

初心者コーナー

海外インフラシステム輸出の課題(1)

事業投資では我が国は周回遅れのアスリート

1. はじめに

海外インフラシステム輸出は進まないとの意見が強い一方で、我が国の土木建築技術は世界に冠たるものだから海外インフラ展開は容易ではないのかという意見も未だに多く聞かれます。こうした異なる意見を認識して、政府が推進している海外インフラシステム輸出の課題に関して、数回に亘り解説していきます。今回は、海外インフラ「事業投資」の現状について述べます。

2. 背景

政府は、2013年6月14日に「日本再興戦略」を閣議決定し、成長が見込まれる世界のインフラ市場を官民一体で獲得することを目指し、成果目標として2020年に約30兆円(現状約10兆円)の獲得を実現することを掲げました。

また、政府の経協インフラ戦略会議は、日本再興戦略に先立って5月17日に「インフラシステム輸出戦略」を決定し、日本の「強みのある技術・ノウハウ」を最大限に活かして、世界の膨大なインフラ需要を積極的に取り込むことが肝要であり、我が国企業による「機器」の輸出のみならず、インフラの設計、建設、運営、管理を含む「システム」としての「事業投資」の拡大など、我が国企業の多様なビジネスを展開することが重要としました。

3. 海外インフラ市場の現状

アジア開発銀行は、2001年から2019年までのアジアでのインフラ需要は8兆ドルと、2009年に発表しています。さらに、2009年11月には、アジア太平洋地域においては、2005年から2030年の間で7兆~9.7兆米ドルのエネルギー関連インフラ投資が必要であると発表しました。

一方、新興国の政府は、自国の予算には限りがあり、膨大なインフラ資金需要に対応するために円借款などの借入れを債務返済能力(Solvency)の限界一杯まで借り込めば、国際通貨基金(IMF)や国際金融市場から厳しい評価を受けます。このため、世界銀行やアジア開発銀行などの国際金融機関が推奨している官民連携(Public-Private Partnership: PPP)による民間資金の活用を打ち出しています。

このようなニーズに対応して、世界銀行は、1999年に我が国を含む12カ国及び世界銀行やアジア開発銀行など5国際金融機関と共に、官民連携インフラストラクチャー・アドヴァイザリー機構(Public-Private Infrastructure Advisory Facility: PPIAF)を発足させました。PPIAFは、2012年4月に1990年から2010年までの21年間の事業投資プロジェクトへの日本企業の参画状況を表1のように取りまとめています。(cf. PPI Project Database, World Bank and PPIAF, 2012.04) ここでの事業投資プロジェクトは、プロジェクトの実施のために特別目的会社(Special Purpose Company: SPC)を設立した案件

です。この21年間の約1万2千件の事業投資プロジェクトのうち、日本企業は1.5%のプロジェクトにしか投資家として参画していません。我が国政府の「インフラシステム輸出戦略」で目指す「事業投資」に関しては、海外での我が国のプレゼンスは皆無に近いと言わざるをえません。

表1 事業投資プロジェクトにおける日本企業の参画状況(1990年~2010年)

分野	総プロジェクト数(A)	日本企業参画プロジェクト(B)	日本企業参画率(A/B)
エネルギー	3,318(29.7%)	107(61.8%)	3.2%
電気通信	5,445(48.7%)	45(26.0%)	0.8%
交通	1,570(14.1%)	11(6.4%)	0.7%
水道・下水道	841(7.5%)	10(5.8%)	1.2%
合計	11,174(100%)	173(100%)	1.5%

4. インフラ事業投資市場の実態

世界のインフラ事業投資市場において、中国や韓国企業は、トップダウンによるスピード感と、足りない能力や商品を躊躇せずに外国企業から買ってくる手法で、市場ニーズに即したインフラ事業提案を行い優位に立っています。とりわけ、韓国企業は、「儲かる」分野に集中投資を行い、即戦力となるグローバル人材を高給で外国企業から引き抜き、提案能力、交渉力、契約管理能力を含む競争力を高めています。

一方、我が国企業は、エネルギー、交通、情報通信、生活環境等の現在の主力となっている分野においては個別の製品や要素技術では世界トップ水準のものが多くありますが、以下のような要因から、これまでの受注実績においては欧米や中国・韓国等の競合企業に大きく水をあけられています。

1. 厳しい競争の中で、価格を始め相手国・企業ニーズへの対応力不足
2. 優れた機器や技術を基にしたマーケティングの不足
3. ブランディングといった経営面でのノウハウの不足
4. 運営・維持管理まで含めた「インフラシステム」の受注体制が未整備
5. インフラ海外展開を担える人材が極めて限定的であること等

5. おわりに

日本には残念なことに、中韓企業と伍していく上で、システムとしての事業投資に不可欠な、財務、法律、地元交渉、用地買収、工事、運営、メンテナンスなどを、多様な宗教や習慣を持つ関係者と一緒になってマネジメントできるプロジェクト・マネージャーが極めて少ないことは否めません。次回は、事業投資に求められるプロジェクト・マネージャーについて触れたいと思います。

(審議役・海外支援室長 藤森祥弘)