

我が国の推進技術、 海外市場へ飛躍の道筋



出席者（敬称略）

- | | | | |
|------|------|--------|--|
| かとう | ひろゆき | 加藤 裕之 | ：国土交通省都市・地域整備局下水道部下水道事業調整官 |
| やまもと | けんいち | 山本 賢一 | ：オリックス(株) 環境エネルギー事業担当水事業プロジェクトマネージングディレクター |
| いのうえ | やくろう | 井上 弥九郎 | ：日本工営(株) コンサルタント海外事業本部環境事業部技師長 |
| なかの | まさあき | 中野 正明 | ：機動建設工業(株) 取締役専務執行役員 |
| いしかわ | かずひで | 石川 和秀 | ：(株)日本下水道管渠推進技術協会専務理事 |
- 〔司会〕 石川 和秀

東南アジアに我が国推進技術の 活躍の場があることは明白

石川：『月刊推進技術』新春号の特集企画は、一昨年に引き続き、『我が国推進技術の海外進出』といたしました。我が国の推進技術は、今や世界から高い評価を受けています。しかし、その割には、世界を舞台に大いに活躍しているとは言い難い現状に止まっています。今後、早急な都市インフラ整備が望まれる東南アジア諸国の実情を見れば、そこに我が国推進技術の活躍の場があることは明白ですし、相手国側か

らも期待されていることは事実です。そこで、我が国の推進企業が、如何に円滑に海外進出し、成果を挙げ、業績を確保、拡大できるか、その際、当然のこととして、双方の国は基より、関係する企業間でも“ウィン・ウィン”となる互恵的な良好な関係が構築できなければ、その継続はあり得ません。その道筋を皆さんと共に是非探って行きたいと思います。

今日、参加いただいた方々は、前回に引き続き国土交通省下水道部から加藤さん、(独)国際協力機構（以下、JICA）から山本さん、機動建設工業(株)

から中野さんの3名に加え、日本工営(株)で海外コンサルティング業務を担当されている井上さんに新たに参加いただきました。

さて、前回では、中野さんからは、マレーシアや台湾での実績を通じ、設計変更や代金回収など契約上の課題や現地企業との協力連携の難しさなど、切実な状況を指摘頂きました。また、加藤さんからは、下水道分野における国際協力活動の推進について、国としての基本方針や、その一環として下水道グローバルセンター（以下、GCUS）の設立趣旨の説明がありまし

海外で成果、実績を確保、拡大できるか？

いしかわ かずひで
石川 和秀

(社)日本下水道管渠推進技術協会
専務理事



た。そして、山本さんからは、国際協力銀行（以下、JBIC）やJICAでの活動を通じて得た見識から、海外契約案件で失敗しないためのポイントや海外研修員制度の活用などについて示唆を頂きました。さらには、JICA案件で日本のコンサルタントが調査・設計業務を受けた事業ですら、我が国の優れた建設技術が反映できていない実情についても指摘頂きました。今回は、これを受けた座談会、第二陣です。井上さんに参加頂いた背景もここにあります。

なお、山本さんは、我が国が誇る建設技術の海外進出について、国が現在強力に進めようとしている「官民連携」の先駆けとして、昨年11月より、(株)オリックスに出向し、懸案となっている具体的な案件の推進に携わられています。本日は、これまでのJICAにおける立場での経験に加え、国やJICAからの支援を求める民間企業の立場からの要望や提言などもお願いしたいと思います。

まず、自己紹介を兼ね、前回の記事に目を通して頂いた率直な感想などについて、井上さんからどうぞ。

井上：日本工営の井上でございます。専ら海外の下水道プロジェクトの案件調査、フィージブル・スタディー（以下、FS）に関りまして4年目に入りました。インドネシア国公共事業省へJICA専門家として派遣されたことが、最初の海外業務でございます。

月刊推進技術を勉強する機会を頂き前回の記事を含めて率直な感想を申し上げますと、既に、海外経験が豊富であるということ、また、海外の大都市の下水道を調べていますと、シンガポール、ホーチミン、バンコクでは、推進工法やシールド工法、コンクリート腐食対策など先進技術が当然のこととして採用されています。

本日、推進技術の今後を議論する機会を頂きまして大変光栄でございます。**石川：**ありがとうございました。井上さんには、海外コンサルタント業務を実際に進める上での課題や提案など、本日、よろしくお願い致します。

さて、前回の記事については、多くの推進企業の関係者の目に触れ、それなりの反響があったようです。中野さん、その状況とか、彼らからの意見、要望などについて如何でしょうか。

中野：前回の座談会を読まれた方からいろいろな反響をいただいています。大きく分けてこれから海外へ進出しようとしている方からの不安や期待感と、すでに海外へ進出している方からの悩みや今後への期待感です。推進工法に関係する企業で、閉塞する国内の状況から、今後海外への進出をしようかと考えている方が数多くあって、実際様々な形で海外から問い合わせやオファーを受けているケースが思ったより多いのに驚くと共に、今一歩踏み込めない現状があるようです。また、

すでに進出している企業でも掘進機メーカーは早くから海外に事業を展開して、苦勞をされながらも多くの実績をあげておられますが、販売先のほとんどが海外企業であるのが少し寂しいような感じです。施工業者も海外へ進出して活躍されていますが、その技術力や施工能力からすればまだまだ少ない印象ですし、いろいろなトラブルによって苦勞されているようです。

石川：加藤さん、国の来年度予算案も決定されましたが、その中で下水道分野における海外進出を支援、サポートする事業も計上されているとお聞きしますが、その内容と見通し、それに付随してGCUSでの最近の動きなど、ご紹介頂けますか。

下水道部政策の大変革 世界市場での普及をめざす 「B-Dash」

加藤：予算案も水ビジネスや国際活動の関係が盛りだくさんです。まずは、来年度予算において、国際展開をいかに、資源エネルギー技術をコア技術として国が民間企業を選定し開発、さらにそれを日本の「強み」として国際標準化するなどの知的財産戦略を進め、国内、そして世界市場での普及をめざす「B-Dash」が実施される予定です。この予算は、これまでの下水道部の政策のまさに大変革を起こすものです。それから、日本の処理場を「技