

ドイツの対アフリカ貿易・投資

2022年2月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

ヨハネスブルク事務所

海外調査部

【免責条項】

本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロおよび執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。

〈目次〉

はじめに	1
エグゼクティブサマリー	2
1. ドイツの対アフリカ輸出	5
2. アフリカにおけるドイツ企業の存在感	8
3. アフリカにおけるミッテルシュタンドのプレゼンス	13
4. ドイツのアフリカ向け製品生産拠点	16
5. ドイツの対アフリカ外交	17
6. ドイツ連邦政府のアフリカ政策	24
7. ドイツのアフリカ関連非政府組織	35
8. 他国と比較したドイツ企業の投資スタイル	40
9. ドイツ企業のアフリカにおける強み	44
10. ドイツ企業の主要部門における競争優位性	47
11. 他国と比較したドイツの弱み	49
12. アフリカにおけるドイツのロビー活動	52
13. 日本とドイツの比較	54
別表1	56
別表2	57
別表3	61

はじめに

本レポートは、ドイツの対アフリカ貿易・投資に関する詳細情報をまとめたものである。ドイツ経済の特徴から、対アフリカ輸出および直接投資の動向、アフリカで事業を展開している企業の特徴など、ドイツのアフリカにおける強みや課題に至るまで、様々な角度から検証している。また、ドイツと、欧州の主要な競争相手国との違いや、企業のアフリカ進出における日本との共通の利点や課題、ドイツ連邦政府や非政府組織が展開している支援プログラムなどの詳細についても述べている。

2022年2月
日本貿易振興機構（ジェトロ）
海外調査部 中東アフリカ課

エグゼクティブサマリー

ドイツの対アフリカ貿易・投資をみるうえで、輸出はビジネス関係の中核をなすものである。ドイツにとって世界的に見れば、輸出市場としてのアフリカの重要性は依然として低いが、ドイツの対アフリカ輸出額は、日本や英国を上回っている。一方、対アフリカ直接投資（FDI）では、多くのドイツ大手企業がアフリカ大陸で事業を展開しているにもかかわらず、欧州の主要な競争相手に対して、遅れをとっている。

ドイツの対アフリカ輸出と対アフリカ直接投資には相対的な規模の差はあるが、いずれも地理的な多様性に欠けているという点で共通している。輸出先の大部分がアフリカ南部と北部であり、直接投資もこれらの地域に集中している。同様に、アフリカに進出しているドイツ大手企業の事業展開もまた、アフリカ大陸の南部と北部に偏っている。国別に見ると、貿易・投資ともに南アフリカ共和国（以下、南アフリカ）との関係が顕著である。2018年には、南アフリカはドイツの対アフリカ輸出の40.35%、アフリカ大陸におけるドイツの海外直接投資のほぼ半分を占めている。

多様化の欠如は、ドイツの対アフリカ輸出品目にも表れている。ドイツの大手自動車メーカーがアフリカに進出しているため、輸出品は自動車製造工程への生産材料が中心となっている。その他の輸出品目には、発電機や食品などの生産に使用する機械類が目立ち、輸出先は、ケニアやナイジェリア等も含まれ、若干だが分散している。

アフリカに進出しているドイツ企業の大部分は南部と北部に拠点を置き、主要市場にオフィスを構えて各地域にサービスを提供している（「ハブ&スポーク」方式）。ドイツ企業は、価格競争力よりも製品の品質を主要なセールスポイントとして、競合相手であるグローバル企業との差別化を図っており、フォルクスワーゲン AG やビー・エム・ダブリュー AG といった有名自動車メーカーを除き、生産拠点は引き続きドイツ国内に置いている。

アフリカにおけるドイツ企業の事業展開の特徴としては、進出企業の大多数が多国籍企業であることが挙げられる。ミッテルシュタンド (*Mittelstand*) と呼ばれる中小企業は、リスク回避とドイツでの生産活動の維持を好む傾向にあり、ごくわずかしか進出していない。また、ミッテルシュタンドにおいて典型的な、小規模な家族経営の企業は、アフリカでのリスクを効果的に管理するための財政能力や運営能力を欠いていることが多い。ドイツ経済はこのミッテルシュタンドを中心に回っているため、彼らの対アフリカ直接投資への熱の低さが、ドイツ全体としてのアフリカへの直接投資に影響を与えていると言える。

政治的な観点から見ると、アフリカへ投資をしているドイツの事業や、公共部門の入札は、ドイツ政府の介入に依存しておらず、ドイツ政府は英国やフランスとは異なり、アフリカで事業を展開する企業に代わって介入する傾向はない。しかしドイツ政府は、ヨーロッパへの移民流入抑制のため、アフリカの人々の生活向上を目指すことを主な動機とし

て、民間セクター主導の開発を中心とした政策プログラムを実施している。ドイツが議長国を務めた 2017 年の G20 サミットにて、アフリカへの民間投資拡大を目的として立ち上げた「アフリカとのコンパクト (Compact with Africa)」が大きな牽引力を発揮し、これらプロジェクトの影響が多岐にわたっている。政府の直接的介入の欠如は、ドイツ企業の障害だと見なされる可能性があるが、これらのイニシアティブにより実際には、ドイツの復興金融公庫開発銀行 (KfW Entwicklungsbank) からの資金調達など、さまざまな国家技術支援や金融支援を受けることができる。

ドイツの対アフリカ直接投資が持続的に増加するまでには至っていないが、以前から行われていた、アフリカ関連のさまざまな非政府組織のアドボカシー活動やネットワーキングの促進を中心としてドイツ企業の対アフリカ投資への支援は、2017 年以降、より活発となっている。

近年、日本、英国、フランス、ドイツなどの間の競争は、政府主導のアフリカに焦点を当てた新たな外交的および商業的イニシアティブの影響もあり、激化している。日本とドイツは、他の競争相手と比較した場合、アフリカへの投資に関していくつかの共通の強みと課題を共有している。

まず、両国の強みとしては、英国やフランスと比較した場合、アフリカにおける植民地時代の歴史が限定されている、あるいは存在しないために、アフリカのパートナーとの商業的関与に対してより公平なアプローチを実践していると認識されている点が挙げられる。ドイツのアフリカへの投資は、アフリカ政府の開発目標と一致する可能性が高く、多くのドイツ企業が享受している前向きな認識をさらに強化している。商業活動は主に製造業と産業部門に集中しており、それによって経済の多様化志向の国家開発計画を支援し、アフリカ諸国から好意的に受け止められている。一方、英国とフランスの投資は依然として資源分野に集中しており、富の横取りと「新植民地主義」の疑惑を煽っている。

アフリカで事業を展開するドイツ企業は主に産業および金融サービス部門に集中しているため、通常、比較的低い費用で立ち上げることができる点も強みである。これにより、アフリカへの投資に対するより柔軟なアプローチが可能となり、企業は資源分野への投資のように、プロジェクトに関連する多額の初期費用に悩まされることなく、投資を行うことができる。

加えて、アフリカにおける製品の品質の高さに関する評判は、日本とドイツの企業にとって明確な優位性がある。アフリカにおけるドイツの商業的成功は、「ドイツ製」ブランドの強みとそれに対応する高い製品品質と効率性に由来している。特に製造品は、コストが高くなることもあるが、品質が優れていると判断されることが多い。

このように、アフリカに投資しているドイツ企業には英仏などの競合他社に比べていくつかの優位性があるが、運営上の課題にもまた直面している。最も顕著なものとしては、ドイツ企業が従業員のフランス語力不足のために、アフリカのフランス語圏で商業的成功を収めるのに苦労している点が挙げられる。

また、ドイツのアフリカでの商業活動は、国の経済の強みを反映したものとなっており、自動車産業をはじめとする特定の分野での優位性につながっている一方で、ICTなどのアフリカで急成長している分野での拡大が、ドイツの経験や専門知識が不足しているために制限されている。デジタルテクノロジーは大陸で急成長している分野であり、その重要性は新型コロナウイルスのパンデミックの影響で高まるばかりであるが、ドイツ企業のこの分野での活動はいまだ限定的だ。

最後に、ドイツのアフリカにおける企業活動は、長期的な視野に立って行われる傾向があり、信頼される商業関係を構築する上で重要な要素となっている。大陸に投資しているドイツ企業は、一般的に現地での恒久的なプレゼンスを確立し、現地の労働者の訓練に多大な時間とリソースを費やして彼らを事業に組み込もうとしている。この手法は、ドイツの対アフリカ投資パターンを反映しており、企業は徐々に新しい市場に拡大していく前に、ひとつの中核的な拠点国（多くの場合、南アフリカ）を選び、そこでの存在感を構築している。

日本とアプローチについて比較すると、日本企業が既存のプロジェクトでマイノリティを取得することに意欲的なのは、ドイツ企業が現地でフルオーナーシップをもって存在感を確立しようとする傾向とは対照的である。日本企業は、先行投資による財務リスクや運用リスクにさらされることが少なく、特に企業のアフリカにおけるリスク管理において、日本はドイツに比べ優位性を持っているともいえるだろう。

最近のアフリカ市場を目指す中堅・中小企業の勢いは著しいものがあるが、投資の観点では、依然としてアフリカは運用上および財務上のリスクが高く、大企業でなければ追いきれないものもある。日本の総合商社はその多様性により、アフリカの課題、商業的機会、開発の優先事項に応じた多部門の統合的なソリューションを提供するのに適した立場にあると言えるだろう。

1 ドイツの対アフリカ輸出

1.1 アフリカはドイツにとって大きな輸出市場ではないが、輸出額では日英を上回る

ドイツにとってアフリカは主要な輸出市場ではない。世界銀行のデータによると、2018年におけるドイツの対アフリカ輸出額は270億米ドルで、全体の輸出額のわずか1.7%に過ぎない。過去10年間に於いて対アフリカ輸出額は安定しており、268.6億米ドルと301億米ドルの間で推移している。

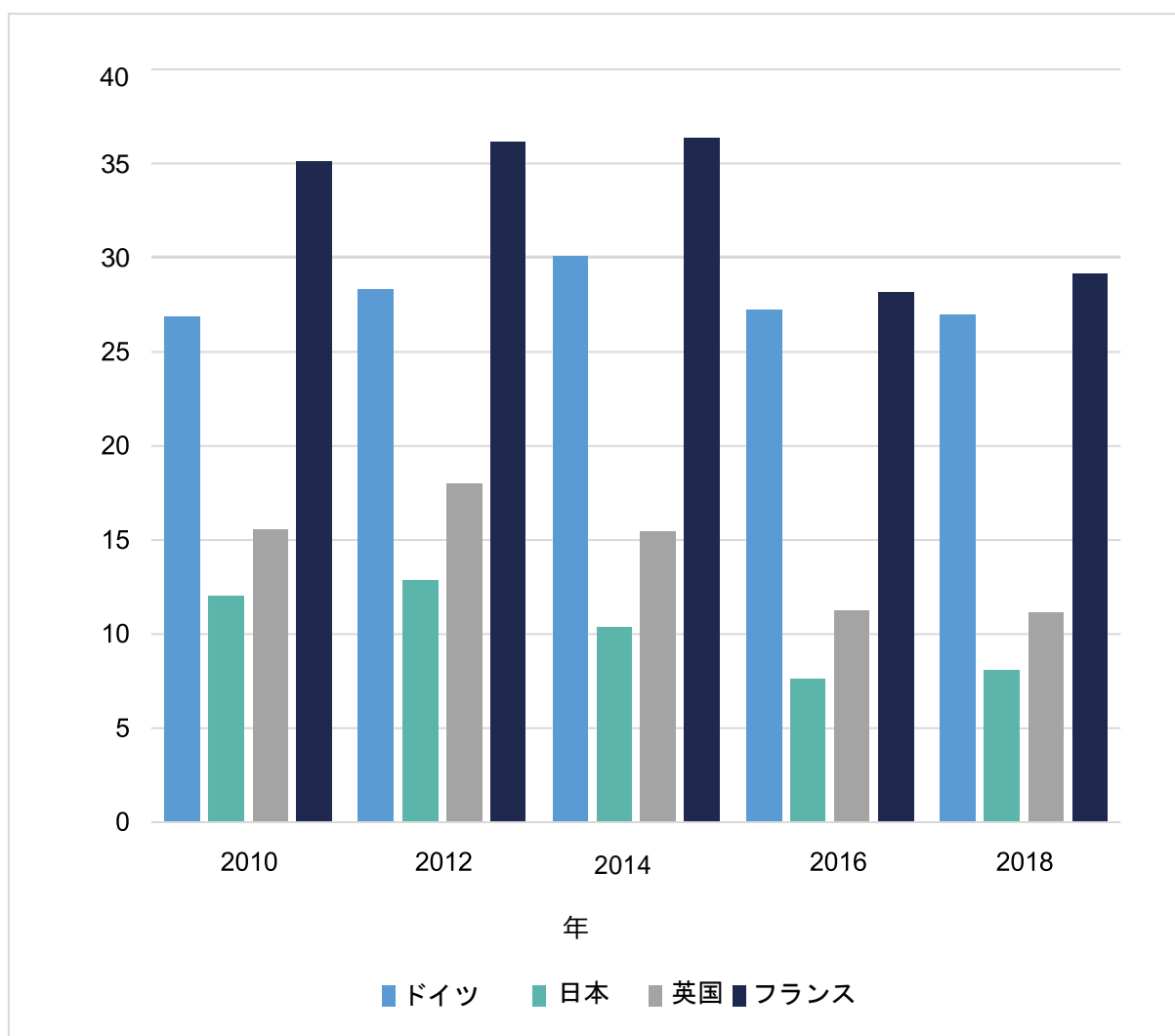


図1.ドイツ、日本、英国、フランスの対アフリカ輸出額（単位：10億米ドル）
（2010-18年）

ドイツの対アフリカ輸出額は絶対値では低いですが、いずれの年も日英と比較して高水準にある。2018年におけるドイツの対アフリカ輸出額は270億米ドル、同年の日本（80.7億米ドル）と英国（116億米ドル）を上回る。2010年以降いずれの年においても、ドイツの対アフリカ輸出額は日英よりも高く、その差は大きく開いている。

ドイツとフランスでは、対アフリカ輸出額に大きな差がある。過去 10 年間に於いて、フランスの対アフリカ輸出額はドイツを上回っているが、その差は縮まりつつある。2010 年はフランスがドイツを 83.2 億ドル上回っていたが、2018 年にはその差が 21.7 億ドルまで減少している。

1.2 ドイツ、日本、英国、フランスの対アフリカ輸出は南アフリカに集中

ドイツの対アフリカ輸出はアフリカの南部と北部の主要数カ国に集中している。最も重要な輸出市場は南アフリカである。世界銀行のデータによると、2018 年におけるドイツの対南アフリカ輸出額は 108.9 億米ドルで、ドイツの対アフリカ輸出額の 40.35% を占める。次いで輸出額が高い国は、エジプト、アルジェリア、モロッコで、それぞれ、38.2 億ドル (14.13%)、26 億ドル (9.6%)、24.5 億ドル (9.1%) であった。

南アフリカがドイツの対アフリカ輸出において大きな割合を占めている理由は、同国の自動車産業に関係している。南アフリカには、フォルクスワーゲン AG やビー・エム・ダブリュー AG 等のドイツの自動車メーカーが進出しており、現地の工場で使用するため自動車生産部品が輸入されている (第 1.3 項参照)。

	コートジボワール	エチオピア	ケニア	ナイジェリア	南アフリカ
ドイツ	0.25	0.30	0.45	1.04	10.89
日本	0.08	0.05	0.89	0.33	2.52
イギリス	0.12	0.36	0.51	1.77	2.77
フランス	1.29	0.73	0.19	0.74	1.88

図 2：ドイツ、日本、英国、フランスの対コートジボワール、エチオピア、ケニア、ナイジェリア、南アフリカ輸出額 (単位：億米ドル、2018 年)

本報告書で対象国とした 5 カ国 (コートジボワール、エチオピア、ケニア、ナイジェリア、南アフリカ) のうち、ドイツにとって南アフリカが最も重要な輸出市場であることは明らかであり、コートジボワール、エチオピア、ケニア、ナイジェリアを大きく上回っている。前段で述べたように、2018 年におけるドイツの対南アフリカ輸出額は 108.9 億ドルにのぼり、他の 4 カ国を合わせた金額の 5 倍以上に達する。他の 4 カ国については、ナイジェリアが 10.4 億米ドル、ケニアが 4.5 億米ドル、エチオピアが 3 億米ドル、コートジボワールが 2.5 億米ドルであった。合計しても、ドイツの対アフリカ輸出額のわずか 7.6% に過ぎない。西アフリカのコートジボワールやナイジェリア、東アフリカのエチオピアやケニアといった国でドイツからの輸入が限定的なことから、アフリカ地域におけるドイツの輸出市場が南部と北部に集中していることは明かである。ただし、対コートジボワール輸出額は日本や英国よりも高く、対ナイジェリア輸出額では日本やフランスを上回っている。

南アフリカは、日本、英国、フランスにとってもアフリカの輸出市場 1 位である。2018 年におけるこれら 3 カ国の対南アフリカ輸出額が対アフリカ輸出額に占める割合は、それぞれ 31.21% (25.2 億米ドル)、24.9% (27.7 億米ドル)、16.3% (18.8 億米ドル) であった。南アフリカ以外の対象国 4 カ国向けの日本の輸出額は過去 10 年間を通して低い水準にとどまっている。一方で、ケニアとナイジェリアは英国にとってアフリカの重要な輸出市場であり、コートジボワールはフランスにとって重要性が高く、歴史的・言語的なつながりが明確に反映されている。

ドイツの対アフリカ輸出は、英国、フランス、日本の輸出と比べて際立って高いが、直接投資では状況が異なり、遅れをとっている（第 2.1 項参照）。これは、アフリカに支店や生産拠点を設立するのではなく、ドイツ国内に生産機能や管理体制を残すというドイツ企業が採用しているオペレーションモデルの違いを部分的に反映したものである。中でも、ミッテルシュタンドでこの傾向が顕著である（第 3 項参照）。したがって、ドイツとアフリカの経済関係は、英国やフランスのような競争相手が採用しているような現地密着型の投資アプローチとは対照的に、輸出主導型で行われている。

1.3 コートジボワール、エチオピア、ケニア、ナイジェリア、南アフリカ向け自動車関連と機械の輸出では、ドイツに優位性

2010 年以降、ドイツから南アフリカへの主な輸出品目は「自動車用シャシー、ボディ、エンジン等」となっている。ドイツ連邦統計局のデータでは、過去 10 年間のいずれの年も、この品目分類がドイツ・南アフリカ間貿易で 1 位の座にある。これは、フォルクスワーゲンが南アフリカに進出しているためであり、同社の自動車製造工場に供給されるグローバルサプライチェーンの一部を形成している。自動車産業はドイツ経済全体にとっても重要性が高いが、対南アフリカ輸出でも大部分を占めている。「自動車及びモーターキャラバン (motor caravans)」が 2018 年の金額ベースで 2 位、「貨物自動車及び特殊用途自動車」が 6 位となっている。

対コートジボワール、エチオピア、ケニア、ナイジェリア輸出でも、自動車や自動車部品が比較的多いが、これらの国々でドイツからの輸入が最も多いのは機械類で、特に電気、食品、飲料、タバコの生産に使用されている。2018 年のドイツの対エチオピア、ケニア輸出の主な品目は「発電・送電用機械」で、「その他の機械」はナイジェリアでトップ、エチオピアでは 2 番目に多い。化学品の輸出も目を引くが、過去 20 年間を通して機械類は常に上位を占めている。

2 アフリカにおけるドイツ企業の存在感

2.1 ドイツの対アフリカ直接投資は日本より多いが、英国とフランスを下回る

ドイツの対アフリカ直接投資が対外投資全体に占める割合は非常に小さい。2018年の投資額は144.2億ドルで、全体のわずか0.88%である。過去5年間では、2013年の114億ドルから、2015年には89.2億米ドルに減少したが、その後はわずかに上昇している。

同様に、日本も対アフリカ直接投資は非常に少ない。2013年以降で、OECDのデータを入手できるのは直近の2018年のみであるが、同年における日本の対アフリカ直接投資はわずか87.3億米ドルで、全体の0.56%にとどまる。世界全体に見ると限定的ではあるが、英国とフランスの対外直接投資においてアフリカは重要性を増しており、2018年はそれぞれ440.3億米ドル、530.2億米ドルに達している。これは、両国の対外直接投資全体の2.51%、3.52%に相当する。

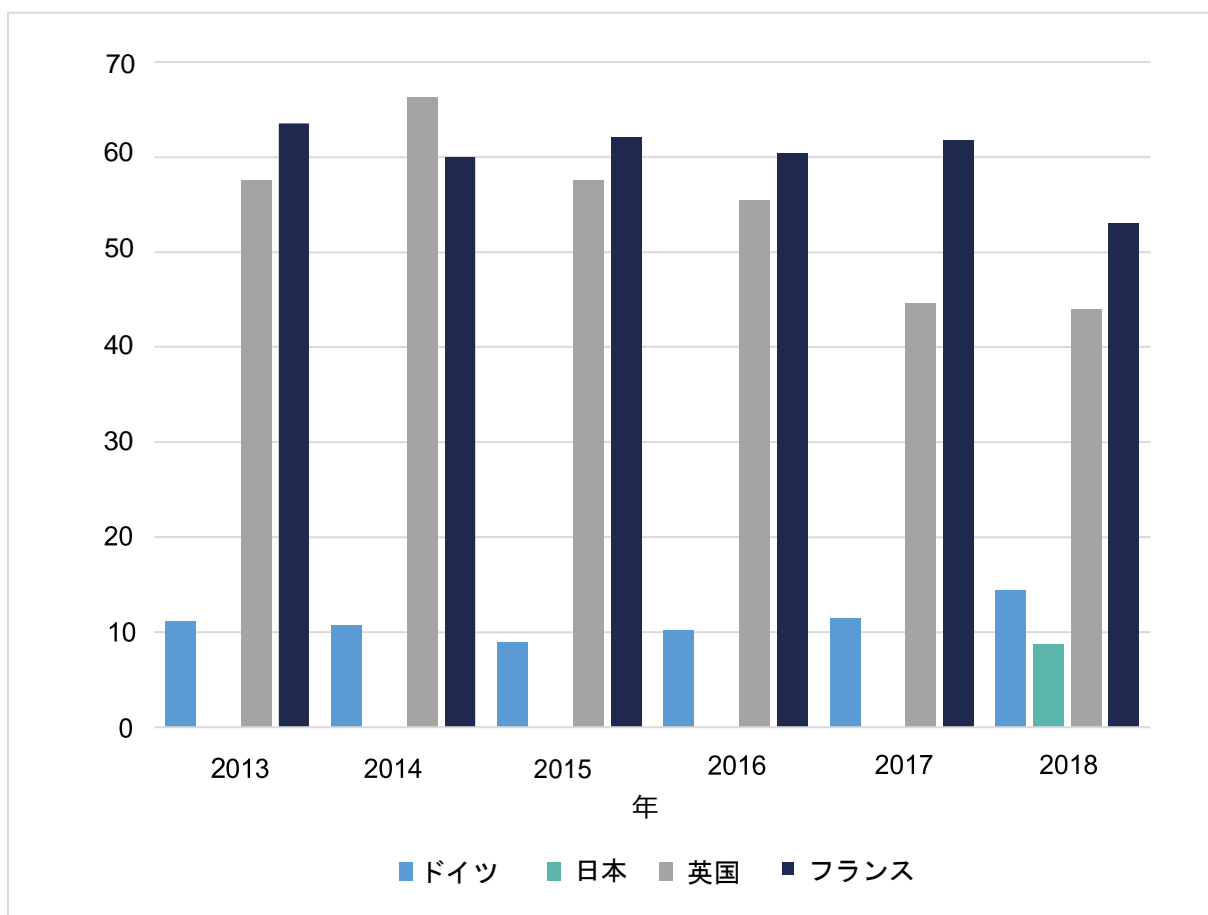


図3：ドイツ、日本、英国、フランスの対アフリカ直接投資（単位：10億米ドル）
（2013-2018年）

2.2 ドイツの直接投資は日本や英国と同様に南アフリカに集中

輸出と同様に、ドイツの直接投資は主要な輸出市場を大きく反映して数カ国に集中している。2018年は、南アフリカがドイツの対アフリカ直接投資の44.89%を占め、64.7億米ドルに相当。続いて、エジプト、モロッコの順で、それぞれ14.77%（21.3億米ドル）、13.29%（19.1億米ドル）であった。ドイツの対外直接投資の地理的分布には過去5年間でほとんど変化が見られない。

ドイツの自動車メーカーが南アフリカに進出していることにより、同国への直接投資が多いのは明らかであるが、これに加えて、ドイツ企業が「ハブ&スポーク」方式を採用していることも影響している。商業活動の大部分が製造業に集中しているため、サービス業やFMCG（Fast-Moving Consumer Goods、日用消費財）産業のように、地理的に分散する必要がない。南アフリカやモロッコ等の一部の国は、他のアフリカ諸国と比較してインフラや人的リソースの面で相対的な優位性があるため、ドイツの製造業を誘致するのに特に適している。さらに、ドイツ企業がアフリカで生産した自動車をはじめとする高額商品のほとんどは生産国から他の地域へ輸出することができるため、販売国において物理的な拠点を置く必要がない。南アフリカで製造された自動車は、国内で販売されるだけでなく、近隣の南部アフリカ開発共同体（SADC）加盟国へ優遇措置の下に輸出されている。

南アフリカ以外に目を向けると、本報告書対象国におけるドイツの直接投資はごくわずかである。2018年までの5年間で45.3%上昇したものの、本年度におけるドイツの対ケニア直接投資は3.17億米ドルで、南アフリカの金額のわずか4.89%にすぎない。対ナイジェリアは2.98億米ドル、対コートジボワールはわずか500万ドルであった。エチオピアについては、入手可能な最新のデータが2016年であるが、ドイツの直接投資は2,600万米ドルであった。

英国の直接投資も南アフリカに集中しているが、輸出と同様に、ナイジェリアも重要国である。2018年における英国の対南アフリカ直接投資は132.5億ドル、ナイジェリアでは62億ドルであった。この2カ国を合わせると、英国の対アフリカ直接投資の44.13%に相当する。ドイツや英国とは対照的に、フランスの対南アフリカ直接投資は限定的で、2018年は20.5億米ドル、アフリカ全体の3.87%にとどまる。コートジボワールはフランスにとってアフリカにおける重要な輸出市場であるが、直接投資は18.7億米ドルと低水準である。一方で、ナイジェリアはフランスにとってアフリカ最大の直接投資先で、107.4億米ドルに達する。2013年から2018年までについては、日本の対アフリカ直接投資に関するOECDのデータはない。

2.3 南部を中心にアフリカにおけるドイツの大企業のプレゼンスは高い

ドイツの Global Perspectives Initiative が 2019 年に実施した調査によると、アフリカに進出しているドイツ企業は約 800 社にのぼる。¹

アフリカで事業展開しているドイツ企業のデータベースをまとめた商工会議所（ドイツ語で *Industrie und Handelskammer : IHK*）の「Mittlerer Niederrhein」でも同様の数字が確認できる。このデータベースには、シーメンス AG、アリアンツ SE、フォルクスワーゲン等の DAX30 企業から、ミッテルシュタンド（第 3 項参照）に該当する企業まで、合計 745 社の企業が掲載されている。²

今回の調査では、アフリカにおけるドイツ企業のプレゼンスについて、同国最大手の企業を中心に調べた（別表 1 参照）。時価総額ベースでドイツ企業上位 25 社を調査したところ、そのうち 18 社がアフリカに拠点を持っていた。18 社すべてが南アフリカに拠点を構えており、南部アフリカはドイツ企業の存在感が最も大きい地域となっている。アフリカ北部がこれに続き、エジプトやモロッコを中心に、15 社のドイツ企業がこの地域に事業拠点を構えている。

西部・東部アフリカでは、ドイツ企業のプレゼンスは相対的には大きいものの、徐々に低下しており、大企業 25 社のうち、西部に拠点を持つのは 12 社、東部は 11 社であった。ただし、アフリカ南部や北部と同様に、これらの企業の拠点はコートジボワール、ケニア、ナイジェリア等の主要な市場に集中しており、物理的な拠点という点で、地理的な多様性に欠けるというアフリカ全体におけるドイツ企業の特徴を反映している。

ドイツの最大手メーカーに焦点を当てると、アフリカに進出している企業の事業展開は南部に集中している。シーメンス、コンチネンタル AG、ティッセンクルップ・グループ、クノールブREMゼ AG、インフィニオン・テクノロジーズ AG、シェフラー・グループ AG のいずれも南アフリカに事業拠点を構えており、最初の 4 社については、北部アフリカでも確固たる存在感を示している。しかしながら、ドイツの多国籍企業の多くに見られるように、ドイツの最大手メーカーの事業展開もこれらの地域に限定されており、東部・西部アフリカでの存在感は限定的である。

¹ <https://globalperspectives.org/publications/gpi-studie-2019/>

² <https://www.subsahara-afrika-ihk.de/blog/tabelle/unternehmen/>

2.4 具体的なドイツ企業の事例：シーメンス AG

2.4.1 アフリカにおけるシーメンスの存在感

シーメンス AG はドイツの産業コングロマリットで、エネルギーからオートメーションまで幅広い分野で事業を展開している。シーメンスは古くからアフリカに投資しており、近年、アフリカ大陸での存在感を着実に高めており、同社の経営陣もアフリカを重要な成長市場と位置づけている。³

2018年の事業再編により、シーメンス・エナジー (Siemens Energy)、ヘルスケア部門のシーメンス・ヘルシニアーズ (Siemens Healthineers)、家電製品、オートメーション技術、モビリティソリューション等の部門を包括するシーメンス AG の3社に分社して運営されている。3社それぞれは事業の独立性を保ちつつ、いずれもアフリカ市場への進出を積極的に進めている。

シーメンスは、アフリカに13の拠点、3,500人の従業員を擁する。⁴他のドイツの進出企業と同様に、シーメンスの事業展開もアフリカ大陸最大の経済大国に集中している。駐在員事務所はエジプト、アルジェリア、チュニジア、モロッコ、ナイジェリア、ガーナ、ケニア、エチオピア、南アフリカにあり、「Siemens East and Southern Africa」がシーメンス AG グループの子会社として運営されている。アフリカにおける同社の製造規模は依然として小規模で、ほとんどの機械はドイツから輸入されているが、シーメンス・エナジーのガメサ風力発電所は2017年にモロッコのタンジェにタービンプレード工場を設置した。

2.4.2 シーメンスのビジネス・アプローチ

アフリカにおけるシーメンスの拠点は主要国に限定されるが、販売代理店ネットワークを通じて、アフリカ大陸54カ国のほとんどの国において確固たる存在感を維持している。このネットワークはシーメンスと現地企業の提携によるもので、家庭用と産業用の両方でシーメンス製品のユーザーをサポートしており、これによって同社はアフリカ市場全体をカバーしている。さらに、新規開拓の拠点として（南アフリカをはじめとして）駐在員事務所が設置されており、事業拠点を設置するビジネスリスクを最小限に抑えながら、アフリカ大陸における市場を拡大している。

³ <https://press.siemens.com/global/en/pressrelease/siemens-intensifies-focus-growth-africa-investment-about-eu200-million-strengthen>

⁴ <https://www.businesschief.eu/leadership-and-strategy/siemens-awarded-its-successful-african-strategy>

シーメンスは、多くのアフリカ諸国において最大の顧客である各国政府との関係構築に注力している。プロジェクトは覚書（MOU）の締結で開始されるケースが多く、シーメンスの製品とホスト国政府の開発目標を一致させることに重点が置かれる。近年、シーメンスはウガンダ政府や南スーダン政府とインフラ建設等の開発支援を行うパートナーシップ契約を締結しており、このほか、トーゴ、エジプト、ルワンダとの間で電化プロジェクトに関する覚書（MOU）を締結している。⁵ これらの契約において、シーメンスはホスト国政府の開発目標に合わせた製品を提供することで、入札プロセスでの製品競争力の最大化を実現させている。このような戦略によって、2019年に発表されたナイジェリアの大統領電力イニシアティブ（Presidential Power Initiative、国内の電力網をほぼ完全に整備するための計画）の管理・実施における役割等、主要な公共政策プロジェクトへの参加に成功している。⁶

2.4.3 成長の鍵は政府の目標との連携

シーメンスがアフリカで事業を拡大しており、機械や電力ソリューション分野の卓越したサプライヤーとしての地位を築いているのは、アフリカの開発目標と密接に関係する。同社は、アフリカ諸国が直面している成長課題に直接関連するサービスの推進を優先しており、例えば、再生可能エネルギー関連製品をアフリカの低い電化率の解決策として位置づけている。対外的位置づけとガバメント・リレーションズ戦略については、開発目標を達成するためのホスト国政府の「パートナー」として、自社の製品がもたらす広範な社会的利益を強調している。これにより、シーメンスはパートナー政府の主要なステークホルダーと強固な関係を築き、大規模な公共入札の受注において有利な立場を確立している。

シーメンスは、アフリカ大陸での地位を確立しつつ、同地域におけるドイツ政府の外交戦略とも効果的に連携をとっている。同社は、ドイツ政府が目指す民間部門主導の開発モデルに合わせた企業メッセージを掲げ、ドイツの首脳や高官によるアフリカ訪問を利用して、アフリカ各国政府との開発「パートナー」としての役割を強調している。シーメンスの経営陣は、定期的にドイツの首脳や高官のアフリカ訪問に同行しており、アフリカ各国の幹部や政府関係者に接する機会を持つことで、アフリカ大陸での知名度を上げるとともに、ビジネス成長に向けた立場をさらに強化している。

⁵ <https://press.siemens.com/global/en/pressrelease/siemens-affirms-its-strong-commitment-africa-agreements-and-projects-electrification>

⁶ <https://new.siemens.com/ng/en/products/energy/topics/presidential-power-initiative-nigeria.html>

3 アフリカにおけるミッテルシュタンドのプレゼンス

ドイツ経済の原動力と言われているミッテルシュタンドは、ドイツの全企業の99%近くを占め、雇用の約60%、職業訓練の80%以上、経済生産の50%を占めている。⁷ ミッテルシュタンドの正式な定義はないが、通常、年間売上高100万ユーロ超5,000万ユーロ未満で、従業員500人以下の企業がこれに分類される。

ただし、所有形態が特に重要と考えられており、これよりも規模の大きな企業が含まれる可能性もある。ドイツ中小企業研究所(ドイツ語で *Institut für Mittelstandsforschung* : IfM) は、企業の所有と経営に基づき次のようにミッテルシュタンドを定義している。⁸

1. 株式の50%以上が2人以下の個人又は親族によって直接又は間接に保有されている会社
2. 経営陣の一部がオーナーである会社
3. 戦略・業務上の意思決定においてオーナーの個人的な影響力が大きい会社
4. オーナー／大株主が起業家リスクを完全に負っている会社
5. オーナー／大株主の主要な収入源及び雇用先である会社

ミッテルシュタンドは「隠れたチャンピオン」と呼ばれることも多く、ニッチ製品の供給において世界をリードし、研究開発分野に積極的に投資している。ケルン大学(University of Köln) ベンチマークセンター・ヨーロッパ(Benchmarking Centre Europe) による2017年の調査によると、ミッテルシュタンドは主に機械工学、工業製品、機械・プラントエンジニアリング、自動車、エレクトロニクスの分野で活躍している。⁹

3.1.1 南アフリカと一部の北部の国に集中、アフリカでのプレゼンスは限定的

ミッテルシュタンドの多くは輸出志向型の傾向が強いが、アフリカでは大企業が圧倒的に強く、同地域におけるプレゼンスは非常に限定的である。ミッテルシュタンドの対アフリカ輸出に関する定量データは金額・数量ベースともないが、各種情報源から、ニッチ分野の製品を中心にアフリカ大陸にも輸出していることが確認された。

アフリカに進出しているミッテルシュタンドの数や分布については、ドイツ政府もドイツ中小企業連盟(ドイツ語で *Bundesverband mittelständische Wirtschaft* : BVMW) も把握していない。また、アフリカに進出しているドイツ企業のデータベース「IHK Mittlerer Niederrhein」にも、ミッテルシュタンドに限定したデータはない(第2.3項参照)。

⁷ <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/politik-fuer-den-mittelstand.html>

⁸ <http://hdl.handle.net/10419/107137>

⁹ <https://www.benchmarking.center/forschung.html/benchmarking/hidden-champions-studie-2017.html>

しかし、ドイツ中小企業連盟（BVMW）のミッテルシュタンド・アライアンス・アフリカ（Mittelstand Alliance Africa : MAA）に問い合わせたところ、アフリカにおけるミッテルシュタンドの進出先は、南アフリカと、モロッコ、エジプト、チュニジアを中心とした北部にほぼ限定されるとのことであった。また、産業別では、ひとつのセクターに集中しているのではなく、エネルギー、医薬品、農業、土木等多岐にわたると認識されている。

3.1.2 保守的な姿勢と生産機能への注力により、投資意欲は抑制的

ミッテルシュタンドの定義は広く、さまざまな企業が含まれるが、家族経営と密接に関連しているため、通常の商業的な目的に加えて、持続可能な企業開発と社会的責任にも重点が置かれる¹⁰。ミッテルシュタンドの多くはドイツの主要経済都市以外に所在し、地域社会に強く根ざしていることが多く、そのため、地域に雇用や訓練を提供するという企業の社会的役割を重視している。そのため、長期的なアプローチをとる傾向が強く、他の地域へ生産拠点を広げることはほとんどなく、ドイツ国内に限定されたサプライチェーンに組み込まれているのが一般的である。このような特徴が理由で、大部分のミッテルシュタンドは海外での生産拠点の設置に非常に消極的であり、海外取引とは無縁の企業も多い。

海外での事業展開に意欲的なミッテルシュタンドであっても、リスク選好度は低い。アフリカでは、言葉の壁が事業拡大の大きな障害となっており、ミッテルシュタンドは、ドイツと社会・文化的に類似性の高い英語圏の国、特に南アフリカに集中している。また、もうひとつの特徴として、ミッテルシュタンドは、新たな生産拠点における「先行者」となることを好まない傾向がある。これは「様子見」の経営姿勢からくるものであり、多くの場合、経営陣は新規市場へ参入する前に、大企業の進出状況と業績について注意深く検討する。アフリカにおけるドイツ大手企業の事業基盤は依然として小規模で地理的にも集中しており、近年ミッテルシュタンドに対して現地での生産を委託する可能性はほとんどないため、ミッテルシュタンドの経営陣がアフリカ進出を検討するには至っていない。

ミッテルシュタンドの多くは保守的な事業見通しを立てる傾向がある一方で、ハイテク機械や工業製品の生産との関連性が強い。ミッテルシュタンドは輸出志向が強く、ニッチ分野の先進的な製造業に焦点を当てる傾向があるため、アフリカへの輸出実績のある企業を中心に、アフリカ現地での生産拡大に対しては消極的な姿勢をとっている。信頼性が低く不十分なインフラ、人的リソースの成熟度の低さ等、アフリカの成長に対する主要な阻害要因は、生産活動の成功と競争力の確保のため、多くのミッテルシュタンド企業が必要とする重要な情報である。

10 <http://hdl.handle.net/10419/107137>

したがって、多くのミッテルシュタンドにとって、アフリカ市場のかなりの部分は、現在のところ進出に適した場所ではない。南アフリカと北部アフリカがミッテルシュタンドの主要な投資先となっていることは、これらの国のインフラと人的リソースが域内の他の多くの国に比べて優位性があることを反映している。

3.1.3 ドイツ政府の支援により徐々に進出が進む

アフリカにおけるミッテルシュタンドの存在感は非常に限定的であるが、上記のような参入障壁があるにもかかわらず、ドイツ政府が推進する外交・貿易上の取り組みが進む中、アフリカでの投資機会への関心は高まっている（第5項及び第6項参照）。

ドイツがG20議長国を務めた2017年以降、政府系投資・開発機関は中小企業をターゲットにしているが、これらの機関が最も注力しているのはアフリカである。ドイツ開発会社（ドイツ語で *Deutsche Investitionsund Entwicklungsgesellschaft* : DEG）が特定のアフリカ諸国の投資家に対して資金援助を行うための専用「ドイツデスク」を設置したことや、2018年8月には、輸出志向の中小企業向けに、大部分のアフリカ諸国への輸出に対しても政府保証付き輸出信用保証（ユーラーヘルメス (*Euler Hermes*) 保証と呼ばれる）を利用できるようになった等、支援の強化が図られている。¹¹

同時に、ドイツ政府は、中小企業によるアフリカへの投資を通じて、より広範な社会的利益を確保することにも注力している。ドイツの開発機関であるドイツ国際協力公社（ドイツ語で *Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit* : GIZ）は、ミッテルシュタンドと密接に関連した企業の社会的責任に沿って、教育や訓練に焦点を当てた取り組みを含め、アフリカにおける中小企業の持続可能な投資を積極的に推進している。これと合わせて、MAA やアフリカ・フェレイン（アフリカ進出ドイツ企業等で加入している経済団体、ドイツ語で *Afrika Verein*）（第7.1.1項及び第7.1.6項参照）等、主要経済団体も、中小企業を対象に対アフリカ投資を促進している。

このような取り組みが実施されてきたものの、ミッテルシュタンドの間では、アフリカに対する一貫した戦略的アプローチは確立されていない。ミッテルシュタンドに対する政策立案者や非政府機関の注目度が高まっている一方で、こうした取り組みはアフリカに対する共通したアプローチの形成にはつながっておらず、ミッテルシュタンドの大多数はアフリカ進出について保守的な姿勢のままである。

11 <https://www.devex.com/news/germany-s-1B-push-into-africa-96023>

4 ドイツのアフリカ向け製品生産拠点

4.1 価格競争力強化を目的としたオフショアリングは限定的

今回の調査では、ドイツ企業がアフリカ市場での価格競争力を維持するためにオフショアリングを利用している事例は確認されなかった。第3項で述べたように、ドイツの輸出企業の大部分が小規模な完成品メーカーであり、ドイツの対アフリカ向け輸出の多くは機械類や車両で占められている（第1.3項参照）。低コスト国からの部品・原材料の調達は、一般的にサプライチェーン形成の早い段階で行われており、これはドイツが欧州連合（EU）の東側加盟国と密接な関係を持つことを反映している。ドイツ大手企業は、ポーランドでの大衆車生産等、大量生産産業において大規模なオフショアリングを行っているが、これらの拠点で生産された製品は、南アフリカを除き、ドイツの対アフリカ輸出の大部分を占める製品には関係しない。同様に、ミッテルシュタンド（第3項参照）についても、企業の社会的責任に対する意識が強く、ドイツ国内に生産活動を集中させる傾向があるため、オフショアリングの事例はほとんどない。

また、ドイツの企業幹部の間では、アフリカにおけるドイツの競争優位性について、価格ではなく品質を重視する傾向が強い。アフリカの大衆消費市場は発展途上であり、価格が最も重視されるため、アフリカ大陸で事業を展開するドイツ企業は、複雑な電化プロジェクト等、幅広い技術的知識を必要とする高価値のニッチ分野をターゲットにしてきた。

5 ドイツの対アフリカ外交

5.1 首脳外交

近年、ドイツの対アフリカ首脳外交は、アフリカ開発に焦点を当てた新たな政策と並行して大幅に加速している（第6項参照）。ドイツの主要閣僚によるアフリカ訪問は、英国をはじめとする他の多くの欧州列強を大幅に上回っており、2014年以降、アンゲラ・メルケル（Angela Merkel）首相は8回アフリカ大陸を訪問している一方で、同期間における英国の首相の訪問は1回のみである。¹² アフリカ大陸への訪問は、南アフリカ、ナイジェリア、エジプトといったアフリカ有数の経済大国から、ブルキナファソ等、ドイツが「アフリカとのコンパクト」構想（第6.2項参照）でパートナーとしている国も網羅している。「アフリカとのコンパクト」サミットやアフリカの指導者によるベルリン訪問等、アフリカ関連の主要定例イベントと合わせて実施された訪問もある。

ドイツの外交活動は、アフリカ全域に及ぶ大使館ネットワークでも行われており、ドイツ政府はアフリカ大陸54カ国のうち大使館を設置しているのは43カ国を数える（別表3参照）。また、メルケル首相が2017年にアビジャンで開催されたEU・アフリカ連合（AU）首脳会議に出席する等、ドイツは、欧州連合（EU）のアフリカ外交においても緊密に協力している。

ドイツ連邦政府の取り組みに加えて、16の州（ドイツ語でLänder）の多くもアフリカと戦略的な関係を持っている。輸出志向型経済の州は、アフリカのパートナーとのビジネス訪問や協力イニシアティブを積極的に行っている。例えば、バイエルン州経済・開発・エネルギー省（Bavarian Ministry of Economic Affairs, Regional Development and Energy）は、コートジボワール（2018年）、エジプト（2019年）、エチオピア（2019年）への企業代表団の訪問を実施している。¹³ しかしながら、各州は高度な自治権を持っているため、アフリカとの関わりにおいて州同士での調整はほとんど行われておらず、アフリカのビジネス機会の促進に向けたアプローチは州によって異なる。

5.2 首脳によるアフリカ訪問：目的と成果

外交訪問は、アフリカにおけるドイツの主要な外交政策目標の実施を中心に行われており、新たな政策イニシアティブの発表ではなく、既存の政策の実施促進に多くの時間があてられている。

¹² <https://www.gov.uk/government/collections/pm-visit-to-africa>

¹³ <https://www.2merkato.com/news/alerts/5677-bavaria-to-strengthen-ties-with-ethiopia-open-africa-office-in-addis>

訪問はドイツ国内の政治課題と密接に結びついており、メルケル首相のアフリカ訪問の多くは、最後の任期となる 2 期目（2013 年～2021 年）の主要政治課題である欧州の移民危機への対応を中心としている。一方で、政治的に中立な大統領は貿易や関係強化に重点を置いている。すなわち、首脳外交の訪問先と目的は、次のようなふたつの重要なテーマと密接に関連している。

- 不法移民と治安悪化：サヘル地域と西部アフリカへの訪問においては、ヨーロッパへの移民の流入を食い止めるための取り組みが強い関心を集めており、ドイツ側は、安全保障への取り組み、特にサヘル地域での反政府活動に対するドイツ連邦軍（ドイツ語で *Bundeswehr*）の派遣、雇用創出と技能訓練の提供を中心とした民間セクター主導の開発プロジェクトによる貢献の両方を強調した。
- 貿易・開発：近年の閣僚レベルのアフリカ訪問では、ほとんどの場合、投資に重点が置かれており、サブサハラ・アフリカ・ドイツ企業イニシアティブ（Sub-Saharan Africa Initiative of German Business）（第 7.1.5 参照）のような非政府組織と連携して、代表団に選ばれたドイツ企業が政府要人に同行している。外交関係は、再生可能エネルギー等、アフリカにおけるドイツ産業の重点分野を強調するためにも活用されており、ドイツ企業の成長分野における産業パートナーシップ確立を目的に、個別の商談会が実施されていることも多い。

近年、ドイツの政府首脳によるアフリカでの取り組みが強化されたことで、アフリカ大陸におけるドイツの政治的地位は大幅に向上している。ただし、指導者たちが歴史的にはドイツとビジネス上の結びつきが少ない国々への訪問にも力を注いでいる一方で、第 2 項で述べたように、ドイツの対アフリカ貿易・投資の多様化という点で目立った成果はまだ見られない。

以下に、欧州で移民危機が発生した 2014 年以降のドイツ首相と大統領のアフリカ訪問、そしてアフリカに対するドイツの政治的な関心の高まりについて紹介する。外務、経済・エネルギー、経済協力開発の各省大臣による訪問の詳細は別表 2 に示す。閣僚による訪問先と目的についても、省によって優先課題に関連して若干の違いはあるものの、首相と大統領の訪問と概ね一致している。

5.2.1 アンゲラ・メルケル首相（2005年～2021年）¹⁴

訪問先	日程	訪問目的・政策発表	経済界との連携	企業数
マリ、 ニジェール、 エチオピア	2016年 10月	3日間の訪問は移民危機に焦点を当てたもので、首相は「移民を出発点で食い止めることの重要性」を強調。 マリやニジェールでは、農業開発のための新たな資金調達とともに、安全保障面での協力を強化することを強調。さらに、ドイツが議長国を務めるG20においてアフリカ開発を重要議題とする予定であることを発表。	AMLの公開情報調査では、この訪問に参加したドイツ企業は確認されなかった。	該当なし
エジプト、 チュニジア	2017年 3月	この訪問では、地中海を経由した不法移民が焦点となった。メルケル首相は、チュニジアへの開発援助を2億5,000万ユーロ拡大する計画を発表し、移民の帰国条件の改善を中心に会談を実施。	大規模なドイツ企業代表団が同行した。エジプトでの協議では、電力セクターを中心に、民間部門の投資に重点が置かれた。	詳細な情報は公開されていない。
コートジボワール	2017年 11月	メルケル首相がアビジャンで開催されたEU・アフリカ連合(AU)首脳会議に出席し、ドイツがG20議長国を務めた年を締めくくった。首相のサミットでの発言では、移民危機の解決に向けた進展を強調し、持続可能な解決における経済発展の重要性が指摘された。	AMLの公開情報調査では、この訪問に参加したドイツ企業は確認されなかった。	該当なし
セネガル、 ガーナ、 ナイジェリア	2018年 8月	3日間の訪問では、不法移民に対する当面の安全保障関連の解決策と、長期的な経済発展に焦点が当てられた。	シーメンスAGのCEOを含め、多様な企業幹部が同行した。技術移転に焦点を当てた投資に関する協議では、フォルクスワーゲンがナイジェリアのアブジャにおける自動車組立工場設置の計画を発表した。	報道によると、「十数社」近くの企業が同行した。 ¹⁵

訪問先	日程	訪問目的・政策発表	経済界との連携	企業数
アルジェリア	2018年 9月	この訪問では、公式には二国間の貿易関係の改善が目的とされたが、実際にはアルジェリアのブーテフリカ (Bouteflika) 大統領 (当時) との協議では不法移民の問題が中心。ドイツ在住の不法アルジェリア難民の帰還を進める二国間協定の合意で、訪問を終了。	AMLの公開情報調査では、この訪問に参加したドイツ企業は確認されなかった。	
モロッコ	2018年 12月	「国連移住グローバル・コンパクト (Global Compact for Safe, Orderly and Regular Migration)」の採択を目的とした国連政府間会議に出席するためマラケシュを訪問。	AMLの公開情報調査では、この訪問に参加したドイツ企業は確認されなかった。	該当なし
ブルキナファソ、マリ、ニジェール	2019年 5月	この訪問では、政治・安全保障面での協力が当てられた。メルケル首相は、マリとニジェールに駐留するドイツ軍の訪問前に、ブルキナファソで開催されたサヘル5カ国首脳会議に出席した。サヘル5カ国における新規開発プロジェクトと合わせて、同地域への新たな資金提供を発表。	AMLの公開情報調査では、この訪問に参加したドイツ企業は確認されなかった。	該当なし
南アフリカ、アンゴラ	2020年 2月	この訪問は、ドイツ政府が「改革志向」の国に焦点を当てたものとされており、メルケル首相の訪問は両国の改革派政府への支持を示すものと広く受け止められた。会談では、「アフリカとのコンパクト (CwA)」への加盟の可能性をめぐるアンゴラ政府との協議とともに、民間主導の開発・協力を重点が置かれた。	訪問の投資テーマに沿って、実務的な企業代表団が同行した。南アフリカでは、BMWの自動車工場をはじめとするドイツ企業を訪問し、ビジネスラウンドテーブルがその中心となった。	同行した企業数は公表されていないが、シーメンスAGやフォイト (Voith Group) 等が含まれていた。

14 <https://www.bundeskanzlerin.de/bkin-en/angela-merkel/foreign-trips>

15 <https://www.dw.com/en/merkels-africa-tour-pushes-for-investment-to-curb-migration/a-45285461>

5.2.2 フランク＝ヴァルター・シュタインマイヤー（Frank Walter Steinmeier）大統領
（2017年～現在）¹⁶

訪問先	日程	訪問目的・政策発表	経済界との連携	企業数
ガーナ、 ガンビア	2017年 12月	ガーナ訪問は2日間に渡り、経済協力を重点が置かれた。大統領は、再生可能エネルギー推進を目的とした1億ユーロの支援について、ガーナのアナ・アクフォ＝アド大統領と投資・改革パートナーシップ（Investment and Reform Partnership）に署名した。 ガンビアへの1日の訪問は、ドイツの国家元首としては初めてのことであり、主に不法移民対策としての開発イニシアティブに重点が当てられた。	この訪問は投資に焦点が当てられていたため、大規模な企業代表団が同行した。また、在ガーナ・ドイツ商工会議所代表団主催の投資ラウンドテーブルも開催された。	詳細な情報は公開されていない。
南アフリカ、 ボツワナ	2018年 11月	この訪問では、経済協力を重点が置かれた。当時就任したばかりの南アフリカのシリル・ラマポーザ（Cyril Ramaphosa）大統領の新政権を支持する姿勢を示すのが目的であると認識されており、シュタインマイヤー大統領は、海外直接投資誘致における反汚職への取り組みの重要性を強調した。ボツワナでは、モクウィツィ・マシシ（Mokgweetsi Masisi）大統領の経済多角化目標への支持を表明した。	大規模なドイツ企業代表団が同行した。エジプトでの協議では、電力セクターを中心に、民間部門の投資に重点が置かれた。	詳細な情報は公開されていない。
エチオピア	2019年 1月	この訪問は、エチオピアのアビイ・アフメド（Abiy Ahmed）首相が提案した政治・経済改革への支援を中心としていた。ドイツが資金援助している学校も訪問し、持続可能な開発における効果的な教育の役割を強調した。	フォルクスワーゲンの幹部を含むドイツ企業の代表団が同行し、エチオピア政府との間で自動車産業開発の推進を約束する覚書（MOU）を締結した。	詳細な情報は公開されていない。

訪問先	日程	訪問目的・政策発表	経済界との連携	企業数
ケニア、 スーダン	2020年 2月	ケニアとスーダンともに、安全保障をはじめとするさまざまな問題についての政治協力が強調された。これに加えて、スーダンでの会談では、同国の民主化移行に焦点を当て、大統領はアブダッラー・ハムドゥーク（Abdalla Hamdok）首相の暫定政権に対する支持を表明した。	シーメンス AG、クロネス（Krones AG）、Pilz Schindler GmbH、 AfricaWorks の代表者で構成される小規模な企業代表団が訪問中の投資会議に同行した。	ドイツ企業 6社が同行した。

5.2.3 ヨアヒム・ガウク（Joachim Gauck）大統領（2014年～2017年）¹⁷

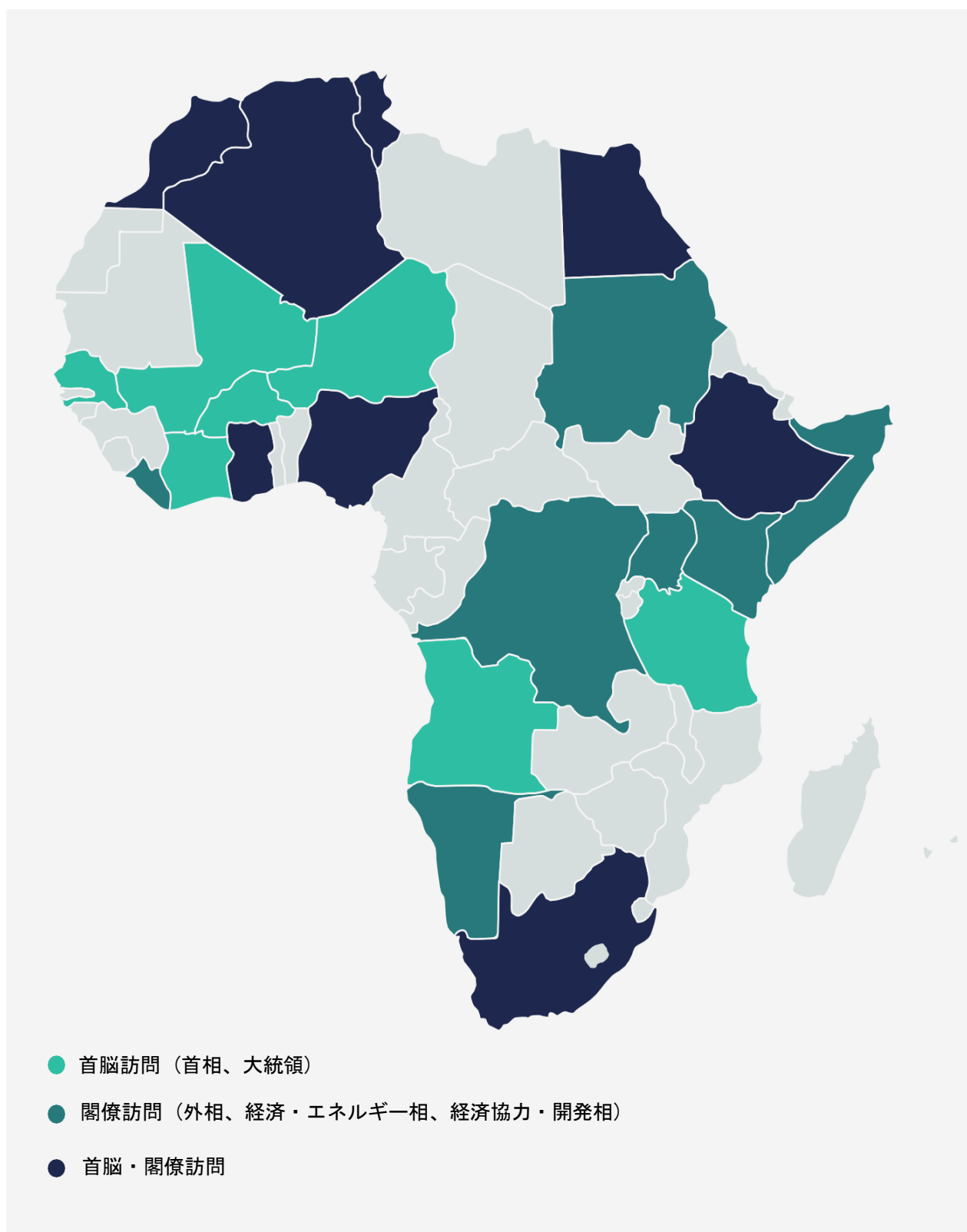
訪問先	日程	訪問目的・政策発表	経済界との連携	企業数
タンザニア	2015年 2月	この訪問は、タンザニアにおけるドイツの開発イニシアティブの推進とともに、長期的な二国間関係の促進に主眼が置かれた。ガウク前大統領は、アルーシャにある東アフリカ共同体（EAC）本部も訪問し、地域統合の加速を訴えた。	さまざまなセクターから選ばれた企業幹部の代表団が同行した。訪問中、ドイツの産業サービス企業である Ferrostaal とタンザニア石油開発公社（Tanzanian Petroleum Development Corporation : TPDC）との間で、肥料プラント建設契約が署名された。	詳細な情報は公開されていない。
ナイジェリア、 マリ	2016年 2月	ナイジェリア訪問は、同国初の民主政権への移行に深く関係しており、就任したばかりのムハンマド・ブハリ（Muhammadu Buhari）政権への支持を表明した。2カ国での会談では、安全保障と不法移民関連に焦点が当てられ、前大統領はマリ駐留のドイツ軍も訪問した。	ナイジェリア訪問には企業代表団が同行し、農業開発を中心に協議を行った。さらに、ナイジェリアに対しては、EU 経済連携協定（EPA）へ加盟することで、欧州との貿易障壁を取り除くよう促した。	詳細な情報は公開されていない。

¹⁶ <https://www.bundespraesident.de/EN/Federal-President/Articles/berichte-node.html>

¹⁷

<https://www.bundespraesident.de/EN/TheGermanFederalPresidents/JoachimGauck/Articles/berichte-node.html>

2014年以降のドイツ政府首脳・高官によるアフリカ訪問



6 ドイツ連邦政府のアフリカ政策

ドイツ政府首脳がアフリカへの関心を高め、関係強化を進めているのに合わせて、各省庁も、アフリカ大陸への取り組みを方向付ける政策を策定している。マクロレベルのアフリカ政策は外務省が所管するが、財務省、経済協力・開発省（BMZ）、経済・エネルギー省（BMWi）を中心とする関係省庁には独自のアプローチ策定において高度な権限が与えられている。

ドイツが G20 議長国であった 2017 年には、上記省によって「アフリカとのコンパクト（CwA）」、「アフリカ版マーシャルプラン（Marshall Plan with Africa）」、「Pro!Africa」という 3 つの政策が発表された。これらの政策は、「CwA」政策が定める民間セクターの投資目標に密接に関連する「開発投資基金（Development Investment Fund）が 2019 年に立ち上げられてより一層強化されている。また、程度の差はあるものの、すべて実行に移されており、政策提言や目的の点で重複する部分も多い。すべての計画において、開発推進に向けた民間投資の役割を強化するという政府の共通テーマが反映されており、各計画ではアフリカとの関係におけるビジネスと改革のための戦略が掲げられている。現在は財務省の「CwA」が政府全体の政策アプローチの中心にあり、ドイツ国内での省庁間の政治的影響力が各取り組みの成功につながる重要な要素であると考えられる。

2017 年以降、上述のような政策上の取り組みが実施されているが、目標達成への進捗はまだ限定的である。新型コロナウイルスによる経済的な影響によって大きな打撃を受けていることもあるが、これらの政策が刷新されている一方で、アフリカへの投資拡大に向けた各省の取り組みは未だ経済に大きな影響を与えるに至っていないと、ドイツの対アフリカ直接投資・輸出に関するデータに示されている。

特に、新たなイニシアティブによって、アフリカにおけるドイツ企業の多様化が進んだという事例はほとんどない。例えば、進出しているドイツ企業の数、南アフリカだけで「CwA」の対象であるサブサハラ地域 9 カ国の合計を上回っている。¹⁸ 経済団体や投資家は、アフリカに再び焦点が当てられたことを歓迎しているが、2017 年に発表された政策イニシアティブは、競合あるいは重複している部分があり、ドイツ政府として投資家へ一貫性のある支援やメッセージを提供できていない。現在、政策の大部分は「CwA」に集約されているが、ドイツ政府としてのアフリカへのアプローチが一元化されていないため、アフリカとのビジネス関係を大幅に進化させるという目標の達成には至っていない。

18 <https://www.subsahara-afrika-ihk.de/blog/tabelle/unternehmen/>

6.1 連邦外務省 (Federal Foreign Office) : アフリカ政策ガイドライン (Africa Policy Guidelines)

ドイツ政府内のマクロレベルでのアフリカ戦略は、連邦外務省が発表した「2019年アフリカ政策ガイドライン」に示されている。同ガイドラインではアフリカ大陸に対するドイツの全体的なアプローチの概要が述べられており、以下の5つの主要目標が示されている。¹⁹

1. 平和・安全・安定の推進
2. すべての人のための持続可能な経済発展・成長・繁栄・雇用－アフリカの若者と女性の未来への投資
3. 移民の管理・整理、難民を発生させる原因の撲滅、難民の支援
4. アフリカと連携した、ルールに基づく国際秩序の強化
5. 市民社会同士の連携の深化

このガイドラインは、関係省庁が作成した政策イニシアティブの舵取りを行うためのものであり、アフリカに対するドイツ全体としてのアプローチを調和させることを目的としている。

6.2 連邦財務省 (Federal Ministry of Finance) : 「アフリカとのコンパクト (Compact with Africa : CwA)」

2017年に開始された「CwA」は、アフリカに対するドイツの取り組みを方向づける最も長期的な政策イニシアティブである。ドイツがG20議長国を務めた2017年に先立って財務省が提案したこのイニシアティブは、アフリカ諸国の政府及びG20加盟国と、アフリカ開発銀行 (AfDB)、国際通貨基金 (IMF)、世界銀行等の主要な国際金融機関 (IFI) を結びつけるものである。現在までに、ベナン、ブルキナファソ、コートジボワール、エジプト、エチオピア、ガーナ、ギニア、モロッコ、ルワンダ、セネガル、トーゴ、チュニジアの12カ国がこのイニシアティブに参加している。²⁰

19 <https://www.auswaertiges-amt.de/en/aussenpolitik/regionaleschwerpunkte/afrika/-/231354>

20 <https://www.compactwithafrica.org/content/compactwithafrica/home/about.html>

6.2.1 開発と内容

「CwA」は、アフリカにおける民間セクター主導の成長・投資に対する構造的な障害の解消を目的としている。2017年3月に終了した「CwA」の第1フェーズでは、国際機関が共同して成長・発展のための主要な障害に関する包括的な分析を行い、これに基づいて合同報告書「アフリカとのコンパクト (The Compact with Africa: A Joint AfDB, IMF and World Bank Report)」が発表された。²¹ 報告書は、アフリカのマクロ経済環境、ビジネス環境、潜在的投資家のための国際的資金調達環境の3つの課題を挙げている。各課題について、「CwA」より参加国に対して実施すべき政策も提言されている。

設立当初から、「CwA」は「改革志向」のアフリカ諸国を対象としており、参加国は、改革に向けた政策的対応を見極める上で国際金融機関との協力を求められる。具体的には、まず、目的と対応策について国際金融機関と議論し、それが各政府の実行すべき政策を詳細に示す国別の「コンパクト」の基礎となる。次に、参加国政府は改革の優先分野を特定し、民間企業の経営状況の改善に向けた改革のための投資計画を提示する。この計画は、「CwA」の第3フェーズである改革パッケージの実施の基礎となるもので、実行にあたってはG20加盟国や国際金融機関による財政的・技術的支援を受ける。

各参加国政府は、それぞれの「コンパクト」合意の現場での実施を調整するため、関係するあらゆるステークホルダーを集結させた専任の「コンパクトチーム」のメンバーとなる。イニシアティブの全体的な調整はG20の閣僚と国際金融機関の代表者で構成するアフリカ諮問グループ (Africa Advisory Group : AAG) が担当し、「コンパクト」の実施に関する進捗状況について年2回報告書を提出する。

6.2.2 実施状況

「CwA」プログラムは、ベルリンで開催された2017年G20アフリカ・パートナーシップ会議で正式に合意され、その後、同年のG20ハンブルク・サミットで承認された。会議には、G20閣僚や民間投資家とともに、「CwA」の原参加国11カ国の政府幹部も参加している。

「CwA」への加盟後、加盟各国は規制緩和や、開発における手続き上の障害を取り除くなどして、ビジネス環境の改善に取り組んでいる。この取り組みの中心となるのが、「CwA」による年に一度のサミットで、加盟国の政府幹部とG20閣僚や国際金融機関の代表者が一堂に会する。これまでのところ、2018年10月と2019年11月にともにベルリンで開催されているが、2020年のサミットはCOVID-19の影響で中止された。

²¹ <https://www.compactwithafrica.org/content/dam/Compact%20with%20Africa/2017-03-30-g20-compact-with-africa-report.pdf>

「CwA」は正式には G20 の取り組みであるが、実施においてはドイツ政府が中心的な役割を果たしている。過去 2 回のサミットは、ドイツ政府が主導する対アフリカ直接投資促進の中核として活用されており、政治関係の会議と並行してビジネス会議も開催された。

中核をなす「CwA」サミットと並行して、調整役を担うアフリカ諮問グループ（AAG）も年 2 回会合を開催し、アフリカ各国政府が合意した政策イニシアティブの実施状況をモニタリングしている。また、これらの定期会合のほか、参加国における「CwA」実施の調整を担当する各「コンパクトチーム」内でも随時協議が行われている。

6.2.3 反応と評価

「CwA」の発表はアフリカ各国政府や関係ステークホルダーから広く好意的に受け止められており、多くは、ドイツが議長国として G20 でアフリカ開発を主要テーマに掲げたことを歓迎している。アフリカ各国政府による実施スピードは緩やかではあるものの、アンゴラをはじめ数カ国が参加への関心を示している。²²

アフリカ諮問グループ（AAG）の評価によると、加盟国の多くでビジネス環境の改善が進んでいる。2017 年以降、加盟 12 カ国すべてが世界銀行の「ビジネス環境の現状（Doing Business）」で順位を上げており、その多くが世界の改革上位 10 カ国にランクインしている。しかしながら、2019 年 4 月に実施された「CwA」の最新の包括的レビューでも述べられているように、ほとんどの参加国では、このような改善が海外直接投資の持続的な増加につながっていない。²³

2020 年 10 月にアフリカ経済変革センター（African Centre for Economic Transformation : ACET）が実施した調査では、政策立案者の間の「CwA」認知度が低く、G20 加盟国間での調整が不足していると指摘されている。²⁴ G20 内で広く関心を維持することが困難である中、ドイツ政府は、2018 年の「CwA」サミットで発表された 10 億ドル規模の開発投資基金を 2019 年後半に立ち上げる等、「CwA」への取り組みを改めて表明している。

全体として、「CwA」はドイツにとってアフリカとの外交上の協力関係を強化するための効果的な手段として機能しており、ドイツとアフリカの外交関係の効果的な枠組みへと発展している。ただし、投資家の間では注目されているものの、第 2 項で示したように、ドイツ企業による対アフリカ直接投資の持続的な成長には至っていない。

²² <https://www.verangola.net/va/en/022020/Politics/18421/Angola-may-be-the-13th-country-to-join-Compact-with-Africa-says-Merkel.htm>

²³ <https://www.compactwithafrica.org/content/dam/Compact%20with%20Africa/reports/G20-CWA-%20Final%20April%202019%20Report.pdf>

²⁴ <https://www.compactwithafrica.org/content/dam/Compact%20with%20Africa/events/Fall2020AAG/C-hairs%20Conclusions%20AAG%20Oct%202020.pdf>

6.3 連邦経済協力・開発省（Federal Ministry for Economic Cooperation and Development : BMZ）開発投資基金（Development Investment Fund : DIF）

開発投資基金（DIF）は、民間セクター主導の対アフリカ投資を刺激することを目的とした 10 億ユーロ規模の基金で、2019 年 6 月 2 日に経済協力・開発省によって設立された。この基金は 2018 年の「アフリカとのコンパクト（CwA）」サミットでメルケル首相が初めて発表し、アフリカにおける民間投資家に対する経済協力・開発省の支援プログラムの中心をなしている。

6.3.1 内容

開発投資基金は 3 つの異なる政策スキームから成り立っており、アフリカにおける民間セクターのプロジェクトへの資金配分を調整することを目的としている。

1. **Africa Connect**（アフリカとの連携）：開発金融機関であるドイツ開発会社（ドイツ語で **Deutsche Investitionsund Entwicklungsgesellschaft : DEG**）が運営するこのプログラムは、欧州を拠点とする民間企業や、欧州の株主や取引先を持つアフリカ企業に資金を提供している。²⁵ 参加企業は、有利な条件で最大 400 万ユーロの融資を受けられるが、現地の雇用・訓練の促進等、開発への貢献が求められる。資金提供のほか、経済協力・開発省が技術支援やリスク評価の調整を担当し、開発投資基金への予算全体のうち 4 億ユーロが同プログラムに割り当てられている。
2. **Africa Grow**（アフリカの成長）：アフリカ大陸における中小企業の振興を目的とした投資基金。²⁶ 開発金融機関であるドイツ復興金融公庫（**KfW**）とドイツの資産運用会社であるアリアンツ（**Allianz**）が運営しており、中小企業を対象に、ドイツ開発会社が定めた持続可能な投資原則を満たすベンチャーキャピタル（**VC**）やプライベートエクイティ企業との提携を目的としている。同基金は 2019 年 11 月から開始されており、2030 年までに中小企業 150 社への投資と 2 万 5,000 人の雇用創出を目指している。同基金へは、経済協力・開発省が 1 億ユーロ、ドイツ開発会社が 3,000 万ユーロ、アリアンツが 7,000 万ユーロを出資している。
3. **Africa Business Network**（アフリカ・ビジネス・ネットワーク）：経済協力・開発省が調整役を担い、アフリカへ投資する企業の支援を目的とした官民パートナーシップ（第 7.1.3 項参照）。

²⁵ <https://www.deginvest.de/Unsere-L%c3%b6sungen/AfricaConnect/index-2.html>

²⁶ <https://africagrow.allianzgi.com/>

6.3.2 実施状況

開発投資基金の3つのスキームはすべて実行に移されており、プログラムの対象となる投資家への資金提供も開始されている。これまでに、アフリカの中小企業への投資資金として、「Africa Grow」基金から SPE Capital Partners と AfricInvest という投資会社2社に対して合計で1,500万ユーロが支払われている。

2020年初めの新型コロナウイルスのパンデミックの発生に伴い、投資促進から危機管理へと取り組みの焦点が大きく変化した。「Africa Connect」も、世界的な経済危機の結果、流動性の問題に直面している企業に対する資金的な支援提供に重点が置かれるようになった。新型コロナウイルス支援策は、観光業等、パンデミックの影響を特に受けやすいセクターの雇用創出につながる企業を対象とした経済協力・開発省の開発目標とも連携している。

開発投資基金がドイツの対アフリカ投資に与えた影響については、新型コロナウイルスによる経済的混乱を考えると、評価が難しい。3つのスキームすべて、海外旅行がほぼ全面的に停止される2020年3月以前までの短期間しか機能していないためだ。しかしながら、ミッテルシュタンドを中心に、非政府機関や投資家の間でこの取り組みに対する認識や評価は高く、パンデミックの収束につれて、開発投資基金がアフリカとのビジネス関係に大きな影響を与え始めるのではないかとの見通しもある。

6.4 連邦経済協力・開発省 (Federal Ministry for Economic Cooperation and Development : BMZ)

「アフリカ版マーシャルプラン (Marshall Plan with Africa)」

「アフリカ版マーシャルプラン」は、ドイツの開発担当省庁である経済協力・開発省のアフリカ戦略の基礎をなすものである。このスキームは1940年代後半から1950年代前半に西欧で実施されたアメリカの援助プログラムをモデルにしており、2016年後半に同省のゲルト・ミュラー (Gerd Müller) 大臣が策定を提案し、2017年1月に戦略文書で全文が公表された。²⁷ 従来の援助における「与える側」と「受ける側」という関係の排除に重点を置き、アフリカと欧州間の戦略的開発パートナーシップの確立を目指しているが、その影響は戦略レベルにとどまる部分が多い。

27 <https://www.dw.com/en/germanys-marshall-plan-for-africa-unveiled/a-37178506>

6.4.1 内容

「アフリカ版マーシャルプラン」の政策文書では、アフリカ連合（AU）の「アジェンダ 2063」の戦略的枠組みで設定された目標に沿ったもので、ドイツの対アフリカ協力の戦略が示されている。²⁸ 同プランは、アフリカ、ドイツ、国際社会のための野心的な開発政策目標を定めた3つの柱を中心に置いている。

- **経済活動**：民間主導の投資促進に重点を置いており、ドイツのステークホルダーに対しては、政府開発援助（ODA）を活用した民間セクターの資本移動や対アフリカ投資のための優遇税制の創設が期待されている。
- **平和・安全保障**：「アジェンダ 2063」に掲げられた安全保障目標を達成するためのアフリカ連合（AU）への支援を中心に、ドイツや欧州の防衛政策の修正を含め、アフリカにおける民軍関係の改善促進に重点を置く。
- **民主主義・法の支配・人権**：「アフリカ版マーシャルプラン」では、民間セクターの対アフリカ投資の促進、特にこれによって社会横断的な開発利益がもたらされるためには、法の支配が重要であるとしている。

この3つの柱の下に、「アジェンダ 2063」に沿った重要開発分野として、経済協力・開発省は4つの「基盤」を示している。

- **食と農業**：「アフリカ版マーシャルプラン」では、アフリカの成長の主要な阻害要因として農業生産性の低さを挙げており、土地所有制度やインフラ、金融サービスの整備を重要課題に掲げている。この分野における政策的対応として、アフリカ各国政府が公的資金の10%を「イノベーション志向」の農業に充てること、ドイツ政府が途上国に焦点を当てた農業研究を強化すること、世界貿易機関（WTO）が世界的な農業補助金の撤廃を加速させること等を提言している。
- **天然資源の保護**：この分野の政策提言は、気候変動の影響緩和を中心としており、ドイツ政府機関に対して、パリ協定の目標達成のためにアフリカ各国政府への支援を求めている。
- **エネルギーとインフラ**：インフラもアフリカの成長の主要な阻害要因として指摘されており、エネルギー関連インフラのプロジェクト開発を支援する上で、ドイツ政府が果たす役割の重要性を強調している。

²⁸ https://www.bmz.de/en/countries_regions/marshall_plan_with_africa/index.html

- **健康・教育・社会的保護**：この基盤はアフリカの経済成長の中心となる人的リソースの重要性を強調し、経済協力・開発省による訓練プログラムや奨学金の提供といった取り組みについて、アフリカ全土への拡大等を提言している。

「アフリカ版マーシャルプラン」では、ドイツ経済協力・開発省とアフリカの政府機関との間に「改革パートナーシップ」を確立し、政策目標を実施することを求めている。このパートナーシップの枠組みは相互的な義務に基づくものであり、ドイツが支援や資金を提供する一方で、パートナー国に対しても一定の義務の達成が求められる。

6.4.2 実施状況と評価

「アフリカ版マーシャルプラン」は、2017年に発表されると、ドイツ国内で大きな注目を集めたが、経済協力・開発省の権限を超える部分があることも影響し、提案された計画の多くは実行に至っていない。国際社会とアフリカ各国政府の政策目標を中心に、計画の大部分は国際外交・協力が効果的に実施されることに大きく依存しており、発表当時、具体的な行動計画ではなく、「願望」に過ぎないとの批判を受けた。ドイツ国内では、連邦政府内における経済協力・開発省の影響力が限定されていることもあり、同プランは「アフリカとのコンパクト (CwA)」にその座を奪われ、現在も「CwA」がドイツの対アフリカ政策の中核を担っている。

現在、経済協力・開発省は、「アフリカ版マーシャルプラン」をドイツ政府の「CwA」戦略の一部と位置づけているが、同プランの中で提案した取り組みにおいては一定の成果が報告されている。同省の報告によると、注目すべき成果は以下のとおり。

- 2017年以降、6件の改革パートナーシップが成立。経済協力・開発省は、再生可能エネルギーと銀行・金融セクターの向上を中心に、2017年と2018年に最初のパートナー国3カ国（コートジボワール、ガーナ、チュニジア）に8億ユーロを拠出した。
- 「Skills Initiative for Africa（アフリカのための技能イニシアティブ）」の設立。「アフリカ版マーシャルプラン」の保健・教育・社会的保護分野と連携して、アフリカ8カ国における職業訓練のための資金調達改善を調整する。
- 民間セクター協力への拠出金が2019年には1億7,800万ユーロと50%以上も大幅に増加。これと並行して、経済協力・開発省では輸出信用保証の大幅な拡大も進めており、現在では大部分のアフリカ諸国への輸出が対象となっている。

全体として、「アフリカ版マーシャルプラン」の発表は、経済協力・開発省がアフリカと開発促進に向けた民間セクターの役割強化を今後の重要課題として位置づけていること

を示すものであったが、政策決定に対する直接的な影響は限定的である。開発戦略のための野心的目標を示し、経済協力・開発省独自のアプローチの中核をなす一方で、実務面では、同プランの中核となる改革パートナーシップの相手国すべてが「CwA」の参加国12カ国に含まれているため、「CwA」の目標と密接に連携して実施されている。上記のように、「アフリカ版マーシャルプラン」は発表時には注目を集めたものの、ドイツのアフリカ戦略やアフリカにおける開発・投資に対して大きな影響を与えることはできなかった。

6.5 連邦経済・エネルギー省 (Federal Ministry for Economic Affairs and Energy : BMWi) : 「Pro!Africa」

「Pro! Africa」は、経済・エネルギー省が掲げている戦略政策で、アフリカとの関係の枠組み構築を目的としている。²⁹ ブリギッテ・ツイプリース (Brigitte Zypries) 経済・エネルギー相 (当時) の委任を受け、2017年5月に発表された。アフリカ大陸への民間セクター主導の投資を促進するというドイツ政府の目的に沿ったものではあったが、政治的な影響力は非常に限定的であり、現在、経済・エネルギー省は「アフリカとのコンパクト (CwA)」で設定された開発枠組みの中で取り組みを進めている。

6.5.1 内容

経済・エネルギー省が掲げているように、「Pro! Africa」プランは「アフリカの経済を後押しし、アフリカの持続可能な成長を促進する」ものである。同プランでは、「革新的な」「現地の」投資に重点を置き、アフリカの経済発展支援予算である1億ユーロの配分基準が示されている。これは3つの柱を中心としている。

1. 「公正なパートナーシップのための新しい手段」：事業利益と経済協力の促進を目的とした経済・エネルギー省内での新たな取り組み・フォーラムの創設に焦点を当てており、「CwA」が提案する「コンパクト」に統合される。政策提言には、エネルギーや観光を重要セクターとして、現地商工会議所との連携拡大や、国際的な大規模プロジェクトを支援する「Strategic Projects Abroad (戦略的海外プロジェクト)」の開発等が含まれる。
2. 「デジタル化のためのドイツとアフリカの新たなパートナーシップ」：デジタル・イノベーションとITスキルは同プランの最重要課題であり、経済・エネルギー省はこの分野での政治的関与を強化することを目指している。政策提言では、ドイツやアフリカの革新的な企業と同省代表者を集めた「スタートアップ・ラウンドテーブル」の創設が中心となっている。
3. 「アフリカにおける外国貿易・投資の促進」：ここでは、アフリカ企業のスキルと競争力の強化を目的とした「管理者訓練プログラム (Manager Training Programme)」の拡大を含め、開発を目的とした既存プログラムの拡大に重点が置かれている。さらに、民間セクター主導の開発に焦点を当てていることから、「ユーラーヘルメス (Euler Hermes)」と呼ばれる輸出信用保証プログラムの拡大 (経済協力・開発省との連携による) も提案している。

29 https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Downloads/strategiepapier-pro-afrika.pdf?__blob=publicationFile&v=6

6.5.2 実施状況と反応

「Pro! Africa」は、資金面と政治的理由の両方から進行していない。経済協力・開発省の「アフリカ版マーシャルプラン」と目的や政策面で重なる部分が多いため、1億ユーロの予算の確保が大きな課題となった。しかしながら、タンザニアへの在外ドイツ商工会議所（ドイツ語で *Deutsche Auslandshandelskammern* : AHK）ネットワークの拡大、アフリカに進出している企業による「ユーラーヘルメス (*Euler Hermes*)」と呼ばれる輸出信用保証の利用障壁の軽減等、実行された改善提言もある。さらに、経済・エネルギー省では、2017年後半と2018年半ばに、デジタル化に焦点を当てた「スタートアップ・ラウンドテーブル」を2度開催している。³⁰

また、連邦政府全体の政策決定に対する「Pro! Africa」の影響力が限定的であることの原因としては、政治的な賛同が得られなかったことも挙げられる。発表当時、ツィプリース経済・エネルギー相は、経済協力・開発相や財務相に比べて連邦政府内での経験が浅かった。ツィプリースの後任であるペーター・アルトマイヤー (Peter Altmaier) は、省の優先事項を欧州問題へと転換したため、影響力がさらに低下した。その結果、現在、経済・エネルギー省によるアフリカ支援政策の多くは「CwA」に基づく国別枠組みの中で実行されている。

上記のような政治的な問題により、ドイツ企業とアフリカとの関係に対する「Pro! Africa」の影響は極めて限定的なものとなった。輸出信用保証の拡大等、アフリカ・フェアアイン (第7.1.1項参照) といった経済団体から歓迎されている政策も一部あるが、同省の政策全体がアフリカに対するドイツ企業の関心や投資の強化につながったとは言えない。ドイツの投資家の間でのアフリカのビジネスチャンスに対する関心が高まったという点については、「CwA」の影響が最も大きく、「Pro! Africa」の影響は「アフリカ版マーシャルプラン」よりも低い。

30 <https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Pressemitteilungen/2017/20170918-zypries-pro-africa-concept-getting-underway-first-measures-already-taken.html>

7 ドイツのアフリカ関連非政府組織

7.1 ドイツのアフリカ関連非政府組織（主要 6 組織）

ドイツの非政府組織は、アフリカにおける貿易・投資の支援において積極的な役割を果たしている。その役割を把握するため、規模や歴史が異なる 6 つの非政府組織を取り上げ、以下に概要を示す。

7.1.1 アフリカ・フェレイン(英語名 German-African Business Association、ドイツ語名 *Afrika Verein*)

アフリカ・フェレイン (*Afrika Verein*) は、アフリカに進出している又はアフリカに強い関心を持っている企業・機関が入会している業界団体である。³¹ 1934年に設立、ヨーロッパ最大のアフリカ関連経済団体であり、会員企業は約 500 社にのぼる。会員企業の大部分はドイツ企業であるが、英国、フランス、スイス、オーストリアの企業も入会している。

ベルリンとハンブルクにオフィスを構え、ドイツの最大手企業の代表者で構成される理事会によって運営されている。アフリカにおけるドイツ企業の利益促進において、最も大規模かつ活動的な非政府組織である。

7.1.2 ドイツ・アフリカ・ビジネスフォーラム (Germany-Africa Business Forum : GABF)

ドイツ・アフリカ・ビジネスフォーラム (GABF) は比較的新しい組織で、ドイツとアフリカの投資関係の強化を目的として 2017年に設立された民間シンクタンクである。³² ドイツ政府高官と密接な関係を築いているが、アフリカ・フェアアインと比較すると知名度はかなり低い。特にエネルギー分野に力を入れており、赤道ギニアやモザンビーク等、鉱物資源が豊富な国とパートナーシップを結んでいる。

7.1.3 アフリカ・ビジネス・ネットワーク (Africa Business Network : ABN)

アフリカ・ビジネス・ネットワーク (ABN) は 2018 年後半にメルケル首相が設立した開発投資基金構想の一環として、2019年に経済・エネルギー省が立ち上げた官民パートナーシップである。連邦政府と、アフリカ・フェアアインや輸出振興機関であるドイツ貿易・投資振興機関 (Germany Trade and Invest) のような業界団体の両方から専門知識を集めることを目的としている。主にミッテルシュタンドを支援している。

³¹ <https://www.afrikaverein.de/afrika-verein/ueber-uns/>

³² <https://germanyafrika.com/about/>

7.1.4 在外ドイツ商工会議所 (German Chambers Abroad、ドイツ語名 *Deutsche Auslandshandelskammern* : AHK)

在外ドイツ商工会議所 (AHK) は、ドイツ商工会議所連合会 (Association of German Chambers of Commerce and Industry) が運営するドイツの商工会議所の国際ネットワークである。現在、ケニア、ナイジェリア、南アフリカ、アンゴラ、アルジェリア、チュニジア、モロッコ、ガーナ、モザンビーク、タンザニア、ザンビアに拠点を持つ。

多くは、複数の国・地域で事業活動を行っている企業のためのハブとして機能している。特に、ケニア AHK と南アフリカ AHK は、それぞれ東部アフリカ地域全体、南部アフリカ全体にサービスを提供しており、アフリカに関心を持つドイツ企業の主要窓口となっている。第 5.1 項で述べたように、アフリカとドイツの外交関係の強化に伴い、2015 年にモザンビーク、2018 年にタンザニアにおいて新たな事務所が開設されるなど、アフリカにおける AHK のプレゼンスは近年増加している。³³

7.1.5 サブサハラ・アフリカ・ドイツ企業イニシアティブ (The Sub-Saharan Africa Initiative of German Business : SAFRI)

サブサハラ・アフリカ・ドイツ企業イニシアティブ (SAFRI) は、ドイツとサハラ以南アフリカ諸国との経済的結びつきの強化を目的とした組織である。³⁴ ドイツ商工会議所連合会、ドイツ産業連盟 (Federation of German Industries、ドイツ語略称 BDI)、ドイツ卸売連盟 (Federation of German Industries; the Federation of German Wholesale, Foreign Trade and Services、ドイツ語略称 BGA)、アフリカ・フェアアイン等の支援を受けた共同イニシアティブである。ドイツのヘルムート・コール (Helmut Kohl) 元首相の提唱により、南部アフリカに焦点を当てた取り組みとして 1996 年に設立された後、アフリカ大陸に対するドイツの政治的関心が高まるにつれ (第 5.1 項参照)、活動範囲を徐々に拡大している。

33 <https://www.de.tzembassy.go.tz/resources/view/ahk-opens-office-in-dar-to-boost-german-tanzanian-business-investment>

34 <https://www.safri.de/en/about-safri/>

7.1.6 ミittelシュタンド・アライアンス・アフリカ (*Mittelstand Alliance Africa* : MAA)

ミittelシュタンド・アライアンス・アフリカ (MAA) は、ドイツのミittelシュタンド業界団体であるドイツ中小企業連盟 (ドイツ語 *Der Bundesverband mittelständische Wirtschaft* : BVMW) のメンバーで、アフリカでの事業展開を目指すミittelシュタンド企業を支援するネットワークである。³⁵ 本部はベルリンにあり、モロッコ、コートジボワール、ケニア、ナイジェリアに事務所を構えているほか、中央アフリカ諸国に外部提携先を持つ。

7.2 ドイツとアフリカ間の貿易・投資を支援するコンサルティングサービス、アドボカシー活動、ネットワーキング推進

前述したアフリカ関連の6つの比政府組織によるアフリカ進出ドイツ企業への支援は、主に3つに分けられる。

7.2.1 コンサルティングサービス

アフリカ・フェレインと ABN は、アフリカへの新規進出を中心に、会員企業にコンサルタントサービスを提供している。アフリカ・フェレインが直接サービスを提供する一方で、ABN の会員企業は他の構成組織から支援を受けている。アフリカ・フェレインや ABN が提供するコンサルタントサービスは市場調査に関するものが多く、各国・地域の政策や規制等に関する情報を提供している。

AHK の会員企業は、アフリカの商工会議所ネットワークを通じてコンサルティングサービスを受けることができる。AHK が現地で提供する支援内容には、市場進出、税務・法務サービス、スタッフ採用、会計、コミュニケーション、入札サービス等多岐に渡る。

7.2.2 アドボカシー活動

コンサルティングサービスのほか、アフリカ・フェレインは会員企業を代理してアドボカシー活動を行っており、GABF、SAFRI、MAA も同様の活動を行っている。アドボカシー活動はドイツ政府とアフリカ各国政府の両方を対象としているが、アフリカ・フェレインは特にドイツ政府に対して積極的に働きかけている。アフリカ・フェレインは、2012年からドイツ連邦政府に対して、アフリカに投資・進出している企業への政治的支援の強化を訴えている。アフリカ・フェレインによるロビー活動の成果として、中小企業を中心とするドイツ企業のアフリカ投資への支援を目的とする10億ユーロ規模の開発投資基金 (第6.3項参照) の設立が挙げられる。

³⁵ <https://www.bvmw.de/sektionen/mittelstandsallianz-afrika/mittelstand-alliance-afrika/>

GABF と SAFRI も政治的な活動を行っており、SAFRI については、前述のように、政治家を含むドイツのステークホルダーに対して、アフリカにおけるビジネスチャンスへの意識向上に向けた活動を行っている。MAA は、上部組織であるドイツ中小企業連盟 (BVMW) の幅広いアドボカシー活動に沿って、アフリカにおけるミッテルシュタンドの貿易・投資の促進と支援を中心に、ドイツ政府やアフリカのカウンターパートに働きかけている。

7.2.3 ネットワーキング推進

6 つの主要非政府組織によるもうひとつの重要な活動として、ネットワーキングの推進が挙げられる。6 つの組織はすべて、アフリカへの投資誘致、情報共有、ネットワーキングを目的に、会員企業向けのイベントを開催している。これらのイベントの中で最も注目すべきは、アフリカ・フェレインが毎年開催している会議「ドイツ・アフリカ・ビジネスデー (Germany-Africa Business Day)」で、ドイツ外務省との提携により、アフリカの特定の成長分野に焦点を当てている。アフリカ・フェレインは、インフラ投資に焦点を充てた 2019 年後半のイベントプログラムや、エネルギー投資に焦点を当てた年 1 回の「ドイツ・アフリカ・エネルギーサミット (Germany-Africa Energy Summit)」等、話題性のあるイベントを定期的で開催している。

他の 5 つの非政府組織もイベントを開催しているが、アフリカ・フェレインと比較すると、あまり目立ったものでない。2 年に一度開催される SAFRI の代表的会議「ドイツ・アフリカ・ビジネスサミット (Germany-Africa Business Summit)」等の大規模なものから、国やセクターを限定した小規模な定期イベントまでさまざまである。ドイツ国内だけでなく、アフリカ現地で開催されるイベントも多い。例えば、SAFRI の 2019 年の「ドイツ・アフリカ・ビジネスサミット (Germany-Africa Business Summit)」はガーナ政府との提携の下、ガーナのアクラで開催された。³⁶ MAA や AHK も、現地の事務所や商工会議所を通じて、アフリカでイベントを開催している。

イベントの他にも、MAA はオンラインの「マッチング・プラットフォーム」を運営しており、ネットワーキングを促進している。このサービスは、ドイツとアフリカの起業家を直接結びつけるものである。

7.3 非政府組織同士の連携は限定的

ドイツのアフリカ関連非政府組織はすべて、対アフリカ貿易・投資の促進のため類似したアプローチをとっているが、それぞれ個別に活動しており、組織間の協力関係は限定的である。前述した 3 つの主要な活動 (コンサルティングサービス、アドボカシー活動、ネットワーキング推進) において、共通の戦略やアプローチによる連携の可能性もあるが、各組織は独立して活動している。その明らかな理由とのひとつとしては、他の組織と比較

して、アフリカ・フェレインが圧倒的な地位を確立していることが挙げられる。アフリカ・フェレインはドイツのアフリカ関連非政府組織の第一人者としての自負があり、小規模な他の組織との協力にはあまり協力的ではないとの評価もある。

しかしながら、ドイツの政治家のアフリカ訪問やアフリカの要人のドイツ訪問の調整においては、協力関係が見られる（第 5.2 項参照）。このような場合には、アフリカ・フェレインと SAFRI が協力して、アフリカの主要ステークホルダーとの会合に招待すべきドイツ企業を推薦している。ただし、このような協力関係は、範囲が限られており、政治的な交流のある場合に限定される。

36 <https://accra.diplo.de/gh-en/botschaft/themen/-/2189694>

8 他国と比較したドイツ企業の投資スタイル

8.1 長期的な投資視野

アフリカにおけるドイツ企業の関与は、通常、長期的な視野で行われ、ドイツ企業がアフリカへの投資を選択した場合、企業はアフリカでの恒久的なプレゼンスの確率を目的に投資を行っている。ドイツ企業の長期的な投資視野は、通常、企業が事業を展開する市場への深いコミットメントに現れる。たとえば、労働者向けのトレーニングプログラムの提供や、ホストコミュニティでのより広範な社会的イニシアティブへの関与などである。多くのドイツ企業は、自国市場で社会的責任を果たしているのと同様のアプローチを、アフリカを含む海外拠点に対しても取っているという。ミッテルシュタンドと密接に連携している事業者団体関係者は次のように述べている。

「ドイツ企業がアフリカに進出するとき、彼らは長期的な視野に立っています。したがって、単に企業の価値を引き出すだけでなく、企業研修、現地労働者の統合、そして最終的には市場を着実に発展させていくことで、国内での存在感を高めることにもなるのです」

このような長期的な投資アプローチは、ドイツ企業がアフリカで現地事業を確立する際に、現地の労働者を雇用し訓練しようという意欲へとつながっている。アフリカの従業員が本国の管轄外の場所に異動する例はほとんど見ないが、管理職の採用も含まれる可能性がある。ケニアに拠点を置くドイツ投資開発会社（DEG）の関係者は、現地労働者の雇用と訓練は、ドイツ企業の社会的責任への取り組みの重要な柱であると同時に、製品の製造と流通に必要な機能でもあると述べた。

「ほとんどの場合、プロジェクトで採用されるスタッフの大半は地元の人々であり、おそらく一握りの駐在員が特定の要素を運営しています。特に製造業には、ある程度の技術力を持った合理的な労働力が必要です。そのため、ドイツ企業は工場を機能させるために集中的な職業訓練を提供する必要がありますが、地元の労働者を雇用すべきだという考え方の一部でもあります」

アフリカにおけるポジティブな資産としてのドイツの投資の長期的な側面を広く強調しているが、ドイツ企業の投資パターンにも強い影響を与えている。通常、これはアフリカに対する漸進的なアプローチに現れており、企業は、追加市場でのさらなる拡大に先立って、初期投資ベース（通常は南アフリカ）で着実に存在感を構築している。ドイツを代表する事業者団体の関係者は、この行動があらゆる規模の企業に広がっていると指摘し、次のように述べている。

「フォルクスワーゲンのような大企業でさえ、南アフリカでビジネスをしっかりと構築するために時間をかけてから、大陸の他の場所に進出するための小さなステップを踏み出しました。それは非常に緩やかなもので、本当にコミットする前に市場を確信したいという願望があります。また、中小企業にとっては、大手企業がどのように動くかを見てからコミットすることになります。ですから、全体的な拡大は非常にゆっくりですが、ドイツ企業が拡大するときは、その国に長く留まるということなので、論理的なのです」

8.2 間接的な政府支援

アフリカでビジネスを展開するドイツ企業等関係者にヒアリングしたところ、他国の企業と比べて、ドイツ企業は契約の獲得や投資支援における政府の直接介入への依存度が大幅に低いとの声があがった。ドイツのビジネスリーダーの間では、政府の直接介入への期待は極めて小さく、代わりに、輸出保証などのツールの提供が、アフリカへの投資を支援するための政府の最も重要な貢献であるという。前述の事業者団体のトップは、次のように述べている。

「上級閣僚は、私たちの契約などを勝ち取るために直接介入するつもりはありません。彼らには別の議題があるのです。彼らは投資機会を促進し、契約を獲得するためのツールを提供して満足していますが、(政府が) 直接介入するのはドイツのやり方ではありません」

ドイツ企業の間では、欧州の競合他社はアフリカでのビジネスを拡大する手段として、政府との結び付きや関与に大きく依存しているという考えが広く浸透している。たとえば、ドイツの大手産業コングロマリットの幹部は、英国やフランスの企業が採用したアプローチとドイツのアプローチを対比させ、次のようにコメントしている。

「フランス人は、彼らが最も興味を持っている市場で、群れで狩りをするのが好きなのです。彼らは外交訪問に便乗して契約を勝ち取るために圧倒的な力を示します。英国はそこまで積極的ではないものの、重要な契約を勝ち取るために政府が戦略的に介入することを期待しています。ドイツでは、このようなことが起こるという期待はまったくありません...私たちは上級政治家がビジネスを勝ち取るために圧力をかけることは期待していません」

「(フランス大統領の) エマニュエル・マクロン氏がフランス企業と一緒に入札を勝ち取ろうとしている国を訪問するのは偶然ではありません。フランス企業は政治的支援から多大な恩恵を受けています。ドイツではそのような統合は一般的ではなく、実際に期待されていません」

この感情を説明するように、企業関係者らからは、近年のドイツ高官の訪問とドイツの投資目標との間の相対的な調整の欠如が指摘されている。近年のドイツのアフリカ訪問の大半は、概して、安全保障と開発問題、特に不法移民に焦点を当てている。アフリカに駐在するドイツの外交官は、フランス政府の比較的焦点を絞った議題と対比させ、次のように語った。

「ドイツの関与には非常に多くの目的があります。対照的にフランスは、特にマクロン大統領の就任以来、フランス語圏のアフリカでは秩序を保ちつつ東部への進出を図るなど、焦点を絞ったアプローチを取っています。ドイツの多様性は、政府が投資支援に対してさまざまなアプローチをしている証です」

8.3 非資源分野に焦点

アフリカにおけるドイツの製造企業の卓越性と資源分野における同国の存在感が比較的低いことは既に述べたが、ドイツは、自国の国際石油会社を有しておらず、資源分野でのプレゼンスも最小限にとどまっている。同国の輸出力は、機械やその他の製造品、たとえば、電力システム、発電機、変圧器などに集中している。あるドイツ企業は、次のように強調している。

「ドイツの輸出と投資のコミットメントは完成品が中心であり、そこに私たちの強みがあります。原材料の採掘は、英国やフランスなどの国々と密接に関連しています」

この投資の焦点が英国やフランスとは対照的な企業関与のスタイルに直接関係しているとも考えられる。たとえば、試掘ライセンスの取得、ロイヤルティの合意、税制優遇措置、現地調達率など、大規模な資源プロジェクトの成功のためには広範な政府の関与が欠かせない。

「資源分野は性質上、かなりの根回しを必要とします。ライセンスを取得し、国有企業（多くの場合、国営）の地元企業と提携し、課税スケジュールに合意する必要があります。一方、産業部門では、まだ政府と提携することになるかもしれませんが、前払いの金額ははるかに少なく済みます。投資家は、資源分野のようなロビー活動を行う必要はありません」

アフリカにおける、ドイツの非資源分野に焦点を当てたスタイルは、アフリカのさまざまな政府が現在行っている経済多様化の取り組みの中で特に重要である。大陸で付加価値を創出する製造業部門の重要性がますます高まる中、ドイツ企業はこの構造的変化から恩恵を受ける立場にある。

8.4 欧州他国との連携

ドイツ企業や業界団体が、アフリカへの投資の取り組みを他の欧州諸国の取り組みと連携しようという動きもある。ドイツは多くの小規模な近隣諸国と密接に経済的に統合されているため、資源の共有は、特にフランスなどの他の欧州の大規模なライバル国と比較して、ドイツ企業の競争力を強化する有効な手段であると広く考えられている。このような連携は、知識の共有から契約の共同入札の促進まで、その規模は多岐にわたる。たとえば、アフリカに焦点を当てたドイツの主要な業界団体のトップは、次のように語っている。

「ドイツだけでなく、オランダ、オーストリア、スウェーデンからのメンバーもいます。専門知識やリソースを共有するために、欧州レベルで協力することは間違いなく優先事項であり、私たちの経済の統合はこのアプローチが理にかなっていることを意味します」

欧州企業と提携してアフリカでの入札を行ったドイツ企業の具体例は確認できていないが、ドイツの観点からすると、このような提携の目的は、さらなる技術的専門知識を取り入れることが目的と考えられる。

他の欧州企業との連携は、アフリカで事業を展開する企業への投資支援の拡大を求めるロビー活動にまで及ぶ可能性がある。前述のミッテルシュタントに焦点を当てた事業者団体の関係者は、欧州レベルの投資家にとってアフリカに焦点を当てた事業者団体が果たす役割を強調し、次のように語った。

「私たちはドイツで事業を展開していますが、ブリュッセルでは他の中小企業に焦点を当てた欧州・アフリカの事業者団体とのフォーラムも開催しています。欧州のカウンターパートとより緊密に連携することは、私たちの戦略の大きな部分を占めています。これにより、特に EU が管理する問題に関して、ロビー活動がより効果的になり、将来の投資家に対してアフリカの存在感をより明確にすることができます」

9 ドイツ企業のアフリカにおける強み

9.1 アフリカの開発目標との統合

ドイツのアフリカにおける商業的関与は、特に電力の供給とインフラ開発の分野において、アフリカ大陸の多くの政府の中心的な開発目標と密接に一致している。これは、ドイツは多くの企業が製造業の分野で活動しており、アフリカにおいても、資源分野ではなく、伝統的な「付加価値」分野での活動となっている。ケニアに拠点を置くドイツの通商代表は次のように述べている。

「ドイツ企業はその強みで、アフリカ諸国が資源依存から脱却する支援を行うの
により立場にあります。開発パートナーとしてのメリットがあります」

同様に、南アフリカの貿易産業競争省の関係者は次のようにコメントしている。

「ドイツ企業がアフリカで行う仕事は、開発目標を達成するためにしばしば不可欠なものです。ドイツは電力システムを提供し、工場を建設し、産業で雇用を創出しています。鉱物資源を採掘するだけではありません」

ドイツ企業の活動はアフリカの開発を自然に後押ししているが、同時に、ドイツ企業が積極的に開発イニシアティブを優先していることも事実である。第 8.1 項で述べたように、投資に対する長期的で社会的責任のあるアプローチに対するドイツ企業の強いコミットメントは、大陸に投資する企業の強みとして強調されていた。たとえば、ドイツの業界団体の関係者は次のように語っている。

「ドイツ企業は、社会的および環境的利益をもたらす能力という観点から、投資プロジェクトの枠組み作りを非常に得意としています。人間開発を促進してきた私たちの実績は非常に強く、プロジェクト自体よりもはるかに大きな影響を与えるため、ドイツ企業を好むということにもつながります」

また、アフリカ主導の開発イニシアティブに対する対応力の高さもうかがえる。特に、アフリカ連合のアジェンダ 2063 などの枠組み、大陸全体に存在する多数の国家開発計画は、企業の関与戦略に影響を与えるものとして強調された。アフリカで事業を展開するドイツの企業関係者は、次のように説明している。

「当社の製品が開発目標と密接に一致しているという点で、私たちには当然の優位性があります。しかし、それはまた、顧客に対し意識的に働きかけているからでもあります。私たちは時間をかけて政府の開発に対する優先事項を理解し、そ

れに合わせて提供内容を調整します。これはアフリカで事業を展開しているドイツ企業の間で見られる、より深く、持続可能な関与へのアプローチの一環です」

9.2 限られた植民地の歴史

ドイツのアフリカにおける歴史的な植民地時代の足跡は、特に欧州の競合相手と比較して、比較的最小限かつ短期間にとどまっていたことから、大陸での企業活動にとって大きな競走上の優位性となっている。ドイツ企業は、一般的に、植民地と深い関係がないことで、英国やフランス企業によくある「新植民地主義」の疑惑から解放されると考えている。一般的にドイツ企業は政治的派閥や解放運動に関与せず、より広範な政治的変化の影響を受けないようにしていることから、政府との関わりにおいても、ビジネスの意思決定者や消費者の間でドイツ企業の評判を高めていくことにおいても、これは利点として認識されている。

特に、ドイツの限られた植民地時代の歴史は、アフリカの事業体が購入を決定する際の政治的考慮を減らし、製品の品質をより重視することを可能にしていると考えられている。工業用電力会社の幹部は、「植民地時代の遺産がついて回るわけではありません。製品と製品のみを販売することは自由です。ドイツ企業は、政治的なプロジェクトを進めようとしているのではなく、ビジネスをしたいと考えていると見られています。ですから、信頼を得るのはずっと簡単なのです」と述べている。別の業界団体関係者も、植民地時代の歴史が比較的限られているため、ドイツ企業が市場や意思決定者にアクセスできるという利点を強調し、次のように語っている。

「植民地時代の歴史がないことで、本当に考え方が変わるのです。[英国やフランスの企業のように]大陸での不適切な取引の歴史的な蔓延はありません。疑惑がない分、政治ではなく製品に集中することがはるかに楽になります。新植民地主義と闘う必要がないのです」

9.3 ドイツ政府主導の開発イニシアティブとの連携

上述したように、ドイツ企業の契約を獲得するために政治家が自分たちに代わって介入することへの期待感は低いですが、複数の情報源は、ドイツ政府が提供する財政的および技術的支援の重要性を指摘している。インタビューで言及された具体的なイニシアティブとしては、ドイツ投資開発会社（DEG）のユーラーヘルメスの投資保証、KfW 開発銀行による資金提供、経済協力・開発省が推進する「Africa Connect」イニシアティブなどが挙げられる。情報筋は 2017 年以降にドイツ政府によって開始された変更を広く称賛し、ドイツの大手商業銀行のアフリカ担当の幹部は、このようなイニシアティブを次のように評している。

「大きな改善であり、アフリカに対する考え方の大きな変化を象徴しています。
〔企業の間で〕新しいプログラムに対する強い認識があり、それらは高く評価されています」

これらのイニシアティブの主な強みは、ビジネス需要への対応力であり、ドイツ政府のプログラムは、通常、投資の大きな障壁になっていると報告されている分野を対象としている。アフリカ政府に関する連邦政府へのロビー活動に密接に関わっている事業者団体の関係者は、2017年から導入された政策変更に関連して次のように述べている。

「これらの変更の多くは、ビジネスが求めているものに直接影響を受けており、それがプログラムの重要な強みだと思います。〔ユーラーヘルメス〕の投資保証やKfWが始めた資金調達プログラムなどを見てみると、これらはすべてメンバーが求めていたものです。政策立案者は企業のニーズによって動かされているので、より効果的な政策を行うことができます」

さらに、ドイツ企業とドイツの援助機関であるドイツ国際協力公社（GiZ）などの、より伝統的な開発機関との間に緊密な協力関係が存在している。ドイツ経済・エネルギー省の関係者はAMLに次のように語っている。

「一部の競合他社とは異なり、GiZは事業内容や開発をサポートする上で果たすことができる役割を綿密に検討しています。GiZのプログラムと私たち自身のビジネスサポートの間には良好な関係があるため、ドイツ企業がアフリカでの存在感を高めるための前向きな方法となり得るでしょう」

ドイツ企業が国家開発機関と緊密に連携していること、アフリカにおけるドイツの限られた植民地時代の歴史、そしてドイツ企業の活動とアフリカの開発目標が一致していることは、大陸におけるドイツの企業活動に対するポジティブなイメージを強化している。必ずしも意識的な連邦政府の戦略ではないが、これらの異なる関連する要因は、ドイツを他の競合国、特に英国とフランスと一線を画した存在と位置づけており、それによってドイツは大陸で製品を提供できるようになっている。

10 ドイツ企業の主要部門における競争優位性

10.1 「ドイツ製」の品質に対する期待

ドイツ企業関係者らは、自国の競争上の優位性の核心は、製品、特に電力システムや農業加工機械などの製造および工業製品において他国よりも高品質であることにありと考えている。「ドイツ」製品がほとんどのアフリカ市場で「高品質」と強く同義であると考えられており、インドや中国などの新興国市場で生産された製品と比較して「プレミアム」製品と見なされることが多いとあるドイツ企業関係者は指摘した。たとえば、ケニア政府関係者は、次のように述べている。

「東アフリカでは、ドイツ製品と品質の関連性は非常に強く、ドイツ製品はプレミアム製品であり、憧れが強いです。結果的に価格帯が高くなるかもしれないという認識はありますが、耐久性や効率性が高いために正当化されると考えられています。」

ドイツ企業は、持続可能性の高い開発志向の投資モデルを提供していると考えられており、その結果、ドイツのプロジェクトは経済発展への貢献度が高いと考えられている。ナイロビに拠点を置く DEG の関係者は次のように述べている。

「ドイツ企業が投資する際は、地元の労働者のためにかなりのレベルの職業訓練を行い、真に持続可能な存在になることへのコミットメントがあります。そのため、最終的な製品が高品質であるだけでなく、プロジェクトの波及効果も大きくなります。」

経済協力・開発省のアフリカ担当者は、製品の品質に対する強い認識が公式の政策決定に影響を与えていると指摘した。

「ドイツ製」の品質に対する認識は、私たちの最大のセールスポイントです。ドイツ製品の信頼性は大陸の誰もが知っているので、私たちは多くの信頼を得ています。ドイツ製品のブランドは本当に強いです。」

10.2 立ち上げコストの削減

ドイツ企業が製造業、さらには金融サービスに特化していることを、ドイツ政府は高く評価している。投資に必要な先行投資が、資源分野への投資より少ないからだ。たとえば、前述の開発銀行の関係者は次のように語っている。

「多くのドイツ企業、特に保険会社は、アフリカに比較的安価にハブを設立することができます。オフィスや現地スタッフにお金を払う必要はありますが、石油やガス、鉱業プロジェクトに関連した莫大な即時費用は必要ありません」

ドイツの優れた技術的な専門性は、アフリカに投資する際にはさらに大きな強みであると考えており、ドイツ企業は主要なインフラプロジェクトの顧問を担う強い立場にある。特に、新興の再生可能エネルギー分野において、ドイツ企業は、これらのプロジェクトの管理を引き受けることができる強力な技術力を持っており、初期投資を抑える経験と知識を有している。前述のナイロビに拠点を置く **DEG** の関係者は次のように語っている。

「ドイツ企業は、特に再生可能エネルギーを中心としたインフラプロジェクトの実現と管理に強い実績があります。プロジェクトを実現する上では、大きな投資が必要ですが、多額の初期資金を投入する必要がないという点で強みがあります」

11 他国と比較したドイツの弱み

11.1 言葉の壁

さまざまな関係者が、インタビューにおいて、語学力の有無がアフリカのフランス語圏やポルトガル語圏で強力な関係を築くドイツ企業にとって大きな障害であると指摘した。ドイツ企業は言語上の理由から、アフリカの英語圏への投資を好む、との声があった。経済協力・開発省関係者は次のように述べている。

「ドイツのビジネスでは、フランス語を話す人はほとんどおらず、みんな英語を話します。ですから、ドイツ企業は少なくとも簡単に理解できる市場に行きま
す。意思決定上、極めて重要な要素となっています」

ドイツの大手商業銀行は、ドイツ企業はアフリカの英語圏に投資することで、より大きな商業的成功を収め、その主な理由は言語の共有であると述べている。

「ドイツ企業は英語圏の市場で成功していますが、フランス語圏では成功して
いません...同じ言語を話す場合でも、アフリカでの活動には十分な困難がありま
す。フランス語を話さなければならないということは、ほとんどのドイツ企業に
とって、厄介な問題をまたひとつ増やすことになります」

大企業でなく、ミッテルシュタンドにとっても、英語圏市場への投資が快適との声があ
った。その理由は従業員の英語力にあり、フランス語の語学力が不足していたからであ
る。ミッテルシュタンドと緊密に連携している事業者団体の関係者は次のように述べてい
る。

「アフリカのフランス語圏はミッテルシュタンドにとって真の弱点です。彼らは
アフリカ南部、北部、東部、ガーナ、ナイジェリアに投資していますが、言葉の
関係でフランス語圏への進出を本当に躊躇しているのが実情です。フランス語の
スキルは、大企業よりも、ミッテルシュタンドの方が不足しています」

11.2 ICT 分野での投資は限定的

ドイツのアフリカ投資はその経済構造を強く反映している。ドイツのアフリカ投資は自
動車産業に集中し、さらに輸出も特定の主要部門が大部分を占めており、自動車や自動車
製造用部品、機械類が非常に多くを占めている。

但し、一方で、ドイツのアフリカへの投資が比較的少ない部門として ICT をあげる声も
ある。ケニアに拠点を置くドイツ通商代表は、次のように概説した。

「ICT 部門はドイツ経済の主要部分ではありません。確かに、SAP のような企業もありますが、主にテック系はあまり得意ではありません。これは、ドイツのアフリカ投資に反映されています。私たちは ICT 部門には多額の資金を投入していないのです」

また、別の関係者は、ドイツ企業でも ICT 分野で成功を収めている企業はあるとしつつも、それは一部の大企業に限られていると指摘した。

「ICT の成功は、SAP のような企業が公共調達契約を獲得したことによるものですが、ドイツ企業の下層部ではほとんど活動がありません。ドイツのハイテク企業の多くは、アフリカなどのリスクの高い新市場に進出できるほど確立されていません」

11.3 ドイツ製品の価格

第 10.1 項で概説したように、アフリカでは、ドイツ製品は他国の競合が製造した製品よりも品質が優れていると、一般的に認識されている。これは、アフリカで事業を展開するドイツ企業にとって重要な利点である。しかし、多くの場合、高品質のドイツ製品はより高価格であるため、アフリカでは競争力が低下し、アフリカのバイヤーは少なくとも成長の初期段階では、安価な代替品を選択することが多い。ケニアに拠点を置くドイツの通商代表は次のように述べている。

「洗練されたドイツの機械の高価格は、アフリカの企業、特に起業したばかりの企業にとっては負担になる可能性があります。品質は認めているのですが、多くの場合、これらの企業にはそれを購入する余裕がないのです。アフリカの企業が操業を開始する際に、中国やインドから機械を購入しているのをよく目にします。それから 4 年ほど経って生産が軌道に乗り、ドイツの機器を購入する余裕ができると、私たちのところにやって来るのです」

11.4 ミッテルシュタンド

ミッテルシュタンドはドイツ経済において極めて重要な位置を占めているにもかかわらず、ドイツのアフリカ投資拡大にとっては、ミッテルシュタンドが、ドイツの対アフリカ投資を拡大する上で重大な制約になっているとの指摘もある。

「多くのミッテルシュタンド企業は、リスク管理ができるほどの規模ではありません。そのため、アフリカにおいて、彼らは単に市場での地位を確立しようとする能力や意思を持ち合わせていないのです」

「ミッテルシュタンドのリスク管理能力は運用面でも、特に財務面でも脆弱です。彼らには、リスクの高い投資を行う余裕はありません」

さらに、ミッテルシュタント間で密接な関係があるため、アフリカへの投資経験のない企業も、アフリカ大陸に対してリスク回避的な態度を示す可能性がある。地域での密接な結びつきが情報の共有や視点の共有につながっている。ミッテルシュタント事業者団体関係者はこれを「伝染要因」と呼んで、次のように説明している。

「ミッテルシュタンドの企業は、一般的にドイツの特定の地域で長い歴史を持ち、お互いをよく知っています。誰かがアフリカで悪い経験をする、他の人が大陸への投資を延期してしまうという意味で、伝染効果が生じる可能性があります」

11.5 限られた植民地との結びつき

タンザニア、ナミビア、カメルーン、トーゴを除くアフリカにおけるドイツの植民地時代の歴史は比較的限定的であり、それがドイツのアフリカでの強みにもなっているとこれまで分析したが、一方で、他の競合国と比較して、ドイツには長年の政治的関係がないため、特に公共部門の契約を確保する上で障害になる可能性があるとの声もある。

「植民地時代の歴史を持たないことは、ブランドにとって間違いなく良いことです。しかし実際には、特にアフリカのフランス語圏では、重要な政府契約を勝ち取る上で非常に不利になる可能性があります。確かに、その会社が最高の入札をしていたからではなく、その歴史と現代の政治のおかげでフランス企業に契約が渡ったという事例証拠があります」

また、ドイツの植民地との結びつきが相対的に少ないことが、アフリカに「自然な家」がないということにつながるなどの指摘もある。

「ドイツには旧植民地がないので、特に居心地のよい国がないのです。また、ドイツ政府は英国人がウガンダでできるように、あるいはフランス人がコートジボワールでできるように、政治的なコネクションを活用することができません」

12 アフリカにおけるドイツのロビー活動

12.1 2017年以降の政府主導のロビー活動

連邦政府省庁がアフリカ向けの一連のプログラムを開始した2017年以降、ドイツのアフリカへの関与が大幅に増加していることは、既に述べたとおりだが、企業関係者にもその政策の変化はよく認識されている。

「2017年はドイツ政府内でアフリカに対する考えが大きく変わりました。突然、私たちはより多くの注目を集め、政策の方向性を得ました。それにより、ドイツ企業の間でアフリカに対する感情がより広く変化しました」

「2017年以降の変化は、アフリカに送るメッセージを変えるだけにとどまらず、現場での取り組みにも大きな変化がありました。確かに、既存の外交ネットワークは投資によるビジネス支援に以前よりも積極的に取り組んでおり、ビジネスを支援するためにアフリカに派遣されるスタッフの数も増加しています」

しかし、2017以降のドイツのアフリカ政策に導入された変化について、関係者の多くは広く肯定的であったものの、個々のプログラムの内容と目的についての知識は低かった。一部の企業関係者は次のように語った。

「ドイツ政府は我々のビジネスを支援することに熱心ですが、プログラム自体はまだ各省庁でかなりサイロ化されています。非常に多くのことが発表されているので、それぞれの独自のポイントが何なのか、把握しておくのが大変です」

12.2 政府の関与強化への要望は残る

ドイツのアフリカへの政治的関与の復活を歓迎しているが、多くのドイツ人関係者は、現在の政治的イニシアティブは、貿易や投資に意味のある影響を与えるために必要なものにはまだ不十分であると指摘している。

「物事は正しい方向に進んではいますが、ゆっくりです。今のところはサポートも不十分です。始まりではありますが、まだ私たちにとって満足のいくものではありません」

第8.2項で述べたように、ドイツの企業経営者は、アフリカでの契約獲得を支援するための直接的な政治的介入を期待していないが、ドイツの外交ネットワークをより効果的に展開することを中心に、関与の改善を求める声が最も多かった。業界団体のトップは、「代表団との関わりを深める必要があり、特にドイツでアフリカの指導者を受け入れる必要が

ある」と述べ、「一部の省庁は他の省庁よりもはるかに関与している」と付け加えた。また、「私たちはアフリカが開発問題と見なされるだけでなく、すべての省庁がアフリカを優先することを望んでいる」との声もあった。彼は「私たちにとって大きな問題は、異なる省庁間の調整であり、これまでに発表された多くのイニシアティブが重複しているように感じている。今ある資源を活用することに、もっと力を入れてほしい」と述べた。

ドイツ政府関係者は、2017年以降に発表されたプログラムの効果の程度はさまざまであることを認めていたが、近年の重大な世界経済の混乱を考えると、その影響を正確に評価することの困難さを指摘した。

「イニシアティブのタイミングが非常に残念でした。業界の人々は効果について意見があるかもしれませんが、2017年以降、世界的な保護貿易主義が強まり、直接投資は全面的に崩壊し、新型コロナウイルスのパンデミックはグローバルゼーションに未曾有のダメージを与えました。そして、その状況において、これらのイニシアティブはまだ提起されているさなかで、始まったばかりです。したがって、現段階でどの政策に効果があったかを公正かつ正確に評価することは本当に不可能です」

12.3 連邦政府の制度はロビー活動を複雑にする

ドイツ連邦政府と各州は、それぞれアフリカとの個別のプログラムを実施しているが、その連携の悪さを指摘する声もあった。

「州政府と連邦政府は協力しておらず、利害関係が競合しており、「連携した」支援が不足している」

特筆すべきは、州政府に与えられた高度な自治権が、ドイツの貿易や投資の機会に焦点を当てたメッセージ全体を弱めてしまう可能性があることだ。

「さまざまな州が程度の差こそあれ、アフリカに関心を持っており、最終的にはそれぞれが自分たちの大口の雇用主を売り込みたいと考えています。たとえば、ビジネスを勝ち取り拡大できるようにしたいと望んでいるバイエルン州の企業には、競争相手と見なしている他の州とメッセージを調整する動機があまりないのです。」

しかし、州政府の自治は、特にアフリカへの進出を目指す企業が利用できる全体的な資源を増やすという点で、いくつかの利益をもたらすの考えもある。ある企業関係者は、「個々の州が役立つ場合があり、たとえば、アフリカへのビジネス代表団を組織するなど、利用できる別のリソースになる可能性がある」と述べている。

13 日本とドイツの比較

13.1 日本とドイツは、アフリカへの投資に関して、いくつかの強みと課題を共有

アフリカへの投資におけるドイツの競争力については、日本といくつかの強みが共通している。第9項及び第10項では、限られた植民地時代の歴史と高い製品品質の関連性がいかにアフリカでのドイツ企業の成功の重要な理由であるかを詳述した。これらの特徴はいずれも日本にも当てはまるものである。

同様に、日本とドイツにも、アフリカで効果的に活動する上で共通の課題がある。フランス語はどちらの国でも共通の言語ではないため、日本やドイツの企業は、アフリカのフランス語圏でフランス企業と競争するのは難しいと感じているのだ。さらに、第9.2項では、植民地との結びつきが比較的でないことは、アフリカに投資するドイツ企業にとっては有利であることが多いと指摘したが、特にアフリカのフランス語圏では、それが不利になることもある。英語に精通しているために英語圏の市場で事業を展開することを好む日本企業にも同じことが言える。

アフリカへの商品の輸出については、日本の中堅企業は、以前は商社を経由してアフリカ市場にアクセスすることができたが、この慣行はもはや一般的ではない。この意味で、日本の中堅企業は、アフリカへの輸出を目指すミッドルシュタンドの企業と同様の課題を経験している。アフリカでは、企業の規模やそれに対応する財政的制約により、よりリスクの高いアフリカ市場への輸出の商業的実行可能性が制限されている。

13.2 日本企業の効果的なリスク管理

日本がドイツよりも優位に立っていると考えられる点は、アフリカにおける企業のリスク管理に関するものだ。アフリカに投資する際、日本企業はプロジェクト参画の際に少数株主持分を保有したがることが多い。ドイツ企業は、アフリカに事務所や製造拠点を設立し、完全な運用管理を行う傾向があるのに対し、日本企業は既存の事業やプロジェクトへの投資に対してよりオープンで、少数株主持分パートナーとしての役割を担っている。たとえば、日本のコングロマリットである三井物産は、大陸全体の採掘プロジェクト、特に20%の株式を保有する200億米ドルのモザンビーク LNG プロジェクトに投資している。この場合の運用リスクは、プロジェクト運営者（モザンビーク LNG の場合、フランスのエネルギー大手、トタル）に集中しているため、日本企業は広範な技術的専門知識や既存の政治的関係を必要とせず、プロジェクトを促進するための多額の資本を提供することができる。少数株主持分は、一般的にアフリカでの事業経験が豊富な企業や確立されたプロジェクトで保有されているため、このビジネスモデルでは、日本の投資家は「先発者」であることに伴うリスクを回避することができる。

ドイツ企業がフルオーナーシップを好むのに対し、日本企業の手法は、投資機会や進出国を「テスト」してから、さらに資本とリソースを投入するかどうかを決定することができる。このアプローチは、日本企業にとってまた課題でもあることは明らかなが、ダウンサイドリスクが限定的であるため、アフリカへの新規投資を行うためにより効果的とも考えられるのではないか。

別表1：アフリカに進出しているドイツの最大手企業³⁷

会社名	セクター	アフリカ（域内）における拠点の有無			
		南アフリカ	北部アフリカ	東部アフリカ	西部アフリカ
フォルクスワーゲン (Volkswagen AG)	自動車	あり	あり	あり	あり
アリアンツ (Allianz SE)	金融サービス	あり	あり	あり	あり
シーメンス AG	産業全般	あり	あり	あり	あり
ドイツテレコム (Deutsche Telekom AG)	テレコム	あり	なし	なし	なし
ビー・エム・ダブリュー (BMW AG)	自動車	あり	あり	なし	なし
バイエル (Bayer AG)	産業全般	あり	あり	あり	あり
BASF (BASF SE)	産業全般	あり	あり	あり	あり
SAP (SAP SE)	ICT (情報通信技術)	あり	あり	あり	あり
ドイツポスト (Deutsche Post AG)	輸送・通信	あり	あり	あり	あり
ミュンヘン再保険 (Munich Re)	金融サービス	あり	なし	なし	なし
フレゼニウス (Fresenius SE & Co. KGaA)	ヘルスケア・医薬品	あり	あり	なし	なし
ヘンケル (Henkel AG & Co)	FMCG（日用消費財）	あり	あり	あり	あり
メルク (Merck KGaA)	ヘルスケア・医薬品	あり	あり	あり	あり
ダイムラー (Daimler AG)	自動車	あり	あり	あり	なし
タラックス (Talanx)	金融サービス	あり	なし	なし	あり
ドイツ銀行 (Deutsche Bank AG)	金融サービス	あり	あり	なし	なし
エボニック インダストリーズ (Evonik Industries AG)	自動車	あり	あり	あり	あり
コンチネンタル (Continental AG)	自動車	あり	あり	なし	あり

37 時価総額ベースでドイツ企業の上位 25 社 (Forbs 調べ) を調査したところ、アフリカに拠点を持つ企業は 18 社であった。

**別表 2：ドイツ閣僚のアフリカ訪問
(2014 年～2021 年)**

**経済協力・開発相 (Minister for Economic Cooperation and Development : BMZ)
ゲルト・ミュラー (Gerd Müller) (2014 年～2021 年)**

訪問先	日程	訪問目的・政策発表	経済界との連携	企業数
リベリア	2015 年 4 月	エボラ流行からのリベリアの復興に焦点を当て、リベリアのエレン・ジョンソン・サーリーフ (Ellen Johnson-Sirleaf) (当時) と会談した。	公開情報を調査した限りでは、この訪問に参加したドイツ企業は確認されなかった。	詳細な情報は公開されていない。
エチオピア	2018 年 8 月	教育と訓練を中心に、アフリカ連合 (AU) との協力を重点が置かれた。	公開情報を調査した限りでは、この訪問に参加したドイツ企業は確認されなかった。	該当なし
チュニジア	2018 年 10 月	チュニジアのユスフ・シャヘド (Youssef Chahed) 首相 (当時) と会談し、経済協力と開発を中心に協議を行った。繊維、自動車、観光セクターのチュニジア企業を対象とした訓練・雇用パッケージが合意された。	公開情報を調査した限りでは、この訪問に参加したドイツ企業は確認されなかった。	該当なし
ガーナ	2019 年 2 月	第 3 回ドイツ・アフリカ・ビジネスサミットに出席し、ガーナ副大統領や各国財務大臣との二国間協議を行った。	主催者のアフリカ・フェアアインを含め、ドイツの主要企業や非政府組織とともにサミットに出席した。	サミットにはドイツとアフリカから 500 社以上企業が参加した。
ナミビア	2019 年 8 月	研修、ヘルスケア、エネルギーの各分野での開発協力と合わせて、植民地時代以降の和解に焦点が当てられた。	小規模な企業代表団が同行した。ウイントフックで、ドイツが出資している IT 系スタートアップ企業数社を訪問した。	詳細な情報は公開されていない
ナイジェリア、エジプト、スーダン	2020 年 2 月	3 カ国それぞれで行った安全保障と開発政策に関する二国間協議では、テロ対策戦略と民間部門の投資に焦点を当てられた。	公開情報を調査した限りでは、この訪問に参加したドイツ企業は確認されなかった。	該当なし

経済・エネルギー相（Minister for Economic Affairs and Energy : BMWi）

ペーター・アルトマイヤー（Peter Altmaier）（2018年～2021年）

訪問先	日程	訪問目的・政策発表	経済界との連携	企業数
エジプト	2019年 4月	アルトマイヤー大臣の開会宣言により、主に経済関係に焦点を当て、第5回ドイツ・エジプト共同経済委員会（German-Egyptian Joint Economic Commission）会議が開催された。 また、アブドゥルフアッターハ・エルシーシ（Abdel Fattah al-Sisi）大統領及びモスタファ・マドゥーリー（Mustafa Madbouly）首相と二国間協議を行った。	投資協定には、自動車産業における協力関係の拡大を約束する内容が含まれていた。	30人の企業代表者が同伴した。

ブリギッテ・ツィプリース（Brigitte Zypries）（2017年～2018年）

訪問先	日程	訪問目的・政策発表	経済界との連携	企業数
ケニア	2017年 2月	ナイロビで開催されたドイツ・アフリカ・ビジネスサミットに参加した。	ドイツの大手企業もサミットに参加した。	サミットにはドイツとアフリカから約500社の企業が参加した。
南アフリカ	2017年 4月	アフリカに関する世界経済フォーラム（World Economic Forum on Africa）に出席し、経済・エネルギー省の「Pro!Africa」計画を発表した。	企業幹部の代表団が同行した。シーメンスがウガンダ及びスーダン両政府との投資協定に調印した。	詳細な情報は公開されていない。

シグマール・ガブリエル (Sigmar Gabriel) (2013年～2017年)

訪問先	日程	訪問目的・政策発表	経済界との連携	企業数
エジプト	2016年 4月	二国間の貿易・経済関係の促進のため、カイロで開催された第3回ドイツ・エジプト合同経済委員会 (German-Egyptian Joint Economic Commission) に出席した。	企業代表団が委員会に同行した。太陽光発電メーカーのRECによるエジプトでの新規設備設置等の契約が締結された。	120人を超える投資家がこの訪問に同行したと報告されている。

外相 (Minister for Foreign Affairs)

ハイコ・マース (Heiko Maas) (2018年～2021年)

訪問先	日程	訪問目的・政策発表	経済界との連携	企業数
スーダン、 コンゴ民主共和国	2019年 9月	スーダンの民主的移行プロセスへの支援を中心とした紛争の安定化。	公開情報を調査した限りでは、この訪問に参加したドイツ企業は確認されなかった。	該当なし
エジプト	2021年 1月	中東和平プロセスに焦点を当てた二国間会談。	公開情報を調査した限りでは、この訪問に参加したドイツ企業は確認されなかった。	該当なし

シグマー・ガブリエル (Sigmar Gabriel) (2017年～2018年)

訪問先	日程	訪問目的・政策発表	経済界との連携	企業数
ソマリア	2017年 5月	食糧不安に焦点を当てた緊急訪問。	公開情報を調査した限りでは、この訪問に参加したドイツ企業は確認されなかった。	該当なし
ウガンダ	2017年 8月	「アフリカの角」の不安について、ウガンダのヨウェリ・ムセベニ (Yoweri Museveni) 大統領と協議した。	公開情報を調査した限りでは、この訪問に参加したドイツ企業は確認されなかった。	該当なし

フランク＝ヴァルター・シュタインマイアー（Frank-Walter Steinmeier）
（2013年～2017年）

訪問先	日程	訪問目的・政策発表	経済界との連携	企業数
モロッコ、 チュニジア、 アルジェリア	2015年 1月	投資や安全保障を含む二国間関係の促進。	公開情報を調査した限りでは、この訪問に参加したドイツ企業は確認されなかった。	該当なし
コンゴ民主共和国	2015年 2月	ジョゼフ・カビラ（Joseph Kabila）大統領（当時）との会談を含め、経済的な結びつきを強化。	公開情報を調査した限りでは、この訪問に参加したドイツ企業は確認されなかった。	該当なし
ナイジェリア	2016年 10月	テロ組織ボコ・ハラムの脅威に対抗するための追加の安全保障支援の約束を含め、移民危機に焦点が当てられた。	公開情報を調査した限りでは、この訪問に参加したドイツ企業は確認されなかった。	該当なし

別表 3 : アフリカ・ドイツ在外公館

国名	大使館所在地	領事館等
アルジェリア	アルジェ	
アンゴラ	ルアンダ	
ベナン	コトヌー	
ボツワナ	ハボロネ	
ブルキナファソ	ワガドゥグ	
ブルンジ	ブジュンブラ	
カメルーン	ヤウンデ	
チャド	ンジャメナ	
コートジボワール	アビジャン	
コンゴ民主共和国	キンシャサ	
コンゴ共和国	ブラザビル	
ジブチ	ジブチ	
エジプト	カイロ	
赤道ギニア	マラボ	
エリトリア	アスマラ	
エチオピア	アディスアベバ	
ガボン	リーブルビル	
ガーナ	アクラ	
ギニア	コナクリ	
ケニア	ナイロビ	
リベリア	モンロビア	
リビア	トリポリ	
マダガスカル	アンタナナリボ	
マラウイ	リロングウェ	
マリ	バマコ	
モーリタニア	ヌアクショット	
モロッコ	ラバト	
モザンビーク	マプト	
ナミビア	ウイントフック	
ニジェール	ニアメ	

国名	大使館所在地	領事館等
ナイジェリア	アブジャ	ラゴス
ルワンダ	キガリ	
セネガル	ダカール	
南アフリカ	プレトリア	ケープタウン
南スーダン	ジュバ	
スーダン	ハルツーム	
タンザニア	ダルエスサラーム	ドドマ
トーゴ	ロメ	
チュニジア	チュニス	
ウガンダ	カンパラ	
ザンビア	ルサカ	
ジンバブエ	ハラレ	

レポートをご覧いただいた後、アンケート（所要時間：約1分）にご協力ください。

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20210065>



本レポートに関するお問い合わせ先：
日本貿易振興機構（ジェトロ）
海外調査部 中東アフリカ課
〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32
TEL：03-3582-5180
E-mail：ORH@jetro.go.jp