

## 1. 日印にとってのインド洋・アフリカ地域

- 日本は**FOIP**（自由で開かれたインド太平洋構想）、インドは**IPOI**（インド太平洋海洋イニシアチブ）及び**MAHASAGAR**（地域横断的な安全保障と成長のための相互かつ包括的な発展構想）の下で、共に**インド洋・アフリカ地域を重視**。
- 同地域は**日印の戦略的利益が重なる地域**であり、日本の技術力・資金とインドの実装力・ネットワークを組み合わせることで、アフリカの産業の高度化と成長に貢献しつつ、両国に新たな経済機会を創出することができる。

## 2. アフリカの現状とビジネス機会

- アフリカは、2050年に約25億人の人口を抱える世界最大の成長市場となる見込みであり、AfCFTAによる市場統合や豊富な重要鉱物資源を背景に、今後の世界経済・産業の重要な成長拠点として注目。
- 一方で、**所得水準の低さ、中間層形成の遅れ、高インフレ、産業基盤の未成熟さなど、短期的な課題**も多く、日本企業にとっては参入判断が容易ではない市場でもある。
- しかし、アフリカを国単位のマクロ平均値ではなく、**都市・企業・産業単位など、ミクロで見ると状況は異なる**。カIRO、ナイロビ、ラゴス等の主要都市では、既に**ASEAN諸国が本格成長を始めた2010年前後と同等の所得水準や経済成長率を実現**しており、デジタル、製造業、消費市場、インフラなど幅広い分野で新たなビジネス機会が存在。

## 3. アフリカ各国のパートナー多角化の意向

- 欧米企業その他、**中国は、重要鉱物、通信、インフラ分野などにおいてアフリカ進出を加速**。また、中国は、**孔子学院**（中国政府が支援する中国語教育・文化交流機関）など、**文化・人材交流、メディア分野においても積極的に展開**。
- そのような中、アフリカ各国は、中国、欧州、米国への過度な依存を避け、**パートナーの多様化**を進めている。日本とインドが連携してアフリカの産業の高度化や経済成長を支援することは、日本・インド双方の新たな市場開拓のみならず、**アフリカの雇用創出、付加価値向上、人材育成にも資する三者共利益の協力モデル**となり得る。

## 4. 日印アフリカ協力のナラティブ

### <ナラティブ>

#### ① アフリカにおけるインドの人的・ビジネスネットワークを活用した日印連携

インドは、歴史的・人的・経済的にアフリカと深い関係を有している。政府間関係に加え、多くのインド企業が通信、自動車、製薬、ICT等の幅広い分野で事業を展開。その背景には、印僑ネットワークに加え、アフリカ企業や政府機関においてインド系人材が重要な役割を担っていることが挙げられる。こうした人的・ビジネスネットワークを活用することで、日本企業は参入コストやリスクを抑えながらアフリカ展開を進めることが可能。

#### ② インドのコスト競争力と市場の類似性を活用した日印連携

アフリカ市場はインド市場との類似性が高く、インドでの成功モデルを展開できる可能性。日本企業はインド企業との連携を通じて、コスト競争力を確保しながらアフリカ市場への展開を図ることが可能。

### <日印連携のモデル> ※別紙：取組事例

#### ① 日印企業が連携し、インドからアフリカへの輸出拡大（＝アフリカ現地生産にも資する）

#### ② 日印企業による対アフリカ共同投資（現地生産や事業展開など）

#### ③ アフリカにおける既存のインド企業又は印僑企業との日印アフリカ企業連携

### <有望分野>

#### ① デジタル・通信

#### ② 製造業（モビリティ、医療、重機、電気機械・製品など）

#### ③ 重要鉱物・石油資源

#### ④ エネルギー・インフラ など

## 5. 協力拡大の方向性（提言）

① **日印アフリカ協力のナラティブの形成**：JETROやCIIなどが連携し、ビジネス・フォーラムなどを通じて、日印産業界に本ナラティブを普及し、具体的な企業連携につなげていく。

② **ファイナンス支援の強化**：JBIC、NEXI、JICA、印輸出入銀行、ECGCなどを活用した資金調達や貿易決済の円滑化・リスク低減支援。日本政府の支援制度（GS補助金）の継続・拡充。

③ **規格・制度協力**：インドとアフリカ主要国との間で標準・認証・規格の整合化を推進。日印連携によるインドへの招聘・研修プログラムの実施など。

④ **ネットワーク構築支援**：JETRO、JICA、印大使館、商工会などが連携し、日印企業間の連携や、在アフリカのインド人的・ビジネスネットワーク（印企業、印僑企業など含む）との関係構築を支援。

⑤ **アフリカにおける人材育成**：製造業やデジタル分野を中心にアフリカ人材育成（成功事例：エジプト日本科学技術大学（E-JUST）、東大松尾研AI人材育成プログラムなど）。JICAや大使館主導の文化交流・研修プログラムと日印企業の事業戦略との戦略的連携。

# 別紙：日印企業によるアフリカでの取組事例

## 日印協力モデル① 日印企業が連携し、インドからアフリカへの輸出拡大（＝現地生産にも資する）

製造業	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maruti Suzuki India × Toyota Tsusho → インド製車両をアフリカへ輸出、豊通が現地販売網を担う。</li> <li>• Toyota × Maruti Suzuki India × Toyota Tsusho → インドOEM製車を豊通経由でアフリカ広域に供給。</li> <li>• Yamaha × Yamaha Motor India → インドを輸出拠点にインドで開発・製造したオートバイ部品を供給。現地販売体制はパートナーで構築。</li> <li>• Honda × Honda Cars India → インドで開発・製造した自動車（SUV等）をアフリカへ輸出。</li> <li>• Isuzu × Isuzu Motors India → インドを開発・生産拠点に低コスト車両を供給。</li> <li>• Panasonic × Panasonic India → インド製電気部材をアフリカ向けに輸出。</li> <li>• Daikin × Daikin India → インド生産空調部品を輸出、ナイジェリア等で現地組立。現地印僑パートナーと販売。</li> <li>• Kubota × Escorts Kubota → 印企業ネットワーク活用し農機を輸出・販売。</li> <li>• Sonalika × Yanmar → 日印連携でトラクター輸出＋現地組立（アルジェリア）。</li> <li>• AGC × Asahi India Glass → 自動車・建築ガラスをアフリカに輸出。</li> <li>• Musashi Seimitsu × Delta India × Toyota Tsusho → インド製EV部品をアフリカ市場へ展開。</li> <li>• Toyota Tsusho × Missionpharma → インド製医療キットをアフリカで販売。</li> </ul>
デジタル	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fujifilm × Dr. Kutty's Healthcare → インド開発AI診断モデル（NURA）を南アへ展開。</li> </ul>
インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komatsu × Komatsu India → インド製建機を輸出＋技術サポート提供。</li> <li>• Hitachi CM × Tata Hitachi → インド製油圧ショベルをアフリカ向け供給。</li> </ul>

## 日印協力モデル② 日印企業による対アフリカ共同投資（現地生産や事業展開など）

鉱物資源	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toyota Tsusho × Toyotsu India × Pensana → アンゴラ産レアアースを印で処理しサプライチェーン構築を検討。</li> </ul>
製造業	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toyo Engineering × Toyo India × Indorama → 日本技術＋インド人材でナイジェリア肥料プラント建設。インド系移民が同社のCEO。</li> </ul>
デジタル・通信	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rakuten × Tejas Networks → 低コスト通信（Open RAN）を共同開発しアフリカ展開を検討。</li> </ul>
インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mitsui × OMC Power → ミニグリッド太陽光をアフリカで展開。</li> <li>• Toyota Tsusho × VA Tech Wabag × Eiffage → セネガル海水淡水化プラント共同建設。</li> </ul>

## 日印協力モデル③ アフリカにおける既存のインド企業又は印僑企業との日印企業連携

製造業・物流	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marubeni × Phillips Pharma → 印僑企業に投資し医薬品流通を拡大。</li> <li>• Mitsubishi × Olam（インド系移民が経営） → 農産物流通JV（日本市場向け）。</li> <li>• Sanyo Foods × Olam → ナイジェリアで即席麺製造・販売。</li> <li>• Mitsui × ETC Group（インド系移民が経営） → 農業・流通ネットワークに投資。</li> <li>• Sumitomo Chemical × A to Z Textile → 殺虫ネット技術移転し現地生産。</li> <li>• Ohara Pharma × Africa Healthcare Network（インド系移民により設立されたモーリシャスの会社） → 透析医療サービス拡大に投資。</li> <li>• Kubota × Car &amp; General（ケニアの印僑企業） → 販売代理店として印僑企業活用。</li> <li>• MOL × Revital Healthcare（インド系移民が経営） → 医薬物流通ハブ構築。</li> </ul>
資源・化学	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mitsui Chemicals × Dangote（経営層にインド系人材） × AAIC → 石化等の共同事業可能性検討。</li> </ul>
デジタル・通信	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eisai × RecoMed（印僑企業） → 医療予約プラットフォームに投資。</li> <li>• SoftBank × Airtel Africa（インド企業） → 通信事業へ大型出資し拡大支援。</li> </ul>