

2018年度アフリカビジネス実証事業実施報告書（要旨）

エチオピア、ケニア、タンザニア「国際物流ネットワークサービスの構築」

第1章 事業概要

1.1 目的

JP サンキュウグローバルロジスティクス株式会社（以下、JPSGL）は、成田とエチオピアのアディスアベバを結ぶエチオピア航空の直行便の優位性を生かし、アディスアベバ空港をハブ空港にして日本・アフリカ地域間の物流を加速させるとともに、2017年6月にJPSGLが加盟したアフリカを拠点とした国際物流代理店ネットワークであるAFBN（African Freight Bridge Networks）を活用した国際物流ネットワークを構築することを目的としている。

物流の円滑化による日本企業への利益を鑑み、エチオピアのほか比較的物量を見込めるケニア、タンザニアを対象国とした国際物流ネットワークサービスを構築する。

本実証結果は、日本企業のアフリカ進出、アフリカビジネスの円滑化、日本・アフリカ経済の推進のために活用する。



<エチオピア航空>

- *日本線就航は2015年4月、成田から週4便（月・水・金・日）の直行便がアディスアベバに運航している。
- *設立は1945年12月で100%政府出資の会社。その歴史は70年以上。
- *7つのユニットから構成されている。①旅客、②貨物、③エクスプレス、④航空機整備、⑤グラウンドハンドリング、⑥乗り継ぎ旅客用の5スターホテル、⑦ツーリズム
- *2018年現在保有している6機のフレーターを、2025年までに19機まで増やすことを目指しており、貨物の輸送にも積極的である。
- *倉庫内の機械化が進んでいる。
- *エチオピア航空の貨物の主な出荷先は、現在のところヨーロッパだが、今後アジア地域への貨物輸送の拡大をめざしている。
- *スターアライアンスの加盟航空会社
- *空港施設を見学したが、花専用（Flower preparation Area）や医療品専用(Pharmaceuticals)がある。
- *エチオピア航空のトレーニングセンターでは、マーケティング、キャビンクルー、ハンドリング、マネジメント等教育に力を入れている。

<AFBN(African Freight Bridge Networks)>

- *アフリカと世界をロジスティクスでつなぐことをモットーとして、アフリカの主要国と非アフリカ各国のフォワーダーを中心に 2016 年に設立された団体
- *JPSGL は 2017 年 6 月に加盟し、11 月に第 2 回 AFBN ダカール会議に参加した。日本からは唯一の加盟。
- *昨年 11 月のタンザニアで開催された第 3 回 AFBN タンザニア会議では、JETRO のアフリカビジネス実証事業プログラムを各参加企業に説明した。

1.2 背景

経済伸長が著しいアフリカ地域との航空貨物量の増大が予測される中、アフリカ進出日系企業の支援、同地域の貿易拡大にとって、日本とアフリカ地域との間に、効率的な物流ネットワークの構築が急務となっている。

日本とアフリカ大陸の航空路線は、エチオピア航空が 2015 年 4 月に成田とアディスアベバの直行便を就航し、日本とアフリカ大陸を結ぶ唯一の定期便運航会社となった。(2018 年 6 月時点ではエジプト航空の運航再開により 2 社となり、今後も増える予想)

エチオピア航空は国営航空であり、国際線 52 都市、国内線 28 都市に乗り入れ、アフリカ域内に 56 拠点の路線網を有する。

アフリカと世界をロジスティクスで結ぶ代理店ネットワーク AFBN は、アフリカ 21 개국 28 拠点を有し、機動的、機能的な物流システムの提供が期待されている。

JPSGL は 2017 年 6 月に AFBN に加盟し、アフリカの物流に力をいれている。

エチオピア航空の直行便の優位性を生かすとともに、AFBN を利用した国際物流ネットワークを構築することが可能であると判断した。



ADD(アディスアベバ)をハブとしたネットワーク

1.3 自社について

日本郵便株式会社(当時・郵便事業株式会社)と山九株式会社の共同出資により東京都中央区に設立。

第二種貨物利用運送事業に係る許可(国土交通省)、第一種貨物利用運送事業に係る登録(関東運輸局)、通関業許可(東京税関・名古屋税関・大阪税関・門司税関)、保税蔵置場許可(大阪税関)を山九株式会社から承継した。

国際航空運送協会（IATA: International Air Transport Association）航空代理店：1969年加盟許可を山九株式会社から承継。

同年 JAF(A Japan Air cargo Forwarders Association), JIFFA(Japan International Freight Forwarders Association)に加盟し、翌年 2009 年には上海国際博覧会日本産業館関連の国際物流を実施した。

2017 月にアフリカのネットワーク AFBN(African Freight Bridge Networks)に加盟、10 月には AFBN ダカール会議にも出席、2017 年 11 月にはタンザニア会議にも出席して、アフリカと日本の物流を活発化させるためのノウハウを調査し始めた。

【名称】	JP サンキュウグローバルロジスティクス株式会社 (JAPAN POST SANKYU GLOBAL LOGISTICS Co., Ltd)
【本社所在地】	〒104-0054 東京都中央区勝どき五丁目 11 番 11 号 北水ビル第二
【役員】	代表取締役社長 矢野峰男
【設立】	2008 年 7 月 1 日
【資本金】	3 億円
【株主（出資比率）】	日本郵便株式会社 60% 山九株式会社 40%
【業種】	運輸業
【業務内容】	法人顧客が主に貿易貨物の輸出入に利用する以下のサービス 1) 貨物利用運送事業 2) 貨物航空運送代理店業 3) 貨物自動車運送事業 4) 通関業 前記に関連する、または一切の業務
【従業員数】	166 名（2019 年 2 月 8 日）

1.4 海外事業戦略全体におけるアフリカ事業の位置づけ

山九株式会社を母体とする JPSGL は山九株式会社の現地法人が多く存在する中国にそのコアビジネスが集中していることから、航空貨物に関しても日本－中国間の航空貨物の取り扱いが中心であった。

しかし、日欧 EPA の発効によりヨーロッパビジネスやアフリカのビジネスが増大することを見込み、2017 年にアフリカの物流ネットワーク AFBN に加盟し、中国以外の国にも目を向けていく方針を打ち出した。

現在、JPSGL は国際物流ネットワークの 2 つに加盟しており、一つはヨーロッパや USA、アジアが中心のネットワークで、他方アフリカとヨーロッパ中心のネットワークである。

アフリカ事業は JPSGL の海外事業戦略の今後発展していく大きな柱として位置づけている。

1.5 ビジネスパートナーについて

【航空会社】

*エチオピア航空

Bole International Airport, P.O.Box 1755, Addis Ababa, Ethiopia



週4便成田に乗り入れているエチオピア航空

【現地代理店】

<エチオピア>

***Samatra Logistics & Shipping Private Limited Company**

Address: Ethio-China Friendship Road, Welo Sefer Area, Kadco Building,
1st Floor, P.O.Box 4902, Addis Ababa, Ethiopia

Established: as part of Kadco Group of Companies in 1974

Ownership: Wholly Owned

Number of Staff: 28

Tel:+251 11 44305 97

Fax:+251 11 44305 38

Wholly owned Branch Office:

*Samatra PLC Addis Ababa Kality

*Samatra Modjo Dry Port

*Samatra Kombolcha

*Samatra PCL Adama



Samatra Logistics の自社ビル

<タンザニア>

***Magellan Logistics**

Address: 4th Floor, Harbour View Towers Samaro Avenue Dar es Salaam, Tanzania

Tel: +255 682 906 410 +255 788 377 441

Own offices: Kenya, Tanzania, Uganda, Zambia and Mozambique



Magellan Logistics のオフィスが入っているビル TOWERS

<ジブチ>

***NORA & NORTRANS GLOBAL LOGISTICS SARL**

Address: B.d Pierre Currie, Immeuble Alga – Luxe Djibouti

Established: February 1st, 2017

Tel: +253 21345953

Fax: +253 21345790

***ARAMEX DJIBOUTI**

Address: East Africa Courier Services Ltd. Hotel Atlantic-Rue de Rome-Republic of Djibouti

Established: April, 2015

Number of Staff: 20

Tel: +253 21 359409

Fax: +253 77 152136

1.6 該当分野・製品・サービスについて

JPSGL のコアビジネスは国際航空貨物輸送である。

日本からアフリカは距離が長く、特にエチオピアに関しては海に面していないことから航空貨物輸送が必須である。会社設立の母体となった山九株式会社航空貨物輸送部の時代から長い経験と蓄積したノウハウで、日本ーアフリカ間の航空貨物サービスの仕組み作りは我々の製品でありサービスと言える。

また JPSGL は関連会社の山九株式会社との連携により海上輸送の手配を行っており、LCL, FCL, 在来船を組み合わせた複合輸送や、陸上輸送、現地サイトへの搬入など、幅広く複合一般輸送の手配を行っており、陸・海・空の 3 つの輸送手段を組み合わせ、最善の輸送システムを提案している。

アフリカへ直行便を飛ばしているエチオピア航空と、弊社と同じネットワークに加盟しているアフリカの代理店を組み合わせ、お客様に最善・最適な輸送サービスをご提供することが JPSGL にとって最も重要かつ出来得るサービスと言える。

第2章 実証項目とスケジュール

2.1 実証項目（実証項目ごとの説明）

実証項目1 現地パートナー（航空会社・代理店）の評価・選定

現地調査を通じて、エチオピア航空および対象国各国で起用している代理店の業務遂行力（人員・規模・施設等）を見極め、最適なビジネスパートナーを選定する。

実証項目2 ハブ空港としての適性評価

エチオピアのアディスアベバが、アフリカの国際物流ネットワークのハブ空港として適正かどうか、組織・機能・運営面の実態を調査する。

実証項目3 国際物流サービスにおける市場参入および販路開拓の可能性調査

アフリカ進出・または計画中的の日系企業のニーズを把握し、エチオピア航空、AFBNとのネットワーク構築による市場参入および販路開拓が可能かどうか調査する。

実証項目4 エチオピアでの拠点設立の準備

駐在員事務所を設立する上での関連法規制、免許取得等、必要事項の情報収集。合わせて現地法人設立の可能性を検討する。

2.2 事業実施スケジュール

【第1四半期（4.5.6月）】

<日本>

- ・JETROと「アフリカビジネス実証事業」の契約締結

【第2四半期（7.8.9月）】

<現地>

*第1回出張：エチオピア（7月8日～13日）

実証項目① パートナーの評価・選定

- a) 現地代理店（Samatra Logistics）訪問
- b) エチオピア航空（空港、オフィス、倉庫等を訪問）

実証項目④ 拠点設立の準備

- a) 駐在員事務所等场所等の確認（JETRO アディスアベバ事務所、Samatra 社内）

<日本>

実証項目② ハブ空港としての適性評価

- a) エチオピアのインフラについて取りまとめ

実証項目③ 市場参入・販路開拓の可能性調査

- a) アフリカ進出を計画している企業様の開拓、ニーズの把握
- b) リストを作成して、日本企業訪問

【第3 四半期 (10.11.12月)】

<現地>

*第2回出張：タンザニア(11月12日～20日)、ジブチ(11月19日～23日)

実証項目① パートナーの評価・選定

- a) 現地代理店 (Magellan Logistics) 訪問
- b) AFBN タンザニア会議出席 (One to One Meeting)

実証項目③ 市場参入・販路開拓の可能性調査

- a) AFBN タンザニア会議出席 (One to One Meeting)

*第2回出張続き：ジブチ(11月19日～23日)

実証項目① パートナーの評価・選定

- a) 現地代理店 (NORA & ARAMEX) 訪問

実証項目③ 市場参入・販路開拓の可能性調査

- a) 自衛隊訪問

<日本>

実証項目③市場参入・販路開拓の可能性調査

- a) A社：エチオピアからのペッパーベリーと大豆輸入の見積もり提出
- b) D社：チュニジアからオリーブオイル輸入
- c) E社：エチオピアからコーヒー輸入の見積もり提出
- d) G社：エチオピアからコーヒー輸入
- e) T社：ケニアにイチゴを輸出予定

【第4 四半期(2019年1.2月)】

<日本>

2018年度アフリカビジネス実証事業実報告書作成

【2019年度】

<現地>

ケニア進出を予定しているT社様と一緒に、訪問が実現していないケニアを訪問して、現地調査を実施する。

<日本>

営業活動を活発化させ、エチオピアのアディスアベバとチュニジアのチュニスに定期混載サービスを開始する。

(定期混載サービス：航空会社と連携して、ある一定の向け地の航空機のスペースを確保。安定的なサービスを提供すること)

第3章 実証項目ごとの検証方法と結果と考察（課題とそれらをクリアするための対策や提案）

3.1 実証項目の結果まとめ(一覧表)

実証項目	結果	課題
<p>実証項目 1</p> <p>現地パートナー（航空会社・フォワーダー）の評価・選定</p>	<p><エチオピア航空></p> <p>日本からの直行便の運航も3便から4便に増え、ボレ空港の施設が充実していること、およびアフリカの充実したネットワーク等からメインキャリアとしてベストであると判断</p> <p><Samatra Logistics, Magellan Logistics, NORA&NORTRANS></p> <p>AFBNに加盟しているが、実際の案件でのパフォーマンスが未確認である</p>	<p><航空会社></p> <p>チュニジア等、アフリカの北部やエチオピア航空が運航していないアフリカ諸国へは他の航空会社も検討する必要がある。</p> <p><現地パートナー></p> <p>コミュニケーションは問題ないが、実際の案件でパフォーマンスを確認していくことが必要</p>
<p>実証項目 2</p> <p>ハブ空港としての適性評価（アディスアベバ）</p>	<p><アディスアベバ・ボレ空港></p> <p>空港施設は整っており、エチオピア航空を使用してハブにするには的確だと思うが、フォワーダーにあまり門戸が開かれておらず、航空会社がハンドリングのメインを行っているため、今後も空港のサービス面では確認が必要。</p>	<p><ハブ空港></p> <p>エチオピアのアディスアベバ・ボレ空港に加え、チュニジアのチュニス空港などのパフォーマンスも確認して、ハブ空港となるか検討するために候補となる空港を訪問する。</p>
<p>実証項目 3</p> <p>国際物流サービスにおける市場参入および販路開拓の可能性調査</p>	<p><エチオピア進出・進出予定会社様></p> <p>A社様：エチオピアからのペッパーベリーと大豆輸入に関する見積書提出済み</p> <p>D社様：チュニジアからオリーブオイル輸入済み</p> <p>E社様：エチオピアからのコーヒー輸入に関する見積書提出済み</p> <p>G社様：エチオピアからコーヒーを輸入済み</p>	<p><エチオピア進出予定会社様></p> <p>T社様：ケニア進出予定であるため、T社様と同行して一緒にケニアの現地調査を実施する。</p> <p>エチオピアよりケニアの方が早く商品化する可能性が高いと判断した</p>
<p>実証項目 4</p> <p>エチオピアでの拠点設立の準備</p>	<p>エチオピアの代理店 Samatra Logistics と JETRO アディスアベバ事務所にヒアリングを行ったが、駐在員候補者が体調不良のため、駐在員事務所を開設することはできなかった。</p>	<p>具体的案件に沿って現地入りを果たし、駐在員事務所の設立準備をしている。</p> <p>駐在員候補者を検討する。</p>

3.2 実証項目1 【現地パートナーの評価・選定】

(1) 検証方法、活動内容

2018年7月にエチオピア出張、11月にタンザニアとジブチに出張し、現地視察をしてきた。
エチオピアにおいてはエチオピア航空様と現地代理店の Samatra Logistics と3社会談を実施。
アディスアベバのボレ空港の施設も見学させていただいた。

【航空会社/エチオピア航空】

<エチオピア航空のコールドチェーン>



集荷した貨物を外気(倉庫外の高温空気)に触れることなく、低温のまま、倉庫～航空機へと搬送することができる。
生鮮品等、温調が必要な貨物のハンドリングには非常に有効な倉庫と言える。

エチオピア航空でミーティング



エチオピア航空のカーゴ責任者、エチオピアの代理店 Samatra Logistics の代表と JPSGL の3社でミーティング。
エチオピア航空が国営航空であるということまた、実際の貨物のハンドリング状況をまだ見ていないので、引き続き検証していく必要がある。

【現地代理店】

フォワーダーの評価については、実際にエチオピア、タンザニア、ジブチの代理店を訪問。それぞれの代理店とミーティングを実施した。

【Samatra Logistics/エチオピア】

- * Samatra Logistics & Shipping Private Limited Company は AFBN の一員であるため、一定基準以上の評価があり、債権で仮に問題が起こっても AFBN のネットワーク内で解決することができる。
- * 2018年6月にオフィスを移転し、現在は自社ビルの1階が Samatra Logistics のオフィスになっていて、他のスペースは他社に貸し出している。

- *セキュリティは厳しく、自社ビルに入るにもその都度セキュリティチェックが行われる。
- *Project Cargo や Diplomatic Cargo を主に扱っているが、エチオピアの政策により、保税倉庫を所有することができない。将来は持つことを希望している。
- *航空貨物のハンドリングはエチオピア航空が実施し、Samatra Logistics は通関のみをおこなっている。
- *従業員数は 28 名で、そのうち女性が 16 名。明るく親日的。しかし、航空貨物の物量が少ないため、その能力を判断するのは難しい。
- *訪問先の General Manager (以下、GM) のホスピタリティとスタッフはみな明るい。
- *グループ会社の一つで、Mr.Salahadin Khalifa の親の代が築いた Chemical 会社が母体。



Samatra Logistics の受付



エチオピアがコーヒーの起源と言われている。

Samatra Logistics でミーティング



会議中にもエチオピアコーヒーが振る舞われた。

Samatra Logistics のメインビジネスは不動産関係で、グループ全体の Logistics の占める割合は全体のわずか 5%程度。

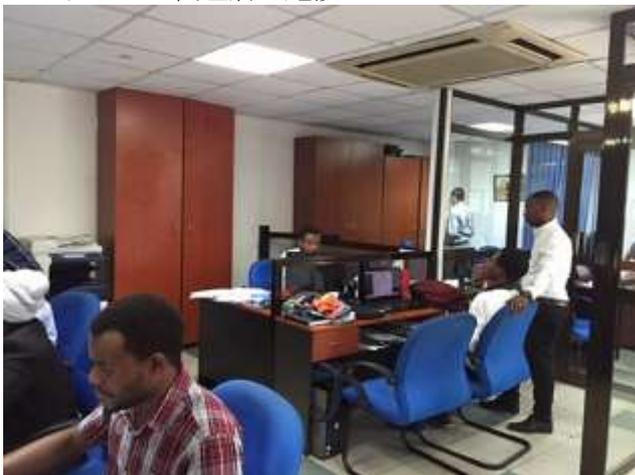
その中でも海上貨物の取り扱いは 95%で、JPSGL がメインサービスとしている航空貨物の取り扱いは、わずか 5%にとどまっている。

【Magellan logistics/タンザニア】

- *AFBN のメンバーであるため、取引上の心配はない。
- *タンザニア以外にも、ケニア、ウガンダ、ザンビア、モザンビークに自社オフィスを構えている。
- *もともとはインドの会社
- *タンザニアの従業員は 65 名
- *プロジェクトカーゴの取り扱いがメインで、航空貨物の占める割合は全体の 3%程度
- *航空貨物のオペレーションは、アジリティやジオディス等、他社を使用している。
- *TATA Motors の業務を実施している。

- *PCN(Project Cargo Network)に加盟している。プロジェクトカーゴ業務を積極的に請け負っているネットワークだが、加盟しているのは主にヨーロッパの代理店。
- *Magellan が入っているビル Harbour View Towers には Magellan のオフィスが 4 つある。
- *航空貨物の倉庫は持っていない。

タンザニアの代理店で施設



タンザニアの代理店 Magellan logistics の社内。

Magellan は AFBN に加盟しているが、航空貨物の占める割合は全体の 3%程度。

航空貨物の取り扱いが少ないため、Magellan の航空貨物に関するハンドリングのパフォーマンスを現段階で検証することはむずかしい。

【AFBN】

AFBN の第 3 回タンザニア会議における One to One ミーティングでは、エチオピア、タンザニア、ジブチ以外のモロッコ、南アフリカ、エジプト、マダガスカル、ケニア、ルワンダとの代理店ともミーティングを実施。今後のお互いのビジネスを紹介しあった。



第三回 AFBN タンザニア会議の様様 JPSGLからは 4 名が参加



AFBN 会議の目玉は One to One Meeting.
 代理店と一緒に 20 分ずつ Face to Face で話し合う。加盟 95 社のうち約半数の代理店とミーティングを持てた。

【NORA & NORTRANS GLOBAL LOGISTICS SARL/ジブチ】

- *AFBN に加盟している。
- *過去にアメリカ軍の貨物を扱ったことがある。
- *ジブチで案件がないため、事務所にいるのは一人のみ。
 他の従業員は周辺国の他の事業に従事している。
 案件が発生次第、従業員を集めて対応している。
- *通関作業は NORA 社の従業員が行い、梱包や運送等は彼らが現地の業者を手配。



ジブチでは、AFBN のタンザニア会議に出席できなかった AFBN メンバーの NORA&NORTRANS を訪問。
 ジブチ事務所に常駐しているのは 1 名のみ。

【ARAMEX DJIBOUTI/ジブチ】

- *過去に自衛隊、軍隊、大使館の案件を扱ったことがある。
- *ジブチ事務所には約 20 人近くの従業員が常駐
- *連絡時の対応が早い。

(2) 結果

<エチオピア航空>

エチオピア航空の路線網および空港施設は素晴らしいが、実際に貨物を動かしていないので、そのパフォーマンスを見ることはできなかった。

またアフリカの東側はエチオピア航空でも良いが、チュニジアなどアフリカの北部やセネガルのようにアフリカの西に関してはヨーロッパ経由や中東経由の航空会社も視野に入れていく必要がある。

<代理店 1 Samatra Logistics>

*AFBN に加盟しているので、債権債務の心配はない。AFBN への加盟には独自の会社審査があり、ある一定の企業のみが参加できる。

AFBN に加盟金および年会費を支払うことにより、もしグループ内で支払いの悪い、あるいは破産した会社があった場合、AFBN がそれを肩代わりして保障する仕組みになっている。

*エチオピアという国において、ハンドリングがエチオピア航空に握られている限り、十分なサービスを Samatra Logistics から期待できないものの、今後のパートナーとして担当者とも面談できたのは良かった。

*Samatra Logistics は Chemical の会社や不動産業を同時並行的に運営しているため、グループ会社全体のリスクヘッジはできている。

*Samatra Logistics の GM が、エチオピア航空、大使館、代理店ネットワークなどに人脈があり、教育にも熱心なことから、エチオピアの JPSGL 代理店としては問題ないと判断する。

*しかし、代理店に関しては、実際に貨物を動かして、そのパフォーマンスをみる必要がある。まだ実際のアフリカからの貨物が 2 回しか輸入実績がないので、その実績を増やし、また実際に現地にお客様と訪問して販路拡大を狙う必要がある。

<代理店 2 NORA & NORTRANS GLOBAL LOGISTICS SARL>

*ジブチ事務所に複数の従業員が常駐しているわけではないため、問題発生時に対応できるかどうかは未知数。

<代理店 3 ARAMEX DJIBOUTI>

*これまでに大使館や軍隊など、様々な種類の貨物を取り扱ってきた経験があり日本からジブチへの輸出に関してのノウハウがある。そのため、問題発生時にも対応できると考えられる。

(3) 考察

航空会社も現地代理店も日本への輸出は非常に魅力を感じていることがわかった。

しかし、アフリカが輸出したいと思っている農産物に関しては日本の規制が厳しく、なかなか日本へ輸入することができないでいる。

また、アフリカの代理店は国際物流会社の業務だけでは生計が成り立たないためか、他の仕事と掛け持ちをしているケースが目立った。

たとえば不動産業をしながらフォワーダーの業務をやっていたり、いつもは別の場所にいるが、必要に応じて集まってきたりするケースが見受けられた。

海外代理店パートナーに関しては、AFBN に加盟している代理店を中心に今後もコミュニケーションを増やしていけば良いと思われる。航空会社については、エチオピア航空が運航していない国（場所）へはどの航空会社がベストであるか、検討していく必要がある。

3.3 実証項目 2 【ハブ空港としての適性評価（アディスアベバ）】

(1) 検証方法、活動内容

実際にエチオピア航空のご案内のもとエチオピアのボレ国際空港を見学。

日本のエチオピア航空様にもお話をうかがった。

アディスアベバ空港からは 56 ヶ国にエチオピア航空が就航。ハブはボレだけにとどまらず、“トーゴ”、“マラウイ”、“チャド”、“マラボ”、“コンゴ”にもサブのハブを作り、マルチハブを狙っている。

空港施設は花専用（Flower preparation Area）や医療品専用（Pharmaceuticals）もあり、温度管理がしっかりしている大規模な倉庫を備えていた。

エチオピア航空アディスアベバ・ボレ空港では、貨物部門のトップである Mr.Fitsum Abadi にも面談し、エチオピア航空のトレーニング制度についても伺ってきた。

<エチオピア アディスアベバ空港の施設>



切り花専用倉庫

Flower Preparation Area



医薬品専用倉庫

Pharmaceuticals



セキュリティも重視

倉庫内に多数のカメラが設置されている



旧倉庫

現在のところ、旧倉庫の方が貨物量は多い

(2) 結果

ADD(アディスアベバ)空港はエチオピア航空の路線網が充実しているが、その定時運航率が低いことが分かった。ハブとしての機能を今後も確認していく必要はあるが、現段階ではベスト空港と判断。

しかしチュニジアなどアフリカの北部、エチオピア航空が運航していない国々については、別の航空会社で別のルートを考える必要がある。

(3) 考察

マーケティング、キャビンクルー、ハンドリング、マネジメントなどの教育にも力をいれているエチオピア航空とその素晴らしい空港施設を見学はしてきたが、実際の貨物のハンドリングのパフォーマンスを計ることができていない。今後の課題としては実際の案件で判断していく必要がある。

3.4 実証項目 3【国際物流サービスにおける市場参入および販路開拓の可能性調査】

(1) 検証方法、活動内容

アフリカとのビジネスを始めようとしている企業様や実際にビジネスを始めた企業様を訪問し、そのニーズを確認し、国際物流にかかわる見積もりを提示。

実際にアフリカからの輸入品に関するハンドリングも行った。

【東アフリカ起業家・ビジネスインキュベーター】

東アフリカの起業家・ビジネスインキュベーターが東京に集まり、事業創出するというプログラムが8月に東京で実施されたが、それに先立ち御一行が企業研修ということで、JPSGLの首都圏物流センター（MLC）を訪問していただいた。

参加者のなかには、ケニアから3名、ルワンダから2名、ウガンダから2名が参加。

物流の流れ、JPSGLの施設等を実際に見学・体験し、質問等の対応をし、JPSGLがアフリカとの物流に力をいれていることをアピールした。

JPSGLの自社倉庫を見学していただき、貨物の取り扱い、流れ、ラベルの重要性をご理解いただいた。いつでも国際物流に関する質問等に対応できる体制を整えることが今後のビジネス拡大には大切。



東アフリカ起業家・ビジネスインキュベーター様御一行のMLC視察

ケニア、ルワンダ、ウガンダからのお客様に倉庫を併設したJPSGLの羽田に近い首都圏物流センターを見学していただいた。



JPSGL の取り組みと施設について説明。参加者からも質問が飛び交う。
 貨物搬入からラベル貼付までの流れを説明。



倉庫におけるセキュリティの厳しさも実際に見ていただく。

【E 社】

日本でカフェを営んでいるエチオピアの D 氏はカフェで伝統的なコーヒーセレモニーを実施。アフリカの方の日本でのビジネスについての理解を深めるため、営業スタッフを同行してコーヒーセレモニー等にも参加し、お互いの文化を共有するとともに、いつでも物流に関して答えることができる体制を構築した。

エチオピアの伝統的なコーヒーセレモニー



E 社オーナー



コーヒー豆を洗う



炒った豆を粉にする



粉を煮る

最初は何も入れないでストレート。お湯を足していくので、だんだんコーヒーは薄くなる。



ストレートコーヒー



2 杯目はハーブを添えて



小さいカップに注ぐ



3 杯めは岩塩を入れて

(2) 結果

日本の企業様 5 社のうち、2 社が実際に弊社のサービスを利用してくださった。
 どちらもアフリカからの輸入案件だが、ホームページを見てアプローチしてくださったという案件もあり、今後もビジネス拡大の可能性は大いにあると思う。

また、実際の物流で JPSGL をご利用いただいていない T 社様においては、本年ケニアに同行し、さらにそのニーズを確認してくる予定。

顧客のニーズにあった情報の提供をし、実績を積み上げていくことにより、市場参入および販路開拓の可能性はあるとみている。

<実際の取扱い案件>

1. D 社様：チュニジアからオリーブオイルの輸入

チュニジアからパリ経由で成田に到着。

到着後の検査・通関・配送を JPSGL が担当した。

アフリカからヨーロッパ経由の輸送経路と、日本到着のみならず、航空輸送も扱えるようにワークしていく必要がある。

オリーブオイルは新鮮さが売り！今後も航空輸送で輸入される可能性が高いので、ポテンシャルは高いと思う。

2. G 社様：エチオピアからのコーヒー豆の輸入

JPSGL のホームページからアフリカに力をいれている会社であると知り、アプローチしてくださった設立間もない新しい会社。

エチオピアからコーヒー豆を関西空港に輸入、日本到着から配送までを JPSGL でハンドリング。今後、このような中小企業を大切にしていくことにより販路拡大の可能性が大であると思う。

<今後に期待される案件>

1. A 社様：エチオピアからの大豆（生豆/未加工）とペッパーベリー（ドライフラワーなどで使用）の輸入の見積もりを提出済み。

すでにエチオピアにバラの苗木を輸出したことがあり、今後は輸出のみならず輸入にも積極的なカスタマーであるので、今後期待できる。



ペッパーベリー

2. E 社様：エチオピアからのコーヒーの輸入の日本側諸チャージ見積もり済み

エチオピアにコーヒーの農場を持ち、日本からのツアーを企画・実践してエチオピアコーヒーの魅力アピール。積極的な活動を通し、単なるカフェからコーヒー豆の輸入総代理店を目指している。



E社のD氏はコーヒーファームを持っている。

3. T社様：ケニアでイチゴ栽培を予定している。
2019年度にはT社様とケニアを訪問する予定。



ケニアで栽培されたイチゴはイチゴパウダーなど加工品となり輸入される予定。

(3) 考察

アフリカとのビジネスを考えているお客様にとって、国際物流の何が知りたいのかというお客様のニーズに沿った情報の提供をしていくことにより、市場参入および販路開拓の可能性はあるとみている。

中小企業あるいはこれから起業しようとしているお客様、アフリカの方で日本で商売を始めようとしている方にアプローチしていき、アフリカー日本の物流を一緒に構築していく方法が、今後の国際物流会社に与えられた使命であると思う。

3.5 実証項目 4【エチオピアでの拠点設立の準備】

(1) 検証方法、活動内容

JETRO アディスアベバ事務所訪問およびエチオピアの代理店 Samatra Logistics を訪問しヒアリングを行う。

エチオピアを訪問し、実際の生活環境等を確認してくる。

(2) 結果

エチオピアでは、物流を含めて部分民営化がすすめられている。

日本からは8社がエチオピアに進出している。

物流のオペレーションを改善する政府の意図もあり、物流会議も開かれている。

しかし、規制によりフォワーダーが倉庫を保税として第三者が在庫の管理や倉庫内での加工などができないという現状がある。

エチオピア航空のハンドリングで、Personal Effects 等、Wet Damage が起こることがあり、エチオピアの企業では”カイゼン“に取り組んでいるケースもあるが、まだオペレーションには改善の余地があり、サービスレベルを上げることが必要。

きめ細かいサービスを提供するには、人材育成が必要となる。

エチオピアにも工業団地はあるが、ボトルネックは物流。
通関（税関）がうまくいくかどうかがかぎとなる。

住居環境については、通常アパート情報に関しては新聞、個人のブローカーから入手できるが、人づての紹介も多い。

全体的に需要に対する供給が足りていないため、ビル（アパート）の建設が進んでいる。

エチオピア人が経営するエツミツアーでの紹介も多い。

駐在の日本人はほぼ 80%が自炊で食事をとっている。

アパート代金（日本人）

例) USD2,500/月 + 電気代、水道代、ガス代

サービスアパートメント（1階がレストラン）

例) USD1,600/月（電気、水道、ガス代込み）

エチオピアの拠点設立の第一歩として、JETRO アディスアベバ事務所の一室「ビジネススクウェア」および Samatra Logistics の一室を借りることは可能。登記事務所を紹介していただくことも可能。

実際にいつどこに誰が駐在員事務所を開設するのかを検討する段階まで来たが、駐在員候補者が体調不良のため、振り出しに戻ってしまった。

(3) 考察

エチオピアに駐在員事務所を設立することについては、具体的な案件に沿って駐在員事務所設立の準備を行うと同時に、エチオピアが拠点設立にベストな国かどうかとも検討していく必要がある。駐在員についても社員の誰がいつ勤務するのかも検討していく。

第4章 現地への寄与

4.1 事業実施前と実施後の変化

残念ながら、今回の事業においては現地への寄与に付き報告する内容は無いが、アフリカの事業は時間がかかることがわかった。

実際にケニアで事業を進める予定の T 社様と一緒に事業展開を予定しており、その他この1年でアプローチしたお客様と一緒に日本-アフリカビジネスを活発化させ、JPSGL コアビジネスである国際物流システムを構築していく予定。

第5章 今後の事業展開と課題

5.1 今後の事業展開

(1) 現地における活動

2019年11月のAFBN国際会議の開催地は、エチオピアに決定した。

すでにエチオピアの代理店とは2回顔を合わせているので、実際の案件とともに駐在員事務所開設に向けての具体的な準備をしていくことができる。

AFBN国際会議中は、アフリカ北部のチュニジアやアフリカの西側のセネガル等の代理店とも、今後のJPSGLのアフリカ戦略につき、より具体的な話をしていくことが可能であると思う。

イチゴをケニアに輸出する予定の T 社様とは実際にケニアに同行し、現地視察をするとともに、ケニアの代理店ともミーティングを開いてその施設見学およびハンドリングのパフォーマンスを確認してくる。

ケニアには、今年度行くタイミングが合わなかったため、来年度の現地調査は必須と考えている。マーケットが大きいケニアを、来年度の対象国の一つとしてワークしていく予定。

(2) 日本国内での活動

日本とアフリカの定期混載サービスはある程度の物流が見込めないと厳しいが、エチオピアのアディスアベバ向けとチュニジアのチュニス向けの定期混載を確立し、お客様への営業活動を通して、お客様が安心してアフリカビジネスを継続できる基盤を作っていく。

そのためには、お客様への情報の提供、航空会社との提携、現地代理店の選択とコミュニケーションが重要であるため、社内での啓蒙活動も必須であると考えます。

5.2 今後の課題

当初予定していたエチオピアに駐在員事務所を開設するという点については、スタッフの体調不良もあり実現することができなかった。実際のアフリカ-日本の貿易もなかなか増えることはなく実際のビジネスを通して動くべきとの結論に達した。

そのため、まずは日本からすでにアフリカ進出を考えているお客様と一緒に現地入りするのが一番であると思う。

<営業戦略>

セールスツールとして、“Salaam Express”を作成した。

JPSGL のサービスを広くお客様に知っていただくことも今後の課題の一つとなる。

アフリカと日本の物流に関しては、動植物検疫や通関に関する課題が数々あるが、一つ一つクリアにしていき、アフリカー日本の「国際物流ネットワークサービスの構築」を進めていきたい。

“Salaam Express”

“JPSGL Salaam Express” THE BEST WAY to Africa.
WE ARE THE ANSWER!

Warehouse of Ethiopian Airlines (ADD) airport
(የኢትዮጵያ አየርላይንስ አድድም አውሮፕላን አውሮፕላን)

African Network

Char. Ethiopian partner:
Sokanet Logistics & Warehousing Pte.
Contact:

Table with columns: Airline, Origin, Destination, Frequency, etc.

JAPAN POST SANKYU GLOBAL LOGISTICS

Copyright © 2019 JAPAN POST SANKYU GLOBAL LOGISTICS. All Rights Reserved.

以上