

## 「海外業務への展開促進に係るワークショップ（第2回）」in 大阪（前半）

国際委員会 佐々木 和嘉 | SASAKI Kazuyoshi

### はじめに

国際委員会では、協会会員に向けた海外業務の紹介、国際市場展開に関する情報の提供および国際市場対応能力向上を支援するため、「海外業務への展開促進に係るワークショップ」を企画し、実施しています。

第1回ワークショップは、2018年11月に東京で開催され、一定の成果（国際委員会だより35～37号にて既報）を得ましたが、この流れを地方にも展開すべく、2019年11月22日に（株）オリエンタルコンサルタンツ関西支社の会議室をお借りして、本ワークショップを大阪で開催することができました。

主に近隣エリアにあたる中部支部、近畿支部、中国支部から8社の方にご参加いただき、委員もあわせて20名の参加者により、活発な質疑応答が行われました。今回の国際だよりでは、その様子をお伝えします。

### ワークショップ開催の狙い

昨今、日本政府は、海外の社会基盤整備に係る旺盛な需要を踏まえ、「質の高いインフラの海外展開」を成長戦略の柱の一つに掲げ、わが国建設セクターの海外事業展開の拡大を進めており、その中で、我々建設コンサルタントの果たすべき役割と事業機会はより一層拡大しています。

こうした社会的要請に的確に答えるため、国際委員会では会員企業各社の海外事業への参加促進に向けて、現況・課題の整理及び参加促進の施策検討を進めています。これらの施策の一環として、2018年度の東京開催に引き続き、2019年度は大阪において、海外事業の未実施もしくは経験の少ない会員企業の皆様と、実際に海外事業を実施している国際委員会委員による

「海外業務への展開促進に係るワークショップ」を開催することにしました。ワークショップにおいては、国際委員会の海外経験企業の実務経験を踏まえ、海外の状況説明を行い、民・民間の直接対面での議論を通じ、海外事業未実施企業の皆様が海外事業に参加するにあたっての情報提供を実施しました。また、実践的・現実的な方策について、会員企業の海外進出の足掛かりとなるような活発な意見交換がなされました。

海外事業への展開は海外事業未実施の企業各社にとって重要な経営判断事項と考えられるため、参加対象者は、海外事業への展開にご関心がありかつ未実施もしくは経験の少ない企業の経営層・幹部層の方々となりました。

### ワークショップの概要

ワークショップは、参加企業の自己紹介から始め、続いて国際委員会委員から海外業務への参入に際しての説明を行いました。①発注機関（JICA、官公庁など）の最近の動向、②海外業務の形態と参画方法、③海外業務の実務の状況、④海外事業展開に関する事例紹介を発表後、海外展開に際しての課題、障害の克服に向けた意見交換、海外業務への取り組み方に関する施策案（どこから取り組むか、海外業務経験企業と未実施企業との連携や今後の進め方などにつき、質疑応答・意見交換を実施しました。このワークショップの様子は、建設業界の業界誌などのメディアにも掲載されました。

### 海外業務の紹介

日本国内で経験を積んだコンサルタントにとって、海外においてもコンサルタントとして様々な活躍の場があります。

海外業務は、外務省やJICA業務だけでなく、他の中央省庁、例えば、国土交通省や経済産業省などからも発注されます。日本のコンサルタントが受注する海外業務の90%以上を占めるのはODA関連となっています。

### 海外業務の魅力

海外業務の魅力として、以下のようなことが紹介されました。

- ・協会会員のビジネスチャンスの形成支援と同時に世界に対する日本の技術力を示すことができるよい機会である。
- ・日本で培った技術・経験を活用して、世界に貢献できる。
- ・国内では少なくなってきた新規大型プロジェクト（道路・橋梁、鉄道、空港、港湾など）に取り組める。
- ・都市開発や交通マスタープランなど、プロジェクトの構想、調査・計画から、設計、施工監理、維持管理まで、プロジェクトの初期段階から実施まで一体的に取り組める。
- ・日本とは異なる社会・経済状況、自然条件、文化などでのプロジェクトに取り組める。

以上のような海外業務の魅力は、コンサルタントの活躍の場・機会を拡大し、また、チャレンジ精神を喚起します。

### 海外展開事例の紹介

海外展開事例として、元々は国内業務中心だったコンサルタントが海外展開を進めた事例が紹介されました。新規参画にあたっては、自社技術者を他社の補強要員



写真1 ワークショップにおける海外展開事例の紹介（出典：国際委員会）

として経験を積むことから開始し、現在では国内で培った経験をもとに活動を世界に広げ、成長が著しい東南アジア・南アジアなどで都市計画や調査などに取り組まれています。

海外展開の原動力としては、海外業務の拡大展開に向けた国内事業部との連携の促進が挙げられます。日本国内で培った経験こそが強みであることが事例を通じて紹介されました。

### おわりに

今回の国際委員会だよりでは、大阪で実施されたワークショップの概要をお伝えしましたが、次回は、本ワークショップでの質疑応答や意見交換、参加者アンケートの結果について報告します。



写真2 ワークショップにおける質疑応答（出典：国際委員会）