



第 5 回：環インド洋諸国の人的交流

日本総合研究所 時吉康範

去る 8 月中旬から 9 月上旬までの間、国際協力機構関西国際センター主催で「環インド洋経済圏貿易投資促進研修」が神戸で行われた。

この研修では、バングラデシュ・ミャンマー・エチオピア・ケニア・モザンビーク・タンザニア・ザンビアの 7 カ国から 12 名の政府貿易投資担当官を日本に招聘し、「環インド洋経済圏諸国と自国の貿易・投資関係の強化を経済開発／発展に結びつけるための具体的な政策・施策が各国の貿易投資担当部局において検討されること」を目的に、招聘された担当官に講義を通じて情報の提供を行い、彼らが当該政策・施策とアクションプランの案を作成した。

筆者は、本研修のプログラムにおける講義のうちコマの講師とフォーラムの講演で参画した。本稿では、こうした研修の意義を考察した上で、提供した講義の内容に触れ、講義を通じて得た今後留意すべき点を述べたい。

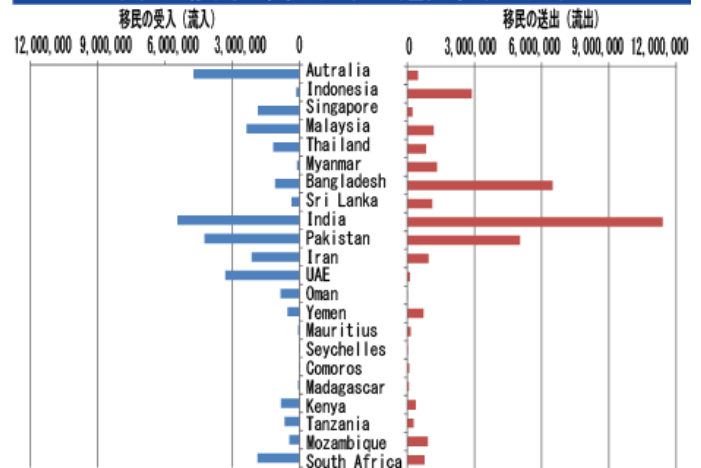
1. 関係諸国から一同を日本に召集する意義

複数の関係諸国から担当官を研修員として一同に召集する意義を考察するために、図 1 に環インド洋諸国における移民の受け入れ・送出状況、図 2 に受け入れ国別・移民流出地域、図 3 に送出国別・移民流入地域を示す。

図 1 から、バングラデシュを除くと今回の参加国の移民の総数はさほど多くはないことが分かる。図 2 から、インドへの移民は、その 90% 程度がバングラデシュ・パキスタンを中心とする南アジア地域となっていること、UAE・オマーンなどの中東地域へも南アジア系の移民が多いこと、タイ・マレーシア・シンガポールなどの東南アジアは、東南アジア域内からの移民受け入れが約半数を占めていることが分かる。図 3 から、バングラデシュからの移民は、その約半数がインドを中心とする南アジアに向かっていて、ミャンマー・マレーシア・インドネシアでは、それぞれの国から流出する移民の約半数程度が、東南アジア域内へと向かっていること、一方でインドからの移民は中東への移民・南アジアへの移民がそれぞれ 15% 程度であ

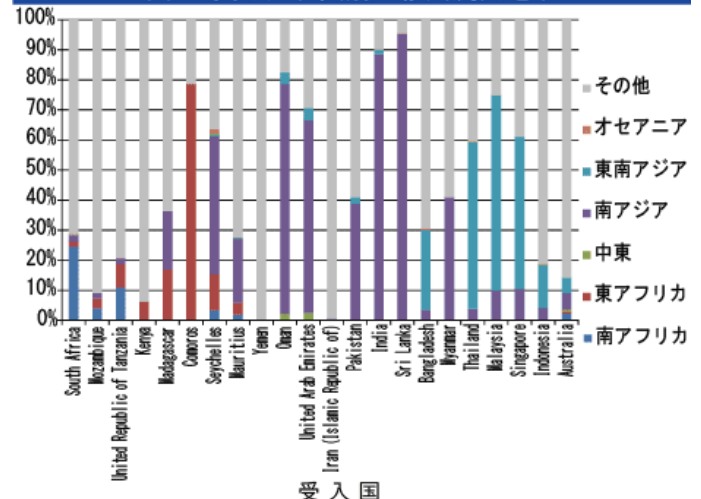
り、残り 65% 程度は、環インド洋諸国以外への移民となっており、インド系移民は環インド洋地域のみならず、全世界に流出していることが分かる。

図 1：移民の受け入れ・送出状況（人）



出所：“Trends in International Migrant Stock: The 2013 Revision”（国連）より日本総研作成

図 2：受け入れ国別・移民流出地域



出所：“Trends in International Migrant Stock: The 2013 Revision”（国連）より日本総研作成

つまり、考えてみれば当然のことに思えるかもしれないが、これらは、インドを除くと環インド洋諸国の移民のほとんどは近隣諸国間の移動にとどまっており、印僑、華僑のグローバルな人材の移動による自国の経済の成長への寄与が注目・評価されるなか、他国の人材の移動範囲はまだ狭いことを示している。

一方で、国間の移動のハードルを確認するために、

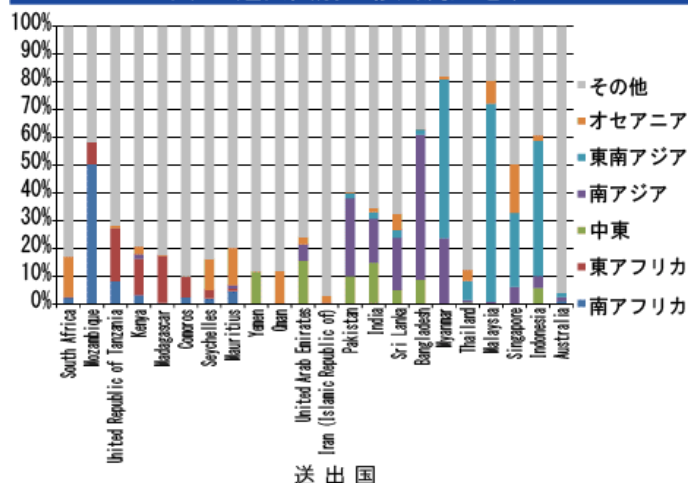
表 1 (別掲「関係諸国間のビザの要否」)に、環インド洋諸国間のビザの要否を示す。

○印は入国にあたってビザが不要とされている国であり、印は、空港でのビザ取得が可能である国である。×印が記載されている国については、事前のビザ取得が必要となる。

例えばバングラデシュ国民がビザを免除されている国はケニア・セシールの 2 カ国のみと極めて限定的である。今回の参加国は、他の参加国と行き来する際にビザを必要とすることが多く、複数国間の往来には手間がかかることが推察される。

このため、日本に一同を招聘すること、また、招聘された担当官が日本と交流するのみならず同時に複数の招聘国同士で交流する機会を設けること、は大きな意味を持つと考えられる。

図3：送出国別・移民流入地域



出所: "Trends in International Migrant Stock: The 2013 Revision" (国連)より日本総研作成

2. 筆者が提供した講義内容と担当官の反応

筆者は、神戸国際協力交流センターからの依頼で、8月に「民間企業の視点から見た環インド洋諸国における貿易投資の現状：その開発途上諸国への含意」とのタイトルで講義を行った。

「民間企業の視点」「開発途上諸国への含意」というリクエストに応え、かつ、研修員との、あるいは、研修員間の議論を呼びこむ刺激になるように、環インド洋経済圏のヒト・モノ・カネに関してマクロ経済の視点からの情報を提供した。さらに、日系企業の進出状況と進出の判断基準と推測されるデータを示し、アフリカ諸国の市場・生産拠点としての可能性、インドをジャンピングボードにしてアフリカへ輸出する可能性、の2点に関し、今年日系企業へのインタビューで得られたコメントを紹介した。

まず、日本企業の進出の判断基準の議論をするために、表2(別掲「環インド洋諸国への日本企業の進出

状況と判断基準」)のような“Doing Business”ランキング、“LPI：物流パフォーマンスインデックス”、人口、日系企業の進出企業数を環インド洋諸国の国別に並べたデータを提供した。

NNAの読者の方々は、“Doing Business”と“LPI”が何かはご存じと思われるので説明は割愛する。

この表から日系企業の進出数が必ずしも2つの指標や人口とリンクしていないことに気づくだろう。ある国の研修員からそうした質問が当然挙がり、筆者は下記のように回答した。

自国が他国との関係性や産業発展において、どのような国になりたいのかが重要である。この表から各国を大まかに分類すると、市場国、生産国、資源国、流通国の4つとなる。市場国と資源国は、人口や天然資源といった自力では何ともしがたい要素がある。しかし、生産国と流通国は、“Doing Business”や“LPI”といった世界基準の指標の評価項目を認識し、そうした評価項目において自国の評価を上げることによって、自力でもなれる可能性がある。

その反応として、今後発展が見込まれる南アジアからの研修員から、「自国の産業と経済発展に向けてそうした考え方をしてみる」というコメントがあった。

次に、日系企業の環インド洋経済圏に関する声を紹介した。

A社：

・中東・アフリカは、マーケットとしてみれば可能性はある。

・小型製品では問題はないが、工事を伴う大型製品となると、相手国の法整備が脆弱であり、税務、ライセンスや許認可制度がよく分からない。

B社：

・可能性を感じているが、中東・アフリカへの取り組みはまだこれから。

・欧州でアフリカでの事業を進めているがなかなか進まない。華僑・印僑の活用なども検討している。ただし、アフリカ諸国に輸出すると関税が高い。インドから輸出するのか、アフリカでつくるのか、関税等の動向を踏まえながら検討していくことになる。

C社：

・中国人を使ってアフリカへ進出すべきだと考える。

・あるスイスの製薬会社はインドを拠点とし、現地にノウハウを提供しつつ、アフリカ等の開発途上国の戦略を展開している。

D社：

・世界各地域で独立してビジネスを行っている。インドからアフリカへといった、地域をまたいだ取引を前提に行うことはまれであり、基本的に地域内で完結

している。

・各地域単位で、部品や製品の余剰・不足が発生した際に、地域間で取引を行う可能性はあるが、最初から意図して実施しているものではない。

E 社：

・アフリカではいまだ中古車市場であることから、今すぐに「インドで作ったものをアフリカへ輸出する」ということにはならない。

・インド政府は、インド企業が中東・アフリカ諸国に輸出する際に、国内の税金優遇、製造に係る税金還付など自国企業の海外進出を後押しする政策をとっている。

F 社：

・アフリカが市場として本格的に台頭するのは 2050 年ぐらいという感触。

・市場として狙う場合、現地生産も見越す必要があるが、そうなればサプライヤー等も育成する必要があるが、すそ野産業が育っていない。

筆者としては違和感がなく、かつ、企業や業種を特定しづらい情報だったので、淡々と話したのだが、これらのコメントに対する研修員の反応に驚いた。

「関税や法整備に関して、事実と違う」「いつの調査だ。だいぶ古い情報に違いない」「日系企業がたくさんミッションで自国に来ておりこんなにネガティブなわけがない」など。以前もこうした反応に出くわしたことがあり、記憶をたどると、数年前のインド、昨年のパキスタンの民間企業・行政機関とのやり取りだったことを思い出した。

そして、こんな話をした。「日系企業の声は、声として事実である」「ある国に興味を持って最初のステージで日系企業がたくさん訪れることはよくあることだが、進出の契約までは行っていないはずで、検討のステージを認識すべき」「時間軸もある。いつ事業として売り上げや利益が挙がるのか、中長期的なポテンシャルは理解していたとしても、短期的に進出している企業は多くないはず」

先の南アジアの国の担当官は、「日系企業のやり取りでまさにこのような経験があって、考えなければならない」と言っていたが、ここ数年、突如注目を集め、中国が投資・進出攻勢を強めるアフリカでは、まだ日本とのやり取りが足りないのだろう。「近い未来にこうした出来事に直面するだろうから準備をお勧めする」と伝えた。

しかし、その一方で、日本人の考え方が新興国でまかり通るわけではないことも事実だろう。実際、インドより西側は「空白地帯」であり日系企業の進出は進んでいない反面、中国企業・韓国企業のプレゼンスは

高く、日本企業が機を逸する可能性も大きい。

3. 多国間の人的交流に期待すること

今回の講義から最初に感じたことは、「共通したロジックのフレーム」が必要だということである。彼らは自国のエリートである。知識・経験はないが、あったとしてもロジカルでない、とは思えなかった。ただ、ロジックが違うのだ。

人材交流に意義があることは既に触れた。しかし、そこでは、単に知識を提供するだけではなく、またフレームなき議論を積み重ねるのではなく、お互いが合意できるロジックを共有したうえで相互理解を深める必要があることを再認識した。行政機関のエリートとのやり取りですら、事実認識からすれ違うのだから、民間企業となればさらに対話が困難になると想定される。

こうしたなか、“Doing Business” “LPI” といった既存の世界で標準化されたフレームワークを活用することには意味があると思うと同時に、もう一步踏み込んでみると、ビジョンとゴールの共有から始まって、筆者が技術経営における事業・研究開発テーマの評価システムとして推奨している構成要素をあらかじめ決めておくことが重要と感じる。評価システムの構成要素とは、評価項目（何を）、評価プロセス（誰が）、評価のタイミング（いつ）、判断基準（どのような結果をもって）の 4 つである。一般的に知られていて、そのベースとなるのは、ステージゲート法である。

多くのセミナーやミッションが新興国に関して実施されるなか、たくさん集まって「見ているだけ」では、相手国に誤解を生じるだけで信用を失いかねない。お互いの経済・産業の発展に向けた相互理解のためには、議論のための整理されたフレームワークを事前に合意しておくことがまず重要なのではないか。

<プロフィール>



時吉 康範
(ときよし やすのり)
ディレクター/プリンシパル

早稲田大学政経学部政治学科卒業、ニューヨーク大学経営大学院卒業。化学業界を経て、日本総研に入社。イノベーション・技術経営戦略および環インド洋・環ベンガル湾諸国への日系企業の事業創造戦略などに従事。

関係諸国間のビザの要否など

表1：関係諸国間のビザの要否

		入国先																			IOR-ARC内 ビザ不要国数				
		日本	南ア	モザ	ケニ	タン	マダ	モー	セイ	コモ	UA	オマ	イエ	イラ	イン	パン	スリ	シン	タイ	マレ		ネシ	豪		
申請者の国籍	日本		○	×	△	×	×	○	○	×	○	△	×	×	×	△	×	○	○	○	△	×	11		
	南ア	×		○	○	△	×	○	○	×	×	△	×	×	×	×	×	○	○	○	△	×	10		
	モザ	×	○		△	△	×	○	○	×	×	×	×	×	×	×	×	○	×	×	×	×	6		
	ケニ	×	×	×		○	×	○	○	×	×	×	×	×	×	×	×	○	×	○	×	×	5		
	タン	×	○	×	○		×	○	○	×	×	×	×	×	×	△	×	○	×	○	×	×	7		
	マダ	×	×	×	△			○	○	×	×	×	×	×	×	×	×	○	×	○	×	×	5		
	モー	○	○	○	○	○	×		○	×	×	×	×	×	×	×	×	○	△	○	×	×	8		
	セイ	×	○	×	○	○	×	○		×	×	△	×	×	×	○	×	○	×	○	×	×	8		
	コモ	×	×	×	△	△	×	○	○		×	×	×	×	×	×	×	○	×	×	×	×	×	5	
	UA	×	×	×	△	△	×	○	○	×		×	×	×	×	×	×	○	○	○	△	×	×	8	
	オマ	×	×	×	△	△	×	○	○	×	○		×	×	×	×	×	○	○	○	△	×	×	9	
	イエ	×	×	×	×	△	×	×	○	×	×	×		×	×	×	×	×	×	○	×	×	×	3	
	イラ	×	×	×	△	△	×	×	○	×	×	×	×		×	×	△	×	×	×	○	△	×	×	6
	イン	×	×	×	△	△	×	○	○	×	×	×	×	×		×	△	×	×	△	×	△	×	×	7
	パン	×	×	×	△	×	×	×	○	×	×	×	×	×	×		×	×	×	×	×	×	×	×	2
	スリ	×	×	×	△	×	×	×	○	×	×	×	×	×	×	×	△		○	×	×	×	×	×	4
シン	○	○	×	○	○	×	○	○	×	○	△	×	×	×	×	×	○		○	○	○	×	×	11	
タイ	○	○	×	△	△	×	○	○	×	×	△	×	×	×	×	×	×	○		○	○	×	×	9	
マレ	○	○	×	△	○	×	○	○	×	○	△	×	×	×	×	×	×	○	○		○	×	×	10	
ネシ	×	×	×	△	△	×	×	○	×	×	△	×	×	×	×	×	×	○	○	○		×	×	7	
豪	○	○	×	△	△	×	○	○	×	○	△	×	×	×	×	×	×	○	○	○	△		×	11	
韓国	○	○	×	△	×	×	○	○	×	○	△	×	×	×	×	×	×	○	○	○	△	×	×	11	
中国	×	×	×	△	×	×	○	○	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	△	×	△	×	×	5	

○不要、△空港で取得可能、×ビザ必要

出所：各国大使館ウェブサイトに基づき日本総研作成

表2 環インド洋諸国への日本企業の進出状況と判断基準

IOR Countries	Area	Ease of Doing Business Rank 2013	Logistics Performance Index 2014	Population 2013	Number of Japanese Companies 2013
Singapore	Asia	1	4.00	5.5	974
Australia	Pacific	11	3.81	22.4	437
Thailand	Asia	18	3.43	69.6	1807
Mauritius	Africa	20	2.51	1.3	6
United Arab Emirates	Middle East	23	3.54	8.3	63
South Africa	Africa	41	3.43	53.2	56
Oman	Middle East	47	3.00	3	0
Seychelles	Africa	80	N/A	-	0
Sri Lanka	Asia	85	2.70	21.5	21
Indonesia	Asia	120	3.08	242.3	787
Kenya	Africa	129	2.81	45.2	5
Bangladesh	Asia	130	2.56	156.4	25
Yemen, Rep.	Africa	133	2.18	27.2	0
India	Asia	134	3.08	1280.9	410
Mozambique	Africa	139	2.23	25.6	1
Tanzania	Africa	145	2.33	50.8	2
Madagascar	Africa	148	2.38	23.2	1
Iran, Islamic Rep.	Africa	152	N/A	77.1	8
Comoros	Africa	158	2.40	0.8	0
Myanmar	Asia	182	2.25	53.26	13

出所：世界銀行“Doing Business” “LPI”、Oxford Economics 人口、経済産業省“Survey for Japanese Companies overseas 2013”に基づき日本総研作成

The Daily NNA

トライアル受付中！

食品・医薬ニュース