

中南米 FTA 研究会報告

「大西洋ビジネス・トライアングルの形成を見据えた我が国の FTA 戦略」

2003 年 7 月

中南米 FTA 研究会

日本貿易振興会（ジェトロ）

はしがき

「中南米 FTA 研究会」は、米州自由貿易地域（FTAA）や、中南米主要国と EU（欧州連合）との FTA（自由貿易協定）の締結、ならびに既存の FTA の深化によって、日本企業にとっての中南米のビジネス環境がどのように変化し、日本企業がどのような問題・課題を抱えることになるかを明らかにし、これへの対応策を検討することを目的として 2002 年 8 月に設置された。日本貿易振興会（ジェトロ）海外調査部・山田康博部長を委員長、上智大学外国語学部 兼 イベロアメリカ研究所 堀坂浩太郎教授を副委員長とする計 10 名で構成され、2003 年 3 月 7 日まで計 9 回の会合を開催した。本報告は会合を通して得られた意見を取りまとめたものである。

中南米 FTA 研究会 委員名簿

委員長	山田 康博	日本貿易振興会 海外調査部長
副委員長	堀坂 浩太郎	上智大学 外国語学部教授 兼 イベロアメリカ研究所所員
委員	石井 勝巳	三菱電機株式会社 国際部 事業支援グループ 専任 海外渉外担当部長
委員	内田 康治	三菱商事株式会社 国際戦略研究所顧問 中南米担当
委員	江原 敬司	日本貿易振興会 海外調査部 主任調査研究員 / 中南米チームリーダー (第5回～第9回)
委員	木村 巖	トヨタ自動車株式会社 海外渉外部 担当部長
委員	小林 晋一郎	株式会社 東京リサーチインターナショナル 客員研究理事
委員	須網 隆夫	早稲田大学 法学部 教授
委員	谷口 正樹	日本機械輸出組合 海外市場・投資グループ・リーダー
委員	橋本 仁	松下電器産業株式会社 海外担当役員室 国際関係グループ グローバルチーム 主事
委員	福良 俊郎	日本貿易振興会 海外調査部 米州課長 (第1回～第4回)
事務局長	稲葉 公彦	日本貿易振興会 海外調査部 中南米チームリーダー (第1回～第4回)
事務局長	豊田 哲也	日本貿易振興会 海外調査部 中南米チーム リーダー代理 (第5回～第9回)

(注1) 敬称略・五十音順。

(注2) 所属・肩書は中南米 FTA 研究会委員当時。

(注3) 経済産業省、外務省、財務省、農林水産省、日本経済団体連合会、日本商工会議所より
オブザーバー参加。

中南米 FTA 研究会 開催概要

第 1 回

2002 年 8 月 9 日(金)

- (1) 挨拶 日本貿易振興会 斎藤伸一 理事
- (2) 委員の紹介
- (3) 「研究会の進め方と趣旨の確認、問題意識の共有」
山田委員長
- (4) 「FTAA および中南米の FTA の概要」
発表：事務局

第 2 回

2002 年 9 月 27 日(金)

- (1) 「日本を取り巻く地域貿易協定(RTA)の動向(墨を含む)」
発表：石井委員
- (2) 「広域市場を睨む在中南米企業の動向」
発表：堀坂副委員長
- (3) 「日本と中南米主要国との経済関係」
発表：小林委員

第 3 回

2002 年 10 月 18 日(金)

- (1) 「欧米から見た中南米の FTA」
発表：福良委員
- (2) 「中南米主要国の EU との FTA」
発表：事務局

第 4 回

2002 年 11 月 15 日(金)

- (1) 「FTAA：その性格とインパクト」
発表：事務局
- (2) 「サブリージョナル FTA」
発表：事務局

第 5 回

2002年11月29日(金)

(1)「日本の経済政策における FTA」

発表：吉川 洋 講師(東京大学教授)

(2)「サービス、投資、知的財産権など包括的な FTA の構成要素に関する分析」

発表：須網 隆夫 委員(早稲田大学教授)

第6回

2002年12月20日(金)

(1)「中南米における自由貿易協定と自動車産業」

発表：木村委員

(2)「中南米の電子・電気産業」

発表：橋本委員

第7回

2003年1月24日(金)

(1)「21世紀の中南米ビジネス環境と総合商社の役割」

発表：内田委員

(2)「中南米進出日系企業が抱える問題点」

発表：谷口委員

第8回

2003年2月14日(金)

(1)「FTA 推進と日本の農業問題」

発表：本間正義講師(東京大学教授)

(2)「中南米の農水産輸出上位品目と日本の高関税品目」

発表：事務局

坂井オブザーバー(農林水産省総合食料局 国際調整課長)より農林水産省の考え方について説明。

第9回

2003年3月7日(金)

(1)「中南米 FTA 研究会報告書の論点と筋書き」

発表：堀坂副委員長

(2)「報告書について自由討議」

目 次

.中南米を介した広域市場の形成.....	6
1 .2007 年ごろの中南米を介した市場統合 ~「大西洋ビジネス・トライアングル」の形成.....	6
2 .具体的な進展状況.....	6
(1)地域自由化の動き(ALADI、メルコスール、アンデス共同体等).....	6
(2)中南米の FTA 先進国(メキシコ、チリ).....	8
(3) FTAA、EU との FTA へ.....	8
3 .広域市場形成に向う要因.....	9
(1)市場の大きさ.....	9
(2)資源の賦存.....	9
(3)市場経済の定着 ~ 製造業の活性化、サービス産業の近代化.....	11
(4)政治的な重要性.....	12
4 .広域市場形成に伴う影響.....	12
(1)締結国間での経済関係深化.....	12
(2)地域間での協調体制促進と「政策のぶれ」抑制効果.....	12
(3)物理的な統合促進.....	13
(4)取り残される非締結国.....	13
5 .中南米からみた日本・アジア.....	15
(1)バランスのとれた輸出市場の確保.....	15
(2)無視できない中国の成長.....	15
(3)アジア最大の市場・投資国としての日本への期待感.....	15
(4) FTA 締結先としてのアジア.....	16

. 我が国として中南米との FTA をどう考えるべきか.....	17
1 .日本にとっての中南米の重要性.....	17
(1)市場、資源.....	17
(2)企業活動.....	18
2 主要産業にとっての中南米との FTA.....	18
(1)自動車産業.....	18
(2)電気・電子産業.....	19
(3)商社.....	19
3 .対処措置の段階から先見性に基づく予防措置の段階へ.....	20
(1)FTA はビジネス環境整備のための一般的手法.....	20
(2)欧米と同等の競争条件を.....	20
(3)望まれる中南米諸国との早急な FTA の検討.....	20
(4)消費者の視点.....	21
(5)経済目的に限定されない FTA の目的.....	21
(6)センシティブ部門に対する考え方.....	21
4 .日本の交渉相手.....	22
(1)メルコスール.....	22
(2)チリ.....	24

I. 中南米を介した広域市場の形成

1. 2007年ごろの中南米を介した市場統合～「大西洋ビジネス・トライアングル」の形成

中南米にとって2005年は、米州自由貿易地域（FTAA）の成立、米国のTPA（通商交渉のために議会から政府に与えられる一括交渉権限）期限、EUとメルコスールとのFTA成立という、地域統合の節目となる重要な年になるとみられる。

WTO（世界貿易機関）新ラウンドも2005年1月1日を交渉期限として設定されており、中南米を舞台とする地域統合の進展に一定の影響を与えることになる。例えばFTAA交渉において、農産物の関税撤廃、農業補助金の撤廃に関する合意は最大の懸案事項とみられるが、米国は農業関連の規則はWTOの農業交渉との整合性をとりながら策定していくとしている。農業交渉が期限までに終了することは疑問視されており、FTAA成立が遅れる要因となる。

このように若干の修正は起こり得るものの、プラス数年を経た後の2007年頃には、中南米がいよいよ域外と実際に統合を果たす段階に入るとはほぼ確実にになるとみられる。FTAAは始動し、中南米の大部分はEUに対しても互いに自由化を開始する。この結果、北米、EU、中南米の3地域を結ぶ、「大西洋ビジネス・トライアングル」とも呼ぶべき、企業行動の制約が少ない自由ビジネス圏が形成されると予測される。

米国－EU間でのFTAは、国際社会における主導権とも関係し、成立の可能性は低い。しかし、もとよりこの2地域では密接な通商関係、自由度の高いビジネス環境を維持しているため、2地域それぞれが中南米との統合を進めれば、中南米地域が両地域間のビジネスネットワークにも組み込まれ、結果的には中南米を介したトライアングル型の広域市場が出現するといえる。これにより加盟国・地域間の相互依存関係は格段に強化されることになる。こうしたトライアングルの形成は、日本および日本企業にとって無視し得ないものとなる。

2. 具体的な進展状況

（1）地域自由化の動き（ALADI、メルコスール、アンデス共同体等）

中南米域内における統合では、ラテンアメリカ統合連合（ALADI）に登録される経済補完協定（ACE）が一般的で、40協定がすでに締結されている。南米南部共同市場（メルコスール）、アンデス共同体（CAN）、G3自由貿易圏（メキシコ、コロンビア、ベネズエラ）といった中南米主要国による地域グループはこれらを成り立ちとして構成されている。

中南米では一般的に、メルコスール（アルゼンチン、ブラジル、パラグアイ、ウルグアイの南米南部4カ国で構成。ボリビア、チリが準加盟）、CAN（ボリビア、コロンビア、エクアドル、ペルー、ベネズエラのアンデス5カ国で構成）といった枠組みを国が設けることにより民間企業の経済活動を強化していったという点で、民間主導型の経済緊密化が行われたアジアと様相

を異にしている。特にメルコスールは政治主導の性格が強く、ブラジルとアルゼンチンは両国の関係改善や対米交渉手段としてメルコスールを利用してきたといえる。

95年より対外共通関税を導入した関税同盟であるメルコスールは、99年1月以降のブラジル・レアルの切り下げや、その後のアルゼンチンの深刻な経済危機が統合の足を引っ張ったが、統合深化の意思は常に確認されており、EUとのFTA交渉やFTAA交渉を一体化して行う姿勢を崩していない。2002年1月以降のアルゼンチン・ペソ切り下げでブラジル、アルゼンチン間の為替水準が再び接近したことは、メルコスール域内の経済統合が本来の勢いを取り戻すことにつながると期待され、さらに先のこととはいえ通貨統合も議論に上り始めた。

CANはFTAA交渉にブロックとして臨むべく、多段階の対外共通関税を収斂させるための交渉を続けたが難航したことから加盟国の中には、ブロックを離れて単独で米国等と二国間FTA交渉を行おうとする国も表われている。地域統合体としての結束は決して一枚岩ではなく、未だ進展途上といえる。

<ALADIの経済補完協定(ACE)一覧>

	ブラジル	パラグアイ	ウルグアイ	ボリビア	コロンビア	エクアドル	ペルー	ベネズエラ	チリ	メキシコ	キューバ
アルゼンチン	No.14, No.18	No.13, No.18	No.1, No.18	No.36	No.11, No.48	No.21, No.48	No.9, No.48	No.20, No.48	No.16, No.35	No.6	No.45
ブラジル		No.18	No.2, No.18	No.36	No.39	No.39	No.25, No.39	No.27, No.39	No.35		No.43
パラグアイ			No.18	No.36		No.30			No.35		No.52
ウルグアイ				No.36		No.28			No.35	No.5	No.44
ボリビア					CAN	CAN	CAN	CAN	No.22	No.31	No.47
コロンビア						CAN	CAN	CAN	No.24	No.33	No.49
エクアドル							CAN	CAN	No.32		No.46
ペルー								CAN	No.38	No.8	No.50
ベネズエラ									No.23	No.33	No.40
チリ										No.41	No.42
メキシコ											No.51

(注1) CANはアンデス共同体。
(注2) ACE No. 18はメルコスールを構成。
(注3) ACE No. 33はG3自由貿易圏を構成。
(注4) ACE No. 35によりチリはメルコスールに準加盟。
(注5) ACE No. 36によりボリビアはメルコスールに準加盟。
(注6) ACE No. 39はブラジルとCAN4カ国とのもので、南米統合の柱となるメルコスールとCANのACEの一部。
(注7) ACE No. 48はアルゼンチンとCAN4カ国とのもので、南米統合の柱となるメルコスールとCANのACEの一部。

(出所) ラテンアメリカ統合連合(ALADI)のホームページよりデータを抽出し、ジェトロにて編集。

<GATT/WTOに通報されている中南米諸国の自由貿易協定(FTA)>

	名称	発効年月日	分類	GATT/WTO
中南米域内	中米共同市場(CACM)	61年10月12日	関税同盟	GATT 24条
	カリブ共同体(CARICOM)	73年8月1日	関税同盟	GATT 24条
	ラテンアメリカ統合連合(ALADI)	81年3月18日	自由貿易協定	授權条項
	アンデス共同体(CAN)	88年5月25日	関税同盟	授權条項
	南米南部共同市場(メルコスール)	91年11月29日	関税同盟	授權条項
	チリーメキシコ	99年8月1日	自由貿易協定 サービス協定	GATT 24条 GATS 5条
	チリーコスタリカ	2002年2月15日	自由貿易協定 サービス協定	GATT 24条 GATS 5条
中南米諸国と域外	北米自由貿易協定(NAFTA)	94年4月1日	自由貿易協定 サービス協定	GATT 24条 GATS 5条
	チリーカナダ	97年7月5日	自由貿易協定 サービス協定	GATT 24条 GATS 5条
	メキシコーイスラエル	2000年7月1日	自由貿易協定	GATT 24条
	メキシコーEU	2000年7月1日 2001年3月1日	自由貿易協定 サービス協定	GATT 24条 GATS 5条
	メキシコーEFTA	2001年7月1日	自由貿易協定 サービス協定	GATT 24条 GATS 5条

(注) これらのFTA以外に、「開発途上国間貿易交渉に関する議定書(PTN)」、「開発途上国間一般貿易特惠システム(GSTP)」にも複数の中南米諸国が加盟している。

(出所) WTOホームページの資料に基づいてジェトロにて編集。

(2) 中南米の FTA 先進国 (メキシコ、チリ)

中南米諸国のなかで最も積極的な FTA 政策をとっているメキシコは、94 年に北米自由貿易協定 (NAFTA) に加盟した他、EU、欧州自由貿易連合 (EFTA)、G3 自由貿易圏、チリ、イスラエルなど合計 31 カ国と協定を締結している。なかでも 2000 年 7 月に発効した EU との FTA は米州諸国では初の欧州との FTA となった。NAFTA への加盟で国内市場が著しく開放された結果、多大な貿易創出、投資促進の効果が生まれたことがメキシコの FTA 政策を積極化させる最大の要因となった。また、米州、欧州に続いて、日本とも「経済連携協定 (EPA)」を締結すべく 2002 年 11 月より交渉を開始し、交渉開始後 1 年程度での実質合意を目指している。

チリは中南米諸国のなかで最も早くから経済自由化政策を導入しており、①自発的、②二国間・地域間、③WTO を中心とする多国間の 3 つのフェーズで貿易自由化を進めている。メキシコと同様、GATT24 条に準拠する FTA の他、ALADI 枠内での ACE も活用するというふたつの手立てを用いている。カナダ、メキシコと NAFTA 型の広範な FTA を結び、ALADI 加盟国 (全 12 カ国) とはすべてと FTA または ACE を結んでいる。さらに 2003 年 2 月に EU との FTA を発効させ、2003 年 3 月には韓国との間で調印したほか、米国とも 2002 年 12 月に交渉合意している¹。²

メキシコ、チリはこのように先進国との規律の高い FTA をすでに締結していることで、中南米のその他の国と一線を画しているといえる。

(3) FTAA、EU との FTA へ

中南米を舞台とした自由化の動きは、米国による NAFTA の拡大策ともいえる FTAA により、米州全域に拡がろうとしている。FTAA は、94 年 12 月にマイアミで開催された第 1 回米州サミットで米州の (キューバを除く) 34 カ国がその創設に取り組むことが合意された。交渉完了の期限は 2005 年 1 月で、同年中の発効が目指されている。域内人口が約 8 億人、国内総生産が約 13 兆ドルという世界経済の約 40% を占める巨大経済圏である。米州全域において財・サービスのアクセスを自由化するものと定義付けられ、交渉推進機関である貿易交渉委員会 (TNC) の下に合計 9 つ (市場アクセス、投資、サービス、政府調達、紛争解決、農業、知的財産権、補助金・アンチダンピング・相殺関税、競争政策) の交渉グループが設置されている。

米国は投資、サービス、知的所有権保護などの新分野に高い関心を示しており、中南米諸国の期待は農産品輸出をはじめとする米国市場へのアクセス拡大にある。

米国にとって最大の推進力となる国内的な要因は、2002 年 8 月に法案署名した一括交渉権限 (TPA) である。TPA とは、行政府が議会から通商協定に関する交渉権限を与えられ、議会には協定の実施法案について、その賛否のみを問うことができる仕組みで、2005 年 6 月に期限が設定 (ただし 2007 年までの延長が可能) された時限立法である。ブッシュ政権は TPA の獲得により、多国間 (WTO) のみならず、地域間・二国間の貿易自由化 (FTA) をも推進すること

¹ 2003 年 6 月に調印。

² チリは 2003 年 6 月に欧州自由貿易連合 (EFTA) とも調印。

を表明し、米国の FTA に対する「出遅れ」を解消する考えである。

一方、FTAA 交渉を進めるうえでの問題点としては、南側の盟主であるブラジルを始めとする中南米諸国の交渉スタンスの違い、参加国の交渉能力、各国政府と市民社会とのコミュニケーション、関税収入が国庫収入に占める割合が高い国への処遇などが指摘される。

また、南米最大の市場であるメルコスールは、FTAA 交渉と並行して EU とも交渉を開始している。EU はすでにメキシコ、チリと FTA を締結しており、メルコスールを、また将来的には CAN も加えることにより、FTAA における米国と同等の地歩を南米地域で固めることを目指している。メルコスールと EU とは 99 年 6 月のリオデジャネイロで開催された首脳会議で、FTA の締結により両地域間の実質的な貿易自由化を目指すことが合意された。2001 年 7 月以降は、農産品も含む関税率の段階的な引き下げスケジュールに関する提案や改善要求が行われ、FTAA と同様に 2005 年中の調印、発効が目指されている。

3. 広域市場形成に向う要因

中南米地域は、先進国地域も含めた「大西洋ビジネス・トライアングル」形成に向かっている。中南米が広域市場の形成に取り込まれる背景としては以下の諸点が考えられる。

(1) 市場の大きさ

IMF の統計によると、2001 年の中南米の国内総生産 (GDP) 合計は約 1 兆 9,500 億ドルと、ドイツ (1 兆 8,500 億ドル) を上回る規模である。また、中南米の 41% を占めるメルコスール 4 カ国は 8,000 億ドルと、ASEAN10 カ国 (5,510 億ドル) の約 1.5 倍、メキシコが 6,180 億ドルと同約 1.1 倍となる。メキシコは 2001 年、スペインを抜いて世界 9 番目の経済規模となり、カナダに迫っている。国別で中南米最大はメキシコだが、次いでブラジルが 5,040 億ドル、アルゼンチンが 2,690 億ドルとなっている。

中南米の人口は 5 億 1,600 万人と世界人口の約 12% を占め、EU の約 1.3 倍の規模である。このうちブラジルが 1 億 7,600 万人、メキシコが 9,700 万人、コロンビアが 4,400 万人などとなっている。主要国の 1 人当たり GDP (2001 年) をみると、アルゼンチンが 7,419 ドル、メキシコが 6,092 ドル、ベネズエラが 5,166 ドル、チリが 4,312 ドル、ブラジルが 3,017 ドルなどとなる。平均は約 4,000 ドルと南アフリカやマレーシアの水準を超え、途上国の中では比較的高いといえる。

(2) 資源の賦存

中南米はエネルギー資源、金属資源、食糧資源の供給先として、すでに世界的に重要なポジションを占めている。

・エネルギー資源

中南米最大の産油国であるベネズエラの石油生産量は 342 万バレル/日と全世界の 4.9% を占

め、中南米全体では 1,056 万バレル／日と 14.8%を占める。ブラジルはここ数年、石油公社ペトロbrasの深海掘削技術を武器に生産量を急拡大しており、カスピ海、アフリカ大西洋岸と並ぶ石油開発フロンティアと目されており、2005 年には国内需要を賄って純輸出国となる見込みである。中南米の原油確認埋蔵量は 1,229 億バレルと世界全体の 11.7%だが、最近、ブラジルやメキシコで新たな油床が確認されており、埋蔵量は増加する見込みである。また、中南米の天然ガス生産量は 130 億立方フィート／日と、全世界の 5.5%を占めている。中南米域内では天然ガスを燃料とした IPP（独立系発電事業者）による火力発電プロジェクトが多数計画されている。また、北米への液化天然ガス供給源としても注目されており、従来のトリニダード・トバゴからの供給に加え、ボリビアから搬出する新規プロジェクトなども計画されている。（データ出所は英 BP 公表資料／2001 年末）

・金属資源

中南米地域は鉄・非鉄金属資源の宝庫といえ、主要鉱石の埋蔵や鉱石生産で上位にある国が多い。ブラジルは鉄鉱石の埋蔵量で世界 6 位、生産で 2 位を占め、ボーキサイトは埋蔵量・生産とも 3 位、アルミ地金生産で 6 位となっている。銅はチリが全世界の埋蔵量の 25%を占めて 1 位、銅鉱石・地金の生産も 1 位であり、ペルーが埋蔵量で 3 位を占める。亜鉛では埋蔵量でペルーが 5 位、メキシコが 6 位で、亜鉛鉱石生産ではペルーが 3 位、メキシコが 6 位である。さらに、鉛は埋蔵量でペルーが 5 位、鉛鉱石生産では 4 位に位置する。貴金属では、銀の埋蔵量でメキシコが 3 位、ペルーが 4 位を占め、銀鉱石生産はペルーが 1 位、メキシコが 2 位である。その他、モリブデン、マンガン、タンタル、アンチモン、ニオブ、レニウム、リチウムといったレアメタルでも中南米は有数の鉱山を有する。

中南米の鉱山開発は国営企業が一手に引き受けるケースが一般的であったが、90 年代を通して外資参入規制の緩和や鉱山の民営化、鉱区開放が進んでいる。

・食糧

中南米は大豆の他、とうもろこし、小麦などの穀物類で主要供給地となっている。また、ブドウ、リンゴ、オレンジといった果実や果汁、メルコスール諸国を中心とした鶏肉や牛肉、太平洋側を中心とした漁業資源といった分野でも優位性を持つ。2001 年の世界の農産物輸出額は 4,122 億ドルだったが、このうち中南米は 520 億ドルと 12.6%を占める。また、大豆の輸出量は 2,546 万トンと 44.7%、トウモロコシは 1,222 万トンと 15.5%をそれぞれ占める。99 年の世界の漁獲高は 1 億 2,600 万トンだったが、中南米は 1,878 万トンと 14.9%を占めた。

中南米の農産物輸出(2001年)

単位:1,000ドル、%

中南米の漁獲量(99年)

単位:トン、%

	輸出額	世界シェア		漁獲量	世界シェア
世界	412,176,150	100.0	世界	126,178,607	100.0
中南米	52,026,528	12.6	中南米	18,776,857	14.9
ブラジル	16,060,077	3.9	ペルー	8,437,565	6.7
アルゼンチン	10,988,976	2.7	チリ	5,324,744	4.2
メキシコ	7,631,154	1.9	メキシコ	1,250,592	1.0
チリ	3,169,458	0.8	アルゼンチン	1,026,022	0.8
コロンビア	2,690,079	0.7	ブラジル	774,750	0.6

出所:FAO

(3) 市場経済の定着～製造業の活性化、サービス産業の近代化

中南米地域は80年代、重い累積債務、モラトリアム、ハイパーインフレに苦しみ、いわゆる「失われた10年」を経験した。しかしその間に市場経済をベースとした自由化政策が着実に打ち出された。保護主義的な輸入代替工業政策は見直されて輸入が大幅に自由化されたほか、民族系、外資系に並ぶ産業の重要な担い手であった政府系企業の民営化が本格化し、90年代にその対象は公共サービス部門にまで発展した。90～96年における世界の発展途上国に対する民営化投資額は1,558億ドルで、うち中南米地域は826億ドルと53%を占める。これらの結果、巨額の外資が鉱山、資源加工、インフラ、電力、銀行といった部門に流入し、近代化が急速に進んだ。

こうした背景には経済・通貨の安定があったが、外資の流入自体も資本収支を好転させ、経済の安定に貢献した。また、インフレの撲滅は購買層を拡大し、消費市場を刺激した。自動車、電気・電子など製造部門や民間銀行、サービス部門などでも、欧米を中心とするほぼすべての多国籍企業はすでに中南米に拠点を置き、世界的な企業戦略の一環に中南米を組み込むようになった。80年代の停滞を脱した中南米は企業にとり、より長期を見据えた資本投下・回収が見込める市場に変身した。

一方、中南米は製造業にとり重要な拠点となりつつある。鉄鋼、アルミ、パルプといった資源加工型産業は資源の賦存をメリットとし、世界的な供給体制強化のため、中南米の既存会社への経営参加などを進めた。自動車では先進国と同一のモデルが生産されるようになり、ブラジルやアルゼンチン製の自動車も北米や欧州向けに輸出されるようになった。

また、メキシコのマキラドーラを中心とした投資が活発化し、電気・電子部門などでは北米市場にとってはなくてはならない供給先となったほか、ブラジルのマナウスフリーゾーンでも二輪車、家電、日用品など、市場統合を見据えた投資計画が着々と進んでいる。

(4) 政治的な重要性

中南米地域は 80 年代に軍事政権から民主政権への移行が行われ、民主的に選ばれた大統領が国家元首となっている。政治面で多少の不安定性は現在も伴っているものの、世界の他地域と比較した場合、欧米諸国にとって中南米は十分許容可能な範囲といえよう。

また、中南米を自国の拡大市場にとり込むことは、欧米諸国の側からみると国際的な影響力の拡大といった、外交手段としての意味合いが多分に含まれていよう。中南米は 33 カ国と国数も多く、国際舞台では決して無視できない存在である。

2001 年の米国の貿易額をみると、NAFTA の比率が 51.6% と群を抜いて高いが、メルコスールは 3.5% と、EU の 16.0%、東アジアの 8.7% に及ばない。米国は 94 年に発効した NAFTA に対し、貿易面でのこうした依存関係に加え、メキシコの安定化、投資ルールの設定などから「成功」と評価している。そして FTAA は米国にとり、NAFTA で培った自らのシステム・基準のグローバル化という意味合いを持つ。米国はこのようにルールを制することで貿易・投資面での覇権を握り、国際的な影響力をさらに増すことが可能となる。ゼーリック USTR 代表は FTAA を「米州の民主主義確立に貢献する」と位置付けている。

一方、旧宗主国であり、中南米と文化的な近似性をもつ EU は、メキシコ、チリ、さらにはメルコスールをも自らの経済圏に取り込もうとしているが、これは中南米域内で米国と同等の立場を確立しようとするものと捉えることができる。

4. 広域市場形成に伴う影響

(1) 締結国間での経済関係深化

FTA 締結の影響として最も一般的に考えられるのは域内・域外の国で関税格差が生じることで、域内国の製品は関税削減分の競争力を増すことである。この結果、域内で貿易促進効果や貿易転換効果が生まれることになる。90 年と 2001 年とを比較した場合、NAFTA 加盟 3 カ国の域外輸出は 4% 増だったが、域内輸出は 9% 増加した。メルコスールにおいても、域外が 5% 増だったのに対し域内は 13% 増だった。

中南米地域を核として広域市場の形成が進んだ場合、主に以下のような経済上の影響が一般的に考えられよう。

- ① 欧米製品の中南米市場へのアクセスが向上。
- ② 中南米に投資している欧米企業は、自国からの部品・資材の調達に域外からのものと比べ有利となる。
- ③ 中南米各国にとり、先進国である欧米市場に対し、農産品や工業製品の輸出拡大が望める。
- ④ モノの移動に加え、サービスや投資の自由化などが行われることで、欧米と中南米間における経済関係は一層の緊密化が進む。

(2) 地域間での協調体制促進と「政策のぶれ」抑制効果

FTA の協議を通して参加国間での対話が促進されることで、相互に相手国の制度や発想への理解を高め、域内における調整能力を向上させるという効果が生まれる。また、各国内では構造改革を促進する効果、域内国間で自由化を後戻りさせない「ロック・イン効果」が生まれる。このことは経済制度の国際間調和・収束を促進させるほか、WTO など国際協議での連携を容易にし、地域としての発言力を高める。

(3) 物理的な統合促進

地域間での経済関係が緊密化すれば、広域インフラ統合に対するニーズが高まり、統合の深化が一層進むことになる。

2000 年 11 月、メキシコのフォックス大統領はメキシコ南・南東部から中米 7 カ国の持続的開発を目指す総合計画「プエブラ・パナマ計画 (PPP)」を提唱し、翌 6 月の中米首脳会議で正式発足した。主体は電力、高速道路、通信の統合に向けた開発プロジェクトで、中でも高速道路統合プロジェクトは 36 億ドルに達する見込みである。中米共同市場 (CACM) は 2003 年 1 月よりコスタリカを除く 4 カ国で関税同盟を形成するなど統合は深化している。2003 年 2 月には米国と、2004 年には EU とそれぞれ FTA 交渉を開始する。FTAA と同時進行で域内・外のネットワーク形成を目指し、インフラ統合と貿易自由化との相乗効果による市場拡大、競争力強化を目指す。

一方、南米でも 2000 年 9 月にブラジルで開かれた南米首脳会議で、ブラジルのカルドージ大統領が、道路網、エネルギーなどのインフラ統合を推進する「南米地域インフラ統合計画 (IIRSA)」を提唱している。物流面では南米兩岸を結ぶ道路建設や、大規模河川 (アマゾン、オリノコ、ラプラタ水系) の開発なども対象となる。

これらの地域横断的な総合インフラ開発計画は、NAFTA、CACM、CAN、メルコスール、FTAA といった地域統合から生まれた構想であり、域内における将来のさらなる関係緊密化が強く意識されている。

(4) 取り残される非締結国

一方、域内で排他的な取り決めが行われることで日本など、非締結国製品の競争力は相対的に失われ、非締結国に本拠を持つ企業は不利を被るという「隠れた保護主義」が生じることになる。締結国間で貿易・投資面の相互依存関係が増す一方、非締結国が差別的な待遇を受け実害を被ることは、すでに NAFTA 成立後の日墨関係においても明らかになっている (下表参照)。³ FTAA は NAFTA 拡大の性格が色濃く、EU も中南米において米国と同等の協定を目指して

³ 日本経団連日本メキシコ経済委員会は 2003 年 6 月、メキシコ政府が政府調達における国際入札をメキシコ企業と FTA 締結国企業に限定する方針を打ち出し、日本企業が国際入札に参加できない状況が生じていることを挙げ、日墨 EPA の早期締結を求める要望書を日本政府に提出している。同要望書には、メキシコ国営石油公社 (PEMEX) の総額 16 億ドルにのぼるミナティラン製油所近代化プロジェクトで、すでに最初のパッケージの入札において日本企業が対象から除外された等の例が紹介されている。

いることから、これらのような、FTA を結んでないために生じる問題は中南米全体に拡大される可能性がある。

また、交渉中のものも含め近年の主要な FTA は、その構成要素が多岐にわたっている。アンチダンピングや原産地規則など通商政策措置、投資やサービスの自由化、基準認証相互承認、競争政策の協調、知的所有権、政府調達、紛争解決メカニズム、さらに人の移動、環境、労働なども対象とする包括的なものが出てきており、FTA を持たないことによる影響は広範に及ぶ。

日本など非締結国の企業にとっては今後、生産立地の判断において対象国のもつ FTA 網が重要な材料となる。また、既に確立されている中南米における拠点においては、生き残りのため、可能な限り締結国からの調達を増やすなど、一層のインサイダー化を進める必要が生じる。

参考：メキシコにおいて日系企業が受ける実害の例（経団連資料より）

関税面
自動車部品や電子部品の調達で、今現在メキシコとの FTA を持たない日本は、欧米勢と比べ関税面で不利となっている。NAFTA 向け輸出におけるマキラドーラ制度、輸出のための一時輸入制度（PITEX）に基づく保税制度の廃止に伴い、代替制度として産業分野別生産振興措置（PROSEC）が導入され、一般関税よりも低い優遇関税が適用されるが、メキシコ政府の政策変更によって変更される可能性があるため不安定要因。調達面での不利は鉄・非鉄金属、機械・設備、プラントなどにおいても指摘されている。また完成車では、北米、EU からの輸入が増加し、メキシコ市場で日本製自動車のシェアが落ち込む可能性がある。
相互認証
日本製プラントをメキシコで輸入する際には検査証明書の提出が要求されるが、北米製品は免除される。また、公衆網に接続される通信機器・システムの輸入に際し、一般に型式と技術の認可取得が必要とされるが、メキシコの FTA 締結国からの輸入においてこれらは免除される。
政府調達
メキシコが FTA を締結している国の企業は内国民待遇（NT）が認められており、政府系企業が実施する国内入札に参加できるが、非締結国の企業は国際入札にしか参加できない。また、連邦電力庁（CFE）など政府系機関が実施するプラント入札においては「評価制度」があり、一定の現地調達率を達成すると好条件が適用されるが、この現地調達率には NAFTA 産の資材、機器などを計上することができ、メキシコ原産である必要はない。

5. 中南米からみた日本・アジア

(1) バランスのとれた輸出市場の確保

中南米諸国の輸出は一般的に、北米への依存が高く、アジアへの依存は相対的に低いといえる。中南米の2001年における対世界輸出総額は3,470億ドルであったが、このうち北米向けは2,109億ドルで総額の61%、西欧向けが423億ドルで同12%、アジア向けは223億ドルで同6%であった。米国に対する依存率が88.6%と際立って高いメキシコを除いても、同比率はそれぞれ33%、17%、10%となり、傾向は変わらない。

しかし、リスク分散の観点からも、バランスのとれた形で輸出先を維持することが本来望ましい。FTAAや、EUとのFTAにより北米やEUに対するアクセス環境は改善されると思われるが、一方で中南米にとり「ミッシング・リンク」と呼ばれてきたアジアとの関係を改善、再評価しようとする動きも出始めている。自国の産業育成を、輸出拡大を通して行おうとしている国では、そうした意味でアジア市場の重要性が浮上してこよう。

また、アルゼンチン、ブラジルといった南米の農業国は、欧米の保護主義に阻まれ輸出を思うように伸ばせないとの危機感が強い。さらに、加工食品、機械といった工業でも有望な地場企業が中南米で育っている。これまであまり積極的な売り込みが行われなかったものの、中東から極東まで広がる成長市場は中南米にとり魅力的であろう。

(2) 無視できない中国の成長

輸出市場として中南米からアジア市場をみた場合、近年、中国の存在感が無視できないものになっている。主に金属や穀物、一部の工業製品の伸びが中南米の輸出拡大を牽引しており、99～2001年でチリとブラジルが中国向け輸出額を共に2.8倍にした他、アルゼンチンで2.2倍、ペルーで2.0倍に増加させ、それぞれ国別で6位以内の輸出相手国となっている。中国は中南米を自国の需要を満たすための重要な資源の確保先と位置付け、関係を深めている。通常のビジネス交流において中南米と中国とがパートナーシップを組む例は増えている。ブラジルではこのところ、中国企業との大型ビジネス案件が相次いだ。鉱山会社のリオドセは2001年、上海宝山製鉄グループと、20年間にわたり年間600万トンの鉄鉱石を供給する契約を締結した。また、航空機メーカーのエンブラエルは2002年末、中国航空機第2集团公司の傘下企業と航空機製造会社設立の契約を締結した。

(3) アジア最大の市場・投資国としての日本への期待感

一方、2001年の中南米のアジア地域向け輸出(223億ドル)で日本は最大の65億ドルと約30%を占めたものの、中国は50億ドルで22%まで迫り、早晚日本を追い抜いてアジアで最大の中南米産品市場となる可能性が高い。しかし、中南米にとって日本は依然として安定した大型市場であり、その経済回復に対する期待感は強い。

また、直接投資がほぼ皆無である中国に対し、先進工業国である日本の投資や、技術移転に対する要求は高い。日本の投資によりもたらされた製造技術や、日本的な生産管理が中南米で

根付いている例は多く、欧米とは異質の文化をもつ日本企業の再登場への期待は消えていない。

(4) FTA 締結先としてのアジア

アジア諸国との経済関係緊密化のため FTA を指向する国も表われ始めている。

中南米で最もアジアとの関係強化を積極的に打ち出しているチリは日本との FTA 交渉開始を強く希望しているが、すでに韓国との FTA に調印した他、シンガポールとニュージーランドとの 3 カ国間での FTA 交渉を 2003 年に開始し、中国とも交渉開始に向けた研究を行っている。チリは情報処理など、外国企業による対中南米ビジネスの拠点として同国への投資を促進する「プラットフォーム法」を公布し、日本やアジア企業に熱い視線を向けている。

ブラジルは輸出拡大の一環として中国、インド、日本との FTA 交渉の可能性を機会あるごとに表明してきた。コロンビアも日本との FTA に関心を示している。

一方、メキシコは日本との交渉を 2002 年 11 月より開始しているが、それ以外のアジア諸国との FTA については、本格的な検討は行われていない。

II. 我が国として中南米との FTA をどう考えるべきか

1. 日本にとっての中南米の重要性

(1) 市場、資源

中南米に対する日本の輸出は 161 億 9,000 万ドル（2002 年）で、その 82.0%が輸送用機械、一般機械、電気機器など機械類である。このうち乗用車の輸出先はメキシコが 25 位、チリが 31 位、コロンビアが 32 位などであるが、中南米をすべて合計すると 4 位の市場であり、トラックでは 3 位となる。日本の総輸出額に占める中南米の割合は 3.9%と小さいものの、約 2 兆ドルの経済規模を持ち、発展途上地域としては識字率が高いというメリットがある。所得格差が解消されればさらなる市場の拡大が期待されるといえよう。

一方、輸入は 95 億 4,200 万ドルで輸入総額の 2.8%を占めるが、その 31.5%が食料品、28.3%が原材料である。このうち銅鉱はチリが 1 位の調達先で日本の輸入の 29.9%を依存し、鉄鉱石はブラジルが 2 位、アルミニウム塊はブラジルが 4 位、木材チップはチリが 3 位、冷凍魚はチリが 6 位、豚肉はメキシコ、チリが 5、6 位、鶏肉はブラジルが 2 位などとなっている。

対中南米商品別輸出入

(単位：1,000ドル, %)

	輸出額	前年比	シェア		輸入額	前年比	シェア
総額	16,190,755	-9.8	100.0	総額	9,542,896	-2.1	100.0
化学製品	1,243,620	4.2	7.7	食料品	3,008,297	1.2	31.5
有機化合物	880,345	9.9	5.4	魚介類	938,402	-4.8	9.8
金属及び同製品	785,117	-11.7	4.9	肉類	587,883	35.3	6.2
鉄鋼	574,176	-4.5	3.6	果実	365,570	-0.2	3.8
一般機械	2,013,589	-20	12.4	原料品	2,703,026	-4.9	28.3
原動機	761,437	-7.5	4.7	非鉄金属鉱	1,046,759	-2.7	11.0
電気機器	1,973,347	-24	12.2	鉄鉱石	800,888	-5.9	8.4
電子部品	546,493	2.4	3.4	大豆	200,824	18.2	2.1
輸送用機器	9,000,687	-1.5	55.6	化学製品	1,110,526	37	11.6
船舶	4,713,477	-0.6	29.1	有機化合物	599,317	67.1	6.3
自動車	3,222,731	1.6	19.9	医薬品	326,797	28.2	3.4
乗用車	2,444,579	3.9	15.1	金属及び同製品	755,019	-20.3	7.9
バス・トラック	733,019	-3.6	4.5	アルミ・同合金	386,173	-26.7	4.1
自動車の部分品	820,673	-8.8	5.1	機械機器	1,212,954	-0.2	12.7
精密機器	285,020	-46.9	1.8	事務用機器	377,824	3.8	4.0
その他	889,375	-	5.5	その他	753,074	-	7.9

出所:財務省通関統計よりジェットロ加工

注:輸出には便宜地籍船を含む

(2) 企業活動

中南米における外資系企業では欧米系が大勢力である。日本は 60 年代の中南米における高度経済成長で家電、電機、化学など、市場獲得を目的として広範な製造分野へ進出し、70 年代後半は、製鉄、紙パルプ、アルミ精錬といった資源確保を目的とするナショナルプロジェクトで国作りに貢献してきた。しかし 80 年代は累積債務問題で縮小や撤退が相次ぎ、中南米が新自由主義的な改革を断行し、経済が安定した 90 年代も、民営化などで欧米系の積極的な投資が目立つなかで、バブル後遺症によって慎重となった日本は、自動車などの一部を除き総じて出遅れた。生産部門のアジアシフトが進み、そちらに手が一杯だったことも日本企業を中南米から遠ざけた理由として挙げられる。

一方、中南米は 90 年代、輸入代替工業化政策を廃し、国際競争を意識した工業化が図られた結果、製造される工業製品は高度化している。このことから高品質・高精度の部品など、中間財のニーズは減っておらず、日本製品にも一定の市場参入機会を提供している。

また、ブラジルの鉱業や航空機産業に代表されるように、民営化等を経てエクセレントカンパニーとなった中南米企業も多く、関連プロジェクトを多く生んでいる。エネルギー部門では、石油開発や天然ガス発電など、日本の資金や機材・技術を必要とする分野は多く、ここでも日本の強みは発揮されることになる。さらに環境分野でも、地球温暖化ガス排出国である日本は今後、クリーン開発メカニズム (CDM) に基づく開発案件が潜在的に多いとみられる中南米と、共同プロジェクトを活発化せざるを得ないとみられる。

2. 主要産業にとっての中南米との FTA

本研究会では、日系製造業の進出の多い自動車、電気・電子、および商社において、これらのビジネスに携わる立場から、中南米地域における FTA 網の発展による影響等について意見を聴取し、概要以下のような指摘が行われた。

(1) 自動車産業

FTAA の成立、メルコスール域内の完全自由化、メルコスール-EU 間の FTA 成立が予想される 2005~2007 年頃を展望した場合、自動車産業に対する影響としては、①メルコスールとメキシコをハブとした生産効率化・市場アクセス改善、②排気、燃費、安全、認証基準といった制度の加盟国間での調和の進展による開発・生産の効率化、③グローバルな供給体制を構築したメーカーほど高まる比較優位性や、サプライチェーン拡大のインセンティブ上昇、④加盟各国が FTA にコミットすることによる産業政策面での透明性・効率性の向上などのメリットが挙げられる。

一方、①国際分業が徹底された結果、加盟国間で勝者・敗者が明確になる、②日本等の非当事国にはアクセス面で相対的に格差が生じる—といったデメリットも予想される。ただし、中南米経済の今後の状況、原産地規則の整合性の行方、国内産業維持をどれだけ各国が図るかについて注視が必要で、これらがメリットを左右すると思われる。

自動車メーカーにとり重要な市場である中南米地域で、日本からのアクセスが相対的に不利になるのは、日系企業にとっては問題であり、日本が今後も環境対応車（低排出ガス車等）など、高付加価値・先進技術の中核国としての地位を保ち、海外生産拠点への重要基幹部品の供給基地としての役割を続けるためには米国や EU と対等の市場アクセス確保が不可欠である。このため日墨 EPA や WTO 新ラウンドに加え、中南米との多面的な FTA の検討が望まれる。

（２）電気・電子産業

FTAA の成立により日系企業が受ける影響は、NAFTA 発足以降のメリット、デメリットと重ね合わせてみることができよう。94 年の NAFTA 発足により域内関税が撤廃されたことでメキシコから北米市場への輸出が容易となり、マキラ産業は大きな進展を見せた。FTAA では中南米全体から北米市場への輸出が容易となることになる。

一方、NAFTA では 2001 年より北米向けマキラドーラ（保税加工制度）特典が廃止されており、メキシコにおける操業は苦戦を強いられている。中国のような税制インセンティブもなく、（代替措置はあるものの）基本的には米国に隣接しているという地理上のメリットに止まることになった。このことは、例えばブラジル・マナウスフリーゾーンにおける特典廃止の可能性など、日系企業として想定しておくべき多くの課題を産むことになる。

また、原産地規則が今後どのような形をとることになるのか、十分見極める必要がある。NAFTA 型の原産地規則が導入されれば、必然的に域内の部材調達が加速されることになる。さらに、非関税措置やセーフガードについても併せて検討のポイントとなり、市場アクセス、投資や補助金・アンチダンピング・相殺関税の関連各交渉グループの動きを特に注視する必要がある。加えて、電気・電子産業にとっては新ビジネスである電子商取引についてもどのように取り扱われることになるのか、成り行きが注目される。

現在、チリやメキシコが EU との FTA 締結の動きをとっているが、こうした動きが進展すれば、FTAA と EU とがより強く結びつき、日本企業が苦しい立場に置かれる可能性は高い。

他方、中南米に限らず世界的に地域間 FTA が進展することで、マキラ産業のような労働集約型の事業はアジアや東欧へ移転、集約されることも将来的には考えられよう。

（３）商社

商社にとって 21 世紀に入った中南米は資源調達先としてはもちろん、製品市場としても極めて重要となる。しかし、我が国の中南米諸国との FTA 締結が欧米等、競合諸外国に後れをとり、結果的に今後同じ土俵で戦えないという事態ともなれば、商社も活路を日本の外に見出すほかはないと思われる。伝統的に日本から供給していた資機材やプロジェクト関連機器類も FTA を持つ他国産に切り替えざるを得なくなり、脱日本・インサイダー化の動きが加速されることと

なろう。

ブラジルを例に挙げると、鉄鉱石、大豆、鶏肉、カオリン、ウッドチップなどの輸入取引は日本・ブラジル間で FTA がなくても影響はない。しかし、日本からの主要輸出品目である重電機器、電機、自動車、プラント全般、石炭コークス、ゴム工業製品等では FTA がなければ重度の影響を受けることが予想される。また、鉄鋼製品、同構造物、化学品、食品添加物などについては FTA を締結する地域内での流通が加速し、競争から排除された日本製品は蚊帳の外に置かれよう。

競合品が米州・欧州内にある限り、日本からの輸出は特殊なニッチ商品に限定され、太宗は FTA のある第三国に供給先が転換されよう。そして商社としては他産業と同様、米州域内に直接投資し、インサイダー化して米州企業として事業展開して行くほかはないであろう。

3. 対処措置の段階から先見性に基づく予防措置の段階へ

(1) FTA はビジネス環境整備のための一般的手法

マルチラテラルな自由化は WTO 主導が進むが、中南米地域は途上国地域では、地域統合の先進地域であり、欧米はこの動きを捉えて地域関係を構築しようとしている。

FTA は単に貿易の自由化だけを目指すためのものではなく、締結国間におけるビジネス環境を整備するものであり、そのための一般的な手段となりつつある。このように中南米を舞台に欧米主導のルール作りが進んだ結果、2007 年頃の中南米は、もはや中南米単体としてではなく、欧米経済圏の構成要素として捉えられるようになることが確実である。

(2) 欧米と同等の競争条件を

米国や欧州の企業と同等の競争条件、公平な制度を確保するには、日本として同地域に対し FTA の締結など、何らかの相対的な不利を解消するための方策が必要となろう。

これを放置した場合、日本企業は、例えば① FTAA 域内での生産・調達を拡大し、FTAA 原産を取得して FTAA による貿易促進効果を享受する、② EU における生産拠点を活用する、③ 中国や東南アジア等で徹底的な低コスト生産を行って関税障壁を相殺する、④ 非価格競争力の非常に強い製品を開発して市場に投入する一などの方策を進める必要が増すであろう。そのため必然的に日本企業は、生産・輸出拠点としての「日本離れ」を選択することになろう。FTA 網の進展などにより、「企業が国を選ぶ」ことは事業遂行上、一般的になりつつあり、企業は最も事業環境の良い国で活動し、納税することさえ考えられよう。もっとも、グローバル化の進んだ企業であっても、その成り立ちから、生産（施設、労働者）、開発、市場の中核を特定国に持っているのが一般的であり、企業が国籍を捨て去ることは容易ではない。

(3) 望まれる中南米諸国との早急な FTA の検討

これまで述べたような諸点を念頭に置き、2007 年頃の状況をみると、日本の中南米との関係

は、「トライアングル」市場を形成する欧米と比べると明らかに遅れているといえる。こうした動きから疎外化されるのを防ぐ意味においても日本はもう一度多くの側面から中南米との関係を問い直し、どう位置付けていくかを再考する必要があるだろう。そうしたうえで、日本にとって中南米自身がかつ重要性から、機会逸失の危険性から、また日本の国際関係におけるバランスから、今後も良好な関係を継続すべきとするならば、先見性に基づく予防措置として中南米諸国との FTA 交渉を早急に検討する必要があると思われる。

(4) 消費者の視点

FTA の締結は、供給者（企業）サイドのみならず消費者サイドにも深く関わってくる問題であり、総合的なアセスメントが必要である。例えば資源、原材料の供給コスト低下による低価格商品・サービスなど、多様な選択肢が出現すれば消費者の利益にもつながることになり、締結を検討する場合はこうしたメリットも十分考慮する必要があるだろう。

(5) 経済目的に限定されない FTA の目的

FTA の締結は経済目的に限定されるものではない。特定の国と包括的な協定を結び、経済的な依存関係を高めることで、WTO など国際的な交渉の場における交渉力増加など、外交上の利益に結びつけることも可能となる。

また、例えば EU-メキシコ FTA はその前提として、「経済的パートナーシップ・政治的調整と協力協定」を締結しており、そこでは政治的対話、麻薬密輸・マネーロンダリング等に関する協力、難民協力、人権・民主主義に関する協力、消費者保護に関する協力、協定実施のための制度的枠組みの設立など、広範な内容が規定されている。EU はこうしたテーマに踏み込んだうえで経済緊密化を図ろうとしている。相手国を日本として今後どのように位置付けていくのかに従い、経済面に限らず、相互にとって魅力のある内容を盛り込むことが重要となろう。

(6) センシティブ部門に対する考え方

FTA により自由化を進める場合、国内にセンシティブ部門があることを考慮する必要がある。日本の農林水産業は中でも影響が予想されるが、農林水産省は同分野も自由化の対象とし、国内で構造調整を進めると同時に、外務、財務、経済産業各省とともに共同議長としてメキシコとの FTA 交渉などにも参加している。FTA 政策において、農林水産分野を含め、各分野においてどのような利害得失が出るかを十分検証し、総合的にみてどれだけのメリットがあるのかを明確に打ち出す必要がある。つまり、農林水産分野以外も一体となって、同分野に対するセンシティブな理解を進めることも重要であろう。

一方、自由化によって受ける損害を最小限にする方策は必要だが、同時に、効率的で競争力を持てるような経営方式を導入するなど一定の改革を進めることも必要となり、将来の輸出拡大など、FTA の積極的な側面を視野に入れることが重要である。

FTA で農林水産部門の自由化を進めることは、食料安全保障のあり方の議論自体に関わってこよう。現在の食料安全保障の基本は、国内に生産ベースが必要であり、そのことが安定供給

や安全面で消費者の利益につながるというものである。日本のカロリーベース食料自給率は40%と、主要先進国中最低である。一方、すでに日本企業による開発輸入などが進み、また消費者による、価格の低下や選択肢の拡大を求める要求も強い。食料自給は重要なテーマであるが、どのような状況に対して対策をとることを食料安全保障と呼ぶのかについての国民的な議論も必要となろう。

また、極めてセンシティブなものについてはGATTの第24条に明記されている「実質上すべての貿易」の原則に反しない範囲で例外品目を設ける、最長10年とされる経過措置を設けるといった対応も考えられよう。

4. 日本の交渉相手

日本は2002年11月よりメキシコとFTAの要素を含む経済連携協定(EPA)の交渉に入った。日本にとってはシンガポールに次ぐ2番目のFTAとなるが、有税のセンシティブ品目も交渉対象に挙げられるという意味で初の本格的なFTA交渉といえ、同交渉の結果は、今後の日本のFTA政策全般に影響を及ぼすものとなろう。

しかし、中南米を舞台に形成されようとしている巨大なビジネス圏形成の動きに対しては、まだアプローチの緒についたばかりといえる。

2002年10月に公表された外務省の「日本のFTA戦略」によれば、FTAの戦略的優先順位として、「まずは韓国およびASEANとのFTAを追求し、中長期的にはそうした土台の上に、中国を含む他の東アジア諸国・地域とのFTAにも取り組むべき」とされ、交渉中のメキシコについては「NAFTA、およびEUとのFTA締結により、日本企業が相対的に高い関税を支払わされているメキシコについても早急な対応が求められる」とされている。一方、チリについては「中期的課題」、メルコスールは「FTAA締結に向けた動き、EUとのFTA交渉の行方等は注視する必要」となっており、メキシコ以降の中南米諸国とのFTAについては優先順位が明確ではない。

日本が中南米諸国と今後FTA締結を検討するにあたって、その効果や締結の可能性、相手国からの要望などから、メルコスール、チリの2地域が浮上する。それぞれと締結する意味合いについては、以下の通りに集約されよう。

なお交渉の優先順位について本研究会では、必ずしも地域ごとに段階的に進める必要はなく、場合によっては同時並行的に進めることを検討してもよいのではないかとの意見で一致した。

(1) メルコスール

①統合市場とのFTA

4カ国のうちブラジルについては、2001年にアマラウ開発商工相が来日した際などに、日本とのFTA研究が打診されている。しかし、関税同盟であり、メルコスール自体が「4+1」で

交渉する原則を持つため、交渉単位はメルコスール4カ国となる可能性が高い。

99年のブラジルの変動相場制への移行と為替切り下げ、それに続くアルゼンチンの経済危機をきっかけにメルコスールの統合は足踏み状態となったが、アルゼンチンも2002年から変動相場制を導入したことで、両国の為替水準は再び近づき、域内不均衡は改善された。ウルグアイ、パラグアイの小規模経済国への対応などに課題を残すものの一応の結束は示され、FTAAとの交渉においてもメルコスールは単一のブロックを保っている。メルコスールが連帯して動くためにはブラジルのリーダーシップが不可欠だが、2003年1月に就任したルーラ大統領はメルコスール主導を明確に打ち出している⁴。

②中南米最大の市場

2002年の日本のメルコスール4カ国向け輸出は20億5,800万ドルとメキシコ向けの半分強、メルコスールを一国としてみた場合、日本にとり25番目の輸出先（ブラジルは18億1,600万ドル）である。日本の輸出におけるメルコスールの存在感は決して大きくはないが、GDPは8,000億ドルとアセアン10カ国の1.5倍に上る市場であり、FTAが締結され、関税・非関税障壁が撤廃された場合の効果は最も大きいと考えられる。メルコスールの対外共通関税は最低0%、最高21.5%の税率をもつが、平均税率は11%、例外措置となっている自動車については完成乗用車で35%などが適用されている。比較的高い関税障壁がいかなる形で撤廃されるのであれば、輸出企業や現地で生産を行う企業にとってのメリットは大きい。

③有数の資源調達先

メルコスールは食糧や天然資源の重要な調達先として位置付けられる。なかでもブラジル、アルゼンチンが有数の食料資源国である。世界の輸出市場においてブラジルの大豆は28%を占め、砂糖、鶏肉は10%を超える。アルゼンチンのトウモロコシは13%を占め、小麦は9%である。またブラジルは、鉄鉱石、ニオブ、錫、ボーキサイト、マグネシウム、マンガン、タンタル、金など、数多くの鉱物資源を国内に賦存している。食料や鉱物資源のインバランスを抱える中国はブラジルやアルゼンチンを重要な資源確保先と位置付け、取引を増やしている。

2002年における日本のメルコスール4カ国からの輸入は31億9,000万ドルだったが、このうち21.3%は鉄鉱石が占め（日本輸入市場におけるシェアはブラジル産が22%で2位）、10.8%がアルミニウム塊（同メルコスール4カ国産が9%で3位）、8.4%が鶏肉（同ブラジル産が28%で2位）、6.3%が大豆（同メルコスール4カ国が16%で2位）、5.1%が魚介類（同メルコスール4カ国産が1%で15位）となっている。

④大きいビジネス環境改善効果

日本企業の進出はブラジルが380社と中南米最大であり、ほぼ全業種が存在するため、FTA

⁴ 5月25日に就任したアルゼンチンのキルチネル大統領も、メルコスールとの戦略的同盟をアルゼンチンの地域政策における最重要課題として位置付け、経済統合とともにその他の機構的な面からも統合深化を進める必要があり、かつ、中南米の他国を新たなメンバーに加えてその拡大を図っていくべきと主張している。

を締結した場合、進出企業のビジネス環境改善効果は大きい。進出日系企業にとっては、複雑な税制、硬直した労働規則、治安問題などいわゆる「ブラジルコスト」の問題が大きく、日本との FTA がないことが具体的な問題として認識される度合いは低い。しかし、EU とメルコスールとの間での FTA 交渉も進展していることから、「メキシコの二の舞は避けるべき」とする声も挙がっている。一方、アルゼンチンは自動車・同部品、電気・電子、漁業、農薬など 39 社の日系企業進出があり、ウルグアイ、パラグアイにも農業、電気・電子、文房具、農薬、通信など数社が進出している。

⑤交渉の困難さ

多様な産業構造を持っており、その分だけ交渉は複雑化すると思われる。特に、有数の農業国であり、困難なイメージが付きまとう。また複数国との交渉となり、4カ国それぞれの利害調整が必要となる局面も出てこよう。

(2) チリ

①米州における FTA のハブ、豊富な FTA 交渉の経験

チリは米州のほぼ全域にわたって FTA ネットワークを整備している制度的先進国であり、域外からみると、メキシコと並ぶ米州における FTA のハブである。このことから、チリとの FTA 締結はメルコスールなど南米地域との掛け橋といった意味合いを持つことになろう。特に、2002 年 11 月に公布した「プラットフォーム事業法」は、外資系企業がチリに拠点会社を設立し、同拠点会社が第三国での各種企業活動に投資、または第三国に設立する法人から報酬を得てサービスを供与する場合、障害となる二重・三重課税を防止するもので、外資系企業のチリを拠点とした中南米向けの技術開発センター、域内現地法人の財務会計、労務管理業務を行うバックオフィスといったプラットフォーム事業を誘致し、チリが中南米における投資・サービスセンターになることを目指している。

また、チリは対先進国も含む自由化交渉の長い経験を持っており、相手国・自国のセンシティブ品目の扱いなど、交渉における困難な局面で多くの解決方法を提示してきている。チリとの交渉を促進することは、メルコスールなどとの交渉に備える、準備的意味合いも持つことになろう。

②経済規模は小さいが日本との通商関係は中南米で有数

チリの GDP (2001 年) は 664 億 5,000 万ドルと、メルコスール 4 カ国と比較すれば約 12 分の 1 の経済規模となる。しかし日本のチリからの輸入は 21 億 4,600 万ドルでメルコスール 4 カ国の約 3 分の 2 で、中南米では国別でブラジル (26 億 6,700 万ドル) に次ぐ 2 番目の輸入相手国である。輸出は 4 億 9,700 万ドルとメルコスール 4 カ国の約 4 分の 1、国別では中南米で 5 番目だが、ペルーやアルゼンチンを上回っている。日本との貿易面での関係はメルコスールの経済規模などを考慮すると小さくないことがわかる。

③見込める消費者へのメリット

チリとの貿易は圧倒的な日本の輸入超過が目立つが、裏を返せば日本側のニーズに基づく産品を供給する能力が高いとすることができる。また、輸入の4割を食品が占めていることから、外食産業や食品加工業者の調達コスト低下や小売価格の低下、ひいては食文化の多様化など、消費者へのメリットにも期待できる。

2002年における日本のチリからの輸入を部門別にみると、銅鉱を中心とする金属鉱が37.0%を占める。これに続き魚介類が23.8%、木製品が13.7%、魚粉を中心とする食品残留物・飼料が4.6%、銅地金を中心とする銅製品が4.0%などとなっている。なお、チリからの輸入の40.0%を占める食品だけみると日本の輸入において12位、シェアで2.1%と小さいものの、ギンザケ、ブドウ、マスなどはチリが最大のサプライヤーとなっているなど、特定の食品でチリが重要な輸出国となっている例が多い。

④鉱物・水産資源の重要な調達先

チリは電線、家電製品、通信機器など電気・電子産業に不可欠な銅の世界最大の産出国である。中国の需要急増などで世界的に銅精鉱の需要逼迫が予想されるなか、資源確保の観点から日本がいかにプレゼンスを維持できるかは日本の課題といえよう。また水産資源が世界的に減少するなか、世界中で資源獲得競争が激化していることにも留意する必要がある。

⑤FTAがないことのデメリット

経済開放度の高いチリは自国による一方的な貿易自由化も実施しており、全品目に共通の関税率を適用する一律関税方式を採用している。99年より毎年1ポイントずつ引き下げられ、引き下げ最終年である2003年は6%まで低下している。FTAが締結されればこの6%分が撤廃されることになり、その効果は日本の輸出総額からみればさほど大きいものではない。しかし、放置しておけばFTAがないことによるデメリットがここでも生じることになる。EUや韓国とチリとのFTAでは乗用車、鉱山用タイヤ、船舶、産業・建設機械、複写機・付属品など大半の対日主要輸入品で輸入関税が協定発効時に撤廃されることになっており、日本製との6%の価格差による貿易転換効果は遠くない先に現われ、日本製品の市場を失わせる一因となろう。また、高級乗用車に関しては米国とのFTAでは奢侈税を段階的に引き下げるプログラムがあるが、FTA非締結国である日本からの輸入では特別な措置が講じられない限り、通常の奢侈税の対象となり、チリにおける日本車販売は大きな不利益を被ることになる。

⑥チリはアジアとの関係深化を強く要望。日本の産業界は「早期締結を推進」

チリ側からみれば日本は米国に次ぐ2番目の輸出市場であり、7番目の輸入先となる。日本を筆頭とするアジア市場は北米や欧州と並ぶ重要市場であり、アジア地域との関係深化によりリスク分散を図りながら国際関係を構築しようとしている。アジア諸国で初となった2002年の韓国とのFTA合意や、シンガポールとの交渉などはこうした表われといえるが、日本とのFTA締結もかねてより強く要望している。

2000年にジェットロとチリ外務省国際経済関係総局（DIRECON）の間でFTA研究が行われ、その報告として「FTAは日智両国の一層の関係緊密化に有効な手段であり、早期締結に向け最大限努力すべき」と結論付けられた。また、2002年5月に開催された日智経済委員会では「日智自由貿易協定の早期締結を推進する」と題する共同声明を採択している。

⑦国内生産者に一定の影響も

一方、チリとのFTAにおいても、国内生産者からみてマイナスの影響が発生すると指摘される品目もある。ジェットロ・日智自由貿易研究会「日智自由貿易研究会報告」（2001年）によれば、水産物（サケ・マス、ウニ）、農産物・加工品（ブドウ、リンゴ果汁）、銅地金などで輸入量の増大により国内生産者の経営圧迫を招くことが具体的に指摘されている。