

# 巻頭発言

## 今後のインフラシステムの海外展開について

一般社団法人国際建設技術協会 理事長 やすだ ころう 安田 吾郎



経協インフラ戦略会議が発足するなど本邦企業によるインフラシステムの海外展開への政府の支援の取り組みが本格化した時期（2011～2014年）に、私は国土交通省でインフラシステムの海外展開を担当していました。

その頃と現在とを比べると、本邦企業の海外建設工事に関しては、政治・ビジネス上のリスクが高い市場を避け、そのリスクが比較的低い国では現地法人を設ける等して現地に根差した安定したビジネスをできるような体制が構築されてきました。

海外建設協会が取りまとめている「海外工事受注実績」によれば、2011～2013年の平均で約1兆4千億円の年間受注額だったものが、2022～24年の平均では約2兆3千億円と約7割増となっています。その増加分以上に、現地法人受注分が増えています。地域別にみると、北米・大洋州・東欧が大きく伸びていて、アジアは横ばい傾向。中東・北アフリカは大幅に減っています。

一方、建設コンサルタント関係については、弊協会が取りまとめている「海外コンサルティング業務等受注実績調査」によれば、2011～2013年の平均で約840億円の年間受注額だったものが、2022～2024年の平均では約930億円と、約1割の微増となっています。ENR誌による世界のトップ250コンサルの受注量は、この間に約2割増えていますので、本邦企業のシェアは減っています。

また、同じくENR誌の資料ベースでは、米国以外の企業による米国での日本のゼネコンのシェアは2011～2013年は5%台だったのが、2024年には10%近くにまで増えているのに対して、コンサルの同様の米国シェアは2011～2013年も最近も0.5%前後です。現場での技術やマネジメント力を活かし、現地法人を橋頭保としてビジネスを展開するゼネコンのような方法が、コンサルの場合にはなかなか取れない状況です。

さて、このような状況を踏まえた上で、今後の本邦企業のインフラシステムの海外展開について、

以下に、思うところをいくつか述べます。

ゼネコンについては、競争性の少ない秀でた技術を開発し磨いていく路線と、対象国に根を下ろして情報・人脈・パートナー構築等の面でのリスク低減を図っていく路線の片方もしくは両方について、会社毎の特性に応じた「得意を磨く」ことが今後もさらに重要だと思います。

コンサル系については、グローバルに幅広い業務を展開できる国際企業を目指す路線と、特定分野で強みを有する企業を目指す路線が考えられます。前者の路線を目指す企業は限られている一方で、後者については様々な企業が可能性を持っていると思います。また、現存しない組織体を形成するようなことも考えられるかもしれません。

例えば、インフラの点検・調査→診断/リスク評価→モニタリング・対策といった一連の業務でのAI活用も含めた効果的な実施やデータ管理については、世界各国でかなりの部分で共通したニーズがあります。そのニーズに対応した日本国内、あるいは第三国向けのシステムを開発したとして、そのシステムを単に発注者から合格点をもたらえるレベルにするに留まらず、徹底して使いやすいものになるよう改良し、各国のニーズに合わせたカスタマイズのしやすさ等を備え、競合他社の製品よりも優れていて知財も確保されたものを作ることができれば、世界市場の中で占有率が高いプロダクトを生み出すことも不可能ではありません。

但し、各社がしのぎを削っている世界でもあり、個社での取り組みには限界があります。各社の優れた要素技術群の中から良いものを組み合わせ、そこにさらに磨きをかけて、世界に通用する製品・サービスが提供できる体制が構築できないかなどと思うのは夢の世界でしょうか。

オランダのデルタレスのように、国の研究機関から始まって有用なプロダクト・サービスを世界に供給しているような企業もあります。官民含めて、様々な展開が考えられそうに思います。