

「建設業等の国際展開支援フォーラム」提言の概要

我が国建設業等の国際展開に向けて行つべき具体的取組み

我が国が優位性を持つ建設技術の確認とその展開の促進

各建設企業が
取り組むべき事項



市場優位性のある建設技術やノウハウの再確認と市場戦略の具体化

建設業界として戦略的に売込みを行う対象とその市場を確認

有望な建設市場における重点的な受注活動の展開

地域市場戦略を持った上で受注活動を重点化

政府が講じるべき
政策的支援



売込みを図るべき「JAPAN建設ブランド」の明確化等

国が国際展開を支援していく建設技術やノウハウを特定

有望な建設市場における「JAPAN建設ブランド」普及のための取組み

国際見本市への参画やトップセールス、二国間建設会議等を開催

我が国建設企業に技術優位性のある案件形成の促進

円借款におけるSTEP(本邦技術活用条件)案件等を形成

我が国の技術基準や関連ガイドラインの海外におけるスタンダード化の推進

ITS、建築物の耐震・環境等に関連する技術基準などについて、有望な建設市場における普及を促進

海外建設事業における収益性向上やその円滑な実施を妨げる障害の除去

各建設企業が
取り組むべき事項



完成工事高重視から収益性を重視する経営への転換

海外建設事業のみで一定の利益を確保していく姿勢の打出し

海外事業におけるリスク管理の徹底等

損失を最小限にする観点でのリスク管理への取組みを強化

政府が講じるべき
政策的支援



海外建設工事における利益の創出等を評価するための方策の検討

海外事業推進のインセンティブとなるような方策を中長期的に検討

各建設企業のリスク管理のために必要なツールの提供

政策金融、貿易保険、投資協定等の活用方策を検討

国際建設契約に関する専門的知識の向上等

国際建設契約管理に関する教育、研修等への支援の充実等

国土交通省を中心とした相談体制等の構築

我が国の建設企業が抱える海外建設プロジェクトに係る問題に政府が一体となって対応

「建設業等の国際展開支援フォーラム」提言の概要

我が国建設業等の国際展開に向けて行つべき具体的取組み

業務の幅を広げるような新しいビジネスモデルの創造

各建設企業が
取り組むべき事項



海外における基幹事業の拡大

コンセッション事業やCMビジネスなどへの参画

「JAPAN建設パッケージ」の積極的な展開

海外でのPPP事業等に対して日本の企業が協力して対応

政府が講じるべき
政策的支援



国内の公共事業におけるPPPやCMの活用の推進

新たな事業手法についての「マザーマーケット」の形成

「JAPAN建設パッケージ」を活用した案件形成の推進

リスク分担のあり方なども含め、国としての支援策を具体化

国際建設市場に対応する人材や組織の確保

各建設企業が
取り組むべき事項



海外事業実施のための体制の整備

海外事業を主力業務とする観点からの人的資源の投入と組織整備

海外部門職員の計画的な育成

海外建設プロジェクトを進める上で不可欠なスキルに関し、各種研修や資格取得の支援等を実施

M & Aやアライアンスなどによる人材の確保

内部の人材では対応が難しい新規ビジネスへ外部の人材を登用

政府が講じるべき
政策的支援



国際建設プロジェクトを成功に導くリーダーの養成

海外の支店や現地法人の組織を統括する日本人職員等の戦略的養成

優秀な外国人技術者・労働者等の確保

我が国の外国人留学生や実習生等の人材情報をネットワーク化

意欲と能力のある専門工事業者等の海外進出

各建設企業が
取り組むべき事項



「新分野」への進出の一形態としての国際展開

自社の基幹事業を拡大する観点からの海外への事業展開

海外進出の事例の収集・整理

事例を通じて海外進出の形態、手順、課題等を整理し、マニュアル化

海外建設市場への挑戦をサポートするための施策の検討

海外事業を展開する際のノウハウ不足を補うアドバイザー制度の導入等

政府が講じるべき
政策的支援

