

『ECLAC 2000年海外投資』

紹介・解説

北野 浩一

去る4月18日に、ECLACから『2000年海外投資』(*La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2000*)が発表された。これは1995年以来毎年発行されている報告書であるが、ラテンアメリカ地域に対する直接投資の動向を知る上で最も重要な資料となっている。

構成は、まずラテンアメリカ全域の直接投資概況が豊富なデータとともに示されている。第2章では毎年域内の一国を投資受入国として分析しているが、2000年版ではチリがとりあげられている。第3章では投資国側の分析として、日本を対象としている。日本のラテンアメリカに対する直接投資に関する情報は少ないため、貴重な資料となろう。さらに最終章では電気通信分野への外国資本の流入と企業戦略を分析している。

本稿は内容の紹介と解説を目的とする。256ページにおよぶ本文は、ECLACのホームページ(<http://www.eclac.cl/>)からPDFファイル形式でダウンロード可能であるので、詳細についてはそちらを参照されたい。

1 内 容

1. 概 況

2000年の対ラテンアメリカの直接投資は740億ドルであった(第1表)。前年に比べ14%の減少であるが、これは1999年にいくつかの大型企業買収による、一時的な外資流入の増加があったためである。国別にみると、

これら買収の舞台となったアルゼンチンとチリにおいて、直接投資流入額の減少がみられる。一方で、外資による企業買収がすすむベネズエラでは増加に転じている。

経済の自由化や技術進歩により、自動車、薬品、電気通信、電力、銀行などの技術集約的産業では国際的な企業の吸収・合併がすすんでいる。先進国間が中心であるが、民営化過程にあるラテンアメリカ諸国は、1990年代の後半から主要な進出先となっている。99年のスペインのRepsol社によるアルゼンチンの石油販売業YPF社の買収、バルーの天然ガス開発、サンタンデル・セントラル・イスパノ銀行(BSCH)によるサンパウロ州立銀行(Banespa)の買収など、いくつものケースがあげられる。

2. チリ：対内直接投資と企業戦略

チリに対する投資は1990年代の半ばを境に、手段、および部門の面でそれぞれ変化が生まれている。90年代前半までは、主な直接投資の手段は債務・株式スワップであった。しかし、90年代半ばには、チリ債券の割引が消滅して有利さがなくなり、再び従来の投資法(DL600)による投資が主流になっている。

部門では、かつては天然資源関連への投資が中心であり、主力の銅を始め、パルプ、魚粉、鮭養殖、果実、ワインへの外国資本の参入がみられた。しかし、1990年代の後半は電力、電気通信、銀行などのサービス部門での企業買収が全直接投資の3分の2を占めるようになっていく。

第1表 ラテンアメリカ・カリブ：対内直接投資（純流入，1990～2000年）

（単位：100万ドル，％）

	1990～94 ¹⁾	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ²⁾	
							シェア	
1 中米・カリブ	1,406	1,984	2,106	4,212	6,112	5,351	5.7	4,500
2 タックス・ハイブ	2,506	2,427	3,119	4,513	6,398	2,599	2.8	2,500
3 南米（LAIA加盟国）	14,249	27,789	41,301	61,125	66,025	85,571	91.5	67,191
アルゼンチン	2,982	5,315	6,522	8,755	6,670	23,579	25.2	11,957
ボリビア	85	393	474	731	957	1,016	1.1	695
ブラジル	1,703	4,859	11,200	19,650	31,913	32,659	34.9	30,250
チリ	1,207	2,957	4,634	6,219	4,638	9,221	9.9	3,676
コロンビア	818	968	3,113	5,638	2,961	1,140	1.2	1,340
エクアドル	293	470	491	625	814	690	0.7	740
メキシコ	5,430	9,526	9,186	12,831	11,312	11,786	12.6	12,950
パラグアイ	99	103	136	233	196	95	0.1	100
ペルー	796	2,056	3,225	1,781	1,905	1,969	2.1	1,193
ウルグアイ	...	157	137	126	164	229	0.2	180
ベネズエラ	836	985	2,183	5,536	4,495	3,187	3.4	4,110
合計（1+2+3）	18,162	32,200	46,526	69,850	78,535	93,521	100.0	74,191

（注） 1）年平均。2）各国中銀データをもとにECLAC投資・企業戦略課推計。

（出所） IMF, UNCTAD, 各国中銀のデータをもとにECLAC作成。

また、投資国の構成にも変化がみられる。かつては北米が最大で、3分の2を占めていたが、90年代後半はヨーロッパが45%を占めるようになり、北米は37%へと減少し、順位が逆転している。

民営化の開始は1980年代からと早く、主に地元企業グループを中心とする民族資本に所有が移転していた。そのため、90年代後半のサービス産業への外資の参入は、チリ企業の買収という形態がとられている。典型的なケースは電力、電気通信と銀行で、いずれも域内企業へ成長した民族系企業が欧米のグローバル企業に買収されている。

天然資源部門の成長に陰りが見えてきたことによる対内直接投資の停滞や、近年の投資がサービス産業へ集中していることなど、対内直接投資による経済成長戦略は岐路にさしかかっている。そのため、現在チリ政府はハイテク分野への外資誘致に着手している。

3. 日本：対ラテンアメリカ直接投資と

企業戦略

日本は、外国技術のキャッチアップ戦略によりめざましい経済成長を果たしたが、それに伴い対外直接投資の形態も変化させてきた。第一段階では、主に商社による天然資源の確保を目的とした海外進出が主であった。1970年代になると、海外市場での販売を目的

としたものとなり、電気機器を中心にメーカー主体で海外に進出した。その後、自動車産業を中心として、地域レベルでの国際的な生産統合が進められた。ラテンアメリカは第一段階では大規模な投資受入国であったが、70年代以降は北米やアジア、ヨーロッパが主体で、メキシコを除き日本からの製造業投資の受け皿とはならなかった。

これは、複合的な要因が重なったためである。日本企業が海外市場の確保のため進出していた時期は、ラテンアメリカではすでに輸入代替政策の限界が見えていた時期であり、魅力的な進出先ではなかった。1980年代は対外債務危機の後遺症があったことも、マイナスに作用した。その後日本企業が競争力強化のために海外進出を行なった時期には、ラテンアメリカは製造業の誘致政策をもち、財市場は対外開放していた。そのため、日本企業はラテンアメリカを海外生産基地ではなく、輸出市場として位置づけた。これに対し、アジア諸国は日本の製造業企業の活発な誘致を展開し、日本企業の進出を後押ししている。

自動車、電力の各産業を例にとると、この傾向は明確となる。1990年代日本企業は、積極的に国際的な生産統合を行なったが、いずれも北米、アジア、ヨーロッパが中心で、ラテンアメリカはそれからはずれていた。

唯一の例外はメキシコで、ティファナなど北部の都市を中心に北米市場と統合され、日本企業の積極的な進出が見られる。非製造業では、三菱商事とNTT-Docomoの国際展開をとりあげているが、いずれも同様の地域的偏りが見られる。

4. 電気通信：ラテンアメリカにおける 投資と企業戦略

電気通信は、近年ブロードバンドや移動体通信、インターネットやマルチメディアなどの技術進歩により急速に成長し、利用者を広げてきた。

ラテンアメリカにおいては、アルゼンチン、メキシコ、ベネズエラ、チリ、ペルーにおいて固定電話の民営化が実施され、スペインのテレフォニカ社やイタリアのテレコム社がラテンアメリカに大規模に進出してきた。その後、移動体通信市場の獲得を目的としての、北米企業の進出も始まった。

固定電話事業の外資への開放は、主に資産の売却益を目的としていたり、独占事業体の保護に主眼がおかれていたため、技術の高度化という点では成功ではなかった。これに対し、移動体通信の分野は競争的な市場に成長し、外資による技術革新の貢献が大きい。後者の成功の要因は、政府が電気通信分野の開発ビジョンと、整備された規制枠組を有していたことがあげられる。

2 解 説

ECLACの直接投資報告書の特徴は、マクロレベルのデータと、企業レベルの分析が補完的に構成されている点である。直接投資には、国際資金移動統計だけでは把握できない多くの側面がある。これを解明するため、マクロの金融統計と同時に、企業の国際的な経営戦略までを含めて分析している。分析の基礎となるデータ・ベースは、公的機関、および報道情報などをもとに投資・企業戦略課が作成しているものである。こうした努力により、ラテンアメリカ諸国に対する直接投資の流れを、多面的に解明することに成功している。

また、2000年版の第3章は、これまで投資国として投資額の多い米国やスペインを取り上げてきたのに対し、額としては少ない日本を分析対象国としている点で、異色ともいえる。米国、スペインの分析では、ラテンアメリカ地域で支配的な両国の企業が、どのよう

な国際化戦略をもって進出しているか、が主要な分析視点となった。それに対し2000年版は、世界的にはアメリカ、EUに次ぐ規模の直接投資の担い手である日本が、なぜ対ラテンアメリカ地域では僅少であるのか、の解明が中心的な課題となっている。

日本からの直接投資を取り上げたのは、それが、アジアの発展途上国の生産技術を向上させ、高い経済成長を支える要因となった、という認識に基づいている。ECLACでは、これまでラテンアメリカの開発戦略の軸を生産技術の高度化におき、外資導入はその一つの手段と考えられてきたが、日本の対アジア投資はモデルケースといえる。そのため、ラテンアメリカではなぜそれが可能でないのかを究明することは重要なテーマとなる。報告書ではその要因を、日本企業が生産効率化のために海外に進出した動機と併せて、ラテンアメリカ諸国が製造業への外資導入政策を怠ったことに求めている。

上記の点と併せて、2000年版は直接投資に対する規制の重要性を強調している点が特筆される。サービス分野への外資の参入、チリにおけるハイテク産業への外資誘致、日本からの投資促進、そして最後の電気通信分野における規制、のいずれにも共通しているのは、政府が国の開発戦略と整合的な外資導入のビジョンを明確に打ち出し、規制枠組みを整えることの重要性である。

輸入代替期の外資規制は、国内企業の保護を主眼としたものであった。しかし、自由化のすすむ1990年代は逆に「多いほど良い“Más es mejor”」という考えが広がり、必ずしも生産性の向上につながらない投資も拡大した。報告書は、競争促進的で、設備投資・技術革新への投資を活発化させる規制枠組みの構築が必要と主張している。

有効な規制に関するラテンアメリカ各国政府の関心は高いと思われる。しかし、残念ながら現時点では、報告書はドミニカ共和国の電力、ブラジルの電気通信などの成功例や、いくつかの失敗例を挙げるにとどまっている。ECLACは、多くの産業研究に関する研究蓄積を有しているが、これらをベースとした、産業ごとの有効な外資規制に関する研究の深化が望まれる。

(きたの・こういち/地域研究第2部)