

わが国建設企業の海外受注の動向と 協会の今後の取り組み

一般社団法人海外建設協会

1. 2024年度海外建設受注の現況

(1) 概況

当協会では、正会員（2025年9月現在52社）が海外で受注した建設工事（1件1,000万円以上のもの）を集計し、毎年12月頃に当年度上半期分を、6月上旬頃に前年度通年分を公表している。会員企業のみではあるものの海外での建設受注をほぼ網羅しているため、有益な経済指標の一つであると自負している。

前記による2024年度の海外建設受注額は2兆5,808億円で、前年度比12.6%の増加となり、2年連続で過去最高を更新した（表-1）。2019年度に過去最高の2兆570億円を記録した後、コロナ禍により2020年度にはほぼ半減したが、翌2021年度は順調に回復し、2022年度に再び2兆円を超えた後、さらにその数値を伸ばしている状況である。

海外建設受注は国内と比較すると相対的に件数が少なく、1件で1,000億円を超えるような大規模工事の有無や受注計上のタイミングによる影響を受けやすいが、現在の会員企業の海外建設受注キャパシティは2兆円台を安定的に維持できる水準にあると考えられる。

(2) 地域別

2024年度受注実績のポイントについて、まず地域別では、アジアが1兆4,264億円と前年度比で約4,000億円増加したことがあげられる。これは、シンガポールでの大型の工場や公益施設工事、台湾での商業ビル、地下鉄、発電所関連工事、また、バングラデシュにおける大規模な港湾工事や関連する道路工事の受注があったことが寄与した。

また、北米（カナダを含む。以下同じ）についても、9,161億円と前年から1,300億円弱の増加となった。米国においては、2023年度に1件で1,000億円を超える大規模工事が土木工事、建築工事それぞれにあり、その前年に比べ受注額を大きく伸ばした経緯があるが、2024年度も大規模な上水道施設建設工事のほか、下水処理施設、道路建設工事、空港施設建設工事など、土木・建築ともに多くの大型工事の受注があったことから、2023年度よりさらに増加したものである。

その他の地域では、東欧や大洋州（オーストラリア、ニュージーランド等。以下同じ）において、近年受注シェアの増加傾向が見られる。ただし2024年度は、前年度に東欧で大規模な工場建設工事、大洋州で大型の集合住宅工事があった反動から、両地域とも受注額は減少しシェアを低下させた。

海外建設工事の受注エリアについては、近年、アジアと北米の2地域で全体の8割程度を占めて

表-1 2024年度海外建設受注実績 (一社) 海外建設協会調べ

地域	法人	2024年度			2023年度			伸び率 (受注額による)
		件数	受注額 (百万円)	構成比 (%)	件数	受注額 (百万円)	構成比 (%)	
アジア	本邦法人	238	591,059	22.9%	269	272,953	11.9%	116.5%
	現地法人	1,071	835,325	32.4%	1,123	752,225	32.8%	11.0%
	小計	1,309	1,426,384	55.3%	1,392	1,025,178	44.7%	39.1%
中東・ 北アフリカ	本邦法人	7	2,973	0.1%	9	4,636	0.2%	-35.9%
	現地法人	5	16,061	0.6%	5	12,487	0.5%	28.6%
	小計	12	19,034	0.7%	14	17,123	0.7%	11.2%
アフリカ	本邦法人	18	22,518	0.9%	21	50,089	2.2%	-55.0%
	現地法人	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0.0%
	小計	18	22,518	0.9%	21	50,089	2.2%	-55.0%
北米	本邦法人	24	20,055	0.8%	20	21,806	1.0%	-8.0%
	現地法人	97	896,093	34.7%	128	765,999	33.4%	17.0%
	小計	121	916,148	35.5%	148	787,805	34.4%	16.3%
中南米	本邦法人	75	38,093	1.5%	111	35,782	1.6%	6.5%
	現地法人	3	1,989	0.1%	8	7,411	0.3%	-73.2%
	小計	78	40,082	1.6%	119	43,193	1.9%	-7.2%
欧州	本邦法人	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0.0%
	現地法人	18	4,597	0.2%	25	4,392	0.2%	4.7%
	小計	18	4,597	0.2%	25	4,392	0.2%	4.7%
東欧	本邦法人	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0.0%
	現地法人	55	95,127	3.7%	66	155,747	6.8%	-38.9%
	小計	55	95,127	3.7%	66	155,747	6.8%	-38.9%
大洋州	本邦法人	45	17,008	0.7%	56	27,012	1.2%	-37.0%
	現地法人	6	39,919	1.5%	12	182,414	8.0%	-78.1%
	小計	51	56,927	2.2%	68	209,426	9.2%	-72.8%
累計	本邦法人	407	691,706	26.8%	486	412,278	18.0%	67.8%
	現地法人	1,255	1,889,111	73.2%	1,367	1,880,675	82.0%	0.4%
	合計	1,662	2,580,817	100.0%	1,853	2,292,953	100.0%	12.6%

いる状況であるが、2024年度についてはこの2地域がともに前年度から受注額を伸ばさせたため、東欧や大洋州での受注の減少を相殺し、全体受注実績を押し上げるとともに、アジア、北米2地域のシェアは9割を超えることとなった。

(3) 法人別

次に法人別、すなわち本邦法人と現地法人の受注割合であるが、2024年度は本邦法人受注実績が6,917億円と前年に比べ約2,800億円増加した。理由の一つは、バングラデシュにおける大型

の港湾工事や関連する道路工事が円借款のODA事業として発注されたことである。ODA工事の契約は基本的に本邦法人が行う。また、台湾やシンガポールでの地下鉄工事でも数百億円規模の大型の発注が複数あった。これらはODA事業ではないが、大型の土木系インフラ工事は本邦法人で契約する例が多く、2024年度の本邦法人受注額の増加に寄与した。

一方、現地法人の受注実績は1兆8,891億円と、ほぼ前年並みであった。受注全体に対し大きなシェアを占める北米においては、そのほとんど

が現地法人の受注である。前述のとおり前年度に米国で1,000億円超の大規模工事が複数あったが、2024年度も引き続き1,000億円を超える大規模工事が受注があったことに加え、100億円を超える規模の大型工事が多数受注計上された。さらに、シンガポールなどアジア地域でも大型工事の現地法人による受注額が増加したため、東欧や大洋州の受注（全て現地法人）は減少したものの、現地法人受注総額は引き続き高水準を維持する結果となったものである。

なお、前年との比較では増加しているものの、2024年度の本邦法人の割合は26.8%と全体の3割未満であり、7割以上は現地法人の受注である。前年度（82.0%）ほどではないが、現地法人の受注割合の増加は近年の特徴的な傾向になっている。

(4) 発注者別

次に発注者別の動向である（図-1）。

2024年度は公共工事の自己資金工事が大きく

増加した。これは、シンガポールで大規模な公益施設（建築）や地下鉄など土木工事が、また台湾でも地下鉄や発電所の大型工事が発注されたことが寄与した。また、米国では、この分野で前年に大規模工事があり受注金額を大きく伸ばしたが、2024年度は、これをさらに上回る受注があった。したがって、2022年度と比較すると、2024年度のこの分野は約8,300億円の大幅な増加になっている。

一方、ODA 工事（円借案件と無償案件の合計）は、2024年度が2,077億円と全体の8.0%、2023年度が1,489億円と全体の6.5%である。過去5年間でも受注金額の最高は3,151億円、全体の15.4%であり、受注全体に対する比率は小さくなっている。

これは、ODA 事業の発注はあまり変わらない一方で、会員企業の受注総額が大きくなっているため、相対的にODA 事業の割合が低下していることによる。かつてはODA 対象国であった国が、経済成長により自己資金で大型の公共工事を

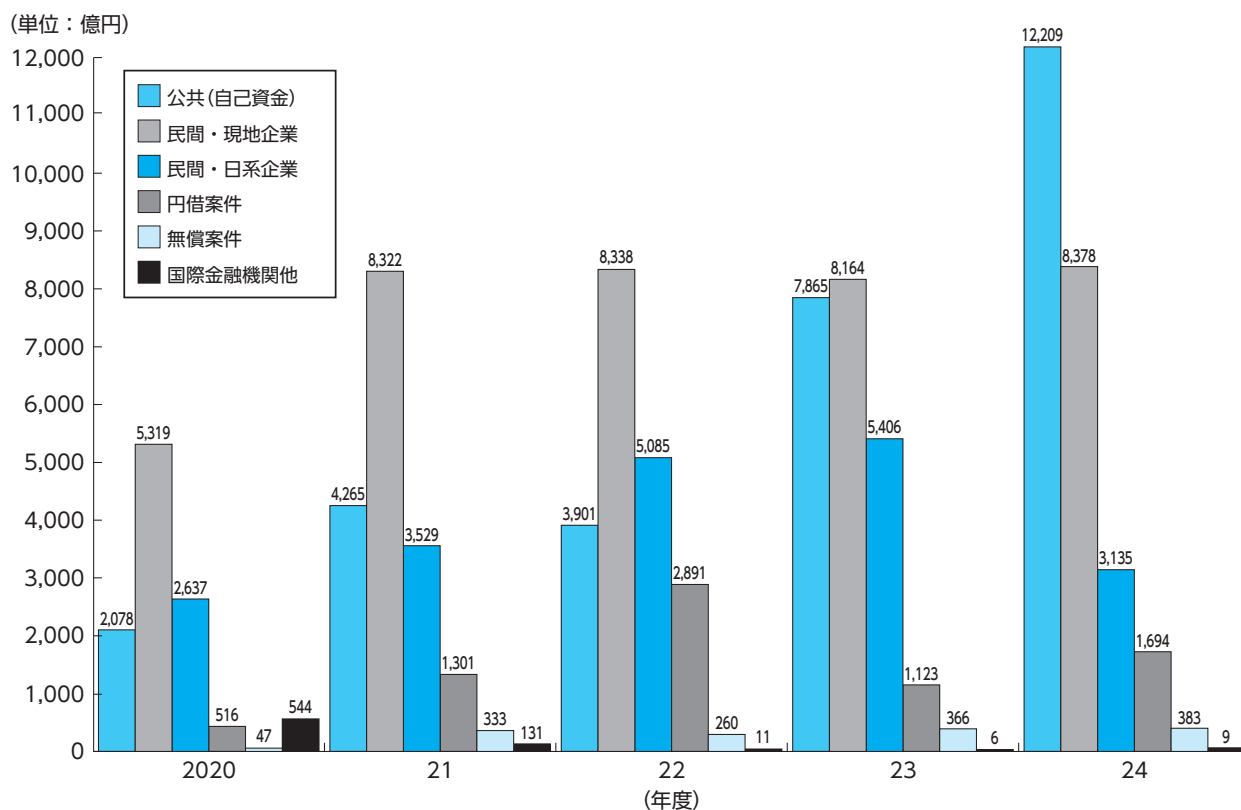


図-1 海外建設受注の資金源・発注者別推移 出典：(一社)海外建設協会

発注できるようになった影響もあると考えられる。

2. 海外建設受注の近年の動向とその背景

(1) 現地法人受注シェアの拡大

法人別すなわち本邦法人と現地法人の内訳について、近年、現地法人受注工事の割合が大きく伸びている点は前述したが、これについてももう少し長期間の状況を見ておきたい（図-2、3）。

図-2は、過去30年の海外建設受注実績およびその地域別内訳の推移、また、図-3は、過去30年間の本邦法人および現地法人受注額の推移である。これから分かるのは、最近10年ほどの北米での受注実績の増加と、現地法人受注実績の増加である。東欧や大洋州での受注実績も近年増加しているが、これも現地法人による受注である。これらを含め本邦法人受注額は、2011年度までは現地法人受注額と拮抗していたが、2012年度以降は現地法人受注額が常に上回る状況で、さらにその差を広げつつある（図-3）。

一口に現地法人といっても、アジア地域の現地法人は、親会社が直接設立に関わったものがほとんどで、40年ないし50年といった非常に長い年月をかけて、当該進出国の経済の発展とともに当該現地法人も成長してきた事例が多い。進出会社数は多くないが、東欧などでも長い時間をかけて現地法人の業容の拡大が図られた事例が見られる。

一方、北米地域では、いわゆるM&A方式でグループ会社化した現地法人の業績貢献が大きくなっている。ただし、このM&Aは、巨額の投資により大規模な会社を買収するというよりは、現地パートナーとなる会社を比較的小規模な金額で買収し、その後、親会社である日本ゼネコンの信用保証を活用するなど親会社と現地法人が連携することにより、双方が業容の拡大を図る形が一般的と思われる。

現在、北米で積極的な事業展開を行っている協会会員企業は多くはない。いずれも北米進出自体

は50年以上の昔にさかのぼるが、M&Aでグループ化した現地法人による事業展開は2000年代以降に加速しており、その動きと北米での受注シェアの拡大および現地法人のシェア拡大がほぼリンクしていると見てよい。北米地域のシェアは現在、全体の3割を超えるが、その金額が会員企業としてはわずかに数社による実績であることに留意する必要がある。

(2) 現地法人のシェア拡大の背景と今後の見通し

わが国建設企業は、首都圏など都市部での大型の再開発事業案件によって、国内市場は現在、慢性的に人手不足の状況となっているが、少子高齢化が進む中、長期的には国内の建設市場は縮小することが見込まれており、会員企業各社において、海外市場の開拓・拡大は会社存続の必須条件と考えておられるところである。

しかしながら、日本国内とは文化も商慣習も異なる環境下では想定外の事象も発生し、会員企業においては、かつてこうした事情から海外プロジェクトで大きな損失を生じさせた例も多いと聞く。こうした経験も踏まえ、建設各企業においては、さまざまなリスクを回避するため現地パートナーを重視するようになってきたと考えられる。

また、会社業績の指標として連結決算がメインとなり、会社業績を連結ベースで評価することが当然とされる時代になったことや、機関投資家の発言力の上昇等により、以前に比べ、より短期間での投資効果を期待されるようになってきていることも、建設各社の経営戦略に影響を与えていると推測される。

企業グループをいかに構成するか、どのエリアに注力すべきかなどは、各企業それぞれが、自社の歩んできた歴史等を踏まえ個社ごとに判断するものであり、一律にあるべき姿を描くのは困難であるが、経営の国際化・グローバル化を推進するには、より現地に根差した経営が必須と考えられ、海外事業において、M&A等も一つの有力な選択肢であると考えられる。

(単位：億円)

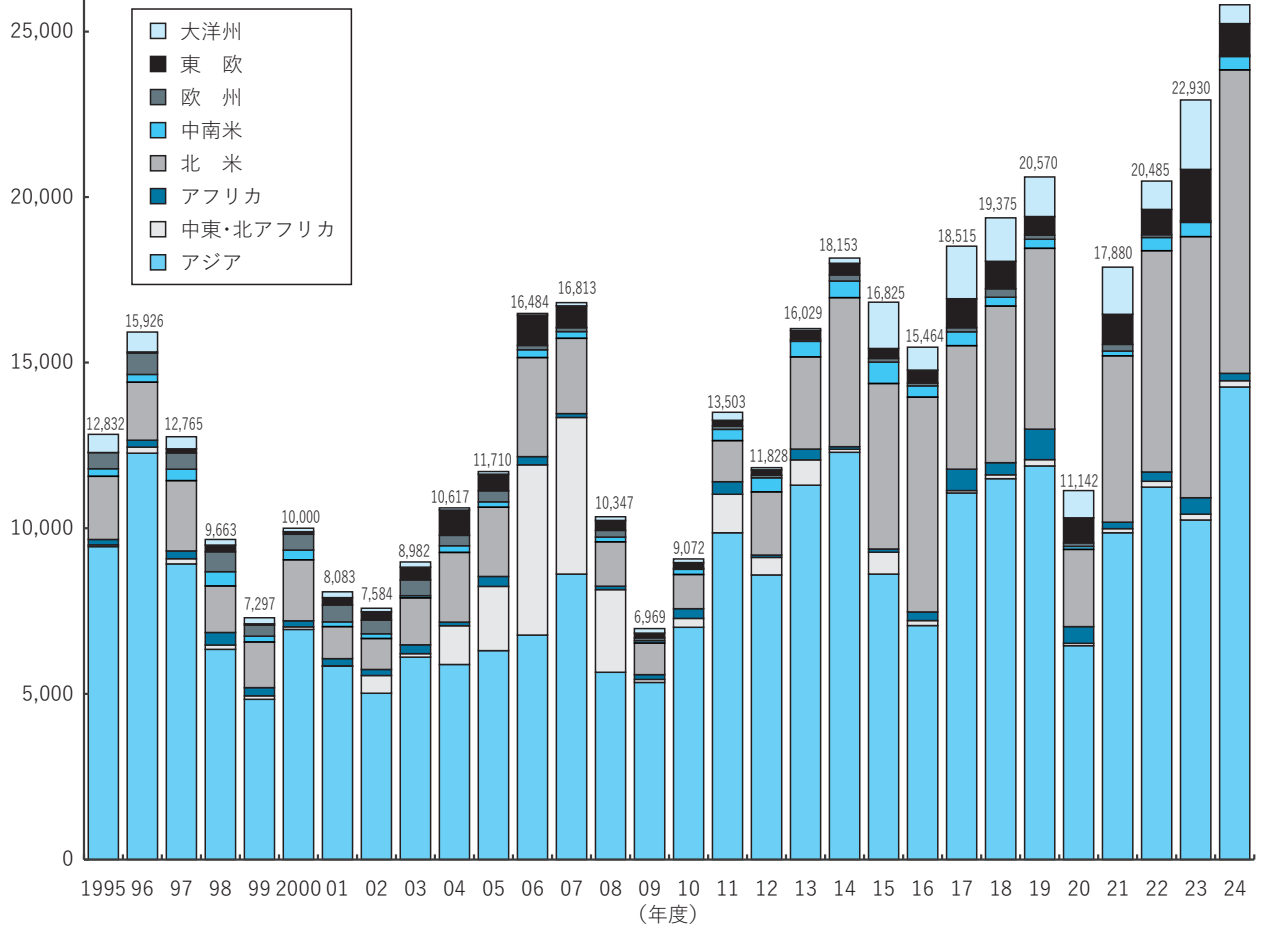


図-2 海外建設受注の地域別推移 (1995年度～2024年度) 出典：(一社)海外建設協会

(単位：億円)

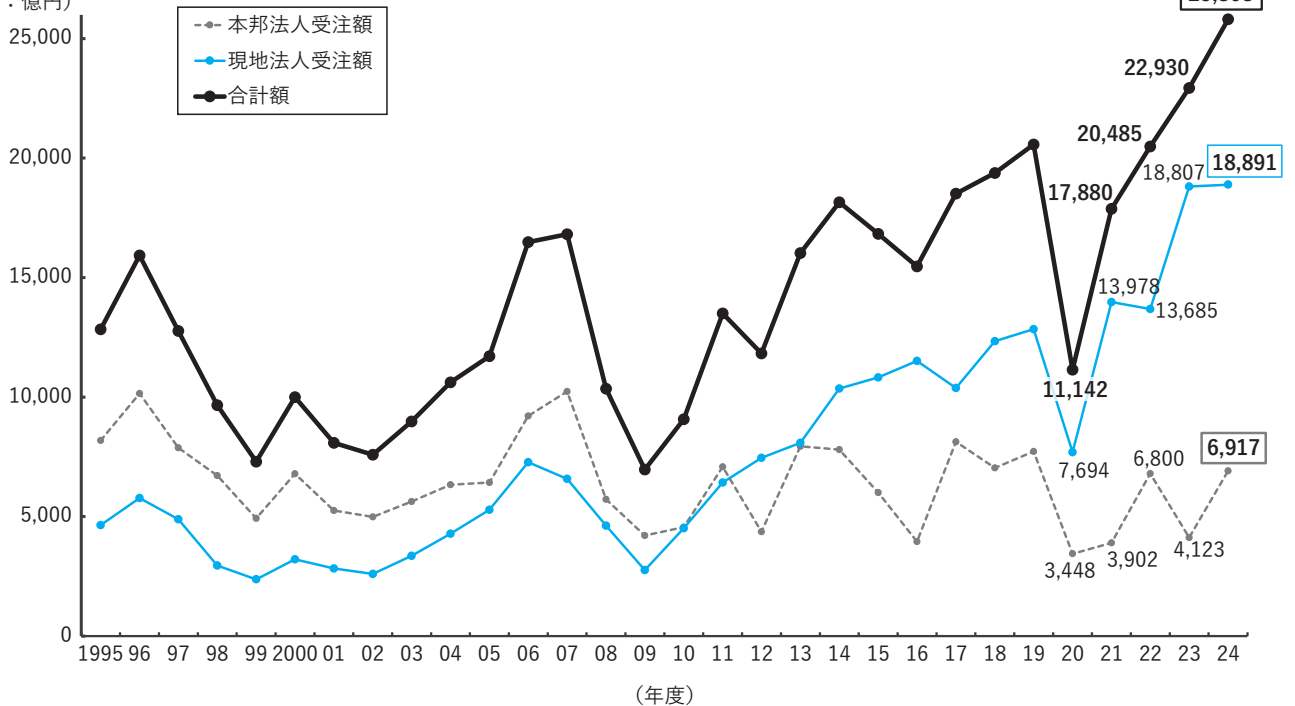


図-3 海外建設受注の法人別推移 (1995年度～2024年度) 出典：(一社)海外建設協会

3. 海外建設協会の今後の取り組みの方向性

わが国建設企業の海外展開には長い歴史がある。海外建設に関する制度、技術者の水準等のわが国との違いを会員企業各社が自助努力で粘り強く乗り越えて、建設工事そのものはもちろんのこと、契約をはじめとする関連するマネジメントに関する課題、DX等の新たな課題を含めて、現地の人材と協働して積極的に対応し、海外事業をわが国建設企業の経営における重要な柱となるまでに育ててきた。コロナ禍により大きく落ち込んだ海外受注も順調に回復し、アジア、北米等を中心に会員企業が積極的に事業展開している。

一方で、海外事業の現地における政治情勢の変化による内戦やテロの発生等により施工の安全が確保されない、FIDIC約款等の国際ルールに即して契約した案件の支払いが契約どおり行われないう、本来非課税である税金が賦課されるといった課題については、個別の建設企業の自助努力では対応することができない。

特に、事業の規模が大きく、工期も長い土木工事においては、工事の事前準備において想定していた地質等の条件が異なるようなケースで、想定外のコストがかかる場合もある。一方、建築工事については、事業規模が小さい遠隔地での単独案

件への対応は、事業の採算性確保の観点から民間企業としては慎重にならざるを得ない面もある。

したがって、土木工事を中心とするODA事業等においては、工事における安全確保、工事内容の変更に伴う請負代金の支払い、本来非課税である税金の賦課、発注者による用地手当ての遅れ等会員企業の事業展開の支障となる事例が多くあることを踏まえ、国土交通省、外務省、JICA等に会員企業の具体的な事例を示し、国際ルールに即して、わが国建設企業が海外市場で事業展開できるように粘り強く対応していきたい。

また、ウクライナ等これまで進出実績のない国において新たな取り組みを行う会員企業に対して、各方面から情報収集し幅広く情報提供を行う、関係省庁や政府関係機関との関係構築のために支援を行うといった海外進出のきっかけづくりを行いたい。

さらに、当協会が長年にわたり実施し、会員企業の海外展開の人材育成に貢献してきた研修事業、第4回を迎えるOCAJIプロジェクト賞の実施等を通じて、会員企業による建設事業の海外展開を側面から支援するとともに、前述のとおり、近年、自己資金による公共事業や現地法人の受注が増えているといった受注に関する状況変化を踏まえ、協会の今後の取り組みの方向性について中長期的視点から検討を進めていく所存である。