

## 有識者意見の概要及び意見に対する見解

1. 調査研究課題名 建設分野における競合国に関する調査研究	
2. 有識者意見の概要及び見解 有識者：古阪秀三氏（京都大学大学院 工学研究科 准教授）	
意見の概要	意見に対する見解
<ul style="list-style-type: none"> <li>市場国＝ベトナム、競合国＝韓国という設定の根拠は？ 市場は、人件費が安い所へ次々に移動するものであり、ベトナムも一中継点に過ぎない。見通しをどう考えているのかが重要である。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>仮説に基づき仮設定した面も否めないが、本調査はその目的から現在よりも過去に焦点が当たるものであり、これまで有望であった市場、有力であった競合国という選定根拠に基づく。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>問題点そのものよりその背景が重要であり、生産システムの問題がある。例えば、日本ゼネコンと違って海外勢は設計図を書かず、質の高低が存在するが、市場からはそれで構わないとされている。一事が万事で“構え”が違う。日本勢は“キッチリ”しないと満足せず、海外で同様に事業を行うので過剰品質となる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>背景事情には本調査でも問題意識を持って進めてきた。例えば、競合国(韓国)の分析において、案件獲得に必要な能力と直接結びつく第1次的要素：直接的取組みに加えて、第2次的要素：間接的取組みと第3次的要素：背景的条件を検討した。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>市場を見て「何処に何が売れるか」を把握すること、その市場にどの(レベルの)技術を売るべきか的確に定めることが、一番力を入れてやるべきことだ。「こんな技術があるから買ってくれ」というのは違う。このことは、請負形式では無理で、マネージメントを手掛けるべきだが、日本ゼネコンにその姿勢は無い。対応として、例えば、海外建設協会の体制を強化することが考えられる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>意見を踏まえ、取組み課題として「海外建設協会の体制強化」を盛り込んだ。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>今回の成果限りとしてしまっただけは一瞬の内容に過ぎないため、継続的な情報収集が必要だ。どういう理由でその国への進出を強化するのか、日系ゼネコンはどういう意図で進出しているのか、その両者のミスマッチを調査することが今後の深掘りとしては有益な内容となる。また、ベトナム市場で韓国と日本の何が違うかを見るだけでは、違う事実は分かっても、本当の競争力・尺度は見えない。今回の調査結果を利用して、ベトナム、シンガポール、中国の3ヶ国位を比較すれば、市場の違いが大凡分かるし、今回の調査結果も活かってくる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>今後の課題として検討する。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>海外現地の最前線に居る者の声は、組織(会社)というフィルターを通してしまうと届かない。今回の調査内容であれば、本質的には、ベトナム現地の人間を雇わないとできない性質のものだ。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>今後の課題として検討する。</li> </ul>