

第4回新造船政策検討会 議事概要

○開会に先立ち市村大臣政務官より挨拶

<市村大臣政務官挨拶>

改めまして、おはようございます。ご紹介がありました市村でございます。本日は第4回新造船政策検討会に貴重なお時間を賜りまして、こうしてご参集賜りましたこと、心からの御礼を申し上げます。

先日、2010年の速報値ということで、建造のトン数が発表されたということではありますが、世界では9,600万トンということで過去最高でございますが、そのうち3,600万トンが中国ということで、韓国を抜き去り第1位になったもようでございます。日本も2,000万トンを超えまして、過去最高ではありますが、シェアでは中国、韓国に次いで3位ということのようでございます。「山高ければ谷深し」という言葉がありますけれども、今後はピークを迎えた後の落ち込みがどこまでなるかというのがまだ想像がつかないのでありますが、多分、落ち込むだろうということですので、現在ではいいのですが、これからの5年、10年を考えてどうするかということが大変重要でございます。

この検討会でも委員の皆様からのご意見を賜ってきているところでございますが、今日がご意見を賜るのは最後ということでございます。これからの委員会では取りまとめいただくということになってまいります。私は皆様の英知を結集すれば、必ずや日本はまた造船王国として立ち直ることができると思っておりますので、どうぞその観点からもご指導賜ればと思います。どうぞよろしくお願い申し上げます。

○議事における発言要旨

<委員からの意見及び質疑>

- ◆船舶ファイナンスマーケット及び船主をとりまく状況
 - ・船舶ファイナンスは2003年以降に大きく拡大したが、金融危機直後には大幅に減少した。現在は改善されたものの、危機前の半分の水準。
 - ・日本国内では、世界に比べて非常に少ない自己資金かつ低金利で調達できていた。また、長期用船契約による安定収入が船主のメリットとなっていた。

- しかしながら、円高、管理コストの急激な上昇等により、船主は苦しい状況。
- ・リーマンショック以降円高が進行し、未だに収まる気配がない。円高による用船料収入の減少、中古船価の下落により、売船により新造船の自己資金を調達するビジネスモデルに支障が出ている。また、海外船主向けの造船所の受注力にも影響している。
 - ・船舶ファイナンスは、①コーポレートファイナンス、②プロジェクトファイナンス、③アセットファイナンスの3種類があり、日本では①及び②が多いが、海外では③が主流。

◆船舶ファンド

- ・新造船主とともに既存船主の支援を図ることが必要で、船主の体質強化のほかに新しい船舶保有の構築が課題。船舶ファンドなどがあるが小規模であり、成長・発展させることで船舶保有の器の拡大が必要。
- ・輸出船舶向けファンドの創設に必要なポイントは3点。①投資マネーの呼び込み、②アセットファイナンス型投資、③上場で売買できるスキーム。
- ・ファンド自体には課税せずに投資家レベルで課税することが必要であるが、国内法令において対応可能。また、投資家に還元され節税できるシステムであれば、日本でも船舶投資ファンドは活性化するのではないか。
- ・造船業・船用工業の高度化の支援を用意できるファンドなりファイナンスなり仕組みができないか。

◆政策金融について

- ・輸出船支援は、OECD ガイドラインの船舶セクター了解の制約下で行っている。今後はガイドラインの改正に向けて対応の検討が必要。
- ・JBIC による先進国向けの船舶輸出については、公庫法において禁止されているが、法改正が通れば対応出来るようになる。また、市中優先償還を行い、JBIC がリスクの高い部分を負っている。
- ・造船所等の海外展開については、途上国限定であるが、海外事業支援投資金融により設備費用への融資が可能。また、各国の情報を提供可能。
- ・海運会社に対しては、資源関連について投資金融による支援を実施中。
- ・貿易保険とは連絡を密にとり、審査期間の短縮等の取組みを行っている。
- ・DBJ では、ローン以外にメザニンファイナンス、エクイティもサービスとして提供している。また、船舶は現時点で対象外だが、低炭素投資促進法により低利の融資及び利子補給が可能。
- ・民間の銀行でできないのか、JBIC と民間とで密に対話を行い確認しており、民業圧迫という事態に陥ったことはない。

◆今後の船舶ファイナンス

- ・ 海外船主へのアプローチを行い、海洋開発や大型商談のファイナンスに初期段階から関わることで、海外進出や海外勢との提携等が今後重要となる。
- ・ 船主の復興には長期的視点に立った再建計画が必要。また、船主が多大な為替リスクを負うビジネスモデルも再考する必要がある。

◆日本の船舶産業

- ・ 寡占化した素材業界とユーザーも強いが、アセンブリである造船業界が弱い。強い会社ができるか、会社同士が協力していくかを考える必要がある。
- ・ 上流のコア技術獲得、基礎技術の共有化、パテント会社の設立、ライフタイムコスト競争力強化について考える必要がある。
- ・ 可動性、柔軟性が、為替リスクへの対応力をつける上でも重要。また、為替リスクを政府で吸収できる仕組みを検討すべき。
- ・ 新しい技術の開発を推進するため、新製品を積極的に採用し、ユーザーとメーカーが共同して新製品を育てる仕組みが必要ではないか。また、技術開発だけでは産業の発展は難しいので、マーケティングの強化も必要。
- ・ かつての造船業は日本の産業の縮図であったが、現在は他の製造業との間で解離が生じている。造船業が為替変化への耐性力が強かったことが、今となって裏目に出てしまったのではないか。
- ・ 国内で激しい競争を行いつつ、国際競争を勝ち抜いてきたので、今の体制を維持しつつ、次の国際競争に突入するのが良いのではないか。
- ・ シェアではなく付加価値、例えばライフサイクルコストが重要。
- ・ 我が国の産業構造全体の中での造船業の位置づけ、他産業との比較による造船業の貢献についての視点も必要だろう。
- ・ 韓国は造船だけで国際競争しているが、日本は国内比率が高く、クラスターで戦っている。この強みを理解した上で、今後戦略を考える必要がある。

◆他国の造船産業との比較

- ・ 中国は輸出船の船主へのファイナンスを積極化しているほか、ファンドにより造船所を救済している。
- ・ 韓国は国内外の船主に対して直接投資等による支援を行い、政府系金融機関の融資も拡大している。また、ファンドにより自国船主を救済している。
- ・ 韓国は生産能力を大幅に伸ばしたが、日本はその先の不況期を見据えて、生産能力拡大を控え。その結果、韓国との差が生じた。また、韓国大手は、売上だけではなく造船資本も相当厚くなおり、企業価値が上昇したほか、挑戦

する企業として魅力ある企業となっている。また、欧米は、中核技術を持つ企業、海洋等業態に転換した企業に対する価値が非常に高くなっている。

- ・生産設備の海外進出が考えられ、韓国の新興造船会社の買収も一つの方策。

◆連携、アライアンス、規模の拡大について

- ・交渉力を高める上でも、企業連携といったヨコの連携もあると思うが、タテの連携も含めて、連携が重要になってくるのではないか。また、水平の連携はプロジェクト単位で考える必要があり、垂直の連携は円高に対応して性能やコストといった商品の競争力をつけるキーになる。さらに、国内も重要だが、国境を越えたものも、あるのではないか。
- ・現在の売上げ規模で、一基1,000億円ともなる海洋案件の受注は大変リスク。また、稼働率の平準化、人材育成、人材配置の面でも、ある程度の規模は必要ではないか。
- ・企業の形態は、産業の立ち上げ期は垂直統合型になり、ある程度産業が成熟すると水平分業となる。また、次のイノベーションの時には、垂直統合型の側面が強くなる。

◆人材育成

- ・政策、施策を引っ張るリーダー、プロジェクト生み出すプロデューサーを育成する枠組みの構築が必要。
- ・今後の人材育成には、「人材育成（キャリアパス）の時系列の多様化」、「人材育成のグローバル化」、「教育現場の多様化」という3つの視点が必要。
- ・大学教育は、大学教育を座学偏重から実学につながる教育とし、産業界を担える人材の育成が必要。また、現在行われている産学連携や寄付講座については、さらなる発展が必要。

(以上)