

唯一無二の“課題解決型”設計事務所、 メキシコ進出の全貌

当社はグローバル戦略として、2011年にベトナムにて海外事業を開始し、2012年にはタイに現地法人を設立、ASEAN諸国を中心としてアメリカやメキシコにおいて多数の革新的な建築設計プロジェクトを実現してきました。そして2025年2月、新たにメキシコ現地法人を設立しました。本ニュースレターでは、当社第3の海外拠点であるメキシコについてご紹介します。

CONTENTS



1 メキシコ市場の魅力

巨大なマーケットと経済成長、地理的優位性



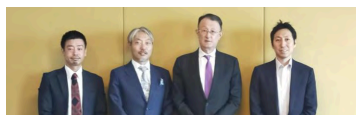
2 メキシコに進出を決めた「4つのポイント」

意外と知られていない、設計事務所の進出が「レア」なこと



3 設計の枠を超え、企業の課題解決パートナーとして新市場へ

代表取締役社長執行役員 小山 直行



4 官・民・経済団体との強固な連携を確立



5 真のグローバルカンパニーとして始動

執行役員 国広 ジョージ

株式会社プランテック

〒102-0094

東京都千代田区紀尾井町3-6

紀尾井町パークビル 6階

お問い合わせ先

事業企画室 広報

メールアドレス

pr@plantec.co.jp

【HP】 <https://plantec.co.jp>

【Instagram】 https://www.instagram.com/plantec_inc/

【note】 <https://note.com/plantec>

1 メキシコ市場の魅力

巨大なマーケットと経済成長、地理的優位性

1億2,940万人と世界第11位(※1)の人口を有するメキシコは、世界第13位のGDP規模を誇る重要な市場です。特に近年、前年比20%以上の成長を達成するなど、その経済成長は顕著です。またメキシコは、太平洋と大西洋の両方に面し、アメリカと国境を接しているため、地理的に非常に優位な位置にあります。これは北南米、さらにはアジアやヨーロッパ、アフリカへのアクセスを容易にするだけでなく、長期的に見れば米国の恩恵を受けやすいというメリットも生み出しています。

(※1) 世界人口白書2024

2 メキシコに進出を決めた「4つのポイント」

意外と知られていない、設計事務所の進出が「レア」なこと

Point

1 人口規模と経済成長、地理的優位性、3拍子揃った場所はどこもずか

当社が、タイ・ベトナムの次に海外進出する国として、人口1億人以上で経済が成長しているところを第一条件としました。すると、世界には16か国しかないことが判明。日本と現在進出している国など考慮すると、候補先はインドなど6か国ぐらいに絞られました。

Point 当社が最も得意とする製造業の事務所や

2 生産施設が集積

当社が手掛ける建物は、事務所と生産施設(工場など製造工程を形成する機械または装置が設置される建築物等)で全体売り上げの54%を占めます(2024年度当社売上)。また、メキシコに進出している主な日本企業は、製造業が64.5%、次に卸売業が17.8%を占め、それぞれ自動車メーカーとそのサプライヤーが中心を占めています。

まさにメキシコは当社がターゲットとする事務所や生産施設の需要があり、勝機があると考えています。

Point

3 日系組織設計事務所として現地法人は初

日本に建築設計事務所は約9.4万社(※1)あります。またメキシコには、1,498社(※2)の日系企業が進出していますが、そのうちメキシコに現地法人を設立した組織設計事務所は、当社が初(※3)となります。日系ゼネコンの進出も少ないため、当社が貢献できるニーズは大きいです。

(※1)国土交通省 2024年4月1日時点

(※2)外務省海外進出日系企業拠点数調査 2024年10月1日時点

(※3)当社調べ 2025年8月1日時点

Point 日本人ではめずらしい、メキシコの建築士

4 の資格を持った社員が当社に在籍

当社には、メキシコの建築大学を卒業し、メキシコの建築士の資格を持った社員がいます。公用語であるスペイン語もネイティブレベルで話せ、メキシコに精通したスタッフが対応できるのは、大きなポイントです。

メキシコに進出する日本企業数（業種別）



出典：帝国データバンク「メキシコに進出する日本企業」調査(2025年)

3 設計の枠を超え、企業の課題解決パートナーとして新市場へ

代表取締役社長執行役員 小山 直行

Point 建物をつくるだけではない、 1 課題解決のプロフェッショナル集団

当社は、ただ建物を設計するだけの会社ではありません。クライアントや社会の課題に対して最適なソリューションをお届けすることを使命としており、建築はあくまでもその一手法に過ぎません。経営者と現場の方々との対話を通して、まず人と物のあるべき動きを考え、それに適した空間や運用、システムなどに最適な解を見出せる唯一無二の企業だと自負しています。



代表取締役社長執行役員 小山 直行
東京大学建築学科卒業後、鹿島建設入社。ボストンコンサルティンググループを経てオートバックスセブンにて取締役専務執行役員に。18年プランテックグループ社外取締役就任、20年から現職。一橋大学大学院 経営管理研究科 金融戦略・経営財務プログラム修了。

Point 2 メキシコ進出の背景

すでにベトナムやタイに現地法人を構えています。次なる進出先を検討するにあたり、人口1億人以上で、経済が成長している国を重要な指標としました。その中で、当社の得意分野である事務所と生産施設との親和性が高い国としてメキシコが浮上しました。製造業を中心とした日系企業がメキシコに拠点を構えていること、地理的優位性が決め手の一つとなりました。また、当社にはメキシコ建築士ライセンス保有者や外国籍の社員など海外経験豊富なスタッフが多数在籍しており、またメキシコに精通したアライアンスパートナーやメキシコ企業との協力体制も築いています。これまでもアメリカやメキシコにおいて多数のプロジェクト実績があり、現地法人を設立することで当社ならではの強みを生かせると考えています。

Point メキシコでも変わらない目指すゴール 3 「クライアントの経営課題を解決すること」

当社の役割はメキシコでも同様で、単なる設計業務に留まりません。「工場・事務所を建てたい」「食堂をリフォームしたい」、はじめにお声いただくのは、このような建物に対するお問い合わせがほとんどです。しかしながら、当社は、「そもそも何が課題なのかを一緒に見つけ、どういう解決策がベストか」というところから提案をしていきます。多くの企業には建築のプロフェッショナルの方はいらっしゃいませんし、建物を建てるのは、多くの方が一生に一度経験するかどうかだと思います。土地の選定から建物の完成までは、通常不動産業者、設計事務所、ゼネコンと業務によって縦割りで物事が進むことが一般的ですが、当社はこれら一貫したコンサルタント業務を行います。



レオンのサムテックメキシコ建設現場にて

Point 今後のメキシコでの戦略 4 協業と現地化で未来を築く

都市計画の専門家、メキシコ協会会長であるホセ・ルイス氏や、メキシコ国境に近いテキサス州に拠点を構える前アメリカ建築家協会（AIA）会長のエリザベス・チュー・リクター氏らと面談し、将来の協業について話し合いました。特にホセ・ルイス氏には4,000人もの教え子がおり、あらゆる建築分野にワールドワイドなコネクションをお持ちです。そういった専門家の方々と共同しながら、将来的には色々なプロジェクトを協業したいと考えています。



ホセ・ルイス・コルテス・デルガド・メキシコ建築家協会会長と

4 官・民・経済団体との強固な連携を確立

2025年5月14日から14日間、代表取締役社長執行役員の小山と執行役員海外担当および現地駐在予定メンバーが現地を訪問しました。官民の主要関係者との面談やプロジェクト現場の視察を通じて、様々な課題解決に対するソリューションを提供できる、当社が果たすべき社会的役割をあらためて認識しました。

安全で持続可能な事業展開に向けて

2024年12月に新たに着任された青山健朗総領事と面談し、日系企業の進出状況や治安・人材確保などに関する現地事情についてお話を伺いました。メキシコシティの建物は1970年代に建設されたものが多く、地盤沈下で傾いている建物も多いことから、プランテックの知見、特に耐震技術などが生かせるのではないかとのご助言をいただきました。日本の技術力が今後のメキシコにおける安全かつ持続可能な事業展開に向けた支援の可能性を探る貴重な対話となりました。



青山総領事(右から2人目)と面談

メキシコの教育環境改善に挑む！

日系企業の寄付で建設されたグアナファト日本人学校とメキシコシティにある日本メキシコ学院を視察しました。グアナファト日本人学校では曾田校長より、本来の正しい動線になっていなかったり、なぜこのような無駄なスペースがあるのか分からない部分が多く感じるというお話がありました。また、日本メキシコ学院では日差しの強いメキシコで庇や屋根がない現状を確認しました。これは民間企業だけではなく学校建築においても我々の建築設計コンサルタントとして重要な役割があると再認識するものとなりました。当社はメキシコの教育環境改善にも挑みます。



グアナファト日本人学校を視察

グアナファト州の経済成長に貢献

グアナファト州は、近年急速に発展し、メキシコ経済において重要な位置を占めています。特に、自動車産業の一大拠点として知られ、北米市場への生産・輸出拠点として極めて重要な場所です。グアナファト経済開発局次官であるアレハンドロ・エルナンデス次官と、外資系企業への支援体制や建設分野での成長戦略について意見交換しました。当社が手掛けるような、クライアントの課題を解消した従業員満足度の高い事務所や生産施設が誕生することで、グアナファト全体の価値も高まる可能性の観点からも、当社の参入に対して大きな期待を寄せていただきました。

海外での教育活動も始動！

メキシコの名門で世界遺産でもあるメキシコ国立自治大学に立ち寄り、建築学部の学生の授業に飛び入り参加し、デザインレビューを行いました。またグアナファト日本人学校では、昨年から企業の代表者が生徒たちに講演行っているそうですが、その講演についてもオファーをいただきました。日本での教鞭経験を活かし、海外で日本の建築や建築ビジネスを教えるなど、海外での教育活動も積極的に行い、人材育成に貢献していきます。



メキシコ国立自治大学建築学科の学生へのデザインレビュー

今回のメキシコ進出は、当社にとってどのような位置づけだとお考えですか？

代表の小山が掲げるグローバル化への、まさに第一歩だと思います。今回のメキシコ進出は、様々な要件が揃ったから実現したのですが、メキシコが最終的なゴールというわけではありません。ここをスタートラインとして、これからさらに世界へと事業を拡大していく、という意思表示なのです。



国広 ジョージ

ハーバード大学大学院修了。97年に東京に拠点を移し、アジア地域で幅広く活動開始。国士舘大学名誉教授、中国清華大学上席客員教授。アジア建築家評価会会長、アメリカ建築家協会国際理事、同協会日本支部会長など数多くの建築協会の要職を歴任。24年9月当社顧問を経て、25年4月より現職。

米国育ちの観点から、メキシコはどのような国だとお考えですか？

私はカリフォルニアで育ったのですが、アメリカから見てメキシコ人というと、治安がとても不安定なイメージが強かったです。白人、メキシコ系アメリカ人、アジア系、アフリカ系など、人種が混在する環境で育ったことも影響しているでしょう。しかし、十数年前にメキシコシティを初めて訪れたとき、そのイメージは一変しました。メキシコシティは植民地時代の面影が強く残り、まるでヨーロッパ、特にスペインにいるような雰囲気でした。非常に上品で、私たちが仕事で関わる建築家たちも、品格のある方ばかりでした。

プランテックが真のグローバルカンパニーとなるために、なにが必要でしょう？

「日本のプランテック」というアイデンティティをなくすことです。

日本のイメージを背負うと、どうしても工芸的でクリエイティブ、安藤忠雄氏や伊東豊雄氏のような著名な建築家がいるといったイメージがつきまといま

す。そうではなく、たとえばシンガポールに本社を置き、そこが輝いているように見せる。ソニーの社長がかつて外国人だったように、グローバルな組織であることを強く打ち出すのです。そして、実は日本のプランテックがその中枢を担っている、というような見せ方もあるでしょう。

組織設計事務所でメキシコに現地法人を設立している会社は少ないですがなぜでしょうか？

一番の理由は、日本のクライアントがいないと海外では仕事が難しいからです。海外に進出する日本の企業についていき、その仕事をするだけで完結してしまう。いわば、日本のクライアントという「バブル」の中にいるようなものです。自力で道を切り開く事務所はほとんどないのではないのでしょうか。大抵は日本の商社など、すでに海外で活動している企業から話が来るのがきっかけです。

これは日本の事務所に限った話ではありません。アメリカの事務所も、アメリカにクライアントがいるからわざわざ海外に出る必要がない。SOMのようなグローバルな事務所がロンドンに進出するのは、アメリカの保険会社やファンドが、現地でビルを建てるからなんです。日本だけが特殊なのではなく、他の国も似たような状況にあると思います。

だからこそ、日本のクライアントだけでない地場のクライアントを獲得することが必要となります。当社にはメキシコの大学卒業でメキシコの建築士の資格を取得した、スペイン語の流ちょうな社員がいますから、真のグローバルカンパニーへの近道を歩んでいけると確信しています。

