

基本的考え方

三つの意義

新興国等の成長の取り込み

活力を維持するためのフロンティア

将来にわたり繁栄し、世界で尊敬される国

四つのポイント

1. 相手国の風土、文化等の尊重

- 相手国が真に必要とするものを提供するには、相手国の風土、文化等を理解し、尊重することが必要。
- 我が国の経験を伝え長期的な視点から提案することも必要。

2. システム思考のソリューション提案

- 現地ニーズに適い、また我が国企業の利益にも適うようなソリューションを提案する能力が必要。

3. グローバル・ローカルな人材の確保・育成

- 国際標準を熟知しプロジェクトを指揮・管理する能力を持つグローバルな人材と、現地の文化等を理解し尊重することができる現地に根付いたローカルな人材の双方が必要。
- グローバル・ローカルな人材とも、経験・ノウハウが必要。とりわけ、ローカルな人材は現地との密な人的ネットワークが重要。
- 現在活躍中の人材の能力向上、計画的な人材採用・養成、留学生の活用・登用が重要。

4. 産学官の連携と役割分担

- 関係省庁・関係機関が連携・協力して、相手国政府に対する働きかけや制度整備支援、公的金融等支援措置を実施。公的機関に蓄積された人材・ノウハウの一層の活用等が必要。
- 政府は、プロジェクトのリスクを軽減するため、貿易保険等の制度に加え、相手国政府との間で、交渉・要請を実施。
- 企業は、人材育成、体制整備等により、能力を一層強化して、プロジェクトの提案・獲得・実施にあたる。
- 官民相互の連絡を緊密にして、政府は企業のニーズを把握することが必要。

これからのインフラ・システム輸出戦略

新たなステージへの展開 戦略と具体策

課題

相手国のニーズのくみ上げが不十分ではなかったか？

相手国とのつながりがまだ弱いのではないか？

海外展開をすすめるプレイヤーが十分にいるのか？

価格を含め競争力はあるのか？

国内の国際化は十分か？

今後の方向性と戦略

「川上」「川下」へのチャレンジ

1. 相手国のニーズの的確なくみ上げ

2. 人材確保と人的ネットワークの充実

3. 総合受注を担える体制整備：プレイヤーの確保

4. 競合国とのイコールフットイング

5. 競争力強化のための新分野開拓

6. 国内市場の国際化

具体的施策

1. 相手国のニーズを踏まえた案件の発掘・形成の強化
2. 国内外におけるモデルプロジェクトの促進

3. 勝てるチームづくりのための人材育成
4. 現地における技術者・技能者の育成
5. 情報収集の強化と人的ネットワークの構築・活用

6. 公的部門のノウハウ等の活用
7. ジャパン・イニシアティブ

8. ODAとの連携によるPPPプロジェクトの推進
9. 面的プロジェクトの推進
10. 政府間対話の積極的な活用
11. 公的制度の不断の改善
12. 防災パッケージの海外展開
13. ソフトインフラの海外展開
14. 海洋インフラ等の海外展開

15. 国内市場の国際化