

# 持続的かつ包摂的な アフリカの成長に向けた アフリカ開発銀行の取り組み

アフリカ開発銀行  
アジア代表事務所長  
横山 正



## 1. アフリカ開発銀行グループについて

### (1) アフリカ開発銀行グループの 使命・役割と組織

アフリカ開発銀行グループ（以下「当グループ」）は、アフリカ地域の持続的かつ包摂的な開発に資することを使命とした国際開発金融機関グループである。その役割は、アフリカ諸国の政府や民間を対象として、開発に資するための資金の提供や助言を行うことである。

後述するが、アフリカ経済には成長に向けた大きな潜在性がある一方、幅広い課題やボトルネックもある。したがって、アフリカの主要な開発課題のひとつは、いかにしてそれらの課題に対処し、ボトルネックを取り除き、その潜在性を解き放つかである。当グループは、アフリカ地域における国際開発金融機関として、さまざまな開発パートナーと協力・連携しつつ、この課題の克服に向けた大きな役割を担っている。

当グループは、組織的にいうと、アフリカ開発銀行（AfDB: African Development Bank）、アフリカ開発基金（AfDF: African Development Fund）と、ナイジェリア信託基金（NT: Nigeria Trust Fund: ナイジェリアのみが出資する基金）から構成される。

当グループは、近年では、毎年60億～80億ドル規模の投融資の承認を行っている。その投融資状況の特色は、アフリカにおける幅広い開発ニーズに対応しているものの、この地域におけるインフラ整備の重要性に鑑み、グループ

全体でみて、インフラ投融資にその資金の半分以上を使っていることである。

本部は、コートジボワールのアビジャンにおかれている。また、アフリカにおいてさまざまな資金提供業務を行っているため、域内に38の事務所を有している。域外には、唯一、私が所長を務めているアジア代表事務所が東京に設けられており、アジア太平洋地域でのパートナーシップの拡大、知識の普及・情報の交換、ビジネス・投資の促進を行っている。

#### ①アフリカ開発銀行（AfDB）

AfDBは、1964年に設立され、80カ国（アフリカ54カ国（域内国）と日本や主要欧米諸国を含む26カ国（域外国））が加盟国（イコール株主）となっている。AfDBは、アフリカ域内の互助的な開発金融機関として設立されたため、当初は加盟国も域内国に限られていたが、80年代に入り、域外国にも加盟が開放されることとなった。現在、日本は、ナイジェリア（9.3%）、米国（6.6%）に次ぐ第3位（5.5%）の出資国である。

当行は、強固な資本基盤、潤沢な流動性、慎重なリスク管理により、良好な財務状況を維持しており、主要格付け機関から最高の格付け（AAA級）を取得、かかる信用力に基づき、資本市場から資金を調達して、準商業ベースの条件で中所得国14カ国の政府などに対して融資するとともに、その他の域内国も含めた民間セクターへの投融資などを行っている。

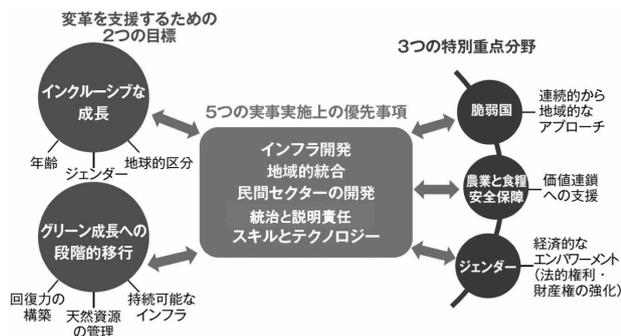
#### ②アフリカ開発基金（AfDF）

AfDFは、1972年に設立され、38カ国の受益国と30カ国の拠出国が参加している。日本は、累積で第2位の拠出（貢献）をしている。AfDFは、低所得国の政府などに対して無償資金や譲許性の高い条件での融資の提供を行っている。

### (2) 当グループの5つの優先課題と今後の取り組み

当グループは、アフリカにおける多様な開発課題に取り

#### 10カ年戦略（2013～22年）



組むための10カ年戦略（2013～22年）を策定している。昨年9月に就任したアデシナ新総裁（前ナイジェリア連邦農業・農村開発大臣）のもと、昨年の持続可能な開発目標（SDGs）採択やCOP21の合意などの動きも踏まえつつ、今後、当グループとして取り組みを加速させる5つの優先分野を定めている。それは、①エネルギー（特に電力）へのアクセスの向上、②食糧増産、③地域統合、④工業化、⑤アフリカの人々の生活の質の向上、といった、いわゆる“ハイ・ファイブズ（High 5s）”である。

この中でも、エネルギー（特に電力）へのアクセスの向上は、そのほかの4つの優先分野に不可欠なインフラというべきものであり、特に重要視されている。たとえば、エネルギー部門でのボトルネックと電力不足を解消することにより、アフリカのGDPは、年率2～4%高くなるとの推計もある。そのため、アフリカにおけるエネルギー普及のための新政策「ニューディール」を策定しており、アフリカ域内外のさまざまな主体の力を合わせ、2025年までにアフリカにおけるエネルギーへのユニバーサル・アクセスの実現を目指すこととしている。ただし、この実現には、現在見込まれる域内外の公的資金、民間資金に加え、年間500億ドル以上の資金動員が必要との試算もある。アフリカ諸国における税収増などによる域内での資金動員は不可欠であるが、さらなる国内外の民間資金の動員も課題となっている。

さらなる民間資金の動員は、エネルギーセクターに止まらず、幅広い分野で必要となる。したがって、すべての公的セクターに共通した課題であるが、当グループとしても、いかにして、自らの限りある資源で、民間資金を動員できるかが課題となっている。

なお、High 5sは一体的に解決されなければならない課題であり、今後の人口増大がこれに大きな影響を与える。たとえば、地球環境問題への影響や、貧困削減といった問題は当然のこと、加えて、アフリカ大陸は現在でも純食糧輸入状況にあり、食糧増産が十分でなければ、世界の食糧需給は深刻化する。また、特に若年者への雇用創出が十分でなければ、失業者の不満のはけ口として、テロ活動をはじめとする問題へとつながりかねない。アフリカの持続的かつ包摂的な成長の成否が、グローバルリスクに直結しているのである。それがゆえに、国際社会が、アフリカの開発課題に協力して取り組まねばならない。

## 2. アフリカの潜在性とビジネス・投資機会

アフリカは成長の潜在力に富んだ地域である。マクロ経済成長率で見れば、近年の資源・一次産品価格の低迷で下方修正はみられるものの、サブサハラ地域全体で、本年



アキンウミ・アデシナ新総裁  
(2015/9-2020/8)



**新政策 アフリカのエネルギーに関するニューディール**  
(New Deal for Energy in Africa)  
アフリカにおける電気へのユニバーサルアクセス実現を2025年までに実現する迅速化を提唱

**新政策 ハイファイブ (High 5)**  
①電力、②食糧、③地域統合、④工業化、⑤生活の質の向上



が3%、来年は4%の成長が見込まれる。中長期的にも、全世界平均を上回る成長が見込まれる。面積も広く、米国、中国、旧ソ連を除く欧州、インド、メキシコの合計にも匹敵する。人口増も目覚ましく、2050年には、現在の約2倍の約22億人となることを見込まれ、現在の中国とインドの人口の合計に近い規模となる。2100年には、34億～56億人になるとの試算もある。いずれにしても、今後、1人当たりのGDPの増加や中間所得層の拡大も見込まれ、今世紀中にはアフリカが巨大な市場となる。また、天然資源に加え、太陽光、水力、風力、地熱などの再生エネルギーも豊富である。全世界の未耕作の耕作可能面積の65%がアフリカにあり、食糧生産基地としての潜在性も大きい。

一方、この潜在性を解き放つための諸課題もある。国により状況は異なるので、国別で論じるべき面もあるが、アフリカ全体でいえば、電力や交通を含めた基礎インフラ整備、食糧増産、より高付加価値な産業への移行、分断された市場の統合、人材育成、雇用創出、ガバナンスや透明性改善、紛争解決などである。しかしながら、これらの課題は、大なり小なり、アジア地域を含め、他の地域の途上国にもみられる。

たとえば、世界銀行グループが毎年公表している、ビジネスのしやすさのランキングである「Doing Business」(2015)をみても、日本企業が主要な進出先としている東南アジア諸国が、必ずしもアフリカ諸国より上位にランキングされているわけではない。例えば、90位のベトナムより上位にアフリカ6カ国（南アフリカ、モロッコなど）、109位のインドネシアより上位に11カ国（加えて、ナミビア、ケニアなど）、134位のラオスより上位に15カ国（加えて、ガーナ、モザンビークなど）がランキングされている。

インフラ整備不足、食糧増産の必要性や人材育成の必要性についても、むしろ、アフリカに膨大なビジネス・投資機会があると考えられることもできる。

当グループとしては、アフリカにおけるビジネス・投資

機会に関する情報を日本も含めたアフリカ域外で広めるとともに、域内外国、ほかの国際機関などと協力しつつ、民間資金が動員されやすいような環境整備に貢献していきたい。

### 3. AfDBの民間セクター向け業務

#### ①民間セクター向け業務の概要

AfDBと民間セクターのかかわり合いは、大きく分けてふたつある。まず1つめは、民間事業者が、いわゆるソブリンに対する当グループの融資などに基づくプロジェクトなどの調達先（契約者（コントラクター））になるといったかかわり合いである（AfDBの公共セクター窓口）。このウィンドウには、政府が民間セクターに出資する場合のバックファイナンスをAfDBが行うことも含まれる。

もうひとつが、ここで述べる、民間セクター（ノンソブリン）が当行から直接資金提供の受け手となるかかわり合いである（AfDBの民間セクター窓口）。具体的には、プロジェクトの準備や実施のための投融資、部分的リスク保証などの提供者と受け手との関わり合いである。提供している資金量としては、年間、AfDBによる承認全体の3分の1程度に当たる15億ドル程度、案件数でいうと、15～25件程度の規模となっている。提供する資金と金融商品、その提供条件などについては、図表1、図表2を参照されたい。

AfDBの民間セクター向け業務についてご理解いただくため、具体的なPPP支援の一例を述べたい（図表3）。これは、ザンビアでの水力発電所および送電線網の整備事業のために、AfDBが水力発電整備プロジェクトに融資、AfDFが、ザンビア政府向けに、国营電力公社（ZESCO）に出資するためのバックファイナンス（融資）、AfDFとNTが送電線網の整備に対する融資を行ったという包括的支援の例である。

通常は、たとえば、モロッコの太陽光発電プロジェクトに融資を行うといった、より単純なプロジェクト向けの支

援となる。また、当行としては、部分的保証業務、また、A/Bローンなどのスキームによる支援も実施している。

AfDBの民間セクター向け資金の利用を検討される場合には、具体的な事業について、どのような支援が必要かなどについて、最終的にAfDB（民間局）にご相談していただくことになる。

#### ②日本による民間セクター開発支援

日本は、先に述べたとおり、AfDBやAfDFに対する主要出資国として、当グループに対して多大な貢献をしている。これに加え、AfDBに対するJICAの円借款供与を活用したEPSA（Enhanced Private Sector Assistance for Africa）という民間セクター開発支援スキームを通じた重要な協力も行っている。直近の5年間では、20億ドルの円借款が供与されることとなっており、順調に進捗している。また、日本の信託基金を通じて、東アフリカのマイクロファイナンスに関する技術協力を行うなど、有益な事業も行っている。

### 4. 日系企業に対するアフリカの期待

アフリカは、日系企業からの投資（特に直接投資）に大きく期待している。それは、アフリカが必要としている、高付加価値産業への移行、雇用創出、技術移転、人材育成に大きく貢献することが期待されるからである。また、カイゼン文化や職業倫理観といった好ましいソフト面での伝播も期待される。

一方、日本企業からすれば、アジアに比べてアフリカは地理的に遠く、投資・ビジネス環境についての情報に乏しく、また、所得水準が低い、市場が分断されているなど、投資・ビジネス環境が整っていないという見方も根強い。

しかしながら、アフリカの潜在性は膨大である。インフラ未整備などの課題は、裏を返せば、需要が膨大ということでもある。また、投資・ビジネス環境も不十分な状況の

図表1 提供資金ならびに金融商品

シニアローン	<ul style="list-style-type: none"> <li>15年間までの期間、5年間までの猶予期間</li> <li>外貨 (USD, EUR, JPY)</li> <li>現地通貨 (ZAR, CFA, KSh, Nairaなど)</li> <li>事業総額の3分の1までの融資</li> <li>A/Bローン (ポリティカルリスク緩和)</li> </ul>
メザニンローン	<ul style="list-style-type: none"> <li>劣後ローンから準株式債まで</li> <li>15年間までの期間、5年間の猶予期間</li> <li>外貨ならびに現地通貨 (シニアローンと同様)</li> </ul>
保証	<ul style="list-style-type: none"> <li>部分的リスク保証 (PRG)</li> <li>部分的信用保証 (PCG) (期間延長商品)</li> </ul>
投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>ファンドを通じた間接投資</li> <li>事業会社に対する直接投資</li> <li>全体株式に対して25%までの投資</li> </ul>
技術協力	<ul style="list-style-type: none"> <li>調査の無償援助</li> <li>プロジェクト準備活動</li> <li>キャパシティー構築</li> </ul>

図表2 投融資適格性および提供条件

#### 【投融資適格性および提供条件】

- AfDB域内加盟国に設立。(出資者は域内加盟国に限定せず。)
- ①民間投資家が過半数(51%+)を所有。又は  
②公的機関が過半数を所有するも、独立的経営体制が確立。
- 新規、拡張、多角化、或いは企業の近代化等が対象。  
(リファイナンス、貿易に対する資金提供は対象としない。)
- 投融資規模は借主の信用力、案件リスク、対各国貸出枠等による。
- 融資の提供金利は市場金利を基準(例:Libor, Euribor)。  
(スプレッドは借主の信用力、案件リスク、各国リスク等による。)
- サービス(EPC等)提供者は域内及び域外加盟国に限定。  
公正且つ透明性のある国際選定過程が必要。

うちに進出したほうが、競争相手の参入も少なく、また、競争が激化する前に市場で強いポジションを確立できれば、先行者利益を維持しやすい。

アフリカに早く進出しなければ、席はなくなる、いや、今は魅力的な席はなく、所得水準が上がって魅力的な席が出てきたときに席を取りに行くかどうかを考えればよいなど、いろいろな意見を聞く。もちろん進出の可否、そのタイミングについては、業種や会社のサイズ、リスク・エクスポージャーの態様などを踏まえたビジネス戦略によろう。しかし、アフリカについての情報が乏しいと思っている方々が、現地に根を張っていないのに、より魅力的な席が出てきたとタイムリーに認識できるのか？ 認識できたとして、十分な情報を入手して迅速に行動できるのであるか？ そもそも魅力的な席は、すでに進出している人が今の席をグレードアップするか、新たに作り出して、さっと横移動して座ってしまうのではないかと？ という視点も必要かもしれない。

アフリカビジネスで成功するためには、10年、20年といった、長い期間で投資を回収する覚悟が必要であり、そのためにも、企業トップの強いコミットメントが必要であるといわれる。日本企業は、一度決めると腰を据えて進出して容易には撤退しないが、判断は慎重であり、決断に至るには時間がかかるといわれる。

この意味で、本年8月下旬のケニアで開催されるTICAD VIIには、多くの日本企業のトップの方々にご参加いただき、アフリカの潜在性、ビジネス機会を体感し、今後のアフリカにおける積極的な事業展開を検討する際の参考にしていただくための絶好の機会としていただきたいと思います。

## 5. 当グループが支援するプロジェクトの調達先

当グループによるソブリンに対する融資・無償支援プロジェクトの調達先の状況について、日本の民間の方々のご参考になると思われるので、簡単にご説明する。当グループが資金提供するプロジェクトの入札については、加盟国企業等間の国際競争入札となる。2000年1月～15年3月までの調達状況を見ると以下のような傾向、特徴がある。

まず、毎年総額20～26億ドル程度を調達、件数が2000件程度であるので、1件あたり100万ドル程度である。電力、水案件のウェイトは大きく、金額ベースで3～5割を占める。

各国別（括弧内は、100万ドル単位の受注総額）でいうと、当グループのアジア加盟国の4カ国については、中国（4361）は、金額でみても、案件数でみても、工事のウェイトが多く、残りは物品、インド（928）は、物品が半分で、あとは工事

とサービス（コンサル業務）が4分の1ずつ。韓国（233）も若干土木が多いも、インドと似た状況。これに対し、日本（596）は、大部分が物品でサービスが若干。これに対し、ヨーロッパ勢の英（138）、仏（1552）、独（2980）は、若干のウェイトの差はあるが、物品が約半数で、サービスも半数程度ある。カナダは、圧倒的にサービスとなっている。

この傾向をみると、日本としても、いかにコンサル業務のウェイトを増やしていくかが課題ということが、ほかの先進国との比較で示唆されるのではないかと。

なお、当グループの調達情報については、当行の調達サイト（<http://www.afdb.org/en/projects-and-operations/procurement/>）にアクセスいただきたい。

## 6. 最後に

アフリカは潜在性にあふれている。人口面でみても、今世紀はアフリカの世紀となろう。アフリカ市場を語らずして、グローバル市場を語れなくなる時代となる。もし、アフリカが持続的かつ包摂的な成長を遂げることができなければ、グローバルリスクは増大する。この課題克服において、民間資金が果たす役割は大きい。

当グループとしては、前述の民間支援ツールを駆使するとともに、当アジア代表事務所として、当グループの事業に関する広報や、アフリカのビジネス・投資機会について、日本政府、JICA、JBIC、JETRO、アフリカ各国大使館などと協力しつつ、セミナー開催や個別の面談を通じて、民間セクターの支援を行っていきたい。また、当事務所では、ABネット（African Business Net）というポータルサイトを運営しており、関連する種々の情報発信に引き続き努めていきたい。

当グループのツールのご活用を検討される方は、アビジャン本部や域内事務所へのコンタクト、または、当事務所を通じて、必要な情報を入手され、アフリカでの事業進出の一助としていただきたいと思います。

図表3 PPPストラクチャー例

