

NO.



GOBIERNO DE CHILE
MINISTERIOS DE ECONOMÍA
MINERÍA Y ENERGÍA

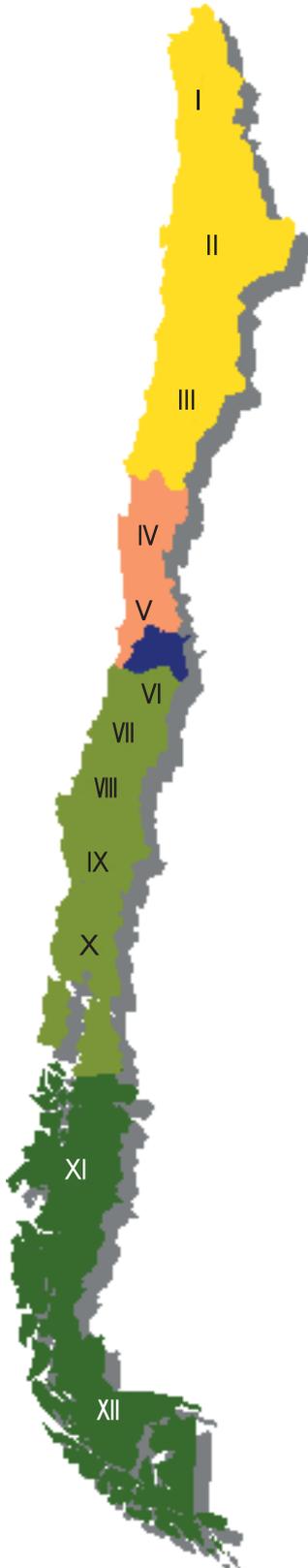
チリ国経済・開発・復興省
(MINECON)



国際協力事業団
(JICA)



チリ国産業開発公社
(CORFO)



EPIE

最終報告書

要約

チリ国地域経済開発・投資促進支援調査

2001年10月

(財) 国際開発センター
ユニコ・インターナショナル (株)

社調一
J R
01 - 129

国際協力事業団（JICA）
チリ国経済・開発・復興省
チリ国産業振興公社（CORFO）

チリ国地域経済開発・投資促進支援調査

ファイナルレポート

要 約

2001年10月

（財）国際開発センター（IDCJ）
ユニコインターナショナル（株）

序文

日本国政府は、チリ共和国政府の要請に基づき、同国の輸出・投資促進計画にかかる地域経済開発・投資促進支援調査を行うことを決定し、国際協力事業団がこの調査を実施いたしました。

当事業団は、平成 12 年 3 月から平成 13 年 8 月までの間、(財)国際開発センター研究主幹の豊間根則道氏を団長とし、同国際開発センター及びユニコ・インターナショナル(株)から構成される調査団を現地に派遣しました。

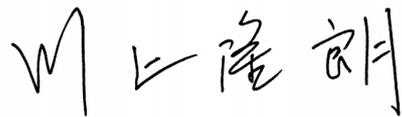
また平成 12 年 3 月から平成 13 年 8 月の間、神戸大学教授細野昭雄氏を委員長とする作業監理委員会を設置し、本件調査に関し専門的かつ技術的な見地から検討・審議が行われました。

調査団は、チリ共和国政府関係者と協議を行うとともに、計画対象地域における現地調査を実施し、帰国後の国内作業を経て、ここに本報告書完成の運びとなりました。

この報告書が、本計画の推進に寄与するとともに、両国の友好・親善の一層の発展に役立つことを願うものです。

終わりに、調査にご協力とご支援をいただいた関係各位に対し、心より感謝申し上げます。

平成 13 年 10 月



国際協力事業団
総裁 川上 隆朗

伝達状

「チリ国地域経済開発・投資促進支援調査」は、チリ国経済・開発・復興省と国際協力事業団（JICA）が合意したスコープ・オブ・ワークに従い、2000年3月から2001年10月にかけて実施されました。

本調査には主な目的が二つあります。一つは、チリ全国を5地域に分け、それぞれについて輸出と投資を促進するための新しい戦略を作ること、もう一つは、その戦略を実現するための短期アクション計画を作ることです。スコープ・オブ・ワークが強調するように、調査はチリの新しい可能性を MERCOSUR と APEC という国際的な枠組の中で探りましたが、このような視点から見ると、チリはアジアと南米を結ぶ国際的「ゲートウェイ」となれる可能性を秘めた国として登場してきました。この調査が提案した5つの戦略は、すべてこの「ゲートウェイ」のコンセプトを軸に作られたものです。

戦略を立てるに当たり、調査団は5つの地域をつぶさに調べ、それぞれの可能性と制約条件を明らかにしました。地域別に戦略を考えるこのアプローチは、地域の多様性が大きいチリにとっては極めて妥当なものです。さらに、人口と経済が首都圏に集中しすぎる状況にあっては、このアプローチが地域間の発展の不均衡を是正するうえで特に重要な意味を持つと思われます。

チリを国際的な枠組の中に置くと同時に地域別に見ていった結果、この調査はユニークな成果を生み出すことになりました。この最終報告書は JICA 調査団が1年半の期間に亘って実施した調査の結果を取りまとめたものです。

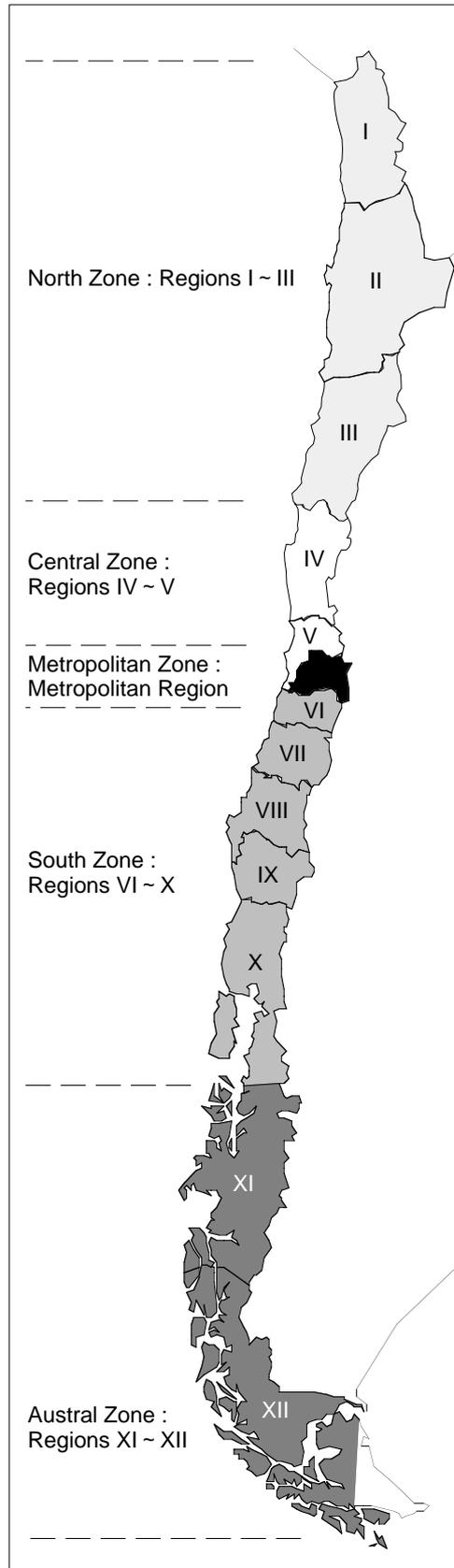
国際協力事業団の業務委託を受けて（財）国際開発センターとユニコ・インターナショナル（株）の共同企業体は20名の団員からなる調査団を組みました。この調査団はチリ国経済・開発・復興省および CORFO（産業振興公社）の担当官と密接に協働して調査を進めました。また、チリ内外の何百という機関や個人の関係者の方々から特段の支援と協力を受けました。これらの方々の協力がなければこの調査が成功裡に終わることはなかったと思います。調査団を代表し、ここに深甚なる感謝の意を表します。

チリが将来、国際的な舞台でさらに大きな役を務めるだろうことに疑いをいれませぬ。この調査結果がそのための努力に何らかの役に立つとすれば幸いです。

2001年10月



調査団長
豊間根則道



地図1 チリ全土および本調査における5地域区分

為替レート

US\$1 = 550 ペソ
(2000 年 8 月現在)

US\$1 = 660 ペソ
(2001 年 7 月現在)

チリ国地域経済開発・投資促進支援調査

ファイナルレポート

要 約

目 次

チリ全土および本調査における 5 地域区分	(1)
為替レート	(2)
目次	(3)
要 約	1
EPIE について	1
調査団の役割について	1
アプローチについて	1
本報告書について	1
第 1 巻 分 析	2
第 1 章 政策的提言	2
パート 1 輸出および投資	3
第 2 章 チリ経済の現状分析	3
2.1 チリ経済：過去、現在そして将来展望	3
2.2 世界の舞台におけるチリ	3
第 3 章 輸出および投資についての分析	4
3.1 チリの輸出	4
3.2 チリに対する直接投資	4
3.3 アジア市場と投資家：調査に基づく政策的提言	5
第 4 章 地域経済の現状と輸出および投資促進の可能性の展望	6
4.1 北部地域	6
4.2 中部地域	7
4.3 首都圏地域	8
4.4 南部地域	8
4.5 極南地域	9
パート 2 インフラストラクチャー	11
第 5 章 チリにおける中小企業向け CORFO プログラム	11
第 6 章 企業活動環境	11
第 7 章 中小企業金融	11
第 8 章 労働力および人的資源	12

第 9 章	工業規格	12
第 10 章	運輸	12
第 11 章	物流およびロジスティクス.....	15
第 12 章	将来輸送需要（2012 年）	15
第 13 章	情報技術（IT）産業.....	17
第 14 章	通信、エネルギー、上水道.....	18
第 15 章	自然環境および自然資源の保全.....	18
第 2 卷	戦略およびアクションプラン	19
第 16 章	戦略の選定	19
第 17 章	北部地域：マクロ・リージョンおよびゲートウェイ	19
第 18 章	中部地域：港湾都市からゲートウェイ都市へ	21
第 19 章	南部・極南地域：エコリージョン開発	22
第 20 章	自然資源に依存しない（問題解決指向型）製造業	24
第 21 章	情報技術（IT）産業	25
第 22 章	アクションプランリスト.....	26

要 約

EPiE について

本調査¹は、チリ政府と日本政府との共同により実施された技術協力プロジェクトである（スペイン語での略称は EPiE である²）。実施機関は、チリ側が経済省およびその傘下にある産業振興公社（CORFO）、また日本側は国際協力事業団（JICA）である。実施期間約 1 年半に及ぶ本調査は、2000 年 3 月に開始され、2001 年 10 月に終了した。

本調査は、MERCOSUR および APEC の枠組みの中でのアジアおよび南米間の投資促進および輸出振興を図るため地域別の戦略を策定し、チリの均衡ある経済発展に資することを目的とする。具体的には次の通りである。

- 1) 全国 5 地域について、地域別の直接投資と輸出の拡大のための長期戦略を策定する。
- 2) 上記戦略の実現のため、短期的アクションプランを策定する。

本調査において特に定義された地域区分は、以下の通りである。

北部地域	第 1～3 州
中部地域	第 4～5 州
首都圏地域	首都圏州
南部地域	第 6～10 州
極南地域	第 11～12 州

調査団の役割について

チリ・日本の共同による本調査における JICA 調査団の役割は、外国人の目でチリを調査・分析することである。調査団員が持つチリに関する知識はチリの人々に比べずっと少ないわけであるから、調査団が一番役に立っているのは、チリ側カウンターパートに「これまでにない」視点を提供することによってである。調査団による新たな可能性の模索は完璧なものではあり得ないが、少なくとも様々な状況を異なる視点で見る方法を示すことができる。それこそが、この共同作業における調査団の真の役割である。

アプローチについて

JICA 調査団の本調査へのアプローチは、1) トップダウン、2) ボトムアップ、3) 系統的かつ包括的、4) 具体的、5) チリ・日本の共同作業である。

本報告書について

本報告書は、EPiE の最終報告書である。EPiE の全結果が以下の構成からなる 3 巻に収められている。

要約	
第 1 巻	分析
	パート 1 輸出および投資
	パート 2 インフラストラクチャー
第 2 巻	戦略およびアクションプラン

¹ 本調査の正式な名称は、英語で「The Study for Promotion of Investments and Exports for the Balanced Economic Development in the Republic of Chile」、日本語で「チリ国地域経済開発・投資促進支援調査」である。

² EPiE は、本調査のスペイン語での名称である「Estudio para la Promoción de Inversiones y Exportaciones y un Desarrollo Económico Equilibrado de las Regiones de Chile」の前半部分から頭文字をとったものである。

第 1 章 政策的提言

輸出および投資促進のための適切な戦略およびその実現のためのアクションプランを策定するに際して、調査団は次の 2 つの視点——長期的観点および調査団が最大限貢献しうる分野の選択——を重視した。すなわち、調査団は目標の短期的な達成よりは長期的な戦略思考を重視し、日本人の知見を最大限活かせる分野に照準を合わせることにした。調査団が策定した戦略の内容を的確に表すキーワードは、次のとおりである。

北部地域：マクロ・リージョンおよびゲートウェイ
中部地域：比較的単純な機能の港湾都市から複合ゲートウェイ都市へ
南部・極南地域：エコ・リージョン開発
全国地域：問題解決指向型製造業および情報技術産業の開発

調査団は上記 5 つの戦略各々についての政策的提言に加え、同戦略追求の際の基盤となる政策的枠組みについてもより一般的な形ながら提言を行った。それは次のような 4 分野にわたる 12 の政策的提言である。

世界的なゲートウェイになるために：

提言 1：南米諸国との地域統合を促進せよ
提言 2：まずはアジアの日本を見、次に中国、韓国にも注目せよ
提言 3：「等輸送費曲線」をさらに東方へ移動させよ

産業開発のために：

提言 4：中小企業に照準を合わせよ
提言 5：産業クラスターを開発せよ
提言 6：中小企業に対する政策的なバイアスを除去せよ

輸出および投資促進のために：

提言 7：国としての戦略を策定せよ
提言 8：「戦略的パートナー」を選べ
提言 9：チリのイメージを確立し普及せよ

戦略実施促進のために：

提言 10：既存組織および仕組みを最大限に活用せよ
提言 11：調整機能を強めよ
提言 12：各戦略およびアクションプランを「パッケージ」として実施せよ

パート1 輸出および投資

第2章 チリ経済の現状分析

2.1 チリ経済：過去、現在そして将来展望

1990年代半ば以降におけるチリ経済の実績は、模範的ともいえるものであった。その成功は、開放および公正競争を旨とするチリの自由経済政策によりもたらされたものである。1990年代を通してのチリへの海外直接投資の急増および輸出の拡大はチリの経済システムの強力さを実証した。しかし、チリの輸出は極度に自然資源に依存しているし、海外からの投資も最近では頭打ちの傾向にある。さらに、州の間ではなおかなりの経済的格差が残存している。より高い1人当たり所得および地域間でのよりバランスのとれた経済状況を実現するには、チリは輸出の多角化を図らねばならないし、海外投資についても非伝統的分野および首都圏以外の州に対するものを多くしていかなねばならない。

2.2 世界の舞台におけるチリ

チリは1994年にAPECの一員になったのをきっかけに、1996年には準メンバーとしてMERCOSURに加盟した。これらは、チリにとって特に貿易拡大という点で有利に作用した。チリはまたいくつもの国と自由貿易協定に調印した。目下、米国、EU、韓国とも交渉中である。自由貿易の世界的な旗頭として、チリの動向は世界中で注目を集めている。

南米大陸におけるチリおよびその位置に目を向けると、「ゲートウェイとしてのチリ」というコンセプトには非常に実現性がある。しかし、このコンセプトには二つの違う意味がある。「通過点としてのゲートウェイ」と「最初の目的地としてのゲートウェイ」である。前者の意味でのゲートウェイはすでに現実のものとなっているが、完全に開花するにはさらに10年ぐらいかかろう。ただ、チリの後背地は自ずと限られている(図2.1)。後者のゲートウェイは第2段階で達成されるべき長期的なコンセプトである(図2.2)。

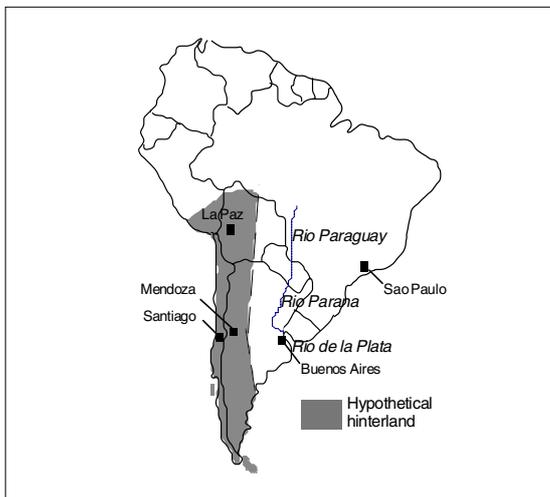


図2.1 チリの仮想的後背地と「通過点としてのゲートウェイ」

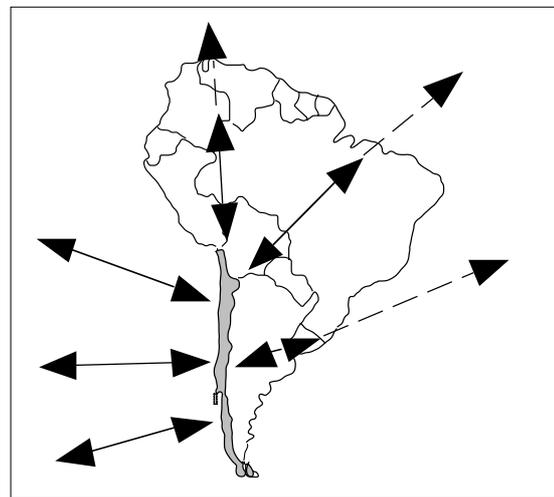


図2.2 「最初の目的地としてのゲートウェイ」としてのチリ

チリの金融市場は信頼性があるとはいえ、取引量が少ないため、チリが南米の金融センターになれる可能性は小さい。しかし、チリの信頼性の高さを考慮すると、貿易や投資を行う、あるいはそれに関連する企業に関するラテンアメリカのデータベースを開発することはできよう。チリの高い信用が大いに役立つ。

貿易に関するチリの将来の市場は表 2.1 のように要約できる。

表 2.1 チリの将来市場

	MERCOSUR	ラテンアメリカ (MERCOSUR 諸国を除く)	北米および 欧州	日本および 韓国	その他ア ジア諸国
自然資源 (農産物および水産物を含む)	○	○	●	●	◎
自然資源依存型製造業製品	○	○	●	●	○
非自然資源依存型製造業製品	◎	◎			
サービス	○	○			
観光	○		○		

凡例： ● すでに主要な市場である。新たな可能性を開拓すべきである。
◎ すでに中規模の市場である。一層の輸出振興をすべきである。
○ 新興市場である。

チリの世界経済における地位は長期的には相当大きく変化しうる。この点、チリにとり重要な点は、アルゼンティンおよびラテンアメリカ諸国との二国間および地域間経済関係の拡大および深化がどう進むかである。この拡大および深化が次にアジア諸国との経済関係強化に影響を与える。その意味でチリの将来におけるアジア諸国との貿易および投資拡大は、MERCOSUR の動向およびそれへのチリの関与度合に大きくかかっている。

第 3 章 輸出および投資についての分析

3.1 チリの輸出

チリの輸出は過去 1985～1999 年の間、順調に増加してきた。輸出市場も多様化した。輸出の大宗は自然資源依存型製品であるが、成長率では機械の輸出が一番高い。もっともその主たる輸出市場はラテンアメリカ諸国である。チリの農畜産物、とりわけ果物は北米市場への浸透に成功したが、アジア市場には植物検疫問題が未解決であることを主因として、まだ十分な浸透を見せてはいない。過去における輸出業者、輸出産品および輸出市場の顕著な多様化は、ProChile による多大かつ効果的な努力によるところが大きい。

今後におけるチリの輸出拡大にとり鍵となる点は、次の 7 点である。第 1 に、世界市場についての最新の需給情報の提供、環境問題への適切なる対応をその内容とする危機管理の強化である。第 2 に、輸出業者、とりわけ輸出事業から撤退した企業についてのその要因の追跡調査である。第 3 に、輸出業者に対する市場戦略の立案についての支援である。第 4 に、アジアに対する果物輸出の拡大のための植物検疫問題の解決である。第 5 に、養殖事業における技術開発の促進である。第 6 に、アジア市場間での文化の類似性に着目した同市場の開拓である。第 7 に、競争力ある非自然資源依存型製品分野の特定化である。

3.2 チリに対する直接投資

チリに対する直接投資は 1993 年以降著増した。主たる投資受け入れ分野は、鉱業、サービス、公益事業および製造業である。地域的にみると、3 分の 1 は首都圏に集中し、第 1～4 州がこれに続き他の 3 分の 1 を占める。投資国をみると、米国が最大投資国で、スペイン、カナダがこれに続く。因みに、日本は 6 番目、アルゼンティンは 12 番目に位置する。重点投資分野は国により異なり、例えば、スペインは公益事業、日本は鉱業への投資が他の業種より際立つ。これは、各国企業の投資必要性および投資戦略の差を反映したものである。

日本企業への投資アンケートを実施した結果、その数はそう多くはないものの、いくつかの企業は、チリに対する投資に興味を有していることがわかった。小企業は投資の意思決定において柔軟性があり、非伝統的分野の製品に興味を有していることもわかった。チリ駐在海外企業についての投資動向調査も実施したが、調査対象企業はチリを被投資国として好意的にみていることが判明した。その主たる要因としては、政治、経済両面にわたる安定性、人的資源、汚職の少なさがあげられた。一方、未発達の金融システム、過度の官僚主義、国内市場の狭隘性、サンチャゴへの過度の集中などが主な問題としてあげられた。投資促進のための鍵となる点は、以下の9点である。第1に、チリのゲートウェイ機能につき「アジアから南米へ」という面での機能を強化する。第2に、チリとアルゼンティンとの間の相互投資を促進する。第3に、一般的な投資環境情報に加え、個別投資プロジェクトについての情報も提供する。第4に、日本の中小企業にも投資誘致活動を行う。第5に、投資意向調査を定期的実施し、チリがアジアに対し関心を有していることを示す。第6に、金融技術を駆使して種々の投資スキームを開発する。第7に、自然資源依存型産業のクラスターを強化する。第8に、鮮度の高い食料品の競争力を維持・強化する。第9に、「トドチリ (TodoChile)」の活動を促進する。

3.3 アジア市場と投資家：調査に基づく政策的提言

日本

日本企業に対するアンケート調査から、現在ラテンアメリカ諸国への投資に興味を持つてるのは回答企業のうちのわずか18%しかないことが明らかとなった。しかし、回答企業42社中22社が、将来的にはチリに対する投資があり得ると答えている。その主な理由は自然資源確保(31%)である。チリへの投資をためらわせている主な理由は、1)チリの投資環境への懸念(16%)、2)日本から遠距離であること(13%)、3)チリ国内市場が小さいこと(12%)である。一般的に、日本の投資家は日本国内の不況の影響下、現在海外投資を控えている。しかしながら、これら結果はラテンアメリカ経済が強い成長を保つことによって投資先として考慮される可能性を示している。

この後行われた13企業の追跡聞き取り調査からは、大企業よりも中小企業の方が対チリ投資に高い関心を持ち、柔軟に考えていることがわかった。これら中小企業は鉱山などこれまでの伝統的な投資先のみならず、新しい投資先へも高い関心を示している。

韓国

チリは韓国製品の主要消費者の一員として、また自然資源依存型製品の主要供給者として、重要な貿易相手国であり続けるであろう。

韓国の専門家は、チリにはMERCOSURおよび他のラテンアメリカ諸国へのプラットフォームになる資格があると明確に認識している。韓国がチリを最初の自由貿易相手国として選んだ背景には、こうした戦略的な配慮がある。しかし、韓国の投資家は、チリに投資を行うほどの熱意は当面のところない。輸出振興同様、チリは韓国の投資家に対してまず、その良好な投資環境を訴える必要がある。投資誘致については、チリが各国に対し従来行ってきたと同様の投資促進活動を展開することを、その第一歩とすべきである。

中国

中国が遅かれ早かれ世界経済における強大なプレイヤーになることは間違いない。中国の製造業は今後、より洗練され、高品質かつ高度技術製品を製造するようになる。投資政策については、中国は専ら外資導入国から海外投資も行う国へと転換し出した。チリにとり中国は、21世紀における巨大輸出市場に加えて、チリへの投資供給国、それも豊かな投資資源を有する国となるであろう。こうしたことから、チリには中国へ接近するための

適切なる戦略が必要とされる。中国について必要とされる戦略的配慮を掲げると、以下のとおりである。

- 1) 中国は世界における投資の主たる供給先となろう。投資分野については、日本および韓国の存在がなお弱い分野に興味を有している傾向が一部窺われる。
- 2) 「チリは南米に対するゲートウェイ」というのは、中国の輸出業者および投資家がチリと貿易および投資を行う際に現実的に考える選択の視点である。それは、中国には南米との事業に関する経験が薄いからで、その点がチリをプラットフォームとして選択しようという判断の基礎となっている。
- 3) 中国の実業家に対しては特別な顧慮や恩恵を与えることが極めて有効に働く。中国の実業家を引きつける手段としてより、頻繁かつ緊密な接触を図ることが非常に有効である。
- 4) チリは中国に対して長期戦略をもつべきである。貿易および投資両面で中国はチリの戦略的パートナーとなりうる。
- 5) プロチレ中国事務所に現地の専門家を雇用配置し、以上の戦略の実現を図るべきである。

香港

香港は人口わずか 700 万人を数えるに過ぎないため、市場としては限界があり、しかも最終消費財市場である。したがって香港に対するチリの輸出は果物、魚類、ワインのような食料品に限定される。しかし、これら製品を市場に浸透させる余地はなおある。一方、香港がチリにとり主要投資国となることは期待できない。一般的に言えば、香港の実業家は中国以外、一步譲ってもアジア以外の国に投資を行うことに興味を持っていない。ただ、チリが南米とアジアの間のゲートウェイとして十分にその潜在力を発揮できるようになれば、投資先として興味をもつ機会も増えるであろう。

アジア調査の結果から教えられることは

- 1) チリとアジアはもっとお互いを知るべきである。チリには、より頻繁にアジアを訪問せよと言いたい。アジアの輸出入業者、投資家をチリに招くべきである。チリに精通するアジアの人びとの協力をもっと受けるべきである。
- 2) チリの個別かつ特定の、正確な情報をアジアに提供すべきである。
- 3) チリのよいイメージの確立もまた重要である。
- 4) チリの製品の差別化を図るべきである。例えば、ワインについてみると、チリワインは良質かつ価格も適正と評価されているが、問題はラベルや価格に無関係に同じ味がすることである。市場を拡大、深化させるには差別化が必要である。
- 5) 韓国と中国は、チリが特別な注意を払うだけの価値がある国である。特に中国に対しては、注意深く、戦略を持って粘り強く接近を図るべきである。

第 4 章 地域経済の現状と輸出および投資促進の可能性の展望

4.1 北部地域

特色：北部地域は第 1 州、第 2 州および第 3 州からなる。気候は乾燥している。1992 年における人口は約 100 万人で、沿岸部に集中している。この地域の国内総生産は 1997 年においてチリ全体の 15 パーセントと、人口の比率より高い。輸出指向型鉱業およびその関連産業がこの地域の国内総生産の主たる源泉となっている。第 1 州の ZOFRI（自由貿易地帯）は北部地域におけるもう 1 つの重要な主役である。第 1 州の製造業者は、アリカ法の恩恵により当地で事業展開を行っているが、第二アリカ法によりさらに投資が集まることが期待される。スペインおよびイスラエルの灌漑技術の導入により、農業にも発展の可能性が見受けられる。第 2 州の経済を支配しているのは少数の鉱山企業であるが、水不

足が製造業の発展の制約条件となっている。第3州もまた鉱業が産業の主役ではあるが、ここでは灌漑設備の敷設により多種の作物が育っており、ほたて貝の養殖も広くおこなわれている。

輸出：チリの鉱山資源輸出の主たる担い手は北部地域である。因みに、1996年においては総輸出の90パーセントがこの地域による。この地域の輸出は1990～96年の間でほぼ倍増したが、その拡大の97パーセントは鉱業部門の輸出による。当該部門の世界市場における競争力は今後も維持されよう。鉱業以外の分野で将来可能性があるのは、野菜、果物、ほたて貝、ウニといった一次産品に加え、金属製品、機械、化学品、自動車部品、食料品（ボリビア、ブラジル、アルゼンティン産の大豆を加工したもの）、鉱業関連のエンジニアリングサービスおよびその他サービスである。

投資：北部地域には、チリに対して行われる海外直接投資のかなり大きな部分が集まっているが、1974～1999年においては、その97パーセントは鉱業部門向けであった。こうした傾向は今後も続こう。ただ、第二アリア法がサービスおよび製造業への新たな投資を呼び込む可能性もある。

国際関係：北部地域にとり隣国との関係はことの外重要である。地域内および隣国との地域統合が深まるにつれ、この地域も複合的ゲートウェイに発展するであろう。この地域統合は貿易拡大をもたらし、「マクロ・リージョン市場」を創造することになるので、北部地域には、「マクロ・リージョン市場」向けに新たな商品およびサービスを開発する動きが出てこよう。

輸出および投資促進の鍵：以下の点が鍵となろう。

- ゲートウェイ機能の強化およびマクロ・リージョン市場向け産業の開発
- 戦略的政策の設計による製造業の開発
- 農業製品輸出の新規開拓
- 養殖業および関連加工産業の規模拡大
- 「鮭養殖業につぐ次の養殖業」開発計画への着手
- ベンチャービジネス発展のための環境整備

4.2 中部地域

特色：中部地域は第4州および第5州により構成される。地形上国の中央部に位置していることから、この地域の鍵となるのは、「ゲートウェイ」としての役割である。気候は基本的には乾燥しているが、自然条件としてはむしろ農業および水産業に適している。人口は約200万である。経済構造は州により非常に異なり、第4州では鉱業および農業が二大産業であるが、第5州では製造業および運輸・通信業が主要部門である。第5州は首都圏と強い関係を有するが、第4州は比較的独立している。第5州は工業地帯から商業地帯へと急速に転換しており、その姿は種々の面で見られる。この地域には大企業もいくつか存在するが、大多数が中小企業である。彼らは製品の売り先をみつけるのに苦労しており、また商業化に必要な金融を確保するのにも困難を感じている。

輸出：中部地域の輸出がチリ全体の輸出に占める比率は1998年において10パーセントで、主要輸出産品は両州とも同じ、金、銅および生食用ぶどうである。自然資源依存型でない変わり種として第4州のタイヤ、第5州のギヤボックスの輸出がある。将来は、いずれも自然資源依存型産物ではあるが、有機食品、貝類、ワイン、ピスコ（蒸留酒）などに輸出の可能性はある。良好な自然環境を維持していることを基盤に、強いブランドイメージを創造することが重要な戦略である。

投資：1974～1999 年において中部地域は、チリ全体で受けた海外直接投資の 6 パーセントにあたる投資を得た。このうち第 4 州の鉱業だけで 69 パーセントを占め、続いて第 5 州の電気・ガス・水道事業 22 パーセントとなっている。今後海外からの投資が期待しうる分野は、農水産加工製造業、非自然資源依存型製造業に加え、観光、教育、港湾サービスなどのサービス分野である。

国際関係：中部地域はもともと「ゲートウェイ」としての性格を有するが、物理的な交通の便がさらによくなり、港湾間での明確なる分業関係が実現すればこの「ゲートウェイ」は一層発展するであろう。サンチャゴに近いことも、金融・商業・運輸業の発展につながることを考えると、むしろ利点であろう。

輸出および投資促進の鍵：鍵は以下のとおりである。

- 港間での効果的機能分担による統合されたゲートウェイの発展
- 差別化を前面に出した自然資源依存型製品のマーケティング
- 中小企業の組織化を通しての産業クラスターの育成
- 中小企業の商業化のためのより効果的な支援
- 季節にとらわれない年間を通じての観光業の促進

4.3 首都圏地域

特色：首都圏地域を構成するのは首都圏州だけである。同地域は地形の上でも経済活動においてもチリの中心をなす。全国の人口の 40 パーセントにあたる 530 万人の人口がここに住み、チリの国内総生産の約半分を生産している。他の地域と異なり、強いサービス業および製造業を抱えており、しかもこれらの部門の成長は高い。他地域と比較して大企業が多いが、それでも全企業の 98 パーセントは中小企業である。

輸出：1998 年における当該輸出は全国輸出の 20 パーセントを占めた。輸出産品は多様であるが、主たる産品はワイン、種子、銅線、ジュース、生食用ぶどう、新聞・雑誌、輸出にかかわるサービスである。首都圏地域は関連部門、特に金融部門の強力なる支援があれば輸出はもっと伸びよう。情報が集中していることがこの地域の大きな優位性である。

投資：1974～1999 年におけるチリへの海外直接投資のうち約 3 分の 1 が首都圏地域への投資であった。分野別にみると、投資の半分がサービス部門であり、工業がこれに続く。この地域の課題は、いかに投資を誘致するかではなく、国全体としての投資誘致をどのように牽引するかである。州の間での投資誘致競争は、投資環境を改善することにつながるという点では好ましいが、利用できる資源に制約があることを考えると、州間での協力と調整が必要であろう。もう 1 つの課題は、首都圏地域に立地する企業をいかに他の地域に分散させるかである。

4.4 南部地域

特色：南部地域は第 6 州から第 10 州までの 5 州により構成されるが、豊かな自然資源と多様な土地条件がその特徴をなす。地理的に病虫害から隔離されているために、有機農業には適している。人口は約 500 万人、農業、林業、水産業が主要産業であるが、第 8 州においては製造業が最大の産業である。農業部門においては、穀物および酪農生産から輸出指向型の園芸作物、ぶどう栽培および植林業への重点移行が生じている。輸出においては製造業が重要な役割を果たしているが、自然資源ベースの製品が大半である。観光地として魅力的な場所が多いにもかかわらず、観光業はまだ十分開発されていない。中小企業は輸出への貢献と言う点で特に重要である。過去 10 年間、高い経済成長率を享受したが、

社会問題ではあまり大きな改善はみられなかった。貧困率は概して高い。

輸出：1998 年における南部地域の輸出は、チリ全域の輸出の 30 パーセントを占めた。しかし、輸出実績は州ごとに非常に異なる。第 6 州では銅、果物が、第 7 州では紙・パルプ、果物が、第 8 州では紙・パルプ、魚粉、製材が主たる輸出産品である。また第 9 州では木材製品、第 10 州となると鮭および他の魚類と、主要輸出産品が異なる。自然資源には限りがあることを考えると、多角化および高付加価値化が重要な戦略となる。

投資：南部地域への投資は少なく、1974～1999 年においてチリ全域への海外からの直接投資に占める比率は、4 パーセントでしかない。投資の多くは鮭の養殖業を含む製造業に向けられてきたが、農林業にもかなりの比率の投資が向けられてきた。これら部門およびインフラストラクチャー関連投資が、今後も海外投資の主要仕向け先となろう。

国際関係：MERCOSUR との経済統合が進めば地域内の伝統的農業は大きな影響を受けることになるが、他方、それによって対ブラジル・アルゼンティンの新しい農産品輸出の可能性が開けるだろう。経済統合はまた観光振興に役立つ。この地域はすでにチリ国内有数の観光地（国内、海外とも）である。しかし、短期の利益を追求するあまり地域の自然資源を破壊することは厳に慎むべきである。

輸出および投資促進の鍵：南部地域の強みと競争力の源泉は自然資源にある。これら資源をより効率的に活用し、長期にわたる経済成長およびより平等な所得分配を達成すべきである。多様化と高付加価値化の 2 つが、この地域が取るべき主たる戦略である。より具体的には次の戦略である。

- 自然資源依存型製品の多様化と高付加価値化
- 魅力ある製品を対象にした「エコ・リージョン」コンセプトの確立（第 9 および 10 州）
- より整合性のとれたかつ重点を定めての観光業の促進（第 6、7、9、10 州）
- 有機食品の生産体制の改善・確立と市場開拓（第 6、7、8 州）
- 長期的視点に立っての輸出のための新商品開発
- インフラストラクチャー開発
- 上記戦略実現のための支援体制の整備

4.5 極南地域

特色：極南地域は第 11 州および第 12 州より構成される。地形上の多様性から、この地域は観光地として、非常に潜在力のあるものとなっている。ただ、厳しい地理的環境がこの地域と他地域とを結びつけるインフラストラクチャーの開発を妨げてきた。人口は 1992 年においてわずか 23 万人と少ない。チリ全体の国民総生産に占める当地域の比率は小さく、その成長率も 1990 年代を通じて低位にあった。しかし、社会指標は比較的良好なレベルにある。2 つの州は全く異なる経済構造を持つ。第 11 州における主要部門が漁業および農林業であるのに対して、第 12 州の主要部門は製造業および鉱業である。いずれの州においても、企業規模は全国平均からみて非常に小さい。極南地域における中小企業は他の地域と同様の問題を抱えている。主たる制約条件は、交通インフラストラクチャーの未整備、経済的多様化の遅れ、付加価値の低さ、零細企業に対する支援の欠如などである。

輸出：極南地域の輸出はチリ全体のわずか 2.5 パーセントでしかない。それも魚類および同関連製品（第 11 州）、メタノールおよび海産物（第 12 州）といった少数の品目に集中している。仕向け先市場も、日本、米国、スペインと限定されている。したがって、輸出促進のための戦略としては、伝統的部門の強化を図ることと、新たな部門の開発を支援

することの2つである。

投資：1990～1999年において極南地域は、チリに対する直接投資全体の3.4パーセントの投資を受け入れてきた。大部分は第12州への投資である。この地域の開発のために1995年以降、アウストラル計画と呼ばれる特別な計画が実行に移されてきた。アウストラル法およびナヴァリノ法と呼ばれる2つの法律は、この地域へ投資を行う者に対してのみに適用される経済的インセンティブを提供している。「トドチリ」が定めている重点分野は観光業、林業、牧畜業、エネルギー産業である。

国際関係：極南地域の開発において重要となるのは、アルゼンティンとの関係である。両国領土を自由に行き来しうる相互条約の締結は不可欠である。この地域を訪問する観光客の40パーセントがアルゼンティン人であることを考えると、これは観光業の発展にとり特に有益である。

輸出および投資促進の鍵：極南地域が解決せねばならない制約条件は、高輸送コスト、低付加価値、製品および市場における多様化の欠如である。そこで、輸出および投資拡大のための鍵は次の4点である。

- 付加価値の多様化および高度化
- 協同組合の組成を利用したの零細および小企業への支援
- 「経済活性化の牽引力」としての観光業の促進
- 物理的、社会的、経済的インフラストラクチャーの開発

パート2 インフラストラクチャー

第5章 チリにおける中小企業向け CORFO プログラム

中小企業は通常、金融、事業遂行上の情報、技術ノウハウ、経営技術および訓練に対するアクセスに関しては、大企業に太刀打ちできないというハンディキャップを負っている。過去 10 年間中小企業を支援するための種々のプログラムがチリでは制度化された。CORFO が手がける中小企業支援プログラムは3段階の機関により実施されてきた。第1段階機関は実施機関で、コンサルタント、研究開発機関、実施企業などが該当する。第2段階機関は管理および仲介機構で、銀行や促進請負代理業が該当する。そして第3段階機関は金融のための機構で、CORFO、国立銀行などが該当する。ただし、全体の構造はCORFOにより調整される。現在、CORFO および他の制度の下に実施されているプログラムのうち代表的なものは、以下のとおりである。

- 1) CORCAPYME：中小企業従業員の訓練のための技術支援を中小企業に提供。
- 2) SIE（事業情報システム）：SERCOTECにより設置され運営されているもので、当該システムはラテンアメリカ中小企業開発ネットワークにつながっている。
- 3) FONTEC（National Technological and Productive Development Fund）：1991年創設以来、CORFOの下で400以上のプロジェクトに対して総額5,000万ドルの資金が5つのクレジットラインを通して供与されてきたが、受益者の60パーセントが中小企業。
- 4) PROFO（Development Project）：中小企業の協同化を促進するために必要な管理的かつ専門的な能力を提供するもので、CORFOの下で実施。
- 5) FAT（Technical Assistance Fund）：中小企業が特別な問題を解決するためのコンサルティングサービスを受ける場合に金融を供与するCORFOのスキーム。
- 6) PDP（Suppliers Development Program）：大企業と中小のサプライヤーとの間に長期的取引関係を確立するためのCORFOのスキーム。
- 7) 商業銀行を経由しての中長期融資の提供：1990～1999年間に18億ドルを提供。
- 8) 輸出委員会：ProChileの支援により同業の起業家により組織されたもので一部金融面で輸出促進を支援するもの。
- 9) CORFO 協調融資：特定の州における投資に興味を有する企業により行われる事前企業化可能性調査に対しての金融支援。

第6章 企業活動環境

世界の企業関係者は、チリの企業活動環境を非常に好意的にみている。海外企業がチリに対して投資を行うのに何の障害もない。たとえチリの国内市場自体は小規模でも、多くの国との自由貿易協定により、また「ゲートウェイ」としての地位からしてチリは輸出基地として可能性のある国となっている。確かに行方不明者の搜索問題、原住民問題、失業保険整備問題、労働法の改正などまだ未解決な問題もあることは事実であるが、しかしこれらについても新政府により前向きな進展がなされつつある。チリにおいては、外国投資委員会が外国投資政策を担当する機関である。現在、ProChileが同委員会に協力して、その海外駐在代表を通じて海外諸国におけるチリへの投資促進活動を行っているが、この投資促進活動は外資委員会が担当すべきである。当委員会が各国においてその分野の専門家を雇い、投資誘致活動を行うことが望ましい。

第7章 中小企業金融

中小企業および零細企業による雇用は、全国ベースで90パーセントを占める。これら企業の重要性はサンチャゴ以外で特に顕著である。これら企業にとり深刻な問題の1つは、

金融へのアクセスが限定されていることである。CORFO はさまざまなタイプの金融支援を行っているが、銀行自体がリスクをとりたくないという姿勢にあることから、問題は未解決のままである。中小企業にはその他の制度機関も信用を供与しているが、その規模は重要な投資をまかなうには決して十分ではない。政府は国家銀行（Banco del Estado）を中小企業専門金融機関に改組することの可能性を検討しているが、たとえ実現しても決して十分ではないであろう。調査団が実施した事例調査によれば、日本にも共通した問題が過去にあり、政府系金融機関がその問題を緩和するのに大きな役割を担ったということが示されている。

第 8 章 労働力および人的資源

チリの労働市場の特徴は、第 1 に、相対的に失業率が低いこと、第 2 に、女性による労働市場への参加率が低いこと、第 3 に、教育を受けているものとそうでないものとの間での賃金格差が大きいこと、第 4 に、労働争議が少ないことである。総じて、チリの教育訓練および職業訓練は進んでいるが、訓練のための税制面での恩恵、未熟練労働者の訓練、経営およびコンピュータ関連の訓練などいくつかの分野では、改善ないしは整備が必要と思われる。チリにおいて企業活動を行っている外資系企業の多くは、チリの労働環境を「経営者および投資家にとり有利なもの」と見ているが、一方で「多機能」の労働者の必要性も感じており、この点、学校教育が企業のニーズに対応するように構成されるべきと考えている。

人的資源の開発は、チリ企業、とりわけ中小企業における生産性向上、ひいては輸出および投資拡大にとり鍵となる。中小企業における人的資源のレベルアップを図る手段としては、第 1 に、中小企業の労働者向けにマーケティングや品質管理の技術に重点を置く訓練の実施、第 2 に、大学との連携強化、第 3 に、技能認定制度の創始にあると考えられる。

第 9 章 工業規格

チリにおける測定標準、認証、文書化標準などの規格および標準化を推進する中心的組織は、国家規格院（INN）である。INN は、重量、温度、強度および長さに関して国家標準を管理する 3 つの試験所を所管している。INN は、業務標準を提供したり製品を認証する試験所を正式に認める、一連の文書化標準を開発するなどの業務を行っている。チリの規格は国際的に取引されている商品に受け入れられている。しかし、この分野における世界的な関連組織の中でのチリ機関の地位はなお限定されている。特に、アジアのカウンターパート機関との関係の弱さは、チリの将来における貿易発展の阻害要因になりかねない。

第 10 章 運輸

チリの道路網は 79,200 キロメートルに及ぶ国道、州道、県道からなっている。チリ政府は 1980 年代から道路網整備を重点的に実施してきたが、現在の舗装率は全体の 18 パーセントに過ぎない。港湾に関しては長い海岸線を有しているため、港湾数も多く、貨物港湾だけで、70 以上の港湾がある。このうち 36 港湾は商業港である。さらにそのうちの 11 港湾は国有で、以前は EMPORCHI（チリ港湾公社）が管理していた。残りの 25 港湾は私企業による所有、管理によるものである。1997 年に上記の EMPORCHI は 10 の港湾会社に分割民営化され、相互の競争による港湾サービスの効率化とコンセッションを通じた港湾施設整備が押し進められることとなった。鉄道網としては、バルパライソープエルトモンを運営する国有鉄道（EFE）の他、主として短距離間を運営する民間鉄道、鉱山鉄道がある。近年は道路輸送に輸送需要を奪われ、EFE などは種々の改善策にもかかわらず、経営効率が悪化し、多くの負債を抱える結果になっている。運輸部門における主たる問題点としては、道路舗装率が低いこと、アンデス越えルートが未整備であること、港湾の取

り扱い能力がまだ低いこと、都市交通との関連で港湾へのアクセスに問題が多いこと、また政府はコンセッションによるインフラ整備を推進しようとしているが、不採算施設の整備や大規模プロジェクトの資金調達が難しいことなどがあげられる。

1999年におけるチリの輸出入を重量で見ると、約6,500万トンで、うち60パーセントは輸出である。輸出入の90パーセントは海運によるものである。輸出入貨物をトンあたりの金額で見ると、1999年現在、輸入の方が輸出よりもまだ高いが、過去10年間にその差は縮小してきている。このことはチリの輸出貨物の付加価値が高まっていることを示している。貨物の国内輸送は大半はトラックによるもので、全体の57パーセントを占めている。沿海輸送は鉄道とともに徐々にそのシェアを失っているが、それでも全体の37パーセントを占めている。図10.1は国際貨物の輸送状況を示したものである。チリの港湾を通過するトランジット貨物に着目すると、大半はボリビア関連であり、アルゼンティン関係の貨物は増加しつつあるが、まだ少ない。チリの輸出貨物の大部分は数少ない部門に関連するものである。すなわち、全体の3分の2は銅または鉱産品、木材およびパルプ、果物または野菜などの貨物で占められている。それぞれ、産地（加工地）が限定されているため、特定の輸送ルートを形成している。

運輸部門は過去10数年の公共投資の重点投資対象（45パーセント）であった。このうち、70パーセントは道路整備に使われた。今後の運輸部門も政府投資計画においては民営化、地方分権、国土の地域間連携の3つの基本方針を有している。輸出および投資促進の観点から運輸部門の課題を考えると、道路密度が低いこと、港湾の貨物取り扱い能力の拡大、コンテナ化船舶の大型化への対応、上記のアンデス越えルートの開発促進、コンセッションに関わる問題等がある。

太平洋と大西洋を結ぶ両洋間回廊については、1996年の米州開発銀行（IDB）による調査によって、3本のルートの優先度が高いことが指摘されたが、これらのルートはチリにとっても優先度の高いものである。中でも中央ルート（バルパライソープエノスアイレス）は最も輸送需要が多いルートである。冬季には降雪のため閉鎖されることもあり、新しいルートが代替ルートとして検討されている。北部ルート（アリカーラパスクイアバーサンパウロ）はボリビア国内が未整備な状態にある。南部ルート（サンビセンテーバイアブランカ）はアンデス越えの箇所を除けば、ほとんど舗装済みである。また、アントファガスタ／メヒジョネスーレジスタシアを結ぶルートも重要度が高くなる可能性を有している。チリにおける16の主要国際道路のうち、15本はアンデス越えであり、そのうち13本はチリーアルゼンティン間を接続している。両国はこのうちの5ルートについて優先的に整備することで合意しているが、最近、新たに4ルートを追加することを検討している。鉄道については両洋間を接続するものとしてアントファガスターサルタープエノスアイレスがあるが、上記の中央ルートや南部ルートについてもその整備が検討されている。

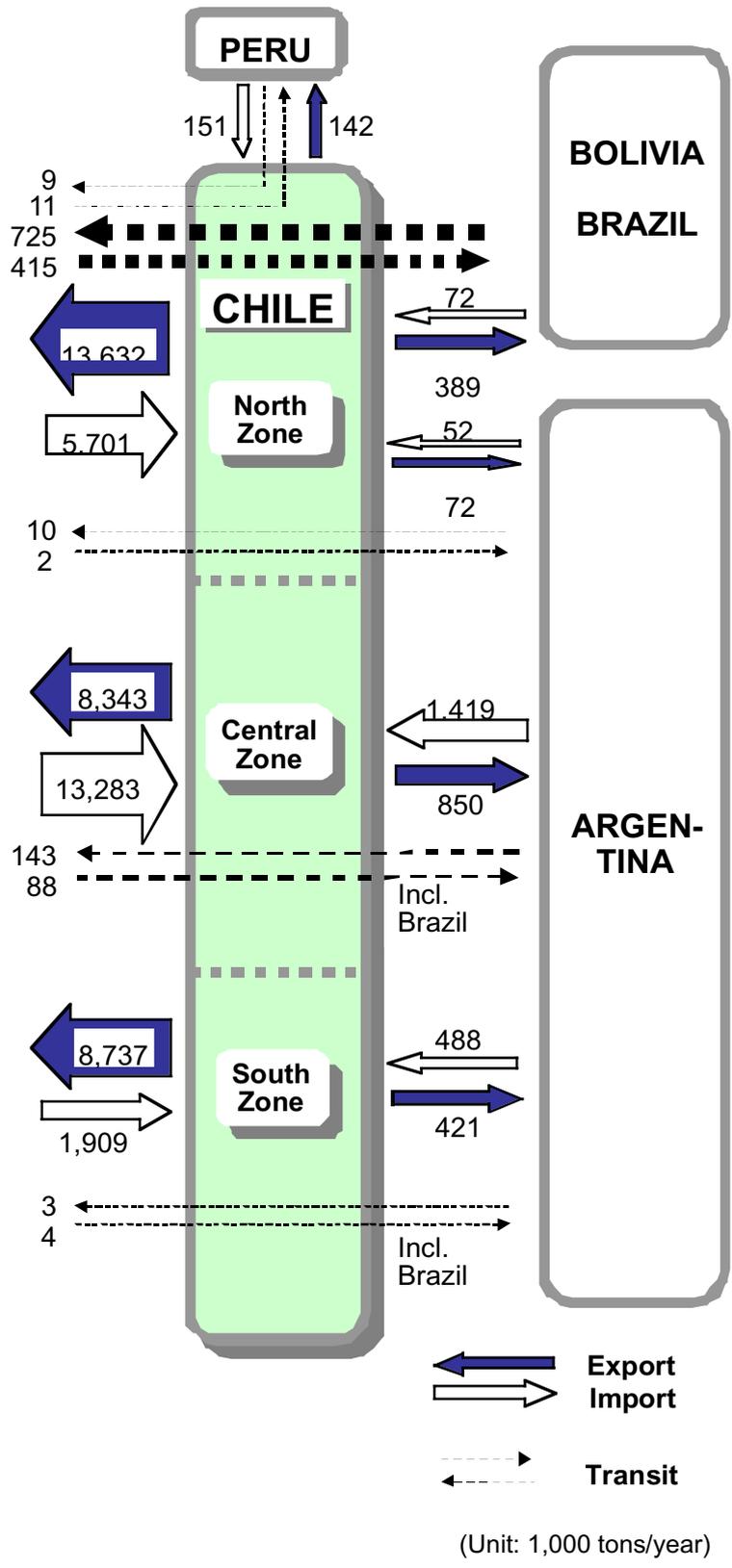


図 10.1 1999 年における国際貨物輸送状況

出所： JICA 調査団 (Camara Maritima y Portuaria de Chile A.G.のデータおよび Customs Office of Valparaiso, *Trafico Terrestre Avanzadas Fronterizas: Enero a Diciembre 1999*に基づく)。

第 11 章 物流およびロジスティクス

チリはすでに「ゲートウェイ」として機能しているが、トランジット貨物はまだ少なく（西方向が年間 88 万トン、東方向が同 51 万トン程度である）、その大部分がボリビアの貨物である。しかし、国際的にみると、この機能は将来拡大しうるし、実際拡大するであろう。いくつかのコンセプトがこの予想を裏付ける。例えば、アンデス・マクロリージョン、ZICOSUR、中央両洋間回廊、コンセプション-バイアブランカ両洋間回廊などである。この中で、南米輸送網の「欠落箇所」となっているのがボリビアである。ブラジルはそのため、大穀物生産地域である同国西部地域と大西洋岸の港を結ぶべく鉄道を建設中である。アルゼンティンはチリと協力して、アンデス越えルートを改善している。アンデス沿いに南北高速道路を建設するというアルゼンティンの新たな計画は、チリのゲートウェイとしての将来性を確実に助長するものである。パナマは、運河地域にいくつかの戦略的施設を設置するという野心的な計画により、ラテンアメリカの物流センターとなることを目指している。ゲートウェイとしての同国はチリのライバルではあるが、チリはその物流センターを海外製造業拠点として北米やアジアの市場に向けチリ産品の高次加工を行なうことにより、逆にこの計画を有利に活用できるかもしれない。

国際物流における中心的課題の 1 つは、アルゼンティン貨物にとってバルパライソ経由とブエノスアイレス経由のどちらがより安価な輸送ルートであるかという問題である。最近行われた調査によれば、メンドーサー-横浜間の輸送コストは、バルパライソ経由がブエノスアイレス経由に比べて 5~10 パーセント低い。ただし、この結論は決定的なものではない。チリの国内物流は比較的小規模であり、同国の地理的条件に大きく影響されている。チリの国内貨物の約 57 パーセント（トン・キロベース）はトラックによる陸送、約 37 パーセントが船舶による沿岸輸送である。鉄道輸送が残りの 6 パーセントを占める。チリには現在、ロジスティクスセンター、または物流センターと呼べるものほとんどないが、この状況は、そのゲートウェイ機能が拡充するにつれ変化するであろう。チリの税関業務は円滑かつ透明性が高い。

第 12 章 将来輸送需要（2012 年）

これまでチリ全土を対象とする物流輸送需要予測は、実施されたことがない。調査団は品目別にチリの輸出入貨物需要を把握するとともに、アルゼンティン、ボリビア、マツグロソ（ブラジル）などのトランジット貨物需要予測を試みた。予測の手順は次の通りである。

- 手順 1 : チリの主要輸出品目別予測（銅、その他の鉱産品、水産品、木材加工、果実等）
- 手順 2 : チリの主要輸入品目別予測（固形および液体燃料、穀物、小麦粉、青果物等）
- 手順 3 : アルゼンティン、ボリビアとの間の品目別輸出入の予測
- 手順 4 : 大西洋側の港湾に対するチリ港湾の後背地の分析（等輸送費曲線の分析）
- 手順 5 : アルゼンティン、ボリビア、マツグロソ関連のトランジット貨物の品目別予測
- 手順 6 : チリ港湾における国際貨物流動量の予測
- 手順 7 : 港湾、アンデス越えルートの将来ボトルネックの分析

手順 4 における分析の結果、チリ港湾の後背地には、トラック輸送だけを考えれば、ボリビアの大部分、アルゼンティン北部（NOA 地域）、同中西部（クージョ地域）、同南西部（パタゴニア地域）等が含まれることがわかる。しかし、パラナ河の河川輸送を考慮すると、等輸送費曲線が西側にシフトし、ボリビアおよびアルゼンティン西部の後背地が 100~300km 縮小する（図 12.1）。手順 6 の結果、2012 年のチリ港湾における国際貨物総量およびアンデス越えの貨物総量は、表 12.1 および表 12.2 に示すように推定される。



図 12.1 チリの港の仮説的後背地

出所：JICA 調査団。

表 12.1 チリ港湾貨物の予測（1,000 トン）

	輸出貨物		輸入貨物		合計	
	1999	2012	1999	2012	1999	2012
チリの港湾貨物	30,712	60,663	20,893	39,841	51,605	100,504
チリ港のトランジット貨物	890	2,453	520	917	1,410	3,370
合計	31,602	63,116	21,413	40,758	53,015	103,874

出所：JICA 調査団。

表 12.2 アンデス越え貨物の予測（1,000 トン）

	輸出貨物		輸入貨物		合計	
	1999	2012	1999	2012	1999	2012
二国間貿易	1,732	3,644	2,031	3,695	3,763	7,339
チリ港のトランジット貨物	881	2,438	509	899	1,390	3,337
合計	2,613	6,082	2,540	4,594	5,153	10,676

出所：JICA 調査団。

注：ペルーとの貿易は含まれていない。

将来予測の結果、次の対策が必要であると考えられる。

1) 港湾取り扱い容量の拡張

チリ港湾における貨物量は 2012 年には現在の約 2 倍になると想定され、現在の取り扱い能力を超過するので、拡張する必要がある。

2) アンデス越えルート：道路

アンデス越えの道路交通量は 2012 年に現在の 2 倍～2.5 倍になる。コルチャネ、ハマ、クリスト・レデントール、アグア・ネグラなど重要な数ルートが改善されれば、交通容量としては将来需要に対する問題がないと考えられる。

3) アンデス越えルート：鉄道

アンデス越えの鉄道ルートのうち、チリ・ボリビア間の 2 本の鉄道については、将来需要からみて輸送能力の拡張が必要である。

第 13 章 情報技術（IT）産業

IT 産業に関して、チリは次の分野で競争力を有する。すなわち、1) 整備された IT インフラ（しかしインターネットの普及率は依然低い）、2) オープンな経済政策（しかし金融面での優遇措置が存在しないことは逆に弱点にもなりうる）、3) 人的資源のレベルの高さ（しかし IT プロフェッショナルの数が少ない）。以上に鑑みて言えることは、チリの競争力は南米の中ではトップレベルではあるが、他の IT 先進国と比較すると弱いということである。チリの競争力を高めるには、他の先進国がどのような政策を採用しているのかを参考にすることが有益である。主な事例は以下の通りである。

1) 金融面でのベンチャー、中小企業支援

アイルランドの Seed and Venture Capital Fund（1995～）、オーストラリアの Information Technology Online Program が典型的な事例である。

2) IT プロフェッショナルの育成

この分野ではアイルランドが様々な施策を展開している。主な事例は、Middle Level Technical and Higher Technical and Business Skills Programs（1994～1999）、New Support Scheme for Post-Doctoral Students（1995～）、Start Technology Program（STARTECH）（1995～）である。

3) 金銭的優遇措置

アイルランドの International Services Program（1985～）と Measure One Scheme（1993～）、台湾の Plan for Developing Taiwan into an Asia-Pacific Regional Operation Center、シンガポールの Pioneer Club Project はいずれも税の軽減措置および補助金制度を含んでいる。

4) コンテンツ産業の育成

ニューヨーク市は、コンテンツ産業を育成するために様々な補助・支援策をとっている。

世界の IT 産業集積地帯を調査した結果、集積に至った主な要因は、①高等教育機関との近接、②特別地域の指定および優遇措置の付与、③生活環境面や娯楽面での優位性、④官民のパートナーシップ、⑤優れた情報通信インフラである。

バルパライソには、著名な大学、良好な居住環境、いくつかの優れた製造業およびサービス企業、海底光ケーブルの出入り口が存在し、これらは IT 産業集積地に向けての強みとなる。しかし、これらの強みだけではサンチアゴと競争するには十分とはいえず、バル

パライソの可能性を実現・発展させるような特別の施策が必要である。

第 14 章 通信、エネルギー、上水道

チリは電話サービスの民営化をいち早く推進し、激しい競争を通して近代的なシステムを構築してきた。その結果、電話回線密度は 100 人あたり 20 回線と、ラテンアメリカ諸国の中では際立って高い。ただし、日本や米国など（100 人あたり 60 回線）に比較すればまだ低い。近年は携帯電話の普及が著しい。また、インターネット利用の成長率も高く、過去 3 年間の成長は年率 84 パーセントにもなっている。

エネルギー需要に関しては 1990 年から 1998 年の間、年率 7.6 パーセントで伸びてきた。チリは国内エネルギーの 3 分の 2 を海外に頼っている。第一次エネルギー源としては水力が最も安価であるが、高額な初期投資がかかることや効率的な建設地が少なくなっているため、チリ政府は天然ガスの利用を増大させる方針である。天然ガスはチリでも産出されるが、大半をアルゼンティンからのパイプラインによる供給によっている。また、石油もアルゼンティンからの輸入が総輸入の 50 パーセント以上を占めている。また、かつて主要エネルギー源の 1 つであった石炭は激減し、新しいエネルギー源として風力などが注目され始めている。

発電については民間企業による 3 つの地域システムがあり、うち北部および中部の 2 つがほとんどの需要をカバーしている。送電会社、配電会社を通じて電力供給がなされている。電力は主として鉱業関連企業と都市部の社会経済活動によって消費されている。水力発電はかつて全体の 60 パーセントを占めていたが、現在では 50 パーセント以下になり、これに代わって火力発電が近年急速に伸びている。

チリの水源のうち、85 パーセントは灌漑用に利用され、11 パーセントが鉱業をはじめとする産業用、4 パーセントが家庭用である。チリ北部では雨水だけでは需要をまかなうことができず、水のリサイクルや淡水化プラントによって上水をまかなっている。現在の水供給上の問題は、ほとんどの水源の水利権が民間会社の手中にあり、政府として水資源開発について適切に対処できないことである。

第 15 章 自然環境および自然資源の保全

チリの輸出は自然資源に依存するところが極めて大きい。過去 20 年間、自然資源に依存しかつ環境を汚染しやすい産業（「汚染産業」）の輸出が相当拡大した。海外直接投資の多くも自然資源関連部門に向けられた。そうした状況にもかかわらず、チリが組織立った環境規制に乗り出したのは 1997 年と、ごく最近のことである。その結果、種々の環境問題が国中ですでに生じてしまっている。環境保全は、生産に対しては制約条件と受け取られるのが常である。しかし実は、環境保全は輸出および投資にとり新たな機会をもたらすことができる。例えば、エコ・ラベルは製品を差別化する手段として、そして世界市場の消費者に訴求しうる手段として効果があるものとして広く知れ渡っている。有機農産物、持続的生産が可能な森林からの木材製品は有望な輸出産品である。現在チリ企業が取りかかっているクリーン・プロダクション・プログラムに海外投資家や企業にも参加してもらうよう働き掛けるべきである。京都議定書の批准に伴い、チリはその豊富な森林資源を背景に、二酸化炭素の排出権を売り、そこから利益を得ることができるようになる。