

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な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。