経済産業省
Ministry of Economy, Trade and Industry

4・5月号
April / May 2014

METI Journal

［経済産業ジャーナル］

使いやすさも注目の産業競争力強化法で

“ニッポンの強さ”を引き出す！

第2特集 必要な量をもっと安価に！

LNG確保への道

Special Report

新しい施策広報「三本の矢」で地域とのリレーションを強化

成長のキーワードは イノベーション

東レ株式会社　代表取締役取締役会長

榊原定征さん

私は研究技術者を志して製造業の道を選び、「開拓者精神をもって絶えず前進しよう」とのスピリットを掲げていた東レに入社した。往時は、祖業のレーヨンから合成繊維への転換期で、プラスチック、炭素繊維、水処理膜など新領域へのチャレンジを進めていた頃である。2002年の社長就任後の8年間は、「困難な課題にも勇気を持って果敢に挑戦しよう」を合い言葉に、技術、経営などあらゆる領域でイノベーションを推進し、先端材料で世界トップを目指すことを指導原理とした。

現在、わが国では、長きにわたる経済の停滞に起因する多くの国家的課題が整理されつつある。この20年の停滞感を打破し、日本が経済再興を果たすためには、今こそ産業界が成長の牽引車として果敢にイノベーションにチャレンジし、新たな成長機会を作り出していかなければならない。官民がそれぞれ取り組むべき課題も明らかになってきたことから、これまでわが国の科学技術政策や産業競争力強化に携わってきた私なりの経験を活かしながら産業界の活力を引き出し、その発展に貢献していきたい。

さかきばらさだゆき／愛知県出身。1943年生まれ。1967年名古屋大学大学院工学研究科修士課程修了。同年東洋レーヨン（現東レ）に入社し中央研究所勤務。1996年取締役・経営企画室長。2002年から2010年まで代表取締役社長。2010年から現職。日本化学繊維協会会長、経団連副会長、内閣府総合科学技術会議議員などを歴任し、現在は内閣府産業競争力会議議員。2014年6月に経団連会長就任予定。

Top Interview トップインタビュー

Vol. 34

第１特集 使いやすさも注目の産業競争力強化法で

04 # “ニッポンの強さ”を引き出す！

事業再編の促進

06 **前向きな再編を税制、金融面など多彩にサポート**

06

08 **特定事業再編認定企業インタビュー**

三菱重工業株式会社 ／ 株式会社 日立製作所

08

グレーゾーン解消制度 企業実証特例制度

10 **規制の明確化や特例によって企業の挑戦を支援**

10

経済産業省 担当者の声

13 **徹底した事業者目線で使い勝手のいい施策に！**

09

14

第２特集 必要な量をもっと安価に！

14 # LNG確保への道

「シェール革命」が変えた——

16 **天然ガス勢力図**

18 **LNGをニッポンへ**

17

Special Report

20 **新しい施策広報「三本の矢」で地域とのリレーションを強化**

～「施策コンシェルジュ」「九経倶楽部（Facebwook）」「九経交流プラザ」～

シンボルマーク探訪 vol.18

24 **支援ポータルサイト「ミラサポ」**

METI Journal

Contents 4・5月号

編集・発行／経済産業省大臣官房広報室
東京都千代田区霞が関１丁目３番１号
TEL.03-3501-1511（代表）
編集協力／株式会社コンセント

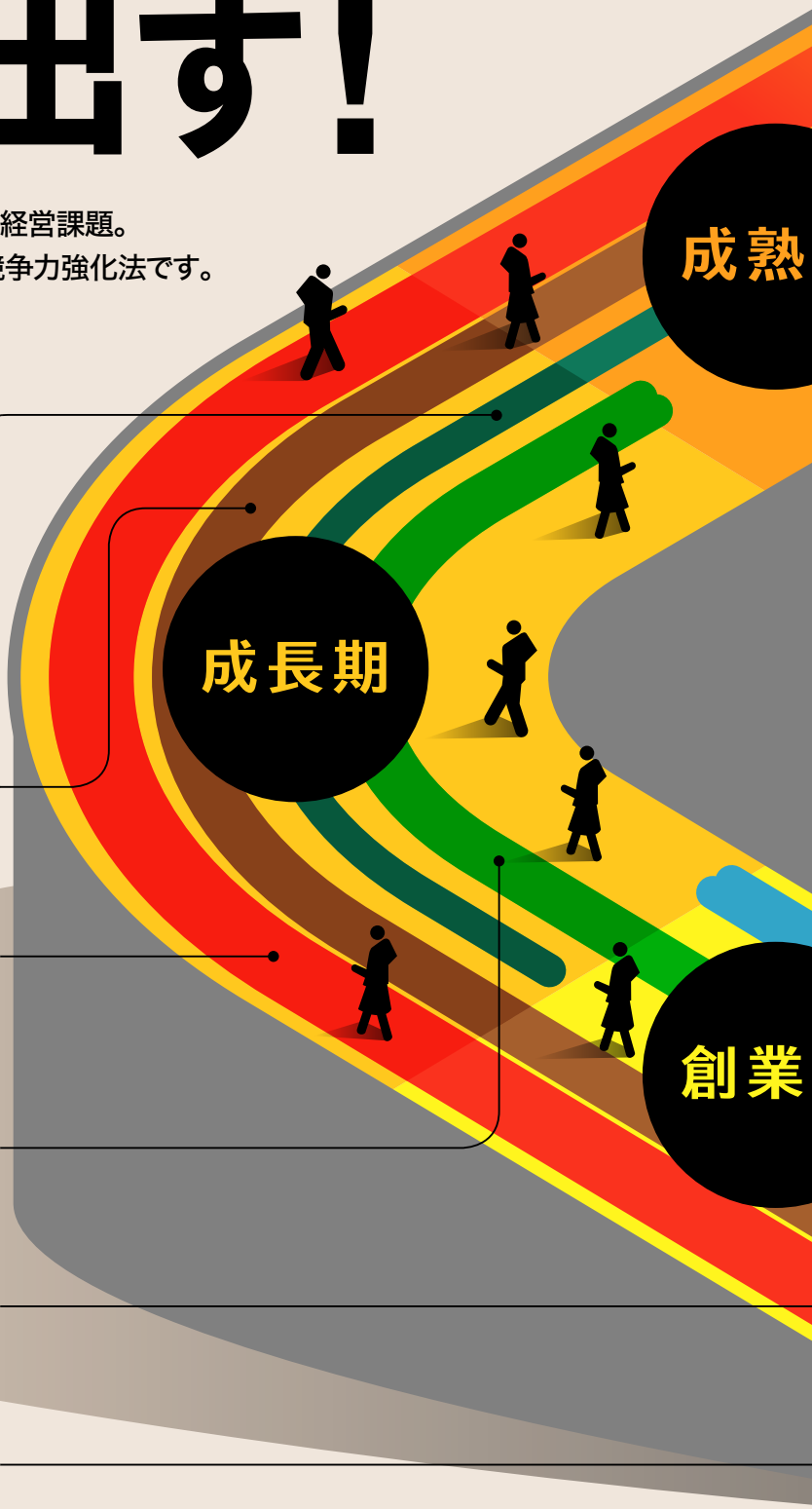
METI Journal Facebookページ

CLICK! をクリックするとより詳しい情報にアクセスできます。

使いやすさも注目の**産業競争力強化法**で

“ニッポンの強さ”を引き出す！

事業の成長や発展に伴って直面するさまざまな経営課題。
その解決を助け、日本を再興に導くのが産業競争力強化法です。
今回は、特に新たな制度が設けられた
「事業再編」と「規制改革」に焦点を当て、
その特徴やポイントを紹介します。



●「産業競争力強化法」全容

事業再編をお考えの方 → P.06

・事業再編の促進

規制にお悩みの方 → P.10

・グレーゾーン解消制度
・企業実証特例制度

設備投資をお考えの方

・生産性向上設備投資促進税制
・中小企業投資促進税制
・リース手法を活用した先端設備等の投資促進

ベンチャーへの資金供給をお考えの方

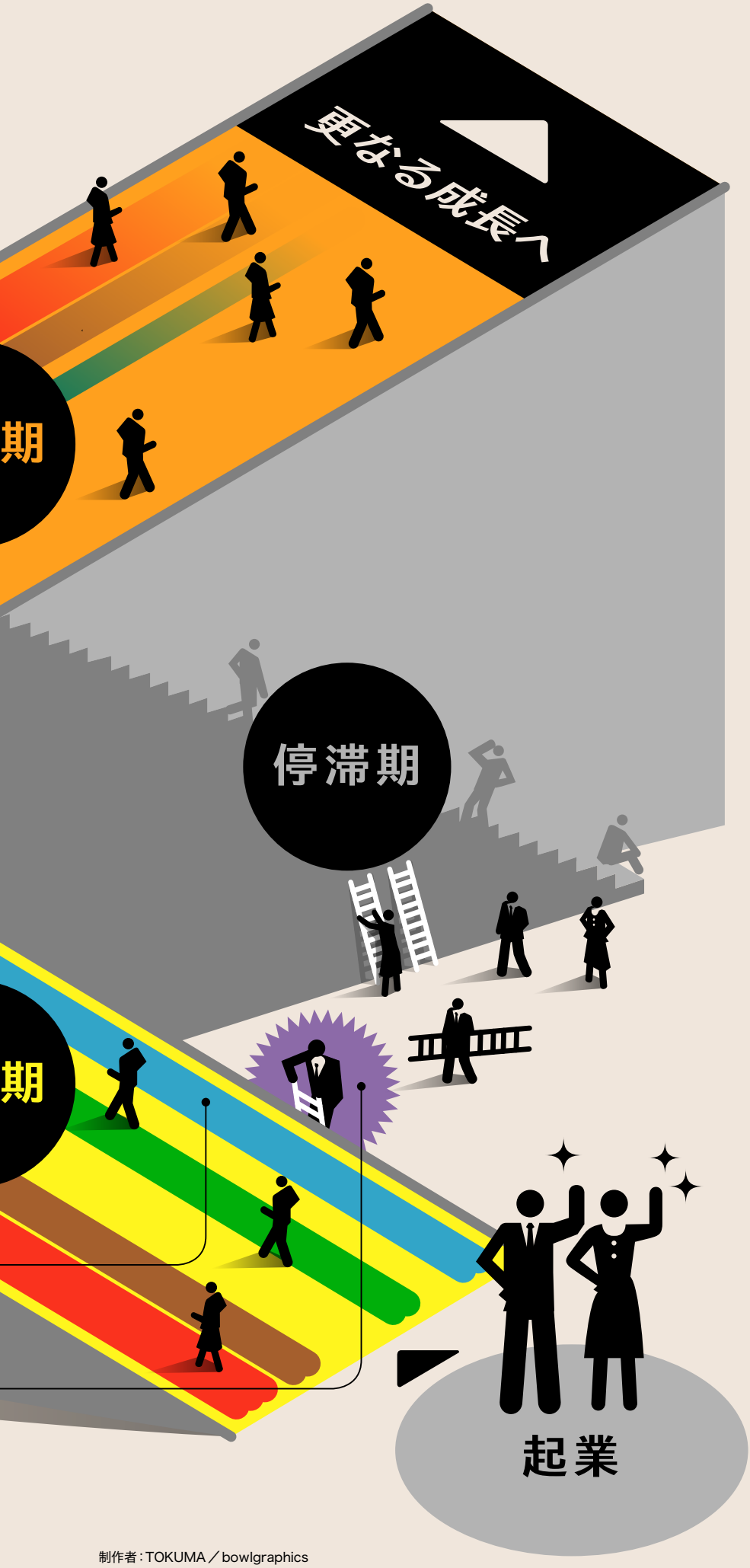
・企業のベンチャー投資促進税制
・産業革新機構のベンチャー支援強化

創業する中小企業の方

・地域における創業支援体制強化
・国立大学によるVC等への出資

事業の再生をお考えの方

・中小企業再生支援強化
・事業再生ADR拡充



産業競争力強化法――まさにその名前のとおりの目的を持つ法律が施行されました。背景にあるのは、アベノミクス第三の矢“日本再興戦略”です。「民間の力を最大限引き出しながら、全員参加で、新たなフロンティアを作り出していく」というこの戦略をしっかり実行するための基盤が産業競争力強化法です。

では、この法律による支援策を活用するのは、いったい誰でしょうか。それは、あらゆる企業・事業者ということができます。左の図のとおり、産業競争力強化法の大きな特徴は、事業の発展段階に合わせたバラエティーに富んだ施策が凝縮されていること。創業期から成長期、成熟期、そして停滞期をサポートする施策がバランスよく盛り込まれています。もちろん大企業だけでなく、中小企業や個人事業主も支援の対象です。

多様な施策からなる産業競争力強化法ですが、根本にあるのは「過小投資」「過剰規制」「過当競争」という日本経済の３つの歪みを正していくという基本方針。実際、多くの企業にとって、この３つのうちのどれか、また複数が経営課題の原因となっています。まさにその課題の解決が、今回の法律の狙いです。そのため、制度の設計においては、事業者の目線を大事にして使いやすさにもこだわりました。

次ページ以降では、「事業再編」「規制改革」について活用の事例や想定ケースも紹介していきます。ぜひ、「自分の会社なら、産業競争力強化法をどう使うか」――そうイメージしながら新たな取り組みにチャレンジしてみてください。

制作者：TOKUMA／bowlgraphics

事業再編の促進

前向きな再編を税制、金融面など多彩にサポート

自社単独では、思うように事業を成長させられない。資金や技術に不足、課題がある……。そうしたとき、自社にない特徴、強みをもつ他社と連携することは有効な手段の一つとなるでしょう。自社と他社の経営資源を融合させることで、さらなる成長が期待できる――産業競争力強化法はそうした取り組みを応援します。

具体的には、自社の事業を切り出し、他社の事業と統合することで、生産性の向上、新市場の開拓を目指す取り組みを「特定事業再編計画」として認定。事業再編促進税制をはじめとした税制優遇、金融支援などによりサポートします。また複数企業によるものだけでなく、グループ内再編など企業単独での前向きな取り組みも「事業再編計画」として認定し、サポートしていきます。

CLICK! ●事業再編の促進

事業再編に関する支援措置

税制

事業再編に伴う財政負担を優遇税制により軽減！

・事業再編促進税制
（特定事業再編投資損失準備金）

特定事業再編計画の認定を受けた事業者は、合弁会社などへの出資、融資を損失準備金として損金計上することが可能（出融資額の70%まで。損金計上できるのは最大10年間）。法人税の繰り延べ効果が発生するので、その資金を他分野への投資などに回せます。

・登録免許税の軽減

事業再編計画、特定事業再編計画に従い合併や会社分割などを行った場合、登録免許税を軽減。例えば「会社の設立、資本金の増加」なら、通常の0.7%が0.35%に軽減されます。こちらも事業統合などにおける課題である初期費用の負担の軽減に効果的です。

金融支援

長期・低利の融資や中小機構による債務保証も

再編計画の実施に必要な資金の融資を日本政策投資銀行から長期・低利で受けることができます。また融資の一定割合（最大50%、上限25億円）について、中小企業基盤整備機構が債務保証を行う制度も用意されてます（いずれも条件あり）。

その他

会社法、民法等の特例でも再編を後押し

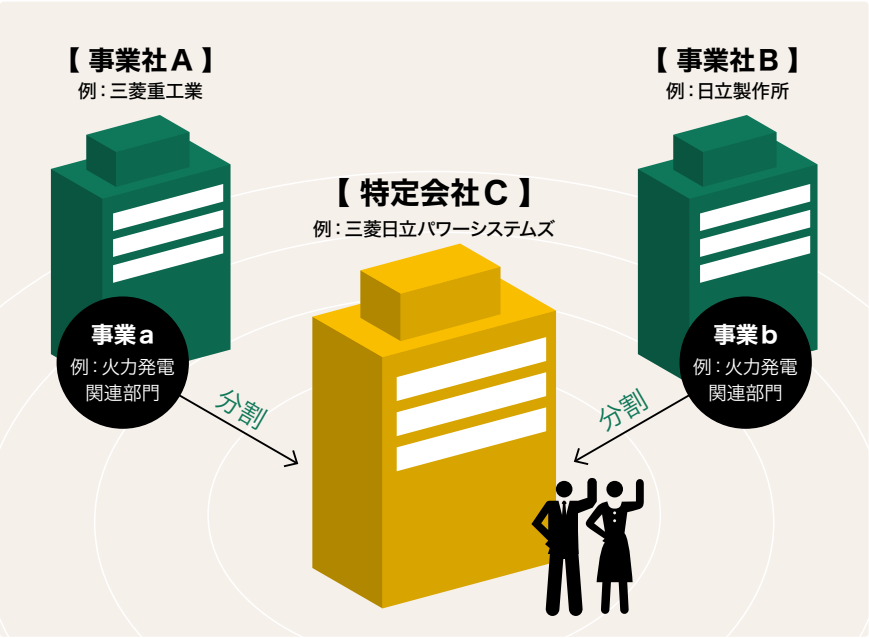
現物出資、株式併合、完全子会社化手続きの円滑化など、会社法上や民法上の特例措置を設け、スムーズな事業再編を後押しします。

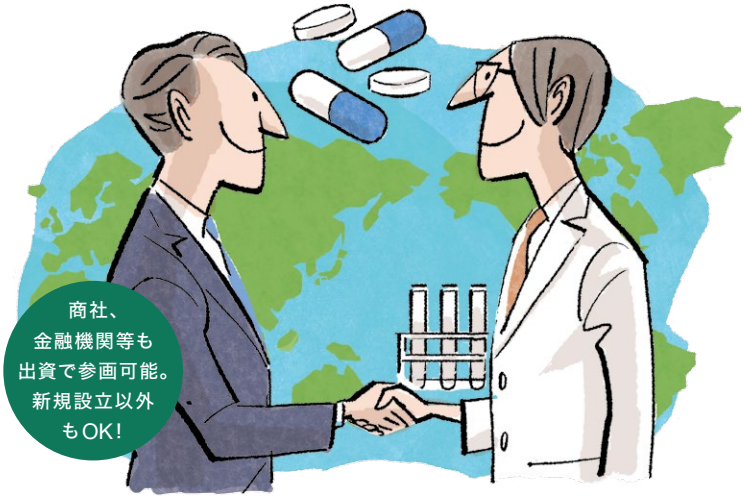
特定事業再編計画

需要開拓、生産性向上が認定のポイント！

特定事業再編計画には、複数企業の事業分割による新会社設立、完全子会社同士の合併など、いくつかのパターンがあります。ポイントは、「新たな需要を開拓し、事業の生産性の著しい向上を目指す」こと。3年以内に「修正ROA」や「有形固定資産回転率」、「従業員1人当たり付加価値額」を一定以上向上させるなどの条件が設けられています。

三菱重工業と日立製作所は今年2月、火力発電関連の事業を分割し、新会社を設立しました。統合しなければ生まれなかった新商品・新サービスの売り上げを平成27年度までに全体の4%以上とする計画。相互の強みを生かし、この分野の世界トップを目指しています。※詳細は次ページで紹介します。





model case 1

化学メーカーと総合商社で医薬品をグローバル展開

医薬品事業を行う化学メーカーのすでに設立している完全子会社に、総合商社が出資し、同時に総合商社のネットワークを活かして海外販路の開拓に協力。化学メーカーのバイオの知見と総合商社の販売網を組み合わせ、医薬品のグローバル展開を目指す。新規の会社設立でなくても特定事業再編計画の対象となるケース。

model case 2

地酒メーカーの化粧品事業を大手化粧品メーカーが支援

地方の酒造会社（中小企業）が清酒の酵母を使った化粧品を開発し、この事業を分社化。その新会社に対して、大手化粧品メーカーが金銭出資をするとともに、販路の紹介や化粧品製造技術の提供などの経営支援を行うことで、国内市場をメインターゲットとして、商品の開発、販売を進めていくケース。

三菱重工業

市場が歓迎する統合により世界で勝てる企業へ

取締役 副社長執行役員
前川 篤

グローバルでどう戦っていくか。これを真剣に考え、出した答えが、今回の事業統合です。統合した火力発電分野では、現在、米GEと独シーメンスが二強。「このままでは世界市場で負けてしまう」。この強い危機感が新会社となる三菱日立パワーシステムズ（MHPS）設立の背景にありました。逆に言えば、両社が火力発電事業を統合することにより、世界で勝てるパワーを持つことが可能。製品や地域戦略、技術力などシナジー効果は計り知れません。「グローバルNo.1プレイヤー」を目指す。これが最大の目的です。

とはいえ統合するのは、いわば私たちの都合。お客様から「本当に統合して良かった」と歓迎されなければいけません。品質、価格、サービス面で、徹底してシナジー効果を出していき、お客様のニーズに応えることが求められると考えています。

おかげさまで、MHPSは産業競争力強化法の「特定事業再編計画」の認定第１号となりました。制度活用は、市場からの要請に対応する面で複数のメリットがありました。

なかでも大きいのは「登録免許税の軽減措置」。また「事業再編促進税制」による法人税の繰り延べ措置も、非常に有効です。というのも、新会社がニーズに応え、成長しようとするとき必要なものの一つは、やはりキャッシュ。技術開発やグローバル展開など、投資を要するテーマはたくさんあります。私たちとMHPSが連携して、新たな技術やシステムを開発していくことも、当然考えられるでしょう。

ここで手元資金に余裕ができる効果は非常に大きい。これは事業再編を模索する他分野の方々も同じだと思います。産業競争力強化法を契機に産業再編が加速し、世界で打ち勝つ企業が増えていく。こういう大きな流れが、今、日本経済には求められています。私たちもぜひ、その流れを加速していく役割を果たしていければと考えています。

CLICK! ●三菱重工業株式会社

1951年生まれ。大阪大学工学部卒業後、76年三菱重工入社。高砂製作所長、原動機事業本部副事業本部長、汎用機・特車事業本部長などを経て、2013年から取締役副社長執行役員に就任。エネルギー・環境ドメイン長。

三菱パワーシ

三菱重工業の強みは大型ガスタービン事業と東南アジアや中東での販路。日立製作所の中小型ガスタービン事業と欧州やアフリカでの販路を融合させ、広範なソリューションを展開。ガスタービン世界シェア30%を目指す。

日立製作所

相互の強みを生かして産業再編の成功事例に

代表執行役 執行役副社長
田中幸二

私は三菱日立パワーシステムズ（MHPS）の会長を兼務しています。そこでの経営会議や中堅・若手社員との交流で感じるのは、新会社のポテンシャルの高さです。例えば製品ラインアップが広がる、グローバル拠点が強化できる、という「同業の強み」。この掛け合わせ効果がまずあります。もう一つは、「両社の違い」という価値。資材調達や設計、生産技術などで「なるほど、こんなことをやっていたのか」と相互に感心する場面が多々あります。つまり統合により、両社のいい所を共有できるのです。

火力発電プラントは社会インフラですから、世界各国で信頼関係を積み重ねていくことが大事。事業統合でお互いの蓄積が生かせれば、信頼度はさらに高まるでしょう。またプラント全体を取りまとめるEPC（設計・調達・建設）事業も、総合力で進めやすくなる。さらにそこから新たなサービス事業への展開も図れますし、日立グループのＩＴ活用という方策も考えられます。

しかしこれだけの大規模な統合になると、資金面など親会社の負担が大きいのは事実。その点で産業競争力強化法は助けとなりました。一つの法制度や仕組みで、すべての課題を解決するというのはなかなか難しいですが、今回の支援措置はとても使いやすい内容となっています。税の軽減や繰り延べなどにより、他の事業を生かしつつ、特定の事業の強化を進められる。私たちの案件は初の認定ということで、前例がなく不明な点もありましたが、経産省の助言や細かなサポートもあり、認定を受けることができました。

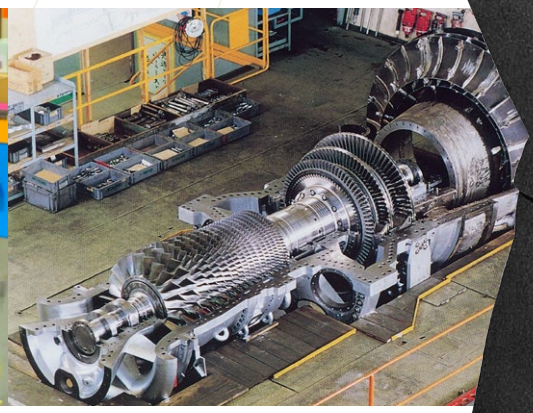
火力発電システムは欧米の企業のほか、新興国のメーカーも台頭してきている状況です。私たちは、なんとしてもこのグローバル競争を勝ち抜き、産業再編の成功事例をつくりたい。そしてその成果を還元していくことで、日本を元気にしたい。その決意で全社員が動いています。

CLICK! ●株式会社 日立製作所

1952年生まれ。東京大学工学部卒業後、74年日立製作所入社。電力グループ電機システム事業部長、日立事業所長などを経て、2011年から代表執行役執行役副社長に就任。電力システム事業、インフラシステム事業担当。

日立ステムズ

CLICK! ●三菱日立パワーシステムズ株式会社



日立製作所の強みである中小型ガスタービン事業の拡大は、アフターサービスの展開が鍵。三菱重工業の海外サービス拠点やサービス事業ノウハウの活用、サービス技術の導入により、お客様のニーズに応える。

グレーゾーン解消制度　企業実証特例制度

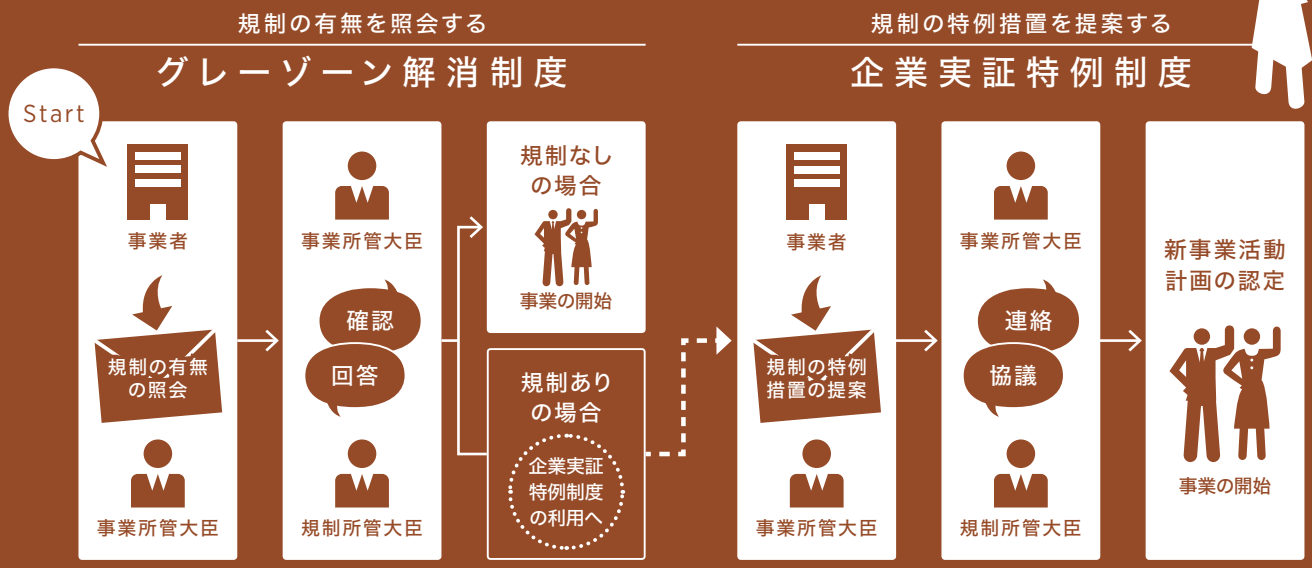
規制の明確化や特例によって企業の挑戦を支援

新規事業を始めたいが、規制に触れるかどうか分からない……。最新の機器を導入したいが、国内では一部の部品の使用が認められていない……。例えば企業がそんな悩みを持っているとき、「規制の有無の確認」や「特例措置の検討」を速やかに実施する制度が産業競争力強化法に盛り込まれました。「グレーゾーン解消制度」「企業実証特例制度」がそれです。

企業の新たな挑戦と、規制の目的との間のバランスをとることは難しい問題。その環境整備は日本の成長戦略の柱の一つです。今回新たに設けられた２つの制度は、個々の企業の意欲的な提案に基づき規制改革を進めていくことを狙いとしています。新商品・新サービスの開発のほか、特例で認められた最先端の技術による安全性の向上など、さまざまな効果が期待されます。

CLICK! ●企業実証特例制度・グレーゾーン解消制度

具体的な流れを教えて！



新規事業等が規制の適用の対象となるかを照会すると、関係省庁間で確認、回答のやりとりがあり、結果が事業者に伝えられる。

規制の特例措置の提案を含む「新事業活動計画」を作成し、事業所管省庁に提出。関係省庁間で協議に基づき、可否が伝えられる。

※グレーゾーン解消制度を経ることなく、個別に企業実証特例制度を利用することも可能。

規制の有無を照会する ▶ 規制の特例措置を提案する

グレーゾーン解消制度

前例のない取り組みや製品・サービスは、その革新性から既存の法令にあてはまるのかが不明確な場面が出てきます。そこで役立つのが、「グレーゾーン解消制度」です。

この制度では、企業に代わって、事業所管省庁が規制所管省庁に対して、規制の適用の有無を確認します。申請から回答までの期間は「原則1ヵ月以内」となっており、対応の迅速さがポイントです。

新事業に伴うトラブルやリスクを未然に回避し、安心して技術革新や製品・サービスの開発に臨めるように環境を整備します。

case 1

フィットネスクラブで医師の指導に基づく運動指導

事業所管 経済産業省 規制所管 厚生労働省

フィットネスクラブで、医師の指導・助言を踏まえて職員が運動指導を行うことが「医行為」にあたるか照会。指導・助言に従い、ストレッチを教えるなど医学的判断や技術を伴わないものは問題ないと確認できた。

case 2

自己採血による簡易血液検査サービス

事業所管 経済産業省 規制所管 厚生労働省

血液検査サービスを展開する会社が、利用者の自己採血による簡易血液検査の実施について照会。自己採血や事業者による検査結果の通知、より詳しい検診の勧めは、それぞれ「医業」にあたらないと確認された。

case 3

デッドマン装置を搭載した自動車の公道での走行

事業所管 経済産業省 規制所管 国土交通省

緊急時、安全に路肩へ自動停止させるデッドマン装置。法律ではこの自動運転装置が想定されていないため、実用化を目指す自動車メーカーが、法律上の取り扱いを照会。車検の対象になるとの解釈が示された。

規制の有無を照会する ▶ 規制の特例措置を提案する

企業実証特例制度

企業の新たな挑戦を強力に支援していきたい。「企業実証特例制度」はそんな思いから生まれた制度です。

同制度では、個別の事業ごとに、安全性などに配慮したうえで、ボトルネックとなる規制の緩和を検討。できるだけ企業の自由な発想を生かし、速やかな事業化を支援します。

従来の規制改革と異なるのは、企業単位で、安全性などの要件を満たしていれば特例措置を受けられる点。単独企業だけでなく、複数企業による事業体でも申請できます。申請からその可否が判断されるまでの期間も「原則１カ月以内」と迅速です。

半導体製造用ガス容器の検査に超音波検査などを導入

case 1

事業所管 経済産業省　規制所管 経済産業省

半導体製造に使う超高純度ガス用容器の安全検査を効率化する、新しい検査手法が導入可能に。今回の特例措置で先進的な超音波検査などを導入できれば、検査のコストや期間を大幅に削減できる。

新型の水素タンクを搭載した燃料電池フォークリフトの実用化

case 2

事業所管 経済産業省　規制所管 経済産業省

燃料電池フォークリフトの日本での実用化を加速すべく、低コストで製造できる全部金属型水素タンクの活用に道が開けた。燃料電池フォークリフトの導入が拡大すれば、CO_2排出量の削減などが実現する。

基準よりもアシスト力の大きいリヤカー付電動アシスト自転車の公道走行

case 3

事業所管 経済産業省、国土交通省　規制所管 警察庁

法令基準よりもアシスト力の大きいリヤカー付電動アシスト自転車を宅配などの物流事業で使うことが可能に。女性、高齢者スタッフの負担軽減、雇用促進とCO_2排出量の削減に貢献する。

大型の経済産業政策として注目の「産業競争力強化法」。その内容と合わせて、“使い勝手のよさ”も見逃せないポイントです。立案段階から携わってきた産業再生課の村瀬光さんに、特徴や注力した点などを聞きました。

――産業競争力強化法に対して、事業者の関心はかなり高いようですね。

村瀬　施行に先立って昨年末から実施した全国での説明会は大盛況で、各地で追加の開催が必要なほどでした。2014年1月20日の施行後も「うちの設備投資は対象になるのか」「申請の方法を知りたい」等々、多くの問い合わせが寄せられています。この法律は、今の日本経済が抱える「過剰規制」「過当競争」「過小投資」という3つの歪みを解消するための施策ですが、この部分に強いニーズがあったことを実感しています。

――施策全体として、どのような特徴があるのでしょうか。

村瀬　まず分野横断的な課題を是正すべく、複数の施策を束ねた「政策パッケージ」になっています。そして企業の「発展段階に合わせた支援策」を明示し、自社の課題別にアプローチしやすい構成にもしています。加えて、申請手続きなどもできるだけ簡素化し、認定なども短期間で済むように整えました。

ほかに、「規制改革」「産業の新陳代謝」を促すために新たな制度を創設している点、法律の中で「実行計画」の策定を義務付けている点などもポイントでしょう。規模、仕組み、施行までのスピード感など、これまでと比べて「異次元」といってもいいものとなっています。

さらに運用面では、経済産業政策局に「新事業開拓制度推進室」を新設。「グレーゾーン解消制度」「企業実証特例制度」の総合相談窓口とし、事業者の方々が気軽に相談できる体制にもしています。

日本の本来の力を引き出すための施策

――施策をまとめていく中で注力した点はありますか。

村瀬　やはり、できるだけ事業者の方の負担を少なくすることを重視しました。例えば、「グレーゾーン解消制度」「企業実証特例制度」において、各事業を所管する省庁は、事業者を強力にサポートする役割を担います。事業者が新たに取り組もうとしていることが規制の対象なのか、また特例措置を設けられるのか――詳細は事業所管大臣と規制所管大臣の話し合いに任せることができる。一企業が難しい折衝にあたらなくてもいいようにしています。

もう一つは、先に触れた「実行計画」。「日本再興戦略」に盛り込まれた施策について、「何をいつまでに実行する」と各担当大臣が期限を明確にし、実行義務を負うという、今までの成長戦略にはない新たな仕組みを創設しています。国会への報告義務とあわせ、政府一丸となって「日本再興戦略」を確実に具体化するための仕組みとなっています。

――担当者としての今後の期待、思いなどをお願いします。

村瀬　私は、この産業競争力強化法の策定に初期から携わっています。そのなかでいつも考えていたのは「どうすれば、日本が本来持っている力を引き出せるか」ということでした。日本経済のダイナミズムの原動力は、やはり民間企業。多くの企業が世界で注目される事業を新たに生み出し、あらためて「ジャパン・アズ・ナンバーワン！」「さすが日本」と言われる機会が増えれば嬉しいですね。今回の施策は、それをしっかりと後押しできるものですから、ぜひ積極的に活用してもらいたいと思います。

CLICK! ●「産業競争力強化法」に係る支援措置

経済産業省｜担当者の声

徹底した事業者目線で使い勝手のいい施策に！

経済産業政策局 産業再生課 総括係　村瀬 光

当課は、産業競争力強化法の担当部署として、広報活動を含めた法律の施行の総括や、個別施策のうち、事業再編の促進、設備投資促進税制の執行、産業革新機構の監督等を行っています。

LNG確保への道

必要な量をもっと安価に！

資源のほとんどを輸入に頼る日本。東日本大震災の後、LNG調達費の増大が課題となっています。
刻々と状況が移ろう世界市場の中、日本が歩むべき方向とは？
LNGの確保を目指して、これまでになかったチャレンジが始まっています。

2011年、実に31年ぶりとなる貿易赤字への転落。2013年には、過去最大の11.5兆円にまで拡大――。

今、日本の貿易収支は重要なターニングポイントを迎えています。その主たる要因は燃料調達費の増大です。東日本大震災以降、発電電力量に占める火力発電の割合は増加しており、その中でもLNG（液化天然ガス）火力の割合は約5割に達しています。震災前と比較して大幅な需要増となっていることに加えて、LNGの輸入価格は原油の輸入価格とリンクする方式となっており、高騰化の傾向にあります。このような要素が積み重なった結果、「LNGの調達費用をいかに抑制するか」が、喫緊の課題となっています。

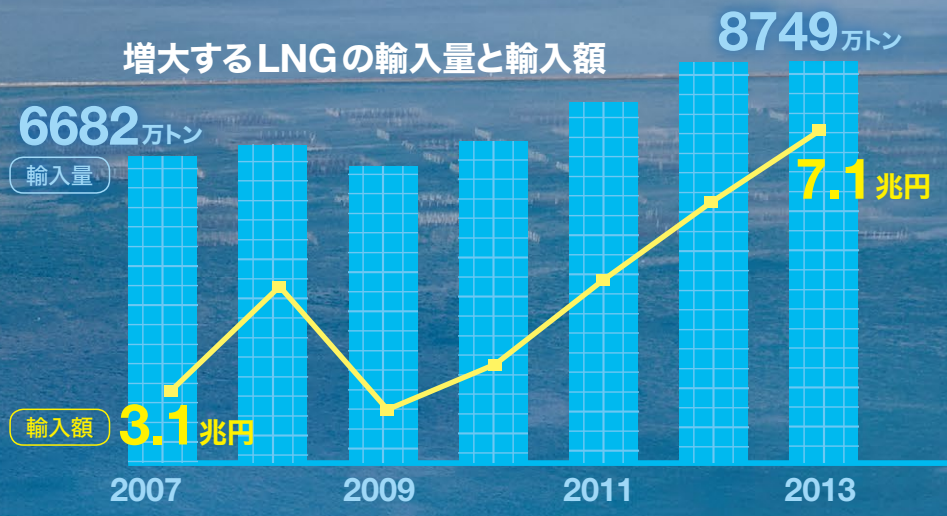
シェール革命を機に世界の需給構造が変化

天然ガスを安価に、安定的に確保していく。この目的を果たすべく、さまざまな対策が進んでいます。例えば、供給源をより多角化することで、特定地域や国への依存度を引き

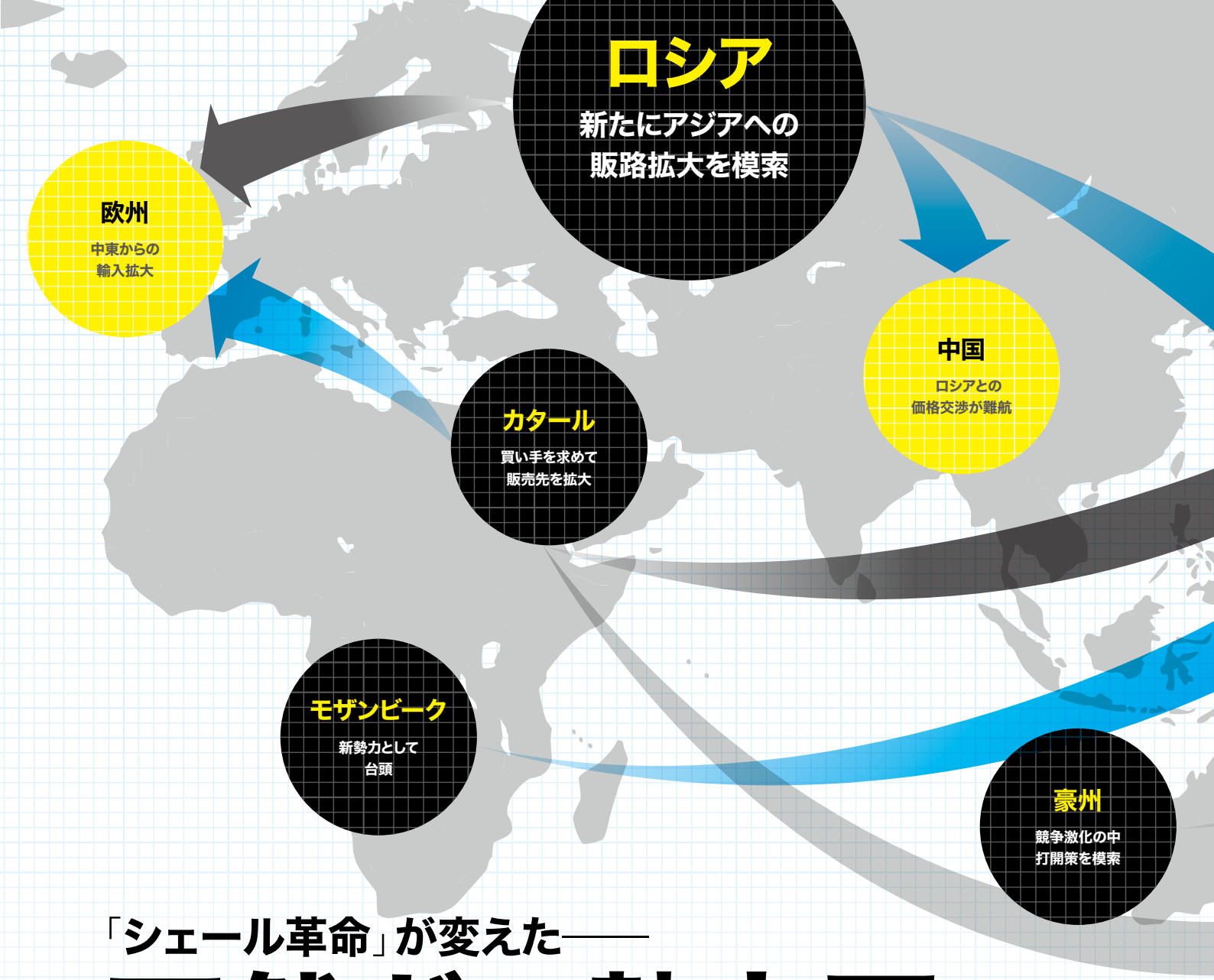
下げる。また、世界のLNG消費量の大半を占めるアジア諸国との連携など、消費国間の協力体制を整えて交渉力を強化する。

そして、今後の最大のポイントが、日本企業による米国でのプロジェクトです。同国は「シェール革命」を機に、純輸入国から純輸出国へと転ずる見込み。これにより世界のLNG市場の構造が劇的に変化しました。こうした中、日本は、また世界の国々はどう動いたのか？LNG確保のすう勢を読み解きます。

増大するLNGの輸入量と輸入額



世界的な傾向として、燃料価格は2008年のリーマンショックによって下落したものの、再び上昇。そのさなか、日本は東日本大震災の影響でLNG需要が約2割増加（2010年7001万トン→2013年8749万トン）。輸入額は3.5兆円から7.1兆円に増大しています。



「シェール革命」が変えた――

天然ガス勢力図

シェール革命に端を発し、変化する「売り手」と「買い手」の関係。日本の取り組みを着実に進めるためには、地球規模の視野が不可欠です。ここでLNGにかかわる国々が置かれている現状を、簡単に整理してみましょう。

限りある資源。もちろん、天然ガスも例外ではありません。その総量については諸説ありますが、従来の油ガス田からの産出に加えて、新技術の確立により採掘可能な埋蔵量が飛躍的に増加しました。これが「シェール革命」と呼ばれるものです。では、世界各地で、いったい何が起こっているのでしょうか。

刻々と変化していく売り手と買い手の関係

シェールガスの生産拡大を契機に、米国の輸入量は減少し、輸入国から輸出国へ転じると見込まれています。米国に販売する予定だった中東やアフリカ産のLNGは行き場を失い、欧州へ。結果、欧州におけるロシア産のガスの市場シェアが縮小。そこでロシアが目を向けたのが、日本や中国をはじめとしたアジア市場。さらに、カナダやモザンビークなど新たな資源国の台頭もあり、各国間の駆け引きが激しくなっています。

このように、米国で始まったシェール革命は、世界の天然ガス勢力図を変化させました。日本も、この機会をとらえ、安定的かつ安価なLNG調達を進めています。

LNGの疑問を解決！

そもそもLNGって？

天然ガスは世界各地に広く分布

LNGとは「Liquefied Natural Gas(液化天然ガス)」の略。天然ガスを冷却し、液化した燃料を指します。パイプラインによる「気体」での供給が世界的には主流の天然ガスですが、産出国から離れた日本などの国々は、「液化」したものを輸入しています。日本は2013年に豪州、カタール、マレーシアなどから、8749万トンのLNGを輸入しました。中東に偏在する石油と異なり、天然ガスは世界各地に広く存在しているため、さまざまな供給源を見込むことができます。

LNGはどう運ぶの？

長距離を海上輸送するために「液化」して届けられる

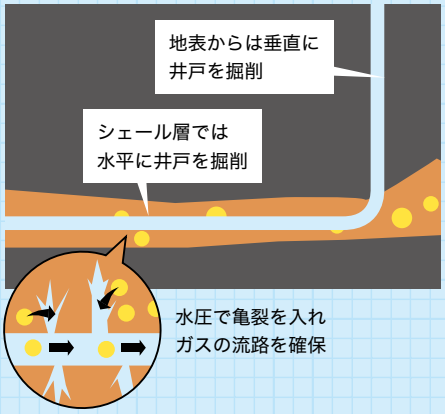
産出国において、気体の天然ガスを-162度に冷却して液化。タンカーを使って日本へ海上輸送し、再気化設備によって気体に戻します。その後、都市ガス3割、発電用7割の用途で、日本の各家庭や発電所などに届けられています。

シェールガスって？

新技術の開発によってシェールガスの採掘が可能に

シェールガスとは、頁岩(けつがん、シェール)と呼ばれる硬い岩石に含まれる天然ガスです。図のように水平に掘削したり、水圧で岩を粉砕したりといった技術を開発することで、これまで困難だった場所での採掘に成功。大量の天然ガスが獲得され、市場に革命を起こしています。

シェールガス掘削の仕組み



LNGをニッポンへ

いま、米国で起こっていること

LNGの受け入れ基地を、輸出用の生産基地に切り替えていく。米国では、設備を転換する複数のプロジェクトが進行しています。そこに「生産者」として参入し、日本へのLNG供給を目指す――。未知の領域を切り開く企業の「思い」に迫ります。

「シェール革命の果実を、どうやって日本に運んでくるか？　その具体的な方法について、私たちは精力的に話し合いました」。中部電力燃料部の佐藤裕紀部長は、同社と大阪ガスが共同で取り組む「フリーポートプロジェクト」（テキサス州）の幕開けを回想します。

佐藤裕紀さん
中部電力株式会社
燃料部部長
トレーディング
ビジネスユニット長

「今回の件では、輸出許可に関する国の後押しも力になりました。LNGを通じた新たなビジネスの可能性も探っていきたい」と佐藤部長。

フリーポート社が新たに建設するのは液化設備3系列。中部電力と大阪ガスは、うち1系列での液化加工契約を締結しており、2018年の商業運転開始を目指しています。「生産量は年間440万トン。中部電力はその半分となる220万トンの契約です」。では、米国で「生産者」の領域に踏み出すことは、どのようなメリットを生むのでしょうか。

「ガスパイプラインが縦横に走る欧州などと比べ、資源のない日本が買っているLNGの価格は高い。産出国からの輸送コストも違いますし、ガスを液化するコストもかかりますから、合理的な範囲である限りは仕方がありません。ところが、現状は原油と連動した値決め方式のため、需給バランスとは関係のないところで価格が上がり、もはや許容範囲を超えている。それを緩和する手段として、原油リンクとは異なる価格指標をもつ米国でLNGビジネスに参入したのです」

「ブラックボックス」の正体に切り込んでいく

これまでは、売り主がLNGを生産し、日本まで運んできて初めて所有権が移転する。あるいは、日本が用意した船が、現地までLNGを受け取りに行く。こうした買い方が一般的でした。いずれにせよ、LNGの生産プロセスは、まったくのブラックボックスだったのです。

「しかしこれからは、どこからいくらでガスを買い、現地にどうパイプラインを設置するか。もちろん日本までの運賃だって私たちが決めることができる。コスト構造が分かるということは、強力な交渉のカードにもなるということです。私たちはLNGのトータルバリューチェーンと呼びますが、上流のガス田、中流の液化事業、下流の輸送・販売、すべてに関与できるのが、米国のプロジェクトです。コーブポイントやキャメロン、フリーポート拡張といった日本企業が参画する基地からのLNG輸入が実現すれば、きっと日本の資源輸入価格の低減につながるでしょう」

ゲーム・チェンジャーに！その思いが実現を後押し

現地では、熱意あふれる若手を中心に交渉が展開されました。巨大な資源メジャーが闊歩する米国で突破口を開くことができた理由は、「絶対に実現させたい。その信念のみに突き動かされていたからだと思います」と佐藤部長は語ります。

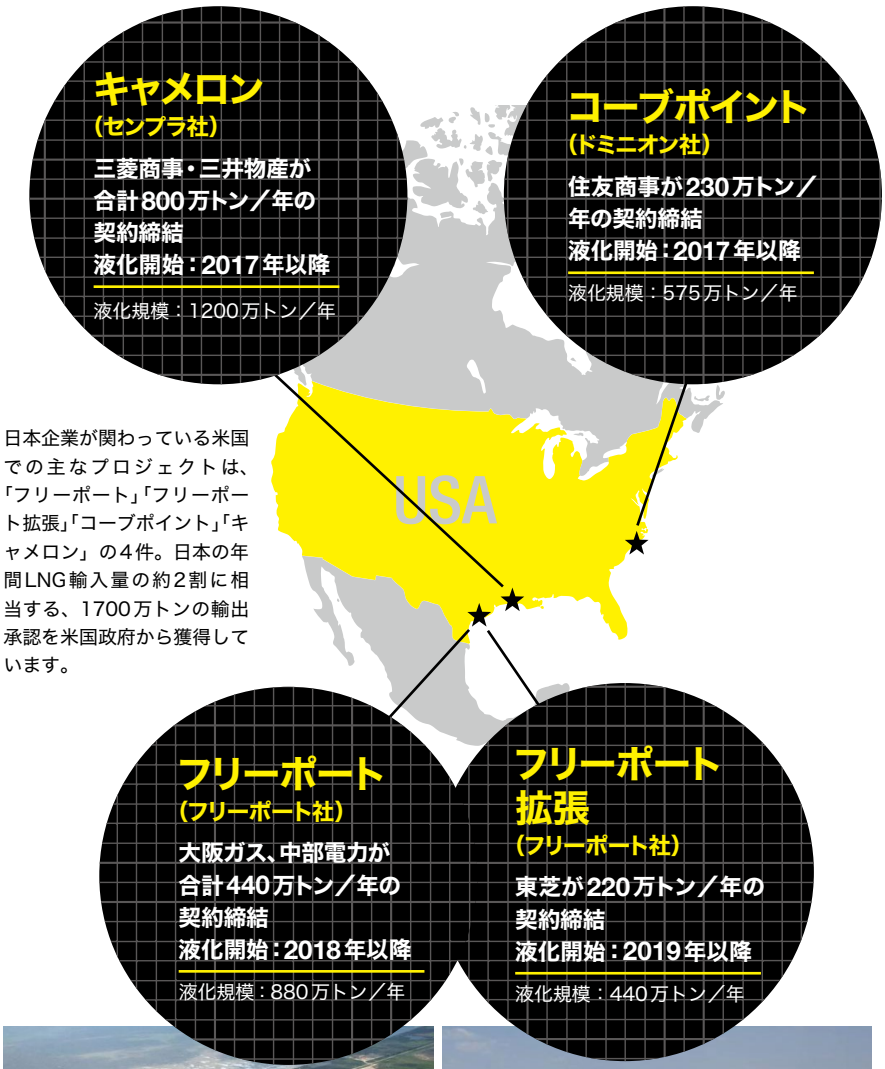
吉田哲臣さん
中部電力株式会社
燃料部　課長
北米LNGグループ

もちろん、やるべきことは山積しています。例えば国内での調整役を務める燃料部の吉田哲臣課長によると、「現在、ヒューストンに3名が常駐し、さまざまな準備に着手しています。なにしろ、我々にとっては何もかもが未知の領域。現地との電話会議や大阪ガスさんとの連携も頻繁に行いながら、ぜひ成果を財産にしていきたいと考えています」

チェンジ・ザ・ゲーム――。「業界を変えるきっかけになれば」と、佐藤部長は言葉に力を込めます。

「燃料調達に携わる者として、1円でも安く買ってくるのは普遍のタスク。加えて、日本を含めたアジアに対するいわゆるアジアプレミアムを取り除いていきたい。一企業の立場ですが、日本に利益をもたらすんだという気持ちで臨んでいます」

CLICK! ●中部電力株式会社 フリーポートLNGプロジェクト



日本企業が関わっている米国での主なプロジェクトは、「フリーポート」「フリーポート拡張」「コーブポイント」「キャメロン」の4件。日本の年間LNG輸入量の約2割に相当する、1700万トンの輸出承認を米国政府から獲得しています。

3系列の液化設備の建設を予定しているフリーポートプロジェクト。日本のLNG基地までは約1万7000km。最新鋭の船によって、効率的に輸送する計画です。

経済産業省｜担当者の声

安価で安定的なLNGの供給に向けた取組

東日本大震災後、原発停止に伴い、燃料調達費が大幅に増大し、2013年には貿易赤字が11.5兆円に拡大しました。このため、燃料調達費、特にLNGの調達費の削減が、我が国の喫緊の課題となっています。

LNGの調達費を低減するためには、大きくわけて三つの施策があります。一つ目は、シェールガスの生産拡大でガス価格が低下している米国からのLNG供給の実現です。二つ目は、日本企業による資源開発への参画支援を通じた供給源の多角化と権益確保です。三つ目は、LNG消費国間の連携による買主側の交渉力の強化です。

この中でも特に期待を寄せているのが、米国からの安価なLNG供給の実現です。米国からのLNG供給には、米国政府の承認が必要になります。このため、これまで総理や閣僚レベルを通じて、米国政府に対して、輸出承認の働きかけを行ってまいりました。この結果、これまでに日本企業が関与する4件のLNGプロジェクトについて、輸出承認を獲得することができました。

日本政府としては、引き続き、安価で安定的なLNGの供給に向けて、しっかりと取り組んでいきます。

資源エネルギー庁 資源・燃料部
石油・天然ガス課

(写真左から)
中川和騰 係長(市場・資源外交担当)
西村達一朗 課長補佐(資源外交担当)
神取 勉 係長(資源外交担当)
木下浩志 係長(資源外交担当)

石油・天然ガス課では、戦略的な資源外交の展開、産業協力などを活用した資源国との信頼関係強化、日本の探鉱・開発企業に対する支援などを通じ、石油・天然ガスの安定確保に取り組んでいます。

新しい施策広報「三本の矢」で地域とのリレーションを強化

～「施策コンシェルジュ」「九経倶楽部(Facebook)」「九経交流プラザ」～

九州経済産業局では、職員有志による「施策コンシェルジュ」の配置や、Facebookグループ「九経倶楽部」による分かりやすい施策情報の発信・相談対応、更には、常設のワンストップ相談窓口「九経交流プラザ」を開設し、地域企業の皆様とのリレーションを深める取組を強化しています。

1

広報・相談対応の拡充に向けた取組

1 施策コンシェルジュ
有志職員による広報／相談対応

2 九経倶楽部
Facebookの活用

3 九経交流プラザ
常設のワンストップ相談窓口

施策広報の現状と課題

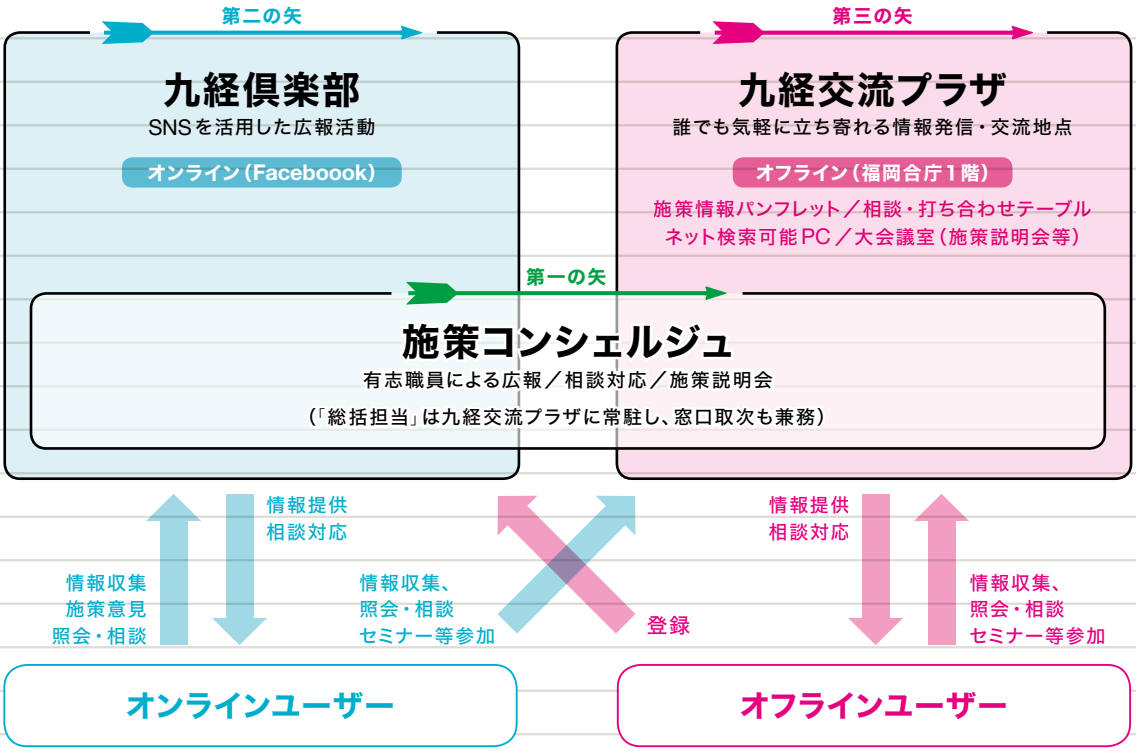
私たちは普段、「広報」という言葉を何気なく使っていますが、「広報」の英訳は“Public Relations”で、直訳すると「国民の皆様(パブリック)との関係性(リレーション)」となります。つまり、本来、「広報」とは、「情報を一方的に提供」するのではなく、「相手からの意見や相談を受け、双方向の関係性を深めること」だと考えられます。

これまで当局では、経済産業省の施策が多岐に亘る中、インターネットを活用した「ホームページ」、「メールマガジン」による情報発信や、対面式の「説明会／セミナー」、「相談会」などを実施してまいりましたが、こうした取組に加え、更に、必要な情報を必要としている方にもっと的確に届けられる術があるのではないかと考えました。

また、現状では、中小企業の経営者を始めとした当省の施策利用者の皆様からは、「相談するにも敷居が高そうな感じがする」、「似たような施策がたくさんあり、どれを活用すべき(どこに相談すべき)か分からない」といった声も聞かれます。

つまり、従来型の「広報」は、基本的に行政としての「説明責任」を果たすことに軸足が置かれていましたが、より顧客満足度を重視した積極的な情報発信と施策相談に対するワンストップサービスを充実させる必要がありました。

2 新しい施策広報「三本の矢」の関係図



新しい施策広報「三本の矢」

そこで、九州経済産業局では、平成25年度から新しい施策広報「三本の矢」（→**1**）として、①施策コンシェルジュ～有志職員による広報／相談対応～、②九経倶楽部～Facebookの活用～、③九経交流プラザ～常設のワンストップ相談窓口～を開設し、広報・相談対応の拡充に向けた取組を始めました。（→**2**）

それぞれの取組についてご紹介します。

第一の矢「施策コンシェルジュ」

有志職員による広報／相談対応

「コンシェルジュ」（concierge）という言葉は、元々、フランス語で、「アパートの鍵の番人」といった意味合いですが、最近では、ホテルなどでお客様からのいろんな相談・要望に応える「総合的なお世話係」という意味で使われています。

一般的には、行政のホームページやメールマガジンの情報では、新しい施策が出ても、直接、その担当窓口に相談してみないことには、実態がよく分からないといったことが少なくありませんでした。そこで、「施策コンシェルジュ」の登場です。

九州経済産業局では、平成25年5月から、局内横断的に有志職員が「施策コンシェルジュ」（平成26年2月末時点で19名）となって、

第二の矢となるFacebookページ「九経倶楽部」を活用した分かり易い施策情報の発信や相談対応を行うとともに、中小企業団体などと共同で施策説明会や交流会を行っています。(→**3**)

また、施策コンシェルジュのメンバーは、担当業務以外の施策に関する理解を深めるための研修会を開催し、多岐にわたる経済産業施策情報の共有に努めています。

第二の矢「九経倶楽部」Facebookの活用

最近では、FacebookやTwitterなどのソーシャル・ネットワーキング・サービス(SNS)の普及に伴い、国や自治体でも、SNSを活用した広報活動を始めていますが、「双方向性」というSNSの特徴を活かしきれず、一方的な情報提供になっているケースもあるようです。

そうした中、九州経済産業局でも平成25年5月、Facebook内の公開グループ「九経倶楽部」(→**4**)を開設し、そこへ「施策コンシェルジュ」となった職員が、補助金の公募情報や制度説明会の開催案内などの施策情報をかみ砕いて投稿するとともに、グループメンバー(平成26年3月13日時点で1,422名)からの質問/相談への対応を行っています。Facebookによる施策広報のメリットは、メンバーからの質問や相談のプロセスを他のメンバーが共有できるほか、メンバーが九州内外で活動する取組内容も共有できるなど、顔の見える双方向コミュニケーションが可能なところです。

また、年に2〜3回程度、「九経倶楽部」のメンバーでの交流会(オフ会)を行うなど、施策利用者の皆様との接点を増やし、きめ細かい対応を行っています。

第三の矢「九経交流プラザ」常設のワンストップ相談窓口

平成25年10月、福岡合同庁舎1階に常設のワンストップ相談窓口、及び地域の皆様のビジネス交流拠点として「九経交流プラザ」を開設しました。(→**5**)

ここには、施策相談専門職員(=「施策コンシェルジュ」の総括)と地域知財活動調査員の2名が常駐し、施策利用者の皆様からの様々な施策に関する相談にワンストップで対応(適切な行政窓口への取次ぎを含む)しています。

また、「九経交流プラザ」には、各種施策パンフレットや打合せテー

3 交流会での利用者の声

施策コンシェルジュの方々を今後、様々な形で活用してみたいです。

いろんな分野について担当窓口をご案内いただき、勉強になりました。

域内の事業者から設備導入の支援策を聞かれ困っていたが、こうした窓口があると助かる。

我々、中小企業経営者と行政との交流の場・連携のチャンスを戴き、有り難かった。

4

CLICK! ●Facebook内の「九経倶楽部」

5 CLICK! ●「九経交流プラザ」

左上／施策コンシェルジュによる相談対応風景
右上／九経交流プラザの入り口
下／域内企業の皆様による打合せ風景

ブル、ネット検索可能なパソコンなどを常備したビジネス交流スペースの他、最大90名まで収容可能な会議室も併設しており、地域企業の皆様のビジネス交流拠点としての機能も担っています。

今後の展望

施策利用者の皆様の九州経済産業局に対する期待に応えるために、今後は以下の点を中心に、施策広報「三本の矢」を軸として、更なる広報／相談体制の充実を図っていきたいと考えています。

①他省庁や関係機関との連携強化

施策利用者の皆様からの相談内容には、他省庁や国の関係機関の施策活用、域外企業との連携を模索されているケースもあります。

一方で、他省庁や国の関係機関側にも、事業者の皆様に対して関連施策を積極的に広報したいというニーズもあります。

これらのニーズに対応するために、福岡合同庁舎１階という「九経交流プラザ」の立地面の優位性を活かし、九州経済産業局が結節点となり、他省庁や関係機関との連携を強化することで、様々な施策の「ワンストップサービス拠点」を目指していきます。

②中小企業団体や業界団体などとの連携強化

経済産業省の施策広報は、施策利用者へ個別に行うことも大切ですが、各種団体を通じて広報することにより、いっそう効果的・効率的な場合もあります。

このため、九州経済産業局では、「施策コンシェルジュ」と中小企業団体や工業会などの業界団体、士業（税理士や会計士など）など企業の経営支援を生業とする業界の団体などとの連携を強化してまいります。

活性化へ向けて

施策広報「三本の矢」は、中小企業を始めとした施策利用者の皆様のニーズにお応えすることが一義的な目的ですが、同時に、局内職員の人材育成につながる効果もあるため、将来的には、職員誰もが「施策コンシェルジュ」としての役割を果たしていけるよう取組んでいくこととしています。

九州経済産業局としては、この施策広報「三本の矢」で、九州域内の施策利用者の皆様との関係性（リレーション）をより一層深め、九州経済の活性化に積極的に寄与していきたいと考えています。

シンボルマーク探訪 —— vol.18

CLICK! ●支援ポータルサイト「ミラサポ」

▸支援ポータルサイト「ミラサポ」

支援ポータルサイト「ミラサポ」は、国や公的機関の支援情報を分かりやすく提供するとともに、WEB上で先輩経営者や専門家と情報交換ができる、新しい形の支援ポータルサイトです。中小企業・小規模事業者や支援機関の皆様に親しみをもって利用していただくために、皆様にとって使いやすいサービスを目指しています。

「ミラサポ」のロゴマークには、創業、海外展開、成長分野への進出など、「未来の企業をサポートする」という意味が込められており、「☆」は光輝く中小企業を表象しています。

経済産業省
Ministry of Economy, Trade and Industry

経済産業ジャーナル 2014年4・5月号
発行人／経済産業省
〒100-8901 東京都千代田区霞が関1丁目3番1号
http://www.meti.go.jp/