



ベトナムホーチミンのタンソンニヤット国際空港ターミナルビル工事には、取り付け道路の高架橋などの土木工事も。楓氏が土木屋1人で行って手掛けた。

「『日本にはよい作業員、機械、材料があるのに…』という考え方をするな」



鉄建建設
東京支店秋津作業所主任
松崎 晴彦氏
(まつざき はるひこ)

工学部社会建設工学科卒。国内支店で下水道トンネル、共同溝、PC橋梁などの工事を経験。海外に行くとは思ってもいなかったが、国内での水力発電所の現場経験を買われ台湾の同種工事の建設現場へ。台湾の現場で5年を過ごし、現在は国内の現場に従事する。



台湾の水力発電所工事では、日本式のトンネル貫通式を。前列中央が松崎氏。

テーマ2 国内プロジェクトとの相違点

ベトナムでは32～33歳の若さでローカルと第三国のスタッフが約10人も付きました。当然任されるエリアも増えます。日本だと橋をつくる場合、橋脚杭など工種別に担当が分かれますが、高架橋すべてを1人で担当しました。工事完成を目指して、スタッフ自分たちの意思を伝え、仕事をしてもらわなければなりません。そのた

めには、技術的スキルに加え、筋の通ったポリシーが不可欠です。文化や考え方も違うので、意思疎通がしつかりでないないと間違った方向に進んでしまうからです。そして彼らのバックグラウンドを十分理解した上で、指示・説明をすることも大切です。

台湾の現場は、私と次長と所長以外は台湾人でした。よく所長から言われたのは、「日本にはよい作業員、機械、材料があるのに…」という考え方をするなどということです。そういう考え方で現場を進めると、「どうしてこの国ではできないんだ」と思ってしまいます。現地の人、もの、材料で、どう工夫して現場を進めていくか、そこにやりがいがあることを所長が教えてくれました。

海外プロジェクトの醍醐味

海外の建設プロジェクトには、国内で経験できない面白さがあります。現地で暮らしながら、日本人技術者として大きな責任を担い、外国人とともにプロジェクトをつくりあげる。その醍醐味を4人の海外施工経験者に聞きました。



(五洋建設)
井手 利克氏

(鉄建建設)
松崎 晴彦氏

(大成建設)
荒木 康隆氏

(鹿島建設)
楓 彰氏

テーマ1 最も印象に残った仕事

最も印象に残っているのは、ベトナムホーチミンのタンソンニヤット国際空港ターミナルビル工事です。ターミナルビルへの取り付け道路の高架橋などの土木工事があり、土木屋1人で行き、品質、工程、安全、コストの管理まですべてを任せてもらいました。発注者はベトナムの空港公団で、初めて大きな会議で英語での交渉もただき、図面等を承認してもらえるか

松崎 私が行ったのは台湾の水力発電所の現場です。日本だと分割発注されますが、既設のダム本体を出発点として、導水路トンネル、発電設備とゲートを除くすべてが入った工事でした。台湾の公用語は中国語ですが、「你好」と「謝謝」くらいしか話せず、赴任直後は「日本に帰りました」と思いました。1ヶ月くらいして中国語を話せるようになつてみると、言葉が通じることに面白さを感じるようになり、仕事が楽しくなつたことを思い出します。

木屋1人で行き、品質、工程、安全、コストの管理まですべてをさせてもらった



鹿島建設
海外土木支店土木部見積グループ担当課長
楓 彰氏
(かえで あきら)

工学部土木工学科卒。海外志望だったため、国内支店で設計を1年、現場を4年経験した後に台湾、ベトナム、ドバイ、タイなどへ。学生時代は趣味として語学を勉強し、TOEICや英検を受けた程度。ビジネスとして英語を話せるようになったのは、ベトナムでプロジェクトに就いてから。

を考えながら仕事を進めました。日本のプロジェクトでは、施工面の確実性を追求し、仕上げの取り合い、設備の納まりなど、細部に注意を払って業務を行いましたが、海外のプロジェクトでは、施工面の確実性に加えて、担当者レベルでも、契約的な見解や、お客様との交渉力が求められ、プロジェクト全体を俯瞰して見ることの重要性を体感しました。

「我々がここで航路をつくったことにより、町が活性化され、発展につながった」



五洋建設
国際部門国際事業本部国際事業第一部担当部長
井手 利克氏
(いで としかつ)

工学部土木工科卒。海外に行く機会はないと思っていたが、要請を受けてシンガポールへ。英語は得意ではなかったが、現在ではベトナム、マレーシアも含め十数年の海外経験に。海外でも、発注者、コンサルタント、作業員も「よいものを完成させる」ことが目的なので向かう道に変わりはないという。

テーマ5 現地とのふれあい

松崎 東日本大震災の発生時に台湾にいましたが、知らない人からも「日本は大丈夫か」「帰らなくともよいのか」と声を掛けられました。台湾には親の方が多く、日本人の私のことを家族のように心配してくれました。台湾の人の優しさにふれた瞬間でした。



現在、井手氏(左)はシンガポールで、経済発展に寄与する重要なインフラ整備の工事を手掛けている。

荒木 ベトナムでは、日本人不在の島に1人で乗り込み、現場を立ち上げました。シャワーも海水交じりという田舎の島です。浚渫工事をして航路をつくりましたが、みなさん歓迎ムードで、ここで航路をつくっている意味を十分に理解してもらえていた。我々がここで航路をつくったことにより、町が活性化され、発展につながりました。現在も日本のODA(政府開発援助)の工事が進められていて、当社がコンテナヤード建設に携わっているほか、本土と島を結ぶ橋が架かることになります。

学生へのメッセージ

日本人であることを忘れるな

みなさん、さまざまな会社に就職することになります。海外で働く場合は、日本人であることを忘れないでください。ただ一方、日本人は謙遜する傾向があります。海外はお客様に対しても、一方的に謙る必要はありません。また多くの部下を持つことになりますが、「えらい」と勘違いしてもいけません。人を大事にすることが重要です。

井手氏

海外に行ける機会を前向きに

海外を希望しても行かせてもらえない人もいれば、希望していくても行けと言われる人もいるでしょう。語学に不安もありましたが、必死でがんばれば何とかなるものです。面白さは行ってみなければわかりません、海外に行くことのできる機会を前向きにとらえてください。

松崎氏

現地スタッフを理解し味方をつくれ

いくら英語を駆使しても、最後は発注者と母国語で「あ・うんの呼吸」で交渉しなければならないタイミングがあります。現地スタッフの立場を理解し、協力してくれる味方をつくっておかなければなりません。また、構造力学など、学校の勉強をきちんとやっておけば、現場でも役に立ちます。

「相手の国やその国民性をどれだけ知っているかが、プロジェクト成功の鍵となる」



大成建設
国際支店プロジェクト管理部課長
荒木 康隆氏
(あらき やすたか)

大学院工学研究科構造工学専攻修了。車の設計に興味があったが、大学院時代に建築構造に興味をひかれ、建設会社へ。国内の作業所で経験を積み、入社8年目に社外研修に応募して英国企業に派遣され、欧米のビジネススタイルを経験した。その後、アラブ首長国連邦、カタール、ベトナムなどに赴任。

楓 最も苦労したのは工事代金の回収リスクです。さまざまな理由で工事代金を払ってもらえないことがあります。また、法律の変更によりワーカーに払う最低賃金が上がるなどのリスクもあります。日本や欧米では、事前の契約で誰が負担するかが決まっているのですが、東南アジアの場合、建設会社のリスクになるケースが多いのです。タイでは、勤勉なミャンマー人を雇用していましたが、両国間の事情でミャンマー人のワーカーミット(労働許可証)が取得できなくなり、他国のワーカーを雇用したことがありました。



海外の現場で指示を出す荒木氏(右から3人目)。従来の価値観にとらわれていては、他国と相容れないという。

世界で自分が何を実現したいのか

日本のゼネコンの仕事は、開発を含む川上から、オペレーションも含む川下まで領域を広げつつあります。また、世界に目を向けると、年間投資額約400兆円の建設市場が存在します。とても魅力的な市場です。日本だけでなく、世界の建設市場の中で自分が何を実現したいのかをぜひ考えてください。建設業は奥深く、可能性があります!

荒木氏

テーマ3 海外プロジェクトの苦労

井手 海外は契約社会と言われます。先進国の契約書はFIDIC(国際コンサルティング・エンジニア連盟)がベースになっています。承認願いや交渉などをする場合は、相手が納得する資料をつくる必要がありますが、イエス、ノーがはつきりしているのでやりやすいところもあります。一方、国によっては曖昧な回答をされ、トラブルにつながるケースもあります。文化や国民性を理解し、リスクを認識することが大切です。

と組んだ際は、会社としての意思決定のスピードやガバナンスの違いを感じました。国によって担当者の権限の範囲や責任の所在が異なるため、一つの提出物をまとめ上げるのに苦労しました。また、欧米の会社と仕事をした時は、リスクのとらえ方として、徹底的に「最悪のシナリオ」をイメージするといった大局部的なアプローチが大変参考になりました。とにかく、今までの価値観にとらわれていては、他国企業とは相容れないということです。相手の国やその国民性をどれだけ知っているかが、プロジェクト成功の鍵となります。

松崎 海外は契約社会と言われます。

と組んだ際は、会社としての意思決定のスピードやガバナンスの違いを感じました。国によって担当者の権限の範囲や責任の所在が異なるため、一つの提出物をまとめ上げるのに苦労しました。また、欧米の会社と仕事をした時は、リスクのとらえ方として、徹底的に「最悪のシナリオ」をイメージするといった大局部的なアプローチが大変参考になりました。とにかく、今までの価値観にとらわれていては、他国企業とは相容れないということです。相手の国やその国民性をどれだけ知っているかが、プロジェクト成功の鍵となります。

テーマ4 家族の現地帯同

松崎 会社から「海外の現場はどうだ」と言われた時、「妻と相談します」と答えました。妻に話すと「一緒に旅行するならいいわよ」ということになり、会社に伝えました。この時点で「会社がこの話はなしにしてくれるだろう」と思っていたら、「一緒に旅行してこい」ということになり、2人の子どもを連れて台湾に赴任しました。現場は山奥にあり、家族は台中に住ませ、週末だけ家に帰る生活でした。長期連休には、家族で台湾

を回ったりもしました。朝の暗いうちに車で400キロほど離れた町にマグロを買い出しに行き、所長や次長、家族と寿司バーティーを開いたこともありました。

楓 私の場合、台湾のほか、ベトナム、ドバイ、タイも家族帯同でした。休日にはスーパーに買い出しに行ったり、安くておいしいお店を聞いて、家族で食事をしたりするのが楽しみでした。ベトナム、ドバイ、タイには、日本人学校もありましたが、子どもをインターネットショナルスクールに通わせました。英語マーンの教育環境で学ぶことができたので、今では私よりも発音がよいです。

井手 帯同なし、家族帯同、妻だけ帯同の三つを経験しました。要は場所です。最初のシンガポール赴任時とベトナムの現場は学校もないところだったので私だけ。2回目のシンガポールでは家族を帯同し、子どもは現地で学校に行かせていました。今は大学生なので、子どもは日本に残し、妻だけ帯同しています。