



## 日本・アフリカ ビジネスパートナーシップの推進に向けて

2014年4月2日

公益社団法人 経済同友会

## 《目 次》

1. 報告書取りまとめの背景・問題意識.....	1
(1) はじめに――日・アフリカ関係強化の意義.....	1
(2) TICAD Vにより高まる気運と進出に向けた動き.....	1
(3) 日本企業進出の一段の加速に向けて.....	2
2. 日本企業のアフリカ進出の方向性.....	4
(1) アフリカ・ビジネスに関する日本企業を取り巻く環境と日本企業の強み.....	4
(2) 変貌するアフリカ市場と「日本企業のアフリカ進出」.....	4
3. 日本企業のアフリカ進出の事例と今後の可能性.....	6
(1) 日本企業の進出状況.....	6
(2) マーケットからみたアフリカ・ビジネス.....	6
4. 日本企業のアフリカ進出をめぐる課題.....	9
(1) アフリカ・ビジネスに関する情報不足.....	9
(2) パートナーシップを生み出す交流機会の不足.....	10
(3) 人材の不足.....	11
(4) 環境の制約.....	11
(5) 制度面の制約.....	12
5. 終わりに.....	14
(1) オールジャパンでのアフリカ開発支援の本格的展開に対する期待.....	14
(2) TICAD V支援・フォローアップに向けた経済同友会の取り組み.....	14
(3) 企業・経営者の参画への期待.....	14

### 【補注】

TICAD V支援・フォローアップPT 委員名簿

## 1. 報告書取りまとめの背景・問題意識

### (1) はじめに――日・アフリカ関係強化の意義

近年、わが国においても、「希望と機会の大陸」「来るべき新興国」として急成長を遂げているアフリカへの注目・関心が高まっている。中長期的に少子・高齢化、人口減少が見込まれる日本にとって、将来の巨大市場であるアフリカとの経済関係を強化し、その成長を取り込んでいくことは、自らの成長に向けた一つの重要課題と言える。

同時に、アフリカでは多くの国が、政府開発援助のみならず、貿易・投資の拡大を図り、民間主導の自立的な成長を果たしていくことを望んでいる。また、そのために、日本企業が現地に進出し、雇用を創出し、人材を育成し、技術移転を図ることで、アフリカの成長促進に貢献していくことへの期待も高い。

こうした観点から、日・アフリカ間のビジネス・パートナーシップを強化し、お互いが恩恵を享受できるような関係を構築することは、双方にとって重要である。

### (2) TICAD Vにより高まる気運と進出に向けた動き

TICAD Vは、アフリカ 54 カ国中 51 カ国から、各国首脳級 39 名を含むハイレベルでの参加者を集め、過去最大規模の会議となった。日本としても、安倍晋三内閣総理大臣が向こう 5 年間で最大 320 億ドルの支援を公約した他、アフリカにおける人材育成への貢献など、日本の強みを活かした具体的な支援策を発表した。

TICAD Vについて特筆すべきは、アフリカ側から、「援助から貿易・投資へ」という明確な要請、そして日本の民間セクターの進出と、アフリカの開発への協力に対する期待がはっきりと示されたことであろう。また、そうしたアフリカの期待が日本側に伝わり、日本のアフリカに対する明確なコミットメントにつながったものと評価できる。

また、今回の TICAD を契機に、アフリカ・ビジネスへの日本企業の関心が格段に高まり、日本企業のアフリカへの進出企業数・拠点の数も拡大傾向にある。

TICAD V閉幕後も、「横浜行動宣言」「横浜行動計画」で示された支援策のうち、ABE イニシアティブ（「アフリカの若者のための産業人材育成イニシアティブ」）の実施、戦略的マスタープランの推進、外務省による TICAD 官民円卓会議の設置、アフリカ・ビジネスに関するポータルサイト「アフリカ・ビジネス振興サポートネットワーク」の開設、アフリカ各国の政府やアフリカ連合（AU）への邦人アドバイザーの派遣など、我々が提言した方向に添い、徐々に進捗が得られている（※注1）。

中でも、2014 年 1 月に実現した安倍首相のアフリカ訪問（※注2）は、AU 本部での

政策スピーチを通じ、また、ビジネスミッションの同行や現地でのセミナー開催などの取り組みと併せて、日本が官民一体でアフリカ開発支援に当たる意欲と姿勢を明確に示した。

このような、TICAD Vから安倍首相のアフリカ訪問に至る一連の流れにより、日本が政府による援助と民間ビジネスを二本柱に、国を挙げてアフリカの開発・成長を支援していくことにつき、日本国内で共通認識を醸成するばかりではなく、アフリカ側にもそのメッセージを浸透させるに至ったと言えるだろう。こうした流れの中で、政府がアフリカ支援を推進する際の姿勢、手法にも大きな変化が生じつつある。

具体的に、まず、ナカラ回廊（モザンビーク）やモンバサ港（ケニア）の整備では、港湾及び道路などの物流インフラと、資源・エネルギー、農業等の開発をパッケージにして開発を進めていく「官民一体の開発支援」という姿勢が明確に示されている<sup>(※注3)</sup>。安倍首相のコートジボワール訪問に際しては、西アフリカ諸国経済共同体（ECOWAS）に加盟する西アフリカ 11 カ国の首脳とともに、西アフリカという地域の将来ビジョンについて議論を持つ機会を持つなど、地域的な取り組みに関与する姿勢が示された。また、TICAD Vのフォローアップと日本企業のアフリカ進出拡大に向け、関係省庁幹部が一堂に会する形で「アフリカ経済戦略会議」が設置されたように、省庁横断的な動きが出てきたことも、顕著な前進と言える。

### (3) 日本企業進出の一段の加速に向けて

このように、TICAD Vを転機として、新たな日・アフリカ関係の構築に向けたダイナミズムが生まれつつある。TICAD Vで約束された支援策の具体化、安倍首相のアフリカ訪問を通じて政府間関係が強化されるとともに、日本の民間セクターの間でも、市場として、またビジネス・パートナーとしてのアフリカに対する関心が高まりつつある。この機運を逃すことなく、アフリカ側の最大の期待でもある、日本企業のアフリカ・ビジネスへの進出を一層加速・拡大することが次の課題である。

その一方、日本企業のアフリカ進出を巡り、他新興国以上の課題やリスクが存在することは否定できない。地理的・心理的な距離も大きく、治安や各国の政治的基盤に対する不安も残されている。また、産業人材の不足、脆弱なインフラといった弱点故、日本企業のアジアでの成功経験をそのまま応用することは難しい。こうした中、企業が思い切ってリスクを取り、さまざまな障害をチャンスに変えていくためには、官民が密接に連携し、日・アフリカビジネス・パートナーシップの可能性を示すような突破口を切り開いていくことが重要である。

TICAD V閉幕からおよそ1年が経過する今年5月には、初の閣僚級のフォロー

アップ会合が開催される。この間、経済同友会 TICAD V 支援・フォローアップ・プロジェクト・チームとしては、TICAD V の総括やその支援策実施状況のモニタリングを行うとともに、外部の有識者を招いて、日本企業のアフリカ進出に関する様々な可能性、現状や課題についてヒアリングを実施してきた。

高まるアフリカ・ビジネスへの気運をここで途切れさせることなく、今後着実に現実の成果に繋げていくため、「日本・アフリカビジネス・パートナーシップの今後」について、そうした活動を通じて得られた知見を報告書として取りまとめることとした。

## 2. 日本企業のアフリカ進出の方向性

「日本の民間企業のアフリカ進出」に関して、様々な可能性や課題を述べるにあたり、まずはその前提として、アフリカ市場の現状を踏まえて、日本企業の今後の方向性を示していきたい。

### (1) アフリカ・ビジネスに関する日本企業を取り巻く環境と日本企業の強み

日本企業がアフリカ・ビジネスに取り組む際の環境として、まず、日本は「後発」の立場であり、各国との競争が前提となることを考える必要がある。

植民地時代以来の歴史的結びつきを持つ欧州、地理的な近接性と印僑ネットワークを強みとするインド、そして2000年代を通じて、アフリカへの援助や投資を拡大し続け、今や大きな存在感を持つに至った中国等の企業が、それぞれアフリカ・ビジネスに取り組んでおり、相対的に、日本企業の存在感は希薄である。

その一方、アフリカにおける日本への印象は、歴史的な軋轢等がないことや、高品質な日本製品のイメージ、長年にわたる援助実績などから総じて良好であり、今後、こうした強みを活かして、日本ならではの独自性を発揮していくことが重要と言える。

具体的には、アフリカ各国の様々な資源を享受すると同時に、現地の雇用創出や人材育成、技術移転と産業化支援、地域を「面」として捉えた産業振興など、アフリカの人々や経済、産業を「エンパワー」するような貢献をもたらす進出を考えていくことが必要である。

同時に、約束したことは守る、長期的なコミットメントが期待できるといった、日本及び日本企業への信頼感・安心感や、日本製品の品質の高さへの信頼など、日本ならではの価値に対するアフリカの人々のイメージを生かし、差別化を図っていく戦略性が重要である。

### (2) 変貌するアフリカ市場と「日本企業のアフリカ進出」

アフリカの市場について注目すべき点は、都市部を中心とした中間層の拡大に伴い、消費者市場が急速に成長しており、多様な需要が生まれてきていることである<sup>(※注4)</sup>。具体的には、自動車など若者にとって経済的なステータスとなりうる商品、つけ毛など女性の美容習慣に関わる製品、スポーツジム・健康食品といったヘルスケア分野、都市部での教育など、基礎的な生活必需品以外にもアフリカの消費者にとって欠くことのできないニーズが見込まれている。

その観点からは、従来注目されてきた資源・エネルギー、インフラに限らず、人々の生活の質向上や、生活課題の解決につながるような技術・製品の提供など、生活関連産業も含め、規模・セクターとも多様な日本企業が幅広くアフリカに展

開していく可能性がある。それがアフリカのニーズにつながるといえよう。その際に、バリュー・チェーン的な視点も取り入れながら、大陸の主要拠点にも展開し、日本企業総体としての存在感を高めていくことが期待される。

### 3. 日本企業のアフリカ進出の事例と今後の可能性

#### (1) 日本企業の進出状況

日本のアフリカへの関与は、当初は開発援助という側面が強く、貿易・投資や企業進出はごく一部に限られていたが、2000年代以降、アフリカ経済の急速な成長に伴い、企業の期待も徐々に高まり、2008年のTICAD IVを経て、加速した。また、2013年6月に開催されたTICAD V後は、この傾向はさらに高まり、TICAD V前後で比較すると、進出する企業数(352→385)・事業所数(954→1096)とも増加傾向が一層強まった<sup>(※注5)</sup>。

アフリカ・ビジネスと言えば、かねてより、資源・エネルギー開発や大型インフラ・プロジェクト、自動車製造・販売、BOPというイメージが強く、一部の限られた企業が検討するものという見方もあったが、それ以外の分野においても、既にさまざまな日本企業がアフリカ・ビジネスに取り組んでいる。

また、近年では、豊田通商やJTのように、欧州もしくはアフリカ企業の買収を通じて、広範にわたる生産・販売ネットワークの獲得に踏み切る例も注目を集めている。

#### (2) マーケットからみたアフリカ・ビジネス

今後、幅広い日本企業がアフリカ進出を考える上での参考として、既存進出企業の事例に基づいて、マーケットの観点から、以下の通り、進出の可能性を挙げる。

##### ① 日本市場へのアフリカからの製品・サービスの供給

アフリカ、特にサブサハラアフリカの多くの国にとって、農水産業はいまだ主力産業の一つと位置付けられているが、アフリカの輸出額に占める割合はそれほど高くはない。こうした中、レアメタル、エネルギーのような天然資源、コーヒー、カカオ、タコといった農水産品を始めとする財やサービスの輸入という方法が、一つの可能性として挙げられる。

また、一次産品の加工は、高い工業力がなくても可能な付加価値創造の手段である。そうした加工品の製造・輸出促進に貢献することは、アフリカにおける雇用創造、産業の高度化にも寄与する。その他にも、伝統的な美術工芸品の輸入、観光というサービスの購入も挙げられる<sup>(※注6)</sup>。

##### ② アフリカ市場への日本製品・サービスの供給

###### <アフリカの消費市場>

経済の成長による中間層の拡大、及び販売・物流ネットワークの整備により、アフリカにおける消費市場は急激に拡大している。B to Cビジネスとして、アフリカ



リカの消費者のニーズを把握し、現地の流通ネットワークに製品を乗せることで、多様な分野の日本製品・サービスを売り込む余地が大きい。

他方、アフリカはASEAN等に比して基礎インフラが弱く、人材の蓄積も少ない。そのため、多くの日本企業がアジアで実施してきた現地に生産拠点を構築するモデルよりも、アフリカの既存の販売網や輸入代理店を経由するなどの手法により、アフリカの人々の生活向上に貢献できる製品を供給していくことが現実的である  
(※注7)。

#### <現地企業向けビジネス>

天然資源および外国資本への依存から脱却し、自立的な成長を目指す原動力として、アフリカ諸国は自国経済の工業化・産業化に期待を寄せている。同時に、一部の国々においては、新興財閥・地場企業による製造業企業の設立が始まっているとのことである。

こうした中、アフリカで勃興する製造業企業に日本の製品・サービスを提供することで、アフリカ企業のバリュー・チェーンに食い込んでいくというモデルも、今後期待される一つの領域と言える。

具体的には、アフリカの製造業企業に対し、B to Bビジネスの一環として、工業用の素材やパーツ、工作機械、工場設備やソフトウェア・ノウハウ等を提供していくことである。また、オフィス、病院等の建設に際し、建物それ自体だけではなく、エレベーター、エアコン等、各種什器等、日本製品をパッケージとして提供していくという手法も考えられる。

これは、アフリカ企業の販売ネットワークを通じた日本製品の販路拡大と言えるが、一面ではハード・ソフト両面でアフリカの産業化・工業化を支援することにもつながる (※注8)。

#### ③ 将来の市場育成

短期的にアフリカを見た場合、インフラの未整備、産業人材の不足、所得・生活格差などの問題から、市場としても投資環境としても、発展途上であることは否めない。その意味では、目前のリスクとリターンをはかりにかけた場合、事業採算性を見込むことは容易ではないだろう。

その一方で、中長期的な視点から、将来の市場獲得、機会創出を念頭に、まずはアフリカの消費市場、産業の育成に貢献するという方向性も検討に値する。

例えば、インフラ建設など、公共事業・公共サービスの提供がその一例である。アフリカの多くの国では他国の援助を使って、道路や橋などの基礎インフラが建設されている。こうした公共施設の整備、教育、医療、環境・衛生等の公共サービスは、本来政府が担うべき役割であるが、政府にそれを実施する能力が不足している例が多い。そのため、そうした「公共事業」を、他国の援助や企業の事業

展開を通じて担うことへの需要は大きい<sup>(※注9)</sup>。

また、このような分野で支援を行うことは、将来の市場の成長促進、将来的なビジネスチャンス獲得・事業環境向上に向けた先行投資、と位置づけることもできる。一例として、医薬品・医療業界のアフリカ・ビジネスは、現状は業務向け販売が主であり、個人向けは少なく、他地域に比べると大きく遅れている。ただし、将来的な市場拡大を念頭に、先行投資の観点から、アフリカの医療人財育成や医療技術向上に関する国際的な支援プロジェクトに貢献している<sup>(※注10)</sup>。

また、貧困層の生活向上に貢献するビジネス、市場のボリューム・ゾーン向けの製品物品・サービスの提供・販売、双方含めた意味でのBOPビジネスも期待される。初期段階においては、ODAなど政府や開発機関の支援を活かして、民間の製品・技術・サービスの導入を進め、現地での人々の生活の質の向上や社会課題の解決に貢献する。将来的には、消費市場の成長、及び高い購買力を持つ市場の獲得に繋げていくという展開が考えられる。

また、こうした事業手法、分野とは異なる観点から、アフリカ市場の特性に鑑みて、既にグローバル展開をしている大企業のみならず、中小企業の進出可能性にも期待が寄せられている。

中間層が拡大しつつあるとはいえ、アフリカ市場全般の成熟度を見た場合、日本ほど高品質・ハイスpekクな製品に対するニーズは高くない。そのため、大企業が自ら、アフリカ市場向けの製品開発に乗り出さないような分野やニッチ市場において、中小企業の進出可能性があるとの指摘がある。また、これから海外展開を検討する中小企業の中にも、競争が激しいアジア市場よりも需要旺盛なアフリカ市場を志向する企業が存在しているとのことである。

アフリカ・ビジネスを巡っては、土地勘のなさや物理的な距離、投資環境の未整備、市場や顧客のニーズの把握の見えにくさ、そしてカントリー・リスク、投資・治安等様々なリスクを指摘する声があるが、このように、中長期的な視点から、日本企業の進出を考える余地は大きい。現地や欧州の企業とのパートナーシップ、官民連携等を通じて、十分に対策を講じさえすれば、そうした課題もリスク・テーカーにとってはチャンスになりうることに留意する必要がある。

#### 4. 日本企業のアフリカ進出をめぐる課題

このように、日本企業は様々な形でアフリカへの進出に挑戦しており、今後もアフリカ市場の成長に伴い、幅広い可能性が開けてくる。現に、TICAD V開催前後から、JETRO や JICA、開発に関わる国際機関によるアフリカ投資セミナーの開催が相次ぐなど、日本企業のアフリカ・ビジネスに対する関心は大いに高まりつつある。

しかしながら、そうした機会の増加にも関わらず、具体的な商談・案件として実現に至る例は期待ほどには増えておらず、仮に成約に至っても、その後の進捗が捗々しくない例も散見されるとの指摘があった。日本企業の経営者の間でも、アフリカの可能性について理解が浸透しつつあるものの、様々なリスクや課題を前に、躊躇せざるを得ないとの意見は決して少なくない。

そうした現状を分析すると、アフリカ・ビジネスを具体化していく上での様々な段階、すなわち、検討・準備、案件・プロジェクト形成、リソース確保、実施というそれぞれの段階において課題があり、特に、具体的なビジネス案件、事業を形成するという段階で大きな躓きが見られるということがわかった。

ここでは大きく (1) 情報、(2) パートナーシップ、(3) 人材、(4) 環境、(5) 制度、の五つに分けて、それら課題を整理することとした。

##### (1) アフリカ・ビジネスに関する情報不足

###### ① 民間の一元的な情報提供窓口の不足

多くの企業がアフリカ・ビジネスを検討する際、まず課題として挙げられるのが、アフリカに関する情報の少なさである。アフリカ 54 カ国の概況や地域毎の特色、市場の特性、地元の産業・企業の成熟度、そしてどのような日本企業がアフリカのどこで事業を展開しているのか等、日本にいながらにして入手できる情報には限りがある。

外務省、JETRO、JICA や様々な国際機関など、それぞれがアフリカに関する情報収集・発信を行っており、また、近年、企業のアフリカ進出支援につながりうるような制度整備が進められているものの、どうすればそうした情報が得られるのか、一般の企業関係者からは見えにくい状態との指摘があった。

その意味では、情報提供・相談の窓口の一元化に加えて、官の持つ情報や支援策をより効果的に民間に伝えることが一つの課題といえる。

###### ② 人的ネットワークを通じた情報収集力の弱さ

アフリカと関わりの深い欧州は、各国政府や AU、地域経済共同体に政策アドバイザー等を派遣することで、現地の投資環境の整備に貢献するとともに、各国・各地域の経済情勢や開発ニーズの把握に繋げている。

同様に、日本も各国に対して様々な分野の専門家派遣に取り組んでおり、特に TICAD V以降は、10 カ国への投資アドバイザーの派遣、AU への人材派遣、そして JETRO 事務所の増設など、アフリカにおける体制強化を図っている<sup>(※注 11)</sup>。

しかしながら、広大かつ多様なアフリカを視野に入れた情報収集を行い、そこから日本の強みを発揮できるプロジェクトを発掘・参画していくためには、こうした情報収集にあたる人材の絶対数が不足している。また、アフリカにおいて、国境を跨ぐような大型インフラ開発は、アフリカ全体 (NEPAD) – 各地域経済共同体 (RECs) – 各国という三層で計画立案が進められていることを勘案するならば、AU や地域経済共同体といった、より上流におけるネットワークを強化することが必要である。

## (2) パートナーシップを生み出す交流機会の不足

### ① 民間同士の交流機会の不足

これまで、日本とアフリカの関係は、開発援助を介した政府間関係が中心であったこと、また距離的にも心理的にも遠い関係であったことから、民間企業同士が出会う場や交流機会が少なかった。新興国の中でも、アフリカの場合は特に現地パートナーとの連携が重要とされていることから、こうした交流は重要である。このことから、在京アフリカ外交団 (ADC) も、TICAD Vにおいて「日・アフリカ・ビジネス・フォーラム」の設立を検討するよう、求めている。

同時に、日本国内においても、アフリカ・ビジネスに関わる企業間の交流、研究者や NPO・NGO 関係者、海外青年協力隊等、ビジネス以外の分野でアフリカを良く知る人材と企業との交流が希薄である。

アフリカ等、新興国に関する実践的な知識への期待から、企業が海外青年協力隊経験者を採用するケースも増えているが、様々な形で、アフリカに関する関心、知識を持つ人材と企業が交流することも重要である。

### ② カスタマイズ不足のマッチング機会

TICAD Vを契機に、アフリカに関する投資セミナーやビジネスミッションが数多く企画され、それぞれ盛況であるものの、具体的な案件につながるような機会に成り得ていない、との指摘があった。

一つの視点として、日・アフリカ双方の関心や期待に応じて、交流機会の「量」のみならず、「質」の面でも一層の向上を考える段階を目指すことが必要ではないか。

つまり、国単位で、市場としての可能性や進出事例を紹介するスタイルや、

「日本企業」という幅広い参加者を前提とする交流機会から一歩進めて、日・アフリカ双方のより具体的な関心やニーズを特定した上で、地域単位・業種・事業分野別など、よりきめ細かにカスタマイズされたマッチング機会を設定すべき段階へと進む必要があると言えるのではないか。

### (3) 人材の不足

#### ① 産業人材の不足

民間セクターが育っていないアフリカでは、企業など、組織で働く上での基礎的な素養やビジネス・スキル、各種技能を有する人材が少ない。

日本の開発援助の伝統として、JICA 等の活動を通じた技能伝承と人材育成が進められてきたが、より多くの企業がアフリカに進出し、多様な事業に取り組むことを想定した際、そうしたニーズと合致した形での人材育成が進み、現地人材への雇用確保に確実に繋げていくことが必要になる。

その意味で、アフリカの若者に、日本への留学や企業インターンシップの機会を提供する ABE イニシアティブや TICAD 支援策で約束された産業人材育成の取り組みが期待される。

#### ② ビジネス組成・円滑化のための人材の不足

日本企業によるアフリカ・ビジネスの組成が進まない背景に、アフリカの市場と日本企業の製品・サービスを結び付け、採算性あるビジネスに組み立てる目利きやコーディネーターの数が限られるという問題がある。

JICA による中小企業連携基礎調査、中小企業連携促進調査等、新興国への進出を検討する中小企業の現地調査を支援する枠組み<sup>(※注12)</sup>も設けられているが、ODA 事業との連携を前提としているため、分野的にも限られ、特にアフリカでは新規市場の開拓につながりにくいとの指摘がある。

また、日・アフリカ企業間で事業実施について合意がなされた後も、ビジネス遂行にあたっての感覚や慣行の違いから、円滑なコミュニケーションを図ることができず、こう着状態に陥ったり、撤退してしまう例もあるとのことである。商社等、企業 OB を投資アドバイザーとしてアフリカ各国に派遣すると同時に、日本とアフリカ双方を知り、ビジネスの感覚を持ってマッチングを図ることができるような、目利き・コーディネーター人材層を育成すること、そうした人材の活用を支援するようなスキームを構築することも重要な課題である。

### (4) 環境の制約

#### ① 基礎インフラ、生活環境の未整備

アフリカの多くの国では、電力・道路・物流システムなどの基礎インフラが未だ脆弱な上、水道・衛生など生活環境も未整備であり、人材の蓄積が少ないこととも相まって、企業、特に製造業の進出にとって大きな制約になっていると言われる。

そのため、戦略的マスタープラン等を通じて、民間やアフリカのニーズに合致したインフラ整備支援をしていくことが重要といえる。その中でも、日本企業進出の突破口として、日本の強みである製造業のアフリカ進出に弾みをつけるため、例えば、各種基礎インフラや生活環境が整った工業団地を建設するなど、日本企業向けの拠点を作るという方法が考えられるのではないかと、この指摘があった。

さらに、そうした進出企業のニーズに則した職業訓練施設も併設し、企業横断的な人材育成の環境を整えるなど、基礎インフラ、保健・公衆等の生活環境、人材などあらゆる面で企業ニーズを満たした拠点を設け、そのモデルを横展開していくことも挙げられる。

## ② リスクの存在

アフリカには、政情不安や汚職といったカントリー・リスク、代金回収や契約不履行に関わる投資リスク、一般犯罪や暴動、テロなどの治安リスクがあるが、これらの多くは、一民間企業では対応できないものである。特に、カントリー・リスクに対しては、政府も交えた政策対話の促進、投資リスクに対しては、投資保護協定の強化、治安リスクに対しては、安全確保策の充実が求められる<sup>(※注13)</sup>。

## (5) 制度面の制約

### ① 政府が提供する資金スキームの制約

アフリカ・ビジネスに取り組む上で、現実には、民間や、一企業単位では乗り越えることのできない課題が多く残されている。こうした中、貿易・投資の拡大を通じたアフリカ支援、という方向性を追求するのであれば、他新興国以上に踏み込んだ形で、官民が連携していくことが必要である。

一方、政府が民間企業向けに整備をしている様々な資金スキームについて、特にアフリカを念頭においた場合、企業のニーズに合致しない部分があるとの指摘もある。例えば、JICAの海外投融資は、経済協力という性質上対象分野が限定されていることに加え、円建て、融資総額規模、協調融資先といった点でも制約があり、これだけでは企業の多様なニーズに応え切れなるとの指摘もある。

ODAをはじめとする政府の援助が、民間のアフリカ進出の呼び水となるよ

うな形での支援の実施、採算性の観点から見た、政府による援助と民間ビジネスの役割分担・連携などが必要といえる。

② 障壁となるアフリカ側の制度

アフリカ側においては、汚職・許認可制度の不透明さや通過に膨大な時間を要する通関制度の存在が、進出の障壁となっていると言われる。こうした制度的な問題に対しては、官民が連携し、政策対話を通じた解決を目指すことが期待される。

## 5. 終わりに

### (1) オールジャパンでのアフリカ開発支援の本格的展開に対する期待

昨年6月に開催されたTICAD V以降、政府の積極姿勢もあり、民間をも巻き込む形で日本・アフリカ関係の強化に向けた取り組みが少しずつ動き出した。ただ、そもそもアフリカの国づくりや民間セクター育成の支援、多方面での人的交流の拡大といったテーマは、中長期的な視野を持ち、地道に継続していくことが必要である。

こうした多方面での持続的取り組みを一層促進し、TICAD Vによりもたらされた機運を現実の成果に繋げ、アフリカにおいて、日本が独自のプレゼンスを確立するためには、官と官、官と民がより一層密接に連携し、真にオールジャパンの体制で取り組んでいくことが求められる。

### (2) TICAD V支援・フォローアップに向けた経済同友会の取り組み

経済同友会としても、TICAD Vの意義を重く見て、2013年2月に、「TICAD Vを契機に、アフリカの成長に向けたコミットメント～実りある日・アフリカ関係の構築に向けた～」と題する提言を公表し、日本のアフリカ戦略の強化とその実施に向けた環境整備の必要性を呼びかけてきた。

アフリカの産業や行政を担う人材育成支援、アフリカ連合(AU)や地域経済共同体(RECs)単位での支援拡充、民間セクターの支援につながる資金スキームの提供など、その内容の一部は、TICAD Vにおいて採択された「横浜宣言2013」及び「TICAD V横浜行動計画2013-2017」に反映されるに至り、その成果は現在も徐々に実行に移されている。

また、TICAD V閉幕後も、TICAD V支援・フォローアップPTを設け、TICAD Vの評価やTICAD V支援策の進捗についてモニタリングを行うとともに、支援策の具体化に向け、政府や関係機関とも連携し、会員所属企業に対するABEイニシアティブ(「アフリカの若者のための産業人材育成イニシアティブ」)の告知、外務省主催のTICAD官民円卓会議への参画、アフリカ・ビジネスに関するポータルサイト「アフリカ・ビジネス振興サポートネットワーク」の開設への協力、といった活動を行ってきた。

### (3) 企業・経営者の参画への期待

将来の日・アフリカのビジネス・パートナーシップ拡大に向け、TICAD Vで約束された支援策を実施していくためには、民間セクターすなわち、個々の企業、経営者自身が、以下のような行動を通じて、TICAD Vフォローアップのプロセスに参画していくことが期待されている。



① アフリカ・ビジネスに関わる人材の積極的な活用

- ・海外青年協力隊経験者やアフリカへの留学生など、アフリカについて実践的な知識を持つ人材を積極的に採用・活用するなど、アフリカに関心を持つ人材が、日本で活躍できる場を拡大し、日・アフリカ交流を担う次世代層の拡充に貢献する。

② 日本のアフリカコミュニティへの参画

- ・既にアフリカ・ビジネスに関わっている企業においては、自社事業を通じて得られたアフリカ市場、及びアフリカ・ビジネスに関連する情報や知見を、他企業関係者と共有することで、「情報不足」という課題解決に貢献する。具体的には、アフリカ開発銀行が、アフリカ・ビジネスに関する情報のワンストップ窓口として、ポータルサイト「アフリカ・ビジネス振興サポートネットワーク」を設置、関連企業からの投稿を募っている。

③ 産業人材育成への貢献

- ・TICAD Vで提示された支援策の一つの目玉は、アフリカの産業人材育成に対するコミットメントと言える。その代表例である ABE イニシアティブの実施にあたって、JICA は、イニシアティブに参加する有為のアフリカ青年の推薦、アフリカ青年のインターンとしての受け入れなど、企業からの協力を募っている。こうした枠組みに対応し、企業が有するさまざまなリソースを提供する。

④ 日・アフリカ民間交流への参画

- ・さまざまな政府機関、国際機関が主催するアフリカ・ビジネス関連のセミナー、展示会、ミッションなどに、経営者自らが参加し、自社にてアフリカ・ビジネスの展開を検討する契機を作る。

1993 年に初めて開催された TICAD I は、アフリカ諸国の自立とオーナーシップ、諸外国とのパートナーシップを謳ったが、それから 20 年を経て、アフリカ諸国においても、またわが国においても、その精神を真に具現化する環境と意欲がかつてない高まりを見せている。

これまでに蓄積された理解と友情を、日本とアフリカの長期的な相互利益に結びつけていくため、本会としても、以上のような行動を端緒として、TICAD プロセスの着実な推進に向けて、タイムリーな意見発信の継続も含め、一層の支援を行っていく。

以上

## 【補注】

### 注1・ABE イニシアティブ

TICAD Vにて、安倍首相による冒頭スピーチで表明された「アフリカの若者のための産業人材育成イニシアティブ（＝ABE イニシアティブ）は、5年間で1000人のアフリカの若者に対し、日本の大学や大学院での教育に加え、日本企業でのインターンシップの機会を提供するものである。

TICAD Vに先がけて政府に提出された「TICAD V推進官民連携協議会提言書」でも特に重要な点として指摘された、アフリカの民間セクターや公的部門における人材育成、アフリカ各国の日本の優れた技術や日本企業への認識の深化、またそのために我が国を訪れるアフリカ人の増加に応えようとする支援策の一つである。

既に60に及ぶ高等教育機関が留学生の受け入れを表明しており、2014年7月に第一期の留学生・150人が訪日予定である。

参照先：JICA ホームページ

URL：<http://www.jica.go.jp/regions/africa/internship.html>

### ・TICAD 官民円卓会議

政府はTICAD Vに先立ち、「TICAD V推進官民連携協議会」を設置、民間の声をTICAD Vでの支援策に反映させるべく、活動を行ってきた。TICAD V終了後、これを契機に高まったアフリカ・ビジネスへの期待を維持・発展させ、官民連携によるアフリカ・ビジネスを促進するため、同協議会の活動継続を決定。

①TICAD V支援策の実施に関する官民の情報共有及び意見交換、②アフリカ・ビジネスに関する情報集約及び対外発信、を目的に2013年12月にTICAD 官民円卓会議が発足した。

### ・アフリカ・ビジネス振興サポートネットワーク

アフリカ・ビジネス促進のための共通のプラットフォーム、情報提供の一元的な窓口を民間企業に提供することを目的に、2014年1月に開設された。政府機関、在京アフリカ大使館、民間企業など様々なアフリカ・ビジネス関係者の協力の下、アフリカ開発銀行アジア代表東京事務所が事務局となり、運営されている。

URL：<http://ab-network.jp/>

### 注2 安倍内閣総理大臣のアフリカ訪問

TICAD Vにて、安倍首相が、TICAD Vにて早期のアフリカ訪問を約束したのを受け、2014年1月10日から14日まで、「地球儀を俯瞰する外交」という方針下、コートジボワール、モザンビーク、エチオピアを訪問。以下が各国での主な成果である。

コートジボワール：西アフリカの周辺15カ国との首脳会議を実施。

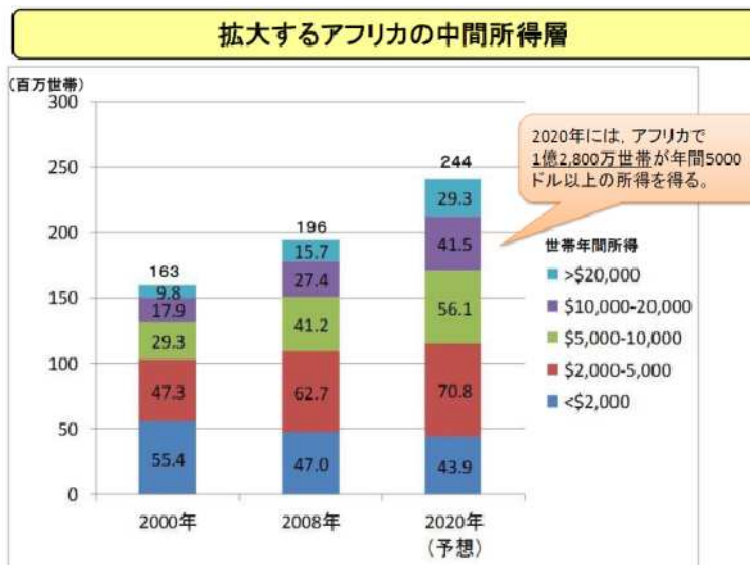
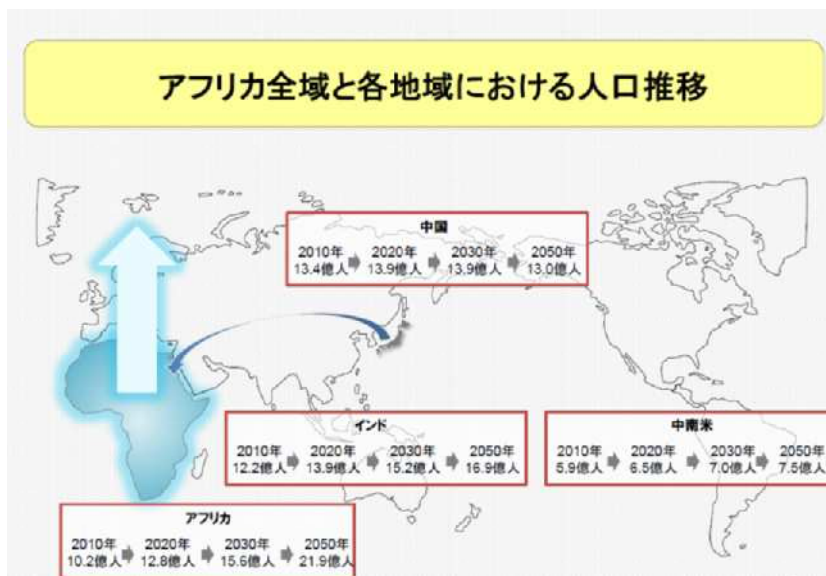
モザンビーク：天然ガス・石油の開発や資源を活かした産業振興にあたり、今後

5年間で300人の人材育成や約700億円の支援を柱とする「日モザンビーク相互成長支援パッケージ」を表明。

エチオピア： 安倍首相によるAU本部での政策スピーチを通じ、アフリカの成長に向けたパートナーとしての日本の魅力を訴えた。成田空港への直行便就航を可能とする二国間航空協定改正議定書に署名するとともに、これまで日本が「カイゼン」等の支援を実施することで構築してきた両国間のビジネス関係増進を確認。

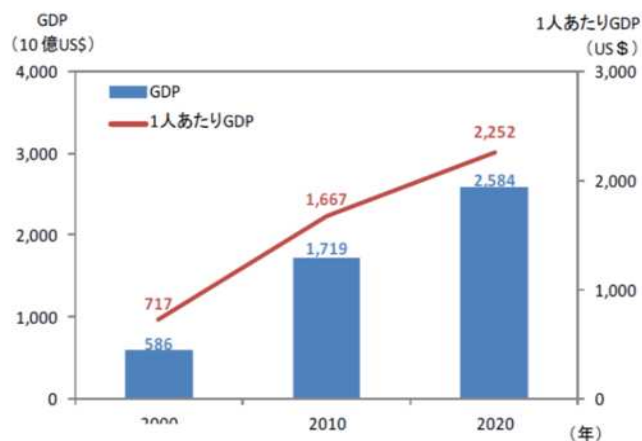
注3 ナカラ回廊・モンバサ港整備は、TICAD V支援策の一つである戦略的マスタープランの一環として実施するインフラ開発プロジェクトである。

注4 (参考資料)



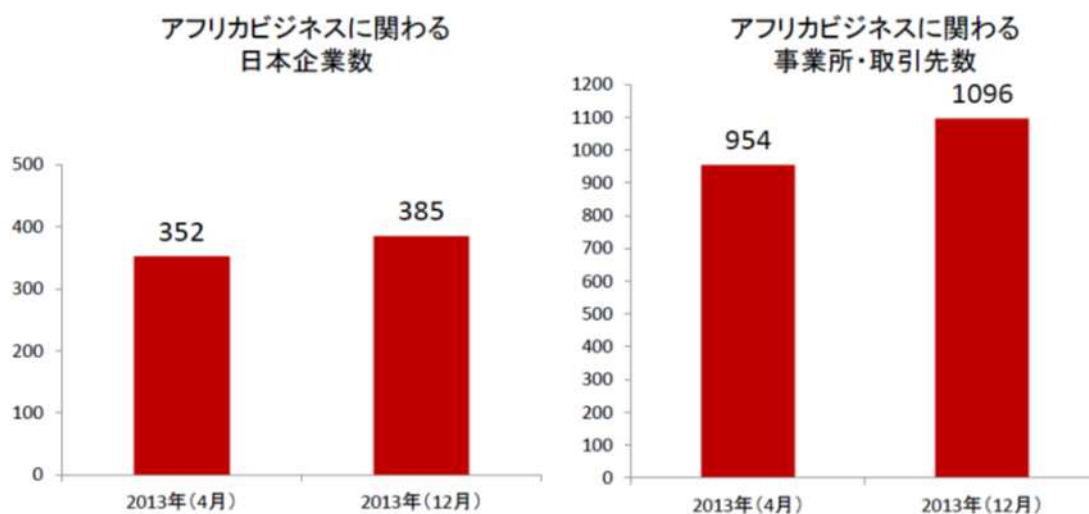
## 一人当たりGDPの拡大

【アフリカの名目GDP及び1人当たりGDPの推移・見通し(2000～20年)】



※アフリカ開発銀行アジア代表事務所提供資料「アフリカ経済の変貌とビジネスチャンス」より

注5 (参考資料)



※アフリカ開発銀行・アフリカビジネスパートナーズ「アフリカ・ビジネスに関わる日本企業リスト」2013年5月版、及び2014年1月版、会合講師講演資料より。

注6 進出事例)

### 【ケニアナッツカンパニー】

佐藤芳之氏が1974年にケニアで創業し、一代で年商30億円のケニア最大の食品加工メーカーに成長。4,000人の従業員、10万人の契約農家を抱え、ケニアで採れる良質のマカダミアナッツを主力に、紅茶等の販売も手がける。

注7 進出事例)

【カネカ】

独自の合成繊維「カネカロン」を使ったつけ毛をナイジェリアなどで販売。つけ毛による装飾文化が浸透しているアフリカの女性の間で同製品の機能性等が評価され、アフリカのつけ毛市場のシェアは50%に達する。

【豊田通商】

アフリカ市場・自動車分野を中核とするフランスの大手商社CFAOを買収。豊田通商は東・南部に強みを持ち、CFAOは中・西部アフリカに強みを持つため、当該買収によりほぼアフリカ全域に販売ネットワークを広げることが可能となる。

【JT】

1996年に買収した米たばこ大手が保有していたタンザニアの事業を継承し、同国でシェア9割を確保。2011年にはスーダン及び南スーダンでの事業を展開するために買収を実施、両国で8割のシェア。2012年にはエジプトの水たばこ大手を買収した。

注8 進出事例)

【関西ペイント】

南アフリカで約35%とシェア最大の地場塗料大手フリーワールド・コーティングスを2011年に敵対的TOBで買収。新興国で急激に需要が拡大している建築物向け汎用塗料の事業拡大であると同時に、アフリカ市場の豊富な成長機会を捉える事業展開の一環でもある。2013年にはジンバブエの塗料大手も買収した。

注9 進出事例)

【大日本土木】

浄水場の建設などを手がけており、アフリカでは18カ国に進出。土地勘のない途上国でも安定した施工レベルを確保するために、現地の下請け工事会社は使わず、現地人材を直接雇用して熟練技術者に育てている。

注10 医薬品・医療産業による、国際的な支援プロジェクトへの投資実績事例

※日本製薬工業協会の例：

国際保健に関する知識を高め、国の政策の制度的発展や改革に資することを目的とする学際的研究プログラムである、ハーバード大学公衆衛生大学院・武見国際保健プログラムへの協賛（年間10万ドル／平成6年度～25年度まで。平成26年度以降も継続予定）を実施。アフリカ・アジアを含む世界各国

から研修生が集められている。

注 11 アフリカの地域経済共同体・各国へ派遣されている邦人

【地域経済共同体及び国際機関への派遣数】

機関名	人数	業務内容・備考
東アフリカ共同体 (EAC)	1	インフラ専門家
南部アフリカ共同体 (SADC)	1	事務局アドバイザー
西アフリカ経済通貨同盟 (UEMOA)	3	2名：税関専門家 1名：インフラ開発アドバイザー
アフリカ・インフラ・コンソーシアム (ICA)	1	G8 諸国、援助機関、国際金融機関等により設置されたアフリカの広域的なインフラ開発支援に関わるプラットフォームである ICA の事務局

【各国への派遣数】

以下の国へ産業政策アドバイザーを派遣中。

国名	人数	業務内容・備考
タンザニア	1	産業開発アドバイザー
モザンビーク	1	投資促進能力開発アドバイザー
スーダン	1	貿易促進アドバイザー
モロッコ	1	投資促進政策アドバイザー

(2014年3月31日現在 JICA 情報)

注 12 中小企業連携基礎調査・中小企業連携促進調査

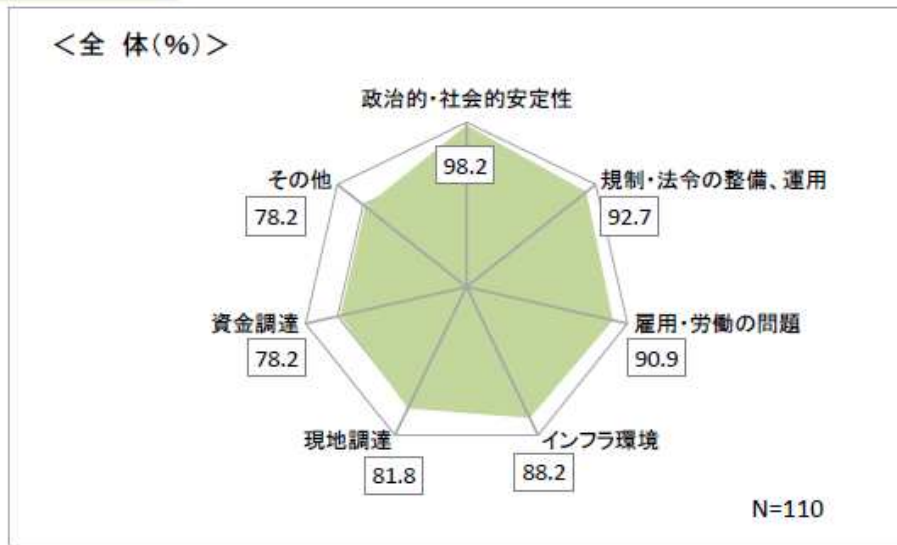
日本政府は2011年6月に「中小企業海外展開支援大綱」を策定し、2012年3月の改訂に際し、オールジャパンでの支援体制を強化することがうたわれ、JICAも同大綱の正式な構成員として位置づけられた。こうした動きを背景に、JICAは、中小企業がお持ちの優れた技術力を開発途上国の経済社会開発に活かすため、現地への進出を志す中小企業の情報収集と事業計画立案を支援し、JICA等が行うODA事業との連携を検討することを目的に設置。

参照先：JICA ホームページ

URL：[http://www.jica.go.jp/activities/schemes/priV\\_partner/fs/](http://www.jica.go.jp/activities/schemes/priV_partner/fs/)

注 13 JETROによる在アフリカ進出日系企業実態調査(2013年度調査)によると、経営における問題点(アフリカ側の課題)として、回答企業110社のうち、98.2%の企業が「政治的・社会的安定性」を挙げた。次いで、「規制・法令の整備、運用」について92.7%の企業が問題と指摘。具体的には、「行政機関の不透明性・対応の遅さ」や「税制、規制、法令の不明確さ」が問題として指摘された。

## 経営における問題点



2014年3月31日現在

## TICAD V 支援・フォローアップPT 委員名簿

(敬称略)

### 委員長

関山 護 (丸紅 副会長)

### 副委員長

石川 洋 (鹿島建設 取締役兼専務執行役員)

北原 義一 (三井不動産 取締役専務執行役員)

葛岡 利明 (日立製作所 執行役専務)

渋澤 健 (シブサワ・アンド・カンパニー 代表取締役)

降旗 洋平 (日本信号 取締役社長)

### 委員

飯塚 洋一 (バリューコマース 取締役会長)

井田 純一郎 (サンヨー食品 取締役社長)

井上 明義 (三友システムアプレイザル 取締役相談役)

井口 武雄 (三井住友海上火災保険 シニアアドバイザー)

薄井 充裕 (日本政策投資銀行 設備投資研究所長)

大岡 哲 (大岡記念財団 理事長)

大久保 和孝 (新日本有限責任監査法人 シニアパートナー)

小野 傑 (西村あさひ法律事務所 代表パートナー)

小野寺 純子 (GKデザイン機構 取締役事務長)

門脇 英晴 (日本総合研究所 特別顧問・シニアフェロー)

川合 正矩 (日本通運 取締役会長)

小西 幸雄 (日産建物管理 取締役社長)

小林 いずみ (ANAホールディングス 取締役)

駒村 義範 (小松製作所 特別顧問)



首藤 透	(AIGジャパン・ホールディングス 専務執行役員兼 チーフインテグレーションオフ)
陳野 浩司	(ナティクス日本証券 マネージング・ディレクター)
錢高一 善	(錢高組 取締役社長)
錢高久 善	(錢高組 取締役専務役員)
田中 將介	(三菱総合研究所 相談役)
千種 忠昭	(東京ベイネットワーク 取締役会長)
手納 美枝	(アカシアジャパン・デルタポイント 代表取締役)
野木森 雅郁	(アステラス製薬 取締役会長)
波多野 敬雄	(学習院 院長)
林 明夫	(開倫塾 取締役社長)
原 丈人	(デフタ パートナーズ グループ会長)
日比谷 武	(富士ゼロックス 常勤監査役)
廣瀬 修	(サーベラス ジャパン アドバイザー ボード ヴァイス チェアマン)
藤島 安之	(互助会保証 取締役社長)
茂木 七左衛門	(キックマン 特別顧問)
山下 良則	(リコー 取締役専務執行役員)
横井 靖彦	(豊田通商 取締役副社長)
湧永 寛仁	(湧永製薬 取締役社長)
鰐淵 美恵子	(銀座テラーグループ 取締役社長)

以上 39名

#### 事務局

樋口 麻紀子	(経済同友会 政策調査第4部 次長)
藤本 了英	(経済同友会 政策調査第4部 マネージャー)