

中堅・中小建設企業等の海外進出の促進に関する検討会提言（概要）
「中堅・中小建設企業が海外進出を選択肢にするために」
1. はじめに

- 国土交通省は、これまで海外進出戦略セミナーの開催、現地訪問団の派遣、見本市等の出展支援、海外展開事例集の作成等の海外進出支援を実施
- 技能実習生の帰国等を契機に海外進出するケースも出てくるなど、海外進出を希望する企業が増加傾向
- 一方で、中堅・中小建設企業の中には、独自の技術・ノウハウを有しながら相手国情報や現地ネットワークの不足等により進出に躊躇

2. 中堅・中小建設企業等の海外進出の現状

平成29年1～2月に中堅・中小建設企業等の海外活動実績や海外進出希望等についてアンケートを実施。（回答企業数：892社）

- * 平成27年度 契約実績は、約366億円。案件の半数は、「1億円未満」の規模。契約形態としては、半数以上が「下請」で、「施工のみ」の案件が最も多い。発注者としては、「日系企業の現地法人関係」が最も多い。地域としては、「アジア」が最も多い。
- * 進出を予定・検討する国も、アジアが大半。
- * 進出を希望する企業の半数が、「現地特有の法制度、金融システム、商慣習への適応力」に弱みを感じる。
- * 進出を希望しない企業の約6割は、海外事業に関心がない。
- * リスク不安を理由に進出を希望しない企業の多くが、「契約」「労務」「資材調達」にリスクを感じる。

3. 海外進出促進に向けた課題及び今後の取組の方向性
(1) 効果的な情報提供

- ・情報提供への強いニーズ
- ・支援策の低い認知度

- ・海外建設市場データベースの充実、海外展開事例集等のPR強化
- ・プラットフォーム「中堅・中小建設業海外展開推進協議会（JASMOC）」の構築・活用

(2) 現地ネットワーク構築・マッチングの充実

- ・信頼できる現地企業との連携
- ・現地ネットワーク構築のためのマッチングへのニーズ

- ・産官学連携による効果的なビジネスマッチング
- ・関係機関の支援策（CEO商談会、国際見本市等）の活用

(3) 人材育成・企業能力向上

- ・リスクに対する不安（契約・労務リスク等）
- ・人材育成・確保（専門人材、海外派遣要員等）

- ・契約実務セミナー等の充実・強化
- ・海外経験が少ない企業向けの実務マニュアルの作成
- ・Eラーニングの導入・活用
- ・関係機関の専門家支援の活用

(4) 外国人材の活用

- ・現地スタッフ人材に弱み
- ・外国籍社員や技能実習生受入を契機とした進出検討

- ・進出予定国の外国人材（外国籍社員、技能実習生等）の採用・活用促進（マッチング支援）
- ・外国人材データベースの活用

(5) 金融支援

- ・金融支援等へのニーズ

- ・関係機関の支援策の活用、PR強化
- ・勉強会の開催等により、新たな支援策の検討

(6) 継続した検討

- ・JASMOC会員企業への定期的なアンケートの実施、必要な支援策の継続的な検討

4. まとめ

- ・JASMOCに参画する企業、業界団体、国土交通省及び関係機関等が連携し、課題解決に向けた積極的な取り組みが重要
- ・中堅・中小建設企業にとって海外進出が成長のための一つの選択肢となるよう環境の整備を進めることが必要
- ・中堅・中小建設企業の海外進出により、我が国建設企業の海外市場の裾野拡大及び建設業の持続的な発展、地域の活性化を期待