

「イラクにおけるビジネス機会／法制度の観点より」

ディーエルエイ・パイパー東京パートナーシップ

パートナー/デイビッド・ロビンス氏、リーガル ディレクター/サーレム・チャラビ氏

○デイビッド・ロビンス氏

本日はお招き頂きまして有難うございます。と同時に、皆様方、こんなに大勢いらして頂いて、有難うございます。これだけ幅広い企業の方々からこれだけ大勢お集まり頂いているということは、日本の経済界がイラクにこれだけ高い関心をお持ちの証だと思っております。

本日の講演者であるチャラビ氏の紹介と、ディーエルエイ・パイパーの紹介をさせていただきます。冒頭にご紹介頂きましたように、私は東京オフィスでパートナーをやっております。エネルギー・セクター・アジアを担当しております。プロジェクト・ファイナンスのヘッドです。中東、それからイラクの実務をつかさどっております。ディーエルエイ・パイパーは世界最大の法律事務所で、世界30カ国以上にオフィスを構え、中東には6拠点ございます。バグダッドには、ローカル・スタッフを置いて運営しております。東京との間でやりとりしていきまして、チャラビ氏はドバイから来ていますが、ドバイと東京の間で日本のクライアント向けのコーディネーションをさせて頂いております。最も正確な最新の情報を私どもは提供できると自信を持っております。

サーレム・チャラビ氏ですが、イラクの法律、それからビジネスの専門家で、前政権が倒れましてからチャラビ氏は極めて重要な役割を新しい新生イラクで果たしてこられました。統治委員会のメンバーで、そしてイラク政府と連合暫定政府との間のコーディネーション・シニア・リーガル・アドバイザーでありました。そして、銀行法につきましても彼が先頭に立って制定しました。チャラビ氏は法制度、それからビジネス制度を新生イラクにとってつくってきた人でして、昨年ディーエルエイ・パイパーにジョインして頂きまして、チャラビ氏のほうからイラクの法制度についてお話を頂きます。その後、どういったビジネスチャンスがイラクにあるのか、その際にどのような法的な側面に注目をしなければならないのかということについて話をしてもらいます。

○サーレム・チャラビ氏 有難うございます。こういう機会を頂いて、大変うれしく思っております。光栄です。初めて東京に私今回参りました。楽しんでおります。

簡単に法的な側面についてお話をさせて頂きたいと思っております。法制度についてお話をさせて頂きま

す。

まず、先ほどのスピーカーの方も仰っていた点ですが、ヨルダンサイドからエルビルからイラクに入るというのがロジカルなソリューションだということですが、1つつけ加えると、ヨルダンは国境近くにフリーゾーンを設けています。これは企業をサポートするためのフリーゾーンで、追加的な支払いをヨルダンの税関に支払わなくてもいいようになっております。

それから、イラクのセキュリティー・カンパニーに関してですが、先ほどのバーカー氏が仰っていましたが、免責があるのでセキュリティー・カンパニーは余り役に立たないという話ですが、2008年にそれが変わりました。2008年末にイラク政府とアメリカ政府がセキュリティー協定に署名をしました。ですので、セキュリティー・カンパニーはもう問題がないのです。

イラクおよびイラク国外のセキュリティー・カンパニーの弁護もさせて頂いておりますし、私ども、原告側の弁護をすることもありますが、1つセキュリティー・カンパニーを雇う側が気をつけておかなければならないのは、セキュリティー・カンパニーがイラクの法律を遵守しないと訴えられることがある、そしてそのクライアントも訴えられてしまう可能性があるということは気をつけて頂かなければなりません。つまり、セキュリティー・カンパニーを雇う側には、セキュリティー・カンパニーがイラクの法律を守っているかどうかということをチェックして頂く必要があります。現在の制度のもとでは、2008年末以降の新しい制度では免責がございませんので、訴えられる可能性がセキュリティー・カンパニーとはいえあるということは認識して頂く必要があります。

イラクでビジネスを進める際の法制度について話をしてまいります。どんな企業であってもビジネスを進めるためには、2008年12月31日以降ですが、イラクに進出する場合はビジネスをするための登録が必要です。これは駐在員事務所でもいいし子会社でもいいし支店でもいいのですが、こうしたところを経由して登録をして頂く必要があります。そこで気をつけて頂かなければならないポイントが幾つかありますので、それもきょうはカバーしてまいります。もう一つは、企業が進出する際に関連するイラクの法律には、雇用法もございまして、入国管理に絡む問題なども認識しなねばなりません。その辺の理解をしっかりと頂く必要がありますので、後ほどその話もさせていただきます。

先ほども少し話が出ていましたけれども、イラクには新しい投資法があります。2006年に制定されたのですが、最近改正されております。外資を誘致する際に国内投資家と同じ扱いをすることが目的ですが、1つの例外は土地の所有です。これまでのところ、イラク人しか土地を所有することができないというのがイラクの状況でした。今年の2月に投資法が改正され、外国の企業、外国の投資家であっても住宅を建設するときのみに限り土地を所有できるようになりました。住宅建設以外の目的で土地を持つことは許されておりましたが、日本企業がイラクに進出してビジネスをしたい場合には、

土地の貸与を受けることは可能です。50年のリースといった形で使うことはできます。それから、南部のオイル・カンパニーで拠点をつくっているようなところ、これは油田ということではなくて、オペレーション上のベースをつくる場合には、20年から30年のリース契約を結んでいます。最近、土地の20年のリース契約をオイルサービス・カンパニーと私どもで締結したばかりです。

一番投資が多いのが石油部門です。GDPに対しての原油の貢献が一番大きいので、そのセクターの話からさせていただきますが、まず川上セクターからお話をします。

憲法を起草するときはこの石油セクターをどうするかという話がありました。クルディスタン地方政府と中央政府との間の紛争です。石油の扱いについての紛争を憲法上どのように扱うかが憲法を起草する際にポイントでした。クルディスタン政府は新しい油田を開発する権利を与えてほしいと主張しましたが、中央政府は石油政策については一元化したいと主張しました。これで揉めたのですが、最終的に、もし新しい油田が発見されたという場合には、中央政府が協力をして油田を開発すると取り決めて決着しました。しかし、紛争があった場合には地方政府がどう開発するかを最終的に決めるという結論になりました。ということで、クルディスタンの地方政府はPSA契約を結んだのです。生産分与契約を割と小規模な石油会社と結びました。

ただ、例外が1つあり、その1つ以外は中央政府が認めておりません。最近までこの中央政府とクルディスタン政府の間で契約が結ばれたオイル、石油、油田の開発に関して、クルディスタンの問題は輸出ができない、近隣諸国、トルコ、イラン、シリアは中央政府を通してもらわないとクルディスタンからの直接の輸入は受け入れられないということを言っていたので、中央政府が認めない場合に問題になってしまうということがございます。このような政治的な問題がありますので、石油法というものはまだできておりません。

石油省首相はどうするか決めました。その結果、一連のトランザクション契約を企業と結んだのです。この契約はサービス契約という位置づけです。PSAではなくてサービス契約という位置づけの契約を結んでおります。1つはBPCNPACとの契約でありました。それからエクソンとの契約。その他エニーと南部での契約がございます。

それから、ライセンスングもありました。昨年12月に第2次入札が行われました。だれが落札したかというのと、例えばペトロナス、CNPC、ルークオイル、ガスプロムなどが応札をしたのですが、この第2次入札ラウンドではアメリカは全然応札しなかったのです。

このサービス契約の特徴は、基本的には名前はサービス契約なのですが、中身はPSAとかなり似ています。つまり、石油会社のほうが資本投資をします。そして石油省と石油会社で協議会を設置し、この協議会を通じて生産の戦略などについては話し合うという形になっております。そして、石油会

社の投資は石油からの収入で回収していくという形になっておりまして、その回収の仕方はPSAの中身とかなり似ております。Pファクターというものが入っていますから、PSA契約と非常に似ていると。

契約方法はイラクの法律で決まっています。それから、仲裁については交渉ということなのですが、基本的にはこれはパリでの仲裁という仲裁条項になっています。場合によってはジュネーブで仲裁をやるという仲裁条項になっている契約もございます。しかしながら、どちらにしてもイラクの法律で、イラク法が準拠法になっております。

最初に申し上げましたBPCNPS、CNPCが最近掘削の契約をサービス・プロバイダーと結んでおりまして、このドリリングが間もなく始まることになっています。先ほどありましたように、石油省のほうでガス田について新しい入札ラウンドをやるということになっています。恐らく今年の9月ごろになるのではないかと思います。

それから、限定的な入札のプロセスをオイル・フィールド、それからガス・フィールドについてやるということを石油省は発表しております。限定的な入札です。これは、例えば日本石油がナシリヤの油田を石油省と交渉したときもそうだったのですが、3社、石油省が招いたと。それ以外はエクソンとエニー、この3社が招かれましてナシリヤのフィールドの交渉をしました。石油省としてはこれらの油田につきましてこの限定的な入札プロセスをもう一回やるということを言っております。それから、年末までに石油省としては第3次の入札ラウンドをやるかもしれないということを言っています。

これらの契約に署名したとき、かなり反対が強く、特に国会議員の間ではかなり強かった。だから、国会が最終的に契約を承認したいということも発生したのですが、これらの契約が合憲かどうかというところで議論がありました。その話はきょう特にいたしませんけれども、現実問題として、イラクの人たち、これらの契約というのはイラクにとってプラスであったという評価は定着しております。つまり、ビジネス上の条件というのはイラクにとって有利だったので、もう一回交渉をやり直すということはしたくないというのがイラクの現在の考え方です。恐らく、石油法が新しい政権のもとで、新しい国会のもとで可決されれば、PSAが認められることになるかもしれませぬので、そうなれば昔の契約というのはもう一回交渉し直す必要が出てまいります。

ライセンス・ラウンド、入札ラウンドに参加するためには、まず石油省に申し込んで事前審査を受けなければなりません。現在、日本の5社が事前承認を受けています。インペックス、日本、JOGMEC、三菱、JAPEX、この5社です。バイのネゴシエーションをやるということであるならば、事前審査を受ける必要がございません。石油省の事前承認を受ける必要はありませんけれども、かなり

の生産能力を持たなければできません。

最近サインされた契約の中でイラクで広く報道されておりますのは、増産にはかなり問題があるのではないかという話が出ております。まずは掘削、ドリリングです。法律の話ではなくて、どれだけ現状が複雑かということをご説明するために申し上げるのですが、特に掘削、ドリリングに関して専門知識が足りないのです。ですので、イラクでは、特にイラクの会社あるいはイラクの国民もそうなのですが、またイラクの政府、イラクに進出しているオイルサービス・カンパニーもドリリングにかなり関心を集めています。ドリリングのキャパシティーがイラク国内にはないのです。リグのキャパシティーが足りない。例えば500ぐらい必要だと、今20ぐらいしかリグがないので、それを500ぐらいまでふやしていかなければならないということで、オイル・リグだけでも物すごいニーズがあるわけです。

オイルサービス・カンパニーのジョイント・ベンチャー絡みのサポートを今させて頂いていますが、かなりこのドリリング、掘削については関心が高いです。資本を入れるという。そして、イラクのパートナーがローカルなノウハウを持ってくる。ドリリング・カンパニーがドリリングのノウハウを入れると。しかしながら、資本が足りないということで、資本をここで投資するというのも非常に関心のある分野ではないかと思えます。これまでのところこれは実現していませんけれども、石油省のトップの人たちの話を聞いておきますと、どうも石油省としてもサービス契約からの収入をキャッシュではなくて石油で払うということも考えているようです。まだこれは決定していませんけれども。

ジョイント・ベンチャーをやりたければ、大事なポイントがあり、オイル・カンパニーにとりましても外国の投資家にとりましても大事なポイントというのが幾つかございます。1つは、汚職規制、しっかりとイラクで遵守しなければいけないということです。新しい汚職規制法が2004年にできております。いろんな汚職対策機関というのも出ています。適切にこれらの組織が運営されているというわけではないし、ビジネスもよくわかっていない。その結果として、これら汚職規制当局は突っ込まなくてもいいところに口を突っ込んでくるわけですが、しかしながら汚職規制があるということはしっかり認識しておかなければなりません。

それから、ジョイント・ベンチャーをオイルセクターでやるという場合には、税制も極めて重要なポイントです。国民議会は19号法というのを2010年に可決いたしております。これは石油会社に適用される法律で、35%という税率をイラクで事業をやっているオイル・カンパニーに課すというものです。この法律は4行ぐらいの短い法律なのですが、サブコントラクター、オイル・カンパニーの下請会社にもこれは適用される法律です。それがどういう意味なのか、この法律に基づいた規則はまだできていないのでわからないのですが、オイルサービスをやりたいというような会社は、やはりこ

の35%で課税される可能性があるということはしっかり覚えておいて頂く必要があります。石油会社の下請も35%という税率が課される可能性があるということなのです。オイルサービス・セクターというのは、イラクにおいてもこのところの認識が高まってきております。ローカルなノウハウとかさまざまなリレーションシップを提供することができます。そして、リグとか機材を持ち込むあるいは資本を持ち込むのが外国の石油会社ということで、海外からの資本を必要としているわけです。

イラクのジョイント・ベンチャー、パートナーのデューデリジェンスをやるときに、精査をするときに、これは私の経験からいいましても、3回あったことなので大事なのですが、資産に対する権限、資産の名義、権限をどう確保するかということです。資産の名義、所有権というのは非常に甘いのです。司法省、法務省というのは中央政府は厳しいのですが、南部へ行きますとこの資産の名義というのは非常に甘いで、資産の名義を持っているという人と契約を結んだつもりでも、その多くの家族の人たち、親戚の人たちが資産の所有権を持っている、名義を持っているということで、いろんな多くの人と交渉しなければならないという結果になりかねませんので、そこは気をつける必要があります。

そして、契約相手が政府である場合、決済方法をしっかり気をつけておく必要があります。イラク政府というのは支払いが遅いということで悪名高いので、決済方法をしっかりと決めておく必要があります。イラク復興基金というのがありました。そこに石油からの収益が入っていくわけですが、私が言っているのはそれ以外の話で、イラク政府は支払いが遅いのです。これは相手がだれでも同じことです。ですので、ちゃんとキャッシュ・フローのストラクチャリングに気を配って、イラク政府は支払いがおくれがちだということをしっかりと盛り込んでおくべきであります。もし可能ならば、L/Cを使って身を守っておいたほうが良いということになります。

そのほかのエリアとしてイラクでチャンスがあるのは、今既にある既存のガス田・油田の改修です。1990年代に増産を実現するために、イラクはロシアの企業と、サービス・カンパニーと契約を結びました。ロシアが来たのですが、ちゃんと水のフィルタリングをしなかった、そして油田・ガス田のオペレーションが非常に悪かったので、ナサリア・フィールド、日本が関心を持っているところとかその隣の油田などですが、360あるうちの320の油井がふたされちゃっているということなのです。ですので、この既存田の改修というのは非常に大きなビジネスチャンスです。

それから、パイプラインの建設というのもあります。先ほど申し上げましたように、石油省が抱えている一つの問題は、これらライセンス契約を結んだ後、増産しようということでやってきたのですが、インフラが足りないと。1つ大事なインフラがパイプラインなのです。パイプラインも不足しているわけです。石油省はオイル・カンパニーの幾つかと契約を結んで、パイプライン建設のファ

インセンシングを石油会社に持たせるという契約もあるのです。いずれにいたしましても、イラクには鉄鋼が不足しているということと、すべてのありとあらゆる原材料がイラクには不足しておりますので、プラス、ローカルなパイプライン業界というのはありませぬですから、パイプラインも非常に大きなチャンスです。クライアントはイラクの政府というよりも、実際には石油会社がクライアントである場合も多いわけです。恐らく、決済手法はイラク政府に比べるとこうしたイラクのオイル・カンパニーのほうがいいと思うのです。恐らく、入札のプロセスもイラク政府、石油省の入札プロセスよりもいいプロセスだと思います。

もう一つ、石油セクターが発展していくために重要なのは輸出のインフラです。特に輸出港です。積み出し港です。先ほどのスピーカーの方が仰っていましたが、ウム・カスルとかさらに南の輸出港は全然整備が進んでいません。今後予測される石油の輸出に耐えられないと。今でも1日当たり180万バレルなのですが、それでぎりぎりいっぱいだと。それから、トルコ経由で1日当たり35万バレルなのですが、今の現状から2倍に増産ということになりますと、今でもいっぱいいっぱいなのに、輸出のキャパシティが全く足りないということになります。

1つこれに関する問題としては、長期のクウェートとの国境地帯における問題がございます。紛争がございます。特に、水の境界線に関しての紛争があります。フォールアップラダーという地域があるのですが、これはクウェートとうまく交渉がまとまれば、イラクの港湾を大幅に整備してオイルタンカーを受け入れることができるようになるのですが、それがどうなりますでしょうか。歴史的にはシリアを経由するパイプラインなのですが、これは25年間も運用されておられません。モービルが1年半ほど前にパイプラインの再建の交渉をしていたのですが、この交渉が行き詰まっております。これもやはりパイプラインとなりますと、シリアを経由するあるいはヨルダンを経由してのガスのパイプラインという代替ルートになるわけです。ですから、パイプラインの拡充の一つのチャンスがあります。

それから水、これも大事なのです。ドリリングに必要な水が不足しているということが1つありますし、浄水プランなどが必要です。フィルトレーションが全然今ないというポイントがあります。

もう一つのボトルネックは、スタッフの経験が不足しているというポイントです。第2次入札ラウンドでまとまった契約はそれぞれのオイル・カンパニーが大体500万から1,000万ドルぐらい年間、ローカル・スタッフのトレーニングに使わなければならないという契約内容になっています。これはオイルセクターに関心を持っていて、イラクに進出してトレーニングをやるというのも一つの足がかりになるのではないかと思います。オイル・カンパニーから支払いを受けるということです。なぜならば、マンパワーが不足しているので、トレーニングという形での進出も一つのポイントになるのではないかと思います。

ですので、一般論ではございますが、あとアル ウズリさんが先ほどお話しなさっていたのですが、6月の26日に、あと数週間の話ですが、石油省がワークショップをやることになっています。バグダッドで民間の精製所に関するワークショップをやることになっています。法律第1号、2007年に民間の製油所を設立するという法律ができたのですが、ただ、条件が余り魅力的ではありませんでした。民間の精製所が石油省から原油を市場価格の1%を下回る水準で買い取ると。そして、政府に売るかあるいは輸出するかという条件なのですが、政府はこの原油を買い取る権利を持っていると。このコンバージョンの計算式が製油所に進出したいという民間の投資家にとっては全然魅力的ではなかったのです。現在、この数字を市場価格の1%を下回る水準ではなくて、5%に変えようという話がございます。5%になればもう少し条件が有利になります。

環境とか衛生面での規制がこれまでイラクにはなかったのですが、これ今検討が石油省によって進められております。現在、石油省と議論をいたしまして、こうした環境面・衛生面での規制づくりにかかわっております。精製所で働く人たちにとりましては、やはりこの辺が非常に気になるということですので。

それでは、もう一つの大きなチャンスについての話をしたいと思います。それは電力です。

アル ウズリ氏もこの話をされていますが、先週5日間、電力省の代理としまして8カ所の発電所の入札案件の代理を行いました。この8カ所の発電所というのは、イラク南部から全体的にまたがった形で全国をまたがっています。この案件というのは実はちょっと歴史的な背景がありまして、2年前は大体バレル140ドルぐらいという石油価格でした。シーメンス、それからGEとの契約では、タービンを購入するという契約を結んでおりました。そのコストは大体56億ドルぐらいでした。ただ、石油収入が減ってくる中で、それほどのお金はないということがわかってきました。そこで、支払いの方法を再編することができたのですが、ただ電力省にとっては、例えばタービンの費用を払ったことができたとしても、建設費を払うことができないということに気づいたわけです。

そこで、過去2年間電力省を説得して、IPPを開始するように説得しました。そして、やっとこのプログラムを開始することになりました。このプログラムの基本的な条件は、まず電力省がタービンを提供すると。これはIPP、個別の発電所に融資という形でタービンを提供します。そして権利を移転します。つまり、タービンのための費用を7年間の融資という形で貸し出します。そして、7年間で返済してもらいます。契約というのはB00という契約でして、25年間にまたがるものです。電力省はPPCという契約を締結します。これは電力調達購入契約というものであります。

これにまつわる課題というのは2つ私から見ますとありました。1つは、アル ウズリ氏も先ほど仰っていましたが、石油製品が不足しています。なので、石油省が電力省と政府に対して



2016年まで現時点ではガスあるいは天然ガスを提供することはできないというふうに通達してきました。そのために、投資家にはガスを海外から輸入してくる、そして国家投資委員会がその輸入の手續の促進をしてくれます。例えばパイプラインを建設するか、その他の手段によってそれを支援するというふうには言っています。

あるいは、もしくは2つ目のオプションとしては、燃料を使ってタービンを回すということで操業するというので、これは余りいい選択肢ではありません。これは容量はキャパが余り高くないので、余り好まれていませんけれども、少なくとも石油というのは燃料費というのは自由に使えますので。重油は自由に使えますので。

それから、水資源ですが、やはり十分な水資源を確保できるかということが問題になってきます。タービンのためには水が必要です。ですから、このプログラムは、RFPは6月20日を予定されています。関心のある企業がありましたら、RFPを送る先の企業名をご紹介しますと思います。今のところ58社が関心を公表しました。多くがイラク系の企業でして、そしてその多くは資本、参加あるいは合弁のパートナーという形で外資のパートナーを求めています。そして、こうした企業が技術やそれからノウハウを提供してくれます。こうしたIPPは、操業は今のマネジメント契約は既存の事業者と締結することになります。それはその国にベストプラクティスを導入するためです。

このIPPの案件の発表以外にも、電力セクターにはたくさんのチャンスがあります。例えば既存プラントの改修プロジェクトもそうですし、最近では電力省は新しい発電所を建設したいと。ただ、もう少しゆっくりペースとした、それから小規模でということです。それから、3カ所の発電所に関知してEPCの契約を締結しました。それから改修、それからメンテナンス、これは送電網のプロジェクトになります。これも事業機会として提供されています。

もう一つお話ししたいのがヘルスケアのセクターです。2003年、ブランマー大使と一緒にパネルに参加するように私は求められました。2003年、2004年、予算の委員会に私は招かれまして、そのときの2002年の、そして2003年の最初2カ月の予算は合計で、これは病院向けの設備投資ですが、14カ月ということになりますが、230万ドルでした。これは本当に小さな金額です。病院はひどい状態になります。もちろん、国際社会からたくさんの支援があります。改修のためのサポートを得ていますが、余り成功しているとは言えません。

そこで、政府はヘルスケアの民営化を推進し始めました。少なくとも民間のヘルスケアの企業の参入を病院を通じて行うことを許可するようになりました。少なくとも第1次ラウンドとしては、これは多分PPPの構造になると思いますが、現在交渉中です。この仕組みをどのように実際にやるかということはまだ交渉中なのですが、最初に入札に出される病院はIZにありますイブン・シーナーと呼

ばれている病院でして、非常に安全な場所にあります。ここは米軍が主な軍事病院として活用していた病院です。そして、これを民営化したいというのが政府の方針です。

ほかにもヘルスケアのセクターにはチャンスがあります。例えば医薬品の販売。例えば、保健省は入札を用意しています。これは機材の入札になります。2010年の予算の中で、たしか3億5,000万ドルぐらいだったと思いますが、これは資本資材のための予算になります。これが配分されています。ですから、そこにも機会があります。

よろしければ、別のセッションであるいは後でも結構なのですが、この入札のプロセスについてご説明させてください。簡単ではありません。もちろん、簡素化されるようにはなっていますが、まだ現時点では結構緩いというか難しいので、詳しいことはまた別途のセッションでお話をさせて頂ければと思います。

それから運輸省、それから投資委員会ではこの輸送セクターの民営化のプログラムを開始しています。1つは、前のスピーカーの方も仰っていましたが、港灣ですね。やはりウム・カスルの港灣というのは拡張が必要です。2年前だったと思いますが、湾岸諸国の投資家とこの港灣の拡張についてのディスカッションがありました。ただ、世界的な金融危機がありましたので、これが一たん保留になってしまいました。ですから、港灣が1つそうですし、それから空港。7つの既存の空港のリノベーション、改修が企画されています。そして新規、これはミッドユーフラテス空港になりますが、これは新規になります。この空港はカルバラという聖地に多くの巡礼者がやって来ますので、これをターゲットとした空港になります。預言者のモハメドの孫の死後40日後に3日間、巡礼してきたというところに基づくものでして、インド、パキスタン、アフガニスタン、そしてもちろんイランから数多くの巡礼者がやって来ます。

ただ、ここにはこうした巡礼者を迎えるためのキャパシティーが全くありません。カルバラの聖地のキャパが足りません。毎日バーレーンとナジャフの空港を結ぶ定期便はあります。毎日満席になっています。巡礼者でいっぱいです。ですから、これをミッドユーフラテス空港を建設するということを検討しまして、今FSをやっているところです。

それから鉄道、これも大きな分野です。イラクの鉄道システムというのは1917年に建設されました。まだこれはきちんと整備されていません。ただ、存在はしていますので、これを拡張し、そして発展させていきたいというふうに、バスラから北部のほうへイラク全体をまたがるような形で建設していきたいと考えています。ここでもPPPが検討されていますが、まだ現時点ではその方法については明確になっていません。ただ、この向こう6カ月では定まってくると思いますので、何らかのプロセスが開始されると思います。

それから、アル ウズリ氏が仰っていましたけれども、やはり住宅建設です。これは世銀の統計によりますが、やはり250万戸数、不足しています。ですから、さまざまな住宅のプログラムが今開始されています。NIC、都市委員会は私自身、アル ウズリ氏、そして都市委員会の委員長で構成されています小さなグループがあるのですが、ここでどのように大規模な住宅プログラムを開始することができるかということを検討しています。まだ非常に早期の段階になります。イラク政府はこの時点でイラクの国土の大体90%を保有しています。ですから、政府としては非常に豊かなわけですが、人々は土地を持っていませんですから、ディベロッパーに土地を渡して、そして低中所得者向けの住宅を建設してもらおうという考えであります。主に最初は公務員のための住宅になると思いますが、大体5万ドルぐらいになります。

ただ、ほかにも住宅プロジェクトが検討されています。例えば私はNICを代理しまして、2つのアブダビのディベロッパーとの交渉に入っています。1つは、カラバラに非常に大規模な住宅開発を行うものです。2,000万平方メートルに及ぶものです。それから、バグダッドにラシードキャンプと呼ばれている軍事キャンプがありますが、ここでも今交渉を二、三週間後に最終回を迎えています。このプログラム2つ合せて約10万戸ぐらいの住宅を建設することを検討しています。それから、クルディスタン地域にも住宅を建設することも検討されています。

ただ、問題はやはりロジスティックス、物流です。法制度はリストラしました。投資家が土地を所有し、そして政府がインフラの責任を担うと、その周辺のインフラを整備し、そしてディベロッパーが土地の中の開発を行うという仕組みはできているわけですが、やはりそのロジが問題です。物流です。例えば、これだけの大量のセメントを、鉄鋼を、この国に輸入し、そして運搬するのかと。

ですから、これは今まだ検討しているところでして、最後の問題になりますが、このような大規模な住宅プロジェクトをファイナンスするのかと。イラク貿易銀行は住宅ローンのプログラムを政府の公務員のためには今導入することで計画を進めていますが、非常にまだ困難なプロセスだと考えています。

私がお話しできるほかにもさまざまな分野があります。例えば観光。例えば良質なホテルは不足しています。特にバグダッドでは不足しています。はっきり言ってほとんどまともなホテルはありません。一番よいホテルが2つあるというふうに前のスピーカーが仰っていましたけれども、そこが滞在先としてはいいわけですが、これは世界の基準で見たら1つ星のホテルです。それからイラク南部、これは石油・石炭向けのところにはいいホテルがありますが、中心部であるバグダッドには良質なホテルはありません。それから、カルバラ、聖地にもたくさんのホテルが建設されています。これは巡礼者を誘致するためのものですが、それ以外には非常に限定的です。

もう一つ、通信セクター。例えば携帯電話のセクター、これは2004年に開始されました。ライセンスが付与され、このライセンスは2007年、15年間の期間で更新されました。3つの事業者にライセンスが付与されまして、1つはクウェートの会社、多分ここがマーケット、シェアが一番高いと思われ、それからアジアセル、それから3つ目はコーレック、クルディスタンベースの事業者です。コーレックは現在戦略的な投資家を求めています。彼らは1カ所でしか今事業を行っていませんので。クルディスタン地域だけです。そして、拡張するためのインフラを持っていません。それから、4つ目のライセンス付与が今検討されています。ほかにもワイヤレスループのローカルなライセンスが付与されています。

2004年、CPAが、暫定当局がコミュニケーション及びメディア委員会というものを設立しました。ここがライセンス付与の責任になっている委員会として、2007年のライセンスのプロセスのラウンドによる場合、非常にいい仕組みを提供してくれますが、実はその後、通信省によってその権限が減ってきてしまいました。現時点でだれが実際に通信セクターに関連するところの責任になっているかということが明確ではありません。このところをやはりはっきりさせていかななくてはなりません。IPC、これはイラクの通信・郵政を担っている機関ですが、ここが固定線を扱っています。固定線もインフラ整備が必要です。

それから、ITPC、政府の機関ですから、このところもどうするか今政府が検討しています。1万4,000人のスタッフがいて、そのうちの大半が多分ただで給料をもらっていて、何もしていないというような状態にあります。ですから、職員についてどうするのか、既存のオペレーションをどうするかというところを今政府が検討しています。

そして、簡単に民間セクターについて最後お話をさせて頂きたいと思います。

まず産業ということですが、先ほどお話がありました、192の国有の企業があります。これは石油を除いてです。2010年の予算では47億ドルの予算がありまして、その中で4億ドルしか利益を出していませんですから、ほとんど損ばかりしている会社です。ただ、私の前のスピーカーお二人が仰っていたように、ラファージュが産業省と契約を締結しまして、カラバラでのプラントの改修を担うことになりました。大体180キロぐらいカルバラから南に行ったところ。これは政府との合弁になりますが、ほかにもイラクにおいてはこうした産業、企業がこういうことに非常にオープンであるところがあります。余り簡単なプロセスではありません。政府との交渉というのは大変ですが、新しい政府はもう少しビジネス志向になると思います。そして、外資を誘致して、そしてこの国営企業の問題に対処したいと考えています。

それから、金融・銀行セクターですが、これは既にお話がありましたので私からは余り言及しませ

ん。中央銀行が銀行をきちんと統制していると思います。少なくとも民間の銀行はきちんと監督されていると思います。現在、まだ監督のネットワークを構築している過程にはありますが、監督機関としてはきちんと機能していると思います。

それから、民間銀行のスペキュレーション、投機などは制限されています。というのも、当時、最初は19ありましたが、今は41の民間の銀行があります。ほとんどが非常に小さい小規模な、本当にママ・パパショップと言われているようなものですが、これを阻止するために中央銀行はこうした銀行の資本増強を大体2億5,000万ドルまで増強することを検討しています。そのために3年間の期間が与えられています。ですから、合併するかあるいは破綻するかあるいは戦略的な投資を誘致することができるか。今私は1つの銀行の代理を務めています。それは戦略投資を誘致するという方法になっています。湾岸諸国のグループと現在交渉しているところです。ここも金融セクター・銀行セクターというのは資本の需要が非常に高いので、非常にチャンスがあると思います。非常に銀行の数が少ないというのが私たちの国の問題だと思われま

す。それから、法的な問題について最後にちょっと簡単に言及したいと思います。現在3種類の設立できる法人の種類があります。ですから、進出する企業は次のことを考えなければなりません。駐在員事務所。駐在員事務所はビジネスをすることはできませんが、販促などはすることができます。

2つ目の法人の種類が子会社。ですから、イラクに子会社を設立することができます。これは非常に合理的だと思いますが、ただ、それは法的な責任が限定されます。あるいは支店を開設すると。バグダッド、イラクのアラブ側ですが、これはサダム・フセインのときの法律がまだあるわけですが、政府と契約がなければ支店を開設することはできないという制限があります。それから、クルディスタンでは政府と契約の有無に関係なく支店を開設することができます。

もし、イラクに貿易ではなくて投資を検討するのであれば、投資法を検討しなくてはなりません。10年間の税制優遇措置があります。それから、関税、輸入税がすべての事業の輸入資本財に対して免除されます。それはライセンス付与された日ではなくて、実際にオペレーションを始めた日からそれがスタートしますので、そのところを念頭に置いておいてください。それからもう一つは、税制の問題を念頭に置かなくてはなりません。投資法を読みますと、まず10年間は免除になりますが、それを使いませんと15%の税率が課税されます。これは個人の所得とそれから法人税15%になります。

1つ気かけなければいけない課題は、財務省の税務局がイラクとの貿易に関する部分を定めています。例えば、コンサル企業でイラクでビジネスをしたいと。そして、ほとんどの活動がイラク国外で行われることは、ライセンスの対象ではなくて、イラクとは取引、貿易をしているということにな

ります。例えば、イラク国内でプラントを開設する場合には、それはイラク国内でトレーディングをしているということになります。そして、財務省はこの2つを以前は区別していました。国内でトレーディングしているならば税金は発生しません。もちろん、この除外を排除することを今現在財務省は検討していますので、ここのところをちょっと念頭に置いておいてください。

というわけで、以上になります。

○石川主席代表 ご講演、有難うありました。

予定の時間を過ぎておりますので、ご質問がありましたらネットワーキングのセッションでお聞き頂ければと思います。では、次の講演に移らせて頂きます。どうも有難うありました。