

国際通貨研レポート



Institute for International Monetary Affairs (IIMA)

公益財団法人 国際通貨研究所

2026 年 7 月 15 日

グローバルサウスとの経済連携強化に向け

日本のとるべき対応策とは

～2026 年 6 月 25 日開催のウェビナーの様～

公益財団法人 国際通貨研究所

経済調査部 上席研究員

五味 佑子

yuko_gomi@iima.or.jp

2026 年 6 月 25 日に開催したウェビナー「グローバルサウスとの経済連携強化に向け日本のとるべき対応策とは」における、パネリストのプレゼンテーションとパネルディスカッションの内容を紹介する。

各パネリストのプレゼンテーション資料については、以下弊所 HP にて掲載している。

https://www.iima.or.jp/info_active/webinar/2026/0625.html

パネリスト（以下敬称略、講演順）

大庭 三枝 神奈川大学 法学部・法学研究科 教授

若松 勇 ジェトロ・アジア経済研究所 ERIA（東アジア・ASEAN 経済研究センター）連携室長 / 研究企画部 上席主任調査研究員

西澤 利郎 東京大学公共政策大学院

戦略的コミュニケーション教育・研究ユニット シニアフェロー

モデレーター

浅川 雅嗣 公益財団法人 国際通貨研究所 理事長

<目次>

1. プレゼンテーション（大庭）～「グローバルサウス」は何を目指しているのか	2
(1) グローバルサウス（GS）という概念の浮上が示すこと（資料 P2）	2
(2) 二分される世界と GS（資料 P3）	3
(3) GS の三条件とは（資料 P4）	3
(4) GS の米中（ロ）へのヘッジングの強化（資料 P5）	4
(5) GS の 2 つの制度志向（資料 P6）	4
(6) 日本の GS 政策の進展（資料 P7）	5
(7) GS にとっての日本（資料 P8）	5
(8) 日本の課題（資料 P9）	5
2. プレゼンテーション（若松）～日本企業の海外進出の動向と GS との連携（ASEAN・インドを中心に）	6
(1) 日本企業の海外直接投資の現状（資料 P3～P9）	6
(2) 日本企業が現地で遭遇している課題（資料 P10～P13）	6
(3) GS との連携に向けて（資料 P14～P18）	7
3. プレゼンテーション（西澤）～GS における中国の動向	8
(1) GS における中国のプレゼンス拡大（資料 P3～P7）	8
(2) 中国のアプローチは試行錯誤を重ねながら絶えず変化（資料 P8～P19）	8
(3) GS はバランスをとりつつも中国に傾斜（資料 P20～P32）	10
(4) 多元化志向と日本の強みを活かした差別化（資料 P33～P37）	11
4. パネルディスカッション	12
(1) 中東情勢悪化・長期化が GS 諸国に及ぼす影響	12
(2) 中国がプレゼンスを拡大する中で、GS との経済連携強化をどのように進めていくべきか	13
(3) 日本企業が GS でビジネスを拡大していくために必要な対応	14
(4) アジアにおける金融インフラ発展の状況と日本の果たすべき役割	16

<本文>

1. プレゼンテーション（大庭）～「グローバルサウス」は何を目指しているのか

(1) グローバルサウス（GS）という概念の浮上が示すこと（資料 P2）

グローバルサウス（以下、GS）は、かつて開発途上国といわれた国が念頭に置かれていると思うが、そうした国を GS として焦点を当てること自体が何を示すのか。

その背景には、世界のパワーバランスが大きく変化し、新興国の影響力が増大するとともに、これらの国々が「第三極」として注目を集めるようになったことがある。

また、GS という概念が注目されるようになった背景には、国連や IMF、世界銀行などの既存の主要な国際制度において先進国の影響力が依然として大きく、GS の声が十分に反映されていないとの問題意識が高まったことが挙げられる。さらに、発言力を高めている新興国だけでなく、発展の機会を十分に捉えられていない開発途上国も包摂しながら、グローバルな課題への対応をどのように進めるかという議論への関心が高まったことも挙げられる。

(2) 二分される世界と GS (資料 P3)

今の国際情勢はある意味二分されていると考えている。それは、一時期言われていた先進国対中露といった軸というよりも、現状変更が可能である大国と、世界全体の安定かつルールに基づく秩序が維持されることで自らの安定や独立を確保しうる国々との間に分断線が引かれつつあるということである。

前者の現状変更大国というのはロシアであり、まだ実際に現状変更に踏み切っているわけではないが南シナ海や東シナ海における様々な行動を鑑みると、中国もそちらに入れざるを得ない。何より、ルールに基づく国際秩序を支えていたはずの米国の言動・挙動が明らかに現状変更大国の方向へ進んでいる。

GS は後者に属するが、留意すべき点として、一部の GS の中には国内における権威主義体制をナショナリズムやポピュリズムを動員して強化し、対外的なナショナリズムを展開している事例がみられる。その結果、地域覇権を志向する行動につながり近隣諸国との摩擦を生じている場合もある。具体的に想定しているのはインドとトルコだが、以前のイランも近い事例として位置付けることができるかもしれない。

(3) GS の三条件とは (資料 P4)

2023 年の日本経済新聞の経済教室の中で、GS に該当する国の三条件を提示した。第一に GS は先進国ではなく、客観的な指標として OECD-DAC の援助対象国であるかどうかで判断することができる。第二に、欧米への反感や不信を表現する言動に現われるが、植民地主義や帝国主義にさらされた経験がある。第三に国際社会で一つの極をなすような大国ではない。この条件から外れるのは中国で、中国は今や GS を超えて世界政治の一つの極をなしている大国であり、GS はそれ以外の国々ということになるだろう。

このように定義しても、GS は上位中所得国、低中所得国、低所得国、後発開発途上国とかなり幅があり、上位中所得国には発言力を高めている新興国が入る一方、低所得国あるいは後発開発途上国の国々は依然として弱い立場にあると考えている。

(4) GS の米中（ロ）へのヘッジングの強化（資料 P5）

GS には幅があるものの共通した傾向として見られるのは、どの国とも良好な関係を構築することを通じたヘッジングの動きである。国際情勢の変動による負の影響を縮減しリスクに備えるということだ。

例えば GS の米国に対する失望はかなり大きいと考えるが、米国は巨大な市場をもち、事実上ドルが基軸通貨であるという現行の世界経済や金融秩序で特殊な地位にあることから、米国との関係を維持する必要があると判断している。どの GS も米国の相互関税に関して反感はあるが、交渉で関税を引き下げる試みをしている。GS の中でもフィリピンのように対中脅威感が強い国においては、米国との同盟関係を強化している。

中国は GS に経済的な機会をもたらす大きな存在である。中国もかつては一带一路で、今は四つのグローバルイニシアティブという形で GS への働きかけを強化している。GS 側も中国マネーや中国からの投資を重視し、例えば戦略的パートナーシップの締結といった中国との政治的な関係を強める動きをしている。

ロシアについては、中国と GDP の規模を比べると一つの極と言えるのかということはあるが、核兵器保有国で国連の五大国の一つであり、特に欧州における存在感は大きい。GS にとって、大国の力による現状変更には賛同できることではなく、多くの GS はロシアのウクライナ侵攻を支持しているわけではない。しかし、ロシアとの関係を断絶することや、対ロシア経済制裁への参加には消極的な姿勢を示している。GS の多くの国にとって、エネルギー供給先、武器調達先、そして原発を建設する際の技術供与という様々な点で、ロシアは米中への依存を軽減する重要なパートナーとなっているということが伺える。

(5) GS の 2 つの制度志向（資料 P6）

GS の中でも新興国は、既存の国際制度において IMF クォータの改革を主張したり、国連改革の議論を活発化したりしている。インドは国連安全保障理事会の常任理事国入りを目指し、インドネシアやタイは OECD 加盟を目指している。

その一方で、GS 中心の新たな制度を既存の国際制度の外側に作るという動きも活発化している。上海協力機構（SCO）は以前からあるが、BRICS 銀行と言われている新開発銀行（NDB）など BRICS の拡大や制度化も進め、GS 自身が地域貿易協定を積極的に締結していくといった動きも見られる。GS は、両路線を状況に応じて使い分け、国際秩序における交渉力、発言権の向上を目指しているといえる。

(6) 日本の GS 政策の進展（資料 P7）

日本の GS 政策の進展であるが、制度的建て付けについては、岸田政権時に色々な整備をしており、その後石破政権、今の現行の高市政権が受け継いでいる。ODA を戦略的に活用するという観点からの、民間資金を動員しやすくするなどの制度改革、経済産業省の GS 未来志向型共創事業のように GS とともにグローバルな課題の解決に資するような事業に対する補助金を出す制度、安全保障分野では政府安全保障能力強化支援（OSA）など防衛装備に関して GS への供与を後押しする、といったものである。防衛装備移転の促進は他の枠組みでも推進されているが、日本は特にインド太平洋諸国を中心とした GS と経済だけではなく安全保障協力も強化しつつある。

今の日本の GS 政策では、ルールベースの国際秩序を維持するということを強調しなくなっており、特に高市政権に入ってからその傾向が強まっている。これは、高市政権のスタンスというよりも、今のルールベースの国際秩序と米国の外交政策との相性が非常に悪いということがある。同時に、GS の中で権威主義体制が強化されていることもあり、民主主義や価値の問題を前面に打ち出さず、かつ米国への配慮もしているということであろう。

(7) GS にとっての日本（資料 P8）

GS にとっての日本であるが、米国や中国への依存をいかに軽減するかという中で、第三の選択肢として日本という位置付けだろう。日本に対する信頼度が様々な調査で高いのは日本の大きな強みであり、日本の持つ技術力が分野によっては活かせるだろう。

GS にとっては、いかに自律性を確保するかが重要である。特定の大国に依存せず、経済的利益の確保を求めて実利を最大化することで自らの立場を強化するということがあり、それに資するという観点から日本がどう評価されるかということになる。

(8) 日本の課題（資料 P9）

日本の課題として、GS の自律性確保に資する取り組みを強化すること、GS の発言権や自律性を包摂した新たな秩序形成への貢献が挙げられる。保護主義が台頭する中、日本は、自由で開かれた経済秩序の維持促進という観点で、例えば WTO の支持、環太平洋パートナーシップに関する包括的及び先進的な協定（CPTPP）や地域的な包括的経済連携（RCEP）の活用・強化などで貢献できる面があるだろう。また、様々な国際政治における代表制の歪みの解消に向けた貢献も考えられるだろう。

先ほど GS の中でも権威主義体制を強め、対外的にナショナリズムに傾斜している国々も出てきている点を指摘した。日本と異なる価値観を持つ国々ではあるが、そうした価値観の異なる国々とも今後協力や共創を進めていく必要がある。

2. プレゼンテーション（若松）～日本企業の海外進出の動向と GS との連携（ASEAN・インドを中心に）

（1）日本企業の海外直接投資の現状（資料 P3～P9）

日本の対外直接投資のフローの推移を見ると、2000 年代の後半から急速に拡大し、日本は直接投資のメインの出し手になっており、2024 年は米国について 2 位であった。実際の投資先を残高でみると、北米が多く、欧州、アジアとあわせた 3 地域で 9 割近くを占める。GS についてみると、アジアは多いが他の地域は少ない。

日本の対外直接投資フローの内訳をいくつかの国についてみると、米国向けの投資が好調で、ここ数年高い水準が維持されている。トランプ政権との日米合意もあり、さらに増加するとみている。ASEAN 向けの投資は 2010 年代に入って増加し、その後安定した投資が行われているといえる。一方で、中国向けの投資はここ数年かなり明確な減少傾向を示している。他方インドは徐々に拡大しており、数年前に中国を上回った。

2026 年の経済産業省の海外事業活動基本調査によると、2024 年度末時点の進出企業数ではアジアが約 7 割を占めている。中でも ASEAN に進出する日系企業の数が徐々に増加し、約 3 割を占めている。逆に中国へ進出する企業はやや減少している。中東、アフリカ、中南米へ進出する企業は相対的にかなり少ない。

2025 年にジェトロが実施した海外進出日系企業実態調査では、全世界で約 7,500 社・82 か国・地域で回答を得た。今後の 1・2 年の事業展開・方向性という質問では、インドでは 8 割を超える企業が拡大方向と回答があり非常に勢いがある。ブラジル、UAE、ベトナムも拡大意欲が強いという結果が出ている。一方で、中国への拡大意欲は、近年下げ止まった兆しが見えるがかなり減少している。

製造業及び非製造業の業種別・地域別で見ると、特に製造業で南西アジアの拡大意欲が高く、インドだけでなく、バングラデシュやパキスタンも高い。アフリカ、中東なども高く、日系企業の GS の地域での生産拡大意欲というものが見て取れる。

（2）日本企業が現地で遭遇している課題（資料 P10～P13）

このように日系企業は事業を拡大していく方向だが、色々と課題もある。前述のジェトロのアンケート調査を用いて、ASEAN とインドについて紹介する。

まずは ASEAN 主要国の投資環境上のリスクについてである。ASEAN と一口で言っても多様であり色々な違いがあるが、共通するところでは人件費の上昇は多くの国で課題となっている。その他、国によるが現地政府の不透明な政策運営や税制・税務手続きの煩雑さ、あるいは行政手続きの煩雑さなどが比較的多く挙げられている。

日本企業の拡大意欲が一番強いインドにも色々と課題がある。第一位として挙げられているのが税務であり、非常に変更が多く複雑で、また、税務調査への対応負担などから 67%の日系企業が課題と考えている。それに続き、行政手続きの煩雑さが挙げられている。理由として BIS（インド規格）の強制認証制度が考えられる。これは輸入品にも適用され、取得の手続きが煩雑で時間を要し、事業にも支障が出ているという声を聞いている。そして人件費である。こちら、毎年 10%上昇し、現地の日系企業からはこのペースの上昇が続くようであれば自動化を真剣に検討しなければならないというような声も上がっている。さらにインフラの課題もある。電力、道路インフラについても半数程度の企業が課題としていて、特に国内の物流コストが非常にかかるという声が聞かれる。

また、全世界的な現象と言ってもいいかもしれないが、特に ASEAN に多くの中国企業が進出している。競争力が最も強い相手の国籍をたずねる質問に対し、中国企業を選ぶ日系企業が一番多く、また前年に比べ中国企業を強力な競争相手として選ぶ割合が増加している傾向が見られる。

(3) GS との連携に向けて（資料 P14～P18）

主要な GS の国々の産業構造の変化について着目すべき点は成長パターンである。従来の成長パターンは比較的シンプルで、外国企業を呼び込み輸出を拡大することで経済成長の契機を掴むという発展戦略が一般的であったが、今色々な環境変化が起きている。それがデジタル化や技術の変化である。AI の普及が加速しており、これが製造業や色々な産業にどのような影響を与えていくのかが注目される。自動化、省力化へと向かう可能性やサービス産業主導の成長という可能性も議論されており、今後大きな変化が見込まれる。

また、中国企業は高い産業競争力を背景に輸出を拡大しており、それに太刀打ちできる産業を育成できるのかという課題がある。トランプ関税に代表される保護主義も輸出に対しては負の影響となるほか、経済発展と脱炭素化の両立、少子高齢化（一部の国）など、GS はほかにも難しい課題を抱えている。また政府の政策介入措置は増加傾向にある。

こうした中、日本としては GS の状況に寄り添った対応が求められる。その具体例として日本政府の取り組みであるアジアゼロエミッション共同体(AZEC)が挙げられる。経済成長、脱炭素、エネルギー安全保障という課題に対して現地の事情に即した支援を行うという考え方に基づくものであり、最近では、中東情勢の悪化によるエネルギー供給の問題から、パワー・アジア (POWERR Asia) という協力枠組みを表明し支援を始めている。

GS 諸国は共通点もあるが非常に多様であり、それぞれが抱えている課題が国ごとに異なることを深く理解した上で各国に寄り添うスタンスが重要である。また、現地政府による政策介入の増加傾向はグローバルに広がっている。産業政策による補助金が出るなどプラスの面もあるが、官民の連携がますます重要になってくるだろう。

3. プレゼンテーション (西澤) ～GS における中国の動向

(1) GS における中国のプレゼンス拡大 (資料 P3～P7)

世界経済における GS (IMF の定義による新興市場・開発途上国) のシェアは、2000 年の 21%から 2024 年の 41%へと拡大している。その内数となる中国のシェアは 4%から 17%に拡大し、日本のシェアは 15%から 4%へと縮小している。

中国は世界最大の輸出国であり、2025 年には世界全体の商品輸出 26 兆ドルの 14.4%となる 3.8 兆ドルを輸出している。ちなみに、第二位の米国は 2.2 兆ドルである。中国は米国に次ぐ世界第二位の輸入国で、全体の 9.7%を占めている。2024 年の中国からの輸出のうち 1.6 兆ドル、輸入のうち 1 兆ドルは GS との取引である。

外国直接投資の出し手を見ると、米国、日本、中国、ルクセンブルク、香港が上位に並んでいる。中国の直接投資先を見ると、アジアが最大で 815 億ドル、アフリカが 201 億ドル、ラテンアメリカ 168 億ドルである。GS における中国のプレゼンスは着実に拡大している。

(2) 中国のアプローチは試行錯誤を重ねながら絶えず変化 (資料 P8～P19)

2013 年から中国は「一帯一路」のもと、大型インフラ案件、資源エネルギー調達を目的とした案件への中国企業の参画、政策性銀行や国有商業銀行からの融資を通じてグローバルに存在感を高めた。当初数年間は、過剰融資や環境への悪影響が懸念されて批判を受けた。その一つは、相手国に過剰債務を負わせ、港湾、土地、資源、軍事拠点などの権益を獲得するという批判、いわゆる「債務の罠」論である。しかし、この議論は根拠を欠くもので、第一次トランプ政権の政治的な思惑を反映したナラティブであったと

というのが現在は欧米研究者の中でも共有されている。

もっとも、一帯一路の事業はすべてが成功したわけではない。中国国内での事業機会が限られる中、多くの国有企業や民間企業は先を争って国外で事業を展開した。中には事業計画が十分練られてないもの、見通しが甘いもの、採算性度外視のもの、そういったものが問題になり、いくつかは破綻したというのが実態であろう。

このため、中国政府は、2018 年以降従来の融資主導からより選択的かつ複合的なアプローチを促す方向に舵を切った。こうした方向転換を裏付けるように、2023 年の第 3 回一帯一路フォーラムでは、プロジェクトの小規模化、質の重視、グリーン・デジタル分野の重点化、融資から出資へのシフトが打ち出されている。

中国はあまりデータがなく、政府の統計を見ても詳細は把握できない。このため、よく引用される米国の Willian & Mary 大学の Aid Data 研究所の報告書を使って最近の対外資金供与の動きを振り返ってみたい。

報告書によれば、中国の対外資金供与コミットメントは、2000 年から 2023 年までの累計で 2.2 兆ドルに達している。これは従来のいくつかの推定値の 2 倍から 4 倍といわれている。内訳を見ると、政府開発援助（ODA）は極めて小規模であり、それ以外が大半で、これは商業性の高い資金であるということだ。

また、少し意外かもしれないが、ここ数年、インフラ事業向け融資は全体のわずか 2 割ほどにとどまっている。一方、おそらく問題含みのプロジェクトに対応した緊急融資が増加している。また、中国の融資に占める高所得国と上位中所得国向けの割合は、全体のほぼ 7～8 割であるのに対し、低所得国と下位中所得国は全体の 2～3 割にとどまっている。

興味深いことに報告書は、（西側）先進諸国は、中国との差別化ではなく、模倣による競争を志向していると指摘している。実際、2026 年 6 月の G7 サミットの「互恵的な国際パートナーシップに関する首脳宣言」を見ると、「長期的な開発と大規模なインパクトに資金を供給するための民間資金のより効果的な動員を支援することを追求する。」という記述がある。

金融面では、中国の対外資金供与に占める人民元のシェアは今や半分を超えている。中国は、人民元による貿易決済の拡大、通貨スワップ、デジタル人民元の活用を通じて、GS のドル依存を徐々に減らし、国際金融でのプレゼンスを拡大しようとしている。Swift のデータを見ると、人民元の国際決済シェアは趨勢的に拡大しつつも、過去 2 年は 3% 前後と低い。ただ、中国は、2015 年から人民元国際決済システム（CIPS）に取り組んで

おり、貿易決済の拡大を徐々に進めている。さらに、中央銀行が発行するデジタル通貨を用いた新たなプラットフォームである mBridge の導入にタイ、UAE、サウジアラビアなどと一緒に取り組んでいる。

このように中国のアプローチは、試行錯誤しつつ柔軟に調整され、絶えず変化していくことが特徴となっている。

(3) GS はバランスをとりつつも中国に傾斜（資料 P20～P32）

GS の国々は、米中いずれかに与するのではなく、一定の距離を保ちながら多様なパートナーとの関係を組み合わせることで交渉力を維持し、実利を最大化するための選択肢を拡大している。

例えば、ベトナムの外交は竹外交（Bamboo Diplomacy）と言われている。しっかりした根は国家の核心利益の堅持を、太い幹は戦略的自律性を、しなやかな枝は柔軟な対応力と、まさに竹そのものといえる外交戦略を取っている。ベトナムの貿易相手国を見ると、輸出は米国が最大で、中国は 2 位である。輸入は中国が最大で、韓国が 2 位で、多様なパートナーとの経済関係がある。また、包括的・戦略的パートナーシップを 15 カ国と結んでいる。中国、ロシア、インド、韓国、米国そして日本と続いているが、これはまさに竹外交を実践しているということであろう。

中国との軋轢に関心が集まりがちなインドでも、中国との関係に変化が見られる。2025 年 8 月の上海協力機構サミットでは、インドのモディ首相と中国の習近平国家主席が会談し、両国は競争相手ではなく発展のパートナーであると再確認した。2026 年 3 月には、その延長線上でインドは投資への規制を緩和し、中国からの資本財、電子機器、太陽電池分野への投資を認める方向に動いた。

インドは、中国からの電気・電子部品、機械類、有機化学品などに依存している。このため、インドが「中国の代替となる信頼できる投資先」として外国投資を惹きつけ、「メイク・イン・インディア」政策で製造業の振興を目指すとすれば、なおさら、中国とのつながりが欠かせないことが明らかになる。

ASEAN は 2019 年に ASEAN Outlook on the Indo-Pacific というビジョンを採択した。これは、米中間の競争が激化する中でどちらの側にも与しないという立場を明確にし、大国間競争の中で ASEAN が主体性を維持するためのアプローチである。

ただ、中国に傾斜する動きもみられる。シンガポールの ISEAS ユソフ・イシャク研究所が毎年、ASEAN 域内の有識者 2,000 人ほどを対象にサーベイを実施して結果を発表している。最新のサーベイによると、米国と中国という戦略的ライバルのいずれかに同

調を強いられた場合どちらを選ぶかという問いへの回答で、中国が 52%と米国の 48%を少し上回った。最も影響力が大きな国は、中国、アメリカ、日本の順で、最も信頼できる国は日本がトップで、EUが続いている。

中国は、2021 年から 2025 年まで、グローバル発展イニシアティブ、グローバル安全保障イニシアティブ、グローバル文明イニシアティブ、グローバルガバナンスイニシアティブという 4 つの構想を打ち出している。この 4 つのイニシアティブは、価値の多様性を前提とした主権尊重型の秩序形成で、発展によって繁栄を促進し、安全によって安定を維持し、文明によって相互信頼を深め、ガバナンスによって公正を追求するという理念を提供している。中国のグランド・ストラテジーは、GS にとって親和性が高く受け入れやすいだろう。中国の圧倒的なプレゼンスは、GS の国々において軋轢を生むリスクを孕むが、GS の多くの国にとって実利を得るための魅力的な選択肢になると考えた方が良さそう。

(4) 多元化志向と日本の強みを活かした差別化（資料 P33～P37）

GS 諸国との連携において、日本企業は主体的にその強みに絞って連携を推進するのが有効であろう。日本企業は、各国の個別事情を見極めた上で個々の強みを生かして競合する中国企業と差別化する。さらに、場合によっては中国を含む他国の企業との相互補完的な、直接・間接的な連携も模索することでビジネスチャンスを広げられるのではないだろうか。

日本政府・政府機関は、民間企業の主体的な取り組みを支える役割に徹することが肝要であろう。分断を助長するような極端な地政学的な発想は、ビジネスにとっては追加的なコストとリスクを強いると懸念する。デカップリングではなく、ディリスクキングを志向すべきだ。

日本企業、政府及び政府機関は GS 諸国のニーズに真摯に耳を傾け、きめ細かく対応するのが重要である。さらに、二国間のみではなく、地域全体を見据えた「面」での対応、このためには、地域間での対話、実績を伴う連携の一貫性と継続を期待している。

現在の中東情勢により、GS でのエネルギー自給、再生可能エネルギー拡充への取り組みが加速すると考えている。例えば、ASEAN が推進する ASEAN パワーグリッド構想が注目されている。再生可能エネルギーを利用したグリーン水素生成の実用化で日本企業の貢献に期待が寄せられているという話も聞く。11 カ国のパートナーが参加する AZEC には、ポジティブな意見をしばしば耳にする。パワー・アジアについては、日本からの資金協力にプラスアルファを期待するといった意見もあるようだ。

GS 諸国には中国をはじめとする数多くの選択肢があるというのが現実である。信頼できるパートナーであるから日本が当然に選ばれるという環境や時代ではないということである。パートナーを知ること、競争相手を知ること、それから自らを知ること、これに加えて一貫した現場目線、現場志向、現場主義が成功の鍵になるのではないかな。

4. パネルディスカッション

(1) 中東情勢悪化・長期化が GS 諸国に及ぼす影響

(浅川) 米国とイランは先日暫定的な和平合意に至ったが、中身の交渉はこれからであり、中東情勢の悪化・長期化リスクがあると思うが、それが GS の行動に与える影響は。

(大庭) GS に限らず、今般の中東情勢の混乱は、安定的なエネルギー供給元として考えられていた中東が大きなリスクが孕むということ印象付けた。よって、GS も我が国も、エネルギーの供給元やエネルギー戦略の根本からの見直しを迫られたというのが一つである。もう一つは、どの GS も複数のパートナーを維持する中、米国は大きな存在であったが、米国が今回の混乱の当事者となったことから、GS の米国への信頼度は低下するだろう。中国との比較における相対的な信頼度だけでなく、国際秩序を支える主要な担い手としての米国に対する信頼度に対しても同様である。

米国の変化は、トランプ大統領の個性というものはある程度あるとは思いますが、米国の外交政策は米国国内の問題を反映しているものである。具体的には、グローバル化の進展に伴って拡大した国内格差への対応が十分でなかったことに起因しており、短期間での解決は容易ではなく、政権交代すると従来の米国に回帰すると見ている専門家は少ないのではないかな。

(若松) ASEAN は中東の原油輸入に依存してきたため今深刻な影響を受けている。元々 ASEAN には脱炭素化の取り組みに積極的であったが、それが加速してくるのではないかな。ASEAN の場合はパーム油やさとうきびなどのバイオ燃料は自国で生産可能なため、バイオ燃料への注目も集まり脱炭素化の取り組みも進むのではないかな。

(西澤) エネルギー自給や再生可能エネルギーの拡充は経済安全保障につながり、GS の経済成長のベースとなるため、その動きが加速すると考える。そのために投資が必要で、資金ニーズをどうするかがこれから課題になるのではないかな。

GS の中でも後発国のラオスでは、水力で発電した電力をタイ、ベトナム、中国に輸

出しており、さらにグリッドでマレーシアからシンガポールに繋ぐという話も動いている。こうして後発国の存在感が出てくるのは、混乱後の少しポジティブな動きとして捉えている。

(2) 中国がプレゼンスを拡大する中で、GS との経済連携強化をどのように進めていくべきか

(浅川) GS の間で中国がプレゼンスを拡大している中で、日本の GS との経済連携強化をどう進めていくべきか。

(大庭) エネルギー分野は今後の重要な協力領域であり、AZEC やパワー・アジアは日本が貢献しうる具体的な分野といえる。気候変動対策の必要性が高まる一方で、多くの国は依然として化石燃料に依存しており、脱炭素化とエネルギー安全保障をいかに両立させるかが課題となっている。こうした現実を踏まえたバランスの取れたアプローチは、GS の実情に即しており、日本が存在感を発揮し得る領域である。

また、日本の成長戦略や経済安全保障に絡む問題としては、AI の分野に日本が協力・共創ができるかというところである。もはや GS に対し一方的な協力をするという時代ではなく、日本自身も成長機会を広げていく必要があり、その観点からどう GS と連携するかが問われている。なかでも、エネルギーと先端技術、特に AI というのは非常に大事な分野となるだろう。

(若松) 中国のプレゼンス拡大は、必ずしも日本企業だけが直面している問題ではない。東南アジアでは、日本企業が現地進出し、サプライチェーンを形成して現地に長期にわたり貢献してきたところに今中国企業が参入してきており、日本企業だけではなく現地の政府あるいは現地企業の方も少し今後について懸念を持っているところもある。

また別の問題として、トランプ関税の影響により東南アジアに中国からの製品が入っているが、米国に輸出もしている。ただし、米国向けの輸出が増加すると中国からの部材輸入も増加するという状況である。このため現地政府は国内生産の現地調達率向上を目指しており、日本はこうした取り組みに貢献できるのではないかと考えている。また、そのような貢献を積極的に対外発信していきたいと考えている。

(浅川) AZEC やパワー・アジアなど多国間の枠組みの推進に向けての課題は何か。二国間の融資という点や線ではなく面で捉えることの重要性についての見解は。

(西澤) エネルギーの安定供給を含めた経済安全保障は一国では完結しない。どのような多国間の枠組みで協力するかという、面での対応がないと動かないだろう。

AZEC についてポジティブな意見が出ているのは、域内協力のための枠組みとして存在しているからではないか。他方、パワー・アジアは、まだ二国間の支援を打ち出した段階で、面の取り組みが見えていないのではないか。

多国間の枠組みで日本がどう存在感を示していくかが重要だ。中国が打ち出しているナラティブは、GS にとっては非常に受け入れやすいものとなっている。GS の国々は一方に与しないとやっていることも踏まえ、日本は中国と差別化し、中国と対峙するだけでなく接点もつくりながら、面での取り組みを進めていく必要がある。

(浅川) 中国の一带一路等の戦略の柔軟化や ODA の小規模化の背景の一つとして、中国の国内経済が不調であるため、外に回す余裕資金がなくなってきた事情があるということはないか。

(西澤) ODA が極めて小規模であるというのは、中国の公的セクターの資金が足りないからではなく、かなり前からその傾向があった。中国は、ODA ではなく、政策性銀行を使い、その与信規模が大きかった。その後、徐々に国有商業銀行のプレゼンスが拡大した。いずれも、援助ではなく、金融の論理で動いている。

中国の国有企業、民間企業は非常にアグレッシブであり、中国政府はそれを慫慂してきた。一定の成果を上げる一方で、行き過ぎた取り組みが失敗を招く局面もあった。一带一路の過去十数年は、こうした成功と失敗の歴史を繰り返しながら現在に至っている。

前述の Aid Data 研究所の報告書は、中国から米国に商業性の高い資金が様々な形で流入していることが示されている。中国のアプローチは、商業的なモチベーションを重視したものである。

(3) 日本企業が GS でビジネスを拡大していくために必要な対応

(浅川) 日本企業が GS でビジネスを拡大していくために最も必要な対応は何か。世界情勢や各国政府のどのような動向を注視すべきか。

(大庭) GS との連携強化を掲げる日本政府の政策にも関わらず、ASEAN 地域は別だが、特にアフリカ、中南米などの GS に積極的に出ている日本企業はそれほど多くない

という話があった。インドは増えているが、インドビジネスには課題も多い。どの GS でも、厳しい事業環境に対応できる人材が豊富であることが重要であり、それは企業の人材採用・育成戦略をどうするかという課題につながるのではない。

日本の信頼度について付言すると、先ほど ISEAS の ASEAN での調査について言及があったが、日本の外務省も対日世論調査を毎年行っており、そこでも ASEAN は日本を信頼しているとの回答が 97% とかなり高い。しかし、令和 7 年の調査によると、実は日本よりも中国を信頼する割合が高い。他にもインド、中東など色々な調査を見ると、確かに日本は絶対値として信頼度は高いが、最も重要なパートナーという時には、トップに中国が来ている場合が非常に多い。世界は必ずしも中国を脅威として見ていないという前提で日本企業は GS での活動に取り組む必要があるだろう。

(若松) 人材はとても重要である。会社として現地に派遣する人材だけでなく、現地人材の確保も重要である。日本企業には、日本に現地のスタッフを受け入れ、その後現地に派遣するなどして成果を上げている企業もある。ジェトロでは、数年前から外国人材の採用支援や、海外大学でのジョブマッチングなどに本格的に取り組むようになっており、そうした機会の活用も考えられる。また、現地に単独で進出するというのは難しく、現地のパートナーをいかに確保するのも重要であろう。

(西澤) ASEAN 諸国は協調的な実利主義で動いており、ウィンウィンでないと具体的な話が進まないという現実があると思う。かつては日本がほぼ唯一の選択肢であったが、今は GS には選択肢が数多くあると理解する必要がある。ビジネスでも、現地のパートナーを確保し、事業を進めていく必要がある。

先ほど日本からの投資額は米国が最大で、ASEAN への投資額は相対的には少ないが、企業数は多いという言及があった。おそらく、ASEAN には数多くの中堅・中小企業が進出してきた証左だと思う。先端分野でも事例がある。日本企業は自らの強みを生かして中国企業との差別化を図るとともに、場合によっては中国企業とも連携し、ローカルパートナーを含めた三者が利益を享受できる枠組みを構築できれば、GS との共創の実現につながると期待している。

情報収集については、日本国内にいても、複数の異なる外国メディアをフォローすれば、新たな視点を得ることができる。

(大庭) 情報収集に関連して、日本国内でもシンガポールのテレビ局によるニュースを視聴することは可能である。そうしたニュースに接するだけでも、日本に関する報道が限られていることや、中国が大きく取り上げられていること、また日本については観光分野で注目されていることなどを把握できる。日本にしながら東南アジアからの視点を得ることは可能である。

(西澤) AI 翻訳を活用すれば外国のメディアの報道も容易に理解できる。また、官製が中心ではあるが、中国やベトナムのメディアは日本語ページを設けており、異なる視点を知ることができる。

(4) アジアにおける金融インフラ発展の状況と日本の果たすべき役割

(浅川) アジアにおける金融インフラ発展の状況と日本の果たすべき役割は何か。特に現地通貨決済やクロスボーダー決済の進展状況などについてはどうか。

(西澤) 中央銀行デジタル通貨については、中国をはじめとする諸国で取り組みが進んでいる。日本はこれに追いつけるのか。金融インフラ分野の日本の担い手が誰なのかを明確にし、アジア域内で、その存在や強みを知ってもらい、実際の行動につなげていくことが必要だろう。

日常生活に近い分野でいえば、アジアでは、GS の中でも後発国とされる国々であっても、都市部では QR コード決済が広く普及している。一方、日本ではインバウンド向けで一部対応しているようであるが、一般化しているとはいえない。GS でデジタル決済が急速に浸透する中、日本がどのように対応していくかは重要な課題である。

(大庭) 英国でも決済手段は大きく変化しており、現金を使う機会は減少している。東南アジアでもデジタル化が進む中、日本社会のデジタル化は十分とはいえず、そうした状況でデジタル分野においてどのように共創を進めるのかという問題意識を持つ必要がある。日本社会自体のデジタル化を進めなければ、デジタル通貨の分野で GS と共創していくことは容易ではない。一部では変化が進みつつあるものの、いわゆる「考え方」そのものを変えていく必要がある。この点は、先に述べた AI 分野にも共通する課題である。

以上

当資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、何らかの行動を勧誘するものではありません。ご利用に関しては、すべて御客様御自身でご判断下さいますよう、宜しくお願い申し上げます。当資料は信頼できると思われる情報に基づいて作成されていますが、その正確性を保証するものではありません。内容は予告なしに変更することがありますので、予めご了承下さい。また、当資料は著作物であり、著作権法により保護されています。全文または一部を転載する場合は出所を明記してください。

Copyright 2026 Institute for International Monetary Affairs (公益財団法人 国際通貨研究所)

All rights reserved. Except for brief quotations embodied in articles and reviews, no part of this publication may be reproduced in any form or by any means, including photocopy, without permission from the Institute for International Monetary Affairs.

Address: Nihon Life Nihonbashi Bldg., 8F 2-13-12, Nihonbashi, Chuo-ku, Tokyo 103-0027, Japan

〒103-0027 東京都中央区日本橋 2-13-12 日本生命日本橋ビル 8 階

e-mail: admin@iima.or.jp

URL: <https://www.iima.or.jp>