

寄稿

アフリカ―鉱産資源権益の確保に向けて



細川 達也 (ほそかわ たつや)
伊藤忠商事株式会社
アフリカ支配人

1. ラスト・リゾートの変ぼう

伊藤忠商事は海外市場を8ブロックに分けて統括しているが、アフリカブロックはその一つで、サブサハラの8カ国に支店、事務所等10カ所の事業拠点を有している。

主なビジネスは自動車、建機等の機械類の域内への輸入、一次産品の域外への輸出であるが、域内諸国の経済成長とアジアの工業化にしたがって業容は順調に拡大を続けている。

これらのビジネスに加えて、4~5年前からエネルギー、鉱産資源の開発や食料資源の確保に力を注いできたが、前者の分野では南部アフリカやギニア湾岸において、また、後者の分野では東部や西アフリカにおいて一定の成果を挙げつつある。

しかしながら、かつてラスト・リゾートといわれたアフリカにおいても、2005年を潮目の境に資源確保に向けた競争が激化しており、当社が超えなくてはならないハードルも年々高くなっている。

かかる情勢にかんがみ、本稿では鉱産資源を例に、権益獲得をめぐる争奪戦の現状を報告するとともに日本の取るべき対応策を提言したい。

2. 鉱産資源争奪戦のプレーヤー

そもそもアフリカ諸国の国境線は、西欧列強が鉱産資源を求めて内陸部を歩き続けて、もうこれ以上は奥に進めないとききらめた境界をつなげたものといわれており、長い歴史を通じて宗主国とその末えいである金属メジャーは、アフリカの鉱産資源の権益に強い影響力を及ぼしていた。ところが、冷戦を経て今日に至り、BRICs諸国等が権益を求めて参入して、今や激しい争奪戦を呈しているが、まずもって争奪戦のプレーヤーとプロフィールを以下に紹介したい。

(1) 金属メジャーおよび専門グループ

金属メジャーは2005年前後よりアフリカ向けの開発資金と要員を

大幅に増強して開発を進めている。合併と好業績を通じて資金力とリスク耐力を格段に強化し、一昔前であればリスク過大とされた案件でも積極的に事業化を進めている。

また、プロジェクトを自己完結できる能力を持ち、現地政府を除けば他のパートナーを必要としないため、日本商社等からのパッシブ・インベスターとしての部分参画の申し入れを拒むのが常である。

また、アルセロール・ミタル社の鉄鉱石、合金鉄原料、アレバ社のウランのごとく、自社の原料を確保するために権益獲得をめざす専門グループも金属メジャーと同様に積極的で、特定の分野と地域で強みを持っている。

(2) ジュニア・マイナー

最も活発なのがジュニア・マイナー（新興鉱山会社）である。

初期の探査段階でカナダ、豪州、英国等の市場で投資家を募り、開発や事業化に進むのが典型であるが、南アフリカのBEE（Black Economic Empowerment）系企業にもジュニア・マイナーが数多く見られる。小規模の資金で効率の良いリターンを追求する傾向が強く、インフラ整備も伴う大規模の案件よりも、レアメタル、ウラン、非鉄金属等の中小案件を得意とするが、政府系ファンド等を資金源とするところは大規模案件も手掛ける。

特徴は機動性にあり、投資銀行と同様に初期調査から権益買収まで数十日でCLOSINGを果たす能力を持つため、金属メジャーやBRICs勢もそのスピードに追いつけずにいる。

なお、総じて鉱産資源関係の投資ファンドはサブプライムローン問題の影響を受けておらず、むしろ昨年夏ごろより金融市場からの資金流入でさらに勢いをつけているように見受けられる。

(3) 中国

中国はエネルギー分野と同様に、巨額の資金と労働力の提供等を通じてインフラ整備に協力

し、中部から南部アフリカの鉄鉱石、非鉄金属、レアメタル等、また、西アフリカの金、ウラン、ボーキサイト等の権益を獲得し続けている。

さらに、昨年10月、中国工商銀行は約50億ドル（367億ランド）で南ア最大のスタンダード銀行の20%の株式取得に合意したが、中国政府高官が公言したごとく、同行の南部アフリカにおける幅広いネットワークとサブサハラ16カ国の拠点網が中国の権益獲得を加速させるのは間違いない。また、これにかぎらず、中国がさまざまな手段を通じて攻勢を強めるのは必至である。

(4) ロシア

ロシアも積極的である。冷戦時代の親ソ勢力との友好関係や当時の調査資料等、過去の遺産を活用している。ルサル社でのボーキサイト権益は好例の一つである。

2006年9月にはプーチン大統領が率いる経済使節団が南アを訪問し、戦略的提携の対象としてレアメタルを取り上げる等、鉱産分野にも積極的に介入している。

(5) ブラジル、インド

北側先進国主導の経済体制とは異なるパラダイムを求めるいわゆる「南南協力」はブラジル、インドとアフリカ諸国との間で進んでおり、金属メジャーの一角ヴァーレ社によるモザンビークの石炭、西アフリカでのボーキサイト等、権益獲得は進行している。また、インドはBRICsの中では最も遅れて参入したが、地理的に近い南部・東部アフリカから権益獲得の動きが本格化するのには時間の問題である。

(6) その他諸国

その他、日本、韓国、欧米の企業グループも参入機会をうかがっている。

ただし、総じてリスク耐性に乏しく、地理的、文化的な隔りもあって経営の主軸を大手パートナーに任せてパッシブ・インベスターの立場で参画を求める場合が多い。一方、主軸の大手

は中小パートナーを必要としないため、このグループの立場は弱く、参画機会も限られている。

(7) まとめ

これらをまとめると、権益争奪戦のプレイヤーは、投資家利益を代表するグループと国益を代表するグループに大別できるが、前者が事業戦略に沿った投資のリターンを目的としているのに対して、後者はそれに加えて国家の安全保障や自国産業の海外展開、また、海外再投資による副次的メリット（為替高騰・オランダ病の防止、国内製造業の保護）も目的としている。したがって、後者は官民一体となって権益確保を進めているが、後者に属する日本も同様あるいは他国を上回る強固な官民連携プレーが必要である。いずれにせよ、ここ2～3年の間にアフリカに残る未開発鉱区の権益保持者が確定するのは必至の情勢にある。

3. 日本のレバレッジ

翻って日本の現状はどうかと言えば、2007年11月の甘利経済産業大臣による南部アフリカへの資源外交に象徴されるごとく、日本政府および政府系機関が、安全保障上の観点からも鉱産資源権益の確保を国益ととらえて積極方針を打ち出し、官民連携の気運が高まりつつあるのは誠に喜ばしいことである。

すなわち、目標に向けてルールは敷かれたといえるが、官民が連携して権益獲得のための具体策をさらに強化し、実行していくことが今ほど求められている時はない。

そこで総合商社の立場から、効果的な具体策を以下のとおり提言したい。

まず第1に、総合商社にあっては持てる総合力を発揮することである。当社では、部門を越えて社内横断的にアフリカの資源ビジネスに取り組んでいるが、例えば採掘跡地には、生産履歴の追跡が可能でハイエンドの農産システムを

導入して安全な食料供給源を確保するとともに、持続的な雇用機会を創出すること、多目的鉄道の整備、経営に関与すること、あるいは水処理、環境保全のシステムを提供すること等、包括的なディールを提案し、総合力をもって差別化を図ることが重要と考える。

第2に、良いパートナーを選択することである。当社はもはやアフリカの大規模案件では部分参画すらも至難と判断し、2007年11月16日に甘利経済産業大臣、ソンジカ南ア鉱産エネルギー大臣の立会いの下、南アBEEコングロマリット大手ムベラファンダ社と、金属、石炭、エネルギーの資源開発の包括的戦略提携覚書を、石油天然ガス・金属鉱物資源機構（JOGMEC）掛札理事長連署で行った。

ムベラファンダ社は開発、操業のノウハウやアフリカ諸国の国情、資源情報に通じており、長期投資グループのオチュ・ジフ社（米国）、パラディノ社（中東）とも連携し、機動性にも優れている。

当社の総合力と日本および南ア政府のサポートを合わせれば、提携の重点対象であるレアメタルのみならず、アフリカの鉱産資源全般にわたって競合グループと対抗し得ると考えている。

第3は、政府が支援策を一層強化することである。例えば資源国への援助を数十倍に増やすこと、インフラ整備のみならず持続的な雇用の創出や環境保全につながる援助を積極的に拡大することが重要と考える。

また、長期的観点から政府は人材戦略に一層の力を入れるべきと考える。大勢の留学生を招聘して親日家のリーダー候補を養成すること、一流の民間人を経済顧問として派遣すること等で、その効果は計り知れない。折も折、この5月に第4回アフリカ開発会議（TICAD IV）が開催されるが、日本政府にはレバレッジの利いた画期的な提案を打ち出していただきたい。英断に期待したい。