パートナーシップが開いた鉄鉱石安定供給の道
―日韓企業連合によるブラジル鉄鉱石生産・販売会社NAMISA社株式の取得

伊藤忠商事株式会社
鉄鉱石・製鉄資源部 鉄鉱石第二課長　宮田（みやた）　泰裕（やすひろ）

ブラジルでの取り組み強化

当社は以前よりブラジルに対して、鉄鉱石や大豆をはじめ、豊富な鉱物・エネルギー資源を有するという「資源大国」の顔と、雇用所得環境の改善に伴う個人消費の拡大をけん引役に「消費市場」としての顔を併せ持つことに注目している。

南米では最も安定感のある政権と堅実な財政・金融政策、高水準の外貨準備高、また一次産品だけでなく、航空機や自動車といった工業製品の輸出額も多いという特徴的な産業構造、さらには、2014年のサッカーワールドカップ、2016年の夏季五輪の開催に伴う大規模なインフラ投資により、ブラジル経済がさらなる高成長へ向かうことが見込まれる点も、当社が同国に注目する理由である。

南米の資源大国に打ち込んだ新たなくさび

2000年以降、中国の鉄鉱石輸入量は急拡大を続けており、1999年には55百万tであったその輸入量が2009年には約630百万tに増加、これが世界中に鉄鉱石の需給逼迫（ひっぱく）をもたらしている。西豪州を中心に鉄鉱石権益を有している当社は、継続的な拡張投資を進めつつ、需要の中長期的な拡大をにらみながら足元の強い需要に対応するよう努めてきた。一方、西豪州に偏重していた鉄鉱石保有権益のグローバルでのバランスを取り、鉄鉱石の安定的供給を果たすという思いから、鉄鉱石権益を探し続けた。中でも豪州と並ぶ資源大国であるブラジルで強固な足場を築くことは宿望であった。

中国の急激な鉄鋼生産拡大による鉄鉱石需給逼迫は、日本、そして世界の製鉄会社にとり非常に大きな危機感となり、製鉄会社としての資源権益を保有すべきという機運が高まっていた。そのような環境下、2008年に当社は、国内大手製鉄会社5社（JFEスチール、新日本製鐵、住友金属工業、神戸製鋼所、日新製鋼）および韓国製鉄会社最大手のPOSCO社と共にコンソーシアムを形成し、ブラジルの鉄鉱石生産・販売会社であるNacional Minerios S. A.社（NAMISA社）の株式売却の国際競争入札に参加、同社の株式40％の取得を実現し

た。当社も自らの海外投資としては最大の約1,130億円を投じ、コンソーシアムの中では最大の16%の株式を取得した。世界有数の製鉄会社が名を連ねることによる信頼性と、当社の鉄鉱石ビジネスでの長い経験が、NAMISA社の親会社であるCSN社から評価されたことが本案件が成功した要因と思量している。鉄鉱石の安定的供給ソースの確保を急ぐ日本政府関係機関のサポートも背景にあった。

背景にあった三者三様のメリット

権益取得までの道のりは決して容易なものではなく、紆余曲折を経たことも事実である。しかしながら、過去にあまり例がないこのような大型のコンソーシアムによる鉄鉱石権益取得が実現した背景には、三者三様の事情・メリットがあった。

大手製鉄会社各社が賛同した背景には、既述の事情に加えプロジェクトの大型化、上流権益価格の高騰があった。数千億円から1兆円単位の権益を1社で取得するのは容易ではない。この事情は当社も同様である。

次にNAMISA社およびその親会社であるCSN社にとっては、複数の有力製鉄会社とパートナーになることで、客先を確実に確保できることになり、プロジェクトの成功をより確かなものにできる。

そして当社にとっては、商社の重要な機能の1つであるオーガナイザーとしての機能を、これまでにないスケールで発揮するまたとない機会となった。加えて、鉄鉱石トレードへの関与をはじめとする新たなビジネスチャンスの獲得にもつながった。

また、権益の取得時に既にインフラが整っていたことは、他のグリーンフィールドプロジェクトとの比較においてNAMISA社の優位性（需要拡大への迅速な生産を実現、長期的な出荷量拡大への対応が可能、権益取得時の投資リスクの限定）を示す最大の特徴である。長期契約を通じて山元から鉄道、積出港までが一体運営されているため、権益の取得時点で生産・出荷が可能だったのである。事実、2009年には鉄鋼生産が徐々に回復の兆しを見せ始めたタイミングに合わせて出荷量を伸ばすことができた。

今後のNAMISA社と当社

今後NAMISA社は拡張投資を進めていき、38百万tまで販売量を拡大する計画となっている。将来的には、微粉鉱を焼き固め、高炉での生産性向上に寄与する「ペレット」を生産することで、プロジェクトの競争力を高めていきたい。当社としても、引き続き「オーガナイザー」としての機能を十分に果たし、共通の目的を有するパートナーシップのさらなる強化に努め、鉄鉱石の安定供給に寄与していきたい所存である。