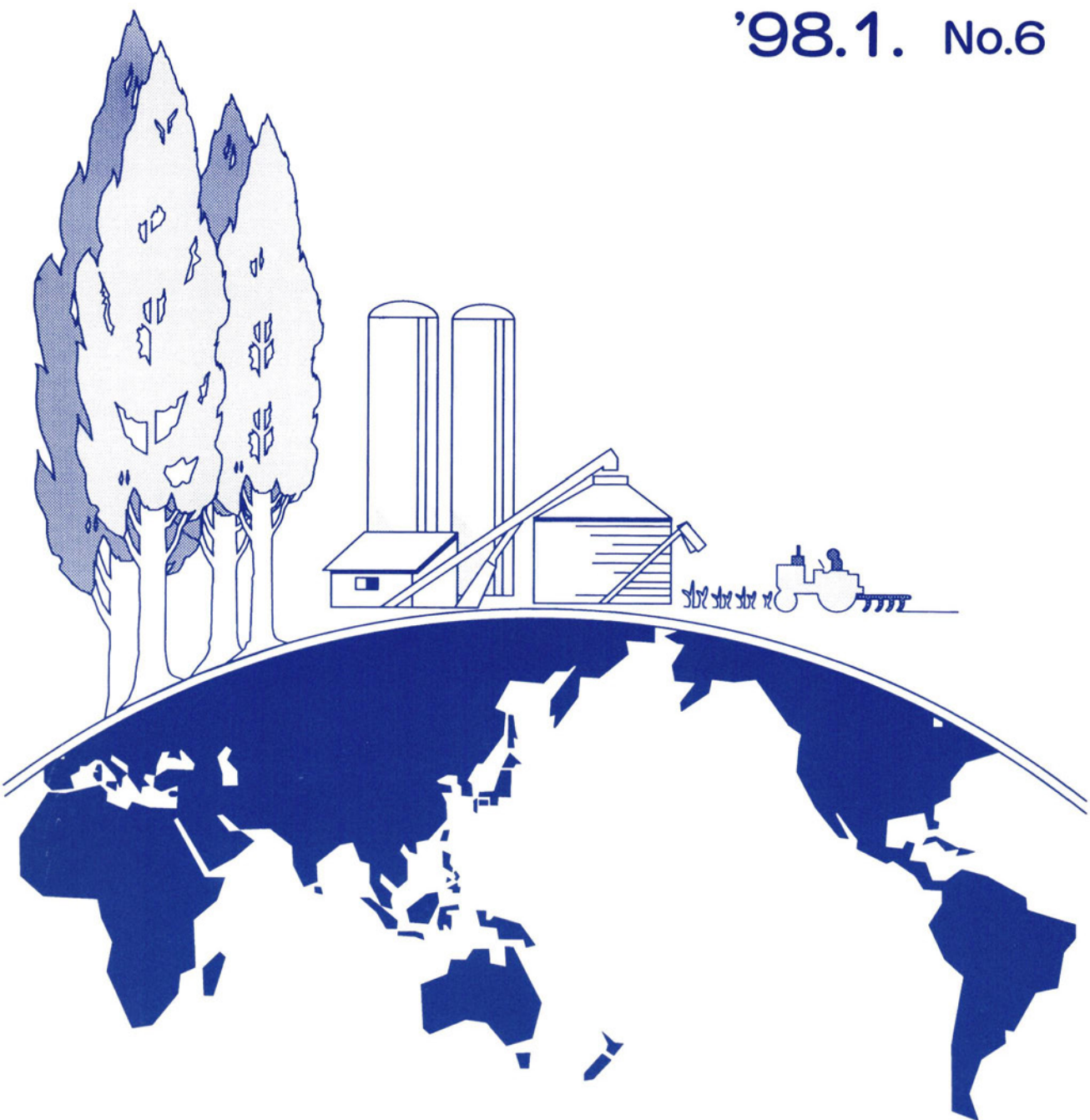


海外農業投資の 眼

'98.1. No.6



社団法人 海外農業開発協会



95°

ミャンマーの「オウギヤシ」

学名：*Borassus glabellifer* L.

[ヤシ科 PALMAE]

英名：palmyra palm

サトウキビ栽培の拡大、大規模製糖工場建設は政府の重点施策になっているが、農民は昔ながらの方法で、ソオウギヤシの樹液を煮詰めて粗糖（Jaggery）を作っていた。経済発展が徐々に進むなか、用途の広いオウギヤシは用材、屋根葺材などの自給用のほか、貴重な栄養源、現金収入源として農民経済を支える重要な役割を果たしている。（第一事業部 渡辺 哲）

20°



ミャンマー ビンマナ地方のオウギヤシ

◆ 焦点

最近にみるブラジルの投資環境…………… 1

在サンパウロの総領事館 領事 渡辺 健治

◆ 商社マンが取り組んだPNGでの植林事業（中）

現場の課題と市場の開拓…………… 3

中国ポプラ協議会 専務理事 森 正次

◆ 現場第一線は語る

新疆ウイグル自治区でのホップ事業……………10

サッポロビール(株)アグリ事業部 理事・事業部長 梅田 勝彦

◆ 日本企業へのメッセージ

チリの農林部門～投資と事業機会の豊かな分野～……………15

チリ大使館農務参事官 パブロ・アルパレス

◆ 中米5カ国の農業投資環境

②ニカラグア ③コスタリカ ……………21

(社)海外農業開発協会 第一事業部

◇海外農業開発協会（OADA）の民間支援活動 ……………23

最近にみるブラジルの投資環境

1. 有望な投資先

ブラジルは851万km²（日本の22.5倍）の国土面積と約1億5,600万人の人口を有する巨大市場であると同時に、メルコスール（南米共同市場）加盟国として近隣南米諸国へ向けた自由貿易の拠点として大変有望な投資先といえる。当地には約120万人の日系人が住み、日本語とポルトガル語の両方が話せる弁護士や会計士などが各種企業向けサービスを行っている。また、労働力にも恵まれている。これらの要因は、日本人がビジネスを展開するには良い条件が整っているといえよう。しかし、安い労働力は実際には雇用の社会保障負担等から、結果的に日本とほとんど変わらない人件費負担を強いられる場合がある。また、複雑な法制度を巧みに利用して現地役人が何かと因縁を付け、企業にたかるといった苦情がたまではあるが総領事館に寄せられる。もとより事業としての投資である以上、これら負の面の留意も必要である。

2. 進む規制緩和と国営企業の民営化

一般的に日本人は南米といえばテロリストによるゲリラ運動とハイパー・インフレ経済をイメージしようが、現在のブラジルに限ってはそのような心配をしなくてすみそうである。彼らの多くはポルトガル系移民の子孫だが、基本的に戦いを好まないようで、ブラジルの歴史には流血の戦いが無い。むしろ財産目当ての強盗や

感情のもつれからの殺人等の一般犯罪は、地域によって頻繁に発生している。特にリオ・デ・ジャネイロ市やサンパウロ市等の大都会での犯罪は深刻な社会問題になっている。

経済については3年前にカルドゾ現大統領が「リアル・プラン」と呼ばれる開放経済政策を実施して以来、インフレが鎮静化する等、大幅に改善されている。現在のところ過去12カ月の消費者物価上昇率は僅かに4.5%にすぎない。かつてのブラジル国内産業は政府の手厚い産業保護政策の下で余剰人員、低生産性等、極めて効率の悪い経営体質を抱え、ハイパー・インフレと共存してきた。

これら解決しなければならぬ問題にメスを入れたのが「リアル・プラン」による開放経済政策である。ブラジル産業は競争の原理に従いコスト削減等の経営改善を強いられ、各企業はリストラに取り組むことになる。また、インフレの収束はこれまで購買力の抑圧下にあった低所得者層を中心とする人々の内需を刺激したため、企業間の競争激化による収益率は低下したが、販売量を増やす施策がとられ増収を得る傾向にある。ただ、現在は10月後半に香港やニューヨークで発生した株価暴落がここサンパウロをも直撃したため、ブラジル経済は不安定な状態にある。政府はリアル（ブラジル通貨）を守るために金利の2倍引き上げおよび増税等からなる緊急暫定措置を発表したが、その副作用として景気の冷え込みが強まり、自動車、ビール産業等を中心に生産調整および投資計画を見直す動き



在サンパウロ総領事館
領 事 渡 辺 健 治

が広まっている。

政治についてはブラジルの長年の懸案であったハイパー・インフレを「レアル・プラン」により鎮静させたことで国民から広く支持されてきたカルドゾ現大統領が、昨今の経済不安材料があるとはいえ、来年10月の選挙で再選する見通しにあるので、当面は安定した状態が続くものとみられる。

カルドゾ大統領は経済の一層の合理化のため、規制緩和や国営企業の民営化等を通じて政府自身のリストラを実施中で、国会では行政・税制・社会保障制度改革を審議している。これまでの海外からのブラジルへの直接投資急増の背景には、カルドゾ大統領の開放経済政策に対する信頼があった。

3. 国内消費が伸び日系企業の業績は順調

当地進出企業の間で一般的に言われている投資環境には、通関手続きや派遣社員のビザ発給等事務手続きの速さ、複雑かつ高率な税金、労働者側に有利な労働法の存在、インフラ整備の遅れ、朝令暮改の規制等、ブラジル政府に起因する問題点に加えて、教育の遅れや中間技術者層の空洞化といったブラジル社会に深く根づいた問題があげられる。

現在サンパウロ州に進出している日系企業は約400社と推定されているが、加工食品部門における代表的な企業は、ヤクルト、味の素、日清味の素（即席麺）、三井ブラジレイロ（コーヒー）、イグアス（コーヒー）などである。コー

ヒー各社については業績が国際市況に強く影響されるが、その他の加工食品工業ではブラジル国内の消費の伸びから、総じて業績は順調である。加工食品はレアル・プランによって購買力を回復した低所得者層にとって価格的にも手頃であり、かつ最近の都市部を中心とした食生活の変化（食生活の多様化と調理の簡素化）にうまく対応している。しかし、今後は加工食品業界全体の売上の伸びが期待されるなか、業界各社の伸びは競争激化により、コスト削減やマーケティング等の経営努力いかに左右される。最後に本年内に日本企業が投資した二つの事例を紹介する。

(1) リジン工場建設

オリエント商工社（味の素系）は本年8月15日にサンパウロ州バルバライゾ市（サンパウロ市より西に約500km）にリジン工場を建設した。リジンは豚や鶏の飼料に混合して栄養価を高めるもので、同市でとれるサトウキビの製糖後のかすを利用して作られる。当地清水建設が約1年で工場を完成させた。

(2) ヤクルト工場建設

当地ヤクルト商工社は本年11月14日にサンパウロ州ロレーナ市（サンパウロ市より北に約20km）にヤクルトの新工場の定礎式を行った。完工は来年10月の予定で、当地戸田建段が建設する。ロレーナ市はサンパウロ市とリオ・デ・ジャネイロ市といった大消費地のほぼ中央に位置し、地下水に恵まれている。

現場の課題と市場の開拓

中国ボプラ協議会

専務理事 森 正 次

8. 闇マーケットの撲滅

SBLCの経営は1970年の買収以来ずっと赤字続きでしたので、私が赴任するときに上司が「これ以上の赤字を出さないように」と指示したのも無理からぬことです。当時のSBLCは累積赤字がさらに減少する兆しがみえない状況下にありましたので、経営者であれば経常利益をだすよう努力するのは当然です。

当時、海外の合弁会社はSBLCに限らず多くが採算にのる経営にはほど遠い状態にありましたが、私はそれらを批判するよりも問題の原因を突き止め、改善策を打ち出すことが最優先すると考えておりました。赴任以前、SBLCに出張してみて、現場管理の甘さを感じていましたが、いざ赴任してみますと、想像以上に深刻な事態になっていたのです。

深夜ともなれば工場周辺の住民が製材を自由に担ぎ出しているのなどは、その最たる例です。製材工場の周囲に防犯ネットを施していないのが大きな原因でしたが、当時のこうした状況下では夜警を置いていても全く役に立ちません。また、プレーナー加工工場の周辺は原料や製品の搬出入の妨害になるほど鉋屑が溢れており、野ざらしにされた製材は時間の経過とともにどんどん商品価値を落としていました。PNGのような熱帯の高温多湿な貯木場では、原木を直接地面に長期間置けば変色し、腐朽や木口割れが進むのは避けられず、砂浜に積まれた原木も、輻射熱と水蒸気の蒸発で腐朽しているものが数多くありまし

た。そのうえ、敷地内を行き来する重機材が地面を凸凹にし、窪んだところにできた水溜まりに車両が嵌るたびに人手を借り出すといった事態も再三発生していました。

現場の管理がこんな状態でしたので、私は着任してすぐに工場の周りにフェンスを張り巡らせたのですが、まもなく周辺部落の住民から「SBLCは従業員を刑務所で働かせるのか」と非難されたのには困りました。しかし、問題の解決に取り組んでいく過程でわかったのは、フェンスの設置を人道的な観点から非難しているのは表向きの理由だったのです。実際には工場から勝手に製材を持ち出しているだけにとどまらず、隣接部落の敷地内にSBLCからの盗品を扱うマーケットまで開設するなど、これら一連の不正行為を持続させたいというものでした。このような事態になったのは、製材工場から出る廃材を工場の外に捨てていたことと関係します。周辺住民は従業員と結託すれば容易にこの廃材に製材を混入するなどの方法で持ち出せたのです。

このような不正を放置しておけませんので、廃材はすべてを焼却処分にし、また、毎日どこかしら破られる防犯ネットに対しても根気よく補修をするようにしました。また、その一方で住民の理解、協力がなければ、受け身の防御となっては事の完全解決は望めませんので、地元住民に生産工場の管理現場になぜ防犯ネットが必要であるかを、他地域の工場や保税区の例をあげながら説明して歩きました。

工場を取り巻く防犯ネットの壊れは、着任前に当地を訪れた際も気付いていましたが、どの程度の被害かとなると担当者も掌握しきっていないので正確に答えられません。当の担当者の身になれば、もとより生産に対する専門知識、経験が少ないままに本社から派遣されてくるわけで、そのうえ生産現場での経験が商社の社員として将来どの程度生かせるか判らない面が多いので、力が入らないとしても無理からぬところでしょう。現場管理が行き届かなければ、盗難の頻発を防ぎようがありません。

そこで私は住民からの数々の要求も不当と判断されるものについては一切応じないという姿勢を貫き、一方で実のあるインフラ事業、学校教育に関するものなど、地域社会の発展に役立つものは出来る範囲で協力することとしました。無償で教室を建設して寄贈したのなどもその例です。赴任半年後にSBLCからの盗品を扱う通称「マーケット」と呼ばれていたものは姿を消しましたが、これも結局はこうした地道な積み上げが住民に通じたのだと私は今も信じております。

9. 市場の拡大

PNGの樹種は、東南アジアにみられるフタバガキ科の森林とは異なり、多品種でしかも少量生産であるため、工業生産の対象外に位置づけられ、“未利用樹種”の仲間に入れられています。SBLCの林区も例外ではなく、低品質の樹種が多数を占め、原木輸出価格は他地域より低い状況にありました。特に全樹種構成の20%以上を占めるマラスは割裂性が高いことから原木での輸出を難しくしてましたので、私はこの樹種は製材での販売に活路を求めようと方向づけをしました。そうすると、PNGの国内市場は小さいので、海外のバイヤーと組んで新たな海外市場を開拓しなければなりません。検討、折衝の末、ニュージーランドのバイヤーを選びました。このバイヤーは、

SBLCの植林事業地の視察も踏まえ、総合的に当地の資源の持続性があり将来性が高いとの見解を示したわけです。他国からもプラス評価されことで一層の自信を強めました。マラスは耐水性が高い特徴をもつので、Decking board（デッキングボードと呼ばれるスノコ板）として輸出し、これの輸出不適材についてはフローリングに加工したのです。フローリングの方は受注量が少ないものの輸出額より高値での取り引きが成立し、用途開発の大事さを改めて知らされる機会にもなりました。

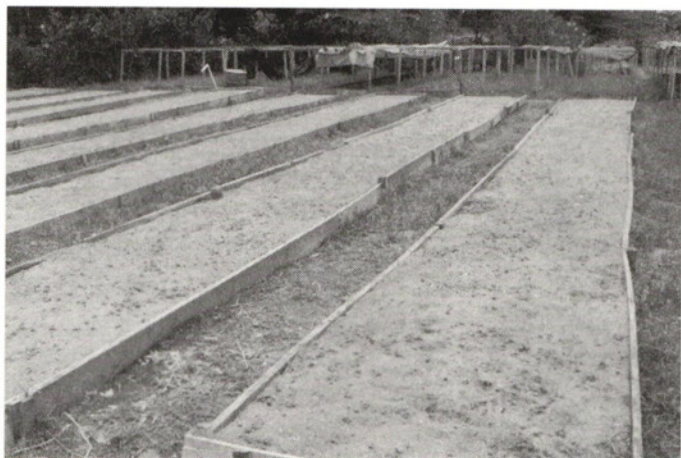
一口に製材の輸出といっても輸入各国がどのような規格を採用しているかで事態は大きく変わります。SBLCの84年のニュージーランド向け製材輸出は同国の輸入広葉樹のうちの26%を占め、オーストラリア向けも同6%以上を占めるまでになったのですが、日本とドイツ向けは、83年以降、両国がそれぞれに英連邦規格とは別の規格を定めていることから輸出不適格材の在庫増となり、これを防ぐため受託を中止しました。

規格の問題はなかなか厄介です。例えば、英連邦諸国の製品サイズ、規格には共通性があり、PNGも英連邦の一員であるため品質不良による輸出不適材も現地で処分できますが、日本のJAS規格は英連邦規格とは異なるため転用ができません。したがって、SBLCも当初は本国の顧客ということで注文に応じてましたが、不良在庫が増えればそれだけ資金繰りが圧迫されますので、この種の注文には応じ難くなります。そこで、83～84年にかけて大量の不良在庫を再製材処理し、減少につとめました。

現在、広葉樹製材の国際規格には、英連邦およびヨーロッパ諸国の“MGR”と、アメリカおよび中南米諸国の“NHLA”の2つがありますが、すべての国がこの規格を採用しているわけではありません。日本は世界最大の木材輸入国ですが、古来より木造住宅が建築の基礎であったため木製品の品質・規格には

商社マンが取り組んだ PNGでの植林事業

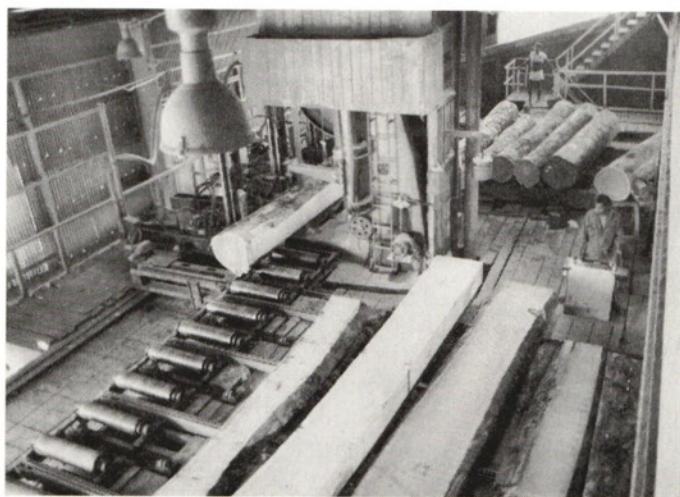
種の直蒔用ベッド



ビニールポットへの土入れ作業



製材工場は午前7時から作業開始





重機械の修理工場



従業員家族のための幼稚園



製材工場・社宅

厳格で、国際規格には強度などの建築基準といった面で若干の歩み寄りをみせているものの、国内取り引きに関しては“日本農林規格”が基準となっています。海外から輸入する製品にも、生産工場にJASマークを入れることを義務づけてますが、これは世界最大の輸入国であり顧客であるという意識のためかもしれません。日本以外に国内規格を設けている国には旧ソ連邦、中国、台湾などがあります。

1965～70年頃は日本にとって南洋材の全盛期といってもよいほど東南アジア各地に日本から数多くの製材工場が進出し、日本の需要に合わせた日本向けサイズの柾目木取りをはじめましたが、今日までこれらのなかで生き残っているところはほとんどありません。進出した企業にとって閉鎖・撤退をせざるをえなくなった理由は、多くが輸出不適材がでも現地処分ができず、不良在庫を抱えてしまったからですが、これもつまるところ本社からの出向社員に製材工場経営の経験がなかったこと、日本人技術者に輸出製材の挽きたて経験、国際規格の知識がなかったことに主原因があったのだと私はみております。

海外での合弁事業はそれが生産会社であれば、たとえ輸出主体の工場であっても輸出不適格品の現地処分を除外した形での経営は考えられません。林産製品を扱う生産会社がコスト高や資金繰りの悪化を招かないようにするには、まず、すべての製品を処分できる体制が必要です。そのためには現地市場の確保も極めて大事な要因の一つになります。

10. 労務の管理制度

日本の海外進出企業の経営陣の任期は、欧米諸国と比べて非常に短かいとはよく指摘されるところです。単身赴任者で2～3年、家族帯同者で3～4年程度ですから、私のように2回の勤務とはいえ通算で8年半を越える者は例外の部類に入ります。欧米諸国の場合、経営がスムーズにいつているかぎり責任者の

駐在期間が10年に及ぶケースも珍しくありません。赴任期間が長期になれば、それだけ現地での人脈が広がりかつ深くなりますので、政府との関係も緊密化するはずです。実際、私の例でも長期勤務だったからこそ、これら要因がプラスして事業を面白くできたのだと思います。

SBLCに隣接する英国系農園の経営陣の任期は5～10年、なかでも社長、技師長、経理責任者の契約期間は10年ときました。また、契約期間中に大幅な赤字を出せばすぐに解雇されるものの、計画どおりの成果をあげれば毎期決算結果に基づき大きなボーナスが出、契約完了時には功労金が支払われます。その額は本国へ帰ってから“左団扇”で生活ができるほどだそうですから、自ずと仕事への取り組み姿勢が日本人とは比べものにならぬほど真剣になるのも当然でしょう。親会社も基本方針は派遣役員を通じて現地社長と協議して決めますが、この方針の範囲内であれば全経営を現地社長に任せているようです。

私はSBLCが海外の合弁会社とはいえ日本の本社からみれば出先機関としての扱いであることを承知のうえで、本社にこの英国系農園の実情を報告し、改善の必要性を提言したところ、在勤期間の1年延長だけが認められました。しかし、これも後に上司が変わった途端に帰国命令が出ましたので、結果は何も変わらなかったわけです。生産会社への長期出向経験はサラリーマンにとって出世の道具にならないとする考えのスタッフが、長期滞在を習慣化されるのを恐れ、反対の声を強くしたようです。しかし、私としては全力を傾注した事業だけに、帰国後もSBLCの動向が気になるのは仕方ありません。いずれにせよ同じポストにとどまる期間が2～3年では、バランスのよい長期計画を立てるなど至難の業といえます。

先にもふれましたように、SBLCへの出向社員は本社が商社であるせいもあって、生産現場での管理、労務管理および生産に対する

専門知識、工員心理などの教育を受けるまでには至らず着任しますので、大勢の現地人をコントロールできなくても無理からぬことです。SBLCは出向社員以外にも技術指導者を日本から多く入れていましたが、彼らは技術者としての域を出ないのですから、生産会社の管理者であれば生産技術の知識と管理能力を持つ必要があります。もし、それがなければ身につける努力をするべきでしょう。

私が現地にいたおりは、それぞれの現場に管理責任者を置き、毎月25日に前月の決算管理を本社に報告していました。ここでより大事なのは、経営会議は毎月1回のみとし、会議の頻度を減らしたことです。本社報告の数日前に部長以上の管理責任者のみを集めて管理目標に対する実績の相違とその原因を探り、翌月の目標の設定を決める作業を行いました。しかし、現場に管理者がいなければ作業員の作業効率を低下させるだけでなく、万一の事故に対しても臨機応変な判断が下せません。部長から部下の管理者への指示が出せるようにしたのは以上の理由によります。現状を把握するには現場の見回りが不可欠で、問題点が発見されれば直ちに責任者に意見を述べ、改善の方向を考えるといった姿勢を日常化させるのが望ましいと考え、その実現に努めました。

11. 福利厚生 の 拡 充

ポートモレスビー空港の待合室で飛行機の搭乗待ちをしていた時のあのむせかえるような体臭は、とても言葉で表現できません。さらに飛行機に乗ってからは座席の他に行き所はないし、窓も開けられないしで大変な思いをさせられました。赴任時の思い出のひとつですが、この体臭の発生源はコブラがマラリア蚊から身を守る効能をもつという迷信に基づき、身体中に塗っていたからなのです。私はこのとき以後、国内で飛行機に乗るのを極力避けるようになりましたが、世の中の移り

変わりは早いもの。独立後に採用された裸足のスチュワーデスがストッキングと靴、また、刺青をした顔に口紅、アイシャドーで化粧しはじめると、それに比例するかのように乗客の体臭も強烈でなくなってきました。今日、あの逃げ出したいほどの臭いに悩まされた経験者からすれば全く嘘のようです。

以上に申したような臭いに囲まれながら事業地に着任したわけですが、ここでは福利厚生面の改善にも力を入れました。従業員とその家族にとって働きやすく住みやすい環境は、生産意欲の向上をはかるだけでなく会社に対する忠誠心も高めます。いかにして日々の仕事に責任と誇りをもたせるかは、経営者の腕の見せどころですから福利厚生面に配慮するのは当然でしょう。着任時の現場は水道がなく雨水を貯水してましたので、乾季に貯水タンクの水が涸れると川から水を運ばなくてはなりません。しかし、従業員用の貯水タンク容量では水浴すらままならず、作業面はおろか衛生面でも支障をきたす状況にありましたので、私は日本から井戸掘削機を購入して井戸を掘り、社宅各戸へ水を供給する配管工事を行う決断をしました。西ニューブリテン州では最初の上水道で、完成したときには予想どおり従業員からいたく歓迎されました。

労働面ではこんな出来事もありました。労働監督局の監督官が前ぶれもなく来て組合と話をしたいというのです。目的を尋ねると、近隣の英国系の農園では絶えず従業員ストライキが起きているのにSBLCが全く静かなのはなぜか。会社側がなんらかの圧力をかけているのではと疑っているのです。

もとより、ストライキは従業員側が経営側に対して労働条件を交渉する表現の一つですから、経営側は要求の内容をよく検討し、それが無理なものであれば納得いくまで受入れられない理由を説明する労を惜しんではならない、同時に可能なことは実現させる姿勢が必要だというのが私の持論です。SBLCで従業員のストライキが起こらないのは、そうし

た考えに基づく実際面での積み上げの成果なのだと説明し、監督官の理解をえました。

現地従業員に対する経営手法で英国資本と日本資本が根本的に違う点の一つに階級差の有無があります。英国系の農園では、従業員社宅の階級差による作りの違いに象徴されるように、なににつけても階級意識をもつような環境を作っております。これに対し日本の方は、現地労働者、高学歴のスタッフ、白人スタッフ、そして日本人スタッフという立場で区別することがあっても階級意識に基づいたものではありません。SBLCが上水道の設備のほか、社宅の増設や発電機の容量を大きくして夜間電力消費に耐えられるようにしたのなども、目的は階級という発想でなく、全体の生活水準の向上にありました。

ただ、日本人の生活面をみますと、それぞれが自炊していたものですから、本社から派遣されるスタッフが比較的満足のいく食事をしているのに、派遣技術者の方は、オーストラリアから輸入米を運んでくる船が途絶えると米の入手もままならぬ状況になる、といった立場による違いがでておりました。

こんな状態が続けていては人間関係がうまくいかず、事業の展開に支障をきたすと考えた私は、さっそく「自炊をしていては生産性が上がらないのでコックの早期派遣が必要」だと本社に掛け合い了承を取り付けたのです。しかし、これから先、肝心の労働ビザが下りないのです。当局にビザ発給を申請してもコックは認められないの一点張り、それなら他の職業ということにしてと交渉しても、違法行為だからと聴いてくれないのには困りました。ところがこの件は、中央政府の労働省次官補と会った機会をとらえて相談したところ、コック（下働き）としての入国は認められないが、シェフ（トレーナー）であればよいとのこと。それまでの当局のガードの固さから察して次官補の言も半信半疑でしたが、いわれる形で申請したところ確かにビザは発給されたのです。ホッとする反面、あまりに簡単

でいささか拍子抜けもしました。

以来、シェフは幾人か代わりましたが、なかには有名ホテルで働いていた経験者もあり、ときにPNG出張者の旅の疲れを多少なりとも癒そうと心をこめた料理を作ったものです。そのような人々のなかには遺骨収集団として見えた人もおりました。この団に対しては、ささやかな日本食で慰労させていただきましたが、食事を終え戸外に出ていた一人の老婦人から「今、主人がここに現れたんです」と、飢餓に苛まれ死んでいった若き日の夫と再会できたことを涙ながらにするのです。胸が詰まる思いで聴いたそのときの情景も忘れられません。

スタッフクラブも建設し、娯楽室を設け日本のテレビ番組を録画したビデオを留守家族に送ってもらい鑑賞できるようにもしました。誰からも歓迎されたのは、本社の規則で「2年に1回、1ヵ月の帰国休暇ができる」と定めている条項を、SBLCが帰国費用を負担する条件で「1年に2回、2週間の帰国休暇ができる」というように本社に認めてもらったことです。本社に対しては現地の労働条件の厳しさ、リフレッシュの必要性を強く訴えたわけですが、家族を残し単身赴任している者にとっては年2回の方がありがたく、SBLCにとっても生産現場での管理者の不在が短期間で済むというメリットがあると私は考えたのです。

また、70年代中期から約10年間にわたり国際協力事業団(JICA)の協力を得て、25名の現地スタッフを日本で2ヵ月間研修してもらいました。このJICAの研修制度は、SBLCにとってはきわめて効果的で、研修者の9割以上が退職することなく定着しております。時には問題を起こす者もいましたが、全体としては技術・知識に加え日本人の考え方、習慣、風俗などに接した経験を通じ、共通の会話の場がもてるようになりました。また、日本で研修が受けられる可能性のあることが従業員同士の励みになったのも大きなプラス要因でした。

新疆ウイグル自治区でのホップ事業

◆中国の辺境に供給地を求める ————

1997年8月8日、中国の西の果て新疆ウイグル自治区ウルムチ市で「日中合資新疆阜北三宝楽啤酒花有限公司設立十周年記念式典」が挙行された。式典には本事業の当地域への貢献と会社の好業績を反映し、自治区要人、関係者約120名と、日本側パートナーのサッポロビール(株)枝元社長、加商(株)稲田常務らが出席し、事業の成功を祝った。

ホップは大麦とともにビールの重要な原料であるのは有名だが、実際にホップ圃場を見たことのある人は少ないだろう。その栽培面積は全世界を合わせても約8万ヘクタールで、東京23区の1.5倍程度しかなく、冷涼な気候を好むため栽培適地が限定されるためである。日本では長野県、東北6県、北海道で栽培されているが、60年代後半の1,870ヘクタールをピークに年々減少し、97年には400ヘクタール、生産量760トンで国産自給率は10%程度となっている。

ホップの醸造品質の優劣は、品種、産地、栽培および加工技術などにより生じ、特に品種が重要視される。国際市場では、醸造品質面から、ソフトな苦みと高級な香気を持つ「アロマタイプ」品種と、苦味の質と香気はやや劣るが苦味含有量が多く経済的な「ビタータイプ」品種に分類される。ビタータイプが世界各地で生

産されているのに対し、良質なアロマタイプの生産地はドイツ、チェコ等の欧州の狭い地域に偏在している。良質品種ほど栽培地域が限られ特別な栽培技術を要し、高価格で取引されているが、生産地が偏在しているため、気象や社会環境の変化による供給不安をもたらす。特に大部分アロマタイプのみを輸入し使用している当社にとって、欧州以外の供給地確保は重要な課題であり、これが中国ホップ開発の出発点となった。

◆優良ホップの開発と製品化 ————

事業開始当時、中国はホップ生産量が世界第5位（現在は3位）の大生産地で、その70%を新疆地区が占めていた。ただし、品種はすべてビタータイプでその醸造品質は当社の使用に耐えうるものではなかった。

欧州以外でアロマタイプホップの本格的栽培の成功例はなく、中国で開始するにはリスクが大きい事業である。その状況を国際協力事業団（JICA）に説明し、試験的事業の融資を打診し調査を要請した。86年秋のJICA調査団の現地調査の結果を受けて融資が可能と判断され、同年冬から合弁会社設立の協議を始めた。

当初、合弁の中国側パートナーは新疆ウイグル自治区政府軽工業庁傘下の一つである第一軽工業供銷公司以、ホップ圃



8月、炎天下でのホップ収穫作業。

場と管理は建設兵団222団（通称阜北農場）が担当することとして合弁契約書内容は合意に達していた。しかし、調印直前になり供銷会社が契約を破棄すると言い出したために一時混乱したが、阜北農場が中国側パートナーになることで一件落ち着いた。

中国では、実際に管理するものが当事者にならなければ事業の成功は覚束ないことを考えると、結果的に阜北農場がパートナーとなったことは幸運であったといえる。紆余曲折はあったが、一年後の87年秋には合弁会社新疆阜北三宝樂啤酒花有限公司が設立され、事業を開始することになった。資本金は設立時30.5万元（現在は増資して600万元）で、その比率は中国側新疆阜北農工商企業公司50%、日本側はサッポロビール45%、東京丸一商事〔現加商（株）〕5%で、合弁期間は20年間である。当時は、経済開放政策が地方政府へもようやく浸透し、辺境の新

疆自治区でも外国企業誘致を図っており、大いに歓迎され様々な面で支援を受けた。しかし、関係機関が合弁会社の扱いに慣れていないため決定が遅く、現実離れた決定に戸惑うこともあった。

事業は、サッポロビールが開発したアロマホップの中から現地に適応すると思われる数品種を持ち込み、現地環境に適応すると思われる品種をその中から選抜し、栽培法を確立することを目標として現場試験から始めた。試験期間は5年間とし、その間の事業費はJICAの低利融資を受けて実施した。

試験は順調に進み、計画を上回る好成績で92年には本格的事業に移行した。資金は海外経済協力基金（OECF）とサッポロビールから4億円の融資を受け、当社の年間使用量の約10%に当たるアロマホップの生産圃場と処理加工設備の導入に費やした。

93年には品質向上策のひとつとして本



穂花をひとつひとつ手で摘み取る作業は欧米では見られない。

格的なペレット加工設備を導入した。それまで中国では、収穫後の乾燥したホップを圧搾し、製品（プレスホップ）として流通していた。ホップの苦味成分は空気中の酸素に触れると酸化劣化のために1年間でおよそ1/3をロスすることになる。この対策として、先進国では乾燥ホップを粉碎してペレット状にし、真空包装して流通するペレットホップが一般的である。この品質保持の利点は中国のビール醸造関係者の間で知られてはいても、技術上対応できずにいた。このペレット加工設備導入に当たり、現場での組み立ては、日本の機械専門家2名と当社技術者が指導し、ほとんどを合弁会社従業員が行った。これは操業に携る従業員に設備を理解させ、簡単な故障は自分たちで修理できる能力を備えることを意図してのものだったが、これが現在まで大変役に立っている。94年には当社向けアロマホップは200トンの目標を達成した。

日本での現場醸造試験の結果、その品質は予想以上に優秀で、欧米のホップディーラーからも欧州産アロマと遜色ないと評価され、生産量を400トンに倍増することとした。この年からペレット処理能力の余力を近隣農場の受託加工に向けたが、以降毎年シーズン中は24時間稼働で、処理量約2,000トンのフル操業をしている。ホップは植え付けてから成年株になるまで3年を要し、生産基地の開拓には長い年月を要するのが一般的であり、このように短期間で完成した例はほとんどない。

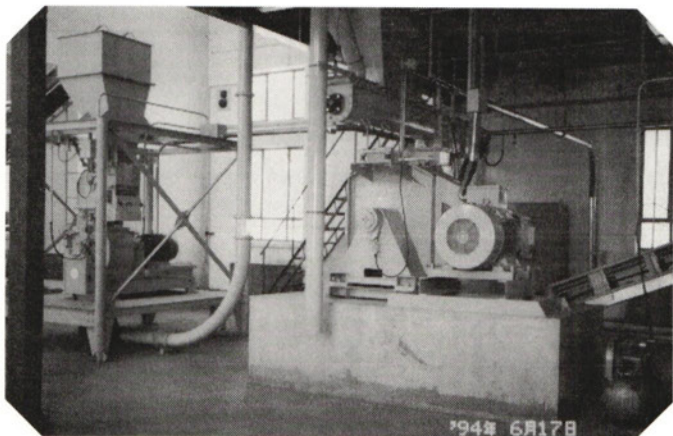
中国のホップ年間生産量は約1万2,000トンあり、海外のホップ商社が加工事業に目を付け、95年から昨年まで3社が合弁会社を設立しペレット加工を始めている。近い将来、中国ホップは先進国並みにほとんどがペレット化されると思われる、先鞭を付けた我々の合弁会社が、中国のホップの流通、ビールの品質改善に功績があったと自負している。

事業地寸描

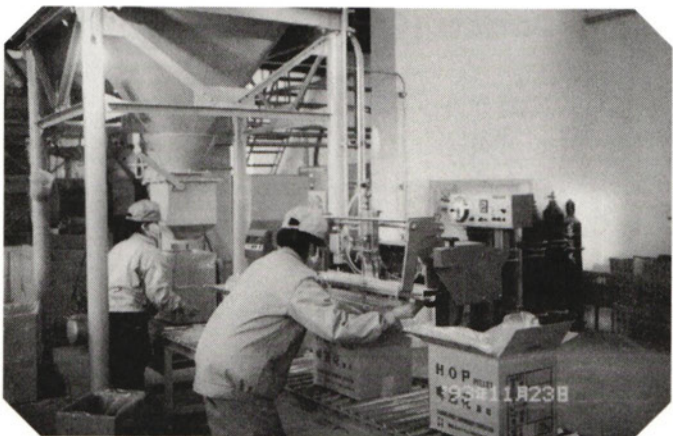
日本より導入した摘果機。
試験的に導入したが、導入
後10年を経て、中国でも試
作機ができつつある。



ペレット加工設備。
向かって左が粉碎機、右が
造粒機。ともにドイツ製。



ペレットの真空包装作業。
機械は日本製。



◆国際市場の供給地をめざす

当合弁会社の生産するアロマホップは、前述のとおり、本場欧州のものと遜色のない醸造品質であることから中国国内でも話題になった。特に海外と提携しているビール会社から、価格が在来品種の3倍するにもかかわらず購入の要望があり、95年から販売を開始、年々生産を拡大している。

96年の合弁会社の社員数は管理部門21名(男子11、女子10)、現業部門309名(男子142、女子167)で、売上高2,290万元、営業利益812万元、当期利益744万元を出し、試験開始以来の累積赤字を解消して、369万元を利益配当した。97年はこれを上回る業績と推定される。

この事業のこれまでの成功の要因として、以下の概略を考えている。

- ①日中双方の責任者がお互いの技術を理解し実行する能力を有していた。
- ②自治区政府関係機関が、当時数少ない外資系企業に協力的であった。
- ③従業員の労務の質を給与に連動させて効率化を図った。
- ④当社が、長年かけて育成した独自のホップ品種と栽培技術を保有していた。特に欧州産のアロマ品種は緯度の高い冷涼な地方に適している。当社のホップ研究所は公司所在地と同緯度で欧州より気温が高く、共通した条件下で選抜した品種を多く保有していたことが幸いした。
- ⑤JICAおよびOECDの制度資金の利用で経営が安定した。特に、制度資金該当事業ということとで現地関係機関の信頼度が高く、問題解決がスムーズに行えた。また、日本研修を受けた現地社員はその後の活躍で、会社のNO.2の地

位にある。

本来、この事業および会社は当社へホップ供給を目的として設立した企業であったが、品質と生産管理技術が前述のとおり内外より高く評価されたため、その能力を生かし、さらに発展を期して96年、新たな合弁会社「新疆東亜連合ホップ有限公司」を設立した。出資者は、ドイツホップ商社HOPUNION社、サッポロビール、阜北サッポロ、生産建設兵団222団、(株)東食、加商(株)の6社である。この会社は、広く国内外にアロマ、ビター双方の良質加工ホップを提供することを目的として販売活動を開始している。

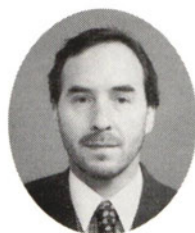
中国で生産されているホップのうち、当会社のホップを除くすべてのホップはビタータイプの品種であるが、その品質はビタータイプホップの利点であるべき苦味含有量が、欧米産品種の半分程度と極めて低い。新合弁会社はこれを改善するため、高苦味含量の品種を持ち込み生産拡大を図りつつある。さらに、国際市場の趨勢に合わせ、ビタータイプホップの加工度を向上させ、液体CO₂で抽出したホップエキスにする設備を98年より稼働させる。将来は、アロマ、ビター双方の製品を中国のコストメリットを生かし、国際市場の重要な供給地となることをめざしている。

昨年、設立十周年記念式典の際、筆者は新疆自治区政府より「優秀外商投资企业家荣誉称号」を賜った。第1号だそうで大変名誉なことであった。事業開始当初より本事業を担当し、日本と新疆を往復すること60数回の労に対するものとして有り難く頂戴すると同時に、日中双方で協力いただいた各位に対し深く感謝している。

チリの農林部門 ～投資と事業機会の豊かな分野～

チリ大使館 農務参事官

パブロ・アルバレス



1997年はチリと日本との間の修好100周年に当たる。この友好関係は両国にいくつもの点で利益をもたらした。この歴史的な機会に当たって、チリの経済で最もダイナミックな部門での民間投資の促進および事業機会の開発を進めることによって両国の民間セクター間のパートナーシップを来るべき世紀において、さらに拡大・強化するために、日本の民間部門に次のことを伝えたい。

チリの開発戦略

経済開発は長い間「工業化」と同意語とされてきた。今日の先進諸国はその資源を農業から工業に移すことによって国富を増してきた。この工業重視の信念は90年代の流行の一つであった自由貿易論と相克するようになった。

自由貿易の下では、それぞれの国は他国に比べ能率の高い産物に特化する傾向となった。いくつかの国々はコンピューターや自動車ではなく、結局はコーヒーや家畜の生産国になるかもしれない。農業を固守しているこれらの国は貧乏国とか後進国とか罵られてよいのであろうか？

この点で、チリは格好のテストケースである。76年に海外貿易を開始して以来、製造業は73年の国民総生産(GDP)での占有率27%に対し、95年には16.8%に下がっている。他方、林業を含んでの農業部門は従来の開発モデルでその低下が予測されていたが、実際には、GDPでのシェアを維持した。

しかし、製造業のシェアの低下は経済成長の減速を意味せず、85年以来、年率平均

6.0%で拡大した。輸出が経済成長の原動力で、農林産物が輸出の主役であった。チリは当初は世界の果実市場での小さな存在からスタートした。60年代には輸出果実はリンゴだけだったが、90年代には世界最大の果実輸出国になった。

これら輸出品の生産は製造業ではないが、その生産者、輸出業者は高度の生産技術と経営方法を用いるようになった。生食用ブドウはチリの果実輸出の王座を占めているが、80年代からは独特の方法でワインの輸出を開始し、90年代には世界のワイン市場で重要な地位を獲得するに至った。この種の技術進歩は農業における市場生産性の向上と所得の増大を意味する。

民間主導の貿易と投資の自由、私有財産権、輸出振興と市場経済を基盤とする開発戦略が持続的な経済・政治の安定を可能にした。チリではデモクラシーの原則とともに、政治、経済の自由に重点を置いており、民間の創意が成長の推進力になると認識している。

チリは95年にAPEC（アジア太平洋経済協力会議）加入した直後にEduardo Frei大統領が2010年には貿易および投資の自由化についての開発目標を達成する言明をした。これはAPECで設定された開発途上国の達成すべき貿易および投資の自由化目標である2020年よりも10年早い。チリはヴェネズエラ、コロンビア、メキシコ、カナダ、ペルー、ボリビアおよびエクアドルとの

間で、それぞれの二国間自由貿易協定を結んでいる。また、加入している多国間会議にはAPEC、WTO（世界貿易機関）、MERCOSUR（南米共同市場）などがあり、さらにEU（欧州連合）との間でも二国間協定を交渉中である。これらの諸機関はすべてチリをラテンアメリカでの先駆者と位置づけている。

チリの経済

経済は97年まで14年間、成長を続けている。最近12年間の経済成長は年率6%を超えており、この成長レベルは90年代の終わりまで持続すると期待される。成長を持続している印象的な鍵は、慎重な通貨政策、財政責任、輸出振興政策と経済への市場指向的アプローチであった。国民総生産（GDP）は拡大を続け、91年と97年の間では年率7.2%の伸びであった。1人当たりGDPに直すと年率5.5%の伸びになる。96年のGDPの総額は719億USドル、1人当たり4,500USドルであった。ラテンアメリカ諸国の中で、1人当たりGDPが10年前より高い国は極めて少ない。

96年にスイスの経営・開発研究所（IMD）が行った研究によると、世界経済会議（WEF）の研究と同様にチリは世界的競争力において最高水準にランクされており、

南米諸国の中では最高位となっている。

輸出振興戦略の柱には、輸出品の多様化と、国の天然資源による多くの付加価値をつけた製品の取り入れとがある。この政策により、75年に総輸出額の80%を占めていた銅を、97年には約35%にまで減少させている。

70年の輸出総額（FOBベース）は11億USドルであったが、96年には153億USドルに達した。同年の輸出先はアジア・太平洋地域33.0%、EC23.6%、ラテンアメリカ20.5%、北米19.1%、その他3.8%である。

チリは世界最大の銅の生産、輸出国であるが、最大のブドウ輸出国、第二位の鮭の生産国でもある。その他にも鉱物、果実、海産物および林産物はじめ美味なワインを輸出している。

外国投資

外資受入れ策は自由かつ開放的である。この政策は、チリにとって開発を刺激して

国の近代化、効率化、国際競争力の強化を図ることの必要性を反映している。

外資にとってのチリは、堅実な経済成長、法的環境の安定と有利な税制の下での高い法人利益であろう。着実かつ急速な外国投資の増加は、投資家がチリの現在および将来を信頼している証と言える。

アメリカ商務省の計算では、チリでの投資利益(税引き後)は、85年～90年の間の年平均で30%ないし40%であった。最近の数年間では種々の分野における中規模企業の投資が特に旺盛であった。外国企業は概して、投機的なものではなく、腰を据えている。

外国投資法(94年法令第600号およびその後の改正法)は、外国からの投資を監理し、安定的、明確、簡潔な規則や政策を提供するものである。同法は世界で最も近代的な投資法の一つと考えられており、投資家がチリに資本を持ち込むのに有利な手段として位置づけられる。

同法の基本原則は下記の通り。

- 国内投資家と海外からの投資家を差別しない
- 投資申請の取扱いは無差別に行われる

- 経済部門あるいは地理的地域についての制限はない
- 合併事業、国内企業、土地または建物についての外国人所有権の割合または期間の制限はない
- 利益(発生後の即刻)および資本(1年後)の本国への送金についての制限はない

法令第600号の諸原則は、海外投資家とチリ国を代表する投資委員会との間の法的拘束力を持つ契約の基礎となる。法令第600号および憲法による保護に加えて、外国の投資家に対するさらなる保障を確保するために、一連の投資保護・促進条約を二国間ベースで結んでおり、今後もその対象国を広げるための交渉を続けるであろう。

このような努力の結果、外国投資は90年の14億6,000万USドルから96年には61億7,100万USドル、97年8月末には48億600万USドルに達した。法令600号で認められた74年から97年8月までの農業、畜産、林業部門の外国投資は6億3,500万USドルであった。

農林業における最近の実績と投資機会

◇農業

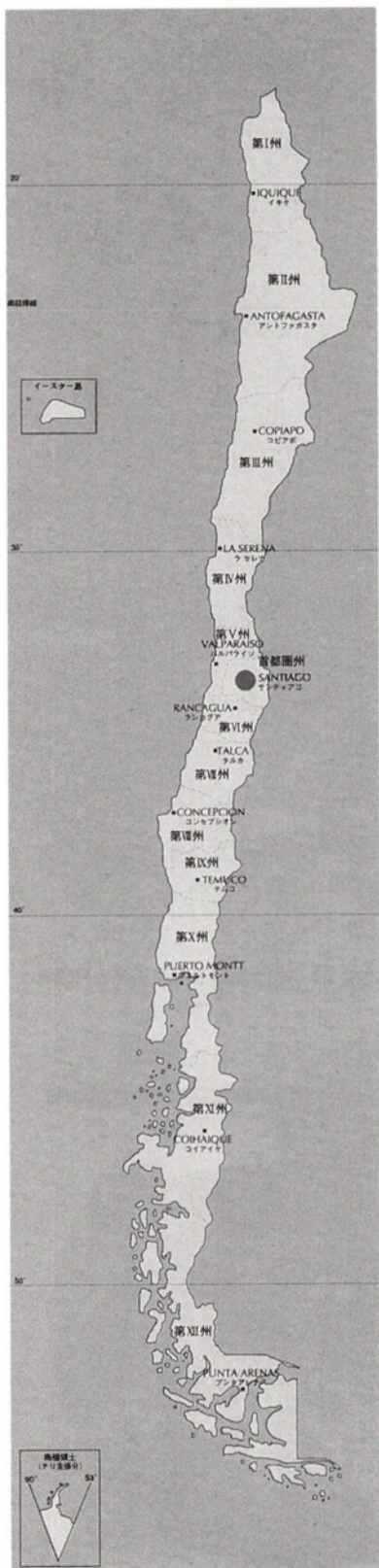
1. 背景と現状

チリのGNP(国民所得)における農業のシェアは6.9%で、年成長率は3%と推定されている。一方、国の労働人口の16%がこの経済部門にかかわっている。チリの農業および食品工業は、多様化のなかで生産および輸出を伸ばしており、輸出額では74年の4,300万USドルから96年の26億USドルに増加した。

農業生産の大部分は中央および南部(第

III州から第X州までの地域)で行われている。これらの地域は多様な作物にとって良好な生育条件に恵まれている。季節は北半球とは逆である。気候は地中海型で、アンデス山系からの降雪は多量の灌漑用水をもたらす。土壌条件にも優れ、耕作地は四方が病虫害侵入を妨げる自然の障壁に囲まれている(北はアタカマ砂漠、南は南極大陸、東はアンデス山系、西は太平洋)。

新しい技術の導入とともに、農産加工業の発展は著しい。生産物の輸出に便利な港



も近くにある。これらの要因のすべてに助けられて、チリは種々の労働集約的な暖帯作物の世界における最も競争力のある国の一つに数えられるようになった。

主として輸出向けの生鮮果実および野菜の生産は最も急速な成長を遂げている。果樹面積は75年の6万5,000ヘクタールから96年の18万ヘクタール強に増加している。増加面積の大部分は生食用ブドウ、リンゴ、ナシ、サクランボ、モモである。

以上の結果として、野菜や果実の缶詰、乾燥品、ジュース、冷凍品などの輸出が伸び、リンゴやブドウのジュース、トマトペースト、サクランボやモモの缶詰、ベリーやアスパラガスの冷凍、プルーンや干ブドウなどは、今や国際市場に輸出される加工食品になった。

チリのワイン産業は付加価値を高めた輸出のもう一つの成功例である。80年代にチリのワイン醸造所は輸出需要の増加に応ずるため、設備を近代化した。新しい栽培技術、醸造技術の採用と新規の海外からの投資が、品質改善と国際競争力の向上を助けた。このことはヨーロッパの伝統的ともいえる主要なワイン生産国の製品と競争して多くの国際賞や褒賞金を受けたことでも証明される。

予測では、今後5年間に約1万ヘクタールのブドウ園が生産を開始する。ワインの輸出は80年代の初期には年額1,000万USドル前後であったのが、96年には2億8,000万USドルになっている。チリは現在、アメリカへのワイン輸出では世界第三位であり、日本のワイン市場では第五位のシェアを占めており、ラテンアメリカ諸国の中では最大のワイン輸出国である。

畜産は1,200万ヘクタールの牧草地で成長してきた。現在では農業部門での輸出にかなりの貢献をしている。

2. 投資機会

チリ農業の将来の見通しは明るい。特に果実、野菜、種子、肉類、酪農品および加工食品が有望である。輸出は、国際市場における関税および非関税障壁の減少または撤廃が追い風となり、引き続き増加すると期待される。

過去の優れた成長から農業諸分野の将来については次のことがいえる。

- ①果実および野菜の分野では、北半球での冬の端境期を狙って出荷できるので、今後も輸出の増大が見込める。この分野では、一つの重要な要因で旧市場の拡大と新市場の開拓が進んだ。それは、96年に日本その他の国々が、チリには地中海コロンビアエの存在しない地域のあることを認識したことである。投資を行った外国企業は、Dole、Chiquita、Fisher、Unifrutti、United Trading、Velleman & Tas、New Zealand Apple and Pear Marketing Board（リンゴ、ナシ販売庁）などである。
- ②食品加工は最も有望な分野の一つで、これまでに高い成長率、記録的な投資および輸出への顕著な貢献を果たしている。食料巨人（food giants）と呼ばれるUnilever、Nestlé、Nabisco、Corpora、Parmalatなどはすでにチリで操業しており、この分野の印象的な成長に大きく寄与している。
- ③野菜と花卉の育種は、チリに適する有利な農業分野として知られている。これまでに世界的に有名な種苗会社（例えばサカタ、タキイ、Pioneer、Petoseed、Cargill、Limagrain）が国内での事業を確立しており、種および品種の増加と世界中への種子輸出を増大している。
- ④高級ワインのアメリカ、ヨーロッパ、ア

ジア、ラテンアメリカへの輸出も今後、さらに増大すると推測される。チリのワインが世界の消費者に受け入れられた主な理由は、優れた品質を生産していることによるが、これは最近数年間におけるブドウ園や醸造、ビン詰め、貯蔵の進歩した設備への投資によって支えられている。環境的、技術的、経済的諸条件が外国の著名なワイン製造業者の、例えばスペインのMiguel Torres、フランスのBaron Rothschild、カリフォルニアのMondaviおよびイタリアのPicciottoなどに評価されたからこそ、これらワイン製造各社がのチリへの投資を行ったといえる。

- ⑤畜産は、南アメリカにおいて口蹄疫の非汚染国として日本、アメリカ、EU等によって認められた最初の国であることからみても将来性の高い分野である。これまでの実績でも、牛肉および豚肉の生産は投資によって著しい成長を遂げている。投資分野は生産面のみならず、屠畜場、冷蔵施設および国内向けおよび輸出向けの流通経路の整備にまで及んでいる。養鶏および養豚で特記しておきたいのは、日本やヨーロッパの若干の国がそれぞれに設けている厳格な品質・衛生基準をパスし、輸出できるようにしている実績である。

◇林業

1. 背景および現状

チリの林産業は主として製材所、パルプ工場、製紙工場からなり、170万ヘクタールの人工林と750万ヘクタールの自然林がある。

過去20年間にわたって完成品、未完成品を含めての林産物の生産、輸出は確実に上昇した。96年の林産物輸出額は鉱産物、農産

物に次ぐ15億USドルであった。輸出の成長は主として次の3要因による。

- ①人工林での樹木は世界一生育が速く、また生産性が高い。チリでの年間成長量はヘクタール当たり22m³で、スウェーデン(3.3)、カナダ(6.5)、アメリカ(10.0)を凌駕し、ニュージーランドとブラジルにならぶ。
- ②外来種の植林地ではラディアータ松(*Pinus radiata*)が85%と大半を占める。この材は繊維板、チップ、合板、パルプ、ボール箱など広い用途を持っている。
- ③チリの林産業は生産および輸送のためのエネルギー、労働などに関する操業コストが低い。林産物価格は周期的に国際価格が低落するが、チリの生産者は他の多くの競争者と異なり、その低価格でも利益をあげて稼働を続けられる。

輸出は製材、紙、パルプおよび工業製品(例えばパーティクルボード、合板、特に最近では家具)で、付加価値の高い林産物の輸出が増えている。これはより良い品質の原木が得られるようになったことと、新しい生産・加工技術を取り入れていることによる。

2. 投資機会

80年代に入ってチリはブラジルとならんでラテンアメリカ地域の重要な林産物輸出国になった。国際的にマーケットシェアが低い実情は、今後の成長の可能性が大きいことを示唆していよう。国土面積の44%にあたる3,380万ヘクタールが植林に適するからである。

チリの林業部門の大きなポテンシャルに鑑み、これまで伊藤忠、住友、三菱、兼松などの日本商社が、チップ、製材および付加価値をつけた林産物輸出のめざましい発展に寄与した。また、世界的な巨大製紙企

業、例えばアメリカのInternational Paperや日本の大王製紙が林業の開発に重要な役割を演じた。

自然林を維持しながらも、チリの本材生産は、人工林の拡大が順調に推移しているので、90年から2000年にかけて倍増するものと予測される。これによる豊富な原木供給力によって、製材(44%増)、パーティクルボード(76%増)および紙・パルプ(150%増)の増産が見込まれるだけでなく、生産能力の拡大が数多くの新事業の創設を伴うであろう。

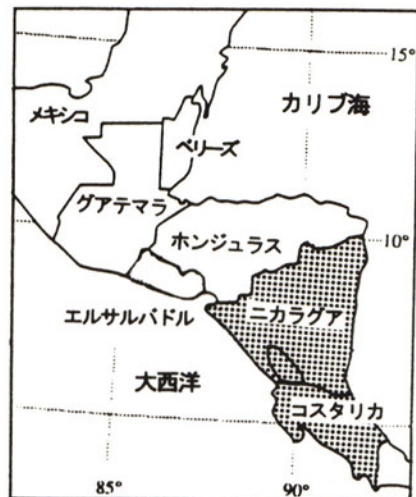
また、耕耘、植栽、枝打ち、伐採、集材、乾燥炉、紙・パルプ工場、繊維板・合板・家具製造工場など種々の機械や設備のサプライヤーにビジネスの機会を開くほか、コンサルティング・サービス(国立公園や森林の管理)、研修(育苗、植林)、環境影響調査(山林伐採や新規事業について)およびエンジニアリングサービスなどの関連分野で新たな投資機会を誕生させるものと予想される。

訳注：APECの決議(大阪宣言)では、貿易・投資自由化の達成目標を先進国メンバー(Industrialized Members)については2010年、開発途上メンバー(Developing Members)については2020年とした。チリは途上メンバーであるが、先進メンバー並の2010年に達成することを宣言したのである。ちなみにAPEC首脳会議(大阪会議)のメンバーは18であったが、うち台湾と香港は国ではないとする考えから、先進国、途上国との呼称を避け、工業化メンバー、開発途上メンバーあるいは工業化経済、開発途上経済と呼んでいる。

中米5カ国の農業投資環境 ② ニカラグア

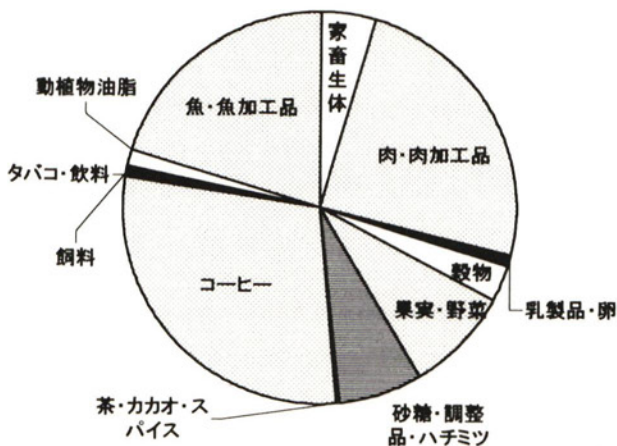
農産加工部門は全輸出の60%、GDPの25%、全就業人口の30%を占める。耕地の約40%では輸出用作物を栽培しており、主な輸出品目は、コーヒー、綿花、ゴマ、バナナ、落花生、牛肉、木材など。古くからコーヒー、綿花の輸出が多いが、国際価格の低落により、伝統作物と呼ばれるこれらに代わり、近年は非伝統農産物（下記参照）が増加してきている。また、非伝統農産物の輸出に対して免税措置がある。

CEI（Center for Exports and Investment）は、柑橘類、メロン、果実パルプ、果実ジュースのポテンシャルが高いとしている。



切り花、観葉植物、医薬品用植物、メロン、ライム、ピタヤ、マンゴー、タマネギ、ベビーコーン、アスパラガス、オクラ、落花生、ゴマ、ショウガ、キャッサバ、タバコ、チリペッパー、スパイス類

輸出品目の割合(1994年)



外国投資に対する差別的制限をなくし、自由な経済政策と健全な財政を確立することで、海外からの直接投資を活性化させたいとしており、97年には5つの新たなフリーゾーンが設けられた。ここでは各種税の免除のほか、様々なサービスが提供されている。

投資の促進と保護のための二国間協定を台湾、スペイン、アメリカ、デンマーク、ドイツ、カナダなどとの間で結んでおり、その他ヨーロッパ、南米の国とも交渉中である。

現在の投資環境に関する基本原則は以下の通り。

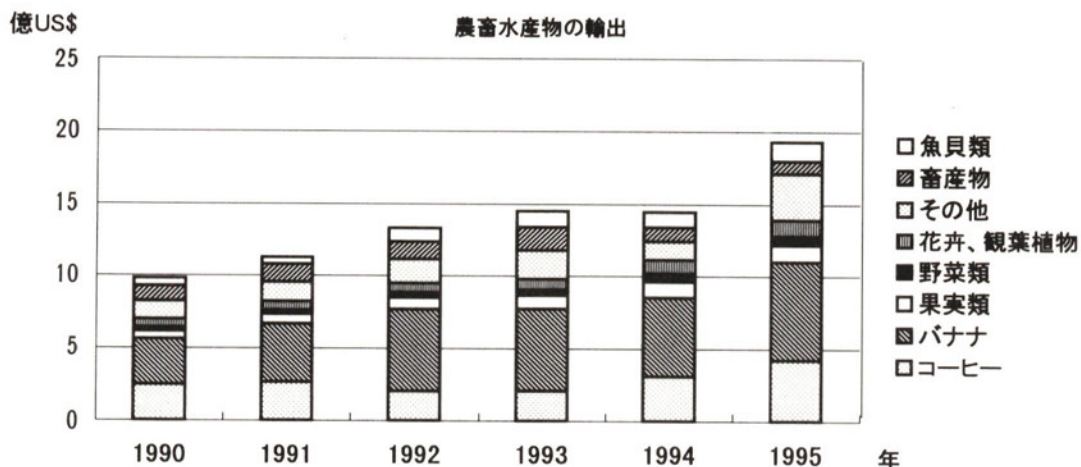
- ①外資系企業の利益および資本（3年目以降）の本国への送金を妨げない
- ②ほとんどの地域で外国投資が可能である
- ③自由な外国為替市場
- ④株式の公開および株式保有率に制約はない
- ⑤外国投資委員会の承認を受けて各種インセンティブを享受できる
- ⑥紛争の解決は国際調停組織の裁定に一任する

③ コスタリカ

農畜水産物の輸出が輸出総額に占める割合は、90年の71.6%から96年の57.1%へと減少したが、金額では9億7,510万US\$から20億5,132万US\$へと2.1倍に増加した。

95年の主な輸出品目は、バナナ（6億8,030万US\$、90～95年の平均成長率23.20%）、コーヒー（4億1,860万US\$、同14.09%）、果実（パイナップル、メロン、オレンジ、マンゴー、1億1,920万US\$、同24.28%）、花卉・観葉植物（花卉種子を含む、1億1,220万US\$、同18.37%）、野菜類（根茎類を含む、6,600万US\$、同38%）。これらの中で特に増加が著しかったのはパイナップル、メロン、オレンジ、マンゴー、ハヤトウリ、根茎類（キャッサバ、サトイモ、ヤムイモ）、料理用バナナ、花卉、観葉植物などの非伝統農産物である。

農畜水産物輸出額の相対割合が減少するなか、非伝統農産物のシェアは90年の16.9%から96年の20.4%に増加しており、金額では2億2,946万US\$から7億3,166万US\$へと3.18倍に拡大した。伝統農産物はシェアは43.4%から29.1%に減少、金額は5億9,141万US\$から10億4,643万US\$へと1.77倍の増加にとどまっている（※伝統農産物とは、コーヒー、バナナ、カカオ、砂糖、牛肉など）。



現行憲法下で外資法は制定されておらず、一部の投資対象分野に関する規制（農業分野は規制対象外）を除いて内外資は同一条件下で社会的権利・義務を有し、保護される。97年8月に新たな投資・輸出促進制度が導入され、保税輸入加工事業においても海外・国内の両市場を対象とすることが可能となり、再輸出部分についての恩典（原材料等輸入税、輸出税の減免）が受けられる。

コスタリカ貿易振興会（PROCOMER）は、アグロインダストリー（花卉、観葉植物、野菜・果実）への投資を奨励しており、非伝統農産物の加工・輸出事業でフリーゾーン（全国8ヵ所）を利用する場合、所得税、利益送金税、消費税等の減免措置が享受できる。PROCOMERは、これら制度の運営、輸出入業務にかかる一括手続き（one-stop Office）、外国投資の促進、国内・海外市場情報の提供などを担っている。

海外農林業開発協力促進事業

(社)海外農業開発協会は昭和50年4月、我が国の開発途上国などにおける農業の開発協力に寄与することを目的として、農林水産省・外務省の認可により設立されました。

以来、当協会は、民間企業、政府および政府機関に協力し、情報の収集・分析、調査・研究、事業計画の策定、研修員の受入れなどの事業を積極的に進めております。

また、国際協力事業団をはじめとする政府機関の行う民間支援事業（調査、融資、専門家派遣、研修員受入れ）の農業部門については、会員を中心とする民間企業と政府機関とのパイプ役としての役割を果たしております。

海外農林業開発協力促進事業とは

多くの開発途上国では、農林業が重要な経済基盤の一つになっており、その分野の発展に協力する我が国の役割は大きいといえます。そのさい、当協会では、経済的自立に必要な民間部門の発展を促すうえで、政府間ベースの開発援助に加え、我が国民間ベースによる農業開発協力の推進も欠かせないとの見地から、昭和62年度より農林水産省の補助事業として「海外農林業開発協力促進事業」を実施しております。

当補助事業は、今日までの実施の過程で、開発途上国における農林産物の需要の多様化、高度化等を背景とする協力ニーズの変化および円滑な情報管理・提供に対応するための拡充を行い、現在は次の3部門を柱としております。

1. 優良案件発掘・形成事業（個別案件の形成）

農業開発ニーズ等が認められる開発途上国に事業計画、経営計画、栽培などの各分野の専門家で構成される調査団を派遣して技術的・経済的視点から開発事業の実施可能性を検討し、民間企業による農林業開発協力事業の発掘・形成を促進します。

民間ベースの開発途上国における農林業開発事業の企画・立案に関して、対象国の農林業開発、地域開発、外貨獲得、雇用創出、技術移転などの推進に寄与すると期待される場合、有望作物・適地の選定、事業計画の策定などに必要な現地調査を行います。

相談窓口

民間ベースの農林業投資を支援

2. 地域別民間農林業協力重点分野検討基礎調査（農業投資促進セミナーの開催）

農業投資の可能性が高いと見込まれる地域に調査団を派遣して対象地域の農業事情、投資環境、社会経済情勢を把握・検討し、検討結果に基づく農業開発協力の重点分野をセミナーなどを通じて民間企業に提示します。

セミナーでは、農業投資を検討する上で必要となる基礎的情報とともに、現地政府関係機関および業界各方面から提出された合弁希望案件を紹介します。本年度は、中国南部地域（雲南省、広西壮族自治区）を対象に、平成10年3月に開催の予定です。

昨年までに、①インドネシア、②ベトナム、③中国揚子江中下流域、④中国渤海湾沿岸地域、⑤中国揚子江上流域を対象にセミナーを開催しました。

3. 海外農林業投資円滑化調査（情報の提供と民間企業参加による現地調査）

海外投資事業に関心を持つ企業の投資動向アンケート調査および投資関連情報の整備・提供を行うとともに、主に海外事業活動経験の少ない企業などを対象に、関心の高い途上国へ調査団を派遣し、当該国の農業開発ニーズ、農業生産環境などを把握します。

業界の団体、あるいは関係企業などの要望に沿った現地調査を企画し、協会職員が同行します（毎年度1回）。現地調査では、現地側の企業ニーズ、投資機関などの開発ニーズを把握するとともに、事業候補地の調査および現地関係者との意見交換などを行います。参加にあたっては、実費（航空賃、宿泊費、食費等）の負担が必要ですが、通訳・車両用上などの調査費用は協会が負担します。

また、アンケートおよび本調査の結果概要をはじめとする投資関連情報を提供するため、季刊誌を発行しています。

（社）海外農業開発協会
第一事業部
TEL：03-3478-3509

農林水産省
国際協力計画課事業団班
TEL：03-3502-8111（内線2849）

海外農業投資の

眼

通巻第6号 1998年1月20日

発行／社団法人 海外農業開発協会 (OADA)

Overseas Agricultural Development Association

〒107東京都港区赤坂 8-10-32 アジア会館 3F

○編集 第一事業部 TEL 03-3478-3509

FAX 03-3401-6048

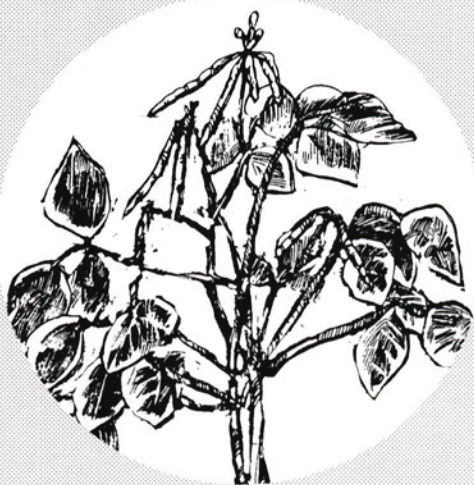
中国の「リョクトウ」

学名：*Vigna radiata* L.

[マメ科 LEGUMINOSAE]

英名：mung bean, green gram 中国名：緑豆

各地で栽培されるが、90年代に入ってわが国への輸出が拡大している。モヤシ原料豆の多くはリョクトウで、96年現在その約80%(38,200トン)を中国に依存している。モヤシ需要の増加にしたがってリョクトウの輸入も増加するとみられる。(第一事業部 井佐 彰洋)



OADA

Overseas

Agricultural

Development

Association