

# 「海外事業展開に関するワークショップ」の報告

国際委員会 内藤 誠司 | NAITO Seiji

平成30年11月20日に協会会員企業8社／14名のご参加をいただき、「海外事業への展開促進に係るワークショップ」を開催しました。

前回の第35回国際委員会だよりでは、同ワークショップ開催に先立って実施した海外事業展開に関するアンケートの結果について報告しましたが、今回は、ワークショップの実施内容について報告します。

## ワークショップの次第

ワークショップは2部構成で実施し、まず、国際委員会よりの説明からスタートし、それを受けて質疑応答・意見交換を行う順で実施しました。

- 1) 国際委員会からの説明 - コンサルタント海外業務への参入に際して-
  - a. 発注機関 (JICA、官公庁など) の最近の動向
  - b. 海外業務への参画形態・業務分担の方法
  - c. 海外業務の実務の状況
  - d. 海外事業展開に関する事例紹介
- 2) 質疑応答・意見交換

## ワークショップの参加者の状況

ワークショップに参加いただいた8社の規模や海外経験等を表1に示します。

「海外業務の経験が無い」もしくは「過去に経験はあるが現在は実施していない」企業 (以下、2つを総称して「未実施企業」とします) が半数の4社を占めました。また、現在既に海外業務を実施中の企業は、更なる海外展開の拡大を目指されており、そのための実務的な知見を得る等の目的で参加されました。

参加者属性としましては、取締役等経営層の参加が



写真1 ワークショップの開催状況

表1 ワークショップ参加者概要

	海外業務の経験	所在地	売上規模 <sup>※</sup>	活動範囲
A社	未実施	関東	C	広域
B社	未実施	近畿	B	広域
C社	未実施	関東	A	地域
D社	未実施	中国	B	地域
E社	実施中	関東	B	広域
F社	実施中	近畿	B	広域
G社	実施中	中部	B	広域
H社	実施中	関東	A	広域

※ A: 0～50億円、B: 50～100億円、C: 100億円以上

4社から、また、それ以外にも多数の上級管理職の方の参加があり、今回のワークショップで目指した、会社幹部の方への直接の情報提供という趣旨に合致した参加者を得ました。

## 当ワークショップの位置付け・狙い

今回のワークショップの位置付けについて、国際委員会では、海外マーケットや発注者の動向、ODAの制度等の定型的な情報を提供するのはもちろんのこと、それらに加えて、国際委員会の各企業が実際にしてきた業務経験から、よりコンサルタントの実務に近い疑問点や、コンサルタント業務ならではの課題へのヒントを提

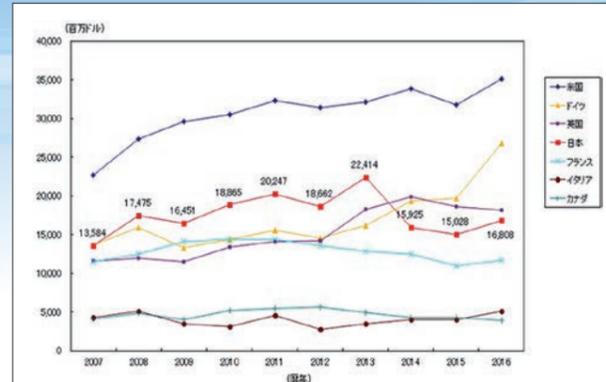


図1 主要援助国のODA実績の推移 (支出総額ベース) (出典: 外務省HP)

供することを本ワークショップの重要目標として考えました。例えば、実際の契約単価、支払い費目、未実施企業の海外事業参加の現実的な方法・形態、必要な語学力や海外での暮らし等、Face to Faceの対話による幅広い情報提供を目指しました。

## 国際委員会からの説明内容

今回のワークショップでは、本投稿の冒頭に示したように、a. 発注機関 (JICA、官公庁など) の最近の動向、b. 海外業務への参画形態・業務分担の方法、c. 海外業務の実務の状況、d. 海外事業展開に関する事例紹介の4つのプレゼンテーションにより国際委員会からの説明を行いました。

### a. 発注機関 (JICA、官公庁など) の最近の動向

本セクションでは、海外の建設・開発プロジェクトにおける近年の大きな潮流として、「持続可能な開発目標 (SDGs)」を取り上げ、貧困撲滅、クリーンエネルギー・気候変動対策、産業・技術基盤構築、海・陸の豊かさ維持、健康・福祉と教育提供等の17の目標へ言及からスタートしました。その後、主要援助国のODA実績の推移 (図1参照: 米国を頂点に、日本は世界第4位の援助国である)、日本のODA予算の推移、JICA予算内訳 (図2参照: 有償援助約1.4兆円、合計約1.7兆円)、コンサルタントの海外事業でのハード・ソフト面での活躍可能分野等について説明し、海外事業の大枠について理解を促しました。

その他、代表的なプロジェクトの他、海外で活躍したい方とそれを求める本邦企業・団体とを繋ぐ「Partner」という人材マッチングWEBサイト (<http://partner.jica.go.jp/>) といった実践的トピックも紹介しました。

### b. 海外業務への参画形態・業務分担の方法

第2セクションでは、国際委員会委員のこれまでの実

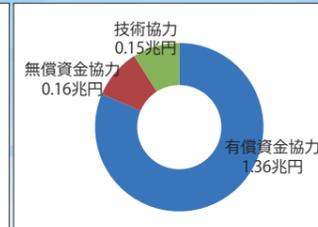


図2 JICA予算内訳

務経験をもち、未実施企業の立場に立って、JICA業務へ最初に参加するための方法について、提案を行いました。最初は、本邦コンサルタントの海外業務の受注実績 (H29年度: 1,200億円超) の内訳、JICA発注における主要スキームに関するJICA側とコンサルタント側での業務の流れ (基礎・情報収集確認調査、協力準備調査、プロジェクト形成、JICA審査、技術協力・設計、プロジェクト実施の順番や流れ等) を説明しました。

またJICA事業のコンサルタント契約の各方式や参加要件等の基本的な条件に加え、JICA募集案件に関する調達情報のJICAのWEBサイトを紹介し、そこから業務項目、発注者の想定するメンバー構成、評価対象業務、先行調査等の情報が読み取れることや、対象国での業務経験や語学能力を問われず技術的能力を重視するコンサルタント選定の案件もあること等、未実施企業の方にとってヒントとなるような事項を平易に説明しました。

また、身近なトピックとして、未実施企業にとっては海外業務で心配なトピックである語学についてのポイントも説明しました。(図3)

## 最後に

次号では、本ワークショップでの国際委員会からの説明の後半部 (海外業務の実務の状況や事例紹介) 及びその後の参加者との質疑応答・意見交換について報告します。

- ① JICAでの基本言語は英語で、応礼の際には何らかのスコア提出が必須 (TOEICであれば、500点以上)
- ② 英語以外の語学資格は持っていた方が有利になるケースもあるが、英語以外が公用語の場合では、現地での通訳備上等による効率的な業務実施が認められることが多い。
- ③ JICAでの語学資格の有効期限は10年間
- ④ JICAのガイドラインでの英語の最高レベルはTOEIC860以上

図3 JICA業務での語学能力について