

解説

ホーチミンプロジェクト Package Gの受注について

やすだ かすなり
安田 一成

ヤスタエンジニアリング(株)
専務取締役

1 ベトナム進出のきっかけ

新年明けましておめでとうございます。本年もよろしく
お願いいたします。

今回は当社のベトナム進出についての経緯と現状を報
告させていただきます。

10年ほど前、国内の現状は社会インフラ整備の成熟
に伴う国内公共事業の投資額の減少、少子高齢化・
人口減少などの現象が発生しており、推進専門会社と
して将来を考えた時、現状のままでは未来はないと感じ
ていました(図-1)。

そこで、韓国や台湾などの海外市場に着目しました。
しかし、韓国や台湾には既存の推進施工会社が存在し、
結果的に高品質を売りにする技術力だけでは安定的な
受注を行うことはできませんでした。

ところが2010年6月、友人からベトナム人を紹介され
「一度ベトナムに行ってみませんか?」と誘われ、はじ
めて訪越することになりました。はじめは半分旅行ぐらい
のつもりでした。

ちょうどその時の政府が閣議決定した「新成長戦略」
に基づくベトナムのインフラ整備支援のニュースを知り、ベ
トナム訪問は旅行気分からビジネス視察に変わりました。

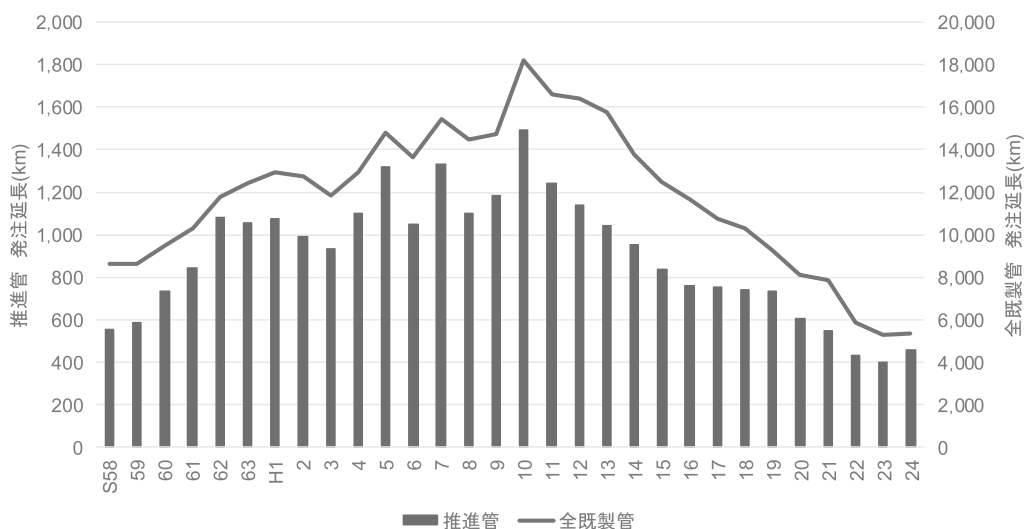


図-1 国内管きょ発注延長の推移

はじめてのホーチミン市は、古い町並みでしたが、経済発展の活気があり「ベトナムの下水道整備には、必ず推進技術が必要だ!」と感じました。

2 ホーチミン市 大規模工事施工までの経緯

ベトナムの下水道はフランス統治時代に沿岸部を中心に整備されましたが、当時より人口は激増し、河川水質も悪化。新たな下水道施設の整備が喫緊の課題となっています。主要都市であるホーチミン市では人口が2016年に800万人を超過し、生活産業排水はサイゴン川などに流出し、河川の水質は日本の下水道管きょ内の水と同レベルです。そして道路上にはバイクや車が溢れています。

そのベトナムには交通障害を発生する開削工法しか存在していません。このような状況で都市部の下水道管路網の敷設には推進工法が最適と考えました。そこで現地の発注者へのプレゼンや建設展示会などで推進工法を一企業としてアピールし、理解は得られたのですが、ベトナムには設計積算基準がありませんでした。

ちょうどその頃、下水道グローバルセンター（以下、GCUS）の有志の活動によって日本の推進工法の設計・積算の基準が英語・ベトナム語に翻訳され2014年4月に初版（通称：赤本）が発刊され、推進工事発注業務の実用化を促しました。

その後、2014年6月にGCUS内に設置された「ベトナムにおける推進工法普及活動に関するワーキング（翌年1月に「ベトナム委員会」に改称）」に活動が引き継がれ、GCUS、国土交通省・(独)国際協力機構（以下、



写真-1 ベトナムにおけるGCUSベトナム委員会の活動状況

JICA)・日本国内の自治体と企業が連携してベトナムへ推進工法を普及するスキームが構築されました。当社も推進管メーカーなど日本のサプライヤーとともにその一員として活動しました。

このような地道な活動によってベトナムでの推進工法の認知度を高めました。

3 ホーチミン下水道プロジェクトPackage G

2014年にホーチミン市で日本の政府開発援助（以下、ODA）下水道プロジェクトの計画を知りました。設計は開削がメインでした。この時期のホーチミン市の発展はすさまじく、土地利用や交通環境も激変し、当初設計では工事が難しいとのことで発注が遅れていました。

ところが、そのプロジェクトが開削工法から推進工法中心に変更されて発注されることを知り、当社に非常に大きなチャンスが舞い込んできました。

この工事は工事延長が約34kmと非常に大きなプロジェクトであり、当社単独で入札に参加できるなどとは思いませんでした。

そこで入札参加資格の条件を確認すると、JVでの入札参加が可能であることが判明し、JVパートナーを探すことになりました。しかし、日本のゼネコンは下水道の面整備工事を積極的に入札参加してもらえないとわかり、色々と判断に迷った結果、韓国の財閥系建設会社であるコーログローバル社（以下、コーロン）に打診することにしました。

コーロンは、すでにベトナムで日本のODAプロジェクトを受注して工事を行っており、日本のODA下水道プロジェクトに非常に興味を持っていました。

当社には2005年から韓国法人があり、韓国法人のスタッフを通じて「このホーチミンプロジェクトに興味があるか」「当社とJVで入札に参加するにあたり興味があるか」の打診を行いました。するとコーロンは「ぜひJVを組み入札に参加したい」という返事で、ヤスダ・コーロンJVを結成し入札に参加することになりました。

とはいえ、このような海外でのビッグプロジェクトの入札を、韓国企業とJVで参加するということは、我々中小企業レベルでは一筋縄ではいきませんでした。海外での入