

世耕弘成経済産業大臣の基調講演

日時：令和元年5月9日（木）

於：品川プリンスホテル アネックスタワー5階

はじめに

みなさん、こんにちは。経済産業大臣の世耕弘成です。本日、この「TICAD7 プレビューシンポジウム」において、アフリカビジネスに意欲をお持ちのこんなにも多くの企業の皆様、またアフリカ各国の大使、及び、大使館の皆様の前で、アフリカビジネスのポテンシャルと課題、そして経済産業省の取組についてお話ができますことを大変うれしく思います。このシンポジウムの開催にあたり御尽力をいただいた関係者の皆様にも心から感謝を申し上げたいと思います。

今日はこの手の講演としては、いつになく盛りだくさんのスピーチをさせていただきたいと思っておりますので、お楽しみにお願いしたいと思います。

アフリカ大陸は、従来から天然資源などの産出地域として大きな注目を集めてきました。さらに、近年は、世界中のCEOや投資家が、アフリカを「グローバル市場の最後のフロンティア」として高く評価し、かつてないほどの熱い視線を注いでいます。

既に世界の投資家は、アフリカのビジネスチャンスを獲得すべく動き出しています。昨年のアフリカに対する直接投資は、対前年で約20%増加し、5兆円を超えたと見込まれています。また、世界の機関投資家に対するアンケート調査によれば、約5割の投資家が、次の10年間でアフリカは他の新興国市場に比べて、より魅力的な投資先になると答えています。

こうした中で、アフリカからの日本企業への期待もかつてないほど高まっています。昨年秋に次の万博の決戦投票のためにパリを訪問した際に、多くのアフリカの駐仏大使から、「日本からの援助は大変ありがたいが、アフリカの今後の発展を考えれば、これからは日本との貿易投資の拡大が是非とも必要だ。」という熱意にあふれたご意見をお聞きしました。

勿論、日本の産業界の方々も、日本とアフリカの経済関係の強化の必要性を強く認識しております。そのため、これまで政府だけの取り組みであったTICADについても民間セクターも参加する枠組みとなるよう、モデルチェンジしていくことが必要です。

まさに今年8月末に横浜で行われるTICAD7は、日本企業がアフリカにおける成長機会を確保し、現地の経済社会の構造改革に貢献していく上で、重要なスターティングポイントとなることが期待されています。

本日はそうした観点から、アフリカ市場の重要性や必要となる新たな進出モデル、そして産業界をサポートするための経済産業省の取組についてご説明したいと思います。

アフリカのポテンシャル

まず、「今、なぜアフリカなのか？」について述べたいと思います。アフリカのポテンシャルは巨大ですが、その中でも特に三つの注目すべき点をご紹介します。

① 急速に拡大する人口

一つ目は、「急速に拡大する人口」です。アジアの国々が既に少子高齢化の段階に入りつつあるのに対し、アフリカはこれから人口ボーナスの時期を迎えます。その結果、アフリカの人口は、2025年には中国やインドと肩を並べ、2050年には25億人に達します。すなわち世界の人口の4人に1人が、アフリカの方々になるのです。

これにより、今後アフリカでは20を超える国々が年率5%以上の経済成長を実現する見込みであり、世界でも最も中間層が拡大していく消費市場として期待されています。こうした状況を背景として、今後アフリカへの投資は、金融サービス、消費財、農業ビジネス、ヘルスケア、インフラといったセクターに向かうと予想されています。もはや天然資源は、アフリカの多数の魅力の中のごく一部に過ぎないのです。

② スタートアップ企業が牽引するビジネス環境の変化

二つ目は、「スタートアップ企業が牽引するビジネス環境の変化」です。従来、アフリカ市場については、ビジネスに不可欠な金融や物流などの基本的なサービスが欠けているということが問題点として指摘されてきました。

ところが、近年、スマホの急速な普及に伴い、決済機能や物流サービスを提供するスタートアップ企業が数多く生まれました。そうした企業がこれまで欠けていたビジネスインフラをひとつ跳びで埋めることにより、バリューチェーンが繋がるという構図が実現されてきています。

アフリカでは、これまで住所や銀行口座を持たない方々、いわゆる「インフォーマルセクター」と呼ばれる方々が人口の大半を占めていました。これらの方々を先進国型のビジネスの対象とすることは困難と考えられてきました。しかし、モバイルのデジタル技術が一人一人にゆきわたるという100年に一度の大革命により、アフリカの10億人を超えるインフォーマルセクターの人々が突如ビジネスの対象として現れてきたのです。

例えば、ケニアでは、M-PESA（エム - ペサ）という携帯電話を活用した電子マネーのサービスが普及した結果、2017年の時点でGDPの半分に相当する4兆円が電子マネーで取引されました。これは、日本の電子マネーの取引額5兆円と同規模です。

2019年3月には、EコマースのJUMIA（ジュミア）が、ニューヨーク証券取引所に上場を果たし、話題になりました。この会社は、アフリカ14カ国で流通のプラットフォームを提供し、「アフリカのアマゾン」、と呼ばれています。

世界の投資家も、革新的なビジネスモデルを提供するスタートアップ企業に大いに注目しており、この4年でアフリカに対するスタートアップ投資は、約4倍の11.6億ドルに増加しています。こうした投資の流れが、今後ますます拡大していくことは間違いありません。

③ 膨大なインフラ需要

三つ目は「膨大なインフラ需要」です。人口増加が続くアフリカにおいて、人々の暮らしを向上させ、新しい産業を発展させていくためには、電力、道路、港湾、鉄道、通信といったインフラが必要であることは言うまでもありません。

アフリカ大陸の広さと人口を考えれば、将来にわたって膨大なインフラ需要が発生していくことは確実です。現時点の調査によれば、そうした需要を適切に満たしていくためには、毎年14兆円以上のインフラ投資が必要と言われており、各国の事情に応じたプロジェクト形成とファイナンスの提供が必要になります。日本を含めた先進国は、その技術力とプロジェクト形成能力、ファイナンス力を活用して、アフリカのインフラ整備に大きく貢献するチャンスがあるはずです。

新たな海外展開モデルの必要性

このように、アフリカのポテンシャルは膨大で魅力に溢れています。そして、今日お集りの企業を含めた多くの日本企業が既に長年にわたり消費財やインフラ整備の分野でアフリカ市場を開拓に取り組み、一定の成果を挙げておられます。

しかしながら、日本全体を見ると、まだまだ日本企業はアフリカのビジネスチャンスをつかみ切れていないのではないかと申し上げざるを得ません。

例えば、2001年以降、アフリカの域外からの輸入は約4倍に拡大していますが、日本からの輸入は1.5倍の伸びに留まっています。同じ期間で中国からの輸入は約18倍、韓国からの輸入は2.5倍です。またここ10年間の直接投資の残高を見ても、米欧、中国、インドといった国々が軒並み増加させているのに対し、日本はほぼ横ばいという状況です。

こうした日本企業の出遅れについては、過去の資源価格の下落を原因とするようなアフリカからの撤退、悲惨なテロ事件の発生など、多くのもっともな理由があるものと思います。しかしそれに加え、私は、「アジア途上国での海外展開の成功体験」が、アフリカ市場獲得にとってはかえって障害になっているのではないかと、ということを指摘したいと思います。

アジアの途上国において、日本企業はまず製造業とその関連産業が進出し、日本国内の

緻密なサプライチェーンを現地でも再現をすることで、世界でも稀にみる成功を収めました。現地の政府や産業界も、日本が戦後急速にものづくり大国となった歴史をよく知っており、その発展モデルを追いかけようとしてきました。

しかしアフリカでは、現在、そうした工業化の発展モデルを一気に飛ばして、デジタル革命が進行中です。アフリカの若々しいスタートアップ企業は、インフラの不足を逆手に取り、人々や企業をデジタル技術でつなぐことで、世界のどの地域とも違う経済発展を実現しつつあります。

日本企業が、歴史的に長い付き合いがあったとは言えないアフリカ市場において、ビジネス機会を獲得していくためには、新しい海外展開モデルを作り出していくことが重要です。そのためには、スタートアップを含めた現地企業や、アフリカについて長い経験を有する第三国の企業を、フルに活用していくことにより、日本企業の弱みを埋めて、強みを迅速にアフリカ市場に適合させていくことが必要です。

こうした新しいアフリカ進出戦略については、経済同友会の提言の中で「脱自前主義」という言葉で表現されています。まさにこれが、日本企業に求められている戦略です。

さらに、デジタル革命が牽引する経済社会の変革は、アフリカだけの現象ではありません。アジアの低開発国や南米などの地域でも同時に起きているのです。日本企業が、デジタル革命が急速に進むアフリカに向けた戦略を構築し成功できれば、それを他の地域でも展開をしてグローバルな市場を獲得していくためにも大きな武器になると確信しています。

経産省の取り組み

アフリカビジネスの主役は当然、企業です。しかし、企業だけではアフリカでのビジネスを容易に展開できない場合もあります。新しく参入する皆様も含め、より多くの企業の皆様に、アフリカにおけるビジネスチャンスをつかんでいただくため、政府も全力で応援したいと思っています。

これまで、日本では「3年に一度のTICAD開催時のみアフリカビジネスに向けた機運が高まる」とも言われてきました。それではアフリカ市場に挑戦し、成功していくことはできません。この状況を変えるために、政府としては、官民一体となって継続的にアフリカビジネスを議論し、後押しする場として、近々、「アフリカビジネス協議会」を発足させます。この協議会では私と、外務大臣がともに共同議長となり、アフリカビジネスに係る官民や省庁間の連携を深め、民間の皆様のアフリカビジネスへの挑戦をしっかりと支援していきます。

さらに、アフリカビジネス協議会のもとで、経済産業省としては、新たに三つの施策に注力する考えです。

① 貿易保険の活用

一つ目は、「アフリカ進出の際に貿易保険を活用しやすくすること」です。アフリカに対する機械の大規模な輸出や、インフラ建設への融資を行う際には、支払や返済に一定のリスクが伴うことは否定できません。民間だけでは対応できない資金リスクについて、日本貿易保険 NEXI が、アフリカを熟知している他の国際金融機関と連携して、リスクを低減させる仕組みを作ります。

従来、アフリカ各国の政府が民間資金を活用して行うプロジェクトにおいては、政府自身の負担部分を用意できない、あるいは、プロジェクトによる収入の確保に不安がある、といった課題があります。

このため、NEXI と、アフリカ貿易保険機構、イスラム開発銀行グループ等の国際金融機関が連携し、輸入費用やプロジェクト融資のなんと 100% を、保険でカバーできる仕組みを新たに設けます。これによって、日本企業のリスク低減が図られ、同時に案件の審査能力も向上することになります。

こうしたスキームの構築をするため、TICAD7 では、NEXI がアフリカ貿易保険機構、イスラム開発銀行グループそれぞれと MOU の署名を行う予定になっています。

② スタートアップの育成とマッチング

二つ目は、「スタートアップの育成とマッチング」これも、政府がお世話をさせていただきます。アフリカでのビジネス展開において、デジタル技術を活用して新たなサービスを生み出すスタートアップとの連携は極めて重要です。例えば、従来の物流網では対応できない地域への配送を行うため、トラック配送の仲介を手掛けるスタートアップと連携を始めた日本企業が登場しています。

しかし、アジアとは異なり、多くの日本企業にとって、アフリカのスタートアップ情報を得るのは非常に困難です。そこで、JETRO では、「アフリカスタートアップ 100 選」を取りまとめるとともに、東京に「スタートアップ連携デスク」を設置し、さらに海外 13 か所に窓口を開設して、日本企業とアフリカスタートアップの連携を積極的に応援してまいります。

さらに、スタートアップとの連携を効果的に行うには、やはりアーリーステージから関与することが重要です。経済産業省では、現地で活躍する VC を支援して、現地スタートアップの育成を図りつつ、その経営者と日本企業とのマッチングを進めます。また、JETRO とともに、スタートアップとの連携に特化した、日本企業のミッション派遣も行いたいと思います。これらにより、日本企業とアフリカのスタートアップ企業との連携を強力に後押ししていきます。

③ 第三国を活用した人材育成

三つ目は、「第三国を活用した人材育成」です。日本企業がアフリカでシェアを拡大するためには、現地でメンテナンスなどのサービスを提供できる人材が不可欠です。しかし、アフリカでは、人材育成においても、全て日本人が日本人の手で手掛けることは難しいことから、ここにも工夫が必要です。

そこで、経済産業省としても、人材育成の考え方を大きく転換します。人材育成の対象を、従来の製造現場だけでなく、メンテナンスなどのサービス分野にも拡大するとともに、日本と現地での研修だけではなく、第三国での研修や、第三国からの専門家派遣も可能とします。

ある空調メーカーでは、アフリカへの進出にあたり、現地販売店に製品の特長や営業ノウハウ、あるいはメンテナンス技術を習得して頂くことが必要となりました。そのためには、自社のインドの拠点で研修を行うことが効果的であることから、経産省から補助を受けた海外産業人材育成協会、AOTSと言いますが、この制度を活用し、インドで研修を実現しました。このような、第三国のリソースを有効に活用したビジネス展開は、アフリカ進出に必要とされる新たな手法と言えるのではないかと考えます。こうした取組も経産省が全面的にバックアップをしていきます。

最後に

8月のTICAD7の際に、JETROが「日本・アフリカビジネスフォーラム&EXPO」というビジネスイベントを開催します。本日のシンポジウムをさらに発展させ、アフリカのスタートアップや第三国の企業の方々をお呼びして、パネルディスカッションや企業の皆様との出会いの機会も設けられると伺っています。是非こういった機会も皆様の新たなアフリカビジネス戦略にお役立ていただきたいと思います。

経済産業省としても、今後開催するアフリカビジネス協議会の間などを通じて、引き続きアフリカ向け施策の充実に取り組みます。是非、皆様が直面している課題や、ニーズについて、是非お聞かせいただければと思います。そのことを全て解決すべく我々も行動をしていきたいと思っております。

より多くの企業の皆様がTICADや政府の政策を活用してアフリカでのビジネスチャンスを掴んで頂くこと、そして最終的には、アフリカの発展に貢献して頂くことを心から祈念しまして、長くなりましたが、私のご挨拶とさせていただきます。

ありがとうございました。