

アフリカ産業戦略勉強会
第2回「アフリカの経済発展とビジネスを通じた日本の支援のあり方について」
議事録

日 時：2009年3月26日（木）18時半～20時20分

場 所：政策研究大学院大学 4階 4A会議室

参加者：公的機関、民間企業、コンサルタント、研究者18名および事務局6名

冒頭、事務局より、本勉強会の趣旨につき説明した後、日本貿易振興機構（JETRO）村橋事業推進主幹よりプレゼンテーションが行われ、その後フリーディスカッションとなった。プレゼンテーションおよび議論の概要は以下の通り。

1. 「アフリカの経済発展とビジネスを通じた日本の支援のあり方について」

- ・ 2003年に開催されたTICAD III終了後より現職に就き、5年間に亘りアフリカをビジネスの観点から考えてきた。2008年のTICAD IVでは、日本企業のアフリカ進出を支援するための投資倍増基金等のスキームができたものの、実施は簡単ではないと実感。TICAD IVでも掲げられた貿易投資振興といった場合、日本からの民間投資をどうやって増やすかを考えなければいけない。また、昨年秋以降の世界的な金融危機の影響もあり、TICAD IVでの盛り上がり若干陰りがあるのではないかと。一方で中国はアフリカでの資源獲得と市場獲得に向け活発に活動している。
- ・ 近年、世界の対アフリカ貿易は伸びているが、アフリカ諸国の基本的な経済構造は変わっておらず、また今やアフリカは「資源国」としての位置づけにある（特に2005年以降、世界の対アフリカFDIは増加したが資源に集中）。資源開発に伴う投資の流入は、民間消費（携帯や車等）を活性化させ、南アや中国企業の進出が続いているものの、偏った成長であり、国の産業発展や貧困削減にはそれほど寄与していないのが課題である（当然、政府の能力にも問題はあろう）。一方、投資環境が改善されなくとも企業は進出しており、政府の産業政策やガバナンスはあまり関係がないともいえる。
- ・ 日本とアフリカとの経済関係も資源の輸入と自動車・機械類の輸出が主である。対アフリカ直接投資残高39億ドル（2007年、うち22%が南ア向け）は日本の直接投資残高総額の0.7%に過ぎない。2007年に実施した進出日系企業実態調査の結果（詳細は配布資料、12頁を参照）資源やプラントを除くと新規参入企業がない点が特徴的であり、TICAD IVの後も進出が見られない。その理由として、アフリカには日本が得意とする製造業の基盤がなく、また円借款も出にくいこと民間企業のモチベーションが低いこと、高リスク・高コストであること等が挙げられ、アジアのように貿易・投資・援助が一体となって出て行く形態は考えにくい。
- ・ 日本企業のアフリカ・ビジネスの可能性としては、(1)官民連携の促進（これはTICAD IVフォローアップの柱の一つであり、具体的には、民間企業が直面する障壁をODAで除去していく取り組みが必要）(2)「点」（＝成功例）を増やすアプローチ、また新たな

発想として、(3) Bottom of the Pyramid (BoP)ビジネス、(4) JETRO が 2007 年より実施している「開発輸入実証事業」等が挙げられる。BoP については、大規模な投資を要しないため入りやすい面もある一方、社会的起業(ソーシャル・ビジネス)になじみのない日本企業にとっては難しい面もあるだろう。例えば、ヤマハ発動機は、アフリカ諸国に船外機を販売しているが、船外機の販売に伴い、漁民への指導、技術者の育成、修繕、環境対策など公的機関がやるものを全て肩代わりしなければいけない。これをうまく支援していく仕組みがあれば、BoP 的なアプローチとなる可能性がある。

- ・ JETRO は過去 20 年に渡りアフリカから日本への産品輸入に取り組んできたが、日本市場に受け入れられるアフリカ産品の成功例を作り出すことがなかなかできなかった。その経験から生まれたのがアフリカで製品開発を行う日本企業の対日輸出に向けた取り組みを JETRO が資金支援する「開発輸入実証事業」である。これは企業のイニシアティブにより、企業が買いたいモノを開発し、その企業に買ってもらうという、「ダイヤモンド・プル」のアプローチである。現地への付加価値をつける産品を作ることで現地経済への活性化にもなる。本スキームは企業から提案を募集する公募型だが、3月中旬に開催した 2009 年度の募集セミナーには 80 社程が参加した。
- ・ まとめると、アフリカでのビジネス開発には、従来のアクター(ODA、市民社会)に加え、民間のアクターも絡ませる仕組みが必要。その仕組み作りを All Japan として考えていく必要がある。

2. 議論の主なポイント

(1) 官民連携、ODA による特定企業支援について

- ・ A 社は 20 年来ナイジェリアで事業を展開しており、現在は 100 億円規模のビジネスへと成長している。現地通貨の最少額で購入できる製品であり、BoP ビジネスともいえるが、原材料・製品は中南米より輸入(現地はパッケージ化のみ)。アフリカでのビジネスの課題は、現地調達・加工が難しく、リスクが高いことが挙げられる。アフリカでは原料の安定的供給が難しいため、例えば官民連携の一環として ODA で農業基盤整備を行うことも一案と考えるが、ODA 関係者からは 1 社支援につながるため難しいと言われる、国内の壁にぶつかる。ODA の公益性は重要であるが、官民連携を促進する際、このような考えを変えていく必要もあるのではないか。
- ・ かつては開発輸入促進のため、ODA でインフラ整備が可能であった。官民連携は難しい面もあるが、JICA-JETRO 連携は道があるのではないか。開発輸入事業は、ブラジル等でも国家プロジェクトとして位置づけられ、活発に行われていた。ODA 投融資事業も復活させるべきではないか。
- ・ ODA の 1 社支援については知的突破が必要で、研究者としても考えていきたい。1 社支援が汚職に繋がるケースを除き、一定の基準を満たす ODA 事業(例えば、インフラ等の公共財、開発効果)のもとでリスクをとる企業があれば認めるべきではないか。例えば、米国も Global Development Alliance という枠組みを使ってビジネス支援につなげている。

(2) 一村一品に対するアプローチ、JETRO-JICA の連携可能性

- ・ 国際空港（成田・関西）の一村一品ショップで販売されている製品のうち、売れ筋は何か。

（JETRO 村橋氏）空港の一村一品ショップは、2005 年 12 月のドーハラウンド成功にむけて日本政府が打ち出した施策であり、アフリカなど LDC 諸国製品の PR が最大の目的だった。これら製品は、すでに輸入業者が輸入しているものであり、特にジェットロが製品開発したものではない。売れ筋としては、コーヒーや民芸品など。対日輸出成功事例からいえることは、企業側の創意工夫がみられること。。例えば、エジプトのなつめやしを高級品として洒落たパッケージにし、特定の百貨店のみで販売するというマーケティング戦略が功を奏したこともある。反対に、産品を生産してから販路を探していくやり方は難しい。

- ・ JICA の一村一品に対するアプローチは産品を特定せずに仕組み作りから始め、ビジネスを通じた地域活性化をめざす。これは JETRO が行っている、特定の産品を軸とした事業展開とは異なる。現在アフリカ 12 カ国で実施中であるが、なかなか輸出につながる産品はなく、先行事例のマラウイでも仕組みは作ったものの、成果が見えにくくマラウイ側のやる気が続かないこともあった。JICA 自身もマーケティング能力が弱く、この克服は今後の課題である。（上記に対し）ここは発想を変えて、ODA が産品を掘り起こすのではなく、民間が作っているものを発掘し、ODA は民間の活動の障壁を取り除いていくという役割分担が適切ではないか。その際は、足の速い支援が必要であり、従来の ODA の供与のあり方を工夫する必要もある。
- ・ 開発輸入実証事業のように、JICA もビジネスチャンス拾っていける仕組みが必要ではないか。
- ・ 対象国を一部の資源国のみ限定せず、例えば近年の債務免除によりマクロ経済・ガバナンスが向上した資源のない低所得国も含めてはどうか。2002 年当時は拡大 HIPC イニシアティブのもとでコンプリーション・ポイント（CP）に達した国は 3 カ国のみだったが、現在は 18 カ国が達している。アフリカで産業といった場合、圧倒的多数は農産品加工であり、このような国・地域でこそ、JICA-JETRO 連携による支援が活きるのではないか。

(3) 農業開発の重要性

- ・ アフリカでのビジネスの課題の一つに、高い労働コストがよく挙げられる。アジア経済研究所の平野克己氏によると、その原因である高い食料価格（＝低い農業生産性）を解消する必要がある。資源投資が相次ぐアンゴラにおいても、食料自給率の向上、農業開発が課題と認識されている。どこで負の連鎖を断ち切るかは難しいが、地道な活動を積み上げることがアフリカでは重要。
- ・ 現地の産品（例えばキャッサバ）を原料に使いたくても、主食用であるため加工原料に転用しにくい事情もある。アフリカの農業生産の多様化を進めていくことも重要。

TICAD IVフォローアップとして21カ国においてNERICA米の普及が進められる予定。
このような取り組みを着実に実施していくことが重要。

- ・ 農業生産性の問題もあるが、高い労働コストの背景には為替の過大評価もあり、それを解消する必要もある。また、仮に労働コストの問題が解決しても、それだけで日本のFDIが激増するとは思えない。
- ・ 農工間バランスについて、かつてのインドの経験(「緑の革命」)がアフリカの産業発展を考える鍵になるのではないか。なお、農業開発について、日本のODAは販路開拓が弱い。これを補うのがJICA-JETRO間の連携であり、ガーナ(シアバター)に続き、現在はエジプト(ハーブ、なつめやし)やマダガスカル(コーヒー)においても連携を検討中。
- ・ アフリカで産業というと、農業か産業かといった二項対立の図式に陥りがちだが、双方は連関している。開発輸入実証事業は、そのつなぎ目を果たすものとして大いに期待したい。地場産業は日本市場のニーズまでは把握できないため、そのようなスキームで製品化まで支援できるのは強みである。

(4) 日本企業進出のために何をすべきか、「発想の転換」の必要性

- ・ アフリカでのビジネス環境は、10年前と比べて大幅に改善しているにも関わらず、日本企業の進出が全く見られないのは残念。世界的な不況の影響もあり、投資案件が延期されることはあるが、例えばタンザニアの場合、依然として内需は活発で欧米、南ア企業の進出が続いている。日本の商社等がアフリカにないため、現地のビジネス動向が見えにくい点が挙げられる。

(JETRO 村橋氏)日本企業はアフリカでの企業動向に関する情報を持っていない。そのため、アジア経済研究所と共同で、アフリカで成功した企業(日系に限定しない)の事例収集に取り組む予定。

- ・ 通常、他国で事業展開する際には、事前に企業研究を行うが、アフリカではそのような文献が英文でもない。情報のギャップを埋める必要もある。
- ・ 日本企業がアフリカに進出する方法として、南ア企業を買収するという発想は如何か。
(JETRO 村橋氏)一つの方法だろう。現地パートナーと合併事業をすることもあり得る(例えば、ケニアでプリヂストーンは合併事業を実施)。しかし現状は、経験と情報不足のため、どの南ア企業をパートナーとすべきか分からず、日本企業は合併に積極的でない。
- ・ 日本企業が途上国に進出する際、裾野産業育成が重要になるが、アフリカでは難しい。アジアのような労働集約的な製造業に日本企業を誘致するという前提で産業戦略を作るのではなく、発想を変えた取り組みが必要。最初からそれをターゲットとしない方が賢明。

3. まとめ・今後の予定

- ・ 開発輸入実証事業への期待と官民連携の抱える課題について多くの意見が出された。特

に ODA による特定企業への支援は、国際社会からの理解を得にくい点があるため難しい点もあるが、TICAD V に向けた成果を出していくためにも、現行のスキームに加え、何らかの工夫を行う必要もあるだろう。

- ・ 次回(第3回)の勉強会は、アフリカにおける開発回廊アプローチについて取り上げる。4月9日(木)18時半～、本学での開催を予定。

(了)