

家電事情

JETRO



ガーナ

BOP層実態調査レポート

出張者が見たガーナ

アクラのNima地区で家庭訪問を行った2部屋で5人が暮らしている家庭には、主な家電として冷蔵庫とテレビがあった。同家には冷房はなく、空調天井扇が使用されていた。テレビは中古品で、冷蔵庫は故障したのか電気は通じているものの機能しておらず、中にはペットボトルや料理の残り物、薬などが入っていた。なお、冷蔵庫は古い製品に使われているフロンガスの問題で中古品の売買は国内で禁止されているが、売買の実態は不明である。



冷蔵庫



冷蔵庫の中



LGブランドのテレビ。テレビ台にはラジカセが見える。



参考:LG製品が家電市場を圧倒(ガーナ)

通商弘報 2010年4月20日ラゴス発

韓国のLGエレクトロニクスの製品がガーナの主要家電製品市場でシェア1位となり、消費者から高い評価を得ている。その背景には、輸入販売総代理店のインド系ソモテックスによる広報営業活動がある。

＜テレビ、冷凍冷蔵庫、エアコンでシェア1位＞

50年以上前にガーナに進出したインド系のソモテックス・ガーナは、LG製品(ブラウン管テレビ、液晶テレビ、プラズマテレビ、冷凍冷蔵庫、エアコン、音響製品など。ただし、携帯電話を除く)をはじめとして、オランダのフィリップス製品、日本の東洋タイヤ、インドのMRFタイヤ、イタリアのオーシャンブランドの冷凍冷蔵庫を取り扱う輸入総代理店だ。また、ガス炊飯器、冷凍冷蔵庫を中国から輸入販売している。

LGは西アフリカ地域ではナイジェリアの最大商業都市ラゴスに拠点を置き、ガーナなど周辺諸国をカバーしている。ソモテックス・ガーナは、15年前からLG製品の取り扱いを開始し、今ではガーナ国内に、ショールームを首都アクラに11店、クマシ市(Kumasi)に2店、タコラディ市(Takoradi)に1店、タマレ市(Tamale)に1店と計15店設置している。同じ韓国系のサムスン電子がアクラに3店ショールームを構えているのに比べ、LGは店舗数が多い。

ソモテックス・ガーナのビジョ・ジョージ最高執行責任者(COO)によると、「ガーナ家電市場では、LG製品がブラウン管テレビの16～17%、液晶／プラズマテレビの25～27%、冷凍冷蔵庫の34%、エアコンの22%ほどのマーケットシェアを持つ」。数量別ではブラウン管テレビ、金額別では液晶／プラズマテレビが同社の売り上げに貢献しているという。

ライバル企業製品との価格比較について同氏は「ハイアールなどの中国製品はLGより低価格、パナソニックがLGとほぼ同じ値段、ソニー、フィリップスが高めの価格構成になっている」とみている。

同氏に、ガーナでのLG製品販売の成功の理由を聞くと、「LGがいつも新製品に最新技術を導入していること、適当な価格帯であること、我々のマーケットサポート力が巧みなこと」の3点を挙げた。ここ50年間で築き上げた自社販売網ネットワークを利用した販売攻勢や、多数のショールーム設置による広報活動などがバランスよく構成されて、うまく消費者の心をつかんだのだろう。

＜中間層の台頭もテレビの拡販につながる＞

同氏によると国内でも中間層が台頭してきたという。同氏が2008年9月に初めてガーナを訪れた時は、テレビ市場では、まだ21～29インチのブラウン管テレビが売れ筋だった。それから約1年半が経過した今では、液晶／プラズマテレビに手を伸ばす消費者が増えているという。



道路端の家電販売店

JETRO

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