

平成 29 年度

新興国市場開拓事業(【アフリカ】アフリカ進出に向けた他国企業等との連携構築に向けた実態調査)

最終報告書

**平成 30 年 3 月
株式会社 野村総合研究所**

目次

| | |
|--|----|
| はじめに | 6 |
| 第1章 アンゴラ | 7 |
| 1. アンゴラにおける有望セクター | 7 |
| 1) 貿易 | 7 |
| (1) アンゴラにおける主要輸出品 | 7 |
| (2) アンゴラにおける主要輸入品 | 7 |
| (3) 日本からアンゴラへの主要輸出品 | 8 |
| 3) アンゴラ政府が期待する有望セクター | 10 |
| (1) 農業 | 10 |
| (2) 工業 | 11 |
| (3) 漁業 | 11 |
| (4) その他有望産業 | 12 |
| (5) まとめ | 14 |
| 2. アンゴラにおける投資インセンティブ | 15 |
| 3. アンゴラでの外国企業の展開状況（第三国企業団体、その他支援企業・団体） | 18 |
| 1) 個別企業の展開状況 | 18 |
| (1) ポルトガル企業 | 18 |
| (2) ブラジル企業 | 19 |
| (3) その他欧米諸国企業 | 19 |
| (4) 南アフリカ企業 | 20 |
| (5) インド企業 | 20 |
| 2) 第三国企業団体等の展開状況 | 20 |
| (1) ポルトガル | 21 |
| (2) ブラジル | 22 |
| (3) アメリカ | 23 |
| (4) 南アフリカ | 23 |
| (5) インド | 24 |
| (6) イギリス | 24 |
| 4. 第三国連携の実例（アンゴラ） | 25 |
| 1) 第三国企業の製品をアンゴラ市場で販売 | 25 |
| 2) 現地に事業を行う第三国企業に対する支援ビジネス | 25 |
| 3) 現地発のプロジェクトを第三国企業と連携して実施 | 26 |

| | |
|---|----|
| 5. 第三国による支援（アンゴラ） | 27 |
| 1) 第三国政府によるアンゴラ投資支援策 | 27 |
| (1) アメリカ政府による投資支援策 | 27 |
| (2) イギリス政府による投資支援策 | 28 |
| (3) その他政府による投資支援策 | 29 |
| 2) その他第三国機関によるアンゴラ投資支援策 | 29 |
| 第2章 ガーナ | 31 |
| 1. ガーナにおける有望セクター | 31 |
| 1) 貿易 | 31 |
| (1) ガーナにおける主要輸出品 | 31 |
| (2) ガーナにおける主要輸入品 | 31 |
| (3) 日本からガーナへの主要輸出品 | 31 |
| 2) 直接投資（FDI） | 31 |
| 3) ガーナ政府が期待する有望セクター | 34 |
| (1) 農業・農産品加工 | 34 |
| (2) ICT | 35 |
| (3) 鉱業・鉱物加工 | 36 |
| (4) 観光 | 37 |
| (5) その他有望産業 | 37 |
| (6) まとめ | 39 |
| 2. ガーナにおける投資インセンティブ | 40 |
| 1) 地域別インセンティブ | 40 |
| 2) 産業別インセンティブ | 40 |
| (1) 輸出産業向けインセンティブ | 40 |
| (2) 農業・農産加工セクター向けインセンティブ | 40 |
| (3) その他産業向けインセンティブ | 41 |
| 3. ガーナでの外国企業の展開状況（第三国企業団体、その他支援企業・団体） | 42 |
| 1) 個別企業の展開状況 | 42 |
| (1) インド企業 | 42 |
| (2) イギリス企業 | 42 |
| (3) 南アフリカ企業 | 43 |
| (4) アメリカ企業 | 43 |
| (5) フランス企業 | 44 |
| 2) 第三国企業団体等の展開状況 | 44 |
| (1) イギリス | 44 |
| (2) アメリカ | 45 |

| | |
|---|----|
| (3) 南アフリカ..... | 46 |
| (4) インド..... | 47 |
| (5) フランス..... | 47 |
| 4. 第三国連携の実例（ガーナ）..... | 49 |
| 1) 携帯キャリア事業において他の第三国企業と事業統合..... | 49 |
| 2) 他の第三国企業との合弁による港湾の大型整備事業の受託..... | 49 |
| 5. 第三国による支援（ガーナ）..... | 50 |
| 1) 第三国政府によるガーナ投資支援策..... | 50 |
| (1) アメリカ政府による投資支援策..... | 50 |
| (2) イギリス政府による投資支援策..... | 51 |
| (3) フランス政府による投資支援策..... | 51 |
| 2) その他第三国機関によるガーナ投資支援策..... | 52 |
| 第3章 ルワンダ..... | 53 |
| 1. ルワンダにおける有望セクター..... | 53 |
| 1) 貿易..... | 53 |
| (1) ルワンダにおける主要輸出品..... | 53 |
| (2) ルワンダにおける主要輸入品..... | 53 |
| (3) ルワンダにおける輸出競争力を持つセクター..... | 53 |
| (4) 日本からルワンダへの主要輸出品..... | 54 |
| 2) 直接投資（FDI）..... | 54 |
| 3) ルワンダ政府が期待する有望セクター..... | 56 |
| (1) エネルギー..... | 56 |
| (2) ICT..... | 57 |
| (3) 農業..... | 59 |
| (4) その他有望産業..... | 61 |
| (5) まとめ..... | 62 |
| 2. ルワンダにおける投資インセンティブ..... | 63 |
| 1) 財政的インセンティブ..... | 63 |
| 2) 非財政的インセンティブ..... | 63 |
| 3. ルワンダでの外国企業の展開状況（第三国企業団体、その他支援企業・団体）..... | 65 |
| 1) 個別企業の展開状況..... | 65 |
| (1) ドイツ企業..... | 65 |
| (2) インド企業..... | 65 |
| (3) アメリカ企業..... | 66 |
| (4) 中国企業..... | 66 |
| (5) その他欧州及び韓国企業..... | 67 |

| | |
|---|----|
| 2) 第三国企業団体等の展開状況..... | 67 |
| (1) ドイツ | 67 |
| 4. 第三国連携の実例（ルワンダ） | 67 |
| 1) 携帯キャリア事業において他の第三国企業との連携..... | 67 |
| 5. 第三国による支援（ルワンダ） | 69 |
| 1) 第三国政府によるルワンダ投資支援策 | 69 |
| (1) アメリカ政府による投資支援策..... | 69 |
| (2) イギリス政府による投資支援策..... | 70 |
| (3) オランダ政府による投資支援策..... | 70 |
| 2) その他第三国機関によるルワンダ投資支援策..... | 71 |
| 第4章 ケニア | 72 |
| 1. ケニアでの外国企業の展開状況（第三国企業団体、その他支援企業・団体） | 72 |
| 1) 個別企業の展開状況 | 72 |
| (1) イギリス企業..... | 72 |
| (2) インド企業..... | 73 |
| (3) アメリカ企業..... | 73 |
| (4) 中国企業..... | 74 |
| (5) その他欧州企業 | 74 |
| 2) 第三国企業団体等の展開状況..... | 74 |
| (1) イギリス | 75 |
| (2) ドイツ | 76 |
| (3) フランス | 76 |
| (4) インド..... | 77 |
| 2. 第三国連携の実例（ケニア） | 78 |
| 1) 他の第三国企業との連携により鉄道プロジェクト受託 | 78 |
| 2) 他の第三国企業との連携によりサプライチェーン強化 | 78 |
| 第5章 課題と対応策（必要な制度・予算措置等） | 80 |
| 1. 課題 | 80 |
| 2. 対応策..... | 80 |
| 1) 全般..... | 81 |
| 2) アンゴラ | 81 |
| 3) ガーナ | 82 |
| 4) ルワンダ | 83 |

はじめに

アフリカは高い経済成長を誇り、将来的な人口増加、所得増加、資源潜在性等、今後の我が国企業の参入余地が大きい注目の市場である。しかしながら、我が国企業のアフリカ進出は世界の他の地域への進出に比べ少なく、特にアフリカ各国政府や現地企業、アフリカでビジネスを拡大しつつある第三国企業との交流が少ない状況にある。

このような背景から、平成 28 年 8 月にケニアのナイロビで開催された第 6 回アフリカ開発会議において、我が国から「日アフリカ官民経済フォーラム」の創設が提案された。本フォーラムの成功のためには、政府関係者のみならず、企業からの参加、特にアフリカやアフリカに関心の高い第三国の企業関係者の出席が不可欠である。

平成 28 年度の「内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（アフリカ地域共同体経済連携・第三国企業等実態調査）」では、既にアフリカへ展開している他国企業（欧米諸国、中国及びインド）と連携してアフリカ市場へ展開する方法の有効性が示された。

本調査では、アフリカ各国の企業団体・経済団体及び公的投資誘致機関並びに第三国の現地企業団体・経済団体について、これらの団体の活動状況及びそれを取り巻くビジネス環境に関する調査を行い、我が国企業がアフリカにおいてビジネスを展開する上での課題や現地政府が担うべき改善策、その工程等について明らかにすることを目的とする。

本調査の対象国は、アンゴラ、ガーナ、ルワンダとする。なお、追加的に現地調査を行ったケニアについては、個別企業の展開状況、第三国企業団体等の展開状況、第三国連携の実例部分について調査対象としている。

第1章 アンゴラ

1. アンゴラにおける有望セクター

アンゴラにおける有望セクターを、貿易、直接投資（FDI）、民間投資、そしてアンゴラ政府が指定する有望セクターの観点から検討する。

1) 貿易

(1) アンゴラにおける主要輸出品

アンゴラにおける主要輸出品は、石油とダイヤモンドである。その他、魚類、木材、鉱物、コーヒーなどが輸出品として確認されるが、金額としては石油・ダイヤモンドの割合が圧倒的に高い。

こうした主要輸出品として成立するセクターとして、資源がアンゴラにとって最も競争力のある産業といえる。そして、農業・漁業分野についても一定の競争力を持つといえる。

図表 1-1 アンゴラにおける主要輸出品の推移

(単位：百万 US ドル)

| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 石油 | 65,192 | 69,708 | 66,505 | 57,336 | 31,894 |
| ダイヤモンド | 1,209 | 1,110 | 1,156 | 1,274 | 1,087 |
| 魚類 | 24 | 43 | 49 | 48 | 46 |
| 木材 | - | - | 1 | 4 | 0.9 |
| 鉱物 | - | - | - | 7 | 0.8 |
| コーヒー | 0.9 | 1 | 0.5 | 1 | 0.1 |

※2015年時点の主要輸出品に品目を合わせている。

(出所) UN UNCTAD データベースより作成

(2) アンゴラにおける主要輸入品

アンゴラにおける主要輸入品、すなわちアンゴラ国内の需要が高いセクターの製品として、機械、商品・日用品、鉄鋼商品、電気機械製品、車両、そして肉類がある。

こうした製品は、アンゴラにおける国内需要が高いことから、アンゴラで事業展開を行う際に扱う上で有望な品々ということができる。

図表 1-2 アンゴラにおける主要輸入品の推移

(単位：百万 US ドル)

| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 機械 | 2,707 | 4,235 | 3,427 | 3,798 | 3,537 |
| 商品・日用品 | 156 | 213 | 181 | 3,609 | 2,329 |
| 鉄鋼製品 | 1,075 | 1,906 | 1,500 | 1,855 | 1,293 |
| 電気機械製品 | 1,620 | 2,522 | 1,886 | 1,996 | 1,233 |
| 車両 | 1,521 | 3,502 | 2,484 | 3,365 | 926 |
| 肉類 | 698 | 1,067 | 868 | 1,125 | 654 |

※2015年時点の主要輸入品に品目を合わせている。

(出所) UN UNCTAD データベースより作成

(3) 日本からアンゴラへの主要輸出品

我が国からアンゴラへの輸出額は2013年の実績で280.5億円である。その構成は、多い順に輸送用機器・同部品類、繊維機械等、建設・鉱山用機械、鉄鋼製品、家電製品である。

我が国企業によるこれらの製品はアンゴラにおいて需要が高いことから、アンゴラにおいて有望な製品群と考えられる。

図表 1-3 日本からアンゴラへの主要輸出品の構成 (2012年)

| 品目 | 割合 |
|------------|-------|
| 輸送用機器・同部品類 | 37.0% |
| 繊維機械等 | 17.0% |
| 建設・鉱山用機械 | 15.2% |
| 鉄鋼製品 | 5.4% |
| 家電製品 | 5.3% |

出所) 在アンゴラ日本国大使館ウェブサイト (ジェトロ調べ)

2) 直接投資 (FDI)

アンゴラへの FDI が多いセクターについても、アンゴラでの需要が高いことから有望なセクターと考えられる。

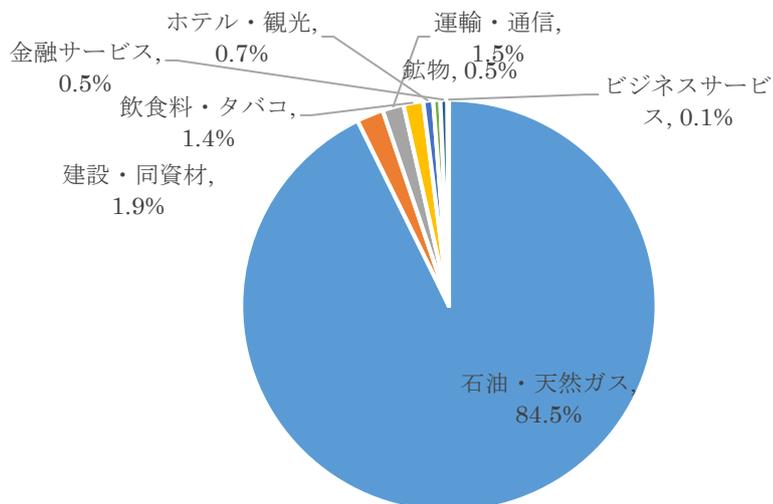
金額ベースでは、国連貿易開発会議 (UNCTAD) の世界投資報告書 (2011年) によると、総額では2010年のアンゴラへの対内直接投資は99億4,200万ドルである。セクター別では、FDIとしては石油・ガス関連が圧倒的に高い。

一方、件数ベースで見ると、金融、飲食料・タバコ、建設・運輸といったセクターにおけ

る直接投資が多いことがわかる。

石油・ガスに加えて、上記のセクターについてもアンゴラへの投資が多く実現されていることから、有望セクターとして考えられる。

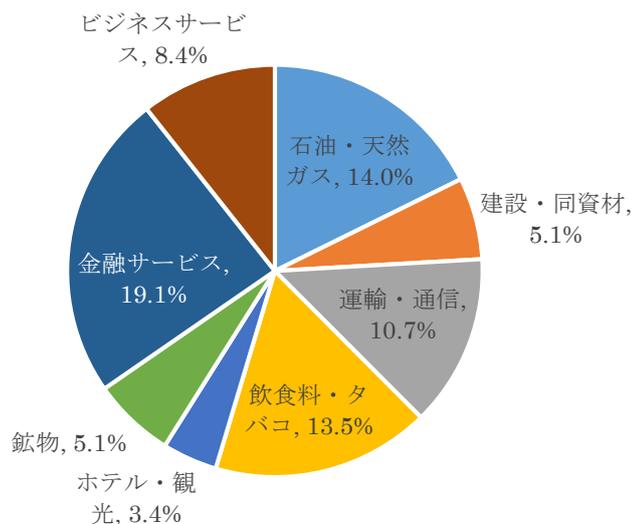
図表 1-4 アンゴラへのセクター別対内直接投資（FDI Inflow）の内訳（金額ベース）



※2003年から2010年平均

出所) FDI Intelligence (JETRO 報告書 (「アンゴラの投資環境調査」) より再掲)

図表 1-5 アンゴラへのセクター別対内直接投資（FDI Inflow）の内訳（案件数ベース）



※2003年から2010年平均

出所) FDI Intelligence (JETRO 報告書 (「アンゴラの投資環境調査」) より再掲)

なお、アンゴラの政府機関である、民間投資技術局 (Unidade Técnica para o Investimento Privado : UTIP) は、国内・外国の両資本による民間投資の実績について統計をまとめている。

これによると、最も多く民間投資が行われたセクターは、農業、次いで工業、漁業、ホテルである。金額ベースでいえば、建設、工業、交通、健康、農業、不動産といったセクターについて民間投資の実績が大きい。

既に民間投資が比較的大きく実現していることから、こうしたセクターについても、アンゴラにおける有望セクターと考えられる。

図表 1-6 アンゴラにおけるセクター別民間投資別プロジェクトの概要

| セクター | プロジェクト件数 | 投資金額 (百万 US ドル) |
|---------|----------|-----------------|
| 農業 | 128 | 1,743 |
| 工業 | 81 | 4,363 |
| 漁業 | 64 | 771 |
| ホテル | 28 | 1,314 |
| 貿易 | 3 | 26 |
| 物流 | 2 | 24 |
| 不動産 | 8 | 1,513 |
| 通信 | 2 | 29 |
| 交通 | 3 | 3,469 |
| 健康 | 5 | 1,851 |
| 教育 | 2 | 1 |
| 建設 | 8 | 6,404 |
| エネルギー・水 | 11 | 557 |

出所) UTIP (The Technical Unit for Private Investment) 提供資料

3) アンゴラ政府が期待する有望セクター

アンゴラの政府機関である投資輸出促進庁 (Agency for Promotion of Investments and Exports : APIEX) は、アンゴラ政府が指定する優先的セクターを示している。

これによると、農業、工業、漁業が優先的セクターである。こうしたセクターは、アンゴラ政府の支援等が期待されることから、有望セクターとして考えられる。

(1) 農業

アンゴラの労働者の 3 分の 2 は農業セクターに従事していると言われる。一方で、アンゴ

ラの農業可能用地約 58 百万 ha のうち利用はわずか 5.2 百万 ha であり、アンゴラは食品を 9 割以上輸入に頼っている。アンゴラの農業生産全体のうち 91.9%が小作農であり、肥料、特に化学肥料を使用する文化もなく、生産性の向上も求められている。

こうしたことから、現地調査のヒアリングでも、農業が優先的セクターであり、特に食品加工業の育成が急務である点の指摘があった。また、食品加工業の育成にあたっては、国内の物流網が未整備である点が課題であるとの指摘が現地調査のヒアリングであった。

農業セクターへの投資は税制優遇の対象となる。ZoneA と呼ばれるルアンダ州や一部都市での農業分野への投資は、7.5%の税制優遇の対象となり、ZoneB と呼ばれるその他地域では 15%が優遇される。

(2) 工業

アンゴラの主要輸入品に、機械、電気機械製品、車両といった工業製品が挙げられる。すなわち、アンゴラでは工業製品の国内需要が高い一方で、これらを輸入に頼っている。

こうしたなか、アンゴラ政府は、工業セクターのうち、下記のセクターについて特に民間投資の優先順位が高いとしている。

- 食品工業
- 繊維業
- 衣料・履物
- 木材加工
- 金属工業
- リサイクル（紙、ガラス、プラスチック）
- 建設資材

また、現地調査のヒアリングによれば、アンゴラ国内に 22 の工業団地があり、こちらが工業分野の投資の受け皿となりうる。工業団地それぞれにテーマがあり、例えば海に近い工業団地は漁業関連、石油採掘場に近い工業団地は、石油化学産業といったテーマを持つ。また、工業団地の運営自体をコンセッションで民間に任せて投資を呼び込むことが最近政府内で検討されているとのことである。

(3) 漁業

アンゴラの特徴として、沿岸がサブサハラ・アフリカの中でもとりわけ長い国であり、漁業のポテンシャルが高い。2016 年の水揚げ量は 46.6 万トンである。アンゴラ近海の主な魚種はマダイ、スズキ、オキスズキ、カマスなどである。

養殖で最も盛んなものはティラピアである。主要な漁港として、北部からルアンダ州ボアヴィスタ港、クワンザ・スル州アンボイン港、ナミベ州トンボア港と沿岸部に沿って南北に存在する。

アンゴラ政府は、漁業については特に下記のサブセクターについて民間投資の優先順位が高いとしている。

- 漁獲
- 魚の缶詰の製造
- 魚の餌、魚粉の製造
- 魚油の製造
- 養殖
- 食塩製造と加工

現地調査のヒアリングによれば、現在は中国とスペインの企業による漁業分野への進出が目立っているとのことであり、これら企業は主に輸出向けに漁獲を行っている。ただし、中国企業のうち、環境影響を考慮しない企業がある点が問題となっているとの指摘もなされた。

漁業分野への投資についても農業と同様に、ZoneA と呼ばれる首都ルアンダ周辺地域での投資は 7.5%、ZoneB と呼ばれるその他の地域では 15%の税制優遇がなされうる。

(4) その他有望産業

その他、現地での諸団体との面談において下記のセクターが有望産業とされた。

- 鉱物
アンゴラの主要輸出品にダイヤモンドがあるが、この採掘権の獲得は外国企業にも開かれている。ブラジルとロシアの企業からは同分野への投資がある。ただし、採掘現場周辺の武装勢力対策や、周辺住民への理解を得る必要があるなど、実施の面で難度が高いといえる。アンゴラは、ダイヤモンドの他に、金やプラチナ、また大理石といった鉱物も豊富であることから、これらの採掘やこれら鉱物を獲得するための投資も可能である。
- 森林
ルワンダは広大な森林資源（70M ha）を有しており、木材の輸出も有望分野である。森林資源の獲得権利についても、外国企業に機会は開かれている。
- 綿

- アンゴラでは綿花が現地で生産可能であることから、綿の輸出や衣料品への加工が期待される。日本では JICA の支援のもと、丸紅が繊維工場の再生と運営を試みた過去がある。ただし、安価な衣料が主に中国から輸入されている点や、綿自体もアンゴラに対して、インド、インドネシア、エジプトから輸入されている点を留意する必要がある。

- 通信インフラ

アンゴラでは、全般的にインターネットの接続性が悪く、通信インフラの整備が急務となっている。インターネットが問題なく接続されるのは、国内で 4 つの都市程度とのことである。

なお、通信インフラについては、法律により 35%以上のアンゴラ資本の参加が求められている。

- 鉄道・空港

国内の各都市を結ぶ交通インフラが未整備であるなか、国土が広大（124 万平方キロメートル。日本の面積の約 3 倍）であることから、鉄道や空港の整備への期待が高い。

空港については新設計画が検討されている。また、現地調査のヒアリングによれば、空港のオペレーションについても、外国企業による受託が可能とのことである。

なお、交通分野についても、法律により 35%以上のアンゴラ資本の参加が求められている。

- 電力

アンゴラでは全般的に電力不足に直面しているなか、電力セクターへの投資について優先順位が高いとされている。再生可能エネルギーについても政府としては優先事項である。

ただし、電力分野においても法律により 35%以上のアンゴラ資本の参加が求められている。

また、近年アンゴラの通貨は油価下落に伴い急速に下落しており、現地金融機関では 2018 年内の通貨切り下げを予想しているなか、現地通貨での電気料金回収をもとにしたビジネスモデルが外国企業にとって描きづらい点が課題である。

- 病院・高度医療

アンゴラ全体として医療インフラの整備が遅れており、医療サービスへのニーズが高い。また、高度医療についても、南アフリカを目的地にメディカルツーリズムが実施されている。2017 年には中国政府の協力でアンゴラに中国海軍病院船「和平方舟」が派遣され、5000 人の患者が診療を受けたとのことである。

(5) まとめ

以上の検討から、アンゴラにおける有望セクターとしては、主要輸出品や FDI の実績からは、石油及び鉱業（ダイヤモンド）を挙げることができる。

ただし、こうしたセクターは一部の石油メジャーや、鉱山の開発企業が長年にわたって事業を行っていることから、我が国企業としては直接参入することは難しい。むしろ、こうしたセクターで活動する企業を支援する事業領域、例えば鉱山の採掘向けの建設機器の納入やメンテナンス業務などが我が国企業にとって有望といえる。

他には、機械類の輸入がアンゴラにおいて顕著であることから、工業分野についても有望セクターと考えられる。ただし、我が国企業による製造業の直接進出は、アンゴラからの距離の遠さ、文化的・言語的な差異の大きさ、また近年では通貨切り下げのリスクが高いことから、我が国企業にとって極めてハードルが高いといえる。そのため、工業分野においては、第三国企業や現地企業を代理店としたり、機器売り先とするといった形で、有望セクターとして開拓することより現実的と考えられる。

その他、農業や、通信、交通、電力といったインフラ分野について、アンゴラでのニーズが高い有望分野といえるが、いずれの分野も投資回収が長期に渡るなどリスクが高いことから、有望セクターとして我が国企業が開拓するためには、官民連携方策の追求が合わせて求められると考えられる。

2. アンゴラにおける投資インセンティブ

アンゴラ政府は外国企業について投資インセンティブを提供し、投資を促している。投資インセンティブとして、税制優遇と、優遇期間の設定がある。

税制優遇としては、下記の条件ごとに優遇が付与される。

- ① アンゴラ国民に対する雇用の創出
- ② 投資規模
- ③ 投資場所
- ④ 農業関連の生産、畜産、林業、漁業、農業関連ビジネス、その他関連事業
- ⑤ 輸出向けの生産
- ⑥ 現地の資本参加
- ⑦ 現地での付加価値

上記の条件に対して、投資規模や投資箇所の選定で、税制優遇の割合が次のように決まる。

図表 1-7 アンゴラにおける民間投資促進のための税制優遇

| | | | | | |
|---|-----------------------------------|-------------------------------|------------------------------|-------------------------------|--------------|
| ① | アンゴラ国民に対する雇用の創出 | 50 人以下 | 50 人超~100 人未満 | 100 人超~500 人未満 | 500 人超 |
| | | 5% | 7.5% | 10% | 12.5% |
| ② | 投資規模 | 500 百万 US ドル超ないし 5 百万 US ドル未満 | 5 百万 US ドル超ないし 20 百万 US ドル未満 | 20 百万 US ドル超ないし 50 百万 US ドル未満 | 50 百万 US ドル超 |
| | | 5% | 7.5% | 10% | 12.5% |
| ③ | 投資場所 | Zone A | | Zone B | |
| | | 7.5% | | 12.5% | |
| ④ | 農業関連の生産、畜産、林業、漁業、農業関連ビジネス、その他関連事業 | Zone A | | Zone B | |
| | | 7.5% | | 12.5% | |
| ⑤ | 輸出向けの生産 | 25% まで | 25% 超 | 50% 超 | 75% 超 |
| | | 7.5% | 10% | 12.5% | 15% |
| ⑥ | 現地の資本参加 | 10% 超 20% 未満 | 20% 超 35% 未満 | 35% 超 45% 未満 | 45% 超 50% 未満 |
| | | 7.5% | 10% | 12.5% | 15% |
| ⑦ | 現地での付加価値 | 25% まで | 25% 超 50% 未満 | 50% 超 75% 未満 | 75% 超 |
| | | 7.5% | 10% | 12.5% | 15% |

出所) UTIP 提供資料

優遇は条件を満たす場合、それぞれ累積ベースで計算されるため (①+②+③などの条件を複数満たすとそれぞれの優遇が累積的に増加する)、理論的には最大 100% の税制優遇になりうる。

税制優遇の対象は、工業税 (Industrial Tax)、キャピタルゲイン税 (Capital Gains Tax)、資産移転税 (Property Transfer Tax) である。これらの税の優遇期間は、類型の税の優遇割合に応じて下記のように決まる。

図表 1-8 優遇措置の期間

| 税制優遇 | 優遇期間 |
|------------|-------|
| 10%から 30% | 4 年間 |
| 31%から 50% | 6 年間 |
| 51%から 70% | 8 年間 |
| 71%から 100% | 10 年間 |

出所) UTIP 提供資料

3. アンゴラでの外国企業の展開状況（第三国企業団体、その他支援企業・団体）

アンゴラにおける外国企業の活動は、旧宗主国であるポルトガルからの企業と、同じポルトガル語であるブラジルからの企業についてが、特に長い歴史を有し、かつ今日に至るまで高いプレゼンスを示している。

他には、アンゴラの主要産業が石油であることから、石油開発を行う石油メジャーを代表する欧米の企業の存在感が高い。

また、近年においては、地理的な近さや、自国で蓄積した鉱山開発のノウハウを活用して南アフリカの企業による貿易や投資が目立っている。また、安価な日用品、医薬品、化粧品などを武器に、貿易業を営むインド企業の存在感が目立ってきており、一部はアンゴラ国内に直接投資を行っている。

1) 個別企業の展開状況

(1) ポルトガル企業

ポルトガルはアンゴラの旧宗主国として歴史的な強い関係を持つ。そのつながりは経済面でも強く、アンゴラに進出しているポルトガル企業は約 2000 社程度と言われており、在アンゴラのポルトガル人は 15 万人を数えるという。

在アンゴラのポルトガル企業のプレゼンスが強いセクターは、建設と銀行である。また、通信やエネルギー分野でもポルトガル企業からの投資実績がある。

建設業を営む大手ポルトガル企業に Odebrecht Servicos No Exterior 社、Empreiteiros Casais Lda 社がある。大手銀行では、Banco Africano de Investimentos、Banco Comercial Portugues、Banco Espirito Santo de Angola がある。

ただし、現地調査でのヒアリングでは、ポルトガル企業は、貿易が中心で投資主体としての位置づけは弱いという認識が聞かれた。貿易分野では、ポルトガル企業は特に食料と飲料のアンゴラへの輸出に強い。大手のポルトガル系の貿易企業として Maxi Comercio Geral Importao Exportao がある。

アンゴラ政府は民営化を近年部分的に進めているが、2015年にポルトガル企業の Nabeiro 社のアンゴラ法人は、アンゴラの国営コーヒー会社を 10 億 US ドルで買収している。

アンゴラの公用語はポルトガル語であり、一方で英語はあまり使われていないため、ポルトガル企業にとってはビジネスを実施しやすい環境にある。また、ポルトガルとアンゴラの間ではビザの緩和が 2011 年に行われており、相互の行き来が促進されている。アンゴラの法制度はポルトガルの制度をもとに設計されている点もポルトガル企業の事業展開にあたって有利といえる。

ただし、ポルトガルとアンゴラの間で二国間投資協定については、1997 年と 2008 年に署

名がされたものの、未だ発効はされていない。

(2) ブラジル企業

ポルトガルと同様に、ブラジルは歴史的に強い経済的・文化的つながりをアンゴラと持つ。ブラジルの大手企業 30 社ほどがアンゴラに説いても事業を展開しており、在アンゴラのブラジル人は 2 万人程度といわれている。

アンゴラに進出している大手ブラジル企業としては、Petrobrás 社（石油）、Andrade Gutierrez 社（建設、通信、エネルギー等）、Odebrecht（建設、石油化学等）、Camargo Corrêa（セメント）、Queiroz Galvão（建設）が挙げられる。

ブラジル企業のプレゼンスが高いセクターとしては、石油、建設、インフラ整備がある。石油分野では、ブラジルの石油会社 Petrobrás 社が歴史的にアンゴラの石油会社 Sonangol 社とともに石油資源の開発を行っている。建設分野では、Odebrecht 社は、ラウカ水力発電（2000 メガワット）の建設を行っている。また、同社は、アンゴラの Sonangol 社と同国の投資会社 Cochán とともに、Biocom 社を設立し（Odebrecht の出資割合は 4 割）ている。Biocom 社は砂糖やエタノールの生産、発電事業を行っている。

(3) その他欧米諸国企業

アメリカについては、主に石油・ガスセクターに企業が進出している。進出している主な企業として、Chevron 社がアンゴラの現地法人 Cabinda Gulf Oil Company Limited を通じて石油及びガス開発を行っている。Chevron 社によれば、同社が雇用する 9 割はアンゴラ国民であり、最も多くのアンゴラ国民を雇用する外国の石油会社だとしている。他にも、Exxon Mobil 社は Esso Exploration Angola 社を通じて石油開発事業を行っている。

イギリスについては、石油セクターで BP 社、銀行セクターで Standard Chartered が主な進出企業である。また、イギリスの投資会社 Lonrho 社は、アンゴラにおける航空分野と農業分野での投資を積極的に行っている。他にもアンゴラとイギリスの結びつきの強さを示すものとして、アンゴラの石油会社の Sonangol と国営航空会社 Taag 社は、ロンドンにオフィスを有することや、Sonangol のトレーニングプログラムにより、多くのアンゴラ国民がイギリスで教育を受けていることが挙げられる。

フランスとアンゴラの経済関係は、2001 年に発覚したアンゴラへの武器輸出に絡んだ「アンゴラ・ゲート事件」と呼ばれる汚職事件以降冷え込んでいたが、2008 年のサルコジ大統領のアンゴラ訪問以降、改善している。現在 70 社程度のフランス企業がアンゴラで事業を行い、2500 人程度のフランス人がアンゴラに居住している。

主要企業としては、石油セクターで Total 社がアンゴラ沖 (Kwanza basin) での石油開発毎年 20~30 億 US ドルの投資を行った。Castel 社は、アンゴラの国営ビール会社の Cuca 社の主要株主である。銀行としては、Calyon Bank が Sonangol 社への融資等を行っている。自動車セクターでは、Renault 社がアンゴラで車を販売している。

(4) 南アフリカ企業

南アフリカとアンゴラとの関係は、南アのズマ大統領が初の外遊先にアンゴラを選び、当時のドス・サントス大統領と関係を築いたことなどにより近年良好な関係にある。距離的にも、旧宗主国のポルトガルとアンゴラは飛行機で 7 時間を要する一方、南アには 3 時間で到着することから、近さを活かして相互の経済活動が活発になっている。ただし、現地調査のヒアリングによれば、油価下落に伴う金融環境の悪化により、一時は 100 社程度あった南ア企業は、現在は 30 社程度とのことである。

両国は二国間投資協定を含む (ただし発効はしていない)、貿易に関する様々な覚書を締結している。石油セクターでは、南アの国営石油会社 PetroSA とアンゴラの Sonangol 社が開発、精製、流通面での協力を合意している。

他にも、小売セクターでは、南ア発祥でアフリカ最大のスーパーマーケットチェーンである Shoprite 社がアンゴラに進出している。銀行セクターでは、Standard Bank が、航空セクターでは South African Airways 社、鉄鋼セクターでは MacSteel 社、そしてパッケージ会社の Nampak 社という大手企業がそれぞれ進出している。

(5) インド企業

インドとアンゴラの貿易関係は近年急速に強まっている。2005 年の貿易額は 1.5 億 US ドル程度であったが、2015 年ではインドからアンゴラへの輸入額は約 30 億 US ドルに達している。主な輸入品目は、トラクター、農機、医薬品、化粧品などがある。また、食品分野での輸入も多く、茶、米、飲料などが多く輸入されている。他にも、革製品、紙、木材加工製品、化学製品などをインドから輸入している。インドにとっては、アンゴラは主要な石油の輸入元である。

一方で経済関係は主に貿易であり、投資を伴う進出はまだ少ない。事例としては、Best Angola Metal 社が鉄、アルミ、銅、プラスチックのスクラップのリサイクルビジネスを行っており、アンゴラ国内に工場を設置、運営している。

2) 第三国企業団体等の展開状況

アンゴラ国内には、ポルトガル、ブラジル、アメリカ、南アフリカ、インド、イギリスの

企業による第三国企業団体が設定されている。特に、ポルトガルとブラジルの商工会議所については、会員企業に対する広範囲の支援活動を実施している。その他の国々の商工会議所については、設立の歴史がポルトガル企業による商工会議所などと比べて浅いこともあって、活動量は限定的である模様である。

(1) ポルトガル

ポルトガル・アンゴラ商工会議所（Câmara de Comércio e Indústria Portugal Angola : CCIPA）は 1987 年にポルトガルとアンゴラの 345 の企業によって設立された、両国企業が所管する民間企業団体である。本部はポルトガルのリスボンにあり、アンゴラのルアンダには 1991 年に拠点を設置している。アンゴラ国内は、ルアンダの他に、ベンゲエラ及びルバンゴに拠点がある。

CCIPA の使命は、アンゴラ及びポルトガルに関する情報や知見を会員企業に提供することである。同時に、両国の政府機関や公的機関に対して、会員企業の代理人的な役割を果たし、こうした機関による支援を得られやすくする点も目的としている。

具体的な主なサービスとして、下記を会員企業に提供する。¹

- 公共入札に会員企業が参加する際の各種証明書の発行
- 両国の主な経済指標・社会関連指標の会員企業への提供
- 両国の経済発展に関連するテーマや、両国の企業間の協力に関する情報の提供を目的としたセミナーやミーティングの開催
- 相談に応じて、会員企業に個別に必要なサービスの提供
- リスボンにおいて潜在的なパートナー企業との面談の際に必要な会議室の提供
- ポルトガルで事業展開を行うアンゴラ企業のための秘書的サービスの提供
- アンゴラとポルトガルの経済関係をより強化するための関係当局への提案活動
- アンゴラにおけるポルトガル人起業家、ないしポルトガルにおけるアンゴラ人起業家に対するパートナーシップ形成やイメージ向上に関する支援

CCIPA の会員企業は、上記のサービスを受けられるほか、CCIPA が主催ないし後援するセミナー等の割引や、会員に限定されている情報サービスへのアクセスが認められている。情報提供サービスとしては、「CCIPA News」という週ベースでの情報提供サービスを電子メールで全ての会員企業に提供している。加えて、「Convergências」という月例のニューズレターも提供している。

¹ <http://www.cciportugal-angola.pt/ccipa/servicos/>

(2) ブラジル

アンゴラ・ブラジル商工会議所 (The Angola-Brazil Chamber of Commerce) は 2009 年に設立された。設立はブラジルのサンパウロ商工会議所が主導して実現している。本部はサンパウロに設置されている。

同商工会議所のウェブサイトに掲載されている会員企業は 156 社ある。ブラジルで事業を行う我が国企業と考えられる企業についても掲載されている。

会員企業向け支援業務として下記の幅広い活動を行っている。²

- 会員企業向けコンサルテーション
 - 実現可能性調査の支援
 - アンゴラのビジネス環境見通しの提供
 - 輸出入及び流通に関する情報提供
 - ブラジルとアンゴラの企業間の引き合わせ
 - ブラジルとアンゴラの個別企業の情報提供
 - ビジネス関連調査
 - 訪問者の受け入れ
 - アンゴラへの使節団の派遣
- 仲裁サービスの提供
 - 商工会議所としての仲裁の提供
 - ブラジル、ポルトガル、アンゴラの主要な法律事務所との提携
- ブラジル企業に対するビジネス認証の提供
 - アンゴラ企業にとって信頼できるブラジル企業にビジネス認証を与えることで、アンゴラ企業が下記の利点を得られるようにする。
 - ◇ 適切な企業との確実な交渉
 - ◇ ビジネス障壁の撤去
 - ◇ ビジネスリスクの低下
 - ◇ ビジネスパフォーマンスの向上
 - ◇ 新たな投資機会の獲得
 - ◇ 企業やブランドのイメージ向上
- 季刊誌「DIKAMBA」の発行
 - 10 万人以上の読者
 - アンゴラの各省庁、地方自治体、大使館等への配布
 - 主な読者はアンゴラとブラジルの意思決定者
- 広告代理店サービス

² http://www.angolabrasil.org.br/2014/?page_id=14

- 企業のためのウェブサイトお構築
- 商標とロゴの作成
- 3Dアニメーションの作成
- プレゼンテーションの作成
- プロモーション動画の制作
- ビジネスミッションの派遣
 - アンゴラへのビジネスミッションの派遣
 - アンゴラでのビジネスフェアの開催
 - アンゴラの主要企業や政府機関への訪問
- 研修サービスの提供
 - 様々な産業セクターからの講師による研修の実施
 - 石油、健康、経営管理分野での専門的なコースの提供
 - IT、経営管理、人事関連の研修
- 会計サービスの提供
 - アンゴラ企業によるブラジルでの事業開始の支援
 - 会計サービスの提供
 - 必要な認証の取得支援

(3) アメリカ

アメリカ・アンゴラ商工会議所 (The U.S. - Angola Chamber of Commerce : USACC) はアメリカとアンゴラの貿易や投資の促進を目的に 1990 年に設置された。本部はワシントンにあるが、1998 年にルアンダにも拠点を設けている。

会員企業は 2017 年 12 月時点で 75 社である。会員企業のセクターは、法律サービス、鉱業、金融、ホテル・観光、農業ビジネス、エネルギー・水、IT、石油・ガス、交通である。

会員企業向けサービスとして、ニュースレター提供、年次総会の開催、企業ミッションの派遣を行っている。

(4) 南アフリカ

南アフリカ・アンゴラ商工会議所 (The South Africa - Angola Chamber of Commerce : SA-ACC) は 2003 年に設立された団体である。団体の目的として、会員企業によるアンゴラ関連のビジネス推進と、会員企業に対してアンゴラでのビジネスに関する情報や成長機会の提供、アンゴラで活動する現地企業ないし国際的な企業のパートナーやサプライヤーとしての紹介がある。

会員リストは公開されており、それによると 190 社が登録されている。また、会員企業の

業種は幅広く、石油、金融、貿易、物流、廃棄物処理、食品・飲料、製造、小売、卸売、石油化学、通信、交通、IT、自動車部品、コンサルティング、会計などである。

SA-ACC の会長との面談によれば、油価下落によりアンゴラで事業を行う南ア企業は一時期よりも減ったものの、政権交代によってビジネス環境の改善が期待されるようになり、2017 年に入ってから SA-ACC に対して南ア企業からアンゴラでの事業展開に関する相談が多数寄せられているとのことである。

(5) インド

インド・アンゴラ商工会議所 (The Angola-India Chamber of Commerce and Industry : CCIAI) は、2017 年に設立された。設立は、アンゴラの貿易大臣と在アンゴラ・インド大使館の大使の立会のもと行われている。現地調査のヒアリングによれば、設立の目的は在アンゴラのインド人ビジネスマン同士の連携を図ることにある。

設立間もないながら、CCIAI はインドの 6 つの主要都市を対象にアンゴラとの貿易促進に関するプロモーション活動を実施するなど、活発な動きを示している。

(6) イギリス

2016 年に石油・ガス関連の企業によるイギリスの経済ミッションである UK West Africa Action Group (WAAG) とアンゴラ商工会議所との協議により、イギリス・アンゴラ商工会議所が設立されている。昨年 SNS を開設しており、現在、自組織のウェブサイトの開設などの準備を進めている模様である。

4. 第三国連携の実例（アンゴラ）

現地調査のヒアリングによれば、ポルトガル企業やブラジル企業といった歴史的にアンゴラに進出している企業は、既にアンゴラでの事業基盤を確立していることから、他の外国企業と連携する姿勢が弱いとの指摘があった。実際に、両国企業はアンゴラの現地企業への投資や貿易を行う事例は多くあるが、その他の国の企業との合弁によるアンゴラでの事業展開については目立ったものは確認されない。

一方で、南アフリカ企業やインド企業については、ポルトガル企業やブラジル企業と比べて、アンゴラへの進出の歴史は浅く、他の外国企業との連携に対してオープンな姿勢にある。これは、現地調査のヒアリングにおいても関係諸団体から、我が国企業を含む外国企業との連携可能性がある点について確認が取れた。

現状では南アフリカ及びインドの企業は、第三国企業との連携によるよりは、自らアンゴラの現地企業とのパートナーシップを築くことによってビジネス基盤を確立することを目指している姿勢が伺える。

例えば、南アの Distill 社は、蒸留酒、ワイン、缶入り飲料（RTD）の製造・販売を行う会社であるが、アンゴラへの進出にあたって小売網の構築はアンゴラの現地企業を対象に自社独自で行ったとのことである。

しかしながら、こうしたなかでも、下記の事業展開方式による第三国連携の実例がアンゴラにおいて確認される。

1) 第三国企業の製品をアンゴラ市場で販売

Barloworld 社は機械や自動車などの代理販売を行う南ア企業である。同社は、1994年にアメリカの Caterpillar 社からアンゴラでの販売における代理店契約を得て、1995年にアンゴラに進出している。Barloworld 社は、アンゴラにおける建設、資源開発、電力分野で Caterpillar 社の製品等の販売を行っている。

また、アンゴラに進出するインドの貿易会社は、インドからアンゴラへの商品等輸出に従事している。こうした貿易会社が扱う製品は、築いた販売網を活かすことで、インド製以外にも開かれている。

このように、第三国企業の製品を、自らがアンゴラで築いたネットワーク等をもとに、外国企業が販売する事業展開方式アンゴラにおいて確認される。

2) 現地に事業を行う第三国企業に対する支援ビジネス

アンゴラではアメリカ、イギリス、フランス、ブラジルといった外国からの石油会社が石油やガス開発を活発に実施している。こうした企業が資源開発を行うにあたって、必要な支

援サービスを提供する外国企業もアンゴラに進出している。

例えば、南アフリカの **Sapid Agencies** 社は石油資源開発用の機械に対する洗浄サービスや必要製品の供給を、アンゴラで資源開発を行う諸外国企業に対して行っている。石油・ガスセクターで同様の支援サービスを行う南ア企業は複数存在している。

我が国企業においても、アンゴラにおいて同様の事業展開方式を実践する事例が確認される。三井物産を含む3社コンソーシアム（**NYK Bulkship** 社、**Teekay Corporation** 社）は2007年にアメリカの **Chevron** 社及びアンゴラの **Sonangol** 社が開発する LNG プロジェクト向けに、傭船契約を締結し、新造 LNG 船4隻の長期定期傭船を行っている。他にも、我が国のライト工業社は、2008年にアメリカの **Bechtel** 社から、アンゴラでの LNG プラント新設事業における大規模地盤改良工事を受注している。この工事は、アメリカの **Chevron** 社、イギリスの **BP** 社などが行う LNG プラント新設プロジェクトを **Bechtel** 社が受注したことに端を発している。

3) 現地発のプロジェクトを第三国企業と連携して実施

石油の輸出から得られる税収を背景に、アンゴラでは現地においてインフラ関連のプロジェクトが多く行われている。こうした現地発のプロジェクトを第三国企業同士が連携して実施する事業展開方式が確認される。

アンゴラのモシコ州において、2011年から2013年にかけて行われたザンベジ川に架かるコンクリート橋の建設と橋に接続する道路の整備にあたって、ポルトガルとブラジルの建設企業が分担して事業を実施している。橋梁の建設はポルトガルの **Conduril** 社が行い、接続する道路についてはブラジルの建設会社の **Queirós Galvão** 社が実施した。

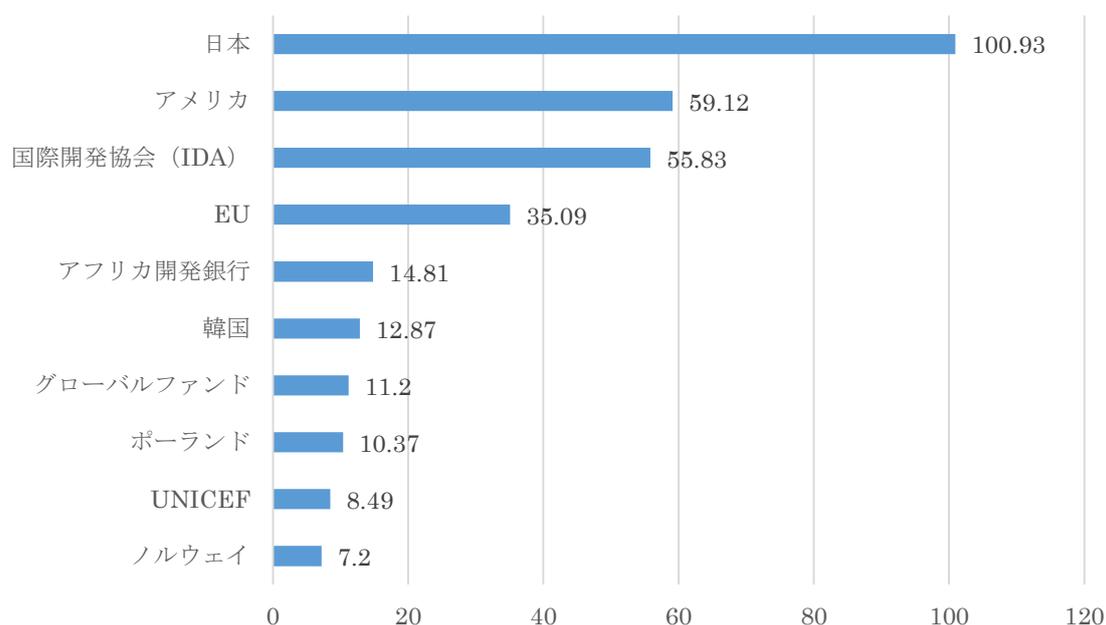
我が国企業においても、第三国企業と連携して現地発のプロジェクトを実施した事例がある。双日は2008年にアンゴラのセメント会社 **FCKS** 社からアンゴラ最大規模のセメントプラントおよび関連インフラ設備一式を、**UAE** の **ETA Star International** 社スターインターナショナルと共同で受注している。

5. 第三国による支援（アンゴラ）

1) 第三国政府によるアンゴラ投資支援策

アンゴラに対する主要援助国（DAC メンバー国）・機関による、2015 年から 2016 年の平均援助実績は、日本、アメリカ、国際開発協会（IDA）の順に多い。

図表 1-9 アンゴラに対する主要援助国（DAC メンバー国）・機関による
2015 年から 2016 年の平均援助実績（百万 US ドル）



(出所) OECD データより作成

また、同期間の二国間 ODA 実績を分野別に確認すると、経済インフラ関連が全体の 52% を占め、最も高い。

(1) アメリカ政府による投資支援策

アメリカがアンゴラと正式に国交を樹立したのは 1993 年である。国交の基盤となるのはエネルギー分野の協力である。アンゴラはアメリカにとってエネルギー安全保障上重要な位置づけを得ている。2009 年にクリントン国務長官がアンゴラを公式訪問しており、2010 年にはオバマ大統領がドス・サントス大統領を迎え入れている。

こうした背景により、アメリカは現在アンゴラにとって第 2 位の援助国に位置づいていると考えられる。

援助の内容としては、アメリカ国際開発庁（United States Agency for International Development : USAID）は、アンゴラに対する経済成長・貿易促進支援として、官民連携（Public Private Partnership : PPP）を促進している。USAID は 1996 年にアンゴラに事務所を開設している。

具体的には、アンゴラで事業展開を行うアメリカの ExxonMobil 社と共同で出資をして、マラリアの予防活動を行っている。また、アンゴラで事業を行う 23 の企業と共同して、HIV の予防活動を行っている。他にも、USAID は、General Electric 社、Chevron 社、Coca Cola 社と新たな PPP の取り組みについて検討しているとのことである。

これらの官民連携による活動は、アンゴラで事業展開を行うアメリカ企業のイメージを向上させ、事業展開を後押しする効果があると考えられる。

また、アメリカ輸出入銀行（Export-Import Bank of the United States : US-EXIM）はアンゴラに対する支援を行っている。US-EXIM は 2014 年にアンゴラ政府と覚書（MOU）を結び、貿易やインフラ整備分野において US-EXIM による直接融資、保証、保険を活用することを取り決めている。協力の具体的なセクターは、エネルギー、インフラ、鉄道、道路、鉱業、通信、農業、建設、環境（水及び汚水処理含む）である。

MOU の締結以降、US-EXIM はアンゴラの国営航空会社 TAAG が Boeing 社の飛行機を購入する際の支援や、アメリカの Oshkosh 社が製造した消防車の空港への導入の支援を行っている。

また、2015 年に US-EXIM が連邦議会によって活動停止の危機に直面した際、General Electric 社から、US-EXIM が活動停止する場合、アンゴラでの鉄道車両納入事業機会が消滅する恐れがあり、存続をアメリカ政府に嘆願する動きがあった。

（2）イギリス政府による投資支援策

イギリスとアンゴラの主な貿易関係は石油関連である。アンゴラからイギリスによる輸入は主に石油であり、イギリスからアンゴラへの投資は、BP を代表する石油開発関連企業によるものである。

ただし、イギリス政府によるアンゴラの関係は、もともと限定的であり、政府首脳のアングラ訪問などはこれまで特に実施されていない。

イギリス政府の援助機関である国際開発庁（Department for International Development : DFID）は、都市部の貧困層支援プログラムや、選挙関連の教育支援など、アンゴラ向けには主に人道援助を行っていた。しかし、アンゴラの経済成長などを理由に、2009 年に DFID のアンゴラ事務所は閉鎖している。

一方で、同じ 2009 年にイギリス政府は 7000 万 US ドルのアンゴラへの輸出クレジットラインを設定し、貿易振興を図る動きを見せている。

また、ルアンダの空港及び港湾における税関の運営改善のため、イギリスの Crown Agents

社がその任に選定され、2001年から2006年まで改善業務に従事し、その後3年間の任務延長がアンゴラの財務省によって決められている。

経済ミッションとしては、過去にロンドン商工会議所、バーミンガム商工会議所がアンゴラへの使節団派遣を行っている。

また、石油・ガス関連の企業による経済ミッションである UK West Africa Action Group (WAAG) が BP 及びイギリス貿易投資庁（当時の UK Trade & Investment）の支援により、2001年よりアンゴラでのイギリス企業を対象としたビジネスサポートサービスの開始を発表している。

WAAG はアンゴラ商工会議所と協議をして、イギリス・アンゴラ商工会議所の設立を図り、2016年に実際に設立されている。

（3）その他政府による投資支援策

ドイツについて、2009年にドス・サントス大統領がドイツを訪問し、2011年にメルケル首相がアンゴラを訪問するなど、近年首脳間の交流が始まっている。また、2012年に「アンゴラ・ドイツ2国間協力委員会(Angolan-Germany Bilateral Cooperation Commission)」が設立され、協力分野についての協議を行うことが合意されている。

主に経済分野についてどのような協力が可能か、2016年にアンゴラからドイツに対してアンゴラ外務省、経済省、エネルギー・水省、石油・地質・鉱業省からの各代表が訪問し、協議を行っている。

アルゼンチンは、2012年にフェルナンデス大統領がアンゴラを訪問し、同年に400名程度からなるアルゼンチンからアンゴラへのビジネスミッションが派遣されている。ミッションでは、アルゼンチン産の製品の紹介や、アルゼンチンが得意とする農業や農業ビジネス分野での技術協力への意思が示された。一方で、アルゼンチンに対するガスの供給がアンゴラ側に対して求められた。

2) その他第三国機関によるアンゴラ投資支援策

その他第三国機関によるアンゴラ投資支援策としては、各国の在アンゴラ商工会議所がアンゴラへの投資支援策を実施している例が確認される。

全般的には、会員企業に対する情報提供サービス、ビジネスミッションの派遣、パートナー企業等の仲介、政府機関や企業の主要人物へのアポ取り、広告宣伝活動支援などがこうした商工会議所による投資支援策として確認される。

特徴的な支援策としては、ポルトガル及びブラジル商工会議所が情報提供等にとどまらない、ロビイング活動や、会員企業による事業展開の実行支援的なサービスを提供している点が特筆される。

例えば、ポルトガル商工会議所は、アンゴラとポルトガルの経済関係をより強化するための関係当局への提案活動をその活動内容として明示している。また、ブラジル商工会議所は、仲裁サービスや、ブラジル企業に対するビジネス認証の提供など、会員企業の事業に深く関与するサービスについても提供している。

第2章 ガーナ

1. ガーナにおける有望セクター

ガーナにおける有望セクターを、貿易、直接投資（FDI）、民間投資、そしてガーナ政府が指定する有望セクターの観点から検討する。

1) 貿易

(1) ガーナにおける主要輸出品

ガーナにおける主要輸出品は、貴金属（金等）、カカオ、石油である。その他、果物、木材、プラスチックなどが輸出品として確認される。

貴金属（金等）においては、年によって輸出額が異なるが、ほぼ一貫して近年の最大輸出品である。カカオについても同様に年による変動が大きい主要輸出品の位置を数年来維持している。石油については、2010年12月に商業生産が開始されたことから、2011年に最大輸出品となった。それ以降、輸出額は減っているが主要輸出品である。

こうした主要輸出品として成立するセクターとして、資源がガーナにとって最も競争力があり、農業についても一定の競争力を持つといえる。

(2) ガーナにおける主要輸入品

ガーナにおける主要輸入品、すなわちガーナ国内の需要が高いセクターの製品として、車両、機械、電気機械製品、鉄鋼製品、穀物、セメント等がある。

こうした製品は、ガーナにおける国内需要が高いことから、ガーナで事業展開を行う際に扱う上で有望な品々ということができる。

(3) 日本からガーナへの主要輸出品

我が国からガーナへの輸出額は2017年の実績で129.3億円である。主要品目として、車両、魚介類、ゴム製品がある（以上、外務省調べ）。

我が国企業によるこれらの製品はガーナにおいて需要が高いことから、ガーナにおいて有望な製品群と考えられる。

2) 直接投資（FDI）

ガーナへの FDI が多いセクターについても、ガーナでの需要が高いことから有望なセクターと考えられる。

ガーナに対する直接投資 (FDI) は、フローベースで 2005 年~2007 年の平均 5 億 4500 万ドルであったところ、2016 年では 34 億 8500 万ドルに増加している。ストックベースで見ても、2005 年~2007 年の平均 8 億 2600 万ドルから、2016 年時点で 298 億 8200 万ドルとなっている。(以上、UNCTAD の World Investment Report 調べ)

ガーナ投資庁 (Ghana Investment Promotion Centre : GIPC) 調べによれば、2017 年の第 1 四半期から第 3 四半期までを産業別に確認すると、金額ベースでは、FDI としては製造業が圧倒的に高い。一方、件数ベースで見ると、製造業に加えて、サービス、リエゾン (Liaison)、一般取引 (General Trading) といったセクターにおける直接投資が多いことがわかる。

図表 2-1 ガーナにおけるセクター別対内直接投資 (FDI Inflow)
(2017年第1四半期から第3四半期)

| セクター | プロジェクト件数 | 投資金額 (百万 US ドル) |
|-------------------------|----------|-----------------|
| 製造業 | 37 | 2,648 |
| サービス | 34 | 217 |
| リエゾン (Liaison) | 28 | 412 |
| 一般取引 (General Trading) | 26 | 44 |
| 建築・建設 | 3 | 31 |
| 対外貿易 (External Trading) | 2 | 4 |
| 農業 | 1 | 6 |

出所) GIPC Quarterly Report 2017 Volume 13

同じ2017年第1四半期から第3四半期において、国別に見ると件数ベースでは中国、インド、イギリスの順に多い。一方、金額ベースでは、この期間にオランダからの投資が大きく目立ち、他にインド、フランス、イギリス、中国などが挙げられる。

図表 2-2 ガーナにおける国別対内直接投資 (FDI Inflow)
(2017年第1四半期から第3四半期)

| 国 | プロジェクト件数 | 投資金額 (百万 US ドル) |
|--------|----------|-----------------|
| 中国 | 25 | 49 |
| インド | 19 | 411 |
| イギリス | 13 | 54 |
| 南アフリカ | 8 | — |
| トルコ | 8 | — |
| アメリカ | 6 | 15 |
| フランス | 5 | 139 |
| モーリシャス | 5 | 17 |
| オランダ | 4 | 2,437 |
| デンマーク | 3 | 21 |
| ドイツ | 3 | — |

出所) GIPC Quarterly Report 2017 Volume 13

3) ガーナ政府が期待する有望セクター

ガーナの投資庁である GIPC は、「ガーナ投資ガイド (Doing Business in Ghana)」において主要産業を示している。

これによると、農業・農産品加工、ICT、鉱業・鉱物加工、観光がガーナの優先的セクターであるが、ここでは農業・農産品加工、ICT、観光に触れる。

(1) 農業・農産品加工

ガーナの農業セクターは 2014 年における GDP の 20.5% を占める主要セクターである。先に統計で確認したように、ガーナの主要輸出品にカカオと果物がある。

一方で、ガーナには 1,400 万 ha の農地があるが、その中で耕作されているのは 780 万 ha で、620 万 ha は未開墾である。また、灌漑可能な 346,000 ha のうち、開発された面積は 10,000 ha にすぎない。

また、ガーナは米の大部分と小麦の全量を輸入している。2014 年の一人あたり米消費量 35 kg のうち 70% を、一人あたり小麦消費量 13 kg のうち全てを輸入に頼っている。

ガーナの農業セクターの最大の強みとして、南部・東部アフリカや中南米などの地域の国々よりもガーナが欧州連合 (EU) 市場に近く (空路で約 6 時間)、生鮮品の輸出に有利であり、貨物空輸費が安い点を指摘している。また、農産物のターゲット市場には、西アフリカの関税同盟である ECOWAS 地域も含まれる。

GIPC による、生産、技術・サポートサービス、流通、サービスの農産品加工の各バリューチェーンにおける投資機会は下記の通りである。

図表 2-3 農産加工の投資機会

| | |
|-----------------|---|
| 生産 | <ul style="list-style-type: none"> 国内、ECOWAS、EU 市場向けの園芸作物の生産 カカオ、コーヒー、綿花の付加価値製品の生産 灌漑設備、施設の開発・整備 改良種子と農業化学品（肥料、殺虫剤、除草剤）の生産 動物用薬品、ワクチン、飼料・飼料原材料の生産 乳製品と穀物、でんぷん原材料用作物、豆、野菜、畜産、漁業、産業用商品 作物、果実などの農作物の生産、加工 |
| 技術・サポート サービス | <ul style="list-style-type: none"> コールドチェーン用機器の製造と設置 孵化後 1 日齢の雛のための孵化場に必要の装置の供給 農産加工、包装機器等工場設備を供給するための加工機械メーカー 工場建設技術の提供者と出資 |
| 流通 | <ul style="list-style-type: none"> 製造後のサービス（輸送、梱包、冷蔵車）を提供する企業 改良種子、植え付け材料、農業化学薬品（肥料、殺虫剤、除草剤）の流通を提供する企業 動物薬、ワクチン、化学物質、飼料・飼料成分の流通 |
| サービス | <ul style="list-style-type: none"> 基準、研修、認証等サービスの提供 各種訓練、人材育成 市場情報調査 農業金融・保険 |

出所) GIPC 「ガーナ投資ガイド (Doing Business in Ghana)」

(2) ICT

国営通信会社のガーナ・テレコムが 1996 年に部分的に民営化されたことなど、ガーナは、通信部門の自由化と規制緩和がアフリカにおいて最も早い時期に行われた国である。

こうした自由化を背景に、2016 年現在、インターネットサービスプロバイダーの数は 23 社である。4G インターネット・サービスについても、MTN、Surflin Ghana、Busy Internet Ghana といった複数社が提供している。

また、2015 年 6 月現在、ガーナの携帯電話契約者数は合計 3,236 万人、市場浸透率は 119.41%と、国民 1 人が 1 台以上の携帯電話を持つ計算となる。

ICT に関する良好なインフラに加えて、ガーナはヨーロッパ市場と時差が少ない特徴を持つ。また、ガーナにおいては英語が共通語であり、英語での業務が可能な労働者が多い。これより、ガーナはヨーロッパなどにとって業務プロセスアウトソーシング (BPO) 分野で競

争力を持つ国といえる。

消費経済面においても、ガーナでは電子商取引などインターネットを活用した商業サービスについて拡大中である。

GIPC による、ICT 分野における投資機会は下記の通りである。

- ソフトウェア開発、ネットワーク構築、VSAT、通信、IT エンジニアリング分野の教育
- ビジネス・ソリューションの提供（ソフトウェアとネットワーク構築）
- BPO
- ハイテク通信機器の供給
- バックオフィス機能運営（特に金融機関向け）
- ブロードバンド設備・サービスの提供
- インターネット・サービス提供サービス
- トランザクション処理
- コンピュータと付属商品の製造、組立、供給
- E コマース及び法務データベース・サービス
- ロジスティクス管理サービス及び医療記録転写サービス

（3）鉱業・鉱物加工

ガーナの主要輸出品の統計において確認したよう、ガーナの最大の輸出品は貴金属（金等）である。国際金市場でガーナはアフリカ第 2 位の金産出国であり、2013 年にガーナにおける鉱業分野の輸出の 86.6%を金が占めている。2013 年に鉱業分野はガーナの GDP の 9.8%を占めている。

ガーナ政府は鉱業分野にいて、国内での付加価値の付与や、完成品製造へと産業構造を多様化することを促進しており、具体的には金の精錬と宝石類製造への投資を奨励している

GIPC による、鉱業・鉱物加工セクターにおける投資機会は下記の通りである。

図表 2-4 鉱業・鉱物加工セクターにおける投資機会

| | |
|----------------|--|
| 生産 | <ul style="list-style-type: none"> • 付加価値のある製品の製造に向けた精製施設建設とサービス提供 • 石鹼・洗剤向け苛性ソーダ製造用の天日塩生産 • 水処理その他の保健衛生用化学物質での塩素副産物活用 • クリンカー供給（推定需要は年 100 万トン以上） • 高級床用タイル用の花崗岩の採鉱 • 建設業界で使われる切石の生産 • 国内市場向けの製塩業者 |
| エンジニアリング及びサービス | <ul style="list-style-type: none"> • 契約掘削、試金検査、契約採鉱、地質学的コンサルティング等サポートサービス • 鉱物資源加工用の工場・機械供給 • 粉碎用ボール、ドライビット、シアン化物、活性炭素を製造するための下流生産施設の建設 |

出所) GIPC 「ガーナ投資ガイド (Doing Business in Ghana)」

(4) 観光

ガーナの観光客は、2005 年の 40 万人から 2014 年には 110 万人まで増加している。これは、ガーナは 2 ヶ所の世界遺産があることや、国立公園が 7 ヶ所あるなど、観光資源に恵まれていることに加えて、アクラのコトカ国際空港には約 35 の航空会社が乗り入れ、国際線と国内線の旅客便でヨーロッパ、北米、アフリカ諸国の主要都市を結んでいることや、治安状況がアフリカにおいて比較的良好な点が要因と考えられる。

ガーナは国際的なホテルチェーンの新進出が近年も相次いでいる。首都アクラにケンピンスキーの五つ星 Gold Coast City と Tomraik が近年オープンし、今後も Radisson Blue Accra Air Port、East Legon-Accra のオープンが予定されている。ガーナ商工会議所に対するヒアリングにおいても、ガーナ政府は、より多くのホテルを誘致したい方針にあるとしている。

GIPC によれば、ガーナの観光セクターは、17 億米ドルの付加価値額を創出、全国で 40 万人以上のガーナ国民を直接または間接に雇用しているとのことである。

投資機会としては、上述の宿泊用施設に加えて、観光客向け旅行サービス、レジャー・スポーツ、エンターテインメント、ショッピングなどが挙げられている。

(5) その他有望産業

その他、現地での諸団体との面談において下記のセクターが有望産業とされた。

- 食品加工

ガーナの主要輸入品に穀物があったように、ガーナは主要な食料を輸入している。例としては、米、鶏肉、牛乳、調理用油、缶詰、缶飲料などがある。一方で、ガーナの主要輸出品にカカオや果物がある。つまり、農産品の原料を輸出している一方、食料を輸入している構図にあることから、ガーナ政府は国内に食品加工工場を設置して、国内の製造で需要を賄う状況をつくりたいとしている。

ガーナが輸出している主な加工食品に、ココアペースト、ココアパウダー、ココア菓子などがあり、またツナ缶、カットフルーツなども挙げられる。なお、ガーナは日本においてチョコレート製品のイメージが一般的にあるが、原料のココアペーストの輸出などと比べて、チョコレートの輸出は極めて少ない。

GIPC によれば、こうした加工商品は、主に中規模程度の事業者によって担われているとのことであり、加工設備の近代化や、大規模工場化などによる食品加工産業の発展に対して、外国企業の期待が高い。

図表 2-5 ガーナから輸出されているカカオ関連の主な加工食品（2014 年実績）

| 製品 | 重量 (Kg) | 価格 (百万 US ドル) |
|---------|-------------|---------------|
| ココアペースト | 170,096,360 | 568 |
| ココアパウダー | 27,543,179 | 64 |
| ココア殻 | 21,199,234 | 12 |
| ココア菓子 | 1,415,423 | 4 |
| チョコレート | 50,977 | 0.1 |
| ココアバター | 2,860 | 0.03 |

出所) GIPC ウェブサイト

- 健康分野

ガーナの主要地域には公立ないし私立の病院が設置されている。しかしながら、病院のスタッフの数は需要に対して限定的と考えられ、医薬品や医療品の製造も現地ではあまり行われていない。

こうしたなか、GIPC は、下記の領域において健康分野の投資機会があるとしている。

- 病院・診療所
- 健康センター
- マタニティハウス
- 研究所
- 薬局

- 病院設備
- 研究開発施設
- 医薬品および医薬品
- 予防製品 コンドーム、蚊帳等

また、健康分野の貿易について、蚊帳の輸入に対してガーナ政府は関税を課しておらず、その他の医薬品や医療品の輸入についても特別な関税を課さないなど、透明性の高い運用に努めているとしている。こうした点から、第三国からの医薬品や医療品の輸出についてもガーナ政府は促進する姿勢にあるといえる。

- 電力・水

ガーナの電力アクセス率は 78.3% (2014 年時点)、上水アクセス率は 80% (2014 年時点) であり (World Bank Data 及び OECD Statics による)、電力・水供給能力の増強が課題である。特に、人口・産業集積地である首都アクラとその近郊では慢性的な停電・停水等が喫緊の課題となっている。

ガーナ政府としては、電力セクターについては、民営化及び競争の促進を通じて、電力供給の促進を図ることとしている。この点についての投資機会は、外国企業に対しても開かれている。

水セクターについては、水源の多様化、より効率的な運営、消費者が支払い可能な料金設定を実現しつつ、2020 年までに国土全域で飲料水が行き渡ることを目標としている。こちらについても、外国企業に投資機会が開かれている。

(6) まとめ

以上の検討から、ガーナにおける有望セクターとしては、主要輸出品の実績からは、金、カカオ、石油を挙げることができる。ガーナに輸出されている主な日本製品の観点からは、中古車も含め我が国の自動車の競争力が高いといえる。また、FDI の観点から製造業、サービス業、貿易業など、幅広い産業が有望セクターとなる。

上記に加えて、ガーナ政府が掲げる外国企業向け有望産業としては、農業・農産品加工、ICT、鋳業・鋳物加工、観光がある。他にも、現地調査では食品加工、健康分野、電力・水が有望産業として挙げられた。

ガーナの特徴として、政治及び経済が概ね安定しており、かつ外国企業に対してもオープンな体制にある点がある。また、空港や港湾といったインフラが比較的整備されていることから、外国企業にとって、自国からアクセスしやすい点がある。投資保護についても、憲法により所有権の保護が規定されているほか、ガーナ投資促進センター法 (Ghana Investment Promotion Centre Act : GIPC 法) により資産や送金が保護されている。これ

らの理由により、ガーナでは比較的多くの産業において外国企業にとっての機会が開かれており、結果として複数の有望産業が挙げられることになっていると考えられる。

2. ガーナにおける投資インセンティブ

ガーナにおける投資インセンティブについては、大きく分けて地域別と産業別のインセンティブが付与されている。

1) 地域別インセンティブ

ガーナにおいて、会社に適用される一般法人税率は基本的に 25%である。ただし、特定地域に立地する製造業については、法人税の割引が認められている。

首都アクラ及びガーナ最大の港を持つテマにおいて割引はないが、それ以外の州都については一般税率の 75%が割り引かれる。

また、州都以外の場所に立地する企業は、一般税率の 50%が割り引かれる。

2) 産業別インセンティブ

(1) 輸出産業向けインセンティブ

非伝統的輸出品を扱う会社については法人税率が 8%に優遇されている。ここでいう非伝統的輸出品とは、ガーナの輸出入法で伝統的輸出品とされる、金、ダイヤモンド、ボーキサイト、マンガン、その他の鉱物資源、カカオ豆、コーヒー、木材、電力以外の輸出品である。

ガーナ政府としては、輸出品の多様化を図るべく、従来からの輸出品以外を加工・製造し、輸出する企業をサポートしていると考えられる。

(2) 農業・農産加工セクター向けインセンティブ

ガーナ政府は農業・農産加工セクターを振興するため、各種インセンティブを付与している。例えば、ガーナで生産される作物、水産、畜産品を加工し、缶詰等に包装する事業については、商業生産の開始から 5 年間のタックス・ホリデーを与えている。

図表 2-6 ガーナにおける農業・農産加工セクター向けインセンティブ

| 対象 | 優遇措置 |
|---|--|
| ガーナで生産される作物、水産、畜産品を加工し、缶詰等に包装する事業 カカオ製造過程で出される廃棄物からカカオ副産物を製造する事業 | 商業生産の開始から 5 年間のタックス・ホリデー |
| 廃棄物の処理を請け負う企業 | 商業生産の開始から 7 年間のタックス/ホリデー |
| カカオ農家のカカオから得る所得 | 免税 |
| 工場設備、機械、備品の輸入に対する関税 | 免税 |
| その他 | <ul style="list-style-type: none"> • 農業による損失金の 5 年間繰り越し • 農産加工企業の所在地による優遇措置 • 農業資材、設備、機械については関税率 0% • 農業製品の輸出入に関する規則による非関税優遇 |

出所) GIPC「ガーナ投資ガイド (Doing Business in Ghana)」

(3) その他産業向けインセンティブ

その他の産業についてもインセンティブが与えられる例がある。低価格住宅事業を営む認可企業については、開業した年から 5 年間、法人税が税率 1%となる減税措置を受けることができる。これは低価格住宅整備の必要性が高いことが背景と考えられる。

同様に、廃棄物処理を行う企業については、開業した年から 7 年間、法人税が税率 1%となる。

減税幅は上記と比べると小さいが、ホテル業を営む企業については税率が 22%と 3%軽減されている。同様にガーナ証券取引所の上場会社の税率は 22%である。それぞれ、観光業の振興と、ガーナにおける証券市場の活性化をねらったの措置と考えられる。

3. ガーナでの外国企業の展開状況（第三国企業団体、その他支援企業・団体）

ガーナにおける 2017 年の国別対内直接投資（FDI Inflow）を確認した際、中国、インド、イギリス、南アに次いで多かった。

このなかで、旧宗主国であり歴史的につながりを持つイギリス、ガーナと同様に英語圏の国である南ア、アメリカ、そして近年貿易・直接投資ともに存在感を増しているインドの各企業についてその展開状況について述べる。

1) 個別企業の展開状況

（1）インド企業

インド企業によるガーナ進出の歴史は古く、最初期の進出事例としては、1919 年に **Metharam Brothers** という商店がインドから進出し、ガーナのアクラ及びクマシにおいて事業を行っている。1950 年台からは、主に商社や小売業などで多くのインド企業がガーナに進出し、また製造業についてもこの時期から衣料、繊維、プラスチックなどの領域で進出が行われている。

現地ヒアリングによれば、現在ガーナ国内に少なくとも 500 のインド企業が存在しており、主に小売、貿易、鉄鋼生産、プラスチック生産などのセクターに属しているとのことである。

大手企業としては、**Tata Group**（最大手コングロマリット。ガーナでは **Tata** 製の自動車販売など実施）、**Bharti Airtel**（通信。ガーナでは 2017 年に **Tigo** と合併して国内第 2 位の携帯電話キャリアとなった）、**Tech Mahindra**（IT・BOP サービス。ガーナでは **Airtel** のコールセンター業務など行う）などが挙げられる。

その他企業としては、**Melcom**（リテールショップ運営等）、**Sethi Group**（不動産事業）、**Diamond Cement Group**（セメント）、**TEMA Steel**（鉄鋼）などがある。

また、2017 年の **Source India Ghana** の展示会に 50 のインド企業によるミッションがガーナに派遣されるなど、インド企業による新規のガーナ市場進出探索が活発に行われている。

（2）イギリス企業

イギリスはガーナの旧宗主国であり、これによりガーナはイギリスにとって長年の貿易相手国であることに加えて、取引額についても、現在においてもサブサハラ・アフリカの中で 5 位の地位を占める輸出先であり、貿易額は 10 億 UK ポンド（2014 年）に達している。イギリスからは、自動車、医療機器、医薬品、飲料、電気機器などが主に輸出されている。

こうした活発な取引関係を背景に、ガーナにおけるイギリス企業には、Vodafone Ghana (通信)、Guinness Ghana Breweries (飲料)、BP Ghana (石油・ガス)、British Airways (航空) などの大手企業が多数挙げられる。

また、イギリス国際貿易庁 (Department for International Trade : DIT) が 2018 年に「**GREAT British Infrastructure Forum**」をガーナにおいて開催しているが、これには AECOM、ARUP、Colas Group といった、インフラ関係のイギリス企業が多数参加するなど、ガーナ市場への関心の高さが伺える。

(3) 南アフリカ企業

南アフリカ企業のガーナへの進出は、イギリスやフランスなどヨーロッパ諸国からの企業に比べて歴史は浅いものの、ガーナの政治経済の安定性などを背景に、近年活発に行われている。

ガーナに進出する南アフリカ企業のセクターは多岐にわたり、鉱業、小売、保険、交通、観光、金融、通信、建設、製造、漁業、広告、航空、エネルギーなどがある。

ガーナで活動する代表的な南アフリカ企業には、AngloGold Ashanti (鉱業)、Goldfields (鉱業)、SABMiller (飲料。ただし 2016 年に国際的飲料企業 Anheuser-Busch InBev が買収)、Woolworths (小売)、Engen (石油・ガス)、Hytec Engineering (機械製造)、Afripa Telecom (通信)、African Explosives Limited (火薬製造)、Multichoice (エンターテインメント)、Alliance Media (広告)、Steeledale (鉄鋼)、Stanbic Bank (銀行)、Shoprite (小売)、South African Airways (航空) などがある。

(4) アメリカ企業

ガーナ・アメリカ商工会議所によれば、同商工会議所の会員企業は 85 社であり、これはガーナで事業を行うアメリカ企業の 70% を占めるとのことであるため、ガーナでは 120 社近いアメリカ企業が事業を行っていると考えられる。

アメリカ企業によるガーナでの主な投資先セクターに、石油・ガス、金といった資源が挙げられる。例えば、大手の金採掘会社である Newmont は 2002 年にオーストラリアの大手金採掘会社であった Normandy Mining を買収し、そのガーナでの事業権を得たことからガーナでのビジネスを始めている。Newmont による最初の投資額は 8 億 US ドルであり、2014 年までに 23 億 US ドルをガーナにおいて投資している。

アメリカ企業によるガーナ市場への参入は上記以外の多様なセクターについても行われている。ガーナで活動する代表的なアメリカ企業には、Pfizer (薬品)、3M (素材)、Cummins (発電機)、Cargill (食品)、Halliburton (資源サービス)、Mantrac (建機)、Nielsen (情報サービス) など様々なセクターに属する企業が多数存在する。

(5) フランス企業

現地調査のヒアリングによれば、現在およそ 60 のフランス企業がガーナにおいて事業を実施している。そのうち 46 社は現地に子会社を設置して事業を行い、その他は直接事業を展開している。

フランス企業が参入するセクターには、農業、銀行、保険、建設、物流、石油・ガス、ホテル・レストランなどがある。

ガーナで事業を展開する代表的なフランス企業として、Société Générale（金融）、Total（石油・ガス）、Technip（資源サービス）、Bolloré（物流）、Alstom（重電）、L'Oréal（化粧品）などがある。

こうしたフランス企業により、現地で 2 万人の雇用が直接ないし間接的に生まれたとのことである。

2) 第三国企業団体等の展開状況

ここでは、ガーナにおける第三国企業として確認したイギリス、アメリカ、南アフリカ、インドにおける第三国企業団体に加えて、ガーナは英語圏ではあるものの、西アフリカはフランス語を公用語とする国々が多く、全般にフランスの影響が強いことから、フランスの第三国企業団体についても取り上げる。

(1) イギリス

イギリス・ガーナ商工会議所（UK-Ghana Chamber of Commerce : UKGCC）は 2016 年にアクラに設置された。

UKGCC は、イギリス及びガーナにおいて、幅広く大規模な多国籍企業と中小企業を対象にした、ビジネス活動の促進を設置の目的としている。また、設置理由に、イギリス企業によるガーナ市場へのアクセス向上を挙げていることに加えて、ガーナの地場企業に対するイギリス進出の支援も掲げており、結果的に両国間の貿易や投資が増加することを目標としている。

UKGCC の主な提供サービスとして、貿易サービス（Trade services）と市場参入サービス（Market Entry Service）の 2 種類がある。貿易サービスにおいては、UKGCC 内に設置された貿易サービスデスクが下記の支援を行うとしている。

- 市場参入のコンサルティングやサポート
- 取引先の確認及び紹介サービス

- 企業のバックグラウンドのチェック
- 専門的なビジネス及びセクター別サービス
- メディア及びマーケティングサービス
- 地域的な事業機会に関する情報提供

市場参入サービスは、別途費用が必要であり、利用者は在イギリス企業ないし海外のイギリス籍企業に限定される。例えば、ガーナにおけるディストリビューターの候補企業のリストアップについては、500UK ポンドからサービスを行うとしている。ほかに、下記要素を検討した事業計画の策定支援を行うとしている。

- 市場での成功可能性検討と市場参入戦略
- 事業機会とパートナー候補のリストアップ
- 現地市場における諸条件（競争相手、規制、基準）に関するアドバイス
- 意思決定者に対するアクセスや影響力行使についてのアドバイス
- 事前調査・支援
- ターゲット顧客やビジネスパートナーに対するアポイントメント取得
- 商品やサービス紹介の場となるレセプション、ミーティング、セミナーの開催支援

UKGCC はイベントについても開催をしている。2017 年 1 月に「西アフリカビジネスリーダーフォーラム」を共催、6 月に「イギリス・ガーナ貿易投資フォーラム」を開催、9 月に UKGCC 開設 1 周年記念セミナーを開催など、セミナー開催等を活発に実施している。

会員企業は、会員種別によって分けられている。年会費が最も高い会員がプラチナ (3,000UK ポンド)、次いでスターリング (1,000UK ポンド)、そしてブロンズ (500UK ポンド) である。

UKGCC の主な創設会員企業は、Barclays 銀行、Vodafone などがある。プラチナ会員企業は、Uniliver、Prudential、EY、Deloitte などの国際的に活動する企業のほか、GOSCO (資源会社) といったガーナ企業も含まれている。スターリング会員には、British Airways、Jaguar、Diagio などがあり、こちらも Accra City Hotel といったガーナ企業も含まれている。ブロンズ会員は、Just Ghana といったガーナ企業や、AgDevCo のようなイギリス政府が支援するガーナの NPO など、ガーナの現地企業等が多い模様である。

(2) アメリカ

ガーナ・アメリカ商工会議所 (American Chamber of Commerce, Ghana : AMCHAM) は、1997 年にアクラにおいて設立されている。前任組織のアメリカビジネス協会 (Association of American Businesses) は 1989 年の設立である。

AMCHAM の会員企業は 85 社であり、これはガーナで事業を行うアメリカ企業の 70% を占めるとのことである。

主な活動内容として、毎月開催されるビジネス昼食会、セミナーやコンファレンスの開催、現地企業や外国企業とのパートナーシップ推進、会員企業向け情報提供サービスである。

他にも、AMCHAM は、ガーナ・アメリカ貿易展示会の開催、商工会議所内に「商業仲介センター (Commercial Conciliation Center)」を設置し裁判外紛争解決手続 (ADR) サービスの提供などを行っている。

会員企業は、GM (自動車)、Chevron (石油・ガス)、DELTA (航空)、NCR (IT)、IBM (IT)、Microsoft (IT)、John Deere (建機)、GE (重電)、CITI (銀行)、Cocacola (飲料)、KFC (食品)、FedEx (物流) など米国を代表する様々な産業の企業によって構成されている。

(3) 南アフリカ

ガーナ・南アフリカ商工会議所 (Ghana South Africa Business Chamber : GSABC) は 2008 年に設置され、本部はアクラにある。会員企業は多様なセクターから構成されている。GSABC が公表しているセクター別の会員企業数と会員企業例を確認すると、次の通りとなる。会員企業は、南アフリカ企業のほか、ガーナ企業も多数含まれている。

図表 2-7 ガーナ・南アフリカ商工会議所のセクター別会員企業数・企業例

| セクター | 会員企業数 | 会員企業例 |
|----------------|-------|-------------------------------------|
| 金融 | 14 | Stanbic Bank Ghana Limited |
| 専門サービス | 9 | Nyansa African Business Consultancy |
| 交通・ディストリビューション | 7 | South African Airways |
| 製造業 | 5 | Lightingale Ltd |
| 鉱物・鉱業 | 4 | AngloGold Ashanti Ghana Ltd |
| 観光 | 4 | Mövenpick Ambassador Hotel Accra |
| 小売 | 4 | Cummins Ghana Ltd |
| 石油・ガス | 3 | ENGEN |
| インフラストラクチャー | 3 | Bigen Africa Ghana Ltd |

出所) ガーナ・南アフリカ商工会議所ウェブサイト

GSABC が提供するサービスにより、会員企業が受けられるメリットとして、下記が挙げられている。

- 会員企業であることによる信用力の向上

- ネットワーキングの機会
- ビジネス上のコンタクトの機会
- 商工会議所のニュースレターの購読
- 商工会議所によるイベントへの参加
- ビジネスコミュニティにおける認知度の向上
- 政府へのより容易なアクセス
- プロモーション
- 顧客からの照会の向上
- 会員限定サービスへのアクセス

(4) インド

ガーナにおいて、インド企業による商工会議所の設置は行われていない模様であるが、インドの商工省商業局(Ministry of Commerce and Industry, Department of Commerce) とインド貿易促進会 (Trade Promotion Council of India) により、2017 年より Source India Ghana という企業間 (B to B) のビジネスプラットフォームがガーナにおいて提供されている。

2017 年の Source India Ghana の活動では、50 のインド企業によるミッションがガーナに派遣されている。また、2 月にガーナにおいて「Source India Ghana 2017」の名称でアクラ国際コンファレンスセンターにおいて 3 日間の展示会を開催し、200 社の出展と 1,000 人の来訪者があったとのことである。出展者のセクターは幅広く、自動車部品、エンジニアリング、食品、農業、建設、繊維、薬品、ヘルスケア、教育などであった。2018 年にも同様の展示会が予定されている。

また、インドのインド商工会議所連盟 (Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry) により、西アフリカ市場を対象とした「Namaskar Africa 2017」という 2 日間の展示会が開催されており、63 の企業が出展している。この展示会は、インドとガーナにとって重要なセクターにおける知見や専門性の共有を目的としており、主にインフラ、建設、ヘルスケア、医薬品、農業に関する企業同士のネットワーキングが企図されている。参加企業には、JMC Projects、Tata Africa、Escorts、International Tractors Limited、John Deere などがあった。

(5) フランス

フランス・ガーナ商工会議所 (The Chamber of Commerce and Industry France Ghana : CCIFG) は 2014 年にアクラにおいて設置されている。設置の目的として、ガーナ及びフランスの企業に対する支援を行うことで、両国の企業が成長することを挙げている。

主な活動を CCIFG は 3 つに区分している。1 つ目は、ビジネスコミュニティ活動である。こちらでは、毎月会員及び非会員企業向けのイベントを行っている。イベントとしては、ネットワーキングの集まり、ビジネス朝食会の開催などがある。2 つ目は、コミュニケーション活動であり、会員企業にガーナ及びフランス市場に関するマクロ経済情報やセクター別の情報を提供している。

3 つ目は、ビジネスサポートサービスである。このサービスでは、パートナー企業候補の探索、商談の際のターゲットとなる意思決定者の紹介、会員企業に代わってテスト的に提案をターゲット先に実施するサービス、官民からの調達を定期的に確認し調達情報を提供するサービスなどがある。また、オフィスのレンタルサービスや、従業員のトレーニングサービスなども提供している。

会員企業は多様なセクターのフランス、ガーナ企業、西アフリカのフランス語圏諸国などの企業によって主に構成されている。フランス企業としては、エールフランス、コファス、ソシエテ・ジェネラル、トタルなどがある。

4. 第三国連携の実例（ガーナ）

ガーナにおいては、通信事業や大型インフラ整備事業について第三国連携の実例が確認される。これは、ガーナでは、通信や港湾といったセクターにおいて、民間主導による整備が進められており、また比較的透明性が高い環境のもと、外国企業がこうした分野で多数活動していることが背景の1つとして考えられる。

1) 携帯キャリア事業において他の第三国企業と事業統合

2017年にインドの携帯キャリア **Bharti Airtel** は、ルクセンブルグに本拠地を置く **Millicom** 社（携帯キャリアとして **Tigo** のブランドでサービスを提供している）とともに、ガーナにおける両社の携帯事業について統合し、新ブランドの **AirtelTigo** を展開することを発表している。

ガーナは、現在およそ 3,740 万の携帯電話契約者が存在しており、南アフリカの **MTN** がそのうち 47.5%の契約を得て業界 1 位の座にある。その他の携帯キャリアには、イギリスの **Vodafone**、ナイジェリアの **Globacom**、スーダンの **Sudatel Expresso** があり、携帯キャリア間での競争が激化している状況にあった。

今回の第三国企業同士のサービスの統合により、**AirtelTigo** は 1,000 万の契約者を獲得し、売上高は 3 億 US ドルに達するとされている。

2) 他の第三国企業との合弁による港湾の大型整備事業の受託

フランスの物流会社 **Bolloré** は、オランダの港湾運営会社である **APM Terminals**、そしてガーナの港湾公社（**Ghana Ports and Harbours Authority**）とともに、合弁会社である **Meridian Port Services (MPS)** を 2002 年にガーナにおいて設立している。

2016 年に **MPS** は、ガーナの Tema 港における高規格コンテナターミナルの建設や、環境に配慮したコンテナターミナル周辺の道路整備などに 15 億ドルを投じる開発計画について、ガーナ政府と合意している。これにより、大水深バースが整備され、18,000TEU の次世代型世界最大級コンテナ船の就航が可能となり、港の取扱が年間 350 万 TEU に至るとされている。投資については、**IMF** などの国際機関が幹事金融機関を務めている。

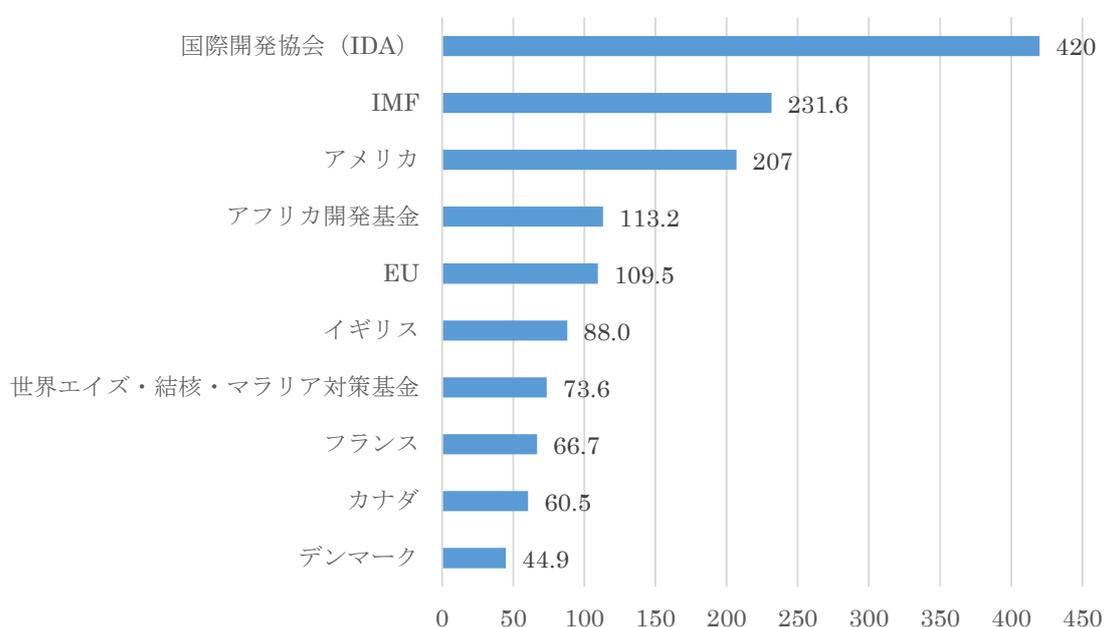
Bolloré のプレスリリースによれば、上記の開発計画により、ガーナ経済に 11 億 US ドルの付加価値が新たに実現し、45 万人の雇用が間接的に生み出されるとのことである。

5. 第三国による支援（ガーナ）

1) 第三国政府によるガーナ投資支援策

ガーナに対する主要援助国（DAC メンバー国）・機関による、2015 年から 2016 年の平均援助実績は、国際開発協会（IDA）、IMF、アメリカの順に多い。

図表 2-8 ガーナに対する主要援助国（DAC メンバー国）・機関による
2015 年から 2016 年の平均援助実績



(出所) OECD データより作成

また、同期間の二国間 ODA 実績を分野別に確認すると、経済インフラ関連が全体の 52% を占め、最も高い。

(1) アメリカ政府による投資支援策

アメリカ政府はガーナと国交を 1957 年に開始している。アメリカ政府によるガーナへの支援は、主にアメリカ国際開発庁（United States Agency for International Development : USAID）によって実施されている。

ガーナは近年石油・ガスの開発・輸出により経済成長が実現し、ExxonMobil 社などのアメリカ企業がこの開発等に関わっている。USAID の重点支援先としても、石油・ガスセクターが選択されている。USAID は、ガーナの石油・ガスセクターにおける規制や商業化戦

略の策定支援を行っている。

また、アメリカ輸出入銀行（Export-Import Bank of the United States : US-EXIM）においても、ガーナに対する支援を行っている。US-EXIM は過去、ガーナにおいて病院や水処理場の建設に支援を行っている。2010 年には、ガーナの国立消防サービス局に対して、4100 万 US ドルの融資保証を行い、この保証をもとに同局はアメリカの Pierce 社などから 121 台の消防車を購入し、輸入している。

（2）イギリス政府による投資支援策

イギリス政府によるガーナへの支援は、イギリス政府の援助機関である国際開発庁（Department for International Development : DFID）が中心的な役割を果たしている。DFID によれば、ガーナへの重点援助方針は、ガーナによる援助依存を終結させ、イギリスの貿易パートナーとしての確固たる地位を確立することとしている。こうした方針をもとに、農業ビジネスやインフラ分野において投資支援策が各種実施されている。

農業ビジネスにおいては、イギリス政府の支援により設置された AgDevCo に対して、イギリス政府は資金支援等を行っている。AgDevCo は、アフリカにおける農業ビジネスに関わる中小企業に対して投資等の支援を行う組織である。ガーナでは 2010 年から AgDevCo は活動しており、これまで 1,400 万 US ドルの投資、275 の雇用創出、1085 人の農家を市場に接続、小規模農家の所得を 1 農家あたり 1,184US ドル向上させた実績を持つとしている。ガーナにおける具体的な支援内容としては、356 ヘクタールの農地を持つ Babator Farming Company の設立、米の生産と加工を行う GADCO 社への投資などがある。

インフラ分野では、イギリス政府の支援により設置された PIDG への資金支援を通じて、ガーナにおけるインフラ整備を支援している。PIDG はガーナにおいて、独立系発電事業者（IPP）に投資を行い、電力供給に寄与している。具体的には、Kpone IPP プロジェクトにおいては、アクラ近郊のテマ地区において、2017 年に 350MW のガス火力発電所の設置と運営を支援している。また、クウェートで創業された通信事業者である Zain 社のガーナ事業について融資を行い、ガーナにおける携帯通信網の整備に寄与している。

インフラ分野では、他にも、イギリス国際貿易庁（Department for International Trade : DIT）が 2018 年に「GREAT British Infrastructure Forum」をガーナで開催し、インフラ分野に関わるイギリス企業をガーナに紹介している。このフォーラムでは、イギリスにおける鉄道セクターや鉱山セクターに関するプレゼンを行い、イギリス企業の技術力等についてアピールを行っている。

（3）フランス政府による投資支援策

フランス政府によるガーナの支援は、フランス開発庁（French Agency for Development :

AFD) が 1985 年以来実施している。主な支援セクターは、農業、都市開発、エネルギーである。具体的には、ガーナの Kpong ダムの改良支援や、ガーナの送電会社である GRIDCO に対する資金支援などを行い、民間企業によるインフラ分野での事業機会の創出に寄与している。

また、AFD の傘下にあるフランスの公的金融機関 Proparco は、2010 年から 2015 年にかけて 2 億ユーロの融資や投資をガーナに対して行ったとしている。具体的には、Cai Bank、SG Ghana などのガーナの地場銀行に対する投資や融資、ガーナの Takoradi 発電所の拡張に対する資金支援などを行っている。

2017 年にマクロン大統領がガーナを公式訪問した際に、アクフォ＝アド大統領が両国関係は援助－非援助の関係ではなく、投資のパートナーである点について、互いに確認をする声明をしている。

2) その他第三国機関によるガーナ投資支援策

その他第三国機関によるガーナ投資支援策としては、各国の在ガーナ商工会議所によるものが確認される。

特徴的な支援策としては、イギリス・ガーナ商工会議所は、「市場参入サービス」として会員企業に対して、ガーナにおけるディストリビューターの候補企業のリストアップをしており、またフランス・ガーナ商工会議所においても、会員企業に対して、パートナー企業候補の探索、商談の際のターゲットとなる意思決定者の紹介、会員企業に代わってテスト的に提案をターゲット先に実施するサービス、官民からの調達を定期的を確認し調達情報を提供するサービスなど、会員企業の投資支援となるサービスを提供している点が挙げられる。

また、イギリス・ガーナ商工会議所と Source India はそれぞれガーナにおいて展示会を主催しており、こちらはそれぞれの二国間の投資支援につながっていると考えられる。

第3章 ルワンダ

1. ルワンダにおける有望セクター

ルワンダにおける有望セクターを、貿易、直接投資（FDI）、民間投資、そしてルワンダ政府が指定する有望セクターの観点から検討する。

1) 貿易

(1) ルワンダにおける主要輸出品

輸出を品目別に確認すると、コーヒー・茶、鉱物、鉱石が大宗を占めている。

輸出品として最も多いコーヒー・茶の輸出先を確認すると、2016年実績でケニアがほとんどを占めている。次いで、スイス、アメリカ、ベルギーが続く。なお、ケニアが最大の輸出先である理由は、ケニアからの再輸出となるコーヒー・茶が多く含まれるためと考えられる。

(2) ルワンダにおける主要輸入品

ルワンダにおける主要輸入品、すなわちルワンダに国内の需要が高いセクターの製品として、電気機械、機械、車両、穀物、医薬品、そしてセメント類がある。

こうした製品は、ルワンダにおける国内需要が高いことから、ルワンダで事業展開を行う際に扱う上で有望な品々ということができる。

(3) ルワンダにおける輸出競争力を持つセクター

ルワンダ政府の分析によれば、ルワンダにおける輸出超過、すなわち輸出競争力を持つセクターは、鉱業（純輸出額が59.1百万USドル）、農業（49.1百万USドル）、交通（15.6百万USドル）である。なお、交通については、出典元の統計書によれば、倉庫や運搬に関するものとのことである。

輸入超過が目立つセクターは、卸・小売（純輸入額が176.4百万ドル）、製造（77.0百万USドル）、ICT（38.4百万USドル）である。

図表 3-1 セクター別輸出入の差 (2015 年実績 単位：百万 US ドル)

| セクター | 輸出 | 輸入 | 純輸出 |
|-------|-------|-------|---------|
| 農業 | 52.3 | 3.2 | 49.1 |
| 建設 | 0.0 | 22.6 | (22.6) |
| 金融・保険 | 0.3 | 7.0 | (6.7) |
| ICT | 6.7 | 45.2 | (38.4) |
| 製造業 | 48.7 | 125.6 | (77.0) |
| 鉱業 | 63.4 | 4.2 | 59.1 |
| 交通 | 16.2 | 0.5 | 15.6 |
| 卸・小売 | 18.1 | 194.5 | (176.4) |
| その他 | 0.1 | 5.0 | (4.9) |
| 合計 | 205.7 | 407.8 | (202.1) |

出所) Foreign Private Capital in Rwanda Year 2015 より作成

(4) 日本からルワンダへの主要輸出品

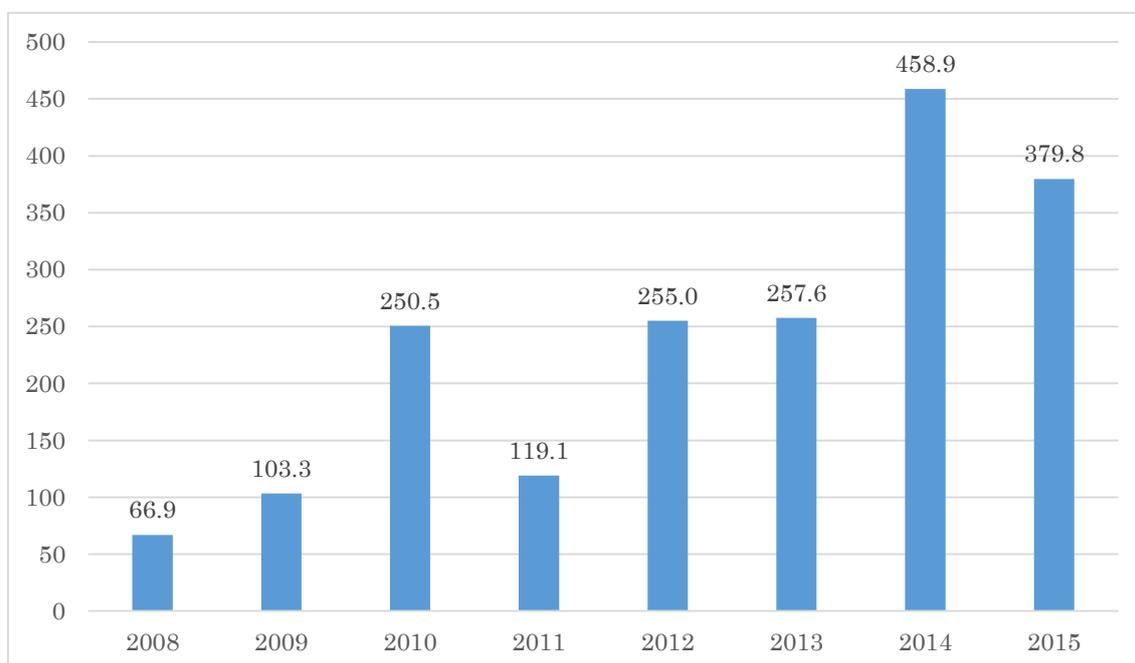
我が国からルワンダへの輸出は 2016 年の実績で多い順に、車両、機械、鉄鋼、化学製品、医療機器である。特に車両については他の品目と比べても金額ベースでの輸出実績が大きい。

我が国企業によるこれらの製品はルワンダにおいて需要が高いことから、ルワンダにおいて有望な製品群と考えられる。

2) 直接投資 (FDI)

ルワンダへの海外からの直接投資 (FDI) は上昇傾向にある。フローにして 2008 年では FDI は 66.9 百万 US ドルであったところ、2015 年では 378.8 百万 US ドルとなっている。

図表 3-2 ルワンダへの FDI の推移 (フロー)
(2008 年から 2015 年実績 単位 : 百万 US ドル)



出所) Foreign Private Capital in Rwanda Year 2015 より作成

FDI を国別で確認する。2015 年時点で、フローで最も多い国は、モーリシャスであり、次いでアメリカ、中国、ケニア、ルクセンブルクである。ストックでは、モーリシャスが最大で、次いで南アフリカ、ケニア、パナマ、ルクセンブルクとなっている。

なお、モーリシャスについては、本社所在地を税務面等からモーリシャスに設置する企業が多いことが理由である旨が、出典元の統計書の記載において確認された。

図表 3-3 国別海外直接投資実績 ((フロー及びストック)
(2015 年実績 単位 : 百万 US ドル)

| 国 | フロー | 割合 (%) | 国 | ストック | 割合 (%) |
|---------|-------|--------|---------|-------|--------|
| モーリシャス | 155.6 | 41.0 | モーリシャス | 233.8 | 16.7 |
| アメリカ | 67.8 | 17.8 | 南アフリカ | 160.9 | 11.5 |
| 中国 | 23.1 | 6.1 | ケニア | 125.3 | 8.9 |
| ケニア | 22.2 | 5.8 | パナマ | 92.6 | 6.6 |
| ルクセンブルク | 17.3 | 4.5 | ルクセンブルク | 74.0 | 5.3 |
| スイス | 14.2 | 3.7 | ガーナ | 67.3 | 4.8 |
| ベルギー | 10.9 | 2.9 | リビヤ | 66.6 | 4.7 |
| インド | 10.9 | 2.9 | ノルウェー | 53.0 | 3.8 |

出所) Foreign Private Capital in Rwanda Year 2015 より作成

セクター別に FDI を確認すると、2015 年時点でフローとして最も多いものは、金融・保険であり、次いで電気・ガス、そして ICT、観光、製造業と続く。ストックでは、ICT、金融・保険、製造業、観光の順が多い。

3) ルワンダ政府が期待する有望セクター

ルワンダの国家計画「Rwanda Vision2020」において、民間セクター主導の開発の推進が提唱されている。農業、ICT、エネルギーなどが開発推進対象となっている。

同計画は「Private Sector-led Development」（民間セクター主導の開発）、「Infrastructure development」（インフラ開発）、「Productive and market-oriented agriculture」（生産的かつ市場志向型農業）といった 6 つの柱で構成されている。民間セクター主導の開発を支えるインフラとして、ICT、エネルギー分野の整備がうたわれているほか、農業の高付加価値が目標として明示されている。

ルワンダ政府において投資促進を担当する組織にルワンダ開発委員会（Rwanda Development Board : RDB）がある。RDB によれば、主に以下のセクターが特に民間からの投資が有望である。

（1）エネルギー

ルワンダにおける 2017 年時点での発電量は 210.9MW である。ルワンダ政府は、2023 年～2024 年までに 512MW の発電量の増加を目標としている。また、同時期に、系統（グリッド）へのアクセスを 52%、オフグリッドを 48%の割合で、電気への接続率を 100%にすることを目標としている。

2010 年以降、ルワンダにおけるグリッド接続の発電量は 3 倍に増加している。発電構成は、水力 48%、火力 32%、太陽光 5.7%、メタンガス 14.3%となっている。

2017 年 8 月時点で電気への接続率は 40.5%である。そのうち、グリッドへのアクセスが 29.5%、オフグリッドが 11%である。

ルワンダ政府は、電力源の多様化、国産エネルギーの占める割合の増加、化石燃料発電の最小必要源（バックアップ電源として）までの削減などに取り組んでいる。

民間投資としては、エネルギー分野での官民パートナーシップ（PPP）を通じた民間企業の参入の促進を図っている。25 年間のコンセッション契約による独立系発電事業者（IPP）の参入を可能にしている固定価格買取制度については、交渉による決定としている。プロジェクトは競争入札ないしプロポーザルベースで付与される。

図表 3-4 ルワンダ政府が推奨するエネルギー分野での投資機会

| 分野 | 内容 |
|-------|---|
| メタンガス | <ul style="list-style-type: none"> キヴ湖には 600 億立米におよぶメタンガスがあると言われている。これは、55 年間約 700MW におよぶ電力の創出が実現できる量である。 ルワンダの取り分はこのうち約 350MW であり、残りは隣国のコンゴ民主共和国である。 ルワンダ政府はメタンガスの発電用活用を最優先としている。 |
| 小水力 | <ul style="list-style-type: none"> ルワンダは未開発の巨大な水力があると考えられており、現在 33 のサイトが FS 前の段階として特定されている。 ルワンダの小水力発電の可能性は、11~900KW と言われている。事業の大きさに応じて、グリッドへの接続は検討されうる。 |
| 太陽光 | <ul style="list-style-type: none"> ルワンダでは高照射量が見込まれる。 オフグリッドの太陽光発電、水力発電と組み合わせたミニグリッドの太陽個発電、ストレージソリューションとしての太陽光発電の活用が投資機会と考えられる。 遠隔の農村地帯においてオフグリッドの太陽光発電への需要が高い。 |
| 泥炭 | <ul style="list-style-type: none"> 乾燥泥炭は国内全土に広がっており、1 億 5500 万トン以上と推測。 アセスメントにより、それぞれ 150MW と 117MW の発電の可能性があるとこの結果が出ている。 |

出所) RDB「Invest in Rwanda」より作成

(2) ICT

ルワンダ政府はジェノサイドからの復興手段の 1 つとして、ICT 分野での投資を過去 10 年間に積極的に行っている。今後についても、ルワンダ政府は、ICT を通じた企業及び雇用創出、輸出産業の育成、イノベーションの推進を目標としている。

これまで、ルワンダ政府は光ファイバーや、4G LTE ネットワークの整備等を進めることで、ICT の活用環境を充実させてきた。具体的には、国内の 30 地域と、隣国とつながる 9 つの地域リンクに接続する 4500km 以上に及ぶ光ファイバーストックバンド網の整備を進めてきた。また、国内の携帯電話は 4G・LTE ネットワークに接続されており、携帯電話の普及率も 76.2%に上昇し、契約者数は 850 万人を数えている。国内のインターネット普及率は 33%を占める。

現在、ルワンダ政府は「SMART Rwanda Master Plan 2015-2020」のもと、更なる投資の実現、企業や雇用の創出、イノベーションの推進を図ろうとしている。同計画においては、

- 10兆ドルに及ぶICTへの投資
- ICTを専門とした10万の職の創造
- 時価総額が5千万ドルのローカル企業100社
- 5千万ドルを超える政府の生産性向上
- ビジネス・プロセス・アウトソーシング（BPO）や創造産業を通じた輸出額の増加（1億5千万ドルを目標）
- 主要な経済セクターでのイノベーションやICTの社会主流化

といった目標を掲げている。

ルワンダ政府はICT分野での投資促進に取り組んでいる。その柱となるキガリ・イノベーションシティのほか、BPO、スマートエネルギー等を有望投資分野として設定している。

図表 3-5 ルワンダ政府が推奨する ICT 分野での投資機会

| 投資機会 | 内容 |
|----------------|---|
| キガリ・イノベーションシティ | <ul style="list-style-type: none"> このプロジェクトはルワンダ政府の世界基準でのインフラ、製品、そしてサービス提供を実現するためのもっとも重要なプロジェクトである。 対象：大学、技術専門学校、ソリューションセンター、イノベーション開発センター、地元の本拠を持つイノベーション開発センター |
| 電子廃棄物設備 | <ul style="list-style-type: none"> ルワンダでは電子廃棄物の急速な増加によって引き起こされる様々な課題を克服するための電子廃棄物管理設備に対する投資の機会を探している。 |
| インターネットデータセンター | <ul style="list-style-type: none"> データセンターや事業継続センターの更なる設立において投資機会があると見込まれている。これはルワンダ一国のためになるだけでなく、近隣地域、更にはその先の地域にも利益をもたらすものとなる。 |
| BPO | <ul style="list-style-type: none"> ルワンダでは BPO サービスにおける需要を現在の約 5 千万ドルから、2020 年までに 2 億 7400 万ドルへと成長させることを目標としている。 ルワンダでは BPO セクターにおいて先行者利益を提供している。その先行者利益の中には、労働力の提供、上質の IT インフラ設備やバイリンガルなビジネス環境の提供などが含まれている。 |

出所) RDB 「Invest in Rwanda」より作成

(3) 農業

ルワンダ政府は国家計画「Vision2020」において、農業分野の生産性向上を掲げている。同計画において、近代化農業の拡大、農薬の使用、土壌保護の促進など、農業分野の生産性向上につながる取り組みに関する数値目標を掲げている。

ルワンダ国内の農業従事者は国民の 80%を占め、農業は GDP の 33%を占める。農業セクターは従来の 4.5%の年間成長率から、近年では 6%の成長を記録している。政府は国家予算の 13%を農業生産の生産性向上や食の安全対策に充てている。

政府は、生産性向上に民間企業からの投資の必要性を位置づけている。具体的には、作物加工・農機具の分野、灌漑用地の開発に民間企業からの投資を期待している。2007 年に開始された「Crop Intensification Program」(作物増大プログラム)により、種子の改良、肥

料、作物加工、農機具などの分野において投資の機会が広がっているとしている。また、政府は近年、灌漑用地の開発にも取り組んでおり、それにより、民間投資家もそれらの灌漑用地を所有したり、貸し出したり、あるいは政府と契約して共に管理したりしている。

図表 3-6 ルワンダ政府が推奨する農業分野での投資機会

| 投資機会 | 内容 |
|-----------------------|--|
| 食品加工 | <ul style="list-style-type: none"> 国内外のマーケットへ出荷する食品の加工に機会がある。 生産において大きな可能性を持つ穀物として、豆類、米、とうもろこし、ジャガイモがある。 |
| 園芸 | <ul style="list-style-type: none"> 輸出促進のため、サヤマメやえんどう豆、園芸作物、熱帯果樹、花の栽培などの競争力の高い農作物の生産に機会がある。 |
| 付加価値向上 | <ul style="list-style-type: none"> プレミアムコーヒーの収穫量の増加に伴い、ウォッシング、ロースティングなどで大きな機会がある。 |
| 機械化 | <ul style="list-style-type: none"> 灌漑設備や大規模農業のための農業設備への投資に機会がある。 |
| ディストリビューション及びコールドチェーン | <ul style="list-style-type: none"> 製品の輸出の際のインフラ整備に機会がある。 |
| 鶏肉 | <ul style="list-style-type: none"> 大規模農家、食肉処理場、そして肉類の輸出や飼育工場など。 |
| 肉牛飼育 | <ul style="list-style-type: none"> 肉牛の輸出に機会がある。 |
| 牛乳加工 | <ul style="list-style-type: none"> コールドチェーン、UHT ミルク、ヨーグルト、チーズ、バターなどの加工に機会がある。 |

出所) RDB「Invest in Rwanda」より作成

(4) その他有望産業

その他、ルワンダ政府は、下記のセクターを有望産業としている。

・ 製造業

ルワンダの製造業の規模は小さいが、年間7%の成長を見せている。製造業のGDPへの貢献率を2020年までに26%に増加させることはルワンダの目標である。ルワンダ国内で製造する製品を増やすため、ルワンダ政府は経済特区や4つの産業パークを建設している。

RDBは具体的な投資機会としては、建設用材料、繊維製品・衣類、包装材料、石鹼・洗剤、オートバイの組立を挙げている。

・ 不動産・建設業

不動産・建設業はGDPの7%以上の貢献をしており、2013年から2014年にかけて9.4%の成長を記録している。これは、民間部門での建設及び公共事業が継続的に行われているためである。

RDBは具体的な投資機会としては、手頃な価格の住宅、政府関係機関向け複合施設の建設を挙げている。前者については、2016年から2022年の間に中所得者層向けの18万6000

戸の住居が必要と推測している。また、ルワンダ政府は、複合施設に様々な省庁の事務所を設置することを計画している。

- 医療

ルワンダは国民皆医療保険制度を施行し、国民の 80%が国民皆医療保険に加入している。ルワンダは 60%以上の幼児死亡率の削減を実現した。現在、5 つの国立病院に加え、民間の 2 つの総合病院、50 のクリニックなどを設置されている。

こうした医療面での制度やインフラを背景に、医薬品や医療機器の製造・流通、先端医療ケアサービスの提供などが投資機会とされている。

(5) まとめ

ルワンダは人口規模が隣国のケニア、ウガンダ、タンザニアなどと比べて少なく、市場規模としてはこうした東部アフリカ諸国の中では小さいといえる。また、1人あたり GDP も 700US ドルと発展途上国水準である。

一方で、GDP は一定の成長率を示している。理由の 1 つとして、FDI が着実に伸長しており、かつその分野が金融・保険、ICT といった先端的なセクターからのものが多い点にあると考えられる。逆に言えば、引き続きこうしたセクターからの FDI を呼び込むことができるか否かが、ルワンダの経済成長を占うものと考えられる。

また、こうした FDI は、アメリカ、南ア、ルクセンブルグ、スイスといった先進国に加えて、隣国のケニア、ガーナやナイジェリアといったアフリカ諸国、そして近年では中国など幅広い国から実現している。こうした多様な国からの FDI に対して開放的な点を今後も続けられることも、引き続き安定的な経済成長を続ける上で重要といえる。

輸出入については、多くのサブサハラ・アフリカ諸国と同様に、一次製品の輸出競争力が高い状況にある。具体的には、茶、コーヒー、鉱物資源が輸出競争力を持つ。こうした輸出製品の付加価値を向上させることで、輸出競争力を更に高めること、あるいはこうした競争力を持つ輸出品を活かすことができる FDI の誘致を図ることが、今後のルワンダの経済成長につながると考えられる。

2. ルワンダにおける投資インセンティブ

2015 年投資促進法に基づき、ルワンダ政府は財政的・非財政的なインセンティブを投資家向けに整備している。

1) 財政的インセンティブ

法人税については、基本税率は 30%であるが、優先セクター（輸出、ICT、エネルギー、運輸、金融サービス、低価格住宅、物流）への投資の場合は 15%、国際企業でルワンダに本社もしくは地域事務所がある企業は 0%とされている。

優遇税制について、5,000 万ドル相当額以上の投資で、投資額の 30%を資本として、エネルギー、製造業、観光業、保健、ICT、輸出関連事業の業種に投資する事業者は 7 年間の優遇税制が付与される。

キャピタルゲイン税については、商業的な不動産の販売に関する収入を除いて免除されている。

資産の保護について、投資家の資本と資産の保護に加えて知的財産権の保護も対象としている。

以上及びこれら以外の財務インセンティブとして、下記図表のものが用意されている。

図表 3-7 ルワンダにおける財政的インセンティブ

| 項目 | 内容 |
|----------------|--|
| 法人所得税の優遇 | <ul style="list-style-type: none">• 本部をルワンダに設立予定の企業に対するゼロ法人所得税• エネルギーや運輸、手頃な価格の住宅、ICT、金融サービスなど戦略的な分野における投資への 15%の法人所得税優遇策• エネルギー、製造業、観光業、保健、ICT、輸出関連事業の業種に投資する事業者は 7 年間の法人所得税の免税措置 |
| 加速償却 | <ul style="list-style-type: none">• 観光業、建設業、製造業、農産加工業などの優先分野における 50%の加速償却 |
| キャピタルゲイン | <ul style="list-style-type: none">• キャピタルゲイン税の免税 |
| 資本や資産の本国送還等の保護 | <ul style="list-style-type: none">• 投資家の資本と資産の保護、知的財産権の保護 |

出所) RDB 「Invest in Rwanda」、JICA 「ルワンダ共和国 投資促進分野情報収集結果報告書」より作成

2) 非財政的インセンティブ

非財政的インセンティブとして、RDB に設置されたワンストップ・サービスセンターによる支援が挙げられる。

投資家は、ワンストップ・サービスセンターを活用することで、投資に係る相談、投資登録・認可、ビザ・労働許可取得に関する支援、公共サービス（水、電力）へのアクセス支援、土地へのアクセス及び建物建設に関する支援、EIA（環境影響評価） 証書取得に関する支援を一つの窓口で一貫して受けることが可能である。

また RDB に設置されたアフターケア課により、優遇措置付与支援、事業計画の実施状況のモニタリング及び実施促進、優遇措置内容におけるコンプライアンスの確認、パートナーの紹介・マッチング、投資家と公的機関との紛争解決、官民対話、政策提言といった支援を投資家は受けることができる。

他に、非財政的インセンティブとして、投資家は優遇措置に関する申請をオンラインで行うことができる。

図表 3-8 ルワンダにおける非財政的インセンティブ

| 内容 |
|-------------------------------|
| • ビジネスと投資のオンラインによる簡易申請 |
| • 納税に関するサービスや税の免除に関するサポート |
| • 給水設備や電気設備などの公共施設へのアクセスのサポート |
| • ビザや労働許可取得のサポート |
| • 公証人サービスを提供するワンストップセンター |
| • 事業の迅速な施行のためのアフターケアサービスの提供 |

出所) RDB「Invest in Rwanda」より作成

3. ルワンダでの外国企業の展開状況（第三国企業団体、その他支援企業・団体）

1) 個別企業の展開状況

ルワンダは資源がないものの ICT 立国を掲げ戦略的に外資企業からの投資を呼び込んでいる。特に、官民連携を促進して革新的な産業での実証実験を積極的に行おうとしている。その上、他のアフリカ諸国と比較して治安も良いうえに、汚職が少ないため、欧米からも企業が進出し始めている。

（1）ドイツ企業

ドイツ企業の進出にはドイツ連邦経済開発協力省が大きな役割を担っている。現在、Volkswagen 社や SAP、SIEMENS、Inros Lackner との連携のもと”Moving Rwanda”という名の Digital Mobility コンセプトを打ち出している。この中では、ルワンダの若者へのトレーニングサービスも提供する予定である。

Volkswagen 社は 2017 年キガリ市内に自動車組立工場を建設し 2018 年よりその工場で組立てた自動車の販売を行う予定である。また、事業の初期段階では、現地のスタートアップ企業との連携により、ライドシェア事業を行う予定である。現地報道によると、“Further Future Plan”としては電気自動車の生産を予定しているとの記載もある。

製造業大手である SIEMENS はルワンダの安全性や透明性高い政治を理由にルワンダへの進出を決めており、ルワンダを地域拠点にするようである。ソフトウェア会社である SAP 社も 2016 年にはルワンダに進出している。SAP は既に ICT 関連事業を行うあるいは関心のある若者に対してのトレーニングを実施すると 2016 年にキガリで開催された World Economic Forum で宣言している。

その他には、物流大手 DHL 社がルワンダでの事業を開始している。また、エネルギー分野では太陽光発電のオフグリッド事業を行っている Mobisol がある。Mobisol は EU とルワンダ政府が実施したプロジェクトを受託し、49,000 台の家庭用太陽光発電システムを供給した。

（2）インド企業

インド政府とルワンダ政府が水力発電プロジェクト（Nyabarongo Hydro Power project）に関する 2 カ国間協定を締結している。その事業は Bharah Heavy Electrical 社と Angelique International 社が受託して 28MW の発電所を建設した。

電化製品メーカー Sony や HP 等にメモリを供給している Sahara 社はルワンダで生産販売を実施している。また、水道インフラ上にはインドの WaterLife 社が参入している。その

他、農業加工業においては The Wood Foundation や Pfunda Tea Company S.A.R.L 社、Gisovu 社など複数の企業がお茶の輸出を実施している。

ICT 分野では通信事業者の Airtel 社や Onmobile 社が ICT インフラ事業で展開しているとともに、Hicommands 社が ICT 技術を活用して、教育サービスを提供している。この ICT 分野では 2017 年にキガリ市内に両国で起業家育成センターを設立することに合意している。

(3) アメリカ企業

アメリカ企業ではスタートアップ企業が複数ルワンダへ進出して事業を展開している。Zipline 社はルワンダ政府から商用ライセンスを得て、救急時に必要な医療品の定期商用物流サービスをドローン活用して実施している。また、オフグリッドビジネスでは、Off Grid Electronic 社が事業を展開している。Off Grid Electronic 社はシリコンバレーで R&D を行い、生産は中国そして販売をルワンダやタンザニアで実施しており、エネルギー業界の Apple 社とも例えられている。

カーネギーメロン大学が 2012 年より開校しており、情報技術、電気・コンピューターエンジニアリングの修士課程を設置している。東アフリカ諸国からカーネギーメロン大学へ留学する学生にはルワンダ政府から支援金が出る。また、近年新設された校舎の費用はアフリカ開発銀行が資金を拠出している。

その他では、Coca-Cola 社が CSR の一環としてエコセンターと呼ばれるコミュニティー支援のためのキオスクを開いている。また、花の輸出を実施している Bella Flowers がある。

(4) 中国企業

中国企業はルワンダのインフラ事業においても大きな存在感を示している。China Road Bridge Corporation はルワンダの道路整備を中心に実施している企業であり、現在もキガリ市内の道路拡張工事を実施している。

また、繊維分野においても Huajian Group において靴メーカーである Zhang Huarong が RDB と MOU を締結した。MOU には電子部品とともに靴などを生産する工場を設立することが含まれる。また、同社には今後 10 年間で 10 億米ドルを投資して 2 万人を雇う計画がある。

ICT 分野においては、中国の放送事業者である Star Times 社が 2008 年よりルワンダでの事業を開始している。携帯電話製造会社の Tecno Mobile 社もルワンダへの参入を行っている。最大手 Huawei は 2017 年 3 月に ICT 産業について全面的に協力することを合意してルワンダ政府と MoU を締結している。大企業だけでなく、中小企業もルワンダへの進出

を行っている。

(5) その他欧州及び韓国企業

欧州企業ではビールメーカーが2社進出して事業を展開している。1つがベルギーのSkol社、もう1つがHeinekenの子会社であるオランダBalirwa社である。この2社がほぼ寡占的にビール市場のシェアを占めている。農業及び食品加工では、お茶プランテーションとその加工を営むイギリスShagasha Tea社とMulindi Tea社がある。

ICT分野においては韓国Korea Telecomが3Gの整備を行った後に2014年には4Gの整備を促進して2017年までに国民全体の92%をカバーするとの政府目標のもと、ルワンダ政府とKt Rwanda Network社を作って独占的な地位を築いている。また、Kt Rwanda Network社は4Gの整備事業以外にも光ファイバー整備事業を実施している。この他通信分野ではインドのAirtelと連携しているルクセンブルグのTigo社もルワンダにおいて事業を展開している。

2) 第三国企業団体等の展開状況

ルワンダは市場規模も小さく、今回取り上げている他国と比較して各国企業の進出が多くないこと、ケニアの商工会議所が東アフリカ諸国をカバーしていることからルワンダで商工会議所等を設置している国としてはドイツしか確認できなかった。

(1) ドイツ

ルワンダ・ドイツビジネス協会(German Business Association Rwanda:GBARwanda)はドイツに関係のある企業や機関のための経済団体である。2016年に民間企業の集まりとして設立され、ビジネス障壁の改善を政府に働きかけたり、定期的な会合を実施してドイツとルワンダ間で貿易を実施している、あるいは今後実施したい企業間のネットワーキングを支援したりしている。また、ルワンダ政府のキーパーソンを招聘した会議を行っている。

また、GBARwandaは民間企業の集まりではあるが、現地にあるドイツ援助機関GIZなどとも連携をしてドイツ企業の活動を促進している。

4. 第三国連携の実例(ルワンダ)

1) 携帯キャリア事業において他の第三国企業との連携

ガーナでも提携をしている Tigo 社と Airtel 社ではあるが、ルワンダでは 2017 年に Airtel 社が Tigo 社のルワンダ事業を買収したことにより提携を開始した。当時、Tigo 社は 178 万人、Airtel 社は約 70 万人のユーザを抱えており、この提携により 248 万人のユーザを持つこととなったことでシェア 1 位の MTN 社に迫ることとなった。

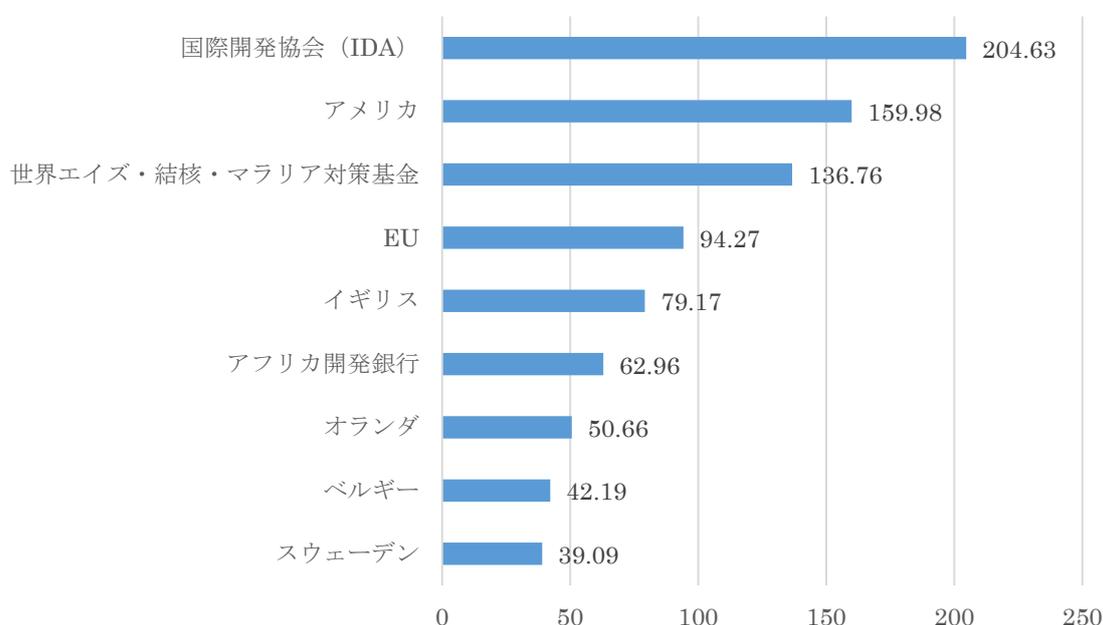
また、両社は 12 月に 2018 年には新規事業として Ingoboka Cash と呼ばれる保険サービスを開始した。Ingoboka Cash は Tigo 社と Airtel 社がそれぞれ提供している Tigo Cash と Airtel Money の顧客が 3 泊以上の入院をした場合に保険料金が支払われる。

5. 第三国による支援（ルワンダ）

1) 第三国政府によるルワンダ投資支援策

ルワンダに対する主要援助国（DAC メンバー国）・機関による、2014年から2015年の平均援助実績は、日本国際開発協会（IDA）、アメリカ、世界エイズ・結核・マラリア対策基金（The Global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis and Malaria）の順に多い。

図表 3-9 ルワンダに対する主要援助国（DAC メンバー国）・機関による
2014年から2015年の平均援助実績（百万 US ドル）



(出所) OECD データより作成

(1) アメリカ政府による投資支援策

アメリカ政府はルワンダに対する二国間援助実績が大きいですが、援助は USAID が中心的な役割を果たしている。

USAID は、市場アクセスの拡大と民間部門の成長への障壁を取り除くためのルワンダ政府の支援に焦点を当てており、民間セクターの競争力強化を重点目標としている。

農業分野での投資支援として、農産物、酪農、園芸部門において、USAID はルワンダの農家が自国の市場を拡大して地域における競争力を高め、民間企業がサプライチェーンネットワークを拡大するのを支援している。また、肥料の輸入および肥料サプライチェーンについて民間部門の役割の拡大支援をしているとのことである。

また、USAID は、貿易円滑化のための制度支援により、ルワンダの製品の競争力の強化と、国境のインフラ整備によるルワンダの東アフリカ共同体 (EAC) における地域貿易からの便益増加を目指している。ルワンダは内陸国であるため、Vision2020 に掲げた 2020 年までに中所得国になるという目標を達成するために、ウガンダ、タンザニア、コンゴ民主共和国などの近隣諸国との効率的かつ効果的な貿易が不可欠と USAID は認識している。USAID の支援により、物品が税関をクリアするまでの時間が 46%短縮された。また輸出にあたっての時間が 64%短縮、トラックあたりの輸入コストを 225 ドル削減したとしている。

他に、USEXIM は、ルワンダの物流強化の一環として、ルワンダ航空に対するアメリカの航空機の売却にあたっての保証を行っている。具体的には、HSBC から PTA Bank への航空機調達向け融資について、保証を与えている。

(2) イギリス政府による投資支援策

イギリス政府によるルワンダへの援助は、DFID が中心的な役割を果たしている。

DFID は、ルワンダへの支援として、貧困削減や教育支援に加えて、経済成長支援についても注力している。2017 年のルワンダ向け援助のうち、金額ベースで 50%が経済成長支援であり、次いで人間開発 (Human Development) が 32%、人道援助が 11%であった。

DFID による経済成長支援のうち、注力されている分野が貿易障壁の削減である。2021 年までに現在の 3 倍の水準にルワンダからの輸出が拡大することを目標としている。これにより、農業分野における生産性の向上とより一層の商業化の機会付与に向けた支援や、ルワンダ航空によるイギリスのガトウィック空港とルワンダのキガリ空港間の直接フライトの実現などが実施された。

また、金融システムの能力増強を支援することで、2020 年までに 150 万人のルワンダの人々がよりよい経済的な機会を得ることについても目指している。具体的には、ルワンダの金融セクターが、より貧しい人々にとってもアクセスしやすいものとし、こうした人々が融資等を得たり、貯金をすることを促進している。

(3) オランダ政府による投資支援策

オランダ政府によるルワンダへの支援は、オランダ外務省が中心的に担っている。オランダ政府による対ルワンダ支援の柱は、食料・栄養安全、安全・法律、水、女性の権利とジェンダー間の平等の 4 つである。

このうち、食料・栄養安全において、オランダ政府は民間部門の発展 (Private sector development) を支援手段として位置づけている。具体的には、バナナを含む園芸作物に関するバリューチェーンの強化について、民間セクター支援を実施するとしている。こうした取り組みは、オランダ企業にとっても、サプライヤー及び投資家として機会を与えるものと

している。

2) その他第三国機関によるルワンダ投資支援策

各国の商工会議所はケニアを拠点にして東アフリカをカバーしていることからルワンダ現地での投資支援策を実施しているわけではないが、後述するようにケニアにおいては各国商工会議所が現地ビジネスパートナーの特定のためのリストアップ作業や製品展示のためのセミナーなどの開催支援を実施している。また、各国からの派遣もケニアにある商工会議所を通じて調整されている。

また、現地においては上述したように各国の援助機関が中心となり民間セクターへの投資を支援している。ドイツでは援助機関である GIZ が現地の若者向けのトレーニングを民間企業と実施しているなど、援助機関と民間企業との結びつきは強い。また、GIZ を所管する連邦経済開発協力省がルワンダ政府と協定を結び、”Digital Moving”などの取組をドイツ国内の大企業を巻き込みながら実施している。

第4章 ケニア

1. ケニアでの外国企業の展開状況（第三国企業団体、その他支援企業・団体）

1) 個別企業の展開状況

ケニアにおいてはインド、イギリスは古くから歴史を有していることもあり、インド、イギリス企業の存在感は大きい。また、英語圏でもあり東アフリカのハブとしての役割を果たしていることから、様々な分野でアメリカやその他欧州諸国の企業も数多く進出をしている。

ナイロビはスタートアップの集積地にもなっていることから欧米の大企業のみならずスタートアップ企業もナイロビで活動をしている。

また、近年のインフラ整備の増加に伴い、中国のプレゼンスも増加している。モンバサ港からナイロビへの伸びる鉄道も中国企業により建設されている。ICT インフラ分野においても中国企業は存在感を示している。

（1）イギリス企業

イギリスは 1895 年に東アフリカ保護領を確立し、1920 年から 1963 年までケニアを植民地としていたこともあり、歴史的にもつながりは強い。ケニアにとってはイギリスとの貿易額は非常に大きい。特にマークス&スペンサーがお茶や野菜、花などを多く輸入している。また、これら食品加工製品の輸出を行っているのもイギリス企業が多い。代表企業には **British America Tabaco** 社がある。ケニアでは簡単な加工を実施してイギリス本国に輸出することが多い。

ただし、今回のヒアリングでは、ケニア国内での需要が伸びていけば輸送費削減のためにもケニアで最終製品を生産する企業が増えていくとの認識が聞かれた。また、この食品加工分野には中国企業が現地企業と連携して参入しているケースがあり、イギリス企業の競合となっている。

イギリス企業がプレゼンスを発揮しているのは食品加工分野だけではない。エネルギー分野においては石油、ガス事業の半数をイギリス企業が運営している。2012 年にケニアで油田を最初に発見したのもイギリスの **Tullow oil** 社である。その他 **BP** 社もケニアで活動をしている。

ケニア政府とイギリス政府が 2016 年 5 月にケニアにおける再生可能エネルギープロジェクトの支援をイギリスが実施することを定めた **MOU** を結んだことも有り、再生可能エネルギー分野におけるイギリス企業の存在感も大きい。**Green Energy Geothermal International** 社や **Nova Energy** 社、**Green Globe Architecture** 社、**Eaton**、**KC Global**

Procurement LLP 社, OST Energy 社がいる。再生可能エネルギープロジェクトは Barclays 銀行も投資を行うとしている。

その他にも小売業には Unilever、銀行には Standard Chartered Bank など幅広い分野でイギリス企業がプレゼンスを示している。

(2) インド企業

インドもイギリス同様に歴史的に強いつながりをケニアと有している。1887年にイギリスが東アフリカ協会 (British East Africa Association) をムンバイに設立するなど、イギリスを通じたケニアへのインド商人の進出がなされていた。また、ケニアウガンダ鉄道線に従事した何千何万のインド人がケニアに定住してインド商人である多くの親族を呼んだことも現在、ケニアにおいてインド人が家族的なつながりを活用してビジネスを営んでいる要因となっている。

インド企業がプレゼンスを示しているセクターは医薬品・医療分野である。アポロ病院グループはケニアで医療サービス向上を目的に2件の MoU をケニヤッタ・ナショナル・ホスピタルとケニアの携帯電話事業を展開する同じインド企業である Airtel 社と結んだ。

二輪自動車分野である。乗用車では日本の中古車が大半を占めているが、二輪自動車では TVA 社が業界トップクラスとなっている。また、インドで型落ちした製品を供給している Bajaj 社がある。

その他には鉄鋼大手の Jindal 社や再生可能エネルギー分野において太陽光分野で強みを持っている Sterling And Wilson などがケニアでの事業を行っている。

(3) アメリカ企業

アメリカ企業のケニアへの進出は上述のイギリスやインドと比較して歴史は浅いものの、現状、アメリカ企業からのケニアへの投資は活発的になっている。

特にナイロビにおいては ICT 分野の成長が著しい上に、ICT 関連のスタートアップ企業が集積している。ICT 関連スタートアップ起業家のコワーキングスペースになっているナイロビにある iHub には Facebook のザッカーバーグ氏も訪れ Partner 企業になっている。その他にも IBM や Oracle、Google、Microsoft は iHub の Partner 企業になるとともに、ケニアでの活動もしている。また、Uber も ICT 分野に投資をしている。街中でも Uber の配車サービスを活用している人は多い。

ICT 分野以外にもアメリカ企業のケニア進出は幅広く行われている。大手企業では GE や Dow Chemical 社、Coca-Cola 社、物流分野の SEKO 社、インフラ開発の AECOM 社や Bechtel 社がケニアへの参入を実施している。そして多くに企業がケニア支社を東アフリカ地域の拠点としている。

(4) 中国企業

一帯一路構想事業としてナイロビ-モンバサ間の鉄道整備を中国が資金を出し、China Road and Bridge Corporation が実施したように、現在中国企業のケニアでのプレゼンスは日に日に増加している。

インフラ事業関連では公営企業が多い中国であるが、民間企業での代表的企業は三グループである。クレーン車やポンプ車などを販売している。また、Goudagong New South Group が経済特区開発プロジェクトにおいてケニアの企業と連携している。一方で

また、ICT インフラ分野においても中国企業はケニアへの参入をしている。Huawei はケニア通信事業大手の Safaricom 社と 15 年以上連携している。2G や 3G、そして 4G のネットワーク整備だけでなく M-PESA の普及でも連携をしていた。その他、ICT 事業では Oppo 社もケニアにおいては携帯電話を販売している。自転車シェアリングサービス・モバイクを提供している北京摩拜科技有限公司も 2017 年に開催されたイベントに合わせて初上陸している。だが、現状では大きな事業にはなっていない。

その他には、中国電視台 (CCTV) が投資を実施している他、Sinotruk や中国銀行が投資をしている。

(5) その他欧州企業

フランス企業は豊田通商と連携している CFAO 社や Bollere がケニアで事業を展開していると同時に、自動車産業では最終製品の輸入関税を回避するためにプジョーが組立工場を設立している。その他には海運大手 CMA/CGM やエネルギー大手の Engie や Total もケニア市場に参入している。

ドイツ企業では Volkswagen 社がケニアに組立工場を建てている。その他、SIEMENS は病院事業に参入しており、医療機器を病院に供給している。その他エネルギー分野等でも SIEMENS は事業を実施している。物流大手の DHL 社や保険大手 Allianz 社、化学メーカー Bayer 社などが市場参入しているようにドイツ企業も幅広い分野でプレゼンスを示している。

2) 第三国企業団体等の展開状況

ケニアにある第三国商工会議所の特徴としては、イギリス、ドイツ、フランスを中心に欧州諸国の商工会議所が連携して、各国企業のケニア市場進出及び、ケニアからの自国への輸出を促進していることである。ここでは、それらイギリス、ドイツ、フランスの商工会議所に加え、ケニアで存在感があるインド商工会議所についても取り上げる。

(1) イギリス

ケニア・イギリス商工会議所 (British Chamber of Commerce Kenya : BCCK) は 2014 年にケニア・イギリスビジネス協会 (British Business Association of Kenya) の支援を受けながらイギリス貿易省 (Department of International Trade : DIT) が 2020 年までにイギリスの輸出を倍増させる目的で設立した。

BCCK は会費制をとっており、企業の場合は会費が年間 50,000 ケニア・シリングとなっている。会員企業に対して BCCK はネットワーク構築機会として、ネットワーキングイベントや、現地機関とのイベントを開催し会員企業を招待している。その他、現地制度や経済動向等に関するレポートを作成して公開している。

これら一般的なサービスに加えて BCCK ではケニアへのイギリス企業の投資を支援するため、Trade Service として下記のサービスをケニアへの参入を検討している企業に対しては下記のサービスを提供している。³

- **Market Entry Introductory Service**
有料サービスであり、特定分野の市場調査を実施するとともに、市場参入際に必要な機関の連絡先紹介、製品発売のためのイベント開催等を実施している。
- **Export Opportunities**
イギリス国内においてケニアへの輸出を促進するためのイベントを開催している。
- **Significant Assistance**
ケニアにおける事業開始に伴う、ビジネスパートナーの紹介、セクター分析、課税、関税に関するアドバイスをし、製品の市場シェア拡大を支援している。
- **Regional Market Expansion**
ケニアのみならず、東アフリカ地域市場への進出を支援するため、各地域にある DIT の紹介を実施している。

BCCK は他の欧州商工会議所と連携をしてイベントを開催するだけでなく、ケニア・中国経済貿易協会 (Kenya China Economic and Trade Association) とも「カクテルイベント」を実施して連携を密にしている。

BCCK には Barclays や AECO、Unilever、British America Tabaco など各セクターの代表企業はじめ約 176 企業が会員企業となっている。また、ケニアの ICT 代表企業である Safaricom もメンバー企業となっている。

³ http://bcckenya.org/index.php/pages/trade_services

(2) ドイツ

ケニア・ドイツ商工会議所 (Delegation of German Industry and Commerce in Kenya : AHK Kenia) は 2012 年からサービスを開始している。ドイツ本国にある商工会議所 (IHK) にはすべてのドイツ企業が登録する必要あるが、企業の AHK Keiya への登録は German Business Association Kenya (GBA Kenya) を通じて行うこととなっている。このナイロビに事務所を構える AHK Kenya はケニアのみならず東アフリカを支援地域としている。

GBA Kenya へはドイツ企業あるいはドイツに関係のある企業や機関が登録することができ、年会費は 25,000 ケニア・シリングとなっている。現在の登録会員数は約 100 ほどであり、SIEMENS や DHL などのドイツ企業やドイツ援助機関である KfW や GIZ もメンバーとして名前を連ねている。また、ドイツに関連がある企業であれば登録できるとのことであり、コニカミノルタ欧州もメンバーとなっている。

提供するサービスを多岐に渡り、ドイツ本国からのミッションの受入や、ケニアからドイツへのミッション派遣支援、市場参入に必要な税制等制度に関する情報提供、並びに現地でのビジネスパートナー候補の選定を実施している。これらはケニアへの進出を検討しているドイツ企業のみならず、ドイツへの輸出を検討しているケニア企業にも提供している。また、ドイツ企業と現地企業やドイツ企業同士のネットワーキング構築イベントは AHK Kenia と GBA Kenya が連携して実施している。

AHK Kenia が行っている市場分析とビジネスパートナーの特定支援は、有料ではあるが進出を検討している企業毎に実施される。これらサービスはドイツ企業のみならず他国企業も受けることができる。

AHK Kenia は上述の企業の進出支援に加えて、職業訓練 (TVET) をケニア政府とともに実施している。2014 年の設立以降、AHK Kenia はケニア民間セクターの生産力及び競争力向上の為、Permanent Working Group on Vocational Education and Training (PWG-TVET) というプラットフォームを設立してケニア政府が進める TVET 改革を推進している。また、この TVET では企業が研修スキームを確立する支援も実施している。

(3) フランス

ケニア・フランス商工会議所 (French Chamber of Commerce Kenya : FSK) は French Society in Kenya との名前で 2016 年から活動しており、フランス企業と現地あるいは他国企業とのネットワーク構築支援や現地の法律事務所の紹介などを行っている。現在は 50 企業が会員となっており、その会員企業が支払う会費によって運営がされている。会員企業は会員種別によって分けられており、最も高い会費を支払っているのが Founder Membership (542,000 ケニア・シリング : KES) であり、FSK の方針策定を行う他、FSK のレポート等を無料で閲覧・印刷ができる。この Founder Membership 企業にはフランス

を代表するエネルギー大手 Total や物流 Bolloré、Air France が名前を連ねている。次が Selective Provider (271,250KES) で FSK の行動計画策定に関与できるとともにロビイング等でも優先的な扱いを受ける。その他従業員数 25 人以上会員企業は Gold Membership (108,000KES)、25 人以下の会員企業は Entrepreneur Membership (27,500KES) となっている。

フランス企業のケニア及びその他東アフリカ市場への進出支援に関しては、FSK はフランス貿易投資庁ビジネスフランスとも連携して実施している。ビジネスフランスはフランス企業に対して下記のサービスを提供している。⁴

- ・ 市場調査
- ・ 市場アクセス条件に関する情報提供
- ・ ビジネスパートナーの特定
- ・ 輸出促進のためのイベント開催
- ・ 法律及び規制に関する情報提供
- ・ 国際入札情報提供

(4) インド

インド・アフリカ商工会議所 (Indo-Africa Chamber of Commerce & Industry : IACCI) はインド会社法 1956 に基づき 1985 年ムンバイに設立された。IACCI はアフリカ諸国の現地商工会議所及び、在インドの各国大使館と連携をして関係構築や貿易を促進している。具体的なサービスとしては下記が挙げられる。⁵

- ・ B2B ミーティングの開催
- ・ 貿易に関する書類申請支援
- ・ アフリカで実施されているあるいは実施を計画されているプロジェクトデータの更新
- ・ アフリカにおけるビジネス課題等に関するセミナーの開催

セミナーの開催は現地だけでなく、インドへのアフリカ諸国からのミッションを招聘しても実施している。例えば過去 9 年間実施されている”I For AFRICA”はインド及びアフリカ諸国の企業間ネットワークングプラットフォームとして機能しており、2017 年にはインドから 15,000 人以上そしてアフリカ大陸からは 300 人以上が参加した。

IACCI には 2,000 を超えるインド企業が登録している。また、インドに関心のある全て

⁴ <http://fsk.co.ke/delegation/>

⁵ <https://indoafrican.org/new/about-us/>

の企業や機関が会員になれることから会員企業にはドイツの国際輸送物流会社である DHL や Unilever、南アフリカの FirstRand などの他国企業も名前を連ねている。

2. 第三国連携の実例（ケニア）

ケニアにおいては、日本の豊田通商がフランス大手商社 CFAO や物流大手 Bollere と連携するなど第三国連携は複数の分野で実施されている。その他、ケニアではインフラプロジェクトにおける第三国連携やサプライチェーンを他国企業との連携により構築する実例が確認された。

1) 他の第三国企業との連携により鉄道プロジェクト受託

オーストラリアの建設会社である John Holland 社は 2014 年から中国建設会社である China Communications Construction Company (CCCC)からの出資を受け、2015 年に正式に認められ CCCC の参加となった。CCCC による John Holland の子会社化により、CCCC は John Holland がこれまでに世界各国で実施してきた鉄道プロジェクトを含むインフラストラクチャプロジェクトから得た知見を得られるとともに、John Holland は中国政府が主導するアフリカ地域でのインフラ開発プロジェクトに参画機会が増加した。

2017 年に開通したモンバサ-ナイロビ間（472km）の鉄道プロジェクトは CCCC が受託し、今後 10 年間 John Holland 社が運営をすることとなっている。また、モンバサ-ナイロビ間の鉄道プロジェクトはケニア政府が進める都市間鉄道整備プロジェクト（standard-gauge railway : SGR）の Phase1 である。Phase2 ではナイロビからナイバシャまで 120km 延伸する予定であり、この工事に対する資金をケニア政府は中国政府から 15 億米ドルの融資を受けている。加えて、CCCC はナイバシャ-キスム間（Phase2B）とキスム-マラバ間（Phase2C）に関する契約をケニア政府と結んでいる。

2) 他の第三国企業との連携によりサプライチェーン強化

イギリスの小売大手 Unilever 社はアメリカ Agventure 社、オランダ援助機関である SNV と連携してキャノーラ油の原材料を生産している農家の支援を 2017 年より実施している。

キャノーラはケニアにおいて重要な農業生産物の 1 つであるが、近年雑草や害虫及び病気により生産量が原料していた。今後既存の単一栽培を改めてより持続可能な農法をケニアに導入することにより生産量の増加を目指す。

Unilever 社は世界のキャノーラ油の供給量の2%を購入している。ケニアからは年間1,500 トン購入していたが、は今回の連携による農家の生産力工場によりその倍の年間3,000 トンに購入量を増やす。

第5章 課題と対応策（必要な制度・予算措置等）

我が国企業がアフリカに進出するにあたって、第三国企業と連携を図るのは有用であると考えられるが、その手法として第三国の企業団体を活用することが考えられる。本調査において、第三国の企業団体について調査を行い、その可能性について調査したが、こうした第三国の企業団体との連携には課題がある点も判明した。

本章では、こうした課題を指摘するとともに、課題に対応するために必要な制度・予算措置など、その対応策について提言する。

1. 課題

各国の第三国企業団体の設立目的や活動内容を確認すると、基本的には各国の出身企業によるそれぞれの進出国での事業展開を支援することがその使命である点が改めて確認された。

しかも、進出国における歴史的経緯等から、各国企業において、進出国に対して排他的ともいえる関係構築を武器に事業展開を行ってきている企業は少なくないと考えられる。

例えば、アンゴラはポルトガル及びブラジルと歴史的に長い関係を有し、かつポルトガル語を公用語とする限定された数の国の一つであるため、ポルトガル及びブラジル企業とは歴史的に深い関係を持つ。また、アンゴラの主要産業は石油やダイヤモンドであり、開発にあたっては特定の少数の企業が長年に渡って関与していることから、欧米の石油メジャーなどの限定された企業にアンゴラ側との人的ネットワークの資産が集中していると想定される。

そのため、こうした既に進出国との長年に渡る関係構築を経営資産とする企業にとって、アフリカに対する進出の歴史が比較的浅く、かつ全般的にプレゼンスも低い我が国企業は、ニューカマーとして認識されることが自然だと考えられる。ニューカマーについては、自らのビジネスに付加価値を与えるものでない限り、事実上これまで築いてきた参入障壁にチャレンジする勢力として認識されることから、連携という選択肢を進出済の第三国企業側が取る可能性は決して高くないと考えられる。

そのため、我が国企業においては、アフリカ諸国においては、第三国企業や第三国企業団体にとって、我が国企業から自らへの何らかの付加価値の提供なくしては、我が国企業との連携を図る動機が弱い可能性があるという課題がある。

このような課題をもとに、本調査の対象国全般に対してと、各国別に第三国と連携を図るための有効な対応策について提言する。

2. 対応策

1) 全般

全般的な対応策として、調査対象国における、JICA（対アンゴラ）、JETRO（対アンゴラ、対ガーナ、対ルワンダ）、日本人商工会議所の設置（対調査対象国全て）による現地政府、現地企業、第三国企業、第三国企業団体に対する日本の官民プレゼンスを向上させることを提言する。

我が国企業はアフリカ各国の旧宗主国出身の企業や、アフリカの各種資源を過去より活用してきた石油メジャーや資源会社等と比べるとアフリカ進出の実績や基盤が全般的に弱い。また、旧宗主国出身ではない南アフリカ企業やインド企業と比べて、地理的な近さを武器にすることも難しい。

また、我が国によるアンゴラへの ODA の拠出は、こうした諸国に比べても高い水準にあるものの、調査対象国のうち、国際協力機構（JICA）はアンゴラに現地事務所を持っていないことから、在アンゴラの日本大使館を除いては、アンゴラ側の政府関係者等と日常的に接点を持つことが可能な公的機関に欠けているといえる。そして、日本貿易振興機構（JETRO）についていえば、調査対象国のうち、アンゴラ、ガーナ、ルワンダのいずれにも事務所を有していない。

こうした点から、第三国企業との連携にあたって、まずはこうした調査対象国の現地政府や企業関係者による我が国企業の認知を高めることが重要と考えられる。アフリカの現地政府による我が国企業の認知が高まれば、現地政府発のプロジェクトについて我が国企業にも積極的に機会提供がなされる可能性が生じる。この際、現地企業や第三国企業との連携による対応が必要な場合があり、こうした現地政府案件を通じて我が国企業は第三国企業との連携を図ることができる。

調査対象国における、第三国企業ではない、現地企業による我が国企業の認知が高まることについても、我が国企業が提供可能な製品やサービスについて、その現地の代理店機能やサービス提供などのオペレーションを現地企業や第三国企業が担うことで、第三国企業との連携が深まることが考えられる。

上記を実現するための具体的な方策としては、まずは JICA や JETRO などの我が国公的機関の設置を推進することや、調査対象国各国の日本大使館によるビジネス支援機能をより強化することが提言される。そして、我が国企業からなる商工会議所について各調査対象国に設置することも、現地政府や現地企業及び第三国企業との、現地での日常的接点を増やす上で有効な取り組みと考えられる。

2) アンゴラ

特にアンゴラに対する提言として、我が国はアンゴラに対する主要援助国である点を武器として、ODA を我が国企業と第三国企業の連携を後押しする政策的ツールとして活用する

ことが提案される。

アンゴラに対する円借款にあたっては、本邦技術活用条件（STEP）の適用が可能である。すなわち、我が国企業に対するタイド案件をアンゴラにおいて形成することができる。一方で、我が国企業単独ないし我が国企業のみによるコンソーシアムによる円借款案件の増加は、第三国企業にとっては、アンゴラにおける中国の官民連携アプローチと同様の、既存秩序に対する政策ツールを活用したチャレンジとして受け取られかねない。

一方で、日本の公的機関によるリスクマネーの提供に対して、第三国企業がアクセスできるとしたら、その点は第三国企業にとっても魅力として捉えられると考えられる。

上記の点を鑑み、具体的取組としては、現地の JICA や在アンゴラ日本大使館が、我が国企業単独による ODA 案件の形成だけでなく、第三国企業との連携による案件づくりについても窓を開き、両者ともに積極的に対応することが提言される。これにより、第三国企業は我が国企業との連携の意義を見出すことが可能となり、こうした取り組みをきっかけとして、第三国企業との相互補完的な関係構築が促進されることが期待される。

なお、STEP 円借款には、調達条件として我が国企業がリーディング・パートナーとなることを定めているが、制度としてこれを緩和して、第三国企業がリードする案件であっても我が国企業の一定の参加割合をもって我が国の ODA 案件とするといったか制度改善が合わせて提言される。

加えて、STEP 円借款の原産地ルールにおいては、円借款融資対象となる本体契約総額の 30%以上は日本を原産とする資機材を調達することとされているが、こちらも緩和をして日本を原産とする資機材が 30%未満であっても STEP 円借款の適用対象とすることについても制度改善として提言される。これにより、より幅広く第三国企業が提供する資機材を活用した円借款案件とすることが可能であるためである。

3) ガーナ

ガーナについては、特に、ガーナ政府の我が国企業に対する認知度合いを高めることと同時に、在ガーナの第三国企業団体との相互理解の醸成を積極的に推進することを提言する。これは、アンゴラと比べて、ガーナは特定の第三国企業や第三国企業団体がとりわけ現地政府と強固な関係にあるとはいえず、比較的現地政府と各第三国企業や団体はオープンな環境で関係構築をしているためである。

ガーナにおいて、JETRO や日系商工会議所が設置された場合、こうした機関が主体となって第三国企業団体や第三国企業との相互理解を深める各種取組を推進することが求められる。

具体的には、投資インセンティブなど、第三国企業と共通利益が生じる領域について、第三国企業団体とガーナ政府に対する共同のロビイング活動を実施することが考えられる。また、現地の第三国企業を対象とした、我が国企業とのマッチングを目的とする展示会やセ

ミナーの開催も案として想定される。

こうした場を通じて、第三国企業と相互補完的な提案がガーナの公的機関や民間企業に対して可能であることに対する理解を深める。

他にも、ガーナ側が望むインフラ整備にあたって、PPPによる実現の共同検討の機会提供についても、第三国企業とのコンソーシアムによるインフラ案件の受託機会を増やす上で重要といえる。

4) ルワンダ

ルワンダにとって、ビジネス展開及び我が国企業を含む第三国企業との連携に係る課題として、最も大きなものは、アフリカ各国において、また他の本調査対象国と比較しても、ルワンダの市場が比較的小さくと購買力も低い点である。

例えば、隣国のケニアはルワンダと比べて市場規模が大きく、また近年モバイルマネーなどを活用した、革新的ビジネスも多数創出している国である。

こうした市場規模や海外からのアクセスの容易さでルワンダを上回っている国が隣国にあるなか、ルワンダとしてはケニアのような国では取りづらいアプローチでの、外国企業の誘致や革新的ビジネスの創出が求められる。

こうしたアプローチの一つとして、ルワンダが政治的に安定しており、また小国であることから政府内の意思決定や施策の実施が迅速なものとしやすい点を活用して、官民連携による支援を差別化したインセンティブの一つとすることが考えられる。

具体的には、「規制のサンドボックス (Regulatory Sandbox)」の採用により、差別化されたサービスやソリューションを持つ企業を対象とした規制緩和の実施を行い、政府を挙げて外国企業を含む民間企業によるイノベーションの創出を支援することが必要となる。

実際、現在ルワンダで実施されている、ないし検討中の革新的なサービスやソリューションは、官民連携による社会実験を伴うものが目立つ。例えば、アメリカの Zipline 社は、ドローンによる救急時医療品等の運搬を事業としているが、これに対してルワンダ政府はドローンの商用ライセンス取得のサポートを行っている。ドイツのフォルクスワーゲン社については、ルワンダ投資委員会 (RDB) と覚書 (MOU) を交わして、将来的には電気自動車を含む自動車の組立や、それを活用したライドシェアリング等の実施について協力している。

我が国企業においても、企業間の適切な役割分担についての整理が必要であるものの、第三国企業と連携するなどして、イノベーション分野での展開をルワンダにおいて検討することを提言する。

以上

