

回復した中南米への外国直接投資

内多 允 *Makoto Uchida*

名古屋文理大学情報文化学部 教授
(財)国際貿易投資研究所 客員研究員

海外から中南米への直接投資は2003年に、回復基調を取り戻した。その主な受入国はブラジルとメキシコ、チリである。中南米への主な投資国は欧米諸国である。一方、まだ投資分野が限定的であるとは云え、従来は中南米との経済関係が希薄であった中国からの投資実績も注目される。本稿ではECLAC(国連ラテンアメリカ・カリブ経済委員会)によるForeign Investment in Latin America and the Caribbean, 2004(05年3月発表)と関連の報道記事から、中南米における対内直接投資の近年の動向を取り上げる。

増加した04年の対内直接投資

ECLACが発表した前記報告によれば、中南米における対内直接投資額(純流入額)は04年に、約564億ドルを記録した(表1)。この対内直接投資額(以下、FDI)は中南米のGDP総額に対して2.6%を占めている。中南米の04年におけるFDI総額は前年(391億ドル)比44%増を記録した。

中南米の04年におけるFDIは回復したとはいえ、未だ以前の実績を超えるに到っていない。FDI総額は01年の708億ドルから02年470億ドル、03年391億ドルと2年続けて減少した。04年は増加に転じたが2000年の総額(約781億ドル)よりも低い水準に止まっている。

FDIの中南米域内の分布は特定国に集中する傾向が依然として、続い

ている(表1)。04年のFDI総額564億ドルの内、南米へは341億ドルが中米カリブへは223億ドルがそれぞれ流入した。南米ではブラジルが最大のFDI(182億ドル)受入国となっている。これに次いでチリが76億ドルを計上した。ブラジルのFDIは南米の53%を占めている。中米・カリブ地域ではメキシコ(166億ドル)が同地域総額(223億ドル)の74%を占めた。ブラジルとメキシコ両国で、中南米のFDI総額の約62%を占めている。

表1. 中南米の対内直接投資額

	03年	04年
A 南米	234	341
a チリ	44	76
b メルコスール	115	203
ブラジル	101	182
c アンデス共同体	75	62
B 中米・カリブ	157	223
d メキシコ	114	166
e 中米	20	20
f カリブ	23	37
中南米総額	391	564

(注) 単位は億ドルでネットベース。
ブラジルはbの内数。Aはa,b,cの合計。Bはd,e,fの合計。AとBの合計が中南米総額となる。

(出所) 参考文献(1)、Table1.3とTable1.4の両表(単位百万ドル)より抜粋して筆者が作成。

中南米経済が全体的には、海外からの投資を阻む要因が少なくなったとは言え、企業の進出先としてはブラジルとメキシコに対する評価が他の諸国よりもずば抜けている現状がこのような投資実績の偏りを生んでいる。

ブラジルとメキシコ以外に04年にFDI流入額増加が目立った国として次のような例があげられる。先ずカリブ地域ではトリニダード・トバゴ(以下、TT)のFDIが03年の約6億ドルから04年には約18億ドルと3倍の増加となった。これには、外資系企業による米国向け天然ガス開発の投資が貢献している。米国の天然ガス輸入に占めるTTのシェアは01年の2.5%から04年には9%に上昇した(米国エネルギー省データによる)。

中米地域へのFDIは過去5年間は20億ドル前後で安定している。中米の投資環境は、米国との自由貿易協定(CAFTA)が発効すれば一層有利になると評価されている。中米やメキシコには低賃金労働力に競争力を依存する製造業が進出している。このような製造業がメキシコよりも賃

金水準が低い中米に移動することが予想される。例えば衣料品製造業のように地理的に近い米国への輸出に依存する業種にこのような傾向が顕著になっている。中米と同様に米国への輸出依存度が高いメキシコにとって、中国と並んで中米が海外からの企業進出に関して強力な競合地域になると予想されている。

CAFTA 調印国で、議会で批准手続きを完了した国は米国とエル・サルバドル、グアテマラ、ホンジュラスの4か国であるが、残り3か国(コスタリカ、ニカラグア、ホンジュラス)が未だ批准していない(04年8月10日現在)。

多国籍企業と台頭する現地企業

中南米における投資環境を、多国籍企業等の売上額の実態から見ると次のような特徴がうかがえる。ECLAC は多国籍企業の投資戦略の特徴について、中南米を「中米(メキシコとカリブ地域を含む)」と「南米」に分けて分析している。中米へ多国籍企業が進出する動機としては、世界市場における輸出シェアを拡大

させるために企業グループの生産効率向上の効果を狙っていると指摘している。その主要な業種は製造業である。その代表的な業種がメキシコと中米諸国、カリブ地域に進出している自動車やエレクトロニクス、衣料品などの製造業である。また、これらは進出先の資源に依存しない非資源依存型製造業(non-resource-based manufacturers)である。このタイプの製造業は輸出志向型の企業が多いので、現地の輸出に貢献している。中米への進出企業は米国資本が多く、その主要な輸出市場は米国である。

一方、南米に投資する動機としては、「現地市場の確保」と「資源確保」が特徴的である。南米へは欧州系多国籍企業が多い。1980年代以降、南米各国で国営企業の民営化と経済自由化が進展するようになったことが、この傾向を加速化させた。

中南米における FDI の部門別構成比率(1996年から2003年にかけての年平均)はサービス59%、製造業28%、資源13%である。同比率の中で、製造業のそれが最高の国はメキシコ(47.9%)である。輸出品製造業への

FDIが多い中米ではコスタリカの66.4%、エルサルバドル26.2%となっており、ブラジルの24.1%を上回っている。資源へのFDI構成比率については南米諸国が中米よりも高い構成比率の国が目立っている。例えばボリビアの48.7%、アルゼンチン43.3%、チリ27.8%となっている。これに対してメキシコは1.0%に過ぎない。

多国籍企業（厳密にはその国籍が中南米域外の企業）の中南米市場における地位は、売上額で見ると圧倒的な強みは既に失われている。中南米における500大企業の売上高に占める多国籍企業のシェアは1999年の43%から低下傾向を辿り、03年には34%に低下した。これは10年前の水準に後退したことになる。一方、同年における国営企業と現地企業のシェアはそれぞれ24%、42%となった。多国籍企業のシェア低下の要因としては、米国の景気後退期に輸出品製造業の業績が低迷した。これは、対米輸出依存度が高いメキシコで顕著な傾向となっている。

南米各国の経済不振の時期には、多国籍企業の得意分野である耐久消費財の売上が減少した。

03年における連結売上高上位50大多国籍企業の売上合計は2,316億ドルで、前年より4%増加した。この売上高の52%を米国系企業が占めた。これに次いでスペイン系企業が12.2%、ドイツ系企業が10.9%を占めた。この業種別売上高シェアの上位3業種は自動車（27.1%）、電気通信（14.9%）、石油・ガス（9.8%）である（なお、その他が22.9%）。これの部門別シェアは製造業59%、サービス30%、資源11%の分布となっている。中南米における多国籍企業で年間売上げ100億ドル以上を計上した6社の内、4社が自動車関連企業であることから中南米のFDIにこの産業が重要な地位を占めていることがうかがえる（表2）。

03年に売上を好調に伸ばした業種がブラジルの自動車・エレクトロニクス・食品で、その前年比伸び率は58%であった。メキシコでは02年から03年にかけて多国籍企業が進出している自動車やエレクトロニクスの販売が低下した。また、輸出産業であるマキラ工場がアジアへ移動したり、閉鎖する事態が増えたことも影響した。

表 2 . 中南米の多国籍企業売上高

順位	企業名(国籍 業種)	売上高
1	General Motors Corp.(米国 自動車)	14317
2	Telefonica S.A.(スペイン 電気通信)	14112
3	Wal-Mart Stores (米国 小売)	12031
4	Volkswagen AG(ドイツ 自動車)	10457
5	Daimler Chrysler AG(ドイツ 自動車)	10123
6	Delphi Automotive Systems Corp. (米国自動車部品)	10040

(注) 売上高の単位は 100 万ドルで、03 年の連結売上高。

(出所) 参考文献(1), 74 頁 Table A-3 より抜粋して作成

逆に現地企業が市場を支配しているサービス業や資源分野の売上は好調に推移した。1990 年代後半からはサービス部門の売上上位 100 社の総売上の 52%を、現地企業が占めている。サービス業に現地企業が進出した背景には、経済状況の悪化に伴って外資系企業が、撤退したり事業規模を縮小した事も影響している。例えば小売業では Carrefour(フランス)や Royal Ahold(オランダ)は事業規模を縮小した。一方、南米各国では現地資本の小売業が活発に買収や新規投資によって店舗網を拡大している。

資源分野では石油やその他の鉱業資源の価格上昇が、関係企業の業績を引き上げた。資源分野で強みを発揮しているのが、国営企業である。前記の 500 大企業企業の中に含まれている国営企業の業種は、資源開発でその企業数は 25 社である。その主な分野は石油と金属鉱業である。これらの分野の輸出は、近年の国際相場の高騰により増加していることから企業業績も好調である。国営企業の中では、石油部門の Petrobras(ブラジル)や PDVSA(ベネズエラ国営石油会社)は中南米地域での投資と並んで、域外への投資も展開している。また、多くの資源関係の国営企業は輸出産業の中核企業としても重要な地位を占めている。

中南米における国営企業の重要性は次の売上ランクにも示されている。Latin Trade05 年 7 月号(電子版)による中南米 500 大企業順位表(04 年純売上高による)では、1 位が Pemex(メキシコ国営石油会社)の約 694 億ドル(出所資料では 100 万ドル単位で表記している数字を、四捨五入して億単位で表記)、2 位が PDVSA580 億ドルで、以下 7 位までが全てメキ

シコとブラジルの石油や電力部門の国営企業である。そして、民間企業の最上位企業は Wal-Mart de México(8位、126億ドル)である。表2で1位の General Motors は12位(105億ドル)となっている。

中南米企業の多国籍化

中南米では現地資本(或いは別名民族資本)系企業の中には事業規模を拡大した結果、多国籍企業化している事例も生まれている。また、国営企業の中からもこのような事例が見られる。多国籍企業化といっても、主な事業展開の地域が中南米地域であることから、このような多国籍企業を ECLAC は、Trans-Latin corporation と命名している(なお、本稿ではこの英語名称を域内多国籍企業と表記する)。

中南米では民間企業と並んで、国営企業の域内多国籍企業化も進んでいる(表3)。域内多国籍企業はブラジルとメキシコの企業が多い。ECLACによる売上による25大域内多国籍企業(表2出所)の国別内訳数はメキシコ12社、ブラジル9社、チリ3社、アルゼンチン1社である。

これら25社の売上高合計は、中南米500台企業の15%を占めている。同表で売上高1位の Petrobras は、ブラジル国営企業である。この表に掲載されている25社の売上高合計は1,296億9,200万ドルである。従って、Petrobras のそれは同合計の約26%を占めている。

国営企業として設立され、今は民営化されている次のブラジル企業2社も事業内容の多国籍化を進めている。表2で5位の CVRD(正式社名は Companhia Vale do Rio Doce)は1942年国営企業として設立され、1997年に民営化された。同社は鉄鉱石を世界各国の主要な製鉄会社に輸出している。近年は中国との関係を輸出と合併事業の両面にわたって拡大している。同社は中南米ではアルゼンチンやチリで事業を展開している。

域内多国籍企業売上18位の Embraer(出所は表2と同じ)は1969年、ブラジル政府が軍用機生産のために設立した。1994年に民営化され民間航空機生産に進出した。同社はリージョナル・ジェット機(中・小型旅客機)をブラジル工場で生産している。海外では中国で合併工場を、

また米国では整備工場を経営している。(CVRD と Embraer の対中取引については拙稿本誌 No.50「国外に発展する中南米企業」ITWebsite のフラッシュ「中国カードを強化するブラジル外交」参照)。メキシコのCEMEX(表2で4位)は中南米各国に加えてアジア、欧州、中東、米国でセメント生産事業を展開して、域内多国籍企業の域を脱した世界的な企業に成長している。

表3．域内多国籍企業の売上高

順位	企業名(国籍 業種)	売上高
1	Petrobras(b 石油)	33,138
2	Telmex(m 電気通信)	10,399
3	Am rica M vil(同上)	7,649
4	CEMEX(m セメント)	7,167
5	CVRD(b 鉱業)	6,729
6	Odebrecht (b 建設)	5,998
7	Grupo Carso(m 各種産業)	5,045
8	Gerdau (b 製鉄)	4,627
9	Grupo Alfa (m 石油化学)	4,164

(注) ()内のローマ字は企業の国籍を示す：b ブラジル m メキシコ

数字は単位100万ドルの03年における連結売上高

(出所) 参考文献(1)、49 頁の表(25 社の順位表)より抜粋

米国との深い関係が域内多国籍企業を育てる要因にもなっている。こ

れに加えて中南米各国が経済自由化政策を強化したことが、企業のグローバル化を促した。さらに、大多数の中南米諸国がスペイン語を母国語としていることに加えて米国でもヒスパニック人口を抱えていることからスペイン語マスメディアが定着している。このような状況が、中南米の電気通信や放送メディアが多国籍化する素地を形成している。例えば、電気通信分野では Telmex(表3で2位)は米国と中南米で事業を展開している。

放送分野ではメキシコのテレビ放送局である Televisa(表3の順位表で20位)は米国で事業を展開している。米国のヒスパニック社会では、メキシコ系が最大の人口を有していることから、メキシコで製作される番組が米国でも放送される。

域内多国籍企業は中南米域内のFDI拡大にも貢献している。1995年におけるFDI世界合計の約17%が、同一部門の開発途上国間(南南投資)で行われた。現在、開発途上国間のFDIを意味する南-南投資の比率は30%を超えている。これに関する動きとして、南米の国営石油会社

の投資が注目される(本誌 60号拙稿「南米統合を目指す国営石油会社」参照)。特に、ベネズエラの PDVSA とブラジルの Petrobras が投資規模を拡大している。後者の主な域内投資対象国は天然ガス開発のためのボリビアである。

ボリビアの投資国構成比(1996-2003年平均)によれば、ブラジル 9.6%、アルゼンチン 10.0%となっている。ブラジルからの主な投資企業は Petrobras であり、アルゼンチンからは Repsol-YPF(スペイン資本の多国籍企業)である。Repsol-YPF はアルゼンチンの旧国営石油会社(YPF)を買収したことにより、南米の石油資源開発の地盤を強化した。ブラジルとアルゼンチンの両石油会社が開発するボリビアの天然ガスは、メルコスール加盟国へのパイプライン網を拡充することによって供給されている。天然ガスの供給がメルコスールの統合効果を高めている。

増加した M&A

中南米における企業買収(M&A)は 03 年の 160 億ドルに対して、04

年は 75% 増の 280 億ドルを記録した(なお、買収額 1 億ドル以上を対象)。04 年の主な企業買収としては、次のような例がある。最大の買収金額はスペインの Telefónica が中南米各国で電話事業を展開している BellSouth Corp を、58 億 5,000 万ドルで買収したケースである。これによって Telefónica は中南米 10 か国における電話事業を獲得した。

中南米の域内多国籍企業である Telmex(メキシコの電気通信会社)も、域内各国の同業会社を買収している。その買収先はアルゼンチン(投資額 1 億 1,300 万ドル)、チリ(同 1 億 1,800 万ドル)、ブラジル(同 3 億 6,000 万ドル)である。

国外からの M & A で比較的買収額が大きいケース(04 年)は、ブラジルで成立している。ベルギーのビールメーカー Interbrew はブラジルの AmBev を 42 億ドルで、経営統合のために買収した。この金額は 04 年の中南米では、前記 Telefónica に次ぐ規模である。ブラジルが世界の食料供給能力を高めている事を反映して、アグリビジネス関連の企業も海外からの M&A の対象になっている。04

年には米国の穀物メジャーCargillが、Searaを2億7,600万ドルで買収した。Searaはブラジルで1956年に設立され、70か国に豚肉と鶏肉を輸出している。従業員数は1万4,500人の大手企業である。海外事務所はアルゼンチンとオランダ、シンガポールに設置している。ブラジルの小売業に米国のWal Mart Storesが、04年に進出した。オランダの大手小売業Royal Aholdがブラジル撤退に当たり現地のスーパーマーケットチェーンを3億ドルで、Wal Martに売却した。Royal Aholdはアルゼンチンからも04年に撤退した。この撤退では現地のスーパーマーケットチェーンを、チリのCencosudに3億1,500万ドルで売却した。

拡大するコールセンターのFDI

企業がサービス業務を海外に移転するいわゆる「アウトソーシング」が注目されている。しかし、中南米は世界のサービス分野についてのアウトソーシング拠点としての地位は、未だ低い。この関係データをECLACはUNCTAD(国連貿易開発会議)の

報告書を引用して分析している(表4)。表4のサービス分野をECLACではNew Servicesと称している。その中でコールセンター(call center)は消費者に対する電話による情報サービス業務を行っている。SSCs(Shared Service Centers)は企業活動のさまざまな業務に関する代行サービス(例えば賃金計算やデータ処理等のback-office activities)である。ITサービスは情報技術に関する支援業務で、ソフト開発などのハイテク関連の業務も含まれる。Regional Headquartersは地域内の子会社を統括するサービス機能を有する組織である。中南米のサービス業は、コールセンター以外は南米地域の方が中米を上回っている。コールセンター事業では、29件の国別内訳によれば南米13件(この内ブラジル6件、チリ4件、アルゼンチン2件、ベネズエラ1件)に対して、中米地域は16件(内訳:メキシコ5件、コスタリカ4件、パナマとプエルトリコ各2件、その他諸国3件)である。SSCの5件の内、チリが4件を占め、他の1件はコスタリカである。ITサービスの22件は南米16件と中米6件の構

成となっている。この内南米ではブラジル9件が最多でチリ5件、アルゼンチンとウルグアイが各1件である。中米ではメキシコが2件、ホンジュラスとパナマ、ドミニカ共和国、プエルトリコが各1件を計上している。

表4 . サービス分野の海外進出

	世界	LA	%
Call Centers	513	29	6
SSCs	139	5	4
IT services	632	22	3
Regional HQs	565	10	2

(注) 世界とLA(中南米)の数字は各サービス分野のプロジェクト件数(対象期間は2002-03年)。LAは世界(総数)の内訳数。%はLAの世界に対するシェア。SSCsはShared Service Centers。Regional HQsはRegional Headquarters。

(出所) 参考文献(2)、pp162-163, Table .7. より抜粋。

地域統括本部(表4のRegional HQs)10件は南米7件(ブラジル6件、チリ1件)、中米3件(エルサルバドル、ホンジュラス、パナマ各1件)である(以上の中南米の内訳も表4と同じ出所より引用した)。

中南米へのサービス業務のアウト

ソーシングは他の地域に比べて、小規模な段階に止まっている。売上実績に関して、コールセンターについては03年に世界全体で450億ドルという計算結果も出されているが、南米のシェアは6%に過ぎない。

中南米における外資系企業のサービス業で、今後の投資拡大が期待されている分野がコールセンターである。この分野では米国市場を対象とする業務拡大が予想されている。今やヒスパニックは黒人を上回る人口を有する米国最大のマイノリティであり、その購買力も上昇している。米国市場ではヒスパニック系消費者へのサービスが、企業の業績に与える影響を無視できない。企業は電話によるヒスパニック系消費者への対応についても、スペイン語によるサービスを充実させようとしている。そのためコールセンターのスタッフの資格要件としては、スペイン語と英語の両方に堪能なことが求められ中南米では米国よりも低い賃金で、このようなスタッフを確保できることから米国市場向けのコールセンターの増加が期待できるだろう。

表5 . 中南米のコールセンター

会社名	国籍	設置国	売上高
Convergys	米国	M A B	2288
TeleTech	米国	M A B	992
Teleperformance	フランス	M E A B	976
Sitel	米国	M C B	847
Atento	スペイン	M G E C VP	562
Sykes	米国	CR E	480

(注) 売上高は 2003 年実績で、単位 100 万ドル。設置国は次のとおり。

M(メキシコ)、A(アルゼンチン)、
B(ブラジル)、E(エルサルバドル)、
G(グアテマラ)、V(ベネズエラ)、
P(ペルー)、CR(コスタリカ)、
C(コロンビア)

(出所) 参考文献(1) 67 頁 Table 8

中南米で活動している主要なコールセンターはメキシコや中米各国で、操業している(表5)。ECLAC が言うニューサービスは伝統的なサービス産業に比べて投資額が小規模な割には、雇用創出効果が大いことが評価されている。また、労働者の能力開発効果も注目されている。コールセンターの大手企業が、エルサルバドルに進出した背景には同国の投資誘致機関(PROESA) が、雇用効果を評価して誘致活動の対象業種に

取り上げたことを ECLAC は指摘している。例えば Teleperformance はエルサルバドルでは 500 万ドルの投資で、04 年には 630 人を雇用して、05 年には更に 630 人の雇用を予定している。同社のアルゼンチン事業所(5 か所合計) では 2,000 人を雇用している。

コールセンターのなかには、他のサービス事業も展開している例もある。世界最大のコールセンター多国籍企業である Convergys(表5)は中南米で取引先企業の代行業務(前記の Shared Service Center 業務)事業も展開している。その主な業務は代金回収や顧客管理、ビジネスコンサルティングである。Sitel も同様にコールセンター業務と並んで保険や賃金支払い、発注の代行業務も請け負っている。

メーカーが系列の代行業務企業を設立している例もある。Procter & Gamble がコスタリカに設立した系列企業は世界的な規模で人事やオーダーマネジメントを代行している。この代行会社は 2000 年に 6,000 万ドルの投資と 300 名の従業員で発足した。同社の従業員は 2005 年までには、

1,200 名の専門家を雇用する予定である。コスタリカの労働コストは周辺国に比べて低い訳でもなく、また政府の優遇策がある訳でもない。コスタリカの労働力の質と柔軟性が評価されて、同国での設立の動機となったと伝えられている。特別な企業優遇策がなくても、進出拠点として評価された例として、Unilever がチリに財務報告作成の担当組織を開設したことがあげられる。同社がブラジル以外の中南米地域における全関連企業の財務報告をチリに設置した代行サービス会社に委ねた理由は、チリの政治リスクが低いことやビジネス環境が優れていることを理由にあげている。

IT サービスを中南米で展開している主要企業としては Electronic Data System(EDS)や Accenture がある。EDS は全世界で 12 万人の従業員を抱えているが、中南米のそれは 6,000 人でアルゼンチン、ブラジル、ベネズエラ、メキシコで事業を展開している。03 年における同社の総売上高 210 億ドルの 3.5%が、中南米の分である。同社の中南米での売上の半分を占めるブラジルでのその伸び率は

年間 25%に上っている。

Accenture も中南米での売上の 60%をブラジル(03年2億ドル)で確保している。同社の中南米事業はアルゼンチン、ブラジル、ベネズエラ、チリ、コロンビア、メキシコの 6 か国に及んでいる。

中南米に地域統合本部を設置している企業の例として、Delphi と Whirlpool, Bayer, Siemens を ECLAC の投資報告でとりあげている。これら 3 社の同本部はいずれもブラジルに設置されている。ブラジルの市場規模が大きいことと、南米周辺の取引先との近さが設置の理由となっている。

増大する中国の影響力

中南米の投資環境や対外関係を巡る議論で、近年の注目すべき変化は中国が取り上げられるようになったことであろう。投資環境については中国への FDI 流入規模が拡大する一方、中南米へのそれが減少することが懸念されている。ECLAC は賃金水準が低いことが海外からの企業進出を促してきた中米カリブ地域が、中

国との生産コストについては国際競争力が不利なことを指摘している。しかも中国は WTO に加盟して、国外からの参入条件が一層改善された。有力な輸出産業である繊維の輸入割当という国際的なルールが 05 年から廃止された。また、エレクトロニクスや自動車のような産業も成長するなど中国の投資環境の魅力は高まっている。ちなみに中国は 2003 年の実績によれば、世界第 4 位の自動車生産国に成長している（1 位米国、2 位日本、3 位ドイツ）。

ECLAC によれば米国の衣料品輸入の 16%を中国が、10%をメキシコがそれぞれ占めている。しかし、前記の輸入割当が撤廃され、今後は中国からの輸入が 50%も占めるようになり、対メキシコ輸入のシェアは 3%に低下すると予想している。中米カリブ諸国では衣料品の対米輸出は重要な外貨収入源であり、また主要な雇用源でもある。それだけに中国が米国への衣料品輸出を拡大していることを、中米カリブ諸国は懸念している。中米カリブ諸国の衣料品生産業の素材は、未だ輸入に依存している。中国の衣料品生産部門は全て

の関連産業を国内に抱えている。従って、中国の繊維産業は輸入資材に依存しないでグローバルな競争に対応できる強みを持っている。自動車部品の生産コストについても、中国の競争力が指摘されており、その生産コストはメキシコに比べて 15%から 30%は低いと ECLAC は指摘している。

南米は中米カリブ地域のように、賃金等の生産コストの低さによる FDI 受け入れに依存する地域ではない。これに加えて、中国との関係では資源の輸出が果たす役割が大きいので、少なくとも海外からの企業進出に関しては中米カリブのような競合関係は問題になっていない。中国は南米諸国との関係では、資源の供給確保を重視している。

中国の南米への本格的な資源投資で、具体的な成果を上げるようになったのは、1990 年代に入ってからである。その主な成果はペルーでの鉄鉱石鉱山への投資であり、またベネズエラで石油生産に進出したことである。ペルーでは中国の国営企業である首都鋼鉄会社が 1992 年、国営鉄鉱石鉱山 Hierro Perú を 1 億 2,000 万

ドルで買収して、Shougang Hierro Perú S.A.A.(通称 Shougang Perú) を設立した。同社の鉄鉱石(ペレットを含む)は中国に輸出されている。Shougang Perú の 05 年上半期の純益は 2,670 万ドルで前年同期比 112% 増であった(05 年 8 月 2 日付 Business News Americas 電子版)。ペルーでは中国は 03 年に石油会社を買収している。前記 ECLAC の投資報告によれば、中国の China National Petroleum は Pluspetrol Norte を 2 億ドルで買収した。この会社はアルゼンチンの石油会社である Pluspetrol の系列企業である。

ベネズエラでは 1997 年、国際入札で石油鉱区の採掘権を中国石油天然ガス総会社が落札した。現在のチャベス・ベネズエラ大統領は中国との関係を重視しており、両国との関係は石油部門を含めて一層緊密になっている。

中国はブラジルとの関係も重視している。ブラジルは鉄鉱石や石油、大豆等の一次産品の対中輸出国であり、中国も資源確保の観点からブラジルへの投資プロジェクト実現に取り組んでいる。

中国が南米からの資源確保のための外交や投資を積極的に展開していることについては、米国で警戒する見方が出ている。米国との関係が冷えている産油国のベネズエラや FTAA(米州自由貿易協定)の実現を巡って、米国と意見が一致しないブラジルが中国との関係を強化していることも影響している。

米国議会調査局は 05 年 4 月 20 日付の報告(参考文献 3 参照。以下 CRS 報告)で、中国が中南米で資源確保や投資を拡大している現状を発表した。その中で中国の影響力については「中国の影響力は限られている」という意見と並んで「将来は米国の脅威となる」という専門家の意見も示している。

CRS 報告によれば、中国の対中南米投資はブラジル、チリ、ペルー、アルゼンチン、ベネズエラ、メキシコに集中している。NAFTA(北米自由貿易協定)が 1994 年に発効してからは、メキシコを米国への輸出拠点と見なしていることも指摘している。04 年 11 月に胡国家主席はブラジルで、今後 10 年間に中国は中南米に 1,000 億ドルを投資すると発言した。

この金額は次のような投資額と比較すると、過大な印象はぬぐえない。しかし、中国の中南米への投資を拡大していることは、04年の実績にも表れている(表6)。同表は中国の海外への直接投資額の地域構成比率である。04年には中南米向けが49%を占め、03年の首位であったアジアを追い越している。

前記04年の比率を計算する根拠となったデータは、同年1月-11月における中国の海外投資実績である(出所はPeople's Daily Online 05年1月7日付)。これによると中南米向け投資が8億8,900万ドル、アジア向け5億1,500万ドル、欧州向け2億9,600万ドルである。同期間の海外投資総額18億ドルの55.1%(9億9,400万ドル)が、鉱業向けである。

米国では中南米の油田や鉱山への利権確保は経済面の問題の止まらず、安全保障の観点からも重視されている。国際関係の中で存在感を高めている中国が中南米の資源確保に乗り出していることに対して、米国は警戒的な姿勢を強めるだろう。また、中南米諸国が米国との関係で今後中

国カードをどのように使うかも注目される。

表6 . 中国のFDI地域別比率

	03年	04年
中南米	36	49
アジア	53	29
欧州	5	16
その他	6	6

(注) 数字の単位はパーセント。
(出所) 参考文献(4)4頁。

「参考文献」

- (1) Foreign Investment in Latin America and the Caribbean 2004, Santiago, Chile, ECLAC, United Nations, March, 2005
- (2) World Investment Report 2004, New York and Geneva, UNCTAD, July 2004
- (3) China's Growing Interest in Latin America (CRS Report for Congress) Washington, D.C. Congressional Research Service, The Library of Congress, April 2005
- (4) R.EvanEllis, U.S.National Security Implications of Chinese Involvement in Latin America, Carlisle, PA, U.S.A. Strategic Studies Institute, U.S. War Army College, June 2005