

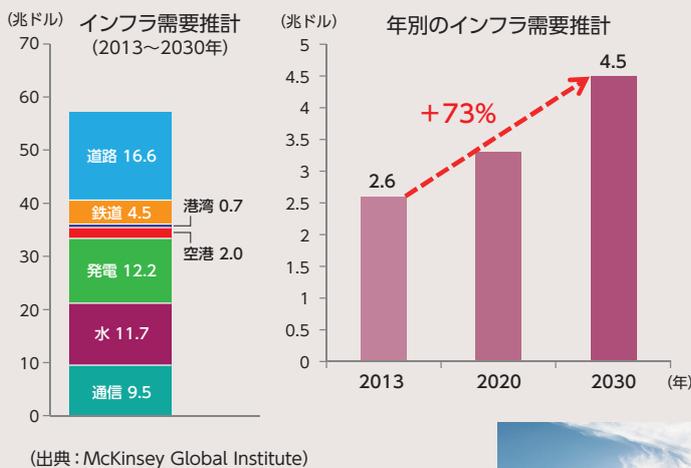
インフラ海外展開による 新たな需要の創造・市場の開拓

わが国が直面している人口減少問題は、消費需要を中心とする国内市場の縮小要因ともなり、経済成長を阻害する懸念があります。現在、国内には復興需要や東京オリンピック・パラリンピックに向けての需要もありますが、その後も持続的に発展する経済の仕組みを持たなければなりません。

一方、海外に目を転じると、アジアを中心に、まちづくりや空港、鉄道、高速道路などのインフラ整備をこれから行う予定の国がたくさんあります。試算すると、今後18年間で60億ドル弱の需要が見込まれる非常に大きな市場です。それらの事業を日本企業が受注することで、需要の維持、また経済成長も可能になると考えられます。

そこで国土交通省では、国土交通分野におけるインフラ海外展開の行動計画である「国土交通省インフラシステム海外展開行動計画」を策定。IoTなどの未来型新技術を活用した市場の開拓を含め、海外の旺盛なインフラ需要を積極的に取り込むことにより、日本企業の体質の強化、価格競争力・生産性の強化を図り、成長循環型の「質の高いインフラ」の海外展開を強力に推進することとしました。

年別インフラ需要推計グラフ



**海外での先行事例を国内産業で生かす
「ブレイク効果」を期待**

政府目標は、日本企業が2020年に約30兆円（2010年約10兆円）のインフラシステムを受注することを目指しています。これを着実に達成するため、企業が目指すべき具体的な方向性として、①IoTなどの未来型新技術を活用した市場の開拓 ②グローバル競争による企業



日立による鉄道車両のスマートメンテナンス

体質の強化 ③ スケールアップの発揮による価格競争力、生産性の強化の3つを掲げています。

未来型新技術を活用した市場の開拓では、国内・海外の境なく新技術を展開することによって、その技術を今度

は国内事業に取り込み効率化を図る「ブレイク効果」が期待されます。株式会社日立製作所が英国より受注した鉄道車両のスマートメンテナンスシステムは、その先駆けともいえます。鉄道車両と生産拠点にIoT技術を導入したそのシステムでは、車両走行データを収集し、生産拠点（現地）へフィードバック、解析を行うことで離れた工場などでも状況把握が可能となり、車両生産・保守体制の効率化が図られています。

また、海外において国内よりも厳しい受注競争環境に揉まれることは、可能な限りのコスト削減を図ることにもなり、企業体質・生産性の強化へつながると期待されます。その例として、日立によるイタリア企業の買収、鹿島建設株式会社による豪州企業の買収などがあります。国内企業だけで事業を進めるのではなく、他国企業の基盤を有することで、強固な事業基盤を築き、グローバル競争にも打ち勝つものとなるでしょう。

さらに海外市場という新市場へ供給を拡大することで単価の引き上げが実現されたり、海外

