

建設産業のさらなる海外展開に向けて

国土交通省 土地・建設産業局 国際課 建設産業海外ビジネス推進室長

おおた よしひさ
太田 喜久

1. はじめに

わが国建設企業は、世界 140 カ国以上に進出し、自然条件、文化、商慣習等が大きく異なる国々において、インフラプロジェクトの横断的な実施主体として、着実なインフラ整備に貢献してきた。現在わが国では、政府を挙げてインフラシステムの海外展開に取り組んでいるところであるが、インフラシステムの海外展開は、それ自体が「地球儀を俯瞰する外交」の一翼を担うものであり、わが国企業がこれまで培ってきた優れた技術やノウハウが、新興国をはじめとした各国の成長に大きな役割を果たすことが期待される。

加えて、経済成長を続ける新興国を中心とした世界市場では、急速な人口増加を背景として膨大なインフラ需要が顕在化している。特に、わが国企業の関心の高いアジア地域に限ってみても、2016 年から 2030 年にかけてのインフラ需要は約 26 兆ドル（約 3,000 兆円）に上ると試算されており、今後、わが国建設業が持続的な発展を続けていくためには、こうした世界市場へ積極的に進出し、膨大なインフラ需要を取り込んでいくことが重要である（図－1）。

このような建設市場を取り巻く状況を踏まえ、2013 年に経協インフラ戦略会議において決定さ

れた「インフラシステム輸出戦略」では、政府全体として、「2020 年に約 30 兆円のインフラシステム受注（うち 2020 年の建設業の新規海外受注高 2 兆円）」との目標が掲げられ、わが国企業によるインフラシステムの海外展開支援を強力に推進しているところである。建設分野においては、過去最高となった 2014 年度に続き、近年では 1.5 兆円を超える水準で海外受注高が維持されている（図－2）。

しかし、海外の建設市場においては、競合国との受注獲得競争が激化しており、この厳しい競争を勝ち抜いていくためには、官民が一丸となり、日本のインフラシステムの海外展開に向けた取組みを強化していくことが求められる。そこで、本稿では、国土交通省土地・建設産業局における建設産業の海外展開支援策を紹介する。

2. 建設産業の海外展開支援策

インフラシステムの海外展開については、海外の成長市場を取り込みわが国の成長につなげるものとして、2017 年 5 月に改定された「インフラシステム輸出戦略」において、「2020 年に建設業の新規海外受注高 2 兆円」達成に向け官民一体となった施策を推進していくことが明記されており、2017 年 6 月に閣議決定された「未来投資戦

世界各地域における建設投資

- アジア大洋州の市場規模は日本の約3倍。

世界の建設市場の現況（2014年）

（単位：億米ドル）

	日本	アメリカ	アジア大洋州	中東・北アフリカ
GDP （日本を100とした割合）	46,210.8 (100)	173,931.0 (376)	188,299.0 (407)	28,666.3 (62)
建設投資 （日本を100とした割合）	4,836.7 (100)	10,056.3 (208)	14,347.6 (297)	1,968.0 (41)
GDP比	10.5%	5.8%	7.6%	6.9%

出典：（一財）建設経済研究所『建設経済レポートNo.67』 H28.10

（出典） IMF Database 「World Economic Outlook Database April 2016」
 国連「National Accounts Main Aggregates Database」
 内閣府「国民経済計算」「海外経済データ」
 国土交通省「平成28年度建設投資の見通し」
 アメリカ商務省経済分析局・統計局
 中国国家统计局「2015中国統計年鑑」
 台湾「Taiwan Statistical Data Book 2015」、大韓民国銀行

（注） ・日本のデータは年度
 ・アジア・太平洋地域の構成国（地域）は中国、香港、台湾、インド、インドネシア、韓国、マレーシア、フィリピン、シンガポール、スリランカ、ベトナム、タイ、オーストラリア、ニュージーランドの計14カ国（地域）
 ・中東・北アフリカ地域の構成国はUAE、アルジェリア、イエメン、イラク、イラン、エジプト、オマーン、カタール、サウジアラビア、チュニジア、バーレーン、モロッコ、ヨルダンの計13カ国
 ・数値のドル換算には、1US\$=105.94円（2014年度）として計算

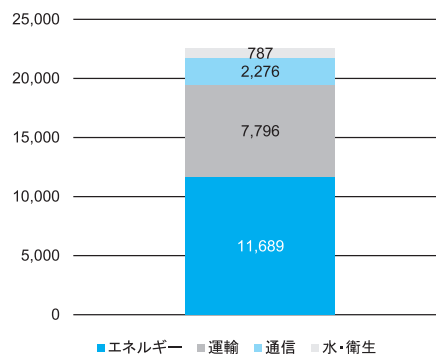
アジアにおけるインフラ需要

- アジアにおいては、2016～2030年で約23兆ドル（年間1.5兆ドル超）という膨大なインフラ需要が存在。

※気候変動への対応の必要額を含めると約26兆ドル（年間1.7兆ドル超）

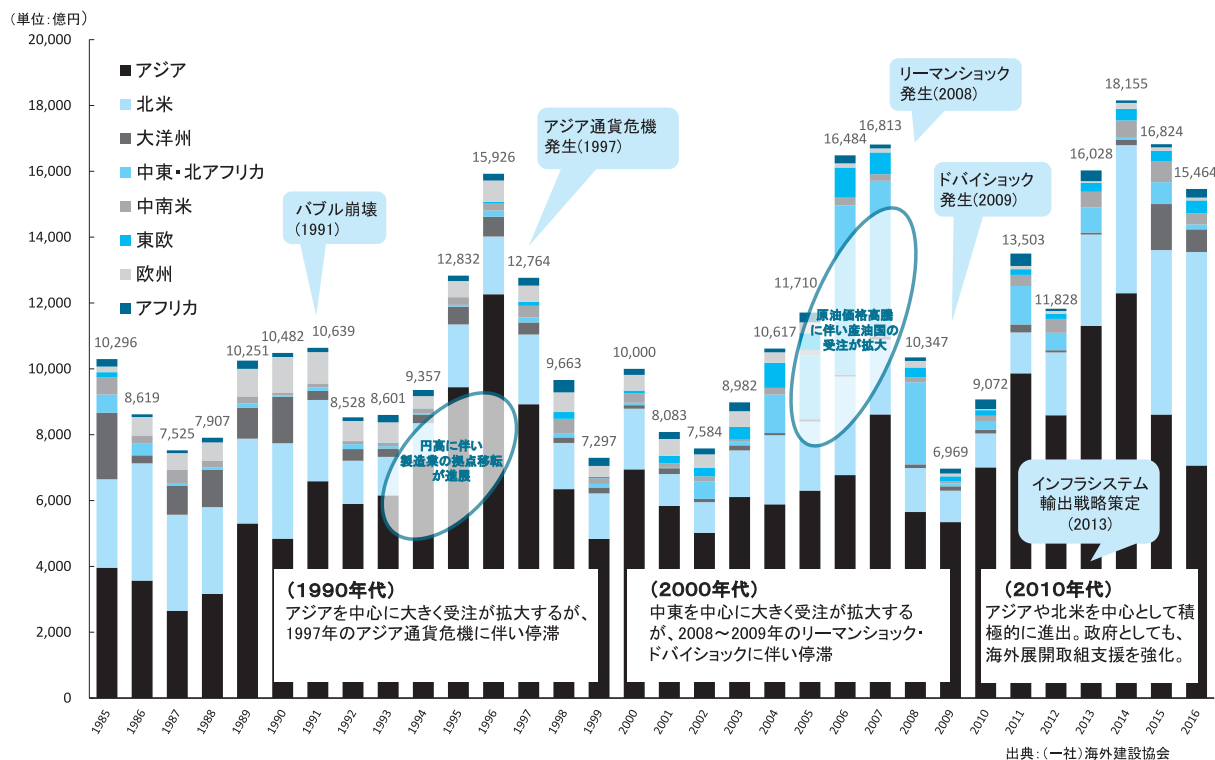
アジアにおけるインフラ需要（2016～2030年）

（単位：10億米ドル）



出典：ADB (2017) 'Meeting Asia's Infrastructure Needs'

図－1 世界の建設市場の動向



図－2 わが国建設企業の海外受注実績の推移

略2017」においても、「質の高いインフラ投資」を推進し、「インフラシステム輸出戦略」に記載された施策を官民一体となって推進していくこととされている。また、2017年3月に改定された「国土交通省インフラシステム海外展開行動計画2017」においても、インフラ整備の横断的な実施主体となる建設産業の海外展開の取組みについて、引き続き強力に推進していくこととされているところである。

こうした政府、そして国土交通省としての方針のもと、土地・建設産業局では、わが国建設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する「ビジネス環境整備」、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日系企業独自の技術・ノウハウの売り込みを促進していく「ビジネス機会創出」という2本の柱のもと、わが国建設企業の海外進出を後押しするための各種施策に取り組んでいる（図－3）。

(1) ビジネス環境整備

① 二国間の枠組の構築・関係強化

わが国にとって重要な市場は競合国との競争市場でもある。当該市場との関係性を政府レベルで強化し、わが国のプレゼンスを向上させていくことは、わが国建設企業が相手国においてより円滑なビジネスを行っていくための基盤となる。このため、土地・建設産業局では、相手国政府とともに二国間の建設会議等を継続的に開催することで、相手国との協力関係を構築・強化しているところである。

例えば、2013年にベトナム政府との間で開催した「日ベトナム建設会議」において、日本の入札制度についての紹介を行ったところ、これが契機となり、同国において、日本の制度を参考とした「総合評価制度」が導入され、価格面だけでなく、日本の建設企業の強みである品質や技術といった要素も、入札時における評価対象に加味されるビジネス環境が整った。また、今年度には、インドネシア、フィリピン政府との間で、それぞれ



図－3 建設産業の海外展開支援に係る土地・建設産業局の取組み

会議を開催。わが国の取組みやわが国企業の有する技術・ノウハウを共有すること等を通じて、相手国政府、民間建設企業等との間でネットワークの拡大・強化を図ってきたところである。

② 制度整備・普及支援

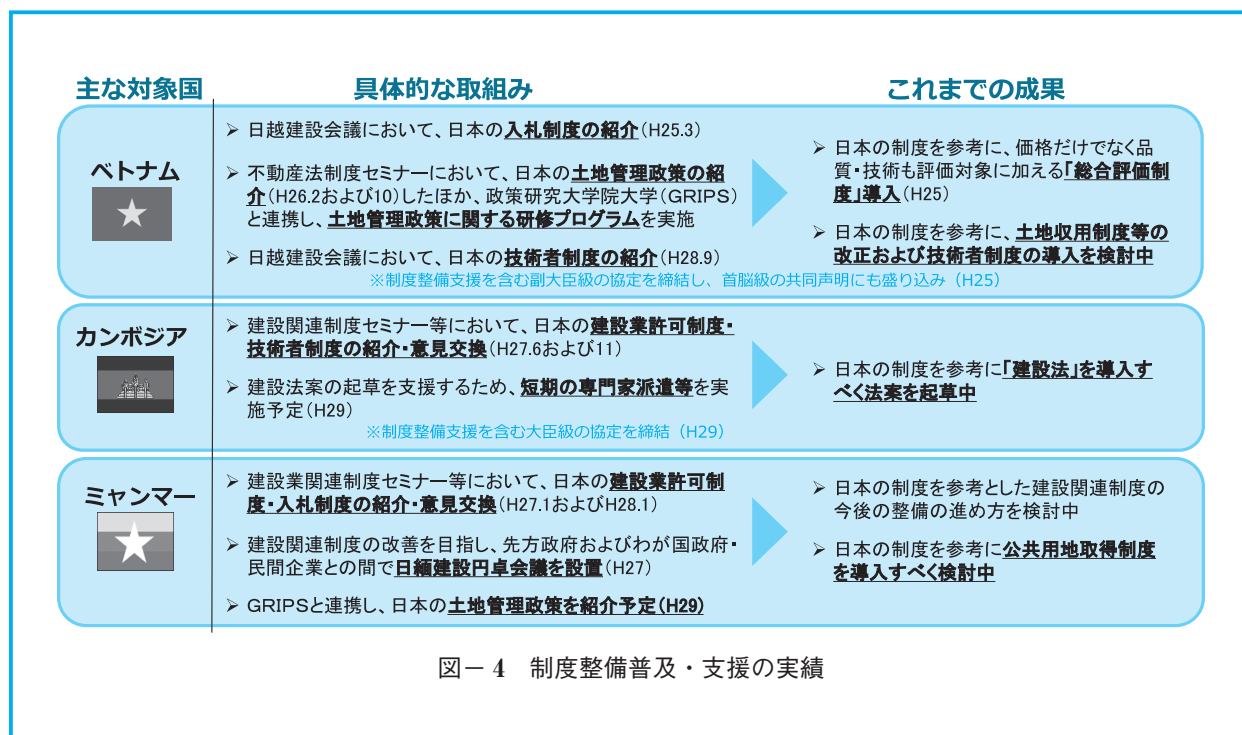
わが国にとって重要な市場である新興国においては、日本では当たり前の建設業許可制度や入札契約制度、土地取得制度といった公平・公正な競争や円滑なインフラ整備の前提となる関連制度が未整備である国がまだまだ多く存在する。このため、入札においてわが国の強みが評価されない等の問題によりわが国企業の進出の支障となるだけでなく、インフラ整備が円滑に進まないことにより新興国の発展の障壁にもなっている。

このため土地・建設産業局では、こうした国々に対し、相手国政府の要望を踏まえながら、日本の土地・建設関連制度に関するセミナーの実施、専門家の派遣、人材育成支援等を行うことで、当該国における円滑なインフラ整備の基盤を構築するとともに、わが国建設企業の技術やノウハウがより評価・生かされやすく、わが国企業の進出し

やすいビジネス環境の整備に取り組んでいるところである（図－4）。

例えば、カンボジアにおいては、建設業関連制度に関するセミナーの開催が契機となり、現在、日本の建設業法を参考にした形での建設法案の起草準備が進められており、同国への専門家の派遣を行いながら、法案制定作業を支援している。この他にも、ベトナムやミャンマーにおいても、先に述べた入札契約制度に加え、日本の制度を参考にした形での土地収用制度、建設業関連制度の導入が検討されており、セミナーの開催等により現地政府との意見交換を行いながら、今後の支援方策等について検討を進めているところである。

こうした新興国からの制度整備支援に対する要望は、わが国の建設企業の海外進出の拡大と並行し増加の一途をたどっており、同時に、これら増加する制度整備に関するニーズに応えることができる新興国の人材を早急に育成していくことも求められている。こうした制度整備支援および人材育成支援の両ニーズに応えるべく、今年度、ASEAN 諸国の制度整備のキーパーソンとなる政府職員を対象として、関連制度等の座学および主



図－4 制度整備普及・支援の実績



写真－１ 研修生による国土交通大臣表敬

要プロジェクトの視察を一連のカリキュラムとして提供する２週間にわたる研修プログラムを実施した（写真－１）。日本の土地・建設関連制度および日本式の制度構築ノウハウを幅広く紹介することで、ASEAN 諸国における日本の制度に準じた制度の導入を促すとともに、各国におけるネットワークを構築していくことが期待される。

③ 情報提供・収集

わが国建設企業が海外市場へ進出するためには、建設業関連制度や税制等の進出しようとする市場に関する基礎情報が欠かせない一方で、特に、中堅・中小規模の企業については、自力での情報収集に困難を伴うことが多い。このため、土地・建設産業局では、アジア諸国を中心とする30の国と地域を対象に、海外に進出するにあたり必要となる各種情報（ビジネス環境、建設業許可制度、入札契約制度、税制等）について継続的に調査・情報収集を行い、データベースとして2013年より国土交通省のホームページ上で提供しているところである（図－５）。

④ 国際交渉の活用

わが国建設企業が海外進出を検討する際に、相手国政府の外資に対する各種規制が進出の足かせ

となる場合がある。また、進出後の急な制度変更等の突発的なトラブルが発生する場合も多い。こうした各種規制の緩和・撤廃やトラブルの未然防止・解決に向けて、土地・建設産業局では、経済連携協定（EPA）等の国際約束の枠組みや、大使館・要人会談等の外交窓口を通じ、ビジネス環境の改善についての働きかけを行っているところである。

例えば、インドネシアにおいては、2014年より、外国建設企業の工事等にかかる規制強化の動きが続いていた。こうしたインドネシア政府の動きに対し、現地に進出している日系建設企業から懸念の声が多く寄せられていたところ、政府要人の会談の場、大使館を通じた対話の場、日・インドネシア経済連携協定見直し交渉の場等において、相手国政府に対し、外資建設企業の投資環境の改善を継続的に要求してきた結果、一部規制の緩和が実現した。さらに、TPPや東アジア地域包括的経済連携協定（RCEP）など、わが国建設市場の利益を保護するだけでなく、参加国における建設市場のさらなる開放を求め、相手国政府に対する働きかけを実施してきているところである。

(2) ビジネス機会創出

① 相手国政府と連携した事業スキームの構築

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**

国別に閲覧可能な主な情報

- 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・民間アタッシェ提供情報」の掲載(H27. 4)
- 掲載情報の拡充、情報の更新(H28. 3)
- 情報の更新(H29. 3)

◆「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



図ー5 海外建設・不動産市場データベース

現在、わが国建設企業が海外で手がける工事の大半を請負工事が占めている。他方、膨大なインフラ需要が顕在化する ASEAN 諸国を中心とするアジア諸国においては、国家資金が十分でなく金融システムも脆弱であることから、PPP 手法を活用し、民間資金を導入することで、迅速なインフラ整備を行いたいというニーズが強く、多くの国がインフラ整備に PPP 手法を活用するとの方針を掲げている。こうしたインフラ整備をめぐる世界の市場動向の変化を捕まえ、わが国建設企業も、請負工事のみならず、PPP をはじめ、今後、そのビジネスモデルを多様化していくことが求められる。

こうした中、2017 年 6 月、バングラデシュ PPP 庁と国土交通省との間で、バングラデシュにおける特定の PPP プロジェクトについて、わが国企業が競争入札を経ずに優先的に交渉権を得られるとする枠組みを構築する覚書を締結した。この覚書に基づき、バングラデシュ政府と国土交通省が主導する「ジョイント・プラットフォーム」を設

置し、同プラットフォームにおいて、同枠組みを活用したプロジェクトの早期組成に向けた取組みを進めているところである（図ー6）。

② 中堅・中小建設企業の海外進出支援

わが国の中堅・中小建設企業は、その独自の技術やノウハウから、海外の建設市場における高い優位性を発揮する可能性を有する企業が多く存在する。海外進出に関心を有する中堅・中小建設企業の数は増加する一方、企業単独で海外進出に必要な情報収集や体制構築を行っていくことが困難であるといった理由により、海外進出に二の足を踏むケースも多く見られている。このため、土地・建設産業局では、中堅・中小建設企業のアジア諸国を中心とする海外進出を支援するため、セミナーによる情報提供、進出対象国へのミッション派遣による現地とのネットワーク構築支援等企業の進出ステージに応じた支援メニューを提供してきたところである（図ー7）。

覚書署名までの経緯

- 平成27～28年度、調査業務を実施。
- 平成28年10月、先方より、PPPプロジェクトを競争入札を経ずに実施するための政府間の枠組構築に係る覚書提案があり、調整を開始。
- 平成29年6月、PPP庁長官が来日し、海堀建設流通政策審議官（当時）との間で覚書に署名。



署名式の様子

覚書の概要

【協力方法】

- ① 両政府でつくる「ジョイント・プラットフォーム」において、扱うべきプロジェクトを選定
- ② 日本側は、日本企業等でつくる「日バングラデシュPPP協議会」において当該プロジェクトに参画する日本企業を選定
- ③ 選定された日本企業は競争入札手続きを経ずに交渉権を獲得
- ④ 国交省およびPPP庁は「ジョイント・プラットフォーム」を通じて契約交渉・プロジェクト実現をモニタリング・フォローアップ

【協力分野】

- ① 都市開発（居住、商業および産業用不動産等の開発を含む）
- ② その他のあらゆる社会および経済インフラ

図－6 バングラデシュ政府と連携した PPP プロジェクトの組成

背景・課題

- 『骨太の方針2017』や『未来投資戦略2017』において、中堅・中小企業の海外進出支援を位置付け。
- 中堅・中小建設企業については、海外進出に関心を有する企業が増加する一方で、単独での必要な情報収集や体制構築が困難。

独自の技術・ノウハウを保有し、「質の高いインフラ」を下支えする中堅・中小建設企業に対し、各企業の進出ステージに応じた支援が不可欠

進出ステージに応じた支援

市場調査 (対象国の情報収集)

対象国の建設市場の概況やニーズ、進出リスク等を調査し、企業の海外展開可能性について分析。



市場調査

セミナー開催 (具体的な情報提供)

経営者層を対象に、対象国の状況や課題、留意点等についての情報を提供するとともに、個別相談も実施。



海外進出戦略セミナー

ミッションの派遣 (構想の具体化)

ミッション（訪問団）を派遣し、進出済み日系建設企業等への訪問や現地視察、ビジネスマッチング等を実施。



個別相談



ビジネスマッチング

※ このほか、海外建設・不動産市場データベースや海外展開事例集による情報提供や、海外展示会への出展支援等を実施。

効果

- 中堅・中小建設企業の海外進出の促進
- わが国建設企業の技術力のPR、プレゼンスの向上
- わが国の経済的基盤の強化

➡ 「2020年にインフラシステム受注約30兆円（うち建設業2兆円）」の目標達成に貢献

図－7 中堅・中小建設企業の海外進出支援

こうした中で、2017年2月に中堅・中小建設企業を対象としたアンケート調査を実施したところ、約3割の企業が「相手国情報の提供」に関する支援を必要と回答するとともに、約9割が政府や民間機関等が提供する各種海外進出支援メニューについて「知らない」、または、「利用したことがない」と回答した。こうした現状を受け、2017年6月には、政府の支援策等をはじめとした必要な情報や課題の共有等を図るプラットフォームとして「中堅・中小建設業海外展開推進協議会(JASMOC)」を設置したところである。同協議会は発足からまだ1年を経過しないものの、既に会員企業数は140社を超えている。

土地・建設産業局では、これら企業間の横のつながりの形成も促しながら、1) 海外進出に必要な情報の共有(海外建設市場の動向、進出事例の紹介等)、2) 海外進出セミナーの開催、3) 支援機関からの情報提供、4) 個別課題に関する検討(人材育成や金融支援に関する勉強会の開催)、5) 定期的な実績報告等の取組みを実施することで、中堅・中小建設企業の海外進出を後押ししていくこととしている(図-8)。

③ 拠点国と連携した第三国への展開

現在、わが国建設企業の進出市場としては、アジアや北米が中心となっている。これらの市場は、依然、わが国建設企業にとっての最重要マーケットである一方、アフリカや中東をはじめとする新市場での新しいビジネスの可能性も同時に開拓し、新たな需要も取り込んでいくことが重要である。これらの新市場においては、現地の制度に関する知見や現地政府・企業とのネットワーク等の側面において、既に進出を進めている他国企業と比べ、わが国企業が劣後する要素が多くあることから、こうした要素を補完するパートナーとして、現地でのビジネスノウハウやネットワークを有し、人材・資機材等の調達に強みを持つ拠点国(フランス、トルコ、シンガポール等)の企業とわが国建設企業との連携が重要となる。

このため、土地・建設産業局では、政府間会議やセミナー、ビジネスマッチングの開催等を行っている(図-9)。例えば、2017年3月にはシンガポール建築建設庁と合同で、両国企業による第三国への展開も視野に入れたセミナーを開催したところであり、本年3月をめどにトルコとの間

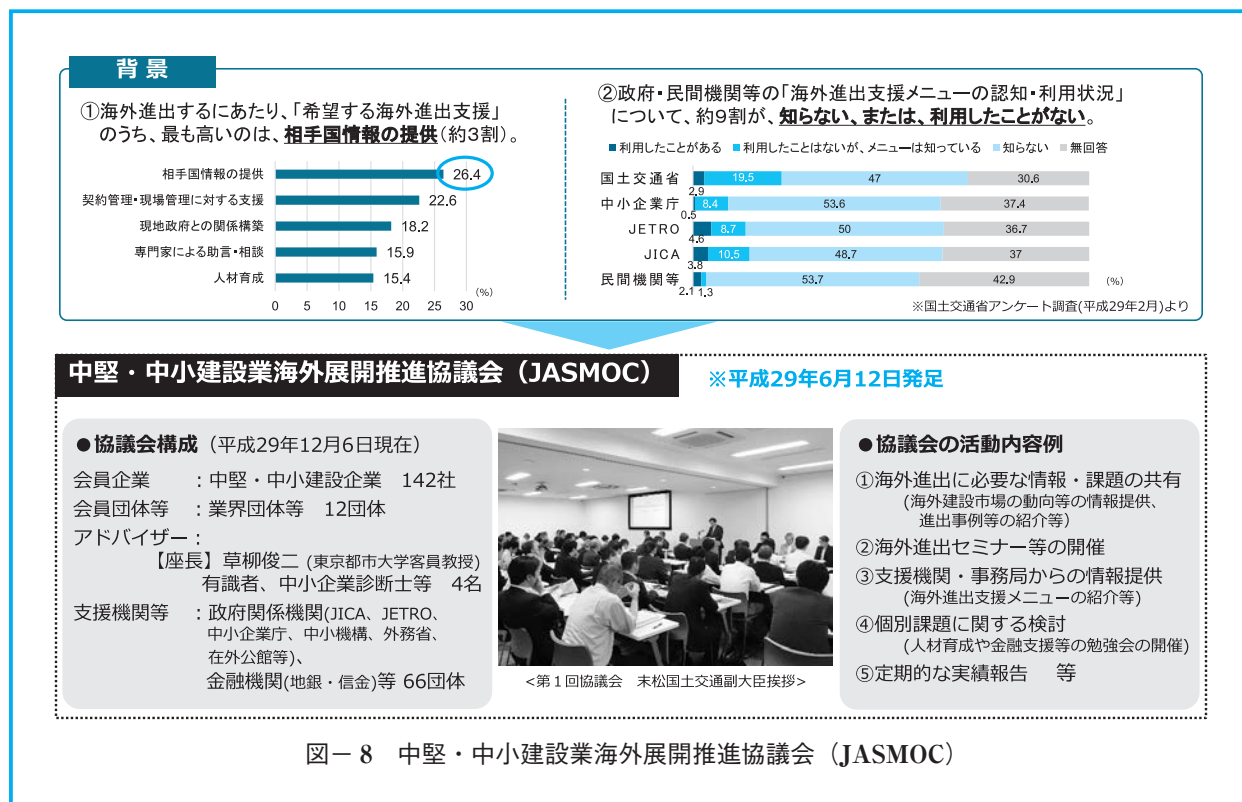


図-8 中堅・中小建設業海外展開推進協議会(JASMOC)

施策の位置付け

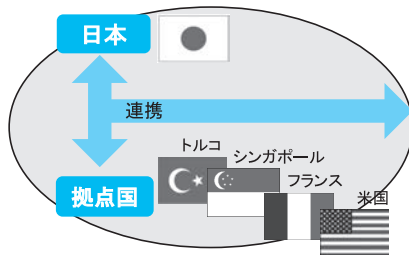
- 「**未来投資戦略2017**」（平成29年6月閣議決定）
「我が国企業が新たな市場に進出し一層の競争力強化を図るための他国と連携した第三国への取組み…を進める。」
- 「**インフラシステム輸出戦略**」（平成29年5月改定）
「外国政府・企業と連携して周辺の第三国へ展開する我が国企業の取組みを支援するため、第三国におけるセミナー開催による両国企業のマッチング等を実施。併せて政府間の二国間連携の枠組みを構築。」
- 「**国土交通省インフラシステム海外展開行動計画2017**」（平成29年3月改定）
「政府間において二国間での連携の枠組みを作るとともに…第三国においても両国の民間企業が連携して取り組んでいけるよう、セミナーの開催による両国企業のマッチング等の環境整備に取り組んでいくこととする。」

拠点国連携の意義

- 現地でのノウハウ、ネットワークを有し、人材・資機材等の調達に強みを持つ「**拠点国**」企業と連携し、これまで進出実績の多くない市場に進出。
- インフラと経済成長に関する価値観を共有する国と連携することで、より強力かつ効果的に日本のインフラ輸出政策の方針を対象市場に浸透させる。

施策内容

- トルコ、シンガポール、フランス、米国等の「**拠点国**」と連携して、政府間会議、セミナー、ビジネスマッチング等を開催し、第三国への質の高いインフラ投資促進を図る。



- 平成28年3月、質の高いインフラをフィリピンに呼び込むため、米国商務省と共催でマニラにおいて日米共同インフラセミナーを開催
- 平成28年8月、TICAD VIのサイドイベントである日・アフリカ官民インフラ会議において、フランス企業も参加しての**パネルディスカッションを実施**
- 平成29年3月、シンガポール建築建設庁と合同で、高度な技術・ノウハウをもつ両国企業による第三国への展開も視野に入れた**セミナーを開催**
- 平成30年3月をめぐに、トルコ建設省と合同で、**第三国への進出をテーマに「日本・トルコ建設産業会議」を開催、MOUを締結予定**

図-9 拠点国と連携した第三国への展開支援

で、日本とトルコの両国企業の連携をテーマとした「日本・トルコ建設産業会議」を開催する予定である。

3. おわりに

2017年7月に取りまとめられた「建設産業政策2017+10」においても、今後の建設産業が目指す方向性として、「熾烈な国際競争の中で、官民の連携を強化し、高度な技術力やファイナンスなど我が国の強みを生かして、海外建設市場における受注の確保・拡大が図られること」が挙げら

れており、昨年末には「質の高いインフラ」を象徴する建設プロジェクトや「質の高いインフラ」の普及に貢献している中堅・中小建設関連企業を表彰する「JAPAN コンストラクション国際賞」（国土交通大臣表彰）を創設するなど、新たな取組みも進めているところである。

土地・建設産業局としては、これまでの取組みを一層深化させ、官民連携によるさらなる受注拡大や新市場への進出、PPP等請負工事以外のビジネスモデルへの参入等の取組みを通じて、わが国建設産業のさらなる海外展開を支援してまいりたい。