

※本レポートは、日本語仮訳となります。あらかじめ、ご了承ください。

JETRO

アフリカにおける 日印協力拡大に向けた戦略的展望 (日本語仮訳)

2026年7月

日本貿易振興機構 (JETRO)

インド工業連盟、インド日本商工会、日印両国の専門家からの助言等をもとに作成



目次

謝辞	3
エグゼクティブサマリー	5
第1章	イントロダクション11
1.1	インド太平洋地域における日印の戦略的連携11
1.2	日印協力モデルのアフリカへの展開 12
1.3	日印成長連携の新たなパートナーとしてのアフリカ 13
第2章	アフリカ市場の将来展望：成長機会と課題 15
2.1	アフリカの長期的成長可能性と短期的な市場制約 15
2.2	アフリカの成長ストーリー：マクロ指標を超えた視点 18
2.2.1	ミクロ視点で捉えるアフリカ 19
2.2.2	アフリカ系コングロマリット及び主要企業の高い収益性 21
第3章	アフリカの対外パートナー 26
3.1	アフリカの主要な対外パートナー 26
3.1.1	EU・アフリカ経済連携：グリーントランスフォーメーションと民間セクター 開発 27
3.1.2	米国・アフリカ経済連携：保健、投資、エネルギー及び戦略的インフラ 28
3.1.3	中国・アフリカ経済連携：インフラ金融、貿易及び産業連携 30
3.2	アフリカにおける戦略的パートナーシップの多角化と協力拡大の必要性 33
第4章	アフリカにおけるインド企業：戦略的展開と競争優位性 35
4.1	インド企業にとってアフリカの戦略的重要性 35
4.2	アフリカで事業展開するインド企業の事例と主要な競争優位性 36
第5章	日印協力の戦略的意義 43
5.1	アフリカにおけるインドの歴史的な信頼関係と開発パートナーシップ 43
5.2	アフリカにおける印僑及び印僑主導企業の強み 45
5.3	インドのコスト競争力を活用したアフリカ展開 48
5.4	インド企業のリスク許容力とコンプライアンス関連課題への対応 51
5.5	日印協力に向けたインド・アフリカ市場の類似性の活用 52
第6章	アフリカにおける日印の経済機会 54
6.1	アフリカにおける日印協力の主要な機会分野 54
6.2	デジタルインフラにおける機会 55
6.3	製造業における機会 59
6.4	重要鉱物及び石油分野における機会 64

6.5	インフラ分野における機会：グリーントランスフォーメーション	69
6.6	アフリカにおける人材育成分野の機会	70
第7章	アフリカにおける日印協力の事例	74
第8章	さらなる協力拡大に向けて	86
8.1	アフリカにおける日印ビジネス協力の有望分野及び協力領域	86
8.1.1	デジタルインフラ	86
8.1.2	製造業	87
8.1.3	鉱物資源及び石油・ガス	88
8.1.4	インフラ：グリーントランスフォーメーション	88
8.1.5	人材開発	88
8.1.6	金融・銀行	89
8.2	アフリカにおける日印協力の潜在的な協力モデル	89
8.3	今後の方向性：政府への提言	90

謝辞

本報告書は、日本貿易振興機構（JETRO）が、日本及びインドの専門家からの提案も踏まえて、Nomura Research Institute Consulting and Solutions India（NRI India）の支援を受けて作成したものである。

JETRO は、本報告書の作成にあたり、貴重な時間を割いて知見、見解及び専門的知識を提供いただいた各分野の専門家、産業界関係者、開発実務家、学術専門家ならびに関係機関の皆様へ深く感謝の意を表す。これらの方々から寄せられた知見は、本分析の構築、重点分野の特定、ならびに本報告書で提示する提言の充実に大きく貢献した。

また、JETRO は、貴重なご意見・ご助言ならびにご支援を賜った以下の専門家の皆様に深く感謝申し上げます。

- Prमित Pal Chaudhuri 氏：ユーラシアグループ、南アジア事業統括責任者
- Samir Bhattacharya 氏：Observer Research Foundation（ORF）、アソシエイト・フェロー
- Sujeet Samaddar 氏：Research and Information System for Developing Countries（RIS）、客員フェロー
- Sushil Kumar 氏：Research and Information System for Developing Countries（RIS）、准教授
- 椿 進 氏：Asia Africa Investment & Consulting（AAIC）、代表パートナー
- 福西 隆弘 氏：独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）アジア経済研究所（IDE-JETRO）、開発研究センター・上席主任調査研究員
- Veda Vaidyanathan 氏：Centre for Social and Economic Progress（CSEP）、外交・安全保障研究部門、フェロー

ジェトロは、本報告書への貢献として、分野別インプットの提供、産業界との意見交換、及び提言の取りまとめにご協力いただいたインド工業連盟（CII）に深甚なる謝意を表す。とりわけ、

アフリカにおける日印協力のさらなる拡大に向けた具体的な提案は、本報告書の分析及び提言の充実に大きく貢献した。

さらに、本調査に参画いただいた日本経済団体連合会に対しても、ここに深く感謝の意を表する。

また、ジェトロは、委員会における議論の場で貴重な意見および提案を提供したインド日本商工会（JCCII）に対し、深甚なる謝意を表する。

エグゼクティブサマリー

アフリカにおける日印協力拡大に向けた戦略的展望

アフリカは、日本及びインドの持続的成長と経済安全保障にとって、最も戦略的重要性の高い地域の一つとして成長を続けている。2050年までに約25億人に達すると見込まれる人口、豊富な重要鉱物資源、急速な都市化、ならびにアフリカ大陸自由貿易圏（AfCFTA）の段階的な実施を背景として、アフリカは将来、世界で最も大きな市場の一つとなり、産業の発展及びサプライチェーン多様化における重要な拠点となることが期待されている。

同時に、日本とインドは戦略的協力の新たな段階へと移行しつつある。日本の「自由で開かれたインド太平洋（FOIP）」構想、及びインドの「インド太平洋海洋イニシアティブ（IPOI）」や「MAHASAGAR（地域横断的な安全保障と成長のための相互的かつ包括的な発展）」構想の下で、両国はインド洋及びアフリカが戦略的に重要であると今まで以上に認識するようになってきている。同地域は、日本とインドの戦略的・経済的利益が重なる協力領域であり、両国は持続可能な発展、強靱なサプライチェーン及び経済成長に共同で貢献しながら、自国の利益を推進することが可能である。

こうした背景の下、アフリカは日印パートナーシップの新たなモデルを構築に向けた絶好の市場の一つである。日本は世界トップレベルの技術力、産業ノウハウ、高品質インフラ、資金力及び人材育成能力を有している。一方、インドはコスト競争力、事業実施能力、起業家精神、ならびにアフリカ全域に広がる歴史的・商業的・人的ネットワークを有している。これらの補完的な強みを組み合わせることで、日本とインドはアフリカの工業化及び経済変革を支援するとともに、両国企業に新たなビジネス機会を創出することができる。

本報告書の中心的なメッセージは、アフリカを単なる開発援助や資源調達の対象としてではなく、日本とインドが共有する戦略的成長フロンティアとして捉えるべきであるという点にある。この協力は、「三方よし」の枠組みを提供するものであり、アフリカにおける工業化と雇用創出を加速するとともに、日本企業に新たな成長機会をもたらし、さらにインド企業及びサプライチェーンの国際展開を促進するものである。

アフリカにおける日印協力の大きな強みの一つは、インドが同大陸で深く根付いた存在である点にある。インドはアフリカと長年にわたる歴史的、政治的、経済的及び人的なつながりを維持している。インド企業はアフリカで通信、自動車、製薬、農業、デジタルサービス、インフラ、金融サービス及び製造業など幅広い分野で事業を展開している。さらに、アフリカには約 300 万人のインド系移民（以下、印僑）が居住しており、その多くがビジネスや産業において重要な役割を果たしている。これらのネットワークは、現地市場に関する知見、流通チャネル、信頼関係及び市場アクセスを提供し、日本企業が直面する参入コストやリスクを大幅に低減することができる。

もう一つの重要な要素は、アフリカ市場とインド市場の類似性である。多くのアフリカ諸国は、価格感応度の高さ、インフラ不足、市場の分断、熟練したスキルをもつ人材の不足、急速な人口増加といった、インドが過去数十年にわたり取り組んできた課題と共通する特徴を有している。そのため、インド企業はアフリカ市場の状況に適したビジネスモデル、製品及び技術を発展させてきた。日本企業はインド企業との協力を通じて、コスト競争力を維持しながらアフリカ市場へ進出するための実現可能な事業展開の道筋を見出すことができる。

また、本報告書では、アフリカを国家レベルのマクロ経済指標のみで評価すべきではないことを強調している。多くのアフリカ諸国は依然として低所得、高インフレ及び限定的な工業化といった課題を抱えているものの、カイロ、ナイロビ、ラゴス、ヨハネスブルグ、カサブランカ及びアクラといった主要都市では、急成長期初期の ASEAN 主要都市と同程度の所得水準と成長ダイナミクスが既に見られる。これらの都市は、消費、製造業、デジタルイノベーション、物流及びインフラ開発の重要な拠点として台頭している。

本調査では、日印協力が大きな経済的・戦略的価値を創出しうる優先分野として、デジタルインフラ及び通信、モビリティ、ヘルスケア、産業機械及び電気機器を含む製造業、重要鉱物、エネルギー及びグリーンインフラ、人材育成を特定した。これらの分野は、アフリカの工業化に向けた優先課題と整合するとともに、日本及びインド双方にとって、サプライチェーンの強靱化、資源安全保障及び将来市場の拡大を支えるものである。

既存の事業活動及び成功事例に基づき、本報告書ではアフリカにおける日印協力を拡大するための 3 つの実践的なモデルを提示している。

- 第 1 のモデルは、日本企業とインド企業が連携し、インドからアフリカへ産業バリューチェーンを拡大するものである。このモデルでは、インドで生産された中間財、部品及び

技術をアフリカ市場へ供給し、現地での組立、加工及び製造を行うことで、アフリカにおける産業基盤の発展、雇用創出及び現地付加価値の向上を支援するとともに、インドとアフリカのビジネス上の結び付きを強化することができる。

- 第2のモデルは、日本企業とインド企業によるアフリカの生産施設、インフラプロジェクト及び現地事業への共同投資である。
- 第3のモデルは、日本企業が既にアフリカで事業を展開しているインド企業または印僑主導企業と提携するものであり、これにより市場参入の迅速化と既存の商業ネットワークへのアクセスが可能となる。

重要な点として、アフリカは国際的なパートナーシップの更なる多様化も求めている。中国、欧州及び米国は引き続き主要な経済パートナーである一方、多くのアフリカ諸国政府は、現地付加価値の向上、工業化、人材育成及び技術移転を支援する、より多様なパートナーシップを求める傾向を強めている。このような状況において、日印パートナーシップは、品質、手頃な価格、現地キャパシティビルディング及び長期的なコミットメントを組み合わせた、独自かつ補完的な協力モデルを提供するものである。

こうした可能性を実現するため、本報告書では5つの優先的な取り組みを提案している。

- 第1に、日本とインドは、ビジネスフォーラム、業界プラットフォーム及び官民対話の枠組みを通じて、アフリカにおける日印協力に関する明確なナラティブを共同で構築し、発信すべきである。
- 第2に、両国政府は、国際協力銀行（JBIC）、国際協力機構（JICA）、日本貿易保険（NEXI）、インド輸出信用保証公社（ECGC）及びインド輸出入銀行（Exim Bank）などの機関を通じて、資金供与及びリスク軽減支援を強化すべきである。
- 第3に、インドと主要なアフリカ諸国との間における規格、認証制度及び規制枠組みのさらなる整合を促進し、貿易、投資及び産業統合を促進するための協力を強化すべきである。
- 第4に、両国政府は、産業団体、センター・オブ・エクセレンス及びビジネスネットワークを実施パートナーとして積極的に活用すべきである。
- 最後に、日本とインドは、アフリカの長期的な産業変革を支援するため、特に製造業、工学及びデジタル技術分野における人材育成に関する協力を深化させるべきである。

アフリカは、日本とインドの戦略的利益、経済的目標及び比較優位が自然に合致する数少ない地域の一つである。日本の技術力、資本及び産業上の知見と、インドの事業実施能力、コスト競争力及びアフリカ全域に広がるネットワークを組み合わせることで、両国はアフリカの持続可能

な成長に貢献するとともに、自らにとっても新たな経済成長の原動力を創出することができる。したがって、アフリカにおける日印協力の拡大は、単なるビジネス機会にとどまらず、インド太平洋及びグローバルサウスの将来に向けた戦略的パートナーシップのモデルを提示するものである。

略語表

AA	連合協定 (Association Agreement)
ACE	アフリカ・センター・オブ・エクセレンス (Africa Centre of Excellence)
AfCFTA	アフリカ大陸自由貿易圏 (African Continental Free Trade Area)
AfDB	アフリカ開発銀行 (African Development Bank)
AGOA	アフリカ成長機会法 (African Growth and Opportunity Act)
ASEAN	東南アジア諸国連合 (Association of Southeast Asian Nations)
AU	アフリカ連合 (African Union)
BRI	一帯一路構想 (Belt and Road Initiative)
CII	インド工業連盟 (Confederation of Indian Industry)
DFC	米国国際開発金融公社 (U.S. International Development Finance Corporation)
DPI	デジタル公共インフラ (Digital Public Infrastructure)
DRC	コンゴ民主共和国 (Democratic Republic of the Congo)
DX	デジタルトランスフォーメーション (Digital Transformation)
E-JUST	エジプト日本科学技術大学 (Egypt-Japan University of Science and Technology)
EBA	武器以外すべて (Everything But Arms)
ECGC	インド輸出信用機関 (Export Credit Guarantee Corporation of India)
EPA	経済連携協定 (Economic Partnership Agreement)
EPC	設計・調達・建設 (Engineering, Procurement and Construction)
EU	欧州連合 (European Union)
EXIM Bank	輸出入銀行 (Export-Import Bank)
FAO	国際連合食糧農業機関 (Food and Agriculture Organization of the United Nations)
FMCG	日用消費財 (Fast-Moving Consumer Goods)
FOCAC	中国・アフリカ協力フォーラム (Forum on China-Africa Cooperation)
FOIP	自由で開かれたインド太平洋 (Free and Open Indo-Pacific)
FYDP	5か年開発計画 (Five-Year Development Plans)
IAFS	インド・アフリカフォーラムサミット (India-Africa Forum Summit)
ICBC	中国工商銀行 (Industrial and Commercial Bank of China)
IEA	国際エネルギー機関 (International Energy Agency)
IIT	インド工科大学 (Indian Institute of Technology)
IPEF	インド太平洋経済枠組み (Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity)
IPOI	インド太平洋海洋イニシアティブ (Indo-Pacific Oceans Initiative)
ISA	太陽に関する国際的な同盟 (International Solar Alliance)
ITEC	インド技術経済協力プログラム (Indian Technical and Economic Cooperation)
ITIDA	情報技術産業開発庁 (Information Technology Industry Development Agency)
JBIC	国際協力銀行 (Japan Bank for International Cooperation)
JEC	寄附講座 (Japanese Endowed Courses)
JETRO	日本貿易振興機構 (Japan External Trade Organization)
JICA	国際協力機構 (Japan International Cooperation Agency)

JIM	日本式ものづくり学校 (Japan-India Institute for Manufacturing)
JOGMEC	エネルギー・金属鉱物資源機構 (Japan Organization for Metals and Energy Security)
LCV	小型商用車 (Light Commercial Vehicle)
MAHASAGAR	地域を超えた安全保障と成長のための相互かつ包括的な進歩 (Mutual and Holistic Advancement for Security and Growth Across Regions)
MCC	ミレニアム挑戦公社 (Millennium Challenge Corporation)
METI	経済産業省 (Ministry of Economy, Trade and Industry (Japan))
MoU	覚書 (Memorandum of Understanding)
MOSIP	モジュール化されたオープンソースの ID プラットフォーム (Modular Open Source Identity Platform)
NEXI	日本貿易保険 (Nippon Export and Investment Insurance)
NPCI	インド決済公社 (National Payments Corporation of India)
NRI	非居住インド人 (Non-Resident Indian)
NTI	国立電気通信研究所 (National Telecommunication Institute)
OEM	相手先ブランド製造 (Original Equipment Manufacturer)
ONGC	インド石油天然ガス公社 (Oil and Natural Gas Corporation Limited)
PASET	応用科学・工学・技術スキル構築のためのパートナーシップ (Partnership for Skills in Applied Sciences, Engineering and Technology)
PV	太陽光発電 (Photovoltaic)
PVTD	生産性職業訓練局 (Productivity and Vocational Training Authority)
R&D	研究開発 (Research and Development)
RSIF	地域奨学金イノベーション基金 (Regional Scholarship and Innovation Fund)
SUV	スポーツ用多目的車 (Sport Utility Vehicle)
TICAD	アフリカ開発会議 (Tokyo International Conference on African Development)
UNECA	国連アフリカ経済委員会 (United Nations Economic Commission for Africa)
UNDP	国連開発計画 (United Nations Development Programme)
USAID	米国国際開発庁 (United States Agency for International Development)

第1章 イントロダクション

1.1 インド太平洋地域における日印の戦略的連携

インド太平洋地域における二大民主主義国家として、相互補完的な経済力を有する日本とインドは、二国間アジェンダを超えた協力関係を強化しつつある。両国の戦略的展望は、自由で開かれた、包摂的かつルールに基づくインド太平洋という理念において収斂しており、アフリカを含む第三地域における協力の範囲が拡大している。

「自由で開かれたインド太平洋 (FOIP)」構想は、2016年8月にナイロビで開催された第6回アフリカ開発会議 (TICAD VI) において、当時の日本の安倍晋三元内閣総理大臣が提唱した¹。同構想は、「二つの大洋」(太平洋及びインド洋)と「二つの大陸」(アジア及びアフリカ)を結び付けることで、日本の戦略的地理認識を再定義するものであり、法の支配、航行の自由及び自由貿易の推進・定着、経済的繁栄の追求、さらにはアフリカを含むインド太平洋地域全体の平和と安定へのコミットメントを強調した²。2026年5月には、日本の高市早苗内閣総理大臣が「進化版FOIP」を発表し、①AI・データ時代の経済基盤の構築、②官民一体での経済成長機会の共創とルールの共有、③地域の平和と安定のための安全保障分野での連携拡充の三つを重点分野として掲げた³。こうした背景を踏まえ、日本は「自由で開かれたインド太平洋 (FOIP)」の実現に向けた取組の一環として、2025年8月に横浜で開催された第9回アフリカ開発会議 (TICAD 9) において、「インド洋・アフリカ経済圏イニシアティブ (Economic Region Initiative of Indian Ocean-Africa)」を提唱した。同イニシアティブは、世界経済成長の主要な牽引役となることが期待される「インド洋・アフリカ経済圏」において、インド及び中東諸国を含むインド洋沿岸諸国と日本との連携を強化することで、アフリカの地域統合及び産業発展を促進することを目指すものである。

インドの戦略的アプローチは、この方向性と軌を一にしている。インドは2019年、自国のインド太平洋構想を具体化するため、多国間協力、ASEAN中心性、海洋安全保障、コネクティビティ、持続可能な成長、繁栄の共有を柱とするインド太平洋海洋イニシアティブ (IPOI) を立ち上げた。また、インドはインド洋地域及びアフリカを含むグローバルサウス諸国との関係強化を目指す、

¹ Model Diplomat (2026年5月)「FI0IP (Japan)」<https://modeldiplomat.com/learn/glossary/foip-japan>

² 外務省「Free and Open Indo-Pacific」<https://www.mofa.go.jp/files/000430632.pdf>

³ 外務省 (2026年5月)「The Updated Free and Open Indo-Pacific (FOIP)」
https://www.mofa.go.jp/policy/pageite_000001_01612.html、Prime Minister's Office of Japan (2026年5月)
 「Foreign Policy Speech by Prime Minister TAKAICHI Sanae」
<https://japan.kantei.go.jp/105/speech/202605/02fpspeech.html>

「MAHASAGAR（地域横断的な安全保障と成長のための相互的かつ包括的な発展）」ビジョンを推進している⁴。

このような戦略的な方向性の一致は、すでにインド国内での製造業、インフラ、技術、金融、人材育成などの分野における日印協力として反映されている。次の段階としては、両国がそれぞれの強みを持ち寄ることのできる第三国市場における協力へと拡大していくことが考えられ、その有力な対象としてアフリカが挙げられる。インドは、アフリカ諸国との間に歴史的・政治的・商業的なつながりに加え、印僑を通じた人的ネットワークを有している。一方、日本は、アフリカ開発会議（TICAD）や自由で開かれたインド太平洋（FOIP）といった枠組みを通じて、技術、資金、質の高いインフラ整備のノウハウ、そして制度構築の経験を提供できる強みを持つ。また、インド外務省も、日本及びインドがアフリカにおいて、強靱なサプライチェーンの構築や重要・新興分野を含む幅広い領域で協力する余地があることを指摘している⁵。

1.2 日印協力モデルのアフリカへの展開

日本とインドは、インドにおいて既に強固な経済的・戦略的協力の基盤を築いている。今後の中核的な機会は、インドにおいて成功を収めた日印協力モデルを、アフリカ諸国に適用可能な優良事例へと転換することにある。製造業分野における連携、デジタルインフラ、人材開発、保健医療、重要鉱物、質の高いインフラ及び強靱なサプライチェーンといった分野における協力は、アフリカ各国政府、関連機関及び民間部門を含む、日印アフリカ諸国の協力の枠組みを通じて推進することが可能である。こうした取組は、日本とインドを、インド太平洋におけるアフリカにとっての戦略的パートナーとして位置付けるのみならず、アフリカの工業発展、現地における付加価値の創出、雇用の創出、人材の開発及び強靱な経済成長を支える「共創」のパートナーとして位置付けるものである。

⁴ インド大使館（2025年8月）「India's Maritime Vision: From SAGAR to Indo-Pacific to MAHASAGAR by Amb Suchitra Durai」<https://www.indembassydili.gov.in/section/articles-commissioned-by-xpd-division/india-s-maritime-vision-from-sagar-to-indo-pacific-to-mahasagar-by-amb-suchitra-durai>、インド世界問題評議会（2025年5月）「India Reiterates Its Role in the Indian Ocean Region: Deepening Partnerships and Elevating Regional Cooperation」https://www.icwa.in/show_content.php?lang=1&level=3&lid=7850&ls_id=12852&

⁵ インド外務省（2025年2月）「EAM's remarks at Japan-India-Africa Business Forum (February 26, 2025)」https://www.mea.gov.in/speeches-statements?dt1/39105/EAMs_remarks_at_JapanIndiaAfrica_Business_Forum_February_26_2025

1.3 日印成長連携の新たなパートナーとしてのアフリカ

アフリカ諸国は、日本及びインドにとって、将来市場の開拓、サプライチェーンの強靱化、持続可能な開発という共通の長期的課題に取り組む上で、戦略的パートナーとして高い潜在性を有する存在である。アフリカの人口は2050年までに約25億人に達すると予測されており、世界人口の25%超を占める見通しである⁶。また、都市レベルでは、購買力平価（PPP）ベースの一人当たりGDPにおいて、ASEAN主要都市と同等の所得水準を示すアフリカの都市も既に複数存在する。さらに、アフリカは将来的な統合市場としても高い潜在力を有する。アフリカ大陸自由貿易圏（AfCFTA）は、55か国・約13億人の市場を結び付け、総GDP約3.4兆米ドルを擁する枠組みであり、参加国数ベースで世界最大の自由貿易圏を形成する。今後実行に向けた取組が着実に進展すれば、域内貿易の拡大を促進するとともに、製造業、物流及びサービス分野におけるより大規模な地域市場を形成し得る⁷。こうした動向は、アフリカにおける一部の主要都市圏が、国全体の平均的な経済指標から想定される以上に、より早期に商業的に有望な市場機会を提供する可能性を示唆している。

アフリカは、重要鉱物の供給源として、世界的なグリーントランスフォーメーションを支える上でも重要な役割を担う。アフリカには、コバルト、銅、マンガン、黒鉛、レアアース、リチウム等の鉱物資源が豊富に存在する。これらの資源は、半導体、電気自動車（EV）、再生可能エネルギーシステム、その他の産業製品の製造に不可欠である。また、国際エネルギー機関（IEA）の分析では、アフリカは鉱物資源の生産及び埋蔵量の両面において世界的に重要な地位を占めており、サプライチェーンの多様化及び強靱化を目指す国々にとって戦略的に重要な地域として位置付けられている⁸。

この背景から、アフリカは日本及びインドが相互協力を深化させる上で、大きな潜在的な可能性を有する地域であるといえる。日本は技術力、高品質なインフラ、資金力及び産業化進展に関する知見を提供できる一方、インドは優れたコスト競争力、デジタル公共インフラ、さらにはアフリカ各国において長年にわたり形成してきた印僑ネットワークを活用した貢献が期待される。こうした相互補完的な強みを生かすことで、両国はアフリカにおける持続的な経済発展と産業高度化に寄与することが可能である。この協力関係は、2025年2月に東京で開催された日本・インド・アフリカ官民フォーラムにおいて、経済産業省（METI）が「アフリカの持続可能な経済発展

⁶ 国際通貨基金（2023年9月）「African Century」<https://www.imf.org/en/publications/fandd/issues/2023/09/pt-african-century>

⁷ 世界銀行グループ「The African Continental Free Trade Area: Economic and Distributional Effects」<https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/1c04980c-dcd8-5bd9-9abc-a028630500db>

⁸ 国際エネルギー機関「Global Critical Minerals Outlook 2024」<https://www.iea.org/reports/global-critical-minerals-outlook-2024>

のための日印協カ「イニシアティブ」を立ち上げたことを契機に、さらに具体化した。同イニシアティブは、日本企業による対アフリカ事業展開を支えるビジネス・産業拠点としてインドを位置付けるとともに、投資促進、雇用創出、技術移転、人材育成、強靱なサプライチェーンの構築、及び重要鉱物を含む戦略分野における現地付加価値の向上を推進することを目的とする⁹。こうした日印アフリカ連携は、アフリカにおける産業基盤の強化、人材育成、デジタル化の推進及び強靱なバリューチェーンの構築を後押しするとともに、持続可能な開発、民間投資の促進、イノベーションの創出、さらにはアフリカ諸国とのパートナーシップ強化といった、FOIP 及び TICAD 9 が掲げる広範な目標の実現にも資することが期待される¹⁰。

他方で、日印アフリカ協力の潜在力を十分に具現化するためには、国・産業・都市ごとに機会及び課題の所在が大きく異なるアフリカの多様な経済実態を的確に把握することが不可欠である。こうした観点から、アフリカが有する長期的な成長可能性を概観するとともに、日本企業及びインド企業の双方にとって重要となる短期的な事業課題や制約要因について考察する。

⁹ インド戦略防衛研究評議会（2025年3月）「Enhancing Trade and Investment in Africa」<https://csdronline.com/blind-spot/india-japan-cooperation-in-africa-a-new-era-of-economic-engagement/>

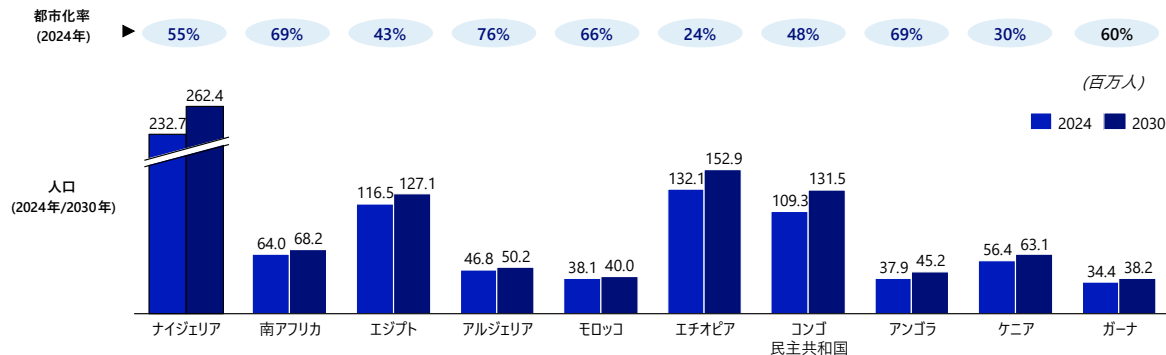
¹⁰ 外務省（2025年8月）「TICAD 9 Yokohama Declaration」<https://www.mofa.go.jp/files/100893431.pdf>

第2章 アフリカ市場の将来展望：成長機会と課題

2.1 アフリカの長期的成長可能性と短期的な市場制約

アフリカ諸国は、他の開発途上国と比較しても、引き続き長期的な成長可能性を有する地域である。2075年までに、世界人口及び生産年齢人口のそれぞれ約3分の1をアフリカが占めると予測されている。また、アフリカにおける15～24歳の若年人口は2080年までに約5億人に達する見通しであり、25～64歳の生産年齢人口は2100年以降に約15億人規模でピークを迎えると予測されている¹¹。これに対し、現在世界最大の人口を有するインドでは、生産年齢人口（15～64歳）は2035～2045年頃にピークへ達すると見込まれている¹²。さらに、アフリカの都市化は長期的な成長機会をもたらす重要な要因である。国連人間居住計画（UN-Habitat）によれば、アフリカの都市化率は1960年の15%から2010年には約40%へ上昇しており、2050年までには60%に達すると予測されている。これにより、住宅、交通、公共サービス、保健医療、小売および都市インフラに対する大規模な需要の拡大が見込まれる。

アフリカ諸国の人口および都市化率比較
(上位10カ国)



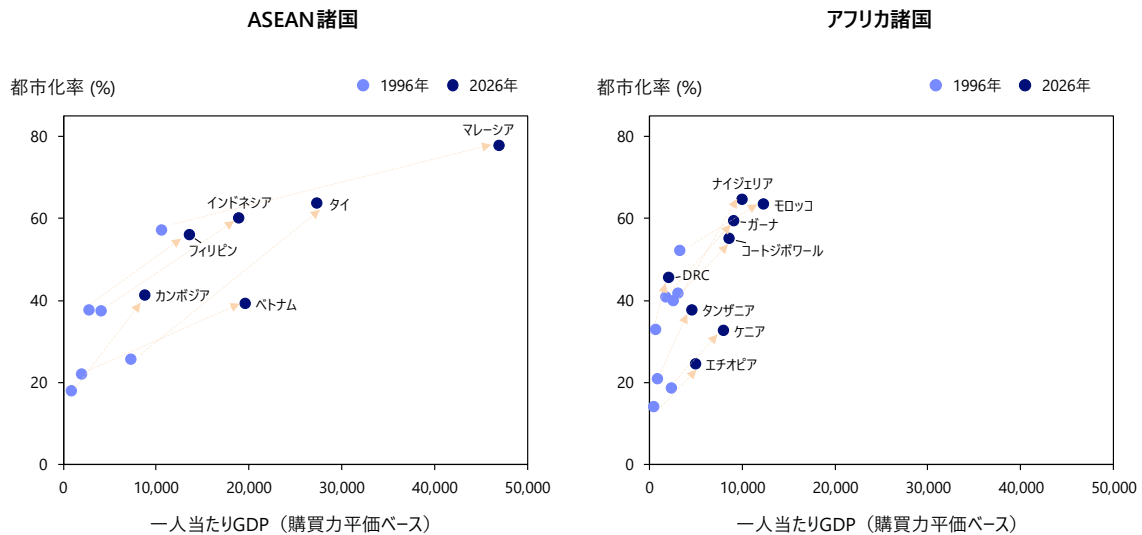
出典: Population Data (World Bank), Urbanization Rate (OECD)

¹¹ 世界銀行グループ (2023年6月) 「Investing in Youth, Transforming Africa」
<https://www.worldbank.org/en/news/feature/2023/06/27/investing-in-youth-transforming-afe-africa>

¹² 内務省 (2025年9月) 「Sample Registration System Statistical Report 2023」
https://censusindia.gov.in/nada/index.php/catalog/46172/download/50420/SRS_STAT_2023.pdf、
オブザーバー・リサーチ基金 (2026年3月) 「India Could Age Before It Becomes Rich: From Demographic Dividend to Productivity Dividend」
<https://www.orfonline.org/research/india-could-age-before-it-becomes-rich-from-demographic-dividend-to-productivity-dividend>

しかし、アフリカ市場の大きな成長ポテンシャルは、短期的に克服すべき構造的課題を伴う。アフリカ諸国は、人口増加と都市化の進展を、所得水準の向上や大規模な中間所得層市場の形成へ十分に結び付けることができていない。下図の ASEAN 諸国と主要アフリカ諸国の比較が示すように、マレーシア、タイ、インドネシア及びベトナム等の ASEAN 諸国では、過去 30 年間にわたり都市化の進展とともに、一人当たり GDP（購買力平価ベース）が大幅に上昇してきた。一方で、ナイジェリア、ケニア、コンゴ民主共和国（DRC）及びタンザニア等の主要アフリカ諸国では、都市化率の上昇が確認されるものの、所得水準は依然として比較的低い水準にとどまる。これは、アフリカにおける都市成長が、生産性向上、産業部門における雇用創出、あるいは輸出主導型製造業の発展によって十分に支えられていないことを示唆する。

一人当たりGDP（所得水準）および都市化率の成長比較



出典:IMF World Economic Outlook UN World Urbanization Prospects

所得水準の上昇が緩やかにとどまる要因の一つとして、雇用構造が農業及びサービス部門に大きく依存していることが挙げられる。2025 年時点のサブサハラ・アフリカ地域では、就業者の 49.3%が農業、38.5%がサービス業、12.2%が工業部門に従事している。2006 年から 2025 年にかけて、労働力は主に農業からサービス業へと移行したが、工業部門の雇用シェアはわずか 1.6 ポイントの増加にとどまった。これに対し、2025 年の工業部門雇用比率は南アジアで 25.0%、東アジア・太平洋地域で 28.5%に達しており、同期間にそれぞれ 5.5 ポイント、4.6 ポイント上昇している¹³。こうした状況は、アフリカにおける工業化を伴う産業構造転換が他地域と比較して緩慢かつ

¹³ 世界銀行 (2025 年) 「世界開発指標 (WDI)、農業、工業、サービス業における雇用 (総雇用の割合、%)」、2026 年 6 月閲覧 <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#>

不均衡に進展していることを示している。持続的な経済成長と質の高い雇用創出を実現するためには、製造業の競争力強化に加え、産業育成を支える制度・インフラ・投資環境の整備を一層推進することが重要となる¹⁴。

さらに、アフリカが直面する重要な経済課題として、継続的な高インフレが挙げられる。2022年、アフリカ地域における平均年間インフレ率は約14.5%に達し、世界平均の8.8%及び新興国・途上国平均の9.9%を大きく上回る水準となった。¹⁵ 近年のインフレ上昇は、国際的な商品価格の高騰、為替相場の変動、サプライチェーンの混乱、さらにロシア・ウクライナ情勢に伴う食料・エネルギー価格の上昇といった外部要因によって引き起こされた。¹⁶ 多くのアフリカ諸国では、家計支出に占める食料及び燃料の割合が高いため、インフレの長期化は可処分所得を圧迫し、購買力を低下させている。その結果、一人当たり所得の向上や中間所得層の拡大を抑制する要因となっている。

国際連合食糧農業機関（FAO）によると、2023年において、東アフリカにおける食品消費者物価指数（CPI）は14.7%に達し、世界の各地域区分の中で最も高い水準となった¹⁷。一方、東南アジアでは食品・飲料インフレ率が同年2023年上半期の6.2%から2024年上半期には1.9%へ低下した¹⁸。家計支出に占める食費の割合が高いため、食料価格の上昇は耐久消費財、モビリティ、デジタルサービス等の非必需品にあてる可処分所得の減少を招く。さらに、高い食料コストは賃金上昇圧力や企業の事業運営コストを増加につなぎ、製造業の事業拡大を困難にする要因となりうる。アフリカ開発銀行（AfDB）の『アフリカ経済見通し（African Economic Outlook: AEO）』によると、アフリカ経済は近年、食品及びエネルギー分野における持続的な物価上昇圧力に直面している¹⁹。

¹⁴ アフリカ開発銀行「African Economic Outlook 2024」https://www.afdb.org/sites/default/files/2024/06/06/aeo_2024_-_chapter_2.pdf

¹⁵ インド輸出銀行（2023年6月）「India's Investment Potential in Africa」
<https://www.eximbankindia.in/sites/default/files/2025-07/175file.pdf>

¹⁶ ODI グローバル（2025年9月）「Divergent paths: inflation in emerging economies」
<https://odi.org/en/insights/divergent-paths-inflation-in-emerging-economies/>

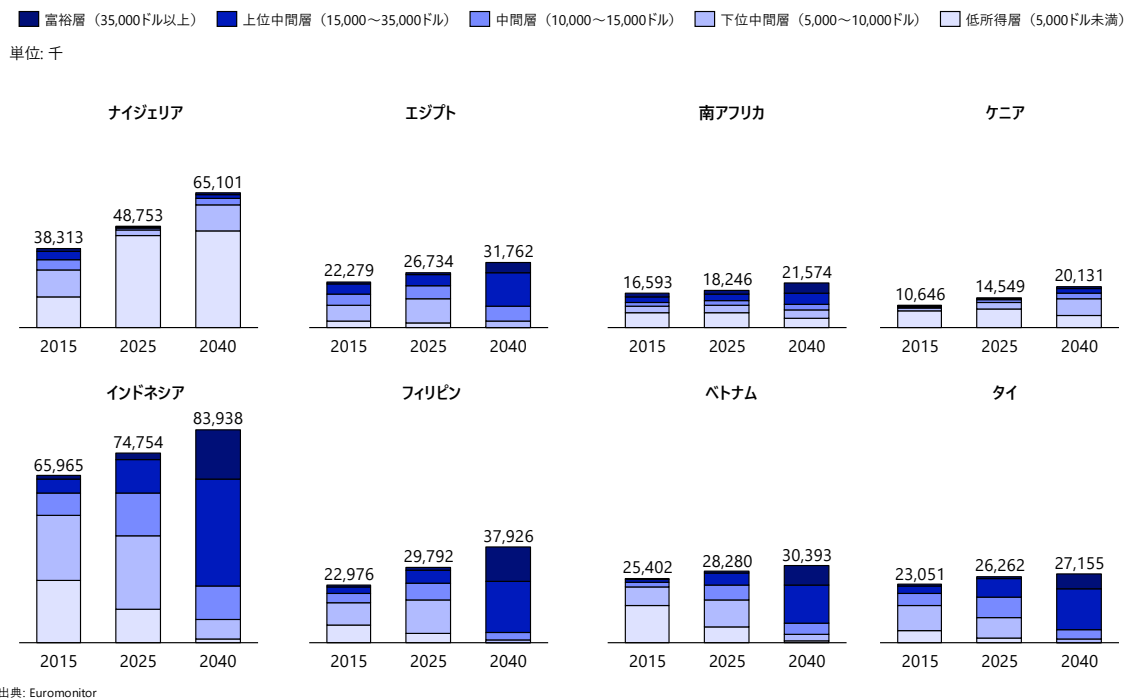
¹⁷ 国際連合食糧農業機関（2024年7月）「General and food consumer price indices inflation rates. March 2024 update」<https://www.fao.org/statistics/highlights-archive/highlights-detail/general-and-food-consumer-price-indices-inflation-rates-march-2024-update/en>

¹⁸ アジア開発銀行（2024年9月）「Southeast Asia」
<https://www.adb.org/sites/default/files/publication/995536/southeast-asia-ado-september-2024.pdf>

¹⁹ アフリカ開発銀行「African Economic Outlook 2024」
https://www.afdb.org/sites/default/files/documents/publications/african_economic_outlook_aeo_2024_0.pdf

アフリカでは世帯数の拡大が見込まれる一方、幅広い中間所得層の形成は ASEAN 諸国と比べて緩やかなペースで進展する見通しである。所得分布の比較によると、ナイジェリアやケニア等の主要アフリカ諸国では、2040 年時点においても多くの世帯が下位中間所得層及び低所得層にとどまる可能性が高い。一方、エジプト及び南アフリカでは中間所得層世帯の比率が比較的大きく拡大する傾向を示すものの、中間所得層及び高所得層の厚みは、インドネシア、タイ、ベトナム、フィリピン等 ASEAN 諸国と比較して依然として限定的である。

所得別世帯分布



上記を踏まえると、アフリカは長期的な市場規模、豊富な資源、及び将来的な需要成長が期待できる一方、短期的には市場の厚みにばらつきがみられる。ASEAN 諸国と比較すると、多くのアフリカ諸国では所得水準が依然として低く、産業エコシステムの発展も限定的であるほか、需要が分散しており、中間所得層の規模も相対的に小さい。こうした要因は、日本企業がアフリカへの投資に対してより慎重な姿勢を取る背景の一つとなっている。

2.2 アフリカの成長ストーリー：マクロ指標を超えた視点

アフリカを評価する際には、国全体の GDP や平均所得水準のみを基準とするのではなく、需要や所得水準が平均を上回る特定の地域や産業に着目することが重要である。

また、一部の産業では、大規模なアフリカ系コングロマリット（複合企業）が地域横断的に強固な地位を確立している。これらの企業は、事業規模、広範な流通ネットワーク、及び高い参入障壁を背景として、多くのグローバル企業と比較しても高い収益性を実現している。

日本企業及びインド企業にとって、これはアフリカ市場を選択的かつ戦略的に捉える必要性を示唆する。重点国、成長分野、及び協業モデルに焦点を当てることで、日印協力が最も効果的に機能し得る領域を特定することが可能となる。

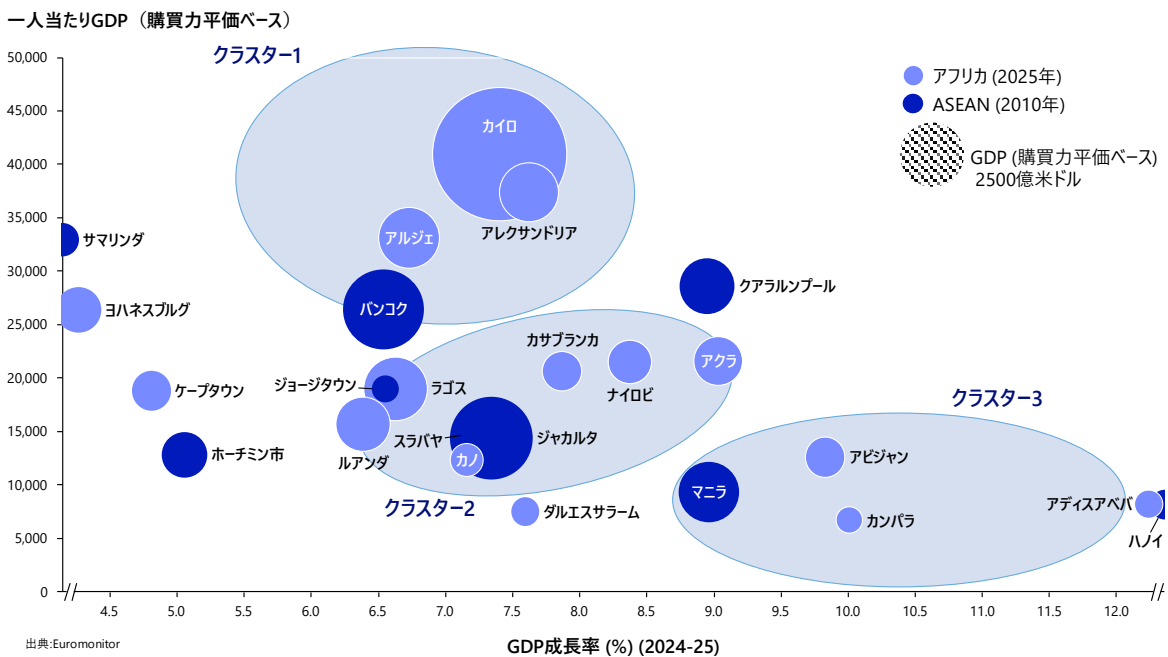
2.2.1 ミクロ視点で捉えるアフリカ

国レベルの指標では所得成長の停滞や市場の厚みのばらつきが示されることが多い一方、アフリカの主要都市に着目すると、より有望な成長機会が確認される。これらの都市では、所得水準、消費需要、及び経済活動の活発さが、国全体の平均を上回る傾向にある。

以下の図表は、アフリカの主要都市（2025年時点）とASEANの主要都市（2010年時点）について、一人当たりGDP（PPPベース）とGDP成長率を比較したものであり、バブルの大きさは都市GDP総額を示す。日本企業は、ASEAN諸国が経済発展の途上にあった1960年代から同地域への進出を進めてきた。以来、ASEAN諸国は日本企業にとって重要な市場であると同時に生産拠点としても中

アフリカ（2025年）とASEAN（2010年）の経済発展ステージ比較

GDP（購買力平価ベース） 一人当たりGDP（購買力平価ベース）、GDP成長率



核的な役割を担い、日本企業の国際戦略を支える主要地域の一つとして地域経済の発展に貢献してきた。現在、アフリカ主要都市と 2010 年時点の ASEAN 主要都市を比較すると、多くのアフリカ主要都市は既に当時の ASEAN 主要都市と同等、あるいはそれを上回る経済発展水準に達していることが示されている。

クラスター1：成熟した経済中枢都市 —高所得、中程度の成長—

カイロ、アレクサンドリア、アルジェといった都市は、一人当たり GDP が高く、一定規模の消費市場を有する比較的成熟した都市経済圏を形成する。例えば、カイロは一人当たり GDP (PPP ベース) が約 4.1 万米ドル、GDP 成長率が約 7.4%に達し、バンコクなどの成熟した ASEAN 主要都市と同等、あるいは一部の指標ではそれを上回る水準に位置する。これらの都市はフロンティア市場としてではなく、拡大する消費市場とインフラ基盤を備えた成熟した都市経済圏として捉える必要がある。

クラスター2：安定した成長を遂げる中所得都市

ナイロビ、アクラ、ラゴス、ルアンダ、カサブランカといった都市は、中所得都市クラスターに属し、ジャカルタ、スラバヤ、ジョージタウンなどの ASEAN 主要都市と概ね同程度の経済水準に位置する。これらの都市では、一人当たり GDP (PPP ベース) が概ね 1.9 万 から 2.1 万米ドルの範囲にあり、安定した経済成長を維持する。加えて、中間所得層による需要の拡大、企業活動の活発化、さらには物流、製造業、専門サービス、消費財分野に対する需要の増加がみられる。ASEAN の主要都市においても、同様の発展段階が 2010 年代を通じて日本企業及びインド企業による継続的な海外直接投資 (FDI) を呼び込む要因となった。

クラスター3：高成長を遂げる新興都市 —低い所得水準からの急速な成長—

アディスアベバ、アビジャン、カンパラ等の都市は、より経済成長の初期段階にある都市クラスターに位置付けられる。これらの都市は依然として所得水準が比較的低いものの、約 10~12% の高い成長率を示しており、急速な都市化の進展とインフラ需要の拡大が進む。こうした都市の成長率は、成長加速局面にあった当時のマニラに匹敵、あるいはそれを上回る水準にある。これらの都市は現在、都市化とインフラ整備が本格化する段階へと移行しつつあり、初期段階でありながらも高い成長余地を有する投資機会として注目される。

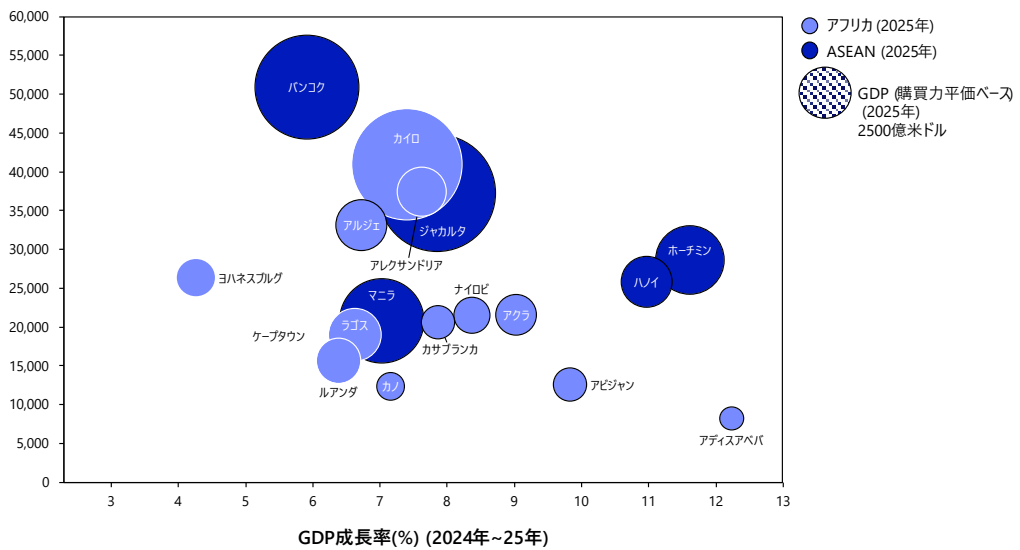
上記の図表は、複数のアフリカ主要都市が 2010 年前後の ASEAN 主要都市と同様の成長転換点に到達しつつあることを示す。都市レベルでの所得水準の上昇と堅調な GDP 成長は、かつて ASEAN で見られたような事業機会がアフリカの主要都市の市場において新たに生まれつつあることを示唆する。

2025年時点のアフリカ主要都市の一人当たりGDP (PPPベース) 及びGDP成長率を、同じく2025年のASEAN主要都市と比較すると、カイロ、アルジェ、ラゴス、ヨハネスブルグ、ナイロビなど都市は、所得水準の向上と経済成長の両面においてASEAN主要都市に匹敵する水準に達していることが分かる。こうした状況は、日本とインドが市場参入及び中長期的な事業成長を見据え、重点的に連携すべき国・都市・産業分野を特定する上で有望な機会を提供している。

アフリカ (2025年) とASEAN (2025年) の経済発展ステージ比較

GDP (購買力平価ベース) 一人当たりGDP (購買力平価ベース)、GDP成長率

一人当たりGDP (購買力平価ベース、米ドル) (2025年)



出典:Euromonitor

2.2.2 アフリカ系コングロマリット及び主要企業の高い収益性

アフリカの多くの市場では市場集中度が高く、少数の大手コングロマリットが主要産業において支配的な地位を確立している。これらの企業は、事業規模の優位性に加え、強固な流通ネットワークや参入障壁となる許認可制度の恩恵を受けることで、高い市場シェアと収益性を維持している。

主要産業において高い利益率と大きな市場シェアを有する代表的な企業の例として、以下が挙げられる。

- **Dangote Cement (アフリカ全域)** : Dangote Group は、アフリカのセメント産業において有数の資源基盤と生産能力を有する。ザンビアのンドラ工場だけでも 24 万 kt 超の石灰石埋

蔵量へのアクセスを確保しており、Dangote Cement 全体ではアフリカ域内で年間約 5.5 万 kt の生産能力を展開する²⁰。同社は、EBITDA マージンは歴史的に 40%前後の高水準を維持しており、2024-25 年度は 40.1%であった²¹。また、ナイジェリアにおける豊富な石灰岩埋蔵量と、国内市場シェアの推定 60 - 70%という実績は、セメント業界における同社の圧倒的な地位を示している。

- **Safaricom (ケニア)** : Safaricom は、ケニアの通信及びモバイルマネー市場において主導的な地位を確立している。同社の「M-PESA」は、先行参入による優位性、広範なネットワーク基盤、及び顧客への高い浸透度を背景に、ケニアのモバイルマネー市場において約 92.3%のシェアを占める²²。これは、先行参入による優位性に加え、大規模な人口を対象とする通信ネットワークを展開していることによるものである。M-PESA は、ケニアだけでなく、タンザニア、モザンビーク、コンゴ民主共和国 (DRC)、レソト、ガーナ、エジプト及びエチオピアにおいて、月間 6,000 万人超の利用者にサービスを提供している²³。
- **MTN Group (アフリカ全域)** : MTN は、アフリカ 21 か国で事業を展開し、約 3 億人の顧客基盤を有するアフリカ有数の通信事業者である。2024-25 年度には、EBITDA マージン約 37.7%を計上する²⁴ ²⁵。また、アフリカの多くの通信市場では、限られた数の認可事業者のみが競争する市場構造となっており、MTN はその規模の優位性及び寡占的な市場環境の恩恵を享受する。

海外投資家にとって、こうした既存の大手事業者と直接的に競争することは、その事業規模、流通網、現地における関係基盤、及び市場に対する深い知見を背景として容易ではない。そのため、これらの企業との提携は、市場参入に向けたより効果的なアプローチとなる可能性があり、既存の販売・サービス提供チャンネルへのアクセス、現地市場への迅速な適応、ならびに収益性の向上につながるポテンシャルを有する。

アフリカ市場に進出した外資企業による成功事例の一部は、以下の通りである：

²⁰ Ecofin Agency (2026 年 5 月) 「Nigeria' s two biggest cement producers post record first-quarter 2026 profits」
<https://www.ecofinagency.com/news-industry/0505-55265-nigeria-s-two-biggest-cement-producers-post-record-first-quarter-2026-profits#:~:text=Interest%20payments%20on%20the%20company's,according%20to%20the%20annual%20report>

²¹ Stock Analysis (2026 年 6 月) 「Dangote Cement Income Statement」
<https://stockanalysis.com/quote/ngx/DANGCEM/financials/>

²² Techcabal (2025 年 1 月) 「Airtel Money eats into M-PESA' s dominance in Kenya, doubling market share to 7.6%」
<https://techcabal.com/2025/01/28/airtel-money-market-share-kenya/>

²³ M-Pesa ウェビウス 「About M-PESA」 <https://www.m-pesa.africa/about-us>

²⁴ Stock Analysis (2026 年 6 月) 「MTN Group Income Statement」 <https://stockanalysis.com/quote/jse/MTN/financials/>

²⁵ MTN Group (2026 年 4 月) 「MTN Group 2025 Suite of Reports | CEO Message on Performance, Impact and Africa' s Progress」 <https://www.youtube.com/watch?v=c-fnyiKjU7o>

- Vodafone による Safaricom への出資²⁶

Vodafone は 2000 年に Safaricom の株式 40% を取得することでケニア市場へ参入した。これにより、Safaricom の成長する通信事業基盤へのアクセスを確保するとともに、その後、ケニアの主要なモバイルマネープラットフォームへと発展した「M-PESA」の急速な成長の恩恵を享受した。

- Bharti Airtel による Zain Telecom の買収²⁷

Bharti Airtel は、約 100 億米ドルで Zain Telecom のアフリカ事業を買収することによりアフリカ市場へ参入した。この取引によりアフリカ 15 カ国にわたる事業基盤を一挙に獲得し、自社単独での段階的な市場参入と比較して、より迅速なアフリカ全域への事業展開を実現した。

- ICBC による Standard Bank Group への出資²⁸

2007 年、中国工商銀行（ICBC）は、54 億米ドルで南アフリカの Standard Bank Group の株式 20% を取得した。この投資により、ICBC はアフリカ最大級の銀行グループにおける筆頭株主となり、中国・アフリカ間の貿易及び投資の拡大を支える事業基盤を確保した。

これらの事例は、事業規模、事業許認可、流通網、及び現地における信頼関係が競争力の源泉となる産業において、アフリカの有力企業との提携、買収、または戦略的出資が有効な市場参入モデルとなり得ることを示す。

一方で、アフリカ市場における海外投資が常に期待どおりの成果を上げているわけではない。マクロ経済の変動、規制上の課題、安全保障上のリスク、あるいは現地市場環境への適応の難しさなどを背景に、事業の売却、再編、または資産の現金化を余儀なくされた事例も存在する。代表的な事例として、以下が挙げられる。

- Company H によるコンゴ民主共和国（DRC）事業からの撤退²⁹

グローバルビールメーカーである Company H は、2026 年にコンゴ民主共和国（DRC）のビール事業子会社における保有持分をモーリシャス拠点の Company E へ売却し、長年にわたる直接保有に終止符を打った。この決定は、高インフレ、通貨下落、政治的不安定性、

²⁶ Safaricom ウェブサイト「About us」<https://www.safaricom.co.ke/about/who-we-are/our-story>

²⁷ Reuters (2010 年 6 月)「India's Bharti Airtel completes acquisition of Zain Africa」
<https://www.reuters.com/article/lifestyle/indias-bharti-airtel-completes-acquisition-of-zain-africa-idUS3735096686/>

²⁸ Goldman Sachs「Firm Aids Chinese Bank's Globalization Efforts with Investment in South Africa」
<https://www.goldmansachs.com/our-firm/history/moments/2007-icbc-stake-in-standard-bank>

²⁹ CNBC Africa (2026 年 4 月)「Heineken ends decades-long presence in Congo with brewery stake sale」
<https://www.cnbc.com/2026/heineken-ends-decades-long-presence-in-congo-with-brewery-stake-sale>

及び治安リスクに起因する業績悪化を受けて行われたものであった。さらに、2025年2月以降には、武装勢力による醸造所及び物流拠点の略奪・接収が発生し、同社は主要資産に対する事業運営上の支配権を失っていた。

- Company WによるCompany Mの買収を通じたアフリカ事業再編³⁰

2011年、グローバル小売チェーンであるCompany Wは、南アフリカに拠点を置くCompany Mの株式51%を24億米ドルで取得した。しかし、その後の事業展開においては、現地市場における競争激化、サプライチェーン上の制約、ならびに現地消費者の嗜好への適応不足といった課題に直面した。2022年までに、Company Mの株価はCompany Wによる当初の買収発表時と比較して約60%下落した。この状況を受け、Company WはCompany Mの完全子会社化及び事業再編を推進し、一部店舗をCompany Wブランドの業態へ転換する計画を進めている。

- Company Aによる携帯電話基地局の売却³¹

インドに拠点を置く通信事業者であるCompany Aは、原油・資源価格の下落、規制上の障壁、ならびに資金調達コストの上昇を背景に、アフリカ事業において厳しい経営環境に直面した。2015年3月期において、同社の支払利息は前年比38%増の501億インドルピー（約8億220万米ドル）となった³²。こうした状況を受け、Company Aは負債削減と財務柔軟性の向上を目的として、ナイジェリア、ウガンダ、ガーナ、ルワンダ、及びコンゴ民主共和国(DRC)に保有する携帯電話基地局を総額13億米ドル超で売却した。ナイジェリアでは、米国に拠点を置く通信インフラ事業者がCompany Aから約4,700基の基地局を取得した。

これらの事例は、アフリカが長期的に大きな成長機会を有する一方、市場参入に際しては、綿密なリスク評価、現地ニーズへの適応、健全な財務管理、ならびに適切なパートナーの選定の重要性が高いことを示す。

アフリカは事業拡大に向けた高い長期的な潜在力を有するものの、短期的には依然として一定の制約が存在する。人口増加と都市化が急速に進展する一方で、所得水準の上昇は緩やかであり、

³⁰ The Wall Street Journal (2023年9月)「Walmart goes all in on Africa」
<https://www.wsj.com/business/retail/walmart-goes-all-in-on-africa-147e6ef0>

³¹ Tele.net (2015年7月)「Bharti Airtel completes sale of towers in five African countries for more than \$1.3 billion」
<https://tele.net.in/bharti-airtel-completes-sale-of-towers-in-five-african-countries-for-more-than-1-3-billion/>

³² インド準備銀行(RBI)基準レート(2015年3月時点のINR/USD平均為替レート)
<https://www.rbi.org.in/scripts/referenceratearchive.aspx>

広範な中間所得者層市場はなお十分に形成されていない。また、一部の主要なアフリカ系コングロマリットは特定分野において強固な市場地位を確立し、高い収益性を実現する。外国企業にとっては、有力な現地企業との連携を通じて、市場への迅速な参入、販売網の強化、ならびに現地事業環境への理解深化を図ることが可能となる。

したがって、市場参入の成功に向けては、適切な進出先国、重点分野、及びパートナーを見極めることが極めて重要である。また、日本とインドがアフリカにおいて双方の強みを相互補完的に活用し、アフリカ諸国、日本企業、及びインド企業にとって共通の利益を創出できる機会を検討することも重要である。

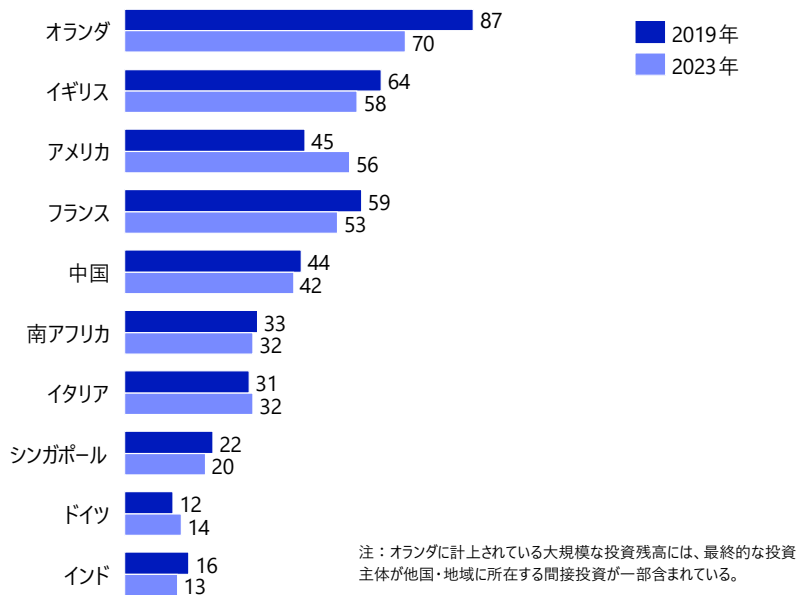
次章では、アフリカの主要な対外パートナーとその関与の変遷を概観するとともに、アフリカが自らの開発優先課題に沿って国際的なパートナーシップの多様化を重視する動向について考察する。

第3章 アフリカの対外パートナー

3.1 アフリカの主要な対外パートナー

アフリカの対外経済関係は、長年にわたり欧州、米国、中国との結び付きによって形成されてきた。2024年時点では、アフリカにおける海外直接投資（FDI）残高は欧州からが最も多く、次いで英国、米国、中国の順となっている³³。欧州とアフリカの関係は、地理的近接性に加え、植民地時代の歴史的経緯、貿易関係、及び開発協力を基盤として発展してきた。現在、EUとアフリカのパートナーシップは、持続可能な開発、平和、グリーントランスフォーメーション及びデジタルトランスフォーメーションを主要な柱として推進されている³⁴。

アフリカにおける対内直接投資残高（FDIストック）上位10か国・地域
(単位:十億米ドル)



出典:UNCTAD World Investment Report 2025

また、米国もアフリカとの間で長年にわたる政治的及び開発協力上の関係を築いてきた。例えば、米国とリベリアの関係は19世紀にまで遡り、リベリア以外とのアフリカ諸国との関係についても米国は貿易、エネルギー、開発協力、投資促進に関する各種プログラムを通じて関与を強化してきた。主な取組としては、貿易市場へのアクセス拡大を目的とするアフリカ成長機会法（AGOA）、発電能力の拡充及び電力アクセス向上を支援するPower Africa、保健や食料安全保障及びガバナ

³³ 欧州理事会「EU-Africa trade: facts and figures」<https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/eu-africa-trade-facts-and-figures/>

³⁴ 欧州委員会「Africa-EU Partnership」https://international-partnerships.ec.europa.eu/policies/africa-eu-partnership_en

ンス分野を支援する米国国際開発庁（USAID）³⁵、ならびに民間部門への投資資金を提供する米国国際開発金融公社（DFC）が挙げられる³⁶。

中国のアフリカへの関与は、1955年のバンドン会議において早くから国際的な注目を集め、その後、2000年に経済・開発協力の枠組みとして創設された中国・アフリカ協力フォーラム（FOCAC）を通じて一層深化した。加えて、2013年に提唱された『一帯一路（Belt and Road Initiative（BRI）』は、中国のアフリカにおける影響力を一段と拡大させ、インフラ整備、貿易、プロジェクトファイナンス、及び建設分野を中心に協力関係を強化させた³⁷。

3.1.1 EU・アフリカ経済連携：グリーン・トランスフォーメーションと民間セクター開発

EUはアフリカにとって最も重要かつ長期的なパートナーとしての地位を維持している。2024年におけるEU・アフリカ間の貿易額は約3,550億ユーロに達した。このうちEUへのアフリカからの輸入額は1,895億ユーロ、アフリカ向け輸出額は1,652億ユーロを占めた。過去10年間で両地域間の貿易総額は27.1%増加しており、双方の経済関係の深化を示している³⁸。

EUはまた、アフリカ19か国との特恵的な貿易協定を通じて貿易統合を促進している。具体的には、サブサハラ・アフリカ15か国を対象とする6件の経済連携協定（EPAs）及び北アフリカ諸国との4件の連合協定（AAs）が含まれる。さらにEUはアフリカ大陸自由貿易圏（AfCFTA）を支援し、域内統合及びアフリカ域内貿易の促進を後押ししている。この取組には、貿易円滑化、グリーン・トランスフォーメーション及びデジタル・トランジション、インフラ整備、ならびに民間セクター開発を目的とする11億ユーロ規模の支援パッケージが含まれている。

2024年時点で、EU企業によるアフリカ向け投資残高は2,500億ユーロを超え、アフリカからEUへの投資残高は746億ユーロ超に達する。これらの投資は依然として資源開発、農業・食品産業、公共インフラ、サービス分野が中心であるが、近年では新たな分野への拡大も進んでいる。

³⁵ 注：2025年7月1日以降、USAIDは廃止され、米国の対外援助業務は米国国務省に移管された。

ABC news (2025年7月) 「USAID programs now being run by State Department as agency ends operations」
<https://abcnews.com/Health/usaid-programs-now-run-state-department-agency-ends/story?id=123373289>

³⁶ Abel Nyarko-Asomani and Joshua Charles, The Institute of Economic Affairs, Ghana (2025年1月) 「A Comparative Analysis: U.S. and Chinese Assistance to Africa」
https://www.researchgate.net/publication/388106316_A_Comparative_Analysis_US_and_Chinese_Assistance_to_Africa

³⁷ Abel Nyarko-Asomani and Joshua Charles, The Institute of Economic Affairs, Ghana (2025年1月) 「A Comparative Analysis: U.S. and Chinese Assistance to Africa」
https://www.researchgate.net/publication/388106316_A_Comparative_Analysis_US_and_Chinese_Assistance_to_Africa

³⁸ 欧州理事会 「EU-Africa trade: facts and figures」 <https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/eu-africa-trade-facts-and-figures/>

グローバル・ゲートウェイ：アフリカ・欧州投資パッケージは、現在の EU によるアフリカ関与に向けた主要な枠組みを提供するものである。同枠組みは、アフリカにおけるグリーン・トランスフォーメーション及びデジタル・トランスフォーメーション、持続可能な成長と質の高い雇用創出、保健システムの強化及び教育・人材育成を重点分野としている³⁹。

また興味深いことに、近年の動向として、欧州企業においても、インドのコスト競争力や特に東アフリカ諸国における事業ネットワークの活用を目的に、インド企業と提携し、インドを拠点としたアフリカ市場への展開を進める事例が増加している。

3.1.2 米国・アフリカ経済連携：保健、投資、エネルギー及び戦略的インフラ

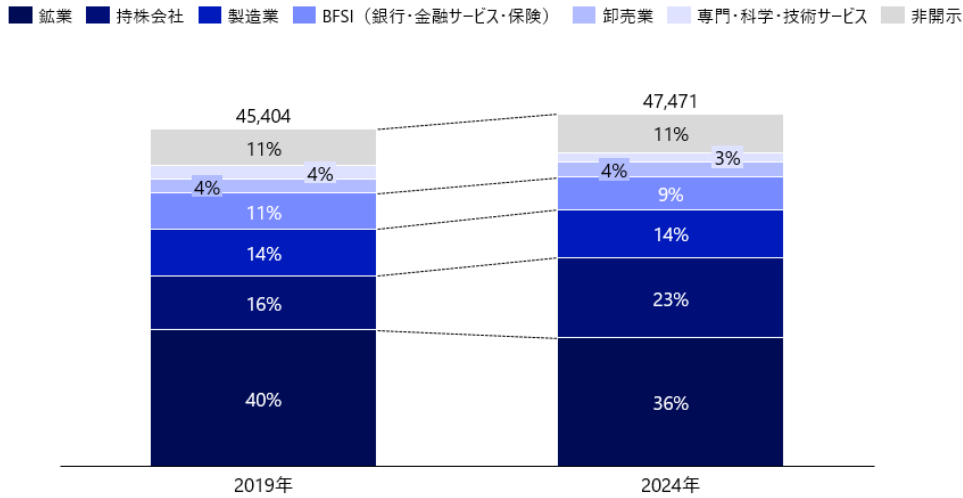
米国は、外交、開発援助、貿易機会の提供、保健分野のプログラム実施、エネルギーアクセスの向上及び民間投資を通じて、アフリカとの幅広い関係を維持してきた。こうした関与は、関税免除による市場アクセスを提供する AGOA、発電能力の拡充及び電力アクセス向上を支援する Power Africa、保健・開発支援を担う USAID、インフラ整備及び成長促進協定を支援するミレニアム挑戦公社（MCC）、ならびに民間部門向け投資金融を提供する DFC 等の制度・枠組みによって支えられている。AGOA は、対象となるサブサハラ・アフリカ諸国に対し、一般特惠関税制度（GSP）の対象となる 5,000 品目超に加え、1,800 以上品目については米国市場への無関税アクセスを提供している⁴⁰。

³⁹ 欧州委員会「EU-Africa: Global Gateway Investment Package」https://international-partnerships.ec.europa.eu/policies/global-gateway/initiatives-sub-saharan-africa/eu-africa-global-gateway-investment-package_en

⁴⁰ 米通商代表部「African Growth and Opportunity Act (AGOA)」<https://ustr.gov/issue-areas/trade-development/preference-programs/african-growth-and-opportunity-act-agoa>

米国の対アフリカ直接投資残高 (FDIストック)

(単位:百万米ドル)



出典:Bureau of Economic Analysis, US Government

米国の対アフリカ直接投資残高 (FDI) は、2019 年の 454 億米ドルから 2024 年には 475 億米ドルへと増加した。投資先は主に鉱業、製造業、及び BFSI (銀行・金融サービス・保険) 分野に集中している。しかし、その額は 2023 年の 492 億米ドルから 2024 年には 475 億米ドルへと減少しており、これは世界的な投資環境の不透明性の高まりや、米国企業による事業ポートフォリオの見直しを反映したものであると考えられる⁴¹。

保健分野は、依然として米国の対アフリカ関与における最も重要な柱の 1 つである。2022 年度において、米国はアフリカ向け支援として、HIV/AIDS 対策に 38.2 億米ドル、マラリア対策に 6.87 億米ドル、母子保健分野に 3.859 億米ドルを拠出した。また、経済成長支援として 7.809 億米ドル、平和と安全保障分野の支援として 4.465 億米ドルを提供した⁴²。

近年、米国の対アフリカ関与は、戦略的インフラ整備及び民間主導型投資へと重点を拡大している。米国は DFC を通じて、アンゴラとコンゴ民主共和国 (DRC) の国境を結ぶ物流回廊である Lobito Atlantic Railway の改修に対し、最大 5.53 億米ドルの融資供与を表明した。同プロジェクトは、鉱物資源輸送及び地域貿易を支える重要なインフラとして位置付けられる。この動きは、重要鉱物の確保、サプライチェーンの強靱化及び商業的持続可能性を備えたインフラ開発に対する、米国の関心の高まりを示している⁴³。

⁴¹ Bureau of Economic Analysis (2025 年 7 月) 「Direct Investment by Country and Industry」
<https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/direct-investment-country-and-industry>

⁴² Abel Nyarko-Asomani and Joshua Charles, The Institute of Economic Affairs, Ghana (2025 年 1 月) 「A Comparative Analysis: U.S. and Chinese Assistance to Africa」
https://www.researchgate.net/publication/388106316_A_Comparative_Analysis_US_and_Chinese_Assistance_to_Africa

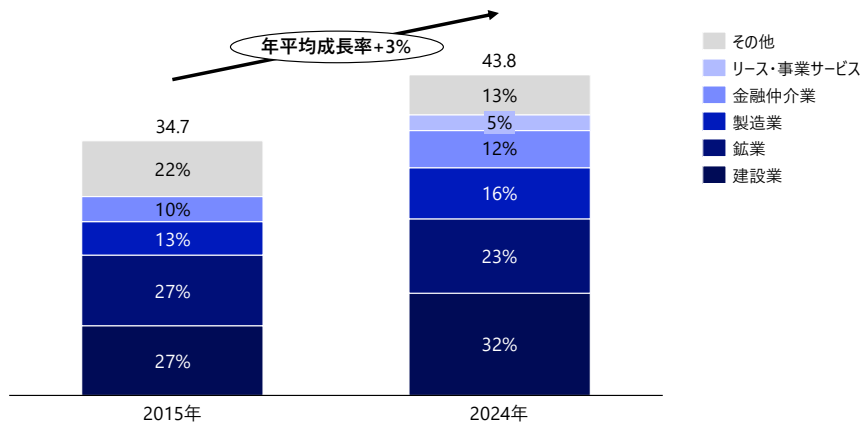
⁴³ 国際開発金融公社 (2024 年 12 月) 「DFC Announces Investments Supporting Development Along Lobito Corridor」
<https://www.dfc.gov/media/press-releases/dfc-announces-investments-supporting-development-along-lobito-corridor>

3.1.3 中国・アフリカ経済連携：インフラ金融、貿易及び産業連携

中国は、インフラ整備、建設、鉱業、製造業、貿易及び開発金融の各分野において強い存在感を有し、アフリカにとって最も重要な外国経済パートナーの1つとなっている。過去20年間にわたり、中国の対アフリカ FDI 残高は大幅に拡大し、2004年の9億米ドルから2024年には438億米ドルへと増加した。2024年には、南アフリカ、モザンビーク、ニジェール、アルジェリア、及びモーリシャスの上位5か国が合計約21億米ドルの中国直接投資を受け入れ、アフリカ向け中国 FDI 流入総額の約61%を占めた。また、中国の FDI 残高の70%超は建設、鉱業、及び製造業に集中しており、アフリカにおけるインフラ整備需要や資源関連の開発ニーズとの高い整合性を示している。

中国の対アフリカ直接投資残高（FDIストック）

(単位:百万米ドル)



出典:中国商務省、China's Ministry of Commerce, Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment

中国は、アフリカでのインフラ開発資金の供給において重要な役割を果たしてきた。2020年から2024年にかけて、アンゴラ、エジプト、ウガンダ、セネガル、及びコートジボワールは主要な中国融資の受入国となり、合計62億米ドルの融資を受けた。これらの資金は、道路整備、電力関連プロジェクト、産業施設及び公共インフラの整備に活用された。こうした資金供与は、アフリカ諸国におけるインフラ不足解消に寄与するとともに、広域的な経済連結性の向上を後押ししてきた。

貿易もまた、中国・アフリカ経済連携を支える重要な柱である。中国は、アフリカの産業化及びインフラ整備に必要な物資の主要供給国でもある。2024年には、中国からアフリカ主要5市場である南アフリカ、エジプト、ナイジェリア、アルジェリア及びガーナ向けに輸出された機械類、電気機器、自動車及び医薬品の総額は約823億米ドルに達した。これは、中国製の設備機器及び工業製品が、アフリカにおける建設、製造業、運輸、保険医療及び消費市場の発展を支える重要な役割を担っていることを示している。

中国の対アフリカ融資額上位10か国（2020～2024年）

番号	国	中国による融資額（2020～2024年）（百万米ドル）
1	アンゴラ	1,828
2	エジプト	1,365
3	ウガンダ	1,113
4	セネガル	1,011
5	コートジボワール	885
6	ガーナ	559
7	コンゴ民主共和国	414
8	マダガスカル	289
9	ケニア	278
10	ナイジェリア	265

出典: John Hopkins University (China-Africa Research Initiative)

中国のソフトパワーとアフリカにおける文化的関与

中国のアフリカへの関与は、インフラ整備、貿易、鉱業、建設分野にとどまらず、文化交流、教育協力、メディア連携、及びデジタル分野における協力にまで拡大している。これらの取組は、人的交流の促進に寄与するとともに、アフリカの人々が中国の言語、文化及び発展の経験に触れる機会の増加にもつながっている。

教育及び文化交流は、中国のアフリカに向けたソフトパワーに関する取組を象徴する最も重要な分野の1つである。中国は、孔子学院（Confucius Institutes）をはじめとする中国語教育・文化交流プログラムを通じて、中国語教育、学術連携、奨学金支援、及び異文化交流をアフリカ各地で推進してきた。2024年時点で、中国はアフリカで67ヶ所の孔子学院及び10ヶ所の孔子課

堂（Confucius Classrooms）を設置している⁴⁴。これらのプラットフォームは、中国とアフリカの大学、学生、研究者、及び政策コミュニティ間の連携強化に寄与するとともに、相互理解の促進を後押ししている⁴⁵。

中国のメディア及び放送分野におけるプレゼンスも近年拡大している。StarTimes を含む中国

アフリカ諸国における孔子学院数 (2026年6月)

国名	施設数
南アフリカ	10
ケニア	4
ナイジェリア	2
エジプト	5
タンザニア	3
モロッコ	3
エチオピア	2
ナミビア	1
ザンビア	2
マダガスカル	3
アルジェリア	1
コンゴ民主共和国	1

出典: Confucius Institute Website

系メディア企業及びデジタルテレビ事業者は、複数のアフリカ市場においてテレビ放送及びデジタル放送サービスの普及に貢献してきた。一部の国では、これらの取組を通じて農村部やサービスが十分に行き届いていない地域を含む幅広い地域において衛星放送及びデジタルテレビへのアクセスが向上した。その結果、中国及び国際的な番組へのアクセス機会が拡大するとともに、中国の文化面及び情報発信面におけるプレゼンスの強化にもつながっている⁴⁶。

総じて、中国のアフリカに向けたソフトパワー戦略は、教育支援、文化外交、メディア協力、及びデジタルアクセス拡大を組み合わせた取組によって構成されている。これらの取組は、中国

⁴⁴ Permanent Mission of the People’s Republic of China to the United Nations Office at Geneva and other International Organisations in Switzerland (2024年7月)「More Frequent Exchanges, More Prosperous Civilizations」https://geneva.china-mission.gov.cn/eng/zclc/202407/t20240724_11459094.htm

⁴⁵ アフリカ戦略研究センター (2024年4月)「China’s Strategy to Shape Africa’s Media Space」<https://africacenter.org/spotlight/china-strategy-africa-media-space/>

⁴⁶ Africa Defense Forum (2024年5月)「Chinese ‘Media Offensives’ Target African Audiences」<https://adf-magazine.com/2024/05/chinese-media-offensives-target-african-audiences>

の経済・開発協力を補完する役割を果たすとともに、アフリカ諸国との長期的な制度的・社会的関係を深化させるための包括的な戦略の一環として位置付けられている。

3.2 アフリカにおける戦略的パートナーシップの多角化と協力拡大の必要性

アフリカ諸国は近年、戦略的自律性の強化、開発上の選択肢拡大及び特定の国や陣営への過度な依存の回避を目的として、パートナーシップの多角化を積極的に進めている。この方向性はアフリカ連合（AU）のアジェンダ 2063 にも反映されており、成長と構造転換に関するアフリカの優先課題に対応するため、パートナーシップの質を向上させ、より戦略的な形へ再構築することを主要な目標の一つとして掲げている⁴⁷。また、アジェンダ 2063/第二次 10 年実施計画（STYIP）では、EU、米国、日本、中国、インド、トルコ、韓国、ロシアをはじめとする幅広い国・地域との戦略的パートナーシップの重要性が強調されている。これは、多様なパートナーとの協力関係を重視し、アフリカ主導で開発アジェンダを推進しようとする大陸全体の志向を示している⁴⁸。こうした動きは、中国、米国、EU、その他の主要パートナーとの既存の関係から距離を置くことを意味するものではなく、各国及び地域の開発優先課題をより効果的に実現するため、より均衡の取れた、競争的かつ選択肢に富んだパートナーシップ環境を構築しようとする現実的な取組を映し出している。

多くのアフリカ諸国は、政策の主体性強化、資金調達手段の多様化、産業化の促進、さらに協力関係をアフリカ自身の優先課題により密接に整合させることを目的として、中国、米国、EU、その他のパートナーなど多様なパートナーとの協力関係の拡大を進めている。

こうした動向は、日本やインドのような国々に対し、アフリカの次なる成長段階を支える補完的なパートナーシップモデルを提供する機会をもたらす。日本は、先進技術、高品質なインフラ、産業化推進、ならびに資金供給の面で強みを発揮できる。一方インドは、価格競争力の高いソリューション、実行力、デジタル公共インフラに関する豊富な経験、ならびにアフリカにおいて構築してきた広範なビジネスネットワークを提供することが可能である。

この文脈において、アフリカにおけるインド企業の経験は特に重要な示唆を提供する。インド企業は、長年にわたり築いてきた事業基盤、現地ネットワーク、環境変化に柔軟に対応するビジ

⁴⁷ アフリカ連合「Our Aspirations for the Africa we want」<https://au.int/en/agenda2063/aspirations>

⁴⁸ アフリカ連合（2024年2月）「Decade of Accelerated Implementation」
https://au.int/sites/default/files/newsevents/workingdocuments/43517-wd-Agenda_2063_Decade_of_Accelerated_Implementation_Draft6.pdf

ネスモデル及び多様なアフリカ市場での事業経験を有しており、実効性の高い日印アフリカ協力の枠組みを構築する上で有益な知見を提供することができる。次章では、これらの強みについて詳細に考察する。

第4章 アフリカにおけるインド企業：戦略的展開と競争優位性

4.1 インド企業にとってアフリカの戦略的重要性

インド企業はアフリカを長期的な成長のために戦略的に重要な地域として位置づけるようになってきている。その戦略は輸出にとどまらず、より広範な商業的・戦略的目標を達成することを目指している。インド企業のアフリカに関連した活動は以下に概説するように、①インドの輸出市場拡大、②資源へのアクセス、そして③戦略的立地・地域プラットフォームの構築の3つのカテゴリーに分類できる⁴⁹。

A. インドの輸出先としてのアフリカ

インド企業は、新たな市場へのアクセスと拡大する消費需要の取り込みを目的としてアフリカへ進出している。特に、価格感応度が高く新興市場としての特性を有するアフリカ市場に適した製品・サービスの輸出拡大を重視する。インドの対アフリカ輸出額は、2017年度の249億米ドルから2024年度には453億米ドルへと増加した。また、インドの総輸出に占めるアフリカ向け輸出の割合も、同期間に8.2%から10.4%へ上昇した⁵⁰。Airtel Africa（通信）、Tata Group（自動車、通信、鉄鋼）、Cipla（医薬品）、Godrej Consumer（FMCG）などのインド企業は、アフリカにおける拡大する需要を取り込むため、市場開拓型の事業戦略を展開する代表的な事例である。

B. 資源の拠点としてのアフリカ

アフリカは、エネルギー資源、鉱物資源、農業資源、ならびにその他の戦略資源へのアクセスを求めるインド企業にとって重要な地域である。特に、石油・ガス分野ではONGC VideshやOil India、金属・鉱業分野ではVedantaやTata Steelなどの企業がアフリカにおける資源確保を推進している。また、肥料及び農業関連分野においても、アフリカはカリウムや硫黄などの生産資材の調達先として重要な役割を果たす。

C. 第三国市場への展開を支える戦略的輸出拠点としてのアフリカ

⁴⁹ International Journal of Advances in Engineering and Management (2020年12月)「Outward FDI by Indian Companies in Africa: Motives and implications」
https://ijaem.net/issue_dcp/Outward%20FDI%20by%20Indian%20Companies%20in%20Africa%20Motives%20and%20implications.pdf

⁵⁰ インド商工省ウェブサイト System on India's Export Import Data Bank-Tradesta」
https://tradestat.commerce.gov.in/eidb/region_wise_export

インド企業にとって、アフリカはアフリカ域内市場への展開に加え、欧州、中東、米国などの第三国市場へのアクセスを拡大するための戦略的拠点としても重要な役割を果たす。アフリカ大陸自由貿易圏（AfCFTA）は、55 各国、約 13 億人の人口、及び約 3.4 兆米ドルの域内総生産（GDP）を有する単一市場の形成を目指しており、地域生産拠点、物流拠点、及び輸出拠点としてのアフリカの魅力を一層高めている。インド企業は、この戦略を実現するためにさまざまな取組を進めている。例えば、Bharti Airtel による Zain Africa の買収のように現地企業や事業ライセンスを取得するケース、Mahindra による南アフリカでの自動車組立工場の設立のようにサブサハラ・アフリカ市場向けの生産・販売拠点を構築するケース、さらには広域的な販売網を整備して地域規模での事業展開を実現するケースが挙げられる。

4.2 アフリカで事業展開するインド企業の事例と主要な競争優位性

事例 A : Tata Group : 途上国市場で培った経験を活かしたアフリカ展開

Tata Group は、最も早くからアフリカにおいて多角的な事業基盤を構築したインド企業グループの一つである。同グループは 1977 年に Tata Zambia を設立し、アフリカ事業への進出を開始した。その後、1994 年にはヨハネスブルグにアフリカ地域統括拠点として Tata Africa Holdings を設立した。現在、Tata International Africa は、南アフリカ、ガーナ、ケニア、コートジボワール、マラウイ、モザンビーク、ナイジェリア、セネガル、タンザニア、ウガンダ、ザンビア、及びジンバブエを含む 12 各国で事業を展開する⁵¹。

Tata Group は、大規模で多様かつ価格感応度の高い市場で培った経験を効果的に活用し、価格競争力のある製品・サービス、現地販売網、ならびにアフターサービスを組み合わせることで、アフリカ諸国のニーズに効果的に対応してきた。自動車及び商用車分野においては、同社は南アフリカを中心に広域的な販売・サービスネットワークを構築している。Tata International の販売事業は、15 各国において 64 か所のショールーム及び 90 か所の整備工場を有しており、アフリカ市場において重要な競争要因であるアフターサービス体制や補修部品の安定供給を支えている⁵²。さらに、2026 年には Tata Advanced Systems がモロッコのカサブランカ

⁵¹ Tata Motors (2024 年 2 月) 「Tata Motors launches its Ultra range of new-generation, smart trucks in South Africa」<https://www.tatamotors.com/press-releases/tata-motors-launches-its-ultra-range-of-new-generation-smart-trucks-in-south-africa/>

⁵² Tata International 「Global Presence」<https://www.tatainternational.com/distribution/about-us/global-presence/>

近郊に工場を設立する計画を発表した。同工場は、インド民間企業による初の海外防衛産業拠点であり、アフリカ市場への戦略的な参入拠点として位置付けられる⁵³。

Tata Group は、モビリティ分野にとどまらず、デジタル分野及びインフラ関連サービスへも事業領域を拡大している。Tata Group 傘下の Tejas Networks は、通信機器及びネットワーク機器の設計・製造を手掛けており、ケニア、ナイジェリア、及び南アフリカに拠点を有する。2024 年には、Tejas Networks は Telecom Egypt、情報技術産業開発庁 (ITIDA)、及び国立電気通信研究所 (NTI) と覚書 (MoU) を締結し、インドの BharatNet 及び National Knowledge Network (NKN) プロジェクトで培った知見を活用しながら、エジプトの通信インフラ高度化を支援することとなった⁵⁴。また、Tata Consultancy Service (TCS) は Sybyl 及び iXAfrica と連携し、ケニア及び東アフリカ地域におけるソブリン・クラウドの導入を支援している。TCS は、安全性の高いクラウドアーキテクチャとデジタルトランスフォーメーションに関する専門性を活用し、同地域のデジタル基盤強化を後押ししている⁵⁵。

Tata Group のアフリカ事業成功を支える主な競争優位性

- ヨハネスブルグの Tata Africa Holdings を中核とする強固な現地事業基盤
- 新興国市場のニーズに適合した価格競争力の高い製品・サービス
- 広範な販売網、アフターサービス網、及び補修部品供給体制
- 複数の産業分野及び国・地域にまたがる事業展開能力
- 市場育成と現地パートナーシップ構築を重視する長期的な事業戦略

事例 B : エチオピアを輸出製造拠点として活用する Raymond Group の事業展開

インド最大級の繊維・アパレル企業である Raymond は、2017 年にエチオピアで初の海外生産拠点を設立した。この投資の主な目的はエチオピア国内市場への参入ではなく、エチオピアを EU 及び米国向けの価格競争力の高い製造・輸出拠点として活用することにあつた⁵⁶。

⁵³ Financial Times (2026 年 1 月) 「Tata's defence division seeks growth in Africa and Europe」
<https://www.ft.com/content/6c6352f2-2a57-4506-9e90-3a26fe014d21>

⁵⁴ IIFL Capital (2024 年 3 月) 「Tejas Networks Partners with Telecom Egypt to Boost Egyptian Telecom Infrastructure」
<https://www.indiainfoline.com/news/companies/tejas-networks-partners-with-telecom-egypt-to-boost-egyptian-telecom-infrastructure>

⁵⁵ Tata Consultancy Services (2025 年 11 月) 「TCS, Sybyl, and iXAfrica Partner to Accelerate Sovereign Cloud Adoption in East Africa」
<https://www.tcs.com/who-we-are/newsroom/press-release/tcs-sybyl-ixafrika-partner-accelerate-sovereign-cloud-adoption-east-africa>

⁵⁶ Mitsui & Co. (2020 年 3 月) 「Mitsui & Co. Global Strategic Studies Institute Monthly Report」
https://www.mitsui.com/mgssi/en/report/detail/_icsFiles/afieldfile/2020/05/22/2003c_matano_e.pdf

Raymond の投資判断は、主に三つの優位性によるところが大きい。第一に、エチオピアは対象となる製造業投資に対する法人税免除や、ハワサ工業団をはじめとする工業団地に立地する企業向けの関税優遇措置など、魅力的な投資インセンティブを提供していた。第二に、エチオピアは極めて低い労働コストで競争優位性があった。アディスアベバにおける一般労働者の月額賃金は50-70米ドル程度とされ、ベンガルールの約283米ドルと比較して大幅に低い水準にあった。第三に、エチオピアはEUの「武器以外すべて」(Everything But Arms、EBA)制度及び米国のAGOAの対象国であり、インドから生地を輸入した場合でも、衣料品をEU及び米国市場へ無関税で輸出することが可能であった。

Raymond のアフリカ事業成功を支える主な競争優位性

- アフリカを単なる販売市場ではなく、輸出拠点として捉える戦略的視点
- エチオピアの工業団地向け優遇措置及び低コスト労働力の活用
- インド国内の生地供給基盤とアフリカの製造拠点を組み合わせた効率的なサプライチェーン構築
- EBA 及び AGOA を活用した EU・米国市場への優先的アクセスの確保
- 現地の従業員を育成し、人材確保に関する課題に対処する意欲

事例 C: International Tractors Limited (Sonalika Tractors) : 輸出主導型成長とアフリカにおける現地組立

International Tractors Limited は、Sonalika Tractors を製造するインドの農業機械メーカーであり、1995年にインド・パンジャブ州で設立された企業である。同社は世界有数のトラクターメーカーの一つであり、年間約30万台の生産能力を有している。150か国以上で事業を展開しており、そのうち40以上がアフリカ市場である⁵⁷。

Sonalika のアフリカ展開は2000年代初頭に始まり、農業機械化需要の拡大、インドによる輸出金融支援、ならびに現地政府及び販売代理店との連携を背景として拡大した。同社と日本との関係も注目に値する。ヤンマーは2005年にSonalikaの株式12%を取得し、その後2016年にはBlackstoneから追加で18%を取得することで、保有比率を30%まで引き上げた⁵⁸。

⁵⁷ Sonalika ウェブサイト「About us」<https://international.sonalika.com/>

⁵⁸ Yanmar (2023年11月)「ITL & Yanmar Collaborate to Enhance Customer-Centric Product Offering, Service Excellence, Expand Product Portfolio and Market Reach in Europe」
<https://www.yanmar.com/global/news/2023/11/14/130837.html>

アフリカにおける重要な転機の一つは、アルジェリア市場への展開である。2018年、同社は2004年から販売代理店として提携してきたFAMAGとの合弁会社を設立し、現地組立工場を開設した。この取組は、同社がアルジェリア市場で約80%の市場シェアとされる強固な市場基盤を背景として実現したものである⁵⁹。

Sonalikaのアフリカ市場における成功要因：

- アフリカの農業環境に適した、手頃な価格かつ耐久性の高い製品を提供していること
- 保守・整備の負担が少なく、高い信頼性を有することにより、農家の総保有コストを低減していること
- アルジェリアのFAMAGを含む現地販売パートナーとの強固な協力体制を構築していること
- 現地組立を活用することで、政策要件への対応、コスト削減、市場ニーズへの迅速な対応を実現していること
- ヤンマーによる戦略的出資を通じた日印連携により、日本の技術志向とインドのコスト競争力、さらにアフリカ市場に特化した事業展開を組み合わせていること

事例D：Lohum Cleantech：重要鉱物分野における成功事例⁶⁰

LOHUMは、バッテリー、電気自動車、クリーンエネルギーのサプライチェーンで使用される鉱物の回収、精製及び加工を手掛けるインドの重要鉱物・先端材料企業である。同社は複数の重要鉱物を対象として事業を展開しており、リチウム、コバルト、ニッケル、プラチナなどの鉱物に関してアフリカで事業を行っている。

LOHUMが事情を実施しているのはジンバブエ、タンザニア、南アフリカ及びコンゴ民主共和国(DRC)などである。ジンバブエでは、現地パートナーが採掘を担うリチウムのバリューチェーンに参画しており、LOHUMが下流工程における加工を支援している。加工工程の一部は、国内付加価値創出に関する現地要件に対応するためジンバブエ国内で実施され、その後の加工はインドで行われている。

⁵⁹ Economic Times Auto (2024年10月)「Sonalika ITL partners with FAMAG in Algeria」

<https://auto.economictimes.indiatimes.com/news/sonalika-itl-partners-with-famag-in-algeria/66343819>

⁶⁰ LOHUMとインタビューに基づいて作成

LOHUMのアフリカ戦略は、重要鉱物サプライチェーンにおけるより広範な変化を反映している。中国はこれまで、多くのアフリカ諸国においてインフラ整備への資金供与や鉱物資産の開発において重要な役割を果たしてきた。一方で、近年では多くの政府がパートナーシップの多様化と現地加工の拡大を志向している。このような動きは、コスト効率の高い加工能力、技術導入、及び柔軟な協業モデルを提供できるインド企業にとって新たな機会を生み出している。

LOHUMのアフリカ市場における成功要因：

- 高いコスト競争力を有していること（同社によれば、精製コストは米国・欧州の3分の1から5分の1程度であり、中国とも競争可能な水準である）
- 多くのアフリカ諸国が鉱物の現地加工を義務付けていることを踏まえ、現地での加工体制を構築していること
- 現地の採掘事業者との連携により、鉱山権益の直接保有のみに依存することなく、アフリカの鉱物バリューチェーンへ参画していること

アフリカで事業を展開するその他のインド企業：

分野	企業名	アフリカにおける主な事業内容
通信	Airtel	通信サービスを提供しており、アフリカにおけるインド系通信事業者の中で最大の利用者基盤を有している。
飲料	Varun Beverages	PepsiCo 飲料の製造・販売を行っている。主に清涼飲料水及び飲料水のボトリング・流通事業を展開している。
自動車	Mahindra & Mahindra	商用車、SUV 及び多目的車両の製造・販売を行っている。現地で組立及び販売拠点を運営している。
	TVS Motor	二輪車及び三輪車をインドからアフリカへ輸出している。また、オートバイ及び三輪車の

		アフリカ初の製造拠点を建設するため、エジプト政府と協議を進めている ⁶¹ 。
	Ashok Leyland	インドから商用車（バス・トラック）を輸入・組立・販売し、アフリカ各国で事業を展開している。多様なモビリティニーズに対応する輸送ソリューションを提供している。
	Bajaj Auto	二輪車、三輪車及びオートバイを輸出している。
鉄鋼・金属	Jindal Group	鉄鋼及び鋳業事業を展開している。鉄鋼生産及び鉱物資源の採掘に従事している。
消費財	Godrej Group	アフリカにおいて、家庭用品、パーソナルケア製品及び消費財の製造・販売を行っている。
製薬	Dr. Reddy's Laboratories	アフリカにおいて、ジェネリック医薬品及びヘルスケア製品の輸入・販売を行っている。
産業機器	Kirloskar Pumps	アフリカにおいて、ポンプ及び流体管理ソリューションの製造・販売を行っており、水資源管理、農業及び産業分野向けに製品・サービスを提供している。
農業／エネルギー	全国酪農開発機構（NDDB）	ケニアにおいて、インドの協同組合モデルの移転を通じて酪農セクターの発展を支援している。具体的には、能力開発、技術支援、並びに酪農家の生産性及び生計向上に取り組んでいる。また、農業残渣を活用したバイオガス生産も検討されている。

⁶¹ Ecofin Agency (2026年1月)「TVS Motors in Talks to Build Africa's Largest Motorcycle Plant in Egypt」
<https://www.ecofinagency.com/news-infrastructures/2301-52227-tvs-motors-in-talks-to-build-africa-s-largest-motorcycle-plant-in-egypt>

EPC・インフラ	Shapoorji Pallonji	大規模なインフラ・建設プロジェクトを実施している。代表的な案件として、大統領官邸、コンベンションセンター及び商業施設の建設が挙げられる。
	Kalpataru Projects	アフリカにおいて送電及びインフラプロジェクトを手掛けている。主な事業には、電力セクターの発展に向けた高圧送電線及び変電所の建設・設置が含まれる。
	KEC International	アフリカにおいてインフラプロジェクトを実施しており、主に送配電線、変電所及び関連エネルギーインフラの整備を手掛けている。
	MEIL (Major Holding)	アフリカにおいて大規模なインフラ及びエネルギープロジェクトを展開している。主な事業には、発電、送電及び土木工事が含まれる。

次章では、なぜインドがアフリカにおける日本の重要なパートナーとなり得るのかについての仮説を提示する。インドがアフリカ市場において有する競争優位性を分析するとともに、それらが日本の技術力、高品質な基準、資金調達力及び産業上の専門性をどのように補完し得るかを考察する。

第5章 日印協力の戦略的意義

5.1 アフリカにおけるインドの歴史的な信頼関係と開発パートナーシップ

インドとアフリカの関係は、政治的連帯を基盤として発展し、現在ではより広範な開発・経済パートナーシップへと拡大している。今日では、貿易、譲許的資金供与、キャパシティビルディング、技術協力、インフラ整備、保健、教育及びデジタル分野での協力を含む多岐にわたる分野を対象としている。

こうしたパートナーシップは、2008年、2011年及び2015年に開催されたインド・アフリカフォーラムサミットを通じて制度化されており、政治対話及び開発協力のための体系的な枠組みが構築された。第3回インド・アフリカフォーラムサミットにおいて採択された2015年のデリー宣言(Delhi Declaration)では、2008年及び2011年のサミットがインド・アフリカの戦略的パートナーシップを強化する上で重要な基盤であったと位置付けられている⁶²。

また、2018年にウガンダ議会で行われたインドの演説では、アフリカへの関与に関する10の基本原則が示された。これらの原則では、アフリカ側の優先課題、キャパシティビルディング、若年層支援、デジタル技術の活用及び開発パートナーシップの重要性が強調された⁶³。さらに、インドは2023年のG20議長国としてアフリカ連合のG20常任メンバー入りを支持したことで、アフリカ及びグローバルサウスの代弁者としての立場を一層強化した。G20 Indiaの公式プラットフォームによれば、インドがアフリカ連合の常任メンバー化を提案し、その提案は全会一致で支持された⁶⁴。

インド産業連盟(CII)は、インド政府の外務省及び商工省と連携し、2005年にインド・アフリカ・パートナーシップ・コンクレーブ(India-Africa Conclave on Partnership)を立ち上げた。同会合は発足以来、インド及びアフリカの閣僚級関係者、政策立案者及び企業経営者の対話と協力を促進する最も重要なプラットフォームの一つへと発展しており、多様な分野を対象としている⁶⁵。第20回CIIインド・アフリカ・ビジネス・コンクレーブ(India-Africa Business Conclave)

⁶² The Embassy of India in Addis Adaba (2025年11月)「Delhi Declaration」<https://eoiaddisababa.gov.in/delhi-declaration-india-africa-forum-summit-2008/>

⁶³ Press Information Bureau (2018年7月)「Prime Minister's address at Parliament of Uganda during his State Visit to Uganda」<https://www.pib.gov.in/PressReleasePage.aspx?PRID=1540025>

⁶⁴ Ashwani News (2026年5月)「African Union inducted as permanent member of G20 on Indian proposal」<https://newsonair.gov.in/african-union-inducted-as-permanent-member-of-g20-on-indian-proposal/>

⁶⁵ インド産業連盟ウェブサイト「About the Conclave」<https://ciiindiaafricaconclave.com/Aboutconclave.aspx>

は、2025年8月27日から29日にかけてインド・ニューデリーで開催された。同会合は、この旗艦的な協力プラットフォームの20周年を記念する節目となった。

インド政府とアフリカ連合は、第4回インド・アフリカフォーラムサミット（IAFS IV）の開催に向けて緊密に協力を進めている。同サミットは当初、2026年5月28日から31日にかけてニューデリーで開催される予定であった。しかしながら、アフリカの一部地域における保健・衛生上の状況変化を踏まえ、双方は第4回インド・アフリカフォーラムサミットを後日開催することが適切であるとの認識で一致した。今後、相互協議を通じて新たな日程を決定し、適切な時期に公表する予定である⁶⁶。

アフリカにおけるFDI受入上位国（2005~2023年）

国名	FDI件数	投資企業数	投資額 (百万米ドル)
南アフリカ	2,659	1,946	157,322
エジプト	1,669	1,118	>200,000
ケニア	1,470	778	36,916
ナイジェリア	1,024	740	147,596
モロッコ	993	1,120	119,761
ガーナ	659	493	55,711
チュニジア	533	430	32,662
アルジェリア	495	389	78,630
タンザニア	436	314	27,862
アンゴラ	416	228	86,756

Source: AAIC Report, based on FDI Markets Report and Euromonitor

アフリカ 54 か国の中で、海外直接投資（FDI）は比較的少数の重点市場に集中しており、前表に示した国々に加え、モロッコなどの主要投資先が含まれる。上位5か国は、プロジェクト件数及び投資企業数の双方において、アフリカ全体のFDI活動の半数以上を占めている。

インドのアフリカ向け開発パートナーシップも、一部の対象国に集中している。インドによるアフリカ向け累積信用供与枠（Lines of Credit）は約90億米ドルに達しており、とりわけ東アフリカを重点地域としている。信用供与枠の受入額上位6か国は、それぞれ5億米ドルを超える

⁶⁶ インド外務省（2026年5月）「Joint Press Release on the India-Africa Forum Summit IV」https://www.mea.gov.in/press-releases.htm?dt1/41205/Joint_Press_Release_on_the_IndiaAfrica_Forum_Summit_IV

支援を受けており、インドによる譲許的資金供与が対象国を絞った形で実施されていることを示している。

上位10か国向け累計信用供与枠（LoC）額

（2026年2月）

国名	合計（百万米ドル）
タンザニア	1,115
モーリシャス	978
スーダン	742
エチオピア	712
コンゴ民主共和国	675
モザンビーク	608
マラウイ	396
ガーナ	364
セネガル	295
マリ	274

出典: Export-Import Bank of India (Exim Bank)

5.2 アフリカにおける印僑及び印僑主導企業の強み

アフリカにおける印僑は、経済協力及びパートナーシップ構築を促進する重要な資産である。アフリカには、印僑及び在外インド人（NRIs）を含む約280万人のインド系住民が居住しており、その多くは東アフリカ及び南部アフリカに集中している⁶⁷。

こうした影響力は、南アフリカ、モーリシャス、ケニア、タンザニア、ナイジェリア、ウガンダ、ザンビア、モザンビーク、マダガスカル及びセーシェルなどの国々で顕著に見られる。ウガンダでは、インド系コミュニティの役割が政府によって認識されている。ウガンダの産業担当国務大臣である David Bahati によれば、同国の GDP の約60%は、国内においてインド系企業・投資家が設立した事業による投資活動に由来しているとされる⁶⁸。

さらに、多くのインド企業及び印僑主導企業が、アフリカ全域で強固な事業基盤を構築している。特に、通信、製薬、自動車、FMCG、製造業及び金融サービス分野において存在感を示している。Airtel Africa、Tata、Cipla、Godrej、Aditya Birla、ONGC 及び Mahindra は、アフリカにおけるインド関連企業の幅広い事業展開を示す代表例である。

⁶⁷ Press Information Bureau (2019年5月)「Initiatives by Commerce Ministry to Boost Trade with African Countries」<https://www.pib.gov.in/PressReleasePage.aspx?PRID=1571687>

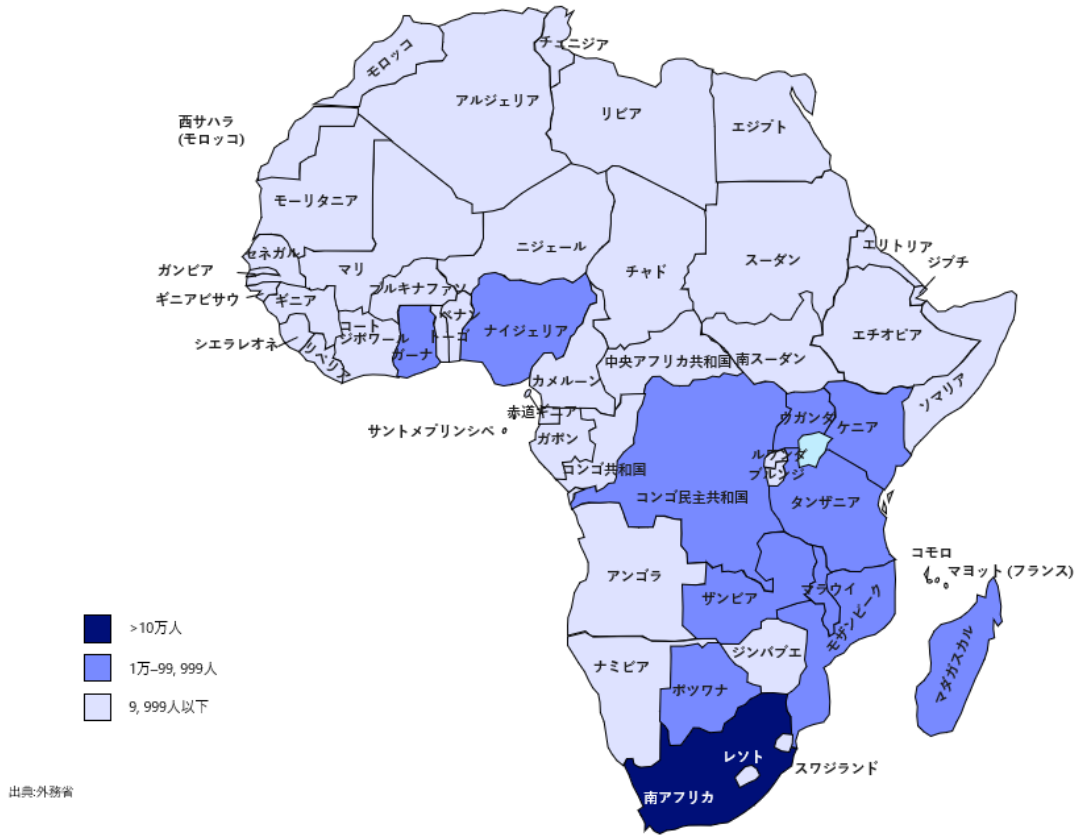
⁶⁸ Monitor (2024年10月)「Indians contribute 60 per cent of GDP - Bahati」<https://www.monitor.co.ug/uganda/news/national/indians-contribute-60-per-cent-of-gdp-bahati--4802102>

また、印僑主導企業ネットワークは、アフリカを代表する企業やコングロマリットの成長にも貢献している。東アフリカ及び南部アフリカでは、Bidco Africa、Sameer Group、Ruparelia Group、Madhvani Group、Devki Group 及び Mara Group などが、印僑主導企業家が主要な所有者または経営層として重要な役割を果たしている事例として挙げられる⁶⁹。

特に、多くのインド系人材がアフリカの主要企業やコングロマリットにおいて上級管理職を務めている。例えば、Dangote Group においても、副最高経営責任者に相当する立場の人物はインド系である。このような人的ネットワークは、アフリカとの関係におけるインドの強みの一つである。

⁶⁹ BIDCO Africa ウェブサイト「About Bidco-Leadership」<https://www.bidcoafrika.com/leadership/>、The Sameer Group ウェブサイト「About us-Management」<https://sameer-group.com/about-us/management/>、Madhvani Foundation ウェブサイト「About the Madhvani Group」<https://madhvanifoundation.com/madhvani-group/>、Devki ウェブサイト「The future depends on what you do today」<https://devkigroupke.com/>、United Nations Foundation ウェブサイト「Our people-Ashish J. Thakkar, Chairman」<https://unfoundation.org/who-we-are/our-people/ashish-j-thakkar/>

アフリカにおける印僑の分布（2026年1月時点）



印僑の影響力は、製造業、貿易・流通、医療、石油・ガス、鉱業、農産品加工及び消費財などの幅広い分野で事業を展開するインド企業及びインド系コングロマリットの存在に表れている。代表例として、農業、サービス業及び製造業を手掛けるウガンダの Madhvani Group、製糖、セメント、包装材及びエンジニアリング分野で事業を展開する Mehta Group、FMCG 及び製造業分野のケニアの Bidco Africa、ならびに鉄鋼及びアルミニウム製造を手掛ける Comcraft Group が挙げられる。これらの企業は、印僑が投資家、雇用創出者、製造事業者、流通事業者及び長期的な地域ビジネスパートナーとして重要な役割を果たしていることを示している。

南アフリカはアフリカ最大のインド系人口を擁する国であるが、その印僑の性質は他の多くのアフリカ市場とは異なっている。インド系コミュニティの多くは数世代にわたり南アフリカに定住しており、現在ではインドとの直接的な商業的または家族的なつながりを有していない場合も多い⁷⁰。したがって、南アフリカにおけるインド系コミュニティは引き続き社会的・経済的に重要な存在であるものの、インド企業にとっての直接的な橋渡し役としての機能は、近年のインド系

⁷⁰ インド高等弁務官事務所（2025年11月）「OCI for 5th to 7th Generation」 <https://www.hciproretoria.gov.in/page/oci-for-5th-to-7th-generation/>

移民、非居住インド人 (NRI)、またはインドと結びついたビジネスネットワークがより活発な国々とは異なる可能性がある。

日本企業にとって、印僑及びインド企業のプレゼンスは、既存のビジネスネットワーク、市場に関する知見、規制への理解、流通チャネル及び現地パートナーへのアクセスを提供する重要な資産である。こうしたつながりは、インドーアフリカのビジネスミッション、業界会合、セミナー及び各種制度的プラットフォームによってさらに支えられており、継続的な商業活動の促進に寄与している。また、文化的な親和性や長年にわたる人的交流の蓄積により、アフリカの関係者との信頼関係を構築する上で、印僑は有効な橋渡し役として機能すると考えられる。

5.3 インドのコスト競争力を活用したアフリカ展開

ダイキンによるインドからアフリカへの輸出事業の事例

ダイキン工業（ダイキン）は2000年に現地企業である Usha Shriram Group との合併事業を通じてインド市場へ参入した。2004年には Daikin Industries の完全子会社となり、Daikin Air Conditioning India へ社名を変更した。その後、2009年にはラジャスタン州ニムラナの日系工業団地においてエアコンの生産を開始した⁷¹。現在、同社はニムラナに2工場、アンドラ・プラデシュ州シリシティに1工場を有しており、ルームエアコンの年間生産能力は300万台である⁷²。同社はインド国内市場向け販売を強化するとともに、中東及びアフリカなど周辺地域への輸出も拡大している。

アフリカ向け事業については、2018年以降、インドで完成品のエアコンを製造し、ケニア、ウガンダ、ルワンダ、タンザニア、セーシェル、モーリシャス及びブルンジなどの国々へ輸出している⁷³。2024年までに、同社はインドで製造した部品を用いてナイジェリアでエアコンの組立を開始した。このため、Daikin はナイジェリア企業である Sacral Industries と提携し、現地での組立を実施している。現地組立にあたっては、インドから生産技術者を派遣するとともに、高品質な製品の供給を確保するために試験設備を導入している。また、効率的な組立工程を実現する

⁷¹ ダイキンウェブサイト「Daikin at a glance」<https://daikinindia.com/about-daikin/about-daikin/daikin-india/daikin-india-glance>

⁷² ダイキンウェブサイト「Daikin India's commitment to a top-class work environment」<https://daikinindia.com/infrastructure>

⁷³ 日本貿易振興機構（2019年3月）「インドをアフリカへの輸出拠点に」<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2019/7b5bc0fb78c4695c.html>

ため、エアコンの各構成部品を分類した上でインドから個別に輸送している。ナイジェリアにおける組立ラインの設立を足掛かりとして、同社はアルジェリアにおいて生産・販売において現地代理店とパートナーシップを締結した。さらに、アフリカ全域で販売網の構築を進めており、インドから輸入した製品の販売拠点をエジプト及び南アフリカに設置するとともに、日本のスタートアップ企業である Baridi Baridi の株式 80%を取得し、タンザニアにおいてサブスクリプション型の空調サービスを展開している⁷⁴。

インドの生産拠点を活用したアフリカ市場への展開は、価格競争力の確保と、インドで蓄積された製品開発ノウハウを活用できるという利点を有している。価格競争力については、インドにおける大規模生産による規模の経済を活用した製造・輸出によって実現が期待される。さらに、アフリカにおける部品組立の推進は、関税負担の軽減につながり、アフリカ市場向けエアコンの価格を手頃な水準に維持することに寄与すると期待されており、同地域における市場ポジショニングの強化にもつながるものである⁷⁵。さらに、製品開発面においても、インドの電力供給やインフラの脆弱性を考慮して開発された技術をアフリカ市場で活用できる可能性がある。例えば、停電後の復電時に発生する高電圧からプリント基板を保護する機能などは、類似した電力事情を抱えるアフリカ諸国においても高い付加価値を提供すると考えられる⁷⁶。

コマツによるインドからアフリカへの輸出事業の事例

小松製作所（コマツ）は、日本の建設・鉱山機械メーカーであり、アフリカをグローバル事業ポートフォリオにおける戦略的成長市場と位置付けている。アフリカ市場向けに供給される油圧ショベル及びダンプトラックは主にインドで製造され、約 20 社の現地販売代理店を通じて流通している。鉱山機械は、南部アフリカ及び西アフリカの資源豊富な地域において引き続き中核事業である一方、コマツは、特にナイジェリアやケニアなど急速に都市化が進む経済圏において、建設分野にも大きな成長可能性があるとみている。業務効率の向上を目的として、コマツはアフリカ事業を欧州地域統括組織の下で管理する体制を強化しており、特にフランス語圏市場において、地理的近接性と支援体制の強みを活用している。アフリカ南部における事業は、完全子会社である Komatsu South Africa が統括している。また、コマツは、国際協力機構（JICA）が資金提供する案件を含む開発プロジェクト向けに建設機械を供給している。

⁷⁴ Baridi Baridi ウェブサイト <https://baridibaridi.com/#home-section>

⁷⁵ 日本経済新聞（2014年1月）「ダイキン、アフリカで空調生産 グローバルサウス開拓」
<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUF089HH0Y3A201C2000000/?msockid=243d8360f3c56ba6101196a7f2c36af7>

⁷⁶ ダイキン（2025年3月）「統合報告書 2025」https://www.daikin.co.jp/-/media/Project/Daikin/daikin_co_jp/investor/library/annual/2025/2025-pdf.pdf?rev=7507a64ec4254759a7e0805ba262f9fe

さらに、人材育成はコマツのアフリカ戦略の重要な柱の一つである。同社は建設機械のオペレーター及び整備技術者向けの研修プログラムを提供しており、場合によっては政府機関向けに機械設備と人材育成プログラムを組み合わせ提供している。コートジボワールでは、コマツは2026年に建設機械訓練センターを設立する予定である。同センターでは、油圧ショベル、ブルドーザーその他の建設機械の操作、保守及び点検に関する研修を実施し、年間数百人から1,000人程度の受講者を対象とする予定である⁷⁷。

インドはコマツのアフリカ事業において重要な役割を果たしている。Komatsu Indiaは、チェンナイの工場において油圧ショベル及びダンプトラックを製造し、アフリカ各地の鉱山・インフラプロジェクト向けに輸出している。機械の輸出に加え、Komatsu Indiaは顧客であるインド企業がアフリカで事業を実施している場合には保守及び技術支援サービスを提供し、顧客の運用効率向上を支援することもある。さらに、インドの建設、エンジニアリング及びインフラ関連企業がアフリカでの事業展開を拡大する中、コマツはインド国内で構築したこれら企業との関係を営業活動に活用し、アフリカ全域における事業機会の獲得及び顧客との関係強化を図っている。このように、製造・輸出、アフターサービス支援、及び顧客ネットワークの相乗効果を通じて、インドはコマツのアフリカ成長戦略を支える重要な拠点となっている。

東洋エンジニアリングによるインドを活用したアフリカ事業の事例

東洋エンジニアリングは、石油・ガス、石油化学、化学、肥料及びインフラ分野を中心とする大規模産業プラントの設計、調達及び建設を手掛ける日本のエンジニアリング企業である。東洋エンジニアリングは、インド系経営陣が率いるナイジェリアの企業である Indorama Eleme Fertilizer & Chemicals Limited (Indorama) 向け肥料プラント建設プロジェクトを受注している⁷⁸。本プロジェクトにおいて、東洋エンジニアリングは肥料プラント向け尿素製造技術のライセンス供与に加え、基本設計、詳細設計、調達及び試運転サービスを提供している。一方で東洋エンジニアリングのインド子会社である Toyo Engineering India (Toyo-India) は、インド国内の高度なエンジニアリング人材を活用し、インドからエンジニアリングサービスを提供している。また、Toyo-Indiaは約10 - 20名のインド人エンジニアをアフリカへ派遣し、現地でのエンジニアリング支援を行っている。この体制は東洋エンジニアリングが有する高度に統合された日印エンジニアリング手法を活用することで、プロジェクトのコスト競争力向上に寄与している。さら

⁷⁷ Komatsu (2025年8月)「第9回アフリカ開発会議(TICAD9)に出展 コートジボワールに代理店・お客さま向けトレーニング拠点の開設を発表 ー西アフリカの中核拠点としての活用を目指すー」
<https://www.komatsu.jp/ja/newsroom/2025/20250807>

⁷⁸ TOYO Engineering (2018年5月)「TOYO Awarded Fertilizer Plant 2nd Train Project in Nigeria」<https://www.toyo-eng.com/jp/en/company/news/?n=2185>

に、Toyo-India は Indorama との関係を活用し、Indorama に対して直接エンジニアリングサービスを提供するための協業にも取り組んでいる。Toyo-India は、エンジニアリング能力のみならず、共通の言語及び文化的背景によって実現される高いプロジェクト遂行能力についても Indorama から評価されている。

本事例は、日本の技術的専門性とコスト競争力のあるインドの高度人材、ならびにインドを拠点とするエンジニアリング機能を組み合わせることで、アフリカにおける産業プロジェクトを支援できる可能性を示している。また、本事例は、Toyo Engineering が共通の言語及び文化的背景、インド人材のコスト競争力、ならびにインドとの地理的近接性を活用して事業を展開しており、日本からエンジニアリングサービスを提供する場合と比較して、より費用対効果が高く効率的であることを示している。

5.4 インド企業のリスク許容力とコンプライアンス関連課題への対応

Vedanta Resources によるザンビア鉱山事業の事例

Vedanta Resources は 2004 年、ザンビアの Konkola Copper Mines (KCM) の過半数株式を取得し、大規模投資を通じた銅生産の再建を目指した。しかし、その後、投資不足、生産量の低下及び環境問題などを巡り、同社とザンビア政府 (ZCCM Investments Holdings を通じた関与) との間で対立が深まった。2019 年 5 月、ザンビア政府は KCM の管理権を掌握するため暫定清算人を任命した。この措置は事実上の国有化と広く受け止められ、Vedanta は投資資産の違法な収用及び投資家保護義務違反であると主張し、現地裁判所及びロンドンにおける国際仲裁を通じて異議を申し立てた。

2020 年から 2023 年にかけて、この紛争は法的手続きと交渉の双方の場で継続し、国家による資源管理権と外国投資家の権利との間のより広範な対立を反映するものとなった。ザンビア政府は、自国の利益を保護するために必要な措置であったと主張した一方、Vedanta は国際的な法的枠組みを活用して投資の保護を図った。2023 年から 2024 年にかけて、双方は交渉による解決へ向けて動き始め、Vedanta が新たな条件の下で操業権を再取得するとともに、追加投資を実施する計画が検討された。本事例は、アフリカ市場における主要な事業リスク、特に政治的介入、規制の

不確実性、及び企業戦略と受入国政府の優先事項との整合性確保の重要性を示している⁷⁹。

5.5 日印協力に向けたインド・アフリカ市場の類似性の活用

インドとアフリカは、インドの開発経験及び事業経験をアフリカ市場に適用する上で関連性を有する複数の市場特性を共有している。双方とも、消費の拡大、都市人口の増加、デジタル技術の普及、価格に敏感な消費者層の存在、ならびに手頃な価格で拡張可能かつ地域のニーズに適応したソリューションに対する強い需要を特徴とする、大規模かつ多様で急速に変化する新興市場である。アフリカの消費者基盤は今後大幅に拡大すると見込まれており、同地域の消費者人口は現在の約12億人から2030年までに約17億人へ増加する可能性がある。

こうした類似性は、特にデジタル決済、低価格医療、通信、低コスト製造、アグリテック及び人材育成などの分野において、インドで実証されたビジネスモデルをアフリカ向けに適用する機会を創出している。デジタル公共インフラの構築、金融包摂の推進、及び大衆市場向けのコスト効率の高い製品開発に関するインドの経験は、包摂的かつ拡張可能な開発ソリューションを模索するアフリカ諸国にとって有益な示唆を提供している⁸⁰。

アフリカにおける日印協力において、インド企業は日本企業の市場参入及び事業実施のパートナーとして重要な役割を果たし得る。多くのインド企業は、複雑で価格競争が激しく、人間関係を重視する市場での事業経験を有しており、現地ステークホルダーとの関与、規制対応、流通ネットワーク、人材育成及び事業運営上のリスクの管理を支援することができる。これにより、日本企業はより高い柔軟性、より強固な現地基盤、及びより低いリスクでアフリカの事業機会に参画するための経路を得ることができる。

このモデルにおいて、日本は技術、高品質なインフラ、長期資金、産業化及び先進的な製造能力を提供できる一方、インドは市場に対する理解、手頃な価格のイノベーション、事業実施経験及び現地ビジネスネットワークを提供することができる。両国は協力することで、商業的に実現

⁷⁹ Kluwer Arbitration Blog (2019年10月)「Vedanta Resources v. Zambian State Mining Company ZCCM-IH: Does Anyone Win?」<https://legalblogs.wolterskluwer.com/arbitration-blog/vedanta-resources-v-zambian-state-mining-company-zccm-ih-does-anyone-win/>、Pear Tree (2022年5月)「Zambia ends legal spat with Vedanta over seized copper mines」<https://www.mining.com/web/zambia-ends-legal-spat-with-vedanta-over-seized-copper-mines%E2%82%AC%80/>

⁸⁰ 世界銀行ブログ (2023年6月)「India's digital transformation could be a game-changer for economic development」<https://blogs.worldbank.org/en/developmenttalk/indias-digital-transformation-could-be-game-changer-economic-development>

可能であり、開発志向であり、さらに産業化、雇用創出、デジタル包摂及び強靱な成長に関するアフリカの優先課題に合致したアフリカ向けソリューションを開発することに寄与する。

次章では、製造業、デジタルインフラ及び重要鉱物を通じた経済安全保障に焦点を当てながら、アフリカにおける日印協力の主要な経済機会を示す。

第6章 アフリカにおける日印の経済機会

6.1 アフリカにおける日印協力の主要な機会分野

アフリカにおける日印協力は、両国の戦略的利益とアフリカの開発ニーズが一致する分野を基盤とするべきである。特に関連性が高い分野として、デジタルインフラ、製造業、及び重要鉱物を通じた経済安全保障の3分野が挙げられる。

デジタルインフラは、協力に適した分野の一つである。インドは、拡張可能なデジタル公共インフラ、デジタル決済、デジタル ID システム、及び低コストでの技術導入に関する経験を有している。一方、アフリカでは、インターネット接続、デジタル公共サービス、データインフラ及びスタートアップ・エコシステムの拡充に対する需要が高まっている。

製造業も重要な有望分野である。日本は技術、高い品質管理、生産システム及び産業上の専門性を提供することができる。インドは、コスト競争力のある製造能力、事業運営上の柔軟性、及び価格に敏感な市場への対応経験を加えることができる。両国が連携することで、製造業の GDP 比率の拡大、雇用創出、そして現地での付加価値向上というアフリカの目標を支援できる。

重要鉱物は経済安全保障の中核を成す分野である。アフリカは、電池、半導体、電気自動車及びクリーンエネルギー技術に不可欠な原材料を供給している。これは、鉱物安全保障パートナーシップ (Mineral Security Partnership)、インド太平洋経済枠組み (Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity)、クアッド重要鉱物イニシアティブ (Quad Critical Minerals Initiative) を通じた協力や、2025年に締結された日本の経済産業省 (METI) 及びインド鉱山省間の鉱物資源分野における協力覚書を含む、強靱な鉱物サプライチェーンの構築に向けた日印協力の拡大と整合している⁸¹。

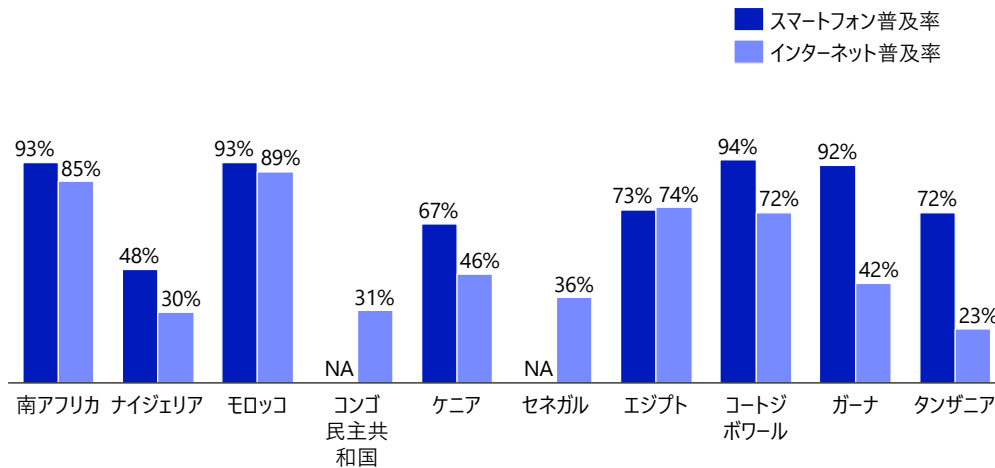
これらの分野を組み合わせることで、アフリカ諸国との共創に向けた明確な基盤が築かれる。これにより、現地での付加価値の向上、産業能力の強化、人材開発、そして長期的な経済パートナーシップの推進が可能となる。

⁸¹ インド外務省ウェブサイト「Media Releases」<https://www.mea.gov.in/bilateral-documents.htm?dt1%2F40066%2FFact+Sheet++IndiaJapan+Economic+Security+Cooperation>

6.2 デジタルインフラにおける機会

アフリカのデジタルインフラは依然として普及率が低く、今後の成長余地が大きい。アフリカ全体のインターネット普及率は約 45%であるが、その水準には国ごとに大きな差がある。南アフリカ（約 85%）やエジプト（約 74%）は比較的高い普及率を示している一方、ナイジェリア（約 30%）やタンザニア（約 23%）といった経済規模の比較的大きい国であっても、デジタルアクセスに大きな格差が残っている⁸²。2024 年におけるサブサハラ・アフリカ地域のインターネット利用率は 38%にとどまり、世界平均の 68%を大きく下回っている⁸³。このことは、デジタル需要とインフラ整備状況との間に大きな乖離が存在することを示しており、アフリカが高い成長性を持ちながら、まだ十分に開拓されていないデジタル市場であることを示している。

上位10か国における世帯のスマートフォン・インターネット普及率
(2023年) (%)



出典:AAIC (Euromonitor)

アフリカにおけるデジタルインフラ整備における政府の役割

アフリカにおけるデジタルインフラ開発は、各国の政府及び政策主導で進められている。各国政府は、接続性の向上、デジタル ID、公共サービスのデジタル化及びデータガバナンスを優先課題として位置付けている。

各国で見られる主な政策課題は以下のとおりである：

⁸² Africa Finance Corporation 「State of Africa's Infrastructure Report 2025」 <https://www.africafc.org/our-impact/our-publications/state-of-africa-infrastructure-report-2025>

⁸³ 国際電気通信連合及び公益社団法人日本ユネスコ協会連盟（2025年9月）「The State of Broadband in Africa」 https://www.broadbandcommission.org/wp-content/uploads/dlm_uploads/2025/09/The-State-of-Broadband-in-Africa.pdf

- ▶ 国家ブロードバンド・インフラの拡充（例：ナイジェリアでは人口カバー率 90%超を目標としている）
- ▶ 国家デジタル経済戦略の策定・実施（例：南アフリカの Digital Economy Masterplan 及び AI 政策）
- ▶ 大規模な公共サービスのデジタル化（例：セネガルでは公共サービスの約 95%のデジタル提供を目標としている）
- ▶ データローカライゼーション規制の導入（例：ナイジェリア及びエジプトでは国内でのデータ保管を義務付けている）

この状況下で、インドはデジタル公共インフラ（DPI）モデルを通じた重要な推進役として台頭しており、特にモジュール型オープンソース本人認証プラットフォーム（Modular Open-Source Identity Platform）が注目されている。大規模な導入事例として、エチオピアでは 1 億 2,650 万人、ナイジェリアでは 2 億 2,380 万人、ウガンダでは 4,860 万人に対してデジタル ID が展開されている⁸⁴。さらに、シエラレオネ、タンザニア、ケニア、エチオピア、ガンビア及びレソトの少なくとも 6 か国が、18 のインドのデジタルプラットフォームへのアクセスを含むインドの DPI フレームワークを採用している⁸⁵。

直接的な効果の検証は依然として限定的であるものの、世界的な実証事例では、デジタル公共インフラ（DPI）は公共サービス提供の効率向上、金融包摂の促進、及び取引・行政コストの削減に寄与していることが示されている。国連開発計画（UNDP）の調査報告によれば、金融分野において DPI を導入した場合、経済成長率が最大 33%上昇し、これは 2 - 3 年分の経済成長に相当すると推計されている⁸⁶。

アフリカにおける民間企業及びスタートアップ・エコシステムの役割

通信分野は、海底通信ケーブルへの共同投資や、デジタル格差の解消に向けた 4G 及び 5G ネットワークの展開拡大において、大きな投資機会を有している⁸⁷。その需要は一部の主要経済国に集

⁸⁴ Prof. S Rajagopalan, IIIT-Bangalore & Nagarajan Santhanam, CDO - MOSIP (2026 年) 「MOSIP Progress Report」
https://connect.mosip.io/resources_pdf_2026/MOSIP_Progress_Report.pdf

⁸⁵ Ecofin Agency (2026 年 2 月) 「Six African Countries Adopt India's Digital Public Infrastructure Framework」
<https://www.ecofinagency.com/news-digital/1202-52814-six-african-countries-adopt-india-s-digital-public-infrastructure-framework?>

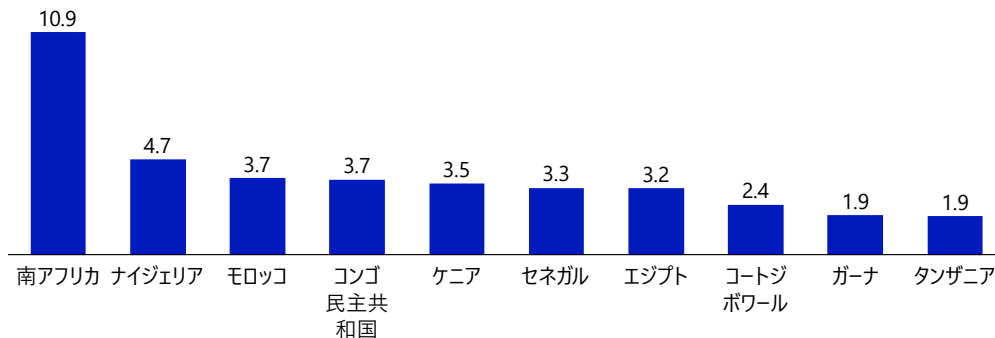
⁸⁶ 国連開発計画 (2023 年 10 月) 「The human and economic impact of digital public infrastructure」
<https://www.undp.org/digital/blog/human-and-economic-impact-digital-public-infrastructure>

⁸⁷ インド産業連盟 (2025 年 8 月) 「India-Africa Momentum A Purpose-Driven Partnership」
https://www.cii.in/International_ResearchPDF/India%20Africa%20Report%202025.pdf

中しているが、アフリカの IT 市場も着実に拡大している。2025 年時点では、「ビッグ 4」と呼ばれる主要国を中心に IT エコシステムが形成されつつあり、特に南アフリカは市場規模 109 億米ドルを有する最大市場として位置付けられている。また、モロッコ、コンゴ民主共和国（DRC）、セネガル、コートジボワール、ガーナ、タンザニアなども大きな IT 市場を有している。

上位10か国におけるIT市場規模（2025年）

（単位：十億米ドル）



出典: AIC (Modor Intelligence の国別報告書)

アフリカのデジタル変革は、成長するスタートアップ・エコシステムによって支えられているものの、その活動は依然として一部の主要市場に集中している。ケニアは成熟したモバイルマネー及びフィンテック・エコシステムで広く知られている。ナイジェリアはアフリカ最大級のスタートアップ市場の一つであり、多額のベンチャーキャピタル投資を呼び込んでいる。南アフリカは多様なイノベーション基盤を有しており、フィンテック、ヘルステック、エンタープライズソリューション及びデジタルインフラなど幅広い分野で活動が見られる。エジプトもまた、北アフリカ、中東及びアフリカ全域を結ぶテクノロジー・スタートアップ拠点として存在感を高めている。

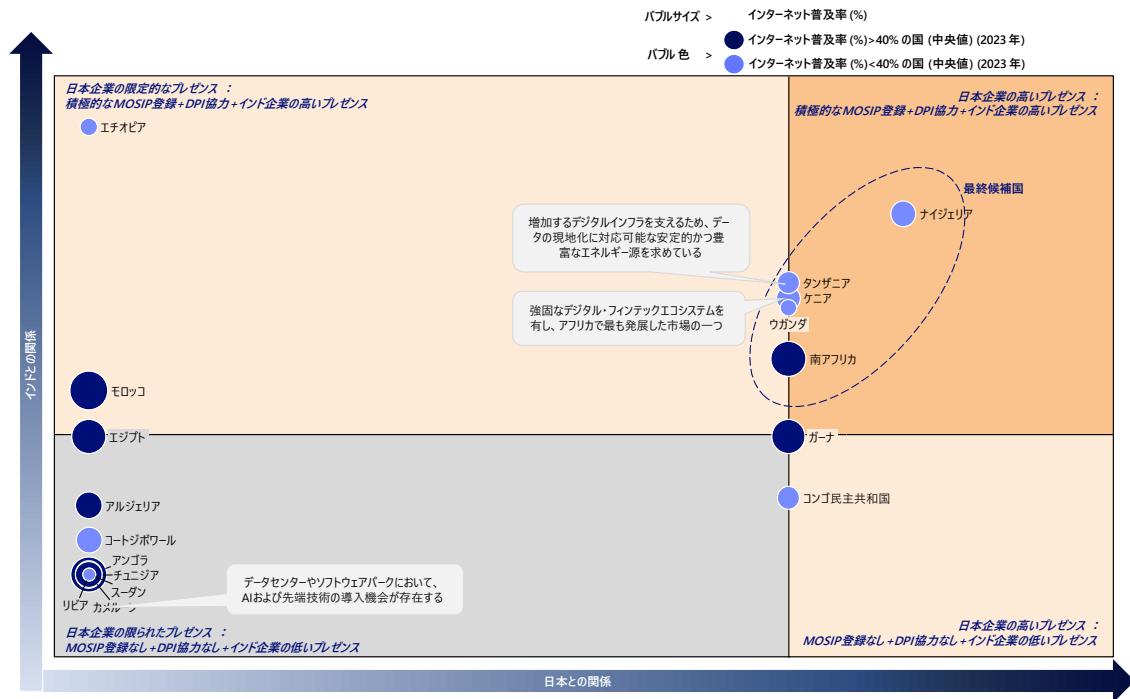
これらのエコシステムは、インド企業及び日本企業の進出によっても支えられている。インド企業は、通信及びフィンテック (Airtel Africa)、IT サービス (TCS、Tech Mahindra 及び Infosys)、AI を活用した医療ソリューション (Qure.ai)、ならびにデジタル決済インフラ (NPCI International) などの幅広い分野で技術力と事業支援を提供している。一方、日本企業も積極的な役割を果たしている。ソフトバンクは、Airtel Africa への 12 億 5,000 万米ドルの出資を含む通信・デジタルプラットフォーム分野への投資を実施している⁸⁸。NTT データは、システムインテ

⁸⁸ Reuters (2024 年 10 月) 「Airtel Africa raises \$1.25 bln from SoftBank, five other investors」
<https://www.reuters.com/article/markets/commodities/airtel-africa-raises-125-bln-from-softbank-five-other-investors-idUSL3N1X420S/>

グレーション及びエンタープライズソリューションを提供しており、SORA Technology はドローンを活用したインフラ整備及びデータ分析サービスを展開している。

特にナイジェリア、タンザニア、ケニア、ウガンダ及び南アフリカは、インド企業及び日本企業の技術関連企業が進出していることに加え、インドのデジタル公共インフラ (DPI) 及びモジュール化されたオープンソースの ID プラットフォーム (MOSIP) の導入が進んでいることから、デジタルインフラ分野における機会が最も期待される市場である。

日本企業・インド企業にとってのデジタルインフラ分野における アフリカ各国の事業機会分析



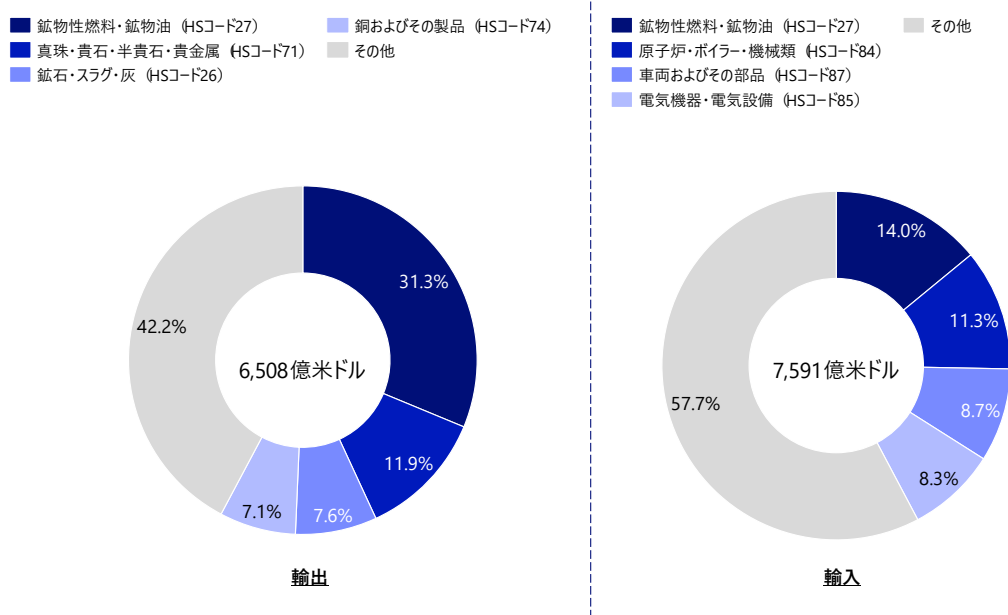
注:分析はマクロ要因評価による上位 15カ国を対象としている
 出典:MOSIP Progress Report 2026、PIB、Africa Development Bank、Secondary Research、NRI Analysis

以上の動向を踏まえると、アフリカのデジタル分野における成長機会は、単に通信インフラの不足解消にとどまらない。インド企業及び日本企業が、資本、技術、事業実施ノウハウならびに拡張性の高いデジタルソリューションを提供できる地域的なイノベーション・エコシステムが形成されつつあるといえる。

6.3 製造業における機会

アフリカは伝統的に、原材料や未加工製品の輸出に依存しており、付加価値の大部分は域外で創出されてきた。2025年時点でも、真珠及び貴石・半貴石はアフリカの主要な輸出品目の一つであり、資源依存型貿易の重要性が引き続き高いことを示している。多くのアフリカ諸国政府は現在、農業や鉱物資源の採掘といった第一次産業中心の経済構造から、製造業主導の成長への転換を目指している。この転換は、雇用創出、産業競争力の向上、輸出の多様化、及び域内での付加価値創出の観点から重要である。

アフリカとの主要輸出入品目（2025年）



出典:ITC Trade Map

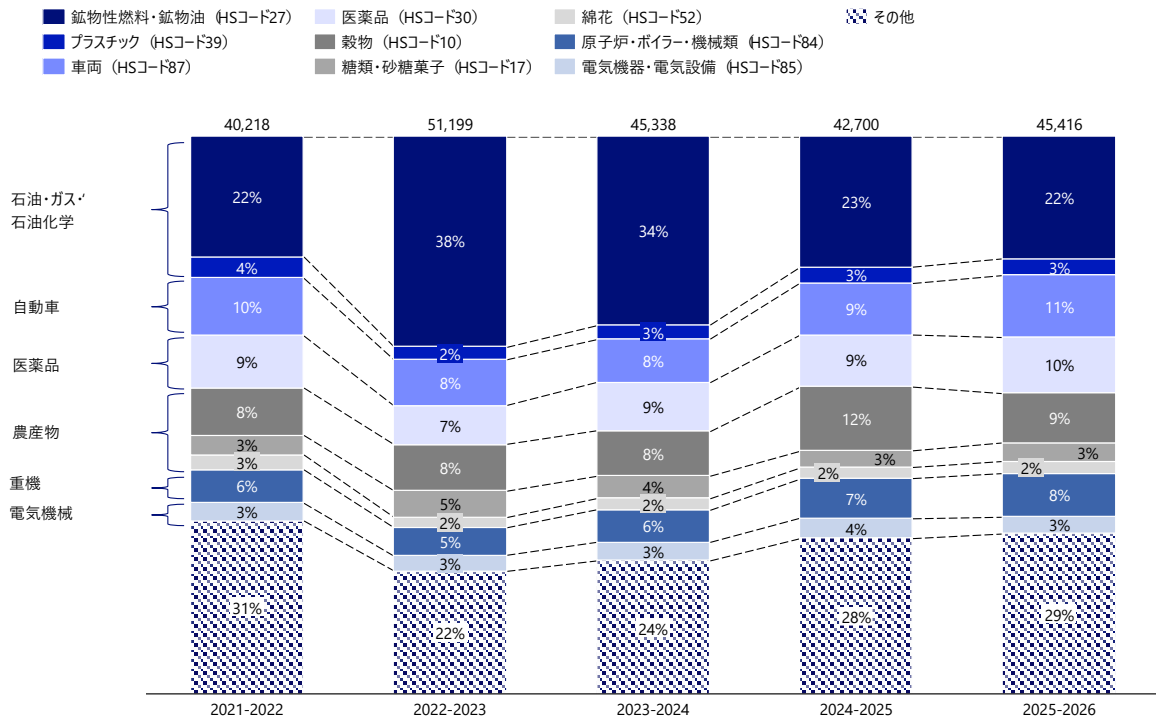
しかし、アフリカの製造業基盤は依然として脆弱である。製造業がアフリカの GDP に占める割合は10%強にとどまり、工業生産の60%以上が低付加価値分野に集中している。また、構造的な制約も依然として大きい。貿易コストは世界平均と比べて約50%高く、安定した電力へのアクセスを有する人口はアフリカ全体の約48%にとどまっていることも課題として挙げられる⁸⁹。

製造業における重点サブセクターの選定

製造業に関する分析では、重機械、電気機械・機器、自動車、医薬品、ならびに石油精製・石油化学の5つのサブセクターを重点分野として選定した。これらの分野は、農産品を除くインドの対アフリカ非一次産品輸出の中で大きな割合を占めている。

⁸⁹ 国際連合 (2025年11月) 「Africa's industrial future is within reach: What we need now is intentional investment」 <https://africarenewal.un.org/en/magazine/africas-industrial-future-within-reach-what-we-need-now-intentional-investment>

インドからアフリカへの主要輸出品目 (2022~2026年)
(単位: 百万米ドル)



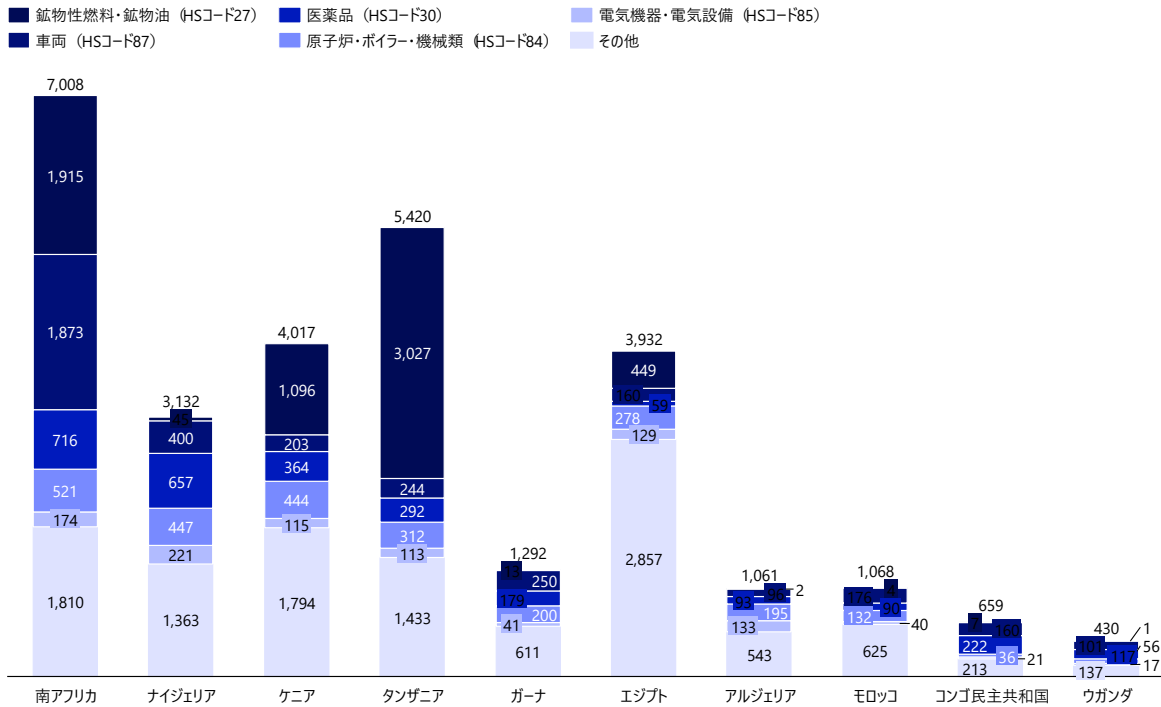
出典: Trade Stat (インド商工省)

また、これらの分野は、インドの製造業の強みがアフリカの開発優先課題及び市場需要と密接に合致する領域でもある。重機械及び電気機械・機器は、インフラ整備、工業化、ならびにエネルギーアクセスの向上に不可欠である。自動車分野は、モビリティ、物流、農業機械化に対する需要の拡大を支えている。医薬品分野は、アフリカにおける保健医療ニーズへの対応及び手頃な価格の医薬品へのアクセス向上において重要な役割を果たしている。石油精製・石油化学分野についても、アフリカ諸国が域内での付加価値創出の強化、川下工程の処理能力拡大、及び精製石油製品や石油化学製品の輸入依存度低減を目指していることから、新たな機会が存在している。

これらの分野は総じて、日本の技術力、産業プロセス及び質の高いインフラと、インドの製造能力、コスト競争力及び新興市場における事業運営経験を組み合わせることで、アフリカの製造業及び産業発展における日印協力の実践的な基盤を提供するものである。

インドからアフリカ各国への主要輸出品目（2025~26年）

（単位：百万米ドル）



注：上位5品目は、対象国全体向けのインドの総輸出額を基準に選定
出典:Trade Stat (インド商工省)

アフリカ各国における機会

複数のアフリカ諸国では、国家開発戦略において製造業を積極的に優先分野として位置づけており、日本企業やインド企業にとって新たな機会になりうる。

南アフリカでは、製造業政策及び国家開発計画 (National Development Plan) の下で、自動車、機械、繊維、化学などの分野が優先産業とされており、日印企業にとっての事業参入機会が存在している。ナイジェリアは、石油依存を脱却し、産業多角化を進めるため、2030年までに製造業のGDP寄与率を15%まで引き上げることを目指している⁹⁰。ケニア政府は、2030年までに製造業のGDP寄与率を20%以上、輸出比率を30%まで高めることを目標としており⁹¹、農産物の高付加価値化（食用油及び乳製品）、繊維、建設資材などを重点分野としている。タンザニア政府は、第6次5カ年開発計画 (FYDP VI) の下で、半工業化経済から完全な工業化経済への移行を目指しており、2031年までに産業部門のGDP比率を36.5%、製造業のGDP成長率を9.9%とすることを目標としている⁹²。さらに、エジプトは産業部門のGDP寄与率を20%まで引き上げることを目指しており⁹³、

⁹⁰ Nigerian Institute of International Affairs (2026年2月) 「Baciti Economic Insight」 <https://niia.gov.ng/wp-content/uploads/2026/03/BACITI-Insight-February-2026.pdf>

⁹¹ South Africa Golden Bridge (2026年2月) 「Manufacturers push for State support to boost exports」 <https://goldenbridgeexpo.com/manufacturers-push-for-state-support-to-boost-exports/>

⁹² TICGL | Economic Consulting Group (2026年3月) 「Tanzania Industrial & Manufacturing Sector」 <https://ticgl.com/tanzania-industrial-manufacturing-sector/>

⁹³ Daily News (2025年11月) 「Egypt targets 20% industrial GDP share by 2030: Minister」 <https://www.dailynewsegypt.com/2025/11/24/egypt-targets-20-industrial-gdp-share-by-2030-minister/>

2030年ビジョンにおける重点分野として、既製服、繊維、農産食品産業、自動車、電気機器・エンジニアリング、電子機器組立、医薬品の7分野を特定している⁹⁴。

アフリカ製造業における日印協力の可能性

	インドとの関係				日本との関係		政策インシティブ
	インドからの輸出	主要進出インド企業	貿易協定	海外直接投資(FDI) (製造業-2025年度)	日本企業数		
	サブセクター> 機械 電気 自動車 医薬品						
南アフリカ		自動車:Mahindra#, Tata Motors# 医薬品:Cipla#, Sun Pharma# 産業機械Jindal Steel and Power#	2020年署名済み	302.6百万ドル	機械:22 (例: コマツ) 電子機器:19 (例: シヤープ、ソニー) 自動車:26 医薬:10	南アフリカの国家開発計画は、産業の多角化とグリーン・トランスフォーメーションに焦点を当てている。製造業は、自動車、機械、繊維、化学などの分野でインド企業に機会を提供している。	
ナイジェリア		自動車:Bajaj Auto, Tata Motors# 家電:Kewalram Chanrai Group、 製薬:Sun Pharmaceutical Ltd (Ranbaxy)# 機械:Aarti Steel, Skipper T&D Corp	2020年署名済み	6.18百万ドル	機械:5台 エレクトロニクス:10 オート:2 (例: ホンダ) ファーマ:1 (例: 大塚製薬*)	「ナイジェリア産業政策 2025-2030 (Nigeria Industrial Policy 2025 -2030)」の下、国内総生産に占める製造業の割合を2030年までに15%、2035年までに25%に引き上げる一方、鉱業の割合を2030年までに8%、2035年までに10%に引き上げることを目指す。	
ケニア		自動車:タタ・アフリカ#、TVSモーター# 医薬品:ストライズ・ファーマ#	貿易協定なし。自由貿易協定に向けて協議中	7.2百万ドル	機械:8台 エレクトロニクス:7 自動車:5 製薬:7 (例: エーザイ、ピジョン*)	ボトムアップ型経済変革アジェンダ (BETA) の一環として、2030年までに製造業のGDP貢献率を20%以上に引き上げ、輸出を30%に増加させることを目指している。また、付加価値化、中小企業のエンパワーメント、工業団地を通じて最大100億ドルのFDIを誘致することを目指す。	
タンザニア		自動車:タタ・アフリカ	2020年署名済み	9.9百万ドル	機械:1台 エレクトロニクス:0 自動車:2 (例: ヤマハ発動機*) 医薬品:0	第4次5か年開発計画 (FYDP IV : 2026/27~2030/31) では、2031年までに産業部門のGDP比率を36.5%、製造業のGDP成長率を9.9%、製造業雇用の総雇用における割合を10%に引き上げることを目標としている。また、製造品の輸出収入に占める割合を9%から15%へ拡大することを目指す。	
エジプト		自動車・部品:Mahindra&Mahindra、Tata Motors 医薬品:Sun Pharma 機械:Kirloskar Brothers, TCI Sanmar	2020年署名済み	2.3百万ドル	機械:0 電子機器:9 (例: 富士通*) 自動車:5 製薬:5	2030年までに、産業部門のGDPへの寄与率を20%まで引き上げるとともに、グリーン産業の比率を5%まで拡大することを目指す。また、既製服 (RMG)、繊維、農産食品加工、自動車、電気機器・エンジニアリング、電子機器組立、製薬などの分野において、民間セクターとの連携を通じて産業競争力の強化を図る。	

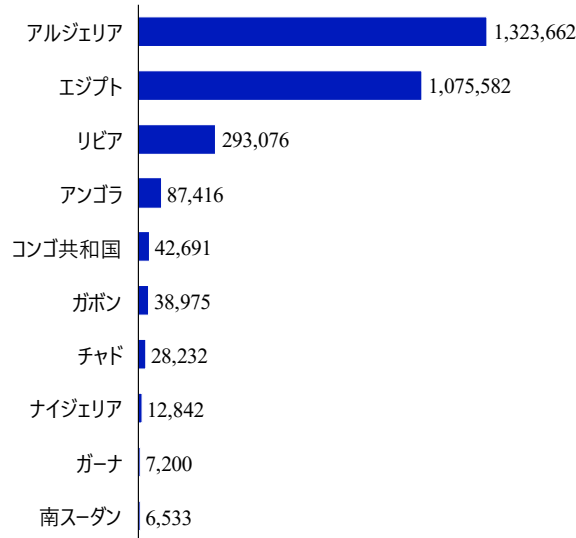
#:既存の製造工場を有する企業
*:現地法人、支店、駐在員事務所、日本企業が過半数の株式を有する現地企業
出典:Trade Stat, India Trade Portal, Ministry of Finance (India)、Africa Business Partners, Country Policy Documents, News Articles

これらの国別戦略を総合すると、アフリカにおける製造業の機会は一様に存在するものではなく、特定の市場及び産業分野に集中していることが分かる。日本及びインドにとっては、政策の方向性、市場需要、及び産業能力が最も高い水準で合致する国々に焦点を当てた戦略的アプローチが有効である。南アフリカ、ナイジェリア、ケニア、タンザニア及びエジプトは、市場規模、産業政策、既存の製造業基盤、ならびに日本企業及びインド企業の事業基盤が整備されていることから、重機械、電気機器、自動車及び医薬品分野における日印協用に適した市場である。

⁹⁴ APA News (2025年5月)「Egypt: 7 industrial sectors targeted by 2030」<https://apanews.net/egypt-7-industrial-sectors-targeted-by-2030/>

アフリカ主要国の石油精製生産量（2023年）

（単位：TJ）



出典: IEA – International Energy Agency

石油精製・石油化学分野については、アフリカは日印の石油輸入先の多角化において戦略的に重要な地域である一方で、域内の精製能力には大きなばらつきが存在している。現状では、アルジェリア及びエジプトは比較的整備された精製基盤を有している一方、ナイジェリアやアンゴラなどの主要産油国では産出した原油のうち国内で精製される割合は限定的である。このギャップは、日本及びインドによる製油所の高度化、燃料生産、石油化学、貯蔵・物流、及びナフサ、プロピレン、ポリプロピレンその他の産業用原料に関連するバリューチェーンへの投資機会を創出している。

こうした川下分野における潜在的な市場の大きさは、ナイジェリアの Dangote Refinery の事例においても確認される。同製油所はアフリカ最大の製油所であり、1日当たり 65 万バレルの精製能力と 1 年あたり約 830 kt のポリプロピレン生産設備を備えた統合型石油精製・石油化学コンプレックスとして設計されており、さらなる拡張も計画されている。

日本及びインドにとって、アフリカの石油産業は川下分野への投資機会となりうる。日本は、石油精製、エネルギー効率化、プロセス制御及び石油化学分野における技術を提供することができる。インドは、大規模な精製能力と複雑な川下資産の運営経験を提供することが可能である。これにより、アフリカ諸国は自国の石油資源からより多くの付加価値を獲得することを可能とするとともに、日本及びインドにとっては、より多角的で強靱なエネルギー協力基盤の構築につながる。

6.4 重要鉱物及び石油分野における機会

重要鉱物分野における機会

アフリカの豊富な天然資源は、同地域のグローバルサプライチェーンにおける戦略的重要性を高めている。これは特に、電池、電気自動車、半導体、クリーンエネルギー技術、さらに幅広い産業用途で使用される重要鉱物において顕著である。

2024年時点で、アフリカは世界のリチウム鉱山生産量の約11%、銅鉱山生産量の17%、及びコバルト鉱山生産量の約70%を占めていた。また、同地域は黒鉛、マンガン、ボーキサイト、白金族金属及びクロムなどについても豊富な埋蔵量を有している。国別に見ると、コンゴ民主共和国(DRC)は世界のコバルト生産量の約70%を占めており、南アフリカは白金族金属及びマンガンの世界的な供給において大きな割合を占めている⁹⁵。

本調査では、日本の経済安全保障上の優先事項、経済産業省(METI)による定義、及び有識者との議論から得られた知見に基づき、対象となる重要鉱物を特定した。この重要鉱物リストに基づき、日本とインドの協力が資源安全保障、現地における付加価値創出、及び責任あるサプライチェーンの構築という観点から、日本とインドの連携が期待されるアフリカの主要国を整理した⁹⁶。

⁹⁵ 日本貿易振興機構(2025年5月)「2024年にアフリカで世界のリチウムの11%、銅の17%、コバルトの7割を生産」<https://www.jetro.go.jp/biznews/2025/05/7c5aaf44c9f3712e.html>、国際エネルギー機関(2025年5月)「Global Critical Minerals Outlook 2025」<https://www.iea.org/reports/global-critical-minerals-outlook-2025>

⁹⁶ 経済産業省(2024年3月)「重要鉱物に係る安定供給確保を図るための取組方針」https://www.meti.go.jp/policy/economy/economic_security/metal/torikumihoshin.pdf

鉱物生産量（2024年）

（単位：KT）

トップ3

番号	国	コバルト	銅	リチウム	ニッケル	レアアース	プラチナ	黒鉛
1	ブルンジ			0.03		Nd		
2	コンゴ民主共和国	198.8	3,158					
3	エリトリア		Nd					
4	ガボン							
5	ガーナ							
6	コートジボワール							
7	マダガスカル	2.5			28	30		0.09
8	マラウイ							
9	マリ							
10	モーリタニア		18					
11	モロッコ	1.7	93					
12	モザンビーク					17.2		0.03
13	ナミビア		15					
14	ニジェール							
15	ナイジェリア					2.6		
16	ルワンダ							
17	南アフリカ	0.6	53		32		0.13	
18	タンザニア		18					0.04
19	ザンビア	1.4	821	0.05	21			
20	ジンバブエ	0.3	13	2,508.9	15		0.02	

Nd: 記載の国々には鉱物資源が埋蔵されているが、最新のデータは公表されていない
 出所: Africa Finance Corporation (Compendium of Africa's Strategic Minerals 2026)

アフリカの鉱物資源は少数の国々に大きく集中しており、大陸全体を対象としたアプローチではなく、重点国への集中的な関与が重要となる。コンゴ民主共和国（DRC）は、コバルト及び銅において最も重要な国である。同国は約 198.8kt のコバルトを生産しており、アフリカ有数の銅生産国でもある。また、約 6000 kt のコバルト埋蔵量及び約 80,000kt の銅埋蔵量を有しており電池、電化及びクリーンエネルギーのサプライチェーンにおいて中核的な位置を占めている。同国は世界のコバルト生産量の約 70%を占めており、その戦略的重要性が一層高まっている⁹⁷。

⁹⁷ アフリカ開発銀行「Critical Mineral Insights 3 Cobalt」
https://www.afdb.org/sites/default/files/documents/publications/cobalt_factsheet_final_nov_21.pdf

アフリカにおける鉱物資源埋蔵量（2025年）

（単位：KT）

番号	国	コバルト	銅	リチウム	ニッケル	レアアース	黒鉛
1	コンゴ民主共和国	6,000	80,000	潜在的に非常に大きい	-		
2	ザンビア	-	21,000	-	Nd		
3	ジンバブエ	-	Nd	310	Nd		
4	マダガスカル	100	-	-	Nd		27,000
5	モロッコ	Nd	Nd	-	Nd		
6	南アフリカ	-	Nd	-	Nd	860	
7	モーリタニア	-	Nd	-	-		
8	ナミビア	-	Nd	-	-		
9	エリトリア	-	Nd	-	-		
10	コートジボワール	-	-	-	Nd		
11	モザンビーク						25,000
12	タンザニア					890	18,000

出典: Africa Finance Corporation (Compendium of Africa's Strategic Minerals 2026)

Nd: 記載の国々には鉱物資源が埋蔵されているが、最新のデータは公表されていない

その他にも、鉱物ごとに注目すべき国々が存在する。ザンビアは同分野で重要な地域であり、多量の銅を生産するとともに約 21,000kt の銅埋蔵量を有している。ジンバブエはアフリカ最大のリチウム生産国であり、2024 年のリチウム生産量は約 2,508.9kt を記録し、約 310kt の埋蔵量を有する。また、ニッケル及びプラチナの生産国でもある。南アフリカは約 0.13kt のプラチナを生産しており、プラチナ分野において重要な国であるほか、コバルト、銅及びニッケルの分野でも戦略的な位置を占めている。マダガスカルはニッケル、レアアース、コバルト及び黒鉛、モザンビーク及びタンザニアは黒鉛及びレアアースの埋蔵量が多い。

アフリカにおける鉱物資源は均等に分布しているわけではない。半導体、電池、電気自動車、クリーンエネルギー及び先端製造業に必要な鉱物資源の多くは、限られた国々に集中している。このことは、日本及びインドにとって、大陸全体を対象とした広範な関与ではなく、特定の鉱物及び国々に焦点を当てた戦略が有効であることを示している。

したがって、日印協力の機会は単なる鉱物供給の確保にとどまるべきではない。多くのアフリカ諸国は、現地での加工、雇用創出、人材育成及び産業能力の強化を通じて、自国の資源からより多くの付加価値を創出することを目指している。これは、透明性と公平性のある鉱物資源開発に加え、現地での選鉱・加工及び付加価値創出を重視するアフリカ連合のアフリカ鉱業ビジョン

(Africa Mining Vision) とも整合している⁹⁸。また、これは経済安全保障及び重要鉱物サプライチェーンの強靱化に関するインドと日本のより広範な戦略的優先事項とも一致している。両国は、鉱物安全保障パートナーシップ (Mineral Security Partnership)、インド太平洋経済枠組み (Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity)、クアッド重要鉱物イニシアティブ (Quad Critical Minerals Initiative) を通じた協力や、2025年に締結された日本の経済産業省 (METI) 及びインド鉱山省間の鉱物資源分野における協力覚書を含む、強靱な鉱物サプライチェーンの構築に向けた日印協力の拡大と整合している⁹⁹。

石油分野（上流）における機会

近年の地政学的混乱により、原油調達先の多様化の重要性が一層高まっている。ウクライナ情勢、ロシア産原油に対する制裁、中東地域の不安定化により、アジアの原油輸入国は代替的かつ柔軟な原油供給源を確保する必要性が高まっている¹⁰⁰。

このような状況の下、アフリカは従来の中東中心の供給源に代わる産油地域として戦略的重要性を増している。下図が示すとおり、アルジェリア、ナイジェリア、リビア、アンゴラ及びエジプトは、アフリカにおける主要な原油生産国である。2023年の原油生産量は、アルジェリアが約295万TJで最大となり、これにナイジェリア（約274万TJ）、リビア（約262万TJ）、アンゴラ（約242万TJ）、エジプト（約131万TJ）が続いている。このことは、アフリカが北アフリカ、西アフリカ及び中央アフリカにまたがる多様な生産基盤を有しており、特定の地域や政治的回廊への依存を低減できることを示している。

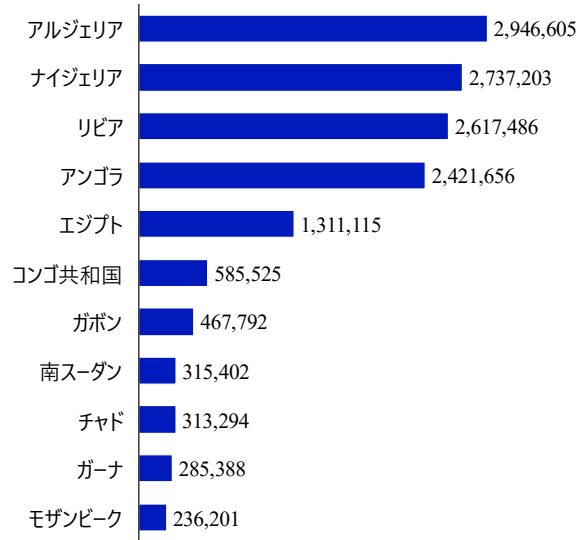
⁹⁸ アフリカ連合（2021年9月）「The African Mining Vision: Transparent, equitable and optimal exploitation of Africa's mineral resources」<https://au.int/en/pressreleases/20210902/african-mining-vision-transparent-equitable-and-optimal-exploitation-africas>

⁹⁹ インド外務省ウェブサイト「Media Releases-Bilateral/Multilateral Documents」<https://www.mea.gov.in/bilateral-documents.htm?dt1%2F40066%2FFact+Sheet++IndiaJapan+Economic+Security+Cooperation>

¹⁰⁰ 国際エネルギー機関（2026年4月）「Oil Market」https://iea.blob.core.windows.net/assets/515f3128-df1a-4d6c-beb4-fd91d2434bef/-14APR2026_OilMarketReport_Free_version1.pdf

アフリカ主要国における原油生産量（2023年）

（単位：TJ）



出典: IEA - International Energy Agency

このような状況において、アフリカ諸国は日本及びインドにとって原油調達先の多様化に貢献し得る存在である。実際に、インドのエネルギー企業はアフリカ産原油の調達に高い関心を示しており、インド石油公社（Indian Oil Corporation）は、ロシアからの供給混乱が予想される中で、スポット調達の一環としてナイジェリア、ガボン及びアンゴラから原油を購入している¹⁰¹。

さらに、アフリカは日本及びインドにとって上流部門への投資機会も提供している。日本は資源探査・開発に関する技術を提供することができる一方、インドはプロジェクト遂行能力や複雑な川下資産の運営・管理経験を活用することが可能である。日本企業の事例としては、独立行政法人エネルギー・金属鉱物資源機構（JOGMEC）の債務保証支援を受けた、三井物産によるモザンビーク LNG プロジェクトへの 20% 出資が挙げられる¹⁰²。

日本とインドにとって、アフリカにおける石油・ガスの探鉱・開発・生産分野での協力は、原油供給源の多角化、エネルギー安全保障の強化、さらには探鉱・生産資産への共同参画機会の拡大に資する。

¹⁰¹ Reuters (2025 年 1 月) 「India's IOC buys Middle East, African oil to replace Russian supply」
<https://www.reuters.com/markets/commodities/indias-ioc-buys-7-mln-barrels-middle-east-african-oil-sources-say-2025-01-17/>

¹⁰² エネルギー・金属鉱物資源機構 (2020 年 7 月) 「JOGMEC Provides Completion Guarantee for Mitsui's LNG Project in the Republic of Mozambique」
https://www.jogmec.go.jp/english/news/release/release_00289.html

6.5 インフラ分野における機会：グリーントランスフォーメーション

アフリカは豊富な太陽光、風力、水力及び地熱資源を有しており、再生可能エネルギー分野において極めて大きなポテンシャルを有している¹⁰³。アフリカは、世界の太陽光資源の60%を有している一方で、世界の太陽光発電設備容量に占める割合は約1%にとどまっており、未開発市場としての大きな成長余地を示している¹⁰⁴。

アフリカにおけるグリーントランスフォーメーション(GX)目標を掲げる主要国

セクター	国	評価 / GX目標値
太陽光	アルジェリア	15,000 MW (期限不明)
	チュニジア	約2,000 MW以下 (2030年)
	エジプト	31,000 MW (2035年)
	モロッコ	4,560 MW (2030年)
地熱	ケニア	5,000 MW (2030年)
	エチオピア	1,054 MW (2030年)
	ジブチ	該当なし
水力	エチオピア	1万MW (潜在値)
	コンゴ民主共和国	6万MW (潜在値)
グリーン水素 /アンモニア	エジプト	320万トン/年 (2030年)
	ナミビア	100~200万トン/年 (2030年)
	モーリタニア	1200万トン/年 (潜在値)
	モロッコ	100万トン/年 (2030年頃)
	南アフリカ	50万トン/年 (2030年)

出典: Ministry of Energy Renewable Energy, Algeria HP, National Agency for Energy Management, Tunisia HP, Modor Intelligence, IEA, Geothermal Development Company HP, Global Geothermal Alliance HP, Egypt today, HyResource HP, Ministry of Energy Petroleum, Mauritania HP, ARAB News, JOGMEC Journal HP

同時に、アフリカ大陸は依然として深刻な電力アクセス格差に直面している。世界銀行は、サブサハラ・アフリカ地域において依然として約6億人が電力を利用できない状態にあると推計している。また、最新のSDG 7（エネルギーへのアクセス）進捗データにおいても、電力アクセスの不足が最も深刻な国々の多くがサブサハラ地域に集中していることが示されている¹⁰⁵。グリーンエネルギーへの移行は特に喫緊の課題であり、多くのアフリカ諸国は、数百万人規模での電力供給拡大を進めると同時に、気候目標の達成及び化石燃料への依存低減を目指している¹⁰⁶。こうした取組は、クリーンエネルギーの導入促進及びエネルギーインフラへの投資を後押しする各国の政策によって支えられている。

¹⁰³ 国際再生可能エネルギー機関（2022年1月）「Renewable Energy Market Analysis: Africa and its Regions」
<https://www.irena.org/publications/2022/Jan/Renewable-Energy-Market-Analysis-Africa>

¹⁰⁴ 国際エネルギー機関（2022年）「Africa Energy Outlook 2022」
<https://www.iea.org/reports/africa-energy-outlook-2022/key-findings>

¹⁰⁵ 世界銀行ウェブサイト「Our Priorities-Mission 300」
<https://www.worldbank.org/ext/en/energizingafrica>

¹⁰⁶ Down to Earth（2026年5月）「Africa's climate transition must be built from within, foundation says」
<https://www.downtoearth.org.in/climate-change/africas-climate-transition-must-be-built-from-within-foundation-says>

日本企業及びインド企業は、いずれもアフリカのグリーントランスフォーメーションを支えるインフラ整備において高い能力と豊富な実績を有している。インド企業では、Tata Projects、Sterling and Wilson 及び Power Grid Corporation などの企業が、太陽光発電の EPC 事業、送電網の近代化を通じて、既にアフリカのグリーンインフラ開発に貢献している¹⁰⁷。また、三菱商事、豊田通商、丸紅などの日本企業は、資金面での支援に加え、エネルギー効率化や地熱発電プロジェクトなどの分野における先進技術を活用しアフリカでプロジェクトを実施している¹⁰⁸。

もっとも、アフリカのグリーントランスフォーメーションは大きな事業機会を提供しているものの、日本企業及びインド企業がそれぞれ独自に競争力のある技術・事業基盤を有していることから、両国間の協力の余地が限定的となる可能性はある。実際に、一部の技術分野では、両国は既に独立して事業展開できる能力を既に備えている。例えば、日本は地熱技術及び高効率電力システムを単独で提供することができる。一方で、太陽光発電のサプライチェーンは、中国企業が太陽光パネル製造及び EPC 分野での競争力を有している。インド企業も、太陽光発電の EPC 事業、送電及びプロジェクト遂行能力において関連する競争力を有している。

6.6 アフリカにおける人材育成分野の機会

アフリカの工業化アジェンダは、熟練労働力の確保と密接に関連している。しかし、同地域は依然として熟練した人材の不足という大きな課題に直面している。世界銀行によれば、アフリカでは毎月約 100 万人の若者が労働市場に参入している一方、多くの雇用は依然としてインフォーマルセクターに集中している。そのため、多くの労働者が既存産業及び新興産業のいずれにおいても要求される技能を十分に備えていない¹⁰⁹。特定分野における人材の不足も顕在化している。

¹⁰⁷ Africa 50 (2025 年 12 月) 「KETRACO signs landmark Public-Private Partnership with Africa50 and Powergrid Corporation of India to deliver USD311 Million Power Transmission Project」
<https://www.africa50.com/media/news/article/ketraco-signs-landmark-public-private-partnership-with-africa50-and-powergrid-corporation-of-india-to-deliver-usd311-million-power-transmission-project/>
 Tata Projects (2024 年 7 月) 「TATA Projects secures international orders totalling USD 323 million in Africa」
<https://www.tataprosjects.com/web/node/1779>
 Sterling & Wilson 「SWREL Wins Second South African Project This Fiscal Valued At ~INR 1,313 crore」
<https://www.sterlingandwilsonre.com/pdf/press-release/Press%20Release%20-%20SWREL%20Wins%20Second%20South%20African%20Project%20This%20Fiscal%20Valued%20At%20~INR%201%2C313%20crore.pdf>

¹⁰⁸ 三菱商事株式会社 (2017 年 2 月) 「Mitsubishi Corporation to Construct Geothermal Plant in Kenya」
<https://www.mitsubishicorp.com/jp/en/news/release/2017/0000032001.html>
 豊田通商株式会社 (2023 年 2 月) 「Toyota Tsusho Signs Contract for Construction of a Geothermal Power Plant in the Menengai Region of Kenya- Contributing to Africa's green economic growth through the expansion of renewable energy -」
https://www.toyota-tsusho.com/english/press/detail/230214_006188.html
 Marubeni (2018 年 8 月) 「Marubeni Awarded Geothermal Power Plant Project from Kenya Electricity Generating Company Limited」
<https://www.marubeni.com/en/news/2018/release/20180831E.pdf>
¹⁰⁹ 世界銀行ブログ (2025 年 10 月) 「Why bridging Africa's skills gap is crucial for growth」
<https://blogs.worldbank.org/en/voices/why-bridging-africa-s-skills-gap-is-crucial-for-growth>

例えば、ガーナの IT セクターは急速に成長しているものの、コーダーやソフトウェア開発者などの熟練人材が不足しており、多くの企業が業務を外部委託している¹¹⁰。

インドは、特に工業化及び製造業の成長を支援する観点から、人材育成及び能力構築においてアフリカ諸国の重要な開発パートナーとなっている。インド技術経済協力計画（ITEC）や応用科学・工学・技術分野におけるスキル開発パートナーシップ（PASET）における協力などを通じて、インドは複数のアフリカ諸国に対して技術研修、職業教育、知識共有及び制度能力強化支援を提供してきた¹¹¹。また、2003 年には、ガーナ政府とインド政府のパートナーシップにより、ガーナ初の高度情報技術教育機関として、ガーナ・インド・コフィ・アナン ICT 卓越センター（GI-KACE）が設立された¹¹²。

また、インドはタンザニアにインド工科大学マドラス校（IIT Madras）の海外キャンパスを設立し、2023 年に開校した。同校では工学及び技術分野における学士課程及び大学院課程を提供している。さらに、インドはナミビアで起業家育成センターの設立などの新たな構想についても協議しており、技術者・起業家育成に向けた能力構築への継続的な取り組みを重視していることを示している。

これらの取り組みは、製造業、工学、産業生産性向上、技術導入及び起業家育成などの分野における人材能力の向上を目的としている。こうした開発協力を通じて、インドはアフリカ諸国の人的資本の強化に貢献するとともに、長期的な産業競争力及び製造業基盤の発展を支援してきた。今後は、各国の産業ニーズに応じた専門研修機関の設立を拡大するとともに、技術者、エンジニア、教育専門家を派遣し、現地人材の育成を強化することで、アフリカ経済への貢献をさらに拡大することが想定されている。

同時に、日本もアフリカにおける人的資本開発において長年にわたり重要な役割を果たしてきた。1993 年以降、アフリカ開発会議（TICAD）では、アフリカ各国の首脳、日本政府、国連及びその他の関係者を結集し、対話とパートナーシップを通じたアフリカ開発を推進する重要な枠組みとして機能している¹¹³。2018 年以降、日本は多国間パートナーとの協力を強化し、アフリカにお

¹¹⁰ Workpay 「Skilled Workers Demand is high, but There's A Shortage in Africa」
<https://www.myworkpay.com/blogs/skilled-workers-demand-is-high-but-theres-a-shortage-in-africa->

¹¹¹ Extraordinary and Plenipotentiary Diplomatist (2025 年 8 月) 「Uniting Minds and Shaping Futures through India-Africa Educational Partnerships」
<https://diplomatist.com/uniting-minds-and-shaping-futures-through-india-africa-educational-partnerships/>

¹¹² インド通信省 「GI-KACE」 <https://moc.gov.gh/aiti-kace/>

¹¹³ 国連工業開発機関 (2025 年 8 月) 「UNIDO highlights the role of industry and innovation in Africa at TICAD 9」
<https://www.unido.org/news/unido-highlights-role-industry-and-innovation-africa-ticad-9>

ける高等教育及び研究能力向上を支援している。世界銀行が支援するアフリカ卓越センター (ACE) や応用科学・工学・技術分野におけるスキル開発パートナーシップ (PASET) の地域奨学金・イノベーション基金 (RSIF) などを通じて、日本はサブサハラ・アフリカ地域における科学研究、イノベーション及び応用技術教育の質の向上に貢献している¹¹⁴。

2025年には、東京大学の松尾・岩澤研究室が、アフリカにおけるAI人材育成に向けて、日本の経済産業省との連携を発表した。この取り組みでは、3年間で3万人を育成し、製造業及び農業分野におけるデジタルトランスフォーメーションを支援する予定である。また、地域産業及び雇用の創出を支援するとともに、日本企業による市場開拓及び人材確保にもつなげることを目指している¹¹⁵。さらに2025年には、エジプトの産業省傘下の生産性・職業訓練庁 (PVTD) 及びエジプト教育開発基金 (EDF) が、国際協力機構 (JICA) と協定を締結し、中学校修了後の学生を対象とした日本型の5年制工学ディプロマ課程を開始することとなった。このディプロマ課程は、修了者に対して技術系大学、工学部、情報科学系学部への進学資格を付与するものである¹¹⁶。

したがって、日印協力における実践的な機会として、インドで実施されてきた日本式ものづくり学校 (JIM) 及び寄附講座 (JEC) のようなモデルをアフリカ市場向けに応用することが考えられる。同様のプログラムを通じて、アフリカの製造業向けに現場監督者、技術者、エンジニア及び中間管理職人材を育成することが可能である。日本は製造基準、品質管理システム及び産業人材育成モデルを提供することができる一方、インドは高いコスト競争力を有する研修実施体制、人材育成機関、専門講師、ならびに大規模な技能開発プログラムの運営経験を提供できる。両国の連携を通して、アフリカにおける産業人材需要への対応を支援し、長期的な製造業成長の基盤を強化することができる¹¹⁷。

本章の総括として、製造業、デジタルインフラ、重要鉱物及び人材育成における日印協力は、日本、インド及びアフリカの三者に利益をもたらす。日本は先端技術、高い品質管理、資金供与及び産業上の専門性を提供することができる。一方、インドはコスト競争力のあるソリューション、デジタル公共インフラに関する経験、事業実施能力及びアフリカにおける既存のビジネスネットワークを提供することができる。

¹¹⁴ Observer Research Foundation (2021年1月)「ORF Occasional Paper No. 296」

<https://www.orfonline.org/public/uploads/posts/pdf/20260220105514.pdf>

¹¹⁵ Matsuo-Iwasa Lab UTokyo (2025年8月)「Matsuo-Iwasawa Lab. to train 30,000 AI personnel in Africa in cooperation with the government」<https://weblab.t.u-tokyo.ac.jp/en/news/20250818/>

¹¹⁶ Ahran Online (2025年7月)「Egypt to launch 5-year Japanese-inspired engineering diploma in September」<https://english.ahram.org.eg/NewsContent/1/2/549598/Egypt/Society/Egypt-to-launch-year-Japaneseinspired-engineering.aspx>

¹¹⁷ Japan-India Institute for Manufacturing ウェブサイト「Background of JIM/JEC」<https://jim-jec.in/background-en.html>

こうした補完関係にある強みを組み合わせることで、アフリカが重視する工業化、雇用創出、人材育成、デジタル包摂及び域内付加価値創出を支援することが可能となる。同時に、日本とインドは新たな市場へのアクセスを拡大し、サプライチェーンの強靱性を高め、戦略的経済連携を拡充することができる。

アフリカは既に米国、EU 及び中国といった主要なプレーヤーにとっても重要な戦略的地域として位置付けられており、これらの国・地域は貿易、投資、インフラ、資金供与及び開発協力の各分野において大きな存在感を有している。この状況において、日本とインドはアフリカの次なる成長局面で生じる新たな機会を逃すことなく、より戦略的かつ協調的に関与していく必要がある。次章では、アフリカにおける三つの主要なパートナーの役割を分析するとともに、日印協力がそれらを補完する協力モデルとして位置付けられるための背景と論点を整理する。

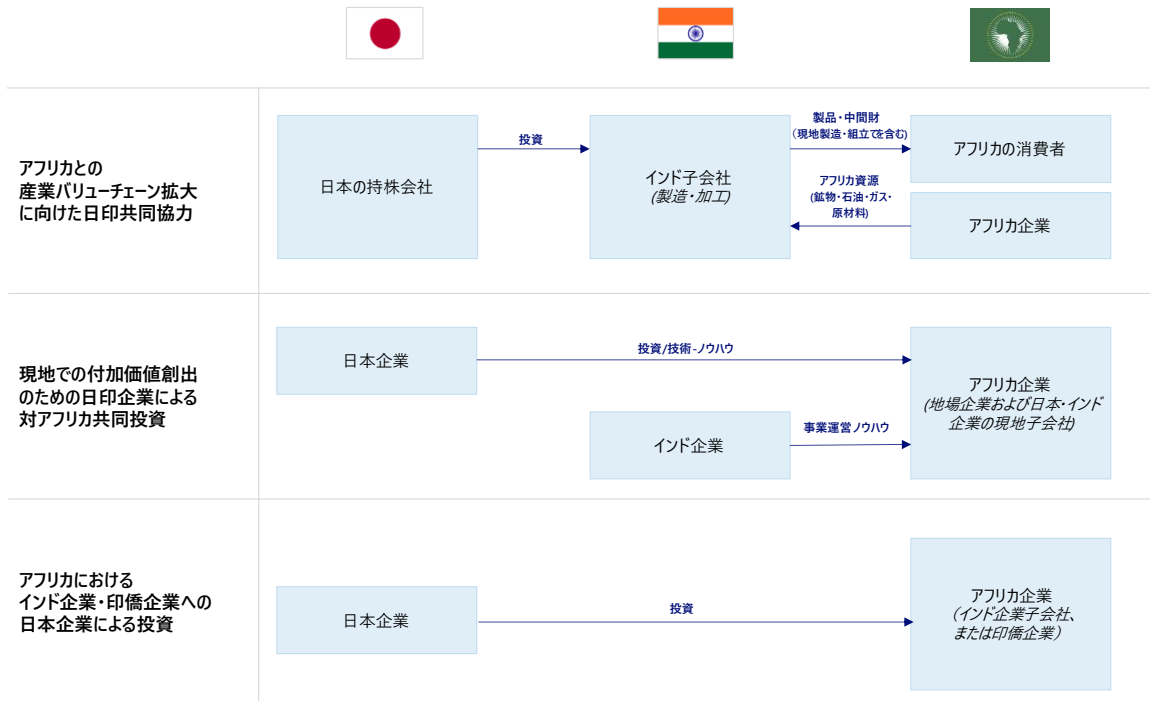
第7章 アフリカにおける日印協力の事例

アフリカにおける日印協力のあり方を検討するにあたり、関与する主体、それぞれの役割、及び協力形態に応じて、さまざまなパートナーシップモデルを考察することができる。これらのモデルを大別すると、インドからアフリカへの輸出、アフリカにおける共同投資に関する貿易主導型の協力、及び既にアフリカ市場で事業を展開しているインド企業または印僑系企業の事業基盤への戦略的参画に分類される。

主な協力モデルは以下のとおり整理できる。

#	協力モデル	概要
1	アフリカとの産業バリューチェーン拡大に向けた日印協力	インドで生産された中間財、部品、技術をアフリカ市場に供給、あるいはさらに現地での組立て、加工、製造を行う。アフリカの産業基盤の発展、雇用創出、地域の付加価値向上を支援するとともに、インドとアフリカの経済的・商業的つながりを強化する。
2	現地での付加価値創出のための日印企業による対アフリカ共同投資	日本企業及びインド企業が、現地製造・組立て、インフラ、デジタルプラットフォーム、鉱物加工、販売・流通パートナーシップなどを通じてアフリカへ共同投資する。本モデルは、日本の技術及び資金力、インドのコスト競争力、事業遂行能力及びアフリカ市場に関する豊富な経験が相互に補完しあうことでシナジーが生じることを想定する。
3	アフリカにおけるインド企業・印僑系企業への日本企業による投資	日本企業が既にアフリカで事業を展開しているインド企業または印僑系企業へ直接投資するモデルであり、特に鉱物、通信、物流、製造及び流通分野に適している。このモデルにより、日本企業は既存の現地ネットワーク、各種ライセンス、事業基盤及び市場アクセスを活用することが可能となる。

アフリカにおける日印連携のモデル



事例一覧

パートナーシップモデル①：アフリカとの産業バリューチェーン拡大に向けた日印協力

対象分野	事例
製造業	<ul style="list-style-type: none"> ● Maruti Suzuki × 豊田通商：Maruti Suzuki は、日本の総合商社である豊田通商を通じて、新興国市場のニーズに合わせた乗用車を生産し、アフリカ市場に輸出している。豊田通商は、子会社である CFAO を通じてアフリカ全域に流通・販売網を構築し、アフリカで確立されたプレゼンスを活用している。2025 年には、CFAO の流通網を通じて、アフリカ 32 カ国で 13,940 台の Maruti Suzuki の乗用車を販売した¹¹⁸。 ● トヨタ自動車 × Maruti Suzuki × 豊田通商：Maruti Suzuki は、インドでトヨタ自動車（トヨタ）のスターレットを含む 6 車種を受託製造し、アフリカの 47 カ国に供給している。豊田通商は、トヨタ

¹¹⁸ 日本貿易振興機構（2025 年 12 月）「スズキ、自動車をアフリカ 50 カ国以上で販売、南アでシェア 2 位へ」
<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/special/2024/1202/6a4d2389b9b24053.html>

	<p>のアフリカにおける独占販売代理店として、マーケティング、販売、アフターサポートを行う。このスキームより、トヨタは、インドの製造コストの優位性を活用しながら、アフリカの広範な販売・流通ネットワークにアクセスすることが可能となっている¹¹⁹。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ヤマハ発動機 × Yamaha Motor India Group : ヤマハ発動機は、インドをグローバル輸出拠点として位置付け、インドで開発・製造された二輪車部品をアフリカ市場へ輸出している。アフリカでは、現地パートナー企業と連携し、販売及びアフターサービス体制を構築している¹²⁰。 ● 本田技研工業 × Honda Cars India × Honda Motorcycle And Scooter India : Honda Cars India は SUV (Elevate など) の四輪の開発・製造、Honda Motorcycle And Scooter India が 2 輪の開発・製造をインドで行い、アフリカ向けに輸出している。Elevate については、ラジャスタン州タプカラ工場で製造され、南アフリカへ輸出されている¹²¹。 ● いすゞ自動車 × Isuzu Motors India : いすゞ自動車は、トラックなどの商用車を製造する日本の主要メーカーである。アフリカ市場向けには、インドの生産拠点を活用し、コスト競争力の高い車両を供給している。またインドとアフリカを将来の成長を支える戦略的拠点と位置付け、両地域間の連携強化を進めている。インドは、小型商用車 (LCV) の輸出拠点であるとともに、新興国市場向け製品の開発拠点としても重要な役割を担っている。さらに、いすゞはインドの研究開発 (R&D) 能力及び現地資源を効率的に活用することで、アフリカ事業の拡大を図っている¹²²。
--	---

¹¹⁹ Automart Africa (2025 年 6 月) 「Made-In-India Toyota Starlet Launched In South Africa」
https://automartafrika.com/detail-news.php?NEWS_ID=354&PAGE_ID=7

¹²⁰ ヤマハ株式会社 (2024 年 6 月) 「Yamaha Motor India Business Briefing」
https://global.yamaha-motor.com/ir/library/report/pdf/2024/dialogue_en_01.pdf

¹²¹ 本田技研工業株式会社 (2025 年 2 月) 「Honda Cars India crosses 1 lakh cumulative sales milestone of the bold & stylish Honda Elevate」
<https://www.hondacarindia.com/press-release/crosses-1-lakh-cumulative-sales-milestone-stylish-honda-elevate>

¹²² いすゞ自動車株式会社 「Integrated Report 2024」
https://www.isuzu.co.jp/world/company/investor/financial/pdf/integrated_report24_all.pdf

	<ul style="list-style-type: none"> ● パナソニック × Panasonic Electric Works India : Panasonic Electric Works India は、日本のパナソニック傘下の企業で、配線器具及び電気部品をケニアやタンザニアなどのアフリカ市場へ輸出している。このモデルにより、インドで製造することによるコスト効率を実現しながら、アフリカの電気・建設設備に求められる品質基準を維持している¹²³。 ● ダイキン工業 × Daikin Airconditioning India : ダイキン工業は、空調機器の製造・販売をグローバルに展開する日本企業である。ダイキンは、アフリカを含むグローバルサウス市場向けの主要な製造・輸出拠点としてインドを位置付けている。インドにおける製造コスト競争力を活用し、アンドラ・プラデシュ州などの工場を製造し、アフリカの複数国へ輸出している。ナイジェリアでは、同社は Sacral Industries と提携し、現地での組立を実施している¹²⁴。 ● クボタ × Escorts Kubota : クボタは 2022 年にインドのトラクターメーカーである Escorts (現 Escorts Kubota) を買収した。クボタはインドでの製造及び輸出の拡大を目指しており、2030 年までにインドから約 4,000 台を出荷することを目標としている。Escorts Kubota は、特に東アフリカにおいて広範な販売ネットワークを有しており、将来的には各国ごとに 1 社体制を構築することを検討している。クボタは、Escorts Kubota の現地基盤と印僑ネットワークの双方を活用することで、アフリカにおける販売及び保守サービスの拡大を計画している¹²⁵。 ● ヤンマー × International Tractors (Sonalika) : Sonalika ブランドを展開する International Tractors Limited は、日本の農業機械・産業機械メーカーであるヤンマーと提携し、インドからアフリカ市場向けにトラクターを輸出している。この提携の下で、アルジェリア企業である FAMAG との協力により、アルジェリアに組立工場を設立している。この現地製造モデルにより、輸入コストを削減する
--	--

¹²³ India Export News 「India's Leading Electrical Manufacturer Invests Rs 300 Crore to Boost it's African Exports」 https://www.indiaexportnews.com/detail_news.php?newsid=3644&cat_id=4&pageid=2

¹²⁴ Sacral Industries Limited ウェブサイト 「Production Facility」 <https://sacralindustries.com/production-facility/>

¹²⁵ 日本経済新聞 (2025 年 3 月) 「ダイキンヤクボタ、アフリカ開拓「印僑」と共に」 <https://www.nikkei.com/article/DGXZQ0UF125JK0S5A310C2000000/?msockid=243d8360f3c56ba6101196a7f2c36af7>

	<p>とともに現地組立てを可能にし、日本の技術的知見を通じた品質管理を維持している¹²⁶。</p> <ul style="list-style-type: none"> <p>AGC × Asahi India Glass Limited (AIS) : Asahi India Glass Limited (AIS) は、日本の AGC が出資しているガラスメーカーである。同社はインド国内に複数の製造拠点を有し、自動車用ガラス及び建築用ガラスを生産し、国内外の市場に供給している。また、同社は補修・交換市場（アフターマーケット）向け製品を複数のアフリカ諸国へ輸出している。自動車用ガラス分野ではアルジェリアや南アフリカなどで販売を行い、建築用ガラス分野ではナイジェリアやウガンダなどの市場に製品を供給している¹²⁷。</p> <p>武蔵精密工業 × Delta E-Axle India : 武蔵精密工業は、日本の自動車部品メーカーである。同社は 2023 年に、Delta Electronics, Inc. 及び豊田通商とともに、二輪車向け e-Axle のインドにおける製造及び販売を目的とした合弁会社を設立した¹²⁸。同社は、インドで製造した e-Axle 駆動ユニットをアフリカへ輸出する計画を有しており、ケニアなどの国々における電動二輪車メーカーとの連携を強化している。また、インドにおいてアフリカ事業向けの研究開発も進めている¹²⁹。</p> <p>豊田通商 × Missionpharma : 豊田通商は、アフリカ市場向けの医薬品及び医療機器の製造・販売を含むヘルスケア事業を展開している。豊田通商は 2015 年にデンマークの医療機器会社である Missionpharma を買収し、アフリカ市場向け医療機器の製造及び流通体制を強化した。Missionpharma はインドで医療キットを製造し、</p>
--	---

¹²⁶ Tractor Junction (2018 年 10 月) 「Sonalika ITL partners with FAMAG in Algeria」

<https://www.tractorjunction.com/tractor-news/sonalika-itl-partners-with-famag-in-algeria/>

¹²⁷ Asahi India Glas Ltd. ウェブサイト <https://www.aisglass.com/about/our-reach-india/our-reach-international/>

¹²⁸ 武蔵精密工業株式会社 (2023 年 9 月) 「Full-scale sales of 2-Wheel e-Axle in India, the World Largest Market Musashi, Delta Electronics and Toyota Tsusho establish Joint Venture」

https://www.musashi.co.jp/en/newsrelease/musashi_1.html

¹²⁹ 日経モビリティ (2025 年 9 月) 「二輪 e アクスル「サウス」に供給網 武蔵精密、良路か悪路か」

<https://www.nikkei.com/prime/mobility/article/DGXZQOUC2419YOU5A920C2000000?msoclid=243d8360f3c56ba6101196a7f2c36af7>

	<p>アフリカへ輸出するとともに、国際連合機関、病院及び NGO に対して直接販売している¹³⁰。</p>
デジタル	<ul style="list-style-type: none"> <p>富士フイルム × Dr. Kutty's Healthcare : インド企業である Dr. Kutty's Healthcare は、富士フイルムと連携し、インドにおいて AI を活用した健康診断モデルである NURA を共同開発した。NURA は、高度な画像診断技術と人工知能を組み合わせ、包括的な健康診断サービスを提供している。インドでの開発を経て、同パートナーシップは 2025 年に南アフリカで初の NURA クリニックを開設し、医療イノベーションをアフリカ市場へと展開した¹³¹。</p>
インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <p>小松製作所 (コマツ) × Komatsu India : Komatsu India は、アフリカの鉱業及びインフラプロジェクト向けに、油圧ショベル及びダンプトラックを製造・輸出している。コマツは、インドの製造拠点を活用し、アフリカ市場の環境及びコスト要件に適した機械を生産している。これらの機械は、大規模な鉱山開発及びインフラ整備を進めるアフリカ諸国で活用されている¹³²。</p> <p>日立建機 × Tata Hitachi Construction Machinery : Tata Hitachi Construction Machinery は、Tata と日本の日立建機との合弁会社であり、2014 年以降、新興国市場向け仕様の油圧ショベルをインドで製造し、アフリカへ輸出している。この事例は、アフリカ向けインフラ機械供給における長年にわたる日印協力を示すものである。同社の油圧ショベルは、新興国市場の環境及びコスト面を考慮して設計されており、日立建機の技術基準を維持している¹³³。</p>

パートナーシップモデル②：現地での付加価値創出のための日印企業による対アフリカ共同投資

¹³⁰ 豊田通商株式会社 (2025 年 8 月) 「Toyota Tsusho's Group Company, CFAO Becomes Sole Owner of East Africa's Leading Retail Pharmacy Chain Goodlife」 https://www.toyota-tsusho.com/english/press/detail/250804_006662.html

¹³¹ 富士フイルム株式会社 (2025 年 9 月) 「Fujifilm to Open Its First NURA Health Screening Center in Africa, in South Africa」 <https://www.fujifilm.com/in/en/news/hq/12811>

¹³² Equipment Times (2023 年 7 月) 「Komatsu is the world leader in Construction Mining Equipment」 <https://equiptimes.in/komatsu-is-the-world-leader-in-construction-mining-equipment>

¹³³ Fortune India 「Tata Hitachi Construction Machinery Company Ltd - Overview」 <https://www.fortuneindia.com/companies/tata-hitachi-construction-machinery-company-ltd>

対象分野	事例
<p>鉱物資源</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 豊田通商 × Toyotsu Rare Earth India × Pensana : 豊田通商は英国のレアアース生産企業である Pensana と、アンゴラの Longonjo 鉱山から生産される混合レアアース炭酸塩について年間最大 20kt を対象とするオフテイク契約を締結した¹³⁴。本覚書 (MoU) の下で、Pensana と豊田通商は、レアアース原料に関する独立したサプライチェーンの構築を目指している。豊田通商は、完全子会社である Toyotsu Rare Earth India が保有するインドの加工施設を活用し、混合レアアース炭酸塩の加工・精製を行う計画である。
<p>製造業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 東洋エンジニアリング × Toyo Engineering India × Indorama Eleme Fertilizer & Chemicals Limited : 東洋エンジニアリングは、インド系経営陣が率いるナイジェリア企業である Indorama Eleme Fertilizer & Chemicals Limited (Indorama) の肥料プラント建設プロジェクトを受注している¹³⁵。本プロジェクトにおいて、東洋エンジニアリングは肥料プラント向けの尿素製造技術ライセンスを提供するとともに、基本設計、詳細設計、調達及び試運転サービスを担っている。一方、東洋エンジニアリングのインド子会社である Toyo Engineering India は、インド国内の高度な技術力を有するエンジニアリング人材を活用し、インドからアフリカを含むグローバル市場にエンジニアリングサービスを提供しており、その一環でインド人エンジニアをアフリカに派遣している。
<p>デジタル</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 楽天シンフォニー × Tejas Networks (Tata Group) : 日本の楽天シンフォニーは、インドの通信企業である Tejas Networks と、グローバル市場向けの低コスト通信ネットワークにおけるハードウェア及びソフトウェア供給を目的とした Open RAN 分野での協力に関する覚書 (MoU) を締結した¹³⁶。両社は、楽天シンフォニーの CU・DU ソフトウェア、OSS 及びクラウドポートフォリオと、Tejas Networks

¹³⁴ Pensana Plc (2025年6月)「MOU with Toyota Tsusho Corporation for Rare Earth Offtake」
<https://pensana.co.uk/wp-content/uploads/2025/06/MOU-with-Toyota-Tsusho-Corporation-for-Rare-Earth-Offtake.pdf>

¹³⁵ 東洋エンジニアリング株式会社 (2018年5月)「TOYO Awarded Fertilizer Plant 2nd Train Project in Nigeria」
<https://www.toyo-eng.com/jp/en/company/news/?n=2185>

¹³⁶ Tejas Networks (2025年6月)「Rakuten Symphony and Tejas Networks announce partnership to drive Global Expansion through Interoperable 5G Solutions」
<https://www.tejasnetworks.com/resource/rakuten-symphony-and-tejas-networks-announce-partnership-to-drive-global-expansion-through-interoperable-5g-solutions/>

	<p>の 4G/5G 無線機器ポートフォリオとの統合を進めるとともに、アフリカを含む世界各地における 4G 及び 5G ネットワークの導入・拡大機会を共同で模索している。</p>
<p>インフラ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 三井物産 × OMC Power : 三井物産は、アフリカにおいてインフラ及び再生可能エネルギープロジェクトへの投資を幅広く展開している。三井物産は、インドの分散型再生可能エネルギー企業である OMC Power に出資し、サブサハラ・アフリカ地域の未電化地域向けにミニグリッド型太陽光発電システムを提供している (OMC Power は主にインド国内事業の発展を目的として、中部電力や本田技研工業などからも資金調達を行っている)。また、OMC Power は近年、エチオピア政府と覚書 (MoU) を締結し、エチオピア国内で 1,000 か所のミニグリッドサイトを開発する計画を進めている¹³⁷。 ● 豊田通商 × VA Tech Wabag × Eiffage Génie Civil : 豊田通商は、JICA や JBIC などの日本政府系金融支援を活用しながら、アフリカにおいてグリーンインフラ分野の EPC 事業を展開している。2022 年以降、豊田通商は、フランスの建設会社である Eiffage Génie Civil 及びインドの水処理エンジニアリング企業である VA Tech Wabag とコンソーシアムを組成し、JICA の円借款事業の下でセネガルにおける海水淡水化プラントの建設を進めている。本プロジェクトにおいて、豊田通商は主として全体のプロジェクト管理を担当し、Eiffage Génie Civil は主に建設業務を担っている。一方、VA Tech Wabag は海水淡水化システムのエンジニアリング及び技術面を担当している¹³⁸。

パートナーシップモデル③：アフリカにおけるインド企業・印僑系企業への日本企業による投資

対象分野	事例
------	----

¹³⁷ LinkedIn 「OMC Power」 https://www.linkedin.com/posts/mou-signethiopiaisaomc-power-ugcPost-7361684550747377664-6KCl/?utm_source=share&utm_medium=member_desktop&rcm=ACoAAECm6AUBb0ItgJc1q91A2DxI_M7AkLDhOys

¹³⁸ 豊田通商株式会社 (2022 年 6 月) 「セネガル初の海水淡水化プラント建設工事を受注～西アフリカで安定した給水に貢献～」 https://www.toyota-tsusho.com/press/detail/220601_006004.html

<p>製造業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 丸紅 × Phillips Healthcare : 2025 年、日本の総合商社である丸紅株式会社は、Phillips Healthcare Corporation (アフリカにおけるジェネリック医薬品を扱う印僑が運営する製薬流通会社) への投資を完了した。アフリカの医薬品市場においては、規制及び価格制度が国ごとに異なっており、関連する各種手続きを全て処理できる企業の数に限定的であることにより、他国からの医薬品輸入に対する障壁となっている。Philips Healthcare への投資により、日本企業と Philips Healthcare 間の契約を促進することで、アフリカへの医薬品輸入が容易になり、同大陸で入手可能な製品が拡充した。丸紅は、Philips Healthcare の実績と自社の専門知識及びグローバルネットワークを組み合わせることにより、需要の高い医薬品をアフリカ諸国に供給することを目指している¹³⁹。 ● 三菱商事 × Olam : 2016 年、三菱商事は、印僑系農業関連コングロマリットである Olam との合弁事業を設立した (出資比率は三菱商事が 70%、Olam が 30%)。この合弁事業は、日本市場向けにコーヒー、ココア、ごま、食用ナッツ、香辛料、植物由来原料及びトマト製品の輸出・販売を行うことを目的としている¹⁴⁰。 ● サンヨー食品 × Olam : サンヨー食品は即席麺事業に強みを有する日本の食品企業である。2013 年、Olam (シンガポールに本社を置く印僑系企業) とサンヨー食品は、ナイジェリア及びサブサハラ・アフリカ全域において即席麺の製造・販売を行う合弁会社の設立に合意したことを発表した。サンヨー食品は、合弁会社による新株発行を通じて 2,000 万米ドルを出資し、25.5% の持分を取得した。また、Olam が保有するナイジェリアの即席麺事業資産及び事業運営を引き継ぐこととなった¹⁴¹。
-------------------	---

¹³⁹ 丸紅株式会社 (2025 年 8 月) 「Expansion of the Pharmaceutical Business in Africa: Growing the Scope of Marubeni's Pharmaceutical Strategic Platform」 <https://www.marubeni.com/en/news/2025/release/00034.html>

¹⁴⁰ Olam Group Limited (2016 年 4 月) 「Mitsubishi Corporation and Olam form New Joint Venture to Supply Sustainable Agricultural and Food Products to Japan」 <https://www.olamgroup.com/news/all-news/press-release/mitsubishi-olam-joint-venture-sustainable-agricultural-products-japan.html>

¹⁴¹ Olam Group Limited (2013 年 5 月) 「Olam International and Sanyo Foods form Joint Venture in Nigeria to Manufacture and Distribute Instant Noodles」 <https://www.olamgroup.com/news/all-news/press-release/olam-sanya-foods-joint-venture-nigeria-manufacture-distribute-instand-noodles.html>

	<ul style="list-style-type: none"> ● 三井物産 × ETC Group：三井物産は、2017 年にて戦略的投資を通じて ETC Group の株式を取得した。ETC Group は、アフリカの印僑系アグリビジネス・コングロマリットであり、農産品（調達、加工、保管及び輸出入）、肥料その他の農業投入財、ならびに食品製造・流通事業を展開している。特に、東アフリカをはじめとする地域の販売・流通において強固な印僑ネットワークを有しており、約 200 万戸の農家にリーチしている。この投資は、アフリカ及びインド洋経済圏において、栄養・農業関連事業を両社共同で拡大することを目的としている¹⁴²。 ● 住友化学 × A to Z Textile Mills Limited：住友化学は、2001 年にてマラリア対策を目的とした殺虫剤処理蚊帳「Olyset®」を開発した。2003 年以降、同社はタンザニアの A to Z Textile Mills Limited と提携し、「Olyset®」シリーズの製造・販売を目的として技術移転を実施した。A to Z Textile Mills Limited は、印僑ネットワークを活用した強固な製造・販売網を有している。 ● 大原薬品工業 × Africa Healthcare Network：日本の製薬企業である大原薬品工業は、2023 年にて AfricInvest とともに、アフリカ各地で透析サービスを提供する Africa Healthcare Network (AHN) へ出資した。AHN は、モーリシャスにおいて印僑起業家によって設立された企業である。今回の資金調達により、AHN はアフリカ全域における透析センターの拡大を加速させるとともに、高度な技術導入及び人材育成を通じて、腎疾患管理、早期診断能力及び臨床ケア水準の向上を図る予定である¹⁴³。 ● 商船三井 × Revital Healthcare：商船三井は、日本のグローバル海運・物流企業である。商船三井と、印僑系医療機器企業である Revital Healthcare は、アフリカ全域向け医薬品流通を目的とした物流ハブをモンバサ経済特区 (SEZ) に整備するための覚書 (MoU)
--	---

¹⁴² 三井物産株式会社 (2017 年 11 月) 「ETC Group Limited への出資参画」
https://www.mitsui.com/jp/ja/release/2017/1225042_10838.html

¹⁴³ 大原製薬工業株式会社 (2023 年 12 月) 「Africa Healthcare Network (AHN 社) の資本増強に関するお知らせ」
https://www.ohara-ch.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/12/2023_12_19_info_J.pdf

	<p>を締結した¹⁴⁴。本合意の下で、商船三井は、フォワーディング、通関、倉庫管理及び陸上輸送を含む包括的な物流サービスを提供している。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 三井化学 × Dangote Industries × AAIC ホールディングス：三井化学は、2025 年にてナイジェリアのコングロマリットである Dangote Group 及び日本のコンサルティング企業である AAIC ホールディングスと包括的な協業の可能性を検討するための覚書 (MoU) を締結した。Dangote Group は、ナイジェリアの印僑系コングロマリットであり、インフラ、石油精製、石油化学コンプレックスなど幅広い分野で事業を展開している。3 者は、アフリカ諸国における具体的な事業開発の可能性について共同で検討を進めている¹⁴⁵。
デジタル	<ul style="list-style-type: none"> ● エーザイ × RecoMed：エーザイは、がん領域及び神経領域を中心とする日本の製薬企業である。RecoMed は、南アフリカにおいて 3,000 人を超える医師と患者をつなぐオンライン予約プラットフォームを運営する、印僑系スタートアップ企業である。2024 年 3 月、エーザイは南アフリカにおけるがん患者向けデジタルプラットフォームの開発を推進するため、RecoMed への戦略的投資を発表した¹⁴⁶。 ● ソフトバンク × Airtel Africa：ソフトバンクは、Warburg Pincus 及び Temasek Holdings を含む 5 社のグローバル投資家とともに、2018 年に Airtel Africa Ltd (インドの Bharti Airtel Ltd の子会社) へ 12 億 5,000 万米ドルを出資した。Airtel Africa は、アフリカ 14 か国において通信サービスを提供している。この投資により、ソフトバンクは急成長するアフリカのデジタル市場への参入機会を

¹⁴⁴ 三井商船ロジスティクス株式会社 (2024 年 1 月) 「MOL, MLG to Form Strategic Alliance with Revital Healthcare, Kenya's Leading Medical Supplies Manufacturer ~ Eyeing Establishment of Healthcare Logistics Center in Mombasa Special Economic Zone ~」 <https://www.mol-logistics-group.com/en/info/202401182021>

¹⁴⁵ 三井化学株式会社 (2025 年 8 月) 「Mitsui Chemicals Signs MOU for Comprehensive Partnership with Nigeria's Dangote」 https://jp.mitsuichemicals.com/en/release/2025/2025_0821_3/index.htm

¹⁴⁶ Havaic (2024 年 3 月) 「Japanese pharma Eisai invests in SA's RecoMed」 <https://www.havaic.com/post/japanese-pharma-eisai-invests-in-sa-s-recomed>

	獲得するとともに、Airtel Africa は負債削減及びアフリカ事業の拡大を進めることが可能となった ¹⁴⁷ 。
--	---

¹⁴⁷ Reuters (2018年10月) 「Airtel Africa raises \$1.25 bln from SoftBank, five other investors」
<https://www.reuters.com/article/markets/commodities/airtel-africa-raises-125-bln-from-softbank-five-other-investors-idUSL3N1X420S/>

第8章 さらなる協力拡大に向けて

8.1 アフリカにおける日印ビジネス協力の有望分野及び協力領域

変化する世界経済の環境は、日本、インド及びアフリカの三者協力を一層深化させる必要性を高めている。日本が有する先端技術、資本、産業高度化に関する知見における強みと、インドが有するコスト競争力のあるイノベーション、事業遂行能力ならびに新興国市場における豊富な事業経験を組み合わせることで、両国はアフリカの開発における優先課題を共同で支援するうえで強固な基盤を構築できる。以下では、アフリカを中核とした日印協力の有望分野及び具体的な協力領域を示す。

8.1.1 デジタルインフラ

a) 人工知能及びデジタルトランスフォーメーション

アフリカにおける急速なデジタル化の進展は、人工知能 (AI) 及びデジタルトランスフォーメーション分野において大きな機会を生み出している。インドが有する豊富な IT 人材と実績あるデジタルプラットフォームに、日本の先進的な研究開発能力及びディープテック分野の強みを組み合わせることで、医療、農業、行政及び教育分野における AI 活用ソリューションの展開が可能となる。こうした連携により生産性の向上、サービス提供の改善及びアフリカ各国における拡張性の高いデジタル・エコシステムの構築を促進される。

b) スタートアップ及びイノベーション協力

日印アフリカの三者間パートナーシップを支える重要な要素の一つが、日本の投資支援を受けたインドのスタートアップの存在である。日本の強固な資本基盤とイノベーション重視の姿勢は、特にアグリテック、フィンテック、ヘルステック、クリーンエネルギー及び教育テクノロジー分野において、アフリカ市場向けソリューションを開発するインドのスタートアップへの資本供給を可能にする。共同イノベーションファンド、スタートアップ連携プログラム及びアクセラレータープログラムなどの仕組みを整備することで、同分野における連携をさらに強化し、社会的インパクトを有するソリューションの創出を促進することができる。

8.1.2 製造業

a) サプライチェーン及び物流

グローバルサプライチェーンの分散が進む中で、サプライチェーン及び物流分野における協力の重要性は高まっている。インドの製造能力、日本の物流最適化に関する強み及び生産拠点としてのアフリカの新たな役割を組み合わせることで、地域・グローバル市場におけるバリューチェーンの構築を支援することができる。物流インフラ、倉庫施設及びデジタル・サプライチェーン基盤への投資は、貿易の効率性及び連結性の向上に大きく寄与する可能性がある。

b) ヘルスケア及び医薬品

ヘルスケア及び医薬品分野においては、本パートナーシップを通じて、アフリカで高まる手頃で利用しやすい医療サービスへの需要に対応し得る。ジェネリック医薬品及びワクチン分野におけるインドの強みと、日本の先進的な医療技術を組み合わせることで、現地生産拠点の設立、診断能力の向上及び医療インフラ整備を実現し、アフリカ全域における保健医療システムの強化に貢献することができる。

c) 農業及びアグリテック

農業分野においては、本パートナーシップを通じてアフリカ全域の生産性向上及び付加価値創出を大幅に促進しうる。低コストの灌漑システム、農業機械化及び農業投入財に関するインドの知見は精密農業、コールドチェーン物流及び食品加工技術に関する日本の強みと補完関係にある。日印共同の取組みは、統合的な農業バリューチェーンの構築、収穫後管理の改善及び食品加工エコシステムの整備に重点を置くことができる。また、これはインドのアグリテック・スタートアップが日本からの投資を呼び込み、アフリカの気候条件及び市場ニーズに適したソリューションを拡大するうえでも好機となる。

a) 石油・ガス・石油化学

アフリカ諸国では急速な経済成長を背景に、輸入代替を目的とした石油・ガス及び川下石油化学製品の現地生産に対する需要が高まっている。こうした状況の下で、石油化学プラントの開発における日本企業、インド企業、アフリカ企業の協力は、現在の連携の流れをさらに加速させる大きな可能性を有している。さらに同分野では、石油精製施設の開発・建設、資金調達スキーム、技術ライセンス供与ならびに関連事業を含むプロジェクトにおいて、日本とインドが相互補完的に協力することが可能である。

8.1.3 鉱物資源及び石油・ガス

a) 重要鉱物及び鉱業

重要鉱物分野は、クリーンエネルギー及び先端製造業に不可欠なリチウム、コバルト、銅及びレアアースなどの資源がアフリカに豊富に埋蔵されていることから、日印にとって戦略的な協力分野となり得る。再生可能エネルギーや電動モビリティ分野で高まるインドの需要は、日本の技術的優位性と資金面での強みと連携させることが可能である。アフリカにおける共同探査、採掘及び現地付加価値創出を含む協力的なアプローチは、強靱なサプライチェーンの構築に資するとともに、持続可能で包摂的な開発の実現にも寄与し得る。

8.1.4 インフラ：グリーントランスフォーメーション

a) インフラ開発

インフラ開発は、アフリカの経済変革において継続的に中心的な役割を果たしており、交通ネットワーク、エネルギーシステム及び都市インフラ開発に対する需要は大きい。高品質なインフラ開発及び長期資金供与における日本の経験は、インドの競争力あるプロジェクト遂行能力と効果的に組み合わせることができる。この相乗効果により、交通回廊、物流ハブ、産業団地及び再生可能エネルギーシステムの整備を支援することが可能となり、その際には官民連携（PPP）が重要な役割を果たすことが期待される。

b) 太陽光発電システム

太陽光発電システムも有望な協力分野となり得る。大規模な太陽光発電設備の製造、プロジェクト開発及び再生可能エネルギー導入に関するインド企業の強みは、エネルギー貯蔵システム、スマートグリッド技術及びプロジェクトファイナンスにおける日本の強みと組み合わせることができる。アフリカ各地における大規模太陽光発電所及び分散型ミニグリッドシステムの共同開発は、アフリカ諸国におけるエネルギーアクセスの向上を実現するとともに、現地の工業化を支援することができる。

8.1.5 人材開発

人材開発は、アフリカの長期的な成長を支えるうえで引き続き極めて重要である。職業訓練及び大規模な技能開発プログラムに関するインドの経験は、技術的精度及び品質基準を重視する日本の強みを補完することができる。技能開発センター及び産業ニーズに即した研修プログラムを

共同で設立することにより、主要分野において将来に対応可能な人材基盤の構築を支援することができる。

8.1.6 金融・銀行

金融・銀行分野においては、日本及びインドの金融機関による連携が、アフリカ市場における資金不足の解消に貢献し得る。協調融資モデル、ブレンデッド・ファイナンス及び貿易円滑化メカニズムはインフラ及び産業プロジェクトを支援する上で有効である。また、インドルピー建て決済を含む現地通貨取引の枠組みを拡大することで、金融面での強靱性を高めることが考えられる。さらに、日本の投資家は、アフリカ全域においてデジタル金融包摂ソリューションを展開するインドのフィンテック・スタートアップの成長を支援するうえで重要な役割を果たすことが考えられる。

8.2 アフリカにおける日印協力の潜在的な協力モデル

アフリカにおける日印経済協力を加速させるため、日本企業、インドにおける日印合弁企業、アフリカで事業を展開する日本企業、アフリカで事業を展開するインド企業または印僑系企業、ならびにアフリカ企業という3つの主体が有する既存の強みを活用する実践的なアプローチが必要である。

日本企業とインド企業／印僑企業の補完的な強みは、アフリカにおける事業バリューチェーンのさまざまな段階及び機能において効果的に活用することができ、日印協力拡大に向けた有望な機会を有する。

- **インドにおける日本企業／日印合弁企業**：日本企業とインド企業は、インドにおいて構築してきたパートナーシップに加え、同国で培った事業開発経験、製造拠点及び人材を活用しながら、アフリカにおける事業展開をさらに進めることができる。インドにおける低コスト製造、日本の技術、運営ノウハウ及びインドで育成された高度人材は、アフリカ市場における事業拡大及びプロジェクト推進に大きく貢献しうる。
- **アフリカで事業展開する日本企業**：日本企業は伝統的に技術力及び資金調達能力に強みを有している。アフリカにおけるプレゼンスは限定的であるものの、総合商社を中心とする複数の日本企業がアフリカ市場において投資及び事業開発を推進している。アフリカに

における日印協力において、日本はこれらの分野における知見及び能力を提供することができる。

- **アフリカで事業を展開するインド企業／印僑系企業**：アフリカで活動するインド企業及び印僑系企業は、現地ネットワーク及びアフリカやその他の新興国市場における豊富な事業経験を有している。また、英語運用能力、ビジネス慣行への理解及び文化的親和性は、アフリカ市場への参入を検討する日本企業やインド企業との協力を円滑に進めるうえで有効である。

以上の補完的な強みを踏まえ、第7章で整理した日印企業による協力事例を参照するとともに、産業界から得られた日印協力に関する見解を反映しながら、以下ではアフリカにおける二国間協力の潜在的なモデルを示す。

アフリカにおける日印協力の有望なスキーム

▽:アフリカにおける日印の既存の補完的強み

連携エリア		インドにおける 日本企業/日印合弁企業	アフリカに進出している 日本企業	アフリカにおける インド企業/印僑企業	
バリューチェーン	事業機会の探索	市場需要・リスク分析		▽	
		資金調達・投資	▽	▽	
	ビジネス・プロジェクト設立	技術移転・ライセンス供与	▽	▽	
		規制・許認可対応支援			▽
		インフラ整備・EPC手配	▽	▽	▽
	事業	材料調達		▽	▽
		インドからの部品・製品の輸出	▽		
		現地製造・組立			▽
		エンジニアリング/研究開発	▽		
		人材確保・育成	▽		
		物流・流通		▽	▽
	市場アクセス/ 拡大	販売・マーケティング			▽
		DX・CX			▽

8.3 今後の方向性：政府への提言

FOIP 2.0 の枠組みの下で、日本とインドによるアフリカでの協力は、アフリカの持続可能な発展を促進するとともに、日本及びインドの利益に資するビジネス機会の創出・確保という観点から重要な意義を有している。既存の協力関係をさらに強化し、次の段階へと発展させるためには、

日本とインドの官民双方が緊密に連携しながら協力関係を一層拡大していくことが不可欠である。特に、日本政府及びインド政府に対して、以下の事項を提言する。

1. 日印アフリカ協力の意義を示す魅力的なナラティブの構築及び発信：

本報告書で示したとおり、アフリカにおける日印協力の意義について、明確かつ説得力のあるナラティブを構築し、積極的に発信していく必要がある。特にインド国内において成功を収め急速に拡大している日印協力の事例は、アフリカをはじめとする第三国へ効果的に展開することが可能である。これにより、日本、インド及びアフリカのパートナーは、持続可能かつ相互利益をもたらす解決策を共創する新たな三者協力モデルを示すことができる。このビジョンを広く共有することは、戦略的な方向性の一致を促進するだけでなく、官民双方の関係者による幅広い参画を促すことにもつながる。その第一歩として、日本の日本貿易振興機構（JETRO）やインドのインド産業連盟（CII）などの機関が主導し、連携を促進するビジネスフォーラムやワークショップを開催することが期待される。

2. 資金面の課題に対応するための政府支援の強化：

アフリカとのビジネス拡大における主要な課題の一つは、貿易決済及び資金調達に関する制約である。アフリカにおける日印協力の潜在力を最大限に引き出すためには、両国政府が貿易金融の円滑化及び関連リスクの低減を目的とした二国間枠組みの構築を検討することが重要である。国際協力銀行（JBIC）、国際協力機構（JICA）、日本貿易保険（NEXI）、インド輸出信用保証公社（ECGC）、インド輸出入銀行（Exim Bank）などの機関は、両国の長期的な戦略的利益に資するプロジェクト向けの責任ある資金供与スキームの構築を主導することが期待される。また、経済産業省によるグローバルサウス未来志向型共創等事業費補助金など、日本の補助金制度を通じた継続的かつ拡充された支援は、民間企業の参画を促進し、アフリカ市場への参入障壁を低減するうえで重要な役割を果たす。

3. 規格及び規制枠組みに関する協力の推進：

インド市場とアフリカ市場の類似性は既に認識されているが、両市場における規格及び規制枠組みの整合性を高めることにより、日印協力の効果はさらに強まる。安全基準やエネルギー効率基準などの分野において、日本とインドは能力構築及び知識共有を通じてアフリカ諸国を支援するうえで、主導的な立場となりうる。例えば、アフリカ各国の政府関係者をインドへ招へいし、規格や認証制度に関する研修を実施するなどの具体的な取り組みは、規制の整合性向上を促進するとともに、信頼関係及び長期的な制度的関係の強化にも寄与する。

4. 産業団体及びビジネスネットワークを実施基盤として活用

戦略的な構想を具体的な成果へと結び付けるためには、両国政府が産業団体やセンター・オブ・エクセレンスを実施パートナーとして積極的に活用することが重要である。CII、JETRO、JICA、JBIC、国際連合アフリカ経済委員会（UNECA）、アフリカの業界団体及び在外公館などの組織は、パイロットプロジェクト、ビジネスマッチング、人材育成プログラム、政策対話、標準化に関する取組、及び投資促進活動を共同で推進することができる。特に、農業、水資源、製造業、物流、サステナビリティ、品質管理、グリーンビジネス及び技術分野において、CIIのセンター・オブ・エクセレンスは、アフリカ各国におけるキャパシティビルディング及び技術支援プログラムを実施するための有効な基盤となり得る。同時に、これらの機関は、現地の印僑主導企業やインド企業を含むビジネスネットワークへのアクセス機会を日本企業にも提供することで、アフリカにおける日印ビジネス連携の強化にも貢献する。さらに、JETRO、在外公館及び産業団体による支援を強化することで、企業がアフリカ市場における法務、規制及び事業運営上の課題に対応することを支援できる。このような制度的基盤及びビジネスネットワークを活用した連携は、プロジェクトの実施を加速し、現地能力の向上を促進するとともに、アフリカ全域における日印協力の拡大可能なモデルの構築に寄与するものである。

5. アフリカにおける人材育成の加速：

アフリカの持続的な経済発展、ならびにアフリカにおける日印協力の進展は、強固な人材育成基盤に大きく依存している。そのため、製造業やデジタル技術などの重点分野における人材育成を一層推進する必要がある。JICAによる技術教育支援やエジプト日本科学技術大学（E-JUST）などの成功事例を基盤として、これらの取り組みをさらに拡大・加速すべきである。同時に、東京大学の松尾・岩澤研究室によるアフリカ向けAI人材育成プログラムのような先進的な取り組みについても、アフリカ大陸全体へ展開を拡大することが望まれる¹⁴⁸。さらに、JICAや在外公館が実施する文化交流及び研修プログラムについても、日本企業及びインド企業の海外事業戦略との整合性を高めることで、人材育成が産業協力及び経済協力に直接結び付くようにすることが重要である。

インド産業連盟(CII)による日印アフリカ協力支援に向けた
CII センター・オブ・エクセレンスの活用の提案

¹⁴⁸ 日本経済新聞（2025年8月）「アフリカでAI人材3万人育成 政府と東大松尾研、製造業・農業DX支援」
<https://www.nikkei.com/article/DGXZQ0UA041X30U5A800C2000000/>

CII は、センター・オブ・エクセレンス及び分野別専門機関のネットワークを通じて、アフリカにおける日印協力を推進する重要な実施パートナーとなり得る。デジタルトランスフォーメーションをはじめ、製造業、農業、物流、サステナビリティ、品質管理及び人材育成といった主要分野における豊富な経験を基盤として、CII は日本企業、インド企業、アフリカ企業、各国政府、開発機関及び現地産業の間における実践的な協力を促進することが可能である。CII の役割は、ビジネスマッチングにとどまらず、技術支援、政策支援、キャパシティビルディング、標準・規格の調和、分野別調査、パイロットプロジェクトの実施、及び知識共有プログラムの推進にまで及ぶ。

1. 農業、食品加工及び農業バリューチェーン

CII Food and Agriculture Centre of Excellence (FACE) は、アフリカ各国政府及び産業関係者による農業生産性の向上、食料安全保障の強化、収穫後管理の改善、食品安全システムの整備、及び農業バリューチェーンの強化を支援することができる。FACE は、農業生産工程管理 (Good Agricultural Practices : GAP)、食品安全認証、農業生産者組織 (Farmer Producer Organisation : FPO) の育成、収穫後処理、及び食品加工分野への投資において豊富な経験を有している。

日印協力の文脈において、FACE はインドの農業ソリューション及び日本の精密農業技術のアフリカ市場への展開を促進することができる。具体的な取組分野としては、以下が挙げられる。

- ・ GAP、食品安全、品質認証及び収穫後管理に関するキャパシティビルディングプログラムの実施
- ・ 統合的な農業バリューチェーン及び食品加工エコシステムの構築
- ・ 制度強化プログラムを通じたアフリカの農業生産者組織及び協同組合への支援
- ・ 食料安全保障及び農業変革に関する共同研究及び政策調査の実施
- ・ 農業及び食料システム分野におけるニーズ評価、実現可能性調査及びプロジェクト形成に向けた、国際連合アフリカ経済委員会 (UNECA) 及びアフリカ各国政府との連携

2. 持続可能な水資源管理及び水安全保障

CII-Triveni Water Institute は、産官連携、技術革新及びキャパシティビルディングを通じて、持続可能な水資源管理の推進と水の安全保障の強化に取り組んでいる。アフリカにおいては、CII-Triveni Water Institute が UNECA の支援を受けながら、アフリカ各国政府、産業界及び開発機関による水関連の課題への対応を支援することができる。同機関は、ニーズ評価、実現可能性調査、プロジェクト形成、技術支援、及びアフリカの関係者向けにカスタマイズさ

れたキャパシティビルディングプログラムを実施することが可能である。また、特に食料・農業分野におけるアフリカ・インド経済協力に関する共同研究及び知見の創出にも貢献することができる。同機関は、水質監査、ゼロ液体排出（ZLD）フレームワーク、ウォーターピンチ分析、WATSCAN を活用した地理情報システム（GIS）及びリモートセンシングによる水資源評価、水中立性及びウォーターポジティブ評価などの分野において豊富な技術的専門性を有している。

アフリカにおける日印協力の文脈において、CII-Triveni Water Institute は、インドの経験、日本の技術及び資金、そしてアフリカの開発ニーズを結び付ける実施基盤として機能し、汎用性が高く、地域の実情に即した持続可能な水関連ソリューションの提供を支援することができる。主な取組分野としては、以下が挙げられる。

- アフリカ各国政府、産業界及び水道事業者を対象とした共同キャパシティビルディングプログラムの実施
- 水インフラ計画、実現可能性調査及びプロジェクト実施に関する技術支援
- 産業向け水質監査及び水利用効率向上に向けた取組の推進
- 水中立性及びウォーターポジティブの枠組みに基づく、水の安全保障及び気候レジリエンスに関する共同プログラムの実施
- 水資源管理、農業、食料安全保障及び気候変動適応に関する共同研究及びイノベーションの推進
- アフリカにおける既存の水分野プロジェクト及び開発プログラムへの技術支援
- 水関連プロジェクトの共同形成、資金動員、実施、モニタリング及び評価
- アフリカの実情に適した、低コストかつ拡張可能な水関連技術の開発及び移転
- 日印アフリカ水フォーラム及びサミットによる知識共有と政策対話の推進
- 繊維、鋳業、肥料、セメント及び食品加工など、アフリカの主要産業分野における持続可能な水資源管理手法の普及促進

3. グリーン成長、気候変動対策及びエネルギー移行

CII-Sohrabji Godrej Green Business Centre (CII-GBC) は、アフリカにおけるグリーン産業化及びエネルギー移行の推進において重要な役割を果たすことができる。CII-GBC は、グリーンビジネスの推進、再生可能エネルギーの導入、エネルギー効率の向上、グリーンビルディング及び低炭素開発を促進するインド有数の機関であり、アフリカを対象としたさまざまな取組に活用可能な技術的専門性を有している。

日印アフリカ協力における主な取組分野としては、以下が挙げられる。

- ・ アフリカ各国を対象としたエネルギー移行状況報告書の作成
- ・ 国家レベル及び産業分野別の低炭素ロードマップの策定
- ・ 電力網の近代化及び供給側管理に関する調査の実施
- ・ 中小企業（SMEs）を対象としたエネルギー効率及び資源効率向上プログラムの実施
- ・ 再生可能エネルギー導入、エネルギー監査、気候政策及びグリーン製造に関する能力構築プログラムの実施
- ・ 日本、インド及びアフリカの関係者が参加する、気候変動対策及び低炭素開発に関する地域的な知識共有ネットワークの構築

これらの取組は、クリーン技術及び資金供与における日本の強みと、事業遂行能力及び能力構築におけるインドの専門性を組み合わせることで、相乗効果を生み出すことが期待される。

4. 物流、貿易円滑化及びサプライチェーン開発

CII Institute of Logistics（CII-IL）は、アフリカ全域における効率的かつ強靱な物流エコシステムの構築を支援することができる。サプライチェーンの多様化及び地域バリューチェーンの構築に対する関心が高まる中、物流政策、倉庫運営の効率化、貨物輸送効率の向上、人材育成及びデジタル物流システムに関する CII-IL の専門性は、アフリカの工業化に大きく貢献し得る。

主な取組分野としては、以下が挙げられる：

- ・ 物流分野の専門人材及び政策立案者を対象とした能力開発プログラムの実施
- ・ 既存の評価フレームワークを活用した倉庫運営及び輸送効率のベンチマーキング
- ・ 物流政策に関する提言及び分野別調査の実施
- ・ 輸送回廊開発及びマルチモーダル物流計画への支援
- ・ UNECA 及びアフリカ地域機関との共同研究及び技術支援プログラムの実施
- ・ インドを拠点とする実施モデルを通じた、日本の物流最適化手法及びカイゼンに基づくサプライチェーン改善手法の導入

5. 製造業の競争力強化及び産業開発

CII Naoroji Godrej Centre of Manufacturing Excellence（CME）は、産業競争力の強化、人材育成、生産性向上及び産業安全基準の向上を通じて、アフリカの製造業エコシステムの発展に貢献することができる。

CME は、アフリカ各国政府、産業団地及び製造業企業に対し、以下のような支援を提供することが可能である。

- インダストリー4.0 及びスマートマニュファクチャリングに関する能力構築プログラムの実施
- 製造業分野におけるリーダーシップ開発プログラムの実施
- 産業安全及び労働衛生に関するプログラムの実施
- プロジェクトマネジメント、サプライチェーンマネジメント及び生産性向上に関する研修の実施
- 産業政策の実施及び工場高度化プログラムに対する技術支援
- UNECA 及びアフリカの製造業関連機関との共同調査及び技術支援プロジェクトの実施

これらの取組は、日本の技術及び投資と、インドの事業運営ノウハウ、さらにアフリカの生産能力を組み合わせた産業クラスターの形成を支援することにつながる。

6. 品質インフラ、標準化及び生産性向上

CII Institute of Quality (CII-IQ) は、本報告書で提言した重要な施策の一つである、標準化、品質インフラ及び規制の調和の強化を支援することができる。

総合的品質管理 (TQM)、リーン・シックスシグマ (Lean Six Sigma)、全員参加型生産保全 (TPM)、ビジネスエクセレンス、品質マネジメントシステム及び標準化制度構築に関する長年の経験を活かし、アフリカの標準化機関、産業界及び規制当局と連携し、以下の取組を推進することができる。

- 品質及び生産性向上プログラムの開発
- 標準・規格の調和及び認証制度の整備支援
- 中小企業 (SMEs) 向け品質向上クラスターの構築
- 研修、評価及びベンチマーキングの実施
- アフリカ、インド及び日本の機関間における視察及び交流の促進
- インドによる能力構築プログラムを通じた、日本式製造業品質管理システムの導入促進

7. サステナビリティ、ESG 及びサーキュラーエコノミー

CII-ITC Centre of Excellence for Sustainable Development (CESD) は、アフリカ各国政府及び企業によるサステナビリティ要件への対応、気候リスク管理、ESG 開示対応、サーキュラーエコノミーへの移行、生物多様性管理及び持続可能なバリューチェーンの構築を支援することができる。

主な協力分野としては、以下が挙げられる。

- ESG 報告フレームワーク及びサステナビリティ評価システムの構築
- サーキュラーエコノミー政策及び廃棄物管理プログラムへの支援
- 産業界向けの気候レジリエンス及び脱炭素化戦略の策定支援
- 持続可能なサプライチェーン及び Scope 3 排出量管理に関する取組の推進
- 生物多様性及びネイチャーポジティブ経営に関するプログラムの実施
- 日本のサステナビリティ分野の知見、インドの実施モデル及びアフリカの開発優先課題を結び付ける知識共有プラットフォームの構築

8. デジタルイノベーション、スタートアップ及び先端技術

CII のセンター・オブ・エクセレンス、とりわけ Centre for Innovation, Entrepreneurship & Startups (CIES) は、デジタルトランスフォーメーション、人材育成、品質管理及び分野別センター・オブ・エクセレンスと連携しながら、日本のテクノロジー企業、インドのスタートアップ及びアフリカのイノベーション・エコシステム間におけるデジタル分野の協力を推進する重要な基盤となり得る。

主な取組分野としては、以下が挙げられる。

- 日印アフリカ・イノベーションプラットフォーム、スタートアップ交流プログラム及び共同イノベーションネットワークの構築
- 人工知能 (AI)、デジタル公共インフラ (DPI)、フィンテック、アグリテック、ヘルステック、先進製造業及び Industry 4.0 関連分野における協力の推進
- 日本、インド及びアフリカの機関が参加する産学連携、技術移転プログラム及び共同研究の促進
- アフリカ各国におけるデジタル人材育成、起業促進、イノベーション能力強化及び STEM 人材育成への支援
- 日本の投資家、インドのスタートアップ及びアフリカ企業を結び付ける、イノベーション特化型ビジネスミッション、スタートアップ展示会、アクセラレータープログラム及び投資フォーラムの開催
- デジタルトランスフォーメーション、品質管理、サステナビリティ、サイバーセキュリティ及び先端技術導入に関するベストプラクティスを共有するための CII センター・オブ・エクセレンスの活用

結論

アフリカにおける日印協力は、イノベーション、投資、開発分野における相互補完的な強みを結集する未来志向のパートナーシップである。日本は先進技術、高品質な製品・サービス品質、資金供給力、そして長年にわたる産業発展の知見を提供する。一方、インドは高いコスト競争力、実行力、デジタル公共インフラの構築・運用経験、ならびにアフリカ市場における広範なビジネスネットワークを有している。日印の協力は、アフリカが掲げる工業化、域内付加価値創出、雇用拡大、人材育成、強靱なサプライチェーン構築といった優先課題と高い整合性を有しており、すべての関係者に対して持続的かつ大きな価値を創出する潜在力を備えている。今後は、この協力関係を制度的に定着させる必要がある。そのためには、常設的な対話プラットフォームの構築、分野別ワーキンググループの設置、ならびに企業間連携の強化を推進すべきである。また、重点を戦略的な方向性の共有から具体的な事業実行へ移行させる中で、製造業、デジタルインフラ、重要鉱物資源、人材開発などの重点分野において、日印両国が共同でパイロットプロジェクトを立ち上げ、拡張可能かつ実証性の高い開発モデルをアフリカ全域で展開することを推進すべきである。これにより、持続可能な産業発展と経済成長に向けた具体的成果を創出していくことを目指す。