

海外業務参入への道しるべ(その4) ～海外業務への新規参入を検討されている会員企業の皆様へ～

国際委員会 内藤 誠司 | NAITO Seiji

はじめに

国際委員会だよりでは、会員の皆様による海外業務への新規参入を支援するために国際委員会が2023年1月に開催した「海外業務への展開促進に係るセミナー」の内容について、298号(第51回)から3回にわたり説明してきました。今回は最終回として、海外新規参入に係る課題、疑問点等に関する本セミナーでの質疑応答及び参加者アンケートの結果を報告します。



ウェビナーは協会会議室から配信

セミナーでの質疑応答

Q: 世界銀行やアジア開発銀行 (ADB) 等、JICA や円借款以外の案件を日本のコンサルタントが受注できますか。

A: これまで、アセアン諸国でのADB案件等、日本以外の援助機関・国の事業について、日本のコンサルタントも多数の受注実績があります。こうした事業は、日本以外の国と日本では人件費が大きく異なるため、日本人だけでチームを構成すると、海外のコンサルタントと比べて提案価格が高額となる可能性があります。PMや業務主任といった主要な役割を日本人が担った上で、事業実施国の現地コンサルタントの雇用や現地コンサルタント企業との共同企業体(JV)の組成等を考え、提案価格の高騰へ対応することも必要になります。

Q: 円借款や無償案件のコンサルタント選定はどのような方法で行われるのですか。

A: 円借款は、JICAからの発注ではなく、事業の実施国政府の担当部局が発注者になります。円借款事業の一般的な発注の手続きは、まず、発注者から関心表明(EOI: Expression of Interest)の募集が公示され、

事業参加意思を有する企業が関心表明書を提出します。発注者により関心表明を提出した企業の審査が行われ選定された企業へプロポーザル提出依頼が発出され、通常、1～2ヶ月の期間でプロポーザルを作成し提出することになります。プロポーザルの書類は、通常、英語となります。

次に、無償資金協力の事業では、その前段に行われるJICA協力準備調査で基本設計を実施した企業が、JICAの推薦により、無償資金協力を実施する政府機関から随意契約で受注することが殆どです。したがって、無償を前提としたJICAの協力準備調査を受注すれば、無償事業のコンサルタント契約も受注できることとなります。

Q: 今までJICA業務の受注実績が無いですが、今後、具体的案件で、JVパートナー企業をどのように探したらよいですか。

A: 当然ですが、案件毎、分野毎に得意な企業、不得意な企業があります。過去の案件における応札企業、受注企業の情報がネット上に公開されていますので、協力可能性があると考えられる企業とコミュニケーションを取ることが考えられます。

また、海外事業を行う日本のコンサルタント企業から構成される一般社団法人海外コンサルタンツ協会(ECFA)という組織があり、所属会員企業の一覧がネット上に公開されています。

JICA 公示情報Webサイト
<https://www.jica.go.jp/announce/notice/index.html>
 ECFA Webサイト
<http://www.ecfa.or.jp/japanese/>

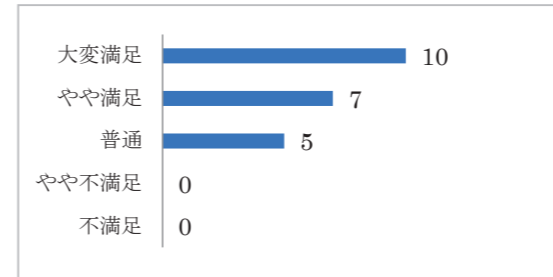
Q: JICAでは、正式な案件公示の前に、プレ公示情報が公開されるとのことですが、プレ公示情報から正式公示が出るまでの期間はどのくらいですか。

A: プレ公示から公示までの期間はケースバイケースで一定ではありません。また、正式公示から提案書提出までの期間は3週間程度と短く、プレ公示情報が出た段階で、案件参加に向けた様々な準備を開始する必要があります。

参加者アンケートの結果

以下に、本セミナーで説明したa)～d)の4項目について、満足度に関する事後アンケートを実施しました。また、セミナーの改善点やご意見についても主なものを示します。

a) 発注機関 (JICA、官公庁等) の最近の動向



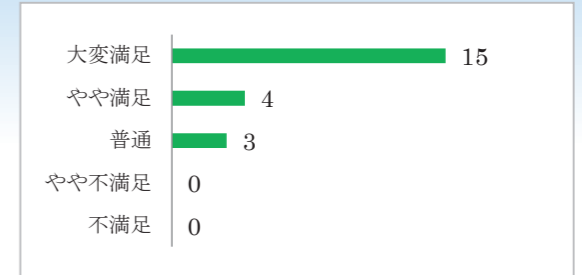
・発注側だけでなく、海外コンサルタンツ協会、海外建設協会、開発コンサルタント等の受注側に関する情報も提供頂きたい。

b) JICA 海外業務の概要と参画方法



・未経験の会社、個人にとって、海外事業のハードルが高いことを再認識した。近時は、為替リスクへの対応も考慮する必要があると思われる。

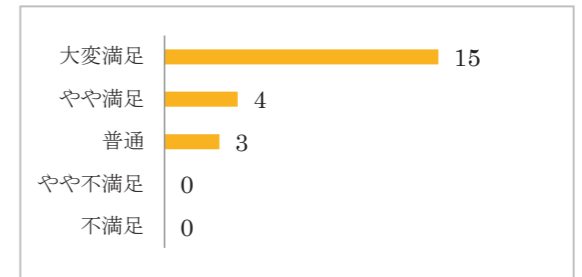
c) 海外業務の実務の状況



・実際に経験がある方から見た、正直ベースでの説明であり、新規参入を目指す企業にとっては、非常に有意な内容だった。しかし、海外業務未参入会社にとっては、実際の新規参入の難しさを感じた。

・FIDICのThe Engineerについて、日本では一般的ではないため、もう少し詳しい話が聞きたい。

d) 海外事業展開に関する事例紹介



・今回の紹介事例は、海外経験の豊富な親会社と組んだ場合であったが、新規参入の際に、親会社や関係会社以外と組んだ事例があれば、紹介頂きたい。

・国内業務と海外業務はどのような点に大きな違いがあり、それをどう克服したのかについて説明があるとよい。

おわりに

国際委員会では、今年度も海外業務への新規参入を検討されている協会の皆様にとって、参考になるセミナー等を実施していく予定です。上記のご質問やご意見を参考に、内容の向上に取り組んでいきます。

また、会員の皆様で、海外業務への新規参入にご興味あるいは関連するご相談等がありましたら、国際委員会まで、お気軽にお問い合わせください。