

韓国建設交通部・海外建設協会ヒアリング概要

日時：平成17年11月3日（木）13:45～15:45

相手方：建設交通部 海外建設チーム李(JONG-IN)行政官, 李(WON-KYUN)行政官
韓国海外建設協会 宋室長、金課長補佐

1. 韓国建設業の海外進出の状況（別添資料を参照）

- ・韓国の最初の海外案件は、1965年のタイでの道路工事。1994年に受注額がピーク（140億ドル）を迎えた後、1997年の通貨危機で一時停滞したが、受注額はその後回復軌道にあり、2005年末には100億ドルを超えると見込まれている（本年10月時点で85億ドル）。
- ・資料中の海外進出実績のデータにはプラントを含んでおり、2000年以降は70%以上を占めている。
- ・主な受注先はアジアと中東であり、総受注額の7割をこれらの地域が占める。
- ・分野ごとに見ると、2000年度からはプラントが70%を占めている。プラントは主に中東で受注したものである。件数ベースでは土木、建築が多い。
- ・金額の90%以上が請負であり、競争して入札する割合は高くない（資料にある「都給」とは「下請」の意味）。
- ・海外市場に多いBOTや投資開発型のプロジェクトへの対応など、金融力の強化が今後必要である。

2. 海外展開に対する支援施策

- ・建設市場は民間の経済市場であり、政府が市場活性化のために関与することは基本的にはない。政府の役割は、海外建設市場での競争力を高めるために、展開する企業の金融などの間接支援を行うところにある。
- ・韓国の建設会社の競争力は、先進国の80%程度であると認識。80%という数字は、韓国の建設会社11社に対するアンケートの結果に基づき算出したもの。一般的に韓国企業は政府に企業情報を提供しないため、アンケート自体も非公式な形で実施。
- ・分野ごとにみると、淡水化や発電は世界レベルと言える。最近のプラント受注はEPC案件が多い。一般部門では、合弁会社として参入するケースが多い。
- ・土木・建築については世界的に標準化が進んでいるため、整合するような政策も採っている。
- ・競争力のグローバルスタンダード政策として、以下のような取組を行っている。

①建設業者の分野ごとの登録制の実施

②入札制度の改善。入札制度が固有化しており多様化を妨げる原因となっていた。直接的に海外展開支援に繋がるものではないが、建設業者の競争力を向上させることになる。

③R&Dの拡充。建設交通部全体で現在1500ウォン億程度のR&D投資を行っており、今後は5000億ウォンまで増加させたいと考えている。

④韓国輸出入銀行の建設業への支援の拡大（金額の増加）。輸出入銀行のプロジェクトファイナンスへの資金支援（現存のスキーム）を促進する。

⑤ODAの規模拡大の検討

⑥海外市場進出の阻害要因の発見・解決（市場調査団を派遣、プロジェクトの隘路を政府レベルで解決）

⑦駐在官の外国公館への派遣による円滑な海外展開の支援（現在10カ国）。

⑧海外の建設業に関する情報のデータベース化

・海外進出の課題としては以下の事項が挙げられる。

①進出市場の多様化。これまでは中東やアジアが中心だったが、今後は中南米、中央アジア及びアフリカについても視野に入れる必要。

②ファイナンス能力の向上。これまでは請負が中心だったが、増加するBOTや投資開発型の事業への対応力を高める必要がある。

3. 海外進出の阻害要因への対応

・政府レベルでのボトルネックの発見・解決の事例としては、通貨危機の時期に、中東やアジアでは韓国の銀行に加えて第三国の保証も要求される（二重の保証）ことがあったため、韓国の銀行の保証(Letter of Guarantee)で足りるように交渉したことがあった。現在ではこのような問題はない。

また、現地での許認可過程を円滑に進めるように調整することもある。

・対応に当たっては多様なチャンネルを用いている。外交機関を通じて正式に相手国政府に要請を行ったり、外国公館に駐在している高官から働きかけたりしている。また、協力委員会の設置を行うこともある。

4. 海外展開への支援を政府が行う意義

・韓国建設業の海外受注は、かつては経済成長の原動力だった。1970年代には、20万人の労務者が海外に出て、外貨獲得に大きく寄与していた。また、国内市場のみでは建設業

の存続は容易ではなく、現在では1400社が海外に進出している。

- ・このように多くの企業が進出している状況を踏まえると、これらの企業を支援するのは政府として当然の対応である。
- ・各建設企業の海外進出には関与しないが、建設業の海外での市場が一定程度の「産業」となっていることから、これを活性化するのは政府の仕事である

5. 海外建設協会の役割

- ・海建協は業界の意見を代弁する組織（職員は32名、会員企業は400社）。海外建設促進法に基づき設置されており、建設業の海外展開に関する公式統計を整備・維持することが法律上求められている。
- ・同法は、海外建設業を管理することを目的として制定されており、海外進出の促進のための取組を行うことを政府に義務付けている。また、海外での受注実績の通知を義務付けており、海建協がデータベース化を行っている。
- ・韓国では、海外建設促進法に基づき、かつては中国のように許可制を採っていたが、現在は申告制である。申告制は、政府が必要な政策を立案するために韓国の企業の海外へ進出状況を把握するものであり、実質的な制約ではない。

6. その他

- ・韓国は日本とは違いODAの規模が小さいため、韓国建設業の海外受注の殆どは純粋な民間案件である。
- ・海外事業における顧客は、政府機関や外国投資機関が多い。
- ・建設交通部の海外建設チーム（建設業の海外展開施策を所掌）は7名で構成。建設先進化本部の建設経済チーム・建設支援チームは国内を扱う。
- ・韓国にはQS制度はないが、民間発注事業では用いられることもある。
- ・日韓建設交流会議における韓国側資料に記載されている「海外インフラファンド」は、AIDEC（ASIA INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT COMPANY）のような海外案件に投資するファンドの設立を政府として支援することを想定しているが、具体的な内容は決まっていない。

韓国建設技術研究院ヒアリング概要

日時：平成17年11月4日（金）10:00～12:00

相手方：韓国建設技術研究院 朴（HYEONG-GEUN）主席研究員、朴（HWAN-PYO）
前任研究員

【韓国エンジニアリング会社の海外進出促進策研究について】

- ・建設交通部の依頼を受け、韓国エンジニアリング会社の海外展開を促進するための本研究を行った。検討対象をエンジニアリング会社に絞ったのは同部建設環境チーム（エンジニアリング会社を所管。）から依頼を受けたことによる。
- ・本研究の成果として政府に期待される支援策は別添の一覧に整理した（日本語訳は別添参照）。
- ・近年、韓国では、海外での実績を韓国国内におけるPQでも加点措置を講じることとしたが、これにより各社が海外へ目を向け始めた。
- ・海外進出に意欲を持つ企業が対象国の調査を行う際、海外建設協会などは調査費の一部を支援している。政府はこの比率を引き上げようとしているが、現状では制度が十分に活用されていないと認識している。
- ・海外事業支援のための先端機構（TDA（Trade Development Agency）、BCCB（British Construction and Consultant Bureau）などを想定）の構築は有益であると考えているが、具体の仕組については検討を開始したところ。
- ・データに関しては、海外建設市場に進出する企業は、海外コンサルタント協会、海外建設協会等への申告が義務付けられており、そこで収集された資料を用いている。エンジニアリング協会のHPには、報告者などの資料も掲載されている。
- ・中小企業であっても、日本の橋梁企業のように専門技術に特化することで海外でも比較優位を發揮できるのではないか。
- ・韓国建設交通部が所管する公団・公社には、道路公社、土地公社（開発）、水資源公社（ダム）、住宅公社があり、このうち、土地公社と水資源公社については、海外進出の実績があり、実際に海外政府案件を受注している。
- ・国内の建設投資額が減少しており、市場規模が縮小する中では建設業界の発展は見込まれない。また、海外企業と高い技術力を競い合わなければ、韓国企業は成長することができない。

海外進出活性化方案（建設技術研究院資料より抜粋）

IV 結論（海外進出対象国の総合分析） KICT 資料 P20

区分	ベトナム	中国	イラン
市場状況	<ul style="list-style-type: none"> - 7%以上の経済成長 - 建設投資規模：55 億ドル (GDP の 15%) - 建設業成長：年 10%目標 	<ul style="list-style-type: none"> - 7~8%の経済成長 - WTO 加入で建設市場開放 - 建設投資規模：4.4 千億ドル - 建設エンジニアリング - 市場規模：約 90 億ドル 	<ul style="list-style-type: none"> - 6%の経済成長 - 財政収支の改善及び 対外債務の減少 - 建設投資規模：230 億ドル - 建設市場の成長：20~30%
隘路要因	<ul style="list-style-type: none"> - 外国業体の自己資本が必要 - 法制度の未備 - 外国人差別 - 自国業体の優待 	<ul style="list-style-type: none"> - 登録・資格基準の要求事項 - 借款工事の場合現地業体 (PQ 時 7.5%優待) - 現地企業が遂行できない 工事だけ進出可能 	<ul style="list-style-type: none"> - 現地建設技術及び管理能力の急上昇 - 現地業体の一般建築/土木 工事の独占 - 過度な自国化政策の適用 (自国化比率 51%)
有望進出 分野	<ul style="list-style-type: none"> - 建築：ハノイ新都市開発 - 道路：176 億ドル投資 (20 年まで) - 水資源：海洋/内陸水路開発 (8 億ドル投資、2010 年) - 高層ビルディング、住宅開発 	<ul style="list-style-type: none"> - 建築：北冬オリンピック関連 工事 220 億ドル投資 - 不動産：不動産開発事業、 農村地域、新都市開発 - 空港：西部地域、浦東等の拡 充 - 道路：160 万 km 拡充予定 	<ul style="list-style-type: none"> - 鉄道：8300km 建設計画、 地下鉄建設計画 (105km) - 水資源：18 億ドル投資 (04~05) - 住宅開発
対応方案	<ul style="list-style-type: none"> - 建設外交の強化及び企画 提案型の事業創出 - 現地化基盤構築 - 公的開発資金の支援拡大 - 建設用役※) と他機関間の 連携 	<ul style="list-style-type: none"> - 建設外交 (資格基準及び登録 基準 相互安定方案など) の強 化 - 現地法人の設立 - 国内企業の投資開発事業の 参加を通じた質的確保 	<ul style="list-style-type: none"> - 自社及び現地法人の設置 より駐在官の派遣 - 持続的な政府間の優待強 化 - 現地法人化との合作及び パートナーシップ - 政府投資工事などの 合同受注

※用役：主に生産と消費に必要な労力を提供すること

IV 結論 (KICT 資料 P21~22)

(1) 政府の側面支援

【海外進出資金の確保方策】

- 公的開発援助 (ODA) 支援規模の拡大
 - ・ 無償援助 (KOICA) と有償援助 (EDCF) の 3 億 3 千万ドルを支援 (2003 年)
 - ・ ODA の支援規模対 G N P 比 0.06% (日本 : 0.2%、90 億ドル)
- 対外経済協力基金 (EDCF) 支援規模の拡大
 - ・ 計 37 国、114 事業、1 兆 9 千億の支援 (87~2003 年)
 - ・ 交通、上下水道支援比率が全体の 33.6%
 - ・ 財政経済部、韓国輸出入銀行、外交通商部と持続的な協議チャンネル構築
- 韓国国際協力団 (KOICA) の開発調査資金の拡大
 - ・ 開発調査費が年間 40 億ウォン内外 (全体 : 1,200 億ウォン、開発調査費 : 37 億ウォン、04 年)
 - ・ 設計と施工が連携された質的不十分、EDCF 事業との連結調査
 - ・ 開発調査資金支援拡大による外交通商部と持続的な協議チャンネルの構築
- 海外市場開拓支援基金の拡大及び別途支援策の準備
 - ・ 建設エンジニアリング分野は、6.5 億ウォンの支援 (全体の 37%、2003 年)
 - ・ 妥当性調査費用の支援の増額

【海外事業支援専担機構の設立】

- 関連業界内に海外事業支援専担機構 (例 : 中小企業の受注支援センター)
 - ・ 例 : アメリカ : TDA、イギリス : BCCB
 - ・ 人力 : ADB などの国際機構に勤務している者、海外事業経験者など
 - ・ 役割 : 入札書類の作成、受注情報の提供、教育など

【入札費用及び税制支援】

- ・ 海外入札で 2~3 位の脱落者に一部入札費用を支援
 - ・ 総用役費用の対比 : 0.7%、0.5%を入札費用として支払う。
 - ・ 財源調達 : エンジニアリング共済組合の資金活用、新しい基金の構築
- ・ 海外技術者の所得税の減免の拡大
 - ・ 国外勤労者の非課税の一括免除
 - ・ 月所得控除 150 万ウォン (所得税法施行令、99. 12)

【建設交通官の情報支援の強化】

- ・ 現地公館の機能強化及び関連基礎資料（制度、慣行上の隘路事項）提供
- ・ 人事評価や業務評価を通じたインセンティブの付与

【他機関（施工業体、公団）との連携強化】

- ・ 一括発注方式（ターンキー及び EPC）に対応した施工業体の合同進出
- ・ 開発型プロジェクトにおける公団との合同進出
- ・ 海外進出の誘導により施工及び設計用役 PQ の加点
 - ・ 国内と業態が請負う場合 PQ の加点
 - ・ 施工者がエンジニアリング業体と提携して海外進出する場合、施工業体 PQ 時の加点誘導

（２）業体及び協会の側面

- ・ 海外市場における情報提供の体系構築
 - ・ 海外情報サイトの構築
 - ・ 海外建設協会の海外情報サイトの補完
 - ・ 海外進出した総合商社、貿易協会の組織を活用
- ・ 企画提案型の事業創出
 - ・ 開発型プロジェクトを発掘して事業に参加（例：ハノイ新都市開発事業）
- ・ 現地化基盤の構築
 - ・ 政府の現地業体優待方案に対比した現地業体と戦略的協業の強化
 - ・ 妥当性調査及び金融調達方案などの能力向上
- ・ 外国業体、政府工事、施工業体とコンソーシアムを構築
 - ・ 先進外国業体と提携
 - ・ 政府工事及び公団、施工業体と同伴の進出

サムソン建設ヒアリング概要

平成 17 年 11 月 3 日（木） 11:45～13:45

相手方：サムソン建設 張部長、伊東常務、光石常務、文課長

1. サムソン建設について

- ・建設部門の人員は 4000 人弱、グループの構成企業は 60 社程度。
- ・サムソンは、その中核に物産（＝商事）部門、住宅部門、デパート部門、建設部門を有している。物産部門は、その主力だった電子関係がサムソン電子として独立し、自ら物産部門を立ち上げたため、再編した経緯がある。
- ・サムソン電子の半導体関係のグループ内受注が（国内外の）受注額の 3 分の 1 を占める。

2. サムソン建設の海外展開について

（1）海外展開の歴史

- ・建設部門に限ると、1980 年代のイラン・イラク情勢の際に、大きな赤字を作って撤退して以来、海外事業から撤退していた（この間もヒュンダイ建設は一定程度の進出を続けていた模様）。
- ・その後、1994 年から海外事業を再開し、1996-97 年の金融危機でいったん減少したものの、1998-99 年にかけて大型のプロジェクトを受注したことを契機に活力を取り戻した。

（2）海外展開の状況

- ・建設部門の海外支店は、台北、東京、シンガポール、タイ（現地人のみ）、マニラ、ベトナム、ジャカルタに設置。
- ・進出形態は支店設置によることが多く、現地法人の設立は多くない。
- ・海外事業の力点は、タイ、中国、シンガポール、台湾、インド等にある。
- ・今後の進出先のうち、中東については、既にベルギー、ギリシア、トルコなどの建設会社が現地化に成功しており、参入は厳しいであろう。
- ・現在では海外部門が売り上げる占める割合は 10%前後、人員的には 10-15%程度（他業務も兼務）であるが、一時は 20-30%という数値目標を看板にしていたこともある。国内の売上高が沈むと相対的に海外の比重が大きくなり、海外展開への関心が高まる効果と、サムソン電子の進出に付随した事業の存在が原因ではないか。
- ・海外部門と国内部門はリンクエージがあり、国内市場が活況になれば、海外部門はあまり重視されなくなる。

- ・一方で、韓国では、1970年代の経済発展の過程において、海外での建設企業の進出が労働者の所得となり、外貨の獲得などに大きく貢献したという経緯から、あまり軽視できない部門となっている。
- ・海外案件は、政府関係、グループ企業関連が多いが、物産部門がアフリカなど支店を設置していない地域の情報を報告し、それを契機に受注した例もある。その際には建設部門から物産部門へバックマージンを払っている。
- ・海外での受注で財政支援が必要な場合（BOTなど）には、大きな赤字を避けるためを受注しない方針。
- ・他方で、海外事業については、必ずしも利益が唯一絶対の数値管理目標ではない。将来へ向けて、サムソン建設の「評判」、技術水準の維持と新規の取得などが期待できるため、現在は勉強期間と位置付けており、将来についてはかなり楽観的である。
- ・コストの問題のため、韓国人労働者を海外に連れて行くことはない。海外事業ではバングラデシュ人を雇用することが多い。

（3）人材育成

- ・サムソン建設および日系企業の抱える共通の問題として、英語で法律、管理などを行える人材の育成が必要である。サムソン建設では、一定の実績のある者を対象に資格試験を受験するチャンスを与え、一定期間の講習の後、試験に合格した者に資格を与える仕組みを導入している。
- ・これにより、例えばあるプロジェクトが動く際に、資格のある者を募集し、選抜するのだが、このとき、30%を新人によって埋めることにしている（COREA DEVELOPMENT PROGRAM）のであるが、彼らには、プロポーサルの提案を求め、それに基づく人選を行う。短期間の間に提出される彼らのプロポーサルを見れば、こうした仕組みが機能し、人材育成が進んでいることを実感させられる。
- ・新入社員（Civil部門では10～20人）の3分の1をOJTとして3～5ヶ月海外に派遣している。選抜された者は誰もがTOEICで900点以上を取っている。また、英文の契約書であっても1、2日でポイントを押さえた資料を作成することができる。

3. 日本の海外展開について

- ・海外事業において、日系企業が極端な低価格での応札することがある。台湾のトンネル工事の事例では、軟弱地盤等の条件のため高い技術水準が必要であり、サムソン建設が1mあたり138万円程度で見積もった工事について、日系建設企業は1mあたり97万円程で応札していた。明らかなダンピングである。日系企業に問い合わせたが、台湾で

は当該企業の建設する住宅に人気があり、住宅建設事業の利益を流用することができるとの話があった。Civil 部門の維持のために一定の受注が必要なのだろうが、疑問を感じる。

4. 中国の海外展開について

- 中国とは、一緒に仕事をしたいとはあまり思わない。最終的な管理業務を彼らが行う限り、一番の旨味は彼らが手にすることになる。しかも、我々の重要な技術情報が流出してしまうことになる。日本の JR におけるリニアの技術などについても同様のスタンスのようだ。
- 中国の低廉な労働力は一定の期間（5-10 年）は脅威であろう。かつての韓国が日本企業に対してもっていた圧倒的なアドバンテージと同じである。
- 一方で、労務コストが一定水準以上になれば、勢いにも陰りが出るのではないか。
- 中国の強みの 1 つは、政府の活動にもある。エジプトでは両国政府が相互援助に関する MOU を締結（中国は戦闘機や訓練機を供与）するなど協力関係が先行しており、これに付随して中建がカイロの案件を受注したことがあった。