

アフリカビジネスのフロンティア性



東京外国語大学現代アフリカ地域研究センター
センター長
武内 進一

はじめに

近年アフリカでのビジネスに高い関心が寄せられている。アフリカは「最後の成長フロンティア」と呼ばれ、世界各国がそこでビジネスを振興しようとしている。日本政府も、TICAD（アフリカ開発会議）などの機会をとらえて企業進出を積極的に支援している。とはいえ、アフリカビジネスについて、楽観的な話ばかりを語って済むわけではない。マクロ経済動向でみれば、アフリカは現在深刻な経済危機下にあるし、クーデターや武力紛争も多発している。つい最近も、日本の大手企業である関西ペイントのアフリカ撤退が報じられた。アフリカが「成長フロンティア」だとすれば、そのフロンティア性はどこにあるのだろうか。

アフリカに関する情報が依然乏しい現状を踏まえて、本稿ではまずアフリカのマクロ経済動向と市場構造に関する基本的なデータを整理したうえで、主要な域外アクターである中国とヨーロッパ連合（EU）の近年の姿勢を概説する。そのうえで、アフリカにおいて近年急速な成長を遂げた新興企業を紹介し、アフリカビジネスのフロンティア性について考えたい。

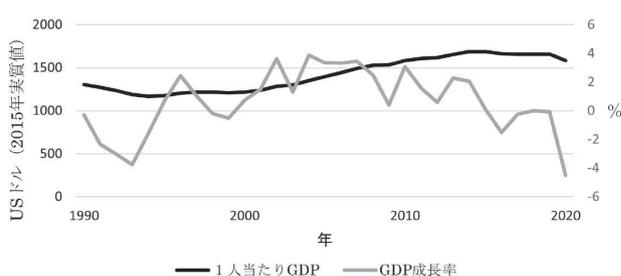
1. アフリカのマクロ経済動向

まず、ビジネスの前提となる経済状況について、マクロレベルで確認しておこう。図1に1990年代以降のサブサハラアフリカ諸国の1人当たりGDPおよびGDP成長率の推移を示す。1人当たり国民所得はこの時期全体では緩やかな増加傾向を示し、平均すると1500ドル程度（2015年実質値）の水準にある。ここには、2020年の1人当たりGDPが6818ドルのガボン、5659ドルの南アフリカのような上位中所得国もあれば、わずか271ドルのブルンジのような低所得国も含まれている。過去30年の趨勢をより詳細に見れば、1990年代半ばまではマイナス成長が続いたものの、2000年代に

は成長が加速した。しかし、2010年代半ばから経済停滞期に入り、新型コロナウイルス感染症（Covid-19）の影響を受けて2020年には深刻な景気後退に陥った。

アフリカの経済成長は、主要輸出品である資源価格（特に石油価格）に大きく左右される。2010年代半ば以降の成長鈍化は、資源価格下落に対応したものである。今後、ウクライナ戦争の影響がアフリカ経済に及ぶと予想される。石油価格上昇から恩恵を受ける国もあろうが、アフリカの多くが食料の純輸入国であり、ロシアやウクライナ産の穀物や化学肥料に依存している国も多いため、深刻な影響が懸念される。6月3日には、アフリカ連合（AU）議長国セネガルのマッキー・サル大統領がロシアを訪問してプーチン大統領と会い、黒海の封鎖を解除して食料や肥料を世界市場に供給するよう要請した。

図1 サブサハラアフリカ諸国の1人当たりGDPおよびGDP成長率（1990-2020年）



出所：World Development Indicatorsから筆者作成

2. アフリカ市場の特徴

こうしたマクロ経済動向だけでは、アフリカ市場の正確な描写にはならない。アフリカ市場の最大の特徴は人口構成である。表1は、0～14歳、15～64歳の人口が全人口に占める割合を4つの地域で比較したものである。サブサハラアフリカ諸国の人口構成が他地域に比べて圧倒的に若いことがわかる。0～14歳の人

口が全人口の4割以上を占めており、これは東アジア・太平洋地域の2倍以上の比率である。人口が総じて若いこともあって、アフリカでは新型コロナウイルス感染症の健康面での被害は大きくなかったが、ロックダウンや世界経済の減速から経済的に深刻な影響を被った。人口構成の若さは、消費意欲が旺盛であることをも意味している。

表1 人口構成の地域比較 (2020年)

	全人口比(%)			計
	0-14歳	15-64歳	65歳以上	
東アジア・太平洋	19.5	68.9	11.6	100.0
ラテンアメリカ	23.9	67.1	9.0	100.0
南アジア	27.6	66.3	6.1	100.0
サブサハラアフリカ	42.0	55.0	3.0	100.0

出所：World Development Indicatorsから筆者作成

雇用に関しても、アフリカは他地域に比べて際立った特徴をもっている。表2に示すとおり、アフリカでは第1次産業従事者の割合が群を抜いて高く、その一方で第2次産業従事者の割合が非常に低い。つまり、依然として農村に居住し、農業に従事する人々が多い一方、製造業の発達は遅れているのである。農業従事者が多いといっても、アフリカの都市人口比率は平均で40%を越えており、都市における失業やスラムの拡大は深刻な社会問題になっている。

表2 産業別雇用割合の地域比較 (2019年)

	産業別の雇用割合(%)			計
	第1次産業	第2次産業	第3次産業	
東アジア・太平洋	24.8	25.6	49.6	100.0
ラテンアメリカ	13.5	20.3	66.1	100.0
南アジア	41.9	24.4	33.8	100.0
サブサハラアフリカ	52.9	10.7	36.4	100.0

出所：World Development Indicatorsから筆者作成

3. 域外からのアプローチ

アフリカビジネスに対して、域外の国々はどのようにアプローチしているだろうか。アフリカといえば、2000年代以降中国が急速に関係を深めたことが知られているが、中国の対アフリカ政策も曲がり角に来ているようだ。

2021年11月末にセネガルの首都ダカールで開催された第8回「中国・アフリカ協力フォーラム」(FOCAC)において、中国が約束した資金提供額は大幅に減少し

た。FOCACは日本のTICADにあたるサミットで、2000年の初回会合以来、3年に1回の頻度で開催されてきた。これまでFOCACは中国がアフリカに巨額の資金提供を約束する場として注目を集めてきたが、2021年の会合では今後3年間に400億ドルを提供すると発表され、前回(2018年)の600億ドルに比べて大きく減額された。中国のアフリカに対する借款供与額も、2016年の295億ドルをピークに、2019年には76億ドルに落ち込んだ^{注1}。

中国が資金提供を絞り込んだ理由として重要なのは、アフリカの債務問題である。一帯一路政策の表明以来、中国はアフリカに多額の資金を投入してきた。これにより、鉄道や道路などアフリカのインフラ整備は大きく進展したが、その後の資金回収が滞り、債務返済がアフリカ側の重荷になっている。中国の資金を得て鉄道建設を進めたケニアやエチオピアは、いずれも債務繰り延べを要請した。こうしたなかで中国が資金提供を絞り込むのは、合理的な判断である。一方アフリカ側も、借款の条件が厳しいとか、進出した企業がしばしば現地社会と問題を起こすといった、中国側の問題にも気付くようになった。アフリカにおける中国のイメージは総じて良好だが、一時に比べれば熱が冷めつつある。2008年に中国との間で巨額の借款契約を結んだコンゴ民主共和国は、チセケディ大統領のもとでこの契約を再調査し、必要があれば見直すと表明した。

アフリカへの資金提供にブレーキをかけ始めた中国とは対照的に、ヨーロッパ連合(EU)はアクセルを踏み込んでいる。EUが昨年12月1日に発表した「グローバル・ゲートウェイ構想」は、その一例である。この構想は、「デジタル、エネルギー、輸送面でスマート、クリーン、安全な結びつきを強化し、保健衛生、教育、研究システムを世界的に強化する」というEUの新たな戦略で、2021~2027年の間に3000億ユーロ規模の投資を動員するというものである。持続可能で信頼できる結びつきを構築し、気候変動、環境保全、感染症対策といった今日的課題に対応して、EUの競争力を強め、サプライチェーンを広げるといふ。一帯一路政策への対抗という含意もあり、今年2月半ばにブリュッセルで開催されたEU・アフリカサミットではこの構想が大々的に取り上げられた。

進行中のウクライナ戦争は、EUのアフリカとの関係強化を促すだろう。EUはロシアに依存してきたエネルギーの代替を急速に進めており、アフリカに注目しているからである。特に、消費量の4割をロシアに依存する天然ガスの調達先としてアフリカが有望視されて

おり、すでにヨーロッパへの大供給国となっているアルジェリアのほかにも、ナイジェリア、アンゴラ、モザンビーク、セネガル、タンザニアなどに高い関心が寄せられている^{注2}。ナイジェリアとアルジェリアをニジェール経由で結ぶパイプラインが構想されているという話だが、今後エネルギー関連の大規模インフラ計画が実施される可能性は高い。

4. 急成長を遂げる域内企業

外部から資金が提供されたとき、それを工業化や経済成長につなげられるかどうかは、いうまでもなく国内産業の能力に依存している。現在アフリカで、どのような企業が成長しているのだろうか。それを知る手がかりとして、ファイナンシャルタイムズ紙が本年5月に発表したアフリカの成長企業ランキング^{注3}と、それに基づく記事からいくつかの企業を紹介しよう。このランキングは、アフリカに本社を置き、2017年に10万ドル以上、2020年に150万ドル以上の売上高があった企業を対象として、3年間の売上高成長率を比較したものである。あくまでアフリカに本拠を置く企業であり、ランキングに参加するかどうかは企業側の判断なので網羅的とはいえないが、いかなる企業が急速に伸びているのかを一定程度俯瞰することができる。

ランキング第1位に輝いたのはケニアのWasoko社（旧社名Sokowatch）で、3年間で8782.6%の成長を記録した。この企業はインフォーマルな商業セクターを対象としたビジネスを行っており、小規模商人をつなぐサプライチェーンを効率化し、フォーマル企業に原材料を提供している。スマートフォンのアプリを利用して、仲買人を経由せずに小規模生産者、商人と大規模製造業者をつなぐビジネスである。2016年にケニアで設立され、現在、タンザニア、ルワンダ、ウガンダを含む6カ国で6万人の商人をつないでいる。最近ではセネガル、コートジボワールといった西アフリカにも進出した。創業者のダニエル・ユーはカリフォルニア出身のソフトウェア開発者であり、シカゴ大学を経てケニアで起業した^{注4}。

デジタルテクノロジーによって小規模取引に対応するというアイデアは、アフリカ各地でさまざまなビジネスに利用されている。ケニアのTwiga Foods社は、スマートフォンのアプリを利用して農産物の集荷を行っており、同じくケニアのCopia社（ランキング20位）は農村向けの商品配送サービスを行っている。ナイジェリアでは、Kobo社がトラック運送業者と商品提供者をつなぐビジネスを展開している。道路事情が悪く、

農村へのアクセスが難しいアフリカで、それを逆手にとった運輸ビジネスである。これらはいずれも中間商人を廃した企業間（B2B）ビジネスという点で、Wasoko社と同じ発想である。モバイルマネーが広く行き渡っていれば、アイデアひとつでこうしたビジネスを起業しやすい。M-Pesaで有名なケニアはその典型といえる。ビジネスのデジタル化の動きは、コロナ禍でさらに加速している^{注5}。

ランキング上位の成長企業の中で目立つのは金融部門、いわゆるフィンテックである。特にナイジェリアの金融部門でランクインした企業が目立ち、銀行のリテール事業が活性化している。個々人の行動を追跡する技術が発展したことにより、顧客のレーティングが可能になり、消費者金融に加えて、保険、送金などのサービスが急速に伸びている。United Capital社は、スマートフォンのアプリから利用できる消費者金融事業で25万人の顧客を有している。民間企業と政府機関を結んで電子決済サービスを提供するGlobal Accelerex社も、ランキング34位と急速に成長している。

ナイジェリアにおけるフィンテックの成長には、政策面の寄与も見逃せない。2012年、ナイジェリア中央銀行はキャッシュレス政策を開始したが、それに先だって銀行口座保持者に認証番号（Bank Verification Number：BVN）を割り振る仕組みを導入した。この認証番号は、取引履歴が追跡できるよう、生体認証情報と紐付けられている^{注6}。

デジタルテクノロジーを利用してサプライチェーンを強化するというアイデアは、アフリカの最も重要な産業である農業を活性化させている。先のTwiga Foodsもそのひとつだが、こうしたビジネスの活況はケニアだけではない。ランキング第3位に位置するAFEX Commodities Exchange社は、ナイジェリアで2014年に創設され、同国最大の農産物供給ネットワークを有する。36万人の農民を顧客にもち、商品取引の規模は100万トンに達する。23州に100以上の倉庫をもち、農民から集荷した穀物を貯蔵する。同社は、企業活動を通じて、農村コミュニティの金融包摂促進を目指しているという。タンザニアでは、鶏肉・鶏卵を供給するSiverlands社がランキング26位に入っている。同社は飼料提供を通じて約3万の小規模農家を包摂し、鶏肉・鶏卵の供給ネットワークを拡大した。2020年の売上高は2690万ドルに達する^{注7}。

このように見てくると、急速に成長しているのは、ITをはじめとする新たなテクノロジーを利用した比較的小規模の企業だといえそうだ。インフラをはじめ、

(筆者略歴)

1986年に東京外国語大学外国語学部フランス語科を卒業後、アジア経済研究所で中部アフリカ仏語圏諸国の政治経済を中心として調査研究を行う。アフリカ諸国の政治や紛争、土地問題などを専門とする。2017年4月より、東京外国語大学に新たに設置された現代アフリカ地域研究センターのセンター長を務める。



既存の設備や制度が十分に整備されていないぶんだけ、新たなアイデアやITを利用したソリューションの余地が大きいということだろう。こうした企業のなかには、先に紹介したWasoko社やM-Pesaで有名なSafaricom社のように、欧米出身の若者が中心になって設立されたケースも目立つ。IT技術に長けた若者が腕一本でのし上がる可能性を求めて、アフリカ市場に参入しているのだろう。とはいえ、こうしたビジネスにおいて決定的に重要なのは、現地のニーズを把握し、そこでコネクションを利用することであり、優れたパートナーを見つけることが成功の前提になろう。

むすび

マクロ統計では経済危機下にあるアフリカだが、その市場を仔細に見ると新興企業で沸き立っている。武力紛争の影響を受けない地域、特に都市部では、ビジネスに対する需要が大きい。市場を支配する大手企業は少ないし、そもそも雇用が少ないから起業意欲は活発である。インフラの欠如や未整備は、ITを利用することでビジネスチャンスへと変わる。アフリカは制度が整っていないぶんだけ工夫の余地が大きく、若年人口の多さや携帯端末の普及も相まって、事業が軌道に乗れば顕著な成長を実現できる。ここにアフリカのフロンティア性がある。

日本企業のアフリカ進出は、依然あまり進んでいない。日本やアジアで成功した企業が同じやり方をアフリカで繰り返そうとしても、難しいのだろう。本稿で紹介した急成長企業のプロフィールから見えてくるのは、現地のニーズを熟知しコネクションをうまく使うことの重要性である。アフリカのように制度化が進んでいない市場で成功しようとするれば、フットワークを軽くしたうえで、現地に深くコミットし、信頼できるパートナーを開拓することが必要不可欠だといえるだろう。

注1 : David Pilling and Kathrin Hille. "China cuts finance pledge to Africa amid growing debt concerns". *Financial Times*. 1 December 2021.

注2 : Marie de Verges. "Le gaz africain est une opportunité, pas une solution miracle". *Le Monde*. 7 April 2022.

注3 : David Pilling. "FT ranking: Africa's fastest growing companies 2022". *Financial Times*. 3 May 2022.

注4 : David Pilling. "Digital delivery transforms trades for Africa's stallholders". *Financial Times*. 26 May 2022.

注5 : N.A. "Covid is accelerating a quiet technology revolution in Africa". *Financial Times*. 8 December 2020.

注6 : Alexis Akwagyiram. "Nigerian banks tap pent-up demand for retail services". *Financial Times*. 26 May 2022.

注7 : Golden Matonga. "Technology drives change through Africa's