

<建設業の国際競争力の強化に関する検討会の概要>

日系建設企業の海外事業において、専ら請負工事に依存した事業モデルから脱却し、運営・修繕等による継続的な収入を確保していくにあたっての課題等を整理し、国及び企業が取り得る方策等について検討を行うことを目的とし、国土交通省が令和2年度に開催した検討会。

本邦建設企業や金融機関を委員として計3回開催。検討会にて扱った主な検討項目は以下の通り。

- ①PPP事業実施に当たっての有望分野について
- ②PPP事業参入に当たっての有望国について
- ③PPP事業への参入に必要な事項(ファイナンス調達、機能強化)について

インフラPPP市場の現状

- ・国内のPFI案件はその数を順調に伸ばしており、PFIを含むPPP市場は着実にその裾野を広げている。世界全体でもインフラの整備・運営に関するPPPは着実に広がりを見せている。
- ・世界全体では、民間のデータベース(Inframation)によると、空港分野については910件、道路分野では2,629件の情報が確認できた。

我が国企業の海外PPPへの取り組み

- ・近年、我が国建設企業による海外PPP事業への参画は、国内でのPPP事業には積極的な企業や過去に海外PPPの経験がある企業を含め、極めて抑制的である。
- ・一方、商社や特殊会社の中には、現地の道路事業運営会社への一部出資による道路PPP事業への参画や、事業運営支援のための人の派遣、現地会社との合弁による海外空港運営事業への参画等をしている者が見られた。
- ・我が国建設企業による海外インフラPPP案件への取り組みを促進する上では、以下の点が課題と考えられる。
 - ①PPP案件への参画意義・方法
 - ②企業内の体制・人材
 - ③海外企業との連携
 - ④マーケット環境
 - ⑤金融・法務上の課題

欧州の建設系PPP先進企業の取り組み

- ・道路・空港分野でのPPP参画実績が豊富な欧州の大手建設系企業として、Vinci(フランス)、ACS(スペイン)、Strabag(オーストリア) Ferrovial(スペイン)の4社を抽出し、その特徴を分析した。各企業の取組実績や財務状況の推移等からは、各社が必ずしも案件の初期段階から関与していたわけではなく、その時々企業状況等に応じた対応をしていることが確認できた。特に海外PPP実績の豊富な3社(Vinci、ACS及びFerrovial)については、拠点・ノウハウ・資金等の面で外部資源を積極的に活用することで事業領域を広げていったことが推測される。
- ・これらの企業は、有利子負債残高が本邦建設企業と比べて多い傾向にあり、また、EBITDA(※)についてもPPP先進企業の方が高い傾向にある。有利子負債を有効活用することで、高い収益を得ていることが推察される。(※)EBITDA:営業利益+減価償却費

我が国建設企業による海外PPP展開に向けた方策

【我が国建設業が取りうる方策】

我が国の建設企業による海外PPP展開に向けた方策について、大きく(1)経験の蓄積 (2)建設企業における対応力強化の柱で整理した。

(1) 経験の蓄積

様々な形態で実際に案件への参画を果たし、経験を蓄積することが重要。

【共同出資への参画】

まずは、他社との共同出資等、比較的ハードルが低い方法により事業実績と知見の蓄積を図る。

【O&Mへの参画】

まずは、調達資金等のハードルが高くリスクも大きい新規の建設案件ではなく、既成インフラのコンセッション等、相対的にハードルの低い事業から始めて海外PPPの経験を蓄積することも有効な選択肢。

【オペレーターとの提携】

運営期間が長期となる事業では特に、管理・運営の経験豊富な国内外のオペレーターの助言・協力を得つつ、主体的に運営に取り組むことが有効。経験が足りない間は、まずは出資者・施工者として参画し、運営は外部オペレーターに委ねる方法もありうる。

【民間事業者提案型案件形成の活用等】

民間提案型の案件発掘・形成を行うことで、競争入札の回避や競争入札時の加点を目指すことも選択肢。

(2) 建設企業における対応力の強化

人材面を含め、PPP事業への対応力の強化が重要。

【人材育成・確保】

海外企業での勤務経験者の登用、金融機関・開発金融機関等との人事交流、社員への教育機会の付与等を通じた人材の確保・育成を図る。海外でのPPP事業に対応できる弁護士との接点も重要。

【ローカル化の促進】

現地人材の雇用、現地建設企業とのネットワーク構築等によりローカル化を進め、現地政府・企業から恒常的に受注可能な環境を確保。

【現地企業とのM&Aなどを通じた積極的な事業拡大】

現地有力建設企業の買収等により、現地での事業能力を短期で確保。

【共同出資者等からの利益相反への懸念への対処】

SPCへの出資者である建設企業が、当該SPCから建設工事等を受注することに対する、いわゆる利益相反の懸念については、SPC等に出資する企業と建設工事を受注する企業を別会社にする事等によって対処している例が欧米のPPP先進企業に散見。経験を蓄積し、工夫を凝らすことで対応が可能。

【政府による支援策のありかた】

上記の建設企業側における対応に加え、特に案件形成を中心に政府による支援への期待も高い。

具体的な支援策としては(1)案件形成に向けた支援 (2)事業性の確保・向上に係る支援が考えられる。

(1) 案件形成に向けた支援

- ① トップセールス等を通じた情報収集や売込みの強化
- ② 政府間枠組みの構築
- ③ フィジビリティスタディ、デューデリジェンス等に対する支援
- ④ 現地政府における入札手続きに対する支援
- ⑤ 建設企業の関心の高い国に対する法制度整備支援
- ⑥ 現地パートナーやオペレーターとのマッチングの支援

(2) 事業性の確保・向上に係る支援

- ① 政府の各種支援策・資金の活用強化
- ② 国際開発金融機関との連携