

第1回官民協働型インフラ事業の進め方に関する懇談会 議事概要

1. 開催日時：平成18年12月18日(月) 15:00~17:00
2. 場 所：(社)国際建設技術協会 6階会議室
3. 出席者：別紙
4. 議事概要：

第1回官民協働型インフラ事業の進め方に関する懇談会では、案件発掘について意見交換を行った。主な意見は以下のとおり。

○PPPを巡る内外の状況について

- ・ 日本国内の市場が縮小しているなかで、海外でのPPPが今後建設会社の事業展開の一つの柱になるだろう。
- ・ 道路関係の国際会議でもPPPは大きな話題の一つ。今後PPPを検討しないと海外案件では話にならないというほど重要である。
- ・ 毎年10%も経済成長している国では、インフレーションは5%前後だろう。契約をきちっとしておけば、資金の回収は楽だろう。先進国よりも、途上国において良い案件があるのではないかと。ただ、競争は熾烈。
- ・ インド政府では、基本的にはPPPを活用してインフラ整備をやっていきたいという認識がある。従来のようにODAだけに頼っているのは、今後インドで日本企業がインフラ事業の受注を伸ばしていくことは難しい。
- ・ インドのPPP事業には、マレーシア政府の支援を受けたマレーシアの中小建設企業が進出している。ODAとPPP事業の抱き合わせ、JBICの旧輸銀の機能の活用、国土交通省を含めた政府のトップセールス等、日本パッケージの内容と機能について議論したい。
- ・ ベトナムでも、今後高速道路ネットワークを整備する計画があり、ベトナム高速道路会社の総裁が、日本の企業の支援によるPPPでやりたいと求めている。
- ・ 最後まで日本的に汗をかき、ODA案件とは異なり、スピード感のある初期案件形成と悪い案件の時はすぐ撤退する仕組みも必要ではないか。

○PPP事業の日本パッケージの構成について

- ・ 建設会社が建設という役割を担うのは当然であろうが、SPCの中心になって、ファイナンスなどまで形成していくのは重荷である。
- ・ 日本では歴史的に計画、施工、運営等の業務が分散されていた。国内の建設会社が民間だけで、ベクテル(米)やフロア(米)と競争をするのは難しい。
- ・ 構想や案件発掘及び運営管理に旧公団・公社のノウハウ、経験を導入し、プロジェクトファイナンスの一部にJBICなり政府機関の資金を活用するという日本型パッケージの構築を考えることで、日本型パッケージの具体的な姿が見えてくるのでは。

(別添)

- ・ 受注企業の国際公募を相手国政府がする際に、リスクを負える人たちが日本のコンソーシアムを組んで、力を合わせる必要がある。ここで負けてしまうことが多い。

○JICA、JBICに対する期待について

- ・ JBICは、プロジェクトファイナンスという旧輸銀系のお金でやっている。今度、旧OECSと二つに分かれたときにどうなるのかということも含めて検討する必要。
- ・ 世銀やアジ銀は、PPP事業を支援するためのメカニズムを持っているが、JBICにはそういう機能がない。政府自身がそういう機能を持っていないと動かない。
- ・ 良い案件か、悪い案件かの目安が着くところまで政府がやっているので、JICA ミッションが帰国したら、その情報を途中段階でも公表する必要がある。

○旧公団等に対する期待について

- ・ JICA 長期専門家の派遣により途上国から評価の高い旧公団等を日本パッケージに加えることで、日本の企業グループの信用力が高まるのではないか。
- ・ 例えば商社は、意欲と資金はあるが、技術の全体像は分からない。ゼネコンは建設部分しか分からない。ダムを造って発電するプロジェクトで、電発なり水資源機構なりから、こういうダムなら、何万キロワットの発電が可能という考えが欲しい。

○期待に対する旧公団等の考えについて

- ・ 高速道路会社は、民営化した際に、海外に出られなかった制約が基本的になくなり、今後海外進出を検討するつもりだが、資金調達等のリスクは自分のところだけで取りきれない。コンソーシアムの形成、証券化を含めた資金調達の手法、建設会社とのノウハウの共有など検討していきたい。
- ・ 将来的には、全体を調整しながら、高速道路会社の得意分野である上流部分と下流部分を活かし、その間についてはいろいろな連携を模索しながら、会社で背負える範囲のリスクを負う気持ちで取り組みたい。
- ・ 独立行政法人では、これまでの技術協力や業務を通じた途上国政府とのつながりはあるが、現在も海外業務を本来業務とすることはできない。今後、海外進出の必要性が高まれば、法律改正の必要も含めて検討したい。PPPを政府で打ち出してもらえれば法改正の後押しとなる。
- ・ インフラの管理、経営となると、土木、プラント、管理などに分かれている機能を統合する必要があり、企業側にはノウハウがほとんどない。海外展開にあたっては、そういうところに参入していくのだろう。

(以上)