

社団法人海外建設協会の 取り組み

社団法人海外建設協会 常務理事 なかやま たかし 中山 隆

1. 2010（平成22）年度の海外建設受注実績

図-1に海外建設協会（以下「当協会」という）の会員会社の過去31年間の海外建設受注実績の推移を示す。この図は一葉のグラフではあるが、大きな意味を持っている。会員会社の担当の方々が過去長い間にわたり受注に向けて、事前調査、情報収集、入札書類作成、契約交渉等の地道な業務を積み重ねて獲得した結果であることをまず強調したい。

そしてグラフには表せないが、残念ながら失注した多くのプロジェクトもあることも、厳然たる事実である。さらに、最も重要なのはこのグラフでの数字はあくまで受注実績であり、売上高ではない点である。プロジェクト受注後の取り下げが円滑に行くかどうかは、海外工事ではプロジェクトを受注する以上に重要課題と言える。

国内での建設投資が年間50兆円を下回り右肩下がりトレンドが続いており、「建設業の海外展開」が声高く叫ばれているが、前述の課題に着目して当協会の取り組みを以下に紹介する。

最初に海外建設の現状を認識するため、2010年度の受注実績について考察する。図-1から分かるように、2007年度に過去最高の約1.7兆円の受注量を記録したが、リーマンショックの余波、中

東における受注量の極端な落ち込み等があり、2009年度には約0.7兆円と低迷した。これは、過去30間で最も低い数字である。

受注が低迷した地域は中東だけに留まらず、アジア、北米等まで及んでいる。2010年度には約0.9兆円まで回復して底入れ感はあるものの、本格的な回復とまでは言えない。

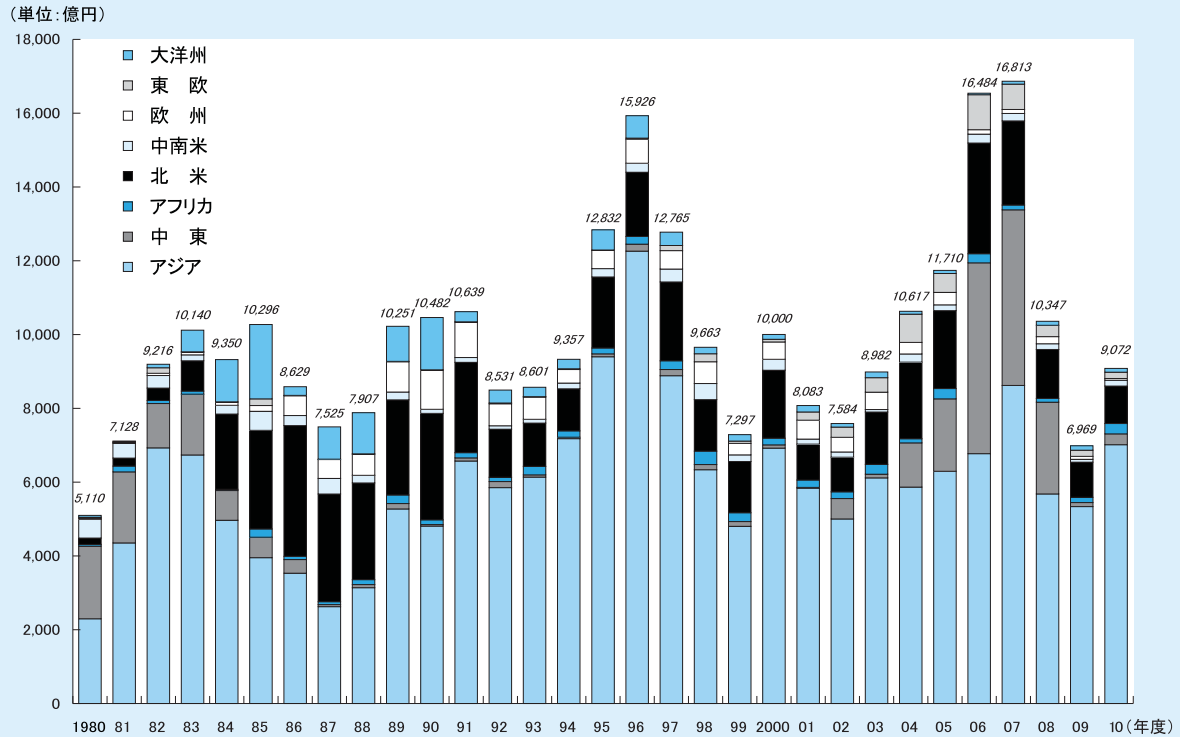
別の角度から受注実績の推移を整理したのが図-2であり、資金源・発注者別となっている。

取り下げが受注以上に重要であると前述したが、発注者、資金源を見極めるのは請負者側のリスク対策の一つであり、この図が意味を持ってくる。中東における受注では、公共（自己資金）のウエートが大きく、それが2009年度には大きく減っており、全体の公共の数字にも影響を及ぼしていることが分かる。

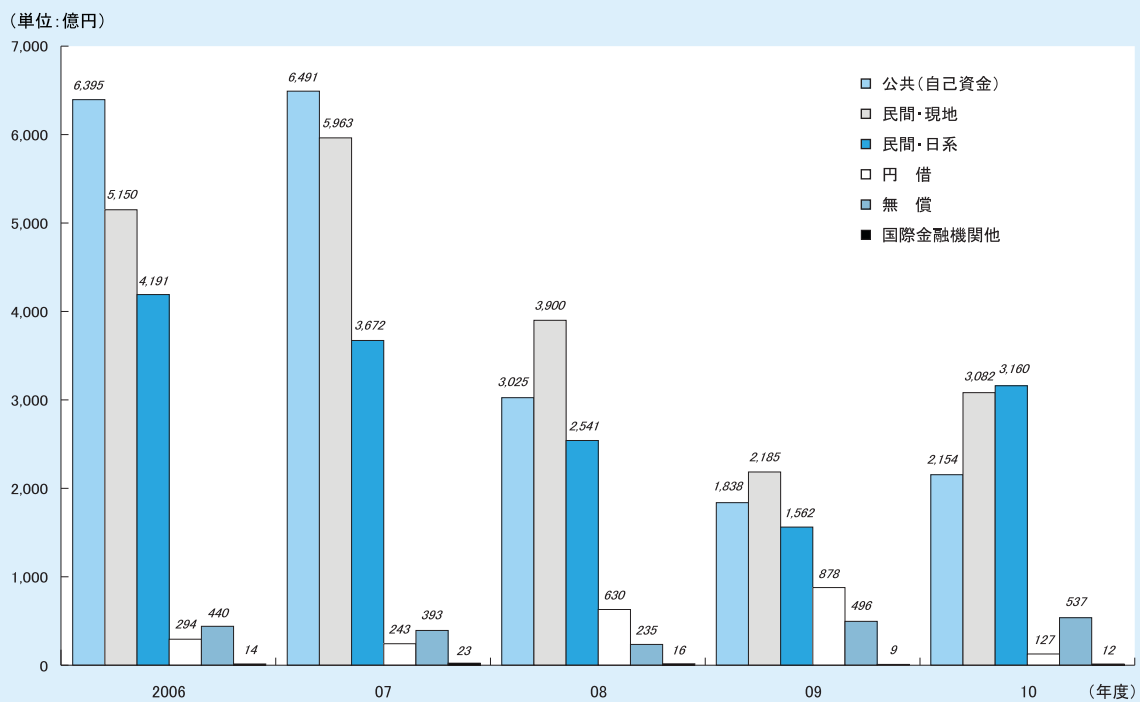
円借款、無償資金協力は日本政府がドナーであるため、取り下げのリスクは他国の自己資金によるプロジェクトと比較して小さいと言えるが、2010年度は円借款の受注が大きく減少した。この減少には他の要因も加わっており後述する。

2010年度の民間・日系の受注には回復傾向が見られ、2009年度の約2倍の受注量となった（図-2）。わが国の民間企業による工場建設等の設備投資が、円高により国内から海外へシフトしたことの影響も考えられる。

図-3によると工種別では工場が約32%と圧倒



図一 海外建設受注実績 (地域別)



図二 海外建設受注実績 (資金源・発注者別)

的に多いのが分かる。過去10年平均では約24%である。この図で公益施設の割合が約18%であり過去10年平均より約11%も大きいのは、シンガポールで大型の建築工事（病院，大学）の受注が4件

あり，合計で約850億円になったという事情もある。民間現地も2009年度の約1.5倍の受注量となり，世界経済の復調もあり今後に期待ができる（図一2）。

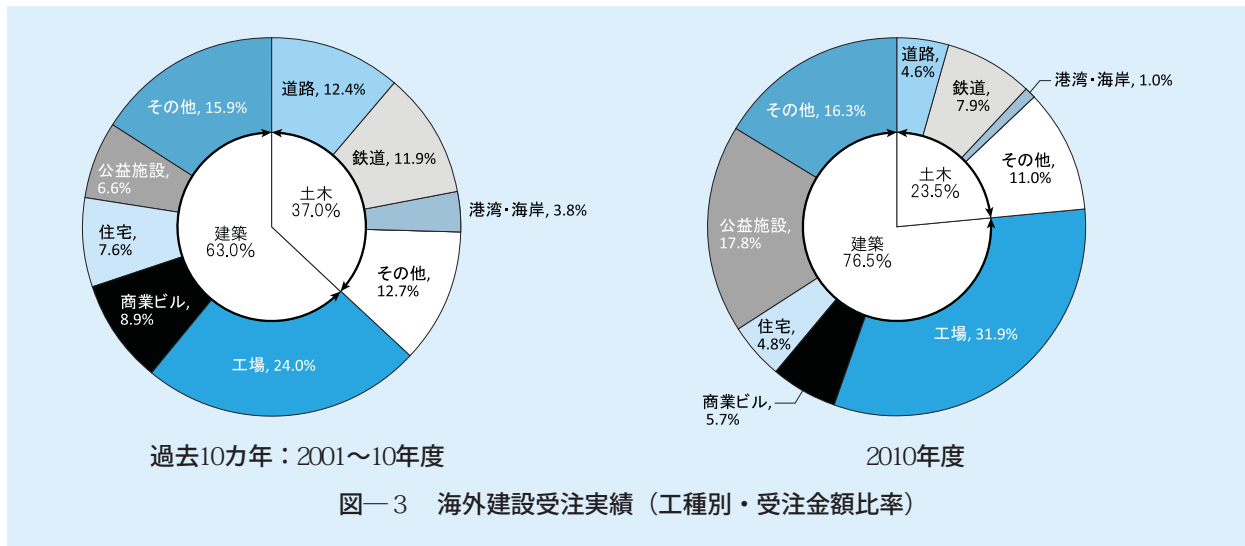


図-3 海外建設受注実績（工種別・受注金額比率）

一方で図-3を見ると、土木・建築の割合で土木のシェアが約24%まで落ち込んだことが分かる。過去10年平均では約37%のシェアがあるので、円借款、中東での公共（自己資金）による大型土木プロジェクトの受注が少なかったこと等が影響しており、今後受注量のV字型回復を目指すには、土木案件の受注を大幅に増加させることが必要である。

2. 市場の拡大（調査、STEP、アンタイド円借款等）

当協会が2010年に発表した「建設業の海外展開のための国の支援についての提言」では、四つの

方向性で課題を整理して支援策を提言したスタイルでまとめている。

その4項目とは、①「市場拡大・プロジェクト形成に関する課題」、②「事業リスク軽減、収益性向上に関する課題」、③「海外工事のサポート体制の強化に関する課題」、④「海外建設人材の育成・高度化に関する課題」である。今回は紙面の関係から①と②についてのみ考察する。

わが国建設業と中国建設業を比較すると市場の拡大の必要性が明らかになる（表-1）。中国建設業が、多様なドナーからの受注をしており受注の全体額を伸ばしているのに比較して、わが国建設業は日本のODA（円借款、無償資金協力）と民間・日系が中心であり、受注全体額も中国に及

表-1 日本と中国の建設企業の比較

	日本企業	項目	中国企業
受注実績、形態等	インドネシア：約205億円	調査対象3カ国での受注実績（2009年）	インドネシア：約2,300億円
	ベトナム：約452億円		ベトナム：約2,138億円
	フィリピン：約236億円		フィリピン：約505億円
	日系企業、円借款、無償中心	発注元／ドナータイプ	日系企業、円借款、WB、ADB、中国
	STEP案件は発注まで時間がかかる	タイド借款特性	足の速い中国資金で
	橋梁、トンネル、港湾等	主要な受注セクター	多くのセクターで受注実績あり 道路案件（長もの）強い
工事段階の特長	工事中断少ない	支払い遅延	中断も選択肢に
	高い、オーバースペックも	品質管理水準	高くはない
	現地企業への技術移転、現地経済等への配慮あり	現地調達等	中国企業、中国資機材等を優先する場合も

（注）レート：1 US \$ = 90.2円（2009.9.30）

ばない。

PPPについては、現時点では両国とも目立った受注がなく差は明確ではないが、韓国建設業はこの分野では官民連携した取り組みをしており、リードしていると言える。

2010年度から国際協力機構（以下「JICA」という）が、PPPに関する調査について建設業界にも参入を開放しており、今後に期待できる。

しかしながら、JICAが実施しているODAに係る上流部分での調査（協力準備調査等）については、現在建設業界からの参加は認められていない。

資機材調達、工程計画、仮設計画、事業費積算等に係る調査項目は、プロジェクトの成否を握りかつ建設業界が強い部分でもあり、参加することによりきめの細かい調査結果につながると考えら

表-2 STEP案件の一覧表
STEPを含む日本タイトルの円借款（2003年度以降のE/Nベース）（2011.05.06現在 調査）

年度	国名	案 件 名	供与額
2003	中国	△ 放送施設整備計画	20,202
	ベトナム	○ 南北鉄道橋梁安全性向上計画	8,222
	インドネシア	△ ラヘンドン地熱発電所拡張事業	5,866
2004	ウズベキスタン	○ タシグザール-クムクルガン鉄道新線建設計画	16,359
	インドネシア	○ ジャワ北幹線道路渋滞緩和計画	4,287
		○ タンジュンプリオク港アクセス道路建設計画（第一期）	26,306
		○ カイメツ・チーバイ国際港開発計画	36,364
2005	チュニジア	△ 太陽光地方電化・給水計画	1,731
	スリランカ	△ ゴール港開発計画（第一期）	14,495
	インドネシア	△ タンジュンプリオク港アクセス道路建設計画（第二期）	26,620
	ベトナム	○ ニャットン橋（日越友好橋）建設計画（第一期）	13,698
2006	インドネシア	△ ジャカルタ都市高速鉄道計画（エンジニアリング・サービス）	1,869
	フィリピン	○ パッシグ-マリキナ川河川改修計画（Ⅱ）	8,529
	チュニジア	△ 国営テレビ放送センター計画	4,075
	インドネシア	△ 国土空間データ基盤整備計画	6,373
	ベトナム	△ ホーチミン市都市鉄道建設計画（ベンタイン-スオイティエン間（一号線））（第一期）	20,887
		△ 南北鉄道橋梁安全性向上計画（第二期）	11,737
2007	ケニア	△ モンバサ港開発計画	26,711
	モンゴル	△ 新ウランバートル国際空港建設計画	2,887
	ベトナム	△ ハノイ市都市鉄道建設計画（一号線）（調査・設計等のための役務）	4,683
	フィリピン	△ 中部ルソン高速道路建設計画（2001.0913EN419.31億円の追加円借款）	17,106
2008	パキスタン	△ 東西道路改修計画（国道70号線）（第一期）	15,492
	スリランカ	△ 大コロombo圏都市交通整備計画（フェーズ2）（第一期）	5,718
	ベトナム	△ ハノイ市都市鉄道建設計画（ナムタンロン-チャンフンダオ間（二号線））（第一期）	14,688
	インドネシア	△ ジャカルタ都市高速鉄道計画（第一期）	48,150
2009	インド	△ 貨物専用鉄道建設計画（フェーズ1）E/S（調査・設計等のための役務）	2,606
	PNG	△ ポートモレスビー下水道整備計画	8,261
	ベトナム	△ ノイバイ国際空港第二旅客ターミナルビル建設計画（第一期）	12,607
	インド	△ 貨物専用鉄道建設計画（フェーズ1）（第二期）	90,262
2010	インド	△ 貨物専用鉄道建設計画（フェーズ2）E/S（調査・設計等のための役務）	1,616
	ベトナム	△ ニャットン橋（日越友好橋）建設計画（第二期）	24,828
	スリランカ	△ 大コロombo圏都市交通整備計画（フェーズ2）（第二期）	31,688
合計			534,923
△○以外の合計			369,466

（出所） 外務省HP

（注） △：建設工事が主体ではないプロジェクト 51,692（百万円）
○：契約済みのプロジェクト 113,765（百万円）

れる。入札時での公平性、透明性の確保が前提となるが、引き続き、外務省、JICAに調査の参加を要望していきたい。

表一2から、STEP（本邦技術活用条件円借款）案件成立が多い分野は、幹線道路（6件）、港湾（3件）、都市鉄道（3件）であることが分かる。幹線道路案件はいずれも、渋滞箇所での急速施工、軟弱地盤対策等を含む。また、港湾案件は耐震岸壁の設計のほか、荷役クレーンの本邦調達も含まれている。都市鉄道は、シールドトンネル、高架橋梁、駅舎等の土工事以外に車両、信号システム等の本邦調達が含まれている。

港湾、都市鉄道の分野は本邦資機材の調達が案件成立に大きく関連している。軟弱地盤対策、急速施工等の日本の建設業が有する優れた施工技術よりも、本邦の資機材調達の方がSTEP案件を成立しやすい条件となっている点がSTEP案件数の伸び悩みの一因であるとも言え、政府、JICAに調達条件緩和の要望をしている。

またSTEP案件については案件成立から契約まで時間を要していることが分かる（表一2で契約に至っていない案件）。用地買収および障害物撤去の遅延、実施中の案件での取り下げの遅延、設計施工方式による発注、請負者に不利な入札契約条件等が重なり、応札した建設業者の数が伸びない案件もあった。

この状況を改善するため政府とJICAは、STEP案件については、建設業界をはじめとする産業界との説明会・意見交換会を事前に開催している。大きな前進であり、民間からの意見の反映と、JICAによる入札契約書のチェックを一層徹底することを要望している。

一般アンタイド円借款案件の受注率の向上も、STEPの調達条件緩和とともに重要な課題と言える。わが国建設業は、この分野では中国・韓国・現地企業他と比較してコスト競争力で劣る。コスト競争力は日本企業全体に関わる課題であるが、日本企業の強みである「品質の良さ」については、「コスト」とトレードオフの関係にあるとも言える。

日本国内の公共工事では、「公共工事の品質確保の促進に関する法律（品確法）」があり、公共工事における入札評価では、価格面のみならず技術面での評価も重視される総合評価方式が定着している。この違いも日本企業が海外で苦戦している一因と言える。

わが国建設業は、中国企業等と比較して官民連携した技術協力、現地企業への技術移転、現地資機材の調達、品質管理能力等で優位にあり、入札評価でコスト評価のみならず技術評価でこれらを重視する評価方式を採用することも要望している。

3. 収益の確保 （その1：契約管理能力）

日本の建設業者は、欧米の建設業者と比較して契約管理能力は弱いと言われている。契約に関して国内と海外では、三つの大きな違いがある。

- A 二者構造と三者構造
- B 甲乙協議とクレーム
- C 前渡金と月次支払い

Aの二者構造と三者構造について、海外工事では、発注者と請負者以外に第三者としてエンジニアの存在がある。工事施工監理の面では、発注者以上にエンジニアの役割が大きく、発注者と雇用関係にある現場代理人の立場であると同時に、発注者と請負者の間に立つ中立な第三者の技術者であるという二面性がある。二面性の微妙なバランスがあり、適切な対応には長い経験が必要である。

Bの甲乙協議とクレームについて、海外工事で一般的なクレームの実践についても国内では経験を積むことができない。例えば「発注者への請求について期限内に根拠となる証拠をつけたレターを提出しないと請求の権利を失う」は海外では当然のことである。クレームの対応能力は、数多くの実践を現場で経験することで向上すると言える。

Cの前渡金と月次支払いについて、海外工事で一般的な月次支払い方式は、当初の工程計画のと

おり工事が進捗していれば着実な支払いが期待できるが、設計変更が多く絡むと事情は複雑になり、実践を多く経験することが必要である。

契約管理能力向上については、発注者に対抗する手段として見ると世界の建設業者共通の課題である。JICA、ADB、WBで標準契約となっているFIDICのレッドブックMDB版については、建設業者は発注者に対して今までのレッドブック1987年版よりも不利な表現がある。それは「エンジニアは発注者のために行動する (act for Employer)」というものである。三者構造のバランスが崩れて、二者対一者になればそうでなくとも発注者に弱い請負者の立場はもっと弱くなる。

それを補う仕組みがFIDICのレッドブックMDB版にはビルトインされている。紛争裁定委員会(Dispute Adjudication Board)の導入であり、これにより公平な裁定ができて仲裁事項が減るという効力も期待できる。しかし、問題もある。裁定人(Adjudicator)の不足、裁定人の高額な報酬等もあり、発注者が導入を敬遠する傾向にあるという点である。当協会は、現在、裁定人の育成とDAB手当についてJICAに改善要望をしている。

当協会の自助努力として、契約管理研究会を設置して、テキストの編纂、事例研究、セミナーの開催等を毎年度の最重点事業の一つとして実施中であるが、セミナー講師の不足と高齢化、事例収集と守秘義務のジレンマ等の課題もある。

建設業界限りの問題には留まらないので、JICA、大学、コンサルタント等と連携して推進していく方針である。

2011年3月に、契約管理研究会の活動成果として、「英文レターのサンプル集」が完成したので、紙面を借りて紹介する。海外のプロジェクト現場では、請負者とエンジニア・発注者等との間で文書による確認事項が多く、それらの対応を的

確にしないと、クレームの証拠等で後々請負者が不利になる恐れがある。

本事例は、当協会の会員会社の現場で実際にあったものを基に構成されている。プロジェクトの進捗に合わせて、必要になるとと思われるレターの事例が時系列で配置され、標準的な英語の表現がサンプルとして記載されている。ぜひ、当協会の会員以外の方も海外業務での参考にしていただきたい(有料販売中)。詳細については、当協会のホームページで確認いただければ幸甚である。

<http://www.ocaji.or.jp/>

4. 収益の確保 (その2：コンサルテーション)

用地買収の遅延、支払いの遅延等の問題は円借款案件を多く受注している、ベトナム、タイ、スリランカ等で発生している。本来は、契約の当事者である発注者と請負者が個別に解決すべき問題であるが、①複数の日本企業が同一の発注者による類似の問題で苦慮している、②今後の円借款案件が多く予定されている国で、日本企業の円借款離れの恐れがある等の事情に鑑み、ベトナムで両国の官民の関係者が一堂に会して問題点を議論するコンサルテーション会議が一昨年2回、今年1回開催された。

難しい問題が多く時間の制約もあり、個別の問題がその場で即決着というわけにはいかなかったが、参加者間で問題点の共通認識ができたこと、その後支払いの改善等が見られた案件もあり、一定の成果があったと言える。さいごに、外務省、国土交通省、JICAには感謝申し上げるとともに、これらのモニタリングとフォローアップの徹底と他国へも同様の拡大を要望している。