

日本の 経済成長を担う インフラ輸出

現在、日本の建設業の海外展開はアジア諸国の経済成長にともない堅調に推移している。鉄道や空港、病院、商業施設の建設などでその国の発展を後押しし、受注額もここ数年、大幅な増加傾向にある。しかし、競合国の台頭もありその世界ランクは相対的に下落していることも事実だ。世界に冠たる日本ブランドのインフラを世界に。海外における「稼働力」を引き出す官民一体となった施策が加速している。

世界の建設市場の需要

新興国を中心に
旺盛なインフラ整備需要がある。

全世界 → **230兆円/年**
出典：OECD(2006, 2011)

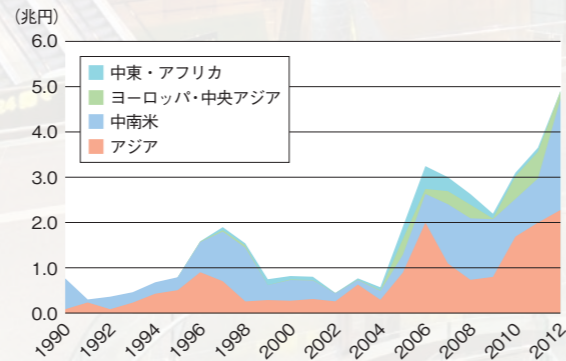
鉄道、港湾、空港、道路、石油・ガス輸送、通信、電気、水の各分野に対するインフラ整備需要を合計。

アジア → **1.7兆ドル/年**
出典：ADB(2017)

鉄道、港湾、空港、道路、エネルギー、通信、電力、水の各分野に対するインフラ整備需要を合計。

民間活用型の交通プロジェクトは、
アジア・中南米を中心に、急速に増えている。

民活型交通プロジェクトへの投資額(世界銀行)



国土交通省、「建設業の国際展開について」を基に作成

カタールのドーハに建設された新ドーハ国際空港(ハマド国際空港)は、中東地区のハブ空港として重要な役割を担っている。この建設プロジェクトは、大成・TAV(トルコ)JVが施工した。(王族専用ターミナルは竹中JVが担当)。(写真：EQRoy/Shutterstock.com)

日本の経済成長を担う 海外建設市場

ここ数年のわが国建設市場の動向を見ると、建設投資額は一九九二年度の八四兆円をピークに減少傾向となり、二〇一〇年度には四一兆円にまで落ち込んだ。二十年足らずで半減した投資額はその後増加に転じ、昨年度は五二兆円まで回復したが、それでもピーク時と比較して四割近い減少となっている。今後、インフラや建物の維持管理、更新投資が増大し、一定の市場規模を確保できる見通しだが、大幅な成長が期待できる状況にはない。

一方、世界に目を転じると、現在七〇億人あまりの世界総人口はアジア、アフリカを中心に増加を続け、二〇五〇年に九〇億人、二一〇〇年には一〇〇億人を突破すると見られている。この急速な人口増加に伴い、新興国を中心に社会基盤整備のニーズが顕在化している。その市場規模はアジアに限っても一・七兆ドルという試算がある。わが国建設業の未来を占

う一つのカギが世界市場にあることは間違いない。

昨年五月、政府は伊勢志摩サミットを機に「質の高いインフラ輸出拡大イニシアティブ」を発表。そのなかで世界全体のインフラ案件向けに五年間で二、〇〇〇億ドルの資金を供給する目標を掲げた。海外のインフラ市場における受注競争は熾烈を極めており、国をあげて具体的な成果に結実する戦略的施策の根幹をなす取組みとして注目を集めている。

国土交通省は昨年三月に「国土交通省インフラシステム海外展開行動計画」を策定(今年三月一部改訂)。そのなかには、より効果的なトップセールスや官民連携の強化をはじめ、地域別、国別の主要プロジェクトを概括的に整理、明確化し(行動計画七ページ以降に掲載)、それに向けた具体的な施策があげられている。高度な技術力と施工能力、メンテナンスまで含めたライフサイクルコストの優位性、新興国の発展に寄与する技術者や法制度の専門家をはじめとする人材育成など、多岐にわたる

国土交通省による
インフラシステム海外展開の推進

海外展開の課題

- 川上からの参画のためには、官民一体での取組みが必要不可欠
- アフリカ・中南米等の潜在的経済成長国・地域への市場拡大が不十分

官民一体となったトップセールスの
展開や案件形成等の推進、
情報発信の強化

- ▶トップセールス、相手国要人の招聘、セミナーの開催、研修等の戦略的展開
- ▶官民連携による案件形成、海外PPP協議会の開催等
- ▶国際機関や在日大使館等と連携した情報発信
- ▶インフラメンテナンスの海外展開促進等



2016年7月
シンガポール・ウォン
国家開発大臣との会談



2016年11月
シティツアー（在京ア
フリカ大使によるICT
建機試乗）

国土交通省、「建設業の国際展開について」を基に作成

国土交通省による
インフラシステム海外展開の推進

海外展開の課題

- 現地ネットワークが不十分
- 進出国における土地・建設業関連制度の不備等
- 契約・リスク管理、支払遅延トラブルへの対応が必要

インフラシステム海外展開・
海外進出を行うわが国企業支援

- ▶企業の事業リスク軽減のための支援
- ▶ビジネストラブルの解決支援
- ▶中小企業等の有する優れた技術の海外展開支援
- ▶わが国企業の進出支援のための官民一体となった枠組みの構築



2015年5月
航空インフラ国際展開
協議会



2015年6月
日越建設次官級会合
品質管理WG

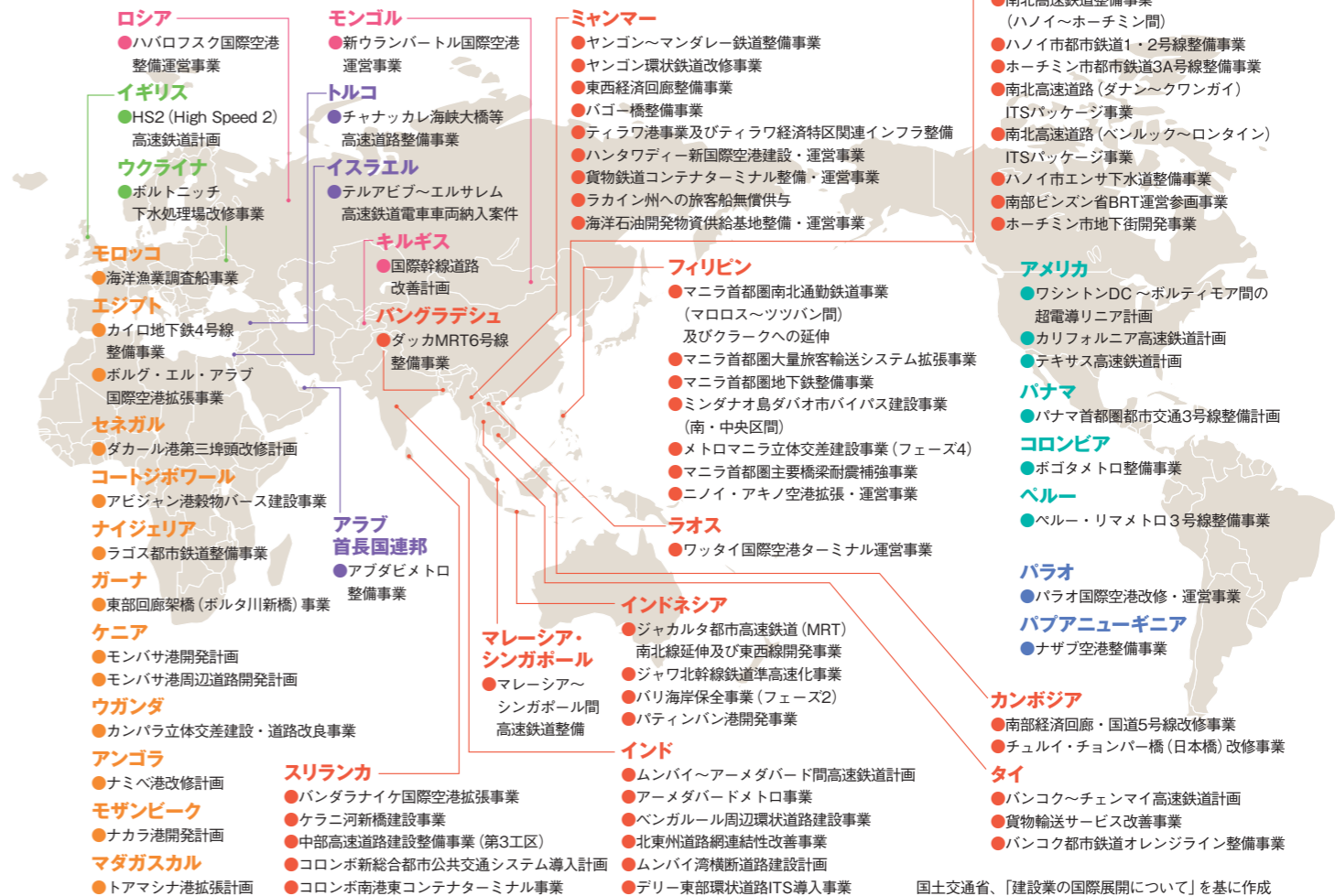
国土交通省、「建設業の国際展開について」を基に作成

01 「川上」からの参画・情報発信

外事業者と連携した大規模商業施設の開発、運営事業の受注事例もある。「土木については沈埋トンネルやシールドトンネル、建築では空港や病院、あるいは防災や環境に関わる案件、つまり日本企業の施工精度、技術力が期待される分野が受注の中心になってきています。今後はPPP、EPCといった新たな枠組みで開発事業を取り込んでいくことも増えてくるでしょう。その動きを後押しするところが国の役割になります」と宮坂課長は話す。

グローバルステージの扉を開く
インフラシステムの海外展開に向けて国土交通省が推進している施策は、大別して三本の柱に分けられる。一つは「川上」からの参画・情報発信だ。官民一体となったトップセールス、情報発信から具体的な案件形成を積極的に展開する。「総理を筆頭に、大臣も相手国に出向き、先方の担当大臣や閣僚と面会し、具体的なインフラ構想を提案しています。わが国が

今後3~4年間に注視すべき主要プロジェクト



02 ビジネスリスク軽減

有する高度な技術、信頼性、豊富な経験など『質の高いインフラ』をアピールすることで、日本に任せた」と相手国に思っていた。多くの活動です」と宮坂課長は説明する。工事が発表されてから動くのでは遅い。両国の官民双方の関係を構築し、早い段階から実際の調査に基づいて、その国の発展の基盤となるマスタープランを作成して、それに沿った具体的なプロジェクトを提案する。在京大使館研究所、新幹線の試乗に招くなど、国内でも積極的にシティア

ポテンシャルは十分あると考えています。いまは国内において復興事業や、東京五輪の需要が見込めるが、将来的にみると現在と同等の市場を維持できるとは考えにくい。将来を見据えた戦略の構築が重要になる。世界の建設会社は地域に根ざした事業展開を念頭に、ローカル企業の取り込みを積極的に推進。日本企業もM&Aが活発化し、地域における経営基盤を強化する動きが顕著になっている。これまで東南アジア、北米を基軸としていた海外展開を、既存拠点を深掘りしながら、南アジア、アフリカ、中東といったエリアに拡大する兆しもみえてきた。民間資金、ノウハウを活用して公共インフラの整備から運営まで請け負うPPP等の新分野への挑戦も海外進出を加速させる要因になりえるだろう。海

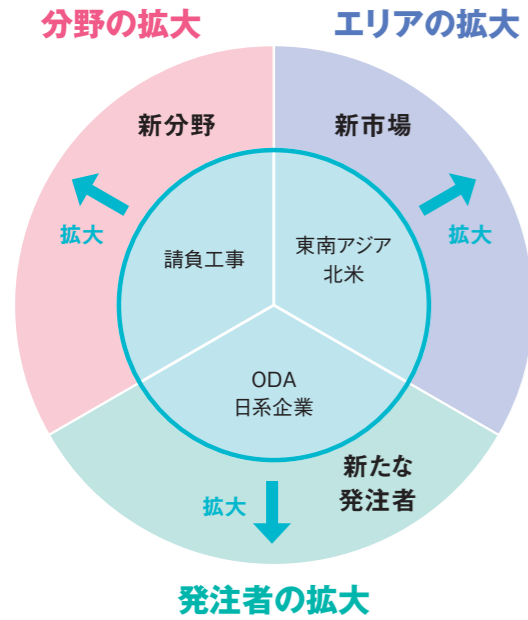
建設業の国際展開に向けた施策について、その旗艦とも言える国土交通省土地・建設産業局でお話を伺った。国際課の宮坂祐介課長は、日本企業の海外における総売上は増加しているが、他国企業が急増、相対的な地位は下落傾向にあるとして次のように話す。「例えば、海外売上げ比率をみると、上位を占めるスペインやドイツの建設会社は、八割から九割を海外で売上げを計上しています。日本はまだ多くても二割程度に留まっていますが、各社の海外戦略では世界市場の重要性が示されています。地域に定着しながら収益を確保し、その基盤を深掘りしながら、新市場に打って出る。その



国土交通省
土地・建設産業局
国際課長
宮坂祐介
Yusuke Miyasaka

日本はまだ多くても二割程度に留まっていますが、各社の海外戦略では世界市場の重要性が示されています。地域に定着しながら収益を確保し、その基盤を深掘りしながら、新市場に打って出る。その

海外建設市場における エリア・分野・発注者の開拓・拡大



国土交通省、「建設業の国際展開について」を基に作成

醸成し、日本企業によるPPPプロジェクトの組成を両国政府で目指します」と宮坂課長は話す。そのためにも相手国政府とのネットワークを強固なものとし、事業参画機会を早期に創出することを目的に相手国政府との緊密な意見交換を実施しているという。

もう一つ、基軸となりえるのが拠点国の政府・企業と連携した第三国展開支援だ。日本との関わりが希薄な新興国には、そもそも日本人が少ない。資機材のサプライチェーン、ネットワークも未整備なことが多い。しかし、すでにそ

の国に根を張ってビジネスを推し進めている国や企業は少なくない。政府はそうした国の政府・企業と連携した第三国展開支援を促す環境整備を推進する。「日本企業が単独で進出しようとしても限界がある。志を同じくする企業と親密な関係をつくり、共同して取り組んでいくことが堅実な方法だと思えます」と宮坂課長は第三国展開支援の重要性を語る。トルコ、米

「質の高いインフラ」について宮坂課長はこう説明してくれた。「日本のインフラが世界市場で単純な価格競争にさらされた場合、厳しい戦いを強いられることは重々承知しています。しかし、ライフサイクルコストの側面から見れば日本企業は優位に立つことが

担っている。建設業界はその重責を

競争国と一線を画す日本連合の戦略

日本はこれまでに「質の高いインフラ投資」への理解を促すため中央アジア、アフリカ等の一〇カ国以上で官民インフラ会議（セミナー、ワークショップ、ビジネスマッチングの機会）を開催してきた。昨夏、ケニアで開催されたTICADⅥには日本のインフラ関連企業七六社が参加し、わが国の質の高いインフラをアフリカ諸国に印象付けたことも記憶に新しい。昨年設立された「アフリカ・インフラ協議会」（会長・清水建設株宮本洋一会長）も、わが国の「質の高いインフラ」について積極的に情報発信し、相手国の官民との関係構築を進めている。

「質の高いインフラ」について宮坂課長はこう説明してくれた。「日本のインフラが世界市場で単純な価格競争にさらされた場合、厳しい戦いを強いられることは重々承知しています。しかし、ライフサイクルコストの側面から見れば日本企業は優位に立つことが

国土交通省による インフラシステム海外展開の推進

- 海外展開の課題
- 進出すべき国の選定に必要な情報が不十分
 - 海外人材・ノウハウ等が不足

国際標準化の推進、 制度整備支援、 相手国人材の育成等

- ▶国際機関・標準化団体へ参画
- ▶相手国の制度整備支援
セミナー・研修開催、専門家派遣等
- ▶相手国人材の育成支援



国土交通省、「建設業の国際展開について」を基に作成

03 ソフトインフラの展開と人材育成

中身で相手国政府と日本企業の間で想定にズレが生じると、民間企業としてはなかなか十分な主張ができなくなってしまう。その際、

開と人材育成」が三本目の柱。ポイントになるのは制度整備支援、相手国の人材育成だ。日本は建設に開く高度な制度を有している。新興国からは入札契約制度や建設業許可、区画整理や土地収用の仕組みなど日本の法体系に対する注目度が高まっている。そのノウハウを開示し、相手国の制度確立に寄与する。ベトナムでは国土交通省の働きかけにより価格のみならず品質、技術を評価対象とする総合評価制度が導入された。その国の建設業に関わるルールが日本を

包括的な提案と 他国との連携

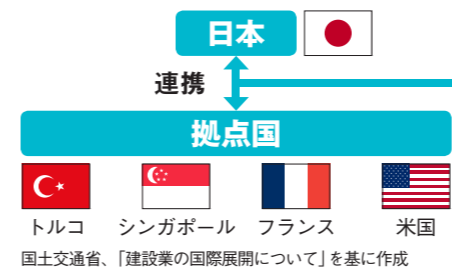
参考にして整備されれば、予見可能性も高まり、日本企業が進出するモチベーションは高まる。そうした秩序の確立、改革を国が担う。さらに制度を運用するのはそれに長けた「人」である。研修会やセミナー、専門家の派遣を通して、相手国の人材の育成支援にも力を入れていく。

三本の柱をより強靱かつ現実的な施策とするための取組みが始まっている。その一つが相手国、企業と連携してPPPプロジェクトを創出しようとする体制の整備、強化だ。

海外受注高を伸ばすためには従来の請負型にとどまらず、新分野に向けた積極的なアプローチが必要だ。特に各国政府はPPP事業に注目しており、日本としてはこの分野での新規参入、事業拡大が期待できる。「PPP事業、都市開発分野を想定した取組みを始めています。日本の建設業界の優位性をPRして日本企業への期待感を

拠点国と連携した第三国への展開

施策内容 トルコ、シンガポール、フランス、米国等の「拠点国」と連携して、政府間会議、セミナー、ビジネスマッチング等を開催し、第三国への質の高いインフラ投資促進を図る。



国土交通省、「建設業の国際展開について」を基に作成

- 2016年3月、質の高いインフラをフィリピンに呼び込むため、米商務省と共催でマニラにおいて日米共同インフラセミナーを開催
- 2016年8月、TICAD VIのサイドイベントである日・アフリカ官民インフラ会議において、フランス企業も参加してのパネルディスカッションを実施
- 2017年3月、シンガポール建築建設庁と合同で、高度な技術・ノウハウをもつ両国企業による第三国への展開も視野に入れたセミナーを開催
- 2017年夏頃を目処に、トルコ建設省と合同で、第三国への進出をテーマに「日本・トルコ建設産業会議」を開催予定