

公開講演会記録

中国など主要国のアフリカへの直接投資について

帝京大学教授 郭四志



はじめに

近年、着実に成長を続けるアフリカは、世界の最後の巨大経済市場・有望な投資先として、国際社会での存在感が高まりつつある。かつて、欧州列強・宗主国がアフリカのモノカルチャー経済構造を作り資源開発を中心に投資したものの、2000年代以来、イギリスやフランスなど旧宗主国およびアメリカに加え、中国など新興国の対アフリカ進出が活発になってきている。

欧州企業は中国のアフリカへの参入・事業拡大に戸惑いつつも、アフリカ市場を堅守しようと旧宗主国の植民地としての言語・文化、ノウハウの蓄積を生かし

た事業戦略により磨きをかけている。アメリカは政治経済大国としてアフリカへの影響力を強め、アフリカで援助・経済勢力を拡大するなどしてアフリカでの存在感が高まりつつある中国を視野に、アフリカを支援する「パワーアフリカ」などの国家プロジェクトを立ち上げ、民間の対アフリカ投資の拡大をさらに推進しようとしている。

一方、1970～80年代には数多くの日本企業がアフリカで盛んにビジネスを展開したが、その後、多くの企業がアフリカを離れた。アフリカ現地の地政学的リスクの上昇によりビジネスの継続が困難になったことに加え、アジア市場へのシフトが加速したと考えられる。よって、日本企業は欧米や新興諸国のアフリカへ

の投資拡大、とくに中国が官民挙げてアフリカ市場を席卷する中、自らのアフリカ進出・投資戦略を思うように構築できず、他の国々と比べ、出遅れていると言わざるを得ない。

目下、ますます拡大している12億人からなる「最後のフロンティア市場」をめぐって、日本企業を含め主要国企業が積極的に対アフリカ直接投資を拡大し、それぞれアプローチ・投資パターンを繰り広げている。今後、ポピュリズムや保護貿易主義が高揚していく中、既存の世界市場・投資先を取り巻くビジネス環境がますます厳しくなるとともに、アフリカ進出や投資事業をめぐる主要国・企業間の競争がさらに激化すると考えられる。上述の問題意識に基づき、本稿の研究

目的は、以下の通りである。まず主要国のアフリカへの直接投資の歴史と現状を検討し、主要国企業による対アフリカ進出のアプローチ・投資パターンの比較、分析を踏まえ、主要国の対アフリカ投資の特質を明らかにする。加えて今後の主要国の対アフリカ投資の課題を取り上げたい。

一、主要国の対アフリカ直接投資の概観

アフリカ向けの外国の直接投資を見ると、1990年代後半以降、特に2000年初期から急激に増加している。アフリカへ流入する外国直接投資を示すInflowsの数値で見ると、アフリカは1995～99年にかけて、世界全体の外国直接投資額の2・0%を占めるにすぎず、2000年には0・9%に低下、2001年にやや回復したものの、それでも世界全体の2・3%に留まる「ちなみに、東南アジアは、1995～99年にかけて15・1%を占め、2000年に8・8%に低下したものの、2001年には12・8%に再び増加した」。2000年初期以降、世界的なエネルギー・資源高を背景にアフリカの経済成長に伴い、世界主要国のアフリカ直接投資は拡大してきた。

18年末時点で、世界の対アフリカ直接投資のストック額は8668・2億ドル、フロー額は757億ドル以上に達しており、それぞれ1990年代末と比べ約6倍、7倍と大幅に拡大している。ストックベースでみるアフリカへの主要投資国はフランスが第1位であり、オランダ、アメリカ、イギリスは第2位、第3位、第4位である。中国は第5位となっている。

しかし、近年中国の対アフリカ投資は大きく増加し、フローベースでグリーンフィールド投資額は、17年と18年にそれぞれ87・1億ドル、119・3億ドルに達し、第1位となっている。18年は中国に次ぎ、アメリカが第2位となっている。注目すべきは、17年と18年に過去の植民地時代の宗主諸国につながるEU地域の投資額は全体の26・1%、43・1%を占めていることだ。

近年主要国企業の南部アフリカや北アフリカへの投資は盛んになってきた。南部アフリカはアフリカ地域で、一番大きな外国企業の投資先である。南アフリカの場合、2017年に外国企業の直接投資の残高は約1500億ドルで、南部アフリカへの外国投資総額の64%、アフリカ全地域への投資先外国投資総額の17・3%を占めている。外国企業から南アフ

リカへの投資額は年間13・3億ドルとなっている。2012年1月～2017年10月まで、主要国の投資額と件数はそれぞれ152億ドル、420件となっている。米国企業は南アフリカへの一番大きな投資者である。2017年にデュポン社は南アフリカの農作物研究へのプロジェクトを立ち上げている。自動車分野では、いすゞはGMの南アフリカ子会社を買収し、中国の北京自動車は8800億ドルを出資、南アフリカ産業開発社と合併で自動車工場を設立している。ドイツ、イギリスの自動車メーカーは南アフリカ進出の主役で、最近工場の再編を通して南アフリカ域内における乗用車のサプライチェーンを築いている。

南部アフリカの他の国にも外国企業の投資が拡大している。たとえばザンビアへの外国企業の投資残高は170億ドルで2000年、2010年よりも4・3倍、2・3倍も増大している。2017年の年間投資は前年比65%の大幅増で11億ドルに達している。背景として同国政府は経済・産業多様化に取り組んでいることがあげられる。例えば中国のSinocast社は5億4800万ドルを投資、現地との合併でセメント工場を立ち上げている。なお、南部アフリカ地域には、イスラエル企業

(Gre200) が積極的に食品生産分野に参入し、事業展開している。なお、日本カービュー社は自社のインターネットサイトやコンサルティングの優位性を活用し、2012年10月にケニアに進出、東アフリカ地域の自動車販売事業を展開したうえ、さらに2016年3月にザンビアに進出し、インターネットによる自動車関連情報サービスの利用・促進を事業とする会社を立ち上げた。南部アフリカの他は、エジプトやモロッコなど北アフリカ、ケニアなど東アフリカへの製造業やサービス分野への投資が拡大している。

二、主要国の進出パターン・投資の特質

以上、主要国のアフリカへの直接投資およびいくつかの事業活動を概観してきた。主要諸国は、アフリカの資源賦存性、最後のフロンティア市場に惹かれ、それぞれの戦略・パターンをもって自国・企業の優位性を活用し、アフリカへの投資を展開してきている。まず、主要国の比較的共同な戦略目的として以下の点が挙げられる。

第1は、直接投資によるアフリカの豊富なエネルギーや鉱物資源の調達および開

発権益の確保である。それは、国際石油メジャーであるエクソンモービル、シェブロン、ロイヤル・ダッチ・シェル、BP、トタルおよび国際原発最大手のフランスのオラノ、中国の石油メジャーであるCNP C、日本の石油大手である国際石油開発帝石などの現地事業活動からうかがえる。

第2は、輸出促進・輸出代替や現地販売市場の確保である。ナイジェリアをはじめとするアフリカでの、ユニリーバ社の石鹸・日用品の製造販売や食品製造、コカ・コーラ社の飲料生産、および中国企業の海信社のテレビ・家庭用電気製品、金帝靴社のサンダルなどの製造販売は、輸出代替・現地販売指向型の進出である。これは、労働集約型の製造業を中心に製造された日用品・家庭電器用品などの製品、つまり低所得のアフリカ大市場のニーズに相応しい製品である。もちろん、こうした資源や一般大衆消費材以外の業種・分野に欧米・日本などの自動車メーカーによる、南アフリカ、モロッコなどのような高所得かつ産業基盤の比較的發展した諸国向けの自動車産業がある。

加えて、欧米の情報・通信大手であるボーダフォン、フランスのテレコム、マイクロソフトおよび日本のNTTコムや中国のHUAWEI、ユニコムなどが北・南部アフリカを中心に通信・情報サービスを展開している。また、アメリカのウーバーなどがアフリカ現地で配車サービス事業、中国のアリババ、アリペイはモバイル決済業務を展開している。

第3に、主要国政府は自国企業の直接投資における資金・生産技術などによる経済・産業面でのパワーを通じて、アフリカでのプレゼンスや政治・外交および国際関係などの影響力を高めようとしている。このため、主要国政府は直接投資拡大・促進に精力的に取り組んでいる。

その例として、①米国政府の「パワーアフリカ」(アフリカの電力ネットワーク構築)計画、②イギリス政府の援助機関である国際開発庁(DFID)による農業ビジネスやインフラ整備などの計画、③フランス開発庁(AFD)・支援センターによる農業、都市開発、エネルギー分野などの支援およびAFD傘下の公的金融機関の融資、④日本政府のODAや政府系金融機関、JICAによるアフリカの資源開発投資やインフラ開発、農業発展・産業多角化のための支援、⑤中国政府のアフリカでの産業促進、インフラ整備・インフラネットワーク構築などの「八大行動計画」が挙げられる。

上述の目的・戦略を遂行するために、

主要国は様々な事業手法・進出パターンを実施してきた。それは各国の事情やアプローチ方法および企業の経営資源・優位性により異なっている。今日、世界「最後のフロンティア」アフリカの大市場をめぐって諸外国間が激しく競争する中、主要国のアフリカへの投資・進出パターンについて興味深い点が注目される。

1. 中国の進出パターンと特徴

中国の対アフリカ直接投資は欧米、日本などと比べ投資の歴史が浅いとはいえず、17年時点ではフローベースで世界の第1位になり、それを通して、アフリカでのプレゼンスが高まっている。そうした中、中国の進出パターンの特徴が欧米・日本など主要国と比べてどのようなものであるか、内外から注目を集めている。

まず第1は、首脳外交を中心に官民挙げての進出パターンである。中国は92年に「走出去（海外進出）」という指針を掲げてから18年にかけて、江沢民・胡錦濤主席（当時）、習近平主席、および副総理以上の要人がアフリカへの首脳・資源外交を40回以上も展開して、それに伴い合意された現地の大型資源開発案件は50件に上っている。

加えて、これまで、「中国・アフリカ

協力フォーラム」という枠組みによる、アフリカへの無償援助・低金利融資額は1200億ドルに達している。こうしたアフリカでのインフラ整備などの大型援助は国有・民間企業の対アフリカ投資を推進させてきた。目下、アフリカ全域の中国系企業は1万社以上に達し、石油ガス・鉱物資源開発から、製造業、小売、情報通信サービスまで、事業を活発に展開している。アフリカの投資事業は、中国の石油・エネルギーの安全保障に寄与するし、また、中国経済の減速に伴う素材産業など過剰生産能力のアフリカ現地への移転など、国内産業構造調整に重要な役割を果たしている。

中国のアフリカに対する国家援助・低金利融資がフランスのコカ援助とは異なり、アフリカ諸国に対する「内政不干渉」原則を堅持しながら、資源権益など自国利益につなげていると考えられる。むしろ中国は西側と異なるアフリカへのアプローチ方法（アフリカ諸政府にとって都合）により、自国企業のアフリカ現地事業を拡大させたのであろう。

第2は、買収の参入方式を採用し、速やかに現地事業を開発、拡大するパターンである。中国企業の直接投資は、欧米、日本などと比べ、わずか20数年間の歴史

だから、アフリカに先行している先進国の多国籍企業に負けないように、M&Aを盛んに行ってきた。

中国政府系研究所によると、M&Aによる対アフリカ投資額は中国の対アフリカ直接投資の4割以上を占め、ほとんどが石油ガス・鉱物資源の案件である。18年6月時点で石油など資源案件は80件以上に上っている。

こうした買収により、中国企業は、グリーンフィールドの新規投資より大幅に時間などのコストを短縮するとともに、また、相手企業の人材や生産・販売チャネルなどの経営資源を手に入れた。特に資源案件（油ガス田・ブロック買収）の場合は、中国企業は短期間でアフリカ上流の探鉱開発権益を手に入れ、相手側の石油ガスの生産量・埋蔵量をも確保した。

中国企業が特にアフリカの重要な資源関係案件の買収を計画する場合、直轄の中央政府省庁に申し込み、首脳外交を通じて政府高官・要人から現地国政府・関係者へ買収に成功させるよう働きかける。

最後に、中国企業がアフリカ現地の華人・華僑ネットワークを活用しアフリカに投資するのは、重要な進出パターンと特徴である。

現在、世界各地に華人・華僑が400

0万人以上居住する。200万人近くが南アフリカをはじめとするアフリカ地域に住んでいる。昔から居住していたのは、数万人で、ほとんどの人は1990年代初期から移住してきた。

アフリカにおけるこれらの華人・華僑社会の存在が、中国企業のアフリカ進出・事業展開に大きな役割を果たしている。例えば、現地事情、政界や財界に人脈を持っている人は数多くいる。前述のようにナイジェリアでは、ある部落の「酋長」を務める人もいる。これらの人たちがアフリカの進出企業のFS（実現可能性調査）や立ち上げなどに協力している。現地の華人・華僑は中国とアフリカとの架け橋として本国投資事業に携わっている。

2. イギリスの進出パターンと特徴

イギリスの対アフリカ直接投資・進出は、イギリスは旧宗主国としての影響力・強みを活用し対アフリカ進出を展開してきた。イギリスの旧植民地国はエジプト、南アフリカ、ケニア、ナイジェリア、アシャンティ（ガーナ）など20数か国であり、北アフリカ、南部アフリカ、および東アフリカの地域に集中している。

植民地支配時代において、イギリスのアフリカ大陸・市場占領の進出方法は、

南北縦断の政策だと言われた。脱植民地時代1960年代、70年代以降、近年の対アフリカ投資・進出も南・北から展開したパターンと言える。イギリスの地域別対アフリカ投資はほとんどエジプトと南アフリカなどに向けられていた。イギリスの旧植民地社会とのつながりや文化・言葉との融合の一面が、今日のイギリス企業の強み・企業優位性の1つと言えるであろう。例えば、宗主国時代からの住み着いたイギリスの住民は、今日のイギリスの対アフリカ事業展開・現地企業経営にしばしば携わっている「2009〜14年にエジプトや南部アフリカで企業を調査した時、このようなタイプの経営者・管理者の存在を見聞した」。

加えて、イギリス政府・金融機関のサポートは自国企業の進出・事業展開に重要な役割を果たしている。イギリス政府は対外投資を促進するための組織を設立している。その組織は①政府部門：外務省・国際開発部（投資援助と企業進出の推進）、貿易工業省（輸出と投資プロジェクトの促進）、貿易と投資庁（輸出市場の研究・開発、輸出入企業・投資企業へのコンサルティング）、②政府海外機構（貿易・投資業務へのサポート）、貿易・投資企業に対する輸出信用担保・海外企

業の政治リスクを保障、③産業・業界協会（イギリス工商業連合会による海外事業活動の支援）から成り立っている。

なお、イギリスのアフリカにある膨大な支店で金融・サービスのネットワークを形成し、メーカー・企業の海外、アフリカ現地事業の運営・拡大につながった。例えば、アフリカ現地のHSBCグループ、バークレイズ、スタンダードチャータード銀行のアフリカ支店は、1981年にサハラ以南のアフリカに現地法人を設立、南アフリカをはじめアフリカ市場に参入してきた。これら大手銀行は、アフリカ現地法人を含むイギリス系企業融資やバンキングサービス業務を通してアフリカ進出をサポートした。

3. フランスの進出パターンと特徴

フランスは旧宗主国としてイギリスと同じく数多くの旧植民地国を持っている。フランス企業のアフリカへの直接投資・進出では、蓄積してきた、フランス語圏での社会文化・言語・生活方式などの影響力を現地事業に活かしたと考えられる。かつて20世紀初めまでにフランスはアフリカ北部、西部、中部に次第に植民地を拡大していった。この一連の動きはアフリカ横断政策といわれる。

フランスの地域別進出は殆ど北アフリカのエジプト、モロッコ、アルジェリアなど旧植民地に集中している。「一方、石油開発や自動車企業の事業展開のためにアンゴラや南アフリカにも進出している」。

フランスには、アルジェリア、モロッコ、ニジェール、ガボンなど20以上の旧植民地国からの移民と住み着いていた3世アフリカ系のフランス人が合わせて500万人以上に上る。こうした移民、特にフランスで教育を受けた2世たちはフランスのアフリカ現地事業に携わる必要な人的資源である。フランスは、アフリカのフランス語圏諸国が歴史の中で蓄積してきた、フランス社会文化と融合した旧植民地の社会文化遺産を継承・活用すべしという、国内の認識に基づき、ODAはまず優先的に旧フランス語圏・旧アフリカ植民地国に援助してきた。それゆえ民間企業の現地投資・事業展開を促進した。

だが、フランスは経済協力分野、民間の対アフリカ投資分野でも旧植民地国・フランス語圏を重要視してきたとはいえ、フランスの援助を多く受け取った地域はフランスにとって商業的な権益や、石油・エネルギー権益が最も多い地域ではなかった。「中村宏毅「フランスのアフリカ政策に関する考察」『武蔵野大学政治経済研究所

年報』15号 Pp. 293-323, 2012年」。

例えばナイジェリア、アンゴラなどだ。フランスの直接投資に関連してこれまでの国家援助は、ビジネス利益よりもフランス語の勢力圏における外交的影響力を重視し、フランスの国際社会での発言力の強化、国際的地位向上もしくは維持のためにフランスとの関係が伝統的に緊密なフランス語圏アフリカ諸国を優先したのである「同上」。

この意味で、これまでのフランスの国家援助は、ビジネス・開発権益に結び付く他の国と比べ、自国企業の対アフリカ進出を促進する度合いは弱いといえよう。

今後、フランス政府が経済成長重視の路線で、他の主要国と比べ、対アフリカ投資の地位は4番目に落ち込んだ中、アフリカでのエネルギー・商業利益を拡大するために他の非フランス語圏・非旧植民地国への援助を強化し、自国企業の投資拡大につながる非フランス語圏への進出を促進させると考えられる。こうした中、15年11月、フランスと中国政府は「第三国・地域での協力声明」を公表し中仏双方が連携してアフリカ地域を含む海外ビジネス事業の展開を図るとしている。

4. 米国の進出パターンと特徴

米国は19世紀初め、対アフリカ投資を

始めたが、イギリス、フランスなど欧州宗主国の間に挟まれ、アフリカでのプレゼンスは絶対的ではなかった。60年代中期、アフリカ諸国の多くが、植民地から独立して以来、アメリカは世界・アフリカでの絶対的パワーで、対アフリカ直接投資のストック・フローベースで、イギリスを超え第1位に君臨してきた。その投資の戦略的狙いはアフリカの石油資源の開発権益を獲得・維持しながら、アフリカの市場シェアを拡大・確保し、世界での影響力を高めようとするものである「たとえば、米国政府は、冷戦時代、旧ソ連のアフリカ進出の勢いを抑え、冷戦以降、特に2000年以來は、アフリカでますます強まってきている中国の影響力を牽制しようとしている」。まさに戦間期アメリカの対外投資戦略に類似している（安保哲夫『戦間期のアメリカ海外投資』）。

アメリカの対アフリカ進出パターンと投資の特徴についていくつかの点を指摘しておきたい。

まず、地域別にはナイジェリア、アンゴラ、リビア、エジプトなどアフリカ主要産油国に集中し、長い間、石油資源・鉱物資源分野への投資は全体の6割以上に達している。2000年時点で、ストックベースでの金額は数百億ドルになっている。

だが、17年に米国の対外直接投資のストック額は10年比、大きく減少した。近年アメリカの対アフリカ投資のパターンは、石油ガス資源分野から、情報や専門技術・サービスに変わりつつある。つまり、近年シェール革命を契機にシェールオイル増産により、石油の純輸出国になり、米国のアフリカからの輸入量は大きく減少していることから、アフリカの石油ガス資源に依存する必要性が薄れてきた。

専門技術・情報通信サービスなどへの投資を拡大しても単位当たり金額が大きい石油開発の投資規模には及ばない。今後、アフリカへの石油開発投資の減少に伴い、米国の全体投資も伸び悩み、低迷していく可能性が考えられ、米国のアフリカへのかかわり・影響力は低下していくであろう。

アメリカのアフリカへの投資主体にもう1つの重要な進出パターンと特徴がある。アフリカ投資の主体は自国の国際メジャーと大手企業および国務省所属の「海外民間投資機構」である。同組織は1971年に設立、国務省国際開発庁長が同組織の会長を兼任する。それ以来、同組織が米国国際開発庁の対アフリカ投資に関連する援助プロジェクトおよび数多くの直接投資プロジェクトを行ってきた。

た。こうした国家資本の対アフリカ投資は企業の対アフリカ投資を促進してきた。しかしトランプの「アメリカ第一主義」の影響により、政府の対アフリカ投資への参入度合いが薄くなると考えられる。

5. 日本の進出パターンと特徴

日本のアフリカ進出パターンと特徴として、主に以下の3つが指摘できる。

まず、第1に前述のように日本は他の欧米などの外国とは異なり、商社先導・商社参加型の進出が重要なアフリカへの投資パターンである。三菱商事、三井物産、伊藤忠商事、住友商事、丸紅、双日、豊田通商という7大大手総合商社は流通・情報分野で重要な経営・情報資源およびオーガニゼーションなどの機能を持っている。加えてほとんどの総合商社は、資源・エネルギー関係の問屋・専門商社を前身としている。

対アフリカ投資にあたって、まず商社は、現地で日系企業のための情報収集・提供や貿易業務および原油・ガスエネルギー資源と鉱物資源開発投資を行った「伊藤忠商事が1978年10月にアフリカのナイジェリアに進出し、情報収集・提供および現地顧客先との連絡業務を展開してきた例が挙げられる（東洋経済新

報社『海外企業進出総覧』2018年6月）。そして製造業において、相対的長期取引システムの下で、メーカー・商社と連携し、商社とメーカーが持つそれぞれの流通・情報分野および生産分野の経営資源の優位性を吸収しあってシナジー効果をもたらす「商社参加型」の事業を展開してきた「たとえば、2017年2月、三菱日立パワーシステムズ(MHPS)が、三菱商事などとともに、ケニア発電公社)から、出力7万キロワット級の蒸気タービンおよび発電機などを含む発電設備を2系列、計14万キロワットをフルターンキー契約で受注したと発表した。地熱発電所オルカリアVに納入するもので、地熱発電設備の設計の他、蒸気タービン、発電機、復水器といった設備一式を供給し、据付・試運転を行う。運転開始は2019年」。これは長い間、日本の対外進出の一つの重要なパターンで、日本の多国籍企業の特徴と言える。

第2は買収による進出パターンと特徴である。近年日本企業が対アフリカ投資を活発にする中、アフリカ現地企業の買収を通して進出する動きが際立っている。17年までの5年間でもアフリカに進出した日系企業数十社の中で、買収・一部買収を活用し、進出事業展開をした会社

3割以上に上っている。例えば、資源開発では、三井物産は16年12月、6億ドルを投じ、モザンビークで開発中のモアティーズ炭鉱95%の権益を保有するヴァーレ子会社の権益15%の買収に加え、インフラ事業を推進するヴァーレ子会社の50%持分も取得した。生産分野では、LIXILが14年9月に51%を取得した南アフリカ住宅設備大手のGDWT社を完全子会社化し、LIXIL Africaブランドの生産販売に乗り出した。

上述のM&Aを実施した大きな理由は以下の点にある。一般的に日本企業の海外進出の突破口、インフラと生活環境を整備した工業団地を建設して日本企業向けの拠点を作ることによって、日本の強みである製造業進出に弾みをつけるケースである(例えば、中国の大連、蘇州などにある日中工業団地である)。だが、アフリカには中国・東南アジアと異なりインフラが脆弱かつ人材の確保も難しいという事情がある。そのため、日本企業はM&Aによってその歩を進めている。新規投資よりもアフリカ既存の販売網や人的ネットワークを活用してアフリカでの事業を展開したのである。一例として豊田通商が挙げられる。

豊田通商は、12年12月、アフリカ市場・

自動車分野を中核とするフランス系大手貿易会社CFAOS・Aの株式を買収、97・81%の権益を取得し同社と提携関係を持った。その後、15年12月残余株式を買収した。CFAOは北・西アフリカを中心にビジネスを展開し、豊田通商は東・南アフリカに強みを持っているため、両社の経営資源の補完によって、現在自動車販売ではアフリカ53か国のマーケットがカバーされている「野村遥」アフリカでのビジネスの法務・M&Aでの日本企業参入も「『法と経済のジャーナル』2014年8月」。

第3は、日本企業がアフリカ・新興国市場に強い他国企業との連携パターン・投資である。日本からアフリカへの直接投資は、主要旧宗主国やアメリカや中国と比べて低くとどまっている。だが、アフリカ市場に強い、先行する外資系企業と連携して現地で事業展開する日本企業の進出パターンが注目される。背景には、日本企業は、相手の人脈・ノウハウなどアフリカ市場での経営資源を活用し、リスク回避や販路を広めていることがある。以下いくつかの事例を見てみよう。

情報通信分野では、三井物産は17年にグーグル、南アフリカの情報通信技術(ICT)投資ファンド、国際金融公社

(IFC)との4者連携で、アフリカ都市部での光ファイバー網に関連する高速通信事業を手掛ける企業へ出資している。同社は相手企業と連携し、その経営資源の優位性を活用し事業を展開している。その優位性は①グーグルがアフリカの通信産業に先行投資しており、技術的なプラットフォームを確立したこと、②IFCにおけるファイバーや通信タワーなどICTの幅広い分野にポートフォリオおよび豊富な事業経験・ノウハウを有していること、③南アフリカを拠点にする南アフリカの投資ファンドが現地市場に精通していること、である。

水インフラでは、三菱重工と三菱商事は、14年にドバイの総合水事業会社「メティート社」に出資・連携し、メティート社が上下水道などの設計・建設や運営および海水淡水化技術・ノウハウをアフリカ市場に活かそうとしている。ちなみにメティート社は2015年にルワンダで浄水場の整備事業を受注している。今後日本は両企業は同社の実績を踏まえ、さらなるアフリカの水インフラ需要の獲得を目指している「『インフラ・消費分野に事業拡大―新興国企業とのパートナーシップがカギ』『国際開発ジャーナル』2016年8月」。

食料関連分野に関しては、三菱商事は15年、シンガポールを拠点とする農産物大手の「オラム社」に20%出資し、資本業務提携をスタートした。同社は、コーヒーやカカオなどの取り扱いで世界トップクラスの実績を有し、65か国で事業を展開している。もともとナイジェリアで設立された企業であり、アフリカに強い事業基盤を持っている。こうした中、三菱商事は同社を通じてアフリカの食料関連事業に多角的に参入していくことを狙っている「同上」。

物流・小売分野では、豊田通商は13年5月フランスのカルフルとアフリカでのショッピングセンター事業を提携し、さらに16年10月フランスのボロレ・トランスポート&ロジスティックスおよび日本郵船と共同で、ケニアにおける完成車物流会社を設立、事業を進めている。

このほか、双日は08年にアフリカ市場に強いUAEのETA Star International社と連携してアンゴラFCKS社からアンゴラ最大規模のセメントプラントやインフラ設備一式を受注し、アンゴラでセメント事業を始めた。

終わりにーアフリカ投資の主な課題

以上、主要国による対アフリカ直接投

資の展開および進出パターンと特徴を述べてきた。それを通じて、以下いくつかの点ーアフリカへの投資の主な課題を指摘しておきたい。

まず第1は、諸外国が対外直接投資を行い、アフリカ事業を展開する際にWIN-WINの視点を持つべきである。

目下、世界では、ポピュリズムや保護貿易主義が高揚するにつれ、世界の経済成長を取り巻く環境が厳しく不確実性が増幅している。こうした中、主要国が最後のフロンティアとしてのアフリカ大市場をめぐる、競争が今後ますます激化すると考えられる。諸外国の対アフリカ事業は、過度な競争を避け、WIN-WINの視点から対アフリカ投資を展開すべきである。

第2は、アフリカでの事業環境が直面する安全上のリスクが依然として厳しく、現地の事業展開にとって予防・解決策が必要不可欠である。これまで、ソマリア、ナイジェリアなどで中国企業の従業員が合計百人近く拉致され、数十人も殺害されたことがあり、日本企業も数年前アルジェリアで10人も被害に見舞われた。関係諸国が現地のビジネス事業を比較的小規模に展開させるために、人身安全・テロ事件の防止に共通に対応し工夫を凝らして取り組むのが喫緊の課題である。

第3は、アフリカ地域経済の健全な成長を目指すべきである。主要国は、直接投資を通してアフリカで資源獲得や12億人の消費市場の確保を目指す一方、現地経済を健全かつ持続的に発展させるために、現地諸国と共同で、旧植民地時代から残った負の遺産であるモノカルチャー経済問題の克服に取り組まなければならない。

編集・紙幅の都合で文中の注釈と引用した「参考文献」を省略した。

(2019年10月17日・公開フォーラム)

筆者略歴(かくし)

中国大連生まれ。1999年法政大学大学院社会科学研究所博士後期課程修了(経済学博士)、東京大学社会科学研究所外国人研究員。2001年日本エネルギー経済研究所研究員。2012年日本エネルギー経済研究所研究主幹などを経て、現在に至る。

著書に、『日本の対中国直接投資』(明德出版社)、『中国石油メジャー』(文眞堂)、『中国のエネルギー事情』(岩波新書)、『中国原産大国への道』(岩波ブックレット)、『中国経済の新時代』(編著、文眞堂)、『米中摩擦下の中国経済と日中連携』(編著、同友館)など多数。