



海外に於ける建設工事

平成18年12月11日

酒井 豊

ODA日本の援助

1961年、建設会社に入社し、国内で10年間、ダム、地下鉄、火力発電、店内技術関係の業務を経験した後、1971年に海外勤務となり、継続してシンガポールで4年、マレーシアで23年勤務し1998年に帰国した。

社会人になり、引退までの38年のうち27年間アジアでの生活となった。更に、2004年には、約1年間ラオスに行ってきた。この27年間の国内の空白は、自分になんらかの影響を与えているであろう。アジアから帰って、日本には何かが無くなっているような感じにとらえられた。アジアの人たちに郷愁を感じたりする時がある。

街路をおおう緑の多さ、軒を連ねる商店で、楽しそうに話しながらお客を待つ家族。古きよき時代の日本を思い出します。子供たちの目の輝き、幸せそうな人々の笑顔から、真面目さ、勤勉さ、そしてこの国の内に秘めた底力を感じました。

安倍内閣メールマガジン(第7号 2006/11/23)より
本年(2006年)11月17日から20日まで、ベトナムでAPEC(アジア太平洋経済会議)が開催され、安倍首相も出席したが、帰国後ベトナムの印象をこのように語っていた。

アジアから帰って、建設関係に関して思うことが2点ある。1点は、アジアのリーダーとして日本はアジアの、特に発展途上国に協力すべき事が沢山ある。これは、日本がアジアのリーダーとしての位置を維持して行く上でも重要なことである。政府はODA援助などで各国に、対外援助を実行しており、特にアジアには力を入れている。ODA— Official Development Assistanceの頭文字で、政府開発援助の意である。ODA供出上位5カ国の各年のODA総額を、ODA白書より抜粋すると下記ようになる。

国別ODA総額 単位:US1ミリオン(約1.1億円)

年次	2005	2004	2001	2000
アメリカ	27,457	19,705	11,429	9,581
日本	13,101	8,922	9,847	13,508
イギリス	10,754	7,883	4,579	4,458
フランス	10,059	8,473	4,198	4,221
ドイツ	9,915	7,534	4,990	5,034

日本は長年に亘り、世界で第1位、年間1兆円ベースのODA援助を実施してきた。しかし、2000年の1.5兆円をピークとして減額に転じ、2001年には、1位の座を米国に譲っている。2004年には、米国は約2兆円に達し、2位の日本は1兆円を切っている。米国の2005年度の援助は、3兆円に達している。一方、イギリス、ドイツ、フランスの欧米諸国も、5年ほど前から、地球上の不公平な富の分配の是正を重要政策として増額し、2004年から援助額は日本にせまっている。これは、アフリカなどの貧困救済援助の外、戦乱のイラクなど中近東やアフガンへの援助による増額もある。

日本の2005年の実績は、前年度46.8%増額の約1兆5千億円であったが、イラクの債務を削減した約3,500億円が上乗せになっており、緊急のインド洋津波被害支援約600億円も加わっている。2006年度は7,000億円台まで下がると云われている。

日本は多額の援助を行なっているのであるが、なにか金を出せば済むというような感じが強いように思う。援助を受けている国が感謝し、援助してもらっているとの認識を感じてもらうのが下手な気がする。良く言われる顔の見える援助の感覚が不足している。

日本が援助してくれるのは当たり前のような、とらわれ方さえ感じる。中国の援助方法はうまいと思う、これは外交力に長けているからなのか。(中国は日本の援助を受けながら他国に援助を行なっているのに。因みに、中国への日本のODA供給はインドネシアに次いで多い。)

欧米はその国柄か、金、物質だけでなく、マネージメントまで助言するような心のこもった援助をしてくれる、と受け取られているケースが多い。そして援助した国の中に入り込んで行く。

今後、日本の発展途上国、特にアジアの国々への援助は、一緒に考える姿勢をもっと鮮明に出して、心のこもった援助をしてもらっていると、感じてもらえるようにすべきだと思う。

またNGO、民間人の心のこもった個々の援助の輪がもっと広がって欲しい。

シンガポール

シンガポールでは、石油精製所の土木工事に実質の責任者として従事した。米国流の工事管理方式を徹底的に習得した。羽田空港からの出国だった。この頃の海外工事は特に石油関連工事が多く、各社とも、当社は海外工事を施工していますという、ステイタスシンボリックな色合いもあった。シンガポールでもマレーシアでも同じだが、現場で働く人はマレー人、中国人、インド人で、人種間の問題が起こらないよう絶えず留意した。

インド人は一人でも組合を作ると良く言われるが、シンガポールのインド人現場従業員から発注者宛に、現場に不正な配筋ありと、ブラック・メール(たれこみ)を出されたことがあった。いわれの無い事であったので、問題はなかったが。

マレーシア 幹線道路工事

1975年末、熾烈な国際入札で、細長いマレーシア半島の東西を繋ぐ幹線道路約40kmの工区を落札し、1976年にマレーシアに入った。1975年からは海外工事の受注が増大し「建設輸出」と話題になった時期であった。1981年から現在に至るまでは、毎年約1兆円の海外受注が続いている。

当時のマレーシアの山中には何も無い、ここに於いて道路工事を施工するには、全てを用意しなければ出来ない。日本国内でも、山岳工事では同じことだが、先ず碎石採集のために、探査を繰り返し、原石山探しが大変であった。続いて砂の採集箇所、水の確保、キャンプ設置、碎石プラント、バッチング・プラント、アスファルト・プラントの設置、重機、クレーンなど全種類の機械の搬入。これらは全て、当時のマレーシアでは調達不可能で、複雑な無為替輸入手続を経て日本から輸入した。

工事範囲にはあらゆる工種が含まれている。通常の土木工事のほかに橋梁上部工もあり、PC桁を橋梁の横で自社で製作し、ローンチング・ビームを製作し、架設を行なった。

舗装工事もあり、アスコンを生産し、ペーパーでのアスファルト舗設も施工した。

工事施工部隊は、施工計画のほかに、詳細計画、日本ではサブコン、材料供給者が作成してくれる鉄筋加工表、型枠計画なども含め、全て自分で作成し、電話で注文していた生コンを自社で生産し、搬入しなければならない。

現場には世話役クラスの作業員は居ない、世話役の仕事もして、毎日細かい段取りをし、施工指導をしながらの工事進行であった。OJTそのものであったが、この当時のサブコンは現在では大業者に成長している。

土木工事全般何でも出来る環境であるが、何でも出来ないと勤まらないことになる、しかも英語で。

ハード面でいろいろ苦労のある施工であるが、ソフト面がもっと大変だった。所謂欧米式契約の工事であり、コンサルタントが全権を持っている。全て書類の世界で、施工部隊も

どんな小さな作業でも、書面でコンサルタントの指示を確認して施工となるが、当初は確認なしに施工を進め、トラブルが多数発生した。

契約面では、FIDIC(国際コンサルティング・エンジニア連盟)の標準約款を基本とし種々の条件書のもと、施工面はBS, AASHTOなど、英国、米国の仕様書に従って工事を進める事になる。

当工事では、主任技術者として、発注者、コンサルタント、諸官庁との折衝責任者となった。当時マレーシアの共産ゲリラが存続しており、工事地域の1部が影響下にあり、特別警察とも連絡をとりながら工事を進めていた。

主要作業は書面の作成、整備とコンサルタントとの折衝であり、クレームは発生したら直ちに書面で通知する必要がある。日常の工事進行に必要な書面も含めて、英文の書面に追われる毎日であった。

文書作成には約款、仕様書の全文を隅から隅まで、何回も繰り返し読む必要があった。全てこれらの規定に従って事が進められる。この工事には、クレーム事項が多く発生し、気の休まる暇がなかった。

最終の最重要の作業は、工事金額の精算であった。工事出来高金額は、数量算出から始まる。全ての作業、構造物の数量を現地でコンサルタント立会で計測し算出する。新工種は新単価を提出し、コンサルタントとネゴをして決定する。それに、クレーム金額を加算して最終金額となる。

クレーム

クレームの主な部分は、コンサルタントの決定事項、査定に対して合意出来ない事項(これはかなりの数になった)、政府の用地取得の遅れによる工事遅延で発生した追加費用、豪雨等の異常気候で発生した追加費用などであった。クレーム書類作成、折衝には、オーストラリアのコンサルタントのエンジニアに指導を仰いだ。証拠となる書類とクレーム書で、小型トラック2台分くらいの書類となった。コンサルタントと折衝を重ねたが、当方で完全に妥当と思われる金額の20%くらいの金額しか認められなかった。

このコンサルタントはヨーロッパのコンサルタントで、後で分かったが業者いじめで悪名高いコンサルタントであった。施工管理の面でも、かなり合意出来ない決定があった。また技術的にも信頼性が少なく、特に切土法面の勾配設計が適切でなく、20mくらいの切土法面があちこちで滑り、当方で計算を行い、勾配修正プロポーザルを提出しても認めなかった。当然これもクレーム事項となっている。

コンサルタントのヨーロッパにある本社に出向き、責任者にクレームを説明し、善処を依頼したが、結局不条理な最終査定金額しか得られなかった。

このコンサルタントの最終査定がでた後、コンサルタントの査定に合意出来ないという異議書を提出、発注者のマレーシアの公共事業省が査定書のチェックを行なった結果、コンサルタントの査定は適正でなので、直接、査定をやり直すということになった。発注者が直接査定するケースは珍しいが、発注者もコンサルタントが公正で無いと判断した。

直ちに小型トラック2台の書類を発注者に持ち込み、発注者は査定を始めた。

結局コンサルタント査定額の4倍、当方が完全に妥当と思われる裁定金額の80%相当の最終金額を決定して、終止符を打った。クレームには通算1年半の年月がかかった。

終始、担当責任者としてクレーム折衝にあたったが、マレーシア公共事業省の局長他、担当職員と交友関係となり、今でもクリスマス・カードの交換を行なっている。また、帰国するまでの歴代局長とも友誼を結ぶ関係となった。

クレーム対策

このクレーム完了後、1979年からは、土木の責任者として全土木工事を担当することになった。その後も国際入札で土木工事を受注、またマレーシアは産油国で、石油関連の工事を受注した。

国際入札工事のほかに、設計施工で、欧米コンサルタントの干渉を受けない工事受注も心がけた。また、代案設計により、工事金額を下げる提案による受注も行なった。

クレームはどの工事にもついて廻る。しかし、前述のように、コンサルタントからは必ずしも公正な査定が得られるとは限らない。そこで、クレーム論争になるが、これは司法の世界で、約款の解釈をめぐる論争となり、過去の解釈判例も参考になる。クレームが当事者同士で合意が無い場合には、最終的に仲裁裁定(アービトレーション)の制度がある。この裁判官となるには、仲裁裁定士の資格が必要である。

以後の工事のクレーム解決には、世界的に有名なこの仲裁裁定士や、クレーム経験の深いエンジニアや弁護士にも相談した。費用は時間US200\$、300\$の世界であるが、彼らの集中力は人間業ではない。1時間にこなす仕事は質、量とも素晴らしいものがある。また、それに必要なクレーム費用より、本社の担当職員で編成されたクレーム・チームに依頼して、処理にあたる経費の方が、はるかに高くつく結果となることが多い。

しかし、クレームで最も重要なことは、工事施工中にクレームすべき事項が発生した時点で、直ちにコンサルタントにその旨レターで通達しておくことである。

契約社会の書面主義である。

国際入札、工事施工、クレームとコンサルタントがからむが、アジアのマレーシアなのにいつも見渡すと欧米のコンサルタントばかりで、日本のコンサルタントがいない。

日本のコンサルタントがいてくれればと、何回も思ったことであった。

マハティール首相

ここで、マレーシアのことに少し触れてみる。

マハティール首相は、大の日本虜頂で、マレーシアの発展には、日本を見習えと、ルックイースト政策を掲げた。その任期は1981年から2003年までの23年間であった。

その間にマレーシア経済を近代的な工業主体の国に変革させた。製造業の外資を誘致しマレーシアで生産し、輸出することにより、GDPに占める製造業の比率を1980年の18.6%から2000年には37%に上昇させた。一人当たりGDPは1787\$から3920\$になった。日本からもこの間に多数の企業が、マレーシアに工場を建設し、生産を始めている。この近代化の過程をマレーシアで目の当たりにしてきたが、マレー人60%、中国人30%、インド人8%その他2%の複合人種の国家でありながら、強力な指導力を発揮して国民を引っ張ってきた結果である。イスラム主体の国家であるが、おなじイスラムでも指導者によりいろいろな形の国になると思った。

その後アセアン各国がこの方策を追随し、製造業の外資を誘致し工業国に発展した。

マハティール首相は、医者で、卒業後出身州のケダ州にあるランカウイ島で開業医をはじめた。それも有り、このランカウイ島には愛着を持っており、島の大々的な開発を行い、現在のオリゾート観光島に発展させた。

ランカウイ島 設計施工／フルターンキー方式

私が1981年にランカウイ島に入った時は、リゾート・ホテルが1軒ある静かな島で、車が数台しかない、漁業、農業の島であった。

マハティール首相は以後の開発に備え、国営のセメント製造会社を立ち上げて、ランカウイの石灰岩を利用してセメント工場を建設した。

この工場の土木、建築工事を設計施工で受注に成功した。付帯する燃料搬入、製品搬出の港湾工事も設計施工で同時に施工した。

設計施工ターンキー方式であり、権限を持ったコンサルタントが介在せず、必要に応じて発注者と直接話をしながら、工事を進めることが出来るため、工事終了時にクレーム請求の必要はなかった。引き続きランカウイで、島の開発に必要な、道路工事、水源用ダム建設を入札に参加して受注し施工した。

ランカウイ国際空港

1983年から、島の観光開発に不可欠な国際空港建設の具体的な動きが始まり、エアバス発着可能な国際空港建設の基本プロポーザルを、構造物、全設備を含むフルターンキー方式で作成し、公共事業省、運輸省に提出し、首相にも説明を行なった。

競合する他業者との競争に勝ち、首相をトップとするマレーシア政府の関係官庁で編成された、ランカウイ国際空港建設委員会と詳細事項決定のネゴに入った。折衝責任者として折衝にあたり、最終合意に至った後、1985年5月に着工にこぎつけた。

用地買収以外の空港建設に必要な全てが契約範囲である。航空機の離発着時航空ルート検討から始まり、空港に必要な全てのハード、ソフトの設計、設備の設置、工事の施工を行なった。

滑走路、誘導路、エプロン、ターミナルビル、管制塔、空港事務所、職員宿舎

消防ステーション、気象ステーション他全ての付帯建造物。

D-VOR, ILS, NDB など航空機全自動誘導機器、滑走路誘導照明、

消防車、救急車、レスキュー・モーターボート、ディーゼル発電設備、

荷物用コンベイヤー、荷物検査用X線装置、

要するに、国際空港まとめて1式全てを建設したのだが、海外に出ていなければ、このようなプロジェクトに関与することは出来なかった。この工事でも、クレーム事項はなかった。

観光誘致の目的もあり、戦闘機の航空ショーを隔年に開催し、その都度空港拡張工事が施工された。その後、観光客の増大に伴い、1995年には、ターミナルビルの大拡張工事が施工された。これらのランカウイ空港拡張工事の全工事に参画できた。

長いマレーシアの勤務の内、クレームの事例と、フルターンキー方式で、クレームを伴うことなく工事完了出来た事例を述べた。

しかし、ターンキー方式で受注する事は、容易には出来ない。計画段階からの関与が必要である。川上時点から参画出来る情報力、営業力が必要で、また、基本計画、スタディー、概要設計などのコンサルタント業務をおこないながら、参画してゆかねばならない。マレーシアでのそれまでの実績を基に、このランカウイの一連のターンキー工事にかかわることが出来たのはラッキーなことであった。

建設輸出

冒頭に述べたアジアから帰って、建設関係に関して思うこと2点のうちのもう1点は、日本の建設業の海外進出、すなわち、建設輸出である。

日本の2006年の建設投資は約53.5兆円になるだろうと言われている。これは20年前1986年の54兆円に匹敵する。

一方、日本建設業の海外工事受注は、1981年から年間1兆円受注となっているが、2005年も1.2兆円と受注額が伸びていない。24年前から殆ど同じ額である。

国内の建設投資が激減しているのだから、海外でもっと受注すればと考えるのは、短絡的すぎるが、海外工事受注の増額を真剣に考える時に来ているであろう。

建設業者上位10社の海外工事の比率は、米国：35% 欧州：55%に対して、日本はわずか、10%くらいしかない。

日本の建設業者が海外工事の比率が低い原因として、良く次のように言われている。

1. 工事金額が高い。
2. 海外工事の契約方式は、欧米方式が主流で、日本業者は不慣れである。
3. 海外工事に対応できる人材が不足している。

日本の建設業者の海外進出

ENR(Engineering News Record)を発行している、McGraw Hill社が発表している2005年の建設業者リストから順位を抜粋すると下記のようなになる。

2005年 世界 建設業者 リスト

日本の大手建設業者が、海外工事の取得が如何に少ないかが一目瞭然である。

総売上高 順位	業 者 名	海外売上高 順位	国 名	摘 要
1	VINCI バンシ	4	フランス	
2	BUOYGUE ヴイーク	6	フランス	
3	HOCHTIEF AG ホッホティフ	1	ドイツ	
4	Grupo ACS グループ	15	スペイン	
5	Bechtel ベクテル	5	米 国	
6	Skanska AB スカンスカ	2	スウェーデン	
7	大成建設	29		
8	鹿島建設	20		
9	清水建設	42		
10	大林組	28		
11	China Railway Construction	48	中 国	
12	KBR,	3	米 国	
13	竹中工務店	36		

欧州大手4社の欧州以外の工事、所謂、海外工事の受注は主に米国であり、次ページの表にあるように、海外工事の40～80%を米国で受注している。米国の建設投資は世界の30%くらいで、大きな建設市場となっている。

一方、日系建設業の場合はアジアでの受注が約60%であり、北米でも約20%受注しているが、その絶対額は、欧州大手4社の約2兆円に対して2千億円くらいで、十分の一である。欧州4社は世界ランクの1位～6位で、日本は7位～9位であるが、その位置から言っても少ない額である。

ENR及び海建協海外情報によると2001年/2002年で下記のようになっている。

国名	2001年 売上総額	2002年 海外売上額	2002年 米国売上額	比率 (%)
バンシ	1兆7千億円	2.7千億円	1.4千億円	55
スカンスカ	1兆6千億円	1兆1千億円	8.5千億円	80
ヴィーク	1兆4千億円	5.3千億円	2.3千億円	45
ホッホティフ	1兆3千億円	1兆3千億円	9千億円	70

日本の大手と欧州大手の総売上高は、大きくは変わらないが、海外工事受注額は日本の大手は、2002年時点では1社で約1千億円以下であり極めて少ない。2005年には、約1千億円～1.6千億円位まで伸びている。

これからの海外進出

前に述べた日系建設業者の海外進出への弊害となっている事項3点を考慮してみる。

1. 値段が高い点については、マレーシアで実感していたのでは、アジアの業者と比較すると高いが、欧米の業者と比較して、それ程高いとは思わなかった。

入札でマレーシアの業者より、10～20%高くなる。高い人件費だけでも、かなりの差になる。ランカウイ国際空港のあと土木のほかにも建築も見ようになり、設計施工が多い日系製造業の工場建設工事にも関与するようになった。発注者のお客は、少くとも高くても日系業者にまかせる方が安心出来ると言われていた。先ず設計段階で意思の疎通がスムーズにゆき、望むような設計になる。また、施工技術が高いので品質が良く、工期を守り、アフターケアが良い、マレーシアに搬入した製造機械が、工期の遅れで工場が完成していないと、置く場所もなく大変なことになると良く言っておられた。

しかし、建設業者にとって、海外で工事をして赤字になることは、絶対に避けたいので、現地事情の把握が不十分であると、どうしても高い入札額になってしまう。

2. 欧米方式の契約で仕事をするのは、大きな問題点である。外国人が作った彼らの商習慣による約款と、技術仕様書に従って工事をするのだから、難しいのは当たり前である。信頼関係を基にする日本の契約に対し、彼らの契約は、取引の相手を必ず疑い、騙されないように縛っておかないと、と云うようなものに、私には感じる。

絶えず彼らの決めた手順の書面処理をして、ルール通りに事を進めないと当然もらえるお金が貰えなくなる。

「ご説明した通り不良土を撤去して、良質土に置換しました。数量計算書と金額を提出します。」 「誰が指示した。書面は。説明だけでは不十分だ。書面がないからこれは払えない。」 「アリヤーである。」 実際はもっと複雑な内容と進行になるが、単純に言うところのような事になる。着工当初はこの種の問題が多く発生した。

コンサルタントで、契約を仕切っているのが資格のあるエンジニアである。このエンジニアの資格は日本の大学卒では取れない。この資格がないとコンサルタント業務は出来ない。日本の技術士の資格があれば、十分その職務をまっとう出来るのに認められない。この辺はWTOの問題で、政府が欧米諸国と交渉して、例えば技術士で、コンサルタント業務が出来るように認めさせるべきと思う。建設業界も建設輸出の発展のために、この種の問題の解決を政府にもっと訴えてもよいのではないかと思う。

世界の先端を行く技術を持った建設業界が、他産業のように、世界中にもっとその技術を輸出をしてもらいたいものである。

この契約社会でいつも問題になるのは、クレームである。悪天候、図面の遅れ、工事用地引渡しの遅れなどによる追加費用など、入札時に予知し得なかった事項による追加費用がクレーム対象となる。土質に関する問題も多い。

例えば、盛土に適した土質として積算していた土が不良土であり、客土の必要が生じ、追加費用が発生、また、置換必要な不良土の存在が分からなかったなど、入札時に予知出来たかどうかの争論となる。豪雨で、まだ若い盛土が崩壊したが、転圧不足なのか、不可抗力なのかなど、施工精度の問題もある。

やはりクレーム処理専門家とチームアップして対処する必要がある。

また、入札時点に、クレームが発生するであろう問題を予測して入札したり、クレームで取得出来る金額を予測して入札金額を下げたりする業者もある。

3. 人材不足については、人材育成で対処するしかない。

欧米式の契約のもとに、工事施工をするので、それに対応して仕事出来る能力を育成する必要があるが、大手の業者では、かなりの数の職員が養成されていると思う。

日本の建設投資の減少に対応して、海外工事を真剣に考えて海外工事受注に対処していると思われる。

現場で工事を施工するにあたり、技術的な対応をしてゆく以外に、契約に従ったルールの下に書面処理も行なわねばならない。また、クレームに関しては、専門家を多用して対応することが必要であるが、クレーム事項を日常の現場作業から、察知して記録に残し、コンサルタントに通達するなどの書面も重要となる。

契約書類を熟読し、理解して対応できる能力が非常に大切になる。

コンサルタント

コンサルタントは、工事金額の査定、決定を初め、工事遂行に関し全権を持ってあたるが、その責任範囲は広い。

工事の川上作業、工事施工、川下作業がある。勿論技術力、判断力、経験、知識が必要で、さらに川上では企画力、工事施工では管理運営能力、川下ではクレーム処理など多様な要素の複合がコンサルタントに要求される。

事務的な作業として、設計、設計図書、積算、内訳書、契約条件、仕様書、契約書類などの作成、資格審査、入札、業者決定、工事用地取得確認、施工管理などの業務もある。その上で、業者の工事金額を査定決定する権限を付与されて、発注者との連携も保ちながら業者の管理にあたる。ただし、コンサルタントは、発注者とコンサルタントの間であって、中立・公正な立場で工事推進にあたる。

建設業者の海外進出の話をしてきたが、欧米型契約でのコンサルタントの業務、責任、権限範囲を考えると、日本のコンサルタントの海外進出も、日本建設輸出には欠かせない要素となる。

現在、コンサルタント業界の海外受注は、過去の最高が700億円で、年々下がっており2004年は500億円となった。毎年下がっているのは、コンサルタントの海外受注の90%が政府ODA案件であるから、ODAの減少に従い下降する結果となる。

欧米式契約におけるコンサルタントの業務の大部分が、日本の工事契約においては、殆どが発注者が直接行なっている。公共土木工事では、官庁が欧米式契約でのコンサルタント業務を行なっていると言っても過言ではない。

発展途上国の援助にあたって、欧米の援助ではコンサルタントが活躍する。行政にまで入り込む場合もあり、国に適切なアドバイスを与える。顔の見える、心のこもった援助の形となる。援助される国もソフト面のノウハウの指導を受け、心情的にも好意を持って行き、信頼感をもって、アドバイスを受けようになる。

日本のコンサルタントもこのような形で、途上国に入りこんでもらうと、業者もやりやすくなるであろう。

コンサルタントは、国家プロジェクトの川上作業も行なうが、企画力、マネジメント力が必要になる。日本の場合は、官が直接この川上作業を行なうため、外国でこのコンサルタント業務を受注するためには、官とコンサルタントの連合体で出て行くというような話になりかねない。例えば豊富な建設市場である米国などで、日本のコンサルタントが多数活躍していれば、建設業者も情報入手などの活動も活発化するであろう。

日本の建設業の海外進出が、1981年からいつまでも1兆円市場のままで終わらず、発展するためにも、日本のコンサルタント業界の積極的な海外進出が望ましいと思う。

以上

酒井 豊さんのこと

大学を卒業して、36年ぶりに酒井さんと再会したのは、マレーシア・ペナン空港であった。

1997年、60歳の還暦を迎えた年の記念同窓会を開くことになったのであるが、行き先を決めるに当たり、たまたま彼が、1971年から26年間、シンガポールを経て、マレーシアに超長期滞在しているということで、幹事の発案で、マレーシアに決まり、夫婦同伴で訪問した時のことである。飛行機が、予定より6時間遅れてペナン空港に到着したが、真夜中の2時にも拘らず、奥さん(彼は奥さんのことを「おきぬ」という)、「きぬ」という名前ではありませんが)と一緒に、こぼれる笑顔で出迎えてくれた。嬉しかった。

それからの、スケジュールは、観光、ゴルフ、食事などなど至れり尽くせりで、おまけに旅行中の記録をビデオに収めて、後日全員に送ってくれた。

素晴らしい同窓会であった。

これを契機に、我々の同窓会は終了し、年1回、奥さん同伴が原則で、現在も続いている。少し足の悪い私の家内は、「おきぬ」さんに、腕組みしてもらって、観光を楽しんでいる。

彼は、我々がマレーシアを訪問して間もなく、帰国し、定年を迎えて退職したが、数年休養の時間をおいて、また一寸忙しくなったと言う。

事情を聞いてみると、ODAの関連で、ラオスに小学校を建設する事に携わっているという。27年間、アジアで活躍した彼に支援援助要請の白羽の矢が立ったということはむべなるかなと納得した。

2004年、1年間ラオスで仕事をこなして帰国した彼は、ラオスの国柄、人柄、自然がすっかり気に入り、いい国だと我々の集まりで、熱く熱く語ってくれた。そうして、日本に留学しているラオスの留学生たちの支援をすることに意を決して行動を始めたのである。すでに、何回も交流食事会を開催したり、講演会を開催したりして、ラオスとの交流親善に力を注いでいる。彼の夢は、日本で勉強して帰国した留学生たちが、母国で成長し、活躍している姿を、何時の日か彼国を訪問して目の当たりにすることである。

性格は、温厚で、気配り、面倒見は人一倍であるが、責任感が強く、中途半端は許さない気概の持ち主である。

カラオケが旨い。マレーシアで歌ってくれた、都はるみの「古都逍遙」「千年の古都」は天下一品で、その後の会合で、何回もリクエストして聞かせてもらった。何時か機会があれば、是非、CVVの皆さんにも披露して頂きたい。

CVVに、彼のような国際派人が会員になってくれていることは、大変な誇りである。

今後も健康で、益々活躍されるよう祈ってやまない。

森 俊彦 記