

# セミナー『国際事業展開を目指して 2017』より

国際委員会 下倉 宏 | SHIMOKURA Hiroshi

国際委員会では、2017年9月22日に、セミナー『国際事業展開を目指して 2017』を開催しました。

今回は前回3名の報告に引き続き、次の2名の方々の講演内容を報告します。

- ① 海外部門への異動-事務系社員の事例-  
八千代エンジニアリング(株) 足立 学 氏
- ② 国内土質・基礎部門⇒海外鉄道事業部門  
日本工営(株) 栗木 実 氏

## 海外営業部門へ 足立氏の講演内容

事務系社員の事例として、国内管理部門から海外営業部門へと異動した足立氏に、海外営業の業務内容を紹介頂きました。

同氏の場合、異動直後に携わったJICA営業業務を第1ステージ、インドネシア赴任時代を第2ステージ、帰国後の管理職としての勤務を第3ステージとして、それぞれのステージでの役割、働き方、習得した知識やスキルの説明がありました。

JICA営業時代は、JICA発注業務の応札～精算に従事され、海外でのコンサルタント業務の概要やODAスキームについての理解を深めるとともに、海外出張で国内に不在なことが多い技術者に代わり、対外的な調整を担い、また、社内ではプロポーザルやトラブル対応を主導する役割を担われました。

インドネシア赴任時代は、現地政府相手の営業活動及び執行業務の支援に従事し、ODA案件形成に係る相手国政府内プロセスを理解できたこと、また、契約変更や代金請求に係る種々の問題対応にあたったことが貴重な経験となったそうです。更に、海外事務所運営の経験も積まれています。

現在は、これまでの経験を活かして、営業活動全体

表1 海外営業での仕事内容

■THIRD STAGE:海外営業の実務統括(2014-現在)

- JICA業務・円借款業務のモニタリング(契約管理・請求入金・トラブル対応)
- 非ODA業務の営業担当
- 特殊事業への対応
- 海外事務所の開設・運営支援
- その他(受注等の計画・評価、営業IT、協会活動、広報・採用、課の運営一般)

➡ 出張(2016年:16渡航)と管理業務の両立

2016.01	ベトナム:営業活動	2016.07	ベトナム:営業活動
2016.02	インドネシア:プロポーザル	2016.08	ベトナム:営業活動
2016.03	インドネシア:プロポーザル-提出	2016.09	ベトナム:営業活動 タイ:緊急オペレーション
2016.04	イラク:プロポーザル	2016.10	タイ:緊急オペレーション
2016.05	ナイジェリア:官民ミッション-案件視察 インドネシア:営業活動	2016.11	マレーシア:営業活動
2016.06	ベトナム:営業活動、起工式 ミャンマー:会計監査・納税申告	2016.12	ベトナム:実施支援、営業活動 インドネシア:実施支援、営業活動 インドネシア:契約トラブル対応

を管理するとともに、非ODA市場の開拓や海外事務所の設立などにも取り組まれているとのことでした。

これまでの経験を振り返り、海外営業職には、受注活動とともに、プロジェクトの円滑な実施のための支援、例えば、応札前のリスク分析、契約管理や請求・入金に関する積極的な対応などが求められるとのことでした。

また、海外部門独自の経営戦略を検討する際にも、営業職は重要な役割を担われるとのことでした。

最後に、管理部門から海外部門を目指す方への説明として、業務を通じて技術分野の知識や海外経験の不足を埋める必要があるとの課題も提示される一方、海外プロジェクトの運営を支援する上では、契約、会計、税務、労務等の幅広い知識が求められ、管理部門で学んだ知識やスキルが役立つとの紹介があり、チャンスがあれば是非挑戦して頂きたいとの誘いがありました。

## 海外鉄道事業部門へ 栗木氏の講演内容

海外鉄道事業部門で活躍する栗木氏は、約20年間を国内の土質・基礎部門で主にトンネル技術者として働き、土木学会、地盤工学会等の学協会活動でも活躍していました。



写真1 ホーチミン都市鉄道プロジェクトのシールド工事

同氏は46歳の時、海外鉄道事業部門に異動し、海外の舞台を技術者としての最終章と位置付け、国内部門で培った技術・人間力がどこまで通用するか挑戦中とのことでした。

これまでに同氏が携わった主な海外プロジェクトは、4か国(エジプト、インド、バングラデシュ、ベトナム)、5つで、いずれも巨大プロジェクトです。

インド貨物専用鉄道西回廊プロジェクトでは、土質技術者として、膨潤性粘土層の上に構築する盛土の安定対策に従事しました。日本国内では事例が少ない特殊土であったことから、社内外の学識経験者が参加する技術検討会を設立し、問題の解決を図りました。未体験の現場条件であっても、同氏の土質技術者としての好奇心と学協会活動の人脈が活かされた舞台になったそうです。

ダッカ都市鉄道6号線でも土質技術者として、全線20.1kmの土質調査と軟弱地盤上に築造される車両基地盛土の安定対策の検討に従事されました。土質調査を外部委託した技術者に対しては、土質調査時には手取り足取りの指導が必要であったり、現地調査をさせるためにきめ細かな作業手順書の作成をしたりしました。

また、室内土質試験室の選定では所要の品質で試験が実施できるか下見調査に十分な時間を掛ける等、日本ではできて当たり前のことに苦労されました。

ホーチミン都市鉄道1号線では、同氏が一番得意とするトンネル技術者として、ベトナムでは初めてのシールドトンネル工事を担当されました。現在も設計レビュー、施工監理に従事しています。トンネルを構成するセグメントは、現地にセグメント工場を作り、現地生産に挑戦し、成功に導きました。

シールド工法は、日本が卓越した技術を有し、「質の高いインフラ投資の推進のためのG7伊勢志摩原則」を受けて、「質の高いインフラ技術」に位置付けられています。

海外プロジェクトに日系建設業の進出を後押しする戦略として、積極的に日本の技術基準を採用するのが得策ですが、日本の技術基準の多くは日本語のみの出版物、同じ技術分野の基準であっても、用途に応じて独立した基準となっており、日本の技術基準は海外に浸透しづらい状態にあると同氏は指摘しています。そのため、英語版の充実、用途別基準の設計思想の統一化を強く訴えていました。

今後、国際事業展開を目指す聴講者に対し、同氏は、下記のスキルの必要性を強調されました。

- 技術力と人間力
- サバイバル力
- 契約管理

契約管理については、技術者は契約管理の文書を読み解くことを避けているが、海外は契約社会なので、その回避は許容されない。FIDIC 国際標準契約約款のレッドブック、イエローブック、シルバーブックの3つの契約約款の違いは、必ず理解しておく必要があると強調されていました。

最後に、同氏は海外で働くことを全く想定していなかったため、英語の能力は恥ずかしいくらい低かったが、英語の基本文型SV、SVO、SVC、SVOC等の短い文章を駆使して会話することで、客先からわかりやすい英語とおだてられ、なんとか仕事をしているので、英語が不得意と言う理由だけで海外業務を躊躇しないで欲しいと呼びかけていました。

表2 契約約款での施主とコントラクターの責任範囲

責任項目			
コンサルタントの位置付け	The Engineer	The Engineer	The Employer's Representative
1. 工事用地の確保(Clause 2.1)	Employer	Employer	Employer
2. 工事・施工(Clause 4.1)	Contractor	Contractor	Contractor
3. 設計(Clause 5.1)	Employer	Contractor	Contractor
4. 技術的な契約要求事項の誤り(Clause 5.1)	Employer	Employer	Contractor
5. 施主が提供した技術情報の誤り(Clause 4.1)	Employer	Employer	Contractor
6. 施主の指示の誤り(Clause 3.3)	Employer	Employer	Contractor
7. 予見不可能な困難の生起(Clause 4.12)	Employer	Employer	Contractor
8. 不可抗力事象の発生(Clause 19.4) (例:戦争, 暴動, 自然災害)	Employer	Employer	Employer