

事業分野

我が国の資本・技術
集約型輸出の支援

課題 4-1
日本企業の輸出
競争力確保

課題 4-2
日本企業の輸出
機会創出

課題 4-3
我が国輸出産業
に配慮した公的輸出
信用制度改善

本事業分野における課題

中期の業務戦略(2005年3月改定)および平成17年度年間事業計画(同月策定)では、

(1)我が国プラント・造船産業は、有力欧米企業及び安価な労働力等を武器にしたアジア企業との熾烈な競争に晒されており、また、先進各国では官民一体となったトップセールスや公的輸出信用機関の活用により自国企業の輸出支援を行う状況下、日本企業の輸出競争力の確保のため、早い段階での入札にかかるファイナンス条件等の提示や、中東諸国といった政治的不安定性を抱える地域への輸出案件増加等を踏まえた、ポリティカルリスク等の多様な海外リスクへの対応が求められている、

(2)他国企業との国際競争が一層激化する中、各社ともプロジェクトの初期段階からファイナンスも含めた提案型の案件形成が求められており、案件形成・形成調査業務による入札機会の拡大支援や、開発途上国向けクレジットラインといった輸出促進に繋がる枠組み整備等、日本企業にとっての入札環境改善が求められており、他方、円借款においても開発途上国の経済社会開発を効果的に進めるため、日本企業が有する優れた技術・ノウハウの活用が求められている、

(3)日本企業の国際競争力確保や国際競争自体の公平性確保のためには、海外分野における民間金融機能の状況を十分に踏まえつつ、我が国輸出産業の意見にも配慮した形での、国際的な公的輸出信用の取り決め(OECD輸出信用アレンジメント)見直しに積極的に関与することが必要、

等の認識のもと、我が国の資本・技術集約型輸出の支援に向けた以下3つの課題を設定しています。

- 日本企業の輸出競争力確保 (課題 4-1)
- 日本企業の輸出機会創出 (課題 4-2)
- 我が国輸出産業に配慮した公的輸出信用制度改善(課題 4-3)

事業環境

2005年度の我が国のプラント・エンジニアリング成約実績(経済産業省調べ)は、機種別ではエネルギー(39%)、交通(21%)、発電

(21%)分野、地域別では中東(52%)、アジア(31%)向けを中心に、総額 258 億ドルとなり、対前年度比で 3 割増、また、アジア通貨危機前のピーク(1996 年度、197 億ドル)を大きく上回りました。こうした活況の一方、特にエネルギー・化学・発電案件が近年大型化し、欧米企業等との競合が大型案件ほど激化する傾向にあることに加え、欧米に加え中国など新興諸国も自国の公的輸出信用制度を活用した輸出振興を強化していることもあり、OECD 輸出信用アレンジメントが適用されていない諸国との間で輸出企業間の公正な競争環境をいかに構築すべきかが重要となってくるなど、引き続き日本企業のプラント等輸出における国際競争力確保や輸出機会創出等への積極的支援が求められました。

平成 17 年度評価のサマリー

本事業分野の課題への取り組み状況については、3つの課題のうち、1つで「」、1つで「」、1つで「」との評価結果となりました。各課題の評価で特筆すべき事項等は以下の通りです。

日本企業の輸出競争力確保 (課題 4-1)

評価

欧米勢等との輸出競争が熾烈化する中、トルコ向け通勤車両納入事業では、韓国輸出入銀行との協調により日韓企業コンソーシアム受注実現に繋げる等、商談の早い時期からの積極的・迅速な支援表明に努めました。海外リスクをとった与信件数は計画を下回ったものの、ベネズエラのカントリーリスクテイクによる鉄道関連設備輸出案件(業界誌にて「ディール・オブ・ザ・イヤー賞」受賞)や、世界的に例が少ない肥料事業向けプロジェクトファイナンスを実現したオマーン向け肥料プラント輸出案件のほか、地場事業会社・地場金融機関向け与信など、円滑なファイナンス組成のため多様なリスク対応策を活用しました。引き続き、公的機関としての海外リスク審査・コントロール力、海外ネットワーク等を活用し、日本企業の輸出競争力確保に向けて取り組むことが必要です。

日本企業の輸出機会創出 (課題 4-2)

評価

我が国からのプラント等輸出に繋がりうる案件形成を、案件発掘・形成調査業務の活用により初期段階から支援し、ロシア石油化学製品製造プラントプロジェクトでは日本企業の受注に繋がる等、具体的な成果も挙げています。また、ウクライナ、インド、トルコの現地金融機関向けに融資通貨を選択可能な利便性の高い輸出クレジットライン(融資枠)を設置し、ロシア地場銀行向け既往融資枠の利用対象国拡大および現地セミナー開催による輸入者側の理解促進にも取り組むなど、日本企業の輸出促進に繋がる枠組み・支援も一層充実させたほか、チュニジア等向け円借款では日本企業の技術・ノウハウ活用を図る本邦技術活用条件を適用しました。

我が国輸出産業に配慮した公的輸出信用制度改善 (課題 4-3)

評価

「OECD 公的輸出信用アレンジメント」に関する各種部会、専門家会合等の国際会議に出席し、公的輸出信用に関する取り決めの運用・見直し動向フォローや会合での提言等を行い、再生可能エネルギー・水事業に関する最長償還期間延長、輸出信用対象国への適切な格付け見直し等を実現しました。また、トルコ向け輸出案件での韓国輸出入銀行との共同受注支援、インドネシア輸出銀行等への知的支

援など、他国輸出信用機関との協力関係強化にも努めました。他方、公的輸出信用制度改善を図る上では、「OECD 輸出信用アレンジメント」の運用改善のみならず、OECD 非加盟国も巻き込んだ形で輸出信用制度の構築を図っていくアウトリーチの取り組みが益々重要になってきていることから、本課題への今後の取り組みについては、公的輸出信用制度自体の位置づけ等を含め、より包括的な取り組みが求められている点に留意が必要です。

課題 4-1

日本企業の輸出競争力確保

| 取り組み例 | 指標 | 2002 (14年度) | 2003 (15年度) | 2004 (16年度) | 2005 (17年度) | | 2006 (18年度) |
|----------------------------|---------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----|----------------|
| | | | | | 計画 | 実績 | 計画 |
| 他国企業との競合案件における日本企業の支援強化 | (指標1) 本行が入札段階を含め事前に日本企業に対する支援の意向を表明した案件数 | | 新規 | | 61 | 80 | 61 |
| 多様なリスク対応策による円滑なファイナンス組成の推進 | (指標2) 海外リスクをとって与信を実現した輸出案件に対する出融資保証承諾案件数 | | 新規 | | 45 | 30 | 47 |
| 評価結果 | | | | | | | |

○:優れた取り組みがなされたと評価します。 □:良好な取り組みがなされたと評価します。 △:今後の取り組みに留意が必要です。
 -: 外部環境の変化等により評価不能。

1. 年間事業計画に掲げている取り組み例に関する評価

他国企業との競合案件における日本企業の支援強化

- (指標1)の実績は計画を上回りました。自国の公的輸出信用を活用した欧米勢等との輸出競争が熾烈化する中、こうした海外競合企業との対等な競争条件を確保する上で商談の早いタイミングから支援表明を行うことの重要性が高まっており、こうしたニーズに適切に対応できたものと評価されます。具体的な実績の例としては、トルコ向け通勤車両納入事業における日韓両国企業の共同受注支援のための融資意図表明(Preliminary Offer:P/O)発出(事例紹介参照)、ロシア向け通信機器輸出事業向けサポートレター等発出、が挙げられます。なお、日本企業の要請を受けて積極的かつ迅速な支援表明に努めたところ、上記を含む複数の案件において、日本企業の受注に至っています。

<事例紹介> 韓国輸出入銀行との協調により、日韓両国企業による輸出商談共同受注を支援(トルコ)

トルコは、BRICsに続き成長が期待される国の一つとして関心を集めており、欧州をはじめ、アジア、北米等の各国企業が運輸・交通インフラ等の受注を目指して熾烈な競争を展開しています。

トルコ向け通勤車両納入事業における、韓国企業とコンソーシアムを組んだ日本企業の応札に際しても、スペイン及び中国企業が競合先となり、特にスペイン企業は母国政府の援助資金による低利・長期の優遇条件での融資を提案していました。これを受け、日韓コンソーシアムが入札上、金融面で不利にならないよう、本行と韓国輸出入銀行は協調して、スペイン企業の提案した融資条件に対抗しうる融資の提案(マッチング融資)を機動的に行いました。

こうした日韓協調を通じた低利・長期の融資条件提案もあり、日韓コンソーシアムによる受注の実現に至りました。本件は、15年ぶりのマッチングによる受注であり、かつ、日韓政策金融機関の協調支援による日韓共同受注の意義が両国マスコミで取り上げられるなど、大きな反響がありました。

多様なリスク対応策による円滑なファイナンス組成の推進

（指標 2）の実績は、計画を下回りました。これは、相手国側の融資要請取り下げ、日本企業が商談受注に至らなかったこと、案件のストラクチャー見直し、プロジェクト進捗遅延等の理由によるものです。実績の例は以下のとおりであり、公的機関としての海外リスク審査・コントロール力を活かして、開発途上国のカントリーリスクテイクによる融資、プロジェクトファイナンス、地場企業・金融機関の信用力に依拠した融資等、新たな与信先開拓も含めた円滑なファイナンス組成を行ない、日本企業の輸出競争力確保を金融面から多角的に支援しました。

- カントリーリスクテイクによる、ベネズエラ向け鉄道関連設備の輸出案件への融資は、5年振りの同国向け本行融資であり、欧米企業が高い市場シェアを占めてきた同国運輸・交通インフラマーケットにおける日本企業の受注を支援した取り組みとして、「トレードファイナンス・マガジン」誌から「ディール・オブ・ザ・イヤー賞」を受賞しました。
- 石油ガス・化学分野における中東の大型案件である、オマーン向け肥料プラント輸出案件に対し、プロジェクトファイナンスを供与しました。肥料事業へのプロジェクトファイナンスは世界的にも例が少ない中、本融資は、肥料価格の変動リスクを適正にコントロールすることにより、民間金融機関との協調融資を円滑に組成したところ、マーケットの現実を踏まえた革新的かつ柔軟なストラクチャーが国際金融界でも評価を得て、国際的に権威ある「プロジェクトファイナンス・インターナショナル」誌にもグッドプラクティスとして本案件の解説記事が取り上げられました。
- 地場の事業会社の信用力に依拠した形での融資を、ロシア、トルコ等で強化しました。
 - ◇ ロシア向けでは、地場事業会社向け与信による第2号、第3号案件として、ロステレコム社向け光伝送装置等輸出案件、メガフォン社向け無線通信機器輸出案件に融資しました。前者は第3回日露IT戦略会議（於サンクトペテルブルク）でも話題となり、地場金融機関でもロシア企業コーポレートリスクテイク案件が少ない中での本行取り組みに対し、ロシア側参加者から高い関心が示されたとの反響が現地紙等で紹介されたほか、複数のロシア政府関係者から議場で日露経済関係強化のシンボルと評価されました。
 - ◇ トルコのエンカパザルマ社が日本企業から産業機械を継続的に購入するための融資枠を設定しました（102頁、事例紹介参照）。本融資では同社の親会社であるエンカインサート社が保証を付与していますが、本行がトルコの民間事業会社の信用力に依拠した融資を行った初めてのケースです。
- 地場金融機関等の信用力に依拠した形での輸出バンクローンを、ウクライナ輸出入銀行、インドの国営商業銀行、トルコの民間商業銀行（デニズバンク、フィナンスバンクの二行）向けに各々、初めて供与しました（特にウクライナ輸銀向けは、政府保証を求めない形での同国向け融資として本行初）。
- ロシア地場企業のリスクテイクが融資検討時点で困難であったケースにおいて、本行がロシア貯蓄銀行に融資し、同行が地場輸入企業向けに転貸するスキームを迅速にまとめることで、輸出入当事者のニーズに機動的かつ柔軟に対応しました。

2. 課題への取り組み状況の評価結果

- ・ 上記に照らし、課題への良好な取り組みがなされたと評価します。
- ・ 我が国のプラント輸出の成約実績は回復傾向にあるものの、他国との競争条件のイコール・フットイング（公平性）を確保すべく、公的機関としての海外リスク審査・コントロール力、海外ネットワーク等を活用して、新規与信先の開拓も含め、引き続き日本企業の輸出競争力確保に向けた取り組みが必要です。

課題 4-2

日本企業の輸出機会創出

| 取り組み例 | 指標 | 2002 (14年度) | 2003 (15年度) | 2004 (16年度) | 2005 (17年度) | | 2006 (18年度) |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------|----------------|
| | | | | | 計画 | 実績 | 計画 |
| 案件発掘・形成調査業務の活用による日本企業の入札機会の拡大支援 | (指標1) モニタリング指標 案件発掘・形成調査業務実施案件で、プロジェクト実施主体が機器等の調達段階に入ったもののうち、日本企業が受注したか、または入札機会を得た案件の割合 | 100% | 100% | 100% | | 100% | |
| 開発途上国政府・機関等との日本企業の輸出促進に繋がる枠組み整備 | (指標2) 開発途上国向け輸出クレジットラインの設置件数、及びフレームワーク・アグリーメントの締結件数 | | 新規 | | 7 | 9 | 13 |
| 本邦技術活用条件(STEP)の円借款案件における日本企業の有する技術の活用 | (指標3) 本邦技術活用条件(STEP)を適用した円借款の承諾案件数 | | 新規 | | 5 | 4 | 7 |
| 評価結果 | | | | | | | |

○：優れた取り組みがなされたと評価します。 □：良好な取り組みがなされたと評価します。 △：今後の取り組みに留意が必要です。
-：外部環境の変化等により評価不能。

(注) (指標3)については、2005年度までは案件数を、2006年度はプロジェクト数を実績値、計画値として計上。

1. 年間事業計画に掲げている取り組み例に関する評価

案件発掘・形成調査業務の活用による日本企業の入札機会の拡大支援

- ・ (指標1)については、いずれも日本企業が受注したか、または入札機会を得ています。案件発掘・形成調査業務では、プロジェクト実施主体との関係を重視すると共に案件毎のフォローアップを強化し、より効果的な輸出機会創出に努めてきましたが、2004年度に引続き、過去に実施した調査がプロジェクト実現や日本企業受注に結びつく事例も出るなど、こうした努力が徐々に成果を挙げつつあります(事例紹介参照)。

< 事例紹介 > カザンオルグシテツ社の石油化学製品製造プラントプロジェクト (ロシア)

本行は、案件発掘・形成調査業務の一環として、石油化学産業が集積するロシア西部タタスタン共和国に所在するカザンオルグシテツ社からの要請を受け、同社の中長期事業計画に照らした石油化学製品製造プラント拡張プロジェクトの可能性につき、日本企業と共に調査を行いました(2004年度)。その結果、ポリカーボネート樹脂等の製造プラント新設の方向で同社へのマスタープラン企画・提案が実現、非ホスゲン法ポリカーボネート技術(注)を開発するなど技術力等に優れた日本企業の受注に繋がりました。

なお、日本企業受注を受け、本行は民間金融機関と協調しつつ、カザンオルグシテツ社が石油化学製品製造プラントを購入するための長期資金を、ロシア最大の商業銀行であるロシア貯蓄銀行を通じて融資(2005年度)することにより、受注後の輸出取引についても日本企業を金融面から支援しました。

(注) 工程で毒性の高いホスゲンやオゾン層に影響を与える塩化メチレンなどの物質を使用せず、廃水も発生しないなど、従来の製造方法に比べ大幅に環境負荷軽減が期待されるクリーンなプロセスです。

開発途上国政府・機関等との日本企業の輸出促進に繋がる枠組み整備

- ・ (指標 2) の実績は、計画を上回り、日本からの輸出拡大に繋げるべく、日本から機器等を購入する開発途上国の地場企業等に対し迅速に融資できる体制を拡充しました。実績の具体例としては、ウクライナ輸出入銀行、インド国営商業銀行、トルコの民間商業銀行二行および民間事業会社(事例紹介参照)への輸出クレジットライン設置が挙げられます(特記すべき点は以下のとおり)。なお、こうした輸出クレジットラインの設定により、ファイナンス条件を予め固定できることから、日本企業が案件組成の初期段階から競争力のある案件提案を行うことが可能となり、輸出競争力向上にも繋がると考えられます。
 - ウクライナ輸出入銀行向け融資は、2005年7月ユーシェンコ大統領訪日時の覚書締結から約4ヶ月の短期間で、迅速・効率的に契約調印を実現しました。
 - トルコの民間商業銀行向け融資は、小泉首相トルコ訪問によるエルドアン首相との会談直後の契約調印となったため、日本・トルコの貿易拡大期待の観点から現地紙等で大きく取り上げられました。
 - 貿易取引の建値に合わせた柔軟なファイナンスを提供し、より幅広い顧客ニーズを満たすべく、トルコの民間商業銀行向けには本行初となる「円・ドル・ユーロ」の三通貨建て、インド国営商業銀行およびウクライナ輸銀向けには「円・ドル」両通貨建ての融資を選択可能とするなど、ファイナンススキームの柔軟性・利便性向上を図りました。

<事例紹介> エンカパザラマ社向け輸出クレジットライン (トルコ)

2000年、2001年の経済危機を脱してから、安定的な経済成長を続けているトルコでは、貿易額も増加傾向にあり、同国において日本企業のビジネスチャンスが拡大しています。

こうした中、発電、建設等を柱とした事業を行うエンカグループに属し、日本企業との貿易取引が多いエンカパザラマ社に対し、本行は民間金融機関と協調して融資枠を設定しました。本件は、建設機械等の産業機械の輸入販売事業を行う同社が、日本企業から産業機械を継続的に購入するための資金ニーズに応えるものであり、産業機械への需要が堅調に増加している機会を捉えて、日本企業による産業機械の輸出機会創出を金融面から支援する取り組みです。なお、本融資については同社の親会社であるエンカインサート社が保証を付与しますが、本行がトルコの民間事業会社の信用力に依拠した融資を行うのは本件が初めてです。

- ・ (指標 2) には含まれませんが、新規の融資枠等設定以外でも、日本企業の輸出促進に繋がる枠組み整備の一環として、以下のとおり、既存融資枠等の対象拡大および活用促進に加え、引続き本行の公的ステータスを十分に活用した海外機関との戦略的ネットワーク構築に努めました。
 - ロシア外国貿易銀行(VTB)向け既往バンクローンについて、従来ロシアのみであった利用対象国を、ウクライナおよびベラルーシの企業にまで拡大する変更契約を締結しました。こうしたVTBとの従来の協力関係活用により、ウクライナ、ベラルーシ両国の政府保証を求めることなく、近年輸出および投資先として日本企業の間で注目が高まる両国向けに、日本からの輸出支援が可能となりました。
 - トルコの地政学的重要性に鑑み、本行は、輸出バンクローンを供与しているトルコの民間商業銀行三行を、トルコからCIS諸国等の周辺地域へ日本企業がビジネス展開するための戦略的なゲートウェイと位置づけ、日本・トルコ両国企業の当該地域における新たなビジネス展開による国際競争力確保・市場確保を支援すべく、「グローバル・ビジネス・インキュベーション戦略」協定を三行との間で締結しました。

- ロシア向け既往バンクローンに関して、ロシア側輸入者の理解不足が輸出案件実現のネックとなることが非常に多いため、日本の中堅・中小企業の輸出ビジネス機会が多い、極東のハバロフスク、ウラジオストクやエカテリンブルグなど地方都市で、ロシア企業を対象としたバンクローンセミナーを3回実施し、延べ100社超に情報提供を行ないました。こうした輸入者側の理解促進に向けた地道な取り組みは、バンクローンを梃子に実際の輸出機会を創出していく上で、新規バンクローン承諾と同等以上に有効かつ重要といえます。
- カザフスタンの資源開発関連事業に対する日本からの貿易投資促進を目的として、カザフスタンの国営石油・ガス会社カズムナイガス社(KMG)との間で、輸出金融等の総合的活用に関する包括戦略パートナーシップや、KMGグループ企業と日本企業との共同事業における総合保証の枠組み設定で合意し、覚書を締結しました(95頁、事例紹介参照)。

本邦技術活用条件(STEP)の円借款案件における日本企業の有する技術の活用

- ・ 円借款において、日本の優れた技術・ノウハウを活用し、途上国への技術移転を通じて「顔の見える援助」を促進すべく創設された「本邦技術活用条件」に関する、(指標3)の実績は、計画をほぼ達成しました。実績の具体例としては、チュニジアでの太陽光地方電化・給水事業(事例紹介参照)、スリランカでの地方港開発事業、ベトナムでの橋梁・アプローチ道路建設事業等が挙げられます。

<事例紹介> 太陽光地方電化・給水事業 (チュニジア)

チュニジアは、1980年代から家庭電化率向上を目指しており、第10次5カ年計画(2002~2006年)が終了する2006年には、全国平均電化率97.7%を目標としていますが、地方農村地域では、投資効率の観点から、送配電線が十分整備されておらず電化が進んでいません。また、降雨量が極端に少なく水資源を地下水に頼る南部農村地域では、畜産等飲料水確保のため井戸からの揚水及び脱塩作業が必要ですが、既存送配電網へのアクセスが出来ず、殆どが維持管理負担の大きいディーゼル発電により井戸水を汲み上げています。

このような状況を解決し地方開発を進めるため、同国は再生可能エネルギーを利用した独立電源による発電を推進しているところ、本行は、遠隔農村地域の約500世帯及び南部農村地域の井戸約60ヶ所に太陽光発電設備、揚水ポンプ及び脱塩装置を配備する本事業に対し、円借款を供与しました。本事業では、日照時間が長い同国の特性を活かして、太陽光発電の技術を利用することになっていますが、太陽電池の生産量において世界の約半分のシェアを占める等、太陽光発電において先進的な技術を有している日本の技術を活用します。

2. 課題への取り組み状況の評価結果

- ・ 上記に照らし、課題への優れた取り組みがなされたと評価します。
- ・ ロシアやトルコ等の新興市場向け輸出ビジネスが活発化するなど、新しい輸出市場での輸出機会創出が重要性を増しているところ、我が国の公的機関として本行が有する海外とのリレーション、案件発掘・形成調査、輸出クレジットライン等の輸出支援の枠組みやSTEPを上手く活用しながら、日本企業の輸出機会の創出に引き続き努めることが重要です。

課題 4-3

我が国輸出産業に配慮した公的輸出信用制度改善

| 取り組み例 | 指標 | 2002 (14年度) | 2003 (15年度) | 2004 (16年度) | 2005 (17年度) | | 2006 (18年度) |
|--------------------------------------|---------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----|----------------|
| | | | | | 計画 | 実績 | 計画 |
| 公的輸出信用制度の見直しにあたっての、我が国輸出産業に配慮した改善の実現 | (指標1) モニタリング指標 OECD輸出信用アレンジメント等、公的輸出信用制度の改善件数 | | | 新規 | | 10 | |
| 他国輸出信用機関(ECA)との協力関係強化 | | | | | | | |
| 評価結果 | | | | | | | |

○:優れた取り組みがなされたと評価します。 □:良好な取り組みがなされたと評価します。 △:今後の取り組みに留意が必要です。
-:外部環境の変化等により評価不能。

1. 年間事業計画に掲げている取り組み例に関する評価

公的輸出信用制度の見直しにあたっての、我が国輸出産業に配慮した改善の実現

・国際的な公的輸出信用の取り決めとして OECD で合意している「公的輸出信用アレンジメント」等につき、本行は、OECD の各種部会・専門家会合等に出席し、我が国からの輸出に対し公正で輸出者間の適正な国際競争を促進する枠組みとなるよう、取り決めの運用・見直し動向フォローや会合での提言等を行いました。(指標1)の実績の具体例は、以下のとおりです。

- 公的輸出信用アレンジメントの各種ルール改訂(2005年7月、11月): 3件
 - ◇ 従来は暫定措置であったプロジェクトファイナンス案件の償還ルール恒久化
 - ◇ 非プロジェクトファイナンス案件の不均等償還ルール導入
 - ◇ 再生可能エネルギー・水事業に関する最長償還期間の延長
- 贈賄防止アクションステイメント改訂(2006年5月合意): 1件
- カントリーリスク専門家会合(CRE 会合)における、我が国輸出産業にも配慮した輸出信用対象国の格付け見直し(注1): 6件

(注1)本行は、公的輸出信用にかかるカントリーリスク格付け(最低リスクプレミアム算出への活用が目的)を行う、CRE 会合に参加しています。2005年度には約150カ国が格付け対象となりましたが、そのうち日本企業の輸出が見込まれ、かつ、既存の格付けがマクロ経済等の実体を適切に反映していないと考えられる国については、他国輸出信用機関(ECA)とも意見交換・連携しつつ会合で積極的に修正提案を行なったところ、6カ国について対象国に見合った適切な格付けが実現できました。

他国輸出信用機関(ECA)との協力関係強化

- ・ プラント等の輸出案件における他国 ECA との協調融資実績はありませんでしたが、金融面では、以下の取り組み等を通じて他国 ECA との協力関係強化に努めました。
 - トルコ向け輸出商談に関し、韓国輸出入銀行との協調により、スペイン企業の提案した融資条件に対抗しうる融資の提案を行ない、日韓共同受注を支援しました(99 頁、事例紹介参照)。なお、当該案件に関する情報交換が本格化したことを機に、同行との間で包括的かつ戦略的な協力関係強化への動きが加速し、2006 年 5 月には、今後の協調融資候補案件や、日韓両国企業にとり重要性を増す新興市場に関する情報・意見交換などを目的とする、新たな覚書の締結に至りました。
 - 本行には、ウクライナ輸出入銀行に対し、世界銀行とともに業務運営全般にわたる知的支援(審査能力の向上や経営の効率化等)を 1997 年から実施してきた経験がありますが、こうした協力関係を基に、本行は 2005 年度に同行の信用力に依拠した形で輸出クレジットライン設定を実現しました。日本・ウクライナ間の輸出入取引を両行がともに促進する関係へと、協力関係が発展しています。
 - 2005 年 12 月の日本とマレーシアとの経済連携協定(EPA)の正式調印に合わせ、現地日系企業や日系企業と商取引のある地場企業が第 3 国向け輸出・投資事業に活用でき、両国間の経済連携強化にも資する、マレーシア輸出入銀行向け事業開発等金融に関する覚書を締結しました。なお、本件融資は 2006 年 4 月に承諾に至り、両国間の貿易・投資分野における経済協力関係の強化に貢献することが期待されています。
- ・ 「日本・ASEAN 行動計画」(注2)を踏まえた域内 ECA への協力強化や、非 OECD 諸国機関へのアウトリーチ活動の側面も意識して、以下のとおり、本行の経験を踏まえた知的支援等にも取り組みました。
 - (注2) 2003 年 12 月の日本・ASEAN 特別首脳会議にて採択された行動計画であり、本行と「ASEAN 輸出信用当局との間の貿易金融面における情報交換・ネットワーク作り及び協力」が施策の一つとして謳われています。
 - インドネシア輸出銀行の設立根拠法制定、タイ輸出入銀行の投資金融機能強化にかかる知的支援を実施しました。
 - 2005 年 10 月のアジア輸銀フォーラム第 11 回年次会合では、韓国輸出入銀行と共同で OECD 事務局スタッフを招聘し、公的輸出信用アレンジメントの内容を非加盟国機関にも紹介しました。

2. 課題への取り組み状況の評価結果

- ・ 上記に照らし、課題への今後の取り組みに留意が必要です。
- ・ 公的輸出信用制度の改善を図る上では、OECD の加盟国に対して適用される OECD 輸出信用アレンジメントを巡る加盟国間の議論に適切に対応していくことが重要です。他方、OECD 非加盟国も自国の公的輸出信用制度を使って輸出振興を図っているところ、こうした国も巻き込んだ形で公正な輸出信用制度の構築を図っていくためのアウトリーチの取り組みが益々重要になっています。このように、本課題については従来の制度の運用面での改善のみならず、制度自体の位置づけ等を含め、より包括的な取り組みが求められていることから、今後、これらの点を踏まえた取り組みが一層強く求められます。