

アフリカにおける  
レバノン系企業の動向  
(コートジボワール・ナイジェリア)

2018年3月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

カイロ事務所

海外調査部 中東アフリカ課

**【免責条項】**

本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロおよび執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。

**禁無断転載**

## はじめに

### <調査経緯および事前調査概要>

ジェトロ・カイロ事務所の管轄国であるレバノンには、歴史的背景から多くの移民を送り出してきた。そのネットワークは特に北米、南米、アフリカで強いと言われ、在京レバノン大使（2013年当時）からも、ジェトロに対しては過去に、日系企業の新規市場開拓における“レバノン・ディアスポラ”（離散レバノン人）ネットワーク活用の提案もあった。

また、2016年8月には、初のアフリカ開催（ケニア・ナイロビ）となった TICAD VI の併催イベントとしてジェトロが開催した「TICAD VI ジャパンフェア」には、100社近い日本企業が参加し、日本のビジネス界でのアフリカ市場への関心の高まりを印象付けた。これにより、日系企業向けの、参入のパートナー候補や競合情報の収集が、改めて重要な課題として浮上した。

これを受け、ジェトロ・カイロ事務所では、アフリカでも特に西部に強いとされるレバノン系ビジネスの実態を探るため、2017年3月にレバノン・ベイルートで事前調査を実施した。同調査では、在レバノン日本国大使館・経済部や、ノートルダム大学附属レバノン移民研究センター・ギッタ教授、ナイジェリアにビジネス・グループを持ち、レバノン・ナイジェリア友好協会 CEO を務めた経験を持つアブ・ジャウデ氏、在外レバノン人専門誌で過去にアフリカのレバノン・ディアスポラの特集記事も出している『アル・モグタリブ』のジェネラル・マネージャーなどへの聞き取りを行った。

これらの有識者からの聞き取りにより、以下のとおり西アフリカでのレバノン系の影響力の大きさの一端がわかるコメントを得た。

- ・公式統計は存在しないものの、西アフリカ（ECOWAS 諸国）だけで 15 万人規模のレバノン系コミュニティが存在する。
- ・コートジボワールにはアフリカ最大のレバノン系コミュニティ（最低でも 5 万人）があるほか、ナイジェリアにも 2.5 万人程度のレバノン系コミュニティが存在し、ビジネス界でも影響力を持っている。
- ・レバノン系との協業で市場参入を果たした日系企業の先事例がある。  
（例：ナイジェリアのスズキ自動車、コートジボワールのパナソニック）

そこで、ジェトロ・カイロ事務所ではアビジャン、ラゴス両事務所と連携し、2017年7月にこの2か国のビジネス界で影響力を持つレバノン系企業の実態に関する現地調査を実施した。

### <総論>

調査を実施したコートジボワール、ナイジェリア両国におけるレバノン系企業は、（コミュニティの規模の差はあるが）特定のビジネス分野に限らず、複数の分野で存在感を示して

いることが確認できた。また、現地には19世紀のフランスによる植民地時代から脈々と根付くレバノン系のコミュニティが存在し、横の連帯を重視する彼らが、その強力なネットワークを活用して、そのコミュニティを確固たるものにしていったこともうかがえた。

レバノン移民研究センターのギッタ教授によると、レバノンからの移民で初期に多かったのは、当時の支配層のイスラム教徒に対し、少数派であったキリスト教徒である。非イスラム教徒に対する重税などの義務から逃れるため、母国を後にした者が多かった。その次に多かったのがイスラム教少数派のシーア派である。一般的に、少数派は仲間内での連帯意識が強い傾向があるが、アフリカのレバノン系もまた同じ傾向があるようだ。内政が安定しないアフリカ諸国で、レバノン系は互いに融通し合い、助け合って、アフリカ大陸でも有数の大規模コミュニティを築き上げた。

こうなると、レバノン系は非レバノン系に対して閉鎖的なように思えるが、聞き取りを行ってみると新規ビジネス開拓の精神は旺盛であるほか、製造業に進出している企業も多く、日本製品の質や技術には、理解や信頼を寄せる。既に日本企業と何等かの取引がある企業や、現在取引を協議中という企業も複数あった。

また、アフリカ市場では低品質でも安価な方がいまだ好まれる傾向だが、競争の激しい産業界は価格の違いによる違いを認識し始めており、今後日本製品・技術への需要は高まると予想されるとの指摘とともに、その売り方は現地化する工夫が重要との指摘もあった。現地経験の長いレバノン系大手はこの現地化の感覚を理解している点が強みだ。コートジボワールでは特に、商業代理などで強い地場系事業者は少なく、外国系で、地場のテイストも理解しているのは、内戦でも逃げずに社会に溶け込んできたレバノン系であるとの自負もあるようだ。

なお、聞き取りではサウジアラビアや北アフリカ等の中東地域で協業したことをきっかけに、日本企業のアフリカ進出に関する商談に至った例もあった。製品や分野、進出希望先国にもよるが、アフリカ進出を考える際、もし自社が中東で既に事業を展開し、レバノン系企業と協業していたら、アフリカでの事業展開をしていないか一度確認してみるのも手かもしれない。思わぬところでアフリカ市場開拓の糸口が開けるかもしれない。レバノン系は言語（アラビア語）・文化圏を同じくする中東各国でも活発にビジネスを展開しており、日系企業と組んでいるケースも珍しくないためだ。

最後に、今回調査したレバノン系企業には家族経営などで財務情報が非公開の企業もあった。提携に当たってはCCILCI等のビジネス促進団体に問い合わせるほか、外部調査会社などによる与信調査の実施が必要なケースもある点は、留意が必要である。

2018年3月  
日本貿易振興機構（ジェトロ）  
カイロ事務所

## 目 次

|  |    |
|--|----|
| I. コートジボワール編                                       | 1  |
| レバノン系企業、当地に根差しビジネスで存在感                             | 2  |
| ーコートジボワールで活躍するレバノン系企業（1）ー 食品加工分野を強化のユーロフィン・グループ    | 5  |
| ーコートジボワールで活躍するレバノン系企業（2）ー 建設資材や流通に強いイェシ・グループ       | 7  |
| ーコートジボワールで活躍するレバノン系企業（3）ー 食品輸入・販売で最大手のカレドール・グループ   | 9  |
| II. ナイジェリア編  | 11 |
| ーナイジェリアで活躍するレバノン系企業（1）：概観ー                         | 12 |
| ーナイジェリアで活躍するレバノン系企業（2）ー スズキの二輪を組み立てるブロス・エンタープライズ   | 15 |
| ーナイジェリアで活躍するレバノン系企業（3）ー 発電機の輸入販売やソリューションのジェイエムジー   | 18 |
| ーナイジェリアで活躍するレバノン系企業（4）ー デジタル印刷ソリューションを強化するスカイサット   | 21 |
| ーナイジェリアで活躍するレバノン系企業（5）ー 日系との提携に関心示すハイテックとジュバイリ・ブロス | 24 |

# I. コートジボワール編

## レバノン系企業、当地に根差しビジネスで存在感

コートジボワールではレバノン系企業が存在感を示している。20世紀前半から人々が移住、2000年代の内戦中も離れずに当地に根づいたレバノン系企業は3,000社以上とみられ、コートジボワールのビジネスにおいて確固たる地位を築いている。

### レバノン系企業は3,000社以上、大半は当地で創業

コートジボワール投資促進センター（CEPICI）によると、2016年の国別対内直接投資（金額ベース）はフランスが最大（構成比12%）で、ナイジェリア（10%）、英国（9%）、レバノン（8%）と続く。しかし、レバノンのデータには移住者やその家族により当地で創業された企業は含まれておらず、実際には統計以上の存在感がある。在コートジボワールレバノン商工会議所（CCIL）によると会員は約300社だが、非会員企業を含めると国内には3,000社以上のレバノン系企業が存在するという。レバノン本国からの直接投資を受け活動するのはアフリジェル（Afrigel、エアコン・冷蔵庫など冷却装置の販売）、テルミニユ（Terminus、料理店・ホテル向け電気機器の販売）など10社程度で、大半は本国から移住したレバノン人が当地で創業した企業だ。

在コートジボワールレバノン大使館に登録している在留レバノン人は2万5,000人程度だが、CCILは未登録者も含めると約8万人に上るとみている。20世紀前半のレバノンがフランスの委任統治領だった時代に、フランスの植民地だったコートジボワールへ主に貿易商としてレバノン人の移住が進んだ。

以後、約5世代にわたりコートジボワールに根を下ろしたレバノン系移民は、民族コミュニティを維持しながら当地のビジネス界で信頼関係を構築した。2000年代のコートジボワールの内戦中には、国外退去したフランス系企業を買収し事業を拡大するとともに、当地の経済活動の維持に貢献した。CCILによると、レバノン系企業は現在、金属加工、石油化学品、化粧品、食品などの製造分野を中心に、約30万人の雇用を創出している。こうした現地への高い貢献度が、コートジボワールでのビジネスをさらに容易にしている。

ユーロフィン・グループ（Eurofind Group）は、化粧品・化学品、鉄鋼製品、食品の製造など国内で4社を傘下に持つコングロマリット（複合企業）だ。このうち、鉄鋼加工大手ソタシ（SOTACI）は1978年の創業以来、建設資材の供給で事業を拡大し、2017年時点で国内に従業員を800人ほど抱える。生産量は年間15万トン。国内での原料確保のために政府に掛け合い、2014年以降はコートジボワールから鉄スクラップの輸出が禁止されたほど、強い影響力を持つ。

## パートナーとして有望も企業情報の開示に課題

レバノン系企業は、日本企業の参入に当たっては有望なパートナーともなり得る。電化製品販売業のソノコ（SONOCO）は1985年から松下電器（現・パナソニック）の出資を受け、テレビ、ラジオ、エアコンの組立工場を国内に構えた。西アフリカ経済通貨同盟（UEMOA）の関税同盟発足に伴い、完成品と生産部品の輸入関税格差が縮小したことで組み立て加工のメリットが減少し2001年に工場は閉鎖した。しかし、現在もパナソニックはじめ韓国のLG、フランスのウェスポワン（Westpoint）など、7ブランドの総代理店として国内で家電を販売している。

国内にスーパーマーケットや大型商業施設、フランチャイズ店を約140店舗展開するプロズマ（Prosuma）は、ソニーはじめ多数の日本ブランド商品を販売している。いずれも中東の製造拠点やレバノン、欧州を介して輸入されたものだが、地方を含め広範囲な販売ネットワークを持ち、消費財の販売先として魅力的だ。スーパーマーケットチェーンの新規ブランドとして2016年9月にスタートしたカジノ・マンダリン（Casino Madarine）は1年以内に4店舗開店し、2018年末までにさらに8店舗増やす予定だ。



(写真) カジノ・マンダリン店内の様子 (ジェトロ撮影)



(写真) カジノ・マンダリンの外観 (ジェトロ撮影)



また、製造機械の納入先としても可能性がある。1979年に卸売業から始まったグループ・カレ・ドール（GROUPE CARRE D'OR）は、傘下に事業会社6社を持ち、小麦粉やパスタ製造、包装資材の製造、飲料や食品の袋詰めを行うほか、コメ流通では市場の7割を担っている。今後はカカオやカシューナッツの加工業などにも進出する予定だ。既存事業に関わる加工機械や新規事業における食品製造プラントの調達に関心を持つ。

レバノン系企業のビジネス上の特徴は「即断即決」。価格と品質のバランスを重視し、関心の有無をすぐに判断してスピーディーに商談を進める。一方で、財務状況を含む企業情報の開示に必ずしも積極的でないケースがあり、現地進出日本企業によると「コンプライアンス上の判断が難しい」との評価もある。レバノン系企業との商談に当たっては、こうした企業情報の開示に積極的に応じてくれるかが1つのカギになりそうだ。

### **本国主導でネットワークを構築**

レバノン系企業が活発なのはコートジボワールだけではない。世界各国で活動するレバノン企業のネットワーク構築を図ろうと、レバノン本国の外務・移民省では2014年に「レバニーズ・ディアスポラ・エナジー」（LDE）と称するビジネス交流イベントを立ち上げた。2017年2月には初となるLDEのアフリカ会合が、南アフリカ共和国のヨハネスブルクで開催された。2回目の会合は2018年2月に当地のアビジャンで開催される予定だ。今後は本国主導の強固な地盤作りによってコートジボワールのみならず、アフリカ主要市場でのレバノン系企業のプレゼンスがさらに高まることが予想される。

（アビジャン事務所 石井絵理）

## ーコートジボワールで活躍するレバノン系企業（1）ー 食品加工分野を強化のユーロフィン・グループ

ジェトロでは日系企業の潜在的なビジネスパートナーの情報収集のため、レバノン系企業 8 社にインタビューを実施した。中でもパートナーとしての潜在性が高い代表的なビジネス・グループへのインタビューを、3 回に分けて報告する。1 回目は食品加工など複数分野で存在感を示すコングロマリットのユーロフィン・グループについて。

### 事業の範囲は鉄鋼から乳製品まで

レバノン系企業は財務情報が未公開の場合も多く、提携に当たっては調査会社を利用した与信調査や、商工会議所などの現地ビジネス団体からの情報収集などが必須だが、コートジボワールへの理解が深いだけでなく周辺国も商圏に収めるレバノン系企業と組むことは、アフリカ市場攻略の一手になり得る。

コートジボワールでは、地場系の商業代理業者が少ないといわれる。このため、レバノン系は商業代理業を中心に活躍してきたが、製造業でも存在感を放つ企業がある。ユーロフィン・グループ (Eurofind Group) は、1972 年にレバノン系移民 1 世のムスタファ・ハリール氏により創設された。傘下に、鉄鋼製品製造・販売のソタシ (SOTACI)、乳製品など食品の製造・販売のユーロレ (Eurolait)、化学品のエスシーシーアイ (SCCI) などを擁し、複数分野で存在感を示すコングロマリットだ。

同グループのアリ・アルハリール事業部長 (2017 年 7 月にインタビュー) によると、かつて傘下には飲料水・ビール製造のエルビーアイ (LBI) も有していた。LBI は、フランス・カステル (Castel) 傘下のソリブラ (Solibra) による一人勝ちの様相を呈していたコートジボワールのビール市場に、2013 年に参入。2 年弱のうちに市場シェア 1 割を達成する勢いをみせたが、2015 年には約 4,900 万ユーロでカステルに売却した。

アリ部長によると、ユーロフィン・グループは欧州にも独立部門を持ち、ベルギー、フランス、ポルトガル、ブルガリアなどの製造拠点で、家具や自動車関連の素材 (金属構造、塩化ビニール・コーティング、ポリウレタン・コーティングなど)、寝具・家具などを製造している。同社の素材は、欧州の有名高級ブランドのバッグなどにも使用されているという。

ユーロフィン・グループの傘下企業は、周辺国にも展開している。西アフリカ経済通貨同盟加盟国への展開が多く、鉄鋼のソタシがトーゴにスティル (STIL)、ベナンにソタバニン (SOTABENIN)、マリにソタマリ (SOTAMALI) など子会社を置いている。化学品のエスシーシーアイはセネガルに子会社を持ち、食品のユーロレはマリにユーロレ・マリを置くなど、周辺国へも商圏を広げている。グループのアフリカ全体の従業員数は 2,246 人で、2016 年の年間売上高は約 6 億ユーロだ。

## 多様な分野で外資との提携実績あり

アリ部長は「外資に期待していることは技術移転と資金融資」としており、グループはこれまでに外資系と提携し、ライセンス生産などで事業を拡大してきた。鉄鋼ではバローレック (VALLOUREC)、化学品ではローヌ・プーランク (RHONE POULENC) やアトケム (ATOCHEM)、ゴム製品はミシュラン (MICHELIN)、乳製品はヨープレイ (YOPLAIT) とカンディア (CANDIA)、自転車ではプジョー (PEUGEOT)、ミネラルウォーターでエビアン (EVIAN) が、フランス系企業とのこれまでの提携事例として挙げられた。そのほか、コーヒーのローストではレバノンのカフェ・ナッジャール (CAFE NAJJAR) とも提携した。

## レバノン系と日系企業とに協業の余地

ユーロフィン・グループでは、傘下のユーロレがヨープレイとカンディア・ブランドの乳製品やマクスイグー (MAXIGOUT) などの風味調味料を製造するなど、既に食品分野で実績がある。アリ部長に今後の事業計画を尋ねると、「カカオバター製造用のカカオ豆加工プラント開設を検討中で、外資系との協力を模索している」と話す。また、周辺諸国市場を見据えた輸出用の食肉処理場および、欧州向けフルーツ加工 (パイナップルカット、冷凍) プラントも計画しており、こちらでも協業可能な企業を探しているとのことだ。食品加工分野のさらなる強化を目指していることがうかがえる。

アリ部長に、日系企業とレバノン系企業の連携について尋ねると、「コートジボワールで活動するレバノン系企業は中小規模が多いが、製造では4~5社の大手グループがある。日系企業にとっては、それらが提携のターゲットではないか」とみている。

(カイロ事務所 長谷川梢)

## ーコートジボワールで活躍するレバノン系企業（2）ー 建設資材や流通に強いイエシ・グループ

コートジボワールで活躍する代表的なレバノン系ビジネス・グループへのインタビュー報告の2回目は、鉄鋼・建設資材メーカーや流通企業を傘下に擁するコングロマリットのイエシ・グループ。傘下企業は、日本の工具や衛生陶器ブランドの輸入代理・流通に大きな関心を寄せる。

### 鉄鋼・建設資材メーカーや流通企業を傘下に

イエシ・グループは1979年、レバノン系移民1世のアブデュル・フセイン・ベイドゥーン氏とエチオピア系のメクベベ・ファミリーによって創設された。事業内容は建設、鉄鋼、金属資材製造、自動車輸入販売、高級家具輸入販売、不動産、小売り・流通と多岐にわたる。グループ傘下には、2003年にフランスのデクール・エ・カボー (Descours&Cabaud) から買収した工業用具・建設資材販売のベルナベ (Bernabe) や、住宅設備機器などの大手テクニバ (Technibat) などの流通企業のほか、鉄鋼・建設資材などを製造するユニバーセル・アンデュストリ (Universelle Industries) などを擁するコングロマリットだ。

同グループへのインタビュー (2017年7月実施) によると、グループはパリ、上海、レバノンにも購買オフィスを置いている。2016年にはカカオの1次加工業ダフィー (DAFI) を買収し、今後はカカオ加工業にも乗り出すとのことで、グループの事業は多様化が進む。

ベルナベのアハマド・シャラフ氏によると、イエシ・グループの主要株主の1人はレバノン人で、グループの年商は3億ユーロ、従業員数はグループ全体で2,500人。傘下企業はセネガル、ガボン、中央アフリカ、カメルーン、モロッコなど、周辺のアフリカ諸国へも進出している。フランス企業から買収したベルナベのカメルーン、ガボン、セネガルなどの拠点の中には、数十年のオペレーションの歴史を持つところもあり、周辺諸国へのネットワークの強さがうかがえる。

### 日本ブランドの工具や衛生陶器の輸入販売に関心

グループとしての日系との関係は、ユニバーセル・アンデュストリが日本の電線商社からの輸入実績がある程度だ。なお、同社の鉄鋼、建設資材製造の原材料は、台湾・中国からの輸入という。今後の事業計画などについて尋ねると、ラドワン・シェアイトリ副社長は「日本製品は既に代理店がついているブランドが多いが、例えばマキタの工具は品質が良いことで知られるものの、西アフリカでの知名度は高くない。今後普及できる余地があり、輸入販売に関心がある。日本の衛生陶器にも関心がある」と述べ、日本ブランドの取り扱いに意欲を示した。イエシ・グループはコートジボワール国内に店舗を幾つか保有し、その1つは1万6,000平方メートルに及ぶ。取り扱いアイテム・ブランドも数多いが、ブランドの90%以上を欧州のものが占めるという。まだ知られていない日本ブランドにもチャンスがある

ようだ。

(カイロ事務所 長谷川梢)

## ーコートジボワールで活躍するレバノン系企業 (3) ー 食品輸入・販売で最大手のカレドール・グループ

コートジボワールで活躍する代表的なレバノン系ビジネス・グループへのインタビュー報告の最終回は、コメの輸入やパスタ製造などを手掛ける食品輸入・販売最大手のカレドール・グループ。傘下には、同国のコメ輸入の半分を担う企業も擁している。今後、カカオ加工やカシューナッツ、トマトペースト、ジュースの加工や包装材の生産拡大など、食品関連ビジネスの拡大計画が多数あり、日本企業との協業にも強い関心を示している。

### 傘下企業がコートジボワールのコメ輸入の5割を担う

カレドール・グループは1990年代に、レバノン系移民1世のイブラヒム・エゼディン氏が創業した大手食品グループだ。2012年に急逝した同氏の跡を継ぐとこのイサム・エゼディン氏によると(2017年7月にインタビュー)、1980年代に小さな商店として創業したのがカレドールの始まりだという。その後、1990年代にビジネスを拡張し、今日のグループを築いた。

現在、傘下にはコメの輸入やグループ向け原材料の輸入・販売を手掛けるSDTM、ママン・ブランドのパスタを製造販売するCAPRACI、セレステ・ブランドのボトル水を製造するCIPREMCI、トマトペースト缶詰、ケチャップの袋詰めのTOMACI、小麦製粉のMMCIに加え、海上・陸上輸送業などのGMCI、グループ向けにセロファン包装材を製造するFLEPACIなどを擁し、食品分野を代表するビジネスグループを形成している。強力な販売網を持ち、地元のスーパーマーケットでも同グループ製品が目にとまる。グループ全体の従業員数は5,000人弱という。カレドール・グループでは、コートジボワール第2の主要港であるサン・ペドロ港に、近く稼働予定のカカオ加工工場も保有しており、今後はカカオ加工業への参入を進めるとする。

エゼディン氏によると、コートジボワールのコメの輸入の5割はカレドールが担っている。政府はコメの自給達成のために稲作振興政策を策定し、2020年までに210万トンの生産を目標としているが、同国のコメの年間消費量180万トン程度のうち半分近くは輸入で賄われている(ジェトロ「コートジボワール農業の現状と機械化の可能性」より)。

### 主力のパスタ製造販売はシリア内戦の影響から回復中

エゼディン氏によると、グループの中でも主力ビジネスのパスタ製造・販売では、かつて国内市場シェア8~9割を誇った。しかし、シリア内戦の発生に伴い、価格が暴落したシリア産小麦を使用したトルコ産の安価なパスタが流入したため、シェアは7割に低下した。ただ、この落ち込みは一時的なもので、現在はシェアを回復しつつあるという。

グループの輸出でも、パスタは主力品目だ。比較的人口規模のあるガーナ(2,800万人)や

トーゴ（約760万人）、ブルキナファソ、リベリア、セネガルなど、西アフリカ市場向けにも生産しているため、大規模な生産設備を保有する。生産量は1日当たり20万～30万トン。西アフリカ諸国経済共同体（ECOWAS）加盟国への輸出では、税制のメリットを享受しているという。エゼディン氏によると、周辺国ではコートジボワール産のパスタは人気があり、買い付けに客が訪れている。なお、グループ傘下のMMCIは1日当たり600～800トン程度の小麦の製粉もしている。グループ全体では、前述の周辺国に加えて、マリ、ベナン、ニジェールとも輸出取引がある。

### **食品ビジネスを拡大、日系との協力にも関心**

今後の事業計画としては、2017年10月以降にカシューナッツ加工業に着手する予定で、現在は土地を探している段階だ。また、現在のところパッケージのみを製造し、原材料は中国からの輸入に頼っているトマトペーストやケチャップについて、5年後をめどにコートジボワール国内製造に切り替え、西アフリカ市場へ投入する。輸出用のパイナップルジュース加工工場の新設も予定しており、高品質の加工機械の調達を計画中だという。さらに、ジュースのボトルも国内で製造する。化学肥料の国内生産も検討しており、日系企業との協力に強い関心を示している。

日系企業がコートジボワール市場に参入するに当たっての心得を尋ねると、「この市場で影響力を持つためには、最初から大きな会社をつくることが重要。小規模に始めると客がつかない。大きく始めると客も大手が付き、事業が継続できるのが特徴」と指摘した。

（カイロ事務所 長谷川梢）

## II. ナイジェリア編



## ーナイジェリアで活躍するレバノン系企業（1）：概観ー

ナイジェリアにおけるレバノン系企業の活動分野は、不動産・都市開発や商業代理店、製造、建設、小売り・飲食サービスと多岐にわたる。ジェトロでは、2017年7月にナイジェリアにおけるレバノン系企業の動向を調査した。その内容を5回に分けて報告する。1回目では同国におけるレバノン系ビジネスを概観する。

### レバノン系コミュニティの規模は約5万人に

在ナイジェリアのレバノン系人口の規模を示す公式統計はなく、正確な数値の把握は困難だが、同国のビジネス関係者によると、そのコミュニティの規模は5万人前後とされる。約3万人前後とされる在留中国人をしのぐ規模だ。レバノンにあるノートルダム大学付属レバノン移民研究センターのギッタ・ホウラニ所長やレバノン系ビジネス関係者の話などを基にすると、レバノン系はナイジェリアのビジネス界において、20世紀後半以降に勢いを増していったとみられる。特に、1975年から1990年までレバノンで15年間にわたって続いた内戦や、それに伴い中東のビジネス・金融センターとしての機能がバーレーンに移ったことなどを受けて、移民やビジネスでの進出が進んだとみられる。

### レバノン系創業の企業が多数存在

ナイジェリアには、レバノン系が創業したビジネスグループや企業が多数存在する。主なものは、不動産・都市開発のシャゴウリー・グループ、傘下に発電機や産業用機械の輸入・組み立て・販売企業、鉄鋼資材メーカー、寝具メーカーを擁するモカリム・グループ、スズキの二輪自動車組み立て・販売を手掛けるブロス・グループ、発電機などの輸入・組み立て・販売のジュバイリ・グループ、コールド・ストーン・クリーマリー（アイスクリーム）など海外飲食ブランドなどのフランチャイズを手掛けるダルファ・グループ、養鶏、菓子製造、家具製造、建設などを展開するザード・グループ、高級日本食レストランや高級食材店、ホテルなどを経営するプロウフィッシュ・グループなどだ。

中でも、ラゴス沖に造成する埋め立て地に建設予定の巨大プロジェクト「エコ・アトランティック・シティー」を請け負うシャゴウリー・グループは、ナイジェリアにおけるレバノン系ビジネスの代表格だ。同グループは、大型不動産・都市開発以外にも、運送業、ホテル業、建設業、飲料水メーカーを傘下に擁し、幅広い分野で存在感を放っている。

同国の飲料大手で、ナイジェリアにペプシ・ブランドを導入したセブンアップボトリングも、レバノン系が創業した企業だ。同社はナイジェリア最大の製造業者の1つでもある。



(写真1) シャゴウリー・グループの「エコ・アトランティック・シティー」完成予想図  
(同社提供)

### 小売り・飲食サービスでも人気を博す

ナイジェリアでは、日本食を提供するレストランが地元の富裕層や外国人居住者に人気を博している。すしなどを提供しているバンガロー・レストランやラグーン・レストランなどの人気店も、レバノン系が経営している。また、前出のブロウフィッシュ・グループは、ラゴスに高級食材店を1店舗、高級レストランを5軒、4つ星のブロウフィッシュ・ホテルを展開している。高級レストランの1つ「イザナギ」では、フィリピン人シェフによるすしやフュージョンの日本食が食べられる。ファストフードのシャワルマ&カンパニーは、レバノンや中東で人気のシャワルマ（回転しながらローストした肉を薄切りにし、パンで巻いたもの）店をラゴスで計5店舗（ビクトリア・アイランド、イケジャ・モール、パーム・モール、サークル・モール、レッキ）展開している。チキンやビーフのシャワルマ〔2,000 ナイラ（約600円、1ナイラ＝約0.3円）前後〕に加え、ナイジェリア料理のスヤ（焼き肉）とシャワルマを掛け合わせ、味付けをスパイシーにした「スヤルマ」など、メニューの現地化にも取り組んでいる。同社の公式フェイスブックはフォロワー数が約2万人に達している。本格的なシャワルマ以外に、ナイジェリア人の舌に合わせた味付けも楽しめるというのが人気の理由のようだ。



(写真2) ブロウフィッシュ・グループが経営する日本食レストラン「イザナギ」(ジェトロ撮影)



(写真3) イザナギで提供されているすし (ジェトロ撮影)

(カイロ事務所 長谷川 梢、ラゴス事務所 山村 千晴)

## －ナイジェリアで活躍するレバノン系企業（2）－ スズキの二輪を組み立てるブロス・エンタープライズ

ナイジェリアにおけるレバノン系企業の動向調査についての報告の2回目は、既に日本企業と提携しているブロス・グループ傘下のブロス・エンタープライズ（BEL）を紹介する。英国出身の同社マネージングディレクターによると、レバノン系は同じ民族同士のつながりを重んじ、ビジネスでも協働・融通し合う印象があるという。

### スズキの二輪、四輪や船外機などを輸入・組み立て

ブロス・エンタープライズ（BEL）はスズキの二輪、四輪や船外機と、スズキと提携する中国の大長江集団の豪爵（Haojue）の二輪などの輸入・組み立て販売会社で、ブロス・グループの傘下企業だ。同社はナイジェリア最大の総合見本市「ラゴス国際見本市」でジェトロが主催するジャパンパビリオンに2014年から毎年参加し、スズキの二輪、四輪、船外機を出品している。

ブロス・グループは、1936年にレバノン系移民のジョージ・ブロス氏がナイジェリアで開業した宝飾店を元として、事業領域を拡大してきた。1943年にはグループとして欧州からの二輪の輸入ビジネスを開始した後、1964年にブロス家のアンソニー、ガブリエル兄弟がBELを設立した。現在、マネージングディレクターを務めるハーディー氏によると、BELの設立当初の主要事業は欧州からの二輪などの一般消費財の輸入業だったが、その後スズキの二輪の輸入を開始。好調な売れ行きから1969年には二輪組立工場、1978年には船外機組立工場を開設した。かつて日本人のエンジニアが30人ほど勤務していた時期もあるという同工場では、イタリアの三輪自動車「ピアッジオ」も組み立てている。なお、二輪組立工場は年間18万台の生産能力があるが、市場の冷え込みや材料の輸入難から、生産台数は2016年から2017年にかけては6,000台に落ち込んだ。

BELは2016年にスズキの新型二輪「ハヤテ」を投入した。交通渋滞が多いナイジェリアでは車の間を縫って走る小型かつ低燃費バイクの需要が高く、「ハヤテ」はこうした交通事情を考慮したモデルだ。現地でのコンプリートノックダウン（CKD）部品からの組み立てで価格を抑え、112ccエンジン搭載のコンパクトかつ低燃費でメンテナンス費も安価だ。ナイジェリア庶民の足であるバイクタクシー「オカダ」の個人事業主の財布にもやさしい仕様になっている。

ハーディー氏によると、スズキの二輪は、市場シェア1位のインド・バジャーや豪爵の廉価版110ccの価格が20万ナイラ（約6万円、1ナイラ＝約0.3円）前後であるのに比べればやや高めではあるが、25万～35万ナイラと廉価な価格帯に属するという。ただ、「外貨不足の深刻化と景気低迷で2017年の売り上げは低迷した」という。しかし、2017年7月時点では完成品・部品の輸入、信用状の開設に大きな影を落とした外貨不足も緩和傾向にあり、「2017年末以降は持ち直す見通し」と話す。ナイジェリアの二輪市場には、スズキ以外に

ホンダがナイジェリアに生産販売子会社を置いているほか、ヤマハが豊田通商子会社のフランス系商社セーファーオー（CFAO）と組み立て販売の合弁会社を置くなど、日本のブランドが複数参入しており、低燃費の小型モデルの投入をそれぞれ進めている。

また、ブロス・グループは BEL 以外にも、傘下に再生紙製造の BEL パピルスや、ティッシュペーパー製造・販売会社の BEL インペックスといった製紙関連企業を有する。ハーディー氏によると、系列企業の製紙業での国内マーケットシェアは約 50%に達し、製紙業界でも影響力を持つ。

また、ブロス・グループは BEL 以外にも、傘下に再生紙製造の BEL パピルスや、ティッシュペーパー製造・販売会社の BEL インペックスといった製紙関連企業を有する。ハーディー氏によると、系列企業の製紙業での国内マーケットシェアは約 50%に達し、製紙業界でも影響力を持つ。

### **オープンな性格で社交的なレバノン系は協働を好む印象**

ハーディー氏にナイジェリアでのレバノン系のビジネスの特徴を尋ねると、レバノン系の人はオープンな性格で社交的だという。また、インド系や中国系のビジネスパーソンの場合、同じ民族同士でも競争意識が非常に高く、情報の共有はめったにしない印象が強い。それに対し、レバノン系の人は情報を共有し足りない部分を補う傾向があり、レバノン系同士のつながりを優先する印象だという。キリスト教徒も多いため、教会のネットワークなども生かされる場面がある。ギリシャ正教系のネットワークは強固で、同じ教会に通うレバノン系とギリシャ系の間で協業が生まれたケースもあるという。

レバノン人は、古代フェニキアの時代から商業を得意とする民族であることや、母国が長く内戦下にあったことなども影響し、本国の人口（約 300 万人）よりも在外レバノン人口（1,200 万～1,600 万人）の方が圧倒的に多い。同郷のネットワークを重んじることで、在外人口も増えたと考えられる。



(写真) ブロス・エンタープライズの外観 (ジェトロ撮影)  
(カイロ事務所 長谷川 梢、ラゴス事務所 山村 千晴)

## －ナイジェリアで活躍するレバノン系企業（3）－ 発電機の輸入販売やソリューションのジェイエムジー

ナイジェリアにおけるレバノン系企業の動向調査報告の3回目は、発電機の輸入・組み立て販売や発電関連のソリューションを提供するジェイエムジー（JMG）を紹介する。既に日本企業との提携実績があり、三菱重工業の発電機の輸入・販売を請け負っている。

### レバノンの大手発電機販売会社の姉妹会社

JMG は 1998 年に、レバノンを拠点として周辺の中東地域に農業・工業部門向け発電機を販売するアハマド・ラジャブ・アル・ジュベイリ・アンド・カンパニー（A. R. Jubaili & Co.）の姉妹会社として、ナイジェリアで創業した。発電機の輸入・組み立て販売および据え付け、メンテナンスを主要事業とする企業だ。

JMG のグループゼネラルマネジャーであるアハマド・バンヌート氏によると、ナイジェリアには JMG と同じく発電機などを取り扱うジュバイリ・ブロス・エンジニアリングという企業があり、両社はどちらもレバノンで 1944 年に創業したラジャブ・ジュバイリ・エスタブリッシュメントから枝分かれした企業だ。バンヌート氏は、レバノンで A. R. Jubaili & Co. の経営に携わっていたが、1992～1996 年ごろにレバノンの景気が低迷し、国外事業強化の必要に迫られたこと、ナイジェリアの電力ビジネス需要が増大しつつあったことなどを背景にナイジェリアに移住し、新規事業である JMG の創業に携わることとなったという。

JMG とはジュバイリ・モカリム・グループの略で、同社はモカリム・グループに属する。モカリム一族のジャーハ・モカリム氏が、パートナーとして JMG の経営に参画している。モカリム・グループは JMG 以外にも、ナイジェリアでは鉄鋼資材メーカーのナイジェリア・ガス・アンド・スチール、セキュリティ機器のガマ・エンジニアリング、寝具メーカーのモウカを展開している。このほか、レバノンではベリタス・パークスのオフィスビル開発、ベネズエラでは飲食業のグルーポ・ベイルート、アラブ首長国連邦のアブダビでは建設関連のシュローダー・プロジェクト・エレクトロ・メカニックなど、その事業はアフリカ域外にも広がりがみられる。

### 各事業分野で海外メーカーとの提携を強化

JMG は、創業当初から主力の発電機輸入・組み立て販売のほか、現在では電気インフラ、再生可能エネルギー、昇降機、産業機器の計 5 分野でソリューションを提供するなど事業分野を拡大している。2000 年にはラゴス北部のグバガーダに本社と倉庫を兼ねた 1 万 2,150 平方メートルの拠点を開設。2004 年にはラゴス西部に位置するイコタウンに、同社初の発電機組立工場を 1 万 4,000 平方メートル規模で設置し、完成品の輸入に加えて現地生産に乗り出した。

発電機では、2010年に米キャタピラーとFGウィルソン・ブランドの発電機のライセンス組み立て生産契約を、2014年には三菱重工とディーゼルおよびガス発電機の輸入販売契約を締結した。2016年には三菱重工製のディーゼル発電機（2,250キロボルトアンペア分）がフラワーミルズ・ナイジェリア傘下のナイジェリアン・イーグル・フラワーミルズのイバダン工場に納入されるなど、地場大手企業の発電需要へのソリューションとして実績を築いている。JMGでは、自社ブランドの発電機も組み立てている。小型モデルは参考価格が200万ナイラ（約60万円、1ナイラ＝約0.3円）程度で、防音機能がないものでは20万ナイラ程度だという。

昇降機では、2016年にドイツのティッセングループと提携した。このほか、再生可能エネルギー関連では、2017年にインドの家電・太陽光関連製品メーカーのハベルズとパートナーシップを締結するなど、各事業分野で海外メーカーとの提携強化を進めている。JMGは今後も、建設分野の付加価値を高める、エネルギー効率の高いソリューションの提供を目指している。

### **国内26のメンテナンス拠点から全36州をカバー**

バンヌート氏は「JMGの強みはアフターサービスであり、メンテナンス専門部署を擁すること」だ。販売・メンテナンス拠点は2017年7月時点で、ナイジェリア国内に計26カ所あり、これらの拠点から全36州をカバーしている。ラゴス、アブジャ、カノ、イバダン、ポートハーコートにはオフィスがあり、従業員数は約1,400人に上る。

バンヌート氏はナイジェリア市場の特徴について、「とにかく価格競争の激しい国」とし、日本製品も「厳しい競争にさらされている。他国の製品は安価で質もある程度上げてきており、価格やサービス面で努力が必要」と指摘する。

### **周辺アフリカ諸国へも事業を展開中**

JMGはナイジェリアにとどまらず、レバノンに調達オフィスを置いているほか、2012年にはイラク（バグダッド、バスラ）に進出し、2017年にはガーナとコートジボワールに支店を設けた。コンゴやカメルーンへの事業展開も検討中だという。主力の発電機以外でも、電気インフラ、再生可能エネルギー、昇降機、産業機器の各分野は、周辺諸国の経済発展に伴い需要の高まりが予想される。同社はナイジェリアを足場に、周辺国への事業展開を進めていく方針だ。





(写真) ジェイエムジー (JMG) の工場内 (ジェトロ撮影)

(カイロ事務所 長谷川 梢、ラゴス事務所 山村 千晴)

## －ナイジェリアで活躍するレバノン系企業（4）－ デジタル印刷ソリューションを強化するスカイサット

ナイジェリアにおけるレバノン系企業の動向調査報告の4回目は、コニカミノルタ、ブラザー、デュプロといった日本の印刷関連機器ブランドをはじめ、フランスのKIPやチェコのYソフトなどをナイジェリアおよびガーナで販売するスカイサット・テクノロジーズ（以下、スカイサット）を紹介する。同社ディレクターのラムジー・デブス氏は、アフリカにおけるレバノン系企業と日系企業の提携について「双方にとって有益」とみている。

### 時流を読んで事業内容を変化させる

スカイサットは、印刷関連機器の輸入・販売・関連ソリューション提供を主要事業とするレバノン系企業として、2005年に創業した。同社ディレクターのデブス氏によると、スカイサットのビジネスは1969年に同氏の父親がラゴスで始めたアフリカンプリントのテキスタイル工場を元に発展してきたものだ。ファッショントレンドの変化とインドや中国製テキスタイルの大量流入のあおりを受けて同工場を閉鎖し、2005年からは印刷関連ソリューションの提供を主要事業に据えたスカイサットとして再出発した。ナイジェリアとガーナにおいて、まずは350近くのデジタル写真現像ラボを設置し、これらのラボ向けのハイエンド印刷関連機器の販売網を広げていった。

2010年ごろからは、写真の現像ビジネスが減り、代わってデジタル印刷の需要が高まると、スカイサットもデジタル印刷ソリューションの強化に乗り出した。製品ポートフォリオを多様化するため、コニカミノルタのドイツ拠点にアプローチし、約1年にわたる交渉を経て、2011年にはナイジェリアとガーナにおける同社のオフィス向け複合機などの販売代理権を獲得した。スカイサットは、同年の中央アジア・中東・アフリカ（CAMEA）地区におけるコニカミノルタ製カラープリンターの売り上げで1位を記録し、表彰を受けている。デブス氏によると、銀行などで需要の高い機種「ビズハブ」はこれまでに約4,000台の納入実績があるという。

その他の製品ポートフォリオとしては、フランスのKIPのA0サイズといった大判デジタル機器・複合機、日本のブラザーの家庭用・小規模オフィス用レーザープリンター、チェコのYソフトの印刷マネジメント用ソリューションや日本のデュプロのデジタル印刷後処理に必要な断裁機などがあり、ナイジェリアとガーナにおける販売権を保有する。

### ナイジェリアの消費者は「価格と内容のバランスをシビアに検討」

スカイサットは、ナイジェリアにおいてはラゴスに2カ所（イケジャ本部とビクトリアア일랜드）のほか、アブジャ、ポートハーコート、カノの計5カ所に、ガーナではアクラとクマシの2カ所に、それぞれオフィスを置いている。各オフィスは、ショールーム、サービスセンター、倉庫、地域統括機能を兼ねており、各機器の据え付けからメンテナンス

までを網羅している。同社は、約 150 人の高度な訓練を受けたエンジニアと、4 カ所のコールセンターを保有し、アフターケアに力を入れている。デブス氏は「サービスセンターは取り扱いブランドの信頼を維持する上で、非常に重要な役割を果たす不可欠な存在」とし、アフターケアの重要性を強調する。また、「ナイジェリアの消費者は価格を重要視するが、ただ安いものを求めるのではなく、価格に見合った内容かということ非常にシビアに比較する」と指摘する。価格のみならず、導入コストに見合ったアフターサービスを受けられるかどうか、購買決定の重要な要因になるようだ。

価格と内容のバランスという点に関連してデブス氏は、最近の印刷機器市場において正規品を脅かす「中古品の大量流入」に対する懸念も示した。外貨不足や景気停滞の影響もあり、欧州や中東からオフィス機器などの印刷機器の中古品が大量に流入し、正規品の売り上げを脅かしていることについて同氏は、政府が中古品の輸入に関し、適切な規制を設けていないことが原因と指摘する。正規品で 5,000 ドル程度の価格の機種が、中古で 200～300 ドルで売られているものもあるという。中古品は環境対策が遅れている機種もみられ、使い続ければ環境に害が出るものもあるといい、価格競争の観点からだけでなく、取り締まりが必要だと業界関係者に訴えているという。

## レバノン系と日本の協業は双方に有益

デブス氏に、アフリカ各地に散らばるレバノン系と日本企業の協業の可能性について聞いたところ、レバノン系は営業や新規顧客開拓、マーケティングを得意とし、リスクを取りに行く傾向があるが、日本人は質の高い製品・サービスを持つ一方で控え目な傾向のため、「良いコンビネーション」だとし、ビジネスで組むことは互いに有益ではないかと語る。また、テキスタイル事業に始まり、オフィス機器販売で培った幅広い販売網を持つ同社のようなレバノン系ビジネスは「アフリカ中に存在し、市場を熟知しているところも多い。このネットワークは活用できるのではないか」とした上で、「協業できるレバノン系企業を探すには、レバノン本国の外務・移民省が主催するレバニーズ・ディアスポラ・エナジー（LDE）をチェックすべきだ（2017 年 10 月 25 日記事参照）。LDE に参加するような企業は、日本をはじめ外国企業とのパートナーシップにも関心を持つはずだ」とした。

デブス氏によると、ジェトロがスカイサットを訪問する直前には、同社のオフィス機器販売網の広さを見込んで、レバノンの大手コーヒーブランドから、オフィス向けエスプレッソマシンの販売代理の依頼を受けたところだという。同社は今後、テキスタイルやオフィス機器販売で培った販売網の下、時流に合わせてポートフォリオを柔軟に多様化させていくとみられる。



(写真) スカイサットの外観 (ジェトロ撮影)

(カイロ事務所 長谷川 梢、ラゴス事務所 山村 千晴)

## －ナイジェリアで活躍するレバノン系企業（5）－ 日系との提携に関心示すハイテックとジュバイリ・ブロス

ナイジェリアにおけるレバノン系企業の動向調査を報告する最終回は、同国を代表するレバノン系ビジネスグループであるシャゴウリー・グループ傘下の土木・建設会社であるハイテック・コンストラクション（HCC）と、発電機などの輸入・組み立て販売のジュバイリ・ブロス・エンジニアリング（JBE）を紹介する。両社は日本企業との提携に関心を示している。

### シャゴウリー・グループの建設担当の HCC

ハイテック・コンストラクション（HCC）は、レバノン系移民が築いたシャゴウリー・グループ傘下の建設会社として、1988年に創業した。道路建設、街路照明、鉄道建設、下水道、橋、ダム、土木、アスファルト舗装、給水、灌漑システム、浚渫（しゅんせつ）、洋上設備の建設などを手掛ける、大手の土木・建設会社だ。ラゴスの本社に加え、アブジャとイバダン、ベニン・シティーにオフィスを置き、ナイジェリア国内および周辺西アフリカ諸国のプロジェクトに積極的に参加している。代表的なプロジェクトとしては、ラゴスのビクトリア・アイランドの海岸線保全案件がある。

ジェトロでは、HCCのイバン・ベラー・マネージングディレクター（MD）とエミール・アントン調達部長にインタビューを実施した（2017年7月）。同社では、日系商社からスポットで資材を調達することはあるが、現在のところ日本との定期的な取引はない。アントン調達部長は「ナイジェリアで見掛けるアジア系といえば、9割が中国人ではないか。特に展示会では中国人がほとんどだ。今回のように日本側からアプローチを受けるのは初めて」と指摘した。HCCでは国内景気について、外貨不足に改善の兆しがみられており、2018年1月以降から徐々に経済が回復に向かうとみている。また、日系との協業については、建設関連資材を扱う企業に関心があり、情報を入手したいと述べた。なお、ナイジェリアの建設業界のトレンドを押さえるには、シャゴウリー・グループが経営するエコ・ホテルズで開催されている建設資材の展示会や、石油産業関連展示会が参考になるとした。

HCCは当初、シャゴウリー・グループ初の建設部門として1979年に発足した。同グループの建設主要業務は主にHCCと姉妹会社のITBコンストラクションが担っており、同部長は後者の調達部門も兼務している。従業員数については、HCC繁忙期で3,000～4,000人、少ない時でも2,000人規模で、姉妹会社のITBコンストラクションは1,500人ほどだという。HCCが属するシャゴウリー・グループは、ラゴスのビクトリア・アイランド沖に造成する巨大埋め立て地に建設予定の「エコ・アトランティック・シティー」などの不動産メガプロジェクトや、ラゴスの高級ホテルのエコ・ホテルズなどでその名が知られているが、HCCはITBコンストラクションとともに、エコ・アトランティックの建設にも携わっている。

## 必要なサービス・製品は自社で賄う

シャゴウリー・グループは、ラゴス生まれのレバノン系移民2世のギルバート、ロナルド・シャゴウリー兄弟が1972年、ベナンのコトヌーで創業した小麦・トウモロコシの製粉会社グラン・ムーラン・ドゥ・ベナン・フラワーミルを手始めとして、ビジネスを拡大してきた。ベナンでの成功を元に、ナイジェリアでもポートハーコート・フラワーミルズ（1976年）、アイディアル・フラワーミルズ（1979年）、ナイジェリアン・イーグル・フラワーミルズ（1982年）、ニジュール・デルタ・フラワーミルズ（2001年）を展開し、まずは同分野でビジネスを確立してきた。

グループの特徴は、建設会社や穀物ターミナル、トラック輸送会社など、製粉プラントに欠かせないサービス・製品があれば、それを担当する傘下企業を設立し、自前で賄うスタイルで事業分野を広げてきたことだ。このため、同グループの現在の事業領域は製粉業や飲料水、ボトルや家具の製造から、土木・建設、物流、不動産・ホテル開発・経営、さらにはグループ会社が抱える従業員のヘルスケアを担う病院経営まで多岐にわたる。ナイジェリアのビジネス界では無視できない存在となっている。

## 発電ソリューションのJBEは太陽光活用に関心

ジュバイリ・ブロス・エンジニアリング（JBE）は、1977年にレバノンのシドンで創業したジュバイリ・ブロスが、1996年にナイジェリアに開設した支店で、英国のパーキンスやマラプコのディーゼル発電機、スイスのABBのトランスフォーマーやスイッチギア、米国のエマソン傘下ルロワ・ソマーのオルタネーターなどを輸入販売しているほか、ABBの低電圧製品向けパネル組み立てや、その他の発電ソリューションも提供している。ジュバイリ・ブロスはナイジェリアのJBE以外にも、アラブ首長国連邦（1991年）、アフガニスタン（2002年）、クウェート（2004年）、ガーナ（2010年）、カタール（2011年）、ウガンダ（2013年、東アフリカ拠点）の計8カ国に23支店を設けるグローバル企業だ。なお、JBEのゼネラルマネジャー（GM）であるナビール・スレイマン氏とエリアマネジャー（AM）のカリーム・ジュバイリ氏によると、JBEの経営陣はレバノン系移民の第2世代に当たり、第3世代は実務レベルのポジションに就いているという。JBEは、ラゴスのイケジャ地区にヘッドオフィスと、5つの支店（ビクトリア・アイランド、アパパ、イバダン、ポートハーコート、カノ）を有しており、各支店は営業とメンテナンスセンターを兼ねている。JBEでは、エンジニアを400～500人配置し、タイムリーかつ質の高いメンテナンスの提供に努めている。

ジュバイリ氏によると、現在JBEでは太陽光発電に関心があり、ソーラーパネルのバッテリー、中でも日本のソニーやパナソニックなどのリチウムイオン電池は特に気になるといふ。現時点ではまだ太陽光関連市場は小規模だが、日照期間の短いナイジェリア北部に比べて1年のうち4～5カ月は雨が降らず日照期間が長い国内南部で、今後太陽光の需要が増えるともみている。従来の事業領域を超えた分野のビジネスも検討しており、同社が保

有する約10万平方メートルの造成済みの土地を活用した提案なども歓迎している。既存のビジネス領域にとらわれず、絶えずアンテナを張り新たなビジネスを探している姿は、他のレバノン系企業とも重なる。

ナイジェリアで活躍するレバノン系企業は情報が少なく、特に財務情報の開示をしているところはほぼない。このため実際にパートナーを組むには、より詳細な聞き取りが必要ではある。一方で、新たな取引や新規ビジネス開拓に各社が積極的な姿勢であることもうかがえる。日本企業との協力にも前向きだ。レバノン系はナイジェリアや周辺国でのビジネスで既に数十年以上の経験を蓄積しているため、互いのニーズが合えば、市場参入を目指す日本企業にとっても良い水先案内人となりそうだ。



(写真) シャゴウリー・グループのエコ・ホテルズ外観 (ジェトロ撮影)



(写真2) ジュバイリ・ブロス・エンジニアリングの入り口 (ジェトロ撮影)

(カイロ事務所 長谷川 梢、ラゴス事務所 山村 千晴)



レポートをご覧いただいた後、アンケート（所要時間：約1分）にご協力ください。

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20170124>

アフリカにおけるレバノン系企業の動向(コートジボワール・ナイジェリア)

2018年3月

---

作成者：日本貿易振興機構(ジェトロ)  
〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32  
TEL:03-3582-5180(海外調査部中東アフリカ課)

<http://www.jetro.go.jp>

---

禁無断転載