

経済産業省 第1回「インフラ海外展開懇談会」 議事要旨

○日時：2020年4月24日 13:00～15:00

○場所：オンライン会議（Skype for Business 利用）

○出席者：

- メンバー
 - 豊田 正和 一般財団法人日本エネルギー経済研究所 理事長（懇談会座長）
 - 岡 俊子 株式会社岡&カンパニー 代表取締役
 - 小野田 聡 株式会社 JERA 代表取締役社長
 - 工藤 禎子 株式会社三井住友銀行 専務執行役員
 - 竹内 純子 特定非営利活動法人国際環境経済研究所 理事
 - 山地 憲治 公益財団法人地球環境産業技術研究機構 副理事長・研究所長
- ゲストスピーカー
 - 藤田 研一 シーメンス株式会社 代表取締役社長兼 CEO
 - ハン プーミン 東アジア・アセアン経済研究センター（ERIA）シニアエネルギーエコノミスト
 - ティム ゴールド 国際エネルギー機関（IEA）エネルギー供給見通し担当部長
- 経済産業省：
 - 保坂 伸 経済産業省 貿易経済協力局長
 - 岡田 江平 経済産業省 大臣官房審議官（貿易経済協力局担当）
 - 平塚 敦之 経済産業省 貿易経済協力局 戦略輸出交渉官
- オブザーバー
 - 外務省
 - 財務省
 - 環境省

○討議テーマ：

- ① 拡大する再エネ市場とそれに伴う系統の柔軟性確保ニーズにどう対応すべきか
- ② 各国の事情に応じた SDGs 達成をどうサポートすべきか
- ③ 新たなソリューション型ビジネスや革新的技術をどうリードすべきか

○議事要旨：

（保坂局長より簡潔に開会挨拶）

【豊田座長より座長挨拶】

- 現行のインフラシステム輸出戦略が作成された2013年から今日に至るまで、インフラ輸出をめぐる様々な環境が劇的に変化している。例えば、今年に入り新型コロナウイルスの影響によって日本の輸出額が対前年比10%以上低下し、石油価格が大幅な下落を見せており、この状況下で、新たな海外インフラ展開について議論を行うに際して、大胆な変革に関する洞察と提案が求められると理解。

- 今後日本のエネルギー需要は頭打ちになり、新興国の需要が著しく伸びる見込みであり、日本企業が国際的な情勢を勝ち抜くためには、新興国を中心としたエネルギー需要に伴うインフラビジネスに対し、より深く関与していくことが必須。
- 本日第1回目はエネルギー・電力分野に関して、まずは様々な情勢の変化に関する事実関係について検証したい。そのために今後日本の競争力を活かす分野はどれか、その分野を中心に海外市場を獲得するためにこういった政策が求められるのかについて議論したい。

【事務局資料説明】

(平塚交渉官より事務局資料に沿って説明)

【懇談会メンバー意見】

討議テーマ①：拡大する再エネ市場とそれに伴う系統の柔軟性確保ニーズにどう対応すべきか

<海外の動き>

- 欧州では小売や需要家にバリューがシフト。ENECOは、消費者の経済力や考え方に合わせ、個々の顧客に異なるブランドを提供。また、電気を活用した快適さをサービスとして提供し、課金している。顧客の離脱減少のため、デジタルを活用した細かいサービスの入れ替えに経営資源を注力。
- 競争激化により、買収・合併リスクやオフテイカーリスク、新興国リスクを取らざるを得ない状況。オフグリッドやスマートグリッドについて、日本は技術を有するが、小規模な案件が多いのが実態。

<再エネにおける日本企業の取組>

- JERAは、これまでの海外での火力発電事業の大規模開発の経験や、ファイナンス経験、ステークホルダーとの対応関係が上手く活用できる案件として、海外の風力事業に参画。現在ユニットによって運転中、建設中、開発中のフェーズにあり、全てに関わることで風力事業のノウハウの獲得を狙う。
- 再生可能エネルギーの賦存量について偏りがあり、世界画一的な対策は取りにくい。

<日本企業への影響>

- 日本は、欧州のようにメッシュ型の系統ではないため、小売と送配電の両方に課題があり、政策的な手当ても必要。短期間で脱炭素に移行出来る状況ではなく、多少時間をかけながらのソフトランディングが現実的。一方でSDGsの波も強いので、あまり後ろ倒しにならないような引き締めも必要。
- 欧米と同様に発電から小売へと価値転換する可能性があり、ユーティリティ企業も小売面での人材育成が必要となる。
- 日本はユーティリティ企業が多く、エネルギー市場縮小に伴い、業界再編は避けられない。また海外展開をせざるを得ない状況になる。日本企業の強みを発揮できるリサイクル、低炭素など高効率に資する技術は、アジア各国に提供可能。
- 他国企業との競争激化やビジネスの発展性の観点から、モノの販売から脱却し、価値の提供に結び付けることが必要。インフラを輸出するだけでなく、サービスを加えることで、ソリューション型ビジネスを売る必要がある。
- 人材確保も含めてメンテナンスなどのソフトな部分をセットにしていくことが大切。

<日本政府に期待すること>

- 民で事業を輸出し、官で制度を輸出していくことが必要。規制緩和への対応をしてほしい。
- 政府によるイノベーションや自国メーカーの支援が必要。日本では、電力の自由化に伴い、ユーティリティ企業はイノベーションの創出や自国メーカーを大事にするという余裕がなくなってきている。
- 輸出材にする自国技術を育てるため、補助金に加え、商用化までを含めた政府のメニューが必要。段階ごとにメリハリをつけて、官と民の割合でサポートすることが重要。
- JBIC や NEXI のサポートのリスク幅の拡大や G2G の交渉支援もお願いしたい。
- 大型のインフラ輸出はファイナンスの影響が非常に大きく、競争力に直結する問題。NEXI など含めたサポートが重要。

討議テーマ②： 各国の事情に応じた SDGs 達成をどうサポートすべきか

<現状>

- 新興国においても、時間差はあるものの再エネに向かっている。
- 新興国の多くは、将来再エネになるとしても、現時点では火力が必要。日本が活躍する場はある。
- 新興国においては、脆弱な現地の法制度や外貨の交換規制などがある。
- 石炭火力だけではなく、天然ガス火力も含めて、人間がコントロールできる電源の調整力・容量などの価値が求められている。IEA の「World energy outlook」に、石炭火力を再エネのバックアップ電源として使うことで 2 割ほど石炭の使用量が減少と掲載されている。
- 石炭火力は減少するが、クリーンコール技術へのリプレース需要がある。
- 再エネは発電コストとしては安いですが、太陽光や風力はいずれも自然のエネルギーなので調整力は必要。また、新たな系統敷設のコストも必要となる。

<課題>

- 途上国における人材開発。高効率の発電設備や運転技術の維持のために、作業員を含めて技術レベルの向上が必要。
- SDG ゴール 7 に記載のあるクリーンエネルギーアクセスの向上。金融ビジネスは、石炭火力が未電化地域の電化に非常に貢献していることに目を向けるべき。現在の ESG 投資は、SDGs17 ゴールのうち 13 の温暖化対策に焦点が当たりすぎている。
- 石炭火力発電自身の脱炭素化。単純な価格商戦にならないように、IGCC に加え、アンモニア混焼、カーボンリサイクルなど、日本の持つ技術で早急に差別化を実現する必要がある。SDGs では気候変動とエネルギーアクセスの問題が提起されており、両立が必要。

<日本企業の取組>

- JERA は、ガスを届けるだけでなく、発電するまでの一連の事業を支援している。自国での天然ガスの供給が減少している、あるいは天然ガスへの需要が大きく伸びている国に対して支援可能。短い設備期間、安価な設備費で設置可能な浮体式生産貯蔵積出設備（FSRU）という船を使った LNG 基地は、導入が比較的容易。

- 今後必ず起こる低炭素社会の中で、超々臨界圧発電方式（USC）を中心とした α として、混ぜる（水素やアンモニアなど、低炭素化に寄与するものの混焼）、磨く（発電効率を高めること）、減らす（老朽火力発電所などの非効率なものを減らす）に取り組む必要がある。

<日本政府に期待すること>

- 石炭火力については先進国が率先して、高コストであっても高効率の技術しか輸出を認めない方針を打ち出せば、それで世界の低炭素化が進むのかについて検証が必要。OECD ルールの導入によって、日本や韓国の火力発電輸出は高効率の技術にシフトしたが、逆に、OECD ルール外にある中国から低効率の技術輸出が増えているというデータも示されていた。世界の低炭素化に資するのでなければ、自己満足の規制に陥ってしまうので、ファクトの整理をしていただきたい。
- 政府の支援を明確に打ち出してほしい。
- G2G 交渉の支援や、現地通貨建てのファイナンスの支援などを、政府系金融機関にお願いしたい。
- 再エネ主力電源化に向けた取組において、発電コストだけでなく、系統コストも含めたトータルコストの最小化という観点での評価を忘れてはならない。

討議テーマ③：新たなソリューション型ビジネスや革新的技術をどうリードすべきか

<省エネ・再エネ>

- 水素は日本の今後の自前の技術として非常に期待が出来ると考えている。
- 再エネと省エネの組み合わせも必要。中国等の台頭により、日本の再エネだけでは単独競争力が大きく低下しており、再エネと省エネ、加えて蓄電池又は蓄電機能として水素などの組み合わせを考えていくことが重要。再エネ、省エネ、デジタル技術を使ったスマートグリッドなどをインフラ輸出パッケージにしていくことができるはず。
- ネット・ゼロ・エネルギー・ビル（ZEB）やネット・ゼロ・エネルギー・ハウス（ZEH）の中に革新的なものもあり、二酸化炭素回収・有効利用・貯留（CCUS）もビジネスになる見込みがあると考えている。例えばインドネシアでは天然ガスのCO₂ 随伴が多くCO₂ 分離が行われている。回収したCO₂ を石油増進回収（EOR）に利用するという方法もあり、CCUS も現実ビジネスに近いところがある。

<送配電>

- 送配電事業は一つの柱になると考えている。日本の送配電産業は規制産業であり、本業に影響がないようにと新規投資はかなり制約を受けることがある。公的なサポートでリスク遮断をある程度確保することで、具体的・実効的な対応を検討してもらいたい。
- 送配電の海外事業に期待する理由の一つに、スマートシティ、すなわち都市計画全体のプラットフォームにもなり得る事業というのがある。例えば、英国のブリストル市では、低炭素化を基軸に、市の公共インフラ全般の運営見直しも進んでおり、こうした事例は今後増えていくと期待される。
- 海外知見を日本に持ち帰り、日本のエネルギー供給に貢献することに期待。日本は規制が強く顧客の品質への要求度が高いため、新しいチャレンジが非常にやりにくい。東電や中電はシンガポール企業と組みカンボジアでの送配電事業の取組を開始しており、他東南アジアでの送配電も注目すべき領域と思っている。

<系統安定化>

- 単なるインフラ輸出でなく、再エネ導入拡大や系統安定化サービスの提供、さらに言えば他のインフラと融合した事業展開があり得る。
- JERA や J-POWER はユーティリティ事業も実績がありビジネスも行うが、人材確保含めたメンテナンス等のソフト面もセットで提供していくことが重要。

<日本政府に期待すること>

- 送配電事業の海外展開は一つの柱として期待されるが、規制産業であるために制約も多い。日本の安定供給に支障をきたしてはならないが、リスク遮断をある程度政府が行うことで、積極的に進出できるよう政府としての整理を検討してほしい。
- 水素の商用に向けた、官民のファイナンス面でのスキームの設置。例えば、水素混焼に FIT のような支援サポートを入れるなど、国内での使用を促す、JBIC の特別業務で新技術の海外展開リスク低減のため NEXI も付保して支援する、日本の二国間クレジットを獲得できる海外案件のファイナンス要件を緩和する等。
- ソリューション・サービスとしての提供にあたり、ユーティリティ企業単体では難しいため、商社やメーカー、国も含めた大きな座組が必要。
- 水素以外にもデジタル技術を合わせたスマートグリッドなど議論を深めてほしい。

その他

<原子力について>

- 核不拡散の観点からも、莫大な初期投資を超長期で回収する事業が自由化市場にはフィットしづらい観点からも、国のコミットメントなしには成り立ちづらい技術。自由化した先進国では、本国での原子力投資が進まなかったために技術輸出も厳しい状況になっているが、東欧諸国からも軽水炉技術ニーズが上がっている。こうした要請に応えるのが中露ということでのよいのか、また SMR など安全性を飛躍的に高めた炉の技術開発競争についていかなくてもよいのかという点について問題提起したい。
- 原子力発電の輸出についても考えを整理していただきたい。本来であれば、最適化された規制の枠組みとセットで輸出することが望ましい。中国・ロシアの輸出が世界を席巻する一方、米欧が揃って競争力を失いつつある。米国は、シェールガスに競争力を奪われ、特に欧州は原発の新設が少なく人材・技術が失われている。日本も再稼働が遅れており、人材ノウハウが失われかねない状況にあり、現状のままでは米欧と同じ道筋をたどる恐れがある。さらに欧米でも SMR に力が入っている。

【ゲストスピーカー Q&A セッション】

<ERIA シニアエネルギーエコノミスト ハン・プーミン様へのご質問>

クリーンコールテクノロジーの必要性やスマートグリッドの適用、水素製造のサプライチェーンについて、受け手の法整備や促進制度がある国はあるか。

- ASEAN 等法的枠組みに脆弱性も散見されるが、一部では政治的なコミットメントは見られるようになっている。まず、高度な USC などを受け入れるための法整備の枠組みは重要。例えば、マレーシアやイン

ドネシアでは、新しい石炭火力発電を立ち上げる際は CCT を基準に低排出を目指しており、規制とまではいかないが政治的コミットメントは存在する。

日本では石炭火力発電への公的支援が議論になっているが、日本が自粛した結果、中国に取って代わられるのでは意味がない。困難ではあるが、中国やインドに国際的なルールに則るよう働きかけることが重要。中国に対する交渉についてヒントはあるか。

- 日本がどんなにクリーンでない石炭火力発電輸出への公的資金の援助を抑えたとしても、引き続きアジアでの需要は存在し、中国にはその需要を十分に埋めに来るだけのキャパシティがあるため、全体を中国に取って代わられるというのは十分にあること。結果的に、ASEAN でクリーンでない石炭火力発電が今後も蔓延する可能性がある。
- どう交渉すれば良いか答えることは難しいが、中国が火力発電の設置を続けていく場合、テクノロジーの制限を設けるよう働きかけることが重要。より重要なのは、日本などの取組として、クリーンコールテクノロジーへの資金提供を付ける取組を強化し、アジア・ASEAN 諸国において低排出への協力体制を整えるため協力し、エネルギー転換を推し進めることである。

<IEA エネルギー供給見通し担当部長 ティム・ゴールド様へのご質問>

石炭火力発電設備に対して 5 ギガトン CO2 分の排出を抑制する二酸化炭素回収・貯留 (CCS) を転用・改造可能と記載しているが、それなりのコストが発生するものをどのように実現することを考えているのか。

- そもそも、新興国や発展途上国にある大半の石炭火力発電所は新しい設備のものであり、SDGs の達成のためには、既設石炭火力による CO2 の排出の削減を大幅かつ急速に進めることが必要。25 年までには 60%削減、2050 年までには 0%の目標達成のため、WEO で様々なオプションを検討したところ、新しい石炭火力発電所には、カーボンキャプチャーによる転用・改造が有望なオプションと考えた。バイオマス混焼による改造も一つのオプションと考えられる。既存の石炭火力発電設備を他の目的のために再利用することで、電力システムのフレキシビリティが高まる可能性もあるかもしれない。
- 一方で、二酸化炭素回収・有効活用 (CCUS) や混焼、フレキシブルな運用は、国の規制環境が整わなければ推し進められるものではない。重要な問題であり、先進国の使命として発展途上国の支援としてテクノロジーや規制枠組みを供与していくことが重要。

産業の電化は日本においても 20%強程度と進んでいない。産業分野の電化にもインフラ輸出に関するビジネスチャンスがあるか。

- 不確実な点は多いが、IEA は多くの理由から電化が進み、電力需要が今後高まると見込んでいる。現在のコロナウイルスの危機的状況は、現代社会での電力の重要性を浮き彫りにしているし、日本が各国アジア諸国の電化の推進という意味で果たせる役割には、ビジネスチャンスがあると考え。2018 年、IEA は電化の技術的・経済的ポテンシャルを調査した「未来は電気」シナリオにより、経済・産業界への示唆をまとめている。
- 産業分野では、より高効率な産業用電気モーターなどの設備改善を提供する機会が多く存在する。産業におけるフルスケールの電化には技術的なハードルがあるが、低温熱の活用によりシェアを伸ばすこと

は可能である。より高い産業電力需要に対するワイルドカードとしては、エレクトロライザーを活用した水素の大量生産の可能性が挙げられる。

【藤田研一様（シーメンス株式会社 代表取締役社長兼 CEO）による発表、Q&A セッション】

<発表>

- シーメンスは、世界 200 か国くらいで事業をしており、日本という観点ではなくてグローバルな観点から、どのようにエネルギー事業あるいは発電を考えているかを説明する。
- 事業戦略の策定時には、過去及び、特に再エネが出てからの直近の新設発電所容量トレンドを参考にしている。コンベンショナルな発電（石炭燃料+原子力）と再エネや蓄電等の合計値のトレンドを見ると、コンベンショナルな発電は、特に 2008 年をピークに下がってきているが、再エネ等を含むと、それほど変わっていない。これは分散化と多様化が市場で起こっているためである。
- また、大型ガスタービン（100MW 出力以上）の市場が、台数ベースでは、過去 5 年で大体 40%程度低下している。産業用のタービン、すなわち中型のガスタービンや蒸気タービンはバイオマスにシフトしている傾向がある。
- 世界と日本で拡大が予想される非化石電源の IEA および METI の見通しでは、グローバルおよび日本においてリファレンスシナリオでは非化石の部分が大体 50%強、持続可能シナリオ／気象条件での上昇 2°Cシナリオでは 8 割を超えると試算。そのような試算があるということを確認している。
- ファイナンスの変化がかなり顕著になってきている。2014 年までの発電所の建設におけるファイナンスの手段は、お客さんがコマーシャルペーパーを発行するなどの形で資金調達しているケースが大部分で、一部 ODA 系の開発銀行や投資家が担っていた。一方で、2015 年から 19 年では、エンドユーザーによる直接資金調達が減少しており、社会インフラとしての発電事業というより、ビジネスとしての発電事業がスポットライトを浴びているのではないかとと思われる。結果的には外部からの資金調達のため、物言う株主あるいは貸主が拡大したと理解しており、ESG の投資が傾向的には増えている。これは、発電事業に対する影響力という意味では、無視はできない。
- 欧州では、サステイナブルな事業モデルへの変革として、デンマークのオイル&ガス企業の Orsted という企業の事例が存在。もともとはオイル&ガスの企業だったが、最終的に風力発電に完全に事業転換。結果的に、現在は再エネ企業として、シェアを 25%くらい世界で持つ。
- シーメンスはガス&パワー事業を別会社化してドイツで別上場させるプロジェクトを進めており、総合エネルギー企業になろうとしている。提供技術が多様化する中、蓄電あるいは水素のような別のリソースなどを含めて、総合的なエネルギーをカバーできる必要があると認識。
- また、昨今の COP での風当たりは大きい。石炭火力の話もあり脱炭素化に関する詳細ルールは決まらなかったが傾向的には同じような形と理解。
- EU では CO2 の削減目標が一部できないケースが発生し、起死回生の手段として水素が登場。一時期欧州は水素に冷たい時期があったが、現在はそれなりに安価で期待感が出てきている。Fraunhofer というドイツの有名な研究所のデータでは、ドイツの電力料金約 18 円/kWh に対して、世界の最適地での太陽光及び風力の複合であれば水素が部分的にペイするとの見立て。例えば、オーストラリアでの水素の製造コストは、kWh 換算で相当安く部分的にペイすると試算。我々が北海道で一度試算した際は、水素化装

置の後の末端の部分で計算し、かなり良い値段が出た。残念ながら、輸送手段を乗せるとペイしなかったが、コスト的、商業的に期待できる部分はまだあると考える。

- 最後に、エネルギー源としての水素は、再生可能エネルギーからグリーン水素を製造して貯蔵し、異なるセクターで活用が可能であり、脱炭素化においてマルチな二次エネルギーである。日本での水素の用途は90%以上が化学メーカーや製鉄などの産業系である。欧州での水素の利用率としては、40%がモビリティ、あるいは20%が発電やエナジーという、違った見方が出てきている。例えばドイツはファンドを作り水素の実証実験プロジェクトを複数進めている。一つの地域で水素を基本エネルギーとして、工場や暖房、車に供するとともに、水素による発電設備も運用しており、まさに水素によるエコシステムを形成している好例である。
- 結論として、まず、再エネを含む分散化電源の拡大はさらに進み、水素やデジタル等新技术が拡大すると予測している。
- 2つ目に、金融、株主、消費者等ステークホルダー拡大の影響は避けられない。去年末に、オーストラリアで石炭の露天掘りで輸送する鉄道の信号を納めたところ、石炭だからという理由だけでドイツでバッシングがあった。あくまでもドイツの特殊な事情だが、傾向があることは事実である。
- 3つ目にエネルギー輸入国としての技術ポリシーと連携は引き続き考える必要がある。FTAで加速する日本とEUの関係強化の中で、具体的な水素プロジェクトでの提携が進展することを希望したい。
- 石炭の話はあまりしなかったが、シーメンスは決して反石炭ではない。5年ほど前に石炭火力の件で情報交換をしており、蒸気タービンはシーメンスのプロダクトラインの大きな柱。一方で、民間では逆風が吹いており傾向としてある程度ガスにシフト、あるいは石炭用の蒸気タービンは産業用のバイオマスの方に転用しているのが現状である。

<Q&A>

インフラの輸出では現地の制度・受入体制が未整備のところもあり、連合軍を作ることでも何とかクリアにして行けるにも拘らず、日本企業の動きが鈍いように感じる。日本の企業の動きをどう見ているか。

- 重電ではかなりトランスフォーメーションが進んできていると理解しており、プロジェクトでコンソーシアムを組むこともある。少なくとも海外に関しては、ほとんど日本の重電メーカーと組んで進めているケースが多々あり、それほど違和感はない。また、我々はグローバルの基準で、契約書が全てである低コンテキスト文化で仕事をしている。今は日本企業も従来の高コンテキストなビジネス展開という形から大分変わってきた印象がある。
- エンドカスタマーでは、大きく電力会社と再エネなど新エネの二つに分かれる。まず、電力会社はインフラを担っているというミッションが重くのしかかっている印象。故に、ある程度保守的にならざるを得ず、スピードが遅くなる部分も致し方ない。聞いた話では、電力の消費者が1年間に1分停電していいと言えかなり設備コストが抑えられるが、完璧を求める場合は二重三重でプロテクションをかけざるを得ないためコストと時間がかかる。一方で、新規、特に再エネ系は、電卓だけで商売している印象。極端な例では、技術・メンテナンスはメーカーに任せ、自分たちはLife Cycle Costでどれだけ儲かるかを計算してビジネスをしている。よって両極端に軸がある。その中での顧客分布になると考えている。

Orsted の例では、取組以前の電力供給はどうしたのか世間には紹介されていない。日本で実施する場合、安定供給を確保しながらの電源多様化を考えるため、スピード感を落としつつ、自由化や世界情勢の変化に合わせて新しい取組を行う必要があると思う。責任と先進性の両立について考えはあるか。

- Orsted は、独立系発電事業だったため、社会インフラとしての責任からは距離を置いたところでのやりやすさがある等、事業を変えていった点においては、状況的に日本とは違う。一方で、例えばドイツのユーティリティ系企業 E.ON と RWE は 12 年前に電力の自由化に直面し、ある時期までは両社とも勝ち組だったが 5 年程前に業績が悪くなり、今は全く業態を変える結果となっている。現在、E.ON は小売ビジネス、RWE は再エネ発電に特化している。
- 社会インフラを担う企業の立場は理解しており、我々は焚きつけるつもりもない。金融投資として発電事業を考える一部の新電力参入者では、技術面でメーカーに頼る部分が多いので、インフラ事業者としての不安定さを感じるころはある。

【自由討議（各メンバーより）】

- 海外輸出では、現在東南アジアを大きな主戦場として考えているが、全体のプラットフォームのような形で国対国をベースにし、国内でエネルギー産業を育てていくのかという視点が大事
- 中長期でみると脱炭素化にはなっていくので、それまでの間の石炭火力をどう捉えるか、その後の再エネの転換には何が日本として出来るのか、といった議論も必要なのかと思う。
- 再生可能エネルギーについては、各国が既に政府の支援策を講じている。既に市場の競争が激化していることもあり、再生可能エネルギーそのものの輸出で日本企業が勝てるのかという問題もある。それよりは、再エネの大量導入にあたり困ることに対してソリューションを提供するということまでスコープを広げる必要がある。送配電技術や調整力としての火力発電など。
- 日本からみた国内の事情以上に、相手国や競合の状況を見つつ議論したい。
- 単なるモノ輸出でなくメンテナンスやサービスに広げていかねば、日本の競争力の問題に発展する。
- 経産省と環境省で協調をとり日本政府としての輸出支援が出来るようにしてもらいたい。
- 海外インフラ輸出ということで、日本の強みはなにかをもう一度再確認したい。

（保坂局長より簡潔に閉会挨拶）

以上

お問合せ先

貿易経済協力局 貿易振興課

電話：03-3501-6759

FAX：03-3501-5912