

## 【第1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、植田、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。

### 【海外進出リスクについて】

- 専門工事業者は、概ね日系ゼネコンが現地に行った上で仕事を行うので、ゼネコンから現地のリスクはある程度の情報が入ってくる。日系ゼネコンの下請けで進出すれば、ある程度のリスクが防げるのではないかと。
- 下請けとして日系ゼネコンの要請で海外業務を請負う上で最もリスクになるのは、工事代金を払ってもらえないこと、立替金が不明瞭であること、機械を持ち込んだ場合、工期終了までその機械類を引き上げられないことなどである。
- 電気設備関係では、海外進出は大手企業であり、リスクについては、個社で対応している。但し、既に進出している会員企業に聞くと、日系企業の工場の電気設備を請け負う形が多いので、リスクはあまり発生していないようである。
- 建設コンサルタント（測量業、地質業も含む）業は、前提としてリスクを把握して現地に行っているが、企業から多く聞くのは代金の支払い問題や為替の問題である。
- 各国によって異なる制度、契約リスク、テロの脅威が問題になると考える。

### 【中堅・中小建設企業の海外進出支援方策について】

- 様々な側面から、海外進出を支援している機関があると知った。今まで、支援の活用について知る機会がなかったが、今後は考えていきたい。
- 国が行う支援方法は、日本がどのように建築・土木の形で成功してきたかを認識した上で、他国がメリットと感じる成功要因（分野）を把握し、企業が貢献できる分野をパッケージで提案していければ良いのではないかと。
- 中小企業は元請という形が非常に難しく、技術展開や建材の輸出・人材関係など、様々な形で進出している企業があり、物流関係で仕事を行っている企業も多いため、販路開拓は必要。

## 【アンケートについて】

- 対象者が非常に曖昧だと思う。調査票②（受注工事实績報告シート）は、大手・中堅ゼネコンしか該当しないのではないか。もう少し、中小企業向けにするために、海外展開している進出形態を問う質問項目が必要であり、また、もう少し細分化した方がよい。「請負」だけでなく、請負以外の形態もあると知れば、海外に関心のない企業も少なからず考えるようになるのではないか。
  
- 調査票③の問 1-1 の設問「海外進出希望」では、回答企業の 8 割が「考えていない」を選択するのではないか。そのように想定した場合、本設問以降が、進出を積極的に検討する企業向けになっていることから、「考えていない」企業はどのように考えていないのか、どのようなきっかけや後押しがあれば海外進出に積極的になれるかなどがわかる設問を設け、建設業の海外展開をもっと活性化していくという流れにされてみてはと思う。
  
- 調査票③ 問 3「海外展開を行う際の御社の強み」の回答項目と問 4「海外展開を行う際の御社の弱み」の回答項目が対比関係になっていないため見直す余地がある。また、海外の実績、マーケティング面での強み、資金調達面などの要素を回答例として追記してもよい。既に海外に進出している企業の強みはより深掘し、海外で失敗経験のある企業の失敗の要因を、追加調査（ヒアリング、アンケート）で聞いてみるのもよいかもしれない。海外展開に失敗し、海外から撤退してしまった企業の要因を知ることは重要である。その失敗の理由を明らかにし、どのような支援があったら、それを乗り越えられるかを追及できたら、より良いのではないか。
  
- 調査票③ 問 2-1 の設問で、希望する政府の支援内容を聞いているが、回答項目の内容が大手や中堅規模の企業向けになっている。中小企業が希望する支援内容としては、まず「事業計画」が挙げられる。中小企業のほとんどは、事業戦略、海外展開戦略をまとめる力が備わっていないで、専門家が一緒になって事業計画を作り上げていくことを望んでいるのではと思う。そのほか、現地法人設立までの様々な専門家によるコーディネーティングになる「ハンズオン支援」も回答項目として入れて欲しい。
  
- 政府関係機関だけでなく、金融機関など民間機関の支援策についても、有効だったものを聞いてみてはどうか。また、「新輸出大国コンソーシアム」中では様々な機関が連携しているので、全体的な支援策を検討できるのではないか。