

JBIC Today

特集

世界で変化する、LNGバリューチェーン

- ▶ 日本のLNG開発の歴史とJBICの支援
- ▶ 大転換期でJBICが果たすべき役割とは？
- ▶ JBIC Interview
 - エネルギー調達の安定と国際的な市場形成を！
 - 受入から資金回収まで
新興国にバリューチェーンを構築



The Focus / わが社のグローバル展開

海外進出のポイントは、絆を深める“おもてなし”

グローバル・レポート From 若手職員

Project 最前線

- ▶ ブラジルにおける物流安定化に向けて貨物鉄道事業への融資をまとめる
- ▶ 銅精鉱の長期安定確保に向けたプロジェクトファイナンスを組成
- ▶ ベトナムの環境保全に貢献すべくクレジットラインを設定

特集 世界で変化する、LNGバリューチェーン

日本のLNG開発の歴史とJBICの支援

50年に及ぶ歴史の中で、日本企業は上流ガス田開発やプラント建設等への参画を通じて、LNGの日本への長期安定供給を実現してきた。JBICの支援もその歴史とともにある。

ヤマルLNGプロジェクト

- ロシア・ヤマル半島でのプロジェクト（生産能力：年産1,650万トン、3トレイン）
- 北極海航路を活用して、アジアや欧州に販売するプロジェクトで、JBICは日本企業によるLNGプラント建設の輸出をプロジェクトファイナンスにて支援（2016年12月）。

サハリンⅡ LNGプロジェクト

- ロシア・サハリンでのプロジェクト（生産能力：年産960万トン、2トレイン）
- ロシア初のLNGプロジェクトであり、日本のLNGの供給源が東南アジアに集中していたところ、LNG供給源の多角化に貢献。
- JBICはプロジェクトファイナンスにて支援（2008年6月）。

マレーシア・LNGプロジェクト

- マレーシア・サラワク州でのプロジェクトであり、4プロジェクトにより構成（生産能力：年産2,780万トン、計9トレイン）
- 日本企業が上流から下流まで一貫して参画しており、JBICも幅広く金融面で支援（1980年4月～）。

ブルネイ LNGプロジェクト

- ブルネイでのプロジェクト（生産能力：年産700万トン、5トレイン）であり、日本企業にとって初めてのLNG関連投資。
- JBICとしても、初めてのLNGプロジェクト関連の融資となった（1970年8月）。

インドネシア LNGプロジェクト

- インドネシア・東カリマンタン州でのプロジェクトであり、2プロジェクトにより構成（生産能力：年産2,870万トン、14トレイン）
- インドネシアにおける初めてのLNGプロジェクトであり、同国国営石油公社が中核となり複数の日本企業が合弁の形で参画。
- JBICも幅広く金融面で支援（1974年6月～）。

カタールガスLNGプロジェクト

- カタール・ラスラファン工業地区でのプロジェクトであり、4プロジェクトにより構成（生産能力：年産4,110万トン、計7トレイン）
- カタールは、別プロジェクトと併せて総計7,700万トンと世界最大級のLNG生産能力を誇っている。
- 関連インフラも含めて、JBICは同国のLNGのバリューチェーン構築を全面的に支援（1994年3月～）。

ウィットストーン LNGプロジェクト

- オーストラリア・西豪州でのプロジェクト（生産能力：年産890万トン、2トレイン）
- 東日本大震災を受け、LNGの安定調達体制の構築をサポートする観点から、JBICは融資のみならず出資での支援も実施（2012年7月）。

西豪州 LNGプロジェクト

- オーストラリア・西豪州でのプロジェクト（生産能力：年産1,630万トン、5トレイン）
- JBICとしての初のプロジェクトファイナンス案件（1986年3月～）。

イクシス LNGプロジェクト

- オーストラリア・北部準州ダーウィンでのプロジェクト（生産能力：年産890万トン、2トレイン）
- 日本企業がオペレーターとして主導する初の大型LNGプロジェクトであり、JBICとしても、過去最大規模の支援をプロジェクトファイナンスで実施（2012年12月）。

PNG LNGプロジェクト

- パプアニューギニアでのプロジェクト（生産能力：年産660万トン、2トレイン）
- パプアニューギニア初のLNGプロジェクトであり、日本のLNG供給源の多角化に貢献。
- JBICは、プロジェクトファイナンスにて支援（2009年12月）。

キャメロン LNGプロジェクト / フリーポート LNGプロジェクト

- 米国・ルイジアナ州（生産能力：年産1,200万トン、3トレイン） / テキサス州でのプロジェクト（生産能力：年産464万トン、1トレイン）
- 長期販売契約に基づき、米国本土から日本向けにLNGを輸出する初の案件であり、日本のLNG供給源の多角化に貢献。
- JBICはプロジェクトファイナンスにて支援（2014年8月 / 10月）。

日本のエネルギーセキュリティのために

日本が初めてLNGを輸入したのは50年前、1969年のことでした。

LNGとは、天然ガスを-162℃まで冷却し液化した「液化天然ガス」のことで、硫黄酸化物など大気汚染の有害物質をほとんど含まず、石油や石炭と比べ燃焼時のCO₂発生量も少ないクリーンなエネルギーです。現在では日本にとって重要なエネルギー供給源の一つとしての地位を確固たるものにしていきます。

しかし、1969年当時は石油全盛の時代であり、LNGをエネルギー供給源として使用している国はほとんどありませんでした。しかも、導入するには、LNGを運ぶための特殊な船や受け入れ基地などを建造しなければならず、その費用は数百億円規模。天然ガスの産出国にLNG製造プラントなどを建てるとなると、1兆円規模の予算が必要でした。

それでも、高度経済成長期でエネルギー需要が急増しているものの国内資源の乏しい日本にとって、石油や石炭に次ぐエネルギー源の確保は、エネルギー安全保障上においても取り組むべき重要なミッションだったといえます。

JBIC（当時は日本輸出入銀行）としても1970年からLNGプロジェクトへの支援を開始しています。ブルネイにLNG製造プラントやLNG船が発着する棧橋などのインフラを整備するプロジェクトでした。

その後も、ガス田開発やLNG製造プラント建設のようなLNGバリューチェーンの上流にあたるプロジェクトだけでなく、LNG船調達に融資を実施するなど、海上輸送のためのインフラ整備まで支援の幅を広げていくことになります。

その間、巨大化するプロジェクトの資金調達ニーズへ対応するため、1986年には西オーストラリアLNGプロジェクトにおいて、JBICにとって初となるプロジェクト・ファイナンスも導入しています。

その後も、日本企業が初めて大規模LNGプロジェクトのオペレーターを務めた「豪州イクシスLNGプロジェクト」や米国シェールガス由来のLNGを生産し日本へ輸入する「キャメロンLNGプロジェクト」や「フリーポートLNGプロジェクト」など、日本向けLNGの長期安定供給に貢献するプロジェクトをファイナンス面から支え続けてきました。

50年という節目を迎えた今、LNGビジネスは発電施設から関連施設を一体で開発するガス・バリューチェーンの構築や新たな契約形態による取引など変革の時代へ入り、JBICに求められる役割にも変化が起きてきているのです。



特集 世界で変化する、LNGバリューチェーン

大転換期でJBICが果たすべき役割とは？

日本は1969年にいち早くLNGの輸入に踏み切り、大口需要家として市場を牽引してきた。しかし50年という時間は、市場の状況を大きく変えようとしている。日本企業はどう動くべきなのか、また、そこでのJBICのミッションについて考察する。

日本は年間8000万トン超のLNG(液化天然ガス)を輸入する世界最大の消費国として、LNG市場において大きな存在感を發揮してきました。しかし、日本が最初にLNGを輸入してから50年が過ぎ、市場を取り巻く環境は大きく変わりつつあります。

まず、地球温暖化の問題です。世界的にCO₂削減への意識が高まる中、石油や石炭よりも温室効果ガスの排出量

が少ないクリーンなエネルギーである天然ガスへの注目度が高まっています。なかでも、中国は深刻な大気汚染を解消するため石炭から天然ガスへのエネルギー転換を推進しており、早ければ2020年代前半にも日本を抜き世界最大のLNG輸入国になるといわれているのです。

フィリピン、バングラデシュ、ベトナムなどの天然ガス生産国でも国内生産量が減退してきたことで、今後はLNG輸入を増やしていく動きがあります。アジアを中心に急速な経済成長を支えるエネルギーの一つとして天然ガス需要が高まっており、LNG輸入国が近年急速に拡大しているのです。

また、LNG供給元の変化や広がりも見逃せません。日本にとって最大の輸入相手国であるオーストラリアは、生産設備を増強することで生産量を大幅に増加させています。世界最大のLNG輸出国であるカタールを追い抜く勢いです。また、米国は、2000年代後半に商業ベースによるシェールガス生産技術を確立し、シェールガス由来のLNG輸出を拡大させています。

そのほかにも、技術的に開発が難しかった北極海でのLNG生産施設も稼働が始まりましたし、アフリカのモザンビークなど、これまでLNG生産施設を持たなかった地域における開発も動き出しています。

契約形態にも柔軟性が求められるように

新しいLNG供給国や輸入国が増えていったことに合わせてLNGの取引形態にも変化が現れています。

従来、LNG取引は長期契約を主体として仕向地条項によって輸出先が限定され、売買価格は石油価格連動によって決められていました。

生産者にとっては、多額の投資資金を確実に回収するため、消費者にとっては、安定的な資源供給元を確保するため、競争の少ない長期の取引関係が双方にとって望ましく、また必要とされていたからです。

しかし、近年では、スポット取引や短期契約の増加、仕向地条項の撤廃、LNG取引価格の指標の多角化といっ

た、LNGの取引形態の多様化が進んできています。これには、大口需要家である日本や欧州における電力・ガス自由化の進展によって、天然ガス調達の実安定性だけでなく、価格や取引数量の柔軟性が重要になってきたということや、新興国の需要拡大によりLNG取引の市場規模が拡大しトレーディング業務の厚みが増してきていることが背景にあると考えられます。また、石油メジャーを中心とした生産者側も将来的な天然ガス需要の拡大を見越して、より多様化された取引契約のポートフォリオを志向していることや、米国がシェールガス由来のLNG輸出を拡大していることで、米国の天然ガス指標であるヘンリーハブにリンクした契約が増えていることも影響しています。

このように、日本を筆頭に韓国、台湾といった大口需要家がLNG市場を牽引してきたこれまでの姿から、大きく様変わりしようとしているのです。

新たなLNGビジネスで活路を見出す

日本国内に目を転じてみると、2014年にLNG年間輸入量が過去最高の8900万トンに達しましたが、それ以降は8000万トン超で横ばい、もしくは微減で推移しています。今後、人口が減少していくことを考えれば、かつてのように右肩上がりでLNG需要が増大していくことは想像しにくいのが現実です。

一方、世界的な天然ガス需要拡大見込みを受けて、石油メジャーはこれまで以上にLNGビジネスへの取り組みを強化していますし、中国をはじめとしたアジア圏の企業もLNG調達量を増加させています。このままでは、日本は50年間かけて築き上げたLNG市場におけるプレゼンスを失いかねず、結果として、LNGの安定確保に懸念を来す状況となりかねないのです。

このため、需要が急増しているアジアを中心に、新たなLNGビジネスに日本企業が積極的に関与し、そのプレゼンスを維持していくことが極めて重要だと考えています。

アジアの新興国では、LNG需要の増大に比して、海外からのLNG輸入を受け入れるための基地やその基地で受け入れたガスを用いた発電施設、ガスや電力を最終ユーザーへ届けるインフラ網などがあまり整備されていません。これまで日本企業が50年にわたって培ってきたガス・バリューチェーン構築の技術やノウハウを活かすことで、ガス田開発からLNG液化基地(製造)、輸送、受け入れ基地、ガス供給に至るまで一貫して関与することができるはずで、これは、日本の資源確保のためにプレゼンスを維持するというだけではなく、そこに日本企業が優位性を発揮できる多くのビジネスチャンスがあるともいえるのです。

柔軟な支援体制構築のため制度改正に取り組む

一方、新興国においてプロジェクトを推進するにはカントリーリスクなど懸念材料が多く、民間企業だけで実行するのは困難です。とりわけ、アジアを始めとする新興国におけるガス・バリューチェーン構築のためのインフラ開発や、多様化するLNG取引形態に対応したファイナンスパッケージの組成は、JBICにとってもチャレンジングなものです。

しかし、国内向け供給にだけ目を向けては日本のLNG市場におけるプレゼンスを維持できないという状況を受けて、JBICとしても、従来の枠組みに囚われず、新たなストラクチャーにおけるリスクテイクや、制度運用の柔軟化を図り、ガス・バリューチェーン構築を積極的に支援しています。その一例といえるのが、「ジャワ1プロジェ

クト」です。

これは、インドネシア西ジャワ州において発電施設とガス関連施設を一体として開発する、いわゆるGas to Powerプロジェクトになります。つまり、陸上LNG受入基地に比べて安価、かつ短期間で導入が可能な「浮体式LNG貯蔵再ガス化設備(FSRU)」*とガス焚き複合火力発電所を併せて、建設(建造)・所有・運営するものです。

これまでも発電施設など施設単体の開発プロジェクトを支援した実績は豊富にあります。しかし、日本企業が発電施設とガス関連施設を一体で運営するというのは、あまり前例がありません。

その点で画期的なプロジェクトであり、JBICとしても、こういった日本企業が主体となって海外でガス・バリューチェーンを構築し、存在感を示すことにつながるプロジェクトを積極的に支援していきたいと考えています。

また、米国におけるLNGプロジェクトに対してもJBICは日本企業によるガス・バリューチェーン構築の観点から支援を行っています。具体的にはルイジアナ州におけるキャメロンLNGプロジェクトや、テキサス州におけるフリーポートLNGプロジェクトに対して融資を行っており、これらのプロジェクトは原油指標ではなく、米国の天然ガス指標を参照しており、仕向地条項も撤廃するなど、新たな契約形態によるもので、先ほど申し上げた市場の変化に対応したものです。

LNG市場は、今後とも変化を続けていくでしょうし、それに合わせて日本企業も新しいビジネスの形を生み出していくでしょう。

JBICとしては、そのような変化に柔軟に対応し、また、自ら新たな役割を模索することで、LNGの安定調達とLNG市場における日本企業のビジネス拡大にファイナンス面から貢献し続けていきたいと考えています。

*FSRU…「Floating Storage and Regasification Unit」。洋上でLNGを貯蔵し、再ガス化ができる施設。

資源ファイナンス部門
石油・天然ガス部長
浜松 正之



特集 世界で変化する、LNGバリューチェーン

JBIC Interview

エネルギー調達の安定と国際的な市場形成を！

LNG市場拡大に向けたJERAの取り組み

——日本がLNGの輸入を始めてから50年が経ちました。LNG輸入国として世界1位である日本を巡る市場はどのような現状でしょうか。

可児氏 過去10年、LNG需要は日本で20%伸びましたが、アジア全体では100%超も伸びています。世界のLNG市場の中で日本のプレゼンスは相対的に下がっていますが、日本のエネルギー政策を考えるとLNGの重要性は変わっていません。

特にLNGは再生可能エネルギーとの相性が良いことを強調したいと思います。例えば、太陽光発電は日没を迎えると急速に発電量が落ちます。LNGによる火力発電は、ガスコンロの栓をひねるように出力調整することができるので、再生可能エネルギーの発電状況に応じて発電量を補うことができます。また、日本政府の目指す2030年度の電源構成を考えた場合にもLNGによる火力発電の重要性は明らかです。

——そのLNG市場拡大に向けて、いま日本は何をするべきなのでしょう。

可児氏 短期と中長期のLNG需要が

大きく変動する可能性を踏まえ、LNG調達の柔軟性を高めることが重要です。すなわち、買主が必要な時に適切な価格でLNGを調達できるLNG市場を整えることが必要です。また、LNGの販売先を制限する市場慣行の是正も進めなければなりません。

LNGの需要そのものを拡大することも重要です。そのために、Gas to Powerプロジェクトなども手がけています。

——Gas to Powerを含めたJERAの取り組みを教えてください。

可児氏 Gas to PowerとはLNGの調達から受入基地、火力発電所の建設を一体的に開発することを指します。大規模開発には技術的なハードルもあり、これは簡単なことではありません。当社は国内での実績も豊富であり、パッケージとして支援することが可能と考えており、チャレンジしたいです。

Gas to Powerに加え、海外のインフラ投資にも力を入れています。例えば、バングラデシュにおいては、現地発電事業者に対し、出資を行っています。また、同国においては、個別の新規ガ

ス火力発電事業への参画も決めており、今後こうした取り組みを他のアジア諸国でも進めていければと考えています。

——Gas to Powerプロジェクトの取り組みを推進するために重要なことを教えてください。

可児氏 Gas to Powerプロジェクトの開発にあたっては、大規模投資が必要になります。資源メジャー等の大手企業であっても単独でのプロジェクト開発



株式会社JERA 取締役副社長
事業開発本部長

可児 行夫氏

は困難であり、国内外を問わず、他企業との共同開発が重要になります。

海外大手と協業していくためにも、意思決定の迅速化や、性別、年齢、国籍など、組織の多様化にも磨きをかけていきたいです。

——JBICへの期待はいかがでしょうか。

可児氏 私は過去にLNG輸送事業の立ち上げで、JBICと協働した経験があります。当時は、LNG輸送事業向けプロジェクトファイナンスによる融資実績がなく、私たちのニーズを踏まえて、

JBICにはファイナンス組成に協力していただきました。今後も、日本企業のニーズを踏まえつつ、これまで構築してきた新興国とのネットワークを活用し、LNGバリューチェーン事業を一層支援していただきたいです。

受入から資金回収まで 新興国にバリューチェーンを構築

今後20~40年にわたって成長するLNG市場を見据え、南アジアにおける安定供給のメカニズムを整備する

——LNG市場の現状と今後の展開をどのように見えていますか？

西澤氏 LNGの年間取引量は、この50年の間に3億5000万トン弱にまで成長してきました。しかし、今後20年ほどで約7億トンにまで倍増すると考えています。

LNGは再生可能エネルギーへ移行するためのつなぎ的存在であるとし、抜本的な需要の伸びには疑問符をつける向きもありますが、そうは思いません。太陽光発電にしても風力発電にしても間欠性の問題があるからです。この問題は蓄電池などの飛躍的な技術革新がなければ解決できませんが、目を見張るような進歩が直ちに起こるとは現実的に考えづらいのが現状です。また、再生可能エネルギーだけでアメリカ全土の電力をまかなうには、5兆ドルもの投資が必要になるという試算もあります。このような状況を考え合わせると、今後20年以上の長きにわたってLNGの需要は伸びていくと見えています。

——LNG需要が堅調に伸びる中、三菱商事が描く戦略について教えてください。

西澤氏 まず私共が意識していることが三つあります。一つ目は環境負荷を

低減すること、二つ目は競争力のあるLNGを確保すること、三つ目は安定供給を実現することです。特に、環境負荷の低減についていえば、化石燃料の中では相対的にクリーンなLNGですが、ガス開発から液化、輸送、発電というバリューチェーン全体でLNG1トン当たり約3トンのCO₂を排出します。これを低減するためにCO₂の回収事業として考えられているCCS(二酸化炭素回収貯留)やCCU(二酸化炭素回収利用)の活用は、LNGビジネスに携わる企業にとっての責任だと考えております。

これらを踏まえ、日本国内への安定供給を果たした上で、海外需要を開拓していくというのが現在の大きな方向性です。具体的には、中国とともに今後大きな需要増が見込める南アジアに注力しています。バングラデシュやパキスタンは従来から天然ガス生産・消費国であり、パイプライン網等のインフラも整備されています。その分事業リスクや投資額を抑えやすいというのが理由です。ただし、我々としては、投資家がしっかり投資回収できる仕組みが構築されていないと投資できません。LNGバリューチェーンの最下流部分、例えば、ガス販売やガス発電による電力の料金を外貨で回収する仕組みがしっかりできていないと成り立ちませ



三菱商事株式会社 常務執行役員
天然ガスグループCEO

西澤 淳氏

ん。私共は、LNGの受け入れから再ガス化、輸送、ガス販売、そして資金回収まで一連の体制をしっかりとつくることによって、南アジアにLNGを安定的・長期にわたって供給するメカニズムを構築していくことを目指しています。

——JBICへの期待はいかがでしょうか。

西澤氏 一つは、新興国でプロジェクトを進めるにあたって、こうした販売代金回収のメカニズムのところでJBICに力を発揮してもらいたいですね。

また、脱炭素化の潮流の中で、LNGプロジェクトにおいても、より一層のCO₂排出削減対応が求められる時代です。LNGプロジェクトに対する支援だけでなく、CCUS事業などに対する広範囲にわたる支援を考慮していただければありがたいですね。

海外進出のポイントは、絆を深める“おもてなし”

——株式会社ナカザワ

町の小さな時計修理店からスタートして、国内95店舗だけでなく、中国やベトナム、カンボジアにも店舗を構える株式会社ナカザワ。その成長の秘訣はどこにあるのか……。

厳しい経営環境を払拭すべく、新発想のギフト需要を開拓！

世界が認める日本流の“おもてなし”。株式会社ナカザワは、これを具現化することによってグローバル展開に挑んでいる。時計・眼鏡・宝石の小売会社である同社は、中澤幸平氏が1952年に4畳半ひと間の時計修理店として創業。現在では国内95店舗のほか、中国(2店舗)、ベトナム(5店舗)、カンボジア(2店舗)にも店舗展開する企業グループへと大きく成長している。

この発展のきっかけとなったのが、ピンチをチャンスへ変える発想力である。

1990年代に入り急速に普及した携帯電話の影響で、腕時計の販売数は大きく下がっていった。年々経営環境が厳しくなる中、2000年に代表取締役社長を継ぐことになる中澤実任盛氏は、自分のためではなく、誰かのために腕時計を贈る「ギフト用腕時計」に活路を見出した。

カジュアルラインで、幅広い層のお客様に

「携帯電話によって空いてしまった腕にもう一度時計をしてみたら、社員一同、必死に知恵を出し合いました。その結果到達したのが、大切な人の腕が空いていればプレゼントとして考えるお客様は必ずいるはずだという仮説でした。ただし、高級品ではお客様が限定さ

株式会社ナカザワグループ
代表取締役社長

中澤 実任盛 氏

れてしまいます。より広い層のお客様が時計を通じて絆を深めるお手伝いをしたい。そこで1万～3万円ほどのカジュアルラインの腕時計に着目しました」

また、従来の「時計職人が営む時計屋」という無骨なイメージを刷新するため、店舗内装に空間デザイナーの西脇一郎氏を迎え、感度の高い若い世代にも響くお洒落なデザインを採用。ギフトとしての付加価値を提供すべくラッピングやショッピングバッグのデザインにも徹底的にこだわった。

その一方で、創業以来受け継いできた時計を扱う技術の継承、研鑽にも力を注ぐ。全店に時計修理技能士という国家資格取得者を配し、確かな技術でメンテナンスにも対応するようにした。

この両輪によって、おもてなしの心を貫き、ギフト用カジュアルウォッチという新たな市場を切り拓いたのだった。

そしてこの発想をベースに、今までになかった新しい店舗形態「タイムステーションNEO」を創造。これがイオンとの取引へとつながり、海外展開への道を拓くことになる。

「東京にある店舗を見たイオン担当者か



海外店でも日本式おもてなしの心でお客様を迎える。



カンボジアのセンソックシティで展開する店舗。

ら、ショッピングセンターへの出店依頼をいただいたのがお付き合いの始まりです。以来、各地のイオン系SCに出店することで店舗を拡大、業績を伸ばしてきました。そしてイオンが、日本の“おもてなし”を海外へ広めたいと海外進出を決めた際も出店の打診をいただいたのです」

他社が断念する中、果敢に海外へ挑戦する

ナカザワ同様、打診を受けた会社は当初20～30社あったという。しかし、2014年、ベトナム・ホーチミンにイオンモールタンフーセラドン店がオープンしたとき、日本から出店したのは数社だけだった。

「海外進出の壁は想像以上に高いものでした。まず現地法人が必要でしたが、大手銀行に相談したところ初期投資や当面の運転資金などで2000万円程度はかかる、と言われました。中小企業にとってこの負担は大きい、ただ大勝負に出ようというイオンのためにも、何とか協力したい……。そこで、地元の滋賀銀行に相談。現法設立を、ミニマムコストで設立するノウハウを教えてくださいながら融資を受け、海外進出を実行しました」

現法の次は、現地スタッフの育成という課題にぶつかる。「いらっしゃいませ」「ありがとうございます」と挨拶することすら知らない人たちに、日本のおもてなしを教えるのは至難の業だった。

「こればかりは粘り強く教えるしか手はありません。日本に来てもらい生活しながらおもてなしを体感してもらうなど試行錯誤の日々でした。中国やカンボジアにも出店していますが、いずれの国も考え方や商習慣が異なり、その国に合わせた育成方法を見出すのに苦労しました」

ただ、このとき蓄積した育成ノウハウ

が、国内でのインバウンド需要を取り込む上で活着していると中澤氏は続ける。

「現在、当社には中国人スタッフが45名ほどいて、日本のおもてなしを実践してくれています。訪日する中国人にとっては母国語で日本流のおもてなしをしてもらえるほうが、より親しみを抱きやすいのでしょうか。国内での外国人売り上げは全体の7%に達しています」

ナカザワは、海外店舗をさらに拡大していく予定だ。今回のベトナムとカンボジアにおける新規店舗出店にあたっては、滋賀銀行から提案のあったJBICとの協調融資を利用した。

「JBICを活用すれば、クロスボーダーローンで現法が直接借り入れることができます。これは、現地銀行からの借り入れよりもコストを抑えることができるだけでなく、現法の自立を促すことにもつながると考えています。これからの海外展開においても、JBICを活用できればと思っています」



ラッピングやショッピングバッグにこだわりを持たせる。

海外で培ったノウハウを今、国内市場でも活かしていく！

企業DATA

株式会社ナカザワ

設立……………1986年

資本金……………5000万円

事業内容……………時計・眼鏡・宝石の小売

本社所在地………滋賀県湖南市中央2-92

JBICとの関わり

ベトナムとカンボジアで腕時計の販売・修理事業を展開するための資金として、現地法人に直接融資するクロスボーダーローンを受ける。

Project 最前線

ブラジルにおける物流安定化に向けて 貨物鉄道事業への融資をまとめる



VLI社が保有する機関車。

ブラジルは世界有数の農産物貿易黒字国であり、世界の農産物市場において大きな存在感を有しています。また、鉄鉱石や銅鉱石、ボーキサイトをはじめとする、世界有数の鉱物資源の生産国、輸出国でもあります。

しかし、交通インフラ整備が不十分でトラック輸送にその多くを依存しており、2018年には燃料価格の引き下げを要求するトラック運転手たちが大規模なストライキを起こすなど、物流の不安定さやコスト高が問題となっています。そのため、トラック輸送依存からの脱却、すなわちモーダルシフトが重要な課題となっています。

そんなときに持ち上がったのが、三井物産がブラジル法人 Vale S.A. と共に投資しているブラジル法人 VLI S.A. が行う貨

JBICは世界各国でさまざまなプロジェクトに取り組んでいる。
最新案件の意義やJBICの役割について、若手職員がレポートする。

物鉄道事業への融資案件でした。VLI社は、ブラジル国内の鉄道網や港湾を通じた「複合一貫輸送サービス」を提供しており、その最大出資者であるVale社は世界有数の鉱物資源サプライヤーとして日本企業とも長年にわたって良好な関係を築いています。

2018年の夏頃から本格的な検討に着手し、契約書の作成・交渉へと進んでいきましたが、この交渉は簡単にはまともりませんでした。VLI社との取引は初めてであったため、JBIC特有の契約上の条件や文言について、その必要性について納得していただくまで粘り強く提案や説明を重ねました。交渉の席では、相手の言葉の裏にある本当のニーズの理解に努め、法務課時代の知見も総動員しつつ、相手が社内で説明しやすいようなロジックを組み立てるなど、できる限りの知恵を絞り出しました。

JBICのリオデジャネイロ駐在員や上司、同僚たちの助力もあって、約1年後に交渉がまとまり、両社経営陣出席の下での調印式を実現することができました。

この案件を通じて、ブラジル経済を下支えする物流インフラの整備による物流の安定化やコストの削減に貢献でき、日本企業の海外ビジネス展開、Vale社との関係強化などにも寄与できると考えています。



profile



魚崎 瑞樹 (うおぎき・みずき)
インフラ・環境ファイナンス部門
社会インフラ部
第1ユニット 兼 第4ユニット(当時)

「海外駐在も経験し、現地の政府や企業と深い信頼関係を築きながらプロジェクトの推進を後押ししていきたいと思っています」

銅精鉱の長期安定確保に向けた プロジェクトファイナンスを組成



チリ第I州に位置するケブラダ・ブランカ銅鉱山。

銅は電線、電子機器、自動車、建材など多様な産業において不可欠な重要資源であり、世界的な需要増加が見込まれている中、優良鉱山の権益獲得競争はますます激しくなっています。日本は銅精鉱を全量輸入に依存しているため、政府の「エネルギー基本計画」においても、銅を含むベースメタルの自給率(日本が権益を持つ、あるいは開発に関与している比率)を2030年に80%以上にする目標が掲げられており、銅の長期安定確保は重要な課題です。

このような中、2018年12月、住友金属鉱山と住友商事が、チリにあるケブラダ・ブランカ銅鉱山の開発について、カナ

ダ法人 Teck Resources Limited の保有する一部権益を取得の上、開発主体へ出資することを決定しました。

これを受けてJBICはプロジェクトファイナンスでの融資の検討を本格化させました。

しかし、スポンサーから要求された組成までの期限はわずか半年と限られた時間の中で案件を仕上げなければならず、チャレンジングでしたが、これまでのJBICの豊富な銅鉱山開発向けの支援実績とスポンサーのリーダーシップや熱意、誠実な仕事ぶりに助けられ、2019年5月30日に9億米ドル(JBIC分)を限度とするプロジェクトファイナンスによる貸付契約に調印することができました。

JBICの融資機能とこれまでのノウハウを活かしてお客様のニーズに応え、日本にとって重要な資源の確保に資する案件の支援をさせていただくことができたことを大変嬉しく思っております。

profile



米村 崇 (よねむら・たかし)
資源ファイナンス部門
鉱物資源部 第1ユニット(当時)

「JBICが日本企業の海外事業展開に役立ち、日本の資源政策にも貢献できていることを実感しました」

ベトナムの環境保全に貢献すべく クレジットラインを設定

ベトナムは経済成長に伴う電力需要増に対応するための電源開発を進めていますが、その一方で環境配慮への意識も着実に高まりつつあります。

気候変動対応に直面したベトナム政府は、2016年に改訂した第7次電源開発計画において、再生可能エネルギーの大規模な拡充を打ち出したのです。

こうした流れの中、JBICは、新設した「質高インフラ環境成長ファシリティ(QI-ESG)」の一環として、クレジットラインの設定をベトナム外資銀行に対し提案しました。

QI-ESGとは、地球環境保全目的に資するインフラ整備を広く支援するファシリティです。

ベトナム側も提案当初から興味を示しましたが、海外金融機関との取引実績が少なく国際的な慣行に慣れていないこともあって、こちら側とベトナム側の考えには大きな隔りがありました。とはいえ、QI-ESGの枠組みで支援を行うためには、JBICとしても譲れない一線があります。

そこを乗り越えて合意に至るには、とにかく交渉を重ねて信頼関係を築き上げるしかありませんでした。ベトナムを訪問した直接交渉は計5回、電話会議も含めると十数回は意見をぶつけ合ったと思います。一回の交渉が半日以上に及ぶことも少なくありませんでした。

そんなタフな交渉を1年続けた末に、総額2億米ドルを限度とするクレジットラインの設定が決まったのです。その達成感は何とも言い難いものでしたし、ベトナムにおける環境保全や日本企業の進出機会の増大に貢献できた喜びも大きなものでした。

profile



矢倉 康平 (やぐら・こうへい)
インフラ・環境ファイナンス部門
電力・新エネルギー 第2部
第1ユニット(当時)

「提案からクレジットラインの設定まで一貫して担当した経験をほかのプロジェクトへ還元していきたいです」



2019年6月25日にベトナム ハノイで開催された調印式。

日本の力を、世界のために。
Supporting Your Global Challenges

「JBIC Today」2020年1月号

【発行】

株式会社国際協力銀行 企画部門 経営企画部 報道課
〒100-8144 東京都千代田区大手町1丁目4番1号

TEL 03-5218-3100

ホームページ <https://www.jbic.go.jp>

Facebook <https://ja-jp.facebook.com/JBIC.Japan/>

表紙写真：©Product/VGL/Geoscience/Planetobserver Agency/Artbank

掲載写真の一部は、
Shutterstockのライセンス許諾により使用しています。

※本誌に掲載されている画像、文章の無断転用・無断転載はお断りします。



この印刷物は、大豆油インキを包含した
植物油インキを使用しています。

