

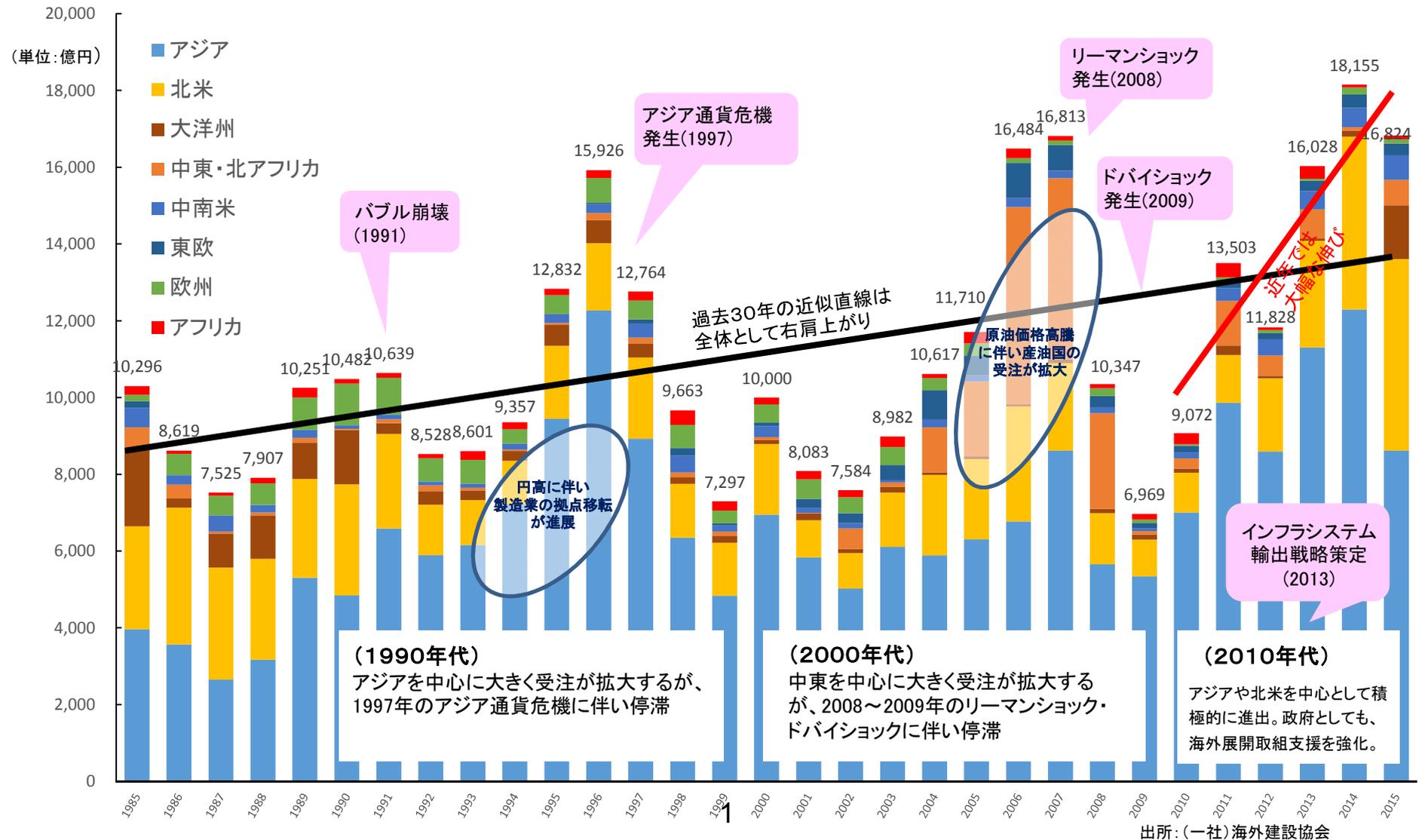
建設企業の海外展開支援について

平成28年12月21日

国土交通省 土地・建設産業局 国際課

我が国建設企業の国際展開の現状

- ▶ 我が国の海外における建設受注実績は、アジア諸国等の経済成長に伴い全体として堅調に増加（年平均1.5%程度）している。
- ▶ 国内外の景気の影響により一時的に実績が落ち込むこともあるが、特に2010年頃から大幅な伸び（年平均12%程度）を示している。



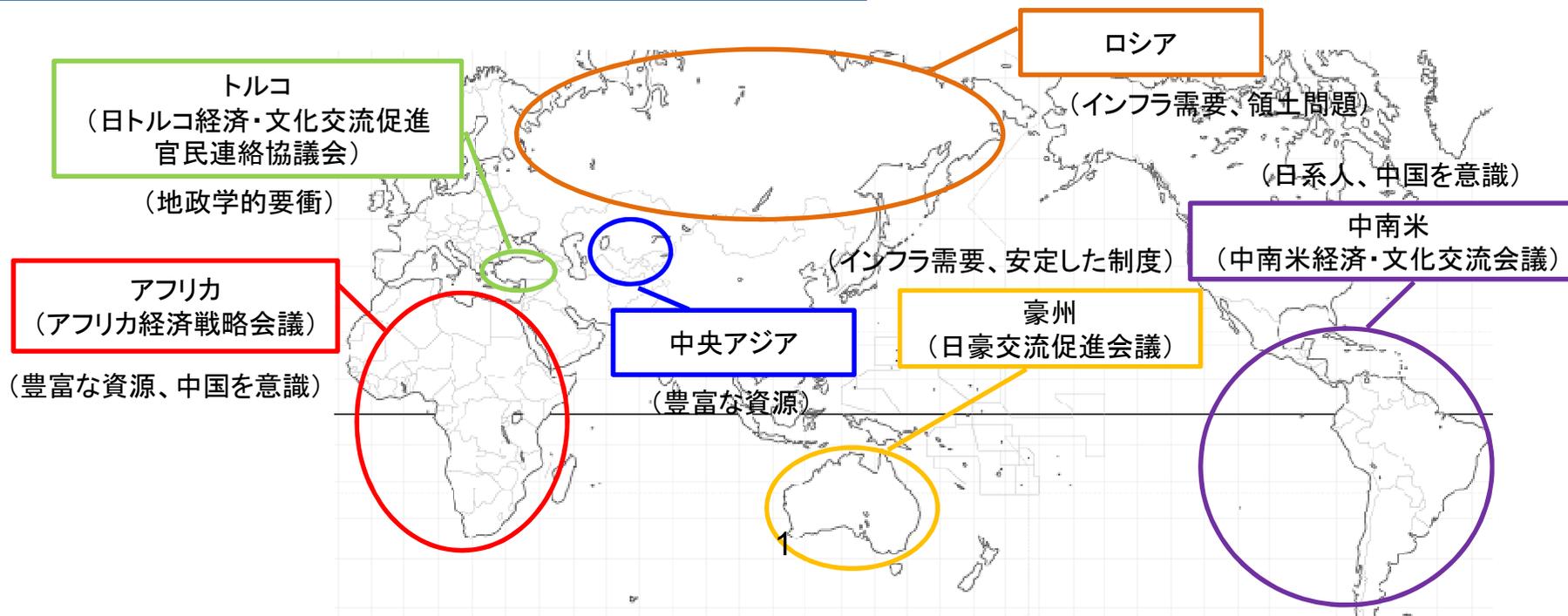
インフラシステム輸出戦略

- 我が国建設企業の高度技術・ノウハウ等を活かし、インフラ分野での海外展開を図ることにより、諸外国の経済成長を我が国に取り込む。
- 建設業の活力維持のため、2020年以降の国内建設需要減を見据え、新興市場の海外需要開拓への先行投資が必要。
- 政府として成果目標を掲げ、総理・閣僚級のトップセールス、情報収集・発信、ビジネスマッチング、人材育成等の幅広い取組等を政府一丸・官民連携により強力に推進。

政府目標

- ✓ 日本再生戦略（平成24年7月閣議決定）：2020年までに建設業の新規年間海外受注高2兆円以上を実現する
（2015年度実績：約1.7兆円）
- ✓ インフラシステム輸出戦略（平成28年5月経協インフラ戦略会議改訂）：2020年に約30兆円のインフラシステム受注を目指す
（2010年実績：約10兆円）

政府として新たに取組を進める世界の建設新興市場



背景

- アジアを中心にインフラマーケットが急拡大。2015年末のASEAN経済共同体(AEC)の発足、TPP協定の大筋合意・署名がこの流れを加速。
- 2015年5月に安倍総理による「質の高いインフラパートナーシップ」の発表、同年11月に関連制度、財政的支援方策を強化する方針が示された。
- 一方、競合国との受注獲得競争は熾烈化し、更なる戦略的な取組みが求められている。
- 国土交通省のインフラ海外展開に占める役割は極めて大きく、現行の取組みを継続・強化しつつ、上記制度の拡充を最大限活用して、現下の状況変化に対応した新たな取組みが必要。

「行動計画」の位置付け

政府全体の「インフラシステム輸出戦略」を前提に国交省関連分野の取組みを深掘りするとともに、海外展開の更なる拡大に向けて重要点を明確化。

要点1: 重点国、重要プロジェクトの整理・明確化

○ 各地域・国ごとに焦点となる国交省関係の海外展開プロジェクトを整理・明確化



○ トップセールスをはじめ、対象国に対し最も効果的なタイミングで戦略的な働きかけを実施。

要点2: 人材育成等の強化

我が国の強みである人材育成支援や制度構築支援等、ソフト面における取組みを更に強化。

要点3: JOINの活用

官民ファンドJOINの強みを最大限活用した民間企業の海外展開を積極的に支援。

要点4: 建設産業の海外展開

プロジェクトの横断的な実施主体として重要な産業である建設産業への海外進出支援の取組みを強化。

要点5: 中小企業等支援

優れた技術を有し、海外展開を行いたいとする国交省関連の中小企業等の海外進出を積極的に支援。

要点6: ニーズへの対応

相手国のニーズの目線に立った価格や対応スピードにおける競争力向上の取組みを強化

要点7: 広報の充実

各省と一体的に連携し、相手国のプロジェクトや地域特性に応じたプロモーション活動を強化。

要点8: 新技術の活用等

IoT、ビッグデータ等の最先端の新技術や省エネで先進的なまちづくり等の積極的展開。

要点9: 海外インフラ需要を取り込むために必要な視点

○ 海外インフラ需要を更に取り込むためには、我が国企業がグローバル企業として更に進化していくことが重要であり、企業のこうした取組みを支援。

実施に当たっての考慮事項

- 鉄道車両の輸出、運行、維持管理等をパッケージにした「システム」としての受注等を支援。
- 昨年11月に総理より発表された新たな支援策(円借款の更なる迅速化、新たなサブ・ソブリン円借款対応等)を最大限活用。また、ADB等との協調案件を積極的に構築。
- 交通渋滞等、開発途上国において深刻化しつつある問題の解決に資する複数のプロジェクトを一体的に行う先駆的な取組みを推進。
- 交通事故の増加や環境問題など、これまで我が国が経験してきた課題に係る我が国の制度や技術等について、相手国目線に立った支援を実施。
- 事業の実施に当たっては、関係省庁や関係機関との連携・協力等、政府一体で行っていく。
- 契約に係るトラブル等、個別の企業だけの解決が困難な場合もあるため、官民一体となった取組みを進めるとともに、国交省としてトップクレームや相手国の理解を求める働きかけを推進。

国土交通省によるインフラシステム海外展開の推進

- 世界の膨大なインフラ需要を積極的に取り込むことにより、我が国の経済成長につなげていく。
- インフラシステム海外展開を強力に推進。(2020年に30兆円(2010年:約10兆円)の受注を目指す)

「川上」からの参画・情報発信

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、相手国政府とのハイレベル協議、相手国要人の招聘等
- 官民連携による案件形成、海外PPP協議会の開催等
- 国際会議の機会等を活用した情報発信



平成27年11月
米国運輸省フォックス
長官とリニア試乗



平成27年3月
シティツアー
(在京大使等による
ゆりかもめ試乗)

ビジネスリスク軽減

インフラシステム海外展開・海外進出を行う我が国企業支援

- 企業の事業リスク軽減のための支援:
 - ・(株)海外交通・都市開発事業支援機構 (JOIN)の活用等
- ビジネストラブルの解決支援:
 - ・「海外建設・安全対策ホットライン」の設置
 - ・二国間対話等



平成26年10月
JOIN設立



平成27年6月
日越建設次官級会合
品質管理WG

1

ソフトインフラの展開と人材育成

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



平成26年12月
ISO(国際標準化機構)
/TC269(鉄道分野専門
委員会)第3回総会



平成25年9~12月
JICA研修(下水処理
施設・都市排水)コース

ビジネス環境整備

我が国建設・不動産企業の海外進出の基盤強化に向け、政府主導で環境整備を推進

二国間の枠組の構築・関係強化

- 我が国にとって重要な市場において、二国間建設会議等の二国間の枠組を構築し、関係を強化することで、我が国建設産業・不動産業のプレゼンスの向上を図る。

例) 日本・ベトナム建設会議

ベトナム建設省と共催し、我が国の優れた建設技術の紹介等を実施。



制度整備・普及支援

- 新興国の円滑なインフラ整備に貢献し、我が国企業のビジネス環境の改善を図るため、我が国の建設産業に関連する制度を新興国に紹介し、その整備・普及を支援する。

例) ベトナム



日本・ベトナム建設会議等において我が国企業のビジネス環境改善につながる制度を紹介した結果、日本の制度を参考に総合評価方式を導入(平成25年度)したほか、土地収用制度等の改正を検討中。



カンボジアにおけるセミナーの様子

情報収集・提供

- 現地の制度や市場等に関する情報を収集し、海外進出する企業に対し、HP等を活用して広く効果的な情報提供を実施する。

関連分野の情報収集

・ASEAN諸国等我が国にとって有望な海外市場における関連制度等の情報を収集。

効果的な情報提供

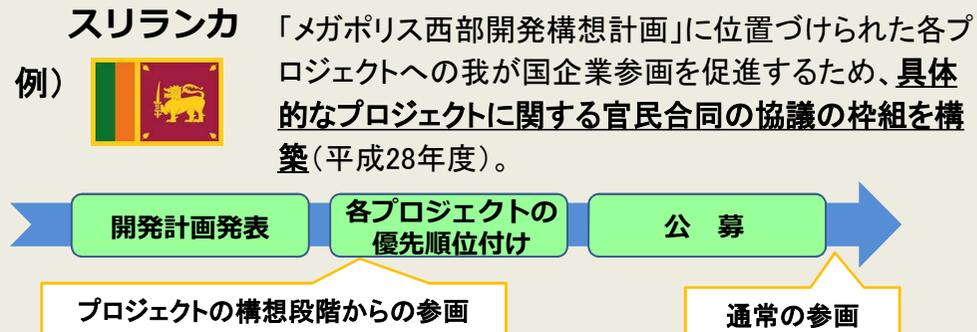
・既存の「海外建設・不動産市場データベース」をリニューアルし、我が国企業の海外進出に有益な最新情報を提供。

ビジネス機会創出

政府間の連携や政府の持つリソースを最大限活用し、新ビジネスの展開や独自の技術・ノウハウの売り込みを促進

相手国政府と連携した事業対-ム構築

- 我が国企業のPPP事業分野等への参入を図るため、プロジェクトの構想段階から相手国政府と連携し、我が国企業に優位な公募要件を提案していくことで、我が国企業のプロジェクト参画を支援する。



日スリランカ建設産業ラウンドテーブル

中堅・中小建設企業の海外進出支援

- 独自の技術・ノウハウを有する中堅・中小建設企業の海外進出を促進するため、ミッション団の派遣等による総合的な支援を実施する。



海外進出戦略セミナー



個別相談



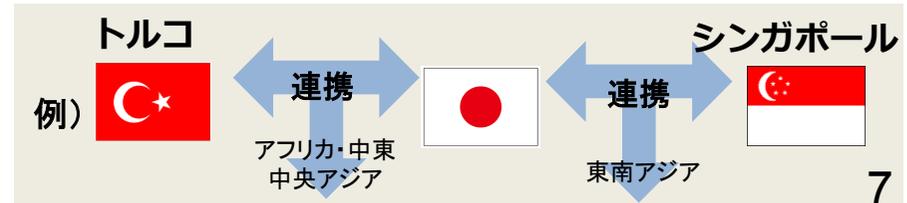
ビジネスマッチング



海外展示会

拠点国と連携した第三国への展開

- 我が国企業の意欲がありながら進出が進まない第三国を対象として、対象国における経験が豊富なトルコ、シンガポール等の「拠点国」の政府と協力関係を構築し、企業紹介・マッチングを実施する。



中堅・中小建設企業等の総合的支援①

独自の技術を有する中堅・中小建設企業の海外進出を後押しするため、真にやる気のある中堅・中小建設企業の経営者層を対象として海外進出戦略策定セミナーを実施するとともに、ターゲット国にミッションを派遣し、技術の売り込みや現地のキーパーソンとのコネクションの構築等を支援する。

海外進出戦略策定セミナー

- 海外進出を検討している中堅・中小建設企業の経営者層を対象に、海外進出に向けた事業計画策定のポイントなどをレクチャー。現地ミッションの派遣や帰国後のフォローアップ面談等を通じて、各社の海外進出の戦略立案から事業計画策定までの一連のプロセスを一貫して支援。講師は、JETRO・JICA職員、中小企業診断士等。
- 平成26年度はベトナム、平成27年度はインドネシア進出に意欲のある企業を対象にセミナーを実施。
【平成26年度 第1回:55社70名、第2回:18社21名。平成27年度:33社41名 が参加】



平成27年度 セミナー

現地ミッション

- 実際の事業計画策定に繋げるため、ターゲット国に中堅・中小企業の経営者層等からなるミッションを派遣。

①市場調査

- 法制度や建設市場の動向等を調査。

②現地政府機関等への売り込み

- 会議やセミナーの開催等により、我が国の中堅・中小建設企業が有する技術力を相手国政府関係者等にアピール。

③現地企業とのコネクションの構築

- ワーカーの確保等、現地においてパートナーとなり得る現地建設企業とのコネクションを構築。

ベトナムへ派遣(平成26年度)【16社19名が参加】

- 第5回日・ベトナム建設会議の開催に合わせて訪問。建設会議にて自社技術のプレゼンテーションを実施。(平成26年12月1日~5日)

- 現地に進出している日系建設企業の施工現場やオフィス、国立土木工学大学、ハノイ市計画投資局等を訪問。

- ビジネスマッチングの開催により、現地建設企業とのコネクション構築の機会を提供。



施工現場視察の様子

インドネシアへ派遣(平成27年度)【13社17名が参加】

- 第9回日・インドネシア建設会議の開催に合わせて訪問。建設会議にて自社技術のプレゼンテーションを実施。(平成27年6月15日~19日)

- インドネシア投資調整庁、JICA・JETROインドネシア事務所、現地に進出している日系建設企業、現地建設企業、現地の大学等訪問。

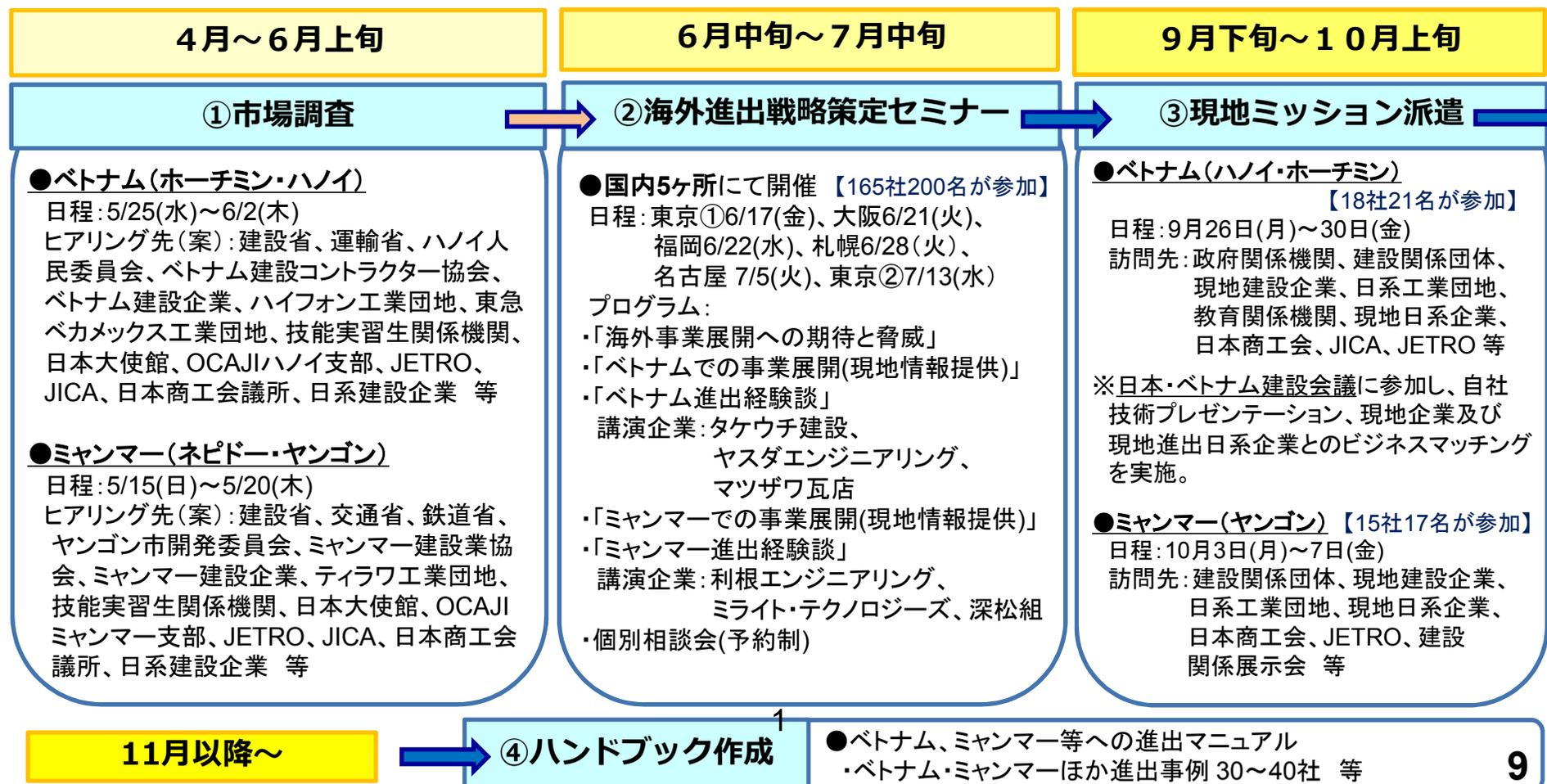
- ビジネスマッチングの開催により、現地建設企業や現地進出日系企業とのコネクション構築の機会を提供。



ビジネスマッチングの様子

中堅・中小建設企業等の総合的支援②(今年度の取組)

- ① ベトナム、ミャンマーを対象国とし、**市場調査**を行い、我が国建設企業の海外建設市場への展開可能性を分析。
- ② ①の結果を踏まえ、対象国への進出を検討する中堅・中小建設企業の経営者層を対象に、対象国進出に向けた計画の策定に必要な情報・アドバイスを提供する**海外進出戦略策定セミナー**を開催。
- ③ ②の参加者を中心に、中堅・中小建設企業からなる**訪問団(ミッション)**を対象国に派遣し、対象国政府・企業等に対する建設技術紹介プレゼンテーションへの参加、現地視察、現地建設企業等とのコネクション構築を目的とした**ビジネスマッチング**を実施。
- ④ ①～③の内容を踏まえ、対象国への進出に向けた**ハンドブック**を作成。



中堅・中小建設企業等の総合的支援③(今年度の取組)

- ⑤ 建設関連見本市等において、中堅・中小建設企業のブースを設置し、参加企業の技術・製品等のPRを実施。
- ⑥ 中堅・中小建設企業の実務担当者を対象に、海外建設実務において活躍できる人材確保・育成を目的として、海外建設契約、現場管理等に関する講義を行う海外建設実務セミナーを開催。

11月中旬

⑤見本市等出展支援

名称: VIETBUILD HA NOI 2016 【7社が参加】
 場所: 国立展示建設センター ベトナム・ハノイ市
 日程: 11/16(水)~11/20(日)
 テーマ: 建設、建築資材、不動産、内装・外装等
 出展企業数: ベトナム、日本、韓国、中国、シンガポール、香港、台湾、ヨーロッパ等22カ国から1,350ブースが出展。



11月下旬

⑥海外建設実務セミナー

場所: 東京 【28社37名が参加】
 日程: 11月30日(水)

プログラム:

- ・中堅・中小企業支援事業
- ・知的財産の保護・活用等
- ・海外建設契約・現場管理等
(ビジネス開始方法、会計・税制度、人材・労働確保・現場管理等、外資系企業優遇措置活用、現地関係者とのコミュニケーション等)
- ・個別相談会(予約制)



中堅・中小建設企業等の総合的支援④(これまでの実績)

- 平成26年度にベトナムを、平成27年度にインドネシアを対象国として、セミナーの開催・ミッション派遣を実施。
- ミッションに参加した企業の一部が現地法人を設立するなど、多くの企業が対象国への進出への意欲を示している。

ベトナムの状況（16社参加）

◎ 15社が、ベトナムへの進出する意欲を示している。

[内訳]進出済み:3社、進出準備中(手続き中等):4社、進出検討中(情報収集中等):8社

● 3社が、現地法人を設立し、4社が、現地拠点の設立に向けて準備中。

[例] A社:平成27年3月、自社資本のみで現地法人を設立。平成28年度JICA「普及・実証事業」※1に採択。

B社:平成28年11月、日系企業との合弁による現地法人設立。JICA「普及・実証事業」※1に企画提案検討中。

※1 JICAの中小企業海外展開支援事業。A社、B社共に、地盤改良工事を得意とする。

● 5社が、ベトナム人材(在日ベトナム人留学生、在越ベトナム人学生・技能実習生等)を雇用。

[例] C社:技能実習生9名、エンジニア1名雇用。平成28年中に現地法人設立に向けて手続き中。

D社:留学生1名雇用、技能実習生6名雇用(予定含む)し、平成29年中に現地法人設立計画中。

インドネシアの状況（13社参加）

◎ 11社が、インドネシアへの進出する意欲を示している。

[内訳]進出済み:1社、進出準備中(手続き中等):4社、進出検討中(情報収集中等):6社

● 1社が、現地法人を設立し、4社が、現地拠点の設立に向けて計画中。

[例] E社:5年前に現地法人を設立。インドネシア人社員により、営業活動を継続中。

F社:平成28年度に地下鉄工事案件にて杭工事を施工。定期的な現地調査を継続中。

● 2社が、JICAの中小企業海外展開支援事業「案件化調査」へ企画提案中(検討中)。

[例] G社:平成28年秋に、自社特許工法を活かしてJICA「案件化調査」※2に企画提案中。

※2 JICAの中小企業海外展開支援事業。G社は床コンクリートを得意とする。

海外建設・不動産市場データベース

データベースの概要

- 建設・不動産企業が海外に進出するにあたり有益な相手国の最新情報を、国土交通省のホームページにおいて国別に幅広く提供。
- 対象国はアジア諸国を中心とする30の国・地域

国別に関覧可能な主な情報

- 1) 基礎情報(基本事項、政治体制、経済、労働力関係、生活環境)
- 2) 現地法人等の形態(外国企業が事業を実施する上での主な形態)
- 3) 税制関係(主な税制、法人税、付加価値税等)
- 4) 建設業に関する外資規制等(外資に関する規制、建設業許可制度等)
- 5) 不動産関連情報(不動産業に関する法制度、税制等)
- 6) 在外公館提供情報
- 7) 関係機関連絡先(在外公館、駐日外国公館等)

データベースの経緯

- 「海外建設市場データベース」を開設(H25. 4)
- 不動産市場に関する情報を追加したうえで、「海外建設・不動産市場データベース」に名称変更(H26. 4)
- 掲載国追加・掲載情報の拡充、在外公館提民間アタッシュ提供情報の掲載(H27. 4)
- 掲載情報の拡充、情報の更新(H28. 3)
- H28年度も既存情報の更新を実施予定

◆「海外建設・不動産市場データベース」URL

http://www.mlit.go.jp/totikensangyo/kokusai/kensetsu_database/index.html



海外建設・不動産市場データベース
Overseas Construction And Real Estate Markets Database

海外建設・不動産市場データベースサイトは、海外国における建設業に関する情報を提供しています。

文字サイズ 小 中 大

海外建設・不動産市場データベース
Overseas Construction And Real Estate Markets Database

国別情報

アジア・大洋州・中東

- アラブ首長国連邦
- インド
- インドネシア
- オーストラリア
- カタール
- 韓国
- カンボジア
- シンガポール
- スリランカ
- タイ
- 台湾
- 中国
- トルコ
- パキスタン
- バングラデシュ
- フィリピン
- ベトナム
- 香港
- マレーシア
- ミャンマー

ホーム > 検索・仕事 > 土地・建設業 > 建設・不動産企業の業務展開を把握 > 海外建設・不動産市場データベース

新着情報

2015.4.14 在外公館活動の結果を更新しました。
【更新した国・地域】
ネパール、ドバイ、サウジアラビア(シッダ総領事館)、ロシア(ウラシオストク総領事館)

知的財産を活用した海外展開

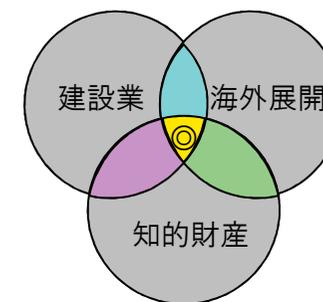
- 建設企業の海外展開に当たっては、知的財産の保護と活用の双方の観点の理解と取組が必要。
- 国土交通省では、中堅・中小建設企業の国内外における知的財産等を活用したビジネスモデルの構築事例や知的財産の保護・活用に関する留意事項をまとめたハンドブックを作成。

建設業における知財活用の特徴

- ・単品受注・生産が基本。単独の知財で大きなリターンを得るのは難しい。
- ・工法特許の侵害の証明は難しいことも多い。防衛目的の権利取得の側面が強い。
- ・協会等を設立し、会員企業に対して特許権の実施許諾を行いロイヤリティ・フィー(使用料)収入を得たり、指導・コンサルティングを行う事例が存在。

知財を活用した海外展開の留意点や工夫

- ・海外展開を見据えた特許の出願
- ・進出国に適合したビジネスモデルの展開
- ・異なる内容や形態による知財の権利化・活用(特許、商標、ノウハウ等)



「中堅・中小建設企業における知的財産を活用した海外展開のためのハンドブック」(2016年4月公表)

<ハンドブックの構成>

- ・海外における知的財産権の取得手続
- ・知的財産を活用したビジネスモデル
- ・想定される知的財産リスクと対応策
- ・建設業の知的財産活用事例
(10社の事例を紹介)
- ・知的財産を活用した海外展開への支援事業

<ハンドブックのダウンロードはこちらから>

http://www.mlit.go.jp/report/press/totikensa_ngo13_hh_000416.html

<建設業の知財を活用したビジネスモデルの類型>

		自社による実施(自己実施)	他の企業への実施許諾(他者実施)
権利化している技術、ノウハウ等	工法、構造等	①工法、構造等の知財の自社実施 (自社で施工や設計を行って、その対価を得る)	④工法、構造等の知財に関する実施許諾 (他企業が施工することを認め、その対価としてロイヤリティ・フィーを得る)
	モノ、ツール等	②モノやツール等の知財の自社実施 (建材や機材等を自社で製造し、販売・リースすることで対価を得る)	⑤モノやツール等の知財に関する実施許諾 (他企業が建材や機材等を製造することを認め、その対価としてロイヤリティ・フィーを得る)
権利化していない技術、ノウハウ等	1	③技術・ノウハウ等の自社実施 (技術・ノウハウ等を権利化せず、秘匿し、自社のみが施工・設計・製造等を行い、その対価を得る)	⑥技術・ノウハウ等の他企業への供与 (技術・ノウハウ等を権利化せず、公開せずにおいて、限られた企業に対して技術やノウハウを提供し、その対価を得る)