

TICAD を機に再考するアフリカビジネス

コンサルティング事業本部
社会共創ビジネスユニット グローバルコンサルティング部
シニアマネージャー 川手 直子

【概要】

アフリカは世界経済の成長エンジンとして期待されている地域だが、日系企業のアフリカ進出は依然として限定され、欧州に比べて存在感が薄い。このような状況を打開し、日本とアフリカの協力枠組みを強化するために設けられたのがアフリカ開発会議 (TICAD) である。本稿では、TICAD の意義とその変遷、アフリカ市場の現状と日系企業の今後の事業展開の可能性について考察する。

はじめに

アフリカ大陸は、21 世紀の世界経済において最も成長が期待される地域の 1 つである。米国・中国・欧州の合計面積を上回る広大な土地を有し、JETRO によれば、2050 年には世界人口の 4 分の 1 を占めると予測¹されている。豊富な天然資源や若年人口の増加、都市化の進展など、アフリカは今後の世界経済の成長エンジンとして期待されている。しかし、日系企業のアフリカ進出は依然として大企業などに限定され、中堅中小企業も進出する欧州に比べて存在感が薄いのが現状である。このような状況を打開し、日本とアフリカの協力枠組みを強化するために設けられた国際的なプラットフォームが、アフリカ開発会議 (TICAD: Tokyo International Conference on African Development) である。本稿では、TICAD の意義とその変遷、アフリカ市場の現状と日系企業の今後の事業展開の可能性について考察する。

1. TICAD の意義と変遷—援助から共創へ—

TICAD は日本が主導して創設した国際会議であり、その歴史は日本のアフリカ開発政策の変遷を象徴している。冷戦終結後、国際社会のアフリカへの関心が低下し、援助疲れが広がる中、日本はアフリカの開発課題を国際アジェンダに再び押し上げるため、1993 年に TICAD を立ち上げた。その基本理念は、アフリカ自身の「オーナーシップ(自助努力)」と国際社会の「パートナーシップ」である。

初期(1993-2000 年頃)は、教育、貧困削減、紛争予防など、主に開発援助が中心であった。TICAD I(1993 年)では「東京宣言」、TICAD II(1998 年)では「東京行動計画」が採択され、教育・保健・経済統合などの支援計画が明確な指標とともに提示された。この時期、日本の政府開発援助 (ODA) がアフリカの基礎教育普及や感染症対策に大きな役割を果たした。

¹ JETRO 地域・分析レポート「アフリカの人口急増と物流・貿易動向」(2024 年 8 月 19 日)内の国連が 2024 年 7 月に発表した人口推計によるもの。

2000年代に入ると、アフリカは資源ブームを背景に、最後のフロンティア市場として国際的な注目を集めるようになった。TICAD III(2003年)以降は、経済成長やインフラ整備が議論の中心となり、日系企業も港湾・道路・発電などの大型インフラ案件に参入するようになる。TICAD IV(2008年)では成長の加速を掲げ、インフラ整備や貿易投資促進を中心に、日系企業の関与が本格化した。

2010年代後半からは、アフリカの産業化、技術革新、官民投資、デジタル改革、イノベーションが主要テーマとなった。TICAD 7²(2019年)、TICAD 8(2022年)では、ビジネス主導の開発が強調され、国際協力機構(JICA)やJETROを通じた官民協働プロジェクト、アフリカビジネス協議会の形成、投資環境の整備、スタートアップ支援などが加速している。

2025年8月20~22日に横浜で開催されるTICAD 9のテーマは「With Africa, For Africa -共創のパートナーシップ-」であり、従来の援助型枠組みからビジネス共創型へのシフトが求められている。TICADは、アフリカの自立的発展を支援するとともに、日系企業のビジネス機会拡大にも大きく貢献してきた。

【図表 1】 TICAD 主題の変遷イメージ

		TICAD	主要テーマ
官 主 導	開発援助 主体	1	<ul style="list-style-type: none"> ■ ①教育、保健・人口、貧困層支援等の社会開発、②民間セクター・工業・農業開発、対外債務問題等の経済開発、③良い統治、紛争予防と紛争後の開発、の3分野で具体的数値目標を含む優先的政策・行動 ■ 港湾・道路・発電などのインフラ整備、貿易投資促進 ■ 経済成長の加速化、人間の安全保障の確立及び環境・気候変動問題への対処を重点事項とした、アフリカ開発 ■ ビジネス主導の開発。官民協働プロジェクト推進 ■ アフリカの成長を質の高いインフラ整備や人材育成、イノベーションで支援 ■ 民間投資促進や公正な開発金融、グリーン経済、食料安全保障強化を通じてアフリカ経済の強靱化を目指す ■ アフリカと共に革新的な解決策を共創する
		2	
	インフラ投資 主体	3	
		4	
民 主 導	官民連携・ 民間促進 主体	5	
		6	
		7	
		8	
		9	

(出所)外務省、JICAの資料を基に当社作成

2. アフリカ市場の特徴

(1) 市場としてのアフリカ

アフリカは、日本にとって援助対象から事業共創のパートナーへと位置付けが変化しつつあるが、日系企業が進出可能な市場であるかが問われている。

いわゆるビッグ 4³(ナイジェリア、南アフリカ、ケニア、エジプト)は経済規模が大きく、市場開拓の観点から進出

² TICADは、第6回まではローマ数字表記であったが、第7回以降は算用数字が用いられるようになった。

(参考ウェブサイト外務省 アフリカ開発会議(TICAD) <https://www.mofa.go.jp/mofaj/area/ticad/>)

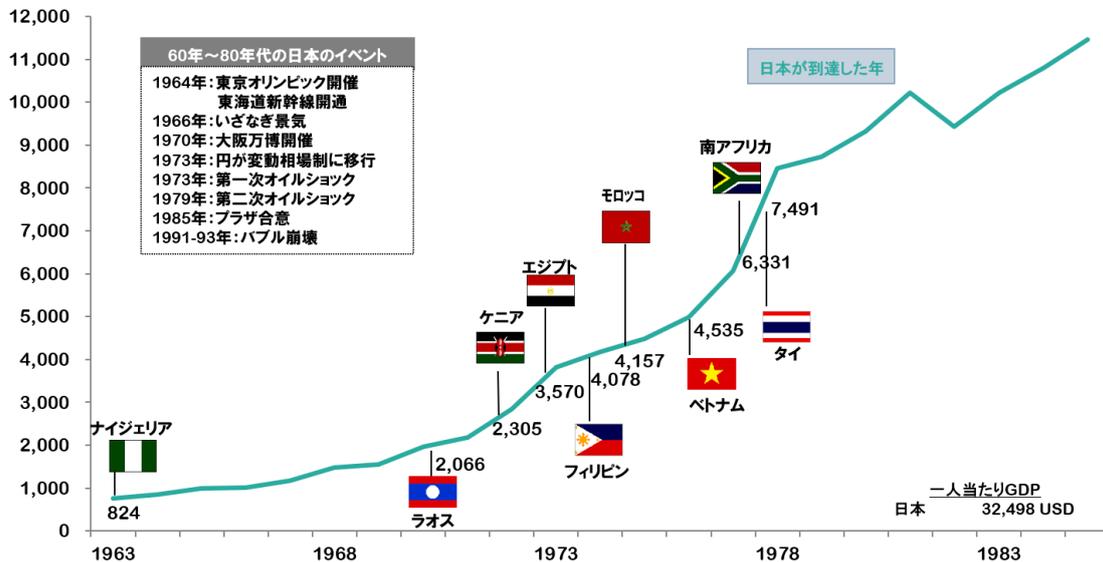
³ 明確な定義は存在しないが、経済規模、人口などを総合的に勘案して、ナイジェリア・南アフリカ・エジプト・ケニアを指す。

国として選定されることが多い。これらの国々は、1人当たりGDPが3,000ドルに近く、サービス業が立ち上がる水準に達しており、図表2に示すアジア諸国の水準に近づきつつある。2023年時点で、タイは約5,800拠点、インドネシアとベトナムは約2,400拠点、フィリピンは約1,600拠点の日系企業が存在するが、ナイジェリア、南アフリカ、ケニア、エジプトは合わせて1,000拠点にも満たない。

アフリカへの進出企業が少ない理由は複数あるが、特に資源依存が経済構造に大きな影響を与えている点は見逃せない。多くの国が石油や鉱物などの一次資源の輸出に依存しており、経済成長や財政は国際資源価格に左右されやすい。このため、資源価格の下落時には財政悪化や債務不履行のリスクが高まる。また、資源収入が通貨高や産業集中を招き、製造業の育成が進まない傾向もある。さらに、雇用や所得分配への波及が限定的で、成長の包摂性に欠ける点も課題である。資源が巨額の利権を生むことから、政治腐敗の温床にもなりやすい。

このようにコントロールできない課題が多い一方で、非資源分野の発展余地も大きく、農業や製造業などの多様化支援に商機がある。今後の人口増加に伴う内需拡大は確実であり、アフリカ諸国も資源以外の投資誘致を積極的に進めている。また、アジアの資源大国インドネシアにおいて内需狙いの日系企業進出が増加している例なども踏まえると、今後、アフリカへの進出が増加する可能性は十分にある。

【図表2】アジア・アフリカ諸国の1人当たりGDP(2024年、単位:USD)



(出所) 国際通貨基金 (IMF) 1人当たりGDP(名目)を参考に当社作成

※ナイジェリアの1人当たりGDP(名目)は、2022年時点では2,198USDであったが、通貨ナイラの急落で、米ドル換算の1人当たりGDPが急落。

資源に頼り、産業育成が遅々として進まないアフリカだが、AUDA-NEPAD⁴(アフリカ開発銀行-アフリカ

⁴ 2001年7月、アフリカ統一機構(OAU)(現アフリカ連合(AU))総会にて、アフリカ自身によるアフリカ開発のためのイニシアティブとし

ご利用に際してのご留意事項を最後に記載していますので、ご参照ください。

(お問い合わせ)コーポレート・コミュニケーション室 E-mail: info@murc.jp

開発のための新パートナーシップ)は、Agenda 2063⁵の実行支援イニシアティブの1つとして、Energize Africaを発表した。Energize Africaとは、若者・起業家支援のイニシアティブであり、特に、雇用創出・産業化・イノベーションの加速を目的としている。その注力分野として、医療・ヘルスケア、グリーントランスフォーメーション、デジタル金融・モバイル決済、食料安全保障・農業イノベーション、モビリティ等が挙げられる。いずれも社会課題とビジネスが直結し、持続可能な開発目標(SDGs)やESG(Environmental, Social, Governance:環境、社会、ガバナンス)の文脈で国際資金を呼び込みやすい。

日本企業がアフリカ市場を内需型市場としてとらえる際に注目すべきは、生活を支える産業である。Energize Africaが注力する産業は、日系企業を含む外資系企業が技術を有する領域であり、アフリカとしては資本・技術の投入や、スキル移転・人材育成を外資に期待している。一方、技術導入や人材育成には一定のコストが必要であるため、JICAやアフリカ開発銀行(AfDB:African Development Bank)等の国際機関や各国政府が資金拠出を進める各産業導入の黎明期に進出することで、その製品・サービスをデファクトスタンダード(事実上の標準)化することができる。

例えば、医療・ヘルスケア分野では、感染症対策や医療インフラの構築、遠隔医療や診断機器の導入が急務となっている。アフリカでは依然として感染症や母子保健の課題が深刻であり、医療機器や検査体制の整備などのベーシックな対策が急がれる。また、交通インフラ未整備や経済事情から移動手段を持たない層も多く、都市部・地方部の医療アクセスに深刻な格差があり、遠隔医療の実現も求められている。

グリーントランスフォーメーション分野では、アフリカは今後も人口増加と経済成長が見込まれる一方で、6億人超が未電化地域で生活するなど、エネルギー不足が深刻な課題となっている。このような事情から、都市部以外ではミニグリッドやソーラーランタンなどの分散型電源の需要が高まっている。また、脱炭素化の潮流もあり、国際的な資金援助もつきやすいことから、従来発電と比して、クリーンエネルギーが選好されている。

デジタル金融・モバイル決済分野では、従来、銀行口座を持たない層が大半を占め、金融包摂の制度整備が遅れている。とはいえものの、リープフロッグ現象による一足飛びのモバイルマネーの浸透が、銀行口座未保有者向けの金融包摂サービス拡大が求められる状況を生み出している。そのため、AUが、アフリカの若者やスタートアップ、外資企業に対して、銀行口座未保有者向けの金融包摂サービスを求めるに至っている。さらには、金融サービスにとどまらず、モバイル決済を活用した教育、保健、物流など多様な分野への展開も期待されている。

て「新アフリカ・イニシアティブ」が採択され、その後「アフリカ開発のための新パートナーシップ(NEPAD)」に改称(共同提案国として、南アフリカ、ナイジェリア、アルジェリア、エジプト及びセネガルが含まれる)。2010年以降は実施機関(NEPAD計画調整庁)として活動。2019年、NEPADからAUDA-NEPAD(アフリカ連合開発庁・アフリカ開発のための新パートナーシップ)へ改組された。
⁵ アジェンダ 2063(Agenda 2063)とは、AUの前進であるOAUの結成50周年にあたる2013年に決定され、2015年1月31日のAU首脳会合に採択されたアフリカ大陸全体における長期計画。

食料安全保障・農業イノベーション分野では、人口増加と都市化に伴う食料需要の急増に対応するため、サプライチェーンの構築や農業技術の向上が不可欠である。

(2) 欧州向け輸出拠点としてのアフリカ(モロッコ)

前節では、アフリカを急成長する人口や消費中間層を背景とした内需型市場として位置付けた。一方で、アフリカには、地政学的・制度的ポジショニングを活かした、域外輸出のための生産拠点という軸も存在する。特にモロッコは、アフリカの一国でありながら、欧州・中東と陸海空で結ばれた貿易ハブでもあり、欧州市場を主眼とした生産・輸出型投資誘致に成功している。TICADの正式参加国でありながら、アフリカ開発銀行(AfDB)の資金拠出国であるモロッコは、前節までで述べたアフリカ市場とは異なる側面を持つため、ここではアフリカの別の顔として紹介する。モロッコは、経済連携協定(EPA: Economic Partnership Agreement)の活用、欧州との地理的近接性、欧州と比した労働コストの優位性、再生可能エネルギー比率の高さなどで欧州向け生産拠点として有望である。モロッコのEU-EPA締結はまだだが、モロッコとEUとの協定(EUモロッコ連合協定)は2000年に遡る。当時から関税は撤廃されているが、地政学、産業構造、欧州の脱炭素戦略の面から、再び注目を集めている。

【図表 3】 モロッコにおける現地生産のメリット

■ 生産コストや優遇政策、炭素税(CBAM規制)の観点からメリットのあるモロッコでの現地生産が日系OEMにも推奨されると想定します

		モロッコで生産した場合	欧州で生産した場合
コスト	原料費	<ul style="list-style-type: none"> ■ コバルト、リチウム、銅などEVの原材料はアフリカ地域で産出可能。AFCFTAによる地域貿易統合が進めば、大陸域内での原材料・部品のコスト抑制・調達拡大につながる 	<ul style="list-style-type: none"> ■ アフリカなど資源国からの輸入がメインで関税等により、調達コストは資源国に比較して割高になる想定
	人件費	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安価で質の高い人材が獲得できる <ul style="list-style-type: none"> ● ステランティス、ルノーグループも生産拠点を欧州から移管 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 労働力コストが世界の中でも高い ■ インフレ率が上昇したことによる人件費の更なる増加
優遇政策		<ul style="list-style-type: none"> ■ 自動車、EVバッテリー等の産業加速ゾーンの設置により、関税の免除、減税の優遇が受けられる ■ 現地調達率40%を超えた場合、投資額の3%の助成金を受けられる 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 欧州連合(EU)域内でのバッテリー生成への研究開発助成金を設置 ■ 全体では、脱中国依存のための追加関税対応等の施策がメイン
CBAMの影響		<ul style="list-style-type: none"> ■ CBAM規制対象品目には、自動車部品を輸出する場合に鉄鋼、アルミ部品についても、欧州工場へ納品する際は、その精錬から製造に至るCO2排出量を報告する必要あり。他方で、現段階で完成車には適用されないため、モロッコで生産して輸出する場合は炭素税が免除される ■ また、今後完成車に適応された場合も、同国の安価な再生エネの活用が有効と想定 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 欧州連合(EU)域内における欧州排出量取引制度(EU-ETS)において、EU炭素国境調整メカニズム(CBAM)の本格運用開始および排出枠の削減により、炭素税が段階的に引き上げられ2030年には、100~110ドルで推移するとみられる

日本企業への示唆

生産コストや優遇政策、炭素税(CBAM)の観点から、モロッコにおける自動車/EV生産する際に享受できるメリットが大きく、モロッコでの現地生産が推奨される

(出所) 各種公表資料より当社作成

欧州が脱中国依存を掲げたことに加え、欧州自動車メーカーの脱炭素事業の推進及び生産拠点の分散化により、ルノーグループやステランティスがモロッコに電気自動車(EV)対応型の工場を設立するなど、自動車部品産業のグローバルサプライチェーン再編の中で、アフリカを欧州向け輸出拠点として活用する動きが加速してい

ご利用に際してのご留意事項を最後に記載していますので、ご参照ください。

(お問い合わせ) コーポレート・コミュニケーション室 E-mail: info@murc.jp

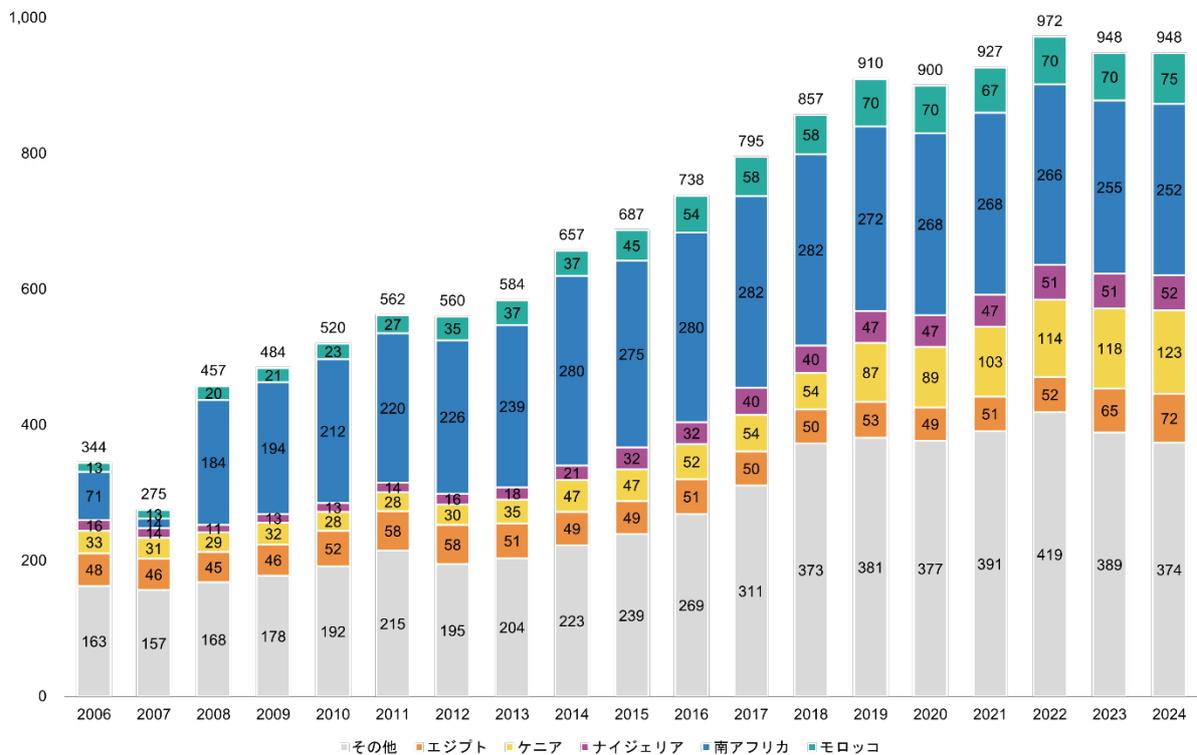
る。

3. 日系企業の進出動向とリスク

(1) 日系企業の進出状況

日系企業のアフリカ進出は、全世界への海外進出のうち 1%と非常に少ないが、着実に増加傾向にある。2024 年時点でアフリカには 948 の日系企業拠点があり、そのうち南アフリカ、ケニア、モロッコ、エジプト、ナイジェリアへの進出が全体の 6 割を占める。アフリカは、人口増加や経済成長を背景とした市場としての魅力に加え、欧州に近い地理的優位性や EPA などの制度を活用した欧州向け輸出拠点としても注目されている。

【図表 4】 アフリカ進出日系企業拠点数の推移(単位:数)



(出所) 外務省『海外進出日系企業拠点数調査』より当社作成

(2) アフリカ進出のリスク

アフリカ進出は、他の新興国市場進出同様のリスクが内在する。新興国に進出する日本企業が直面する主要なリスクとして、信用・資金リスク(資金調達の困難性、通貨資金移動の制約)、制度・規制リスク(法改正や行政の不透明性)、市場の未発達等のリスク、オペレーショナルリスク(インフラの未整備)、社会・文化リスク(現地事情の理解不足)などが挙げられる。アフリカ進出においても、これらのリスクをいかに仕組みで解決するかがポイントとなる。

4. 日系企業の進出事例と成功要因

(1) 内需型市場向け事例

クボタは、アフリカ地域において、農業機械の販売・サービス・ファイナンス支援を軸に事業を展開している。主力製品はトラクターや耕運機、収穫機械などで、小規模農家から中規模農業法人までをターゲットとしている。現地市場では、農機の機械化率が低く、労働生産性の向上や食料増産が急務であることから、効率的で耐久性の高い農機と、その利用を可能にする金融・技術サポートが同社の強みとなっている。販売のみならず、運用トレーニング、アフターサービス、資金調達支援も提供し、現地の課題に合わせた包括的なサポート体制を構築している。また、インドなど他の新興国市場と比べても、アフリカでは機械化率や金融インフラの構築が遅れており、現地の実情に即した柔軟な事業モデルが求められる。

クボタの事例は、現地の課題に即した製品開発やパートナーとの連携、アフターサービスの充実など、日系企業ならではの強みを活かした好例である。

(2) 欧州向け輸出拠点事例

矢崎総業は、モロッコのタンジェ、ケニトラ、メクネスに 3 工場を設立し、ワイヤーハーネスや自動車部品を生産し、欧州 OEM(相手先ブランドによる生産)向けに供給している。前述したモロッコのメリットに加え、モロッコ政府も欧州向け産業拡大を推進しており、工業インセンティブも充実している。また、住友電装は 2021 年に子会社 Sumitomo Electric Bordnetze (SEBN) を通じ、モロッコで 5 番目の工場を新設し、主に欧州顧客向けにワイヤーハーネスを生産している。モロッコ政府は住友電装と約 1 億 8000 ドル相当のワイヤーハーネス製造投資協定を締結し、当該国での事業拡大をさらに後押ししている。

今後は、他の自動車関連の日系企業も、アフリカを欧州向け生産拠点として活用する動きが広がると想定される。矢崎総業や住友電装のモロッコ進出事例は、現地政府や欧州 OEM との連携、EPA の活用など、グローバルな視点と現地密着の両立が成功の鍵となっている。

5. 今後の展望—共創型パートナーシップの実現

アフリカは、北アフリカを中心とした欧州向け輸出拠点の顔だけでなく、中長期的な成長が期待できる消費市場としての顔もある。TICAD の歩みは、日本とアフリカの関係が「援助」から「共創」へと大きく転換してきた過程を象徴している。こうした中で、日系企業がアフリカ市場に本格的に参入し、現地社会とともに持続可能な成長を実現することは、単なるビジネスチャンスの拡大にとどまらず、日本の国際的な存在感や信頼の向上にもつながるだろう。

一方で、投資を検討する際に考慮すべきリスク項目が多いことや、リスクそのもの大きいことも事実であり、投資をためらう企業は多い。そのため、これまで日系企業の多くが東南アジア諸国連合 (ASEAN) やインドなどの新興国で経験したように、投資リスクを積極的に管理することが必要となる。例えば、アフリカ投資でよく聞かれる

のが、外貨流動性の低さに伴う対策の要否である。一部のアジアの通貨同様に、アフリカの通貨もいわゆるマイナー通貨と呼ばれる流動性の低い通貨となる。日本円や米ドルなどへの転換が難しいだけでなく、収益の本国送金が制限されるケースもある。そのため、現地通貨を溜め込まないビジネスモデルの構築、当該国内外の取引先や国際機関との米ドル建て取引の確保、現地銀行での事前のドル変換枠の確保、デジタル送金手段の活用等の対応策をあらかじめ講じる必要がある。

また、投資先の高い金利や変動性に対する資金調達スキームの検討も必要となる。日本本社資金を活用することも可能ではあるが、日本の公的資金の活用、すなわち、国際協力銀行(JBIC)や JICA の投融資スキームの活用も有効な選択肢である。購買力が低く顧客となりうる層が不足する場合には、雇用創出を伴うビジネスモデルを設定することで、潜在顧客を育成・創出することも実行可能な手段の 1 つである。

日系企業がアフリカで持続的な成長を実現するためには、資金調達の困難性、通貨・資金移動の制約、市場の未発達等のリスクに対応案を講じつつ、事業を拡大していく必要がある。事業モデルを現地化する場合や雇用創出まで見据えた現地ニーズに即した製品・サービスを開発する場合には、現地パートナーとの協力関係を構築することや、資金や決済などの側面では官民連携強化が必要不可欠である。TICAD を通じた多層的な協力枠組みを活用し、アフリカ社会とともに新たな価値を共創していくことが求められる。

※本稿は三菱 UFJ 銀行会員制情報サイト「MUFG BizBuddy(2025/08/19)」からの転載です。

－ ご利用に際して －

- 本資料は、執筆時点で信頼できるとされる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。
- また、本資料は、執筆者の見解に基づき作成されたものであり、当社の統一的な見解を示すものではありません。
- 本資料に基づくお客さまの決定、行為、およびその結果について、当社は一切の責任を負いません。ご利用にあたっては、お客さま自身でご判断くださいますようお願い申し上げます。
- 本資料は、著作物であり、著作権法に基づき保護されています。著作権法の定めに従い、引用する際は、必ず出所:三菱 UFJ リサーチ&コンサルティングと明記してください。
- 本資料の全文または一部を転載・複製する際は著作権者の許諾が必要ですので、当社までご連絡ください。