

全建事発第 124 号
平成 26 年 2 月 24 日

各都道府県建設業協会
会員各位

一般社団法人 全国建設業協会
専務理事 押田 彰
〔公印省略〕

建設企業の海外展開に係る支援案件の募集について

拝啓 時下益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。

平素は本会の活動に格段のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、国土交通省では、我が国建設企業の海外展開に際し、個別企業による具体案件の受注につなげるため、受注環境調査をはじめ、相手国政府等との調整、要人の招へい、ビジネスマッチング、セミナーの開催、協議会の設置などの活動に係るノウハウ・資金の援助を行うこととしております。

今般、国土交通省から本会に対し、標記事業の案件募集に係る協力依頼がございました。つきましては、海外における案件形成にご興味がある会員企業にご周知していただきますようお願い申し上げます。なお、別表の記入に際しては、現時点における概略やイメージ、事業構想で構いませんので、3月19日(水)を目途に本会あてにご回答を賜りますようお願い申し上げます。

ご多忙の折誠に恐れ入りますが、何とぞご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

敬具

【担当】 事業部 平澤 TEL : 03-3551-9396 FAX : 03-3555-3218 E-mail : jigyo@zeken-net.or.jp

国土交通省による案件形成・案件発掘・受注獲得支援の概要（具体例）

提案者に求めている内容

- ①早期段階での案件の形成・発掘の可能性があると考えられる調査 等
- ②日本の優れた知見やノウハウを早期に活用でき受注獲得への形成が考えられる調査 等

ケース1

日本側のより具体的な構想を相手国にアプローチするための計画策定調査を行うとともに、その計画策定を踏えセミナーの開催、協議会設置やビジネスマッチング等を企画し、相手国にアプローチを行う。もってコンソーシアムの形成促進を諮る。

ケース2

調査団を派遣して相手国の政府機関や自国を訪問し、インフラの整備計画や市場動向、法制度等の市場環境を調査するとともに、その調査結果から日本企業が参入できる市場のマーケットを詳細に把握する調査。

ケース3

相手国が早期に必要と考えられる案件に対し、相手国のキーパーソンとなりうる建設業団体、関係省庁等の関係者を日本招いて各国の投資環境等の紹介やビジネスマッチングを実施し、コンソーシアムの形成促進を諮る。

ケース4

既に把握している有力な元請、下請企業、資材等を調達するための企業を訪問し、契約や調達の可能性を把握するとともに、日本企業が進出した場合の法制度上の問題等のリスク管理を調査する。

ケース5

事業計画のキーパーソンを既に把握している国に対して、相手国政府又は有力な建設業団体等を日本に招き、日本の優れたノウハウを紹介するセミナー等を開催し、アピールを行うとともに、既に把握している構想についてビジネスマッチングを実施。

ケース6

調査団を派遣して相手国の建設業団体や民間企業等を訪問し、有力企業の把握や日本企業とのJVの可能性の可否、元請・下請の関係を把握するとともに団体のキーパーソンを把握し接触しコンソーシアムの形成を諮る。

【調査票】

国土交通省による案件形成・案件発掘・受注獲得支援

を希望する具体的な提案について

ご記入日 平成26年____月____日

【案件形成等支援を希望する案件名（プロジェクト名の仮称）】

【具体的な提案内容】

【提案理由】

【対象国名】

※ 会員企業の企業名、所在地等をご記入下さい。

① 企業名 _____

② 所在地 _____

③ 担当者 _____ TEL _____ (_____)

FAX, Mail _____

※ なお、提案内容につきましては、内容を確認するために国土交通省より
直接、電話連絡等する場合がございますので予めご了承願います。