Global Market Report 20-020

중소중견기업의 해외시장 진출
글로벌 일자리 창출 선도

kotra

일본의 對아프리카 진출전략 변화와 시사점

Global Market Report

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

CONTENTS

목 차

요 약 / 1

Ⅰ. 아프리카의 경제현황과 성장 잠재력 / 3

3 1. 아프리카의 경제현황 및 전망
4 2. 아프리카의 성장 잠재력

Ⅱ. 일본정부의 對아프리카 경제협력 현황과 특징 / 10

10 1. TICAD를 통해 본 일본이 對아프리카 전략변화
16 2. 일본정부의 對아프리카 경제협력 현황 및 특징
21 3. 일본의 對아프리카 주요 경제협력 사례 분석

Ⅲ. 일본기업의 對아프리카 진출 현황과 특징 / 29

29 1. 일본기업의 對아프리카 진출 현황
33 2. 일본기업의 對아프리카 스타트업 투자
48 3. 일본기업의 SDGs를 활용한 對아프리카 진출

Ⅳ. 시사점 / 60

60 1. 우리정부의 對아프리카 경제협력 시사점
63 2. 우리기업의 對아프리카 비즈니스 시사점

참고문헌 / 68

요 약

□ **(목적)** 본 조사는 아프리카의 잠재력을 인식한 일본정부의 경제협력과 일본기업의 진출전략을 분석, 우리가 유념해야할 시사점 도출

□ **(중요성)** 아프리카의 부상으로 주요국의 진출경쟁이 가속화

○ SSA GDP성장률은 2020년 심각한 경기후퇴 이후 2021년 완만한 회복세를 기록하며 3.4%를 기록할 전망(IMF, 2020년 6월)

* SSA(Sub-Saharan Africa)는 아랍권 북아프리카(중동)를 제외하여 전체
* SSA 경제성장률 추이 : 3.1%('19년) → -3.2%('20년) → 3.4%('21년)

○ SSA는 빠른 인구증가율과 도시화 진전, 중산층 확대로 세계 최대 소비시장으로 성장할 전망(UN)

* SSA 총 인구/전세계 대비 비중: 21억 명/22%('50년) → 38억 명/35%(2100년)
* SSA 도시인구 비중(%): 40('18년) → 47('30년), → 58('50년)

○ 아프리카의 전략적 중요성이 증대됨에 따라, 미국, EU, 일본을 비롯한 선진국뿐만 아니라, 중국, 인도의 진출 경쟁이 가속화

□ **(정부협력)** 일본은 1993년부터 시작된 TICAD를 활용하여 정례적인 고위급 협의체 구축, 아프리카와 다층적인 경제파트너로 성장

○ 중국보다 ODA 규모*가 작은 일본은 2019년 TICAD7에서 자국의 강점을 내세운 3개 차별화 전략으로 아프리카 입지를 강화

* 아베 총리가 TICAD7에서 제시한 투자규모(3년간 280억 달러)는 2015년 12월 중국에 약속한 아프리카 지원규모(600억 달러) 절반 수준

○ **(민간협력)** 민간주도 협의체인 '아프리카 비즈니스 관민협의회'를 발족, 민간 교류 확대를 통해 아프리카 경제의 자율성을 제고

○ **(지속가능성)** 채무리스크를 방지하기 위해 재무관리 지원 및 경제개혁 추진성과를 연계하여 지속가능한 발전 도모

○ **(인재강화)** 아프리카 자율적 성장을 위해 현지 인재역량 강화 중점화

* 일본 유학 및 인턴십 촉진을 활용하여 향후 6년간 산업인재 3,000만 명 육성

□ **(기업투자)** 일본기업들은 對아프리카 투자진출 경쟁을 본격화

○ **(진출)** 일본기업 거점 수는 '10년 520개에서 '17년 795개로 증가.
- 일본기업들은 시장선점의 중요성을 강조하며, 비즈니스 환경이 좋은 국가를 거점화하고, 진출경험을 토대로 주변국가로 진출을 확대
- 인프라 개발 위주에서 제조업, 재생가능에너지, 물류 등 다변화

○ **(파트너십)** 리스크를 해결하기 위해 상호보완성을 가진 현지 기업, 스타트업, 제3국기업과 파트너십을 확보하여 시너지 창출

* (스타트업) 야마하발동기(오토바이 배차 서비스 Max), 도요타통상(물류 서비스 Sendy, 드론 서비스 Zipline) 스미토모상사(태양광 시스템 M-kopa)

○ **(SDGs)** SDGs 이행과 적정기술을 활용한 탄력적 비즈니스 전개

* Wassha(태양광 판넬 임대사업을 추진), SARAYA(적정기술 기반의 의료기구 세정소독기 보급), 간사이페인트(말라리아 박멸을 위한 혁신적 신제품 보급)

□ **(시사점)** 아프리카 시장진출을 위한 다가적인 전략수립 필요

○ **(정부)** 아프리카에 대한 개발협력과 경제협력을 연계하여 논의할 수 있는 새로운 협의체를 구축
- 아프리카와 공감대를 형성할 수 있는 기반인 정기적 개발협의체를 구축
- 지역주민의 복리후생에 목적을 둔 개발협력과 경제협력 연계
- 비즈니스 환경정비와 시장선점 측면에서 효과적인 인재역량 육성 사업을 강화

○ **(기업)** 글로벌 기업들의 아프리카 시장공세가 강화되는 가운데, 후발주자로서 거점국가에 대한 선택과 집중을 통해 진출기반을 구축
- 성장유망 국가(르완다, 남아공, 케냐, 나이지리아)를 주요 거점국가로 활용하고, 점차 진출기반을 확산하는 전략을 고려
- 아프리카 진출시 파트너의 강점을 최대 활용하는 협업방식을 추구
- 현지 수요를 반영한 신산업을 창출, 탄력적인 비즈니스 모델을 구축

Ⅰ 아프리카의 경제현황과 성장 잠재력

1. 아프리카의 경제현황 및 전망

□ 아프리카의 GDP 성장률은 2000년대 5%대, 2010년대 후반 3%대를 유지

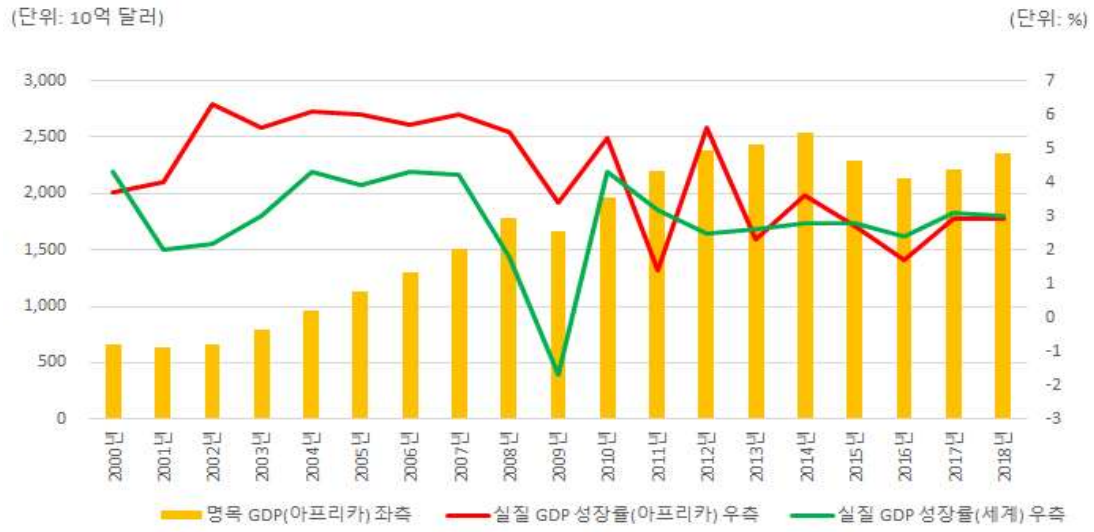
○ 2000년대 아프리카는 유전 및 가스전 개발, 금속광물자원 등 풍부한 천연자원을 원천으로 고성장을 견인

- 동 기간 자원가격 상승으로 벌어들인 외화로 경제 활성화를 도모하고, 개인소비도 크게 증가

○ 최근 2016~18년 기간 아프리카 GDP성장률은 3% 이하로 하락, 세계 평균 GDP성장률을 하회

- 국제자원가격과 유가하락으로 앙골라, 나이지리아 등 석유수출국 경제의 저성장과 남아공의 경기침체가 주요인

<그림 1> GDP 성장률의 추이(2000~2018년)



주: 2018년은 추정치

자료: JETRO(2019.8.26.),「アフリカの＂変化＂を取り組む」

□ 코로나 위기로 SSA GDP성장률은 2020년 심각한 경기후퇴 이후 2021년 완만한 회복세를 기록하며 소비증가 등에 힘입어 3.4%를 기록할 전망

○ IMF는 코로나 위기로 세계적으로 심각한 경제적 영향이 확대되는 가운데, 2020년 SSA* GDP성장률이 전세계 평균(-4.9%)을 상회하는 - 3.2%를 기록할 것으로 전망

* SSA(Sub-Saharan Africa)는 아랍권 북아프리카(중동)를 제외하여 전체 아프리카 54개국 중 49개국을 포함

* SSA 경제성장률 추이 : 3.1%('19년) → -3.2(%)('20년) → 3.4(%)('21년)

<표 1> 주요 지역별 실질 GDP성장률 전망치(2020년 6월)

	2019	2020(전망치)	2021(전망치)
세계 평균	2.9%	-4.9%	5.4%
사하라이남 아프리카	3.1%	-3.2%	3.4%
선진국	1.7%	-8.0%	4.8%
신흥국	3.7%	-3.0%	5.9%

자료: IMF(2020),「World Economic Outlook」(2020년 6월 기준)

2. 아프리카의 성장 잠재력

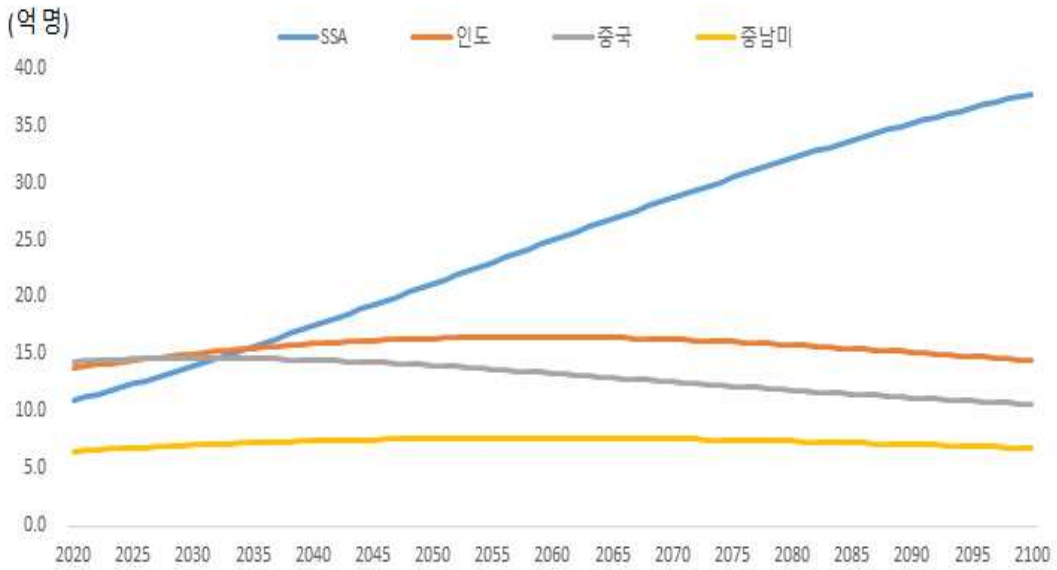
□ 아프리카는 인구증가로 세계 최대 규모의 소비시장으로 성장

○ 2019년 SSA인구는 10.7억 명으로 전 세계 인구의 13.8%를 차지

○ UN(2019)에 따르면, 향후 SSA는 빠른 인구증가율로 신흥국 중에서도 압도적인 인구 비중을 차지하며 증가할 전망[1)]

- SSA의 총 인구는 2050년 21억 명(전 세계 대비 21.8%)에서 2100년 38억 명(동 대비34.7%)으로 증가할 전망
- <그림 2> UN의 인구 전망치를 보면, SSA는 2030년에 중국과 인도를 상회하고, 2078년에는 중국의 2배 이상에 도달할 전망

<그림 2> SSA, 중국, 인도, 중남미 인구 전망치(중위 추계)



자료: UN(2019), 「World Population Prospects 2019」

○ SSA는 인구구조 변화 측면에서도 생산가능인구(15세 이상~65세 미만)가 증가하는 유일한 지역이 될 전망

- 생산가능인구 비중 변화(2020→2100년)를 보면, SSA(54.9%→ 64.7%)가 증가하는 반면, 중국(70.3%→ 54.4%), 인도(67.3%→ 58.7%), 중남미(67.1%→ 54.9%)는 모두 하락할 전망
- SSA 국가 중 에티오피아, 르완다, 짐바브웨의 생산가능인구가 가장 빠르게 증가하여, 이들 국가들은 인구증가로 인한 경제성장 효과가 클 전망

1) UN(2019), 「World Population Prospects 2019」

○ 특히, SSA는 25세 미만 젊은 세대 비중이 큰 인구 분포도를 갖고 있어, 소비재 시장의 급증이 기대

* 25세 미만 인구비중(2020년 기준) : SSA(62%) > 중남미(40.3%) > 아시아(38.8%) 순으로 집계

<표 2> SSA, 중국, 인도, 중남미 생산가능인구(15~64세) 전망

(단위: 억 명, %)

	2020년		2050년		2100년	
	인구수	비중	인구수	비중	인구수	비중
SSA	6.0	54.9	13.1	62.0	24.4	64.7
중국	10.1	70.3	8.4	59.8	5.8	54.4
인도	9.3	67.3	11.1	67.8	8.5	58.7
중남미	4.4	67.1	4.9	64.0	3.7	54.9

자료: UN(2019),「World Population Prospects 2019」

□ 아프리카의 중산층 확대와 도시기능 향상으로 비즈니스 기회 확대

○ 아프리카의 빠른 경제성장으로 구매력을 갖춘 중산층 확대가 새로운 비즈니스 기회를 창출

- 각 기관별로 중산층에 대한 정의와 기준의 차이*가 존재

  * McKinsey(2016)에 따르면, 아프리카는 중산층(글로벌 소비층(2~5만 달러)과 최상위층(5 만 달러 이상)이 전체 인구의 21%이며, 2025년 총 가계 지출의 61%를 차지할 것으로 전망

- 아프리카개발은행(AfDB)는 아프리카 중산층을 전체 인구의 40% 이상으로 추정[2)]

2) 박영호·정재욱·김예진(2017),「아프리카 소비시장 특성 분석과 산업단지를 통한 진출방안」

○ 경제성장과 빠른 도시화로 분산된 재래시장에서 탈피, 도시상권 중심으로 대형 유통시장 중심의 소비시장 성장을 가속화

* SSA 도시인구 비중(%): 40(2018년) → 47(2030년), → 58(2050년)

- 아프리카는 빠른 도시화를 배경으로 가전제품, 휴대폰, 의료서비스, 교육 등에 대한 수요증대로 이어질 전망
- 글로벌 브랜드의 아프리카 진출로 대규모 상업시설이 등장하면서 '쇼핑몰 문화'가 새로운 소비시장 변화를 촉진

<그림 3> SSA 도시화율 추이

자료: UN(2019),「World Urbanization Prospects : The 2018 Revision」

□ 스마트폰을 통한 디지털 결재보급으로 전자상거래 시장 확대

○ 아프리카의 인터넷*과 스마폰 보급률이 확대되면서, 기업 활동을 하는 데 있어 비용과 기술적 제약이 크게 하락

* 아프리카의 이동통신 보급률은 2005년 12.4%에서 2019년 80.1%로 급증

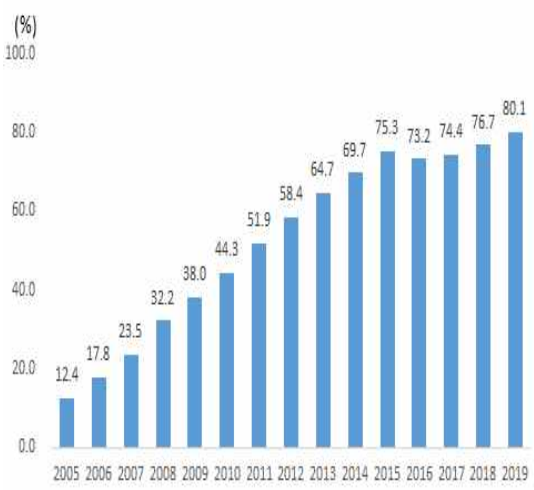
○ 이처럼 아프리카의 이동통신망 구축확산으로 이를 활용한 비즈니스 모델 창출이 유망

- 아프리카에서 모바일결제(M-Pesa)와 물류사업(Jumia)을 전개하는 스타트업의 등장으로 전자상거래가 급속히 성장

- 모바일머니*는 개도국을 중심으로 금융 포용의 현실적 대안으로 주목받고 있으며, 아프리카에서 가장 빠르게 확산되는 추세

* 아프리카 주요국의 모바일머니 계좌 보급률은 2017년 기준으로 케냐(73%), 르완다(31%), 남아공(19%) 순으로 집계

<그림 4> 아프리카 이동통신 보급률 추이(%)



주: 2019년 수치는 추정치
자료: ITU(2019),「Country ICT data」

<그림 5> 15세 이상 모바일머니 계좌 보급률

자료: World Bank(2018)「The Global Findex Database 2017」

□ 아프리카 국가의 비즈니스 환경 개선

○ World Bank는 '2020년 비즈니스 환경조사' 결과를 발표

- 모리셔스, 르완다, 모로코, 케냐, 튀니지가 상위 5개국 선정

- 5년 이전보다 비즈니스 환경이 개선된 아프리카 국가는 31개

○ <표 3> 순위 변화를 기준으로 토고가 40위나 상승, 코트디부아르, 우간다, 세네갈, 나이지리아도 두 자리 이상 상승

- 공통적으로 법인설립 규제완화, 시장정보의 체계화 등 다양한 방면에서 투자환경을 개선하고자 노력한 것으로 평가

- (토고) 법인설립, 부동산 등기, 신용제공 기준에서 순위 상승

- (나이지리아) 세무와 등기를 통합한 전자 플랫폼 운영

<표 3> 아프리카 주요국의 'Doing Business 2020' 순위 변화

국가		2016년	2017년	2018년	2019년	2020년	**순위변화**
1	모리셔스	32	49	25	20	13	**7**
2	르완다	62	56	41	29	38	**-9**
3	모로코	75	68	69	60	53	**7**
4	케냐	108	92	80	61	56	**5**
5	튀니지	74	77	88	80	78	**2**
6	남아공	73	74	82	82	84	**-2**
7	잠비아	97	98	85	87	85	**2**
8	보츠와나	72	71	81	86	87	**-1**
9	토고	150	154	156	137	97	**40**
10	세이셸	95	93	95	96	100	**-4**
13	코트디브아르	142	142	139	122	110	**12**
16	우간다	122	115	122	127	116	**11**
20	세네갈	153	147	140	141	123	**18**
21	나이지리아	169	169	145	146	131	**15**
22	니제르	160	150	144	143	132	**11**
25	짐바브웨	155	161	159	155	140	**15**

자료: World Bank(2019), 「Doing Business 2020」

Ⅱ 일본정부의 對아프리카 경제협력 현황과 특징

1. TICAD를 통해 본 일본의 對아프리카 전략 변화

가. 도쿄 · 아프리카 개발회의(TICAD) 전개

□ 일본의 對아프리카 경제협력 전개 변화

○ 일본의 對아프리카 협력은 TICAD(Tokyo International Conference on Africa Development)를 활용하여 다층적인 경제파트너 관계로 성장

* TICAD는 1993년 처음 개최된 이래 2019년까지 총 7회 개최

<표 4> TICAD 개최 연혁과 주요 협력 성과

회의명(연도)	주요 협력 내용 및 성과
TICAD1('93년) [도쿄선언]	- 국제사회의 對아프리카 지원의 필요성을 인정하면서도, 원조가 아프리카의 모든 문제를 해결할 수 없다는 점을 지적 - 아프리카의 자조노력과 민주화의 필요성을 강조
TICAD2('98년) [도쿄행동계획]	- 3대(사회개발·경제개발·개발기본) 분야별 목표·정책 채택 - 아프리카의 자조노력과 국제사회 개발파트너 중요성을 강조
TICAD3('03년) [10주년 선언]	- 아프리카 개발 3대 원칙 '평화정착·인간중심 개발·경제성장을 통한 빈곤삭감'을 제시
TICAD4('08년) [요코하마선언]	- '활기찬 아프리카'를 촉진하기 위해 성장 가속화 추진 - 안전보장 확립 및 환경·기후변동에 관한 대응을 중점화
TICAD5('13년) [요코하마선언]	- 민간섹터 육성을 위해 AfDB 3억 달러의 엔 차관을 제시 - 아프리카 여성과 젊은 층의 능력강화를 위한 지원 강조
TICAD6('16년) [나이로비선언]	- 1,000만 명 인재육성 및 관민 총 300억 달러 규모의 질 높은 인프라 정비를 촉진 - 보건시스템 구축, 평화·안정과 관련된 아프리카 과제대응 강화
TICAD7('19년) [요코하마선언]	- 향후 6년간 산업인재 3,000만 명 육성, 민간주도 협력을 강화, 사업의 투명성과 지속가능성 중시 - 경제, 사회, 평화와 안정을 중시한 협력분야 설정

자료: 日本 外務省 홈페이지

□ 일본정부는 1990년대 TICAD를 아프리카의 개발과제와 일본의 ODA지원방침을 논의하는 협의체로 활용

○ 경제개발 보다는 교육·보건 등 사회개발 분야와 거버넌스 개혁을 중시

○ 일본은 아시아 개발원조 과정에서 배양한 경재개발 지원 경험을 아프리카 지역에서 공유하는 데 주력

□ 아프리카는 2000년대 고성장 과정에서 중국과의 무역규모가 급속히 증가하며 대중 의존도가 심화

○ 중국은 2000년 아프리카 정상을 초빙하여 중국·아프리카협력포럼(FOCAC)을 3년마다 북경과 아프리카에서 상호 개최하기로 결정

- 아프리카의 고성장은 중국을 비롯한 신흥국의 경제성장으로 석유 등 광물자원과 기타 일차 산품의 국제가격이 상승한 데 기인

- 중국의 對아프리카 수입 확대로 아프리카의 수출이 급증하면서, 이 시기부터 중국의 아프리카 영향력이 급속히 확대

○ 미국도 2001년 테러 이후 개도국과의 관계를 재편하기 시작, 정부 차원의 개발원조 규모를 급증시키면서 최대 원조국으로 부상.

- 미국이 원유 조달처를 중동에서 아프리카로 다변화한 결과, 아프리카의 원유수출 증가로 경제성장이 가속화

○ 한편, 미국과 중국의 아프리카 지원확대 움직임과는 대조적으로 일본은 심각한 재정난으로 원조규모를 축소시킨 결과 최대 원조국 자리마저 유지할 수 없게 됨.

○ 2000년대 아프리카 경제구조는 점차 선진국 의존도가 축소된 반면 대중 의존도는 급속히 증가

- 이 시기부터 아프리카는 외화수입 급증과 중국의 원조 확대로 선진국에 대한 원조 의존도가 점차 축소

- 아프리카에서 처음으로 발생된 소비 붐 수요의 대부분을 중국수입품으로 대체하면서 아프리카와 중국과의 무역규모가 급속히 증가

□ TICAD4(2008년)부터 일본의 對아프리카 지원전략은 경제개발을 중시한 전략으로 변화

○ 일본의 對아프리카 경제협력 관계는 아프리카의 성장 가능성과 중국과의 관계변화를 견제하면서 심화·발전되는 특징을 보임[3)]

○ 일본은 TICAD4에서 '활기찬 아프리카를 지향하며-희망과 기회의 대륙'을 목표로 제시, 성장 가속화를 위한 경제개발을 중시

- 성장 가속화를 위해 산업개발을 지원하고 일차산품 위주의 수출 의존도를 줄여나가 아프리카 역내 부가가치 증대를 목적으로 제시
- 구체적인 시책으로써 인재육성, 인프라, 농업·농촌개발, 무역·투자·관광 진흥을 제시

○ 2013년 개최된 TICAD5에서는 '약동하는 아프리카와 손을 잡고'라는 메시지를 제시. 아프리카 개발에 대한 낙관적 전망이 포함

- 요코하마선언은 '급속한 변화에 의해 스스로 운명을 결정하는 자신과 능력'을 아프리카가 높여나가는 것이라고 선언
- 이는 자생적인 힘이 없었던 TICAD1 당시와는 크게 변화된 특징

○ TICAD6에서 의결된 나이로비선언은 '인재육성·생산성 향상을 통한 민간 분야의 활동 촉진

- 1,000만 명 아프리카 인재 육성 및 관민 총액 300억 달러 규모의 인프라 정비를 제시

3) 高橋基樹(2017),「TICADの変遷と世界一アフリカ開発における日本の役割を再考する」

나. TICAD7(2019)을 통해 본 일본의 對아프리카 전략 변화

□ 일본은 2019년 8월 요코하마에서 TICAD7을 개최

○ TICAD는 일본 주도로 아프리카 각국 대표뿐만 아니라, 국제기구, 원조기관, 기업, 시민사회를 포괄하는 국제포럼으로 확대

○ 일본은 아프리카 정상 · 장관급 인사들과 적극적인 외교를 추진

* 정상급 회담(47건)과 장관급 회담(25건)을 추진

* 52개국 개발 파트너, 108개 국제기관 및 지역기관 대표, 민간섹터 및 NGO 대표 등이 참가

○ TICAD7에 참가한 기업 수는 TICAD1 대비 2배 이상 증가, 이는 아프리카 진출에 대한 일본기업의 높은 관심을 증명

- 2019년 6월 일본기업, 일본 관련성청, 유관기관의 상설협의체 '아프리카 비즈니스협의회'를 설립

- 일본·아프리카 스타트업을 소개하는 '아프리카·일본 스타트업·피치'를 개최

□ 일본정부는 TICAD7에서 ① 질적으로 높은 성장 ② 관민 협력의 차별성 ③ 인재육성에 중점을 둔 협력을 강조

○ 첫째, 일본이 강조하는 '질적으로 높은 성장'이란, 아프리카 개발과제를 경제성장과 연계함으로써, 사회 전반으로 균형적이고 안정적인 성장을 실현하는 것을 의미

- 이를 위해 일본정부는 아시아의 개발경험을 토대로 '질적으로 높은 인프라'* 정비를 촉진해야 한다고 강조

* '질적으로 높은 인프라 투자'는 현지의 사회적 환경 영향을 고려하면서, 원조대상국이 실제로 원하는 솔루션을 제공하는 인프라를 구축하는 것을 의미. 이는 G20원칙(2019.6.28~29일)에서 합의

○ 둘째, 일본은 아프리카 개발을 위한 관민협력 방식을 강조하며, '일본·아프리카 관민경제포럼' 발족

- 정부차원의 개발원조뿐만 아니라 민간기업의 對아프리카 투자역할의 중요성을 강조

- 아베 총리는 이번 TICAD7에서 향후 3년간 200억 달러 이상의 민간투자와 80억 달러 정부융자 시행목표를 제시

- 2019년 4월 'TICAD7 관민원탁회의 민간 제언서'*를 아베 총리에 제출

* 관민원탁회의는 TICAD7 개최를 앞두고 아프리카 투자촉진을 위한 기반으로서 '아프리카 비즈니스 관민협의회'와 '비즈니스 환경개선 위원회' 등 상설 조직을 설립하자는 방안을 제시

○ 셋째, 일본은 아프리카의 자율적인 성장을 지원할 수 있도록 아프리카 현지 인재역량강화를 중점화

- 일본은 아프리카 현지 역량강화를 목표로 ABE(Africa Business Education) 이니셔티브*를 2013년부터 추진

* 2014～17년 동안 아프리카 인재 1,100명이 동 프로그램에 참가

- TICAD5에서 아프리카 청년을 위해 대학·대학원 교육뿐만 아니라 일본기업 인턴십 기회를 제공한다고 발표

* ABE 이니셔티브에 일본기업 500社가 등록(2017년 10월 시점)을 하고, 1차(65社)와 2차(99社)로 인턴십을 시행

- TICAD6에서 공장장 등 현지 현장 지도자를 육성하기 위해 3년간 1,500명을 지원

- 일본정부는 아프리카 국가와 파트너십을 형성하는 과정에서 현지 인재역량 강화에 주력하는 특징을 갖고 있음.

- 특히, 채무 부담에 힘들어하는 아프리카 국가에 대해 재정과 금융전문가를 파견하여 재정재건 지원계획을 발표

□ 경제, 사회, 평화와 안정을 중시하는 일본의 협력분야

○ (경제) 이노베이션과 민간 협력을 통해 경제구조 변화를 촉진하고 비즈니스 환경을 개선하는 데 주력

- 산업인재를 향후 6년간 3,000만 명 육성, 기업의 아프리카 진출을 촉진하기 위한 '아프리카비즈니스 협의회'를 설치
- 아프리카 스타트업과 ICT 이노베이션을 활용하여 아프리카의 사회적 과제를 해결하고, 혁신적 비즈니스 기회를 창출

○ (사회) UHC(Universal·Health·Coverage) 추진, '아프리카 건강구상'을 토대로 헬스케어 분야 협력을 강화

○ (평화와 안정) 아프리카 주도의 대응을 지원하기 위해, 안정·신뢰 가능한 제도 구축, 사법·경찰·치안 분야 60,000명 육성

<표 5> TICAD7 협력 분야별 일본의 대응 전략

협력 분야		일본의 대응 전략	
경제	▶	200억 달러 이상의 민간투자 확대를 추진	▷ **산업인재육성** ▷ **이노베이션과 투자촉진** ▷ 연결성강화를 위해 양질의 인프라 투자 ▷ 채무지속가능성 확보 ▷ 산업의 다각화
사회	▶	인간의 안전보장 SDGs 실현	▷ **UHC 확대와 아프리카 건강구상** ▷ 재해에 강한 사회 만들기 ▷ '양질의 교육' 제공 ▷ 지속가능한 도시 만들기 ▷ 2020년 목표로 스포츠 보급
평화와 안정	▶	아프리카 주도의 대응을 지원	▷ **제도구축과 거버넌스 강화** ▷ 아프리카 주도의 대응 지원 ▷ 난민·국내 피난민 등에 대한 지원

주: [ ] 특히 주력 분야를 표시한 것임.

자료: 日本 外務省(2019.8), 「TICAD7における日本の取組」

2. 일본정부의 對아프리카 경제협력 현황과 특징

가. 일본정부의 對아프리카 경제협력 현황

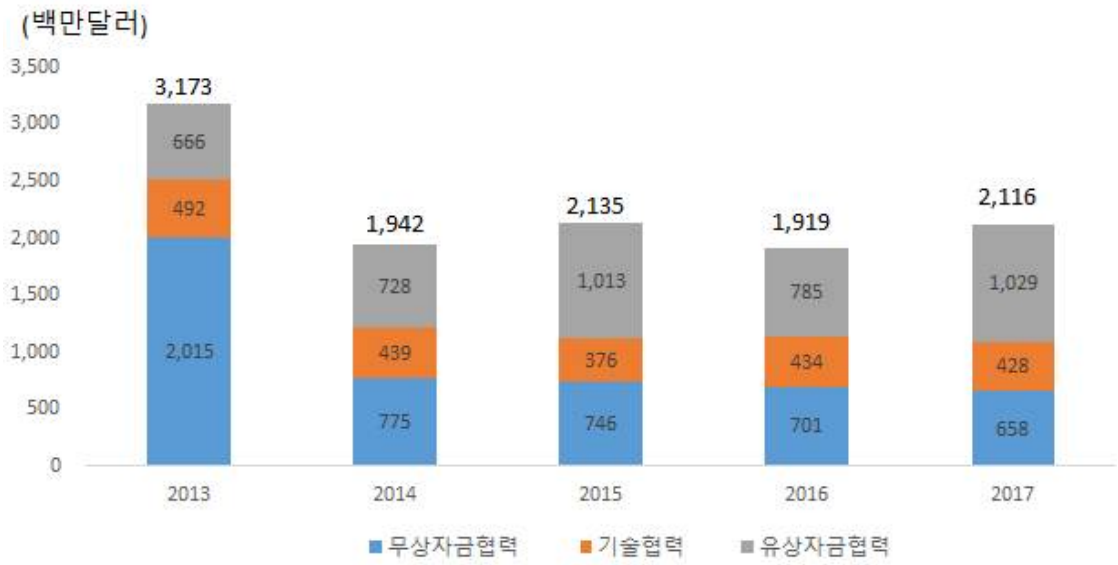
□ 2017년 일본의 對아프리카 ODA 규모는 21억 달러로 전체 ODA에서 11% 비중을 차지

○ 일본 외무성의 '일본개발협력 백서'에 따르면, 2017년 일본의 전체 양자간 ODA 규모(지출총액 기준)는 전년대비 9.8% 증가한 185억 달러를 기록

○ 이 중 일본의 對아프리카 ODA 규모는 2013년 32억 달러 최고치를 경신한 이후, 20억 달러 전후로 정체

- 일본은 2013년 TICAD5에서 5년간 ODA 1.4조 엔(최대 3.2조 엔) 규모의 아프리카 지원패키지를 발표한 바 있음.

<그림 6> 일본의 對아프리카 양자간 ODA 실적 추이



주: 지출총액 기준으로 작성
자료: 日本 外務省(2019),「2018年版開発白書」

나. 일본정부의 對아프리카 경제협력 특징

1) 민간주도의 협력 활성화

□ 일본은 ODA 질적 차별화를 강조한 민간주도 협력을 강화

○ 일본은 중국에 비해 ODA 양적 지원규모가 작지만, ODA 질적 차별화를 강조하며 민간주도의 경제협력 전략을 전개

- 아베 총리가 제7차 TICAD에서 약속한 투자 규모(3년간 280억 달러)는 2015년 12월 중국 시진핑 국가 주석이 아프리카에 지원하기로 한 600억 달러 절반에도 미치지 못함.
- 이에 일본의 對아프리카 투자는 중국과 달리 정부차원뿐만 아니라 기업과 시민단체를 통한 민간협력을 활용하여 아프리카 경제의 자율성을 높인다는 점에서 차별화를 모색[4)]

□ 상설 협의채널인 '아프리카 비즈니스 협의회' 기능을 강조

○ 2019년 6월 개최된 '제1회 아프리카 비즈니스 협의회'에는 80개 기업과 22개의 관련성청, 정부기관 등이 참가

* 동 협의회는 경제산업성, 외무성, 경단련, 경제동우회가 공동 설립

- 동 협의회는 민간주도의 협의체로서 기업대표들이 참석하여 협의회 대응방향 및 유망 산업을 발굴하는데 주력
- 아프리카 지원을 위한 관련성청·정부기관과의 연계, 민간기업 협력, 아프리카 각국과의 관계강화 방안 등을 논의

○ 동 협의회는 민간기업의 아프리카 진출 촉진을 목적으로 4가지 업무를 담당

4) 조원빈 외(2016), 「아시아 주요 3개국의 대아프리카 외교전략 비교 연구」용역보고서

- 첫째, 아프리카 비즈니스 관련 정보 수집, 네트워킹 및 매칭
- 둘째, 아프리카 비즈니스 환경의 개선
- 셋째, 관계 성청·기관의 개별적 사업지원 방법
- 넷째, 아프리카 비즈니스 지원 관련 성청·기관 연계 업무 담당

○ 또한, 일본은 아프리카 제도를 개선하기 위한 협력체로서 '비즈니스 환경 개선위원회'를 아프리카 7개국에 설치

□ 일본정부는 민간기업의 투자와 혁신의 중요성을 강조하며, 스타트업 제휴, SDGs 활용 등으로 투자기회 확대를 지원

○ 일본정부는 일본기업과 아프리카 스타트업 기업의 매칭, 일본 중소기업의 아프리카 진출 지원사업을 강화

- 일본기업과 아프리카 스타트업을 연계하는 벤처 플랫폼도 증가

○ SDGs 이행과 비즈니스 연계를 통해 아프리카에서 새로운 가치를 구현하는 일본기업의 사례가 증가

- 대기업뿐만 아니라 중소기업도 아프리카 진출 시 SDGs를 활용하여 진출을 가속화

○ 일본기업들은 아프리카에서 SDGs를 실현하기 위해 국제기관과 연계한 연구개발 성과 실용화를 적극 추진

○ 일본이 강조하는 민관 협력을 추진하기 위한 전제 조건으로써, 유망한 아프리카 민간 파트너를 발굴하는 것이 중요

- 하지만, 여전히 아프리카에는 성숙한 민간 파트너가 제한적이기 때문에, 민간 주도로 전환하기는 쉽지 않다는 우려도 존재[5)]

5) 羽田裕(2019),「TICAD7官民円卓会議提言、およびアフリカビジネス協議会について」

2) 사업의 지속가능성과 투명성

□ 아프리카 국가들의 채무리스크 우려가 높아짐에 따라 투명성과 지속가능성을 확보할 수 있는 대응이 요구

○ IMF 보고서(2018)는 저소득국가의 채무상승에 대한 우려를 지적[6]

- 저소득국가의 국가채무 리스크를 방지하기 위해 공공재정 관리 능력개발, 정책시스템 강화, 정보공유 필요성이 증가
- 케냐는 철도사업 추진 과정에서 중국에 대한 대규모 채무가 발생

○ 아베 총리는 ODA로 원조대상국의 채무부담이 가중되지 않도록 투명성과 지속가능성을 중시한 '질 높은 인프라 투자원칙' 제시

- 이에 일본은 중국의 양적 대규모 ODA 접근방식과의 차별성을 강조하며 질적으로 보장할 수 있는 사업을 추진
- 구체적으로 인프라 건설 사업보다는 지역공동체발전과 지역주민의 복리후생 향상에 목적을 둔 사업을 강화

○ 일본은 2018년 3월 개최된 '20개국 재무장관·중앙은행회의'에서 아프리카를 포함한 저소득 국가를 대상으로 공공채무 기록과 보고에 관한 기술적 지원의 대응 필요성을 제기[7]

- 이에 30개국을 대상으로 공적채무 · 리스크 관리 담당자 연수를 실시, 가나와 잠비아를 대상으로 재무관리 지원을 시행

○ 일본정부는 아프리카 국가의 경제개혁 추진정도를 연계하여 융자를 시행하면서 사업의 투명성을 제고

- JICA는 향후 3년간 35억 달러의 엔 차관을 공여할 때, 상대국의 경제개혁 추진 정도를 기준으로 결정하는 프로그램을 도입

6) IMF(2018),「Macroeconomic Developments and Prospects in Low-Income Developing Countries」
7) 日本 財務省(2018),「20ヵ国財務大臣·中央銀行総裁会議声明(仮訳)(2018年3月19-20日)」

3) 현지 역량강화를 위한 '인재육성'에 중점

□ **일본정부는 일본과 아프리카의 가교 역할을 담당할 인재육성에 중점을 둔 다양한 협력 사업을 추진**

○ 첫째, 'ABE 이니셔티브 3.0'은 일본 유학, 인턴십을 촉진하여 향후 6년간 3,000명 산업인재 육성 목표를 제시

- 일본은 아프리카의 우수한 인력을 양성하여 일본기업의 현지진출을 지원함과 동시에 기술교육 프로그램을 강화하기 위해 아프리카에 대한 기술이전을 추진
- 아프리카출신 유학생과 ABE 이니셔티브 수료생을 대상으로 일본기업의 취업을 지원

○ 둘째, 일본정부는 2019년부터 3년간 30개국을 대상으로 공공채무 리스크 관리 연수를 위한 전문가 파견, 연수생 초청을 시행할 계획임.

- 일차적으로 가나, 잠비아에 채무관리 및 매크로 경제 정책을 지원할 수 있는 전문가 파견을 결정

○ 셋째, 여성의 고용 및 여성 기업가 지원을 확대

- AfDB가 주도하는 AFAWA(Affirmative Finance Action for Women in Africa)의 아프리카 여성을 위한 재정적 지원을 시행
- JICA는 해외투융자를 활용하여 여성 기업가 지원을 확대

○ 이러한 다양한 인재육성 협력사업은 산업인재, 치안, 채무, 보건, 여성고용 등 등 아프리카 투자 확대의 기본전제가 되는 능력향상을 도모하고 삶의 질 제고에도 기여

3. 일본의 對아프리카 주요 개발협력 사례 분석

가. 앙골라 전력섹터 개혁지원 프로그램

□ 진출 배경

○ 앙골라는 부족한 발전용량(현재 2,120MW), 낮은 전력 보급률(전국 평균 30%), 누전에 의한 비효율적인 송배전망(손실률 55%) 등의 전력문제를 안고 있음.

○ 이에 앙골라 정부는 2010년부터 경제성장 속도에 비해 뒤쳐진 전력수급 문제를 최우선 과제로 선정, 전력안전보장정책을 추진

○ 앙골라 정부의 적극적인 외국인투자유치 확대 정책으로 일본기업의 유망 진출대상지로 부상

□ 진출 과정

○ 일본 JICA는 2015년 8월 앙골라정부와 총 236억 엔 규모의 '앙골라 전력섹터 개혁지원 프로그램'을 추진하기로 합의

- 일본정부는 2005년 AfDB와 '아프리카 민간부문개발을 위한 공동이니셔티브(EPSA)'를 설립

- JICA는 동 프로그램과 관련하여 AfDB과 공동으로 전력인프라 개선을 위한 5가지 정책목표*를 책정 · 추진

* ① 전력의 효율성·경쟁력·지속성 개선 ② 전력분야 민간투자 촉진 ③ 공공재정 투명성 및 효율성 향상 ④ 젠더 주류화 및 친환경 촉진 ⑤ 투자환경 개선

- AfDB도 일본정부의 지원과 별도로 해당 프로젝트에 10억 달러의 자금을 투입

□ 성공요인 및 시사점

○ 일본의 앙골라 전력섹터 개혁 지원 프로그램은 '질적으로 높은 인프라 투자'로서 효율성을 높인 좋은 사례라 할 수 있음.

- 기술지원을 통해 전문가를 파견하여 프로그램의 관리체제를 강화하여 효율성을 제고
- JICA는 정책목표 분야별로 제시된 액션플랜의 모니터링을 강화하고 이에 대한 목표달성 정도를 확인하여 자금공여를 실시하는 체계를 구축

○ 개발협력의 효율성을 높이기 위해 프로젝트 계획단계부터 원조의 전제조건으로 지속가능개발목표와의 연계성을 강화

- ODA의 본래 취지를 살림과 동시에 원조국에 대한 현지에서의 우호적인 여론도 형성

○ 일본 JICA는 AfDB와 긴밀한 연계를 통해 인프라 개발과 직접적인 연관성이 적지만, 빈곤삭감 및 양성평등 신장을 위한 액션플랜 수립을 원조의 전제조건으로 제시

- 인프라 정비를 실현하기 위해 필요한 전력 구조개혁을 위한 법제도 개혁을 유도
- 소득수준이 낮은 계층이 유리한 전기요금 체계로 개편
- 젠더 주류화* 관점에서 앙골라 정부에 경영층·관리직의 여성비중을 확대하고 여성 직업훈련을 강화할 것을 권고

* 젠더 주류화는 ODA 개발사업의 계획단계부터 해당 국가의 남녀 생활 및 수요 차이 등을 정확하게 파악, 양성 모두 개발과정에 공동 참여하여 결과에 대한 편리성을 평등하게 누릴 수 있도록 함

나. 한신고속도로의 모로코 고속도로 관리기술

□ 진출 배경

○ 모로코고속도로공사(ADM)는 2014년 일본의 한신고속도로와 협력관계를 구축, 고속도로 유지 · 관리기술을 요청

- 모로코는 44.6만㎢의 국토 면적(일본의 약 1.2배)을 가지고 있으며, 총 1,800km의 고품질 고속도로망을 보유
- 이에 기존 고속도로의 유지 · 관리기술 도입이 중요 과제

○ ADM과 한신고속도로는 고속도로 유지·관리를 위한 특수 기술인 닌자테크(Ninja-tech)*에 대한 기술협력 MOU를 체결하여, 기술이전 프로젝트를 추진

* 닌자테크는 로프와 특수기자재를 활용하여 높은 곳(교량, 댐, 발전기 등)에서 점검·조사·보수를 직접 안전하게 실시하는 기술

- 동 기술은 작업발판 설치가 필요 없고 단시간에 완료되기 때문에 상대적으로 비용이 적게 들어 효율성이 매우 높음.

<그림 7> 닌자테크를 활용한 인프라 점검

자료: 日経ビジネス(2019),「社会インフラの維持管理の ' 技術とこころ ' を世界に発信」

□ 진출 과정

○ ADM과 한신고속도로는 2015년 7월 MOU를 체결하고, 지속적인 기술교류를 통해 닌자테크 기술을 이전

○ 한신고속도로와 닌자테크 기술을 개발한 특수고소기술(株)은 공동으로 JICA의 '2015년 개발도상국의 사회·경제 개발에 민간기술 보급 촉진사업'에 응모하여 채택됨.

- JICA 지원으로 2016년 5월 모로코에서 닌자테크 기술시범 실시
- ADM 직원 3명을 일본에서 60일 동안 기술 연수를 진행

<그림 8> 닌자테크 교육과정 모습

자료: 日経ビジネス(2019),「社会インフラの維持管理の ' 技術とこころ ' を世界に発信」

○ 현재 개설된 정식 교육과정(ADM 비용 부담)을 통해 모로코 기술자 대상으로 일본에서 기술연수를 시행, 이후 모로코에서 일본인 기술자의 지도하에 2년간 실무훈련을 추진

- 연수와 실무 교육과정을 마친 모로코 기술자는 단독으로 현장 작업 수행이 가능

□ 성공요인 및 시사점

○ 초기비용이 적게 드는 기술력과 신뢰도가 진출의 성공요인

- 고속도로, 교량, 댐, 풍력발전 등 고층 구조물의 유지관리를 위한 안전한 점검 기술의 중요성이 높아짐.
- 닌자테크 기술은 원격조종 방식이 아니라 사람이 직접 수행하기 때문에 정밀한 작업이 가능하며 초기비용도 저렴하다는 장점을 지님.

○ 한신고속도로는 아프리카에서의 풍부한 도로건설경험과 유지관리기술 이전을 통해 모로코 지역진출에 성공

- 한신고속도로는 1980년대부터 케냐, 에티오피아, 말라위 등에 전문가를 장기 파견, 현지 컨설팅 프로젝트를 다수 수행
- 2013년에는 직접 케냐국도공사에서 몸바사항 주변 도로건설 컨설팅 프로젝트(27억 엔 규모)*를 수주

* 2013년부터 8년 간 도로건설, 시공관리, 유지관리 컨설팅을 시행

- 한신고속도로는 고속도로 건설뿐만 아니라 완성시점에서 바로 유지관리의 중요성을 강조하며 기술이전을 전개
- 초기에는 언어 문제로 인한 애로사항이 있었지만, 다양한 경험 축적을 통해 모로코 신규진출에 성공

○ 한신고속도로는 모로코에서 인재교육의 필요성을 인식하고, 유지관리 및 기술 훈련을 담당하는 기관 설립계획을 발표

- 향후 인프라 건설 및 유지관리 수요가 급증하고 있는 아프리카 국가로 해당 비즈니스를 확장해 나갈 계획

다. 우간다 산업인재육성 체제 강화지원 프로젝트

□ 진출 배경

○ 우간다는 연평균 7%대의 높은 경제성장율 기록하며 해외투자도 크게 증가

* 2006년 북부에서 유전이 발견되어 국내 경제에 호재로 작용

○ 우간다는 경제성장 과정에서 기술직에 대한 수요가 높아지고 있으나, 이를 충족할 수 있는 인재가 부족한 상황

- 고도 기술자 대부분을 외국인 노동자에 의존하고 있으며, 청년고용이 충분히 보장되지 않아 빈부 격차도 확대

- 이에 우간다 정부는 2011년 직업훈련분야의 국가전략계획인 'The Skilling Uganda 2012-2021'를 통해 고도인재 양성 목표를 제시

○ 우간다는 고도 기술자를 육성하기 위해 일본정부에 이론과 실무적 기능을 갖춘 심화 과정 개설을 2015년에 요청

- JICA는 2015년부터 '산업인재육성 체제 강화지원 프로젝트' 추진

<산업인재육성 체제 강화지원 프로젝트 개요>

- 실시기간 : 2015.3.25.~2020.3.24.
- 참가기관 : 일본 국제협력기구(JICA), 우간다 교육·체육부
- 훈련기관 : 나카와 직업훈련학교(NVTI, Nakawa Vocational Training Institute)
- 내용 : 일본정부가 1970년 설립한 우간다 NVTT에서 고도기술자 양성용 교육과정 개설

□ 진출 과정

○ 일본정부는 1971년 우간다 NVTI를 설립하였으며 직업훈련 분야에서 1968년부터 약 40년간 무상자금 협력 및 기술협력을 지원

- 2004~13년 동안 다양한 프로젝트를 통해서 NVTI의 지도원 육성 기능 강화 및 우간다 국내 및 동아프리카 지역 주변 국가에 기여할 수 있는 체제를 확립

- 2015년에 교육과정을 개설하고 관리제도를 개선하여 우간다의 고도 기술 인재양성을 위한 새로운 체제를 재구축

<표 6> 직업훈련 지원 전개 과정

시기	프로젝트명	지원형태
1968～1974	우간다직업훈련센터	기술협력
1997～1998	나카와직업훈련교 개선 계획	무상자금협력
1997～2004	나카와직업훈련교 프로젝트	기술협력
2004～2006	우간다 직업훈련지도원 연수 프로젝트	기술협력
2007～2010	직업훈련지도원 양성 프로젝트	기술협력
2011～2013	직원훈련지도원현직연수제도 구축	개별전문가
2015～2020	산업인재육성체제강화지원 프로젝트	기술협력

자료: 日本 JICA 홈페이지,「産業人材育成体制強化支援プロジェクト」

○ 일본의 산업인재육성 프로그램은 산업계와 공동 협력체계를 구축하여 실질적인 수요에 부응할 수 있는 교육기능을 강화

- 자동차, 전기, 기계 관련 기업이 직접 참가해 디플로마 코스와 단기 훈련 코스를 개발

○ 산업계와 공동 협동 체제를 구축하여 실무코스를 강화

- 산업별(자동차과, 전기과 등) 직업자격증 코스를 만들어 기계

분야의 재직자 훈련을 제공하여, 일본기업의 우간다 진출 기반이 되는 비즈니스 환경 정비를 지원

□ 성공요인 및 시사점

○ NVTI는 우간다 산업인재 양성기술을 향상시키는데 기여하고, 장기적으로 경제적 자립을 실현할 수 있는 기반을 지원

- NVTI가 산업인재 훈련거점으로 성장하여, 축적된 직업훈련 기술을 역내의 타 교육기관으로 전파 및 적용이 가능
- 이는 국가 전체의 직업훈련의 수준향상으로 이어지고, 국가의 경쟁력 제고에 기여하는 선순환 구조를 창출할 것으로 기대

○ 산업인재 육성 과정에서 일본의 기술과 직업윤리를 전파함으로써, 일본과 지속적인 협력관계 유지기반을 조성

- 1970년대 일본이 제공한 기자재가 현재까지 사용되어, 일본의 기계관리 및 유지보수 기술뿐만 아니라 직업윤리 측면에서도 우간다에 일본의 가치관을 공유
- 우간다 진출에 기반이 되는 비즈니스 환경 정비를 도모함으로써 일본의 우간다 시장선점 효과를 창출

○ NVTI의 성공 경험을 우간다 내 다른 직업 훈련기관으로 파급 가능

- NVTI는 일본의 기자재 등 하드웨어 측면뿐만 아니라 코스 개발과 교원능력 강화와 같은 소프트웨어 측면에서도 우간다의 직업 훈련 학교 성공 사례로 평가
- NVTI의 성공경험을 다른 직업훈련기관으로 파급시킴으로써, 우간다에서 직업기술교육 및 훈련의 질적 향상을 도모

Ⅲ 일본기업의 對아프리카 진출 현황과 특징

1. 일본기업의 對아프리카 투자현황

가. 주요국의 對아프리카 투자 현황

□ 아프리카는 최근 비즈니스 환경개선을 배경으로 2018년 FDI 투자규모가 3년 만에 증가세로 전환

○ 2013년 아프리카 연합은 스스로 지향하는 장기 비전을 담은 'Agenda 2063'을 발표하고, 비즈니스 환경 개선대응을 강화

- 그 결과 World Bank가 발표한 'Doing Business 2020'에서는 아프리카 주요국의 비즈니스 환경은 베트남이나 인도네시아보다 크게 개선된 것으로 평가됨.

* 아프리카 비즈니스 환경 평가(2016→2020) : 모리셔스(32→13), 르완다(62→38), 모로코(75→53), 케냐(108→56)

* 동 기간 태국(49→21), 베트남(60→70), 인도네시아(109→73), 인도(130→63)

○ UNCTAD가 발표한 'World Investment Report 2019'에 의하면, 2018년에 전 세계 對아프리카 투자규모(Net/Flow기준)는 전년대비 10.9% 증가한 459억 달러를 기록하며, 3년 만에 증가

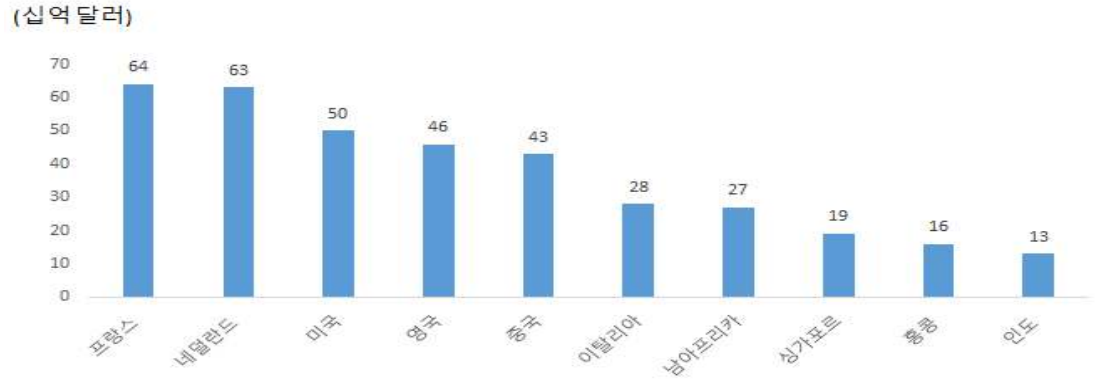
- 비자원 분야뿐만 아니라 자원분야 투자 증가가 회복세를 견인

- 투자 대상국가로는 이집트가 최대 1위(68억 달러)를 기록, 다음으로 2위 남아공(53억 달러), 3위 모로코(35억 달러) 순위를 기록

○ 주요국의 對아프리카 투자규모(Stock 기준)를 보면, 2017년 640억 달러를 기록한 프랑스가 2년 연속 1위를 차지

- 네덜란드(630억 달러) 미국(500억 달러), 중국(430억 달러)순을 기록

<그림 9> 주요국의 對아프리카 FDI 실적(상위 10개국)



주: 2017년 stock 기준
자료: UNCTAD(2019),「World Investment Report 2019」

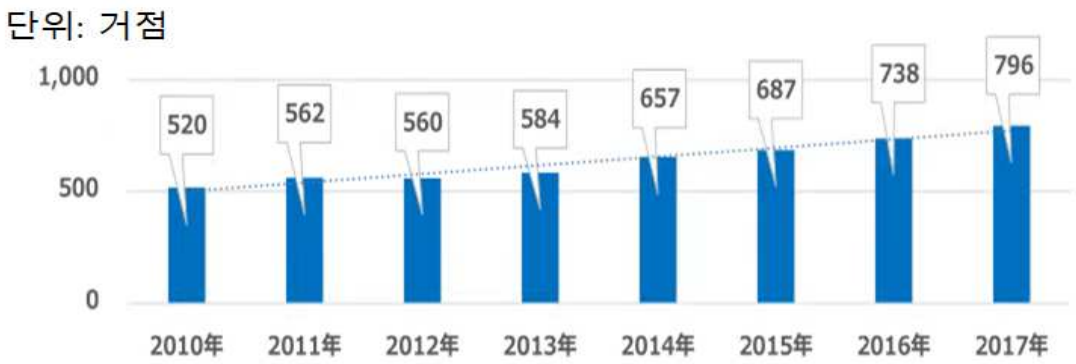
나. 일본의 對아프리카 투자 현황 및 특징

□ 일본의 對아프리카 투자규모는 중국에 비해 1/5 수준에 불과

○ 일본의 2018년 對아프리카 투자규모(Stock 기준)는 전년대비 9% 증가한 9,673억 엔(약 90억 달러)을 기록함.

○ 일본의 투자규모는 중국(430억 달러)의 약 1/5 수준에 불과하지만, 투자금액과 진출기업 수 모두 증가세를 유지

<그림 10> 일본기업의 對아프리카 진출 거점 수



주: 거점 수는 동일 기업이 복수 국가에 진출한 경우에 복수로 집계됨.
자료: 日本 外務省(2018),「海外在留邦人數調査統計」

○ 일본 외무성이 발표한 일본기업의 對아프리카 거점 수는 2010년 520개에서 2017년 795개로 크게 증가

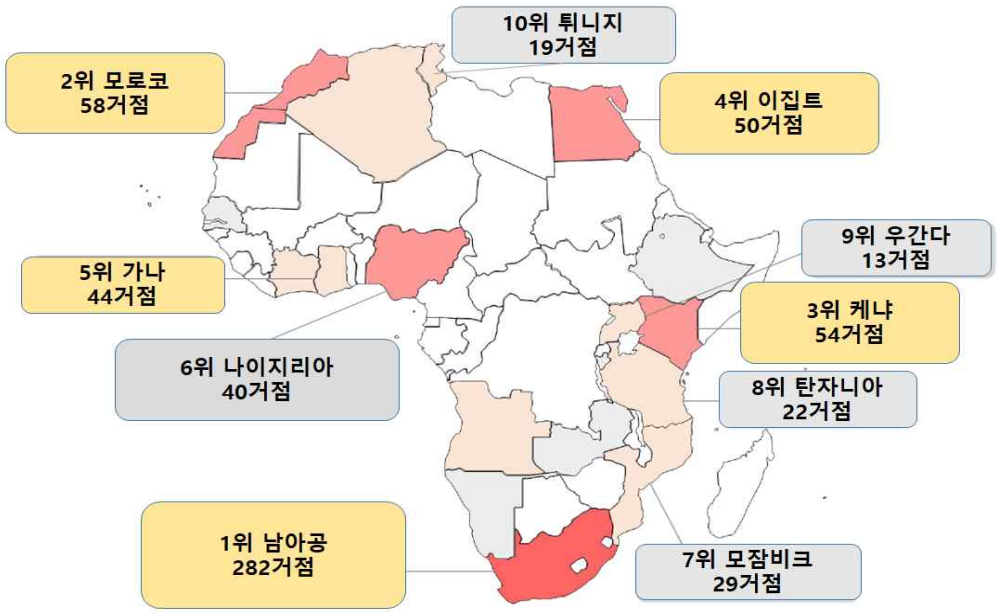
- 일본기업들이 아프리카 지역 내 다른 국가로 현지법인을 추가 설치하는 사례가 많아지면서 진출 거점 수가 크게 증가

○ 일본기업의 최대 아프리카 진출 국가는 남아공, 케냐, 이집트, 모로코, 나이지리아 순으로 나타남.

- JETRO 조사에 따르면 아프리카 진출 기업의 50% 이상이 사업 확대에 긍정적인 의견을 제시

- 진출 최대 이유로서 '잠재적으로 높은 성장 가능성'을 지적

<그림 11> 일본기업의 對아프리카 국별 거점 현황(2017년 기준)



자료: 日本 外務省(2018),「海外在留邦人數調査統計」

□ 일본기업들은 다양한 산업분야로 진출을 확대하는 단계 진입

○ 전통적으로 일본의 글로벌 상사와 건설사는 아프리카에 진출하여 인프라 및 천연자원 개발사업에 주력

○ 최근 일본기업들은 제조업, 재생가능에너지, 물류 등 다양한 분야에서 아프리카 진출을 확대 중

- 도요타는 다목적스포츠카 '랜드크루저'를 케냐에서 생산하고 있으며, 아프리카 현지생산 규모를 확대할 계획
- 도요타통상은 2019년 6월 케냐에 도요타 자동차수리 1호점을 설치, 향후 3년간 12개국 60호점으로 확대 계획. 향후 아프리카에서 재생에너지 및 농업 분야 투자 계획을 수립
- 닛산자동차는 아프리카 자동차 현지생산 규모를 2022년까지 현재수준의 2배(20만 대) 인상 계획을 발표. 이를 달성하기 위해 알제리와 남아공에 신규 투자계획을 수립
- 덴소는 2019년 6월 남아공에 자동차보수 부품판매 합병회사를 설립

<표 7> 일본기업의 對아프리카 진출 현황

국가	일본기업의 진출 현황
이집트	- 닛산(日産)자동차 : 자동차 생산
튀니지	- 야자키(矢崎)총업 : Wire Harness 생산
모잠비크	- 미츠이(三井)물산 : LNG 개발
코트디부아르	- 미츠비시(三菱)상사 : 축전지 사업
알제리	- 닛키(日揮) : 플랜트 개발
나이지리아	- 아지노모토(味の素) : 조미료 판매
모로코	- 마루젠 제차(製茶) : 녹차생산(시즈오카市) - 닛신(日淸) 식품 : 즉석면 판매
짐바브웨	- 칸사이(関西) 페인트: 페인트 생산
케냐	- 도요타 자동차: 자동산 생산 - 이스즈 자동차: 상용차 판매
남아프리카공화국	- 덴소 : 자동차 보수 부품 판매 - 도쿄해상홀딩스 : 보험회사에 출자

자료: 日本経済新聞(2019.8.28.),「FTAビジネス革新」

2. 일본기업의 對아프리카 스타트업 투자 현황과 사례 분석

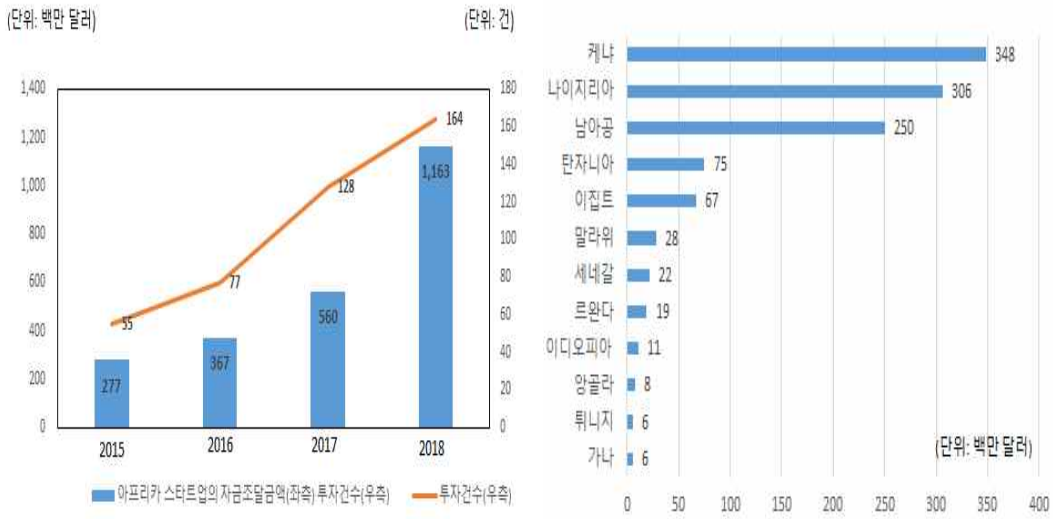
가. 일본기업의 對아프리카 스타트업 투자 현황

□ 아프리카 스타트업의 VC자금 조달규모는 지속적으로 급증

○ Partech Ventures(2019)에 의하면, 아프리카 스타트업의 VC자금 조달규모*는 2018년에 전년대비 108%나 급증한 11억 6,300만 달러를 기록

* VC자금 조달규모 증가율: 33%('16년) → 53%('17년) → 108%('18년)

<그림 12> 아프리카 국별 스타트업의 자금조달



자료: partech(2019),「2018 was a Monumental Year for African Tech Start-ups」

○ 아프리카는 유망 스타트업의 산실로 각광을 얻으면서, VC자금 조달규모가 급증

- 케냐에 약 1,300개사, 남아공에 약 1,000개사의 벤처기업이 존재

○ 총 3억 4,800만 달러의 VC자금을 유치한 케냐가 아프리카 역내 최적의 창업 활동지로 부각

- 케냐는 2015년 창업절차 간소화를 위한 회사설립법을 개정하면서 투자환경이 크게 개선된 것으로 평가

○ VC자금 조달규모를 보면, IT기술과 관련된 전자상거래, 핀테크, 태양광 분야가 상위 10개 기업의 대부분을 차지

- 1위는 중고차 전자상거래 사이트 운영하는 We Buy Cars가 9,400만 달러의 자금조달에 성공
- 2위 모바일 금융시스템을 개발한 남아공의 JUMO를 비롯하여 핀테크 업종의 스타트업에 대한 투자가 절반을 차지
- 3위는 d.ligth(태양광 패널 할부판매)와 태양광 등 재생에너지 분야 투자도 활발

<표 8> VC자금 조달기준 상위 10개 아프리카 스타트업 (2018년)

기업명	국가명	업종	자금조달 규모 (US 달러)
We Buy Cars	남아공	전자상거래	9,400만 달러
JUMO	남아공	핀테크	6,750만 달러
d.light	나이지리아, 케냐	태양광	6,600만 달러
ZOLA Electric	탄자니아, 르완다	태양광	5,500만 달러
Cellulant	케냐, 나이지리아, 잠비아 외 4개국	핀테크	4,750만 달러
Wakanow	나이지리아, 케냐, 가나	여행	4,000만 달러
African Leadership Academy	남아프리카공화국	교육 테크	2,819만 달러
Golix	짐바브웨	핀테크	2,300만 달러
Branch	케냐, 나이지리아	핀테크	2,000만 달러
Yoco	남아프리카공화국	핀테크	1,600만 달러

자료: JETRO(2019.8.26.),「アフリカの‘変化’を取り込む」

□ 일본기업과 아프리카 스타트업을 연계하는 벤처 플랫폼도 증가

○ 일본기업의 아프리카 스타트업 투자에 대한 관심이 증대되면서, 이를 연계하는 벤처 플랫폼(And Africa, Kepple 등)이 등장

- 투자가 절실한 아프리카 스타트업과 아프리카에 대한 정보가 부족한 투자자 등 이해당사자들의 수요를 충족하며 성장

○ 2017년 남아공에 지사를 설립한 And Africa는 Zen Ventures라는 매칭 플랫폼을 운영하며, 아프리카 스타트업과 투자자를 연결·관리해주는 비즈니스를 개시

- 남아공 출신의 일본인 And Africa 창업자는 아프리카 10개국 탐방 이후 아프리카 청년의 가능성을 확인하고 투자를 결정
- 아프리카 스타트업을 위한 직접투자보다는 자금조달, 시장 개발, 피칭 이벤트 등 스타트업 인큐베이팅 사업 주력
- 아프리카 대상의 투자펀드 소싱, M&A 및 투자 지원, 아프리카 판매개발 및 비즈니스 전략 수립, 타당성 조사와 마케팅 테스트 관련 컨설팅을 제공

<표 9> 일본기업과 對아프리카 스타트업 연계 플랫폼

기업명	주요 내용
And Africa	- 매칭 플랫폼(Zen Ventures)을 운영 - 현지기업의 M&A, 스타트업 투자, 컨설팅 업무를 추진
Kepple	- '새로운 산업 창출'을 목표로 제시 - 아프리카 스타트업 정보 'Kepple 스타트업 기업정보' 발신 - 아프리카 스타트업과 일본 투자가를 위한 매칭 기회 제공
SAMURAI INCUBATE	- 르완다에 거점을 마련, 아프리카 스타트업 투자에 특화 - 물류, 금융, 헬스케어, 농업, 에너지 분야에서 일본기업과 아프리카 스타트업의 협력을 추진

자료: Africa Business Partners(2019.8.19.), 「アフリカビジネスに関する日本企業リスト」 토대로 작성

○ Kepple*은 케냐, 나이지리아를 중심으로 현지 유망 스타트업을 발굴하여 일본기업과의 매칭사업을 추진

* 스타트업 전문 회계사무소인 Kepple은 2019년 8월 아프리카 스타트업 10개사를 일본에 초청하여 개별상담 및 피칭행사를 실시.

- 2019년 8월부터 對아프리카 투자에 관심이 높은 일본기업 대상으로 자본 및 리소스를 공급하고, 아프리카 스타트업과 일본기업을 잇는 플랫폼 사업을 신사업으로 추진

- 또한 'Kepple 스타트업 기업정보' 플랫폼에서 아프리카 유망 스타트업 정보를 상시 제공

○ Samurai Incubate는 2018년 5월 아프리카 스타트업 투자에 특화한 자회사 'Samurai Incubate Africa'를 르완다에 설립

* 르완다에 거점을 둔 외국계 벤처 캐피탈은 세계 최초 사례임

- ICT 입국을 국가전략으로 제시한 르완다에 거점을 두고, 르완다 정부와의 협업으로 Tech SandBox를 조성, 일본기업을 대상으로 현지 신사업 시스템 구축을 위한 실증실험의 장을 제공

- 아프리카의 긴급과제이자 유망사업 분야로 물류, 금융, 헬스케어, 농업, 에너지 5개 분야를 주요 투자 대상으로 선정

- 특정 기업에 대한 투자에 그치지 않고 스타트업 간의 제휴를 통해 한 개 사업을 성장시킨다는 관점에서 일본기업-아프리카 스타트업 간 협업도 적극 추진 중

- 총 40개 아프리카 스타트업에 대해 1개사 당 500~1,500만 엔 규모 출자를 계획 중이며, 14개사에 대해 이미 출자를 시행('19.7월 현재)

- 남동 아프리카 5개국(르완다, 케냐, 탄자니아, 우간다, 남아공)의 스타트업을 중심으로 투자를 추진

* 동사가 투자한 케냐 M-Post는 연간 $3를 지불하면 휴대폰 번호에 가상 주소를 설정하여 우편물을 인근 우체국에서 수신이 가능한 서비스 제공

나. 일본기업의 對아프리카 스타트업 투자 진출 사례

1) 개요

□ 아프리카의 스타트업은 글로벌 사업전개보다 주로 아프리카의 사회문제에 대한 솔루션을 제공하는 비즈니스 모델로 성장

○ 물류, 에너지, 농업 등의 분야에는 정부지원이 요구되지만, 아프리카에서는 재정적 지원이 충분하지 않은 상황임.[8)]

○ 아프리카 스타트업들은 현지 사업환경 및 특유의 여건을 감안한 비즈니스모델을 구축하여 새로운 기회를 창출

□ 최근 일본기업들은 아프리카 스타트업과 연대를 통해 새로운 비즈니스를 전개하는 사례가 급증

○ 자사의 본업과 시너지를 창출할 수 있는 스타트업 투자를 통해 잠재고객 확대 및 마케팅 측면에서 아프리카 진출발판을 강화

<표 10> 일본기업의 對아프리카 스타트업 투자 사례

기업명	주요 내용
야마하발동기	- 2019년 나이지리아 오토바이 배차서비스 스타트업 Max에 출자 - 아프리카 전용 오토바이 개발, 나이지리아 현지 생산
도요타 통상	- 2017년 케냐 물류 스타트업 Sendy에 출자 - 2018년 르완다와 가나에서 드론을 사용한 의료품 물류(수혈용 혈액)를 시행하는 미국 Zipline International 출자
SOMPO홀딩스	- 2018년 BitPesa(국제송금 디지털 서비스사업)에 출자 - 보험과 결합한 국제송금 서비스를 추진 중
스미토모상사	- 2018년 케냐, 탄자니아에서 가정용태양광발전 시스템을 판매하는 M-kopa에 공동 출자

자료: Africa Business Partners(2019.8.19),「アフリカビジネスに関する日本企業リスト」

8) Deloitte(2019.2.28),「平成30年度内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業-アフリカビジネスに関するファンド等の実態調査-」

1) 야마하발동기, 오토바이 배차서비스(Max) 투자

□ 진출 배경

○ 높은 경제성장을 배경으로 아프리카에서는 인터넷 등 IT 기술 보급률이 매우 빠른 속도로 진척

- 아프리카 지역의 이동통신 보급률이 2019년 80%를 상회, 모바일 뱅킹 거래량도 2013~17년 기간동안 4배 이상 확대

○ 한편, 교통 인프라 보급상황은 IT 증가속도에 미치지 못한 결과, 물류 배송이 원활치 못함.

○ 일본의 오토바이는 상대적으로 인도, 중국 제품에 비해 가격경쟁력이 낮기 때문에, 시장점유율도 약 1%(아프리카 전체 판매량은 400만 대)에 불과

○ 야마하발동기는 2019년 7월 아프리카 사업매출을 2030년까지 2배(2019년 현재 100억 엔)로 성장시킨다는 목표를 발표

- 2017년 4월부터 인도에서 생산한 오토바이 반조립 부품(CKD)*을 아프리카에 수출하고, 나이지리아 및 케냐 공장에서 조립한 뒤 아프리카 전 지역에서 판매

* CKD(Complete Knock Down) 방식은 개도국에서 완성품을 수입하는 것보다 관세가 싸고 현지 값싼 노동력을 이용하여 자국의 공업화 발전 등에 기여할 수 있다는 장점이 존재

○ 야마하발동기는 중국 경쟁사와의 차별화를 위해 새롭게 모빌리티 서비스 시장 개척이 필요

- 아프리카 오토바이 보급률*은 동남아지역에 비해 낮은 편이며, 전체 수요의 60% 이상이 저렴한 상업용 모델을 선호

* 오토바이 100명당 보유대수: 동아프리카 0.7대('18년), 서아프리카 1.4대('18년) / 베트남 48대('16년), 태국 39대('14년), 인도네시아 33대('14년)

□ 진출 과정

○ 야마하발동기는 우간다 물류배달 서비스 업체인 쿠리에메이트(Courie Mate)와 협력을 토대로 진출

- 이토 아츠시(伊藤 淳) 대표가 2016년 창업한 쿠리에메이트는 오토바이 물류배달 서비스를 전개

○ 야마하발동기는 배달용 오토바이를 제공하고 스마트폰 앱을 제작하여 GPS 위치 등록을 활용한 효율적 배송시스템을 구축

- 배달원이 배송시스템을 활용하면 배달 시 가장 빠른 경로를 탐색하거나 배송정보를 효율적으로 관리할 수 있음.

<그림 13> 쿠리에메이트 배송

자료: 日本經濟新聞(2019.7.30),「ヤマハ発、アフリカでシェア事業」」

<그림 14> MAX 앱 화면

자료: Techcuranch (2019), 「Max.ng raises $7M round backed by Yamaha and pilots EVs in Nigeria」

○ 야마하발동기는 우간다 비즈니스의 성공모델을 확산시키고자 2019년 미국 스타트업 MAX사*에 투자하여 나이지리아 진출

* 2015년 설립된 MAX사는 오토바이 배달과 택시 배차 서비스를 동시 전개, Novastar Ventures가 주도하여 700만 달러 투자 유치에 성공

- 야마하발동기는 MAX사와 나이지리아 수도 라고스 이외 지방도시의 시장점유율을 높이기 위해, 오토바이와 부품을 제공하고 아프리카 시장 맞춤형 개발 신차 1천 대를 제공

□ 성공요인 및 시사점

○ 야마하발동기는 아프리카 지원 목표(물류·교통 원활화 및 고용 촉진 등)를 전면에 내세우면서도 철저한 신사업 투자전략을 토대로 진출

○ 야마하발동기는 오토바이 사업 노하우를 바탕으로, 아프리카 스타트업과 제휴를 통해 다양한 모빌리티 사업을 추진

- 탄자니아 등 다른 아프리카 국가에서도 오토바이 배송 및 택시 승차 서비스를 전개할 예정
- 케냐에서는 현지 기업과 제휴하여 무인 헬리콥터·멀티로더를 활용한 항공화물 배송 서비스 사업에 착수

○ 야마하발동기는 모빌리티 서비스를 운영하면서 획득한 데이터를 분석하여 아프리카 소비자 수요 파악에 활용

- 이를 제품개발에 활용해 오토바이 판매로 연결시킬 것이라고 밝힌 바 있음.
- 오토바이 구입 시의 할부 구조를 새롭게 도입하고, 아프리카 현지 수요에 맞는 오토바이를 개발할 계획

2) 도요타통상, Zipline의 드론 배송 투자

□ 진출 배경

○ 드론은 물류, 영상 촬영, 인프라 점검, 농약 살포 등 다방면에서 사용이 가능하여 전 세계적으로 수요가 확대활 전망

- 물류용 드론은 육상 인프라가 제대로 정비되지 않은 아프리카 지역에서 매우 효과적인 기능을 발휘할 것으로 기대

○ 아프리카 45개국의 네트워크를 보유한 도요타통상은 2019년 8월 아프리카 스타트업 투자를 위한 회사설립 계획을 발표

- 도요타통상은 아프리카에서 새로운 모빌리티 서비스를 전개하는데 드론의 활용가치를 높게 평가, 미국의 스타트업 Zipline International(이하 Zipline)에 출자
- 도요타통상은 다양한 이동관련 서비스 업체에 투자를 추진, 2017년 케냐의 배차중개 물류서비스업체 Sendy에 출자

○ 도요타통상은 르완다를 진출거점으로 삼고 물류용 드론 사업 추진을 위하여 2018년 6월 Zipline에 출자하여 업무제휴를 체결

- 동아프리카 내륙에 위치한 르완다는 'ICT 입국'을 목표로 기술규제 철폐 및 완화를 진행
- 르완다는 2020년 세계은행의 '비즈니스 환경조사' 순위에서 38위(아프리카 국가 중 2위)를 차지

* 르완다는 수도권과 지방간 원활하지 못한 차량 배송문제를 해결하기 위해 2016년 세계 최초로 '드론 공항'을 르완다 무한가市에 개설

□ 진출 과정

○ 도요타통상은 Zipline과 드론 물류 비즈니스 모델을 공동 개발

- 특히 자동차 사업에서 축적한 노하우를 바탕으로 연구개발에서도 심층적인 협업을 진행할 계획이라고 발표

○ Zipline은 2016년 10월 르완다에서 병원 수혈혈액 등 의약품 드론 배송 서비스를 시작

- 르완다는 세계 최초로 국가전체를 커버할 수 있는 규모의 드론 물류 서비스 상용화에 성공

- Zipline은 13,000회 이상 시험비행을 추진, 현재 수도(키갈리) 이외 지역까지 확대하여 혈액제재의 65%이상을 공급

- 의사가 앱으로 혈액을 주문하면 드론으로 병원 상공에 낙하 배송을 실시, 전체 배송 시간은 30분 이내 소요

<그림 15> Zipline의 드론 배송

<그림 16> 르완다 물류거점

자료: Zipline International 홈페이지

○ Zipline은 2018년 12월 르완다에 물류거점을 신설, 취급품목을 혈액제제에서 백신 등 의약품으로 확대

- 2019년 4월부터 가나에서도 드론 물류 사업을 개시

- 기상조건 및 시간대와 상관없이 언제든지 배송이 가능하며, 현재 르완다와 가나에서 1일 수백 건의 드론 배송을 시행

□ 성공요인 및 시사점

○ 아프리카 지역에서는 ICT 기술을 활용한 신산업 창출과 사회과제를 극복하기 위한 협업체계가 성공요인으로 부각

- Zipline은 지리적 제약이라는 사회과제를 해결하기 위해, ICT를 활용하여 완전히 새로운 형태로 신산업을 창출[9)]
- 특히 의약품 배송이라는 공공서비스에서 비용 문제를 극적으로 해결할 수 있게 됨.
- 드론 운행관리용 소프트웨어와 GPS 일부품목을 제외한 모든 품목을 르완다에서 조달이 가능하도록 처음부터 제작
- 드론 설계 초기부터 보건관계자 등이 개발과 생산을 공동으로 추진하는 오픈 이노베이션 수법을 채용

○ 도요타통상은 아프리카 시장을 첨단제품의 테스트 마켓으로 추진한 점이 차별적인 성공요인

- 일본기업들은 대부분 첨단제품의 연구개발, 실증실험 등을 일본에서 추진하는 경우가 대부분임.
- 드론 비행에 관한 규제만 해결된다면, 표준화된 운용 기술과 숙련된 인재가 확보된 국가에서는 동일한 서비스를 전개할 수 있다는 것을 아프리카 르완다에서 입증
- 르완다에서 성공사례를 만들어 아프리카 주변국, 전 세계 시장으로 확대할 수 있는 가능성을 보임.

9) 内藤智之(2017),「国際開発におけるICTの新しい役割と効用」

3) SOMPO홀딩스의 Bitpesa 투자

□ 진출 배경

○ SOMPO홀딩스는 안전, 안심, 건강에 이바지하는 사업전개를 통해 사회적 과제를 해결한다는 경영이념을 표방

* SOMPO홀딩스는 일본 3대 메가 손해보험사 중 하나임.

○ SOMPO홀딩스는 세계적으로 유통량이 증가하는 가상통화를 활용한다면, 국제송금에서 발생되는 높은 수수료와 오랜 송금시간의 문제점을 해결할 수 있다고 판단

- 국제송금 서비스의 디지털화를 실현하여 글로벌 경제활동의 편리성도 크게 확대

□ 진출 과정

○ SOMPO홀딩스는 국제송금 서비스의 디지털화를 추진하기 위해 BitPesa를 대상으로 2018년 11월 5.7조엔 규모의 출자를 통한 업무제휴를 발표[10)]

- 2013년 10월 설립된 Bitpesa는 아프리카를 중심으로 비트코인을 활용한 국제 송금서비스를 전개하는 스타트업체

○ Bitpesa는 아프리카에서 가장 대중적인 결제서비스 M-pesa보다 저렴한 수수료와 짧은 송금시간 서비스를 표방하며 급성장

- 현재 케냐, 우간다, 탄자니아, 가나, 세네갈, 콩고공화국 등에서 서비스를 전개

- Bitpesa를 통해 85개국 송금이 가능하며, 기존의 은행시스템보다 수수료와 시간을 크게 절약

10) SOMPOホールディングス・BitPesa(2018.19),「国際送金サービスのデジタル化に向けた業務提携」

○ Bitpesa는 고객 확충 및 신용도 제고를 위해 일본기업과의 제휴를 추진

- Bitpesa는 SOMPO홀딩스와의 제휴를 통해 국제적인 신용도를 확보하고 새로운 시장과 고객기반을 확충

- 또한 Bitpesa는 일본최대 규모의 송금서비스를 제공하는 SBI Remit사와 2018년 9월 제휴를 공표

* SBI Remit을 통해 일본기업은 주요 개도국 8개 통화와 일본 엔을 포함한 G20 통화를 안전하고 신속하게 직접 판매 가능

□ 성공요인 및 시사점

○ 아프리카는 이동통신망이 상대적으로 잘 구축되어 있어, 이를 활용한 수익모델 창출이 유망할 전망

- 아프리카의 이동통신 보급률은 '05년 12.4%에서 '19년 80.1%로 급증

○ SOMPO홀딩스는 아프리카의 수요와 자사의 강점을 활용하여 혁신적인 win-win 사업모델을 개척

- 일본기업들은 전사적인 전략 하에서 아프리카의 수익성과 성장 잠재력을 검토하여, 진출을 도모하는 기업사례가 증가

- 핀테크 기업 경쟁이 치열한 송금결제 사업에서, 보험회사로서는 SOMPO홀딩스가 처음으로 송금결제 사업에 진출

○ SOMPO홀딩스는 Bitpesa와 실증실험을 통해 2019년 이후 양사가 제휴한 서비스 개시를 목표로 제시

- 양사는 다양한 송금 결제 관련 실증실험을 통해 국제 송금 시장에서 입지를 높이고 보험 상품에 대한 응용을 검토 중

- 보험과 결합된 국제송금 서비스는 이례적인 사업으로 평가되며, 향후 성장 잠재력이 기대

4) 스미토모상사, M-Kopa 태양광보급사업 투자

□ 진출 배경

○ 스미토모상사는 아프리카의 미발전 지역에서 생활환경 개선과 새롭게 부각되는 분산형 전원사업을 추진하기로 결정

- 전력이 공급되지 않는 SSA 지역에 거주하는 6.3억 명의 생활수준 향상을 목표로 제시

○ 스미토모상사는 2011년 케냐에 설립한 M-KOPA를 주목

- M-KOPA는 태양광을 활용한 소형가전 및 충전시스템을 설계·제조·유통하는 회사임. IoT와 모바일 결제를 결합하여 태양광시스템 할부 판매 방식을 전개
- M-KOPA는 M-pesa를 사용하여 하루 50센트씩 420일간 지불하면 태양광발전 시스템을 소유 가능한 판매방식을 도입
- 발전기에 부착된 SIM카드는 요금이 지불되지 않으면 발전이 중단되어 시스템 도난과 지불 손실 방지기능을 담당

□ 진출 과정

○ 일본 스미토모상사는 2018년 10월 1일 전력인프라사업본부 산하에 'Team New Frontier'를 설립[11)]

- 'Team New Frontier'의 첫 번째 사업으로서 2018년 12월 케냐에 소재한 M-KOPA에 투자를 결정
- 스미토모상사는 오프그리드 방식의 태양광사업과 모바일 결제방식(M-Pesa)이 시너지 효과를 발휘할 것으로 판단

11) 住友商事(2018),「電力インフラ事業本部における新組織 ' Team New Frontier ' 立ち上げについて」

○ M-KOPA는 2011년 창립 이후 스미토모상사와 미츠이물산을 비롯하여 총 1억 3,460만 달러 투자자금을 조달

- 케냐 전체 가구의 10%인 75만 명이 M-KOPA의 태양광 발전 시스템을 사용 중
- M-KOPA는 2018년 연매출 6,000만 달러를 기록하고, 직원을 1000명으로 증원하는 등 급성장세를 기록

□ 성공요인 및 시사점

○ 소득수준이 매우 낮은 아프리카의 광범위한 전력 부족 현상에 부합하는 사업모델을 추진한 점이 성공요인

- 아프리카 저소득층에 대한 전력 부족문제를 해결하면서 모바일 결제방식을 도입하여 수요자 필요에 따른 전력사용이 가능
- 모바일 결제를 통해 저소득층이 자신의 소득주기와 수요에 맞추어 전력 사용량을 조절할 수 있어 빠르게 확산

○ 아프리카 지역에서 장기적으로 시너지 효과를 발휘할 수 있는 스타트업을 발굴하여 협업체계를 구축하는 것이 중요

- 스미토모상사는 현지 전력수요를 예상하고 모바일 결제를 활용하여 비즈니스모델을 개발한 스타트업 투자를 통해 새로운 전력 비즈니스를 창출하는데 성공
- 아프리카 진출을 다각화하기 위해 에너지, 금융, 환경, 교육 등의 분야에서 적정기술을 활용한 탄력적인 비즈니스 모델을 제시하는 현지 유망 스타트업과 협업 기회를 모색하는 것이 중요

3. 일본기업의 SDGs를 활용한 對아프리카 진출

가. 일본기업의 SDGs 이행 현황

□ **일본은 對아프리카 경제협력 수단으로써 공적 영역과 연계한 민간기업의 역할을 강조**

○ 기존 ODA를 통한 개도국 지원 체계로는 자금 충당의 한계에 직면, 투자 포함 기업 활동을 통한 발전의 필요성을 강조[12)]

- SDGs* 달성을 위해 세계적으로 매년 3.3조-4.5조 달러 소요 추산, ODA 규모는 1,600-1,800억 달러 수준에 불과(UNCTAD 2014)

* 2015년 9월 UN에서 2030년까지 인류발전과 빈곤퇴치를 위해 지속가능발전을 위한 보편적 가치로서 17개 SDGs(지속가능개발목표) 제시

○ 일본정부는 민간기업의 역할을 아프리카의 생산성 향상과 포용적 경제성장, 일자리 창출 면에서 주요 동력으로 인식

□ **이에 SDGs의 이행과 기업 활동의 연계를 통해 아프리카 지역에서 새로운 가치를 구현하는 일본기업의 사례도 증가**

○ 일본기업들은 SDGs와 연계함으로써 책임있는 기업으로서의 이미지를 제고하고 시장 활동을 원활하게 하는 데 활용을 극대화

○ 일본기업들은 아프리카에서 혁신기술과 솔루션을 활용한 사회문제 해결과 시장기회를 파악하고, 공공 및 민간투자 기회 확보

- ICT 혁신 기술 활용한 전통적인 산업재편, 최빈층 제품 및 서비스 접근성 향상 등 미개발 시장의 수요 파악하고 시장기회 발굴

- 시장의 성장과 함께 소비자 역량강화, 지속가능하고 포용적인 비즈니스 모델 개발을 통한 투자기회 확대를 모색

12) 김지현 외(2017),「SDGs 시대, 공유가지창출(CSV)과 비즈니스 기회: 신흥국 진출 전략」S

<표 11> 일본기업의 SDGs 활용 진출사례

기업명	주요 내용
Wassha	- 탄자니아에서 태양광 패널 임대사업 추진, 간사이 전력과 2020년까지 Kiosk 1만 점포 확대 업무제휴 체결 - 전력제어기술을 활용하여 디지털 그리드 사업을 추진
SARAYA	- 2011년 우간다에 현지법인 설립, 현지 조달 체계 구축 - 적정기술 기반의 의료기구 세정소독기 제품을 개발·보급 - 의료종사자를 대상으로 위생 계몽을 집중 실시
간사이페인트	- 아프리카 현지기업 대상의 M&A를 활용 사업기반 확대 - 말라리아 박멸이라는 아프리카의 사회적 과제 해결을 위한 혁신적인 신제품 개발

자료: 저자 작성

나. 일본기업의 SDGs를 활용한 對아프리카 투자 사례

1) Wassha의 태양광 판넬 임대 사업

□ 진출 배경

○ 전 세계에서 전력이 공급되지 않는 지역에 12억 명이 살고 있으며, SSA 지역에 과반수인 6.3억 명이 거주 중

- 특히, 인구밀도가 낮은 농촌 지역은 전력 인프라 부족으로 전력접근성이 더욱 낮은 상황임.

○ 탄자니아 전체 인구의 76%(4,360만 명)가 휴대전화·스마트폰을 소유하고 있지만, 전력 인프라 부족으로 충전을 위해 매일 태양광 전력 매장(Kiosk)를 이용해야 하는 상황

* Kiosk는 아프리카의 에너지 문제를 해결하기 위해 고안된 이동형 전력 매장

○ Wassha는 불충분한 전력 인프라를 정비하는 것이 아니라, 개인을 대상으로 필요한 전력을 판매하거나 촛불이나 등유 램프를 대체하는 광원을 임대하는 전력 비즈니스를 추진

- 2015년 탄자니아 진출 이후 다레살람에 본사를 두고 현재 Kiosk 약 1,400점포와 계약을 체결
- 2019년 10월 기준으로 1일 3만 건의 대여건수를 기록, 탄자니아 현지 직원 149명, 일본인 직원은 11명을 고용

○ Wassha는 간사이전력과 업무제휴를 통해 2022년까지 탄자니아에 Kiosk 1만 점포로 확대한다는 계획을 수립

- 2019년 8월 간사이전력이 7,500개의 Kiosk 기자재를 제공한다는 업무제휴를 체결, 향후 나이지리아, 콩고, 에티오피아 등 진출 계획

□ 진출 과정

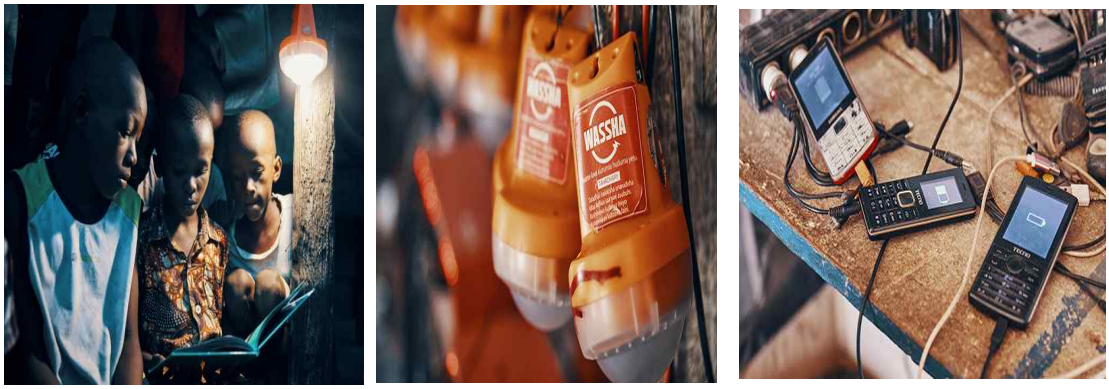
○ Wassha는 2013년 2월 경제산업성의 조사사업인 '케냐·탄자니아 전력 조사' 팀 선발을 계기로 아프리카에 진출

- 현지 저소득자도 이용할 수 있는 선불 임대 사업의 아이디어를 얻어 아프리카 진출을 본격화
- 2013년 케냐 진출 당시에는 초기 유상임대 마케팅 방식으로 실패한 이후, 2015년 새로운 마케팅 전략으로 탄자니아 진출

○ Kiosk에 태양광 패널·배터리 등을 포함한 자체 개발 발전설비와 임대용 가전제품(LED랜턴이나 라디오)을 무상 제공

- 임대에 특화하여 개발된 LED랜턴은 전원 스위치가 어플리케이션으로 제어되며 현지 전자화폐 송금서비스인 '모바일 머니'로 이용요금을 선불한 경우 하루 사용할 수 있는 구조임.

<그림 17> Wassha의 탄자니아 전력 비즈니스



자료: Wassha 홈페이지

○ Kiosk에 설치된 태양광 패널로 생산된 전력은 디지털 그리드 기술로 원격 관리되기 때문에 Kiosk 주인이 마음대로 판매할 수 없는 구조

- Kiosk 주인은 전력수요에 따라 전자화폐를 통해 Wassha에 전력요금을 선불로 지급하여 전력을 조달함.
- Kiosk는 조달한 전력으로 휴대전화 · 스마트폰 충전 및 LED 랜턴 임대 서비스를 제공
- 전력 수요가 예상보다 높을 경우 추가 조달이 가능하며, 전력이 남을 경우에는 다음 날에 사용도 가능
- 총 수익의 16%가 Kiosk의 수입으로 책정되고 1 점포당 월 평균 이익은 약 2만 엔 정도임.

□ 성공요인 및 시사점

○ Wassha는 필요한 전력공급을 통해 상업활동 촉진을 통해 현지 경제 활성화는 물론 새로운 일자리 창출에도 기여
- 탄자니아에서 전체 인구의 32.8%만 전기 사용이 가능했으나, 농촌지역에서도 필요한 전기를 공급받을 수 있게 됨.

- LED랜턴*을 저렴하게 대여하는 서비스는 가정은 물론, 농촌 가판상점도 전력을 사용하여 늦은 시간까지 영업 가능하여 새로운 일자리 창출에 기여

* LED랜턴은 등유와 같은 요금(1일 20엔~30엔)으로 광량은 20배에 달하며, LED랜턴을 사용하지 않을 때는 보조배터리로 대체 사용도 가능

○ Wassha는 종업원, Kiosk 점포, 소비자와 신뢰관계를 토대로 하는 지속가능한 비즈니스 모델을 구축

- 이전부터 국제기관과 기업들이 태양광 패널을 활용한 Kiosk 사업을 추진했지만, 신속한 A/S와 지속가능한 비즈니스 모델을 구축하지 못하여 실패를 지속

- Wassha는 LED랜턴 원격제어 기술과 Kiosk 관리 앱(영업지원 및 재고관리)을 직접 개발하여 적정기술의 활용도를 제고

- Wassha의 설비기기는 모두 원격으로 관리되어, 문제가 발생했을 경우 현지 직원이 바로 대응할 수 있음.

○ Wassha는 안정적인 수익구조를 구축하여 Kiosk 점포와 투자가에게 이익을 환원할 수 있는 지속가능한 사업경쟁력을 확보

- Wassha는 Kiosk 주인에게 초기설비로 필요한 30개의 LED 랜턴, 발전용 태양광 패널(출력 60W), 관리전용 앱을 탑재한 스마트 폰을 무상으로 제공하여 경제적인 부담 없이 부업으로 시작할 수 있는 환경을 제공

- 전력 사용요금은 전자화폐를 이용한 선불제 방식으로 요금의 회수 문제를 해소할 수 있음.

- 이와 같은 명확한 비즈니스 모델의 확립이 지속가능으로 연결되어, 이것이 NGO나 NPO와의 근본적인 차이점이 됨.

2) SARAYA의 우간다 전자동의료기구 세정소독기 보급

□ 진출 배경

○ SARAYA는 SDGs 목표와 연계된 비즈니스 사업에 착수

- 우간다 5세 미만 아동의 사망원인의 대다수는 보건·의료 분야에서의 열악한 위생 환경문제로 지적
- 간접접촉 감염을 유발하는 원인으로 의료기기 위생관리가 부족하다는 점을 지적
- 우간다 보건성이 '의료기구 세정 가이드라인'에서 의료기구의 소독위생 관리를 규정하였지만, 실제 의료기구 위생관리가 매우 열악한 상황
- 이에 SARAYA는 우간다에서 감염예방을 목적으로 전자동 의료기구 세정 소독기 도입 실증사업을 추진

□ 진출 과정

○ SARAYA는 2011년 우간다에 현지법인 SARAYA EAST AFRICA를 설립, 의료종사자를 대상으로 철저한 손소독제 사용과 의료기관의 위생환경개선을 위한 감염 대책을 수립

- 우간다에서 '병원내 손 소독 100% 프로젝트'와 '100만 명 손 씻기 프로젝트'를 수립하여 추진
- 전자동 의료기구 세정소독기를 활용해 의료기구의 소독효과를 향상시키고 의료 종사자의 업무부담 경감 대책을 추진

○ SARAYA는 현지 전기와 수도 공급사정을 고려한 적정기술 기반의 전자동의료기구 세정소독기(AR-40) 제품을 개발

- 동 제품은 전기나 수도 인프라 정비가 낙후된 지역에서도 사용이 가능하도록 태양광시스템과 탱크, 펌프를 풀세트로 포함. 전기나 수도 시스템을 포함하지 않은 저렴한 제품도 별도 개발
- 동 제품을 활용하면 열탕 소독과정(93℃에서 10분간 고온처리)에서 세균, 결핵균, 바이러스를 감염 이하 수준으로 비활성화

<그림 18> 의료기기 1차 소독실태 (엔테베 병원)

<그림 19> 전자동의료기기 세정소독기 설치

자료: サラヤ株式会社(2016), 「ウガンダ国感染病予防を目的とした全自動医療機器洗浄毒器導入に関する普及・実證事業業務完了報告書」

□ 성공요인 및 시사점

○ SARAYA는 현지법인 거점을 중심으로 지금까지 구축한 네트워크를 활용해 효과적인 홍보 조치를 실시

- 의료종사자를 대상으로 위생 계몽, 병원 내 감염 예방의 중요성과 올바른 사용 방법을 전파할 수 있는 지도자를 고용
- 지도자를 정기적으로 병원에 파견하여, 효과적인 사용을 위한 계몽 방법을 모색하여 현지 인재육성에 주력함.

○ 병원에서의 위생인식 전환을 위한 인재교육이 성공의 관건이라고 판단, 학습 강화를 통한 가치공유에 중점

- 의료종사자를 대상으로 위생, 청결, 소독의 중요성을 홍보하는 프로젝트를 추진
- 의료종사자를 대상으로 위생계몽, 병원 내 감염예방의 중요성과 올바른 사용방법을 전파할 수 있는 지도자를 고용
- 해당 지도자를 정기적으로 병원에 파견하여, 매번 AR-40의 효과적인 사용을 위한 계몽방법을 모색

○ 아프리카에서 제품이나 서비스를 정착시키기 위한 사후관리가 매우 중요

- 고객에게 단순히 제품의 장점을 강조하는 것뿐만 아니라 현장의 수요와 과제에 대응하여 지속가능한 솔루션을 제공하는 것이 중요
- 병원 내에서 인사이동이 상대적으로 적은 관리직이나 기술직원 등을 대상으로 사용 매뉴얼을 정비하고 이용방법을 정착시키는데 주력
- 심각한 위생 문제를 해결하기 위해 제품 개발단계부터 해결해야 할 과제가 무엇인지, 의료현장에서는 실제로 무엇을 해야 하는지를 제시해주는 활동을 지속

○ 제품의 지속적인 보급률을 확보하기 위해 현지에서 재료를 조달하여 생산하고 판매하는 가치사슬을 구축

- 현지 환경에서 과제를 해결하면서도 지속가능한 적합한 제품개발을 중시
- 현지에서 조달 가능한 원재료를 이용해 AR-40에 사용가능한 세제를 연구하여 상대적으로 저렴한 제품을 개발

3) 간사이페인트의 모기퇴치 페인트 개발

□ 진출 배경

○ 1918년 설립된 간사이페인트는 건축용 · 자동차용을 비롯한 각종 페인트를 제조 · 판매하는 회사

- 아프리카 시장을 비롯한 신흥국에서의 페인트 수요확대 예상

○ 한편, 아프리카에서는 말라리아대책으로서 모기장, 예방약, 살충제 등이 많이 사용되고 있지만, 매년 100만 명 이상의 사망자가 발생

* 'Malaria No More'는 말라리아가 10% 감소하면, GDP가 3% 증가를 예상

○ 이에 간사이페인트는 2017년부터 국제협력기구(JICA)와 연계하여 말라리아퇴치 페인트 개발을 추진

□ 진출 과정

○ 간사이페인트는 향후 아프리카 시장확대를 예상하고, 현지기업 대상의 M&A를 활용하여 사업기반을 확대[13)]

- 2011년 아프리카 진출전략을 수립, 남아공 기업 Freeworld Coatings(현재, Kansai Palscon Africa Limit)를 매수

- 2012년 간사이페인트는 자회사 남아공 KPAL을 핵심 거점으로 활용, 짐바브웨와 나이지리아로 사업영역을 확대

- 2017년 동아프리카 지역의 Sadolin 그룹에 100% 출자

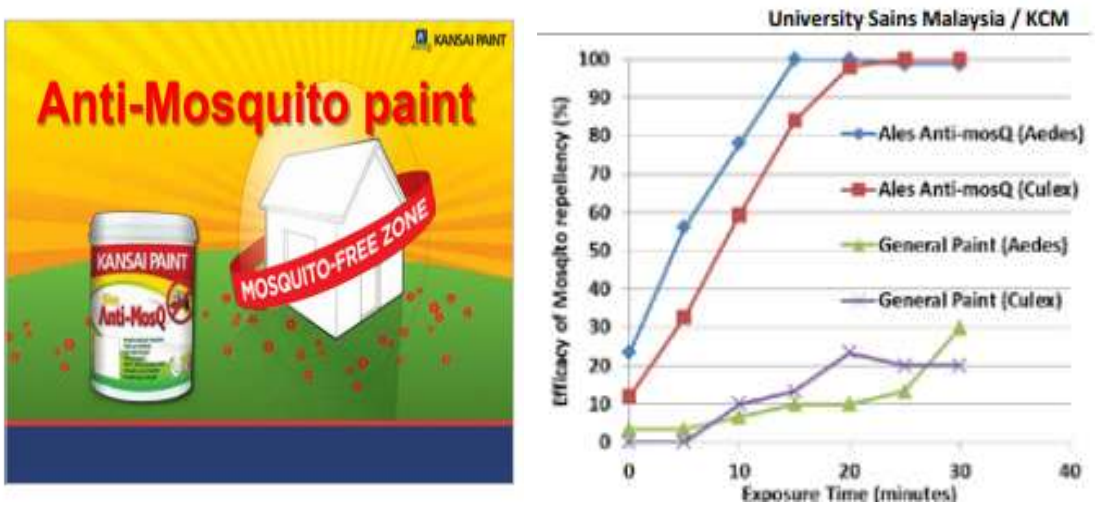
* Sadolin 그룹은 우간다, 케냐, 탄자니아 3개국을 중심으로 사업을 전개, 동아프리카공동체(EAC) 페인트 시장에서 점유율 1위를 차지

13) 石野博(2016),「関西ペイントのアフリカ事業について」

○ 간사이페인트 자회사 KPAL은 2019년 'Kansasi Anti-Mosquito Paint'라는 획기적인 신제품*을 개발, 잠비아와 우간다에서 판매를 개시

- 동 제품은 모기가 벽면에 접촉하면 모기 신경계를 마비시켜 20분 후에는 벽에 달라붙거나 멀리 날아갈 수 없게 하는 모기 마비 기능을 가진 것으로 입증
- 동 제품의 접촉성 마비기술 효과는 모기와 같은 냉혈동물에는 적용되지만, 온혈동물인 인체에는 무해
- 말라리아 감염병을 억제하는 혁신적인 효과는 2년간 지속
- 동 제품은 다양한 색체를 가지고 내구성이 뛰어나, 주택이나, 공공시설, 사업시설, 천장에 사용되도록 설계

<그림 20> 간사이페인트의 말라리아 박멸 신제품과 테스트 효과



자료: 赤木雄(2016),「ライフサポート塗料によるグローバルヘルスへの取り組み」

○ 간사이페인트는 다양한 섹터와의 협력을 통해 사업을 추진

- NGO 및 국제가족계획연맹(IPPF)와의 연계하여 의료시설 페인트 개선사업과 ODA연계형 관민협력 프로젝트를 추진

○ 잠비아 정부는 2021년 말라리아 박멸을 목표로 설정

- 잠비아는 연간 550만 명(인구의 33%)이 말라리아에 감염되고, 이 중 약 3,000명이 사망
- 간사이페인트는 잠비아 정부 인증을 받아 판매를 개시

□ 성공요인 및 시사점

○ 간사이페인트는 아프리카 신시장을 개척하기 위해 말라리아 퇴치를 위한 혁신제품을 개발하여 아프리카 역내에서 브랜드의 신뢰도를 제고

- 아프리카에서 가장 심각한 말라리아 퇴치를 위해, 자사의 탄탄한 기술력을 토대로 혁신적 제품을 개발하여 새로운 비즈니스를 전개

○ 간사이페인트는 현지기업 매수를 통해 맞춤형 기술을 개발하고 지속가능한 대응 구조를 구축

- 기존에 보유하던 브랜드 이미지를 활용하여 제품의 경쟁력을 유지하면서도 현지 네트워크를 활용하여 원활히 유통경로로 진입
- 기업매수 후에도 경영진을 교체하지 않고 현지 경영체제를 유지할 수 있는 체제를 구축

○ 국제 NGO, 진출 국가와의 파트너십을 통해 비즈니스 모델로의 성장 기회를 확보

- 잠비아 정부와 협력하여 '감염대책 페인트보급촉진 사업'을 추진, 혁신제품의 안전성과 효과에 대한 기술인증을 확인
- 현지시장 니즈에 맞춘 신제품을 개발하기 위한 파일럿 테스트를 현지 정부와 함께 실시함으로써 비즈니스 성공 가능성을 높임.

- 이를 토대로 2018년 10월부터 잠비아 정부의 허가를 얻고 시판을 개시

○ 주변국 국가를 타깃으로 점진적으로 시장을 확대

- 2012년 간사이페인트는 남아공에 마련한 본사를 토대로 짐바브웨와 나이지리아로 사업영역을 확장
- 이러한 성공경험으로 토대로 우간다, 케냐, 탄자니아로도 비즈니스를 확대하여 페인트 시장에서 점유율 1위를 차지

Ⅳ 시사점

1. 우리정부의 對아프리카 경제협력 시사점

□ (협력 기반) 개발협력과 경제협력을 연계한 협의체 구축이 필요

○ 일본은 1993년부터 시작된 TICAD를 통해 정례적인 고위급 협의체를 구축, 다층적인 경제파트너로 성장하는데 적극 활용

○ 일본정부는 아프리카 지원을 위한 개발협력과 경제협력을 연계하고, 민간기업 교류 확대를 위한 민간 주도 협의체를 신설

◆ TICAD(1993~2019년까지 7회 개최)를 활용한 일본의 對아프리카 경제협력 전략은 개발협력에서 포괄적 경제협력 방향으로 전환
◆ 일본기업의 아프리카 진출촉진을 위한 협의체로서 2019년 6월 '아프리카 비즈니스 협의회(상설기구)'를 구축
◆ 일본정부는 2019년 10월 가나, 케냐, 나이지리아 등 7개국과 양자 간 협의체로서 '비즈니스 환경 개선 위원회'를 설립

○ 우리로서도 우리기업의 아프리카 비즈니스 환경개선을 논의할 수 있는 협의체를 신설, 아프리카의 고위급 인사와의 지속적인 방문 확대 유지가 필요

- 현재 부처별 장관급 협의체*를 통합한 새로운 협력관계를 구축[14)]
  * 한-아프리카 경제협력회의(기재부 주관), 한·아프리카 산업협력포럼(산업통상자원부 주관), 한·아프리카 포럼(외교부 주관) 등
- 우리기업의 우선 진출거점 국가를 대상으로 양자 간 무역·투자 촉진을 위한 협의체를 설치하여, 비즈니스 환경개선을 위한 민관 공동 대응기반을 마련하는 방안을 검토

14) 정재욱·이주영·정민지(2019),「7차 도쿄아프리카개발회의(TICAD) 결과와 시사점」

□ (협력 차별화) 자국 강점을 내세운 차별화 전략으로 입지를 강화

○ 아프리카에서 중국의 급부상은 일본의 對아프리카 경제협력의 차별화 전략을 모색하는 계기로 작용

- 일본은 중국에 비해 개발협력 자본력이 작지만, 3가지 특징*의 차별화를 내세우며 아프리카에서 공감대를 형성

* ① 질적으로 높은 인프라 투자 ② 일본식의 투명성과 지속가능성 ③ 현지역량강화를 위한 인재육성

○ 우리로서도 거시적·가시적인 인프라 건설 사업보다는 지역공동체발전과 지역주민의 복리후생 향상에 목적을 둔 개발협력과 경제협력의 연계를 도모

- 프로젝트 개발 시 지역관계자의 우선 개발순위를 고려하고, 현지기업과 협업을 통해 상생을 도모하여, 현지 고용창출로 지역경제 성장에 기여하는 기반을 구축

○ 인프라 자금을 제공하는데 있어서도 다양한 경제개혁 성과와 조건을 제시함으로써, 궁극적으로 지속가능한 발전을 지원

- 자금지원 과정에서 정치, 인권, 환경, 테러방지 및 안보 등에도 초점을 맞춘 논의를 연계하여 상호 신뢰관계를 구축

○ 일본 JIAC는 아프리카 지원국가의 경제개혁 목표와 성과를 연계한 평가를 토대로 엔차관을 공여하는 프로그램을 추진, 이는 ODA 사후관리 측면에서 우리에게 시사하는 바가 큼.

◆ 일본의 앙골라 전력섹터 개혁지원 프로그램(2015)은 인프라 개발 추진과정에서 빈곤삭감 및 양성평등을 위한 액션플랜 수립을 ODA 전제조건으로 제시

◆ 동 프로그램은 인프라 정비를 위한 전력구조개혁 유도, 저소득 배려형 전기요금 체계 개편, 앙골라 정부에 경영층·관리직의 여성비중 확대, 여성 직업훈련 강화를 권고

□ (인재 역량육성) 선택과 집중을 통해 인재역량 개발을 중시

○ 해외기업의 아프리카 현지진출을 위한 성공요인으로서 현지 인재 확보・육성・활용 여부가 가장 중요한 공통 요건

- 아프리카는 계산, 독해 등 기초 학력을 가진 현장인재뿐만 아니라 다양한 산업분야에서의 고도기술 인재부족도 심각

○ 일본이 전략적 관점에서 다양한 현지인재의 역량개발 수요에 대응하고자 노력한 점은 현지에서 긍정적으로 평가

- 일본의 현지인재 역량개발에 초점을 둔 협력사업(산업별 전문교육, 전문가 파견, 산업인재 육성, 연수생 초청 등)은 비즈니스 환경정비와 시장선점 측면에서 효과를 발휘

○ 인재육성 지원은 현지진출 기업의 인재수요를 충족할 뿐만 아니라 아프리카 민간주도의 성장을 촉진하여, 아프리카 국가와의 신뢰를 형성하는데 기여

- 한국산 기자재를 활용하여 기계관리・유지기술을 보급시키고 우리의 경영방침과 직업윤리 가치관을 공유할 수 있는 기반을 형성하는 것이 지속적인 협력기반 구축에 필수

◆ 일본은 'ABE 이니셔티브' 추진(2013~19년 4월까지 아프리카 인재 총 1,219명의 연수생이 방문), 2019년부터 6년 간 3,000명의 산업인재 육성 목표

◆ 2019년부터 3년간 30개국을 대상으로 공적채무 리스크 관리를 위한 전문가 파견, 연수생 추천 시행

◆ JICA는 우간다 정부와 '산업인재육성 체제 강화지원 프로젝트'를 2015년부터 추진, 산업계와 공동으로 자동차, 전기 인재훈련 코스를 개발

◆ 일본 한신고속도로는 '모로코 고속도로 유지•관리 기술이전 프로젝트'를 2015년 추진, 인프라 건설 이후 유지관리 기술연수와 실무 교육과정 수행

◆ SARAYA는 의료종사자를 대상으로 위생 계몽, 병원 내 감염 예방의 중요성과 올바른 사용 방법을 전파할 수 있도록 매뉴얼을 정비하고 지도자를 고용

2. 우리기업의 對아프리카 비즈니스 시사점

□ (시장 선점) 글로벌 기업뿐만 아니라 중국기업의 아프리카 시장공세 강화로 아프리카 시장선점의 중요성이 증대

○ 일본기업은 아프리카 국가 중 비즈니스 환경이 제대로 정비된 국가를 선택하여 거점화하고, 그 이후 진출경험을 활용하여 주변국으로 진출을 확대하는 전략을 추진

- 일본기업들은 남아공, 케냐, 나이지리아 중심의 거점국가에서 성공기반을 구축한 이후 주변국으로 진출을 가속화

◆ 일본기업의 아프리카 거점수는 2010년 520개에서 2017년 796개로 급증

◆ 도요타통상은 2019년 케냐에 도요타 자동차수리 1호점을 설치한 이후, 3년간 12개국으로 확산한다는 계획을 수립

◆ 야마하발동기는 2016년 우간다 물류배달 서비스를 진출, 2019년 나이지리아 시장으로 확대, 2030년까지 아프리카 사업 2배 성장목표를 제시

◆ 간사이페인트는 남아공 자회사를 핵심거점으로 활용하여, 짐바브웨, 나이지리아로 사업 영역을 확대

○ 후발주자인 한국기업들도 아프리카 시장진출을 위해서는 거점국가에 대한 선택과 집중이 절대적으로 필요[15)]

- 한국기업들은 주요국에 비해 아프리카 진출 역량이 자본과 기술 측면에서 열세지만, 기회시장으로서 아프리카 진출의 필요성을 인식하고 접근하는 자세가 필요

- 자원개발 위주에서 벗어나 각국의 산업다각화 추진정책을 활용하여 거점국가를 선정

- 진출 이후의 성패에 따라 점차 진출기반을 확산하는 일본의 단계적 진출전략 방식을 고려하는 것이 현실적인 대안

15) 박영호 · 전혜린 · 김성남 · 김민희(2011),「세계 주요국의 아프리카 진출전략 및 시사점」

- 아프리카에서 성장에 유망한 국가로서 르완다, 케냐, 남아공, 나이지리아를 중심으로 진출하고, 점차 아프리카의 진출기반을 확대하는 것이 중요[16)]

□ (파트너십 구축) 상호보완성을 가진 현지기업, 스타트업, 제3국 기업과 협력을 토대로 시너지 효과를 창출

○ 일본기업들은 현지 시장정보 부족 문제를 해결하기 위해 현지 네트워크를 가진 파트너 확보를 중시하며 시너지 효과를 창출

- 일본기업들은 아프리카와 밀접한 관계를 가진 유럽기업과 연계하여 아프리카 시장을 진출하는 사례도 나타남.

- 일본기업은 현지에 정통한 파트너를 최대한 활용하기 위해, 본사가 직접 지시하는 것이 아니라 철저한 역할분담을 토대로 자회사에 업무를 위임하는 경영방침을 수립[17)]

◆ 간사이페인트는 남아공 시장에 정통한 현지기업을 매수하여 자회사(KPAL) 설립. 자회사 사업 운영권은 현지 위임하고 본사는 현지 책임자 선택으로 제한

◆ 스미토모화학은 탄자니아에서 현지기업과 합작으로 모기장 생산기반을 구축하고 제조기술을 현지기업에 무상으로 제공하면서 상생협력 기반을 확보

◆ 도요다통상은 2019년 프랑스 자회사 CFAO와 공동으로 모빌리티 관련 스타트업 투자를 시행

◆ Samurai Incubate는 아프리카 스타트업 투자에 특화한 자회사를 르완다에 설립, 신사업 구축을 위해 르완다 정부와 협업으로 Tech Sandbox를 설립

○ 한국기업들도 아프리카 진출 시 파트너 기업의 강점을 최대 활용할 수 있는 협업방식을 추구해야 할 것임.

- 한국기업들은 아프리카와 긴밀한 관계를 갖고 있는 제3국 기업과 연계하여 아프리카 시장기회를 발굴하는 것이 필요

16) Deloitte(2019),「平成30年度内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業」
17) 経済同友会(2019),「アフリカ進出のすすめ一進出企業の30社の声一」

- 파트너 기업과 지속적인 상생협력 기반을 구축하기 위해서는 지속적인 대화채널과 역할분담 체계를 공유하는 것이 필수

○ 한국기업들은 제품 품질과 기술력에 대한 현지 신뢰도를 구축하여, 단순한 자금 제공보다는 사업을 활성화시킬 수 있는 노하우를 제공하는 협력 파트너로서 제휴하는 자세가 요구

- 아프리카의 현지 유망파트너 기업이 산업별로 제한적이기 때문에, 한국기업들도 우량파트너와 협력관계를 구축하기 위해서라도 조기진출의 필요성이 높아짐.

□ (신산업 창출) 현지사정을 반영한 신산업을 창출하고 탄력적 비즈니스 모델을 구축

○ 일본기업들은 새로운 기회시장인 아프리카 시장을 선점하기 위해 에너지, 물류, 소비재, 금융 등 다양한 분야로 진출을 강화

- 주재국의 사회적 과제를 해결하는데 자사의 본업과 시너지를 창출하면서도, 최빈국 수요의 세밀한 포착으로 현지화가 중요

◆ Wassha와 스미토모상사는 각각 아프리카의 전력부족문제를 해결하기 위해, 저소득자도 이용가능한 모바일 결제를 결합한 태양광 판넬 임대사업 추진

◆ 도요다통상은 2019년 미국의 스타트업 Zipline과 공동으로 르완다에서 물류제약이라는 사회적 과제를 해결하기 위해 드론 물류 비즈니스 추진

◆ 아프리카의 말라리아 퇴치 문제를 해결하기 위해 스미토모화학은 살충효과를 가진 모기장을 개발하고, 간사이페인트는 획기적인 마비효과를 가진 페인트 제품 개발

◆ SOMPO홀딩스는 2018년 비트코인을 활용한 국제송금 서비스의 디지털화를 실현하여, 저렴한 수수료와 짧은 송금 시간 서비스를 제공

◆ Samurai Incubate는 'ICT 입국전략'을 제시한 르완다에서 신사업 구축을 위해 현지 정부와 협업으로 Tech Sandbox를 설립

○ 한국기업의 뛰어난 ICT기술을 활용하여 아프리카에서 이노베이션을 창출할 수 있는 기반으로써 현지 스타트업 제휴 모색이 필요

- 아프리카 스타트업은 자국의 사회문제에 대한 솔루션을 제공하는 비즈니스 모델을 구축하는 사례가 많음.

- 이에 한국기업들도 아프리카 스타트업과의 제휴과정에서 주재국의 특유의 여건을 감안하여 맞춤형 솔루션을 제공할 수 있는 다양한 비즈니스 모델을 구축하는 것이 필요

□ (리스크 관리) 현지정부 및 관련 기관, 국제기관 네트워크를 적극 활용

○ 안전 지향적인 성향을 갖고 있는 일본기업들은 자사가 부족한 역량을 메울 수 있도록 정보·자금·네트워크 등 외부 리소스 활용·제휴를 강화

- 아프리카 진출 시, 정부의 산업정책 및 외자계 기업 진출에 관한 잦은 규제 변화, 물류, 에너지 치안문제 등 사업이 안정적으로 발전하는데 다양한 과제가 산적

- 이에 일본기업들은 아프리카 현지 정부기관, 국제기관 등이 보유한 전문성과 오랜 경험을 활용하여 리스크를 억제하면서 아프리카와 접점을 확대하는 노력을 강화

◆ 한신고속도로는 JICA 지원을 통해 모로코에서 닌자테크 기술시범을 실시

◆ Wassha는 초기 진출 시 일본 경제산업성의 '케냐탄자니아 전력조사'를 활용, 탄자니아 진출 시 간사이전력과 업무 제휴를 활용하여 사업을 확대

◆ 도요다통상은 르완다정부와 협력하여 드론 물류 비즈니스를 추진하기 위한 첨단 제품에 대한 실증 실험을 추진

◆ 스미토모화학은 국제가족계획연맹(IPPF), NGO와 연계하여 의료시설 페인트 개선사업 실시, 잠비아 정부와 '감염대책 페인트 보급촉진 사업'을 통해 기술인증을 확인

○ 한국기업들은 다양한 현지 파트너의 시장에 대한 전문성과 경험을 활용하여 리스크를 억제하면서 협력관계를 구축

- 제품개발에서 생산, 유통, 판매까지 전체 프로세스에 참가하기보다는 다양한 민관 협력방식을 추구

- NGO/NPO, 국제기관 등 파트너로 참여하여, 對아프리카 진출의 리스크를 줄이고 실무적 교류를 통해 효율성 제고

참고문헌

<국문 자료>

김지현 외. 2017.「SDGs 시대, 공유가지창출(CSV)과 비즈니스 기회: 신흥국 진출 전략」.
박영호 외. 2017.「아프리카 소비시장 특성 분석과 산업단지를 통한 진출방안」
_____. 2011.「세계 주요국의 아프리카 진출전략 및 시사점」
정재욱 외. 2019. 「7차 도쿄아프리카개발회의(TICAD) 결과와 시사점」」
조원빈 외. 2016.「아시아 주요 3개국의 대아프리카 외교전략 비교 연구」용역보고서

<영문 자료>

IMF. 2019.「World Economic Outlook」(2019년 10월 기준),
____. 2018. 「Macroeconomic Developments and Prospects in Low-Income Developing Countries」
ITU. 2019.「Country ICT data」
partech. 2019.「2018 was a Monumental Year for African Tech Start-ups」
Techcuranch. 2019.「Max.ng raises $7M round backed by Yamaha and pilots EVs in Nigeria」
UN. 2019.「World Population Prospects 2019」
___. 2019. 「World Urbanization Prospects : The 2018 Revision」
UNCTAD. 2019.「World Investment Report 2019」
World Bank. 2019. 「Doing Business 2020」
_____. 2018.「The Global Findex Database 2017」

<일문 자료>

赤木雄. 2016.「ライフサポート塗料によるグローバルヘルスへの取り組み」
Africa Business Partners. 2019.「アフリカビジネスに關する日本企業リスト」
石野博. 2016.「關西ペイントのアフリカ事業について」
内藤智之. 2017.「國際開發におけるICTの新しい役割と効用」
北野尙宏. 2018.「中國の對外援助：現狀と課題」
経濟同友會. 2019.「アフリカ進出のすすめ一進出企業の30社の聲一」
住友商事. 2018.「電力インフラ事業本部における新組織 ′Team New Frontier ′立ち上げについて」
Deloitte. 2019.「平成30年度內外一体の経濟成長戰略構築にかかる國際経濟調査事業-アフリカビジネスに關するファンド等の實態調査-」
サラヤ株式會社. 2016.「ウガンダ國感染病予防を目的とした全自動医療機器洗淨毒器導入に關する普及・實證事業業務完了報告書」
JETRO. 2019.「アフリカの〞変化〞を取り組む」
_____. 2019. 「そうFTAビジネス革新」
高橋基樹. 2017.「TICADの変遷と世界一アフリカ開發における日本の役割を再考する」
日経ビジネス. 2019.「社會インフラの維持管理の'技術とこころ'を世界に發信」
日本外務省. 2019.「TICAD7における日本の取組」
_____. 2019.「2018年版開發白書」
_____. 2018.「海外在留邦人數調査統計」
日本財務省. 2018.「20ヵ國財務大臣·中央銀行總裁會議聲明」
日本JICA. 2019. 「産業人材育成体制强化支援プロジェト」

日本経濟新聞. 2019.「FTAビジネス革新」(2019.8.28)
_____. 2019.「ヤマハ發,アフリカでシェア事業」(2019.7.30)
羽田裕. 2019. 「TICAD7官民円卓會議提言、およびアフリカビジネス協議會について」

<홈페이지>

Zipline International 홈페이지
Wassha 홈페이지
日本外務省 홈페이지

2020년 KOTRA 발간자료 목록

□ GMR (Global Market Report)

번 호	제 목	번호부여일
20-001	2020년 미국 경제·무역·정치 환경변화에 따른 기회분석	2020.1
20-002	2019년 하반기 대한 수입규제 동향 및 2020년 상반기 전망	2020.2
20-003	글로벌 디지털 통상규범 논의동향 및 주요국 입장	2020.3
20-004	POST 코로나19 중국 유망 상품, 유망 서비스	2020.4
20-005	글로벌 비관세장벽 동향 2020	2020.5
20-006	코로나19가 바꾸는 세계시장, 세계 주요지역별 시장진출전략	2020.5
20-007	Post 코로나, 일본기업의 원격근무 확산과 우리기업 진출전략	2020.6
20-008	한-인니 CEPA 활용 25대 수출유망상품	2020.6
20-009	코로나19가 바꾼 미국 소비트렌드	2020.6
20-010	러시아 온라인 쇼핑몰 시장동향 및 활용방안	2020.6
20-011	코로나19 주요국의 경제·통상정책 동향	2020.6
20-012	USMCA 발효에 따른 산업별 영향 및 시사점	2020.6
20-013	포스트코로나, 러시아 소비시장 양극화와 시사점	2020.6
20-014	브렉시트 이후 EU 변화 및 대응 방향	2020.7
20-015	2020년 상반기 대한수입규제 동향과 하반기 전망	2020.7
20-016	독일 수소경제 현황 및 우리기업 진출전략	2020.7
20-017	글로벌 기업의 코로나19 대응사례와 포스트 코로나 新전략	2020.7
20-018	코로나19 이후 중국 경제의 디지털 전환과 대응 방안	2020.7

□ KOTRA자료

번 호	제 목	번호부여일
20-001	Business in Korea 2020	2019.12
20-002	Investment Opportunities in Korea - 의약 ·바이오	2019.12
20-003	Investment Opportunities in Korea - Medicine · Bio (영문)	2019.12
20-004	Investment Opportunities in Korea - Medicine · Bio (중문)	2019.12
20-005	Investment Opportunities in Korea - Medicine · Bio (일문)	2019.12
20-006	Investment Opportunities in Korea - 정보통신(ICT)	2020.1
20-007	Investment Opportunities in Korea - Information and Communications Technology(ICT)	2020.1
20-008	Investment Opportunities in Korea - ICT(중문)	2020.1
20-009	Investment Opportunities in Korea - ICT(일문)	2020.1

20-010	한국생활가이드 2020	2020.1
20-011	Living in Korea 2020	2020.1
20-012	대한민국 중소기업 세계와 통하다	2020.1
20-013	Investment Opportunities in Korea - 패션·뷰티	2020.1
20-014	Investment Opportunities in Korea - Fashion & Beauty	2020.1
20-015	Investment Opportunities in Korea - 時装与美容	2020.1
20-016	Investment Opportunities in Korea - ファッション・ビューティー	2020.1
20-017	Investment Opportunities in Korea - 반도체·디스플레이	2020.1
20-018	Investment Opportunities in Korea - 半導体与顯示器	2020.1
20-019	Investment Opportunities in Korea - 半導体・ディスプレイ	2020.1
20-020	Investment Opportunities in Korea - 유통·물류	2020.1
20-021	Investment Opportunities in Korea - 流通与物流	2020.1
20-022	Investment Opportunities in Korea - 流通・物流	2020.1
20-023	2020 해외시장 진출 유망부진 품목	2020.1
20-024	2020 권역별 진출전략 : 중국	2020.1
20-025	2020 권역별 진출전략 : 일본	2020.1
20-026	2020 권역별 진출전략 : 동남아	2020.1
20-027	2020 권역별 진출전략 : 서남아	2020.1
20-028	2020 권역별 진출전략 : 중동	2020.1
20-029	2020 권역별 진출전략 : 유럽	2020.1
20-030	2020 권역별 진출전략 : CIS	2020.1
20-031	2020 권역별 진출전략 : 북미	2020.1
20-032	2020 권역별 진출전략 : 중남미	2020.1
20-033	2020 권역별 진출전략 : 아프리카	2020.1
20-034 ~ 20-113	2020 국별 진출전략 (80개국)	2020.1
20-114	외국인투자가이드 2020	2020.1
20-115	外國人投資ガイド 2020	2020.1
20-116	外商投資指南 2020	2020.1
20-117	Investment Opportunities in Korea - 금융	2020.2
20-118	Investment Opportunities in Korea - 金融(中)	2020.2
20-119	Investment Opportunities in Korea - 金融(日)	2020.2
20-120	Investment Opportunities in Korea - 관광	2020.2

20-121	Investment Opportunities in Korea - 旅游	2020.2
20-122	Investment Opportunities in Korea - 觀光	2020.2
20-123	함께가자 아프리카로	2020.2
20-124	해외전시가이드 알고보면 성과 UP	2020.2
20-125	Investment Opportunities in Korea - 항공우주	2020.2
20-126	Investment Opportunities in Korea - 航空航天	2020.2
20-127	Investment Opportunities in Korea - 航空宇宙	2020.2
20-128	Investment Opportunities in Korea - Semiconductor & Display	2020.2
20-129	Investment Opportunities in Korea - Financial Service	2020.2
20-130	Investment Opportunities in Korea - Distribution & Logistics	2020.2
20-131	Investment Opportunities in Korea - 문화콘텐츠	2020.2
20-132	Investment Opportunities in Korea - 文化內容	2020.2
20-133	Investment Opportunities in Korea - 文化コンテンツ	2020.2
20-134	Investment Opportunities in Korea - 식품	2020.2
20-135	Investment Opportunities in Korea - 食品(中)	2020.2
20-136	Investment Opportunities in Korea - 食品(日)	2020.2
20-137	2020 외국인투자기업 우수채용사례집	2020.2
20-138	외국인 투자기업 노사실무 2020	2020.2
20-139	외국인 투자기업 환경정책 2020	2020.2
20-140	2020년 외국인투자유치 종합계획	2020.2
20-141	Investment Opportunities in Korea - 신재생에너지	2020.2
20-142	Investment Opportunities in Korea - 新再生能源	2020.2
20-143	Investment Opportunities in Korea - 新再生可能エネルギー	2020.2
20-144	Investment Opportunities in Korea - 정밀화학	2020.2
20-145	Investment Opportunities in Korea - 精細化工 (中)	2020.2
20-146	Investment Opportunities in Korea - 精密化學 (日)	2020.2
20-147	Investment Opportunities in Korea - 자동차부품	2020.2
20-148	Investment Opportunities in Korea - 汽車配件 (中)	2020.2
20-149	Investment Opportunities in Korea - 自動車部品 (日)	2020.2
20-150	미국 지식재산권 이슈 및 사례 : 2019 뉴욕 IP-DESK 발간 뉴스레터 모음	2020.2
20-151	Investment Opportunities in Korea - Cultural Content	2020.2
20-152	Investment Opportunities in Korea - Toursim&Leisure	2020.2
20-153	Investment Opportunities in Korea - 기계산업	2020.2

20-154	Investment Opportunities in Korea - Machinery	2020.2
20-155	Investment Opportunities in Korea - 机械(中)	2020.2
20-156	Investment Opportunities in Korea - 機械産業(日)	2020.2
20-157	Investment Opportunities in Korea - 조선해양	2020.2
20-158	Investment Opportunities in Korea - 造船及海洋工程	2020.2
20-159	Investment Opportunities in Korea - 造船海洋	2020.2
20-160	Investment Opportunities in Korea - Aerospace	2020.3
20-161	Investment Opportunities in Korea - Renewable Energy	2020.3
20-162	Investment Opportunities in Korea - Shipbuilding & Marine	2020.3
20-163	Investment Opportunities in Korea - Fine Chemicals	2020.3
20-164	Investment Opportunities in Korea - Food & Beverage	2020.3
20-165	Investment Opportunities in Korea - Automotive Parts	2020.3
20-166	2019 IP-DESK 백서	2020.3
20-167	2020 IP-DESK 발간자료집	2020.3
20-168	인도 지식재산권 A to Z : 인도 지식재산권 보호 제도 및 사례	2020.3
20-169	2019 글로벌 CSR 성과보고서	2020.3
20-170	韓國生活ガイド 2020	2020.3
20-171	韓國生活指南 2020	2020.3
20-172	FTA해외활용지원센터 활용사례집 2019: 사례별 TIP으로 알아보는 FTA활용 매뉴얼	2020.4
20-173	Labor Laws in Korea 2020	2020.4
20-174	Environmental Policies in Korea 2020	2020.4
20-175	KOTRA가 당신에게만 공개하는 수출 비법 : 2020 지사화 우수사례집	2020.5
20-176	중소·중견기업 해외 M&A에서 길을 찾다	2020.5
20-177	GVC 재편에 대응한 인도의 외국인 투자유치 전략 분석	2020.6
20-178	코로나19 뜨는 상품과 서비스 FTA 활용 Tips	2020.6
20-179	2019년 고용계약형 FTA 실무인력 양성사업 추진성과 및 우수사례 보고	2020.6
20-180	중소·중견기업 해외 M&A에서 길을 찾다 (개정판)	2020.6
20-181	2020년 취업연계형 FTA 실무과정 참고교재 1권	2020.6
20-182	우리기업의 해외 지식재산권 보호, IP-DESK가 도와 드립니다 : IP-DESK 기업지원 우수사례집	2020.6
20-183	2019 K-V FTA Economic Cooperation Work Program: Strengthening K-V Fishery Cooperation by Improving Viet Nam's Aquaculture safety	2020.7
20-184	2019 한-베 통상연계형 경협사업: 베트남 양식수산물 안전성 개선을 통한 한-베 수산경협 강화 사업	2020.7

20-185	2020년 취업연계형 FTA 실무과정 참고교재 2권	2020.7
20-186	글로벌 프랜차이즈 해외진출 전략보고서: 중남미	2020.7
20-187	2019 북한 대외무역 동향	2020.7
20-188	인도네시아 무역투자 FAQ	2020.8
20-189	한손에 쏙! 한눈에 쏙! 해외진출 종합 핸드북 2020	2020.8
20-190	2019 외국인투자옴부즈만 연차보고서	2020.9
20-191	Foreign Investment Ombudsman Annual Report 2019	2020.9

□ 설명회자료

번 호	제 목	번호부여일
20-001	CES 2020 리뷰 설명회	2020.1
20-002	USMCA 주요내용과 영향	2020.7

작성자

◈ 신북방팀 김은지
◈ 도쿄무역관 강민정
◈ 후쿠오카무역관 고충성
◈ 나고야무역관 김지혜
◈ 요하네스버그무역관 최다은
◈ 나이로비무역관 윤 구
◈ 다레살람무역관 한대현

Global Market Report 20-020

일본의 對아프리카 진출전략 변화와 시사점

발 행 인 ▌ 권평오
발 행 처 ▌ KOTRA
발 행 일 ▌ 2020년 9월 8일
주 소 ▌ 서울시 서초구 헌릉로 13 (06792)
전 화 ▌ 02) 1600-7119(대표)
홈페이지 ▌ www.kotra.or.kr
문 의 처 ▌ 신북방팀 김은지 (02-3460-3221)

ISBN : 979-11-6490-460-0 (95320)

OPEN 출처표시 상업용금지 변경금지
공공누리 공공저작물 자유이용허락