

DGI、進化するシンガポールのLNG事業モデル



Diamond Gas International Pte. Ltd. (DGI)
Chief Executive
津軽 亮介

ハブ化の進むシンガポール

シンガポールは、1965年にマレーシアから独立。天然資源に恵まれない小国が、国際競争力を高めるために、外国資本の誘致を国策に掲げ、英語を公用語として採用、企業への優遇税制の導入など、積極的にグローバルハブ化を目指す政策を進めてきた。2017年1月時点で、日系企業数は836社に達し、アジアトップのグローバルハブとなっている。

液化天然ガス（LNG）業界においても、シンガポールはアジア域内のグローバルハブとなっている。資源メジャー各社をはじめ、エネルギートレーディング会社、本邦総合商社が相次ぎシンガポールに拠点を設立。近年では本邦電力・ガス会社も例外ではなく、日系LNG関係企業だけでも約20社がシンガポールに拠点を置いている。LNG業界においても、シンガポールのハブ化が進んだのは、Global Trader Programmeなどの各種税優遇制をはじめとする政府のサポート、社会インフラ整備が進んでいること、成熟市場である東アジア、今後成長が見込まれる東南アジア・南アジアへの地理的アクセスにある。いったんハブ化が始まると、シンガポールが情報の集積地、交換地として機能し始める。今後もLNG業界プレイヤーがシンガポー

ルにアジア市場対応拠点をおく動きは加速して行くだろう。

LNG現物取引のハブ化についても検討がされている。政府系のシンガポールLNG社は、シンガポールのジュロン島に18万8000m³のLNGタンクを3基保有しており、現在4基目を建設中。同社のタンクは国内需要向けの活用のみならず、アジア・パシフィック地域で希少価値の高いLNG再輸出基地としても活用されており、域内の商流の取り込みに一役買っている。今後、米国ならびに豪州から多くの新規プロジェクトが運転開始を控えるなか、仕向地制限のないカーゴがアジア市場に流入してくることが予想される。それらのカーゴの一部はアジア・パシフィック域内の好立地にあるシンガポールのLNG再輸出基地を活用した商流を通じて、最終需要家に届けられるケースも出てくるだろう。

シンガポール取引所（SGX）は2016年1月にSLInGと呼ばれるLNGの先物とスワップ市場を開設した。本来、LNGは長期契約では原油リンクでの引き取り、Spot取引では固定値での引き取りが主流であるが、最近では、Platts社がLNGスポット価格指標として毎日公表するJapan Korea Marker（JKM^{注1}）ならびにJKMスワップを活用した短・中期取引も増えており、SLInGもJKMと同様にアジアでの新たなLNG価格指標としての活用が期待されている。一方で、現時点で市場関係者の信頼性が高いのはPlatts社が発表するJKMであり、SLInGを活用した取引はさほど実現していないのが現実である。今後、SGXとしていかにして流動性を確保していくのかが大きな課題になっている。



シンガポールLNG社のLNGタンク（写真提供：Singapore LNG社）

注1：JKMとはPlatts社が毎日公表するLNGスポット価格指標であり、日本・韓国着ベースのスポットカーゴ価格（長期契約カーゴの価格は除く）を参照の上、算出されている。アジア・パシフィック地域では最も信頼性の高いLNGスポット価格指標として認知されている。

DGIの事業展開

三菱商事は約50年前より日本向けLNG供給を開始、その後近隣諸国へも供給を拡大し、域内へのエネルギーの安定供給に努めてきたが、2018年立ち上がり予定の米国Cameron LNGの自社引き取り数量をはじめとする三菱商事保有のEquity LNG販売を担うべく、2013年に機能子会社であるDiamond Gas International Pte. Ltd. (DGI) をシンガポールに設立した。DGIは、三菱商事が長きにわたり築き上げてきた日本・韓国を中心とする伝統的LNG市場におけるプレゼンスを維持・拡大しつつ、新興市場を含めたLNG販売先の多様化・積み上げを目指している。

現在の市場環境に目を向けると、環境対策や開発途上国の経済成長に伴い、世界のLNG需要は、現在の約2億6000万トンから2030年時点で4億8000万トンと倍増することが予想されている。特に、東南アジアと南アジアは大幅な需要の伸びが期待されており、2016～30年の需要は東南アジアが1000万トンから5300万トンへ、南アジアが2100万トンから7600万トンへ、それぞれ増加すると見込まれている。加えて、東南アジア・南アジアの多くの国々は、元来天然ガスの生産・消費国であり、LNGの受入を開始するにあたって必要となる天然ガスパイプラインなどの国内下流インフラがすでに整備されている点も魅力といえよう。

これら新興需要の取り込みにあたっては、純粋にLNGを売買するのではなく、「LNG受入基地+LNG供給」、「LNG供給+発電所」といったバリューチェーンのパッケージソリューションが求められる機会も多い。そこで、DGIでは、三菱商事の持つ総合商社としてのおおのこのバリューチェーン機能に加え、本邦電力・ガス会社、国際石油会社 (IOC)・国営石油会社

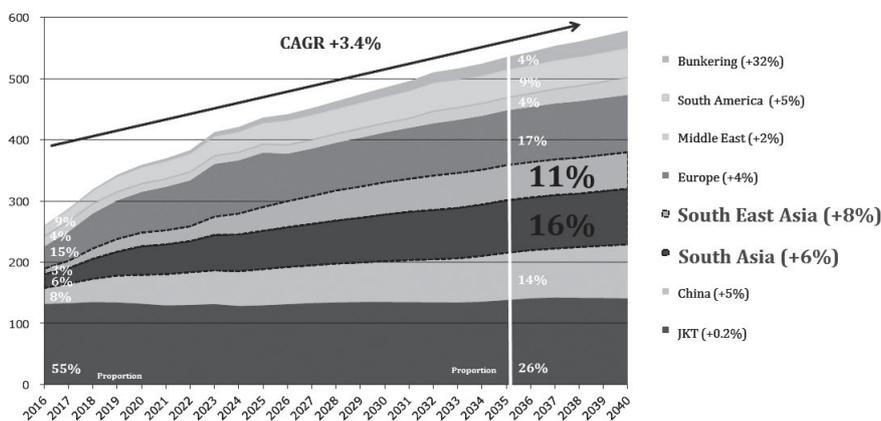


建設が進むCameron LNG社のプラント
(写真提供：Cameron LNG社)

(NOC)、国際協力銀行 (JBIC)・独立行政法人日本貿易保険 (NEXI) といったそれぞれの分野に強みを持つ各社と戦略的かつ相互補完のパートナーシップを通じた新興LNG需要開拓案件の実現を目指している。

上述のとおり、新興国の市場成長力は魅力的であるが、克服すべき課題も多い。特にリスクマネジメントは肝要であり、長期事業計画の決定前に相手を見据えつつ、ソブリン・リスク (政府・政府関係機関などに対する投融資リスク)、カウンターパーティ・リスク (取引相手の倒産リスク)、外国為替リスクなど、さまざまなリスクを考慮し事業判断を下していく必要がある。また、現行マーケット環境下では新興市場においても熾烈な競争が繰り広げられており、特に新興買主においては供給信頼性と同等もしくはさらに上位に価格優位性を据える者もあり、DGIとしても各市場のさまざまなニーズに応じていくべく、リスクを軽減・管理する能力に加えて一層の柔軟性と創意工夫を持って独自のパッケージソリューションを提供していく必要があると考えている。

LNG市場は世界的に見ても引き続き3%強の成長率を保っているが、成長の軸はアジアの伝統市場から東南アジア・南アジアをはじめとする新興市場に移っており、これに伴い需要の質も変化していることをDGIとしても十分に認識し、変容する市場ニーズに柔軟に対応すべく事業モデルの進化を図っている。



東南・南アジアの潜在LNG需要 (三菱商事調べ)