

日本とサブサハラ・アフリカとの貿易・投資

岡田 茂樹*

はじめに

1950年～60年代、日本にとってアフリカは軽工業品の輸出主要市場として位置づけられていた。1970年代以降は日本産業の構造変化に伴って輸出市場の重要性が低下したものの、近年の資源価格高騰により、資源開発の地として、また経済成長を開始した新興市場として再びアフリカを見直す動きがでている。

また自動車分野での南アフリカへの投資は、日本と南アフリカとの間の貿易関係だけではなくアジアや欧州との貿易関係も変えつつある。

第1節 貿易-低迷期から拡大期へ

1.1960年代まで

1955年の日本の総輸出において、繊維製品は37.3%、繊維製品を含む軽工業品では52.0%を占めていた。60年には繊維製品の輸出は30.0%、軽工業品47.5%、65年にはそれぞれ18.7%、31.8%へと低下したものの、輸出総額では20億1,100万ドル(55年)、40億5,500万ドル(60年)、84億5,200万ドル(65年)と増加した。この間、日本の対アフリカ貿易も順調に拡大して、1957年には対アフリカ輸出は輸出総額の17.5%まで上昇した。アフリカ諸国は「わが国貿易市場としては十分に開拓されていない市場」(ジェトロ[1972])とみなされており、日本の軽工業製品(繊維、雑貨、自転車)や機械類の輸出市場として重要な地位を占めていた。

表1 日本の対アフリカ貿易

(単位: 100万円)

	輸出			輸入		
	総額	アフリカ	シェア(%)	輸入総額	アフリカ	シェア(%)
1950	298,021	26,555	8.9	348,196	9,454	2.7
1955	723,816	74,009	10.2	889,715	22,664	2.5
1960	1,459,633	126,637	8.7	1,616,807	59,002	3.6
1965	3,042,627	294,320	9.7	2,940,847	127,136	4.3
1970	6,954,367	512,397	7.4	6,797,221	395,522	5.8
1975	16,545,314	1,648,354	10.0	17,170,027	688,350	4.0
1980	29,382,472	1,803,993	6.1	31,995,325	1,014,291	3.2
1985	41,955,659	1,116,746	2.7	31,084,935	847,222	2.7
1990	41,457,000	822,000	2.0	33,855,000	567,000	1.7

出所:総務省統計局「日本の長期統計系列」。

* 日本貿易振興機構ヨハネスブルク・センター次長。

2. 1970代から90年代

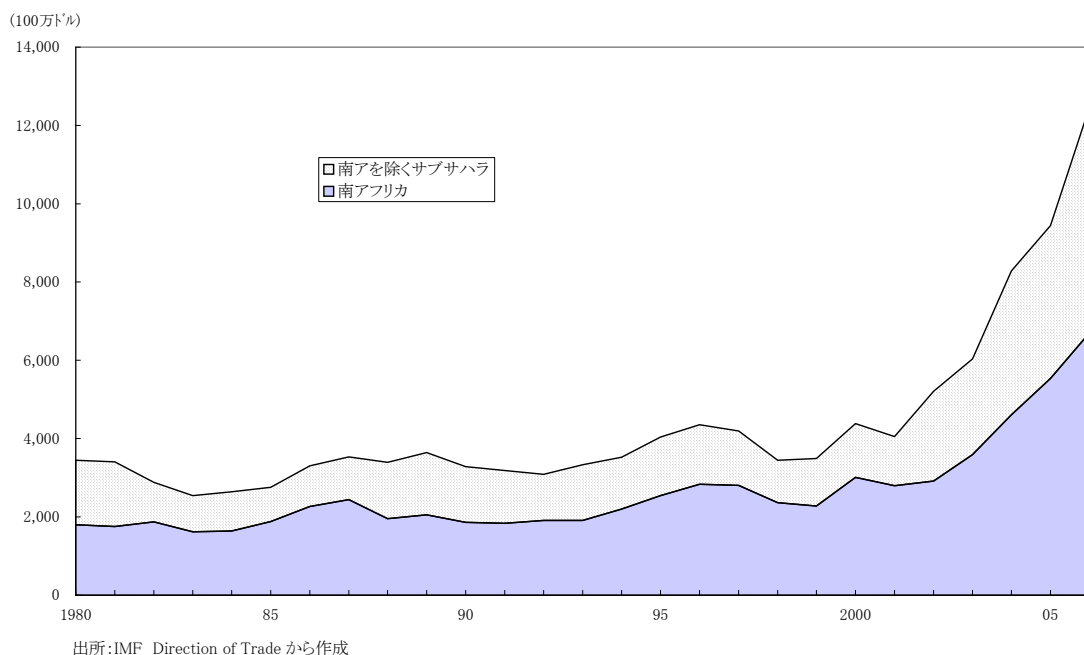
しかし、1960年から70年代にかけて日本の産業構造が変化したことにより、輸出市場としてのアフリカ市場の重要性は薄れていく。繊維・同製品が輸出全体に占める割合は60年代の30%から70年代には5%台まで低下し、かわって機械機器が大幅に増加した。輸入では石炭から石油へのエネルギー転換に伴い鉱物性燃料の輸入が増加し、原料品の割合が大幅に低下した(石井〔2000〕)。

1970年から日本の対アフリカ貿易額は、輸出、輸入とも拡大したものの、日本と先進国間の貿易が大幅に拡大したため、そのシェアは減少を続けてきた。さらに80年代に入ると、日本の対サブサハラへの輸出額は急減する(表1)。南アフリカとならぶ輸出市場であったナイジェリア向け輸出が1980年の15億90万ドル、81年の21億5,230万ドルから82年に12億870万ドルに低下し、その後も減少を続けたため対サブサハラ輸出のシェアは90年代後半には1%以下まで低下した。輸入ではナイジェリア、ザイール(現コンゴ民主共和国)、リベリア、アンゴラからの輸入が減少する一方で、南アフリカからの輸入がほぼ横ばいで推移したことからサブサハラの輸入シェアは1%台をкаろうじて維持した。

3. 2000年以降

1980~90年代を通じて低迷していた日本の対サブサハラ貿易は今世紀に入り急激に拡大した(図1)。1990年代後半に、日本の対アフリカ貿易は増加しているが、94年の南アの民主化によるもので南ア以外のアフリカ諸国からの貿易は低迷したままであった。しかし、2000年以降は南ア及びその他のアフリカ諸国双方からも輸入が急増しており、06年の日本の対アフリカ輸入額は123億9,149万ドルに、輸出額は72億1,406万ドルに達している。

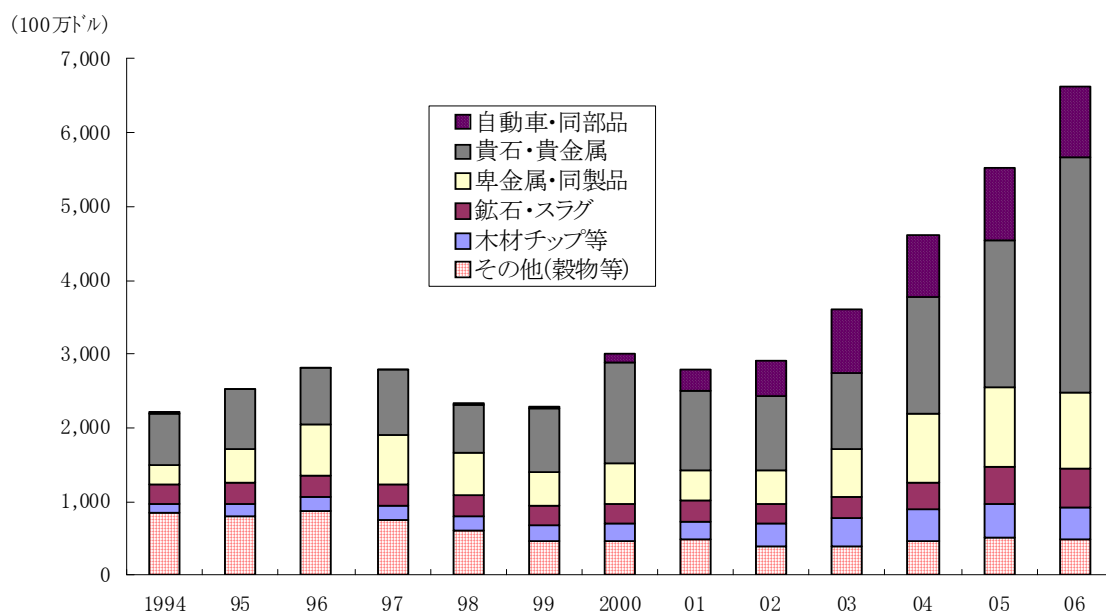
図1 日本の対サブサハラ輸入額の推移



対サブサハラ輸入の約半分を占める南アフリカからの輸入はプラチナ等の貴石・金属が約50%、フェロクロムなどの卑金属・同製品、自動車・同部品がそれぞれ約15%、鉱石が10%弱、木材チップが8%弱となっている（2006）。

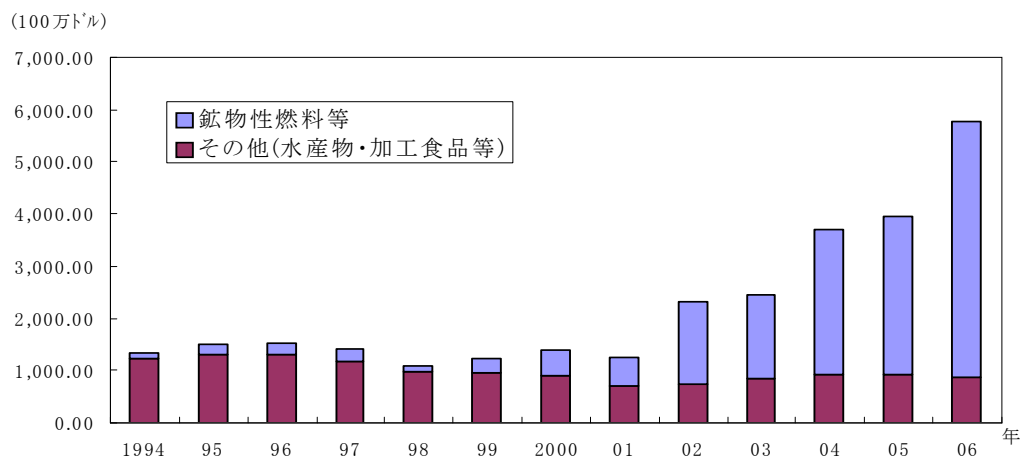
貴石・貴金属、卑金属・同製品、木材チップについては、輸入量はここ数年は変わらないものの、近年の価格高騰により輸入額が増加している。自動車については、南アフリカに生産拠点を持つドイツ自動車メーカー3社が南アから日本への乗用車輸出を開始したことにより急激に増加した（図2）。

図2 日本の対南アフリカ輸入



出所：World Trade Atlas

図3 日本の対アフリカ輸入（南アフリカを除く）

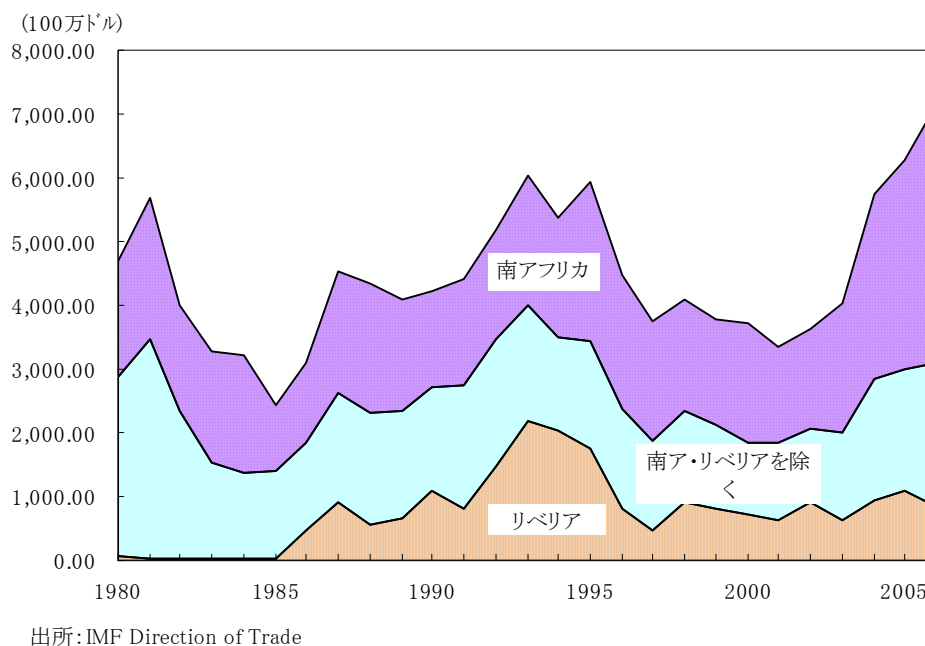


出所：World Trade Atlas

南アフリカ以外のサブサハラからの輸入増加は、原油輸入の大幅な増加によるものである（図 3）。2000年から06年にかけて日本の原油輸入量は年平均2億4,500万キロリットルでほぼ横ばいで推移してきたが、サブサハラからの輸入量は2000年の233万キロリットルから06年には1,145万リットルと5倍に増加し、原油輸入量全体に占めるサブサハラの割合は0.9%(2000年)から4.7%(06年)に上昇している。輸入量の増加と原油価格の上昇により輸入額は4億3,968万ドルから47億4,891万ドルへと増加した。国別ではスーダン(00年2億7,412万ドル、06年29億9,850万ドル)、アンゴラ(06年6億9,548万ドル)、ナイジェリア(2000年：1億6,556万ドル、06年6億3,789万ドル)、赤道ギニア(06年3億1,952万ドル)となっている。

日本の対サブサハラ輸出は2002年以降拡大を続けているが、拡大の中心は南アフリカである。対南アフリカ輸出額は15億5,596ドル(02年)から40億5,568万ドル(06年)と急増しており、日本のサブサハラ輸出に占める割合は42.9%から56.2%に上昇している。南アフリカに次いでリベリア(8億7,333万ドル)、ナイジェリア(5億6,361万ドル)、ケニア(3億5,329万ドル)、スーダン(2億834万ドル)、アンゴラ(1億8,680万ドル)の順となっている（図 4）。

図 4 日本の対サブサハラ輸出

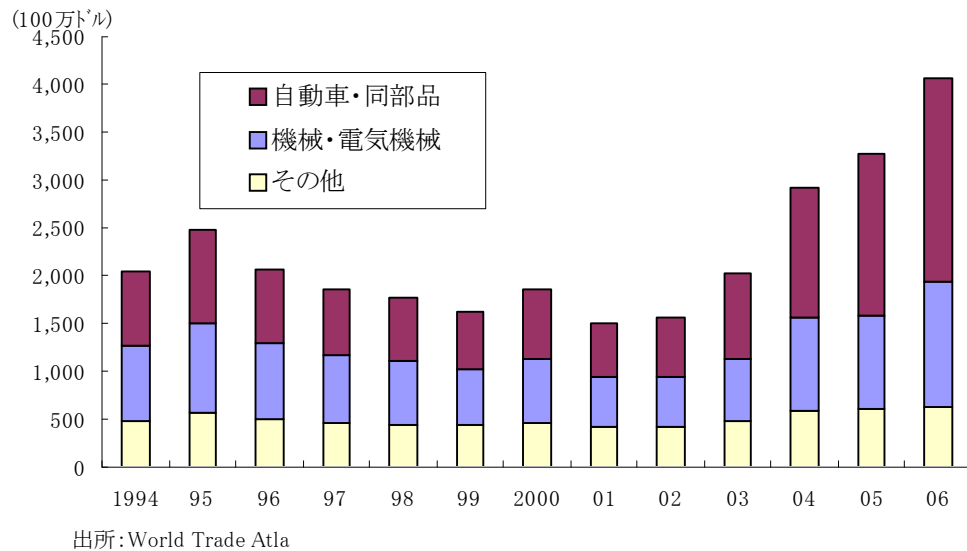


2006年における日本の対南アフリカ輸出の52%が自動車・同部品で、33%が機械・電気機械である（図 5）。自動車・同部品の輸出拡大は、南ア国内市場の急速な拡大¹と日系自動車メーカーによる生

¹ 国内新車販売台数は2000年の34万1,082台から06年の71万4,340台に増加。

産拡大によるもので、機械類輸出の増加は電力分野などのインフラ投資や民間設備投資の増加により資本財需要が拡大したためである。

図5 日本の対南ア輸出



南アフリカを除くサブサハラへの日本の輸出額は31億5,837万ドル(06年)で、69%が輸送機械、11%が機械・電気機械、8%が鉄鋼製品及び銅製品などの卑金属製品である(図6)。輸送機械の輸出21億6,664万ドルのうち、8億6,103万ドルの船舶輸出ほとんどがリベリアの便宜船籍のための輸出で、13億535万ドルが自動車・同部品の輸出である。船舶輸出を除いた輸出総額に占める自動車・同部品の割合は、57%に達している。

図6 日本のアフリカ輸出(南アを除く)

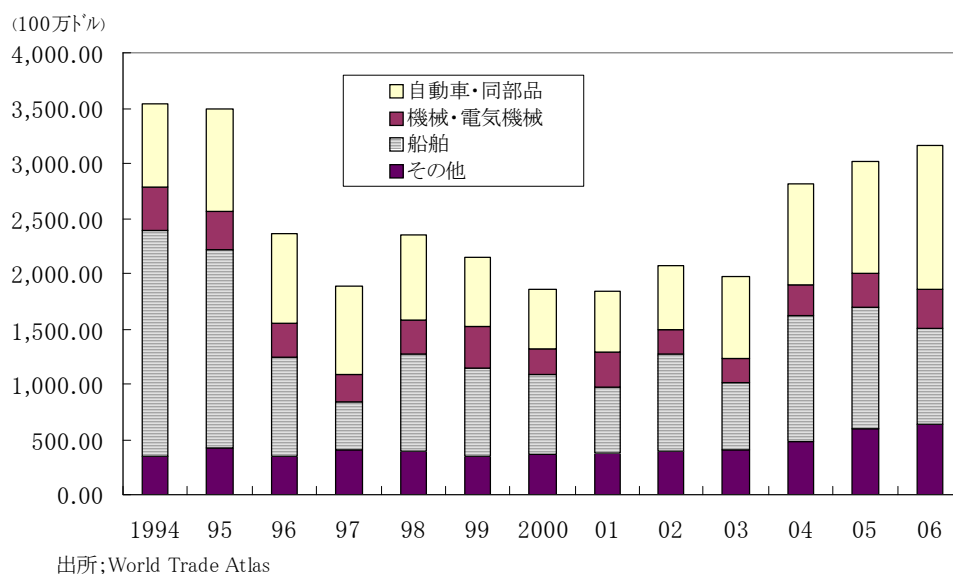


表2は日本、米国、EUの対サブサハラ貿易の推移であるが、米国とEUでも日本と同様に2003年以降の輸入が急増している。これはナイジェリア、アンゴラ、コンゴ共和国、赤道ギニアなどからの原油輸入の増加、南ア・ボツワナからのダイヤモンド、貴金属の輸入の増加によるものである。2006年における米国の対サブサハラ輸入の81.4%は鉱物性燃料であり、7.0%が貴石・貴金属等になっている。貴石・貴金属等の伸びは価格上昇が、鉱物性燃料は原油輸入量の増加と価格上昇が要因となっている。

表2 日米EUの対サブサハラ貿易

(単位:100 万ドル)

		1999 年	2000 年	01 年	02 年	03 年	04 年	05 年	06 年
EU	輸出	29,702	30,815	32,305	33,090	41,060	47,185	53,551	61,360
	輸入	31,820	36,438	39,244	37,775	45,999	50,619	59,724	66,156
	収支	△ 2,118	△ 5,623	△ 6,939	△ 4,685	△ 4,939	△ 3,435	△ 6,173	△ 4,796
米国	輸出	5,569	5,926	6,942	6,026	6,871	8,438	10,343	12,116
	輸入	14,043	23,480	21,287	17,891	25,633	35,880	50,365	59,093
	収支	△ 8,474	△ 17,555	△ 14,345	△ 11,865	△ 18,762	△ 27,441	△ 40,022	△ 46,977
日本	輸出	3,777	3,725	3,334	3,623	4,007	5,727	6,281	7,214
	輸入	3,495	4,380	4,054	5,214	6,046	8,307	9,453	12,391
	収支	282	△ 655	△ 720	△ 1,591	△ 2,039	△ 2,581	△ 3,173	△ 5,177

出所:World Trade Atlas.

第2節 日本企業によるアフリカ投資

1. 日本企業の撤退

2005年時点で在サブサハラ日系現地法人数は93社となっている(東洋経済新報社〔2006〕)。国別では南アが42社と約半数を占めており、1997年以降に進出・設立した現地法人34社のうち26社は南アへの進出である(表3)。全世界の日系現地法人数は20,680社で、アフリカの占める割合は0.45%に過ぎない。

1951-78年度の日本の海外投資許可件数(累計)1万8,814件、268億900万ドルのうち590件、11億3,700万ドルがアフリカ向け投資であった(ジェトロ〔1980〕)。82年3月末時点でナイジェリアに進出している日本企業数は38社²、コートジボワールには4社³、ザイール(現コンゴ民主共和国)には4社⁴、ケニアには7社⁵、コートジボワールには5社⁶が進出していた(ジェトロ〔1982〕)。その後も1985年に

²業種内訳は繊維7社、金属加工6社、オートバイ製造2社、家電1社、電線ケーブル1社、その他21社。

³業種内訳は繊維2社、亜鉛鉄板加工2社。

⁴産銅1社、銅・コバルト合弁開発会社1社、石油会社1社、他1社。

⁵蛭石開発輸入、製材、民生用電気機器・魚網・繊維・毛布の製造など。

⁶紡績、織布、捺染、亜鉛鉄板加工等。

家電メーカー(TV・ラジオ、クーラーを製造)がコートジボワールに進出した。進出企業の多くは製造業であり、数字で見る限り日本メーカーがサブサハラ投資に消極的であったわけではない。しかし1980年以降、国内市場の縮小や輸入資材の調達の困難さ、裾野産業の欠如、強制的な現地化、内戦、送金規制などの外為規制、為替の下落などにより相次いで撤退している。また、駐在員事務所や支店の閉鎖も続いており、05年時点での日系企業の拠点(現地法人・支店/駐在員事務所)がある国は27カ国となっている(東洋経済新報社〔2006〕)。

表3 在サブサハラ・アフリカ日系企業数(現地法人)

進出国	現地法人数(進出年別)							
	合計(注)	96年以前	97-00年	01年	02年	03年	04年	05年
サブサハラ合計	93	53	21	6	2	1	0	5
リベリア	10	8	1					
ガーナ	2		1					1
トーゴ	1		0	1				
ナイジェリア	17	14	0	1				1
マリ	1		1					
南アフリカ	42	14	18	3	2	1		2
モーリシャス	2	1	0					1
ザンビア	1	1	0					
スワジランド	1	1	0					

出所: 東洋経済新報社〔2006〕。

注「合計」には進出年不明分も含む。進出国は97年以降に進出があった国のみ掲載。

2. 拡大する南アフリカ投資

日本企業が対アフリカ投資に慎重な中で、南アフリカへの投資は1994年の民主化以降、拡大している。表3は進出年別日系現地法人数であるが、近年の投資はほとんどが南アフリカであり、①フェロクロム、マンガンなどの鉱業資源分野、②自動車・自動車部品を中心に日本企業の投資が拡大している。

(1) 自動車・同部品

自動車分野では1996年に日産自動車が、1997年にトヨタ自動車が、現地のアセンブラを買収する形で現地生産を開始した。当初は両社とも南ア国内市場向けのみの生産を行っていた。1995年に南アフリカ政府が自動車産業育成策MIDP⁷を導入したことによりまずドイツ系自動車メーカー3社が英国や日本などへの輸出を始め、続いて日系企業も欧州やアフリカ向け輸出を開始した。南アフリカには日本企業2社、ドイツ企業3社、米国企業2社が生産拠点を構えるが、各社とも輸出を開始しており、南アフリカの自動車輸出台数は年々増加している(表4)。

⁷ 自動車産業育成策 (Motor Industry Development Programme)。国内生産のための自動車部品関税の段階的引き下げ、完成車・自動車部品の輸出や国内投資に対して完成車・自動車部品の輸入関税を相殺できるクレジットの発行などを柱とする。当初は2002年までとされていたが、現在は12年まで延長されている。

表4 南アの自動車輸出 (単位:台)

	2005 年	2006 年
アフリカ	15,303	34,246
アフリカ域外	112,683	118,223
日本	48,182	44,861
欧州	25,470	35,557
合計	127,986	152,469

出所: Naamsa.

南アフリカの自動車輸出は親会社から南アフリカ子会社が受注する形で行われていることから、輸出の開始は南アフリカの生産工場及び自動車部品メーカーを親会社のグローバルチェーンに組み込むことを意味している。日系自動車メーカーでは南アフリカで生産した完成車を欧州・アフリカに輸出し、南アフリカで生産していない完成車を輸入して、国内市場で販売している。自動車部品についても、南アフリカで生産されている部品を世界の自動車生産拠点に輸出すると同時に世界の生産拠点から部品を調達している。

表5.6は南アフリカの排気ガス浄化装置の輸出相手国と国内生産用自動車部品の輸入相手国である。排気ガス浄化装置には南アフリカが世界生産の大半を占めるプラチナが触媒として使用されており、自動車メーカー各社は南アフリカからの調達を進めている。いずれの相手国も自動車・部品生産の拠点との輸出入となっており、部品段階から南アフリカが世界の自動車生産システムに組み込まれていることがわかる。

表5 排気ガス浄化装置の輸出

(単位 100 万ト)

国名	2005 年	2006 年
ドイツ	2,705.39	3,511.89
スペイン	1,693.63	2,722.84
フランス	1,294.49	1,948.36
英国	1,114.35	1,792.95
日本	157.65	396
米国	926.54	1,274.32
ポーランド	343.77	876.3
スウェーデン	376.95	507.94
トルコ	173.77	543.86
チェコ共和国	148.48	329.35
ベルギー	323.28	766.67
イタリア	331.72	495.35
中国	100.82	172.18
世界	9,939.00	15,814.31

出所: South African Revenue Service.

表6 国内自動車生産のための部品輸入

(単位 100 万ト)

国	2005 年	2006 年
ドイツ	11,366.76	11,585.13
日本	8,527.36	9,673.42
タイ	2,147.11	3,031.98
ブラジル	2,254.37	2,762.39
スペイン	1,066.03	1,322.06
米国	835.1	1,110.06
英国	1,124.71	1,034.32
オーストリア	579.94	755.09
スウェーデン	7.68	403.78
ハンガリー	256.92	324.21
メキシコ	92.96	323.04
台湾	220	320.11
チェコ共和国	242.88	283.06
インド	177.4	264.96
世界	30,625.89	35,336.06

出所: South African Revenue Service.

国内販売・輸出とも拡大し好調に見える南アフリカ自動車産業であるが、日系自動車メーカーは新たな問題に直面している。1990年代後半まで南アフリカで生産される自動車は国際的な競争から保護されてきたため、価格が高く、品質は低くても国内市場では受け入れられてきた。しかし、欧州市場向け生産になると日本あるいは欧州で生産されるのと同じレベルでの品質が要求されるため、南アフリカの日系メーカーは品質の向上が厳しく求められていることになった。またグローバル・チェーンに組み込まれるということは、他国の同一グループ内の工場との競争にもさらされることになる。南アフリカ国内の部品メーカーでは要求水準に応えられないことから、日系自動車メーカーは部品メーカーを日本から誘致している。しかし、政府の一部には人員整理や部品輸入の増加などについて批判する声もある。⁸

南アフリカの日系メーカーは、品質以外にも様々な問題に直面している。アパルトヘイト時代には、白人技術者と実際の組み立てを行う非白人との間に明確な区別があった。現場と一体となった生産・品質の改善は行われておらず、現場には生産性や品質向上に対する意識は薄い。またアパルトヘイトの遺産である白人と非白人の給与格差は正が求められおり、生産性の向上とは関係なく人件費は上昇している。

南アフリカの HIV/AIDS 感染率は 40% 以上に達するが、AIDS による従業員の損失は、時間とコストをかけた教育とトレーニングの結果である貴重な技能を失うばかりではなく、他の従業員のモラル(やる気)にも影響を与えている。メーカーは、従業員を守るため、従業員のみならず家族や周辺コミュニティへの HIV/AIDS 対策を行っている。そのほか、港湾能力の不足によって部品納入が遅れ、生産スケジュールに支障をきたすことも多い。公共交通機関が欠如しているため、企業自ら従業員の通勤手段の手当てを余儀なくされている。また治安の悪さは警備コストを上昇させる。日本から技術指導のため出張してきた社員が犯罪の被害にあうというケース也多発している。日系メーカーは、南アフリカが抱えるのほとんどすべての問題に対応せざるを得ないのである。

(2) 資源

南アフリカはクロム・鉱採掘やフェロクロム生産、マンガン・鉱採掘などで世界的な生産国であるが、この分野に日本企業の投資が入っている。

表 7 は鉱業分野における日本の地域別現地法人数であるが、米州・オセアニアが多く、アフリカは南アの 3 社のみである。日本のアフリカからの輸入の多くが資源関連であるが、金属原料におけるアフリカへの依存度は小さい。銅・鉱石や亜鉛・鉱石などではサブサハラからの輸入はなく、鉄・鉱石でも 42% と低い。依存度が高いのは南アを中心に偏在するプラチナ、マンガン、クロムなどの一部の鉱石に限られている。日本にとっての資源供給先として不可欠なのはアフリカでは南アフリカだけといえ、資源関連投資もこれらの資源に限定されている。

⁸ 自動車産業育成策 MIDP が目的の一部とする雇用増加と国際収支の改善に寄与していないと財務省などから批判がでている。

表7 鉱業分野における地域別日系現地法人数

アジア	欧州	北米	中南米	アフリカ	オセアニア
20	15	24	16	3	37

出所:東洋経済新報社[2006]。

3. 日本企業による資源分野の対サブサハラ投資の可能性

しかし、近年日本企業のサブサハラへの資源投資の関心は、南アフリカ以外にも広がりつつある。日本は多くの金属資源を中国から輸入しているが、最近中国が資源輸出を制限しはじめたことで供給不安がおきていることに加え、中国・インドの経済成長に伴い世界的な需給が逼迫しつつある。また、資源価格の高騰で資源ビジネスの採算性が向上していることもあって投資意欲が高まっているなか、未開発の資源が残るのはアフリカだとの認識が定着してきた。近年の日本企業の資源分野への投資では、マダガスカルでのニッケル鉱山への開発やギニアでのボーキサイト探鉱、赤道ギニアの天然ガスプロジェクトへの参加、ナミビアの天然ガス探査権益などがある。

鉱業メジャーであるBHPビリトン(英・豪)、リオ・ティント(英)、アングロ・アメリカン(英・南ア)は日本企業に先んじてアフリカへの投資拡大を発表している。1990年後半からの世界的な資本再編の動きは鉱山企業を寡占化し巨大化させ、メジャー企業の株式時価総額は総合商社各社のそれを大きく上回っている(表8)。ファンド資金の資源市場への流入は、資源価格のみならず、資源企業株価を大きく押し上げている。メジャー企業は、探鉱や鉱山の初期開発を行うジュニアといわれる探鉱会社、比較的小規模な鉱山企業を株式交換などの手法により相次いで買収するとともに、サブサハラでの探鉱活動⁹を拡大している。

表8 主要鉱山企業と日本企業(商社の比較)

	収入	純利益額	総資産額	(単位:100万ドル) 株式時価総額
アングロ・アメリカン(英/南ア)	33,072	6,922	46,483	82,232
リオ・ティント(英/豪)	25,440	7,867	34,494	67,063
BHP ビリトン(英/豪(南ア)系)	39,099	10,534	48,516	62,893
三井物産	41,616	2,571	83,674	35,657
三菱商事	43,108	3,525	97,336	43,835
住友商事	26,078	1,788	71,455	20,551

各社最新決算資料等から作成。

日本の商社のあいだでは、今後の資源ビジネスを拡大させるためにはアフリカの資源開発への参画が不可欠と認識されつつあるものの、メジャーの圧倒的な力の前に優良案件への投資は難しくなっている。これまで商社は、成長する国内製造業に資源を供給することだけで利益を確保できた。日本は資源ユーザーとして圧倒的な力を持っており、日本市場の大きさと豊富な資金量を背景にすれば鉱山

⁹ BHP ビリトンはアフリカでの探鉱費のシェアを2006年の約30%から07年に50%に増やす計画。

開発への参入も可能であった。しかし日本での金属資源需要の大幅な拡大が見込めない一方、中国やインドなどの新興国の資源需要は急速に伸びており、資源市場としての日本の地位は相対的に低下している。資源ビジネスにおいて日本企業が直面している課題は、メジャーの寡占化、日本市場の成熟化によって従来のビジネスモデルでは生き残ることが難しくなっていることであり、新たなビジネスモデルを模索しなければならないということであろう。

終わりに

サブサハラとの貿易・投資関係は、日本政府の対アフリカ政策とは無関係に、日本経済の発展史に沿うようにして変化してきた。しかし現在、資源獲得競争が激化するなかで日本の製造業のため原材料の安定供給を確保するためには、サブサハラの資源が不可欠である。また、日本企業がグローバル企業を目指すならば、成長を始めたサブサハラ市場は無視できない。それゆえサブサハラとの貿易投資関係は、資源と、日本のリーディング産業である自動車に二極化している。

日本企業は、サブサハラのビジネス環境が改善したからビジネスを拡大しようとしているわけではない。グローバル競争の中でアフリカに出ざるを得ないのである。アフリカに投資することは、アフリカが抱える問題の中に飛び込むとともにグローバルな競争に直面することである。その中で事業を継続し、投資を回収しなければならない。日本企業はアフリカにおいて決して楽な戦いをしていないのである。

<参考文献>

- 石井一生〔2000〕「日本の貿易 55 年」日本貿易振興会(ジェトロ)。
ジェトロ〔1972〕「JETRO 20 年の歩み」日本貿易振興会（ジェトロ）。
ジェトロ〔1980〕「1980 年版海外市場白書投資編」日本貿易振興会(ジェトロ)。
ジェトロ〔1983〕「1983 年版海外市場白書投資編」日本貿易振興会(ジェトロ)。
東洋経済新報社〔2006〕 海外進出企業総覧国別編 2006、東洋経済新報社。
Naamsa National Association of Automobile Manufacturers of South Africa (<http://www.rgt.co.za/naamsa/online/container.asp>),
last accessed August 2007。