

北米・中南米地域 日本と中南米の経済連携強化に  
向けた技術協力支援に係る情報収集・確認調査

ファイナルレポート

平成 25 年 6 月  
(2013 年)

独立行政法人  
国際協力機構 (JICA)

株式会社 ワールド・ビジネス・アソシエイツ

中南
JR
13-001

**北米・中南米地域 日本と中南米の経済連携強化に  
向けた技術協力支援に係る情報収集・確認調査**

**ファイナルレポート**

**平成 25 年 6 月  
(2013 年)**

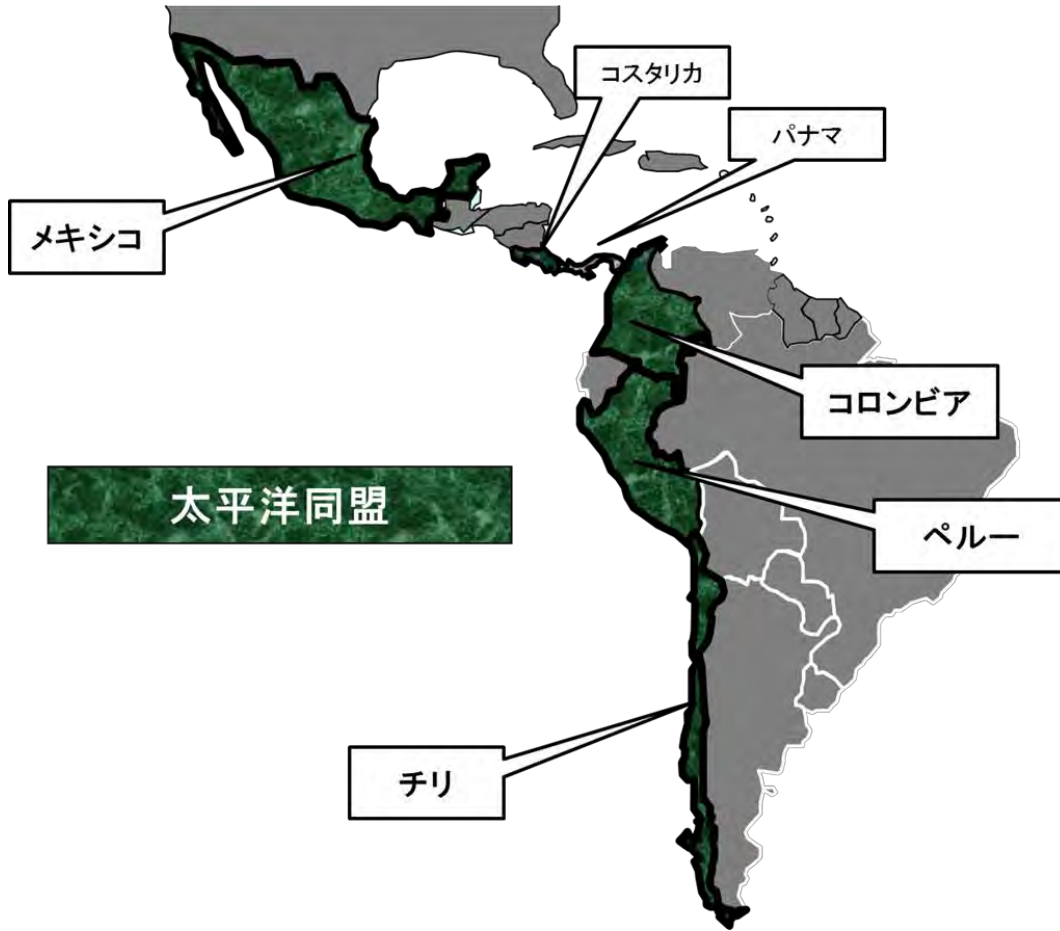
**独立行政法人  
国際協力機構 (JICA)**

**株式会社 ワールド・ビジネス・アソシエイツ**

通貨換算率 (2012年平均)

メキシコ	1メキシコ・ペソ	=	6.01592	円
コロンビア	1コロンビア・ペソ	=	0.04383	円
ペルー	1ヌエボ・ソル	=	30.49967	円
チリ	1チリ・ペソ	=	0.16225	円

調査対象位置図



## 要約

メキシコ・コロンビア・ペルー・チリの 4 か国は、加盟国間の経済統合とアジア太平洋地域との政治経済関係の強化を目標に、2012 年 6 月太平洋同盟を設立した。加盟国すべてと二国間自由貿易協定 (FTA: Free Trade Agreement) を締結することが加盟の条件であり、オブザーバーのコスタリカとパナマは加盟のための協議を進めている。日本は、2013 年中に予定されている日本コロンビア経済連携協定 (EPA: Economic Partnership Agreement) の締結をもって、太平洋同盟に加盟する資格を持つことになる。

中南米の中でも、特に積極的に経済連携に取り組み成果を上げてきている太平洋同盟 4 か国を合計すると、人口約 2 億人、国内総生産 (GDP: Gross Domestic Product) 約 2 兆ドルの巨大経済圏になる。

本調査では、既に締結されている日本とメキシコ、チリ、ペルーの二国間 EPA により設置されている「ビジネス環境整備委員会」などで議論された課題とその対応状況、国際協力へのニーズを整理した。そのうえで、対象国の開発に寄与するビジネス環境整備、及び中小企業・裾野産業振興などの分野における国際協力機構 (JICA: Japan International Cooperation Agency) の技術協力のあり方、有効な支援内容・方策や、国境を越えた課題に対する広域的な技術協力の可能性を検討し、具体的案件を提案した。

現地調査は 2013 年 4 月から 5 月にかけて約 1 か月間、調査団員計 4 名で行った。現地調査に先立ち、訪問国の経済概況や太平洋同盟の現況について、国内で既存の情報を収集・分析した。現地では、4 か国合計で、訪問国側の公的機関 29 か所、訪問国側の民間セクター 11 か所、日本側の公的機関 11 か所、進出日系企業 39 社に対して訪問調査を行った。

調査分析は以下の手順で行った。

- (1) 太平洋同盟加盟国 4 か国と加盟予定オブザーバー国 2 か国のマクロ経済動向、貿易・外国投資促進、中小企業振興などの経済概況と太平洋同盟の現況を確認する (本報告書第 2 章)。
- (2) 日本政府が推進する EPA/FTA について現況を確認する (本報告書第 3 章)。
- (3) 両国の公的機関、業界団体、二国間 EPA により設置されている「ビジネス環境整備委員会」、日系企業などの活動、事業計画、現在直面している課題などについて、結果を国別に分類する (本報告書第 4 章)。
- (4) 第 2 章、第 3 章、第 4 章でまとめた情報をもとに、日系企業の進出をはじめとする貿易投資促進に係る課題を整理する。セクター別に、課題の背景、必要な活動、想定される実施主体、実現可能性などの視点で分析し、JICA による技術協力の対象として適切な課題を特定する。広域的な技術協力として、太平洋同盟加盟国に共通する課題から JICA による技術協力の対象として適切な課題を特定する (本報告書第 5 章)。
- (5) JICA の技術協力による支援の対象として特定された課題について、解決方法を案件 (案) の形で提言する。提言は、4 か国についての二国間協力と太平洋同盟を対象とした広域協力に分けており、目的、カウンターパート機関、活動概要、想定されるスキームと時間、日本側の投入で構成されている。(本報告書第 6 章)。

- (6) これらの提言の内容に近い案件を、これまで東南アジアなどで実施された協力実績から抽出し、案件目的や活動内容、期待する成果などをまとめる（本報告書付属資料3）。

各国の課題分析から導かれた主な提言は次のとおりである。

メキシコは、消費大国である米国に隣接することによる低い輸送コストや労働コストなど、多様な競争優位性を持っている。日本の製造業進出の事例が多くあり、特に自動車産業において、大手自動車メーカーの工場新設や既存生産ラインの拡張と相まって、日系の部品工場の進出が近年急増しており、現地企業を含めたサプライチェーンの強化と裾野産業の育成が求められている。また、現場の管理職人材や技術職の能力強化が継続的な課題となっている。提言としては、製造業の管理職人材育成、今後需要が増す金型産業の集積を促進する「金型村」事業への支援、医療分野における民間連携などを挙げた。

コロンビアは、南米ではブラジルに次ぐ人口規模と購買能力があり、また南米で唯一太平洋と大西洋の両方に面しており、有利な地理的条件を持つ。そのため日系企業にとっては、欧米市場も視野に入れた中南米における活動拠点として機能する可能性が高い。日本とコロンビア二国間の経済関係強化においてボトルネックとなっている、相手国に対する情報不足を改善するための貿易振興機構 PROEXPORT にかかる人材育成、コロンビアで多数を占める中小零細企業の生産性向上、日系自動車・二輪産業の修理・アフターマーケット部品分野での人材育成、医療分野やバイオ燃料関連分野の振興、アジア市場への輸出を視野に入れた非伝統農牧品の商品開発、などに取り組む必要があり、これらに関する協力を挙げた。

ペルーは、資源や農産加工品を日本へ輸出する日系企業が多く、輸出先として日本市場に大きな期待を寄せている。そのため、日系企業や日本市場のニーズに応えるための人材、技術、インフラの改善にかかる要望が挙げられた。それらに対しては、市場の相互理解促進、日系企業のニーズに応える管理職人材の育成、農産品の生産・加工技術の改善、物流改善を指導する人材育成、輸出商品の開発、マクロ物流でのコールドチェーンの調査を提言した。

チリは、南米市場への貿易拡大のための橋頭保として位置付けるという考え方がある。進出日系企業が太平洋同盟各国を含む近隣諸国へ展開していくために、市場の相互理解の促進などが課題として挙げられた。また鉱業開発における地域対策が求められている。提言としては、鉱業分野における民間連携、農業の品質向上と供給安定化、再生可能エネルギーの導入促進などを挙げた。

最後に、太平洋同盟全体では、同盟加盟国と日本がお互いにビジネスチャンスを活かすため、貿易規則や相手市場の求める品質についてのみならず、習慣や文化も含めた様々な側面について相互理解を促進する必要性が確認された。また、農業分野では日本市場向けの農産品の特定・開発と加工技術向上、製造業では管理職人材の不足、医療分野では日本製医療機器を使用した治療技術の普及、などのニーズが確認された。これらのニーズに応えるために、まずは、同盟加盟国と日本の貿易投資促進関連機関の人材育成にかかる協力の提案をした。さらに日本市場向け農産品開発のための調査、高い技術と企業経営の知識を持つ管理職人材育成プロジェクトの実施、メキシコで実績のある日本製医療機器を使用した現地医師の研修について、その継続と拡大を提言としてまとめた。

# 目次

調査対象位置図 .....	i
要約 .....	ii
目次 .....	iv
図表目次 .....	ix
略語集 .....	x
第1章 調査の概要 .....	- 1 -
1.1 調査の背景 .....	- 1 -
1.2 調査の目的 .....	- 1 -
1.3 調査対象地域 .....	- 2 -
1.4 調査のスケジュールと調査団の構成 .....	- 2 -
1.5 訪問先リスト .....	- 2 -
1.6 調査分析手法 .....	- 2 -
第2章 太平洋同盟加盟国の経済概況 .....	- 4 -
2.1 メキシコ .....	- 4 -
2.1.1 マクロ経済動向 .....	- 4 -
2.1.2 貿易・外国投資促進 .....	- 6 -
2.1.3 中小企業振興 .....	- 8 -
2.2 コロンビア .....	- 9 -
2.2.1 マクロ経済動向 .....	- 9 -
2.2.2 貿易・外国投資促進 .....	- 10 -
2.2.3 中小企業振興 .....	- 15 -
2.3 ペルー .....	- 15 -
2.3.1 マクロ経済動向 .....	- 16 -
2.3.2 貿易・外国投資促進 .....	- 19 -
2.3.3 中小企業振興 .....	- 21 -
2.4 チリ .....	- 22 -
2.4.1 マクロ経済動向 .....	- 22 -
2.4.2 貿易・外国投資促進 .....	- 24 -
2.4.3 中小企業振興 .....	- 26 -
2.5 パナマ .....	- 27 -
2.5.1 マクロ経済動向 .....	- 27 -
2.5.2 貿易・外国投資促進 .....	- 28 -
2.5.3 中小企業振興 .....	- 29 -
2.6 コスタリカ .....	- 29 -
2.6.1 マクロ経済動向 .....	- 29 -

2.6.2	貿易・外国投資促進	- 30 -
2.6.3	中小企業振興	- 31 -
2.7	太平洋同盟	- 31 -
2.7.1	概要	- 31 -
2.7.2	経緯	- 32 -
2.7.3	特徴	- 33 -
2.7.4	最近の動き	- 37 -
2.7.5	今後の予定	- 38 -
第3章	日本政府が推進する EPA/FTA	- 40 -
3.1	日本政府の EPA/FTA 締結状況	- 40 -
3.2	EPA の効果	- 42 -
3.3	太平洋同盟加盟国との二国間 EPA による実績	- 43 -
3.4	環太平洋パートナーシップへの対応	- 44 -
3.5	太平洋同盟への対応	- 45 -
第4章	現地調査結果	- 47 -
4.1	メキシコ	- 47 -
4.1.1	メキシコ側公的機関	- 47 -
4.1.2	メキシコ側民間セクター、業界団体	- 50 -
4.1.3	日本側公的機関	- 50 -
4.1.4	日系企業	- 52 -
4.2	コロンビア	- 55 -
4.2.1	コロンビア側公的機関	- 55 -
4.2.2	コロンビア側民間セクター、業界団体	- 57 -
4.2.3	日本側公的機関	- 57 -
4.2.4	日系企業	- 57 -
4.3	ペルー	- 59 -
4.3.1	ペルー側公的機関	- 59 -
4.3.2	ペルー側民間セクター、業界団体	- 61 -
4.3.3	日本側公的機関	- 62 -
4.3.4	日系企業	- 63 -
4.4	チリ	- 64 -
4.4.1	チリ側公的機関	- 64 -
4.4.2	チリ側民間セクター、業界団体	- 65 -
4.4.3	日本側公的機関	- 65 -
4.4.4	日系企業	- 66 -
第5章	日系企業進出に係る課題分析	- 71 -
5.1	メキシコ	- 71 -
5.1.1	許認可手続き、ビジネス情報	- 71 -
5.1.2	製造業における人材育成	- 71 -
5.1.3	裾野産業育成	- 75 -



5.1.4	医療機器市場開拓.....	- 75 -
5.2	コロンビア .....	- 76 -
5.2.1	市場の相互理解.....	- 76 -
5.2.2	制度、許認可手続き .....	- 76 -
5.2.3	貿易投資促進における人材育成.....	- 77 -
5.2.4	中小企業振興における人材育成.....	- 77 -
5.2.5	製造業における整備士人材育成.....	- 77 -
5.2.6	医療機器市場開拓.....	- 78 -
5.2.7	オイルパームの活用と製品開発.....	- 79 -
5.2.8	農業分野.....	- 80 -
5.2.9	港湾・交通インフラ .....	- 80 -
5.3	ペルー .....	- 81 -
5.3.1	市場の相互理解.....	- 81 -
5.3.2	産業人材育成.....	- 81 -
5.3.3	日本への農産品加工食品の輸出.....	- 82 -
5.3.4	物流・インフラコスト .....	- 82 -
5.3.5	鉱山地域開発.....	- 83 -
5.4	チリ .....	- 84 -
5.4.1	市場の相互理解.....	- 84 -
5.4.2	鉱業分野.....	- 85 -
5.4.3	農林水産分野.....	- 85 -
5.4.4	再生可能エネルギー分野.....	- 86 -
5.4.5	防災分野.....	- 87 -
5.4.6	水道事業分野.....	- 88 -
5.4.7	日本とチリの中小企業振興.....	- 88 -
5.5	太平洋同盟 .....	- 89 -
5.5.1	太平洋同盟に対する広域協力の考え方 .....	- 89 -
5.5.2	太平洋同盟加盟国に共通する課題.....	- 90 -
5.5.3	太平洋同盟において国境を越えた課題.....	- 95 -
第6章	国際協力に関する提言 .....	- 97 -
6.1	メキシコ .....	- 97 -
6.1.1	製造業における管理職人材育成.....	- 97 -
6.1.2	民間連携による「金型村」事業調査支援.....	- 97 -
6.1.3	官民連携の研修スキームによる医療機器市場の開拓支援 .....	- 98 -
6.2	コロンビア .....	- 98 -
6.2.1	貿易投資促進における人材育成.....	- 98 -
6.2.2	中小企業振興における人材育成.....	- 99 -
6.2.3	製造業における自動車・二輪車整備士育成.....	- 100 -
6.2.4	官民連携の研修スキームによる医療機器市場の開拓支援 .....	- 100 -
6.2.5	オイルパームの活用と製品開発.....	- 101 -

6.2.6	農業分野における輸出商品と市場化調査	- 101 -
6.3	ペルー	- 102 -
6.3.1	産業人材育成①「日系企業向け管理職人材育成」	- 102 -
6.3.2	産業人材育成②「食品加工技術指導者育成」	- 102 -
6.3.3	産業人材育成③「中小企業の物流指導員能力強化研修」	- 103 -
6.3.4	輸出農産品開発と販路開拓支援	- 104 -
6.3.5	農水産品物流のためのコールドチェーン整備計画調査	- 104 -
6.3.6	鉱山開発地域の地域開発計画策定支援	- 105 -
6.4	チリ	- 106 -
6.4.1	鉱業分野における民間連携	- 106 -
6.4.2	農産物の品質向上と供給安定化	- 107 -
6.4.3	再生可能エネルギー導入の促進	- 108 -
6.4.4	防災分野に係る民間連携	- 110 -
6.4.5	JICA の民間提案型事業の可能性のある分野	- 111 -
6.5	太平洋同盟を対象とした広域協力	- 112 -
6.5.1	市場の相互理解促進及び日本との貿易投資活動の活性化	- 112 -
6.5.2	日本市場向け農産品・加工食品の商品開発と輸出振興	- 113 -
6.5.3	製造業などの中間管理職育成	- 113 -
6.5.4	官民連携の研修スキームによる医療機器市場の開拓支援	- 114 -
6.5.5	「中小企業海外展開支援事業」の利用促進	- 114 -
6.5.6	日本の国際協力による経済連携支援の広報	- 115 -
第7章	結論	- 116 -
	付属資料	- 117 -
1.	国内準備作業参考文献リスト	- 117 -
2.	訪問先リスト	- 119 -
2.1	メキシコ	- 119 -
2.2	コロンビア	- 120 -
2.3	ペルー	- 121 -
2.4	チリ	- 122 -
3.	参考事例	- 123 -
3.1	EPA の活用支援	- 123 -
3.2	チャンピオン・プロダクト・アプローチによる輸出産品開発	- 124 -
3.3	輸出産品のための加工技術向上	- 125 -
3.4	輸出産品の安全性向上	- 126 -
3.5	国別テーマ	- 126 -
3.6	中小企業の海外進出支援チーム結成	- 126 -
3.7	米国の FTA 締結国支援	- 127 -
4.	太平洋同盟加盟国、オブザーバー国で実施された類似案件	- 128 -
4.1	メキシコ	- 128 -
4.2	コロンビア	- 130 -

4.3	ペルー .....	- 131 -
4.4	チリ .....	- 132 -
4.5	パナマ .....	- 133 -
4.6	コスタリカ.....	- 133 -
5.	東南アジア（インドネシア・マレーシア）で実施された類似案件.....	- 134 -
5.1	インドネシア.....	- 134 -
5.2	マレーシア.....	- 136 -

## 図表目次

表 1-1	コンサルタントの現地調査における国別の分担	- 2 -
表 2-1	メキシコ 基礎的経済指標	- 4 -
表 2-2	メキシコの GDP 成長率推移	- 5 -
表 2-3	メキシコの GDP 産業別構成	- 6 -
表 2-4	メキシコの FTA 発効・署名・交渉状況	- 7 -
表 2-5	コロンビア 基礎的経済指標	- 9 -
表 2-6	コロンビアの GDP 成長率推移	- 10 -
表 2-8	コロンビアの FTA 発効・署名・交渉状況	- 11 -
表 2-9	コロンビア 品目別輸出入	- 12 -
表 2-10	コロンビア 国・地域別輸出入内訳	- 13 -
表 2-11	コロンビアの人口年齢構成	- 14 -
表 2-12	コロンビア 失業率の推移	- 14 -
表 2-13	ペルー 基礎的経済指標	- 15 -
表 2-14	ペルーの GDP 成長率推移	- 16 -
表 2-15	ペルーの主要品目別輸出	- 19 -
表 2-16	ペルーの FTA 発効済み国・地域との貿易	- 20 -
表 2-17	チリ 基礎的経済指標	- 22 -
表 2-18	チリの GDP 成長率推移	- 23 -
表 2-19	チリの FTA 発行済み国・地域との貿易	- 25 -
表 2-20	パナマ 基礎的経済指標	- 27 -
表 2-21	コスタリカ 基礎的経済指標	- 29 -
表 2-22	太平洋同盟の作業部会	- 34 -
表 2-23	太平洋同盟加盟国およびオブザーバー国間の EPA/FTA 締結状況	- 36 -
表 2-24	太平洋同盟加盟国の EPA/FTA 締結国	- 36 -
表 2-25	太平洋同盟以外の多国間協定における加盟状況	- 37 -
表 2-26	太平洋同盟の 2013 年投資促進セミナー予定	- 38 -
表 3-1	日本政府と二国間 EPA/FTA の締結状況	- 40 -
表 3-2	太平洋同盟加盟国との二国間 EPA による実績	- 43 -
表 5-1	メキシコにおける進出日系企業支援関連の JICA プロジェクト概要	- 72 -
表 5-2	欧米医療機器の販売力の強さの仕組み	- 78 -
表 5-3	横浜港-ボゴタ間の 40 フィートコンテナ コスト比較	- 81 -
表 5-4	「国境を越える課題」にかかるカテゴリー別特徴	- 90 -
表 5-5	課題と提言一覧	- 91 -
図 2-1	ペルー輸出入の推移	- 17 -
図 2-2	太平洋同盟の組織体制	- 34 -
図 5-1	メキシコの既存プロジェクトと製造業管理者人材育成ニーズ	- 74 -

## 略語集

### 共通

略語	西語・英語 正式名称	日本語
ALADI	Asociación Latino-Americana de Integración	ラテンアメリカ統合連合
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation	アジア太平洋経済協力
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations	東南アジア諸国連合
CARICOM	Caribbean Common Market	カリブ共同市場
CAN	Comunidad Andina de Naciones	アンデス共同体
CELAC	Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños	ラテンアメリカ・カリブ諸国共同体
COMCE	Consejo empresarial mexicano de comercio exterior inversion	メキシコ国際企業連盟
EPA	Economic Partnership Agreement	経済連携協定
FTA	Free Trade Agreement	自由貿易協定
GDP	Gross Domestic Product	国内総生産
JETRO	Japan External Trade Organization	独立行政法人日本貿易振興機構
JICA	Japan International Cooperation Agency	独立行政法人国際協力機構
MERCOSUR	Mercado Común del Sur	南米南部共同市場
NAFTA	North American Free Trade Agreement	北米自由貿易協定
TPP	Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement	環太平洋パートナーシップ

### メキシコ

AMEXCID	Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo	国際開発協力庁
CNAD	Centro Nacional de Actualización Docente	国立職業技術教育活性化センター
IECA	Instituto Estatal de Capacitación	州立職業訓練所
JMA	Japanese Maquiladora Association	日系マキラドーラ協会
PTU	Participación de los Trabajadores en las Utilidades	労働者利益分配金
SEDECO	Secretario de Desarrollo Económico	州政府経済開発局
SEDESU	Secretario de Desarrollo Sustentable	州政府持続的開発局

SEP	Secretaria de Educación Publica	教育省
-----	---------------------------------	-----

コロンビア

ANDI	Asociación Nacional de Empresarios de Colombia	コロンビア企業組合
APC	Agencia Presidencial de Cooperación Internacional de Colombia	コロンビア国際協力局
CTA	Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia	アンティオキア県科学技術センター
MCIT	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	商工観光省
PTP	Programa de Transformación Productiva	生産転換プログラム
SENA	Servicio Nacional de Aprendizaje	国立職業訓練校

ペルー

CITE	Centro de Innovación Tecnológica	技術革新センター
CNC	Consejo Nacional de la Competitividad	国家競争力向上審議会
COMEX	Sociedad de Comercio Exterior del Perú	ペルー輸出協会
CONFIEP	Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas	民間企業団体連合会
INDECOPI	Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual	知的財産の競争防衛と保護の為の国家機関
MEF	Ministerio de Economía y Finanzas	経済財政省
MINCETUR	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo	貿易観光省
PROINVERSION	Agencia de Promoción de la Inversión Privada	民間投資促進局
PROMPERU	Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo	輸出観光促進委員会
SENATI	Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial	産業労働訓練機関

チリ

AGCI	Agencia de Cooperación Internacional de Chile	外務省国際協力庁
CNE	Comisión Nacional de Energía	国家エネルギー委員会
CIE	Comité de Inversiones Extranjeras	経済省海外投資促進委員会

CORFO	Corporación de Fomento de la Producción de Chile	産業振興公社
INDAP	Instituto de Desarrollo Agropecuario	チリ農牧開発庁
INN	Instituto Nacional de Normalización	国家規格院
ONEMI	Oficina Nacional de Emergencia del Ministerio del Interior	チリ国家緊急対策室
JOGMEC	Japan Oil, Gas and Metals National Corporation	独立行政法人石油天然ガス・金属鉱物資源機構
SERCOTEC	Servicio de Cooperación Técnica	技術協力センター
SERNAGEOMIN	Servicio Nacional de Geología y Minería Ministerio de Minería	鉱業省地質鉱山局
SSN	Servicio Sismológico Nacional	チリ大学地震研究センター

# 第1章 調査の概要

## 1.1 調査の背景

新興国経済の急激な発展や、主要貿易国間における経済連携網が拡大している中、我が国は「包括的経済連携に関する基本方針」を策定し、市場として成長が期待できる資源国などとの経済関係を深化させ、我が国の将来に向けての成長・発展基盤を再構築してゆくこととしている。特に我が国にとって、政治・経済・安全保障上の最重要地域であるアジア太平洋地域においては、アジア太平洋経済協力（APEC：Asia-Pacific Economic Cooperation）の枠組みに加え、環太平洋パートナーシップ協定（TPP：Trans-pacific Strategic Economic Partnership Agreement）の議論が進み、東アジア地域のみならず、中南米の太平洋地域も含む広域経済連携や地域経済統合が発展していく可能性がある。

中南米地域においては、2012年6月、メキシコ、コロンビア、ペルー、チリをメンバーとする新たな連携枠組み「太平洋同盟」（Alianza del Pacífico）が創設された。加盟予定オブザーバー国として承認されているパナマとコスタリカを加えたこれら6か国は、中南米諸国の中でも特に自由貿易協定（FTA：Free Trade Agreement）や経済連携協定（EPA：Economic Partnership Agreement）に積極的であり、人口2億1,600万人、GDP約1兆9,800億ドルの巨大経済圏を形成する。2013年1月現在、カナダ、豪州、ニュージーランド、ウルグアイ、スペイン、日本がオブザーバー国として承認されている。今後、我が国とこれら太平洋同盟諸国との経済関係において重要な鍵となるEPAは、メキシコ、チリ、ペルーとの間で既に発効済みであり、コロンビアとも協議中である。このEPAにより、物品関税やサービス貿易障壁の削減撤廃、投資ルールの整備、人的交流の拡大等、上記の国々との幅広い分野での経済関係が強化されつつある。EPAの枠組みにおいては、二国間の貿易投資を促進するために両国官民連携による「ビジネス環境整備委員会」が設置されており、ここで議論された内容には、我が国の技術協力による補完的な支援が期待されるものも多い。これまでに「バハ・カリフォルニア州マキラドーラ地域における電気製品産業人材育成プロジェクト」などJICAで技術協力プロジェクトを実施した経験もあり、今後とも国際協力による経済連携強化への貢献が期待されている。

## 1.2 調査の目的

我が国との経済関係において重要となるFTA/EPAに積極的な太平洋同盟加盟国における「ビジネス環境整備委員会」等にて議論された課題と対応状況、国際協力へのニーズを整理した上で、対象国の開発に寄与するビジネス環境整備、及び中小企業・裾野産業振興などの分野におけるJICAの技術協力のあり方、有効な支援内容・方策を検討する。その上で、広域的な技術協力の可能性を検討し、具体的案件を提案する。



### 1.3 調査対象地域

中南米・カリブ地域における以下の各国を調査対象地域とする。

太平洋同盟加盟国：メキシコ、コロンビア、ペルー、チリ

同オプザーバー国：コスタリカ、パナマ

### 1.4 調査のスケジュールと調査団の構成

表 1-1 にコンサルタントの現地調査における国別の分担を示した。

表 1-1 コンサルタントの現地調査における国別の分担

団員	4/7～13	4/14～20	4/21～27	4/28～5/3
総括（河越丈雄）	メキシコ	ペルー	コロンビア	コロンビア
団員 1（清水春樹）	メキシコ	メキシコ	コロンビア	コロンビア
団員 2（長坂保男）	ペルー	ペルー	チリ	チリ
団員 3（石川勝徳）	ペルー	ペルー	チリ	チリ

### 1.5 訪問先リスト

訪問先リストを添付資料 2 に示す。

### 1.6 調査分析手法

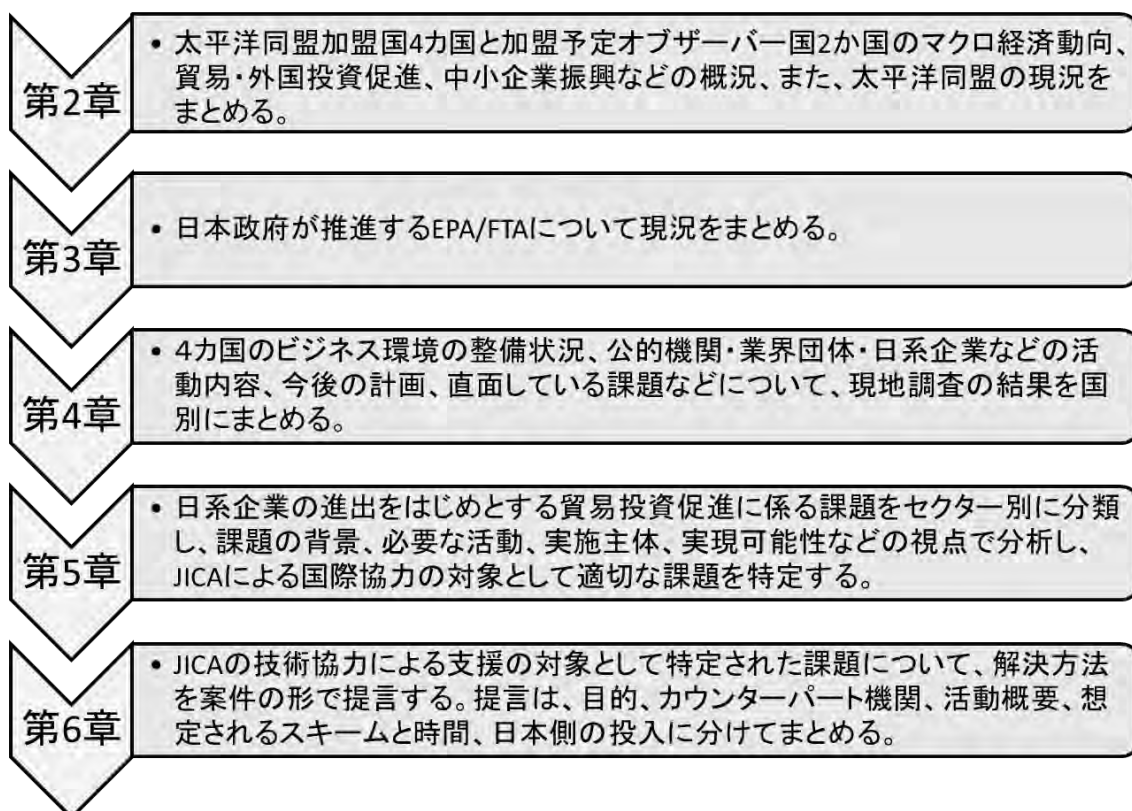
EPA の締結により、日本と本調査対象国との間で物品関税やサービス貿易障壁の削減撤廃、投資ルールの整備、人的交流の拡大等、幅広い分野での経済関係が強化されつつある。EPA の活用によりさらに貿易投資を促進し、対象国の開発に寄与するための JICA の技術協力のあり方、有効な支援内容・方策を以下のプロセスで調査分析した。

- (1) 太平洋同盟加盟国 4 か国と加盟予定オプザーバー国 2 か国のマクロ経済動向、貿易・外国投資促進、中小企業振興などの経済概況と太平洋同盟の現況を確認する（本報告書第 2 章）。
- (2) 日本政府が推進する EPA/FTA について現況を確認する（本報告書第 3 章）。
- (3) 両国の公的機関、業界団体、二国間 EPA により設置されている「ビジネス環境整備委員会」、日系企業などの活動、事業計画、現在直面している課題などについて、結果を国別に分類する（本報告書第 4 章）。
- (4) 第 2 章、第 3 章、第 4 章でまとめた情報を分析し、日系企業の進出をはじめとする貿易投資促進に係る課題を分析した。セクター別に、課題の背景、必要な活動、想定される実施主体、実現可能性などの視点で分析し、JICA による技術協力の対象として適切な課題を特定した。広域的な技術協力として、太平洋同盟加盟国に共通する課題と、国境を越えた課題から JICA による技術協力の対象として適切な課題

を特定した（本報告書第5章）。

- (5) JICAの技術協力による支援の対象として特定された課題について、解決方法を案件（案）の形で提言した。提言は、目的、カウンターパート機関、活動概要、想定されるスキームと時間、日本側の投入で構成されている。4か国についての二国間協力と太平洋同盟を対象とした広域協力について提言した（本報告書第6章）。
- (6) これらの提言に類似する参考案件を、これまで東南アジアなどで実施された協力実績から抽出し、案件目的や活動内容、期待する成果などをまとめた（本報告書第7章）。

## 調査分析手法



## 第2章 太平洋同盟加盟国の経済概況

### 2.1 メキシコ

メキシコの基礎的経済指標を表 2-1 に示す。

表 2-1 メキシコ 基礎的経済指標

人口	1 億 1,234 万人 (2011 年) (太平洋同盟 4 か国中 1 位)		
面積	196 万 4,375 k m <sup>2</sup> (太平洋同盟 4 か国中 1 位)		
一人当たり GDP	1 万 184 ドル (2011 年) (太平洋同盟 4 か国中 2 位)		
名目 GDP 総額	1,158,776.9 百万ドル (2011 年) (太平洋同盟 4 か国中 1 位)		
	2009 年	2010 年	2011 年
実質 GDP 成長率 (%)	△6.2	5.5	3.9
消費者物価上昇率 (%)	3.6	4.4	3.8
失業率 (%)	5.5	5.4	5.2
貿易収支 (100 万ドル)	△4,681.4	△3,008.7	△1,166.6
経常収支 (100 万ドル)	△5,116.3	△3,093.9	△8,788.9
外貨準備高 (100 万ドル、 期末値)	99,589	120,265	143,991
対外債務残高 (グロス) (100 万ドル、期末値)	165,132	196,702	209,820
為替レート (1 ドルにつ き、メキシコペソ、期中平 均)	13.51	12.64	12.42

出所：JETRO「ジェトロ世界貿易投資報告2012年版」

#### 2.1.1 マクロ経済動向

2011年のメキシコ経済は、個人消費の低迷と農牧セクターの伸び悩みもあり、実質GDP成長率は3.9%にとどまった。産業別の成長率は、第一次産業が前年の2.8%から0.6%へ、第二次産業が6.1%から3.8%へ、第三次産業は5.5%から4.2%へと、軒並み前年より下回っている<sup>1</sup>。近年の推移を見ると、米国経済の悪化を受けた自動車など輸出中心の製造業の不振が影響した2007年は3.3%、続く2008年は1.2%と低下、2009年は世界的な経済危機の影響により-6.2%となったが、2010年は5.5%に回復、2011年には再び3.9%と減速している。

GDPの約7割を占める民間消費は、表2-2のとおり堅調に推移しており、メキシコ経済の成長を下支えしている。小売売上高は、2012年11月の前年同月比で3.5%増となっている。銀行の貸出残高も伸びており、なかでも個人向け貸出残高は前年比20%前後の高い伸びを示している<sup>2</sup>。

<sup>1</sup> 国家統計地理院 (INEGI : Instituto Nacional de Estadística y Geografía) 発表

<sup>2</sup> HSBC 投信株式会社 「メキシコ経済の現状と今後の展望」 2013年2月

表 2-2 メキシコの GDP 成長率推移

(単位: %)

	2009年	2010年	2011年	2011年			
				Q1	Q2	Q3	Q4
実質GDP成長率	△6.2	5.5	3.9	4.4	3.1	4.3	3.9
民間消費支出	△7.3	5.3	4.6	5.0	4.0	4.7	4.3
政府消費支出	3.2	2.1	0.6	1.4	△1.4	0.7	1.8
総固定資本形成	△11.8	6.4	8.7	10.2	10.7	9.1	5.9
輸出(財貨・サービス)	△13.5	21.7	6.7	13.3	7.0	4.3	3.1
輸入(財貨・サービス)	△18.4	20.5	6.8	9.9	7.2	6.5	3.8

[注] 四半期の伸び率は前年同月比

出所：JETRO「ジェトロ世界貿易投資報告2012年版」

1965年に始まったマキラドーラ制度でメキシコの製造業は大きく成長した。表 2-3 のとおり、2011年には、製造業が名目 GDP の約 2 割をしめている。自動車製造業では、世界の主要自動車メーカーは、低い労働コストや、消費大国の米国に隣接することによる低い輸送コストなど、メキシコの競争優位性を最大限に利用することを目的に進出している<sup>3</sup>。

2011年の自動車（大型バス、トラックを除く）生産台数は 255.8 万台で、メキシコは世界第 5 位の生産国となった。同年の自動車輸出台数は、過去最高の 214.4 万台を記録した。輸出の約 7 割は北米向けだが、近年高い伸びを示しているのが、南米南部共同市場（MERCOSUR: Mercado Común del Sur）を構成するブラジル、アルゼンチン、ウルグアイ、パラグアイの 4 か国など、南米などの新興国である。

<sup>3</sup> HSBC 投信株式会社 「メキシコ経済の現状と今後の展望」 2013年2月

表 2-3 メキシコの GDP 産業別構成

(単位:100万ペソ、%)

部門	2009年		2010年		2011年	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
農林牧畜水産業	448,930	3.8%	490,400	3.8%	522,152	3.6%
鉱業	898,748	7.5%	1,082,048	8.3%	1,441,490	10.0%
製造業	2,035,883	17.1%	2,269,310	17.4%	2,510,274	17.4%
建設業	815,100	6.8%	836,095	6.4%	928,967	6.5%
電気・ガス・水道	139,180	1.2%	155,879	1.2%	170,979	1.2%
商業・レストラン・ホテル業	1,993,427	16.7%	2,280,793	17.4%	2,584,888	18.0%
運輸・倉庫・通信業	1,160,127	9.7%	1,284,290	9.8%	1,357,811	9.4%
金融・保険・不動産業	1,651,342	13.8%	1,726,277	13.2%	1,821,359	12.7%
企業・社会・個人サービス業	1,997,645	16.7%	2,099,986	16.1%	2,260,433	15.7%
行政サービス	504,769	4.2%	547,480	4.2%	591,206	4.1%
金融仲介サービス(控除)	-206,927	-1.7%	-244,551	-1.9%	-301,461	-2.1%
租税・補助金等	499,027	4.2%	543,592	4.2%	507,736	3.5%
総計	11,937,250	100%	13,071,597	100%	14,395,833	100%

[出所] Cámara de Diputados

[注] 各部門数値は四捨五入されているため、その合計が総計値と一致しない年もある。

### 2.1.2 貿易・外国投資促進

メキシコは、積極的に開放経済政策を推進してきた。1994年の北米自由貿易協定 (NAFTA: North American Free Trade Agreement) の発効により、自動車、家電、電機・電子関連機器、航空機、消費財などの米州市場向けの製造拠点としての地歩を固め、その後も世界最大の FTA ネットワークを築いてきた。2012年2月1日にペルーとの FTA が発効したことにより、メキシコの FTA ネットワークは、44か国 (EU27か国を含む) を相手国とする 12協定となった。2012年のメキシコの貿易において、これら FTA 締結国が占める割合は、輸出が 91.3%、輸入が 71.0%、往復貿易で 81.3%である<sup>4</sup>。

表 2-4 は、メキシコの FTA 関連の現況である。

<sup>4</sup> JETRO 「ジェトロ世界貿易投資報告 2012年版」

表 2-4 メキシコの FTA 発効・署名・交渉状況

	FTA	発効日	メキシコ貿易に占める構成比 (単位：%)		
			往復	輸出	輸入
発効済	北米自由貿易協定 (NAFTA)	1994/4/1	67.1	81.7	52.6
	メキシコ-コロンビア FTA	1995/1/1	0.9	1.6	0.2
	メキシコ-コスタリカ FTA	1995/1/1	0.5	0.3	0.8
	メキシコ-ニカラグア FTA	1998/7/1	0.1	0.1	0.0
	メキシコ-チリ FTA	1999/8/1	0.6	0.6	0.6
	メキシコ-イスラエル FTA	2000/7/1	0.1	0.0	0.2
	メキシコ-EU (27 各国) FTA	2000/7/1	8.1	5.5	10.8
	メキシコ-中米北部 3 各国 FTA	2001/3/15	0.6	0.8	0.3
	メキシコ-ウルグアイ FTA	2004/7/15	0.1	0.1	0.1
	日本メキシコ経済連携協定	2005/4/1	2.7	0.7	4.7
	メキシコ-ペルー通商統合協定	2012/2/1	0.3	0.4	0.2
署名済	メキシコ-中米単一 (5 各国) (対象 5 各国全てが発効済協定に含まれる)		1.2	1.3	1.1
交渉中	メキシコ-ブラジル経済統合戦略協定	—	1.3	1.4	1.3
	メキシコ-韓国経済連携協定 (凍結中)	—	2.2	0.4	3.9
	環太平洋戦略経済連携協定 (TPP)	—	1.6	0.5	2.6

出所：JETRO「ジェトロ世界貿易投資報告 2012 年版」

JETRO「通商広報」(2013年5月13日付け)によると2012年のメキシコの貿易は、輸出が前年比6.2%増の3,709億1,470万ドル、輸入が5.7%増の3,707億5,160万ドルとなった。貿易収支は1億6,310万ドルの黒字と、通年では1997年以来の貿易黒字となった。

輸出を国・地域別に見ると、米国向けは2012年は前年比4.9%増の77.6%であったが、2000年以降で2011年に続き80%を下回った。対照的に中南米・カリブ向けの比率は2000年の4.0%から2012年には7.7%に拡大した。NAFTA発効以降、対米輸出製造拠点として発展してきたメキシコだが、近年は中南米を含む米州全域に向けた輸出製造拠点到発展しつつある。日本、中国、インドなどアジアへの輸出は前年比19.4%増だった。

2012年の輸出を品目別に見ると、工業製品・同部品は前年比8.4%増の81.2%を占め、3,019億9,270万ドルと、過去最高水準を更新した。内訳をみると、自動車・同部品の輸出が11.9%増と前年に引き続き好調、電気・電子部品も5.3%増となった。自動車・同部品が輸出総額に占める比率は23.8%であった。

輸入を国・地域別に見ると、第1位は米国で、前年比6.2%増の1,851億900万ドルであった。輸入全体に米国が占める割合は、49.9%で前年の49.7%よりやや増えた。第2位は、近年、輸入相手国としての存在感を増している中国で、前年比9.0%増の569億3,610万ドルでシェアは15.4%だった。アジアからの輸入は、全体の30.7%を占め、前年比6.2%増であった。

輸入を品目別に見ると、全体の7割5分を占める中間財の輸入が前年比5.3%増加した。

JETRO「ジェトロ世界貿易投資報告 2012 年版」によると、2011 年の対内直接投資は、前年比 5.6%減の 195 億 5,440 万ドルであった。国別にみると、第 1 位は米国で、製造業を中心に前年比 78.9%増加で 100 億 7,320 万ドル、対内直接投資の 51.5%を占めた。第 2 位はスペインで、金融部門を中心に前年比 2.1 倍の 30 億 7,360 万ドル、15.7%のシェアを占めた。アジア諸国からの投資では、日本が 6 億 8,650 万ドルでアジア 1 位、全体でも 5 位、シェア 3.5%となった。日本からの直接投資の大半 (6 億 150 万ドル、全直接投資の約 9 割) が自動車産業を中心とする製造業への投資である。

対内直接投資を業種別に見ると、製造業が 90 億 7,980 万ドルで全体の 46.4%、金融・保険が 24 億 9,450 万ドルで 12.8%、商業が 19 億 7,060 万ドルで 10.1%、建設業が 14 億 4,420 万ドルで 7.4%、通信・マスメディアが 11 億 1,900 万ドルで 5.7%と続いた。

メキシコの人口構成は、30 歳未満の割合が約 55%で若年層が厚い構成となっている。そのため、今後も人口増加が予想され、長期的に見て労働力の供給と国内消費の拡大が見込まれる。これらは、今後の成長を支える要因となると考えられる。

2012 年 7 月に実施された大統領選挙で、中道左派である制度的革命党 (PRI) のペニャ・ニエト氏が当選し、同年 12 月に新政権が発足した。これまで外国の投資家に評価されてきたメキシコの安定したマクロ経済運営であるが、ペニャ・ニエト政権でも基本的にこの路線は変わらないと考えられている<sup>5</sup>。

### 2.1.3 中小企業振興

メキシコ政府統計地理院<sup>6</sup>は、メキシコ国内に登録されている約 372 万カ所の事業所の 98.4%を占めるサービス業、商業、製造業について、企業規模別のデータを発表している<sup>7</sup>。これら 3 セクターの事業所の 99.8%は中小企業であり、その就業者は 75.1%を占める。このうち、製造業が占めるのは、事業所数で 12%、就業者数で 23%に過ぎないが、総生産<sup>8</sup>に対する貢献は 44.3%と高く、メキシコ経済において製造業は重要な役割を果たしている。

一方、製造業の企業規模別内訳をみると、事業所数では中小企業が 99.3%、大企業が 0.7%と、ほとんどは従業員 250 名以下の中小企業だが、大企業は、支払給与額で 71.3%、生産額で 77.1%、固定資産で 73.6%を占めている。メキシコの製造業は原材料や部品は輸入に頼り、最終工程に偏った組み立て型が多いため、日本の下請・系列のような中小企業が得意とする分野の裾野産業が成長していないことがうかがわれる。メキシコに進出している日系企業は、現地企業からの部品調達を期待しているが、裾野産業を担う中小企業の技術の蓄積が十分ではなく、同国内で低廉かつ国際競争に耐えうるだけの高品質な部品を調達することはいまだ難しい状況にある。

経済省、国立起業家研究所 (INADEM: Instituto Nacional del Emprendedor)、中小企業

<sup>5</sup> 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社「メキシコ経済の現状と今後の展望」2012 年 12 月

<sup>6</sup> 西語 INEGI: Instituto Nacional de Estadística y Geografía

<sup>7</sup> INEGI「経済センサス 2009 による企業規模別分析 (Micro, pequeña, mediana y gran empresa, Estratificación de los establecimientos, Censo Económico 2009)」2011 年。本調査は、企業単位ではなく事業所単位 (Unidad Económica) で分析されている。事業所単位では、企業の支所や支店など、常設の施設を持つ事業体を一つの単位とする。

<sup>8</sup> Producción Bruta total. actividades 農牧セクター、政府機関、宗教団体などは含まない。

基金（Fondo PyME: Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa）などが、製造技術の向上、生産・品質管理手法の導入、経営者の育成などの中小企業の総合的な基盤強化のための政策立案から施策を実施している。

## 2.2 コロンビア

コロンビアの基礎的経済指標を表 2-5 に示す。

表 2-5 コロンビア 基礎的経済指標

人口	4,551 万人（2011 年）（太平洋同盟 4 か国中 2 位）		
面積	114 万 1,748 k m <sup>2</sup> （太平洋同盟 4 か国中 3 位）		
一人当たり GDP	7,114 ドル（2011 年）（太平洋同盟 4 か国中 3 位）		
名目 GDP 総額	336,340 百万ドル（2011 年）（太平洋同盟 4 か国中 2 位）		
	2009 年	2010 年	2011 年
実質 GDP 成長率 (%)	1.7	4.0	5.9
貿易収支 (100 万ドル)	2,545	2,240	5,514
経常収支 (100 万ドル)	△4,960	△8,760	△9,980
消費者物価上昇率 (%)	2.0	3.2	3.7
失業率 (%)	12.0	11.9	10.9%
外貨準備高 (100 万ドル、期末値)	24,748	27,766	30,486
対外債務残高 (グロス) (100 万ドル、期末値)	53,719	64,738	75,859
為替レート (1 ドルにつき、ペソ、期中平均)	2,158	1,899	1,848

出所：JETRO「ジェトロ世界貿易投資報告 2012 年版」

### 2.2.1 マクロ経済動向

2011 年のコロンビア経済は、主要輸出品目である石油・石炭などの大幅な輸出増加、所得増加による活発な個人消費、前ウリベ政権及び現サントス政権による著しい治安の回復に支えられ順調に成長した。GDP の実質成長率は、表 2-6 のとおり、前年の 4.0%から 5.9%へと伸び、2009 年のリーマン・ショック時の 1.7%から回復を果たした。消費者物価上昇率も比較的安定的に推移している。

表 2-6 のとおり、民間最終消費支出は、自動車などの耐久消費財支出の伸びに支えられ増加した。たとえば、2011 年度の新車販売数は 32.4 万台で、前年を 27.8%上回った。総固定資本形成の増加率 16.6%は、主に輸送機械 (45.2%増) と一般機械 (25.8%増) の伸びによるものであった。



表 2-6 コロンビアの GDP 成長率推移

(単位: %)

	2010年	2011年	2011年			
			Q1	Q2	Q3	Q4
実質GDP成長率	4.0	5.9	5.0	5.1	7.5	6.1
民間最終消費支出	5.0	6.5	5.5	7.8	6.7	6.1
政府最終消費支出	5.5	2.6	2.4	2.6	2.6	3.0
国内総固定資本形成	4.6	16.6	12.7	13.8	23.7	16.5
輸出(財貨・サービス)	1.3	11.4	10.1	7.6	12.3	15.8
輸入(財貨・サービス)	10.5	21.5	21.1	24.7	20.3	20.1

[注] 四半期の伸び率は前年同月比

出所: JETRO「ジェトロ世界貿易投資報告 2012 年版」

2011 年の経済成長を産業別にみると、成長のけん引役である鉱業部門の伸びが貢献している。コロンビア経済の成長ドライバーは、石油・石炭・ガスなどの豊富なエネルギー資源への投資・輸出であり、エネルギー資源国際価格の上昇が成長を後押しした。また、サービス分野での伸びが特に目立った<sup>9</sup>。

表 2-7 に、2011 年のコロンビア産業別成長動向をまとめた。

表 2-7 コロンビア 産業別成長動向

(2011 年)

セクター	前年比	成長ドライバー
鉱業部門	14.3%増	石油・ガス・石炭
運輸・通信	6.9%増	航空輸送、他の輸送分野、通信部門
商業・外食・ホテル	5.9%増	治安の改善好影響
金融・保険・不動産	5.8%増	間接金融サービス、保険サービス
建設	5.7%増	上下水道、港湾ダム、インフラ・ビル建築・保守
製造	3.9%増	輸送機器、個人所得の向上、自国通貨高、自動車ローン普及
農業	2.2%増	ラ・ニーニャでコーヒー生産減、その他順調

出所: JETRO「ジェトロ世界貿易投資報告 2012 年版」

## 2.2.2 貿易・外国投資促進

現政権の対外政策の基本は、a. 米国との協調、b. アジア、太平洋諸国との関係強化、c. アンデス諸国との友好的関係維持、であり<sup>10</sup>、対内投資・貿易を促進する開放経済政策がとられている。コロンビア政府は EPA/FTA を積極的に推進しておりビジネス環境の整備を進めている。貿易投資に関しては商工観光省の政策に基づき、貿易振興局 (PROEXPORT)

<sup>9</sup> JETRO「2012 年版コロンビア年次レポート」

<sup>10</sup> コロンビア ― 発展に向けアジアとの好機を求める ―、JETRO ボゴタ事務所、2013 年 3 月

やコロンビア貿易銀行（BANCOLDEX）などが担当している。世界銀行によるレポート「Doing Business」によると、ビジネス環境に関する世界ランキングにおいて、コロンビアの順位は2011年47位から2013年は45位に上昇している。

表 2-8 は、2012 年における FTA の発効・署名・交渉状況である。

表 2-8 コロンビアの FTA 発効・署名・交渉状況  
(2012 年時点)

FTA	発効日	コロンビアの貿易に占める構成比 2011年(単位: %)			
		往復	輸出	輸入	
発効済	メキシコ	1995年1月1日	6.1	1.2	11.1
	アンデス共同体	2006年1月1日	5.1	6	4.1
	チリ	2009年5月8日	2.8	3.9	1.6
	中米3カ国(グアテマラ, ホンジュラス, ニカラグア)	グアテマラ:2009年11月13日 エルサルバドル:2010年2月1日 ホンジュラス:2010年3月27日	1.2	2.3	0.2
	CAN-メルコスール	2005年2月1日(パラグアイのみ 2005年4月19日)	5.8	3	8.7
	欧州自由貿易連合(EFTA)	2011年7月1日:スイス,リヒテンシュタインのみ	1.3	1.7	0.9
	カナダ	2011年8月15日	1.4	1.1	1.8
	米国	2012年5月11日	31.6	38.1	24.9
	合計	—	55.3	57.3	53.1
交渉中	EU	—	14.6	15.6	13.7
	韓国	—	1.4	0.5	2.3
	パナマ	—	1.9	3.4	0.2
	トルコ	—	0.6	1	0.2
2013年内合意を目指す	日本	—	1.8	0.9	2.6

出所: JETRO2012年度版コロンビア年次レポート

2011年の貿易収支は、55億ドルの黒字となった。表2-9で輸出を品目別にみると、1位は石油・石炭などの鉱産品で、前年比63.3%と大幅に伸びている。2位は工業品で、26%の伸び率であった。3位は農産品で、5.4%の伸びであった。コーヒーについては、天候不順の影響で量的には減少したが、金額では38.5%の大幅増加であった。花きの輸出額は微増だが、米国、日本、オランダの上位3か国以外に、中国、韓国、オーストラリアなどへの輸出が伸び、市場の多様化が図られている。

輸入は、旺盛な内需を反映して34.4%と大幅に拡大した。品目別に見ると、1位は工業品で、36.6%の伸び率であった。これは、自動車関連の輸入が大幅に増えたことによるものである。コロンビアの自動車販売市場において、輸入車はすでに市場の6割近くに達している。メキシコからの輸入車の増加は、同国とのFTAによる関税撤廃が大きく影響している。

表 2-9 コロンビア 品目別輸出入

2011年（単位：百万ドル）

	輸出(FOB)				輸入(CIF)			
	2010年	2011年			2010年	2011年		
	金額	金額	構成比	伸び率	金額	金額	構成比	伸び率
農林水産品	2,147	2,264	4	5.4	2,000	2,543	4.7	27.2
鉱産品	19,147	31,260	54.9	63.3	124	166	0.3	33.9
工業品	16,730	21,075	37	26	27,136	37,080	67.8	36.6
基礎金属品	3,853	4,404	7.7	14.3	2,642	3,551	6.5	34.4
食・飲料	3,582	4,768	8.4	33.1	2,212	2,849	5.2	28.8
石油精製品	3,405	5,150	9	51.2	2,068	3,846	7	86
化学品	2,613	3,053	5.4	16.8	7,387	9,130	16.7	23.6
ゴム・プラスチック製品	638	751	1.3	17.7	1,406	1,842	3.4	31
衣料品	545	540	0.9	△0.9	264	451	0.8	70.8
紙製品	497	550	1	10.7	796	860	1.6	8
繊維品	476	564	1	18.5	1,032	1,478	2.7	43.2
非金属鉱物品	415	470	0.8	13.3	485	630	1.2	29.9
一般機械	358	409	0.7	14.2	5,022	6,372	11.7	26.9
車両(自動車)	346	416	0.7	20.2	3,822	6,071	11.1	58.8
その他の工業品および製品	1,796	2,355	4.1	31.1	11,423	14,886	27.2	30.3
総額	39,820	56,954	100	46.7	40,683	54,675	100	34.4

出所：JETRO2012年版コロンビア貿易投資

表2-10では、国・地域別の輸出入状況をまとめている。輸出を国・地域別にみると、1位は米国で38.1%、2位は中南米で32.2%、と1位2位の合計で約70%と大きな割合を占めている。メルコスール加盟国やメキシコなどの工業国からの輸入は、コロンビアからの相手国への輸出額を上回る。

輸入を国・地域別で見ると、米国24.9%、中国15%、メキシコ11.1%が上位3か国で、中国、メキシコの台頭が際立つ。中国、メキシコからの輸入に対してコロンビアからの輸出が少なく、貿易のアンバランスが発生している。2011年の上位3か国からの主な輸入品の内訳と対2010年比は、以下のとおりである。

米国：燃料・鉱物油（59.8%増）、航空機（2.4倍）、自動車・同部品（46.1%増）

中国：AV再生録画機器（41.3%増）、ボイラー・一般機器（27.8%増）、自動車・同部品（84.5%増）

メキシコ：自動車・同部品（2.7倍）、燃料・鉱物油（6.0倍）、AV再生録画機器（15.4%増）

表 2-10 コロンビア 国・地域別輸出入内訳

(2011年)

	輸出(通関ベースFOB)		輸入(通関ベースCIF)	
	100万ドル	構成比(%)	100万ドル	構成比(%)
米国	21,705	38.1	13,594	24.9
EU27	8,868	15.6	7,472	13.7
スペイン	1,720	3.0	614	
中南米	18,315	32.2	17,045	31.2
ベネズエラ	1,750	3.1	563	
エクアドル	1,909	3.4	1,066	
ペルー	1,397	2.5	1,025	
ブラジル	1,370	2.4	2,740	5.0
アルゼンチン	305		1,872	3.4
メキシコ	705		6,059	11.1
アジア	5,394	9.5	14,027	25.7
日本	528		1,438	2.6
韓国	276		1,234	2.5
中国	1,989		8,176	15.0
総額(その他込)	56,954		54,675	

出所： JETRO2012年版コロンビア貿易投資

JETRO「ジェトロ世界貿易投資報告 2012年版」によれば、2011年の対内直接投資は、前年度の約2倍の132億ドルと過去最高となった。分野別に見ると、これまでの最大直接投資分野である鉱業分野に次いで、商業・外食・ホテル、運輸・倉庫・通信分野などへの投資が増加しており、投資先の多様化が進んでいる。これは、コロンビアの個人消費の拡大を見込んだ投資と見られる。また、BPO分野<sup>11</sup>への投資も増加した。コロンビアのBPO市場では、2,600事業者が操業しており、年間売上は12億ドルで、12万人の雇用を創出している<sup>12</sup>。国・地域別では、米国、欧州、南米からの直接投資が活発であり、アジアからの投資金額は少ない。

一方、コロンビアの対外投資では、ペルーやパナマ等周辺国のエネルギー関係、米国の工場建設など、FTA発効国への投資が目立つ。

中南米向け投資に実績がある欧米の40投資機関に、今後3年間に投資する可能性が高い国について調査<sup>13</sup>したところ、ブラジル68%、コロンビア38%、チリ25%、メキシコ25%、ペルー18%という結果であった。投資対象としてのコロンビアの評価は、中南米で2位で

<sup>11</sup> BPO: Business Process Outsourcing。テレマーケティング、コールセンター、アカウンティングなどの専門サービスのアウトソーシングなどを指している。

<sup>12</sup> ポルタフォリオ紙 2012年4月12日

<sup>13</sup> J.P.Morgan社による投資動向調査

あり、ブラジルに次ぐ投資先として注目されている<sup>14</sup>。

また、労働力の安定確保や消費市場の拡大が見込まれることも、投資先としてのコロンビアの評価を上げる一つの要因となっていると言える。コロンビアの人口構成は正ピラミッド型であり、今後も人口の増加が予測されている。

表 2-11 は、コロンビアの人口年齢構成である。

表 2-11 コロンビアの人口年齢構成

年齢層	構成比
0-29	54.2%
30-54	31.3%
55-64	7.5%
65-80 超	7.0%

出所：JETRO2012 年コロンビアレポート

一方、コロンビアの失業率は高止まり傾向にあり、引き続き政府の重要課題である。平均賃金に対して最低賃金が高く設定されており、さらに賃金以外に雇用主側の社会保障負担などが大きいために正規の雇用が促進されにくいことが、高い失業率の要因の一つとされている。投資を促進するために、労働法などの制度改革が政府の重要課題として挙げられている<sup>15</sup>。

表 2-12 コロンビア 失業率の推移

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
11.8%	12.0%	11.2%	11.3%	12.0%	11.8%	10.8%

出所：JETRO2012 年版コロンビア年次レポート

内国投資促進にあたって、インフラ整備も課題の一つとして挙げられている。基幹道路や電力、ガスなどのライフラインの整備の遅れが経済活動に悪影響を及ぼしているほか、製造業などの立地にも障害となっている。コロンビアは洪水多発地域であるが、十分な事前対策が為されていない点も懸念される。また、現在のコロンビア経済にとって重要である資源開発についても、鉄道や港湾などの輸送設備が十分に整備されておらず、開発と輸出のボトルネックとなっていることがあげられている<sup>16</sup>。

<sup>14</sup> PROEXPORT-J.P. Morgan "North American and European Investor Opinions of Latin American Companies" 2011

<sup>15</sup> 出所：Economic Monitor, 伊藤忠経済研究所、  
[http://www.itochu.co.jp/ja/business/economic\\_monitor/pdf/2012/20120416\\_2012-085\\_L\\_COLOMBIA.pdf](http://www.itochu.co.jp/ja/business/economic_monitor/pdf/2012/20120416_2012-085_L_COLOMBIA.pdf)

<sup>16</sup> 出所：Economic Monitor, 伊藤忠経済研究所、  
[http://www.itochu.co.jp/ja/business/economic\\_monitor/pdf/2012/20120416\\_2012-085\\_L\\_COLOMBIA.pdf](http://www.itochu.co.jp/ja/business/economic_monitor/pdf/2012/20120416_2012-085_L_COLOMBIA.pdf)

### 2.2.3 中小企業振興

コロンビア経済の成長は、豊富なエネルギー資源（石油・石炭・ガス等）の輸出や関連するインフラ（港湾、道路、建設、電力、通信等）への投資に支えられているが、これらはいずれも大規模な投資を伴うため、主に大企業の事業分野である。

一方で、コロンビア経済における重要な役割を担っている中小零細企業は、首都ボゴタ市のあるクンディナマルカ県登録企業数 20 万 5,000 社のうち 20 万社以上を占めており（2010 年）<sup>17</sup>、生産性が低く競争力を持たない中小零細企業を振興することが重要な国家的課題となっている。

コロンビア政府の「国家開発計画 2010-2014（Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014）」<sup>18</sup>で成長と雇用創出の原動力と位置付け、振興に力を入れているのは、イノベーションによる新分野、農牧業と地方開発、交通インフラ、鉱物開発とエネルギー、住居と都市開発の 5 分野である。

国家開発計画に則り、コロンビアの商工観光省（Ministerio de Comercio, Industria y Turismo）は、中小企業の生産性及び競争力を高めるツールとして生産転換プログラム（PTP: Productive Transformation Program）を導入した。目的は、官民連携を通じて、コロンビアの産業基盤の強化、利益拡大、国民の生活向上を図ることである。PTP の実施機関として、商工観光省の傘下にある BANCOLDEX が人材育成、経営管理、生産性向上（5S、KAIZEN を含む）、などの分野で中小企業への支援を推進している。

### 2.3 ペルー

ペルーの基礎的経済指標を表 2-13 に示す。

表 2-13 ペルー 基礎的経済指標

人口	2,822 万人（2011 年）（太平洋同盟 4 か国中 3 位）		
面積	128 万 5,216 k m <sup>2</sup> （太平洋同盟 4 か国中 2 位）		
一人当たり GDP	5,948 ドル（2011 年）（太平洋同盟 4 か国中 3 位）		
名目 GDP 総額	176,761 百万ドル（2011 年）（太平洋同盟 4 か国中 4 位）		
項目	2009 年	2010 年	2011 年
実質 GDP 成長率 (%)	0.9	8.8	6.9
貿易収支 (100 万ドル)	5,951	6,750	9,302
経常収支 (100 万ドル)	△723	△3,782	△3,342
消費者物価上昇率 (%)	2.97	1.53	3.37
失業率 (%)	8.4	7.9	7.7
外貨準備高 (100 万ドル、期末値)	32,013	42,648	47,026
対外債務残高 (グロス)	35,157	43,674	47,544

<sup>17</sup> JETRO 「2011 年ボゴタスタイル 6 経済」 [http://www.jetro.go.jp/jfile/report/07000635/bogota\\_6\\_economy.pdf](http://www.jetro.go.jp/jfile/report/07000635/bogota_6_economy.pdf)

<sup>18</sup> 国家計画局 Departamento Nacional de Planeacion  
<https://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=J7HMrzUQfxY%3d&tabid=1238>

(100万ドル、期末値)			
為替レート(1ドルにつき、ヌエボソールス、期中平均)	3.0115	2.8251	2.7541

出所：JETRO 2012年版ペルー年次レポート

### 2.3.1 マクロ経済動向

2011年のペルーの実質GDP成長率は、国内需要の成長もあり6.9%となった。2008年から2013年のGDP成長率の実績と見通しは、9.8%→0.9%→8.8%→6.9%→5.7%→6.0%(予測)で安定軌道に乗っており<sup>19</sup>、先進国では、軒並み前年割れした2009年のリーマン・ショック時も、0.9%を確保していた。表 2-14のとおり、経済成長は、高い民間最終消費支出に支えられている。ペルー政府は、今後も毎年6%の経済成長を維持することを目標としている。

2011年のペルーの経常収支は赤字であるが、赤字の規模は名目GDP比2%を下回り、縮小傾向にある<sup>20</sup>。経常収支の赤字は民間部門の直接投資収支で賄われている。また、2011年の輸入総額377億ドルに対して、表 2-13示すように、同年の外貨準備が470億ドルあり、国債の償還など対外支払能力の懸念は少ない。

貿易観光省によると、「経済は継続的に成長している。国内需要と対内投資が共に拡大し、開発途上国の中でも高い成長ポテンシャルが評価されている国である。政府としては可能な限り投資を奨励し、貿易における様々な交渉を行なっている。EPAにより、ペルーの輸出の95%と輸入の90%は何らかの恩恵を受けている。」とのことであった。

表 2-14 ペルーの GDP 成長率推移

	2009年	2010年	2011年	2011年			
				Q1	Q2	Q3	Q4
実質GDP成長率	0.9	8.8	6.9	8.8	6.8	6.6	5.5
民間最終消費支出	2.4	6.0	6.4	6.4	6.4	6.3	6.4
政府最終消費支出	16.5	10.0	4.8	5.2	0.8	7.0	6.0
総固定資本形成	△ 9.2	23.2	5.1	12.4	4.7	1.3	3.3
財貨・サービスの輸出	△ 3.2	1.3	8.8	4.2	14.1	9.5	7.4
財貨・サービスの輸入	△ 18.6	24.0	9.8	13.3	18.5	3.9	5.5

(注) 四半期の伸び率は、前年同期比

(出所) 中央銀行から作成

出所：ジェトロ世界貿易投資報告2012版

貿易は、輸出入とも前年比約30%と大幅に成長した。2011年7月のウマラ新政権発足前には保護主義への傾倒が懸念されていたが、政権発足後は、EPAの推進、市場開放路線の継続、業界団体との連携による税制改革などをこれまでの開放経済路線を維持している。

2012年3月に発効した日秘EPAにより、日秘両国の企業にさまざまな分野で貿易投資の可

<sup>19</sup> ペルー経済財政省「ProInversión Perú Business & Investment Guide」

<sup>20</sup> IMF 「World Economic Outlook Databases 2013年4月版」

能性が広がっている<sup>21</sup>。

貿易収支の動向をみると、2009年84億ドル、2010年67億ドル、2011年93億ドルと、年々増加傾向にある。2011年は、輸出の59%が鉱物、石油とその副産物が11%、農牧水産物は18%を占める。輸入は、自動車を含む金属製品と化学品が55%、石油とその副産物が16%、農牧畜品が9%である。輸出先国の1位が中国、2位がスイス、3位が米国、4位がカナダ、日本は5位である。

日秘EPA発効前の2011年と発効後の2012年の対日輸出入額を比較すると、輸入は16.0%、輸出は17.0%の伸びを示した。ペルーから日本への主な輸出品目は、液化天然ガス、アスパラガスなどの農産物、日本からペルーへ主な輸出品目は、自動車が大きく伸びている。日秘EPAが目指す両国の経済補完関係の強化はある程度実現されていると言えるが、今後の両国のさらなる貿易取引の拡大が望まれる<sup>22</sup>。

図 2-1のとおり、2011年は輸出入ともに増加している。輸出は、農水産物や鉱物及び原油などが好調である。輸入は、固定資本形成の加速に対応するかたちで資本財輸入が増加傾向にある。輸出入の増加がおおむね相殺し合ったことで純輸出（輸出－輸入）の変化はなく、GDP成長率に対する影響はほぼゼロであった<sup>23</sup>。

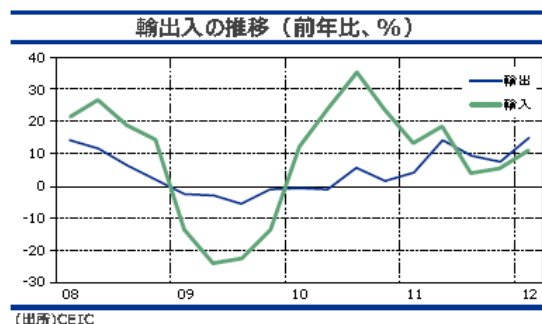


図 2-1 ペルー輸出入の推移

出所：伊藤忠経済研究所 Economic Monitor May29,2012

外務省「ペルー国別評価」によれば、ペルーには、全セクターを網羅する国家開発計画が存在しない。「国家政策は基本的に文書化されず、大統領が就任時に行う演説の内容が政権中の経済政策および開発政策を大きく左右する。各省においては、大統領の意志（就任演説）の方向性に合うようにセクター開発計画を改正し、短期的・中期的な政策を策定する。経済財政省が各セクター開発計画を取りまとめて閣議承認を経て発表される多年度マクロ経済枠組み（MMM: Marco Macroeconomico Multianual）を指針として、各年度の予算が策定される。

ペルーの独立200周年をめどに先進国入りを果たすべく行政や経済基盤などに関する諸目標を設定した「プラン・ペルー」が、唯一の長期的な政策文書である。「プラン・ペルー」は、国家戦略計画センター（CEPLAN: Centro Nacional de planeamiento Estratégico）

<sup>21</sup> JETRO「世界貿易投資報告 2012年」

<sup>22</sup> ペルー経済財務省「ProInversión ペルーのビジネスと投資ガイド 2013年」

<sup>23</sup> 伊藤忠経済研究所 Economic Monitor May29, 2012



が策定し、のちに「200周年計画－2021年のペルー（Plan Bicentenario El Perú hacia el 2021）」と名称変更された。ガルシア前政権当時の2011年3月に発表され、2011年6月に大統領令で承認された

現ウマラ政権は、社会包摂を最優先の課題としており、経済成長の恩恵が貧困層まで広く行き渡ることを目指している。政権発足後には、鉱山業界との間で新たな課税方式について合意し、先住民の諸権利へ配慮するため、開発に関しそこに住む住民に対し事前照会を義務付ける法律を承認するなどの成果を挙げた。

ペルーの産業構造には、豊富な天然資源に恵まれていることが色濃く反映されている。産業構造を反映する輸出面からみると、表 2-15のとおり、鉱業が主要産業で、2011年の鉱産物輸出額は288億ドルとなり、ペルー全体の輸出額の62%を占める。ほかのエネルギー製品では天然ガスがある。農水産物ではコーヒー豆、アスパラガス、葡萄、魚粉が主要な生産品である。産業構造では、鉱物資源と第一次製品の比率が高く、鉱物価格の上昇が高い経済成長を維持している主な要因である<sup>24</sup>。

輸出用の農産品や農産物加工品について、調査や開発により多様化する必要があることが政府機関から指摘されている。加工品については、輸出のためには品質の向上が課題になっている。製品の品質を維持しつつ、産地から港まで運ぶ物流インフラは未整備である。

産業政策は、経済財政省が主導し、生産性向上、品質向上、イノベーションによる産業構造の改革を基本方針としている。農業も産業育成重点分野に含まれ、農業省は、生産性向上の担当部署をおき、農業分野の技術革新を進めている。貿易観光省は、輸出産品開発と輸出振興を進めている。その他の重点分野として、建設や天然ガス、地熱などの再生エネルギー、石油化学産業の分野が挙げられる。

表 2-15 にペルーの主要品目別輸出と輸入を示す。

---

<sup>24</sup> 外務省 ペルーの概況と開発動向 [www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/oda/.../peru/.../kn11\\_03\\_01.pdf](http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/oda/.../peru/.../kn11_03_01.pdf)

2013年5月27日

表 2-15 ペルーの主要品目別輸出

(2011 年)

品目	金額(百万ドル)	構成比(%)	前年比伸び率(%)
伝統産品	30,520	66.0	
銅(地金、精鉱)	10,711	23.2	20.8
金	10,104	21.8	30.3
原油・同製品	3,421	7.4	22.0
亜鉛(地金、精鉱)	1,522	3.3	△ 10.0
魚粉	1,767	3.8	9.8
鉛(地金、精鉱)	2,424	5.2	53.5
モリブデン	571	1.2	16.0
非伝統産品	12,509	27.0	
農産品	2,830	6.1	29.2
野菜	980	2.1	13.4
繊維製品	1,986	4.3	27.4
衣類品	1,540	3.3	28.4
化学品	1,645	3.6	34.5
金属製品	1,128	2.4	22.8
銅線	461	1.0	18.2
亜鉛品	284	0.6	66.1
水産品	1,047	2.3	23.9
冷凍魚	210	0.5	93.0
木材・紙	398	0.9	12.1
そのほか	3,239	7.0	
輸出総額	46,268	100.0	30.1

出所：JETRO「ジェトロ世界貿易投資報告 2012 年版」

## 2.3.2 貿易・外国投資促進

貿易観光省、経済財政省などが担当する貿易・外国投資促進において、ペルーは、自由貿易立国を対外政策として展開しており、1990 年以来、輸入禁止品目廃止と関税の引き下げを進めて来た。1997 年からは、輸入関税は 12%または 20%となっており、現在、輸入品の 84%に対して 12%の関税率が適用されている。1996 年に新しい税関法が施行されて以来、税関手続は簡素化され、2000 年から公正な国際的ルールに基づいた、輸入時の取引価格による関税評価の協定が例外なく完全に実施されている。

非関税障壁は一般的に低く、一部を除きほとんどが撤廃されている。現在維持されている非関税障壁は、主に健康または環境上の保護を目的としたものである。1992 年に設立された「技術・貿易規制に関する委員会」では、非関税障壁の調査・監督及び、自由貿易の保護に関する業務を行なっている。サービス産業はペルーの国内総生産の 52%を占めており、サービス分野における市場アクセスと内国民待遇において、自由化が進んでいる。現在、12 のサービス・セクターのうち、実務、通信、金融、運輸等、7 つのセクターで規制

緩和が進められている<sup>25</sup>。

外国からの投資促進では、EPA の枠組みの中で、資金や事業活動から得た利益、配当、ロイヤルティー等について、国外送金の自由を認めることや相手国の投資家・企業とその投資財産に対して自国や第三国の企業と同等の保護を与えること、また、投資活動のための入国、滞在・居住に関する申請において、優遇的配慮が払われることに力を入れている<sup>26</sup>。

表 2-16 のとおり、2011 年時点で、9 か国・3 地域との FTA を締結し発効している。TPP への加盟も検討しており、ラテンアメリカ域内の国々とアジア太平洋諸国との経済関係の強化へ向けた活動の展開を意図している。TPP が発効すれば、10 年以内に 99% の関税を撤廃する計画である。ペルー政府は、太平洋同盟により両地域の関係を発展させ、輸出入や対内投資を拡大できるものと考えている。

日秘 EPA は、物品の関税やサービス貿易の障壁の削減、知的財産、政府調達、競争、ビジネス環境整備など様々な分野を対象とする。2011 年 5 月に締結されて、同年 12 月に日本の国会で批准、2012 年 3 月に発効した。両国のビジネスチャンスの拡大に資することが期待されている。

表 2-16 ペルーの FTA 発効済み国・地域との貿易

FTA	ペルーの貿易に占める構成比 (2011年)		
	往復	輸出	輸入
中国	15.9	15.2	16.8
米国	15.8	12.8	19.4
メルコスール	7.3	3.3	12.2
EFTA	7.3	13.0	0.4
カナダ	5.9	9.2	1.8
日本	4.2	4.7	3.4
チリ	4	4.3	3.5
韓国	3.8	3.7	3.9
アンデス共同体(CAN)	8.4	7.1	10.1
メキシコ	2.2	1.0	3.6
パナマ	0.8	0.7	0.9
シンガポール	0.1	0.0	0.1
合計	75.6	75.0	76.3

出所：ジェトロ世界貿易投資報告 2012 年版

世界銀行のDoing Business ランキング<sup>27</sup>によると、ペルーの投資環境の強みは、融資の受けやすさ、投資家保護、財産の登録、送金のしやすさ、為替取引の自由などである。全体評価であるビジネスのしやすさは、世界185か国中43位、中南米で3位となっている。所有権登記は中南米で1位、投資家保護は中南米で2位であり、対内投資を促進する制度

<sup>25</sup> JICA ペルー国近年の貿易政策のレビュー gwweb.jica.go.jp/km/FSubject1101.pdf 2013 年 5 月 27 日

<sup>26</sup> JETRO 「日本ペルー経済連携協定報告書」2009 年

<sup>27</sup> 世界銀行「Doing Business in Peru 2013」2013 年

に力を入れていることがうかがわれる。

また、世界経済フォーラムのレポート<sup>28</sup>では、ペルーの投資環境の課題として以下が挙げられている。

- ・政府の手続きに時間がかかる。特に鉱業分野の行政手続きの非効率
- ・企業と公的機関の癒着
- ・労働法による規制
- ・未整備のインフラ、大規模な港湾（メガポート）の不足
- ・現場労働者の不足、適切な技術教育を受けた人材が不足しており、大卒者が希望の職につけない場合も多い
- ・治安、スタッフの安全性を重視しているが対応できていない。テロ活動が終わっているものの、一般犯罪の低減が必要

ペルーの労働人口は1,300万人、うち15%程度の被雇用者の内訳は、民間55%、公共部門45%となっている。労働人口の大半は、農村部で農業と牧畜による生産活動で自給自足している。都市部では、多くの人が商売や零細な製造業、手仕事のサービス提供といった自営業を営んでいる。これらの多くはインフォーマルセクターである。ペルーの識字率は85.5%で新興国では高い方であるが、労働力の大半は中学校卒であり、この層では字が読めない人の割合が高いのが実態である<sup>29</sup>。

正規雇用の現場技術者や事務職には、中等教育終了以上である程度のスキルが求められる。こういった人材需要は、2012年に約30万人であった、国全体では3万人しか供給できていない。産業構造の変化による経済成長に人材育成が追いついておらず、産業界が求める人材を供給できないため、人材不足が拡大している<sup>30</sup>。

2013年4月18日のEL COMERCIO紙によると、企業のニーズと求職者のスキルのミスマッチが問題となっている。企業の間で少ない人材の取り合いが起こり、このレベルの労働者の賃金が上昇傾向にある。教育省によると、大学を除く1,300校の全国の高等技術教育訓練機関では、産業界が求める人材の30%しか育成できない、としている。また同紙によると、管理者を育成する大学は、13年間に72校から137校に増えているが、ここで育成されたスキルやレベルでは、企業の要求を満たしていない、ということであった<sup>31</sup>。

### 2.3.3 中小企業振興

生産省の技術革新センター（CITE : Centro de Innovación Tecnológica）は、中小企業の生産性向上と競争力強化のための施策を実施している。大企業と取引関係がある中企業は、大企業を通じて情報や技術にアクセスし、輸出や海外投資に必要な競争力を高めることができるが、小・零細企業の場合は、海外市場に参入する能力を高めるためには、CITEなどの

<sup>28</sup> 世界銀行「Doing Business in Peru 2013」2013年

<sup>29</sup> 国際労働財団 ペルーの労働事情 [www.jilaf.or.jp/rodojijyo/latin\\_america/south.../peru2007.html](http://www.jilaf.or.jp/rodojijyo/latin_america/south.../peru2007.html)  
2013年5月27日

<sup>30</sup> 調査団ヒアリングメモ SENATI 2013年4月9日

<sup>31</sup> EL COMERCIO紙、経済欄、2013年4月18日

支援機関による経営診断やセミナーなどの支援施策が必要である<sup>32</sup>。

CITEは、中小企業の技術革新・競争力強化のために、企業の技術革新への取組のコンクールを実施しており、選ばれた会社には、助成金を与えて支援している。2012年には、80社に助成金が支給された。農産物加工業や製造業（金属加工）の企業が多かった。縫製業、IT（ソフトウェア）分野も含まれている。農産物加工では、オリーブオイルの品質調査、生産プロセスの改善、灌漑の調査など、新しい技術を取り入れていれる企業が支援の対象になった。

## 2.4 チリ

チリの基礎的経済指標を表 2-17 に示す。

表 2-17 チリ 基礎的経済指標

人口	1,725 万人 (2011 年推計) (太平洋同盟 4 か国中 4 位)		
面積	75 万 6,102 k m <sup>2</sup> (太平洋同盟 4 か国中 4 位)		
一人当たり GDP	1 万 4,403 ドル (2011 年) (太平洋同盟 4 か国中 1 位)		
名目 GDP 総額	248,585 百万ドル (2011 年) (太平洋同盟 4 か国中 3 位)		
	2009 年	2010 年	2011 年
実質 GDP 成長率 (%)	△1.0	6.1	6.0
消費者物価上昇率 (%)	△1.4	3.0	4.4
失業率 (%)	10.0	7.1	6.6
貿易収支 (100 万ドル)	15,360	12,073	6,387
経常収支 (100 万ドル)	3,518	3,269	△3,220
外貨準備高 (100 万ドル、 期末値)	25,284	27,816	41,932
対外債務残高 (グロス) (100 万ドル、期末値)	71,931	84,142	98,579
為替レート (1 ドルにつ き、チリ・ペソ、期中平均)	560.9	510.2	483.7

出所：JETRO「ジェトロ世界貿易投資報告 2012 年版」

### 2.4.1 マクロ経済動向

2011 年のチリ経済は、世界的な資源高の波に乗り、銅価格も高水準で推移したことなどから、実質 GDP 成長率は 6.0%となった（表 2-17 参照）。欧州債務危機や米国の景気回復の見通しが不透明という影響を受け、2012 年の GDP 成長率は 5%が見込まれる<sup>33</sup>。

チリは、1970 年代初めより他の中南米諸国に先駆けて、国家主導型産業育成政策から、新自由主義に基づく規制撤廃、財政健全化、民間主導の開放経済へと政策転換した。その後 1980 年代初めの債務危機を克服し、以降は順調に持続的成長を達成させてきたことから、

<sup>32</sup> 調査団ヒアリングメモ、CITE 生産省技術革新センター、2013 年 4 月 16 日

<sup>33</sup> JETRO 世界貿易投資報告 2012 年

中南米の「優等生」と評され、国際社会への評価も高い。2010年3月に誕生したピネウラ政権は、就任直前に発生したチリ大地震からの復興を最優先課題とするとともに、前政権の開放経済政策と社会保障分野における政策を重視しつつ、官庁や政府系企業の効率化と段階的民営化、教育の充実や技術革新振興を推進している。これらの施策により年間経済成長率6%の達成、100万人の新規雇用の創出などの公約実現を目指している。

一人あたりのGDP（名目）は中南米主要国では最も高い1万4,403ドルである。2010年1月にOECDに南米で唯一加盟するなど、チリは南米で最も先進国に近い国といえる。

表 2-18 チリの GDP 成長率推移

(単位: %)

	2009年	2010年	2011年	2011年			
				Q1	Q2	Q3	Q4
実質GDP成長率	△1.0	6.1	6.0	9.9	6.3	3.7	4.5
民間最終消費支出	0.9	10.4	8.8	12.9	9.6	7.2	6.0
政府最終消費支出	7.5	3.3	3.9	6.1	5.7	1.2	3.3
国内総固定資本形成	△15.9	18.8	17.6	22.9	14.7	17.1	16.3
在庫品増加	△246.4	△215.5	△31.8	50.1	△82.2	5.0	△220.5
輸出(財貨・サービス)	△6.4	1.9	4.6	7.2	7.5	△0.7	4.9
輸入(財貨・サービス)	△14.6	29.5	14.4	23.3	15.9	13.0	7.2

[注] 四半期の伸び率は前年同月比

出所：JETRO「ジェトロ世界貿易投資報告 2012年版」

チリにおける輸出の状況を主要貿易相手国・地域を見ていくと、1位が中国で全輸出の23%、2位がEUで18%、3位が米国で11%、4位が日本で11%となっている。また、輸出品目別に見ると、1位がエネルギー資源で、全輸出額の62%を占めており、主要品目は銅である。2位の農産品は、全輸出額の23%を占めており、3位の工業品は全輸出額の13%を占めている。資源エネルギー以外では、ワインや養殖サケなど1次産品の付加価値を高めた形での輸出も増加しており、重要な外貨獲得資源となっている。

チリにおける主要輸入相手国・地域を見ていくと、1位が米国で全輸入の20%を占めており、2位が中国で17%、3位がEUで14%を占めている。また、輸入品目別に見ると、1位が工業品で全輸入額の66%を占めており、2位がエネルギー資源で26%、3位が農産品で8%を占めている。チリは自動車や産業機械、家電製品などを、豊富なFTAを活用して国外から輸入している。また、エネルギー資源については、石油や天然ガスなどが主要輸入品目となっている<sup>34</sup>。

チリ経済を産業部門別に見てみると、1位が金融・法人サービスで、GDP構成の17.2%を占めているが、チリは世界最大の銅埋蔵・産出国であることから、2位の鉱業がGDP全体の15.2%を占めていることが特徴である。

天然鉱物資源に恵まれているチリは、銅をはじめとする鉱業、農林水産業など競争力のある輸出産業を持つ。一方で、市場規模が周辺諸国と比較して小さく、完成品が安価に輸

<sup>34</sup> 経済産業省「太平洋同盟国等の市場開拓にかかる調査・分析」2013年

入できるため、グローバル競争においては自国生産のメリットがない製造業に対しては積極的な保護政策を取っておらず、裾野産業も規模が小さい。チリ政府は、持続的な成長に向けて自国の強みを生かした更なる競争力向上を目指しており、労働市場改革、中小零細企業対策、生産性の向上、所得・地域格差是正、エネルギー供給の安定化等が重要課題である。

#### 2.4.2 貿易・外国投資促進

チリ政府は「チリの奇跡」と呼ばれた新自由主義的な改革政策から一貫して、外資系企業がチリを拠点とした中南米ビジネスを展開することを目指す積極的な外資誘致政策と、貿易依存度が高いことから自由貿易に立脚した経済外交を推進している。チリの FTA や EPA の締結相手は世界 60 か国以上に及び、輸出入総額に占める FTA など締結国の割合は 2011 年に 9 割を超えた<sup>35</sup>。

チリは、メキシコやペルーとともにアジア太平洋経済協力 (APEC) のメンバーであり、太平洋同盟加盟国で唯一の環太平洋戦略的経済連携協定 (TPP) の原加盟国となっている。同時に、メルコスールとアンデス共同体 (CAN) の準加盟国でもある。これら以外にもカナダ、オーストラリア、EU、日本、韓国、中国、米国と既に二国間 FTA/EPA を締結していることから、二国間、多国間 FTA/EPA の締結に非常に積極的な姿勢であることがわかる。現在のチリの経済連携締結国は表 2-19 のとおりである。

---

<sup>35</sup> ジェトロセンサー2013年4月号 「チリ小規模市場のその先は」

表 2-19 チリの FTA 発行済み国・地域との貿易

(単位: %)

FTA	チリの貿易に占める構成比 (2011年)		
	往復	輸出	輸入
中国	19.8	22.7	16.1
EU	16.5	18.2	14.4
米国	15.5	10.9	21.0
メルコスール	12.1	7.6	17.6
日本	7.9	11.4	3.6
韓国	4.8	5.5	3.9
メキシコ	3.0	2.4	3.7
ペルー	2.6	2.2	3.0
コロンビア	2.1	1.2	3.3
カナダ	1.6	1.8	1.3
エクアドル	1.3	0.7	2.0
オーストラリア	1.0	1.1	0.8
EFTA	0.8	1.0	0.6
ベネズエラ	0.6	0.9	0.3
中米	0.5	0.6	0.4
ボリビア	0.4	0.5	0.2
トルコ	0.4	0.6	0.2
マレーシア	0.3	0.3	0.2
P4	0.2	0.2	0.2
パナマ	0.1	0.1	0.0
合計	91.2	89.8	93.0

[注] メルコスール: ブラジル、アルゼンチン、パラグアイ、ウルグアイ  
EFTA: スイス、ノルウェー、リヒテンシュタイン、アイスランド  
中米: コスタリカ、エルサルバドル、ホンジュラス、グアテマラ、ニカラグア  
P4: ニュージーランド、シンガポール、ブルネイ

出所: JETRO「ジェトロ世界貿易投資報告 2012 年版」

日本・チリ経済連携協定(日智 EPA)が 2007 年 9 月に発効して 5 年が経過した。JETRO と日智商工会議所が共同で実施した EPA の活用状況や今後のビジネス展開について、チリ進出日系企業を対象としたアンケートによると、EPA の利用率は 70%に達し、日系企業の間で EPA 利用のメリットが認知、浸透しているといえる<sup>36</sup>。

JETRO『通商弘報』サンティアゴ事務所経済情報(2013 年 5 月 20 日付け)によると、2012 年の対内直接投資額(国際収支ベース)は、303 億 2,300 万ドルと過去最高を記録した。チリ中央銀行のデータ(2013 年 3 月 25 日発表)では、2012 年のチリの対内直接投資額(国際収支ベース)は前年比で 32.2% 増加しており、GDP に占める割合も、2010 年 7.1%、2011 年 9.1%に対し、2012 年は 11.3%と拡大している。セクター別の主な内訳は、鉱業 150 億 9,600 万ドル、サービス業 95 億 4,300 万ドル、製造業 33 億 7,200 万ドルの順となっている。2010 年から 2012 年の 3 年間における投資額の増加は、年平均 58 億 1,200

<sup>36</sup> JETRO「通商広報」2013 年 3 月 1 日、4 日



万ドルで、GDP 増加分の 18.1%に相当する。その中で、日本は鉱山部門への大型投資により、投資国として高いプレゼンスを示している。

また、特徴的なのは 2012 年の対内直接投資額の 25.8%に当たる 78 億 2,300 万ドルは、いったんチリに投資された後、海外へ再投資されていることである。このことから、多数の国との間で発効している投資協定（36 か国）や租税協定（24 か国）によって生じる利点から、外国企業がチリを投資のプラットフォームや金融センターとしても活用していることがうかがえる<sup>37</sup>。

チリは基本的に一律関税率を適用しており、現行関税率は 6%であるが、自由貿易協定締結国、経済補完協定締結国・地域に対しては、協定に基づく特惠税率を適用している。外資に対しての投資分野・業種の規制はなく、外国人あるいは外資系企業による土地の所有も原則自由である。GDP に占める海外直接投資（FDI）累積残高の割合は 2000 年以降、60%から 70%台で推移しており、他の中南米諸国と比べても格段に高い。今後は香港やシンガポールのように、さらにこの割合を高めることを目指している<sup>38</sup>。

チリの労働市場については、堅調な経済成長や個人消費の拡大に支えられ、チリの全国失業率は 2009 年の 9.6%から 2012 年の 6.5%に大きく低下した。一方で労働者不足と賃金の高騰を招いており、本件調査における日系進出企業へのヒアリングにおいても、特に鉱業分野における専門技術者と現場作業者の人材不足と賃金の高騰が深刻との声が聞こえた。

外国投資委員会（CIE）によると、2010 年から 2012 年までの雇用創出 76 万 9,900 件のうち、約 15%相当（11 万 9,600 件）が海外投資の増加に伴うものである。CIE は、チリへの海外からの投資は今後も増加し、チリの経済成長や生産性の向上、雇用創出に大きな貢献をもたらすとみている。

### 2.4.3 中小企業振興

チリにおける中小零細企業は約 69 万社（大企業 7,000 社）存在している。それら中小零細企業が全企業数の 99.6%、全被雇用者の 74.4%を占めているものの、年間平均売上高は約 8 万ドル（大企業では約 2,900 万ドル）に留まっており、輸出総額においてはシェア 4%（大企業 96%）に過ぎない状況となっている。

その中で、チリ国では経済省の調整の下、産業振興公社（CORFO）、技術協力センター（SERCOTEC）、国家生産品質センター（ChileCalidad）、国家規格院（INN）など 22 の異なる公的機関が、中小企業に対する、経営向上、企業間連携、品質向上、品質規格導入などの技術支援や輸出促進に係る支援等、様々な公的支援を実施している。

経済刺激観光省傘下の産業振興公社（CORFO）はチリの産業発展を支える、企業育成とイノベーション促進のための政策実施機関である。CORFO の中小企業支援制度としては、企業が銀行貸付を受ける際の保証や、輸出ローン（チリの輸出業者向けまたは輸出相手国の輸入業者向け）などがある。CORFO 自身は海外市場での輸出促進活動を手掛けていないが、市場の需要調査や輸出のための新しい技術開発等、さまざまな局面で企業や団体は

<sup>37</sup> JETRO「通商公報」サンティアゴ事務所経済情報（2013 年 5 月 20 日付け）

<sup>38</sup> 海外投融资情報財団「チリ投資セミナー」2012 年 3 月

CORFO の提供するファンドを利用することができる。また支援プログラム実施にあたって、中小企業コンサルタントが企業に行う経営指導に対して助成金を出すこともある。

技術協力センター (SERCOTEC) は、CORFO と同様の支援制度を持つが、CORFO が比較的規模の大きな中規模の企業に支援の重点をおいているのに対して、SERCOTEC では、小規模・零細企業に対する支援が中心となっている。

## 2.5 パナマ

パナマの基礎的経済指標を表 2-20 に示す。

表 2-20 パナマ 基礎的経済指標

人口	339 万人 (2008 年推計)		
面積	7 万 5,845 k m <sup>2</sup>		
一人当たり GDP	8,514 ドル (2011 年)		
名目 GDP 総額	23,254 百万ドル (2011 年)		
	2009 年	2010 年	2011 年
実質 GDP 成長率 (%)	3.9	7.6	10.6
消費者物価上昇率 (%)	8.7	2.4	3.5
失業率 (%)	5.6	6.6	6.5
貿易収支 (100 万ドル)	△2,180	△4,543	△6,017
経常収支 (100 万ドル)	△179.0	△2,765	△3,826
外貨準備高 (100 万ドル、 期末値)	3,028	2,714	2,304
対外債務残高 (グロス) (100 万ドル、期末値)	10,150	10,439	10,910
為替レート (期末値、対ド ルレート)	1.0000	1.0000	1.0000

出所：JETRO「ジェトロ世界貿易投資報告 2012 年版」

### 2.5.1 マクロ経済動向

近年のパナマ経済は、建設、港湾サービス、観光セクターの好調を背景に 2004 年以降 7% 以上の成長を記録した。2009 年は国際的な経済危機の影響から 3.9%へと落ち込んだものの、その後は回復し、2010 年は 7.6%、2011 年は 10.6%の成長を達成している。都市部での海外資本による高層ビル建設、海外企業の進出、アジア～米州間の貿易拡大に伴う第二パナマ運河の建設、港湾、コロン・フリーゾーンでの取扱増加、北米・欧州からの移住者や観光客の増加、金融セクターの発展が牽引役となっている。運河拡張工事に加えてメトロ（地下鉄）建設などの公共インフラ投資も行われており、2012 年の実質 GDP 成長率は 2 桁の 10.7%となった。2013 年はやや減速するものの、政府は 8.5%の高い経済成長を見込んでいる。

パナマにおける輸出の状況を主要貿易相手国・地域を見ていくと、1 位が米国で全輸出の 38%、2 位がオランダで 10.7%、3 位がコスタリカで 5.8%、となっている。また、輸出品

目別に見ると、1位が魚類で、全輸出額の24.8%を占めており、2位のメロンは10.2%、3位のバナナが8.6%を占めている。

パナマにおける主要輸入相手国・地域を見ていくと、1位が米国で全輸入の29.6%を占めており、2位が原油フリーゾーン<sup>39</sup>で15.1%、3位がコロン・フリーゾーン（ZLC）における一時輸入で14%を占めている。また、輸入品目別に見ると、1位が燃料・潤滑油で全輸入額の20.6%を占めており、2位が工業用原材料で15.2%、3位が非耐久消費財で11.1%を占めている<sup>40</sup>。

2009年12月、パナマ政府は、総額135億ドルに上る5か年投資計画（2010年～2014年）を発表した。パナマ政府は、同計画の中で、流通、観光、農業の3分野を今後の経済成長を担う重要な分野として位置づけており、インフラの整備や関連政策の立案などにより、てこ入れを図っていくこととしている。その他、パナマにおける社会問題の解決を図るべく、教育及び産業分野における人材育成や、保健、交通、住宅、治安などの分野における基礎インフラの整備を実施していくこととしている。

現在、パナマ政府は、上記国家5か年投資計画の下、メトロ建設やバス・システムの導入、パナマ市で深刻化しているゴミ問題への対応やパナマ市内における下水道システムの導入など、生活・衛生環境改善に取り組んでいる。

## 2.5.2 貿易・外国投資促進

政府は観光産業を新たな経済成長の柱に位置付けている。2013年3月7日に世界経済フォーラムが発表した「2013年旅行・観光競争力指数（TTCI）国別ランキング」で、パナマは中南米・カリブ地域で2番目、世界140か国中37位の高い評価を得ている。パナマを訪れる外国人旅行者数は2年連続で200万人を突破し、観光を経済成長の柱にしようと政府も観光産業の振興に向け新しいインセンティブを導入している。

他国との通商協定締結も積極的に推進されており、二国間自由貿易協定（FTA）については、2003年にエルサルバドル、2004年に台湾との間でFTAが発効した後、シンガポール、チリ、コスタリカ、ホンジュラス、グアテマラと続き、また、2009年に発足したマルティネリ現政権下ではニカラグア、ペルー、米国、カナダとの間でFTAが発効した。

パナマには外資に関する投資奨励制度がある。法令で定められた奨励業種として、財・サービスの輸出にかかわるビジネスおよび輸出品製造業、石油フリーゾーン、映画及び映像産業、多国籍企業の地域拠点に関する奨励、先端産業、サービス業、多国籍企業の地域拠点に関する奨励がある。

物流拠点や地域統括拠点、コールセンターやバックオフィスなどのサービス産業、観光産業などへの投資に関する優遇措置がある。

失業率は2010年の6.5%から2011年の4.5%に減少し回復の兆しを見せている。とりわけ高層ビル建設、道路開発、巨大港湾施設建設、パナマ運河拡張工事部門などその規模の大きさから多くの投資と労働力需要を生んでいる。

<sup>39</sup> Zona Libre de Petroleo、全国8カ所のターミナルを無税地域として指定、2002年から導入

<sup>40</sup> JETRO ホームページ「パナマ」 2008年

現在、パナマ国内には米系を中心とした多国籍企業が存在しており、このなかで世界最大の食品・飲料会社であるネスレは唯一安定した組合を持ち、労働組合連盟（CTRP）にも加盟しており、健全な労使関係を築いている。

### 2.5.3 中小企業振興

パナマの中小企業は国内企業数の97%、雇用の51%を占めている。パナマのGDPの約8割は、運河、港湾、金融センター、コロン・フリーゾーン関連などの第3次産業が占めているが、これら国際競争力のある部門と保護政策の下にある国内市場向け生産部門とは連携が希薄であり、中小企業を中心とした国内部門における競争力の強化が重要な課題となっている。

パナマの政府戦略計画の中には、人材育成のためのマイクロファイナンスの活性化が重点課題として挙げられている。中小企業振興庁（AMPYME）は、マイクロファイナンス機関への融資、信用保証、シードマネー補助金、青年向け就業支援プログラム、企業および起業家向け技術支援、など様々な施策を実施している。

## 2.6 コスタリカ

コスタリカの基礎的経済指標を表 2-21 に示す。

表 2-21 コスタリカ 基礎的経済指標

人口	455 万人（2008 年予測値）		
面積	5 万 1,100 k m <sup>2</sup>		
一人当たり GDP	8,874 ドル（2011 年）		
名目 GDP 総額	40,870 百万ドル（2011 年）		
	2009 年	2010 年	2011 年
実質 GDP 成長率 (%)	△1.0	4.7	4.2
消費者物価上昇率 (%)	4.05	5.82	4.74
失業率 (%)	8.40	7.29	7.66
貿易収支 (100 万ドル)	△2,039	△3,440	△5,151
経常収支 (100 万ドル)	△576	△1,281	△2,185
外貨準備高 (100 万ドル、期末値)	4,066	4,627	4,756
対外債務残高 (グロス) (100 万ドル、期末値)	8,238	9,189	10,714
為替レート (1 ドルにつき、コロン、期中平均)	573.2880	525.8290	505.6640

出所：JETRO「ジェトロ世界貿易投資報告 2012 年版」

### 2.6.1 マクロ経済動向

近年コスタリカは高い経済成長率を維持していたが、2008 年は世界経済危機の影響を受

け、輸出及び生産が減少し 2009 年はマイナス成長（-1.0%）となった。その後は内需の堅調な回復と、企業向けバックオフィス事業（コールセンター等）などのサービス産業の輸出が成長傾向にあることが主因となって、2011 年の実質 GDP は前年比 4.2%の成長となった。

コスタリカにおける輸出の状況を主要貿易相手国・地域を見ていくと、1 位が北米自由貿易協定加盟国（NAFTA）で全輸出の 37.3%（うち米国が 34.3%）、2 位が中米・パナマで 22.5%、3 位が欧州で 16.1%となっている。また、主な輸出品目は、バナナ、コーヒー、パイナップルなどの農水産・畜産品である。

コスタリカにおける主要輸入相手国・地域を見ていくと、1 位が NAFTA で全輸入の 47.2%（うち米国が 40.0%）を占めており、2 位がアジアで 16.8%（うち中国が 5.8%、日本が 5.3%）、3 位が欧州で 10.2%を占めている。主な輸入品目は、燃料製品、集積回路、自動車である<sup>41</sup>。

2010 年 5 月に発足したチンチージャ政権は、国家計画・経済政策省（MIDEPLAN）が中心となり、「国家開発計画 2010 年～2014 年」を策定し、①環境保全と持続的可能な開発、②社会福祉、③競争力強化とイノベーション、④治安対策、の 4 つの重点課題を掲げている。

コスタリカの産業構造は、コーヒー、バナナといった伝統的な一次産品生産を中心としていたが、近年は製造業及びパイナップルなどの非伝統的農産品の生産が伸びている。1998 年 3 月に、米国インテル社の電子チップ製造工場の誘致に成功し、他の類似企業もコスタリカに進出したことで、最先端技術産業の投資が増加した。

コスタリカの産業政策における今後の課題は、農業から最先端技術まで幅広い産業構成の中で、脆弱な基盤しか持たない国内中小企業の競争力強化、優秀な技術者育成のための一般・専門教育の質の向上、財政健全化及びさらなる海外直接投資を誘致するために道路、港湾などの脆弱なインフラを改善することである。なお、国立公園等豊かな自然を活かしたエコツーリズムや医療観光が最大の外貨収入源となっている。

## 2.6.2 貿易・外国投資促進

政府の積極的な対外貿易政策・投資誘致施策により、海外からの直接投資は年々増加傾向にある。近年では、ハイテク、生命科学などの先端科学分野、バックオフィスサービスなどの企業サービス分野での投資が著しい。

コスタリカは 1995 年に世界貿易機関（WTO）に加盟し、エルサルバドル、グアテマラ、ホンジュラス、ニカラグアとともに中米共同市場（MCCA）を形成している。メキシコ、チリ、ドミニカ共和国、カナダ、カリブ共同体（CARICOM）、米国、パナマ、ペルー、中国との間では自由貿易協定（FTA）も発効している。またコスタリカは、太平洋同盟への加盟を目指しており、2012 年 6 月にコロンビアと自由貿易協定（FTA）交渉を開始した。

内資、外資の区別はなく、資本の移動、配当、ロイヤルティーの海外送金は自由である。外資の政府機関への登録は、必要ない。国内に 12 か所のフリーゾーンがあり、その輸出額

---

<sup>41</sup> JETRO ホームページ 「コスタリカ」 2008 年

の過半数が米国向けとなっている。このフリーゾーン制度に基づく広範な特典や奨励策は、製品の再輸出を目的とした輸出加工会社のみならず、コスタリカに新規投資するのであれば、卸・小売会社、役務提供会社、工業団地管理会社、調査会社、船舶建設・修理会社などの外資にも与えられている。

2011年の投資総額は21億ドルと史上最高を記録した。主たる投資国は米国（12.8億ドル）で、全体の60.9%を占める。この年、携帯電話事業の自由化に伴い、メキシコやスペインの企業からの大型投資が行われた。さらに、日系企業では、医療機器メーカーのテルモ社傘下にある企業が医療機器製造工場の建設に約8億ドルを、コスタリカ・ブリヂストン社がタイヤ製造工場の建設に5,000万ドルを投資することを決定した。

2012年には、IBM社によるITサービスセンターを開設し、今後10年間で3億ドルの投資を行うと発表したほか、インテル社が8,000万ドルを投じて工場の近代化を図ると発表する<sup>42</sup>など今後も投資拡大傾向は続く見込みである。

いわゆるリーマン・ショックによる米国の経済不況の影響により、失業率は2009年以降やや高水準となっている。一方で、近年では、主に米国からの投資によるコールセンターや金融サービスセンターの設立が相次ぎ、バイリンガル人材やIT関連人材など、専門性のある労働者の雇用が進んでいる。また、2011年後半より、建築・製造業分野の回復が見られ、これにより非熟練労働者の雇用増が見込めるため、2012年には失業率の若干の改善が見込まれる。

### 2.6.3 中小企業振興

コスタリカの国内企業においては、中小企業が98%を占めており、医療機器関係などの一部の分野を除き、一般的にその技術レベル・資金力・経営能力などの基盤は脆弱で、国際経済の中では競争力を持たないのが現状である。そのため、これら中小企業の基盤強化が喫緊の課題となっている。

コスタリカは経済商工省に、中小企業支援の政策責任機関として中小企業振興局（DIGEPYME）を設置して、中小企業振興政策（2010－2014）に基づき、中小企業の生産性と競争力を強化する施策を行なっている。具体的には、官民また民間同士の連携促進、起業の促進、研修や技術指導の実施、商業銀行の融資の利用促進など、国内外の市場が提供する機会を活かしている。

## 2.7 太平洋同盟

### 2.7.1 概要

太平洋同盟は、既にそれぞれでは2国間自由貿易協定（FTA）を相互に締結している自由貿易主義を標榜する4カ国、メキシコ、コロンビア、ペルー、チリが形成する経済統合の

---

<sup>42</sup> コスタリカ「La Nación 紙」 2011年7月11日

枠組みである<sup>43</sup>。加盟国間の経済統合とアジア太平洋地域との政治経済関係強化を目標に掲げている。太平洋同盟として現在取り組んでいるのは、2 国間 FTA のセンシティブ品目の関税の撤廃、累積原産地規則の導入、ラテンアメリカ統合証券市場の創設、入国手続きの簡素化、税関の電子化と相互導入など、これまでの二国間 FTA を太平洋同盟として深化する活動である。

2012 年の 4 か国合計の GDP は約 2 兆ドルであり、ブラジルの 2.39 兆ドルに近く、一つの国として扱えば世界第 9 位の経済規模となる。人口は約 2 億人で、2012 年の平均一人当たり GDP は約 9,400 ドルである。中南米の貿易額の約半分は 4 か国によるものである。チリのピネラ大統領は、「サービス、資本、人々の行き来も活発にすることでより深い統合を進めたい」と語っている<sup>44</sup>。

太平洋同盟のオブザーバー国は、2013 年 6 月時点で、正規加盟国の半数以上と FTA を締結している「加盟国候補オブザーバー国」のコスタリカ（加盟申請受理）、パナマの 2 カ国と、太平洋同盟閣僚評議会が承認した「オブザーバー国」のオーストラリア、カナダ、グアテマラ、日本、ニュージーランド、スペイン、ウルグアイ、エクアドル、エルサルバドル、フランス、ホンジュラス、パラグアイ、ポルトガル、ドミニカ共和国の 14 カ国である。太平洋同盟への加盟の条件は、正規加盟国全てと FTA を締結することである。

中米・カリブ地域の参加状況は、2013 年 5 月に正式加盟申請が受理されているコスタリカ、加盟国候補オブザーバー国であるパナマ、オブザーバー国であるエルサルバドル、グアテマラ、ホンジュラス国とドミニカ共和国、となっている。中米統合機構（SICA:Sistema de Integracion Centroameicana）のメンバー国で太平洋同盟のオブザーバー国ではないのは、ニカラグア 1 か国だけとなった。また、太平洋に面していないウルグアイもオブザーバー参加を決めた。チリのピネラ大統領は「太平洋岸に面しているのはきっかけだったが（参加の）条件ではない」と語っているため、今後はさらにオブザーバー国の増加も考えられる。

域外への貿易投資促進活動でも、協調を図っていく計画がある、正規加盟国 4 か国は、太平洋同盟として在外公館を相互に活用する同意に至った。コロンビアのガーナ大使館、チリのアルジェリア大使館とモロッコ大使館がその候補に挙げられている。また、共同事務所をトルコのイスタンブールに開設する予定である<sup>45</sup>。

## 2.7.2 経緯<sup>46</sup>

- 2007 年シドニーにて開催されたアジア太平洋経済協力（APEC）首脳会議において、ペルーのガルシア大統領により提唱され設立に至った「太平洋の弧」構想が基盤であると言われている。

<sup>43</sup> JETRO 通商弘報 2013 年 2 月 19 日「太平洋同盟の統合プロセスが加速-3 月末までに自由化例外品目を見直し-

<sup>44</sup> 日本経済新聞「中南米、経済共同体の拡大に意欲 チリ大統領」2013 年 3 月 14 日

<sup>45</sup> 米州ソサエティー・米州評議会ウェブページ

<http://www.as-coa.org/articles/summary-%E2%80%93-pacific-alliance-pivoting-asia>

<sup>46</sup> 経済産業省通商政策局中南米室国際経済課 「太平洋同盟国等の市場開拓にかかる調査・分析 最終報告書」 2013 年 3 月

- 2011年4月、ペルーのガルシア大統領（当時）が、メキシコ、コロンビア、及びパナマに呼びかけ、ペルーの首都リマにおいて首脳会合を行い、（パナマからは運河庁長官が出席）、「太平洋同盟」の設立に合意。この時、発出された「リマ宣言」では、加盟国間の財、サービス、資本、人の流れを一層自由化するとともに、アジア太平洋地域との政治経済関係の強化を謳い、「深く統合された地域を形成する」としている。
- 2011年12月、メキシコのメリダにおいて第2回首脳会合が開催され、メキシコ、コロンビア、チリ、パナマの各国大統領及び、ペルーからはロンカリオロ外相が出席。この時の「メリダ宣言」では、「リマ宣言」の内容を再確認すると同時に、「設立条約」を目的として、その前段階に当たる「枠組合意」を半年以内を実現することで合意。
- 2012年3月、メキシコ、コロンビア、パナマ、ペルー及びチリの大統領がテレビ首脳会合。コスタリカ大統領も特別ゲストとして参加し、コスタリカを「太平洋同盟」オブザーバーとして承認。
- 2012年6月、チリにおける首脳会合で、枠組み協定署名。

### 2.7.3 特徴

太平洋同盟は全ての国が平等にイニシアティブを発揮するように設計されており、議長国は持ち回りで、平等に役割分担される仕組みになっている。ある特定の国や産業に影響を及ぼすことがないように運営されている。そのため、それぞれの取り組みに対して、全ての加盟国の合意なく完了期限を設定することは行われていない。

太平洋同盟は、以下の3種類の機能で運営されている。

- a. 「閣僚審議会」・・・加盟国の外務大臣、貿易担当大臣から成る。
- b. 「高級事務レベルグループ」・・・必要に応じて会合の招集を行うことが可能。
- c. 「作業部会」・・・個別の交渉テーマ別に形成される。

「閣僚審議会」は、年に最低1回の開催が規定されている。加盟国の首脳が一堂に集結する機に開催されており、第6回は、EU－ラテンアメリカ・カリブ諸国共同体（CELAC）首脳会議と同時期に開催されている。民間主導の統合を打ち出す太平洋同盟は、各加盟国の産業協会をアドバイザーとしている。メキシコ国際企業連盟（COMCE）、コロンビア産業連盟（ANDI）、ペルー全国私企業協会連合会（CONFIEP）、チリ工業連盟（SOFOFA）が務めている。

「作業部会」は、太平洋同盟における各取組の実施部隊であり、加盟各国の外務省や商工省に該当するメンバーで構成されている。実効性を高めるために、加盟国のみ参加可能という仕組みを採用しているとのこと。

図 2-2 に太平洋同盟の組織図を示す。



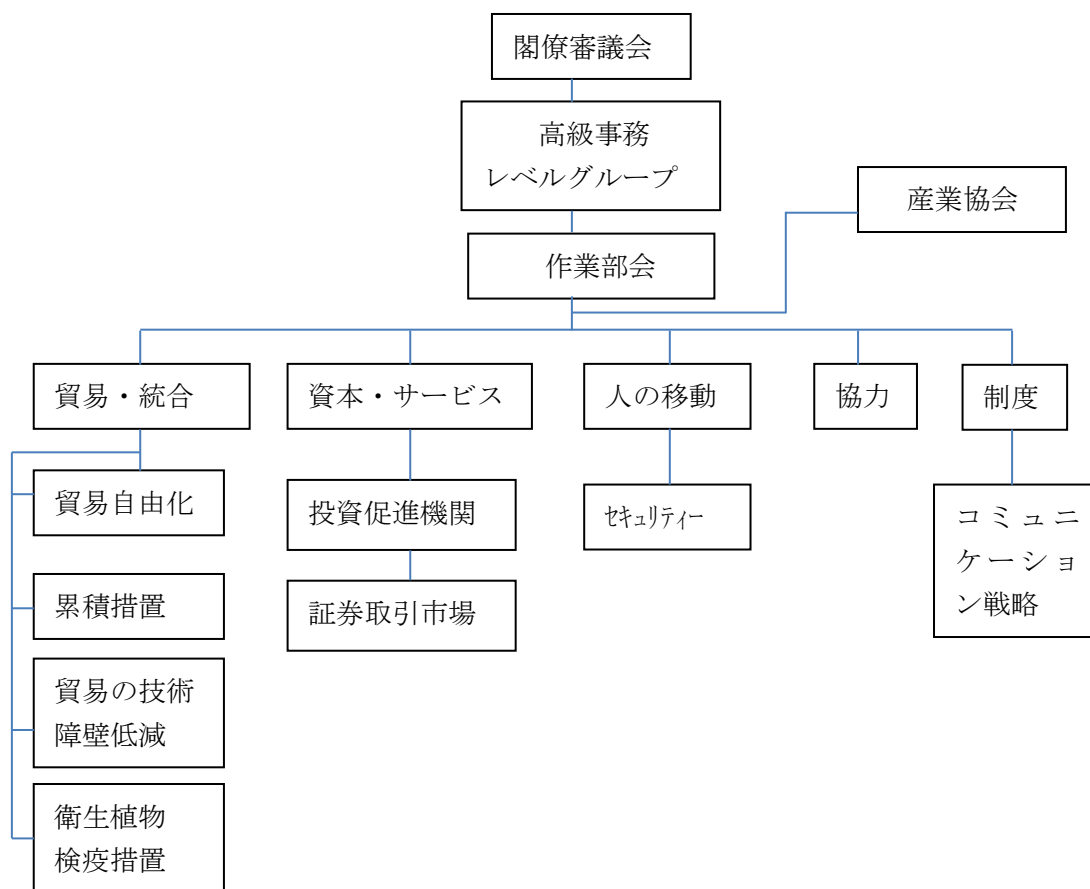


図 2-2 太平洋同盟の組織体制

2011年第1回太平洋同盟会議において採択された「リマ宣言」において、取り組むテーマごとに「担当国」が決定されている。貿易・統合についてはチリ、資本・サービスについてはコロンビア、人の移動についてはメキシコ、国際協力についてはペルーが担当国となっている。「担当国」とは太平洋同盟が推進する各分野において主導的な役割を果たすことが期待されている国である。表 2-22 は、作業部会ごとのテーマと担当国についてまとめたものである。

表 2-22 太平洋同盟の作業部会

名称	テーマ	担当国
貿易・統合	貿易自由化 累積措置 貿易の技術障壁低減 衛生植物検疫措置	チリ
資本・サービス	貿易投資促進機関の協議 証券取引市場の統合 サービスの自由化 官民委員会の設置	コロンビア

人の移動	2011年11月にメキシコは加盟国から入国する人のビザ取得不要とした。	メキシコ
国際協力	<p>学術者および学生の交流 2013年に100名ずつ。合計400名の大学生、および、大学院生に対し奨学金を与える計画 (Becas en la Plataforma de Movilidad Académica y Estudiantil)</p> <p>中小企業の競争力促進プログラム (Proyecto “Sinergia entre los países de la Alianza del Pacífico para el mejoramiento de la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas”)</p> <p>現在5つのテーマについて加盟国間でグッドプラクティスを共有する。これまでにペルーとコロンビアで会議が開催された。7月にチリ、8月にコロンビアでの開催が決まっている。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 中小企業の競争力促進のためのツールの特定</li> <li>2. 競争力を促進させる対象となる業種や企業の選定</li> <li>3. 中小零細企業のモニタリング評価方法の構築</li> <li>4. 中小零細企業の融資プログラム</li> <li>5. 中小企業からの輸出可能な国や製品の情報を提供するホームページの作成</li> </ol>	ペルー
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 政府調達分野での専門委員会の設立 (PPPによるインフラ開発)</li> <li>● 協力共同基金 初年度は400万USD規模となる見込み。現在、加盟各国は基金への出資を可能とするため、国内の法制度を整備している段階。</li> <li>● 観光業の促進</li> </ul>	

出所：経済産業省通商政策局中南米室国際経済課「太平洋同盟国等の市場開拓にかかる調査・分析 最終報告書」2013年3月とカリ宣言から調査団作成

太平洋同盟は、加盟国間の経済統合とアジア太平洋地域との政治経済関係強化を目標に掲げている。加盟国は、中南米の中でも特に開放経済政策をとる国々である。表 2-23、表 2-24 に、表 2-25 太平洋同盟加盟国を主体とした EPA/FTA の締結状況を、同盟内締結状況、他の二国間締結国、他の多国間協定に分けてまとめた。

表 2-23 太平洋同盟加盟国およびオブザーバー国間の EPA/FTA 締結状況

○印 EPA/FTA 締結関係 (2013年3月時点)

	太平洋同盟加盟国				加盟予定の オブザーバー国		オブザ ーバー 国	(参考)		
	メキシ コ	コロン ビア	ペルー	チリ	パナマ	コスタ リカ	日本	韓国	中国	米国
メキシコ		○	○	○		○	○	交渉中		○
コロンビア	○		○	○	交渉中	○	交渉中	署名済	構想	○
ペルー	○	○		○	○	○	○	○	○	○
チリ	○	○	○		○	○	○	○	○	○
パナマ		交渉中	○	○		○				○
コスタリカ	○	○	○	○	○				○	○
日本	○	交渉中	○	○				交渉中	交渉中	
韓国	交渉中	署名済	○	○			交渉中		交渉中	○
中国		構想	○	○		○	交渉中	交渉中		
米国	○	○	○	○	○	○		○		

出所：JETRO 「世界と日本の FTA 一覧」

表 2-24 太平洋同盟加盟国の EPA/FTA 締結国

太平洋同盟国	経済協定	締結相手国
メキシコ	NAFTA	米国、カナダ
	EPA/FTA	日本、太平洋同盟 3 か国、コスタリカ、ウルグアイ、グアテマラ、カナダ、EU、米国
	TPP	豪州、ニュージーランド
コロンビア	EPA/FTA	太平洋同盟 3 か国 グアテマラ、コスタリカ、カナダ、米国
ペルー	EPA/FTA	太平洋同盟 3 か国、パナマ、コスタリカ、カナダ、日本、韓国、中国、米国
	TPP	豪州、ニュージーランド
チリ	EPA/FTA	太平洋同盟 3 か国、日本、パナマ、コスタリカ、カナダ、豪州、ニュージーランド、EU、韓国、中国、米国

出所：JETRO 「世界と日本の FTA 一覧」を基に調査団作成

表 2-25 太平洋同盟以外の多国間協定における加盟状況

地域機関 フォーラム	北米自由貿易協定 (NAFTA)	ラテンアメリカ 統合連合 (ALADI)	南米南部共同市場 (メルコスール)	アンデス 共同体 (CAN)	カリブ共同体 (CARICOM)	環太平洋パートナーシップ (TPP)
形態	自由貿易協定	経済補完協定	関税同盟	関税同盟	単一市場経済を通じた加盟国の経済協力	経済連携協定
加盟国・参加国（準加盟国、交渉参加国など）	アメリカ カナダ メキシコ	アルゼンチン、ボリビア、ブラジルなど 13 か国  (日本、韓国、スペインなど、オブザーバー国 13 か国)	アルゼンチン、ブラジル、ウルグアイ、パラグアイ、ベネズエラ  (ボリビア、チリ、ペルー、エクアドル、コロンビア)	エクアドル、コロンビア、ペルー、ボリビア  (アルゼンチン、ウルグアイ、パラグアイ、ブラジル)	ベリーズ、ドミニカ国、グレナダ、ガイアナ、ハイチ、ジャマイカなど 14 か国 1 地域	シンガポール、ニュージーランド、ブルネイ、オーストラリア  (ベトナム、マレーシア、米国、カナダ)
太平洋同盟加盟	メキシコ	○	○			
	ペルー		○	準加盟国	○	
	コロンビア		○	準加盟国	○	
	チリ		○	準加盟国	準加盟国	
予定国	パナマ		○			交渉中
	コスタリカ		オブザーバー			

出所：経済産業省通商政策局中南米室国際経済課「太平洋同盟国等の市場開拓にかかる調査・分析 最終報告書」2013年3月

#### 2.7.4 最近の動き

2013年5月23日に第7回閣僚審議会が開催され、4か国の正式加盟国に加え、加盟候補オブザーバー国のコスタリカとパナマ、オブザーバー国のスペイン、カナダ、グアテマラ、ウルグアイ、ニュージーランド、オーストラリア、そして今年から参加が認められた日本が参加した。4か国の大統領が署名した「カリ宣言」<sup>47</sup>によると、今回の閣僚審議会の成果は以下の通りである。

今回の会議でエクアドル、エルサルバドル、フランス、ホンジュラス、パラグアイ、ポルトガル、ドミニカ共和国が新しいオブザーバー国として承認された。メンバー候補国であったコスタリカは、コロンビアと二国間EPAを結ぶことになり、正式加盟への道筋がついた。次回の高級事務レベルグループでコスタリカ政府とのワーキンググループが設定される。

関税協定については90%以上の即時撤廃品目に加え、残る10%についても撤廃に向けて調整する。貿易の円滑化と税関手続きの交渉は終了した。違法行為を防止するための

<sup>47</sup> 第7回太平洋同盟閣僚審議会ウェブサイト <http://www.viicumbrealianzadelpacifico.com/>

税関間の情報交換などが合意された。技術的貿易障壁については、医薬品の登録手続きについて加盟国の衛生監督省庁の協力方法が合意された。

国際協力分野では、太平洋同盟協力ファンド<sup>48</sup>の設立合意が署名された。域内の奨学金<sup>49</sup>の公募の成果が発表された。中小企業振興に関しては、すでにペルーとコロンビアで一度ずつ会議が実施されている「中小零細企業の競争力強化のための同盟国間シナジープロジェクト<sup>50</sup>」の開始状況が共有された。

4か国の大統領は、経済成長の原動力であり雇用創出の源泉である中小企業が、太平洋同盟により提供される機会を活用できるように支援するメカニズムを構築することの重要性を強調した。気候変動に関する科学調査ネットワークについてはその強化が報告された。

人の移動に関して、同盟国間での180日までの滞在についてはビザの廃止が決定した。

広報戦略については、ポータルサイトの開設（スペイン語 [www.alianzapacifico.net](http://www.alianzapacifico.net)、英語 [www.alianzapacifico.net/en](http://www.alianzapacifico.net/en)）、ツイッターの公式アカウント開設 (@A\_delPacífico) が報告された。

「原産地規則に関する協定」やその他交渉中の案件は、2013年6月30日までには交渉を終了することで合意した。

各国の観光担当省庁は、観光協力協定に基づき協調して観光キャンペーンなどの観光振興を実施することを要請された。

今回の会議には、地域機関として、米州開発銀行（BID: Banco Interamericano de Desarrollo）、アンデス開発公社（CAF: Corporación Andina de Fomento）、南米南部共同市場（MERCOSUR: Mercado Común del Sur）、国連ラテンアメリカ・カリブ経済委員会（CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe）、欧州連合（UE: Unión Europea）が出席している。

## 2.7.5 今後の予定

今後、同盟国間の貿易投資促進活動として、2013年6月19、20日にコロンビアのカリで同盟国間のビジネスマッチングラウンドが開催される。また、表 2-26 のスケジュールで2013年の投資促進セミナーが予定されている。

表 2-26 太平洋同盟の2013年投資促進セミナー予定

時期	国／都市
5月28日	トルコ インスタール
5月29日	フランス パリ
5月	中国 上海
5月	英国 ロンドン

<sup>48</sup> 西語：Fondo de Cooperación de la Alianza del Pacífico

<sup>49</sup> 西語：Becas en la Plataforma de Movilidad Académica y Estudiantil

<sup>50</sup> 西語：Proyecto “Sinergia entre los países de la Alianza del Pacífico para el mejoramiento de la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas

5月または6月	ロシア モスクワ
上半期	スペイン マドリッド及びバルセロナ
上半期	シンガポール
上半期、下半期	台湾 台北
7月または8月	インド デリー、ムンバイ、チェンナイ
8月28-29日	韓国 ソウル
10月	アラブ首長国連邦
11月	日本 東京

出所：太平洋同盟ウェブサイト [www.alianzapacifico.net](http://www.alianzapacifico.net)

## 第3章 日本政府が推進する EPA/FTA

### 3.1 日本政府の EPA/FTA 締結状況

日本政府は、表 3-1 に見るように 2007 年 9 月のシンガポールとの FTA 締結を皮切りに、2013 年 4 月現在、12 か国および 1 地域協力機関との間で EPA/FTA を締結している。交渉段階にある EPA/FTA は 8 件となっている<sup>51</sup>。

今後も、日本政府はアジア太平洋地域内の二国間 EPA、広域経済連携及び APEC 内における分野別取組の積極的な推進に向け主導的な役割を果たし、アジア太平洋地域における 21 世紀型の貿易・投資ルール形成に向けて主導的に取り組む、としている<sup>52</sup>。

2013 年 4 月における日本政府の EPA/FTA 締結状況は表 3-1 のとおりである。

表 3-1 日本政府と二国間 EPA/FTA の締結状況

名称	形態	時期	協定の内容、締結による影響など
対シンガポール 経済連携協定	発効済	2007 年 9 月 改訂議定書発 効	物品貿易では日本側は輸入額の 95%を無税化。 シンガポール側は全品目を無税化。 日本初の FTA として、また ASEAN との FTA のモデルケースとして意義大。
対メキシコ経済 連携協定	発効済	2012 年 4 月 改正議定書発 効	日メキシコ双方 10 年以内にほぼ全ての鉱工業品 関税を撤廃。メキシコ側は自動車輸入に無税枠を 設け、7 年目から完全自由化。自動車ではトヨタ、 ホンダなどメキシコで現地生産している自動車 メーカーが既存の前年生産台数の 10%に加え EPA 枠で 5%を与えられたほか、マツダ、スズキ、 スバルなど現地生産していないメーカーも 5% の枠を利用して完成車輸出を伸ばしている。日本 にとって、農業分野を含む初めての本格的な FTA。
対マレーシア経 済連携協定	発効済	2006 年 7 月 発効	物品貿易では日本側は輸入額の 94%を無税化。 マンゴーなど一部熱帯果実関税を即時撤廃。マレ ーシア側は輸入額の 99%を無税化。
対チリ経済連携 協定	発効済	2007 年 9 月 発効	物品貿易では、双方ほぼ全ての鉱工業品につい て、発効後 10 年以内に関税撤廃。日本側は輸入 額の 90.5%を無税化。チリは 40 カ国以上と FTA を締結済みであり、日本にとって対チリ貿易・投

<sup>51</sup> 外務省ホームページ <http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/fta/> 2013 年 6 月 1 日

<sup>52</sup> 外務省「包括的経済連携に関する基本方針」平成 22 年 11 月 6 日

			資環境の改善、銅をはじめとする鉱物資源の安定供給に貢献。
対フィリピン経済連携協定	発効済	2008年12月 発効	物品貿易では、日本側は輸入額の92%を無税化。バナナについては10年間で関税撤廃、パイナップルについては無税枠を設定。フィリピン側は輸入額の97%を無税化。鉄鋼では輸入量の60%以上が即時撤廃。自動車では3,000cc以上の乗用車、バス、トラックは原則2010年遅くとも2013年に関税撤廃。3000cc以下は段階的な関税削減後、2009年に再協議。自動車部品はCKDの内、現地生産していないものは即時撤廃。フィリピン側は、投資環境整備による日本からの直接投資増加、日本で看護士、介護福祉士の就労機会増加を期待。
対タイ経済連携協定	発効済	2007年11月 発効	物品貿易では、日本側は輸入額の92%を無税化。タイ側は輸入額の97%を無税化。
対ブルネイ経済連携協定	発効済	2008年7月 発効	物品貿易では、往復貿易額の99.99%を10年以内に無税化。エネルギーの合意により、天然ガス等エネルギー資源の安定供給に貢献。
対インドネシア経済連携協定	発効済	2008年7月 発効	物品貿易では、日本側は輸入額の93%を無税化。鉱工業品の殆どを即時撤廃。インドネシア側は輸入額の90%を無税化。自動車では3000cc以上が2012年までに関税撤廃。
対ASEAN包括的経済連携協定	発効済	2008年12月 発効済	物品貿易では、日本側は10年以内に輸入額の93%を無税化。農産品はこれまでの二国間で関税撤廃に応じた品目をそのまま譲許。ASEANは10年以内に、貿易額の90%を無税化。これまで、2国間で進めてきたASEANとの経済連携と並行して、複数国にわたる工程における活用も可能となった。
対スイス経済連携協定	発効済	2009年9月 発効	物品貿易に加え、サービス貿易、投資、知的財産権など多くの分野にわたる自由化、規律化合意。物品貿易では往復貿易額の99%以上にあたる品目の関税を発効10年以内に撤廃。
対ベトナム経済連携協定	発効済	2009年10月 発効	物品貿易では、日本側は輸入品の95%を10年間で無税化。ベトナムにとって初めての2国間FTA。
対インド経済連携協定	発効済	2011年8月 発効	物品貿易では日本は輸入額の97%を10年以内に無税化。インド側は輸入額の90%を10年以内に



			無税化。
対ペルー経済連携協定	発効済	2012年3月 発効	物品貿易では、日本側は輸入額の99%を10年以内に無税化。ペルー側も輸入額の99%を10年以内に無税化。

出所：JETRO「世界と日本のFTA一覧」から調査団作成

### 3.2 EPAの効果

外務省貿易局は、「経済連携協定の効果～貿易・投資の動向～」でEPAの効果を下のとおり、まとめている<sup>53</sup>。

各国及び世界的な景気動向をはじめ、様々な要因が貿易に影響を及ぼすため、輸出入額の変動からEPAの効果のみを取り出すことは困難ながら、リーマン・ショックなど世界的な不況により一時的に減少したものの、その後回復基調で、輸出入ともに概ね増加している。乗用車、自動車部品、熱延/冷延鋼板など、関税を撤廃/削減した多くの国に対して輸出が増加している一方、日本への輸入が増加した品目は相手国により様々である。

2011年度にEPAの特恵税率を利用して輸出した件数は約12万件である。EPAが発効した国の数の増加に加え、1か国あたりの利用件数が年々増加している。

関税撤廃/削減のメリットとして、日本からの輸出の場合、輸出先の関税撤廃/削減により、輸出品の価格競争力が向上し輸出先におけるシェア拡大につながる。また、現地日系企業の部品調達において、関税分の支出が不要となり、最終製品の価格競争力が向上する。

相手国からの輸入については、関税の撤廃/削減により、消費財の価格が低下することで、消費者の実質的購買力が向上し、選択の幅が広がる。また、日本企業は、原材料・中間財を、より低価格で調達が可能になり、外国企業・製品との比較で価格競争力が向上する。

投資・サービス貿易におけるEPAの効果として、サービスに関する規制等の自由化、投資規制等の自由化、規制の透明性の確保などにより、サービス貿易の増加、直接投資案件の増加がみられる。

その他の分野におけるEPAの規定とその効果例は以下のとおりである。

- [知財] 模倣品・海賊版対策の強化・改善→我が国企業の知的財産を保護、経済的利益の損失を防ぐ
- [商用関係者の移動] ビジネス関係者の入国/滞在の許可を確保、手続の透明性向上や簡素化→ビジネス関係者の活動が容易になる
- [税関手続] 税関手続きの簡素化、迅速化→貿易手続のコスト（人材、費用等）が軽減、特に人員の少ない中小企業の貿易を促進
- [ビジネス環境整備] 進出先で企業が直面する様々な問題を改善・解決するため協議の場を設置→企業の問題解決を支援

例) 日本の医療機器承認/認証制度の同等性認証（日墨EPA）

2012年2月メキシコ政府は、医療機器について、日本の薬事法に基づく医療機器承認/

<sup>53</sup> 外務省貿易局「経済連携協定の効果～貿易・投資の動向～」2012年12月

認証制度とメキシコの衛生登録制度の同等性を一方的に認める。これにより、日本で認可を得た医療機器については、メキシコでの登録手続を簡素化できるようになり、メキシコにおける日本の医療機器導入の円滑化が期待されている。

### 3.3 太平洋同盟加盟国との二国間 EPA による実績

太平洋同盟加盟国のうち、メキシコ（2005年）、チリ（2007年）、ペルー（2012年）とは、すでに二国間 EPA が発効している。EPA 発効後の主な実績を表 3-2 にまとめた。

表 3-2 太平洋同盟加盟国との二国間 EPA による実績

メキシコ（2005年発効）	
日メキシコ貿易総額 2004年約 6,300 億円 → 2005年約 8,400 億円（2005年4月から12月）33.8%増加	
メキシコからの輸入 2004年約 1,700 億円→2005年約 2,100 億円（4～12月）約 23.4%増加 ※同時期に我が国の対世界輸入総額は約 17%の増加。	メキシコへの輸出 2004年約 4,600 億円→2005年約 6,300 億円（4～12月）約 37.8%増加
関税撤廃の効果の例	
メキシコからの輸出 ・豚肉・豚肉調製品 2005年度 35,198t → 2010年度 40,858t（16%増） ・アスパラガス 2004年 14.9 億円→ 2011年 26.0 億円（1.7倍） ・アボカド 2004年 61.6 億円→ 2011年 91.4 億円（1.5倍） ・カボチャ 2004年 18.3 億円→ 2011年 33.0 億円（1.8倍）	メキシコへの輸出 ・自動車 2004年 827 億円→ 2011年 944.7 億円（14.2%増） ・熱延/冷延鋼板 2004年 67.1 億円→ 2011年 186.3 億円（2.8倍）
チリ（2007年発効）	
日チリ貿易総額 2006年約 9,700 億円 → 2007年約 1兆 1,400 億円 54.4%増加	
チリからの輸入 2006年約 8,400 億円→2007年約 9,600 億円 13.7%増加	チリへの輸出 2006年約 1,300 億円→2007年約 1,800 億円 46.8%増加
関税撤廃の効果の例	
チリからの輸入 ・ギンザケ・マス（冷凍） 2006年 546.3 億円→ 2011年 642.0 億円	チリへの輸出 ・熱延/冷延鋼板 2006年 2.8 億円→ 2011年 5.7 億円（2.1倍）

(17.5%増) ・ボトルワイン (2リットル未満) 2006年 32.5億円→ 2011年 61.1億円(1.9倍) ・バルクワイン (150リットル以上の容器) 2006年 4.3億円→ 2011年 10.3億円 (2.4倍)	・乗用車 2006年 645.7億円→ 2010年 928.3億円 (43.8%増)
ペルー (2012年発効)	
日ペルー貿易総額 2011年約 2,592.8億円→2012年約 3,065.5億円 18.2%増加	
ペルーからの輸入 2011年約 1,866.0億円→2012年約 2,237.0 億円 19.9%増加	ペルーへの輸出 2011年約 726.8億円→2012年約 828.5億円 14.0%増加
関税撤廃の効果の例	
ペルーからの輸入 液化天然ガス、 2011年 217.8億円→ 2012年 557.3億円 (255.9%増) アスパラガスなどの農産物 2011年 30.1億円→ 2012年 38.0億円(26.6 %増)	ペルーへの輸出 ・自動車 2011年 417.0億円→ 2012年 498.4億円 (19.5%増)

出所：外務省経済局「日本の経済連携協定（EPA）の現状と主要国・地域の取組状況」（平成24年3月）、外務省経済局「経済連携協定の効果～貿易・投資の動向～」(2012年12月)、財務省統計局「輸出入額の推移（地域（国）別）年別推移」、外務省中米課「日墨 EPA 発効後の日・メキシコ経済関係」（2006年3月）、財務省貿易統計「国別総額表ペルー2011年・2012年、国別概況品別表ペルー2011年・2012年」、から調査団作成

### 3.4 環太平洋パートナーシップへの対応

環太平洋パートナーシップ（TPP：Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement）は、アジア太平洋地域において高い水準での自由化を目標とした包括的な協定である。関税の撤廃削減やサービス貿易のみならず、非関税分野である投資、競争、知的財産、政府調達などのルール作りの他、環境や労働などの新しい貿易課題を含む。2010年3月にシンガポール、ニュージーランド、チリ、ブルネイの4か国に加え、米国、豪州、ペルー、ベトナムの8か国で交渉が開始され、その後、マレーシア、メキシコ、及びカナダが交渉に参加している。

太平洋同盟4か国中、チリはTPP加盟国であり、ペルー及びメキシコは交渉参加国である。

日本政府は、7月にTPP交渉に参加する。政府は、日本企業の海外展開を支えるため、送金制限や技術開示要求の禁止など「投資規制」の撤廃を求める。また、焦点の農産品の関税撤廃・削減では、従来のEPAより「はるかに高い自由化」になるとし、コメなどを例

外とする「聖域」が認められない可能性も示唆されている<sup>54</sup>。

### 3.5 太平洋同盟への対応

2012年9月、当時の玄葉外務大臣は太平洋同盟4か国の外相と会談し、関係を強化していくことで太平洋同盟側と合意している。太平洋同盟側からは、「太平洋同盟は、4か国の経済力を束ねて第三国に共同で進出することを目的としている。日本を含むアジア太平洋諸国との関係強化を重視しており、第三国に対しても開かれた経済統合を目指している」と説明があった。今後、高級事務レベル対話の設置の調整をすすめることになった<sup>55</sup>。

2013年4月29～30日に、茂木敏充経済産業大臣や日本企業関係者などで構成された官民合同経済ミッションが、二国間EPA交渉のためコロンビアを訪問し、先方政府と、年内に二国間EPAの基本合意を目指すこと合意した。また、日本と太平洋同盟との連携強化等について意見交換を行った<sup>56</sup>。

2013年5月23日にコロンビア西部のカリで開催された第7回太平洋同盟閣僚審議会において、若林健太外務大臣政務官は、日本政府は中南米の中でも特に開放的な通商政策をとる太平洋同盟諸国との関係強化を重視している旨述べるとともに、太平洋同盟との将来的な協力分野に言及<sup>57</sup>した。コロンビアとのFTAが締結されれば、日本政府は正式加盟の申請資格を持つことになる。2013年6月現在、正式加盟に関する政府方針は示されていない。

ここでは、太平洋同盟について、日本に関連する発言や動向をまとめた。

- 日本ペルー経済委員会委員長の宮村眞平氏は日秘商工会議所発行の「LINKS JAPAN PERÚ/2012年5月号」で、日秘EPA締結にあたって、「ペルーを単独市場として見るのではなく、日秘EPAを軸とした中南米市場のハブとして捉えることが重要であり、今後、日本はより視点を広げ、知恵を絞ることで、EPAから引き出されるビジネスメリットの最大化を目指すべき。その一つのヒントとして太平洋同盟の創設に注目している。太平洋同盟が実現すると、人口2億人というブラジルに匹敵する経済圏、つまり言語・文化を共有する共同市場が中南米西海岸に生まれることになる。日本は太平洋の対岸に位置するという地の利に加え、ペルーとのEPAのほか、チリやメキシコとも同様のEPAを締結し、コロンビアとのEPAもある。このような環太平洋経済圏のチャレンジが具体的なアジェンダとなる日がそう遠くないことを期待したい。」としている。
- 2012年11月29日に一般財団法人海外投融資情報財団の主催で、「太平洋同盟における日本企業のビジネス・チャンス」と題したセミナーが開催された。太平洋同盟加盟国の各国駐日大使が、政治的経済的背景、貿易と統合、人の移動、サービスと金融など個別的分野について説明、太平洋同盟加盟国の投資貿易促進機関であるチリ輸出促進局

<sup>54</sup> 日本経済新聞 2013年5月24日

<sup>55</sup> 外務省ホームページ <http://www.mofa.go.jp/mofaj/area/latinamerica/kikan/taiheiyo.html>

<sup>56</sup> 経済産業省ウェブページ「茂木経済産業大臣の閣議後記者会見の概要」

[http://www.meti.go.jp/speeches/data\\_ed/ed130507j.html](http://www.meti.go.jp/speeches/data_ed/ed130507j.html)

<sup>57</sup> 外務省ウェブサイト [http://www.mofa.go.jp/mofaj/press/release/press6\\_000260.html](http://www.mofa.go.jp/mofaj/press/release/press6_000260.html) (2013年6月10日)

(ProChile)、コロンビア貿易振興局 (ProExport Colombia)、メキシコ貿易投資促進機関 (ProMexico)、ペルー輸出・観光促進庁 (PromPeru) が、エネルギー、鉱山、石油、農業、海運事業及び製造業といった分野への投資機会について発表した。

- 2013年5月22日に米国ニューヨークで、米州ソサエティー・米州評議会 (Americas Society/Council on the Americas) 主催の「The Pacific Alliance (太平洋同盟) : Pivoting to Asia」セミナーが開催された。出席者は、駐米コロンビア大使、TPP 研究者、メキシコ進出企業代表、国際法専門家などで、太平洋同盟の意義や効果について議論された。サブタイトルの“Pivoting to Asia”は、オバマ政権の「Pivot toward Asia (アメリカの外交政策のアジアへの転換)」と歩調を合わせたともいえる。太平洋同盟はアジア諸国との関係強化を大きな目的として設立された、という点が強調された形となっている。太平洋同盟は、日本にとっては二国間 EPA 相手国側の広域化であり、中南米市場へのアクセスの拡大と理解される一方、太平洋同盟側からは、アジア諸国との連携強化の中に日本も位置づけられている、といえる<sup>58</sup>。
- 2013年5月24日に仙台市で第28回日智経済委員会が、両国から140人近くの企業および政府関係者が出席して開催された。今回の委員会では、太平洋同盟がビジネスに与える影響、両国における各産業の現状と課題、地震・津波への防災分野での技術協力、に関して議論された<sup>59</sup>。

---

<sup>58</sup> 米州ソサエティー・米州評議会ウェブページ

<http://www.as-coa.org/articles/summary-%E2%80%93-pacific-alliance-pivoting-asia>

<sup>59</sup> JETRO 通商弘報「透明性が高く模範的な枠組みとなる太平洋同盟に期待も」第28回日智経済委員会(1) 2013年6月3日サンティアゴ事務所

## 第4章 現地調査結果

### 4.1 メキシコ

#### 4.1.1 メキシコ側公的機関

公共教育省技術工業教育局（DGETI: Dirección General de Educación Tecnológica Industrial）所管のメカトロニクス・エンジニアリング分野の教員研修センターである国立職業技術教育活性化センター（CNAD: Centro Nacional de actualización Docente）は、DGETI の教員研修に関する JICA との協定を機に設立された。研修を通じて、教員が産業界のニーズに応える指導能力を持つことを目的としている。1994 年 9 月から 1999 年 8 月まで日本から 7 名の専門家が派遣され、プロジェクト方式技術協力「職業技術教育活性化センター」プロジェクトが実施された。2000 年から 2004 年まで第三国研修「メカトロニクス」、2005 年から 2010 年まで第三国研修「応用ロボット工学」が実施された。中南米における本テーマの需要は大きく、これらの研修は高く評価された。2004 年に 267 名であった CNAD 研修生は、2012 年には 1,912 名に達している。

2010 年 10 月から 2014 年 9 月まで、CNAD をカウンターパートとした JICA の技術協力プロジェクト「プラスチック成形技術人材育成プロジェクト」が実施されている。プロジェクトの詳細や位置づけは、5.1.2 にまとめた。

CNAD は、上記プロジェクトにより、プラスチック射出成型技術に関する日系進出企業の人材育成ニーズに応える研修実施体制を構築する予定である。上記プロジェクトの事前調査<sup>60</sup>では、CNAD はプロジェクト実施にあたってカウンターパートを 9 名に増員して取り組んでいること、CNAD 教員については、理論や技術の指導能力強化と、企業のニーズに合った実践的な指導ノウハウの習得が課題であること、が指摘されている。いずれもプロジェクトの中で解決を図っていくことになっている。同報告書は、メキシコの金型産業の課題について、企業を対象とした実践的な技術指導機関がないため人材育成が困難なこと、社内での技術移転の文化がないこと、金型のメンテナンス技術が低いことを挙げている。

CNAD 校長の Jimmy De La Hoz Cortes 氏は、帰国研修員同窓会 ASEMEJA (Asociación de Exbecarios México Japon) の副会長であるため、進出日系企業の現況や課題について、JICA 帰国研修員とも共有したい、という発言があった。

メキシコの貿易投資促進機関である PROMEXICO は、投資促進にあたって、地理的な優位性、投資を優遇する規則や法制度、高いスキルと創造性のある労働力、高いコスト競争力を利点として挙げている。PROMEXICO の今後の戦略分野は、a.自動車及び部品、b.医療機器、c.航空宇宙、d.電気エレクトロニクスであり、a.から c.の横断的重要裾野産業としてプラスチック金型産業の育成を必要としている。

---

<sup>60</sup>JICA「メキシコ合衆国プラスチック成形技術人材育成プロジェクト詳細計画策定調査報告書」2010年4月

PROMEXICO 職員からは、近年はメキシコ企業の技術力が向上してきているので、これまでの安い労働力を売りにした外資自動車メーカーの誘致から、今後は、自動車のデザインや研究開発、航空宇宙分野など付加価値の高い分野を振興し、産業の多様化を目指す、そのためには専門性のある人材育成が必要、ということが説明された。一方で、自動車業界では中間管理職レベルの人材が質・量ともに不足しているのが依然として人材育成ニーズがあることも指摘された。

経済省重工業・先端技術局自動車産業部 (SECRETARIA DE ECONOMIA, Dirección General de Industrias Pesadas y de Alta Tecnología) からは、NAFTA をはじめこれまでの積極的な FTA 政策が、現在の多数の自動車メーカーの進出に結実し、最近では乗用車に加えて、自動車 (商用、大型)・自動車部品の輸出の伸びが大きく高い競争力を持つようになった、という説明を受けた。

2011 年の統計値<sup>61</sup>によると、乗用車の輸出額は 2010 年に 230 億ドル、2011 年は 268 億ドルで増加率は 16.2%であったが、自動車<sup>62</sup>・自動車部品は、2010 年に 649 億ドル、2011 年に 791 億ドルで増加率は 21.9%であった。金額も伸び率も自動車・自動車部品のほうが上回っている。

今後の課題としては、中小企業の育成や雇用創出という観点からも引き続き Tier-2 から Tier-4 までの育成は重要であること、そのためには付加価値の増大に貢献する労働力が必要なので引き続き人材の質を高めていくこと、が挙げられた。

また、今後は鋼板、金型産業を基盤産業として育成する必要がある、との意見があった。

同部作成の「自動車産業のまとめ」<sup>63</sup>では、これからはデザインから製造までさらに専門性の高い人材が必要になることを指摘している。人材育成のために必要な取り組みとして、販社と製造会社が人材育成のために連携すること、長期間にわたって専門性を高めていくことができる、より若い人材を確保するように採用方法を見直す必要があること、が挙げられている。

自動車製造業の業界団体である、自動車工業協会 (AMIA : la Asociación Nacional de la Industria Automotriz (AMIA)、メキシコ自動車ディーラー協会 (AMDA : Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA)、バス・トラック・トラクター製造業協会 (ANPACT : Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones)、国立自動車部品産業 (INA Industria Nacional de Autopartes) は、2012 年 12 月に、ピニャ・ニエト新政権とともに取り組む自動車業界のアジェンダ<sup>64</sup>を発表した。本文書では今後自動車業界が取り組まなければならない大きなテーマとして、以下の 4 点を挙げている。

- (1) 国内市場の充実—中古車輸入の規制、駐車場の整備、融資の促進
- (2) ビジネス環境の改善—投資インセンティブ、規制の改訂、国内サプライヤーの開発、人材の育成と認定制度
- (3) 輸出の維持と輸出先の多様化—現行の EPA/FTA の見直しや改善、例としてグアテ

<sup>61</sup> ジェトロ世界貿易投資報告 2012 年版

<sup>62</sup> 「自動車」の統計値には乗用車に加えてバス・トラックなどの大型車も含まれる

<sup>63</sup> 経済省重工業・先端技術局自動車産業部 “Industria Automotriz, Monografía” 2013 年 3 月

<sup>64</sup> 西語文書名 “Diálogo con la Industria Automotriz: Propuestas para la Agenda Automotriz 2012-2018”

マラ、ホンジュラス、コスタリカ、ニカラグアとの EPA を自動車輸出に活用する。

(4) 人材育成の改善、イノベーションと技術開発に対するインセンティブの設定。

アジェンダには、業界としての取り組みと公共政策への提言が含まれており、今後、政府機関と官民が協調して、このアジェンダの実施に取り組むことになる。

グアナファト州政府には、持続的経済開発局（SEDESU:Secretaria de Desarrollo Economico Sustentable）自動車サプライチェーン部（Cadena Productiva Automotriz-Autopartes）があり、中小企業振興や州として自動車産業の誘致、育成に取り組んでいる。

SEDESUによると、グアナファト州の産業は多様化しており、健全な発展を遂げている。これは州が 15~20 年前から企業進出を促進しインフラを整備してきたことも背景にある。1995 年の輸出額は 3 億ドルで、食品などの伝統産品が主体であった。現在は、100 億ドルの輸出額となっている。レオン市の伝統産業の製靴、農業（ブロッコリー生産額は全国 1 位）に加え観光産業、台所家電、家庭用品（P&G、Avon、Nivea 等が進出）など、産業の多様化が成長の大きな要因である、としている。

SEDESU からは、自動車業界では 1994 年から大きな投資が行われ、すでに Tier-2 は成熟しているので州政府としての Tier-2 支援政策は特になく、との説明があった。通常、日系自動車会社がメキシコ資本 Tier-2 から資材を購入した場合、国産化率は上がるが、外国資本 Tier-2 から資材を購入して原産地証明が取れない場合、国産化率は下がる。そこで、日系企業はメキシコ資本の Tier-2 を設立、育成し、そこから資材を購入し、国産化率を下げない戦略をとる。つまり、自動車メーカーは部品の国産化率を高めるために自ら Tier2 を育てていることになる。

人材育成については、進出してくる部品メーカーのニーズに適した人材を育成することが重要であることと、進出日系企業のイニシアティブで行われている人材育成に関する民間セクターの活動を評価することの二点について言及があった。後者の例として、以前からグアナファト州で操業している日系企業が、最近進出してきた他の日系企業の従業員に溶接やプレス金型などの技術を指導している事例が挙げられた。

今後も重要な産業分野としてプラスチック産業、重要な取り組み課題として、人材育成、サプライチェーン、ロジスティクスが挙げられた。人材育成については、グアナファト州には、近隣のケレタロ州、アグアスカリエンテス州、サンルイスポトシ州を合わせた数より多い若年労働者がおり、毎年 6 万人の労働力が新たな輩出されるので、州政府としては、新規雇用の創出が必要と考えている。同時に、新卒者の能力向上も、州にとって重要課題である。自動車産業は、過去 6 年間で 6 万人の雇用を創出しているが、もっと増やすことが望まれる、という声が聞かれた。

グアナファト州の州立職業訓練校（IECA: Instituto Estatal de Capacitación）は、46 郡に 29 の研修所を運営している。IECA の特徴として、企業のニーズに応じて研修内容をカスタマイズして提供することができる、次の通り説明された。一般的な新入社員教育から企業固有の文化や決まりまで考慮した技術研修を設計して訓練を提供している。たとえば、服飾企業のニーズに合わせてイタリア人デザイナーをインストラクターとして手配するなど、広いネットワークを構築している。会社勤務の経験のない人には、会社という組織の仕組みや規則から、具体的な業務の方法まで指導している。製造業の場合は、も



のづくりの基礎からはじまり、5S、時間厳守、挨拶など技術から組織人としての常識まで、非常に幅広いテーマの指導が必要になっている。

IECAは現在、マツダ所属の500人の研修を実施中で、既に200人が研修終了している。ホンダ、マツダの進出により、新たな部品メーカーが増えつつあり、そのための人材育成ニーズは大きい、とのことであった。

今後、重点を置く研修対象分野は、自動車関連プラスチックと航空宇宙分野である、とのことであった。

研修に関する政府補助金制度として、研修期間中の人件費の支給がある。雇用される人材は、工場労働者の場合、ほとんどが工業高校卒業レベルの人材であり業務研修が不可欠である。雇用契約が成立すると、研修期間の人件費の補助金として、連邦政府から週40時間で2、3か月、州政府から2か月の給与が支払われる。

グアナフアト州政府では、企業誘致担当として持続的経済開発局投資誘致部(SEDESU: Secretaria de Desarrollo Económico Sustentable, Coordinador de Atracción de inversión)を設置している。スタッフは8名で、1人25社を担当し、企業誘致から操業開始までの支援を一貫して行う、輸出入手続きも含めたワンストップの投資家への相談窓口である。複数の工場団地開発では、高い企業ニーズに支えられ、早期に販売が進む、との説明があった。

日系進出中小部品メーカーが苦勞している土地の取得や各種許認可については、許認可の20%が連邦政府(例えば貿易、大気放出等)、20%が州政府、60%が地方自治体(Municipio市町村レベル。土地取得関係)と分かれていること、地方自治体は3年間の任期で担当が変わることが多いこと、許認可件数が急増していること、従来農業地区だったが工業地区に変わった場合は手続きに不慣れであること、などが原因で手続きが遅滞することがある、と分析している。農村部における工業化のスピードが速く、自分たちも含めて適応しなければならないことが多いのが実情である、とのことであった。

#### 4.1.2 メキシコ側民間セクター、業界団体

日墨EPAに基づき設置されているビジネス環境整備委員会の議事録から、メキシコ側民間セクターの情報を確認した。2011年2月21日に開催されたビジネス環境整備委員会第5回会合では、治安、知的財産権、税務及び通関、観光、基準認証、出入国管理、農産品の検疫に関するその他の事項が民間部門から関心事項として提起された。また、メキシコにおけるインフラストラクチャー関係のビジネス機会、新規のビジネス展開、労務問題及び二国間協力に関する事項等が民間部門から関心事項として提起された<sup>65</sup>。

その後のビジネス環境整備委員会の議事録は、現在のところ公表されていない。

#### 4.1.3 日本側公的機関

JETROメキシコ事務所からは、2012年より日本からの民間投資の増加が顕著であり、

<sup>65</sup> 外務省ホームページ [http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/fta/j\\_mexico/1102\\_k.html](http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/fta/j_mexico/1102_k.html)

その多くは自動車部品メーカーであること、日系企業への支援ニーズが高まっているとの説明があった。また、現地の日系企業からの質問で多い内容は、立地を選定するにあたっての工業団地の土地取得の保証やインフラ整備状況、候補地の土質、労働法、輸送業者の情報や評価、材料入手先に関するアドバイス、行政手続きでは、手続きの種類や処理の順番などが挙げられた。JETRO メキシコ事務所は、すべての要請に応じており、必要であれば専門家の紹介も行っている。

日墨 EPA のビジネス環境整備委員会の活動は活発に行われており、JETRO は全専門部会にサポートという立場で参加している。

メキシコの金型産業については、政府の「JAPAN ブランド育成支援事業」により実施された現地調査では、材料調達が課題として挙げられた。また、メキシコの医療機器市場は高い成長が見込まれており、競争優位性を持つ日本製医療機器の販路拡大のため、迅速な支援体制が求められている、とのことであった。

JICA が実施しているプロジェクトは、進出日系企業が直面している課題の解決に貢献している、という評価があった。

メキシコ日本商工会議所によると、最近は会員の増加が顕著であり、2011 年は 9 社、2012 年は 54 社が入会し、2013 年 4 月現在の会員数は 280 社である。2012 年からは特に自動車地方会員が増加している。今後は、地方会員数がメキシコ市の会員数を上回ると思われる。実際の企業数は会員数の 2 倍と推定される。

メキシコのビジネス環境については、以下の説明があった。日墨 EPA のビジネス環境整備小委員会の最近の活動状況は活発であり、その結果、治安の改善などで効果があった取組事例もある。一方で、政府の規制で企業の事業活動の障害になる可能性があるものとして労働法が挙げられた。労働法の残業規程や「労働者利益分配金 (PTU: Participación de los Trabajadores en las Utilidades)」という規則は、企業にとって費用負担が大きくなる要因となっている。PTU は、企業の課税所得の 10% を従業員へ分配する規則であるが、企業にとっては利益への圧迫が大きく、それを避けるため非正規雇用を増やす傾向がある。労働訴訟が多いなどの問題は法改正で改善されたが、まだ判例がほとんどないので運用面では依然不透明である。ビザの発給の問題もある。ユーティリティの問題として電気代と水が挙げられる、電気代は省エネ推進のために使用量が増えると累進的に高くなる計算方式が採用されている。水不足のため水がないところもある。原材料・副資材の調達面で不十分なことがある。

投資インセンティブは、連邦政府レベルでは特にないが、州レベルでは内陸の保税施設 (Inland Port) などの誘致インセンティブがある。

人材に関する課題として、管理者人材の不足とそれに伴う人件費の高騰が指摘された。JICA などによる国際協力へは、サプライチェーンに係るメキシコ中小企業の人材育成支援を期待する。

JICA 技術協力プロジェクト「メキシコ国自動車産業基盤整備プロジェクト」の専門家からは、「現場に入って指導できる即戦力となる人材」の育成の重要性が指摘された。そのためにはトヨタ生産方式の理解は不可欠であり、5S はすべての基本で出発点である、とのことであった。プロジェクトは、Tier-2 のメキシコ企業の育成を目的としている。本プロジェクトによると、メキシコの Tier-1、Tier-2、Tier-3 は合わせて約 1,100 社である。このう

ち、約 350 社が Tier-1 である。また、1,100 社の内、30%がメキシコ企業である。

(本プロジェクトも含めて日系進出企業の活動と関連するメキシコにおける主な JICA プロジェクトについての分析は、5.1 を参照のこと。)

#### 4.1.4 日系企業

##### (1) 企業団体

日系マキラドーラ協会(JMA)は、マキラドーラ<sup>66</sup>への進出日系企業の非営利団体である。日系企業に共通する課題に関する情報交換とその対処、共通課題について政府機関への要請活動、地域社会への貢献、メキシコ社会・経済発展への協力を目的とする。

JMAによると、最近の傾向として、メキシコの安い労働コストを利用して米国市場向けの生産に特化し、メキシコでは顧客開拓などの販売機能や利益責任を持たない形のマキラドーラの活用が多くなっている、とのことであった。

最近のティファナの日系製造業の動向として、JMA から以下の点が指摘された。これまではテレビ生産が日系企業の最重要製品であったが、米国市場での韓国勢の圧倒的シェア増大により生産量が激減し撤退の動きが顕在化している。これまで JMA の日系テレビメーカーは 6 社であったが、現在は 2 社に減っている。大手家電メーカーの部品供給業者は、家電関係の販売量が減ったため、独自の強みを活用し自動車部品生産へのシフトを進めている。北米市場への輸出に有利な国境近辺の立地や、安いメキシコの賃金等を利用するため、ティファナのマキラドーラは存続するだろうが、独自の固有技術または部品がある企業は、モンテレー、グアナファト、プエブラなど、日系、欧米メーカーの自動車工場集積のある場所への進出を検討するところもある。グアナファトの展示会では、JMA が音頭を取り日産のブース内でティファナの部品メーカーも販売促進活動を行った。

マキラドーラの活用に関する注意事項として、マキラドーラに輸入した部品・製品の管理が挙げられる。基本的にマキラドーラへ輸入された材料・部品は輸出されることが前提で無税になっているので、出荷までの現品管理や事務手続きが厳格であり、書類上の記載ミスで罰金が科されることもあること、という説明があった。

人材確保に関する現状として、管理職以上のレベルでは給与水準は米国水準に近づき高くなる傾向があるが、ワーカーレベルは OJT で教えられたことは良く守るが、指示待ちの姿勢から提案や改善を自発的に行えるようになるには、文化、慣習などの違いより壁がある。リーマン・ショック以前は、工場労働者の離職率が最大で月 3% と高く人材確保が課題であったが、現在、定着率は大きな問題ではない、ということであった。

今後有望な産業については、航空宇宙産業の発展の可能性が言及された。JMA に対して日本のメーカーからのコンタクトもあった、とのことである。

メキシコにおける航空機産業は、メキシコと米国が航空安全協定 (BASA : Bilateral Aviation Safety Agreement) を締結しているため、メキシコ航空局の認証がそのまま米国で通用することなどを背景に、近年、急速に発展している。2005 年のボンバルディア社の

<sup>66</sup> マキラドーラ制度とは、メキシコの工場が製品を生産し輸出することを前提として原材料・部品を輸入する場合、その原材料・部品に対するメキシコの輸入関税を免除する制度。(出所：外務省「北米自由貿易協定 (NAFTA) の概要」<http://www.mofa.go.jp/mofaj/area/usa/keizai/nafta.html>)

メキシコ進出を契機に、2011年末時点で238社が操業し、雇用者総数は3万人に上る。航空宇宙産業のクラスターが、ケレタロ、チワワ、モンテレーなどで形成されている。

航空機産業については、日本政府から2009年と2012年にメキシコへ調査団が派遣されている。2012年5月に実施された経済産業省ミッションに参加した日本航空宇宙工業会の報告<sup>67</sup>によると、ここ10年で従業員数が数百人規模に成長している企業がある。これを可能にした要因として、1) 人材供給システムが政府主導で整備され、大学、高等学校、専門学校、訓練所、研究所といった幅広い教育機関を持っている、2) 地域クラスターが地方政府と密接に連携を取って、進出企業を支援していること、新型機械の導入、その教育訓練などを地方政府が受け持っている、3) 新たに進出した企業がコアビジネスに特化できるよう、設備のリース、人事管理、給与支払い、人材提供などの周辺業務を受託する Shelter と呼ばれる支援企業がある、4) 地域クラスターとして、会議体であるが、従業員の移動による賃金上昇を防ぐための協議を実施している、などが指摘されている。

メキシコ日本経済連携協定オフィスによると、日本の航空機産業は、商用機用のエアーフレームやエンジン、軍用機部品、また宇宙関連製品を輸出しており、国内の生産者に対してのみならず、ボーイングを含めた北米の顧客にとっても重要なサプライヤーとなっている。日本のサプライヤーがより効率的に北米の航空宇宙産業関連顧客と働くためには、重要部品の製造の一部をメキシコに委託して、コスト削減と納期短縮ができるメリットを活かす必要がある、としている<sup>68</sup>。

## (2) 商社、金融

商社からは、ワーカーについては、人材の質・量とも概ね良い一方、管理者は不足しており人件費も高いことが指摘された。中南米の経営者層は伝統的にファミリービジネススタイルが多かったが、最近では、グローバルスタンダードになってきている。メキシコ石油公社 (PEMEX: Petroleos Mexicanos) とメキシコ連邦電力委員会 (CFE: Comisión Federal de Electricidad) は、他国に比し生産性が低く、生産の効率化が求められている、という情報を得た。

メキシコに進出している銀行からは、経営上の最大関心事は、治安と労働力の確保、という説明があった。金融関係の法律は難解な部分があり、運用面における解釈が明確でないことがある。金融業は、ビジネス環境整備委員会よりもむしろ民間銀行協会を通じて金融行政当局との折衝をしている。

## (3) 自動車

自動車製造の Tier-1 レベルの進出日系企業からは、中間管理職レベルの人材が不足しており、能力的にも強化する必要があるという人材育成面のニーズが聞かれた。ワーカー人材は、質・量とも概ね問題はなく、賃金も安い。一方、管理者人材の不足は人件費の高騰につながり、4~5万ドル/年が相場となっており、非常に高いことが課題である。工場長クラスは米国並みの10万ドルが相場である。スーパーバイザー以上は他社からの中途採用

<sup>67</sup> 一般社団法人日本航空宇宙工業会会報「航空と宇宙」2012年6月号

<sup>68</sup> メキシコ日本経済連携協定オフィス「Mexico-Japan EPA News」No.19

が多い。グアナファト州には、ハンダ作業や NC 機械操作の研修体制があることが利点である、としている。

2012 年の離職率は、月 0.5%で推移しているが、稼働当初は、低い給与水準が理由で月 20%と高かった。また、稼働当初は、電気供給や排水、雨季の雨漏りなどの課題にも直面した。

州や地方別に、土地取得法規、建築基準法、労働法など、進出企業に関連する情報をまとめた「工場団地の選考・手続きハンドブック」といったものがあれば有用である、という声があった。進出する日系企業の多くの代表者には、メキシコのビジネス環境に関する知識が不足していることが多く、ブローカーを起用する場合に知識不足のため騙されるリスクもあることが指摘された。当地では樹を一本切るにも、州政府の許可が必要と言われるほど、さまざまな手続きや許可が必要である。土地の選択、土地取得、建築許可などクリアしなくてはいけない課題が多くある。

#### (4) 製造業

家電業界の進出日系企業は、日本製の家電販売数の低迷という根本的な課題に直面している。米国市場向けテレビ・家電以外は元々販路に距離的ハンディキャップがあり、リードタイムが長く在庫が多かった。部品製造企業によると、家電に代わる品目として自動車用ヒューズなどの需要拡大に期待しており、また航空宇宙産業や医療機器などの新規産業への参入も検討したいが、技術やコストでクリアしなければならない課題もある、ということであった。

金型企業も、テレビ製造の低迷に伴い新規顧客の開拓を進めている。その一環として、金型一般に対するメンテナンス業務を受注し始めた。さらなる顧客開拓のために需要が多い地区への進出等も検討されている。また、金型企業の集積を促進し、効率的な材料の調達やロジスティクス、人材育成を実現するための「金型村」の構想もある。

一方で、ローカルの金型技術者人材の確保と育成が難しい、という声があった。金型企業の説明によると、メキシコで金型の新型を作ろうとしても、対応できる人材はほぼいない。機械加工業は人材が豊富にいるが、金型エンジニアリングは、これまでにメキシコ人材が育っていないため、ゼロから人を育てなければならない。人材の育成には時間がかかるためすぐには結果につながらない。金型技術者はスキルを身につけると辞めてしまうことが多く、オペレーターも離職率が高い。最もキーとなる技術を現地人材に移転できない、ということである。これらの状況から、金型企業は、不足している金型人材育成方法も検討しており、これまでの経験から、日本からの専門技術者に加えて、指導対象であるメキシコ人との橋渡しを担う日本人材が欠かせない、とのことであった。

#### (5) 医療機器販売

日系医療機器メーカーのカテーテル製品は、日本国内においては高いシェアを持っている。日系医療機器メーカーは、今後、市場の成長が見込まれる中南米において販売を拡大するため、メキシコにも進出している。中南米市場では、すでに進出している欧米企業の製品のシェアが高いため、戦略として、日本製医療機器の優れた品質・性能を医療関係者に広く認知してもらうことが重要である、ということであった。そこで、過去に JICA の支

援により官民連携で実施した研修を再度実施したい、という要望が聞かれた。メキシコ人医師を対象にした日本での研修は効果が大きかったため、今後は、他社とも連携し、さらに広い医療機器の販売促進を目的として、同様の研修を実施したい意向を持っている。メキシコの医療機器市場で、日本製品の強みを印象付けて、早く地歩を固めたい意向が伺えた。

## 4.2 コロンビア

### 4.2.1 コロンビア側公的機関

商工観光省 (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo) は、大臣の下に、貿易、観光、企業開発の三局が設置されている。貿易局は、輸出入、外国投資、経済連携、経済統合など 4 分野に分かれている。企業開発局は、生産性と競争力、中小零細企業、規制の 3 分野に分かれている。

商工観光省によると、開発目標の核はイノベーションであり、競争力強化のための取り組みとして、人材開発、生産性向上、官民連携によるインフラ開発、法規制環境整備などに関する施策を実施している。人材開発、生産性向上で目指すレベルは国際市場で通用するレベルであり、EPA/FTA による市場開放に対応するため、コロンビアの人材、製品、サービスの競争力を世界レベルまで向上することを目的としている。

商工観光省は、2008 年に輸出セクターの生産性向上と競争力強化を目的とした官民連携プログラムである生産転換プログラム (PTP: Programa de Transformación Productiva) を策定した。その後、2011 年 9 月に商工観光省と BANCOLDEX は PTP の運営に関する協定を結んだ。現在 PTP は、委員長のもと、16 セクターと 4 つの横断的テーマのディレクターにより運営されている。理事として、商工観光大臣、商工観光省企業開発副大臣、BANCOLDEX 総裁、PTP 委員長が任命されている。

PTP は、農産物加工、サービス、製造から選ばれた 16 の戦略セクターの輸出振興や雇用創出を目的とし、官民連携で実施されている。活動報告によると、2012 年の PTP の成果として物品輸出が 7,077 百万ドル、雇用創出が 129,556 名、売上が 38,048 百万ドル、対内投資誘致が 893,3 百万ドル、であり、いずれも目標を上回っている<sup>69</sup>。

PTP の運営は、16 の戦略セクターがそれぞれ横断的テーマである人材開発、法規制、プロモーションとイノベーション、インフラと持続可能性に関する活動を行うマトリックス状の仕組みになっており、活動は、政府機関や企業が協調して実施する。たとえば国立の職業訓練校 (SENA: Servicio Nacional de Aprendizaje) は、人材開発分野で大きな役割を果たしている。

貿易振興を担当する PROEXPORT は、観光振興、内国投資促進、非伝統製品の輸出振興を重点的に実施している。重点輸出セクターは、農業、製造業、繊維、サービスの 4 分野である。PROEXPORT によると、現状の主な輸出品目は鉱物資源、コーヒー、バナナ、生花などだが、今後は、付加価値を高めた製品の輸出振興に力を入れていく、とのことであ

<sup>69</sup> 生産転換プログラム PTP “Informe de Gestión 2012”、[http://www.ptp.com.co/informe\\_gestion\\_2012/](http://www.ptp.com.co/informe_gestion_2012/)

った。PROEXPORT「Investment in Colombia: Agribusiness」<sup>70</sup>によると、農業を重点セクターとする理由として、コロンビアは農地の拡張可能性が高い世界の25か国のうちの一つであること、利用可能な水源を最も持つ国の一つであること、中南米で4番目に灌漑システムが整った国であること、太平洋・大西洋へのアクセスを有する位置にあること、などが挙げられている。PROEXPORTはバイオ燃料も戦略商品として位置づけている。バイオ燃料の位置づけについては4.2.4で説明する。

日本市場への非伝統的製品の輸出を促進するにあたって取り組む必要のある課題として、日本市場に関する知識や情報の充実、日本の食品に関する安全基準の確認、輸出用農産品の開発、加工による付加価値の増大などが必要であると説明があった。

JICAへ希望する協力として、PROEXPORT職員への研修、関係者へのセミナー、日本で開催される世界規模の食品見本市であるFOODEX JAPANへの参加支援などによるPROEXPORT職員の能力向上とコロンビア企業に対しての日本市場に関する啓発支援が挙げられた。

貿易銀行BANCOLDEXは、PTPの実施主体であり、金融、貿易、起業、産業人材育成など幅広い分野で中小企業の支援を実施している。

中小企業の支援には企業診断や生産に関する知識のみならずそれを使いこなす実践力が重要であるため、日本の中小企業支援の知見や企業診断技術を、実務での研修を通じてBANCOLDEXの職員に移転できれば、BANCOLDEXが実施する中小企業の生産性向上や競争力強化支援の改善につながる、という関心が示された。

職員が参加したJICA本邦研修「品質管理・改善」については、本邦で学んだ知識を業務の現場で実践する段階で行き詰まるケースが多いため、帰国後のフォローアップ指導があると、研修効果がさらに高まる、という意見があった。本研修の第1フェーズはすでに終了し、2013年度から3年間の第2フェーズが予定されている。

アンティオキア県科学技術センター(CTA: Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia)は、メデジン市と共同で市内の中小企業の生産性向上を目的に「enplanta」プログラムを設計開発した。中小企業の生産性向上に関する啓発、実施、グッドプラクティス認定を行うプログラムである。2013年は最初のフェーズであり、300以上の中小企業を対象に説明会を行い、その中から200社程度を選び、オペレーション改善のための人材育成やグッドプラクティスの導入を支援し、収益と生産性向上を実現する予定である。

今後の予定として、アンティオキア県の主要産業分野であるファッション、デザイン、ジュエリー、家具、革製品などについてBANCOLDEXとの連携による研修を拡大することを検討していることが説明された。

日本の支援で関心があるのは、製造業における生産性向上とKAIZENなどの知見をセミナーなどで紹介し共有することで、「enplanta」プログラムの実施に活かせると考えられる、という関心が示された。

SENAは人材育成を通じて経済の競争力向上に貢献する組織であり、コロンビア32県に117校、そのほかに移動教室や技術センターを運営している。卒業生は670万人以上で授業料は無料である。労働市場において即戦力となる卒業生を輩出することを目的に、農業、

<sup>70</sup> PROEXPORT「Investment in Colombia: Agribusiness」  
<http://www.investincolombia.com.co/sectors/agribusiness.html>

技術、イノベーション、繊維、鉱業、自動車など様々な訓練分野のプログラムを実施している。

SENA としては、現場レベルの人材ニーズを満たすため、コースやカリキュラムの設定において民間との連携を重要視していることが説明された。SENA は、進出日系企業が求める人材に合わせた人材育成プログラムの開発が可能である。JICA に期待する支援は、インストラクターの育成などコースの運営に関わる技術的支援である。

#### 4.2.2 コロンビア側民間セクター、業界団体

日コ留会は、JICA 帰国研修員の同窓会であり、現在まで約 800 名のメンバーが登録している。コロンビアにおいてセミナーの実施、日本文化紹介行事など活発な活動を実施している。

今後は、日本コロンビア商工会議所などのサイトに帰国研修員や日コ留会の活動を掲載し、日系企業にその存在や活用を促し、両国間の橋渡しとして貢献することが望まれる。太平洋同盟は、奨学金制度で加盟国間の人材、大学の交流を促進しているため、JICA 帰国研修員も加盟国間で交流会を検討したいとの意見がある。

日本コロンビア商工会議所からは、PROEXPORT の戦略的輸出分野のひとつである農業に関して、日本からの支援を提言された。日本の中小企業経営や生産性向上手法のノウハウを農家経営に移転し、輸出可能な農産品の発掘やその栽培に関する技術指導を実施する、という提案であった。

#### 4.2.3 日本側公的機関

JETRO ボゴタ支所は、進出日系企業、コロンビア公的支援機関や企業に対して各種情報提供等の支援活動を行っている。

積極的に展開されている FTA/EPA の現状、輸入の増大、活発な海外からの投資、消費市場の活発な動き、治安の回復、主要産業である石油・石炭の開発状況など、新興市場としてコロンビアが注目されている現状や進出日系企業についての解説があった。2011 年 9 月 13 日のジェトロ本部主催セミナーでは、サントス大統領から「コロンビアの不足を補完するため日本は大変重要なパートナー、日本からの外国直接投資・技術移転がコロンビアにとって不可欠で、将来両国間に利益をもたらす」という日本へのメッセージが紹介された。

ボゴタ支所からは、コロンビアの課題としてインフラの整備、失業対策が挙げられた。また、雇用促進や人材育成について、JICA の支援が期待されているとの意見が述べられた。

#### 4.2.4 日系企業

コロンビアへの日本からの進出企業数は 22 社であり、うち現地法人数は 20 社である<sup>71</sup>。業種別内訳は、商社、製造業、販売会社となっている。製造業は主に自動車や二輪車製造、

<sup>71</sup> 東洋経済新報社 海外進出企業総覧 2012 年度版



販売会社はメーカーの自社製品の輸入販社となっている。製造業は、現地製造、完成品の輸入、販売、マーケティング、アフターサービスなどが中心である。欧米や南米他国にみられるサービス業、BPO 分野での進出はほぼないと言える。

### (1) 企業団体

進出日系企業の会員組織である木曜会は、現在 37 社が会員であり、今後も増加する見込みである。木曜会からは、進出日系企業総体としては日本とコロンビアの 2 国間 EPA の早期締結を望むこと、JICA 九州が実施しているスペイン語による生産性関連の研修は、コロンビア人にとっても進出日系企業にとってもメリットが大きいので継続してほしいこと、などが聞かれた。コロンビアで事業を行う上で必要な環境許可庁 (ANLA: Autoridad Nacional de Licencias Ambientales) からのライセンス取得に時間がかかることが複数の商社から挙げられており、これに対しては JICA として ANLA 能力強化の技術協力を実施することも可能であろう。輸入に関しての政府の規制による問題は特にない。また国内での事業を進める上で JICA の元研修生との関わりが役立っている事例も紹介された。

### (2) 商社

商社は、豊富な石油・石炭などの資源や、コーヒー、花きなどの輸出産品、今後のインフラ需要、成長が期待される新興市場としてなどのコロンビアの強みに着目している。2011 年には大手商社による鉱業への大規模な投資が行われた。

課題としては治安や ANLA からのライセンス取得に時間がかかることがあげられる。一方、人材面では労働者の質には満足しているとの回答であった。

### (3) 製造業

日本から進出している製造業は、自動車、二輪車、エレベーターの現地組み立てメーカーである。ヒアリングの結果を取りまとめると、長年にわたりコロンビアで操業しているところが多く、日本的経営や生産管理手法が実践されている。一方で輸入開放政策、通貨ペソ高などの要因で完成車の輸入も増え、消費者の所得の増加により、新車の販売量は 2010 年の 25.3 万台から 2012 年には 32.4 万台に増加した。自動車では韓国、メキシコ、二輪車ではインドからの輸入が増え、競争が激化している。そのため、販売後のメンテナンス、部品の供給などにより、自社製品の差別化やブランドイメージを高めることが重要となる。メンテナンス修理は、エレベーターは耐用年数が 40 年にも及ぶことや収益の点からも重要であることが指摘された。このような背景により、メンテナンス体制の拡充が課題となり、自動車・二輪車業界では整備士の育成に力を入れている。日本のような自動車整備学校がないため、公的職業訓練校である SENA の教育訓練も活用しているが、自社内でも整備士の養成を行っている。企業は SENA の研修修了者は優先的に採用するが、企業ニーズに合う整備士の養成が課題となっている。国産部品の製造については、マット、ガラスなどの基礎的部品に限られ、重要部品は輸入されている。ヒアリングでは、コロンビアでの製造に必要な裾野産業は不十分なので日本の部品メーカーの進出チャンスはあるとの意見も聞かれた。

#### (4) 販売会社

販売会社は、自社製品の輸入、販売、マーケティング、アフターサービスを目的として進出している。家電、電動工具、通信機器、オフィス機器、医療器具など、輸出競争力がある業種が目立つ。

日本国内においてカテーテルなどで高いシェアを持つ日系医療機器メーカーは、今後、市場の成長が見込まれる中南米での販売を拡大するため、コロンビアにも進出した。中南米の医療機器市場では、すでに進出している欧米企業のシェアが高いため、日本製医療機器の優れた品質・性能を医療関係者に広く認知してもらうことが重要となる。例えば、コロンビア人医師を対象に、日本で先進的医療技術研修を実施することにより、今後、コロンビアでの日本製医療機器の認知・使用・普及が進むと考えられる。メキシコでは、JICAの官民連携スキームでメキシコ人医師に対して日本製カテーテルを使用した手術の技術研修が既に2回実施されているため、コロンビア人医師に対しても同様の研修の実施が希望されている。

また、カメラ販売会社では、コロンビアにおいては、デジタルカメラ販売やプリントビジネスを拡大することで基盤を固めつつ、将来的には、今後の成長分野としてより付加価値の高い医療用内視鏡分野への進出にも関心があるとの声が聞かれた。

### 4.3 ペルー

#### 4.3.1 ペルー側公的機関

経済財政省が主導するペルーの産業政策は、生産性向上、品質管理、イノベーションを基本にし、産業構造の多様化と製品の付加価値の向上に重点をおいている。

経済財政省からは、現在のペルーの国民一人当たり GDP は現在約 6,000 ドルであり、中進国の罫に陥らずに成長を続けて行くことが重要、という説明があった。中進国の罫とは、「発展途上国」の追い上げによって輸出品が競争力を失う一方、「先進国」と競争するには技術力などが十分でないため、結果として成長が停滞してしまう現象であり、それを避けるためには産業構造の多様化が重要となる。

経済財政省の産業政策において、中小企業支援は政策の軸の一つである。中小企業は、大企業に比べて、経営改善のノウハウや新技術へのアクセスが難しいため、競争力の向上において遅れをとることが多く、国の支援が必要と認識している。また、農業も産業政策の一部として位置付けており、生産技術向上のために農業省も生産性向上の部門を設置している。産業政策における重点分野として、農水産品および加工品、建設、電機、水、石油、地熱など再生可能エネルギーが挙げられた。

貿易観光省は、2年前に中小企業局を設置し、中小企業の輸出振興や技術革新に取り組んでいる。現在、カムカム、オーガニック・バナナ、アスパラガス、ざくろ、パッションフルーツ、マンゴー、野菜、鶏のヒレ肉など非伝統的な製品の輸出を促進している。

JICA と JETRO の支援によるプロジェクトである一村一品運動を高く評価しており、今後もプログラムを継続・拡大したい意向がある。貿易観光省の説明によると、JETRO が一村一品に先立って実施した対日輸出振興プログラムに参加したペルーの中小企業の多くが、

実際に日本へ輸出することを断念している。その理由を、品質・衛生面での基準や日本人の嗜好などに対する理解と対応の不足が原因ではないか、と分析している。そのため、日本人の嗜好に合う農産品の開発や加工方法について日本人専門家による指導が必要と考えている。

また、中国との FTA が 2010 年に発効してから、輸出品が 500 点以上増えており、その 9 割近くが中小企業の製品であることから分かるように、中小企業の輸出ポテンシャルは高いため、貿易観光省はさらなる支援が必要と考えている。しかし、ペルーの中小企業は、未登記の会社（インフォーマルセクター）が多く、これらは政府支援の対象とならないため、現在、中小企業のフォーマル化政策を進めている。

外務省では、日秘 EPA 発効後にペルー産品の日本への輸出が拡大しているため、EPA の効果を実感しているという話が聞かれた。外務省によると、EPA によりぶどう、柑橘類、農産加工品などペルーの主要産品の国際取引が有利になっており、今後は、コーン、アスパラガス、一般野菜など輸出用農産物を多様化し、付加価値を高めた加工品の輸出を促進することが必要である、と考えている。

しかし、一般的にペルーの輸出業者は、日本への進出は困難と考えているので、その意識を変えるためにはセミナーや商社のような仲介する業者が必要である。日本の消費者の嗜好や輸入基準をクリアして、ビジネス展開を促進するために、外務省として、日本人専門家によるペルーの輸出業者向けの日本投資促進セミナーの開催が検討されている。

また、外務省によると、アメリカ、中国、オーストラリアからの鉱業への投資が増えている。一方、開発地域住民の反対による鉱山開発事業の停滞などの課題がある。オーストラリアのクイーンズランド大学が鉱山開発地域において、官民学連携による社会的・文化的な摩擦を回避するセミナーを開催しており、参考になるという話が聞かれた。

投資促進庁（ProInversión）は外国からの投資誘致において、産業セクターに優先順位をつけてはいない。ペルーではこれまで多くの場合、経済開発は天然資源への投資と結びついているため、今後も、農水産業・鉱業・観光・エネルギーなどの分野で、ペルーの強みを生かす外国投資を誘致したい、としている。また、インフラ整備の重要性や、ペルー北部の海岸からアマゾンに向かった地域の農業投資のポテンシャルにも言及した。この地域に外国投資を誘致して、灌漑で海岸地帯の農地を倍増し、海岸地帯の高速道路や幹線道路を拡張し、物流の効率化を進めたい、という意向がある。今後は、生鮮品加工による付加価値向上、輸出のための技術導入、関連のインフラ整備に外国からの投資を結びつける計画がなされている。

ProInversión は、日本の大手銀行と提携して東京で投資誘致活動（ROADSHOW）を実施している。東京のセミナーでは、複数の大手商社が衛星・ガスなど大型のプロジェクトに関心が高いことが分かった。日本の窓口である大使館商務部（PromPeru）が、ROADSHOW の対象企業を手配している。ProInversión としては、日本企業の投資動向についてさらにアップデートされた情報の入手が必要と考えている。また、ペルーの市場の魅力、EPA による市場の拡大発展性、ペルーの投資家保護政策やドルの自由な流通、会社設立のし易さなどをアピールしているが、まだ十分ではないと考えている。

ペルーに進出している企業関係者によると、日本企業にとってペルーはまだ、大使館事件などの記憶によりテロリストの暗躍する国というイメージが強く、中南米への輸出や投

資というメキシコやブラジル、という先入観があることがわかった。日系銀行等では、今後もペルー進出に関心のある企業を対象にして Proinversión・Promperu と協力してセミナーなどの誘致活動を展開する、としている。

生産省技術革新センター（CITE）は、ペルーの中小企業の現場改善、技術革新に取り組んでいる。一般的に中小企業では企業内物流の効率化という考え方が浸透していないため、CITE 物流部門では、サプライチェーンというコンセプトに基づいて、コスト削減と大手に負けない競争力を持たせることを目的に、中小企業の購買物流と出荷物流のプロセスを改善するプログラムを年 4 回実施している。このプログラムは 8 つの段階・モジュールから構成されている。企業診断から始まり、チェックリストに基づいた物流体制とオペレーションの審査を行い、修了した企業には認定シールが与えられ、全てのコースを修了した企業には資格証明書が授与される。CITE に勤務する複数の JICA 帰国研修員がこのプログラムに従事しており、彼らは、日本で学んだ 5S や KAIZEN の基礎を物流改善に取り入れている。今後は、さらに物流における生産性向上に関する専門的な知識を身に付け、中小企業支援の現場に生かすことを希望している。

サプライチェーンの改善を目指し、CITE が実施しているほかのプログラムとして、GS1 グローバル基準<sup>72</sup>（Global Standard One）に基づいたトレーサビリティのプログラムがある。GS1 は、100 か国以上からメンバーが加盟している国際 NGO であり、複数の地域にまたがるサプライチェーンの効率と透明性を高めるため国際規格を設計している。GS1 の規格体系はサプライチェーン用規格として世界で最も広く採用されている。このプログラムを活用してペルーのオーガニックコーヒーを扱っている企業が日本に進出することができた。その他に、ピスコサワー、オリーブオイル、オリーブ、ワイン、蘭の花、チョコレートなどを扱っている会社の改善事例がある。

ペルーでは、登記をしないまま納税を逃れているインフォーマルな中小零細企業が多い。インフォーマルな中小零細企業は、物流診断などの CITE の支援対象にならないため、改善努力がなされないことも多く、非効率な状態が温存されることが多い、という説明があった。

#### 4.3.2 ペルー側民間セクター、業界団体

リマ商工会議所によると、自動車、電気製品、電子機器セクターで日本の製品は高く評価されており、ペルー人は日本のブランドは世界で最高という認識を持っている。一方、日系企業のペルー進出は極めて限定的である。その理由として、ペルーの消費財市場の規模が、進出するには小さすぎる、と考えられている。しかし、消費財以外の、建設・インフラ・鉱業・エネルギーの分野でペルーには多くのビジネスチャンスがある、という声もある。

もうひとつのペルー市場の弱点として、物流コストが非常に高いことが挙げられた。全国レベルの事業では、高コストの影響がさらに大きくなるが、逆に考えると、日本の物流企業が低いコストでの物流サービスを提供できれば、ペルー進出という視点では大きなチャンスととらえることもできる、という見方が提示された。

---

<sup>72</sup> GS1 ウェブサイト <http://www.gs1.org/>

産業労働訓練機関（SENATI : Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial）は、1961年に法律で設立された法人で公的権限をもつが、国の予算に依存せず、民間企業の拠出金と講座受講料で運営される教育訓練機関である。卒業生を受け入れている企業からは、即戦力となる現場技術者・実務者を育成できると評価されている。経営審議会に生産省・労働省・教育省のメンバーを擁するが、法律に沿った運営がなされている限り、政府とは独立した活動をしている。

SENATIによると、高校や職業訓練機関を卒業しても職に就けない現場技術者や一般実務者が多い。このレベルの労働者の需要は30万人程度と見積もられるが、企業が求めるレベルの現場技術者・実務者の供給は僅かに3.3万人で、需給ギャップは26.7万人あり、さらなる育成が求められている。

SENATIは、日系企業の投資を促進するために調査<sup>73</sup>を実施した。調査結果では、日系企業がペルーへの鉱山開発の投資を検討するにあたって、市役所や民間警察が求める大量の手続きが課題である、としている。また、鉱業と石油の開発プロジェクトでは、開発地域の住民の事前合意を得られないとプロジェクトを進めることができないこと、鉱業のクラスター化が進んでいないこと、生産インフラが不足しており特に電力の確保が追いつかないことが指摘された。

SENATIは、日系企業のニーズに合わせた人材育成プログラムを開設することが可能であり、そのための支援を国際協力機関から受けることができることが設立法No.26272で規定されている、と説明している。これまでも、国際協力機関の支援で教員の競争力向上など、新しいコースを実施した実績がある。

#### 4.3.3 日本側公的機関

JETRO ペルーは、2010年に対日輸出有望案件発掘調査により、専門家を派遣して輸出商品開発のパイロット・プロジェクトを実施した<sup>74</sup>。2012年10月から12月にJICAは、JETROの活動と連携する一村一品運動開発支援アドバイザー専門家を派遣した。この派遣の教訓として、住民のやる気の維持、農作業のタイミング、天候などの不確定要素に影響され、専門家が指導スケジュールを立てにくいことが挙げられた。

パイロット・プロジェクトでは、10品目が輸出候補産品として選ばれ、そのうち、乾燥キノコ、オーガニック・マンゴー、チリモヤなど7品目が、日本の輸入基準で合格できるという評価に至った。しかし、これらの日本の輸入基準を満たしたとされる産品も、まだ実際には輸出ビジネスとして始動していない。選ばれた産品の輸出が実現するまで、日本からの専門家派遣など引き続き専門的な支援が求められている。ペルーでの一村一品運動のビジネス化の支援においては、現地政府・農業者に裨益するだけでなく、日本の企業とのビジネス・マッチングも視野に入れている<sup>75</sup>。

JETRO事務所からは、ペルーの多様な気候を利用した果実や野菜類が対日輸出農産物と

<sup>73</sup> SENATI「Retos de empresas japonesas para invertir en el Perú」

<sup>74</sup> 2010年度JETROペルー対日ビジネス支援（一村一品）プログラム

<sup>75</sup> 調査団ヒアリングメモ JETRO 4月12日

して有力と見られるが、植物検疫、品質を重視する日本市場への輸送・品質管理体制、日本人の食味などの嗜好性を踏まえた農産品・加工品開発が必要である、という話が聞かれた。

#### 4.3.4 日系企業

ペルーへの日本からの進出企業数は2012年11月現在39社である。業種別内訳は、銀行、商社、製造業、自動車販売業、食品生産加工販売業、家電販売業、機械機器販売業と鉱業である。製造業は、二輪車製造、販売会社はメーカーの自社製品の輸入販社となっている。食品では、調味料やラーメンの生産・販売、農産品の加工と日本への輸出が主たる事業内容である。サービス業やBPO分野での進出は、まだ見られない。

##### (1) 自動車・輸送機器

進出日系企業から、アマゾン地域での操業に関する課題について、運送や港湾など物流インフラの整備状況が悪いため、部品搬入～組立て～出荷までのリードタイムが長くなり、キャッシュフローの悪化要因になっている、という指摘があった。

人材確保の現状として、ペルー人社員の技術職・営業職におけるリーダー人材が不足していることが説明された。また、人材の不足により給与が高騰していることに加え、リーダー人材としてMBA取得者の採用を増やしているが、彼らはより高い報酬を求めるため、定着率が悪いことも問題となっている。

##### (2) 食品加工業

ペルーの従業員は、一般的に自身の専門性を高めることを重視するので、日本のようなローテーション人事を導入しにくい。そのため、日本人社員の片腕となる幅広い知識を持った現地人管理職を育てにくいことが、人材育成の課題として指摘された。原材料仕入～加工～運搬～日本への輸出までの工程を一貫して管理し、ワーカーを束ねる能力を持つ管理職人材が不足していることは、事業拡大にあたって障害になっている。

日系進出企業としては日本向け輸出を増やしたいが、そのためには製品の加工品質を上げる必要があり、現場技術者の技術の向上が課題となっている。水産品加工でも、現地の加工技術が低いため、出張ベースで日本の顧客企業から専門家派遣を受けている。

日本への輸出だけでなく、近隣諸国や米国への輸出を拡大したいと考える企業からは、現状では、他国向けはそれぞれの二国間の原産地ルールや品質基準が適用されるので、知るべき内容は膨大であり始めるのは簡単ではない、という声が聞かれた。そのため、日本への輸出だけにとどまっている企業もある。

##### (3) 機械・機器

冷凍設備機器を扱う会社によると、ペルー国内のコールドチェーンは未整備のため、農水産品とその加工品の輸出にあたって課題となっている。産業政策として、コールドチェーンの物流インフラ開発を政府が推進する必要があるが、企業単位では解決が難しいということであった。市場としては、冷凍機器の需要は引き続き期待できる。ただし、

事業拡大のためには、技術エンジニアや技術サービス担当者の不足が課題となっており、人材のスキルの向上と新たな人材の育成が必要である。

#### (4) 資源開発

この分野には探鉱だけ行うの企業、鉱山のオペレーションには携らない出資企業、探鉱から探鉱・選鉱まで行っている企業など様々な進出形態がある。主にオペレーションを行う企業からは、住民や州政府の反対が事業活動における課題となっていることが説明された。日系企業が開発を行う地域の近隣で行われている鉱脈開発において、環境負荷に対する住民反対運動が起こり、州政府もこれに同調し、事業に支障が出ることもある。ペルーの場合、チリなどと比較すると、先住民の集落に近いところで鉱脈が発見され、鉱山事業が実施されることが多い。その場合、住民は、粉塵、水質汚濁、鉱山トラックが起こす騒音と振動、動植物に対する悪影響など、生活圏における負の変化に起因して鉱山事業に対して拒否感をもつ場合がある。また、鉱山開発の直接・間接の影響により伝統的な先住民の共同体が変容していくことに対する心理的抵抗もある。これに対して鉱山会社側は、地域対策課を設けて対応にあたり、地域における小売業の展開などの経済効果や雇用創出など、鉱山開発がもたらすメリットを説明するが、生活環境面のデメリットが強調され、反対運動が止まらない状況に困惑する思いもある、という説明があった。

#### (5) 商社・金融セクター

マーケティングに精通した英語が出来る実務者など、現場に必要なスキルを持つ実務者が不足している、という声が聞かれた。

### 4.4 チリ

#### 4.4.1 チリ側公的機関

海外からの投資促進機関であるチリ経済省海外投資促進委員会（CIE）と外務省貿易振興局（ProChile）へのヒアリングでは、共通して海外からの投資額が最も大きい鉱業部門に事業機会が多いことと、北半球の地中海性気候を持つ国と補完関係を作ることができる農産品部門への投資に魅力があり、中でも技術に強みがある日本の食品加工会社を積極的に誘致したいという声が聞かれた。さらにエネルギー分野では、毎年需要が5%ずつ増えているが、チリは石油、天然ガス、石炭をほとんど算出しないため、チリの挑戦課題として、再生可能エネルギー、液化ガスに強みを持つ外国企業を積極的に誘致したいとの声が聞かれた。

チリ・エネルギー省や経済省産業振興公社（CORFO）は、JICA九州の研修事業で職員を研修させており、帰国研修員へのヒアリングからは、日本の再生可能エネルギー技術の優位性や、学んだことをチリの政策や法整備に役立てているとの声が聞かれた。

外務省国際協力庁（AGCI）の太平洋同盟関連担当者からは、関税率、衛生基準などの規制が個々に違う太平洋同盟の2国間で締結されているFTA（EPA）の条項を、太平洋同盟として統一・標準化すれば、チリに進出する日本の企業は、チリだけでなく近隣諸国の市場

もターゲットにしやすくなることや、太平洋同盟における中小企業の競争力強化プロジェクトでは、4カ国持ち回りでワークショップを開催し、中小企業支援の成功事例の共有を行なっていることなどについての言及があった。

産業振興公社（CORFO）やチリの中小企業の支援を行なっている JICA 帰国研修員に対するヒアリング調査からは、日本側が提言を行った中小企業診断士の制度設計や認定コンサルタントの登録制度に関しては特に進展はみられなかったものの、帰国研修員からは日本の研修で学んだ 5S・KAIZEN・TPM などの手法は、チリにおける自身の中小企業に対する業務プロセスの KAIZEN 指導や技術系の新入社員に対する研修などにおいて非常に役に立っており、生産性向上に関する本邦研修の継続と、企業だけではなくチリの初等教育の場においても日本の文化として根付いている 5S・KAIZEN の教えを広げてほしいなどの要望が聞かれた。

#### 4.4.2 チリ側民間セクター、業界団体

日智経済委員会のチリ側主要メンバーへのヒアリングでは、進出しようとする日系企業に対して、従来型の日本の技術移転ではない新しい原則に基づいたパートナーシップを構築したいとの意見があった。経験則的ではあるが、日本企業はチリ企業を買収するよりも、20～30%の資本参加をして共同経営者になるほうが、チリ政府が FTA 締結（60 개국以上）した市場へチリ企業として進出することが可能となるため、中南米における事業展開上のメリットが大きいということである。日本が集中投資すべき分野として、チリにしかない農林水産物や鉱物資源、経済発展に伴い不足しているエネルギー分野、サンティアゴのような都会だけでなくコピアポなど成長している地域に対しても進出のチャンスがある、などのアドバイスがあった。また、2013 年 5 月に仙台で開催される第 28 回日智経済委員会では「日本チリ両国の防災技術協力」が主要テーマとして議論をされることや、南三陸町に贈呈されるモアイ像や地元小学生との交流について話題になった。

民間職業訓練機関である DUOC 財団からは、鉱業分野や林業、エネルギー、運送業などで多くの人材を必要としており、医療に関しても今後人材ニーズの高まりが予測されることや、DUOC では要素技術だけでなく、イノベーションや仕事のプロセスを理解するために必要な横断的な知識、周囲とのコミュニケーション能力を持った人材を育成するための講座を作っていきたい、という話があった。

#### 4.4.3 日本側公的機関

JETRO サンティアゴ事務所からは、チリ進出日系企業へのアンケート調査では、太平洋同盟設立における自社ビジネスへの影響について、事業拡大のチャンスになると期待するという声と、既に EPA が結ばれているので大きな期待はしない、という声の半々の結果となったという情報を得た。また、エネルギーや水資源分野において三菱商事が行なっている海水淡水化プロジェクトなどチリに進出している日系商社の取り組みが活発であることが話題になった。日本の中小企業のチリ進出については、時間とコストのハードルが高く困難であることは仕方がないが、JETRO が行なっている効果の高い支援策として、海外の



バイヤーを日本に招待した商談会や、チリにおける業種ごとの展示会へのブースの出展、加えて、JETROの中小企業に対するハンズオンで経営支援を行うシニア人材のアドバイザー派遣事業についての説明があった。

また、最近サンティアゴにスウェーデンの大手アパレルメーカーのH&Mが南米第1号店を出店したことや、韓国資本による100円ショップのような店ができるなど、個人所得の高いチリは海外企業による南米進出のテスト市場として魅力があり、チリ資本のセネコスッドのような周辺諸国に進出している大手小売・流通グループに日本のアパレル企業や飲食チェーンがテナントとして出店して成功すれば、事業拡大のチャンスが大きくなるという意見があった。

石油天然ガス・金属鉱物資源機構（JOGMEC）サンティアゴ事務所からは、チリの鉱業分野への進出状況について、応札資格を持つための資本金力、技術力、管理能力を持つ企業は大手鉱山企業か商社に限られるため、今後日系企業が新規参入する可能性は低い、非鉄系は開発投資のコストや資源価格の変動リスクはあるものの、近年は商社からの投資が活発になっているなどの情報を得た。

#### 4.4.4 日系企業

チリへの日本からの進出企業数は40社、現地法人数は63社である（2011年10月現在）<sup>76</sup>。主な進出セクターは、銅を中心とした非鉄金属の探鉱、開発を行なっている鉱業分野と、農林水産物の買付、鮭などの養殖、植林や製紙用ウッドチップの製造などを行なっている農林水産分野が中心である。

以下において、既に日系企業による投資額が大きい（1）鉱業、（2）農林水産業、今後日系企業による投資が拡大する可能性が高い（3）エネルギー、（4）水資源、（5）防災、の5つのセクター別に進出状況と現地ヒアリング結果を記述する。

##### （1） 鉱業

チリは首都サンティアゴより北の国土の半分が世界有数の銅鉱床帯となっている。埋蔵量で世界の約29%、生産量では約36%を占めるとともに、銅の輸出金額は、全輸出金額の60%を占めており、チリ経済における基幹産業となっている。日本も長年にわたりチリから銅鉱石を輸入しており、日本の銅鉱石の輸入量の48%をチリ産が占めるなど、チリが鉱業分野において重要な貿易パートナーになっている。

世界的に新興国の資源需要が伸びるなか、日系企業による大型鉱山投資は継続しており、一定の存在感を示している。パン・パシフィック・銅が開発中のチリ第3州におけるカセロネス鉱山、住友金属鉱山と住友商事が出資する第2州におけるシエラ・ゴルダ鉱山など、大手鉱山会社や総合商社が軒並み多額の投資を銅セクターに対して行っており、この先数年間は、これらプロジェクトによる投資が実行に移されるため、日本からの投資は当面、高水準で推移するとみられる。

<sup>76</sup> 東洋経済新報社 「海外進出企業総覧」 2012年度版

<sup>77</sup> パン・パシフィック・銅：JX日鉱日石金属が66%、三井金属鉱業が34%出資した銅事業会社

近年まで日系企業の鉱山開発は出資のみの形態が主流で、日系企業が主導で操業していたのはアタカマ鉱山を開発している日鉄鉱業のみであったが、パン・パシフィック・カンパニーは安定した収益の獲得を目指して今年から自主操業を開始した。なお、住友金属鉱山チリは探鉱事業のみを行っており、鉱山への出資は日本本社側で行なっている。

鉱業分野で進出している日系企業 3 社と総合商社 1 社へのヒアリングでは、共通の悩みとして、経営面では開発費が高騰し、司法判断で突然開発が中止になるリスクが新たに発生している点、人材面では現場作業員、管理者、専門技術者の人材不足と人件費が高騰している点、環境面では、水資源とエネルギーの確保、環境認可手続きの煩雑さが挙げられた。一方で、技術面では、チリが持つ鉱山開発における技術は世界トップクラスのため課題は特に無い点や、チリ北部にはほとんど人が住んでいないため、ペルーのような開発地域住民による抗議活動といった問題は聞かれなかった。

また、鉱山開発プロジェクト予算内において、閉山法施行により必要性が高まった開発地域における環境対策や、現地雇用対策、学校などに対する文化支援、道路・用水路などのインフラ整備、地元住民との対話などの CSR 活動といったことも行なわれているとの説明があった。

## (2) 農林水産業

チリは、国土の全長が南北 4,300km にわたりその東側をアンデス山脈が縦走するという、極めて変化に富んだ気候風土をもつため、多様な農作物の生産が可能である。また、就業人口の 13.6%が農業に従事し、輸出の 23%を農産品が占めているなど、農業は経済の柱でもある。ワインの輸出額は、イタリア、スペイン、フランスなどに次いで世界第 5 位である。近年、ぶどう（世界第 1 位）、りんご（世界第 2 位）が代表的な輸出品目として外貨獲得に大きく貢献している<sup>78</sup>。また、チリは南半球で作型が反対であることから、北半球の補完的産地として確立されている。

日本との農産品の貿易においては、現在は商社や流通業からの買付けが中心であるが、2013 年には日本の大手食品加工会社のアヲハタのように、原料調達基盤を強化するために、南半球の原料拠点として農産物の一次加工・輸出などを行う子会社をチリに設立するような企業も出てきた。

水産業に関しては、チリ北部海域にあじ、アンチョビなどの良好な漁場が存在している。また、1970 年代に開始された JICA のチリ水産養殖プロジェクトを契機に、世界 1、2 位を争うサケの輸出大国になるまで発展しており、現在では、日本水産グループや大手商社を中心にチリにおいてさけ・ますの養殖事業を手がけている。

農産品に関してチリに進出している日本の大手商社からは、チリ産のレモン・オリーブ・アボガドなどの農産品は安心感がありブランド力が高く、また、近年参入した鮭の養殖事業において日本の技術を導入しており、ウイルスが発生しないように細心の注意を払っている、との声が聞かれた。

食品加工会社へのヒアリング調査においては、安定した仕入先の確保のために行なっている中～大規模の契約農家に対する営農指導、残留農薬基準や衛生基準における日本との

---

<sup>78</sup> 農林水産省ホームページ <http://www.maff.go.jp/>

違い、農道や一部の国道、サンアントニオ港周辺のインフラ整備不足、周辺環境対策のための加工工場における排水設備の導入、などの農産物の安定供給に関する様々な課題が聞かれた。

### (3) エネルギー

チリは水力、地熱、風力などの再生可能エネルギーの宝庫である反面、自国のエネルギー利用は輸入原油と天然ガスに依存している。チリ政府は2012年に、今後20年にわたる国家エネルギー長期計画を発表し、省エネルギー、再生エネルギー、水力発電などを推進するとしているが、その実行のための研究機関や人材不足などにより技術的基盤が弱い。

再生可能エネルギーの利用促進は、チリへのエネルギー供給不安を回避するための最優先課題に位置付けられている。こうした意味で排出権獲得や地球環境関連資材を売り込む日系企業にとってビジネス機会が豊富な市場といえる。

チリに進出している日本の大手商社も再生可能エネルギー事業に対する投資意欲は旺盛で、ある日本の大手商社からは、パイロット事業として始めたウッドペレット事業が小規模ではあるものの廃材を原料した灰が出ない燃料として、サンティアゴのパン屋などに対して一定規模の需要があり、事業が成長路線に入ってきたことや、ウッドペレット以外のバイオマスエナジーにおいても、チリの大学に相談しながら検討を進めているが、試験プラントの費用の捻出などに課題があるとの声が聞かれた。

一方で、チリにおいて事業ポテンシャルの高い地熱発電事業については、他の大手商社より進出意欲はあるものの、調査に時間がかかることや、チリ政府による補助金などの財政面の支援が少なくコスト面で折り合いがつかないことにより、事業化を押し進めることが難しいとの声も聞かれた。

### (4) 水資源

世界水ビジネス市場は、中国・インドなどの新興国および東南アジアにおける人口増大や経済発展などの進展にともない急速に拡大することが見込まれており、2007年の36兆円から2025年に87兆円の規模になると試算されている<sup>79</sup>。日本政府の新成長戦略においても「新幹線・都市交通、水、エネルギーなどのインフラ整備支援や、環境共生型都市の開発支援に官民をあげて取り組む」と位置付けられる重要課題である。

チリは水道事業民営化では、最も進んでいるとされる英国をモデルに、90年代より水道事業民営化を進めており、現在では世界でも稀な完全民営化された市場となっている。このような環境の中で、国内外での水道事業の管理・運営実績を持つ丸紅は、官民出資の投資ファンドの産業革新機構と共同で、チリ3位の水道事業会社のアグアス・ヌエバス社を約400億円で買収した。丸紅は2006年10月にもチリの別の水道事業会社を買収しており、今後はペルーやコロンビアなど中南米での水事業の拡大を目指している。

アグアス・ヌエバス社は、傘下に3つの上下水道会社を有しているのが大きな特長だ。南北に細長く伸びるチリ国土に3社はその北部・中部・南部にそれぞれ位置しており、合わせて約120万人に水を供給している。浄水場33カ所のほか、水道管や下水処理場などが

<sup>79</sup> 経済産業省ホームページ [www.meti.go.jp](http://www.meti.go.jp)

あり、浄水から水道管網の管理、料金徴収まですべてのサービスを引き受けている。産業革新機構も出資だけではなく協定を結ぶ東京都水道局とともに管理・運営面でサポートする予定である<sup>80</sup>。このように世界の水ビジネス分野に進出に向けては、日本の官民連携による「パッケージ型インフラ海外展開」を推進する動きが広まっている。

水道事業を行なっているアグアス・ヌエバス社からは、北部の乾燥地域においては地下水が枯渇しており、今後当地域の水不足が深刻化する可能性があることや、海水淡水化など効率のよい水源を開発したいといった声が聞かれた。

また、中部地域では、2010年のチリ地震で水道管破裂など多大な被害を受けた。同社社員は、修復作業や地域支援に積極的に取り組んだが、日本における東日本震災後の水道復旧に関する情報提供の要望や、水道管網に保険が掛けられないことは、地震の多いチリにおいて大きな事業リスクとなっているなどの悩みが聞かれた。加えて、海岸地域の塩分が強い土地にずさんな工事で建設された住宅の配管の劣化が問題となっており、行政にしっかりとした建築基準を求めたいということや、漏水を防ぐ配管などの技術が欲しいという要望が聞かれた。

チリにおいては環境に対する意識の高まりにより、環境省や州政府のよる廃棄物や工業排水に対する規制が厳しくなっている。その中で当社も地域の工場などに対する排水処理サービスを国内における今後の新しい事業展開として検討したいとしている。

## (5) 防災

チリにおいて2010年2月27日に発生したマグニチュード8.8の大地震とそれに伴う津波は、チリの海岸地域に大きな被害をもたらした。この地震による被災地域は面積14.7万k㎡、被災人口1,280万人（国の人口の75%）、死者526人、行方不明者25人、経済的損失額は300億ドル（GDPの17%）に及んだ。特に津波の被害は甚大であり、早期警報のあり方が大きな議論となった。チリ政府は、2010年3月に発足した新政権の下で、震災を契機に明らかとなった早期警報の課題を改善する取り組みを行なっている。

同じく地震大国である日本に対して、チリ国側からの防災行政の体制整備分野での協力ニーズが特に高いことから、JICAは防災を中心とする環境対策を重点分野として支援しており、「包括的防災情報システムと早期警報システムに係る基礎情報収集・確認調査（2011年12月～2012年5月）」、「津波に強い地域づくり技術の向上に関する研究（2012年1月～2016年3月）」などの技術協力支援を実施している。

チリに進出している日本の大手商社や大手IT事業者も、チリ側で検討が進められている新たな防災情報・早期警報システムへの参画を目指しており、JICAと緊密にコミュニケーションを取りながら対応している。

防災分野において、チリの新たな防災システムへの参画を目指している大手商社によると、チリ国家緊急対策室（ONEMI）の今年の補正予算に小規模ながら次期システムの1期分が組み込まれ、将来的に大きなシステムの一部になる予定であり、それを見越して応じたいとの声があった。

ただし、このような専門性が高いシステムは、出来合いのソフトを入れれば良いという

<sup>80</sup> 産業革新機構ニュースリリース <http://www.incj.co.jp/PDF/1288571940.01.pdf>

ものではない。運用ノウハウが詰まったシステムをいかに導入するか、が最も重要である。そのためには、日本の気象庁などの専門家にチリに来てもらい運用ノウハウについてチリ側に対して指導をする必要がある。民間企業にはシステム以外のノウハウはなく、受注獲得のためには、制度面・運用面を含めた導入支援が必要であるため、JICA の力を借りたいとの要望があった。

## 第5章 日系企業進出に係る課題分析

### 5.1 メキシコ

#### 5.1.1 許認可手続き、ビジネス情報

現地調査からは、日系企業の進出にあたって必要な許認可手続きや、ビジネス環境に関する情報をまとめた資料に対する要望が確認された。企業側からは、たとえば、工場団地の選択から開業までの一連の進出にかかる手続きやポイントをまとめたものや、州や地方別に異なる手続きをまとめたハンドブックを作してほしいという要望があった。ビジネス環境委員会による両国の民間セクターの関心事項への対応や、JETROによる情報提供、ガイドブックの作成、相談事業などの支援が行われているので、引き続き企業の支援ニーズへの対応が期待される。

本調査で言及された情報ニーズを以下にまとめた。

- 受入国政府（中央、地方）の事業関連の許認可の手順
- 会社設立認可
- 機械・材料の輸入手続き
- 製品輸出手続き
- マキラドーラの材料・部品管理と事務手続き、規定の改訂への対応
- 新工場用の人材、資機材、所要資金等に関する調達方法
- 土地の選択に関する情報
- 土地取得手続き
- 建築許可手続き
- 工場を拡張する際の申請窓口と手続き
- 特定の技術や人材の調達方法
- 税金の種類（中央、地方）と税率、支払い方法
- 現地内部留保の処分方法に関する規定（再投資義務等）
- 現地資本との合資会社設立の可否
- 現地調達できる資金の種類
- 労働法（PTU、残業、労働争議など）

#### 5.1.2 製造業における人材育成

メキシコ政府機関や日系進出企業から、人材育成について幅広いニーズが確認された。特に製造業では、主たる工場労働者である工業高校卒業生、プラスチック成形・鋼板・金型などの裾野産業の技術者、進出してくる部品メーカーのニーズに適した人材、製造業の現場をまとめる中間管理職クラスの人材、自動車のデザインや航空宇宙分野など産業の多様化に対応する人材など、様々な側面から育成ニーズが挙げられた。

メキシコでは、2005年4月に発効した日墨 EPA に関連して、製造業人材の育成を目的

とした進出日系企業のニーズに応える JICA プロジェクトが実施されている。関連する 4 つのプロジェクトの目標、活動概要、育成対象を表 5-1 にまとめた。

4 つの JICA プロジェクトのうち、a. 自動車産業基盤強化プロジェクトと、b. プラスチック成形技術人材育成プロジェクトは、現在実施中である。

4 つのプロジェクトをセクターで分けると、a.自動車部品、b.プラスチック成形、c.電気製品、d.金属プレスとなる。育成対象で分けると、a.はメキシコ企業、b.と c.は工業高校教員指導者及び教員、d.は中小企業支援人材となる。

表 5-1 メキシコにおける進出日系企業支援関連の JICA プロジェクト概要

<p>a. 「自動車産業基盤整備プロジェクト」 2012 年 10 月～2015 年 12 月</p>	<p>C/P: 州政府 (グアナフアト州、ヌエボレオン州、ケレタロ州)、PROMEXICO (メキシコ貿易投資促進機関)</p>
<p>プロジェクト目標: 対象州における日系自動車部品サプライヤー (Tier-1) とメキシコ自動車部品サプライヤー (Tier-2) とのサプライチェーンを促進する制度が強化される。</p>	<p>育成対象: Tier-2、16 社。3 社の日系 Tier-1 に対し、5～6 社ずつの Tier-2 が対応。</p>
<p>活動概要: 自動車部品サプライヤー (Tier-2) を選定し、選定した Tier-2 の改善計画を策定し、実施する。指導する技術は、生産管理、鋳造、冷間鍛造、鍛造、表面処理、ダイカスト及びマシニング、現場改善、プレス加工、プラスチック射出成形、金型保全、日本のビジネス慣行や自動車産業政策、商談に係る会合・セミナー方法など。(出所: 案件概要表、調査団ヒアリング)</p>	<p>育成対象: Tier-2、16 社。3 社の日系 Tier-1 に対し、5～6 社ずつの Tier-2 が対応。</p>
<p>b. 「バハ・カリフォルニア州マキラドーラ地域における電気製品産業人材育成プロジェクト (官民連携)」 2010 年 11 月～2012 年 4 月</p>	<p>C/P: バハ・カリフォルニア州政府 (経済開発庁)、連邦教育省 (技術教育局)、JMA も官民連携として参加</p>
<p>プロジェクト目標: バハ・カリフォルニア州ティファナ市において、モデル工業高校の電子・電気コースの内容が日系企業を含む産業界のニーズに応えるための改善案が取りまとめられる。</p>	<p>育成対象: 工業高校教員 (教員は生産現場に就職する工業高校生を指導)</p>
<p>活動概要: 日系企業が求めるレベルの技術やスキルを持つ人材育成支援。技術の基本、産業人材として必要なマナーや基本動作に基づき、モデル工業高校の電子・電気のカリキュラム改訂、教員研修の改善、実習環境整備等に関する提言・指導。将来の中間技術者・管理職の候補となる工業高校卒業生の質の向上と層の厚みを増すことが目的。(出所: 案件概要表)</p>	<p>育成対象: 工業高校教員 (教員は生産現場に就職する工業高校生を指導)</p>
<p>c. 「プラスチック成形技術人材育成プロジェクト」 2010 年 10 月から 2014 年 9 月</p>	<p>C/P: 国立職業技術教育活性化センター (CNAD)</p>
<p>プロジェクト目標: 国立職業技術教育活性化センター (CNAD) においてプラスチック射出成形技術に関わる教員育成機能が向上する。</p>	<p>育成対象: 工業高校教員 (教員は生産現場に就職する工業高校生を指導)</p>

<p>工業高校教員向けプラスチック射出成形技術研修カリキュラムを作成し、必要な機材を整え、C/P に指導方法を移転し、研修を運営。指導する専門技術は、射出成形技術、プラスチック材料、射出成形用金型メンテナンス。供与機材は、射出成形機関連機材、金型組立・メンテナンス機材、分析・試験・検査機材を予定。（出所：案件概要表）</p>	<p>育成対象：CNAD インストラクター(工業高校教員へ指導、教員は生産現場に就職する工業高校生を指導)</p>
<p>d.「プレス加工技術向上プロジェクト 2006年10月から2009年09月 プロジェクト目標：CIDESI が中小プレス加工企業に対し適正な技術サービスを提供する</p>	<p>C/P:ケタロ州産業技術開発センター (CIDESI)</p>
<p>活動概要：プレス加工と生産管理の二分野で、カウンターパートの技術が向上する、モデル企業への巡回指導サービスが体系的に実施される、中小企業対象のセミナー、技術研修が体系的に実施される、という成果が達成された。指導専門技術は、プレス加工技術全般、金型設計・製作、金型加工、生産管理。終了時評価報告書では、PR 活動の重要性、プレス技術動向のインターネットによる情報収集、念入りな事前調査、的確なリクルートなどプロジェクト運営に関する提言と教訓が指摘されている。（出所：メキシコ合衆国プレス加工技術向上プロジェクト終了時評価報告書 2009年11月）</p>	<p>育成対象：CIDESI 職員（プレス加工技術 C/P 9 名、生産管理 C/P 5 名） （CIDESI 職員は、中小企業への技術指導を担当）</p>

製造業に新しく従事する人材の多くは工業高校卒業生であるため、工業高校での専門技術教育やビジネススキルの教育は、製造業の技術レベルの底上げの基本となる。上記プロジェクトの b.と c.による工業高校教員の技術や指導法のレベルアップは、製造業に就業する時点での人材の技術レベルや組織人としての意識の向上につながる。

一方、a.と d.は、企業単位の課題解決を支援するプロジェクトである。a.は、Tier-1 の要求レベルに合わせるために Tier-2 のメキシコ企業が取り組まなければならないことを計画に落とし込み、その実施を支援する。製造技術だけでなく、ビジネス慣行まで含む。d.は、生産管理とプレス加工という技術の向上を目的とした指導を中小企業に行う。

また、自動車産業が集積する中部高原地域において、日系企業を含む自動車サプライチェーンが必要とする技能者・技術者の育成を目的とするプロジェクトが準備段階にある。これは自動車分野の人材育成を支援するものであり、b.と c.に近い。図 5-1 は、これらのプロジェクトを、技術とマネジメント、恒常的な制度とオーダーメイドの個別支援、というふたつの軸上に位置づけたものである。



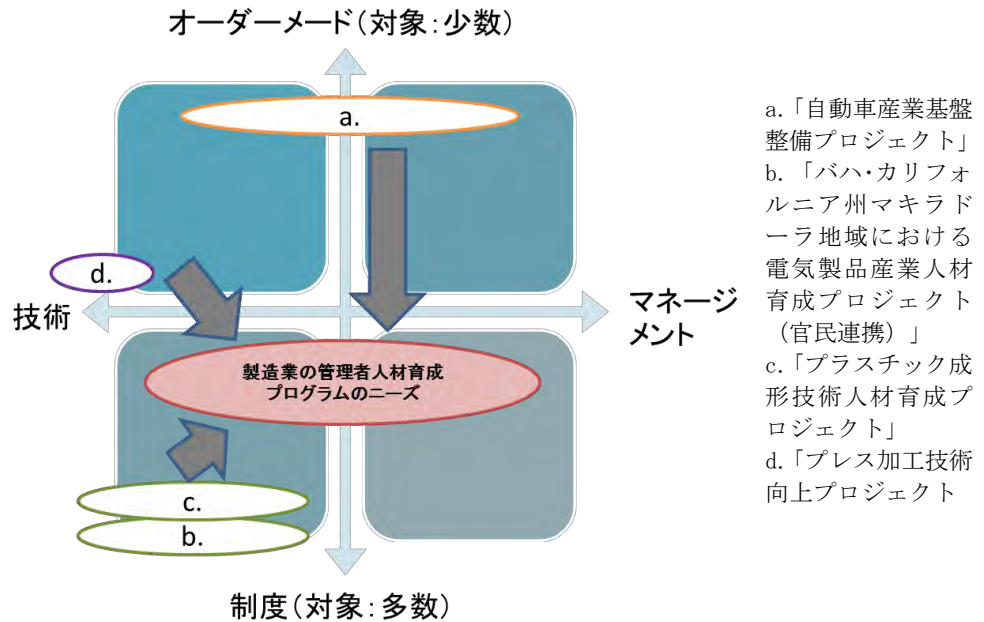


図 5-1 メキシコの既存プロジェクトと製造業管理者人材育成ニーズ  
出所：調査団作成

高校生が卒業時点で企業が求める基礎的な技術や組織人としての基本スキルを身に付けるために実施しているのが c.と d.である。「工業高校」という恒常的な人材育成の制度として運用されるので、毎年一定数の人材を育成することができる。彼らは中間管理職候補として位置づけられているが、高校で学んだだけでは管理職としてのスキルに不足がある。就職後ある程度の年数を経て自分の仕事を覚えたら、次に管理者としてのスキルを身に付ける必要があるため、現場リーダーに必要な技術と経営について教える中間管理職層を対象とした管理者人材育成プログラムがあれば、自社教育と並行して管理職候補を参加させることができる。

a.のプロジェクトのように、企業の改善計画を個別に指導される機会がある会社では、指導の成果の維持発展が課題となることが多い。段階的な社員教育の継続的な実施により、社員がスキルアップすることで、改善を維持発展できる。また、新しく入社した社員に適切な研修をすることも、改善を維持するために必要である。

d.のプロジェクトのように、個別の技術の指導を受けた企業も、その成果を維持するために技術や経営がわかる人材が必要である。

社員のスキルアップのために利用できる製造業の管理職育成プログラムは、これらのプロジェクトによる人材育成と補完的な役割を持つ。

今回の調査で確認された製造業の管理職人材の不足を解消するためには、日系企業が従業員に求める技術と経営を学べる常設のプログラムの開設が求められる。基本的な内容は、品質管理の QC7 つ道具<sup>81</sup>等を使用し、現状分析に則って担当部署全体の生産と品質を管理

<sup>81</sup> QC7 つ道具：品質管理（QC：Quality Control）で活用されている代表的な手法。(1)パレート図、(2)チェックシート、(3)ヒストグラム、(4)散布図、(5)管理図、(6)特性要因図、(7)層別、の 7 手法がある。

し、顧客の求める製品品質を実現し、担当部門の事業の管理を行えるように教育する。カリキュラムの検討にあたっては、上記の 4 つのプロジェクトにおける指導内容や指導方法の成果と教訓を生かし、日系企業と連携して進める必要がある。

実施機関として、今回調査訪問した機関の中では、グアナファト州立職業訓練所が適切と思料されるが、他の同様の職業訓練校についても調査を要する。最初のステップとして、専門家を派遣して「人材育成・制度構築」の調査をすることも考えられる。

### 5.1.3 裾野産業育成

製造業において、北米・中南米の製造拠点としての地位を確立しつつあるメキシコであるが、裾野産業の拡大と技術の向上は引き続き課題となっている。今回の調査で高い育成ニーズが確認された裾野産業は、プラスチック金型産業であった。プラスチック材料の工業生産は増加し、日常生活へも急速に浸透しているが、プラスチック加工技術はまだ十分に活用、展開されていない。JICA も、CNAD をカウンターパートに、工業高校生のプラスチック成形技術の向上を目的に「プラスチック成形技術人材育成プロジェクト」を通じてプラスチック産業の育成に貢献している。

特に、プラスチック加工で問題となっているのは、そのための金型である。素形材を所用の形状に加工するために、金型を使用するが、加工するプラスチックの材質により、金型の摩耗に大きな違いがでる。近年使用が増えつつある複雑型を成形できるエンジニアリングプラスチックは、特に金型の摩耗が激しい。

日本国内では通常、金型修理という職業が独立している。修理職は、ある程度の規模の素形材加工事業者（プラスチック加工及び板金プレス業者等）の場合は、自社の工場内部にショップを持ち、通常発生する修理の要求に対応している。

メキシコ行政側からも進出日系企業からも、プラスチック金型産業の育成ニーズが指摘されており、日本のような修理職はほぼ存在しないことが本調査により明らかになった。金型修理は、数年から 10 年近く現場で鍛えられて習得できる技術と言われている。そのため、人材育成には、技術を身に付けるための教育機関と、実践を通じて学んだ技術をレベルアップしていく場である企業との連携が重要になる。

一方、日本製家電業界の低迷などにより、進出日系企業の間では新たな成長戦略を模索する動きがある。金型業界では、金型企業の集積によりサービスの多様化を目指す金型村構想も検討されている。この構想は、連携する企業の競争力強化と新しい人材育成の仕組みの構築を目指すものである。本構想の実現に向けて、メキシコにおける金型産業の動向、金型村ビジネスモデルの実現可能性、金型人材育成における官民協力の可能性、など事業計画策定に必要な活動のために、JICA の「案件化調査」や「中小企業連携促進基礎調査 (F/S 支援)」などの支援スキームの活用が考えられる。類似の案件として、H24 年度外務省委託事業「案件化調査」として、「ベトナム金型産業・人材育成調査」が採択されている。

### 5.1.4 医療機器市場開拓

メキシコに進出している日系医療機器メーカーは、中南米を今後の成長市場と位置付け

ている。中南米の医療機器市場は一般的には欧米企業がすでに高い市場シェアを押さえており、競争環境は厳しい状況である。一方、過去に JICA の支援で実施された日本におけるメキシコ人医師の研修により、日本製品に対する理解と認知度向上は進んでいる。今後も、メキシコ国内の医療技術向上と日本製医療機器のシェア拡大に貢献するため、日本の医療機器メーカーと連携した協力を検討する。

コロンビアでも同様のニーズがあることから、広域案件として検討することが可能である。

## 5.2 コロンビア

### 5.2.1 市場の相互理解

コロンビアと日本の EPA の発効を機に、両国間の経済活動が活発化することが期待される。これまでの両国間の主な貿易投資の実績は、自動車・同部品など工業製品の日本からの輸出、コロンビアの鉱物資源への投資、コロンビアから日本へは花きなどの農産物や鉱物など一次産品の輸出、などである。今後の両国間の貿易投資の活性化のためには、それぞれの市場の可能性に関する情報を共有することが求められる。

コロンビアの貿易投資促進機関 PROEXPORT は、在日コロンビア大使館内に出張所を置き、コロンビア・日本の双方からの様々な支援要請に応え、情報提供を行っている。今後は、コロンビア国内の企業支援機関である BANCOLDEX やコロンビア民間企業に対して、日本市場に関する情報提供を充実していくニーズがある。具体的に、PROEXPORT 職員の専門能力向上を目的としたプロジェクト実施の要望も聞かれた (4.2.3 参照)。また、コロンビアは、消費市場としての成長の可能性に加えて、他の中南米諸国へのビジネス拠点としても注目されているが、日本ではそのような情報が十分に普及していないこともあり、企業支援や情報提供と、支援機関の人材育成を組み合わせるなど、JETRO と JICA が連携した市場の相互理解を促進するための支援が必要である。それぞれの国事情や市場に詳しい人材を活用したセミナーの開催なども求められる。

同様の課題はペルーでもあるので、太平洋同盟加盟国共通の課題として、広域案件として検討する (5.5 参照)。

### 5.2.2 制度、許認可手続き

コロンビアでは、高率の輸入関税差がネックとなり、テレビや自動車では FTA で先行する韓国製との競争上の不利が懸念されているため、現在交渉中の日コ EPA の早期締結が期待されている。一方で、輸入関税の撤廃により現地生産のメリットが小さくなることも見込まれ、一部の進出企業では、製造業から販売業への移行もみられる。

また、事業に必要な環境許可庁 (ANLA: Autoridad Nacional de Licencias Ambientales) からのライセンス取得に時間がかかるという課題が複数の企業から聞かれた。

関税や事業許可に関する課題は、今後、日コ EPA の締結に伴い発足するビジネス環境委員会による調整が待たれる。

### 5.2.3 貿易投資促進における人材育成

日本市場への非伝統的製品の輸出や、日本企業のコロンビアへの進出を促進するために、日本市場に関する理解の促進が求められている。特にコロンビアが比較優位を持つ農業分野においては、農産品開発と加工による付加価値の増大、日本の食品に関する安全基準のクリアなどが課題となる。これらの課題に取り組むために PROEXPORT の能力強化が求められている。

### 5.2.4 中小企業振興における人材育成

日系製造業では、現場レベルのコロンビア人労働者の質は概ね満足との回答が大半を占めた。ただし、今後、ハイグレードな製品へ移行していくにあたっては新たな人材教育が求められることや、販売員をまとめてサービスの質を向上できる小売業の中間管理人材の不足や定着率の低さが指摘された。進出日系企業はいずれも大企業であるため、日本式経営や生産・品質管理の導入は企業努力で実践されており、今のところ自社内の人材育成について大きな課題は少ないと見受けられる。

一方、コロンビア企業の大多数を占める中小企業については、経営者のビジネスに対する知識の向上と古い商慣習から変革することの重要性の認識に課題がある。企業の生産性向上と競争力強化により、国際競争力を備え輸出を促進するために商工観光省は生産転換プログラム（PTP）を導入し官民挙げて中小企業振興に力を入れている。商工観光省の傘下である BANCOLDEX は PTP の実施機関であり、内部に PTP ユニットの備え、企業支援活動を行うとともに、CTA や SENA などと連携した活動を行っている。

JICA による支援アプローチのひとつとして、BANCOLDEX や PTP 実施機関の職員に、研修や実務実習（OJT）を通じて日本の中小企業支援のノウハウや診断技術を移転することで、PTP に参加するコロンビア中小企業の生産性と競争力の向上および経営管理の能力向上に貢献する取り組みが考えられる。中小企業の支援は、企業診断や生産に関する知識だけでなく、それらを現場で使いこなす実践力が求められる。JICA 中部で実施された国別研修「品質管理・改善」（2010-2012）は、2013 年から 3 年間の予定でフォーズ 2 が実施される予定である。研修員が帰国後に研修の成果を現場で実践できるようになることが重要である。

これらの中小企業支援人材の能力向上は、コロンビアの中小企業の生産性向上と競争力強化に貢献する。また、進出日系企業の現地調達部品の品質向上や、必要な人材の確保と定着率の向上も期待できる。

### 5.2.5 製造業における整備士人材育成

第 2 章でみたとおり、輸入車の増加と現地生産設備の拡大により、自動車販売市場はこの先も拡大すると予測される。消費者はより多くの選択肢を持ち、自動車メーカー間の競争も激化するため、国産車または輸入完成車に関わらずサービス面での差別化が重要になる。質の高い整備士はサービスの要であり、その育成ニーズは増加することが予想される。

コロンビアの自動車整備士育成は SENA により実施されている。現在は地方における整備士育成は企業自身によって実施されているが、現地のディーラーからは SENA の整備コースの実施場所を地方に拡大して、現地の整備士育成ニーズに応えることも期待されている。SENA の持つ国内のネットワークと、企業の持つ研修の経験と技術の連携を図ることで、育成レベルの向上と整備士数の拡大が期待できる。

JICA の技術支援で、SENA の自動車、二輪車の整備プログラムを企業ニーズに対応したものにアップグレードし、企業のトレーニングコースと連携することにより、日系企業の事業拡大のボトルネックになり得る整備士不足を解消できる。また、職業能力開発と雇用のマッチングを図ることができる。

コロンビア経済にとって自動車産業の育成は、多くの部品製造業の振興と周辺産業（ローン、広告、アフターセールなど）の育成を伴うことを意味し、国の技術レベルの向上と雇用創出効果が大きい。この協力においては官民連携ボランティアを活用することも考えられる。

## 5.2.6 医療機器市場開拓

コロンビアにも日系医療機器メーカーが進出している。現状では、他の中南米諸国同様に欧米企業製品のシェアが大きいですが、日本製の医療機器の精度の高さをアピールしシェア拡大を目指している。過去に JICA が実施した、メキシコ人医師向けの日本製医療機器を使用した研修実績があることから、同様の方法でコロンビア人医師を対象とした研修を実施し、コロンビア国内の医療技術の向上と日本製医療機器の普及に取り組むことが検討できる。

世界の医療機器分野では欧米、特に米国が 40% という大きなシェアを持っているが、日本製品のシェアは現状では 9% にとどまっている。また、中国、韓国、インド、ブラジルなどの新興国のメーカーも注目されている。

世界の医療機器市場で実績を持つ欧米企業は、医師に対して、業界への入口である留学・研修から、自国での施設設計やシステム構築まで総合的に支援し、販促活動につなげている。欧米企業の強さは、製品単体だけにあるのではなく、医師が製品を理解する機会を、研修から購入決定権を持つ立場になるまで継続して提供し続ける販売促進の仕組みにある（表 5-2 参照）<sup>82</sup>。同様に、コロンビア人医師が日本製医療機器の品質や信頼性を理解する機会を提供することは、日系医療機器メーカーの市場開拓において重要な取り組みである。

また、コロンビア政府の成長戦略では医療ツアーが戦略分野としても挙げられている。コロンビア人医師の治療技術の向上は医療ツアーの振興につながり、コロンビア政府の政策とも合致する。

表 5-2 欧米医療機器の販売力の強さの仕組み

1. ユーザー（医師）が自然と、継続的に欧米製品を使い続ける仕組みができている 「医師が馴染むための仕組みづくり」世界中の医師が欧米に留学・研修 → 大学の研究
---

<sup>82</sup> JETRO 「世界の医療機器市場～医療機器ビジネス海外展開の可能性～」 2011 年 9 月  
[http://www.jetro.go.jp/world/seminar/110905/material\\_110905.pdf](http://www.jetro.go.jp/world/seminar/110905/material_110905.pdf)

- 室にはメーカー → 各社が資機材を提供 → 本国に戻り、慣れた欧米製品を使い続ける
2. 長期的な視野で現地政府・規制当局・医療機関からの信頼、評価を得る  
医療関係者・当局への教育訓練を実施—現地医療関係者、人材のキャパビル支援
  3. 徹底した現地化（開発、製造、販売、これらを支える人材の育成）現地への強いコミットメント：開発製造販売人材育成を強化、例：ドイツ、シーメンス社 上海市にアジア市場向けのコンピュータ断層撮影機（CT）、レントゲン、超音波システムの開発製造拠点を設立-
- 出所：JETRO「世界の医療機器市場 ～医療機器ビジネス海外展開の可能性～」

### 5.2.7 オイルパームの活用と製品開発

コロンビア政府は「国家開発計画 2010-2014」で鉱物開発とエネルギーを成長と雇用創出の原動力のひとつと位置付け、振興に力を入れている。また、PTP 生産転換プログラムの成長戦略の農業分野では、パームオイル、植物油脂、バイオ燃料があげられている。バイオ燃料については、コロンビアは、現在、バイオ燃料生産では中南米でブラジルに次ぐ第 2 位、パームオイルの生産はインドネシア、マレーシア、タイなどに次ぐ世界第 5 位、面積当たりの搾油量を示す収率では中南米で 1 位である。

コロンビアでは、パームオイル等のバイオ燃料をディーゼル車用燃料に混合することが法律で義務づけられているが、2009 年の生産量では需要の 34%しか満たしていない。バイオ燃料は、ヨーロッパなどでは化石燃料の代替として需要が増えてきているため、コロンビアの輸出政策としてもバイオ燃料を増産する戦略である。そのためにはパームオイルの原料となるオイルパームの栽培を増やす必要がある。農業省は、農村部における雇用創出源やココアの違法栽培の代替作物として、パームオイルの原料となるオイルパームの栽培を奨励している。

オイルパームは食用油としての使用が主流であり、そのほかにも様々な製品の添加物としても利用されているが、バイオ燃料の原料としての使用が注目されたのは近年のことである。オイルパームは捨てるどころがなく、幹、葉、加工工程の残存物は肥料、ボード、紙の原料、バイオマスなどとして多様に使用されている。東南アジアではその派生製品として、家具の材料、バイオマス、建設資材など様々な製品の原料として広く利用されており<sup>83</sup>、日本への輸出実績もある。また、JICA の「協力準備調査（BOP ビジネス連携促進）」平成 23 年 12 月 12 日公示分採択案件として、コロンビアの「オイルパームバイオマスの持続的な地域利用システムの構築」が採択されている。

オイルパームの栽培は比較的簡単で、収穫を増やすことが容易であることに加えて、パームオイルはバイオ燃料以外にも他の製品への利用可能性が広いと、派生製品の開発により起業や雇用創出に貢献することができる。農村部貧困層の収入向上という位置づけで BOP ビジネスとして考えることができる。

パームオイル生産先進国のマレーシア、インドネシア、タイなどにおいて、生産性向上技術、品質管理技術、抽油後の残存物の熱燃料への活用、その他さまざまな中小企業性製

<sup>83</sup> Thai Oil Palm Situation in Globalization  
<https://www.giz.de/Themen/en/dokumente/en-boonyaprateeprat-thai-oil-palm-2010.pdf>

品の開発などの研修や、オイルパームや残存物を利用した製品開発調査などが、JICA の技術協力による支援として考えられる<sup>84</sup>。

## 5.2.8 農業分野

コロンビアの輸出農産物はコーヒー豆、生花、バナナ、砂糖キビであり、最大の輸出先は米国である。米国からの輸入はトウモロコシ、小麦、大豆かす、綿花、豆類となっている。主な農産物の輸出先内訳は以下のとおりである。

- ・コーヒー豆：米国、日本、ドイツ
- ・生花：米国、日本、ヨーロッパ
- ・バナナ：米国、ヨーロッパ
- ・砂糖：チリ、ペルー、メキシコ
- ・パームオイル：ドイツ、ヨーロッパなど

コロンビアは、これら伝統的輸出用農産物から非伝統的農産物の輸出へと舵を切ろうとしている。非伝統的輸出農産品開発の成功事例として、ペルーでは伝統的農産物の綿花・砂糖の輸出が低迷する中、スペシャリティーコーヒー、アスパラガス（白アスパラガスは缶詰、グリーンは生鮮で輸出）及びマンゴーが取って代わった例が挙げられる。

農業は、国家開発計画 2010-2014（Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014）の 5 つの戦略分野に含まれ、日コ EPA 締結を前に、日本市場への農産品輸出拡大やコロンビアへの農産品加工会社進出について、コロンビア側の期待は大きい。今回の調査では農業分野の日系進出企業を調査対象にしなかったが、日本コロンビア商工会議所からは、農家経営への中小企業経営ノウハウの活用や農産品の日本市場への輸出支援などについての支援ニーズが確認された。

支援にあたっては、輸出ポテンシャルのある非伝統的輸出農産物に関する調査から始めることが現実的である。

## 5.2.9 港湾・交通インフラ

港湾・交通インフラ整備は、国家開発計画の重点分野である。日本側公的支援機関、民間企業のヒアリングでも、コロンビア国内の運送費の高さや主要港湾であるブエナVENTOURA 港の改善と同港からボゴタ等の大都市までの道路の整備の必要性が課題としてあげられた。表 5-3 では、横浜港からの運送費を他都市と比較している。ボゴタのコストが突出して高いことがわかる。

---

<sup>84</sup> 参考資料 “Thai Oil Palm Situation in Globalization”  
<https://www.giz.de/Themen/en/dokumente/en-boonyaprateeprat-thai-oil-palm-2010.pdf>

表 5-3 横浜港-ボゴタ間の 40 フィートコンテナ コスト比較

(単位：US\$)

ボゴタ	ブエノス アイレス	サンティ アゴ	サンパウ ロ	カラカス	リマ	メキシコ
8,782	6,225	5,773	4,700	4,400	4,380	4,300

出所：JETRO “Investment Cost comparison Survey” 2013

これらのインフラ整備は、コロンビアでは官民連携の PPP (Public-Private Partnership ) によるコンセッション方式が採用されている。しかしながら、PPP 制度が十分に整っていないこともあり、日系企業の参入が困難な一因にもなっている。

### 5.3 ペルー

#### 5.3.1 市場の相互理解

ProInversión は、日本企業に対してペルー市場の宣伝をしているが、より効果的な取り組みが必要なが確認された。たとえば、ペルーを足がかりにして中南米諸国に事業を拡大できる可能性があることや、治安の改善状況などの情報を、投資を検討している日本の企業に適切に提供する必要がある。また、日本で実施しているペルー側の投資促進活動である ROADSHOW などにおいて、ペルーへの投資に関心を持っている日本企業に関する情報をペルー側へも適切に提供する必要がある。

一方、ペルーから日本市場への輸出については、貿易振興のためにペルー企業にとっての様々なハードルを取り除くことが必要であるという認識がある。基準や規則、消費者動向や嗜好など、日本市場に関する理解を深めるため、ペルー企業向けのセミナーや輸出業者向けのコーチングに関して支援ニーズがある。

日本企業のペルーに関する理解をさらに促進する必要も指摘された。これらの市場の相互理解に関する課題は、太平洋同盟加盟国共通の課題であるので、広域案件として検討する (5.5 参照)。

#### 5.3.2 産業人材育成

ペルーは経済成長に伴う人材需要の増加に対して人材の育成と供給が追いついていない状況であり、産業人材の不足が問題となっている。また、ペルーでは個々人の専門性を重視する考え方が強く、日本人経営者の片腕となる現地人管理職を育てにくいこともあり、日系企業からも、特に技術職・営業職におけるリーダー人材の不足についての話が聞かれた。これらの人材は事業の拡大にあたって主要なプレーヤーとなるため、人材不足を解消するために育成プログラムを開設することは、日系企業とペルー人従業員の双方にとってメリットがある。SENATI は、すでに会社経営に関する講義と実習を組み合わせた講座を運営しており、また、日系企業の投資を促進するために日系企業の課題を調査した実績が



ある。企業ニーズにあった人材育成プログラムを構築することに前向きであるため、進出日系企業のニーズを反映したコースの設計と運営が可能であると考えられる。

加工食品を日本に輸出する日系企業からは、技術職の能力向上による品質の改善と、原料の仕入れから加工・出荷までの工程で品質や労務を一貫して管理ができる職長的能力を持つ人材の育成が課題として挙がっている。管理能力については上記の管理職人材育成と共通点がある。食品加工については、日本の進んだ食品加工技術を持つ現場技術者を育て、加工品の品質を上げる必要がある。

SENATI は、即戦力となる現場技術者・実務者の育成について民間セクターから定評があるため、食品加工企業の現場技術者の育成カリキュラムを作成し、座学と実習の講座を実施することが可能であると思料する。

食品加工技術以外に機械・機器セクターの技術エンジニアや技術サービス担当者の不足も課題となっている。例えば、冷凍機械機器の販売会社の場合、農産品加工会社や漁業会社に売り込みの際、設置方法や取扱い方法を説明するセールスエンジニア人材は必須であり、また販売後のアフターサービス技術者は欠かせない。これらの人材の市場は小さく、スキルがある人材も多くないので、中途採用しにくいのが進出日系企業の悩みである。対策として、日本企業が持つ冷凍保存や食品パッケージなどの技術移転を基に SENATI で、座学と実習を組み合わせた教育訓練により技術者を養成することが考えられる。

CITE の中小企業の企業内物流効率化の支援プログラムは、JICA 帰国研修員が日本で学んだ 5S や KAIZEN の基礎を物流改善に活用し、このプログラムに取り入れている。現在活用しているこれらの知識は汎用性があるものであり、物流に特化した生産性向上手法ではない。CITE として、今後は、物流における生産性向上に関する専門的な指導を実施したい意向があるため、CITE の物流改善指導人材の知識と指導スキルのレベルアップ研修が望ましい。

### 5.3.3 日本への農産品加工食品の輸出

これまでに JETRO や JICA が支援してきた輸出用の農産品開発支援を通じて、ペルー側の生産者や企業が抱える課題や、有望な製品について確認できた。ペルー政府も日本市場への農産品及び加工品輸出について大変前向きに考えており、引き続き産品開発から輸出が軌道に乗るまでの支援が期待されている。市場の相互理解や、産業人材育成と組み合わせ、輸出産品の開発や輸出までのプロセスを総合的に支援することは、貿易投資振興と農家や中小企業のビジネス機会の創出という観点から必要性が高いといえる。これまでのプログラムで選ばれた製品以外に、貿易観光省が輸出を推進している非伝統産品や外務省が推進する製品もあるため、新たな輸出候補の産品を発掘しながら、引き続き日本への輸出を実現するまでのプロセスに対する支援が望ましい。

### 5.3.4 物流・インフラコスト

農水産品とその加工品の輸出を増やすためには、個別企業の努力だけではなく、産業政策における物流インフラとして政府が国内のコールドチェーンの整備を推進する必要がある

る。コールドチェーンとは、低温管理を必要とする製品を出荷から国内・海外の最終消費地まで冷蔵または冷凍状態を維持し、品質を保ったまま流通させる物流方式のことである。日本では冷凍・冷蔵輸送が一般化しており、食品品質の劣化が防がれているが、ペルーでは、日本に比べてコールドチェーンが未整備であり、生鮮農水産品や加工品の産地から輸出のための船積みまで製品の品質・衛生基準を維持することが困難な場合がある。

生鮮農産品や要冷蔵の加工品は、鮮度を維持し品質の劣化を防ぐために、商品に適した温度帯で低温物流が切れ目なく行われる必要がある。一定の温度を保つためには、加工施設や小売店舗における温度管理だけでなく、保管倉庫や配送トラック・コンテナなども一定の温度で管理できることが必要である。産地から輸出積み港間の一連の物流工程においてGPSにより低温運送状態を管理して、サプライチェーン全体の情報の統合を行うことは、日本においては、必要不可欠であり、収穫から加工・輸送のプロセスで無駄を省き、鮮度を維持し品質の劣化を防ぐために有効である。

また、日本のコールドチェーンでは、輸出入・港湾関連情報処理システム（Nippon Automated Cargo and Port Consolidated System : NACCS）が重要な役割を果たしている。これは、輸出入貨物の業務をオンラインで処理するシステムであり、効率的で迅速な船積み・通関処理で、低温管理製品の品質劣化を防ぐことができる。日本の仕組みを参照しながら、ペルーのコールドチェーンに関する調査を進めることが急がれる。

港湾物流の問題で、カヤオ港の処理能力の限界と地方への物流からみたハブ機能の低下の問題が指摘されているが、こうした面の改善もコールドチェーンが機能する上での前提となる。

こうした整備を進めるためには、国の産業政策としてコールドチェーン整備計画の立案から始めることが望ましい。コールドチェーンの構築は、大規模な農産品輸出を可能にするインフラ整備といえる。本調査では、時間的制約により運輸通信省の計画や物流業界の現状調査まで至らなかったため、日本の技術協力へのニーズを再確認する必要がある。

アマゾン地域での物流の課題に関連して、アマゾン地域の経済特区進出企業に対して物流インフラの未整備によるコストアップを補填するため、付加価値税の税制恩典を与えている、という情報を経済財政省の担当官や日系企業から得た<sup>85</sup>。ペルーの製造業振興のためには、アマゾン地域に対する優遇税制だけではなく、港湾を含めた物流インフラの整備を必要としていることが今回の調査で確認されている。

### 5.3.5 鉱山地域開発

鉱山開発の実施には、地域の住民が開発の恩恵を受けることが重要であり、環境インパクトと社会インパクトの双方の対策が求められる。

地域住民のニーズに対しては、鉱山会社はその事業の範囲内で対応することが求められるが、より広範囲の開発ニーズに対しては、国あるいは州の関与も重要であり、ODAで対応可能な支援について検討を要する。

---

<sup>85</sup> ペルー調査団ヒアリングメモ 2013年4月17日 経済財政省

## 5.4 チリ

チリは、世界経済フォーラムの国際競争力ランキングでは世界 33 位、トランスペアレンシー・インターナショナルの腐敗認識指数<sup>86</sup>では 22 位とランキングされ、投資環境は中南米では最高峰である<sup>87</sup>。また、チリは南米で初めて日本との EPA を締結した国であり、両国間のビジネス環境の課題について協議する小委員会は、貿易環境整備セミナーの実施、デジタル原産地証明書、運転免許証の取得手続きなどについて意見交換がなされた 2009 年 4 月の第 2 回会合以降は実施されていない。よってチリ側の制度面におけるビジネス環境上の障壁は低いといえる。資源開発のための日系企業進出だけではなく、チリの充実した EPA/FTA を活用することにより中南米市場への小売りやサービス販売の拠点としてのポテンシャルも高い。

しかしながら、今回の調査で日系企業のチリへの進出をはじめとする日智 EPA の活用を促進するために解決を検討する価値がある課題が確認されている。

### 5.4.1 市場の相互理解

チリを中南米市場への進出の拠点としてとらえた場合、チリ単体の市場を超えて太平洋同盟諸国、そしてその先の中南米市場まで市場規模を拡大することができるため、小売りやサービス業にとって魅力ある進出先となり得る。また、個人所得の高いチリは海外企業による南米進出のテスト市場として魅力がある。日智経済委員会のチリ側主要メンバーからは、「経験則的ではあるが」と前置きしたうえで、「日本企業はチリ企業を買収するよりも、20～30%の資本参加をして共同経営者になるほうが、チリ政府が FTA 締結した 60 か国以上の市場へチリ企業として進出することが可能となるため、中南米における事業展開上のメリットが大きい」という発言もあった。

チリの市場拡大に関するポテンシャルを日本企業に伝える機会を増やすことにより、日本企業のチリ進出を促進することにつながる。JETRO は、様々な支援プログラムで日本企業とチリの橋渡しをしている。JETRO が行なっている効果の高い支援策として、海外のバイヤーを日本に招待した商談会や、チリにおける業種ごとの展示会へのブースの出展、中小企業に対するハンズオンで経営支援を行うシニア人材のアドバイザー派遣事業がある。チリ政府も投資促進を担当する機関がチリの魅力をアピールする活動を展開している。

現在、日本政府は ODA を活用した中小企業などの海外展開支援を積極的に推進しているところであり、JICA が日本で中小企業と接触する際に、チリをはじめとする中南米の経済連携のメリットを紹介することも可能である。

本件は、チリだけではなく太平洋同盟加盟国すべてに共通する課題であるため、広域案件として 5.5 で検討する。

<sup>86</sup> 腐敗、特に汚職に対して取り組んでいる国際的な非政府組織であるトランスペアレンシー・インターナショナルが毎年発表している指数

<sup>87</sup> JETRO 「チリ競争市場」 2013 年 3 月

## 5.4.2 鉱業分野

民間進出企業へのヒアリング調査で聞かれた人材確保や人材教育、水やエネルギーの調達、開発地域へのCSR活動といった課題に対しては、日系進出企業が大手資本ということもあり、民間企業側で適切に対処がなされている。

一方で、鉱山開発事業者として支援できる対象が開発に直接関係のある場所・分野に限られるため、鉱山地域周辺住民に裨益する比較的広範囲の地域開発計画策定や事業実施は、民間企業では困難であり、州政府や国際協力機関による支援ニーズがある。

加えて鉱業プロジェクトに対して閉山計画の提出や履行保証の積み立てなどを義務付けるチリの閉山法が2012年11月11日に施行された。鉱業は将来の閉鎖が前提となっている数少ない産業分野であり、閉山を規制する重要性は閉山作業を鉱山開発の一環として義務付けることにある。また、鉱山会社が事前に閉山計画を立案することで、鉱山の立地する地元コミュニティが将来的な展望を得やすくなるメリットもある。閉山法の施行により、粗鉱生産量10,000t/月を超える鉱山には閉山計画の提出及び履行保証の積立が求められるほか、粗鉱生産量10,000t/月以下の鉱山及び環境影響評価システム対象の探鉱プロジェクトにも簡易手続きが求められており、同法の適用となるプロジェクトは非常に多い<sup>88</sup>。閉山法は、本格運用段階に入ったばかりであり、対応が義務付けられている進出企業側の金銭的負担と閉山計画案の作成などの審査手続きに係る負担が増している。法の運用は一企業だけでノウハウを蓄積することは難しいため、支援の可能性がある。

また、近年チリにおいても銅含有率の高い鉱石を採掘できる鉱山は減少傾向にあり、銅の安定供給に加え、資源の有効活用の観点からも、低品位な鉱石から効率的に銅を製錬する技術や銅の新たな利用方法の開発が日本側とチリ側双方に共通した課題となっている。チリの国営鉱山企業であるコデルコの研究所では、銅製品の基礎技術の開発をしている。また、銅の特徴を応用した製品の例として、銅の殺菌能力を使った医療用器具、鮭の養殖用のいけすに使われるネット（今まではナイロンのネットを使っていたが、銅のほうがコスト安になる）、銅を繊維にまぜて抗菌・防臭効果を高めた靴下などがある。コデルコ、チリ企業、日本企業、日本の研究機関などで官民連携の技術開発、商品開発、市場化を進めるために国際協力機関による支援ニーズがある。

## 5.4.3 農林水産分野

チリに進出した日本の食品加工会社へのヒアリング調査においては、加工工場内の設備や人材教育については日本の本社側の5S・ムダ取りなどのノウハウが活かされている。

日本とチリの各種規制の違い、輸送インフラの整備不足、工場周辺の環境対策などの企業が個別に抱える課題はあるものの、全体としてみると農産物の安定供給と品質向上が最も大きな課題となっている。現在は企業努力で契約農家への栽培技術指導や加工技術の指導が行われている。

今後、チリへの進出を検討する日本の農産物加工会社や農場運営会社にとっては、納品

<sup>88</sup> JOGMEC ホームページ <http://www.jogmec.go.jp/>

先の品質基準をクリアするための技術指導をチリの農業省などが国として取り組む体制があることは進出検討にあたってプラスになる。

チリは南半球で日本と作型が反対であることから、北半球の補完的産地として確立されており、また日本では、チリ産のレモン・オリーブ・アボガドなどの農産品は安心感がありブランド力が高いため、今後も農業生産分野における日本企業のチリへの進出が増えると思定される。進出を検討している企業がチリの農業生産の現場を調査するにあたって、JICA の民間連携ボランティアや BOP ビジネス案件調査などのスキームの活用が考えられる。

水産業においては、近年サケ養殖場におけるウイルス感染や海洋汚染が問題となっているものの、民間企業側で解決できる課題が多く本件調査において課題は見つけられなかった。

#### 5.4.4 再生可能エネルギー分野

ピネウラ大統領は 2011 年 5 月の大統領教書演説で、エネルギー政策の柱は「クリーン、効率性、再生可能エネルギーだ」と述べた。また、(非伝統的) 再生可能エネルギーの利用促進については、2020 年の発電割合を現行の 3%から 20%にするという目標を達成するため、クリーンエネルギーや再生可能エネルギーのパイロット・プロジェクトを多数実施するとともに、研究開発に 8,500 万ドルの資金を割り当てると表明したことなど、チリ国内における省エネ機運が高まっている。チリは水力、地熱、風力などの再生可能エネルギーの宝庫である反面、自国のエネルギー利用は輸入原油と天然ガスに依存している。再生可能エネルギーの利用促進は、チリへのエネルギー供給不安を回避するための最優先課題に位置付けられている。しかし、実行のための研究機関や人材不足などにより技術的基盤や制度構築が弱い。

再生可能エネルギー分野においては、地熱発電は他の自然エネルギー資源と比べて、世界的にみて日本の優位性が高い。世界有数の火山大国である日本は、地熱発電が可能となる蒸気や熱水のポテンシャルは世界第 3 位を誇る。化石資源を含めた開発可能なエネルギー資源としては、日本が資源量で唯一優位性をもつものといっている。しかも、発電関連設備の製造は、日本メーカーが世界で 7 割のシェアを誇る<sup>89</sup>。

本件調査におけるヒアリングではチリ側は再生可能エネルギー分野の投資を積極的に呼びかけていたが、日本の大手商社を中心に進出意欲はあるものの、共通して収益性の面で事業化には慎重な立場をとっていた。チリ政府による補助金などの財政面の支援が少なく収益性の面で事業化を押し進めることが難しい状況である。

日本の官民が連携してチリ側政府や企業に働きかけを強めて、再生可能エネルギー分野のビジネス環境を整備するための政策を拡充させることが、日系民間企業のチリにおける再生可能エネルギー分野への投資インセンティブを高めるための課題であると考えられる。

エネルギー省や経済省産業振興公団 (CORFO) の JICA 帰国研修員は、日本の再生可能エネルギー技術の優位性や、学んだ技術・知識をチリの政策や法整備に役立てている。今

---

<sup>89</sup> 日経ビジネスオンライン 2012 年 5 月 17 日版

後は、チリ政府の政策立案の決定権を持つ政府高官などのキーパーソンへ日本の制度や事業実績を紹介し、再生可能エネルギー分野の投資インセンティブに関する制度構築の働きかけを強化する必要があると考える。

地熱発電以外のチリにおける事業化が有望な再生可能エネルギーとしてウッドペレットがある。石油資源の乏しいチリではガス代や電気代も高く、暖房などにまきも多く用いられているが、近年の環境意識への高まりにより煙害が問題視されていた。それまでチリにおいてユーカリの植林とウッドチップ製造事業を行っていた住友商事が、木材加工工場から排出されるおがくずを活用してウッドペレット事業を始めたのが2006年である<sup>90</sup>。当時チリではウッドペレットに対する認知も市場も無かったが、普及に力を入れたところ、認知度は徐々に上昇し、現在の生産量は年間約2万トンとなり、チリにおける市場シェアは9割にも達している。ゼロから市場そのものを創造してきた、非常に挑戦的なビジネスといえる。

前述の地熱発電やウッドペレット以外にも日本の企業や大学などの研究機関においては、農業・畜産廃棄物や藻類などを原料としたバイオマス発電などの新たな再生可能エネルギーの研究が盛んである。また、国際競争が激しい風力発電や太陽光発電といった分野においても、蓄電池や排熱を利用したコージェネレーションなどの日本の優れた省エネルギー技術と組み合わせたハイブリッド発電システムは日本が比較優位を持っている。エネルギー省などの監督官庁をC/Pとして、日本の大学などの研究者とチリ側の研究者間で共同研究を実施することで、再生可能エネルギー技術の更なる効率化に貢献する可能性があり、その実用化において日本の民間企業の活躍の場が拡大することが期待できる。

#### 5.4.5 防災分野

チリ政府は、2010年3月に発足した新政権の下で、震災を契機に明らかとなった早期警報の課題を改善する取り組みを行なっている。同じく地震大国である日本として、JICAは防災を中心とする環境対策を重点分野として技術協力支援を実施している。チリに進出している日本の大手商社や大手IT事業者も、チリ側で検討が進められている新たな防災情報・早期警報システムへの参画を目指している。日系企業がチリの新たな防災情報・早期警報システム開発に参画するためには、日本が優位性を持つ運用ノウハウを含めたシステムを提供する必要があり、運用ノウハウを持つ気象庁などの日本の公共部門との連携強化が課題となっている。

これまでJICAが行なってきた「津波に強い地域づくり技術の向上に関する研究」や「包括的防災情報システムと早期警報システムに係る基礎情報収集・確認調査」などのプロジェクトの知見と経験を活かして、意思決定者であるチリ中央政府はもとより、地震や津波の研究を行なっている大学などの研究者、防災対策を必要としている地方自治体や地域住民などに対して総合的な国際協力支援を実施することで、チリにおける防災分野での日本のプレゼンスを高めていく必要がある。

---

<sup>90</sup> 住友商事ホームページ「事業紹介 市場そのものを創出したウッドペレット事業」  
[http://www.sumitocorp.co.jp/business\\_overview/life\\_industry/outline17b.html](http://www.sumitocorp.co.jp/business_overview/life_industry/outline17b.html)

#### 5.4.6 水道事業分野

チリは水道事業民営化では最も進んでいるとされる英国をモデルに、1990年代より水道事業民営化を進めており、現在では世界でも稀な完全民営化された市場となっている。

水道事業会社や鉱山開発会社からは、乾燥地域における新たな水源の確保が課題となっているが、三菱商事が鉱山向けに海水淡水化事業に参画するなど民間による取り組みが進んでおり、民間企業が持つ知見やノウハウの提供が期待できる。

最近の環境に対する意識の高まりにより、チリ環境省や州政府による廃棄物や工業排水に対する規制が厳しくなっている。工場などに対する排水処理サービスが新しい事業分野として台頭しつつある。

コンセッション方式による完全民営化がなされているため、チリ政府からの直接的なニーズは高くないものの、海岸地域における災害に強い配管網の構築、排水処理サービスなどの新たな事業展開、などの公共性が高い課題については、JICAが2012年よりベトナムで行なっている民間提案型の国際協力支援事業があり、チリにおいても横展開による同様の支援ができる可能性がある。

#### 5.4.7 日本とチリの中小企業振興

地理的な制約や日本の大手製造業が製造拠点としていないことにより、日本の中堅・中小企業のチリへの進出事例は多くはないが、暖房器具・空調機器メーカーのトヨタミ<sup>91</sup>のように、優れた商品・マーケティングによりチリ国内での販路拡大に成功した企業もある。今後はこれまで日本の大企業中心に事業展開をされている鉱業や農林水産品分野以外の新しい分野においても、日本の中堅・中小企業によるチリへの進出が期待されている。

日本の中小企業のチリへの進出については、新規案件創出のためのきっかけ作りが課題となっている。流通業やサービス業などの業種における中小企業のビジネス・マッチングや進出企業に対するハンズオン支援はJETROの事業領域になるが、チリには環境やエネルギーなどODA事業に適した分野のニーズも多く、単独では進出困難な日本の中小企業がJICAの民間提案型の国際協力支援を活用できる機会は多いと考える。

一方、チリの中小企業振興においては、JICAはチリ側の協力要請のもと2008年よりチリにおける中小企業育成コンサルタントの能力開発・標準化プロジェクトや、チリの公的機関または民間のコンサルタントを対象としたJICA九州の生産性向上に関する研修コースを実施するなどの技術協力支援を行ってきた。

チリの中小企業振興支援については、これまでの協力成果を前提に、創業・ベンチャー支援や農商工連携など最近の日本の政策成果などを参考にしながら、CORFOなどの中小企業支援を統括する機関と支援ニーズの再確認を行うことが必要と考えられる。

また、JICA 帰国研修員からのヒアリングでは、自身の中小企業支援活動やチリにおける中小企業支援制度構築において研修で得た知識が非常に役に立っているなど活発な意見が

<sup>91</sup> 2007年10月にサンティアゴで開催されたExpo Japanにトヨタミが石油ファンヒーターを出展したことがきっかけとなり、トヨタミのチリへの輸出額が急増し、2011年には3,500万ドル以上になった。出所：JETRO「チリ」競争市場」2013年3月

寄せられた<sup>92</sup>。今後のチリにおけるキーパーソンになっていく人材に対しての、生産性向上、再生可能エネルギー、中小企業・地場産業活性化などの研修員受入事業は継続して実施されることが望まれる。

## 5.5 太平洋同盟

### 5.5.1 太平洋同盟に対する広域協力の考え方

本調査は、太平洋同盟加盟国を対象にした JICA の技術協力のあり方、有効な支援内容・方策を検討し、そのうえで広域的な技術協力の可能性を検討し、具体的案件を提案することを目的としている。太平洋同盟に対する広域的な技術協力の可能性を検討するにあたって、広域協力の枠組みを以下のように整理する。

本調査で分析の対象となる課題の種類は、基本的に以下の三種類に分けることができる。

- a. 日本と対象国の二国間の課題
- b. a.の中で太平洋同盟加盟国に共通する課題
- c. 太平洋同盟における国境を越えた課題

また、対象とする課題の特徴として、太平洋同盟加盟国への日本企業の進出および事業拡大にあたっての課題や、加盟国から日本市場への輸出にあたっての課題であることがあげられる。

a.については、本章 5.1 から 5.4 で国別に分析し、第 6 章 6.1 から 6.4 で二国間の技術協力案件として提言する。b.と c.については、本項で広域的な課題として分析し、第 6 章 6.5 で広域的な技術協力案件として提言する。

JICA は、2008 年 3 月発行の「国境を越える課題— 広域協力形成・実施ハンドブック —」で、広域協力の事例を研究し、案件形成や実施にあたっての留意点をまとめている。本ハンドブックから引用した表 5-4 「国境を超える課題のカテゴリー別特徴」で、b.と c.の定義を確認する。

b.は、表 5-4 の「各国共通の課題」に相当し、「問題は一国内で発生・存在しているが（基本的に国境は越えない）、各国で同様の問題が発生しているもの。」である。課題は共通でも、「各国別に技術・取り組みが違っていることがある」。

一方、c.は「地域レベルでの開発イシュー」であり、「域内関係をより緊密にするために、国境を越えて開発・整備するもの」である。

---

<sup>92</sup> 調査団ヒアリングメモ 帰国研修員 2013 年 5 月 2 日



表 5-4 「国境を越える課題」にかかるカテゴリ別特徴

	国境を越える脅威	地域レベルでの開発 イシュー	各国共通の課題	グローバルイシュー
説明	1つの問題が国境を越えて発生・存在しているもの。1つの国の取り組みでは課題の根本的解決は不可能。	域内関係をより緊密にするために、国境を越えて開発・整備するもの。	問題は一国内で発生・存在しているが(基本的に国境は越えない)、各国で同様の問題が発生しているもの。	問題が一定地域の枠を超え、地球全体規模に広がっているもの。
課題例	人畜感染症(ポリオ、HIV/AIDS、鳥インフルエンザ)、国際犯罪(テロ、海賊、麻薬、人身取引)、国際河川・湖沼環境管理	越境インフラ整備、税関強化、地域金融市場整備、経済統合支援	寄生虫対策、農業技術、貧困対策、障害者支援	CO2削減
関係・参加国	課題の解決のためには関係国すべての参加が	必要利害の一致する国々による協力が基本	同様の問題を抱えている国々が参加	世界規模の取り組みが必要(先進国含む)
協力の留意点	地域レベルでは1つの問題であっても、各国内でみると問題の所在が違っていることがある。	整備開発による国境を越えた社会的影響に配慮する必要がある。	各国別に技術・取り組みが違っていることがある。	世界的な取り組み枠組みを前提に。

出所：JICA国際協力総合研修所「国境を越える課題— 広域協力形成・実施ハンドブック —」2008年3月（表中の網掛けは調査団による）

## 5.5.2 太平洋同盟加盟国に共通する課題

調査対象 4 か国の国別分析を通じて確認された各国の課題のなかから、共通課題について検討する。

以下の表 5-5 に、4 か国の課題と提言を分野別にまとめた。課題は、大きく次の 5 分野に分けられた。

- a. EPA の活用
- b. 日系企業の管理職人材需要
- c. 日系企業の技術職人材需要
- d. 日系企業のビジネス拡大支援
- e. 相手国の課題解決によるビジネスチャンスへの日系企業参入支援

それぞれの分野で、複数国に共通する課題は網掛けをした。共通する課題に関する背景や内容を以下に説明する。

表 5-5 課題と提言一覧

分野	メキシコ		コロンビア		ペルー		チリ	
	課題	提言	課題	提言	課題	提言	課題	提言
経済連携協定の活用			市場の相互理解促進		市場の相互理解促進		市場の相互理解促進	
			貿易投資促進における人材育成	貿易投資促進担当機関職員能力強化				
	許認可手続き、ビジネス情報	(JETROビジネス環境委員会の継続対応)	制度、許認可手続き	(EPA締結後ビジネス環境委員会の活動に期待)				
			日本市場向け非伝統的農産物の輸出振興	輸出農産物の市場化調査 製品の調査	日本への農産品加工食品輸出支援	輸出農産品開発と販路開拓支援	農産物の品質向上と供給安定化	仕入先農家に対する営農技術改善指導 小規模農家と連携するBOPビジネス案件調査
日系企業の人材育成	製造業における人材育成	製造業における中間管理職人材育成	中間管理職、専門職、上級技術者の不足	中小企業支援機関職員の能力強化	技術職・営業職における管理職不足	日本人の片腕となる管理職人材育成		
日系企業の人材育成	裾野産業育成	金型村構想の市場調査とビジネスモデル調査	製造業における整備士人材育成	製造業における自動車、二輪車整備士育成	農水産業加工技術の向上	食品加工技術指導者育成		
					中小企業の企業内物流改善	中小企業の物流指導員能力強化研修		
日系企業のビジネス拡大支援	医療機器市場開拓	官民連携の研修スキーム活用による医療機器市場の開拓支援	医療機器市場開拓	官民連携の研修スキーム活用による医療機器市場の開拓支援				
					地域と共存する鉱山開発	鉱山開発地域の地域開発計画策定支援	鉱山開発地域における住民主体の地域開発計画策定調査	
						閉山法への対応	銅の特性を活かした新たな技術の共同研究	
						銅の製錬、加工技術開発	閉山法による影響や対処法についてのガイドラインの作成や研修	

分野	メキシコ		コロンビア		ペルー		チリ	
	課題	提言	課題	提言	課題	提言	課題	提言
相手国の課題解決によるビジネスチャンスへの日系企業参入支援			オイルパームの活用と製品開発	オイルパームの有効活用と派生製品調査	未整備のコールドチェーン	農水産品の輸出競争力強化のためのコールドチェーン整備計画基礎調査	エネルギー分野の投資インセンティブ	日本の技術・制度の紹介 新たなエネルギー源の開発における共同研究
							国家防災情報・早期警報システム的设计と運用にかかわる技術支援 専門家派遣	日本の防災制度・技術紹介 セミナー及び本邦研修
							運用ノウハウを持つ気象庁などの日本の公共部門との連携強化	被災の恐れの高い地方における官民共同の地域防災組織形成プロジェクト
							海水淡水化	
						民間提案型事業	海岸地域における災害に強く耐久性の高い水道管・管網の構築に係る技術支援 排水対策事業などを行おうとする企業に対する海外投融資	

表 5-5 の「経済連携協定の活用」分野で加盟国に共通する課題は、以下のとおりである。

● 「市場の相互理解促進及び日本との貿易投資促進活動の活性化」

コロンビア、ペルー、チリでこの課題が確認された。特にコロンビアは、日本との EPA 締結を控えているため、貿易投資促進機関（PROEXPORT）は、日本とコロンビアで相互に市場について理解を深める必要を強く認識している。メキシコへは、すでに多くの日本企業が進出しているためか、日本に関する理解不足のコメントは、ほぼなかった。支援内容としては、日本との貿易投資促進に必要な日本市場の特徴や必要な手続や基準、日本の消費者の嗜好などについての研修や専門家による指導が考えられる。

対象は、各国の貿易投資促進機関職員に加え、在日大使館担当官など日本で直接企業と接触する人材の参加も重要である。ペルーの例では、日本で投資促進のアレンジをするのは在日ペルー大使館員だが、日本企業に関する情報不足により適切な企業を選ぶのが難しいというコメントがあった。

日本側の貿易投資促進窓口は JETRO である。本件についても、貿易投資促進の直接的な取り組みは JETRO がその役割を担うため、PROEXPORT の組織強化の取り組みなど JICA が行える支援内容を見極めながら連携方法を確立し、課題解決に貢献することが求められる。

● 「日本市場向け農産品・加工食品の商品開発と輸出振興」

日本への食品輸出の実績があるからか、メキシコ、チリからは現地調査で本分野へのニーズは聞かれなかったが、コロンビア、ペルーからは関係機関からのヒアリングにより、強いニーズが確認された。特にコロンビアでは、日本との EPA 締結を目前にしていることもあり、日本市場への農産品・加工品などの輸出振興に一段と関心が高まっている。ペルーでも、これまで JETRO と JICA が一村一品運動の導入を支援する中で、輸出農産品候補を選考し、日本の輸入基準を満たすことを確認した製品もあるが輸出には至っていない。

いずれも、現状では、日本市場に売り込むことができる競争力の強い農産品が特定されていないため、コロンビア、ペルー両国ともに、まずは輸出産品の特定にかかる調査から始める必要があるだろう。その上で、本格的な輸出振興に向けては、製品開発、品質向上、加工、販路開拓、輸出手続きなどの各プロセスへ一連の支援を展開することが求められる。輸出振興のための直接的な取り組みは JETRO がその役割を担うため、農産品の開発や、産品加工にかかる技術の移転など、JICA が行える支援内容を見極めながら連携し、課題解決に貢献することが求められる。

表 5-5 の「日系企業の管理職人材需要」分野で加盟国に共通する課題は、以下のとおりである。

● 「製造業などの中間管理職の不足」

日系企業の事業拡大のために解決が望まれる課題であり、チリを除く 3 か国に共通した課題である。現場労働者チームを指導し、事業計画に則った活動を維持し、品質管理もできる中間管理職が不足すると、人材育成や事業拡大に支障が出る。技術と経営と事業管理を研修するコースはないため、カリキュラム設定から始める必要がある。メキシコでこれまで日系進出企業支援に位置づけられるプロジェクトが実施されているので、ソフト面のカリキュラムや指導方法や教訓を参考にできる可能性がある（プロジェクトの内容は 4.1.3 参照）。

アフリカへ進出する企業も類似の課題に直面しており、以下の参考資料によると、日本政府は今後 3 万人のアフリカの産業人材を育成し、日系企業などで雇用する計画を発表した。この政策で実施される企業ニーズのヒアリングやカリキュラムの策定は、本課題と類似性が高いため、参考になると思われる。

参考資料： 首相「アフリカ支援へ人材育成に力」 2013/6/1 日経新聞電子版

安倍晋三首相は1日に横浜市で開幕した第5回アフリカ開発会議（TICAD）の開会式で、日本企業の投資拡大を支援するため、アフリカの産業人材の育成に力を入れる方針を打ち出した。日本企業の経営を理解する人材を増やし、中国や欧州と比べ遅れている事業展開を後押しする。

首相は演説で「アフリカ支援のやり方は一新しなければならない」と強調したうえで「力を発揮したい分野」として人材育成を挙げた。カギを握るのは日本企業の経営手法などを知り、アフリカとの橋渡し役になれる人材。現地に進出した日本企業の需要に応えることのできる「産業人材」を3万人育てる計画だ。

日本はこれまでも国際協力機構（JICA）がアフリカから研修員を受け入れるなど、人材交流に力を入れてきた。ただ最近では中国をはじめとして各国が人材育成によるアフリカとの関係強化に注目しており、日本も支援を拡充することが必要になっていた。

政府は今後、「日本企業の需要を細かくヒアリングして育成方針を決める」（外務省幹部）ことにより、現地での事業展開で即戦力となる人材を増やす考えだ。

アフリカでは中国や欧州の企業の進出が進んでいる。2011年の対アフリカ直接投資額ではフランスの58億ドル、中国の31.7億ドルに大きく水をあけられ、日本は4.6億ドルにとどまっている。

参考資料：アフリカ人材育成:政府、留学生5年で1000人受け入れ

毎日新聞 2013年05月25日 02時30分

政府は6月1日から横浜市で開く第5回アフリカ開発会議（TICAD5）で、官民が協力してアフリカ諸国の人材を育成する「日アフリカ官民連携人材育成構想」（仮称）を打ち出す方針を固めた。今後5年間で現地の若者1000人を留学生として日本に迎え、卒業後に日本企業で雇用する。官民連携による途上国の人材育成は初めての試み。これに必要な約100億円の支援を安倍晋三首相が表明する予定だ。

この構想は外務、経済産業、文部科学の各省と現地の日本企業、国際協力機構（JICA）を中心に運営。人材育成センターを現地に10カ所設け、研修者から毎年200人を選び、日本の大学・大学院に現地の若者を留学させ、企業インターンも実施する。

その後、日本企業の現地支社か、日本国内で雇う予定。留学生には、農業技術や投資環境の整備に必要な法制度などを学んでもらうことを想定している。

これまでの新興国向けの人材育成支援は、円借款などを活用した政府主導の研修生受け入れや、技術者派遣が中心だった。現地の優秀な人材を確保して日本企業のアフリカ進出を後押しし、アフリカの経済成長の勢いを取り込むとともに、人材ネットワークを築き、関係強化を図る狙いがある。政府はこの構想を含め今後5年間でアフリカの人材約3万人を育成する方針だ。

表 5-5 の「日系企業のビジネス拡大支援」分野で加盟国に共通する課題は、以下のとおりである。

● 「高性能な医療機器の導入による医療水準の向上」

JICA と日本企業の官民連携で実施された本邦研修である、メキシコ人医師を対象にしたカテーテルを使った手術トレーニング事業に対しては、メキシコでは継続の、コロンビアでは新規開催の、ニーズが確認された。複数の医療関係企業が連携して、日本の高度な医療機器やサービスの研修を現地の医師に対して実施することにより、中南米における日本の医療機器分野における技術を世界に発信、提供するとともに、地域の医療レベルの向上に寄与する。

### 5.5.3 太平洋同盟において国境を越えた課題

太平洋同盟の運営は、年に一度持ち回りで交代する議長国<sup>93</sup>、各国の外務大臣と貿易担当大臣から成る「閣僚審議会」、次官級の「高級事務レベルグループ」、個別交渉テーマ別の「作業部会」によって行われている。今のところ、加盟国が担当を分担しながら同盟としての機能を維持しており、固定的な組織や常設の事務局は設置されていない。

作業部会では、貿易・統合、資本・サービス、人の移動、国際協力などテーマ別に交渉を進めている。ここで決めることが太平洋同盟の基盤となっていくため、作業部会は太平洋同盟の核となる実務組織といえる。

太平洋同盟における国境を越えた課題について太平洋同盟として処理するそれぞれの作業部会の活動方法や運営上の課題、支援ニーズなど、今後詳細な確認が必要であるが、以下の作業部会で、日本の知見が役に立つ可能性がある。

国際協力の作業部会で実施している「中小企業の競争力促進プログラム (Proyecto “Sinergia entre los países de la Alianza del Pacífico para el mejoramiento de la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas”）」では、以下の5つのテーマについて加盟国間でグッドプラクティスを共有することを目的にしている。

1. 中小企業の競争力促進のためのツールの特定
2. 競争力を促進させる対象となる業種や企業の選定
3. 中小零細企業のモニタリング評価方法の構築
4. 中小零細企業の融資プログラム
5. 中小企業からの輸出可能な国や製品の情報を提供するホームページの作成

幹事国のペルーと詳細の確認が必要である。日本の中小企業政策や JICA がこれまで蓄積してきた中小企業支援にも、提供できる知見がある。たとえば、融資プログラムの一例で、日本政策金融公庫が実施しているマル経融資（経営改善貸付）は、融資と技術協力を組み合わせ、中小企業が投資による成長を支援する制度で、上記の5つのテーマに関連する。

国境を越えた課題に対する広域支援を地域機関と連携して実施する例として、アジアでは東南アジア諸国連合 (ASEAN: Association of South - East Asian Nations) が、中米では中米統合機構 (SICA : Sistema de la Integración Centroamericana) があげられる。

JICA の東南アジア地域支援の考え方は、1.各国における支援の重点化と格差是正、2.成

<sup>93</sup> ジェトロ「ジェトロセンサー」2013年5月号

長を実現するための域内共通課題への取組、3.地域全体での地球規模課題への取り組み、の3つが柱になっている。そのなかで、2015年のASEAN共同体を実現するための重要なプロセスとして、物理的、制度的、人的連結性を謳った「ASEAN 連結性マスタープラン」を、日本の官民で形成する「ASEAN 連結性支援タスクフォース」のメンバーとして支援している。<sup>94</sup>

国境を越えた課題について、ASEANがJICAの支援で取り組んでいる事例として、「アセアン工学系高等教育ネットワーク (SEED-Net)」がある。ASEAN諸国の持続的な経済発展を支える工学系人材育成のため、2001年4月に日本政府の提唱で設立されたASEAN10カ国の工学系のトップ19大学によって構成されるネットワークである。JICAの支援は、2003年からのフェーズ1を経て、現在、フェーズ2(2008年3月～2013年3月)が実施されている。フェーズ1では教員の資格向上、大学院プログラムの改善、退学観念とワーク強化を実施し、フェーズ2ではネットワークの強化やネットワーク外への貢献につながる活動を実施している<sup>95</sup>。

SICAは、エルサルバドルの事務総局(SG-SICA)が常設の調整組織として機能している。JICAは、地域統合に資する広域協力実施支援を目的に、SICA事務総局へ専門家を派遣しており、テーマ別の専門機関が、広域プロジェクトのカウンターパートとなっている。たとえば、防災の専門機関であるCEPREDENACをカウンターパートとして「中米広域防災能力向上プロジェクト"BOSAI"」が実施された。

日本政府と中米各国の間では、1995年の日・中米外相会談を経て、年次政策協議の場として『日本・中米「対話と協力」フォーラム』が設置され、このフォーラムを通じて日本の広域協力が中米側より要請されるようになった。

今後、「太平洋同盟における国境を超える課題」について支援を検討するにあたっては、二国間の案件形成で確認された課題を出発点として太平洋同盟という枠組みを適用する方法や、太平洋同盟との対話を設定し、国境を超える課題を確認する方法が考えられる。

---

<sup>94</sup> JICA「JICAのASEAN地域協力」2012年11月

<sup>95</sup> JICAウェブサイト 「JICAの事例紹介」<http://www.jica.go.jp/activities/issues/ssc/case/01.html>

## 第6章 国際協力に関する提言

### 6.1 メキシコ

#### 6.1.1 製造業における管理職人材育成

人材育成に関する様々なニーズが確認された中で、現場でワーカーを指導するリーダークラスの人材不足は多くの企業に共通している。現状を分析し、生産と品質を管理し、顧客の求める製品品質を実現し、担当部門の事業の計画立案と管理を行うことができる管理者人材の育成ニーズは高い。現在、メキシコで実施中のプロジェクトや、これまで実施した産業人材育成プロジェクトと補完し合う管理職人材育成プログラムが求められている。

目的	製造業の日系企業が人材確保に苦労している、「技術」と「経営」の両方を理解し現場のマネージメントが行える管理職クラスの人材を育成し、日系企業の人材不足と雇用のミスマッチを解消する。
カウンターパート機関	グアナファト州立職業訓練所 (IECA: Instituto Estatal de Capacitacion) を候補とする
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● メキシコでこれまで実施してきた産業人材育成プロジェクトの協力実績を活かして、進出日系企業が必要とする、技術とマネージメントを組み合わせた管理職人材育成の新しいカリキュラム案を検討し、実施できる指導機関を選定、育成プログラムを構築する。</li> <li>● 日本の社会人用ビジネス教材（例、中小企業診断士試験用教材など）を使用して育成する。</li> <li>● 他の地域や機関への展開を促進する。</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	詳細調査のための専門家派遣 技術協力プロジェクト 3年
日本側の投入	社会人教育に知見がある専門家またはコンサルタント

#### 6.1.2 民間連携による「金型村」事業調査支援

製造業の裾野産業のなかでも、特にプラスチック材料の金型産業の人材育成ニーズが高い。日系進出企業の競争力強化と不足している人材育成のために、需要がある地域で企業集積による「金型村」を立ち上げる構想が検討されている。日系の金型産業振興と人材育成のため、「金型村」構想の実現を支援する。

目的	金型業の人材育成と産業の集積化を支援する。
カウンターパート機関	該当せず
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● メキシコにおける金型産業の動向、金型村ビジネスモデルの実現可能性、金型人材育成における官民連携の可能性など、事業計画策定</li> </ul>



	<p>に必要な調査の実施を支援する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 採択された場合、JICA「プラスチック成形技術人材育成プロジェクト」のC/Pである国立職業技術活性化センター（CNAD）や、JICA「プレス加工技術向上プロジェクト」のC/Pである産業技術開発センター（CIDESI）、グアナフアト州持続的経済開発局自動車サプライチェーン部などからの情報収集や意見交換について側面支援する。</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	<p>案件化調査、中小企業連携促進基礎調査（F/S 支援）</p> <p>1年程度</p> <p>（類似の案件として、H24年度外務省委託事業「案件化調査」として、「ベトナム金型産業・人材育成調査」が採択されている。）</p>

### 6.1.3 官民連携の研修スキームによる医療機器市場の開拓支援

中南米市場における日本製品の優位性を確立する努力が日系企業により続けられている。JICAの支援で実施されたテルモ社のカテーテル研修プログラムは、日本製医療機器の品質の高さや信頼性をアピールできた評価の高い研修であるため継続のニーズがある。テルモ社に限らず幅広い医療機器メーカーが参加することで、医療分野全体の技術向上に貢献する。

目的	日本の医療機器の品質の高さと日本の医療システムの先進性を、メキシコ人医師に理解してもらう機会を提供することにより、その後の医療機器の販売普及と、メキシコの医療レベル向上に貢献する。
カウンターパート機関	メキシコ厚生省
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● メキシコ人医師を対象にして、カテーテルを始め、日本製医療機器を使用した本邦研修を実施する。</li> <li>● 複数の日系医療機器メーカーが連携することにより、さまざまな医療機器や医療システムを広く学ぶことができる研修内容にする。</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	官民連携による研修 1か月程度
日本側の投入	医療機器製造企業、研修医療施設、医師

## 6.2 コロンビア

### 6.2.1 貿易投資促進における人材育成

日コ EPA の締結を控え、コロンビアにおける日系企業や日本市場への関心が高まっている。両国の相互理解を促進するためには、貿易投資促進を担当する PROEXPORT の組織能

力の強化と日本に関する理解を促進する活動の活性化が求められる。

目的	貿易投資促進を担当する人材の能力を強化することにより、 <b>PROEXPROT</b> が両国の企業のニーズに的確に応えることができるようになり、両国間の貿易投資が促進される。
カウンターパート機関	<b>PROEXPORT</b>
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 貿易実務知識、日本市場、製品開発、マーケティングの基礎知識の講義を計画し実施する。</li> <li>● 非伝統的輸出品目を選び、日本への輸出プロセスに関して専門家による OJT を行う。</li> <li>● コロンビア国内に日本デスクまたは担当者窓口を開設する。</li> <li>● 日本市場におけるコロンビアのビジネスチャンスに関するセミナーを実施する</li> <li>● 世界中の食品・飲料が出展され、食品業界のビジネス拡大支援と最新のトレンドが分かる <b>FOODEX JAPAN</b> への参加を支援する。</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	技術協力プロジェクト 3年
日本側の投入	貿易実務・輸出入の業務経験と知見がある専門家

## 6.2.2 中小企業振興における人材育成

**BANCOLDEX** や中小企業支援機関など、中小企業の生産性と競争力の向上を目的とする PTP に従事する人材の指導能力を強化し、コロンビアの中小企業の抱える問題が、より実践的な形で解決されようにする。これにより進出日系企業の現地調達部品の品質向上やより優秀な人材の獲得に間接的に寄与する。

目的	中小企業支援人材の能力強化により、コロンビア中小企業のイノベーションが促進され、生産性、競争力が向上する。間接的に進出日系企業の現地調達部品や雇用する人材の質が向上する。
カウンターパート機関	<b>BANCOLDEX</b> と連携してプログラムを実施する機関
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中小企業診断・支援に必要な知識、手法、5S、KAIZEN などの基礎知識の指導プログラムを立案する。</li> <li>● 企業診断実習により、実践力を指導する。</li> <li>● 非伝統的輸出品目を選び、日本の中小企業のイノベーション成功事例を活用し製品開発、マーケティングなどを実習する。日本の中小企業の持つイノベーションのヒントを多く提供する。</li> <li>● 国別研修「品質管理・改善」をカウンターパート研修として活用し、帰国研修員のフォローアップをプロジェクトの活動として行う。</li> </ul>
想定されるス	技術協力プロジェクト

キーム、期間	3年
日本側の投入	日系進出企業の課題解決、現地人材育成の経験と知見がある専門家、中小企業支援人材育成の経験と知見がある専門家

### 6.2.3 製造業における自動車・二輪車整備士育成

コロンビアでは、自動車メーカー間の競争が激化しており、サービスが差別化の重要な要素になってきている。今後はさらに質の高い整備士の育成ニーズが増加することが予想される。SENA とメーカーが連携して修理トレーニングコースの立ち上げと運用をすることで、育成レベルの向上と育成人数の増加が期待できる。

目的	SENA の自動車、二輪車の整備プログラムを企業ニーズに対応したものに改善し、各社のトレーニングコースと連携することにより、日系企業の事業拡大のボトルネックになり得る整備士不足を解消する。また、職業能力開発と雇用のマッチングを図る。
カウンターパート機関	SENA
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自動車、二輪車整備士の基礎トレーニングを SENNA のインストラクターに対して行う。</li> <li>● SENNA の基礎トレーニングと連携して各社ごとに必要な追加のトレーニングプログラムを作り実施する。コースのレベルに合わせて、資格級などの証明書の発行も検討する。</li> <li>● SENNA のインストラクターを実務研修で指導し、現地のニーズに合ったコースのマニュアルを作成し持続性を確保する。</li> <li>● SENNA の地方校へプログラムを展開する。</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	シニアボランティアまたは民間連携ボランティア 2年
日本側の投入	日本メーカーの自動車整備技術を理解した、日系進出企業社員やOBなどの人材

### 6.2.4 官民連携の研修スキームによる医療機器市場の開拓支援

日本製医療機器は、品質は高いが中南米においての認知度が低く、今後のシェア拡大に向けた取り組みが期待されている。メキシコで実施された JICA とテルモ社によるカテーテル研修プログラムの評価が高く、コロンビア人医師を対象とした同様の研修について日系企業から要望がある。

目的	日本製医療機器の高い品質や信頼性をコロンビア人医師が理解する機会を提供し、その後の医療機器の販売普及につなげる。またコロンビアの医療レベルの向上に貢献する。
カウンターパート	コロンビア厚生省

一ト機関	
活動概要	● コロンビア人医師を対象にして、カテーテル手術等、日本製医療機器を使用した治療技術向上のための研修を日本で実施する。
想定されるスキーム、期間	官民連携による研修 1か月
日本側の投入	医療機器製造企業、研修医療施設、医師

### 6.2.5 オイルパームの活用と製品開発

コロンビア政府が優先産業として取り組んでいるパームオイルの増産を、派生商品の選択肢を広げることで支援する。農村部における雇用創出や収入源の確保にも貢献する。

目的	オイルパームの派生製品やバイオマスとしての利用を調査することにより、オイルパームの植林を促進し、派生製品の開発により起業や雇用創出に貢献する
カウンターパート機関	PROEXPORT 農業省
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 東南アジアでの豊富な派生製品としての利用例（バイオマス、家具、建築材料、民芸品、ベッドマットなど）を参考にコロンビアでの製品化の企画調査を行う。</li> <li>● 食品添加、工業用など、バイオ燃料以外のパームオイルの使用可能性を調査する。</li> <li>● パームオイル生産先進国のマレーシア、インドネシア、タイなどで、栽培と加工における生産性の向上や品質管理技術、抽油後の残存物の熱燃料への活用などの研修を行う。</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	専門家派遣、民間提案型普及・実証事業、国別研修など 1年
日本側の投入	オイルパームの製品化、バイオマス燃料、BOP ビジネスに知見のある専門家

### 6.2.6 農業分野における輸出商品と市場化調査

PROEXPORT は、コーヒー豆、生花以外にも非伝統的農産物の輸出産品を開発し、日コEPA 締結後には日本市場への輸出を拡大したい意向がある。

目的	コロンビアから日本市場への輸出促進と、コロンビアへの進出を検討する日本企業へのコロンビアの農業、農産品生産に関する理解を促進する。
カウンターパート機関	PROEXPORT
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 日本への輸出に適した非伝統的輸出農産物についての調査を行う。</li> <li>● 農産品の加工技術レベルの調査を行う。</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 日本へ輸出する際にクリアにすべき安全・衛生基準などの調査を行う。</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	専門家派遣 2か月
日本側の投入	日本の消費者動向と日本の農産品輸入に関する技術基準に知見がある専門家、コロンビアの農業生産と農産品加工に知見がある専門家

### 6.3 ペルー

#### 6.3.1 産業人材育成①「日系企業向け管理職人材育成」

ペルーでは個々人の専門性を重視する考え方が強く、日本人経営者の片腕となるような管理職が育ちにくく、日系企業が必要とする技術職・営業職におけるリーダー人材が不足している。日系企業の事業拡大や進出促進のためには、日系企業の人材ニーズにあった管理職人材の育成・確保が課題である。

目的	日系企業のニーズに合ったスキルを育成する管理職人材養成コースを開設し、日系企業の人材不足を解消する。日系企業のペルー進出にあたっての課題である人材不足を軽減する。
カウンターパート機関	教育省産業労働訓練機関（SENATI: Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial）
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 日系企業の管理職人材に求められる能力を調査する</li> <li>● SENATI に上記の養成のための新講座を開設する。現在 SENATI では、工場長の養成コースとして 3 年のプロフェッショナル・コース NO.34 で会社経営の講座と実習を運営しているので参考にする。さらに短期間の事務系管理職養成コース、海外事業部門リーダー養成コースなどの新設を支援することが考えられる。（期間 1 年）</li> <li>● 専門家により SENATI の講師へ TOT 研修を行い、管理職人材育成技術を移転する。</li> </ul>
想定されるスキーム・期間	技術協力プロジェクト（6.3.2 と組み合わせる） 3 年
日本側の投入内容	日系進出企業の課題解決、現地人材育成の経験と知見がある専門家、中小企業支援人材育成の経験と知見がある専門家

#### 6.3.2 産業人材育成②「食品加工技術指導者育成」

農産品加工の現場においても、生産から輸出までの品質管理とマネジメントができ、ワーカーを束ねるマネジメントができる人材が不足している。特に、輸出を増やすためには、日本の進んだ食品加工技術を持つ現場技術者を育て、加工品の品質を上げる必要がある。

目的	日本市場の基準を満たす冷凍・包装などの食品加工技術の指導者を育成し、日系企業やペルー企業の輸出を支援する。
カウンターパート機関	教育省産業労働訓練機関（SENATI: Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial）
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● SENATI で日本市場の基準を満たす冷凍や包装の技術について技術講座・実務講座を開設する。</li> <li>● 専門家が SENATI の講師へ TOT 研修を行い、実務者への指導技術を移転する。</li> <li>● 技術実習は、現地の食品加工工場や進出日系企業の工場で行う。</li> </ul>
想定されるスキーム・期間	技術協力プロジェクト（6.3.1 と組み合わせる） 3年
日本側の投入内容	輸出に関する冷凍・包装技術の技術と知見がある専門家、中小企業支援人材育成の経験と知見がある専門家

### 6.3.3 産業人材育成③「中小企業の物流指導員能力強化研修」

JICA 帰国研修員が、研修の成果を活かして中小企業で企業内物流の効率化の支援プログラムを実施している。CITE の JICA 帰国研修員を生かして、中小企業の物流改善指導人材のレベルアップと増員を行い、日系企業およびその取引先である中小企業の生産性向上に貢献する。

目的	CITE 職員が物流における生産性向上に関する専門的な知識を身に付け、日系企業およびその取引先である中小企業の実業性向上、競争力強化に貢献する。
カウンターパート機関	生産省技術革新センター（CITE:Centro de Innovación Tecnológica）
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 現在、CITE で、5S や KAIZEN に関する JICA 研修の成果を生かして中小企業に物流改善を指導している CITE の職員から指導者候補を選考する。</li> <li>● 選考された職員を対象に、本邦研修を実施する。</li> <li>● 本邦研修では、物流改善の専門的な知識を研修する。</li> <li>● 参加者は、既存の中小企業物流改善プログラムを改善する。</li> <li>● 帰国後に、改訂されたプログラムを実施するにあたって専門家が指導し、プログラムを完成させる。</li> </ul>
想定されるスキーム・期間	国別本邦研修または第三国研修 2 か月、専門家派遣 3 か月
日本側の投入内容	本邦における物流改善講座、企業見学、指導実習ができるコンサルタントと受け入れ企業

### 6.3.4 輸出農産品開発と販路開拓支援

これまでに JETRO や JICA が支援してきた輸出用の農産品開発支援を通じて、ペルー側の生産者や企業かが抱える課題や、有望な製品について確認できた。これらの製品とペルー政府が輸出を促進している非伝統農産品に対して、産品開発から輸出が軌道に乗るまでの支援が期待されている。

目的	輸出に関わる商品開発、生産、品質改善、販路開拓など異なる組織によるカウンターパートチームを形成し、輸出振興のノウハウを蓄積する。
カウンターパート機関	貿易観光省、大使館商務部 (PromPeru)、農業省など。
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 一村一品や戦略的輸出産品から日本市場で需要がある産品を選択する</li> <li>● 輸出商品の開発に当たって、日本人の嗜好や、販路、宣伝販促などのマーケティングの実務者を育成する。マーケティングについては、国際化された企業へのインターンシップの可能性を検討する。</li> <li>● 農作物の生産において、施肥・種苗・除草、除害虫から収穫に至るまで日本の先進的農業法人の事例を指導に生かす。農業作業のマニュアル化とそれに基づく日々の工夫を生産者間で共有する仕組みを作る。</li> <li>● プロセスを通じて得た教訓を、日本市場への輸出マニュアルとしてまとめる。</li> <li>● 現地政府・農業者に裨益するだけでなく、日本の企業とのビジネスマッチングも行う。</li> </ul>
想定されるスキーム・期間	<p>専門家派遣</p> <p>日本への輸出産品を開拓したい日系企業からの民間連携ボランティア</p> <p>2年</p>
日本側の投入内容	産品開発、生産指導、加工指導、物流、日本市場のマーケティングなどの専門家によるコンサルタントチーム

### 6.3.5 農水産品物流のためのコールドチェーン整備計画調査

コールドチェーンが未整備なため、中小企業の生鮮農水産品や加工品を輸出する場合に産地から船積までの低温物流が確保できず、製品の品質・衛生基準の維持に限界がある。中小企業の場合、コールドチェーンなどのロジスティクス整備は、一社で対応するのは難しい。日本の先進的な知見をもつ専門家による物流整備政策への提言は、今後のペルー政府による整備事業の基盤となり得る。

目的	生鮮農産品や要冷蔵の加工品の輸出を拡大するために必要な国内のコールドチェーン整備計画立案にあたって基礎的な情報を整備する。港湾や幹線道路、保冷倉庫などを含めたコールドチェーン整備のために必要な
----	--

	リソースを確認し、今後のプロセスや予算規模を具体化する。
カウンターパート機関	運輸通信省
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ペルー国内の物流を、陸路と海運に渡り、現状を確認する。</li> <li>● 農産物輸出市場の動向を、調査する。</li> <li>● 農産物輸出にかかる物流コストを試算する。</li> <li>● ペルーで導入が必要なコールドチェーンの要素技術、その設計、設備仕様について調査する。</li> <li>● コールドチェーンの整備計画を策定する。</li> <li>● コールドチェーン整備の為のコスト試算を行う。</li> </ul>
想定されるスキーム・期間	開発調査型技術協力プロジェクト 1年
日本側の投入内容	農産品物流とコールドチェーン設計、産業政策支援の経験と知識があるコンサルタントチーム

### 6.3.6 鉱山開発地域の地域開発計画策定支援

鉱山開発地域の住民支援には、総合的に教育・医療や農業を含む広範囲にわたる地域開発が必要である。日系企業は地域貢献活動をしているが、調査では、その活動による地域への貢献が、地域住民に伝わりにくいことが課題として挙げられた。

目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 鉱山地域の総合的村落開発マスタープランの作成を通じて、住民の鉱山開発に関する理解を深め、環境インパクトと社会インパクトを考慮した住民の生活と鉱山開発の共存の方策を具体化するとともに、日系鉱山会社と先住民コミュニティが WIN-WIN の関係で共存することで、鉱山開発事業の継続・拡大と、他の分野を含めた進出日系企業のイメージアップを図る。</li> </ul>
カウンターパート機関	鉱山省、州政府
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 鉱山地域住民の現状調査を行い、地域住民のニーズ、即ち、農産物の市場販売のノウハウ獲得（生産と収入の増加）、地域行政の住民福祉の為の能力強化、住民の個人レベルの能力強化（中等教育内容の改善）などの仮説を検証する。（注：調査方法は、2009年 JICA「中央アンデス地方における貧困農家のための地方開発及び能力強化調査」を参考とする。）</li> <li>● 地域住民のニーズを明確化して、活動の柱を選択し、相対的な地域開発計画を策定する。</li> <li>● 計画策定に当たっては、住民参加型で鉱山地域開発における課題の抽出を行い、それを基に関係者（住民、行政、企業[経営者、従業員]）の鉱山事業に対する理解を深める為の巡回セミナーを行う。（注：巡</li> </ul>



	<p>回セミナーは、オーストラリアのクイーンズランド大学の教授による、地域住民との社会的・文化的な摩擦を予防する事を目的としたセミナーの事例を参考にする。)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 資金協力については、日系進出企業の CSR 活動と ODA で活用可能なスキームを組み合わせ、住民のニーズに応えるインフラの改善を支援する。</li> </ul>
想定されるスキーム・期間	<p>開発調査型技術協力プロジェクト</p> <p>資金協力</p> <p>2 年</p>
日本側の投入内容	<p>住民参加型地域開発計画策定や、インフラ整備などの開発案件における住民支援の経験と知識があるコンサルタントチームや大学、NGO</p>

## 6.4 チリ

### 6.4.1 鉱業分野における民間連携

鉱山開発事業者として支援できる対象は基本的には開発鉱業に関連性の高い場所・分野に限られるため、住民主体による地域全体の開発計画の策定支援が求められている。

また、銅製品を研究開発している企業の新たなビジネスチャンスの創出や、本格運用段階に入ったばかりの閉山法への対処法においても、これまでの JICA の協力実績を活かした支援が期待できる。

#### (1) 鉱山開発地域における住民主体の地域開発計画策定調査

目的	<p>鉱山事業と地域行政、住民が協働で開発を実施するための地域開発計画を策定する。</p>
カウンターパート機関	<p>日系企業が開発事業を行なっている大規模鉱山がある地域の州政府など</p>
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 日系企業が操業を行なっている地域全体の開発支援ニーズの調査を行う。</li> <li>● 地域のニーズに基づいた道路・港湾・電力・水などの周辺インフラの整備計画、病院・学校など地域コミュニティの整備計画、鉱山周辺の地域振興など、ハード・ソフト両面における計画策定と事業実施による支援の可能性を検討する。</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	<p>開発調査型技術プロジェクト</p> <p>1 年程度</p>
日本側の投入	<p>鉱山地域の社会的経済的地域開発の知見がある専門家またはコンサルタント</p>

(2) 銅の特性を活かした新たな技術の共同研究

目的	商品の市場化に結びつけられるような銅の特性を活かした新たな技術の共同研究を行い、チリの主要産品である銅に関する技術のイノベーションやビジネスチャンスを創出する。
カウンターパート機関	コデルコ（チリ銅公社）や大学などの研究機関
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 金属系新素材の研究を行なっている日本の大学などの研究機関とコデルコやチリの大学などの研究機関で共同研究を行い、商品開発を行う。（活動の実施にあたってはJOGMECまたは一般社団法人日本銅センター<sup>96</sup>などからの情報提供や専門家の紹介を受けることが望ましい。）</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	技術協力プロジェクト 2年程度
日本側の投入	金属系新素材の研究を行なっている大学などの研究者、研究機材。

(3) 閉山法による影響や対処法についてのガイドラインの作成や研修の実施

目的	本格運用段階に入ったばかりのチリ閉山法に対応する進出事業者の負担を軽減する。
カウンターパート機関	鉱業省地質鉱山局（SERNAGEOMIN）などの機関
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● JICAは2002年7月から2007年6月までSERNAGEOMINをC/Pとして鉱害防止指導体制強化プロジェクトを実施した。本プロジェクトの成果や課題を踏まえたフォローアップ協力として、チリの最新の鉱業政策や、運用初期段階で課題のあると思われる閉山法による影響や対処法についてのガイドラインを作成する。（活動の実施にあたってはJOGMECサンティアゴ事務所と役割分担を行い連携して進めることが望ましい。）</li> <li>● SERNAGEOMINを通じて探鉱・開発事業者や関係者などに対して冊子の配布または研修を実施する。</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	フォローアップ協力 3年程度
日本側の投入	閉山法、鉱山保安・環境分野に知見がある専門家、コンサルタント。

#### 6.4.2 農産物の品質向上と供給安定化

現在は農業・農産品加工分野で進出する日系企業の企業努力で契約農家への栽培技術指導や加工技術の指導が行われているが、農作物の品質の向上や供給の安定化に加えて、チ

<sup>96</sup> 一般社団法人日本銅センター：銅および銅製品に関する技術研究およびその成果の応用研究、海外関係機関と銅に関する情報交換などを行なっている業界団体。ホームページ：<http://www.jcda.or.jp/>

り側の農業事業者や小規模農家の所得向上に繋がる支援を実施する。

(1) 仕入先農家に対する営農技術改善指導

目的	進出日系企業の仕入先農家が農産物を安定して供給できるようになる。 また、生産する農産物の品質向上を図る。
カウンターパート機関	チリ農牧開発庁 (INDAP) など
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 日系企業の仕入先農家または今後仕入先になることを目指す農家に、進出日系企業のニーズを踏まえて栽培品種の選定から生産、収穫までの各プロセスにおける営農技術を指導する。</li> <li>● 環境教育活動を実施する。</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	民間連携ボランティア、シニアボランティアなどを 3年程度
日本側の投入	営農技術に知見のあるシニアボランティアなど

(2) 小規模農家と連携する BOP ビジネス案件調査

目的	BOP ビジネスを計画している本邦法人からの提案に基づき、チリの小規模農家が収益性の高い農業経営を行えるようなビジネスモデルを開発する。
カウンターパート機関	チリ農牧開発庁 (INDAP) など
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● JICA の BOP ビジネス連携促進の協力準備調査などの仕組みを通じて、農業分野で進出を検討している日本企業がとチリの小規模農家が協働して行うビジネスモデルの開発と事業計画の策定を行う。 (想定される例：これまで主に中～大規模農家から仕入れていた日本の食品加工会社や大手商社が、仕入れの安定化を図るために小規模農家<sup>97</sup>を組織化し販売契約を結び、生産性の向上のための技術支援や共同集出荷などを実施するための仕組み作りなど。)</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	協力準備調査 (BOP ビジネス連携促進) 1年程度
日本側の投入	協力準備調査要請企業

### 6.4.3 再生可能エネルギー導入の促進

現在、日本の大手商社を中心に進出意欲はあるものの、チリ政府による補助金などの財政面の支援が少なく収益性の面で事業化を押し進めることが難しい状況である。チリ政府による再生可能エネルギー分野への投資インセンティブを高める施策の整備が求められて

<sup>97</sup> チリ国内農場総数 33 万のうち 97% の 32 万経営体が個人経営であり、株式会社等の団体経営は 1 万 1 千経営体 (構成比 3.3%) にとどまる。出所：農林中金総合研究所 農林金融 2012 年 08 月号

いる。

(1) 政府高官への再生可能エネルギー分野における日本の技術・制度の紹介

目的	再生可能エネルギー分野におけるチリ側行政のキーパーソンに対して、特に地熱発電分野において日系企業が進出しやすくするためのビジネス環境を整備する動機付けを行う。
カウンターパート機関	エネルギー省、国家エネルギー委員会（CNE）、省エネ庁、CORFO、州政府など
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● チリ政府の高官など政策立案のキーパーソンに対して、官民一体となって取り組んでいる日本の地熱発電事業や法制度について、日本で成功事例を持つ事業者や自治体と協力してセミナーやワークショップを開催する。そこでは、アイスランドやニュージーランドなど海外における日本の地熱発電の導入実績も紹介する。</li> <li>● 中央政府に加え、州政府向けにも日本の住宅や小規模の工場における再生可能エネルギー活用事例など小規模プロジェクトを紹介し、小規模システムのビジネスチャンスの創出につなげる。</li> <li>● セミナー出席者から選考し、本邦研修を実施する。総合的な研修だけでなく、参加者の専門分野に特化して研修期間を短くしたコースも開設する。</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	国別特設 在外研修（セミナー）＋本邦研修 3年程度
日本側の投入	再生可能エネルギー分野（特に地熱発電）における知見がある専門家またはコンサルタント

(2) 新たなエネルギー源の開発と効率的利用における共同研究

目的	新エネルギーの事業化段階において日本の民間企業の進出を促進させる。
カウンターパート機関	エネルギー省などの所管機関、大学などの研究機関
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● エネルギー省などの監督官庁や大学などの研究機関をC/Pとして、日本の大学などの研究者とチリ側の研究者間で共同研究を実施する。</li> <li>● 地熱発電やウッドペレット、農業・畜産廃棄物や藻類などを原料としたバイオマス発電などの新たな再生可能エネルギーに関して、チリにおける導入ポテンシャルの調査を実施する。</li> <li>● 蓄電池や排熱を利用したコージェネレーションなど日本の優れた省エネルギー技術と組み合わせたハイブリッド発電システムに関して実証実験を行う。</li> </ul>
想定されるス	地球規模課題対応国際科学技術協力（技術協力プロジェクト型：

キーム、期間	SATREPS ( Science and Technology Research Partnership for Sustainable Development)、科学技術研究員派遣 (個別派遣専門家型) など 3年程度
日本側の投入	再生可能エネルギー分野における大学などの研究者

#### 6.4.4 防災分野に係る民間連携

日系企業がチリの新たな防災情報・早期警報システム開発に参画するためには、日本が優位性を持つ運用ノウハウを含めたシステムを提供する必要があり、運用ノウハウを持つ気象庁などの日本の公共部門との連携強化が課題となっている。防災関連事業で進出を目指している日系企業や関連技術を持つメーカーなどの企業に対して、受注機会の拡大と、今後チリで発生する災害における人的被害の低減に貢献する支援を実施する。

##### (1) 日本の防災制度・技術紹介セミナー及び本邦研修

目的	チリの国家防災システム設計にあたって日本の防災システムの豊富な運用ノウハウを導入する。
カウンターパート機関	チリ内務省国家緊急対策室 (ONEMI) などの防災分野の所管機関
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2013年5月下旬に仙台で開催される予定の日智経済委員会の主要なテーマの1つが「日本・チリ両国の防災技術協力 (仮題)」である<sup>98</sup>ため、本委員会による議論の内容やチリ側委員のニーズを踏まえて、ONEMI の職員や関連機関のキーパーソンに対して日本の防災制度・技術に関するセミナーや、本邦研修 (被災地や気象庁への見学) など実施する。</li> <li>● 日本の気象庁などの関連機関との人的交流を深める。</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	在外研修 (セミナー) + 本邦研修 1年程度
日本側の投入	防災分野 (特に地震・津波) における知見がある専門家またはコンサルタント

##### (2) 国家防災情報・早期警報システムの設計と運用にかかる技術支援専門家派遣

目的	チリの新たな国家防災情報・早期警報システムの仕様決定、設計、運用にあたって、日本の技術を導入し、日本の防災技術に対する信頼を高めて日系企業のビジネス機会を拡大する。
カウンターパート機関	ONEMI などの防災分野の所管機関やチリ大学地震研究センター (SSN) などの研究機関
活動概要	● 日本の気象庁などの専門家を ONEMI などに派遣し、チリの新たな

<sup>98</sup> 一般社団法人 ラテンアメリカ協会 <http://www.latin-america.jp/>

	<p>防災情報・早期警報システムの仕様策定、運用方針における支援を実施する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 日本の地震学専門の研究者及び日本製の地震計や観測システムをC/Pに投入し、チリ側の研究者との共同研究を実施する。</li> <li>● 共同研究の発表会などで、チリ側の政策担当者や他の研究者に対して日本の地震観測技術の優位性を積極的にPRすることで、本格導入への動機付けを行う。</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	<p>専門家派遣 3年程度</p>
日本側の投入	<p>防災分野（特に地震・津波）における知見がある専門家またはコンサルタントや地震学が専門の研究者、研究機材</p>

#### 6.4.5 JICAの民間提案型事業の可能性のある分野

チリにおけるJICAの民間提案型事業の可能性が高い分野として、水の浄化・水処理、環境・エネルギー、農業、防災・災害対策、が挙げられる。本件調査では水道分野において具体的なニーズが確認できた。下記の支援は、水道事業で進出を目指している日系企業や、配管などの水分野における関連技術を持つメーカーなどの企業に対して、投資や受注機会の拡大に裨益すると考える。

##### (1) 海岸地域における災害に強く耐久性の高い水道管・管網の構築に係る技術支援

目的	<p>海岸地域のライフラインである水道管の強化と水道事業者の事業リスクを低減する。</p>
カウンターパート機関	<p>水道事業の所管機関</p>
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 日系企業が水道事業で進出しており、今後も地震や津波などの被害に合う可能性が高い海岸地域において、災害に強く耐久性の高い水道管・管網の構築に係る技術支援を実施する。</li> <li>● 東日本大震災を踏まえて日本の各自治体の水道局などが実施している震災や災害に対する予防対策や応急対策についての情報提供、チリ海岸地域の自治体や水道事業者が震災発生時に安定的に上下水道サービスが提供できるようにするための震災対策事業計画の策定支援を行う。</li> <li>● 例えば、JICAが平成24年度中小企業連携促進調査で採択した、ベトナムにおける「漏水率低減による生活水準向上及び経済発展促進のための事業調査<sup>99)</sup>」の調査内容や、提案企業などが持つ螺旋状の配管などの技術がチリ海岸地域の配管網や住宅設備に適用可能性について、チリ海岸地域の自治体や水道事業者に対して情報提供を行う。</li> </ul>

<sup>99)</sup> 提案企業名：株式会社昭和螺旋管製作所（東京）<http://www.showarasen.co.jp/>

想定されるスキーム	中小企業等海外展開支援事業
日本側の投入	日本の地方自治体の防災担当職員、防災専門コンサルタント、災害ボランティアなど

(2) 排水対策事業などを行おうとする企業に対する海外投融資などによる支援の検討

JICAの海外投融資事業は2001年12月に特殊法人改革の一環で廃止されたが、インフラ輸出支援で民間からの再開を求める声に対応し、2012年10月に本格再開が決まった<sup>100</sup>。再開した「海外投融資」とは、途上国の民間セクターの活動に直接資金を提供することで活性化させ、その国の経済・社会発展を促すものである。

水道事業が完全民営化されているチリにおいては、本スキームの活用が期待できる。

目的	排水対策事業などの新しい事業分野に進出する水道事業者の資金面でのリスクを低減させ事業化を促進させる。
カウンターパート機関	水道事業の所管機関
活動概要	● チリにおいて今後排水対策、廃棄物管理などの公共サービスに進出しようとする日系企業に対して、セミナーの実施や個別相談などにより情報提供を行う。
想定されるスキーム	海外投融資
日本側の投入	融資資金

## 6.5 太平洋同盟を対象とした広域協力

### 6.5.1 市場の相互理解促進及び日本との貿易投資活動の活性化

コロンビア、ペルー、チリでこの課題が確認された。特にコロンビアは、日本とのEPA締結を控えているため、日本とコロンビアで相互に市場について理解を深める必要を強く認識している。

対象は、各国の貿易投資促進機関職員に加え、各国の在日大使館担当官など日本で直接企業と接触する人材の参加も重要である。

目的	各国の貿易投資促進機関の職員や、日本で投資促進を担当する各国の人材が日本について理解を深めることにより、企業進出支援や投資促進活動が活性化される。
カウンターパート機関	各国の貿易投資担当機関の日本担当部署 各国の在日大使館貿易投資促進担当部署

<sup>100</sup> 海外投融資再開の第一弾が、2013年1月に契約された神鋼環境ソリューションや神鋼商事が参画するベトナム南部の工業団地向け水事業に対する海外投融資である。民間を中心にロンアン省の工業団地向けの排水処理や給水事業、給電事業を計画しており、合計3つの特別目的会社を現地企業と共同で設立し、JICAはこの合弁会社に合計で数十億円を融資する予定である。

	例：コロンビア PROEXPORT、ペルーPROINVERSION、PROMPERU、チリ CIE
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 日本との貿易投資促進に必要な手続や基準、日本の消費者の嗜好や、日本市場の特徴を理解するための研修や専門家による指導を行う。</li> <li>● 各国の日本担当者とのネットワークを構築する。</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	例) コロンビア PROEXPORT 技プロに組み込んだ研修 2年
日本側の投入	日本市場、製品のプロモーション、貿易実務、輸出入の業務経験と知見がある専門家またはコンサルタント

### 6.5.2 日本市場向け農産品・加工食品の商品開発と輸出振興

現状では、日本市場に売り込むことができる競争力の強い農産品が特定されていないため、コロンビア、ペルーにおいては、まずは輸出産品の特定にかかる調査から始める必要がある。本格的な輸出振興に向けては、産品開発、品質向上、加工、販路開拓、輸出手続きなどの各プロセスへ一連の支援を展開することが求められている。

目的	日本向け産品開発の方法を輸出振興機関の職員などが修得する
カウンターパート機関	コロンビア PROEXPORT ペルー 貿易観光省、大使館商務部 (PromPeru)、農業省など。
活動概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 輸出産品特定調査のプロセスを理解する。</li> <li>● 日本市場向け産品選定に必要な指標や評価基準を理解する。</li> <li>● 自国の調査計画を立案する。</li> <li>● その後、各国で調査を実施し、特定された産品について、産品開発、品質向上、加工、販路開拓、輸出手続きなど一連のプロセスの輸出支援を実施する。</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	例) コロンビア PROEXPORT 技プロに組み込んだ研修 1か月
日本側の投入	農産品加工、食品開発、マーケティングなど知見があるコンサルタント、

### 6.5.3 製造業などの中間管理職育成

現場労働者チームを指導し、事業計画に則った活動を維持し、品質管理もできる中間管理職が不足すると、人材育成や事業拡大に支障が出る。技術と経営と事業管理を研修するコースはないため、カリキュラム設定から始める必要がある。

目的	日系企業で、現場従業員グループを管理できる、技術と経営と事業運営ができる中間管理職が育成され、日系企業の業容拡大や雇用創出が促進される。
カウンターパート機関	メキシコ 例) CNAD、大学、グアナフアト州立職業訓練校、 コロンビア例) BANCOLDEX と関連機関



	ペルー 例) SENATI
活動概要	<p>共通部分を広域協力として実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 日系企業の支援ニーズを調査、分析する。</li> <li>● メキシコでこれまで実施された進出日系企業に関連するプロジェクトの成果や教訓を分析する。</li> <li>● 製造業における中間管理職の育成カリキュラムを策定する。</li> </ul> <p>教育訓練は各国で実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業と協力の上、実践的なカリキュラムを作成する。指導員の養成にとどまらず、企業の人材も育成し、その後のパフォーマンスを一定期間モニタリングする。モニタリング結果を基にカリキュラムを改訂する。</li> </ul>
想定されるスキーム、期間	メキシコ、コロンビア、ペルーの技術協力プロジェクトの活動の一部 6か月
日本側の投入	日系進出企業の課題解決、及び現地人材育成の経験と知見がある専門家、中小企業支援人材育成の経験と知見がある専門家

#### 6.5.4 官民連携の研修スキームによる医療機器市場の開拓支援

目的	メキシコ人医師とコロンビア人医師が、日本製医療機器の品質や使用法を理解し、中南米の医療現場において日本製品が普及する。また、地域の医療レベルが向上する。
カウンターパート機関	メキシコ厚生省 コロンビア厚生省
活動概要	本邦研修 カテーテル手術の研修 日本の病院システムの研修
想定されるスキーム、期間	官民連携による研修 一か月
日本側の投入	日本の医療機器製造企業、研修医療施設、医師

#### 6.5.5 「中小企業海外展開支援事業」の利用促進

JICA を始め日本の政府機関は、さまざまな支援メニュー<sup>101</sup>で中小企業の海外進出を支援している。この民間連携事業の支援メニューを利用したい企業は、自社やコンサルタント会社と組み、途上国のビジネスチャンスを発掘し、自社の技術やサービスがビジネスになり得るか調べて事業化を検討するために、JICA に要請を出す。

<sup>101</sup> 支援メニュー例：ニーズ調査（外務省）、案件化調査（外務省）民間提案型普及・実証事業（JICA）、協力準備調査（BOP ビジネス連携促進）（JICA）、共同海外現地進出支援事業（経済産業省）

今回の調査では、各国が抱える様々な課題を解決するために日本の中小企業が持つ技術やサービスが活用できる可能性があることが確認された。例えば、海岸部に適応する特殊な水道管やバイオ利用発電装置、農産加工機器、医療用検査・測定機器類などの製品分野である。各国で解決を必要としている課題情報を、日本の中小企業に提供する仕組みがあれば、民間連携事業の活用を促進し、相手国の社会経済的課題の解決に日本の企業の技術を活用できる機会が広がる可能性がある。

また、すでに海外に進出している企業を通して、これから進出を検討する企業へ情報提供がなされる可能性もあるため、民間連携事業の広報の対象として、国内だけではなく海外の日系企業も含めると、支援スキームの利用企業の増大につながることを期待できる。

#### 6.5.6 日本の国際協力による経済連携支援の広報

JICA 事業を始め日本の ODA は、途上国において高く評価されている。一方、日系企業と日本の ODA 事業は、現地においては関連付けて認識されることは少ない。日本の ODA と日系企業が協調して進出先国の経済成長に貢献していることをアピールすることにより、日系企業の更なるイメージアップにつながり、日系企業の進出とビジネス拡大に貢献できる。

## 第7章 結論

本調査では主に、日系企業が現地に進出して事業を行う海外展開に関する課題について調査分析を行った。

訪問調査対象国 4 か国は、日本との EPA が発効して 10 年近く経つ国から、間もなく締結が予定されている国まであり、また、経済規模や地理的条件、通商政策の歴史などにより、異なる特徴を持っている。太平洋同盟というひとつの経済連携の枠組みに属していても、日本へ期待するものや日系企業が直面する課題は必ずしも同じでなかった。

しかしながら、いくつかの共通する課題や期待も確認された。そのうちの一つは、企業における管理職人材の不足である。技術と経営の両方の視点を持ち、ワーカーを束ねてチームとして指導し、製品やサービスの品質を管理し、事業計画に沿った活動を維持する人材は、中間管理職として会社の要となるが、調査対象の多くの日系企業ではこの人材の不足が課題としてあがった。これに対しては、現地の訓練機関と日系企業が連携して、人材育成プログラムを構築することが期待される。

また、日本市場への農産物輸出については、各国から大きな期待が寄せられた。特に、日本との EPA の歴史が浅いペルーと、間もなく締結が予定されているコロンビアからは、具体的な支援ニーズが聞かれた。貿易投資機関の人材育成、市場の相互理解の促進、輸出品の開発、加工技術の向上、輸出に必要な規則や基準への対応などである。

そのほかにも、許認可手続き、裾野産業育成、新規市場開拓、技術人材育成、鉱山開発地域支援、環境と防災などの分野において、国ごとに様々な課題があることが判った。しかし一方で、これらの課題を解決できれば、日系企業にとって、大きなビジネスチャンスがある国々であることも確認された。

メキシコでは日本の製造業進出の事例が豊富にあり、今後も中南米を含む米州全域に向けた製造拠点としての魅力が大きい。コロンビアは、南米ではブラジルに次ぐ人口規模と購買能力があり、また経済のサービス化による新たな市場の創出が期待できる。ペルーは、資源や農産加工品を日本へ輸出する日系企業が多く、現地企業の日本市場への期待が大きい。チリは、南米市場へのベースキャンプとしての価値を売り出しており、近年多くの外国企業が投資しており、日系企業にとっても事業機会は少なくない。更にこれらの国々が太平洋同盟という一つの市場として機能するようになるのもそう遠くはない。その暁には、約 2 億人の消費者、2 兆円の市場が太平洋の向こうに現れることになる。

日本政府は、ODA を活用した中小企業等の海外展開支援を促進しており、JICA も多くの新しい支援スキームを運用している。太平洋同盟諸国への進出を検討する企業がそれらのスキームを活用できる場を整える、というのも EPA/FTA に関する新しい国際協力のあり方と言える。

日本とコロンビアの二国間 EPA が締結されれば、日本は太平洋同盟加盟国すべてと EPA が結ばれることになり、日本にとっての太平洋同盟の重要性がさらに高まる。第 7 章の提言が、多くの企業や人材にとって太平洋同盟とのビジネスを後押しするものになることを期待する。

## 付属資料

### 1. 国内準備作業参考文献リスト

対象国	文献発行元	文献テーマ	発効年月
共通	東洋経済新報社	週刊東洋経済臨時増刊 海外進出企業総覧 2012	2012年
	経済産業省通商政策局 日本機械輸出組合	太平洋同盟国等の市場開拓にかかる調査・分析 各国・地域の貿易・投資上の問題点と要望「2012 年版」	2013年 2013年
	外務省	外務省ホームページ EPA 関連	2013年
	JETRO	第13回 中南米日系進出企業の経営実態調査	2012年12月
	JETRO	ジェトロ世界貿易投資報告	2012年
	世界銀行	AnnualReport2012	2013年
メキシコ	JICA 産業開発部	メキシコ合衆国 プラスチック成形技術人材育成 プロジェクト 詳細計画策定調査報告書	2010年4月
	JICA	メキシコ国 バハ・カリフォルニア州マキラドーラ地 域における電気製品産業人材育成プロジェクト	2012年
コロンビア	JETRO	日本とコロンビア共和国との間の経済連携協定 (EPA)に向けた共同研究報告	2012年7月
	JETRO	日本・コロンビア経済連携協定(EPA)研究会報告 書	2011年9月
	外務省・経済産業省	外務省ホームページ EPA 関連	2013年
	コロンビア貿易振興局 コロンビア国家統計局	PROEXPORT Colombia ホームページ コロンビア国家統計局 (DANE) ホームページ	2013年 2013年
ペルー	JICA	ペルー国近年の貿易政策レビュー	2013年3月
	外務省	ペルーの概況と開発動向	2013年3月
	国際労働財団	WEBSITE 資料	2013年3月
	JETRO	日本ペルー経済連携協定委員会(EPA)報告書	2009年
	ペルー経済産業省	ペルービジネス投資ガイド 2012/2013	2012年
	ProInversión		
	JICA カンボジア事務所	報告:成長するカンボジア -最近の動向とJICAに よる協力-	2012年
JICA	ペループロジェクト基本情報「一村一品運動開発 支援アドバイザー」報告書	2012年	

	日秘商工会議所	広報誌「LINKS」 No.9～11	2011～12年
チリ	JETRO	『通商弘報』サンティアゴ事務所経済情報	2013年5月
	JETRO	チリ“競争”市場	2013年3月
	日智商工会議所	チリ投資ガイドブック	2007年6月
	JICA 地球環境部	津波に強い地域づくり技術の向上に関する研究詳細計画策定調査・実施協議報告書	2012年4月
	JICA	包括的防災情報システムと早期警報システムに係る基礎情報収集・確認調査 報告書	2012年5月
	JICA 産業開発部	中小企業育成コンサルタント能力開発・標準化プロジェクト準備調査報告書	2009年3月
	三菱 UFJ リサーチ & コンサルティング	チリ経済 南米随一の堅調さの背景	2009年2月
	国際厚生事業団	水道分野の ODA 方針検討会報告書	2002年10月

## 2. 訪問先リスト

### 2.1 メキシコ

現地調査期間: 2013年4月8日～4月20日

分類	地域	訪問先
メキシコ国側公的機関	ケレタロ市	メキシコ国自動車産業基盤整備プロジェクト ケレタロ州 持続開発局 SEDESU
	グアナファト市	グアナファト州 持続的経済開発局 州立職業訓練所(IECA) グアナファト州 持続的経済開発局 投資誘致部
	メキシコ市	メキシコ貿易投資促進機構PROMEXICO 経済省重工業局(自動車)Ministerio de Industria pesada 国際開発協力庁(AMEXCID) 国立職業技術活性化センター CNAD
メキシコ国側民間セクター		今回訪問先なし
日本側公的機関	メキシコ市	JICA メキシコ事務所 JETRO メキシコ事務所
	ティファナ市	日系マキラドーラ協会 JMA
日系企業	グアナファト市	Industrias Tricon de Mexico S. A (Ts tech) Hirotech
	ティファナ市	PEC Ikegami Mold de Mexico S.A. DE C.V.
	メキシコ市	Kiriu Mexicana S.A テルモ (Terumo Medical de Mexico S.A) NISSEI Mexico S.A. 東京三菱UFJ銀行 メキシコ三井物産

## 2.2 コロンビア

現地調査期間:2013年4月20日～5月3日

分類	地域	訪問先
コロンビア側公的機関	ボゴタ市  メデジン市  ボゴタ市	貿易振興局 (Proexport) 商工観光省 (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo) メデジン市役所 (Alcaldia de Medellin) CTA (アンティオキア県科学技術センター) SENA (職業訓練庁) SENA (職業訓練庁) BANCOLDEX (貿易銀行) APC (国際協力庁)
コロンビア側民間セクター	ボゴタ市	日コ留会 日本コロンビア商工会議所
日本側公的機関	ボゴタ市	JETRO ボゴタ事務所 木曜会 JICA ボゴタ事務所
日系企業	メデジン市  ボゴタ市	Melco de Colombia Ltda. Incolmos Yamaha S.A. Compania Colombiana Automotoriz S.A. マツダ Makita Colombia S.A.、マキタ コロンビア Melco de Colombia Ltda. コロンビア三菱電機 Mitsubishi Colombia Ltda. 三菱商事コロンビア Terumo Colombia Andina S.A.S テルモコロンビア C.I Itochu Ltda 伊藤忠商事 コロンビア Toyota de Colombia S.A. トヨタコロンビア Fujifilm Colombia S,A,A 富士フイルムコロンビア

## 2.3 ペルー

現地調査期間:2013年4月9日~4月19日

分類	地域	訪問先
ペルー国側公的機関	リマ市	外務省 貿易観光省(MINCETUR) 輸出観光促進委員会(PROMPERU) 経済財政省(MEF) 民間投資促進局(PROINVERSION) 国家競争力向上審議会(CNC) 技術革新センター(CITE)
ペルー国側民間セクター	リマ市	リマ商工会議所 民間企業団体連合会(CONFIEP) 産業労働訓練機関(SENATI) ペルー輸出協会(COMEX PERU)
日本側公的機関	リマ市	JETRO ペルー事務所
日系企業	リマ市	ホンダ ペルー 三菱東京UFJ銀行ペルー YAMANO del PERU EMPRESA AGROINDUSTRIAL LPERU 住友金属鉱山ペルー 住友商事ペルー 三井金属鉱業ペルー MYCOM PERU KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU ペルー味の素 ペルー三井物産



## 2.4 チリ

現地調査期間: 2013年4月20日～5月3日

分類	地域	訪問先
チリ国側公的機関	サンティアゴ市	外務省国際協力庁 (AGCI) 外務省貿易振興局 (PROCHILE) 産業振興公社 (CORFO) 経済省海外投資促進委員会 (CIE)
	コピアポ市	鉱業省地質鉱山局 (SERNAGEOMIN)
チリ国側民間セクター	サンティアゴ市	日智経済委員会 (チリ側) DUOC財団 (職業専門学校)
日本側公的機関	サンティアゴ市	在チリ日本国大使館 JICA チリ支所 JOGMEC サンティアゴ事務所 JETRO サンティアゴ事務所
日系企業	サンティアゴ市	JX日鉱日石金属 チリ事務所 住友金属鉱山チリ 智利三菱商事 伊藤忠チリ 住友商事チリ Santiago Agrisupply (アヲハタ) Aguas de Marubeni 日智商工会議所
	コピアポ市	日鉄鉱業チリ

### 3. 参考事例

#### 3.1 EPA の活用支援

インドネシアで実施されている JICA 技術協力プロジェクト「日伊経済連携協定活用強化プロジェクト」は、EPA の活用支援の事例として参考になる。

太平洋同盟は、2 国間でそれぞれ結んだ EPA/FTA をベースとして、物品・サービス・資本・人の移動の自由化などを目指し、アジア太平洋諸国や中南米諸国との経済関係強化を視野に入れた「開かれた同盟」である。日本は、2013 年中に予定されているコロンビアとの EPA 締結で、4 か国の加盟国すべてと EPA を締結することになる。

EPA は、参加国の経済開発を目的にしているが、企業や政府の理解不足により十分に活用されない可能性があることが本調査でわかった。参考事例は、二国間の経済連携協定が対象であるが、太平洋同盟の場合は、広域の EPA となるためそのメリットを理解するのはさらに複雑になる可能性がある。太平洋同盟加盟国の政府と企業が EPA に関する理解を深めることを支援するために、本参考案件の成果や教訓は参考になる。

インドネシア

「日伊経済連携協定活用強化プロジェクト」2011 年 5 月 1 日～ 2014 年 4 月 30 日

<概要>

2008 年以降商業省が実施してきた日伊経済連携協定 IJEPA 普及セミナーでの参加者との議論の内容からは、IJEPA 特恵関税の存在や利用方法について十分周知されているとは言えず、今後ともインドネシア国内産業界へのきめ細かく効果的な広報・周知活動が必要な状況にある。利用方法の一般的な説明のみならず、利用経験者から IJEPA 特恵関税を利用した対日輸出の際に生じた手続き上の問題点を収集し、必要な改善措置を日伊両国の当局者が理解することが重要である。また、農産物の対日輸出の無関税割当量が 2008 年以降十分に消化されていない状況もあり、これについての原因調査と対応策の検討も必要とされている。

上述の IJEPA 特恵関税制度の円滑な運用の他に、IJEPA の活用・実施促進を図る上で重要な事項は、国内の調整役を担いインドネシア政府を代表して交渉を担当する商業省の能力向上である。IJEPA 推進に向けてインドネシア国内において説明責任を果たすためには、まず商業省が世界の貿易自由化の動向と必然性を認識すること、自由貿易の理論・実証・政策について十分な知識を持つこと、および貿易統計の分析・評価について必要なスキルを習得することなどが求められる。更には、他国の貿易自由化政策およびその実施に関する知識を集積し、自国の政策に活用することも重要である。

本案件は IJEPA 発効後約 2 年半が経過しようとしている現在、様々な課題が表面化しており、これらの課題に適切に対応し IJEPA の円滑な実施を図っていくことを目的として、我が国に対して要請されたものである。(出所：案件概要表)

### 3.2 チャンピオン・プロダクト・アプローチによる輸出産品開発

日本市場に向けた輸出産品開発は、太平洋同盟加盟国に共通する課題であることが確認できた。輸出振興には様々なアプローチがあるが、国を代表するハイレベルなオリジナル製品をプレミアム市場に投入するチャンピオン・プロダクト・アプローチは、新しいアプローチであり、太平洋同盟諸国の日本市場進出戦略として参考になる。

エチオピア「チャンピオン・プロダクト・アプローチ」

エチオピアとの産業政策対話フェーズ 2 JICA・政策研究大学院大学 (GRIPS)

2011 年 11 月 1 日～2015 年 10 月 31 日

#### <概要>

JICA は、2009 年度からエチオピアに対する産業支援として「政策対話」と「企業のカイゼン」支援を実施している。前者の政策対話は、東アジアの開発経験に強い関心をもつエチオピアの前メレス首相の要請で始まった。GRIPS 開発フォーラムは JICA と協力して、東アジアの観点を踏まえた政策対話にもとづく「産業政策支援」に取り組んでいる。

今回の政策対話では、元 JETRO 理事、元エルサルバドル共和国大使、JICA 技術協力プロジェクト「エジプト輸出振興センター (EEPC) プロジェクト」のリーダーであった、(財)国際貿易投資研究所の湯澤三郎専務理事が、日本市場向けの輸出プロダクト開発手法として「チャンピオン・プロダクト・アプローチ」を提言、実施している。

チャンピオン・プロダクト・アプローチとは、途上国の文化や歴史背景を反映させたユニーク (オンリー1) かつ高品質 (ベスト 1) である「チャンピオン・プロダクト」を発掘し、海外のプレミアム市場に売り込む輸出戦略である。「チャンピオン・プロダクト」の輸出により、カントリーイメージを向上させ、国全体の輸出振興を目指す。

このアプローチは、輸出振興にあたってはサプライサイド (供給側) の能力向上のみならず、ディマンドサイド (需要側) への働きかけが重要、という認識に基づいている。つまり、「売れるものをつくる」ことに焦点を当て、プロモーションを含めて支援している。従来の支援の多くは、商品の品質や生産性向上など供給側の能力強化を支援の中心にしていたが、このアプローチは、輸出市場の理解、販売戦略、販促活動、といった顧客への働きかけや、マーケットアクセスの向上を総合的に支援する。

チャンピオン・プロダクトの条件は、国の文化や歴史背景、生活を反映するユニーク (only one) で他国の模倣が困難なプロダクトであること、かつ高品質 (high end) なプレミアムプロダクトであること、である。対象とする市場は、海外の、主とした高級ホテルや百貨店、航空会社などプレミアム市場に売り込むというアプローチである。品質やデザインにこだわり、製品の背景のストーリーに共感できる、意識の高いこの層のニーズに応えるプロダクトを開発する。

プロダクトの販売促進には、ウェブ、ニューズレター、DVD、展示会、アンテナショップなどの手段も活用する。一村一品運動との大きな違いは、開発企画の段階から、日本の百貨店や高級ホテルなどのプレミアム市場におけるニッチトップを目指した市場開拓と製品開発にターゲットを絞ることである。国のイメージを向上したい場合には特に有効である。

価格が強みの大量生産品ではなく、ユニークで高品質、更に国としてポジティブなイメ

ージを作り出すことができるプロダクトを、海外のプレミアム市場に売り込んで輸出を増やそうという考え方である。

これまでにエチオピア政府と現地起業家が連携して、手織りコットンガーゼストール、コーヒー染の野蚕シルクスカーフ、リサイクルメタルを使ったアクセサリーなどを製造している。販売は、「Tarara Treasure from Ethiopia」というコンセプトで、日本企業との連携により支援している。たとえば、エジプトのデーツは、(株)ファーイーストと一緒に開発した。(http://fareastinc.co.jp/) エチオピアの場合は、(株)良品計画の担当バイヤーが調査団員としてエチオピアへ行き、現地でセミナー開催や助言をしている。(株)良品計画は、JICA の一村一品運動支援と連携した商品開発も行っている。(http://ryohin-keikaku.jp/news/2012\_1101.html) ファーイーストや良品計画のように、パートナーとして現地企業に関わり、現地企業を育成して製品を開発製造し、日本への輸入を行う企業が、以前より増加したように見受けられる。ODA が実施する途上国への社会経済開発への貢献と企業理念が一致する企業と連携できれば、より支援効果を高めることができる。

6 月初めの TICAD V では、JETRO 展示会場エチオピア・ブースで展示されるとともに、東急百貨店 渋谷駅・東急東横店のセレクトショップで販売された。

「Tarara Treasure from Ethiopia」というネーミングには、4,000m 級の山 (Tarara) が連なるエチオピアの大自然から生まれた宝物、という意味がこめられ、ロゴデザインは、山をイメージした三角形のモチーフを組み合わせたエチオピアらしい幾何学模様である。ロゴデザインは、電通が担当した。フェイスブックページ「Tarara Treasure エチオピアの ONLY1&BEST1 を世界へ」で、活動情報をシェアしている。  
<http://www.facebook.com/tararatreasure>

(出所：GRIPS 開発フォーラムウェブサイト

[http://www.grips.ac.jp/forum/af-growth/support\\_ethiopia/support\\_ethiopia.htm](http://www.grips.ac.jp/forum/af-growth/support_ethiopia/support_ethiopia.htm))

### 3.3 輸出産品のための加工技術向上

EPA により日本への輸出を拡大するにあたって、包装や冷凍などの加工技術が日本の輸入基準を満たす鍵となる。現地企業からも日本の規則や検査に適應するために、技術の向上が必要。という課題が示された。太平洋加盟国を対象としたスペイン語の研修で日本市場の要求水準や技術の理解を促進する場合にこの事例は参考になる。

フィリピン

「地場産品競争力強化のための包装技術向上プロジェクト」2013 年 2 月～ 2017 年 3 月

<概要>2005 年 6 月～2009 年 6 月の 4 年間、「地方食品包装技術改善プロジェクト (以下、「フェーズ 1 プロジェクト」という。)」を実施し、主に食品加工分野の中小企業を対象に、消費者包装改善のための技術指導を行ってきた。フェーズ 1 プロジェクトの活動の一部として鮮度保持包装の概念および段ボール箱を用いた輸送包装の設計などの基礎的な技術指導

が行われたが、収穫後損失削減のためには実証試験や受益者のニーズを踏まえた輸送包装設計が必要となっている。本プロジェクトは、対象8品目の農産物の適切な輸送包装の設計・導入をその主要産地において行うことにより、ポスト・ハーベスト・ロスの削減や輸送包装設計のための体制構築を図り、もって他産品向けの輸送包装の設計・導入に寄与するものである。(出所：案件概要表)

### 3.4 輸出製品の安全性向上

太平洋同盟諸国から日本へ農産物および農産物加工品の輸出しようとする企業は多い。また、日系企業が現地の企業と組んで農産物加工品を日本へ輸出する事業も多い。しかし、現状では日本の食品安全基準を理解し、実現できる現地企業は少ない。進出している日系企業からも現地企業からも日本の規則や検査が厳しく、輸出の壁が高いという苦情があるため、太平洋加盟国を対象としたスペイン語の研修やセミナーで日本市場の要求水準や技術の理解を促進する場合、この事例は参考になる。

タイ

「農産物品質安全性向上（研修）プロジェクト」2006年1月22日～2008年3月31日

<概要>

日タイ経済連携協定（JTEPA: Japan-Thai Economic Partnership Agreement）では、地域間（農協間）協力について原則合意されている中で、本件はタイの農業協同組合関係者を日本に招き、タイで大きな問題となっている食品安全 Food Safety について研修を行うものである。（JTEPA 交渉に過程で協力が謳われている分野である。）

### 3.5 国別テーマ

各国別の課題に対応するために参考となる案件は以下のとおりである。

- コロンビア パームオイルによるバイオ燃料  
マレーシア地域提案型「山仙式平窯炭化法によるバイオマス炭化技術研修事業」パームオイル加工の廃液の浄化技術
- チリ 水道管  
ベトナム中小企業民間連携「漏水率低減による生活水準向上および経済発展のための事業」特殊な水道管の利用
- チリ 排水処理施設  
ベトナム海外投融資「ロンアン省環境配慮型工業団地関連事業」浄水施設の建設及び運営を行う事業会社に対する融資

### 3.6 中小企業の海外進出支援チーム結成

進出日系企業向けの日本政府の支援施策が最近発表された。下記の参考資料のとおり、

日本企業の進出が増加しているフィリピン、インドネシア、ベトナム、タイ、ミャンマー、インド、ブラジルの8カ国で、現地の大使館、商工会議所、法律事務所、金融機関、人材派遣会社などでチームを結成し、JETROが窓口になって中小企業の海外進出に伴う幅広い手続きを支援する。以下の参考資料で日系企業に提供を予定しているサービスは、今回の調査で確認された日系企業が直面する課題と共通である。

参考資料： 中小の海外進出で「支援チーム」 政府、用地紹介など支援  
日経新聞 2013/5/14

政府は中小企業の海外進出を助けるため、成長が見込まれる新興国や発展途上国で、現地の大使館、商工会議所、法律事務所、金融機関、人材派遣会社などと「支援チーム」を新設する。日本貿易振興機構（JETRO）が窓口となり、工場用地の紹介や現地政府との交渉を担う。政府の産業競争力会議（議長・安倍晋三首相）で示し、6月にまとめる成長戦略に盛り込む。

支援チームは7月までに中国、フィリピン、インドネシア、ベトナム、タイ、ミャンマー、インド、ブラジルの8カ国で立ち上げる計画だ。

JETRO はこれまで日本企業の海外進出を支援するために制度や市場に関する情報を提供してきたが、工場用地やオフィス探し、現地通貨での資金調達、法律や会計の専門家の採用などは企業自らが実施することが多かった。

政府の新しい支援策では、JETROの現地の担当者が進出企業から場所などの要望を聞き、具体的な物件を紹介する。現地の人材派遣会社や金融機関も紹介し、簡単に人材や資金の調達ができるようにする。

労働争議や契約のトラブルに備えて、現地の法律事務所や会計事務所を仲介するほか、現地政府との交渉が難航した際はJETROが代行する。

当面はアジアと南米が対象だが、今後は中東やロシア、アフリカでも同様のサービスを提供する方針だ。

政府が支援に乗り出すのは、中小企業にとっては海外進出のハードルがなお高いため。中小企業基盤整備機構によると、中小製造業が海外進出を断念する理由（複数回答）の1位は「人材が確保できない」で37%。「物件や提携先が見つからない」、「資金が調達できなかった」といった回答も20%を超えた。

### 3.7 米国のFTA締結国支援

米国国際協力庁（USAID: United States Agency for International Development）は、アンデス共同体を枠組みにした、広域の貿易支援プログラムを実施している、

米国国際協力庁（USAID: United States Agency for International Development）

「アンデス共同体貿易能力強化プログラム ANDEAN TRADE CAPACITY BUILDING」  
ペルーUSAIDが主管の広域プログラム。アンデス共同体のうち米国と二国間FTAを締結している国を対象に、たとえばペルーでは労働法、パテント、WTOの技術規則対応支援、FTAに関するウェブサイト開設などを支援し、FTAの活用を促進する。

#### 4. 太平洋同盟加盟国、オブザーバー国で実施された類似案件

太平洋同盟加盟国、オブザーバー国で実施された（実施中を含む）、ビジネス環境整備に関連する JICA の主な協力実績をまとめた。

##### 4.1 メキシコ

国名	課題分野(大分類)	課題分野(小分類)	期間	案件名	
メキシコ	教育	ノンフォーマル教育	2005/04～2008/03	チアパス州都市部スラム地域における女性の生活向上プロジェクト	
		職業訓練・産業技術教育	2011/04～2013/03	日墨戦略的グローバル・パートナーシップ研修計画	
			2012/04～2013/12	日墨戦略的グローバル・パートナーシップ研修計画	
			2003/11～2004/04	メキシコ国電子分野における研究・教育手法の開発	
	民間セクター開発	中小企業育成・裾野産業育成	2012/10～2015/12	自動車産業基盤強化プロジェクト	
			2004/06～2009/03	国際非破壊検査コース	
			2010/03～2011/03	中小企業コンサルタント育成プロジェクト	
			2011/04～2015/03	非破壊検査の国際資格取得に向けた人材育成	
			2002/06～2003/02	メキシコ中小企業コンサルタント養成・認定制度計画フォローアップ調査	
			2008/07～2009/08	メキシコ中小企業人材養成計画調査	
			2010/11～2012/04	バハ・カリフォルニア州マキラドーラ地域における電気製品産業人材育成プロジェクト(官民連携)	
			1997/08～1999/10	メキシコ合衆国要素技術移転調査	
			産業技術	2010/10～2014/09	プラスチック成形技術人材育成プロジェクト
				2005/08～2010/03	応用ロボット工学
				2006/10～2009/09	プレス加工技術向上プロジェクト
				産業基盤制度	1998/02～2002/01
			1996/12～2001/11		石油精製安全研修センター
			その他民間セクター開発	2007/03～2010/03	マヤ族居住地域女性支援計画プロジェクト
				2010/04～2013/03	メキシコ国チアパス州先住民民族関連3団体に対するコーヒーの加工・焙煎およびコーヒーショップの開店・経営に関する技術協力事業

	農業開発・農村開発	農業政策・制度	1996/03～2001/02	メキシコ・モレロス州野菜生産技術改善計画
		農業開発	2003/08～2003/09	メキシコ国「農業機械性能試験用機材」フォローアップ協力(修理班派遣)
			1999/03～2004/02	農業機械検査・評価事業計画プロジェクト
			2011/01～2011/02	日墨戦略的グローバル・パートナーシップ研修計画／植物遺伝資源管理
			2010/07～2012/07	(科学技術研究員)メキシコ遺伝資源の持続的利用の基盤構築
			2006/08～2008/03	メキシコ国チアパス州チェナロー区マヤビニック生産者協働組合に対するコーヒー技術支援計画
			2001/12～2006/12	ハリスコ州家畜衛生診断技術向上計画プロジェクト
			2007/06～2012/06	小規模農民熱帯果樹開発・普及計画プロジェクト
			2001/07～2004/07	乾燥地域における農業及び農村振興プロジェクト
			2003/03～2006/02	チアパス州ソコヌスコ地域小規模生産者支援計画プロジェクト
			2006/09～2010/03	チアパス州ソコヌスコ地域持続的農村開発プロジェクト(PAPROSOC-2)



## 4.2 コロンビア

課題分野(大分類)	課題分野(小分類)	期間	案件名
民間セクター開発	産業技術	2005/09～2010/08	第三国研修「総合的オートメーションによる生産工程の監督と管理」プロジェクト
	その他民間セクター 開発	2010/07～2010/07	一村一品推進アドバイザー
		2011/01～2013/03	一村一品推進
資源・エネルギー	鉱業	2008/02～2012/03	投降兵士家族及び受入コミュニティのための起業・就業支援プロジェクト
		2005/10～2008/10	現地国内研修「選鉱及び廃水処理技術」プロジェクト
	1999/06～2002/05	中小零細鉱山選鉱技術改善	
	その他資源・エネルギー	2012/12～2014/11	(科学技術研究員)植物性油の水添処理
	農業開発・農村開発	農業政策・制度	1996/05～1998/04
農業開発		2005/04～2006/03	「蒸熱殺虫処理機材」フォローアップ協力(機材供与・修理班派遣)
		2011/01～2013/01	(科学技術研究員)窒素利用効率の高度化による農業生産由来の温室効果ガスの削減
		2008/02～2010/03	現地国内研修「輸出用果実蒸熱処理技術」プロジェクト
		2005/12～2011/01	現地国内研修「食用バナナ病害の総合的管理」プロジェクト
水産	水産増養殖	2008/05～2010/09	淡水養殖生産向上技術研修

#### 4.3 ペルー

課題分野(大分類)	課題分野(小分類)	期間	案件名
運輸交通	国際交通	2010/04～2014/12	新マカラ国際橋建設計画
	都市交通	2003/12～2007/03	首都圏都市交通計画調査
情報通信技術	放送	2009/09～2010/09	地上デジタル放送導入支援アドバイザー
		2012/10～2014/10	地上デジタル放送普及支援アドバイザー
資源・エネルギー	エネルギー供給	2010/03～2011/02	電力利用促進プロジェクト
		2012/08～2017/05	エネルギー効率化インフラ支援プログラム
	再生可能エネルギー	2010/02～2011/09	地熱発電開発マスタープラン調査プロジェクト
		2007/02～2008/09	ペルー再生可能エネルギーによる地方電化マスタープラン
	鉱業	2010/02～2011/09	閉山計画審査能力強化プロジェクト
民間セクター開発	中小企業育成・裾野産業育成	2007/03～2008/02	紡績・縫製技術センター強化計画プロジェクト
農業開発・農村開発	農業政策・制度	2003/10～2006/09	家畜衛生強化プロジェクト
		2012/06～2017/05	マイクロビジネスによるアグロフォレストリー生産者コミュニティ支援事業
		2012/03～2017/05	山岳地域小中規模灌漑整備事業
		2008/02～2009/04	小農の経済的支援と環境保全を同時実現するサッチャインチナツのアグロフォレストリー栽培とコミュニティトレード商品開発
		2011/07～2016/07	カハマルカ州小規模農家生計向上プロジェクト
		2009/12～2012/01	ウカヤリ州アグロフォレストリー生産者コミュニティ支援事業
水産		2009/03～2010/09	中央アンデス地方における貧困農家のための地方開発及び能力強化調査
	水産行政	2010/01～2010/07	内水面養殖開発アドバイザー
	水産資源管理	2004/02～2008/02	漁具・漁法(延縄)プロジェクト
	漁村開発	2006/12～2011/12	責任ある漁業のための零細漁民研修プロジェクト
都市開発・地域開発	地域開発	2012/01～2012/12	一村一品運動開発支援アドバイザー

#### 4.4 チリ

課題分野(大分類)	課題分野(小分類)	期間	案件名	
保健医療	保健医療システム	2005/12～2008/12	食品安全国家プログラム強化プロジェクト	
		2009/07～2012/07	JCPPパラグアイ県レベル早期療育サービスの向上	
	その他保健医療	2012/07～2014/04	(科学技術研究員)チリにおける大腸癌の環境的および遺伝学的危険因子についての研究	
水資源・防災	その他保健・医療(旧)	2004/10～2005/09	チリ国安全性試験法の導入による品質向上プロジェクト	
		地震災害対策	2008/06～2009/03	地震・地殻変動観測システム強化
		2012/01～2016/03	津波に強い地域づくり技術の向上に関する研究	
情報通信技術 資源・エネルギー	情報通信技術	2010/11～2011/03	対地震・津波対応能力向上プロジェクト	
		2010/03～2013/03	地上デジタル放送導入支援アドバイザー	
		1996/01～1998/12	酸化銅リーチングプラントの操業改善	
民間セクター開発	中小企業育成・裾野産業育成	2008/01～2010/12	地域産業振興のための地方行政機能強化プロジェクト	
		2009/04～2010/09	中小企業育成コンサルタント能力開発・標準化プロジェクト	
農業開発・農村開発	農業政策・制度	2000/03～2005/02	住民参加型農村環境保全計画プロジェクト	
		農業開発	1999/10～2004/10	チリ小規模酪農生産性改善計画
		農村開発	2006/11～2011/03	第三国研修「小規模酪農家支援」プロジェクト
	その他農業開発・農村開発	2006/11～2009/11	2006/11～2009/11	先住民コミュニティ農家経営向上プロジェクト
			2013/01～2015/03	小規模酪農のための持続的発展を可能とした家畜生産
			2009/11～2012/11	JCPPコロンビア貝類養殖
			2003/12～2008/03	適用可能な養殖技術(第三国研修)
環境管理	水産(旧)	2010/03～2012/03	二枚貝養殖のための稚貝生産技術研修プロジェクト	
		1997/07～2002/06	貝類増養殖開発計画	
		2002/07～2007/06	鉱害防止指導體制強化プロジェクト	

#### 4.5 パナマ

課題分野(大分類)	課題分野(小分類)	期間	案件名
農業開発・農村開発	農業開発	1998/04～2003/04	パナマ牛生産性向上計画
	農村開発	2004/01～2007/01	中山間地における持続的農村開発普及計画プロジェクト
		2007/11～2010/10	ベラグアス県コミュニティ栄養改善プロジェクト
水産	水産資源管理	2011/04～2016/03	資源の持続的利用に向けたマグロ類2種の産卵生態と初期生活史に関する基礎研究

#### 4.6 コスタリカ

課題分野(大分類)	課題分野(小分類)	期間	案件名
情報通信技術	情報通信技術	2009/12～2011/03	国営ラジオ・テレビ局番組ソフト整備計画
		2012/03～2014/03	地上デジタルテレビ放送移行支援アドバイザー
民間セクター開発	中小企業育成・裾野産業育成	2010/01～2010/02	中小企業診断士再教育等支援プロジェクト
		2009/07～2013/03	中小企業の品質・生産性向上に係るファシリテーター能力向上プロジェクト(中米・カリブ広域)
	産業技術	2001/01～2006/01	生産性向上プロジェクト
農業開発・農村開発	農村開発	2011/02～2011/08	生活改善による農村開発支援
		2002/10～2007/09	ニコヤ湾持続的漁業管理計画プロジェクト

## 5. 東南アジア（インドネシア・マレーシア）で実施された類似案件

インドネシア・マレーシアで実施された類似案件（実施中を含む）、ビジネス環境整備に関連する JICA の主な協力実績をまとめた。

### 5.1 インドネシア

国名	課題分野(大分類)	課題分野(小分類)	期間	案件名
インドネシア	資源・エネルギー	鉱業	2007/02～2009/03	石炭鉱業技術向上プロジェクト
			2001/04～2006/03	石炭鉱業技術向上プロジェクト
			2004/04～2007/08	税関業務改善プロジェクト
	民間セクター開発	中小企業育成・裾野産業育成	2006/08～2008/03	インドネシア共和国中小企業人材育成計画調査(フェーズ2)
			2004/02～2006/02	中小企業協同組合の経営改善プロジェクト
			2010/08～2012/08	工業開発アドバイザー
			2001/10～2004/03	インドネシア中小企業クラスター機能強化計画調査
			2013/03～2016/02	中小企業振興サービスのデリバリー改善プロジェクト【有償勘定技術支援】
			2003/09～2004/09	インドネシア中小企業人材育成計画調査
			2009/09～2010/08	経済危機下の中小企業人材開発プロジェクト
			2009/01～2010/07	中小企業クラスター振興計画調査
			2006/11～2007/01	産業セクター中小企業経営技術改善
			2005/10～2008/10	中小企業人材育成支援プロジェクト
			2005/09～2010/09	貿易セクター開発政策アドバイザー
			1999/01～2000/03	インドネシア貿易研修センター(アフターケア)
			1997/03～2002/02	インドネシア貿易セクター人材育成計画
			2007/02～2008/10	輸出振興機関の機能強化
			2007/07～2011/07	投資促進政策アドバイザー
			2002/07～2006/06	インドネシア地方貿易研修・振興センタープロジェクト
			2004/02～2005/03	首都圏貿易環境改善計画調査
2006/01～2008/01	貿易手続行政改善プロジェクト			

	産業技術	1999/04～2004/03	鑄造技術分野裾野産業育成計画プロジェクト
		2012/11～2012/11	食品安全専門家
		2010/11～2012/09	溶接技術向上プロジェクト
		2008/01～2009/12	工業開発アドバイザー
	観光	2003/10～2007/11	観光マーケティング計画プロジェクト
		2008/01～2008/12	観光資源開発プロジェクト
	その他民間セクター 開発	2013/01～2015/05	工業開発アドバイザー
		2009/10～2013/04	マンゴーにおけるミバエ類検疫技術向上計画プロジェクト
		2010/09～2013/03	インドネシア共和国パプア州水稲種子生産技術確立事業
	水産資源管理	2006/08～2009/08	持続的沿岸漁業振興プロジェクト
		2006/10～2009/09	地方分権化における水産漁業資源管理プロジェクト
		2000/08～2007/08	淡水養殖振興計画プロジェクト
	漁村開発	2007/08～2010/07	南スラウェシ州の持続的沿岸漁業のための村張り定置網による漁村コミュニティ振興
	水産増養殖	2005/02～2008/04	持続的海面養殖技術普及プロジェクト
	その他水産	2008/04～2011/03	水産物の持続的競争力強化プロジェクト
		2008/04～2011/03	水産加工中小企業技術支援プロジェクト
		2005/04～2006/09	主要貿易港保安対策強化計画調査

## 5.2 マレーシア

課題分野(大分類)	課題分野(小分類)	期間	案件名
教育	職業訓練・産業技術教育	2006/10～2008/09	産業人材育成政策
		2010/07～2013/03	カンボジア向け職業訓練技術教育
		2012/09～2015/03	EPP 職業訓練指導官研修
		1998/01～2004/01	日本・マレーシア技術学院
		2008/10～2011/10	産業界のニーズに応じてゆくための職業訓練システム向上プロジェクト
保健医療	その他保健・医療(旧)	2001/06～2004/05	マレーシア・食品衛生プログラム強化
		2004/06～2005/05	食品衛生プログラム強化計画フォローアッププロジェクト
資源・エネルギー	省エネルギー	1998/01～1999/03	マレーシア省エネルギー促進計画調査
		再生可能エネルギー	2012/06～2015/03
		2008/09～2011/06	通関および事後調査における税関リスクマネジメントプロジェクト
		2006/07～2008/07	関税システムの高度化:リスクマネジメントシステム開発プロジェクト
民間セクター開発	中小企業育成・裾野産業育成	2011/07～2013/06	貿易促進のための税関政策アドバイザー
		2010/04～2010/07	中小企業信用保証における顧客サービス向上
		2009/03～2010/04	MAJAICO(Malaysia-Japan Automotive Industry Cooperation)技術者研修
		2004/09～2005/10	マレーシア政府系金融機関による中小企業向けアドバイザー・サービス能力向上のためのアクションプラン策定支援(海外開発計画調査費)
		2006/05～2009/03	中小企業振興公社人材育成プロジェクト
		2011/07～2013/03	第三国研修 貿易促進のための中小企業振興