

< 業務戦略上の課題 >

- 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

1. 基本認識

上記課題設定の前提となる、業務戦略策定時(2005年3月)の本事業分野に関する基本認識は以下のとおりです。

(1) 回復基調にある我が国プラント輸出

我が国のプラント輸出はアジア通貨危機後に大幅な落ち込みを見せましたが、2003年のプラント成約実績は、アジアや中東湾岸諸国向け成約の増加等を背景に188.8億ドルとアジア通貨危機以降では最も高い実績を示すなど、回復の兆しを見せ始めています。

(2) 輸出市場での熾烈な国際競争

我が国の輸出回復の兆しの他方で、我が国プラント・造船産業は、引き続き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、日本企業の輸出競争力確保はより一層重要な課題となっています。

先進各国は、こうした熾烈な国際競争の環境下、官民一体となったトップセールスを行うことなどを通じ自国の輸出競争力の向上を図るとともに、本行と同様の公的輸出信用機関の活用によって自国企業の輸出支援を行っています。

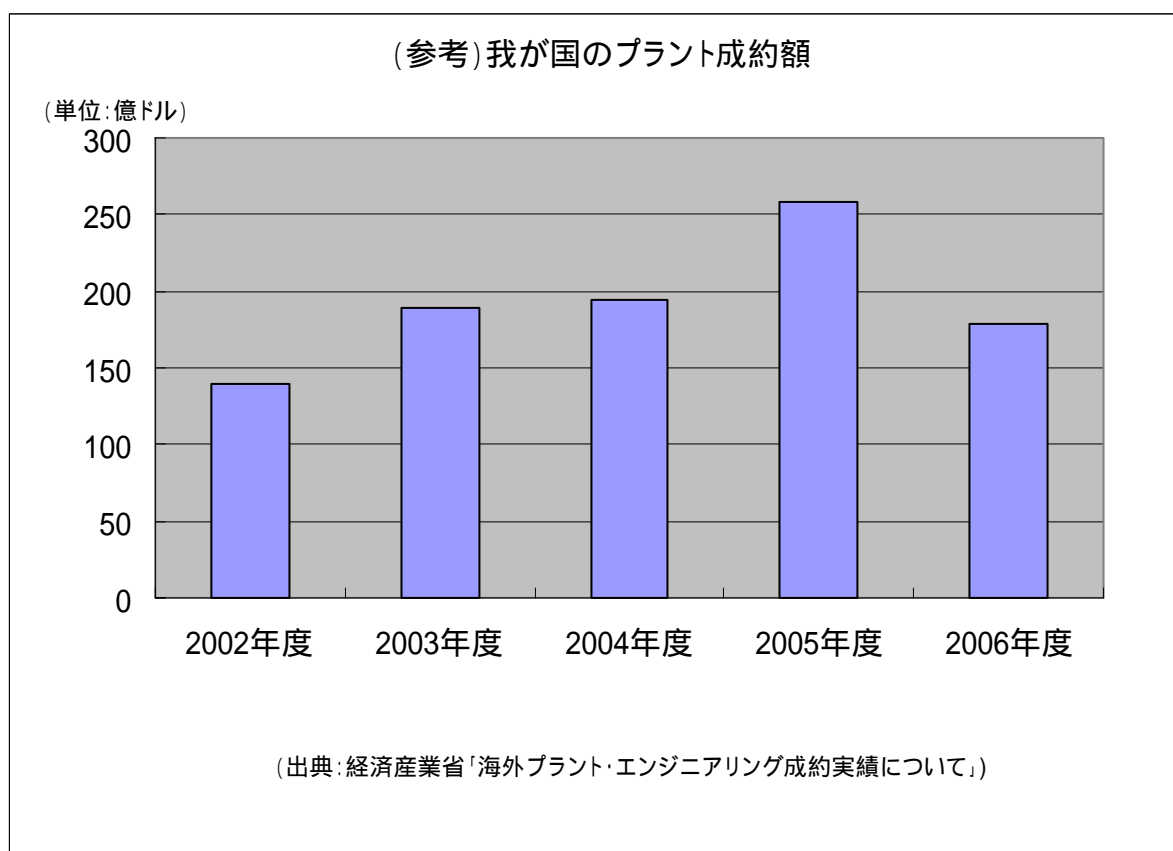
(3) プロジェクト初期段階からの支援の重要性

この様に他国企業との競争が熾烈化する中、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、入札段階から日本企業の参画を積極的に後押しするとともに、案件形成支援等を通じた入札環境整備に対する支援が重要性を増しています。

## 2. 業務戦略実施期間中の事業環境(2005～2007年度)

### (1) プラント輸出市場の堅調な伸び

プラント輸出市場は引き続き堅調な伸びを見せており、2005年度の我が国のプラント・エンジニアリング成約実績は総額 258 億ドルとアジア通貨危機前のピーク(1996年度、197 億ドル)を上回りました(参考)。オイルマネーを背景にインフラ整備を進める中東地域や安定した経済成長を続けるアジア地域が主要な輸出市場となっています。エネルギー・化学・発電等の案件が大型化する中、我が国企業の技術水準は国際市場で高く評価されているものの、輸出市場では欧米企業のほか、中国をはじめとするアジア企業との競合も熾烈化しています。



### (2) 新興諸国の輸出市場への進出

OECD 加盟国に加え、OECD 非加盟の中国等の新興諸国が自国の公的輸出信用制度を活用した輸出振興を強化しつつある中、各国企業間の公正な競争環境を確保する上で、OECD 公的輸出信用アレンジメントが適用されない国々をいかに共通の枠組みに取り込むかという点が議論されています。他方、我が国企業と中国、韓国等の企業が第三国向けの輸出プロジェクトを共同で受注するケースも増加しつつあります。

### 3. 業務戦略への取り組み状況等に関する評価

#### 取り組み状況、達成状況 .....

##### (1) 日本企業の輸出競争力確保(課題 4-1)

取り組み例	指標	2005 (17年度)		2006 (18年度)		2007 (19年度)	
		計画	実績	計画	実績	計画	実績
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	61	80	61	87	49	41
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プロジェクトに対する出融資保証承諾案件数	45	30	47	36	34	23
評価結果							

輸出プロジェクトに対する出融資保証承諾件数(指標 2)は、借入人の資金調達手段の変更や案件のストラクチャー見直し等により計画値を下回りましたが、我が国企業がロシア、中東欧、中南米等の新興諸国向け輸出ビジネスを積極的に展開する中、ロシア、ウクライナ、トルコ等の地場企業の信用力に依拠した融資を実現したほか、本行にとって5年ぶりのベネズエラ向け融資を通じて我が国企業による同国向け鉄道関連設備輸出を支援する等、我が国企業による輸出プロジェクトを幅広く支援しました。中東においては、オマーン向け肥料プラント輸出案件に対して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、国際金融界でも高い評価を得ました。

## (2) 日本企業の輸出機会創出(課題 4-2)

取り組み例	指標	2005 (17年度)		2006 (18年度)		2007 (19年度)	
		計画	実績	計画	実績	計画	実績
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) <u>モニタリング指標</u> 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%
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	7	9	13	10	7	2
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プロジェクト数	5	4	7	6	9	2
評価結果							

開発途上国向け輸出クレジットラインの設置、フレームワーク・アグリーメントの締結(指標2)に関しては、インド、トルコ、中東欧等の新興諸国の地場銀行向けに輸出クレジットラインを設置しましたが、中でもトルコの民間商業銀行には「円・ドル・ユーロ」の三通貨建て、インド国営商業銀行やウクライナ輸出入銀行には「円・米ドル」両通貨建ての融資を提供して、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。

アフリカ支援が世界的な課題として注目を集める中、我が国政府は貿易・投資を通じた民間部門の育成が経済発展の鍵であると提唱しています。本行は2007年2月、日本からの機器設備等輸入のための資金として、東・南アフリカ貿易開発銀行と南アフリカ電力公社に相次いでクレジットラインを設定しました。本融資を通じた我が国企業による輸出ビジネス拡大、さらにはアフリカ諸国の経済発展も期待されます。

インドネシア、フィリピン、ベトナム等アジア諸国を中心に「本邦技術活用条件(STEP)」の円借款を供与、「顔の見える援助」を促進するとともに、我が国企業の受注機会拡大にも寄与しました。特に、ホーチミン(ベトナム)の都市鉄道建設事業は、高い水準にある我が国の鉄道技術を活用しつつ効率的な都市交通システムを実現し、渋滞や大気汚染の緩和に貢献することが期待されます。

### (3) 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)

取り組み例	指標	2005 (17年度)		2006 (18年度)		2007 (19年度)	
		計画	実績	計画	実績	計画	実績
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) <u>モニタリング指標</u> 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		10		17		8
他国輸出信用機関(ECA)との協力関係強化							
評価結果							

OECD の輸出信用部会・専門家会合を通じ、我が国企業を含む輸出者間の公正な国際競争が確保されるよう、環境コモンアプローチや贈賄防止アクションステイメント等の改訂を実現しました。特に2007年度には、OECD 輸出信用アレンジメントの改正により、航空機セクター了解への変動金利オプションの導入やローカルコスト部分への公的信用枠の拡大等、我が国輸出企業のニーズに応じた制度改善を実現しました。

OECD 非加盟国の輸出信用機関との協力に関しては、本行が主催したアジア輸銀フォーラム第12回年次会合(2006年11月)において、アジア各国の輸銀8機関との間で、メンバー間の連携促進を内容とする合意文書(東京コンセンサス)を調印、エネルギー安全保障の基盤整備、中小企業・裾野産業支援、第三国との貿易・投資促進における連携、人材育成における協力、等の重点分野において具体的連携に向けて議論を継続することで合意しました。二国間レベルでも、日韓企業が共同受注したトルコ向け鉄道車両輸出プロジェクトにおいては、本行と韓国輸銀が共同で競合先であるスペイン企業に対抗し得る融資の提案を機動的に行い受注を実現したほか、韓国輸銀・中国輸出信用保険公司(略称:SINOSURE)との間で、両国企業共同プロジェクトに関する情報交換や環境社会配慮面での協力を目的とした覚書を締結しました。さらに、2007年8月には中国輸銀向けに本行環境ガイドラインのセミナーを開催、同行による独自の環境ガイドライン策定に向けた取り組みを支援しました。

中国等のOECDの非加盟諸国の輸出信用機関が自国産業の輸出振興を図りつつある中、本行としても環境社会配慮の手法等、相手機関のニーズや国際的なテーマに機動的に協力することで共通の枠組みへの参加を促進する必要があります。一方、我が国企業と中国、韓国等の企業が協調した第三国向け輸出ビジネスにおいては、相手国輸出信用機関との連携を密にすることで我が国企業の競争力確保を支援する必要があります。

## 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

【業務戦略の妥当性】

現行業務戦略は妥当でした。

【設定課題・指標の妥当性】

期間中の環境変化等を踏まえ、以下の課題・指標については今後留意を要します。

課題 4 - 1、4 - 2 は、いずれも我が国企業による輸出ビジネスを直接的に支援する取り組みの実績を評価するものであり(但し、課題 4 - 2 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)は除く)、一つの課題に集約することが適切と考えられます。

課題 4 - 1 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)は、プロジェクトの初期段階から我が国輸出企業を支援した実績を測る上で有効な指標ですが、案件によっては予め計画値を立てることが困難な面もあるところ、モニタリング指標とすることが妥当と考えられます。

課題 4 - 2 指標 1(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)は、業務運営評価制度導入(2002 年度)以降常に 100%を達成していますが、より具体的な実績を把握すべく、案件数にて評価することが妥当と思われる。

課題 4 - 3 については、最近の公的輸出信用制度をめぐる議論を踏まえ、OECD 加盟国、非加盟国の区別なく、我が国企業を含む輸出者間の公正な国際競争の環境が確保されるような制度改善の取り組みを評価する指標体系に改めることが望ましいと考えられます。

### (2) 今後の方向性

我が国企業の輸出競争力確保

我が国企業が輸出市場において他の先進国・新興諸国との競争に伍してビジネスを展開していくためには、積極的なリスクテイクによってファイナンス面のサポートを強化する必要があります。特に、新興諸国の需要増大に対応して我が国企業の輸出先も多様化している中、本行としても新たな与信先国の開拓や地場企業・金融機関のリスクテイク等を通じて、我が国企業の幅広い輸出ビジネス展開を支援する必要があります。加えて、輸出機会獲得のためには輸出信用機関によるプロジェクトの初期段階からの支援が求められているところ、案件発掘・形成調査やサポートレターによる早い段階での支援の意向表明・融資条件提示等、本行の有するスキームを十分に活用した対応が必要です。

公正な競争環境の確保に向けた制度改善

OECD 加盟国間の枠組みを通じて、我が国企業が輸出市場において他国競合先との間で公正な競争

環境を確保できるよう引き続き制度改善に取り組んでいく必要があります。他方、OECD に加盟していない新興諸国の輸出信用機関との関係強化にも努め、共通の枠組みへの参加を促進することでより公正な競争環境の実現を図るほか、我が国企業と新興諸国企業による第三国向け輸出ビジネスを連携して支援する必要があります。