

平成25年9月13日

第68回 建設産業史研究会定例講演

『我が国建設業の海外展開』

一般社団法人海外建設協会

顧問 鈴木 一 氏

鈴木と申します。よろしくお願いいたします。本日はこのような機会をいただきまして、ありがとうございます。ここでは、このような問題を考えるにあたってのいろいろな基礎的な状況をご紹介します、あとは皆さん自体が考えていただいたらどうかと思います。いろいろな側面があるので、いくつか絞ってご説明します。何かご質問があれば、質疑のときに聞いていただければと思います。

私自体は、今年5月までは海外建設協会の副会長をしておりました。今は顧問という形で、少し軽い立場になってほっとしているところです。海外建設自体の展開はますます重要になるということで、最近、特に安倍首相も、中東やアジアのいろいろな国々に行って、トップセールス的なこともやっていたいております。

トータル的な政策はいろいろあるのですが、今日はここにお示した関係の資料をご説明して、まずはご理解いただきたいと思います。

〔スライド2〕まず、海外建設受注の動向です。国内も同じでしょうが、海外建設工事をするにあたってのポイントは結局、いかにその仕事を取るかということです。受注というか、それをやるのが1つです。もう1点は、取った仕事をそれが適正な工事、施工ができて、かつ利益を上げることが大事です。1つはチャンスとして仕事を取ることが大事です。無理して取ると、後にも影響してしまいますが、どうやって仕事を取るのか。もう1つは、取った仕事をどうやって採算性を持っていくのか。

この2つは全く分離されたものではなく、当然、入札の段階から施工の段階のことも考えなければいけない。また、結ぶ契約としてどうなのか。契約の中に、いろいろなリスクが入っているので、そういうことも全体的に考えていかなければいけません。その2つを適切にやることが大事だと思

います。

〔スライド3〕これは、1981年から2012年までの海外建設受注実績を示しています。ここで、ピークだったのが2007年です。その前には1996年にピークがありました。このころは、石油がかなり上がっていたのです。特に中東の国がかなりオイルの収入が増えてしまったことで、いろいろなプロジェクトの発注がありました。

その後、1回、オイルが下がりました。その影響もありますし、リーマンショックが2008年秋からあり、リーマンショックの前に、アメリカのサブプライムローンが2007年くらいからありました。そのような問題があつて、経済全体も落ちてきたこともあり、全体的な受注が減りました。その後、回復があつて、2011年、2012年となっています。

ここにある棒グラフは、いろいろな色があります。緑がアジアです。やはり日本の海外受注のメインはアジアです。その次がアメリカです。3番目は、あるときは2番になるのですが、中東です。あとは、かつては欧州もかなりあったのですが、今や欧州は非常に減っています。かつては、例えば、ロンドンに、当協会の会員企業の事務所や工事がかなりあったのですが、撤退して、今では東欧の辺りでやっている仕事を中心です。その辺のウエートは下がってきています。何といたってもアジアです。それからアメリカ、それから中東です。

アジアは当然ながらいちばん近くて、いろいろな意味で受注が大きいです。アメリカが大きいのはなぜか。日本の建設企業は何はともあれ、なるべく自分で事務所を作って、仕事をします。外国の建設会社を買収することはほとんどありません。それがヨーロッパの建設会社と違うところです。ヨーロッパは海外にある現地の大きな建設会社を買収して、それで受注を増やします。

日本の場合はそういうのはあまりありません。これは脱却しなければいけないものかもしれないし、1つの哲学かもしれませんが、日本の作った質の高い建設物を提供したいという考えがあるのです。自分が直接やることを重要視しているので、海外の建設会社を買収して、それをやらせるのは不安がある。その点が非常に違います。それから、そういう外国の会社をうまくマネジメントする経験がありません。

唯一、例外なのはアメリカです。当協会の会員企業の2社は、アメリカのローカルのそれなりの

中堅の建設会社を買収しています。かなり歴史のあるアメリカの会社を買収していて、そこが稼いでいます。これは建築系です。土木は、限られていて、直轄でやっているものもありますが、それが結局、この高さに反映しています。

韓国の連中と話したときに、一様に彼らから、なぜ北米はこんなに受注があるのかという質問がありました。韓国は北米が非常に弱いのです。最近、増えてきたかもしれませんが、韓国はアメリカでは受注していません。なぜ日本は高いかというのは、そのようなメカニズムがあって、これはかなり歴史をかけて、こういう状況になりました。

昨年は1兆1800億円です。海外建設受注は当協会の会員企業の受注で、今でいうと48社、元請の受注ですが、3分の2以上はゼネコンというか、総合建設業者で、あと3分の1くらいは大手の専門工事業者です。大手の専門工事業者が下請けでやる場合もあるし、直接工事を実施する場合があります。海外で工事をしている元請工事的なものほとんどは、当協会の会員企業になっています。

ただ、それは土木と建築の工事です。後で話しますが、海外建設というか、どちらかという土木建築部分の受注と考えればいいです。それ以外にプラントとか発電所。プラントの建築部分というか、土建部分は当協会の会員企業でもやってはいますが、プラント自体などは、海外建設協会のメンバーでなく、別の協会のメンバーになっています。それは後でお話しますが、韓国の場合と同じ協会に入っているのですが、そこが違います。

だから、日本の海外建設受注がこれで全部かという、当協会分は2012年に1兆1000億円くらいありますが、プラント部門は実は2兆円以上あります。韓国の方には、これは会員企業のメンバーがこれだけで、それ以外にプラント部門などを入れるとこうだとお話します。要するに範囲が違うことがあります。

[スライド4]これは2011年と2012年だけに絞って示している表です。アジアのウエートが非常に高いです。北米は2番目で、中東が3番目ぐらいです。あとは非常に限られています。アフリカの諸国を応援するためには、これから5年間、日本政府がアフリカ諸国をサポートするような、特に主としてODAを使っている会議、TICADを開いています。当協会の会員企業もアフリカでも仕事をして

いますが、やはり遠いのです。

それもまた国によって違って、中国はアフリカが多いです。なぜ、中国がアフリカで非常に多いのかは、わたくしの理解としてはポリティカルな歴史があるのです。要するに、台湾と中国の代表権問題です。かつては台湾が中国を代表することを承認している国が多かったのです。それをメインランド・チャイナが、その多くを自分のほうに持ってきた。

そういうこともあって、アフリカにおいて、中国は大使館をほとんど置いているのです。日本は遅まきながら最近増やしています。それは単に経済のお金だけでなく、もっとポリティカルに、何しろ台湾の代表権を中国に持っていきたいのだと。それが歴史的にはいちばん大きなベースでした。

中国は今、アフリカの資源を非常に取っていますが、そのようなベースがたまたまあって、政治的なものがあって、その蓄積の上に時代として資源を獲得できるチャンスが大きくあったわけです。

日本の場合は、日本を代表するのは日本しかないですし、ポリティカルな問題はありません。また、遠いということもあります。中国にいわせると、たいして遠くないと言いますが、日本の企業の方は遠いと言います。当然ながら、非常に政治的なリスクが高いこともあります。がんばってはいるけれども、限られているところがあると思います。

〔スライド5〕これは、海外建設受注をどのような発注者、どのようなファイナンスでやっているかです。これが、今後の海外受注を考える場合に非常に大事です。私が海外建設協会に来たときには、このようなグラフはありませんでした。それを分析するために私が事務局に作らせた。物事を考えるときにこれを見るのがいちばんのポイントになります。

自己資金と言っても、実際は借金をしているのかもしれませんが、公共自己資金は、日本のODAの円借、有償資金を使っていない工事です。そうではない自分のお金、自分がどこかでファイナンスしているかもしれないけれども、自分のお金でプロジェクトをやっている工事がこの公共自己資金です。

後でお話ししますが、シンガポール、台湾、(景気が良い時の)中東のドバイ、UAE、カタール、バーレーン、それから今でも残っていますが、まだ話題のアルジェリアなど。アルジェリアの高速

道路がありましたね。四千何百億円。アルジェリアも石油が出て、それであのような大きいものをやりました。そのように国自体のお金で発注するのがこれです。

〔スライド6〕特にこれは、2007年までありますが、2007年になると、これが現地の政府の自己資金。特に2006年、2007年は顕著に、先ほど2007年が全体のピークだと言いましたが、このときがいちばん大きくて、アルジェリアの工事やドバイメトロの工事など、その他もありますが、そういうことが非常に出たところですよ。それが最近、少し減ってきて、昨年度は1395億円になりました。こういう工事はプロジェクトのロットも大きいし、大規模工事が多いです。

民間の現地の仕事は、シンガポールや台湾、中東においても、政府に近い民間会社のプロジェクトもあります。それから、アメリカの建築関係プロジェクトがあります。

これが実は最近是非常に顕著ですが、民間の日系です。主として工場です。これは非常に規模が小さいです。発注者が日本企業となるので仕事自体の仕方も違って、発注の最終権限が東京にある場合が多いです。工場ですから、そんなに額も大きくなくて、すごい数の仕事です。

昨年だと、例のタイですね。タイに水害があって、その建て替え。あとは今、インドネシアです。これは日系のメーカー、そういう自動車メーカー、電機メーカーの仕事が中心です。ただ、これが多すぎても……。本来ならこれは、もう少し円高でなくて円安ならば、日本でやっていた仕事かもしれません。日本のトヨタの仕事ですから。だから日本の仕事そのまま向こうに流れてしまったと思うと、これは国内のものが海外へ行っただけなので、全体をまとめると、受注としては数字が純増にならないのです。

こうした仕事は実際は、現地だから外人もいますが、主として日本人だから、仕事自体も英語も使うけれども、日本語でも通じるのです。そうすると、先ほどあった相手国、中東やシンガポール、香港などの連中と外国語で切った張ったの仕事をしようとするのとは違い、またそうした経験がないのです。

日本人の中だから、日本から行ってもやろうと思えばやれるというか。向こうで韓国や中国と戦うようなものは、経験も少ないですし、これ自体大事なことですが、少し極端になっています。

2004年度は、数字的には1兆円ぐらいですが、民間の日系、これがまさにトヨタなどの日本のメ

一カーです。これが海外のホテル業者、オフィスなどです。これが現地の政府の自己資金です。これがODAの中の円借です。これは非常にバランスがあるという感じです。これに比べると、最近はかなりバランスが違ってきています。ODAの中の円借款と無償が非常に少ないです。当協会としては、ODAの仕組みとか、ODAの有償資金とか無償資金による工事は非常に大事なので、制度改革など、いろいろやっていますが、全体の中でこのウエートが非常に少ないのです。

1つは何と言っても、一般の円借款だとアンタイトなので、各国ローカルの建設会社、台湾や中国などが出てくるので、日本企業の受注は非常に少ないです。これが非常に問題です。円借款は全体で見れば、機械も含めて数千億円はあるのですが、大変残念なところです。

〔スライド7〕 これは種別で見るとわかります。ここからここまでが土木です。工場が大きいことが非常に顕著です。

〔スライド8〕 これは本邦法人・現地法人、すべてを合わせたものです。当協会の会員企業の建設会社は、直接、本邦法人が受注して、仕事を契約する場合もあるし、現地に法人を置いて、その現地法人が受注する場合と2つあります。現地法人でなければ仕事ができないという国も実はあります。現地法人でなかったらこの分野はできないところもあります。

例えば中国は、実は現地法人でなければ仕事は取れません。直接受注ができなくなったのです。したがって、土木は今、日本はあきらめています。仕事を取ると、免許を取らなければいけないのですが、免許の要件が非常に厳しくて、土木は日本の建設会社はやっていません。建築関係はやっていて、それも日本の日系の、先ほどのようなメーカーなどの仕事に限られています。でも極端なのは中国です。それ以外はやはり、ある国においては、現地法人でなければ、政府の仕事は取れません。中国の場合はすべて、民間法人も含めてすべて、現地法人でなければいけないという仕組みになっています。ほかの国の場合は、公共的な政府の契約工事についてはそういう場合もありますが、民間まで規制しているのはあまりありません。

現地法人がいいというのは、制度的にやらなければいけないことも一方ではあると同時に、そうした制約がなければ、現法でなく、本邦法人との仕事を選択する会社もあります。シンガポールなどはだいたい現地法人でなくて、むしろ本邦法人が受注している場合が多いです。

1社だけ例外なのは佐藤工業です。佐藤工業は現地法人がほとんど仕事をしています。歴史的な経緯もあり佐藤工業はその意味で例外ですが、シンガポールなら本邦法人でも仕事ができます。

もう一つ、全く別の議論として、今後の海外建設業はどうあるべきかという議論の中に、ローカル化があります。ローカル化は非常に良いことで、その国をより知るというか、すぐにぽんに行って仕事をして失敗することを避けるため、ローカル化を選択する場合があります。

そのローカル化という議論の流れの中に、現地法人にすればよいという議論もあります。どちらかという、ローカル化というのは、現地の人を使って、要するに現地で長く仕事をするのがいちばんのポイントです。それがイコール現地法人というわけではありません。1つの流れとしては、ローカル化する議論がありますが、ローカル化と現地法人は1対1の関係というわけではありません。

シンガポールは淡路島ぐらいの大きさですが、シンガポールの受注がいちばん多くて、シンガポールは、価格競争を含めても、日本のことを評価してくれているところがあり、2009年から2011年までは発注国のナンバー1でした。

あとは、上のほうというと米国、タイなど。たまたま昨年度はタイが、おそらくは建築ですが、水害の後の復興工事などが中心になっていたと思います。

今年は例外かもしれません。今年はまだ3カ月程度の受注です。2013年度はまだ年度が終わっていませんが、たまたま米国が1番になっています。タイが引き続き強いです。最近、インドネシアは日本の工場がどんどん増えています。ジャカルタ郊外にあります。インドネシア、シンガポール、台湾、ベトナムとなっています。

今、グラフがありましたが、そのグラフをもう少しよく見ると、こういう資金別・発注者別海外受注類型に応じて契約約款等が違います。つまり、工事をやる場合のリスクが違ってきます。先ほどの公共工事自己資金の場合は、彼らが使っている契約約款は、旧宗主国を起源とする約款が中心です。今なら、シンガポールや台湾なども、もともとイギリス系の、イギリスでの契約約款、FIDIC約款は国際約款と言われていますが、これは今、ジュネーブに本部があります。これをベースに使っ

ているところも多いのですが、もともとこれはイギリスのICE (Institution of Consulting Engineer) がつくっていた約款を起源としています。香港、台湾、シンガポール、US、UAE、アルジェリア、カタールがあります。

ただ、問題は、その約款がありますが発注者が、それを自分の都合の良いように変えてしまう問題があります。それを当協会の会員企業があまり気がつかないというか、十分検討せずに受注してしまったことが過去にありました。

例えば、UAEで問題があったのはドバイの地下鉄です。地下鉄だけでなく、ドバイの高速道路などもそうです。エスカレーション条項が削除されていて、ないのです。2006年、2007年と、建築資材が上がりましたが、そのときにこれがなくて、大変苦労していました。

東京にいる私のところに、在ドバイの日本総領事が来て、ドバイ政府が日本の建設会社にもっと出てきてほしいと言っているという話がありました。

私はその前にドバイに行っていました。約款がすごく片務的になっていることがありました。そこでドバイの政府宛てに、非常にありがたいけれども、インフレ条項を(削除)入れてくれればうちの会員もかなり行くのではないかと申し上げたのです。彼らはまた突っ張って、結局、国としてインフレ条項は入れられないということでした。そうした話がありました。いずれにしてもこの辺はいろいろな制約があります。

そのような流れの中でも、日本は例えば香港とか台湾というと、シンガポール、USもそうでしょうか、前の4つについては、かなり歴史もあるし、苦労もあるし、それなりに継続的に仕事をしています。

民間の自己資金工事、発注者の約款です。これはタイ、香港、台湾、シンガポール、民間の場合はこのようなところがあります。

日系企業の工事については、日系のメーカーですが、我が国の民間連合約款を使っている場合が多いのです。それをアレンジして、その英語版を少しいじって、民間連合約款を使っているところがあります。この辺の契約とこちらの契約とは違うので、こちらの経験をしても、海外約款を使用する場合は知識が使えないのです。

驚いたのは中国です。中国は、規制が厳しいのです。普通、メーカーの工場などもそうですが、技術的な中味とか詳細のところまで全て何でも報告させるわけです。だから盗まれてしまうのですが、それが義務付けられています。

民間同士の工事についても、契約約款を出すことが義務付けられていて、それについて修正されてしまうのです。民間同志にまで国が口を出して、そういうことも含めて、そういう点で非常にやりにくいのです。

日本のODA工事です。無償工事というのは、我が国の公共工事契約約款を修正したものです。アフリカやアフガニスタン、ミャンマーがやっていますが、日本の公共工事契約約款は、よく言うのはランプサム契約です。あとは、クレームなど手続き的なものはほとんどないのですが、日本のように発注者も従事者もそれなりに理解があるというか、そういうものをやれるかもしれませんが、無償工事はそうなっています。

円借款工事はFIDIC版が用いられております。今後のプロジェクトについてはFIDIC/MDB版が使用される方向です。先ほど言った国際契約約款です。これはJICA(国際協力機構)が義務付けています。JICA自体が有償資金の貸付やっていますがFIDICを使います。今は2010年版、つい最近、この2010年版を原則使うことが義務付けるという話になりました。

ただ、そうは言っても、今でもFIDICのレッドブックの87年版などいろいろとあります。今まである工事はだいたいFIDIC レッドブック87年版を使っていました。当時、sample bidding documentsがあつて、そこにFIDIC レッドブック87年版と入っていました。

ただ、それはサンプルなので推薦で、義務付けでなかったのです。それが2011年でしょうか、基本的にはFIDIC/MDB版(2010年)を使うことが義務付けられました。円借款を使う工事はこれを使う話になっています。ただ、過去のしがらみがあるので、JICAの現地事務所も強く言えないところがあります。

我々が現地事務所と話すとき、急に言ってもそこまでできないと言っている。そこはどこかで頭を切り替えてもらわないといけないので、我々はJICA本部に対して、現地事務所はもっと頭を変えて、指導をしてほしいという話をずっとしてきました。

世銀やアジ銀などの国際金融機関に、日本は出資をかなりしています。アジ銀はいちばん出資しているからこそ、アジ銀総裁をずっと日本がやっています。実際のアジ銀の融資を日本企業が受注しているかという、工事はほとんど0です。世銀は0で、アジ銀も2010年度以降ではソロモン諸島のみで、仕事が取れていません。それはうちの会員企業が問題なのかもしれませんが、価格競争の問題など、もっといろいろ考えないといけないと思いますが、そのような問題があります。ただ、ここも実はFIDIC/MDB版を採用しています。

このような形で、公共か民間か、どのようなお金を使うかによって違ってきます。日本のODA工事にしても、無償と円借とは、無償はランプサムで、こちらの円借款に出てくるFIDIC/MDB版は、BQ清算というか、BQ(数量)が増えた場合はその分をよけいに出すなど、BQ清算方式になっているので、ランプサムとは違います。

当協会の会員企業はこれを一緒にしてほしい、円借と同じように統一してほしいという議論もありますが、これが並列しているのが現状です。

[スライド11]今の話ですが、契約形態、清算方式による分類、ランプサム、JICAの無償工事契約フォーム、それから日本の公共工事契約約款もランプサムです。日本の公共工事の場合に制度的にはないのですが、工事を発注して、よけいに金額がかかった場合に、それに備えて発注者が一部お金を持っているのです。予備費(Contingency)です。そういうものを持っていますが、無償については、日本の公共工事契約約款は全くそういうものは持っていません。ただ、日本の場合は、〇〇事務所がいくつも工事を持っているので、やりくりできますが、向こうはそれができないのです。何しろ無償工事については、そういうお金がありません。それは大変、つらいところです。

それから数量清算(BQ)契約です。FIDICレッドブック、先ほど言ったFIDIC/MDB版も含めてですが、レッドブックや、それを使っているJICA有償工事ですね。これはBQ方式です。

だから、工事をしたら予想よりもよけいに資材が必要になったなど、いずれにしても数量が変わった場合には、単価を決めているので、その分だけよけいに払ってもらえるため、そこは少し違います。設計変更についての追加は日本の公共工事約款も当然見っていますが、それ以外にはありません。

あとは、コストプラスフィー契約があります。

〔スライド12〕それから仕事の範囲によってですが、海外の工事はほとんどが施工契約というか、工事だけの契約です。発注者が図面を描いて、設計図を描いて、それをベースにして契約して、受注者がそれを行使していきます。

それ以外にデザインビルド契約とか、詳細設計よりもっと前の段階の図面しかないようなターンキー契約などもあります。デザインビルド、施工契約、CMピュア契約、BOT契約とあります。

ところが、デザインビルドで問題なのは、デザインビルドで詳細設計を受注者がやった場合、日本ではデザインビルド業者にお任せする考え方ですが、一部の国ではいざ詳細設計をコントラクターが出して示すと、それについていちいちまた文句を言って直させたりします。それでよけいに時間がかかったりします。だから、デザインビルドが想定している発注者の関与のあり方が問題となります。デザインビルドというのは結局、設計部門をかなりの部分、コントラクターに任せるわけです。

そのような思想がありますが、それをベースとしたものがデザインビルド契約です。現実の実務としては、デザインビルドで詳細設計を受注者が描きます。発注はせいぜいイエスとかノーとか、その程度の話ですが、それをまた細かく見るような話になってしまっています。

その意味で、当協会の会員企業は、海外のデザインビルド契約については非常に慎重です。でも実際にデザインビルドもODAでも一部ありました。インドの貨物鉄道がありました。それからハノイの地下鉄の当初案です。結局、一部はデザインビルドをやめて、設計と工事を別にして、設計の責任は全部発注者としてしました。そのようにデザインビルドはコントラクターにとっては、本当に信頼できて理解している発注者は別として、デザインビルドについては非常に消極的です。

このような問題もあったので、デザインビルド契約的なものについては、当協会の会員企業が一社も手を挙げないことがあるのです。インドの貨物鉄道について、何度も当協会の会員企業は手を挙げなかったのです。ただ、どうしてもという話があって、結局、これは良い形ではありませんが、日本の商社と現地ローカルの建設会社とのチームになっていることもあります。

〔スライド13〕FIDICという名前をよく聞かれる方がいると思うのですが、念のため、今日は事実

関係をいろいろお知らせしようかと思えます。FIDICというのは、Fédération Internationale des Ingenieurs-Counseils。これはフランス語です。この頭文字を入れたものがFIDICです。国際コンサルティング・エンジニア連盟です。コンサルティング・エンジニアというのは日本ではなじみがないです。日本のコンサルタントは設計はするかもしれませんが、実際の現場などについては、発注者の手伝いです。工事の実施段階ではコンサルティング業者に責任ある立場、独立性があまり見られていなくて、施工を図面どおりにやっているかどうかをチェックしていく。海外ではそういうことをやっている連中の集まりがこの国際コンサルティング・エンジニア連盟です。設計というよりもむしろ施工監理です。当然、それで大事なものは、契約図書などになります。

コンサルティング・エンジニア連盟は1913年に設立され、本部はジュネーブにあります。標準契約約款の作成と普及、それについての教育が主たる仕事です。約款は時代に応じて適宜アップデートされています。

FIDIC約款は契約図書の中の一般条件書として用いられます。契約は、実は国際的にはこれ一本ではありません。契約は、一般条件書以外に7つか8つの図書がまとまった総体を意味します。そのなかで契約条件を示すものが、この一般契約条件書です。

ここにあるように、FIDIC約款は契約図書の中の一般書に該当します。レッド、イエロー、シルバーなど、契約形態に応じて約款があります。レッドは工事だけの契約です。イエローとシルバーはどちらもデザインビルドです。シルバーがターンキー、イエローがデザインビルドのような契約を勘案した約款です。レッドをベースとしたMDB版を国際開発銀行(MDB)グループが借り入れ国にその使用を義務付けています。JICAも同様です。

[スライド14]FIDIC/MDB版、参考ですが、このように20条からなっていますが、そのなかに項がいくつもありますが、このような契約約款になっています。この条文は、JICAのホームページの中の有償工事の契約図書のようなものがあるのですが、そこでダウンロードできます。

[スライド15]世界における海外インフラ受注の動向です。

[スライド16]2000年初頭より海外インフラマーケット、2000年には1000億ドルです。1000億ドルというのは1ドルを100円にすると10兆円です。これは海外のいろいろなコントラクターが海外で受

注している売り上げです。ENRというアメリカの雑誌のデータです。2000年は10兆円くらい、海外マーケットです。国内の業者が国内で受注しているものは外れます。10兆円でしたが、それが今、だいたい4000億ドル、40兆円くらいになっています。

著しい伸びは、ヨーロッパも国がたくさんありますが、特徴的なものとして1つは、いちばん上がトルコ、その下が韓国です。韓国は、2004年ぐらいまではほとんど見えませんでした。2005年ぐらいから少し出てきて、ずっと増えてきています。中国が最近、非常に大きな数字を持ってきています。日本はその点ではあまり伸びが限られています。中国、韓国、トルコの伸びが非常に顕著であることがお分かりになれると思います。

〔スライド17〕これは後で見たいのですが、各国の建設会社の国内売上と海外売上があります。青が国内売上、茶色が海外売上です。日本の場合は、上のほうのゼネコン系で、下のほうに千代田化工や東洋エンジニアリングがあります。JGCは日揮です。これが海外受注のウエートが高くなっています。そこが非常に対照的です。

中国はまだ国内マーケットが大きいです。韓国は急速に海外マーケットを増やしています。あとは米国です。

〔スライド18〕これは、日本、韓国、中国の海外インフラ受注です。2012年、日本は148億ドルですが、それに対応したものは、実は韓国が231億ドルです。日本は追い抜かれています。ただ、韓国の国内マーケットは日本の1/4くらいです。日本の国内マーケットは80兆円から40兆円まで落ちてきていますが、韓国の場合は10兆円弱なので、韓国の場合は、比較的、海外マーケットのウエートが高いです。

プラントについては、日本のプラント業者、メーカー、商社などですが、それがここにあります。韓国は実はここも大きいです。合計してこのようになっています。中国は内訳がわからないのですが、全体的には1500億ドル強になっています。

施工関係がどのぐらい海外に行っているかについてですが、日本はどちらかというと、日本の技術者はかなり絞って、一部、専門工事業者の方に行っているのですが、どちらかというと施工管理に徹して、技術的な問題に絞って行っています。韓国もかつてはいっぱい人を連

れて行ったのですが、かなりこれがスリム化しています。それと対照的なのは、中国がまだ23万3000人で、人海戦術的なウエートが高いことが分かります。

[スライド19]これはうちの会員企業のメンバーを参考に載せました。

[スライド20]これは後で勉強していただくといいのですが、私が調べたものです。「国際建設プロジェクトの契約管理」です。これは海建協のホームページにあるのですが、そこを見るとわかります。これが契約関係の基礎的な勉強、海建協でつくって編纂して、当協会実施の契約管理セミナーを年に1回やっていて、そのときのテキストとして使っています。FIDICが中心で、それ以外も含めて、これはよく使われています。

2つ目は英文レターサンプルです。現場での英文レターです。仕事を取ったり、設計変更があったり、相手がこう言ったことに対してこう答えるというものです。証拠がないと一文にもならないです。その意味で本当にレターは大事です。それを作りました。

もう一つは「国際建設プロジェクト 契約管理用語」、これは辞典ですが、単にこの言葉が日本語でどのような意味かだけではなくて、その趣旨や例文などを出しています。当協会のホームページを見て、参考にさせていただきたいと思います。

[スライド1/7]あとはもう一つ、お手元にお配りしてあるものがあります。中国、韓国との関係もあるので、日韓の海外建設協会の概要をプリントしたので、それをご覧ください。

これは2年前で、韓国の進境著しいところがあったので、私と、あとは2人を連れて、韓国にも海外建設協会があるので、そこを訪問しました。韓国は実は、海外建設促進法という法律があって、それによる認可を受けた民法上の社団法人です。日本は今、民法上の社団法人ではなくて、公益社団法人と一般社団法人に関する法律、公益法人の新しい法律があるので、今は民法上の法人はなくなりました。2年間はまだこれでした。

会員企業は、うちの会員は今48社です。韓国の場合は700社程度あります。日本の会員企業はどちらかというと、土木建築中心ですが、韓国の場合は、下にアンダーラインがあります。総合とは、プラントと土木建築を両方やっている業者をいいます。日本の総合建設業者というとゼネコンになりますが、韓国は総合というと、プラントと土木建築の両方をやっている会社です。韓国にお

いては、大きな建設会社は全部これにあたります。両方やっているのです。そこが全然違うところ
です。

プラント專業は非常に限られていて、プラントの大部分を、大手建設会社が土木建築とプラント
をやっています。石油関係のプラントなどです。あとは専門工事業者です。それから、コンサルタン
ト業者も実は協会のメンバーです。日本の場合は、コンサルタント業者は別の協会があるのです。
このようにコンサルタントとゼネコンと一緒にいる協会は、かつてはイギリスにあったのです
が、前段階はコンサルが非常に情報を持っているので、機能的ではあるのですが、何しろ日本の
場合はそこが違うと思います。

ただ、韓国も大手10社で受注額の9割を占めています。日本も実は上位10社で8割を占めてい
ます。韓国の場合は、近年、受注増加の太宗は、工種はプラント、地域は中東です。ただ最近、今
年に入って、土木もかなり伸びています。

韓国協会のスタッフは70人ぐらいいます。海建協は今18名ですが、限られています。負けてい
ます。

それから、海外事務所は韓国は6カ所あります。当協会も過去に6カ所ぐらいありましたが、今は
0です。海外支部はあくまでも当協会の会員企業の営業所の中の1社が、支部の面倒を見てくれ
ているのですが、そういうものがあります。

本来業務に加えて、海外へ行く中小建設業者をサポートする仕事も韓国の海外建設協会の業
務で、国から仕事を受けています。最近の状況ですが、日本の場合は今は競争入札ですから、い
くら海建協がやりたいと思っても、それは入札で取れなければいけません。大変厳しいですが、韓
国の場合はその点は、この仕事は協会にやってもらうということで、入札やそういうところで面倒な
手続きがありません。国がより近い感じになっています。

予算的には10億円です。日本の場合はそこまでいきません。かつ、国の補助が大きいです。

組織的にも70名です。その点で日本は非常に遅れています。

[スライド2/7]海外建設促進法というものがあります。そのなかで海外建設協会も位置づけら
れています。このなかで特に、第24条、協会の業務の中の九番に、国土海洋部長官から委託を受

けた業務となっています。委託を受けて何をやっているかという、例えば、いちばん下にある施行令です。第15条2項 海外中小建設業者支援ということで、情報提供、海外進出に関する情報提供、受注の相談指導、教育訓練自体の実施費を、海建協が受注しています。その根拠が15条2の第4項です。国は委託できるというところですが、実際これは海建協が受注しています。このような仕事があって、国のお金でもってやれます。

もう一つは、海外建設受注のデータですが、あれは当協会の場合は、会員企業にお願いして出してもらっているのです。基本的に義務付けではないのです。どうしても出たくないというところがあれば、強制できません。それは義務ではなくて、任意に出してもらっているのです。

それが韓国の場合には、ここではなく、法律のほうにあります。海外建設業者は国に、たとえば海外建設業の申告とか、特に3番目です、海外工事状況の報告です。こういうことを受注したなど、実は受注したものだけではなく、このようなことについて、その前段階の入札の情報も全て出させるようになっています。日本よりもっと、国などの情報が手に入ります。例えば、こういう仕事はやはり民の仕事だから、本当は守秘義務の問題などがありますが、法律に基づいて義務付けられています。

だから、このような仕事は海外建設促進法に基づき海建協が委託を受けているので、情報が全部集まるわけです。どのような契約図書かなども見られるようになっています。

普通、契約図書は甲と乙の間だから、見られないわけです。どうしても必要なときは、協会としても、当協会の会員企業に問題点については聞きますが、オートマチックに情報がくるわけではなくて、相談ベースになっています。その点が非常にシステムティックになっているところが違うと思います。

当協会の会員も、海外で受注したときに、競争して安値受注で困っているところがあるのです。それは韓国も同じで、2000年ごろまでは、まさに受注調整をやっていたと聞いております。

海建協については、全くそういう点はやっていないというか、0です。当協会の会員企業の中では少し検討してほしいという議論もありますが、当協会ではやっておりません。そういう問題について、韓国においてもそういうニーズがあると聞きました

[スライド4/7]最後にあるのは韓国の海外建設工事の受注状況です。2010年の受注です。件数、受注額とありますが、715億ドルです。1ドルを100円とすると、7兆1500億円になります。受注額で見ると、ここにあるように中東は件数ではそこまでいきませんが、やはり大型プロジェクトがあるので、中東が非常に大きなウエートを占めています。中東は6割以上です。その次がアジアです。工種別で見ると、土木、建築合わせて、この年は1兆円ぐらいですが、その下のプラントがたいへん大きくて574億ドルです。

この年に、UAEの原発プラントの受注があったので、その数字がここに入っています。いずれにしてもプラントが非常に大きいです。

[スライド5/7]次のページは国別の現況です。受注額で見るとUAE。この年は特別でしたが、原発の受注がありました。あとサウジアラビア、クウェート、ベトナムとなっています。

[スライド6/7]メーカー別で見ると、韓国電力以外は例外ですが、現代や斗山、GS建設など、財閥系の建設会社が受注をしています。大手10社で9割弱の受注をしています。

[スライド7/7]最後のページはホームページです。実は1年前ぐらいに変わりました。海外の海外建設協会のホームページはどのようなものかと。これは表紙です。日本と違うと思ったのは、韓国の海外建設協会は大変営業支援的です。市場動向がどうか、在外公館から提供した情報はどうか、発注プロジェクトはどうかなど、協会の活動を一般にPRするよりも、営業支援的な色彩がすごく強いと感じました。

私の説明はとりあえずここで終わります。後は質問の時間にさせていただきます。ご清聴ありがとうございます。(拍手)