

— 4章 —

海外展開のススメ

まず知っておこう！海外展開の取組あれこれ

どんなタイプがあるの？

海外展開をはじめるにあたって、まずはどのような事業があるかみてみましょう。海外事業は、公共事業と民間事業に大別でき、それぞれの事業も、現地政府・企業からの発注、日本政府・企業からの発注などがあります。それぞれのタイプによって、取り組みの内容や交渉先・取引先が異なる場合があります。

公共事業

現地政府 / ● 現地の政府機関からの発注事業

日本政府 / ● JICAなど日本の二国間援助として発注される事業、無償資金協力・技術協力などの贈与の事業や、有償資金協力などの政府貸付事業
● 他、現地へのビジネス展開などを狙いとした民間連携事業

他国際機関 / ● 世界銀行、アジア開発銀行等、対象地域の加盟国の経済・社会発展に寄与することを目的とした国際開発金融機関からの発注事業

民間事業

現地企業 / ● 現地企業などからの発注事業や製品の販売

日本企業 / ● 現日本企業の現地工場建設などの事業

沖縄の建設企業におすすめの参加方法は？

全国の中小・中堅建設企業も海外展開に取り組んでいます。海外展開の取り組みをこれからはじめる沖縄の建設企業はどのような参加方法がよいのでしょうか。海外展開の体制は、日本企業との連携、現地企業との連携、単独での受注、様々な組み合わせも考えられます。企業の経営戦略に応じて、段階的に経験を重ねる取り組みも必要です。

まずは、経験を積むことが必要になりますので、すでに海外展開を行っている日本の企業と連携し、外部人材としての技術者派遣や、下請けとしての参画等から始めることも考えられます。

海外展開の可能性

日本企業との連携 / ● 外部人材としての派遣、下請けとしての参画、共同企業体としての参画が考えられます。

現地企業との連携 / ● 日本の企業が単独での受注が難しい場合は、現地企業との連携体制を構築するなどの取組が必要となります。

単独受注 / ● 自社のリソースのみで展開するケースになりますが、多くの経験、リソース、場合によっては現地法人等の設立等が必要となります。

さあ、始めよう!! 海外展開はじめての1歩!!

本格的な海外展開を始める前に、まずはできるところからチャレンジしてみましょう。次ページから、はじめの一歩として、どのような取組を行えばよいのか、県内・国内でできる取組、現地での取り組み方について、県内モデル企業の体験をもとに、まとめてみました。



準備編
P17~18

まずはできることを
行動してみましょう!



現地
調査編
P19~20

いざ
現地へ!

P21~22

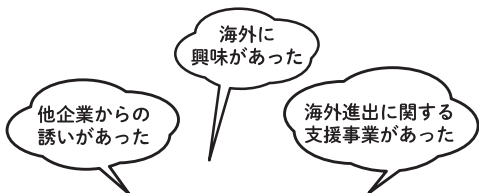
本格的な海外展開の前に!



海外展開のススメ

海外展開はじめの一步～まずは行動しよう！ 準備編

きっかけがあったらスタート！



取組を始めるきっかけ



きっかけは様々です。どんなきっかけでもOK!



自社技術は展開可能性があると思った

県内の限られた市場性を踏まえ、市場拡大へ挑戦する必要性を感じていた

など

みんなで考えよう・調べよう！

自社技術等の強みの再考

社内で技術、製品、人的ネットワークなど海外展開の糸口を模索しましょう。



対象国・地域(候補)のイメージ

自社の強みや収集した情報をもとに対象国・地域についてイメージをしていきましょう。



情報収集

インターネットを活用した情報収集

諸外国の情報や、行政による支援事業の情報収集しましょう。

WUBや取組経験のある企業、海外にネットワークを持つ企業等へヒアリング

体験談や諸外国の情報収集し、必要な取組などを整理しましょう。

セミナーへの参加や相談

JICAや、JETROなどが開催するセミナー等において諸外国の情報収集しましょう。

社内でイメージを共有しよう！



中長期的な展開イメージの検討

用いる自社の技術等、目指す事業のタイプ、目標時期など、中長期的な視点にたってイメージをしましょう。すでに海外展開を実施している県内企業等へのヒアリングも展開イメージの検討材料になります。

対象国・地域を決めよう!!



対象国・地域の選定

自社技術等の強みや、収集した情報をもとに現地調査の対象国・地域を決めましょう。

選定の事例

- 沖縄と地域特性等が類似しており技術等の適用可能性がある
- 親日国であることや、人的ネットワークを有している

相談窓口・関連情報のリンク先一覧



【JICA沖縄(民間連携事業)】

日本の政府開発援助(ODA)、開発途上国への国際協力



【JETRO】

投資の促進、農林水産物・食品の輸出や中堅・中小企業等の海外展開支援



【国土交通省(建設・不動産業の海外展開支援)】

JASMOCC(中堅・中小建設業海外展開推進協議会)の運営、海外進出に必要な情報共有等の各種支援を実施



【INPIT知財総合支援窓口】

企業における知的財産活用を支援

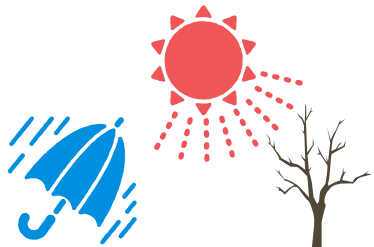
海外展開のススメ

海外展開はじめの一步～いざ！現地へ！

現地
調査編

計画を立てよう！

全体計画の策定
渡航の目的や調
査で得たい情報・
成果、調査方法等
を明確にしましよ
う。



現地調査のスケジュール作成

現地の季節(雨季や乾季など)や休日、行事(宗
教上の行事など)を踏まえ検討しましょう。

取組経験のある企業からのアドバイス

現地の交通事情や、時間感覚、天気の変化な
ど不測の事態に備え余裕を持ったスケ
ジュールとすることが大事。

渡航準備はしっかり

現地でヒアリングを行う方への依頼

JICAやWUB、現地とのネットワークを持つ
企業などを活用し依頼を行いましょう。



想定されるヒアリング先

現地政府関係者、現地大使館、現地
JICA事務所、地元企業など。



宿や移動手段の 把握・確保

旅行代理店や現地とのネット
ワークを持つ企業などを活用
し手配しましょう。公共交通
機関などの運行状況の把握
や、運転手の確保も忘れずに。



通訳・翻訳を行う 企業の探索

自社技術等の分野に強い企業
を探しましょう。

事業計画の再検討

現地視察(市場調査)は
1回だけではなく、
調査や会議の結果を踏まえ、
次の渡航の計画を立て、
渡航の目的や訪問先を
変えて取り組む企業も
多い。



現地で円滑な調整等を行
うために、
資料などを事前に
準備しておく必要があります。
資料等は「見てもらえる」
「伝えたい内容が伝わる」
ように作成しましょう。



ビジネスツールの 作成

【作成ツールの事例】

- 名刺(多言語化)
- パンフレット(多言語化)
- 動画(多言語化)
- 技術・製品の説明資料(多言語化)



名刺
(英語版)

GLOBAL CO., LTD.
TARO OKINAWA

会社紹介
動画

取組経験のある企業からの アドバイス

技術・製品の説明資料が重要。概要版と詳細版の2パターン作成。
概要版はA4一枚程度で興味を強く惹きつける内容とすることが重要(対象国・地域の経済成長が見込めるなど)。

現地の活動あれこれ

現地視察

現地が保有している技術や
施設を視察しましょう。

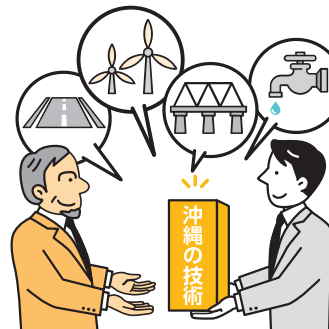


取組経験のある企業からのアドバイス

怪我や事故、トラブルに巻き込まれないように安全確認は重要。体調を崩さない様に体調管理と薬(乗り物酔い止め、整腸剤、風邪薬など)を準備しておくこと安心。

現地への提案

自社技術等が現地の課題解決に有効であることを示しましょう。



現地関係者との会議等

現地の抱える課題の確認や、自社技術等による課題解決の可能性検討につながる情報を取得しましょう。
海外展開を行う際の協力体制の構築に向けた人脈形成を行いましょう。



試験施工の実施

自社技術等が現地でも適用可能か把握を行うために試験を行いましょう。機材の搬入ルートや認可手続き、現地作業員の手配などを現地パートナー(地元の大学・企業等)と連携して行いましょう。



海外展開のススメ

海外展開ははじめの一步～本格的な海外展開の前に

自社の強みをさらに磨き、海外展開に活かそう！

事前準備や現地調査を通して、自社の強みや逆に不足している点、進出国のニーズ等について、情報が得られると、これまでの技術やノウハウがそのままでは適用出来ないことに気付く場合があります。これをチャンスと捉え、自社の強みをさらに磨く機会にしましょう。海外展開の経験や技術の改善・開発の過程で、自社の技術を見直し、技術力の向上、企業の競争力強化につなげていきましょう。

もちろん、技術の改善等には多くの知見や労力、資金が必要となり、中小・零細が多い沖縄の建設企業にとっては1企業で対応するのは難しい状況もあります。このような場合、大学や行政(公的技術機関含む)が持っている人材・設備・研究成果等を活用したり、研究開発費の補助や税控除など資金的な支援を活用している企業も存在します。

このような支援等を活用し、自社の強みを磨き、本格的な海外展開に活かしていきましょう。



企業の体験談

海外展開は社員の成長につながる

海外展開の挑戦を行っています。大きな利益を上げることはできません。しかし、「社員数15人程度の会社で海外挑戦を行う面白いことをしている会社」など、他の会社との差別化が図れ、就活中の学生に会社を知ってもらうことができ、毎年大卒の新入社員を採用しています。

現在では20～30代社員が5割超となり、若返りを行っています。これが利益以上のメリットとなっています。

また、ベテラン社員と若手社員を海外に派遣することで、若手社員が途上国の現状を知ることができることと、建設コンサルタントの仕事が沖縄の発展に貢献していることへの理解につながり、仕事にプライドを持って向かい合うことができるようになってきました。

現在は、コロナの影響で海外渡航ができない状況ですが、以前のように外国に渡航できるようになれば、若手職員達と一緒に現地に行って海外展開の可能性に挑戦しつづけたいと話しているところです。



若手社員の声

私は入社3年目にフィジー共和国北部に位置するバヌアレブ島に行かせていただきました。島では水源を含む水道施設能力の不足等、上水道整備の遅れが問題となっており、水道整備計画の見直しを目的として現地調査に携わりました。

ビジネスとして行くからこそ、観光だけでは経験できない専門分野の知見が広がり、人材育成の面においても大きなメリットがあると感じました。また、海外での業務は、就活中の学生へのアピールポイントになると思いました。

(株)隆盛コンサルタント

世界の人々との交流を増やそう

海外展開において、「人のつながり」が大切であることが多くのモデル企業等の声としてあがっています。海外展開の前に県内・国内で人脈・ネットワーク形成に取り組むことも重要です。沖縄県内で開催される世界のウチナーンチュ大会やWUBの県系人の方々、県内大学の留学生、国際交流イベントで出会う世界の人々が、将来どこかで力になってくれるかもしれません。

また、JICA沖縄では、道路維持管理研修など、沖縄の強みを活かした様々な研修を途上国の行政職員を対象に実施しています。研修期間中には様々な交流イベントや、研修コースによっては沖縄の技術者との意見交換も活発に行われています。

沖縄にいながらも、海外のニーズにふれることができる貴重な機会を活かすことも重要となります。この様な機会も是非活用してみましょう。

沖縄のインフラを世界の人々に見てもらおう ～インフラツーリズムの取り組み方法の提案～

県内で出来る海外展開の取り組みの1つとして「インフラツーリズム」が考えられます。わが国では、土木の現場を体感する観光ツアーが人気を博しており、インフラツーリズムとして様々な地域で観光振興と一体となった取り組みが行われています。

本土とは異なる島しょ県として様々な課題を克服した沖縄のインフラを、海外からの研修生や政府要人等に見てもらおうことで、沖縄のインフラ技術の特徴を理解することにつながり、新たな事業展開の可能性が広がることを期待できます。

ぜひ、みんなで沖縄のインフラのすばらしさを世界に発信していきましょう。

企業の体験談

自社の海外展開における視点

一般的に、アジアの中心に位置するという地理的優位性を有する沖縄の企業であっても、事業の拡大のために海外展開を目指すとする場合、まず資金や人事体制、明確な事業採算性の見通しなど条件がすべて整って初めて、取り組むことができると考えます。それは、未知なる海外の市場への不安やリスクを考えた場合、当然の判断であるともいえます。

しかし、ベンチャー企業である我が社は、長期に消費の低迷状況が続く国内市場ではなく、あえて今後、成長が見込めるアジア・太平洋での事業展開を目指しました。

海外展開にあたって、まず自社の優位性・得意な技術や価値がどこにあるのかを把握すること。そして、現地のニーズはどこにあるのか、自社の技術が現地での課題解決にどのように具体的に役立つのかを明確にすることが重要です。

海外での営業活動の貴重な経験は、結果的に県内の事業においても、経営戦略立案や製品づくりのノウハウの蓄積に繋がり、経営者自身や従業員の成長にも繋がっています。

まず思い立ったら、沖縄県の相談窓口や県内にあるJICAやJETROなどに相談すること、公的な制度を活用する場合には、実績のある海外専門のコンサル会社に相談しながら手続きを進めていくのが良いと思います。

(株)リュウクス



海外展開のススメ

本格的な海外展開に向けて

海外見本市・展示会への出展

自社の技術や製品の海外市場での価値を見極める方法として、海外で開催される見本市・展示会への出展があります。出展期間は3日~7日程度と比較的短い期間ですが、見本市等では自社の技術や製品を海外の企業等に直接PRできるとともに、現地のニーズや必要な改善点をより詳しく知ることができます。また、しっかりと準備をすることで、その場で商談へつながるケースもあります。

海外見本市等への出展は出展場所(ブース)の確保が必要ですが、国や沖縄県等が費用の一部支援を行う場合もありますので、チェックしてみましょう。

世界の見本市・展示会情報(JETRO)

JETRO(日本貿易振興機構)では開催予定の海外見本市・展示会を業種・開催地別に紹介しています。

詳細はこちら→



経理担当者の声

海外展開する際の経理業務について

台湾滞滞に時における、移動・宿泊・食事などは台湾ドルで支払うことから、入国した後、桃園国際空港・高雄国際空港での両替を行っています。

また、現地で試験施工を行う為、沖縄から資機材を輸送した際は、日本円での支払いでしたが、今後、台湾国内での取引による支払い等が発生することも想定されるため、支払い方法など我が社でも模索中です。

持続的な展開を行う場合は、現地法人の設立が経理手続きの上で優位と考えています。

(株)京和土建



経営者の声

中小企業における海外展開

県内の中小企業が海外展開事業に取組む際の最大の課題は、経営者と社員のベクトルを合わせることが重要となります。

海外事業はコントロールリスク(相手国の状況により、損失を被り資金が回収できなくなるなど)を伴います。

また、海外出張等により、手持ち業務に負荷をかけるおそれもあります。特に社員数が少ない中小企業では、後ろ向きの考え方の社員が1人いるだけでも大きな足かせとなります。そのため、自社の理念とビジョンを示し、目的と目標をはっきりさせ、進むべきベクトルを明確にする必要があります。その後は、その理念や目標への共感が得られるよう、経営者と社員がベクトルを合わせて海外展開に取組んでいくことが成功の秘訣と考えます。

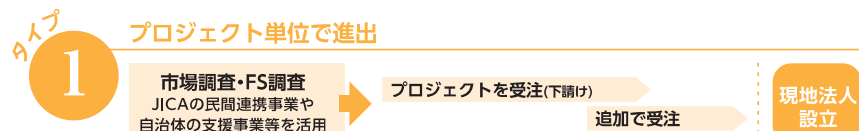
(株)南西環境研究所



実際に海外展開する際の進出形態のタイプ

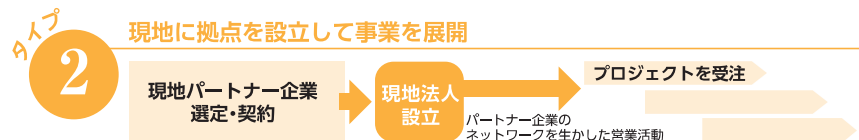
国土交通省では、中堅・中小建設企業の海外進出を支援するためセミナー等により情報発信しています。その中で、海外進出の3つのタイプを紹介しています。本格的な海外展開に向けて将来の展開をイメージするため3つのタイプを見ておきましょう。

タイプの選択は、各社の持つ技術の特性や現地の状況、リスクへの考え方、中長期的な戦略等、様々な面から検討し決定することが重要です。



主に土木系のインフラ事業で、現地法人を設立することなく、単発のプロジェクトを受注・契約し、現地で(外国企業として)事業を実施する方法です。

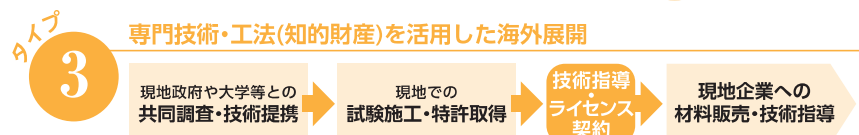
技術力、資金力、実績等が不足する場合は下請工事業者として、海外展開をスタートすることも考えられます。



現地法人を設立し、進出国にて継続的、永続的に事業を展開します。現地建設企業として進出国でのステータスを高め、本格的に進出していく手法です。

現地法人の設立は、日本国籍を離れ進出国国籍の会社を設立することです。一般的に外国投資法に従い設立されます。その後は進出国の諸法(建設業法、会社法、労働関係諸法等)に則り事業運営を行うこととなります。

現地の建設業法、会社法、労働関係の法律を事前に把握しておく、スムーズに活動できるかもしれませんね



出資リスクを極力排除するために、取引先国パートナーと技術ライセンス契約を結び、ロイヤリティーを得る手法です。自社保有技術の本格的普及を目指す場合には、現地法人等の拠点を設立する必要が出てくるケースもあります。契約による取引の経験を通して、海外進出のために解決すべき課題や事業リスクが顕在化し、解決に向けた検討を重ねることで、海外市場への事業イメージが浮かび上がり、参入の可能性が現実的になってきます。



課題解決に向けた検討の積み重ねが自社の成長に繋がります!

(出典:「海外建設事務マニュアル」(国土交通省)を加工して作成)

県内建設産業の現状・課題と沖縄県の取組

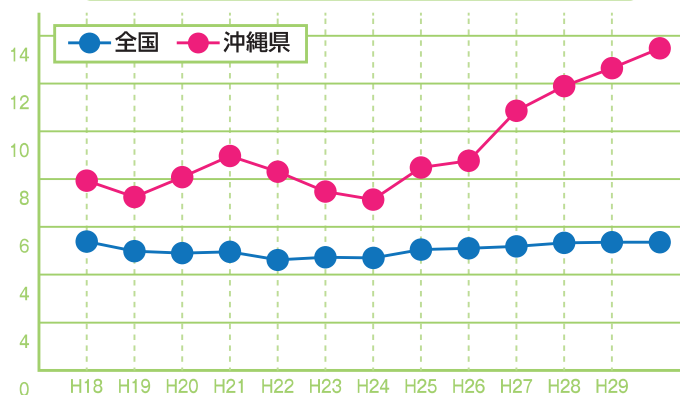
県内建設産業の現状・課題と沖縄県の取組

建設業は県内総生産、雇用とも県経済の10%程度を占めています。全国と比べ、県内総生産、雇用とも高い水準となっており、本県の経済と雇用を支える重要な基幹産業であるとともに、社会資本整備の維持に欠かせない産業となっています。

しかしながら、新型コロナウイルス等の影響、厳しい財政事情のもと建設産業の今後の展望は不透明な部分もあります。また、担い手不足による企業経営への影響や建設企業の減少により、社会資本の適切な維持管理や、災害時の応急対応が困難になる可能性もあり、今後の建設産業の持続的な発展への影響が懸念されています。

このような状況の中、企業の経営力強化や、人材の確保・育成、多様な市場環境の創出、技術の開発と研鑽等、建設産業全体で改善する取組が求められています。

国内及び県内総生産における建設業の割合



沖縄建設産業グローバル化推進委員長 小倉 暢之 琉球大学名誉教授

これまでの建設産業は地域密着の産業という観念が強く、取って海外に進出しようとする動きは一部の企業に限られていました。しかし、近年は建設産業界も新たな国際化の潮流に直面しています。自らの長所を積極的に外に発信してビジネスチャンスを開拓する時代になってきたと言えます。

常に時代の荒波を乗り越えてきた沖縄建設産業界の歴史には、遅く時代を開拓する素晴らしい力を見る事ができます。

この度、沖縄県土木建築部では9年間にわたる海外展開の取り組みを分かり易くガイドブックにまとめられました。ここに収められた海外展開における様々な試行錯誤と貴重な経験は、きっと読者の皆様にとって海外に目を向ける大きな機会になる事でしょう。



沖縄建設産業グローバル化推進事業の概要と成果

沖縄県では、海外進出の意欲がある県内企業を対象に、海外市場調査等にかかる費用の一部を補助するとともに専門家委員会による助言等の支援を行う沖縄建設産業グローバル化推進事業を平成25年度から実施しております。

この事業では、県内の11企業グループ(合計22社の企業)が参加し、2企業グループにおいては受注を契機に、継続した取組につなげているなど、今後の海外展開の取組の着実な足がかりとなっています。

また、具体の事業受注のみならず、経営面、人材面、技術面の視点からも効果があつたなど、事業に参加した企業から多くの成果が報告されています。

企業グループ名	期間	対象国	実施内容	成果	
受注に至った企業	(株)国場組	H25~H28	グアム	●ホテル建設工事への入札参加	●グアムにおけるリゾートホテル躯体工事契約
	(株)隆盛コンサルタント他5社JV※1	H25~H28	サモア等の大洋州	●JICA中小企業海外展開支援事業への参入	●JICA中小企業海外展開支援事業(案件化調査・普及実証)の受注 ●JICA無償資金協力の橋梁老朽化調査へ外部人材の派遣
提案に至った企業	(株)京和土建(株)南城技術開JV	H25~H28	台湾	●自社保有技術(補強筋法面工法)の海外展開	●補強筋法面工法について、現地で試験施工 ●現地に適合(品質面・価格面)した商品を開発
	(株)泉設計 JIA沖縄支部JV	H25~H27	ベトナム	●日系現地法人社屋及び工場建替計画の基本設計提案	●現地法人役員へ基本設計提案
条件整理を行った企業	(株)普太郎組 他2社JV※2	H25~H27	ベトナム	●住宅基本設計の提案、企画住宅の提案	●現地オーナーへ基本設計提案
	(株)東江建設	H25~H27	グアム・フィリピン	●グアム米軍工事、フィリピンの軍・民間工事への入札参加	●工事参入調査を行い、県内企業が入札参加する際の条件整理を実施
金秀アルミ(株)	H25~H26	台湾	●自社アルミサッシの販売・施工	●製造業が海外進出する際の条件整理(設備投資・為替の影響・価格競争)を実施	

※1:(株)隆盛コンサルタント・(株)碧コンサルタント・(株)邦エンジニアリング・(株)大栄コンサルタント・(株)中央建設コンサルタント・(株)南西環境研究所共同企業体
※2:(株)普太郎組・(株)エー・アル・ジー・(株)目加田経営事務所共同企業体

企業グループ名	期間	対象国	実施内容	成果	
受注に至った企業	リウコン(株)・(株)リュウクスJV	H29~R3	ミクロネシア連邦 台湾	●ミクロネシア連邦へコンクリート2次製品(浮棧橋)の輸出 ●台湾へ自社保有技術・装置(フライアッシュ高品質化、泥土改良材)の展開	●県外企業と連携し浮棧橋を輸出 ●台湾企業へ自社保有技術装置の導入提案
	提案に至った企業	福山商事(株)	H29~R2	フィジー共和国 他大洋州	●JICA中小企業海外展開支援事業への参入
(株)クロトン		H29~R元	台湾	●木造建築の受注	●木造建築の提案 ●現地企業と協力体制構築に向けた調整
条件整理を行った企業	(株)T&T・(株)幸健ホームJV	H29~R元	ベトナム	●木造住宅の展開	●現地法人設立に向けた条件の整理