

ソシエテジェネラルの アフリカ向け金融ソリューション



ソシエテジェネラル銀行 東京支店
エクスポート&プロジェクトファイナンス本部長
山下 淳

ソシエテジェネラルの沿革

ソシエテジェネラル（SG）は2014年に創立150周年を迎えた。1864年5月4日、時のフランス皇帝ナポレオン三世が「フランスにおける事業と産業を育成するためのゼネラル・カンパニー（ソシエテジェネラル）」設立法に署名し、当グループが誕生した。

設立直後の1867年には、フランスの対日進出に呼応して、幕末期の日本に対する資金供与の窓口としての役割を担い、明治維新以降も鉄道その他の日本のインフラ基盤整備などにもかかわり、近代日本の発展にも貢献した。

さて、そうした日本との「特別な」関係が示唆するとおり、SGは設立後早い時期から国際展開を進めてきた。1871年に初の海外支店をロンドンに開設し、その後、活動を中欧諸国（独、^お唄、スイス、ルクセンブルグ）にも拡大していった。また、20世紀初頭の1909年以降北アフリカ各地に支店を開設し、1940年には米国進出を果たすなど、海外ネットワークは急速な発展を遂げた。80年代以降は多様な事業分野買収を通じて国際的な基盤を強化し、現在では世界各地80カ国以上で事業展開をするに至っている。ちなみに、日本においてはしばらくのブランクの後、73年にSG東京支店を開設して以来、40年以上にわたり後述のコーポレート&インベストメントバンク業務を中心にSGのグローバル戦略の実現に大きな役割を果たしてきている。

アフリカにおけるネットワーク

SGの業務は（1）フランス国内のリテールネットワーク、（2）国際リテールネットワーク、（3）コーポレート&インベストメントバンクの3本柱からなる。

20世紀初頭に北アフリカに支店を開設し、現在では積極的なローカルバンクネットワークの買収を通じて国際展開を図っている。アフリカにおいては北アフリカ諸国3カ国（チュニジア、アルジェリア、モロッコ）

に加え、サブサハラ諸国13カ国（ベナン、ブルキナファソ、カメルーン、コンゴ共和国、象牙海岸、ガーナ、ギニア、赤道ギニア、マダガスカル、モーリタニア、セネガル、チャド、トーゴ）において業務展開しており、顧客数で約300万、従業員数約1万1000人、支店数約900という業容であり、進出先国のカメルーン、象牙海岸、アルジェリアではそれぞれ民間銀行部門として第1位、セネガルで第2位と上位の業容を誇る。

これらに加え、前述（3）の法人顧客向け業務を展開する目的で南アフリカに駐在事務所を設けている。さらにこれまでの西アフリカ方面主体のネットワークに加え、最近のモザンビークやケニアなど東アフリカ諸国における大規模プロジェクトに照準を合わせ、東部アフリカへの展開も検討している。

ネットワークの活用——シナジー効果

わが国企業のアフリカにおける事業展開を念頭に置いた場合、業態によってさまざまな進出の動機、方法が考えられるが、現地の生産拠点（または販売拠点）からさらに製品の販路を開拓していこうというようなケースや、当該国における特定の大型プロジェクト（資源開発やインフラ開発）を念頭に機器の供給者（輸出者）やプロジェクトスポンサーとしてアフリカ市場に進出する場合などが代表的ケースとして想定されよう。

前者の場合はまさに現地におけるリテールネットワークの活用により、実際のビジネス・ニーズに対応したソリューションを提供できる体制をとっている。各国のネットワークはフルバンキング・サービスが基本であり、キャッシュマネジメント、短期の貿易金融、為替・送金、預貯金や従業員給与振込みの管理に至るまで、現地における事業展開のサポートのメニューを用意している。また国によってはリースやベンダーファイナンスといった機器販売にかかる金融サービスも提供している。もちろんSG東京支店でもアフリカ向け短期貿易金融や送金業務を取り扱っている。このよ

うな各種金融サービスをはじめ、個別のケースに応じて、ネットワークから得られる現地における進出済み企業の動向や経済、産業にかかる情報提供などのサービスも活用していただけると考える。

特定の大規模プロジェクトにかかる事業展開を金融面からサポートする際はやはり、エクスポート・ファイナンス（ECAファイナンス）やプロジェクト・ファイナンスという手法が代表的なツールといえる。前述のコーポレート&インベストメントバンク部門では、資源開発（エネルギー、マイニング）や電力・水事業、インフラ開発のセクターにおけるプロジェクト・ファイナンス、ECAファイナンスを事業の柱のひとつとしており、この分野でも積極的に国際展開を図ってきている。

これらの分野は金融手法としてはいわゆる教科書的なものが存在し、当事者間で押さえるべきポイントもある程度確立している。このような案件に関し、SGが他行に一步先んじていると自負できるのが、これまで述べてきた現地におけるネットワークとのシナジー効果である。現地ネットワークを軸にSGは現地政府や公的機関の高官への直接のコネクションも有するため、当該国に関する情報もより深いものが得られ、当該国のリスクについてもより多角的視野から判断材料を提供することもできよう。合わせて現地民間事業者とのリレーションを活用することにより、現地手続きなども含め当該国における事業遂行の円滑化に資することも期待できる。また、限定的ではあるが仏COFACE保険付のベナン向け輸出信用をSG本店がアレンジし、SGベナンが現地通貨（CFAフラン）で直接資金供与

した実績などもある。これはフランスと当該国の歴史的関係に依拠し、現地ネットワークとの連携により個々のファイナンス・ニーズに機動的に対応したことの一例である。

SG東京支店では昨年JBIC（国際協力銀行）、NEXI（日本貿易保険）のサポートをいただき、モロッコのSAFI-IPPプロジェクト・ファイナンスに参加した。SGグループでは2015年だけでもすでにナイジェリア、アンゴラ、カメルーンなどに、米輸銀、COFACEなど各国ECAのカバーを得たファイナンスを供与している。個別案件を1つひとつご紹介できないのは残念であるが、こうした伝統的な欧米ECAを活用したエクスポート・ファイナンス案件に加え、エネルギーやマイニングといった資源案件、電力インフラ案件における巨額のプロジェクト・ファイナンス案件のファイナンス・アドバイザー、ファイナンス・アレンジメントについても豊富な実績を誇り主導的な役割を担っている。

やはりアフリカ向けに長期のファイナンスを検討する際には、プロジェクト・ファイナンスの手法をとるか否かにかかわらず、各国ECA、MIGAやアフリカ開発銀をはじめとする国際機関、民間の信用保険などとのリスクシェアをいかに図っていくかということが大きなポイントになることが多い。SGは主要25 ECAのプログラムに精通しているが、この結果顧客企業がアフリカ進出の際に、どこの国の企業とパートナーングをするか、またどこの国から機器を調達するかといった点についても柔軟な対応が可能となる。こうしたSGの有するECAや国際機関に関する知見というものも、ネットワークとは別のポイントとしてアフリカへの進出を検討なさる際の判断材料としていただけるであろう。

まとめ

ひと言でアフリカとしてくくってしまうにはあまりに多くの国があり、それぞれ発展段階も異なり、またビジネス環境もさまざまである。したがって金融面のソリューションも無数に存在する。実際に現地に足を運び、日々現地の顧客との間で苦勞なさっている企業の方々の知見に加え、歴史と実績に裏付けられたSGの金融サービスのネットワークが各社のアフリカ進出のお役に立つことがあれば幸いである。



アフリカにおけるソシエテジェネラルのネットワーク