



アフリカ業界地図・ケニア編

2022 年版

1. 農業ビジネス
2. 化学工業
3. 機械・機器販売

2022 年 2 月

アフリカビジネスパートナーズ

AFRICA BUSINESS PARTNERS

2022年2月作成

調査・レポート作成

アフリカビジネスパートナーズ合同会社

<https://abp.co.jp>

contactus@abp.co.jp

著作権について

本報告書の著作権は、独立行政法人国際協力機構（以下「JICA」と言います。）に帰属しますので、該当する法域における法律が明文で利用を許諾している場合を除いては、第三者はJICAの許諾なくして、本報告書の複製、送信、貸与、翻訳、編集等、いかなる形態における利用も行うことはできません。本報告書は、JICAから事前に文書による許諾を受けた目的及び形式においてのみ、利用することができます。

免責について

本報告書はJICAがアフリカビジネスパートナーズ合同会社に委託して実施した調査の結果を取りまとめたもので、JICAの公式見解を示すものではありません。JICAは本報告書の内容の全部又は一部の正確性及び最新性について保証するものではありません。本報告書の利用によって利用者等に何らかの損害が生じた場合、JICAは一切の責任を負いません。

Copyright

Japan International Cooperation Agency (hereafter referred to as "JICA") holds copyright of this Report. No part of this Report may be reproduced, transmitted, distributed, translated, edited or otherwise exploited in any form by a third party without the express written permission of JICA, unless expressly permitted by the law of each jurisdiction in which such use is contemplated. This Report may be used only for the purpose and only in the format given with the prior written permission by JICA.

Disclaimer

This Report stems from a survey conducted by Africa Business Partners under the contract with JICA, and does not represent the official viewpoints of JICA. JICA does not guarantee the accuracy or the up-to-datedness of the whole or any part of this Report. JICA disclaims liability for any damage arising through the use of this Report.

目次

まえがき	3
調査概要	4
業界地図	8
1.農業ビジネス	9
1. ケニアの農業ビジネスの概況とトレンド	10
2. 農業ビジネスに関わる主要企業とサプライチェーン	11
(1) 農業資材販売	11
(2) 肥料製造・販売	13
(3) 農機販売	14
(4) 輸出花卉・野菜農家	15
(5) 穀物パッカー	17
3. 日本企業にとってのビジネスチャンス	18
4. 影響を与える政策、規制	19
2.化学工業	21
1. ケニアの化学工業の概況とトレンド	22
2. 化学工業に関わる主要企業とサプライチェーン	24
(1) 日用化学品（HPC）	24
(2) プラスチック・パッケージ	26
(3) 塗料	28
(4) おむつ・生理用品	29
(5) ヘア製品	32
3. 日本企業にとってのビジネスチャンス	33
4. 影響を与える政策、規制	34
3.機械・機器販売	36
1. ケニアの機械・機器販売の概況とトレンド	37
2. 機械・機器販売に関わる主要企業とサプライチェーン	39
(1) 機械部品、搬送部品、ユーティリティ、制御機器・FA	39
(2) 製造機械・機器	41
(3) 検査、包装	41
(4) コールドチェーン	42
3. 日本企業にとってのビジネスチャンス	44
4. 影響を与える政策、規制	45

まえがき

アフリカビジネスへの日本企業の関心は、コロナ禍を経ても引き続き高く、事業進出、製品の輸出、新規事業の実施などにおいて、現地の企業との提携、協業、投資を検討している企業は多い。しかしながら、産業の全体像の把握や、具体的取引先や販売先になりうる現地企業の情報をまとめた資料はなく、日本企業がアフリカで事業を前に進めるための障壁のひとつとなっている。

ケニアは、日本企業の関心が高く、所在する日本企業の数もアフリカ 54 개국中第 2 位となる国である（注 1）。そのケニアにおいて事業を営んでいる多国籍企業やケニア出自の企業を紹介することが、本調査の主目的である。多岐にわたる産業のなかから、本調査では製造業に関連する産業を対象とし、なかでも日本企業からの問い合わせが多く関心が高い、農業ビジネス、化学工業、機械・機器販売の 3 つを取り上げた。まずはこの 3 つの産業に絞って、かつ、その産業のなかでも日本企業にとってとくに有望な領域をとりあげ、ケニアでどのような企業が事業を営んでいるかを紹介する。あわせて、企業の進出や事業運営に影響を与える外部環境やサプライチェーンについて、情報を加えている。

本レポートは、1 つの産業を一覧にした「業界地図」と、その説明となる文章で構成されている。これらアウトプットが日本企業のアフリカ事業を前に進めるために、参考やきっかけになり、日本とケニアの間のビジネス活性化に資することになれば幸甚である。

2022 年 2 月

JICA ケニア事務所

アフリカビジネスパートナーズ合同会社

注 1: 「アフリカビジネスに関わる日本企業リスト 2019 年版」アフリカビジネスパートナーズ発行
<https://abp.co.jp/information/index.html#list>

調査概要

調査の目的

本調査は、ケニアの製造業に着目し、産業構造と現地で事業を営む主要企業を明らかにすることで、ケニアと日本の間のビジネスを活性化することを目的にしている。ケニアで事業を行う多国籍企業やケニア出自企業との取引、すなわち事業構築、新規事業の開始、原料や中間財、完成品の輸出版売、提携、協業、技術供与、投資などを旨とする日本企業は少なくないものの、産業の全体像を把握し、具体的に取引先や販売先になりうる主要企業の情報を得ることが、ひとつの障壁となっている。本調査は3つの産業を取り上げ、その産業のなかでも日本企業にとってとくに有望な領域について、ケニアでどのような企業が事業を営んでいるかを紹介し、あわせて、企業の進出や事業運営に影響を与える外部環境やサプライチェーンについて情報を加えることで、日本企業が事業を進める際の手がかりとなることを目指している。

調査対象

ケニアの1.農業ビジネス、2.化学工業、3.機械・機器販売を対象産業として取り上げた。それぞれを対象とした理由は以下である。

1. 農業ビジネス

ケニアにおいて、農業は、GDPの23%、総雇用の54%、輸出額の65%を占める重要産業である（ケニア国家統計局、2021年）。多くの国民が農業で収入を得ており、国家経済への影響も大きい。加えて、農産物の供給は国民の基礎的な生活を大きく左右するため、経済的な観点のみならず、社会的観点や持続可能な開発という観点においても他の産業と比べて影響度が大きい産業である。

日本にとっても、農業に関連するビジネス、すなわち農業資材や農業化学品、種子、農業機械といった産業は規模が大きく、技術を有する領域である。また、ケニアの農業が抱える農業生産性の低さ、保管や物流の不整備がもたらすフードロス、農産物加工技術の不足といった問題は、日本企業を持つ技術や経験によって解決できる可能性がある領域として注目されている。さらに、ケニアで栽培される農産物の日本への輸入は、すでに経常的に行われている花卉やコーヒー・紅茶をはじめ、日本市場への調達元を多様化するという観点からも、両国間の貿易振興の観点からも重要である。

なお本調査では、農業ビジネスのなかから、以下を対象領域として取り上げている。

- ・農業資材商社（種子、農業化学品、灌漑機器、その他農業資材）

- ・肥料メーカー・肥料卸
- ・農機・農機代理店
- ・輸出花卉、野菜農家
- ・穀物パッカー

2. 化学工業

日本にとって化学工業は、輸送用機器に次いで 2 番目に大きな付加価値額を生み出す製造業である（工業統計速報値、2020 年）。また、日本の化学製品の出荷額は、中国、アメリカ、ドイツに次いで世界第 4 位である（日本化学工業会）。日本の化学工業には、メーカーから卸まで、大手企業から小規模な専門事業者までが関わっており、多様な企業群からなる裾野が広い産業といえる。

世界中で調達を行い、販路の拡大を目指している日本の化学メーカーや化学商社において、アフリカは、カバーすべき地域として関心は高く、問い合わせも多い。一方で、製造業の発展過程にあるケニアで、どのレベルまでの化学工業が存在しており、どういった企業が事業を行っているのか、ひいては日本企業にとってどのような取引機会があるのかは見えづらい。本レポートではこのギャップを埋める。

実際のところ、資源を持たないケニアの製造業は消費地立地型であり、南アフリカやエジプトに見られるような重化学工業は存在していない。化学原料の大半を国外から輸入し、国内で最終製品に仕上げ販売しており、化学工業の発展過程としては初期の段階にあるといえる。それでも、ケニアの製造業企業からは原材料の多様化に向けた需要があり、消費者向け化学製品においてはすでにケニア市場に参入している日本企業もあるなど、これらの領域は日本企業にとってのビジネスチャンスとなっている。

なお本調査では、化学工業のなかから、以下を対象領域として取り上げている。

- ・日用化学品メーカー
- ・プラスチック・パッケージメーカー
- ・塗料メーカー
- ・おむつメーカー
- ・ヘア製品メーカー

3. 機械・機器販売

機械・機器は、製造業を成り立たせるための基礎的な産業である。前述の農業ビジネス、化学工業も、機械や機器なしには成り立たない。本調査では、とくに消費者向け製造業を営む現地製造業企業が必要としている機械・機器について、どのような企業がそれを提供

しており、またどのような現地企業がそれを使用しているのかを示す。

現地の製造業企業にとっても、工場の生産効率化や操業継続性確保、製品の品質管理の重要度は増しており、日本はケニアにおいて、質が高く、安定的に長く使える機械・機器を供給する機械・機器メーカーが多い国として知られている。機械・機器販売は、こういったジャパンプレミアムを活用できる可能性がある。

現時点においては、ケニアに法人を置いて機械・機器を販売している日本企業は少なく、ディストリビューターや代理店を設置し活発に活動している企業も少ないことから、ケニア側からは、日本企業の製品を買い手がどこで買えるのか、どうすれば売ってくれるのかという声はよく聞かれる。一方で、日本側が販売する際に求めるある程度の量が売れる市場や、販促や提案営業により顧客を開拓することができる代理店や、十分なメンテナンス体制に欠けているのも事実である。本レポートでは、需要のありどころや、販売体制づくりの参考となりそうな情報を収集・記載している。

なお本調査では、機械・機器販売のなかから、以下を対象領域として取り上げている。

- ・ 機械部品メーカー
- ・ 搬送部品
- ・ ユーティリティ
- ・ 制御・FA 機器
- ・ 食品加工機械
- ・ 検査・計量機器
- ・ 包装機械
- ・ コールドチェーン

調査時期

2021年10月～2022年1月

通貨および為替レート

1ケニアシリング=1円

調査方法

ケニアの全国商工会議所である The Kenya National Chamber of Commerce and Industry (KNCCI)や、製造業団体である Kenya Association of Manufacturers (KAM)と いったケニアの経済団体の協力のもと、対象産業別の業界団体、ならびに実際に各産業で事業を行う主要企業へのヒアリングにより情報を入手した。多くのヒアリングは企業の工

場や販売先を訪問し対面で実施し、工場、設備、倉庫、在庫、商品販売方法への観察結果も情報に加えられている。また、業界を俯瞰してきている現地の各産業の専門家や投資家の協力を仰いでいる。ヒアリング先のうち、公開の許可を得た企業・人々のリストは末巻にまとめた。

JICA ケニア事務所の委託を受けて本調査を実施したアフリカビジネスパートナーズは、2012年に日本で創業後、アフリカに特化したコンサルティング・調査会社として、アフリカ各国のさまざまな産業において、現地企業の探索や信用調査、デューデリジェンス、サプライチェーンの実態調査を数多く実施し、アフリカの産業構造の解明を行ってきた。2021年末時点のプロジェクト実績数は111件となる。ケニアには現地法人を設立しており、自主調査も含め多くの産業調査を行っている。本調査はアフリカビジネスパートナーズがこれまでのプロジェクト実施経験から得た知見と、現地企業、現地専門家におけるネットワークを活用している。

<調査内容へのお問い合わせ先>

国際協力機構（JICA）ケニア事務所

<https://www.jica.go.jp/kenya/office/index.html>

ky_oso_rep@jica.go.jp

アフリカビジネスパートナーズ

<https://abp.co.jp>

contactus@abp.co.jp

業界地図

1. 農業ビジネス
2. 化学工業
3. 機械・機器販売

1.農業ビジネス

- ・ 農業資材商社（種子、農業化学品、灌漑機器、その他農業資材）
- ・ 肥料メーカー・肥料卸
- ・ 農機・農機代理店
- ・ 輸出園芸農業（花卉、野菜）
- ・ 穀物パッカー

1. ケニアの農業ビジネスの概況とトレンド

ケニアにおいて、農業は、GDPの23%、総雇用の54%、輸出額の65%を占める重要産業である（ケニア国家統計局、2021年）。人口増加に伴う自給率向上や農業生産性向上は、国を挙げての重要課題となっている。農家の8割が1ヘクタール未満の小規模農家といわれ、自給自足に近い農業を行っているものの、国外に顧客を持つ輸出作物である野菜や花卉といった園芸農業や紅茶・コーヒーは商業的に農業を行っている。国内で消費される主食であるメイズ（とうもろこし）をはじめとした穀物、豆、野菜、果物類を栽培する農家の大半は、作物を販売することで売上を上げている商業農家である。農業ビジネスという観点で、日本企業にとって顧客になるのはこのような商業農家である。

とくに輸出作物においては、要求される品質や管理は販売先である先進国の基準と同様であるため、日本企業が提供する種子、農薬、肥料、農機、灌漑設備といった農業資機材がフィットしやすい。これら農家は収入があるため、支払いも受けやすく、また資機材やサービスの提供がより収入を増やすことにつながることから投資や融資も可能である。実際、国際機関や開発金融機関は、輸出農家への投資を行っている。

一方で、農業には単純なビジネスという観点のみならず、食料の安全保障や持続可能な農業の実現、貧困削減といった社会的な側面があり、これらに資する事業を志向する日本企業も多い。とくに、小規模農家を対象として、灌漑設備や肥料といった農業インプットへのアクセス改善、灌漑手法の導入、農業技術の向上などによる生産性の向上や、収穫された作物の市場へのアクセス改善や物流や倉庫の整備による農家収入の向上やフードロスの削減、また農業データの収集による農家への融資提供機会の創出、作物保険や天候保険といった保険商品を提供する領域は、小規模農家の収入向上を助け、社会的な意義も高い事業として、スタートアップが多く生まれている。

ケニアはモバイルマネーの普及率が96%と世界で最も高いことから、モバイルマネーや携帯を事業で活用する、デジタル・モバイル農業サービスが中心となっている。ケニア政府も、肥料普及率向上のための補助金を携帯を通じて配布するeクーポンシステムを立ち上げるなどしている。次のページに、ケニアで活動する農業スタートアップをまとめた。

図表 1:ケニアで活動する農業スタートアップ

	解決したい課題・サービス内容	ケニアで活動するスタートアップ例
農業情報サービス/農業技術共有プラットフォーム	農業技術や天候など農業関連情報を、プラットフォームで提供したり、農家同士で共有できるようにする	Wefarm eProd Solutions
農機貸耕マッチング	小規模農家の機械化を進めるため、農機保有者と農機を利用したい農家をアプリでマッチングする	Hello Tractor E-Tinga
農作物流通支援/マーケットプレイス	ブローカーを排除し、農家を市場と直接結ぶことで、農家収入を向上させる	Twiga foods M-Farm iProcure Taimba Virtual City
情報プラットフォーム/金融・保険サービス	農業活動を記録することで、農家の信用情報を形成し、貸付、保険などの提供につなげる	Farmforce FarmDrive Apollo Agriculture Pula

作成:アフリカビジネスパートナーズ

2. 農業ビジネスに関わる主要企業とサプライチェーン

(1) 農業資材販売

・主要企業

農業資材とは、種子、農業化学品、肥料、農機具、灌漑設備、ビニールハウスといった、農業に使用するあらゆる資材を含む。これらを総合的に扱う総合販売会社と、それぞれの製品に特化した販売会社・卸が存在する。

総合販売会社としては、Amiran Kenya が 1963 年設立からケニアで事業を行っている。同社の事業は、花卉や野菜、コーヒー・紅茶といった輸出作物を栽培する輸出農家を主要な顧客としてはじまり、いまではそれ以外の農産物も含めて広く対応し、ケニアの農業地帯各地に営業および農業指導を行う人材を配置している。同社は、アフリカに特化して農業資材ならびに発電機や太陽光発電関連資材、通信関連機材を販売する英 Balton CP の傘

下企業である。Balton CP はケニアの他、タンザニア、ウガンダ、ルワンダ、ザンビア、ガーナ、ナイジェリアに子会社を持つ。英国とイスラエルの流れを汲む企業であり、この農業技術に強いイスラエルとのネットワークが Amiran Kenya の強みのひとつとなっている。売上は公開されていないが、3,000 万ドル程度と推測される。

Amiran Kenya に続く農業資材総合販売企業としては、1898 年にケニアで設立された Elgon Kenya が挙げられる。Elgon Kenya の主要な顧客は、花卉、野菜、コーヒー・紅茶、穀物といった大規模農家（農業法人を含む）で、売上は 950 万ドルと推定される。

多国籍農業化学メーカーは、種子と農業化学品を販売するべく、ケニアに東アフリカ拠点を置いている。代表的な企業としては、Syngenta や BASF が挙げられ、F1 種をはじめとする野菜の種子や、農業化学品を販売する。野菜を輸出する農家では、顧客である欧州の小売などから種子メーカーの指定を受けることも多いため、Syngenta や BASF がその供給元となっている。同じく多国籍農業化学メーカーである Monsanto、Bayer、Nufarm もケニアに拠点を置いている。

ケニア出自で種子を販売する企業としては、East African Seeds が挙げられる。1972 年にケニアで設立され、野菜に限定せず、広い範囲の農産物に対して種子を中心とした農業インプットを販売し、販路はタンザニア、ウガンダ、ルワンダ、ザンビアに及ぶ。なお、2019 年に南アフリカの Zeder 社が、傘下の農業インプット販売会社 Zaad Holdings を通じて、同社の株式の 40% を取得した。

同じく種子を中心に農業インプットを扱う Kenya Seeds は半官半民企業で、ケニアの主要穀物であるメイズ（とうもろこし）の古くからの供給元である。子会社 Simlaw を通じては野菜の種子を販売している。East African Seeds と Kenya Seeds は、自社で小売店も抱えており、それら店舗は小売店または卸として機能している。農薬や殺虫剤など農業化学品については、ケニア出自の製造企業が複数存在しており、代表的な企業としては Twiga Chemical、Osho Chemical、Orbit Chemical などが挙げられる。

・サプライチェーン

農業資材販売会社は販売する農業資材の多くを輸入している。販売においては、輸出農家や穀物などの大規模農家向けには直接販売し、それ以外の大規模・中規模農家や農業団体向けには認定ディストリビューターなどを通じて流通させている。最終的には、各地域にあるアグロベットと呼ばれる小さな個人経営の農業資材販売店まで製品は到達し、中規模・小規模農家はこのような店舗から種子や農薬を買う。もっとも、商業的に農業を行っている農家は農業資材を購入するものの、自給自足を主目的として農業を行っている農家

では購入せず、自家採種や牛の堆肥を用いることが多い。なお、農業資材小売店を複数束ねるチェーン店舗も生まれているものの、多勢ではない。

(2) 肥料製造・販売

・主要企業

ケニアには天然ガスやリン鉱石といった資源がないため、化学肥料は完成品を輸入するか、原料を輸入してケニアの土壌にあわせてブレンド製造されたものが販売されている。前者の完成品を輸入している企業としては、世界肥料最大手である Yara が 30 年以上前からケニアに拠点を置いて、東アフリカ一体で販売を行っている。また、リン酸系肥料の世界大手であるモロッコの OCP も、ケニアに拠点を置いている。

一方、肥料のブレンド製造を行っている企業としては、アラブ首長国連邦に拠点を置き、南部アフリカから東アフリカ一体で農業ビジネスを営む ETG が挙げられる。港町である Mombasa に拠点を置き、肥料原料を輸入した後ブレンドし、ケニア国内で販売し、近隣国へも輸出している。ETG には 2017 年、三井物産が株式 30% の出資を行っている。

MEA Fertilizer は、1977 年から肥料ブレンド製造を行うケニア出自の老舗企業である。ケニア西部の Nakuru に工場を持ち、古くからコーヒー、紅茶に向けた肥料を製造し販売してきた。2019 年には同じ Nakuru に新たに Fertiplant East Africa を設立し、東アフリカでは初となるスチーム造粒機能を持つ肥料工場を立ち上げた。この工場では、年間 10 万トンの製造量を目指している。

ケニアの肥料市場におけるシェアは、Yara East Africa、ETG、MEA Fertilizer の 3 社が 3 強と推測される。肥料のブレンド製造には豊田通商も参戦しており、2015 年に Toyota Tsusho Fertilizer Africa を設立し、ケニア西部の Eldoret に工場を立ち上げた。工場の年間生産能力は 15 万トンで、国内消費されるメイズ（とうもろこし）や小麦、米やじゃがいもなど向けにブレンド肥料を販売している。

ケニアの年間肥料消費量は、60 万トン弱とされる。1 ヘクタールあたりの肥料使用量は、16kg（世銀、2018 年）と世界と比較して低いため、肥料需要が増加する余地があるとして期待されている。現時点で肥料の使用量が多い作物としては、輸出のために栽培される花卉や野菜、コーヒー・紅茶ならびに国内で大量に消費されるメイズ（とうもろこし）や小麦、砂糖、豆類、いも、ソルガム、米といった作物が挙げられる。政府は肥料使用量を増やすために農家に補助金を出しており、2020 年には携帯を通じて即時に補助金が提供できるシステムを立ち上げた。また、ケニア政府の肝いりプロジェクトである、港町 Mombasa

から内陸部への鉄道の敷設は、肥料原料の輸送を効率化させつつある。

図表 2:ケニア農産物別年間肥料使用量 (Africafertilizer.org、2016 年)

	圃場規模 (ha)	肥料施肥面積 (ha)	肥料使用量 (ton)
メイズ	2,272,213	1,617,877	287,223
紅茶	187,855	174,227	98,984
小麦	153,060	139,154	29,621
砂糖きび	213,610	-	29,472
豆	1,171,710	347,100	24,138
加工用いも	171,164	132,814	17,413
花卉	11,880	11,880	15,913
ソルガム	184,654	65,597	6,777
米	29,530	27,706	5,384

・サプライチェーン

肥料のサプライチェーンは、農業資材とほぼ同様である。大規模農家向けには肥料メーカーから直接販売され、それ以外はディストリビューターを通じて全国に販売されていく。

(3) 農機販売

・主要企業

農機のうち、ケニアで普及しているのはトラクターであり、年間販売台数は 1,500 台ほどと推定される。コンバインハーベスターや耕運機の販売台数は少数に留まっている。トラクターは、輸出農家や大規模農家が自己利用のために購入するほか、貸耕サービス用途の購入者が多くを占めている。貸耕サービスとは、トラクターを保有している者が利用したい農家に時間単位や面積単位でトラクターとオペレーターを貸し出すサービスで、実力者や起業家、資金的余裕のある農家が自己資金でトラクターを購入し、人的ネットワークを活用して顧客を開拓して、サービスを提供している。

世界の大手農機メーカー各社が、ケニアの販売代理店を通じて販売を行っている。ケニアにおいてもっとも普及しているブランドは New Holland で、約 40%のシェアを占める。New Holland は、フォードやマツダ、スズキの販売代理店である CMC Motors が扱っている。続くシェア 2 位は 20%程度を占める Massey Ferguson で、コマツの建機も取り扱う

Panafrican が販売を行っている。Tata Africa が販売する John Deere が 3 位であり、10% 程度のシェアを占めている。

これらトップ 3 に続くのが、豊田通商が扱う Case とクボタの農機である。クボタは二輪車や三輪車、発電機の販売を行う代理店 Car & General を通じて、ケニアの米農家や花卉農家に販売を行っている。

市場には、より安価な中国メーカーなどの農機も輸入され、使用されている。中古農機をオンラインや知人経由で輸入する個人やブローカーも多く存在する。

・サプライチェーン

ケニアで販売されている農機は、主としてインドで製造され、輸入されたのちケニアの販売代理店を通じて顧客に販売される。メーカーの販売代理店を経由して売られる農機は、メンテナンスが提供され正規部品も供給される。しかしながら自動車と同様、農機も町の作業場などで修理されたり、純正品以外の部品が使われることはよく起こっている。

(4) 輸出花卉・野菜農家

・主要企業

ケニアは、主として英国をはじめとする欧州諸国や中東諸国に、いんげん豆やグリーンピースなどの豆類、ブロッコリー、にんじん、ネギ、ハーブといった野菜類を輸出している。顧客は、英 Tesco などの小売（スーパーマーケット）や、レストランやホテルといったいわゆる Horeca (Hotel/Restaurant/Café) 産業である。輸出元となる企業は園芸農家、輸出農家、または農業商社と呼ばれ、大手企業は通常、自社およびグループ会社を通じて、栽培、集荷、加工、パッケージング、冷蔵物流、空路輸出までを一貫して行う。これは、顧客が求める品質水準は輸出先である欧州などの市場と同等のものであるため、作物の品質管理やオペレーションの管理を徹底するためでもある。

これら農業商社は、自己圃場で栽培を行いつつ、同時に小規模農家を契約農家として抱えることが多い。労働集約型で収穫などに時間がかかる作物については、契約農家を通じて調達する。農業商社は、栽培を開始する前に契約農家に対して種子や肥料を提供し、収穫後にその費用を精算するという方法で、いわば貸付を行っている。栽培期間中はこまめに見回り営農指導も行い、小規模農家の営農支援の役割も担っている。

バラは、ケニアから欧州へ輸出される主要な農産物のひとつである。ケニアは赤道直下で日照量が多く、年間を通じて気温が安定しているため、バラの栽培に向いているといわれる。輸出額は世界 4 位とされる。無加温のビニールハウスを使って栽培し、収穫後はコールドルームやリーファートラックを用いて温度管理を行いながら空港に運び、オランダ

の花取引市場や各国の需要家に直接輸出されている。日本にも年間 800 トン程度が輸出されており、日本が輸入するバラの約半分はケニア産であるとされる。

花卉と野菜は、栽培条件が似ている他、土地や設備への投資や欧州とのコネクションが必要なことなどから、同じ企業が両方を行っていることが多い。Vegpro Kenya もその 1 社で、2,500 ヘクタールの自己圃場と 3,000 戸の契約農家を通じて野菜と花卉を栽培し、輸出している。AAA Growers、Kenya Horticultural Exporters も同様のビジネスを行っており、この 3 社が園芸農業において売上が大きいトップ 3 企業と推定される。Flamingo、East African Growers がこれに続く。

輸出野菜については、生鮮野菜のみならず、冷凍などの加工を行った上で輸出している企業もある。代表的な企業が Fregoken と Sunripe で、栽培・収穫した後の野菜に冷凍や缶詰加工を施し、欧州市場に輸出している。

花卉については、Black Tulip が最大手と思われる。同社は、2021 年に最大手だった Finlay の花卉部門を買収している。2021 年には野菜輸出トップの Vegpro 傘下である Kongoni River Farm が、花卉大手の Ocerian を買収し、Bohemian Flowers を設立している。花卉輸出企業は近年利益を得るのが難しくなっていたところ、コロナ禍に主要市場である欧州においてイベントや企業需要が大きく落ち込んだ上、物流コストの上昇が利益を圧迫したことが、大手企業の撤退につながったと思われる。

なお、野菜・花卉以外で、多国籍企業が関わる農産物輸出事業としては、ユニリーバによる紅茶事業とデルモンテによるパイナップル事業が挙げられる。リプトン紅茶などを販売するユニリーバは、20 の茶園と 8 つの加工工場を持ち、ケニアをユニリーバの紅茶事業の主要産地としてきた。しかし 2021 年、紅茶事業をファンドに売却することを発表し、撤退している。デルモンテはケニアにパイナップル畑を持っており、栽培、加工した上で輸出している。同社はケニアのジュース市場において上位を占める企業でもある。

・サプライチェーン

上述のように、園芸農業を営む企業は、自己圃場や契約農家を通じて作物を栽培・収穫している。そのための種子、農業化学品、肥料、農業資材は、大口顧客として、農業商社や種子・農業化学品販売会社、肥料会社から直接販売される。自社で作物を収穫後、加工やパッケージングを行ったあと、コールドチェーンを通じて空路輸出される。

園芸農業は、ケニアの農業資材や肥料メーカー、パッケージ産業といった関連産業への需要を安定させ、コールドチェーン輸送の確立をもたらした。栽培や加工の工程において

は地域に雇用を生んでいる。

(5) 穀物パッカー

・主要企業とサプライチェーン

ケニアの主食であるウガリは、メイズと呼ばれるとうもろこしの粉から作られる。このメイズ粉と、チャパティやパンを作る小麦、豆類、米などがケニアで喫食される主要な穀物である。これら穀物を製粉・精米し、パッケージングし、市場に流通させているのが穀物パッカーである。いずれも穀物を大量に仕入れ、大規模設備で加工し、袋に詰めて卸すという工程が同じであるため、同じ企業が複数の穀物の製造を行っていることが多い。

メイズ粉と小麦粉のトップメーカーは、Pembe Flour Mills である。スーパーマーケットからパピママショップと呼ばれる伝統的小売店まで、同社の商品は広く販売され、人気がある。メイズ粉においては Soko というブランドを展開する Capwell Industries が 2 番手で、Jogoo というブランドを展開する Unga Holdings が 3 番手として続く。小麦粉においては、Ajab というブランドを展開する Grain Industries が 2 番手で、Exe というブランドを展開する Unga Holdings が 3 番手となっている。なお、メイズ粉の原料のとうもろこしはほぼケニアで生産されており、日本の米と同様、メイズの取引価格は政治的な介入のもと決定される。小麦粉については輸入の割合が多い。

米については、ケニアで消費される年間約 70 万トンのうち、国産米は 15%ほどの 11 トンに留まっており、それ以外はパキスタンなどからの輸入米が流通している。若者ほど、都市生活者ほど、ウガリよりも消化が軽く調理が簡易な米を好む傾向があり、また米の消費量が多いソマリ系の人口が増えていることから、消費量は年々増加している。政府は米の国内生産量を増やす試みを行っており、2030 年までに国内自給を達成することを目標としているが、消費の増加ペースに生産量が追いついていない状況にある。

国内の主要米産地は、ナイロビから 100km の近郊にある Mwea 地区である。昔からダムが建設され、灌漑設備が整えられてきた地域であり、稲作に向いている。精米所もすべて同じ地域に集まっている。Mwea で作られた米は、輸入米よりも高い価格で流通しており、消費者のマインドにおいても高級米として認識されている。他には、ケニア西部において米作りが行われている。

なお、米は、メイズ粉や小麦粉と違い、パッケージ化されスーパーマーケットで売られるよりも、量り売りで売られる割合が圧倒的に大きい。量り売りの米は、輸入業者や精米所から、トレーダーや穀物卸を通じて、穀物小売店や伝統的小売店に流通する。消費者は、

これらの店舗で懐具合にあわせて 250g、500g、1kg といった単位で購入する。

パッケージ化された米製品に限定すれば、トップシェアを占めるのは輸入米の Daawat ブランドで知られる Mjengo が挙げられる。Sunrice という輸入米ブランドで知られる Krish や、輸入米 Ranee の他、Peal、CIL といった国産米ブランドも扱う Capwell Industries がこれに続く。

写真:スーパーの米売り場



写真:穀物小売店の店頭。Mwea と書かれているのが国産米



(いずれもアフリカビジネスパートナーズ撮影)

豆も量り売り販売が主流である。スーパーマーケットで売られるパッケージ製品でシェアが高いのは、Butterfly ブランドで知られる Spice World や、Nutrameal ブランドの Kamili Packaers、米と同じく Peal ブランドで豆製品を販売する Capwell Industries などが挙げられる。

穀物ではないが、ケニアで栽培、加工され、大量に消費される作物に砂糖がある。砂糖は古くから国内生産されてきたものの、安定的に経営する企業がなかなか現れず、操業が中止されたり、債務が膨らみ売却されるケースが続いている。現時点でトップシェアは、Kabras というブランドを製造する West Kenya Sugar Company で、スーパーマーケット、伝統小売の両方で強い人気を誇る。

3. 日本企業にとってのビジネスチャンス

- ・輸出農家・大規模農家向け農業資機材の販売
種子、農業化学品、灌漑、農機といった農業資機材は、まずは花卉や野菜、紅茶・コー

ヒーといった輸出農家や穀物等の、農業生産性向上や品質の安定のために設備や資材に投資する大規模農家が顧客になる。輸出農家は、多くの小規模農家を契約農家として抱えるため、輸出農家を通じて小規模農家に対して商品やサービスを提供することで、社会的貢献や SDGs への貢献も可能である。

- ・米・稲作への関与

メイズ粉、小麦粉に続く第 3 の主食である米は、若者中心に需要が伸びており、将来的な消費量の増加は必須である。国産米のほとんどを生産する Mwea 灌漑地域は、農機などの販売の可能性がある地域として注目されている。大手精米所もこの地区に集まっており米流通の起点となっているため、米に関連する事業を行うならここが中心地となる。

- ・農産物のケニアから日本への輸入

すでに日本に輸入されている紅茶、コーヒー、花卉に次いで、冷凍野菜や加工果物は日本の業務用食材としての輸入がありえる。欧州では、小売店のみならず、レストランや加工食品といった業務用としてもケニアの野菜が輸入されている。

- ・農家向けのモバイルサービス・スタートアップ

小規模農家に向けて農作業管理、収支・与信管理・融資提供、マーケットプレイス提供等により生産性向上を目指すデジタル・モバイルサービスが数多く生まれている。この分野で事業が成り立っている企業はまだ少ないが、挑戦の余地はある。

4. 影響を与える政策、規制

どこの国でもそうであるように、農業と政権・政策は深く結びついており、農産物の買取価格や補助金の有無は農家の生活に影響を与える。とくに、主食であるメイズは政府が毎年買取価格を決めており、米も 2020 年には政府による買取価格が突然引き上げられた。小麦や米など、輸入が優勢な作物は、関税や為替の変動の影響も受ける。

輸出作物は、国家間の貿易交渉の材料に用いられったり、他の作物とバーターとして扱われることがある。ケニア政府はケニアの農産物の輸出強化や、オンラインを使った輸出への取り組みに熱心である。日本との間でも、アボカドの輸出に関わる交渉が行われている。

ケニアで食品や化学品を販売するには、あらかじめケニア基準局（Kenya Bureau of Standards）の承認を得る必要がある。製造においては、製造量に応じた課税がなされるため、事前にケニア歳入庁（Kenya Revenue Authority）の調査を受ける必要がある。工場を稼働させるには、事前に環境に関するアセスメントを受ける必要があり、これはケニア

国家環境管理局（National Environment Management Authority）が管理している。日本から輸出を行う場合は、一部の除外品目を除いて、仕出港にて船積み前適合検査を受ける必要がある。船積み前適合検査については、以下のJETROのサイトを参照されたい。
https://www.jetro.go.jp/world/africa/ke/trade_05.html

2.化学工業

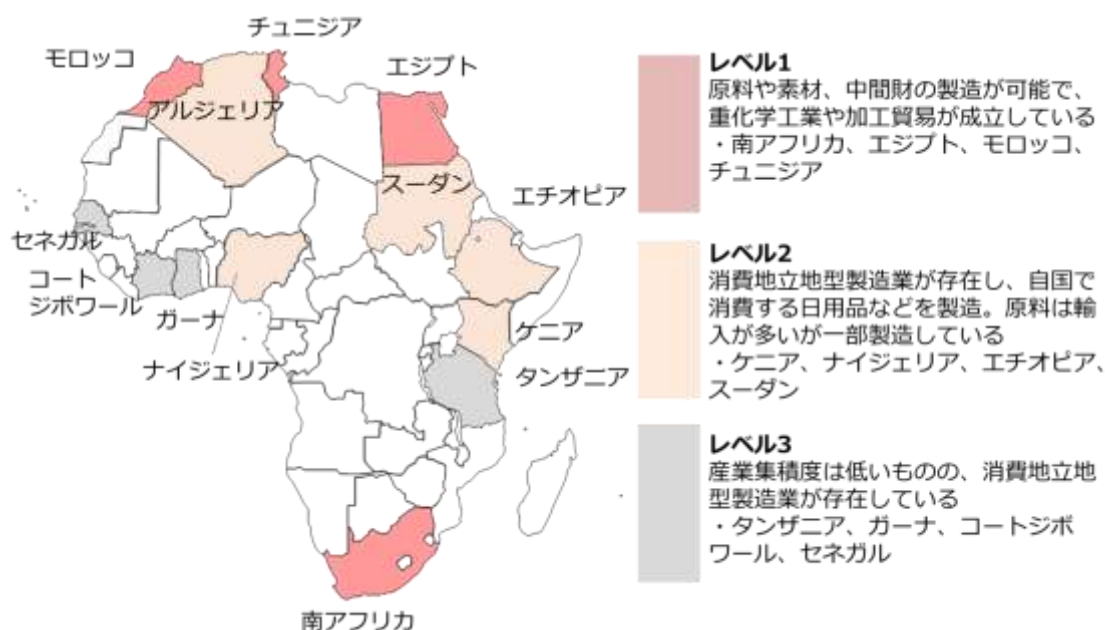
- ・ 日用化学品メーカー
- ・ プラスチック・パッケージメーカー
- ・ 塗料メーカー
- ・ おむつメーカー
- ・ ヘア製品メーカー

1. ケニアの化学工業の概況とトレンド

ケニアの製造業は、軽工業が中心であり、重化学工業は発展していない。同じアフリカでも、たとえば資源に恵まれた南アフリカは、その資源そのものの加工業が発達し、さらに豊富な石炭やそれによる安価な電力に後押しされ、重化学工業が発展してきた経緯がある。化学工業という文脈でも大規模な電解メーカーが複数存在している。欧州との地理的優位性がある北アフリカの国々は、欧州の工場として位置づけられており、自動車の製造拠点となったり、比較的安価な人件費を生かしたワイヤーハーネスや縫製品といった労働集約的な製造業の拠点となったり、中間財を加工する加工貿易を担っている。

これに対しケニアは、資源や地理的優位性、競争力のある安価な人件費を持ち合わせていない。一方で、都市化率が高く、人口 1 億人となる東アフリカへの流通のハブとなっていることから、消費者の需要に対応するような製品が製造される拠点となっている。図表 2 にみるように、ケニアの製造業は消費地立地型に分類される。

図表 3: アフリカの製造業の分類



作成:アフリカビジネスパートナーズ

化学工業においても、消費者向けの製品の製造がその中心となっている。原料となる化学基礎原料および合成樹脂、化学繊維、その他化学品は国内で製造されておらず、中国、インド、南アフリカ、サウジアラビアといった国々から輸入し、ケニア国内で最終製品へと仕上げている。消費者向けの最終製品は、スーパーマーケット、伝統的小売店（パピマ

マシヨップ)、専門店などで販売される。ケニアの消費者は買い物で失敗したくないという思いから、同じブランドを使い続けることが多い。よって、末端の小売店舗まで販売チャネルを築いた強いブランドは、長く市場に存在できるケースがよく見られる。サプライチェーンについての詳細は領域別の項で後述する。

化学工業のなかで企業数が多く、生産額も大きいのが、石鹼、洗剤、殺虫剤といったホームケア製品や、ヘアケア、スキンケアといったパーソナルケア製品（以下、ホームケア製品とパーソナルケア製品を総称して「日用化学品（HPC）」と呼ぶ）の領域である。ユニリーバやロレアル、ニベアを製造する Beiersdorf、英 PZ Cussons といった多国籍企業がケニアに工場を構えているほか、ケニア出自の大企業も存在する。多国籍企業は各々の製品のコスト構造にあわせて、現地製造する製品と輸入する製品を選択している。石鹼、洗剤、殺虫剤、スキンケアクリームといった基礎的な日用化学品は伝統的小売で売られる主力商品のひとつであり、スーパーマーケットの小売比率が 4 割を超えるケニアにおいても、まだ伝統的小売のチャネルとしての重要性は高い。

日本と違い個人や塗装工が主要顧客であることから消費財としての意味合いが強い塗料や、女性の大半が毎日身につけているつけ毛（ヘア製品）は、古くからケニア国内で製造されている化学製品である。都市化により普及率が上昇しているおむつは、かつては輸入されていたが、ケニアで製造する企業が現れており、政府も国内製造を強く支持している。また、食品や日用品をはじめとするあらゆる製造業を支えるパッケージも、大半は国内で自給されている。本調査では対象領域としていないが、建設やインフラ用途での化学品も安定した需要があり、一部は国内製造されている。

日本企業との関わりでは、ヘア製品は、日本の化学メーカーであるカネカやデンカがケニアの製造企業向けに原料となる合成繊維を販売している。塗料については、関西ペイントが東アフリカで塗料製造・販売を行っていた Sadolin Group を買収し、ケニア第 3 位のシェアを持つ企業として事業を行っている。おむつについては、原料である高吸水性高分子（SAP）で日本触媒の製品が現地工場で使われているほか、ユニ・チャームがエジプト工場で製造したおむつ・生理用品をケニアで販売している。日本企業にとってのビジネスチャンスについては後述する。

製品の品質水準や、製造工程の近代化レベルは、企業によって大きく異なる。上位企業や高付加価値製品を製造している企業は、パッケージを含む製品品質での差別化に取り組んでおり、また、製造効率や操業安定性、環境への取り組みを製造工程に組み込むことにも熱心である。一方で、価格訴求の製品やマスマーケット向けの利幅の低い製品を製造している企業や、中規模以下の企業については、原料や機械の購買において、価格がもっと

も重要な判断基準である。

タンザニアやウガンダといった近隣諸国で天然ガスや原油が発見されるなど変化の兆しは見られるものの、ケニアの化学工業は、今後も都市の購買力と近隣諸国との交易をベースとした、消費財の製造が中心であるとみられる。原料を輸入に依存していることから、原料価格の変動のみならず、為替の変動や輸送費が製造コストに影響を与える。また、消費者の購買力や景況感に影響を受けやすい産業であるため、インフレや増税、競争激化、模造品などは利益率を低下させるリスクファクターである。

プラスチックに対する環境規制はケニアでも進められている。ケニア政府は2017年に、プラスチック製の買い物袋の製造、輸入、包装、使用を全面的に禁止した。ペットボトルやプラスチック容器は、コカ・コーラやネスレなどの多国籍企業を中心に、環境負荷の少ない素材への変更やリサイクルシステムの構築が取り組まれている。2022年1月にはダウ・ケミカルが、ケニアのプラスチックリサイクル会社 Mr. Green Africa への投資を発表した。Mr. Green Africa は、プラスチック廃棄物を再利用可能な製品に加工し、産業顧客向けに販売しており、今後4年間で、ケニアやそれ以外の特定国で年間9万トンのプラスチック廃棄物の回収、再利用に取り組むことを発表している。

2. 化学工業に関わる主要企業とサプライチェーン

(1) 日用化学品 (HPC)

・主要企業

多国籍企業であるユニリーバと P&G は、ケニアの日用化学品で広範な製品群を販売しており、スーパーマーケットのような近代的小売から、パパママショップのような伝統的小売まで、広く流通を捕捉している。P&G はケニアで製造を行っていないものの、ユニリーバは工場を持っており、ケニアの代表的な日用化学品メーカーだと言える。他にも、ニベアを製造する Beiersdorf や、石鹼から殺虫剤まで扱う英 PZ Cussons が、ケニアで製造を行っている。多国籍企業は、各々の製品のコスト構造にあわせて、現地製造する製品と輸入する製品を選択している。ケニアの人々は、まめに洗濯を行う習慣があり、肌を乾燥させないためにスキนครリームを頻繁に塗る。ユニリーバの洗剤 Omo やスキนครリーム Vaseline、P&G の洗剤 Ariel や Beiersdorf のニベアは、ケニアでは誰もが知るブランドである。

ケニア出自の企業にも、大企業が存在する。たとえば、石鹼、洗剤、柔軟剤などを製造している Bidco Africa が挙げられる。同社はユニリーバから石鹼ブランドを買収すること

で、石鹼や洗剤市場に参入した。日用化学品のみならず、パーム油を始めとする原料と製造設備が共通する食用油、マーガリン、インスタントヌードルといった食品や、飲料や飼料も製造している。食用油は市場の50%近くのシェアを押さえているとされ、同社の売上規模は5億ドル前後と推定される。参考ながら、主としてマレーシアから輸入されているケニアのパーム油輸入額は年間4億ドルに達し、5億ドルの自動車、医薬品、小麦、ホットコイル（熱延鋼板）に続く一大輸入品である。Bidco Africa と類似の事業を営む企業としては、Kapa Oil が挙げられる。

Haco Industries は、ヘアケアやボディローションなどパーソナルケアに強いメーカーである。ハンドソープや柔軟剤も製造している。海外の日用品ブランドのOEM製造工場として成長し、2008年には南アフリカの総合日用品・食品メーカーTiger Brandsが、東アフリカ市場へ参入するための足がかりとして、Haco Industriesの株式51%を取得したものの、2017年にはHaco Industriesが全株を買い戻している。

日用化学品メーカーは、主要原料は輸入しているものの、副原料やパッケージは国内で調達している。後述するプラスチック・パッケージメーカーにとって、食用油や日用品メーカーは購買量が多い重要な顧客である。

写真:ナショナルスーパーマーケット店内

写真:伝統的小売店



(いずれもアフリカビジネスパートナーズ撮影)

・サプライチェーン

多国籍企業は、スーパーマーケットなどに直接納入する他、特定のディストリビューターと契約しており、これらを通じて伝統的小売を含めた末端の小売に広く流通させている。多国籍企業にディストリビューターとして選定されるには、財務条件や合意販売額を満たす必要があるため、限られたディストリビューターが多くの多国籍企業の商品を扱っている。

る。

長いサプライチェーン、非効率な物流システムを背景に、日用化学品のメーカーは、商品を伝統的小売まで流通させることに苦労している。この問題を解決するべく、メーカーから小売に商品を配荷するためのサービスを提供しているスタートアップが生まれている。たとえば、Sokowatch、Maketforce といった伝統的小売とメーカー間の BtoB E コマースを提供する企業などが挙げられる。

(2) プラスチック・パッケージ

・主要企業

プラスチック製品とは、バケツ、掃除用品、食器、キッチン用品などの家庭用品や、ケニアでは多くの住居の必需品となっている水タンクなどを指す。パッケージとは、食品や日用化学品の容器を指す。パッケージは分類すると、水やソフトドリンクに使われるペットボトル、牛乳、ヨーグルト、スキンケアクリームやシャンプー向けのプラ容器や食用油の容器、肉類向けのトレイやカフェ向け飲料カップといったウェット製品に使われる HDPE 容器、ドライ食品に使われるフレキシブルパッケージ、農産物や輸送に使われる袋類などとなる。これらのパッケージは、原料となる化学品を国外から輸入した後、おおむね国内で製造され、自給されている。

ペットボトルメーカーでは、Safepak がトップシェアとして知られる。プリフォームを輸入し、工場でブロー成形している。プラスチックメーカーやパッケージメーカーの中でペットボトルを手掛ける企業は多いが、Safepak はペットボトル専業として知られている。Safepak に次いでペットボトルの製造量が多い企業としては、General Plastic が知られる。

HDPE 容器は、Ashut と前述の General Plastic が 2 大企業とされる。General Plastic は、ペットボトルと HDPE 容器向けあわせて、年間 8,000 トンの化学品を調達・使用しているとされる。

HDPE 容器は、顧客の要望に応じて容器の形や装着するラベルなどをカスタマイズする必要があるため、ペットボトルと違って多品種少量生産となる。食品や日用化学品、生鮮品など向けに広く使われるが、ケニアで需要が高いのがヨーグルトやヨーグルトドリンク用の容器である。ケニアの人々は乳製品をよく喫する。牛乳は主として紅茶に入れてミルクティーにして飲まれるが、代わりにそのまま飲むのがヨーグルトである。

参入企業も多く競争も厳しいため、ヨーグルト・ヨーグルトドリンクメーカーにとって、容器のラベルや印刷は、差別化するためのひとつの方法となっている。シュリンクラベル

やストレッチラベルの使用や容器への印刷などが行われており、Ashut と General Plastic では、高度なラベルや大量生産分はインドなど国外に発注するが、それ以外はフィルムや染料を国内で調達し、自社で製造・印刷している。フィルム加工やラベル印刷・容器印刷を専門に請け負う企業は国内にも存在している。

容器がほぼ輸入で賄われているような他のアフリカの国と比べると、ケニアの容器自給率は高いが、まだ手に入りづらいものもある。たとえば汎用的なものではないシャンプーのノズルなどが手に入りづらいときは、中国の越境 e コマースであるアリババなどを通じて購入することもあるという。

写真:ケニアのスーパーマーケットにおける牛乳、ヨーグルト・ヨーグルトドリンク売り場
写真:ラベル・印刷タイプ別ヨーグルト・ヨーグルトドリンクの容器



(いずれもアフリカビジネスパートナーズ撮影)

ドライ食品向けのフレキシブルパッケージは、Polyflex Industries、Package Industries、Polythene Industries といった企業が著名である。いずれも長くケニアで製造を行っており、顧客を掴んでいる。Polyflex Industries と Package Industries は、フレキシブルパッケージを中心に、HDPE 容器やペットボトルなども製造している。アルミ蒸着やスタンドアップパウチ、ハイバリア包装、医薬品用包装、高機能包装も製造している。HDPE 容器と同じく、このタイプの容器が使われる消費財も競争が厳しく、高機能包装材が使用される段階が到来している。

より総合的にプラスチックやパッケージ全般を扱う企業としては、Kenploy や SilAfrica が挙げられる。上記のパッケージ類を製造する他に、バケツ、掃除用品、食器、キッチン用品などの家庭用品やプラスチック家具、水タンクなど、広範に渡る製品を製造している。原料は輸入し、金型を製作し、大量生産する。SilAfrica は食用油最大手である Bidco 向けに食用油容器を納めるメーカーとしても知られており、タンザニアにも工場がある。日本企業の製品も製造している。

多重フィルムを製造し、これらパッケージメーカーに販売する企業も存在している。Statpack や Platinum Pack は、シュリンクフィルムやラミネートフィルムをはじめ、顧客の要望に応じたフィルム製品を製造し、供給している。

・サプライチェーン

主要な化学原料、化学品は国外から輸入している。製造したパッケージ製品は、多国籍企業や大企業に向けては直接販売される。それ以外は、パッケージ卸を通じて流通している。家庭用品、水タンクなどのプラスチック製品は、ディストリビューターを通じてスーパーマーケットや伝統的小売に配下されるという、通常の消費財と同様のルートで販売されていく。

(3) 塗料

・主要企業

関西ペイントは 2017 年、ウガンダ、ケニア、タンザニアで塗料の製造販売を行う Sadolin Group を買収し、東アフリカに進出した。先に 2011 年に現地企業を買収して生まれた南アフリカの Kansai Plascon を通じた買収であったため、Kansai Plascon East Africa という企業名になっている。当時、Sadolin Group はウガンダではトップシェアであり、ケニアでは 3 位のシェアを占め、東アフリカ全体での売上は 8,700 万ドルとされていた。過去には世界大手塗料メーカーである AkzoNobel が親会社だったこともある。大型建造物よりも、中規模物件や自動車補修に強い。

ケニアにおいてシェアがトップである塗料メーカーは Crown Paint である。ケニアに 2 工場を持ち、タンザニア、ウガンダ、ルワンダ、スーダン、南スーダン、ソマリア、コンゴ民に販路を持っている。同社はナイロビ証券市場上場企業であり、2020 年の売上は 92 億ケニアシリング（92 億円）だった。Crown Paint に続くシェア 2 位は Basco Paint であり、Duracoat のブランド名で知られる。Crown Paint は 1958 年設立、Basco Paint は 1976 年設立で、どちらも数代続く家族経営の企業である。関西ペイントの Kansai Plascon East Africa は、これらに続く 3 位につけている。

塗料市場の市場規模については、関西ペイントが Sadolin Group の買収時に、東アフリカの塗料市場を 3 億 5,000 万ドルと推定している。ケニアのみでは、1.5 億～2 億ドルと見られている。

・サプライチェーン

塗料の原料は、中国やインドなど国外から輸入されている。ケニアにおける塗料の主要顧客は、住宅向けや自動車補修用といった消費財に性格が近いものと、新築物件の建設や、ケニア国内で製造される新車自動車で使用される塗料といった業務用に分けられる。住宅向けは住民自らや塗料工が、自動車補修用は修理工場や修理工が、町のペンキ屋や住宅設備を販売する小売店、または塗料メーカーが開設しているショールームや住宅設備会社のショールームに出向いて購入する。塗料メーカーはこれら顧客に向けてはディストリビューターを通じて配荷している。

ケニアでは住宅設備は町の中心部にある設備・部品販売街や浦々の小売店で売られることがほとんどで、住宅設備や部品、ツール、DIY 商品を取り揃えた大規模な店舗は、2019年に南アフリカの Builders が出店したのがはじめてである。よって、塗料メーカーにとっては、末端の小売へ過不足なく届け、価格を管理し、店舗のマーケティング支援や塗装工への塗装技術に関する啓発活動を行っていくことが必要となる。

(4) おむつ・生理用品

・主要企業

アフリカのおむつ市場においては、10年ほど前までは P&G が圧倒的に強く、多くの国でトップのシェアを占めていた。当時はおむつの普及率が低かったこともあり、参入ブランドが少なかったため、P&G のブランド「パンパース」がおむつの一般名詞代わりに使われていたくらいである。ところが近年、おむつが普及するにつれて参入企業が増加し、競争環境は大きく変化した。かねてよりおむつメーカーが製造拠点を置いていた、南アフリカやエジプトのような工業国のみならず、需要がある国に工場をつくるメーカーもでてきている。

ケニアでも同様に長らくおむつといえば P&G のパンパースであったものの、6年ほど前から中国メーカー Sunda の Softcare という製品が P&G のシェアを侵食している。同社の製品は、そこそこの品質と買いやすい価格を実現しており、サンプリングや訪問営業を地道に積み重ねてきたことも功を奏し、価格に敏感な顧客が多い伝統的小売店では、パンパースが Softcare に完全に入れ替わることとなった。

ケニアのおむつの販路として、伝統的小売店は無視できない存在である。最小でも 7~8 枚程度が 1 パックになっている商品を販売するスーパーマーケットと違い、伝統的小売店ではパックを開封して 1 枚ずつがバラ売りされている。消費者は懐具合にあわせておむつが必要になったタイミングで購入する。スーパーマーケットは商圈が広く、人口密度が高い住宅地に必ずしもあるわけではないため、どちらかというまとめ買いのチャネルであ

り、日々購入する商品は伝統的小売店で購入されている。

新参ブランドである Sunda が伝統的小売から攻略した背景には、Carrfour や Quickmart、Naivas といったナショナルスーパーマーケットは取引の条件が厳しく、伝統的小売や地場系スーパーマーケットでの販売実績と、ディスカウントやプロモーションといったメーカーに求められる金銭的負担を受け入れなければならないという背景がある。Sunda はまずは伝統的小売での実績を作った上で、スーパーマーケットでの棚を獲得した。

Sunda は 2019 年にはケニアに工場も設立し、1 ラインではあるが、中国から輸入した機械と原料を用いて製造を行っている。同社はいわゆるボーン・トゥ・アフリカ企業で、中国で事業を行ってからアフリカに展開したのではなく、最初からアフリカで事業を開始した。アフリカで事業を開始した当初は建設材料の卸業を行っていたが、後におむつに事業転換している。Sunda はケニアのみならず、ガーナでも工場を設立しており、ウガンダ、タンザニア、コートジボワール、アンゴラなどでも販売を行っている。

このように追い上げられているとはいえ、P&G はいまだシェアトップを保持している。P&G はスーパーマーケットでもっとも棚を占めるブランドである上、伝統的小売店でも売られている。伝統的小売でも売ることができる力は、洗剤などの日用品を伝統的小売で売る経験を積み重ねてきた P&G の面目躍如である。同社はアフリカでは南アフリカとエジプトに工場を擁しており、ケニアにはエジプト工場で製造した製品を輸出している。なお、競争が激化しシェアが奪われつつあるおむつと違い、生理用ナプキンにおいては P&G のシェアは安定的に高く、そのブランド Always はスーパーマーケットでも伝統的小売店でも売られている。

P&G に続くケニアのおむつ市場のシェア 2 位は Sunda である。3 位、4 位は、Kimberly Clark の Huggies と Hayat Kimya の Molfix が続く。

世界の大手おむつメーカーである米 Kimberly Clark のブランド Haggies の販路はナショナルスーパーマーケットが中心である。P&G のパンパースと並んで高品質のおむつとして認識されている。南アフリカ工場で製造したおむつを輸入していたが、2021 年、ケニアで別のおむつブランドを製造していた Sai Pharmacy と提携し、国内で製造を開始することを発表している。ケニアの大型おむつ工場としては Sunda に続く 2 番目となる。

トルコ企業 Hayat Kimya は、スーパーマーケットを中心にパンパースや Haggies よりも安めの価格で販売攻勢をかけている。グローバルに事業を展開している同社は、業界において原料調達力がある企業として知られており、安く仕入れた原料により製造コストを

下げた製品を、トルコからケニアに輸出している。原料のだぶつきが見られた 2019 年頃からアフリカへの輸入量が急増し、販促活動を積極化したこともあり、同社のブランド Molfix は急激に棚を占めるようになった。なお、Hayat Kimya はアフリカにおいてはとくにナイジェリアで強く、同国では工場も設立し、P&G を抜いてトップシェアのおむつメーカーとなっている。

5 位以降には、ケニア出自のメーカーである Interconsumer products と African Cotton が続く。Interconsumer products はもともと日用品メーカーだったが、化粧品部門をロレアルに売却し、いまはほぼおむつ・生理用品専門メーカーである。どちらもケニア国内で製造し、販売している。日本のユニ・チャームはケニアにおいて、エジプト工場などで製造したおむつ Baby Joy と生理用品 Sofy を、代理店を通じて販売している。

写真:伝統的小売店に Softcare が届いたところ。この店舗では一度にこの数量を発注する



写真:ケニアで売られるユニ・チャームのおむつ Baby Joy



(いずれもアフリカビジネスパートナーズ撮影)

アフリカビジネスパートナーズの推定によると、ケニアのおむつの使用率は全国ベースで推定 20% (1 日 5 枚換算)、都市部では 50%は超えている。生理用ナプキンの使用率は全国ベースで 25% (月 10 枚使用換算) である。ケニアで販売されているおむつの枚数は 5~6 億枚であり、今後の成長率は年率 8~9%と推定されている。なお、おむつはパンツタイプでなくテープタイプが主流である。

・サプライチェーン

ケニアで製造されるおむつの原料は輸入されている。そのうち高吸水性高分子 (SAP) については、Sunda は中国から輸入しており、他は BASF や日本触媒の製品が使われている。製造されたおむつは、スーパーマーケット向けにはメーカーから直接、または契約ディストリビューターを通じて販売される。伝統的小売には、各地に所在する一次卸や二次卸を

通じて長いサプライチェーンを経てたどり着く。卸から仕入れたおむつ売り歩く行商も存在する。

伝統的小売は店主による指名買いで購入されるため、トップブランドが強い。サプライチェーンが長いと、メーカー側からの価格や数量のコントロールがしづらい。それでも Sunda が P&G からシェアを奪えたのは、伝統的小売店へのサンプル配布と訪問営業を積極的に行ったからである。なお、出産する病院を通じた販促も行われているが、入院日数が短いため、ファーストおむつの選択は、病院のおすすめというよりも、周囲からのプレゼントや口コミによるものが多い。

ケニアにおいて e コマースを通じたおむつの購買はまだ主流ではないが、オンラインを使ってメーカーやディストリビューターがオンデマンドで消費者に販売する方法は実施されている。メーカーは、消費者と直接つながることができる方法を模索している。

(5) ヘア製品

・主要企業

アフリカの女性は、日常的に自毛にブレイズやウィーブスと呼ばれるつけ毛を編み込んだり、ウィッグをつけている。1~2 週間に一度サロンと呼ばれる美容院に通い、数時間かけて編み込みを行う。ヘア製品には、美容やおしゃれのなかでも最もお金をかけており、かける金額は所得に応じて違うものの、どの所得層の女性も出費している。単なるおしゃれという意味だけでなく、つけ毛をつけることには社会的に女性に要求されている身だしなみでもある。つけ毛は合成繊維からできている。合成繊維を国外から輸入し、現地工場で色や形状を加工しているのが、ヘア製品メーカーである。

ケニアには、Style Industry と Sana Industries という 2 大メーカーが工場を構えている。前者は Darling という、ケニアのみならずアフリカでトップシェアを獲得しているブランドの製品を製造している。Darling は、日用化学品メーカーであるインドの Godrej が買収によって手に入れたブランドで、現在同社は南アフリカを中心にアフリカ 14 カ国で、Darling ブランドのヘア製品やその他ヘアケア製品を製造販売している。ケニアについては Style Industry の株式 51%を取得して傘下に置いている。

後者の Sana Industries は、1989 年設立の韓国系企業で、Angels などのブランドで知られる。ケニアに 2 つの工場を持ち、タンザニア、ウガンダ、エチオピアといった東アフリカから、南アフリカ、ザンビア、ジンバブエ、モザンビークといった南部アフリカへと販路を広げている。

アフリカのなかでも国によって人気のつけ毛の種類や単価も大きく違い、一人あたりが出費する金額も差がある。ケニアでは、ヴィーブスやウィッグよりもブレイズの人気が高い。ブレイズの単価は 50 ケニアシリング~300 シリング程度で、複数を購入して 1 回の髪型を作り上げる。

写真:ケニアの美容小売チェーンで
ヘア製品を選ぶ女性達



写真:ヘア製品の卸業者
写真の女性がつけているのがブレイズ



(いずれもアフリカビジネスパートナーズ撮影)

・サプライチェーン

原料となる合成繊維は、日本のカネカやデンカをはじめとした海外の化学メーカーから輸入されている。ヘア製品の販売は、卸を通じて伝統的小売店やヘア製品専門小売店、サロンへと流通していく。通常、サロンで編み込みを行う際には、消費者自らが事前にヘア製品を購入して持ち込むため、ヘア製品の購入決定者は消費者である。近年ケニアでは、ヘア製品や美容製品をワンストップで販売する美容製品に特化した美容小売チェーンが生まれている。Best Lady や Super Cosmetics らがそれにあたり、多くの商品を一度に選べるようになっている。一般消費者のみならず、卸や小売店がここから商品を仕入れることもある。

3. 日本企業にとってのビジネスチャンス

日本企業にとって、ケニアの化学工業は、日用化学品など消費財を販売する市場としての可能性があるほか、現地製造業企業に向けた原料となる化学品の供給先としての可能性がある。

・化学品原料の供給

原料となる化学品のうち、汎用品は価格による競争が厳しいものの、日本からもペットボトルのプリフォームやマットレスの原料などが輸出されている。おむつ向けの高吸水性高分子（SAP）は世界的に日本企業が強い領域であり、ケニア工場への供給を期待したい。パッケージにおいては、高機能包装材の導入の余地がある。消費財市場の成熟に伴い、フィルムやパッケージの品質は高度化・多様化が進みつつあり、市場に並ぶ製品のパッケージにも日々進化が見られる。

・日用化学品（HPC）や消費財市場への参入

ホームケア、パーソナルケアへ人々が費やす金額は少なくなく、人口増に応じて成長が見込める市場である。この領域は、日本企業がケニアの小売流通、消費財事業に参入する入り口となりうる。本レポートで取り上げた多国籍企業や大企業の他にも、売上数億～数十億円規模で、かつ市場で一定のプレゼンスを得ているメーカーが多く存在している。これら企業は事業継承の課題を抱える企業も多いことから、日本企業にとって買収の候補先になりえる。買収によって進出した関西ペイントや、自社で市場開拓を行うユニ・チャームに続き、メーカーとしてケニア市場にチャレンジする日本企業の登場に期待したい。なお、マスマーケット向けの商品のみならず、コスメ、パフューム、スキンケアといった分野では高級ブランド市場も立ち上がりつつあり、外資の化粧品メーカーの進出も進んでいる。

・建設、インフラ向け化学品の販売

建設向け、インフラ向けは本調査の直接の対象ではないものの、これらに向けた各種化学品には、根強い安定的な需要がある。BASF もコンクリート混和剤についてはケニアで工場を保有しており、Henkel や H B Fuller は産業用接着剤をケニアで製造している。

4. 影響を与える政策、規制

ケニアで食品や化学品を販売するには、あらかじめケニア基準局（Kenya Bureau of Standards）の承認を得る必要がある。化学品の種類においては別途承認が必要な場合がある。製造においては、製造量に応じた課税がなされるため、事前にケニア歳入庁（Kenya Revenue Authority）の調査を受ける必要がある。工場を稼働させるには、事前に環境に関するアセスメントを受ける必要があり、これはケニア国家環境管理局（National Environment Management Authority）が管理している。日本から輸出を行う場合は、一部の除外品目を除いて、仕出港にて船積み前適合検査を受ける必要がある。船積み前適合検査については、以下のJETROのサイトを参照されたい。

https://www.jetro.go.jp/world/africa/ke/trade_05.html

原料の多くを輸入しているため、関税や為替の変動はコストに響く。また、販売面では、物品税を始めとする税率のアップやインフレが、売上はや利幅に響いてくる。製造面において、工場への環境規制や製品リサイクルに関する規制が高まることになれば、対応やコストへの影響が生じる可能性がある。

3.機械・機器販売

- ・ 機械部品メーカー
- ・ 搬送部品
- ・ ユーティリティ
- ・ 制御・FA 機器
- ・ 食品加工機械
- ・ 検査・計量機器
- ・ 包装機械
- ・ コールドチェーン

1. ケニアの機械・機器販売の概況とトレンド

ケニアの機械類輸入額は、各種統計によると年間 15～18 億ドルとされる。ケニアの製造業は消費地立地型であり、大規模な装置が必要となる原料、素材、中間財の製造は少ない。最新の機械を入れメンテナンスを要する製造業企業の数に限られていることから、機械・機器はメーカーの直営や正規代理店による供給体制が整っておらず、結果として需要家にとっては欲しい機械や機器を手に入れる手段が限られ、満たされない需要が存在する状態となっている。

多国籍企業や大手企業は、競争への対応や生産効率の向上、製品品質や操業安定性の確保のため、設備投資を行っている。これら企業は、世界で共通の調達を行っており、各々の業界において世界で使用されているのと同じメーカーの機械・機器を導入している。サプライヤーとなる世界の大手機械・機器メーカーはこれに対応するべく、ケニアに法人や正規代理店、またはメンテナンスセンターを置いて販売や部品供給、メンテナンスを行っている。

飲料や、製粉、製糖、食用油、たばこ、セメントといった、大量の原料を単一方法で加工するバルク加工品は、機械化や自動化が進みやすい。とくに飲料は、工場から物流、販売現場に至る IoT 化やモニタリングも試行されるなど、ケニアの製造業のなかで近代化が進んでいる領域のひとつである。次に、加工食品や日用化学品のように、多品種製造であっても、全体としての製造規模が大きく、大企業が存在している製品領域においては、機械や機器の導入が進んでいる。これら企業も、世界大手機械・機器メーカーの直営や正規代理店を通じて、機械や機器、リプレイス部品を購入することが多い。つまり、ケニアに工場を持つ多国籍企業や大手企業、バルク加工工場や製造規模が大きい製品向けの機械・機器販売では、世界のサプライヤーが参入しており、世界での競争と同じプレイヤーによる競争が起こっている。

一方で、大手以下の規模の企業で、価格と品質のバランスがとれた機械や機器を導入したい企業にとっては、国内に法人や代理店を置いている機械・機器メーカーが少ないため、多くの選択肢がない。機械商社の数も少ないため、自ら欧州や日本、インドや中国、南アフリカのサプライヤーに連絡をとり輸入を試みるか、輸入を行う小規模なブローカーから購入するしかない。

この過程で日本のメーカーに直接連絡をとったことがあるケニアの製造業企業は多いが、返事がない、または返事がきても連れない反応だったり、取引先としての条件やメンテナンス体制を理由に積極的に対応してもらえず、購入を断念しているケースが多い。このよ

うな経験から、ケニアの輸入業者や製造業企業においては、「日本企業は販売に積極的でない」という印象がもたれている。結果として、販売姿勢が違う中国や台湾のサプライヤーや、ケニアの製造業はインド系企業が多いため、伝手をたどって連絡先を得たインド所在の企業から機械や機器を購入することになる。

単発での購入となるため、必然的に部品供給やメンテナンスは十分に行われない。部品はブローカーから購入する。ナイロビの Nyamakima という地域には自ら輸入を行うブローカーが多数、小規模な店舗を構えており、機械部品、電気部品、制御部品から自動車部品まで多様なものが手に入る。また、ケニアには溶接や組み立てを行う職人がどこにでも多数存在しており、たいいていの簡易な機械や機器は彼らが作ることができる。フェイク部品の温床であるとも言えるが、彼らが正規の部品が入手しづらい状況を補助している。

写真: Nyamakima の機器・部品街



(アフリカビジネスパートナーズ撮影)

大企業以外の規模のメーカーにおいて、長年使われた機械が更新されず設備投資が行われていないままだったり、製造工程に人力による工程が多く含まれていることは、解決すべき課題と認識されている。開発金融機関や銀行、プライベートエクイティファンドの中には、こういった規模の製造業企業における成長が国家経済に与えるプラスの影響を重視し、設備投資のための資金を供給しているケースがある。これら企業は、製造工程こそ近代化されていないものの、ケニアの複雑な流通・小売に入り込んでおり、製品を販売するルートを持つ。また、創業者から二代目、三代目に移行するタイミングの企業が多く、事業継承の課題を抱えている。日本企業にとっては、ケニアの消費財市場に参入するための、買収、出資、提携相手となりうる。

肉、魚、乳製品、農産物においては、加工現場や保管場所での空調、コールドルームや

コールドストレージ、物流や配送時のための冷蔵・冷凍トラック、販売現場での冷蔵・冷凍設備といった一連のコールドチェーンのための機器が導入されている。ケニアでは古くから花卉や生鮮野菜の欧州や中東への輸出が行われてきたため、コールドルームの敷設や冷蔵・冷凍トラック輸送は存在していたが、とくにこの10年は設備投資が積極化した。現在の動きについては後述する。

機械・機器の販売先として、電力案件やインフラ、公共事業も挙げられる。ケニアの電力発電や送電、配電公社である Kengen や Kenya Power、石油貯蔵公社である Kenya Pipeline などは、機械・機器類における規模の大きな顧客である。シーメンス、シュナイダーエレクトリック、ABB といった欧州の重電は、ケニアに法人を置いて、これらインフラや公共事業のサプライヤーとして機器を納入している。また、全国にある職業訓練校や大学は、訓練機の導入という意外な需要がある。これらの入札にあたっては、コントラクター、インテグレーターと呼ばれる企業が各種機械・機器を取り揃え、入札や提案対応を行う。その過程で、日本企業の製品がピンポイントに導入されている。コントラクター、インテグレーターは、政府案件のみならず、多国籍企業や大手企業の工場向けのターンキー案件やリプレイス案件にも参入している。

自動化や省力化、製品品質や検査能力の向上、モニタリングの強化は、機械・機器の購入にあたってのトピックとなっている。また、産業向けの電力料金の高止まりも背景に、太陽光発電を始めとしたグリーンエネルギーを工場に導入するケースも増えている。

2. 機械・機器販売に関わる主要企業とサプライチェーン

(1) 機械部品、搬送部品、ユーティリティ、制御機器・FA

機械部品、搬送部品、ユーティリティ、制御機器・FA は、製造工場を支える機械・機器類である。製造する製品品目に限らず共通して必要とされる機械・機器・部品であるため、ケニアにおいても一定の市場規模が期待できることから、世界の大手企業が比較的供給を行っている領域である。

このうち機械部品については、自動車や製造業、インフラ、建設などの産業向けに製造・販売するメーカーとして、たとえば Numerical Machining Complex という企業がある。元国営企業で、いまでも Kenya Railways が 51%の株式を保有する同社は、ケニアで新車の商用車の組み立て工場があるいすゞ自動車向けに自動車部品を製造したり、製造業、鉄道、電力向けに、ギアボックス、モーションなどの産業部品を製造している。工場を訪問すると、DMG 森精機の加工機が使用されていた。同社は、ケニアはじめての国産自動車を

製造した企業としても知られる。同様の事業を営む企業としては、Stealstone、East African Foundry workers、Techno Stealなどが挙げられる。

写真: Numerical Machining Complex で使用されている DMG 森精機の加工機



(アフリカビジネスパートナーズ撮影)

搬送部品である、コンベヤやチェーン、ベアリング、トランスミッション、リフティングといった部品は、飲料、セメントや粉類のバルク加工工場、加工食品や製パンといった工場や、インフラ、建設工事、港湾などで使用される。リプレイス用の部品を供給する正規販売代理店や卸が存在しており、East African Chain は、コンベヤ世界大手の日本の橋本チエインや Fanner の正規代理店である。Oil Seals Bearings はベアリングを中心に、日本の NTN、ジェイテクトや Timken の販売代理店を行っている。

コンプレッサー、ポンプ、ジェネレーターといった動力源や空調にかかるユーティリティでは、米コンプレッサー・空圧システム大手の Atlas Copco がケニアに法人を構えている。同社は飲料、乳業、日用化学品などの工場を顧客とし、この領域においてはケニアでもっともシェアが高い。日本企業の製品を正規に販売する代理店としては、東芝の業務用エアコンを販売する正規代理店である North Star Cooling Systems や、SMC の空気圧制御部品の正規販売代理店である Flow Control が挙げられる。

制御機器や FA（ファクトリーオートメーション）については、コントロールボックス、PLC、センサー等が、インフラ、電力、食品、バルク加工工場等向け製品として、世界大手制御機器メーカーからの供給を受けている。もっとも使用されているのはシーメンスと推定され、シーメンスを中心に扱う正規代理店や卸が多く存在する。シュナイダーエレクトリックや ABB もケニアに拠点を設けている。International Energy Technik は、シーメンス、Phoenix Contact、東芝などの制御装置の正規販売代理店である。これら常設の正規の

販売ルート以外には、前述したコントラクター、インテグレーターと呼ばれる企業が需要に応じて製品を取り揃えるほか、同じく前述の Nyamakima のブローカー達が制御部品を取り扱っている。

(2) 製造機械・機器

製造機械、機器については、飲料や、製粉、製糖、食用油といった大量の原料を単一方
法で加工するバルク加工品は、多国籍企業や大手企業がその製造の担い手であるため、世
界の大手機械メーカーがケニアに拠点を構え販売やメンテナンスを行っている。

飲料はもっとも自動化・高度化が進む分野で、消費量も多い。コカ・コーラ、ペプシコ
といった多国籍企業や、ケニア出自のビール大手企業であり現在は Diageo を株主とする
East African Breweries といった大手企業に対して、独ボトリング機械大手 KHS、独ボト
リング機械大手 Kronen らが供給を行っている。2021 年には、仏ボトリング機械大手でテ
トラパック子会社の Sidel が、ケニアに拠点を構えることを発表している。

ケニアの主食であるウガリの材料であるメイズ粉や小麦粉を製粉する製粉工場は、農業
ビジネスのパートで見たように Pembe Flour Mills、Capwell といった大企業が存在するが、
これら向けには独粉機大手 Buhler や独製造機械大手 GEA がケニアに拠点を設けて販売、
対応している。

一定規模の市場がある乳業やベーカリー、スナックといった製品の製造機械に関しては、
機械メーカーは販売代理店を通じて販売するか、欧州などのアフリカ統括拠点からケニア
に向けて機械を販売している。工程ごとに使用される機械がより細分化しており、市場規
模が小さい製品の製造機械については、需要家側が自ら機械メーカーにコンタクトをとり
輸入を試みている。なお、このような場合の決済については、前払いや LC の開設を条件に
することは可能である。

(3) 検査、包装

製造の後工程となる検査や計量については、求められる機器のスペックが多様であるた
め、需要家が自ら輸入するか、多様な製品を扱う輸入業者やブローカーなどを通じて入手
していることが大半である。研究機関などでも使用される分析計測機器を販売する代理店
としては、島津製作所の正規代理店であり、コニカミノルタ、リガク等を取り扱う Estec
などが挙げられる。化学的検査の機器を取り扱う代理店としては、F&S Scientific が挙げら
れる。化学工業のページで取り上げた、フィルムメーカーでもある Statpack は、金属探知

機、センサー検査機といった検査機器類や計量機器類、コーディング機械などを輸入し販売している機械商社でもある。

包装機械については、先にあげた飲料のボトリング機械や、牛乳用の紙容器で世界的な大手企業であるテトラパックは、古くからケニアに法人を構え、販売やメンテナンスを行っている。メイズ粉や小麦粉は紙袋に入って販売されているため、紙パッケージ世界大手のFawamaは、ケニアにサービス拠点を置いている。しかし、加工食品や日用化学品向けとなると、ケニアに拠点を置く包装機械メーカーは少ない。そのようななか、加工食品向けの計量包装検査機械メーカーである日本のイシダは、ケニアに支店を設け、スナックメーカーなど食品メーカー向けに販売を行っている。

これらの包装機械メーカーから直接購入しない、できない企業は、インドや中国から伝手やアリババなどを使って包装機械を購入している。ケニアの製造企業はインド系企業が多いため、インドから伝手をたどって購入している企業は多い。中国からの輸入は、越境eコマースのアリババが使われている他、包装機械を中心に輸入を行う機械商社が存在しており、たとえばAllwinが挙げられる。また、先に挙げたStatpackは、包装に関わるフィルムシーリングマシンやコーディングマシンも欧州から輸入し取り扱っている。

本調査では対象としていないが、包装の後工程や販売現場で使われるラベルプリンターやバーコードスキャナは、ゼブラ、エプソン、カシオ、ブラザーといった日本企業の製品が使われているケースが見られる。

(4) コールドチェーン

肉、魚、乳製品、農産物においては、加工現場や保管場所での空調、コールドルームやコールドストレージ、物流や配送時のための冷蔵・冷凍トラック、販売現場での冷蔵・冷凍設備といった一連のコールドチェーンのための機器が導入されている。ケニアで消費量が多いナイルパーチやティラピアといった淡水魚は、産地から国内需要向け、または輸出のため、冷蔵・冷凍にて運ばれている。乳製品については、牛乳は冷蔵が必要な製品よりも常温保存が可能なロングライフ乳の方が市場は大きい。要冷蔵製品の配達や、スーパーマーケットなどにおいて行われている冷蔵牛乳の量り売りのための冷蔵配送が実施されている。

業務用のエアコンやエバポレーター、コンデンシングユニットを輸入する業者は多く存在し、これを設置する施工業者が存在する。たとえば、ユーティリティで取り上げた東芝の業務用エアコンを取り扱うNorth Star Cooling Systemsが輸入販売や施工を行う企業と

して挙げられる。Accent cooling systems、Cool Plus といった企業を筆頭に、20 社程度が施工業者において大手として挙げられる

輸送においては、冷蔵・冷凍ができるリーファートラックや、一般のトラックの荷台に冷蔵・冷凍設備を設置し改造したトラックが使われる。需要家自らがこれらトラックを自己保有しているケースが多く、たとえば精肉メーカーである Farmers Choice は、冷蔵・冷凍設備が完備された自社工場で加工したあと、自社保有の冷蔵・冷凍トラックを用いて、加工済み商品を自社の販売デポやスーパーマーケットまで直接運んでいる。ただし、昨今はファストフードチェーンなどの需要家が増えたことから 3PL の冷蔵・冷凍トラックの参入見られる。たとえばコールド物流に特化した 3PL として、ケンタッキーフライドチキンを顧客とする Big Cold が挙げられる。

店舗やレストランなどでの保管・販売用の業務用冷蔵庫や、スーパーマーケットでの陳列用冷蔵庫は、ファストフード店の増加やスーパーマーケットの店舗数増加、また、ガソリンスタンド併設のコンビニエンスストアが増加していることから需要が増大している。コカ・コーラなどのソフトドリンクやビールメーカーはいずれも業務用冷蔵庫を導入しており、特にコカ・コーラは、スーパーマーケットやコンビニエンスストアだけでなく、伝統的小売店においても、冷蔵庫を店舗に貸与することで自社製品のシェア拡大を進めている。日本のサントリー食品インターナショナルは、ケニアでエナジードリンクやジュースで一定のシェアを得ており、業務用冷蔵庫の買い手となっている。

これらの業務用冷蔵庫のサプライヤーとして、Sanden Intercool が挙げられる。同社はタイの自社工場で製造した冷蔵庫をケニアに持ち込んでいる。競合として最近ケニアに参入したのが業務用冷蔵庫大手の日本のホシザキである。同社は 2013 年にインドの Western Refrigeration Private の株式を取得し、現在ではインドに 4 つの工場を保有している。2020 年に開設したケニアの支店は、このインド企業の支店という位置づけになっている。メーカーとしてでなく、輸入業者として店内冷蔵庫やスーパーマーケットの陳列冷蔵機器を扱う企業も複数存在しており、そのうちのひとつとして、南アフリカの業務用冷蔵庫 Staycold の販売代理店である Uni industries が挙げられる。

現在コールドチェーンを通じて運ばれている製品は、花卉や野菜、肉、魚のように国外に輸出される高付加価値商品のほか、国内向けであっても大手企業が加工したり、スーパーマーケットやファストフードが取り扱う商品が中心である。国内流通の大多数を占めている、農家から市場を通過して消費者の元に運ばれる一般の野菜や果物、肉は、温度管理がされないまま常温で運ばれており、輸送や保管におけるフードロスの低減が課題となっている。

このような課題への解決にとして、たとえば投資会社 ARCE は 2020 年、ナイロビ近郊の経済特区である Tatu City に、7,000 万ドルを投じて大型冷蔵倉庫・配送センターを建設すると発表した。敷地面積は 6 エーカーで最低 6 棟の倉庫、1 万パレット分が取り扱える施設を予定している。運営企業は Cold Solution East Africa で、2022 年中の開設を目指している。

3. 日本企業にとってのビジネスチャンス

・機械・機器全般におけるディストリビューターの設定

世界トップの多国籍企業向けの機械・機器販売は、ケニアの法人よりもその本社向けへの営業活動がメインとなる。それ以外の手製造業企業や中堅製造業企業に対しては、日本企業はほぼアプローチできていない現状となっている。

業界世界トップが多い日本企業の機械・機器は、ケニアにおいても同じ業界の企業にはよく知られており、購入意欲もある。日本はケニアにおいて、質が高く、安定的に長く使える機械・機器を供給する機械・機器メーカーが多い国として知られており、ジャパンプレミアムを活用できる可能性がある。しかしながら、ケニア国内に法人も、窓口となるディストリビューターもないことで、需要を取りこぼしていることが懸念される。まずは、輸出入と問い合わせの窓口になるディストリビューターを設定することが第一歩となろう。世界市場で競合他社にあたる企業が、ケニアにディストリビューターを置いているならば、少なくとも市場はあるはずである。

そして次のステップとして、販促やメンテナンス体制を自社自身で整えることが必要となる。というのは、ケニアに限らずアフリカの販売代理店、ディストリビューターは、売れる商品を流すのが仕事であり、顧客開拓を自身の仕事と捉えていない。運命共同体としてともに顧客を開拓し、コストとリスクを負担しながら一緒に成長していきたい日本企業とは、そもそもの認識がずれている。商習慣の違いを受け入れ、販促活動やメンテナンス、カスタマーケアはメーカーである日本企業側が行うべき仕事だと捉えたほうが良い。具体的に実行するには様々な方法がある。ディストリビューターをアポイントするに留めるか、その次のステップまで行うかは、需要の多寡や戦略に応じて決めることができる。

・自動化・高度化、環境対応先行産業向けの機械・機器販売とシステム提案

飲料、バルク加工品、加工食品、日用化学品などの機械化や自動化、また IC タグ、IoT、倉庫・物流管理のシステム化等が進む製造業企業向けに、日本の機械・機器の販売やソリューションの提案を行う。汎用機器・機械類は中国やインドが強いものの、自動化・高度化ニーズには日本企業の提案を求める顧客がいる。

環境、廃棄物、脱炭素領域、たとえば工場電力の太陽光を始めとする再生可能エネルギー化やパッケージの脱プラスチックやリサイクル、廃棄物や排水の環境負荷削減といった領域での提案も受け入れられる素地がある。

- ・電力、インフラ、公共事業の入札への参加

シーメンス、シュナイダーエレクトリック、ABB といった欧州の重電が、インフラや公共事業のサプライヤーとして機器を納入している。入札案件は難しい面も多いが、優良な大手コントラクター、インテグレーターの数は限られているので、これら企業とのネットワークを構築し、情報収集と機会探索を行う価値はあると思われる。

4. 影響を与える政策、規制

機械・機器類の販売に関して、特に規制はないが、日本から輸出を行う場合は、一部の除外品目を除いて、仕出港にて船積み前適合検査を受ける必要がある。船積み前適合検査については、以下の JETRO のサイトを参照されたい。

https://www.jetro.go.jp/world/africa/ke/trade_05.html

調査協力者（敬称略、順不同、掲載許可者のみ）

- ・ Dr. Eric Ruto, Vice President, The Kenya National Chamber of Commerce and Industry (KNCCI)
- ・ Gloria Ocholla, Lead-Business Information and Market Development, Kenya Association of Manufacturers (KAM)
- ・ Georgina Wachuka, Policy Research & Advocacy, Kenya Association of Manufacturers (KAM)
- ・ Carol Muumbi, Marketing department manager, Horticultural Crops Directorate Office
- ・ Grace Luballo, Director, Hottiserve East Africa
- ・ Duncan Odour, President, Seed Trade Association of Kenya (STAK)
- ・ Duncan Odour, President, Kenya Seeds
- ・ Marcus Ngugi, Operations Director, MEA fertilizer
- ・ Makoto Ooka, President, Kubota Kenya
- ・ Nikasha Mahajan, Fruits manager, East Africa Growers
- ・ Hasit Shah, Managing Director, Sunripe
- ・ Joab Ouma, Director, Lasting Solution
- ・ Victoria Karanja, Head of sales, L'Oreal East Africa
- ・ Michael Kibira, Regional Sales Manager, Haco Industries
- ・ Jed Sapio, Joyce Ndinda, Koki John, Sales administration team, SilAfrica
- ・ Emmnauel, Manager of Human resources, Crown paint
- ・ Levi, Sales manager, General plastic
- ・ Suresh, Sales manager, Polyflex Industries
- ・ James Simidi, Sales manager, Plast Packaging Industries
- ・ Peter Nzomo, Statpack
- ・ Rohi Shah, Techpak Industries
- ・ Rajesh Kotecha, Sai Pharmaceutical
- ・ Evans Ocharo, Marketing Officer, Numerical Machining Complex
- ・ Tirus Ngugi, Senior Sales Engineer, Atlas Copco
- ・ Gene Foundaumiére, East African Chain
- ・ Tom Ouma, Business Development Manager, Estec
- ・ James, Sales department, F&S Scientific
- ・ Kenji Nishizawa, Sub-Sahara Business Development Manager, Ishida East Africa
- ・ Abraham Mwanza, Flow Controls
- ・ Edward Kigula, Sales manager, Accent cooling systems
- ・ Joyce John, Jonda Refrigeration
- ・ Alice Nyaoro, Business Development Director, Cold Solution Kenya
- ・ Suki Muia, Investment Director, Arch

農業資機材

農業資材 輸出農家や大規模農家向けから発展。ケニアは東アフリカのハブ

総合

Amiran Kenya
英Balton CP子会社。種子、農業化学品、肥料、農機具などの農業インプットを総合的に販売。売上3,000万ドル

Elgon Kenya 総合農業資材販売会社2位。売上950万ドル

農薬

Twiga Chemical
Osho Chemical
Orbit Chemical

種子専門

East African Seeds
種子専門トップで、周辺アフリカ各国にも販路。2019年南アZederが40%を取得

農薬 世界の農業化学メーカーが東アフリカ拠点をケニアに置き、種子や農薬を販売

・ **Syngenta**
BASF
Monsanto
Bayer
Pioneer/Dupont
Nufarm

Kenya Seeds 半官半民の種子会社。主食であるメイズの種子の主要供給元。子会社Simlawは野菜種子に強い

Sakata Seeds サカタのタネの東アフリカ拠点。輸出農家向けに野菜F1種を販売

肥料 完成品の輸入かブレンド製造。三井物産と豊田通商が関与

肥料輸入

YARA East Africa
世界有数の肥料会社。30年前からケニア・東アフリカで肥料や農業資材を販売。肥料シェアトップ

肥料製造

ETG
輸入原料からブレンド肥料を製造し販売。近隣国へも輸出。2017年三井物産が30%を出資。肥料シェア2位

ケニア農産物別年間肥料使用量

	圃場規模 (ha)	肥料施肥 面積 (ha)	肥料使用量 (ton)
メイズ	2,272,213	1,617,877	287,223
紅茶	187,855	174,227	98,984
小麦	153,060	139,154	29,621
砂糖きび	213,610	N/A	29,472
豆	1,171,710	347,100	24,138
加工用いも	171,164	132,814	17,413
花卉	11,880	11,880	15,913
ソルガム	184,654	65,597	6,777
米	29,530	27,706	5,384

MEA Fertilizer
1977年創業のケニア老舗企業。メイズ種子中心にシェア高い。2019年Fertiplant社を設立しスチーム造粒技術を導入

Toyota Tsusho Fertilizer Africa
豊田通商が2015年設立。ケニア西部に建設した工場ブレンド肥料を製造し、穀物や野菜向けに販売

Maisha Mineral Fertilizer
メイズ肥料メーカー。セメント会社が発祥

農機

トラクターの年間販売台数は約1,500台。世界の農機メーカーが代理店を通じて、輸出農家や大規模農家の他、トラクターを時間や面積単位で貸し出す貸耕サービス目的で購入される顧客に販売している

CMC (New Holland)
トラクターシェア約4割、年間700台を販売。マツダ、スズキの自動車ディーラー

Panafrican Massey Fergusonを販売。約20%のシェアを占め2位

Tata Africa John Deereを販売。約10%のシェアを占め3位

CFAO・豊田通商 CASEを販売

Car & General クボタを販売
その他、中国農機や中古農機の輸入ブローカー、個人間売買が存在

栽培・販売

輸出花卉・野菜 ブロッコリー、いんげん豆といった野菜がケニアから欧州各国のスーパーやHoreca産業に輸出されており、世界水準の栽培、集荷、物流・輸出を一気通貫に行う企業が存在する。コールドチェーンの構築が必須の花弁も欧州向けを中心に輸出されており輸出金額は世界4位。日本へも年間800万トンが輸出され、輸入バラの半分はケニア産とされる

野菜

Vegpro Kenya
輸出野菜トップ。自己圃場2,500haでの栽培から加工、輸出まで一貫で行う。契約農家3,000戸

AAA Growers 輸出野菜2位。花卉も栽培
Kenya Horticultural Exporters 輸出野菜3位
Flamingo 野菜と花卉を栽培
East African Growers 花卉も栽培
Frigoken 冷凍・加工野菜に強み
Sunripe 冷凍野菜に強み

花卉

BlackTulip
花卉輸出トップだったFinlayを2021年に買収。栽培圃場は100ヘクタールを超える

Bohemian Flowers
花卉輸出上位だったOcreianを、Vegproが2021年に買収して新会社設立

Unilever 20の茶園と8つの加工工場を持ち、ユニリーバの紅茶事業の主要産地。ただし同社は2021年紅茶事業をファンドに売却

Del Monte ケニアでパイナップルを栽培し、缶詰加工し輸出

穀物 ケニアの4大穀物である、主食のウガリをつくるメイズ（とうもろこし）粉、小麦粉、米、豆は、いずれも作物を大量に仕入れ大規模に加工する穀物パッカーが製造・販売を担っている。メイズは国内に大規模農家を抱える。メイズ粉と小麦粉はパッケージ製品が、米と豆は量り売りが主流。米は年間消費量70万トンのうち、15%にあたる11万トンが国産米で、残りは輸入されている

Pembe Flour Mills
Pembeはメイズ粉、小麦粉のトップブランド。特にパピママショップと呼ばれる伝統的小売店舗で支持が高い

Capwell
メイズ粉2位のSoko、米・豆ブランドPealなど複数の穀物上位ブランドを持つ。米は国内調達の割合が比較的高い

Mjengo
輸入米のパッケージ米製品であるDaawatでシェアトップ。パスタやスナックでも高いシェアを持つ

Unga Holdings
メイズ粉、小麦粉3位

Spice World
豆ブランドトップ

Krish 米ブランドSunriceでシェア2位
Grain industries 小麦粉ブランドAjajiでシェア2位
Kamili Packers 豆ブランド2位
West Kenya Sugar Company 砂糖トップブランドKabrasを販売。スーパー、伝統的小売ともに強い

ビジネス概況とトレンド

農業はケニアのGDPの2割を占める重要産業。人口の5割が農業に従事するがその大半は自給自足に近い小規模農家で、経済的には花卉や野菜、コーヒー・紅茶といった輸出農業が牽引している。自給率の向上を目指し政府は穀物への補助金導入や肥料配布のためのeクーポンシステムなど農業生産性の向上に取り組んでいる

市場と顧客

農業インプットや農機の主要な買い手は輸出農家や穀物などの大規模農家。作物の販売先である欧州などが要求する品質水準にあわせるため、高品質なインプットへの需要がある。花卉農家ではM&Aが活発化しており、2021年は大手Finray、Ocerianが売却された。主食のひとつである米は2030年までの国内自給達成が目標とされているものの、消費71万トンのうち国内生産は11万トンに留まりパキスタン等からの輸入が中心

サプライチェーン

野菜・花卉などの輸出農家は自社圃場で生産する他、小規模農家を契約農家とし、種子や肥料の貸付、品質管理を提供した上で農作物を買い取っている。農業資材は大手農業資材商社から農村の農業小売店へと流通している

ビジネスチャンス

(1) 輸出農家・大規模農家向け農業資機材の販売

種子、農業化学品、灌漑、農機は、まずは花卉や野菜、紅茶・コーヒーといった輸出農家や穀物等の大規模農家が顧客になる。輸出農家を通じて小規模農家向けにこれらを提供することで、SDGsへの貢献も可能

(2) 米・稲作への関与

メイズ粉、小麦粉に続く第3の主食である米は、若者中心に需要が伸びており、将来的な消費量の増加は必須。国産米のほとんどを生産するMwea灌漑地域は農機などの販売可能性。大手精米所もこの地区に集まり米流通の起点となっている

(3) 農産物のケニアからの輸入

すでに日本に輸入されている紅茶・コーヒー、花卉に次いで、冷凍野菜や加工果物は日本の業務用食材として輸入がありえる

(4) 農家向けのモバイルサービス・スタートアップ

小規模農家に向けて農作業管理、収支・与信管理・融資提供、マーケットプレイス提供等を行うデジタル・モバイルサービスが数多く生まれている

関連省庁・団体

監督省庁: Ministry of Agriculture, Livestock, and Fisheries
穀物公社: National Cereals and Processing Board (NCPB)
研究機関: Kenya Agricultural and Livestock Research Organization (KALRO)
植物検疫所: Kenya Plant Health Inspectorate Service (KEPHIS)
種子: Seed Trade Association of Kenya (STAK)
農薬: Agrochemicals Association of Kenya (AAK)
肥料: The Fertilizer Association of Kenya (FAK)
野菜・花卉: Fresh Produce Exporters Association of Kenya (FPEAK)
花卉: Kenya Flower Council

(アフリカビジネスパートナーズ 2022年2月作成)

原料

化学基礎原料は国内製造されていない

合成樹脂 化学品

合成樹脂、化学繊維、その他化学品は国内製造されておらず輸入による調達。そのうち6割以上が中国からの輸入

多国籍企業

BASF East Africa 建設用、食品・日用化学用品用、農業用などの化学品の輸入販売。ケニアにコンクリート混和材の工場を持つ

中小輸入商社

中国系、インド系の中小企業が多数存在

ケニアの合成樹脂輸入相手国 (2019)	重単 (tons)		価格 (\$'000)	
	中国	インド	英国	オランダ
中国	922		1,305	
インド		661		632
英国			393	300
オランダ				73
フランス			26	161
合計	2,172		2,936	

ポリマー
日本触媒
BASF

合成繊維
カネカ
デンカ

最終製品 製造

日用化学品 (HPC)

石鹸、洗剤などのホームケア、ヘアケア、スキンケアなどのパーソナルケア製品を製造するメーカーが存在

Unilever Kenya

石鹸、洗剤、パーソナルケア製品をケニアで製造販売。伝統的小売への強い販路を持つ

Bidco Africa

石鹸、洗剤、食用油、食品、飲料と広く製造するケニア企業。ケニア売上5億ドル

Haco Industries

ヘアケア製品に強い。2017年まで南アのTiger Brandsが株主だったが売却

P&G ケニアで製造は行っていないが、広範な製品群で高いシェア
Beiersdorf スキンケアブランドのニベアを販売。一部をケニアで製造
L'Oréal East Africa ヘアケア、化粧品を製造販売
PZ Cussons EA 2020年石鹸ブランドをPwani Oilに売却

プラスチック・パッケージ

ペットボトル、食品等向けHDPE容器、フレキシブルパッケージ、フィルムなどが製造されている。消費財市場の成熟に伴い高度化が進みつつある

総合

KenPoly プラスチック最大手
SilAfrica プラスチック、パッケージとも製造。Bidcoが顧客

PET

Safepak ペットボトル専業
Genral Plastic ペットとHDPE容器両方を製造

HDPE

食品、ヨーグルト、日用品等ウェット製品向け容器を製造
Ashut HDPE最大手
General Plastic

食品

ドライ食品用のフレキシブルパッケージを製造
Polyflex
Polythene
Package Industries

フィルム

多重フィルムを製造し、容器メーカーに供給
Statpak
Platium Pack

塗料メーカー

建築用塗料が需要の中心。原料を輸入しケニアでブレンド。上位企業はケニアのみならず東アフリカで販売

Crown Paint

塗料シェアトップのナイロビ証券取引所上場企業。売上8,000万ドル

Basco Paint

シェア2位。DuraCoatブランドを展開

Kansai Plascon East Africa

2017年関西ペイントが東アフリカ売上8,700万ドルのSadolin Paintを買収。ケニアシェア3位。

接着剤・シーリング剤

Henkel ケニアに製造工場
H B Fuller ケニアに製造工場
3M 輸入販売

おむつ・生理用品

P&Gが輸入するPampersが長年シェアを保持してきたものの、国内製造するブランドや安価輸入ブランドの登場により競争環境は変化

P&G

おむつPampersと生理用用品Alwaysでシェアトップ。エジプト工場から輸入し、代理店を通じて販売

Sunda

おむつSoftcareで伝統的小売中心に猛攻し市場獲得した中国企業。おむつシェア2位。ケニアに工場あり

Hayat Kimya Molfixブランドでシェア上位のトルコ企業。エジプト等から輸入販売
Kimbelry Clark Haggiesブランドでシェア上位。2021年11月ケニアでの製造開始を発表
ユニ・チャーム エジプト工場から輸入し代理店を通じて販売
Interconsumer、African Cotton 両社ともおむつや生理用品をケニアで製造するケニア企業

ヘア製品メーカー

ケニアの女性ほぼ全員が毎日使用するヘア製品(つけ毛)は、カネカなど化学メーカーが輸出する化学繊維を用いて現地工場が完成品に加工する。

Style Industry

インドGodrej傘下企業。アフリカのヘア製品トップブランドであるDarlingを製造販売

Sana Industries

ケニアシェア2位ブランドであるAngelsを製造販売。韓国系企業

美容小売チェーン
Best Lady
Super Cosmetics

ビジネス概況とトレンド

消費地立地型製造業であるケニアには、重化学工業は存在せず、化学原料は輸入で賄っている。一方で、消費者に近い製品の製造工場は多く、多国籍企業やケニア出自の大手企業も存在する

市場と顧客

日用化学品:スーパーのみならず伝統的小売でも頻度高く購入される大きな市場
パッケージ:日用化学品メーカーの他、食品や飲料向けに包装材を製造
塗料:東アフリカ全体で3.5億ドル、ケニアで1.5~2億ドルと推定される。建築用途の需要が大きく、自動車修理用途が続く
おむつ:おむつの使用率は全国ベースで推定20%、都市部では50%は超え、今後の成長率は年8.8%と推定されている

サプライチェーン

日用化学品:メーカーから伝統的小売までの流通経路は長く物流は非効率なため、効率化するためのスタートアップ・アプリが複数存在する
ヘア製品:メーカーからヘアサロン、末端小売店などに流通する他、近年登場した美容小売チェーンでも販売される

ビジネスチャンス

(1) 化学品原料の供給

ペットボトルプリフォームやマットレス原料、おむつの高分子吸収体、ヘア製品向け合成繊維はすでに日本から輸出されている。パッケージやヘア製品は高度化の余地が大きく、日本企業が持つ素材への需要がありえる。特にパッケージは高度化・多様化が進む過程にあり市場拡大に期待もてる

(2) 日用化学品 (HPC) 市場への参入

ホームケア、パーソナルケアへ人々が費やす金額は少なくなく、人口増に応じて成長が見込める市場。価格圧力は強いものの、この領域は日本企業がケニアの小売流通、消費財事業に参入する入り口となりうる。売上数億~数十億円規模のメーカーが多く存在。また、マスマーケット向けのみならず、コスメ、パフューム、スキンケアの高級ブランド市場も立ち上がりつつある。

(3) 建設、インフラ向け化学品の販売

建設向け、インフラ向け各種化学品には根強い安定的な需要がある。BASFもコンクリート混和剤についてはケニアで工場を保有している

関連省庁・団体

監督省庁:Ministry of Industrialization, Trade and Enterprise Development
試験・検査機関:Government Chemist Department
環境管理局:The National Environment Management Authority (NEMA)
品質認証機関 Kenya Bureau of Standards (KEBS)
製造業団体 Kenya Association of Manufacturers (KAM)

部品 搬送 ユー ティリ ティ 制御

機械部品メーカー

自動車や製造業、インフラ、建設などの産業向けに機械部品を製造するメーカーが存在する

Numerical Machining Complex

自動車や製造業、鉄道、電力向けに、ギアボックス、モーションなど産業部品を製造。ケニアのいすゞ自動車が顧客、DMG Moriの加工機を使用

Stealstone

East African Foundry workers
Techno Steal

搬送部品

飲料やセメント、粉類などのバルク加工工場、インフラ、建設向けにコンベヤ、チェーン、ベアリング、トランスミッションなどを販売するサプライヤーが存在する

East African Chain 椿本チエイン、Fannerの正規代理店

Oil Seals Bearings NTN、ジェイテクト、Timkenの販売代理店

B.D Engineers コンベヤ、チェーン、モーターなど取扱い

ユーティリティー

コンプレッサー、ポンプ、ジェネレーターといった動力源や空調を販売
Atlas Copco Eastern Africa コンプレッサー、空圧システム世界大手のケニア法人。飲料、乳業、HPCなどの工場に販売

Ingersoll rand コンプレッサー大手、代理店Car & Generalを通じ販売

North Star Cooling Systems 東芝やCarrierの業務用空調取り扱い

Flow Control SMC正規代理店。空圧制御部品の販売代理店

制御機器・FA

世界大手制御機器メーカーがケニアに拠点を持つ。コントロールボックス、PLC、センサー等をインフラ、電力、食品、バルク加工工場に販売

Siemens 制御機器ケニア最大手
Schneider Electric ケニアに拠点
ABB ケニアに拠点

International Energy Technik シーメンス、Phoenix Contact、東芝などを扱う制御装置の販売代理店

需要家

飲料

ビール、ソフトドリンクは工場から配送まで自動化が進められている有望市場。IoTの導入にも積極的。末端店舗での冷蔵設備導入も進んでいる
Coca Cola ケニアに4工場
PepsiCo ケニアに1工場
East African Breweries ビール最大手

バルク加工品

Pembe Flour Mills メイズ粉・小麦粉最大手
Bidco Africa 食用油、日用化学品大手
British American Tabaco たばこ
Bamburi Cement セメント大手

加工食品、日用化学品

Majengo 食品、菓子大手
Deepa industries スナック菓子大手
Haco Industries 日用化学品

肉・魚、乳製品、農産物

Farmer's Choice 精肉・水産加工大手
Brookside 乳業最大手。仏Dannonが株式40%を保有

電力、インフラ、公共事業

Kenya Power 送電・配電公社
Kenya Pipeline 石油貯蔵公社
TVET 職業訓練校

製造

多国籍企業向け

ユニリーバ、ロレアル、ネスレなどを始めとする多国籍企業は、世界共通の調達を行っており、機械・機器類も世界の機械・機器メーカーから調達。ただし調達は本社マターとなる

飲料向け

飲料はもっとも自動化・高度化が進む領域で、市場も大きい。世界の大手飲料ボトリング機械メーカーがケニアに拠点を置いて供給している

Sidel 仏ボトリング機械大手

KHS 独ボトリング機械大手

Krones 独ボトリング機械大手

バルク加工品

製粉、製糖、食用油、たばこ、セメントといった、大量の原料を単一方法で加工するバルク加工工程は、自動化が進みやすく、いくつかの多国籍大手が拠点を保持

Buhler 独粉機大手

GEA 独製造機械大手

食品・日用品

菓子、スナック、マーガリン、缶詰といった加工食品や、清掃などホームケア製品やスキンケア製品は市場規模が大きく、製造するメーカーの規模も大きい。これら企業は生産効率や創業安定性を求め、ハイエンドの機械・機器への需要がある

検査 包装 物流

検査・計量

研究機関や病院、食品、農業などの品質検査に使用される。需要家が個別に輸入することが多い

Estec 分析計測機器販売代理店。島津製作所の正規代理店、コニカミノルタ、リガク等を取り扱う

F&S Scientific 化学計測器販売代理店

Statpack 検査機器、測定機器、包装機器商社

包装

世界大手企業が大手メーカー向けに販売。中小では中国やインドからの輸入がさかん

インダ ドライ食品加工品向けに包装機械を販売。ケニアに支店

Tetra Pak 乳業向け紙包装世界大手

Fawema 紙パッケージ大手、ケニアにサービス拠点

Allwin 包装機械商社、中国から輸入した機械を取り揃える

日精工・**エス**・**ビー** ペットボトルブロー成形機等販売

コールドチェーン

花卉や野菜の輸出を行ってきたケニアは比較的コールドチェーンが整備されている。10年ほど前から設備施工需要も増加。コンビニエンスストアやファストフードレストランの増加で業務用冷蔵庫の需要も膨らむ

設備・施工 **Cold Solution East Africa** ナイロビ近郊のTatu Cityに大型冷蔵倉庫・配送センターを建設中

コールドルームの施工を請け負う業者は大手で20社ほど存在する

North Star Cooling Systems
Accent cooling systems
Cool Plus

物流・業務用

Big Cold 冷蔵物流業者。KFCや食品会社が顧客

Sanden Intercool コカ・コーラやサントリーの店内冷蔵庫を受注。タイの自社工場に製造

Uni industries 南ア業務用冷蔵庫Staycoldの販売代理店

ホシザキ インドで製造した業務用冷蔵庫を販売。ケニアに支店

ビジネス概況とトレンド

アフリカにおける製造業は、南アフリカ、エジプト、モロッコが3大国でケニアはその後に続く。ケニアの製造業は消費地立地型であり、原料、素材、中間財の製造は少なく市場も小さいことから、機械・機器はメーカーの直営や正規代理店による供給体制が整っておらず、需要家にとっては入手が困難な状態が続いている。制御・FA機器等の導入による生産性向上は、飲料、バルク加工品を製造する企業や多国籍・大手企業から進められており、工場から物流に至るIoT化やモニタリングも試行されている。製品や製造プロセスにおける環境イノベーションは世界と時差のないスピードで導入されつつある

市場と顧客・サプライチェーン

ケニアの機械類輸入額は推定年間15～18億ドル。ケニアに工場を持つ多国籍企業・大手企業は世界と同様の製品を直接購入するため、世界と同じプレイヤーによる競争が起こっている。大企業以外はケニア国内で購入できる選択肢が限られるため、日本を含む各国のメーカーから直接輸入を試みて悪銭苦闘しており、結果として販売姿勢が積極的な中国やインドの機械が使われることが多い

ビジネスチャンス

(1) 機械・機器全般-まずはディストリビューターの設定から

業界トップが多い日本企業の機械・機器に対しては、需要家側の認知もニーズも高いものの、現地に窓口がないことで需要を取りこぼしている。日本はケニアにおいて、質が高く、安定的に長く使える機械・機器を供給する機械・機器メーカーが多いの国として知られており、ジャパンプレミアムを活用できる可能性がある。まずは、輸出入と問い合わせの窓口になるディストリビューターを設定する

(2) 自動化・高度化、環境対応先行産業向けの販売とシステム提案

飲料、バルク加工品、加工食品、日用化学品などの機械化や自動化、ICタグ、IoT、倉庫・物流管理のシステム化等が進む製造業向けに、日本の機械・機器の販売やソリューションの提案を行う。工場電力の再生可能エネルギー化や脱プラスチック、リサイクル、廃棄物や排水の環境負荷削減といった分野も受け入れられる素地あり

(3) 電力、インフラ、公共事業の入札への参加

シーメンス、シュナイダーエレクトリック、ABBといった欧州の重電が入札に強いが日本の製品もピンポイントに調達されており、積極化の余地がある

関連省庁・団体

監督省庁:Ministry of Industrialization, Trade and Enterprise Development
品質認証機関: Kenya Bureau of Standards (KEBS)
製造業団体: Kenya Association of Manufacturers (KAM)