

第3回 インフラ海外展開推進のための有識者懇談会 議事概要

日 時：平成24年6月13日（水）10：30～12：00

場 所：中央合同庁舎2号館 16階国際会議室

【「川上」から「川下」まで】

- 「川下」部分は重要であり「可能性の追求」では弱い。「川上」から「川下」まで一気通貫でなければ魅力的な提案にはならない。
- 日本のマネジメントに対する興味は強く、相手国が期待しているのは「川下」の部分ではないかと感じている。
- 「川上」だけでなく「川下」、すなわち運営をとらないと継続的に利益を生む事業と ならない。そこをしっかりと獲得していくことが重要。

【公的機関のノウハウの活用】

- 「川上」部分への公的部門の関与は重要と考える。下水道事業団や水資源機構が持つ「川上」部分のノウハウを活かすべきである。また、「川下」部分についても、民間中心ではあるが地方公共団体を含めた公的部門も参加して事業が実施することができるとよい。

【人材育成、人的ネットワークの形成】

- 日本側の人材育成、相手国側の人材育成とともに、それぞれの中間的ないわば橋頭堡を担う人材として日本で勉強した留学生を活用することが重要であり、そのことを強調すべき。留学生の中には、帰国後、本国政府や学界のキーパーソンになった人材も多い。
- 協議組織の設置はいいアイデアであると考え。これに土木学会等の学識者の知見を加えることができたらよい。日本の土木学会等の活動は海外でも認められている。
- 研修等によって育成された相手国側の人材も含め、チーム日本の共有財産として活躍してもらえるシステムがあることが望ましい。

【官民一体となった取組みについて】

- 官側も一体でやっていく（JICA、JBIC、JETRO、NEXIを含めて総 動員する）というアクセントが欲しい。
- 政治を含めた官民一体を強調すべきである。例えば都市開発事業などで、相手国によっては政権が交代するとそれまで進めていた事業が動かなくなることもしばしばあるが、これは民間ではどうすることもできない。日本政府と相手国政府の間での縛りが欲しい。

- インフラ海外展開について、JBIC等による支援のみならず、政府も実行予算をつけて積極的に取り組むなど、国としての覚悟をみせてほしい。
- 国が全体として動くことが重要。「防災パッケージ」の様に「旗」を掲げることで、政府全体がまとまり、有識者とも一体となった取組みを進めやすくなるのではないか。
- タイの防災パッケージのときは、総理をトップとする国家戦略会議において大きな方向性が示されたため、事務方が円滑に動けた面があった。国が全体として動くことの重要性を感じる。

【相手国のニーズ】

- 世界のトップレベルの製品が欲しい国ばかりではない。その国の生活環境に合ったものに需要がある。日本には、そうしたニーズに適した製品やノウハウを相手国に提供する能力があると考えている。
- 相手国に提供するスペックは基本的に契約に応じ、相手国の要求どおりにすべきである。一方で、相手国の要望が過剰である場合や安全性に問題が生じる場合などについては、こちらからスペックの変更を提案できるような契約にすべきと考える。
- 海外でシステムや設備の整備をしても、その後のメンテナンスがなされていない事例が見られる。日本のメンテナンス技術を移転し、相手国が自立的・持続的にそのシステムを運営・維持できる体制を整えることが重要。
- インフラ海外事業はあくまでもローカル、地場産業であり、そのための人材を官民で育成していく必要がある。

【国内市場の国際化】

- インフラ海外展開のためには国内市場を国際化して体力をつけることが必要であり、もっと強調すべき。
- 鉄道事業などの場合、海外へ事業展開する際の規格と国内の規格が違っていることで様々な問題が生じている。全てを海外とあわせる必要はないが、ある程度の国際化は二重のコスト、余計なエネルギーの抑制につながる。その際、日本のよいところを国際標準化する取組とセットで考えるべき。
- 国際的には施工者に対して片務的な契約がしばしば見られることから、全面的に国際化すればよいというものではなく、何が違うかをきちんと把握した上で、守るべきものは守るべき。

【情報収集】

- 海外でのインフラ事業の実施については、相手国政府内部でも方針や考え方が割れている場合がある。的確な情報収集をして日本側の対応を間違わないようにする必要がある。

【競争力】

- 国土交通省の所掌分野と直接関係ないが、円高、電力料金、法人税率という問題により日本企業の競争力が削がれているという点については、現状認識として重要。

【ODA】

- PPP案件は今後重要となるが、民間資金も限界がありそれだけでは事業がなかなか成り立たない。例えば、ODAで施設整備等を行い、「川下」すなわち運営部分をPPPで行うといった形態がとれるとよい。
- せっかく日本からODA資金が出ていても日本企業が受注・実施していないと日本の支援だと気付かれない。お金を出すだけでなく、モノをすることで貢献できるようにするべきであり、タイド案件を増やして、日本企業の姿をみせるべき。

【その他】

- 民間と異なり、経営資源（人、モノ、技術、カネ）、時間軸（スピード感）、定量目標、という視点が欠けている。長期的な課題として認識すべき。
- 海外展開に当たっては、雇用など現地にもメリットがあるように事業を進めていく姿勢が重要。節度を持ってキチンと対応することで他国との差別化も図れる。