

交通インフラの海外展開



岡田光彦
論説委員
在トリニダード・トバゴ大使

近年、鉄道、港湾、空港などの交通インフラの海外展開が、官民挙げて取り組まれるようになった。その背景の一つとして、日本の人口が2008年に1.28億人でピークを打ったのち、減少傾向となっていることが挙げられる。高齢社会白書によれば、2020年以降は人口減少が加速し、10年ごとに700万人から1000万人の人口減が見込まれているのだから、国民が豊かな暮らしを維持しようと考えれば、様々なセクターにおいて海外の市場をターゲットとしていかなければならないだろう。

交通インフラの海外展開を考えると、従来はインフラ、車両などのハードウェアに重点が置かれていた。しかし最近では、他国との競争の中で日本の交通インフラを売り込むため、建設・整備が行われたのちの運営も合わせて請け負うことにより、日本勢の競争力を高めるという考えが生まれてきた。2013年、政府は「インフラシステム輸出戦略」を策定し、アジアなどの新興国を中心とした膨大なインフラ需要を日本の市場としてとらえ、官民一体となって事業を獲得する方針を打ち出した。同戦略では、2020年時点の交通分野インフラシステム（鉄道、次世代自動車、先進安全自動車、道路、港湾、航空）の日本企業海外受注額を2010年水準の10倍以上の7兆円程度と推計している。これは、エネルギー分野の9兆円に次ぎ、2020年の受注目標総額30兆円の約1/4にあたっており、交通インフラの海外展開には高い期待がかけられている。

日本の代表的交通インフラである新幹線は、1964年の開業以来50年にわたって「列車事故による乗客の死傷ゼロ」を誇っている。また、2分間隔で走る首都圏の通勤電車にみられる高密度な輸送サービスは、世界的にも稀有な存在であろう。このように日本の交通インフラのサービス水準は高く、山がち地震国で培われた建設技術の高さと言うまでもないが、システムの運営も含めて獲得すると、技術に加えてビジネスの視点が入ってくる。

1980年代、90年代に世界市場を席卷した日本の電気・電子製品は、新興国の追い上げに遭って2000年代以降急激なシェアの低下を経験した。産業のコメと言われたDRAM（Dynamic Random Access Memory）や液晶パネルがその例であり、「技術で勝って、事業で負ける」という言葉が聞かれたところである。また、日本発のイノベーション技術であるiモードの海外展開が思うように進まなかったことも、記憶に新しい。

交通インフラの海外展開を進めるにあたって、「技術で勝って事業で勝つ」にはどうしたらよいのだろうか。個人的には、我が方の「強み」を最大化し、「弱み」を最小化することに尽きるのではないかと思う。日本勢の「強み」として一般に挙げられるのは、ハード面ではインフラ、車両等の建設・建造に係る技術力や工程管理、品質、ライフサイクルコスト等、ソフト面ではシステムの安定性・効率性やきめ細かなサービスといった点である。一方で「弱み」として意識されているのは、資金力、価格競争力、国際契約に通じた人材、プロジェクトの企画構想力、海外でのシステム運営経験、リスク管理といったソフト面が多いように思う。

インフラ建設の海外展開については、国土交通省が設置した「我が国建設企業の海外市場戦略検討委員会」が、優れた提言を取りまとめている。なかでも、「品質と価格の関連性に重点を置いた市場分析」の重要性の指摘は、我が国半導体産業のシェア低下の原因として論じられているマーケティングの不足や過剰スペックの問題を想起させ、興味深い。また同委員会は、新興国のインフラ整備においてコンセッションやPPPの比重が高まっていることを踏まえ、我が国建設企業がこれらの幅広いインフラ関連サービスの提供を拡大するよう、提言している。

長期にわたるインフラシステムの運営を受注する場合は、建設工事以上に事前のリスク評価と供用後のリスク管理が重要となり、法務やファイナンス部門のサポートが従前にも増して必要となろう。これに加え、リスクをとるうえで必要な資金力を確保できるかどうかも大きな課題と考える。Drewryのデータにより、世界の2つ以上の地域でコンテナ港湾荷役のオペレーションを行うグローバル・ターミナル・オペレーター24社の中でのシェアを見ると、海外の上位4社が2013年時点でこのうち6割近くを握る一方、日本勢3社の合計は3%程度である。同様にコントラクターについて、ENR(Engineering News-Record)のデータにより2013年の海外受注高（企業が本拠を置く国以外での受注高）ランクを見ると、上位3社は欧米勢が占めており3社計は約1000億ドルであるのに対し、日本勢の海外受注高上位3社計は約100億ドルとなっている。こういった事業規模の違いは、取りうるリスクの大きさの違いにつながるのではないかと。

民間の資金力やインフラシステム運営ノウハウを補完する上で、2014年に官民の出資により設立された（株）海外交通・都市開発事業支援機構（JOIN）への期待は大きい。2015年秋、ベトナムの港湾案件及び米国の鉄道案件でJOINの出資が決定されたが、今後JOINの活動が拡大し、我が国の優れた技術を活用した質の高い交通サービスが官民の連携により世界各地で提供され、多くの人々の暮らしと産業を支えていくことを期待して止まない。