

建設時評

グローバル・プロジェクト

財団法人建築コスト管理システム研究所

主席研究員 岩松 準

現政権下の国土交通省成長戦略の5本柱の一つは、大手建設企業の「国際展開」である。今年6月閣議決定の「新成長戦略」には、やや過小という感想を持ったが、2020年に「建設業の新規年間海外受注高1兆円以上」という具体的な目標値も書き込まれた（よく読むと、これは国土交通省の積極的な働きかけのみを指すようである）。参院選で使用された「民主党マニフェスト2010」にも「総理、閣僚のトップセールスによるインフラ輸出」（高速鉄道，原発，水インフラシステム）の文字が見える。

* * *

しかし、数年前までの海外工事ブームに湧いた日本の大手建設企業にはどういふわけか元気がない。それは、海外特有のリスクに対する甘さから、中東などで急拡大した工事が大幅赤字になるケースが増えたからだろう。過去、国内需要低迷期に海外進出が行われたが、こうした失敗を繰り返している。

そこで「成長戦略」では、国によるトップセールスやさまざまな税制・金融面等での支援、国内外の規格・スタンダードの整備などの具体的戦略を立てているが、これが今後どう展開していくのか。また、国際展開に関して専門工事業を含めた地方・中小のゼネコン

もその対象と考えているようだが、どれだけの経営者が真剣に検討するだろうか。

* * *

2012年ロンドン・オリンピック，韓国仁川市沖合のNew Songdo City（松島新都市），2014年予定のパナマ運河拡張計画等の超大型複合開発は「ビッグ」というよりは「メガ」プロジェクトと呼ぶほうがふさわしい。官民の大型案件が含まれる。主要国が加盟するWTOのルールに則り，外国企業に参入のチャンスが生じるからこれらは同時に「グローバル・プロジェクト」になる。

世界にはこうしたプロジェクトがこの10年ほどは目白押しであった。だが，日本はこれらに思ったほど食い込んでいない。上記のプロジェクトはもちろんのこと，最近の話題ではUAEやベトナムの原発プロジェクトで，日本の企業連合はそれぞれ韓国やロシア企業に破れた。ロシアに至っては軍事協力を含めた攻勢で優位に立ったという。日本人はプレゼンテーションが下手だ，生真面目でピントのずれた技術力のアピールだけでは勝てないという辛口のコメントも聞かれる。多国籍で進行するプロジェクト組織の効果的な運用方法の学術研究は外国の大学ではあるが，日本では本格的なものは聞かない。

* * *

毎年夏，米国ENR誌がグローバル建設企業225社の前年ランキングを発表する。アンケート形式のため漏れもあるのだが，長く続いている調査だ。このGlobal Contractorsという売上高ランキングにはかつて日本のスーパーゼネコン5社が10位以内を占めた時代もあったが，発表されたばかりの2009年ランキングでは，わずか2社が20位以内に留まる成績だった。

逆に躍進したのは中国企業である。しばらく首位にあったフランスのVinci，BouyguesやドイツのHochtief等といった巨大企業を抜き去り1・2位となるなど，10位以内に中国企業5社が入った。225社に日本は13社，韓国は12社，そして中国は54社も含まれてい

る。ランクの出入りは激しい。

* * *

この ENR 調査では各社の売上高総額だけでなく、進出エリアを含めた各社の海外工事売上の国別集計もある。上述の「グローバル・プロジェクト」にあたるものだ。

図 1 をご覧いただきたい。225社が関わる「国際建設市場」は年を追おう毎に増加する。2000年1,159億ドルが、09年に3,837億ドルと10年間で名目値は3倍を超えた。また、表1によって2009年時点での各国コントラクターの活動地域がわかる。日本はアジア、韓国は中東、中国はアフリカでの海外工事のウェイトが高い。トップ225社だけだから洩れは相当大きいのだが、「国際建設市場」でのこれらトップ企業の動向を一応捉えることが可能で、興味深い。

なお、この洩れとは、例えば日本の受注実績は海外建設業協会調べの43社で約7,000億円(09年)~1兆円(08年)だが、表1の日本の上位13社合計が176億ドル(約1,580億円)であるから、捕捉率はせいぜい2割に過ぎない。同様に、新聞情報等によると韓国は491億ドル、中国は1,045億ドルが08~09年当たりの海外受注高なので、受注と売上のタイムラグを気にせず計算すると、捕捉率は韓国3割、中国5割程度となる。

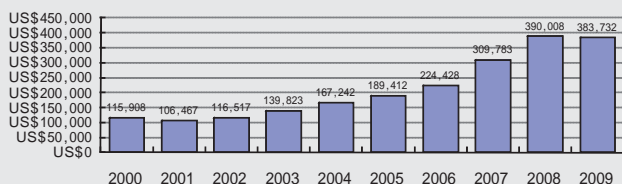


図1 国際建設市場の規模推移 (注) ENR 各年版より作成。

表1 各国の「国際建設市場」での活動(2009年)

企業国籍	会社数	国際市場の売上 (US\$M)	活動地域別の比率 (%)						
			中東	アジア	アフリカ	欧州	米国	カナダ	中南米
米	20	49,732.8	29.0	19.2	8.7	15.7	-	20.9	6.5
加	4	3,905.3	7.8	0.8	14.6	5.4	66.0	-	5.3
欧州計	62	200,013.1	13.4	13.6	10.1	41.1	12.4	1.4	8.0
英	4	12,912.5	30.5	8.3	6.7	20.0	33.8	0.2	0.4
独	4	35,245.9	3.8	49.3	2.7	17.4	24.1	1.6	1.1
仏	5	42,722.5	7.1	8.1	13.3	54.9	8.3	4.0	4.3
伊	22	28,409.1	21.2	11.1	31.1	14.0	1.3	0.8	20.6
蘭	2	7,849.0	9.4	6.6	2.5	79.7	0.0	0.0	1.8
西	11	28,378.9	9.3	1.6	7.5	50.4	8.6	0.6	22.0
他欧州	14	44,495.2	20.5	2.5	3.6	57.4	12.4	0.3	3.3
豪	4	12,011.2	12.5	32.4	0.0	17.1	36.9	1.0	0.0
日	13	17,574.1	30.8	39.5	9.0	2.4	14.5	0.0	3.8
中	54	50,573.3	16.6	36.0	41.1	3.2	0.3	0.1	2.7
韓	12	16,343.8	58.3	24.0	9.9	2.0	0.3	0.0	5.4
トルコ	33	14,114.3	30.2	12.3	19.6	37.3	0.6	0.0	0.0
その他	23	19,464.4	35.7	8.9	25.3	4.2	1.4	0.0	24.5
合計	225	383,732.3	20.2	19.1	14.8	26.3	9.1	3.5	7.1

(注) ENR, August 30, 2010より作成。

表2 「国際建設市場」のウェイトは高まる

	2000年	2009年
世界主要69ヶ国の建設市場	34,100	56,000
225社の「海外」売上合計	1,159	3,837
225社シェア	3.4%	6.8%

(注) ENR 等より作成。金額単位は億 US\$。名目値。

* * *

ところで、米国の調査情報企業 IHS Global Insight 社の推定では2009年の世界の主要な先進69ヶ国の建設市場の合計は5.6兆ドルだった。これは1ドル92円換算では約608兆円で、日本のGDP約479兆円をやや上回る程度となる。2000年時点でのこの数値は3.41兆ドル(115円換算で296兆円)だった。そこで、表2によってトップ225社の海外工事売上合計のシェアを計算すると、3.4%から6.8%へと2倍に増えていることがわかる。つまり「国際建設市場」のウェイトは相対的に高まっている。

これが意味するのは、世界的な貿易比率の高まりと同様に、建設分野でのグローバル・プロジェクトの増大だろう。世界のトップ企業はこの10年で急速に海外工事のウェイトを高めたのだ。先進国で成熟産業となった建設業は、成長の核を求めてグローバルな建設市場での覇権を争う傾向がますます深まっているのだろう。

* * *

だが、細かく見ると進出側の各国で、また進出先のマーケットによって、事情が異なるのは当然である。中国の場合は、外貨獲得と国内労働者の雇用対策を兼ねた進出で現在は価格競争力がある。アフリカへの進出は資源外交的な色彩も濃い。一方で建設品質確保や海外経験が浅くリスクヘッジが不十分なことが課題になっている。1965年からと海外経験が豊富な韓国は順調に推移しているが、収益性や外貨獲得率が思うように高まらないことを問題としている。さて日本については、国内建設投資の縮小傾向は早急な「国際展開」を促しているが、どういう形態がふさわしいかは慎重に考える必要があるといえる。