



加瀬 豊氏 双日代表取締役会長

## 巨大市場アフリカにどう切り込むか

今年6月に横浜で第5回アフリカ開発会議（TICAD V）が開催される。アフリカ市場での国際競争が激しさを増す中、2009～11年度中期計画経営で、アフリカを「重点市場」と位置付け事業展開に弾みをつけてきた企業がある。双日である。

代表取締役会長の加瀬豊氏は、経団連サブサハラ地域委員長でもある。アフリカ市場の魅力と将来性、また同社のアフリカビジネスの柱、さらには、「日本経済界のアフリカ戦略」のあるべき姿について、加瀬会長に話を聞いた。

### ——アフリカ市場の魅力と可能性をどう見ているか。

2007年に社長に就任して以来、21世紀は新興国の時代だと言い続けてきた。市場は中国、東南アジア、インド、そして中東・アフリカへと西方に拡大している。今はアジアだが、次はアフリカの時代が来る。10年後、20年後には有望市場として浮上すると見ている。

アフリカ大陸の人口は約10億人。一人当たりGDPは1,300ドル（10年）と、南アジアと同水準だ。人口は10年ごとに3億人増加しており、50年には20億人になる見込みだ。この巨大市場を狙って世界企業が進出している。欧米企業に加えて中国、インド、ブラジルも積極的だ。将来アジアがさらに成長すれば、新興アジア諸国の企業も力を付けてアフリカに進出して来るだろう。そういう

流れの中で、日本だけ行かないということはある得ないことだ。

一方、商社にとってアフリカの一番の魅力は、ビジネスの広がり大きい点にある。ある一つのプロジェクトに付随して、次々と他の事業話が持ち上がる。例えば、天然ガス事業を手掛けるとすると、そこからメタノール製造、肥料製造につながり、ひいてはアグリビジネスに派生していく。さらにアフリカでは、ある国で事業を手掛けると、それを見て周辺国から「うちでもやってくれないか」と声が掛かってくる。

### ——日本企業のアフリカでの活動状況は。

1960年代に多くのアフリカ諸国が独立し、私が入社した70年から80年代前半ごろまではナイジェリア、アンゴラ、ケニア、南アフリカ共和国（以下、南ア）などに、商社

をはじめとする日本企業が進出していた。その後、内戦や治安悪化で企業の撤退が続いた。03年ごろから、内戦の終結や資源ブームなどを受けて、再び日本企業の進出が見られる。

日本人は治安に敏感で、情勢が悪化すると一番早く撤退して、治安が回復してからは一番遅くに戻ってくるという傾向がある。ただ、治安の問題があっても、やはり日本としては将来の有望市場への取り組みは必須。日本たばこ産業（JT）や関西ペイントのように、地場企業を合併・買収（M&A）して進出していくケースもある。

### ——大手総合商社としてのアフリカへの取り組みは。

双日では「戦略要員」としてアフリカ担当者数を倍増し、事務所も8カ所に置いている。アンゴラのセメント工場建設の他、モザンビークの

ウッドチップ事業、ガーナでの淡水化事業がようやく実現し、今後も地道に新たな案件に取り組んでいく方針だ。

商社は各国の独立以来の人脈、あるいは情報ネットワークが強み。また農業開発でも道路、倉庫、港運などロジスティクス全般も含めてどのようにプロジェクトを作っているか、商社ならではの提案ができる。

しかも近年はパートナーシップの相手も日本だけにとどまらない。この部分は欧州、こちらは中東の分担、という提案も可能である。ニーズを踏まえたコーディネーター機能という強みがあるのだ。

#### ——アフリカで事業を行う上での障害は。

ハード、ソフト両面におけるインフラ不足は深刻だ。港湾の浚渫<sup>しゅんせつ</sup>ができていない、道路が未舗装で動けない、また基本的なインフラ障害も頻繁に起こる。さらに、農業生産性が低いため、食料価格が高くなり物価を押し上げる要因になっている。

賃金もアジアに比べて高いので、コスト競争力がないことが障害だ。

また、何事にも時間がかかる。プロジェクトを組んでしばらく我慢が必要。書類の審査や認可にも時間がかかる。例えば日本から専門家を送って行政官育成支援を図るなど、官民連携して改善できる余地もある。さあ行くぞと言った時に安全上の問題が発生するなど、まだまだいろいろなリスクを抱えた地域であることは認識しなくてはならない。

#### ——経団連として TICAD V への期待は。

TICAD は、日本がアフリカの成長・開発にコミットしていく上での枠組と捉えており、経団連としても成功させたい。現在のアフリカは、まだインフラ基盤整備の時代なので、巨額の投資が必要。すなわち官の支援がまだまだ必要なステージと考えており、ここに TICAD の意義がある。

支援が成果を生み出すためには重点国・地域を定め、リソースをある程度集中させることが必要。その上で、民間も積極的に投資できれば良い。

去る 1 月 22 日、経団連で「TICAD V に向けた経済界のアフリカ戦略」

と題する提言書を発表した。この提言書には多くの内容が含まれているが、まず、「インフラ整備による成長エンジンの活性化」と「貿易投資の活発化」を挙げた。これはハード、ソフトの両面で整備を進める必要があるということが眼目。それから「農業開発」。これから人口増加が進むアフリカでは、農業開発は食糧確保の観点でも重要な課題になっていく。最後に、「持続可能な成長のための基盤づくり」として、人材育成、環境・エネルギー問題対応、そして治安対策の強化などを提言している。やはり日本企業が進出する大前提は、アフリカの政治的・社会的な安定、治安の維持である。

#### ——アフリカでビジネスを行おうとする企業へのアドバイスは。

しばらくはビジネスが難しい地域であることには変わりはない。中小企業の方も含めてビジネスができるようになるには時間がかかるだろう。例えばマンマーでは日本が工業団地を整備する計画があるが、日本企業の進出のために、そのような方策はアフリカでも有効と思う。つまり、電力、水などが無い工業団地はあり得ないので、そういうインフラ面の制約を回避することができる。アジアで日系が運営する工業団地は入居の際に認可手続きの支援なども行っている。

アフリカにはアジアほどには日系メーカーが進出しておらず、裾野産業の進出もほとんど無いのが実態。官民連携の下、二、三の国でモデルケースを作って企業を誘致するような方策が必要と思う。



(聞き手：中村 富安／理事、  
まとめ：的場 真太郎／中東アフリカ課長)

