年 3月17日	建設産業ノウハウ移転促進セミナー (スリランカ)
08年 3月20日	日カンボジア建設会議
08年10月 8日	日ベトナム建設会議



日マレーシア会議の様子

建設分野のODAとして有望な案件について、途上国政府との政策対話等を通じて、STEP等わが国建設企業に優位性のある優良な案件の要請に結びつける。

STEP等案件形成の促進



政府間での政策対話

プロジェクトの具体化

現地状況の把握

関連機関の動向把握

わが国支援策の紹介

本邦技術活用の働きかけ

トップセールス

官民連携によるセミナー

政府高官招聘



外務省・JICA等と連携

途上国からのSTEP等の要請

STEP案件形成(例)

長大橋建設、軟弱地盤での施工など、わが国建設企業に優位性のあるSTEP案件を形成。

【ベトナム バイチャイ橋建設事業】

- ・バイチャイ湾の入口のクアラック海峡に全長約900m、幅員約25m(4車線)の新橋及びアプローチ道路を建設。(2003年着工～2006年完成)
- ・事前調査団の派遣、先方政府との政策対話等を通して、本邦技術(長大橋)を活用した特別円借款案件として案件を形成、わが国企業の事業参加機会の拡大に貢献。



投資協定による 海外ビジネス展開のリスクコントロール ～日本の建設業の発展に向けて～

スタニミール A. アレクサンドロフ アンドリュー・ショイヤー アメリア・ポージェス

(出典)

国際建設における投資保護に関するセミナー 資料抜粋
平成20年10月3日(金) 開催

日本と対外投資

- 日本の海外直接投資： 54兆円であり、増加しつつある
- 国土交通省が行った海外展開についての研究も以下の点につき提案している。
 - － 国内顧客および海外日系企業以外の新しい顧客の確保
 - － アジア、中東および東ヨーロッパにおける新しい高成長市場の開拓
 - － 国際競争入札における競争、国際的コンソーシアムへの参加、外国政府からの受注
 - － コンストラクション・マネジメント、BOT(建設・運営・譲渡方式)事業、官民協働(PPP)などへの活動分野の拡張

日本と投資保護

- 海外展開： 成長および利益—そしてリスクの源
 - 政治的危機を含むカントリー・リスク
 - 建設リスク
 - 未払いリスク
 - 送金が阻止されるリスク
 - 資材費高騰が紛争の可能性を増大

日本と対外投資

海外における投資財産 — 具体例

- オフィスビルやホテルを含む建造物
- 高速道路、発電所、ダム^の建設等に関する契約
- 海外子会社に対する持分
- 契約上の金銭債権や履行請求権
- 事業権
- あらゆる種類の財産

国際投資協定は、海外投資を保護し、リスクを縮小することができる

日本と投資保護

海外で直面するリスク — 具体例

- B国政府および日本企業A社は、発電所を建設する契約を締結
- 作業開始後、B国政府は当該発電所を不要と判断し、理由なくA社の建設免許を封鎖。
- A社および(B国に設立された)Aの現地子会社は、建設予算のほとんどを既に資材、機器、スタッフに費やしている。
- 当該契約上：
 - 仮にB国政府が一方的に契約を解除したならば、B国政府は逸失利益を含めてA社に賠償しなければならない
 - A社およびB国政府の双方が解除に合意すれば、B国政府は工事の完了した部分に対してしか支払わなくてよい(この場合はA社にとって大きな損失となる)
- B国政府はA社に対して契約解除に合意するように圧力をかけてきた。
- **A社はどのような戦略によって損失の縮小を図ることができるだろうか？企業は、これらのリスクをどのように前もって低減しておくことができるのだろうか？**

日本と投資保護

リスクコントロール

- 企業は、貿易および投資保険(NEXI:独立行政法人日本貿易保険によるもの)または私的保険を用いることができる—ただし、NEXIによってはカバーされないリスクもある。
- 投資先国の裁判所は、その政府の職権濫用に対し、公平性または有効性を欠く可能性がある。
- グローバル企業は、投資リスクを減少させるために国際協定を用いることができる。これには例えば、日本の二国間投資協定(BIT)および経済連携協定(EPA)がある。
 - A社は、BIT・EPA上の諸権利から恩恵を受けられるように事前にその投資を組成することができる。
 - BIT・EPA上の保護に違反があった場合、A社は、中立的仲裁廷のもと仲裁を受ける権利が付与される。
 - またA社は、B国政府との交渉の際に、仲裁の脅威を手段として用いることができる。

国際投資協定：基本

概要

- 二国間投資協定 (BIT) : 一般的に言えば海外投資の承認や待遇を規律する国際協定
- 経済連携協定 (EPA) : BIT におけるものと同様の保護を付与する投資章を含む国際協定
- 世界中で締結されている2500本超のBIT によって、国際投資の法的保護が図られている
- 150を超える国々が、国際投資の保護を含む協定を締結している

日本の投資協定

BIT: 投資協定

EPA: より広範な協定の中の投資に関する章

- 投資保護: 日本とロシア、中国、トルコ、エジプト、パキスタン、スリランカ、香港、バングラデシュ、モンゴルとのBIT
- 投資保護および自由化: シンガポール、メキシコ、マレーシア、タイ、チリ、ブルネイ、インドネシアとのEPA、および韓国、ベトナム、ラオス、カンボジアとのBIT。 締結済み: フィリピン+ASEANとのEPA、ウズベキスタンとのBIT。 交渉中: インド、オーストラリア、スイスとのEPA

国際投資協定：基本

中核的な目的

- 政府の行為に対抗する幅広い保護
 - 政府とはどのレベルのものであってもよい
 - 対象となる政府の行為の多様性
- 投資家が政府に対して協定上の権利を執行することができるという直接的な訴権
- 紛争を仲裁する中立的かつ国際的な仲裁機関

国際投資協定：基本

BIT および EPA の主要な利点

- **実体的保護** – BIT および EPA により、各国は国際投資家を BIT および EPA に規定される基準に沿って取り扱う義務を負う
- **紛争解決** – 殆どの BIT および EPA は、国際投資家に対し、国家が BIT もしくは EPA に含まれる基準に違反した場合に、国際仲裁を通して損害賠償請求を進めることができる権利を付与している

国際投資協定：基本

同意の範囲

- 当事者である国家は、協定への調印をもって紛争解決に同意 – 「永続的な」仲裁の申出
- 投資家は、BIT または EPA によって定められたいくつかの仲裁機関の中からその選択する仲裁機関に対して申立てを行うことを通して同意

国際投資協定：基本

仲裁判断の執行

- 290を超える投資上の請求が仲裁廷に付託されている
- 政府による国際仲裁判断遵守の実績は非常に良い
- 国際仲裁判断を受け入れることを拒否した場合：
 - 当該国のソブリン格付に悪影響が生じる可能性
 - 潜在的な投資家に対し、当該国は海外からの投資を支援し保護することにつき消極的であるとの印象を与える可能性
 - 国際法に基づく当該国の義務の違反となる可能性

価格競争力の高い新興国の台頭により、海外建設工事の受注に向けた競争が激化する中、海外建設プロジェクトにおけるマネジメント及び技術面での課題に迅速に対処する支援体制の強化を図る。

海外建設プロジェクトにおける現状と課題

【厳しい自然状況等における施工】

■ 厳しい自然・社会条件の中、わが国とは異なる技術基準や希少な工法による施工が必要なケースが多発。

【途上国事業実施機関の技術力不足】

■ 途上国の事業実施機関の技術力不足により、不具合事象等に対するわが国建設企業の提案が理解されにくい。

■ 最適な対応方策を検討するにあたり、適切な学識経験者・技術者等への個別相談が必要なことから、決定までに多大な時間が必要。

■ また、不具合事象発生時等における相手国との調整は容易ではなく、事業の円滑な推進に対して大きな支障となっている。

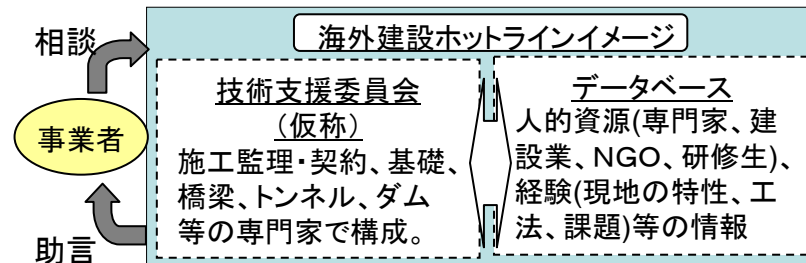
■ これらにより、建設事故や工期延長等が発生した場合、日本の技術力への信頼が損なわれることが懸念。

海外建設ホットラインの設置

■ 海外建設プロジェクトにおける課題に迅速に対処するため、有識者、関係機関と連携し、技術支援体制を構築。

■ わが国に蓄積された人的資源（専門家、建設業の退職者、NGO、技術研修生等）や経験（現地の特性、工法、課題等）を活用。

■ これらにより、類似実績等に基づいた最適対応方策の提案・アドバイス等を実施。対応方針の検討のスピードアップ、安全・品質確保が促進され、海外建設プロジェクトの円滑化等に寄与



ODA・政府独自資金・民一民でのプロジェクト等実施段階支援

■ 相手国政府機関との政策対話による諸課題への対応

■ 研修の受入による本邦技術の紹介・売り込み 等



アルジェリア研修生へ日本の防災技術の紹介(土木研究所)

わが国建設業の一層の海外展開を促進

政府間の政策対話等により、わが国の技術基準や関連ガイドライン等の当該国の技術スタンダード化を図り、わが国民間企業の有する関連技術の進出を支援。

【現状】

わが国建設関係企業の海外展開が必要とされる中、海外では、各種建設技術基準の欠如や違いにより、わが国建設基準に基づく施工が不可能であることが多い。わが国建設基準のもとに蓄積されたわが国の高い技術力の発揮に対する支障となっている。

【施策】

- ①日本の各種基準の外国語訳及び海外での紹介・売り込み。
- ②政府間政策対話等による各種基準の当該国に応じた変更等を加え、当該国でのスタンダード化を図る。

《具体的なアクション》

- 官民連携により、売り込み対象国（地域）の選定、戦略の検討（国内官民協議会）
- 基準類とこれに関連する具体技術の相手国への売り込み等、政府間政策対話等の実施
- 相手国内での官民合同セミナーの開催

《想定対象分野／国・地域》

◆道路ITS分野（マレーシア、ベトナム、その他東南アジア諸国等）

- 高速道路整備の展開、都市化進展等による都市交通問題解決のためのニーズが高い国・地域
⇨ 政府：ITS政策・基準， 民間企業：ETC等個別機材

◆水資源分野（モンゴル、トルコ、その他中東諸国等）

- 渇水被害が深刻化しており、再利用も含めた水資源の有効活用へのニーズが高い国・地域
⇨ 政府：ダム・貯水池、下水処理施設の計画・運営技術， 民間企業：処理膜、脱水機等、個別施設

◆建築物耐震・環境分野（南西アジア、南米太平洋岸諸国等）

- 大規模民間企業建築物等における耐震化や建築物の環境配慮ニーズが高い国・地域
⇨ 政府：耐震基準，CASBEE 民間企業：耐震・制震・免震技術、環境設計技術等

地方公共団体におけるCM方式の推進に係る今後の検討体制

18年度

19年度

20年度

21年度

22年度以降

**中建審WG
第二次中間
とりまとめ
(19.3)**

- ・CM方式等多様な発注方式の活用
- ・協議会の設置
- ・モデルプロジェクト支援等

モデルプロジェクト支援

- ・モデルプロジェクトの支援等(19.10～)
- ・継続プロジェクトの支援
- ・追加プロジェクトの支援(20.7～)

継続的に支援

CM方式活用協議会

- 第1回(19.11): 活動方針案
- ・モデルプロジェクト支援等
- ・実態調査の実施
- ・導入効果検証(指摘事項)
- 第2回(20.3): 検討課題案
- ・フィー、約款・保険、制度的検討

- 第3回(20.7): 検討体制案
- ・フィー、約款・保険に係る検討体制
- ・制度的検討に係る検討体制

継続的に活動

発注体制に係る実態調査

- ・調査内容を議論(第1回)
- ・成果を報告(第2回)

地方公共団体へのPR

CM方式導入効果の整理

- ・定量分析の方向性(第2回)

- ・効果分析の方向性(第3回)
- ・効果分析の方向性を踏まえた分析手法の提示(第4回～)

地方公共団体へのPR

CMフィーの設定のあり方

- ・リスク分担に見合ったフィーの設定

成果をとりまとめ

CM方式の契約のあり方に関する研究会(20.11設置)

CM標準約款・保険

- ・リスク分担の検討、その結果を踏まえた保険の整備等

成果をとりまとめ

CMの制度的検討

- ・上記成果を踏まえた検討

CMの制度的枠組みに関する検討会(仮称)

成果をとりまとめ

CM方式活用協議会の下に実務的な検討体制を整備

各発注者において活用

各発注者において活用

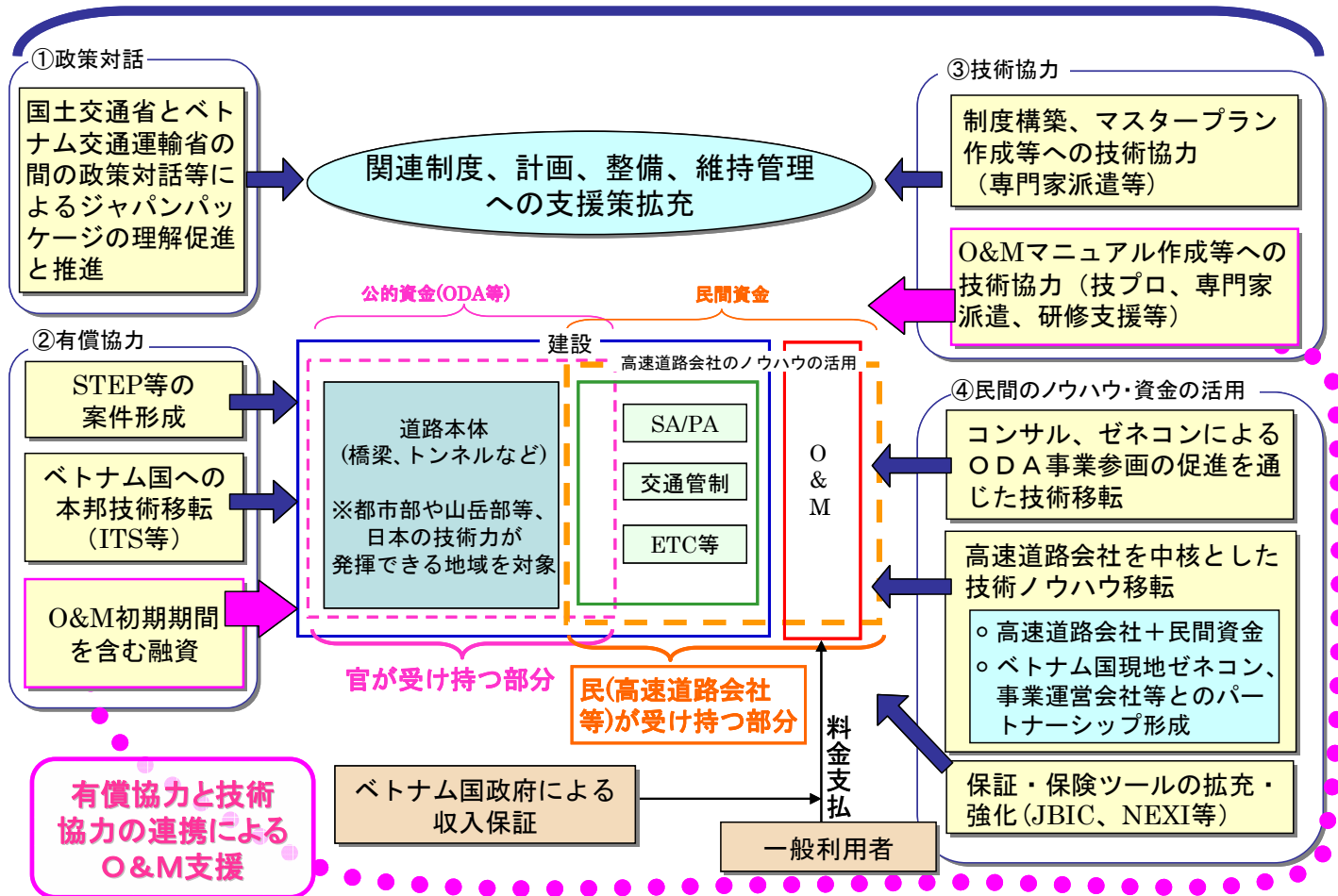
制度化

インフラPPP事業の推進

- ◆我が国の官民が一体となって、海外におけるPPPインフラ整備プロジェクトを推進していくために、官民が具体的な議論、情報・意見交換を行う場として官民研究会を設置(H20. 9)(ベトナム(道路)、モンゴル(水資源))。
- ◆インフラ分野の計画、整備、運営・維持・管理等に係るわが国の技術・ノウハウを活用しつつ、官民が適切な役割分担のもと連携し、事業の上流から下流までを一体的に支援する「ジャパン・パッケージ」として支援する。

ジャパンパッケージによるベトナム高速道路への支援(想定)

施策の連携によるパッケージ支援



建設業における海外マーケットの持続的な拡大を受け、基本方針2008等を踏まえて、建設業を国際競争力ある成長分野とすべく、我が国建設業の国際展開への支援を抜本的に強化する。

メイドインジャパン戦略展開の必要性

・基本方針2008や経済成長戦略大綱において、建設業について、国際展開を支援し、国際競争力のある成長分野とすることが求められている。

海外建設市場の重要性

・海外建設市場は、アジア、中東等の大きなインフラ需要等を背景に拡大している。(07年度は2年連続過去最高額を更新、約1.7兆円を記録)

建設業の国際展開への人材確保支援

海外建設市場における安定的な事業の実施は、我が国において長年にわたって蓄積されてきた施工等に関するノウハウを熟知するとともに、現地の事情にも精通した優秀な人材なしには困難だが、その確保は容易ではない

海外建設工事等に必要な技術やノウハウを有する人材の安定的な確保が必要

「海外人材情報プラザ」の設置

- ・帰国する在日外国人研修生等
 - ・豊富な経験・知見を持つ海外建設事業従事者OB
- を登録・ネットワーク化

JAPAN建設ブランドの普及への支援

我が国建設業の国際展開には、技術力や高品質・工程管理等の強みや国内外の施工実績を、進出国の政府高官や将来の発注者や地元関連業界等に対して幅広く認知させることが必要

JAPAN建設ブランドの普及による我が国建設業のプレゼンス強化が重要

プレゼンス強化策の実施

- ・トップセールスの実施
 - ・官民合同ミッションの派遣
 - ・国際見本市への参加
- 等

地方・中小企業の海外進出支援

国内市場の縮小に伴い、我が国の地方・中小建設企業は体質強化が急務。こうした中で、自社の保有する優れた建設技術を活かした海外進出も重要な選択肢であるが、海外ビジネスのノウハウ、ネットワーク等がないことなどにより、実現は容易ではない

海外ビジネスのノウハウ等が不足する地方・中小建設企業を支援が必要

海外進出支援策の実施

- ・「海外進出ビジョン・マニュアル」の作成
- ・プロジェクト情報の収集
- ・海外の発注者等とのビジネスマッチング 等

我が国建設業の国際競争力の強化を推進