

セミナー『国際事業展開を目指して』より ～国際コンサルタント市場をターゲットとする業務の紹介～

国際委員会 下倉 宏 | SHIMOKURA Hiroshi 日本工営株式会社 小泉 慎 | KOIZUMI Makoto

国際委員会だより第27回より紹介させて頂いている2016年度国際委員会主催セミナー「建設コンサルタンツの国際事業展開を目指して」の5回目として、日本工営株式会社の小泉慎様より講演頂いた「国際コンサルタント市場をターゲットとする業務の紹介」の内容を掲載します。

1. 国際コンサルタントの市場規模

国際コンサルティング業務を発注者・資金源別に分類すると表1のように整理される。

国際コンサルティング業務に参入実績がある本邦コンサルタント(約70社)は、例年約1,000億円程度の海外受注を獲得しているが、このうち85%がODA関連で

表1 コンサルティング業務分類

- ① 国際協力機構(JICA)が実施する技術・資金協力を中心とする本邦ODA
- ② 世界銀行・アジア開発銀行等の国際機関(MDBs)が実施する技術・資金協力
- ③ 当該国政府の自己資金やPPPなど民間資本(Non ODA)



図1 世界上位225社の国際市場売上

あり、Non ODAは15%程度である。一方で、米国のMcGraw Hill社が出版する「Engineering News Record (ENR)」によれば、世界上位225社の国際市場(本国籍国以外での業務)における売上高は年間約700億ドル(約8兆円:1US\$=110円換算)とされている。

その発注者・資金源別内訳は公表されていないが、本邦コンサルタント各社の獲得額に比べ遥かに大きなNon ODA市場が存在していることは歴然であり、この広大な市場に挑戦する意義は大きい。

2. 事例紹介

日本工営株式会社が実際に受託した2件のNon ODA業務の取り組みについて紹介頂いた。

1件目は、モンゴル国政府の自己資金で実施された貨物鉄道新設に係る基本設計業務(Front End Engineering Design:FEED)である。世界最大級のタバシ・トルゴイ炭田で産出される石炭を輸出するため、ロシア・中国の既設鉄道網に連結させる総延長1,500 kmに及ぶ鉄道の敷設事業である。業務内容は、自然条件調査、基本設計、工事・機材供給業者を選定するための国際入札図書を作成するものである。

モンゴル国営鉄道は国際競争入札でコンサルタントを選定するため、豪・仏・独・加など全7社を入札に招聘した。選定では価格要素を全く考慮せず、過去の類似業務実績や技術的な手法、担当技術者の経歴のみを評価した。このため、単価が高いと評価される日本人技術者でも不利にならない入札となった。

業務受託にあたって、発注者の支払能力・与信や契約条件、税金等についてODA案件よりも厳しく社内審査を行っている。国内業務の発注者とは商慣習や社会的背景が異なるため、報酬・契約条件を細部にわたり

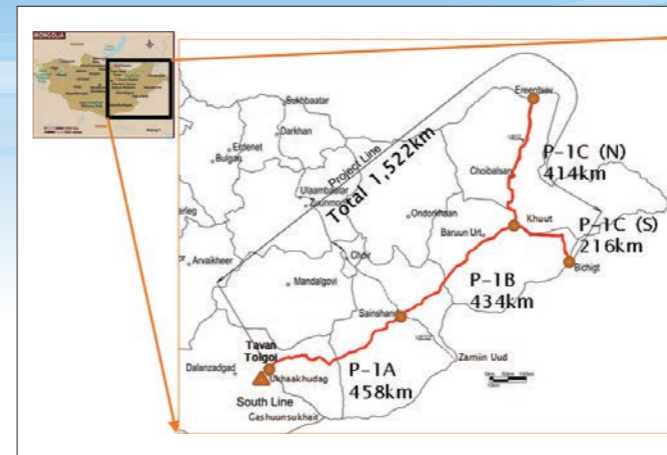


図2 モンゴル貨物鉄道新線位置図

発注者と交渉する必要があるのは海外業務の難しい点となる。

業務開始後、日本人・モンゴル人のみならず豪・英・スリランカなど多様な国籍からなる総勢約80名のチームが組成された。業務の公用語は英語であるが、モンゴルという国柄から日本語を話せる現地スタッフが多く、また発注者側にも日本への留学経験者が複数人いたため、日本語での会議も多く開催され、言葉の壁が低い案件事例であった。

2件目の事例は、某国民間資金で開発される水力発電所事業(設備容量410MW、ダム高75m)である。一般に海外の民活案件では、複数の民間企業がある事業を達成するために特別目的会社(SPC)を設立し、運営することが多い。SPCはOwner's Engineerと呼ばれるコンサルタントを雇用するほか、SPCにプロジェクト資金を融資する銀行団がLender's Engineerと呼ばれるコンサルタントを雇用することもある。当該業務では、SPCが韓国の工事請負業者(ゼネコン)に発注し、ゼネコンがコンサルタントに技術支援を求めてきたものである。

業務内容は、工事請負業者が作成した実施設計に対する技術アドバイザー、ダム・堰に関するバリュー・エンジニアリング、およびダム施工中の技術アドバイザーである。

韓国のゼネコン側の技術者が過去に一緒に業務を行った日本工営株式会社のエンジニアを頼って依頼してきており、コンサルとしての高い技術力を信頼し、契約金額(報酬単価)や条件については提示通りほとんど受け入れて頂いた。保有資格や年齢などの制約もなく、受託企業にとっては自由度の高い業務であった。

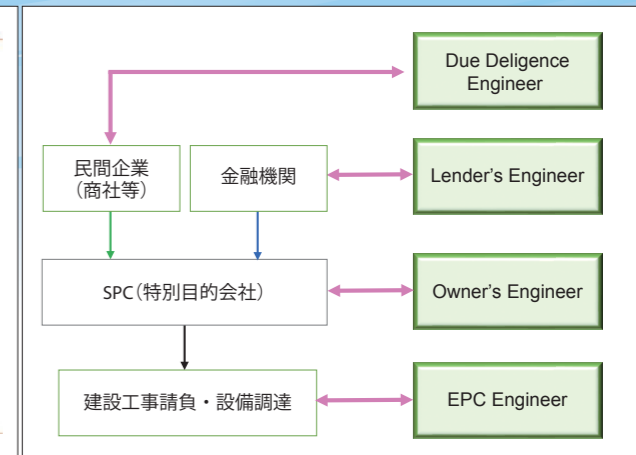


図3 海外民活案件での技術者の関わり

3. 国際市場取り組みへのヒント

Non ODAの業務は冒頭のように魅力ある大きな市場で、国際事業を拡大していく上で重要なポイントとなります。

事例のように海外業務の難しさがある一面、業務実績を積み重ねることによる思いがけないチャンスに恵まれることもあります。

これから国際市場に取り組む企業にとっていきなり単独で市場開拓を行い、参入するのは難しいことですが、海外業務の実績のある会社とJVを組んだり、社員を派遣させたりして、国内業務とは異なる作業の進め方・手法にも慣れたりすることから始めるのも一つの方法です。

Non ODAは裾野が広い業態が色々あると考えられるので自社が取り組みやすい分野を絞り込んで行けば活躍する場は生まれるでしょう。

近年は海外進出を狙う我が国中小企業も多く、国交省、JETROや自治体の国際課などに情報が集積されているので、そこに注視すると自社と協業できるニッチな分野が見つかるかもしれません。

まずは自社においては国際市場を意識したマインドセット(意識改革)を持つことが重要です。英語の会社ホームページやパンフレットを整備したり、社員に語学研修を勧めたり、日本への留学生を採用したり等、容易なことからひとつひとつ始めてみてはどうでしょうか。