

国際建設マーケットにおける“技術協力契約”とその将来展望

Technical Advisory Contract in International Construction Market and its Future Prospectus

大成建設 正会員 岡本 俊彦 ○

大成建設 正会員 相原 孝次

近年、国際工事は、プロジェクトの複雑化、技術の高度化が進み、それと同時に契約形態も多様化している。これまで、日系建設企業は、高い技術力を武器に、シェアを伸ばすべく努力をしてきた。しかし、厳しい国際競争を勝ち抜いていくためには、その技術力に頼るだけでなく、多様な契約形態を理解し、より有利に運用していくことが、肝要となろう。現在、第3国への技術移転、技術協力等の社会的要請が高いことに鑑みると、技術協力契約は、日系建設企業の活躍が期待される契約形態の一つであろう。本論文では、韓国における一例を取上げ、その契約の特殊性と技術アドバイザーとしての課題を挙げ、将来の展望を述べた。

1. 国際建設マーケットと契約形態

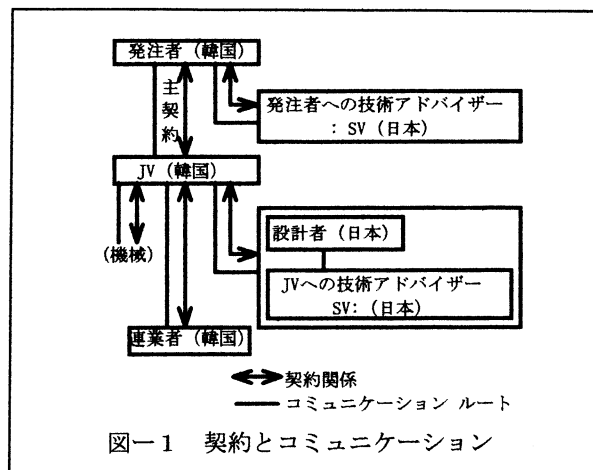
岡本ら⁽¹⁾の調査によれば、国際工事に進出している日系建設企業は、国内市場が縮小する傾向にあり、国際進出を拡大させる必要があると考えている。しかし、その進出形態は、従来の施工請負契約を踏襲するものが多く、新種の、又は未経験の契約形態の下で、従来とは異なった役割を果たす機会は少ない。現在、日系建設企業の技術力、品質管理は世界のトップクラスであるが、マネジメント、企画力等では、他国企業に対して苦戦を強いられているのが実状である。従って、日系企業が厳しい国際競争の中で、生き残りをかけるには、多様なプロジェクトが存在する国際建設マーケットを適切に掌握する必要がある。よって、種々の契約形態を理解し、実態を把握することは、独自のマーケティング戦略⁽²⁾を構築する際の重要な情報となろう。以下に、その一事例として「技術協力契約」を取り上げた。

2. 技術協力契約

韓国国内で初めての 20 万キロリットル級の地下タンク建設において、技術協力契約が採用された。入札案内書には、「10 万 kL 以上の地下式液化天然ガス (LNG) 貯蔵タンクコンクリート構造物及び保冷材の設計、施工実績がある業者と設計及び技術支援を得る技術協力契約を締結すること」と記載されていた。入札の結果、共同企業体 (JV) が、設計施工 (D & B) 契約として受注し、JV と当社の間で、土木工事に関する詳細設計業務及び技術アドバイス業務の契約が締結された。詳細設計業務は日本で実施され、技術アドバイザー (SV) は現地に常駐し、施工計画、施工方法、品質に関するアドバイスを JV に対して実施している。

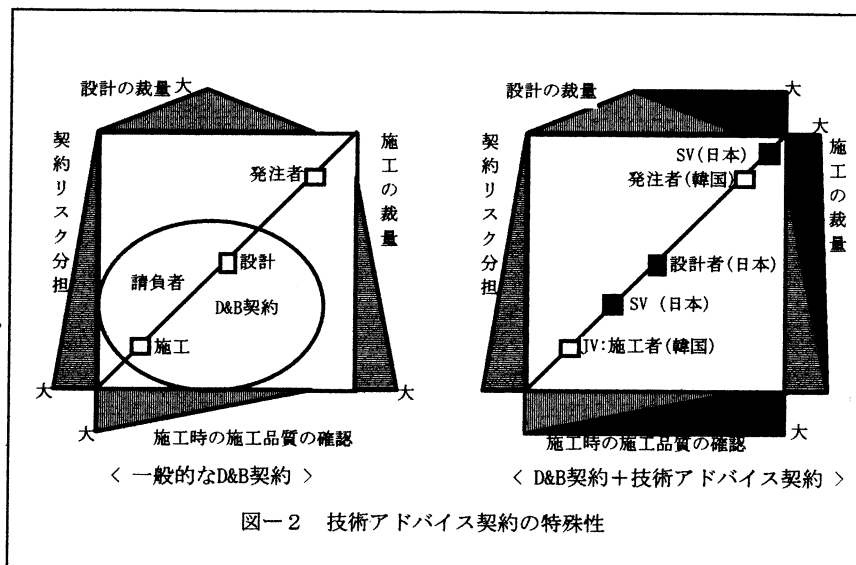
2-1. 契約組織

本プロジェクトの契約形態は、D & B 契約の派生型である。図-1 に、その契約組織図を示す。発注者と JV 側に組織の異なる SV が存在し、それぞれ直接契約していることが、特徴となっている。コミュニケーションのルートは、例えば、JV の SV が、発注者の SV との協議が必要な場合は、発注者と JV の双方が同席することが求められる。同様に、JV が仲介せず、SV と連業者が直接に協議することも契約上できない。このように常に JV が、契約組織の中心となり、組織を管理することが求められる契約形態となっている。



2-2. 契約の特殊性

図-2 に発注者と請負者の裁量に関する比較図を示す。一般的な D & B 契約は、Turn Key Contract とも言われ、その長所は、「請負者の設計と施工に関する裁量が多大」、「発注者が工事詳細に関与せずとも工事完了可能」、「業務委任の簡素化」、「工期の短縮」、「責任所在の単一化」、「発注者の価格把握が明確」等が挙げられる⁽³⁾。一方、本プロジェクトの契約形態は、通常の D & B 契約とは異なっている点に注意しなければならない。契約上の



リスク分担は発注者と JV が分担する点では不変である。設計は、発注者と JV の設計者が、協議を持ちながら設計を進めていく協力体制にある。施工方法に関しては、発注者の意向も随時、取り入れられる。また、品質管理は、一般の D & B 契約においては引渡時の発注者検査に重点が置かれるものもあるが、本契約では、施工中に幾つもの検査対象が存在する。このため、発注者が工事内容と進捗状況を把握することができる。つまり、本事例の技術協力契約は、JV が、発注者と常に交渉しながら工事を進めることが必要とされるため、日頃のマネジメントは煩雑ではあるが、発注者との確認の下に、着実に前進できる長所を持っている。

2-3. 技術アドバイザー(SV)の契約上の課題点

契約書には、「SV は、重要工種の Hold Points に、witness として署名すること」と記述されている。この条文は、SV が品質検査の立会人として署名することと同意であると解釈されている。SV は、JV に技術アドバイスを提供する際に、その有効性を JV へ正確に伝達し、如何に品質向上に繋げるかという課題を負っている。この他、契約書には、「SV は、施工的、品質的なリスクは負わない」と記述されている。しかし、第3者からの損害訴訟が起こされて、それに巻き込まれる可能性は、比較的長期に渡って存在する。このように、契約条項では包含できない内容を如何に減少させるかが、SV 運営の課題となろう。

3. 将来展望

技術協力契約は、技術力の高い日系建設企業の強みを生かすことができる形態であり、今後の展開に期待されるものである。しかし、本事例が示すように、技術協力契約が付加されたために、D & B 契約が発展した契約形態になっていることに留意する必要がある。このため、JV は、発注者側との諸調整に、より多くの時間とマネジメント力が求められることになる。SV は、上述の課題を解決するために、先手管理の徹底、及び効果的なコミュニケーションの実施により、品質の確保を常に目指す必要がある。国際契約社会において、技術協力契約が一般化されるためには、契約条項の検討、及びその契約を補完する SV 運営に係わる建設マネジメント手法の確立も期待されることである。

1. Okamoto, T and C. N. Preece (1998) "Japanese Contractors' Overseas Job Opportunities and The Development of More Effective International Marketing Strategies", International Construction Marketing Conference, Leeds; UK, August
2. Okamoto, T (1999), "Japanese Contractors' International Marketing Strategies", MSc Dissertation, School of Civil Engineering, The University of Leeds; UK, September
3. Turner, A (1997) "Building Procurement", Macmillan Press; London