

日本再興戦略とその施策についての考察

A study on Japan Revitalization Strategy

中山 成夫

Shigeo NAKAYAMA

要旨

日本の高度経済成長を支えた輸出ビジネスは、OECD加盟国間のGUIDE LINE 準拠の輸出金融によるものだった。輸出業者名義で借入れ、海外客先に対して延払いを認めるサプライヤーズクレジットと金融機関が直接海外バイヤーに資金供与するバイヤーズクレジットの2種類であった。しかし、現在ではこれ等の輸出金融以外に、海外の事業そのものに参画する為の投資金融が盛んに用いられる様になった。投資金融の一手段としてのPFは日本からの機器輸出に加え、事業の操業・保守などのプロジェクトライフサイクルに広がるヴァリューチェーンをも対象と出来るようになる。機器単体輸出の競争が激しさを増し受注が伸びない中、周辺サービスないしシステムを抱え込むインフラ分野事業進出を念頭にして、輸出金融から投資金融へのシフトする事自体は理にかなった戦略と言える。然し乍ら、政府が目論むインフラシステムの輸出、特に交通事業への進出に関しては、PFが電力事業展開に果たした様な役割を果たす事は困難と言わざるを得ない。PFの構造上、その適用範囲には限界があり、即ちB to Cビジネスであり運賃の徴収リスクを背負ったままの交通事業では、B to B化する為の手段を別途講じない限りPFの適用は困難であると言わざるを得ない。

背景

2013年6月に政府は「日本再興戦略」を策定し、インフラシステム輸出を海外市場獲得の為の戦略的取り組みと位置付け、この戦略の中で具体的施策として次の5つの柱を挙げた。

1：企業のグローバル競争力強化に向けた官民連携の推進

- ・多彩で強力なトップセールスの推進
- ・経済協力の戦略的展開
- ・官民連携体制の強化
- ・インフラ海外展開の為の法整備等・ビジネス環境整備等

- 2：インフラ海外展開の担い手となる企業・地方自治体の人材発掘・育成支援
- 3：先進的な技術・知見等を活かした国際標準の獲得
- 4：新たなフロンティアとなるインフラ分野への進出支援
- 5：安定的かつ安価な資源確保の推進

上記1：は、所謂機器輸出促進を念頭に置いた施策と言えるが、2：と4：はインフラ分野への事業投資を念頭に置いた施策である。

また、この政府方針に沿い、国際協力銀行（JBIC）と日本貿易保険（NEXI）が事業投資を促進するよう、投資金融の強化を図り、投資金融の一つであるプロジェクトファイナンス（PF）¹⁾の改善或いは保険填補率の改善等に取り組んでいる。すなわち、現在我が国は、物を作り輸出すると言うシンプルな貿易に加え、事業を輸出して、事業の広い裾野に、物やサービスが自然と付いて行くと言う事業投資推進の方針を前面に出してきたと考えられる。

然し施策発表から4年を経ても電力事業以外での事業展開は期待された結果を出しているとは言えない。本稿では、JBICやNEXIが強化する投資金融の中で海外での事業投資を行う上で不可欠なプロジェクトファイナンス（PF）とは何かを明らかにした上で、何故他インフラ分野での成果に結びつかないかにつき考察したい。

1) プロジェクトファイナンス（PF）の歴史

一般のファイナンスとPFとはどの様に異なるかを考えてみよう。例えば、事業を展開しようとして銀行からファイナンスを受けるとする。銀行は、借入人の財務体質を確認し、将来に亘っての返済能力を見極めた上で融資に応じるが、その上に担保を要求する。それが、まだ事業を開始していない、これから事業を展開する為の資金を融資して欲しいと言う事になると、銀行としては将来の返済能力の有無を判断しようがなくなる。そこで、物的担保見合いの融資とか、全額返済保証を入れる前提での融資となる。物的担保は事業全体をカバーするものではないから、物的担保見合いのファイナンスは事業全体から見れば部分ファイナンスにしかならず、所要資金を全て調達出来る訳ではない。一方返済保証を入れての借入は、実質自己資金で事業を行う事であり新規に事業を興せる機会が極めて制限される。従い一般的なファイナンスで事業を興す事が出来るのは余程の資産家に限られると言えよう。一方PFとは、資金の返済保証を別途求めず、プロジェクトが生み出す利益を返済原資とするファイナンスであり、プロジェクトの収益性を担保とする。プロジェクトが本来収益をあげられる事をプロジェクトの諸契約、許認可から確認し、返済の不履行が生じた場合、銀行がプロジェクトオーナーに代わりプロジェクトの運営を行い（step inと言う）返済原資を得るのである。プロジェクトオーナー側から見れば、予定したプロジェクト全体に抵当権を設定する条件を認めファイナンスを受け、何らかの理由で返済が滞った場合は、プロジェクトを銀行に渡すだけでそれ以上の訴求は無いファイナンスを受けたと言う事になる。これは、一定規模の資金があれば、プロジェクトの採算性を梃に資金を借り、大きなリターンを得られる手法として90年代から2000年代にかけ発電分野で急速に普及して行った。

では、この様なファイナンスはどの様にして生まれて来たのだろうか。

PFの源流は、米国の石油掘削資金調達にあると言われているが、当初は石油の在庫融資に近かった。より今日的なPFの在り方に近づいたのは、大恐慌後の石油鉞区の埋蔵量推定を基にした掘削資金

融資と言える。在庫融資に近かった形態から、推定埋蔵量評価に基づきリスクを取った融資へと進化したのである。

プロジェクトが生み出す利益が返済の源泉となると、やはり石油とかガスと言った商品価値がはっきりしていて、不良在庫になるリスクが無いものへのファイナンスと考えられてきた。北海油田の開発に当たってBP²⁾もPFを利用したと言われている。

日本において大掛かりなPFが初めて採用されたのは、1980年代で西豪州のLNGプロジェクトであり、矢張り返済原資として石油、ガスは安全と評価されたのだろう。

一方、1978年に米国でPURPA法³⁾が制定され公益事業体でない発電会社の設立（IPP：Independent Power Producer）が認められ、生成される電力を公益事業体としての電力会社が購入する事を義務付ける事となった。このPURPA法の成立が一気に所謂IPPマーケットを拡大し、同時に資金調達方法としてPFが活用される流れが生まれた。本来、電気は目には見えない。また販売できるルートも狭く担保としての価値は不明だった。しかし法律により、公益事業体としての電力会社にIPPの電力を買取る義務を負わせた事により、電気は価値を持ち確実に売れる商品となり返済能力を認められたと言えよう。しかし、これだけでは電力が売ることの出来る商品と言う認識が生まれただけで、何時、幾らで売れるかについては明確ではない。

そこでIPPの諸契約の中でも中心的な契約である長期売電契約に於いて、電力の買い先に対し、長期にわたる買い取りの電力料金並びにIPP自身が定期点検や故障、事故等で操業出来ない場合を除き、何時でも電力を供給出来る状態（ready for dispatch）にあれば、契約電力を引き取り、その代金を支払うか、電力を引き取らなくても支払いだけは行うtake or pay条件を課す事とした。PURPA法だけでは、網羅しきれないファイナンスの穴を塞ぎPFをつける事が出来る（bankable）⁴⁾ 要となる条件である。

西豪州のLNGプロジェクトの次に日本でPFが使われたプロジェクトは発電案件（IPP）で、フィリピン向け石炭火力発電所で1993年に成立した。

PFの抱えるリスクについては2章並びに4章にて述べるが、Political Riskを伴う場合はリスクの吸収役として政府系金融機関の存在が不可欠となる。その意味で日本では海外向けインフラ案件は殆どの場合国際協力銀行（JBIC）並びに株式会社日本貿易保険（NEXI）との協調案件となっている。

2) PFの仕組み

PFの仕組みに入る前に、仮に発電事業をする場合にどれぐらいの許認可、契約が必要か見てみよう。

必要な物から羅列して行けば、土地、発電設備建設許可、環境許可（排気ガス、ばい煙、排水、騒音等）、売電契約、燃料供給契約、建設一括請負契約、系統接続許可などである。此処に掲げたものが一つでも欠けていたら、或いは不完全だったら、他のものが完璧に揃っていても発電事業は出来ない。つまりこう言ったものがPFを組成する上での大きなリスクファクターである。細かなリスクは更にある。これらのリスクを分類しリスク負担出来るメンバーがリスクを取る様に仕分けして組成するのがPFである。この大原則を頭に入れて頂き、発電事業（IPP）の主要当事者の関係とリスク並びに全体リスクの所在を以下の図で確認しておく。

IPPプロジェクトの主要当事者と相互関係図

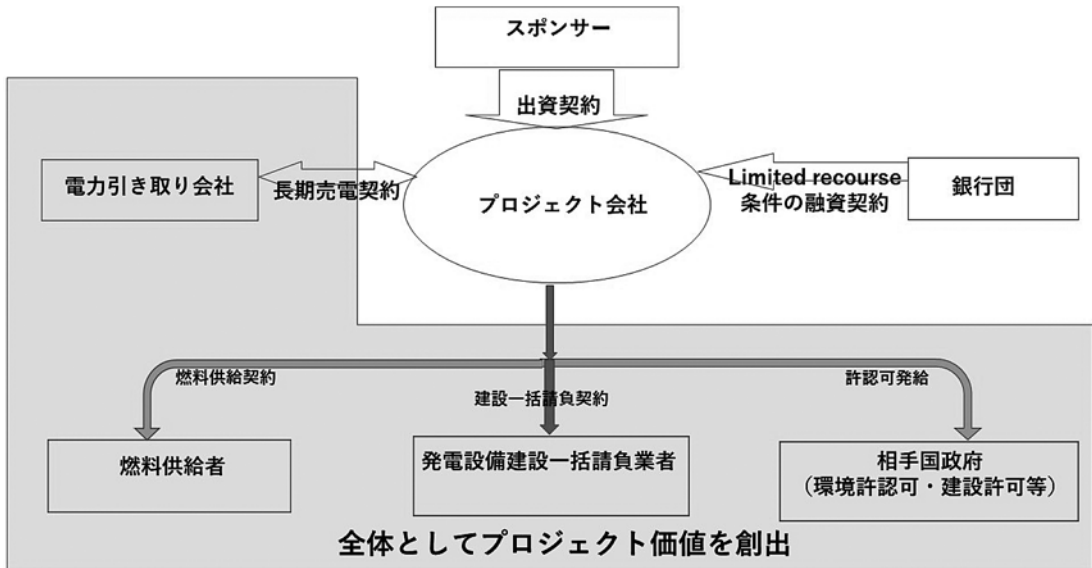


図1：IPPプロジェクトの主要当事者と相互関係

(PFを組成する為に必要なプロジェクト構成メンバーと相互の契約関係を実務経験に即し図式化したもの)

プロジェクトに付随するリスク

リスクは①相手国政府の政策・政情に起因するリスク = Political Risk、②天変地異によるリスク = Force majeure Risk、③Commercial Riskと3つのカテゴリーに分けられる。夫々のカテゴリーの中身は以下の様なリスクとなる。

カテゴリー① Political Risk

外為リスク (外貨転換規制・送金規制等)、法制リスク (許認可変更リスクを含む)、国有化・接収等のリスク、相手国政府・政府機関による不履行リスク。

カテゴリー② Force majeure Risk

地震・津波・火山噴火リスク、台風・洪水・地滑りリスク、火災リスク等。
ジェネラルストライキ・内乱・暴動・戦争・テロ等。

カテゴリー③ Commercial Risk

スポンサーリスク (出資者の経験不足或いは財務的なリスク)、完工リスク (契約期日までに設備が完成しないリスク)、操業リスク (設備の操業に対するスポンサーの力不足)、売電リスク (価格・TAKE or PAY条件等の履行リスク)、環境リスク (相手国の自然・社会環境への影響リスク) 等。

大まかに言えば、カテゴリー①に属するリスクは政府系金融機関並びに保険機構に負担願ひ、②に属するリスクはプロジェクト会社 (スポンサー) 乃至発電設備供給・建設会社を通じた民間保険にてリスクヘッジする。③に属するリスクは完工・技術のリスクは発電設備供給・建設業者が負いその他はプロ

ジェクト会社（スポンサー）が負うのが一般的である。

プロジェクトに参加するメンバーが負担出来るリスクを取るとは、具体的にどう言う意味だろうか。例えばPolitical Riskをとるのは政府系金融機関とはどう言う事か考えてみよう。上述の通り、このリスクは相手国政府の行為により生じるリスクである。そして民間事業者の行為が及ばない強制力を持つ。日本の融資の中身は、JBICが60%民間銀行が40%出資する協調融資が通常であり、JBICは自己の融資部分のリスクを負担し、民間銀行は自己の融資部分をNEXIのバイヤーズクレジット保険の非常危険でカバーするのである。この仕組みは、債務者のDefaultに依って未払いとなった債権をPARIS CLUBやLondon会議と言う債務国との公の場での交渉を通じ回収を図る為である。多くの場合、当初回収スケジュールより長い期間を設定して回収する事になる（リスケジュールと言う）。また、民間企業ではPolitical Riskの未回収債権が発生すると、一定期間後に損金処理をせざるを得なくなるが、政府系金融機関は、相手国が消滅しない限り債権を償却せず、請求し続ける事が出来る。この立場上の違いも含めて負担出来るメンバーが負担出来るリスクを取ると言うのである。

筆者も参画した上記1)の末尾に記した1993年に成立した日本初のIPP案件では、日本から輸出する発電設備一式の供給乃至建設が遅れた場合に生じる建設期間中のプロジェクト全体のコスト増をカバーする為の保証を要求された。建設一括請負契約の契約者であるから、将来の建設遅れに対するリスクは、それをコントロール出来る建設契約者が背負うべきと言う事である。結局は1億ドルのSubordinated Loanを供与する事で合意した。これは、建設工事が遅れた事により、プロジェクトの何処かの部分に追加コストが発生した場合、建設業者が1億ドルまでの負担に応じると言う事で、Subordinated Loanの意味は、銀行が貸し出すLoanをSenior Loanと呼びSenior Loanの返済順位に劣後して返済されると言う意味である。他の理由の遅れに対する責任はプロジェクトのオーナーが負わされ、建設業者同様に1億ドルのSubordinated Loanの供与を銀行団から要求された。こう言ったファイナンス参加者間の努力が負担出来るリスクを取りながらファイナンスを組成すると言う事の意味である。

尚、IPPのプロジェクト会社は、キャッシュフローの中での各経費の支払い順位を決められている。一般的には、まず①操業費用、②公租、公課、③Senior Loan金利、④Senior Loan元本、⑤DSCR (Debt service coverage ratio)⁵⁾積み立て、⑥Subordinated Loan金利、⑦Subordinated Loan元本、⑧配当の順で払うのである。建設遅れによりコストオーバーを起こしているとするれば、支出はSubordinated Loanでカバーされても、電力収入は増えない訳だから、上記順位で支払いを行うと、Senior Loanを完済しない限りSubordinated Loanの返済順位は回って来ない可能性がある。PFとは非常に厳しい条件のファイナンスなのである。

3) 世界のインフラ市場と日本企業の受注割合並びに日本関与のPF案件

インフラ事業は主に新興国に、その需要が見込まれる。その中で大掛かりな社会インフラが必要とされるであろう人口100万人以上の都市数は以下の通りと見積もられている。

(表1) インフラ市場が期待される都市数 (2013通商白書 P.94より作成)

	2010年	2025年
新興国	339都市	535都市
先進国	110都市	133都市
合計	449都市	668都市

従って、今後は更にインフラ市場のメインプレーヤーは新興国であると考えられるが、2011年の地域別インフラ案件の国別受注実績比の資料を見てみると日本は全世界市場に於いて遅れをとっていると言わざるを得ない。

(表2) インフラ案件受注の日本と他地域の比較 (2013通商白書 P.106より作成)

市場地域/受注国地域	欧州企業	中国企業	米・加企業	韓国企業	日本企業
アジア	45%	20%	13%	4%	9%
中南米	57%	9%	13%	3%	1%
中東	30%	13%	16%	21%	5%
アフリカ	35%	40%	8%	4%	2%

上記のインフラ市場と言うのは、交通・石油・建築・発電・水・その他の事業からなるが、電力の分野以外では、日本は極めて劣勢に立たされている。一方、日本企業が受注したIPP案件は以下の通りで、1993年のバグビラオ発電所案件以来、IPP分野は他分野に先駆けてほぼ全ての地域でPFを活用して投資分野を切り開いてきた事が分かる。

この事実が示す様に今後増大するインフラ市場にて一定の存在感を示すには交通・石油・建築の分野において進出する事が不可欠であり、その時にPFが大きな力となろう。

日本勢がJBIC/NEXIと共に受注したIPP案件

(表3) 日本勢JBIC資金を使って受注したPF案件リスト
 (筆者自身が直接的・間接的に関与していた案件を元に作成。
 国名と件数のみのデータは筆者が関与していない案件。)

アジア	フィリピン	1993～2007	バゲビラオ石炭火力発電所
			イリハンガス複合火力発電所
			他4件
	中国	1996	珠海石炭火力発電所
	ベトナム	2002～2003	フーミーガス複合火力発電所
			他1件
	タイ	2004～2005	BLCP石炭火力発電所
他2件			
インドネシア	1995～2010	バイトン石炭火力発電所	
		他4件	
米州	メキシコ	1998～2010	メリダⅢガス複合火力発電所
			アルタミラガス複合火力発電所
			他4件
中東・アフリカ	UAE	2005～2011	タウィーラBガス複合火力発電所
			他5件
	カタール	2007～2008	2件
	バーレーン	2006	1件
	ヨルダン	2007	1件
	トルコ	1996	1件
チュニジア	1999	1件	

4) 日本のPFに於けるJBIC/NEXIの意義

インフラ設備は輸出しても設備が完成し、操業して収入を得るまでに時間が掛かる事、また金額が巨額な事から長期のファイナンスが要求される。インフラ市場は新興国が多い為、10年～12年の延払いを要求する処がほとんどである。しかしながら、新興国にとっては10年12年と言う期間は長く、政情が安定しなかったり、経済が安定しなかったりで、いつ何時返済が滞るか不安無しとしないのが現状である。そこで日本の輸出者への資金供与に加え未回収債権の回収リスクを負担して来たのがJBIC/NEXIである。

現在インフラ分野への進出支援の政策の下、JBIC/NEXI共に更に機能を拡大している。

先ずJBICは、ファイナンス対象通貨は円貨ないしはドル貨であったが、新興国事情を考慮して外国通貨の長期借入を活用した現地通貨建て融資の促進や海外インフラ事業に係る国内銀行向けツー・ステップ・ローンの供与などのメニューの多様化を行っている。NEXIは民間企業の負担を軽減すべく、従来Political Riskカバーの保険の填補率は90%であったが、これを全額填補するようになった。民間銀行ではドル以外の主要通貨でも長期ファイナンスを受ける事は易しくないが、ましてやローカルカレンシーでは不可能に近い。PFの主要な資金供給者であり、しかも対象通貨にバリエーションを持つJBICとPolitical Risk100%負担のNEXIとは従来にも増してその存在意義を深めていると言える。

5) PFの柔軟性

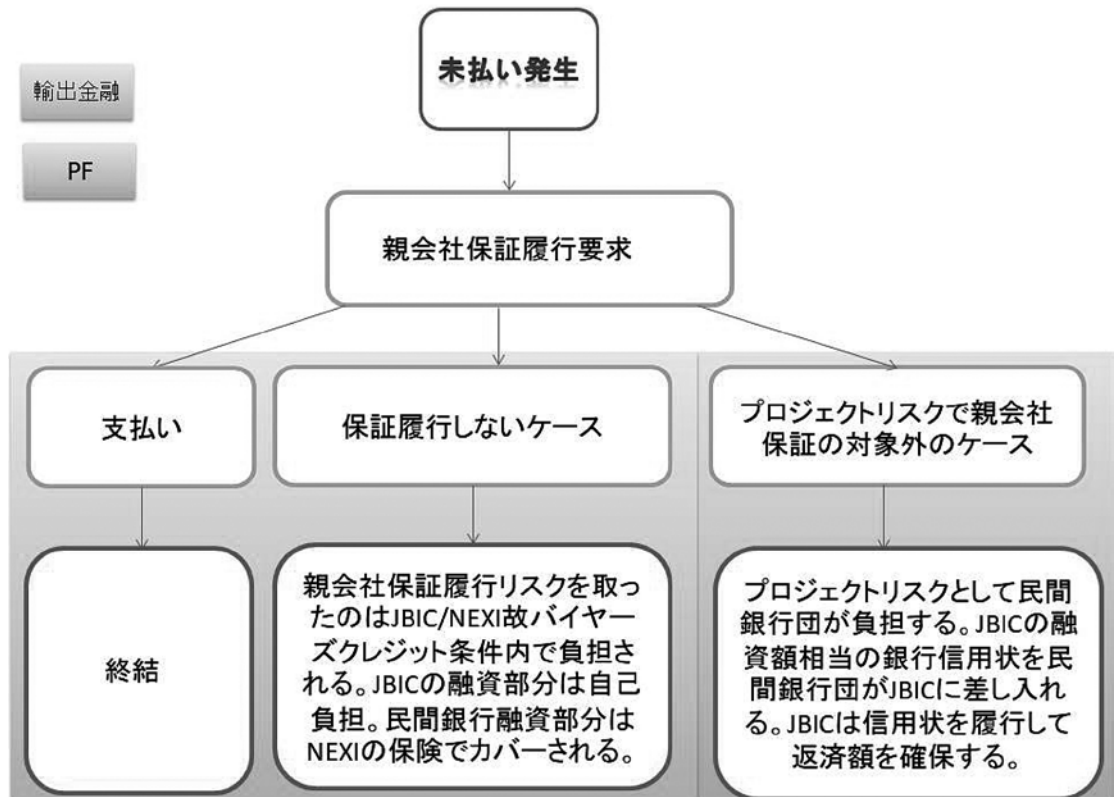
PFと通常の輸出金融の融合に関し説明したい。通常の輸出金融はBank L/Gと呼ばれる銀行保証状で返済の確約をとり融資に応じるものである。上記に述べたリスクを取るPFとは全く相容れない様な存在である。しかしながら、よくよく、その性質を考えてみると、両ファイナンスのスキームを良い処取りしながらハイブリッド化したファイナンスが可能となるのである。この点は、理論上の話ではなく、筆者がかつてチャレンジして一つのIPP案件をJBIC/民間銀行のコンソーシアムから融資を受け、JBIC ポーションは通常輸出金融で民間銀行団の部分がPFとして現実に成立したものである。

多少複雑なので、プロジェクトの全体像から説明しよう。A国の石油公社が離れた島に製油所を持っていた。島は独立国で欧州の国の自治領である。この島にある製油所が製油所での残渣油焚の発電設備でIPPを募集した。製油所の支払いに関しては、A国の親会社が製油所のPerformance Undertaking⁶⁾つまり債務保証を入れる条件が付いていた。

最初は欧米の民間銀行団でPFを考えていたが、その当時は親会社のあるA国自身の政情が安定していない事から、親会社の出すPerformance Undertakingでは受け入れられないと言う事になり頓挫しかかった。この時点で、発電設備を供給する役割であった日本勢にFinance協力の要請がプロジェクトオーナーから寄せられた。

PF組成の中で唯一A国の親会社の子会社に対する支払い保証だけが宙に浮いている事を知り、その他プロジェクトリスクは既に欧米の民間銀行団で負う事がほぼ決められていた。そこで、以下の様にFinanceを切り分ける事を提案した。

- ・日本側から出る発電設備一式にJBICのバイヤーズクレジット⁷⁾をアレンジする。
JBICはA国の石油公社はA国以上の信用力があると見做して居り親会社の出す支払い保証を受け入れた上でバイヤーズクレジットを供与する事で合意。
- ・JBICバイヤーズクレジットの民間銀行協融部分、即ち40%部分は本件に最初から参画していた欧米銀行団を入れる。JBIC Loanの一部でありながら、この欧米銀行団がPFとしてプロジェクトリスクを取る。
- ・このLoanがどのように機能するかと言うと、通常バイヤーズクレジットと同じで機器の船積み金額で案分して融資実行となる。返済は完工引き渡し日から10年。
そして次に未払いが生じた時にいかなるメカニズムになるか。
先ず、未払いが生じたら製油所に支払い督促しつつ親会社に支払い請求をする。
親会社が保証状に定めた約束を守らない時は、通常バイヤーズクレジットのメカニズムでJBICとNEXIのリスク負担となる。理由はあくまで親会社保証の不履行である。それ以外の理由による返済不履行は全てプロジェクトリスクを取った欧米銀行団が負担する。従い親会社保証の不履行以外の返済不履行に於いてJBIC融資部分の返済を確約する為に欧米の銀行団は建設契約者宛てにJBIC融資部分相当額の銀行信用状 (Letter of Credit) を差し入れる。そして融資担保としてこの信用状をJBICに渡しPFとバイヤーズクレジットのハイブリッドファイナンスが成立した。流れを見易い様に図式化すると次の通りとなる。



(図2) PFとバイヤーズクレジットのハイブリッドファイナンス
(PFと輸出金融を組み合わせた実例で、実体験に基づき作成)

最後にこの事例を紹介したのは、インフラのニーズが高い地域は得てして Political Risk も高い処が多い。事業性は良くてリスクを取れても、Political Risk を民間銀行が取り切れない場合、下手をすればファイナンスが組めずに投資案件が消滅する事になる。

斯様な状況下で如何に政府系金融機関乃至公的保険が力を発揮するかを示したかったのと、様々な手法を有効に組み合わせれば、政府の施策に加え、更なるPFの使い道を模索出来る可能性を指摘する為である。

(PFは関係者間全員の合意を形成するまで長い時間が掛かる。更に関係者それぞれが弁護士を起用する為、コストが非常に掛かる。この2点がデメリットとして挙げられるが、左の図でブルーに色付けされた部分は通常輸出金融の為、特別な弁護士費用は発生しないのと、全体としてのファイナンス組成時間が短くて済む)

6) 纏め

以上に述べた様な歴史と実績を持つPFは、インフラ事業の海外展開を行う上で大変有効な tool と言う事が出来き、然るべき実績を残して来た。一方、電力以外のインフラ事業特に期待される交通分野では、さしたる実績が上がっていない。世界の需要が無かった訳ではなく、この間にも機器の輸出ベース

で、業界を寡占状態にしているドイツとカナダメーカーが受注を伸ばしている。我が国は機器輸出ではこの2大勢力に敵わない故、システム全体を売る事業投資への舵を切らざるを得なかった訳で、その意味で2013以降期待された成果が出ていないのは政策の強化乃至は変更が迫られていると言えるのではないだろうか。

それでは如何なる方法が考えられるであろうか。再びPFの原点に戻れば、その特徴として、事業者に返済保証を求めず、プロジェクト全体に抵当権を設定し、いざとなったらstep inしてプロジェクトから融資金の回収を図ると述べた。その時に核になるのが長期売電契約の中のtake or pay条項である事も述べた。これらの条件を事業に持ち込もうとした場合、電力IPPの出発点にあったPURPA法の様な卸売市場を作る必要がある。電力は、石油や天然ガスの様に貯蔵が容易で、世界中に運び売却する事は出来ない。また世界中に取引市場があり、自由に売買されている商品でもない。そう言う性格のものでありながら、石油・ガス事業を出発点として発展したPFを電力が使える様になったのは、IPPと公益事業体としての電力会社の間での売買を法律で規定した事に始まる。IPPが電力小売り、即ち配電までを行い最終消費者から電力料金を回収する事になっていたらPFは使えただろうか？答えはNOである。なぜなら消費者との間で長期に亘る電力購入契約を結ぶ事は不可能であり、また何人が契約して呉れるか分からない。その様な中で銀行団がstep inする事を判断出来ないからである。鉄道や高速道路の様なインフラ事業は、新興国に於いては概ね事業主体は公営企業体であり、利用者は民間の個人である。究極の小売りサービス業である。従い、何人が乗車乃至利用するかが特定出来ない訳だから、いくらPFの使い勝手の改善をしても、市場の在り方そのものを変えないと意味がない。相手国政府が事業体の受け皿となる組織を作り、その受け皿組織を利用者との間にかませ事業者にとって実質的にサービスの卸売りになる形を作るとか、或いは、夜間の時間帯で貨物輸送を通し、貨物輸送分については相手国政府からtake or payベースで貨物輸送があろうが無かろうが、路線を貨物輸送用に空ける事で、一定料金の支払いを受ける。即ち結果として相手国政府の一定額の保証が入る様なスキームを組み上げない限り、PFを使ってインフラ事業を世界に展開する事は困難と言わざるを得ない。

参考文献

- ・プロジェクトファイナンスの現状と課題
(竹下慶・成相晋一郎・服部考洋・渡邊英里 著 三田祭論文)
- ・日本の海外インフラ投資の動向とJBICの取り組み
(国際協力銀行JACICセミナー資料2015/08/26)
- ・海外電力インフラプロジェクト向けファイナンスについて
(国際協力銀行 インフラ・環境ファイナンス部門 著 2017/02/06)
- ・海外インフラ輸出
(デロイト トーマツ ファイナンシャル アドバイザー株式会社インフラ・PPP・アドバイザーサービス VP 海老原 智哉 著)

図表

図1：IPPプロジェクトの主要当事者と相互関係

PFを組成する為に必要なプロジェクト構成メンバーと相互の契約関係を実務経験に即し図式化したもの。

図2：PFと輸出金融を組み合わせた実例で、実体験に基づき作成したもの。

表1：インフラ市場が期待される都市数

2013通商白書 P.94より作成。

表2：インフラ案件受注の日本と他地域の比較

2013通商白書 P.106より作成。その他地域は割愛した。

表3：日本勢がJBIC資金を使って受注したPF案件リスト

筆者自身が直接的・間接的に関与していた案件を元に作成。

国名と件数のみのデータは筆者が関与していない案件。

註

- 1) プロジェクトの収益を返済原資として貸し出す融資。
- 2) British Petroleumの略。1987年に民営化されたエネルギー関連多国籍企業
- 3) 米国の公益事業規制政策法。電力会社に小規模発電事業者やコジェネレーションからの余剰電力の購入義務を課した法律。
- 4) プロジェクトの諸条件が整い銀行が融資を引き受けられる状態を指す造語。Bank+able
- 5) 返済金額の複数回分を積み立て突発事故による返済不履行を防ぐ。言わば内部留保。
- 6) 債務履行保証
- 7) 輸出金融の一つで、購入資金を銀行が輸入者に直接貸し付ける方法。輸出者に貸し付けるサプライヤーズクレジットと対をなす。