

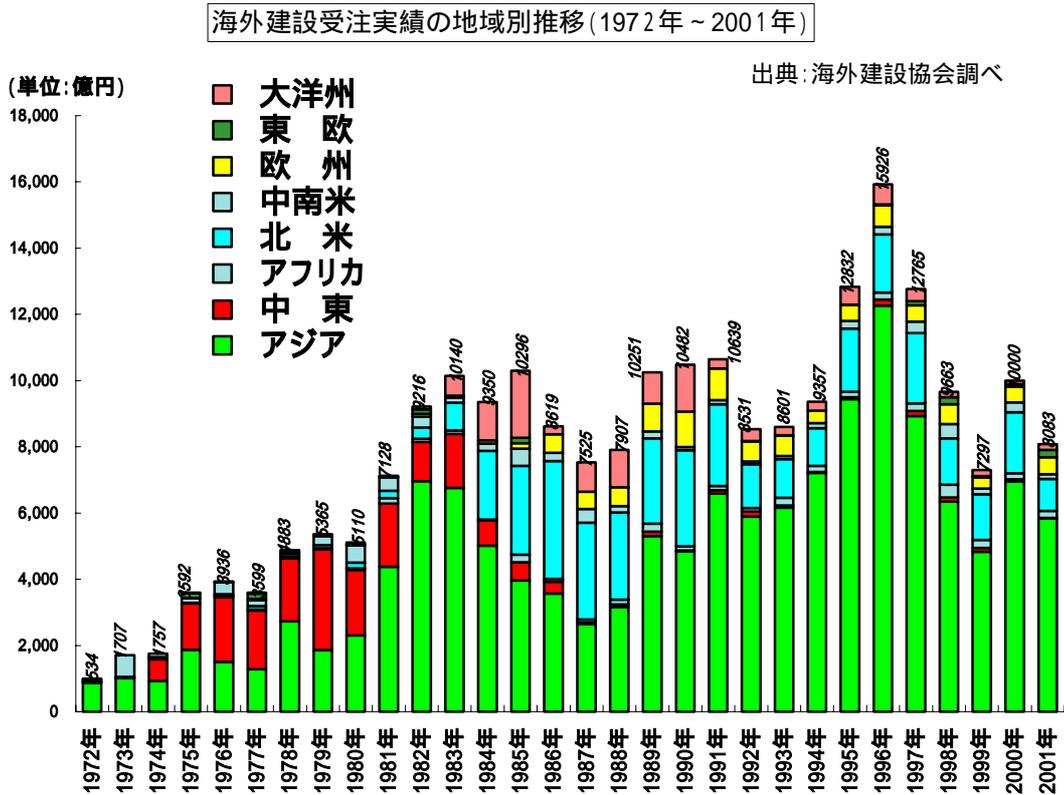
「海外建設市場環境整備調査報告書」概要

第一章 本調査の背景 ～建設業の海外展開の現状と課題～

1. 建設業の海外展開の現状

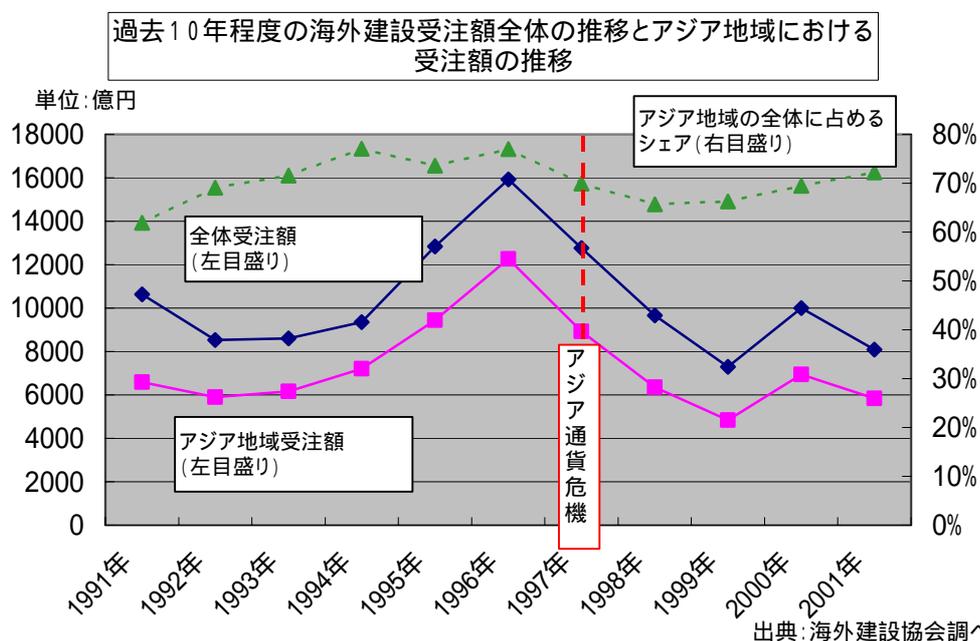
今はアジア地域での受注額は、全体の7割から8割を占め、アジア地域での受注動向が海外全体の受注動向を大きく左右している。(図 - 1、図 - 2)

(図 - 1)



2001年度の海外建設受注額の主要要因をみても、対前年度1,917億円減少のうち、アジアにおいて公共工事の発注額が大幅に減少したこと(1,384億円減)が挙げられ、アジア地域での受注動向に大きく左右される実態が明らかになっているが、国内の公共事業費削減や民間設備投資の低迷もあり、日本の建設企業はインフラ整備の需要が旺盛なアジアを中心に海外事業を経営戦略上の重要分野の一つとして位置付ける方向にある。

(図 - 2)

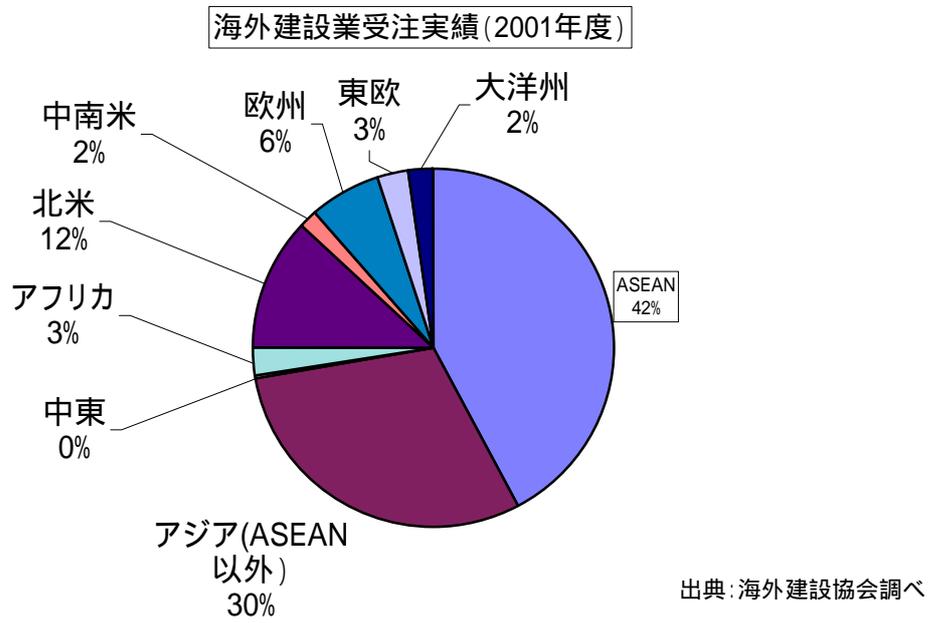


2. 建設業に関わるアセアン地域の重要性と事業展開に伴う問題点

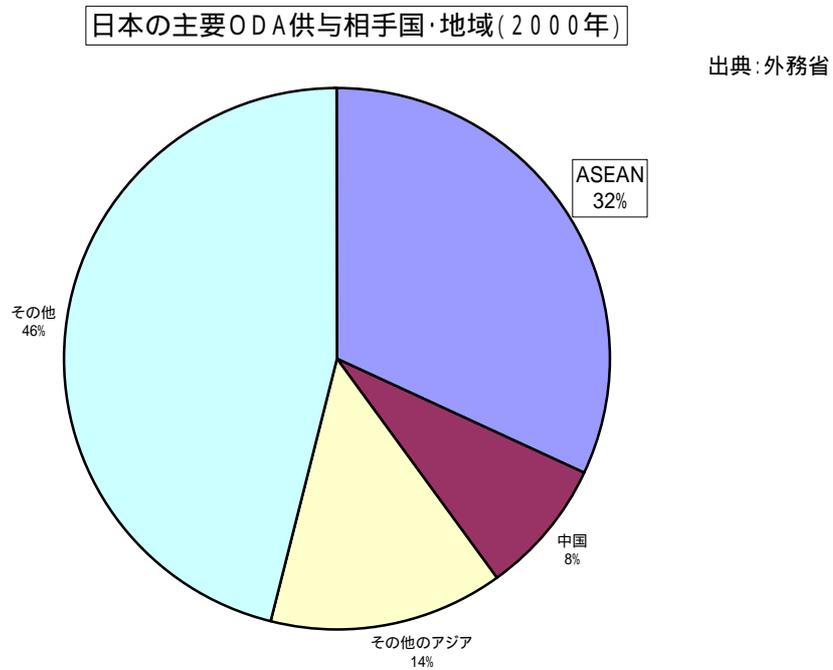
2001年度の我が国建設業の受注額8,083億円のうち、アジア地域は72%を占めるが、アセアン(ASEAN:東南アジア諸国連合)地域だけでも全体受注の42%に達している(図-3)。アセアン地域の経済成長率は、我が国が1.4%であるのに対し、全体(加重平均)で3.2%と、通貨危機の後も依然として高い成長率を保っている。また、我が国ODA供与額もアセアン地域は32%を占めており、最重要地域となっている。(図-4)

このような実態を踏まえ、我が国の建設業界も、アセアンに重点をおいで活動しているが、投入している人的資源に比べて受注額は必ずしも高くはなく(図-5、図-6)、建設投資額は通貨危機後堅調に推移しているにもかかわらず、全体額も近年減少傾向にある(図-7、図-8)。

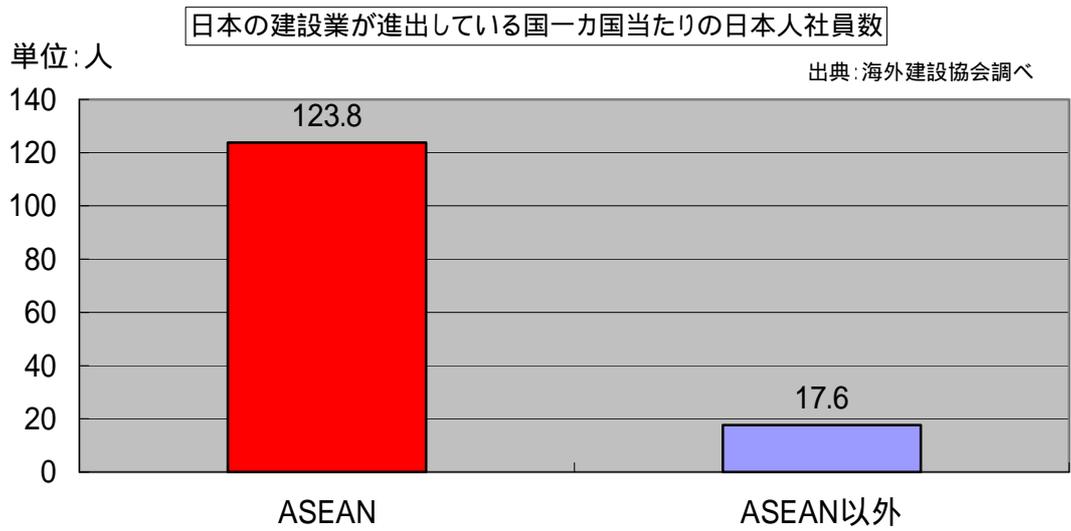
(図 - 3)



(図 - 4)

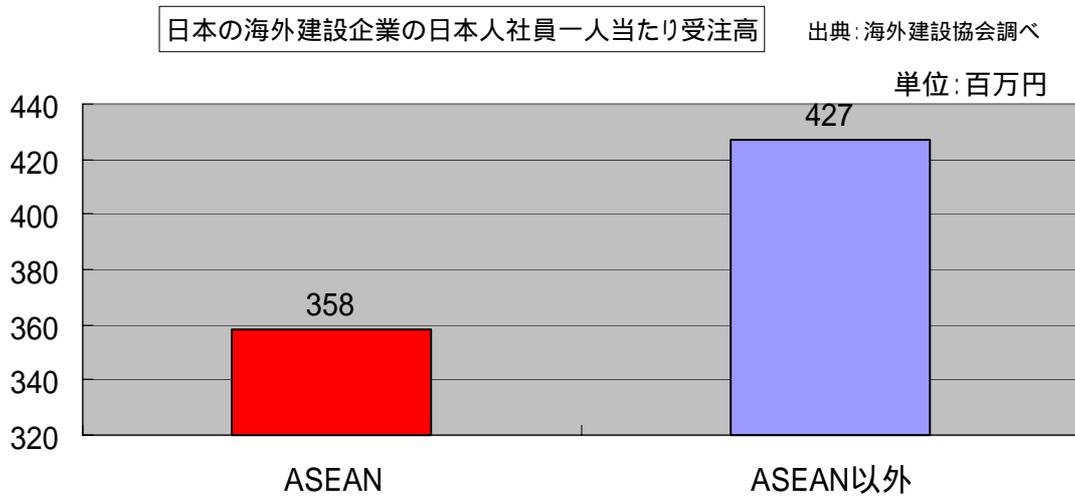


(図 - 5)

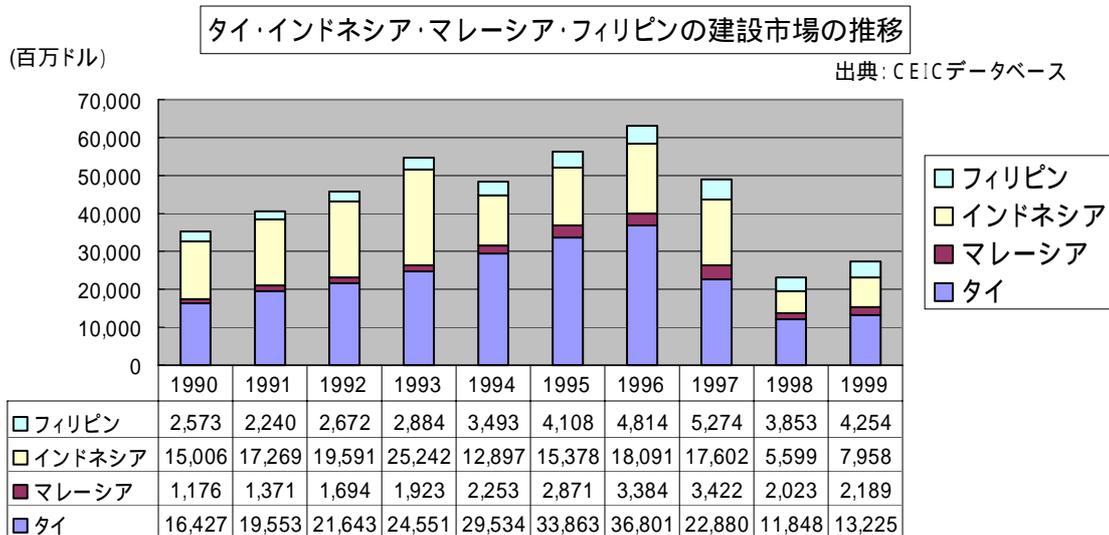


海外建設協会調べ

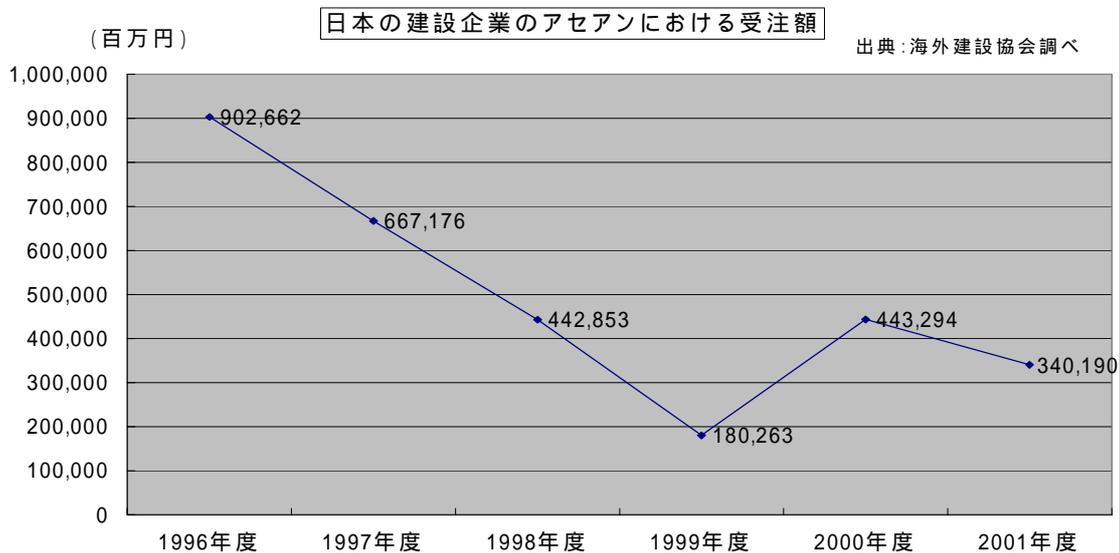
(図 - 6)



(図 - 7)



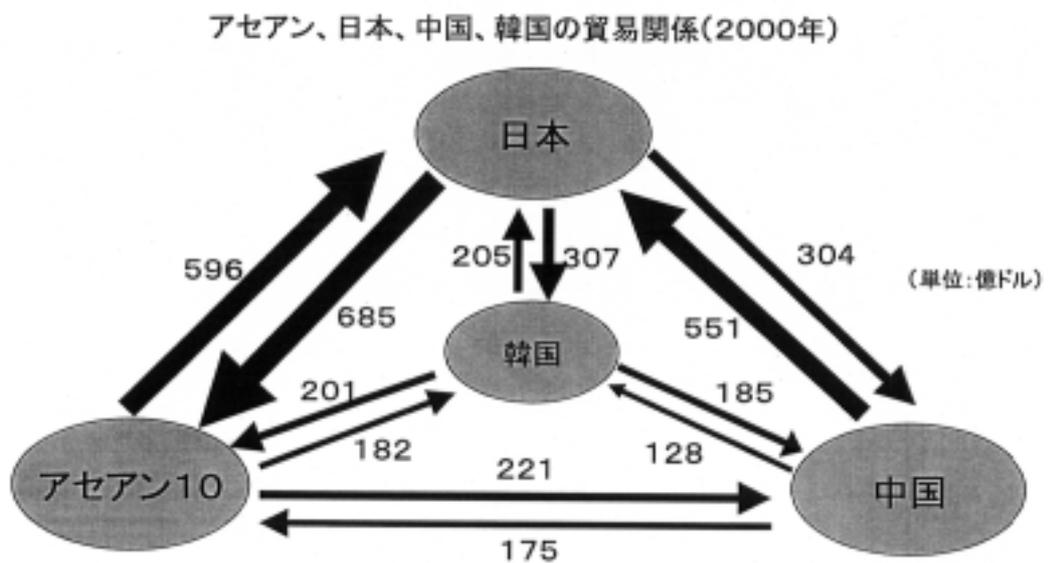
(図 - 8)



2002年1月に行った調査では、アセアン諸国に進出している日本の建設企業等からは、建設企業の活動の障害となっている制度、慣行について、様々な改善要望が寄せられた(図-10)。

一方、日アセアンの経済的結びつきは、東アジアのいずれの国、地域よりも強く(図9)、日アセアン包括的経済連携構想の検討がなされるなど、国家戦略としてアセアン地域としての連携強化がすすめられようとしている。

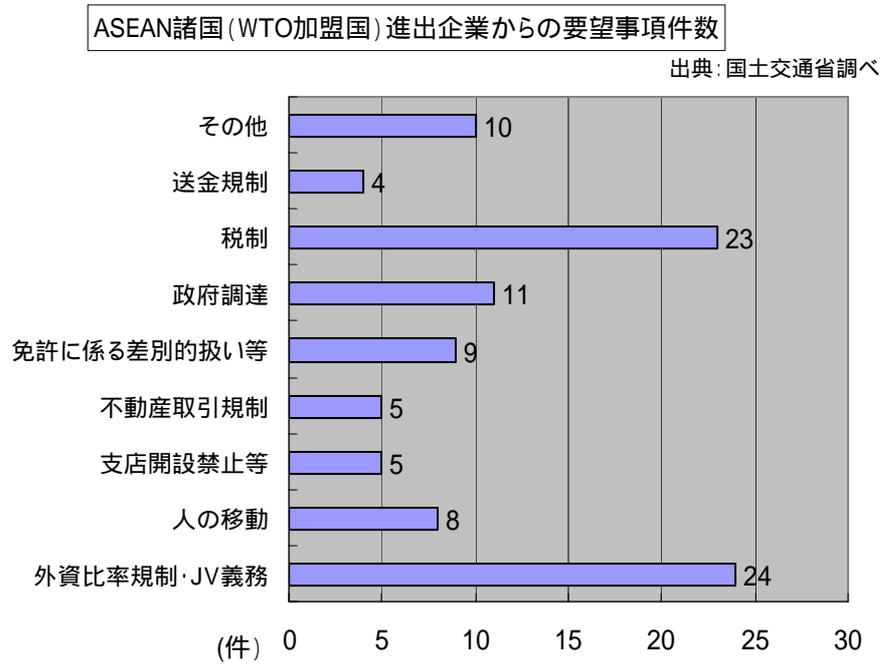
(図-9)



(注)・日-中、韓国、アセアン間は日本側の統計。
 ・韓国-アセアン、中国間は韓国側統計。中-アセアン間は中国側の統計。
 ・日本側の統計は2000年の円/ドルの年間平均を使用(107.77円=1ドル)。
 ・アセアン10はフィリピン、インドネシア、マレーシア、シンガポール、ブルネイ、タイ、ベトナム、カンボジア、ラオス、ミャンマー
 ・出所:IMF、World Trade Atlas

このような状況を踏まえ、行政として、アセアン地域を対象として建設業許可・登録、政府調達等に伴う受注範囲等に関する法制度及びそれらの運用の実情に関する情報収集を行い、各企業の取組みを支援する環境整備を行う必要がある。

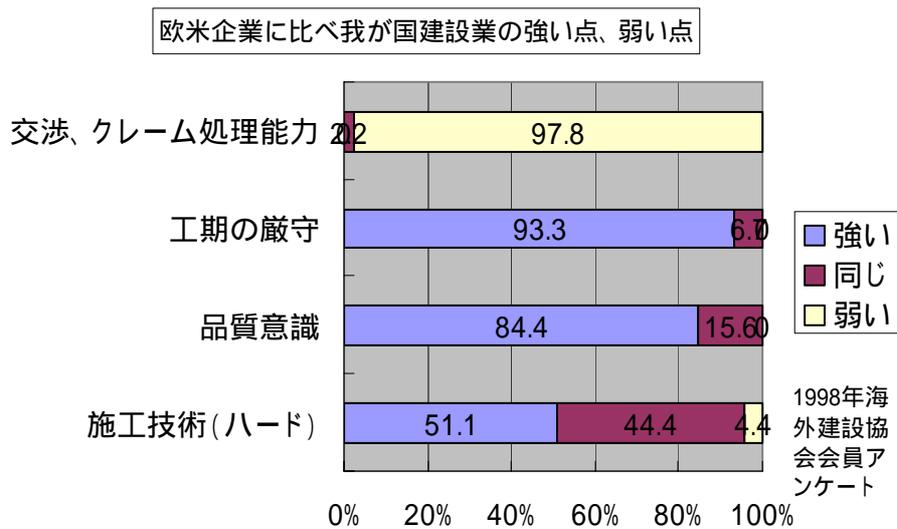
(図 - 1 0)



3. 紛争を未然に防止する措置の必要性

欧米企業に比べ、我国建設企業の交渉、クレーム処理能力は弱いと認識されている。(図 - 11)

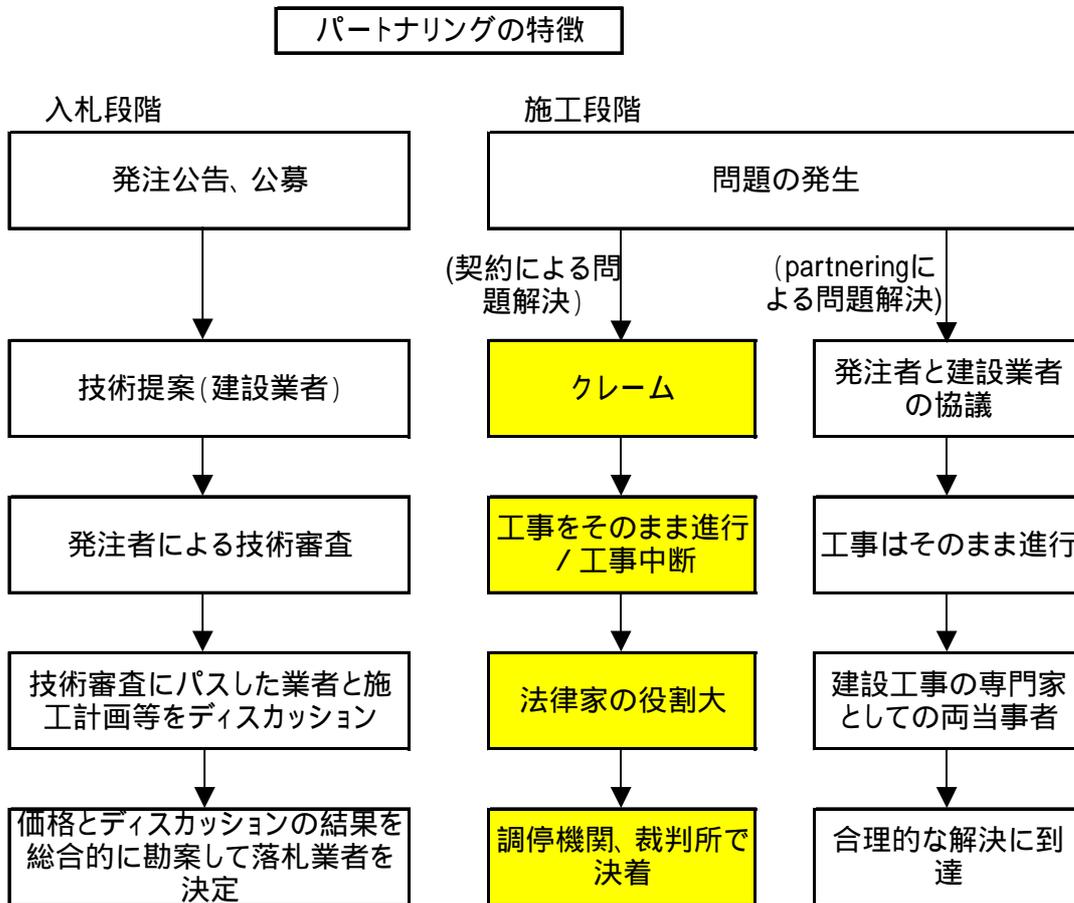
(図 - 11)



しかしながら、英米においても、過度の訴訟依存による工期・価格・品質の悪化の反省から、互いに共通の改善目標を持って、継続的な効率性の向上を図っていく仕組み(「パートナーリング」)が導入されつつある。

パートナーリングは、手法が確立されたわけではなく、国ごとに具体的な考え方、手法等は異なるところが多いが、このようなパートナーリングの考え方が、海外建設事業において一般的に導入されるようになれば、欧米企業と比較し、我が国建設企業の弱点とされてきた交渉、クレーム処理能力の問題も自ずと解決されることとなることから、各国の事例を収集し、実情を把握する必要がある。

(図 - 1 2)



ADOT (アリゾナ州運輸省) を例にとると、パートナーリングの効果は以下のとおり報告されている。

プロジェクト数	1 2 0
入札総額	3 億ドル
平均節約時間	1 2 . 3 3 %
費用節約 (入札金額の%)	1 8 . 4 9 %
技術節約 (入札金額の%)	2 . 8 0 %
総費用節約 (入札金額の%)	1 9 . 5 0 %

また、近年豪州で行われたパートナーリングについての実施については以下のとおり報告がなされている。

< 工期 >

件数	工期短縮	工期どおり	遅延
13	6	3	0

<コストダウン>

件数	コストダウン	予算どおり
13	5	4

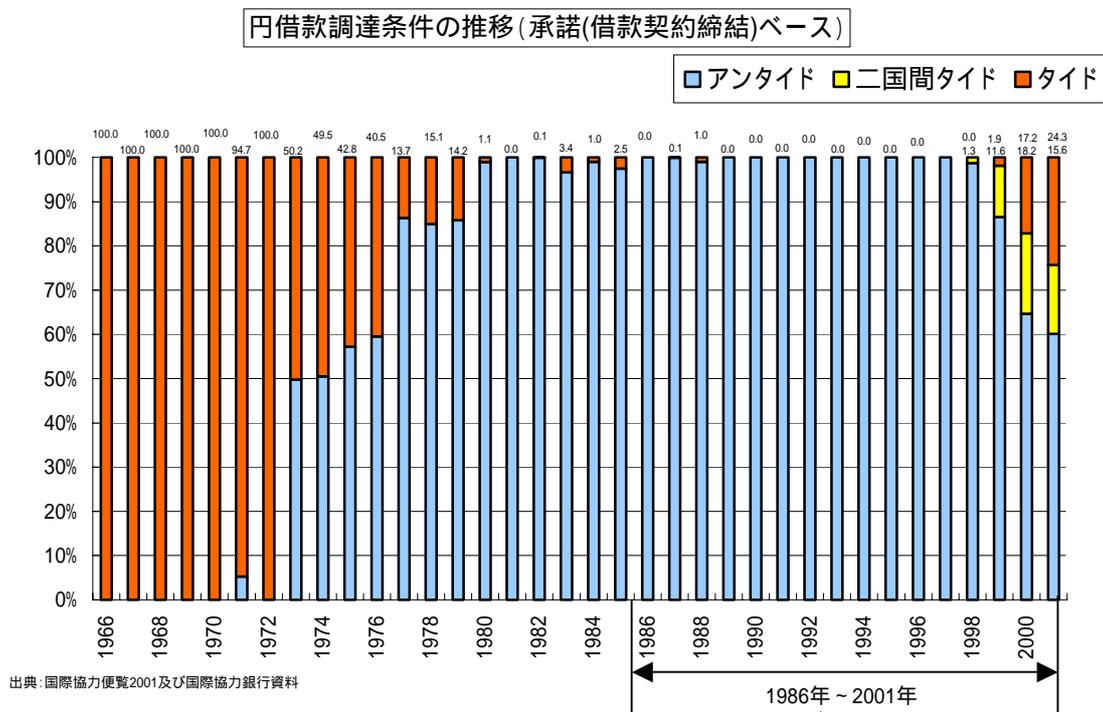
4. 円借款事業の現状と課題

日本企業の円借款受注率は、1986年度には67.0%であったにもかかわらず漸減し、2001年度には24.4%の水準に落ち込んでいる（図-14）。

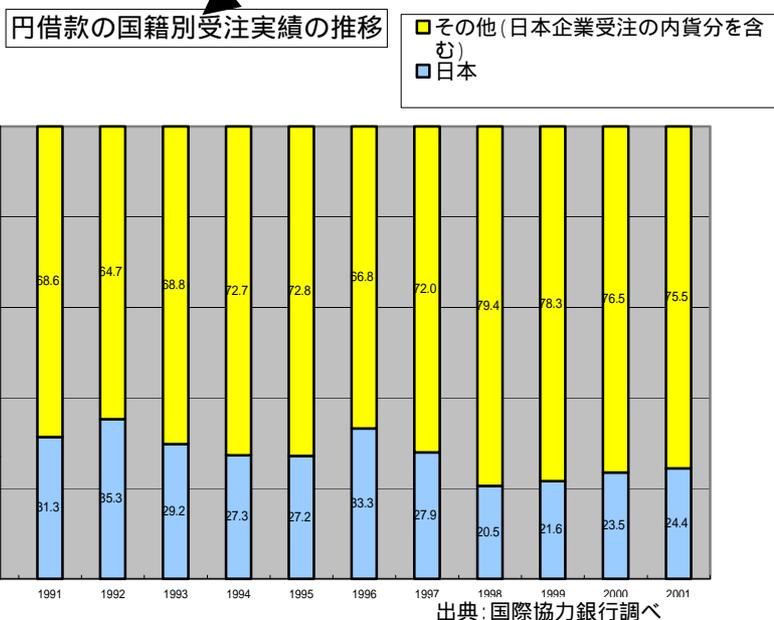
1980年以降、通貨危機に至り特別円借款が創設された1999年度まで、調達先を特定しないアンタイトの比率は、ほぼ100%、ないしは100%と、この間ほとんど変化がなかったにもかかわらず、日本企業の円借款受注率は漸減しており（図-13）、1970年代のタイト部分の受注が80年代に繰り越されていることを考慮に入れても、アンタイト方式によるもの以外の要因が大きく働いていると考えられる。

この要因を特定するとともに、その要因が合理的でないものによるのであれば、是正に向けて働きかけていく必要がある。

(図 - 1 3)



(図 - 1 4)



第二章 本調査の具体的実施方法等

第一章に示された3つの課題、検討の必要性を踏まえ、具体的な事実関係につき調査するとともに、今後のあり方について検討を行うため、国土交通省において海外建設協会に委託し、有識者等からなる海外建設入札・契約研究会を設置し、現地調査等による調査を行った。

海外建設入札・契約研究会名簿（敬称略）

《委員》

- | | |
|---------|---|
| 小林 康昭 | 足利工業大学教授(座長) |
| 森本 裕二 | 国際協力銀行プロジェクト開発部長 |
| 大町 利勝 | (社)国際建設技術協会専務理事 |
| 林 幸伸 | 日本工営(株)国際事業本部建設技術部長 |
| 吉野 洋志 | (株)パシフィックコンサルタンツインターナショナル
コンサルタント事業本部道路技術部長 |
| 富瀬 南 | (社)海外建設協会専務理事 |
| 内藤 誠二郎 | 大成建設(株)国際土木部工事監理室次長(アセアン地域
における入札・契約制度等調査主査) |
| 青木 正春 | 清水建設(株)海外土木支店営業部部長(円借款課題調査
主査) |
| 二宮 孝夫 | (株)熊谷組海外本部長(パートナーリング調査主査) |
| 《国土交通省》 | |
| 木下 誠也 | 国土交通省総合政策局国際建設課長 |
| 町田 裕彦 | 国土交通省総合政策局国際建設課国際建設経済室長 |
| 橋場 克司 | 国土交通省総合政策局国際建設課国際建設技術企画官 |

第三章 アセアン地域の建設市場制度・運用等の実態と本邦建設業の海外活動の阻害要因

現地調査を実施したアセアン地域 5 カ国（フィリピン、タイ、ベトナム、インドネシア、マレーシア）では、建設業に関して自国の重要産業の一つとして位置付けており、国によって方法は異なっているが、国内業者の育成や保護を行う観点から制度設計を行っている」と推測される。

フィリピン、タイとマレーシアの 3 ヶ国では、建設業登録制度について外資制限があり、自国資本の比率が大きくなり優位となるように規定されている。ベトナムでは外資制限はないものの、外国企業に対する建設業許可条件として案件ベースで国内企業と提携（JV）あるいはサブコン採用を義務付けている。

外国企業が受注可能な建設事業の範囲は、政府発注事業については、全ての国で何らかの制限が規定され、ODA事業で資金融資先から国際入札を条件とされている案件や自国の建設業者には遂行できない案件、あるいは金額規模で大規模案件のみを開放している。民間発注事業でも外国企業の受注機会は制限されており、現地法人を設立すれば特に制限はないが、現地法人設立に外資制限などがある。

（図 - 15）外国企業に対する制度上の問題点

	0	1	2	3	4	5
（1）企業登録・現地法人設立に関する外資制限						
（2）建設業許可取得に関する外資制限						
（3）政府調達事業の受注機会の制限						
（4）民間発注事業の受注機会の制限						

また、日系建設企業は受注機会を確保するために、度々変更される各国の制度に逐次対応を迫られている。

さらに、制度面で問題がない場合でも、例えば、ODA案件について国内企業が入札参加できる程度にPQ要件を緩和できるように案件を分割して入札ロットを小型化するなど、運用上の問題により建設市場での活動の自由が制限される場合もある。

その他、調査を行った5カ国にほぼ共通して存在するのが以下の三点である。

税制の問題

担当事務所や担当者により税制の解釈に相違がある、現地政府にとって都合の良い解釈をされる、一旦納税後に申請により還付されるVATなどの免税分の還付に非常に時間が掛かるため、工事完成後も長期にわたり事務所を閉鎖できない等。

用地取得の問題

発注者の用地取得計画自体に問題がある、不法占拠者により工事開始が妨害される等。

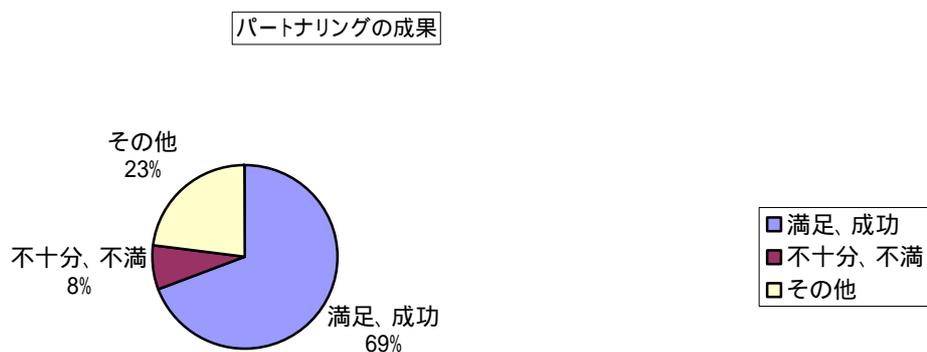
設計変更、クレームに関する問題

契約条件自体が発注者に一方的に有利な片務契約の場合や、発注者側プロジェクトマネージャー（契約上の発注者側責任者）に必要な権限がなく政府首脳による決定を待たされる、仲裁に持込まれた場合には、仲裁人が現地人で、公式言語が英語であるにも係らず現地語で話が進められる等。

第四章 パートナリング

我国建設企業は、パ - トナリングについて香港、米国、英国等において幅広く実施しており、その成果についてもほぼ7割が満足しているとの調査結果がある。

(図 - 1 6)



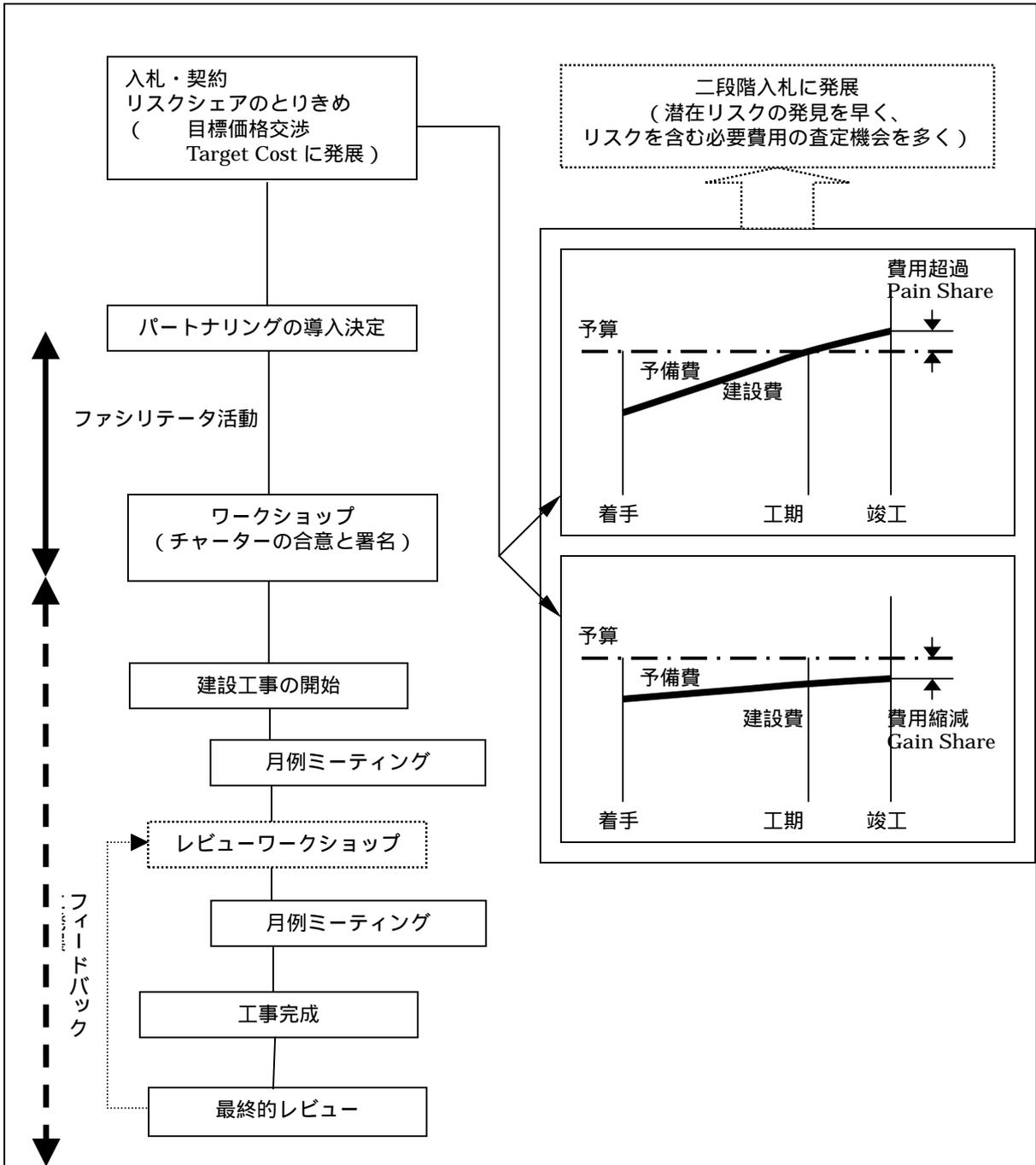
出典：海外建設協会調べ

(会員企業が行った主要なパートナーリング事例 (1 3 事業) について行ったアンケート調査結果)

しかしながら、その実施手法は同一パターンではない。

香港地下鉄公司パートナーリングの手續フロー

(図 - 17)



パートナーリングをどのような形で実施しているかを検証するため、国及び取り巻く環境を含め更に多くの情報を収集し検討する必要があるが、日系企業になじみがあるパートナーリングは、ケーススタディを行った香港でも採用されている、英国において一般化しているパートナーリングの手法である。これは、ワークショップというコンセンサスを形成していくツールに加えて、ターゲットコストという概念を導入し、リスク要因を積み上げたうえでそれに伴うコストを見込んだ総コストを見込んでいくものである。

ただし、この手法については次の課題がある。

リスクシェアの取り決めは、通常契約に明記されることとなる。しかしながら、この際の配分のルールについて既に固まったものがあるわけではなく、更に、このリスクの把握の頻度を可能な限り高めていく必要がある。政府調達につき、ターゲットコストという概念を導入した場合、コスト縮減を実現した際の Gain Share を受注者、発注者等当事者で分け合うことは、このコスト縮減効果が納税者に対し見えにくい状況とも考えられるが、これを英国等他国の事例で如何に理解され支持を得ているかを調査する必要がある。

パートナーリングの考え方が、海外建設事業において一般的に導入されるようになれば、我が国建設企業の弱点とされてきた交渉、クレーム処理能力の問題も自ずと解決されることとなることから、日本発のグローバルスタンダードとしてのパートナーリング手法のあり方について検討する必要があると考えられるが、その際、あわせて次の点について検討する必要がある。

海外建設受注実績をみると、3割から5割が公共発注分であり、我が国ODAによるものを加えると更に公共発注分の重要性は高まると考えられるが、そもそも話し合いを手法として採る限り、政府調達につきパートナーリングを導入した場合、上述の香港のパートナーリングについて示した課題に加えて、恣意性、癒着性についての批判をどのように排除していくか等の課題がある。

我が国建設企業の活動の最重要地域はアセアン地域であるが、これらの地域における発注官庁職員の第三章で述べたような状況に鑑みると、今後、パートナーリングの手法についてのキャパシティビルディング等を行い、パートナーリングの円滑な導入のための環境整備を図る必要がある。

第五章 円借款事業の現状と課題

日本企業の円借款受注率は、1986年度には67.0%であったが、2001年度には24.4%の水準に落ち込んでいる。アセアン五カ国における現地調査の結果等を踏まえると、以下の事項がその要因として想定される。

大型案件の減少

日本企業が技術面で競争力のある案件の減少

円借款借入上位国の事情

入札パッケージの小型化

入札の決定要因として価格を最重要視する潮流の高まり

以上の要因のうち、特に については、価格重視での入札を行ったが故に工事中断になったケースなど、価格重視の入札の弊害が指摘されているところである。これについては、PQ（注）評価と入札評価の技術力を重視する運用により、解決につながるものと考えられる。

（注）PQとは、入札者の事前資格審査であり、「円借款調達ガイドライン」の3.02節「入札者の事前資格審査」において、大規模又は複雑な案件で実施するもので、同種のプロジェクトの経験・工事成績、人員・設備等の能力、財務状況等を審査の対象とすることとされている。

現地調査により指摘のあったPQ評価に係る課題は、次のとおりである。

コンサルタントの権限強化の必要性に関するもの

結果等の公開性・透明性に関するもの

工事の実績評価方法の改善に関するもの

特殊機械調達力の評価の必要性に関するもの

また、入札評価に係る課題は次のとおりである。

コンサルタントの権限強化の必要性に関するもの

評価基準等の公開性に関するもの

ツーエンベロープ方式の採用促進に関するもの

このうち、 のツーエンベロープ方式については、一律にツーエンベロープ方式の採用を要請するのは現実的ではない側面もあるが、事業の規模、技術的難易度が高いプロジェクトに応じて採用するようにPRすることをJ B I Cに要請するとともに、技術評価により重点をおく代替的な入札の方法について検討することが必要と考えられる。

非価格要素（技術要素等）を導入した入札方式として、日本では、国土交通省が1999年度から試験的に導入した、価格要素と非各要素を夫々点数化し加重平均値で総合判定する総合評価方式があるが、国内の実績等の結果も踏まえ、今後更に検討を要すると考えられる。

第六章 今後の検討の方向性

以上、第三章から第五章において整理された課題についての対応の方向について整理する際、問題の性格に応じて対応のレベルを考える必要がある。例えば、アセアン地域の建設市場制度等の制度論に係わる問題点については、政府間レベルで調整を行うことが適切であると考えられる。また、建設等の海外展開に対する支援のように、業界・政府協調した支援体制が求められるものもある。以下、問題点ごとに今後の方向性を整理した。ここに示されたもののうち、W T O、日アセアン経済連携構想等既存の枠組みがあるものについては、これを活用するとともに、可能なものから、逐次、予算要求を行うこと等により、その実現、具体化を目指すこととする。

アセアン地域の建設市場制度それ自体についてみると、そもそも建設企業として活動する資格を取得するにあたり、外資比率制限等の制度的制約があり、アセアン域内においては国ごとに規制が異なるのが実態である。日アセアン包括的経済連携構想は、日・アセアン間の人、物、サービスの移動を円滑に行うため、弊害となる規制を撤廃ないしは緩和することを一つの目的としているものである。

従って、これら制度的制約については、日アセアン包括的経済連携構想を具体的に進めていく場である経済連携強化（C E P）専門家会合¹、アセアン各国との二国間F T A交渉の枠組みの中で是正を求めていくことが適当である。更に、W T Oにおいても、2002年6月末以降、サービス分野の更なる自由化を目指してW T O加盟国が相互に具体的な改訂要求（サービスリクエスト）を行うこととなっており、今回調査対象としたアセアン地域の主要5カ国については、すべてW T O加盟国であることから、この枠組みにおいてもあわせて是正を求めていくことが適当と考えられる。

これら制度の運用、また、税制等の建設企業の海外活動の阻害要因となっている事項についても、3)の同様の制度的枠組みが活用できるものについては、日・アセアン乃至はW T Oの枠組みを極力活用していく必要がある。

¹ 日・ASEAN CEP（経済連携強化）専門家会合

具体的な経済連携方策について日本とアセアン側が協議する場として、2002年1月に設置。

本会合が作成する報告書は、日ASEAN首脳会議（11月開催）への提出が見込まれ、今後の経済連携の方向性を決める際の主要な判断材料となる。

更に、今回、アセアン各国で活動している我が国建設企業より数多く聞かれた声は、製造業については、JETROにより海外に進出する企業に対し当該国の法制度、税制等の情報提供をはじめとした支援措置が講じられ、スムーズな立ち上がりが可能であるのに対し、建設業の場合については、これらの支援措置がなく、立ち上がりについて非常な困難と時間が費やされるとのものであった。

この点については、建設業の海外展開に対する支援を強化するため、海外展開を行う企業に対する支援体制を早急に整備すべく、業界、行政とともに連携して対応等を検討する必要がある。

パートナーリングについては、我が国企業が、香港、英、米等で幅広く受注していることが明らかになったことから、今回明らかになった課題等について、香港以外での情報収集を行うことにより、対応策を整理し、我が国建設企業のより円滑な海外事業展開に資するものとする。

PQ、入札評価の問題点については、JBIC等に対し情報提供を行ない、必要に応じ調達ガイドライン等の改訂に向けて働きかけていくとともに、運用上の問題点についてはJBICを通じ現地政府に働きかけていく必要がある。また、特にアセアン各国における発注官庁の担当官の状況等を鑑みると、FIDIC等のグローバルスタンダードである契約約款について、アセアン諸国の発注官庁の担当官等に対し、普及・啓蒙を図るべく、キャパシティビルディングを行う必要がある。

その他の対応の方向を含め、まとめたものが（図 - 18）である。

(図 - 18) 今後の方向

