

# アフリカビジネスへの視点と対応

2013年10月

経済産業省 中東アフリカ課

# 0. TICAD V の結果概要

# TICAD V の結果概要(経済産業省)

◇51ヶ国から39人の首脳級が参加。茂木経済産業大臣は、TICADVテーマ別会合に出席し、日本がアフリカの「信頼できるビジネスパートナー」としての更なる発展に貢献していくため、以下の施策を表明した。

## 1. 日本企業のアフリカへの進出・投資促進

- ビジネス交流イベントの開催(J-SUMIT、アフリカンフェアの開催)。
- アフリカにおけるジェトロ事務所の倍増(5ヶ所→10ヶ所)
- JOGMECによる20億ドルのファイナンス支援(資源大臣会合で表明)
- 貿易保険の引受方針緩和(19ヶ国)。

## 2. インフラ整備の推進

- 日本に強みがある分野に注力(電力、鉄道、水、港湾)。

## 3. 雇用創出・人材育成

- 資源開発(5年で1,000人:資源大臣会合で表明)  
→ 日本企業によるアフリカでの雇用創出数は20万人。次回TICADまでに、40万人に倍増。

## 4. 環境分野の協力、地域社会との共生

- 日本の技術を活用した気候変動対策支援(二国間オフセット・クレジット制度設立:ケニア、エチオピア)。



中国・欧州への  
キャッチアップ

中国・欧州との  
差別化



◇TICAD期間中にアフリカ8ヶ国や国際機関とバイ会談を行い、個別日本企業の案件などについて議論した。

### 茂木大臣

- キクウェテ・タンザニア大統領
- ゲブーザ・モザンビーク大統領
- ルト・ケニア副大統領
- マハマ・ガーナ大統領
- 南ア・デービス貿易産業大臣

### 菅原副大臣

- キヌワカ・ウガンダ財務計画開発大臣
- ターハ・モーリタニア経済大臣
- ユムケラー国連工業開発機関事務局長

### 佐藤政務官

- トワケス・コートジボワール計画開発大臣
- プリ国連WOMEN代表代行

# (参考1) アフリカン・フェア2013(5月30日～6月2日)

- 経済産業省とジェトロの共催。
- 日本製品やアフリカ製品の展示、ビジネスマッチング、アフリカの食やダンスの披露など、成長が著しいアフリカと日本の双方向の交流が促進されることを目的として企画。
- 日本製品展示数(11社→73社)、入場者数(4万6千人→5万6千人)は前回フェア(2008年)より大幅に増加。
- 31日のオープニングセレモニーでは、安倍総理、逢沢日本・アフリカ連合友好議員連盟会長、ハイレマリアム・エチオピア首相らが挨拶し、巡覧した。
- 茂木大臣(2日)と菅原副大臣(1日)もフェアを視察。



ナイジェリアで放映予定の日本のアニメも紹介された

フェア内巡覧を行う安倍総理



オープニングセレモニーの様子



フェア内巡覧を行う茂木経産



# (参考2) TICAD Vにおける主な支援策(政府全体)

## 基本方針

- 民間の貿易投資を促進し、アフリカの成長を後押しする(インフラ、人材育成等)
- 日本らしい支援を通じ、「人間の安全保障」を推進する(農業、保健、教育、平和と安定等)
- 今後5年間で、ODA約140億ドルを含む約320億ドルのファイナンス支援

## 1. 経済成長の促進

- ◆アフリカ開発銀行との協調融資5億ドルを含む民間セクター支援

## 2. インフラ整備

- ◆約6,500億円の公的資金を投入
- ◆産業人材を3万人育成
- ◆「アフリカの若者のための産業人材育成イニシアティブ(安倍イニシアティブ)」に基づき1,000人を招聘

## 3. 農業

- ◆2018年までにサブサハラでのコメ生産を2,800万トンに増加

## 4. 持続可能な成長

- ◆「TREESイニシアティブ」による植林協力
- ◆二国間オフセット・クレジット制度の促進

## 5. 教育・ジェンダー・保健衛生

- ◆2,000万人の子供に良質な教育環境を、1,000万人に安全な水へのアクセスを提供

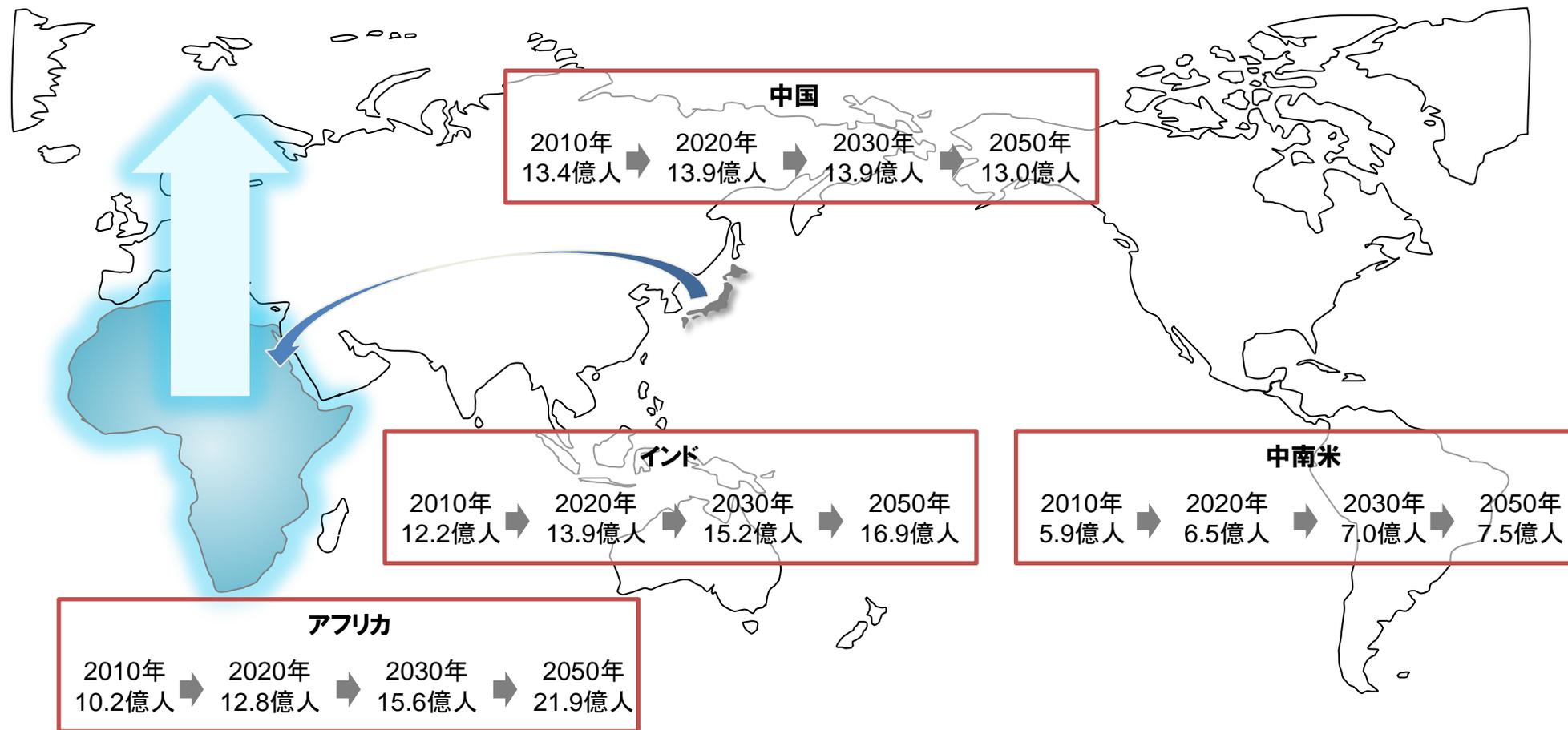
## 6. 平和と安定

- ◆サヘル地域向け開発・人道支援に10億ドル
- ◆北アフリカ・サヘル地域のテロ対策に2,000人を育成
- ◆ソマリア沖の海上安全確保を支援(自衛隊・海上保安庁の海賊対処講堂、周辺国への巡視船供与)

# 1. サブサハラアフリカの現況

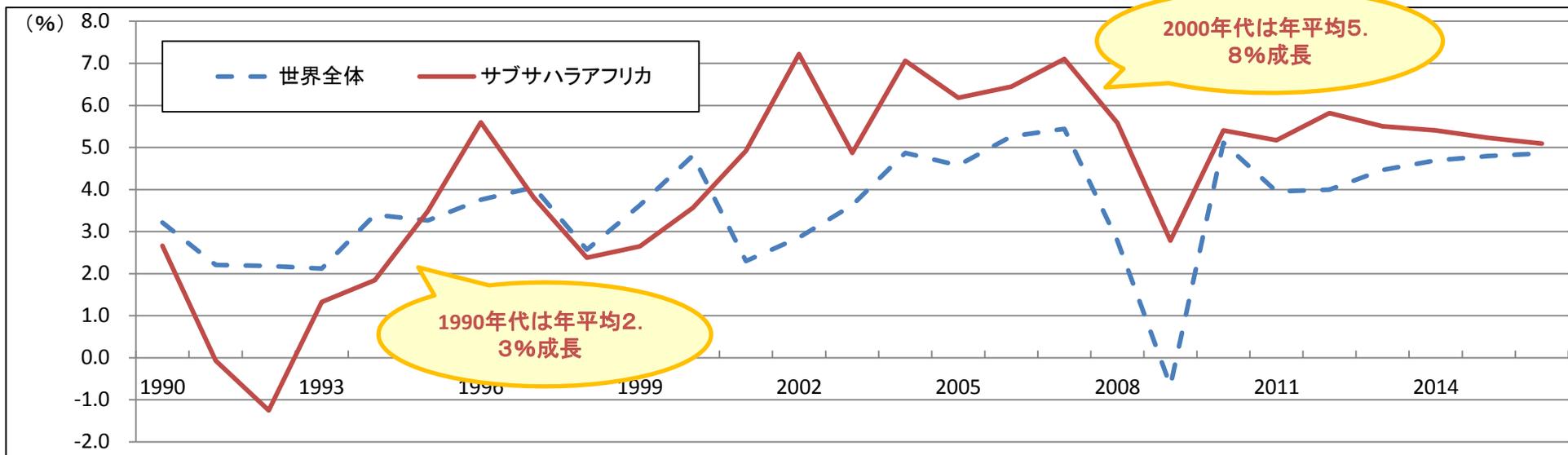
# 1. (1) アフリカ全域と各地域における人口推移

- ◆ アフリカ大陸は日本から距離的・心理的に遠いが、その市場は今、大きな成長を遂げつつある。
- ◆ アフリカの人口は、2010年に10億人を突破、2030年には15.6億人、2050年には21.9億人まで増加し、中国、インドを追い抜く。



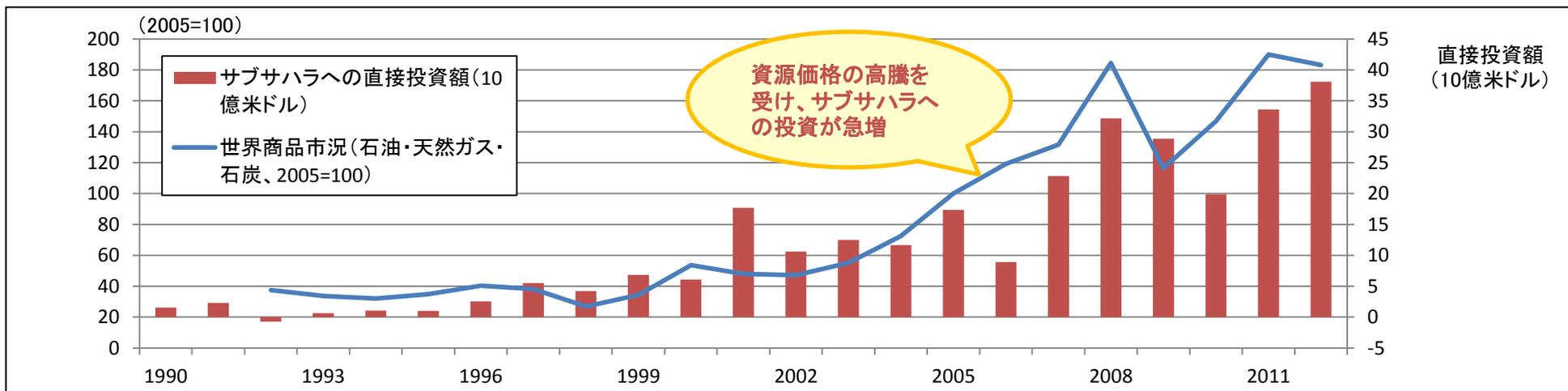
# 1. (2) GDP成長率、直接投資額の推移

実質GDP成長率の推移(%)



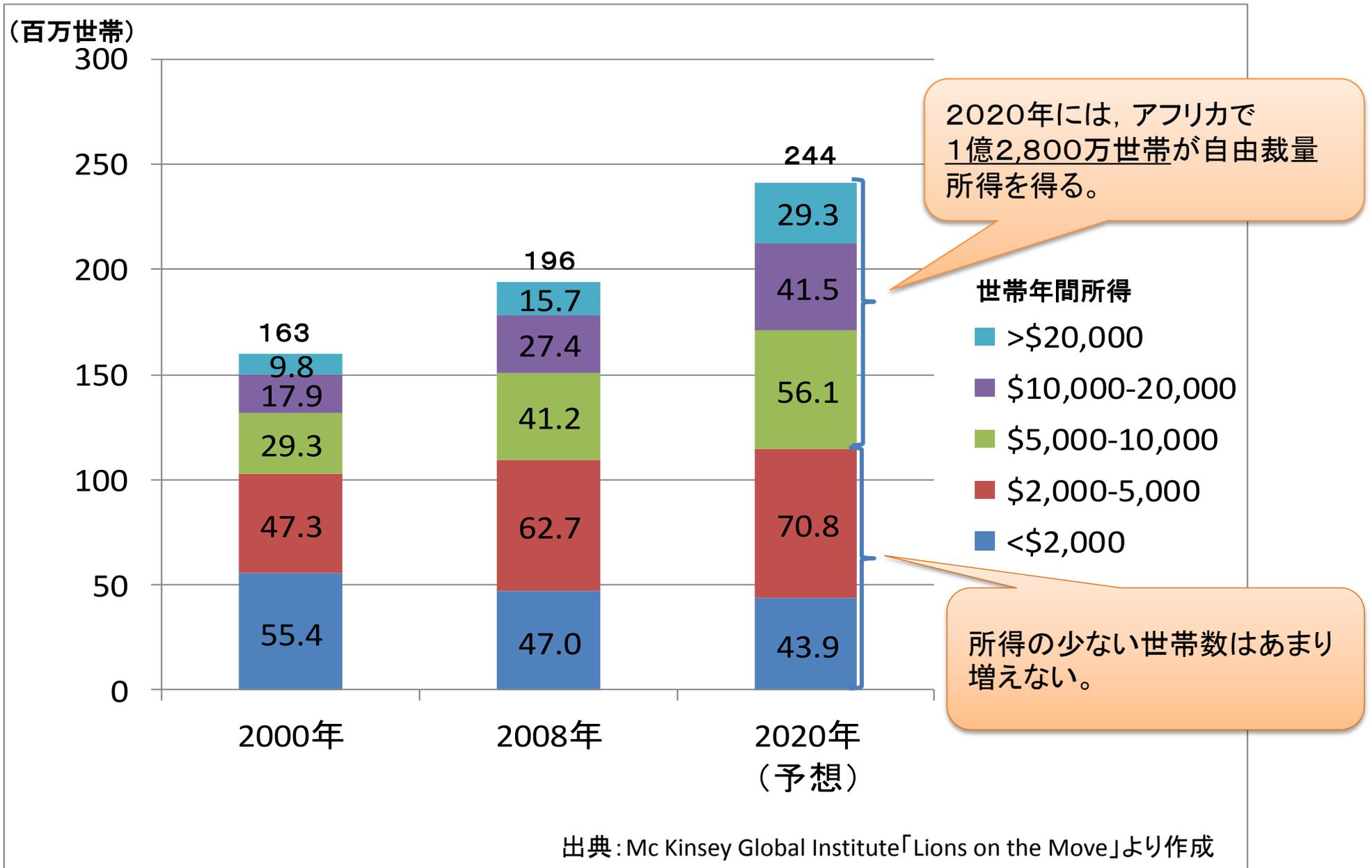
出典:IMF世界経済見通し

世界商品市況(石油・天然ガス・石炭、2005=100)、対サブサハラ直接投資額



出典:IMF世界経済見通し

# 1. (3) 拡大するアフリカの中間所得層



## 1. (4) アフリカ高成長の要因とリスクファクター

- ◆ 資源価格高騰によりインフラ事業がペイするようになり、消費需要拡大へとつながっている。
- ◆ IMF世界経済見通しによれば、2016年まで約5～6%の高成長が続くと予測。

### 過去10年の高成長の要因

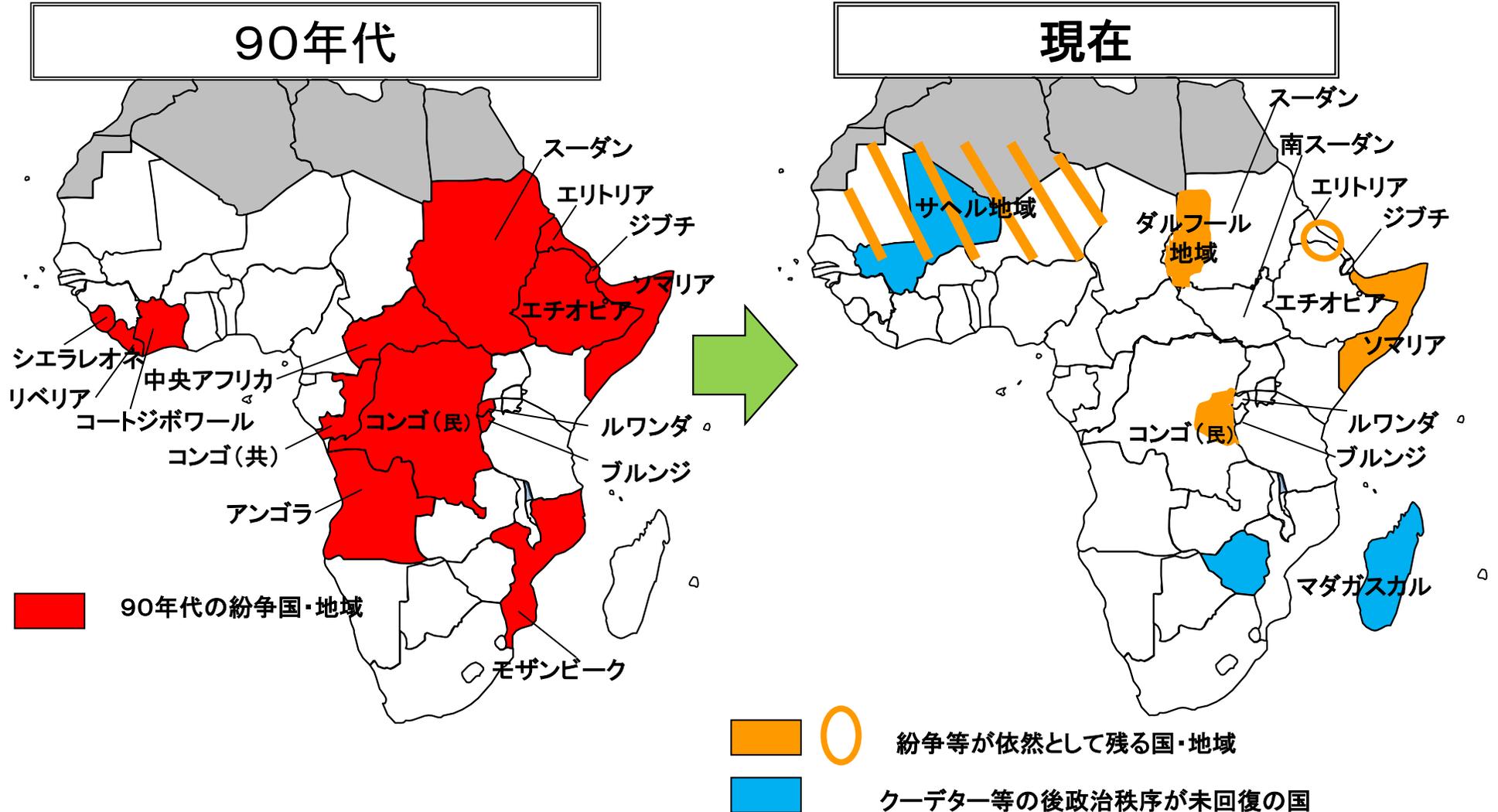
- ① 資源価格の高騰、資源開発の進展
- ② 政治的な安定
- ③ 外国直接投資の進展
- ④ 消費拡大、中間所得者層の形成
- ⑤ 累積債務の削減

### リスクファクター

- ① 貧富、社会的不平等
- ② 汚職、経済犯罪の跋扈、法治の欠如
- ③ 中国、インドの成長鈍化による資源需要の低下
- ④ イスラム過激派の台頭
- ⑤ 民族・国境紛争

# 1. (5) サブサハラのアフリカの紛争地域

◆ 政治的安定性は大幅に改善。サヘル地域が新たな火種として顕在化。



## 2. 地域別のトピックス

## 2. (1)- i 南部アフリカ:南アとの経済関係

### 南アのポテンシャル

- プラチナ、クロム、マンガンの世界最大の産出国。
- **旺盛なインフラ需要**。南ア政府は、20年間で8.5兆円を手当て。
- 人口約6,000万人、中間層(「ブラックダイヤモンド」)が伸長。
- 金融、流通を中心に南ア企業がアフリカを席巻。「アフリカへのゲートウェイ」として機能。

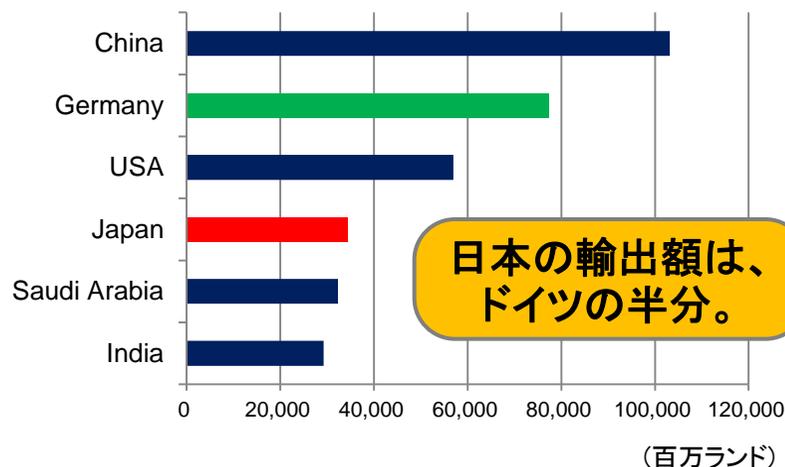
### 日本の課題

- 日本企業の進出数(108社)は、いまだ不十分。
- 工作機械、計測機器など **B-to-B ビジネスではドイツの独壇場**。日本が戦えるはずの分野で「不戦敗」が続く。
- 近年、M&Aによる進出事例が増加(NTT、関西ペイント、JT)。アフリカ市場全体を見据えて取り込んでいくことが重要。

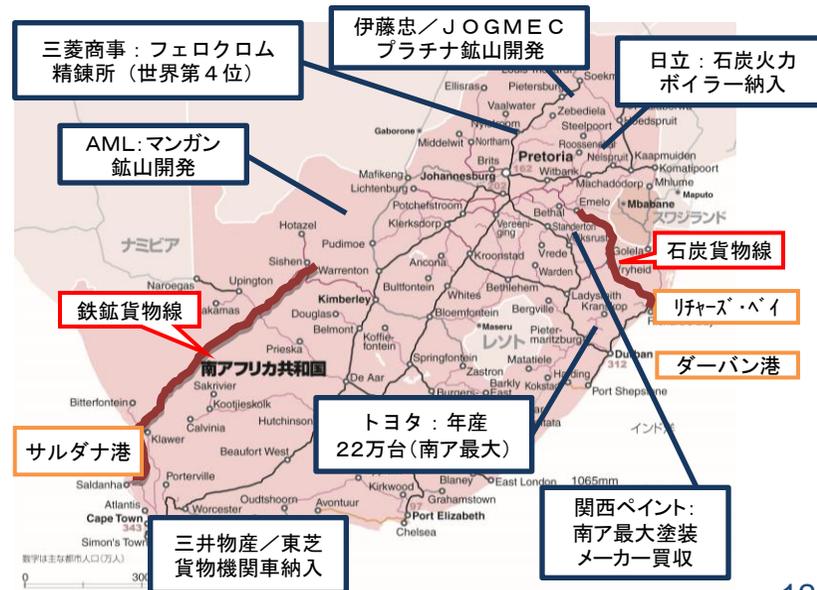
### 経済関係における協力枠組み

- ① **経済分野における協力枠組みの設立**
  - 「日南ア・パートナーシップ」(外相級)のもと、貿易産業省との間で「合同貿易委員会(Joint Trade Committee)」を設置。年1回のペースで政策協議。
- ② **鉱物資源分野の取組**
  - 2013年5月に「日アフリカ資源大臣会合」を開催予定。
  - 南アで開催される毎年2月の「Mining Indaba 鉱山会合」に政務レベルで参加。
- ③ **日本企業によるインフラ等のプロジェクト支援**
  - 電力(石炭火力、再生可能エネルギー、送電線)、鉄道(貨物機関車)で日本企業の受注実績あり。上記に加えて、原子力や水ビジネス(鉱山廃水処理)、通信インフラに可能性。

対南ア輸出額(2011年)



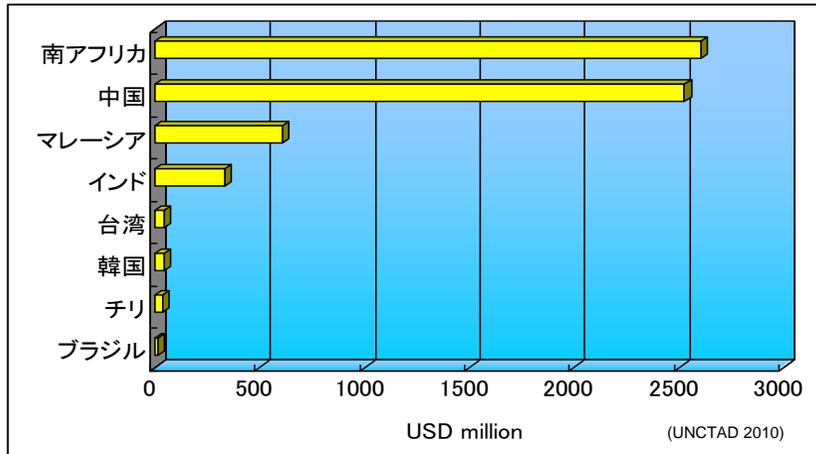
主な日本企業の活動



## 2. (1)- ii 南部アフリカ:南ア企業のアフリカ進出

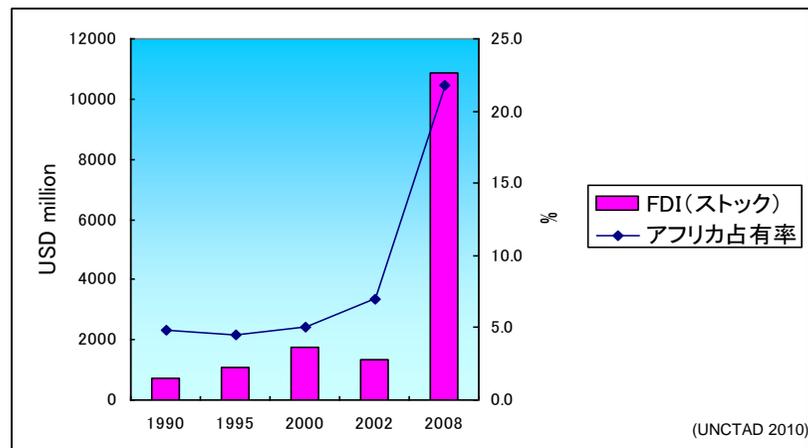
### 新興国の対アフリカ諸国向け投資

南アは中国以上にアフリカに投資。



### 南アフリカの対アフリカ諸国向け投資

南アの海外投資におけるアフリカ向けの割合は20%超。



政府、産業界は、「ゲートウェーとしての南ア」を推進。

ナイジェリア携帯市場を席卷(MTN)、インフラ案件は金融機関(Standard Bank、DBSA、IDCなど)が圧倒的な情報量。NTT傘下のディメンション・データが活躍。

### 南ア企業のアフリカ進出状況

分野	企業名	進出先の国
金融	Standard Bank	アンゴラ、ボツワナ、DRC、ガーナ、ケニア、レソト、マラウイ、モーリシャス、モザンビーク、ナミビア、ナイジェリア、スワジランド、タンザニア、ウガンダ、ザンビア、ジンバブウェ(16か国)
小売り	Shoprite	アンゴラ、ボツワナ、ガーナ、レソト、マダガスカル、マラウイ、モーリシャス、モザンビーク、ナミビア、ナイジェリア、スワジランド、タンザニア、ウガンダ、ザンビア、ジンバブエ(15か国)
通信(携帯電話)	MTN	ベナン、ボツワナ、カメルーン、コンゴ、コートジボワール、ガーナ、ギニア、ギニア・ビサウ、リベリア、ナイジェリア、ルワンダ、スーダン、スワジランド、ウガンダ、ザンビア(15か国)
情報通信	Dimension Data	アルジェリア、ボツワナ、コンゴ、DRC、ガボン、ケニア、マダガスカル、マラウイ、ナミビア、ナイジェリア、タンザニア、ウガンダ、ザンビア(13か国)
保険	Alexander Forbes	ボツワナ、ケニア、マラウイ、モザンビーク、ナミビア、ナイジェリア、スワジランド、タンザニア、ウガンダ、ザンビア、ジンバブエ(11か国)
建設	Group Five	ボツワナ、ブルキナファソ、ガーナ、レソト、マラウイ、ナミビア、ナイジェリア、スワジランド、タンザニア、ザンビア(10か国)
メディア	Naspers	アフリカ各地で衛星放送を展開。アフリカ諸国だけでなく、ブラジル、中国、ロシア等のメディア関連企業へ投資。

## 2. (2)- i 東部アフリカ: ケニア、タンザニア概況

- ◆ ケニア、タンザニアにおける経済発展は、資源やインフラ以外の分野でも進展。
- ◆ ICT産業を中心に、ケニアでは旺盛な起業家精神をもとに様々な新サービスが発展。タンザニアでは、食品加工業など幅広い産業基盤が育ちつつある。日本人が成功を収めるケースも。

### ケニア

#### M-PESA

- ・ 携帯最大手 Safaricom による、銀行口座を要さないモバイルバンキングサービス。
- ・ 人口の約4割(1,700万人)に普及。類似サービスがナイジェリア、モザンビーク、ガーナ、ジンバブエで展開。



#### ICT企業の進出

- ・ GE、Qualcomm が、アフリカ拠点をナイロビに配置。
- ・ 先進的なインキュベーションセンター「iHub」から、スラム街の便利屋まで、ITベンチャーが林立。



### タンザニア

#### 意外に幅広い産業基盤

- ・ 未熟ながらも、一定の加工業は存在。すべてを輸入するギニア湾岸の小規模産油国とは大きく異なる。
- ・ 製造業の対GDP比率は約15%。皮革、飲食品、宝石、木材加工など。

【バグレサ社のアイスクリーム製造現場】  
(岡田大使ブログより)



設備はオーストリア製。  
日本企業は、支払要件で  
折り合わず受注できず。



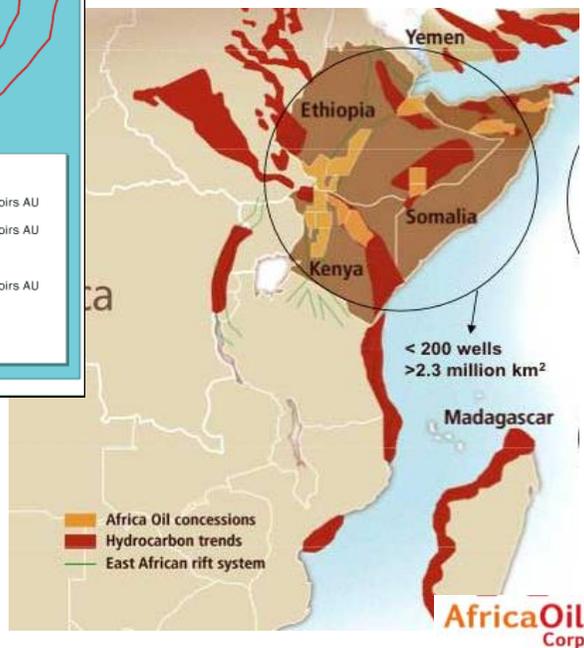
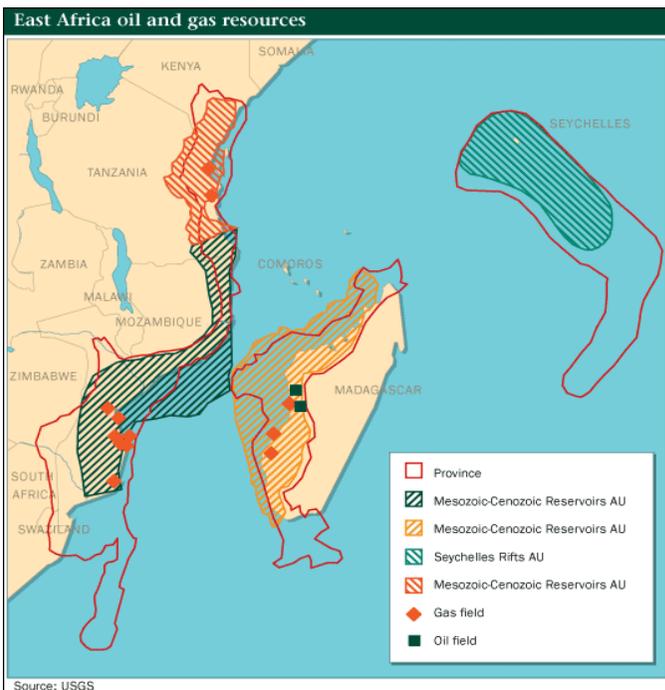
#### 若手日本人起業家の活躍

- ・ 日本人起業家(31歳)が、中古自動車輸入業を皮切りに、不動産、ボトリング、フォワーダーなど多角的経営を展開。
- ・ 現地政府、大使館とも密接な関係。



## 2. (2)- ii 東部アフリカ:石油・天然ガス開発

- ◆ 東アフリカにおける石油・ガス資源の発見により、同地域の探査活動が活発化。
- ◆ 各国資源メジャーをはじめ、中小独立系石油会社も探鉱に乗り出している。



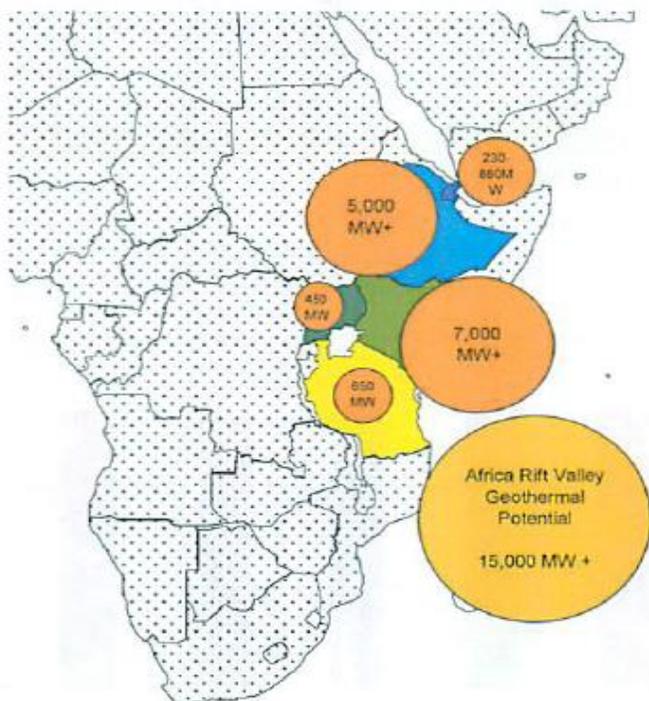
東部アフリカにおける中小企業独立系石油会社(探鉱中)

No.	名称	本社	現鉱区所有国
1	Africa Oil (Lundin Group) ※	カナダ	ケニア、ソマリア、エチオピア、
2	Ansan Wikfs	イエメン	スーダン
3	Asante Oil	米国	ソマリア
4	Avana Petroleum※	マダガスカル	マダガスカル、セーシェル
5	Beach Energy	豪州	タンザニア
6	Bharat Petroleum	インド	モザンビーク
7	Buzi Resources	インドネシア	モザンビーク
8	Centric Energy (Africa Oilが買収)	カナダ	エリトリア、ケニア、タンザニア
9	Cove Energy	英国	モザンビーク、タンザニア
10	DNO	ノルウェー	モザンビーク
11	Dominion※	英国	ウガンダ、タンザニア、ケニア、DRC (コンゴ民主共和国)
12	Epsilon Energy	米国	エチオピア
13	Essar Energy	インド	マダガスカル
14	Flow Energy	豪州	マダガスカル、ケニア、
15	GB Petroleum	英国	ザンビア
16	Global Petroleum	豪州	ケニア
17	H Oil & Minerals	スペイン(?)	スーダン
18	Jarch Capital:JMC	米国	スーダン
19	Madagascar Oil	マダガスカル	マダガスカル
20	Midroc	エチオピア	エチオピア
21	Mocoh	スイス	マダガスカル
22	NewAge (African Global Energy)	南アフリカ?	南アフリカ、エチオピア、モザンビーク
23	Petrodel Resources	英国	タンザニア
24	PetroMad	米国	マダガスカル
25	Petroquest	米国	セーシェル
26	Pexco	オランダ?	エチオピア
27	SacOil※	南アフリカ	DRC
28	Sunpec	中国	マダガスカル
29	Surestream Petroleum	英国	DRC、ブルンジ
30	Swiss Oil Holdings Int. (SOHI)	スイス	ケニア、モザンビーク
31	SouthWest Energy	米国	エチオピア
32	Titan Resources	カナダ	エチオピア
33	Vanoil	カナダ	ケニア、ルワンダ

## 2. (2)-iii 東部アフリカ:地熱発電

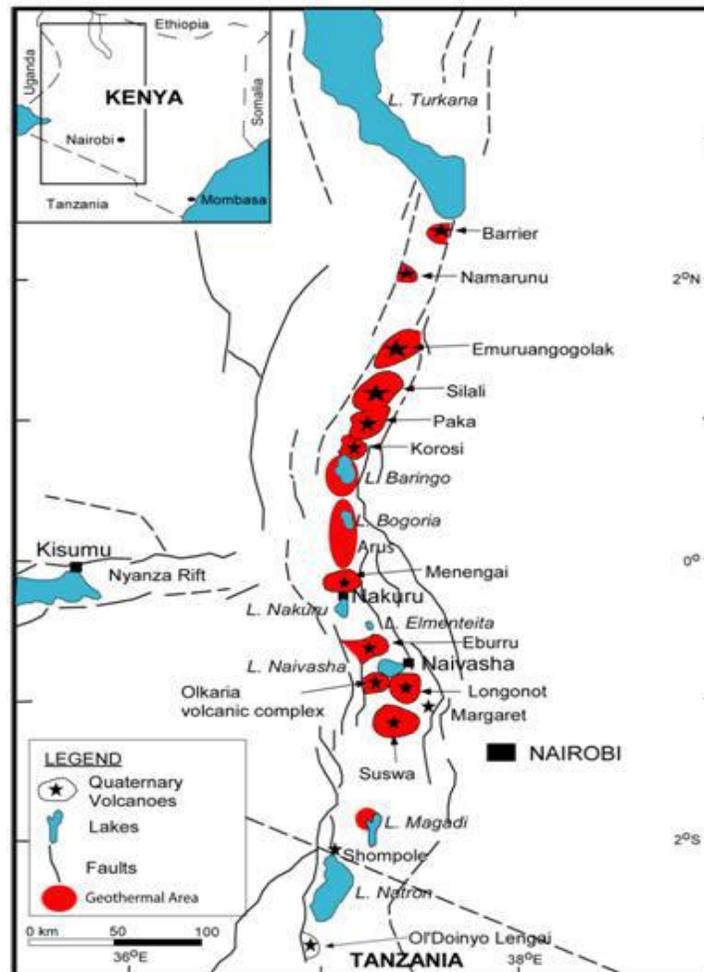
- ◆ 東部アフリカを走るグレートリフトバレーは潜在性を有する地熱発電の宝庫。
- ◆ ケニアには7,000MW、エチオピアには5,000MWの地熱ポテンシャル。

アフリカの地熱発電ポテンシャル



(Source) Geothermal Stakeholders' Workshop (2010), Country Report (for Kenya, Ethiopia, Tanzania, Rift Valley Total),  
The Business Council for Sustainable Energy (2003) (for Djibouti, Uganda)

ケニア国内の地熱開発



## 2. (3) 西部アフリカ

- ◆ 西部アフリカの仏語圏とガーナでは、金融、航空などの分野で実態上の統合が進展。
- ◆ ナイジェリアは不安定要因もあるが、巨大市場は大きな魅力。

### Ecobank (銀行)

- ・ ECOWAS加盟国の出資により、1985年に設立。
- ・ トーゴに本店。35ヶ国に1,500支店を構える西部アフリカ最大の銀行へと成長。
- ・ 2008年、南ア4大市中銀行のひとつ Nedbank と包括的提携。

【Ecobankの活動地域】



### ASky Airlines (航空会社)

- ・ 2008年、エチオピア航空の子会社としてトーゴに設立。
- ・ ロメ(トーゴ)、コトヌ(ベナン)をハブとして、中西部アフリカ19ヶ国を接続。
- ・ パリやロンドンに出る必要がなくなり、黒人系、レバノン系のビジネスマンが愛用。

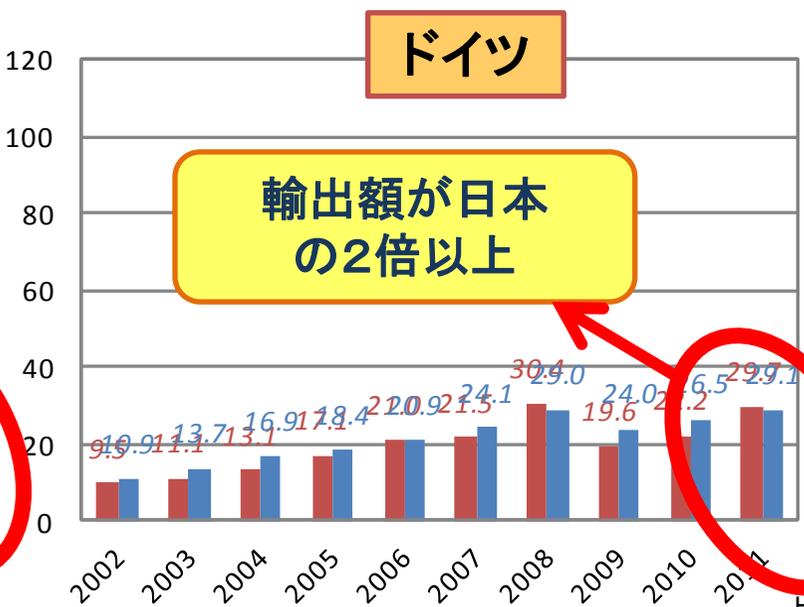
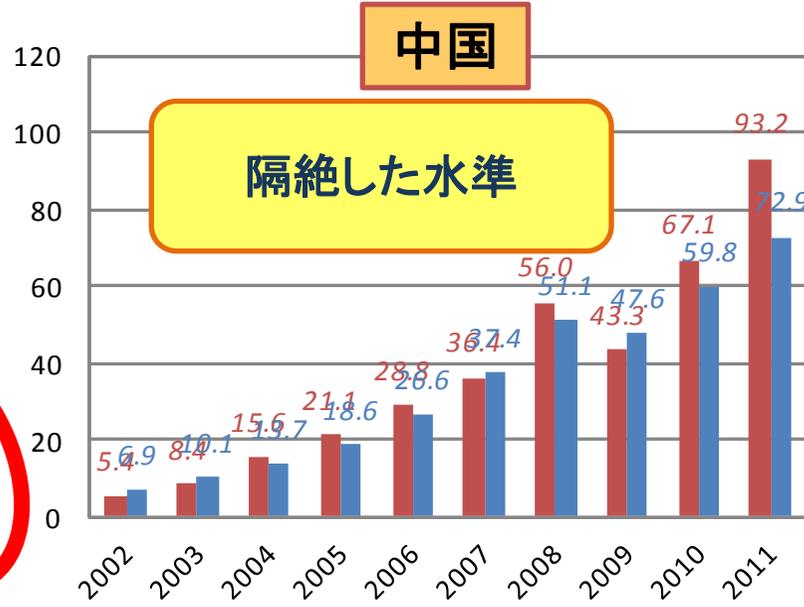


### ナイジェリア市場の特徴

- ・ 港湾、通関など物流に課題。
  - セメント、建材、飲料品など量がかさばる製品は、現地生産に適する(GDPの44%が第2次産業)。
  - ナイジェリアのセメント王 Dangote 氏は、資産約2兆円でアフリカ最大の富豪。
  - 近隣諸国への輸出よりも国内市場。
- ・ 人口、貧富の差がともに大きい。
  - 富裕層はロンドン、パリで購入。国内市場は、マス向けの製品が主流。
  - 南アの消費ブランドが浸透。
- ・ 西部アフリカの数少ない英語圏。
  - 米国のプレゼンスが大きい。原油の最大輸出先。ニューヨーク、ヒューストン、マイアミに直行便。
  - アフリカにおける「ガラパゴス市場」。  
(談: JETROラゴス広木所長)

# 3. 第三国のアフリカ進出

### 3. (1) 主要国の対アフリカ貿易総額 (対アフリカ全体: 2002~2011年)



単位: 10億ドル

■ 輸出  
■ 輸入

### 3. (2)- i 各国別トピック: 中国

- ◆ インフラ案件からハイテク産業まで、様々な分野でプレゼンスを発揮しているが、独走態勢は相対化しつつある。

#### 柔軟かつ積極的な資金供給

#### China Africa Development Fund (CFDB)

- 2007年6月設立。中国企業のアフリカにおける投資案件を支援。資金規模は約50億ドル。
- 供与条件は公表されていないが、出資・融資ともに可能で、中国タイドとされる。JBIC、JOGMEC、NEXIをワンストップ化したような形態。

【CFDBの南ア事務所開所式】  
(2009年)



#### Standard Bank への出資

- 中国工商銀行は、2007年10月、約6,350億円で Standard Bank (南ア本拠のアフリカ最大の金融機関)に20%出資。
- Standard Bank は、中国側が経営には関与しないと発言するも、2010年以降、サブサハラ各国で共同デスクの順次、設置。

#### ハイテク企業の躍進

- 通信企業 Huawei は、有利な輸出金融を武器に、携帯通信インフラにおいてスウェーデンの Ericsson と互角以上の戦い。

#### 活発な外交攻勢

#### FOCAC

(Forum on China-Africa Cooperation)

- 2000年より、3年毎に中・アフリカ交互に開催。本家TICADを凌ぎかねない知名度。
- 直近は、2012年7月に北京で開催。首脳参加は8人止まりであったが、200億ドルの借款、100億ドルの投資を3年間で約束。



#### 南アへの影響力

- 2011年のBRICS加盟を支援し、与党 ANC 幹事会メンバー約80名を順次招聘するなど、多大な影響力を誇る。
- 2011年9月には、中国の意向を踏まえ、ダライ・ラマに入国ビザを発行せず。

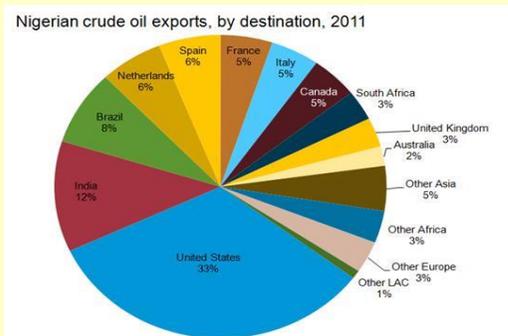
### 3. (2)- ii 各国別トピック: 米国

- ◆ エネルギー供給、安全保障、経済協力の3つのテーマは、それぞれ異なる地域が対象であり、統一感に欠いている印象。

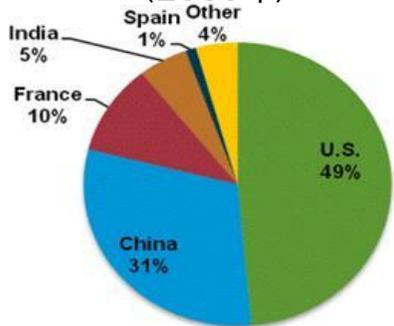
#### エネルギー供給

ナイジェリアなど中西部アフリカから石油を輸入  
(総輸入量の約2割)

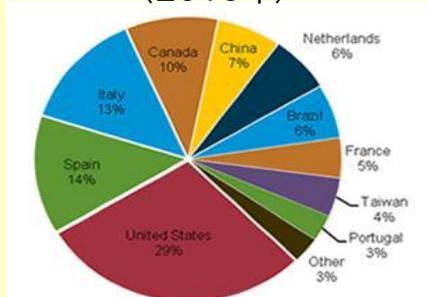
【ナイジェリア石油の輸出先】(2010年)



【コンゴ産石油の輸出先】  
(2009年)



【赤道ギニア産石油の輸出先】  
(2010年)



(JPEC報告書より)

#### 安全保障

AFRICOM (米アフリカ軍)の創設

- 2007年創設。アフリカ諸国の安全保障及び危機対応能力の構築に主眼を置く。
- 対イスラム、「アフリカの角」問題などに対応。特にエチオピアと緊密な軍事協力関係にあり、同国とジブチに基地を保有。

#### 経済協力

AGOA (アフリカ成長機会法)

- 2000年5月施行。繊維品目などの免税輸入品目、数量の拡大を通じ、アフリカの経済発展を支援。
- 南ア(自動車)、レソト(繊維)、スワジランド(繊維)など南部アフリカが最大の受益者。

HIV対策支援

- 南ア、ボツワナ、ザンビアが主な対象国。

### 3. (2)-iii 各国別トピック:ドイツ

- ◆ 植民地や移民の存在など歴史的背景に大差。日本の対アフリカ経済関係におけるベンチマークと見なすべき国。活躍の背景には、民間ベースの盛んな輸出・投資促進活動がある。

#### 対南ア貿易（日本との比較）

- 日本の南アへの輸出額は、ドイツの約半分。
- ドイツの南アへの主要輸出品目は、自動車部品、精密機械、工作機械、重電設備など、日本が得意とする品目が中心。

\* 南ア側から見た主な「輸出先」では、日本は中国、米国に次いで3位に入る（ドイツは4位）。

\* 似たような貿易構造の中で、ドイツに「不戦敗」となっている品目が多くあると推測。

（2011年実績、SARS（南ア通関当局）より）

#### 基礎産業への投資

- 世界4位のセメント会社 Heidelberg Cement は、建設需要の高いアフリカの中堅国に地産地消の製造拠点を設置。

（進出先）

\* タンザニア、コンゴ民、ガボン、トーゴ、ベナン、ガーナ、ブルキナファソ、リベリア、シエラレオネ

#### 民間ベースの活動

##### AHK（南部アフリカ＝ドイツ商工会議所）

（Southern African-German Chamber of Commerce and Industry）

- ヨハネスブルクに拠点、現地企業を含む500社が加盟。
- 在南アドイツ大使館、ドイツ貿易産業省と連携し、会費により運営。



SIEMENS

BASF  
The Chemical Company

WERTHSCHRÖDER INC.  
SIMPLICITY IS FUNDAMENTAL

T-Systems

#### 主な活動

- ・ビジネスパートナーの発掘（CEO級との会合アレンジ）
- ・貸しオフィス、独英通訳／翻訳
- ・債権回収サポート
- ・中堅ドイツ企業を束ねての展示会出展
- ・近隣国へのミッション派遣（モザンビーク、ザンビアなど）
- ・南ア業界団体への技術支援

（南部アフリカ＝ドイツ商工会議所HPより）

### 3. (2)-iv 各国別トピック: フランス

- ◆ 「旧宗主国」の代表的存在。良くも悪くも、政治や紛争に何らかの形で関与。
- ◆ 企業レベルでは、インフラ分野を中心に非仏語圏でも積極的に活動。

#### 「旧宗主国」としてのフランス

- サルコジ前政権は当初、“Françafrique” からの脱却を掲げたものの、結果的には旧植民地への政治的、軍事的な関与は継続。

マリ空爆

コートジボワール内戦

マダガスカル政変 (確証なし)

- 革命・解放運動が政権を打ち立てた南部アフリカ諸国と異なり、指導層の政治的、文化的な宗主国との継続性が顕著。

- ・ コートジボワールのウフェボワニ初代大統領は、フランス第4共和国の厚生大臣経験者。
- ・ ガボンの一人あたりシャンパン消費量は、世界一。

- 2012年のAU委員長選挙において、SADC諸国がフランスの干渉を非難。

\* SADC諸国は南アのドラミニ=ズマ内相を擁立し、赤道ギニアのピン委員長(当時)に対抗。

#### 非仏語圏への関与

- 政治面では、2008年のサルコジ大統領の南ア・アンゴラ訪問、2011年のズマ南ア大統領招聘など、非仏語圏へのアプローチを積極的に展開。
- 経済面では、多くのフランス企業が、インフラ関連を中心にすでに非仏語圏で強固なプレゼンスを確保。

#### Areva (原子力)

- ・ ナミビアでウラン鉱山、淡水化プラントを運営。
- ・ 南アの新規原発案件で優位に立つと報道。

【Trekopie ウラン鉱山】



#### Alstom (重電)

- ・ Eskom に石炭火力発電タービンを納入 (Medupi, Kusile)。
- ・ Prasa の車両更新案件を落札 (10年分)。

#### Bolloré (物流)

- ・ アフリカ45ヶ国に拠点。
- ・ カッパーベルトからダーバンへの輸送など、南部アフリカにも強み。

【ソマリランド港湾事業】



(報道、各社HPより)

### 3. (2)-v 各国別トピック:韓国・インド・ブラジル

- ◆ 韓国は日本と類似。インドは印僑が活躍。近年、ブラジルはポルトガル語圏を中心に関与を強めている。(日系人の活用も考えられる。)

#### 韓国

➤ 韓国輸銀の融資承認上位国  
アンゴラ(222百万米ドル)、タンザニア(203百万米ドル)、  
モザンビーク(174百万米ドル)、ガーナ(114百万米ドル)  
など、総計1,118百万米ドル。

➤ 韓国・アフリカフォーラム  
2006年より3年毎に閣僚級会合を韓国で開催。直近は2012年10月にソウルで第3回を開催。



➤ 韓国官民水市場開拓団  
2012年9月、外交通商部、環境部、関連機関及び6環境企業によるミッションが南ア、ガーナを訪問。

#### インド

- 歴史的な関係もあり多くのインド系アフリカ人が在住。南ア、東アフリカなどで中間管理職として活躍。
- インド・アフリカ首脳会議  
2008年4月実施。他国と同様、アフリカ諸国との関係強化。



#### ブラジル

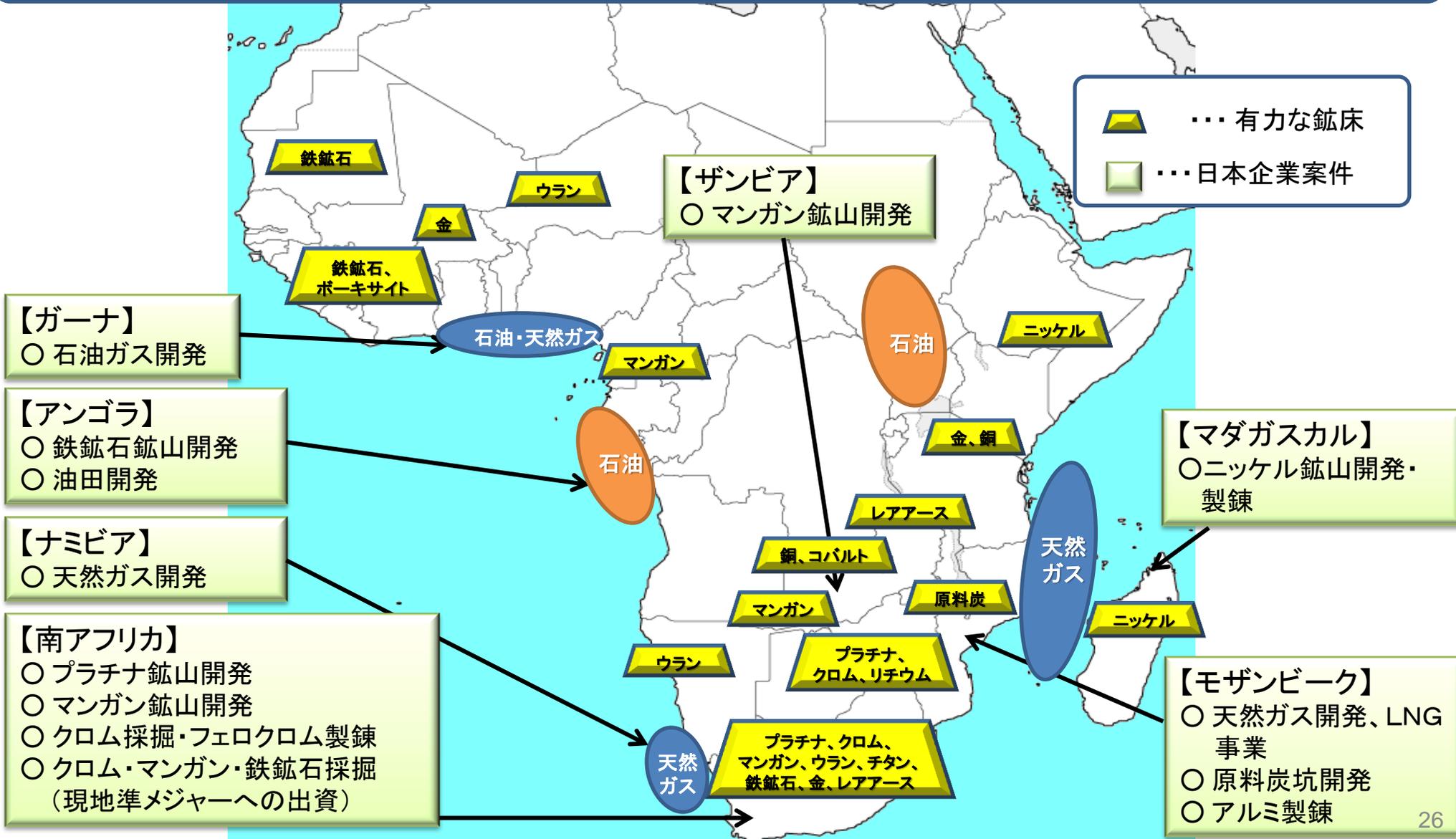
- 地理的近接などにより関係強化。(アフリカにおけるブラジルの大使館数は36、ブラジル協力機構の支出額の半分以上がアフリカ向け)。
- 特に、ポルトガル語圏のモザンビークの資源開発、農業開発に積極的に進出。
- 日本はブラジルでの成功経験をブラジルと協力し、アフリカへ展開。
  - ー地デジ(ブラジルで日本方式が採用)のポルトガル語圏(アンゴラ、モザンビーク)への展開。
  - ーモザンビークの農業開発(プロサバンナ)



## 4. 日本企業のアフリカ進出

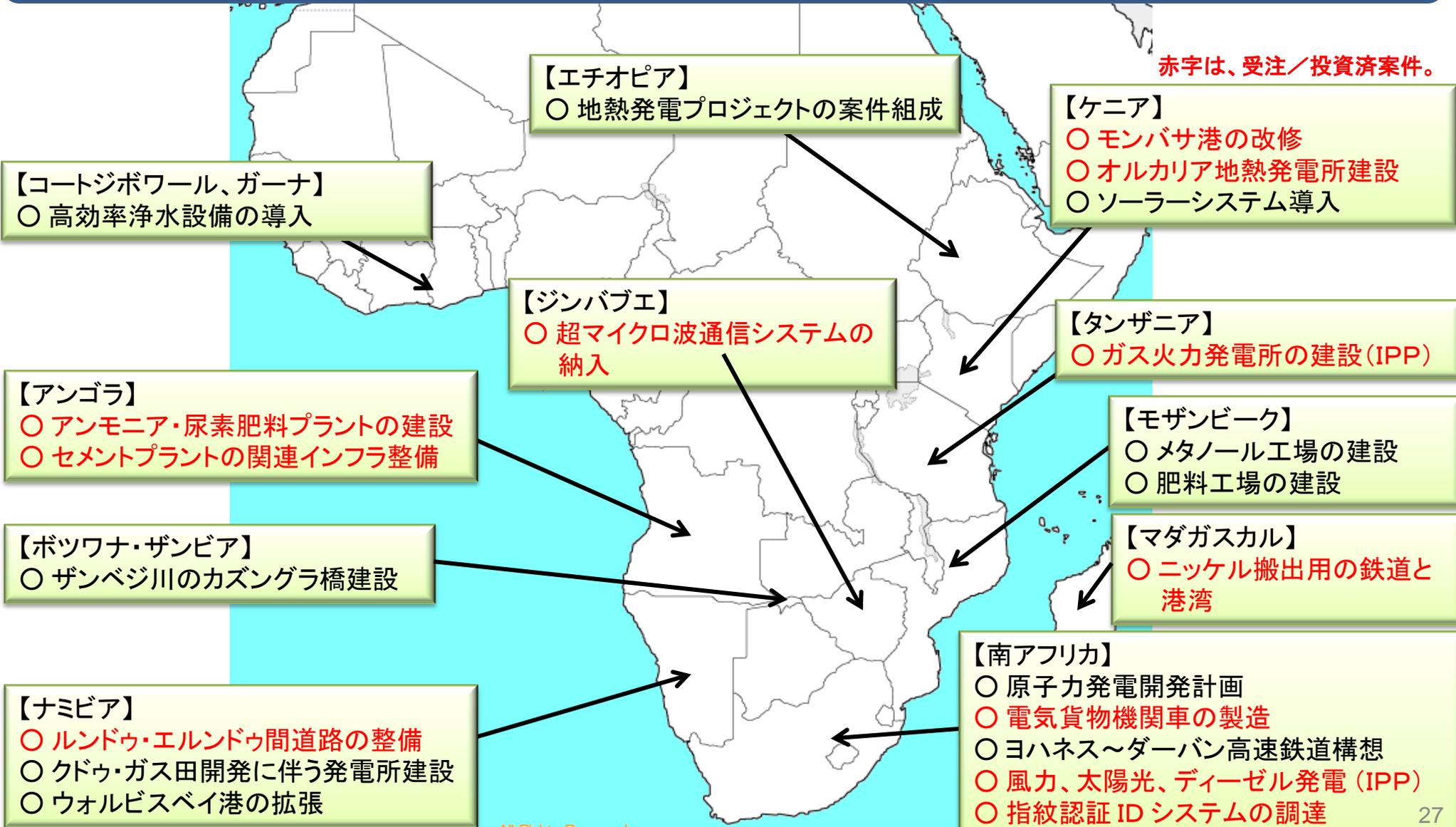
# 4. (1) アフリカの資源開発への日本企業の関与

- ◆ 鉱物資源は南部アフリカが中心、石油・ガスは従来のギニア湾岸から東アフリカに注目が移りつつある。
- ◆ 日本企業はオフテイクが主であったが、2000年代以降、リスクをとって権益確保する方針に転換。



## 4. (2) アフリカのインフラ開発への日本企業の関与

- ◆ 資源価格の高騰によりインフラの採算性が向上し、ODAに依らないインフラニーズが旺盛となっている。
- ◆ 日本企業に競争力があるのは主に電力と鉄道。IPP、EPC(調達)など様々な形態で関与。



## 4. (3) 新しい分野の日本企業進出

- ◆ 資源とインフラ以外では、日本企業の進出は自動車、重機、家電・AVなどに限定されていた。
- ◆ しかしながら、この数年、①B-to-Bビジネス、②消費財、③ソーシャルビジネスといった新しい分野での企業進出が目立つ。形式は、M&A、現地代理店の内製化、CSR活動の延長線など。

### 既存分野

#### 自動車、自動車部品

→ 南ア、ケニアで現地製造。  
独、米、韓と競合。

#### 重機

→ 米キャタピラと競合。南ア、  
ザンビアに修理工場。

#### 家電・AV

→ 80年代まで強かったが、  
韓国勢に市場喪失。1社  
のみ健闘。

### 地元密着型

※ アフリカ在住の日本人  
が起業したケース。  
(中古車販売、ナッツ生産など)

### 新しい分野

#### B-to-Bビジネス

##### 制御機械(横河電機)

→ 石油、発電業界に販売。

##### 測定装置(島津製作所)

→ 食品・鉱山業界に販売。

##### データサービス(NTT)

→ 政府・企業イントラネット、  
銀行決済システムなど。

##### 塗料(関西ペイント)

→ 建材、家具、自動車用。

#### ソーシャルビジネス

##### 太陽光浄水器(シャープ)

##### ソーラーランタン(パナソニック)

##### マラリア防蚊帳(住友化学)

#### 消費財

##### 調味料(味の素)

→ ナイジェリアで実績、コート  
ジボアールに進出計画。

##### 文房具(パイロットペン、ぺんてる)

→ 南アの黒人層に浸透。

##### タバコ(JT)

→ 南ア、スーダン、タンザニア  
に製造拠点。域内各国で  
葉の購入、完成品販売。

##### 自動車販売(豊田通商)

##### おむつ、生理用品(ユニチャーム)

→ エジプトで工場を建設中。

##### 楽器(ヤマハ)

→ ピアノ、電子楽器に強み。  
南ア財閥を代理店に活用。

M&A  
案件

## 4. (4) アフリカ進出に当たってのポイント

### 事業展開について

- ◆ 代理店を内製化して、現地法人化。
- ◆ 小出しではなく、一気に呵成に進出。
- ◆ 現地メディア、政府関係者の巻き込み（渉外能力が極めて重要）。

### 製品・サービスについて

- ◆ 世界共通スペックが求められる B-to-B ビジネス、アフリカ文化に合わせた製品が求められる B-to-C ビジネスの峻別。

### 人材確保について

- ◆ 社内でのアフリカ専門家の育成。
- ◆ 現地業界に精通した社員の雇用。
- ◆ 第三国を含むグローバルな人材プールからの経営人材の抜擢。

### セールスについて

- ◆ 筋の良いパートナー企業との協業。
- ◆ パートナー企業への研修による育成、出資による信頼関係強化。
- ◆ 直接販売による企業名の周知。
- ◆ 現金で現物を販売する手法の確立。

### マーケティングについて

- ◆ 貧困層が「次に何を買うか」のDB化。
- ◆ 製品の保証期間の長期化。
- ◆ 入札は仕掛ける（自社の強みをスペックインできるかがポイント）。
- ◆ 学校への寄付活動などCSR活動を活用。

※ アフリカに進出している日本企業に当省職員がヒアリングをした結果をもとに作成。