

## 2010年AJCE年次セミナー

日本のコンサルタントは国際展開本格化にどう取り組むか  
~ 海外市場で戦うために必要なものは何か ~

技術研修委員会 技術研修推進分科会

日時：平成22年7月7日（水）13:30 ~ 17:30

会場：日本工営株式会社 本社3階A会議室

参加人数：140名



## はじめに

2010年度AJCEセミナーは、「日本のコンサルタントは国際展開本格化にどう取り組むか ~ 海外市場で戦うために必要なものは何か ~」と題し、2010年7月7日に開催した。2009年度のテーマ「世界に飛躍するコンサルタント - 将来市場の展望 -」を踏まえつつ、コンサルタントが本格的に海外へ出て行くために何をすべきか、現状と今後目指すべき姿を探るセミナーとなった。参加者数は定員80名を遥かに超える140名。予定していた会場に納まらず、急遽、第二会場（テレビ会場）を設置する盛況ぶりで、「国際展開」というテーマに対する関心の高さを実感した。

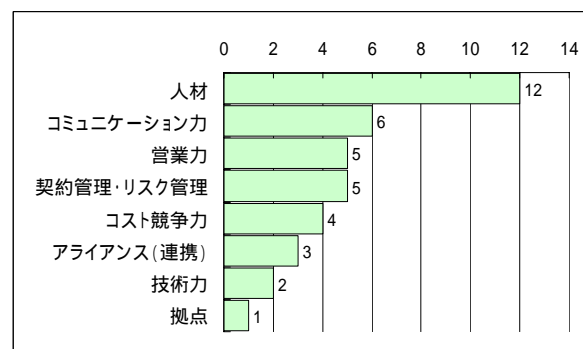
本セミナーでは、講演に先立ち、事前に会員企業に行ったアンケート結果を報告した。また講演には、国内・海外プロジェクトの経験・実績を持つ日本のコンサルタント、国際市場で活躍している外国人コンサルタント、および建設業者の各分野から3名の方をお招きし、それぞれの視点からわが国のコンサルタントの現状、また今後どうあるべきかについてご講演をいただいた。さらに、アンケートおよび講演を踏まえパネルディスカッションが行われ、会場からの質疑も含め活発な意見が交わされた。

## 会員アンケート『国際展開の展望と現状』

まず初めに、AJCE技術研修委員会の林幸伸副委員長より、会員企業アンケートの結果とそれに対する分析が報告された。

アンケートの対象はAJCE正会員43社、回答は17社（賛助会員含め総回答21社）。今後の海外事業を拡大する予定と回答したのは17社中14社（残り3社は未回答）。海外事業拡大の理由は「国内市場の縮小」（5社）、「市場開拓／拡大のチャンス」（4社）、「技術力・コンサルタントの総合力の向上」（3社）、「リスク分散」（1社）。海外展開を目指す事業分野は「環境」「道路」「上下水道」「鉄道」など。海外事業展開の課題で最も多かったのは「人材」（12社）、次いで「コミュニケーション力（特に英語）」、「営業力（国内と勝手が違う）」、「契約管理・リスク管理」「コスト競争力」と続く。

海外事業拡大の課題（単位：社）



(複数回答)

人材不足の解決策として、「経験者の獲得(11社)」が「教育・研修(6社)」を上回った。国内業務との違いでは「契約方式」「業務実施体制」「コンサルタントの業域」「通貨・為替・税制のリスク」等の回答があった。発注者への要望は、「官民連携 海外業務受注の際の政府支援」「財務上のリスクの低減・補償」「海外未経験者のプロジェクト参加の機会」などの回答があっ

た。

講演 『日本のコンサルタントの国際展開に対する考え方』 廣谷 彰彦 氏



廣谷 彰彦 氏  
FIDIC 理事 AJCE 前会長  
(株)オリエンタルコンサルタンツ 代表取締役会長

ENR (Engineering News Record)による売上高上位200社のうち、約7割が欧米コンサルタントであり、アジア市場においても約7割以上の売上高を欧米が占める。一方日本は、上位100位以内に6社のみ、との現状が紹介された。海外のコンサルタントは儲かるというのは、知的職業に対する評価が日本と違うことが大きい、と指摘。国際展開への取組みとして、「チームジャパン」を提案。これは、政府・コンサルタント・ゼネコンの3社と一緒に海外プロジェクトを実施すること。様々なリスクは政府がヘッジし、日本のインフラ整備システムの特質を活かして、全ての力を結集した“インフラチームジャパン”により、世界のインフラ整備において高品質・高効率を実現可能とする取組みである。一方「契約」に対する日本のコンサルタントの弱さに対しては、国内の契約システムを世界標準化させる「国内の国際化」を提案された。

講演 『国際市場で活躍する外国人コンサルタントから見た日本のコンサルタント業界』ジャンピエールラガリュ 氏

フランス出身のラガリュ氏は、フランスを始めとする各国での経験の後、現在は日本のコンサルタント会社の社長をされている。自身の経験を踏まえ、日本のコンサルタントの問題点を指摘された。日本のエンジ

ニアは規準・規定に正しく準拠するが、全体を理解するための理論の知識が不足しており、個別に業務を行う専門家の集まりとなっている。また、技術的分析はなされているが、法律、保険等の面からの分析が欠けており、契約書をあまり重要と考えていない。一方、言語の問題は軽度であり、比較的簡単に解決可能。むしろ日本人特有の曖昧さ、仲間意識、決断のスピード（責任の所在）などが解決すべき問題。この他にも、品質管理のなじみの無さ等も指摘された。



ジャンピエールラガリュ 氏  
(株)アンジェロセック 代表取締役社長

セミナー終了後の参加者アンケートでは、ラガリュ氏の指摘に「大変興味深かった」「改めて考えさせられた」「耳が痛い」などの声が寄せられた。

講演 『建設業者がコンサルタントに求めるもの』中山 隆 氏



中山 隆 氏  
(社)海外建設協会(OCAJI) 常務理事

コンサルタントは上流から下流まで広範囲かつ専門

的な知識をもち、国内人材の開発余地はゼネコンの場合よりも大きい(特に上流)。ただし、施工監理、積算に関しては技術不足(人材不足)の感がある。今後は、大規模複合プロジェクト等に対応できる、上流から下流まで総合的に管理できる人材を多く輩出できるかが重要となってくる、との認識を示した。その上で、コンサルタントに望む事として、現場の施工条件を十分に考慮した設計、実勢単価を十分に反映した積算、プロジェクトを円滑に進めるために発注者と施工業者の間で中立的かつ高度な専門能力の発揮、を挙げた。

#### パネルディスカッション

モデレーター：田村 哲(株長大 取締役副社長)

パネラー：廣谷彰彦、ジャン ピエール ラガリュ、中山 隆、竹内正善(AJCE 理事 株エヌジェーエス・コンサルタンツ代表取締役社長) 水越 彰(日本工営 株取締役執行役員)

パネルディスカッションでは、「国際展開」という目標に向かっての具体的な行動について議論した。

まず、「発注者、コンサルタント、ゼネコン 3者が協働して具体的に出来ること」について、廣谷氏から、人材育成のコラボレーションと「国内の国際化(国内契約の国際標準化)」が挙げられた。

続いて、「日本と海外のコンサルタントの比較」についてラガリュ氏は、日本のコンサルタントが海外で戦うためには、個別技術ではなくプロジェクト全体に関わり経験を積むことが必要と指摘された。

「建設会社とコンサルタントが一緒に出来ること」について中山氏は、ゼネコンとコンサルタントの協働の必要性を指摘した上で、具体的に「人材育成」等を挙げた。

「日本のコンサルタントが海外で戦えるもの」として、海外業務の経験が豊富な竹内氏は、欧米コンサルは買収・合併で巨大化しているが技術力では日本は負けていない、ただ、国際競争力が足りないだけである。今後は特に上流(計画系)のプロジェクトを積極的にとりに行くべき、と指摘した。フロアからは最近日本は韓国・中国にも苦戦している印象があるとのコメントがあり、パネラーからもコストの面から韓国・中国は日本の競争相手となり得るだろうとの意見が出された。

「日本のコンサルタントが出来ること/やらなければならないこと」として、水越氏は「案件形成段階からの関与」を挙げた。官民協働での案件形成やコンサルタントが主体となって民間企業と共同で案件形成することを提案した。

#### おわりに

限られた時間ではありましたが、非常に熱気の感じられるセミナーでした。これも今回のテーマに対する聴講者の方々の関心の高さの現れであると感じました。貴重な講演や意見を賜った講師やパネラーの皆様、アンケートに協力いただきました会員の皆様はこの場をお借りして心より御礼申し上げます。

以上



左から 水越 彰氏、竹内正善氏、中山 隆氏、ジャンピエールラガリュ氏、廣谷彰彦氏、田村 哲氏、