

## 第5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11月13日（火）15：30～17：00

場 所：中央合同庁舎2号館 16階国際会議室

### 【平成25年度予算要求（海外プロジェクト推進）等について】

平成25年度予算要求（海外プロジェクト推進）の内容について事務局より報告を行ったところ、以下のようなご発言があった。

- 官民で成功事例を作ることが非常に重要であり、もっと多くの人に見せることができるレベルの事例形成まで踏み込んだらどうかという印象。
- モデルプロジェクト自体は大いに結構。実際にやるときには立派なものになるのだろうが、資料についても、例えば若い人が見たときに魅力的に映るようなものにしなければならない。
- インフラの海外展開について今回国交省の予算要求で39億円とのことだが、諸外国に売っていくという観点からすれば省庁を超えて国として取り組んでいくべきである。その方が相手国からしてもやりやすいであろう。
- インフラの海外展開に当たっては、日本の良さを押し出すことも重要だが、上から目線ではなく、相手国の地域情勢や文化を大切にすることも必要。

### 【海外事例に基づく検討（道路、水、海洋インフラ）について】

海外事例調査の経過について事務局より報告を行ったところ、以下のようなご発言があった。

- 全体に共通することとして、現地の企業とのパートナーリングが非常に大切。PPPにおいては相手国政府が果たす役割を理解してもらうよう働きかけていくことが必要。また、相手国の事情にあわせた提案型の関わり方をしていく必要がある。
- インフラ海外展開については、先進国と中進国とを分けて考える必要があり、中後進国については為替の変動など様々な問題があることから、JBIC・NEXI等の活用を含め、日本全体としての対応を考えるべき。
- 先進国ベースの契約をすると、料金支払いの不履行などのリスクが大きいのではないかと。地域文化を無視した標準化の押しつけを行うのではなく、相手国の文化を大切にしなければならない。
- 道路分野について、PPP等で事業参画する場合、国やプロジェクトごとにリスクは異なる。日本政府と相手国政府、民間の3つの母体がどのように

スクシェアしていくか明確にしないと実際の事業に結びつかない。

- 地場産業である道路分野、水分野については、人材を育てることが必要。例えば水プラントの運営ノウハウは地域ごとに異なり、デモプラントを運ばせてみて問題を顕在化する必要がある。
- 海洋開発分野については、日本の高い技術が十分に生かせる分野なので、強力な支援をお願いしたい。
- 競合国に対しては、保証内容の高度化・充実化や保証期間をリーズナブルにすること、あわせてライフサイクルコストを評価に入れることで表面価格だけで契約者を決定しないよう差別化を図るのがよい。
- リスクの軽減という意味で、省庁間で連携しながら支援して欲しい。

#### 【最終取りまとめに向けた意見交換】

最終取りまとめに向けた方向性について事務局より報告を行ったところ、以下のようなご発言があった。

- 相手国のニーズのくみ上げ、プロジェクトファイディングについては、従来民間企業、とくに商社がやってきた。いま、それが彼らにとって面白い（対価を得られる）ビジネスにならないとされているのではないかと。世界に散らばる民の情報網をいかに取り入れるのかの検討が必要である。
- ニーズの的確なくみ上げが必要で、提案だけでなく色々な情報を出し合っただけでオールジャパンでやっていく必要がある。またコネクティビティ・連結性ということも言われているが、その実現に資する取組は是非進めてほしいものなので、これにフォーカスして incubate するとよい。
- それぞれの国の状況やニーズがどんなものか十分にわからない面がある。生々しく、「この国ではこう考えている」というような、ブレークダウンした議論をして突き進んでいかないといけない。
- インドの都市交通案件のようにせつかく ODA で支援している案件については、入札金額が低だけで契約者を決定するのではなく、技術提案の内容・性能・品質をきちんと評価して契約者を決定してもらうよう、実施機関を厳密に指導していただきたい。
- 保証内容、性能、保証期間に関する言葉をとりまとめの中に取り入れて欲しい。
- ニーズのくみ上げについて、中間取りまとめにおいて、「現地に合った」とか「レジリエントシステム」など良く書いているが、実際にデモプラントの活用、実施を行うことも重要と考える。
- 相手国の文化、制度、価値観を理解するというのが非常に重要である。これまで「その他」として扱ってきた文化・慣習をリサーチして海外展開に係る注意点としてフォーカスすれば道が開けるのではないかと。

- 現地の大学、研究者等を含めたアジアのアカデミックネットワークを活用してはどうか。日本が国税で養成している膨大な数の留学生を企業の新規採用で積極的に採用するなど活用すべき。
- 国内の国際化という点については、全く十分とは言えない状況。例えば、東証に上場している海外株の企業は、20年前は127社あったが、現在は9社。彼らにとって日本で起業することのメリットがない。そのように今日本に魅力が無いのだとすれば、どのように脱皮していったらよいか。
- 日本の魅力が低いのに関し、自らを相対化できていない。よそものも買う努力、その中で切磋琢磨し国際スタンダードといえるものにする習慣をつけないければ、基礎体力がつかない。
- 中東のビジネスに参入する機会が多いフランスは、アラブ研究の世界的機関をもっている。そういうイニシアティブを日本は取れていないのではない。色々なところと協力してやればよい（アジア経済研究所、などがある）。
- グローバル人材とは何かとよく言われるが、英語ができることに加え、違った価値観を理解しリスペクト、コラボレーションできることが条件。
- 政府のトップセールスにおいては、高速鉄道のみならず、まず都市鉄道のように基礎的なことをやって相手国の鉄道に関する技術力を高めることも重要ではないか。

次回の懇談会では最終とりまとめについて議論する予定。