

終章

提言：

民間セクター活性化に向けた協力

平野 克己

日本政府は、2004年にTICADプロセスの一環として東京で開催したアジア・アフリカ貿易投資会議（Asia-Africa Trade and Investment Conference: AATIC）以来、アフリカの民間セクター開発支援¹を打ち出している。本章は、この政府方針に沿って具体的な事業を提言するものである。

はじめに

第1章で述べたように、今世紀に入ってからサブサハラ・アフリカ（以下では単にアフリカと略称する）には原油を中心とする資源開発の波が押し寄せており、ほぼ20年ぶりに経済成長を続けている。20世紀末における前代未聞のODA大量投与（平野[2002: 97-100]）がなしえなかったアフリカの経済成長を、世界経済の変化を背景としたFDIの流入が実現しているのであり、ここにおいてODAは、民間経済のダイナミズムに即した開発促進・貧困削減プロジェクトを設計していく必要に迫られている。この点で日本政府の新しい方針（以下では小泉イニシアティブと呼ぶ）は時宜に適っているといえるが、わが国のODA

¹ AATICにおける小泉首相スピーチで表明された「4つの鍵」（適切な政策、商品開発、地場中小企業の振興、民間企業の社会的貢献の促進）に関する協力、および2005年バンドン会議における小泉スピーチで表明された「生産性運動のアフリカ展開」などである。

実施機関は、残念ながらいまだ、小泉イニシアティブに沿った新規事業を提示するにいたっていない。

なぜ新しい事業を発案できないか。筆者の思うところそれはアフリカ経済の生々しい現実をしっかりと捉えていないからであり、発想が従来のやり方や組織内の論理に囚われているからではないだろうか。情報を収集してアフリカ経済の実態を把握し、その現実場のなかで政策目的を実現して日本の国益に資するような事業を組み立てる構想力の不足が、日本のODAを硬直させているからではないだろうか。アフリカにおいて日本の「官」は、アフリカビジネスに再び乗り出した民間企業の思考から取り残されている。

アフリカ経済の実態を踏まえ、従来にない発想に立って官民の協働方法を考えることの意味が、ここに存するが、提言に入る前に、新しい発想に立った事業が必要とされる理由を説明しておかなければならない。それは、援助を含むこれまでの政策がアフリカの民間セクター育成に失敗してきたからである。

第1節 失敗を反省する

1970年代後半以降のアフリカ経済は、長期低迷のなか20年以上にわたって1人当たり所得が低下し続けた（第1章）。これに対処するため1980年代から世界銀行とIMFの主導のもと構造調整計画（Structural Adjustment Program）が導入され、マクロ経済的には緊縮政策が敷かれた。低成長が続く国全体の購買力が減っていくという状況のなかでは、技術協力を行っても国外に市場を見出すことができない限り、企業活動を刺激することはできない。高コスト体質²が固着しているアフリカにおいては、中小企業育成策レベルでの挺入れでは、すなわち技術指導や金融支援などでは、比較優位を獲得できず³国際競争力がつかないから、構造調整計画下での産業振興策は結局失敗せざるをえなかった⁴。

² アフリカの高コスト体質の根源には低生産性農業が横たわっており、これがアジアの開発途上国よりはるかに高い物価と賃金水準をもたらしている（平野[2005]）。

³ アフリカの生産要素賦存を他の地域と比べると労働に比較優位がないことは、かねてより指摘されてきた（たとえばWood and Mayer [2000]）。

⁴ 労働に比較優位がないアフリカで貿易を通じた開発を進める一つの方法として、在来輸出品の高付加価値化が提唱されていた（World Bank [2000]）。詳しくは須藤[2003]。

製造業においても農業においても生産力は停滞し⁵、近年にいたるまでアフリカは、人口増加率以下の経済成長率しか実現できなかった。

国内の末端市場に依存している零細企業やインフォーマルセクターは、国民経済の活況に支えられてはじめて成長できる。市場が広がらず利益が見込めないところはいくら技術指導や制度改善を施しても、それは水のない土地に肥料を撒くようなものであって、効果は期待できない。低所得国のなかでも発展条件に恵まれていないアフリカ諸国の経済は、元来中小企業が育ちにくい環境になっているのであって、この点が、肥沃な国内市場に恵まれたアジアで企業振興を図るのとは、アフリカの場合大いに異なっている。

このような構造は近年の経済成長下においても変わっていない。現在のアフリカの成長動力であるFDIは、たとえば中国に対するFDIのごとく労働力の比較優位をみて財を生産するために入ってきているのではなく、大方は資源賦存をみてこれを採掘するために入っている。FDIも貿易も比較優位がないところには起こらないから、資源価格が上昇したため資源賦存の比較優位がアフリカに発現したと考えるのが妥当だが、ゆえに、成長成果が労働に分配されず貧富格差が広がるのである。

したがって、アフリカにおいて民間セクターの健全かつ十全な成長を促していくためには、従来の手法では不十分だということを認識しなければならない。人的資源開発や技術指導、金融支援、制度構築といった援助コンポーネントにアルファを加えなければ、効果は決して期待できない。上述のように、アジアには十分条件として備わっていたものがアフリカには欠けているからである。

そのプラスアルファとは商品需要であり市場である。企業は市場からしか利益をあげられない。そして、どのような商品需要が実際に見込めるかの判断は、現地の状況を正しく分析して認識することからしかえられない。ここにおいて、グローバリゼーションを背景としたFDIの流入がアフリカ諸国の民間セクターにまったく新しい商機を提供していることを認識する必要がある。

⁵ 構造調整計画は規制緩和と公的部門の縮小を通じて市場機能を活性化し、もって民間部門の成長力を解放しようとするものだったが、製造業においては需要不足が足枷となり、農業においては技術インプットの不足が価格自由化のメリットを生かせずに終わった。

第2節 新状況を踏まえた援助政策とは

現在のアフリカは以前のように世界経済の動きから見放された辺境ではなく、産油大陸および鉱物資源供給地として世界経済に組み込まれようとしている。また、拡大する南アフリカ経済圏の生息域として再編されようとしている。問題は経済成長率の向上が貧困削減につながっておらず、むしろ所得格差拡大の傾向が見て取れることである。経済成長が始まった当初に所得格差が広がっていくことは珍しくないが、現在のアフリカには、この経済成長によって貧困者層を減らしていく力学が欠如している。失業率は高止まりしたままであり、農業所得が増えないまま農村人口は増加し、平均余命は下がり続け、就学率にも目立った改善はない。マクロレベルでの経済成長効果を貧困削減につなげて、アフリカ世界にようやく訪れた民間ダイナミズムを真の開発に連結する装置を案出する そのためのアイデアを提供することが本章の目的である。

1. FDIを利用する

南アフリカの小売流通グループは、その多くがアフリカ進出を果たしているが(第4章)、販売商品の現地調達率は低いままである。アフリカ各国の南アフリカ系スーパーマーケットには南アフリカ国内店舗に匹敵する品揃えがあるが、生鮮品以外は、ヨーロッパ製品にしても中国製品にしても、南アフリカで一括購入されたものが各国に配送されている。当然南アフリカ製品が大宗を占めており、地域によってジンバブウェ製品、ケニア製品、ナイジェリア製品が一部それを代替しているのみである。

さらに、東南部アフリカの観光業は南アフリカ資本の進出で蘇生したともいえるが、内装品や備品の多くは南アフリカ製品で占められている。南アフリカ国内でも、進出先に利益を落とさない営業形態は南アフリカ企業の評判を下げかねず、将来のビジネス展開に差し支えるのではないかという意見が出ているが(Games [2005])、現地に出向いて出先責任者の話を聞くと「もし品質と量の条件を満たしたうえでの納品が可能なら、通関と関税負担のない現地製品を

購入したい」とのことである⁶。

ここに現地企業にとっての、あるいは農民にとっての市場が潜在している。現地生産者にとっては具体的で恒常的なバイヤーが登場したと考えられてよい。ホテルにしても鉱山採掘現場においても、複雑で高度な機材のほかに膨大な品目を必要とする。これらはすべて現地生産者にとっての潜在的需要であるが、しかしながらこの需要に各国の生産者は応じられていない。現地生産体制まで整備することを小売流通業はじめ一投資者である企業に求めるのは過剰な期待だが⁷、ここに公的機関が介在して、顕在している需要と潜在する供給をつなぐことができれば、現在国外に流れている調達費が現地生産者の所得に転換する。バイヤーが提示する品質と数量と納期さえ満たすことができれば、確実な現金収入が現地企業にもたらされることになる。

需要がそこになく市場がみえていなければ、生産者や企業に動機が働かず、生産技術指導はその効果を発揮できない。従来の技術協力は市場や需要という利益実現のための場を欠き、バイヤーというパートナーを有していなかった。経済を構成する需要と供給の片翼しかみていなかったといえる。いくら供給サイドを支援しても、アフリカには需要が存在しなかったのである。しかし、その不利な条件は変わりつつある。つまり、ビジネスマッチングを前提とした、所得実現に向けて具体的なハードルを設定できる技術指導が、アフリカ経済の新しい環境のなかで援助装置として働きうるようになった。行き着く先をもたなかった従来の技術協力の、「ここまでやれば所得が生成する」という目標値を設定できるようになった。この装置が動き出せば、アセスメントに頼るまでもなく援助効果は企業会計のなかに現出し、援助効果の算定や評価をきわめて容易にしてくれる。

低所得国における商品販売⁸という大きなリスクを背負っているのは企業で

⁶ Sven Eckhoff, General Manager, Shoprite Checkers Dar Es Salaam へのインタビュー（2005年8月17日）。

⁷ ナイジェリアは国内産業保護のため60品目の輸入を禁止していることから、ナイジェリア進出を計画している南アフリカの小売流通企業は、製造業者に現地で合弁会社を設立してくれるよう打診している。これは、ナイジェリアの1億を超える人口規模が誘引となっている。ナイジェリアを除くアフリカ諸国の平均人口は1000万人にすぎない。

⁸ 低所得層がビジネスの対象にならないわけではない。白木[2005]は、商品購入にあたって貧困層は富裕層に比べ何倍ものコストを支払っているという調査結果を紹介し、なんらかの方法でこのコストを軽減することができれば貧困者市場は十分魅力的なものになることを示

ある。ここに入っていくノウハウをODAは有していない。同様の技術移転がアジアで成果を生みアフリカで生まなかったのは、根本的には国内市場の差であった。この分析が正しければ、ようやくにしてアフリカに登場したバイヤーと官民協同を組むことで、利益を生む技術協力が可能になるはずである。企業は利をとりODAは開発効果をとると同時に、そこからFDIの所得均霑が始まる。

2. FDIを支援する

経済現場や市場情報に精通していない公的機関や援助機関が、みずから先導してFDIを呼び込もうとすることには無理がある。これまでアフリカにおける輸出加工区や産業特区がすべからず成功しなかったことには、民間が果たすべき役割を政府が代行しようとした無理も一因している。アフリカはその高コスト体質のため労働集約型産業が比較優位や投資誘因をもてない。以前の中国や現在のヴェトナムとの競争に勝てる条件を、アフリカ諸国は有していないのである。それゆえ、労働集約型産業がFDIの主流をなしていた1980年代から90年代前半にアフリカは民間投資から見放され、辺境化したのだった。

現在アフリカに流入しているFDIもアフリカの労働力を誘因とはしていない⁹。よってアジアで起きたような所得の全般的向上が観察されないのであり、開発促進のために「FDIを利用する」という発想が必要になるのである。

その一方で、電力開発、通信、金融、インフラストラクチャー建設に外資が進出してくることは、その国の経済体力を高める。南アフリカの企業や公社が

唆している。また、ヒューレット・パッカード社がUSAIDの資金援助を受けてウガンダでマイクロファイナンス用の遠隔決算システムの開発に参入した例や、グラクソ・スミスクライン社の子会社がロタウィルス・ワクチンの最初の販売申請をメキシコで行った例をあげて、市場としての貧困層が新たに注目されるようになったと論じている。日系企業でも、ナイジェリアで農村低所得層をターゲットとして好業績をあげている「味の素」の現地法人West African Seasoningの例がある。

⁹ インフォーマルセクターや農民の賃金が高いとは思えないという意見があるかも知れないが、高賃金フォーマルセクターと低賃金インフォーマルセクターの賃金差は、それだけで生活できる賃金、すなわち生存賃金が支払われているかどうかにある。生存賃金の支払いがなければ健全な労働市場とはいえない。また労働コストは賃金のみで測れないことが重要で、アフリカにおける雇用者はさまざまな間接コストを負担している。また自給農民の労働コストに関しては、シャドープライスを計測しなければ分からない性質のものであり、生活水準が低いから安いだろうとみるのは正しくない(平野[2005])。

進出する動機は、確実な利益が見込める出先の南アフリカ系企業向けの金融であったり、南アフリカ権益の拡大であったりするが、それでも結果として受入国の経済条件を改善している。

しかしながら南アフリカは2007年に電力不足に陥ると予測されていること、2010年サッカーワールドカップ開催まで国内の建設ブームが続くとみられていることなどから技術者と熟練労働者の不足が深刻化しており、建設技師や鉄道技師をアフリカ外から導入する案すら検討されている。実際、電力公社エスコム（Eskom）の職員を進出先から南アフリカに引き揚げさせる動きがみられる¹⁰。旺盛な進出意欲をもちながらも技術者が不足しているために、南アフリカからのFDIに歯止めがかかるかも知れない。

そこで、現在至急に要請されている技術者や労働者を養成¹¹できれば確実に雇用に結びつけられる。つまり、雇用先を確保した職業訓練プログラムが設定可能なのであり、労働市場における需要と供給を結びつけることができる。またそのような活動によって南アフリカのFDIが拡大すれば、南アフリカ企業体を通じたアフリカ諸国の基礎インフラ改善効果が期待できる。アフリカ大陸の開発イニシアティブであるNEPAD（New Partnership for Africa's Development）が具体的成果を残せるかどうかは、一つには南アフリカがもつ技術力と経営力にかかっている。この認識が正しければ、日本がコミットしているNEPAD支援の一環としてこのような技術者養成が考慮されてよい。

3．国境を越える

南部アフリカにおいても、またアフリカ全体を対象とするNEPADにおいても、多くのプロジェクトが国境を跨いでいる。そもそも小国の集合体であるアフリカにおいて収益の見込めるインフラ開発を考えるならば、国境の存在が超

¹⁰ エスコムは南部アフリカ総電力の80%を供給するアフリカ最大にして世界第4位の電力会社で、一時期はアフリカ30カ国の発電配電事業に参画していた。エスコムは南アフリカで現在の経済成長率が続けば2007年に電力供給不足に陥ると予想しており、1兆5000億円規模の5ヵ年投資計画を2005年に策定して退職者の再雇用や技術者の養成を急いでいるが、技術者不足はすでに深刻であるという（*Business Day*, “Wanted: 400 Eskom engineers”, 2005/12/2）。

¹¹ 技術訓練のカウンターパートとしてはエスコムの技能訓練学校であるEskom Collegeや、鉄道公社であるスプールネット（Spoornet）が計画している訓練校Rail Academyなどが考えられる。

えられない壁であってはならない。内陸国で新たに鉱山開発が始まれば、国境を跨いだ搬出ルートの建設が計画されなければならない。

ところでアフリカは、南アフリカを唯一の例外としてすべての国が食糧輸入国である。マラウィやルワンダのように総労働力の80%以上が農民である国も、彼らの主要生産物である食糧穀物を輸入し、あるいは援助に依存している。その一つの理由は、余剰穀物生産が農民にとって利益にならないからである¹²。

このことは逆に、どこかの国が食糧穀物の余剰生産を達成したならば、その売先は至近の四囲に隣接しているということの意味し、実際に輸出が始まれば、それまで海外に流れていた外貨や食糧援助資金がその国の輸出所得に転換する。鉱区開発は資源賦存なくして起こりえないが食糧増産は多くの国で可能である。輸出競争力に劣るアフリカにとって最大の輸出機会、彼らの足元に域内市場として潜在しているのであって、実際ザンビアでは、ジンバブウェから逃れてきた白人農家を受け入れたことでタバコ輸出が激増し、2004年には食糧自給を実現してメイズ輸出にも成功した。

実は、食糧不足地に効率よく食糧を供給するためには、首都経由や港湾経由は最善のルートではない。内戦で疲弊したコンゴ（民主共和国）南部に食糧を配給するには首都キンシャサよりもザンビアのほうが近く、東部ではウガンダが最短である。これまでザンビアやウガンダといった内陸国は経済発展に不利であるといわれてきたし、いくつかの研究がそのことを実証しているが（Sachs and Warner [1997]やCollier and Gunning [1997]）。もしこれらの国がアフリカ内陸部における食糧供給基地になったとすれば、彼らは最適の立地にある。またこれは、農民所得の向上を通じて貧困削減につながっていく道である。アフリカの宿痾ともいべき食糧不足は、根本的には生産性の向上によってしか解決できないが、そこにいたる経路として、たとえばタイのように、食糧生産を収益力のあるビジネスへと転換しなければならない。

同じことは、食糧増産のための投入財として欠かせない肥料についてもあてはまる。アフリカは食糧同様に肥料を輸入に依存しており、輸送費負担のためアジアのほぼ倍の価格で売られている。そのため一般農民の間では肥料の使用が普及せず、このことが穀物の生産性向上をさらに阻害している。たとえば、

¹² 余剰穀物を生産することによって得られる利益が、そのための投入コストからみて割に合わないという意味である。

良質なリン鉱石が賦存するウガンダでこれを肥料に加工できれば、国内需要のみならず周辺諸国を市場にできるだろう。

繰り返し提唱されてきたにもかかわらずアフリカで域内貿易が深化しないのは、アフリカ諸国がお互いに需要する商品を生産していないからである。アフリカ大陸の産業構造と生産力水準は域内貿易を作り出せるものになっていない。しかし絶対的な需要が見込める食糧なら確実に域内貿易が創出され、輸送需要から道路建設が進み、その取引を母胎として流通業が生成するだろう。

このような構想に基づいて援助事業を組んでいくためには、日本大使館やJICAの各事務所が国境を越えた発想をもち、互いに情報をやり取りして企画を練る体制が必要である。調査し、それを集約させ、企画を立てるという体制を構築しなければならない。具体的な域内市場を想定した食糧増産援助や農業投入財生産施設の建設は、その生産物を扱うことに興味をもつ企業との連携で効果が保証される。国境を超えていく企業に官がついていかなければならないのである。

4 . C S R を支援する

「企業の社会的責任」(Corporate Social Responsibility: CSR)支援はAATICにおいて小泉イニシアティブとして打ち出されたものだが、第1章で触れたように、現在アフリカに進出している各国大手企業は、日系企業を含めてなんらかのかたちでCSR活動を行っている。

アフリカは製造業にとって不利な条件に囲繞されている。労働者の栄養状態は悪く、感染症の危険に晒され、教育訓練水準は低い。タンザニア進出40年の歴史をもつ松下(Panasonic)は従業員の食費を負担して医療費を全額補助しているし、南アフリカに工場をもつ日系企業は従業員向けにHIV/AIDSプログラムを実施している。日系のみならず南アフリカに進出している外資系企業、そして南アフリカ企業も、ある程度の規模を有するところはHIV/AIDS対策を自社負担で実施しており¹³、それを周辺コミュニティにまで広げている企業もある。犯罪防止や学校教育を支援する活動も盛んで、CSRは南アフリカの企業社

¹³ 南アフリカでは各企業が従業員のHIV/AIDS問題に対処する責任を有しており、政府プログラムは被雇用者以外を対象としている。

会に組み込まれている感がある。

これらの活動は経営者の理念や善意で行われているというより、アフリカの社会的現実のなかで経済活動を維持発展させていくためには不可欠のものだといえる。時間をかけて養成した従業員がエイズで死亡することは企業にとってたいへんな痛手であり、従業員を守ろうとすれば彼らが生活するコミュニティにまで支援の手をのばさなければならない。栄養状態が悪くて作業効率があがらず欠勤が目立つようであれば、賃金以外の手当を考慮しなければならない。これらは日系企業に、アフリカに進出したがゆえに背負わされている地域固有のコストとして認識され、対処されている。つまりは「アフリカ・コスト」であり、投資先を決定する際に他の地域との比較考量において、アフリカが選択されない一つの理由になる。

各企業は、アフリカにあえて進出するというリスクをとったがゆえに、みずからこのコストを負担している。そして、企業が実施するこのようなCSR活動の効果は社会全般に裨益しているのである。小泉イニシアティブに従ってODAをここに投入するならば、以下の効果が期待できるであろう。

産業地帯において社会的厚生の上昇に貢献する

企業が負担しているアフリカ・コストを軽減し、企業内の投資判断に影響を与えることで、投資を促進する

日本企業が進出すれば周辺の社会が改善されるという評価を醸成する

以上の効果を確保するためには、たとえ一社であってもアフリカの国に進出した企業には普遍的に提供されるスキームになっていなければならない。万単位の日本企業が進出している中国と違って、小国に分立しているアフリカでは、日本企業の進出がなく、これからも期待できないという国が多い。となれば、投資促進においてはアフリカを53の国に分割して考えるのではなく、一つの地域として括ったうえで、各国に出ている日系企業を「アフリカ進出企業」として総体的に捉えることのほうが妥当であり、「一社支援はできない」という官サイドの緊縛を解くことができるだろう。CSR活動の具体的な内容は申請ベースとし、その一部をODAが負担するという形式が官民協同の精神からみてふさわしいと思われる。官民協同によるODA事業には、ODA予算の効率的使用という観点からも次のような効果が期待できる。

事業の実行を企業に任せることができる
援助効果が企業の社内数字として毎年あがってくる

現代の企業にはCSRと同様にトランスペアレンシーが要請されている。ODAの効果測定のために再びODA予算を投入するより、官民が相互に監視する体制のほうが効率的である。

結語：企業に寄り添う

現在のアフリカ経済を動かしているのは、また、そこにかつてないダイナミズムを提供しているのは企業であり、政府でも市民社会でもない。したがって、各国の投資促進機関や地域経済機構の事務局、あるいはNEPAD事務局に過度に期待することは危険である。南アフリカ企業は、通常なら相手国政府や公的機関の役割と考えられる事柄、たとえば産業法制の整備や電力の安定供給に関しても、みずから可能な限りのアレンジを用意する。なぜなら、政府の対応が整うのをまっけては投資の時機を逸する恐れがあるからである。また、地域経済機構やNEPAD事務局には案件ベースで各国の公的機関を誘導する影響力はない。

そもそも近年のFDIラッシュは、政策変更がもたらしたのではなく、世界経済の外的要因が引金であった。構造調整計画による各国公社の民営化はFDIを加速した一つの因子だったが、実際に公社資産の購入資金を手当し、新しい経営基盤を構築するという肝心要の仕事は、当然ながら民間が行ったのであり、民間参入のなかったものは消滅した。ここにおいて各国政府は、主導権をとるのではなく、この過程で民間経済力学を学び裨益したというのが事実に近い。公的部門のキャパシティビルディングは重要な課題だが、これをもってFDIを誘致できると想定するのは、これまでの推移から鑑みて楽観にすぎる。

企業のもつプロフェッショナリズムは公的機関にはないものであり、国境を超え、進出先の制度を変え、物理的社会的なインフラ条件が整わないところで経済活動を立ち上げて収益を実現する知識と組織力は、きわめて高度なものである。そのアフリカで、民間セクターを対象にODA投入を図るのであれば、つ

まり小泉イニシアティブを具体化するには、当然、企業に学ばなければならない。事業においては彼らに寄り添わなければならない。

民間セクター支援において、このことはたいへん重要である。民間セクターとは利益追求を組織原理とする企業の集合体なのであり、その民間セクターを相手にして、利益や所得の実現にいたる経路が判然としないような援助事業は無力である。

アジアのように企業が密集状態にある社会とは違って、アフリカでは一つ一つの企業の顔がみえる。「企業支援はできない」「一社支援は公平性を欠く」という耳慣れた緊縛は、民間セクター活性化援助の手足を麻痺させる。すでにしてアフリカに足を踏み入れ、机上で指摘されているさまざまなリスクと現実に向き合い、事業を運営して利益を出している企業こそが小泉イニシアティブの主役なのであり、ODAが優れた脇役になるためには、彼らに動きを合わせなければならない。

〔参考文献〕

白木聡一郎[2005]「新しい開発援助のかたち - 貧困克服に向けたビジネスの関与のあり方」(『外交フォーラム』2005年9月)。

須藤裕之[2003]「低迷するアフリカ貿易と開発」(『アフリカレポート』No.37)。

平野克己[2002]『図説アフリカ経済』日本評論社。

平野克己[2003]「アフリカ経済とリカードの罨」(平野編『アフリカ経済学宣言』アジア経済研究所)。

平野克己[2005]「農工間貧困の連関」(平野編『アフリカ経済実証分析』アジア経済研究所)。

Collier, Paul and Jan Willem Gunning [1997] “Explaining African Economic Performance”, Working Paper S97-2.1, Center for the Study of African Economics, University of Oxford.

Games, Dianna [2005] “Firms should guard reputation in rest of Africa”, *Business Day*, 2005.6.27.

Sachs, Jeffrey and Andrew M. Warner [1997] “Sources of Slow Growth in African

Economies”, *Journal of African Economics*, Vol.6 No.3.

Wood, Adrian and Jorg Mayer [2001] “Africa’s Export Structure in Comparative Perspective”, *Cambridge Journal of Economics*, Vol.25 No.3.

World Bank [2000] *Can Africa Claim the 21st Century?*

執筆者

平野 克己 ひらの かつみ	
ジェットロ ヨハネスブルク・センター所長	第1章、終章
岡田 茂樹 おかだ しげき	
ジェットロ ヨハネスブルク・センター次長	第2章
関 隆夫 せき たかお	
ジェットロ 海外調査部中東アフリカ課	第3章
兒玉高太郎 こだま こうたろう	
ジェットロ 海外調査部主査	第4章
西浦 昭雄 にしうら あきお	
創価大学通信教育部 助教授	第5章
中本 健一 なかもと けんいち	
ジェットロ ラゴス事務所長	第6章
望月 克哉 もちづき かつや	
ジェットロ アジア経済研究所新領域研究センター参事	第7章
新川 俊一 しんかわ しゅんいち	
ジェットロ ナイロビ事務所	第8章
福西 隆弘 ふくにし たかひろ	
ジェットロ アジア経済研究所海外派遣員	第9章
渡辺久美子 わたなべ くみこ	
ジェットロ アビジャン事務所	第10章
神和住愛子 かみわずみ あいこ	
ジェットロ 海外調査部中東アフリカ課	第11章、第12章

新領域研究センター IV - 24
アフリカリサーチシリーズ No.13
企業が変わるアフリカ
- 南アフリカ企業と中国企業のアフリカ展開 -

2006年3月15日発行

発行所 = 日本貿易振興機構アジア経済研究所
〒261-8545 千葉県千葉市美浜区若葉3-2-2
電話 = 043-299-9500
制作 = (有)騰光社

無断複写・複製・転載等を禁じます。