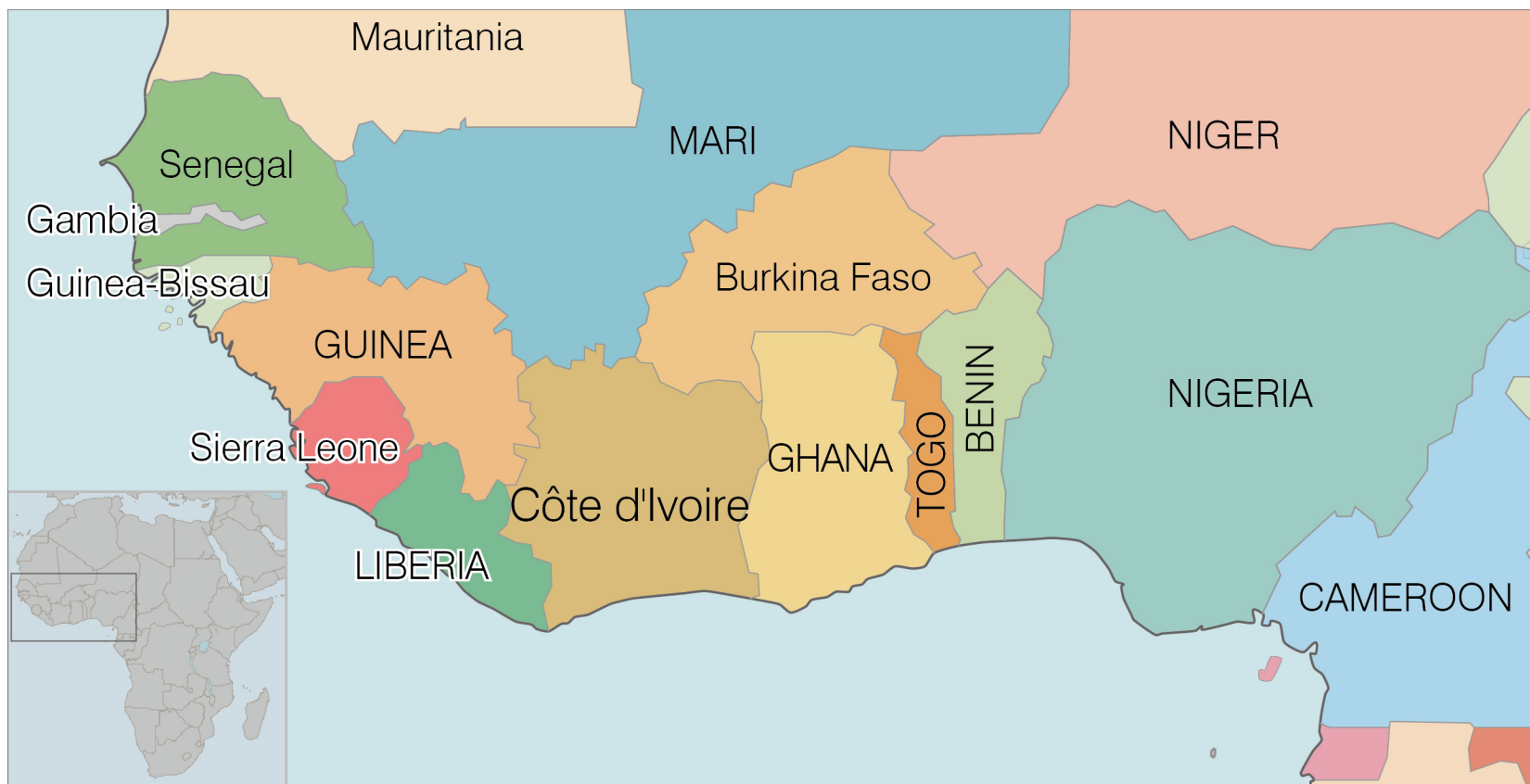


# 西アフリカ 3億人ビジネス市場マップ

—2035年5億人市場に向けて—



# 3億人ビジネスマップとは

3億人ビジネスマップは、TICADVにおける、「戦略的マスタープラン」作成の一環として作成されています。同マスタープランは日本の官民が一体となって参画することが肝要であり、案件形成の過程でも民側との調整を行うとされています。

一方で、西アフリカ(※)では東部アフリカ、南部アフリカと比較した際にそもそも日本の民間企業が非常に限定的で、「調整」のベースすらないことが多いため、本ビジネスマップは、戦略的マスタープラン作成の前段階の作業として、**本邦企業に3億人市場である西アフリカの魅力を発信し、少しでも関心を喚起すること**を目的として作成しています。

※本マップでは西アフリカ諸国経済共同体加盟の15か国が対象

なお、本ビジネスマップは完全な地図作成を目指すのではなく、「まずは本邦企業の興味を引き、間口を拡大する」ことを重視することから、随時アップデート、発信をしていきます。不足情報・修正事項等ありましたらご遠慮なく押しらせください。

なお、本マップ作成にあたっては情報の正確性確保には努めてはおりますが、本資料活用の結果生じた損害等について、当機構は一切の責任を負いません。

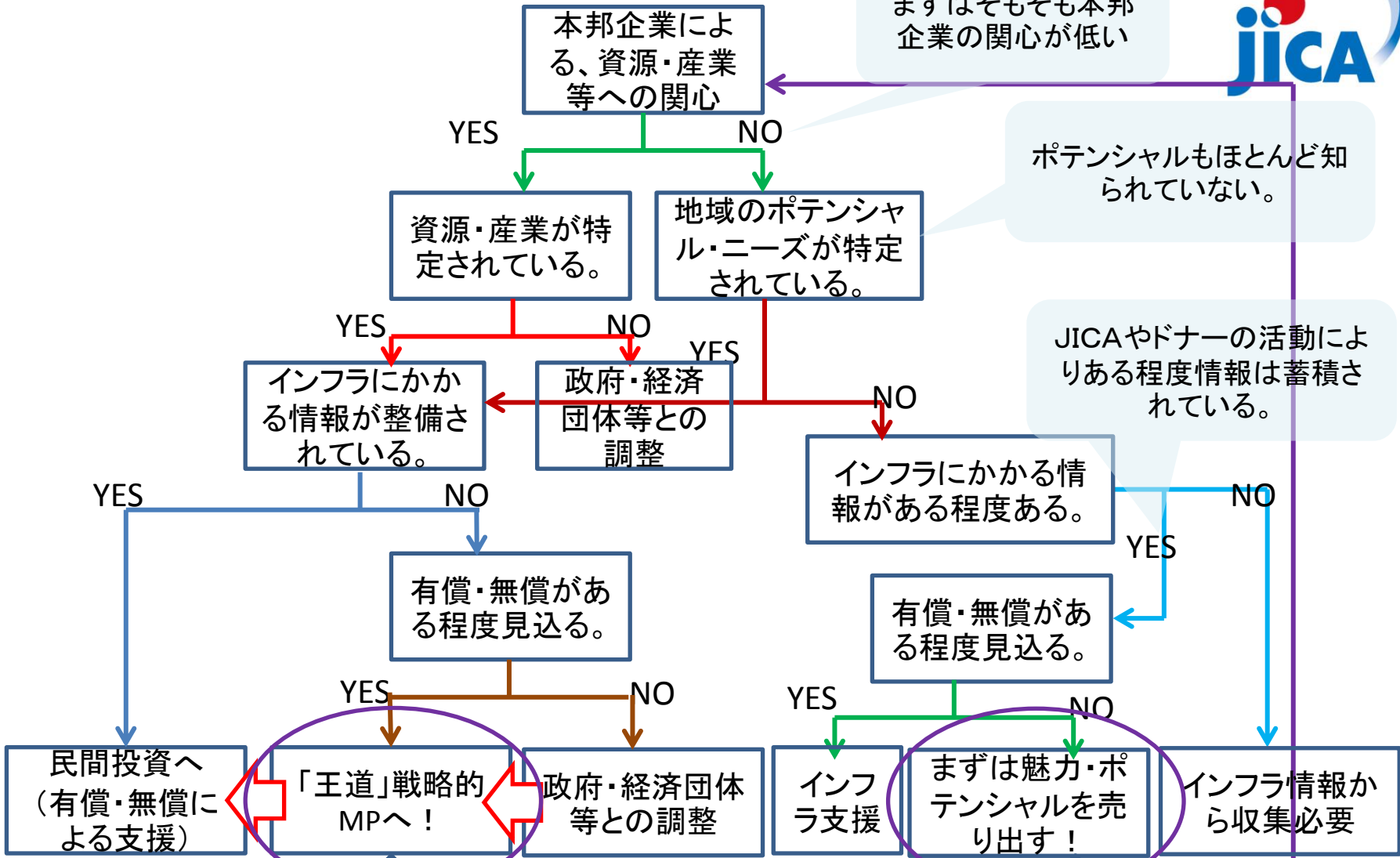
# 3億人ビジネスマップと戦略マスタープランの位置関係



まずはそもそも本邦企業の関心が低い

ポテンシャルもほとんど知られていない。

JICAやドナーの活動によりある程度情報は蓄積されている。



ナカラ回廊/タンザニア天然ガス/南部アフリカ広域電力網

西アフリカ3億人市場マップ

戦略的MPに基づいたインフラ整備により、企業の投資を引き出す。MPは科学的データに基づき、民間の意思決定を後押ししなければならない。

タイムリーに、経済活動を情報提供することで、本邦企業による関心を引き出す。

# 3億人ビジネスマップの具体的内容

本マップは、本邦企業への魅力発信が目的であることから、まずは日本企業へのアンケートを行い、関心が少しでも高い以下の情報を選択し、発信しています。

序章－3億人市場のベースとなる人口や経済規模

第1章－商売のきっかけとなりうるODA事業

第2章－関心が高いインフラ状況及び計画

第3章－アフリカのポテンシャルとして期待される①天然資源、及び②一次産業資源、またこれらに対する海外投資状況

第4章－ビジネスパートナーとなりうる元気な地場産業

第5章－日系企業の活動状況

# 日本企業による西アフリカを見る視点－不足情報



## 投資検討にあたって足りない情報

政策



	A	B	C	D	E	F	合計
RECS開発政策・計画の動向、優先度	●	●		●		●	4
地域経済統合の現状と計画		●				●	2
各国国家政策・開発計画の動向、優先度		●		●	●		3
他ドナーの支援状況・見通し		●			●		2
ODA方針、支援状況、見通し		●					1
ビジネス環境(法・制度)	●	●		●	●		4
投資対象セクターの基礎情報	●	●	●	●			4
各国優先計画プロジェクト個別情報		●	●	●	●		4
現地企業の情報、動向	●			●			2
現地の日本企業の動向					●		1
現地進出外資企業の情報、動向				●			1
産業人材(事務方・ワーカー)の質		●			●		2

個別情報



### 【不足情報】

- ①ビジネス環境：税金、海外企業への制限・義務、解雇・雇用時の注意点、各種優遇制度、流通  
②投資対象セクターの基礎情報
- ①RECS開発政策・計画の動向、優先度  
②各国優先プロジェクト個別情報

### 【分析】

#### ●ビジネス環境情報

- 高い情報収集能力を自社内に備えているであろう商社であっても**まず欲しいもの**。
- 魅力的な情報となるには、国毎に各種法・制度情報が網羅的に備えられている必要あり。  
→JETRO、投資専門家

#### ●投資対象セクター基礎情報

- 関心セクターの基礎情報としてとらえて掘り下げていくため。
- または、関心個別プロジェクトの根拠情報として。  
→投資専門家

#### ●REX開発政策・計画

- 上流部分の計画から掘り下げて投資可能性を検討するため。
- 関心プロジェクトやセクターの同計画における位置づけを把握するため。
- **市場の拡大性を把握するため。＝国別ではなくて「西アフリカ市場」として見ている。**

#### ●各国優先計画プロジェクト個別情報

- 投資可能性の検討のため。
- 関心プロジェクトの具体的動向把握のため。

# 日本企業による西アフリカを見る視点(ポテンシャル)



## 西アフリカ市場進出にあたって最も可能性を見出す分野

	資源立地	インフラ整備										需要立地			
	鉱物資源 開発	石油・天然ガス 開発	農業・林業・ 漁業	農産物 加工	インフラ 建設	電気・ガス・ 水道業	製造業 (中間製 品)	製造業 (完成品)	原材料 供給	完成品 供給	情報通 信業	運輸業	卸・小売 業	金融・保 険業	観光業
A	●	●		●	●	●	●						●		
B	●	●	●	●	●	●			●	●					
C		●			●										
D	●	●	●	●	●	●	●		●		●	●	●	●	
E			●		●	●			●	●					●
F										●					
G					●				●						
小計	3	4	3	3	6	4	2	0	4	3	1	1	2	1	1

### 【関心の中身】

1. インフラ建設: 港湾、電力、鉄道、道路
2. 石油・天然ガス開発
3. ①原材料供給: 穀物、樹脂、セメント  
②完成品供給: 機械、日用品、食料品  
③農業・林業・漁業: カカオ、ゴマ、サトウキビ(砂糖・エタノール生産プラント供給とセット)、水産物加工

### 【分析】

#### ●投資検討のために不足している情報との交差

1. インフラ建設: REX・国別開発計画(どこで何の建設計画があるのか)、個別プロジェクト情報
2. 石油・天然ガス開発: REX・国別開発計画(国・地域としてどのように開発していくのか・介入するのか)
3. ①原材料供給: 地域市場動向  
②完成品供給: 同上  
③農業・林業・漁業: 投資セクター基礎情報(誰がどこで何をどれくらい作っているのか)

# 日本企業による西アフリカを見る視点(障害)



西アフリカへの投資検討にあたって同地域で特に障害となっているもの

A	B	D	D	E	F	G
輸送インフラ、 港湾整備、行 政、司法に関 する情報(が ない)	フランス語人 材	案件を進め ていく上での スピード感と Goサインを 出す決定力 が不足(さら に言えば問 題解決力も 不足。)	自社拠点、自 社が西アフリ カへの取り組 みをしばらく 行ってこな かったので情 報が不足。	日本企業と 現地との距 離感(物理的 遠さ、日本企 業の知名度、 日本人のフラ ンス語人材 が不足、治 安)等 英語での発 信能力/コ ミュニケー ション能力	国家の表明 計画への関 与度合いが オール JAPANとして 低い。	政府、JICA 等の支援方 針に合致し、 日本企業に 強みのある 技術、製品に ついても光を 当ててほしい。

## 【障害の中身】

- 西アフリカ側の課題: 関連情報の発信不足、英語人材不足
- 企業側の課題: 仏語人材不足
- ODA側の課題: All Japanとしての協働体制の弱さ・介入度合いの弱さ、日本の製品・技術力の活用度の低さ

# 総合商社・メーカー・アフリカでのビジネスをお考えの方

コートジボワール事務所では、総合商社・メーカーの方向けに

**「西アフリカ 3 億人ビジネス市場マップ」 詳細版**を準備しております。

同国でのビジネスにご興味をお持ちの方は以下のメールアドレスにお問い合わせください。

【事務所代表アドレス】→ [co\\_oso\\_rep@jica.go.jp](mailto:co_oso_rep@jica.go.jp) (日本語可)

## 詳細版目次

### 序章

3 億人市場へようこそ

### 第 1 章

3 億人への ODA

### 第 2 章

3 億人市場のインフラ

### 第 3 章

3 億人への投資ポテンシャル  
コートジボワールアグリビジネス投資状況

### 第 4 章

元気な地場産業地図  
元気な地場産業・一覧表 (建設)  
元気な地場産業・一覧表 (農業)

### 第 5 章

3 億人の日系企業



このような目的で情報をお探しの方にお勧めです!

#### 【総合商社】

1. インフラ ~ 単発ものか、コンセッション受注か
2. 資源供給
  - ① 石油・天然ガス
  - ② 鉱物
  - ③ 農業、水産業 ~ ゴマ以外は特定産品への関心なし
3. 需要不足

- ① 原材料: 穀物、樹脂、セメント
- ② 完成品: 機械、日用品、食料品

#### ● ほしいもの

全体像 (開発計画、ビジネス環境情報、セクター情報) と  
個別案件の信用性の高い情報

#### 【メーカー】

#### ● 関心のあるセクター

1. 需要充足型 ~ まずは販売、生産拠点は様子見

#### ● ほしいもの

個別具体的市場情報