

8
AUGUST
2025

国際協力銀行
広報誌

J B I C Today

Japan
Bank for
International
Cooperation

日本の力を、世界のために。

特集

アフリカ 多様性と可能性の大陸

AFRICA

WHERE DIVERSITY MEETS OPPORTUNITY

TICAD (アフリカ開発会議) を機に具体化する日本との共創

AFC (アフリカ金融公社) CEOインタビュー

アフリカ 多様性と可能性の大陸

人口の増加、豊富な鉱物資源、そして活発化するスタートアップ市場。2025年8月にはTICAD9（第9回アフリカ開発会議）も開催され、日本国内でもアフリカへの関心が一層高まる。本号の特集では、アフリカ金融公社（AFC）CEOへのインタビューを皮切りに、JBIC常務執行役員・天野辰之による戦略的視点からのアフリカ開発論、現地案件に携わるJBIC若手職員3人による座談会、さらに豊田通商・北國フィナンシャルホールディングスによる民間企業の展開事例を通じて、アフリカの可能性に多角的に迫る。



南アフリカ・ケープタウンの夜景。この都市の輝きはアフリカの未来への希望を象徴している

視点

成長の土台を築く：インフラ投資が果たす決定的な役割

手つかずの巨大な潜在力、莫大な投資機会、そして過剰に語られるリスク——アフリカ金融公社（AFC）のサマイラ・ズバイルプレジデント兼CEOは、アフリカを単なる開発の対象ではなく、世界経済の成長を牽引する原動力と位置づける大胆なビジョンを提示する。日本やTICADとの協調のあり方についても、その構想を語った。

アフリカはリスクに対する誤解のせいで、「先入観のプレミアム」ともいえる、実態以上のコストを求められています。



アフリカ金融公社（AFC）プレジデント兼CEO
サマイラ・ズバイルさん
Samaila Zubairu

2018年より現職。それ以前は、アフリカ・キャピタル・パートナーズやダンゴテ・グループなどで上級職を歴任。ダンゴテ・グループでは、西アフリカ最大のコングロマリットへ成長する過程で中心的な役割を果たした。現在アイゼンハワー・フェローシップの理事も務める。ナイジェリアのアフマド・ベロ大学で会計学の修士号を取得



POINT TICAD
(アフリカ開発会議)

1993年の第1回開催以来、TICADはアフリカ開発のニーズや国際潮流に合わせてテーマを選択してきた。約50カ国のアフリカ諸国および関係機関の代表団が一堂に会し、アフリカの成長に向けた取り組みを進めている。日本政府、国連、国連開発計画（UNDP）、世界銀行、アフリカ連合委員会が共催。アフリカ主導の開発を後押しする。

Q AFCが設立された経緯と、現在果たしている役割について教えてください。

A アフリカは広大で多様性に富み、「大陸の中の大陸」とも称されます。その規模と多様性に見合ったインフラ整備が不可欠ですが、実行面では長らく課題を抱えてきました。AFCはそうした状況を打開するために設立されました。官民連携によって設立された機関であり、現実的かつ商業的な視点からプロジェクトの実行にあたっています。複雑な課題を構造的な解決策へと落とし込み、アフリカの潜在力と資本を結びつけて、それを真の成長、繁栄、質の高い雇用へとつなげていくことが当社の使命です。設立以来、36カ国に対して155億ドル以上の投資を行ってきました。

Q 注力分野を教えてください。

A 電力、エネルギー資源、輸送、物流、金属・鉱業、重工業、通信、金融サービスと多岐にわたります。プロジェクトの初期段階から運営フェーズまで、リスク資本や融資を通じて支援を行っています。現在、AFCにはアフリカ45カ国が加盟しており、地域をつなぐ、影響力の強いインフラ整備において、信頼される現地パートナーとしての地位を着実に築いてきています。

Q アフリカ経済について、よくある誤解にはどのようなものがありますか？

A 最大の誤解は、アフリカは非常にリスクが高いという見方です。もちろんリスクは存在しますが、たいていは過剰に語られています。実際、アフリカのインフラ事業向けプロジェクトファイナンスのデフォルト率は、中南米やアジアの一部地域よりも低い水準です。当社の不良債権による損失率も1%未満に留まっています。さらに当社は、年金基金や保険会社による投資に保証を提供するインフラクレジット社に投資もして

います。アフリカはリスクに対する誤解のせいで、「先入観のプレミアム」ともいえる、実態以上のコストを求められています。利益が出るなら、私たちアフリカの間人こそ、それを得るべきなのです。

Q 世界はアフリカの潜在力を十分に理解しているでしょうか？

A 十分には理解されていません。現在、世界経済は減速傾向にあります。アフリカはこの状況に対する供給面からの解決策を提供できる地域です。アフリカは世界の鉱物資源の30%超、地球上で最も恵まれた太陽光資源の60%を有し、豊富な労働力も抱えています。支援の対象ではなく、共に繁栄を築くための対等なパートナーとしてアフリカに向き合う時が来ています。そのためには、資源を採掘するだけでなく、現地で加工し、付加価値を域内に留める方向への転換が求められます。

Q 「付加価値を域内に留める」とは、具体的にどのようなことですか？

A 生産の転換を意味します。例えば、西アフリカは世界のカカオ供給の大半を担っていますが、チョコレートやその加工製品の市場から得る利益はごくわずかです。チョコレートを現地で生産することで、その付加価値を域内に大きく留めることができます。EV（電気自動車）のバリューチェーンでも、バッテリー素材をアフリカで生産するほうが、コストが低く、環境負荷も小さいことを当社は示しました。現地で生産することで雇用が生まれ、所得が向上し、より持続可能な経済成長につながります。

Q アフリカでのインフラ投資における最大の課題は何でしょうか？

A 第1の課題は、意識の転換です。外部の支援を待つのではなく、自らの発展のための資金を自らの手で調達する必要があります。第2の課題は、プロジェクトの形成・設計です。当社はこの分野で主導的な役割を果たしてきましたが、さらなる資本の投入が求められています。最近発表した報告書において、アフリカ域内に約4兆米ドルの資本が存在することが明らかになりましたが、こうした資本が生産的セクターに十分に流れていないのが現状です。

Q AFCは2023年にJBICと覚書（MOU）を締結しましたが、目的は何ですか？

A 日本企業の関与を得ながら、アフリカで環境保全プロジェクトを推進することが目的です。すでに具体的な成果が見えています。とりわけ、電池関連のバリューチェーンやエネルギー連系といった分野で、日本企業がグローバルなサプライチェーンの多様化を支える重要な担い手となり得ることが、このMOUによって明確になりました。アフリカには鉱業の脱炭素化に必要な重要鉱物と、電動トラック市場という成長分野の両方がそろっています。技術移転、プロジェクト遂行能力の強化、保証や協調融資の活用を通じて、日本の技術と資金などがアフリカのプロジェクトに効果的に結び付くことを目指しています。

Q TICADには、どのような役割を期待しますか？

A TICADは日本とアフリカをつなぐ架け橋として、重要な役割を果たしています。当社は現在、日本企業と共に、製造業、エネルギー、モビリティなどの分野で連携を深めています。TICADはこうしたパートナーシップを長期的な経済関係へと発展させていく推進力になると考えています。

Q 今後を見据えたとき、10年後にAFCをどのようにしたいと考えていますか？

A 現在、当社はアフリカ最大級の銅製錬施設を支援しています。この施設はすべて再生可能な水力エネルギーで稼働し、「グリーンカッパー」と呼ばれる環境負荷の低い銅を生産しており、アフリカ産業の脱炭素化を象徴する、先進的な取り組みの1つです。今後は当社がアフリカの産業革命の中心的存在として位置づけられることを目指しています。域内資本を動員してこの変革を実現し、雇用を創出し、イノベーションを促進し、アフリカの若者たちの可能性を解き放つことが、当社の目標です。



ベナンのコトヌー港は、地域における貿易と物流の拠点として、その役割を増している



| 分析 |

54カ国に向き合い、JBICが描く共創戦略

- アフリカを一括りにせず、旧宗主国との関係性や地域性、言語圏を見据えた多様性の視座を持つことが理解の第一歩
- 資源エネルギーに加え、消費市場の拡大、農業や物流、スタートアップなど、さまざまな分野にわたる潜在性
- 変動する国際情勢と現地のダイナミズムを見極めながら、JBICは日本企業のアフリカ展開を長期的視野で後押し

アフリカのニーズを捉え 欧州から俯瞰し現地に赴く

「アフリカを一つの大陸としてではなく、54カ国の総体として捉えることが大事だと考えています」。そう語るのは、JBIC常務執行役員の天野辰之だ。

アフリカは日本から航空機で平均的に20時間以上を要するなど距離的にも遠く、「どうしても『アフリカ』という一括りで見てしまいがちになる」と天野は指摘する。しかし、実際には国ごとに状況は大きく異なり、それぞれに応じた対応が欠かせない。「各国の政府と対話を重ねる中で、『彼らの

本当のニーズはどこにあるのか』を丁寧に聞き取ることが、私たちの大きな軸になっています」と語る。

一方で、JBICの最終的なミッションは、日本企業の海外展開を支援することにある。アフリカ側のニーズと日本企業の方向性とが交わる地点を見極めていくことが、JBICの重要な役割だ。

その役割を果たすべく、JBICでは2つの駐在員事務所を中心に、日本の本店と連携しながらアフリカ54カ国をカバーしている。歴史的に見ても、アフリカには旧宗主国との関係性が依然として強い国が多く存在する。主にフランス語圏をパリ駐在員事

務所、英語圏をロンドン駐在員事務所が担当する形で業務にあたっている。

日本よりは圧倒的に近いとはいえ、欧州からでもアフリカ各国への移動には相応の時間がかかる。現地に駐在員事務所を設ける考えはないのだろうか。

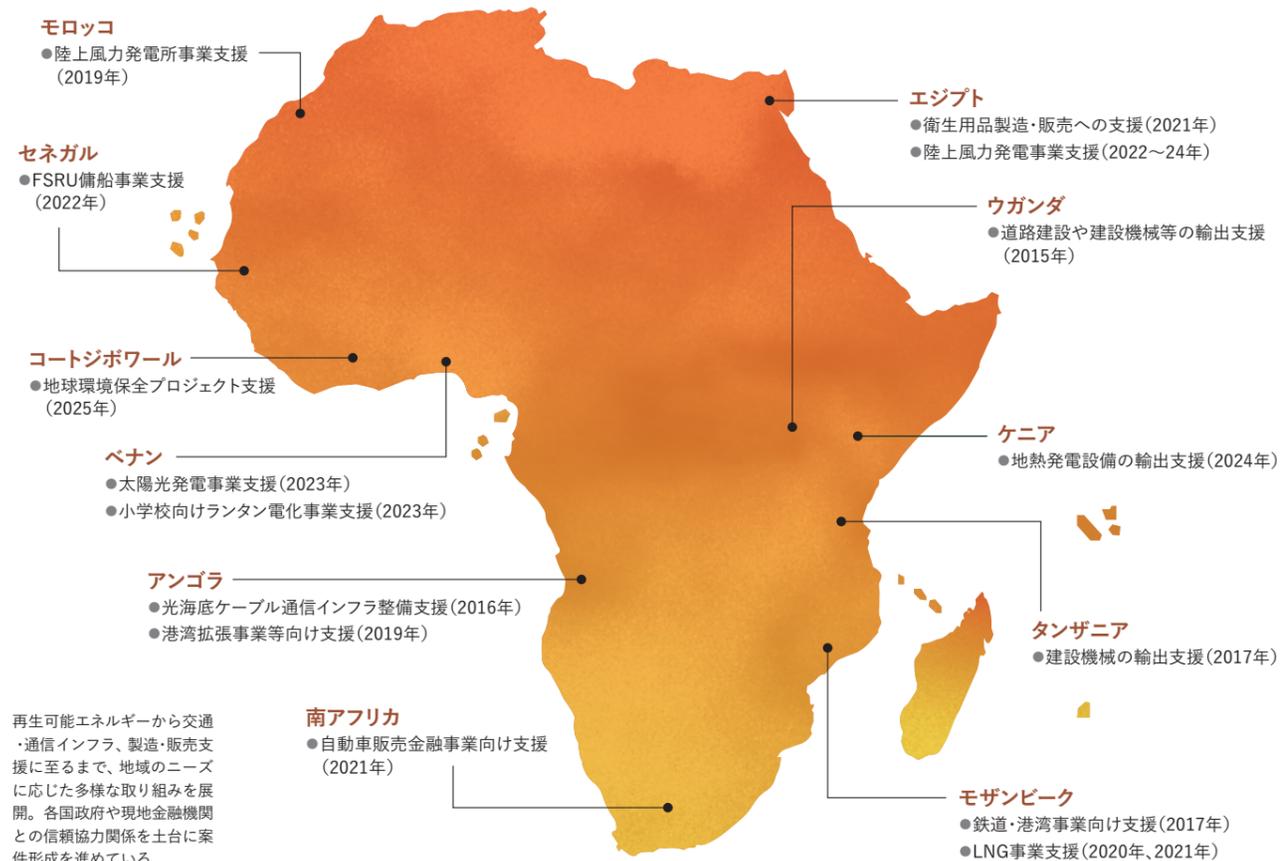
「もちろん今後の可能性としてはあります」と天野は語る。「例えば、アフリカを東西南北の4地域に分け、それぞれに拠点を置くという考え方もある。東アフリカはケニアやタンザニアといった経済拠点多く、西アフリカにはガーナやコートジボワールなど成長著しい国々が並ぶ。南部は南アフリカを中心に資源国が集まっており、北ア



電力網や固定電話が未整備な中で広がる、路上のスマホ充電サービス。スマホの普及がリープフロッグ(蛙飛び)的に進み、金融経済でも主流となってきている。こうした日常の風景に、アフリカ経済の現在地が映し出されている(写真はルワンダのキブ湖付近)

JBICのアフリカにおける直近10年の主な取り組み

紙面の都合上、小規模な島嶼は省略して掲載しています



フリカはモロッコやエジプトなど中東文化圏に近い。ただし、「今はその選択肢はなさそうです」と続けた。

天野はアフリカを地域ごとに一様に捉えることの難しさを次のように語る。「例えば西アフリカ地域だけ見ても、コートジボワールやベナン、セネガルなどは、西側からのファイナンスを受けつつ成長軌道に乗ってこうという姿勢を示しています。一方で、マリやニジェールのように、フランスと折り合いが悪く、ロシアや中国と親密に連携する方向に舵を切っている国もあります。一枚岩ではないのですね」

こうした多様性に加え、欧州との歴史的な結びつきも無視できないという。旧宗主国でもあるフランスやイギリスには、アフリカ関連の事業に携わる企業が数多く存在する。現地の新たなトレンドも、欧州のほうがキャッチしやすい。また、移動の実情にも言及する。「アクセスの面でも、欧州のほうが便利なケースが多いです。アフリカ内で別の国に移動しようとしても直行便がなく、結局は欧州経由になることも珍し

くありません。各国間の横のコンネクティビティがまだまだ弱いのです」

その上で天野は、欧州から俯瞰した視点をベースにしながら、必要に応じて現地に赴くという現在のスタイルが、現時点では理にかなった体制であると考えている。

豊富な天然資源に開発余地 ユニコーン企業も次々誕生

天野は資源ファイナンス部門長として、石油・天然ガスなどエネルギー源の開発を担うエネルギー・ソリューション部、銅・リチウムなど主要鉱物の供給確保に取り組む鉱物資源部、そして水素・アンモニアなどを扱う次世代エネルギー戦略室を統括している。

いずれもアフリカのビジネスと非常に深い関わりがある分野だ。例えばエネルギーの分野では、日本の商社がモザンビークの液化天然ガス (LNG) 事業に大きな権益を持っており、JBICとしても天然ガス田の開発にファイナンスで関与してきた。鉱物資源の領域では、コンゴ民主共和国のように、

リチウムイオン電池に不可欠なコバルトや、半導体製造に必要なタンタルなど、豊富な資源を持つ国が多い。また水素分野では、南アフリカやナミビアなどで、意欲的な取り組みが進んでおり、JBICとしても案件化に挑んでいる。

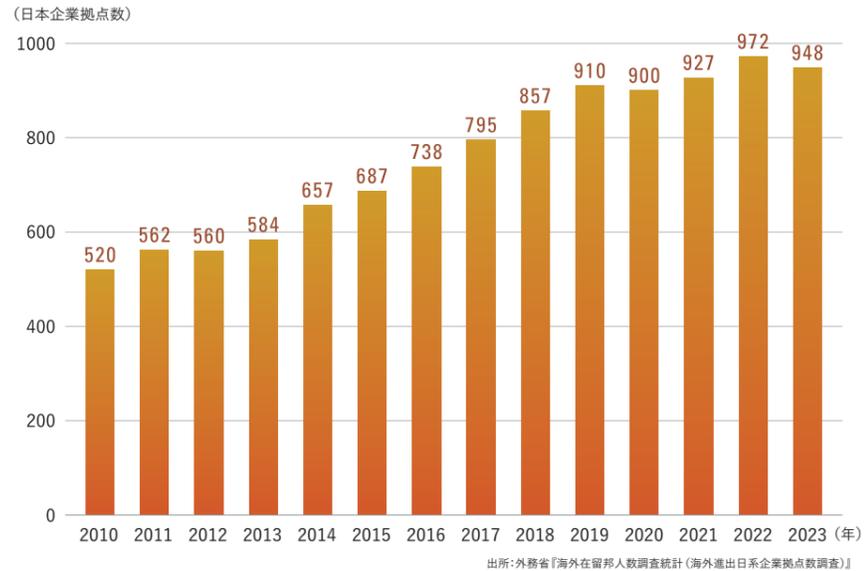
そして今、天野が特に注目しているのが、アフリカにおけるスタートアップの台頭だ。スタートアップの成長率は6大陸の中で最も高く、ユニコーン企業 (企業価値10億米ドル以上の未上場企業) も次々と誕生している。特に、固定電話を経ずにスマホが一気に普及したことで、スマホ向けのテクノロジー系サービスが急速に拡大。とりわけ、決済を中心としたフィンテック分野は著しい成長を遂げている。

ナイジェリアやセネガルではEコマースが活発化し、ケニアではオンライン金融の普及が進む。そうした市場環境で、スタートアップに資金供給を行う日本のファンドも登場し始めており、新たなビジネスエコシステムが形成されつつある。

ファイナンス面では、フランス系金融機



アフリカ進出日本企業拠点数の推移



2010年以降、日本企業のアフリカ拠点数は、一時的に減少している年もあるものの、概ね右肩上がりで増加を続けている。アフリカ市場への関心と進出意欲の高まりがうかがえる

関がアフリカから撤退姿勢を強めている一方で、その間隙を縫って地場金融機関の台頭が目立ち始めた。パン・アフリカ的な、アフリカ全域を対象とする金融機関も出てきている。「彼らは単純な金融仲介機能だけでなく、プロジェクトを自ら生み出す機能があります。そういった機関とどう向き合っていくかは、スタートアップ向けファンドの動向と合わせ、注意深く見ていく必要があると考えています」

4人に1人がアフリカ人の時代に 農業課題の解決で日本の強みも

さらに、アフリカの消費市場としての潜在性にも注目が高まっている。理由の1つは、その人口増加のスピード。国連の推計によれば、2050年には世界人口の4人に1人が、2100年には3人に1人がアフリカ人に達するペースだ。「すでに2億人を超えているナイジェリアが代表的ですが、消費市場としての可能性に商機を見出している多くの企業が進出機会をうかがっています」。ナイジェリア以外にもエチオピアやエジプトなど、億越えの人口を抱える国が続きと誕生している。一方、付加価値の高いビジネスが少なく、人口増加以上の経済成長を実現できていないという課題もある。そうしたフロンティ

アをいかに市場開拓していくか、JBICの腕の見せどころともなるだろう。

アフリカ全体の傾向として、そうした増加する人口を支える農業セクターの生産性が非常に低いという課題もある。「日本企業が強みを活かして入っていく余地があると思います。特に物流面でですね。例えば、肥料や農業資材の輸送、倉庫業、穀物輸送用の船舶など、さまざまな企業に可能性が出てくるのではないのでしょうか」

ビジネス慣行に違いも 持続的に息長く向き合っていく

もちろん、日本企業が進出する上での懸念点も確実に存在する。例えば、ビジネス慣行の違いだ。コミュニケーションのツールやルールが異なり、担当者が見つからないことも多い。「メールでのやりとりでは反応せず、WhatsAppを使わないとアポも取れないといったことが起きます。日本的な感覚で行くと、いつまでもキーパーソンにつながりません」

JBICの支援実績でも、政府の許認可プロセスに何度も対応を迫られることや、融資スキームの締結までに通常よりもはるかに長い時間を要するようなケースが珍しくない。こうした背景には、アフリカ諸国における行政手続きの煩雑さに加え、日本の

ように組織的に整備された仕組みが整っていない現地事情がある。担当者とのコミュニケーションも、対面での信頼構築が重視されるため、物理的な距離がある日本側には不利に働くこともある。

他国のスタンスや国際情勢の変化も、見逃せないポイントだ。特に、第2次ランプ政権発足後の米国の動向は影響が大きい。象徴的なのは、USAID(米国際開発庁)事業の停止だ。サブサハラ(サハラ以南)アフリカは、2023年にUSAID支援の40%を受け取る地域だった。特に衛生分野では、USAIDの支援が感染症対策に重要な役割を果たしていることもあり、アフリカ全域で致命的な疫病の蔓延が懸念される。また、アフリカにおける米国の影響力低下は、中国有利な状況へのリバランスを促すことにもつながり得る。

中国は毛沢東時代から長い年月でアフリカにコミットメントしてきた国だが、時代に応じてスタンスを変えてきている。次第に商業的になり、資源開発に強く関与するようになった時期を経て、現在では持続可能性の重要性を公言するようになってきた。「現地の中国への反応や温度感も含め、その動向を注視していくことが重要です」

インフラの未整備や製造業の不足といった構造的な課題は、いまなおアフリカ各地に根強く残る。一方で、「アフリカのダイナミックな成長ぶりには目を見張るものがあります」と天野は強調する。「この潜在性は、まだ日本企業の間では十分に評価されていないように思います。TICADの開催を一過性のイベントに終わらせず、アフリカと持続的に、息長く向き合っていくと考えています」



JBIC 常務執行役員
資源ファイナンス部門長
天野辰之
AMANO Tatsushi

1995年入行。2023年7月より資源ファイナンス部門長としてアフリカ地域を管轄している。19年から23年までは調査部長として日本企業の海外展開や地政学分析を担当。東京大学法学部卒業。ペンシルヴァニア大学ロースクール修了。ニューヨーク州弁護士

| 座談会 |

若手職員が語るアフリカ事業の動かし方

- ◆ キーパーソンの見極めと信頼関係が成功のカギ。さまざまな障壁も、人のつながりで乗り越える
- ◆ 現地では国ごとの政治事情や商習慣に寄り添い、粘り強くそして柔軟に向き合う姿勢が成果への近道となる
- ◆ 欧州や中国が先行するなかで、日本の出遅れに危機感。TICADを機に具体化するべきタイミング



ナイジェリアの最大都市ラゴスでは渋滞が日常化している。急速な都市化とインフラ整備の遅れが交錯する光景だ

イメージも「治安が悪い」というようなネガティブなものはまだ先立つ印象でしたが、直近は「潜在性のアフリカ」というポジティブ視点で入行を志す人が増えていると思います。

平戸 ▶ そうなんです。私もアルジェリアに出張する前は、メディアなどで見聞きする限りの情報しかなくて、正直「少し怖い国」という先入観を持っていたところがありました。でも実際に足を運んでみると、首都アルジェの街並みは整然としていて、治安面での不安を覚えるような場面もほとんどありませんでした。現地の政府関係者と対話してみると、国策にも一貫性があり、自国で自国流に国を発展させようという気概も強く感じられました。

オタイベ ▶ 私は幼少期からナイジェリアへ渡航していたこともあり、アフリカ特有の煩雑な雰囲気といった現地のリアルな様子を見てきたため、実務に入る際にもある程度の覚悟はしていました。それでも現地のビジネスパートナーが面談に現れず、その後もなかなかコンタクトが取れない状況

JBICには「アフリカで仕事がしたい」という強い情熱を胸に、困難にもひるまず働く若手職員たちがいる。彼らの魂を揺さぶる何かが、アフリカにはあるのかもしれない。今回登場するのは、フランス語圏アフリカを担当するパリ駐在員事務所の森岡隼也と平戸瞳、そしてアフリカ向け案件を担当する鉱物資源部のオタイベ・ジェニファー舞の3人。バックグラウンドや役割も異なる彼らに、アフリカ案件の魅力や難しさ、そして現場で実感する手応えについて率直に語り合ってもらった。

森岡 ▶ 私は学生時代からずっとアフリカに関心があり、大学でもコンゴ民主共和国やザンビアの政治・ガバナンスについて研究していました。JBICを志望したのも、「アフリカに関わる仕事がしたい」という思いがあったからです。

平戸 ▶ 私がアフリカに関心を抱いたのは、学生時代に父とモロッコを旅したことがきっかけでした。学んだ異言語をツールに自分の知らない世界を新たに切り拓いていく感覚に魅了され「フランス語を活用してア

フリカに関わる仕事がしたい」と考えるようになったことが、JBICを志す原点になりました。

オタイベ ▶ 私はナイジェリアにルーツがあって、幼少期から「将来はアフリカにビジネス面で貢献できる仕事がしたい」と思ってきました。これがJBICを志望するきっかけとなり、今はアフリカの案件を幅広く担当しています。そうした思いが実際の仕事として形になっていると実感しています。

森岡 ▶ 私が入行した6年前はアフリカへの

JBICに入行したのは アフリカに関わる仕事がしたかったから。志を同じくする若手職員が増えている

JBICパリ駐在員事務所 駐在員
森岡隼也 MORIOKA Junya

2019年入行。電力・新エネルギー第1部へ配属。経営企画部を経て23年9月よりパリ駐在員事務所に赴任。コートジボワールをはじめ、サブサハラアフリカにおける案件組成・管理を担当。東京大学教養学部卒業





JBICが支援する、ケニア・メネンガイ地区での地熱発電所建設プロジェクトの現場



が続くなど、想定外の出来事に苦戦する場面がありました。

森岡・平戸 ▶現場ではよくあることかもしれないですね。

オタイベ ▶そこから数カ月、複数の関係者をたどりながら、あらゆる手段を尽くしてようやく再びコンタクトを取ることができました。こうした経験を通して、現地の商習慣やコミュニケーションのスタイルに、こちらから歩み寄ることも1つの解決策であると痛感しました。

森岡 ▶もちろん、すべての国がそうだというわけではありませんが、アフリカで仕事を進めるために共通して言えるのは、「キーパーソンを通さなければ物事が前に進まない」ということです。誰と向き合うかによって、案件の進捗に大きな差が出てしまう。実務能力の高さや人脈の広さは、必ずしも肩書や年齢といった表面的な情報では測れないですし、組織内での力関係も外からは見えにくい。だからこそ、「誰がキーパーソンなのか」を見極めるには経験が求められますし、ときにはあらゆるルートや情報源を駆使していく必要があります。

平戸 ▶その上で、相手にとっての「キーパーソン」として、こちら側も認識される存在であることが大事だと思っています。「JBICと仕事をするなら、まずは平戸に連絡すれば大丈夫」と現地の方に思ってもらえるような関係性を築くことが理想です。

想定外が多いからこそ面白い。
偶然の出会いやトラブルにも
実務の醍醐味を実感している

JBIC資源ファイナンス部門
鉱物資源部 係員

オタイベ ジェニファー舞
OTAIGBE Jennifermai

2023年入行。鉱物資源部にてアフリカ諸国の地場金融機関を担当。直近はケニアのメネンガイ地熱発電プロジェクトを担当。慶應義塾大学法学部卒業

自分が見つけたキーパーソンと、互いに信頼し合える関係を時間をかけて深めていくプロセスは、難しさもありますが、その分とてもやりがいがありますね。

森岡 ▶各種フォーラムや国際会議に積極的に参加して、現地の関係者と顔を合わせておくことは本当に大切だと感じます。今年5月に、JBICとして初めてコートジボワール向けのクレジットラインの融資契約を締結できたのですが、そのきっかけも2024年に参加したある国際会議で同国財務予算省の方とたまたま隣り合ったことでした。

オタイベ ▶私も国際会議などの場に出席する際は、キーパーソンと思われる相手とは接点を持つように意識しています。そういう偶然のようなチャンスが転がっているのが、アフリカの面白さであり、刺激です。最近、自身が担当したケニア・メネンガイ

地熱発電案件のサイト実査と併せて、日本企業の新たなビジネス機会を発掘すべく、周辺国への出張をしてきました。

平戸 ▶ケニアの案件は、かなり苦労したと伺っています。

オタイベ ▶はい、私が入行する前から始まっていた案件で、最初に相談を受けてから融資契約締結まで7年7カ月を要しました。JBIC側の担当者もこれまでに複数名交代していて、私はそのラストスパートの部分を引き継いだ形です。案件承諾まで時間を要した理由の1つがケニア政府の政権交代でした。

平戸 ▶これもアフリカ特有の事情かもしれませんが、大統領選挙は案件を進める上で、対応に注意が必要な時期でもありますよね。すべてが一度リセットされるような場面は、なかなか厳しいものがあります。

私が担当した2023年の太陽光発電事業と小学校向けランタン電化事業への融資は、JBICとして初のベナン向けプロジェクトであり、「GREEN(地球環境保全業務)」の枠組みの下で初めてアフリカ政府向けに実施した案件でした。ここでも、許認可プロセスで何度もやりとりを重ねるなど、同様に時間と労力のかかるプロセスを経験しました。

森岡 ▶担当者が変わるという点も含めて、大統領選挙後の3~4カ月間は、業務がまったく進まなくなることもあります。実際、コートジボワールでも今年10月に大統領



急成長を遂げるモロッコの首都カサブランカ。再生可能エネルギーやインフラ整備では日本の知見が生きる場面も

選を控えており、その時期に交渉が重なりスケジュールが破綻するのは明らかでした。この点を相互認識し、アフリカ基準ではかなり急ピッチで案件が進んだのですが、同国の財務官僚の方々が非常に優秀で、大きな助けとなりました。

現地の実務部隊の方々にJBICの役割を理解してもらった際にも財務官僚の方々がうまく橋渡しをしてくださり、スムーズに進めることができました。

平戸 ▶23年の案件に続き、現在もさらなる協業案件について協議を続けています。すでに荒波に揉まれてきた経験があるからこそ、今後はより現地にとってもメリットの大きい提案やアプローチができるのではないかと考えています。

一方で課題と感ずるのは、JBICがアフリカ案件にも積極的に取り組んでいることや、日本企業の活動を支援する多様な金融メニューがあることが、十分に認知されていない点です。アフリカにおける事業展開には高いポテンシャルがあることを、より多くの日本企業に実感してもらえるよう、JBICの取り組みを広く発信し、実績を積み重ねていきたいと考えています。

ベナン、アルジェリア、そして昨年のCOP29(第29回気候変動枠組条約締約国会議)の際に覚書を締結したモロッコでのプロジェクト実現に向けて、アフリカ担当者として着実に追いかけていくつもりです。

オタイベ ▶課題感という点では、日本全体として、アフリカ進出に関しては他国と比べて慎重すぎる面があるように感じています。アジア諸国を見ても、中国やインドはすでに一定のプレゼンスを築いていますし、韓国も重要鉱物資源の確保を主眼にアフリカ向けの取り組みを強化していると聞きます。さらに最近では、インドネシアもアフリカとの経済関係強化を目的としたフォーラムを開催するなど、関与を活性化させています。

そうした動きを見ていると、「まだ検討段階」では遅すぎるのではないかと、今を逃せば完全に遅れてしまうのではないかと、という危機感を抱いています。だからこそ、私自身もJBICでの業務を通じて、できるだけ多くの日本企業がアフリカに関心を持ち、動けるように働きかけていきたいと思

います。いずれはナイジェリアの案件にも関わっていきたくですね。

森岡 ▶個人的な感触ですが、日本企業が関心を持ち始める2年ほど前のタイミングで、欧州ではすでに注目され始めている国があるんです。日本側がまだ二の足を踏んでいる間に、フランス系の企業などでは「もう進出していい」という判断が出ているようなケースですね。そうした国に早い段階で目をつけて、キーパーソンの特定や関係構築に取り組み、いずれ日本企業が進出する際の初動がスムーズになるよう下地を整えておく。それは、パリという場所にいるからこそできる大切な役割だと感じています。

TICADを発射台として、覚書にとどまらずアフリカとの関係を多角的かつ深く発展させていく。その一助となれるよう、静かにではありますが熱い気持ちで取り組んでいます。

コートジボワール案件に関する
プレスリリース ▶



ケニア案件に関する
プレスリリース ▶



ベナン案件に関する
プレスリリース ▶



アフリカでの事業の
ポテンシャルの高さを日本企業に
実感してもらうべく、
JBICの実績を積み重ねたい

JBICパリ駐在員事務所 駐在員

平戸 瞳 HIRATO Hitomi

2022年入行。エネルギー・ソリューション部にてアフリカ政府向けの案件に従事。24年8月にパリ駐在員事務所に赴任、フランス語圏アフリカ諸国向け融資担当。早稲田大学政治経済学部卒、パリ政治学院メディアコミュニケーション修士





事例

アフリカで芽吹く、日本企業の挑戦

アフリカの成長を見据え、現地で注目の事業を展開するトップランナー企業に迫る。日本企業としていち早くアフリカに進出し、全土で多角的に事業を展開する豊田通商と、日本の金融機関として初めてアフリカに現地法人を設立した北國フィナンシャルホールディングスに話を聞いた。



スエズ湾風力発電所IIは、エジプト東部のアフリカ最大級の風力発電所(654MW)で2025年6月に商業運転を開始した。豊田通商は、アフリカの再生可能エネルギーの普及に貢献している

100年の歩みでアフリカと共に切り拓く地平 豊田通商が貫く、徹底した現場主義による成長戦略

「面」で挑むアフリカビジネス 4分野を柱に全域展開へ

アフリカで100年以上にわたり事業を展開してきた豊田通商は現在、モビリティ、グリーンインフラ、ヘルスケア、コンシューマーの4分野を軸に、アフリカ全域を視野に入れたビジネスを進めている。大きな転機となったのは「フランスのアフリカ専門商社CFAO社への資本参画だった」と語るの、同社アフリカ本部COOであり、CFAO社副社長を務める平田竜也さんだ。それまで自動車販売事業を中心に東・南部



豊田通商株式会社
執行幹部 アフリカ本部COO
CFAO社副社長
平田竜也さん
HIRATA Tatsuya

アフリカで事業展開を進めていた豊田通商は、2012年にCFAOへ資本参画、16年には完全子会社化した。同社との連携を機に西部アフリカにも進出。セネガルでは同国初となる海水淡水化プラントの建設にも携わるなど、地域・事業分野の両面を取り組みの幅を広げてきた。

先が読めないアフリカゆえに、一國で政変などが起きてもアフリカ全体でリスクを吸収できるよう、事業を「面」で展開する体制が必要だと平田さんは語る。また、人口拡大が見込まれるアフリカで、現地のニーズに適した商品やサービスにより中間層をいかに取り込めるかもカギになる。市場の動向を知る現地企業とのネットワークの形成も不可欠だ。コンシューマー分野ではショッピングモールも展開しており、価格に敏感な顧客のニーズを細かく読み取る。

フランスに駐在する平田さんは、毎月のようにアフリカへ足を運び、現地・現物で事業の現場を自ら確かめる。「パリや

東京で情報収集するだけでは本質はわからない。肌感覚で知ることは大切」。10年以上、アフリカ事業に携わってきたからこそその実感だ。

日本にとっての好機到来 TICADはマイルストーン

インフラ分野では再生可能エネルギー開発も強化、これにはJBICの支援も受けている。将来的な経済成長が期待されるアフリカで、着実に事業機会を広げていく方針だ。

平田さんが「事業を加速させる重要な機会」と捉えているのが、TICADだ。開催に向けて現地と連携しながら案件の形成を進めており、大きな事業の弾みになっているという。「世界情勢が複雑化し、米国が支援を大幅に削減するなど、アフリカ開発に向けた支援は不透明になりつつある。そのなかで日本への期待が高まっており、今は好機でもある」と前を見据える。

金沢からアフリカへ——培われた先駆者魂 北國フィナンシャルホールディングスがまく日本企業進出のタネ

未開拓市場に先乗り 地方銀行の挑戦

「日本の銀行グループで初のアフリカでの現地法人設立。その挑戦に大きな魅力を感じ、ぜひ自分が取り組みたいと自ら手を挙げました」。金沢に本社を置く北國フィナンシャルホールディングス傘下で、アフリカにおける金融事業を展開するCC Innovation AfricaのManaging Director、清水佑太郎さんはこう振り返る。

通常、金融機関の海外展開は、海外で事業を行う顧客の支援という「後追い型」が一般的だ。しかし今回は逆。「まずは我々が先にアフリカに進出し、日本企業を連れて行こう」という発想が出発点だった。もちろんリスクはあるが、将来的な成長が有望視されるアフリカに、日本企業が目を向けるのも時間の問題と捉えている。他の金融機関はまだ足場を築いていない今、いち早く進出することは大きなビジネスチャンスでもある。さらに、海外支店ではなく現地法人としたのは、融資・投資・コンサルティングといった多様な業務を担うためだ。

北國銀行の母体である北國フィナンシャルホールディングスで海外事業に携わって

きた清水さんは「自治体と連携して仮想通貨の発行に取り組みむなど、銀行としては先駆的な挑戦を重ねてきた社風が、今回のアフリカ進出の後押しにもなった」と語る。

稼ぐ力をアフリカで 日本企業の伴走者として

2024年6月にケニアで現地法人の営業を開始してから1年。現地企業からの融資ニーズは高く、「想定以上の進展を見せている」と清水さんは言う。拠点をケニアに構えたのは、南アフリカに次いで日本企業の進出が多いことを踏まえた判断。英語が通じるのも好材料だ。さらに、高地に位置し「夏の軽井沢」とも呼ばれる過ごしやすい気候条件も味方する。

日本企業のアフリカでのニーズをさらに喚起し、日本とアフリカのビジネスを太くすることで、日本国内の経済活性化のタネをまく。北陸を地盤とする地方銀行にとって、地方経済の活性化は喫緊の課題であり、アフリカで地方企業が「稼ぐ力」を持てるよう支援することも重要な役割の一つだ。現在では、より広く日本企業の融資ニーズに応えるべく、現地政府や金融機関との連携にも取り組んでいる。



CC Innovation Africa Ltd
Managing Director
清水佑太郎さん
SHIMIZU Yutaro

この1年、清水さんはアフリカ進出を目指すスタートアップ向けのイベントや、日本・東京商工会議所主催のセミナーなどに登壇。現地で実感するアフリカのニーズや、固有の課題を積極的に発信してきた。アフリカ進出を検討しており、相談したいという声も各所から寄せられている。「アフリカといっても54カ国あり、一括りにはできません。自社の強みは何か、どの市場にどんな目的で進出するのか。そして、どんなパートナーと組むべきか。そうした多角的な視点から日本企業を支援していきたい」と力強く語る。

また、25年10月に、北國フィナンシャルホールディングスはCCIグループへと社名を変更する。銀行の枠を超え、より海外への展開・発信を強化していく。同社の挑戦のDNAは、ここアフリカでも息づく。



北國銀行
北國銀行という地域金融機関として培った信頼と安心を大切に、地域のお客さまに寄り添った事業を展開し、地域の豊かな明日へ向けてパートナーとして伴走していく「北國銀行ブランド」

CCIG
先進的、革新的、特徴的な地域を実現するため、銀行の枠を超えた事業領域を広げ、北陸地区だけでなく首都圏や海外への展開・発信を強化する「CCIブランド」

ケニアの現地法人開業時。現地で奮闘する日本人は2人、清水さん(中央)、小山瑞季さん(右から2番目)



外国政府の信用力を審査する「ソブリン審査」 エコノミストは日々のモニタリングで分析力を磨く

外国政府の信用力を見極める「ソブリン審査」は、JBICによる与信判断に欠かせない。またその国の政治経済情報や洞察を提供することで日本企業を支援している。松浦 幹に外国審査部が行うソブリン審査や情報発信について聞いた。

50以上に及ぶ経済・金融指標を用い 対象国のソブリンリスクを分析

「その国がどの程度の返済能力を持っているか、融資をした場合、きちんとお金を返してくれるかを審査するのが『ソブリン審査』です」。外国審査部の松浦 幹はわかりやすい言葉で語る。「ソブリン」とは、英語で「国家」を意味する。つまりソブリン審査とは、出融資をする相手国の信用力を審査することだ。

松浦は、アフリカ・中東地域の約15カ国を担当し、各国の政治や経済の状況を評価・モニタリングしてきた。経済成長率、財政収支や貿易収支、公的債務残高など、ソブリン審査では実に50以上の経済・金融指標を分析する。これらを通じ、その国家が外貨建てで債務を返済する能力を見極める。定量的な分析に加え、日々、国際的な通信社や現地メディアの報道にも目を通し、

国際機関や国内外の研究機関が発行するレポートなどもチェックする。あらゆる情報から信用力の分析を進めていく。

現地訪問で肌で感じた 国を進展させようとする気迫

松浦ら外国審査部でソブリン審査を担当する職員は、JBIC内で「エコノミスト」とも呼ばれる。彼らは通常のモニタリングに加え、融資案件の承諾等に向けて詳細な審査が必要な際には、担当国に実際に足を運ぶ。相手国の政府当局者や国際通貨基金・世界銀行などの国際金融機関のエコノミスト、現地日系企業なども面談し、情報収集や議論をする。

松浦は昨年、担当国の一つ、アンゴラを訪問した。長い内戦からの復興を経て、経済が成長軌道に近づきつつあるアンゴラの経済動向を調査することが目的で、約25カ所で面談を行った。その中でも忘れられな

いのが、経済関連省庁の担当者が語った場面だ。彼は「対外的にも国を開き、世界経済の中で、投資・貿易もてこにして、これから国をますます成長させていく」と自信を持って語ったのだが、国を成長軌道に乗せようとする政策当局者の強い意思に感銘を受けたと振り返る。

また、タンザニアを訪れた際は、中央銀行の副総裁と同国の金融政策について意見を交わした。「一国のマクロ経済政策の中核を担う方と協議できるのはとても刺激的で、ソブリン審査という業務を担う醍醐味を感じる瞬間です」と目を輝かせる。

松浦は、今年5月に締結されたコートジボワール政府との地球環境保全業務における融資案件にも携わった。JBICにとってコートジボワールへの融資は初めて。現地政府関係者との面談など、パリ駐在員事務所と綿密に連絡を取り合いながら進めた。堅調な経済成長や政策運営能力の高さ、政治や



各国大使館へのヒアリングも欠かせない。在日タンザニア大使館で特命全権大使らと面談

マクロ経済の安定性を評価した。「コートジボワールにおける地球環境保全の取り組みを推進するという観点から、この融資には大きな意義があると考えています」と語る。

審査に関する情報の提供で 日本企業の事業展開を支援

ソブリン審査を通じて得られた、政治経済状況に係る情報や洞察は、JBIC内に留めず、日本企業に提供しその事業展開を側面支援している。その国の今後のマクロ経済

の見通しやリスク、政策の動向に関する洞察を提供することで、日本企業の新規や既存のビジネスにおける機会把握やリスク判断に役立ててもらおうとするものだ。

松浦は以前、チュニジアに進出を考えている日本企業を個別に訪問し、チュニジアの状況について説明した。「情報が少ない国なので、この面談を通じ、企業側も進出に当たって検討すべきポイントを適切に認識できたのでは」と手ごたえを感じられる機会だった。

JBICは世界各国で業務を行うが、どれ一つとして同じ国はない。当然、エコノミストには、担当地域・国の深い知見が求められる。ただ一方で、「比較の目」を持っているのが、JBIC外国審査部の強みだ。世界各国を担当するエコノミストが一堂に会し自由闊達に議論することで、世界的なマクロ経済・地政学リスクが各国にどう波及するか、特定の資源輸出に依存する国々の見通しがどう変化するかなど、短時間で多面的な分析が可能になる。

学生時代から経済学を勉強し、入居前から外国政府の審査に携わりたいと考えていた松浦。ソブリン審査の担当となったことで、国際政治や経済動向への関心がさらに高まったと述べる。「現在の業務を通じて経験を積み重ねながら、今後は相手国の成長戦略や産業政策を深く理解した上で、日本企業と共にその課題解決に寄り添えるような案件を創出していきたい」と未来を見据える。

概要

外国審査部は外国政府等のソブリンリスク(当該国政府の信用リスク)の分析・評価を行う部署。新興国をはじめとする海外でのプロジェクトに対して長期与信による支援を行う上で不可欠な審査機能を担う。各地域や経済・金融のさまざまな専門性を備えたエコノミストたちが世界の国々をモニタリングしている

● 外国審査部のソブリン審査の流れ



JBIC審査・リスク管理部門
外国審査部
第3ユニット兼審査企画ユニット

松浦 幹

2023年入行。外国審査部にて中東・アフリカ各国のマクロ経済状況に関する審査・モニタリングに従事。これまで現地ミッションとしてアンゴラ、タンザニア、セネガル、コートジボワール、エジプト、UAE(アラブ首長国連邦)、フランスを訪問。東京大学公共政策大学院修了



株式会社ライテック
代表取締役会長
細川 豊さん
県立小松工業高校卒業後、金沢大学構造力学研究所、道路防災メーカーでの勤務を経て、1998年にライテックを創業。その後は開発、設計、販売、製造、施工と防災事業においてすべて網羅するために各グループ会社を設立。現在は各社の会長・社長としてネットワーク軽く全国各地、海外へと忙しく飛び回っている

代表取締役社長
中嶋 枝里子さん
富山大学卒業後、地方銀行勤務を経て、2008年ライテックへ入社。24年4月にライテックの代表取締役社長に就任。現在は会長と共に国内・海外事業を拡大するために各拠点を回り、順調に事業の継承を進めている

株式会社ライテック

「実装される防災」で日本、そして世界を守る
現地ニーズに即した専門技術を台湾・ベトナムへ

土砂崩れや落石などの自然災害に対応するフェンスやネットの開発・製造・販売を一貫して担うライテック。創業者の志と次世代の経営力が響き合い、その製品技術は実効性のある世界の災害対策として広がっていく。

会社の心臓部は技術力にあり
関連協会やグループ会社で一気通貫

災害大国・日本。近年では、気候変動の影響により、自然災害の頻度は増し、規模も拡大している。こうした激化する災害から人々の命を守るべく、日々奮闘している企業がある。グループ会社と一体となって防災製品の開発から製造、販売までを手がける、ライテックだ。

同社の主力製品は、地すべりや落石、雪崩の被害を防ぐフェンスやネット、大型土のうなど。7人の防災専門の工学博士と経験豊富な技術士を擁するエキスパート集団だ。卓越した技術力によって高い機能性と耐久性を兼ね備えた製品を生み出し、大学と連携した性能検証を経て、国から新技術

として認定されている。

最近では、南海トラフ巨大地震を想定した土砂・津波対策に加え、防衛省に関わる防災製品の開発・改良にも取り組む。また、能登半島地震の被災地向けの落石対策製品の開発も進めている。

「我々の心臓部は技術力です。専門的技術と経験を頼りに、時代や地域に適した高品質な製品を目指しています。性能はもちろん、スピード感、経済性、施工性も重視した『売れるものづくり』を常に意識しています」。そう語るの、代表取締役会長の細川豊さん。大学での落石関連の研究や道路防災メーカー勤務を経て、1998年、45歳の時に「自分のアイデアを形にしたい」と、ライテックを創業した。

まず、全国の企業に将来性を訴えて出資

や協力を募り、2つの防災対策の関連協会を立ち上げ、経営基盤を形成。並行して、北海道から沖縄まで全国に支店を開設し、製造・販売・施工の各工程を担うグループ各社を設立。開発から施工までの全工程を一貫して行う体制を構築してきた。

アジア各地へ広がる拠点網
地形を手がかりに現地に根差す

近年、同社が力を注いでいるのが海外展開である。細川会長は創業当初から、「日本の防災製品を世界に役立てたい」との思いを抱いていたという。その展開は、日本との距離や地形の共通点を踏まえて進められてきた。

まず2012年に台湾に現地法人を設立し、台湾大学と連携した製品開発を進めてい



ベトナム政府の関連省庁とも丁寧に協議を重ね、プロジェクトの実現性を探る

る。今後は、現地の土木学会との共同研究にも取り組んでいく予定だ。24年4月に台湾東部で発生した花蓮地震での被害を受け、落石対策工事の受注が見込まれており、同年10月には台湾南部の高雄市に同社グループで製造工場を設立するなど、事業は拡大を続けている。

さらに20年にはベトナムにも拠点を開設。現地では、日本向けのアルミ防災商品の製造に加え、ベトナム国内での製造・販売の展開も目指している。すでに現地での試験施工が決定しており、JBICの支援もこうした取り組みを後押しする。

男性社会の業界で女性のリーダー
垣根をなくす人材の活用

細川会長の長女で、24年4月に代表取締役社長に就任した中嶋枝里子社長は、「世界でも自然災害の被害が増えており、当社

の製品によって守れるものがあると考えています。10年、20年先を見据えて海外事業を伸ばしていきたいです」と意気込む。

海外展開におけるキーワードは、「垣根をなくす」こと。台湾、ベトナムの責任者は現地の社員が担い、従業員も現地採用を基本としている。外国人社員は、日本で数年間防災について学んだ後、各地の現地法人でノウハウを活かすか、日本国内でそのまま社員として勤務する。中嶋社長は、「台湾もベトナムも優秀な人材が多く、日本での人材確保が難しい時代に本当に助かっています」と話す。

現在、日本の中嶋社長を含め、3拠点の現場トップはすべて女性が務めている。「日本では建設業界は圧倒的に男性社会ですが、海外では多くの女性が経営を担っています。日本の業界のイメージも変わってほしいと思います」と中嶋社長。こうした垣根のない組織づくりと、磨き上げてきた高い技術の共有が国境を越えた成果につながっている。

さらに細川会長がこだわってきたのが、スピーディーな意思決定と行動だ。「海外の企業から『日本の会社はトップが来ない』との声を聞きます。私は常に現地へ行ってその場でイエスカノーかを判断する、そのスピード感を大切にしています」

創業から27年間、会社を急成長させて

日本と同様に地震が多発する台湾では、落石リスクへの対応がインフラ整備の急務となっている(写真左2枚は台湾・協和火力発電所向けに実施した施工現場)



株式会社ライテック	
1998年	有限会社ライテック設立
2005年	株式会社ライテックに社名変更
2012年	台湾・台北市に現地法人を設立
2018年	株式会社R&Tグループを設立。グループ会社を統合
2020年	ベトナム・ハノイ市に関連企業の株式会社トーエスと合併会社を設立
2024年	台湾・高雄市にグループ製造工場を設立

きた細川会長。その姿を間近で見てきた中嶋社長は「ネットワークの軽さがすごい。真似したくてもなかなかできない」と舌を巻く。自身は金融出身であり、「経営の視点を持ち、経験豊富で優秀な社員と力を合わせて取り組んでいきたい」と語る。

防災の専門家集団が磨き上げてきたメイドインジャパンの技術は、次の時代に向けて、さらに世界へ羽ばたかそうとしている。



山岳地帯や急峻な地形の多いベトナムでは、特に北部・中部で地震や台風が頻発し、土砂災害や落石のリスクが高い(写真右は北部イエンバイ省での現地視察の様子)

融資概要

2025年5月、北陸銀行との間で融資金額24万5000米ドル (JBIC分)の貸付契約を締結。株式会社ライテックおよび関連会社の株式会社トーエスのベトナム法人、RT Vietnam Joint Stock Companyが実施する防災用品の販売事業に必要な資金に充てられる。本融資を通じ、JBICは日本の産業の国際競争力の維持および向上に貢献する



本案件に関するプレスリリース ▶▶▶

世界の「現場」から

vol.2

事務所は駐在員とローカルスタッフで運営。なかには日本と縁のあるバックグラウンドを持つローカルスタッフも



Instagram



雄大な自然と「アミーゴ文化」に心惹かれます！



JBICリオデジャネイロ
駐在員事務所
駐在員(当時)
辻 拓也

2020年入行。審査部で審査関連企画業務、コーポレート審査、プロジェクトファイナンス案件管理等に従事後、22年6月より現職。慶應義塾大学法学部卒



存在感増す南米のグリーン大国で 国際会議に立ち会うからこそその発見

>>> リオデジャネイロ駐在員事務所



BACK
NUMBERS
連載の
バックナンバーは
こちらでチェック

Q 駐在員事務所はどこにありますか？

A リオデジャネイロは美しい海岸やカーニバルが有名な観光都市で、当事務所はビジネス街のポタフォゴ地区にあります。ブラジルは日本にとって重要な貿易相手国の1つであり、現地政府・企業との関係強化は駐在員の重要な仕事です。ブラジルは幅広いセクターにおいてポテンシャルが高く、新規案件発掘も積極的に行っています。

Q どんな分野に注目していますか？

A 再生可能エネルギーです。ブラジルは元来世界有数のバイオエタノール生産国で、9割以上の車がエタノールでも走行できます。また、水力、太陽光などのエネルギーを活用しており、日本企業もグリーンプロジェクトを進めやすい環境だと思います。

今後伸びそうなのは森林保全のプロジェクトです。熱帯雨林を守るためにカーボンクレジットのような仕組みを活用し、環境保護と経済性の両立を狙います。まだ初期段階ですが、将来的にこういったプロジェクトのサポートにも携わりたいです。

Q 注目のイベントはありますか？

A 昨年11月のG20首脳会議や、今年7月

のBRICS首脳会議、11月に開催を控えるCOP30（国連気候変動枠組条約第30回締約国会議）です。駐在員はJBICの代表として、関連する国際会議に出席する機会に恵まれます。各国が思惑の中で着地点を探る様子を間近で見るとは、報道記事を読むだけではわからない新たな発見があります。

Q 日本との文化的な違いはありますか？

A ブラジルには初対面ですぐ仲良くなったり、困っている人を助けたりする「アミーゴ（友達）文化」が根付いています。歩きスマホをする人はほとんどいません。治安の問題もありますが、皆だれかと話していて、下を向いている人はいない印象です。

Q 休みの日は何をしていますか？

A 日本にはない規模の大自然があるので、ビーチで遊んだり、山でハイキングをしたり。サッカー観戦にもよく行きますよ。

Q 駐在員としての心構えはありますか？

A 「治安が悪い」というイメージが先行しがちですが、広大な自然と多様な文化が融合した環境で過ごすうちにブラジルが大好きになる人は多くいます。私も「この瞬間を最高に楽しむこと」を大切にす国民

性をうらやましく感じることはありますが、駐在員の役割は日本の良さを保ちつつ現地とのシナジーを考えていくことなので、染まりすぎないようにしています。地域の風習や慣習に従いつつ、バランス感覚を持って業務にあたりたいです。ブラジルでの経験を活かし、将来は本店で銀行業務の中核を担う仕事も経験したいですね。



上:世界三大瀑布の1つ、イグアスの滝/
下:マラカナンスタジアムでサッカー観戦。
シュートが決まると観客は大喜び

