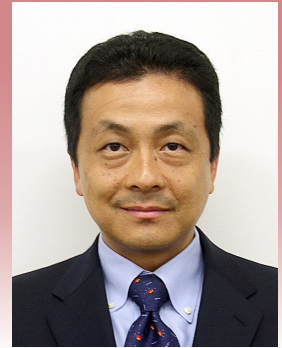


資源・電力・貿易

—日本の対アフリカ資源・通商戦略



経済産業省 中東アフリカ課長

もり きよし
森 清

1. 直接投資を伴った経済成長

この1月、私は、12日間、民間企業の方々や外務省の同僚と、南アフリカ共和国(南ア)、ザンビア共和国、モザンビーク共和国を回った。一昨年の南部アフリカ政官民ミッション同様、チャーター便が最大の威力を発揮する。

日本の企業が連合軍で、または、ブラジル企業などと一緒に、石炭開発と発電事業を組み合わせてできないか？水の浄化など、日本の中小企業の技術が、アフリカの人々の生活を根本から変えるのではないか？ザンビアで精錬された銅をどうやって港に運ぶんだ？毎晩、参加者同士で、業種・企業を超え、活発な意見交換を行った。

昨年夏、「アフリカ 動きだす9億人市場」という本が出た。作者はインド系のテキサス大学経営学教授。アフリカ各地で、新たなスーパーマーケットが増加し、富裕層の下に、しっかりした中間層が育っている実態をこの本は強調する。



JICA 支援農村で演説するカウンダ初代ザンビア大統領

アフリカ地域の携帯電話保有台数は、3年前に、2億台後半のレベルで米国を抜いた。たとえプリペイドカードが買えなくても、たとえ滞納で電話がかけられなくても、話したい相手側に電話を催促するメッセージを無料で伝えるサービスが好評である。

2003年以降、アフリカは、年率5%以上の経済成長を果たす。世界同時不況の昨年も、何とかプラス成長で乗り切り、今年は元の成長軌道に戻ろうとしている。今回のアフリカの経済成長は、原油価格と非常に強い相関関係を持つ。1990年代以降3,000億ドル前後で推移していたサブサハラ GDPが、2002年からのわずか7年で3倍の9,000億ドルになった。北アフリカを入れると1.5兆ドルを超える。今回の経済成長の一番の特徴は、海外からの直接投資が急増している点にある。これは、1970年代以降、初めての経験である。2008年のサブサハラ投資の半分の案件が南ア。3割が鉱物資源投資であった。

当課へのアフリカビジネスの問い合わせが、この2年で着実に増えている。

2. 広大過ぎるアフリカ、遠いアフリカ

アフリカはとにかく広い。加えて、交通インフラが悪い。国境の通関手続きで何百台ものトラックが何日も待たされる(注：これにODA支援をすると非常に効果がある)。

非効率的な農業に引きずられ、アフリカの労働コストは、中国よりも格段に高い。そこに、



ザンビアとコンゴ民との国境
(通関手続きに4～5日かかることが、経済を停滞させる)

大量の中国人が流入している。

アフリカのさまざまな地域で、治安の不安は一向に収まらない。経済成長は進んでいるものの、同時に、「貧困のアフリカ一極集中」が進んでいる。

アフリカの貿易額は、2008年、輸出入合わせ、9,000億ドルとなった。そのうち、1,000億ドル超を中国が占める。「2年で倍増」の勢いである。日本は350億ドル程度。日本の実力は、5%にも満たない。原油の輸入と自動車・機械の輸出が中心なのは想像がつくが、特徴的なのは、南アからの、プラチナと自動車の輸入である。かつてわが家も南ア産のオペルに乗っていた。

アフリカの原油生産量は、世界の1割強だが、供給先は、米欧と中国。日本は、南ア、モザンビーク、エジプト、リビア、アンゴラなどで資源プロジェクトに参画するが、大規模なものは少ない。

アフリカにおける日本のプレゼンスは高くない。

3. 対アフリカ資源・通商戦略

これだけ広大な土地に、少ない人数で対応するわけだから、アフリカは、日本企業にとって、「選択と集中」が最も必要とされる場所である。

第1に、資源。未来の交通システムの鍵を握るプラチナ。コークス原料に最適の石炭。南部アフリカは今こそ参入の決断が待たれる。高層ビル建築に沸くアンゴラや、選挙をうまく乗り

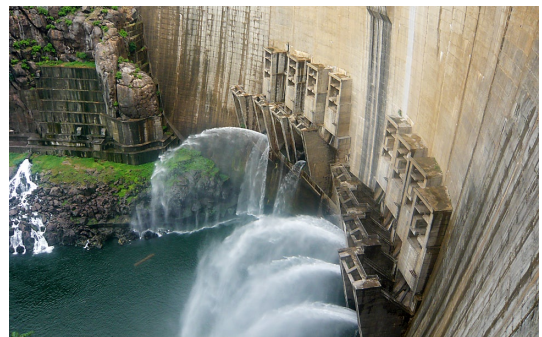
切ったガーナをはじめ、西アフリカ地域も、原油や鉄鉱石のビジネスに参入のチャンスがある。北アフリカの原油の鉱区開放も目が離せない。

昨年、JOGMEC（石油天然ガス・金属鉱物資源機構）は、プラチナなどの共同探査・炭鉱契約を南アなどで数件結んだ。ボツワナでのリモートセンシング・プロジェクトも南部アフリカ全域に支援の輪が広がった。今国会は、金属鉱山の買収にJOGMECが出資できるようにする法律案が審議中である。

それ以外にも、マダガスカルのニッケルプロジェクトなど、まさに進行中のプロジェクトには、政府の立場からできる支援がいろいろある。

第2に、電力。日立が、南アの電力会社から、石炭発電用ボイラー12基、総額6,000億円を受注した。さまざまな企画が日本企業から出ている。ただし、企画実現のためには、相手国政府との接触の仕方に細心の注意が必要である。北アフリカでは、再生可能エネルギーで発電した電力を南欧に送電する計画が立ち上がってきた。有望なのが太陽光と太陽熱。エジプトや南アでは原子力の話も出つつある。われわれの部署では、例えば、日本の太陽光技術を、いかに北アフリカでの日本企業のビジネスに結び付けるか、検討している。NEDOやJBIC、JICAなどの関係機関と、プロジェクトごとに議論を始めた。

第3に、システム輸出。上記の電力を含め、



カオラバッサ・ダム
(サブサハラ最大の水力発電所)

鉄道や水ビジネスなど、北と南を中心にプロジェクトを仕組む価値が十分にある。構想も山ほどある。が、アフリカは遠い。少なくとも情報面で、欧州勢と差がつくことを何としてでも避けたい。

第4に、中間層や低所得者層をターゲットとしたビジネスの促進。水の浄化剤、食品の調味料、無電化村で使える太陽光発電の照明器具など、さまざまなアイデアがある。担い手も、大手から中小企業までさまざま。こうしたビジネスは、相手国側で雇用を生み出しやすい。今まで「援助」のみの対象だった部門に、「ビジネス」のスポットライトを浴びせる手法は、日本だけでなく、欧米でも比較的新しいもの。いまならまだ同じ土俵で勝負ができる。

4. アフリカに適用できる経済モデル

アフリカは、アジアのような雁行型の発展形態、すなわち、段階的に製造業を移転する形の発展形態は通用しないのかもしれない。むしろ大事なのは、資源開発で得た収入をいかに有効にアフリカ全体の経済の底上げに用いるという視点だと思う。ODAもこの観点から見れば、新たなアイデアがわいてくる。これは、ビジネスにも当てはまる。誌面の都合で詳細は省くが、この実証分析がうまくできれば、われわれ政府も民間企業も、アフリカに対する理解がさらに深まると思う。

アフリカは、2050年に向け、人口が倍増する。資源価格いかなでは活発な経済成長が期待できる。現地の雇用をいかに作り上げるか、資源開発にいかに入り込むか、さらには、経済全体の底上げにつながるビジネスをいかに進めるか、これらが、日本がアフリカとのパートナーシップを結ぶ上で、鍵となると私は考える。

アフリカとビジネスを行う場合には、ビジネスの相手だけでなく、相手国政府に効果的に働き掛けを行う必要が必ず生じる。官民連携と言うかどうかはともかく、いやが応でも政府の出



モザンビーク首相の前で水質浄化実験を行う
日本ポリグル小田会長

番がいっぱい存在する。

今月閣僚級会合が開かれたTICADのプロセスをさらに進めること、南アをはじめ、各国との経済的な結び付きをより深めること、それに加え、今年は、年末にチュニジアで第2回の日アラブ経済フォーラムが開かれる。欧州と北アフリカで共同戦線を張るためにも、日本の存在感を示したい。電力や水など、日本のビジネス、日本の技術、日本のファイナンスを積極的にアピールしていきたい。

ワールドカップをはじめ、インフラ需要は、今後も続く。南アのサッカースタジアム建設では、大阪のテントメーカーが大活躍している。冒頭のミッションに参加した中小企業（日本ポリグル）には、早速モザンビークから受注が来た。ドバイを中継地点とする切り花などの輸入も品種が増えている。まだまだ少ないが、アフリカでも、ケニアやチュニジアでSTEP型のODA案件が出てきた。STEP型だと、日本の技術をアフリカに紹介することができる。経済雑誌のアフリカ特集も増えてきた。しかしながら、まだまだ、アフリカに実際に足を踏み入れる企業人は少ない。

アフリカにおいて、風林火山（注：「疾如風、徐如林、侵掠如火、不動如山」）の旗印のうち、いつまでも「林」と「山」だけではなく、「風」と「火」を組み合わせた活動をする日本企業を応援したい。