

国際協力銀行レポート

GLOBAL EYE

グローバル・アイ

国際金融等業務の情報誌



変貌を遂げるロシア

モスクワのポリシヨイ・カーメンヌイ橋 (ロシア)
photo: SEKAI BUNKA PHOTO

No. 14
2002

2 • Features

変貌を遂げるロシア

6 • Projects / 中堅・中小企業支援

海外事業展開の困難を乗り越えて、独立系部品メーカーとしてさらなる成長を図る
〈光生アルミニウム工業株式会社〉—愛知県豊田市—

8 • Topics

モザンビークのアルミニウム製錬所を支援

10 • Topics

中国の電力体制改革総案

11 • 海外駐在員事務所から

プエブラ〜パナマ計画投資博覧会への参加

12 • Information



国際協力銀行

変貌を遂げるロシア

旧ソ連の崩壊から約10年。ロシアでは1998年の金融危機やエリツィン政権からプーチン政権への政権交代を経て、政治、経済などあらゆる面において変化の兆しが見え始めている。また、それに伴い、ロシアを取り巻く環境も変わりつつある。ロシアをはじめとする国際情勢の変化、日露ビジネスの現状や課題などについて、2000年9月まで3年半のモスクワ駐在を経て、現在ロシア向け融資を担当している国際金融第2部部長・隈部兼作に聞いた。

◆ロシアの変化について

——金融危機から約4年が経ちましたが、プーチン政権下での政治状況はどのように変わってきたのでしょうか。

本題に入る前に一言。先日(6月9日)のサッカーワールドカップの日本ーロシア戦終了後、モスクワでの暴動騒ぎのニュースを聞いた日本人の知人から、「相変わらず、物不足でお腹が満たされないとすぐ暴動になるのかな」との電話をもらいました。サッカーでの暴動は他の国々でもあり、お腹がすいているから暴動が起きているわけでもないのですが、日本人のロシアに対するイメージは今でも、ソ連崩壊時のイメージ(=混乱・物不足・長い行列)なのかと再認識させられました。変わりつつあるロシアを知っていた



国際金融第2部部長 隈部兼作

いただければとの思いで話させていただけます。

エリツィン政権時代は、内閣が頻繁に代わり、また議会との対立も激しかったことなどから、一貫した政策を実行することができませんでした。各種制度や法律がで

きても頻繁に変更され、また地方政府はそれら法律を無視して勝手な振る舞いをしていました。同政権時のロシアは、政治的、経済的および社会的安定性を著しく欠き、先行きを予測することはできない状況でした。エリツィン大統領が再選された97年には、一時バブルのような好景気がロシアにも生じましたが、98年8月には膨れ上がった公的国内債務の返済ができなくなり、金融危機に陥りました。

2000年5月に就任したプーチン大統領は、このような状況から抜け出すために「法の下での平等」「強い国家」を唱え、さまざまな政策を実施し、実質、中央集権体制を構築しつつあります。地方知事・政府の権力を弱体化させるために行った政治面での連邦管区制や知事の解任制導入、地方政府より多くの税収が入る連邦政府優位への税収配分制度変更などはこの典型的な例でしょう。地方政府は、連邦政府から支出される地方交付金に、より一層依存しなければならない構造が築かれました。国会との関係においても前政権時代とは様変わりし、プーチン大統領を支持する勢力が多数を占め、現在では政府が提出した法案はすべて採択されるといわれています。このように前政権時に混乱していた国内の政治状況は安定化しつつあります。

——金融危機後のロシア経済はどうでしょうか。

98年の金融危機の際には、預金は引き出せなくなる、一時閉店する店が続出するなどロシア経済はどうなってしまうのか非常に危惧されましたが、その混乱は長期には及びませんでした。

ロシア最大の輸出商品である石油価格の99年半ばからの急騰、ルーブルの大幅な切り下げによる国内企業の競争力回復(輸入代替産業の復活)、公的債務実質削減による財政負担軽減などの要因により、ロシア経済はV字型の回復を示し、99年から3年連続5%以上の経済成長を遂げました。今年、来年も3~4%のプラス成長が見込まれています。工業生産も3年間で30%増大しました。新生ロシア誕生後、絶えずマイナス成長であった設備投資は、99年にプラスに転じ、3年間で30%強の増加を

示しています。貿易収支も99年から大幅に改善し、2000年が600億ドル強、2001年も500億ドル超の黒字を記録。その結果、外貨準備高も今では金融危機時の3.5倍の420億ドルを超えています。前政権時代、常に問題でありました財政収支は、好景気と税制改革などに支えられ、2000年以降は黒字に転換し、それ以降黒字を維持しています。以前は税金の支払いや企業間の決済においては、バーターなどの非現金決済が大半でしたが、今では大半が現金で決済されるようになり、賃金の不払いもかなり減少しています。インフレも10%台半ばまで低下、為替レートも安定しています。年間200億ドル以上あるといわれた資本逃避も減少してきています。このようにマクロ経済面においても大きく改善しつつあります。

またプーチン政権は、2000年6月に発表した「2010年までのロシア連邦の発展戦略」に基づき、経済改革を進めています。まだ、独占企業問題や銀行改革などは遅れていますが、税制改革、年金改革、PS法（生産分与法）の改正、土地の私有制度導入、競争政策導入（一部企業に与えられていた優遇税制、補助金の撤廃）などを図り、ビジネス環境の改善をめざしています。

このような状況改善の結果、本年7月、ロシアの格付けは格付会社S&Pにより、金融危機前のBB-の水準まで引き上げられました。

◆国際情勢の変化について

——ロシアを取り巻く国際情勢はどのように変わってきたのでしょうか。その中で欧米等を中心とする外国企業の対ロシアビジネスはどうなののでしょうか。

米国の同時多発テロ事件以降、ロシアと米国の関係は急速に強化されてきています。今年の5月に行われた米露首脳会議では、ロシアならびに周辺国でのエネルギー開発や輸送部門などで協力し合うことを確認し、10月に第1回エネルギー協議会開催を決定しました。米国は石油輸入の中東依存度を下げるためにサウジアラビアに次ぐ生産量を有するロシアからの原油輸入を打ち出し、ロシア側からも米国向け石油輸出ターミナルや輸送パイプラインプロジェクトの動きも出てきました。今後エネルギー分野における両国の協力関係は強まる方向にあります。

NATOとの関係においても、政策決定にロシアが参加



する「2002年NATO20」が発足し、欧米とロシアとの軍事的緊張関係は大幅に改善されました。

また本年6月には、ロシアはG8のフルメンバーとしての地位が認められるなど、国際政治におけるロシアの地位は確実に向上しています。

欧米諸国はロシアのWTO加盟についても強力に支持しており、ロシア政府も2004年加盟に向けビジネス環境の基盤整備に努めています。また民間の方でも外国とのビジネスをしている企業を中心に、ここ数年間でマインドが大きく変わってきています。たとえば、外国からのロシア企業に対する悪いイメージ払拭と信用回復のために、国際会計基準の導入は当然として、コーポレートガバナンスの強化に向けて外国の一流企業の人間を社外重役に登用するところも増えてきました。また、以前ならば、ロシア企業を訪問すると、プロジェクトの経済性などはお構いなく、融資をしてくれないかの一点張りでしたが、今では、これまでの教訓を活かし、借入れには非常に慎重になってきています。

もちろん、ロシアにとって解決しなければならない課題は多くありますが、上記のようなロシア政治・経済状況の改善およびロシアを取り巻く国際情勢の変化を受け、金融危機でロシア市場に関心を失っていた欧米企業等が、エネルギー産業、自動車産業、機械、食品などの分野での投資を積極化する動きが出ています。ドイツは従来からロシアにとって貿易の最大のパートナーでありましたが、ロシアビジネスに遅れて参入してきた米国は、近年では2位を占め、日露貿易額の2～3倍、輸出額では5倍の規模になっています。また直接投資額の累計額ではトップを占めています。

近年の中国とロシアの経済関係も見過すことはできません。金融危機時ぐらいいまでは、中国との貿易といえば、

日用雑貨・食料品などのイメージでしたが、近年ではロシアからの輸入が急増しており、中国側の統計ですと2000年の輸入額は輸出額の3倍弱の58億ドルに達しています。中国政府は年々増大するエネルギー消費への対応とエネルギーの中東依存率の抑制のために、ロシアの石油・ガス開発およびロシアから中国まで敷いてくるパイプラインプロジェクトに積極的に取り組んできており、中露定期エネルギー協議会をすでに4回開催しています。また、シベリアの森林資源やその他鉱物資源の利権確保にも動き始めています。昨年の中露の貿易総額は100億ドル(対前年比33%増)に達し、これからも中露の貿易投資は拡大するものと見込まれています。

◆日露ビジネスについて

——日本企業のロシアビジネスが低調といわれていますが、なぜでしょうか。

ソ連時代、日本から旧ソ連への輸出は年間約30億ドルありましたが、現在、ロシアへの輸出は年間5～10億ドル程度と大幅に減少しています。2000年末のロシアの外国直接投資受け入れ累計額は160億ドルで、うち日本は2億ドル強で10位と欧米諸国に比べれば低位にあります。

それには以下のような要因が考えられます。①旧ソ連時代、日本のソ連向け輸出を牽引していた政府主導によるプラント商談が大幅に減少したこと。②日本企業がグローバル化し生産拠点を海外に移したので、旧ソ連時代に日本から輸出していた製品が、現在、第三国を経由してロシアに輸出されていること。③旧ソ連時代、日ソ貿易はほとんど大手商社や専門商社を通じて行われていましたが、旧ソ連崩壊前後に発生した債務問題が長い間解決しなかったため、積極的にロシアビジネスを行うことができなかった。それに対して、欧米の企業は日本企業に比べ、ロシアビジネスにおいて身軽であったこと。④リスクテイクに慎重な日本企業にとって、極東地域を中心に設立した合併企業の大半が失敗したことにより、ロシアに対する関心が非常に低下したこと。⑤90年代、日本企業はグローバルイゼーションに対応するため、混乱するロシアよりも中国をはじめとするアジアなど他地域への投資に関心が向かったこと。

しかし、日露ビジネスは低調といわれている中でも、それでも日本のロシアからの輸入は増大しており、日本

のロシア向け輸出の6倍弱の規模に達しています。上記の第三国経由でのロシア向け輸出金額は正確に把握されていませんが、少なくとも日本の対露輸出総額を上回っているといわれています。このようなことを加味すると、日露ビジネスは統計上の数字で見るとは悪くはないのではないかと思います。今年に入り何度かロシアを訪問し、日本企業の方々からビジネスの状況を聞かせていただいているのですが、商談が増えている感じでした。

——日露ビジネスにおける課題は何でしょうか。

90年代のロシアの劣悪なビジネス環境を勘案すれば、多くの日本企業が「選択と集中」の戦略化に向かう中で、ロシアビジネスを劣後させたことは合理的判断だったかとは思いますが。しかし上記でお話しましたように、ロシア政治・経済状況が改善され、ロシアを取り巻く国際情勢も変化しつつある中、隣国で豊富な資源・エネルギーを有し、1.4億人の市場規模を持つロシアを、これまでの知識・経験・思考で対処していいのかということです。

実は、私自身も昨年半ばぐらいまではロシアに対して厳しい見方をしていました。ロシアビジネスについて相談をもちかけられた時は、リスクを最小化するために資金の回収まで時間がかかるような大型案件ではなく、契約から決済まで短期間で済む小型案件を数多く狙うことを勧めていました。というのもロシア政治・経済の先行きを予測することが不可能だったからです。今でも、G8のフルメンバー国にはなりましたが、当然ロシアのビジネス環境はまだ問題が多く、リスクもあります。

しかし、状況は急激に改善され予見可能な国に変わりつつあり、これからは小ビジネスだけでなくいろいろなビジネスを考えられる状況が到来しています。以前のように「ロシアは混乱していて、ビジネスができない」とする時代は過去のものになりつつあります。特に、ロシアに事務所を出されている企業にとっては、これからが勝負の時代だと思います。ロシアの経済、市場動向などをよく調査・研究し、新しいビジネス戦略を構築できた企業とそうでない企業とでは業績にかなりの格差が出てくるものと思います。企業のトップの方々には、現場の声に耳を傾け、少なくとも年に1度は短期間でいいですからロシアを訪問し、そのうえでロシアビジネスを判断していただきたいと思います。

——最後に、今後の国際協力銀行のロシア向け支援についてお聞かせください。

当行はこれまで、ロシア政府の保証のもと、輸出信用や人道支援、世界銀行との協調融資などを行ってきました。それ以外にも、プロジェクトファイナンスでサハリンエネルギー開発案件等をサポートしてきました。しかし、ロシア政府は民間プロジェクト等に対し政府保証は出さない方針を打ち出しています。ロシアの政治・経済状況が改善していることから、欧米諸国の公的信用機関は民

間銀行・企業向けに与信を行い、自国企業の輸出を支援しています。当行も、日本企業の輸出を支援するために、2002年3月、ロシア大手商業銀行であるロシア連邦外国貿易銀行に対し、初めてロシア政府保証無しで総額80億円の融資を行いました。今後も日本企業を支援するために、ロシアの状況をよく精査・研究しながら融資を行うことを考えており、両国間のビジネス拡大のお役に立てれば良いと思っています。

ロシア連邦外国貿易銀行向けグローバルバンクローン

本ローンは、対象プロジェクトをあらかじめ限定せず、当行およびロシア連邦外国貿易銀行（VTB）が融資適格と認めた本邦からの財・役務の輸出商談を個別に融資対象とするものです。当行が融資する他の案件に対し、比較的中小規模の輸出に適したローンとなっています。

本ローンのご利用には、適格性につき当行の承認が必要です。また、協調融資金融機関融資分については日本貿易保険（NEXI）の貿易保険付保手続が必要です（輸出代金保険料は輸出者負担）。輸出をご検討の方はあらかじめ、当行およびNEXIにご相談ください（当行国際金融第2部第1班：TEL: 03-5218-3452／大阪支店第1班：TEL: 06-6241-1771、NEXI：TEL: 03-3512-7666）。

I. バンクローン概要

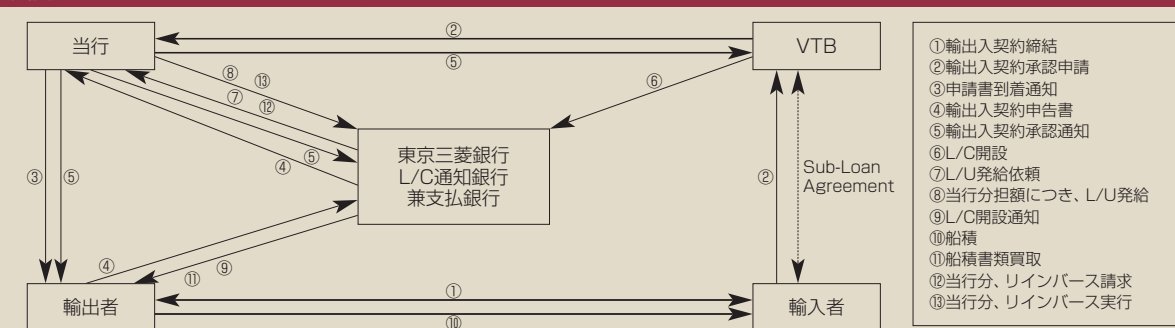
1. 貸付人：当行、東京三菱銀行（幹事行）、北洋銀行、みちのく銀行
2. 借入人：ロシア連邦外国貿易銀行（VTB）
3. 貸付金総額：80億円限度
4. 償還期間：2～5年（4～10回均等半年賦）以下。最終償還期限は2007年2月26日。
5. 金利：融資対象輸出入契約成約時OECDガイドライン金利（CIRR）＋リスクプレミアム（輸入者への最終金利にはVTBの転貸金利が上乗せされます）
6. 契約承認申請期限：2003年1月25日
7. 貸出方式：L/Cスイッチ／Reimburse方式

8. 貸出実行期限：契約承認毎決定。ローン全体の貸出実行期限は2005年2月25日

II. 輸出入契約の主な要件

1. 輸出者：本邦法人
2. 輸入者：VTBが融資適格と認めたロシア連邦内の公企業あるいは私企業（除：個人）
3. 契約金額：契約承認金額15百万円以上（Reimburse方式のみUSD建USD払も可）
4. 対象品目：ロシア向け資本財および役務（これに付随するスペアパーツを含む）

貸出実行手続図解（L/Cスイッチ方式）



光生アルミニウム工業株式会社

海外事業展開の困難を乗り越えて、独立系部品メーカーとしてさらなる成長を図る

◆独立系アルミ部品メーカーとして発展

光生アルミニウム工業株式会社の本社・豊田製作所は、愛知県豊田市の名鉄三河線豊田市駅から車で約15分の豊田市神池町にある。

同社は、1950（昭和25）年に名古屋市で、神谷社長の伯父と、父の神谷春初氏（現在、同社の代表取締役会長）によって創立された。当初は、航空機用マグネシウム合金鋳物を製造していた。54年に株式会社化、64年に現在の社名に変更後、65年に豊田製作所を操業。73年、本社・工場を豊田市へ全面移転し、76年にオートバイや自動車のアルミホイールの生産を開始した。今日に至るまで、自動車メーカー系列に属さない独立系部品メーカーとして、わが国の自動車産業とともに発展してきた。現在、主力製品となっているアルミホイールでは国内第3位のシェアを占め、自動車メーカーをはじめ、部品・タイヤメーカー、およびアフターマーケットと、幅広い販売網を有している。

◆困難に直面しながらも、次々に海外事業を展開

5年前に社長に就任した神谷俊吉社長は、米国のビジネス・スクールでMBA（経営学修士）を取得して外資系企業に勤務した後、約20年前に光生アルミニウム工業に入社した。先代社長と違って元々は技術系ではないものの、光生アルミニウムに入社後、現場に入って技術を学んだ。「技術者ではないからこそ、現状にとらわれない革新を思いつき、実行に踏みきれる」と語る。一例として、90年に開設した福井製作所の一貫生産ラインは、計画当初、周囲から不可能といわれていたなかで、神谷社長自ら指揮をとって実現させた。そのほか、社長自身がリードした技術上の試みは少なくない。さらに、「コスト高といわれる現在の日本でこそ、合理化できた時のインパクトは大きいはずだ」と、一般には不利と思われる経営環境すらも跳ね返してしまうバイタリティを漲らせている。

海外進出に関しては、80年代半ばに米国進出を検討したことがあったが、この時は結局、見送りとなった。その後、まずは国内の生産力強化ということで、福井製作所の開設準備が進



神谷俊吉社長

められたものの、次々と海外に生産拠点をつくる自動車メーカーの動きを見ながら、神谷社長は同時に「海外に派遣できる人材を福井で育成することを念頭に置いていた」と、先々までの展望を持った経営理念がうかがえる。実際、フィリピンや中国で現地法人による生産計画に着手したのは、それから間もなくのことで、94年には生産開始することとなった。入社時には豊田の本社・工場しかなかった地元出身のベテラン社員から「まさか豊田以外で働くようになるとは思わなかった」ともらされるように、同社は、社員たちの想像を超えるスピードで事業展開してきた。

しかし、日本とは異なる事業環境のなかで、進出先特有の種々の難しい問題にも直面した。たとえば、中国山東省煙台でのオートバイのシリンダー・ヘッド生産は、コピーメーカーの出現や物流の遅れなどの問題が顕在化。上海近郊の新工場に移設する計画が出てきた。また、フィリピンでは多発する労働争議や電気料金の高さから現地生産のメリットが得られず、フィリピン工場の位置づけを再検討せざるを得なかった。

こうしたなかで、98年にタイで設立したKosei Chankasem Co., Ltd. (KCC) が今年7月の本格稼働にたどりつき、光生アルミニウム工業はKCCを最も重要な海外生産拠点として期待している。当行は、本年4月にKCC向け出資資金に対する融資承諾を行った。



タイに設立したKosei Chankasem Co., Ltd. (KCC)

◆中小企業の海外事業展開を支える長期金融の役割

96～97年頃、同社は、フィリピンでの生産設備拡充を計画しており、その際、タイでのKCC設立にかかる資金の融資についても一緒に当行へ申し込み、承諾を得るはずであった。しかし、97年半ば以来の通貨危機の影響を受けて、同国の自動車生産は壊滅。KCCも操業停止となり、当行からの融資も棚上げとなってしまった。

タイ経済に回復の兆しが見え始めた99年半ば、タイ側からの操業要請が強まるなかで、最終工程のみを開始。そして、ついに本年7月より、KCCの本格稼働に至った。

同社では、先代社長以来、「日々の経営を外部借入に頼らない」という確固たる方針を貫いている。「ただし、事業を大きく飛躍させる時には、外部資金も必要。そのためには、長期的な視野を持って経営を支えてもらわなくてはならない。短期の業績によって貸出姿勢が変わってしまうのでは、長期的な視野で安心して経営ができない」と持論を展開する。神谷社長によれば、「そういう観点からなんでしょうね。先代社長の時から中小企業金融公庫には長年、お世話になっています。もう40年くらいになるでしょうか。政府系金融機関は、設備投資のための長期の資金供給を重視しており、中小企業の保護・育成に対する基本姿勢が一貫してほとんど変わらない。わが国の長期信用機関が相次いでなくなった今、中小公庫や国際協力銀行などの政府系金融機関は、中小企業にとって唯一の長期資金の調達源なんだから、しっかりやってくださいよ」と激励された。

◆世界的な自動車業界再編のなかでの成長戦略

自動車業界で世界的再編の動きが進み、「自動車部品業界も世界的に寡占化が進む」と予想されている。こうしたなかで、光生アルミニウム工業では、独立系部品メーカーとして生き残っていくため、①アジア地域への特化、②アフターマーケット向けのブランド戦略、③利益の出る適正規模の追求——という柱からなる成長戦略を立てている。たとえば、ブランド戦略をとってみると、同社のモータースポーツへの参戦は、単なる宣伝効果を高めることに終わらない。そこは、製品のデザインから開発まですべて社内で行う同社の製品の実験場である。コンマ数秒のラップ短縮をめざして、“軽さ”にこだわる同社の技術力には、世界の大手メーカーも注目している。

T E A T I M E

●身近なアルミニウム

地殻を構成する元素のなかで、アルミニウム(元素記号: Al)は酸素、ケイ素について3番目に多い元素です(約8%)が、金属としての登場はかなり新しく、19世紀以降のことです。アルミニウムの精錬には大量の電気が必要のために、電力コストの高いわが国では、国内需要の99%以上を輸入に依存しています。

アルミニウムは、比重が鉄や銅の約3分の1と軽いほか、耐食性、加工性、熱伝導性等に優れた特性を持っています。建材や容器、包装材、調理器具などに使われ、私たちの生活に密着した素材です。自動車や鉄道車両にも多く使用されており、車体を軽くできる分だけ、燃料の節約が可能となっています。たとえば、東京の営団地下鉄の車体も、ステンレススチールからアルミニウムに切り替えて、半分以上も軽くなり、10%以上の電力が節約されたといわれています。



光生アルミニウム工業株式会社の概要

光生アルミニウム工業株式会社(愛知県豊田市神池町、TEL: 0565-80-4492(代表)、代表取締役社長: 神谷俊吉)は、1950年に創立され、航空機用マグネシウム合金鋳物の製造を開始した。54年に株式会社に改組され、64年、現在の社名に名称変更された。その後、豊田市への移転を経て、76年にオートバイや自動車のアルミホイールの生産を開始。現在、アルミホイールでは、国内第3位のシェアを占めるなど、わが国の自動車産業とともに発展してきた。主な事業内容は、アルミホイールをはじめとする自動車・オートバイ向けアルミ部品の製造販売である。

2002年3月期の売上高は連結ベース約110億円(うち日本85億円)、従業員は750名(うち日本330名)。

(2002年7月現在)

モザンビークのアルミニウム製錬所を支援

<ポイント>

- 関連する二つのプロジェクトに当行が供与した投資金融とアンタイドローンという異なる二つの金融手法が有機的に結びついたことにより、南部アフリカ地域の経済発展・安定に貢献。
- モザンビーク最大のプロジェクトであるモザンビーク・アルミニウム製錬所（モザール）を通じて、内戦からの復興過程にある同国を支援。
- 日本企業の活動を支援すると同時に、わが国がほぼ全量を輸入に頼るアルミニウムの安定調達先の確保を図る。

◆モザンビーク共和国の概況

モザンビークはアフリカ大陸の南東部にあり、今年8月26日から9月4日まで「ヨハネスブルグ・サミット（持続可能な開発に関する世界首脳会議）」が行われた南アフリカの北東、マダガスカル島の対岸に位置している（図1参照）。日本の2倍強にあたる80.2万km²の国土に、約1,770万人（2000年の世界銀行による推計）が住み、就業人口の約8割が農業に従事している。1人あたりGNP（国民総生産）は210米ドル（2000年、世銀推計）であり、重債務貧困国（HIPC）として位置づけられている。

同国は1975年にポルトガルから独立した後、東西冷戦の影響のもとで内戦状態にあったが、92年に政府と反政府ゲリラとの間で包括和平協定が締結され、94年には和平プロセスの最終段階として大統領選挙と国民議会選挙が実施された。新政権成立後の政情は安定しており、平和が定着し、順調に復興が進められている。

図1 モザンビーク



90年代後半には、平和の定着とともに毎年6%前後の経済成長を記録。南アフリカなどからの投資も活発化し、モザールを含む大規模プロジェクトが着手された。2000年、2001年と続けて洪水災害に見舞われ、経済も打撃を受けたが、2001年後半には復興のためのインフラ修復事業や好調な外国直接投資を背景に回復基調を取り戻した。

◆戦後復興の牽引車としてのモザールプロジェクト

モザールは、マプト回廊計画、ベイラ回廊計画などとともに、内戦終了後に戦後復興の牽引車として計画された同国史上最大のプロジェクト。モザール社は1998年に、南アフリカ産業開発公社（IDC）24%、英国のBILLITON社（現BHP BILLITON）47%、三菱商事（株）25%、モザンビーク政府4%の出資により、資本金総額5億2,000万ドルで設立された（増資後、IDCは19%、BHP BILLITONは52%、資本金総額は9億2,000万ドルになった）。同国南部の首都マプト近郊に立地するモザンビーク・アルミニウム製錬所は、年産25.3万トンの生産設備を設置するモザールⅠプロジェクトが完工して、2000年6月に商業生産を開始した。同じく年産25.3万トンの生産設備を増設するモザールⅡは、2001年6月に建設が開始され、2003年8月の商業生産開始に向け建設が進められている。

モザールプロジェクトは、アルミの生産・販売による利益はもとより、直接・間接の雇用創出、港湾等の周辺インフラの整備、教育機会の増加などに大きく寄与している。また、隣国の南アフリカは、モザンビークを含めて周辺国からの不法労働者の流入等による失業率上昇などの問題を抱えていることから、この地域における経済



モザンビーク・アルミニウム製錬所

協力関係のさらなる強化によって地域社会の安定化につながることも期待されている。

◆モザールプロジェクトのスキームと当行融資

モザールプロジェクトは、BILLITON社が主原料のアルミナを全量オーストラリアから輸入し、電力は南アフリカ電力公社（ESKOM）がモザンビーク送配電会社（MOTRACO）を通じて低廉な料金で供給しているほか、最新鋭の製錬技術や政府による税制上の優遇策等により、世界トップクラスのコスト競争力を有している。生産されるアルミ地金は、各株主が出資比率に応じて引き取り（モザンビーク政府分はBILLITON社が引き取り）、全量国外に輸出されている。

当行は、2001年6月、モザール社に対し、モザールⅡに関する1億5,000万ドルの融資承諾を行った（図2参照）。これは、南部アフリカ地域への経済協力的意義に加え、現在わが国がアルミ新地金の約99%を輸入に頼っているなかで、その安定調達先を確保する重要性和、同プロジェクトに投資している日本企業支援という意義を反映したものである。

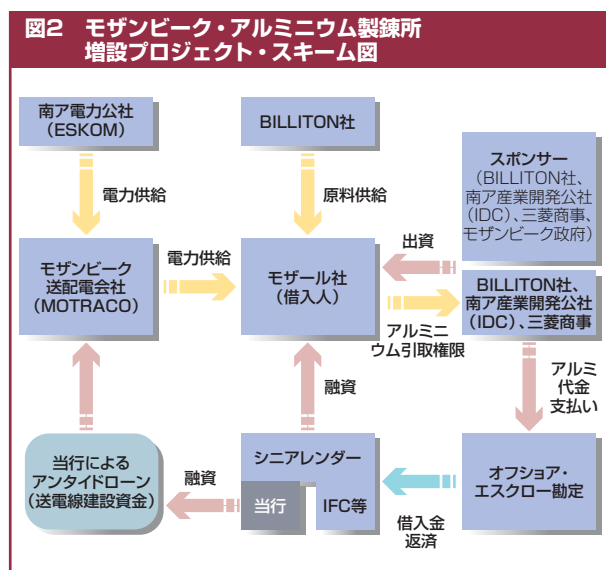
この案件はプロジェクト・ファイナンスによる資金調達が図られており、当行のほか、世銀グループの国際金融公社（IFC）、英連邦開発公社（CDC）、独開発公社（DEG）、南部アフリカ開発銀行（DBSA）、仏経済協力振興投資公社（PROPARCO）、欧州投資銀行（EIB）など、多数の国際金融機関や輸出信用機関が参加した国際協調案件でもある。モザンビーク自体は債務削減国であり、



アンタイドローンによって敷設された送電線設備

同国政府に債権保全を求めることは期待できないものの、本プロジェクトの同国経済における重要性や、南アフリカ政府との二国間関係を通じたリスク抑制、国際機関等が出融資に多数関与する国際プロジェクトとしての位置づけ、長期引取契約に裏打ちされた海外エスクロー・アカウントの設置、南アフリカからの低コストの電力供給などを総合的に考慮して、融資可能と判断したものである。

なお、当行はこれに先立つ99年に、南アフリカのESKOMおよびモザンビーク電力公社、スワジランド電力公社が共同出資により設立したMOTRACOに総額約50億円のアンタイドローンを民間金融機関との協調融資により供与した。同アンタイドローンによって敷設された送電線は、南アフリカ国内よりスワジランド経由モザンビークの首都マプトまでの2本あり、主にモザール社のアルミ製錬に必要な電力供給に利用されている。また、余剰電力はモザンビーク、スワジランドの各電力公社にも供給されている。



◆期待を超えるモザールプロジェクトの効果

2000年6月に商業生産を開始したモザールⅠのフル生産後の年間輸出額は、98年の同国輸出額の約170%、GDPの約35%にも及び、モザールプロジェクトの同国経済に占める大きさと貢献がうかがえる。

加えて、このプロジェクトが順調に進捗しているため、投資家の間で、同国における他の大規模民間プロジェクトへの信頼も高まってきている。さらにモザール社は、コア業務以外をすべて地元企業にアウトソーシングする方針をとっているため、地元の中小企業育成にも大きく貢献している。

中国の電力体制改革総案

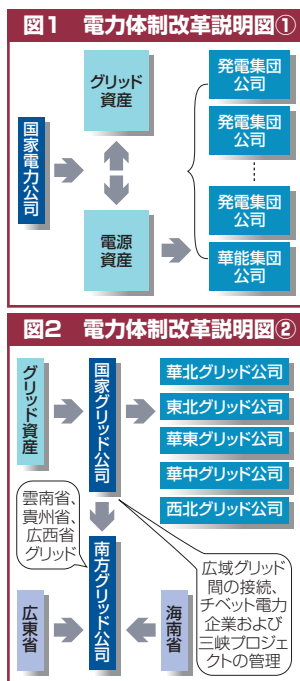
中国では、1998年3月の第九期全国人民代表大会（全人代、国会に相当）にて、電力部が廃部となり、以後、電力行政が国家経済貿易委員会に移管され、電力体制改革が行われたが、既得権益を有する抵抗勢力により改革が行き詰まった。2000年10月、国務院（内閣に相当）より通達が出され、電力体制改革は今後、国家発展計画委員会が主導して行うこととなった。ここでは、国家発展計画委員会を中心に策定され、2002年4月に発表された「電力体制改革の総案」について、当行北京事務所からの報告を紹介する。

◆「総案」の骨子

全国の電源（発電所）資産の50%と送配電網（グリッド）のすべてを保有する国家電力会社の資産を電源とグリッドの二つに分け、電源部分の資産を4～5社の発電集団会社に分割し、グリッド資産を国家グリッド会社と南方グリッド会社の2社に分ける。国家グリッド会社のもとに華北、東北、華東、華中、西北の5広域グリッド会社を置き、南方グリッド会社は雲南、貴州、広西、広東、海南の5省のグリッドを統合して設立する。

◆「総案」のポイント

(1) 国家電力会社の解体：本改革は、既得権益者集団として改革を拒んできた国家電力会社の解体が目的。国家電力会社の継承資産は国家グリッド会社と電源資産の20%となるが、国家グリッド会社の傘下の5広域グリッド会社は、投融資の自主権を含め、かなりの独立性を有する。現有の省電力会社は広域グリッド会社の傘下に子会社として置かれる。



出所：「財政界」2002年6月号

(2) 電力監督管理委員会の設置：本委員会
は、広域グリッド会社
および発電集団会社を
監督する第三者機関。
主任は大臣と同等の地
位を有し、強力なレフ
リーとして、電力取引



出所：「財政」2002年2月5日号

の公平、公正、公開性の確保、電力市場における紛糾処理、消費者よりのクレーム処理などの役割が期待されている。

(3) プール制による競争原理の導入：広域グリッド会社、各発電集団会社の設立によって、国家電力会社の圧倒的優位体制が崩れるとともに、上述電力監督管理委員会によって、プール制導入の障害が取り除かれたといえる。

(4) 排出環境コスト基準の設定：排出環境コスト基準の設定が決定されており、プール制のもと、グリッドへの売電価格に排出コストが加算されるため、水力、クリーンエネルギー、クリーンコール、高効率・大容量火力、原子力などの発電の利用が促進され、低効率、高汚染の小型火力発電設備が競争力を失い淘汰される。

◆今後の動向および本邦企業への影響

(1) 今後の動向：新しい会社の設立は年内に行われる予定。一方、国家電力会社の完全解体を主張する国家発展計画委員会は、将来的には各広域グリッド会社を独立させ、国家グリッド会社の解体を目論んでいるものと思われる。
(2) 本邦企業への影響：①プール制が導入されるため、本邦企業の中国におけるIPPに対する投資の利益確保を保証するOff Take契約（IPPと買電先との長期の買電契約）が、プール制導入後どうなるか現状不透明。②排出環境コスト基準が設定されるため、ガスタービン、揚水発電、原子力発電設備、風力発電、太陽光発電などの需要増加が予想される。現在中国の発電設備の国産化はかなり進んでいるが、一部輸入に頼る技術や設備は、国際市場からの調達となるため、本邦企業にもビジネスチャンスが出てくるものと思われる。

プエブラ～パナマ計画投資博覧会への参加

メキシコシティ駐在員事務所駐在員／石丸 卓



メキシコ南部のプエブラから中米のパナマまでの地域で、統合的で持続的な経済開発をめざす取り組みとしてプエブラ～パナマ計画（PPP：Plan Puebla Panama）が始動している。同地域におけるこのような構想自体は目新しいものではないが、2000年12月に就任したフォックス・メキシコ大統領がPPPと銘打って打ち上げた構想に呼応し、米州開発銀行（IDB）や中米経済統合銀行（BCIE）などの国際金融機関が支援を決め、資金誘導の枠組みとして注目されている。このほど、メキシコにおいて中米首脳会議と同時開催されたPPP投資博覧会にメキシコシティ駐在員事務所から出展参加した模様につき報告したい。

PPPの現状

PPPは、2001年6月の中米首脳会議において分野別の8つのイニシアティブに分類され、関係8カ国が各々の幹事国となって具体化を図るとともに、IDBがコーディネーター役として中心的な役割を果たすことになった。このうち進展が見られるのは地域経済の動脈ともいべき道路およびエネルギー分野の連繋であり、7,700kmに及ぶ幹線・支線道路整備計画のほか、1,800kmにわたる中米電力連繋システム（SIEPAC）、SIEPACとメキシコ、ベリーズを結合する連繋計画が具体化されつつある。他方、掛け声ばかりで具体像が見えてこない、との厳しい指摘があることは事実だが、PPPには、地域の将来のために今何をすべきかを公的部門・民間部門がそれぞれの立場から意欲的に提案していく役割が期待されている。

博覧会における当行の取り組み

2002年6月27日、28日の二日間にわたり、無数のマヤ遺跡が散在するユカタン州の州都メリダで開催されたプエブラ～パナマ計画投資博覧会は、フォックス・メキシコ大統領をはじめとする中米諸国首脳（グアテマラ、コスタリカ、ベリーズ、エルサルバドル、ホンジュラス、ニカラグア、パナマ）、各国政府高官、国際金融機関、民間投資家・企業・団体等からの参加者約2,000名がPPPの名のも

と、一堂に会する初めての機会となった。当事務所は、域外の政府系金融機関として唯一、博覧会場に広報ブースを出展して参加者との交流を深めるとともに、プレナ



プエブラ～パナマ計画投資博覧会・当行広報ブースの様相

リーセッションにおいてイグレシアスIDB総裁、シュレーダーBCIE総裁等に引き続いて講演を行い、当行の投融資業務や同地域におけるこれまでの取り組みについて説明を行った。当行ブースには、フォックス大統領をはじめとする中米各国首脳が揃って見学に訪れたほか、二日間での訪問者は約200名にのぼり、たいへんな賑わいとなった。訪問者の多くは、地方自治体や地場のディベロッパーが計画しているインフラ整備事業への支援可能性を問うものであったが、日本企業のパートナーを見つけて事業や取引を拡大したいとの中小企業の相談も相次いだ。

今後の動向

PPPは、域内の生産・流通コスト低減を図るための大規模経済インフラ事業が注目を集めがちであるが、専門家の間からは経済活性化の原動力となる地域産業の育成がより重要であることも指摘されている。各国、各地方自治体は外国投資誘致の運動を加速しているほか、地場産業の育成にも力を入れる意向であるが、中小企業金融についてはまだまだ充実の余地がある。現在、当行は中米において道路、港湾、電力セクター等、PPPに関連する円借款事業のほか、BCIEやメキシコ民間銀行（Banamex、BBVA Bancomer）に設定している輸出信用クレジットラインや、メキシコの公的金融機関（NAFIN、BANCOMEXT）を通じた中小企業育成・輸出振興のための融資を実施しているが、これらは同地域と日本企業との関係強化や同地域の経済活性化に貢献することが期待されている。また、同地域は先住民のアイデンティティが高い地域でもあることから、教育や医療など、コミュニティ配慮の具体的施策が待たれる。

◀地方自治体等との連携▶

大阪府

◆「海外投資金融ならびにベトナム向け・インド向け円借款等にかかる説明・懇談会」

平成14年4月11日、大阪府商工労働部、大阪貿易会主催の説明・懇談会がマイドームおおさかにて開催され、約60名の参加がありました。当行からは大阪支店長・渡辺滋の挨拶の後、「対ベトナム等への円借款について」（開発第2部第2班課長・森睦也より説明）、「対インド円借款について」（開発第3部第2班課長・和田義郎より説明）に続いて、大阪支店総務

課長・木村丞一より「大阪支店の海外投資金融について」と題して講演を行いました。参加者と当行からの出席者の間では、円借款の現状や当行の海外投資金融の利用方法等について活発な意見交換が行われました。

愛知県

◆（社）愛知県産業貿易振興会「通常総会特別講演会」

平成14年5月21日、（社）愛知県産業貿易振興会主催の「通常総会特別講演会」が愛知県産業貿易館西館で開催され、約

75名の参加がありました。国際金融第1部第1班課長・堀口宗尚が「最近の中国を中心とした日本企業の海外投資動向」と題し、日本・欧米の対中投資動向、中国政府の外貨導入政策、進出にあたっての問題点・留意点などについての講演を行いました。参加者からは、具体的な事例に即した説明がとても参考になったとのご感想をいただきました。

◆海外投資セミナー

当行香港駐在員事務所は、平成14年4月22日、台北において台湾進出の日系企業を対象に、「わが国製造業の海外直接投資の動向に関するアンケート（第13回）の調査・分析結果」および「日本の製

造業企業の中国・台湾向け投資動向」についてのセミナーを開催しました（講師：香港首席駐在員・植田卓ほか）。セミナーに参加した日系企業の方々からは、近年注目されている中国の投資環境や日

系企業の海外事業展開をサポートする当行の融資制度につき多くのご質問をいただきました。

◀刊行物のご紹介▶

◆国際協力便覧2002

当行開発金融研究所ではこの度「国際協力便覧2002」を発行いたしました。本書は、日本の経済協力の実績、世界の援助実績、開発途上国・地域の経済・社会・インフラに関する統計や、開発途上国の分類に関する資料、日本および先進国の対外投融資・保険・援助機関に関する資料、当行の業務方針など、当行の業務に関連する各種基本データを掲載した

ハンドブックです。また、本便覧は日本および世界の主要な経済協力関係機関の資料（各機関の概要、住所・電話番号・ホームページアドレス）も掲載しており、情報収集の出発点としても活用できます。

ご希望の方は、開発金融研究所総務課（Tel: 03-5218-9720）までご連絡ください。



海外投融資に関する 移動相談室のお知らせ

相談室の開催予定日	お問い合わせ先
札幌 9/27	国際協力銀行 中堅・中小企業支援室 Tel: 03-5218-3579
仙台 9/12、10/10 (毎月第2木曜日に開催)	ジェトロ仙台 貿易情報センター Tel: 022-223-7484
東京 9/11、10/9 (毎月第2水曜日に開催)	東京商工会議所 中小企業相談センター Tel: 03-3283-7767
名古屋 9/19、26 10/3、17、24 (毎月第1・3・4木曜日に開催)	名古屋商工会議所国際部 Tel: 052-223-5721

移動相談室は予約制となっています。各お問い合わせ先へお申込みの上、お越しください。

セミナー・講演会の開催予定

9/19(木) 13:30～15:00 「中国の市場戦略と知的財産権の保護」(仮題)
15:00～17:00 個別投融資相談会(いずれも福岡商工会議所にて)

お問い合わせ先：大阪支店総務課
Tel: 06-6346-4770