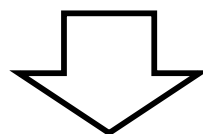


第5回WGでの主なご意見とこれを踏まえた論点 (国際展開)

主体	売る技術	主な売り込み先	現状と課題	主な論点
国	建設サービス (計画、調査、設計、施工、管理等)	現地のインフラ管理者（国、公共サービス事業者等）	・パッケージでの海外展開を進めている	(—)
インフラ管理運営法人 (高速道路会社、JR、水機構、等)	インフラ 例) 橋梁、トンネル、ダム等	現地の発注機関（行政機関等）	・価格競争の激化に加え、従来の高度な技術の国際競争力の低下	国内で開発してきた高度な技術を活かした国際展開が必要ではないか インフラそのものを売るだけでなく、技術を売る視点も必要ではないか
ゼネコン	建築物	施主（民間）、ディベロッパー	・民間・現地企業の受注が堅調に推移	(—)
専門工事会社	施工技術力	現地の発注機関、現地のゼネコン、現地のコンサルタント 等	・日本独自の技術を提案する際に、現地の発注者や有識者等からの理解が得られないため、採用されない場合がある	国内で開発してきた高度な技術を活かした国際展開が必要ではないか 技術力そのものを売るだけでなく、技術を売る視点も必要ではないか
コンサルタント	資機材	ゼネコン、専門工事会社、コンサルタント 等	・各社が進出している	(—)
メーカー				

技術の社会実装を積極的に進めて、海外でも通じる技術として売り込めるようにするために、国交省が支援できることは何か。

- ① 国内で開発してきた高度な建設技術を活かして国際展開していくために、国が支援する上で留意すべきこと。
- ② インフラそのものや技術力を売るだけではなく、技術そのものを売る土壌を醸成するために、国が支援できること。



現状と課題を踏まえ、上記の論点についてご議論いただきたい。
また、この他、議論すべき論点があれば、お示しいただきたい。

第5回WGにおける主な意見(国際展開)

<国際展開について>

- せっかく世界的な脱炭素の潮流がある中で、事務局から日本の技術を売るという話もあったが、特許でもよいので、運営も含めプロジェクト形成していくことが国際競争力強化を図る意味でも重要なポイント。
- 建設で終わらずに、インフラサービスの提供まで視野を広げたパッケージで取り組むのはいかがか。
- カーボンニュートラルやDXなどの最新の技術を世界に売るということで考えてはどうか。
- 我が国はメンテナンスを重要視しており、数年で様々な技術が開発されており、メンテナンス技術の社会実装という意味で新しいものが現場で使われるようになってきており、今後、世界のマーケットで求められていくと考える。
- 建設分野の技術や機械だけではなく、電気電信技術、機械・情報技術も含めて、インフラ周辺の技術も含め、主体をもう少し幅広く捉えて、パッケージとして海外に提案していくと良いのではないか。
- ODAで仕込むこと以外に、国がこういった技術の売り込みに対してどのようなことができるか。
- どのような主体、どのようなサービス・技術、どのような売り込みがあるのか、これらの組み合わせで足りないところや積極的に推進すべきところなどの議論を深めたい。

国際展開に係る現状と課題(第5回WGを踏まえて更新)

主体	売る技術	主な売り込み先	現状と課題	主な論点
国	インフラサービス (計画、調査、設計、施工、管理等)	現地のインフラ管理者 (国、公共サービス事業者等)	・パッケージでの海外展開を進めている ・メンテナンスや脱炭素が重要。今後、世界のマーケットで求められていく	インフラの維持管理段階のサービスの提供、また、インフラに関連する周辺技術及び主体も含めたパッケージとして国際展開が必要ではないか
インフラ管理運営法人 (高速道路会社、JR、水機構、等)	インフラ	現地の発注機関 (行政機関等)	・価格競争の激化に加え、従来の高度な技術の国際競争力の低下	国内で開発してきた脱炭素やDX等の最新の技術を活かした国際展開が必要ではないか
ゼネコン	例) 橋梁、トンネル、ダム等			インフラそのもの売るだけでなく、技術を売る視点も必要ではないか
専門工事会社	建築物	施主 (民間)、ディベロッパー	・民間・現地企業の受注が堅調に推移	(—)
コンサルタント	施工技術力	現地の発注機関、現地のゼネコン、現地のコンサルタント 等	・日本独自の技術を提案する際に、現地の発注者や有識者等からの理解が得られないため、採用されない場合がある	国内で開発してきた脱炭素やDX等の最新の技術を活かした国際展開が必要ではないか
メーカー	資機材	ゼネコン、専門工事会社、コンサルタント 等	・各社が進出している	技術力そのもの売るだけでなく、技術を売る視点も必要ではないか
インフラ周辺技術提供者 (通信、センサ等)				(—)

今後の情勢を踏まえた方向性について

<今後の情勢について>

■ビジネスモデルに関すること

- ・ODAで仕込むこと以外の技術の売り込みに対する国の支援が求められていく。
- ・特許などにより技術を売るということ、また、インフラサービス（運営）の提供まで視野を広げたプロジェクト形成していくことが国際競争力強化を図る意味でも重要になる
- ・今後、人材不足、物価上昇等の厳しい情勢が想定されている中、技術を外に売るだけでなく、よい技術を取り入れることも重要になる
- ・建設分野の技術だけではなく、機械・情報技術等のインフラ周辺技術も含めて、国際進出の主体を幅広く捉えて、チームとして国際進出することが重要になる

■技術に関すること

- ・カーボンニュートラルやDXなどの最新の技術や、メンテナンス技術が世界のマーケットで求められていく。

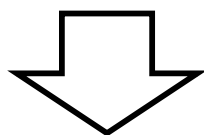


<政策の方向性>

- a) 技術の売り込み方、また、運営を含めたインフラサービスとしてのビジネスモデルの展開のあり方について
- b) CN、DX、メンテナンス技術などの国際的なニーズが高まる技術を向上させるために実施すべき国内での取り組み（国交省発注工事での活用、公的機関による認証等）について

技術の社会実装を積極的に進めて、海外でも通じる技術として売り込めるようにするために、国交省が支援できることは何か。

- ① 国内で開発してきた高度な建設技術を活かして国際展開していくために、国が支援する上で留意すべきこと。
 - ・海外に売り込むビジネスモデルとして、インフラの維持管理段階のサービスの提供、また、インフラに関連する周辺の技術及び主体も含めたパッケージとして海外に提案していくための方策は何か。
- ② インフラそのものや技術力を売るだけではなく、技術そのものを売る土壌を醸成するために、国が支援できること。
 - ・カーボンニュートラル、DXなどの最新の技術を売り込む上で、コストの増加を踏まえ、民間が世界の潮流のなかでどう取り組むべきか、また国はそれに対しどう支援するか。



現状と課題を踏まえ、上記の論点についてご議論いただきたい。
また、この他、議論すべき論点があれば、お示しいただきたい。