

# ナミビア

## 地の利を生かして

ジェトロ海外調査部中東アフリカ課 堀田 萌乃

1990年に南アフリカ共和国（以下、南ア）から独立したナミビアには、日本の約2倍の国土に220万人が暮らす。所得格差が大きい、エネルギーや水資源の供給が不安定といった問題を抱える。南アへの経済的依存度はいまだ高いが、良港ウォルビス・ベイ港を基点として物流網を拡大することで、今後、開かれた市場になり得る。大きなポテンシャルを秘めた同国市場をどう攻めるべきか。日本企業3社に聞いた。

### 南部アフリカ経済圏の西岸玄関口

南大西洋に面する港湾都市ウォルビス・ベイに降り立った。海岸沿いの舗装道路をハイスピードで走り抜ける。行き交う車はまばらだ。観光客でにぎわう海辺の町、どこまでも広がる乾いた大地、突如として現れる広大な赤土の砂漠——ドイツ保護領時代の面影が色濃く残るナミビアは、欧州とアフリカの文化が混在する不思議な魅力を放つ。

世界銀行はナミビアを「高中所得国」に位置付ける。

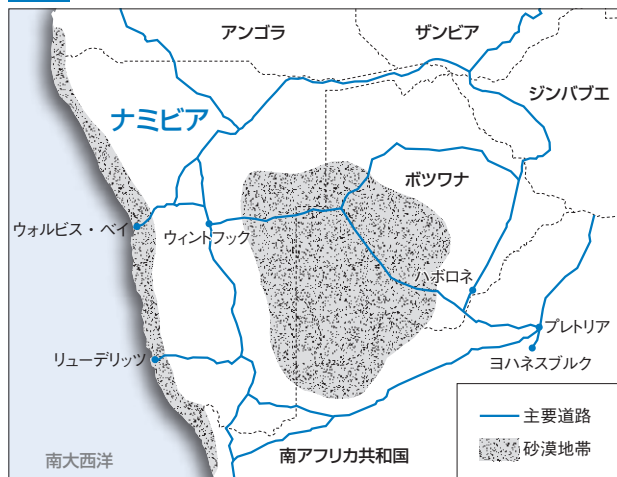
安定した政権運営により、過去10年間の経済成長率は平均5%台。主要産業はダイヤモンドやウランなどの鉱業をはじめ、水産業、農畜産業、観光業など。天然の良港ウォルビス・ベイ港からは国内全域に道路・鉄道が通じ、複数の回廊を経由することで周辺国へもつながる。この国の目下の課題は、高い失業率や所得格差とインフラ整備である。

外務省によると、同国に進出する日系企業は8社（平成28年度統計）。対ナミビアビジネスを手掛ける日本企業3社に東京でインタビュー、経済指標などからは読み取れないビジネスの可能性を探った。

### ニーズに応える日本の技術

風力発電機などの開発・製造を手掛けるゼファー（本社：東京都）は、現地の代理店やパートナー企業を通じて自社製品を世界各国に販売する。13年、ナミビアの携帯通信事業者MTCの通信基地局に、自社で開発生産した小形風力発電機「エアドルフィン」を納入した。アフリカ南部、とりわけ都市部から遠く離れた無電源地帯ではディーゼル発電機が主流だ。だが、遠隔地ではディーゼル燃料の補給は容易ではない。また燃料の盗難リスクもあるため、太陽光や風力発電へのニーズがあったのだという。同社製品は軽量であるがゆえダンボール箱に詰めて空輸が可能だ。その後の物流にも問題がない。「風況が良いアフリカ大陸南部では、今後もニーズはある」（同社担当者談）。現地に拠点を置かずに販売する場合、複数の機材・技術を組み合わせる提供できるノウハウと信頼できるパートナーを選ぶことが肝要だという。今後、通信基地局への電力供給に際して、太陽光パネルやバッテリーなどの製品と組み合わせた「再生可能エネルギーの統合パッケージ」での販売需要があれば応じたいと意欲的だ。

図 ナミビアから周辺国に延びる道路



資料：各種資料を基に作成



**シスメックス**（本社：兵庫県神戸市）は、臨床検査機器や検査用試薬、関連ソフトウェアを開発・製造・販売する。世界中に拠点を構える同社は、アフリカでは06年5月に南ア、15年4月にはナイジェリア、ブルキナファソ、10月にはガーナにそれぞれ現地法人を設立した。現地代理店を通じて各国の医療機関向けに、検査機器と試薬、データ管理のためのネットワークを組み合わせたパッケージを提供する。また、医療機関の人材育成も行う。アフリカでは一般に、現地医療機関の検査の品質・管理水準にばらつきがあり、高度な検査機器、試薬、患者検体の取り扱い、あるいは冷蔵庫での試薬の保管方法・在庫管理などに課題があるためだ。同社では南ア現地法人の担当者を定期的にアフリカ各地に派遣し、検査に関わる医療従事者を指導しつつ技術協力を進める。

同社がナミビアに進出する決め手としたのは次の3点。①国策として医療機関の品質改善施策が展開され、技術や人材育成分野での貢献が可能、②医療分野で海外からの援助への依存度が10%以下と低い。これは外部の力による政策変更リスクが低いことを意味する、③中進国として政治・経済・治安面で比較的安定していたこと……だという。反対に事業の難しさは、①代金回収リスク、②小型医療機器を提供する米国などのメーカーとの競争——の2点にある。しかし、同社のマーケットシェアが高くない国だからこそ可能性の大きさを感じたという。日本企業らしいきめ細かなサービス・技術を提供することで、政府との信頼関係を築きたいと考えている。政府との連携を図りつつ、安定したマーケットの基盤となる「医療の安全と質が担保された検査環境づくり」に向けた同社の挑戦は続く。

## 経験と知恵を生かせば…

カニやエビなどの加工品を製造する**カネダイ**（本社：宮城県気仙沼市）は、アンゴラやナミビアの沖合で漁獲された希少なマルズワイガニを、中国の工場加工している。1970年代、同社を含む日本企業6社が共同してナミビアでの漁業に挑戦したという。現在は2社のみが残り、現地の合弁企業や関係会社を通じてカニ籠船漁業を営む。ナミビアのマルズワイガニは40年ほど前から日本に輸出されているが、従来は「カニ」とだけ記され、主に寿司店など業務用で出回って

いた。東日本大震災後に自社ブランド「かに物語」を立ち上げた。

「ナミビアの一番の魅力は、漁場の大きさ」と同社担当者は語る。政府は企業に年間漁獲枠を割り当てて管理している。諸手続きや申請に多少の時間を要するものの、国の法制度は整っているようだ。問題はこの漁獲枠自体が売買の対象になっていること。さらに違法ストといったリスクもある。それでもなお、漁場の規模、人件費、労働者の質、国内の冷凍物流体制……など、投資先としてのナミビアの魅力は大きいという。

現在、カニに限らず水産品全体の需要が世界的に高く、ナミビア国内に回す余裕がないほどだという。漁獲枠は、政府からの評価に左右される。現地への投資や雇用創出といった社会貢献度も考慮されるなど、枠拡大の難易度は相当高い、との声もある。将来的に漁業枠の拡大が実現すれば、物流網の整う国内市場も狙う構えだ。目下のライバルは、スペイン企業。近年は中国や韓国企業の漁船も増えている。現地の同業他社である日本企業との情報交換を欠かさないほか、日本政府が提供する情報にも期待しているという。

このようにナミビアでの取り組みは三社三様だが、共通するのは現地で信頼できるビジネスパートナーや協力機関を得ていることだ。治安の良さも、3社の背中を押す大きな要素。独自の技術力やノウハウを最大限に生かせる場所としてナミビアを選択し、条件がそろえばさらなるビジネス展開を目指すという意気込みも共通する。資源価格の低迷や社会問題などの諸課題はある。だが、南部アフリカの経済共同体という大きな市場を構成し、政治経済情勢も安定していて他のアフリカ諸国に比べて汚職のリスクも低い。英語が主な公用語。ドイツの援助により、経済インフラの整備も進む。確かに国内市場は小さい。だが、それがゆえに、政府は物流立国として生きる道を模索している。

ナミブとは「人のいない土地、何も無い土地」の意。国を開き、独自の発展を遂げてきた同国だがまだ途上だ。周辺国とのつながりを武器に、中長期的に多くの投資を呼び込む——それがこの国の描く未来だろう。

