

【評価の要旨】

- 課題4 - 1 日本企業の輸出競争力の確保
- 課題4 - 2 日本企業の輸出機会の創出
- 課題4 - 3 我が国が競争力を有するような公的輸出信用制度の構築

(1) 業務戦略実施期間中の事業環境(2002～2004年度)

プラント等輸出をめぐる日本企業の受注環境は、アジア通貨危機後の一時の不振を脱し、アジアや中東湾岸諸国向け案件の増加等を背景に、プラント成約実績が伸びる等、回復の兆しを見せはじめた。

しかしながら、我が国プラント・造船産業は、官民一体のトップセールスにより競争力を強める欧米勢や、コスト競争力を武器に急迫するアジア勢との熾烈な国際競争に晒されている。また、いずれの国も公的輸出信用を通じた自国輸出支援を行っており、日本企業の国際競争力確保のため、引き続き我が国プラント等輸出への積極支援が求められている。

また、輸出企業のビジネス・モデルが、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を必要とするものに変化してきており、案件組成段階からの本行関与の重要性が高まってきている。

(2) 業務戦略への取り組み状況等に関する評価

下記の通り、総じて業務戦略上の各課題の達成に向けた対応がなされたと認められるものの、今後の業務戦略の見直しにあたっては、年間事業評価において指摘の、

- ・ リスク対応策の充実および活用に一層努める必要があること、
- に留意すべきである。

- 本行は、業務戦略に則り、他国輸出信用機関との協調融資拡大による、日本企業が参画する国際コンソーシアム輸出商談の効果的支援や、輸出クレジットラインの設定等、日本企業の輸出競争力の確保に努めてきたが、多様なリスク対応策による与信対象の拡大等については、実施国や事業実施主体側の経済・金融情勢を反映し、実績は計画を下回った。また、日本企業の輸出機会の創出のため、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拡大支援に取り組んだほか、輸出先国側と業務協力協定を締結するなど、日本企業の輸出商談を効果的に支援

するための環境・枠組み整備にも努めた。更に、我が国関連業界の要望を踏まえつつ OECD 会合に参加、議論のフィードバックを行うこと等を通じ、我が国輸出産業のニーズを踏まえた公的輸出信用制度の運用改善等に向けた取り組みを行った。

- 加えて、パフォーマンスボンド等保証制度の導入による民間金融機関等の信用力補完、「日本・ASEAN 行動計画」に沿った ASEAN 輸出信用当局との連携強化など、日本企業や民間金融機関等からの要望、我が国政府の施策等に的確に対応した。

(3) 業務戦略の妥当性と今後の方向性

上記(1)のとおり、業務戦略実施期間を通じて、日本企業の輸出競争力の確保や輸出機会の創出、我が国輸出産業のニーズを踏まえた公的輸出信用制度の構築への本行支援が引き続き求められる状況にあり、現行業務戦略は基本的に妥当な内容であると考えられる。

但し、業務戦略の見直しへ向けた、今後の方向性の検討にあたり、プロジェクトの初期段階から、積極的な本行関与が求められていること等について、特に留意する必要がある。また、上記(2)の業務戦略への取り組み状況等の評価結果についても留意すべきである。

今後の業務戦略の方向性として、以下が考えられる。

日本企業の輸出競争力の確保へ向けた取り組み強化

日本企業の輸出機会の創出へ向けた多様なアプローチの推進

我が国輸出産業に配慮した公的輸出信用制度改善への取り組み強化

【評価の本文】

1. 業務戦略上の課題および業務戦略策定時の基本認識(2002年3月時点)

< 業務戦略上の課題 >

- 課題4 - 1 日本企業の輸出競争力の確保
- 課題4 - 2 日本企業の輸出機会の創出
- 課題4 - 3 我が国が競争力を有するような公的輸出信用制度の構築

< 基本認識 >

上記課題設定の前提となる、業務戦略策定時(2002年3月)の本事業分野に関する基本認識は以下のとおり。

(1) 低調な我が国プラント輸出

我が国のプラント成約額は、アジア通貨危機後のアジア地域の経済困難を主な要因として、1996年度の197.4億ドルをピークに大幅に落ち込んでおり、2000年度は152.3億ドルとなっている。また、本行と他の先進諸国の公的輸出信用の承諾額を比較すると、1995年以降、本行が3,800億円程度で推移してきたのに対し、米、英、独はそれぞれ9,300億円、6,500億円、8,700億円程度で推移しており、我が国のプラント輸出は他の先進各国に比べ低調な状況。

(2) プラント等輸出支援の必要性

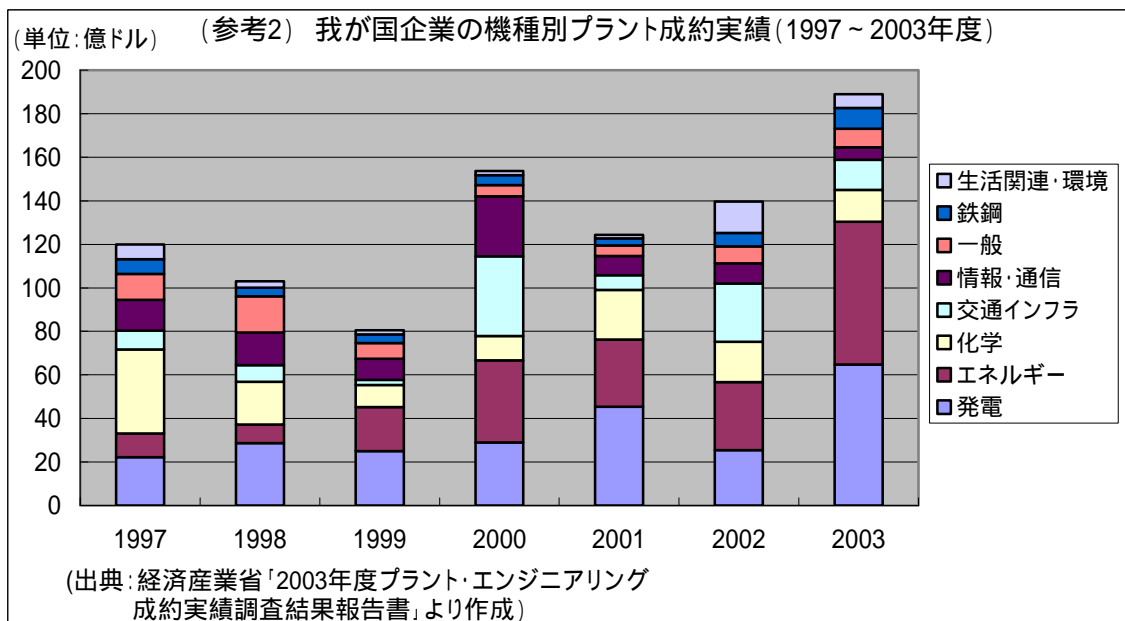
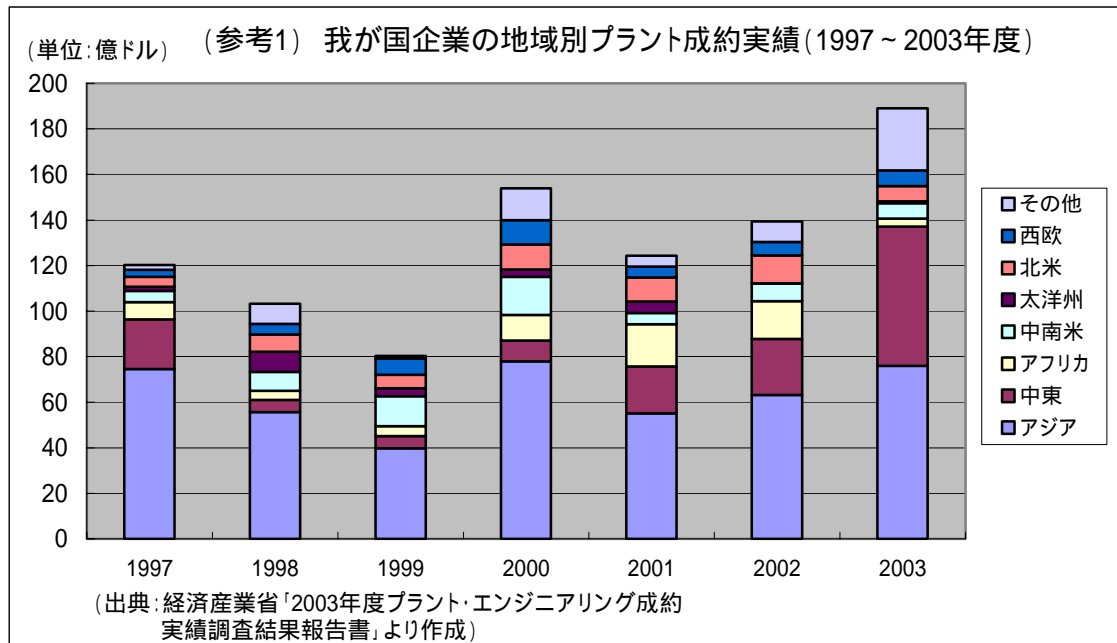
プラント等輸出は、その規模の大きさから通常長期の金融を必要とするため、我が国のみならず他の先進諸国もプラント等輸出支援のための公的輸出信用制度を有する。そのため、プラント輸出等の国際競争においては、各国の輸出信用機関(ECA)の提供するサービスが重要な要素となっており、本行も他国 ECA に劣らないサービス向上が求められる。他方、「民間でできることは、できるだけ民間に委ねる」という原則の下、本事業分野においては、経済社会情勢の不安定性によって生じるカントリーリスクをはじめとする固有のリスクがある開発途上国向け案件への対応に限定することが必要。

2. 業務戦略実施期間中の事業環境(2002～2004年度)

(1) 我が国企業のプラント受注改善の兆しとその背景

業務戦略実施期間中、プラント等輸出を巡る日本企業の受注環境は、アジア通貨危機後の一時の不振を脱し、改善の兆しを見せ始めた。我が国のプラント成約実績は、2002年度から2年連続で前年度比増となり、2003年度の188.8億ドルは、アジア通貨危機以前の最高値(1996年度、197.4億ドル)に

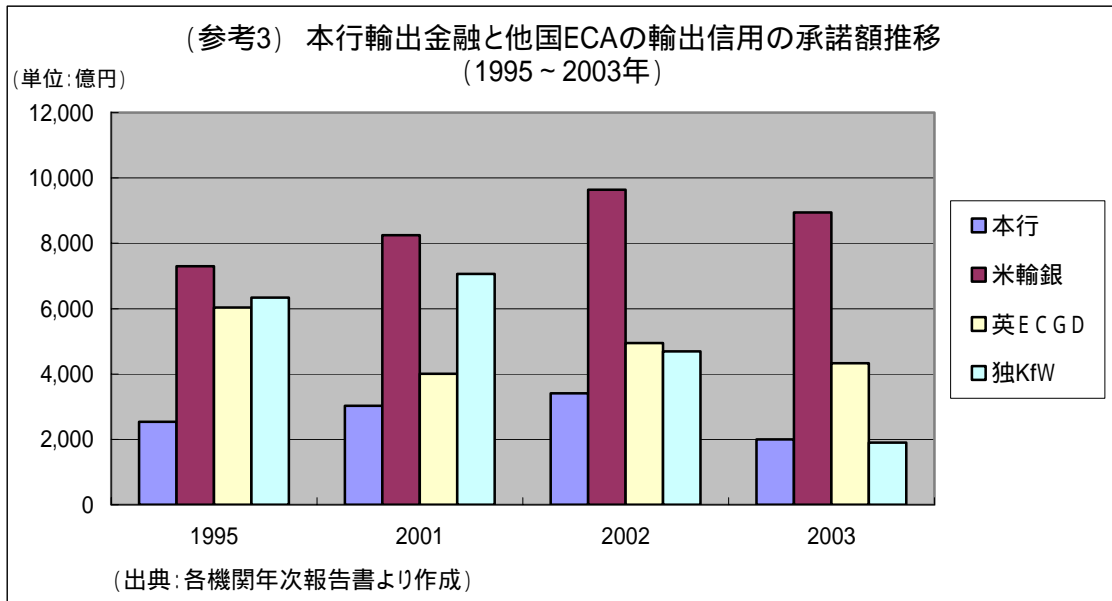
迫る水準となった。地域別には、2002年度、2003年度を通じ、最大シェアのアジア向けと近年シェア増加中の中東湾岸諸国向けの合計で全体の約6割を占めた(参考1)。機種別には、2002年度は大型案件成約があった交通プラントや、中・小型案件が増加した鉄鋼、エネルギープラント等が、2003年度は大型案件成約があったエネルギー、発電プラントや、中・小型案件が好調だった鉄鋼プラント等が、それぞれ成約額増加を牽引した(参考2)。



上記受注環境変化の背景としては、アジア・中東地域における発電プラント等へのインフラ需要が高まってきたこと、天然ガス利用の拡大に伴い、日本企業が競争力を有するガス処理施設等の分野への需要が増大したこと、技術力等に加え、海外調達活用を通じて確保した価格競争力、特定地域・顧客へのターゲット絞り込みによるリピートオーダー獲得等を背景に、日本企業が海外での競争力を維持できたこと、が挙げられている(経済産業省「海外プラント・エンジニアリング成約実績調査結果報告書」2002年度版、2003年度版)。

(2) 国際競争激化や各国公的輸出信用継続の中、引き続き求められるプラント等輸出支援

しかしながら、我が国プラント産業を取り巻く環境は、一方で欧米の有力企業が官民一体となったトップセールスを展開して競争力を強めており、他方で安価な労働力等を武器に韓国・中国などアジア勢の追い上げも急である等、国際競争の熾烈化により、むしろ従来以上に厳しい状況となっている。また、いずれの国も公的輸出信用機関を通じて自国の輸出支援を行っており(参考3)、国際商談における日本企業の国際競争力を確保するためには、引き続き我が国プラント等輸出の積極的な支援が求められている。



(3) プラント等輸出のビジネス・モデル変化の兆しと案件組成段階での支援ニーズの高まり

近年の輸出競争の熾烈化を受け、プロジェクト実施主体に対する知的ソリューションの提供や、プロジェクト組成の初期段階からファイナンス条件を含めたプロポーザルの提示を求められる等、輸出企業のビジネス・モデルも変化してきており、この動きに適切に対応していくためにも、案件組成段階からの本行関与の重要性が高まっている。

3. 業務戦略への取り組み状況等に関する評価

業務戦略上の課題への取り組み状況および事業環境を踏まえた業務運営の状況は下記のとおりであり、総じて業務戦略上の各課題の達成に向けた対応がなされたと認められるものの、今後の業務戦略の見直しにあたり、年間事業評価において指摘の以下の点に留意すべきである。

- ・ 日本企業の輸出競争力の確保(課題4-1)に関して、リスク対応策の充実および活用に一層努める必要があること。

取り組み状況、達成状況

(1) 日本企業の輸出競争力の確保 (課題 4-1)

他国との競合激化といった事業環境の中、本行は、他国 ECA との協調融資等を通じ日本企業が参画する国際コンソーシアムによる輸出商談を効果的に支援した。しかしながら、開発途上国の地場企業・金融機関への新規与信や、プロジェクト・ファイナンス等の手法を活用した新たなセクター・地域での支援実現等については、2002 年度、2003 年度ともに、実施国・事業実施主体側の経済・金融情勢等の外部要因もあり、実績は過去と比べ横這い又は若干上向き程度の水準で推移し、計画を下回った。また、例えば、輸出クレジットライン(融資枠)について、米ドル圏の中南米諸国における米ドル建融資枠設定や、プラント需要の高い同一開発途上国内で複数金融機関への融資枠設定を行うなど、日本企業のニーズを踏まえた効率的な輸出商談支援のための環境・枠組み整備にも努めてきたが、今後とも、日本企業の輸出競争力の確保に更に寄与できるよう、特に官民一体のトップセールスによる欧米勢の動向にも十分配慮しつつ、リスク対応策の充実および活用に一層努める必要がある。

(2) 日本企業の輸出機会の創出 (課題 4-2)

上記(1)のような融資を通じた直接的支援に加え、日本企業の輸出機会の創出のため、「案件発掘・形成調査業務」の活用による入札機会の拡大支援に取り組んだほか、日本 - カザフスタン間の貿易拡大等を支援するためカザフスタン開発銀行との業務協力協定締結等、将来の輸出機会の創出につながる相手国側との枠組みの整備も実施した。

(3) 我が国が競争力を有するような公的輸出信用制度の構築 (課題 4-3)

公的輸出信用制度に関する OECD における国際取極めは、日本企業の輸出競争力に間接的に大きな影響を及ぼすところ、本行は、我が国関連業界の要望を踏まえつつ OECD 会合に参加し、かつ業界に対し適切なフィードバックを行ってきており、特に 2003 年度の OECD「公的輸出信用アレンジメント」改定や同「環境と公的輸出信用に関する共通アプローチ」改定に的確に対応することにより、我が国輸出産業のニーズを踏まえた公的輸出信用制度の運用改善等に向けた取り組みを行った。

事業環境等を踏まえた自律的な業務運営

上記の課題への取り組みにあたって、本行は、日本企業や民間金融機関等からの要望、我が国政府の政策・施策等を踏まえた業務運営を行い、特に以下の対応を行った。

(1) 日本企業のニーズを踏まえた対応

輸出クレジットライン設定のほか、独立行政法人日本貿易保険との連携を図りつつ環境ガイドラインを制定する等、日本企業にとっての利便性向上および事務手続きの効率化等を随時講じてきている。また、アジア地域の電力セクターにおいて、日本企業が参画する民活発電事業の事業リストラにあたり主導的な役割を果たしつつ支援したほか、国際機関・他国公的機関や我が国政府・企業との連携を強化し、日本企業のニーズを踏まえた開発途上国政府への政策提言等を実施しており、我が国輸出産業ニーズへの的確な対応に努めた。

(2) 民間金融機関等からの要望を踏まえたパフォーマンスボンド保証制度導入

特に、我が国民間金融機関の格付低下という状況下、民間金融機関等からの要望を踏まえ、2002 年

度にパフォーマンスボンド等保証制度を導入(2003年度に第1号案件実施)することにより、民間金融機関等の信用力を補完する新たな金融手段を提供しつつ、日本企業の輸出競争力の確保に努めた。

(3)「日本・ASEAN 行動計画」への対応

2003年12月の「日本・ASEAN 特別首脳会議」で採択された「日本・ASEAN 行動計画」に盛り込まれた施策を受け、本行は ASEAN 各国の政策当局との連携を強化し、また、アジア ECA 会合において主導的役割を果たしてきている。

4. 業務戦略の妥当性と今後の方向性

(1) 業務戦略の妥当性

上記2.のとおり、業務戦略実施期間を通じて、欧米各国やアジア諸国との輸出競争が一層熾烈化し、我が国の資本・技術集約型輸出の支援のための本行の取り組みは引き続き求められる状況にあることから、現行業務戦略は基本的に妥当な内容であると考えられる。但し、業務戦略の見直しへ向けた、今後の方向性の検討にあたり、案件形成の初期段階から日本企業が案件組成に参画し、早期の本行関与が必要なケースが増加してきていること、近年、中東など、政治的な不安定性が懸念される地域でのプロジェクトが増加していること、等について特に留意する必要がある。また、上記3.の業務戦略への取り組み状況等の評価結果についても留意すべきである。

(2) 今後の方向性

今後の業務戦略の方向性として、以下が考えられる。

日本企業の輸出競争力の確保へ向けた取り組み強化

欧米各国やアジア諸国との輸出競争が一層熾烈化する中、競合企業との対等な融資条件確保や、民間金融機関では特に対応困難な海外リスクへの多様な対応策をより一層充実させ、日本企業の輸出競争力確保に取り組むことが必要と考えられる。

日本企業の輸出機会の創出へ向けた多様なアプローチの推進

案件発掘・形成調査業務のより一層の活用および運用改善に止まらず、日本企業の輸出促進につながる枠組み整備といった観点からのアプローチ等、日本企業の入札機会の拡大に向けたより積極的な取り組みが必要と考えられる。なお、円借款においても、我が国の優れた技術やノウハウを活用し、途上国への技術移転を通じて我が国の「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」適用案件の着実な実施が必要と考えられる。

我が国輸出産業に配慮した公的輸出信用制度改善への取り組み強化

日本企業の競争条件に制度的に影響を及ぼす OECD 公的輸出信用アレンジメントにつき、日本企業の競争力確保や公平な競争条件の維持といった観点から、他国 ECA とも協調しつつ、引き続き日本企業のニーズを十分に踏まえた制度の運用改善等への取り組みを行うことが必要と考えられる。

(参考) 事業分野: 我が国の資本・技術集約型輸出の支援

～ 課題毎の指標推移 / 実績例 / 年間事業評価結果 ～

(課題 4-1) 日本企業の輸出競争力確保

取り組み例	指標	2000	2001	2002	2003	2004 (計画値)
多様なリスク対応策による与信対象の拡大、および円滑なファイナンス組成の推進	新規与信を実現した開発途上国政府・政府機関、地場企業・地場金融機関の数	7	4	4	5	17
	輸出案件のうち、ストラクチャード・ファイナンスやプロジェクトファイナンス等の手法により新規与信を実現した出融資保証承諾案件数の割合	12%	-	6%	14%	8%
国際コンソーシアムによる輸出商談を支援するための他国輸出信用機関(ECA)との協力関係強化	輸出案件のうち、他国 ECA と協調融資を行った出融資保証承諾案件数の割合 (モニタリング指標)	12%	2%	3%	9%	

【本課題に対応する実績の例】

← 本業務戦略の対象期間 →

- ◆ 本行初のロシア企業の信用リスクを取ったロシア通信会社向け輸出案件、また、旧ソ連からの独立国で初のクレジットライン設定となったカザフスタンの商業銀行向け案件等、日本企業のニーズを踏まえた新規与信を実現
- ◆ パフォーマンスボンド等に対する保証制度の創設およびシンガポール向け等個別案件への適用等を通じ、我が国民間金融機関の信用力を補完し、日本企業の輸出を側面支援
- ◆ メキシコ民活発電案件でのスペイン ECA 等との協調融資、中国最大規模の石油化学プラント建設案件へのプロジェクトファイナンスにおける米・独・オランダの ECA との協調融資等、積極的に他国 ECA との国際的な協調融資を推進

【各年の評価結果】

- ◆ 2002 年度: B 2003 年度: A

(課題 4-2) 日本企業の輸出機会の創出

取り組み例	指標	2000	2001	2002	2003	2004 (計画値)
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に対する支援	案件発掘・形成調査業務実施案件のうち、プロジェクト実施主体が実施を決定し、日本企業が入札機会を得た案件数の割合 モニタリング指標	-	100%	100%	100%	

【本課題に対応する実績の例】

← 本業務戦略の対象期間 →

- ◆ 案件発掘・形成調査業務をより効果的に輸出機会創出に結びつけるべく、制度改善を実施するとともにプロジェクト実施主体との関係をより重視し、案件毎のフォローアップを強化する方向での制度改善を実施
- ◆ 貿易拡大等のための情報交換を目的としたカザフスタン開発銀行やアゼルバイジャン国際銀行との業務協力協定締結等、輸出機会創出のための相手国側との新たな枠組み整備を実施

【各年の評価結果】

- ◆ 2002 年度: A 2003 年度: A

A・・・適切な取り組みがなされている。 B・・・概ね適切な取り組みがなされている。 C・・・取り組み状況を踏まえた新たな対応策が必要。
-・・・外部環境の変化等により評価不能。

(課題 4-3) 我が国が競争力を有するような公的輸出信用制度の構築

取り組み例	指標	2000	2001	2002	2003	2004 (計画値)
OECD アレンジメント会合をはじめとする国際会議における積極的提言、および日本企業に対する関連情報の提供	-					
<p>【本課題に対応する実績の例】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ プラント等輸出業界へ公的輸出信用制度の動向に関する情報提供を行い、業界の要望等を踏まえつつ OECD 会合に対応 ◆ OECD「公的輸出信用アレンジメント」、「環境と公的輸出信用に関する共通アプローチ」改定にあたり、日本企業のニーズを踏まえ、日本企業の競争力確保の観点から、各国輸出企業間の適正な国際競争に資する枠組み作りや、本行環境ガイドラインと整合的な共通アプローチ改定を実現 <p>【各年の評価結果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 2002 年度： A 2003 年度： A 						