道路分野の海外展開戦略の概要

① 国内・海外市場の現状と今後の見込み

国内市場の動向

- 既存道路の改良や運用改善の取組推進
- 新技術活用による長寿命化、コスト縮減の取組
- 道路ネットワーク全体の機能を「賢く使う」取組推進

海外市場の動向

- 道路インフラへの投資需要は拡大傾向
- アジアを中心とした新規道路整備の計画
- 民間資金を活用する道路PPP案件の増加
- メンテナンスへの取組は道路行政の共通課題

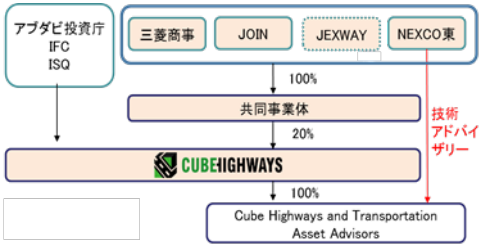
ベトナム　高速道路マスタープランにおける整備計画

	整備目標	投資額
2020年まで	2,703 km	1兆6,500億円
2020～2030年	2,699 km	2兆8,800億円
2030年以降	1,009 km	2兆2,000億円

・総延長：
6,411km
・総事業費：
6兆7,300億円

これまでの海外展開取り組み状況

- 途上国への政府開発援助を中心とした取組実施
- 質の高いインフラシステムのためにSTEP等を実施
- 近年は高速道路会社が海外道路PPP事業に参加



高速道路会社の道路PPP事業への参入事例（インド：ジャイプル等既設有料道路運営事業）

② 我が国が強みを有する技術・サービスの供給分析

優位性

国土　防災　渋滞　事故　環境　老朽化

様々な課題を解決してきた「**実績**」とそれを支える「**技術力**」や「**制度**」が強み

- 長大トンネル、長大橋梁技術
- 狭隘空間施工や急速施工技術
- 地震等自然災害の対応と基準類の制定
- ビッグデータを活用した渋滞・交通安全対策
- 道路構造物の点検・診断やメンテナンス技術

明石海峡大橋（最大支間長1,991m）

海外展開における課題

- 長大橋梁案件等でも中韓と競合
- 道路PPP事業における法律やファイナンス等の専門知識の不足

③ 競合国の動向

各国企業の道路PPP事業への参入状況

- 新興国の道路PPP事業の受託企業はスペイン、フランス等欧州国籍や韓国国籍の企業が上位

競合国企業の海外インフラビジネスの特徴

■スペイン・フランス　：国内外の豊富なPPP事業経験を活かした海外展開

■韓国・中国　：国家戦略に基づいた積極的な海外展開
財閥系や国有の巨大総合企業による低コスト調達

道路分野の海外展開戦略の概要

④ 海外インフラ展開に必要な取り組み

本邦企業の受注増 ＝ 受注機会の増 × 競争力の強化

Ⅰ.受注機会の増加に向けた取組

■川上段階からの戦略的な案件発掘

- 官民連携による全体構想段階からの関与を進めるとともに、国が対象国の交通データ・人口動態等基礎データの収集・分析を実施し案件発掘を支援
- 相手国との関係や競合国の動向、業界の関心等も考慮し、我が国が関わる国際的な空港・港湾事業等、連携効果の高い事業との分野間連携を推進

■ニーズに応じた対象事業や対象国の拡大

- 道路整備だけでなく、休憩施設等沿道事業への展開するため、訪日時に高速道路会社のＳＡ/ＰＡ事業の視察を組込み相手国政府へＰＲ
- 日本のITSシステムを販売するビジネスから、ニーズに対して活用できるITS技術をコンサルティングし、ローカライズするビジネスを土木研究所と民間企業等が連携して推進
- アジア地域だけでなく老朽化対策などのニーズがある先進国にも対象国を拡大し、日米インフラフォーラム等を活用し参入可能な事業を官民で検討

■道路ＰＰＰ案件の形成

- 高速道路会社は国内で培ったメンテナンス、料金徴収などのＯ＆Ｍのノウハウを活かして、ブラウン案件※1の参入を通じて経験を積みつつ今後はグリーン案件※2についても参入の検討を行う
- 海外の巨大企業に対抗するため、官民が連携して、技術面で支える高速会社、金融面で支えるＪＯＩＮ、ＪＩＣＡ等、オールジャパンで日本企業を後押しするプロジェクトを形成する

※1 ブラウン案件：既存施設の改修や拡張を行う事業
※2 グリーン案件：新たに事業施設を整備する事業

【ラックフェン国際港アクセス道路（ベトナム）】

【ニーズに応じたITSシステムの展開】

これまでの取組	今後の方向性
高い精度を誇る高度な日本のITSシステムをODA事業とともに提供	その国毎のニーズに対して活用できるITS技術をローカライズし提供

Ⅱ.競争力を高めるための環境整備

■海外受注増に向けた人材育成と体制づくり

- 官民ともに専門的な技術力だけでなく、海外業務に対応できる人材の確保・育成や組織体制の整備を進めるとともに、ＯＢや海外経験者の活用等国内支援体制を強化
- ＪＩＣＡ研修事業等との連携を進め、日本の強みである「安全管理」「品質管理」「ライフサイクルコスト」等、質の高さを支える仕組みや制度に関する研修内容を充実させ、相手国に対し制度整備の必要性の理解を進める

■国や会社が率先して現地企業と連携促進

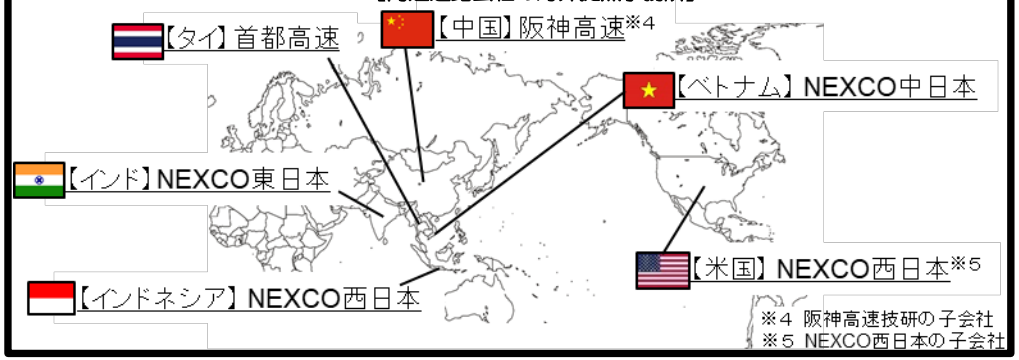
- 高速道路会社の海外拠点事務所が持つ現地企業とのネットワークや、海外の道路機関等との連携関係を活用し、海外展開に関心が高い日本の企業と現地企業との連携を国や会社が率先して促進

■積極的な情報収集と情報発信

- 相手国ニーズの把握や案件形成、入札案件の確実な受注を図るため、高速道路会社や関心が高い民間企業と連携しつつ、キーパーソンへのトップセールスや二国間の政策対話・技術対話を実施
- 英語版Webページやパンフレット、ＰＩＡＲＣ※3等国際会議、在京大使へのＰＲ機会等を活用し、官民で本邦技術について積極的に情報発信し、日本の支援が頼りにされる環境づくりにつとめる

※3 PIARC：世界道路協会の略称

【高速道路会社の海外拠点事務所】



※4 阪神高速技研の子会社
※5 NEXCO西日本の子会社