

# TICAD7に向けて ～21世紀最大のフロンティア・アフリカ～

## アフリカ開発会議(TICAD7)を開催するにあたって

外務省 アフリカ部 アフリカ第一課長 兼 TICAD事務局次長 荒木 要氏



### TICADとは

8月28日から30日の3日間、第7回アフリカ開発会議(TICAD7)が、横浜で開催予定です。TICADとは、Tokyo International Conference on African Developmentの略で、四半世紀以上前の1993年、冷戦終結後、国際社会のアフリカへの関心が薄れるなか、アフリカに再度国際社会の関心を向けるべく日本が主導して始めたアフリカの開発をテーマとする国際会議です。国連や国連開発計画(UNDP)、世界銀行、アフリカ連合委員会(AUC)と共に、アフリカ諸国に加え、国際機関、ドナー諸国、民間企業、市民社会も参加する包摂的かつオープンなフォーラムです。日本がTICADを立ち上げて以来、アフリカに対する世界的な関心の高まりを受け、欧米先進国や中国などさまざまな国が対アフリカフォーラムを始めましたが、これだけ多様なアクターが集まる、開かれた場はここしかないと自負しています。

この長い歴史の中でアフリカを語る国際的な場として定着しているこのTICADは、2000年代半ばからのアフリカの順調な経済成長を受け、ODA等による支援だけでなく、投資を通じた経済社会開発にも議論の重点を置いています。

2013年のTICAD Vまでは5年に1度、日本で首脳会合を開催していましたが、アフリカのオーナーシップ(自助努力)の高まりを受け、2016年のTICAD VI(ケニア・ナイロビ)からは3年に1度、日本とアフリカで交互に開催することになりました。TICAD VIにはアフリカ53カ国、開発パートナー諸国、アジア諸国、国際機関、地域機関の代表、民間セクター、NGO等市民社会の代表等、約11,000名以上が参加しました。日本からも安倍総理の同行ミッションとして77団体の企業等の代表が参加し、アフリカ現地の状況を実際に見て、アフリカ側の要人と意見交換しました。

### TICAD7

2000年から2016年のアフリカの平均経済成長率は約5% (出典:IMF) を達成しました。さらに、石油・ガス・レアメタル等の豊富な資源、現在の人口の半分が19歳以下という若いアフリカに期待できる人口ボーナス(出典:国連人口推計2017年)、「アフリカ大陸自由貿易圏(AfCFTA)設立協定の発効」といった、アフリカ経済の将来性に注目が集まっています。他方、アフリカでは開発格差も問題になっています。開発に成功しつつある国が注目される一方、平和と安定を脅かす紛争、政治的混乱、テロ、過激主義、深刻な貧困など多くの課題が未解決の国も少なくありません。アフリカの現状を踏まえ、今月のTICAD7では、「21世紀最大のフロンティア」であり「共に成長するパートナー」であるアフリカの開発をいかにして力強く後押ししていくか話し合うことになっています。

### TICAD7 テーマと3つの柱

TICAD7では1つの全体的なテーマの下、3つの柱を中心に参加者で議論が進められます。

テーマ:Advancing Africa's Development through People, Technology, and Innovation (「アフリ

力に躍進を!ひと、技術、イノベーションで。」)。アフリカ開発における技術・イノベーションが果たしうる役割が注目されています。農村地帯では固定電話より先に導入コストの低い携帯電話網が普及するなど、一足飛びに新技術が導入される「蛙跳び(leap frog)」といった状況が生まれており、新しいビジネスモデルが生まれています。一方、「人」に注目することも引き続き重要であり、官民連携による人材育成等を通じた日本らしい支援に取り組んでいきたいと考えています。

#### 柱1:民間セクター育成やイノベーションを通じた経済構造転換の加速とビジネス環境整備

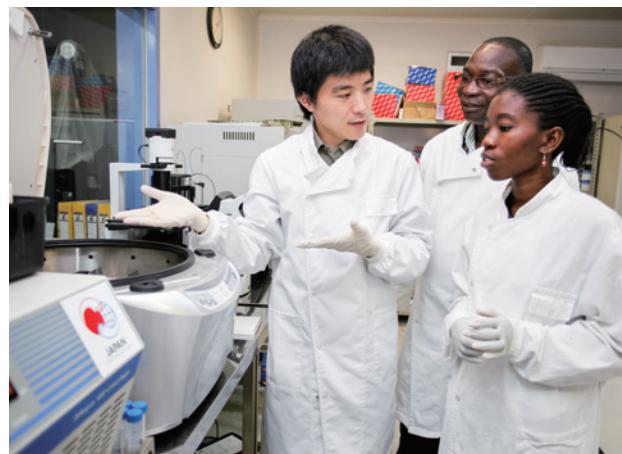
TICADの重点が支援からビジネスを通じた経済社会開発に移るなか、AfCFTAが発効し、アフリカ市場の拡大および貿易促進に期待が広がっています。その機会を最大に活かし、経済の多角化および産業化を実現するためには、ひと、技術、そしてイノベーションが重要な役割を担います。

アフリカからの日本のビジネスへの関心も高まるなか、日・アフリカ間の官民対話、特にビジネス対話を会議の中心に位置づけ、職業訓練を通じた人材育成、質の高いインフラ支援、エネルギー問題への取り組み、連結性強化、農業の付加価値の向上、ブルーエコノミーの推進等の支援によって経済の多角化と産業化を後押しし、民間セクターの育成とイノベーションを通じた経済構造転換とビジネス環境・制度の改善を促します。



写真提供:外務省

#### 柱2:人間の安全保障のための強靭かつ持続可能な社会の深化



写真提供:飯塚明夫/JICA

2016年5月、日本政府はアフリカの公衆衛生危機への対応能力強化へ向けて、感染症対策の専門家を2万人育成することや基本的保健サービスにアクセスできる人数をアフリカにおいて200万人増加することを約束しました。「すべての人が、適切な健康増進、予防、治療、機能回復に関するサービスを、支払い可能な費用で受けられる」ことを意味するUHC(ユニバーサル・ヘルス・カバレッジ)に関しても、すでに日本政府はケニアにおいて、地方政府やそれを支える中央官庁のマネジメント強化を始め、貧困世帯の健康保険への無料加入および無償産科サービスの実施に向け支援をしています。

また、SDGs/AU Agenda2063の達成目標である、気候変動による自然災害への対応、持続可能で環境にやさしい都市開発の促進支援、そして日本が地震や台風など過去の自然災害の経験を通してまとめた「仙台防災枠組2015-2030」をベースにした防災についても議論されます。このほか、教育、女性や若者のエンパワーメント等、幅広い議論を行っていきたいと考えています。

#### 柱3:平和構築・制度構築支援、治安向上に向けた支援、平和人材の育成等アフリカ自身による前向きな動きを後押しすることによる、アフリカの平和と安定の推進

アフリカでは、エチオピアで政権交代により新たに就任したアビィ首相が20年ぶりにエリトリアとの外交関係を回復するなど、アフリカの平和と安定に向けた前向きな動きがみられます。こうした動きは、国際社会が外か

ら押し付けるのではなく、アフリカ自身が主導しているものです。日本は、アフリカの平和と安定はアフリカ自身が主導するものでなければ実効的ではないと考えており、この考えに即して国際社会の議論をリードしています。

アフリカの自己監視メカニズムとしてAU加盟国が自発的に承認、相互に合意したAfrican Peer Review Mechanism(APRM)や、法の支配、グッドガバナンス、および国境管理を確実にするために、中央および地方自治体、警察および司法機関の制度と能力構築強化の後押し、また、AUのアフリカ各国政府によるグッドガバナンスの推進、平和構築の支援、国連の枠組みの中での国連PKO支援部隊早期展開プロジェクト(RDEC:The UN Project for Rapid Deployment of Enabling Capabilities)等によるアフリカ平和維持活動貢献国への支援も話し合われます。

アフリカが日本にとって「共に成長するパートナー」であるという認識は広く共有されつつあります。「21世紀最大のフロンティア」であるアフリカとのビジネスをさらに促進し、対アフリカ民間投資によりアフリカの持続的発展に貢献するとともに、アフリカの成長を日本に取り込んでいく必要があると考えています。そこで今回のTICAD7は従来よりもビジネスに焦点をあてる予定です。

日本の民間企業のアフリカ進出促進は、アフリカ側からも強く要望されていますが、アフリカでは必ずしも十分なビジネス環境が整っているわけではありません。そこでTICAD7に向けて2018年3月に「TICAD7官民円卓会議」を立ち上げ、TICAD VI以降のビジネス環境の変化や国際社会の取り組みの進捗状況を踏まえ、アフリカへの日本企業の進出を促進するための方策について1年をかけて議論を重ね、2019年3月に「民間からの提言書」を採択しました。

この提言を受け、2019年6月、日・アフリカ間の貿易・投資およびビジネス関係促進を目的に、アフリカで事業展開している日本企業、国内関係省庁、政府関係機関による常設の会議体として「アフリカビジネス協議会」が立ち上げられました。この協議会を通じて官民連携を具体化し、目に見える成果をあげられるよう努力します。

また、TICAD7にあわせて、JETROによる「日本・アフリカビジネスフォーラム&EXPO」やJICA、JETRO、UNDPが主催し、外務省が共催する日本とアフリカのスタートアップ企業を紹介する「アフリカ・日本 スタートアップ・ピッチ:イノベーション推進&パートナー発掘」などが予定されていますので、多くのビジネス関係者に参加いただきたいと思います。

## TICAD7公式サイドイベント

TICADは、多様なステークホルダーが参加し、アフリカ開発に関する知見を共有するための政策フォーラムです。TICAD公式サイドイベントはTICAD参加者に加え、一般の方に公開され、アフリカ開発に関する理解を深めるとともに意見交換の場を提供するものです。国際機関、大学、研究機関、NGO(市民社会)等が、保健、教育、ビジネス、IT等幅広い分野でセミナー、シンポジウム、ブース・パネル展示を実施する予定です。多くの方がTICAD公式サイドイベントに参加されることを期待しています。

## 最後に

今年は3月の国際女性会議(WAW!)、6月のG20大阪サミット、そして8月のTICAD7と、立て続けに日本が大きな国際会議をホストする重要な年です。WAW!やG20の成果をこのTICAD7の文脈で具体化し、アフリカ開発について国際社会の議論を牽引していくという特別な使命を感じています。TICAD7の中心にビジネスを据え、成長基盤となるインフラ整備と人材育成を通じ、アフリカの成長を一層後押ししていきたいと思います。読者の皆さんもぜひ、今年の夏はTICAD7、そしてアフリカに注目していただきたいと思います。



写真提供:久野武志/JICA

# アフリカ経済概況と日系企業動向

日本貿易振興機構(ジェトロ) 海外調査部 主査(アフリカ担当) 小松崎 宏之氏



2019年8月28～30日に横浜で第7回アフリカ開発会議(TICAD7)が開催される。前回ケニアの首都ナイロビで開催された第6回から3年ぶりとなる今回は、日本とアフリカ間の官民対話の促進など、これまで以上にビジネス色が強く打ち出される。欧米やアジアなど世界各国がアフリカに目を向けるなか、日本とアフリカとのビジネス関係の深化に向けて、活発な議論が期待される。本稿では、アフリカの経済成長や貿易投資動向、日本企業のアフリカビジネスの実態などについて振り返り、TICAD7に備えたい。

## アフリカ経済概況: 2016年を底に回復へ

### (1) 2016年を底に経済成長率は上向きに

2000年代に入り世界平均を上回る高い経済成長率を記録してきたアフリカ経済だが、国際的な資源価格の下落や中国経済の減速などの影響を受け、2014年以降は鈍化傾向となった。サブサハラ(サハラ砂漠以南)・アフリカの経済成長率は、2016年に世界平均を下回る1.4%まで落ち込んだ。2017年から成長率は上向きに転じ、2018年には3.0%を記録。2019年は世界平均を上回る3.5%の成長率が見込まれている。なお、中東・北アフリカは2017年に1.8%まで落ち込み、2019年は1.3%と予測されている。特に成長率が高い国はルワンダ、エチオピア、ケニアなどの東アフリカ、コートジボワールなどの西アフリカに多い。GDPの規模をみれば、引き続きナイジェリア、南アフリカ共和国(以下、南ア)、エジプトが大きく、この3カ国でアフリカ大陸の経済規模の約半分を占め、いずれも域内の経済大国だ。

図表1. アフリカ主要国の実質GDP成長率

サブサハラ・アフリカは2016年を底に回復傾向

東アフリカや西アフリカで高い成長率を記録

(単位: %)

	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
世界	3.4	3.4	3.8	3.6	3.3
中東・北アフリカ	2.5	5.3	1.8	1.4	1.3
サブサハラ・アフリカ	3.2	1.4	2.9	3.0	3.5
ルワンダ	8.9	6.0	6.2	8.6	7.8
エチオピア	10.4	8.0	10.1	7.7	7.7
ケニア	5.7	5.9	4.9	6.0	5.8
タンザニア	6.2	6.9	6.8	6.6	4.0
コートジボワール	8.8	8.0	7.7	7.4	7.8
南アフリカ共和国	1.2	0.4	1.4	0.8	1.2
ナイジェリア	2.7	▲1.6	0.8	1.9	2.1

(注)2017年は一部暫定値、2018～2019年は予測値

(出所)IMF, World Economic Outlook Database, April 2019

### (2) 貿易赤字は拡大傾向、輸出入相手国は中国が首位

2017年のアフリカの対世界貿易については、2007年に比べ輸出は微減しているものの、輸入は約43%増加しており、貿易赤字は拡大傾向にある。主要輸出品目である資源の国際価格が下落して輸出額が減少し、経済成長やインフラ開発にともない工業製品などの輸入額が増加したことが背景と思われる。貿易相手国をみると、輸出は中国が11.9%、輸入は中国が16.9%のシェアを占め、ともに首位に立った。10年前に比べると、輸出は5.2ポイント、輸入は7.7ポイントと大きく増加し、貿易面で中国の存在感が増していることがわかる。

### (3) AfCFTAなど進む地域経済統合、フリーゾーンなどビジネス環境の整備

アフリカ大陸内には南部アフリカ開発共同体(SADC)、東南部アフリカ市場共同体(COMESA)、東アフリカ共同体(EAC)など、地域ごとに主要な地域経済共同体(RECs)があり、RECsごとに对外共通関税などを導

入している。2015年には上記3つのRECs間でFTAが締結されるなど、地域統合の進展の動きがみられる。2019年5月には、アフリカ大陸自由貿易圏(AfCFTA)設立協定が発効した。また、各国とも外資企業の誘致に向けてビジネス環境の改善やフリーゾーン、工業団地の整備などを進めており、アフリカへの企業進出を後押ししている。たとえば、モロッコはフリーゾーンや投資関連制度の整備を進めており、最近は自動車産業の進出が目立ち、グループPSA(フランス)や各国の外資自動車部品メーカーが相次いで工場を新設している。

#### (4) 主要国で相次いだ大統領選挙

大統領選挙の実施などにともない、投資家が社会の混乱を嫌いビジネス活動が鈍化するケース、逆に親ビジネス的な政権が発足して企業に好感を持って迎えられるケースなど、ビジネスを進めるうえでも政治動向には留意が必要だ。2018～2019年前半にかけて、エジプト、南ア、ナイジェリアなど主要国で大統領選挙が相次いだ。いずれも大きな混乱はなく終了したものの、ナイジェリアではこれから組閣されるところであり、引き続き新政権の経済政策などには留意したい。

### 対アフリカ投資動向: 2018年は3年ぶりに増加

国連貿易開発会議によると、2018年の世界の対アフリカ直接投資(国際収支ベース、ネット、フロー)は前年比10.9%増の459億ドルとなり、3年ぶりに増加した。非資源分野の投資増に加え、資源、化学品の投資が回復したことが背景だ。国別の投資先ではエジプトが最大となり、前年比8.2%減だったものの68億ドルを記録した。2位は南アで前年の約2.7倍の53億ドル。3位はモロッコで36億ドル、4位はエチオピアの33億ドルと続いた。2017年の直接投資(残高)を国別にみると、フランスが640億ドルで1位、オランダ(630億ドル)、米国(500億ドル)、英国(460億ドル)、中国(430億ドル)と続いた。日本の財務省統計によると、2018年の日本の対アフリカ直接投資(残高)は9,673億円だった。

### 日系企業動向: 拠点数は約800に、関心は多様化

#### (1) 拠点数は南アが最多、モロッコが2位に

外務省の「海外在留邦人数調査統計」によると、日系企業のアフリカにおける拠点数は、2017年で795カ所となった。前年比7.7%増と日系企業の進出は加速しており、2008年の457カ所に比べれば74.0%増と大幅に増加している。上述のアフリカの経済成長に合わせ、日本企業の関心とビジネスも年々拡大傾向にあるといえるだろう。その中でも圧倒的に多いのが南アで、拠点数は282に上る。次いでモロッコが58、ケニアが54、エジプトが50、ガーナが44と続き、東西南北の各エリアで、経済規模が大きい主要国に日系企業が多く拠点を構えている。

#### (2) アフリカ進出日系企業へのアンケート結果より

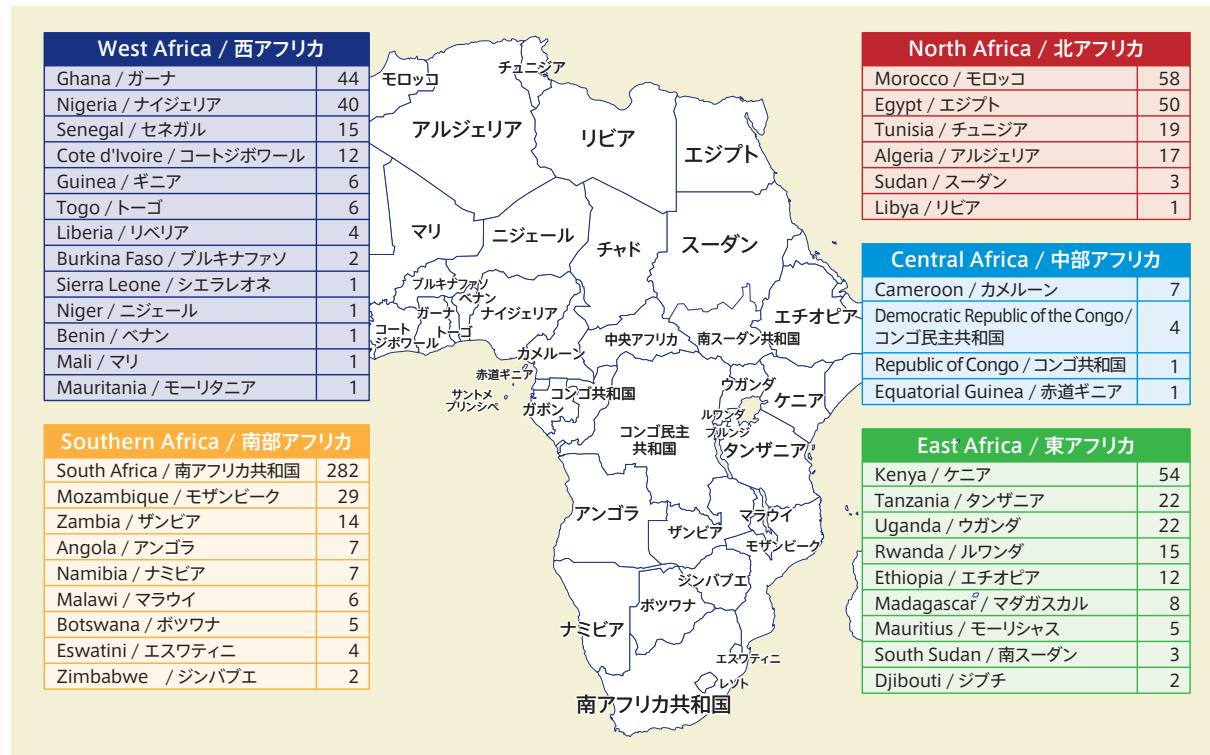
ジェトロでは2018年9～10月にかけて、アフリカ24カ国の約400社を対象に「アフリカ進出日系企業実態調査」を実施した。対象企業のうち40社以上は過去3年以内にアフリカに進出しており、本調査からも最近の日系企業のアフリカ進出が加速していることがわかる。ただ、非製造業の進出が73.9%を占めており、製造業としての進出はまだ多くないことがうかがえる。

アフリカの投資環境面での魅力については、75.4%の企業が「市場規模と成長性」と回答しており、アフリカの経済規模や人口の拡大をビジネスチャンスと捉えているようだ。その中でも、人口大国であるナイジェリアとエジプトは9割以上の回答者が魅力と回答した。

アフリカに拠点を構える理由については、「天然資源」や「日本のODA」との回答が減少し、「市場の将来性」や「市場規模」を理由とする回答が増加した。ここでも、アフリカを有望な市場と捉える見方が反映された。

今後の事業展開については、57.3%が「拡大」と答え、「現状維持」と合わせると9割以上の企業が継続してアフリカビジネスに取り組む意向を示した。

図表2. 日系企業の主な進出先(795拠点)



(出所)外務省

今後の有望分野について聞くと、半数以上の企業が「インフラ」、「サービス業」と答え、高い関心が示された。また、約4割の企業が「消費市場」、「新産業」と答え、新たな分野にも関心が多様化しているといえよう。新産業では、IoT、フィンテック、電子商取引(EC)などへの関心が高かった。

## 今後の展望:スタートアップなどの新潮流と裾野の拡大へ

上記のアンケート結果からもわかるように、近年では日系企業もアフリカで多角的なビジネス展開に取り組んでいる。引き続き資源、インフラ、自動車なども重要なビジネスであるが、アフリカの人口増加や所得向上にともない、ビジネス分野は多様化している。たとえば、アフリカで成長著しい情報通信産業に着目し、スマートアプリを開発して地場企業向けに提供するような企業も増えつつある。また大企業のみならず、中小企業や地方の企業が独自の製品やサービスを持ってアフリカビジネスに取り組む事例も生まれている。アフリカビジネスに関わるプレイヤーの裾野が拡大しつつあるといえるだろう。

ジェトロとしてもアフリカの新たな潮流に対応すべく、2019年4月に「アフリカ・スタートアップ連携促進デスク」を設立し、新たなパートナー候補として注目されるアフリカのスタートアップとの連携を支援している。また、TICAD7ではサイドイベントとして、「ビジネスEXPO」、「ビジネスフォーラム」、「スタートアップによるピッチイベント」を実施する。アフリカの活力を日本企業の新たなビジネスチャンスにつなげたい。

# ヤマハ発動機のアフリカ事業

ヤマハ発動機株式会社 海外市場開拓事業部 アフリカ開拓部 部長 八木 稔朗氏



## ヤマハ発動機

当社は日本楽器製造(株) (現ヤマハ株式会社)の二輪車部門を分離し、1955年7月に設立。現在では、二輪車をはじめ、ボート・船外機等のマリン製品、四輪バギーや発電機、さらに産業用ロボット、電動アシスト自転車、自動車用エンジンなど多岐にわたる事業を展開しています。

## 海外市場開拓事業部



船外機は大事な相棒、漁が済むたびに持ち帰る漁師

設立され、今に至っています。現在、アフリカ、中東、南アジア、南太平洋、中米、カリブなど、140を超える新興国・途上国を担当し、二輪車、四輪バギー、船外機、ボート、水上バイク、発電機、汎用エンジン、ウォーターポンプ、緩速ろ過浄水設備といった製品をお客さまに提供しています。

## 一括りにできないアフリカ

54の国(政府承認ベース)を有するアフリカ。欧州に近く、石油を背景に経済が比較的発達しているものの、中東和平問題や民主化運動、過激主義の台頭といった問題も抱える北アフリカ地域。豊富な天然資源と12億の人口を背景に大きなポテンシャルはあるものの、資源価格の下落や貧富の格差、治安・衛生といった問題も抱えるサブサハラ・アフリカ地域。大きな括りではこうかもしれません、国によって言葉も経済も社会も文化も慣習も異なります。もちろん、当社

1960年代、アフリカを中心とした新興国・途上国において二輪車のビジネスを開始。1970年には船外機やFRP漁船\*の導入も開始。以降、ODA等を通じてビジネスが拡大。1970年代後半には、漁法や漁獲物の保存法に関する刊行物の発行も始めました。当社のビジネス面だけでなく、現地の漁業近代化にも貢献できたと実感。1977年1月、事業を通じ、これらの国々の発展と福祉の向上に継続的に資することを目的として「海外プロジェクト室」を発足させ、活動を拡大。1991年10月、事業部門として「海外市場開拓事業部」が



ケニアのバイクタクシー

製品に関する環境やお客様の趣味嗜好も同様で、とても一括りにできるものではありません。

先進国と異なり統計・調査データも少ないですし、だからこそ数字だけで判断するのではなく、実際に現地へ赴き、状況を確認し、お客様の声に耳を傾けることを大事にしています。

日本から出張で現地訪問するには頻度に限界があります。ケニアとモロッコに駐在事務所も配置し、情報収集や現地特約店(Distributor)のサポートを行っています。

たとえばケニアとブルキナファソ。GDPも二輪車の輸入量もケニアの方が大きいのですが、実際に行ってみるとブルキナファソの方が多く走っていて、生活に根付いているように感じられます。個人所有で割と高額なモデルが中心のブルキナファソ。業務用(バイクタクシーなど)で安価なモデルが中心のケニア。使われ方も価格帯も全く異なります。

## アフリカのネットワーク

当社はアフリカ52カ国に現地特約店(Distributor)ネットワークを展開し、現地のお客さまに応じた製品を提供しています。ネットワークの構築では「3S(Sales, After Service, Spare parts)」の充実を重要視。日本では当たり前のこれらの機能が、アフリカでは揃っていないことがあります。特約店傘下には3Sを備えたディーラーもいれば、本体販売だけ、路上や漁港などで修理だけ、部品販売だけといった単一機能店も普通に存在しているわけです。

当社では、販売面だけでなく、現地メカニックの教育・育成(「Yamaha Technical Academy」)や、純正部品使用の啓発、廃オイルの処理方法の指導などにも取り組んでいます。これらの活動は地域社会の雇用機会を生み出し、安定した収入にも貢献しています。

## 製品利用における安全啓発

当社製品を安心して長く使っていただくことを目的に、現地特約店とともにお客様向けの活動にも取り組んでいます。ライディングや使い方の講習、メンテナンスの啓発を目的とした「Yamaha Riding Academy」、無料点検サービスや純正部品・オイル利用の啓発を目的とした「Go Beyond Caravan」といった活動も行っています。

外貨収入を水産物や鉄鉱石の輸出に頼るモーリタニア。特にタコ漁が盛んで、日本は1/3を同国から輸入しています。当社と同国の関わりも古く、1970年代後半からFRP漁船や船外機を導入。今では漁業関係者の生活を支える大事な相棒になっていると自負しています。数ヵ月おきに、現地特約店とともに漁港のそばで「Go Beyond Caravan」を実施。無料点検や啓発活動を行うだけでなく、お客様から直接声を聞くことができる大事な機会となっています。



「Go Beyond Caravan」活動の様子

## 現地に根付く活動

FRPボートの現地生産を促進。当社のFRP造船技術を現地法人との契約に基づき技術移転した「技術援助工場」を立ち上げ、現在アフリカでは、ケニア、モザンビーク、モーリタニアで稼働し、セネガルでも本格稼働の準備を進めています。ナイジェリアでは合弁会社を設立し、二輪車の販売だけでなく、組立にも取り組んでいます。これらの活動は現地に技術が根付くだけでなく、産業振興や雇用機会の創出、収入の安定化にも貢献していると考えています。

## 安心で、きれいな水をアフリカの人々へ

蛇口をひねれば、いつでもきれいな水にアクセスできる日本。一方アフリカでは安全な飲み水にアクセスできない場所が多くあり、UNICEF調査ではサブサハラ・アフリカ地域の子どもたちの40%超が不衛生な水を飲み、5人に1人が15歳になる前に亡くなっているという結果が出ています。当社はろ過膜を使わない、砂や砂利、水中の微生物などによる水浄化の仕組みを応用した「緩速ろ過式」の浄水システムを開発。この方式は維持コストが安価で、メンテナンスも容易なため、利用者による管理を可能にしています。

東南アジアでの実証実験・販売を経て、2012年以降、アフリカへの導入に取り組んでいます。現在、セネガル、モーリタニア、ベナン、コートジボワール、コンゴ民主共和国、アンゴラ、カメルーン、ザンビアで稼働しており、コンゴ共和国やマダガスカルへの導入も予定されています。



セネガルの「緩速ろ過式」浄水システム

## 今後の展望

個人の移動ツールとして、物流ツールとして、個人の趣味アイテムとして…、二輪車が利用されるシーンはさまざま。人口増が続くアフリカにおいて、二輪車は他地域の新興国と比べてまだ保有率が低く、国によってスピード感は異なるものの、今後も需要が拡大するものと見込んでいます。

船外機やFRPボートといったマリン製品はすでに主要なビジネスとなっていますが、漁業はまだ近代化する余地がありますし、水上交通やプレジャー用途が拡大する可能性もあります。

今後のアフリカのビジネス拡大には期待を寄せており、基本の3S徹底を進めるとともに、ASEANで普及が進むスマホを活用した物流システムへの取り組みなど、既存のビジネスに留まらず、新しい分野のビジネスにも取り組んでいきたいと考えています。

※繊維強化プラスチック(Fiber Reinforced Plastics)製の漁船。木造船のFRP化は、森林伐採の削減、CO<sub>2</sub>排出削減、燃費改善、ランニングコスト低減に貢献するとともに、木造船に起因する事故の軽減により航行や操業の安全性を向上させます。

# なぜ、アフリカなのか ～Why Africa ? Because Yes we “Afri-Can”!

みずほ銀行 ロンドン支店ヨハネスブルグ出張所 所長 及川 亮平



2017年1月突然アフリカ赴任の打診があった。米国から帰国後、ようやく日本の生活にも慣れたところで、耳を疑った。不安と期待を抱き、アフリカの大地に降り立ってから早や2年が経過した。社会人、銀行員として、この大地で働く価値、意義を強く感じ、在アフリカ日系企業、アフリカ企業、日本・アフリカ政府の皆さんには、感謝の念しかない。

本稿では、アフリカ投資に関する捉え方、およびみずほ銀行の金融サービスに関しご案内させていただく。

## インド洋経済圏の勃興 ～Why Africa?～

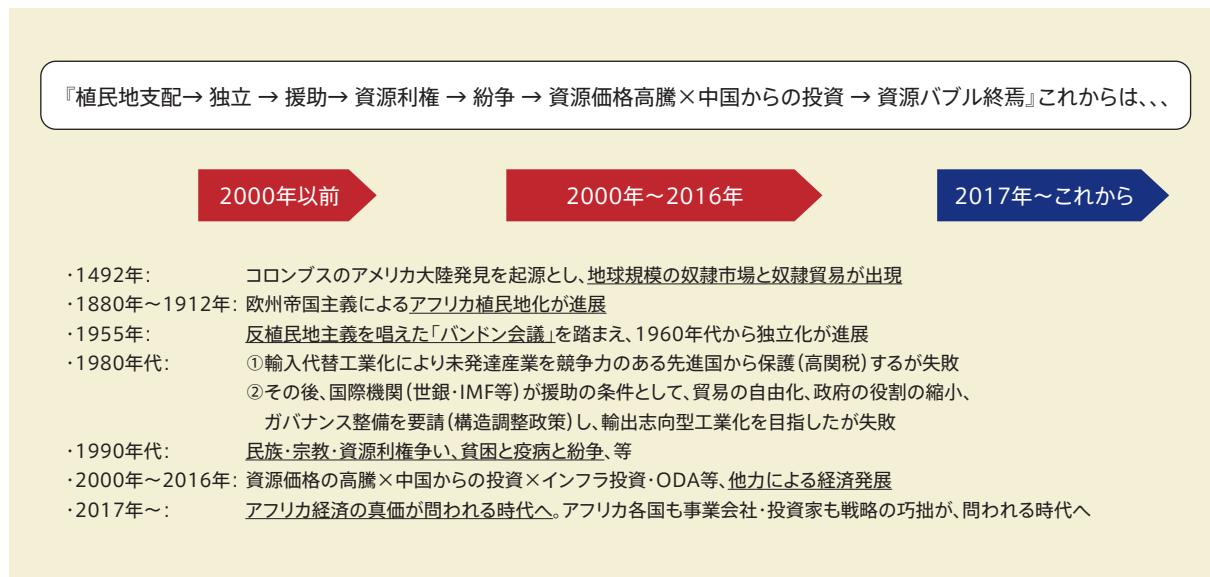
産業革命以来、世界経済の成長地域・国は、欧州→米国→日本→アジア→中国→インドへと変遷をたどってきた。2020年IMFの地域別GDP成長予測<sup>\*1</sup>では、サブサハラ地域<sup>\*2</sup>は3.7%との予測であり、アジア地域(除く日本)6.3%に次ぎ、地域別成長率で世界第2位の位置づけである。

第3位は北アフリカ・中東3.2%、第4位は欧州新興国2.8%となっており、産業革命以来、世界経済の成長地域が欧州から西回りに進み、今後、アフリカ・インド・中東地域を包含したインド洋経済圏の勃興を見込んでいる。

この仮説が実現された場合、過去、日本企業は果敢に、世界市場で強固な事業基盤を築いてきたなか、成長が見込まれるアフリカ市場のみ参入しない理由は見当たらないのではと考えている。

## アフリカの近代経済史 ～Hopeless、Africa Rising、これからは?～

図表1. アフリカ近代経済史



(出所) 各種資料より、みずほ銀行ヨハネスブルグ出張所作成

## ～Hopeless Africa～

南アフリカでの生活を通し、AfricanとAfrikaner<sup>\*3</sup>の関係や歴史認識を深めている。人種の違いや特徴、互いに抱く感情など、双方の特性を理解し、AfricanとAfrikanerとAsianで仲良く業務にあたっている。アフ

リカ事業展開には、歴史や人種を理解することも事業展開の成功要因の1つと考えている。

1880年以降アフリカ植民地化が進展するなか、1884年に欧州各国の利害調整を行うために、ベルリン会議が開催され植民地化原則が合意された。以後、欧州各国間での陣取り合戦は収束するも、アフリカ人による植民地支配への抵抗運動は続いたが、1900年初頭には消滅した。この頃から、欧州帝国主義のグローバル展開を支える天然資源の供給基地および市場としての、アフリカの位置づけが形成されていった。故に、産業革命以降の工業化の流れに乗るどころか、宗主国との経済的な利得に沿った垂直分業が進み、モノカルチャー経済<sup>\*4</sup>が加速することになった。

1955年反帝国・植民地主義を唱えたバントン会議を踏まえ、1960年代から独立化が進展。その後、1980年代に入り、国際機関の支援を得ながら、保護・開放政策の両面から工業化を目指すも失敗に終わる。失敗の要因は、脆弱な国家機能(国内紛争による不安定な政治・社会体制)および産業基盤(ヒト・モノ・カネ・モノカルチャー経済)に加え、1970年以降のアジアを中心とする新興工業化経済(NIEs: Newly Industrialized Economies)の勃興や、1985年のプラザ合意を契機とした、日本からアジアへの製造バリューチェーンの垂直・水平分業展開を経て、アジアが世界の製造工場へと躍進した時期に重なり、それも遠因と考えている。

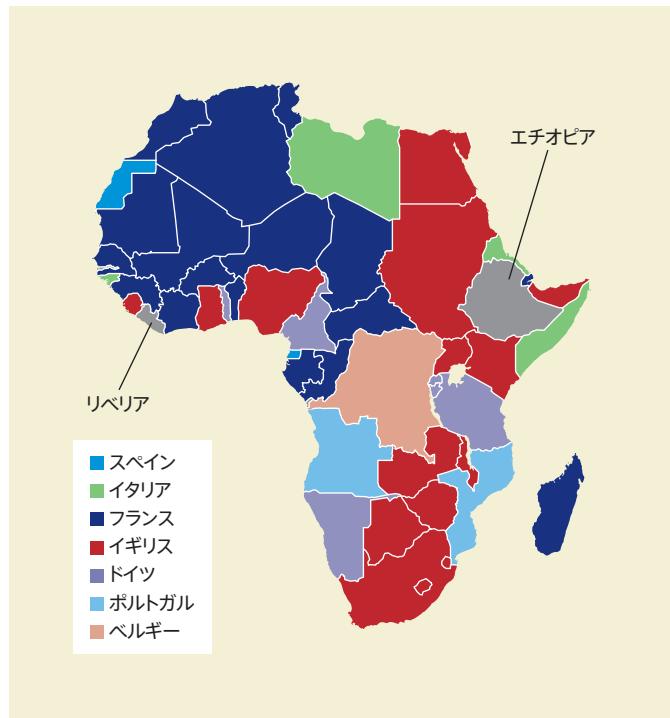
1980年代は、世界的に新興国の成長が始まった時期であるが、アフリカでは失われた10年といわれ、ようやく独立を果たしたにもかかわらず、1990年代に入っても民族・宗教対立や資源利権争いや貧困による疫病など、脆弱な国家機能および産業基盤の改善は果たせず、1980年から2000年のアフリカ域内総生産はほとんど成長していない。なお、2019年8月下旬に開催されるTICAD7は、1993年から日本が国連など国際機関との連携により開催てきており、当時、アフリカの危機的な状況を広く世界へ知らしめ、世界からの支援を喚起してきている(2000年から中国も、中国・アフリカ協力フォーラム/Forum on China-Africa Cooperation, FOCACを開催)。

## ～Africa Risingを経て、これからは?～

2000年を境にアフリカ経済は大きな転換期を迎えた。赴任後、アフリカ経済を調査分析するなか、国内総生産・直接投資流入・全商品価格指数の連関性に着目した。経済発展を促したのは、中国などからの投資<sup>\*5</sup>および資源価格の高騰、それを踏まえた内需産業の拡大であり、外的要因によるものと整理できる。19世紀の欧州帝国主義を彷彿させるがごとく、中国経済を支える天然資源の供給基地および中国の消費財市場としてのアフリカの位置づけが形成されつつある。

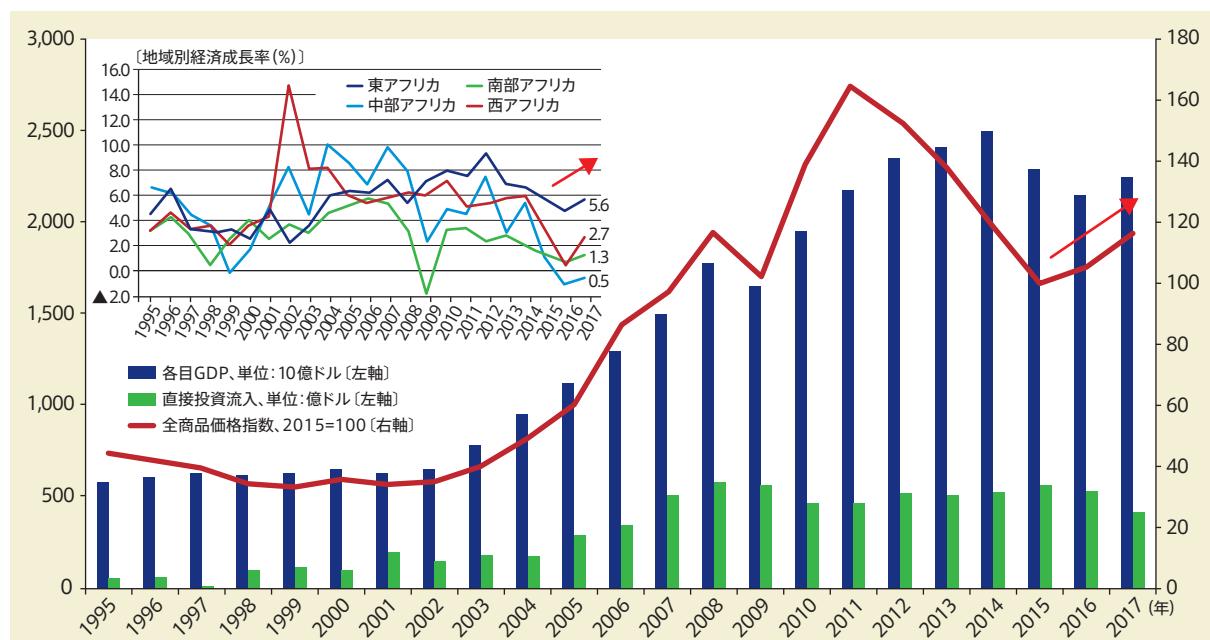
これからのアフリカ・サブサハラ46カ国経済の成長の行方は、3つの方向性で整理できると考えている。①比較的に国家機能および産業基盤が整っており、先進国からの投資が期待できる国=10カ国程度。②カントリー格付けがBB以下の投機的債券国(投資不適格)で、政治や地政学上の意義、天然資源や内需を狙う、特定国からの投資に頼る国=12カ国程度。③引き続き、国家機能や産業基盤が脆弱であり、国際機関など世界からの支援が必要な国=24カ国程度。

図表2. 1912年のアフリカ



(出所) 各種資料より、みずほ銀行ヨハネスブルグ出張所作成

図表3.アフリカ国内総生産・FDI・全商品価格指数の関連性



(出所) UNCTADホームページ情報より、みずほ銀行ヨハネスブルグ出張所作成

アフリカの国および企業リスクを踏まえた、日本企業の投資対象国としては、まずは①の上位10カ国を対象国とし、入念な市場調査を踏まえた参入戦略の策定が重要になる。

## アフリカ経済成長の背景と期待領域～Why Africa?～

今も昔も、アフリカ経済成長の源泉は、豊富な天然資源（鉱物・石油・天然ガス・耕作地/農業）であることに変わりない。それに加え、比較的国家機能および産業基盤が整っている国の中には、国家の成長戦略として単なる資源輸出ではなく、一時加工など国内での付加価値付与への優遇措置が始まっている。この政策は資源国としてあるべき姿だが、前述の通り、過去の歴史上果たせなかつた政策でもあり、高いインフラ・労働コストなど課題は多いが、今後の展開に注目している。また、新興国とともに付加価値を追及した技術移転および人材育成による産業バリューチェーンの構築は、多くの日本企業が過去アジア地域において実践してきており、アフリカ現地パートナーとの共存共栄による事業展開の増加を予測している。

豊富な天然資源に加え、肥沃な消費市場の拡大もビジネスチャンスとして捉えることができる。中間層の増大やインフォーマルセクターでの携帯電話・スマートフォンを介在したデジタル決済の普及により、大都市を中心に、銀行口座を保有できない層の消費市場へのアクセスが急速に進み、モダン・トラディショナルトレード<sup>\*6</sup>に加え、電子商取引市場も拡大している。2018年と2019年のアフリカ資源国と非資源国の経済成長比較では、資源依存度の高い南アフリカ・ナイジェリア・アンゴラの3カ国平均は1.4%であるが、資源依存度の低いケニア・タンザニア・エチオピアは、資源価格下落の影響も軽微であり、3カ国平均で6.2%と、安定成長を果たしている。天然資源価格動向の影響を受けることのない消費市場の出現を示唆するものであり、消費市場に依拠した事業展開も大きなビジネスチャンスの可能性を秘めている。

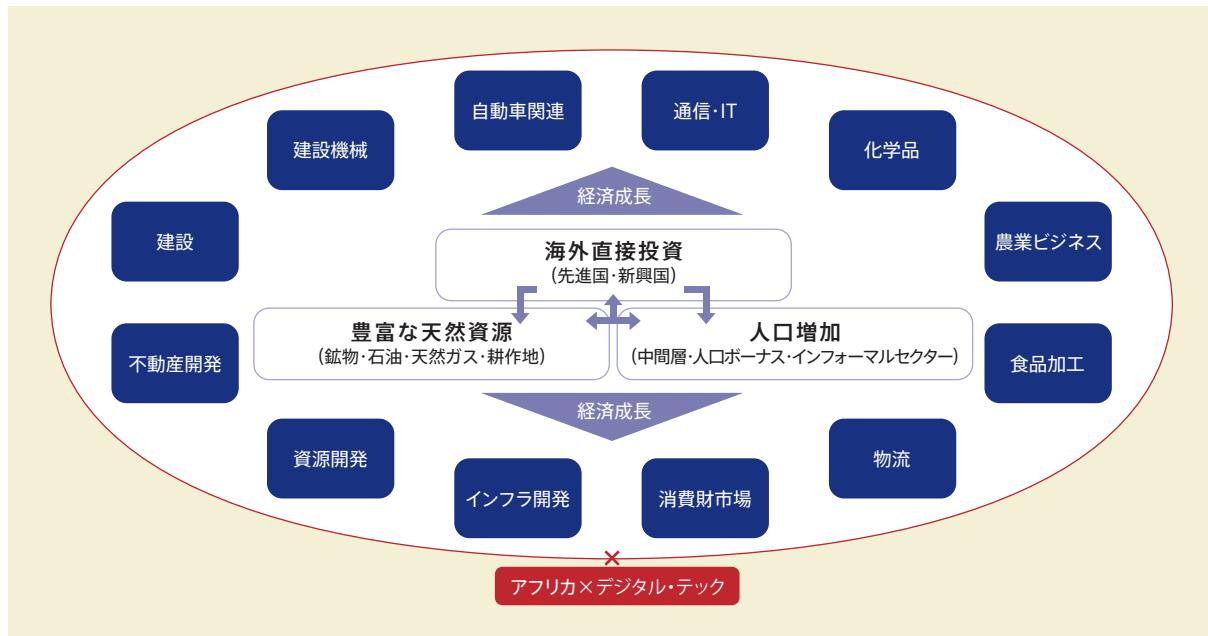
「アフリカ」×「デジタル・テック/スタートアップ企業」による、リープフロッグ現象<sup>\*7</sup>の可能性にも触れておく。アフリカ市場分析を踏まえた将来性を考えるなか、産業革命以降、日本や欧米先進国がたどってきたペティ・クラークの法則<sup>\*8</sup>がアフリカでも展開されるのか否か、一部識者の間では話題になっている。

前述のインフォーマルセクターにおいて、新たな決済システム/「デジタル」を土台とした、既存の技術/「テック」との融合により、サービス提供者の資金回収が可能となった。従来の金融システムを介在しない資金回収モデルの確立は、アフリカ消費市場に革命をもたらす可能性を秘めている。すでに、スタートアップ企業による貧困層への売電事業など、デジタル決済システムを基盤としたビジネスモデルが複数立ち上がり、電力や水など最低限のインフラ供給が徐々に広がるなか、中間層は勿論、貧困層の消費意欲が高まり、

「デジタル」×「テック」融合による新たな消費市場の出現が見込まれる。

たとえば、ケニアの労働人口の8割以上がインフォーマルセクターに従事しているが、金融システムを介在しない資金回収モデルは、銀行口座を保有できなかった層における、決済情報による属性データ蓄積、それを踏まえた小口金融や保険などさまざまなサービス展開が考えられる。かつ、徴税も技術的には可能と考えられ、「インフォーマル」が「フォーマル」へ、姿を変える第一歩となる可能性をも秘めている。また、貧困と向き合ってきたインフォーマルセクターであるが故に、新たなビジネスモデルの立ち上げに際し、既得権益者の存在は限られると考えられ、新たなビジネスモデルが一気に普及するリープフロッグ現象が起こる可能性がある。

図表4. 成長の背景と期待されるビジネス領域



(作成)みずほ銀行ヨハネスブルグ出張所

ただ、リープフロッグ現象がアフリカで起こることを仮定した場合でも、アフリカの経済や貧困問題が解決されるとは考えていない。先進国を中心に「デジタル」×「テック」を切り口としたスタートアップ企業の成長を耳にするが、いまだに、富の分配に立脚したプラットフォーマーやスタートアップ企業の国家や社会への有益性について検証が続くなか、いま、アフリカが目指すべき経済成長の方向性は、ペティ・クラークの法則とリープフロッグ型発展のハイブリットによる新たな成長モデルの探求であり、その誕生を否定することはできない。

## 課題と参入戦略～Challenge & Strategy for Africa～

過去、<みずほ>やお客さまのインド戦略策定に携わったことがあるが、アフリカ事業展開はインドよりもハードルが高いと感じているが、一方で方策もあると考えている。

アフリカ事業戦略における外的要因課題は、日本から遠い大陸、情報不足、不安定な政治、未成熟なインフラや行政手続き、治安（政情不安/犯罪/暴力/汚職/疫病/生活環境等）、高い人件費、世界最大の大陸に54カ国が分散するなか各市場規模が小さく戦略上非効率等。内的要因課題は、グローバル人材不足、人的ネットワーク、世界戦略における優先順位、経営層の理解、社内体制、リスク分析力・管理力・許容力、コンプライアンス、開拓者精神・市場を失う切迫感の欠如等と他新興国と同様に多くの課題が存在する。

このような内外要因を踏まえ、考え得る市場参入戦略は良質なパートナー選定が重要であると感じている。日本から遠く離れた大陸であり、先進国比、成長率は高いが市場規模が小さく、市場が各国・都市に分散しているなか、ネットワークや製造拠点を保有し、長年アフリカで事業を営み、市場を理解し、事業化を果たしているパートナー選定が、アフリカ事業の成否を左右するといつても過言ではない。

パートナーとの協業には、代理店・提携・合弁・出資・買収・第三国連携等があるが、アフリカ企業との協業の切り口として、日本企業が有する技術やビジネスモデル、地域的な補完関係等のシナジー効果や資金調達上の優位性等、アフリカ企業との協業に関し詳しくご説明したいところだが、今回は割愛させていただく。

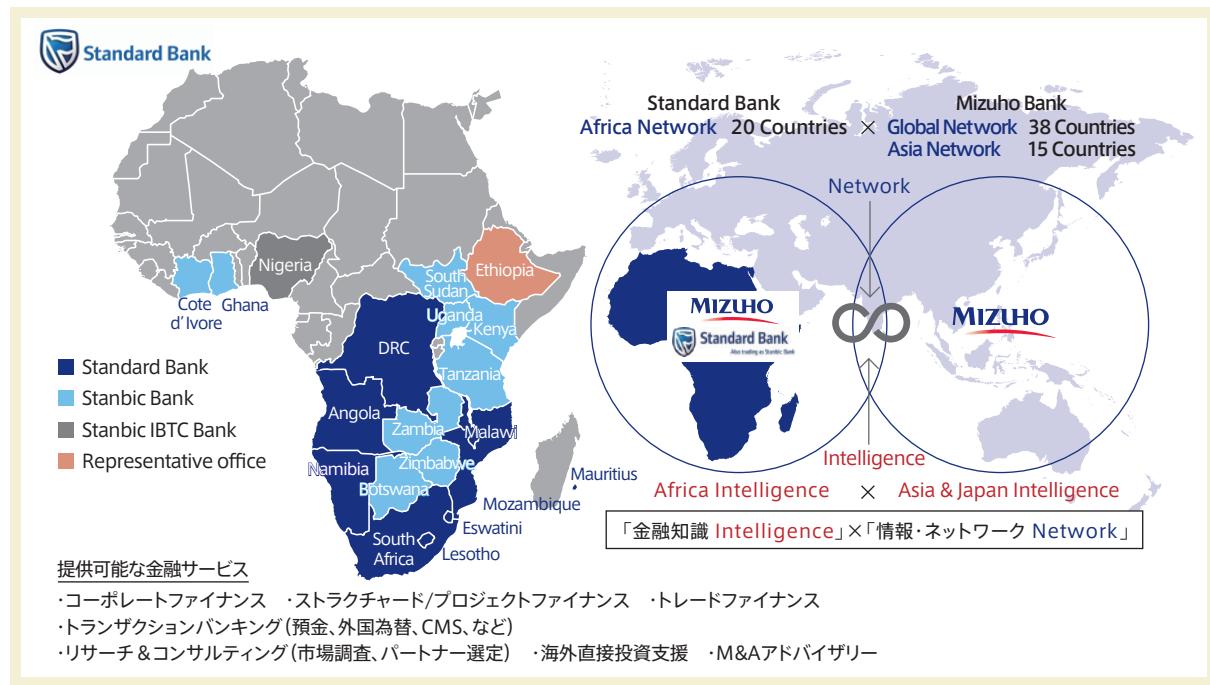
当行をはじめ多くの日本企業がすでに、アフリカ企業との協業を進めており、この流れは加速していくものと予想している。

## スタンダードバンク連携により、サブサハラ20ヵ国での金融サービスの提供が可能～Yes We "Afri-Can"!～

2012年にはみずほ銀行はアフリカ戦略の一環として、南アフリカ最大の金融機関であるスタンダードバンク<sup>\*9</sup>と商業銀行および投資銀行業務を含む広範な業務協力協定を締結している。本協定は、アフリカでの日系企業向け金融サービスでの協力を狙いとし、主に現地でのビジネス拡大を目指す日系企業に対し、現地通貨の決済業務に加え、現地通貨建のローン、トレードファイナンス、プロジェクトファイナンス等の幅広い分野における金融サービスの提供を目的として締結されたものである。締結以来、アフリカに根ざした銀行ならではの情報を活かし、お客さまのニーズに対応している。

アフリカのような新興市場では、金融商品の提供はもとより、お客さまの市場参入に関する情報提供、アフリカ各国・企業リスク情報、パートナー選定等、水先案内役としての機能も重要と考えるなか、みずほ銀行とスタンダードバンクがそれぞれ有する「金融知識」×「情報・ネットワーク」を最大限活用し、「オープン&コネクト」×「熱意と専門性」<sup>\*10</sup>により、皆さまのお役に立ちたいと考えている。

図表5. <みずほ>とスタンダードバンクのアフリカ提携戦略



(作成)みずほ銀行ヨハネスブルグ出張所

過去27年間、さまざまな地域や国で銀行業務に従事してきたが、アフリカ攻略が最も難しいと肌で感じる。だからこそ、やりがいもあると真に思う。長きにわたり、最後のフロンティアといわれてきた通り、ビジネスチャンスも大いにある。戦後、日本企業は目覚しいグローバル展開を果たしてきた。最後のフロンティア、アフリカのみ参入しない理由は、見当たらないように思われる。

先日、G20のサイドイベントで、南アフリカのラマポーザ大統領とお会いする機会があった。会議の最後に、「It's time to say good-bye to "losing business chances" in Africa.」とのご発言があった。

アフリカでお会いできる日を心待ちにしております。

\*1 出典:IMF World Economic Outlook April, 2019

\*2 サブサハラ地域:アフリカ54カ国の中サハラ砂漠より南の46カ国

\*3 AfricanとAfrikaner:アフリカの黒人とアフリカの白人(オランダ・フランス・ドイツ系プロテスタンなど、宗教的自由を求めてヨーロッパからアフリカに入植し形成された民族集団)

\*4 モノカルチャー経済:特定の一次産品生産を経済基盤とする経済

\*5 中国投資:2010年から2012年中国対外援助資金のうち51.8%がアフリカへの投資

\*6 モダン・トラディショナルトレード:近代の小売業態(スーパーやドラッグストア)伝統的小売業態(パパママショップ等小規模零細ストア)

\*7 リープフロッグ現象:既存の社会インフラが整備されていない新興国において、新しいサービス等が、先進国が歩んできた技術進展を飛び越えて一気に広まること

\*8 ベティ・クラークの法則:経済社会の発展にともない、第一次から第三次産業へ国民所得比率がシフトしていくという法則

\*9 スタンダードバンク:1862年創業のアフリカ地域最大の金融機関。アフリカ大陸20カ国に拠点網を展開し、エマージングマーケットにおける豊富な経験と知識を活かし、国内外で事業を展開するお客さまに幅広い金融サービスを提供

\*10 オープン&コネクト 熱意と専門性:2019年度からのみずほフィナンシャルグループ5カ年経営計画の基本戦略



ヨハネスブルグ出張所一同