

セミナー『国際事業展開を目指して』より ～国際コンサルティング市場展開に求められるもの～

国際委員会 柴田 悟 | SHIBATA Satoru

国際委員会では、昨年11月18日に、セミナー『国際事業展開を目指して』を開催しました。このセミナーは、JCCAが目指すべき国際コンサルティング市場とそこへのアプローチに関する今日的な姿を、広く会員に示すことを目的に企画したものです。国際委員会では、当協会の活動に関心を寄せて下さる多くの皆様とそれを共有するべく、本号にてその概要をお知らせするとともに、次号より、各講演の詳細をお届けする予定です。

セミナーの目的と講演内容

当協会の中期行動施策である『国際市場展開の推進』を踏まえ、下記を目的としました。

- 海外へ出ようとする会員企業の後押し
- 海外を志向する若年技術者の支援
- 建設コンサルタンツの海外展開に寄与する人材の確保
- 国際市場展開能力の強化

講演は、以下の4テーマで準備しました。

- ① 今日の国際コンサルティング事業
JCCA 国際委員会 熊岸 健治委員
- ② 国際協力機構 (JICA) の事業
国際協力機構 小森 克俊氏



写真1 セミナー受講状況

- ③ 世界銀行の事業 世界銀行東京事務所
池上隆夫氏・大森功一氏
 - ④ 国際コンサルティング市場における業務の紹介
日本工営(株) 小泉 慎氏
- セミナー当日は、およそ60名の参加をいただきました。

今日の国際コンサルティング事業

本講演では、国際業務の中核をなす、日本の政府開発援助 (ODA) 事業について、その特徴や事業の決まり方・実施状況などが説明されました。講演の最後に、国際業務の将来として、以下の呼びかけが行われました。

- 業務範囲の拡大: 経済・財務分析、人材育成、事業運営
- 業務分野の拡大: 国家開発計画や地域総合開発計画、PPP・PFI事業
- 中小企業海外展開支援策、BOPビジネスや地方自治体無償等新規スキーム
- 社内教育及び社外教育機会の活用による人材育成や他社との人材交流

1. 日本のコンサルタントの国際業務の受注状況
(平成27年度 一般社団法人 国際建設技術協会「海外コンサルティング業務実績調査」から抜粋)
 - (1) 受注件数及び受注総額: 受注件数 859件(前年度939件)、受注総額 1,038億円(前年度933.3億円)(受注総額及び1件当たりの受注額は過去最高を記録)
 - (2) 資金の出所別受注金額:
 - 1) ODA関連: 896.8億円(JICA関連: 833.7億円-円借款230.9億円、円借款以外602.8億円)、(無償資金34.8億円)、(国際機関17.7億円)、(その他10.6億円)
 - 2) ODA以外: 141.4億円(外国政府116.5億円)、民間(23.9億円)、(その他0.9億円)

図1 国際委員会 熊岸委員による講演スライド例

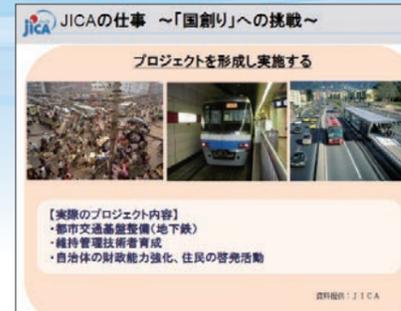


図2 JICA 小森氏による講演スライド例



図3 世銀 池上氏・大森氏による講演スライド例

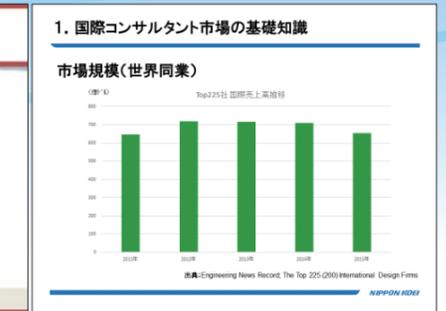


図4 日本工営 小泉氏による講演スライド例

国際協力機構 (JICA) の事業

JICAは、約90カ所にのぼる海外拠点を窓口として、世界154の国・地域で事業を展開する世界最大規模の二国間援助機関です。本講演では、JICA事業の根幹となる『開発協力大綱(2015年2月閣議決定)』について、以下のように説明いただきました。

- 国際社会の平和と安定及び繁栄の確保により、一層積極的に貢献することを目的として開発協力を推進。
- こうした協力を通じて、我が国の平和と安全の維持、更なる繁栄の実現、安定性及び透明性が高く見通しがつきやすい国際環境の実現、普遍的価値に基づく国際秩序の維持・擁護といった国益の確保に貢献。

その後、JICAがODAとして担う二国間援助の3つの手法、「技術協力」「有償資金協力」「無償資金協力」について説明いただきました。

世界銀行の事業

世界銀行グループは、世界中の途上国にとって欠かせない資金源、技術援助機関として、2030年までに達成すべき2つの目標を掲げ活動しています。

- 極度の貧困を撲滅: 1日1.90ドル未満で暮らす人々の割合を、2030年までに3%以下に減らす。
- 繁栄の共有を促進: 各国の所得の下位40%の人々の所得を引き上げる。

世銀は戦後日本の復興に大きく貢献するとともに、現在では、日本が第二位の出資国(授権資本の約9%)になっております。その一方で、世銀発注の事業に対する日本企業の受注額は低いとして、プロジェクト情報の探

し方について、細かな説明を頂きました。

国際コンサルティング市場における業務

国際コンサルティング事業分野で営業活動に従事している小泉氏は、日本のコンサルタンツが主要業務として受注しているODA事業が、10億ドルに満たないのに対し、世界のトップ225社が受注する国際コンサルティング業務は700億ドルの規模にあることを指摘され、ODA以外の業務の実績として、次の2業務を紹介いただきました。

- 事例1: 中央アジアA国横断貨物鉄道新設基本設計 (FEED) (自国政府資金)
- 事例2: 東南アジアB国水力開発プロジェクト (民間資金)

また、こうした非ODA事業としての国際コンサルティング市場へ参入するヒントとして、以下の提案をいただきました。

1. 取り組む案件(ターゲット)を見定める
2. 案件情報を入手するルートを開拓する
 - (1) 海外進出を狙う日系企業
 - (2) 提携パートナー
 - (3) 留学生
3. 国際市場を意識したマインドセットを行う

おわりに

JCCA国際委員会では、今回のセミナーをきっかけとして、国際コンサルティング市場の情報を継続的に提供してゆく所存です。ご期待ください。