

インフラシステム海外展開行動計画2018 概要

国土交通省
平成30年3月

インフラシステム海外展開行動計画2018 概要①

〔1〕インフラシステム海外展開の現状

- 今後世界では、アジアを中心に膨大なインフラ整備需要が見込まれている。
- 交通インフラ市場は全体で1.5倍、特に鉄道は2倍以上の伸びが予想されている。
- 情報通信分野(9.4兆円)、エネルギー分野(4.4兆円)の受注額に比較して、国土交通省関連分野である交通分野(1.3兆円)、基盤整備分野(1.7兆円)の受注額は小さい。

世界の交通インフラ市場の伸び



インフラ受注実績



(注) 各種統計値や業界団体へのヒアリング等を元に集計した網羅的な集計。「事業投資による収入額等」も含む。

主要分野別の内訳

分野	2010	2014	2015	
エネルギー	3.8	5.6	4.4	
交通	0.5	1.0	1.3	
情報通信	通信事業	1.0	5.7	6.0
	通信機器等	3.0	3.4	3.4
基盤整備	1.0	1.8	1.7	
生活環境	0.3	0.4	0.5	

出典：OECD「Strategic Transport Infrastructure Needs to 2030」(2011)
※為替レートは2017年11月時点

〔2〕 行動計画2018の5つの戦略

<基本的な考え方>

- 世界の旺盛なインフラ需要を取り込むことは、我が国の成長戦略の重要な柱。
- 「自由で開かれたインド太平洋戦略」においても、インフラ整備による連結性強化により、関係国の経済社会的な基盤強化や地域の安定と繁栄の確保に貢献することとされている
- インフラ整備は、相手国の都市問題等の課題解決や海外進出している日本企業のサプライチェーン強化にも資する。
- 我が国の強みである「質の高いインフラシステム」の海外展開により、競合国との差別化を図る。

戦略1 チームジャパンの確立 ～独法等の知見の活用による官民一体となった海外展開～

- 今次国会に「海外社会資本事業への我が国事業者の参入の促進に関する法律案」を提出。
- 国土交通分野のプロジェクトは相手国政府の影響力が強く、専門的な技術・ノウハウも必要
- 独法等の公的機関としての中立性・交渉力、国内業務を通じて蓄積された知見を活用して、8分野（高速鉄道、水資源、都市開発、住宅、下水道、空港、道路、港湾）の15の独法等に所要の海外業務を行わせることにより、企業の海外展開を強力に後押し。

戦略2 競争力の強化

- 高い技術力等の我が国の「質の高いインフラ」の強みを相手国のニーズに対応してカスタマイズして提案
- 政府・関係機関との連携によるファイナンス提案、海外生産拠点の活用等によるコスト縮減等による価格競争力の向上
- 相手国地元企業との協業、外国企業との連携による第三国への展開等の外国企業との補完的な協働
- 手続きの迅速化等により、「確実だが遅い」から「確実で早い」へ
- 中小企業の海外進出支援等による海外展開を担うプレイヤーの拡充
- コンサルタントの提案力強化
- 新技術の積極活用と国際標準化の推進を通じて「質の高さ」を不断に向上

〔2〕 行動計画2018の5つの戦略

戦略3 増加するPPP案件への対応

- 「PPPになじむ部分」「公共で対応すべき部分」を考慮した適切な事業スキーム構築の相手国政策決定権者に対する働きかけ
- 相手国政策担当者に対するPPP人材育成・キャパシティビルディングのための研修拡充
- 株式会社海外交通・都市開発事業支援機構(JOIN)がPPP案件に積極的に参画、我が国企業の海外展開を強力に後押し

戦略4 相手国への貢献を通じた受注機会の拡大

相手国の課題解決に向けた貢献を通じて日本の「質の高いインフラ」への理解と受注機会の拡大を図る。

- 新興国の国土計画・地域開発計画、都市開発・都市交通マスタープラン等の上流計画の策定に積極的に貢献
- 都市開発と公共交通や、臨海部の産業立地と港湾インフラの一体的整備、住宅供給制度、防災対策、省エネ・環境配慮の低炭素型社会への対応等、我が国が急速な成長の中で蓄積してきた課題解決の知見・ノウハウを活かして相手国の社会課題解決に貢献
- 相手国の人材育成を通じて我が国の知見・ノウハウを幅広く移転、パートナーとして相手国に伴走
- 日本の「質の高いインフラ」は、低廉なライフサイクルコスト、人材育成・制度構築支援、安全や環境への効果等を通じて投下した資源以上の価値をもたらすというコンセプトとして効果的にPR

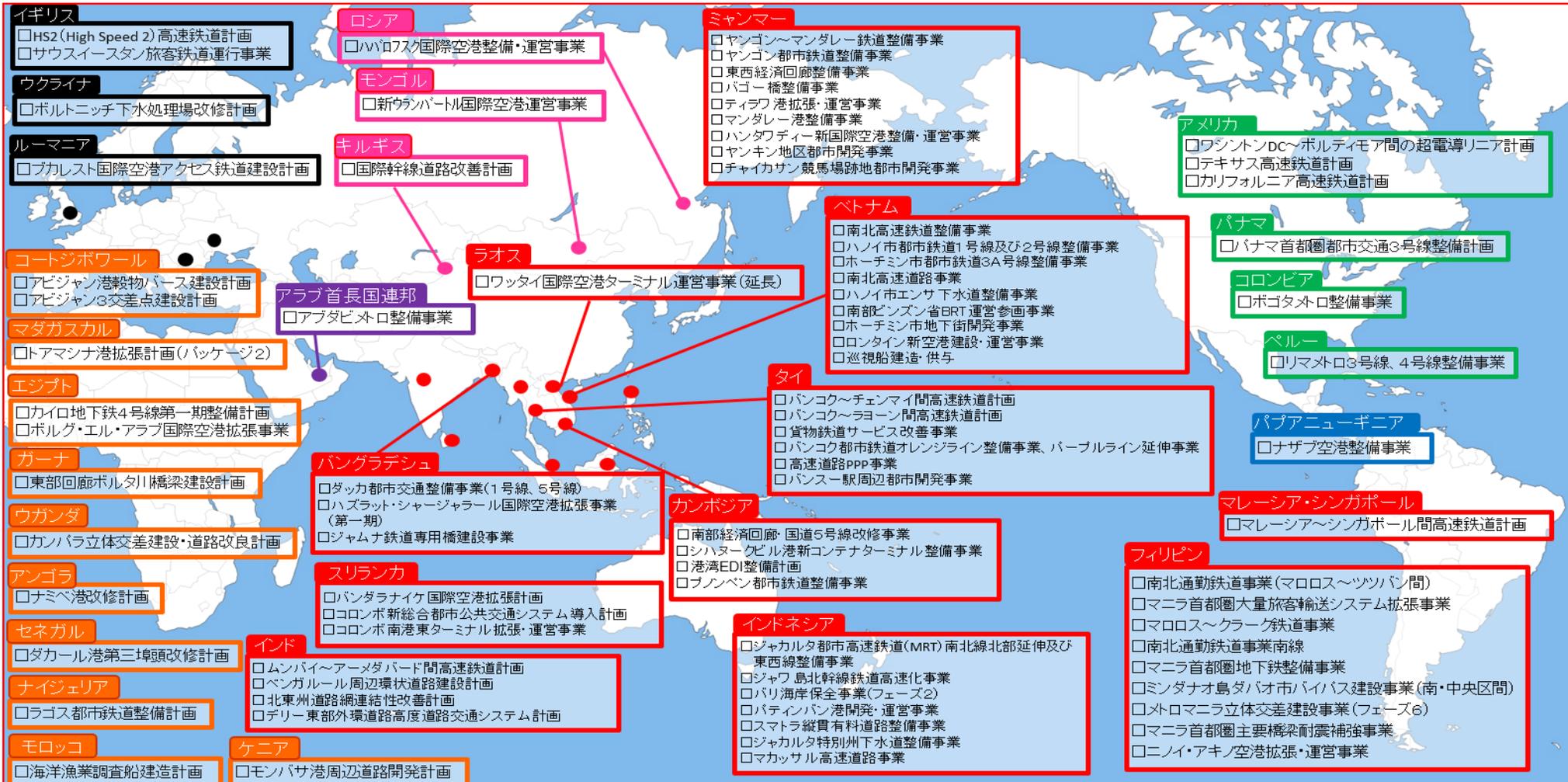
戦略5 受注後の継続的な支援

- 日本企業は案件受注後も、代金の未払い、土地収用の遅れ、アクセス道路等関連施設の整備の遅れ、治安問題等様々なリスクにさらされている
- 関係省庁とも連携して、受注後も継続的に日本企業をサポートしていく姿勢を明確にすることで、我が国企業の海外展開の不安を低減

インフラシステム海外展開行動計画2018 概要③

〔3〕 地域・国別の取組方針

- 行動計画2018では、今後3～4年に注視すべきプロジェクトとして、83件のプロジェクトを選定。
- 昨年度の行動計画2017の76プロジェクトから17件を削除（12件は本邦企業が受注、2件は外国企業が受注、3件は入札時期の遅れ等）、59件は引き続き取組みを継続、新たに24件を追加。
- アジアが56件と最多であり、競合国との競争が熾烈化。アフリカ、欧米等でも重要プロジェクトが動いている。



インフラシステム海外展開行動計画2018 概要④

〔4〕分野別の取組

①鉄道

市場の動向

- ・ 国内市場は大幅な需要増加は望めない。海外市場は年間24兆円規模の需要があり、年率2.6%で成長中。
- ・ 車両製造では、中国中車が売上高約4兆円、統合を発表したシーメンス・アルストムの売上高が約2兆円であるのに対し、日本は日立の約5千億円が最大

我が国の強み・弱み

- ・ 安全性・定時性・大量輸送、駅周辺開発や駅ビル開発等が強み
- ・ 企業が車両、電機品、信号等に専門分化しており、総合的な提案・サービス提供体制が不十分
- ・ 車両の供給力、特に設計能力に制約

今後の海外展開の方向性と具体的な取組

<今後の海外展開の方向性>

- ・ 海外展開の実績のある企業は、欧州規格等への対応やM&Aによる規模拡大等のグローバル化を進める
- ・ 新たに海外展開を図ろうとする企業は、本邦技術の活用を前提としたSTEP円借款等を足掛かりとしながら経験を蓄積

<具体的な取組>

- ・ 安全性・信頼性・低廉なライフサイクルコスト等の日本の鉄道の強みのプロモーションや、日本が優位性を有する都市交通システム(AGT・モノレール)の海外展開
- ・ 建設・運行・保守まで一貫した「パッケージ」での提案を可能とするため、鉄道・運輸機構によるプロジェクトマネジメントを可能とするとともに(今通常国会に法案提出)、官民連携協議会による官民一体となった取組
- ・ 案件形成段階から鉄道・運輸機構によるコンサルタント機能が発揮できるよう措置(今通常国会に法案提出)、官民連携協議会による早い段階からの官民の状況共有
- ・ 車両供給力、特に設計能力の確保のため、新規雇用やOBの活用の促進、車両の標準化による設計・生産負荷の軽減
- ・ 鉄道分野における海外展開に必要な人材の確保・育成

〔4〕分野別の取組

② 港湾

市場の動向

- 世界のコンテナ取扱個数は2020年に2015年対比で14%増加、2015年から2030年の世界の港湾インフラ需要は4.3兆円/年と見込まれるなど、海外市場が拡大。

我が国の強み・弱み

- 整備面では厳しい自然環境や施工条件に対応した急速施工・地盤改良・環境配慮等の高い技術等に強み
- 運営面では荷役効率の高さ・狭いターミナルでの高度な運営等に強み
- COSCO SHIPPING(中)、Hutchison(香)、PSA(星)、APMT(蘭)等のメガターミナルオペレータが世界の港湾で多数の運営実績を持つ中、我が国企業の海外での港湾運営実績は限定的

今後の海外展開の方向性と具体的な取組

<今後の海外展開の方向性>

- トップセールス等を活用した川上から川下までの一貫した取組
- 我が国企業の海外展開に向けた環境整備

<具体的な取組>

- 我が国の質の高い港湾建設技術、効率的な港湾運営ノウハウ、臨海部の産業立地と港湾整備・運営を一体的に行う面的・広域的開発等の強みのプロモーション
- 「海外港湾物流プロジェクト協議会」等を活用した官民連携体制の強化
- 港湾技術基準、港湾EDIの海外展開や国際航路協会(PIANC)等の国際組織との連携を通じた国際標準化
- 国際戦略港湾運営会社による海外港湾の整備・運営やこれらに関する調査への参画(今通常国会に法案提出)

〔4〕分野別の取組

③空港

市場の動向

- 国内航空市場の伸びは緩やか。国際航空市場は旺盛な需要があり、今後5年間に計画・事業中の空港建設事業規模は50兆円、空港運営案件も各国で増加中。

我が国の強み・弱み

- 過密ダイヤの中で定時性を確保する空港運用能力、清潔さ・商業施設の充実・安全性等の高品質なサービス提供が強み
- フラポート(独)、ADP(仏)、チャンギ(星)等が世界的な空港オペレータとして活躍している中、我が国の空港オペレータは少数にとどまり、海外展開の実績も限定的

今後の海外展開の方向性と具体的な取組

<今後の海外展開の方向性>

- 海外案件に参入する本邦空港オペレータの拡充
- 海外空港運営ノウハウを速やかに吸収・蓄積

<具体的な取組>

- 定時性・安全性・快適性等の我が国の空港運営の強みのプロモーション
- 成田空港(株)・中部空港(株)による海外空港の整備・運営やこれらに関する調査への参画(今通常国会に法案提出)
- (今通常国会に法案提出)
- ODA案件等を通じた海外展開ノウハウの速やかな吸収
- 増加する国内空港コンセッションを通じた空港運営ノウハウの蓄積

インフラシステム海外展開行動計画2018 概要④

〔4〕分野別の取組

④都市開発・不動産開発

市場の動向

- 国内市場は少子高齢化の進展により新たな開発需要が減少、海外市場はアジア新興国を中心に市場規模が拡大するとともに、渋滞、大気汚染等の都市問題や住宅不足が深刻化

我が国の強み・弱み

- 公共交通指向型都市開発、スマートシティ、区画整理・市街地再開発等の法制度、住宅整備・金融制度、耐震・省エネ建築基準・施工技術等、我が国が様々な課題に対処する中で蓄積してきた知見やノウハウが強み
- 質が高く、管理が行き届いた日本型不動産のニーズも拡大
- シンガポール、韓国等と比較して官民一体となった取組体制の構築が課題

今後の海外展開の方向性と具体的な取組

<今後の海外展開の方向性>

- 我が国企業が現地において事業を行いやすいビジネス環境の整備
- 川上から川下までの一貫した取組の推進
- 政府間枠組みの構築・活用

<具体的な取組>

- 新興国における法制度整備支援、専門家派遣等のビジネス環境の整備
- 案件形成段階における都市再生機構によるマスタープラン策定への参画や、住宅金融支援機構による住宅金融制度の構築・拡充に向けた支援(今通常国会に法案提出)、民間企業のビジネスマッチング支援
- 我が国の知見やノウハウを戦略的に売り込むための二国間プラットフォームの構築・活用 等

〔4〕分野別の取組

⑤建設産業

市場の動向

- 海外建設市場は米国・欧州・アジア太平洋地域等を合計すると国内の10倍以上の市場規模
- 今後も経済成長著しいアジアの新興国等を中心にインフラ需要が顕在化

我が国の強み・弱み

- 我が国建設業の受注は、日系製造業及びODA案件が大きなウェイトを占め、地理的にはアジア・北米に集中、また、PPP事業が求められる中、建設請負工事が中心
- 「高い技術力」が評価される前提としての価格競争力の強化、国際的なビジネス慣行への順応促進、ファイナンス等も含めた総合的な提案力の強化が課題

今後の海外展開の方向性と具体的な取組

<今後の海外展開の方向性>

- 市場環境整備及び我が国建設企業の競争力強化
- 発注者資金源の多様化、地理的拡大、PPPをはじめとする新分野への進出による新市場の獲得
- 中堅中小建設企業支援

<具体的な取組>

- 法制度整備・普及支援、要人会談・国際交渉等による市場環境整備、個別案件の問題解決支援
- 国際人材の育成・確保、第三国企業やローカル企業との連携、ファイナンスツールの活用等による競争力強化
- 我が国企業の強みが評価される入札制度の導入等の促進、「JAPANコンストラクション国際賞」の推進
- アフリカ・中南米等の新興国、PPPや不動産開発投資等の新市場への進出支援
- 「中堅・中小建設業海外展開推進協議会(JASMOC)」を通じた海外展開に取り組む中堅中小企業の裾野拡大