

解説

コロナパンデミック以降の掘進機メーカーの海外事業活動

さとう とおる
佐藤 徹
(株)イセキ開発工機
海外営業部

1 はじめに

本誌2022年1月号にて「コロナ禍における掘進機メーカーの海外事業活動」について、投稿させていただき、タイトルどおりのコロナ禍での営業、海外顧客との取引などについて、述べさせていただきました。今回の海外特集では、その後についての海外事業活動について、ご報告させていただきます。2022年1月号が発刊されて間もない2022年3月以降は、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）が終息傾向となり、多くの国では我が国より早く規制が解かれ、経済活動をコロナ禍以前のように活発化した国もあります。約3年間のコロナ禍での経済活動の停滞で、全世界の建設事業も一時停止を余儀なくされた後の2022年3月以降ポストコロナからの当社の海外事業活動の報告となります。

2 ポストコロナにおけるパブリックセクターでの事業活動

コロナ禍以降は、海外とのコミュニケーション、商談は、メール、電話に加え、オンライン会議ソフトが普及したことによるWeb会議形式でのやり取りが増えました。コロナ禍以前もオンライン会議を行うことはありましたが、コロナ禍は複数の場所で簡単に接続できるソフト機器、機能が発達したこと、オンライン会議にお互いに慣れてきたことなどから、オンライン会議の回数は格段に増え、コミュ

ニケーション手段として、確立された状況となっていました。しかし、コロナ禍の3年間は、社会経済活動停滞によるプロジェクトの発注件数減少や進行の遅れがあったからこそ、これらのコミュニケーション手段で十分であったともいえます。

2022年3月、ようやく各国での新型コロナウイルスワクチン接種が進み、各国間の経済活動再開のための海外渡航が可能となりはじめていました。また、同時に各国の工事プロジェクトも再開されるとの連絡、情報が多く入りはじめていました。そこで、多数のプロジェクト入札が始まったフィリピンを最初の渡航先としました。海外渡航が可能となったとはいえ、渡航時には多くの要件（コロナワクチン3回の摂取、渡航前の抗原検査、帰国前の抗原検査）が必要な状況でした。渡航時のフィリピンは、経済活動は再開されつつあるとはいえ、コロナ感染症対策は厳格に実施されていました。常に気候が暑い状況の中、ほぼ全員がマスク着用、ホテルや空港などの公共機関の従業員などは、マスクに加え、フェイスシールド着用、サニタイザー（除菌液）の使用が徹底されていました。

本渡航の目的のひとつとして、客先が工事受注した物件に対する掘進機販売交渉がありました。事前の見積提出、会議はメール、オンライン会議などを実施していましたが、やはり、この場で決めたいなどの最終決定する場合は、実際の面談を客先も希望していました。それ



写真-1 フィリピン発注者に対するプレゼン状況



写真-2 米国セミナー参加状況

がちょうど海外渡航が可能となった時期でした。

場所と時間を選ばないオンラインは、いつでも実施できるため、お互いにその場で決定することを伸ばす傾向があるのではと感じていました。実面談は緊張感があり、その表情、応答、反応について、参加しているすべての方が、瞬時に把握することができることを改めて実感し、やはり実面談はなくなると実感した次第です。また、掘進機の販売は、販売だけで終了するものではなく、その後の工事施工のサポートも含まれていることが多くあります。そのため、先方は単に金額、納期だけではなく、会社の信頼性も重要と捉えていると考えます。よって、それらを把握するのに客先も実面談を望んでいるのだと考えます。これは、メーカーも同様であり、客先である施工業者の信頼性を図ることが重要であり、工事が完了するまで互いの信頼性、協力関係が成り立たなければ、うまくいかないのが工事施工であり、双方ともにそのことについては理解していることを感じました。また、前回の投稿でも述べましたが、この大変な状況の中、わざわざ来てくれたのかと感じてくれることで親密度が上がり、有効な対話、交渉ができると改めて感じた次第です。

この時のフィリピン渡航では、建設業者だけではなく、発注者機関にも訪問実施、新製品などのプレゼン実施、彼らのプロジェクトに対する質疑応答などの意見交換を行いました。また、始まっている入札に応札する業者に対する飛び込み営業も実施、この飛び込み営業も現地に行かなければできない営業、顧客獲得方法となります(写真-1)。

次に渡航先として選定したのは米国でした。米国にはかつて当社の子会社もあり、多数の掘進機を販売して

いましたが、近年、特にコロナ禍以降は、機械販売だけではなく部品の問い合わせ状況も少なくなっていた状況でした。

その中で、コロナ禍で3年以上開催されていなかったセミナーへ参加するため、2022年4月に訪米することにしました。米国の非開削関連の業者が集い、互いに技術報告、施工報告を行うセミナーで、JSTT ((一社)日本非開削技術協会)が毎年開催している非開削技術研究発表会の規模を大きくしたようなセミナーです。写真-2に米国セミナー参加状況を示します。コロナ禍での渡航できないことも含め、約5年ぶりの米国との客先、業者との対面となりました。その際に、久しぶりに対面できてよかった、今後忙しくなるので問合せしたい、との旨を伺うことができました。

今後忙しくなることの内容については、米国建設市場のコロナ終息後は、停滞していた経済の再開から米国製造業における建設支出が2倍以上に増加、住宅の建設も盛んとなり、それらの影響から管路敷設工事も増えているとのことで、改めてその市場価値を認識した次第です。米国建設市場は、人口の漸増を伴った中国に次いで世界第二の規模です。そのため、建設市場投資は、我が国とは異なり、今でも増加している状況です。図-1に米国の公共投資の分野別推移を示します。ここで示すとおり、上下水道についても増加傾向にあります。実際に、このセミナー参加以降、引き合い、販売が活発化しています。このタイミングで対面営業、コミュニケーションが取れたことが、その効果につながっていると考えています。

ところで、この時のコロナ対応の状況は、フィリピンと