

国際開発 ジャーナル

International Development Journal

国際協力の
最前線をレポートする

M A Y 2018
No.737

5

<https://www.idj.co.jp>

特集

“脱ODA”待ったなし!

開発業界のサバイバル戦略

IDJ REPORT

障害者が“主体”になれる社会へ



ADB、世銀で見る 日本コンサルの競争力

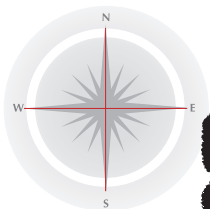
日本のコンサルティング業界では現在、国際協力機構（JICA）の資金問題を受けて、日本の政府開発援助（ODA）に大きく依存した経営の在り方に対する危機感が高まっている。そうした中、アジア開発銀行（ADB）や世界銀行などの国際案件に関心を寄せる企業は少なくない。現状、国際機関の案件における日本企業の競争力はどのようなものか。ADBと世銀のデータを基に分析する。

【日本のコンサルタントの海外案件受注状況（2016年度）】

	受注額（億円）	件数	比率
国内ODA	1,256.7	699	91.2%
JICA	1,204.0	613	
外務省:無償資金	32.7	26	
その他※	20.0	60	
国際機関	31.6	29	2.3%
ADB	23.0	19	
世界銀行	6.8	4	
その他の国際機関	1.9	6	
外国政府	52.2	39	3.8%
民間	36.7	97	2.7%
合計	1,377.3	864	

出典：海外コンサルティング業務等受注調査報告（国際建設技術協会）を基に本誌作成
※外務省以外のODA・非ODA

上表のデータは、（一社）海外運輸協力協会、（一社）海外農業開発コンサルタンツ協会、（一社）海外コンサルタンツ協会（ECFA）、（一社）国際建設技術協会に属する企業会員のうち、開発コンサルティング企業83社を対象に実施された調査結果を国際建設技術協会がとりまとめたものだ。これを見ると、日本のODAの比率が9割近いことが分かる。対して、国際機関の比率は外国政府案件や民間案件よりも低い。



羅針盤

主幹 荒木 光弥

護送船団方式のインフラ輸出か 懸念される民間の国際競争力

受注拡大の課題

(一社)日本経済団体連合会(経団連)は、3月20日付で2017年度版の「戦略的なインフラシステムの海外展開に向けて」と題する提言を発表した。

第1部は、インフラ海外展開に関する政府の取り組みと官民連携。第2部はインフラ輸出先の主要国・地域の概観(制度的問題点を指摘)。全体としては、企業側から政府や関係機関へのインフラ輸出に関する要望、要請となっている。

安倍晋三内閣は13年、「インフラシステム輸出戦略」を打ち出し、20年までに約30兆円のインフラ受注を実現することを目指している。提言報告書では、インフラ受注拡大への課題が次のように提示されている。

(1)政府予算の充実と制度改善。外務省のODA予算をはじめフィージビリティ・スタディー(F/S)、開発途上国からの招へいや人材育成などの各省予算、関係機関への出資、運営交付金、分担

金・拠出金などのODA事業費を十分確保すること。中でもインフラ案件の自力発掘と創成のために、相手国との人的交流を推進し、計画案件に関わる相手国人材の育成や交流を重視すべきだ。

(2)国際競争力の強化。戦略的なトップセールスは重視すべきであるが、相手国のニーズを踏まえた「トータル・ソリューション」(総合的解決)を目指すべきである。まず、上流とも言うべき相手国との「政策対話」、そこから生まれる「マスタープラン」(総合開発計画)の策定、これに基づく下流とも言うべき関係企業との協業、各企業の技術・ノウハウの融合という包括的なトータルパッケージによって競争力を高める必要がある。

他方、質の高いインフラの理解を国際的に広めるためには、相手国の入札制度や体制強化をバックアップし、日本の技術への評価を高めるために相手国の関係者を招へいし、日本からは専門家を派遣するなどして相手国の実務人材の

育成を支援する必要がある。これら人材群の中から双方の“橋渡し人材”(コーディネーター)が官民ともに重層的に育成されなければならない。

スペック・イン戦略

(3)国際的な枠組みを通じたルール整備、標準化の必要性。日本は質の高いインフラ整備に向けて「国際的なルールづくり」、「標準化」でイニシアティブを発揮しなければならない。17年のアジア太平洋経済協力(APEC)首脳会議で「質の高いインフラに関するガイドブック」の強化が合意されている。他方、中国も参加した経済協力開発機構(OECD)の輸出信用ルールの作業部会では非OECD諸国を含めて、輸出信用ルール策定が討議中である。

(4)第三国市場協力。日本は「自由で開かれたインド太平洋戦略」の下で米国、インドなどとアフリカを含むインド太平洋地域の連結に向けた協力を進めるとともに、「一帯一路」構想の中国とも

「国際化」と「民間事業」が鍵

コンサルタントの脱ODA戦略

開発業界に黄色信号

日本の開発コンサルティング業界が過渡期を迎えている。JICAが発注する政府開発援助（ODA）事業を受託していた各社が日本のODA以外での収益確保を加速させているのだ。

きっかけは2017年の秋。JICAが突如、新規案件を相次いで延期・中止するなど一般会計の予算執行を調整したことで、いわゆる「資金ショート問題」が明るみになった。特に、技術協力を軸に展開する中小規模のコンサルタントへの影響は大きく、経営計画の見直しを迫られた企業や事業存続が危ぶまれた企業もある。

新規案件の公示件数を見ると、3月の業務実施契約はわずか2件、単独型は13件と依然低調が続いており、18年度に入った現在も先行きは不透明だ。JICAも3月

上旬に、開発コンサルティング企業向けに説明会を開き「18年度も既契約分の契約金の支払いがあり、技術協力の新規案件の公示はなかなか出せない」と話している。

こうしてコンサルティング企業はODAへの依存体質から脱却し、多角的な事業展開を図る機運が一段と高まった。ODA予算が先細りする中で幾度となく叫ばれてきた開発業界の「脱ODA」は、今回の騒動を受けていよいよ待ったなしの様相を呈している。

「海外案件」の受注拡大へ

コンサルティング企業の「脱ODA」には2つの柱がある。一つは、世界銀行やアジア開発銀行（ADB）などの国際機関や開発途上国の現地政府による、いわゆる「海外案件」の獲得だ。

本誌4～5ページで紹介したデータを見ると日本国内のコンサル

ティング企業の案件受注総額のうち、およそ9割を日本政府が発注するODA事業が占めている。一方、国際機関の案件は2.3%、外国政府の案件は3.8%を占めるに過ぎない。米国のAECOM（アジア、パシフィック）の副社長の栄枝秀樹氏は「日本のコンサルタントは、国際化が必要だと分かっているながらODAの利益に甘んじてきた」と指摘する。

その一方で、国際機関の案件受注に軸足を置く企業もある。

（株）パデコは、1983年の設立後から、ADBの案件を中心に取り組み、2017年も交通分野など国際機関の新規案件を5件受注している。「国際機関部」を設置し、英国人2人、米国人2人の計4人で取り組んでいることが大きな特徴だ。同社の広報担当者は「国際機関の案件では、外国人との交渉が多くなるため、英語ができ、国際機関の案件に関する業務経験などを持つ人材を登用している」と話した。

現地政府案件に乗り出す企業も増えた。地方給水などを専門に数多くのODA事業を手がけてきた日本テクノ（株）は17年にパキスタン中部のパンジャーブ州が発注する地方水道事業を受注した。同社は12年まで同州ファイサラバード市で給水施設を建設する無償資金協力を実施しており、そこ



（株）片平エンジニアリング インターナショナルが施行監理を手掛ける
メトロ・マニラ・スカイウェイ建設プロジェクト（民間案件）＝同社提供