

論説

対アフリカ投資の動向と日本

白戸圭一

教授

立命館大学国際関係学部

はじめに

2019年8月に横浜市で開催される第7回アフリカ開発会議（TICADVII）に向けて、日本企業の対アフリカ投資を促進するための動きが加速している。6月には日本の関係省庁、政府系機関、民間企業等で構成する「アフリカ・ビジネス協議会」が発足するなど、まさに日本の官民を挙げた取り組みが実施されている。

だが、裏を返せば、それは日本企業のアフリカ進出が、日本政府が当初想定したほどには順調に進展しなかったことを意味している。日本企業の対アフリカ投資に対する「腰の重さ」について、アフリカ諸国の間には半ば諦めムードが漂っているとの指摘もある。詳細は後述するが、日本政府は今、2016年のTICADVIで安倍晋三首相が表明した日本企業の対アフリカ投資に関する「公約」が未達成に終わりがねない厳しい状況に直面している。

この小論では、最初に世界の対アフリカ投資の動向を押さえたうえで、日本の政府と企業が直面している課題を考察してみたい。

1. アフリカに入り続ける直接投資

国連貿易開発会議（UNCTAD）が2019年6月12日に公表した「世界投資報告2019」¹によると、2018年の世界の対内直接投資総額（国際収支ベース、ネット、フロー）は約1兆2972億ドルであった。このうち対アフリカ投資直接投資は約459億ドルで、世界総額に占める割合は3.5%であった。これはインドの約423億ドル（対世界総額3.3%）よりわずかに大きい額であり、ASEANの約1486億ドル（同11.5%）や中国の1390億ドル（同10.7%）に比べれば遥かに少ない。

しかし、注目すべきは、2015年の約569億ドルをピークに低下傾向にあった対アフリカ投資総額が3年ぶりに増加に転じたことである。2018年の世界総額が前年比13.4%の減少を記録した中で、対アフリカ投資は逆に前年比10.9%の増加を記録した。2018年の対内直接投資は米国、EU、日本といった先進国で前年より軒並み減少し、中南米と

¹ UNCTAD, World Investment Report 2019, 12th September 2019

(https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf から2019年6月13日にダウンロード)による。

ロシアも減少した。前年比で増加した国や地域の伸び率を見ても、中国は3.7%、インドは6.0%、ASEANは3.1%、中東は3.2%の増加にとどまっている。そうした中で、アフリカで記録された前年比10.9%増という値は地域別で世界最高であった。UNCTADの報告書は、2019年も引き続きアフリカ向けに活発な投資が実施されるとの見通しを示している。

アフリカで投資額が最多だったのは、オフショアの天然ガス田開発が進むエジプトの68億。2位は前年比約2.7倍の53億ドルを記録した南アフリカの53億ドルだった。南アでは、2018年2月に就任したラマポーザ大統領が投資促進策を加速している。3位は産油国のコンゴ共和国の43億ドル。4位は自動車産業への投資などが活発なモロッコの36億ドル。5位は繊維産業など製造業中心の国家建設を進めるエチオピアの33億ドルだった。エチオピアでは2018年4月、アフリカ諸国の首脳で最年少の41歳のアビー・アハメド氏が首相に就任し、民主化に向けた各種改革に矢継ぎ早に着手している。2019年6月には、これまで政府が厳しく規制していた情報通信分野の開放が議会で可決され、同分野への新たな投資も期待されている。

多額の投資が流入したこれらの国々を見ると、エジプトとコンゴは石油・天然ガスの産出国だが、南ア、モロッコ、エチオピアはいずれも非資源分野が産業の中心を占める国家であることが分かる。UNCTADによると、2018年にアナウンスされた対アフリカのグリーンフィールド投資総額は757億2200万ドルだったが、このうち資源分野への投資は167億9500万ドルで全体の約22%にとどまった。

一方、製造業分野への投資は329億9600万ドルと全体の約44%を占め、資源分野への投資の2倍に達した。また、サービス産業への投資も259億3200万ドルと全体の34%を占めた。いまや対アフリカ投資の主役は資源分野ではなく、化学品や食品といった製造業、さらには金融や通信といった第3次産業である。

21世紀のアフリカ経済の成長が、当初は石油をはじめとする資源価格の高止まりによってもたらされたことは事実であり、対アフリカ投資が資源分野に偏重していたことも事実であった。しかし、2014年の石油価格の急落以降、ナイジェリア、アンゴラなど産油国のGDP成長率が低迷していることは周知の通りである。近年の対アフリカ投資は非資源分野へとシフトしており、ゆっくりとした歩みではあるものの、アフリカは「資源供給地」から世界の企業にとっての「製造業拠点」や「消費市場」としての性格をも兼ね備えつつある。

2. 反応しなかった日本企業

では、世界のどの国がアフリカに投資しているのか。世界の趨勢の中で、日本はどのような位置を占めているのだろうか。対アフリカ投資の投資元に関する最新情報を把握するのは簡単ではないが、再びUNCTADの統計を見てみたい。

UNCTAD によると、2017 年の対アフリカ直接投資残高（ストック）が最も多いのはフランスの 640 億ドル。2 位はオランダの 630 億ドルで、これはオランダのハーグに本社を置く石油企業ロイヤル・ダッチ・シェルがナイジェリアなどで油田開発していることによるものと考えられる。3 位は米国 500 億ドル、4 位は英国 430 億ドル、5 位は中国 430 億ドル、6 位はイタリア 280 億ドル、7 位は南ア 270 億ドル、8 位はシンガポール 190 億ドル、9 位は香港 160 億ドル、10 位はインド 130 億ドルと続く。日本は UNCTAD 統計の上位 10 カ国に入っていない。JETRO の統計によると、2018 年末の日本の対アフリカ投資残高は 87 億 7600 万ドルである²。

中国に抜かれたとはいえ、世界第 3 位の GDP 規模を擁する日本が上位 10 カ国に入っておらず、香港やシンガポールよりも少ない現実をどう解釈すればよいのか。2016 年 8 月末にケニアの首都ナイロビで開催された TICADVI で、安倍晋三首相は向こう 3 年間で政府開発援助（ODA）や民間企業の直接投資など合わせて 300 億ドル（約 3 兆円）をアフリカに投じる方針を表明した。

ところが、それから 2 年が経過した 2018 年 10 月、河野太郎外相は東京で開催された TICAD 閣僚会合で、同年 9 月時点で実現の見通しが立った金額が約 160 億ドルにとどまっていることを明らかにし、波紋が広がった。2018 年 12 月にこの問題を詳報した朝日新聞によると³、TICADVI で安倍首相が約束した 300 億ドルは、ODA、国際協力銀行（JBIC）など政府系金融機関による融資、民間企業による直接投資などで構成され、日本政府が TICADVI の時点で実施が見込める案件を積算した金額だという。

日本の支援が伸び悩んでいる理由の一つとして、外務省は、アフリカ諸国が多額の対外債務を抱えているために、先方の返済能力を勘案すると、当初想定したほど多額の円借款を供与できなかったと説明している。2000 年代初頭からおよそ 10 年にわたって高成長を謳歌したアフリカ諸国では、従来の DAC ドナーや国際機関からの借り入れよりも、政治的に無条件で融資してくれる中国からの借り入れが増大した。中国が 2000 年から 2017 年までにアフリカの政府・国営企業に融資した金額は、累計 1433 億ドルに上るとの推計もある⁴。

² JETRO 「日本の直接投資（残高）1996～2018 年末 対外」
（<https://www.jetro.go.jp/world/japan/stats/fdi.html> から 2019 年 7 月 1 日にダウンロード）
による

³ 朝日新聞 2018 年 12 月 20 日 朝刊、13 ページ

⁴ Johns Hopkins SAIS China-Africa Research Initiative, Chinese loans to African Governments. Version 1.1 September 2018
（<http://www.sais-cari.org/data-chinese-loans-and-aid-to-africa> から 2019 年 7 月 2 日にダウンロード）による

だが、日本の支援が伸び悩んだ根本的な理由は、アフリカ諸国の返済余力の問題ではないだろう。日本の国内向け社会保障関連支出が増大し続ける中、アフリカ向け ODA の増額はほとんど期待できない。そうした状況下では、民間企業による直接投資を増大させる以外に、日本としてのアフリカへの資金投入が増えていくことはありえない。では、安倍首相の 3 年間で 300 億ドルという「公約」を受けて、日本の民間企業はどう行動したのだろうか。

日本貿易振興機構（JETRO）の統計⁵からは興味深い事実が浮かび上がる。今から 5 年前の 2014 年の日本の対アフリカ直接投資（国際収支ベース、ネット、フロー）は 15 億 1000 万ドルだった。その翌年の 2015 年は 14 億 3100 万ドルと微減し、安倍首相が TIVAD VI で 300 億ドルを「公約」した 2016 年は、投資の引き上げ額が新規の投資額を上回ったことにより、マイナス 5 億 5000 万ドルとなった。

首相による「公約」の表明の翌年に当たる 2017 年は 16 億 2000 万ドルとプラスに転じたものの、水準は 2014、15 両年に比べて微増しているに過ぎない。2018 年は 15 億 7500 万ドルと再び微減し、2014 年の金額に近い水準となった。つまり、首相の「公約」の前後を通じて、日本企業の対アフリカ投資総額の水準は横ばい状態が続いている。金額を見る限り、投資を促す政府の呼びかけや首相の「公約」に日本企業が大きく反応した形跡は見られなかったのである。

3. JETRO の調査結果は何を語るか

日本企業の対アフリカ投資が低調に推移してきた理由は何だろうか。ここで、アフリカに進出している日本企業を対象に JETRO が実施したアンケートの結果を見てみたい。2019 年 1 月に結果が公表された最新の調査は、2018 年 9～10 月にかけてアフリカ 24 カ国に進出している日本企業を対象に実施された。JETRO は 392 社に回答を依頼し、310 社かから有効回答を得た⁶。

まず、2018 年の営業利益の見込みについて「黒字」と回答した企業は 49.8%と前年の 50.8%から微減にとどまり、「赤字」との回答企業は前年比 4.9 ポイント減の 20.2%だった。さらに 2019 年の営業利益見通しについて、「改善」と回答した企業が前年比 8 ポイント増の 41.9%に達し、「悪化」と答えた企業は前年比 7.9 ポイント減のわずか 8.2%だった。

⁵ JETRO「日本の直接投資（国際収支ベース、ネット、フロー）国・地域別 対外」
(<https://www.jetro.go.jp/world/japan/stats/fdi.html> から 2019 年 7 月 1 日にダウンロード)による

⁶ JETRO 海外調査部中東アフリカ課「アフリカ進出日系企業実態調査（2018 年度調査）」
(https://www.jetro.go.jp/ext_images/_Reports/01/9ea2e8c6ad98870e/20180036.pdf から 2019 年 7 月 1 日にダウンロード)による

今後 1~2 年の事業展開について「拡大」と答えた企業が 57.3%に達し、拡大の理由（複数回答可）については、実に 72.2%が「現地市場での売り上げ増加」と回答している。

「今後の有望ビジネス分野」を尋ねたところ（複数回答可）、インフラ 53%、サービス業 52.7%、消費産業 40.9%の 3 分野が最も多く、資源は 31.9%にとどまった。アフリカを「資源供給地」と捉える旧来の認識から「製造業拠点」「消費市場」と捉えることへの変化という点でも、日本企業の認識は世界の対アフリカ投資の趨勢から逸脱しているとは言えない。

「アフリカ投資のリスク」（複数回答可）については「規制・法令の整備、運用」が 87.3%と最多で、「財務・金融・為替面」75.9%、「不安定な政治・社会情勢」74.3%と続いた。「日本政府による日系企業支援」については 75.7%が「強化すべき」と回答しており、「必要な企業支援」（複数回答）については「責任国政府への各種要望」が 57.3%と最多だった。これらの回答から推測できることは、進出先のアフリカの国の規制や法令の中にはビジネスを阻害するものが多く、運用が適切ではないことも多いので、日本政府から先方の政府に外交ルートを使って改善を申し入れて欲しいということだろう。

ここまで JETRO による調査結果を見てきたが、この結果からは、アフリカで既にビジネスを展開している日本企業は、アフリカにおける自社の置かれた状況を肯定的にとらえ、将来についても明るい見通しを持っていることがうかがえる。

4. アジアでの「成功体験」はアフリカで有効か

このように、既にアフリカに進出している日本企業の中に現状を肯定的に捉える声がある程度存在するにもかかわらず、日本の対アフリカ投資が全体として伸び悩んでいる理由は、一体何だろうか。日本とアフリカの関係が歴史的に見て希薄であったことは事実である。だが、アフリカとの歴史的な関係の希薄さという点では、中国やシンガポールも日本とさほど変わらない。にもかかわらず、中国は日本のおよそ 5 倍、シンガポールでも日本の 2 倍強の投資残高をアフリカに有しているのである。

日本の対アフリカ投資が低調な理由についての体系的な研究は、管見の限り存在していない。「日本企業がアフリカ進出をためらう理由」は恐らく多岐にわたっており、各社の経験に共通する理由が存在するかも現時点では分からない。アフリカ・ビジネスにおける日本企業の意思決定と行動は、それ自体が今後、研究されるべきテーマであると考えられる。そうした限界を自覚したうえで、本稿では一つの暫定的な仮説を提起しておきたい。それは日本企業のアジアでの成功体験が、アフリカにおけるビジネスでは逆に足枷になっているのではないか、という仮説である。

周知の通り、アジアでは香港、シンガポール、大韓民国、台湾が 1970 年代から「NICS」として飛躍的な経済発展を遂げ、1980 年代以降は中国が改革・開放路線の下で成長軌道に入り、80~90 年代にはタイ、マレーシアなど東南アジア諸国も仲間入りした。アジア諸国の飛躍的な経済発展に際して、当時世界第 2 の経済大国だった日本の企業が果た

した役割の大きさと重要性は、ここで繰り返すまでもあるまい。日本企業による投資はアジア諸国の経済水準の引き上げに大きく貢献し、結果として各国の中間層人口は飛躍的に増加し、購買力をつけた新たな中間層は「質の高い」日本製品の巨大な買い手となった。日本企業による積極的な投資がその国の経済を底上げし、巡り巡って日本企業の「質の高い製品」が売れるようになるという構図は、日本のビジネス・エリートに強烈な成功体験として記憶されているだろう。

では、今日のアフリカにおいて、このアジアでの成功体験は果たして有効だろうか。日本政府が2016年のTICADVIで打ち出した「質の高いインフラ」の売り込みという対アフリカ支援の基本コンセプトからは、アジアでの成功体験への郷愁と自負を感じることができる。たしかに、現在のアフリカには、環境に配慮した発電設備や都市化に伴う廃棄物処理など日本製品・インフラの「質の高さ」が強みを発揮できそうな商機が存在している。

また、インフラに限らず、一般にあらゆる日本製品は価格競争で中国製やインド製には劣るため、日本としては、高い技術力こそがアフリカの課題解決に資するという「差別化の論理」を前面に押し出す必要もあるだろう。だが、「高品質」はしばしば「高価格」でもある。そうした「高価格・高品質」の製品が大量に売れるためには、購買力を持った中間層人口が多数存在していることが決定的に重要である。次節では、この「中間層」の問題について若干の考察を加え、この小論のまとめとしたい。

5. 結びに変えて～日本企業は現地ニーズに込えているか

アフリカの中間層を巡っては、近年、金融機関や経営コンサルタントなどによって「経済成長によってアフリカには分厚い中間層が誕生している」と主張されてきた経緯があるが、「中間層」という用語には国際的に共通の明確な定義が存在せず、極めて曖昧な形で使用されているのが実情である。

そうした中で、アフリカを含む発展途上国の人々の生活実態に即して、中間層について最も適切に定義していると思われるのは国際労働機関（ILO）である。ILOは発展途上国の人々の生活水準を詳しく調査し、発展途上国の貧困層と中間層を下表のように5段階に分類している。

① 極度の貧困層	1人1日1.25ドル以下の消費
② 通常の貧困層	1人1日1.25～2ドルの消費
③ 脱貧困層	1人1日2～4ドルの消費
④ 新興中間層	1人1日4～13ドルの消費
⑤ 上位中間層	1人1日13ドル以上の消費

この階層分類に従って、サブサハラ・アフリカ、中国、南アジア（インド、パキスタン、バングラデシュ）のそれぞれの社会の階層構成を分析してみたところ、次のようなこと

が分かった⁷。

サブサハラ・アフリカでは1981～2010年までの30年間に、④新興中間層は3500万人から7470万人へと2.13倍に、⑤上位中間層は560万人から1270万人へと2.27倍に増えていた。この間にサブサハラ・アフリカの総人口は3億9830万人から8億5350万人へと2.14倍に増えた。したがって、サブサハラ・アフリカにおける中間層の総数は、1981～2010年の人口増加率とほぼ同じペースで増加した、とは言える。

ただし、④+⑤の合計（すなわち広義の中間層）がサブサハラ・アフリカ社会全体に占める割合は、1981年時点では8.8%であり、2010年時点でも8.8%であった。つまり、サブサハラ・アフリカでは、総人口の増加に比例して中間層の絶対数こそ増加したものの、中間層が総人口に占める割合は30年間変化していなかった。

一方、中国の場合は、1981～2010年の間に総人口は9億9400万人から13億3510万人へと1.34倍に増えたに過ぎないが、その間に④新興中間層の総数をみると、1981年の40万人から2010年には5億240万人へと、実に1256倍に増加していたのである。

南アジアの場合も、1981～2010年の間に総人口は9億3240万人から16億3330万人へと1.75倍増えたに過ぎないが、新興中間層の数は1981年の1890万人から2010年には1億390万人へと5.5倍に増えた。

つまり、中国と南アジアでは、経済成長によって総人口に占める貧困層の割合が低下し、中間層が中心を占める社会が誕生した。これに対し、サブサハラ・アフリカは人口増加に比例して中間層の総数こそ増えたものの、中間層が社会の中心に位置する状況にはほど遠く、貧困層が圧倒的多数を占める階層構成に変化はみられなかった。日本のビジネス・エリート成功体験の舞台であるアジア諸国の社会と、現在のアフリカ諸国の社会との間には、企業活動の成否にかかわる消費者の購買力という点で、大きな違いがあると考えられるのだ。

こうした階層構成の現状をみれば、サブサハラ・アフリカでは「高品質」が売り物の日本製品が必ずしも歓迎されているわけではないことが想像できるだろう。先述した通り、「高品質」がしばしば「高価格」であることを思えば、「高品質」が売り物の日本製品は進出先のアフリカ社会のニーズに対応しているとは言い難いのである。

私事で恐縮だが、筆者は2014年4月から4年間、三井物産戦略研究所で勤務していた際に、対アフリカ投資を既に実践している企業の関係者、あるいは初めての対アフリカ

⁷ 本稿の中間層に関する分析は、筆者が過去に記した次の論文に依拠している。白戸圭一「現代アフリカの「中間層」再考 アフリカでのビジネス展開に向けて」『国際問題』No.650、日本国際問題研究所、2016年4月

投資を検討している企業の関係者に多数出会う機会があった。その際に気になったことの一つは、日本企業の社員、それもアジアでの成功体験を記憶しているベテラン社員ほど「地道に良いものを作っていれば、アフリカの人々も必ず日本製品の良さを理解してくれる」という思い込みが強いように感じられることだった。

経済成長に伴って社会に占める中間層の割合が顕著に増大していったアジアでは、時間の経過とともに、より高品質の製品を求める傾向が強まっていたことは疑いない。しかし、こうしたアジアでの成功体験に根差した日本企業の「信念」は、必ずしも高品質の製品が歓迎されるわけではないアフリカ社会の現実と直面すると、現地ニーズに合わせて自社製品を柔軟に改変していくのではなく、自社製品の高品質に固執しながらアフリカ経済の発展段階の低さを嘆息することに終わりがちである。そして結局、既に対アフリカ投資を試験的に手掛けていた企業であれば事業を撤収し、これからの投資を検討していた企業であれば、事業計画の断念＝投資しないという決断＝に終わることが多いのではないかとと思われる。

それでも筆者が対アフリカ投資の意義を強調するのは、「日本はアフリカの発展にどのように貢献すべきか」という旧来の発想に基づいたアフリカとの関係構築ではなく、アフリカの経済発展を日本の生き残りや再生に利用すべきだと考えるからである。日本の経済成長は1990年代に入るとほとんど止まり、人口減少社会が到来した。国内市場の縮小が不可避の日本は今後、企業が海外で稼ぎ、収益を日本へ還流させる仕組みを構築せざるを得ないだろう。2050年には世界人口のおよそ4人に1人をアフリカの住民が占める時代を迎える。アフリカにおける日本企業のビジネスに様々な困難が伴うのは明らかだが、そうした地で今から足場を固めておくことは、日本自身の生き残りのために必要な全体戦略の一部ではないだろうか。