

通信・放送国際協力フォーラム

平成 17 年 10 月 6 日（木）

千代田放送会館

プレゼンテーション

「どのように IT ビジネスを支援するか」

国際協力銀行 IT・京都メカニズム担当審議役 本郷 尚 氏

国際協力銀行の本郷です。本日はプレゼンテーションの機会をいただき、たいへんありがとうございます。

IT は産業の血管であり、また IT 産業自体大きな需要を創出するものであり、経済における存在はたいへん大きいものがあります。開発途上国においてもその重要性は変わらず、経済成長のためには不可欠なものだと思っています。

経済構造はどんどん変化しています。IT 産業も例外ではございません。本日は経済構造を踏まえた上で金融の目から見た IT 産業のあり方、特に海外での IT 産業への金融面での支援、協力のあり方について話してみたいと思います。

まず最初に、簡単に国際協力銀行を紹介させていただきたいと思います。国際協力銀行は 1999 年に二つの政府機関が統合され、設立されています。しかし始まりは 1949 年で、海外との貿易、投資の促進、途上国の経済開発支援を目的として、設立された政府 100% 出資の日本輸出銀行がその始まりです。

設立された戦後間もない時期においては、当時の最も重要な政策課題であった外貨獲得のための輸出振興を中心に融資していました。今では信じられないような話ですが、耐久消費財なども重要な輸出対象品目でした。その後、船舶やプラント等、高い技術を要する資本財の輸出にシフト、さらにはエネルギー危機を受け、エネルギー資源確保、途上国債務問題への対応、さらには貿易摩擦緩和のための製造業投資支援等、そのときどきの我が国の経済情勢に応じ、政策課題は変わってきています。

基本的な金融手段は輸出金融、輸入金融、投資金融、円借款であり、プロジェクトの内容、期待される金融支援内容によって、さまざまな金融種類を使い分けながら、日本企業の海外の経済活動や、途上国の経済開発を支援してきました。1000 人以下の規模の小さな組織ではありますが、5000 人近い職員を抱える世銀と並ぶほどの事業規模であり、効率性は高いと自負しています。

IT ということについていえば、2000 年の沖縄サミットで、日本政府は 5 年間で 150 億ドルの金融支援を約束しました。その金融支援の出し手は国際協力銀行です。これまで 52 億ドルの融資を行っており、150 億ドルに対する進捗率という点で申せば 35% となっています。

どのような案件、どのようなプロジェクトに融資してきたかという点です。地域別に見ると、やはりアジアが中心でした。固定回線のアップグレードや光伝送設備等インフラ、半導体、液晶・プリンタ用精密部品等、IT 産業に対するサプライヤー関係の投資などがあ

ります。以前に比べるとその裾野が広がってきているアジアにおいても、そのような IT 産業が育ってきているということがわかりました。

また、政府が行う交通インフラ等の中で、いわゆる IT コンポーネントというものの比率が非常に高くなっています。発電所、交通インフラといったものの中で、かなりのシェアを占めてきているというのが最近の傾向です。

さまざまな小規模な投資をカバーするクレジットラインという仕組みも持っています。このクレジットラインという仕組みはなかなかおもしろい仕組みです。もう少し詳しく説明させていただければと思います。

これがその仕組み図です。一例として、マレーシア政府向けのクレジットラインを紹介させていただきます。まず、国際協力銀行は 680 億円のクレジットライン、貸付枠をマレーシア政府向けに設定します。マレーシア政府は国際協力銀行から借りた資金を MDV、これは IT 産業向け融資を行う政府機関です。こちらに再融資する。

さらにその資金は、マレーシアにある企業の設備投資等に使われるという仕組みです。3段階からなるという点で、スリー・ステップ・ローンとよばれる仕組みです。そのプロジェクトにおいては、マレーシアの通貨で融資で、返済期間は 3 年ほどということになっています。

日本企業も利用可能で、ここにあるように、日本企業のマレーシアの子会社等も多数利用しています。融資金額を見ると、約 2 割が日本企業が受けた融資となっています。どのようなものがあるかを簡単に紹介させていただくと、例えば流通における顧客管理システムの構築、ソフトウェア開発センターの建設、高速道路の料金徴収システム、さらには防犯システム等、非常に多岐にわたるプロジェクトが、このシステムを通じて融資を受けています。

非常に好評で、計画どおり、来年夏には全額利用される予定です。引き続きニーズがあるということも確認しています。第二次クレジットラインという形で検討する予定です。日本企業の皆様のいっそうの利用を図りたいと思っています。また、他の国においても需要が確認され、適当な仕組みがつけられるのであれば、このような仕組みの貸付枠というものを設けていきたいと考えています。

当初 150 億ドルに達しなかったというのはたいへん残念で、原因を探ってみると、その背景には IT 産業における構造変化があるように思います。伝統的な国際協力銀行の融資は、途上国政府自身、あるいは途上国の通信公社が行う設備投資に融資を行うものでした。

十数年前の案件を思い浮かべると、電話交換機や固定回線整備向けの輸出が花盛りで、首都圏から地方まで、さまざまな場所で投資が行われており、日本企業は金融支援をバックに数多くのプロジェクトを受注していました。

国際回線の整備プロジェクトも活発で、例えばシベリア経由のマイクロウェーブ回線建設プロジェクト等の大型プロジェクトがありました。また日本企業の民間主導のプロジェクトにおいても、半導体製造等、大型投資が日本企業によって次々に行われており、200億円、300億円といった大型融資がたくさんあったということを知っています。

しかし最近の傾向を見ると、だいぶ様子が変わってきています。まず第1点の変化、これは民営化の進展です。通信会社の民営化はどここの国でも真っ先に行われており、米国や欧州の企業が地場の企業の買収に積極的に乗り出しています。相当数の企業がすでに欧州、米国企業の傘下となり、設備納入に関する受注競争においては、そうした欧米企業との付き合いが薄い日本企業の受注の可能性は、残念ながら低くならざるを得ませんでした。

また、以前のようにファイナンスを武器に売り込みを図るといったアプローチを取ろうとしても、援助の場合、円借款の場合は直接に民間事業に融資できず、また国際金融業務、旧輸銀融資においても、残念ながらリスクを取り切れないようなケースもありました。これが第1の変化です。

第2の変化は、小額化、価格低下です。技術進歩により、機器自体、価格競争が低下し、収益性が確保できにくい状況となりましたし、価格低下が競争を激化させ、いっそう価格低下を招くようになりました。市場は拡大しましたが、ビジネス環境は厳しくなると言えます。

また、固定回線から携帯へとシェアが移ってきたというのも、価格低下の一つの表れかだと思います。10年前とはビジネスモデルが変わってきたと言えるのかと思います。大型プロジェクトへの融資を得意としてきた国際協力銀行の融資に、残念ながら、なじまないビジネスが増大してきたというのが、進捗率が低かった理由の一つかだと思います。しかし、IT支援においては、金融面からの支援も依然重要であり、弾力的な対応の必要性を痛感しています。

ご紹介いただきましたように、私は本年夏まで、フランクフルトの駐在をしており、欧州や中東欧の産業構造変化を見てきました。こうした変化はIT産業だけではないようです。また、そういった変化に合わせて、金融もいろいろな工夫をしてきています。これを簡単に、たいへん参考になる例かと思いますが、その中から二つほど紹介させていただ

きます。

これは欧州における電力産業の事例です。電力産業も民営化がどんどん進んでおり、以前は戦略産業としてほとんどすべての場合、国営でしたが、現在は送電事業は国営企業のままとどまるところが多いようですが、発電事業や配電事業はどんどん民営化が進んでいます。中東欧に限らず、そうした旧国営企業の入札には、欧州の電力会社が次々と参加しており、市場を押しえてきています。最近では難しいとされていた配電事業の民営化にも、欧州の企業は乗り出してきています。設備投資、近代化投資も行われますが、欧州電力会社と深い欧州のメーカーが圧倒的に有利になってきています。

しかし一方で日本企業もがんばっています。その一つの鍵は投資です。発電事業を行うにはライセンスが必要ですが、日本企業もライセンスを取得、電力事業を海外で行おうとする企業も出てきています。国際協力銀行も事業リスクを分担するプロジェクトファイナンスという手法で、こうした日本企業の事業を支援してきています。

典型的な発電事業の場合、電力の長期契約があり、その長期契約を通じて安定した市場、販売先が確保されています。これが一つの鍵となっています。しかし、市場化、自由化は一層進んできており、そのような長期契約がないような取引、プロジェクトも増えてきています。我々金融機関もそういった時代の変化についていかなければいけない。今は次第にそのような新しい変化に対応した手法を開発しつつあります。

そのプロジェクトファイナンスというのは、以前に比べて非常に普及してきています。現在、国際協力銀行の場合、国際金融業務のすでに2割がプロジェクトファイナンスということになっています。

次の事例は、製鉄、鉄鋼産業です。鉄鋼産業においても民営化が鍵となっています。鉄鋼は基幹産業で、以前は国営企業が非常に多くなっていましたが、ここでも民営化が非常に進んでいます。以前、世界最大の製鉄会社というのは日本のあるメーカーでしたが、いまや世界最大の製鉄会社は日本の企業ではありません。インドの会社です。中東欧や中央アジアにある製鉄所を次々と買収しました。破格の安さで買収し、設備投資をできるだけ抑え、低い償却負担とし、低コストでの生産を可能にしました。各国に製鉄所を持っており、一つひとつの製鉄所の規模は小さいですが、臨機応変、様々な市場に製品を供給することができます。鉄鋼業は装置産業であり、大規模施設の競争力が高いというのが常識でしたが、この常識はもはや変わってきています。

また、この企業買収というものが非常に効率的な手法であるということも世界で認めら

れるようになってきています。このほか、製鉄業におきましては、すでにある設備からの販売収入を担保にした形で、新しい設備を融資するという新しい取り組みも普及してきています。こうした例というものは、欧州においては非常にたくさん出てきています。

いずれにせよ、この変化の一番のポイント、構造変化のポイントは、民営化の進展ということがあるのではないのでしょうか。通信事業においても、ここが一つのヒントになるような気がします。

次にこうした他産業の例を踏まえた上での通信産業に適用できないかというビジネスモデルの例を示します。民営化や産業政策を政府が立案し決定し、それを受けてオペレーション、ライセンスの入札があり、ライセンスを得た民間企業が投資を行い、事業を行うのが一般的流れと言ってよいでしょう。政策がどのようになるかによって、その後のビジネス展開が変わってきます。

日本の IT 産業の技術を生かすためにも、戦略策定段階から途上国政府と話し合い、日本の技術を生かすようなアドバイス、話し合いをすることが大事ではないのでしょうか。ここは日本政府に期待するところ大です。ODA を利用し、専門家を派遣し、政策立案に協力することが始まりです。

次に実際に政策に基づき具体的な制度設計を行う段階になると、同様に ODA によるテクニカルアシスタンスが利用できます。コンサルタント会社や情報産業のコンサル部門の出番ではないのでしょうか。日本企業の比較優位のある技術が活用できる制度ができれば、日本企業の事業進出も容易になるでしょう。日本企業が事業を行う場合には、事業資金を国際協力銀行が投資金融により融資することができますし、日本企業の技術を用いた設備が納入されることになれば、輸出金融という形で支援できます。

この輸出金融に関連して一言申し上げます。機器納入につきまして、最近では国際コンソーシアムというものが非常に普及してきています。それは技術的に弱い部分を補ったり、価格引下げによる競争力強化が期待できるからです。輸出金融の条件、これは国際ルール、OECD のルールで決まっており、国際協力銀行の条件も国際ルールに従いますが、この国際コンソーシアムへの対応という点については、非常に弾力的となっています。

他の国の輸出信用制度、例えばドイツ、フランスといったところでは、自国品への融資が基本であり、他国の製品についての融資は非常に限定的となっています。しかし我々の場合は、日本企業がコンソーシアムリーダーになるとか、日本にとってどれだけの重要性があるかを確認、第三国品についても、弾力的に融資をすることが可能です。

また、一番最後にありますが、政府が大規模な共通インフラを政府事業として整備するような場合には、円借款やアンタイドローンというようなものによって支援することができます。その場合、プロジェクトに期待される経済効果は当然評価の対象ですが、日本企業のプロジェクトへの関心の強さ、さらにはプロジェクトの実現が日本企業の海外での活動にどのような好影響を与えるか等も総合的に判断し、融資が可能かどうかを判断することになります。

最近注目されているのが、防災対策における IT です。昨年末のインド洋の津波被害の経験から、通信による連絡の大切さを学びました。すでに無償資金を使って地域 FM 局等の支援が進んでいるようです。これを衛星を使って正確に災害の状況を把握し、人的、経済的被害を最小に抑える工夫はできないか等のアイデアも出てきています。そういった場合には、大規模な仕組みであり、国境を越え、地域で考えるべき問題であり、さらには巨額の資金が必要となってくる場合もあります。円借款や輸出金融等、各種ファイナンスを利用できるので、官民一体となって新しい仕組みを提案し、つくっていき、途上国との協力関係を進化させていくことができればと思います。

このように民営化を前提とし、政策立案というアップストリームから、設備投資というダウンストリームに至る流れを総合的にとらえるアプローチが、新時代のビジネスモデルではないでしょうか。「まず、調査ありき」ではなく、民間企業の方の実際のビジネスにどうつなげていくかを戦略的に考え、そして取り組むことが重要なのではないかと考えています。日本政府、JICA や国際協力銀行などと政府機関、そして民間企業が連携して、一連の流れに取り組むことが大切だと思います。

欧州の動きを見てみると、まず最初に制度設計、政府主導の制度設計から協力し、欧州スタンダードの導入を図る。できるだけアップストリームから入っていく。これが欧州スタイルで、日本も学ぶべき点かと思っています。最近、ODA は現場重視がより強く打ち出され、現地で大使館や JICA、国際協力銀行が協力して政策提案を考え、相手国政府と政策協議を行う取り組みが本格化してきました。国際協力銀行は日本の IT 産業と個別プロジェクトのみならず、戦略についても情報交換、意見交換をしてくれています。こうした情報を政策対話の場で活用し、政策対話をより効果的なものにしていきたいと考えています。

国際協力銀行は、ここにありますように、輸出金融、投資金融、ODA・保証、いろいろな金融種類を持っています。日本企業の IT 産業の海外活動を支援したいと思います。国民の皆様の資金を預かって融資しているわけで、不良債権をつくることは許されません。

一方で工夫がなければ金融支援もできません。案件内容、性格に応じてリスクの引き受け方を工夫していきたいと思います。従来と同様の途上国政府リスク、ここにあるようにカントリーリスク、途上国リスクも可能ですし、途上国の地場の銀行リスクや地場企業のリスクでの融資も検討可能です。どこの国でも銀行の民営化は進んできていますが、十分な信用力を持った銀行も出てきています。プロジェクト会社や地場企業のリスクの引き受けが難しい場合には、こうした銀行経営の融資という方法もあります。

さらには事業会社や出資会社、機器の売り手、製品・サービスの購入者と事業リスクを分担していくプロジェクトファイナンスの手法も検討可能です。例えば昨年、本年と、私どもはロシアのロステレコム社向けに日本企業が輸出する通信設備を支援するために、輸出金融をしています。金額はそれぞれ 10 億円ほどと小さな案件ではございますが、ロステレコムという、今まで取れなかった会社のリスクも取っての融資です。ほかにも検討中の案件はたくさんございます。小さな案件ではございますが、新しい取り組みの一例と言えます。

このような多様なリスクの融資を可能にしているのが、審査能力、途上国政府との継続的な関係です。プロジェクトファイナンスにつきましては、国際協力銀行というのは先進国の制度金融の中で最も古い歴史を持ち、最も多様で豊かな経験を持っています。そしてそれを支えてきているのが審査能力であり、カントリー・リスク、企業リスク、環境リスクをそれぞれ専門に分析する独立した部を持っています。事前にいくらリスクを分析しても、予想できないことは当然起こります。例えば、インドネシアやロシアの経済危機のような場合には、そういった政府とよく協議し、リスクをコントロールしていくということが求められています。

私が考えるのに、金融面で一番重要なことは分析以上に、このリスクをコントロールしていく危機対応能力、これが一番大事ではないかと考えています。長年にわたり、途上国政府と緊密な信頼関係を築いてきました国際協力銀行の最大の強みかと思っています。

IT 産業はまちがいなく 21 世紀の最重要産業の一つです。しかし、ビジネスモデルは明らかに変わってきています。金融面からの支援は引き続き重要かと思っています。私ども国際協力銀行は企業の活力を通じて ITC、そして途上国の経済開発を支援していきたいと考えています。ご清聴ありがとうございました。(拍手)